

卷首语

中华企业在地产集团的领导之下，顺利地完成了2006年度的各项工作。呈现特点为：一是06年度主要经济指标在中企公司历史上达到了新高；二是企业管理注入了实行精细化管理新的内涵；三是企业市场表现较好，市值从年初的30亿增加到77亿，翻了一番多；四是经过调整，房地产的核心主业进一步得到加强；五是企业在人才、主业、专业技术、资金等资源方面作了积极有效的整合。

过去的一年，宏观调控成效明显，房地产市场总体稳定，2007年上海房地产业仍然处于一个调整转型期。中华企业面临这样的调整转型期，要审时度势，把握时机，乘势而上，保持企业持续、稳定的发展后劲。为此，要实现两个突破，一是在资本市场上实现融资的突破。融资是企业扩大主营规模的根本保证，我们将通过拓展信托资金、企业债券等各种新的融资渠道，同时积极寻找战略合作伙伴，从而确保企业发展的源动力。二是在

主营业务上实现项目储备的突破，虽然通过市场竞拍等方式取得了一定数量的项目，但是从公司中长期发展战略来看，应该在上海地区或者是外省市地区，继续获得合适的土地作为主营业务发展的储备；并且完成产品结构调整，即以中高档住宅为主，以商业地产为辅的产品定位。

同时，在公司内部全面深化和实施精细化管理。我们知道，管理是企业的基础，管理能够产生效率和效益。实行精细化管理的实质是工作做到讲程序、讲规范、讲落实，使每项工作、每个环节处于受控状态，从而将工作失误降到最低程度，保证工作的质量和工作的效率达到最大化，同时使企业绩效快速提高。

2007年公司的目标已经确定，实现年度目标，要靠我们全体员工的智慧、勤奋和敬业，靠解决难题、战胜困难的勇气。我们相信，经过努力，中华企业一定能够开创新局面，再创新业绩。



CONTENTS

主题库

- 【公告】
 - 地产集团领导到中华企业进行年度工作调研
 - 全面实施精细化管理 推进企业再上新台阶
 - 强化企业制度建设 落实精细化管理
 - 创新管理思路与方法 以精细提升专业水平
 - “第五元素”项目工作调研

- 【传真】
 - 中华企业股份有限公司荣获“2006年上海现代服务业百强企业”荣誉
 - 中华企业股份有限公司连续第三次荣获“中国房地产行业十大影响力品牌”
 - 2007年新春联欢

- 【论坛】
 - 企业并购的风险防范
 - 2007年上海楼市走向

- 【项目荟萃】
 - 文化荟萃——古北国际花园
 - 项目展示——洛克双喜大厦

4

党建园地

- 2006年工作总结 ● 【纪要】
- 勇坚老人 ●

21

目录

29

新年憧憬 ● 【悦读】
很难用“巧合”解释 ●
为文化而文化 ●

崇武石雕 ● 【分享】
黄陵探幽 ●

企业文化

【股评】 ● 未来中国股市发展的新引擎

【房讯】 ● 2006年上海房地产住房市场分析

【备份】 ● 工作动态

36

动态栏

地产集团领导到中华企业进行年度工作调研



06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我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。

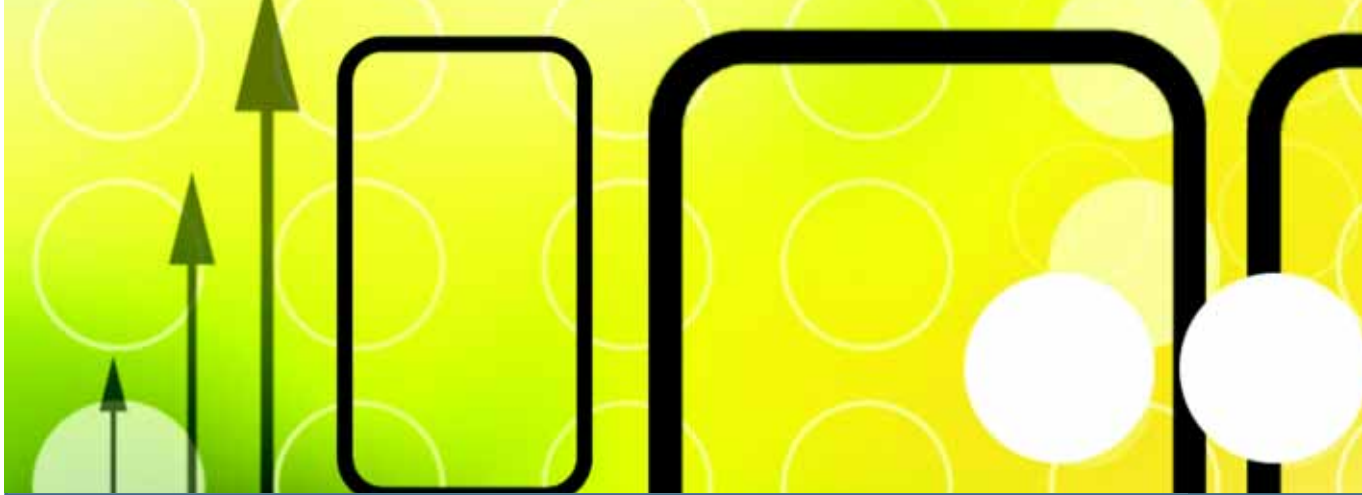
地产集团董事长皋玉凤主持了调研会议。总经理孙勇和党委书记张景载分别代表公司行政和党委汇报2005年工作总结和2006年工作计划，董事长朱胜杰作了专题发言。地产集团领导分别作了讲话，皋玉凤董事长着重指出两方面工作要求：

第一、中华企业发展现在处于比较好的状态。(1) 班子成员很注重学习，有责任感；工作中注重协调，实行民主讨论和集体决策；领导作风平实，是有

较强工作干劲的领导集体。(2) 06年主要经济指标都完成的比较好，这是共同努力的结果。(3) 管理要求严格，规范操作；在制度上和操作流程上，措施得力，具有公司的管理特色。(4) 公司注重与市场的交流沟通，体现了主动性和紧迫性。(5) 在解决历史遗留问题，公司系统内实行人才流动等方面都有进步。

第二、07年公司如何乘势而上，巩固和发展中华企业，提出六点要求。(1) 要认清形势，统一思想。(2) 坚决贯彻和落实科学发展观，发展要讲质量、讲内涵、讲途径、讲结构；中华企业要树立品牌，发挥品牌优势。(3) 要充分发挥上市公司优势，提出更高要求，做的更规范，将中华企业塑造成真正意义的上市公司。(4) 关于项目储备和土地储备，要早研究、早准备；寻找与基金机构的合作机会，扩展融资渠道。(5) 市场融资、主营业务发展要细化、目标化，狠抓落实不松劲。(6) 党建工作，班子要高标准、严要求，创建“四好领导班子”要下工夫，抓好党风廉政正建设，把各项工作做好。





全面实施精细化管理 推进企业再上新台阶

——中华企业股份有限公司 2007年度员工大会

07年1月20日，中华企业召开了2007年度员工大会，公司董事长朱胜杰主持了会议。

经营集团田汉雄和古北集团张慧娟分别就本企业工作进行交流发言。然后，公司总经理孙勇就中华企业行政工作作专题报告，提出07年工作重点，要求在资本市场实现融资目标的突破，加强项目储备，全面实施精细化管理。公司党委书记张景载就中华企业党委工作作专题报告，认真回顾和总结过去一年的工作，并对07年工作提出六个方面的要求。最后，公司董事长朱胜杰对06年工作进行了概括，同时提出了07年的工作思路。

朱胜杰指出，06年度中华企业工作具有五个特点：1、06年度各项指标和任务的完成，在中企公司历史上达到新高。2、管理内容注入了新的内涵。实行精细化

管理，各项管理有了具体落实和运作。3、06年度市场表现较好。其标志：一是市值大大提升；二是投资者关系管理得到加强；三是市场认可中华企业的良好表现。4、主业集聚。经过努力06年公司核心主业进一步得到加强，同时07年将会进一步落实，并取得好的业绩。5、企业在人才、主业、专业技术、资金资源等进行积极有效的整合。

07年主要工作思路：1、新的命题。面临国家对房地产市场宏观调控的形势，我们不要怨天尤人，牢骚满腹。要冷静面对企业自身的发展，脚踏实地做好自己的工作。在中华企业发展的思路，进一步强调稳健、稳妥和适度扩张，这既是老命题，也是新命题。2、抓住新的发展关键。要理顺生产关系和生产力的关系，整合好三个公司资源，07年要有实质性

措施，进一步促进企业管理工作、主业，以及各项任务完成。3、认真落实新的措施。市场融资今年一定要有突破，包括信托资金、企业债券、其他新融资渠道等，同时要寻求战略合作伙伴。4、开创全新的发展规模。土地储备要通过多元化融资手段，实现突破，做大规模，为08年以后做好充分准备。我们要整合商业地产，包括古北商务分区、车库、写字楼和商铺。产品结构调整，产品定位，以中高档住宅为主，以商业地产为辅。为此，07年将形成新的规模。5、提出新的要求。进一步强化管理，管理内容：①精细化管理进一步全面深化和实施，在06年做好充分准备的基础上，07年全面实施精细化管理；②投资者关系管理，进一步深化和强化，进一步提高公司的市值。

强化企业制度建设

落实精细化管理

2007年3月6日，公司召开中华企业本部员工手册培训暨2006年度优秀员工表彰大会，公司副总经理李敏主持，公司党委书记张景载、总经理孙勇和本部全体员工参加了会议。

首先，人力资源部经理许惠斌介绍了中华企业本部《员工手册》的构成、内容和实施目的。《员工手册》的实施，体现了公司精细化管理的要求，既是企业管理制度的重要组成部分，也是规范企业与员工行为的有效制度。

接着公司领导对2006年度优秀员工进行表彰并颁发了荣誉证书并由复旦大学管理学院苏勇教授做题为《创建优秀学习型组织》的报告。

最后，总经理孙勇作了专题讲话：过去的一年，在董事会和党委领导之下，经过全体员工的努力，公司主营业务快速增长，各项指标创历史新高，价值有了很大的提升。07年房地产市场不确定的因素多，公司持续发展将面临挑战，压力很大。因此，要在公司

战略性工作方面实现三个突破，一是要实现主营业务的突破，从重生产经营转变为重资本经营和生产经营并重，从产品营销转变为品牌营销；二是实现融资结构的突破，建立公司多元化的融资结构；三是实现精细化管理的突破，全面贯彻流程化管理，提高办事的准确性和效率。实现这三个方面的突破，企业竞争力就能全面提升，公司持续发展的目标才能有保证。并对全体员工提出二点要求：①要充满激情，挑战自我，把本职工作做的更好；②谦虚谨慎，做一名友善的员工。





创新管理思路与方法 以精细提升专业水平

—— 2006 年度中华企业项目工作会议

2007年1月11日，中华企业股份有限公司在古北国际别墅会所召开2006年度项目工作会议。公司领导孙勇、李军、陆永良、公司各部门负责人，苏州、航头、万泰、重庆、杭州、淮海公寓等项目负责人及相关人员出席了会议；古北集团、经营集团的相关领导也应邀出席会议。

2006年公司在工程项目的管理方面明确提出推进精细化管理的目标，并相继制定出台九项管理制度；在下半年委托专业机构就公司房地产开发业务流程体系进行优化设计，目前已初步完成。本次会议，在总结2006年度各项工作的基础上，对2007年工作中如何进一步加强精细化管理，提升管理绩效这一中心问题展开交流。

房产开发部、总师室、市场营销部三部负责人总结了各部门2006年度相关工作，提出2007年度工作计划，就各管理制度的执

行、落实情况谈了体会，并介绍了业务流程体系优化与设计工作的进展情况及初步成果。

各项目负责人介绍了各项目情况、进度安排，对公司的项目管理工作提出了优化建议，就成本管理、营销管理、现场管理，进度管理、流程管理及团队建设等方面谈了各自的体会。

会议组织各部门进行交流讨论，审计室针对工程审计方面提出了自己的建议，表示自公司颁布九项管理制度以后，各项目工程管理有了显著的提高，但仍存在一些问题。其余部门也就各自工作体会进行交流。

