

8 企业联盟 Cooperation

京东牵头成立“阳光诚信联盟”

“阳光诚信联盟”旨在通过互联网手段共同构筑反腐败、反欺诈、反假冒伪劣、打击信息安全犯罪的安全长城，共同提升联盟成员内部控制能力和员工的职业道德建设，共同打造诚信经营、放心消费的商业环境，引领中国商业文明的发展，打造阳光、透明的商业环境。

近日，由京东集团倡议，联合腾讯、百度、沃尔玛中国、宝洁、联想、美的、小米、美团点评、唯品会、李宁、永辉超市、佳沃鑫荣懋等知名企业以及中国人民大学刑事法律科学研究中心共同发起的“阳光诚信联盟”正式成立。

该联盟旨在通过互联网手段共同构筑反腐败、反欺诈、反假冒伪劣、打击信息安全犯罪的安全长城，共同提升联盟成员内部控制能力和员工的职业道德建设，共同打造诚信经营、放心消费的商业环境，引领中国商业文明的发展，打造阳光、透明的商业环境。

京东集团副总裁、监察部负责人江卫华表示，京东始终坚守“诚信经营”、“公平竞争”



的商业价值观，对腐败零容忍是创立之初就坚持的底线，并不断通过制度进行规范和落实。目前各企业在反腐败、反欺诈、反假冒伪劣、打击信息安全犯罪等方面普遍面临着难度大、手段少、力量薄弱的问题，唯有相互协作、携手拒腐、联合防范，共筑科技反腐反欺诈之长城才是更加行之有效的出路。

根据约定，“阳光诚信联盟”以“诚信经营”为使命，以开放的心态吸纳各行业成员共同推广廉洁自律、奉公守法的经营理念。联盟将建立信息共享机制，设立专属网站，实现联盟成员之间在反腐败等方面的信息互通，并向公众公开联盟工作成果。江卫华称，京东将建立失信员工的查询通道，其他联盟成员在

招录员工时可重点关注，并在法律法规允许的对内对涉案人员可采取拒不招录。联盟将以坚定的决心、坚决的举措打击腐败行为，这既是对失信员工的约束和惩戒，也是让员工在职场发展中获得阳光透明、公平竞争的机会。

联盟还将建立反腐败、反欺诈、打击假冒伪劣产品的交流平台，集联盟力量打击各种欺诈行为及黑色产业链，建立品牌保护合作机制，维护正常商业秩序。江卫华表示，“京东将定期把平台上查处的涉及制假售假的商家信息在联盟网站上进行公布，以利于其他联盟成员共同抵制。我们希望通过联盟的力量，加强跨平台联动，共同打击有组织有规模的

售假商家，杜绝售假商家在各种不同平台上的违法行为，让他们无处遁形。”

另外，联盟将建立信息安全共享机制，交流和共享信息安全调查经验，共同打击信息安全犯罪。同时，联盟还邀请到中国人民大学刑事法律科学研究中心作为特邀顾问单位，与联盟共同推动企业在犯罪预防、企业治理和法制建设方面的研究与交流，逐渐形成联盟监督/评估机制，设立联盟代表大会，负责监督/评估各联盟成员对联盟章程、自律公约的实施。

根据联盟章程，联盟代表大会设置常务理事委员会，理事会成员为此次参会的14家企业和机构。常务理事委员会内设联盟轮值主席单位，每年由发起人单位轮流担任联盟轮值主席单位，任期一年。今年由京东担任联盟轮值主席单位。据悉，24日上午，京东已组织联盟成员召开了第一次闭门会议，理事会一致通过每半年举行一次“全国反腐败峰会”，共同推进反腐工作建设，并邀请相关领域专家解析，聚焦反腐，共同探讨在实操中如何预防腐败、打击腐败。

