

鄂尔多斯董事长、总经理王臻：

# 加快数字化进程 坚持全产业链可持续发展



三十多年来，一句“鄂尔多斯温暖全世界”的广告语深入人心。在集团步入四十周年之际，鄂尔多斯资源股份有限公司董事长、总经理王臻展望未来“中国羊绒，温暖世界”的口号更响亮。

王臻接受中国证券报记者采访时强调：“全世界70%的羊绒都产自中国，尤其是内蒙古鄂尔多斯地区是全世界公认最优质羊绒的出产地，有这样的自然资源，我们非常珍惜，也有责任做得更好，把中国羊绒做出它应有的高度和地位。”

● 本报记者 杨洁

## 品牌重塑 服务差异化消费客群

中国证券报：鄂尔多斯羊绒衫从上世纪90年代就已经家喻户晓，到2016年公司进行了一轮品牌升级，在原有品牌基础上形成了五个子品牌。请介绍一下当时是在什么背景下决定要进行品牌重塑？五年来取得哪些成绩？

王臻：羊绒服装其实是一个小规模的高端服装市场，羊绒原料是一种稀缺资源，被称为“纤维的钻石”“软黄金”，公司得益于对优质原料的掌控和生产加工能力的提升，近年来已经发展成为全世界最大的羊绒服装企业，但相对于国际高端服装品牌仍然缺乏品牌影响力。

我们会员资料库积累了很多消费者，消费客群持续扩大，面临一个很大的战略选择：到底是要做一个大而全的品牌，还是要针对细分市场、不同消费者推出差异化的品牌。在这个问题上，很多品牌的做法都不尽相同，当时有很多国际知名品牌的品牌是砍掉副线，公司要做怎样的决策，需要相当慎重的思考。

2016年，公司认真做了一次品牌定位的梳理，对全国30多个城市5000多名消费者做了一对一的市场调研，我们想更近距离地了解鄂尔多斯在国内消费者心中到底是什么样的，他们喜欢什么，不喜欢什么，为什么买以及为什么不买。

我们发现，消费者期待一个更清晰的品牌形象、更换新的产品设计，所以我们认真梳理后推出5个细分市场 and 客群的品牌，“1436”是定位极致羊绒的世界级奢侈品牌，瞄准富裕人群；“ERDOS”定位时尚羊绒，面向中产阶



# 华为上半年业绩符合预期 多项业务将成为发力点

● 本报记者 张兴旺

8月6日，华为发布上半年经营业绩。上半年，公司实现销售收入3204亿元，净利润率为9.8%。华为表示，整体经营结果符合预期。

由于手机销量下滑，上半年华为为消费者业务实现收入1357亿元，同比下降46.95%。但是，华为企业业务稳健增长，上半年收入为363亿元，同比增长18.18%。华为轮值董事长徐直军表示：“我们明确了公司未来五年的战略目标，即通过为客户及伙伴创造价值，活下来，有质量地活下来。展望全年，尽管消费者业务因为受到外部影响收入下降，但我们有信心，运营商业和企业业务仍将实现稳健增长。”

## 企业业务收入同比增长18.18%

2020年上半年，华为实现销售收入4540亿元人民币，同比增长13.1%，净利润率9.2%。今年上半年，华为销售收入同比下降29.43%。

分业务来看，上半年，华为运营商业收入为1369亿元，企业业务收入为429亿



公司供图 制图/杨红

级品质消费人群；“鄂尔多斯1980”则传承鄂尔多斯品牌四十年积累的信任，主打经典、专业、舒适；“BLUE ERDOS”定位年轻、个性、物超所值，以抓住正在成为社会消费主力的90后00后人群；2018年，我们还推出了童装品牌“erdos KIDS”。由此形成了鄂尔多斯的品牌家族。

