

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,获得了高速发展,目前年产量

已经超过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优势,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,是西门子公司继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,推广西门子与区域内智能制造、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中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%。

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。

海底捞谋上市已多年。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。

近来,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,并计划将其中的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上的表现来观察海底捞的市场认可度。”

对于海底捞谋上市,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。”

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

“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。

记者从天杞园工作人员处了解到,此次活动陈光标携众多大咖亲临现场。8年前的5月,四川人民懂得了生命的脆弱,更看到了生命的坚强;那年5月,标哥陪伴四川人民一起走出苦难和悲痛。

为了带领更多的人瘦下来获得财富,标哥特开启“标哥健康瘦身创富联盟,天杞园特膳高级合伙人峰会”全国招商会,并将首站选

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们走向成功。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。

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责任公司(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,积极推动产品和服务的改革创新,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



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。

四川省31家智能制造供需企业集体“相亲”

■ 闫新宇

一张张小方桌,一边坐着传统制造业,一边坐着智能化供应企业……7月20日,为全面推动四川省制造业智能化水平,一场“智能制造供需对接会”在成都举行。该会旨在加强四川省智能制造产业供需合作,搭建智能装备制造与应用企业的交流平台。这场由省经信委“做媒”,智能制造供需双方正式见面的“相亲会”,吸引了四川省18家供方与13家需方企业参与。为处于下行压力中的传统制造业,带来了市场利好消息——四川省传统制造企业更想借此机会切实提升自身智能化、自动化水平。

难题：智能化如何保障传统技艺功效？

当天,四川剑南春集团有限公司总工程师徐占成揣着一肚子想法和期盼,走进智能制造供需对接会,作为国家级的酿酒大师,他对本省传统白酒企业迈步智能化,又急切又担忧。

“目前,剑南春在生产的多个环节已经实现智能化,包括封装环节、生产环节和销售环节,而唯一的难点是在关键技艺上。”徐占成解释说,比如在酿制部分,生香、发酵、制曲等环节不仅要靠经验积累,还依托温度、环境、水和自然微生物培育等。

“此外,还要辅之以眼看耳听、鼻闻口尝进行检测。”徐占成说,这是一个非常复杂的过程,智能化是否可以达到传统技艺的效果?

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,带来酿制水平的提高。

对此,泸州老窖股份有限公司一相关负责人表示,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。

对策：大数据分析可实现个性化生产

针对需方企业的困局,在对接会上,来自智能装备制造、系统集成、软件行业的18家供方企业进行了企业产品介绍。在对接会现场,大数据、机器人公司代表纷纷表示,希望与传统企业进行合作。

会场上,数之联董事长傅彦认为,传统企业面临了企业的产业升级,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,成都成焊宝马