

8 企业联盟 Cooperation

今年互联网界的喜事儿尤其多，仅刚刚过去的十月就有美团和大众点评、携程网与百度控股的去哪儿网两对昔日对手“喜结连理”，从势不两立到情投意合，又一次充分印证了在商业里没有永远的朋友也没有永远的敌人。

互联网企业纷纷“联姻” 多方压力驱使抱团取暖

■ 李小娟 杨琳

今年互联网界的喜事儿尤其多，仅刚刚过去的十月就有美团和大众点评、携程网与百度控股的去哪儿网两对昔日对手“喜结连理”，从势不两立到情投意合，又一次充分印证了在商业里没有永远的朋友也没有永远的敌人，而这背后真正的推手到底是什么？合并之后的路又是否会一马平川？此外行业内两巨头之间竞争格局的改变，又会为消费者带来怎样的影响？

互联网小巨头纷纷“联姻”

10月26日，携程宣布与百度达成一项股权置换交易，交易完成后，百度将拥有携程普通股可代表约25%的携程总投票权，携程将拥有约45%的去哪儿总投票权，该项交易意味着携程与去哪儿正式“联姻”。然而许多网友表示对双方的结合并不惊讶，因为在今年合并似乎已经成为互联网企业的主旋律，从情人节滴滴与快的的结合，到4月份58同城与赶集网的牵手，再到10月份美团与大众点评的抱团、携程与去哪儿的联姻都预示着互联网行业正在从你死我活的“战国时代”向合纵连横的“帝国时代”迈进。不少专家指出，合并潮的出现意味着竞争太过激烈使得竞争双方的损耗都很大，烧钱已经不再是一个很好的模式，这些互联网小巨头靠烧钱跑马圈地的竞争已经告一段落，互联网企业正式进入深度整合时代。而在此前据悉快的CEO吕传伟的内部邮件中就曾指出“恶性的大规模、持续烧钱的竞争不可持续”；赶集网创始人杨浩涌也曾公开提到合并理由：“双方打下去消耗太大，利润全被打没了。”

多方压力驱使抱团取暖

“互联网小巨头之所以最终纷纷走向合并，其实有着来自多方面的推动作用，包括资本、用户、新的创业公司崛起等多方夹击的压力。”中国电子商务协会高级专家庄帅在接受记者采访时表示。庄帅表示，这些互联网小巨头在市场拓



展过程中发现盈利并不如预期中的那样好，与此同时双方的产品与业务同质化又比较严重，收益的压力非常巨大。而在双方贴身肉搏之时，又不断有新的竞争压力涌入，以滴滴和快的为例，在合并之前双方在出行业务上竞争激烈，据悉仅在去年的大战中，滴滴和快的就“烧掉”24亿元人民币，然而在二者真金白银疯狂补贴却并未分出伯仲之际，国际巨头Uber又来搅局，此外还有AA租车、易到用车、神州专车以及不少专注于拼车、巴士等领域的创业公司意欲从中分一杯羹。“与此同时，用户也为他们带来了推动作用，用户的时间是有限的，有数据显示移动用户约70%的时间被微信、QQ、游戏所占用，用户的活跃度逐渐向巨头靠拢，也给他们带来了压力。多方压力下，曾经的竞争对手走向抱团取暖就并不为奇了。”

此外也有业内人士指出，小巨头的合并一方面可以抱团取暖减少两败俱伤的局面，另一方面也有利于打造行业龙头企业，通过相互持股，增强实力，吸引更多丰厚的资本入场。以美团和大众点评为例，据《华尔街日报》报道，有知情人士指出这家合并后的新公司在新一轮融资结束后，估值可能达到200亿美元。

回归产品服务提升消费体验

互联网小巨头从相杀到相爱的转变，带

给不少消费者的切身感受是这些行业老大二合并后就不会再干赔本赚吆喝的傻事儿，红包与补贴也在不断减少，甚至有消费者对合并后的企业是否会占据垄断地位，从而获得绝对定价权表示担忧。

对此庄帅表示“这种担心完全没有必要，因为市场一直在变，行业内从来都不会缺乏竞争对手。”比如说美团与大众点评合并后，仍有百度糯米与之抗衡，据悉在美团与大众点评宣布合并后，百度副总裁、百度糯米总经理曾良先放言“随时准备继续迎战”，紧接着，糯米在官方微博表示要发10亿红包。而滴滴快的创始人、CEO程维也曾表示：“原以为滴滴快的之间的竞争就是总决赛了，合并之后就可以好好建设家园了，最后发现原来只是亚洲区的小组赛。”

