



# 4

# 19

## 党建园地

- 【纪要】**
- 参观《纪念长征胜利 70 周年》展览
  - 金牛山拓展训练有感

## 主题库

- 【公告】**
- 南郊中华园将建成中华企业样板工程
  - 科技规范市场，网络全新体验  
——房产之窗网络中介模式正式上线
  - 中华企业举办“管理创新”报告会和“精细化管理”培训会
- 【传真】**
- 中华企业首次名列中国上市公司百强企业
  - 中华企业荣获 2006 年度上海房地产关注商标（品牌）
  - 中华企业市房协运动会报道
- 【项目荟萃】**
- 太湖古北雅园项目简介
- 【论坛】**
- 香港地产业发展的轨迹及其对上海房地产投资的启示

# 36

## 动态栏

【股评】• 跨年度行情将演绎

【房讯】• 供应上涨成交止跌回升  
购房需求渐复苏

【备份】• 工作动态

# 26

## 企业文化

开车“出远门”•【悦读】

中华企业股份有限公司•

企业知识竞答题

古北纪念日•

去奉贤放风筝•【分享】

枫叶之梦•

乾陵琐记•

目录

# CONTENTS

# 南郊中华园

## 将建成中华企业样板工程



11月14日，中华企业总经理孙勇等一行五人前往南汇航头南郊中华园施工现场进行调研。按照计划进度该项目正在进行会所、商业等一期工程的基础建设。施工现场井然有序，施工单位将组织结构、质量保障、安全措施等内容张贴在会议室的墙上，便于监督、检查和管理。项目公司夏虹等人就工程建设作了专题汇报。孙勇总经理对工程管理提出三点要求：1、将南郊中华园建成中华企业的样板工程。首先，面临当前宏观调控房地产形势，要树立信心，同时也要有压力。通过提升项目的品位和内涵，控制好成本，努力做好策划和营销，使该项目成为08、09年中华企业开发建设的主力项目；其次，在项目工程管理上成为样板，企业在开发建设过程中，会不断面临新的问题，我们的项目管理一定要从粗放型向精细化管理目标发展，改变以往项目管理上“争取、大概、力争”等不确定的词语，注重管理链中的每一个环节、每一个细



B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15

配对题 (二)

3	2	3	1	2	2	1	3	3	2	2	3	2	3	3
16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30

选择题 (一)

中华企业股份有限公司企业知识答题正确答案

节，将管理失误控制在最低程度；第三，做到设计上  
有特色、品质上档次、配套上全面到位，将工程建成  
南汇地区最好的高档别墅住宅小区，成为中华企业标  
志性的、有影响力的工程项目。

2、工程管理做到精益求精，实行精细化管理。(1)  
对设定的每项工作目标，具体细化到每月、每周，落  
实到每一个人，保证每项工作的如期完成。同时要  
做好预案，一旦因客观原因发生变化要有应变措施，  
将影响减少到最小程度，尽可能避免在最后施工时  
期抢进度的局面，工程建设做到有始有终、紧张有  
序的进行。(2)控制好成本造价，对预算作深化研  
究，设定成本控制目标，积极探索有效控制成本的办  
法。(3)做好设计与成本之间的平衡。设计一定要  
按照市场需求来确定，不能只讲设计而不兼顾建造  
成本，使产品脱离市场价值，成本控制的源头是设  
计。同时，每个项目所有材料或设备都要实行比价、  
招投标、走流程，施

工现场每一项变更必须实行签证制，根据核准权  
限上报审批或备案制。(4)资金支付要有计划，做  
到事前编制，事中控制，事后审计制，使工程款严  
格按照合同、工程进度支付，严禁超付现象发生。  
(5)公司管理重心下移至每个项目，项目是管理  
的基本单位，按照内部流程和程序实行责任制管理，  
一级负责一级、一级管理一级，做到职责明确，  
责任到人，从而保证工作质量，提高工作效率。

3、近期工作重点：(1)抓紧一期项目和小区总  
体设计，总体设计的重点是桥梁、景观、管线、绿  
化、道路等，抓紧一期住宅开工。(2)拟订项目  
总体营销策略，在对当地作市场调研的基础上，对  
二、三期设计提出具体的、符合市场需要的要求。  
(3)提前进行二、三期的设计工作。

近期，经理办公室还将专题研究南郊中华园  
项目建设中的有关工作。



# 科技规范市场，网络全新体验

## ——中华企业·房产之窗网络中介模式正式上线

11月16日，房产之窗网召开“房产之窗网络中介模式研讨会暨新闻发布会”。继二手房指数、租赁指数和楼市监测系统之后，致力于房地产信息化建设的房地产信息产品提供商房产之窗网，新近又推出了“房产之窗网络中介模式”。研讨会上，来自上海市房屋土地资源管理局、上海市房地产经济学会、上海市房地产经纪行业协会、华东师大东方房地产学院等部门的专家学者对这一全新模式进行了充分的研讨和评价。

在目前房地产中介市场上，交易双方的信息流往往不畅，这就要求在达成交易之前，中介公司及其从业人员必须在交易双方之间传递正确的信息。而一旦交易双方开始自由地沟通信息，提供专项服务的中介机构的佣金收入就可能面临风险。

自从有了互联网，几乎所有的房地产专业网站和越来越多的门户网站、C TO C电子商务网站纷纷开设房地产频道，提供房源信息的免费发布。互联网信

息衍生出的“手拉手”直接交易一度对传统中介市场形成了一定的挑战。但是，六年过去了，互联网引出的“手拉手”交易并未取得数量上的突破，再次证明了房地产市场需要中介服务这个必然环节。



房产之窗网经过近一年的研究探索，以科技规范市场、构建和谐社会理念，在上海二手房指数系统全体专家和中华企业股份有限公司的大力支持下，今天终于推出了全



新的“房产之窗网络中介模式”。这一模式试图解决传统网络信息服务中中介缺位和传统中介有偿服务造成的交易双方信息流人为切割的问题。这个“产、学、研”结合下诞生的模式，将对完善目前的中介交易市场带来积极的推动作用。

房产之窗网总经理龙胜平教授认为具有五方面的意义：

一、视频体验，信息互动。房产之窗网将与交易各方一起努力将售房者和房东的视频信息发布到网上，从而最大程度地方便购房者获取信息和交流互动，节省购房者的看房时间和提高看房效率，体验科技的进步，分享视频的便捷。

二、跨越时空，沟通无限。为方便售房者和购房者间的交流与沟通，房产之窗网络中介提供个性化的Myehomeday、专用邮箱和呼叫中心服务，随时随地免费在线沟通。多样的交流方式，低廉的沟通成本，共享沟通无极限。

三、专业支持，免佣金服务。房产之窗网将充分利用《上海二手房指数系统》、《上海房屋租赁指数系统》提供的专业支持，并配备完善的在线交易规则、法律咨询和金融支持，从而将网络经纪服务的选择权交

给交易双方。交易双方建立意向后，由房产之窗网中介服务人员提供居间服务，安全放心，目前免佣金。

四、服务更贴心、交易更方便。房产之窗网络中介模式将重新定义在购房过程中经纪人的服务方式。让购房者得到更贴心、更人性化的服务。

五、个性化咨询，全面解决。“倾听客户的声音，满足客户的需求”是房产之窗网络中介服务的宗旨，公司将本着“专业专注立足房产中介产业，全心全意服务千家万户”的理念，不断创新完善，力求将丰富全面、互动性强、技术领先的Myehomeday（租客俱乐部）全方位呈现出来，及时为客户提供准确、实用的生活咨询以及全面解决方案，使房产之窗的客户成为最快乐、懂享受的客户，让Myehomeday成为你、我、他大家的家。

与此同时，房产之窗仍将一如既往地提供权威的专业咨询、指数工具和产品方案，为二手房交易各方提供决策支持工具，并专注于建立专业化的服务标准和人性化的客户关怀。



# 中华企业举办“管理创新”报告会 和“精细化管理”培训会



11月17日下午，中华企业党委于上海地产大厦三楼放映厅举办了“创新管理”报告会和中华企业精细化管理培训会。会议邀请了复旦大学教授芮明杰博士作“管理创新”报告，参加会议的有公司党委书记张景载、总经理孙勇同志以及中企、古北、经营三家公司全体党员、中层以上管理人员和三公司本部全体员工。

芮明杰博士是复旦大学著名教授、博士生导师，长期从事管理学的研究与教学工作，撰写了很多管理学的著作和论文，对管理学颇有研究和造诣。兼任中华企业独立董事以来，对中华企业的经营发展给予了积极有力的指导和帮助。应公司党委的邀请，芮明杰博士不顾工作繁忙，从百忙中抽出时间结合中华企业发展实际，进行了认真研究和准备，从“管理创新”的

角度探讨企业发展问题，为全体与会者作了一场十分生动、又紧密联系实际报告，使与会者深受教益，同时，通过报告会，进一步推进了中华企业的管理创新。

公司总经理孙勇就精细化管理做了全面细致的讲解。孙勇提出，企业经营管理，赢在战略，胜在执行。

目前，房地产市场环境机会与威胁并存，公司已有的优势与面对的困难同处，中华企业面临一个抓住机遇、克服劣势、规避风险，从而稳步向前发展的根本性抉择。从国内房地产开发行业来看，住宅开发是主流，中小户型是重点，但这类业务容易受到政策和市场变动影响，资产结构投资风险较大；而商业地产，以租赁为代表的房地产经营的兴起，给房地产开发公司注入了全新的理念和活力，成为企业抗风险、保增长的有力支撑。

伴随着中华企业的不断发展，针对公司整合过程中出现的问题和矛盾，提出精细化管理目标和要求，是中华企业基于战略实施的根本出发点，是企业稳定发展的根本保证。对此，孙勇提出要坚定地推进以流程管理为导向的精细化管理。以新项目为例，理顺权责，建立完善的流程管理体系，重点地对风险、成本、质量、营销服务等环节控制，从高层重视、制度保证和流程培训考核三个方面，增强流程管理的执行力，保证整个精细化管理顺利推进，达到预期效果。







为表彰上市公司百强企业的优秀业绩，弘扬做大作强的经营理念，树立科学的发展观；支持百强企业未来更好的发展，中国企业改革与发展研究会和华顿综合经济研究所以CBT100为契机，联合举办了一年一度的“中国百强上市公司高峰论坛”，政府官员、著名学者、百强企业家、业内专家汇集一堂，为百强企业的发展献计献策，共同描绘中国经济发展的宏伟蓝图。中华企业首次荣获2005年度上市公司百强企业称号，位列第77位。同时，中华企业总经理、古北集团董事长孙勇当选2005年度上市公司百强杰出企业家。

