

【中华企业】  
二〇〇六年第二期



APRIL 四月

# 19

## 党建园地

# 4

### 主题库

<b>【公告】</b>	中华企业举行 2005 年股东年会 长宁区领导视察古北新区 ——专题研讨项目建设与管理 弘扬五四精神，展现青年风采
<b>【传真】</b>	品牌见证一切，事实胜于雄辩 ——记苏州“第五元素”首期销售 中华企业再进 TOP10 百强企业 公司现代化管理创新成果获上海市嘉奖 上海市房地产 18 年大型系列活动报道 三集团同获上海市首批房地产开发企业诚信承诺先进单位称号 中华企业产品项目名列上海市商品住宅销售 50 强
<b>【项目荟萃】</b>	健康生活的人居环境典范 ——周浦项目展望
<b>【论坛】</b>	从顾客让渡价值公式谈打造客户价值

<b>【感想】</b>	弘扬井冈山精神 永葆党的先进性 走进小井红军医院 井冈山诗稿
-------------	-----------------------------------------

# 34

## 动态栏

- 【股评】 中华有价值 上海渐复苏
- 【房讯】 楼市综述
- 【备份】 工作动态
- 【推荐】 好书推荐

# 24

## 企业文化

- 未见放生桥 【悦读】
- 再游鹭岛情更浓
- 企业荣誉观
- 有一种休闲叫汤浴 【分享】
- 感叹成熟
- 生活提醒(四则)

# 目录

# CONTENTS

# 中华企业举行 2005年股东年会

2006年3月30日，中华企业2005年股东年会在上海影城举行。此次大会审议通过了公司2005年度董事会工作报告、监事会工作报告、财务决算报告、利润分配预案、年度报告以及2006年度财务预算报告；选举产生了中华企业第五届董事会和监事会成员。董事会由朱胜杰、傅平、孙勇、田汉雄、张慧娟、戴智伟、卓福民、芮明杰、徐国祥等9人担任，朱胜杰当选董事长。监事会由张景载、金鉴中、张涤溟等3人组成，张景载担任监事长。经董事长提名，董事会聘任孙勇为总经理，印学青为董事会秘书；经总经理提名，董事会聘任滕国纬、李敏、李军、印学青为公司副总经理，聘任李越峰为公司总经理助理。会议还推举产生了董事会四个专业委员会成员。

股东大会对新一届领导班子工作寄予希望，在十一五规划期间，中华企业要立足上海，面向海内外，紧紧抓住当前发展的机遇，在母公司上海地产集团的关心支持下，围绕公司制订的发展规划，发奋努力，做大做强企业，确保股东利益最大化，为上海乃至全国的房地产业作出自己应有的贡献。



上海地产集团公司董事长臧玉凤出席股东大会



新当选中华企业董事长朱胜杰、总经理孙勇



新一届监事会成员

新一届董事会成员





# 长宁区领导 视察古北新区

## ——专题研讨项目建设与管理



3月2日  
长宁区区长  
陈超贤、副

区长赵惠琴等一行到古北集团现场办公，专题研究推进古北新区项目建设与管理。区有关委、办、局和虹桥街道领导，中华企业股份公司董事长朱胜杰，中企公司总经理、古北集团董事长孙勇，古北集团总经理张慧娟等部分领导参加了会议。

陈超贤区长认真听取了各单位、各部门和古北集团关于项目工作的汇报，提出了几点重要意见：要求切实按计划节点抓紧推进古北商务分区9-4A、9-3地块、东瀛商务中心、5-2地块及教育培训用地项目的开发建设进度，抓紧深化优化黄金城道步行街方案，特别

要做好景观休闲步行街的风

情定位工作，论证好交通组织、停车管理等具体问题。陈超贤区长表示，将充分发挥财税杠杆的作用，推动商业业态与网点控制，使黄金城道周边成为长宁区最有魅力的休闲商业区域。陈区长还对古北社区管理、绿化城管机制衔接等工作提出了意见。

赵惠琴副区长就推进古北国际社区公共服务管理与企业建设管理的双赢合作，黄金城道休闲景观建设、商业业态控制、交通组织管理，以及古北新区新旧道路市容景观与黄金城道景观步行街有序衔接等建设与管理工

# 弘扬五四精神 展现青年风采

文 / 张晓东



五一节前夕，中华企业团委组织召开“弘扬五四精神，展现青年风采”——纪念五四运动87周年座谈会。同时，此次座谈会也是先前赴井冈山学习考察后的体会和感想交流会。公司领导朱胜杰、张景载、孙勇、李敏、李军，公司党群工作部以及上房经营集团和古北集团的党委、团组织领导应邀参加。

中华企业团委书记张晓东首先作“缅怀过去，展望未来，扎实努力，勇于奉献”的主题发言，青年员工代表毛京广、朱欢颐、沈鹏、王珏、张涤溟和唐喆等，结合五四青年运动发言，井冈山学习考察以及胡锦涛书记提出的八荣八耻等内容，先后作了交流发言，并对如何更好的融入企业发展提出了许多建设性设想。

总经理孙勇向团员青年提出了进一步的要求：要扎扎实实做好自身的职业发展规划，努力做到岗位成才，岗位贡献，成为最好的岗位能人；要有一个认真踏实的学习态度，真正掌握好理论和实践相结合的本领；要积极营造一种健康和谐的工作与生活的环境，在职工中形成一个快乐团队。

董事长朱胜杰也对青年员工提出新的希望：青年员工一定要有坚定的理想信念；要在自身专业岗位上积极作出自己的贡献；要脚踏实地，敢于创新，永葆艰苦创业的精神；要立足未来，立足长远，为公司的进一步发展做出不懈的努力。

最后，党委书记张景载借用古代文学作家的语句，旁征博引，娓娓道出老一辈对于青年们的重托，告诫当代青年肩负着神圣的历史使命！并当场为本次井冈山之行特意赋诗一首。



# 品牌见证一切，事实胜于雄辩

## ——记苏州“第五元素”首期销售

文 / 戴正芳



2006年3月11日，只是一个非常普通的日子。这一天，倾力锻造了一年多的中华企业苏州工业园区项目——苏州中华新城“第五元素”正式亮相于社会，接受意向客户的预定；同时集售楼、钢琴酒吧、专业健身于一体的1号会所和精致的样板房也同事对外开放，正式投入接待和使用。

上午8：30，下了一夜的绵绵春雨慢慢停了，空气中弥漫着清新的花香。驱车前往售楼处，很远就能看见一排汽车整齐的停放在路边指定的停车带。门前购房者自觉排着长队，大家兴奋地交流

着同时也焦急地等待着预售时间的到来。

上午9：00，看着门外越来越多的购房者，感觉到年轻人的春装在丝丝微风中显得略微单薄，于是决定放弃制造气氛的想法，提前让购房者持号入场。转眼，售楼



处内便热闹非凡。排号领先的购房者迫不及待地选房、签单、付款，一切结束后笃定地在一旁的钢琴酒吧里品着清香绿茶或现磨咖啡，得意着自己的选择；稍后的购房者则簇拥在沙盘模型前细细研究、商议，盯着销售员挑选中意的房型和室号；不少初次前往的购

房者也被这其中特殊装饰的售楼屋所吸引：闪烁的“第五元素”、咖啡飘香的气氛、柔和的橙色沙发、璀璨的豪华灯饰、自动弹唱的斯特劳斯钢琴、穿梭其中的漂亮服务员，俨然一个高雅舒适的动人酒吧。登上二楼，更为眼前专业的一幕所惊叹，12台JOHNSON电脑编程跑步机、13辆动感单车、椭圆机、大飞鸟、划船机，以及许多非专业人士无法叫出名称的运动器械，1000多平方米，投资近200万元的专业健身会所，这在苏州大型住宅社区内，可以说是绝无仅有的。





都说买期房最危险，说的跟唱似的，唯独做的不好。但“第五元素”确实确实让购房者担忧的心放下了。“品牌见证一切，事实胜于雄辩”。

中华企业在开发“第五元素”项目过程中，率先注重的是硬件的品质，力求“产品零缺陷”，从建筑景观的整体规划和布局到各式房型的设计，从技术含量较高的立体保温系统、防水系统，到健康安全的全不锈钢水箱水管、德国穆勒电控开关等生活居住上的微观细节，“第五元素”都一一考虑周全。作为居住生活的硬件设施，从细节到大局，始终秉承着让居住的每一寸空间都近乎完美，没有瑕疵。

在确保作品硬件一流的同时，“第五元素”更多考虑了消费者入住后的生活需求，包括休闲运动，教育学习、生活饮食、社交活动、物业服务等各方面。假如前面所参观的大型专业健身会馆的高额投入是个壮举的话，孔祥东音乐机构的入驻则在苏州房地产市场可谓创举。“第五元素”依托百米内的工业园区新洲幼儿园、第二实验小学和第三中学，完成对义务教育的全程支持，在此基础上引进“孔祥东艺术中心”，推出

