



庚子年第一个月的宁波出行强度曲线来了 宁波复苏了几成,大数据告诉你……

今天是二月初二,龙抬头的日子。百度慧眼地图,忠实记录了庚子年第一个月,宁波城市生活节奏“冰雪消融”的样子——城市的动脉开始涌动,成千上万的经济细胞逐渐复苏。

1

从春运期间宁波城内出行强度趋势图(如下)上可以看出:

正月初一,宁波城内出行强度还与去年农历同期相差无几,却自此一路走低,日常的生活逐渐被疫情封印。

正月十五,元宵。在往年最闹猛的日子,宁波出行强度跌到罕见的0.97,仅为去年农历同期的五分之一。许多盼着复工的业主,情绪也坠入冰点。

两天后首批企业复工,指数也只略有抬升,返工返城潮的节奏已完全被打破。直至宁波开

始推行“一码通”、调整复工申报流程、全面撤除我市高速公路出入口管控卡口……正月廿四、廿五,城内出行强度强势回归,第一次恢复到节前的强度,此后一路攀升。

截至正月廿八,宁波出行强度为3.27,去年农历同期为5.72,短时间已恢复到去年农历同期的六成水平。

与节前的春运峰值相比,宁波城内的出行强度还有一半的差距。但这座城市,已回到正轨。

3

“2月9日,冬瓜30千克、茄子28千克、生姜6千克……总计386元。”

“2月15日,青菜202.5千克、韭菜20千克、土豆57.7千克……总计805元。”

“2月21日,西葫芦91.8千克、土豆108.7千克、蒜苗28.6千克、尖椒25千克……总计1086.3元。”

在爱柯迪股份有限公司物业管理经理梁建兵的桌上,摞着厚厚一叠的食堂采购单据。爱柯迪厂区内共有6个食堂,从采购单中不难发现,自2月10日复工后,每天新鲜蔬菜的采购量在稳步上升。“今天(21日)的采购金额差不多是复工第一天的两倍了。”梁建兵说道。

在采购单里,记者还发现了一批特殊的货物——2月17日,后勤部门统一采购了25箱一次性餐盒。

梁建兵说,这些餐盒是给一些从外地返回的员工送餐用的,他们返工后都要开始7—14天的隔离观察。“不过,这应该是我们最后一次订购了,现成,大部分员工的隔离期已满了,我们正在分3个批次,统一组织对他们进行最后的核酸测验,通过了就能正式回到工作岗位,尽快提高工厂复工率。”

据梁建兵透露,爱柯迪宁波地区员工总数在4500人左右,复工第一天到岗率在30%左右,目前返岗率已上升至70%左右。

4

2月9日,14家企业复工;

10日,40家企业复工;

17日,我市简化复工复产流程,企业复工实行备案制,复工企业大幅增长;

19日,有5000多家企业备案复工;

21日,这一数字增长到6000多家……

在鄞州区企业疫情防控大数据平台,一张张热力图清晰反映了这段时间在这个平台上注册的企业的复工情况。

据平台开发者、宝略科技(浙江)有限公司高级工程师孙华介绍,这个平台通过移动端填报、在线调查,可以实时精确掌握企业复工信息。

“我们采用空间大数据技术,将企业和人员表单进行定位、定量,形成可视化表达。你看,这些柱状图的高低,就代表了复工人员的分布热力。”孙华说,根据系统显示,17日和20日出现了复工人数峰值,17日一天就有19000多人复工,加上这之前复工的4万多人,17日系统显示鄞州有6万多人复工。截至20日,复工人数超过了9万人,目前已经有11多万人返岗复工。

除了实时掌握企业复工情况,该平台还有一个最“硬核”的功能就是,为疫情防控构筑了一道坚实的“防护墙”。

孙华说,疫情下,政府急需掌握返甬复工人员和复工等各种信息,他们公司从事数字孪生城市与人工智能研发应用,于是主动向鄞州区政府提出,要为鄞州区免费研发一个企业疫情防控大数据平台,并得到授权。