近期，京东、百度等联盟成员出台的一系列反腐举措受到外界的高度关注。2016年10月，京东发布了一则《反腐内部公告》，实名公布了10起内部腐败案件，随后又出台了《京东集团举报人保护和奖励制度》，并宣布设立每年高达1000万的反腐奖励专项基金，对于举报违规行为并查实的举报人或举报单位进行高额奖励。2016年，百度曾开展过一次大规模反腐，并在内部发布了《严重违纪案件通报》，对20起严重违纪案件进行全员通报。

(张春元)

千家企业联手突围，沃特玛联盟破题电动车推广

经过三年的发展，中国沃特玛新能源汽车产业创新联盟（以下简称“沃特玛创新联盟”）已经成长为一个庞大的企业联盟。记者前往沃特玛位于深圳坪山的总部，发现沃特玛创新联盟已经在沃特玛深圳总部兴建了办公楼，未来将近1000家联盟成员将分别派驻1-2名办公人员进驻，作为联盟总部日常事务的联络人和对接人。

而随着成员增加，沃特玛创新联盟业务也在不断变化。今年2月15日，沃特玛创新联盟与中通客车控股股份有限公司（以下简称“中通客车”）签署战略合作协议，双方将在电池系统、三电系统以及整车设计等方面进行合作，共同打造纯电动客车、纯电动轻卡物流车、纯电动微面物流车等新能源汽车产品。同时，双方预计在2017年共同向市场推广销售23000辆新能源汽车。

与整车厂合作是沃特玛创新联盟的基础业务。整合核心零部件企业联手车企制造商，投入新能源客车销售运营，迄今已经在全国多个城市销售运营了近20000辆新能源客车。具体的运营模式是，沃特玛创新联盟设计一套电动车方案，而整车企业提供相应的车身技术。沃特玛创新联盟负责销售以及售后服务。

这是沃特玛的“传统商业模式”。不过近日，沃特玛创新联盟副理事长钟孟光向记者表示，沃特玛创新联盟已经从单纯的联手推广向一个以新能源汽车为核心产业生态方向转变。从去年开始，通过联盟模式运作以及受益于电池市场的火爆，作为联盟核心的沃特玛实现了业绩全面飙升，其升级也在快速推进。

记者对比发现，在一年时间中，沃特玛全面更新了生产线，变更为全自动生产线。与此同时，还采购大量研发设备，扩建了研究院，在电池研发、生产上均实现了“鸟枪换炮”式的升级。此外，在临汾、渭南、荆州等地，新建了多个生产基地。而创新联盟的成员也已经超过1000家，其中上市公司超过70家，产值突破5000亿元。

通过吸纳会员单位，沃特玛创新联盟对产业链进行了整合，在业务上逐渐形成了闭环。2016年，沃特玛进行了新的业务模式探索。沃特玛开办了纯电动汽车租赁平台（沃创租车），提供包括分时租赁（货运）、物流班车、货物运输等服务。消费者可以租用纯电动汽车，然后在该平台选择业务“接洽”。

“我们的租赁平台是双向性质的，可以带动就业、活跃经济。”公司一位业务负责人告诉记者。比如在深圳地区，电动物流车的租赁业务在两个月内快速超过500个租赁点，已经有5000名注册司机入会，200多家物流企业在该平台进行业务委托。

除此之外，沃特玛创新联盟的业务已经扩展到了城市公共交通电动化、城市物流用车电动车、旅游交通电动化、公务用车电动化、城市建设、换电等专用车电动化，另外还建立了智能充电网络体系。“我们建立了司机网、需求网、充电网、支付网、物流网、监控网、车联网七大网络，构建了物流车业务生态圈。”上述负责人告诉记者。

2016年，沃特玛被上市公司坚瑞消防收购，后者在下半年更名为坚瑞沃能，缺乏核心主营业务的坚瑞沃能实际上成为沃特玛的上市壳资源。沃特玛资产注入之后，坚瑞沃能业绩大涨。其业绩预告显示，沃特玛2016全年收入约77亿元，净利润约8.5-9.5亿元。

