

简讯

成都与中国普天公司签署战略合作协议

11月20日,成都市委副书记、市长唐良智会见了中国普天信息产业集团公司党组书记、总经理邢炜一行,并出席成都市人民政府与中国普天信息产业股份有限公司战略合作协议签约仪式。

唐良智说,作为大型央企和国家创新型高新技术骨干企业,中国普天在信息安全等领域具有核心竞争力。当前,成都正抓住国家深入实施“一带一路”战略和创新驱动发展战略的机遇,加快构建高端产业体系。希望中国普天发挥自身优势和特点,加强与成都全面合作,实现互利共赢发展。

邢炜表示,成都良好的政务环境和广阔市场空间,坚定了公司在成都拓展发展信心,将积极融入成都发展战略,全力服务好地方经济社会发展。

根据协议,双方将搭建合作协调机制,共同推动在信息安全产业、智慧城市、绿色能源设施建设运营等的全面合作。(钟文)

成都成华区
平均每天诞生13个公司

11月17日,记者从成都市成华区市场监督管理局获悉,前三季度该区平均每天诞生13个新公司。

成华区市场监督管理局相关负责人介绍,2015年前三季度成华区新登记企业户数及注册资本与去年同期相比,均有较大幅度增长。“1-9月份,全区共新登记公司制企业3635户,新登记公司制企业注册资本112.6亿元,这意味着平均每天有13个新公司在该区诞生。”

在这些新登记注册的公司中,按行业分类前3位依次为批发和零售业、租赁和商务服务业及信息传输业。据了解,其中注册资本500万元以上的大型公司制企业586户,同比增长43.63%。在新登记公司制企业户数中,第三产业增速迅猛:现代服务业企业共3345户,占新登记企业92.02%。(张明海)

特锐德
拟在成都投资汽车充电业务

特锐德日前发布公告称,公司通过全资子公司青岛特来电新能源有限公司于2015年11月19日与成都高新技术产业开发区管理委员会签署了《投资合作协议》,公司拟在成都高新区设立“成都特来电新能源有限公司”,注册资本1亿元,投资成都新能源汽车充电系统项目,项目总投资5亿元。

根据协议,该项目的内容为电动汽车智能充电系统建设,电动汽车群智能充电系统运营中心及结算中心,公司、成都高新技术产业开发区管理委员会承诺将为青岛特来电新能源有限公司项目的建设运营提供高效的政府服务,协助办理与政府相关的所有事宜。

特锐德表示,本次《投资合作协议》签署后,公司将抓住国家大力发展新能源汽车的大好机遇,依托成都新能源汽车良好的发展形势,依靠特来电汽车群充电系统的先进技术体系和云平台系统,快速建设汽车充电设施,进行“车联网、互联网、充电网”的新三网融合,搭建出当地新能源汽车的管理平台,推进特来电“电动汽车群智能充电系统”在成都地区的应用,促进特来电在成都地区开展充电设施建设和运营业务,推进公司电动汽车充电业务的发展,进一步扩大特来电全国充电事业版图。(全景)

地企共抓机遇
推进非钢产业发展

盐边县与昆钢控股公司达成战略合作项目

陶亚克

11月18日,盐边县委书记、县长邓斌率县级有关部门负责人在昆明与昆钢控股有限公司董事长赵永平进行座谈。盐边县人大常委会主任任平,县委常委、政法委书记刘琳,副县长苟军参加座谈。双方本着“一家亲”的地域观、“一体化”的发展观、“一盘棋”的大局观、“一条船”的奋进观,就VTF微合金铁粉项目、铁精矿输送管道项目、阳光康养产业及“十三五”期间深化合作计划等重点问题深入沟通。双方一致认为,盐边与昆钢合作基础坚实,合作前景广阔,地企双方应抓住共同的机遇,携手做好资源科学有序开发这篇大文章,把资源优势转化为经济优势,实现共同发展。

