

## 卷首语

2007年房地产业市场不确定的因素很多，公司持续发展面临新的挑战。为此，公司在战略方面要实现三个突破：要实现主营业务突破，变重生产经营为重资本经营和生产经营并重，产品营销为品牌营销；要实现融资结构突破，建立公司多元化的融资结构；要实现精细化管理突破，全面贯彻流程化管理，提高办事的准确性和工作效率。实现这三个方面的突破，企业竞争力就能全面提升，公司可持续发展的目标就有保证。

依据公司今年发展目标，确定公司业务工作重点：一是确保各项经营指标完成，加快资金回笼，努力提升公司盈利水平，提高投融资能力，提高抗风险能力。二是打造新的主业规模。要努力开拓，作好项目储备，并力争有新的突破。要周密安排、认真做好项目前期准备工作，加快工程建设速度，加快资金周转率。三是拓宽新的融资渠道，积极探索与基金合作，并寻找战略合作伙伴，提升市场化运作能力。

为此，要求我们在工作中努力做到：1、提高执行能力。认真思考工作中存在问题，积极制订实施计划，确实保证公司战略实施，保证下达要求落实；只有提高工作的预见性、前瞻性，以及分析问题的系统性和解决问题的针对性，才能切实提高工作的执行力。2、提高学习能力、研究能力，提高专业水准、市场研判能力和管理能力，如何使项目取得好的效益，将面临很大问题，只有提高产品的附加值，才会有好的回报，所以必须通过学习和研究来解决的新问题。3、提升团队合作精神。要形成合力，建立共同目标，相互配合和帮助，发挥每个员工的特长与优势，弥补弱点，取

长补短，只有建设好企业团队，才能将各项业务做得更好。



April 四月

# CONTENTS

## 主题库

- 【公告】**
- 中华企业举行 2006 年股东会
  - 07 年投资者关系管理第一站
  - 2007 中华企业中层以上人员专题会议
  - 公司经营班子成员赴崇明进行工作调研

- 【传真】**
- 持之以恒坚持文明创建 不断创新推进企业发展
  - 中华企业第四次荣列 2007 年中国房地产百强 TOP10
  - 中华企业荣获上海优秀服务商标(品牌)称号
  - 中华企业申报上海市著名商标系列报道(一)

- 【论坛】**
- 全面推进精细化管理的几点体会

- 【项目荟萃】**
- 文化荟萃——财富广场
  - 万泰大厦项目简介

4

## 党建园地

- 围绕发展目标 实施人才战略 ● **【纪要】**  
守住底线 欢乐伴我度人生 ●

23

# 目录

## 29

著名商标(品牌) ● 【悦读】  
收藏大铜章的乐趣 ●

我正在去咖啡馆的路上 ● 【分享】

企业文化

【股评】 ● 超 50 年专业经验 创上海地产旗帜

【房讯】 ● 三月楼市快报

【备份】 ● 工作动态

## 36

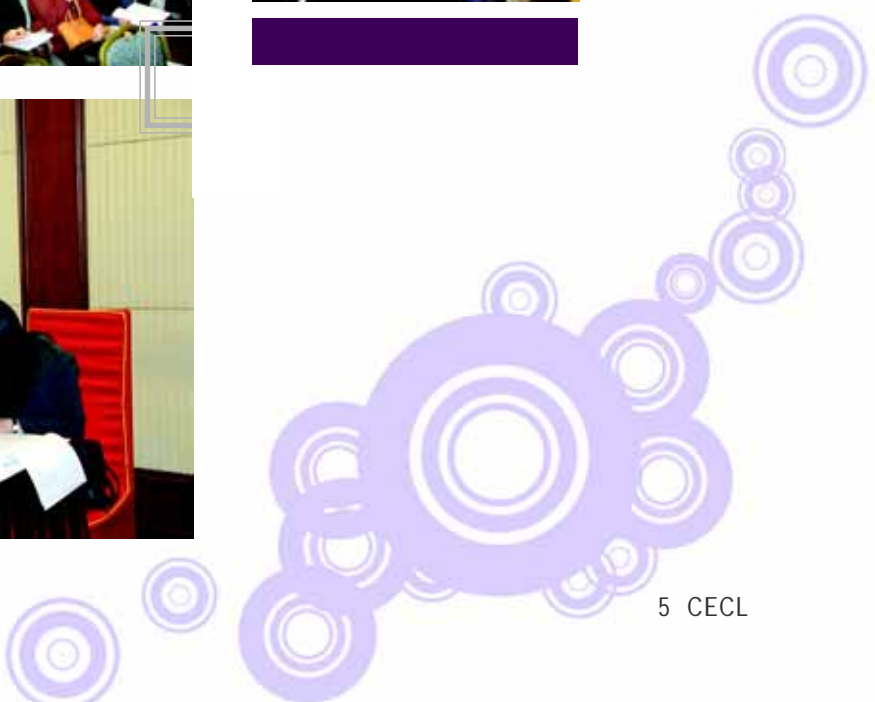
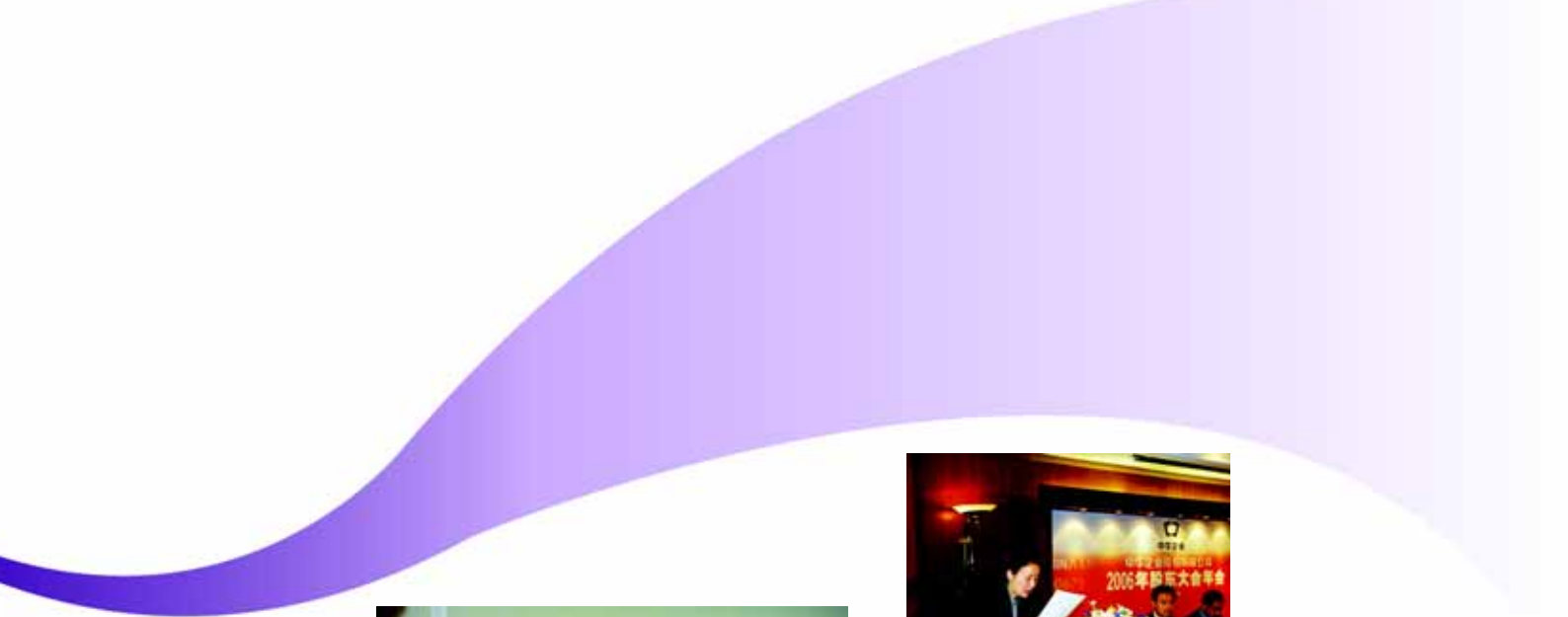
动态栏

# 中华企业举行 2006 年股东年会

2007年3月26日，中华企业股份有限公司2006年股东年会在上海影城举行。此次大会审议通过了公司2006年度报告及其摘要、年度利润分配及资本公积金转增股本方案、修改公司章程及相关必备文件的议案以及关于聘请2007年度审计机构的议案。

此次股东大会对领导班子工作寄予希望。2007年，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。





中华企业  
CHINA ENTERPRISE

# 中华企业股份有限公司 投资者恳谈会

二〇〇六年年度报告  
2007.3.12



## 07 年投资者关系管理第一站

2007年3月12日，中华企业股份有限公司于贵都大酒店召开年内第一次投资者恳谈会，会议向广大投资者介绍了2006年公司内外情况及2007年工作计划，为新的一年继续巩固与发展公司与投资者关系打下良好基础。

议程一由公司总经理孙勇对2006年经营情况、业绩表现、工作内容、发展思路和2007年主要工作方向、公司发展渠道、财务预算作简要介绍。

议程二由各投资机构、个人提问并与公司高管进行交流。提问机构分别为：长盛基金、国泰君安、元大京华证券、申银万国、国海富兰克林，其从以下三个方面与中华企业各位高管进行交流：

### 一、宏观与行业

#### (一)问：请问诸位领导对地产调控看法？

答：首先，回顾在宏观调控下2006年上海房地产市场，整个上海一、二市场交易量约5000多万平方米，成交量维持高位，没有明显降低。

07年总体的判断，我们认为有以下特点：

1、继05、06年宏观调控，07年房地产市场仍处于国家宏观调控状况下。

2、07年上海房地产市场仍将处于平稳状态：（1）市场价格总体稳定，呈有升有降状态。市中心、品质好的、商务楼盘价格还会升；同时政府会出台有关中低价房、廉价房政策，对整个市场的价格会起到向下调整的作用。（2）07年土地供应仍处于严格的计划控制范围内。（3）07年商品房包括二手房的交易量，仍处于高位，不会明显回落，也不会大起大落。

3、随着调控政策的出台，整个行业市场竞争加剧，呈整合趋势。从目前部分房地产企业卖掉自己的股份和土地，包括中华企业在06年下半年、07年初收购的三个烂尾楼等情况看出，整合趋势越来越明显。

4、人民币升值可能仍将对房地产产生积极的影响。

公司非常关注宏观调控对整个房地产行业的影响，我们会以积极的态度应对调控，规划今年的工作。今年主营业务收入、利润和投入设定的目标，比06年有较大的提高，体现了一个积极的姿态。

### 二、总体发展思路和主业调整策略

(一)问：在公司总体发展思路方面，如果条件具



备，力争三年内使公司出租面积达到25万—30万平方米，首先请问是个怎么样的条件？其次对于25万—30万平方米的构成，领导层有没有具体的设想？

答：除了现有的10多万平方米出租和拟租物业外，重点保留一些品质较高、区位较好、特别是有独特资源的（如黄浦江边的国客中心、古北商务分区）、升值潜力比较大、价值较高的物业作为出租。

（二）问：中华企业项目土地储备只有44万平方米，严格来说这个项目储备对一个一线地产股，一个强势企业这些储备是不够的，请问公司项目储备情况？

答：中华企业自04、05年上了一个新的台阶以后，在04、05、06年期间，公司在主业发展和项目储备上进行了积极的调整和准备，主要反映在：

1、继续加强主业规模，公司为07、08、09年的主业做了比较充分的准备；

2、对主业结构做了积极调整，也是应对宏观调控对企业带来的影响。在注重发展办公商业地产方面，我们在三年左右的时间内可能要积聚到25万—30万平方米出租物业，租金收入将大幅增加，以便充分保证中华企业每年有一部分相对稳定的产出。办公商业地产方面，继承前几年在收购、拍卖和改造烂尾楼的成功经验，公司在短短的4、5月内（去年10月份—今年2月），投资16亿收购三个烂尾楼盘。投资开发

