

# 卷首语

丙戌二月，迎来了新的一年的春天。

我们回顾2005年，中华企业经历了不平凡的一年。最显著的特点就是大事多：其一是国有股权顺利划转至上海地产（集团）有限公司；其二是完成了公司董事会、监事会和经营班子的高管成员的调整；其三是12月7日公司股权分置改革方案获得通过，顺利完成股改工作；其四是房地产主业（利润）创中华企业历史上最好成绩。

2005年国家对于房地产业的宏观调控产生了作用，投资过热现象得到很大抑制，高价位的房价也降到了较为合理的区间。如何判断2006年房地产发展趋势，真可谓仁者见仁，智者见智，众说纷纭。但是，有许多房地产专家认为总体的趋势是好的。中华企业在股改后将会遇到新的挑战，譬如市场、资金和企业均衡发展，以及企业在资本市场的形象（市值）和主业结构的调整。

新的一年是“十一五”规划的开局之年，围绕经济目标我们着重做好两件事。第一、整合资源。中华企业以及控股的古北和经营集团，都是一级资质的房地产开发企业，具备了很多相同的资源，要在人才、资金、技术、品牌、客户服务、基础信息资料和企业构架方面实行整合，进一步发挥在房地产行业中的优势，逐步形成强势的房地产开发经营的核心竞争力。第二、精细化管理。在企业管理上应该做到制度化、规范化、程序化。“没有规矩不成方圆”，这是管理的规律，也是管理的标准。只有严格按照制度运作，才能提高工作效率，提高工作质量，才能保证执行过程中，每个工作节点处于受控状态，从而实现年度预定的各项工作目标。同时要健全现有的项目管理模式，由公司各专业部门对工程项目实行专业管理，保证生产一流的项目产品，体现中华企业产品的优良品质。“精细化管理”的深刻含义应体现在企业原有常态化管理基础上更上一个层次。

春风送暖，万物复苏。春天是播种的时节，“一分耕耘，一分收获”，只有用辛勤的汗水才能换来丰硕的果实。我们是企业的播种者，经过自己的辛勤劳动，去做好并完成企业的每项工作和任务，那么，在金色的秋天里我们就一定能够再创辉煌。



# 20

## 党建园地

【纪要】 中华企业股份有限公司党委  
2005 年工作总结  
和 2006 年工作计划(摘要)

# 4

## 主题库

- |        |  |
|--------|--|
| 【公告】   | 中华企业召开第四届董事会第十七次会议<br>和第四届监事会第六次会议<br>透视企业经营战略实施重大调整<br>——中华企业在渝地产转让事宜初见端倪<br>投资者恳谈会                             |
| 【传真】   | 古北佘山国际别墅一期客户答谢酒会<br>——暨中企·古北客户会揭幕酒会近日隆重举行<br>中华企业再次荣获“中国房地产行业十大<br>影响力品牌”称号<br>岭南地产巡访记<br>中华企业股份有限公司 2005 年度报告摘要 |
| 【项目荟萃】 | 新型可持续、健康生态住宅小区<br>——南郊中华园前期介绍  |
| 【论坛】   | 企业的多元化经营战略   |

# 37

## 动态栏

【房讯】 新年楼市稳中有降

【股评】 看好房地产板块  
中企股价有望翻倍

【备份】 工作动态

# 28

## 企业文化

一个似乎不合时宜的话题 【悦读】

读书人的气场

精细化管理

阿德哥买房子 【分享】

——介绍一种可变住宅的平面布局

目  
录

# CONTENTS

# 中华企业召开

## 第四届董事会第十七次会议

## 和第四届监事会第六次会议

2006年2月26日，中华企业在上海市虹桥路2388号虹桥中华园会所召开第四届董事会第十七次会议和第四届监事会第六次会议，会议由公司董事长朱胜杰先生主持，公司监事会成员和部分高级管理人员列席了本次会议。

经与会董事和监事审议，通过《计提资产减值准备及报废部分固定资产的报告》、《公司2005年度总经理工作报告》、《公司2005年度董事会工作报告》、《公司2005年度监事会工作报告》、《公司2005年度财务决算报告》、《中华企业股份有限公司2005年年度报告》及其摘要、《公司2006年财务预算报告》、《中华企业股份有限公司财务负责人委派制度》、《中华企业股份有限公司内部审计制度》等9项决议；同意于2006年3月30日（周四）公司2005年股东大会年会提交《公司2005年度利润分配预案》、《公司董事会换届选举的议案》、《公司监事会换届选举的议案》、《关于聘请公司2006年度审计机构的议案》等4项议案进行审议以及讨论了关于公司转让所持有的重庆中华企业房地产发展有限公司股权的议案。

监事会就公司依法运作情况等事项发表《对公司依法运作情况的独立意见》、《对检查公司财务情况的独立意见》、《对公司董事会编制的年度报告的书面审核意见》、《对公司最近一次募集资金实际投入情况的独立意见》、《对公司收购出售资产情况的独立意见》、《对公司关联交易情况的独立意见》等6项意见并通报职工监事人选事宜。

### 关于公司董事会换届选举的议案

独立董事郑绍濂先生已连续两届担任公司独立董事，故郑绍濂先生将不再连任公司第五届董事会独立董事；根据公司提名委员会提名，董事会拟推荐芮明杰先生为公司第五届董事会独立董事候选人，简历如下：

芮明杰，男，1954年5月出生，博士。现任复旦大学管理学院产业经济学系主任、校学术委员会委员、校学位评定委员会委员、管理学院学位评定委员会主席、企业管理、产业经济专业教授（1994）、博士生导师（1994），国家重点学科产业经济学学科带头人，复旦大学工商管理博士后流动站站长，并兼任中国工业经济研究开发促进会副理事长，中国企业管理研究会常务理事、中国国民经济管理学会常务理事、上海管理科学学会副理事长、上海领导科学学会常务理事等职务，并受聘成为多家股份公司独立董事，大集团、大银行的顾问或首席专家。



# 透视

## 企业经营战略实施重大调整

### ——中华企业在渝地产转让事宜初见端倪

2006年2月9日公司发布提示性公告，公告称：公司及公司控股子公司上海古北（集团）有限公司正在与中新集团（控股）有限公司洽谈股权转让的初步意向，拟将公司及上海古北（集团）有限公司所持有的重庆中华企业房产发展有限公司共计70%的股权转让给中新集团（控股）有限公司。

公司从为确保公司股东利益的方向出发，经综合研究各地房地产市场发展现状和市场成熟度，并具体考虑公司即将投资的重点项目从而做出以上决策。目前上述三方已于日前签署了关于股权转让事宜之备忘录，该备忘录待上述三方订立正式股权转让协议后方可生效。

重庆公司由我公司、古北公司和上海昊泰房地产投资管理有限公司（以下简称“昊泰公司”）三方股东共同投资成立的项目公司，其中：中华企业占60%，古北公司占10%，昊泰公司占30%，主要开发重庆“中华新城”项目。重庆“中华新城”项目占地面积9.5万平方米，平均容积率为8，总建筑面积75万平方米。该项目规划布局为：商业16万平方米，住宅22万平方米，酒店公寓4万平方米，办公楼及五星级酒店18万平方米，车库及其他15万平方米。投入的资金主要用于支付项目的土地费用、配套费用及各项工程性开支。

中新集团（控股）公司是一家在香港联交所主板上市的企业，以国内房地产投资与开发为主营业务，自成立以来，与北京新松投资集团合作，先后在北京、上海、杭州、深圳、天津等地开发了十多个大型房地产项目，包括上海公园2000、豪柏国际公寓、后现代城、西山美墅馆、香山度假酒店、天津老城厢等。作为异地开发有丰富经验的地产公司，相信能为重庆建设更好的添砖加瓦。



# 投资者恳谈会

## —— 2005 年度报告



本着加强投资者关系管理，增强公司透明度的目的，中华企业2006年3月1日在上海贵都举行了投资者恳谈会。

这次投资恳谈会主要围绕着中华企业的2005年度报告和公司的经营管理、未来发展等内容进行。由中企总经理孙勇、董事长朱胜杰分别就中华企业2005年度报告和当前房地产市场形势向与会券商及投资机构做详细介绍。

报告主要内容有：关于2006年工作重点，实施公司“十一·五”发展规划，全力打造企业核心竞争力（产品、品牌、文化），抓好企业资源整合，实行精细化管理，加强投资者关系管理，增强公司透明度，改善融资结构；关于公司发展策略，认真做好产品经营和资本经营综合、协调发展，将客户导向、客户服务和客户价值链管理贯穿整个开发全流程，做到均衡、可持续发展，加强管理和提高企业运营效率，重点抓好品牌建设以及关于正确把握行业走势，对房价全年小幅攀升、成交量走出



# 投资者 恳谈会

低谷、市场信心回归理性的预测，提高股东对公司发展前景的信心。

会上公司董事长朱胜杰、总经理孙勇、财务总监金爱薇、经营集团董事长田汉雄分别回答投资者的提问。主要问题有：转让重庆中华园大型项目出于公司什么样的经营战略考虑的？公司在未来几年里有无继续在国内其他地区从事房地产投资项目？三项费用已有明显降低，今后几年将进一步采取哪些措施保证三项费用控制在一个比较合理的范围内？公司在融资方面是否有诸如发放短期债券等设想？中华企业实施品牌战略过程中，如何处理中华企业和古北集团两个品牌的相互关系？在提高中华企业社会知名度方面，公司有何新的构想等。

投资者的问题引起公司高管层的关注，公司副总兼董事会秘书印学青女士最后表示，公司将充分考虑和认真研究投资者的意见，通过深入开展形式多样的沟通活动与投资者作进一步交流。



# 古北佘山国际别墅一期 客户答谢酒会

郭向东

## ——暨中企·古北客户会揭幕酒会近日隆重举行

2006年元月21日下午，古北集团在虹桥迎宾馆举行了一场盛大的酬宾酒会。举办此次酒会一是为了答谢购买“古北佘山国际别墅”项目一期的业主，感谢



他们对“古北佘山国际别墅”项目的大力支持和信任，并借此机会为古北集团筹划已久的“中企·古北客户会”举行了盛大的揭幕仪式。参加本次酒会的有中华企业朱胜杰董事长、张景载书记、孙勇总经理、李敏副总经理等以及古北集团张慧娟总经理、冯保新书记、郑茂发副书记、杜钧副总经理等领导。会议由古北赵巷公司丁雪燕副总经理主持。

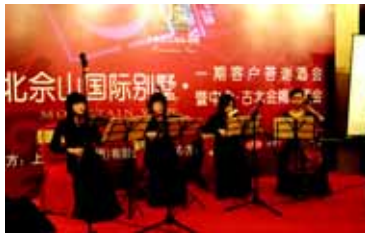
古北集团孙勇董事长首先致辞，他代表古北集团感谢前来参加酒会的各位嘉宾。在回顾了古北集团二十年的发展历程之后，着重介绍了“古北佘山国际别墅”项目近况，希望能以“古北佘山国

际别墅”为新的起点，为古北的客户提供现代与自然相融合的全新别墅生活方式。孙董指出，成立“中企·古北客户会”的最终目的是为客户提供更加优质的服务，充分体现出企业的价值理念。会上同济大学著名教授、古北佘山国际别墅总体规划设计师项秉仁先生介绍了古北佘山国际别墅规划设计理念，项教授着重介绍在最初的规划设计中，如何将本项目周围得天独厚的自然环境与建筑有机的结合起来，利用天然的河道进行的组团划分，尽量保持原生态的设计，达到人与环境相和谐。来自美国和台湾的客户代表也畅谈了自己当初购买古北佘





山国际别墅的经历，对于自己购住古北佘山国际别墅的抉择表示满意。由古北集团张慧娟总经理、杜钧副总经理共同为“中企·古北客户会”的成立揭牌，苍穹有力的“中企·古北客户会”字体是由原上海市房地局桑荣林局长题写的。为了活跃酒会气氛，酒会还安排了精彩的节目表演和现场抽奖活动，其中邀请了著名的JAZZ乐队和热情奔放的探戈表演为酒会助兴，使酒会充满了活泼热烈的气氛。最后，中华企业董事长朱胜杰先生为客户抽取了特等奖，将整个酒会的气氛推到最高潮。