因此从另外一个角度来讲，合并联合的道路会促使企业占有强大的市场份额，但并不意味着未来的路就会一马平川，行业内的竞争会一直存在，谁都不确定下一秒会发生什么，但提供更好更创新的产品与服务才是其核心的竞争力。

此外不少业内人士指出，此前大家仅靠烧钱大战这种比较无技术含量的方式来培育市场，从长远来看并不能促进行业朝着良性方向发展，不再一味地烧钱补贴反而能促使企业更多回归产品和服务本身，为消费者提供一个更加专业化的服务平台，为用户带来更好的体验。

2015 中希海洋合作年闭幕 取得近 30 项成果

■ 董冠洋

中国与南欧六国正致力于加速海洋全方位合作。11月7日，中国与南欧国家海洋合作论坛在厦门开幕，这是中国与南欧六国海洋当局首次就海洋主题举办论坛。本届论坛主题是“促进海洋合作，共筑蓝色梦想”。开幕式上，中国国家海洋局与希腊、意大利、西班牙、葡萄牙、塞浦路斯、马耳他的政府官员共同探讨了全方位海洋合作的新未来。 “南欧各国已经成为中国在欧盟内最值得信赖的好朋友和重要合作伙伴”，中国外交部部长助理钱洪山指出，中国愿同南欧各国加强在海洋、旅游、新能源、文化创意、绿色环保等多领域务实合作。 “希望南欧六国能够积极参与21世纪海上丝绸之路建设，这与南欧国家提出的环地中海蓝色经济合作圈有机相连”，中国国家海洋局局长王宏提出，中方希望与南欧国家建立稳定的海洋合作交流机制。 一年中，两国在多领域取得近30项合作成果，为中国与南欧及其他欧洲国家扩大海

洋合作起到了示范和引领作用。 王宏特别提出，南欧国家当前正在大力推进港口基础设施建设，开展临港临海产业园区规划，壮大海洋交通运输、海洋旅游、渔业和渔产品加工等传统产业，发展海洋新兴产业，“我们愿与大家共同分享这方面积累的经验，在海洋经济领域开展务实合作”。 曾经，海洋是不同民族间文化的纽带，今天的海洋更是国际贸易、航运、旅游、科研创新的集中地和主要载体。 “希腊以海为生，航运业发展同中国的贸易和航运密不可分。希腊港口是希中合作的重要一环和基础”，希腊海洋事务与岛屿政策部部长索佐里斯·兹里察斯表示，“港口政策是希腊政府决策中的优先事项，希腊致力于建成东地中海地区航运枢纽，以及进入欧盟的门户，我们对中国“一带一路”倡议有着极大兴趣，并关注着实施进展，我们也希望开展在造船业的合作，技术发展对于建造安全、高质量、大型船舶至关重要”。 “意大利同中国联系密切，意大利在中国与欧洲的交流中扮演了重要角色。”意大利环境与领土、海洋保护部副部长西尔维亚·韦洛

特别强调各国在海洋生态保护方面的合作，“我们非常愿意与大家分享海洋政策经验，共同拓展海洋生态保护合作潜力”。 “通过上述务实合作，我们认为中希在海洋事业发展方面具有共同的发展目标和相同利益，两国互有优势，具有广泛合作空间”，王宏强调，中国与希腊是东西方两个具有悠久海洋文明的国家，作为“21世纪海上丝绸之路”的倡导者，中国愿以中希海洋合作年为契机，继续深化两国在海洋各领域的务实合作，促进基础设施互联互通，提升经贸合作水平，大力拓展产业投资，发展海洋科学技术。 “虽然两国距离遥远，海洋是连接和拉近我们的强大纽带。无论是贸易、文化还是社会层面，我相信希中合作前景将愈加灿烂”，索佐里斯·兹里察斯强调。 2015中希海洋合作年是中希两国高层领导互访的重要成果。2014年6月19日至21日，中国国务院总理李克强调访问希腊，出席中希海洋合作论坛，双方共同宣布2015年为中希海洋合作年，并将成立中希政府间海洋合作委员会，加强在海洋科技、环保、减灾防灾和海上执法等领域的务实合作。

两岸“林博会”开幕 对台合作特色突出

第十一届海峡两岸林业博览会暨投资贸易洽谈会（简称“林博会”）6日在福建三明开幕。主办方表示，努力把展会打造成林业产业转型升级的载体和海峡两岸林业展示、交易、投资的窗口。 2005年，三明获批设立大陆唯一的海峡两岸现代林业合作实验区。同年，三明市举办海峡两岸林业博览会，作为实验区的标志性项目和对台交流合作的示范窗口。经过11年的发展，“林博会”已成为大陆六大林业展会和福建三大涉农展会之一，具有博览、投资、贸易三大功能，受到两岸业界普遍关注。 两岸交流合作的特点在本届林博会上格外突出。记者参会采访注意到，本届林博会展馆正中布设台湾商品产销区，吸引了众多台商参展；举办海峡两岸林业产业高峰论坛、闽台家庭经贸文化交流活动、海峡两岸林博