陆永良总工程师围绕技术管理这一重点，对制度执行情况、项目依据市场定位情况、工程建设与审计的关系、工程图纸与质量控制、施工组织设计审核、质量与安全生产、新技术运用、设备保养与大修标准、产品研发中心的设

立等相关问题谈了看法，提出了工作要求。

李军副总经理做了“创新管理思路与方法，以精细提升专业水平”的主题报告。总结了06年的项目管理工作，指出06年在项目管理方面已取得以下成绩：优化与完善项目管理的各项制度和流程，使各项工作在适应与调整中逐步推进；职能部门与项目公司对建立与完善制度及流程的重要性和紧迫性取得共识；项目运行中的各个环节得到梳理，在暴露问题、认识问题、逐步解决问题的过程中，提高了管理水平；项目营销工作前瞻性、系统性、操作性、实效性得到了统筹部署和推进，营销管理有新的突破和提升；项目管理团队能体现合力，求大同存小异，按既定目标，努力完成工作任务等方面工作。同时也指出了部分计划和进度有所脱节，项目现场管理的部分环节尚缺乏

系统性考虑等存在的问题。

就07年项目管理工作的重点,李军提出了三个目标: 1. 公司各级人员须充分认识精细化管理渗透于项目运营的各个环节的重要性; 2. 项目运营中每个点须体现精细化,在执行中精细,在精细中执行; 3. 项目团队达到有针对性优化。重点通过以下措施达到目标: 增强项目管理系统性; 确立以计划为项目核心,进度控制为手段,增强项目正常运行能力; 严格招标投标管理,强化成本控制; 加强工程审计; 提高项目营销控制; 加大项目前期设计规划投入比重;

增加部门与项目间沟通协调; 建立客户资源管理体系; 有针对性地进行产品、品牌宣传,形成中华企业品牌整体宣传效应; 根据项目、人员特点优化项目团队,使每个团队具有自身优势特点,更形成良性竞争。

最后孙勇总经理以“精细化、专业化、切实加强公司项目管理”为主题做总结讲话。从宏观形势、公司的发展战略分析了公司项目管理工作面临的新挑战; 从公司的项目管理由经验主义到规范化再到精细化的发展过程与趋势中,分析了加强工程审计对项目管理的

的作用; 指出在项目的前期、中期、后期中进行项目评估等措施的必要性,肯定了公司项目管理有了新的突破,并指出了项目管理中需加强关注、加以提高的几个环节,其中就设计进度、营销与品牌建设等提出了具体要求。

本次会议以“创新管理思路与方法、以精细提升专业水平”为主题,以进一步推行管理制度、交流工作经验为实务,同时结合业务流程体系优化与设计,充分交流探讨,达成普遍共识,取得了良好的效果,推动了07年工作的顺利进行。

“第五元素”项目工作调研

07年1月29日,公司领导孙勇、李军,李越峰以及业务部门负责人前往苏州“第五元素”项目进行工作调研。

“第五元素”是中华企业在外省市开发的第一个房地产大型项目,建设分为二期,一期工程已于06年12月31日交付使用。该工程的建设质量,与同区域其他公司开发的楼盘相比较,属于最好的,得到了工程质量验收单位和业主的肯定。

孙勇总经理调研中对项目公司提出了新的工作要求: 第一,对一期项目进行总结和评估,内容包括设计、计划、质量、预算、营销、财务等。第二,加强项目的刚性管理,如图纸设计和审核、计划等。第三,提高专业水准,以适应中华企业规模扩张的要求。第四,强化团队的沟通,提倡团队合作精神,营造愉快工作的氛围。



中华企业股份有限公司荣获 2006年上海现代 服务业百强企业 荣誉

继荣获2006年“中国服务业500强”称号之后，2007年1月，中华企业股份有限公司又荣获“2006年上海现代服务业百强企业”荣誉。上海市现代服务业联合会为了贯彻市委、市政府加快现代服务业发展，形成以服务经济为主体产业结构的战略部署，促进本市服务业企业的健康发展，组织开展了“服务，让世博更精彩”主题活动。中华企业股份有限公司由于在上海市房地产领域中的重要作用得以入围。



中华企业股份有限公司连续第三次荣获

中国房地产行业十大影响力品牌

近日，由人民日报市场报、中国联合商报社、中国十大品牌推选组委会等联合主办的第三届（2006年度）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连续第三次荣获“中国房地产行业十大影响力品牌”。

此次评选是由公众及行内人士提名，《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。



2007



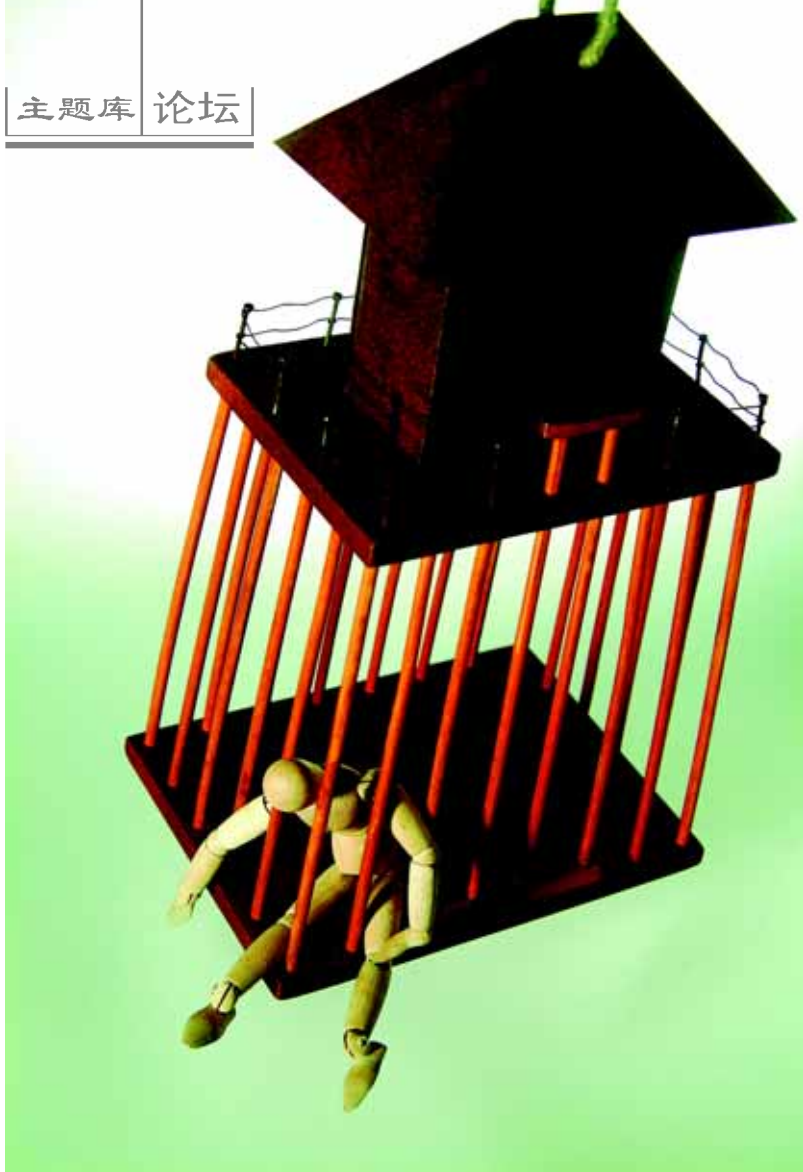


中华企业
CHINA ENTERPRISE



新春 联欢





企业并购的风险防范

文 / 全进

正如美国著名经济学家、诺贝尔经济学奖得主乔治·施蒂格勒所说的那样：“一个企业通过兼并其竞争对手的途径成为巨型企业，是现代经济史上的一个突出现象，没有一个美国大企业不是通过某种程度、某种方式的兼并而成长起来的”，企业并购已成为企业资本和规模扩张的重要手段。通过并购实现资源的优化配置是资本经营的重要功能之一，也是

实现资本的低成本、高效率运作形成强大规模效应的手段。并购有助于企业迅速扩大生产经营规模，实现规模经济效益，确立或巩固企业在市场中的竞争优势。同时，并购实施过程中也存在着诸多风险。只有权衡利弊，努力防范风险，才能顺利实现企业并购的战略目标。

一、我国企业并购中的风险主要有以下几类：

1、财务风险

(1)报表真实性。目标企业有可能故意隐瞒损失信息，夸大收益信息，对很多影响价格的信息不作充分、准确的披露，直接影响并购价格的合理性，从而使并购后的企业面临着潜在的风险。

(2)债务风险。并购行为完成后，并购后的企业要承担目标企业的原有债务，包括原有负债和或有负债，还有可能一些未来债务并没有反映在公司帐目上，因此，债务问题是一个必须认真对待的风险。

(3)筹资风险。企业并购活动往往都是通过杠杆收购方式进行，这种并购方式必然使得收购者筹资成本较大、资产负债率提高，一旦市场变动导致企业并购实际效果达不到预期效果，将使企业自身陷入财务危机。

2、资产不实风险

(1)资产评估风险。企业并购需要对目标企业的资产、负债进行评估，对标的物进行评估。但在评估实践中存在评估方法的使用问题、评估结果的准确性问题，以及外部因素的干扰问题。

(2)资产有效性风险。在企业并购过程中，往往容易过分依赖报表的帐面信息，对存货、固定资产、长期投资等科目的资产数量、资产在法律上是否存在，以及资产在生产经营过程中的有效性无

法进一步分析，则可能会使得并购后企业存在大量不良资产，从而影响企业的有效运作。

3、法律风险

(1)合同风险。目标公司对于与其有关的合同有可能管理不严，或由于卖方的主观原因而使买方无法全面了解目标公司与他人订立合同的具体情况，而这些合同将直接影响到买方在并购中的风险。

(2)诉讼风险。目标公司没有全面披露正在进行或潜在的诉讼以及诉讼对象的个体情况，那么诉讼的结果很可能就会改变诸如应收帐款等目标公司的资产数额。

4. 其他风险

(1)政府政策风险。并购不完全是一种市场行为，特别是当并购涉及到国有企业的时候，政府干预是必然的，因此，政府在并购中所扮演的角色有时会直接关系到并购的成败。

(2)由于企业每起并购所涉及的环境与问题各不相同，因此，企业并购中还须予以注意的风险有社会风险、第三方攻击的风险、不可抗力风险等。

(3)安置被并购企业员工的风险。在实施企业并购时，并购方往往会要求安置被收购企业员工或支付相应费用。如果并购方处置不当，往往会因此而背上沉重的包袱，增加其管理成本和经营

成本。

二、并购风险的防范措施

企业并购是一种商业行为，交易风险是客观存在的。只要我们做好相应的对策，就可以把企业并购的风险降到最低。企业并购风险的防范措施可以主要以下几方面实施：

1、正确运用并购风险避让的“四剑客”

西方并购实践中总结出来了一种风险避让的方法，即并购协议中的“四剑客”。这是指并购协议中风险避让的四类重要条款，它们分别是：(1)陈述与保证。在合同中，双方都要就有关事项作出陈述与保证。其目的有二：一是公开披露相关资料和信息；二是承担责任；(2)卖方在交割日前的承诺。在合同签订后到交割前一段时间内，卖方应作出承诺，准予买方进入与调查、维持目标公司的正常经营，同时在此期间不得修改章程、分红、发行股票及与第三方进行并购谈判等；(3)交割的先决条件。在并购协议中有这样一些条款，规定实际情况达到了预定的标准或者一方实质上履行了合同约定的义务，双方就必须在约定的时间进行交割；否则，交易双方才有权退出交易，即我们常说的合同解除；(4)赔偿责任。对于交易对手的履行瑕疵，并非无可奈何。合同还可以专设条款对受

