

互联网企业创新才有未来

安之

快速反应、紧跟潮流、不断创新……这些看起来早已是老生常谈的知识，在具体实践中落实起来并不容易。不管哪一项，都需要大把真金白银的投入。互联网产业中可供发掘的细分领域还很多。新的创业公司应该总结经验教训，与时俱进，方能建立真正的核心竞争力，留住被圈来的用户

深度观察

近日，曾经红极一时的开心网悄无声息地被收购了。相信很多人还记得当年定闹钟早起“偷菜”“抢车位”的时光。从快速蹿红到一路下行，开心网的发展历程折射出了互联网的种种“游戏规则”。

“游戏规则”的根本，是要不断适应用户需求，提升用户体验，单一应用哪怕是“爆款”，也只是支撑平台发展的工具，而不是留住用户的万灵金丹。除了“偷菜”和“抢车位”外，并未再有热门应用的开心网如是，MSN如是，一大堆早已消失在人们视野中的电商网站和团购网站亦如是。过去十年，是千万用户开始接触互联网、尝试使用互联网的十年，他们相

对容易被培养出新的使用习惯，一点点新鲜时髦就足够引发广泛流行。但随着用户的成长和成熟，他们开始对互联网服务商提出了更高的要求，如果裹足不前，高度自由竞争的市场很快就会出现强有力的竞争对手，而用户们则会毫不留情地“用脚投票”。没有集中精力于平台和用户运营的开心网，就这样被腾讯QQ空间、人人网等“小伙伴”超越。

开心网的由盛到衰，也印证了互联网发展从传统互联网向移动互联网转移的大趋势。2009年底，开心网注册用户7000万，是名副其实的国内第一社交网络，大量用户和自己的同学、同事、朋友都“驻扎”在开心网，社交关系链的

迁徙基本已经实现，这本是开心网手中握有的巨大财富，但在向移动端转型的过程中，开心网同样错过了不少机会，没能及时跟上智能手机普及的浪潮。且不说在手机端使用的方便程度无法与后来的微博、微信相比，就算是当家的游戏业务，在经历了团队动荡与换血后，开心网始终在移动游戏开发上没有起色。移动互联网的快速崛起，让新浪微博、腾讯微信成为新的“超级入口”，开心网终于逐渐隐没。

快速反应、紧跟潮流、不断创新……这些看起来早已是老生常谈的知识，在具体实践中落实起来并不容易。不管哪一项，都需要大把真金白银的投入，开心网的没落，“没钱”

也是一个重要原因。这也折射出，中国互联网企业的竞争，始终是资本层面的竞争。缺乏巨头背景，难以得到扶植；并未开放平台，无法获得新的赢利点；无法成功上市，不能从资本市场获得新鲜血液……这些都造成了开心网在后来的发展中步步受制于人。随着市场集中度的提高，“烧钱”抢占用户、抢占流量、抢占市场份额的“戏码”还将在互联网市场中不断出现。

开心网已远去，但互联网产业中可供发掘的细分领域还很多。新的创业公司应该从开心网走过的路中总结经验教训，与时俱进，方能建立真正的核心竞争力，留住被圈来的用户。

思辨

治理街边烧烤堵不如疏

吉香香

近日，记者前往大连发现，无论白天夜晚，当地大街小巷都干净整洁，特色小吃街上人来人往，井然有序。曾经随处叫卖、占道经营等街边烧烤现象销声匿迹，当地人对此赞不绝口。

其实，街边烧烤并不是新问题，每到夏夜，全国各地基本上都能见到烟火缭绕的街边烧烤。一边是火快朵颐的食客，一边是被烟熏声吵、叫苦不堪的临街居民，究竟该如何治理街边烧烤，一直是困扰各地监管部门的难题。

不少地方监管部门为治理街边烧烤问题制定了相应措施，北京、上海、武汉等多个城市都曾表示要取缔街边烧烤，以换得城市秩序井然，但是效果并不理想。究其原因，一是由于街边烧烤流动性大，经营成本低，有些街边烧烤的配置就是一辆三轮车、一个烤炉、一大包肉串，当遇到执法人员时，大部分摊主会选择弃摊逃跑；二是因为街边烧烤是典型的“多头管理”，涉及城管、环保、工商、食药监等多个部门，要让职能部门各司其职又通力合作并非易事；三是由于一些忠实的顾客总会光顾街边烧烤，难免给监管工作又增加了一层阻力。

大连的治理经验说明，对于街边烧烤的治理并不能简单地“堵”，而应该更多地“疏”。

一方面，监管部门应在坚守法治底线的时候，放下管、罚、抓，多从服务市场、引导转型上下功夫。除了引导部分烧烤摊从室外走进室内经营，也要考虑市场需求，保留一些街边烧烤，政府可以因地制宜设立疏导区，引导零散烧烤摊进入集中设置的场所经营，制定严格的经营标准，比如规定使用无烟炭等，引导其有序经营，保留城市的生活气息。