座谈会上,县委书记、县长邓斌介绍了盐边县相关情况。双方就攀昆集团在盐边发展情况及合作中需要进一步解决完善的问题进行了交流。

邓斌表示,实践证明,昆钢在盐边的发展是成功的,企业已成为推动盐边钒钛资源综合利用的重要力量。邓斌建议,双方应紧紧抓住一系列重大战略机遇,尤其是要用好用足活攀西战略资源创新开发试验区这块“金字招牌”,共同将政策“红利”转变为发展动力,共同将资源优势转化为经济优势、发展优势。并希望昆钢能尽快把粉末冶金项目落户盐边,为盐边管道运输项目提供技术支持,从而进一步推动双方发展。盐边县委、县政府将强化要素保障,积极营造良好的发展环境,全力以赴支持昆钢加快在盐边重大项目建设。邓斌希望企业坚定在盐发展信心,当好建设攀西战略资源创新开发试验区的“主力军”;大力发展阳光康养产业,提升现有硬件设施品质,提高服务质量,强化市场营销,聚集人气商气,从而推动攀枝花由工矿区向生态宜居城市转变、由钢铁之城向阳光花城转变、由传统三线建设城市向开放包容城市转变。

赵永平表示,在盐边县委、县政府的支持下,昆钢在盐发展取得了长足进步。企业将继续在钒钛精深加工领域发力,加大技术研发力度,加快项目建设,为盐边钒钛产业发展作出应有贡献;关于VTF微合金铁粉项目,昆钢坚持在盐边立项,进行深入合作,但希望盐边能更好地为企业提供服务,特别是提供水、电方面的优惠政策,积极为企业在选址、争取资金、拓宽销售市场等方面提供支持和帮助,昆钢将继续在矿业开发领域发力,努力实现开发一方资源、发展一方经济、造福一方百姓;继续在盐边投入更多科技项目,助推盐边经济发展;继续在阳光康养产业领域发力,与盐边开展全方位合作,实现非钢产业的新突破。

川菜走出国际范儿
狮子楼纽约开店

李彦琴



老房子、粉彩、大蓉和等川菜企业也都纷纷敲开了欧美餐饮市场的大门。定位海派川菜的“粉彩”将在美国开店,正在逐步进入筹备。此外,“大蓉和”正在对接法国的四川工业园区,未来将落户法国扩大川菜品牌影响力……

打响国际知名度
川菜文化推广中心年内将在芝加哥挂牌

不仅是企业积极进入国际市场,川菜发展的国际平台和品牌建设也不断走向深入。去年年底,成都市在美国芝加哥举办了成都美食旅游文化展系列推广活动,引起了众多芝加哥当地市民、外国游客以及参加高贸联委会会议嘉宾的关注,并给予了高度评价。

“成都美食之都促进会芝加哥联络办公室、川菜文化推广中心都将于年内正式挂牌。”成都市美食之都促进会会长何涛告诉记者,近年来国外市场对川菜的需求旺盛,沉淀了20余年的品牌川企也有实力、有必要出去占领市场,弘扬川菜文化,而设立川菜文化推广中心的目的就在于帮助有实力的餐饮企业拓展市场,从政府、行业协会多个层次,将川菜推向当地主流消费市场。同时,川菜文化推广中心另一个目的就是扩大成都美食之都的影响力,吸引美国的餐饮企业来成都发展。

除此以外,成都市美食之都促进会还有一个大胆的

数据

382.82亿

今年1~8月全市餐饮零售额
382.82亿元,同比增长8.8%

500~1000家

到年底,全市智慧餐饮平台应用
试点餐馆的数量将增加到
500~1000家

8%

全市餐饮零售额每年保持8%
的增长幅度

“各种肉食和蔬菜在一锅沸腾的红油汤里经过涮煮后,就会产生不同的口感和味道,异常美味!”对于第一次吃正宗川味火锅的人而言,成都美食就是这样神奇。今年9月底,狮子楼火锅大酒店纽约店正式开张,神奇的成都味道吸引了大批食客排队候餐。同时,粉彩、大蓉和的海外开店事宜也正在紧锣密鼓推进之中……

