

开启运河湾新城“双湖联动、主城扩容”发展大幕 秀湖商业综合体地块成功出让

■记者 戴瑞雪
通讯员 计亲 李方舟

本报讯 昨天,嘉兴运河湾新城秀湖商务创新区一宗商业用地(2026嘉秀洲-007号)成功出让,由嘉兴市秀拓建设投资有限公司与嘉兴秀裕商业管理有限公司联合竞得。

此次成功出让,不仅标志着秀洲期盼已久的109亩秀湖商业综合体进入实质性阶段,更以核心商业引擎为支点,正式拉开运河湾新城“双湖联动、主城扩容”的发展大幕。

核心地标落位
补齐秀洲主城商业板块重要拼图
从挂牌信息来看,项目地块

位于秀湖板块核心,北至东升西路、南至市文化艺术中心、西至秀湖公园、东至秀湖大道,用地面积约109亩,区位优势明显。

规划指标为容积率1.5至1.8,建筑密度不大于60%,这一数据意味着建成后的秀湖商业综合体,将完全不同于传统商业的“高密度”堆砌,而是跳出“盒子”商场的传统思维定式,依托秀湖优质湖景资源,创新打造“湖景+商业Mall+户外街区”的独特商业形态。

作为运河湾新城建设的核心引擎项目,秀湖商业综合体总建筑面积约23万平方米,其中地上建筑面积约12万平方米,地下建筑面积约11万平方米。项目通过打造满足全年龄段、全场

景、高品质的一站式体验型商业中心,以发展现代商贸业、引导首店品牌为目标,强化秀洲中心城区的辐射、带动、牵引功能。

据悉,嘉兴秀裕商业管理有限公司是香港兴业集团下属全资子公司,此次参与秀湖商业综合体建设,将依托国际化视野与精细化运营能力,构建零售、餐饮、亲子、运动、文化、休闲多元业态矩阵,辐射秀洲全域、嘉兴市本级,乃至湖州南浔、吴江盛泽等长三角毗邻区域,成为秀洲主城首位度提升的关键支撑。

双湖联动破局
秀洲主城战略空间全面扩容

此次秀湖商业综合体地块正式出让,意味着秀洲锚定“秀

湖+东秀湖”双湖联动新格局,推动秀洲主城区从单一秀湖板块向双湖协同、功能互补的现代化主城空间跃升。

东秀湖作为秀洲未来发展的重要潜力区域,拥有丰富的自然资源和广阔的开发空间。秀湖商业综合体的落地,将与东秀湖形成强大的产业协同效应。一方面,秀湖商业综合体将凭借多元业态吸引大量人流、物流和资金流,为东秀湖的开发建设提供有力的市场支撑和消费动力;另一方面,东秀湖的生态环境和运动资源可以为秀湖商业综合体的消费者提供更加丰富的体验场景,实现商业与生态的有机融合。

从城市功能布局来看,双湖

联动也将推动秀洲主城区形成更加合理、高效的功能分区。秀湖板块以商业、商务、文化等功能为主,而东秀湖则重点发展生态居住、运动休闲等功能。通过功能互补,秀洲主城区将实现产业、居住、休闲等功能的有机统一,提升城市的综合承载能力和生活品质。此外,双湖联动也将促进秀洲在公共服务、基础设施等方面的均衡发展,实现资源共享与区域协同发展。

可以预见,随着“秀湖+东秀湖”双湖联动新格局的逐步形成,秀洲主城区将迎来前所未有的发展机遇,实现从单一秀湖板块向现代化主城空间的华丽转身,为嘉兴城市的高质量发展注入新的活力。

强化服务保障 狠抓项目攻坚 区领导调研 重大项目推进情况

■记者 张萌

本报讯 昨天,秀洲区党委副书记、区长巨博带队调研全区重大项目推进情况。他强调,要认真落实省、市、区“新春第一会”部署要求,牢固树立和践行正确政绩观,坚持“项目为王”理念,扎实开展建强主城区项目提质行动,强化服务保障,狠抓项目攻坚,以更高标准、更实举措推动重大项目早建成、早投产、早见效,为秀洲经济社会高质量发展提供坚实支撑。

走进嘉兴空港智联产业园项目现场,巨博详细了解项目建设进度、施工安排及要素保障情况。他指出,作为省“千项万亿”工程、嘉兴临空经济核心区载体,项目对发展临空经济、推动港产城融合发展具有重要支撑作用。要把省“千项万亿”工程项目作为重中之重来抓,倒排时间、挂图作战,营造“大抓项目、抓大项目”的浓厚氛围。在福莱特高效薄膜太阳能组件配套制造项目二期现场,巨博与项目负责人深入交流,仔细询问项目建设进度及推进过程中存在的堵点难点。巨博表示,福莱特是秀洲光伏新能源产业发展的标志性龙头企业,相关部门要主动靠前、精准服务,全力打通项目堵点难点,切实加快项目建设进度。