本次酒会古北集团公司还邀请了具有百年历史的渣打银行及国际名车VOLVO共同参与协办，两家公司也带来了各自的VIP客户前来参加酒会。通过这次活动，为古北集团公司与新老客户之间提供了交流的平台，增强了购买古北国际别墅项目业主的归属感，同时也向潜在购买客户充分展示了古北集团的良好形象，提升了

古北集团在市场上的影响力。如今，房地产市场正在走向成熟，服务意识和提升服务品质正开始为房地产企业所接受，消费者在购买物业的同时，也在权衡哪家开发商能够提供全方位、高品质的服务。因此，谁能打好服务牌，谁就能够在激烈的市场竞争中占据一席之地。“中企·古北会”的成立正是顺应这种趋势，必将为古北集团未来的项目提供强大的客户资源支持，标志着古北集团公司“以客户为中心”的主动式营销时代的到来。

## 中华企业再次荣获

# “中国房地产行业十大影响力品牌”称号

近日，由中国企业文化促进会、人民日报市场报、中国质量与品牌杂志社、中国十大品牌推选组委会联合主办的第二届（2005）中国十大影响力品牌评选活动在人民大会堂揭晓，中华企业股份有限公司再次荣获“中国十大房地产行业影响力品牌”称号。

此次评选是由公众及业内人士提名，《新华网》、《搜狐网》等多家权威网站对入围品牌予以公示，并进行公众投票。通过对品牌的“质量、服务、信誉、社会形象、知名度（美誉度、忠诚度）、对企业经济效益的拉动、对行业的影响、对百姓生活的影响、对我国经济的影响、其他影响力”等10项指标进行评分，依据“公众投票、企业互评、评委审核”三方的评分结果综合评定。



继年前赴北京考察了诸多著名房地产楼盘之后，春节刚过，公司主要业务骨干在总经理孙勇先生的带领下，再次南下深圳和广州，到这个中国房地产市场化的先驱之地，先后参观了深圳万科、华侨城、富通和广州珠江、城建集团近几年的热销大盘，眼界大开，获益非浅。

**万科**，中国房地产的领先企业。1991年万科进入上海房地产市场，印象中15年来上海万科项目的选址都在内环外，且更多的是在配套条件并不成熟的郊区。但万科通过准确的客户定位和引以为豪的优秀物业管理，成功的将每个项目缔造为该区域的房地产品



标。可能由于万科相当多的产品定位于中档物业和年轻白领阶层，所以万科的建筑具有一定的模式化，很有“万科”的痕迹和感觉。但这一次我们见到的“万科第五园”和“万科17英里”，却基本改变了原有的印象。



第五园，将万科在别墅中最常用的现代风格予以中式化，将中国最传统、最古老的徽宅建筑元素引入其中，开

创了原创现代中式别墅。在建筑文脉上，是中式建筑诗画意象、诗画场景的延续，是建筑符号的简洁化和现代化；在生活文脉上，找到了现代人的生活方式和中式建筑之间的衔接点；在文化情感上，宣称为骨子里的中国文化皈依，找到一个安顿身心的所在。第五园倡导了新类型的“文化地产”，其四合院形式的庭院

设计理念为现代人的生活奠定了新的生活方式。

17英里，完全突破万科常规的中档产品的定位，超越了万科·东海岸，被业内喻为“万科叛逆之花”，是向奢华主义的一种献礼。“因为稀缺，所以奢侈”，这是奢侈品产生的最好解释。17英里将建筑实体与山体结合，充分利用了大自然给予的空间和海景资源，缔造了令人极度想拥有的VISTA建筑——海边的建筑，零尺度亲海别墅，一种在中国很少能实现的不动产顶级奢侈品。万科再一次领导行业挑战颠峰，犹如王石惊人的完成7+2极限运动。

**富通**，一个可能令上海地产界陌生的公司。是的，他还没有北阔或西进；他的成长历史不足八年；他只是个民营企业。但在巨擎林立的深圳，他却已拥有国家一级开发资质，并跻身深圳房地产十强企业，总资产超过了20亿元。我们参观了他们的早期作品富通苑、富瑰园，也亲临正在建设和销售中，规模达60万平方米的富通城，能清晰感受他的领先和超越。富通具有一支团结协作、锐意进取的专业管理团队，“高效率”一词是这个企业的生命血脉，贯穿于决策、建设、销售和运作等各个环节。1998年首个项目富通苑（2.8万平方米）竟然当年开发、当年完工、当年售罄，在当时堪称房地产市场奇迹。富通的销售增长率、资产收益率、资产周转率等各项指标均优于行业水平。更难能可贵的是，作为一个民营企业，富通在发展过程中非常重视品牌建设和企业文化的传播，《富通》杂志连续三年被评为深圳十佳企业期刊，2004年荣获“中国百佳优秀企业内刊”一等奖。在非典期间，富通捐款100万元回报社会；残疾康复计划、





抗洪捐款、希望小学等公益活动中都有富通的身影。

**华侨城**，一个我们比较熟悉的名字，尽管概念有些模糊。简单的理解，就类似我们的古北，既是地名，也是公司名，并衍生为产品名。华侨城的确与古北有太多的相似，连经历的岁月也一致。但华侨城，无论是公司规模，还是区域规模，都远超出古北。华侨城占地4.8平方公里，是古北新区近三倍的面积，且均由华侨城公司独立开发。蜚声全国的世界之窗、欢乐谷、民俗文化村等旅游景点，都座落于华侨城内。华侨城被誉为中国旅游地产第一品牌，将“主题公园+



地产+商务配套”的模式演绎的淋漓尽致。如今的华侨城环境优美、配套完善、文化氛围浓郁，俨然是个花园中的城市。2001年起开发的波托菲诺意大利小镇更是华侨城旅游主题地产开发模式的典范之作。波托菲诺位于华侨城西北部，占地面积80万平方米，总建筑面积108万平方米。在7万平米燕栖湖、4万平米天鹅湖、8万平米荔枝林和谛诺山畔，规划“波托菲诺·纯水岸”沿湖独立别墅和Townhouse；混合型的“波托菲诺·天鹅堡”内设有意大利风情商业街、水岸广场、钟楼、会所和沿湖木栈道、湖畔咖啡座等，营造了极具人文气息的高尚住宅环境，堪称“人居天堂”。

现在的“华侨城”已不仅仅代表深圳的一个高尚住宅区，华侨城携“旅游主题地产模式”在深圳东部、北京、成都和上海更有造城之势，继大家熟悉的183万平方米新浦江城开工热销后，我们将在不远的未来，在上海松江佘山脚下，会发现华侨城的第三个旅游主题地产“欢乐谷”。

**广州城建**，具有悠久历史的老牌国有企业。老而不衰，是广州城建给予我们的第一印象。他不是躺在历史功勋上自我陶醉，而是四面出击，不断进取和挑战。二沙岛被称为广州的富人区，是市中心别墅最集中的区域。2004年广州城建在此兴建顶级豪宅——宏城花园，是岛内唯一真正拥有全江景的纯别墅住宅区。由63栋别墅组成的宏城花园别墅是广州最贵的别墅盘，其价值不仅体现在地段上，其产品和服务也是顶级的。别墅极具个性，地下室连通下沉式花园，抬高住宅高度与花园形成落差，所有设计不仅独特而且具人性化。其中一幢花园别墅在2005年以5000万元成交，勇夺当年广州十大豪宅销售榜榜首。

在住宅开发建设方面取得丰硕果实和稳定发展的同时，广州城建逐步着力开发规模性商业地产。2004年广州城建成功开发越秀城市广场、越秀新都会和财富广场等商业地产；2005年的星汇国际更是创下开盘四小时即告售罄的惊人销售记录。今年广州城建的又一商业巨作，位于天河区CBD中心222.6米高度的维多利亚双塔甲级写字楼即将竣工，相信广州城建在踏上新的台阶后，将会挑战更高的目标。

尽管只有短短的三天时间，尽管我们还未完全深入的了解，但给予我们的启示却是良多的。无论是公司的经营管理和项目运作，还是物业的规划设计和建筑品质，都有值得我们认真学习和研究的地方。同时我们也感到了相当的压力，岭南地产的发展势头不减，无论国有还是民营，都依然领先于全国，这需要我们必须付出更多的努力，才能继续保持与之竞争的能力，在行业中占得一席之地。





# 中华企业股份有限公司

## 2005 年度报告摘要

### 一、会计数据和财务指标摘要

#### 1 主要会计数据

单位:元 币种:人民币

	2005 年	2004 年	本年比上年增减 (%)	2003 年
主营业务收入	2,339,030,365.30	2,110,174,429.46	10.85	1,885,998,935.01
利润总额	653,773,133.81	428,210,500.04	52.68	325,790,479.67
净利润	354,426,992.94	216,180,101.14	63.95	175,312,939.36
扣除非经常性损益的净利润	281,600,339.44	130,785,506.12	115.31	69,541,741.90
经营活动产生的现金流量净额	528,847,377.40	-97,685,568.90	见注	471,645,591.01
	2005 年末	2004 年末	本年末比上年末增减 (%)	2003 年末
总资产	7,250,714,643.28	7,253,633,202.45	-0.04	5,897,542,934.85
股东权益 (不含少数股东权益)	1,948,410,174.16	1,684,205,401.93	15.69	1,541,892,818.55

注:经营活动产生的现金流量净额比去年同期增加:626,532,946.30元。

#### 2 主要财务指标

单位:元 币种:人民币

	2005 年	2004 年	本年比上年增减 (%)	2003 年
每股收益	0.508	0.310	63.87	0.251
最新每股收益	0.508			
净资产收益率 (%)	18.19	12.84	增加5.35个百分点	11.37
扣除非经常性损益的净利润为基础计算的净资产收益率 (%)	14.45	7.77	增加6.68个百分点	4.51
每股经营活动产生的现金流量净额	0.758	-0.140	见注	0.676
	2005 年末	2004 年末	本年末比上年末增减 (%)	2003 年末
每股净资产	2.794	2.415	15.69	2.211
调整后的每股净资产	2.621	2.380	10.13	2.190

注:每股经营活动产生的现金流量净额比去年同期增加:0.898元

### 二、股本变动情况

#### 1 股份变动情况表

单位:股

	本次变动前		本次变动增减(+,-)				本次变动后		
	数量	比例 (%)	发行新股	送股	公积金转股	其他	小计	数量	比例 (%)
<b>一、有限售条件股份</b>									
1、国家持股	347,821,429	49.87				-95,568,037	-95,568,037	252,253,392	36.17
2、国有法人持股									
3、其他内资持股									



其中：境内法人持股	31,073,546	4.46			31,073,546	4.46
境内自然人持股	545,205	0.08	163,562	163,562	708,767	0.10
4、外资持股						
其中：境外法人持股						
境外自然人持股						
有限售条件股份合计	379,440,180	54.40	-95,404,475	-95,404,475	284,035,705	40.72
<b>二、无限售条件股份</b>						
1、人民币普通股	318,014,917	45.60	95,404,475	95,404,475	413,419,392	59.28
2、境内上市的外资股						
3、境外上市的外资股						
4、其他						
无限售条件股份合计	318,014,917	45.60	95,404,475	95,404,475	413,419,392	59.28
<b>三、股份总数</b>	<b>697,455,097</b>	<b>100</b>			<b>697,455,097</b>	<b>100</b>

### 三、董事会报告摘要

#### 管理层讨论与分析

##### (一) 行业发展趋势和公司面临的市场竞争格局

房地产行业虽受到宏观调控,但调控措施并没有削弱人口规模、经济发展和城市化进程等决定房地产市场景气度的根本性、长期性因素,相反,公司认为,如果理顺了过去几年快速发展中所积累的一系列不健康因素,长期看宏观调控政策将使上海房地产市场更持续、健康的发展。

经过一年的宏观调控,市场各方对政策的反应已经逐步趋向理性,短期内,我们预计,住宅市场将回到以购买力、供求关系来决定价格和销量的正常状况,市场将处于相对平稳状态。

宏观调控政策的逐步落实和境外房地产企业的大举进入,将加速房地产行业的整合,行业集中度进一步提高,在可以预期的将来,大型的、超大型的房地产集团企业将逐步形成。在行业整合过程中,专业优势突出、融资渠道多元、品牌效应良好的实力型企业将获得更为广阔的发展空间。