到对方轻微违约而造成的损失通过减扣或提高并购价格等途径来进行弥补或赔偿。

在我国有效地避让并购交易中的风险，还可以采取以下方法：

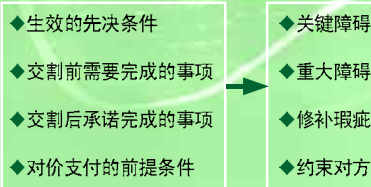
(1)保证。由债务人保证债务的履行，以降低债务不履行而可能给债权人造成的损失风险；(2)物权担保。债权人可以要求债务人或者债务人以外的第三人提供特定的财产或者依照法律占有债务人的财产以担保债务的履行；(3)定金担保。预先向合同的另一方当事人支付的一笔金钱，来担保合同的履行。

2、完善的尽职调查

并购前的尽职调查是为了确保并购的可靠性，减少并购可能产生的风险与损失。并购方在决定并购目标公司前，往往要对目标公司的外部环境和内部情况进行一些审慎的调查与评估，发现和了解已知情况以外的其他情况，特别是一些可能限制并购进行的政府行为、政策法律规定和一些潜在的风险，从而帮助决定是否进行并购和如何进行并购。这就是适当谨慎。

对于在并购前尽职调查阶段发现的被并购企业的问题，如果是致命的障碍，则中止收购；如果有经营障碍，则要看有无能力改善；如有经营瑕疵，则需要对交易架构设计上进行弥补。

尽职调查中发现的问题及其对策:



在尽职调查中注意防范重点:

(1) 债务风险。在并购协议中有效预见可能发生的或然负债,并明确责任承担,可以有效地降低收购方承担未经披露债务的风险。

(2) 付款风险。收购方可以尽量采用分期和附条件的付款方式,以降低收购方的资金风险。比较常见的方式有:根据签约、改组董事会管理层、报批、完成过户等程序为标志进行分期付款;或者根据政府审批完成、尽职调查报告满意、关联协议签署、双方权力机构(董事会、股东会等)批准等作为划付投资款的前置条件等。

3、注意交易过程中的风险控制

(1) 交易双方可以在并购谈判初期签署框架协议来防止交易风险,其内容如下:

a) 确立谈判各方的法律地位;

b) 明确双方对收购已经达成的商业条款意向;

c) 争取获取收购方对收购标的的排他性的谈判地位;

d) 确定双方保密义务;

e) 有时根据需要,收购方需要向对方支付一笔诚意金,以获取对方同意收购方可以立即进行尽职调查;

f) 确定工作时间表、步骤和各自负责完成的事项;

g) 确定双方谈判小组成员和中介机构成员,以及各自职责。

(2) 并购过渡期间风险控制
对于收购方而言,在并购交易最终完成且收购方取得对目标公司的实际控制前(简称过渡期间),存在着一个不可忽视的阶段性风险;即过渡期间卖方可能发生对公司资产、财务状况、业务等不良运作,具体方式包括低价出售公司优良资产、高价购买设备、不正常的银行贷款、提供对外担保、放弃债权、转移客户、撕毁订单、恶意违约等等。

防范此类风险的措施包括:

a) 在并购协议中约定过渡期间卖方以及目标公司禁止、限制的行为;

b) 卖方对前述禁止、限制行为提供担保,一旦发生将承担赔偿的违约责任;

c) 在支付首期款后,收购方即派出人员加入到目标公司的董事层和管理层,实时监控目标公司的经营行为。

(3) 防范决策权和管理权的实际控制风险

并购开始后需重视对目标公司决策权和管理权的实际控制问题。收购方要求实现相对或者绝对控股权。这不仅在股权比例上应有所体现,更要在收购方对目标公司董事会成员和管理层班子的调整上实际体现,否则可能面临虽持有多数股权、但并不实际掌握对公司的控制权的风险。这类风险的突出显现,主要集中在收购方以分步收购方式,实现并购后对目标公司的控制权。为此,应尽量将每一个收购步骤中,卖方应当保证相应的董事会改选结果,以及对管理层班子的调整,否则卖方将承担相应的违约责任。

(4) 共管帐户的运用

并购项目中设置共管帐户往往适用于如下情形:

a) 并购初期出让方要求先行

支付一笔诚意金作谈判担保,但收购方要求不能擅自动用该诚意金;

b) 出让方担心在交易结束且政府审批和标的过户手续完成后买方违约不给付对价;但收购方担心先支付对价后,交易最终不能完成政府审批和过户手续、或者不能实现买方要求的其他条件。

在上述两种情况下,设置共管帐户是一个平衡双方风险的手段。共管帐户的设置和使用方式如下:

a) 通常是以一方名义开户并提供公章,另一方持有人名章,以约束帐户的使用,只有双方共同签章才能使用帐户内资金。

b) 交易双方同监管银行签署三方帐户监管协议,银行见到协议约定的条件成就时(如变更后的营业执照、变更后的相关产权证等)即行放款。

c) 交易双方同双方认可的律师事务所、公证处等机构签署资金监管协议,买方将交易对价划至上述机构,上述机构见到协议约定的条件成就时向卖方付款。

(5) 防范税收付款风险

并购项目由于不同的税务筹划方案,可能导致的交易成本差

异十分巨大。防范税收的付款风险,可以邀请会计师或者专业的税务筹划机构,协助设计税务筹划方案并论证其合法性。比如在某并购项目中,卖方出售股权后如果直接收取对价款,将面临巨额的所得税成本,而如果交易双方各用其名下公司的股权进行换股,买方得到其需要的目标公司的股权,卖方得到买方换股公司名下可用的资产,这样避免了高额的税收防范付款风险。

并购无疑是企业做大做强的一个上佳选择。对房地产行业来说,企业要向规模化方向发展,并购与行业整合是必然趋势。房地产企业通过并购可以迅速扩大企业规模,同时获得大量的土地储备。在并购进程中,我们既要积极又要谨慎,规范操作,以降低风险。只有这样,才能真正实现企业并购的战略目标。

(作者系中华企业股份有限公司资产经营部经理助理)



二〇〇六年

上海楼市走向

文 / 梁斐



2006年是上海房地产结构调整的一年,虽然从整体情况看来,上海房产市场依旧保持平稳发展的态势。但各方面数据显示,2006年上海新房住宅成交量已理性回落,购房者谨慎入市,整个住宅销售市场处于结构调整之中。房地产市场的回落主要是受到两大因素的影响:

一是一系列宏观调控政策的出台,国家有关职能部门对于房地产的发展不再是下发文件而已了,更多的是直接插手监管。政策变得更加细致更加规范,真正可以说进入到执法阶段了。以“国六条”为代表的第一轮调控和以个税、限外为代表的第二轮调控在上海都造成了很长时间的成交低迷。表现最为明显的时间段在4-6月份和8-10月份。而在这两段时间里,买卖双方价格对峙的状态下,市场表现出不同的走势。在4-6月份,更多的表现在房东们的主动让步,这一段时间的二手房成交价格出现“急跌”,三个月累计跌幅达到10%-15%。特别是7月份个税征收细则的不确定性,让房东产生强烈的套现愿望,价格快速下跌表现到极致。而8-10月份,虽然出现了旺季不旺的反常现象,但房东的心态普遍趋好,而购房者经历了许久的期盼,仍然没有看到自己关注的楼盘价格下跌,心态再次逆转。进入11月,选择合适的价位入市成为客户方的主旋律。这段时间的价格波动一直在3%-5%的狭小区间,楼市又出现价格逐级筑底的格局。

二是股市大牛,2006年股市和基金的投资回报率大大超过房产,导致部分热钱从楼市撤出。投资者目前大多对房产抱着静观其变的态度,轻易不会出手。

以上因素导致2006年上海楼市价格稳中有降。从2006年10月份公布的房价来看,全国除北京、深圳外均已经下降,而

上海降价幅度最大。因此，2007年上海楼市将何去何从，成为很多人关注的话题。

首先，我们认为宏观调控是相当必要的。因为宏观调控的结果会使整个房地产内部及市场各个层面产生巨大的整合效应。经过了这一整合，市场将走向理性和健康。银行加息、调高开发商自有资金比例、加征房地产交易税等等政策都得以落实。接下来的2007年，可能还要加收资源税，这对房地产市场会有不少影响，使形势更加严峻。

其次，大部分专家预测2007年中国股市将继续高唱凯歌。国家信息中心推出的经济信息绿皮书——《2007：中国与世界经济的发展报告》中预测“在良好的宏、微观背景下，2007年A股市场行情仍有较大的发展空间”，“2007年中国股市的主旋律将是结构性牛市”，“股市整体亦将存在20%的上升空间”。高成长的中国股市、人民币升值趋势将吸引各种资金源源不断地流入市场，投资者对于楼市会继续持冷静观望态度。

在这样的情况下，2007年楼市很难有较高上升空间，平均价格甚至可能略有下跌，但不排除某些地段热点区域板块

如中环区域不跌反升。房地产业可能面临重新洗礼，房地产商将面临严峻考验，同时很多具有雄厚开发实力的开发商将会脱颖而出。房地产商着重的不是如何调整价格，而是在产品细节打造上更下功夫。对于那些本身自有资金十分充足的房地产企业，如果不存在销售资金回笼压力，应多花费时间去培养市场消费口碑。一旦产品品质被认可了，往后的销售将水到渠成，进入一个市场良性循环。

综上所述，宏观调控之后，明年的市场将更趋理性健康，产品竞争会加剧，但开发商们只要花费心思，多为购房者着想，认真做好自己手中的产品，最终的市场表现绝对不会辜负“有心”人。因此2007年对政府而言是菜蓝子工程年，对开发商而言是品牌建设年。这时候真正的品牌效应开始发挥效用。未来市场要回归于价值，价值的判断来自于品质，来自于品位，来自于售后服务。优质的开发商必然有出头之日，而不注重品牌的开发商势必会被市场所淘汰。





▲ 小区绿化雏形

▼ 建筑材质对比



▼ 建筑与娱乐环境



▼ 建筑与水石路环境



▼ 建筑与水景



CULTU

▲ 午夜大场景



▲ 建筑与环境



▼现代造型的金属葡萄架与弧形阳台呼应



▼玻璃材质现代造型的会所与小区景观



▼金属结构和木结构水桥与景观关系



文化荟萃——古北国际花园

URE COLLECTION



▲ 建筑与造型环境



▲ 建筑与会所环境



▲ 小区水石桥

洛克双喜大厦

2月8日，中华企业旗下上海房地产经营（集团）有限公司和上海古北（集团）有限公司以7.62亿元的价格联合竞争获得该项目。

洛克双喜国际广场在建工程位于中山公园商业圈，定西路、宣化路的交叉口上，距愚园路、长宁路、定西路的三叉口位置不足百米，距中山公园正门仅150米。

地铁2号线、轻轨明珠线、延安路高架、中山环路高架、江苏路都在周围500米范围内；广场周围还有10余条公交线路通达上海各个方向。

该大厦设计为一幢总高28层（115米）综合楼，总建筑面积68421.97m²，其中地上建筑面积64367.86m²。1-6层为商场，7-13层为甲级办公楼，14层为会所和物业办公区域，15-28层为酒店公寓，地下车库有115个车位，地面车位40个。



现场实景照片



现场实景照片

楼层	产权用途	设计用途	面积 (M ²)	平均单层 / 套面积 (M ²)
1-6层	商业	商场	20699.56	3450
7-13层	办公	办公（每层11套）	18004.49	2577.63/234.33
14层	办公	办公会所	2607.49	2607.49
15-28层	办公	酒店公寓（南塔单层12套 / 北塔单层9套）	23056.32	823.44/北塔91.5 / 南塔68.6
合计可售			64367.86	

注：上述面积未扣除12层已售部分，如扣除则可售面积为61790.23M²。



二〇〇六年工作总结

中共中华企业股份有限公司委员会

2006年是公司落实“十一五”规划的开局之年，也是党员先进性教育巩固扩大成果的一年。在地产集团党委的领导下，公司党政领导班子保持清醒头脑，认真落实科学发展观，积极应对房地产宏观调控形势，团结协作、奋发进取，用心经营、稳健操作，取得了党建工作的新进展、企业发展的新业绩、市场形象的新突破，较为圆满地完成了2006年度的各项工作任务和经济指标。

一、基本情况

06年的党委工作可概括为以下八个方面：

1、巩固扩大先进性教育成果。巩固扩大先进性教育成果，是05年先进性教育活动的自然延伸和必然要求。党委像抓先进性教育活动一样抓先进性教育成果的巩固扩大，促进了长效机制的建立和完善。

