

纸做的头盔在糊弄谁?

冯海宁

最近,市面上出现了一些主打“便携透气”的折叠头盔,有的甚至是用纸做的,有的用几片塑料做的,号称透气不闷汗,体积轻巧,折起来轻松放进手提包里,自行车、电动车、摩托车“通用”。如此不靠谱的商品,销量动辄成百上千。

商家所谓的折叠头盔,是指通过折叠可以缩小体积的头盔,切中消费者对于头盔便携携带的需求。然而,用纸或塑料片做成的头盔,均无3C强制性产品认证标志。记者测试发现,虽然纸头盔声称强度不亚于普通头盔,但一砸就烂、一掰就断,毫无安全保障作用,甚至事故中破碎的头盔可能给骑行者带来二次伤害。

头盔是骑乘者的“保命神器”。数据显示,摩托车、电动自行车交通事故中因颅脑损伤导致死亡的人数占比达80%以上。为保障骑乘者安全,各地纷纷出台政策强制佩戴头盔。根据规定,头盔的外形、强度等细节均要符合国标,而且要有3C强制性认证。然而,上述“脑洞大开”的折叠头盔,既不符合国标要求,也无3C认证标志,竟然能在电商平台公开销售。这等于将消费者生命安全置于危险境地,令人后怕。

头盔的主要功能是保命,商家不能为了所谓的“便携透气”而牺牲头盔的安全保障功能,更不能把新奇创意置于安全功能之上;消费者更应明白,骑车佩戴头盔本应是珍爱自身和他人生命安全的基本常

识,而购买不具备防护功能的纸头盔应付交警,无异于拿生命安全开自欺欺人的玩笑。

头顶安全是群众的“头等大事”,容不得半点马虎和掺假。从“脆皮安全帽”到“折叠头盔”,一些不良企业和电商平台频频“作妖”,有关各方必须合力“围剿”。电商平台要下架不合规头盔,并汲取教训加强广告营销审核;职能部门既要根据实际情形督促平台履职尽责,也要追查产销链条,对不符合安全标准的商品从源头实施惩戒。同时,交管部门不妨在已经取得积极成效的“一盔一带”安全防护行动基础上,继续强化头盔专项执法行动,对生产、销售和使用时劣质头盔的行为依法整顿,呵护道路交通安全。

发展的主动性从何而来

余璇

看似无关的事,合起来看,则耐人寻味。北方,黑龙江黑河打造“科技冰堡”,将“冬至”锁定在红河谷四季低温试验场,让高寒测试不再“追着冬天跑”。

中部,河南洛阳孟津区智能化人工气候室,提供全年不间断、可重复的标准化试验环境,助瓜苗安稳生长。

南方,浙江台州仙居县打造杨梅深加工基地,开发杨梅酥、烘焙果酱等高附加值产品,让仙居杨梅从“一季红”实现“四季火”。

地域不同、产业各异,却有一个共同的特点:打破“靠天吃饭”的固有路径,实现“按需供给”,化被动为主动。

没有落后的产业,只有惰性的思维。有的地方坐拥独特资源禀赋,却不知挖掘转化;有的地方一度抢占先机,却缺乏向价值链高端攀升的勇气……凡此种种,看似受制于产业基础、市场周期等,实则是被陈旧观念捆住了手脚、被路径依赖锁住了步伐。

观念破冰,发展破题。从“靠天吃饭”走向“按需供给”,关键就在于打破思维定式、转变思想观念、跳出路径依赖。

比如,不固守现有资源、不被动等待机遇,坚持以需求为导向,把“靠天等条件”变为“造条件成事”。

浙江义乌为何能创造210多万种商品联通200多个国家和地区的传奇?不靠江、不临海、不沿边,就“借道出境”“借港出海”。正是在不断打破“常识”的过程中,义乌闯出了一条“莫名其妙”“无中生有”“点石成金”的发展道路。

事实上,许多地方并非没有潜力,而是困在“有什么才能干什么”的思维定式中。不被先天条件束缚,紧盯市场需求与发展方向,主动创造条件,才能把外部约束转化为内生动力,在看似无路之处闯出发展新路。

比如,不局限于一域视野,而在更大格局中找准自身定位,敢于去更广阔的水域游泳,识得水性、畅游“大海”。

面对重峦叠嶂的地理环境和薄弱的工业基础,如何让产业发展更上一层楼?湖北十堰竹山县放眼全国,敏锐捕捉到东南沿海的水暖卫浴产业向内陆转移的机遇,结合自身“水电大县”的禀赋,果断进军新蓝海,同时坚持链式发展、集群攻坚,推动水暖卫浴产业产值破百亿元。

