■时评

文·白靖利

金秋出游，请把文明带上

“十一”黄金周即将到来，许多公民将选择外出旅游。国人的海外形象和景区的整洁秩序都将面临一次大考。鉴于近年来不断曝出各类不文明行为，有必要及早提醒：出游，请把文明带上。

公众还记得，曾有中秋过后，三亚3公里海滩布满垃圾达50吨；某年国庆一日，天安门地区扫出近8吨垃圾；埃及3500年前的文物被刻上汉字“丁锦昊到此一游”……节假日，常常是游客在景区不文明的陋习集中现身之时。

随着我国经济持续快速发展和居民收入稳步增加，旅游休闲日益成为居民生活的重要内容。据统计，2013年全年，中国出境旅游已达9819万人次，境内旅游32.5亿人次。在如此巨大的人口基数面前，即便是少部分人的不文明行为也会产生极大的影响。

无论是随意插队、高声喧哗，还是随地大小便、在景区乱刻乱画，都是不文明的陋习。一般来说，选择节假日出游的公民，绝大多数经济条件都应该不会太差。不管是在家里、社区还是工作单位，很多应是遵纪守法的模范。为何一到外出旅游，就把乱扔垃圾的陋习暴露无遗呢？从根本上说，还是文明素养并未内化为自觉行动。

当外出旅游逐渐成为一种生活方式，钞票随身带、相机身上挂、家人伴左右，文明却没成随身“装备”，问题自然就产生了。一个尴尬的现状是，中国游客留给国际社会的印象并不佳，要么是公共场合大声喧哗，要么乱扔垃圾，甚至公开违反当地禁忌。“中国人出境看世界，世界也在看中国。”出国旅游的公民是国家名片，种种陋习自然会严重影响国家形象，必须坚定地予以革除。

革除陋习，必须带上文明。而公民文明素养的提升，是一个潜移默化的过程，需要全社会共同努力。既要有相应的制度跟进，保障文明素养的提升落到实处，也需要积极引入学校教育、家庭影响和社会评价，形成舆论监督、道德约束等机制，营造一个“人人有道德、人人守公德”的良好氛围。

革除陋习，必须加强管理。这需要景区、旅行社等方面形成合力，为游客出游提供便捷、多样的选择，更好地保障文明出游落到实处。我们也看到，从上海到西藏，从沈阳到武汉，各地纷纷发出帮助游客养成文明旅游习惯的倡议、通知、措施，以期形成文明、秩序、规范的旅游环境。

“带走的是好心情，留下的是好印象”。公共场所是社会文明进步的一面镜子。为了自己的出游更舒适，为了他人更愉悦，也为了维护并提升国家形象，公民出旅请带上文明。 （据新华社）