“少儿素质教育中心”概念。以“素质教育，兴趣教学”为宗旨，致力于陶冶少儿情操，在社区内开创了特色教育的先河。

“第五元素”除了以上特色外，还有许多令人值得骄傲和赞叹的地方，如项目景观和建筑设



计单位新加坡工程集团直接参与了整个苏州工业园区的规划设计，他们将建筑、景观和人完美融合，提出“山存林、林生水、水养城、城载人、人乐林、林固山”的规划设计理念：“第五元素”的物业管理上海中企物业管理有限公司是建设部批准的一级资质企业，具有管理多个国家使领馆的丰富经验，在“第五元素”提出接送孩童等特色服务，从“衣食住行”等各方面体现管家式的亲情服务模式。同时，“第五元素”是区域同类、同进度楼盘内最晚开盘销售的物业，

去年11月份就已结构封顶，目前已在进行外立面和相关配套工程，可谓准现房。购房者正是看到中华企业坚强的经济实力和先进的营销服务，才更相信中华企业所承诺实现的内容。

“第五元素”此次推出的2号楼共192套住宅，当天开盘销售80余套，在一个月不到的时间内已销售140余套，这在苏州目前一片低迷的市场环境下，又是在园区这样竞争激烈的区域中，着实是个不错的成绩。更值得惊叹的是，“第五元素”的平均价格比周边同档次竞争楼盘多出了近200多元/平方米。

客户如此青睐“第五元素”，关键就在于“第五元素”先进的设计理念、优秀的产品品质、深厚的产品底蕴、团结的工作队伍、优质的售后服务，以及具有52年悠久历史的中华企业一贯的开发理念——用专业化的手段，精心为您筑造多彩的新生活。



# 中华企业再进

# TOP10

# 百强企业



据中房 TOP10 研究组最新公布：

中企再进 2006 房地产百强企业、规模前十强。

由国务院发展研究中心企业所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院三家研究机构共同组成的“中国房地产 TOP10 研究组”，自 2004 年开展中国房地产百强企业研究以来，已持续进行了三年，研究成果先后于北京人民大会堂与钓鱼台国宾馆发布，引起了社会各界的广泛关注。

目前，中国房地产百强企业研究成果已成为评判房地产企业经营实力及行业地位的重要标准。三年来，近 50 家国际金融机构如美林投资银行、德意志银行、瑞银投资银行等，纷纷将“中国房地产 TOP10 研究组”评价产生的房地产百强企业，作为他们在中国选择投资合作伙伴的重要依据；部分国内金融机构在信贷发放方面优先考虑房地产百强企业；一些地方政府的土地管理部门，也在土地招拍挂时将房地产百强企业作为评标打分的重要参考标准。

2006 中国房地产百强企业研究自 2005 年 10 月启动，此次房地产百强企业研究是在 2004 年和 2005 年研究基础上的进一步深化。在国家加大宏观调控力度紧缩信贷的背景下，“中国房地产 TOP10 研究组”增加表现企业偿债能力和社会责任感方面的指标，结合企业规模、发展潜力与盈利能力，综合评价企业实力，切实发掘中国房地产行业的优秀企业群体。

# 公司现代化管理创新成果 获上海市嘉奖

2005年，上海企业认真贯彻党的十六届三中、四中全会精神，坚持科学发展观，积极实施“科教兴市”主战略，适应市场竞争的新形势，不断推进管理创新，在管理信息化、业务流程重组、产权制度改革、组织结构创新、企业重组整合、发展循环经济、自主开发、品牌再造、风险管理等方面取得了积极成效，涌现出一批管理有特色、整体素质高、经济效益好的典型企业，总结出一批有创新特性、有自身特点、有推广价值的管理成果。

按照国务院国资委《关于进一步组织做好全国企业管理现代化创新成果有关工作的通知》精神，为进一步指导企业加强管理，向管理要效益，上海市国资委牵头组织市企业管理现代化创新成果的审定工作。经过各集团、单位的推荐，并经上海市企业管理现代化创新成果评审委员会审定，从申报的155项成果中评出123项荣获2005年上海市企业管理现代化创新成果奖，其中一等奖11项，二等奖66项，三等奖46项。

我公司结合企业实际，积极管理创新，努力提高企业管理水平。《通过规范治理增强企业抗风险能力》和《房地产老牌企业重组和品牌企业重塑》两项成果获得了2005年上海市企业管理现代化创新成果二等奖，并已入选2005年度上海市企业管理创新成果集。





# 上海市房地产18年 大型系列活动报道

过去的几个月中，由上海市房地产业协会、上海市房产经济学会、上海市房地产经济人协会、上海市土地学会共同主办的“上海市房地产18年大型系列活动”进行得如火如荼，本次活动不仅全面回顾了上海房地产市场的发展历程，真实记录了上海房地产18年发展历程中的风风雨雨，完成了对18年来事件、人物、项目的细致梳理，展现了上海房地产史上优秀企业、优秀人物的风采，更对上海房地产未来几年的发展规划进行了展望，推进上海房地产市场向更健康、更理性、更规范的道路发展。在本次活动中，中华企业及其所属公司古北集团、上房经营荣获以下奖项：



## 中企公司■

- 东方中华园、虹桥中华园荣膺经典住宅奖项
- 港泰广场、光明大厦荣膺经典写字楼奖项
- 《中华企业》杂志荣膺优秀企业内刊奖项
- 鹿特丹花园荣膺十大最具价值文化楼盘奖项

## 古北公司■

- 古北佘山国际别墅荣膺十大经典国际社区奖项
- 古北国际花园荣膺十大文化价值楼盘奖项
- 古北国际广场荣膺经典楼盘奖项

## 经营公司■

- 上海春城、御品大厦荣膺经典住宅奖项
- 玉兰花园荣膺经典旧改项目奖项
- 财富广场荣膺经典写字楼奖项







目前，上海市房地产开发企业诚信承诺首批先进单位颁奖大会在上海世博会议大酒店举行。中华企业和所属上海古北集团、上房经营集团均进入这次首批先进行列。

为适应社会主义市场经济和构建社会主义和谐社会的需要，引导房地产开发企业诚信自律、依法经营，向社会提供合格产品和良好服务，让消费者“放心买房，买放心房”，上海市房地产业协会在上海市房地产资源管理局、上海市工商行政管理局的支持下，从2005年起开展了上海市房地产开发企业诚信承诺活动。一年来，上海首批120家房地产诚信承诺开发企业努力加强诚信建设，积极履行《上海市房地产开发企业八项诚信承诺条例》，妥善处理消费者投诉并自愿在上海房地产信息网上公开企业诚信承诺档案，既受到了社会监督评价，也为全市房地产开发企业开展诚信承诺活动树立了典型。

经诚信承诺企业自愿申报，市房协各工作委员会会同区县文明办、消保委、房地局检查考核并进行初审，由市房协诚信承诺活动办公室公布初审名单，接受社会监督；征询市工商局、房地局、物价局以及市消保委、文明办等有关部门意见进行复审；再由市房地产开发企业诚信承诺活动领导小组审议议定，55家开发企业为首批诚信承诺先进单位。

据悉，参加上海市房地产开发企业诚信承诺活动第二批共计92家企业名单已张榜公布，标志着上海房地产开发企业诚信承诺活动将继续深入开展下去。

中华企业

古北集团

上房经营

齐头并进

同获上海市首批房地产开发企业

诚信承诺先进单位称号



# 中华企业产品项目名列 上海市商品住宅 销售50强

在一年一度的上海市商品住宅 50 强活动中，中华企业又迎来了收获的季节。公司静安中华大厦项目获2005上海市商办楼盘销售10强称号；所属古北集团旗下项目古北国际广场获2005上海市商品住宅销售金额 50 强称号。

上海市商品住宅销售50强活动以楼盘为单位，以上海市房地产交易中心登记备案的交易数据为唯一统计口径，不带任何主观评判色彩和商业动机，是立足交易领域、体现市场真实供求情况的权威性评选活动。伴随着楼市的壮大，不断充实、提高、影响力越来越大，作用越来越大。它从一张单纯的榜单，逐渐成为一张

成绩单，一个把脉楼市发展动向的风向标。

本届“TOP50 活动”共有 73 个楼盘进入面积或金额双榜，分布区域涵盖全市。较之往届，本届“TOP50 活动”明显体现出市场格局的战略性调整，更多的新兴板块崛起，冲击了传统区域；更多的新产品出现，丰富了市场内涵。尤为值得一提的是，真实需求的能量得到了有效的释放，站在城市建设成就之上的新观念、新思想得到了极大的伸张。

在众多强手中仍获得如此荣誉，体现了中华企业的实力所在。公司立足于提供全方位、高品质的服务，充分发挥中华企业的品牌力量。

# 健康生活的人居环境典范

## —— 周浦项目展望

文 / 查明洁

素有“浦东十八镇，周浦第一镇”之称的南汇区周浦镇，是上海最著名的古镇之一，历史悠久，距今已有 1300 余年历史。周浦镇的地理位置优越：位于南汇区西北，

北邻康桥工业区，西邻闵行区江浦镇，南连航头，是上海市规划编制的“一城

2005年动工建设的轨道交通R3线（嘉定至星火开发区）途经周浦镇，也将大大节约居民的出行时间。配套设施状况良好：周浦镇的商业、医疗、文教设施和公用事业较为齐全，因其商业发达，周浦镇素有“小上海”之称。镇内有商业系统销售网点2000多个，是浦东地区著名集镇。随着上海“一城九镇”的开发建设，周浦中心镇规划进一步完善，正逐步成为周康地区的政治文化中心，其功能定位为适宜健康生活要求的人居环境典范。目前镇中心正在建设规划建筑面积10万平方米的“新豫园商城”，将对周边的商业和地产的繁荣起到良好的推动作用。同时，大、小洋山港的建设与投入使用，南汇临港大通道地位也将迅速提升，该地区的土地投资价值已开始显现。这样的规划及发展前景，为周浦的住宅产业发展铺平了道路，这个千年古镇正迎来前所未有的历史发展机遇。