另一方面，相关部门应尽快出台街边餐饮的准入标准，促进行业在优胜劣汰中提高经营品质，有效消除可能存在的食品安全隐患。同时也要引导街边烧烤摊严格按照食品卫生要求和环境卫生要求，改变脏乱差的环境，打造自身品牌。

治理街边烧烤还要各相关部门通力合作，建立长效机制，不仅要治得住，更要治得好、治得久。同时要进一步加大宣传力度，通过科普教育，让更多人了解街边烧烤存在的食品安全隐患，尽量选择去卫生条件比较好的烧烤店用餐，从而降低食品安全风险。

众声

郑新立

中国国际经济交流中心常务副理事长

实现经济增长需培育三大新动能

应对当前经济下行压力，需要培育三大新动能：第一个也是最大的新动能，是以农村土地制度改革为核心，带动城乡一体化改革和发展。第二个新动能，是以PPP模式为重点的投资体制改革，把银行贷款和社会资金引入公共产品和服务。现在个人生产资料和产品已经全面过剩，但是包括城市和城际交通、环境治理、信息、教育、科技、医疗、养老院和幼儿园等在内的公共产品和公共服务的供给依然短缺。第三个动能是以科技教育改革创新带动技术进步、提高劳动者素质，实现产业转型升级。

黄润中

中国银行业协会秘书处负责人

尽快实现资产“全托管”模式

近6年，中国银行业资产托管规模年平均增长率高达52.89%，业务范围囊括了基金、保险、信托、银行理财、养老金、跨境投资、社会公益、交易支付等多个领域。资产托管已成为连接货币市场、资本市场和实体经济的重要纽带，也是保障金融安全的重要制度安排。值得注意的是，目前我国资产托管机制并不健全，许多领域并没有严格实行托管机制，甚至没有纳入托管。P2P网络借贷、私募股权基金等领域风险事件的爆发，资产托管机制的缺乏是一个重要原因。建议尽快实现全机构、全资产、全流程的“全托管”模式，以更好地保障金融安全，维护投资者利益。

赵萍

中国贸促会研究院国际贸易研究部主任

线上线下融合提升消费体验

用户线上互动能更全面地了解商品信息，弥补体验不足的问题。线上线下融合也将给用户提供更好的购物体验，这将越来越成为商家努力的方向。从购物平台向多元化布局的转变顺应了互联网消费发展的趋势，也给生活服务商们带来启示，即运用互联网思维为用户提供更便捷、丰富、安全的服务。

欢迎读者就热点经济话题发表评论、漫画，来稿请发至：mzjjgc@163.com。

本版编辑 牛瑾 祝伟

生态优先方能防患未然

杜铭

在环保部日前公布的建设项目环评批复中，决定对“引绰济辽”工程的环境影响报告书不予批准。这项耗资近240亿元的重大引水工程之所以要上马，缘于多煤但缺水的内蒙古东部地区欲大力发展高耗水、污染重的煤化工项目。环保部之所以拒批，就是考虑到当地水资源不能承受煤化工之重。

当前，经济发展越来越面临资源环境约束趋紧、生态压力不断加大的严峻挑战，这就要求在规划、推动地区发展时，首先要尊重自然规律、优先保护生态环境。习近平总书记在推动长江经济带发展座谈会上强调，要走生态优先、绿色发展之路。这为我们指明了方向，

不仅适用于长江经济带，也适用于当前和今后全国范围内的发展建设。

在一些生态环境脆弱的地区，发展和保护往往存在尖锐矛盾。有的地方政府在规划、决策时，为了追求经济增长，忽视了因此要为长期生态环境所付出的代价。生态环境所遭受的破坏是隐性、长期的，潜在的风险要在很长时间以后才会暴露。日积月累，生态环境恶化造成的损失是难以估量的。

与其以后“亡羊补牢”、追悔莫及，不如防患于未然，把住环评这个重要关口，将“生态优先”原则落到实处，坚决不让可能对生态环境造成重大影响的项目有可乘之机。



程 硕作(新华社发)

逃避监管

网络订餐给人们生活带来了极大便利，只需动动指头，美食就会送上门来。然而，伴随新技术出现的往往还有新问题，最突出的就是线上线下两张皮，食品加工方不直接面对顾客，监管又很难直接对准食品加工方，给食品加工方以次充好预留了很大空间，甚至让一些黑作坊也混迹其中，通过制作假营业执照、假厨房照片，勾结网络订餐平台审核人员将自己轻易在线上“洗白”。

对此，相关监管方式也应与时俱进，不给“黑作坊”以可乘之机。（时锋）

“少开证明”重在落实到位

奚旭初

公安部等12部门近日下发通知：今后凡再出现擅自要求群众开具不合理证明导致群众办事难的，要及时追究责任。

长期以来，开证明都是老百姓的头痛事。且不说手续繁琐，耗时费力，甚至有的证明如同“奇葩”，几乎像证明先有鸡还是先有蛋一样。吃够了开证明之苦，现在盼来12部门协同推进简政放权、联手出台简证新政，老百姓自然如释重负，拍手称赞。