烂尾楼盘，首先我们考虑区位，一个在静安区、一个在长宁区中心、还有一个是张扬路25号，紧贴黄浦江边，这三个楼盘的区位都是非常好的。第二是楼盘的总体成本不高，现在在这些区域新推楼盘的成本（楼面地价）都是非常高的，因此我们收购的三个楼盘，这两点的基本优势是很突出的。第三就是今后的运作和销售如何实现。请相信我们的专业水准，在过去的三到五年中，烂尾楼为我们主业提供了非常丰厚的利润，我们也相信这一块将对今后三年公司的主业会有非常大的贡献。

因此，对5年的战略规划，06年我们已经有了良好的开端，07年是制定战略的第二年，从指标方面来说，我们可以承诺07年仍保持20%的增长。

（三）问：公司在崇明岛储备土地是如何规划的，大家不是很了解？在06年下半年有传闻，上海市政府请李嘉诚开发崇明岛，崇明岛今年或者明年，上海到崇明—崇明到江苏的桥隧会通车，不知道公司有没有规划，可否给我们介绍下，因为这块是我们对公司的成长和长期持有起积极因素的。

答：对公司在崇明储备的土地，现在我们正在积极做一些的前期准备工作。随着崇明隧桥即将开通，政府对整个崇明正在做进一步研究和规划，待崇明总体规划确定后，我们4600多亩土地的规划才能确定。

（四）这几个烂尾楼项目的处理方式，是不是主要

是销售，特别是古北的项目，07年竣工计划是没有的，要到08年才有销售计划，那会不会影响收益？

答：烂尾楼项目最大特点是周转快，我们几个烂尾楼项目地段都非常好，最近在考虑它们的定位。定位方向有销售，继续持有，或与机构合作，各种可能性都有。今年没有竣工计划，因为烂尾楼项目尚有结构工程、装修、车库等配套设施未完成，预计明年上半年工程竣工。

(五)问：上海国际客运中心的权益是按地块来分，还是股权来分，权益面积大概多少，客运中心规划是否有过变更？最新的变更中公司获得的面积有多大？

答：上海港国际客运中心位于虹口区东大名路以南的黄浦江边区域，东至高阳路，西至虹口港，北至东大名路，南至黄浦江。该项目由上海港国际客运中心开发有限公司开发，上海港国际客运中心开发有限公司由上海浦东金鑫房地产发展有限公司(投资80.39%)与上海国际港务(集团)有限公司共同投资设立。

上海港国际客运中心开发有限公司股权结构

上海浦东金鑫房地产发展有限公司(80.39%) 上海国际港务(集团)有限公司(19.61%)

上海房地产经营(集团)有限公司(50%) 方兴地产(中国)有限公司(50%)

该项目占地面积：13.04万平方米

项目总建筑面积：40.85万平方米，其中上海浦东金鑫房地产发展有限公司拥有相关商业配套设施为29.2万平方米，此块面积即为所标上海国际客运中心(B块)，其余为上海国际港务(集团)有限公司拥有使用。

(六)问：公司要引进战略合作伙伴，请问公司对

战略合作伙伴有什么样的要求？希望这个伙伴给公司带来什么？

答：为了加大主业规模，我们考虑寻求一些较好的合作伙伴，长期联手进行一些合作。一方面，通过合作，加强项目储备，增强开发大项目好项目的实力；另一方面，通过引进战略合作伙伴，提升管理能力，市场运作能力。

我们引进的合作伙伴应该还是比较成功的有经验的一些开发商，有实力的基金，或境外一些有实力的开发公司，和我们一起合作，打造新的产业规模。

### 三、整合与融资

(一)问：公司资源整合的情况？

答：自从中华企业收购古北集团和经营集团后，实际上三公司之间的资源整合一刻都未停止过。我们提出在07年要有明显的进展，在原来整合的基础上要有新的发展。但是，公司资源整合涉及我们整体战略定位的确定，我们集团管控模式的确定以及地产集团对中华企业定位进一步的明确，这三者是结合在一起的。

(二)问：中华企业所有产品都涉及了，有住宅，商业，办公项目，在整合品牌资源的过程中，人员和业务具体的整合情况。

答：作为专业房地产上市公司，中华企业主业以中高档住宅为主，以写字楼和商业地产为辅，这是我们核心主业定位。3公司构架今后怎么理，这方面我们在做进一步调整，在我们整个改制、资产重组过程中，一刀切恐怕干不好，我们将循序渐进，每年走一步，或一大步，把资产，专业管理能够进一步理顺，把专业人才和业务需要安排的更好。

(三)问：地产公司再融资计划，很多公司都在作了，中华企业要成为行业领跑者，和资本市场的融资





分不开，那为什么公司都没有启动？

答：资本市场融资计划不是没启动，而是我们在做准备，并列入07年的工作计划，在公司年报中已经说明。公司属于国有控股的企业，在正式出台融资方案前，要经过规定的审批程序，有规范的信息披露要求，如果我们确定了融资方案，一定会及时公告。

在我们5年战略规划中，加强资本市场融资是推动公司发展的重要手段，是一项重要的计划。除股权融资外，我们还在研究债券融资。在07年工作重点中，我们将进一步拓展多元化融资，包括引进战略合作，来适应公司主业不断的发展。再融资，多元化的融资，战略合作是我们07年重要的3个工作。

**（四）问：大股东控股比例并不高，36%，若未来再融资，控股比例是不是还会受影响？**

答：这要结合融资方案来讲，取决于大股东对我们中华企业在集团范围内的定位。在未来的融资方案中，控股比例继续扩大还是收缩，会明确的。

**（五）问：地产集团对中华企业的定位？是否有一个5年间更详细的定位要求？作为投资方，地产集团希望中华企业是个怎么样的企业？**

答：如前所述，从目标，指标，业务，内部构架方面对公司做了5年战略发展总体规划。

地产集团对我们的定位，原则上要在它可控制的范围内全局考虑。地产集团有很多家房地产公司比如中星集团，上市公司金丰投资，集团在工作目标中明确要进一步理顺内部定位，随之，对中企的定位也会进一步明确。

原则上，地产集团把中华企业放在重要的位置，认为中华企业在房产开发，品牌，专业等方面在集团内部，都是排在前列，因此，是非常关心重视中华企业上



市公司的定位。但是到现在还没有一个具体的方案。今后如有明确方向，属于重大事项，会向大家通报。

#### 四、其他

**（一）问：未来中华企业的激励制度如何设计？**

答：有关高管层激励的问题，上海国资委会对整个在国资委系统的上市公司作统一部署。去年部分公司作了些试点，有些成功，有些半途而废。除等待上级主管部门的统一部署外，根据中华企业管理层的特点，我们和一些专业机构作了些探讨，积极进行了前期准备，如果一旦推行，会择机公告相应的方案。

**（二）问：土地增值税问题，报告中提到今年计提了往年的一些土地增值税，大概数字多少，07，08年中还有一些高档类的项目，如古北的，大概的影响有多大？**

答：有关土地增值税的问题，税务部门都有一系列文件出台，公司一直从谨慎的原则来考虑，去年我们对06年土地增值税部分作了计提，比较充分，对公司的利润没有大的影响。对于07，08年的土地增值税，我们会按国家的规定谨慎的作好这方面安排，应该不会有太大影响。

**（三）问：仔细看了近几年的年报，从02年来，中华企业整合古北和经营，坏帐准备率越来越高，这两年在15%—20%。这样一个情况是否在07年后有所改善，请公司解释一下。**

答：我们公司的坏帐准备说是逐年在提高，不知道是从哪里看到的。国家现在财政部的八项准备是一贯的政策，我们公司的财务政策也是一贯的，没有改变。从数据来说到06年底八项准备总共在6000万左右，05年底9000万左右，04年底1.3亿左右，应当说，根据资产价值的回归，八项准备在逐步减少，没有增加。



# 2007 中华企业

## 中层以上人员专题会议



2007年3月14日，中华企业召开工作会议。朱胜杰董事长主持会议，中华企业、古北集团和经营集团党政班子成员，以及本部部门助理以上人员参加了会议。

会上，总经理孙勇、党委书记张景载、董事长朱胜杰先后就07年公司各项工作作了专题讲话，提出具体工作要求。通过会议，达到了进一步统一思想，提高认识，扎实工作，将各项工作和经济指标落到实处的目的。

**朱胜杰：**今天召开三公司党政班子会议，包括本部部门助理以上人员出席。在06年工作的基础上进一步抓好07年工作的开局，全面落实并完成07年各项任务。中华企业正处在持续发展时期，影响比较大，社会上对公司的评价很多，最近网上也有许多说法，包括传闻。我们要注重提高自身的内涵，抓好各项工作，脚踏实地把各项任务完成好。07年公司将面临激烈的市场考验，能否完成好预定指标，能否将工作上新台阶，07年是关键之年。

在公司的战略规划中，07年是开局之年的第二年。去年12月19日，我们公司成为全流通上市公司，如何提高市场表现，如何做好工作，这是很关键的。今天是落实07年各项工作、提出要求的会议，又是务虚、统一思想的会议。

**张景载：**根据班子的安排，在今天的工作会议上，我先发个言，主要讲两层意思：一是对公司节后工作开局情况作个简要点评；二是结合公司实际谈几点想法。

一、新春伊始，公司上下呈现可喜的气象。

1、概括地讲，一是抓住了一个“早”字。如长假后第一天上班，董事长就带队深入项目调研，抓主业，抓起步，抓推动；第一周内即召开了年度董事会，在决策层面统一思想，明确目标，全面部署工作；第二周第一天就开展了本部全员培训，为建设学习型企业迈出扎实的步伐。更有一些员工节日期间加班做年报，不少班子成员利用节日放假时间来办公室工作等。在领导干部自身建设方面也凸显了一个“早”字。比如抓紧撰写、完善述职、述廉报告，填写领导干部个人有关事项集中报告表，进行税务个人申报等等。

二是突出了一个“实”字。就是求真务实、真抓实干，作风实在，脚踏实地，在抓工作落实上不含糊。比如在项目调研中，不光听汇报，更注重实地踏勘，不是只听说的怎样，更要看干的怎样。

三是体现了一个“和”字。我觉得大家把新春佳节祥和、和睦、和美、和顺的氛围带到了开局的各项工作中。从班子成员看也是心想到了一块，劲使到了一处，目标非常明确，行动比较自觉，呈现了和谐的工作局面。总之是人勤春早，惠风和畅，精神振奋，开局良好。



当然，也有不尽人意的地方。比如有的员工状态仍不够兴奋，精神不够集中，有的部门还存在忙闲不均的情况，还有的个别员工在回答投资者咨询时说话比较随意等等。这需引起我们的注意。

## 二、谈几点想法

因为今天在座的都是管理人员，所以我想谈以下几点想法与大家共勉。

1、明确认识，搞好管理。管理是老生常谈，也必须常谈的话题。最近，有种说法认为，中国宏观经济走强，微观企业走弱，这个“弱”字直指企业的竞争力，企业缺乏管理创新等。改革开放初期，那种管理体制机制方面的创新冲动正越来越趋于平淡，企业发展来自于管理的推动逐渐乏力，似乎人们对管理的新鲜感已经消退，这已成为不争的事实。作为一个企业管理者，要正视这一事实，要重拾管理这方宝剑，要从管理的思想、理念、哲学上正确理解不同国家管理模式的异同，重视管理、学习管理，研究管理，探索符合企业文化的管理方法，提高管理的有效性。在公司实施精细化管理

的理念和目标的情况下，更需要我们每个管理人员去身体力行，落到实处。

2、以人为本，加强培训。一流的企业需要一流的团队，一流的团队需要一流的人才。要培养一流的人才，除了人才本身已具有的知识 and 素质外，企业的职后教育培训至关重要。公司在人才的教育培训方面积累了一些好的做法，但还须更加努力。比如在加强员工的教育培训方面要有更系统的思考和设计，针对性的分类指导，要把企业积极性与员工自身积极性结合起来，本着为我用，缺啥补啥的原则进行。要继续完善落实好青年人才职业生涯导航规划。通过塑造人才的学习力，提升人才的执行力，来铸造企业的发展力。

3、一岗两责，有效沟通。每个管理者，特别是部门和项目的负责同志都必须承担起业务工作和思想工作两种职责。在组织做好业务工作的同时，做好员工的思想工作，与员工相互尊重、和睦相处，真心沟通，以此来教育人、凝聚人、带动人，共同完成所承担