紧紧抓住这个不可多得的机遇，这次投资开发的周浦23#地块已进入前期启动阶段。规划设计方案正在优化之中，初步设想如下：

“九镇”之一。周浦镇距人民广场13公里，浦东机场12公里，南浦大桥约8公里。周浦镇镇区面积43平方公里，常住人口10万，为南汇区经济重镇。交通比较便捷：周浦镇南北走向为沪南公路，东西走向为川周公路；周边公交线路众多，可快速到达外环线、陆家嘴金融贸易区、豫园和人民广场，



周浦——未来的健康扶贫生活人居环境

项目位置：周浦 23# 地块位于南汇区周浦镇中心城区，紧邻上海国际医学园区。基地西侧为周东路，延周东路为新建住宅小区、银行等商业配套设施，并连周浦镇中心，南侧为年家浜路（宽32米），东侧浦安路绿带环境优美，北至关岳路。地块内被东西向两条自然河道穿越。整个地块呈不规则四方形。

项目规模：总用地面积340,420 M<sup>2</sup>（约510亩），其中建设用地316,987M<sup>2</sup>（约475亩），道路用地23,433M<sup>2</sup>；规划性质为住宅用地；目前规划容积率1.2；总建筑面积380,384M<sup>2</sup>，其中住宅350,000M<sup>2</sup>，商场29,000M<sup>2</sup>，公建1,384M<sup>2</sup>。预计总投资194,311万元。

主要规划设计理念：留住记忆；创造新生活；土地价值最大化。

整体布局：北面邻关岳路建造约7万平方米的动迁用房，南面沿年家浜路为商场及部分公建配套设施，在动迁地块及沿街商场之间为商品住宅及公建配套设施。

在道路系统的构思中，根据

交通的便捷性和道路的不同等级设置了四个出入口；车行道路以高效便捷为切入点；景观人行道沿水岸两侧展开，组团步

行系统将组团绿化地串联在一起。

在小区的整体布局中，还充分利用了小区内穿越的天然河道这一得天独厚的景观优势，在保护原有三条河道的前提下，对其他河道走向进行了适当的调整，形成纵横交错的水网布局。同时将水网和小区主干道形成的小区划分成7个相对独立完整的组团，使每个组团便于分别管理。

在空间布局方面，将建造11、14、18层为主的小高层建筑，沿环行主干道一侧为18层的高层，结合户型在景观优越处设置14层高层，形成外圈高内圈低的格局，与中心绿地形成了二层同心圆式的围合。



绿化景观采用了一个层次明确的绿化体系，整个小区有一个面积为4.7万平方米的集中绿地，它与保留的八灶港水系

的绿化带合为一体，形成整个小区的公共开放空间。该开放空间通过三条南北向的水系与北侧保留水系又整合为一体，使之成为一个由河道、绿带以及横贯整个周浦地区水系而成的大系统中的子系统。除了集中绿带外，还有，多块组团级绿地，此外还有较大的宅间面积，使居民出门见绿，开窗见绿，绿在四周，绿在其中。

目前承担该项目建设上海瀛浦置业有限公司已经成立，土地出让合同已签署完成。同时项目的立项工作也已完成，全方位运营即将拉开帷幕，一个适宜健康生活要求的人居环境典范将在周浦镇地区诞生。



# 谈打造客户价值 从顾客让渡价值公式

文 / 沈鹏



菲利普·科特勒《市场营销管理——分析、规划、执行和控制》中（第8版，1994），新增了《通过质量、服务和价值建立顾客满意》一章，提出了“顾客让渡价值”(Customer Delivered Value)的概念，从而引出了顾客让渡价值公式。

顾客让渡价值公式=顾客总价值-顾客总成本

从公式中可以很明显地看出，“顾客让渡价值”是指顾客总价值(Total Customer Value)与顾客总成本(Total Customer Cost)之间的差额。顾客总价值是指顾客购买某一产品与服务所期望获得的一组利益，它包括产品价值、服务价值、人员价值和形象价值等。顾客总成本是指顾客为购买某一产品所耗费的时间、精神、体力以及所支付的货币资金等。

按常理分析，顾客的消费特点无疑是希望顾客总

价值越大，总成本越小，从而获得最大化的顾客让渡价值。顾客在进行了他的消费行为之后，如果他所获得的让渡价值越高，他的满意度也就越高。顾客让渡价值也是衡量顾客满意与否的一个非常重要的指标。

闲话了以上这么多的理论，无非是想通过这个简单的公式来谈谈目前在竞争环境下，如何以客户需求为核心，打造客户价值，从而在更高层次上实现企业自身价值这个问题。

现如今，消费者在进行房地产消费的整个过程中，所花费的成本不可谓不高，且不说高涨的房价，就连时间、精神、体力及购后的使用成本无不“高”得惊人。而房地产消费所产生的顾客总价值，却有明显的高低之分了。一套称心满意的房子，无论是对新婚燕尔的小夫妻，无论是温馨小康的三口之家，还是天伦之乐的三代同堂，其所实现的有形和无形的价值将是显而易见的。但目前居高不下的房地产行业消费投

诉率也侧面反映了还是有相当一部分消费者在消费过程中，存在顾客总价值被大幅度降低的现象。

从目前的 market 环境和行情走势来看，经过又一次振荡洗礼之后的房地产市场发展方向，短期似乎仍有一些不确定因素，但中长期具有看好的发展空间，至少未来更健康更规范的市场环境是可以期待的，这已成为许多专家学者和业内人士的共识。同时，也意味着房地产企业和从业人员将再次面临更市场化更激烈的竞争环境。因此，在合理范围内，提高顾客总价值，降低顾客总成本，打造客户价值将是企业竞争致胜的关键所在。

如何实现客户价值最大化？从公式来看，无非是两方面的工作。一是通过改进产品、服务、人员与形象，提高产品的总价值；二是通过降低生产与销售成本，减少顾客购买产品的时间、精神与体力的耗费，从而降低货币与非货币成本。

中华企业作为行业内有影响力的企业，为了进一步适应企业的快速发展与企业精细化管理战略的需要，必须坚持以客户需求为导向，致力于提供客户优质房地产专业服务，打造最大化客户价值。

下表罗列了一些有助于打造和实现客户价值的管

理策略，有的已经实行，有的还需完善，有的仅是笔者的设想。措施和方法可以是多种多样的，并有待于大家一起来构想和实施。

“打造客户价值”这个概念中还有很重要的一块，就是按对企业贡献度对客户进行分类并做出不同的服务策略，本文在此不再赘述。但“打造客户价值”的最大要旨还在于树立以客户为导向的思维模式，将“经营产品”变为“经营客户”，打造客户为本的企业文化，这些无疑仍将是任重而道远的艰巨任务。



提升客户总价值方面	降低客户总成本方面
* 细分市场的基础上,设计和建造更以人为本的产品	* 有选择有预见的土地储备策略
* 细化产品的规划,提供人性化配套设施,确保产品质量	* 大宗材料集团化采购
* 持续的技术创新和运用	* 完善工程招投标
* 企业与产品的品牌形象的推广	* 加强工程预结决算和审计制度
* 精细化客户服务和客户资源管理	* 销售“一门式”服务
* .....	* 强化物业管理客户核心意识
	* 忠诚客户奖励计划
	* .....