##### (二) 公司发展面临的机遇、挑战以及新年度经营计划

报告期内,公司完成了股权分置改革工作,公司股权结构更为完善,流通股股东和非流通股股东之间的利益冲突随着股权分置改革的完成已逐步趋向一致,同时,从房地产市场的预期展望等方面来看,行业发展前景仍较为广阔;公司发展出现了新的机遇,同时也将面临更多新的挑战。

##### 1、公司面临的新机遇

###### (1) 市场的预期展望

根据有关资料显示,未来几年中国经济仍将保持较快的增长速度,国民人均可支配收入将持续增长,城市化进程不断向前推进,今后几年每年新增城市人口将超过2000万人,新增住房潜在需求约3.5亿平方米,这一系列的利好预期将深刻影响着居住形态和规律,人们要求改善自身住房条件的愿望也在不断提升,住宅消费市场具有广阔的前景;同时,作为公司主要投资区域的上海,“现代化国际大都市”与“四个中心”的建设,2010年世界博览会的举办和一城九镇的开发建设,以及上海城区、长三角城际之间的快速轨道交通及快速通道的规划建设等,将极大推动

上海城市和房地产业的发展。

##### (2) 公司股东利益冲突的消除

股权分置改革后,上市公司的终极目标已转变为全体股东价值最大化,公司的角色定位也将转变成成为全体股东管理价值和创造价值的平台。上市公司良好的价值管理应该体现在能够得到资本市场广泛认同,机构投资者、中小投资者能够认同公司的经营理念 and 内在价值,市场认同公司能够保持业绩持续增长。

##### 2、公司面临的新挑战

机遇和挑战并存。面临新的发展机遇,公司已认识到必须具有忧患意识。目前公司处于企业发展的关键时期,公司已充分认识到股权分置改革以后的新情况、新形势、新任务,用科学发展观和创新意识,正确看待新挑战,积极应对新挑战。公司所面临的新挑战主要有以下几方面:

(1) 持续增长问题。

(2) 发展资金问题。

(3) 资源整合问题。

(4) 市场价值问题。

##### 3、公司发展战略

通过对行业未来机遇和挑战的深入分析,经过反复研究和论证,公司于2005年上半年初步完成公司“十一·五”发展规划。“十一·五”期间是公司强管理、重发展的阶段。公司将以“稳健发展、适度扩张、做好内涵、持续经营”为指导思想,努力成为产品经营和资本经营综合协调发展的在上海房地产业保持领先地位的房地产集团企业。具体来说,在业务方向上,开发为主,出租为辅,适当增加出租收益比例;在发展区域上,以上海为中心,长三角地区为主;寻找有发展潜力的区域,适时对外发展;在发展策略上,坚持均衡、可持续发展和创新策略,同时,适应房地产行业发展的趋势,以客户价值管理为核心,将客户导向、客户服务和客户价值链管理贯穿整个开发全流程;加强品牌建设,实行精细化管理和提高企业运营效率。

##### 4、公司新年度经营计划

2006年公司将努力抓好以下几方面工作:

(1) 实施公司“十一·五”发展战略。2006年是公司实施“十

一.五”发展战略的第一年，公司要继续保持房地产开发主营业务的发展规模，优化资产结构，提高优质物业出租经营比例，以保持稳定的收益率和提高防范市场风险的能力。

(2) 全力打造企业核心竞争力。适应未来发展趋势，在产品品质、品牌营销、企业文化品牌三个方面全力打造中华企业核心竞争力。

(3) 努力实现主营业务均衡发展。要认真分析和研究房地产业发展趋势，认真编制三年预算，优化资源配置，加强预算目标管理。适度控制发展规模，严格控制成本费用支出。

(4) 着力抓好公司资源整合。成立中华企业投资评审小组，统一实施对外投资决策和管理；对品牌、技术、客户资源、财务、基础信息资料等方面进行资源整合，建立流程、形成规范，逐步提高中华企业整体的专业管理水平；坚持总经理联席会议制度，沟通信息、统一认识、解决难题，提高工作决策的效率。

(5) 健全公司项目管理模式。围绕产品品质，完善项目管理模式，从粗放型管理向集约化管理转变，实行精细化管理；提升专业管理能级，增强核心竞争力；集中有效资源，优化合理配置，健全各项管理制度，加强互相制约与监控，将各项目全部纳入公司统一的监控范围内。

(6) 加强投资者关系管理。加强投资者关系网络管理和数据库建设，及时、准确、真实、多层次地做好信息披露工作；通过投资者恳谈会、新闻发布会、券商组织专题推介会等各种方式，加强与投资者之间的沟通，增加企业透明度，提高市场认同度。

### (三) 资金需求、使用计划和来源情况

2006年，公司为保证今后三至五年的持续稳定产出，将在现有基础上增加一定的投入量。因此，根据预算，2006年内，公司在资金上尚有部分缺口。为解决资金问题，确保主营业务的持续、稳定增长，公司将加强管理力度，缩短产品开发周期，盘活存量资产，加速资金回笼，严控生产成本和费用支出。另外，除正常从银行间接融资外，公司正在与有关金融机构商谈合作，多方位拓展筹资渠道。

### (四) 主要风险因素及公司应对策略分析

房地产行业现在处于较为敏感时期，国家宏观调控的一系列政策逐步到位，使得整体经营环境给公司带来了诸多不确定的风险因素，可能会对今后几年公司发展战略和经营目标的实现产生影响，现就有关风险因素及公司应对策略列示如下：

#### 1、宏观政策风险

近年来，国家针对全国范围内的固定资产投资增长过快的情况，出台了一系列专门针对房地产行业的宏观调控措施的出台以及一系列金融和税收方面政策的颁布和调整，在很大程度上，制

约了房地产企业的快速发展，并对公司在建、销售等各环节造成了一定的影响。

公司管理层认识到，宏观调控虽在一定程度上影响公司的经营发展，但也为有一定实力的房地产开发企业提供了发展的机遇。因此已采取了相关应对策略。如，积极调整发展战略和经营思路，完善运作模式，调整土地储备机制和节奏，积极尝试多种融资方式，提高抗风险能力，调整产品结构、品牌建设、资源整合、精细化管理等多种方式。

### 2、市场和业务经营风险

#### (1) 行业内部竞争日趋激烈的风险

随着对WTO承诺的不断兑现，境外大规模的房地产开发企业和房地产基金纷纷进入中国房地产市场，竞争将越来越激烈，行业整合也必将加速。

面对日趋激烈的市场竞争，公司将通过50多年的品牌优势、良好的人脉资源、丰富的专业经验，进一步提高竞争能力；同时加强内部资源整合，实行精细化管理，坚持不断创新，以保持公司稳定成长。

#### (2) 项目开发过程中的风险

房地产项目开发具有开发过程复杂、周期长、所需投入资金大、涉及部门多的特点和极强的地域特征，使得公司对开发项目的各环节难以全面、细致的掌握，中间任何一个环节出现问题，将会直接或间接地对整个项目开发产生影响，可能导致公司无法按期实现项目计划。

针对上述问题，公司将通过周密的调查、精心的选址、科学的决策、领先的规划设计、准确的市场定位以及严格、细致的工程项目管理，努力规避项目开发过程中所能遇到的问题；以事前计划、事中控制、事后分析为关键点，努力将公司所开发项目从立项开工到建成交房所有环节都纳入公司统一的监管和控制之中；通过项目审计和项目公司财务负责人委派制度的实施，努力将开发成本控制在合理的范围内。

### 3、财务风险

由于受到国家宏观政策的制约，银行对项目贷款的放贷要求进一步提高，导致公司经营资金压力增大。

针对上述情况，公司将加强现金流管理，适度控制投资规模，调整产品结构，缩短开发周期，加速房款回笼，严格执行年度预算，控制生产成本和费用支出，努力保持保持良好的财务状况。同时，公司将积极尝试各种融资方式，调整完善融资结构，满足土地储备、项目开发和工程建设的资金需要。

中华企业股份有限公司  
二〇〇六年二月二十八日

# 新型可持续、 健康生态住宅小区

## ——南郊中华园前期介绍



### 一、项目概况

项目位于上海市南汇航头镇，总占地面积约34.0477公顷，总建筑面积184871m<sup>2</sup>，住宅建筑面积168825m<sup>2</sup>，容积率0.522万m<sup>2</sup>/ha，绿化率51.9%（其中水面11.2%）整个地块方正，内部水系纵横，自然资源较优。配有以社区生活配套为主，弥补航头镇中心高品质休闲商业空缺为辅的风景商业内街，共三层，总建筑面积5760平方米。

### 二、项目进展

目前正在进行南郊中华园一期规划方案的报批及进行南郊中华园项目可行性报告的编制。预计年初进行扩出审批会议。在2006年4月南郊中华园一期开工，在南郊中华园售楼处及样板房装修进展顺利的基础上，预计在2006年12月进行一期预售，并在一期开发的同时，争取在2006年12月二期开工。

### 三、项目科技

经过对各项技术手段优缺点的比较分析，决定将以下新技术运用于南郊中华园的项目中，以增加项目的“亮点”。种植屋面：种植屋面将应用于会所游泳池的屋顶上，它是由轻质土壤构成，可以种植草皮、多年生花卉以及景天属植物。不仅可以起到保持雨水，保护屋面防水层以及美化建筑的作用，同时它可以使建筑在夏天更加凉快。隔热混凝土砌块墙：隔热混凝土砌块墙采用刚性泡沫塑料隔热层覆盖，并用灰泥粉面的空心混凝土砌块，墙体高度防潮。比普通砖更耐久，不易燃，且更具结构稳定性。外部遮阳设施：在设计使用过程中要充分考虑建筑立面，已不能影响外观效果为前提。合理的利用窗户遮阳，减少对空调的依赖，同时提升居住舒适度，为建筑提供有效遮荫，又不影响空气流通。能源回收通风系统：在采暖或使用空调的季节能源回收通风系统可对室内外空气进行热交换，可以保持室内空气新鲜并从排出气流中吸收热量和湿气，从而减少对能源的需求。



# 企业的

全进

## 多元化经营战略



从单一产品的生产与经营到逐步实现产品和服务的多元化扩展，多年来似乎一直是企业从小到大、由弱变强的典型发展路径。在相当长的时期里，多元化经营一直被视为正统而有效的发展模式，从投资的角度看，“不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里”已经成为投资的安全准则。从企业家的经营能力来看，能够在若干个领域或产业中左右逢源、经营有方的企业家，似乎才是值得尊敬和称道的强中之强。

许多大型企业在实施多元化战略的过程中却并非是一帆风顺的，我们能从下面两个多元化战略失败的例子中看出一些端倪来：

1. 联想的多元化战略：1998年夏，联想开始意图不仅要做好电脑维修服务，还要为消费用户提供有偿的硬件升级服务、软件销售与安装服务及技术培训服务，同时还要为企业和行业客户提供硬件升级服务、定制的行业有偿服务，以及简易的系统集成服务。1999年中，联想幸福之家网站项目上马，公司最终决策要把幸福之家网站做成独立的、大规模、“媲美”新浪搜狐的互联网业务，正规的战略表达是要把联想做成Internet服务提供商。而原先的主业——电脑，仅仅被赋予了Internet客户端的定义。之后到2000年，联想成立了大客户应用集成部，不仅承袭过去的行业市场业务，做大规模的行业用户电脑销售，同时策划向行业用户提供有限的和全面的解决方案。在联想发布了全面客户导向战略后，成立了规模庞大的行



业大客户系统集成部门群体（即不止一个）和企业应用集成部（后改名 IT1for1 事业部）。然后强令这些部门必须卖解决方案赚钱。在这个时候，多元化从萌芽变成了实质上的行动。但联想的这个多元化是不是主辅相助，协同发展的多元化，即电脑部门还是原来的那个体系，该卖什么该怎么卖还是老样子，而应用服务（即系统集成）部门呢，基本上是单打独斗地去自谋生路，去前是一片空白经验的市场上舍死忘生，而至少从实际情况来讲，两类部门协同很少甚至没有，配合也不多，这时联想整体上的多元化战略已经是一发不可收拾了。最后的结局正如联想的杨总宣布的：取消多元化，回到电脑主业上来。