这是一个从LOGO设计、店面形象到组织架构、运营管理各个层面都非常大的变化。重新定位了品牌以后，我们在商场里都是1店4厅或者1店5厅的布局方式，消费者结构也发生了巨大的变化。其中，一个品牌的会员中，35岁以下的会员已占了一半的比例，这说明我们需要有更年轻化的审美视角和决策。

## 危中有机 加快数字化新零售进程

中国证券报：过去一年，疫情对国内外服装品牌带来了非常大的影响，但公司2020年年报显示服装板块的毛利率还比上年增加了0.97个百分点，疫情对公司服装板块带来了什么挑战，是如何克服的？

王臻：疫情对公司的影响是非常大的，但也让数字化进程迅速加快。我们过去一直都有会员系统和线上渠道，是淘宝天猫上客单价最高的服装品牌，公司的小程序商城也是从疫情的时候才开始建设的，几百万件货品、几千个门店全部完成线上化。

那时，公司管理层的心态也发生很大的变化，什么新东西新技术都愿意去学习，也都能接受，面对新事物新方法的态度不再首先是排斥或质疑，所以整个数字化进程和管理效率提升非常快，也做了很多新零售方面的突破。

疫情让公司下决心关闭一些其实以前就很好关闭的长尾店铺，所以服装板块的整个毛利率提高了。我们对价格折扣的控制更严格了，并不是一味疯狂清仓打折，服装正价销售的比例在上升，对消费者传递的价值也更稳定。另外，虽然下游订货总量下降，但售出率更高、效率更高。因此，总的销量依然没有下降，利润也更高。疫情给我们带来的危中有机。

中国证券报：疫情后，服装行业的整体格局发生了哪些变化？

王臻：疫情下单单价确实是下降，大家的收入多少还是会受到影响，但我们很多老会员反而买得更多，品牌忠诚度提升了。我个人觉得疫情后行业可能是呈现一种强者更强、弱者被无情淘汰的趋势。

我认为认清自己品牌的核心竞争力十分重要，一定不要盲目跟风、不要人云亦云。公司的策略可能会比较传统一点，更偏好稳扎稳打，每一个决策实际上都比较审慎稳健。我们并没有花很多钱去打广告，也没有找特别高流量的明星去做代言，而是选择做好自己擅长的事。

中国证券报：鄂尔多斯在国内羊绒服装市场已是龙头，在国际化方面有哪些计划？

王臻：我们在日本设有专卖店，其他国家还没有，疫情确实影响公司的国际化进程。我们对国际化当然是有野心的，中国这么好的羊绒肯定有机会在国际市场大放异彩。其实，疫情之前已有两家国外服装公司来找我们谈开店的事，他们认为“1436”特别符合国际市场需求，但因疫情有所搁置。对于国际化布局，我们肯定会有计划的。

## 多元共生 坚持全产业链可持续发展

中国证券报：鄂尔多斯服装业务最核心的壁垒是什么？

王臻：以前大家总觉得服装行业好像没什么门槛，谁都能做，我感觉反而是零售行业的门槛越来越高，消费者越来越挑剔，需求越来越精细化，竞争的激烈程度前所未有。不管是原料、供应链、品牌、管理、信息系统各个环节都要做对，才有可能赢。

原料和全产业链的优势，我们不会丢，而且要持续地进行投入。我们之前有合作的牧场，今年自建牧场马上就要建成。自建牧场虽然投入很大，且没什么回报，但我们认为一定要做。公司有四个实验室，可以做很多标准化示范，可以向牧民进行推广培训课程，来保护草种、羊种的优越性。我认为公司最核心的竞争力就是持续的投入、持续的保护。

中国证券报：“双碳”政策下，电力冶金板块面临怎样的形势？

王臻：公司形成了多元化发展、多产业齐头并进的发展格局。羊绒服装是公司事业的基石，也是我们向大众消费者传递品牌文化价值的板块。电力冶金我们起步比较晚，但是起点比较高，聚焦的是循环经济路线，这跟我们做羊绒服装的逻辑其实是一样的，都是基于中国最优质的自然资源进行高效清洁的开发和转化。