高端川菜餐饮品牌海外开店提速只是“美食之都”走向国际的一个缩影。

自成都市被联合国教科文组织授予“美食之都”称号以来,成都着力提升餐饮业规模化、产业化、国际化水平,成都餐饮业持续发展,形成稳步增长态势。今年1~8月全市餐饮零售额382.82亿元,同比增长8.8%。在“美食之都”这张城市名片的国际范儿不断提高的同时,其深厚的文化底蕴也焕发出新的生机。据悉,川菜文化推广中心年内将在美国挂牌,同时作为省外餐饮品牌入驻西部第一的城市,成都在今年还将打造更广阔的智慧餐饮平台,让八方来客在成都就可享受到国际美食。

让世界品尝成都味道
狮子楼纽约开店“一炮而红”

让世界品尝成都味道,并不是一句空话,不少具备一定实力的川菜企业已将目光投向了海外。今年年初,狮子楼将产业布局瞄准了美国,9月底,狮子楼火锅大酒店纽约店在“新唐人街”法拉盛开门迎客。

“生意很火爆,开业前两个月平均月销售额20多万美元,周末时最多一晚上要翻4道台”,在接受记者采访时,狮子楼公司董事长杨祖伟难掩一脸的喜色,狮子楼纽约店开业以来到底有多受欢迎,从儿子传来的一张张排队等候的照片中可以看到答案。

狮子楼纽约店坐落于当地繁华的“新唐人街”法拉盛,面积约500平米,“这家店定位大众市场,人均消费30多美元。开业以来不仅吸引了大批华人,还有不少的美国人前来品尝正宗的成都火锅。”杨祖伟告诉记者,虽然当地开川菜、火锅店的不少,但是正宗四川味道的少,狮子楼纽约店是真正意义上的川味火锅,厨师都是在狮子楼有20多年从业经验的老厨师,在菜品方面,他们秘制的麻辣牛肉、手工圆子、凤尾腰花等成为了纽约店最受欢迎的品种……

开业以来的发展已经大大超出了预期,可以说狮子楼在纽约的产业布局“一炮而红”。目前狮子楼已经在美国当地,通过网络发布了开展连锁加盟的信息,希望尽快将触角延伸到美国西海岸以及加拿大、墨西哥等周边国家。

看好海外餐饮市场的川菜企业,不止狮子楼一家,

“e企联想”成都上线 精细化服务加速中小企业成长

唐丽君

11月20日,联想为中小企业量身打造的IT整体解决方案平台——“e企联想”,在成都正式上线。“e企联想”将采用“轻顾问咨询”和“线上线下O2O结合”的方式,为中小企业提供包括产品销售(Sales)、解决方案(Solution)、定制服务(Service)、资源共享(Share)在内的“4S”服务,利用联想的强大实力和丰富经验,帮助中小企业快速发展,成就“互联网+”时代的“大众创业、万众创新”之路。

联想集团中国区总裁童夫尧出席成立仪式并讲话。他指出,通过“e企联想”的平台,联想将利用创新的互联网和O2O经营方式,形成精细化服务,切实提升客户服务的专业水平和沟通效率,形成对中小企业客户的快速扩张和全面覆盖,为其提供更加人性化、专业化、定制化的高价值产品和服务,帮助他们克服发展中遇到的问题,促进他们的业务发展,实现中小企业、联想、合作伙伴的多方共赢。

互联网技术成为决胜之匙

目前,全球经济处于下行通道,这对于规模小、资本规模有限、抵御风险能力较差的中小企业的冲击尤为明显,进一步加剧了他们所面临的竞争压力。2015年《政府工作报告》首次提出“互联网+”行动计划,在经济新常态的背景下,通过互联网重构传统产业和催生新兴产业,从而培育新的经济增长点,实现经济结构转型,已经纳入国家顶层设计之中,有没有互联网思维,已经成为衡量企业未来发展的标杆。利用互联网和信息技术,充分开发和利用企业信息资源,实现信息流、资金流、物流的有效集成和综合管理,优化资源配置,无疑将成为中小企业发展的加速器。

但由于中小企业数量众多,单一客户采购量小、需求庞杂,为中小企业提供定制化解决方案和一对一顾问式服务的难度大、利润率低,由此导致很少有厂商重视这一群体,限制了中小企业的信息化发展。