# 弘扬井冈山精神 永 党的先进性

文 / 邢明香



为了进一步深化保持共产党员先进性教育活动，巩固和扩大先进性教育活动的成果，在公司党委的关心和组织下，公司本部全体党员和入党积极分子于4月中下旬分批赴井冈山革命根据地学习考察。短短三天时间，全体党员和入党积极分子瞻仰了一处处井冈山革命遗址，在老一辈无产阶级革命家战斗过的地方驻足深思，心潮起伏，感慨万千。五百里井冈浩如海，五百里井冈血染成。一处处遗址，一件件遗物，诉说着井冈山革命先辈们可歌可泣的英雄壮举。一座座山梁，一棵棵草木向世界展示着井冈山人民的英勇不屈。井冈山是中国革命的发源地，井冈山精神是中国革命成功的源泉，它和长征精神、延安精神等都是我们党优良传统的集中体现，是党和人民宝贵的精神财富。

江泽民同志曾深刻指出，井冈山精神最重要的就是坚定信念，艰苦奋斗，实事求是，敢闯新路，

依靠群众，勇于胜利。是的，井冈山时期的斗争是十分残酷的，没有坚定的信念是无法坚持下去的。国民党军队为了消灭中国工农红军，发起了一次又一次围剿，实行了种种惨无人道的手段和政策。他们用血腥的屠刀残害了成千上万的红军将士和革命群众，小井村138名红军伤病员被集体屠杀，年龄最小的红军伤员只有十五岁。更为残忍的是，他们对被俘的红军将士用尽各种毒刑，甚至将红军将士活活地放入蒸笼里蒸煮，野蛮和残忍之极令人发指。他们在井冈山实行了茅草要过火，石头要过刀，人要换种的三条政策，对井冈山大小五井七次放火燃烧，最后只剩下大井村的一堵残墙。在如此残酷恶劣的环境下，有着坚定信念的中国工农红军和井冈山革命群众，并没有被敌人的凶残所吓倒。在毛泽东同志的领导下，中国工农红军和井冈山人民团结一心，依靠坚定的革命信念，

艰苦奋斗，敢创新路、勇于胜利，与敌人展开了殊死战斗。革命前辈们以机动灵活的战略战术，粉碎了敌人一次又一次围剿，巩固了井冈山红色政权，开辟了了中国第一个红色革命根据地，点燃了中国革命的星星之火，为中国革命的继续发展奠定了坚实的基石。

井冈山时期的生活是十分艰苦的，敌人的围剿和封锁，使得红军缺衣断粮，少医少药。天寒地冻，红军将士单衣裹身，稻草暖足。天当被，地当床，伴着星星到天亮。红米饭，南瓜汤，野菜充饥打胜仗。艰苦的环境磨练了红军将士的钢铁意志，坚定的信念让红军将士和井冈山人民战胜了种种难以想象的困难，竖起了井冈山革命的不朽丰碑。

通过学习考察，每个党员和入党积极分子接受了一次革命的洗礼，使每个党员和入党积极分子深受教育和鼓舞。在整个井冈山学习考察期间，每个人的心情

是沉重的，同时，井冈山精神又让每个人感到震撼。井冈山革命斗争的历史让我们体会到了中国革命胜利的来之不易，也让我们深深地感到弘扬井冈山精神是我们每个党员的历史责任。胡锦涛同志在江西考察时强调，要大力弘扬井冈山精神，就要坚持与时俱进，开拓创新，艰苦奋斗，脚踏实地，加强团结，形成合力，清正廉洁，甘于奉献。对于我们每个党员来说，通过这次学习考察，要进一步提高思想政治觉悟，增强党的观念，坚定理想信念，把弘扬井冈山精神落实到实际行动上，落实到实际工作中，做到坚定信念，艰苦奋斗，知难而进，开拓创新，勇往直前，乐于奉献，全身心地投入到工作之中，充分发挥共产党员的先锋模范作用，充分体现共产党员的先进性，为企业的创新发展努力做出自己应有的贡献。







# 走进 小井 红军医院

文 / 冯丽霞

当我踏上井冈山这块红土地的那一刻起，内心便充满了无限的感慨！在黄洋界蜿蜒崎岖的小路上，在庄严肃穆的烈士遗像前，在领袖俭朴简陋的故居旁……，革命先辈可歌可泣的英雄事迹，如同一幕幕壮丽的史画，闪现在我的眼前。记忆中的画面一页页地翻过，缓缓定格在小井红军医院。

这是一幢约32间房、两层楼高的酱红色小木楼，呈正方形整齐排列在松柏丛中，满是肃穆与庄严。这里也是当年红军伤病员

的殉难处。当时，敌军疯狂叫嚣着“茅草要过火、石头要过刀，人要换种”，对井冈山进行疯狂围剿，一百多名重伤员没能及时转移，落入敌人魔爪。红军伤员们被施以吊天灯（把人吊树上，淋上煤油，点火从下往上烧）、竹穿腕（将竹坯子穿进手腕，逼迫其一圈圈不停地跑，不跑就拉竹坯）等灭绝人性的酷刑，但红军伤病员们坚贞不屈、视死如归，始终没有泄露红军去向。残暴的敌军用机枪扫射，红军伤病员们全部壮烈牺牲。至今，这些死难烈士仍有80%属

无名英雄。

在险恶的战争年代，红军医院的条件极差。床是长草席，手术刀是菜刀，没有麻醉药，没有消毒物，所有的器械都是用竹子做成，大夫们搜集茅房周围战士们的白色尿碱，用以替代消毒剂，屈指可数的几条绷带，被反复使用，以致引起交叉感染，许多红军战士为此患上终身不治的怪病。

张子清（1902—1930），一位28岁的师长，黄埔军校的毕业生，在一次战斗中被敌人击中脚踝，他忍着难以铭状的痛苦，让医生





用竹镊子去夹骨头里的弹头，前后夹了五、六次，都因子弹嵌得太紧而无法取出。按照待遇，他每天能领到小手指盖大小一包硝盐清洗伤口，但他一次也没舍得用，拿油纸包好，藏在枕头底下。每当伤口痛得钻心时，他就伸手到枕头底下摸摸这包盐，然后又咬着牙把手缩了回来，他想把盐留给伤势更重的伤员。他以为脚伤至多残废，但照样可以干革命，可他错了！由于长期不消毒，导致伤口发炎、溃烂直至全身感染。弥留之际，他将久藏枕头下的油纸包交给护士长，反复叮嘱：“盐不多，你们一定要把重伤员的伤口洗一遍，有可能的话，再把所有伤病员的伤口洗一遍。”

“可惜啊！如果张子清能活到今天……”人群中有人喃喃自语。那一刻，四周静极了，在张子清同志的像前，大家默默地立着，久久地凝

视着，深深地怀念着。泪水模糊了我的双眼，满是悲伤和感动，满是崇敬和缅怀。

站在小井红军医院空旷的场地上，凝望着眼前的小木楼，我心潮起伏：多少个腥风血雨，在民族危难时刻，总有鲜红的党旗高高飘扬；在生死考验关头，总有不屈的身影冲锋在前！扪心自问：是什么令他们如此坚强？是什么让他们如此高尚？！只有一个答案：是坚定的信念，是崇高的理想！





# 井冈山诗稿

文 / 张景载



## 车近吉安

火车轰隆近吉安，红土绿野入眼帘。  
赣中一幅春光图，乡村四月遍插田。

## 瞻仰井冈山烈士陵园

万众仰止井冈山，明灯照耀八十年。  
理想信念血铸成，继往开来薪火传。

## 碑林感怀

顽石带血灿若霞，英烈身后遍地花。  
低吟高唱井冈魂，青史永垂义无涯。

## 巍巍井冈

一山握成五指峰，险峻巍峨傲苍穹。  
红色摇篮功盖世，天下第一千秋凤。

## 观水口彩虹瀑布

携来甘侣观飞虹，风雨做伴更添情。  
春雷鸣奏天水泻，全凭自然造化功。

## 八角楼毛委员故居

油灯一盏长夜明，领袖笔下风雷动。  
武装革命点星火，巩固农村再取城。



# 未见放生桥

文 / 孙文昌

上海青浦朱家角有座放生桥，最有名气。从前的人为了表达自己的善心，不能救人，救几条小鱼还是力所能及的。放鱼一条生路也意味着放自己一条生路，这是没有错的。现在，放生桥已经成了旅游景点，有卖活鱼的小贩，游客可以买了放到河里去，看着鱼摇头摆尾获得自由，心里会很开心。也算是娱乐节目，原本做善事的意义已经降到了第二位。

有朋友来，慕名而去。已是旧历年底，家家户户忙着过年的事，旅游胜地清静了很多。人少，玩起来心情也许会更轻松。







下了车，说说笑笑领着朋友朝进口处去，突然横过来三位戴着红袖标的中年大汉，强开手臂，象 NBA 防守队员的架势。我愣了一下，做啥？

“买票！”标准本地话，一位头发乱得象鸡窝似的瘦肩膀的人言简意赅地用下巴指向售票亭，说着话的同时吐着白烟，估计没有来得及吸进气管就很尽责地跳到路中央执行公务了。我猜他昨晚麻将输了钱，本该去理发的，也好发个利市，没成想罚站了马路，有些牢骚的意思。

我努力装出笑来说：“我们到前面进口处买好吗？”朱家角门票销售有三个点，大门进口处是主要窗口，离大门100公尺外还有两个临时性的售票亭，一个靠南，一个靠东，是为了高峰时间减少购票等候而设的。游客当然有权选择这三个点中的任何一处购票。

让我始料不及的是三位汉子齐声唱道：

不行！

我蒙住了。我前几次来一直都在进口处买的票，左手拿票，右手交给检票的，很方便，更何况今天游客不多，为何要提前 100 公尺买了票捏在手里焐着呢？

我以为这不过是大节前他们同游客开个玩笑吧？

我笑着招呼我的同伴，说：“走，我们到进口处买票不迟！”

“不行！”三位戴着红袖标的汉子退后几步占领有利地势，做出跃跃欲试的样子来。看来这不象开玩笑，也不仅仅是输了麻将心里不开心，而是要爆发战争的意思了。

我想扮笑脸也不行了，“不让走路了吗？”口气显然强硬起来。

“买了票才好走！”

“这里的路也要买票？”