# 中华企业首次名列 中国上市公司百强企业



# 中华企业荣获2006年度

## 上海房地产关注商标（品牌）

2006年上海房地产商标（品牌）推展活动经过发动、培训、评估、研讨、评审几个阶段，通过评审委员会评审，中华企业获得关注商标（品牌）单位的荣誉称号。

商标是企业综合竞争力的体现，是消费者忠诚消费的标识。消费者往往通过一个商标来认知企业、判断产品的优劣。企业应该重视对自己商标的宣传展示，进行品牌推广，提高消费者的认知度。

为顺应市场和行业的发展趋势，房地产企业之间的竞争

从产品力层面上升到形象力层面，将成为必然。中华企业在发展过程中逐渐意识到企业品牌的重要性，制定了清晰连贯的品牌策略，在很早就确立了品牌发展战略目标——上海房地产行业的领跑者；品牌发展战略步骤——立足上海，逐步向外拓展，最终立足行业；品牌发展战略措施——主打中华企业品牌、“古北”、“经营”品牌优势互补，并建立完善的品牌识别系统及有效的品牌管理机制，在业内和消费者心目中都具有良好的口碑。但是，中华企业的品牌优势还不是很明显，还未形成较为突出的形象特征，在今后的工作中需要对企业品牌战略作进一步的总结和提升。





# 中华企业 市房协运动会报道

2006年是上海房地产行业的文化年。

丙戌年末，隆冬未捷。上海房地产行业首届职工运动会的举行，是上海房地产行业群众体育运动的一次大练兵、大检阅，也是房地产行业职工文化体育活动的盛事之举！

中华企业连同所属上海古北集团、上海房产经营集团组织成两个参赛队，参加了乒乓、田径两大赛事。

比赛历经半个多月，所有参赛选手经受了成功的喜悦和失败的考验，我们的员工也表现出胜不骄、败不馁，坚毅顽强和敢于拼搏的精神：

郭艾琪、潘文芳荣获女子30M二人三足竞赛第一名；

毛京广、张晓东、王珏、徐健伟、孙毅、彭嘉盛荣获男子50M接力赛第三名；

男子乒乓个人一人进入前8名。

青年员工无疑成为了这次运动会的主角。他们不仅是企业进步发展的中坚力量，也是文体竞技项目的积极参与者。他们是企业形象的代表，也是企业未来的信心与希望！

向这些勤奋工作、热心文化事业、热爱生活的员工学习、致敬！

感谢他们为中华企业所做出的努力！





## 太湖·古北雅园 项目简介

“太湖·古北雅园”是上海古北集团在苏州打造的高档别墅，位于太湖西山岛，总占地面积180亩。一期开发31幢，共19栋独立别墅，均为纯正的西班牙风格，每栋别墅面积在264-343m<sup>2</sup>之间，全部以国际名品进行精装修。别墅具枕山带水、临湖而筑的优势，并且是当地少有的西式风格，因此凸显稀有特质。周边环境诸多高档娱乐设施，如游艇俱乐部、高尔夫球场（在建中）、跑马场、度假村等。





# 香港地产业发展的轨迹 及其对上海房地产投资的启示

文 / 沈鹏

## 一、战后香港地产业的五个周期

香港是战后兴起的远东大都市，房地产业虽然几经起伏，但一直是香港经济的支柱之一，占GDP的比重在20%以上，是香港经济的“晴雨表”。

战后至现在，香港房地产业呈现明显的周期性盛衰循环特点。第一个周期是1946年至1959年；第二个周期是1959年至1969年；第三个周期是1969年至1975年；第四个周期是1976年至1985年；第五个周期是1985年底至现在。每个周期经历的时间长短不同，周期最短的约6-7年，最长的是第五个周期，历时19年。

**第一个周期（1946年至1959年）：**香港人口1946年为60万人，1949年增至186万，到1959年超过了300万，人口的急剧增加使住房需求急增。在港府政策推动及利益驱动下，上世纪50年代，大量资本涌入，香

港出现了房地产建设热潮。到了1958年，房地产市场开始供过于求，房价、地价下跌了70%。

**第二个周期（1959年至1969年）：**1959年开始，香港经济出现转机，加上来港的外国人、国际商业机构增多，对商业楼宇、住宅的需求增加，刺激房地产业迅速回升。由于银行对房地产业的过度贷款及其他因素，1965年春，香港爆发了银行信用危机，接着房地产价格暴跌，许多地产公司倒闭，香港房地产业陷入了战后第一次大危机之中，一直延续到1969年才有好转。李嘉诚就是在这次暴跌中大量买进厂房地皮实现腾飞的。

**第三个周期（1969年至1975年）：**1969年香港房地产市道逐渐复苏，港府于1972年制订了一项“十年建屋计划”，令投资者信心迅速恢复。但1974年的石油危机导致香港股市暴跌，又带动房地产业全面调

整，香港地价下跌40%，楼价下跌了30-40%。

**第四个周期（1976年至1985年）：**1975年底开始，房地产市场重拾升势。港府1976年开始修建地铁计划，提升了城市土地价值；1978年，又推行“居者有其屋计划”（即廉价屋计划），解决了222.5万普通市民的住房问题。1977年香港人口超过450万人，1979年达到500万人。需求增加，令楼宇供不应求，新兴市镇（屯门、沙田、葵涌等）逐步形成。

承接70年代后期的快速发展，1981年香港房地产市场达到高潮，但随后而来的世界性经济危机及中英香港问题谈判，令港人出现信心危机。1982年底，香港楼价比1981年下跌60%，1983年房地产市场全面崩溃。直到1984年9月，“中英联合声明”签署后，市场才重新复苏。80年代香港房地产业在70年代的基础上得到了进一步发展。

**第五个周期（1985年底至现在）：**1990年，港岛区的房价比1981年上升了一倍以上。不过，1989年之后房地产价格的急升，给香港房地产市场的健康发展埋下隐患。90年代初期，国际游资及本地炒家开始疯狂炒买香

港房地产，楼价、地价飚升，严重脱离居民购买力。从1991年到1997年房价上升4倍左右，若从1985年房地产市场道复苏算起，到1997年时房价已上升了9-10倍。1997年，香港房地产泡沫破灭，楼价一路下跌，至2003年中，下跌了70%左右，给香港经济带来严重的负面影响。这一轮周期性上涨历时13年，下跌过程达6年，至2003年底才慢慢有复苏的迹象。

以上这个五个周期，归纳起来，每次萧条都跟当时全球的宏观经济环境有关，但也不完全一致。其中第一、第二次萧条主要是地产经济本身的供求关系造成的，第三次是全球石油危机引发经济危机造成的，第四次是政治因素造成的，第五次是全球性金融危机造成的。因此，我们感到房地产业的起落与经济环境关系是越来越密切了；房地产业实际上应该是经济发展的结果；宏观经济政策的变化越来越成为房地产业起落的主宰性因素。

## 二、香港房地产业兴衰背后的动因

香港总面积1078平方公里，但可以开发利用的土地还不到30%。近60年来，香港人口由60万增长到600多万，增长了10倍，人口的急剧增长所产生的巨大住房需求是拉动香港房地产经济持续发展的最根本原因。

港府的高地价政策为香港房地产业的投机买卖起到了推波助澜的作用；其次，当局颁布的建筑条例、“十年建屋计划”、“居者有其屋计划”和大型公共设施建设计划也有力地推动香港房地产业的发展。

香港房地产和金融业关系紧密：房地产业靠银行的信贷支持而发展，银行业靠房地产

业的发展而获利。据统计，1981年至1987年房地产信贷规模占香港总贷款规模的比重始终在30%以上，60年代中则高达80%。香港优越的地理位置、完善的基础设施和自由港政策吸引大量游资和资本涌入房地产业，也促使香港房地产业日益兴旺。

香港经济属于开放型的自由市场经济，在多数行业难以形成垄断性的经济力量，但在房地产领域却具有明显的垄断色彩。香港最大的10家家族财团几乎都与房地产业有关，近几年来大型屋村建设几乎全部被大财团所垄断，从而使房地产价格带有浓厚的垄断色彩。另一方面，“炒楼花”制度使原本紧张的房地产市场火上加油，掩盖了真正的供求关系。

香港房市从1995年到1997年出现了“货真价实的增长”，价格上涨了50%，随后“货真价实的暴跌”接踵而来。从1997年到2002年，跌幅达到57%。交易量也经历了翻天覆地的变化，从1995年的68000套到1997年超过172000套，但是1998年就迅速下滑到85000套。

20世纪90年代初，香港经济经过几十年的快速发展，累积了大量财富。1990年与1970年相比，香港银行存款增加了81倍。财富的积累使当时香港房地产市场的需求极其旺盛，而每年50公顷的土地供应量更使房地产价格易升难跌，房地产市场成为“资金市”，各类资金以及银行贷款都投入到房地产市场，造成房地产价格狂升不已。这种暴炒房地产的行为本可

通过政府调节而加以适当控制，但当时处于“后过渡期”的港英当局，主要着眼于政治问题，根本无心他顾。而香港全社会也乐此不疲，房子倒来倒去不断升值，经济泡沫不断吹胀。

香港楼市泡沫的形成，既有经济本身的因素，也是特殊历史时期下的产物。

造成香港房地产泡沫破裂的原因很多，但主要有三点。

一是经济结构中房地产比重长期太大、依赖性太强。香港地域狭小、寸土寸金，“需求拉动”香港房地产长期在经济中“独占鳌头”，与制造业和金融服务业“三足鼎立”。到1997年时，房地产以及相关行业的增加值，占香港GDP的比重已超过四成，整个经济活动几乎都围绕着房地产业而转。财政收入则长期依靠土地批租收入以及其他房地产相关税收。房地产投资长期占固定资产总投资的2/3。房地产股历来是第一大股，占港股总市值1/3，股票和房地产价格“互相拉扯，荣辱与共”。房地产和银行业也互相依赖，房地产开发商和居民住宅按揭始终占银行贷款总额的30%以上。

二是长期采取高地价政策，造成地价和房价长期上涨太快。1984至1997年香港房价年平均增长超过20%，其中1990至1994年“豪宅”价格猛涨了6倍，甲级办公楼价格猛涨2.5倍，沙田等非市中心的中档楼盘价格猛涨近3倍。房价中位线长期是居民收入中