在行业地位上，中国化学与物理电源行业协会发布的《2016年度中国动力电池锂离子电池20强企业名单》显示，沃特玛电池有限公司在三个核心指标上均名列前三甲——动力电池锂离子电池销售量、动力电池锂离子电池销售量、磷酸铁锂动力电池销售量。

目前，电动汽车在中国的推广依然面临着巨大的难题。国家信息中心副主任徐长明曾透露说，2015年33万辆新能源汽车销量中有8万是私家车，限购城市北京、上海、广州、深圳、天津、杭州六个城市占了8万的70%，而这些消费主要是出于没有牌照这一政策压力，而不是出于实用考虑。从新能源汽车销量的具体结构来看，新能源汽车消费目前仍完全靠政策拉动。

此外，由于充电、续航等问题，电动车使用便捷性依然是一个大难题。为此，中国计划在年内新增80万个充电桩，用来支持持续增长的新能源汽车（NEV）市场的发展，其中公共和非公共充电桩分别为10万和70万个；后者主要用于满足出租车、公共汽车和商业用车的充电需求。但对于在中国主要居住在公寓、并缺少车位的消费者来说，充电依然是难以彻底解决的障碍。

(郭有信)



(中新网)

两岸人士：桂台深化产业合作 促两岸共享“一带一路”机遇

“广西可以充当纽带角色，深化桂台产业合作，促进两岸共享‘一带一路’建设机遇。”日前，在广西南宁举行的“一带一路”与桂台合作研讨会上，广西社会科学院院长李海荣说，深化产业合作是大陆与台湾共享“一带一路”建设机遇的重要基础和媒介。

长期以来，东南亚是我国台湾的重要经济贸易合作伙伴。广西正积极打造面向东盟的国际大通道、中国西南中南地区开放发展新的战略支点和“一带一路”有机衔接的重要门户，其独特区位优势、资源条件和生态环境，在促进两岸产业合作方面具有得天独厚的优势。

台湾海峡交流基金会前秘书长邱进益认为，广西是通向东南亚的重要窗口，通过深化桂台产业合作，把合作空间拓展至东南亚及“一带一路”沿线国家和地区具有广阔前景。中国社会科学院台湾研究所副所长张冠华认为，“一带一路”建设将为台湾企业提供巨大的市场商机，贸易投资便利与制度保障，有利于其立足两岸开展国际布局。“广西是两岸经济交流与合作的重要区域，应该成为两岸产业合作与‘一带一路’建设结合的重要支点与门户”。

“广西在推进桂台经贸合作方面做了大量工作，台湾已经成为广西重要的贸易伙伴。”广西壮族自洽区商务厅港澳处处长张思奇介绍，近年来广西与台湾的交流合作成效显著，台资企业在广西14个地市均有投资，涉及制造业、房地产、旅游、农林牧渔等多个行业。

迄今广西已连续举办12届桂台经贸文化合作论坛，连续8年赴台举办经贸交流活动，并在南宁成功举办2届台湾名品博览会，累计签约金额超过1亿美元。

与此同时，桂台两地经贸合作发展迅速。自治区商务厅的数据显示，2016年，桂台贸易总额13.87亿美元，同比增长2.1%。截至2016年，台湾在广西累计投资项目1297个，占广西外商投资项目的11.83%。

广西壮族自治区台湾事务办公室主任李东兴表示，桂台加强产业合作，推进一批台字号园区（平台）建设，通过台商吸引台商、介绍台商、引入台商，形成产业集聚效应，将发挥桂台产业合作的优势，共同开拓东盟市场。

(朱丽莉 赵刚)