吵吵嚷嚷引来了围观者，都不作声，只是有笑的有不笑的，看样子不是游客，是当地居民或者是街边商店做生意的。因此没有人会声援我们这几个冒失的游客。

戴袖标的拦着路，不戴袖标的因为没有到指定点买票连路也不能走了。这也是朱家角一景否？

秀才碰到兵，但他们又不是兵，不是红卫兵也不是宪兵，他们只是在手臂上戴了一个袖标就拥有了剥夺别人走路的权利。

我这时候就想打110求助，朋友们说算了算了，不玩总可以吧！我在朋友面前感到脸红。但是红袖标一点儿也不觉得有何不妥之处。买票吗，这里买那里买不是一样，叫你这里买，你不听，好，不让你走进去，不让你到进口处去，即使去买票也不行。

我游兴全无，朋友们自然感到扫兴。

我相信戴红袖标也是工作，但他们既不是售票员也不是检票员，肯定是管理当地治安的安全员。

我说同志，你们凭什么要我买票？我不到放生桥去，我要买什么票？

“不买票我们就要管！”

“你们这种态度，以后谁还敢来朱家角？”

“不来就不来，谁要你们来啦！”

呜呼，无话可说了也！

我带着朋友们立即向后转，抱头鼠蹿的样子，狼狈不堪。

放生桥啊放生桥，你作何感想？

(x=Ößjµj¶°£ÉïÄî³j.ÔÓ%±à¼-²¿Ö÷Èî)

# 再游鹭岛

## 情更浓

文 / 昔兮



舒心的日子，总感觉时间过起来是最快的。

转眼间，又一个“三八”节出游日飘然而至。承蒙领导关爱，女同胞们选定了风景秀丽的侨乡厦门。

回想起去年的这个时候，我们徜徉在丽江古城，尽情享受美丽的纳西风韵，感叹着“原来日子可以这样过”……

10年前的7、8月间，我曾经去过厦门，在烈日下走马观花地游览了厦门名胜。但因酷热难耐，无心观赏，最终没能留下太深的记忆。

10年后再次踏上这块土地，却平添了一份浪漫与温馨。

今日的厦门真可谓旧貌换新颜。崭新的城市，亚热带特有的旖旎风光，让人流连忘返。

鼓浪屿，是厦门的骄傲，素以“海上花园”的美誉闻名中外，岛上海岸线蜿蜒曲折，坡缓沙细

的天然海水浴场环布四周，鬼斧神工的礁石奇趣天成，令人遐想万千。鼓浪屿又有“钢琴乡”、“音乐岛”之称，那儿几乎家家有钢琴，人人会弹几手，浓郁的艺术氛围中培育出享誉中外的音乐大师和钢琴家。

值得一提的是鼓浪屿上的菽庄花园。原是地方名绅林尔嘉的私人别墅，建于1913年。园主人以他的字“叔臧”的谐音命名花园，1955年献作公园，供游人观赏。菽庄依海建园，海藏园中，园在海上，傍山为洞，垒石补山，与远处山光水色互为衬托，浑然一体，不愧为“海上明珠”。

堪称“中国唯一、世界一流”的鼓浪屿钢琴博物馆便设在菽庄花园【听涛轩】。馆内收藏了原籍鼓浪屿现旅居澳大利亚的钢琴收藏家胡友义毕生珍藏的60台名钢琴和60多盏古钢琴灯台。细看过去，有19世纪上半叶的美国“士





坦威”牌钢琴、奥地利“博森多福”牌钢琴、德国产专供皇室用的皇家钢琴；有稀世名贵的镗金钢琴；有世界最早的四角钢琴和最早最大的立式钢琴；有古老的手摇钢琴；有1836年美国发明的脚踏自动演奏钢琴和8个脚踏四套琴弦的古钢琴。

面对如此壮观的场面，我惊呆了，对钢琴有着特殊感情的我，今天能够与一百多年前的珍品零距离接触，真像是做梦一般！

日光暖洋洋地洒在石板地上，垂满长藤的小巷，一簇簇鲜艳夺目的炮仗花不顾一切翻过园墙，争相与路人打着招呼。深院之中，那隐约可闻的华美而流畅的钢琴声，渗透在花香弥漫的微风中，徐徐吹来，润入心扉，令人陶醉。在洒落一地音符的小路上，我们款款而行，那份悠然、那份恬静……

岛上的路依山而筑，狭窄而



洁净，弯弯曲曲穿梭于郁郁葱葱的丛林中。沿路观赏，那些历经沧桑的老房子，既有风格纯正的欧美风情建筑，也有少量保存完好的燕尾式活马鞍式屋顶的典型红砖闽南民居，还有中西合璧之风格的中国式庭院映衬着西洋式别墅。早就听说鼓浪屿过去曾聚集了大量的外国领事馆，只是旧时庭院今犹在，物是人非别样情。

景中之景日光岩，是鼓浪屿最高峰，俗称“晃岩”。相传1641年郑成功来到这里时，看到这里的景色远胜于日本的日光山，便把“晃”字拆开，命名为“日光岩”。山中峰腰怪石嶙峋隐现于疏疏落落的树林中，石洞、古城和历代摩崖石刻隐约可见，身临其间，思古抚今，令人感慨万千。“未上日光岩等于没到过厦门”，登临远眺，鹭城风光尽收眼底，清风拂面，绿意盎然香气怡人。



此次厦门之行的又一道风景线，要数著名的《鼓浪屿之波》五线谱雕塑。该乐谱雕塑全长247.59米，建成于1998年9月8日。这座具有艺术特色和地域特征的雕塑成为环岛路上一大亮点，2000年11月被列为吉尼斯世界之最。

返航途中，我紧贴机窗，恋恋不舍地注视着从我视线中渐行渐远的城市。

屈指算来，三天的时间里，我们登胡里山炮台，游厦门大学，观集美学村，漫步鼓浪屿，在海滩边放风筝，在日月谷泡温泉；热衷于购物的，沉醉于观景的，各有各的乐趣，各有各的收获。

欢乐之情荡漾在每个人的脸上，定格在每一张胶片里。

再见了，美丽的海上花园！

再见了，温馨的侨乡厦门！

再来时，你又会给我怎样的精彩？！







# 企业荣誉观

## 企业文化漫笔(三十四)

文 / 王凯红

当前，一个学习、实践社会主义荣辱观的热潮正在全国各地展开。胡锦涛同志提出的“八荣八耻”，概括精辟，寓意深刻，涵盖了爱国主义、社会主义、集体主义思想，为引导全社会遵守基本的道德规范，树立正确的世界观、人生观、价值观提供了一个准绳。

全民要有正确的荣辱观，企业也应当如此。中华企业是家有着影响力的大型房地产企业，如何以“八荣八耻”为契机，树立企业荣誉观，全面推进企业的文化建设，这是当前摆在我们面前的一项十分重要的任务。

企业界人士提出，树立企业荣誉观应做到“四要”，我以为非常切合实际。

一是领导干部要带头。“八荣八耻”能否在全社会得到广泛的认同，能否蔚然成风，关键在于领导干部能否身体力行，做出表率。其身正，不令则行。二是共产党员要垂范。榜样的力量是无穷的。在企业中，党员应当时时处处身先士卒，在思想、技术、能力和道德等方面，充分展现自己的精神风貌，影响和带动一批群众，积极为企业争创效益，多做贡献，成为企业凝聚力的核心力量。三是团员青年要争先。企业荣

辱观，对广大团员和青年树立良好的人生观、价值观具有重要的现实意义。要针对青年职工的特点，加强理想信念和思想道德教育，让每一个青年员工自觉将个人理想和企业目标联系在一起，真正成为企业发展的动力和希望。四要与企业文化建设紧密结合。社会主义荣辱观是社会主义价值观的具体体现，而价值观又是行为规范的思想基础，是一个企业的基本观念及信念，构成了企业文化的核心。因此，我们要把学习实践社会主义荣辱观与企业文化建设紧密结合起来，形成符合时代发展规律、企业发展方向的新的文化价值观念。我们在从事企业文化建设过程中，要注重这方面的典型，做好宣传，更好地引领职工的精神世界、生活方式和审美情趣，满足职工日益增长的精神文化需求，努力建设一支高素质的职工队伍。

当今，我们在强调以人为本、构建和谐社会的时

候，通过全民树立正确的荣辱观，从意识形态、道德规范等领域入手，夯实我们的物质和精神世界的基础，从而保证社会主义建设事业的健康发展。我们在经营管理企业的过程中，应当自觉地借助于其中的道理，努力把我们的企业做好、做强。



# 有一种休闲叫汤浴

文 / 吴毓



大巴士绕着平整的山路，一弯又一弯，终于到了那幢不算大的白色旅店，夜色已完全笼罩了山崖。到富士山脚下的箱根温泉泡澡是我们赴日游览的项目之一。我们的到来打破了山谷的岑寂，简单的火锅料理打发了晚餐，回房换上了宽大如睡衣的日式和服，径直走进温泉澡堂。小小的澡堂，简朴到没有一件美化装饰物，几个水莲蓬，一个方水池，这里只要有火焰山的温泉就足够了。白洁釉砖的水池蓄满了茵绿绿的池水。澡堂仅我们一个团七八个女人。我冲净了身子，跨进了水池，42度的水温，有点烫皮肤，慢慢地浸入，让皮肤有了适应，最后仅浮着个脑袋。澡池两边由茶色玻璃隔断，黑夜的外界迷迷糊糊，若即若离。不一会温泉浸润的身子，腾腾地热燥起来，皮表潮红，汗珠一点点渗出，情绪也跟着振奋起来，几个女人讨论着这池水是否真正的山涧温泉，争讨后一致肯定，因为我们看到了池底下的方口，温泉由这底口汩汩送出。

