豫园股份董事长黄震：

“加减”并重 优化产业生态

高端访谈

近年来，消费行业面临的不确定因素较多。豫园股份董事长黄震日前在接受中国证券报记者采访时表示，面对消费行业的变化，豫园股份确立了新的战略方向，置顶“东方生活美学”战略，注重投退平衡，优化产业生态，通过科技创新锻造产品力。

● 本报记者 徐金忠

在日前举行的第二届中国国际消费品博览会上，消费者在豫园股份展台购买产品。 公司供图

“从企业运营的角度而言，最关键的是应对不确定性的能力，要积极拥抱变化，调整企业的战略和策略。”黄震表示，“今年上半年，很多企业调整了商业模式，发展新的业态，并抓住了一些机会。从全球范围看，体量大的企业仍保持增长势头。”

企业主动出击，抓住结构性的机会至关重要。面对大环境的变化，豫园股份加快自我革新。

上半年，豫园股份消费产业收入实现逆势增长，达到186亿元；收入结构不断优化，消费产业收入占比进一步上升至84.6%。新的发展战略成为豫园股份求变的主轴。

据黄震介绍，“东方生活美学”是豫园股份的置顶战略，“打造全球一流的家庭快乐消费产业集团”则是核心愿景。豫园股份将持续构建“1+1+1”战略布局，包括家庭快乐消费产业+城市产业地标+线上线下会员及服务平台。

置顶“东方生活美学”战略，需要坚实的产品力、完善的服务力作为支撑。因此，豫园股份将产业生态构建、科技创新引领等作为重中之重。

黄震认为，“东方生活美学” 具备走向全球的生命力，豫园股份具有先发优势，现在要做的是把海外资产和业务有效“串联”。

豫园股份涉及的业务众多，包括文化商业、珠宝时尚、文化饮食、国潮腕表、酒业、美丽健康、复合功能地产等。黄震表示，豫园股份以打造家庭快乐消费产业集团为核心，用商业逻辑串联起丰富的产品线和多样的生态。新产品和新业态的投资、培育，成为豫园股份的一大看点。在丰富产品和业态方面，豫园股份将更加注重质量，注重投退平衡，向科技创新要动力，向消费生态要活力。

“投退平衡，就是追求资产价值最大化。对于不符合行业趋势和企业发展需求的产业，我们会退出。之前，豫园股份重点在做‘加法’，现在要‘加减’并重。”黄震表示。

豫园股份注重家庭消费需求。“围绕家庭需求打造消费产业，围绕‘东方生活美学’嫁接东方元素，并以此作为寻找标的或者退出投资的准绳。”黄震表示。

对于豫园股份实施的经营利润+科创投入=考核利润，黄震认为，这样的考核标准，可以让各个产业的管理决策者将视野放宽，追求长远价值更为从容。

黄震表示，豫园股份作为一家全球化的家庭快乐消费产业集团，要在全球范围密切关注产业赛道的竞争机会，及时预判消费趋势的变化，主动作为。“公司将坚持产业运营+产业投资双轮驱动，持续夯实生态、科创、全球化等方面的能力建设和机制保障。”

强化业态资源互联互通

中兴商业大力发展体验式经济

● 本报记者 宋维东

经过多年培育，异业成为中兴商业转型升级的重要抓手。近年来，中兴商业持续深耕异业赛道，通过跨界组合不断强化顾客体验，大力发展体验式经济，更好地适应新零售发展趋势。“公司将进一步深化业态组合，打通客流动线，强化异业发展，实现百货、餐饮、体验等业态资源互联互通，增强对年轻客群的吸引力，促进百货业活力再生。”中兴商业董秘杨军对中国证券报记者说。

完善业态布局

坐落在沈阳市太原街商圈的中兴商业大厦一直是当地的重要商业综合体之一。位于中兴商业大厦七楼的西贝莜面村（沈阳中兴店）7月销售额位列东北地区各门店第一名，单店坪效位列全国门店第五名。

西贝莜面村2019年被重点引入中兴商业大厦，成为中兴商业餐饮异业标志性品牌。今年4月以来，中兴商业大厦客流量不断回升；同时，借助中兴商业7月“低价扫货节”的东风，餐饮品类持续热销，销售业绩不断创新高。“我们店更是迎来开业以来业绩新高。”西贝莜面村（沈阳中兴店）负责人华正东说。

6月开业的魔方小镇城市书房同样成为高人气聚集地。“魔方小镇城市书房是我们着力打造的集阅读、休闲、文化于一体的复合型生活空间。开业以来，每天上客率都达到80%以上，包房更是爆满状态，需要提前预约。”中兴商业招商部负责人贺东升说，“在商场内打造城市书房，是为了更好地规划完善业态布局，优化辅助业态结构，在异业赛道进行更多探索和实践”。

上述案例正是中兴商业异业发展的缩影。近年来，中兴商业突出“家庭化”“生活化”经营理念与文化氛围，大力发展体验式经济，进一步丰富异业形态，形成与传统百货业相互促进的良好生态。