“今年6月底2号厂房交付,整个项目年底完工。”在高新智擎汽车零部件智造厂房项目现场,巨博听取了项目建设计划、投产安排与未来发展规划的介绍。他表示,汽车零部件产业是秀洲“33X”先进制造业体系的重要组成部分,项目建成后有效强链延链补链,推动产业升级,要坚持高标准建设、高效率推进,同步做好园区配套设施完善与企业招引落地,全力打造功能齐全、配套完善、竞争力强的产业平台。

在嘉兴国家高新区新能源产业园项目——标准厂房新建工程(二期)现场,巨博实地查看施工进度,详细了解项目规划、配套建设及招商运营情况。他指出,该项目对延伸产业链条、推动新能源产业集群发展具有重要意义,要坚持高标准建设、高效率推进,同步做好园区配套设施完善与企业招引落地,全力打造功能齐全、配套完善、竞争力强的产业平台。

让辖区公路既安全又美观 秀洲吹响公路 春季养护“集结号”

■记者 赵晨 通讯员 杨彬希

本报讯 春回大地,万物勃发。在洪破线,养护工人忙碌穿梭,清理两侧杂草和野树,对行道树进行修剪抹芽,确保路口视距通透;在洛油线,几位养护工人正细致清理沿线野树,保障路肩整洁……

随着气温回暖,连日来,秀洲区交通运输局门抢抓春季养护黄金期,吹响公路春季养护“集结号”,在持续推进绿化补植、美化路域环境的同时,结合全区“剪绿”行动,全面清理遮挡交通视线的绿化隐患,努力实现“路在景上,景在路中”与人和路、安全畅通的双重目标。

“道路养护不仅要让公路美起来,更要让公路安全起来。”区交通运输局相关负责人表示,今年的春季养护将结合“剪绿”行动常态化推进,突出“安全视角”导向。根据《秀洲区道路绿化树木“剪绿”行动实施方案》要求,交通运输局在开展常规绿化养护的基础上,重点对公路交叉口、中分带、侧分带等区域的绿化进行“通透式”配置,清理遮挡车视线和交通标志标牌的树枝。下一步,还将对交通指示牌、路灯等周边的行道树进行抹芽,防止树木生长影响交通安全。

过去一年,秀洲区公路养护工作亮点纷呈。建汾线获评2024年度公路安全设施和交通秩序管理精细化提升精品工程,评分位列全国第一,为长三角水网地区农村公路安全治理提供了“秀洲样本”。同时,秀洲区加速推进公路交通基础设施数字化转型升级,完成G524、G320等国省道交通流量调查设备更新、非现场执法点位升级等数字化设计方案,着力构建全天候路网监测与执法取证体系,为公路智慧化管理注入新动能。

下一步,区交通运输部门将持续提升公路管养水平,以精细化养护擦亮公路底色,以常态化“剪绿”护航出行安全。



水拓印丝巾

昨天,嘉兴市图书馆高照分馆开展水拓印丝巾活动。在老师的指导下,参加活动的读者以传统技法在水面挥洒颜料,让丝巾轻覆水面,定格斑斓色彩,感受非遗文化的独特魅力。

■摄影 记者 王蓉 通讯员 顾玲燕

春风又绿运河岸



昨天,在京杭大运河秀洲段,货船往来如织,岸边春风拂柳,一派生机勃勃的景象。

■摄影 记者 王蓉



从“被动响应”向“主动预防”转变 秀洲区首个地下空间防汛防台试点落地

■记者 蒋或森 通讯员 封洁俊

本报讯 “以前一遇暴雨,我就要守着,就怕短时间积水倒灌进来。现在有了应急小单元,沙袋、水泵随时待命,还有无人机巡查,我们商户心里踏实多了!”昨天,秀洲区新城街道江南摩尔地下美食街区商户王女士指着身旁的应急物资柜,对记者说道。

作为秀洲区应急消防一体化建设的重要实践,江南摩尔防汛防台应急小单元的全面投用,不仅破解了地下空间防汛难题,更成为全区基层应急消防“最小作战单元”建设的样板。

记者从新城街道应急消防

管理站获悉,作为秀洲区首个地下空间防汛防台试点,该应急小单元以“人防+技防+群防”模式,为辖区地下空间安全筑牢“防护墙”。这一试点的落地,正是秀洲区深化基层应急消防治理、推动防汛防台工作从“被动响应”向“主动预防”转变的具体举措。

近年来,秀洲区在全省率先推动基层应急消防一体化规范化建设,实现镇(街道)应急消防管理站全域覆盖,建成专职消防站26个、微型消防站118个,组建村社应急突击队147支,构建起“政府专业主导、社会协同参与、基层互助自救”的三方联动模式,为基层应急处警筑牢根基。

江南摩尔地下空间商户密

集、业态丰富,是辖区人员流动和财产集中的重点区域,极端强降雨天气下易发生短时间积水,曾是防汛防台工作的薄弱环节。结合全省基层防汛防台应急小单元建设部署要求和秀洲区全域应急消防治理工作安排,新城街道以此为试点,探索地下空间应急管理新模式,构建起责任到人、装备到点、及时响应的应急防护体系,精准破解平原水乡地下空间防汛痛点,呼应全区地面沉降防范、城市防洪排涝等重点工作要求。