一是不折不扣，扎实整改。按照先进性教育时形成的整改方案，认真落实整改措施，通过由党政主要领导、班子分管领导、职能部门负责人建立起的整改工作责任链，一抓到底，先后按照时间节点完成22大项，44小项内容的整改任务。

二是健全制度，完善机制。在认真整改的基础上，党委制定和完善了党建工作制度16项，连同中共中央《关于加强党员经常性教育的意见》等4个长效机制文件集结成册，印制了中华企业《党建制度汇编》下发各级党组织贯彻执行；公司行政共制定和完善了各类管理制度26项。同时，根据地产集团党委的要求，修订完善了《中华企业股份有限公司党委关于重大问题决策和参与公司“三重一大”问题集体决策制度》，使企业对“三重一大”问题的决策更加科学、规范、有序。

三是坚持制度，重在长效。在制度机制建立和完善的同时，我们即把注意力转向制度机制的贯彻落实上。一年来党委严格按照党内各项制度办事，做到了党建工作和党内生活的制度化、规范化、正常化，并逐步养成自觉性、形成长效性。

四是丰富党员干部学习教育内容。发扬先进性教育中好的做法，利用企业内外资源对党员干部，以及员工群众进行深入的思想教育和政策业务知识培训，如定期举行形势教育报告会、学习国家宏观经济政策、分析房地产市场发展走势，探讨问题，启迪思路，为企业的进一步发展提供智力支持。三公司全年举办了6次不同形式和规模的学习报告会，收到了积极的反响。

2、不断提升领导班子成员的思想素质。根据地

施人才发展战略
的指导性文件。

4、着力夯实基层党建

工作。一是坚持党建例会制度。党委每月召开一次党建工作例会，每季度召开一次支部书记会议。通过工作会议，学习传达上级党委精神，沟通情况，研究工作，分析党员队伍和党建工作中遇到的新情况、新问题，探索党建工作的新思路、新举措，达到了探讨问题、指导工作的目的。

二是定期深入基层调查研究。党委坚持每季度到所属党委和基层党支部进行一次工作调研，了解掌握基层党建工作情况和员工思想动态，解决基层有关实际问题，推动基层党建工作的开展，为企业改革发展稳定服务，对基层党组织和员工的思想状况基本做到了心中有数。

三是健全基层党组织。以党组织建在项目上为工作目标，适时进行党支部改选，调整充实人员，使基层党支部结构得到改善，活力得到增强。古北公司党委在党支部书记配备上严格把握政治素质和业务水平两个方面的要求，提高了支部书记两手抓的能力。

四是指导和支持基层党组织以灵活多样的形式搞好党员教育活动。各级党组织在认真执行“三会一课”制度的同时，还积极组织党员、入党积极分子和团员青年进行爱国主义和革命传统教育。通过学习先烈事迹、瞻仰革命遗址、参观长征胜利70周年展览等形式，使大家重温中国革命历史，

篇 课
题 调 研 文
章。

3、积极争创“四 好”领导班子。公司党委

把争创“四好”领导班子当作加强领导班子和干部队伍建设的重要抓手。按照地产集团党委的部署，认真制定了领导班子创建活动计划，明确了创建目标和思路。绝大多数班子成员能积极响应，自觉投入到创建活动之中。古北、经营公司领导班子成员也根据中企党委的要求，主动参战，共同为打造中企“四好”领导班子添砖加瓦。通过“四好”班子创建活动，广大领导班子成员精神振奋，开拓进取，在各项工作中发挥了带头作用，展示了良好的形象。在对地产集团“四好”领导班子创建的抽查中，公司的创建活动受到了国资委检查组的充分肯定和一致好评。

同时，在中心组课题研讨的基础上，公司党政广泛征求意见，统一思想，并经党委会充分讨论修改，正式决定下发了《中华企业股份有限公司人才发展规划纲要（2006—2010）》。规划纲要明确了未来5年干部队伍建设和人才开发培养的指导思想、基本原则、总体目标和主要任务，成为公司实

产集团党委的
统一部署和要
求，公司党委制定
了中心组学习计划，全年
共安排6个学习专题。在按计
划开展学习的同时，还先后穿插
进行了《江泽民文选》、胡锦涛总
书记“七·一”讲话、党的十六届
六中全会精神等内容的学习。学
习过程中，做到了“四个结合”，即
学习理论与提高思想觉悟、认识
水平相结合；与联系工作实际进
行课题研讨相结合；与解决改革
发展中的重点、焦点、难点问题相
结合；与促进党风廉政建设相结
合。使学习体现了虚事实做、以虚
促实的效果，使领导班子成员普
遍提高了思想认识水平和政治理
论素养，加强了领导干部的思想
政治建设。为了更好地学以致用，
三家公司党委中心组分别结合企
业发展实际，确定并认真完成了4

受到较深刻的理想信念、长征精神和革命英雄主义教育。

五是开展党员“岗位承诺”主题活动。把新时期公司党员先进性五条具体要求联系每个党员的工作实际，融入本职工作，落实到行动上，由党员郑重承诺，并在“七·一”党的生日前评出党员“岗位承诺”优胜者。“岗位承诺”为党员保持先进性，发挥先锋模范作用搭建了平台，提供了有益的尝试。

六是重视党员发展工作。积极抓好入党积极分子的培养和发展工作，做到成熟一个发展一个。今年以来，选送了6名入党积极分子参加党校培训，发展了3名新党员。经营公司党委在发展党员方面广泛发动，重点培养，措施有力，工作有声有色，增强了党组织在群众中的吸引力。

七是开展党支部书记学习培训。今年有12名基层党支部书记和党务工作者参加了国资委举办的“万名书记进党校”培训。通过学习培训，使他们党务知识水平和工作能力得到不同程度的提高。

八是树立典型，弘扬先进。党委在纪念建党85周年之际，通过基层党组织和全体党员的推选，评选出不同层级的先进基层党组织和优秀共产党员，并进行了表彰。其中有1个党支部被授予地产集团先进基层党组织，3名党员评为地产集团优秀党员，1名党务干部评为地产集团优秀党务工作者；3个支部被评为中华企业先进党支部，10名党员被评为中华企业

优秀党员；21名党员被评为中华企业党员“岗位承诺”优胜者。在地产集团2005—2006年度先进集体和先进工作（生产）者评选中，两个单位被推荐为先进集体，4位同志被推荐为先进工作者。

5、持续加强党风廉政建设。为了进一步加强党风廉政建设，做好企廉工作，努力构建教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败的体系，做到班子廉政、干部廉洁。今年以来，党委**一是**认真抓好对党员领导干部的党风廉政教育，积极组织党员领导干部参加地产集团党风廉政建设干部大会、专题教育和报告讲座，学习中央有关加强党风廉政建设的文件精神，充分发挥教育的职能，提高认识，增强党员领导干部反腐倡廉、从业清廉的自觉性。

二是按照地产集团党委的要求，公司主要领导、所属公司主要领导分别签订了党风廉政建设责任书。通过一年一次的领导班子专题民主生活会进行自查和互相帮助，开展批评与自我批评，针对存在的问题制定整改措施，并切实加以整改。党员领导干部强化自律意识，自觉严格要求，在个人福利方面，06年起取消补充公积金、养老金的归集和旅游费用的报销。

三是加强重点岗位和人员的党风廉政教育。为杜绝和防止违法违纪问题的发生，在公司经营和项目开发上认真做好财务审计和工程审计，把好关

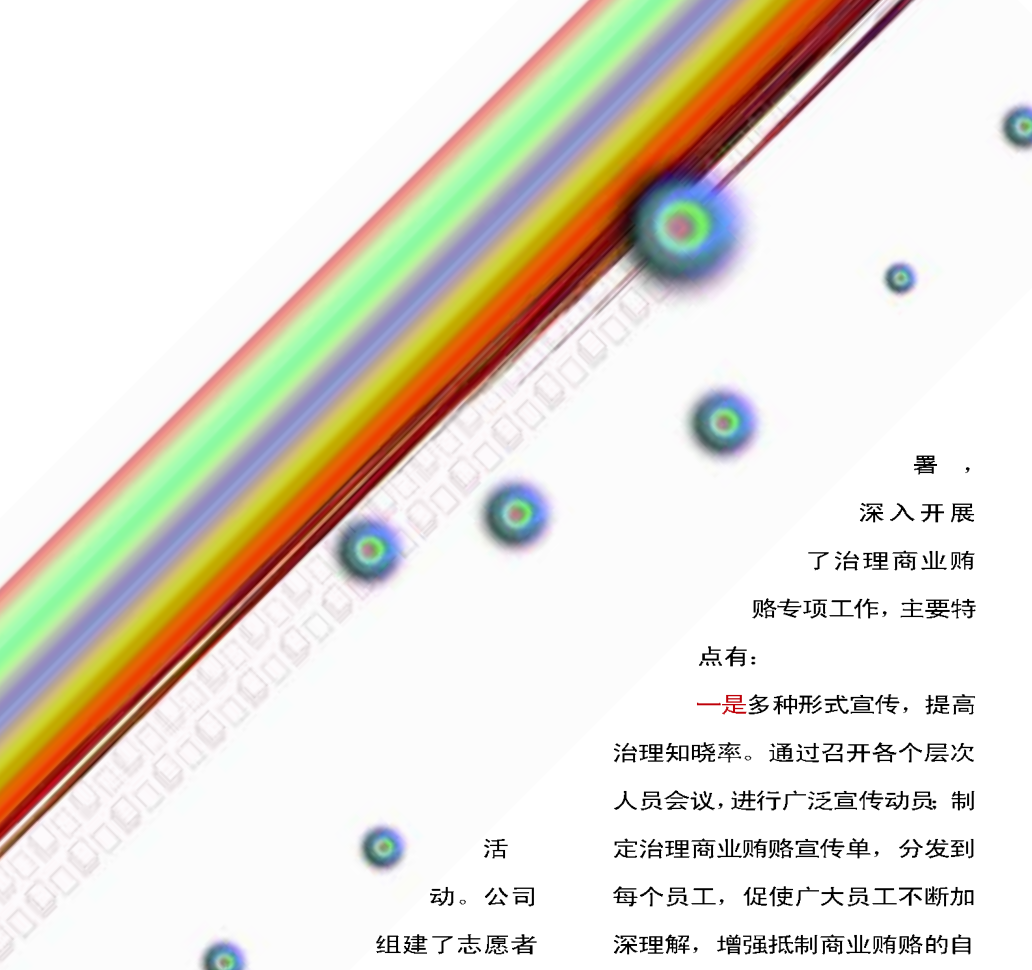
口；在企业改革改制、产权转让中加强监督机制，做好资产评估，防止和避免国有资产流失。

四是完善述职述廉制度。经党委研究，制定领导干部年度述职、述廉报告表，要求三公司党政领导班子成员根据自己思想、工作、学习和廉政建设的实际，认真总结并如实撰写个人年度述职、述廉报告。将述职、述廉报告作为对干部考察、评价和使用的重要依据。

6、扎实推进文明单位创建活动。党委十分重视新一轮文明单位创建工作，按照文明单位评选的新标准，积极调整创建工作思路，对新一轮文明单位创建进行了认真部署，注重形成自己的创建特色，以扎实的工作迎接上级的检查验收。

一是加强了对员工队伍的思想政治教育。通过部门学习、报告会、网上党建园地和制作宣传展板等形式，进行党的路线方针政策教育和企业先进人物事迹宣传，弘扬先进事迹，树立良好风尚，不断提高员工的职业素质。

二是增强企业员工社会责任感，踊跃参加志愿者公益



活
动。公司
组建了志愿者
服务队，共有 65 人
利用业余时间参加交通
志愿者执勤服务。由于工作认真，被静安区精神文明办公室评为“2006 年优秀志愿者集体”。

三是积极开展帮困、献爱心活动。公司先后向中国艾滋病防治协会捐款 10 万元、向宋庆龄基金会捐款 3 万元、向贵州贫困山区希望小学捐款 30 万元；同时，三公司全年共为生病和困难员工发放补贴 13.59 万元。