工信部最近发布的调研数据显示数字:目前,应用了云计算技术的企业占11%,应用了大数据技术的企业



占15%,应用了物联网技术的企业占26%——大部分中小企业在互联网时代正错失利用最新科技来提升竞争力和可持续发展的机会。

“e企联想”精细化服务中小企业

针对中小企业面临的挑战,“e企联想”平台将为中小企业提供轻问诊——O2O的顾问式服务。也即通过电话和互联网的方式,第一时间解决大多数中小客户的IT问题,而对于剩余客户,提供现场服务。

“e企联想”将上述服务总结为4个S,分别是:

销售(Sale),联想希望利用自身的平台导流和产品线优势,通过7x24小时的线上和O2O平台,向中小企业提供1对1的IT基础架构方案咨询,为其提供性价比和需求匹配的个性化采购方案。

解决方案(Solution),联想将凭借对中小企业应用场景的深入理解,快速分享自身IT建设的最佳实践,持续更新方案和知识库,利用“e企联想”平台的整合能力,交付端到端解决方案,为中小企业提供基于业务场景、行业应用特性定制IT技术方案。

服务(Service),联想整合内部服务和外部合作伙伴,构建了围绕中小企业合作的开放的生态系统。其中

想法:明年,在芝加哥市设立成都风味小吃文化展示中心。

“我们希望把成都有特色的小吃集中起来,做一个小吃美食港,更好宣传成都的美食文化。”何涛说。

建智慧餐饮平台
将国际美食“装”进手机里

打开手机,点击“预约订餐”,然后等你走到餐厅时,不仅位置准备好了,点的菜也随时可以上桌。即使外来游客也不用纠结去哪儿品尝最地道的成都美食,只要登录成都市智慧餐饮平台,不仅将会让你在最短的时间内找到回锅肉、鱼香肉丝、宫保鸡丁、水煮鱼、夫妻肺片、麻辣豆腐等最地道的成都美食,还能找到粤菜、淮扬菜、湘菜等省外菜系,或者意大利美食、墨西哥风味也不在话下。

“餐饮企业还在突出文化内涵的同时,增加了外卖、团购等多种大众化的营业内容,餐饮企业积极运用移动网站、APP、数字标识、移动支付、微信、微博等新技术新媒体营销。”据商务委相关负责人介绍,目前成都市60%~70%的餐饮企业都加入了运用电子商务的队伍。其中,除了成都的“老字号”“名小吃”外,不管是粤菜、川菜、淮扬菜、湘菜等省外菜系,还是来自中国香港、澳门、台湾等地区和美国、意大利、德国、法国、泰国、韩国、日本、巴西、印度、墨西哥等国家的餐饮品牌都纷纷成为成都这座国际“美食之都”的一份子,而成都也成为了中国西部海内外及省外餐饮品牌入驻最多的城市。

“想象全城的餐饮店都在你手机里,不仅排队情况一目了然,而且哪家餐厅被你的朋友吃过的次数最多,你也知道,这就是智慧餐饮。”在今年首届2015成都智慧餐饮发展论坛上,成都市美食行业各主管单位、行业协会负责人、餐饮企业精英及互联网行业领头者携手助力成都“美食之都”建设,启动了成都市智慧餐饮平台建设,根据规划,到年底,全市智慧餐饮平台应用试点餐馆的数量将增加到500~1000家。

发展目标
全市餐饮零售额每年保持8%的增幅

“为加快国际美食之都建设,根据市场变化及产业发展实际,我们也将从政策和资金两方面加码支持餐饮业发展”。据市商务委相关负责人介绍,今年成都市专门安排了专项资金用于支持美食之都建设、餐饮业触网工程、老字号传承发展、美食节会、园区建设、小微餐饮企业创业发展等。

为加快“美食之都”建设,明年成都市还将制定出台《加快川菜产业发展的实施意见》,支持餐饮老字号传承发展和形象店打造,探索调整成都美食节的运作机制和模式,鼓励和支持有实力的餐饮企业在海外设立餐饮网点,推进与创意城市网络成员城市开展美食文化交流活动,加快川菜产业化、国际化进程,提高成都市“美食之都”的国际知名度和对外交流水平。

“全市餐饮零售额的目标任务每年保持在8%的增长幅度,明年也将不例外。”成都市商务委相关负责人告诉记者。