2. 亚马逊公司的多元化战略：世界上最大的网络售书系统——亚马逊公司核心竞争力是低成本的售书渠道和开放式的网络社区，允许读者在网络上发表自己的书评，直接评论他们所购买的书籍。这种成功的模式在1999年为其赢得了300多亿美元的市值，销售额达到5亿美元。

但是随后不久亚马逊公司在成功之喜悦的氛围中闪电般地进入了动力工具、家用电器、园艺用品、家具乃至化妆品领域。该公司迅猛扩大经营范围，似乎要急于实现公司首席执行官杰夫贝佐斯所描述的“顾客能够买到任何产品”之许诺。由于亚马逊公司没有坚持突出其核心业务，公司已经累积亏损12亿美元，投资者胆战心惊，导致其股票价格下降70%。

从众多企业多元化战略的经验教训来看，企业更需要集中精力提高最优业务的业绩，而不论它现在的业绩有多好，而不能盲目的实施盲目的多元化战略，把精力集中在经营不佳的业务，试图明显改善这些方

面的业绩，结果是既放松了原有的优势业务，又没有能够使经营不善明显改观。企业应有所为、有所不为，这样才能得到实质性发展，缩小业务范围，突出核心竞争力，最终实现有效扩张。

多元化的战略，结合历史经验，可以总结为二十四个字：扎根客户应用，整合产业资源，发挥协同效益，提升内涵价值。

扎根客户应用说明多元化不是随意多元化，不是想上什么就上什么，而是要紧密结合客户的需求：要分清什么是对客户最重要的、而企业也能满足的应用，同时又是满足了客户之后又确实可能提升产品竞争力的应用。

整合产业资源就是要投入慎重，不要盲目多元化，不要盲目设立辅业，别人能够做好的并能方便地拿来已用的东西一定不要自己上马也不要一股脑买过来成为自己的子公司（也就成了自己的包袱）。设个管理岗位，招个把人，只进行日常联络、文本传递、参数控制和伙伴考核，完全足够了。即使成立了专业的业务部门运作辅业，也要坚持大量外包，主控核心的原则。

发挥协同效益就是一定不能对充当配角角色的辅业予以歧视或者予以过高期望，主业的价值是整个企业价值的决定因素这不假，但绝不能说主业比辅业重要，二者相辅相成，缺一不可，企业的整体竞争优势是靠主业和主业共同形成。

提升内涵价值就是不能只依靠产品价格来提升市场占有率。价格杠杆是重要的市场营销手段，但不能是唯一的手段。企业应该让多元化中的辅业所产生的价值成功地体现在价格中。

# 地产联欢 2006



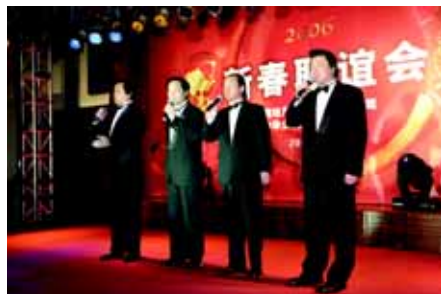
新年新岁新气象 地产中企合家欢

丙戌春节，上海地产集团和中华企业联合举办新春联谊活动，上海地产集团领导皋玉凤、沈正超、张阿根、郑建令，



中华企业领导朱胜杰、张景载、孙勇等，和与会者共同欢庆新年的到来，并祝愿企业全体员工在新的一年里不断取得新的成就！









# 中华企业股份有限公司党委 2005年工作总结 和2006年工作计划(摘要)

## 2005年党委工作总结

一、认真学习,着力加强领导班子思想政治建设

1、搞好中心组学习,注重提高认识水平。学习中力求做到联系思想和工作实际,把学习 with 提高思想觉悟、认识水平相结合,与解决改革发展中的难点、焦点、疑难问题相结合,与促进具体工作相结合。使学习体现了虚事实做、以虚促实的效果。同时,党委积极组织领导班子成员参加地产集团党委举办的有关讲座和理论辅导报告等学习教育活动,对提高贯彻党的十六届四中、五中全会精神的自觉性,认清形势,搞好企业经营发挥了指导作用。

2、树立科学发展观,适时调整经营思路。及时关注研究宏观政策走向,是05年干部学习的重要内容。通过不断学习,班子成员一致认为国家从国民经济发展全局出发对过热的房地产市场予以调控,是非常必要和及时的。从而统一了思想,形成了坚持持续稳健较快发展的经营思路,并在此基础上补充完善了公司“十一五”发展规划。

3、联系工作实际,创造良好业绩。党委坚持把学习教育作为促进工作的有力手段,注重通过学习教育的内化作用激发广大党员干部和群众的责任感、危机感和工作热情,要求广大党员干部

把学习贯彻党的十六届四中、五中全会精神落实到具体工作中。2005年,经过全体员工共同努力,公司克服了宏观调控的不利因素和困难,仍然取得了优异的经营业绩,经营利润比上一年度大幅攀升。

4、依法规范管理,强化民主决策意识。科学、民主、依法规范的决策程序是党的基本组织原则和现代企业管理制度的必然要求。去年,党委在贯彻“三重一大”决策制度、实行科学决策方面,不断加强对领导班子成员进行规范化管理的学习教育,使领导班子成员在民主决策、规范管理方面不断提高认识。



二、立足创新，建设高素质干部队伍

1、抓住关键，调整优化两级领导班子。上半年，在地产集团党委的正确领导和决策下，按造德才兼备的原则，由地产集团党委统一实施了中华企业、古北、经营三家公司领导班子的充实调整，健全了组织，优化了结构，实现了新老交替，为公司年内包括经济业务、党建工作在内的各项工作任务地完成奠定了较强的组织基础。

2、创新机制，尝试领导班子成员公开竞聘上岗。在中企和经营公司班子新增副职人员的配备中，地产集团党委决定以中企系统公开竞聘、竞争上岗的方式进行。这一尝试是有益的，也是成功的，更是创新的，在中企系统乃至地产集团范围内产生了积极反响。一是通过竞聘选拔了三名领导班子副职，体现了公开、公平、竞争、择优的宗旨；二是扩大了选人用人视野，发现了许多优秀后备人才，并被及时配备至助理或部门负责人等相关岗位，还为地产集团大基地建设输送了所需人才；三是激活了公司高管层公开选人用人的竞争择优机制，激发了员工的成才欲望和潜能，增强了竞争和机遇意识，为先进企业文化注入了新鲜活力。

3、联系群众，深入基层，扎实开展工作。两级领导班子改进工作作风，贴近基层实际，深入调查研究，掌握推动工作的第一手资料，特别是行政班子成员坚持到基层、到项目、到现场面对面开

展工作，硬碰硬促进管理，取得了工作的主动权，加强了对公司主营业务的领导。同时，在探索研究公司多项目科学管理方面也形成了初步的方案。

三、全力以赴，深入开展保持共产党员先进性教育活动

公司作为第二批开展先进性教育活动的单位，在地产集团党委的领导下，从7月26日开始，用3个多月的时间进行了保持共产党员先进性的集中教育活动。经过各级党组织和全体党员的共同努力，我们顺利完成了学习动员、分析评议和整改提高三个阶段教育活动的各项任务，取得了显著成效，基本达到了中央提出的“提高党员素质，加强基层组织，服务人民群众，促进各项工作”的目标要求。经过党内外群众综合测评，满意率和基本满意率相加为100%，并得到了地产集团先进性教育领导小组、督导组 and 国资委巡检小组的充分肯定。

1、思想重视，安排周密，确保质量。开展保持共产党员先进性教育活动三个多月的时间里，两级党委和基层党组织及全体党员做到了思想重视，紧密联系党员队伍和党组织建设的实际，把握政策、精心组织、突出重点、注重质量、积极创新、不走过场，努力使先进性教育活动成为“群众满意工程”，确保整个教育活动真正取得了实效。

2、提高了思想认识，增强了党性观念。通过先进性教育活动，广大党员普遍提高了思想认识，增强了理想信念和党性观念。

一是加深了对“三个代表”重要思想的理解。通过先进性教育活动，全体党员认真学习和领会“三个代表”重要思想，提高了对“三个代表”重要思想的认识。

二是增强了理想信念和党的意识。通过先进性教育活动，全体党员进一步坚定了理想信念，时刻不忘自己是一个党员，时刻按照党员的标准严格要求自己，思想、行动，说话、办事，八小时内、八小时外都像一个党员，都是一个党员，都要高于普通群众。做到平时看得出，关键时刻站得出，危难时刻豁得出。

3、加强了基层党建，促进了企业发展。开展先进性教育活动使基层党组织建设得到了进一步加强。

一是基层党建得到进一步重视。开展先进性教育使党组织在企业的地位得到进一步提升，党支部的战斗堡垒作用被充分认识和得以发挥。通过先进性教育活动，充实和健全了基层党组织，部分党支部调整充实了支部委员，新成立的项目公司建立了党支部，使党的组织建设保持了与企业经济发展同步，做到了党建工作全覆盖，不留空白点。

二是促进了党建工作整合。我们以先进性教育活动为契机，较好的完成了中企党委系统三家党委在组织、工作、观念上的整合，实现了党建资源共享，促进了党建工作的规范化、制度化、正常化。对中华企业并购重组后的全面整合具有突破性意义，为在资产、人才、管理和品牌等方面的更

有效整合起到了先行作用。

三是促进了企业健康发展。通过先进性教育活动，激发了广大党员干部和群众的工作积极性。2005年公司各项经济指标实现了较大增长，项目开发也有了新的突破，股权分置改革圆满成功，企业管理进一步加强，开创了稳步健康发展喜人局面。

#### 4、巩固整改成果，凸显良好成效

公司党政领导高度重视先进性教育活动整改工作，对有关整改问题落实了责任部门、具体责任人及完成整改任务时间。涉及整改的44项内容，到12月底已完成33项，并建立了党建工作长效机制。根据地产集团党委的要求，我们对先进性教育活动进行了“回头看”自查。公司党政班子分别按照工作线条于年底前深入基层进行了工作调研和检查，对群众反映的涉及职工利益的问题和企业改制中个别职工的问题进行深入了解，认真研究，积极予以解决。同时，为了巩固先进性教育活动的成果，发挥先进性教育的长期指导作用，我们把先进性教育活动中形成的文件、报告、上级领导讲话、学习体会等文章，汇编成《永远的信念 终生的追求》先进性教育活动纪实专辑。对整改中建立和形成的党建工作各项制度，也将汇编成册。这将为进一步加

强党建工作，保持党的工作规范化、制度化、正常化发挥积极的指导作用。

#### 四、联系实际，加强企业思想政治工作和精神文明建设

1、积极开展思想政治工作，努力化解企业改制中的突出矛盾。上半年，在中企装饰工程公司改制工作中，矛盾比较集中。面对职工情绪激烈、对经济补偿要求高、基层工作不够得力的情况下，公司党委、行政、工会及有关职能部门坚持按照国家政策办事，反复进行思想工作，讲清政策，耐心说服，缓解情绪，化解矛盾，坚持做到补偿方案公平、公开、公正，合情、合理、合法。经过艰苦的工作，较好地解决了中企装饰公司改制中最关键和难度最大的人员安置问题。期间没有发生职工上访的情况，保证了中企装饰公司改制的按计划进行。

2、认真抓好企业精神文明建设。党委结合公司文明单位创建工作认真抓好企业精神文明建设。在先进性教育活动中开展了“心系企业发展，贡献聪明才智”主题实践活动；公司本部党支部倡议开展了建设节约型企业活动；在地产集团成立三周年艺术节活动中，积极组织职工参加征文活动，收到征文24篇，选送后被地产集团选用4篇。组织职工参加地产集团举办的歌咏比赛和书画、摄影、收

藏品展览活动，分别有7人获奖，其中1人获得了歌咏比赛一等奖。

3、扎实推进文明单位创建工作。党委十分重视新一轮文明单位创建工作，对文明单位创建工作进行了认真部署，突出了抓好青年人才培养和企业文化建设，形成了文明单位创建工作特色，得到了地产集团党委的肯定和好评。在地产集团召开的两次推进大会上作了交流发言。