四是积极开展员工文化体育活动。组织员工先后参加了上海房地产协会员工运动会，在田径、乒乓球、跳绳等项目上都有较好的表现；参加房地局职工俱乐部举办的游泳和棋牌比赛，取得较好名次。

7、深入开展治理商业贿赂专项工作。根据地产集团党委的部

署，
深入开展
了治理商业
贿赂专项工作，主要特
点有：

一是多种形式宣传，提高治理知晓率。通过召开各个层次人员会议，进行广泛宣传动员；制定治理商业贿赂宣传单，分发到每个员工，促使广大员工不断增加理解，增强抵制商业贿赂的自觉性；将上级下发的治理商业贿赂文件、公司治理商业贿赂工作方案等全部上网，供员工随时查阅。根据上级要求，党委专门设立了治理商业贿赂举报箱，公布了联系电话、联系部门和联系人。

二是实事求是，认真搞好自查自纠。为了实事求是地搞好自查自纠工作，防止流于形式、走过场，在进行自查自纠中，党委和治贿领导小组非常重视，对相关人员进行多种形式进行反复宣传教育，特别是对填表、签字人员提出严格的工作要求，确保自查自纠工作做到实事求是，填报真实。在自查中，原重庆项目总经理洪财祥同志主动上交了项目受让方送给的 10 万元巨额礼金。

三是突出重点，实施专项承诺。对管钱、管物、管人等有一定事权、物权、财权等部门、岗位人

员，在普遍开展
诫勉谈话的同时，设计
了中华企业抵制商业
贿赂承诺书，由接受诫勉谈话
的人员每人填写一份，使其从思想
上引起足够的重视，强化诚信和
责任追究意识。

四是完善制度建设，加强源头治理。在开展治理商业贿赂专项工作中，公司对原有的管理制度又进行了进一步的修订和完善。三家公司已制定和建立相关制度共 28 项。

五是分析易发环节，完成课题研究。按照地产集团的要求，公司承担了《浅析工程建设和交通领域商业贿赂易发环节、主要部门和主要岗位》的课题调研任务，并按期完成了课题论文的撰写。

8、认真搞好工会共青团工作。工会工作在党委领导下，根据新形势下对工会工作的要求，认真贯彻全心全意依靠员工办企业的方针，实行厂务公开，推进企业民主管理，认真做好维权工作，关心员工的思想、工作、学习和生活，密切与员工的联系，积极为员工做好各类保险业务和福利保障，使员工深切感受到企业的温暖，增强了企业的凝聚力。根据党委要求，在员工中开展“心系企业发展，贡献聪明才智”的主题实践活动。经营公司在民主管理中认真组织员工进行项目巡视、民主评议干部的做法，受到地产集团工会的肯定。

共青团组织在党委的领导和地产集团团委的指导下，顺利完

成了换届改选工作，健全了组织，配齐了人员，实现了共青团组织在三家公司的整合和覆盖，为加强共青团工作打下了良好基础。新一届团委开展了一系列学习教育和符合青年特点的活动，如组织纪念“五·四”座谈会、以锻炼青年意志力为目的的拓展训练活动、与上海证监局共青团组织的共建活动等，以此活跃了青年的生活，营造了和谐气氛，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积极的作用。

二、主要成果

1、制度建设有成。党委在先进性教育活动阶段以及巩固提高过程中，围绕党建制度的建立，修订和完善做了大量认真细致的工作。既注重制度的覆盖面，又突出了制度的规范性和操作性；既强调新制度的建立，又进行了原有制度的梳理和完善。截止第三季度，各项制度基本建立健全。党委和行政的管理重心已由建立健全制度向制度执行、监督的流程化、精细化层面提升。通过制度化的管理和理念创新，将进一步提高企业规范化管理的能级和水平。

2、精神面貌一新。一年来，通过加强领导班子思想建设和创建“四好”领导班子活动，以及加强对员工的学习教育，使各级领导班子和员工焕发了精神，表现了良好的工作状态。**一是**各级领导班子坚持高标准、严要求，积极改进工作作风，坚持到基层、到项目、到现场面对面开展工作，硬碰

硬抓经营管理，解决工作难题，掌握工作的主动权。党政领导班子成员，坚持定期深入投资企业和项目一线调查研究，指导工作，听取意见，解决实际问题。公司领导对公司持续发展予以高度重视，明确发展定位，深入进行市场调研，全力寻找项目储备，确保企业发展后劲。在中企、古北、经营三公司整合的战略研究中，反复思考，精心设计，为方案的出台做了扎实的基础性工作。两级行政领导工作量，具体经营管理事务繁忙，但始终乐观进取，积极投入，走在先、干在前，有时为了投资项目谈判几乎通宵达旦，倾心倾力，为干部员工做出了表率。有的年轻领导干部转岗后，主动要求去工作难度大、条件比较艰苦的外地项目工作，一年多的时间，经受了全方位的磨练和考验，学到了知识，增长了才干，为公司的业务发展贡献了力量。有的业务领导干部工作一向任劳任怨，经常放弃休息时间，深入项目一线忘我工作，受到员工的称赞。古北、经营公司党务领导干部，在实施下属企业的改制中，不怕麻烦，肯做难事，准确把握政策，做深入细致的思想政治工作，发挥了关键作用。

二是员工认真学习，努力工作，积极进取，争先创优意识明显增强。形成了远学“航天人”，近学“洋山人”，做一流的中企人良好氛围。这次评选推荐出的地产集团先进工作者唐喆、徐非、

钟昶、周晓雷等同志就是中企员工中的突出代表。他们的共同特点是热爱学习，注重更新知识，钻研业务，不断提高专业水平；爱岗敬业，工作一丝不苟，创新能力强，完成任务出色；作风扎实，吃苦耐劳，讲求职业操守，不计较个人得失。他们为大家树立了学习的榜样。

三是弘扬中企精神，打造中企品牌，拓展市场形象。在企业内部文化整合方面取得成效，三公司员工对打造中企统一品牌的认可度普遍提高；在企业品牌的市场拓展上也取得了很大进展。公司先后获得2005年中国房地产十大影响力品牌企业等多项荣誉称号，总经理孙勇同志获得首届上海房地产优秀青年企业家和中国上市公司“杰出企业家”荣誉称号。

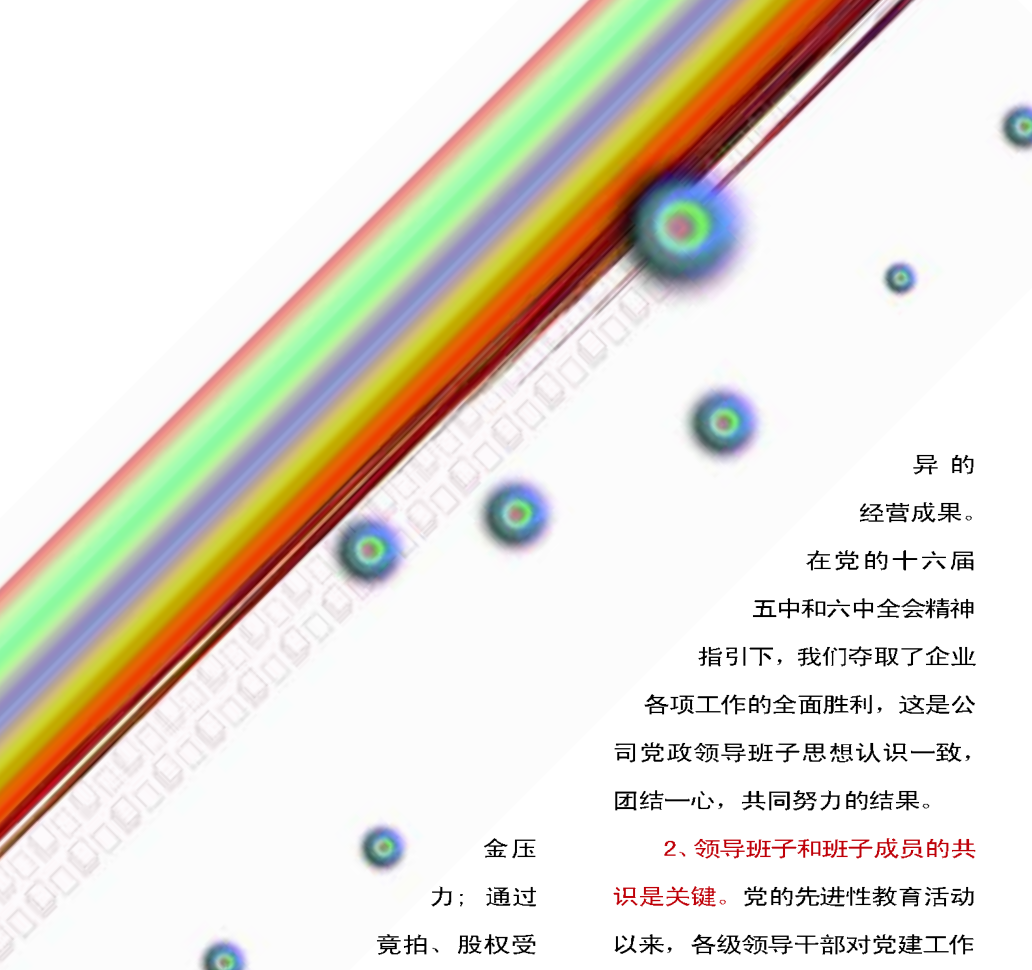
3、经营业绩突出。公司领导班子认真关注研究宏观政策走向，从挑战中发现、寻找机遇，顺势而为，积极调整经营策略，在确保上市公司要求的均衡利润前提下，实施有保有压、有放有收的操作方案，把可能造成的负面影响降到最低水平。

06年成功转让了

重庆项目，

缓解了

资



自身的特点，寻找有效的方法，注重提高效率，力争创造性地开展工作，形成自己的工作特色，从而较好地完成了上级党委下达的各项任务，取得了较好的成绩，受到上级组织的肯定和群众的认可。

异的
经营成果。

在党的十六届五中和六中全会精神指引下，我们夺取了企业各项工作的全面胜利，这是公司党政领导班子思想认识一致，团结一心，共同努力的结果。

2、领导班子和班子的共识是关键。党的先进性教育活动以来，各级领导干部对党建工作的地位、作用形成了日趋鲜明的共识，认为在社会主义市场经济和国有企业的背景下，企业党建工作十分重要、不可或缺，党建、精神文明建设是引领和促进企业各项工作协调发展的有力保证。正是得力于各级领导班子、广大党员干部的积极支持、主动参与和身体力行、率先垂范，才呈现出了公司党的工作和两个文明建设生动活泼的好局面。

3、改进方法、注重效率是开展工作的有效途径。在过去的一年中，我们始终坚持从企业发展和各项工作的实际出发，注意改进工作方法，创新工作思路，无论基层党建工作，还是开展“四好”领导班子创建活动，或者是治理商业贿赂专项工作，我们都在努力全面领会精神、认真贯彻上级党委部署的同时，注重结合企业

4、上级正确领导、及时指导是做好党建工作的保证。地产集团党政和有关职能部门，在党建工作特别是一些专项工作、主题实践活动中，给予了及时的帮助和指导，为我们正确把握和顺利开展各项工作创造了条件，提供了借鉴。如党风廉政建设工作中，地产集团每年召开两次的干部大会，对各级领导班子成员都是最及时、最深刻的教育和警示，为我们开展党风廉政教育、抓好企廉工作竖立了标尺；在“四好”领导班子创建以及治理商业贿赂专项工作中上级党组织也都发挥了鲜明的引领作用。

四、存在的问题和不足
回顾06年的工作，我们虽然取得了一些进展和成效，但是还存在许多问题和不足，在有些地方还需进一步努力和提高。比如有的基层党组织还比较薄弱，按严格要求还难以达标；个别党员在群众中的表现还不能看得出，作用还不够明显；党的发展工作还不够平衡，党员后备队伍的培养还有差距；企业在人才队伍建设方面还不能适应发展的要求等等。这些都需要我们在新的年里予以改进或逐步解决。

