铸实奋斗底色 践行国企担当

长房集团奋力推动“强省会”战略落地见效，以蓬勃向上姿态跑出“加速度”

陈焕明 苏彬彬 李采薇

4月15日，市住建局、市国资委、长房集团签署长沙市公租房资产划转交接协议，市本级约1.78万套公租房正式划转至长房集团名下，标志着长沙市公租房资产划转和管理体制改革圆满完成。

5月10日，位于马栏山视频文创园的长沙视谷中心一期视创总部大楼正式交付，20多家行业巨头集中进驻，为视创产业腾飞注入新动能；项目二期正快马加鞭建设中……

作为市属国企，今年以来，长房集团始终将党的建设作为“定盘星”，以高质量党建引领企业高质量发展，集团国企改革三年行动62项改革任务全面完成，主要经营指标长线飘红，实现时间过半、任务过半，扎实推进地产开发、住房租赁、项目建设、科技创新等方面工作，奋力推动“强省会”战略早见效、见实效，以蓬勃向上、争分夺秒的姿态，跑出“加速度”。

长房集团党委书记、董事长胡磊表示，将紧紧围绕“三高四新”战略定位和使命任务，奋力实施“强省会”战略，以更加振奋的精神、更加拼搏的姿态、更加昂扬的斗志，进一步抢抓机遇、改革创新、优化布局、整合资源，不断做大资本、提升效益，实现企业质量更高、效益更好、结构更优的发展，以优异成绩迎接党的二十大胜利召开。

今年上半年，长房星昇公馆、长房君悦公馆等一批长房集团开发建设的住宅项目顺利交房，数千户业主喜迎新居。

地产开发
累计开发面积约1300万平方米

以美好生活致敬城市，长房集团立足长沙，深耕湖湘18载，为市民打造了从“安居”到“乐居”的良好生活环境。

今年上半年，长房星昇公馆、长房金阳府、长房君悦公馆等一批住宅项目顺利交房，数千户业主喜迎新居，迎来幸福新生活。同时，长房地铁银座、星悦荟、云尚公馆、星城天地等10余个项目实现开发投资13.38亿元。

从砖瓦之微到品质兑现，每一条路、每一棵树木、每一个空间，都是长房集团工匠们的精工匠作，他们用承载着品质和匠心的作品，回馈每一位业主的选择与厚爱。流畅的交房流程、用心的物业服务、过硬的房屋品质、雅致的小区环境，这是业主给予的一致评价。

成立18年来，长房集团始终以客户为中心，不忘国企担当与责任，积极为城市建设贡献力量，致力于将优质产品和极致服务，带给每一位湖湘人民，为更多人缔造美好生活。

当前，长房集团在房地产板块开发项目已累计达83个，覆盖长沙内六区及长沙县、宁乡市、浏阳市，并辐射三湘延伸至湘潭、株洲、郴州、常德等地级市，累计已开发面积约1300万平方米，成长为全国地产百强企业、湖南省地产本土龙头企业、中国房地产年度十大社会责任感企业。

“冷暖相知，一生相随”，长房集团旗下长房物业业务涵盖住宅、商业、写字楼、工业园区等多种类型，打造“红色物业”党建品牌，创新服务模式，管理面积超1000万平方米，服务20余万业主家人，用实际行动守护业主的幸福家园。

推行“湖南场所码”，严把小区进出口关卡，协助核酸检测采样……在疫情防控中，长房物业勇担责任，冲锋在前，精密布防，全力配合街道、社区，全员奋战基层防疫一线，织密物业小区“防控网”，为业主守好最后一道屏障。

住房租赁
1.78万套公租房划转至长房集团

公租房是国家住房保障体系的重要组成部分，也是实现“住有所居”目标的重要举措。去年以来，长沙积极推进公租房资产划转和管理体制改革，将公租房资产划转至长房集团进行运营管理。

对此，长房集团积极组建团队、摸清情况、理顺关系、开展信息化系统建设等，做了大量工作。4月15日，随着三方协议的签署，市本级24个小区、共计92.37万平方米、约1.78万套公租房正式划转至长房集团名下，长沙正式开启保障性住房“2.0时代”。

4月底开始，长房集团租赁公司全面开展公租房违规行为专项整治行动，集中对24个公租房小区开展大规模核查工作，全面推进违规承租、转租、房屋欠租、空置等问题整改，全面规范公租房的使用和管理，切实维护群众根本利益。