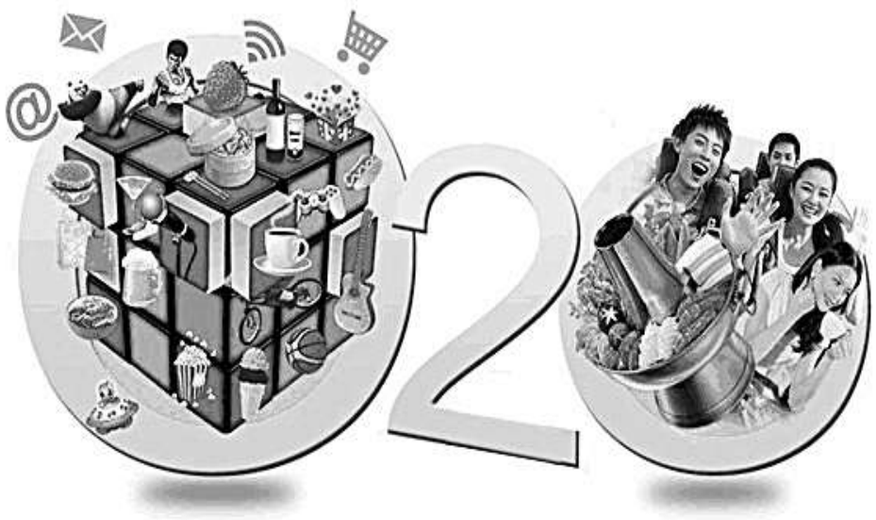
在线外卖：赔本赚吆喝能否长久？

■将新闻进行到底

文·实习生 孙慧姝

滑动手机、启动APP、选择餐厅、浏览菜单、输入地址，几十分钟后，一份热腾腾地外卖就速递到您的手中。这一系列曾经需要消费者亲力亲为、耗时耗力的活动，近期，已经被互联网时代的“鼠标和车轮”替代。O2O（On-line to Offline）也就是线上到线下的商务模式，8月份以来正席卷着整个餐饮领域，冲击着传统的餐饮市场。

几年前各自盘踞一方的外卖平台，在今年纷纷进军外卖市场开疆辟土，在互联网巨头入局的推波助澜下，又一场价格肉搏战正在外卖市场高调兴起。中国外卖行业O2O市场规模近年来飞速发展。品途咨询发布的数据显示，预计2014年市场规模将达913亿元，2015年将突破1200亿元。



——新闻缘起——

互联网巨头涌入外卖

外卖O2O市场的主要角色有四类：平台、餐饮商家、第三方配送企业和广大的消费者，在这四者中，平台毋庸置疑地充当着整个产业链的引导者，因而，平台的制高点之争无可争议地成为了外卖市场参与者竞相逐鹿的焦点。

当前，就平台来说，主要参与者可分为三类：一类是互联网巨头，代表是美团外卖、百度外卖、阿里淘点点及大众点评；另一类是实力强大的老牌外卖企业，如当前市场占有率最高的平台饿了么；还有一类是立足于本土的外卖创业公司，包括南京零号线、大嘴巴等。

互联网巨头的发力在今年变得尤为高调。2014年1月，在团购领域风生水起的美团网正式上线外卖服务，且目前势头强劲，截至今年6月，其App下载达38.8万次；4月，百度上线了基于地图的外卖服务，为一批餐饮商家和外卖平台提供大流量入口；5月，饿了么获得大众点评8000万美元的战略投资；由于腾讯早些时候入股了大众点评，因此这也可以说是腾讯在外卖领域的间接参与形式；此外，阿里巴巴也有着自己的外卖市场布局淘点点，淘点点由原本订位点菜功能转型而来，目前仍保存了点菜功能，截至今年6月，其App下载量为212.4万次，占据市场前三位。

价格战硝烟四起

8月中旬开始，占据行业80%份额的外卖订餐网站饿了么推出了20万份免费午餐。随即，互联网巨头百度旗下的生活服务类平台百度外卖宣称：8月18日起，用户不管是使用含PC（个人电脑）端还是移动端进行订餐，可在外卖原价的基础上享受“每单减6元”的优惠。这一举措被业界人士认为是在线外卖订餐网站“烧钱大战”的开端。

互联网巨头为争夺客源可谓“不惜血本”，美团网近日对外宣称：“外卖的市场规模不亚于团购市场，美团外卖将快速扩张，未来3年投资10亿，预计覆盖100个城市。”而阿里巴巴也对旗下的淘点点推出了补贴政策。事实上，越来越多的企业都打出了争夺客源的优惠策略。

饿了么平台公关部负责人张贤俊在接受采访时说：“推出免费午餐的目的是为了获得大量的城市白领用户。当前，在一定程度上我们已经达到了预期的目的。”

——核心关注——

最终目的为布局

互联网巨头在外卖市场掘金的过程中，不约而同地采用了“烧钱”的方式，O2O外卖平台的竞争似乎在步打车软件的后尘，意欲通过巨额补贴来快速抢占市场，从而进入疯狂地“抢客源”状态。

业界普遍认为，以饿了么为代表的企业之所以能够掀起“烧钱大战”，是因为外卖市场正在不断地流入“热钱”。据了解，今年5月饿了么获大众点评网8000万美元战略投资，估值升至5亿美元。发家于杭州的点我吧在今年上半年完成B轮融资，融资金额达千万美元；同时，北京的美餐网也于3月份完成了千万元的B轮融资。