“体育赛道”是今年中兴商业在强化生活方式、打造体验经济方面的另一探索和实践。安踏现代化篮球场馆在中兴商业大厦方城三楼中庭落成后，“中兴男装杯—辽宁省3×3篮球挑战赛暨中兴篮球周末” 活动日前拉开序幕。

“这个辽宁省城市篮球赛活动以全民健身为目的，有效引导消费者培养时尚健康的生活方式，弘扬体育精神，打造辽宁省内别具风格的全新赛事平台。”中兴商业运营部部长王怡萌介绍，比赛结合RAP、电音、涂鸦、花式篮球等独具中兴商业品牌的特色体验环节，打造多元化的全新“篮球周末”体验，同时也吸引更多人走进商场，汇聚人流。

转型重要路径

“当前，百货商场在体量等方面与大型购物中心相比存在一定劣势，但这也恰恰成为其差异化竞争的优势。”业内人士表示，无论从投资成本还是整体效果角度来看，百货商场更容易向小而精的商业体转型，打造强体验、强社交、有特色的活动空间；同时，百货商场通过异业延伸经营链条，提供更高的附加价值。

“当前，体验式消费已成为百货零售业的重要发展趋势。”杨军表示，未来的零售行业多平台、多元化销售将成为常态。接下来，公司将以“体育赛道”为牵引，做好“美味赛道”“美妆赛道”“美童赛道”等，进一步做强内容运营。

为此，中兴商业结合市场需求，以吸引家庭客户、商务客户、时尚年轻客户为目标，持续深化品类结构调整，完善业态布局，优化品牌组合，对各卖区的品类结构、品牌组合等进行调整、完善，优化餐饮、休闲娱乐业态，深挖有集客能力、运营能力、体验度好的时尚餐饮品牌、连锁品牌及网红品牌，不断优选迭代，增加新鲜感、体验感，提升吸客能力，实现百货异业联动。

杨军介绍，中兴商业将进一步深化“家庭化”经营定位，突出“强异业、强品类、强差异”经营理念，鼓励品牌店铺升级改造，突出品牌经营特色，不断提升整体时尚度与经营活力。

“贴近当下消费主力军的多元化生活方式和个性化情感诉求，提升商场格调和顾客满意度，是公司实现可持续发展的必经之路。”杨军说，“公司要全面做好丰富的业态配比，向综合体验靠拢，不断提升客户体验。这有助于传统百货精耕细作，进一步巩固商圈价值，吸引更多顾客。”

iPhone14即将发布 “果链”企业将受益

● 本报记者 张兴旺

日前，中国证券报记者在“中国电子第一街” 深圳华强北走访多家苹果产品销售门店了解到，苹果iPhone14即将发布，而iPhone13开始降价销售。业内人士预期，iPhone14将实现可观的销量，“果链” 景气度将提升，相关企业将充分受益。

iPhone13降价

在华强北的一家苹果产品零售门店售货员对中国证券报记者表示，店内512GB版本的iPhone13售价为7980元，比原价便宜419元；512GB版本的iPhone13 Pro售价为9600元，比原价便宜799元。在国美电器华强北店，店内销售人员表示，256GB版本iPhone13售价为6299元，比原价便宜500元。对于iPhone13降价促销的原因，一位销售人员对中国证券报记者表示，因为苹果iPhone14即将发布。

苹果公司日前宣布，将于9月8日举办秋季新品发布会。申万宏源研报显示，届时苹果iPhone14机型将会亮相。苹果计划发布四款iPhone14机型，包括6.1英寸iPhone14、6.7英寸iPhone14 Max、6.1英寸iPhone14 Pro和6.7英寸iPhone14 Pro Max。

在售价方面，有业内人士预测，iPhone14标准版不会涨价。而天风国际分析师认为，与iPhone13平均售价相比，预计iPhone14平均售价将上涨约15%，因为iPhone14 Pro机型售价将更贵。

iPhone14销售预期向好

根据中金公司研报，今年“618”促销期间，iPhone13的销量表现较好。市场预期iPhone14将实现可观的销量。

二季度，苹果iPhone收入为406.65亿美元，同比增长2.77%，占公司总收入的49.02%。其中，苹果大中华区收入为146.04亿美元，同比下降1.07%，占公司总收入的17.60%，但收入高于市场预期。市场研究机构Canalys报告显示，二季度，中国市场iPhone出货量为990万部，同比增长25%。湘财证券称，iPhone14的创新将为“果链”厂商带来利好。

立讯精密是A股“果链”龙头公司。立讯精密预计三季度实现归属于上市公司股东的净利润23.13亿元-27.81亿元，同比增长44.49%-73.80%。中金公司认为，立讯精密在连接器、声学、LCP天线、无线充电等传统模组市场份额稳定，出货节奏加速有望带动公司营收及利润增长。

