

8 企业联盟 Cooperation

从浴血奋战到握手言欢 “大美”联姻尘埃落定

大众点评网与美团网的联姻故事终于尘埃落定。有了优酷土豆、滴滴快的等公司的前车之鉴，大众点评与美团再次上演“相杀到相爱”戏码似乎并不令人意外。而双方合作的背后，红杉资本无疑是最重要的“媒人”。

■ 史燕君 荀道娟

俗话说，“商场如战场，没有永远的朋友，也没有永远的敌人”，俗话说，“打倒竞争对手最好的办法就是联合他”。

俗语虽俗，但事实证明，其正确性的确高。这不，国庆小长假刚过，生活服务领域的两大竞争对手——美团和大众点评就宣布合并了。

10月8日，美团和大众点评宣布正式达成战略合作，并且双方已成立一家新公司。“这是中国互联网历史性的战略合作，新公司将成为中国O2O领域的领先平台。”双方将之称为从浴血奋战到握手言欢，并希望共创未来。

尘埃落定

10月7日晚间，有媒体得到确切消息：大众点评与美团最快会在8日合并，合并后的新公司将占据中国团购领域80%的市场份额，同时成为中国最大O2O平台，新公司估值也达到170亿美元。

该消息称，美团和大众点评将对等合并，两家公司5:5换股，且投资人也有不同的换股比例。合并之后，两家公司在新公司的董事会将占据同等席位。

在业务方面，二者将独立运营，高频内部竞争。新公司将定位于连接人与服务。两者业务重合部分主要集中在部分高频到店



业务，合并后，这部分业务将保持独立运营，进行内部良性竞争，以避免人才流失和总体份额下降。双方业务团队将保持目前的架构和职责不变，继续按原定战略目标快速发展，增强产品创新、客户体验改进和新业务创新能力。

最终，10月8日中午，这场有关合并的猜测终于落下帷幕。美团和大众点评联合发布声明，正式宣布达成战略合作。这是继优酷土豆、滴滴快的，58赶集之后又一例互联网同质性企业合并案件。

声明表示，新公司将实施联席CEO制度，大众点评CEO王兴和美团CEO张涛同时担任联席CEO和联席董事长。两家公司在人员架构上保持不变，并将保留各自的品牌和业务独立运营，包括以团购和闪惠为主体的高频到店业务，同时将加强优势互补，强强联手，推动行业升级。

资本驱动

资料显示，2003年4月，大众点评网成立于上海，是中国领先的本地生活信息及交

易平台，也是全球最早建立的独立第三方消费点评网站。而美团网则成立于2010年3月，是为数不多的团购网站百团大战幸存者之一。

二者相比，美团重交易，收入来自扣点，而大众点评倾向导流，以广告模式为主。虽然美团和大众点评尽可能地走差异化路线，但涉足的本地生活服务领域基本一致，且两者都处于跑马烧钱的阶段。为了获取更大的市场份额，双方在酒店、电影、婚庆等领域的竞争日益白热化，甚至出现一线员工武斗等恶性竞争事件。

“双方业务模式相近，目标市场相同，同时又是细分领域排名前两位的企业，合并之后对市场形成一定程度的垄断，同时也能避免相互之间的恶性竞争。”IT行业资深分析师唐欣告诉记者。

在唐欣看来，资本的力量是美团和大众点评合并的主要驱动力。“资本市场趋冷，对双方来说，进一步融资都存在较大困难。合并之后可以削减成本，降低烧钱速度。”唐欣分析，红杉资本作为双方的共同的大股东，在合并中起了重要作用。合并后的新公司也

能确保红杉资本的前期投入不至于因为“内耗”而过快消耗掉。

中国电子商务研究中心高级分析师莫岱青认为，近年来无论是美团还是大众点评都经历了数次融资，但是依然存在亏损，特别是美团，常年处于亏损状态，加上全线作战，单独出线的希望越来越渺茫。在烧钱黑洞巨大、难见盈利曙光的情况下，投资者会失去耐性，因而彼此妥协选择合作突围。

