

“回收价上涨”引发关注,会不会买到装旧芯片的新手机?记者调查发现——

留言板

车厢安静不能只靠“一声吼”

旧手机回收,并非仅仅“拆机再利用”

求证辟谣



在环龙商场,多家店铺打出“高价回收”广告,但仅限新款手机。 任翀 摄

归属。另一方面,部分平台会当着消费者的面,使用专门的软件清除手机里的残存数据。

在“爱回收”的一个网点,工作人员向记者演示了“深度清除”:手机退出用户账号后,先操作“恢复出厂设置”,再登录回收账号,使用平台开发的清除软件,由软件对手机进行多次数据擦写,最后清除所有数据。

“这样的过程,在回收现场进行一次;送到平台运营中心后再进行一次。”工作人员说,深度清除的原理是用无效数据填满手机内存,覆盖可能留存的用户数据。此后,即便手机被技术复原,显示出来的也只有无效数据。

回收价还会不会涨?

记者走访市场发现,旧手机的回收价远非社交平台上所称那么高,就连一些被点名“涨疯了”的型号,价格也回落到正常。多名手机回收商表示,他们更欢迎新款手机,“因为消费者也更喜欢新款手机。”

可部分自媒体称,老旧手机回收价还会涨,这是真的吗?专业人士和从业者都认为,二手交易市场有价格波动很正常,但一味鼓吹涨价不现实。

陆雷说,此轮旧手机回收涨价已基本结束,这是市场供求关系决定的,“在完成已有的生产任务后,下游生产企业会调整生产方案,避免再次陷入芯片短缺被动。至于上游芯片生产企业,也会考虑下游市场的实际需求。在经历短期的供需不匹配后,市场供应会回到平衡状态。”

“爱回收”的工作人员和环龙商场里的手机回收商也表示,除却那些收藏级别的产品,旧手机的回收价一直遵循“机型越久,回收价越低”的规律。从回收平台及其他二手交易平台数据看,部分手机型号回收价上涨,并没有改变“机型越久,回收价越低”的规律。

更要提防的是每次涨价中被夸大的涨幅。手机回收商王晓东说,有的回收商或自媒体为了博眼球,夸大涨幅,回造基数。例如,一款老旧机型回收价10元,涨至20元,自媒体说涨幅100%;涨至30元,涨幅变成200%……“但从绝对值看,老旧手机回收价始终不高。”

本报记者 任翀



今年春运期间,全国超8000列车组列车的“静音车厢”,以精细化服务安静守护旅客的返乡路。图为小朋友在G458次列车的“静音车厢”内安静阅读。 新华社发

清明假期,大学生小陈乘坐高铁出行。车厢内有孩子吵闹不停,列车长提醒也没用,于是大吼一声:“到底谁家小孩?能不能安静一点?”车厢内顿时安静下来。小陈将视频发布上网,收到了很多支持,也收到了很多恶意私信。

小陈坦言,这样的维权方式并不理性,不希望他人效仿,他希望铁路部门能进一步完善公共场合的秩序管理,给所有乘客一个舒适的出行环境。对此,读者在上观新闻微信公众号评论区表达了各自的看法。

“静音车厢”孩子无知任性可以理解,但家长不可放任不管,有责任向孩子说明不应打扰他人。

KJ:强烈支持!文明秩序需要大家一起维护,希望更多人站出来。

朱晔:正因为是孩子,更要从小教育在公共场合讲礼貌。

mob:吼了之后确实消停了,说明孩子是能管住的。

晓霄:不是忍无可忍,谁也不会吼。公共场所保持安静是国民综合素质的体现。

任新林:公共空间的秩序不是靠“忍忍就过去了”来维护的,沉默只会让不文明行为越来越肆无忌惮。

Hey,咩:吼叫本身也是一种噪音,靠吼叫只会让社会风气越来越糟糕。

李尚达:建议设置静音车厢、亲子车

厢等,分类满足不同乘客需求。
文祥生活号:学龄前儿童哭闹很难立刻安抚,不能都归结为家长素质。建议设置婴幼儿专座,或由家长带孩子到车厢连接处加以规劝,大家多些包容理解。

而今迈步从头越:很多成年人自己素质也不高,吼一声就算有素质?

勉:小孩吵闹确实影响别人,但暴击就是对的吗?

虎猪:车厢里有些成年人开着功放看视频更吵,只是没人敢提醒罢了。

秋风:公共场所任何人都义务维持良好秩序。

素心俗人:建议铁路部门模仿飞机上的做法,给小孩发小玩具安抚,设立未成年人专用车厢,制定儿童吵闹超时的处理细则。

本报记者 黄尔麦 整理



建言 投稿 爆料 求助 扫码参与互动

把各项任务举措抓实抓细抓深入

(上接第1版)陈吉宁认真倾听记录,围绕共同关心的问题与会代表深入交流讨论,明确对接部门。相关部门对企业诉求作了现场回应。

陈吉宁说,大家结合企业发展实际,提出了有针对性的意见建议,相关部门要及时吸纳、深化研究,加强对共性问题的分析研判,在解决具体问题同时注重上升为政策安排,更好回应企业

