

# 首单交易落地 宁波解锁水利数据变现路径

深一度 浙江新闻专栏

记者 孙吉晶 何晴  
通讯员 李卫政 陈枫

昨天，宁波水利公共数据授权运营迎来突破——宁波弘泰水利信息科技有限公司与中国人保财险宁波市分公司正式完成水利内涝监测数据服务交易，这是宁波水利公共数据授权运营协议签订以来落地的首单商业化交易，金额5万元。这标志着水利数据从“资源”向“价值”转化的通道全面打通。

## 数据服务用于三大核心业务场景

据介绍，此次交易中，保险公司采购水利内涝监测数据服务，主要用于三大核心业务场景。首先是灾前预警，基于实时内涝淹没数据，主动向对应区域投保人推送预警信息，引导避险出行，实现保险服务从“被动理赔”向“主动防灾”转变；其

次是灾中精准救援，基于实时内涝监测数据与洪涝淹没演进趋势，快速研判受灾重点区域及程度，为保险公司精准调度救援力量、科学投放救援物资提供数据依据，提升抢险救援效率和精准度，最大限度减少人员伤亡和财产损失；最后是灾后快速定损，利用监测数据为灾后定损提供客观、可追溯的第三方依据，有效化解传统定损“凭经验、扯皮多”的痛点，大幅提升理赔效率与公信力。

更具示范意义的是，保险公司在购买数据服务的同时，还把其自建的500套内涝监测设备感知数据同步提供给水利部门，用于防汛防台指挥调度。这标志着数据流通从“单向输出”走向“双向循环”——政府公共数据赋能企业发展，企业数据反哺政府治理，双方各取所需、互利共赢。

## 经济效益与社会效益双提升

从经济效益来看，保险公司依

托精细化的内涝监测数据，可实现差异化保险定价与风险减量服务，降低赔付成本；水利部门在不新增投入的情况下，免费获得500套新增监测点位数据，节省了可观的基础设施建设和运维成本，将大幅提升城市外围的内涝感知覆盖面。在一位业内人士看来，虽然本次交易实际成交金额不高，却撬动了一笔巨大的“隐性收益”。

从社会效益来看，一方面，公众将获得更精准的暴雨内涝预警服务，出行安全更有保障；另一方面，保险公司灾后定损有据可依，理赔更加公平高效。对水利部门来说，其通过获得密集的监测数据，有助于更加科学精准地做决策。数据在政府、企业、公众之间流转，最终惠及每一位市民。

## 制度创新，打通水利数据价值转化通道

市水利局相关负责人说，此次交易得以顺利落地，得益于宁波在公共数据授权运营领域的系统布

局。去年12月，宁波水利“汇聚水利多源时空数据，助力惠民减灾场景服务”场景从全国400份申报方案中脱颖而出，入选国家数据局公共数据“跑起来”示范场景。

今年2月，宁波正式完成公共数据授权运营协议签订，授权宁波弘泰水利信息科技有限公司开展水利金融服务等场景运营，构建了“授权—运营—开发—交易”全流程闭环。

业内人士表示，“宁波经验”的核心有三点：一是紧扣民生刚需，筛选高频可解场景；二是归集多源数据，赋能智能治理；三是政府主导市场运营，闭环合规落地。首单交易的达成，验证了这一路径的可行性与可复制性。

下一步，水利部门将持续深化授权运营，推动数据流通从“单向输出”向“双向循环”纵深发展，加快形成数据价值转化高地，为全国水利行业数字化转型贡献更多“宁波经验”。

# 项目有所呼 党建必有应 全市项目党建现场推进会召开

本报讯（记者徐丽敏）机器轰鸣的产业园区、热火朝天的建设工地、纵深掘进的海底隧道……在宁波各大重点项目现场，一抹鲜亮的“党建红”正成为项目提速提质的关键动能。昨天，全市项目党建现场推进会召开，总结试点经验、部署重点任务，推动党建工作深度嵌入项目建设全链条、全过程，让组织优势转化为实实在在的发展胜势。