中关村大数据产业联盟 东北分盟在沈阳成立

2月9日，中关村大数据产业联盟（以下简称联盟）与东北地区领先的大数据云计算企业东网科技有限公司合作建设的中关村大数据产业联盟东北分盟，在沈阳成立。

据了解，东北分盟将依托东网科技有限公司强大的数据服务能力和通信信息技术基础设施资源，发挥联盟的智库作用和影响力，促进东北地区大数据产业快速聚集，加速辽宁乃至东北企业与国内外先进领域充分融合。中关村大数据联盟秘书长赵国栋表示，东北分盟是中关村大数据产业联盟的重要分支机构，联盟将借此根植东北地区，为区域发展提供整体咨询服务，为云计算、大数据、智慧城市等产业提供发展策略及实施规划，推动京沈两地大数据+产业应用示范合作。

(辽宁日报)

中泰校企联盟成立 为中企培养当地人才

中国高校联盟与泰中人才交流协会、泰国中国企业总商会以及泰中记者协会11日在曼谷签署合作备忘录，正式成立中泰校企联盟。该联盟是首个由中泰两国学校及企业联手搭建的跨国人才培养平台，将通过探索中泰两国人才培养机制，凝聚产业界和教育界的共识和合力，为满足驻泰中资企业不同行业的人才需求提供保障。

泰中人才交流协会负责人谢华博士告诉记者，泰国是中国高校第三大留学生生源国，目前在中国学习的泰国留学生有两万人左右，且这个数字呈不断增长之势。为解决相当一部分归泰留学生所学专业知识与企业现实需求不相匹配的问题，响应教育部提出的“教育促进民心相通、为‘一带一路’提供人才支撑、实现共同发展”教育愿

景，中泰校企联盟将通过整合校企及校际合作资源，培养各企业所需的、具有在华留学经历的“知华友华”泰籍人才，并把中国的发展红利及就业机会带到泰国。

当日，中国高校联盟泰国办事处也在曼谷宣布成立，办事处将为泰国留学生留学中国提供全方位服务，大力推进中泰教育交流与合作。

(马勇)

美团点评携手美妆 SaaS 服务商 共建美妆业新生态

2月24日，美团点评“美妆行业策略发布会暨战略合作签约仪式”在沪举行。美团点评丽人事业部与两家国内美妆行业 SaaS 服务商礼派和上海秉坤签署战略合作协议。根据协议，双方将在基于内容的频道运营、基于大数据的场景营销、基于效果的品品牌营销等方面展开深度合作。这意味着，美团点评丽人事业部继美发、美容、美甲等已有品类外，正式拓展至美妆品类。

据了解，随着近年来消费升级，中国美妆市场也在加速扩张。截至2016年，美妆市场规模达到4000亿，整体以20%的速度环比增长，线上渠道增长率则高达30%。虽然美妆市场潜力巨大，但仍存在着实体店成本高企、客源不足、运营效率低、用户到店积极性不高、消费体验差等难题。

作为中国最大的生活服务电商平台，对于美妆零售行业来说，美团点评有着显著的用户流量和用户优势——美团点评丽人事业部

拥有1.5亿以上访问用户，2200万以上年购买用户，330万余条用户评价。此次与美团点评合作后，有礼派、秉坤将借助美团点评的用户和流量优势，以及基于地址位置的店铺推荐，帮助美妆商户更好的从线上引流。并且，美团点评致力于建设开放平台，赋能商户，深耕行业。通过此次合作，美团点评还将为美妆商户提供线上平台管理和店铺运营管理等系统工具，帮助商户进一步提升营销和运营效率，助力美妆商户进行“互联网+”转型。

有礼派、秉坤均为国内美妆行业互联网服务商，通过软件、硬件、运维等一体化服务，帮助美妆零售打通线上线下，实现数据化管理，两者的合作品牌已超过100多家，包括欧莱雅、佰草集等知名品牌，合作门店超过20000家，覆盖30余个省市。通过与有礼派、秉坤的合作，美团点评也将以低成本、高速度、广覆盖的拓展至全国化妆品门店，