“同时，合并为或为上市带来转机。”莫岱青说，两家公司的创始人都有上市情结，在单独上市不成的情况下，合并不失为一种方法。

效果几何

美团和大众点评合并后，业内对其成立的新公司估值说法不一，分别有150亿元和170亿元之说。10月7日，美团总裁杨俊表示：合并前估值是70亿+40亿=110亿美元，合并后变成寡头可以提高估值，160亿至170亿美元也不为过，然后再融资20亿至30亿美元就完美了。

亿欧网创始人黄渊普直言不讳：“美团和大众点评的合并，成为万亿O2O市场下的新巨头，将真正有望打破中国互联网行业长期的BAT三巨头格局。”

“就目前市场格局来讲，‘美大’合并确实能够产生生活服务市场当中名副其实的巨无霸。对于品类的扩展、商户的教育及改造都能具备更强的话语权。”易观智库分析师孙梦子表示，“美大”的合并在企业本身也能够产生更多的利好效应，减少在竞争当中不必要的资源浪费。同时也能够整合双方的优势资源，产生叠加效应。

“对公司来说，最直接的好处就是能避免二者的直接竞争，延缓烧钱。”中投顾问研究总监郭凡礼认为，二者的合并会进一步加剧O2O行业的竞争，加速行业整合，行业内将会上演新一轮的厮杀。



双方领导出席签约仪式并合影留念。

另一方面，依托上汽车享家前期运营经验的积累，双方将加速推进网点建设以及上汽-中石油联名卡在全国范围内的推广。与此同时，站在“互联网+”的风口之上，双方也将在大数据、互联网汽车及新能源汽车、第

“丝绸之路医疗旅游联盟”成立

从新疆维吾尔自治区旅游局获悉，“丝绸之路医疗旅游联盟”已经成立，将着力整合丝绸之路沿线各国现有医疗旅游资源，发展新疆医疗旅游新业态。

新疆维吾尔自治区旅游局养生医疗旅游涉外业务代表连彦伟介绍，目前已有中国、俄罗斯、吉尔吉斯斯坦、乌兹别克斯坦等国家50余家旅游企业、医疗机构响应“丝绸之路医疗旅游联盟”的倡议，其中俄罗斯托木斯克旅行社等5家国外旅行社已着手组团运作。

连彦伟介绍，联盟由国际知名医院、国际医疗商业保险公司、国家旅游局、医疗旅游研究所等相关产业战略合作伙伴和成员机构组成，以提供高质量医疗旅游产品为目标，打造丝绸之路经济带沿线国家最大的国际医疗旅游、国际跨境医疗服务B2G/B2B贸易平台，产业项目区域将覆盖中亚、欧洲南部、西亚、中东地区。

近年来，地缘相近、气候相同、语言相通的新疆成为中亚国家患者“就医游”的首选地。新疆维吾尔自治区旅游局数据显示，中亚国家每年赴新疆的8万余游客中，医疗旅游约占5%，以老人和小孩为主。

“新疆医疗水平和硬件设施领先中亚地区，开展医疗旅游的条件得天独厚。我们希望通过建立标准化医疗平台，培养多种医疗旅游产品，吸引更多周边地区的人到新疆医疗旅游。”新疆维吾尔自治区旅游局党组书记李冀东说。

2013年底，新疆旅行社协会就与新疆医科大学第一附属医院签订合作协议，共同开发新疆旅游医疗资源。此后，新疆旅游局与周边国家旅游部门积极沟通，发起多次医疗旅游团考察、踩线等活动，使医疗旅游逐渐成为新疆最具活力的旅游新业态之一。

(马锴)

上汽联姻中石油,共建创新汽车生态圈

■ 路阳

2015年10月9日，上海汽车集团股份有限公司(以下简称“上汽”)与中国石油天然气股份有限公司(以下简称“中石油”)于北京签署战略合作协议。双方依托前期良好的业务合作基础以及在各自领域内丰富的经验与资源,进一步提升战略合作水平。上汽集团董事长、党委书记陈虹,总裁陈志鑫,副总裁张海亮、蓝青松,中石油董事长、党组书记王宜林,副总经理、党组成员喻宝才等双方领导出席签约仪式。

