

# 关于建立市区联动机制共同推动罗城文旅 高质量发展的建议

罗城是宁波千年文脉所系、城市记忆所载的核心区域。当前，罗城保护焕新工作正从“规划筑基”阶段迈向“场景运营”与“人气集聚”的关键攻坚期。市级相关单位如宁波市文化旅游投资集团有限公司（以下简称“市文旅集团”）作为全市文旅资源整合与产业发展的龙头平台，在策划、资本、品牌和运营方面优势突出。为加速罗城复兴，打造具有广泛影响力的城市文化会客厅，亟需市级层面，特别是市文旅集团予以更高层次、更大力度地关注与赋能。

## 一、困难与挑战

在罗城保护焕新的顶层设计日趋完善，一批标志性项目陆续启动的基础上，随着重心向运营端、消费端转移，一些深层次挑战逐渐凸显，单靠区级力量难以有效破解：

**（一）标杆性文旅产品供给不足。**当前游览体验仍以静态观览为主，规划中如“泛罗城水上游”、城墙灯光秀等能引爆市场的沉浸式、互动性旗舰项目，对策划深度、投资强度及运营专业性要求极高，亟需市级专业平台加持。

**（二）文化活动品牌能级有待提升。**现有活动虽已具备良好基础，但在品牌影响力、内容创新力和市场辐射力上，与国内一

流文旅 IP 相比仍有差距。需要借力市级平台整合全市资源，共同打造具有区域标识度的标杆性节庆活动矩阵。

**（三）特色业态与精品内容招商难度大。**罗城业态升级需要大量“小而美、特而精”的文化商业内容，如高品质微型剧场、现象级沉浸式演艺、主题脱口秀、主理人品牌店等。此类项目招商专业性强、品牌对接面广，需要市级平台的资源网络与专业判断以实现高效导入。

**（四）“体育+文旅”融合路径亟待开拓。**目前海曙区内相关活动多为承接或自主举办的中小型赛事，在引进具有广泛影响力的时尚体育赛事、打造“观赛+旅游+消费”新场景方面，需要市级层面的资源嫁接与统筹策划。

## 二、具体建议

**（一）建立“市文旅集团+区属国企”项目共投共建机制，聚焦标志性、引领性重点项目落地。**建议推动双方形成战略合作，针对罗城范围内投资大、专业要求高的关键性项目，采用合资、合作运营等模式。可将“泛罗城水上游（南塘河）项目”、原教育考试院青年综合体、尚书街片区城市有机更新、东渡路、大世界片区综合焕新项目等作为首批共建试点，由市文旅集团深度参与策划与运营，确保项目成功并形成示范。

**（二）强化“交通运营”与“会展旅业”板块协同，打造水陆联动、跨区融合的产品体系。**一是统筹水上旅游线路。由市文

旅集团主导，将“泛罗城水上游”与其运营的“三江夜游”产品进行一体化设计与营销，实现客流互导与品牌叠加。二是**优化陆上交通接驳**。建议在规划全市旅游专线巴士、优化水上巴士站点时，重点考虑与罗城主要景区、步行街区的无缝衔接，提升游客抵达便捷性。三是**共推精品旅游线路**。建议市文旅集团在策划全市及跨区域旅游线路时，优先考虑我区重点打造的“书香月湖”（天一阁-月湖-高丽使馆）、“漫阅罗城”（鼓楼-永寿街-孝闻街-伏跽室）等金牌 CityWalk 路线。并利用其市级协调优势，共同设计推广“海曙寻根—奉化礼佛—舟山问海”等一程多站式联动旅游线路，有效延长游客在甬停留时间，扩大文旅消费半径。

**（三）借助“文化金融”与产业投资优势，孵化罗城特色产业生态。**建议市文旅集团探讨联合发起设立“罗城文旅创新孵化基金”，为入驻罗城的优质内容创作团队、文化主理人品牌及文旅科技项目提供早期融资支持与专业辅导。同时，发挥其产业投资平台的资源网络优势，与海曙区建立联合招商机制，针对沉浸式演艺、数字文创、潮流艺术等业态开展精准招商，共同引进类似蓝梗剧场、《宋美龄的耳环丢了》制作团队等高质量市场主体。

**（四）联合提升品牌活动能级，共塑城市文旅 IP。**建议市文旅集团将罗城重点培育的“非遗灯会”、“罗城动漫嘉年华”、“罗城迎新跑”等品牌活动，整体纳入全市文旅节庆赛事体系与年度营销计划。在活动策划升级、宣传推广、国际资源嫁接及商

业化运作方面给予深度支持,共同将其打造成为在长三角区域具有广泛影响力的标志性文旅 IP,大幅提升罗城的市场号召力。