公共服务涉及各个不同的部门，新政的亮点，不仅明确了简证原则即按照于法有据和“谁主管、谁负责”的原则，对各自提供公共服务的事项和办事环节进行梳理，对自行设定的没有法律法规依据的证明一律废止，而且要求对

应该保留的证明要明确“由谁开”“怎么开”、哪个部门受理哪些“证明”，让群众“一步到位”。这样的规定，在思路上堵疏结合，措施衔接，没有盲区，不留死角，有利于把改革措施落实到位，可以避免出现部门间工作不协调、服务和管理空当等问题。

简证新政不仅惠及群众，对公共服务部门而言也是利好，可以提高行政效率，节省财政开支，改进工作作风，可谓一举数得。一分部署、九分落实。政策落实有多快，是办事机构的人决定的。人“跑得快”，政策落实就快；而如果有人“跑得慢”，落实自然也慢。落实好政策，重在打通“最后一公里”，真正把好事办好、实事办实，给群众带来实实在在的获得感。

国产手机凭啥越卖越贵

许红洲

随着华为、小米、金立等新机型的陆续推出，细心的消费者会发现，主流国产智能手机的价格区间正在悄然上扬。之前占据市场半壁江山的“千元机”越来越少，“惊爆价”也不再是手机厂商市场宣传的着力点。无论是主攻中高端市场、原本价位区间就比较高的华为、vivo，还是过去主打性价比、走亲民路线的小米，都选择了更好也更贵的新品策略。最明显的例子是小米，之前红米系列产品售价为499元到899元，是市场上最受欢迎的千元机；7月底推出的红米Pro，共有3个版本，定价上涨至1499元到1999元。

来自市场调查机构的数据印证了这一点。数据显示，2016年上半年，中国智能手机销量达到2.2亿部，同比上涨20%；手机零售均价为1503元（不包含iPhone），而去年同期是1389元。其中，2500元至3000元价位段销量上涨111%，3000元至4000元价位段上涨70%。可以看出，2500元以上价位的中高端市场增长率，远远高于低端市场。那么，在手机市场竞争近乎惨烈的情况下，国产手机凭啥能越卖越贵呢？

首先，这是国产手机厂商竞争策略

所致。很长一段时间，三星和苹果占据了整个智能手机行业利润的99%，这也意味着绝大部分国产手机厂商都在“赔本赚吆喝”。虽然以超低价格抢得了一定的市场份额，却也在疯狂压榨利润率和市场发展后劲。随着华为、vivo的出货量和全球市场份额提升明显，国产手机厂商均开始积极调整产品策略，逐步加大中高端产品线的比重。以华为为例，随着Mate8、P9等旗舰产品的热销，其智能手机在500美元至600美元的高端市场份额，较2015年6月增长超过10个百分点。

其次，这是国产手机厂商技术实力所致。突破中高端市场，不是简单的提价就能实现的，背后要有强大的研发做支撑。国家知识产权局公布的“2015年中国知识产权发展状况”显示，在2015年企业发明专利申请受理量排名前10位中，手机企业独占6席；排名前4的中兴、OPPO、华为、小米，申请专利数量分别为3516件、3338件、3216件、3183件。华为的自有芯片、自有操作系统、双摄像头，OPPO的快速充电功能，vivo的拍照、顶级Hi-Fi方案等，都已经构建了一定的技术壁垒和特色卖点。

再者，这是整个手机市场环境变化所

致。前几年我国手机行业处于从功能机向智能机转换的变革风口，面对急剧放量的市场，大部分国产手机厂商采取了低价冲量的策略。但随着智能手机市场“人口红利”期的结束，手机行业的竞争焦点，从传统的拼硬件配置和性价比，转向比拼产品本身的用户体验。如今存量市场上的大部分用户，都不是第一次购买智能手机，对于产品和体验有着更高的期待。除了价格，用户更追求品质、工艺、前沿技术，甚至一个更高端的品牌形象，以彰显自己的品位。为此，国产手机厂商着力做好品牌、产品和渠道服务的差异化，不再单纯比拼价格。

统计数据显示，今年第二季度的中国智能手机市场，华为、OPPO、vivo三家已占据了44.1%的市场份额。随着中国智能手机厂商集中化程度的提高，在中高端市场对三星和苹果的市场份额会进一步造成挤压，在中低端市场则会加速洗牌“清场”。从这个角度来看，未来3至5年中国智能手机将充当全球最重要的产业角色，对核心技术和关键元器件的控制力会大幅加强，同时可能会诞生1至2家真正全球一流的消费电子品牌。

在手机市场竞争近乎惨烈的情况下，国产手机越卖越贵，这是国产手机厂商竞争策略所致，是国产手机厂商技术实力所致，同时也反映了整个手机市场环境的变化