会十周年台北茶话等相关活动，不断丰富两岸合作内涵。 展馆中，在三明清流县经营果园5年的台商林重荣展出了台湾原生品种的新鲜蔬果，百香果、哈密瓜、番茄等香甜诱人。林崇荣说，清流县积极帮扶台商台农，台湾精致农业的品种、种植工艺的优势和大陆的土地、市场优势相结合，双方合作发展很融洽。 经营台湾花草茶的参展商林秀莹也说，大陆土地更广阔、人力资源雄厚、花茶市场巨大，两岸合作对从业者来说可以有更好的发展前景，参加“林博会”起到打开销售渠道、增加机会的作用。 “林博会”举办以来已经推动两岸林业交流合作更加深入，促进了项目合作、台企引进、产业提升，带动了区域经济发展。统计数字显示，前十届林博会累计到会嘉宾和



客商2万余人，其中台商4394人；引进涉林台资企业117家，总投资5.6亿美元，合同利用台资3亿美元。 与往年相比，本届林博会重点围绕“互联网+林产业”主题，突出电子商务新业态，加强与电商的合作，做大做强“线上线下”模式，形成更加开放的格局。

（闫旭）

沈阳微整形行业 打假联盟成立

5天成为微整形专家，靠骗吗？宣称不用动手术，只需要打几针就可以让自己“颜值爆表”的微整形，受到了很多人的追捧。央视记者跟拍暗访，揭开微整形培训机构暴利敛财黑幕：所谓实操课，即学员两两成组互相打针；不菲学费换来的“资格证书”是假证；招揽生意全靠忽悠；谎称专家的讲师向学员售卖严禁私下流通的肉毒素、玻尿酸等。

9月13日，央视《新闻直播间》播出央视记者卧底曝光微整形黑幕，培训5天即变“专家”，学员互将针头插入太阳穴，行业乱象，触目惊心。

打假联盟成立 净化微整形市场

2015年11月6日，由沈阳整形美容行业协会联手人民网辽宁频道、东北新闻网等媒体发起成立的沈阳微整形行业打假联盟正式成立。 沈阳微整形行业打假联盟旨在树立沈阳整形美容行业良好形象，规范健康有序的整形市场，为整形人群辨别医疗机构资质、植入材料真伪及整形维权提供平台，避免受美人群“误入歧途”造成严重后果。真正实现微整形市场的整顿净化，为完善行业标准提供更多依据，让消费者权益得到更好保障。 当天，光明日报、经济日报、中央人民广播电台、辽宁广播电视台、沈阳广播电视台、沈阳晚报、华商晨报等媒体共同见证联盟的成立。 在新闻发布会上，沈阳杏林整形外科医院作为行业的一份子，非常支持沈阳整形美容行业协会和媒体的此举，率先作出表态，



国内首个奶业生态圈联盟成立

■ 高凯

中国首个“奶业互助联盟”成立，11月6日在北京举行了启动仪式。 奶业生态联盟联盟由中国农业大学、国家奶牛产业技术体系、奶业技术服务联盟蒙牛集团共同发起。奶业生态圈互助联盟理事长由国家奶牛产业技术体系首席科学家李胜利担任；蒙牛集团奶源系统总经理郭小岑担任副理事长；联盟秘书长由中美奶业研究中心办公室主任杨敦启担任。 启动仪式上，各方代表共同签署了《奶业生态圈互助联盟公约》。约定：坚持奶业质量至上，践行共赢生态发展理念，推进集约化与标准化进程，整合全球先进资源，构建全产业链的和谐发展。宣布该联盟以“一个核心、二个聚焦、三个平台”为聚焦重点。即以质量安全为核心，在坚决执行质量至上的基本准则上聚焦社会责任和基地升级，从乳业产业链最前端的奶源环节入手，打造技术创新，金融保障，技能提升三方平台，从共享奶业信息、监控粪污处理、改善奶牛福利，改造养殖小区等多个维度构建共赢共进的奶业可持续发展体系，投射到整个产业链的质量提升。李胜利表示：“有效保障牛奶的质量安全，不能依靠监管，要转变思想整合奶