所需所盼。要结合开发区管理制度改革,着力在优化企业服务上下更大功夫,针对企业需要,加强服务供给,进一步强化园区合规咨询、孵化转化、知识产权、人力资源等专业服务功能,推动企业把自身发展同上海产业定位更好匹配起来,实现同频共振,共同服务国家改革发展大局。

市领导陈杰参加调研。

(上接第1版)

因此,国际品牌将最重要的发布资源投向上海。梅森·马吉拉在本季时装周压轴亮相,打出一套“组合拳”:先是大手笔将集装箱场地改造成一场涵盖“高定”及成衣的高规格大秀,然后在市中心包下一条马路做品牌展览系列活动,甚至与淘宝在线上合作天猫超级品牌日促销活动……在上海时装周,全城皆是“伸展台”,打通的多元渠道让品牌可以用“立体声”与更广泛的消费者对话。上海时装周期间的天猫榜单显示,梅森·马吉拉品牌官方旗舰店登上单品类黑马榜前五,30天内成交增速超75%。

除了远道而来的国际品牌,上海时装周发布的日程上,也不乏众多国内知名品牌的踪影。即便早已在全国布局成熟门店与销售渠道,它们依然从各地奔赴上海时装周,进行首秀、首发。如泳衣品牌BE德安,首次参加上海时装周举办发布秀,从单一泳衣赛道延伸至度假服饰,带来品牌全新“高定”系列的首秀。“上海是国内品牌出海的‘桥头堡’,我们希望借由上海时装周向国际市场传递品牌的新形象。”范德安品牌创始人王娜说。

中国民族时尚品牌EP雅莹则是连续两年在上海时装周举办大秀。“上海拥有全国审美最多元、对创意最包容的消费人群。任何新的商业模式,只有在上海验证成功了,才有可能复制到全国其他地方。”雅莹品牌负责人表示,上海时装周为品牌提供了绝佳的试水场,成功的新品首发和限定系列,不仅能精准触达目标客群,甚至成为撬动区域增长的杠杆支点。

也正因此,雅莹今年首次打破秀场与门店的壁垒,尝试“即看即定制”模式。大秀结束1小时,秀场礼服便运抵新天地旗舰店供VIP选购,次日“高端蓝标系列”登陆新乐路城市会客厅接受预约定制。截至4月2日,定制订单金额突破800万元。

作为“首发经济”高地,上海的魅力有数据为证:今年1—2月,上海社会消费品零售总额同比增长7.2%,其中服饰服饰消费增长11.7%,均大幅高于全国平均水平。就在本季时装周期间,上海市商务委还发布了“首发上海”4.0版政策,以制度创新、资金支持、保障配套,助力品牌将秀场声量转化为市场销量。

上下楼里,捕捉时尚新机遇

和梅森·马吉拉一样第一次来上海时装周的,还有同样来自法国的巴黎春天百货商品管理部经理玛琳·于莫。

作为一名资深买手,于莫每年都会参加巴黎、米兰等国际时装周。“在巴黎时装周期间,基本上每30分钟就有一场秀,分散在城

上海时装周,全城皆是“伸展台”

市的不同地点。因此我们的日程排得满满当当,几乎没有时间和设计师交流。但是在上海时装周,情况完全不同。这里有大型展会,能够让买手一次接触多个品牌。”于莫提到的,是MODE上海服装服饰展。作为上海时装周打造的综合商贸对接平台,MODE本季集结十余个优质展示厅,将来自中国、韩国、泰国等多地的设计师品牌汇聚在一栋楼里。

“对于出国预算有限、时间紧张的国际买手来说,这意味着便利与效率。”于莫对上海时装周的行业聚集性赞不绝口。她告诉记者,在接受采访前的2个小时里,自己已经走访了上下三层楼,与15位设计师进行了交流,并且选中了两个心仪的品牌。“在上海,我能深入了解每个品牌的背景与设计逻辑,做出更精准的采购判断。”

这些从世界各地的优质买手资源,反过来又丰富了上海时装周生态,成为滋养新锐设计师品牌的重要养分。例如被于莫看中的品牌之一——春河,其实是一个去年才正式创立的新品牌,今年首次参加MODE展。

“我们没想到效果这么好,收获超出预期。”品牌负责人吴玲丹告诉记者,参展短短几天,除了收到法国买手的邀约,品牌还与上百位潜在买家建立对接,现场达成下单合作的也有十多家。其中一位客户更是现场刷卡30万元定金,与春河敲定了价值百万元的订单。

许多像春河一样的“新人”,正是在上海时装周持续的产业支持与专业服务下,逐步成长为如今秀场里的“明星”。比如吕燕,从模特转型为设计师十余年后,如今她的品牌COMME MOI已拥有30家门店、200余名员工。

为何一次次重返上海时装周?吕燕分享了一段鲜为人知的经历。从T台转身创业后,她一度被陌生的法律、税务问题困扰,最终,在上海时装周对接的专业导师辅导下,她才顺利迈过这道坎。“上海时装周引领性在于囊括了完整的产业链。无论是对接国际媒体、哈罗德百货等全球资源,还是连接供应商等上下游产业环节,都为初创设计师乃至整个行业提供了重要帮助。”吕燕说。

