

中国一汽总经理助理，一汽解放党委书记、董事长胡汉杰：

# 加快向智慧交通运输解决方案提供商转型

## 高端访谈

中国一汽总经理助理，一汽解放党委书记、董事长胡汉杰日前接受中国证券报记者时表示，一汽解放作为我国商用车龙头企业，积累了雄厚的研发生产实力，在激烈的市场竞争中取得了骄人成绩，引领行业不断向前发展。在新的市场环境下，一汽解放将紧紧抓住“新四化”趋势，聚焦创新研发与质量提升，强化与合作伙伴的深度合作，更好地满足用户需求，加快实现向智慧交通运输解决方案提供商转型，把公司建成世界一流的商用车企业。

●本报记者 宋维东

## 引领行业发展

一汽解放坚持自主发展、开放合作，积极推动创新变革，深化双轮驱动，驶入高质量发展快车道。公司自主创新掌握关键核心技术，有力维护了产业链、供应链的自主可控和安全可靠。

一汽解放中重卡销量已连续四年全球第一，重卡销量连续五年全球第一，轻卡销量增速连续五年行业第一，品牌价值连续十年行业第一。2020年，公司通过重组成功登陆资本市场，营收历史性突破1100亿元。2021年上半年，面对市场下行的不利因素，一汽解放整车销售近34万辆，同比增长近22%，继续保持良好发展态势。

在胡汉杰看来，一汽解放之所以取得骄人成绩，一方面，公司始终坚守初心使命，坚持自主创新，做实做强主业，做大做强品牌；另一方面，一汽解放从“争第一、创新业”，到“学习创新、抗争自强”，再到如今的“开放学习、创业创新、艰苦奋斗、永争第一”，文化和精神始终是引领和推动解放争创一流的制胜法宝。

2020年是一汽解放发展史上具有标志性意义的一年。当年5月，一汽解放通过重组登陆资本市场。胡汉杰表示，一汽解放在资本市场还是一员新兵，需要公司上下高度重视学习，不断强化竞争意识，坚持合规经营，促进业务规范发展，以良好业绩回报投资者。

“我们始终认为，资本市场在公司发展过程中发挥着重要作用。”胡汉杰说，“上市前，公司通过自我循环的方式推动



一汽解放生产线

公司供图

生产经营运行。上市后，公司高度重视通过资本市场吸引更多资本助力公司“新四化”转型，推动经营模式创新。”

胡汉杰表示，一汽解放处在历史上最好的发展阶段，迎来发展良机。公司将充分利用资本市场，坚定“自主发展、开放合作”道路，坚持以品牌战略为统领，以创新和变革为驱动，掌握更多关键核心技术，加快转型升级步伐，更好地引领商用车行业发展。

## 适应新趋势

安全、节能、环保是商用车行业发展趋势。当前，国内商用车车企朝着“轻量化、电动化、智能化、网联化”方向发展。业内人士表示，受全球疫情影响，中国重卡市场规模进一步扩大，供应链逐渐步入全球领先水平，产品质量持续提升，已具备走向国际市场的条件。

面对“新四化”趋势，胡汉杰表示，公司提前进行布局，从技术、产品、服务等方面都开展了大量实践，走在行业前列。公司希望通过插上“新四化”翅膀，实现传统制造业创新升级，向智慧交通运输解决方案提供商转型。

目前，一汽解放在新能源车、自动驾驶等领域都处于行业领先地位，不少成果已落地。“公司在技术储备及资源条件等方面具备得天独厚的优势，为未来发展奠定了坚实基础。”胡汉杰说。

值得一提的是，一汽解放近日发布了行业内首个智慧动力域品牌“解放智慧行动力域”。此举标志着一汽解放率先跨越传统动力链阶段，开辟软件定义动力系统的先河，进一步引领商用车行业发展趋势。胡汉杰称，未来一汽解放将通过以动力域控制器为核心的智能控制技术，实现动力系统

与整车系统的交互融合、与解放云平台数据的交互融合，为用户提供智慧控制、智慧传递、智慧管理等多种衍生增值服务。

今年7月1日起，全国范围内实施重型柴油车国六排放标准。作为我国重卡行业的绝对龙头，一汽解放充分发挥自身研发优势，为用户提供包括低污染、低碳化、智能互联等在内的核心技术价值体验。

胡汉杰表示，一汽解放将根据用户场景需求开发产品，持续进行核心技术创新突破，深化大数据挖掘，开发智能维修保养等服务，进一步降低成本，切实将绿色环保、智慧运营新理念融入到产品。

在一系列战略部署下，一汽解放生产经营工作取得新进展。胡汉杰日前在一汽解放2021年年中工作会议上表示，今年上半年公司全面落实“盈利能力、核心竞争力提升”等关键要求，坚持创新和变革双驱动，提早部署、全盘统筹、精准施策，在各条战线打响保卫战、提升战、攻坚战、突破战，勇创“十新高”，实现“七突破”，推动公司经营立足高起点、又上新高度、再创新历史。