重大项目是推动高质量发展的“加速器”，也是检验党建融入中心、服务大局工作成效的“大考场”。今年4月以来，我市开展项目党建试点工作，聚焦推进难度大、投资金额高、涉及主体多的重大项目，把党建有机融入其中，坚持“项目需要什么、党建就做什么”，助力项目快建设、快投产、快达效。

一切围着项目转、盯着项目干。我市牢固树立“大抓项目、抓大项目”鲜明导向，建立多层次、跨部门、跨领域的项目推进党建联建机制，将党建工作融入项目谋划、立项、建设、投产全周期，覆盖工程项目、产业项目、赛事项目等，以高质量党建助力赋能项目提速发展提质，让

“项目有所呼、党建必有应”成为常态。

在甬台温高速改扩建宁波南段项目中，项目党支部集结19家单位建立联建机制，联动开展跨部门现场办公会20余次，解决油气管线保护等20余项难题，硬是在雨季抢出3个月工期；在甬江科创区智能汽车软件园项目中，团队梳理出38个关键流程节点，全部由党员领办，项目从签订土地合同到开工仅用13个工作日，较常规流程压缩5个月……通过党建联建聚力赋能，一批重大项目跑出建设加速度。

越是遇到“硬骨头”，党员越要冲在前。我市以“一人一岗一先锋建功”量身定制“党员突击队”“党员攻坚岗”，为重大项目攻坚突破助力。甬舟铁路金塘海底隧道项目党支部副书记带领骨干组成党员突击队，一举破解隧道内小空间盾构机组装等难题。

项目为王，党建领航。市委组织部相关负责人表示，下一步，将持续深化党建助力赋能项目提速发展提质机制，推动党建工作贯通招商引资和项目建设全链条，进一步整合资源、凝聚合力，形成更多以高质量党建赋能高质量发展的实践范例。

# “邮银协同” 编织产供销服务网

本报讯（记者金鹭 金宇涵 通讯员黄百惠）近段时间，奉化水蜜桃的一些早熟品种开始进入采摘期。在奉化岳林街道张村的一处桃园内，一派繁忙景象。

“以前愁贷款、愁销路、愁桃子烂在地里，现在从生产到销售，邮储银行和邮政速递帮我们一站式解决了。”“90后”新农人、浙江省乡村产业振兴带头人斯双双深有感触。

她经营的家庭农场，正是“邮银协同”的受益者——银行提供资金支持扩大生产，邮政解决物流寄递和线上销售。

“金融+物流+电商”的联动模式，让她可以安心专注于水蜜桃的品质提升。

对比去年同期，今年斯双双的农场，水蜜桃整体销量预计提升42%，其中，线上订单增幅超

70%，省外客户订单占比提升50%以上。

记者了解到，奉化水蜜桃栽培面积已达3.7万亩，今年总产量预计达4.03万吨，全产业链总产值超6亿元。

为解决桃农从生产到销售的全链条难题，邮储银行宁波分行充分发挥“邮银协同”优势，为奉化水蜜桃产业编织了一个覆盖产、供、销全生命周期的服务网络。

“我们深入溪口、萧王庙等水蜜桃主产乡镇，通过‘整村授信’‘信用村建设’等模式，符合条件的桃农在手机上即可完成贷款申请，资金快速到账。”邮储银行宁波分行客户经理王强说。

在物流端，中国邮政宁波市分公司同步发力，为水蜜桃寄递量身定制冷链物流方案。同时，邮政还通过邮乐网平台开展直播带货、线上推广，帮助桃农拓宽销售渠道。

# 宁波U12男篮 夺得欧洲篮球青年杯冠军

本报讯（记者龚旭琪 通讯员郑俊之）近日，在西班牙巴塞罗那举办的欧洲篮球青年杯比赛中，宁波U12男子篮球队一路过关斩将，成功夺得赛事总冠军。队内中锋孙启翔在内线攻防两端表现优异，凭借全程高光发挥当选本届赛事MVP。

本次U12男子篮球队赴西班牙体育交流活动由萨马兰奇体育发展基金会、宁波市体育发展基金会、萨马兰奇全球航海运动基金会联合主办。

据了解，本次出访核心团队

由宁波体育运动学校选送的14名U12适龄篮球运动员及2名教练员组成。所有球员通过体能摸底、实战对抗、心理测评三重筛选，是宁波同年龄段篮球后备人才中的拔尖选手。这也是宁波U12青少年篮球队首次登上欧洲顶级青少年篮球赛事舞台。