“公租房关系着千家万户的切身利益，划转至国企运营管理，将有利于提升公租房管理和服务水平，优化国有资产配置。”胡磊说，下一步将逐步实现公租房管理和服务的规范化、专业化、人性化，不断增强住房保障对象的获得感、幸福感、安全感。

加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度，大力发展住房租赁市场。5月11日，长沙启动盘活存量房供作租赁住房试点，全面打通新房、二手房、租赁住房市场通道，长房集团成为先行试点企业，全面参与该项工作。

政策出台前，长房集团积极参与了政策起草、实施细则制定、合作协议拟定等工作。为确保新政的积极推进和有效落实，长房集团秉承“客户至上”的理念，加强业务规范管理，提供优质高效服务，高质量做好盘活存量房工作，彰显国企责任担当。截至7月底，长房集团累计收到APP申请3059套，完成实地查勘1824套，实现签约1261套。

今年5月，长房集团成为长沙盘活存量房供作租赁住房试点企业，图为长房租赁时代城办理点窗口。均为长房集团供图

项目建设
建好“健康长沙”重大民生工程

在城北捞刀河镇高源村，长沙市公共卫生救治中心原址改扩建项目正在进行土方开挖和基坑支护等施工，现场一片忙碌。该项目总用地面积10.95万平方米，总建筑面积14.6万平方米，规划总病床数1000张，计划总投资约12.2亿元。

“现在是一年中最热的时候，我们采用‘抓两头、歇中间’的方法，调整工作时间，避开中午高温时段施工。”项目现场负责人介绍，目前工地内共有100余名工人，针对高温季节施工，他们还准备了藿香正气水、人丹、西瓜等防暑物品，确保施工人员身体健康。

市公共卫生救治中心原址改扩建项目由长房集团旗下长房建设投资有限公司进行全过程项目管理。除了这一项目，该公司还通过竞争性谈判，中标“健康长沙”建设PPP河东市直子项目，包括长沙公卫中心二期、长沙市中医医院（长沙市第八医院）第三住院大楼、长沙市中医医院（长沙市第八医院）医养结合病房等。

“健康长沙”建设PPP项目是市委市政府坚持以人民为中心、认真贯彻落实“健康中国”建设战略的生动实践，也是推动“健康长沙”建设的重大民生工程。在市卫健委的主管下，这些项目建成后，将有助于织牢国家公共卫生防护网，从稳定医疗、养老服务等方面打造良好人居环境。

长沙公卫中心二期项目位于滨河路，总建筑面积约3.2万平方米，目前已完成前期报建手续，并启动现场三通一平施工及基坑支护施工许可证办理。长沙市中医医院（长沙市第八医院）第三住院大楼位于芙蓉区五一大道，总建筑面积约6万平方米；医养结合病房位于长沙县星沙大道，总建筑面积约5.4万平方米，目前两个项目皆已完成土地手续办理、概念方案设计，正处于方案设计阶段。

科技创新
以智慧科技力量建设“慧居家园”

资产管理数字化、社区生活智慧化、地产营销精细化……在长房集团各产业场景，都可以看到科技创新与产业碰撞交织所奏响的奋进强音。以长房集团资产管理系统为例，经过四期开发升级，系统目前管理的楼栋近3000座，涵盖直管公房租户1.7万余户、面积近100万平方米，提升了直管公房业务的信息化管理水平。

科技强则产业强，产业强则城市强。近年来，长房集团牢固树立“以科技创新赋能新发展动能”的理念，在科技创新驱动企业高质量发展上抓重点、出新招，并于2019年成立科技创新驱动平台——湖南长房数创科技有限公司。

随着长沙踏上打造全国“新型智慧城市示范城市”新征程，长房集团也按下探索“慧居家园”建设的“加速键”。无感通行、智慧防控、高空抛物监测……目前，由数创科技公司与集团地产开发商共同打造的智慧社区项目正不断升级智慧生活场景，通过“智慧社区”APP便能实现一键开门、访客邀约、在线缴费等便民化服务。让居民生活更舒适、便捷与安全，长房集团正以智慧科技力量，持续践行在智慧城市建设中的国企使命与担当。

根据规划，“十四五”期间，长房集团将聚焦主责主业，盘活存量、做大增量，全面促进各项业务协同发展，努力推进科技创新发展驱动，赋能集团高质量发展，一方面通过科技业务打通产业融合发展通道，促进集团全产业链的创新发展；另一方面以智慧地产、智慧资管、智慧交通、智慧人居等为发力点，提升集团在“智慧城市”领域的竞争优势，为奋力实施“强省会”战略贡献长房力量。