的工作任务。

4、弘扬先进，培育典型。常言道，榜样的力量是无穷的。一个组织、一个单位、一个企业不能没有先进，不能没有典型。缺乏先进和典型的生活是灰色的、萎靡的、没有生气的。要以争当先进为荣，以甘居后进为耻，要激发大家的上进心，提升员工的兴奋度，形成比学赶帮，人人争先创优的生动局面。要积极参与公司开展的主题活动，组织起部门之间、项目之间的劳动竞赛，要组织三公司范围内，旨在发现、培育先进个人和先进集体的文明巡礼活动，大力弘扬和宣传为企业发展建功立业的人和事。

孙勇：一、07年公司业务工作总体目标。1、今年在战略性工作方面实现三个突破。①实现主营业务突破。从06年年报来看，我们各项业务指标都创历史新高，但主营业务还要扩大规模，特别是在市场上新取得土地毛利率不高的情况下。②实现融资结构突破。公司财务结构已经有了改善，但还远远不够，融资还要加强。③实现精细化管理突破。06年制定

了业务管理的制度和流程，今年全面予以实施，将管理提升到新的高度。其中要实现经营理念的两个转变：其一是公司从重生产经营、产品经营转向资本经营和生产经营并举。公司长期以来按照生产经营、产品经营运作，没有融资，今年要两者结合。从成功的房产企业来看，只有把两者结合得更好，才能保持持续稳定成长。其二是从产品营销到品牌营销，中华企业、古北和经营集团在市场上有一定的影响力，我们要把中华企业品牌做得更好，同时要建立完善公司运营模式，即住宅和办公相结合、销售和租赁相结合。

二、针对公司今年工作计划，其中业务工作的重点：1、确保各项经营指标完成，加快资金回笼。要努力提升公司盈利水平，提高投融资能力、抗风险能力，完成董事会下达的指标。维护好现金流，使其保持健康、稳定、均衡的状态，确保财务目标完成。努力做好产品销售，严格控制资金支付，积极实施资产整合规划。

2、打造新的主业规模。要努力开拓，作好项目储备。

第一，今年重点关注项目：  
①龙华路1960号项目。目前地块正在招投标进行中，今年上半年要进行跟踪，做好进度、资金、人力资源和市场准备，确保项目投标成功，为下一轮发展做好充分准备。②宝山北欧新镇项目。前期

工作正加快进行。③南汇建德南郊花园项目。前期工作完成，产权转让在进行，是今年项目储备的重要项目。④古北9-3商务地块项目。完成动拆迁工作，按新土地招投标方法执行，将在今年年内完成。⑤对上海、苏州、成都、南昌的项目进行跟踪，力争今年土地储备有新的突破。



第二，要周密安排、认真做好项目前期准备工作，加快工程建设速度，加快资金周转率。①中华企业、经营集团要加强对国客中心管理，积极参加运营工作，使项目按时完成，取得预期效果。②古北商务新区，重点是设计工作，加快前期工作，缩短建设周期，同时，动迁遗留工作加快解决，保证今年能开工。③9-4项目工程把设计、经营出租前期准备等工作做好。④南汇的周浦、航头项目，这两个项目开发好不好，对公司业绩有很大影响，因此要精心安

排和设计，努力做好项目。⑤苏州第五元素、西山项目一期销售非常好，其中西山项目基本上销售完毕，现在面临二期的建设，设计工作都要跟上。⑥三幢“烂尾楼”，有地段优势，要做好项目定位工作、设计工作，包装好，并把项目营销工作做好，将这些楼宇做成中华企业的重要项目。⑦淮海公

寓07年6月底完成竣工，压力比较大，室内装饰、环境、总体等工作很多未完成，要求能如期完成竣工并交付。⑧我们商业写字楼占比很大，为做好这一项目，公司将成立专门部门或机构，专人负责商业地产工作。

3、拓宽新的融资渠道。按照董事会要求，股权融资准备工作要突破，要抓紧时间，将工作做好、做细、做深、做透。同时要抓紧研究发债的问题，制定运作方案，积极探索与基金合作，尽快拿出方案，寻找战略合作伙伴，提升

市场化运作能力。

三、工作要求：1、提升执行力。要认真研究我们分管工作，认真思考工作中存在问题，以及碰到困难，积极制订实施计划，确实保证公司战略实施，保证下达要求贯彻；只有提高工作的预见性、前瞻性，分析问题的系统性，解决问题的针对性，才能切切实实提高工作的执行力。

2、提升学习能力、研究能力。提高专业水准、市场研判能力和管理能力，今年工作将面临新的问题，如资本市场、融资等，因此，要学习研究这些新问题；还有商业地产业务，如定位、设计、运营、现金流等问题，要创新理念，使项目有新的营销点。我们从市场上拿到土地成本，是市场成本，如何使项目取得好的效益，将面临很大问题，只有提高产品的附加值，才会有好的回报，所以必须通过学习和研究来解决的新问题。

3、提升团队精神。要形成合力，建立共同目标，相互配合和帮助，公司对发挥每个员工的特长与优势，弥补短板，取长补短，只有建设好企业团队，才能将各项业务做的更好。

07年我们将面临严峻挑战，同时也是面临机遇，我们要积极面对挑战，以积极心态和认真负责态度，把企业各项工作做好。

朱胜杰：一、当前企业面临形势及特点：1、房地产市场是在受控状态；2、07年房地产形势

处在相对稳定状态，稳定表现在市场稳定，价格也相对稳定；3、行业竞争带来行业整合，体现在05年和06年，中华企业主业发展，收购土地资产、收购房地产股权，这反映了整个市场整合，亦构成了07年行业的整合的趋势。

市场供求关系，06年与05年比略微有下降，不是大幅度下降。06年上海新房交易2000多万平方米，07年基本维持在这水平。结合房地产形势，我们公司规模又面临新的发展，我们如何调整好，和准备好企业发展所要做好的各项工作，三公司及所属企业将面临非常严峻考验。从年报看，投资收益上有大的增加，预收账款15亿左右，加上烂尾楼，07年主要要进一步细化，使得各项指标更精确化。07年总体指标已明确，预计完成净利润在4.9亿，融资要有突破，这对财务指标会带来变化，要充分认识到宏观形势，作好充分准备，来面对这样的变化。

二、统一思想认识，振奋精神。今年主要任务十分明确，围绕目标，要统一思想，振奋大家精神。在公司内部存在不足和问题，存在不协调的现象，必须充分做好对重大事项的沟通。

1、在三公司资源整合方面，凡是有重要举措，会先和三公司领导沟通，拿出具体方案，再宣布实施。重大事项要循序渐进，今年可能在资金、技术专业、商业地产等方面做重点研究，进一步发挥

其效能。

2、今年的融资工作正在进行中，做前期准备工作。对外，讲话要注意分寸，要把握好度，要严谨，思想要统一。

3、规范运作，严格管理。每年两次审计，总体上是规范的。但是少数单位有不规范问题，例如财务问题，这要引起管理层充分重视。我们操作一定要规范，要严格，对重大事情研究、决策，一定要有会议记录，要有痕迹；资料性、文字性的记录一定要完整保存并存档。

4、协调配合问题。有整个公司配合，三公司间配合，上下间配合、部门间配合、岗位间配合。

### 三、工作要求

1、形成团结、和谐的企业氛围，需要大家共同加以维护。工作上可以存在不同想法和意见，但是不能固执己见，不要耿耿于怀；应该从自己做起，严格要求自己。

2、钻研创新。要通过自我努力，工作上不能按部就班，要有创造性。

3、严格规范，认真负责做好岗位工作。

4、要充满信心和激情去工作，相信自己能够有能力把各项工作做好。

古北集团、经营集团落实年度各项工作，各部门要将公司重大事项对部门员工进行通报，并结合本部门实际采取针对性的措施，贯彻落实。

# 公司经营班子成员 赴崇明进行工作调研



4月9日，公司总经理孙勇及经营班子成员、有关业务部门负责人等一行8人，前往位于崇明东部的东旺沙地块进行实地考察和调研。

船到南门港，乘车沿新修的准高速陈海公路东行，到路尽头后折向北，穿过原前哨农场场部西行，来到上海海底光缆管理站，看到是一片由滚滚长江水携带泥沙而沉积下来的新生土地，一眼望不到边。我们又沿着一条狭小的简易路，行驶了近20分钟，来到了属于中华企业名下的四千六百多亩的那片土地。

这是一块未曾开发的处女地，亦是中华企业日前最大的一个储备项目。市重点工程，连接江苏启东的崇启大桥的高速公路将在该区域的南面通过，从上海经长兴岛到崇明的隧道工程也正在施工中。所以，该地块的地理位置十分优越，将来到市区的交通也是相当便捷的。

正是春天时节，微风拂面，空气清爽。公司将根据市政府对崇明作为生态岛的规划，同时依据中华企业中长期的发展战略，熟悉、了解崇明当地的法规和政策，积极做好前期市场动态的调研，编制有关开发规划，设计开发适合市场需求的产品，并在条件允许情况下，按照规划分阶段予以实施。



# 持之以恒坚持文明创建

# 不断创新推进企业发展

## ——中华企业第九次评为上海市文明单位

中华企业股份有限公司自1989年评为上海市文明单位以来，今年连续第九次被评为上海市文明单位。

在长期的文明单位创建活动中，中华企业始终坚持做到领导重视，全员参与，注重细节，制度健全，规范管理，突出实效，坚持创新，推进发展，真抓实干，成绩显著，形成了企业自己的创建工作特色。中华企业在2005至2006年度文明单位创建工作中坚持做到：以开展“四好”领导班子建设不断提升领导班子的能级；以党员“岗位承诺”进一步加强党的建设；以开拓创新发展不断提高经营业绩，以加强企业文化建设打造和提升企业品牌、树立企业形象。开展文明单位创建活动推进了企业不断向前发展。

09

10

11

12

# 中华企业第四次荣列 2007年中国房地产百强

## TOP10



由国务院发展研究中心企业研究所、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，已连续进行了四年。2006年11月，中国房地产业协会决定加盟，使这一研究成果更具权威性，百强研究成果的发布，已成为了解和掌控我国房地产企业基本状况，评判房地产企业生产经营实力以及行业在国民经济发展和城市建设中的地位与作用的重要依据。



中华企业已连续4次参加由该研究院发起的研究成果发布活动，并以多项优秀成果再次跻身2007年中国房地产百强行列TOP10。通过此次发布活动，对于进一步打造中华企业品牌，提升中华企业知名度和影响力，做大做强中华企业有着深刻的现实意义和指导意义。面对国家宏观调控，政策影响加大的不利局面，中华企业更应坚信自己的经营理念，坚持执行已定经营发展战略，稳健发展，开拓创新，不断取得新的胜利！





# 中华企业荣获 上海优秀服务商标(品牌)称号

2007年3月6日，上海国际新闻中心“上海服务商标推展活动”结果正式揭晓，共有34家优秀企业荣获上海优秀服务商标（品牌）称号，中华企业商标作为上海优秀的房地产开发企业成功入选。

近年来，随着知识经济的不断发展，企业商标（品牌）的影响力不断扩大，商标发展水平已成为衡量一个地区经济和科技发展水平的重要标志。而上海作为中国经济发展的龙头，商标（品牌）的发展状况也格外引人注目。

为此，上海市商标协会、上海市著名商标认定委员会、上海市商业联合会自2006年9月开始，积极开展了以宣传、推广上海知名商标（品牌）为目标的“上

海服务商标推展活动”，上海近300家服务企业热烈响应、积极参与。经过活动组委会及专家委员会的严格审查，并结合市民在网上投票结果，最终评选结果揭晓。其中，作为上海第一家房地产公司——中华企业，凭借五十多年一如既往高品质的楼盘产品，以及“中华企业”品牌在市民大众中的良好形象及企业口碑，在众多的优秀企业中脱颖而出，荣获2007上海优秀服务商标（品牌）称号。

这次获奖是对中华企业长期注重商标（品牌）发展的一次总结与肯定，同时也为“中华企业”这一商标（品牌）的未来发展指明了方向。07年是中华企业企业战略中的品牌年，企业将更加注重商标（品牌）建设，以早日实现“上海市著名商标”的愿景目标。





