如何抢抓发展新机遇,代表委员热议-

加强"两廊"联动 推动高质量发展

记者 董剑飞 摄影 朱啸尘 通讯员 李菁

近年来,杭州将城西科创大走廊和城东智造大走廊作为创新策源、先进制造业发展的"双引擎",加快构建"源头创新一成果转化一产品开发一场景应用"未来产业培育链,推动跨区域的创新链与产业链深度融合。富阳是城西科创大走廊南翼联动区,也是城东智造大走廊两基地之一。今年,富阳围绕"两廊"联动动作频频,接连召开杭州城西科创大走廊南翼(富阳联动区)融合发展推进会和城东智造大走廊产业高质量发展2025年第一次例会。如何抢抓发展新机遇,推动富阳经济高质量发展,代表委员们纷纷就加强"两廊"联动提出意见建议。

【代表委员热议】

奚黎恩(区人大代表,银湖街道沈家坞村党总支书记、村委会主任) 加强"两廊"联动,突破产业发展困局

近年来,富阳在产业发展、人才引进等诸多发展问题上都碰到了不少难题,"两廊"联动就是突破困局的方向。我认为区委、区政府将联动城西科创大走廊、城东智造大走廊作为当前工作重点,十分重要且有必要。

从地理位置来说,随着一大批 快速路的建成,富阳与"两廊"的联 动完全可以突破物理空间距离。就 拿开发区与城西科创大走廊的联动 来说,从规划的创富合作园到科创 大走廊核心区可以说是无缝连接, 所提出的成果转化首选地、联动发 展样板区的定位是有先天条件的。 这些年来,富阳对两大产业平台进 行了大量投入,其中银湖科技城产 城融合态势良好,富春湾新城建设 初具雏形,富阳完全可以承接两大 走廊的溢出效应。

当前区域间的竞争越来越侧 重于科技力的竞争。让年轻人愿 意进来、留得住,就需要有新的产业,产城一体、产城融合就是富阳两大产业平台建设的目标。每天闲富路和高桦路的拥堵繁忙也在预示两地的人才流、信息流已是紧密联动,应尽快推进富阳与"两廊"联动的各项工作,进一步加快基础设施建设、推进招商项目引荐、干部挂职交流等工作,加快打造"两廊"联动的样板地。

施洪灿(区政协委员,浙江银狐创投商业发展有限公司董事长)加快建设富阳人工智能产业创新创业高地

杭州"科技六小龙"的横空出世,将人工智能(简称AI)产业化提前推向了充满颠覆的未来。基于富阳深入融杭的机会节点,以及两大产业平台基础,大力发展富阳AI产业创新创业高地是"两廊"联动的重要切入口和关键核心环节。

富阳可从AI知识付费培训、商业AI+IP场景化应用、AI电商和AI基础设施建设着手夯实AI中下游产业,逐步通过政府引导、政策推动及需求端市场化运作向AI数据运维、

垂直领域大模型训练、技术赋能优势产业进化,从而走出一条聚焦在AI应用领域的规模化、商业化开发 道路

我建议,一是制定专项发展规划,明确核心技术攻关方向、设定阶段性目标等,积极主动融入城西科创大走廊与滨江区 AI 产业战略部署,形成 AI 产业发展黄金三角区。二是依托浙江大学、西湖大学等高校以及阿里达摩院、之江实验室等机构资源,探索共建 AI 产学研创新

创业特别合作区。三是狠抓AI企业的招引和培育工作,做大做强AI+IP商业体系、积极推进AI+电商的产业升级、集中招引AI产业中的全生态企业,打造特色产业集群。

富阳需以"技术突破+场景创新+生态协同"为核心,发挥数字新零售产业链的基础作用,打造具有全球影响力的人工智能创新创业高地。同时,需警惕重复建设、技术同质化等问题,聚焦差异化竞争,推动AI与实体经济深度融合。