下一步，一汽解放将进一步聚焦产品领航主线，扩大产品优势，打赢换道竞争；坚持创新驱动，聚焦产业大势及战略要求，加大创新投入，持续构建核心竞争力。

## 瞄准世界一流水平

胡汉杰说，一汽解放在“十三五”时期坚持创新发展，实施双轮驱动，盈利能力大幅提升，产业布局越发完善，实现了行业“中国第一”的战略目标。“十四五”时期，一汽解放将积极推动转型升级，加快战略落地，建立以商用车为核心的完整交通运输生态，进入世界一流行列。

“为此，公司要以客户为中心，以市

场为导向，积极跟进‘新四化’发展趋势，加大新能源和智能车产品布局力度，全面建设示范工程。”胡汉杰说，“公司将加快国际市场拓展，一方面加大海外区域拓展，更好地满足客户本地化和定制化需求；另一方面持续探索发达地区市场尤其是欧洲市场，以更多切实可行的举措实现海外市场更大突围。”

胡汉杰表示，在迈向世界一流的征程中，一汽解放将通过改革创新促进发展，在制度建设、创新驱动、数字化转型及市场化建设等方面有更大作为，着力提升全员能力与素质，更好地洞察市场及客户需求。

胡汉杰说，一汽解放的发展不仅要有宏观战略，更要有微观举动。公司始终关注、关心卡车司机群体。公司工作人员每年要到一线跟车，拿回第一手资料和切身体验，以便更好地改进产品和服务。公司还在全国重点物流中心打造“司机之家”，为卡车司机提供后勤服务，用温暖举措为用户提供更安全、更舒适的服务。

“‘以客户为中心、用心去体会’，不能停留在嘴边，要真正把客户的痛点和需求解决好，从一点一滴做起，巩固我们的用户基础。”胡汉杰说。

对于一汽解放今后的发展，胡汉杰表示，将加快技术创新突破和新业态发展布局，构建多元核心优势，加强低碳化、信息化、智能化、电动化、高品质的“四化一高”技术战略指引，探索和完善新业态运营及发展模式，加速新业态落地。

同时，推进车联网平台和生态建设，强化基础数据服务与平台对接，加快车联网数字化转型；持续推进与合作伙伴的深度合作，开拓产业链新合作伙伴，加速推进关键零部件布局，打造“车—场景—平台”安全稳定的物流运输解决方案，实现向智慧交通运输解决方案提供商转型。

## 苏宁易购新一届董事会确定 黄明端当选董事长

●本报记者 杨洁 实习记者 倪铭

7月29日，苏宁易购发布公告，股东淘宝（中国）提名的黄明端当选公司第七届董事会董事长，新新零售基金二期提名的沈汉迪、曹群以及张近东之子张康阳担任非独立董事。聘任任峻担任公司总裁。

苏宁易购当晚宣布，终止回购公司股份，优先将资金用于日常经营。7月29日，苏宁易购涨停，收盘价报5.8元/股。

## 管理层“换血”

7月12日，苏宁易购发布公告，张近东辞任苏宁易购董事长，被聘为公司名誉董事长。张近东提名其子张康阳作为公司第七届董事会非独立董事候选人。淘宝（中国）软件有限公司提名黄明端为董事候选人，江苏新新零售基金二期（有限合伙）（简称“新新零售基金二期”）提名沈汉迪、曹群为非独立董事候选人。

7月29日，苏宁易购召开股东大会通过了上述议案。当日，公司召开了第七届董事会第十七次会议，选举黄明端为公司第七届董事会董事长，审议通过股东淘宝（中国）提名的刘鹏为公司第七届董事会非独立董事候选人，聘任任峻为苏宁易购总裁。

根据公告，黄明端拥有丰富的零售业务经验，曾任大润发流通总经理，高鑫零售首席执行官、董事会主席，现任高鑫零售非执行董事。任峻则是一位“老苏宁”，其历任苏宁易购公司副总裁、董事会秘书，现任公司执行委员会主席、董事。任峻还在苏宁易购关联方SUNING SPORTS GROUP LIMITED、国际米兰足球俱乐部有限公司、上海苏宁金融服务集团有限公司担任董事职务。

2021年7月初，苏宁易购宣布引入战投。公告显示，江苏、南京国资联合阿里、小米、海尔、美的、TCL等资本共同组成新新零售基金二期，以5.59元/股价格，受让张近东等转让方合计16.96%的苏宁易购股权，转让价款达88.3亿元。转让完成后，张近东及其一致行动人、淘宝（中国）、新新零售基金二期为苏宁易购前三大股东，分别持股20.35%、19.99%、16.96%，三方持股比例相当。

7月29日晚，苏宁易购公告称，公司实控人已由张近东变更为无实控人状态。

阿里巴巴除了通过淘宝（中国）持有19.99%股份，并通过新新零售基金二期间接持有苏宁易购股份。7月13日，苏宁易购披露了新新零售基金二期参与主体的出资额和占比，杭州阿里妈妈软件服务有限公司出资额为26.5亿元，占比为30%。