丰富美妆频道的店铺数量及服务内容，为用户提供更多的消费场景和服务。

美团点评丽人事业部总经理张晶表示，美团点评的公司使命是让大家吃得更好，活得更好。此次通过与有礼派、秉坤的合作，美团点评丽人事业部拓展到全国的美妆门店，希望为寻找美丽的用户带来更多的消费场景和更美好的体验；同时，将发挥自身优势，以开放的态度、创新的意识，从运营、营销等多个维度不断为美妆行业“赋能”，构建平台、用户、商户、中间商、品牌商共赢的美妆行业新生态，共同推动美业的互联网转型升级。

据了解，美团点评丽人事业部成立于2015年7月，涵盖包括美发、美容、美甲等13个美业细分品类，目前已覆盖全国2000多个城市，180万家美业商户信息，付费合作商户超过35万家。

(中新网)

摩拜牵手腾讯微信 扫一扫即可骑走摩拜单车

2月23日，全球最大的智能共享单车平台摩拜单车与腾讯微信联合宣布，今后用户通过微信“扫一扫”扫描摩拜单车车身上的二维码，将可以直接进入摩拜单车微信小程序，扫码开锁即可轻松开启摩拜之旅。

这项技术是由摩拜单车和腾讯微信团队共同协作开发完成。通过技术打通，微信用户可直接通过微信的“扫一扫”功能，扫描摩拜单车上的二维码，进入摩拜小程序页面，绑定已有的摩拜帐号登录，即可轻松解锁身边的摩拜单车。

尚无摩拜帐号的新用户同样可以直接通过微信扫码，在摩拜小程序内实现快速注册，方便快捷地使用摩拜骑行。而且，通过微信与摩拜的技术打通，使跨平台扫码无缝对接，完全无需更换各个城市中大量摩拜单车上的原有二维码。

微信团队表示，这是小程序的一项新的能力，待后续打磨优化后，会正式对外开放。小程序上线后，大家可以更方便地通过扫描线下二维码进入小程序，满足生活中的实际需求。摩拜单车小程序是一个很典型的连接线上用户和线下单车的工具，但其投放于线下的车身上的二维码本身难以更换，微信希望通过这一新能力，帮助更多的小程序开发者更好地为用户提供服务。

摩拜单车产品总监杨毓杰表示：“摩拜单车率先尝试微信小程序的新能力，意味着微信超过8亿的月活跃用户都有机会体验



和使用摩拜单车的服务，微信扫码即可，无需跳转，这种无缝体验树立了智能共享单车行业所达到的最高标准。与微信的对接将有助于摩拜吸引更多新用户快速体验并转化为摩拜注册用户，也进一步体现了摩拜着力打造“智能”共享单车和“智能锁”所带来的长期优势和放大效益。”

腾讯作为战略投资者早在2016年10月参投摩拜单车C+轮融资，并领投2017年1月初摩拜的D轮融资，此后双方保持着友好的合作关系。摩拜单车小程序是在微信正式发布小程序当日便同步上线的首批小程序之一，并且第一天就获得了数以百万的访问量，受到了用户们的关注和认可。此次微信与摩拜单车共同探索新能力，希望给用户提供更多一种选择，让体验变得更好。

作为行业领导者，到目前为止摩拜单车

周活跃用户已近600万，远超其余玩家。据科技互联网行业权威的第三方数据调研机构艾瑞咨询发布的共享单车分析报告中显示：仅从App端监测到的数据来看，摩拜的周活跃数、日均使用时间都呈持续强劲上升趋势，绝对领先优势无可动摇。此次合作是一种全新的尝试，为新用户快速体验摩拜单车提供更多种途径。

摩拜单车于2015年1月成立，2016年4月22日“地球日”当天在上海正式推出智能共享单车服务，致力于为用户提供最好最简洁的体验和最可靠的短途出行方式。未来，摩拜单车作为智能共享单车的行业领导者将持续发挥技术上的领先优势，不断探索和开发创新技术和创新模式，与多方战略合作伙伴共同打造用户体验方面的行业标杆。

(中新网)