该平台结合企业在线调查,汇总企业信息、三返人员信息等功能模块,可通过移动端和PC端同时录入信息,做到移动填报、在线调查,能实时精确掌握企业复工信息;此外,系统还对企业“三返”人员、医学观察人员,建立一人一表制度,实现精准防控,统一管理,为企业有序复工提供了快速通道。

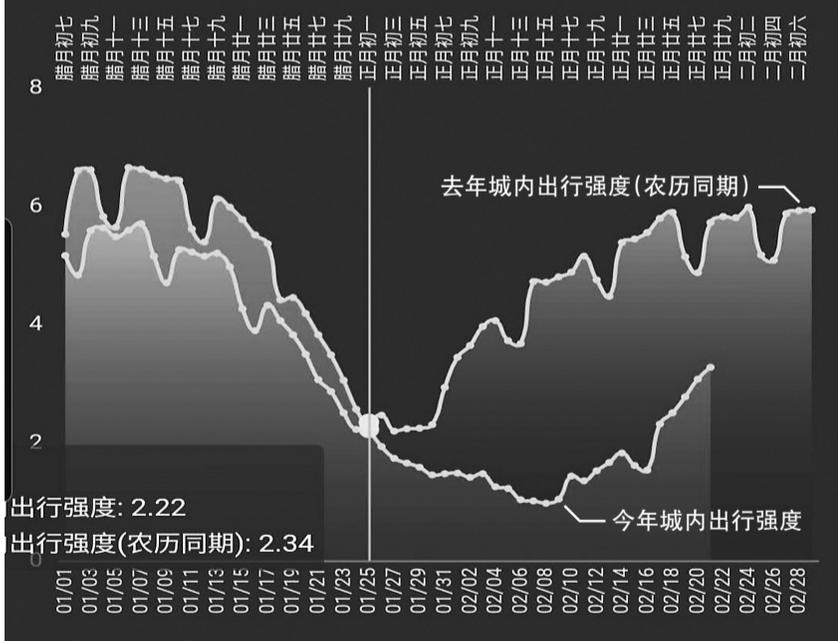
“线上线下同时跟进,5个人线上24小时全天候提供技术支持,所有街道安排专属一人进行线下支持。”孙华说,这段时间很辛苦,不过,比起辛苦,看到企业复工员工数热力图上数据的变化,城市正在恢复往日的生机,他认为很值得。

在这乍暖还寒的时节,宁波经济的每个细胞都铆足了劲。一年刚开头,有的是工夫,有的是希望!

当然在城市复苏的最关键时期,大家也千万不要添乱!

记者 徐文燕 朱一诺
史旻 严瑾 谢斌

春运期间宁波城内出行强度趋势



出行强度是指城市出行的人数与城市居住人口比值的指数化结果。

2

夏兆庭是宁波文化广场两家罗森便利店的店长。今年春节,工厂停工、商场歇业,罗森依然开业,他比往日更加忙碌,比别人更能感知今年城市生活的变奏。

2月20日下午,记者来到罗森文化广场店时,夏兆庭正将刚配完的货品转交给骑手小哥。“前段时间,我每天见到的骑手比顾客都多,现在客流终于多起来了。”夏兆庭说,春节期间变化最明显的,一是客流量减少,二是客单价增加了,外卖订单的购买数量、品种都多了不少。

“平时我们店外卖客单价在二三十元,现在一般在七八十元甚至上百元。最大的一单,有顾客一口气买了800多元的方便面、面包、甜品等食物,这些也是

前段时间卖得最热的产品。”夏兆庭回忆道。

“这两家店覆盖的不仅是广场游客,也会辐射到周边小区和办公楼。”夏兆庭说,前几天,他就接到不少企业来电询问口罩、消毒酒精等防疫物资,他从总公司订到近百件酒精棉花,一到货就被抢购一空。

疫情期间,外地员工无法按时到岗,夏兆庭一人干多份活,忙得团团转。妻子辞职给他做起了帮手,还在上小学二年级的女儿,也只能暂时寄养在姐姐家。

令夏兆庭欣慰的是,如今顾客一天天多起来了,日均客流量已超过100人,客单价也依然不低。“宁波,一切都在往好的方向发展。”夏兆庭笑着说。