

9月9日，爱你久久

昨天宁波各婚姻登记处又双叒叕爆棚了

昨天是9月9日，寓意“天长地久，爱你久久”，宁波各区县(市)婚姻登记处爆满！据市民政局数据统计，截至昨日17时，全市共计办理结婚登记810对。



新人现场宣誓领证，还在爱心墙前合影留念。记者 滕华 林微微 摄

A. 为赶“99”好日子登记 头天晚上“灵机一动”求婚

昨天早上7点30分，记者来到江北区民政局婚姻登记处，看到登记大厅已经坐满了人，现场有十多对新人在取号等待。

新人小鲍和小王在8点半左右抵达登记处，取了26号号码牌。等待的时候，他们在旁边的活动区跟着志愿者老师一起编起了同心结。

“昨天才求婚，我们今天就来领证了。”小王不好意思地说，他本想在领证前先跟小鲍求婚。他们恋爱

4年多，双方父母都见过，婚房也买好了，就差领证结婚。

“昨晚，他在车上布置求婚场景，结果被我发现了。”小鲍脸上洋溢着幸福，她向记者展示了求婚现场的照片，虽然惊喜被撞破了，但还是拍了很多照片发到社交媒体上。

记者在一个星期前登录浙江省婚姻登记网上预约系统，发现9月9日当天，宁波各区县(市)的预约名额已被抢空。

B. 新人们期待婚姻长长久久 现场还有玫瑰花免费送

“我们提前20天预约了今天这个日子，上午还是特意请假来领结婚证的。”25岁的小洪和伴侣小魏恋爱一年半，平时两人工作都很忙，特意选择9月9日来登记，就是希望婚姻长长久久。

画着精致妆容、头戴白纱、身着白色婚纱礼服、手捧鲜花的新人徐雅娜告诉记者：“从黄历看今天也是好日子，家里人希望我们选今天登记。”现场，徐雅娜的朋友们举着相机正在记录她和伴侣领证的点点滴滴。

江北区民政局负责人表示：“今

天办结婚登记的新人达到100多对，差不多是去年同期的3倍。去年9月9日江北新婚登记才37对。”记者了解到，民政局方面根据预约系统的火爆情况，提前筹谋准备了一系列活动，并且提前在各个岗位安排了江北区婚姻家庭促进会的志愿者。

9月9日当天登记的新人，不仅能收到象征爱情的玫瑰花，同时还能收到一份礼物、一本《幸福密码·婚姻家庭辅导手册》。现场，还准备了新婚宣誓颁证、汉服礼服、爱心拍照墙等服务。

C. 心理专家上新婚家庭辅导课 新人们的问题太“实战”了

这边婚姻登记现场甜甜蜜蜜，另一边，江北区婚姻家庭促进会“幸福密码·幸福益家”婚姻家庭辅导服务项目的志愿者们已忙成“小蜜蜂”，不停地引导新人前去新婚课堂。

会场气氛甜蜜中透着几分犀利。记者旁听了这堂新婚辅导课，发现新人们咨询的话题相当“实战”。

“他老是喜欢和我冷战怎么办？”“夫妻工作繁忙，没时间照顾孩子，非常困惑要不要小孩。”“结婚后，如何保持忠诚、预防出轨？”

“婚后，工资卡谁管，家里谁管钱？”“父母不断干涉新婚家庭，还为孩子好，怎么办？”……

在现场，“幸福密码·幸福益家”婚姻家庭辅导服务项目负责人周艳、心理咨询师欧阳清华、律师章卫光、宁波“老娘舅”祝伟等专家，为排

队等候的新人们解答关于婚姻家庭中可能出现的困惑，针对婚姻家庭热点问题进行分析。

一对军人夫妻，正因感异地分居的生活该怎么度过。“老娘舅”祝伟却说这都是小事情：“见面少，更应该珍惜见面的机会。每次见面都应该想想如何给短暂的见面赋予丰富、幸福的内容，要学会‘设计’婚姻生活。”