中信证券称，展望未来，三季度苹果及安卓厂商将密集发布新机，预计手机市场出货情况将好转。平安证券认为，iPhone14销售预期向好，“果链” 相关企业将充分受益。

四川路桥 数字化智能化转型加速

● 本报记者 康曦

无人驾驶的智能压路机正在四川路桥的叙永高速项目上工作，四川路桥数字化、智能化转型加速。“身处建筑行业，我们感受到了转型的迫切压力。经过前期摸索，公司确定了智能建造和绿色低碳的转型方向。”四川路桥总工程师卢伟日前告诉中国证券报记者，为加速转型发展，公司拟通过定增引入战略投资者四川省能源投资集团有限责任公司（简称“能投集团”）、比亚迪，并利用比亚迪在动力电池、电机及电控系统领域的领先优势，合作研发工程机械用动力电池、电机及电控系统。

向智能建造转型

2022年是四川路桥全面开启智能建造和绿色低碳转型的一年。

“我们拥有智能驾驶方面的核心技术，在国内工程机械领域走在前列，背后的技术支撑来自中科院。”四川路桥旗下四川智能建造科技股份有限公司（简称“智能建造公司”）总经理王跃表示，“从2017年开始，我们就在为向智能建造转型做准备。在人工智能领域，特别是无人驾驶方面，百度和中科院走在前列。我们选择了与中科院进行合作。中科院在成都天府新区兴隆湖设立了一个人工智能学院，我们与中科院联合培养人才，不断积累人才优势。”

智能建造公司与中科院下属单位中科信息签署了战略合作协议，共同研发智能建造技术及产品。目前，四川路桥已开展道路施工路面无人化摊铺碾压、混凝土无人化生产的技术应用，同时施工场站的自动化转运产品无人装载机已经实现量产，预计明年将推向市场。公司智能化施工产品已在沿江高速、泸永高速、汉巴南铁路等工程施工项目进行了试点应用。

“四川路桥主营业务为交通基础设施的设计、投资、建设和运营，涉及大量的混凝土生产，目前为我们混凝土上料的装载机有2000台左右，全部采用外包形式，一台装载机每年的外包费用为30万元左右。而我们研发的无人装载机，每台车的生产成本较传统装备更低，且无人装载机可以实现每天24小时工作，将为公司节约大量的外包费用。”王跃表示，“装载机在交通施工行业的使用数量庞大，因此选择将无人装载机作为重要研发方向。接下来，我们的无人化改造将逐步向其他工程机械用车延伸。”

推动工程机械电动化

国际能源署IEA数据显示，2021年交通运输领域碳排放量占比25.90%，仅次于发电与供热行业，是第二大碳排放行业。“工程施工作为交通运输基础设施的建设环节，向绿色低碳转型符合‘双碳’目标。”卢伟说。

去年10月，公司推出重组方案，拟通过定增引入能投集团、比亚迪。“我们认为比亚迪能够为公司的智能建造转型提供电控等技术支持。”卢伟说。

四川路桥认为，比亚迪的刀片电芯结构技术运用在工程机械领域，将全面提升工程机械用动力电池模块的安全性与整机作业续航能力；比亚迪深耕乘用车电机领域数十年，针对工程机械所需的驱动电机，具备从开发、仿真到匹配、测试、动力总成及零部件的全流程一体化匹配能力；在乘用车动力系统、ECU等领域，比亚迪有近二十年的开发匹配经验，可推动智能化电动工程机械高效性、动力性、平顺性、安全性的统一协调。

在控股股东蜀道集团牵头下，今年年初，四川路桥与比亚迪以及国内多家设备厂商共同成立了“蜀道集团低碳智能建造联合创新实验室”（简称“联合实验室”），共同推进施工重型商用车、施工机械车辆充换电电池接口标准化、电池模块化以及充换电设施建设解决方案等工作。联合实验室还对移动智能换电设施进行了研究，相关产品已具雏形。

卢伟说：“四川路桥与比亚迪合作，能够实现优势互补，显著提高项目施工质量，降低碳排放和施工成本。这一优势将有助于公司进一步开拓海外市场。向绿色低碳转型，对我们开拓海外市场有很大帮助。”

实现高速公路低碳运营

“我们前期进行了很多摸索，才决定在传统主业基础上进行转型升级。”卢伟说。

身处传统的建筑施工行业，四川路桥感受到了转型的压力。“建筑业的生产方式仍然比较粗放，基本上以人工操作+机械作业为主。项目施工通常在野外，施工条件恶劣，要实现高质量发展，迫切需要转型升级。”卢伟表示。

从投入产出比来看，四川路桥的转型也是一种必然。“智能建造的最终目的就是为了获取更大收益。我们的智慧梁场项目，通过设备和技术改进，生产效率翻了一番，大幅提高了收益。”四川路桥桥梁智能建造研究设计处主任工程师邹宇表示，“这种生产效率的提升，不是单纯使用机械替代人工，而是通过机械的运用去改造生产流程。未来，智能建造将是我们创收的一个重要手段。”

同时，四川路桥积极培育新能源和新材料两大业务。新能源方面，四川路桥旗下四川蜀道清洁能源集团已初步具备并不断完善分布式光伏储能项目开发建设相关的人才和技术储备，并已开展示范性项目建设，将能源板块打造成为公司的重要业务支撑。公司计划推进交通能源融合发展，充分利用蜀道集团高速公路边坡、服务区屋顶等闲置资源，开展分布式光伏+储能设施建设，实现高速公路低碳运营。

四川路桥智慧梁场项目 公司供图