电力冶金板块方面，公司在节能减排、清洁高效方面投入了大量的设备和资源。我们拥有全产业链，每个环节都必须高效、清洁，不浪费不污染。因此，在“双碳”政策要求下，我们其实是能获益的。

## 中芯国际先进工艺产能紧张 扩产计划不变

● 本报记者 吴科任

二季度，中芯国际先进工艺（FinFET/28纳米）的财务表现十分亮眼，单季销售收入环比增长158%，收入占比环比提升7.6个百分点至14.5%。8月6日，中芯国际联合首席执行官赵海军在二季度电话会议上表示，“从现在来看，我们的FinFET工艺产能处在紧张状态，还有很多客户和新产品不断进来。我们对这部分产能未来的订单不是很担心。”

由于去年底被列入实体清单，采购周期延长，市场对中芯国际能否如期推进扩产计划存有顾虑，赵海军称计划不变。8月6日下午，中国证券报记者实地走访中芯京城一期工程项目建设现场发现，相比半年前破土动工时的场景，已有多座单体建筑拔地而起，大量起重机正在有序作业。“晚上也有人在干活。工人吃住都在工地。”一位安保人员说，多地出现疫情后，人员进出管控升级，工人外出需要分包负责人和总包负责人签字。

## 代工需求持续火爆

电话会上，赵海军率先对晶圆代工行业的景气度做了分析。他认为，“老经济”对于万物互联的需求持续给芯片行业带来市场机遇。市场需求主要来自三部分：一是原有的存量需求依然稳固；二是各类产品升级带来增量，例如4G到5G产品的迁移、普通充电到快充的普及、电动汽车及充电桩的上量、智能家居的短距互联互通等，使单一终端产品的硅面积增加，总使用量也大幅增加；三是行业形态发生了转移，本土生产、在地生产的制造需求大大增加。“这三个部分的需求叠加在代工行业上，就造成了行业的产能供应不足，特别是配套瓶颈问题尤为突出。”

中芯国际也交出了一份靓丽的答卷。二季度，公司实现营业收入13.44亿美元，环比增长21.8%，盈利6.88亿美元，环比增长332.9%。同时，公司将今年全年营收成长目标上调为增长约30%。

进一步看，在成熟制程方面，“我们稳扎稳打，用高质量和具有性能竞争力的产品使客户满意。我们这几年主力布局的七大应用、八大产品平台正是现在市场上齐套性有突出问题的领域。在产能有限的情况下，我们秉承一贯的产能分配原则，优先满足长期战略客户，然后是高价位、高毛利产品以及客户重要产品的需求。”赵海军说。

赵海军表示，“先进制程（FinFET/28纳米）方面，产品平台开发继续推进，客户拓展与产品多元化的储备效应逐步显现出来。二季度，先进制程产能利用率提升，业绩好于预期，预计全年对公司整体毛利率的不利影响从10个百分点下降到5个百分点左右。但由于受到大环境的影响，产能扩充速度受到限制，先进制程尚未实现规模经济效益。”

赵海军强调，“我们会跟客户商量好怎么做，相信在未来价格能够持续稳定或者上涨。这主要还是来自于我们在细分市场的竞争力，就是在细分市场的一些节点上，产能会一直紧张下去。”

日前，有媒体透露，中国台湾地区的多家晶圆代工工厂准备在明年一季度之前提高成熟制程的8英寸和12英寸晶圆报价，报价幅度至少为5%—10%。

赵海军表示，“到现在为止，我们涨价是比较慢的。我们比较谨慎，尊重契约，实行以长期能够实现稳定性的战略。”值得注意的是，中芯国际二季度研究及开发开支为1.43亿美元，环比下降8.5%，同比下降9.5%。“研发投入是公司的未来，我们一定会把这些调整都补回去的，未来的研发投入会逐渐增加。”赵海军说。

## 产能扩张计划不变

除业务之外，赵海军重点介



视觉中国图片