这样的例子还有很多。自2003年创办至今,上海时装周已累计扶持近1000位中国独立设计师。这份陪伴与支持,让越来越多设计师选择扎根上海、深耕创意。

新场景中,更需主动作为

近年来,来到上海时装周的买手、设计师与时尚从业者等,并不只聚焦于时装周现场,常常还会规划一场City Walk。

在上海停留的6天里,于莫除了参与上海时装周的活动,她还要去街头喝咖啡、去美术馆看展、去商场逛逛。“我听说上海的零售门店有很多创新,我想去感受一下。”于莫说,自己早在法国时已经制定行程,要去的地点包括西

答好时代命题,勇为科创策源“尖兵”

(上接第1版)遵照回信,面向未来,医学院将加强与附属医院协同联动,推动教育链、创新链与人才链深度融合,促进基础研究、临床实践与产业转化贯通发展,在教育强国、科技强国、人才强国和健康中国建设中展现更大作为。

跑好历史性一棒

深入贯彻习近平总书记重要回信精神,奋力开创高质量发展新局面。这一新的起点、这一新的使命,要求这代交大人跑好历史性的一棒。

上海交大船舶海洋与建筑工程学院教授、中国工程院院士谭家华学习总书记回信,深感振奋也备受鼓舞。从20世纪60年代至今,谭家华亲身经历了我国逐步从造船大国迈向造船强国的伟大征程,也看到一代代交大船舶人秉承光荣传统,把个人理想融入国家发展大局,为国家作出了重要贡献。“这让我更加坚信,服务国家战略需求是科技创新的根本动力。”

谭家华与团队聚焦大型吸挖泥船关键核心技术,成功研制三代59艘海上大型吸挖泥船装备,有力支撑了“一带一路”港口航道建设和南海岛礁开发。“这一历程使我们更加坚信,唯有牢牢掌握科技自主创新的主动权,才能在事关国家核心利益的领域立于不败之地。”

来自船舶学院的2023级博士生秦睿表示,习近平总书记对青年人的殷切嘱托,让我们倍感使命在肩。他有幸参与了国家重大科技基础设施“远海浮动岛”研发中的关键技术研究,“这段参与重大工程研究的经历,极大增强了我将理论知识转化为解决实际问题的能力。未来,我将继续深入开展远海装备水动力性能优化设计研究,将个人所学融入国家重大战略需求,为海洋强国建设贡献力量。”

上海交大2023届博士校友、中国工程院院士、中国商用飞机有限责任公司首席科学家、C909飞机系列总设计师陈勇表示,习近平总书记的回信饱含关怀、催人奋进,让扎根航空报国一线的交大人倍感振奋、倍增干劲。百卅交大始终秉承“求实学、务实业”办学宗旨,传承西迁精神与“饮水思源、爱国荣校”校训,把家国情怀融入科技创新全过程,为国家重大装备与高端制造业发展提供了坚实支撑。“总书记对加强科技自主

创新、人才自主培养、深化产学研融合的殷切嘱托,为我们接续奋斗指明方向。”

培养第一等人才

因图强而生,因改革而兴,因人才而盛。“自强首在储才,储才必先兴学”是交通大学出发的历史起点,育才兴邦“培养第一等人才”是学校始终的办学追求,深深植入百卅文脉。

在上海交大,《钱学森系统工程思想导论》是一门面向国家卓越工程师学院开设的工程师素养课,也是上海交大钱学森图书馆将文物资源和学术资源转化为课程资源的探索。钱学森图书馆党总支书记、副馆长吕冬冬表示,作为课程授课团队的成员之一,今后将进一步以学术研究、集体备课、案例分析、教材编写等为途径,不断挖掘钱学森思想和钱学森精神的时代价值。通过教学实践引导学生,建立起既要掌握扎实基础科学理论、又要掌握解决复杂工程问题能力的意识,进而夯实他们成长为“钱学森式”人才创新思维基础。

上海交大承担李政道研究所建设任务,在教育、上海市指导下全力打造基础研究高地。上海交大原校长、李政道研究所所长、中国科学院院士张杰表示,十年来,李政道研究所聚焦“极端宇宙条件下物质的起源与演化”等根本性科学问题,发挥大科学研究范式优势,坚持有组织科研、建制攻关,依托专用科学装置群和重大科研平台,不断实现原创性、引领性突破。与此同时,研究所坚持集团式精准引进人才,既汇聚了一批国际一流科学家,也着力培养具有全球视野和创新能力的青年人才,形成了高水平人才队伍与重大科研任务相互促进的良好格局。

“更重要的是,李政道研究所要始终把科学精神、创新意识和家国情怀贯穿培养全过程,让学生在参与重大科学问题研究中锤炼学术能力,在服务国家战略需求中坚定理想信念,努力成长为兼具科研志趣、创新能力和使命担当的拔尖创新人才。”张杰说,“我们将牢记习近平总书记嘱托,立足国家战略需求,持续探索教育科技人才一体发展的新路径,努力在服务高水平科技自立自强、建设教育强国和科技强国中作出更大的贡献。”