“我们打破层级壁垒,构建了上下贯通的组织架构,确保预警信息快速传递、处置指令精准落地。”新城街道应急消防

管理站负责人介绍,街道严格落实全区“应消一体、防消一体、站队一体”工作要求,明确分管领导统筹、应急消防管理站协调、春晓社区实施、江南摩尔落实的工作机制,由社区干部担任单元长,组建工作专班,制定应急处置流程图,与全区推动应急力量下沉、压实基层责任的部署同频共振。

应急处置,队伍是关键。新城街道整合“新城蓝”老兵志愿服务队、社区志愿者等力量,组建30余人的应急突击队,定期开展实战化培训演练,这正是秀洲区将1500余名救援力量“化整为零”嵌入网格的具体实践。“从沙袋堆放、水泵操作到人员疏散,

每一个环节都反复演练,就是为了在险情发生时能第一时间响应、高效处置。”应急突击队队员王超告诉记者。

科技赋能让防汛更精准,让全区应急消防治理更具“智慧感”。街道在江南摩尔重点区域布设应急物资柜、一体化喇叭和监控设备,运用无人机打造低空智慧网络,实现“1分钟起飞、2分钟抵达、3分钟传图”的快速响应。同时,选设3名商户“平安街长”,推动商户自主自治,实现安全管理从“事后处置”向“事前预防”转变,呼应了全区推动安全治理关口前移、夯实基层自治基础的工作导向。

(下转2版)

深耕国内市场 融入全球产业链 “和海外合作商一起把蛋糕做大”

车间里的春日进行曲

■记者 郑小梅
通讯员 林越琪 刘寅

“其实,我也会开行车。”前两天,记者在嘉兴立石科技股份有限公司(以下简称“立石科技”)采访时,车间里正在进行技能比武,总经理宣国栋笑着告诉记者,出于个人兴趣,车间里很多岗位技能他基本学到了能上手的程度。

作为企业掌舵人,他主要还是考虑企业的长远发展。他说:“这一两年,公司在做系统性优化,为更好地‘走出去’做好准备。”

立石科技成立于2017年,深耕工业机器人系统集成与一体化压铸设备领域。企业在创立

的第一个7年,凭借年均超40%的增长速度,迅速成长为新能源汽车智能制造装备领域的新锐力量,2025年实现销售额超2.6亿元。

这是风生水起、看多做多的7年。以压铸为起点,立石科技的产品覆盖喷涂、切边锯钻、通用设备制造等工序,成为工业机器人系统集成生产线供应商,相继成立普为喷涂、派顿斯智能、立高精密等子公司,去年在东京成立株式会社 Total Giga Systems,由此迈出了技术出海的关键一步。

“去年,我们为日本丰田公司定制的产线顺利交付,让我们的产品在日本一炮而红。”宣

国栋说,立石科技以极大的配合度,深度参与企业产线开发,顺利开创丰田建厂以来接受海外设备进入本土工厂之先河。

而与丰电子工业合资的更大意义在于,立石科技闯出了出海新路径。

依托立石科技领先的一体化压铸技术,结合丰电子工业全球产业布局与资源优势,双方合作建立海外生产基地,完善全球售后服务体系,推动技术在汽车、电子机械等领域的落地应用。

“不要零和博弈,不能把碗里的肉吃光。”宣国栋说,“我们要发挥各自优势,这样的合作让我们既拓展了客户,也有机会向合作商学习,和海外合作商一起把蛋糕做大。事实上,立石从创立开始就一直保持了开放的态度。”

开放赢得未来。在合作模

式上,立石科技坚持“技术赋能+本地深耕”,既输出一体化压铸核心技术,助力海外合作伙伴实现产品升级与效率提升,又充分整合当地资源,适配不同市场需求,构建本土化运营体系。

在东南亚市场,立石科技结合当地新能源汽车产业发展趋势,定制化提供自动化生产线解决方案;针对欧美高端制造市场,企业以高精度、智能化设备满足其严苛生产标准。通过与丰田、本田等国际品牌车企的技术交流与合作,立石科技积累了丰富的海外项目经验,产品竞争力持续增强。

在深耕国内市场的同时,立石科技主动融入全球产业链,以技术输出与合作共赢为核心,加速海外布局步伐。目前,立石科技的海外合作版图已覆盖欧美、

东南亚等传统市场,以及墨西哥、塞尔维亚、巴基斯坦等新兴市场。

今年,立石科技计划在泰国新建海外生产基地。“毫不谦虚地说,我们已经成为全球汽车零部件压铸设备这个细分领域排名前三的科创企业。”宣国栋说,立石科技获得了来自丰田、沃尔沃等头部品牌的认可,这对企业坚定“走出去”的最好回报。

回看来时路,立石科技“走出去”步伐始于2023年。“比我们原定计划早了一年。”宣国栋告诉记者,“2022年8月,我们的订单就已经排到了2023年4月。”这样的利好行情下,企业原本计划在2023年谋划海外市场,2024年筹划出海项目,2025年正式进军海外。

(下转2版)