清清的澡水文诺而爽滑，我用手掬起一汪水，放在鼻下嗅嗅，水中流溢着山野的馨香，像草香，花香，枝叶混合着阳光泥土的芳香，渗入鼻息又沁入了肺腑，带着充沛的氧离子，负离子等各种活性矿物元素，都说日本的水质特好，很软。温泉不仅能让人去污洁身，舒筋活血，更可以疗治病体。导游还说：经常洗温泉可以减肥的。但对我们上海大都市的人来说，能泡个天然温泉澡，真是个难得奢侈的事。多想一直泡



在里面泡个透，却耐不住闷热，又急急爬上来。当我们傻傻地享受在里屋的温泉，却不料一个女伴推开了边上一道玻璃门，嗨，外面还有温泉池呢！

室外温度摄氏12度，是否很冷，但有一种冲动让我借着冒汗的热身子，跟着冲了出去，急急地钻进了水池，水很热，就像躲进了被窝。这是个不规则型的人工水池，角落有水管急湍湍地从山上送入温泉，远处由木栅栏隔离着，空旷间弥漫着雾霭，夹带着山气，地气，植被的浓郁气息。夜空蓝沉沉，很干净，像是刚出染的青幔。空间视野开阔了，人不觉闷憋了。直立的松树指向空中，池边不知名的小树向我们表示着友好，让我们的裸身一点不感觉羞涩。木棚顶灯昏黄蒙蒙，仿佛催眠一样，融进了大自然的静谧，我的身子被泡着，仿佛灵魂也被泡着，身子被温暖着，心也被暖和着，感觉不到外界的一丝寒意，所有的旅途疲劳全都溶进了一池温泉，有种超越想象的悠然，连土地山神都要羡慕几分了。

出浴后我宽衣走到屋外平台，脚下的碎石发出悉悉的声响，我和同伴坐在长椅上，山里深秋，黑夜中的一切静肃而幽远，恍惚中感觉有点神异，我被阵阵凉意裹围着，温暖夹加着凉爽，身子的灼热慢慢降温，懒懒的松松的。周边有些纤小的枫树羞羞答答还未绽放它的嫣红，这是个暖秋，山野里的枫树不尴不尬地半红不红，但这样的气候泡个露天温泉，真是太合时宜的事，感觉中的惬意，是一种平日无法体验的宁静，从内而外的。如果说汤浴是懒人的热身运动，那么静止的体态表象中，大自然亲昵柔软的清水激活了我们内心的热情和愉悦，真的很棒，还有什么比这更好的减压和放松呢？

回屋，懒懒地倒在榻榻米上，全身松散像脱了架似的，当我迷迷沌沌醒来已是清晨。下得楼来，游移的浮云中，高耸的富士山冒出了一点儿尖顶，美极，精神不由一振，富士山下又揭开了崭新一日。





## 感叹成熟

文 / 朱剑莹

在世上总有一些东西在不经意间让我们感动，一本书、一句话、一段音乐、一张照片……可是不知什么时候起，我们学会了掩饰、学会了深沉，尽管内心汹涌澎湃表面却波澜不惊；尽管脑中千折百转脸上却不露声色，没有大喜亦无大悲，我们自诩这就是成熟，然而成熟的结果却是让我们不会再开怀大笑，不会再放肆痛哭，一切被深深埋藏……

这是否是现代人的写照？曾几何时，我们喜怒哀乐无所隐藏，我们的感觉和感情是那么的敏感

和丰富，甚至包括语言和表情。曾几何时，我们又是那么的真实和纯洁，敢说敢做，敢爱敢恨，我们可以为了一个小小的问题而争论不休，而后却相视一笑报恩仇。到如今，一切都在发生了变化，我们已能做到不以物喜，不以己悲，也许，这就是所谓的成熟吧，可是，真的不希望我们的成熟伴随着冷漠、虚伪、欺骗、嫉妒甚至刻薄，如果连兄弟姐妹都可以斤斤计较，如果同事之间仅有明争暗斗的话，那么我们怎么会有真正的朋友？

小时候是那么盼望快些长大，是那么急切地想要成为这个社会一分子，可是当长大以后却发现一切并不是想象中的美好。幸运的是我拥有慈祥的父母、美满的家庭、可爱美丽的女儿，拥有一份称心如意的工作、善解人意的上司，所以，我已不再像儿时那样憧憬，因为我知道拥有的才是最值得珍惜的，我也知道，急切盼望成真的梦想在实现以后也并不是那么的色彩斑斓，其中也有瑕疵，于是我学会了珍惜现在、把握今天。

# 生活

# 提醒

# (四则)

插图 / 汤剑荣

## 谨防通讯录丢失

小木匠范金贵自从迷上赌博后，钱袋子便入不敷出。在这发愁之际，他突然发现儿子抽屉里有一本精美的通讯录，里面印着儿子学校教师和历届学生的家庭地址与电话。于是心里打起了小算盘。一天，范金贵从通讯录上选择了一位年龄偏大的顾老师，打了个电话到她的家中：“顾老师吗，我是你校邢文彬老师的弟弟邢文龙。事情是这样的：厂里有位同事上班时出了工伤，现正在医院里抢救，马上要付500元医药费，我匆匆忙忙将他送到医院，身上只有100元，因为医院就你家旁边，我就想到了你，不好意思，向你借400元，明天就还你。”顾老师一听，是自己同事的弟弟有难求助，而且对方又清楚地知道自己的家庭住址和电话号码，一定不会有错，于是，连忙说：“好呀。”

初试得手后，他索性一不做二不休，一下子作案竟30余起。正当范金贵暗自庆幸作案手法高明，再度行骗时，被徐汇区桂林西街一位居民当场识破，扭送进了公安局。

这里提醒广大市民：通讯录慎保管，个人“隐私”防扩散，来电注意辨真伪，谨防假冒和诈骗。■(张轰轰)



## 家庭装修勿请路边“草台班”

家住杨浦区的王女士寻思着把自家简陋的厨房间重新装修一下。为了省钱请了书报亭旁几位“草台班”来家实地观察。然后双方谈妥装修价九千元钱，包工包料，外加装铁门。三天后，这帮“草台班”便完成任务。接下来便结算工钱。可一个月后，王女士从外地回到家里一看，不由得大吃一惊：满地狼藉，五斗橱里的项链和大衣柜里三万元现金已被盗走，顿时双腿发软，闻讯赶来的邻居帮她拨通了110报警电话。警方又问王女士是请哪个装潢公司来装修的。王女士告诉警方是请路边“草台班”来装修的。警方明白了是怎么回事。

警方提醒市民：家庭装潢一定要请注册的专业装潢公司，完工后应调换新门锁；装门锁时钥匙不要轻易脱手，以免发生意外。■(邵凌)





## 用卡安全小常识

为防范银行卡风险,持卡人应在八个方面多加小心。

第一,领卡时,应当场检查密码信封,如信封被打开过则立即调换;第二,马上修改密码,不可用电话号码、生日等易于破译的号码作密码;第三,密码和卡号不要轻易示人,因犯罪分子只要知道密码和卡号,即可利用高科技提走现金。ATM上的回单也不可随意丢掉,因单上有卡号信息;第四,身份证与信用卡分开存放,以防同时丢失,因有身份证无密码也可以取款,身份证也不可轻易借人;第五,卡不能与磁性物体放在一起,以防消磁;第六,操作时注意ATM上是否有摄像头等多余“装置”,“吃卡”及卡丢失后要及时挂失、更改密码;第七,不要轻信“紧急通知”和“公告”,以防受骗;第八,在公共场所消费时,收银员还卡后要仔细验收,以防掉包。■(徐小伟)



## 司机驾车请莫打手机

一天下午,阿英与客户李先生在南汇洽谈进货事宜,吃完晚饭,她急匆匆驾车返回。途中,阿英手机突然响起,她打开手机,传来陈军急促的声音:“你赶快回来,小孩生急性阑尾炎已送医院……”“小孩在哪家医院,他什么时候动手术?”阿英一手握方向盘,一手把手机紧贴耳旁着急的问。随着车前传来“啊”的一声惨叫,轿车右前角将正在行走的一位女孩撞到。此时,六神无主的阿英不顾被撞倒的女孩死活,竟驾车逃逸。女孩最终因伤势重于当晚死亡。此时,到现场的民警根据路面留有的机动车破损漆片、车灯玻璃碎片等分析,再通过目击者提供的肇事者车牌号并找来了机修工胡某,阿英这才供述撞人一幕:撞倒女孩后,我心里害怕,未能及时停车抢救女孩。我想下车看,心里又害怕,于是抱着侥幸的心里逃走了……“唉,我真不该接这个手机!”阿英此时后悔莫及。■(钱承飞)

