

总投资超10亿元 西门子全球“数字化工厂”在蓉升级

■ 鲍安华

7月19日，西门子工业自动化产品成都生产及研发基地设立独立法人公司项目签约仪式在成都市高新区举行。根据协议约定，西门子将在成都高新区设立注册资本3.3亿元人民币的独立法人公司——西门子工业自动化产品(成都)有限公司，作为西门子工业自动化产品成都生产及研发基地新的运营主体，生产西门子在自动化领域的核心产品—可编程逻辑控制器(PLC)、工业电脑(IPC)及工业操作面板(HMI)等。

西门子独立法人公司在成都的设立，标志着西门子在成都的这一全球“数字化工厂”实现运营实体上的全面升级，是西门子为在中国更好更快发展做出的最新战略布局。西门子将持续扩大成都生产及研发基地生产规模，不断增强研发实力。预计到2019年，已建设完成的西门子一期项目以及正在建设的二期项目总投资



将超过10亿元人民币，建筑面积将达到约5.1万平方米。这意味着，西门子全球“数字化工厂”将在成都全面升级。此后，西门子还将启动三期项目建设，投资规模将进一步扩大。

优良的服务促进西门子再次增资

2011年，西门子(中国)有限公司在成都高新区西部园区启动建设工业自动化产品成都生产及研发基地。该项目一期于2013年9月正式投产后，获得了高速发展，目前年产量

已经超过了250万件。该项目作为西门子继德国之外全球第二家数字化工厂，在区域内发挥了智能制造的示范作用。

在四川省、成都市的关心和相关部门的推动下，西门子决定将该项目分公司形式的运营管理实体变更为独立法人公司，以深度参与中国“一带一路”战略和四川省中德产业创新合作平台建设，充分发挥西门子在智能制造领域的全球领先地位，推动“工业4.0”与“成都制造2025”的结合。

成都高新区相关负责人说，西门子独立法人公司的设立，是西门子继2014年进行技术改造投入、2015年底启动二期项目建设之后，对成都基地的再一次增资，体现了西门子对成都市经济和产业发展态势的充分认可。

为西门子提供广阔市场应用空间

目前，成都高新区正积极促进西门子与区内重点企业进一步深化合作，推广工业4.0；积

极组织一批电子信息、装备制造以及生物医药的企业与西门子对接交流，推广西门子与区域智能制造、数字车间和智能工厂方面的合作。

与此同时，成都高新区还积极推动西门子与电子科技大学的洽谈，希望以智能制造创新中心为基础，利用成都高新区与电子科技大学共建总面积约12万平方米的新型产业技术研究心暨电子信息产业园区，联合进行科研合作和科技成果转化。

作为中国西部地区经济外向度最高、国际化参与能力最强的区域，近年来，成都高新区通过招大引强和择商选资，一大批国际知名、行业领先的龙头企业和重大项目接踵而至。据统计，今年1—6月，成都高新区预计实际引进到位内资超过240亿元，实际利用外资超过9.7亿美元，引进重大项目14个，预计完成固定资产投资超过310亿元。“双创”引领作用增强，新登记企业达15122户，同比增长88%；新增注册资本844.4亿元，同比增长高达149.2%。



四川川投峨眉旅游开发有限公司正式揭牌

7月21日，记者从峨眉山旅游股份有限公司获悉：川投集团与峨眉山旅游开发公司携手投资犍为旅游开发，与犍为共同成立的川投峨眉旅游开发公司，于7月19日在乐山金海棠酒店正式揭牌。

乐山市委书记彭琳，四川省投资集团有限责任公司党委书记、董事长刘国强出席授牌仪式为四川川投峨眉旅游开发有限公司授牌。乐山市委副书记、市长张彤出席会议并讲话，市委常委赖淑芳、贺麟，市政府顾问、峨眉山旅游股份有限公司党委书记、董事长马元祝，四川省投资集团有限责任公司副总经理陈日等出席授牌仪式。市委常委、常务副市长田文主持会议。

据了解，近年来，犍为紧紧围绕乐山建设国际旅游目的地战略部署，以打造乐山旅游第三极为目标，大力发展战略性新兴产业，成功创建了嘉阳·桫椤湖国家4A级旅游景区，成功打造了国家级湿地公园、国家矿山公园、中国桫椤之乡、中国茉莉之乡等旅游品牌。川投嘉阳集团顺应时代潮流，发挥自身特色，挖掘潜在资源，成功打造了享有工业革命“活化石”美誉的嘉阳小火车，为犍为旅游增添了新的内涵，为海内外各界朋友提供了独具特色的时光穿越之旅。

