

六争攻坚 聚焦宁波 成长之星

开栏语：

努力见证奇迹,创业书写传奇。为充分发挥创业典型的示范引领作用,激发创业热情,突出展示我市不断创业创新、跨越突破的年度先进榜样,由宁波市创业指导服务办公室、宁波市青年创业创新协会、宁波创业联盟与本报共同主办的2017年度宁波“创业成长之星”评选活动正在火热进行中。评选对象是在甬注册企业三年以上,任企业法定代表人或占企业股权30%以上的1980年及以后出生的青年创业者。今起我们特辟这个栏目,聚焦这一创业创新领域的年度盛事。

善用扩散性思维，
让企业产值从几千万元向几亿元裂变
这几位80后老总眼界不一般

《孙子兵法》有云：“成功出于众者，先知也。”而要成为实业界的“先知”，更多时候要用扩散性的全局思维去“武装”眼界，方能在业界拔得头筹，让企业踩准节拍。作为新一代的弄潮儿，宁波的80后创业者中，有不少正是以这种战略性的思维方式，为自己和企业赢得了更强的竞争力。

建筑入股金融——80后财经高材生成功做大事业

“我相信长板理论，做好自己最擅长的，打通自己最擅长系统的各个环节，然后融会贯通，才有发散性思维的基础。”1980年出生的沈沈壹，现在已是浙江泰阳集团有限公司总经理。这个毕业于浙江财经学院的省级优秀毕业生，在离开校园之初入职中国外运股份有限公司，做了三年的白领。也正是这三年，教给了沈沈壹现代化企业的管理理念和通盘考虑事物的思维方式。

在跨界进入建筑领域之后，沈沈壹改变传统建筑公司的挂靠模式，开启了直属经营的新发展

模式。在当时镇海还无人敢尝试的情况下，他率先以BT建筑模式，定向开发房地产项目。2013年，为了进一步打通融资渠道，他又一次剑走偏锋入股了镇海农村商业银行，实现了“让项目跟着资金走”。

从骆城华苑、联兴二期、宁海第一医院等大型项目，到2016年抓住“五水共治”的战略机会，开始介入水利行业……沈沈壹接手父辈事业时，公司只有几千万元的产值，而到了2017年，浙江泰阳集团有限公司产值已经达到了2.06亿元。

从磁业转向新能源——31岁年轻小伙着眼未来

事实上，扩散性思维为企业带来的，不仅是现阶段的营收，还有通往远期效益的通衢。出生于1987年的何挺，现任宁波永熙机电有限公司总经理。在短期利益和企业长期发展的取舍中，31岁的他已经用扩散性思维为公司布局谋划出一条在未来更具竞争力的道路。

“我们现有的磁业技术在全国已经处于绝对领先地位，但客户稳定并不代表企业一定能顺风顺水。想事情的格局要大，看得要远，才不会被时代丢下。”公司成立4年多，业绩每年都在快速

递增，2017年销售额增加到2682.5万元，但这个年轻的老总并不满足。他以年轻人对时代的敏锐嗅觉，继续选择优势行业扩展。“新能源汽车行业已经是看得到摸得着的未来趋势，所以我们前两年就开始介入这一行业。一来，我们长期配合电机客户做组件，有丰富经验；二来，我们自己有强大的技术团队，对新能源永磁电机关键点很熟悉。”何挺说。从磁业转向新能源汽车，看上去是跨了个领域，但何挺却用自己的长远目光，找到了那条能插得上手的暗线。

一个做产品一个做销售——27岁时他创立两家公司

一样在用纵向思维寻找下一个突破口的还有乐凯杰。毕业于中山大学管理学院的他，在2009年一连创立了宁波乐彩塑业有限公司和浙江乐虎实业有限公司，那年他才27岁。

也许是初生牛犊的勇气，也许是判断时代需求的天赋，乐凯杰从最基础的为订单件做注塑、表面处理，发展到生产覆盖家电、汽车乃至医疗、通讯领域的产品。虽然一直没有离开主业，但乐凯杰几乎每隔三年就将思路往本领域更深更大

处推进一点。“不仅做人家让我们做的，我也常在想这个时代还有什么可以做的。”如今，乐彩专注产品生产、乐虎倾向销售链条，两家公司互为掎角之势，2017年带来了超过1.6亿元的产值。而在未来，依托主业的产业结构延伸还在继续。“在乐彩的强大支撑下，乐虎的定位是更进一步的研发和销售，最终达到上市目的。”乐凯杰纵向深挖思维的优势，正在慢慢得到体现。