# 上海渐复苏 中华有价值

## 上海房地产板块投资机会研究

文\注册证券分析师 吴平

自去年六月份开始,上海房地产成交量开始强劲回升,共成交3159万平方米,同比仅仅下降了9.5%。到目前为止,预言上海房地产会崩盘的论调已经不攻自破。

我们有十大理由支撑上海房地产市场逐渐复苏:第一、上海房地产开发的先行指标快速回落,意味着供应量的减少;第二、上海依然是中国经济最发达,收入水平最高的城市之一;第三、上海房地产市场对外来人口有很强的吸引力;第四、上海房地产实现一、二级市场联动,二手房止跌趋稳;第五、国内外从来没有宏观经济景气但房地产低迷的案例;第六、在人民币升值大趋势下,上海房地产成为外资重点投资区域;第七、中央政府对上海的支持和投入力度增加;第八、上海政府的城市建设将促使房地产走出低迷;第九、上海商业楼景气将带动整个市场走强;第十、上海成交量已经在缓缓增加,市场走出低迷迹象比较明显。

一直以来,随着宏观调控的进行,处在整个股市低迷的上海地产股下跌惨重,即便在本轮地产股投资行情启动时,投资者对隶属于上海的公司特别是开发类公司也有很大的忧虑。随着上海房地产市场的逐步转暖,整个上海地产板块基本面有望向好,孕育着非常大的投资

机会，投资上海地产股的战略性建仓机会已经来临。

今年3月启动的这一波行情中，累计涨幅超过50%以上的有11家，其中深圳G泛海以139%的涨幅占居首位；涨幅在40%以上的有9家，其中，中华企业上涨44%，从该股业绩和市场定位来看，上涨空间还很大。

中华企业有着50多年的历史，开发经验丰富，主要业务集中在上海，产品线结构比较合理。2004年7月，中华企业控股股东变换，上海地产(集团)公司取代原上海房地(集团)公司，成为中华企业第一大股东。在经过了多年的开发经营之后，中华企业迎来了项目的收获期，成为股市中最大的投资价值所在。此外，高端商务地产作为稀缺的垄断性资源，国际比较价格较低，目前正呈健

康增长态势；随2007年新会计准则的施行，投资性地产将面临极好的价值发现机会。

再有，公司土地储备丰富，从而成为业绩稳定增长的根本保证。

总之，06年预计房地产上市公司仍将会有较好的业绩增长，更重要的是，房地产公司具有业绩增长的客观条件和主观动力。而房地产资金密集性、周期性长等特征，又为业绩稳步增长提供了较大的空间。随着新会计准则的施行，投资性房地产也将面临极好的价值发现机会。只要将良好的房地产上市公司业绩、股价与同类型的其他行业上市公司相比较，将我国股市和国际股市中的房地产股运行轨迹作个比较，不难发现，目前正是大力投资房地产股的极好机会，其中包括(600675)的中华企业！

# 楼市综述

## 新房市场

上海楼市监测系统显示,2006年3月份,上海市商品住宅成交面积为183.4万平方米,与上月成交面积84万平方米相比,增幅高达118.3%。其中,全市普通商品住宅(除去动迁房、重大工程配套房和别墅)成交面积为129.3万平方米,较上月(53.7万平方米)增幅更是达到140.6%。成交套数为11294套,平均每天成交364套。普通商品住宅成交均价为9501元/平方米,较上月上涨5.3%。

在经历了近3个月的胶着观望期后,上海三月楼市呈现逐步上扬的态势,加之目前调控政策力度也在进行调整,看房者久违的看房热情开始恢复,成交日渐活跃。3月最后一周更是演绎了一波“强势阳线拉升”的行情,公寓类商品住宅再次破万。3月新房市场板块引领行情不断,各市区区域成交热点板块不断变化,创出成交量步步突破的新局面。

目前,开发商的降价行为在市场上几近绝迹,二手房市场全面转暖,次新房价格平稳,加之各银行适时推出的优惠贷款品种,公积金贷款酝酿的重大改革,使得不少自住客在面对性价比较高的楼盘时,开始心动。3月行情是一股“补量行情”,是传统淡季和对政策不明、观望而积压后

释放的过程,这种情形能否在今后得到延续,关键在于后市的供应行情。开发商在资金链紧张、原材料涨价的重压之下,对资金极度渴望,在市场看好的情况下,涨价应该说只是一种原始的本能。从目前的情况看,上海楼市虽有回暖迹象,但仍然处于政策监控的重点时期,出现房价报复性反弹的可能性不大。

## 二手房市场

2006年3月,上海二手房指数为1616点,比上月下挫4点,环比回落0.2%,降幅继续呈缩小趋势。

### 中环以外交易活跃

二手房指数办公室抽样调查显示,本月中环线以外区域二手房交易较为活跃。其中拥有3套房产以上的卖家抛盘占据了不小的比例。由于此类投资者每月需要承受因还贷所带来的经济压力,因此在保证“投资不亏或少亏”的前提下选择将手上房屋逐步出售来缓解压力。而拥有两套房屋的投资者则多选择一套自住,另一套“以租养房”。

春节过后,购房者心态发生了明显转变,使得二手房市场观望气氛转淡。二手房市场上买方需求逐步回升,其中一些投资者由于看好后市发展而谨慎进入。近期内受市场关注的焦点仍是小户型、低总价的住房,总价在70万元左右的两房最受青睐。



### 内环区域价格微涨

从各个区域来看，大部分区域二手房均价依旧保持下降态势，平均降幅为0.6%。本月二手房均价上涨的区域主要集中在内环线以内，虹口、长宁、徐汇、普陀和浦东的内环线区域均价都有微涨。由于市中心供应量有限，进一步刺激了挂牌房源的成交率和成交速度。

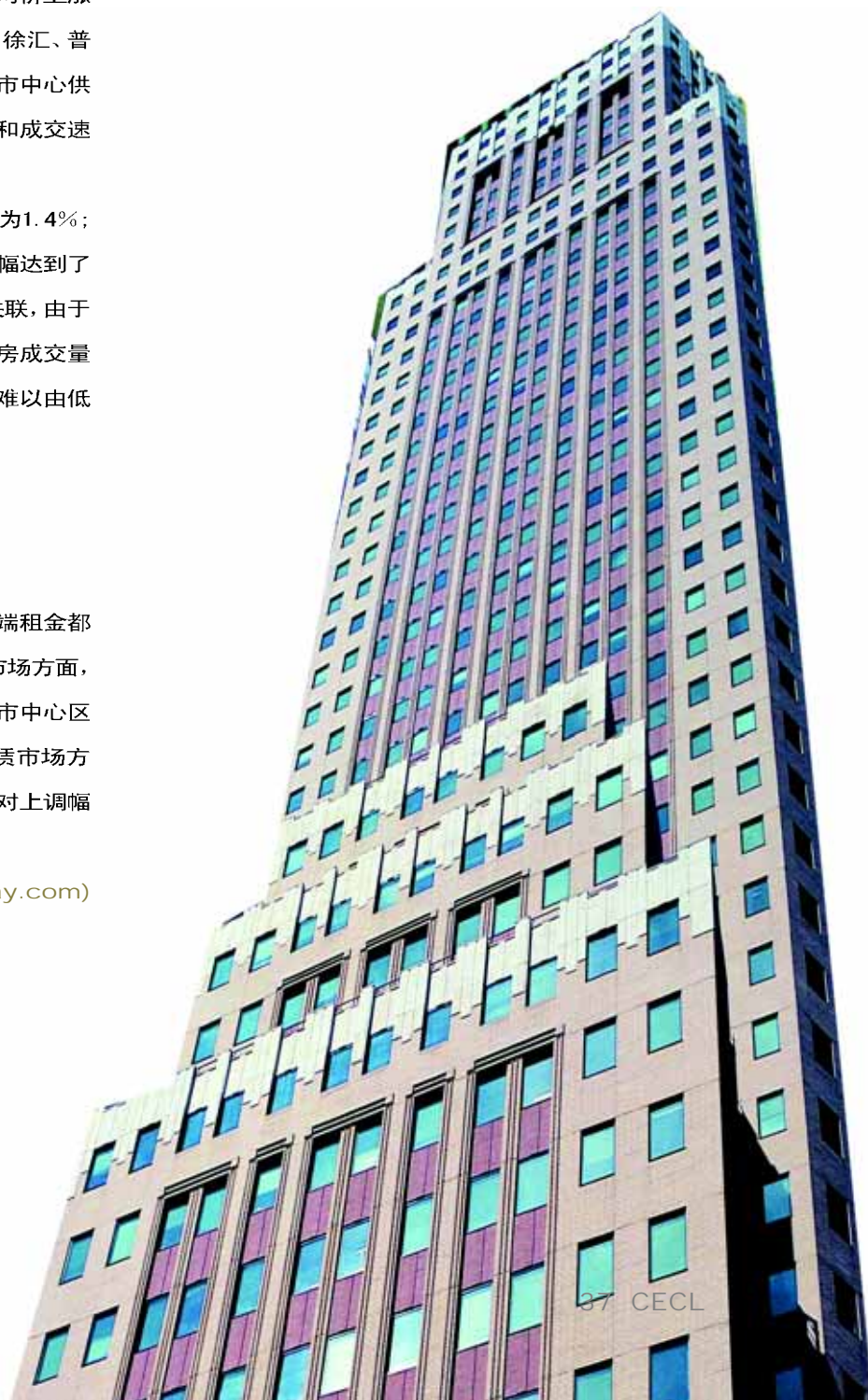
降幅较大的区域为杨浦的中原地区，降幅为1.4%；普陀的内环线间区域，降幅为0.9%；闸北降幅达到了0.8%。这一现象与目前一手房市场有很大关联，由于中外环线间及外环线以外上市量较大，一手房成交量始终徘徊不前，因此二手房价与量在短期内难以由低走高。