本次专项交流活动打通顶级赛事参赛、欧洲职业俱乐部沉浸式实训、城市体育文化研学三大交流板块，构建“以赛促训、以训促学、以体育人”三位一体的青少年体育交流体系。



球员在进行训练。（通讯员供图）



## 夏至音乐日 火热开唱

晚风拂面，乐动甬城！昨晚，宁波文化广场人声鼎沸、旋律流淌。作为“中法松弛生活节”重磅子活动，一年一度的夏至音乐日火热开唱。

自2014年落地宁波文化广场，这场由宁波与法国驻上海总领事馆联合打造的音乐盛会，历经十余年沉淀，已成为甬城夏日文化活动IP，架起中法文化交流的桥梁。

（廖惠兰 刘雪莹 摄）

# 把毕设写在山海大地 让青春创意落地生花



张振馨在发言。（孙吉晶 吴帅 摄）

记者 孙吉晶 戎美容  
通讯员 吴帅 蒋攀

当高校毕业设计走出教室、扎根乡土产业，青春便有了鲜活的模样。近日，由宁波市政府新闻办主办的“毕设在宁海·今天我发布”2026大学生联合毕业设计成果转化专场发布在宁海前童镇举行，三位发布人讲述了与宁海双向奔赴的生动故事。

## 四年相伴，她与宁海毕设双向成长

“联合毕设不只链接了地方需求与高校创意，同时链接了课堂与田野、专业与市场、青年与岗位、理想与家国。”东华大学设计学博士张振馨首先上台。

从写本科、硕士论文时扎根宁海葛家村，到成为联合毕设经理人，

再到即将站上高校讲台，张振馨的求学和成长道路，始终与宁海紧密相连。作为项目首批参与者之一，她见证了宁海联合毕业设计从探索试点成长为特色品牌的全过程。

2022年，大学生联合毕业设计行动全新升级，张振馨加入组委会，扎根宁海，对接基层需求、统筹高校资源。

张振馨说，四年相伴同行，联合毕设串联起她的实践与研究，也指引着她走向实践育人的未来。

如今，她将带着联合毕设赋予她的无畏勇气、对“真问题”的执着追问、对校地协作共生的热忱，走上三尺讲台。

## 一场毕设之约，让他选择扎根宁海

“这些在毕设中收获的感悟与成长，成为我步入职场最坚实、最宝贵的底气。”毕业于安徽工程大学、现为宁海得力集团员工的刘雪说。

两年前，即将毕业的他怀揣忐忑与憧憬来到宁海，参与联合毕设项目，彻底跳出了校园“纸上谈兵”的学习模式。大学生联合毕设紧贴市场、对接产业，让学子走进企业车间、直面行业痛点。在高校导师的学术指导和企业员工的实操赋能下，刘雪快速补齐实践短板，掌握了专业知识落地应用、创新迭

代的能力。

两年的实践，让他读懂了宁海这座山海小城。“它始终以真诚接纳每一位远道而来的追梦人。”刘雪坦言，正是这场双向奔赴的毕设之旅，让他选择扎根宁海、逐梦前行。

## 一盏创意头灯，让毕设作品变成了产品

“千万不要小看课堂上的每一个想法、每一次设计。”作为深耕产业一线的在地导师，宁海县猎豹电子有限公司技术总监张日良见证了高校毕设从一纸图纸变为实体产品的全过程。他以一款户外双电源头灯的落地转化为例，讲述了校企协同、科创赋能的故事。

针对市场上头灯续航不足、分量重等痛点，安徽工程大学学子赵锐立足实际需求，敲定毕设研发选题。张日良带领企业技术团队全程陪跑，和赵锐反复打磨方案、测算数据、攻克技术难题，创新打造双电源无缝切换、模块轻量化、超长续航的新型头灯。

“高校学子有创意、有朝气，敢想敢闯，这就是最宝贵的财富。”在张日良看来，校企联合打破了理论与实践的壁垒，未来企业将持续敞开合作大门，让更多创意走出教室、走向市场，让青春智慧绽放更大价值。