中流击水，奋楫者进。长房集团党委书记、董事长胡磊表示，长房集团将坚定不移地在市委市政府领导下，在市国资委的指导下，坚持党建引领，赋能科技创新，以科技创新为“笔”、民生福祉为“墨”、产业协同为“纸”、城市发展为“砚”，精绘美好生活新画卷，铸实奋斗底色，践行国企担当，以高质量发展向党的二十大献礼。

经济

责编/易勇 美编/王志云 校读/肖舞

营销新战略，让重卡回归生产工具本质

三一重卡推出首款平民化高端重卡，8月1日开启预售抢购，打响发力中高端市场的第一枪

长沙晚报全媒体记者 伍玲 通讯员 杨天霖

继乘用车之后，国内商用车市场今年开始坐起了过山车。上半年，全国重卡累计销量37.8万辆，同比下降64%，无论市场销量还是同比均创近年同期新低。

“打掉中高端市场，让国内重卡回归产品价格的本质，让高端重卡平民化。”24日，三一重卡董事长梁林河接受记者采访时透露，瞄准高端重卡领域，三一重卡正全面升级。

为什么？凭什么？怎么去抢占高端重卡市场？这是梁林河被问得最多的三个问题。从梁林河的回答中大致可以总结出，这背后有企业战略、市场倒逼，也关乎产业报国。

位于长沙经开区的三一智联重卡生产车间。三一供图

为什么进军高端市场？

行业滑入低谷，为何三一重卡选择进军高端重卡市场？这个跟当前国内重卡环境息息相关。

原来，中国的重卡市场与乘用车市场完全不同，国产卡车品牌占据了98%以上的市场份额，堪称中国汽车制造业的一片净土。

对于国内市场，国外品牌也曾试图进入。21世纪以来，曼、奔驰、沃尔沃、依维柯纷纷与重汽、福田、东风、上汽合资，试图实现他们在中国市场的突破，但都一一铩羽而归。

“那个时期，中国除了中低端和中端市场，高端市场俨然就像一片沙漠，需求非常有限。”梁林河介绍国外品牌失败的原因。

进入“十三五”，中国重卡行业迅猛发展，国际巨头再次盯上这块沃土。2020年11月，斯堪尼亚独资收购南通皋开汽车；2020年12月，奔驰卡车宣布独立国产化计划；2021年8月，沃尔沃卡车独资收购江铃重汽。

“不到一年时间，全球三大跨国巨头全部入驻中国，进口重卡品牌俨然有了卷土重来的气象。中国的重卡市场竞争，正呈现出国内竞争国际化的特征。”梁林河表示。

更重要的是，目前，以解放为代表的中国重卡头部企业都推出了高端卡车，努力培养40万元至55万元之间的中高端市场。当这个市场培育得足够大时，绿洲自然会外溢，那么，中国市场上就会长出另外一片绿洲，那就是55万元至75万元的市场。而国际巨头此时进入中国，瞄准的正是55万元至75万元的市场。

新市场在培育，危机也在浮现。梁林河告诉记者，如果国外品牌占领了高端市场，等他们充分建立起本土化的供应链体系及制造体系，参照特斯拉打法，再利用中国完善的零部件资源和充沛的劳动力资源，一旦其价格下探到40万至55万元的中高端市场，中国头部企业将如何应对？唯有退回40万元以下的中端市场。那么，国际巨头公司将全面霸占中国重卡的高端和中高端市场。

三一重卡作为“互联网重卡第一品牌”，是过去几年最快进入“万辆俱乐部”的重卡品牌。此时，三一重卡进军高端市场，守卫固有市场，变得顺理成章。

凭什么打入高端市场？

当前，“车多活少”已是重卡市场的常态。“2017年至2021年，连续5年行业重卡销量过百万辆，一下就向市场导入了六七百万辆新车，车这么多，哪里有这么多活。”梁林河说。

饱和状态下，重卡物流行业内卷加剧。梁林河告诉记者，他走访发现，19元1吨的货，通过层层转包后，到卡车司机手里却只有15元。作为终端用户，卡车司机承压太大。

与卡车司机的良性互动，是三一重卡过去4年快速崛起的重要原因，也是相比其他品牌不可多得的优势。“2018年初入市场，车还没造，三一重卡就通过预售500台重卡获得了卡友1亿多元的预购金。”梁林河说，这些年他经常在互联网上与卡友互动，也目睹了卡车司机的现状，想为他们做出自己的努力。