★编者按：从本期开始，本刊正式开辟此栏目及时刊登相关信息以配合中华企业申报上海市著名商标工作，欢迎广大读者来稿提供信息及建议。★

# 中华企业申报 上海市著名商标系列报道(一)

## ——中华企业股份有限公司商标(品牌) 评估报告

在经过四个月的调查、研究和评估后，中华企业股份有限公司在2006年度上海房地产商标(品牌)推展活动中荣获2006年度上海房地产关注商标(品牌)。

### 商标(品牌)评估意见

#### 1、商标品牌评估

市场占有率：连续三届名列上海市房地产开发企业50强，2003年至2005年累计销售量达61.4万多平方米，具有较高的市场占有率。

盈利能力：从一家行政性公司壮大成为旗下拥有古北集团、上房集团两家一级房地产开发企业集团以及包括网络、物业和销售等40多家所属企业在内的大型房地产集团公司，有良好的经营业绩和较高的盈利能力。

商标品牌价值：坚持“诚信地产”的经营理念，赢得客户的信任和社会的认同，商标品牌效应

日益显著，有较高的商标品牌价值。本次采用收益法进行评估，确定商标品牌评估价值为63071万元。

#### 2、企业总体评价

商标品牌基本情况：规范企业视觉识别形象体系如标识、文字、色彩、称谓以及相关组合配置的使用，实施主打“中华企业”品牌，同时与下属公司品牌执行互补策略。

开发经营情况：已成功开发了玉兰花园，静安中华企业大厦，华侨大厦，港泰广场，虹桥中华园，东方中华园，古北国际广场，古北国际花园，古北佘山国际别墅，财富广场，苏州中华新城等一批沪上和国内知名楼盘，2003~2006年累计完成土地开发总量达438.5万平方米；冠以“中华企业”品牌的楼宇和小区在半个世纪中的每一阶段都代表了当时上海先

进的建设开发水平。

内部管理情况：公司领导有较强的市场意识和创新思路，有较完整的品牌发展规划；公司以“一个目标”、“三条主线”和“打造知名品牌产品”推动品牌建设和提升工作；公司2003年就积极参加中国房地产业协会建立的房地产诚信体系的调研和制订工作，2005年又作为发起单位推进了上海市房地产开发企业诚信承诺活动；公司建立了可靠的质量体系和完备的售后服务体系，内部管理规范，运作效率较高。

后续发展情况：土地开发储备计有周浦23号地块，南汇航头别墅地块，古北三期地块和崇明地块，以“中华企业”一统其品牌战略，发展前景会比以往更为广阔

(以上评估报告由上海富中国有资产评估有限公司提供)

# 全面推进精细化管理的几点体会

文\丁如冰

公司的管理模式通过近几年的制度积累已实现从经验式管理向制度化管理的转变。精细化管理,作为更高级阶段的管理模式,是公司管理模式发展的必然趋势。去年,公司针对房地产开发业务,委托攀承德公司进行业务流程的设计工作,结合已有的各项制度、规章,针对房地产开发业务的各个环节,深入、细化工作节点,规范操作流程。作为公司的一员,就目前全面推进精细化管理的一些体会,汇报如下:

## 一、企业的发展需要精细化的管理模式

### 1、精细化管理明确了每个具体工作环节的权责与分工

精细化的管理重要的一点是将综合性的业务工作进行细分,细分至各节

点、各岗位的具体工作,并对各节点、各岗位工作的责任人、责任部门、责任岗位进行明确,对工作量尽可能进行量化。通过细化,各项工作的各个阶段均能落实到具体岗位,各岗位责任明确、分工明晰,操作直观。这种管理方式避免了无序地等待与扯皮,提高了公司运作的效率,使操作更加透明。

### 2、企业工作落实至岗位,而不是个人

通过精细化的管理,企业的各项业务工作规范、准确地落实到了各个责任岗位,只要岗位设置不进行调整,整体运作将不受人员变动产生的影响。而不像经验式的管理状态下,各项工作的质量很大程度受限于具体操作的员工,员工素质的好坏极大程度影响了工作的结果,而一旦发生人员变更,公司的该项业务运作将受到严重影响。

### 3、工作留有痕迹,便于总结与核查

精细化管理的一大特点是所有工作均留下工作记录。配套精细化管理模式,各项具体工作均有明确的操作流程与大量的操作表单。操作表单作为各项工作进行记录的载体,要求一项业务工作涉及到的各个岗位、部门均应在各自流程环节留下具体工作记录与意见。这样的操作方法使得所有具体工作均有据可查,一方面便于工作总结与提高,另一方面也便于出现问题及时核查。

### 4、最大程度减少工作漏洞

精细化管理涵盖了业务工作的各个环节,针对各项具体工作均有明确的操作规范,杜绝随意,严格操作,明确责任,最大程度减少工作漏洞。

### 5、体现了科学的管理与决策

精细化管理作为企业管理的高级阶段,体现了科学的管理理念,强调明确责任分工下的群体合作;将复杂的业务工作细分成各简单环节,落实到个人,简单的事情重复做,更加突出专业能力;通过各项工作表单,领导在决策时能更加清楚了解各个环节的具体意见,群策





群力，科学决策。

## 二、精细化管理对企业管理环境提出的新要求

### 1、传统观念的转变

中国的传统文化比较强调整体性与系统性，而西方的文化强调细分，最明显的例子莫过于中医与西医的治疗理念。从基于传统理念的经验式管理向基于西方理念的精细化管理的过渡，必然会遇到观念的碰撞与磨合，这个过程是必然的。如何实现两种观念的有效结合，既明确细节又强调整体与系统，既规范操作又能有效发挥个体的主观能动性，真正实现适合本企业特色的精细化管理，是与如何设计具体的精细化流程、制度同等重要且紧迫的问题。

### 2、人力资源的要求

精细化的管理细分了各个工作环节，势必对人力资源的配置提出了更高的要求。目前，公司的管理模式尚在转型的初期，各个业务部门已普遍感觉到人手的压力。若使流程更加通畅、高效，人力资源的充足配置是必然且紧迫的要求。另一方面，精细化管理也对各业务岗位的专业素质及工作效率提出了更高的要求。

### 3、工作习惯与意识的重要转变

精细化的管理要求实现各项工作均有制度可依，

且必须严格按照规范操作，绝对杜绝工作的随意性，会使操作者觉得枯燥，从而可能对积极性造成影响。实现在规范操作的同时充分调动积极性，真正把制度当作工作的好习惯，真正把各项操作规范与指引当作工作的好帮手，是需要一个逐步磨合与提高的过程，虽然过程有些枯燥，但走出这一步会使管理状态与工作能力得到极大提升。

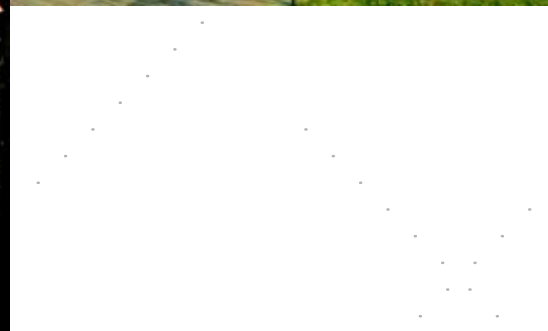
### 4、对系统环境与操作平台的要求

精细化管理必然涉及大量的表单流转会签，目前该项流转工作较为分散，尚由各主要业务部门分别负责。能否实现工作的高效与整合，形成统一的流程操作平台，对口统一，规范流转，是值得研究与探讨的课题。另一方面，电子技术的发展也为操作平台的设置提供了有力的支持。尤其对于路程较远的开发项目，如何实现高效的审批流转是个亟待解决的问题。

目前，公司的精细化管理正在全面大力推进，各项制度、流程、规范逐步出台。作为公司的一员，一方面要充分认识到精细化管理对企业发展的重要性与必要性，另一方面要立足本职，规范操作，配合好各项工作的实施开展。

(作者系中华企业项目管理部青年员工)

# 文化荟萃



# 财富广场



# 万泰大厦 项目简介

“万泰大厦”是由上海富开置业发展有限公司开发，中华企业于2006年10月20日通过法院拍卖获得。

大厦位于乌鲁木齐路470号，近华山路，上海宾馆对面，附近有贵都大酒店、希尔顿宾馆和静安宾馆，附近办公楼有华侨大厦、世纪商贸广场、贵都办公楼，此外该区域还是上海的领馆区、上海高档住宅区域，附近有汇贤居、亦园、鸿艺豪苑、华山公寓等高档楼盘，以及众多老洋房、老公寓等。

该项目离静安寺南京西路商业区，仅10分钟步行路程。周边具有相当完善的商业、金融、卫生、教育、交通设施。附近有71、127、48、01、45、15路等多条公交线，离地铁二号线静安寺站10分钟步行，离地铁一号线常熟路站15分钟步行。

万泰大厦占地面积3260平方米，建筑面积29178.72平方米，共28层，其中地上26层，地下2层，裙房6层。其中1—6层裙房为商业用房，约7874平方米；主楼7—26层为办公用房，约18738平方米；地下2层共计车位110个，约2567平方米。2003年已申领到预售许可证（静房（2003）预字016号）。

目前状况为结构封顶，外立面已基本完成，少数楼层内部有装修。

目前设备状况：7部三菱电梯已安装（2部低速、4部高速、1部货运）。其余设备、设施及配套需重新投入。

#### 层高指标:

地下二层	4.6米
地下一层	4.8米
首层	5.4米
2-5层	5.0米
6层	3.6米
设备层	2.2米
7-26层	3.3米

近期万泰大厦正在办理开工前的准备工作，拟续建为甲级写字楼。该项目土地年限至2053年。





## 围绕发展目标

## 实施人才战略

中华企业股份有限公司党委中心组

（执笔：张景载 邢明香）

全面推进人才强企战略，进一步加强中华企业的干部人才队伍建设，积极探索人才开发、培养、成才规律，创新人才管理服务机制，促进人才的全面发展，建设高素质的人才队伍，为企业持续稳定健康发展提供人才和智力保障，是摆在我们面前的急迫课题。公司党委中心组认真学习马克思主义人才观，学习邓小平等老一辈无产阶级革命家和江泽民、胡锦涛同志关于干部人才队伍建设的论述。在认真理解领会、充分研讨、达成共识的基础上，我们紧密联系公司包括人才在内的资源整合的实际，围绕公司整体战略发展目标，对人才发展问题进行了比较全面、深入、系统地探索与思考，形成了初步研究成果。

### 一、人才队伍建设面临的形势

#### 1、人才队伍建设取得阶段性成果

中华企业走过了五十二年的光辉历程，创造了不

俗的业绩。公司长期重视人才开发管理工作，特别是近年来在人才队伍建设上解放思想、积极探索，逐步形成了人才队伍建设的改革思路和工作格局，在人才的培养、引进、选拔、使用、薪酬激励、内部竞争、后备队伍建设等方面，进行了多种有益的尝试，积累了一些成功的做法和经验，一定程度上满足了公司发展对人才的需求。公司人才工作和成长的环境日趋完善，人才队伍整体素质具有一定优势，在企业改革发展发挥了不可替代的作用。到2006年6月，公司共有在岗从业人员537人，其中40岁以下年龄段的250人，占员工总数的47%；大专以上学历的380人，占员工总数的70.8%，大学本科以上学历的186人，占员工总数的34.63%；具有专业技术职称的264人，占员工总数49.2%；其中具有高级专业技术职称的28人，占专业技术职称数的10.6%，中级专业技术职称的



188人，占专业技术职称数的71.2%。

## 2、未来人才发展面临新的挑战

“十一五”期间，我国国民经济在贯彻科学发展观，建设社会主义和谐社会的大背景下，将持续向好，前景光明。公司作为房地产企业，在国家宏观调控政策的影响下，却面临诸多不确定因素，市场竞争日趋激烈，希望和困难同在，机遇和挑战并存。企业要在未来的市场竞争中有所作为，稳步发展，就必须打造自身的核心竞争力，而市场竞争，说到底就是人才的竞争，谁拥有和掌握了优秀人才，谁就能在激烈的竞争中占得先机，取得主动，