# HONG KONG & SHANGHAI

位线的8倍以上，不少年份为14倍甚至更高。房价大幅度上涨后，居民还贷压力巨大，很多居民从每月收入40%用于还贷上升到60%甚至80%。20世纪90年代初期，香港中环、湾仔、尖沙咀等中心区域每平方米房价已经高达十几万港元，元朗、屯门等新镇地区每平方米房价也要3至4万港元，而大部分居民年薪却只有十几万甚至不到十万港元。

三是房价上涨太快形成巨大的“财富效应”，炒楼成风。房价上涨太快之时必是炒楼成风之日，炒楼越烈也就说明离泡沫崩溃不远了。由于地少人多资本集中，香港房地产投资回报率长期比世界其他主要城市高2至3倍。在房价狂涨的时候短期炒作更加有利可图，转手之间就可以赚20万、50万港元。

当年的香港房地产泡沫属于典型的房地产投资泡沫。当初的香港，房地产价格持续飞涨，人们寄希望于一种虚无缥缈的预期，一个劲儿地置房投资，甚至于当月租金收入低于月供的现象而不顾。

最终的结果是，金融危机致使经济泡沫破灭，房屋租赁市场需求一路下降，房

租收入与月供差距日益拉大。香港楼价从1997年最高峰开始持续下跌，到非典时期累计跌幅已达65%，港人财富蒸发了2.2万亿港元，平均每个业主损失267万港元，负资产人数达到17万人。

### 三、香港的政策失误

香港经济长期不景气，楼市低迷，香港特区政府的房地产政策失误也是主要原因之一。

在特区政府成立的前6年里，香港人处于通缩、失业、“负资产”的困境中。但事实上，这是港英政府在上世纪90年代上半期制造房地产、股市泡沫和经济转型不力的直接后果，是亚洲金融危机触发了一场痛苦的结构调整，相信任何人当特首都无法改变这一过程。但政府在房地产政策方面的失误，是给中低收入家庭推出的居者有其屋的计划，它在亚洲金融危机已经爆发后推出却事与愿违，加大了楼市下滑的幅度和经济调整的难度。

亚洲金融危机爆发后，香港楼价大跌、资产贬值使有产人士的资产大幅缩水，并造就了10多万个负资产家庭。他们由于当初购买的房屋市场价格，已低于拥有人就该房屋向银行的借贷余额，造成“资不抵债”的困境。而在1997年高峰期卖楼套现者的财富存量，在通缩的环境下不减反增。财富大调整使香港社会结构发生重大变化，本来作为社会主体的中产阶层迅速缩小，无产阶层和负资产阶层不断扩大，社会稳定的基础遭到削弱，艰苦创业的风气和精神日渐消失，社会分化现象日趋严重。不论大事小事，都很难在理性的基础上达到共识。

到2003年，面对不断下跌的香港房地产市场，特区政府不得不“出招”：停止卖地、暂停铁路土地招标、限建公屋、停





售停建居屋、增置业贷款、停止混合发展计划、停售公屋、放宽租权管制和放宽炒楼措施。目的是力图使香港从屡跌不止的楼市和萎靡不振的通缩困境中走出来，使市民对香港未来的楼市和经济前景增强信心。

香港的经验教训表明，房地产泡沫往往产生于经济快速增长、通货膨胀阶段，而且同金融、税收、外汇政策的过于宽松有关；而房地产泡沫破灭却于金融、税收、外汇政策的突然、长期收紧或股市、经济增长的突然跌落相关。

#### 四、上海的楼市调整的性质、幅度、周期分析

全国性的楼价上升主要是近年来经济持续发展的结果：在中小城市乃至城镇，楼价一直在上升，而很多城镇、小城市，银行是不提供抵押款的，或者居民根本就没有贷款的习惯。因此，我们有理由相信，居民收入的快速增长是推动楼价持续上升的直接动力；中央银行货币投放的超常规增长也是间接动力。要让全国楼价有普遍性的回落，必须具备的条件是居民收入的普遍下降，这个条件在今后若干年几乎很难具备——发生金融危机的可能性相当小。因此，全国性的楼价持续上升是必然趋势。

但是在局部领域，特别是主要的经济城市，楼价上升不完全是居民收入增加的结果，因为购买者中有相当比例是投资者——这一点和城镇以及中小城市很

不同。投资资本的进入与居民收入之间并非是线性关系。投资需求主要是受货币政策影响的——利率政策、信贷政策、汇率政策，等等。这些是投资需求的参数。

由于投资需求的加入，使得楼价容易发生波动，因为原有的需求模式和价格决定模型发生了叠加变化，价格的波动变得难以捉摸，失去了简单可寻的规律。

作为主要的经济城市，上海的不动产投资需求比例是比较大的，保守的数字是30%左右。这也使得上海的楼价波动比较复杂。这是一个局部市场，如同香港一样的局部市场，宏观经济政策的焦点如果集中到这个区域，其影响是显著的。中央和地方政府的政策对投资性需求已经产生了较大的抑制作用。投资需求使得价格弹性显著增强：当投资需求加入的时候，楼价的上升会增加居住需求者的预期，从而造成楼价的剧烈上升；当投资需求退出的时候，楼价的下跌会降低居住需求者的预期，造成楼价的剧烈下降。上海当前的楼价调整仍然是一个正常的政策性调整，因为经济增长的预期（收入预期）和资源瓶颈的预期（土地供应逐渐转移到远郊区）并未发生实质性改变——需求还在增加，而特定区域的供应却在减少。价格运动的轨迹之所以在2006年的春天嘎然而止，主要是政策打压的结果，而不是经济环境发生了根本改变。

实施政策打压的目的，是为了调整经济结构，缓



解瓶颈；也是为了抑制正在形成的金融风险。更进一步说，是为了“和谐发展”。房地产业的发展中，更多地体现了中央和地方经济利益的矛盾而不是协调。影响上海房地产业的调控政策，更多地是来自中央，或者是为了呼应中央。就地方而言，增长问题是首要考虑的问题，而不是结构性问题和金融风险。

正是因为目前的楼市调整来自于政策而不是宏观经济环境的变化，这种调整是人为的，那么只要经济环境没有发生根本改观，调整的幅度就不会很深，周期也不会很长。在经济瓶颈有所缓解以后（已经在缓解），对楼市的打压就会放松。银行迫于利润压力，也要继续对房地产进行融资。然而现在，我们并不清楚中央政府对扩大内需消费有什么行之有效的具体政策，在“十一五”期间的政策仍然不清晰。放宽对房地产业的约束是早晚的事情。因为我们刺激非房地产内需的增加成本太高——从本次个人所得税起征点的调整就可以窥见端倪。黄金周的效应已经在淡化，那么，政府拿什么去刺激居民的消费需求呢？

所以，楼市的再次启动仍然不会遥远。我们需要知

道，楼价会跌到什么程度。我们知道，在2004年第四季度到2005年的第一季度，上海这样的地区楼价竟然在短短的半年时间内上升了20%左右，这是不正常的飙升，主要是心理因素造成的。而在2004年三季度末以前，楼价一直在上升，那个时期的价格显然是相对合理的。

举例来说，由于土地的稀缺性，从1998年以来经济政策的持续扩张导致了楼市的持续繁荣，2000年楼市开始摆脱徘徊局面，价格逐渐缓慢上扬。如果2000年的价格是5000元/平方米，这是一个所谓的启动价格。那么，交通等配套条件的改善，住宅结构的改善，土地资源的稀缺，居民收入的提高，抵押利率的下降促成价格到2004年三季度末上升到10000元/平方米，是有其内在合理性的。当这个价格到了15000元平方米的时候，确实存在一定程度的泡沫。在这个价格基础上，价格如果下浮30%，也就是下降到10500元平方米左右，还是回归到一个理性价的水平，这个价格，相当于2004年三季度末的价格，相对来说是合理。

我们必须注意到，宏观经济环境没有逆转，居民的收入在提高，抵押利率还是较低的（相对于历史上的10.98%的年息而言），市区的土地是稀缺的，交通成本是随着距离的增加而增加的，货币是存在升值压力的，流通货币总量是不断增长的，社会保障短期内是不会有较大进展的，扩大内需是没有具体而有效措施的，那么，追逐不动产就会一直是居民的目标。如果不对中国经济和上海经济失去信心，那么，外资也会持续流入这个产业。一个持续向好的经济，不可能使楼市有较长时期的沉沦。政策打压，虽然来自于经济环境的压力，但终究是外在的因素，不可能持久压抑一个持续向好的经济体中的楼市。





# 参观《伟大壮举 光辉历程——纪念中国工农红军长征胜利70周年展览》

文 / 沈鹏

12月5日，公司党委组织本部全体员工参观了位于上海展览中心的《伟大壮举 光辉历程——纪念中国工农红军长征胜利70周年展览》。

此次展览以长征历程为主线，以弘扬长征精神为主题，分为“战略转移开始长征”、“遵义会议伟大转折”、“用兵如神突出重围”、“斩关夺隘一往无前”、“艰苦卓绝理想胜天”、“胜利会师抗日救国”、“长征精神光耀千秋”七个部分，充分展现了红军在中国共产党领导下艰苦卓绝的光辉历程。展出500余张照片，其中文物照片近200张，实物31件，投影3部，生动地表现了红军在中国共产党领导下艰苦卓绝的光辉历程，弘扬了红军用鲜血与生命铸就的伟大长征精神。

一幅幅照片、一件件珍贵实物、一段段影像资料吸引了参观者驻足思考，也让他们感触颇深，对保持和弘扬长征精神有了更深刻的理解。当年长征的革命者不畏艰险、团结一致的拼搏精神是值得当代企业员工认真学习的。我们要以革命先辈为榜样，奋发图强，锐意进取，不断夺取新长征路上的新胜利。