### 租房市场

#### 租赁呈季节性回暖

节后租赁市场季节性回暖，高、中、低端租金都有不同程度的上扬，成交量上升。高端租赁市场方面，大房型租金上涨较为明显，从区域上来看，市中心区域的租金上涨高于其它区域。而在中端租赁市场方面，普陀、长宁等中内环线间地区的租金相对上调幅度较大。

(ehomeday.com)



# 工作动态

※3月1日,为加强投资者关系管理,中华企业在上海贵都大酒店举行了投资者恳谈会——2005年度报告会。出席会议的公司领导有朱胜杰、张景载、孙勇、田汉雄、印学青、金爱薇及相关部門负责人等,以及来自申银万国、东方证券、海通证券、海富通基金公司、华安基金公司等41名基金经理和行业研究员。公司董事长朱胜杰、总经理孙勇、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,同时,公司高管也回答了投资者的提问。

※3月2日,长宁区区长陈超贤、副区长赵惠琴等到古北集团现场办公,专题研究推进古北新区项目建设与管理。区有关委、办、局和虹桥街道领导,中华企业股份公司董事长朱胜杰,总经理、古北集团党委书记董事长孙勇,古北集团总经理张慧娟等领导成员参加会议。陈超贤区长认真听

取了各单位、各部门和古北集团关于项目工作的汇报,提出了重要意见。要求切实按计划节点抓紧推进古北商务

分区9-4A、9-3地块、东瀛商务中心、5-2地块及教育培训用地项目的开发建设进度,抓紧深化优化黄金城道步行街方案。赵惠琴副区长就推进古北国际社区公共服务管理与企业建设管理的合作共赢,黄金城道休闲景观建设、商业业态控制、交通组织管理以及古北新区新旧道路市容景观黄金城道景观步行街有序衔接等建设与管理工作的提出了意见和建议。

※3月6日,在中华企业大厦6楼会议室召开了2006年度预算管理工作会议。三公司领导孙勇、张慧娟、戴智伟、李军、金爱薇、李越峰、张峰等到会参加。会议对公司05年的预算管理工作进行了回顾、总结和分析,并对06年的预算管理工作进行了深入的讨论和研究。

※3月,上海市房地产开发企业诚信承诺首批先进单位颁奖大会在上海世博会议大酒店举行。中华企业和所属上海古北集团、上海房产经营集团均进入这次首批先进行列。

※3月8日,为庆祝“三八”妇女节,中华企业公司组织全体女员工赴厦门考察。经营公司组织全体女员工赴云南丽江考察。

※3月30日,中华企业在上海影城召开了2005年股东大会年会。此次大会审议通过了公司2005年度董事会工作报告、监事会工作报告、财务决算报告、利润分配预案、年度报告以及2006年度财务预算报告。会议选举产生了第五届董事会和监事会成员,

担任董事的有:朱胜杰、傅平、孙勇、田汉雄、张慧娟、戴智伟、卓福民、芮明杰、徐国祥;担任监事的有:张景载、金鉴中、张涤溟。随后分别召开了中华企业新一届董事会和监事会的首次会议。董事会选举朱胜杰为董事长,监事会选举张景载为监事长,并推举产生了董事会四个专业委员会成员。经董事长提名,董事会聘任孙勇为总经理,印学青为董事会秘书,经总经理提名,董事会聘任滕国纬、李敏、李军、印学青为公司副总经理,聘任李越峰为公司总经理助理。以上高级管理人员的任期与董事会的任期一致。

※4月10日,为了倡导“愉快工作”的理念,营造和谐舒适的工作环境,进一步完善企业文化建设,增强员工的归属感,公司在6楼办公区域设立的员工休息室正式启用。开放时间为:周一至周五中午12:00-12:30和下午15:00-15:30,将提供咖啡、红茶、绿茶、可乐等软饮料和报纸、杂志阅览。

※4月18日,中华企业领导到上房经营集团进行工作调研,调研内容:1、2006年至2008年上房经营集团发展思路;2、2006年至2008年上房经营集团预算。

※4月21日,中华企业领导分批率队,带领公司党员赴江西井冈山实地考察,接受革命传统教育,推进企业文化建设。

※4月29日在虹桥中华园会所,中企团委和本部党支部联合召开“弘扬五四精神,展现青年风采”纪念五四运动87周年座谈会,各参会者结合五四运动,井冈山学习考察、八荣八耻等内容,谈自己的体会、感想。





- 【书 名】联想风云  
 【作 者】凌志军  
 【出 版 社】中信出版社  
 【书 号】7508-6016-2  
 【出版时间】2005年1月  
 【再版时间】2005年1月  
 【装 帧】平装  
 【定 价】29.8元

### 内容提要

凌志军新作《联想风云》，首次完整展示了联想不为人知的一面。书中除了解读联想成功的秘密、解密联想企业管理内幕，更是将笔触深入到联想的内部人事矛盾，如备受瞩目的“柳倪之争”，以及联想对IBM这一“蛇吞象”惊世之举的细节披露。

新浪独家连载了此书。

- 【书 名】花旗帝国  
 【作 者】兰利  
 【出 版 社】中信出版社  
 【书 号】7508-6035-91  
 【出版时间】2005年1月  
 【再版时间】2005年1月  
 【装 帧】平装  
 【定 价】38元



### 内容提要

这本笔触优美、节奏明快的读物，是迄今描写桑迪·韦尔的最好作品。

本书不只是讲述一个人如何不屈不挠攀爬金融市场的最高峰，也把华尔街在20世纪90年代如何转变的过程忠实记录下来，令人心醉神驰，任何对当前金融市场感兴趣的财经人士，都希望一睹为快。

2003年，花旗集团总资产约2000亿美元，成为全球规模最大的金融集团。集团总裁桑迪·韦尔身为犹太移民之子，克服了无数艰辛以及外界根深蒂固的偏见，成功打造了全球最大的金融帝国，并获选全美“2002年度最佳CEO”。本书作者经过近500次的第一手采访，不仅生动描述了金融巨子桑迪·韦尔传奇的一生，而且真实地记录了华尔街以及美国金融世界的起起落落。尽管桑迪·韦尔最初创立的公司被华尔街嘲笑为“加生菜的腌牛肉”他仍然开创了自己第一个事业高峰——希尔森公司。然而接下来迎接他的却是被自己苦心经营的公司扫地出门，变得一无所有。谁能想到，就是这个犹太移民的儿子，在华尔街“正统”势力的排挤、蔑视中，又为自己打造了更辉煌的事业——花旗帝国。

【书 名】卓有成效的管理者  
【作 者】彼得·德鲁克  
【出版社】机械工业出版社  
【书 号】7111-1651-79  
【出版时间】2005年6月  
【再版时间】2005年6月  
【装 帧】平装  
【定 价】28元



### 内容提要

我们身边耳熟能详的人物，无论是第五项修炼的倡导者——彼得·圣吉、市场营销之父——菲利普·科特勒、领导力大师——约翰·科特，还是英特尔公司总裁——安迪·格鲁夫、微软董事长——比尔·盖茨、通用电气公司 CEO——杰克·韦尔奇……

他们在管理思想和管理实践方面都受到了彼得·德鲁克的启发和影响。德鲁克先生被称为大师中的大师，不仅因为他是现代管理学的奠基人，目标管理的创建者，他在市场、创新、变革、战略、知识管理、21世纪管理者的挑战等方面的真知灼见，也让诸多管理大师和成功企业家从中受益。

该书讨论的并不是高级主管要做什么或应该做什么。而是为每一位对促进机构有效运转负有行动与决策责任的知识员工而写的。换言之，是专门为那些可以称之为“管理者”的人而写的。

彼得·德鲁克(Peter F. Drucker)：

现代管理大师，对世人贡献卓越，影响深远，被

尊为“大师中的大师”、“现代管理之父”。2002年6月20日，美国总统乔治·W·布什宣布彼得·德鲁克成为当年的“总统自由勋章”的获得者，这是美国公民所能获得的最高荣誉。

彼得·德鲁克于1909年生于奥匈帝国的维也纳，祖籍为荷兰人。今年96岁，仍健在。其家族在十七世纪时从事书籍出版工作(Drucker原意为“印刷者”)。德鲁克在哈佛商业评论发表文章已超过30篇，著作多达50余本，传播及130多个国家，甚至在前苏联、波兰、南斯拉夫、捷克等国也极为畅销。其中最受推崇的是他的原则概念及发明，包括“将管理学开创成为一门学科、目标管理与自我控制是管理哲学、组织的目的是为了创造和满足顾客、企业的基本功能是行销与创新、高层管理者在企业策略中的角色、成效比效率更重要、分权化、民营化、知识工作者的兴起、以知识和资讯为基础的社会。”