可以说，“烧钱战”是平台注入资本“鸡血”后的厚积薄发，“不差钱”的平台商亟须争夺的就是客户流量。

品途网编译吴梅梅认为，“烧钱大战”通常是伴随着巨头们的扩张而来。“价格战”这招是管用的，因为绝大多数的互联网用户都是价格敏感型的，价格影响甚至决定了他们的消费决策，何况餐饮外卖的决策成本也比较低。

可见，有了雄厚的资本做后盾，再加上“价格战”的强大功效，各大平台加入这场战争也就势在必行了。

吴梅梅认为，百度的目的有两个，一是给平台导流，持续扩大知名度和传播度，吸引新用户；二是培养使用习惯，用户多次消费后形成一定的路径依赖，留住老用户。

“外卖平台的补贴，与之前打车软件大战类似，意欲通过巨额补贴来快速抢占市场。因为外卖O2O发展到现在，不只需要闷头做事，还需要在移动端抢占流量形成用户群。”亿欧网李双在接受采访时表示。

李双认为，巨头们加入外卖O2O市场的最终目的为布局，巨头们不可能自己去建设物流或跟商家逐个谈生意，可实施的战略势必是收购行情好的外卖O2O公司及拥有物流配送能力的公司等，百度就是整合了到家美食会、生活半径等外卖O2O公司，以作为布局本地生活的跳板。

长期不被看好

当前，O2O已经逐渐成为餐饮企业的标配，随着这一现象的延伸，外卖O2O已经到了群雄逐鹿的阶段。但是，基于“补贴”等形式的“价格战”却不被业界人士看好。

“这种‘赔本赚吆喝’的烧钱行为只能短时间吸引用户眼球，长期并不被看好。”李双表示，“首先，巨头的涉足根本上是争夺入口，并未真心承担又苦又累的外卖配送服务；其次，卷入‘烧钱大战’的项目，相对会弱化实际产品的设计和输出；另外，各平台的资源被简单地整合，却没有良好的标准化发展模式。总的来说，长远来看，外卖的根本还是速度、服务和产品。”

外卖O2O平台具有强烈的本地化属性。因此，用户习惯的养成还是需要一段时间的。客观地说，补贴就像是一剂“强心剂”，短期内不失为互联网企业扩张的有效办法，但补贴不是长久之计，必然有停止的一天，真正给商家、平台带来的价值并不容易估计。吴梅梅表示，外卖O2O的落脚点在线下，做好O2O的核心还是服务。

——专家声音——

给市场注入新活力

客观地说，“补贴”这种策略不失为促进O2O外卖市场发展的动力。品途网副主编彭成京认为，当前，外卖市场还没有被深度挖掘。互联网让人们的生活越来越便利，巨头们的入驻是抢占入口和先机。价格战虽然搅动了市场，但也必将会给市场注入新的生机和活力。

吴梅梅也认为，补贴对于市场的影响应该体现在两个方面。就平台来说，像百度这种平台，短时间内收获了一定的用户和市场；但是，对于其他平台来说，补贴却是一种非常态的竞争手段，没有雄厚财力作支撑的小平台势必会遭到打压。就用户来说，短期内获得了经济上的实惠和便利，但是倘若后期因为烧钱造成行业洗牌，消费者也必将为造成的行业垄断买单。就商家来说，互联网巨头的进入会使得商家获得更多的订单和补贴，但另一方面也面临着被平台“绑架”的风险。对于整个外卖市场来说，“价格战”也容易滋生恶意竞争，破坏公平的市场环境。

服务能力关乎成败

餐饮是个完全竞争的市场，每个城市、每个地区都商家云集，分类众多；每个商家都有自己的操作流程，工序细分繁琐，可以说餐饮是“无法用标准化完成的生意”。张贤俊表示，外卖的不可控因素更多，涉及到的问题更繁琐复杂。要做好外卖O2O，需要很强很扎实的线下执行力和服务能力。因此它的发展比一般的O2O服务要更费力、更慢。从根本上说，饿了么能稳定地占有市场份额，还是必须依靠线上线下的充分融合。