雪山映碧血  
草地埋忠魂  
伟业万古颂  
精神励后人

沈鹏  
06.12.5



# 中企健儿风采展现





# 中企健儿风采展现

# 金训 牛练 山有 拓感 展



吴小凤：这次活动时间虽短，但收获不小，不仅亲身体验了团队游戏的乐趣，更从中领悟到信任、协作、服从、职责、毅力的真正含义。其中高空抓杆是此次训练中最惊险的个人挑战项目，要求爬上一根8米高的细杆，其顶端仅够容纳双脚，站直后跃向空中同时用手抓住悬在半空的横杆。这一系列的高难度动作，原来只是在杂技表演中见过，没想到在教练的指导和大家的鼓励下，我竟然也完成了。虽然双腿不停地打颤，姿势也很不美观，但我心里还是充满了自豪。其实，人最大的对手就是自己，你若战胜了自己，那你就胜利了。当然，如果没有同伴们的鼓励，我也是不可能做到的，好的团队就是个人最坚强的后盾。

一个个项目下来，感悟也在一点点积累，当我以纯真的心态重新审视自己，审视他人，审视社会时，不禁由衷地感受到生活在团队中的幸福。在繁忙的工作中，人与人之间心灵的沟通，价值观和人生经历的分享可能会日渐减少。通过这次培训活动，我们远离城市的喧嚣，抛开日常的杂务，来到陌生的环境，共同接受体力与脑力的挑战，同舟共济，相互扶持，让我时刻感受着一个团队的无穷力量。



朱欢颐：我们一行在团组织的号召下，参加海盐金牛山二天一夜的拓展训练。训练分2组以竞赛方式进行，为所在小组取队名，画队旗、想口号、唱队歌、选队长，相互认识对方小组后，比赛正式开始。第一天各队需要完成7个项目，空中抓杆、垂直云梯、信任背摔、穿越神网、罐头鞋、缅甸桥和毕业墙，第二天是皮划艇、悬崖速降、终极箭靶和庆功。

首先参加的空中抓杆项目，要求队员爬上8米高台后，抓住高台前方1.5米木棒，所有动作都没有任何抓点，完全靠自身的平衡完成。我作为第一个上去的女生，总要有点巾帼不让须眉的士气，终于爬到了柱顶，由于人高，重心不稳，我怎么也站不起来，这时只感到风在耳边，汗水仍在不停的往下流，曾经一度，我想这个项目不太适合女孩子，还是下来吧。但听到地面所有同事都在高呼让我站起来时，我逐渐有了信心。只要站起来就胜利了，我屏住呼吸，最终登上了高台，虽然花了很长时间，但所有同事觉得我很棒，而我也找到了克服自身恐惧感的勇气。

将团队精神发挥到极点的毕业墙（求生墙）令我尤其印象深刻，面对一座4米高、无任何抓手的木墙，所有队员必须在没有任何帮助的条件下，翻越这面高墙。

在翻越的过程中，其余的队员可以在不借助任何物品的前提下，帮助翻越者进行翻越，翻越成功的队员，只能在墙的另一边高台上帮助后继的翻越者。整个过程我们只花了15分钟就完成20人的翻越，这对我们每个队员都是很大的鼓舞。群策群力是伟大的，团队的力量是无懈可击的。不仅需要每个队员的智慧，更要让小智慧汇集并凝聚成突破困难的力量，这才是团队效应。

二天一夜的拓展活动对于每个参加者来说，不仅战胜了自己，也重新认识团队及团中的每个队员。更多的让我认识了团队，认清团队的重要性。

作为办公室一员，必须与公司各部门、其他相关公司紧密沟通，充分理解领会上级领导意愿，上承下达领导和员工的信息，保证公司内部运作，发挥办公室承上启下的作用，使公司信息交流及时、顺畅、公司上下一心，就象拓展活动中所有体现出来的团队精神一样，可能自己会遇到很多困难，或者是自我心理挑战，或是和团队之间配合沟通等问题，但只要拿出拓展中智慧和勇气，在今后发展中树立创新意识，不断自我提升，那么团队精神就能达到顶峰，而公司也将达到再次辉煌。





杜欣城：“死亡电网”，所有项目中名字最可怕的一项。不过实质嘛……刚开始大家你一言我一语地讨论如何穿越电网，始终没有行动。时间不断流逝，大家觉得不可能全都安全穿越过去，一定会“牺牲”几个同志。最初我们没有合理利用资源，最后在教练的提醒下，确定作战方案，从开始的几个小个子队员陆续安全穿越电网，到后来几个大个子也在团队的共同努力下成功穿越，大家情不自禁地欢呼雀跃起来。这一项目使我深深感受到，在一个团队里，团队在制定策略时要开阔自己的思路，充分利用现有的资源，才能使团队取得更大的胜利。如果，我们没有在事先充分的利用现有资源，没有考虑到团队中每个成员的利益就仓促作出决定，就会影响整个团队的士气，造成对团队无法弥补的损失。由此看出，前期规划让团队成员发挥自己最擅长的优势，对于一个项目完成的重要性、经济性是多么重要。

吴伟：这次拓展活动使我深深体会到团队精神的重要性。随着社会的发展，靠一个人完成所有任务的可能性已是微乎其微，这个时候，团队的效率就显得越发重要，而要保持整个团队的最佳状态，使整个团队的效率达到最高，我认为要做到以下几点：首先，整个团队必须有一个具体合理的工作目标和为达到这个目标而制定的切实可行的工作计划，一个团队如果没有目标，会使整个团队变得名存实亡，这个团队的存在已没有任何意义；而如果团队的目标制定的不合理或根本不可能实现，那整个团队的工作节奏会变得越来越乱，最终既一事无成又浪费了很多时间；即使一个团队有合理的目标，但没有实现目标的具体步骤，那整个团队将一开始就工作在杂乱无章的氛围中，今天不知道明天做什么，到头来也会一事无成。其次，整个团队必须有高度的凝聚力和向心力，只有整个团队中每个成员都“有劲一块使”，积极参与到团队的工作中去，体现出极高的工作热情，整个团队才有机会保持不败。最后，整个团队的资源必须合理分配，这里的资源包括人力资源和物力资源。团队，从一定的角度来说，是各种资源的集合体，这些资源在团队中承担的任务不同。人力资源，是整个团队的主要资源，而一个团队中的各个角色的能力和专长往往是不一样的，这时就需要分配合适的人去做合适的任务，而对于物力资源，同样也需要把合适的资源用到合适的地方去，只有把各个资源都用到最需要它的地方，整个团队才会保持高度的发展状态。





王珏：《众志成城 挑战自我》——这次拓展给我留下最深印象的应该是毕业墙。它要求我们不能借助任何东西，只靠大家自己的力量众志成城的翻越高四米的光滑墙壁。当教练问我们可以用多少时间翻过那高墙时，大家都犹豫了，因为以前从来没有尝试过翻这么高的墙，但我们都坚信只要团结一致，一定可以用最快的速度翻过这道墙。经过短暂的商讨后，我们开始翻跃。大家以叠罗汉的形式分步骤、有次序地将不同体格、不同年龄的人分别送上墙头，每个人都在尽自己最大的努力翻跃和帮助队友，最后在全体队员的努力下，我们只用了15分钟就顺利的翻过毕业墙。这个项目主要体现众人互助、信任的力量，再大的困难在团结的力量前面都犹如蚍蜉撼大树，不自量力。



王珠：两天的拓展转眼即逝，在拓展基地度过的两个半天更似白驹过隙。我们带着迷惑和兴奋踏上了这片神秘的场地，返回时却满怀着激动和感悟。记得孔子说过“譬如为山，未成一篑，止，吾止也；譬如平地，虽覆一篑，进，吾往也。”圣人总结：拿堆山来讲，离完成只差一筐土的时候，只要你停了下来，那么你就永远停止了；拿平整土地来讲，哪怕只倒了一筐，只要你趋进，那么你就是进步。一切进德修业都必须有锲而不舍的精神。归根结底：天下最大的对手就是自己。加强自我锤炼的过程就是战胜自己的过程。通过此次拓展训练，我真正理解了“英雄可以征服天下，未必能征服自己；圣人不想征服天下，但是能够征服自己”这句话的深刻含义。另外，在经过了一次次配合、协作最终完成活动项目后，我们的团队精神得到了升华，“凝聚产生力量，团结创造希望”几个字深深地刻在了每个队员的心上。难忘金秋，难忘金牛山拓展训练。



## 开车“出远门”

文 / 张重光

车买了半年多，但至今公里数只有五千不到，其中一部分还是女儿去学校开的，这样算下来便只有三千多的实际路程。除了上下班，我几乎哪儿也不去，不是不想去，是害怕去。准确地说，是害怕开车去。我唯一可以踏实的是上下班的那条路，哪里该变道了，哪里得小心自行车、助动车了，心里都有谱，熟门熟路了。一旦走其他的路，心里就有点没着没落，几乎都是被人家撵着开的。还时常遭打强光 and 鸣喇叭警告，让我像惊弓之鸟。

自从有了车，我社交活动不是多了，而是少了，能推则推，无法推辞就宁可打的。仔细算算，似乎现在在打的费用和以往也相差无几。老婆常唠叨：人家买车为赚钱，你买车呢，好像就为了把它养起来。她学财务出身，擅长经济核算，每天的停车费就让她心疼，更别说那些车险、路税，以及别的七七八八的费用了。她曾经陪我去普陀区的一个税务所办“绿标”。事先做功课，研究了地图，但是一到马路上，被后面的车一撵，头就大了，没了方向。先是在那税务所附近兜了三个大圈子，寻找方位，等认准了位子又围着大门兜了三个大圈，因为门口不让车进去，不知道车该停哪里。只要我在门前稍稍犹豫一下，后面马上催

魂似的响起不耐烦的喇叭。几次开过了头，无法倒车，只好再绕一大圈子。好几次真想把车开回去算了。后来老婆帮我核算了一下，我这回光花的汽油成本大概就五六十元，还别说花了半天多时间。远远比不上打的合算。她最后得出的结论是，我根本就不是开车的料，以后再不坐我开的车了。

我知道她说的是气话。对她来说，家里有了个车夫，生活质量也算上了个台阶，哪怕技术差一点。那天我小心翼翼地向她建议：挑个双休日，叫上你母亲一起去南翔玩一次？我不敢说更远的地方，因为没把握。这已经算我开得最远的一次了。

“好呀，”她答应得爽快，“我妈还没坐过你开的车呢。”

于是就在不久后的一个周六上午我们开车去南翔。那天起得早，像小时候去秋游，早早就准备了水果什么的带车上。然后去接老岳母，同时还有小姨子。那是前两天就通知好了的，也让岳母和小姨子起了个早。大家都挺当回事。