#### 五、突出重点，增强党员干部廉洁自律的自觉性

党委积极组织党员领导干部参加党风廉政教育专题报告和讲座，学习中央有关加强党风廉政建设的文件材料，提高认识，增强反腐倡廉、遵纪守法、廉洁自律的自觉性。先进性教育中，领导班子成员在分析评议、专题民主生活会等环节都对党风廉政建设的状况，尤其是联系特定实例进行对照检查，强化了廉洁自律意识，并有针对性地制定了整改方案。在公司经营和项目开发上认真做好财务审计和工程审计，较好地发挥了内控作用。在企业改革改制中加强监督机制，按规范做好资产评估，防止和避免国有资产流失。对企业改革改制中出现的群众来信来访，热情接待，认真受理，限时核复，积极疏导，没有发现违纪违法行为。

#### 六、履行职责，开展工会共青

## 团工作

在党委领导下，工会根据新形势的要求，积极做好企业改革改制中的职工维权工作。在参与公司所属企业改革改制工作中，认真听取职工的意见，积极做好政策宣传，加强与改制企业员工的沟通，消除对立，化解矛盾，既维护了员工的合法权益，又使企业改革改制工作得以顺利进行。同时，工会积极组织职工开展向灾区 and 困难家庭献爱心活动，通过捐衣、捐被、捐款等形式，把职工的爱心和关怀送到灾区和困难家庭。工会在关心职工生活方面也做了许多工作。

共青团组织关心青年的思想、工作和学习，落实青年职业生涯导航计划，与上海证监局开展了共青团组织共建活动等，一定程度上展现了青年活力，调动了青年的积极性。广大团员青年在企业各项工作中发挥了重要作用。

## 2006 年党委工作计划

指导思想：以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入学习贯彻党的十六届四中五中全会精神、市委八届八次全会精神，坚持科学发展观，认真贯彻执行地产集团党委的工作部署；巩固提高和扩大先进性教育活动的成果，建立和完善党建工作长效机制；按照“四好班子”创建要求，切实加强领导班子和干部队伍建设；深入抓好以党员领导干部为重点的企业党风廉政建设；扎实开展文明单位创建活动。充分调动各方面积极性，贯彻公司

“十一五”发展规划，为实现企业改革发展的各项工作目标，发挥党组织的保证和监督作用。

一、以理论学习为先导，不断提升领导班子成员的政治素质

1、坚持和完善党委中心组学习制度。认真制定学习计划，坚持每月一到两次中心组学习，做到有内容、有措施、有质量、有提高。

2、举办时事政策和理论学习报告会。报告会每年不少于两次。借用社会优势资源，选择大家关注的热点、难点、焦点、重点问题，邀请社会知名专家学者或政府官员为干部党员解惑释疑，以扩大学习的信息量，增强学习的深度。

3、积极开展学习交流。基层党组织要结合“三会一课”制度，深入开展学习讨论和交流活动，认真消化学习内容，深刻领会精神实质，提高思想认识水平。

4、完善领导干部述学报告制度。要把领导干部的学习情况作为对干部综合考核的重要内容。把学习能力和学习成效作为干部使用和岗位聘任的重要条件。

二、以长效机制为根本，进一步巩固扩大先进性教育成果

1、认真开展“回头看”工作自查。各级党组织要按照地产集团党委关于做好“回头看”工作的意见，对前一阶段整改情况和全面工作进行梳理和自查，及时发现问题，彻底整改，不留隐患。

2、按期完成整改项目。各级

党组织要责任到位，定期检查整改项目的完成情况，督促和指导整改项目按计划完成。其中，对暂时解决不了的问题，要如实向群众作出说明，征得群众的谅解，并向上级党组织备案。

3、健全完善党建工作长效机制。通过党建工作长效机制，保持党的工作正常化、制度化、规范化。扩大和发挥先进性教育活动的延伸、辐射、强化作用，不断提高党建工作水平。

4、做好党建工作制度的编辑下发工作。要在第一季度将先进性教育活动整改提高阶段形成



的党建工作各项制度汇编成册，并下发执行。同时完成《中华企业》先进性教育活动纪实专辑的编辑印发工作，以此不断规范和指导企业党建工作的开展。

三、以“四好班子”为目标，继续加强领导班子和干部队伍建设

1、切实加强领导班子的政治建设。政治建设是领导班子和干部队伍建设的根本，也是党员领导干部的首要素质，要常抓不懈、常抓长新。始终使各级领导班子从思想上、组织上、作风上不断适应新的形势和发展的需

要。

2、积极开展“四好班子”创建活动。按照中组部和国务院国资委提出的国有企业领导班子“政治素质好、经营业绩好、团结协作好、作风形象好”的“四好”要求，根据上级党委的专题部署，把争创“四好班子”作为全面提高各级领导班子整体素质的重要内容。

3、努力抓好干部的教育培训。尤其是在业务技术干部的培养、引进和选拔上，要创新方法、采取有效措施，加大培养的速度、引进的广度、选拔的精度，争取数量和质量上的突破。以此不断满足企业发展对各类人才的需要。

4、认真做好董事会、监事会换届改选。积极配合地产集团党委，按照法定程序认真搞好董事会、监事会换届改选。同时，认真做好企业高管层人员的聘任工作。

5、继续探索人才选拔的竞争机制，创新干部考察工作。健全和完善后备干部队伍，贯彻干部“四化”方针，按照“政治上靠得住、工作上有本事、作风上过得硬”的要求，加强对干部的全面动态跟踪考察。对干部的提拔使用须经规定的考察评价程序后，依法进行。

6、注重改进作风，密切联系群众。要深入基层、贴近群众、联系实际，用心听取群众意见，真心解决群众最关心、最直接、最现实

的问题。坚持从群众中来到群众中去的工作方法，紧紧依靠职工办企业。党政领导班子都要进一步完善深入基层调查研究工作制度，并长期坚持。

四、以基层党建为重点，切实发挥基层党组织的先进作用

新的一年，各级党组织要继续巩固扩大先进性教育的成果，继续深化拓展“高兴、放心”活动和“凝聚力工程”，确保以“全覆盖、凝聚力、组织化”为目标的基层党的建设取得新进展。进一步夯实基础，使基层党建工作上一个新台阶。

1、健全党支部工作考核制度。针对先进性教育活动中查找的基层党组织建设存在的突出问题，各级党组织制定了整改方案。新的一年，要认真落实整改方案和措施，在定职责、定标准的基础上，实行党支部工作目标化管理，定期对基层党支部工作进行目标考核和达标考核，确保基层党组织真正发挥其应有的作用。对部分党支部按照企业经营发展情况进行支部人员调整，充实力量，提高能级，发挥作用。

2、抓好党支部书记队伍培训。通过举办党支部书记培训班及参加上级有关学习培训等形式，着力提高党支部书记的党务工作水平和参与企业经营业务工作的能级。

3、加强综合治理，处理好企

业改革、发展、稳定的关系。按照上级要求，根据各单位实际，明确工作重点，制定切实措施，把可能出现的和谐、不稳定因素杜绝在萌芽状态，为企业改革、发展、稳定创造良好的氛围。

4、做好组织机构的动态管理。根据企业改革改制进展情况，对有关改革改制企业党组织及时进行归并或属地化管理，做到有序梳理，不断、不乱。

5、积极主动做好党员发展工作。按照“坚持标准，保证质量，改善结构，慎重发展”的方针，加强对入党积极分子教育和培养，引导更多的优秀青年从思想和行动上积极向党组织靠拢，以建立“一线、一流、青年”为主体的入党积极分子队伍。要把好“入口关”、质量关，做到“长流水，不断线，成熟一个发展一个”，确保党组织的生机与活力。今年将组织两次以上入党积极分子培训，三家公司党委要做到各发展3名以上新党员。

五、以体系建设为主线，坚持不懈抓好党风廉政建设

认真学习胡锦涛同志在中纪委第六次全会上的重要讲话，认真学习党章，自觉遵守党章，切实贯彻党章，坚决维护党章。坚决贯彻落实党风廉政建设的各项任务。

1、积极倡导和营造企廉文化。在上级党委纪委领导下，着力构建教育、制度、监督并重的惩治



和预防腐败的体系，为干部廉政建设打造防护服和防火墙。

2、落实责任追究制度。认真贯彻《上海地产（集团）有限公司经营管理问责制暂行办法》，继续实施领导干部党风廉政建设责任制、项目建设廉政协议。通过各级纪委、监事会以及财务审计部门多管齐下，发挥综合监督制约的合力作用，确保班子廉政、干部廉洁。

3、领导以身作则，发挥表率作用。各级领导干部尤其是党政一把手，要带头遵守“四大纪律、八项规定”，带头遵守、严格执行“三重一大”决策制度。实行科学、民主、依法决策程序。在薪酬福利、职务消费等方面从严要求，为群众树立良好的榜样和风范。要时刻保持清醒的头脑，正确看待权力、利益和地位，自觉抵制各种消极腐朽思想侵袭和来自各方面的诱惑，常修为政之德，常思贪欲之害，常怀律己之心。防患于未然，防止和杜绝各种违法违纪现象的发生。

4、按照上级党委要求开好领导班子专题民主生活会。党员领导干部要过好双重组织生活。在班子专题民主生活会和组织生活会上，党员领导干部要结合思想、学习和作风等方面的情况开展批评和自我批评，不断克服不足，增强自身素质。

5、重视企业成本控制，强化规范管理。逐步健全完善工程项目成本、大宗材料设备采购招标管理办法，加强透明度，积极寻找降低管理成本的有效途径；加强

投资管理，认真推行投资企业财务人员委派制；要依法按章重视对重要部门、要害部位的监督管理，实行不相容职务职责分离，实现用制度管人、用制度管事、用制度治企，以促进企业科学规范管理和党风廉政建设。

六、以主题活动为抓手，创造文明单位新特色

2006年是上海市文明单位的评选年。我们要在连续八次评为上海市文明单位的基础上，奋发有为，再创辉煌，力争实现公司市级文明单位“九连冠”。

1、明确抓手，深化主题活动。在先进性教育活动中，党委在全体党员中开展了“心系企业发展，贡献聪明才智”主题实践活动。新的一年，我们将以“共产党员岗位承诺”活动作为主题实践活动的重要抓手，并结合建党85周年进行先进党组织、优秀共产党员评比和表彰，以典型引路，在全体党员和广大职工中形成学先进、赶先进、争当先进，争先创优的良好氛围。充分发挥共产党员在企业各项工作中的先进性，在职工群众中的先锋模范作用。

同时古北、经营公司党委也应赋予主题活动以新的内涵，分别组织好各具特色的“党员是一面旗帜”和“双闪光”等活动，并取得好的成效。

2、弘扬企业精神，推进企业文化建设。要坚持以人为本，以经济效益为中心，以打造和谐企业、实行精细化管理为特色，拓宽企业文化建设内涵，提升职工队伍素质，弘扬“中企精神”，打造中

企品牌，拓展企业形象，全面提高文明单位创建水平。

3、丰富活动的内容和形式。坚持开展革命传统和爱国主义教育，唱响时代主旋律。丰富活动内容，远学“航天人”，近学“洋山人”，做一流的中企人。同时，结合学习适时组织必要的外出参观活动。

4、深入开展思想政治工作，建设环境友好型企业。要紧紧围绕企业中心工作和职工的思想、工作实际，做好深入细致的思想政治工作。利用组织学习、会议宣讲、《中华企业》内刊、企业内部网等多种形式，强化宣传教育的力度，统一思想，凝聚共识，切实把职工的积极性创造性调动起来，团结一心，做好各项工作。

七、以实现覆盖为要求，推动工会共青团工作跃上新台阶

党委将继续加强对工会和共青团组织的领导，指导工会和共青团组织认真履行职责，积极主动开展工作。

1、搞好工会的改选、健全工会组织。通过工会改选，加强三家公司工会工作的整合，实现工会组织和工会工作的全覆盖和制度化、规范化。

2、发挥工会职能，做好维权工作。在企业改制中，严格执行职代会的法定职权，维护好职工的各项合法权益。

3、充实共青团组织人员，完善结构，焕发朝气，增强活力。使共青团组织充分发挥党的助手和桥梁作用，让广大团员青年在企业各项工作中发挥更大的作用。

# 公司联欢 2006



2006年传统新春佳节来临之际，中华企业员工欢聚在虹桥中华园会所，以简朴活泼的方式庆祝公司一年来所取得的可喜成就，以激昂的心情，畅想公司未来发展的远景，对进一步做强企业，为上海的房地产业作出新贡献充满信心！







