

## 四位科学家获未来科学大奖

9月12日，2021未来科学大奖在北京揭晓，袁国勇、裴伟士、张杰、施敏四位著名科学家获奖。

成立于2016年的未来科学大奖，是由科学家、企业家群体共同发起的民间科学奖项。旨在奖励在大中华地区（包含中国大陆地区、香港、澳门、台湾地区）取得杰出科技成果的科学家。

作为中国首个世界级民间科学大奖，未来科学大奖下设生命科学奖、物质科学奖、数学与计算机科学奖三个奖项，单项奖金100万美元（约650万元）。

在奖项评审过程中，包括诺贝尔奖得主、图灵奖得主、菲尔兹奖得主，以及数十位美国、法国、德国等国的科学院、工程院院士，参与未来科学大奖的提名与评议过程。

自成立以来，未来科学大奖至今已评选出24位获奖人，包括袁隆平、施一公、卢煜明等著名科学家都曾获得过该奖项。

记者 吴正彬

## 上周宁波蔬菜价格继续下降

据宁波市商务局生活必需品市场监测系统监测，9月6日—9月12日期间，重点监测的179种商品中58种商品价格上涨，占32.4%，53种商品价格下跌，占29.6%，68种商品价格持平，占38%，全市场商品价格稳定运行。

粮油价格略有波动。据监测，上周宁波市粮食市场零售均价7.24元/公斤，超市桶装食用油零售均价21.42元/升，环比分别下降0.4%和0.2%。蔬菜价格继续下降。上周超市蔬菜零售均价7.96元/公斤，环比继续下降2.3%。

猪肉价格窄幅震荡，鸡蛋价格保持高位。上周超市猪肉零售均价48.9元/公斤，环比下降0.4%，农贸市场零售均价38.1元/公斤，环比持平。

水果批发价格向上，水产品量增价稳。上周超市水果零售均价18.38元/公斤，环比上涨1.2%。

记者 史妮超

## iPhone13罕见降价 最多猛降800元

当地时间9月14日，苹果举行秋季新品发布会，发布了新iPad mini、iPad9、Apple Watch Series7以及iPhone13系列产品。

毫无意外，作为科技界的“春晚”，苹果的话题迅速霸占了微博热搜榜，热搜榜前11名中，有5个跟苹果有关。

具体来看，iPhone13搭载了苹果新一代的A15仿生芯片。采用5nm工艺，集成150亿晶体管。屏幕方面，一直备受关注的刘海变小了，苹果称刘海占用面积小了20%。然而，以上都不是最大的亮点，不少网友认为，iPhone13最大的惊喜，是价格。在标准容量提升到128GB的前提下，今年的iPhone13全系列比去年iPhone12的起售价都有了不同程度的下调。其中iPhone13mini和iPhone13的起售价分别为5199元和5999元，降价幅度在300元~800元不等。有网友评论称：“妥妥的加量不加价。”

不过，发布会过后，不少媒体称，除了价格外，此次苹果秋季新品发布会并无惊艳之处。周二盘中，苹果公司股价一度跌逾1.7%，最终收跌0.96%，报148.12美元，最新市值为2.45万亿美元。

据券商中国

# 哈啰出行浙江首个联营商是位宁波小伙 如今他带着电单车已开进了国内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，郑贤杰经朋友的推荐，开始接触共享单车行业，并看准时机抢先入局，成为了哈啰出行电单车领域浙江首个联营商。短短2年时间，他带着哈啰电单车已开进了国内15座城市，并已在多个城市实现了盈利。

## 短短2年进入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，并负责组织人员、运力负责具体城市的电单车调度、换电、巡检、维修等业务。在这个过程中，哈啰出行负责车辆投放、运维数据等整体的平台赋能，而联营商则负责落地城市的精细运维，产生的收益则和平台分成。

2019年初，哈啰出行首次提出联营商概念，受到了业内普遍关注。同年夏天，在与象山当地交通等主管部门达成一致后，郑贤杰带着首批500辆哈啰电单车开始在象山城区落地，他也成为了哈啰出行电单车领域城市体量最大的联营商，象山也成为了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开始跨过了盈亏平衡点。郑贤杰也在电单车城市运维中，逐步摸索到了经验，他开始尝试向宁波及浙江周边的区县市拓展业务，从宁海、余姚再到周边的金华、湖州、杭州等地，短短2年多时间，郑贤杰带着哈啰电单车，已经开进了15个城市，成为哈啰单车国内最大的城市联营商，并在多个城市实现了电单车业务的盈利。

## 服务公众是一件有自豪感的事情

“当代社会，数字化是一个不可逆的趋势。”郑贤杰告诉记者，当时，他只是觉得想把自己的业务往互联网领域发展。

对此，他也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，但郑贤杰觉得，这些行业的城市运营，相对门槛比较低，也没有一定的行业壁垒，运营起来压力会非常大，因此，郑贤杰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，就不需要在前期有大量不确定的投入，只需要负责运维业务，说到底是个服务，他觉得可以尝试。

不过如今，郑贤杰对共享电单车运维也有了新的认识，他说，如今我在象山街头看到许多人骑着蓝白色的电单车，享受了共享出行带

来的便利，一种成就感就油然而生：新的技术和出行方式，确实给普通市民带来了生活上的便利，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，会觉得一切辛苦都是值得的。

## 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，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。

通讯员 张清雅