我当然是认真做了功课的，知道先走外环线，然后接着走沪嘉高速公路。我觉得还比较简单，应该有把握。然而，当沪宁高速公路的指示牌出现在我



眼前时，我闪过一丝犯难：沪宁和沪嘉是什么关系？沪嘉大概只是沪宁的一部分吧？在我印象中它们都应该朝北走，一个大方向的；当然，我还担心如果真的该走沪宁线，现在错过了，又得绕很大一个圈子。这么一想便果断地打方向盘，上了沪宁线。

途中，我一个劲朝北开，却始终是找不着北的感觉。车出花桥，还不见南翔的影子，我开始怀疑沪嘉和沪宁并非在一条道上。一路上老婆不断说，到南翔哪要走这么多时间，很近的呀。她说从我们家去南翔最多也就半小时路程。她越是这么说，我越是闷头开，希望南翔早点出现——但不久眼前出现的却是江苏昆山。当我不得不承认走错时，已经一头大汗。老岳母和小姨子都表示了谅解，说没什么，权当出来兜风。

老天开始下雨，越下越大。这时女眷们都有点内急，我在密集的雨帘中寻找厕所，其难度之大不亚于寻找南翔。后来总算看到路旁的一家公司门前有块空地，我不管三七二十一停下再说，跟门卫商量，他们一口答应。等岳母她们神情轻松地重新上车时，我提议索性去巴城吃蟹。门卫说还有十五六公里。应该不算很远，但岳母她们几乎用央求的口吻，让我

别去，她们对我的方向感实在有点怕了。老实说，我对自己能否找到巴城也心里没底，再说又下着大雨，不好找，答应不去，但一定坚持去昆山城里吃饭，好歹也算玩了昆山。获岳母她们同意，又重新上路。二十多分钟还不见城市轮廓，倒是越来越落乡了，一问路人，说早已经过了昆山，在往上海去呢。我尴尬之极，老婆已经气得不会说话了。没想到岳母和小姨子齐声欢呼，好呀，回上海再好不过。

就这样，花了好几十元过路费，我们一无所获地回到了上海，唯一的作为就是每人在昆山上了一趟厕所。说也怪，一进入上海雨就停了，大家的心情也开朗了许多。在我的坚持下，还是找寻到了南翔，尽管抵达时已经下午一点多了。我们如愿以偿地吃了小笼包子，游览了古漪园。我知道如果不到南翔，我这次“出远门”将永远成为亲戚们的笑柄。

回家后老婆又一次重申“再不坐你车了”。但过了两天，当知道老岳母需要去医院检查时，她却是不容商量的口吻对着电话说，我们开车来接你。就这么定了！

(x:ÖB;¶Éï°£IÄÑ§;·ÓÖ%±àÉó;çÖDx:Ð-»áÔ±)

# 中华企业股份有限公司

## 企业知识竞答题

±äÖR°£,·i»ÖDBÈÈqÄŦÄÖR»·ÁíèÉ Èià£-½°ò,ÖÚ±¼/EUÁÜ£-ÇèxÖDBÑ°ÖÈ£-ÄúÄx¼/E·ÁÈÉÇŦaEUÄØ£¿

一、选择题（请在正确答案序号上打上钩，每题只选一项，多选无效）

1. 中华企业股份有限公司（以下均简称：中华企业）成立于那一年？  
①1954 ②1964 ③1974
2. 中华企业最早在上海建造的华侨住宅是  
①华侨新村 ②华侨公寓 ③宛南华侨新村
3. 由前全国人大常委会副委员长何香凝亲笔提名的华侨住宅是  
①宛南华侨新村 ②华侨大厦 ③华侨新村
4. 由中华企业等三家公司联合发起组建的上海古北（集团）公司成立于  
①1984 ②1986 ③1988
5. 古北新区占地136公顷，规划建筑面积约240多万平方米，全部开发共分几期？  
①2 ②3 ③4
6. 古北新区已成为上海市最大的高档型国际住宅区，1995年被评为  
①上海著名涉外住宅区 ②上海十大建筑新景观 ③上海虹桥开发区经典居住区
7. 中华企业改制为上市股份公司是在什么时候？  
①1993年3月 ②1993年6月 ③1993年9月
8. 到目前为止，中华企业已连续多少次获得上海市文明单位荣誉称号？  
①7次 ②8次 ③9次
9. 坐落上海金陵东路外滩，由中华企业营建的老外滩沿线最高的办公大楼是  
①金陵大厦 ②光明大厦 ③东方大厦
10. 自2003年至2005年，中华企业已连续三次荣获上海市房地产开发哪几强企业？  
①50 ②100 ③200
11. 中华企业是中国房地产百强企业，首次获此殊荣是在  
①1994年 ②1996年 ③1998年
12. 2005年至2006年中华企业是全国500强企业，按房地产开发企业规类，应当划入哪500强企业范围？  
①制造业 ②服务业 ③进出口贸易业
13. 1988年，由中华企业等6家单位联合发起组建的全国第一家房地产股份制上市公司是  
①众城实业 ②新黄浦 ③兴业房产
14. 中华企业是在哪一年实施并购重组，先后收购上海古北集团公司和上海房地产经营集团公司这两家一级资质房地产公司的？  
①2000年 ②2001年 ③2002年
15. 由上海房地产经营集团公司建造的，被上海市政府列为四大示范居住小区之一的是：  
①曲阳新村 ②田林新村 ③上海春城
16. 中华企业的经营发展战略特点是  
①开发为主 多种经营 ②做大做强 快速扩张 ③稳健发展 持续经营
17. 中华企业创办客户会的名称是  
①中华企业客户会 ②中华客户会 ③古北客户
18. 中华企业成立客户会的理念是  
①更深层次了解客户需求 ②建立与客户密切的交流 ③根植于社会的责任感
19. 中华企业成立的客户会除在上海外还有哪个分会  
①重庆分会 ②苏州分会 ③杭州分会

20. 2006年中华企业管理的主题是

- ①宏观化管理 ②精细化管理 ③效益主导型管理

21. 中华企业自1993年上市以来,年净资产收益率始终保持在什么样的水平上?

- ①5% ②8% ③10%

22. 中华企业总资产数接近

- ①50亿 ②60亿 ③80亿

23. 中华企业与沪上五家房地产企业共同出资兴建的贵州希望小学的全名是

- ①叶辛春晖小学 ②沙锅寨希望小学 ③修文县希望小学

24. 中华企业在品牌建设上已经成功引进并使用了什么系统?

- ①CRM客户关系管理系统 ②CIS视觉识别系统 ③ERP企业资源管理系统

25. 中华企业在宝山顾村开发建设的配套商品房,被称之为什么样的工程?

- ①上海配套商品房的样板工程 ②上海配套商品房的示范工程 ③上海配套商品房的经典工程

26. 中华企业目前在上海南汇的航头和周浦地区正在开发建设两个项目的产品类型分别为:

- ①联排别墅和高级公寓 ②独栋别墅和高级公寓 ③都是高级公寓

27. “邮轮经济”计划在沪进入实质性启动阶段,由中华企业参与建设的项目之一是:

- ①洋山深水港 ②十六铺地区综合整治改造工程 ③上海港国际客运中心

28. 中华企业在苏州工业园区开发的项目名称是

- ①风林火山 ②第五元素 ③原味元素

29. 由中华企业旗下古北集团在佘山开发的别墅项目名称是

- ①古北佘山国际别墅 ②古北佘山国际高尔夫别墅 ③古北佘山银湖别墅

30. 中华企业开发的位于太湖西山岛上的项目是

- ①太湖古北雅园 ②西山恬园 ③太湖·西溪里

## 二、配对题(在空格内填上相同的符号)

1. 中华企业品牌发展战略包括

- A. 战略目标 ( ) 立足上海,逐步向外拓展,最终立足行业  
B. 战略步骤 ( ) 主打中华企业品牌、“古北”、“经营”品牌优势补  
C. 战略措施 ( ) 上海房地产行业的领跑者

2. 中华企业最先参与上海新一轮浦江两岸综合开发

- A. 已经完工并交付使用的项目 ( ) 财富滨江花园  
B. 已经完工并正在交付使用的项目 ( ) 上海港国际客运中心  
C. 正在建设的项目 ( ) 财富广场

3. 中华企业在古北地区先后营建了一批具有代表性经典项目:

- A. 最早的项目 ( ) 古北国际广场、古北国际花园、古北国际财富中等  
B. 中期的项目 ( ) 钻石公寓、宝石公寓、碧玉公寓等  
C. 在建的项目 ( ) 明珠大厦、巴黎花园、鹿特丹花园等

4. 庆祝中华企业成立50周年系列活动主要举办地有:

- A. 大型房产项目新闻推荐会 ( ) 上海  
B. 精品楼宇摄影大赛活动 ( ) 重庆  
C. 中华新城之夜孔祥东钢琴音乐会 ( ) 香港

5. 中华企业重要事件分别发生在哪一时间:

- A. 中华企业股权分置改革 ( ) 2004. 7  
B. 中华企业50周年庆 ( ) 2004. 10  
C. 中华企业控股股东由上海房地集团转变为上海地产集团 ( ) 2005

# 古北

## 纪念日

古北20岁了。

中华企业旗下的上海古北集团公司成立于1986年12月，她的前身是上海古北新区联合发展公司。

二十年前的今天，中华企业出资半壁江山，与新长宁等两家公司联手组建古北集团公司，从此拉开了与古北源源不断的合作关系。中华企业在倾注资金实力的同时，也将自己的文化影响力融入到新生的古北中去。

精益求精、创新无限，成为二十年来古北人孜孜不倦的追求。

古北集团统一负责古北新区136.6公顷土地的开发建设，先后分三期投入，经过几代古北人的艰辛努力，古北新区已经建设成为上海市最大的高标准涉外住宅区、九十年代上海十大新景观、新中国50年上海最佳住宅小区。

二十年来，古北的每一件产品，都是按作品的要求，精工细作，全身心地打造。无论是最初的宝石公寓、钻石公寓、明珠大厦等；之后的维也纳广场、鹿特丹花园、罗马花园、巴黎花园、维多利亚大厦等，目前正在建设的古北国际广场、古北国际花园以及峰顶之作古北国际财富中心等。古北早已成为时尚高档住宅的代名词，古北品牌享誉海内外。

二十年来，古北人信奉的是卓越，追求的是完美。从诞生之日起，古北立志要走国际化大都市经典住宅之路。古北的建筑，构筑了欧陆等文化元素，融入了异国博采风情。古北倡导的人文居住环境，乃开放中的上海城市发展建设之楷模。为实现这一目标，古北人精心设计、认真规划，奉献自己的聪敏才智，竭尽每一份心血。