记者 黎莉

我市161座桥梁实施桥面接坡改造
“桥头跳车”将消失

本报讯(记者 边城雨 通讯员 包静琴 胡成燕 应健)不少市民在驾车通过桥梁的过程中可能遇到这样的烦恼：在上桥或下桥时，车子会突然颠簸一下，给行车安全及舒适性都造成了一定的影响，老百姓将此现象称为“桥头跳车”。近日记者从我市市政管理处了解到，全市城市道路上的161座桥梁都将陆续实施桥面接坡改造，逐步解决“桥头跳车”的问题。

前天上午，记者在惊驾路三号桥的“桥头跳车”整治现场看到该处的桥面与路面的落差有30—40厘米，由于地面沉降、车辆碾压，该衔接处路面还开裂形成了龟裂纹，极大地影响了道路美观和车行安全。

据鄞州区城管市政部门介绍，该整治点位施工面积为2800平方米，由于工程在主干道上，边上又是宁波市第三中学，于是决定避开高峰在夜间进行维修施工，以减少交通压力和对周边居民环境的影响。

据了解，本次整改面积最大的是潘火高架桥南侧“桥头跳车”整治点，达到5000平方米。而“桥头跳车”现象最明显的是天宫桥，落差有70—80厘米。“由于宁波地处软土地基，容易沉降，造成‘桥头跳车’现象发生，所以我们一直在开展阶段性的维修整治工作。此次排查出来的问题桥梁，将于6月份全部整改完毕。”鄞州区城管市政部门负责人告诉记者。



途众汽车商城
引领汽车“阳光消费”新时代

春暖花开是旅游踏青的好时节，汽车销售又开始回暖，相应地二手车交易也进入了活跃期。宁波的二手车市场在全国具有很高的知名度，在成交均价、品牌效应和硬件环境上均处于全国同级城市的领先地位。在途众汽车商城里，记者了解到，在新的一年里，以实体车商为代表的二手车从业者，将联手打造“阳光消费”新时代，树立让消费者“花更少的钱，买更好的车”这样一个服务理念。

“一条龙”式服务：
打造全新全产业资源平台

去年5月份途众汽车商城重装上阵之后，引领了宁波二手车的全新格局。据悉，途众汽车二期商城也将在今年9月份开幕，届时将入驻二手车经销商及市场服务商户约150家，预计年交易车辆6万—8万辆，年交易额70亿—80亿元。

商城负责人表示，“在机动车检测站和市车管分所入驻途众汽车商城后，消费者可以在商城里办理检测办证业务、机动车和驾驶证业务、金融保险服务、新车上牌服务等。对于车商和消费者来说，不用来回跑腿，原先需要花3个小时甚至一整天的时间，现在在途众汽车商城内花1个小时就能搞定，可以大大地提高交易效率。”预计“一条龙”式服务也将给商城带来更多的交易量。

“阳光消费”承诺：
认证体系严控二手车源

一直以来，二手车市场的信息不透明是制约行业健康发展的最大障碍。为此，在宁波的二手车市场，从经营者到有关管理部门，都在通过各种渠道打造一个信息透明、合理消费的平台和途径。

为了给消费者提供一个透明健康的二手车平台，途众汽车商城向社会作出了“阳光消费”的承诺，其中一个重大举措就是严控车源。据悉，商城自有的鉴定认证机构——途众认证严格参照国家标准，将通过114项车辆项目检测，帮助商家从源头上避免收购到泡水车、重大事故车、火烧车等有安全隐患的二手车。

“先行赔付”措施：
30天保退购买无压力

除了在车源上把控品质，商城还力推“购认证二手车·享30天保退”服务。途众汽车商城负责人表示，“我们将以刚性的制度，确保这些优质商户店内卖出去的每一辆车都是认证车、严选车，如果有问题，我们商城30天内包退购车全款。”

据悉，目前已有近50家商户率先成为“先行赔付”合作商家，覆盖车辆已经有1000余辆。今年，途众汽车商城将实现场内车辆认证全覆盖。

“3·15消费者权益保护日马上就要到了，我们希望二手车行业的每个参与者，都能本着诚信原则，共同把市场做大做强，切实保护每个消费者的利益，真正实现‘花更少的钱，买更好的车’这个愿景。”途众汽车商城负责人这样对记者表示。

记者 毛雷君