# 一个似乎不合时宜的 话题

刘宏

爆竹声中一岁除，春风送暖入屠苏。一年一度的新春佳节刚刚过去，街上橱窗里各种造型的狗狗们生动地勾勒出狗年行大运的好彩头，伴随着凛冽的寒风2006年逐渐拉开了帷幕。

过去的一年，随着房地产宏观调控政策的相继而出，我们所处的行业扎扎实实地经受了一回历练。从年初的数千人聚集在电影院里，个个伸长脖子，期盼着台上忙碌的、公众推举出的代表用最原始的抓阄方式为自己抓出个买房资格，投资变现后发笔小财，到年末市场观望气氛甚浓，不少区域陆续推出的无论是大盘还是小盘问津者寥寥，中小房屋中介门店悉数打烊的情景相比，真可谓冰火两重天了。

拜托老天的鸿福、仰仗所有同仁的勤奋耕耘，过去的一年收获颇丰，几乎创历史新高，欣喜之余，心情难以言表，说忧患意识尚

不足以刻画心态。十余年前入行时前辈常挂在嘴边的名言“开发是找死，不开发等死”至今记忆犹新，按照经济学分类统计结论，一个成熟行业的利润总是趋向社会平均利润率的，房地产行业概莫能外。某些“双控房”预算甚至出现倒挂现象，即成本高于市价，如此这般，如何是好？！

置身装饰一新的、智能化设施应有尽有的办公室，墙上镶嵌着数米见方的鱼缸，蔚蓝色的背景象极了南太平洋海域，色彩艳丽、婀娜多姿的热带鱼在活体珊瑚丛中穿梭游弋；仙人球、仙人掌、绿萝等郁郁葱葱，配上造型迥异的花盆组合成多个小品布局，吸附着装修后残留的气息，提供了一个绿色环保的环境，让人们在紧张、疲惫的工作之余得以调节、放松。透过落地大玻璃窗，俯瞰车水马龙的繁忙都市，思绪万千，心情轻松不起来。今日此时，

没有远虑，必有近忧，上演了一出又一出悲喜剧的房地产业呀！太过扑朔迷离，爱你好？恨你好？谁能告诉我明天的楼市将走向何方？是否覆辙重蹈？面对急剧变化的市场，企业又该如何应对？

偶然发现身边的几个片段，信手拈来：领导提着自己培育的一盆含苞欲放的水仙去医院探望身患重症的故友；一位基层经理递出的是自己打印加工的名片；一位男青年从小养成了随手关灯的习惯，即便某些场所不方便进入，只要手伸得进去他就要关灯，没想到频繁关灯反而提早报销了两个节能灯，当然后者实在有几分幽默的味道了，这些几乎不足挂齿的小事仿佛在向自己暗示着什么

假如说节约作为一种美德仅与个人修养品行有关的话，那么居安思危、严格控制开发成本便与企业生死存亡密切相关了。尽

管天地辽阔，可是我们手中能够掌控的资源十分稀缺，审慎地、精细化地用好手中的资源，最大限度地利用资源，以达到利润最大化才是企业真正能够持续发展之根本。

综观房地产开发实际业务，项目前期涉及到市场调研、可行性论证、获取土地、设计方案，中间阶段操作中大量合同的签定。在繁杂的过程中，成本发生在中间的每一个环节。作为精细化操作的核心“目标成本管理”每一步都不能少，实现全项目成本的动态核算与控制。当进入到后期的合同实施阶段中，更需对资金进行管理，根据计划及实际资金状况，严控付款进度。言而总之，无论在市场调研、细分市场、客户定位，还是在规划设计、施工组织、市场营销等全过程，始终将成本置于可控状态。排除一切人为干扰因素，建立公开、公正、公平的

采购平台原则、随时监控原则，尽最大努力杜绝一切可能产生的漏洞，为百姓创造持续价值，为企业谋求长久生存空间。

中国经济增长飞快的区域在长三角，长三角的龙头在上海。展望未来，以上海为中心、长三角为龙头的华东区域房地产市场依然存在着无限商机；诚然，理想境界的最终实现需要管理上等级的保证，包括引进消化房地产成本电子管理系统，而且更需要企业每一位员工生生不息的执著追求，真正发挥精打细算的主人翁精神，这才是取用之不尽的财富源泉。

愿以唐朝诗人李商隐的名句“历览前贤国与家，成由勤俭败由奢”与朋友们共勉。在媒体一片刺激消费、拉动内需的舆论导向下，谈论这个话题似乎有些不合时宜，好在对企业有好处，说说又何妨。

# 读

## 书人的气场

张重光

据说，人都有个气场，看不见摸不着，但是确实存在的。什么样的人就有什么样的气场，替代不了，也藏掖不了。想想也是，有的人钱多得不得了，本人倒不一定怎么盛气凌人，或故意炫耀摆阔，可是举手投足间的那种气势，任其百般掩饰也会不经意地流露出来，大概“财大气粗”就是指的这个。还有的人，握着权柄，在他发号施令的范围内，任他怎么想方设法地“平易近人”，或以“公仆”自律，但总让人觉得不真实，甚至越“平易近人”越让手下人紧张得手足无措。俗话说官大一级压死人，他倒不一定想吓唬谁，但终日处在一堆求情的、告饶的、低眉顺眼的、吹喇叭抬轿子的人里面，他的腔调也就定型了，那就是官气。

现在市面上看得比较多的一些人，往往满脸泛光，油滋滋、甜腻腻的，但又不是真的很健康，像是血脂高、胆固醇高、尿酸高的那种，人模狗样，却又让人觉得不可信，如果是老板，大概会卷款而逃，如果是官，十之八九会贪，如果是教授，则占学生的作品为己有也以为天经地义……这样的人，身上都像弥漫着一股陈猪肉的气味，上海人称肉夹气，也是气场的一种。

看来人还真有气场，尽管都不写脸上，但又都如影随形，若隐若现，抹不去，洗不净。

至于读书人的气场，大概就是人们常说的魏晋遗风、唐宋风骨了。但真要达到那境界大概非要才高八斗，学富五车的高人。我们现在上了点学、读了点书的人，哪怕贵为博士，也差距甚远。但读书人和不读书的人还是很容易鉴别的。也许说话最见颜色，读书与否、读多读少、读深读浅，一开口便原形毕露。我平时最怕看电视里随机采访的那些镜头，怕看到一些人说话语无伦次的样子，要么一张口便是言不由衷的套话，常让我难受得浑身起鸡皮疙瘩。最近一次看电视新闻，一位受慰问的激动不已的大娘脱口而出“毛主席万岁”，我哑然，知道自己最担心的事还是发生了。

最让我刻骨铭心、没齿难忘的是一次座谈会。那是一次出访，期间，海峡对面的同行拟了三四个题目，早上发下，下午谈。准备时间有点紧，但人家也是临时通知，仓促上阵的，该是一次公平的安排。那天，双方一交流，一过招，我就明显感觉不在一个水平线上。无论阐述的深度、广度，还是言语的组织、表述的能力，人家都胜我们一筹，甚至几筹。看着我们这边哼哼呵呵、吞吞吐吐，前言不搭后语的样子，我真恨不得有个地洞可以钻。按理我们的几位仁兄也都见过大市面，平时说句话、表个态也算得一言九鼎的角色，然而那终究只是洞里老虎，气场的一半是官气撑着，真要比拼个学问就没了底气。

读书、做学问，在读书中采撷思想的精华、参悟天地；在做学问中追求剑胆琴心、励精图治。连接古今，贯通中外，积淀思想，积累知识、蓄势待发，如此，则养气升格，底蕴十足，慧眼明流，洞察人生。读书人的气场无边无涯。（作者：《上海文学》杂志编审、作家）



# 精细化管理

企业文化漫笔( 三十三)

王凯红

新年伊始,公司领导提出“整合资源,精细化管理”新的目标和要求。我以为,这既是企业经营管理上的要求,也是企业文化工作的重要内容。

都认为,加强企业管理是企业永恒的主题,企业管理水平的提高、管理模式创新永无止境。然而,由于各自所处的环境、产品和文化的不同,企业间的管理要求和模式大相径庭。因此,“整合资源,精细化管理”的提出,是基

于公司实际情况而提出的管理要求,是进一步推进中华企业管理水平的重要措施之一。因为,管理才能出效益,而精细化管理更能出真正持久的效益。

我认为,管理只有先于规范、再则精细。从去年下半年起,针对公司工程项目、资金财务、人力资源等管理问题比较集中的环节,公司领导和有关职能部门做了大量的调研工作,进一步修订并颁发了一系列新的规章制度,这些

举措为落实“整合资源,精细化管理”打下了扎实的基础。

我还认为,精细化管理要成为我们今后工作的重点,应注重三方面的问题。首先,精细化管理一定是企业全面性的管理,涉及公司产品设计生产、经营销售和管理服务等各个工作部门、工作层面和工作环节;其次,精细化管理还应当是全体员工自觉性的管理,员工只有具备了相应的文化素质条件,并通过推行精细化管理的过程,才能真正体现员工的自我价值;再有,精细化管理应当成为企业管理的一项长效机制,真正懂得重在“精细”而贵在“持久”的道理。只有这样,企业的管理效益才能达到最佳化。

汪中求的《细节决定成败》一书中有段精辟的喻语:泰山不拒细壤,故能成其高;江海不择细流,故能就其深。当今的企业,不缺领导、不缺规章制度,缺少的是精益求精的执行人。为此,本刊自即日起,正式开辟“《中华企业》·精细化管理”专栏,希望公司各级领导和广大员工联系实际,积极探讨、善于总结,促进学习与交流,将精细化管理工作做深做实。



# 阿德哥买房子

介绍一种可变住宅的平面布局

朱建中

阿德哥今年三十五岁，在一家房产中介公司搞营销策划，收入不是很稳定，有时每月二三千，好的时候一万出头，平均下来可算是中等偏上的水平。妻子阿凤是个护士，心直口快，手脚利索，家里总是打扫得干干净净，一个宝贝儿子小学六年级，功课不怎么样，但网络游戏玩得特别转。阿德一家三口挤在父母的老房子里，老小三代尊长爱幼倒也其乐融融。只是住房太小，阿德夫妻俩总觉

得有些憋屈。阿德的老妈是湖南人，每次爆炒红辣椒时阿凤又是流眼泪又是打喷嚏，不免要对阿德嘀咕，我们买房子搬出去吧。阿德夫妻和儿子睡在一间房里，每当他们想亲热时，总担心会吵醒儿子，干得鬼鬼祟祟，不能尽兴。这时阿凤又总会不失时机地说，买房子吧。阿德的父母退休后仍然保持着早起早睡的习惯，与阿德夫妻正好相反，尽管大家都很小，但难免弄出些声音来，好几次天还没亮阿凤就被碰翻椅子的声音惊醒，好梦难续，于是又要说买房子吧。其实阿德何尝不想，但他清楚家里积蓄的积累速度怎么也追不上日夜疯涨的房价。加上阿德自小被父母管头管脚习惯了，不想和父母分开住，所以要买房又何谈容易。

阿凤埋怨阿德：“你每天帮房产公司做嫁衣，自己家里的事就是一点不关心，真是木匠师傅脱凳脚，泥水师傅翻倒墙。”阿德不服气地说：“你每天在高压病房工作，认识那么多头面人物，只要有一个人肯帮帮忙也就行了。”

阿凤听了更来气，“我只管打针，只认屁股不认脸的，你个大男人真是好意思。”阿德无言以对，于是苦思冥想起来。阿凤的激将

法还真管用，这不，两天的时间，阿德就把设想搞周全了，就好像在单位里编制策划书。

在家庭会议上阿德宣布了他换房的想法：三代五口人两套房，能分能合，面积一步到位，省得今后再折腾。将来儿子结婚也能住得下，但愿儿子有出息，自己有能力买房子；人少了住起来更舒坦。当然也不能好高骛远，必须量力而行。老房子卖了缴首付，家里的积蓄贴进去，剩下的余款向银行贷款，我和阿凤准备二十年还清。想得如此周到，自然得到一致赞成。