如今的古北，国际化社区初具规模。从四处洋溢着的多国居住氛围和文化情趣，人们真切地感受到，古北的文化在继续传承，古北的品牌仍在延续。

按照中华企业新的开发经营战略和企业文化战略部署，古北将最终走出虹桥地区，融入更加广阔的建设大舞台。古北佘山国际别墅、苏州西山别墅、宝山顾村四高小区等新的开发建设，表明古北前进的脚步没有停歇，古北继续沿着时代指引的方向，大踏步地迈向未来又一个二十年。

古北的今天令人骄傲，

古北的明天更令人期待！

# 去奉贤 放风筝

文 / 吴毓

还未去奉贤之前，就设想着去海滩玩沙，还是放风筝，或乘海盜船，吃海鲜……，什么都想玩一把。在春暖花开的季节，我们相约来到奉贤海边，恰逢赶海节，海滩上煞是热闹，熙熙攘攘的人群，川流不息。那天风很大，鞋子里灌满了沙，风沙卷起的尘土刮得我们灰头土脸，于是匆忙离开海滩。

走进一个安静的公园，那儿有块不规则草坪，这可真是放风筝的好地方，朋友立马去买来了风筝，我抢先选了一只漂亮的纸鸢，两个圆眼，一个笑弯腰，很形象的笑脸鹞子，那是黑色笑脸，儿子是红色笑脸。一黑，一红，在强劲的风掣中，飘飘摇摇向上浮升，风大劲大，手中的线勒得指尖好疼，像刀割一般，当地朋友说我手势不对，毕竟没有掌握要领。正确的方法是手持线轮逆风方向拉出10米左右，然后待阵风而起时，将风筝脱手，一边迎风追跑，一边缓

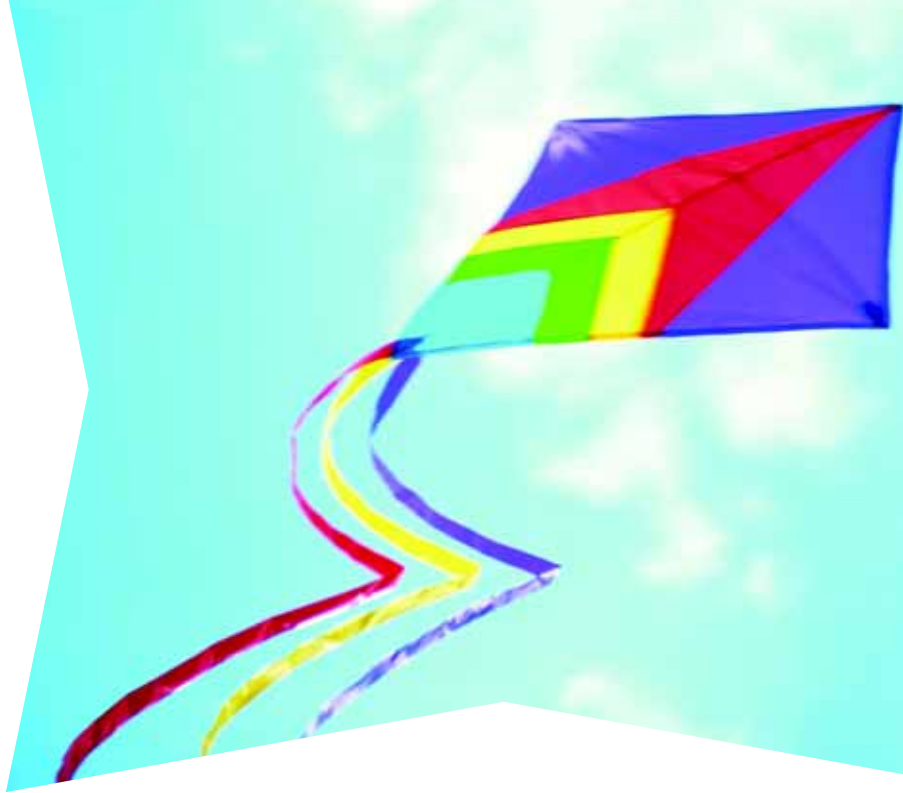
缓放线，风筝爬升一定高度，手中线轮轻轻抖动，风筝稳稳飞扬，你就可笃悠悠地遛风筝，就像遛着心爱的狗狗，不急不躁，稳稳操纵。

收一收，放一放，走一走，跑一跑。思想走多远，人能走多远，心有多高，风筝就有多高，梦想随着风筝飞。抬起头要看升入空中的风筝飘舞，却被午后亮灼灼的阳光耀得眼花缭乱，真是后悔，出门时忘了戴墨镜。从朋友那里借来了他的太阳镜，嗨，戴上了墨镜，追逐那飘逸如行云的风筝，一红一黑两只纸鸢在空中飘然起舞，互相竞逐，感觉好爽。今儿正是放风筝的好天气，风急急的吹来，风筝扶摇直上，收收放放，停停走走，充分享受“静如处子，动如脱兔”的悠然心境。这块平地除了我们一行，还有一对小夫妻或是恋人，一块塑料纸摊开在地，人就躺在那儿，手中的线儿拖拉着风筝，

在这碧空上格外醒目而靓艳。

放逐风筝，其实是很简单而快活的休闲活动，精神松弛，思想放松，自由自在，“一线升空，任意东西”的逍遥自在，闲云野鹤般的悠然自得，阳光，清风，蓝天，花草都归我拥有。我把耳朵凑上风筝牵线，听着风儿嗡嗡鸣响。在施与放和风儿微微较劲的小小挑战戏玩中，我可尽情地“望天空云卷云舒，看庭前花开花落”大自然的美丽旖旎尽收眼底。

有这样的天气，有这样的好心境，有一帮好朋友，在一起放风筝，真是难得的快乐和惬意时光。越飞越高的风筝，几乎看不到牵线，在云端翱翔穿梭，煞是漂亮。恰如《北京竹枝词》中写道“天下太平新样巧，一行飞上碧云端。”放风筝是民间有趣而好玩的娱乐活动，“手中握根线，放出杏花天”，待到好风如水的季节，我们再选一片平野放风筝去。





# 赏枫

文 / 周晓波

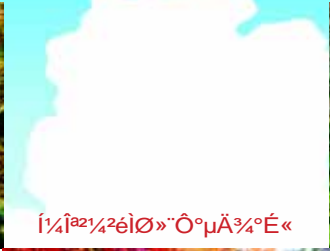
十月的北半球大多进入了秋天，在这秋风送爽的季节里，自然界中的树叶因气温变化而会变颜色，其中最美的树叶当属枫树叶了。

观赏枫叶是人们的传统，所谓爱美之心人皆有之。中国赏枫的地方很多，出名的有北京香山、长沙岳麓山、苏州天平山等景地，历史上对枫叶有许多赞美的诗词，其中如唐代诗人杜牧的“停车坐爱枫林晚，霜叶红于二月花”，毛泽东的《沁园春·长沙》“独立寒秋，湘江北去，橘子洲头。看万山红遍，层林尽染……”，这都是对岳麓山枫叶美景的描写。很遗憾，上海地区由于没有枫树林，因此只能在植物园里观赏了。

十月下旬， we 有机会来到太平洋西岸的加拿大温哥华，由于城市三面环山，一面傍海，加上季风和暖流的环境因素，温哥华终年气候温和、湿润，虽然







「1¼²¼²éìø»“Ô°μÄ¾¼°É«



处于高纬度地区，但是仍适合各类植物花木的生长；加拿大的枫树举世闻名于是，一片11个角的红色枫树叶就成为加拿大国旗的鲜明标志。

当天，我们乘车来到位于郊外内海边的公园，面对一片大多树叶已成金黄色的树林，有几棵枫树优雅的散落在金黄色的怀抱里，这些枫树叶在阳光的照射下，透明、妩媚、艳丽，淋漓尽致地表现了色彩的原始本色；此时此刻，在湛蓝的天空映衬下，满眼姹紫嫣红，绘成一幅天然彩图，不是梦景胜似梦景。



第二天，又乘万吨渡轮来到了维多利亚岛，岛上有一个世界著名的布查特花园。该园原是石灰石矿，1904年矿采尽后，矿主布查特的太太决心将其改造成家庭花园，面积有55英亩。以后，布查特夫妇不辞辛劳，遍游世界，收集各地名花异草，从而创造出享誉世界的宝翠花园(Butchart Gardens, 又名布查特花园)，如今每年能吸引超过百万的各国旅游者前来参观，可见其魅力之深。

宝翠花园分为低洼花园（原石灰矿旧址）、玫瑰园、日式庭园、星池和意大利园五部分。步入低洼花园犹如来到了世外桃源，植物颜色五彩缤纷，园内是

如此宁静、安祥，感觉空气是清新和甜甜的、湿润和柔柔的，四周全是色彩，数不清的色彩，那瞬间大家都陶醉了；此时此刻，仿佛来到了色彩的梦幻世界，除了陶醉依然是陶醉。由于时间缘故，我们只能作为过客匆匆走过，留下了一点遗憾，那就成为日后的梦源吧。

回到上海，仍然是秋天。相比之温哥华的美丽多姿的枫树叶，感觉上海城市的植物颜色太单调了，乏人眼球，似乎与上海将进入国际大都市行列的地位不很相称。于是我想，有关部门应该设法引进加拿大的枫树遍种公园和绿地，让上海的秋天有更多的色彩，更多的灿烂，如同北京的香山。

假如有这一天，2010年上海世博会的主题“城市，让生活更美丽”将得到升华，内涵会更加深刻；假如有这一天，上海这座已经老龄化的城市，老人们将能够在暖色的秋天里，度过愉快、悠闲、金色的晚年；假如有这一天，城市环境将会变得清新、柔和、温馨，多姿且多彩，生活得更加有活力。