金压力；通过竞拍、股权受让等方式取得了万泰大厦等发展项目；同时研究关注外地市场，寻找商机，为公司新一轮发展积极拓展业务，增加储备。预计2006年，公司将完成或超额完成董事会和地产集团确定的各项年度经营指标，其中主营业务收入19.5亿元；净利润4.6亿元，成为中华企业历史上经营业绩最好的一年。

三、几点体会

1、理论学习是动力。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心、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五中、六中全会精神落实到具体工作中。经过全体员工共同努力，公司克服了宏观调控的不利影响和困难，仍然取得了优

勇坚老人

文 / 方安

勇坚老人走了。

2007年2月5日清晨，勇坚老人度过了人生90个春秋，他走的那样平静、自然。

按照老人生前的遗愿，人们在龙华殡仪馆大厅，为老人举办了简朴的遗体告别仪式。

随着缓缓前往吊唁的队伍，我最后一次瞻仰了老人的遗容：鲜艳的党旗轻覆在老人身上，他依旧那样瘦小、文静。眉宇间，曾炯炯有神的那双眼睛，如今舒坦地合闭着。消瘦的脸颊，突兀着纤细的鼻梁，稍孛的嘴角边有点上倾，我仿佛感觉到老人还在嘟噜着他浓浓的胶东话。如今，老人累了，再也讲不动了，他要长睡不醒了。

留在我记忆中的勇坚老人，慈祥和蔼，平易近人。

1988年初，我从市局调到中华企业工作时，勇坚老人早已离休两年了。但我在此后6年办公室工作时间里，却能经常见到他。

记得第一次去勇坚老人家是在1989年的春节前夕。他和老伴住在北京西路一幢西式老公



寓的四楼，楼层很高但没有电梯。初次上楼给我的感觉如同上普通公房的六楼，有些吃力。总共两间房，一间用作卧室，一间用作老人接待和习作书画的场所。几句寒暄问候之后，我迫不及待问老人，这么高的楼梯爬得动吗？老人急着回答，我身体瘦小，上楼没问题，也全当是个锻炼，如果太胖的话就难说了。

以后我又多次去过老人家，两间房依旧那样的摆设，简朴淡雅的很，唯一新的变化是，老人的字画、花草多了起来。勇坚老人多次对我轻声细语地表白，自己晚年生活很幸福，对党组织、企业领导和同事的关心由衷地表示感谢，自己已经年老体弱，不能再为企业做点什么，希望不要给公司增添负担。这样的话他已经说过多次，且说得那样的真切！

以后，勇坚老人也时不时地走出家门，到公司走走看看，不论是认识的还是不认识，他都面带微笑，和蔼可亲地与人攀谈。那些刚进公司不久的青年员工，不知这位其貌不扬的老人曾是这里的老领导，交谈许久竟无拘无束。望着远去的他

心目中不觉生疑：这小老头是谁呀？

1997年初春，我从公司总部调派到企华公司工作，没想到有一天，勇坚老人也来到企华，这次他是专程来看我的。

老人细细地了解我工作变动的原因，关心地问我能否适应新的工作环境。末了，他语重心长地讲了这么一句话：人生路长，难免会碰到挫折，只要能把握得住自己就行。他说他自己这一生就碰到过几次坎坷，不也过来了嘛。此刻，我仿佛又感觉到，勇坚老人身上，仍然拥有着难以消去的领导者气度。语间，老人拿出了几张新近创作的山水花鸟画给我看，画虽然不怎么出挑，却是他这几年来调养身心的成果。看着老人欢快的笑容，我不觉长久地和老人交谈着，忘了时间、忘了环境、也忘了年龄。

告别仪式简短而隆重。从仪式大厅走出，我便很快地融入这个喧嚣大都市的人流之中。然而，勇坚老人安然慈祥的容貌依旧闪现在我眼前。

一个崇尚理想的热血青年、一个随部队南下的老干部，一个奉献于房地产业的企业领导，在离开工作岗位以后，能平静地看待自己的过去，对将来不再有更多的索求，真是“养怡之福，可得永年”啊！

勇坚老人，一路走好。

新年是什么

新年是姑娘心中的情郎

是小伙子追逐的新娘

新年是同事们欢聚的笑脸

是宴会上浓烈的酒香

新年是朋友祝福的短信

是家人深情的守望

是节日炫丽的烟花

是生活诗意的悠唱

新年是春天争妍的百花

是夏季五谷的茁壮

是金秋醉人的景致

是冬日温馨的时光

新年是岭南遍野的碧绿

是塞北如山的粮仓

是沿海富饶的城廓

是西部不尽的宝藏

新年是八方报捷的喜讯

是中华崛起的乐章

是繁荣兴旺的热土

是和谐社会的畅想

新年是科技创新的翅膀

是文化万紫千红的霓裳

是民族大团结的续曲

是炎黄子孙不解的热望

新年，你是浩瀚的大海

每天托起的一轮朝阳

新年，你是不息的火种

时时点燃的万缕希望

新年，你承载太多的梦

你的神韵、你的力量

你给人间不竭的期盼

赐福世间祥和、国运恒昌

百姓乐业、幸福绵长

看锦犬渐行渐远

金猪正欢跃登场

未来总令人激动

憧憬已写在脸上

新年憧憬

文 / 张景载



很难用

“巧合”解释



文 / 姚克明

中华企业公司发来通知，邀请一些上海作家在2007年1月11日参加新春联谊活动。我忽然想起多年前也参加过同样的活动，连忙找出一张老照片。想不到，这张老照片背后记着：“1990年1月11日中华企业公司聚会。”事隔17年，都是“1月11日”。

我问这次活动的策划人之一孙文昌：两个“1月11日”，是否有意安排？文昌显得惊奇了：这么巧？又问另一位策划人王凯红，他也愣了：这么巧？

很明显，他们心中并没有17年前“1月11日”的时间概念了。事情看来是巧合。但，这巧合倒是值得回味。

据说敲定今年1月11日这个日子搞活动的是中华企业公司现任董事长朱胜杰。朱先生没有参加17年前的那个活动，当然没有17年前那个时间概念。但，朱先生尽管是企业领导干部，却读书不少，深受文化熏陶。他继承了中华企业前几任领导热心友好往来、重视企业文化建设的传统，乐于同文化界人士结交，互助互惠，彼此影响。中华企业是个业绩优秀的上市公司。我想，他们成功的原因有很多，其中少不了的一

条就是文化涵养。他们在文化界的新朋友越来越多，老朋友的关系也越来越深。就拿今年参加活动的作家来说，许多老面孔不就出现在那张老照片上吗？可以说，看来是巧合，却自有内在联系。

促成这次巧合的另外2个人物：孙文昌、王凯红也值得一说。文昌是个“两栖”角色。早年在市房经营公司工作过，后来到了作协，天生有利条件，容易促成文·企联姻。两个“1月11日”他都是穿针引线者。但，人各有别，热心不热心大不一样，有为与不为迥然相异。所以，说巧也不巧。

王凯红长期以来从事企业文化宣传工作，在行业同类型中有着一定的影响。在我的感觉中，他就是一位文化热心人。由此想到一个企业要提高整体文化素质，还真少不了象他这样的角色。17年前1月11日，他拍下了那张老照片，留下了一段佳话、一个美好回忆。今年的1月11日他又是成事者，从这个意思上说，他算是个历史人物——17年，毕竟在人生中不能算短暂了。相隔17年后两个日子的重复。也就很难全用巧合来解释了。（作者系《上海作家》杂志主编）

为文化而文化

企业文化漫笔三十九

文\王凯红

提出此论题有点拗口，但也确实有这样的现象存在。

譬如：搞几次文体活动，今年的企业文化就有内容了；办张企业报纸、出份企业内刊，企业文化就有了脸面；人为地杜撰出几条工作经验，四处演讲发表，似乎企业文化真的有成果等等。

其它方面，类似情况也比比皆是：安排几堂培训课，弄张文凭，算作是为学习而学习了；摆上几个马路摊位，算作是某某日活动，为纪念而纪念了；临时抱佛脚，大搞清洁卫生、绿化环境，算作是为检查而检查了，等等。

这种追求表面形式，不求实质效果的现象，如果仅仅作为一般性的应付措施，其影响还是有限的。倘若从文化角度去认识，或者作为一种文化现象去理解，就不那么简单了。

现在，社会上对打造企业文化的提法甚嚣尘上。我以为，此种认识或者做法是有问题的。如果受“为某某而某某”做法的影响，企业文化打造一下也未尝不可，毕竟是种形式而已。然而，唯文化，或唯企业文化是不能打造的。

文化是人类文明的沉淀与积累，能打造吗？文化又是随着历史的发展而不断丰富充实，能打造吗？显然不能！企业文化同样如此。

适逢年初，企业领导、企业文化部门都在研究和规划着这项工作，企业员工也在思考着同样的问题。在总的战略部署下，企业文化建设方面有着许多具体工作要落实，如面临企业经营规模的拓展和结构调整，企业文化建设更应当以新、以活的工作方式，促进企业经济实力的提高；在精细化管理中，企业文化建设要不断适应整合体制、创新机制的要求，通过创建上海市房地产著名品牌企业等系列活动，不断充实企业文化的内涵，弘扬其先进性。

为文化而文化的不可取之处，在于只取表象、不求实质，流于形式，难求效果。面对当今各种文化并存，相互间影响的现实社会，我们不仅要坚持弘扬、大力提倡先进的企业文化，摒弃或改造落后文化，而且也要防止和杜绝象为文化而文化的做法，只有这样，先进的企业文化才能扎根于企业，成为企业生存发展的最牢靠的基石。





崇武 石雕

文 / 夏惠干



福建崇武古镇，是著名的滨海旅游胜地，又是闻名遐尔的惠安女的故乡，处在东海与南海的分界线上，碧波涛涛，与台湾一衣带水，海景秀丽无比。沿着海岸的蜿蜒的古城墙有 2300 多米长，古朴而又雄伟，把无垠的蓝天与浩瀚的大海连成一片。濒临城墙右侧的半月沉湾，象娴静、纯情的少女，舒展那纤细柔软的双臂，深情地拥抱大海，又像欢迎着远方来客，美景令人陶醉。然后，更令人神往的，却是那崇武古城墙外海滨的石雕群像。

进入滨海旅游区，首先映入眼帘的是巨石雕琢的两个风韵卓姿、亭亭玉立的惠安女。她们像海边的一抹彩霞，光彩照人；又像田野里的两株丽花，婀娜多姿。前面那个已婚的惠安女，（从服饰上区别）身材丰满而显文静，脸蛋光洁圆润，洋溢着惠安女子成熟的美。后面那个娇小玲珑的未婚惠安女，小巧而又俊俏

的瓜子脸，纤细的曲线体态优美诱人，如蓓蕾初放，充分显示出少女的灵动与活力，令人注目端详，赞美不绝。

沿着旅游通道往前，呈现出一组组表现中国古典名著的石雕。看那小山坡上雕刻的《西游记》中 4 名主人公。唐僧显得淳朴温和、忠厚善良，一副柔顺、温良恭俭让的模样；沙和尚挑着扁担，显示出憨厚，老实的表情；孙悟空清瘦清瘦的脸，一双精灵的火睛眼活龙活现，似能洞穿人的灵魂；猪八戒挺着圆滚滚的大肚，跷着肥短脚板，那笨头笨脑的模样，令人忍俊不禁。

道路左侧雕刻的《水浒》中 108 将雕像，虽然人数众多，但雕刻者匠心独运，把 108 将排成方阵，108 名好汉个个栩栩如生，充分展现了农民起义者转战沙场的威武气概。道路右侧雕刻着《红楼梦》中的金陵

12钗。这群封建大观院中的小姐丫环，乍一看，十二钗雕刻得个个玲珑而苗条，瘦小而窈窕，含情脉脉，灵动传神，似乎都美貌绝伦，服饰富贵无比，但细细欣赏，雕刻者却把各人的性格特征维妙维肖地凸现出来。看那宝钗，脸庞清秀而带羞涩，迷人的眼睛带着

几分特有的柔情密意，真是品貌丰美，艳冠群芳，但貌似稳重眼神背后，似藏有心机。凤姐脸蛋开阖，神采飞扬，眼神明亮，似又深不可测。薄命黛玉脸若银月，两弯似蹙非蹙，双眼似喜非喜，闲静似娇花，真