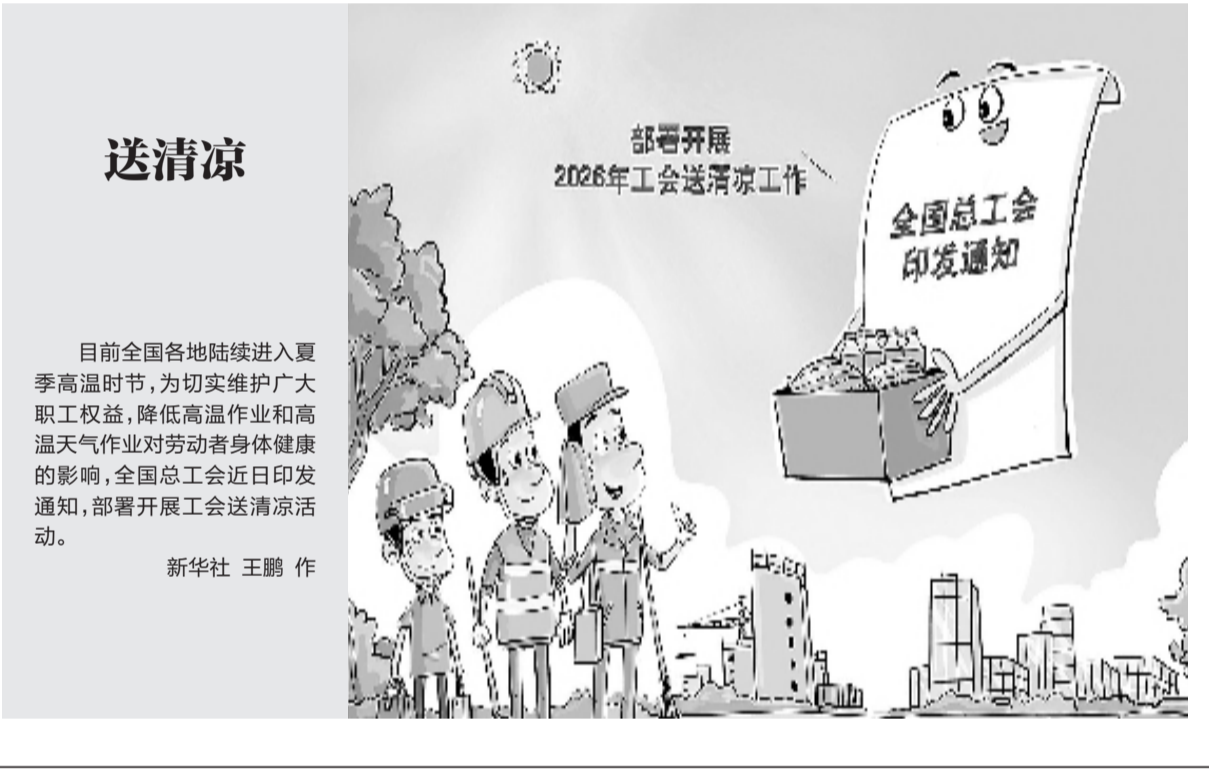
以更大视角审视自身,才能进一步找准比较优势。打破视野局限,从全局谋划一域,并坚持发展眼光,让比较优势实现动态升级,开辟的将会是更大的发展空间。

再比如,不坐等需求显现、被动追赶市场,而善于以前瞻眼光、世界眼光精准研判时代风向,科学锚定发展方向。

江苏溧阳,2012年七成产值还由水泥、钢铁产业贡献,如今已是千亿元级动力电池产业之城。这样的蝶变,靠的就是当地以长远眼光洞察产业发展大势,前瞻布局动力电池产业赛道,并在这一领域持续深耕。当新能源汽车产业发展如火如荼,溧阳已经布局“动力+储能”新赛道。

想要赢得未来,就要超越现在。跳出当下局限,敏锐捕捉时代脉搏,主动布局、抢先落子,才能在激烈竞争格局中抢占制高点、塑造新优势。

掌握发展主动,就是要打破“资源决定论”的桎梏,增强“需要什么就创造什么”的主动性。不做追赶季节的候鸟,不做依附风口的过客,而是以需求为导向,以格局定方向,才能真正把发展主动权牢牢握在自己手中。



新华社 王鹏 作

自动扣费不能只有“算计”