接下来阿德调动了一切信息资源，把老房子卖出了个好价钱，而且还和卖家协商好，再隔半年才腾清交房。同时他在中环外侧的一个住宅小区选好了两套贴邻的单元，又在家里捣鼓了几个晚上，画的废图纸扔得满地都是。终于到了星期天，阿德一家五口浩浩荡荡看房去了。

那幢房子总共有十八层，每层三套单元。阿德相中的是四楼紧邻的两套：95平方的二房一厅一卫和47平方的一房一厅一卫。阿德得意地说：“两个单元加在一起才142平方，占据着16米的朝南面宽，条件不要太好噢。”可是



阿凤却嚷了起来：

“干吗是四楼，死喽死喽听起来多难听。”

阿德解释道：“正因为有这样的忌讳，开发商才肯便宜呢，四层的房价比基价还低，上面五层每平方米要加150元呢。其实这也不是主要的，关键是我专门请设计院的建筑师帮我做了日照分析，这幢房子就是从四层开始，在最短短的冬至也照样全天的阳光不受遮挡。再说小区环境这么好，住得高高在上，反而享受不到，在这里既没有树木遮挡视线，不用上阳台，坐在室内就能欣赏景观，何乐而不为。”说得阿凤连连点头。是啊，经济实惠才是主要的。老爸也附和道：“不相信忌讳不就等于没有忌讳嘛。”

因为电梯还没开通，一家人从消防楼梯走上四楼的电梯厅。阿德先介绍大楼的承重结构称之为钢筋混凝土短肢剪力墙，外墙外面贴着一层保温板，所以既不会渗水，还冬暖夏凉呢。

阿德继续介绍，功架就像一位职业售楼先生：

“我们01和02室合用一台电梯，穿过楼梯间还有一台，专门为03室服务的，所以03室的房价比我们贵呢。”

老妈说：“我们两个单元是一家，电梯厅等于是独用的。”

阿德说：“这电梯和人家不一样，你们看，没有停站按钮的，将来我们家每人有一张电子卡，和大楼总门的电子锁通用的，把它在电梯里的电眼上一晃，电梯就

只停在四层，所以其他人到不了我们的四层，这电梯厅算起来是公摊面积，实际上是基本独用。”

儿子脑子一转：“我的小朋友没有电子卡，想来家玩怎么办？”阿德说他可以通过总门外的对讲机和家里联系，只要我们按一下家里的按钮。总门的电子锁就会打开，同时电梯就可以停在四层。当然家里没人，他自然开不了门也乘不了电梯。

阿凤说：“你儿子总是丢三拉四的，万一电子卡被坏人拾去那多麻烦。”阿德说：“每张电子卡的密码都不一样，一旦遗失，马上到物业公司注销作废，然后补办新卡，家里其他人的卡照旧能用，不受影响。”

老爸有些不放心：“这台电梯万一坏了怎么办？”

阿德说：“电梯一旦故障，03室那里的电梯会自动解除同层楼所有电子卡的密码，我们自己的电子卡乘对面那台电梯同样也能到达四楼，再经过楼梯间走进家。”

老妈感叹地说：“想得倒是蛮周到的。我想去看看我们老两口的一房一厅。”大家鱼贯进入电梯

对门的02室。

阿德拿出一张标着“图1”的平面图：“我把主要家具的位置都安排好了。”老两口拿了图纸细细对照实景，感觉不错，卧室和储藏面积足够大，虽然客厅不够气派，但基本功能都齐全了，把靠墙的小餐桌拖出来还能搓副小麻将。只是没有玄关，进门显得一览无遗，但既然电梯厅基本独用，过渡空间已经存在，有没有玄关就不重要了。

阿德想起售楼处关照过的话，连忙补充：“02室因为是小户型，就没有固定的客户对象，可能是单身，可能是新结婚的小夫妻，可能是家庭办公，也有可能像我们家这样两个单元一起买的。功能需求的重点不一样，内部格局布置就会有很大差异。所以02室采用的是大地板和轻质板壁，内部没有承重墙，板壁拆掉或者移位都没关系，将来自己想内部改造，不必大兴土木地敲墙凿壁，花费也不多。我主要就是看中这一点，才下决心买的。”

再看01室的二房一厅，这是常规的经典布局。儿子发话了：“我的房间好像太小了吧，不过，

如果给我买一台电脑放在房里，小一点将就将就也可以。”

“小鬼脑袋瓜里有几根筋我还不知道”，阿德说，“电脑是要买的，不过不能放在你房间里，我早就设计好了。”说着

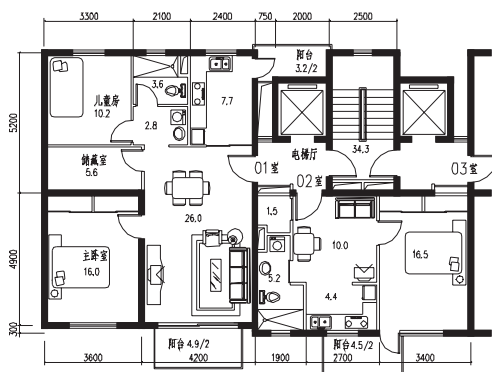
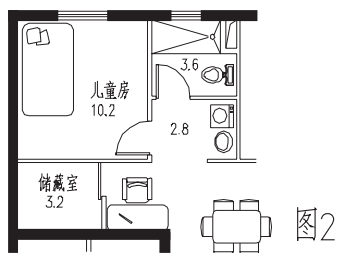


图1



又拿出一张标着“图2”的图纸，原来是把储藏室缩进1.5米，腾出其他地方布置一张电脑桌，02室的其他地方都不改动。阿德的意思是未成年人玩电脑必须要有家长监管，再说这样布置，阿德自己用起来也方便些。



阿德站在儿子的房门口对儿子说：“退进去上床睡觉，向左转厕所撒尿，向右转餐桌吃饱，转过身来玩电脑，不要太潇洒噢。”边说边夸张地扭动着身体，引得大家哈哈大笑。

阿德走进主卧室，见阿凤正在里面东张西望，就凑近阿凤的耳朵，油腔滑调地说：“标准两人世界，滚到地上外面也听不见，放心吧。”说得阿凤笑咪咪的脸上飞起一阵红晕。阿德赶快溜出房间，免得背脊骨上吃拳头。正好听见老两口在逗嘴：

“有了独立的厨房，老太婆你每天油炸辣椒也没问题。”

“住起来是蛮舒服，不过你今后也要学学家务事，假如我死在你前头，看你一个人怎么过，啊呀，真让我口眼不闭。”

“所以啊，你慢点走，等等我，不就没事啦。”

阿德听了好笑，连忙接口说：“老爸老妈长寿是我们小辈的福气，别的不说，就是儿子放学回家

就在你们的厅里做功课，省得门钥匙挂在脖子上，三天两头找不到。万一两老有一个归天了，剩下的一个有我们照顾呢，贴隔壁送一碗汤过来还滚烫的。”

老妈说：“一碗汤就能打发过日子啦？你爸是个半条命，要不是我一日三餐像供老爷一样热汤热水照着，恐怕早就翘。”老妈急刹车不说了。

阿德笑嘻嘻地又摸出第三张图纸：“你们看，真到那时，把一房一厅的进户门封起来，两个单元并成一套，老爸换到我的房间，每时每刻有人照看着老爸，老妈你就放心好了。”

老妈仔仔细细看了那张图，原来阿德两个晚上闷在房里画的就是这张图，如意算盘精着呢。

“你爸倒是有了着落，你们小夫妻可也越住越宽敞啦，套房里有书房有阳台有卫生，真是好舒服，不过你这走道画得这么宽不浪费吗？”

阿凤抢着解释：“走道加宽后的功能就不单纯是走道了，靠墙可以放一排坐凳，嵌一面整衣镜，墙上可以挂衣服，就是一架健身的跑步机也放得下呢。”她昨夜刚从阿德那里批发来的一些门道现在忍不住要装内行炫耀一下。

“好吧，咒我早点死，好让你们早点享受。”老妈看着阿凤一脸

的得意亦气亦好笑。

“哪能呢。”阿德赶快使眼色打断还想滔滔不绝的阿凤。

“我的意思是买了这两套房子，仍旧可以三代同堂，居家养老，共享天伦之乐，家里的人口结构无论怎样变化都可以适应，稳定二三十年不用再换房了，将来就算儿子结婚住在这里，也比现在住的房子要宽敞些。”

儿子一旁听了说：“我将来结婚如果还赖在家里，不是太没出息啦。”

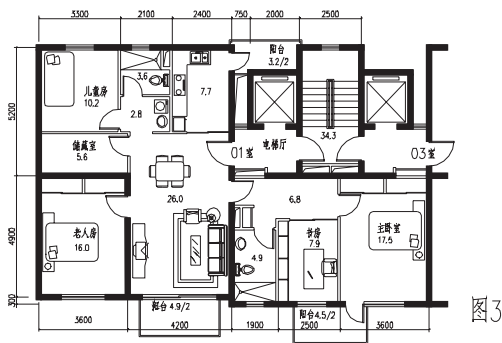
“那更好了，”阿德好开心，“我们老两代住在这里就不用操那么多心喽，今后只剩下我和阿凤

两个人时，再恢复成两个单元，你们回来住就把二房一厅让给你们，不

回来住的话，我和阿凤住得这么大干嘛，每天打扫卫生也得花上老半天，不如把一房一厅卖了，留几个钱养老吧。”

“别，别，别”儿子连忙说。“养老有我呢，这两套房子是黄金搭档，将来作为遗产传给我，卖掉一半就掉价了，不如租出去吧。”儿子学着阿德平时教训他的口气再加了一句：“钱吗，悠着点化，将来我开公司还要派用场的。”

四个家长不约而同地指着他的鼻子，“你这叫有出息啊。”



# 古北公司联欢

# 2006



2006年1月24日，古北（集团）隆重召开了2005年总结大会暨迎新春联欢会，本部全体员工、所属公司、项目公司全体员工以及部分中企领导在古北名都城会所欢聚一堂，总结2005年工作成绩，展望2006年发展方向。

会上集团公司张慧娟总经理，郑茂发党委副书记分别作2005年度行政、党委工作总结和2006年度工作计划报告。

在布置06年工作时，张慧娟总经理强调要重点做好以下几方面工作：（1）加强人力资源整合，不断提高部门能级，不断适应新的管理模式；（2）加强计划、目标、预算、资金管理，增强对工作的预见性、把握性，提高工作质量和效率；（3）严格规范采购制度，加强投资监理队伍管理和

结算管理，充分利用K3成本管理系统，实现成本目标控制；（4）完善公司业务审批流程，使公司不断从粗放型管理模式向精细化管理模式转变；

（5）关注国家宏观调控经济政策，加强市场调研，把握市场行情，确定产品定位，价格定位，为市场提供适销对路产品；（6）进一步优化投资结构，对业务类同的综合子公司研究整合方案，对业务交叉单位重新定位，不断优化投资结构，推动各子公司向市场化迈进；（7）进一步从设计、质量管理、物业管理、建立中企·古北会等六方面工作来提升企业品牌。

党委书记、董事长孙勇充分肯定2005年度公司党务、业务和经营管理等工作所取得的成绩，对2006年度的各项工作提出了进一步的希望和要求。孙勇董事长指出，

2006年古北公司开发任务重、量大面广，改革和稳定任务也非常艰巨，面临的困难也不少。因此，公司上下要加强沟通和协调，增强员工的主人翁意识，提高工作的积极性、主动性和责任心，要振奋精神、敢于攻坚、善于创新、加倍努力，为全面完成全年经济目标做出贡献。

总结会后，迎春联欢会正式开始，全体员工献上一台精彩纷呈、自娱自乐的文艺节目，总师室的姑娘们表演了女声合唱《茉莉花》，资产经营部的奚黎明用俄文演唱了俄罗斯歌曲《莫斯科郊外的晚上》，最引人注目的是党办主任朱莉莉和监事长马建模对唱《沙家浜·智斗》，他们的表演引来了阵阵欢笑，会场到处洋溢着欢快和谐的节日气氛。