2010年至2014年,是中国汽车产销飞速增长的五年,汽车保有量的攀升和车主需求的多样化滋生出万亿规模的汽车后市场,而“互联网+”的风潮更是将这一片新蓝海吹得风起云涌。秉持着“倾力打造富有创新精神的

世界著名汽车公司,引领未来汽车生活”的企业新愿景,上汽集团在从传统制造企业向提供产品和服务的综合供应商转变升级过程中动作频频;中石油近年也积极拥抱产业变革,不断加强与上下游产业链的业务互动,实践能源产业创新。作为国内举足轻重的两大“巨无霸”企业,上汽与中石油早在今年年初就有了强强联手,开启了汽车后市场的“第一次亲密接触”。

今年1月8日,由上汽打造的全生命周期O2O汽车电商平台——车享,与中石油销售公司签订合作框架协议。依托车享在汽车售后维修、美容等领域的丰富经验和优质资源以及中石油的自营加油站网络,双方在布局汽车后市场的这盘大棋中频频落下重子。7月,上汽大通携手中石油共同打造“新旅程 心享受”的全新用车生活体验,为

用户提供专属房车车辆和一路的加油及补给支持,体验不一样的自驾感受。8月,车享启动“叭叭节”品牌营销活动,打造“一个车享就够了”的服务体验,并以此为契机广泛招募种子用户,推出上汽-中石油联名加油卡,试点集汽车加油、保养、维修等多种功能于一体的新型服务业态。9月20日,上汽隆重推出“全生命周期”连锁实体服务品牌—车享家,计划5年内在全国范围内,实现社区化高密度覆盖,为车享平台提供强有力的线下服务能力,同时依托中石油自营加油站网络,迅速提升网络覆盖,真正为车主提供“触手可及、一步之遥”的一站式后市场服务。

基于良好的合作基础,上汽与中石油的这次的合作升级,一方面将深化此前在新车销售、油品、车辅产品等方面的产品合作;