对此，彭成京也认为，互联网巨头可以从流量上主导，但实际落地还在线下的地方团队。没有绝对的赢家。多方共赢才是最终的期望：商家订单量多了，巨头的移动端的战略目标实现了（培养用户习惯），用户获得价格优惠了，地方物流也有可以合作的对象实现地面扩张。

外卖O2O是个大市场，可以称得上是用户的刚性需求。在谈到其未来发展趋势时，李双认为：创业者们可以偏重标准化、自助化、垂直化、多样化和移动化方面考虑，而未来餐饮业的发展方向将瞄准这“五化”。

■图说

三峡治漂新思路 垃圾变身新能源

长江三峡集团公司与湖北秭归一家水泥公司合作，共同研发出水泥窑协同处理漂浮物生产线，使三峡漂浮物变身成为“新能源”，为解决三峡库区水面漂浮物处理难题拓宽了思路。。该系统年处理漂浮物等垃圾10万立方，相当于2万吨煤产生的热能。图为长江三峡公司组织清漂船打捞坝前漂浮物。 新华社发 郑家裕摄

老少同台齐对弈 象棋比赛迎重阳

9月27日，河北省邯郸市老年人体育协会主办的迎重阳“大手拉小手”中国象棋友谊赛在邯郸市绿化路小学举行，现场100位老年人与100名小学生同台博弈，享受象棋运动的乐趣。

新华社发 郝群英摄

广东高发登革热 广州喷洒灭蚊药

截止到9月26日零时，广东省共报告9161例登革热病例，针对登革热疫情高发的情况，广州近期在全市加大灭蚊力度。9月27日，工作人员在广州越秀区东兴小区内喷洒灭蚊药物。

新华社记者 刘大伟摄

足不出县成历史 走出家门去旅游

从绝大多数国人“足不出县”，到今天走出家门、走出国门；从公共节假日拥挤出游，到择日休闲度假……旅游半径的扩大和旅游理念的转变，见证着65年间国人生活水平的提升。自由行也日渐成为年青一代的旅游新潮流，图为安徽芜湖的陈力在台湾旅游期间留影。 新华社发

圆明园首次引进国外罕见球菊

科技日报讯 9月26日，圆明园第三届金秋皇家文化节开幕。今年3万盆菊花把圆明园多个景点装点成了花的海洋。

今年圆明园从国外引进三种罕见球菊：神父红、神父紫，康耐克黄。球菊是常见的一种造型菊，密密的小花紧凑成球状，花团锦簇，富丽堂皇，非常能够衬托节日的喜庆气氛。圆明园科技办工作人员介绍，此次引进的国外球菊植株自然成球，无须靠后天修剪，因而外形更饱满自然，花头平整，并且能够在一棵植株中呈现多个颜色，相当奇特。与一般的球菊相比，这种菊花颜色更鲜亮，花朵更大，花期更长，且对环境的适应能力更强，耐摆放，也是首次在北京亮相。

另外，圆明园内水面众多，圆明园因势利导，在凤麟洲、鉴碧亭、松风萝月水面，用矮牵牛、菊花、鸡冠花、雏菊等常见花，精心搭配成别致的花岛。 （赵英淑）

道客巴巴获“最具人气文库行业门户”殊荣

科技日报讯 9月21日，由中国电子商务协会主办的2014中国电子商务行业门户大会在北京召开。道客巴巴网站从上百家企业中脱颖而出，获“2014中国电子商务最具人气文库行业门户”大奖。

在大会的“垂直门户的中国生存式法则”高峰论坛中，道客巴巴主编王银凤表示：“道客巴巴作为垂直门户网站，相对于其他同类型文档分享平台，主要有以下三方面优势：第一是免费。道客巴巴网站上所有内容由网友上传，并供全部用户全文免费阅读；第二是数量。道客巴巴文档量巨大，且内容涵盖领域范围广，覆盖学习资料、课件、应用文书、论文等几十个领域；第三是专注极致，我们的注意力集中在有价值的、含金量高的论文、行业资料、课件、文书等领域，这些资料真正有助于用户的学习、交流，提升自我价值。未来我们还会继续坚持这一点，真正想用户所想，做用户所需，继续发挥好我们的资源优势和体验优势。”