# 经营公司联欢 2006



2006年1月26日，经营集团公司全体员工汇聚上海宾馆，出席2006年度员工大会暨新春晚宴。喜迎新春佳节，展望美好未来。

当天，上宾百花厅张灯结彩，公司全体同仁欢聚一堂，大会由党委副书记刘宏同志主持。总经理戴智伟同志就2005年工作总结和2006年工作思路作了发言。他指出，刚刚过去的2005年，是公

司在房地产开发领域阔步前进的一年，经济指标创历史新高：创利三亿余元，上缴国家税款超亿元；主营业绩成绩斐然：“上海春城”大型项目胜利竣工；“金丰世家”、“东方金座”等短平快项目成功操作；金慈厚公司股权成功转让；黄浦江沿岸项目投资效益良好，与此同时公司完善了法人治理结构，强化了企业内部管理，并连续第七次被授予上海市文明单位光荣称号。2005年以硕果累累画上了圆满的句号，在此新的起点上，2006年公司要继续推进项目建设：国际客运中心、周浦项目、华泾项目将先后全面铺开。根据公司实际情况，求真务实，优化制度；整合资源，降低消耗；创新管理，提高效率；培养青年，激发潜力，打造企业更为和谐发展的美好明天。

会上党委书记、董事长田汉雄同志宣读了公司2005年“双闪光”党员、“双佳”员工表彰名单，并为受表彰的党员、员工当场颁奖。他充满激情地希望全体同志以先进为榜样，在新的一年里为圆满完成公司的各项任务，不断努力、艰苦奋斗，争取做出更大的成绩。

而后举行的2006年新年晚宴，到处洋溢着一片喜庆祥和的气氛，中企公司领导也应邀出席了晚宴。在热烈的掌声中，公司董事长田汉雄和中企公司董事长朱胜杰分别向大家致新春祝辞，向公司全体同仁致以节日的问候！

风正千帆疾，心齐万事兴。愿经营公司全体同仁站在新的起点上，奋发图强，锐意进取，脚踏实地，众志成城，乘势前进，再创辉煌。





# 新年楼市 稳中有降

05年的宏观调控政策,使得市场的各方参与者对后市信心明显不足,住宅有效需求受到抑制,导致一二手房都出现了供大于求的现象,价格也一路下滑。2006年,购房者陆续入市,对市场的消费信心逐步恢复,但回到高峰阶段还需一段时间。消费者和开发商正在调整心态,健康入市,为目前相对低迷的市场提供了走出困境的机会。

## 上海新房:成交价格略有上升 供需缺口逐步拉大

上海楼市监测系统显示,2006年1月份,上海市商品住宅成交面积为154万平方米,与上月成交面积219万平方米相比,环比下降近30%。其中,全市普通商品住宅(去除动迁房、重大工程配套房和别墅)成交面积为60.2万平方米,较上月(85.4万平方米)也下降近30%。成交套数为4960套,平均每天成交160套。普通商品住宅成交均价为9114元/平方米,较上月增长5%。

受到春节传统淡季的影响,本月上海住宅成交量较上月减少近三成,但普通商品住宅平均成交价格却有小幅回升。除去客观因素影响,应该说这一数据表明市场仍在延续05年第四季度以来的恢复状态。

但从总体来看,整个市场情况仍不容乐观。据网上房地产公布的数据,截至2006年1月中旬,全市住宅可售面积已达1000万平方米左右。而且不排除政府已在采取各种措施刻意控制供应量,如提高预售门槛等等。因此,实际供应量比这一数据还要大。再加之目前政策走向(如房产税政策等)对市场预期的影响,二手房供应量也会大量增加,如按目前的吸纳速度,整个上海房地产市场供需缺口在2006年将逐步拉大。

因此06年房地产市场能否得以发展的关键在于买方的实际需求能否被充分调动起来,而这在很大程度上取决于整个宏观政策的走向。政策决定市场,06年的上海房地产市场仍然是相当脆弱的。

## 上海二手房:淡季效应弥漫市场 成交量反弹又走低

2006年1月,上海二手房指数为1625点,比上月下挫22点,环比回落1.3%。从2005年6月起,二手房指数逐月下降,月均降幅为0.6%,价格基本呈稳中有降趋势,成交量也在萎缩。

## 春节淡季影响成交量

宏观调控政策实施后,上海二手房市场中投机比例明显下降,而自住购房需求短期内没有大幅增加,从而造成二手房成交量呈下降趋势。

虽然从2005年第四季度开始,随着一些银行开始放宽部分二手房贷款政策,市场信心开始小幅回升,交易量也随之较政策实施初期有小幅反弹。但到了2006年1月份,春节假期传统淡季和市场不景气的双重影响,使得本月全市二手房成交量又有较明显的下降。据抽样调查统计,1月份的二手房交易量较上月有40%—50%的下降。

## 买卖双方少见投资者

上海二手房指数办公室抽样统计显示,1月成交的二手房中,低总价的小房型所占比例较高,其中买方多是改善居住条件的自住客户,而卖方也多为“卖掉小房买大房”的非投资客。而真正的投资客,有资金压力的已在前段时间低价抛出,暂无压力的则多数选择以租房,或者准备等两年以后出手以免交营业税,其余的则被动地静观后市,期望楼市能够慢慢恢复。

## 租赁市场总体呈稳定

本月租赁市场总体表现稳定。高端租赁市场涨跌不等,其中小房型租金稳中有降、大房型租金局部上涨;中端租赁市场均价微跌,其中小房型下降明显,而大房型租金较为稳定;低端租赁市场则相反,其中两室以上大房型下降程度较大,一室户租金基本维持不变。  
(ehomeday.com)

# 看好房地产板块 中企股价有望翻倍

徐敏毅

沪深股市自2006年以来的良好走势，无疑，令投资人对未来行情充满了更好的预期，我国股市有望进入新一轮牛市行情循环中，然而，市场的演进并不是一条完全可预知的曲线，在不同的阶段，

往往会表现出曲折一面，市场总是会超越投资大众的认知，表现出自身的波动特性。

以目前股改的进度，三月份沪深两市完成股改公司的数目与市值均有望过半，投资人普遍担

忧的再融资与“新老划断”很可能将在三月开始变得明朗起来，股市的提前效应将再度体现。一旦有风吹草动，必然引发市场波动，考虑到目前市场中机构投资者的主导作用，往往会引发机构之间的恶战。因此，单从行情角度看，三月份的盘势存在震荡加剧的可能性。

不过，资本市场的魅力在于，只要存在财富效应，资金往往不请自来。在寻找投资热点或个股机会过程中，由汇率与股改所引发的市场波动依然是未来行情中值得把握的两条主线。加之，自2006年1月31日开始实施的外国战略投资者购买A股有关规定，以及新会计准则的实施，对于金融与房地产板块而言无疑存在着更多更好的投资机会。金融板块，尤其是几家银行股的股价2006年以来均有接近翻番的升值，中短期进入调整的可能性正在加大，相对而言，房地产类个股的行情似乎尚处于起始阶段，因此，未来一段时间，我们更看好房地产板块的投资机会。

房地产板块的投资机会与人们的一般认识有所区别。在前几

年房价的大幅度上升过程中，这些股票的投资机会并不大。自2005年房价出现回落以来，房地产类上市公司的价值却开始受到市场的关注，特别是进入2006年以来，房地产板块俨然已成为市场一大热门投资品种，其主要原



因有几个方面：一是近几年持续上扬的房价反映在报表上存在滞后作用，上市公司的业绩直到近年才开始得到体现，如上海本地几家老牌房地产上市公司，中华企业、金桥等2005年业绩均出现大幅增值；二是人民币升值预期不断强化，实际上，自2005年7月23日央行宣布汇率改革以来，人民币与美元的比值处于缓慢升值中，有权威部门预计，2006年人民币仍可能升值百分之三左右，显然，房地产仍将继续成为吸引庞大资金的重要领域；三是2006

年新会计准则的实施，对于那些土地储备丰富的房地产上市公司来说，存在土地价值重估的大好机会，将极大的提升其投资价值。

从二级市场表现看，房地产板块整体升势仍将延续，股价迭创新高并不奇怪，其中将产生股价翻番的“大牛”品种，事实上，龙头品种深万科的股价如果考虑股改对价及权证价格因素，股价已近翻番。上海市场中，象中华企业与陆家嘴均是在股改复牌之后，股价就迅速产生填权走势，其中，中华企业的股价虽在股改后已有百分之二十的升水，但以目前业绩状况与市盈率水平而言，股价仍属低位，这家沉寂多年的上海本地房地产老牌劲旅，进入2006年以来，其良好的基本面背景正受到市场的关注，特别是完成股改之后，股性与股价表现明显趋于活跃，从周K线、月K线情形分析，成交量状况已接近2000至2002年牛市峰值水平，由此推断，如以今年年初4元左右的股价论，2006年股价出现翻番似可期待。

(作者：世基投资注册分析师)



# 工作动态

※1月9日,中华企业和地产集团在贵都大饭店共同举办“2006年新春联谊会”。出席成员:地产集团、市房地局、市规划局以及有关单位领导,总计来宾约130人。

※1月10日,公司召开中华企业2005年度内审工作会议。会上,中企公司审计室及古北公司审计室成员分别从不同角度作了主题发言,最后,公司领导孙勇、印学青、李军、马建模、戴智伟等对内审工作予以充分肯定并且提出了更高的要求。2006年1月立信长江会计师事务所对中华企业2005年度报表的审计工作全面展开。

※1月19日,中华企业、古北集团和经营集团三家公司的党政领导参加了“2006年中华企业高管层年度工作会议”。会议首先由经营集团董事长田汉雄、古北

集团总经理张慧娟分别就2005年工作总结和2006年工作计划作了发言,着重点是对06年工作作了具体的部署;然后

中华企业四位副总作了专题发言;接着中华企业总经理孙勇就06年企业将面临的挑战作了分析并对年度工作、班子建设提出要求。中华企业监事长张景载在听完经营班子的上述发言后,从企业监事会的角度谈了几点看法,最后中华企业董事长朱胜杰对会议作了总结发言。

※1月20日下午,中华企业假座上海影城召开2006年度员工大会,董事长朱胜杰主持了会议。大会首先由总经理孙勇作“中华企业2005工作总结和2006年工作计划”的报告,提出06年工作的重点是整合资源、精细化管理和提高核心竞争力。接着董事长朱胜杰强调公司06年面临形势的变化,要调整我们工作思路,同时对下一步工作提出了具体措施和要求。最后地产集团副总裁沈正超同志对我们的工作提出新的要求。

※1月21日下午,古北集团在虹桥迎宾馆举行了一场盛大的酬宾酒会。举办此次酒会一是为了答谢购买“古北佘山国际别墅”项目一期的业主,另外还有个重要的目的就是借此机会为古北集团筹划已久的“中企·古北客户会”举行了盛大的揭幕仪式。

※1月24日,古北(集团)公司举行2005年度工作总结暨联欢会。1月25日,中华企业2006年员工新春联谊会在虹桥中华园会所举行。1月26号,房地产经营

公司于上海宾馆举行年度员工大会暨新春联谊会。

※2月10日上午,中华企业召开重大事项情况通报会,中华企业、古北集团和经营集团高管层成员,以及中华企业部门经理等40余人参加了会议。通报:“为确保公司股东利益,经综合研究各地房地产市场发展现状和市场成熟度,并具体考虑公司即将投资的重点项目,目前正在与中新集团(控股)有限公司洽谈股权转让的初步意向,即将将我公司及上海古北(集团)有限公司所持有的重庆中华企业房产发展有限公司共计70%的股权转让给中新集团(控股)有限公司。”

※2月16日下午,中华企业党委召开书记例会和党支部书记会议,认真传达贯彻地产集团党风廉政建设会议精神和布置近期党建工作。对近期党建工作进行了布置和安排。

※2月22日、23日,古北集团公司召开党政联席(暨中心组学习)会、政工例会,传达贯彻中央、市委领导讲话和秦玉凤同志在地产集团党风廉政建设干部大会上的讲话。讨论形成古北集团党政纪组织关于学习贯彻上海地产集团加强党风廉政建设干部大会精神的实施意见,提出党风企廉教育经常抓、企业制度建设重点抓、营造和谐氛围合力抓等贯彻思路与做法。