浙江省诚信经营承诺单位展示

专栏主持人:魏东 电话 13858158920

浙江新宇教育后勤管理有限公司 公司成立于2005年4月,现为中国教育后勤管理协会常务理事、浙江省教育后勤协会中小学后勤管理分会常务理事。公司依托浙大新宇集团最具历史、也最富竞争优势的教育后勤产业,先后托管了省内30余所学校的后勤服务,服务师生达60000余人。 公司秉承浙江大学“求是创新”的优良校风,以“专业”为核心理念,凭借“专业化经营、科学化管理、标准化操作”的运作模式,以“五常法”、“透明厨房、阳光餐厅”为管理切入点,以全面开拓社会化餐饮为新的发展契机,不断谱写后勤综合服务的新篇章。	杭州开美物业管理有限公司 公司的前身是成立于2001年的国有企业——杭州余杭经济开发区物业管理服务中心,2008年4月开发区进行管养分离的机构改革,开发区物管中心进行了资产评估和转让,在此基础上成立了杭州开美物业管理有限公司,由此迈出了余杭经济开发区环卫作业市场化的第一步。开美物业业目前注册资金600万元,是一家集道路清扫、垃圾清运、物业管理、绿化养护等多项经营能力的国家三级物业管理企业。	磐安县金辉中药材专业合作社 磐安县金辉中药材专业合作社成立于2013年9月15日,产品主要是“浙八味”里面的“磐五味”,即浙贝母,元胡,白术,芍药,玄参。主要经营组织收购、销售成员种植的中药材;同时引进新技术、新品种,开展与中药材种植技术相关的技术培训、公司注册资金100万元。公司坚持诚信、互利,为客户提供最好的服务和最实惠的价格。热诚欢迎各界朋友前来参观、洽谈业务。	温州国恩科技信息咨询有限公司 公司坐落浙江省温州市龙湾区万达广场5号,是浙江省重点科技中介服务机构、温州市第二批市级重点科技中介服务机构温州市科技成果鉴定制定单位。公司开发了面向中小企业技术转移科技服务平台并获得国家创新基金立项支持。本着为中小企业搭建创新服务平台的宗旨,强化科技服务理念,创新科技服务体制,全心全意为企业提供科技信息咨询、科技政策咨询科技项目申报及过程管理咨询知识产权咨询、科技成果技术转移等咨询服务。	杭州醉窑里餐饮管理有限公司 醉窑里钱江源生态鱼庄是江山祝家庄餐饮跨地区发展的旗舰店,为杭州衢州商会会员单位,坐落于杭州市江干区天城路64号,毗邻亚洲最大火车站——杭州东站西广场。 本餐厅是一家经营绿色生态野生鱼,高山时蔬为主打的餐厅,店内汇集了浙江西部边远地区、钱塘江源头、江山、等地山溪、水库、田间众多无污染绿色生态食材,库中鱼虾都由其自然生长,具有肉白质嫩、汤浓味鲜无泥腥味的特质,是当今难得的无公害绿色生态有机农产品。
浙江华侨基金 浙江华侨产业发展基金(简称“华侨基金”),是中国领先的政府跟投型基金,由剑桥和耶鲁等海归精英联合创办。华侨基金响应“浙商回归”口号,带领海外华侨、海内侨眷回国参与家乡建设,跟投地方政府产业引导基金,积极投资实体经济,推动产业转型升级,专注于投资国企、央企和地方政府类优质项目。 华侨基金总部位于杭州市市民中心B座——华侨国际·金融发展中心,由华侨基金以打造“垂直华尔街”为目标,融通金融生态链,致力于成为浙江首家集财富管理和互联网金融为一体的“互联网金融+”众创空间。	杭州旭旺餐饮管理有限公司 杭州旭旺餐饮管理有限公司是一家经验丰富、敢于创新,专业从事食堂托管、食堂承包、快餐配送、厨房设计及物流配送为一体的企业。 公司以人为本,员工至上的管理理念,以做为企业省心,让员工放心的信得过企业为宗旨,并坚守卫生是企业的命脉。长期以来,公司坚持服务第一,不断追求完美,有着深厚的工作经验,并深谙萧山菜精髓,精通各大菜系,欢迎有识之士与前往洽谈合作。	临安市水滨装饰工程设计服务部 临安市水滨装饰是一家集装饰设计,工程建设,材料供应,小区搬运,家政服务,装修贷款为一体的装饰公司。 企业本着以诚信为本,以质量和服务为生存,以绿色和谐为宗旨,作为公司发展的根本理念。“以客户利益高于一切,急客户之所急,想客户之所想”,不断提高业务、管理水平,使施工工业化、工艺标准化、设备现代化、管理规范。力争做到设计一流,预算透明、材料优质、施工精细、饰后无忧,追求装潢的高性价比,为客户提供物超所值的服务。	杭州余杭华权口腔门诊部 杭州余杭华权口腔门诊部坐落浙江省杭州市余杭镇山西园路246号。门诊采用先进的口腔设备,高级进口材料,引进意大利数码全景牙片机,及日本、美国先进医疗器械,所有器械均经严格消毒灭菌。门诊部环境优雅,使患者在安全轻松、舒适的氛围中候诊,并接受治疗。门诊部开展了为患者提供高质量的牙科服务,治疗龋齿及牙周病,补牙,拔牙,镶牙,种植牙,牙列不齐正畸,各类烤瓷牙,精密附着体,活动义齿及全口义齿。牙齿冷光美白等业务,并获得了余杭区卫生局批准资格认证。	开化天达装饰工程有限公司 开化天达装饰工程有限公司主营室内装饰工程业务承包,价格合理,质量可靠,服务态度好。公司秉承“以诚信为本,以技术为核心,以服务为宗旨”的企业理念,竭力用优良质量,以效益为中心,以质量为主题,以管理为主线,靠质量求生存,靠服务闯市场”的宗旨为客户提供服务。为了进一步拓展市场,公司恪守“诚信、求实、开拓、创新”的企业精神,力争为新老客户提供更优质的服务。欢迎新老客户来电洽谈业务。