面对“如何保持忠诚、预防出轨”的问题，专家们一致认为忠诚是婚姻的基础，如果没有忠诚意识，就不该进入婚姻。

新人徐雅娜说：“现场专家的解答给我们打了‘预防针’，遇到矛盾以后也可以找他们咨询。”她表示，这类婚前课程能培养新人树立良好的婚姻观，挺受用的。

记者 滕华 林微微 通讯员 任春

哈啰出行首个城市联营商是位宁波小伙 他把共享单车“开”进全国15个城市

1986年出生的郑贤杰，是土生土长的象山人。

大学毕业后就开始创业的他，干过建筑、水利工程、注塑制造以及传媒会展等多个行业。2019年5月，郑贤杰经朋友推荐，开始接触共享单车行业，并看准时机抢先入局，成为哈啰出行电单车领域首个联营商。短短2年时间，他带着哈啰电单车入驻了全国15座城市，并已在多个城市实现盈利。

从零起步 2年时间入驻15城

所谓联营商，类似于哈啰出行城市合伙人的概念，负责为哈啰电单车开拓城市，组织人员、运力，负责具体的电单车调度、换电、巡检、维修等业务。整个运营过程中，哈啰出行负责车辆投放、运维数据等整体的平台赋能，联营商则负责落地城市的精细运维，产生的收益双方分成。

2019年初，哈啰出行首次提出联营商概念，受到业内普遍关注。当年夏天，在与象山的交通等主管部门达成一致后，郑贤杰带着首批500辆哈啰电单车在象山城区落地，并成为哈啰出行电单车领域首个联营商，象山也因此成为哈啰电单车首个联营商模式的样板。

起初，由于人员运力等前期投入，郑贤杰并没有实现盈利，但当投放车辆超过1000辆时，象山的共享电单车项

目跨越了盈亏平衡点。同时，郑贤杰也在电单车的城市运营维护中，逐步摸索出了经验，并开始尝试向宁波及周边拓展业务，从宁海、余姚到金华、湖州、杭州等地，短短2年多时间，郑贤杰带着哈啰电单车已经入驻了全国15个城市，成为哈啰单车国内最大的城市联营商，并在多个城市实现盈利。

服务公众 是一件有自豪感的事情

“当下，数字化是一个不可逆的趋势。”郑贤杰说，当时他只是觉得想把自己的业务往互联网领域发展，为此，他带着团队考察过不少项目，像社区团购、外卖、共享充电宝等行业。但他认为，这些行业的城市运营门槛相对较低，也没有一定的行业壁垒，运营起来压力会非常大，因此最终选择了共享电单车。

同时，对于郑贤杰来说，这属于一个轻资产的创业项目，因为联营商无需负责电单车投放，在前期不需要进行大量不确定的投入，只需要负责运维业务，说到底还是拼服务，因此，他觉得可以尝试。

但郑贤杰现在对共享电单车的运维也有了新的认识。他说，如今在象山街头看到许多人骑着蓝白色的电单车，享受到共享出行带来的便利，一种成就感就油然而生。“新的技术和出行方式，



象山小伙郑贤杰和他哈啰电单车。

给普通市民带来生活上的便利，特别是当街面上的电单车摆放得井井有条、成为城市里的一道风景时，就会觉得一切辛苦都是值得的。”郑贤杰说。

共享出行“褪去浮华” 探索精细化运营

从乱象丛生的“彩虹大战”、单车围城，到资本退潮后的回归理性，应该说，共享单车行业的竞争在这短短两三年时间里，正经历着一场巨变。随着各地职能部门有效治理的加强，“共享出行终究是为普通人服务的，谁能更好地解决市民出行中存在的问题，运营得更

好，服务更精细，为城市文明助力加分，就必然会受到公众和政府的青睐，实现其应有的价值。”业内人士指出，哈啰出行在2019年推出的联营商策略，正是其“褪去浮华，回归理性”的重要战略选择。

平台负责把产品做好，运用更新的技术手段解决城市交通中遇到的问题，为联营商赋能，而联营商则负责在城市里精细运维，把服务做好，双方通过合作共赢、共创共建、协作高效的方式，让用户享受科技出行带来的便利。哈啰出行在探索共享单车精细化治理运营和城市投放有效治理方面的尝试，值得借鉴。 记者 范洪 通讯员 张清雅