【部门回应】

富阳经济技术开发区: 实施五大行动,力争一年破题起势

杭州城西科创大走廊富阳片区联 动办成立以来,大走廊在招商项目引 荐、重大会议及项目路演、科技金融服 务下沉等方面给予了富阳大力支持。

今年,富阳和城西科创大走廊管理委员会共同出台了《关于推动杭州城西科创大走廊南翼(富阳联动区)高质量发展的实施意见》,锚定大走廊"金南翼"、成果转化"首选地"、联动发展样板区的总体定位,积极推动大走廊科创资源集聚、政策先行先试等优势资源向富阳区开放共享,全面支持富阳区融人大走廊

创新策源地建设,打造科技创新最活跃、成果转化最高效、产业协作最深人、融廊交通最畅达、要素流动最顺畅的"5个最"联动模式,力争一年破题起势、两年取得成效、三年加速崛起。根据《实施意见》,双方将实施"创新合作、人才共育、产业协作、金融赋能、规划融合"五大行动,积极打造标志性创新平台、成果转化首选地,加快构建开放创新生态,共建杭州城西科创大走廊富阳专精特新产业合作园(创富合作园),打造"金融+产业"融合发展试验区。

区经信局:

正在酝酿出台三年行动方案

4月底,城东智造大走廊产业高质量发展 2025年第一次例会在富阳召开,同步举行了富阳片区先进制造业项目重点项目签约活动,这标志着富阳聚焦全市五大产业生态圈和城东智造大走廊"258N"产业体系,打造"富春芯城""浙江光谷""东方丹谷"等重要产业地标取得了阶段性进展。

目前,《杭州城东智造大走廊富阳 区高质量发展行动方案(2025—2027 年)》正在公开征求意见。根据方案,富 阳将围绕城东智造大走廊打造"全球先 进制造业基地"的目标,坚定产业强区主战略不动摇,积极抢抓城东智造大走廊现代智造基地的战略定位机遇,全面实施创新融廊、产业融廊、平台融廊、改革融廊、要素融廊提升行动,全力打造"智能制造新高地、区域合作样板地、两廊联动先行地",推动我区成为全省制造业发展的重要一极。

同时,富阳将积极推进富阳区"十五五"制造业规划与大走廊规划"两规合一",优先保障规划明确的产业定位、空间布局、要素资源、政府服务。

如何持续打造消费新场景,代表委员热议——

深化"富春山居生活季"推动新型消费加快发展

记者 许媛娇 摄影 骆晓飞

今年2月,国务院常务会议研究提振消费有关工作时,提出"支持新型消费加快发展""持续打造消费新产品新场景新热点"。在富阳,如何打造消费新场景,提振消费信心?区两会开启,代表委员们围绕这一话题提建议:深化本地消费新场景,办好"富春山居生活季",推动新型消费加快发展。

"富春山居生活季"是一项旨在通过文化、旅游和消费的深度融合,打造具有地方特色的消费新场景的活动。富春山居生活季品牌活动于2024年7月正式启动,从第一季的"夏日悠悠·当潮不让"到第二季"秋风有信·好事发生"、第三季"新年碰杯·FUN肆未来",再到第四季的"跑进春天放风去",一季季迭代升级,一次次带给富阳市民惊喜。

【代表委员热议】

黃霜[区人大代表、千滋添食品科技(杭州)有限公司总经理] 加大宣传力度,吸引更多游客来到富阳

我是富春山居生活季第一季 "Grain Era 千滋源"的摊主。让我印象深刻的是,活动期间,富春山馆人潮涌动,热闹非凡,来往的顾客对我们的商品很感兴趣。活动结束后,有不少因为山居市集认识"千滋源"的顾客都到店里消费,说明活动的黏性很强,山居市集对于本土商家