否则将处于被动的境地。

面对新的形势和任务，目前公司在人才配置上，还不能完全适应公司未来发展的需要，有的方面还存在较大差距。比如真正意义上的人才总量不足，经常在需要独当一面的人才时捉襟见肘；人才年龄结构趋于老化；人才专业结构不尽合理，高层次管理专业技术人才和应用型研发人才偏少；人才队伍创新能力不够强，业内人才比较优势弱化；人才培养力度和规模不适应公司参与市场竞争和发展的需要；公司人力资源的整合进展缓慢等等。对此，必须引起我们高度的重视，必须迅速行动起来，增强对人才工作、人才强



企的危机感和紧迫感，采取有效措施，切实加强公司的人才队伍建设。

## 二、指导思想和基本原则

### 3、指导思想

坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想和党中央一系列关于人才的论述为指导，以科学发展观、建设社会主义和谐社会为统领，全面贯彻党的任人唯贤的干部路线、德才兼备的人才标准和党管人才的原则，强化人才资源是第一资源的理念，大力实施科教兴企和人才强企战略。以正确的人才标准和科学的人才评价体系为前提，以提升人才整体素质和创新能力为核心，以优化人才结构为重点，以进一步完善人才工作机制为手段，以解决急需人才缺口为突破，真正确立公司人才资源在业内的比较优势。到2010年，使公司人才队伍基本达到素质较优、市场化程度较高、结构合理、平等竞争、储备充裕的要求，成为公司发展的强有力的支撑和持久动力。

### 4、基本原则

(1) 人才的组织配备与市场配置相结合的原则。在国有出资人管资产、管人、管事相一致的框架下，通过系统内组织调动和配备人才是行之有效、不可或缺的；但对系统内不能满足的紧缺专业人才和初级后备人才，要面向国内外市场、高等院校招聘引进，以及必要的定向揽才。内外结合，两者并重，双管齐下，以满足企业对各类优秀人才的需求。

(2) 以人为本的原则。遵循人才成长规律，尊重人、理解人、关爱人、团结人、服务人、发展人，张扬人的个性，重视人的意志和选择，从人性化角度为人才的成长构建宽广的平台。

(3) 人事相符的原则。根据精简、统一、效能的原理，按照企业经营范围和任务，科学设置机构，合理定编、定岗、定员，防止人浮于事；做到用人治事，人事相符，宁缺勿滥，避免因事设岗、因人设岗的现象。



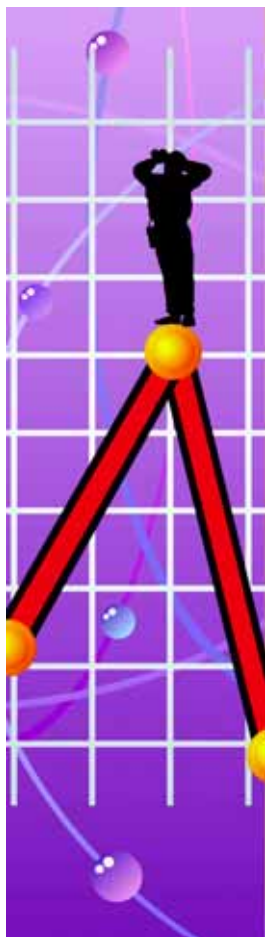
。

(4) 能力建设优先的原则。人才的质量取决于人才的素质能力，尤其是专业创新能力。



人才队伍建设要注重培养人才的创新意识，开发人才的创新能力，支持人才的创新实践，弘扬人才的创新业绩。

(5) 公开、公平、公正的原则。公开透明的人才标准和选人用人的工作机制及程序，是健全企业公平



的人才成长环境的根本途径；坚持公正的评价和公平的待遇，是对人才的最大尊重和激励。

(6) 提倡年轻化，又注重发挥不同年龄段人才作用的原则。改善公司人才年龄结构，降低人才队伍平均年龄，但不搞一刀切，对那些政治素质好、企业忠诚度高、有管理或业务专长和丰富实践经验、身体健康的不同年龄段的人才也应一视同仁，做到人尽其材，才尽其用。

### 三、总体目标和主要任务

#### (一) 总体目标

经过几年的努力，力争实现：人才队伍建设规模适度、结构合理、机制完善、市场优秀、行业一流的目标。

#### 5、人才规模比例适当

人才资源是指具有承担管理和专业技术工作相应资格或能力的人员，即员工中具有特殊人力资本的群体（根据公司实际，目前一般指具有大学专科以上学历的人员，以后逐步调整为具有大学本科及同等学力以上人员）。建立与企业发展水平相适应的人才队伍。使人才规模有较大提升，人才在员工中的比重居同行业前列。

#### 6、人才结构趋向合理

基本建立年龄、知识、专业、层级结构比较合理的人才队伍，使整个人才队伍横向结构分布清晰，纵向结构比例协调，动态保持平衡，作用发挥充分。尤其是大力培养引进工程技术、项目管理、工程预决算、市场企划、财务金融等方面紧缺人才。



#### 7、人才整体素质较高

人才整体素质能级普遍提高，具备基本素质好、学历层次高、知识更新快、业务能力强的要求，克服困难、解决问题、破解瓶颈的能力，尤其是开拓创新的意识和能力得到加强。

#### 8、人才内外储备充分

企业人才来源渠道得到拓展，双向选择的余地加大，与有关院校建立了良好的合作关系，企业对市场人才的吸引力增强，建立了动态平衡的后备人才库，形成了成熟的整合社会资源、高效利用外脑的运行机制。

#### (二) 主要任务

#### 9、提升人才队伍总量

一是提升人才在企业员工中的比例，使人才拥有量在目前70.8%的基础上再增加10个百分点。二是提升管理和专业技术人才中大学本科以上学历比例和中级专业技术职称以上职称的比例，其中具有大学本科以上学历的由目前的35%提高到50%左右；高级专业职称人员由目前不到10%提高到15%左右，力争推出2-3名符合国家有关标准的专业学科领军人才，形成20-30名工程技术、项目管理、财务金融、研发企划等领域的高级专业人才；建立约250名左右以房地产专业门类为主、相关专业为辅，具有较高政治素质、良好知识背景和实践经验、视野开阔、动手能力强、具有中级以上专业技术职称的中青年骨干人才队伍。

#### 10、坚持正确的人才标准

标准即衡量事物的准则。人才标准是用来衡量和评价人才好差、优劣，进而决定其使用情况的尺度和准绳。人才的标准不同时期有不同的特征和具体要求，新时期党的德才兼备的干部标准也是新时期企业人才标准的总体要求。“政治上靠得住，工作上有本事，作风上过得硬人民群众信得过”是对新时期科学

的人才标准的概括性诠释。对人才既不能求全责备，也不能以偏概全，两者不可偏废，要在坚持基本政治条件的前提下，全面把握人才标准，对不同类型、不同层次人才的选拔使用标准要具体化，按照党政管理人才、专业技术人才和技能操作人才分别制定相应标准，使其具有操作性。始终贯彻德才兼备、以德为先、注重业绩、群众公认的用人导向和方针。

#### 11、建立科学的人才评价体系

科学公正的人才评价体系是正确考量评估人才的



综合素质及其工作绩效的前提，是适应人才资源市场化配置，对人才实施价值确认的需要。按照人才考核和评估社会化、科学化的要求，建立人才评估体系，建立以工作实绩为中心，包括德、能、勤、绩、廉、学各方面在内的经营管理者 and 专业技术人才考核评价指标，建立测评工具库，使对人才评价更加客观、公正、准确，为人才的选拔、安置和发展提供依据。

#### 12、完善人才工作管理服务机制

建立起优胜劣汰、有进有退、能上能下、竞争上岗、双向选择的充满生机活力、和谐有序的人才管理机制和运行模式。按照公司对中企、古北、经营公司资源整合的战略思考，逐步加大三公司人才整合，疏通三公司人才管理、使用的共享通道。

#### 13、营造人才成长和发展的良好环境

基本形成尊重知识、尊重人才、尊重劳动、尊重创造的平等竞争、团结进取、高效创新、人际关系和谐、民主空气浓厚的企业文化；不断优化以发展吸引人、以事业凝聚人、以岗位培养人、以团队造就人、以业绩考核人、以成长激励人的企业人才环境。

#### 14、基本实现人才资源信息化管理

建立起人才综合信息库，基本实现人才资源信息

化管理。做到内部有竞争，市场有网络，需求有目标，供需有选择，后备有来源，流动有跟踪，实现人才信息的全面、精确和及时传递，使人才管理服务实现柔性化、可视化。

#### 15、加强高层次和后备人才建设

要完善高层次和后备人才队伍建设的政策引导。围绕公司发展定位，编制重点岗位人才目录，发挥人才目录的引领作用，制订有针对性的培养培训引进计划和项目，形成各类高层次人才的聚焦效应。

一是建立一支理想信念坚定，领导能力突出，自身建设过硬，开拓创新意识强，务实高效、群众公认、业绩一流的高素质党政领导人才队伍。

二是建立一支思想品德优良，专业技术精湛，在所从事专业领域有较深造诣和影响力，引领作用显著的高端管理和专业技术人才队伍；悉心培育企业专业领军人才品牌。

三是建立一支积极向上，年富力强，充满活力，善于学习，勇于创新，结构合理的后备人才队伍；实行后备人才动态管理，加快后备人才上岗实践，切实形成企业后备人才梯队。

#### 四、保障措施

#### 16、加强人才队伍建设的组织领导

坚持党在思想政治上的领导，坚持党管人才的方向，坚持正确的用人标准和科学的评价体系，处理好董事会、行政依法行使选人用人权的关系。根据《党委重大问题决策和参与企业重大问题决策制度》正确界定党组织与董事会、行政在干部人才工作上的职权，各司其职，齐抓共管，密切配合，相互支持，相互监督，共同加强对人才队伍建设的领导。充分发挥组织人事部门在日常人才管理工作上的职能作用，把人才队伍建设的各项工作落到实处，取得实效。

#### 17、加大人才教育培训力度

一个好的企业，不仅是管人的企业，而且是培养优秀成功人才的组织。我们已进入知识爆炸时代，知识折旧加速，任何人停留在原有的知识层面都将会被时代所抛弃。因此，要不断学习新知识，更新旧观念。要明确教育培训的指导思想、方法和重点，坚持能力培训优先的原则，制定切实可行的人才教育培训计划，完善学习型组织，构筑终身教育体系，实施“继续教育工程”，深化青年职工职业导航活动。

要加强对经营者培训，提高他们的思想政治素质和宏观决策、综合协调、驾驭市场经济的能力；加强

经营管理人才的培训，提高他们综合素质和创新能力以及经营管理能级；加强对专业技术人员的培训，提高他们专业技术水准，不断更新知识，增长才干，成为所从事专业（岗位）的行家里手；加强对党群工作人才的培训，提高他们的政治、业务素质和企业中心工作服务的本领；加强对后备干部人才的培训，提高理论素养，培养世界眼光和战略思维能力，增强他们勇挑重担、建功立业的信念和勇气。

要注意教育培训的方法，不能平均使用力量，处理好普遍培训和重点（特色）培训的关系；内部培训与社会化市场培训的关系；基本素质培训和专业技能培训的关系；脱产培训与轮岗培训、实战锻炼的关系；学历培训和紧缺人才培养的关系；业务培训与工作创新、课题研究的关系等等。经过以上培训，为人才提供四种职业发展路径：即管理者发展路径、职能管理发展路径、技术发展路径和业务发展路径。通过不断总结经验，提高培训的针对性、创新性、实效性，形成有央企特色的教育培训模式。

#### 18、整合人才资源，扩大用人视野

立足内部，整合资源，叠加智能，解放生产力，创造1+1+1>3的集聚效应；放眼市场，为我所用，广揽人才，增强吸引力，提高人才的市场化程度。改变现有三公司独立运行的人才管理框架，将人才相对静态的小循环转变为中企系统纵横流动的大循环，使潜在的人才优势得以互补和放大，由单兵作战向集团作战、粗放型管理向集约型管理升级，推进人才资源和干部队伍的优化。