## 明确三大发展路径

对于苏宁易购的未来发展战略，新上任的公司董事长黄明端7月29日表示，苏宁易购已构筑起国内最完整的线上线下零售服务体系。下一步发展将明确三大战略路径，包括做好零售服务商、做强供应链、做优经营质量。

在聚焦零售战略的前提下要做好两件事，苏宁易购新任总裁任峻表示，一是进一步夯实和凸显三大核心力，供应链、物流服务和场景体验；二是以更开放的方式重新构建零售服务商的组织、技术、运营，更好地服务用户和合作伙伴。

7月5日，在江苏省和南京市的支持下，苏宁易购宣布引入新股东新新零售基金二期。随后，苏宁易购获得了首个新增授信项目。7月19日，苏宁易购、海尔智家、江苏银行联合举办战略合作签约仪式。江苏银行与苏宁易购就新增授信达成一致。据苏宁易购相关负责人透露，目前正与更多品牌和金融机构加快推进银企合作新模式。

另外，根据苏宁易购7月29日发布的公告，为保证公司稳定经营，确保资金优先用于公司日常经营上，公司董事会经慎重研究决定终止回购公司股份。公司此前公告，拟回购公司股份，总金额不低于5亿元（含）且不超过10亿元（含），回购价格不超过11元/股（含）。

苏宁易购表示，为持续提升公司商品丰富度，开拓稳定进货渠道，公司及子公司向武汉昊超电子商务有限公司采购商品，2021年度预计商品采购总金额不超过38亿元。

公告显示，武汉昊超为浙江天猫技术有限公司全资子公司，浙江天猫技术有限公司为阿里巴巴集团控股子公司。根据相关规定，武汉昊超为公司关联法人，本次交易构成关联交易。公司表示，本次关联交易事项依据公司业务需求，关联方拥有较强的履约能力，关联交易按照市场定价原则，不存在损害公司及中小股东利益的情形。

# 世茂股份发力“产城融合”

●本报记者 王可

世茂股份总裁吴凌华近日接受中国证券报记者专访时表示，过去3年写字楼市场整体呈下行态势，目前逐步稳定，或迎来新一轮市场周期。

2021年上半年，一线城市写字楼市场普遍回暖，空置率下降、租金水平稳中有升，金融等行业租赁需求旺盛。世茂股份提供的数据显示，2021年第二季度，上海甲级写字楼净吸纳量达到40.04万平方米，环比增长10.2%，空置率回落至18.8%。北京

甲级写字楼空置率为18.2%，环比下降0.3个百分点；深圳甲级写字楼平均空置率为26.4%，环比、同比均下滑1.6个百分点。

一线城市写字楼市场分化趋势显现。品质高、配套好的写字楼去化速度较快，品质一般、定位模糊的写字楼则表现平平。一些写字楼开发管理企业在保持“重资产”运营的同时，开始尝试“轻资产”运营模式，提供生活、文娱、办公等多元业态服务。

世茂股份推进“以产兴城、以城促产，为每一座城”的“产城融合”理念，以专业化、精细化的智慧运营搭建产业和城市共

融的桥梁。例如，成都世茂大厦定位能源产业，吸引中石油旗下核心子公司作为主力租户入驻，带动上下游其他租户聚集；南京雨花世茂智汇园引入科技龙头企业，成为IT产业聚集地。

吴凌华表示，“产城融合”除了把产业引进来，楼宇本身也可以为城市环保做出一份贡献。世茂写字楼持续升级迭代，聚焦绿色健康和办公体验。

7月15日，世茂写字楼推出全新战略，正式发布“世茂全场景生态办公体系”，旗下“MWORKS”全新升级为“全场景商务

服务”品牌，将以办公空间为载体，链接空间服务、智慧生态、企业成长和生活体验等资源；启动写字楼“轻重并举”发展战略，以运营服务商的身份构建“未来办公生态服务联盟”，打破传统写字楼服务边界。

世茂股份写字楼管理部总监杨煜表示，世茂写字楼成熟期项目整体出租率超95%，续租率超70%，优质租户占比超60%，新入市项目年租赁面积超4万平方米，领跑行业平均水平。其中，上海世茂大厦出租率长期稳定在99%，成都世茂大厦、北京世茂大厦出租率长期保持在90%以上。

服务”品牌，将以办公空间为载体，链接空间服务、智慧生态、企业成长和生活体验等资源；启动写字楼“轻重并举”发展战略，以运营服务商的身份构建“未来办公生态服务联盟”，打破传统写字楼服务边界。

世茂股份写字楼管理部总监杨煜表示，世茂写字楼成熟期项目整体出租率超95%，续租率超70%，优质租户占比超60%，新入市项目年租赁面积超4万平方米，领跑行业平均水平。其中，上海世茂大厦出租率长期保持在90%以上。

服务”品牌，将以办公空间为载体，链接空间服务、智慧生态、企业成长和生活体验等资源；启动写字楼“轻重并举”发展战略，以运营服务商的身份构建“未来办公生态服务联盟”，打破传统写字楼服务边界。

服务”品牌，将以办公空间为载体，链接空间服务、智慧生态、企业成长和生活体验等资源；启动写字楼“轻