是沉鱼落雁之容，闭月羞花之貌，但柔弱多姿的身材隐隐透射出一股傲骨反叛气息。还有湘云那光风霁月，阔大宽宏的审态；晴雯风流灵巧，野性未驯的表情；袭人温柔和顺，规行矩步的模样……个个栩栩如生，异迥的性格特征活生生的毕现出来，令人赞不绝口。

漫步到滨海的另一端头，一尊高大雄伟的抗倭英雄戚继光的雕像矗立在眼前。雕像方正正的脸庞，宽宽大大的四方脸，横眉怒目，手扶宝剑，有视大海；整个身材魁梧，健壮令人肃然起敬。据史料记载：在十四世纪初至十五世纪中叶，中国东南沿海经常遭受日本“倭寇”的抢却、掠夺，对中国沿海居民带来严重威胁。在百余年的抗倭斗争中，最著名的要数戚继光及其他将领。在戚继光等将领的共同抗击下，终于彻底消除“倭患”。因此，此尊高大石雕体现了中华民族不可辱的英雄气概。

古镇滨海石雕基本上是以人物为线索雕琢的。然后，最抢眼，最具震撼力的，却是座落在中央的两尊巨大的神态各异的石猫——白猫与黑猫，比上海外滩的两尊大铜狮还大，异常醒目。白猫圆目怒睁，盛气凌人，目光傲视一切，像只咄咄逼人的大虎；而黑猫目光沉静安详，却透出敏锐无比、睿智的光泽，似乎比说几百句话还要有力量。更耐人寻味的是，黑猫脚下踩着只缩成一团的金钱鼠，顿使人豁然开朗，领悟到“不管白猫黑猫，逮住老鼠的就是好猫”这个生动形象而又充满哲理的观点中所蕴含的深刻真理。

崇武石雕大气宏伟，气势磅礴，细部却又精雕细刻，出神入化。新年前夕的古城观摩，品尝到了一道中国石雕文化的多姿多彩的精神大餐。

（作者系《上海房地》编辑部主任）

黄陵探幽

文 / 董辰卯

这天一大早，我们驱车由西安出发，过渭河跨泾河，在黄土高原上奔驰。黄土高原上岭沟纵横，气势浩大。沟中树木翠苍，坡地上果树成片。黄黄的杏儿随树枝摇晃，青青的苹果已出枝头，煞是诱人悦目。今天是拜谒中华始祖黄帝陵，我的心情格外激动。

司马迁的《史记》载“黄帝崩，葬桥山”。桥山就在黄陵县城北。黄帝陵被国务院列为第一批重点文物保护单位，古陵墓中第一号，世称“天下第一陵”。黄帝为五帝之首，姓公孙名轩辕，号有熊，生于斯地，葬于斯地。中华五千年历史，就是从黄帝开始的。他毕生为开拓人类文明之路，劳瘁心力耳目。我国最早的农业、牧畜业及舟车、房屋、服装、文

字、音律、医学、算数等发明创造，均始于黄帝时期。中华民族的形成与发展，轩辕黄帝功绩卓著，有着不可估量的影响，深受历代人民所敬仰，被尊为元祖、始祖、初祖、华祖。国民党主席连战，新国民党主席宋楚瑜曾专门拜谒黄帝陵。宋楚瑜还留下了“炎黄子孙不忘本、两岸和平一家亲”诗句。

我们先参观桥山东麓的轩辕庙。第一庭院左侧，有一棵轩辕手植柏，5000年树龄，号称天下第一柏，高19米，围11米，谚云“七楼八乍半、圪里圪瘩不上算”。树身挺拔，冠盖遮日，枝如苍虬、生机繁茂。手植柏旁有一双石脚印，长有尺许，出土于汉代，注明为轩辕脚印。手植柏之后，还有一棵汉武帝挂甲柏。树皮通体纹理状如

鳞片、层层叠叠、排列有序，似古代将士的盔甲征衣。在整个黄帝陵地区，仅此一柏。据说，当年汉武帝讨伐匈奴凯旋归来祭拜黄陵，脱下盔甲挂于此柏，故叫挂甲柏。

在二进院的诚心亭里，置有名人题词碑刻。左侧有毛泽东主席1937年撰写的祭文，右侧有孙中山先生祭文词“中华开国五千年，轩辕自古万古传，创造指南车、平定蚩尤乱，世界文明唯有我先”。右后方有一碑刻，“黄帝陵”三字系蒋中正于民国三十一年手题。蒋字楷书，结构严谨，气势冷严，如同刀削。

诚心亭之后，过一院，即到了祭祀大殿。殿内有黄帝像石刻碑戴皇冠全身像，短衣服饰，足穿鞋，脸向右侧，双手平胸指示左



方，似召唤指挥众人向前。除皇冠之外，一幅庄稼人的打扮。庙右的厢房，存碑50余通，均系历代祭文及名人题词。祭殿后又辟有新的大型祭场，现已建筑完工，开始启用。

离轩辕庙，乘电动车，向北爬山约2公里，便到了黄帝陵墓圣境。陵区入口处，有棵中华世纪柏，系2000年之始，中国各省(市)自治区党政主要领导带来各地的泥土和河水，共同种植的一棵柏树，意在新千年里，继承祖先伟业，为中华强盛而奋斗。旁有刻石，详纪盛事。步行拾阶而上，处处翠柏茫茫，芳香幽幽。黄帝陵区千年以上古柏随处可见，四周有各类侧柏、松柏3万余棵，属全国最集中的柏树园区。至陵墓前百

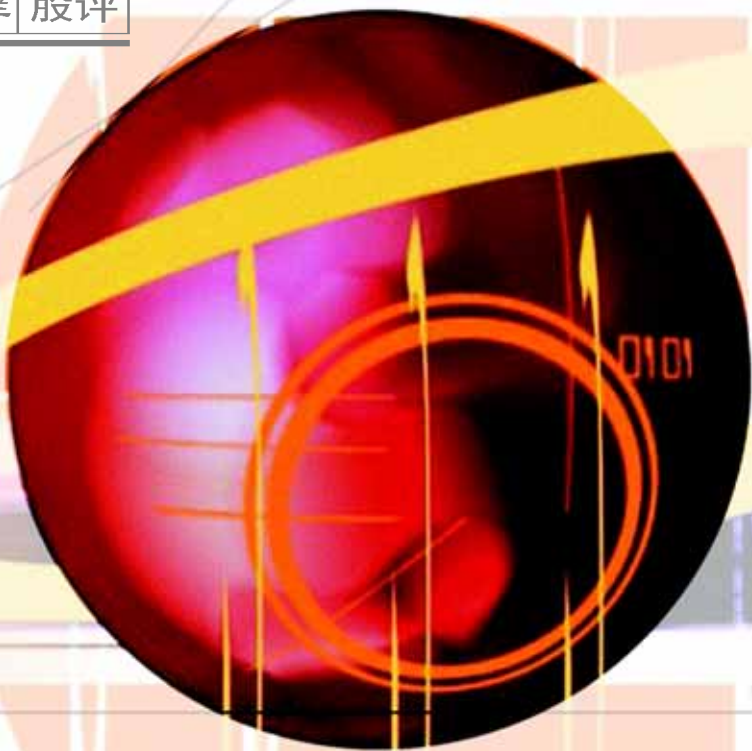
米山坡处立有碑石，武官下马，文官下轿，称之为下马石。在黄帝陵正前方，有一汉武仙台，系当年汉武帝征朔方归来梦见黄帝而建的。台高50米，我沿石阶而登台顶：顶部平整，有二十平方米，属陵区最高位置。恰在此时，有一老先生在指指点点，细说陵墓的方位地理。他说桥山如同一条巨龙腾空而游，黄帝陵是龙口含珠，汉武仙台为龙舌卷曲向上。他又侃侃而论，黄帝陵东有凤凰山，状如凤凰，西有玉仙山，犹如万年龟，南山整体如卧虎伏身，平卧回视，整个陵区属山环水抱，形如八卦太极，谓天中之中部，阴阳居其中，眼观六路、耳听八方，堪为华夏地貌一绝。吾辈不懂地舆学，但我相信，华祖所葬之地必然是一块风

水宝地。

陵墓区内俱为古柏所拥簇。黄帝陵前有一碑楼，郭沫若手书的“黄帝陵”三个大字流畅生动，格外醒目。此碑系1958年郭老谒陵时，代表党中央和国务院而立的。其后为“桥山龙驭”碑刻。陵为园形，高3.6米，周长48米。它有地处龙舌中心位置之说，恰似龙口含珠，一半露于天，一半掩埋黄土之中，即“龙珠在颌”。我们绕陵墓倒转一周，取时光倒流之意，追思中华始祖之业德。作为龙的传人，今得拜谒华祖墓地，实乃一生之幸矣。此时此刻，我激情难抑，赋小诗以寄情怀：文明古国五千年，轩辕开启第一篇，炎黄子孙多奇志，再创辉煌看今天。



未来中国股市发展的新引擎



虽然推动当前市场的核心因素依然是业绩，但是上市公司内涵式的业绩增长随着指数的大幅飙升已经有被充分挖掘之嫌，我们很难想象当前上市公司的业绩基础依然能够支撑股市当前的估值水平和后续上涨。“黑色星期二”的出现，绝对不是一个偶然。上市公司内在业绩增长边际贡献的退化，分析师对07年业绩增长预期普遍低于06年，且大规模的业绩惊喜不太可能再度出现等因素已经开始高度感染投资者，市场明显需要一个新的引擎。

从目前情况看，资产注入将极可能成为2007年乃至今后更长一段时间的市场投资主线。因为随着股权分置改革的基本完成，上市公司的资产注入和整体上市浪潮成为市场的新热点有着必然的逻辑。这主要来自于利益和政策两方面的驱动：从利益上看，随着股权分置改革的完成，大股东的利益诉求也可以通过股价来实现，大股东有动机通过资产注入等形式提高上市公司的业绩和增长，而市值管理进一步强化了大股东的动机；从政策上看，国资委和证监会也在积极支持资产注入和整体上市。所不同的是，国资委的政策目的是通过此类举措调整国有经济结构，证监会的目的则更侧重于改善上市公司资质和减少关联交易。



文 / 中信证券 孙超

目前，中国A股上市公司的利润总额约为2420亿元，仅相当于全部中国企业盈利总额的11.6%，即使加上海外上市的中国企业，中国上市公司的利润总额也仅相当于全部企业盈利的30.5%，这意味着尚有大量的盈利性资产没有在上市公司中，非上市公司中包括上市公司的控股公司中还有着大量的资产存量，可供注入到上市公司中。

通过对现有上市公司的资产注入（包括整体上市等资产重组）将成为市场扩张的常态，意味着资产注入并非是一个短线投资主题，而可能成为把握今后较长时期内投资脉络的主要依据，成为推动中国股市走牛的一个新“引擎”。国资委发布的《关于推进国有资本调整和国有企业重组的指导意见》，提出将国有资本向关系国家安全和国民经济命脉的领域集中，增强国有经济的控制力；要通过股份制改造、资产注入、重组上市等方式来做大做强，增强企业的活力和竞争力。这个文件可以被认为是有关上市公司资产注入的指导性战略文件，并将引导资产注入进入到实质性的操作阶段。

资产注入虽是热门话题，但当前的市场分析仍然局限于挖掘资产注入概念。我们以为，资产注入应是



中国经济中具有整体性和长期性的经济现象。对资产注入的分析不能仅从猜测注入目标着眼，而更应该分析资产注入与当前股市运行机理的关系，分析资产注入的整体经济效果。从这个层面分析，资产注入绝对是能与股权分置改革同等级别的重大变革，其蕴育的市场机会将是显而易见的，投资人不妨积极关注电力、钢铁、石化、通讯、军工等一些行业的领跑者。

2006年上海房地产 住房市场分析

2006年上海市商品房市场虽然没有了投资客的追捧,但却有源源不断的自住需求补充到市场中来,表现出上海强劲的住房需求。从成交价格的变化幅度来看,无论是新建商品房价格,还是二手房价格都表现出了较好的抗跌性。