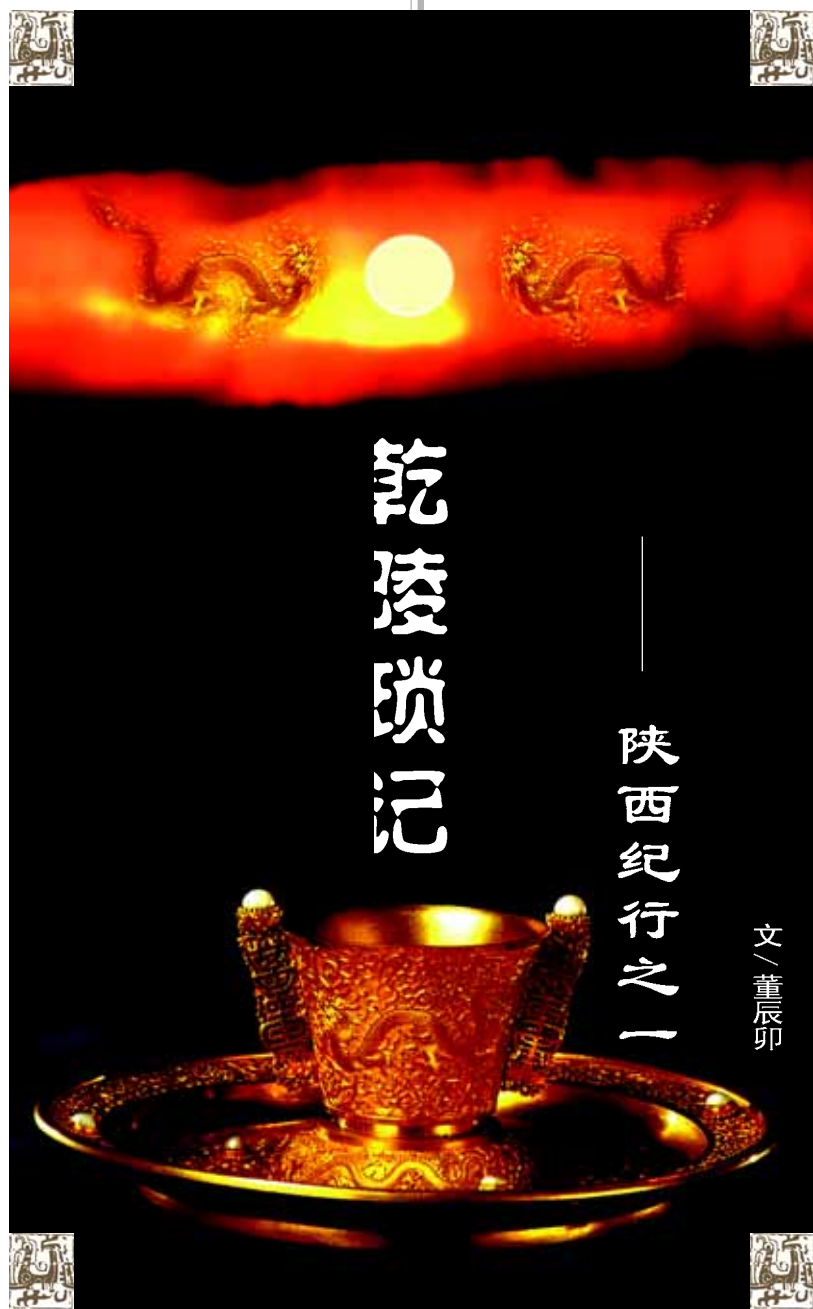
生活一定是精彩而美丽的，让我们期盼着这一天的到来。

2006年6月初，我来到了陕西，拜谒了中华始祖黄帝陵，参观了当地一些历史文物单位，受到了中国历史文化知识的系统教育，留下了极其深刻的印象。

六月关中，榴花嫣红，赤日炎炎，白云蓝天。我们一到西安机场，导游就带我们驱车驶往乾陵。从车窗望去，高速公路两旁浓绿

的唐槐向后掠过，南边的秦岭山脉郁郁葱葱，北边的高原逶迤起伏。沃野上，一片片麦田里联合收割机在轰轰作业，也有男女在挥镰收割。一块块苹果园、杏树园连成一片，金黄的杏儿压弯树枝。导游说，陕西大搞退耕还林，重点栽种苹果、杏树，优质水果已成为我省农业经济的亮点。

汽车驶入乾县公路时，速度明显减缓，颠簸而行。抵乾陵之前，我们先到乾陵陪葬永泰公主陵参观。永泰公主陵属国务院公布的一级文物保护单位，1960年发掘，保存较为完好。永泰公主李仙蕙是唐中宗李显之女、武则天与李治的孙女、武则天侄孙武延基之妻，死时年方17岁。死因说法不一，一说是她与其夫武延基及太子李重润窃议朝政，被张昌宗、张易之兄弟密告，武则天大怒，处死了他们三人。二是墓志上所说“珠胎毁月、怨十里之无香”，人们推测是因难产而死。唐中宗复位后，追封李仙蕙为公主并把她和丈夫的尸骨由洛阳迁来，陪葬乾陵。在其沿斜坡式墓道第六天井处，东壁有一直径约60厘米盗洞，格外引人注目。导游介绍，当年发掘永泰墓时，盗洞下有一付直立人骨架，旁边有一把铁斧，人头骨在甬道的淤土中，地上散落有金玉、鎏金饰品。此盗洞位置恰与墓室的券顶洞口上下相对，打开一块封石即可进后室，后室门顶部被撬开，石椁顶盖移动，贵重陪葬品被洗劫一空。经专家测定，铁斧系五代之物。两名盗贼可能为修墓人的后裔，对墓室结构了如指掌。他们相当精确地凿开盗洞，以最省力省时的办法入墓室盗取葬品。盗窃完毕从盗洞退出时，一人在前，一人随后，前者挥斧，砍死后者，独吞财宝而去。千载之后，方才揭开盗墓者神秘的面纱，盗墓者成了陪葬者。自古



以来，盗墓贼都没有好下场，但盗墓者自相残杀，仅在永泰陵找到了这一实证。

由永泰公主陵驱车向西北行驶约2公里，即到了举世闻名的乾陵——唐高宗李治与武则天皇后的合葬陵。我们沿司马道向北徐徐而行，一边听导游介绍陵墓格局，一边欣赏陵区的恢弘气势。陵墓北枕梁山，前有双乳峰，南踏渭水，宛如一尊庞大无比的睡美人塑像，造形之奇，魄气之大，为历代帝陵之冠。当时，乾陵地面建筑仿唐长安城格局营建，周长40公里，内城230万平方米，陵园内原有回廊庑殿，雕梁画栋，富丽堂皇。现存石人、石狮、石马、驼鸟等大型石雕103尊，古朴浑厚，有唐代石雕博物馆之誉。1000余年的历史沧桑，廊殿荡然无存，碎瓦烂砖随处可见，石雕多有残缺不全，唯见松树茂盛，麦浪滚滚。双乳峰新修的阁楼之下，一对华表拔地而起，直插青空，显现出王陵宝地的威仪。

行至司马道北端，进入内城之前，东侧有坐无字碑，与西侧的述圣纪碑相对。它由一巨石雕成，高7.53米，宽2.1米，厚1.49米，碑座长3.3米，宽2.9米，高0.75米，重约98.8吨，高大雄浑，为秦川巨碑，闻名于世。述圣纪碑是武则天为其夫李治所立，武后撰文，中宗手书。无字碑应是中宗李显为其母武后所立，有碑无文，是何故，引得后世众说纷纷。一说是武后曾有“己之功过，让后人评说”的遗言；二说是武后功德之高



难以用文字形容：三是武后的儿子唐中宗李显认为无啥可写。唐中宗目睹了武后一生的所作所为，亲身经历、亲耳听到母后对自己兄弟姐妹的凶狠、残忍，连他的女儿、儿子均被武后杀害。他自己就由皇帝被废为郡王，废废立立，几经折腾，早已怨气在胸。基于这种情况如何评价母后，颂德则无德可颂，述恶则有悖孝道，立碑而不铭一字，应是李显左右为难的万全之策了。余认为第三种说法较为可信。碑者皆后人为逝者而言，立碑人有各种顾忌，当然就无话可说了。综观武后一朝，功过是非，千年评论不一。作为皇后，她辅佐李治参与朝政，功不可没。作为皇帝，她继承贞观之治的制度，增强国力，安民养息，为盛唐打下基础，也可圈可点。当然，任用酷吏、滥杀无辜，也属她执政的一大特点。至于她的生活方面的细节，如宠幸张易之兄弟，比之其他帝王拥有的三宫六院、七十二妃来说，只是小巫见大巫也，后人诋毁她，恐怕与大男

子主义不无关系。多亏有个无字碑，无字也有字，人人可评说，则天已归天，何惧后人评？！

离开无字碑，过朱雀门到了内城——李治、武则天的陵寝区。内城即梁山的最高峰，海拔1048米，是乾陵二帝“玄宫”所在。整个山体为石灰石质，凿石造宫，坐北朝南。据测墓道呈斜坡形，隧道长63.10米，宽3.90米，用厚石板堆砌，石板之间用铁栓板嵌连，缝隙处灌铸铁质，非常坚固。唐末农民起义首领黄巢、五代的耀州刺史温韬都曾派兵掘陵，因地宫内部结构玄奥，均是劳民伤财，无功而返。关中皇陵十有九盗，唯乾陵未被盗窃。上世纪1956年曾发现墓道石，经层层请示，不具备挖掘条件，封死了原墓道。据说当时为武则天翻案的郭沫若先生也是最力主开挖乾陵的。发掘报告到了国务院，周总理批示“我们不能把好事做完，此事可以留作后人来完成”之后才算罢休。

离开乾陵时，我印象最深的就是永泰陵的盗洞与武后的无字碑。是呀，盗洞是帝王贵冑崇尚厚葬而引就恶果的疤痕。他们死了，随葬金银财宝无数，以求阴间继续享受生前的荣华富贵，这反而引来盗墓贼的贪心，搅得他们尸骨难全！至于无字碑，不论是武后无心或是中宗有意，也不论有多少历史疑团迷雾，它实属乾陵的一大特色和创造。立碑不留一字，给后人留下了思考的无限空间。空间也是美。

# 跨年度行情将演绎

益邦投资 潘敏立



2006年是股市的大年，股指一路震荡上行，连创历史新高，四年半的熊市一年还。其中，大盘蓝筹股受到机构的追捧，营造出了结构性的指数牛市。而间接投资开始受到市场的认可，大量的银行存款开始转向购买基金。年K线为几近光脚的长阳线，交易量能不断地增加。就年末及明年的走势来看，股指走出跨年度行情的可能性极大，主要原因有三：