接受求美者及媒体监督，并出资成立了“维美”基金，维护正规整形机构的名誉，维护消费者美丽权益。

整顿行业乱象 发布医美消费预警

中国消费者协会的一项统计显示，近年来整形美容领域已经成为消费者投诉的一个热点。尽管多年来媒体、专家、行业人等揭露了大量行业内幕，但假冒伪劣注射产品泛滥、非法行医猖獗、虚假宣传较多、消费者维权意识淡薄等问题仍然存在，行业乱象依旧。这着实给监管部门带来了很大难度，不仅使整形医疗行业良莠难分，备受牵连；更关键的是，为整形医疗安全埋下了隐患。 对于成立打假联盟的意义，沈阳整形美容行业协会副会长崔昌楠表示：一是为消费者提供保障。当消费者对自己所用的整形材料有疑问，可通过该平台进行咨询，联盟甚至可以联系厂家进行产品鉴定；二是监督行业行为，对一些违法违规行为起到警示，使黑心商家不能为所欲为，变成过街老鼠；三是为消费者提供一个值得信赖的咨询平台，成为消费者安全整形的指路明灯。 发布会上，沈阳整形美容行业协会还发布了医美健康消费预警，提醒消费者，一定要注意以下四个方面：一是资质：医疗机构的资质和医生的资质；二是场所：微整形的实施必须是要无菌环境下进行的；三是药品及器械的合法证件：正规的产品大家可以登陆国家食品药品监督管理局网站查询；四是医疗机构应该具备预防措施和必要的抢救药品及器械，一旦出现问题，能够保障求美者的生命安全。（罗川）



牛产业优质科技、人才、平台资源才是乳品健康发展的精髓，把管理技能和技术方法直接送到牧场，是目前乳品行业的中重中之重。” 会上宣布：联盟下一步将发布上游质量安全白皮书；科学处理奶牛场粪污；持续运行奶牛“SPA”；推动“粮改饲”工程；改造升级养殖小区；实施“智慧奶源”项目；深化金钥匙和牧场主大学公益项目。 目前，由蒙牛与中国农业大学合作开办的“牧场主大学”已经整合行业内最具实战经验的百余位国内外专家，组成顶级讲师团、客服团，建立起十个拥有国际先进水准的教学培训基地。至2015年，超1300人通过牧场主大学培训，281家合作伙伴直接参与其中。共提出348个牧场管理的创新项目，诸如科学饲喂、冷排水节水阀等项目，已实现全面覆盖。通过集中培训、卫星讲堂、专家进牧场、家庭牧场扶持计划等复合手段，整合技术、资金、管理、信息、设备等行业优质资源，实现牧场主科学技术、管理运营水平的系统化改善。 来自中国奶业协会、中国奶牛产业技术体系、奶牛技术联盟和蒙牛集团的各方专家、领导以及业内合作伙伴参加了此次启动仪式。

沪港台三地 “上海银行”共谋深化合作

据上海银行11月6日透露，沪港台三地“上海银行”近日在上海召开研讨会，共谋深化合作、提升市场竞争力。 2000年4月，上海银行成功联合香港上海商业银行、台湾上海商业储蓄银行建立了沪港台“上海银行”新型合作伙伴关系。因为三行天然的“上海情结”，即三行均源于上海，且在当地都被称为“上海银行”，沪港台“上海银行”合作一时成为业内美谈。 沪港台三地“上海银行”以资本为纽带，以业务合作为基础，致力于开拓两岸三地金融市场。合作十五年来，三行已建立多层次合作机制，确立了五大板块的合作内容，涵盖公司金融、个人金融、同业金融、渠道共享、中后台支撑等业务领域。 合作十五年来，沪港台上海银行成果丰硕。三行推出了两岸三地联动服务模式，根据客户在两岸三地投资、贸易等需求，以跨境银团贷款、内保外贷、外保内贷、海外代付等多种产品满足客户跨境融资需求；在三行

发行沪港台三地同一卡面的借记卡和信用卡基础上，三行积极为三行持卡人提供增值服务；三行并在金融市场、信息技术、同业清算、人民币跨境支付、人员培训等方面建立了广泛合作。 在本次研讨会上，来自上海银行、台湾上海商业储蓄银行和香港上海商业银行的高管及相关业务负责人重点讨论了如何深化五大板块的战略合作，他们表示，三行将统一目标、深化合作、提升市场竞争力。 上海银行董事长金煜称，十五年来，从早年的加入WTO，之后的CEPA和ECFA的实施，再到近几年的自由行、人民币国际化加快、上海自由贸易试验区建设、互联网+，“一带一路”战略推行等，都有三行勇立潮头的身影，这些金融创新凸显了三行同仁的智慧和三行平台的价值，三行厚植文化的合作平台在两岸三地始终是独树一帜的。（姜晓）