川投集团与峨眉山旅游开发公司携手投资犍为旅游开发，与犍为共同成立川投峨眉旅游开发公司，对于加快犍为旅游资源整合、推动旅游业态转型、提升旅游品牌和质量，促进犍为旅游与乐峨大旅游的深度融合，有着里程碑意义的意义。

授牌仪式上，张彤希望新成立的川投峨眉旅游开发有限公司要尽快启动景区开发，争取早日将嘉阳·桫椤湖旅游景区打造成国家5A级旅游景区，着力构建乐山旅游“第三极”。市级相关部门要按照“挂图作战”要求，主动作为、积极配合，落实好各项政策措施，加大对嘉阳·桫椤湖旅游景区开发的支持和帮助，共同推进乐山旅游产业发展再上新台阶。(林立)

好医生药业集团 连续5年上榜 “中国制药工业百强”

近日，国家食品药品监督管理总局南方医药经济研究所公布了“2015年中国制药工业百强榜”，好医生药业集团再次入榜中国制药工业百强榜，位列全国58位，四川第二。这也是好医生药业连续5年上榜制药百强。

作为中国首个制药领域的专业榜单，中国制药工业百强榜由南方医药经济研究所联合知名学府、科研单位、医药行业协会、财经专业媒体共同组建专家委员会评选。自2006年创办以来已经连续11年成为国内最受关注、最具权威的医药排行榜。此次评选时间跨度为2015年1月1日—12月31日。通过对中

国境内注册(不含跨国制药企业在华子公司)且以医药制造业为主营业务的制药企业进行密集式调查，以企业年度制药工业的销售收入金额为统计指标口径得出的百强名单。

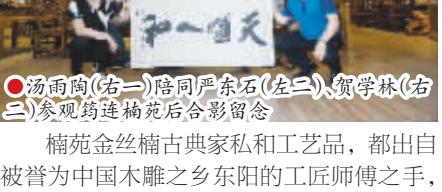
2015年以来，好医生药业紧跟国家医药政策战略调整的发展契机，在全体好医生人的共同努力下，集团迎接挑战，积极进行研发创新，营销模式创新，实现跨界营销布局，2015年营业收入增长高于行业增长速度。

好医生药业集团连续入榜中国制药工业百强，正是为企业坚持初心不忘，坚守和实践那最朴实无华的规则，做有良知的好人，制高疗效的好药，把真真正正的健康带给大众的态度体现。(汪雯)

楠苑金丝楠雕工技艺令严东石会长赞叹不已

■ 本报记者 何沙洲 通讯员 兰玲

7月19日，宜宾北京同乡联谊会会长严东石，常务副会长(执行会长)贺学林一行前往四川省筠连楠苑古典家私制品公司参观交流。楠苑古典家私董事长汤雨陶陪同来宾参观了选用百年以上的金丝楠老房料和上千年的金丝楠乌木设计和生产的古典家私和工艺品，严东石一行对楠苑大师精湛的雕工技艺赞叹不已，给予了高度评价。



楠苑金丝楠古典家私和工艺品，都出自被誉为“中国木雕之乡”东阳的工匠师傅之手，为消费者制作的任何一件产品都是传统手工雕刻，全榫卯结构，纯手工打磨、打蜡、上漆的

工艺，每一件都独特唯一。尽管作品形态大小不一，艺术表现内容丰富多样，汤雨陶希望楠苑每一件产品，通过从优质的选材、精良的做工、精美的雕刻、高雅的设计等方面充分展现“弘扬传统，发掘金丝楠文化”的企业宗旨。

严东石一行对楠苑大师精湛的雕工技艺赞叹不已。他们在观看了楠苑的大师级根雕产品后，称艺术源于自然，把自然原型的金丝楠乌木，经过工匠大师的随笔雕琢，既保留了原始风味，又形神兼备，实乃点睛之作。

“标哥健康瘦身创富联盟”在蓉召开

■ 李桦

7月23日13时，“标哥健康瘦身创富联盟”在蓉盛大召开，由全国各地到来的嘉宾汇聚一堂，共同拉开了陈光标微营销事业的新篇章。据了解，此次峰会只有1500个参会名额，为了抢夺现场的500张票，很多市民一大早便来到了酒店开始排队。