#### 19、完善人才竞争择优机制

认真总结公司内部竞聘上岗的做法，不断拓展创新各类、各层次人才选拔的公开、公平、竞争择优机制，为各类人才的培养、选拔提供同等条件下的民主平等机会，鼓励各类优秀人才在良性竞争中，崭露头角、展示自我、争先创优、脱颖而出，真正使公司所有人才在职业发展上享有公平度、获得公平感，从而激发其向上进取的精神活力和开拓创新的拼搏状态。今后，凡新建投资公司、设立开发项目、实施企业重组，各类相当部门副职以上岗位职务任期届满，或因其他原因需对经营管理人员进行岗位调整、充实时，有条件的一般均应采取竞争的方式产生。竞聘对象的遴选，依据岗位任职条件，采取组织推荐、管理层提名和毛遂自荐的方法进行；在规定时间内只有一人入选而岗位又不宜空缺的，则由组织考察，按相应的规

定程序产生。

#### 20、探索分类管理的薪酬制度

在经营者实行国有企业年薪制的薪酬管理制度的同时，对中层以下管理和专业技术人员的薪酬管理机制予以探索和创新，拟实行管理与专业技术人员相分离的薪酬体系，突破原有的以行政管理职级为本位的薪酬办法，使高能级的优秀专业技术人才的薪酬不受行政职级的限制而获得提升的空间，以此充分调动广大专业技术人才的积极性和创造性，为吸引行业拔尖人才、留住企业有特殊贡献和高能级专业技术人才创造条件。

#### 21、加强组织人事工作部门自身建设

组织人事部门的自身建设对企业队伍建设和人才工作的成效有重要作用。组织人事工作者，首先应德才兼备，办事公道正派，坚持正确地用人标准和科学的人才评价体系，模范执行党的路线方针政策、组织人事工作规定和纪律，加强政治理论学习和政策水平的锻炼。同时还要加大其岗位培训的深度，既要认真钻研精通本职业务，又要熟悉掌握企业全面工作内容。成为新时期政治素质好、业务能力强、群众威信高的复合型干部人事工作者。

#### 22、保证对人才开发的投入

对人才开发的投入，是低投入高产出的项目，往往有四两拨千斤的功效。要把对人才开发的投入（包括人才招聘、培训、奖励、有关专项资金等）列入企业正常的财务开支渠道，按照公司销售额的一定比例提取专项费用，设立专门科目，专款专用，并制定相应的提取使用计划和标准。在科学精神指导下，发挥人才开发费用地最大效用。





## 守住底线

# 欢乐伴我度人生

文 / 中华企业总工程师 陆永良

遥想童年，生活是苦难的，但家教很好，父母严格训导：做人要一身正气，两袖清风。现在回顾，“一身正气”基本合格，“两袖清风”没有做到。我已跻身于富裕者行列，惭愧！但有一点可作自我安慰，所有的家庭财产都是中华企业公司和我太太所服务的单位分配给我们的，这一点有据可查。即便再过五十年、一百年，后代也可心安。但我还常思考，与当前社会上低收入人群比，与欠发达地区的百姓比，由于机会的不平等带来分配结果的不平等，我是过头了，所以于心不安，与这种不安链接在一起的是知足与感恩。

青春已经不再，但我并不怆然。我的青年时期是在奋斗中度过，真心感激小平同志为我们这一代创造了改变人生的外部条件，能有机会正常地完成学业，而且免费。我自83年始，经组织分配进中华企业工作至今。

中年也已过去，我的中年基本上在敬业、求真、务实中度过。搞过各类工程项目，自我感觉及格，结果究竟怎样？任由旁人去评说，在这一过程中的确有许多诱惑，但我恪守清规，不为所动。长期以来，我不会喝酒，不会唱

歌，不会跳舞，对各种赌博深恶痛绝，我的家属中没有一人对赌博感兴趣。这也许是一种极端（我知道正常的喝酒、唱歌等娱乐无可非议，在许多场合还应倡导），严格的家教变成我性格的组成部分。有人批评我古板、守旧，我认了，这个“永不改悔派”做到底了，但这样的习惯并非与高雅、美好的东西相悖。当我无数次聆听阿炳的“二泉映月”，肯尼金的“回家”这类乐曲的时候，感动得几乎不能自己。在当今较为浮躁的社会生活中，能有多少人会产生这种共鸣，得到这种享受呢？

我还要感谢我的太太，对每一笔拿回家的钱她都要过问，搞清来源。她是大户人家出生，深明大义，为人处世讲规矩。有效的内监制度执行得无懈可击，我们已有协议：来世还做夫妻，不过我当妻，她当夫，换个位置再组家庭。

现在，我好比下午4、5点钟的太阳，巅峰虽已过，落日存余辉。在公司总工程师岗位上工作以来，我是诚惶诚恐，如履薄冰，位高毋敢忘职责，我希望自己经手的事情办得好些、更好些。

总工的职责是管公司的技术工作，与过去直接搞项目不同，找

我的人少了许多，好一片“门前冷落鞍马稀”景象，有人说这是“过时凤凰不如鸡”，我一笑了之，毕竟耳根清静的日子是自己梦寐以求的，也能从根本上阻断许多可产生不清廉的通道。现在想来仅有这一认识还不够，仅仅洁身自好还不行，要在身体力行的同时，跟其他同志一起做好反腐倡廉工作，在责任方面有相当延伸，方符合当今时代要求。看来，这是今年该项工作的重点。

我尊重年轻同志，也希望得到大家的敬重。现在我已开始思考保持晚节、完身引退、衣锦还乡的问题。今后，我想开个小酌咖啡馆，档次较高，风格较纯，不求攒钱，只求愉悦，到时常遇高人善友来访，海阔天空，坐坐聊聊，何等安宁，何等洒脱！记得捷克作家伏契克说：“我们为欢乐而生活，为欢乐而歌唱，因此，请不要把悲哀跟我们的名字联系在一起吧”。我想，反腐倡廉并不是个沉重的话题，只要我们从自身做起、做好，守住底线，那么，悲哀与我们无关，欢乐与我们永伴。

（选自陆永良同志2006年度  
迷廉报告）

# 著名商标「品牌」

文 / 王凯红

## 企业文化漫笔四十

与企业之间建立一种相互信赖的纽带关系。因此，我们不能小视商标在企业经营管理过程中的作用，应当把商标的运作同品牌效应结合起来，贯穿于企业生产经营、市场营销、广告宣传、产品开发、市场管理等全过程。要集中必要的人才力，不断培植发展企业商标，重视商标注册、使用、管理和保护等各个环节的工作，充分发挥企业商标无形资产的作用。

一个知名度很高的房地产商标，实际上就是一个很大的房地产市场份额。中华企业商标经过这几年的重塑、登记和注册，依托公司几十年的悠久历史影响和优异的经营业绩，正向着著名商标目标迈进。因为我们深信，面对当前难得的历史发展机遇。谁能抢先一步，采取商标（品牌）经营抉择，谁就掌握市场经济发展的主动权，企业的规模化、集约化经营目标才能得以实现，让我们为之共同努力吧！

的和谐稳定紧密联系。房地产企业，肩挑此双重职责，应当为之竭尽所能，成为社会和民众所信赖的企业，这就是为什么行业及社会各界如此重视这项工作的主要原因。

企业文化是品牌创建的核心与基础，企业品牌建设也是企业文化建设中一项及其重要的内容。跨入新世纪以来，中华企业在扩大经营规模、加快发展速度等方面，采取了许多重大举措，企业的管理模式、经营内容也发生了

许多新的变化，但对于品牌建设始终没有松懈过，品牌建设始终成为加强企业管理，促进企业发展的重要抓手。

最近的股东大会

上，有位股民曾试图诠释中华企业商标的含义，这一现象意义在于，企业商标确实可以作为社会大众认同企业品质的重要形式，通过对商标的认识，从而在客户

今年是中华企业申报上海市著名商标（品牌）年，也是公司品牌化建设及最终走向海内外迈出的重要一步。

商标，包括企业商标和产品商标，历来为企业品牌形象的集中表现，是企业综合实力展露的窗口。

房地产企业注重企业形象，着力开展品牌建设也就是最近十年左右的事。随着这个行业的快速发展，尤其是上海的房地产业取得了举世瞩目的成绩，房地产企业在不断强化公司经济实力的同时，已经开始积极树立企业的诚信自律意识，全面塑造自己在社会和市民中的品牌形象。已经连续三届评出的上海房地产企业50强当中，已经涌现出一批房地产著名品牌企业和房地产关注品牌企业，预示着上海房地产企业对品牌建设的重视程度越来越强烈。

房地产行业不仅是国民经济重要的产业，也与民众的生活息息相关，更与社会





陆正伟

# 收藏大铜章的乐趣

文  
陆正伟

我收藏大铜章，入门也晚，也没有鲜明的主题，被行家看来是“杂乱无章”。尽管如此，我仍乐此不疲，数年来，收集到了不少国内外纪念重大历史事件与某一历史人物的大铜章，使我在玩赏中陶冶了性情，在寻觅中也增长了知识。

顾名思义，直径在45毫米以上，厚度为3—5mm以铜制作的纪念章，统称为大铜章，也有少量金、银章，以圆形为主，方形和多边形也有之，但不多。无论在材质上或造型上各有不同，但都是经过艺术家匠心独运的艺术构思和巧夺天工的雕刻，使其成之为艺术收藏品。可以说，它是集书法、

绘画、篆刻、雕塑等多种艺术的体现。

在收藏界目前有两种关于铜章的出处，一说大铜章起源于中国西汉时期，由当时盛行的压胜钱（即花钱）延续而来。另一说是由国外传入国内，据我考证，认为两者皆有，古代的花钱是指非流通而铸造的“钱”，钱币图案单一刻板，但在创意上要比流通钱币丰富得多，用现在的话来说是设计人员在搞“创作”。真正铜章的发展期应在18世纪的欧洲工业革命后，诞生了机器制造业，这才有能力铸造比以往直径大得多的铜章。此时，艺术上出现了印象派、抽象派、现代派，在铜章设计上也反映了。对我国铜章的发展起到了借鉴和推动的作用。在我见到国内的铜章中，年代最早的要数收藏家康成进先生的那枚清代宣统元年铸造名为“南洋劝业会”的大铜章了，正面图案为主题文字和时间，中间刻有“褒奖”两字，背面为双龙戏珠图，中间为标志性建筑，做工精良，流铜质鎏金、

银，无论从那方面看，用行话说是“开门”的，出自“官窑”是毫无疑问的。

大铜章在我国掀起收藏热潮是上世纪七十年代末才开始的，它的升温与人们收藏“熊猫”、“贵妃醉酒”等贵重金币有关，但又有本质上的区别，它与徽章、奖章、勋章也不同，更不能与“文革”中的“毛章”混为一谈，目前收藏大铜章已成规模，成为一支独立的收藏门类，资深钱币学家吴筹中先生称其为“钱币奇葩”是有一定道理的。

在众多的铜章中，常在我手中摩挲品赏的还是数纪念鲁迅、老舍、冰心、巴金而铸作的铜章了，那独特的创意和丰富的文化内涵让我欲罢不能。

鲁迅铜章是浙江鲁迅文化研究会为纪念鲁迅先生逝世70周年而铸造的，铜章正面是须发蓬乱，两颊深陷，眼里发着炽热的光的高浮雕鲁迅像，设计者正确地把握了鲁迅先生“一生不曾屈服，临死还要斗争”的精神，运用粗犷奔



放的风格，使之形象逼真传神。

背面是阴刻鲁迅的《惯于长夜过春时》诗稿，这是他怀着为左联作家柔石、殷夫、胡也频、李伟森、冯铿被国民党反动派秘密枪杀于龙华警备司令部疾愤而书。在诗稿上“民族魂”三个阳体大字赫然在目，据载，此三字出自鲁迅病逝后，送葬的民众代表沈钧儒、王造时、章乃器、李公朴将一幅长202厘米，宽103厘米的白底黑字锦旗覆盖在鲁迅的灵枢上，旗上“民族魂”三字出自鲁迅的挚友、“七君子”之一的沈钧儒之手。铜章将黑底阴刻和黄字阳体巧妙融合，使人顿生庄严、肃穆之感，彰显了鲁迅精神的恢宏大气和历史不衰。