4年来，三一重卡以“互联网+”商业模式，勒住了全行业价格上涨的缰绳，挤出了重卡行业中的价格“水分”，让不少卡友受益。此次挺进高端市场，也是带有同样的目的。

事实上，当前国内高端重卡主要以长途干线为主，但高端重卡价格高企，进口重卡动辄百万元起，国产高端重卡也需要45万元以上。

“我们还是会继续通过互联网模式，把高端重卡做得更有性价比，从而把高端重卡的价格打下来。”梁林河信誓旦旦地说。

重卡怎么做成平民化？

8月1日，三一重卡将开启新一轮的重卡预售抢购，这是三一重卡挺进高端市场的首款产品——精准定位于长途干线的高端重卡三一重卡新英雄旗舰版，预售价为33.3万元。

从配置上也能看出三一重卡向中高端市场打响第一枪的决心：13升585马力的发动机、16挡自动挡变速箱、液力缓速器、高顶豪华驾驶室、自动空调、液晶仪表盘、中控大屏、1.1米大卧铺，5度锂电、360度环视等更是该车首创。

“我们就是要打掉中国中高端市场，让重卡价格重新回归生产工具的本质。”

梁林河说，三一重卡不惜“2年砸上20亿”，让利客户，让中国卡车司机买到高性价比的高端重卡。

“以后即使中国有中高端市场，那也应该是30万元至40万元之间。”梁林河的意图不言而喻，就是要继续用价格保护好中国重卡市场，凭借一己之力把国内高端重卡带入平民化时代。

湖南实有市场主体达618.03万户

企业达140.98万户

长沙晚报7月27日讯（全媒体记者 周辉霞）时间过半，湖南省的主体倍增工程进展得怎么样？记者27日从湖南省市场监管局了解到，截至6月底，全省实有市场主体达618.03万户，企业达140.98万户，同比分别增长20.42%和20.54%。

今年年初，湖南省在全国率先出台促进市场主体高质量发展文件《关于优化营商环境 促进市场主体高质量发展的意见》，明确提出大力实施市场主体倍增工程和优质企业梯度培育行动，到2025年末，全省市场主体达到800万户，其中企业220万户，实现“十四五”期间企业主体倍增目标。

截至6月底，湖南省实有市场主体达618.03万户，企业达140.98万户，同比分别增长20.42%和20.54%。从“三大高地”相关市场主体看，湖南省实有制造业相关市场主体28.54万户，其中企业10.81万户，同比分别增长12.48%、14.09%；实有科学研究和技术服务业企业12.86万户，同比增长15.27%；实有外商投资企业12023户，同比增长8.22%。

截至6月末湖南商业车险单均保费2598.34元

出险频率低的低风险消费者享受到更多保费优惠

长沙晚报7月27日讯（全媒体记者 范宏欢）湖南银保监局近日通报了湖南车险综合改革情况。在全行业共同努力下，车险消费者保费支出明显降低、风险保障程度显著提高、费用水平大幅下降、赔付水平大幅提升，车险市场运行情况总体向好。

保费支出明显减少，消费者获得感普遍增强。截至6月末，湖南商业车险单均保费2598.34元，较综改前下降19.57%，累计为广大消费者减少保费支出64.88亿元；商业车险平均无赔款优待系数（NCD系数）由改革前的0.799下降至0.744；家庭自用车新车自主定价系数从改革初期的1.08下降至0.98，众多驾驶习惯好、出险频率低的低风险消费者享受到了更多保费优惠。

保障程度明显提升，社会治理功能有效发挥。截至6月末，在实现交强险保额大幅提升的基础上，商业第三者责任险平均保额也从90.83万元提升至199.65万元。车险综合赔付率从综改前的55.78%大幅提升18.07个百分点至73.85%。由于赔付水平和保障程度的提升，车险在发挥保险参与社会治理、促进道路交通安全管理水平提升、协调矛盾纠纷化解方面的作用日益明显。

费用水平明显下降，市场竞争秩序明显好转。截至6月末，湖南车险综合费用率23.88%，较综改前下降17.57个百分点。随着费用水平的大幅下降和赔付水平的大幅提升，“费用率25%、赔付率75%”的改革目标已基本实现，粗放式、非理性经营行为得到有效遏制。