张丽娜

“一分钱体验7天会员”,一周之后悄然高价扣费;“开通只要一秒,退订要找半天”;向客服申请退款,却被以“超过三个月不退换”等理由拒绝……消费者头疼不已的自动扣费乱象近来又频频出现新套路,让本该有的便捷服务变成糟心体验。

自动扣费的初衷,是简化重复付费流程、提升用户体验,也可帮助平台稳定客源,本是互利双赢之策。然而,有的平台在订阅设计上“动歪脑筋”,以“首月低价”“限时特惠”为噱头吸引用户开通服务,却把“默认勾选自动续费”和续费价格用小字藏在不起眼的角落;退订入口层层嵌套、隐蔽难寻,退订退费流程繁琐如“闯关游戏”。

自动扣费乱象并非新话题,监管部门对此已多次划下红线。2023年工信部发布《关于进一步提升移动互联网应用服务能力的通知》,明确自动续费服务“不得默认勾选、强制捆绑开通”,要求相关平台以显著方式提醒用户、提供便捷的退订取消服务。今年4月10日起施行的《互联网平台价格行为规则》再次强调平台企业应对自动续期、自动扣款等尽到提醒义务,要求“收费标准发生变化的,应当一并通知消费者”。

监管三令五申,消费者诟病已久,但自动扣费乱象仍屡禁不止。其背后是企业违法成本远低于违法所得,本质是利用信息差,变相剥夺消费者的知情权与自主选择权,是对消费者合法权益的刻意侵害。

自动扣费不能沦为“算计”。有关方面要拿出长效措施,从源头端解决问题。一方面进一步细化相关规章制度,明确公示标准,包括续费规则、扣费金额、计费周期等;简化退订流程,设置固定清晰的取消入口;优化维权流程、降低维权成本。另一方面广泛利用新技术手段,提升常态化巡查与查处力度。

“算计式”自动扣费或许能得一时之利,长远看,扣掉的却是平台企业的口碑与信誉。摒弃投机思维、坚守诚信底线,才能让自动扣费等服务杜绝套路、回归便捷,让数字消费更透明安心。

浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司与杭州聿涵企业管理合伙企业(有限合伙)债权转让通知暨债务催收联合公告

根据浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司与杭州聿涵企业管理合伙企业(有限合伙)签署的《资产转让协议》,浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司已将所合法拥有的本公告项下资产(包括债权及担保)依法转让给杭州聿涵企业管理合伙企业(有限合伙)。浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司特此公告通知各债务人及担保人(或义务承担人),从公告之日起向杭州聿涵企业管理合伙企业(有限合伙)履行相关义务。

序号	债务人名称	币种	账面本金余额	账面利息	本息合计	担保情况	备注
1	王静	人民币	3610000.00	111253.08	3721253.08	由西溪名庐12幢2单元102室共计85.55平方米商品房抵押担保并追加张登峰保证担保	
2	边怡旻	人民币	1560000.00	53687.91	1613687.91	由曹阳街道金凤小区35幢201室共计143.2平方米商品房抵押担保并追加周益科保证担保	
3	宋旭阳	人民币	1450000.00	71877.52	1521877.52	由萧山区南庄街道潮郡华庭20幢1单元1002室共计88.16平方米商品房抵押担保并追加徐永化保证担保	
4	杨淑华	人民币	2700000.00	126342.37	2826342.37	由淳东街道中央华府2期16幢011601共计141.79平方米商品房抵押担保并追加杨劲飞保证担保	
5	陆凌	人民币	600000.00	92655.03	692655.03	由陶朱街道管家山北路17号绿隼上海城30幢020503共计136.87平方米商品房抵押担保	
6	傅小本	人民币	1300000.00	78395.46	1378395.46	由陶朱街道管家山北路17号绿隼上海城30幢020503共计136.87平方米商品房抵押担保并追加潘玉仙保证担保	
7	张燕中	人民币	1700000.00	203378.96	1903378.96	由杭州市余杭区中泰街道包恩阳光城15幢2单元602室共计88.77平方米商品房抵押担保并追加叶江梅保证担保	
8	路丽丽	人民币	2000000.00	48985.73	2048985.73	由柯桥鉴湖街道观古村观鱼14幢1103室共计134.31平方米商品房抵押担保并追加史中友、史中存保证担保	
合计			14920000.00	786576.06	15706576.06		

浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司 杭州聿涵企业管理合伙企业(有限合伙) 2026年7月1日 单位:元
上述标的债权明细表为截止基准日(即2026年4月30日) 注:清单中“担保人”包括保证人、抵押人、出质人,担保人的担保范围以签署的合同等法律文书约定为准。