除鲁迅大铜章外，老舍、冰心、巴金先生的纪念大铜章都是由工艺美术大师、上海造币厂高级工艺师罗永辉雕刻设计的。所以，在艺术风格和思想内涵上都各具特色。老舍先生在四位文坛大家中是唯一的少数民族——满族出身，土生土长在北京，故有“老北京”之称。根据他的创作特点，设计者在铜章正面老舍先生的人像旁雕刻着北京城特有的前门城楼，牌坊、茶馆、胡同，烘托出老舍先生曾为这片故土坦露的心声：“我的最初的知识与印象都来自北平，它是我的血里，我的性格与脾气里，有许多地方是古城赐给的。”铜章边上刻着生卒年份



1899—1966，分外醒目。

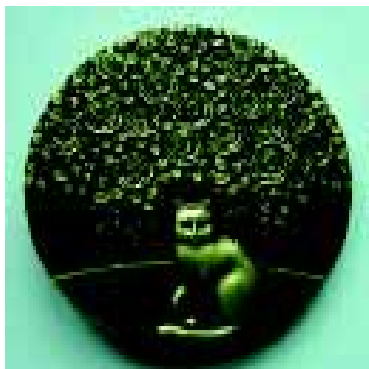
铜章背面用镂雕的技法把京味十足的四合院木格窗户立体地展现了出来，窗户上的盆花同窗外的大树深、浅刻交错，使其层次分明，同时也点出了老舍的生活情趣：“即使不能去看高山大川，我的案头一年四季总有一瓶鲜花给我一点安慰。”案边的烟灰缸里燃着烟，这与铜章正面老舍先生手握毛笔十分专注的神情是呼应的，好似老舍在窗下抽着烟正在创作，一个个像虎妞、祥子、王利发、福海、祁老太爷等鲜活的人物跃然纸上，铜章上“老舍”二字借用了他的毛笔手迹我倍感眼熟。因为我曾在巴老家亲眼目睹过老舍先生在1963年题赠给巴金先生的嵌名对联，从那遒劲洒脱的书法凝结着纯洁的友情。没想到，仅过了三年，“文革”初期，在造反派的淫逼下老舍先生含冤投湖自尽，这真是人间惨剧啊。上海造币厂在老舍先生逝世40周年之际出品大铜章来纪念这位“人民艺术

家”，意义是非常深远的。所以，限量发行的500枚大铜章供不应求，已成了一章难求的收藏珍品。这股“老舍热”也印证了巴老在上世纪末的题词：“老舍先生没有离开



我们，他永远活在他的作品中；活在一代代读者心中；活在人民中间！”

不久前，我在收藏家康成进那喜得一枚被读者称之“文坛祖母”冰心的大铜章。在直径80毫米铜章正面，冰心的头像占去了三分之二的画面，格外引人注目，慈眉善目正微笑着面对读者，她领口上的“葡萄纽”扣得十分规正，设计者用这画龙点睛般的一笔把冰心老人生活习惯和对读者的衷爱淋漓尽致地表露了出来。在人像的边上采用阴阳雕刻的技艺把从高处流淌的潺潺细流同大海激起的浪花交汇一起，我想，作者的创作意图应是来自冰心老人生前说的：“我的生命的道理，如同一道小溪，从浅浅的山谷中，缓缓地、曲折地流入‘不择细流’的大海。”她早年创作的《寄小读者



者》、被公认是我国儿童文学的奠基之作，《再寄小读者》、《小桔灯》、《樱花赞》、《拾穗小扎》等尽人皆知，脍炙人口的作品，至今仍像清清的小溪流水，滋润着一代代读者。

铜章背面是冰心喜爱的玫瑰和小猫，玫瑰表现她尖锐、刚毅的风骨，小猫象征着老人细腻丝丝的绵柔之美。晚年，冰心说：“生命从八十开始”，由此出现了一个壮丽的晚年景观，她的文学成就达到了一个新的境界，年旬九十发表了《我请求》、《我感谢》、《给一个读者的信》，她说出真实的话语，冰心勇敢、正直的品格赢得了读者的尊重。我知道铜章上那只毛茸茸富有质感的猫的原型是与冰心老人朝夕相伴的大白猫。它使我想起那温馨的一刻。1994年4月，在杭州的巴老知道我要赴京参加《讲真话，把心交给读者——巴金》大型图片展的布展工作，他托我问候冰心并捎去一箱竹笋。冰心晚上一般不会客，中国作协的陈嘉儒特意打电话过去，冰心破例地答应了。到冰心家时，她已坐在客厅里，披着白色毛线披肩，膝上盖着毛毯，正在看电视，大白猫睡在她身边，她告诉我们，刚从医院出来，肾不太好，脸有点肿，没什么大毛病，你回去对巴老说：

“我很好，不用担心，死不了，感谢你们来看我，还带来了春笋，我已经好多年没吃春笋了，明天就吃，像大熊猫一样多吃点儿。”风趣的话语引来满屋笑声。当我举起相机准备为冰心照相时，大白猫灵敏地依偎在老人身旁，并摆好了姿势，冰心见后，边为它顺毛，边说：“它也成大明星了。”说话时眼里充满着对它的爱。1999年，冰心老人离开人世不久，这只通人性的猫整日郁郁寡欢不吃也不喝，最后，无疾而终追随主人而去。而今已制成标本陈列在冰心祖居地——福州长乐县“冰心文学馆”里。

在纪念巴老、萧珊骨灰撒海一周年时，上海造币厂推出了以巴金为主题的铜章。几年前，设计师罗永辉因赶制刘少奇、陈云、邓小平诞辰100周年纪念金、银币的任务而两度失去了设计巴金铜章的机会，这次如愿了。

罗永辉钦佩巴老的为人，常被《随想录》中对友人真挚的情谊和对妻子萧珊无尽的怀念而动容。他在铜章正面采用高浮雕的技法凸出巴老、萧珊的人像，只见巴老顶着一头蓬乱的头发，紧锁着双眉，镜片后的双眸凝视下方，微低着头似沉思，似写作。左侧是萧珊正面像，采自她在家中白玉兰树



前摄下的最后一次像，时已重病在身。巴老和萧珊的身后为波涛翻滚的大海，下方镌刻着一束含苞怒放的玫瑰花。整体布局简洁、明朗，但又不失浓浓的情感内涵。

铜章背面是巴老、萧珊的寓所，三层小楼的立面用阴、阳交错雕刻，屋檐、门窗层层凹进，门外的石阶依次凸出，使这幢见证过欢乐和苦难的小楼给人产生不同凡响的视觉效果。两棵大树分置左右。章上硕大的“家”字取自四种《家》版本之名的部分，连接而成，含蓄而巧妙地把巴老笔下的《家》和生活中的“家”融为了一体。

1955年秋，巴金一家搬来后至“文革”前，在此度过了一段最美好的时光。女主人萧珊是西南联大毕业的知识女性，除操持家务外，平时还翻译俄罗斯文学作品，出版过多部译作，还与丈夫巴

金合译了《屠格涅夫中短篇小说集》，用得来的稿酬为女儿小林添置了一架钢琴。巴金在书房里工作久了会找上儿子小棠摆棋对弈，萧珊、小林在旁静静地观战。花园里，萧珊栽上了杜鹃、栀子花和月季花，屋前高大的白玉兰树为小楼遮荫避阳，花卉盛开时，庭院里花香四溢，伴随着从客厅里传出叮咚悦耳的乐曲声，情景交融，格外温馨。

“文革”中，小楼与巴金家同遭厄运，几番抄家后，二、三楼都被贴上了封条，全家只能蜗居在底楼的客厅里，家门洞开任人进出，有时深更半夜也会有人翻墙入院前来扰乱一通。萧珊为保护巴金还被挨过北京红卫兵的铜头皮带，全家整天在担惊受怕中度日，庭院里花儿凋零，满地野草，连豢养多年的小狗“包弟”也在劫难逃，被送进医院作实验了。萧珊积郁成疾，没过几年，就去世了。

时年五十四岁。

梦魇般的日子过去后，二楼书房里的灯重又亮了起来，已过古稀的巴老坐在书桌前，他把萧珊的骨灰和她的译作一直摆放在自己的床头，随着岁月，他的思念就像攀爬在小楼墙上的青藤绵绵延伸。苦苦等了六年，终于写就了饱蘸血与泪的《怀念萧珊》。收入了他用八年时间完成的《随想录》中，他在文章结尾时写道：“等到我永远闭上眼睛，就让我的骨灰同她的搀和在一起。”谁都不曾想到，在这座小楼里巴金和萧珊相伴了十七年后，巴老又孤独地走了三十三个春秋，离别竟比相守长！

2005年11月25日，是巴老诞辰101周年的日子，那天，在驶往东海的船上，巴老实现了遗愿，和萧珊一同走向大海，当这悲壮的一刻来临之时，沾满泪水的玫瑰花瓣如雨般地追随而去……

而今，主人已离去，小楼也平添了几许凄清的神色，但对几代读者而言，这里依然是文学精神的圣地，代言着巴老百年的孤独、良心和激情。我想，罗永辉别具一格地设计、雕刻也出于于此吧。

（作者系中国作家协会会员、上海巴金文学研究会副秘书长）



## ◎ 我正在

# 去咖啡馆的路上 ◎

文 / 吴毓

在我家周边最多的可谓是咖啡馆了，渐渐地我养成了有事无事去孵咖啡馆的习惯，闲暇时，会友时，读书写作时。我穿着得体，端庄，悠悠地坐在咖啡馆里，慢慢地品鉴一杯咖啡，或是一杯心仪的饮料，也或是可口的西餐点心，很多时光就在咖啡馆里消磨流逝，但这是我喜欢。

咖啡馆里永远有着柔柔缓缓的缠绵情歌，有着细细呢喃的聊天对话，轻轻碰响的杯盘声，服务小姐细碎的脚步声，一切总是那么秩序井然，清逸静宁。欧式装点，西洋壁画，人造滴水景柱盆里，嘀嘀嗒嗒的流水声仿佛算计着时光的点点流逝，把典雅氛围烘托得刚刚好。咖啡馆可以是工作的延伸，友情的延伸，爱情的延伸，书香者阅读的延伸。咖啡馆永远没有喧哗，争辩，倾轧。

open

咖啡馆的氛围很小资，很温情，很浪漫。曾经度过蔡智恒那部扉页中散飘着浓郁咖啡香的网络小说《爱尔兰咖啡》，小说主人公偶尔在出差途中尝到了滋味非常的爱尔兰咖啡，并在咖啡馆听到了一段传奇故事，也在那杯爱尔兰咖啡里邂逅了一段纯真爱情。咖啡馆总在上演和制造一些浪漫和经典的爱情传奇，如何没有那些个传奇故事，我们的生活便失去了许多活色生香的斑斓，而如果没有咖啡馆，世间将缺少多少传奇爱情？

小说《爱尔兰咖啡》是我最初迷上咖啡馆的催化剂。法国作家茨威格说过：“我不在家里便在咖啡馆里，若不在咖啡馆里那一定是正走在去咖啡馆的路上。”超经典的话语，若不是咖啡吸引了他，那一定是咖啡馆的氛围吸引了他，抑或二者皆有。咖啡与咖啡馆铸造了一个伟大的文学泰斗，咖啡自然是好东西了，那样的艳香，醇浓，那样的黑色液体会隔着数条街传飘而来。我不是喜喝咖啡的人，但却喜欢浓香的咖啡味道，氤氲袅袅地，不可抗拒地霸占了你的嗅觉，喜欢很纯粹地陶醉于香幽醇酽的咖啡气息中，闻尽所香，畅开所思。总是喜欢坐在咖啡馆临窗的那个位置，尚好的天气，阳光融融地洒进来，与外界仅一块大玻璃之隔，却把喧嚣和匆忙堵在了外面。马路上车水马龙，红男绿女，来来往往，视野里一道流动的景图在身边生生不息拓展它的活力，而我，像巴黎街头的时尚女郎泡在咖啡馆，一杯摩卡，一份时尚杂志，盈盈地享受时光，享受悠闲，享受风景，享受氛围里的一切，多么写意的人生体验，幸福又奢侈。