来说是有效果的。这次"出摊",我 觉得不仅是一场商业之行,更是一 次与城市的深度对话。

富春山居生活季正慢慢改变富阳的消费形态,要让生活季更长久, 我建议要进一步做好宣传推广工作,要让更多消费者知晓、了解,激 发出大家想来、愿来、常来的动力, 也能吸引更多商家参与,带来更多让人耳目一新的产业形态,带动更多流量。在宣传中,利用官方媒体宣传的同时也可以在各类社交平台,把活动推送至全国各地的受众,吸引更多人来到富阳,形成正向的良性循环,也架起文化传承、产业升级与民生幸福的桥梁。

徐洪平[区政协委员、乐符裕达(杭州)食品科技公司董事长] 打破"生活季"场地、时间限制,形成商业氛围

首先要为"富春山居生活季"点赞,我认为这是非常有价值的探索,是成功的活动,吸引这么多人参与便足以证明。平时有些人说,富阳人太少、缺乏商业氛围,但我认为,栽好"梧桐树","凤凰"自会来,把商业氛围营造起来就是富阳栽下的"梧桐树"。

中国不乏"网红"城市,广东汕

头老街人挤人、湖南长沙夜市热闹非凡、金华兰溪游埠古镇早茶文化"出圈",这些店铺非常集中的商业街肆,地方特色明显。如果富阳能有这样的商业氛围,何愁没人来?

其实富阳也有氛围好的商业街 肆,比如富春七小两侧的夜宵摊位, 从起初不被看好,到后来一到晚上 就热热闹闹。商业氛围就是这样逐 步形成的。

我建议富春山居生活季可以跳出富春山馆,将场地设置在人流量更大的区域,并且延长时间、增加频次、丰富业态。首先让富阳本地人感兴趣,再逐步辐射周边,形成区域商圈品牌。商业氛围起来了,来参与的游客就多了,真正让"流量"变"留量",从"网红"变"长红"。



【部门回应】

杭州富阳文化传媒集团: 推动"爆款活动"向"产商模式、文旅赋能"升级

2024年7月至今,文化传媒集团首创的富春山居生活季融合IP已举办四季,累计吸引人流近30万人次,实现营收近450万元,区外、市外、省外的活动辐射能级逐级提升,小红书"山居市集"词条全网使用量累计超36万次,"富春山居生活季"相关词条累计超10万次。生活季不仅是提振区域消费活力的新业态,更是一个集商业和空间运营、品牌孵化及推广、产业融合于一体的具有破圈影响力的城市文旅新标签、新IP。

在保持市场化、破圈化、品质化运营的基础上,未来生活季围绕"商业化深度运营"和"模式能级突破"两大核心,推动IP从"爆款活动"向"产商模式、文旅赋能"升级,助力全区经济高质量发展。

IP提质扩容。打造"4+X"产品矩阵,"4"指四季主题迭代,结合春夏秋冬不同特质形成季节性消费预期,场地包括且不限于富春山馆,而是去适配更符合季节特征的场地。"X"指加快

输出品牌合作,构建和带动传媒+新文创、传媒+新零售产业新生态。

切、传媒+新零售产业新生态。 场景多元探索。依托文化传媒集 团媒体资源、主播资源以及山居市集 汇聚的众多文创品牌、独立设计师、手 工艺人等优质产商资源,联通线上线 下消费平台,搭建更多符合市场需求, 有特色、有活力、有声量的"农文商旅 体"消费新场景,消费场景从线下到线 上,从区内向区外拓展,重构"传媒+" 体系中的"影响力一流量一变现"商业 逻辑。

空间深度运营。基于富春山居生活季 IP 运营实践,文化传媒集团将继续推进公共空间产商模式探索。通过精准定位、商业运营区内闲置文化空间,通过改造提升现有空间,有序引进演艺、时尚发布、多元艺术特展等内容,打造流动开放的新文化都市消费场景,提升场馆活力和盈利增长,让原先高标准建设、低人气场馆成为未来区域文旅消费增长的新引擎。