1、随着中国经济的稳步增长，人民币不断地在缓慢升值，全球眼光开始关注中国。在这种情况下，中国的资本市场也会格外吸引逐利资金的介入；

2、贸易顺差的不断增加产生了流动性泛滥，间接投资又引发银行储蓄向基金投资大搬家，外围投向的匮乏是推动股指回升及走强的主要原因；

3、机构投资者队伍也在扩展中。目前沪深两地市值为8万亿元，而QFII、基金、保险和社保的证券资产达到8500亿元，占到市场的12%，使新股扩容具有较好的承接力度。

就此，只要外围资金继续保持充裕，股指就会不断地向上拓展空间，即使途中有小幅震荡，也属正常，股指震荡推升的格局将会延续至明年整个年度。

就操作而言，仍然可以大胆介入，并且保持较重的仓位。同时在板块选择上应注重如下几个方面：1、被低估的价值类个股。由重仓股及大盘指标股构成的二八现象，导致部分价值类个股并没有被充分挖掘，其价值所在会在

明年初的年报及一季度季报行情中显山露水，这类低市盈率、低累积涨幅、高成长、行业回稳的股票会令市场；2、奥运板块。北京奥运会召开前的2007年，将会刺激新一轮产业的诞生，北京的商业、地产、体育等个股将会成为市场交易的重心；3、消费板块。中国经济的增长主要是来自投资以及贸易的增长，而消费才是真正的内生性增长。随着和谐社会的建立，教育、医疗及保险等方面的改善，消费板块也会得到市场的认可。2006年度酒类、食品类个股已有所表现，明年将会继续走强。同时，一些升级换代型的家电板块也将逐渐走出低谷；4、新会计政策受益类个股。2007年将实施新的会计制度，新会计制度中的市价法将会取代成本法，如下上市公司将会从中受益：（1）、产品价格和库存价格大幅增长的公司：一些原材料供应商如果其库存产品价格上升，房地产类公司会因土地升值或房产升值而增加帐面收益，如果按照市价法入帐计算的话将会形成新的帐面利润来源；（2）、投资收益大幅增长的公司：特别是股票投资收益、购买其它上市公司非流通股的上市公司，如果按照原先的会计原则均是以成本法计算的，但是按照新的会计制度，以现价法计算的话，将会形成新的帐面利润来源。

总之，2007年股市的红红火火依然会延续，QFII、基金、保险、企业年金均会得到大扩容，大盘海归股在发行后也将会继续成为机构投资人争夺的对象。与此同时，热点纷呈也将会成为其主要特色。



# 供应上涨成交止跌回升

## 购房需求渐复苏

### 一、全市综述

房产之窗网上海楼市监测系统显示,2006年11月份,上海市商品住宅成交面积为182.8万平方米,与上月成交面积177.3万平方米相比,环比上涨3.1%。其中,普通商品住宅成交面积114.5万平方米,较上月上涨6.6万平方米。动迁类项目本月成交45万平米,较上月下降了6.5万平方米。别墅类项目本月成交23.3万平方米,成交套数为857套,比上月多出140套,成交面积上涨5.5万平米。

上海新楼市场在“金九银十”成泡影后,本月稍有抬头。由于本月外环以外区域新盘上市量不断增加,而且据上海楼市监测系统显示住宅成交中,在成交套数增加的同时成交面积并没有成比例上升,有时还出现负增长,这说明在国家的宏观调控作用下,小户型供给量不断增加。可见,随着买家可选择的低总价、小户型房源的不断增多,住宅成交量开始回升。

从成交均价来看,本月普通住宅成交均价8836元,较上月上涨2%。这主要是由于本月内环中心区域高档楼盘成交量大幅增加,从而拉动全市成交均价出现上涨。而从环线成交价格来看,除内环区域价格稳中有升之外,其他区域成交均价出现小幅下滑。

由于开发商年底回笼资金压力增大,本月在对别墅类项目加大促销力度的同时,于月底又大量推出新盘。这些新开楼盘主要集中在外环以外和中外环间。随着外环外楼盘上市量的不断增加,购房者可选择的房源也不断增多,而他们在观望数月之后,购房需求也会逐渐得到释放。因此,预计未来一个月内,上海新楼市场成交量会逐渐增加。

### 二、分区分析

本月,全市市区各区成交量在上月全面下降之后,本月大部分区域出现回升。其中,静安区由于本身新盘体量较小,成交量波动幅度显得比较明显。静安区由于远中风华园、泰府名邸的本月集中成交,使其成交量本月涨幅超过一倍,虹口区本月也出现较大幅度上涨,涨幅超过50%。而奉贤、崇明在上月成交明显上涨之后,本月出现下滑。

而普陀区则由于星河世纪城B块、中远两湾城四期和上海苏堤春晓名苑三个大盘本月成交显著,几乎占到全区成交总面积的一半,从而拉动其成交量明显上涨。徐汇区也同样凭借明丰新苑的大盘成交,本月全区成交量上涨了29.6%。从各区的成交均价来看,由于长宁、徐汇、虹口三区本月成交楼盘多位于中外环间,故成交均价下降幅度较大。

上海市各区11月普通商品住宅成交一览表

区域	成交面积 万平方米	环比 (%)	成交金额 (亿元)	环比 (%)	成交均价 元/平米
黄浦	1.83	-19.9	3.36	-20.1	18390
静安	0.75	108.5	1.88	100.2	24894
卢湾	0.85	18.0	3.00	35.5	35364
长宁	2.52	16.8	4.37	11.6	17344
徐汇	4.69	29.6	5.80	8.6	12371
虹口	4.66	75.2	4.99	45.0	10713
杨浦	6.43	2.1	7.80	20.9	12129
浦东	18.22	10.8	18.90	22.6	10372
普陀	8.89	25.9	9.46	32.5	10633

闸北	3.51	-7.1	3.72	-13.0	10588
闵行	15.17	4.3	11.32	-3.3	7462
宝山	11.19	-13.9	7.81	-14.7	6980
松江	13.56	0.6	7.85	-4.5	5792
青浦	2.18	19.8	1.28	17.9	5853
南汇	5.34	14.3	2.58	5.8	4831
金山	3.61	-0.2	1.46	2.0	4051
嘉定	5.45	40.4	3.06	24.5	5616
奉贤	4.80	-12.4	2.17	-18.2	4516
崇明	0.83	-59.2	0.35	-65.1	4273

### 三、环线分析

本月，内环内成交量有所回升，成交均价呈上涨趋势。内外环在成交量下降的同时，成交均价也稍有下降，降幅为5%，外环成交量相对较为平稳，成交均价下降5.7%。

上海市各环线 11 月新建普通商品住宅成交一览

环线	成交面积 万平方米	环比 (%)	成交金额 (亿元)	环比 (%)	成交均价 元/平米
内环	16.45	22	29.56	39	17966
内外环	35.23	-20	31.93	-24	9064
外环	49.39	-2	27.88	-8	5644
全市	114.49	6	101.16	8	8836

### 四、楼盘分析

上海楼市行情监测系统显示，2006年11月，大盘分布的特点是多集中于西区和南区。而具体分区来看，普陀、闵行平分秋色。闵行的上海康城四期A块本月以2.9万平方米的成交量位居楼盘排行榜的首位。

排名	名称	区域	成交面积 (万平方米)	已售均价 (元/平米)
1	上海康城四期A块	闵行	2.90	5372
2	星河世纪城B块	普陀	2.25	8082
3	海上海新城	杨浦	1.96	16610
4	永达城市公寓	浦东	1.68	7238
5	明丰新纪苑	徐汇	1.60	6873
6	永和家园	闸北	1.24	8332
7	古北二期A块	闵行	1.04	11244
8	中远两湾城四期	普陀	0.99	12722
9	正阳世纪星城二期	奉贤	0.95	5217
10	九城湖滨国际公寓	松江	0.91	6396
11	上海苏堤春晓名苑	普陀	0.83	15933
12	仁恒河滨城	浦东	0.79	18292
13	龙泽园	金山	0.78	4653
14	复地雅园	黄浦	0.75	19396
15	金地格林郡城	青浦	0.74	6827

(ehomeday.com)



# 工作动态

※2006年11月3日—4日，公司团员青年赴浙江金牛山进行“挑战自我、熔炼团队”拓展训练活动。

※2006年11月14日，中华企业总经理孙勇等一行五人前往南汇航头南郊中华园施工现场进行调研，提出将南郊中华园建成中华企业股份有限公司样板工程。

※2006年11月16日，房产之窗公司召开“房产之窗网络中介模式研讨会暨新闻发布会”。继二手房指数、租赁指数和楼市监测系统之后，致力于房地产信息化建设的房地产信息产品提供商房产之窗公司又推出了“房产之窗网络中介模式”。

※2006年11月17日下午，中华企业党委于上海地产大厦三楼放映厅举办了“创新管理”报告会和中华企业精细化管理培训会。会议邀请了复旦大学教授芮明杰博士作“管理创新”报告，同时由公司总经理孙勇同志就中华企业实施精细化管理对公司本部及所属公司全体干部和员工进行了培训。

※2006年11月，中华企业股份有限公司被中国上市公司百强高峰论坛评为中国上市公司百强企业，中华企业股份有限公司总经理孙勇同志被评为中国上市公司“杰出企业家”。

※2006年11月，党群工作部召开书记会议，布置学习贯彻十六届六中全会精神。组织全体党员（按支部、小组）学习十六届六中全会文件——《中共中央关于构建社会主义和谐社会若干重大问题的决定》。

※2006年12月2日，中华企业荣获由上海市房地产行业协会、上海市房地产经济行业协会和上海服务商标推展活动组委会联合评选的“2006年度上海房地产关注商标（品牌）”称号。

※2006年12月3日，中华企业股份有限公司荣获“2006年度静安区交通文明优秀志愿者集体”称号。

※2006年12月2—3日，中华企业股份有限公司乒乓球代表队参加上海市房地产行业首届运动会乒乓球比赛，代表队由中华企业，上房经营，古北集团员工组成。

※2006年12月21日，地产集团皋玉凤董事长、张阿根监事长、沈正超副总裁和金鉴中总监，以及有关部门的负责人到中华企业股份有限公司进行年度工作调研，中华企业、古北集团和经营集团的党政领导出席调研会议。

※2006年12月26日，中华企业股份有限公司召开2006年公司党政领导班子及主要领导党风廉政建设测评工作会议。

※2006年12月青年报、新闻晨报、搜房网、房产之窗网四家媒体共同进行中华企业知识竞猜活动。