公司发展大文章。”与此同时，金惠家各区域相关负责人就本区域金惠家的发展现状以及未来发展方向做了交流发言。其中，关于金惠家如何为社区居民提供更加专业化金融服务的具体见解与举措得到与会人员的一致好评，为下一步金惠家发展壮大积蓄了能量。

标哥携大咖亲至

在四川，选在成都。

“选择永远大于努力。”坚持梦想，就是不忘初心，不忘初心，方得始终。标哥会带着最初的梦想继续走下去，也会帮助有梦想的朋友走向成功。天杞园减肥膳食只是一个新的开始，但绝不是终点。标哥诚挚欢迎和邀请各位加入到天杞园这个大家庭，和大家一起瘦身、一起赚钱、一起慈善、一起圆梦。

据了解，金惠家是响应国家大力发展普惠金融的号召，为方便社区居民生活，提高居民生活幸福指数而搭建起来的一站式综合性普惠金融服务平台，包含了保险、理财、贷款、证券、基金、互助、便民等一系列极具特色和个性的服务项目。目前，金惠家已取得全国保险代理牌照、互联网保险销售牌照以及基金销售资格业务许可证。

未来3—5年，金惠家规划在全国设立5000家社区门店，通过社区门店和互联网平台的同步发展，为数千万中国家庭的资产实现高效配置而努力，并最终实现金惠家“金融普惠·财富到家”的宏愿。

勠力同心 勇毅前行 金惠家社区服务有限责任公司召开半年总结暨经营管理工作会议

■ 金星

7月22日—23日，金惠家社区服务有限公司(简称“金惠家”)半年总结暨经营管理工作会议在成都隆重举行。来自全国各区域的金惠家员工齐聚一堂，为公司的发展建言献策。

会上，金惠家相关负责人根据公司的发展作了总结性发言，并表示，“我们要提高对社区金融服务的思想认识，积极推动产品和技术的改革创新，提高全体员工的责任感、自豪感，明确发展目标，将融入感情的产品与服务作为金惠家发展的动力源，勠力同心、勇毅前行，做好

传统技艺与智能化如何结合？这还是一个需要长期探索的问题。

智能化进程必不可少。徐占成焦虑的是，在酒厂车间，已经基本见不到年轻人的身影，传统制造业一方面人才流失严重，另一方面，仅依托传统经验生产，也造成了白酒品质不均匀、不稳定的现象。而智能化水平的提升，可以降低用工成本，带来酿酒水平的提高。

对此，泸州老窖股份有限公司一相关负责人非常赞同。他表示，由于传统技艺多依赖人工操作，造成白酒品质参差不齐，品质不稳定，智能化水平的提高，势必大大改善这一局面。

会场上，数位联董事长傅彦认为，传统企业面临企业的产业升级，大数据可以帮助这些企业实现生产线的优化、电商平台的搭建、了解和分析竞争对手的优势和客户的个性化需求等。

针对传统白酒制造企业的传统技艺问题，傅彦说：“大数据可以分析白酒制造的关键技艺，通过大数据叠加，可以实现个性化生产，甚至可以分析造成窖池产酒量高低的因素，从而解决产酒量高低不一的问题。”

而对企业用工难的问题，成都成煌宝马

公司的技术中心主任提出，可以采用公司车间的技术，来取代酒类生产中的部分环节。

未来： 四川打造西部智能制造基地

“这次政府牵红线，就希望你们供需双方能牵手成功。”在“智能制造供需对接会”上，四川省经信委副主任王万锐表示，“四川是制造业大省，但是技术密集型制造业的比重明显低于东部，急需用智能化手段对传统制造业升级。未来将力争使四川成为西部智能制造的高地。”

据了解，2015年，全省规模以上制造业增加值8741亿元，占地区生产总值的29.4%，支撑了四川全国制造大省的地位，但是食品饮料、油气化工、钒钛钢铁等劳动、资源型制造业占比高于经济发达省市10个百分点以上，医药、装备、汽车、计算机通信等资金、技术密集型制造业比重低于经济发达省市20个百分点左右。同时，四川制造业仍然基本处于自动化阶段，数字化研发设计工具普及率、关键工序数控化率均低于国家近10个百分点。

“通过智能制造提升生产制造水平、提高生产质量和效率、优化组织结构和业务流程、提高管理效率是制造业升级的必然方向。”王万锐说，“十三五”期间，省经信委将全面贯彻落实《中国制造2025》和《中国制造2025四川行动计划》，总体战略部署，发展关键智能装备，加强技术支撑体系建设，加紧实施数字化改造，力争将四川省建成西部领先的智能制造发展高地。