新建商品住宅市场

据房产之窗网上海楼市监测系统显示,2006年上海市新建商品房上市量2199万平方米,成交量2131万平方米,成交量较上年增加20.4%,全年整体供求比为1:0.97,表明上海市新建商品住宅的总体供求关系较为平衡。其中,2006年上海市普通住宅成交量为1389万平方米,占全市新建商品房总成交量的65%。与2005年相比,本市普通住宅成交总量上涨28%。

2006年上海市新建商品住宅的成交均价为8135元/平米,较05年上涨3.6%,主要是由于自住需求支撑了全年新楼市场的行情。

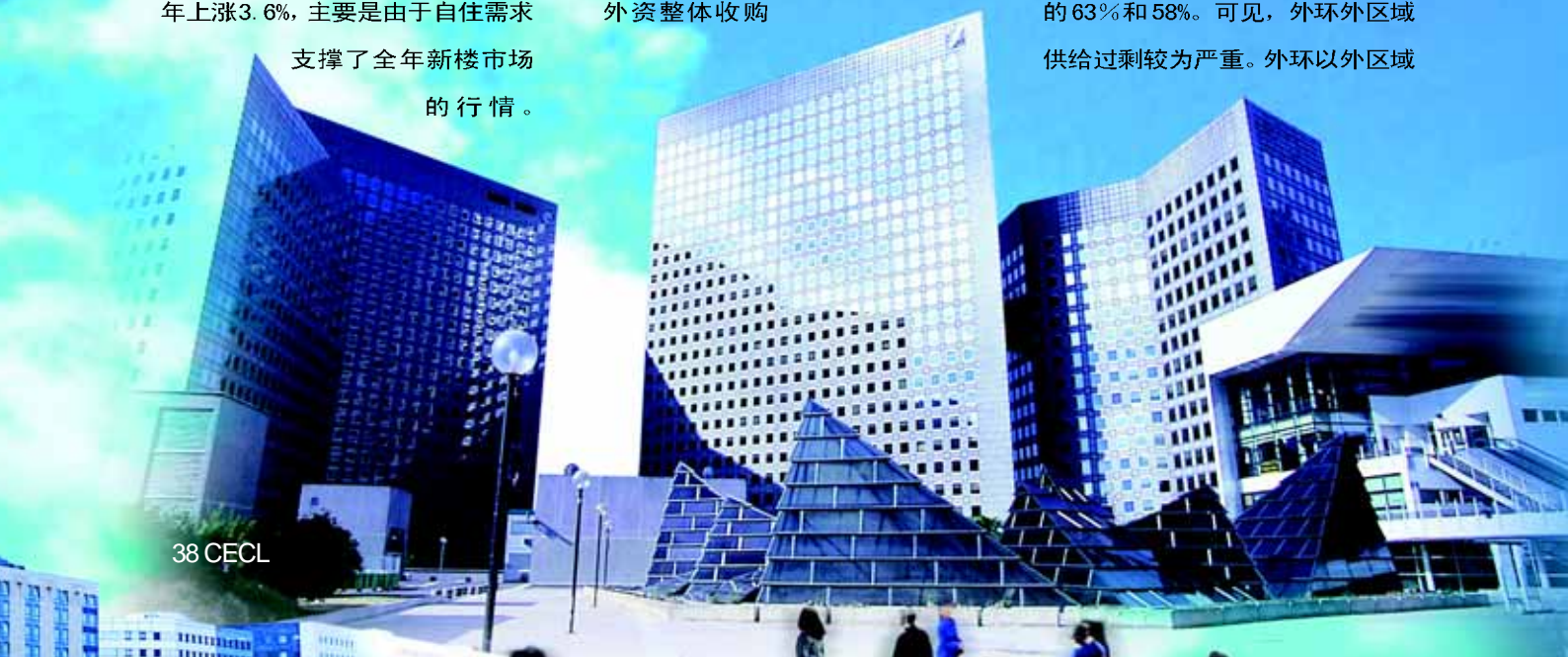
从上海新建商品房的价格走势来看,房价在2005年宏观调控下出现了一定幅度的下调。在2006年上半年开始缓慢回升,至6月份达到顶点,之后随着本轮宏观调控拉开帷幕,多数开发商在巨大的资金压力下,使出各种各样的促销手段,某些地区的楼盘价格确实有所下降,再加之外郊环间楼盘占比较大,成交均价开始回落。

从环线角度分析,2006年上海内环内新建商品房上市总量为210万平方米,占全市新房上市量的10%,而内环内新建商品房全年成交量为239万平方米,占全市新房成交量的11%,明显显示出内环区域新房供给量不能满足现有需求。从成交均价来看,2006年上海市内环内区域新建商品住宅的成交均价较2005年平均上涨4%,这表明在人民币升值的强烈预期下,外资整体收购

内环内高档楼盘的案例接连不断,这些市场信息有力的支撑了内环以内的新房价格。

2006年内外环间区域全年上市量583万平方米,占全市上市总量的27%,全年成交量667万平方米,占全市成交量的31%,需求缺口依然较大。从成交价格方面来看,2006年上海市内外环区域新建商品住宅的成交均价较2005年平均上涨9%。主要是因为该区域的价格相对内环高价位楼盘的优势明显,而且区域内楼盘的居住配套和交通状况也要优于外环以外区域,因此无论是自住亦或投资都有比较好的前景。

在外环以外区域中,无论是新建商品房的供应量还是成交量,所占比重都是最高的。2006年外环外区域上市量为1406万平方米,成交量为1225万平方米,分别占到全市的63%和58%。可见,外环外区域供给过剩较为严重。外环以外区域



是也上海中低价位楼盘供应最集中的区域，年成交均价为5648元/平方米，较05年上涨3%。

从区域分布来看，在上海市19个区县中，黄浦、静安、徐汇、长宁、虹口、杨浦、普陀、浦东新区、闵行、青浦十个区的新盘住宅出现了不同程度的供不应求的状况。其中，尤以黄浦为甚，黄浦区新盘住宅今年前8个月中，竟有4个月无任何新增供应，全年供求比为1:1.44。而静安区是2006年新盘上市量最少的区域，只是在第四季度新增供应增加才使得区域内供不应求的矛盾有所缓解。随着内环三区可用空间越来越少，每年新增供应量十分有限，区域成交价格也在这种供求趋势下不断拉升。

松江、金山、南汇、奉贤四个区出现了明显供大于求的状况。松江、南汇主要是新增供应的大幅增长，集中放量所致，从而加剧了供大于求的矛盾。2006年松江新盘住宅供求比为1:0.79，供应过剩超过20%，而南汇新盘住宅供求比竟达到1:0.57，出现了40%以上的新增供应过剩。

二手房市场

2006年，对于上海二手房市场来说可谓名副其实的“宏观调控年”，营业税、个税、限外等政策的连环出击使上海二手房市场一度受到抑制。但有效需求的支撑使得上海二手房指数在2006年3月停止下跌之后，在本轮调控中整体上走出了稳中有升的态势。从成交价格方面来看，二手房市场价格受地理位

置、居住配套等因素影响，价格变化各有不一。

第一，中心区域房稳中有升。在市场不明朗的情况下，中心区房屋更具保值增值的作用，而且在人民币升值的良好预期下，海外资金接连收购中心区高档物业的消息不断传来大大增强了购房者的购买决心。而卖家受此影响，普遍存有“惜售”心理，加之中心区域新房供应极为有限，导致内环中心区域房供不应求，房价上涨。

第二，成熟社区房抗跌性强。如普陀的曹杨和石泉宜川板块、虹口的曲阳板块、浦东的世纪公园板块和闵行的地铁沿线板块，这些区域多为交通便利、生活配套成熟的居民聚集区，居住环境和生活配套设施已经十分成熟和完善，区域吸引力不断上升。在内环“一房难求”且房价高起的情况下，这些区域的二手房便受到买家的追捧，在本轮调控中，这些区域的二手房价格表现出较好的抗跌性，有些板块甚至逆势而升。

第三，位置较差区域，房价下降。那些位置相对偏远、居住氛围尚未形成的区域，其售价在本轮调控下则受到不小的冲击。尤其是次新房相对比较集中的区域，如长宁、闵行等区域的部分板块，二手房价格呈现下降趋势。但卖家大多不愿折本出售，买家的心理价位与卖方要价有一定差距，买卖双方处于僵持局面，市场成交惨淡。

上海房屋租赁市场

2006年，上海房屋租赁市场的

价格整体走势可谓先扬后抑。在上半年宏观政策尚未出台之前，受传统租赁旺季的影响，租金整体水平有所上扬。“营业税”、“个税强征”和“外资限购”政策的陆续出台，使得各类房屋租赁市场的供给量剧增，导致租金水平呈现下降趋势。上海市房屋租赁指数自今年6月发布以来，由于中高档商品房的租金水平下降幅度较大，导致上海市房屋租赁指数在下半年始终处于千点以下。

高档商品房受营业税、个税以及外资限购政策的影响，买卖双方一度陷入低迷，大量房源涌向租赁市场，房源供给量大幅增加。其租赁价格受税收、外资限购政策以及以美元报价这些因素的影响，租赁价格下滑幅度较大。而受居住区周围的配套设施、商圈氛围、工作环境以及房源挂牌量等因素的影响，不同区域租金水平的变化各有不同。

一般商品房租赁市场受“新政”影响最为敏感。营业税政策实施后，部分短线投资者或者离市或者改为长线投资，很多卖家不愿降价抛售，大量无法销售出去的二手次新房，改卖为租，退出买卖双方进入房屋租赁市场，房源供给量明显增多，导致租赁价格出现了较大幅度的下滑。

售后公房租赁市场影响相对较小，价格变动幅度也最小，其中一室户租金由于租赁需求量的增加，新政后数月来出现了连续上涨的趋势；二室租金出现小幅下降。

(ehomeday.com)

工作动态

※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我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。会议由地产集团董事长皋玉凤主持。中华企业总经理孙勇和党委书记张景载分别代表公司行政和党委汇报2005年工作总结和2006年工作计划，董事长朱胜杰作了专题发言，地产集团领导也分别作了讲话。

※2007年1月1日元旦，中华企业股份有限公司荣获“2006年上海现代服务业百强企业”荣誉称号。

※2007年1月，中华企业股份有限公司全面开展2006年度审计、决算、披露工作并编制2007、2008、2009三年财务预算。

※2007年1月，中华企业股份有限公司完成2005—2006年度地产集团先进单位和先进工作（生产）者推荐及材料申报工作。

※2007年1月11日，中华企业股份有限公司在古北国际别墅会所召开2006年度项目工作会议。公司领导孙勇、李军、陆永良、公司各部门负责人，苏州、航头、万泰、重庆、杭州、淮海公寓等项目负责人及相关人员出席了会议；古北集团、经营集团的相关领导也应邀出席会议。

※2007年1月20日，中华企业召开了2007年度员工大会，公司董事长朱胜杰主持了会议。经营集团董事长田汉雄和古北集团总经理张慧娟分别就本企业工作进行交流发言。公司总经理孙勇就中华企业行政工作作专题报告，提出07年工作重点。公司党委书记

张景载就中华企业党委工作作专题报告，认真回顾和总结过去一年的工作，并对07年工作提出六个方面的要求。

※2007年1月29日，公司领导孙勇、李军，以及业务部门负责人前往苏州“第五元素”项目进行工作调研。

※2007年1月31日，由人民日报市场报、中国联合商报社、中国十大品牌推选组委会等联合主办的第三届（2006年度）中国十大影响力品牌评选活动人民大会堂揭晓，中华企业股份有限公司连续第三次荣获“中国十大房地产行业影响力品牌”。

※2007年2月7日，中华企业、古北集团以及上房经营集团三公司一同于贵都大酒店举行2007年度联欢晚会。

※2007年2月26日，新年上班第一天，公司领导朱胜杰、张景载、孙勇，以及班子成员，先后到古北集团所属的古北小区9-4、宝山顾村、南汇建德别墅，经营集团所属北外滩国客中心，中华企业所属苏州第五元素、淮海公寓、南汇南郊中华园等十几个在建项目进行实地考察和调研。