（胡唯元）

“融汇版图地板 品牌中国行”走进嘉兴

科技日报讯 近日，“融汇版图地板品牌中国行”走进浙江嘉兴。据悉，嘉兴站是“融汇版图地板品牌中国行”在全国巡演的第三站。

融汇版图地板生产基地占地面积约六万平方米，拥有德国真空覆膜机等设备，集成先进的制造技术和制造工艺，融高新技术产品研发、生产、销售为一体，尊崇原创设计，两度蝉联“中国地板行业原创设计奖”。融汇版图地板自建立至今已有18年，多年来在全国开展了系列企业责任主题活动，资助希望小学、大范围植树造林、多次牵头组织慈善拍卖会，并成立融汇版图地板创新基金。融汇版图地板总裁荣慧说：“我希望企业的每一位员工都有一颗公益之心，让公益慈善成为企业的文化理念，微公益，要从每个人开始。”

（马爱平）

第二届中国财经领袖年会在京启动

科技日报讯 由新华社《经济参考报》社、新华网和《财经国家周刊》共同举办的第二届中国财经领袖年会暨中国财经年度人物推介活动于日前在北京正式启动。

本届中国财经领袖年会紧扣“新改革 新希望 新梦想”主题，涉及制造业、现代服务业、新兴产业及互联网、金融等领域。年会围绕当前产业结构升级的政策热点，讨论企业改革创新及新兴产业变局等现实问题，探讨中国创新经济改革政策下的新战略，构建稳定可持续的市场格局，搭建中国最高端商业平台，推举出掌舵中国经济最具领袖精神的中国财经年度人物。

本届年会主打的“探寻中国经济领航者的未来之路”调研活动，将重点关注企业领袖作为实现中国经济转型升级的领航者和践行者，如何从变化的形势中捕捉和把握发展机遇，实现企业的可持续发展。（李禾）

专家研讨精品期刊繁荣发展新思路

科技日报讯 第十二届（2014）全国核心期刊与期刊国际化、网络化研讨会近日在江西省南昌市召开，大会由中国科学技术期刊编辑学会、中国科学技术信息研究所、北京万方数据股份有限公司、万方数据电子出版社共同主办。

据悉，本届大会以“弘扬践行核心价值观 推动精品期刊繁荣发展”为主题，全新解读中国主要期刊评价体系，注重运用新思路、新方法提升期刊品质及内涵，拓展期刊生存发展空间，促进期刊向品质化、专业化、数字化、集团化、网络化、国际化模式转变。

本次大会围绕研讨会主题邀请了众多来自期刊引文分析评价机构、情报学研究领域以及相关期刊研究学会、协会等国内知名专家到场演讲，分别从中国核心期刊学术评价体系、中国精品期刊的的遴选，提升国际影响力的中国英文科技期刊学术评价体系和传播平台建设与发展，大数据环境下中国科技期刊的发展、创新，中国科技期刊发展战略和路径抉择等角度进行了分享。 （贾婧）

技术援疆解决患者疑难杂症

科技日报讯 9月中旬，302医院专家医疗队赴新疆自治区第六人民院开展医疗工作，进行各类肝病疑难杂症义诊、专家查房等活动，解决当地疑难病症。

义诊活动中，专家们除了诊治患者之外，还有针对性地培养和帮带六院的医生，让他们掌握更多的医疗知识和技术。除义诊服务、技术帮带，302医院还将在六院建立远程医疗会诊系统，第一时间为科室解决更多的医疗问题，为新疆少数民族群众解决实际问题。

302医院从2010年已连续4年在医院管理、资金支持、学科建设、专家支援、科研课题、信息工作、培训带教、物资药品方面给予了新疆自治区第六人民院援助。帮助该院建成新疆首个“感染性疾病血液净化中心”“解放军三〇二医院新疆艾滋防治基地”和“解放军三〇二医院新疆肝病防治基地”。 （戴欣 段佳）