海底捞底料业务 上市 营收两年涨168%

■ 黄丽

全国知名火锅品牌海底捞掌门人张勇日前在港交所敲锣，旗下火锅料供应商颐海国际正式上市。

据每日经济新闻消息，记者梳理发现，颐海国际营收超50%来自海底捞的关联交易，而海底捞近年来的快速扩张也带给颐海国际整体营收的快速增长，两年累计增长168%。

实际上，海底捞已计划扩张门店，计划于4年内开超过300家店。截至今年上半年，其国内门店不到150家。中国食品商务研究院研究员朱丹蓬分析指出，“随着中产阶级的崛起，以及中国整个消费结构的改变，有特色有品牌的中高端消费越来越受到欢迎，这是促使海底捞快速扩张的主要原因。”

分拆底料业务在港交所上市

海底捞终于曲线上市，虽然仅是火锅底料公司登陆港交所。

海底捞上市已多年。自2011年开始，海底捞就被传在筹备上市。据媒体报道称，早前在海底捞的发源地，四川简阳市人民政府网曾表示过海底捞进入上市辅导期，甚至创始人张勇本人也曾低调表示过有上市计划。不过后来均没了下文。

事实上，因餐饮难标准化、财务难透明等问题，餐饮行业上市较普通行业更为艰难，这也是外界认为海底捞迟迟未能完成上市的主要原因。

近期，海底捞集团选择分拆旗下火锅底料业务上市，从最终的结果看，确实比集团整体上市更为顺利。

自2013年颐海国际被海底捞集团分拆出来，并在开曼群岛注册成立为投资控股公司后，此后的2014—2015年，海底捞集团对其进行了重组。

记者注意到，海底捞创始人张勇和舒萍(二者为夫妻)持有颐海国际47.76%股权，为后者的控股股东及实际控制人。

通过上市，颐海国际称，公司将从全球发售募得约7.5亿港元，并计划将其中30%用于建设河北霸州生产基地一期，20%将用于未来潜在的策略性收购，25%将用于推广产品和品牌，其余用作研发等。

朱丹蓬认为，海底捞集团要大规模扩张，必定需要上市，而选择分拆旗下底料业务上市而非整体上市，更加明智，“底料业务体量更小，在这个市场行情下先上市，是一种试水，可以通过颐海国际在资本市场的表现来观察海底捞的市场认可度。”

对于海底捞上市，张勇曾对外表示，上市可以促进公司正规化，也能让海底捞更为“知名”和“成功”。

计划未来四年新增300家店

随着颐海国际的上市，海底捞集团的财务情况也随之公开。

据颐海国际公告称，海底捞集团包括四川海底捞集团和新加坡海底捞集团。其中新加坡海底捞集团于2013年注册成立，主要专注于火锅餐厅业务的海外扩张。2013年—2015年，四川海底捞集团总收入分别为43.5亿元、49.9亿元和50.85亿元；新加坡海底捞集团总收入分别为1290万美元、9810万美元和2.75亿美元。

从颐海国际披露的数据来看，作为海底捞子公司，颐海国际近3年营业收入超过50%来自关联方海底捞。事实上，海底捞不仅是颐海国际的收入支柱，更是其业绩连增3年的幕后推手。

海底捞全球门店全部为自营，没有加盟商和联合经营的模式。自1994年诞生至2012年底，以平均每年不到5家的速度进行扩张。但数据显示，2013年至2015年，海底捞集团在中国分别经营93家、111家及142家火锅餐厅。海底捞的扩张速度有了明显加速。

与海底捞集团的扩张一致，颐海国际向海底捞集团销售产生的收入由2013年的1.788亿元增至2015年的4.579亿元，颐海国际2013年—2015年全年的营业收入也由3.16亿元增至8.47亿元。

朱丹蓬认为，海底捞之所以近年加速扩张，得益于整个消费结构的改变。

记者注意到，海底捞并没有停止快速扩张的步伐。颐海国际披露的消息显示，海底捞集团计划2016年—2019年分别将再开设68家、71家、79家和85家火锅餐厅，合计超300家，其中仅2016年就将新进入24个城市。

记者在海底捞官网商铺求租信息中发现，一向定位中高端的海底捞火锅，选址范围新加入了保定、温州、泉州、唐山和佛山等三线城市。

朱丹蓬认为，随着城镇化的快速发展，中高端品牌走向三四线城市是水到渠成的事情，他表示，“进入三、四线城市并不代表价格会降下来，反而因为租金等成本下降，能实现利益的最大化。”