喝不喝咖啡是种生活态度，去不去咖啡馆是种生活习惯。有人认为习惯泡咖啡馆即是时尚的小资生活，那我可是一不小心撞进了时尚生活之门。无论泡咖啡馆是前卫的另类盛会，还是边缘的时尚生活，如果所有种生活可以像制作咖啡那样滤去杂质，而留存的是高品质的精细回味，这是我喜欢。



一个人，百无聊赖时，寂寂然，欣欣然地走向咖啡馆，不喝咖啡时，闻闻咖啡的问道，人生的况味，可以在咖啡馆里理一理，叙一叙。更多时，一人呆坐，读书阅读写作，或无所作为，重要的是我坐在咖啡馆里，生活在继续，匆忙的依然匆忙，悠闲的依然悠闲，我或许永远成不了茨威格那样的文豪，我只想让我素味生活安静温和。我在咖啡馆里触摸到真实的人脉温情，怀揣了不着边际的空想，游离又飘忽的幻觉让我沉迷，我敏锐的感触，我灵动的思想托付在咖啡馆，我闲暇的时光，我安逸的情志托付给咖啡馆，但这是喜欢的。

当我百无聊赖时，一个人，寂寂然，更好的地方喝情志所归——我正在去咖啡馆的路上。

# 超50年专业经验 创上海地产旗帜



文 / 益邦投资 潘敏立

作为一家创建于1954年于1993年改制并上市的房地产企业，中华企业的最大优势在于具有多年从事房地产行业积累下来的专业经验以及品牌和产品设计开发能力，目前已是一家规模型的质地极为优良的房地产公司，硕果累累，俨然成为上海地产的一面旗帜。

## 一、2006年年报透露出的信息

细细地阅读其2006年年报全文及近几年的一些公开信息，如下一些细节或许会成为未来投资过程中值得关注和挖掘之处：

### 1、经常性的大额“非经常性损益”

2006年，公司的盈利能力持续稳步增长。每股收益和每股净资产分别达到0.62元和3.22元，较2005年同期分别增长21.26%和15.32%。净资产收益率为19.11%，2006年报告期内公司非经常性损益所占比例较大，为73.46%，主

要是房地产项目股权转让收益和政府收回土地补偿等主营项目收益。近几年均是如此，主要是基于利润最大化考虑，使得其“非经常性损益”变成经常化，这可能是中企报表有别于其它上市公司的地方。

### 2、土地增值、预售楼盘成为未来潜在收益

(1) 06年末公司预收账款余额较年初增加了38098.24万元，主要因为报告期内古北国际花园、古北国际广场、古北西郊国际别墅等后续楼盘等项目预售和资金回笼情况良好，在报告期末按《企业会计制度》规定尚不具备结转销售收入的条件，可为公司以后年度主营收入创造良好的未来潜在收益基础。

(2) 公司目前拥有开发性项目储备建筑面积131万平米，长期战略储备土地面积310万平米，可出租建筑面积13万平米，包括在崇明岛拥有4655亩储备土地等也

是将来增值的基础。

### 3、外延性的两个翅膀：物业租赁、辐射异地

公司目前业务形成了三个重点区域板块：古北商务分区、南汇周浦航头区域和国客中心区域，同时公司还在苏州进行异地开发的实践，目前苏州市销售已占8.77%。在原有土地储备开发的基础上，强化了写字楼为主的上海商业房产投资开发，以及出租物业的发展，2006年租赁收入同比增长35.50%。出租物业和异地开发，犹如为中企利润增长添上外延性的两个翅膀。

### 4、巨额投资收益：参股金融、投资股票

2006年曾拆6亿元参与了三个月的新股认购，参与股市意识较强。另外，公司曾参股国泰君安证券1093万股，申银万国2135万股，200万股交通银行，具有参股金融概念。同时，还持有交运股份538万股(可流通)，豫园商城1003



万股、锌业股份285万股以及多家上市公司限售股，在2007年将陆续进入将解禁，按目前股价计算已将增厚2007年每股净资产0.2元以上。由此可见，参股金融、投资股票均有望带给公司巨额投资收益。

## 二、未来发展的建议和展望

2006年公司获得了多项殊荣，曾在“中国房地产研究组2006年中国房地产上市公司研究成果”评比中，公司列综合实力第五、财富创造力第七和房地产绩优股第六；2006年在中央电视台对中国最具价值50家上市公司进行评选，公司位列第40位；公司被评为“2006中国房地产百强企业”第24名。

目前能与中华企业叫板的也就是：万科、招商地产、金融街、金地集团、陆家嘴等几家房地产企业。在未来的发展中如果能注意到如下一些事项，将会更加如虎添翼：

### 1、宏观调控大举收购中做大做强

2002年后，公司曾在相继收购了金龙大厦，中诚大厦，淮海中华大厦等“烂尾楼”，成功地将这些不良资产盘活，以及获得

上海静安万泰等一系列竞拍，创造了许多因此而价值倍增的经典案例，显示了公司的综合管理能力。

但这均是仅限于产品的整合、低价收购运作，实际上，面对房地产行业的宏观调控而言，对所有大型房地产公司即是挑战，但更是一种发展机遇。中华企业应借此时机，对一些同行业有价值的、小型企业进行低价收购、兼并，及早做好人才、资源等扩张性准备，迎接下一轮行业的景气来临，故目前可能是做大做强成本最低的扩张机会。

### 2、应通过资本市场平台融资

虽然公司有货币资金13.48亿元，但同比减少13.69%，从其报表来看，经营性现金流为负的1.96亿元，只有投资活动才产生正的现金流，由此可见收益的“质量保证率”并不高。2006年公司资产负债率为65.76%，并调低了短期借款调高了长期借款的金额。

目前在行业宏观调控的背景下，间接融资的渠道及金额已相当有限。在这种情况下，公司应充分利用上市公司平台的融资优势，进行定向增发、配股、发行企业债券或可转换债券等等，获得企业

经营和发展所需要的资金。而公司仅在1998年10月配过股，故2007年应在这方面有所考虑。

## 三、流通性强被众多机构看好

目前中华企业的总市值在百亿元左右，2006年年报推出的10转增2股送1股的分配方案已实施，已经完成填权。目前最新的流通股本为57876万股，股价在16元附近，摊薄是市盈率为30倍左右。

由于其业绩、成长性及流通性均较好，为众多机构所追捧，在去年4季度中银国际收益混合型证券投资基金、同智证券投资基金、中信红利精选股票型证券投资基金、光大保德信红利股票型证券投资基金，均为新建仓，年报中前十大流通股东合计持股14.25%，高管持股。

在股市交易中，该股始终稳健运行，令人留下最深印象的是：在2006年7月13日以及2007年2月27日股指大跌时，该股均逆市放量上行，明显有超级主力机构在内运作。在人民币升值周期中，理应获得较高的溢价，目前仍是中线稳健的投资组合品种。

# 三月楼市快报

- \* 加息影响甚微
- \* 三月楼市上扬
- \* 成交量价齐涨

## 一、全市综述

房产之窗网上海楼市监测系统显示，2007年3月份，上海市商品住宅成交面积为187.9万平方米，与上月成交面积99.1万平方米相比，环比上涨了89.6%；与去年同期相比上涨4.5万平方米。其中，普通商品住宅成交面积122.3万平方米，成交套数10370套，分别较去年同期下降7万平方米和924套。别墅类项目本月成交14.5万平米，较去年同期上涨1.4万平方米。

春节过后，上海新房市场迎来了成交小阳春，随着3月份新盘的大量上市，尤其是一些低总价、小户型楼盘的推出，很多人的购房热情再次被点燃。除静安区外，全市其他各区成交量上涨幅度均达到50%以上，其中，有九个区的成交量超过了一倍以上，而崇明县的成交量更是表现不俗，上涨了232.3%。成交均价方面，受需求回暖影响，全市成交均价较上月小幅上调。不过，仅外环外区域楼盘成交价格呈现上涨趋势，而内外环间和内环区域的楼盘则基本与上月持平，变化微小。从区域均价走势来看，各区受当月所售楼盘（尤其是在售大盘）品质、区位等因素的影响，各月成交均价会出现一定幅度的波动。

3月18号实施的加息政策并未对新楼市场产生消极影响。这主要是因为目前新楼市场的主力需求来自于自住购房者，他们虽然面临更高的还贷压力，但加息额度相对较小，对其影响不大。经过去年宏观调控一来的持币观望之后，上海房地产市场依旧发展平稳，这增加了他们购房的信心和决心。由此，上海新楼市场在积聚了一段时间之后，迎来了三月成交高潮。

## \* 各区成交普涨

### 二、分区分析

本月，全市各区成交较上月全面上涨，其中，浦东、宝山、松江成交量超过10万平方米以上，浦东以20.76万平米位居各区之首，三区成交量之和占到全市成交总量的41.5%。杨浦、普陀、闸北、黄浦四区随着轨道交通建设的逐步推进，区域内居住条件日渐改善，本月在区内大盘热销的带动下业绩不俗，成交量较上月均上



涨100%以上。此外，嘉定、奉贤、崇明的成交量也取得令人刮目相看的成绩。

本月大盘成交值得关注的是星河世纪城B块，该盘位于普陀区真如板块，周边基础配套设施已经比较齐全，生活氛围较为浓厚，小区内部设施也基本满足了居住者的生活所需。而且该盘的房型设计为南北直套，比较简洁实用。开盘以来，该盘就取得了可喜的销售业绩。

上海市各区3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	1.37	104.6	2.22	98.8	16254
静安	0.62	38.3	1.16	6.8	18745
卢湾	0.79	76.7	2.71	75.3	34135
长宁	3.27	76.5	5.80	66.7	17739
徐汇	3.57	68.5	5.39	103.0	15091
虹口	3.96	94.8	5.18	83.7	13081
杨浦	8.69	185.2	8.60	183.1	9894
浦东	20.76	100.7	21.00	99.8	10113
普陀	9.64	135.2	10.34	133.8	10724
闸北	4.66	151.5	5.02	137.3	10773
闵行	9.34	72.9	7.72	78.8	8262
宝山	14.30	107.0	10.91	104.4	7628
松江	16.49	67.6	10.85	63.6	6581
青浦	3.71	67.5	2.42	79.9	6522
南汇	4.21	92.3	2.61	124.0	6195
金山	3.64	57.9	1.89	106.1	5202
嘉定	5.70	140.4	3.86	178.9	6771
奉贤	5.93	142.1	3.49	207.8	5878
崇明	1.67	232.3	0.91	265.4	5449

\* 市区大盘唱主角

### 三、环线分析

本月，各环线成交面积与上月相比大幅上涨，其中，内环和内外环间成交面积上涨超过100%，外环

外成交面积也近增长一倍。

上海市各环线3月新建普通商品住宅成交一览

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
内环	16.95	101	26.24	90	15486
内外环	47.74	107	47.82	107	10018
外环	57.62	96	37.99	110	6592
全市	122.31	100	112.05	103	9162

### 四、楼盘分析

上海楼市行情监测系统显示，2007年3月，大盘成交主要集中在浦东新区和北区，且多位于外环以内。其中，复地·复城以其较高的性价比已连续两月荣登热销楼盘前列。

上海市3月新建普通商品住宅排名一览

排名	名称	区域	成交面积 (万平方米)	已售均价 (元/平米)
1	星河世纪城B块	普陀	2.00	7812
2	阳城贵都(大华阳城七期B块)	闸北	1.30	10356
3	福地苑	宝山	1.24	6380
4	金沙雅苑3	普陀	1.12	9406
5	城市经典花园四期(北块)	浦东	1.08	9091
6	复地·复城	虹口	1.02	14379
7	新江湾城雍景苑	杨浦	0.98	9587
8	尚东国际名园	浦东	0.98	10823
9	张江汤臣豪园	浦东	0.96	9371
10	绿地南桥新苑二期	奉贤	0.96	5230
11	歌雅花园	浦东	0.95	9225
12	三湘四季花城(桂花苑)	松江	0.92	6184
13	大上海紫金城	虹口	0.90	11696
14	阳光花城	浦东	0.86	7574
15	星云苑	杨浦	0.86	8351

(www.ehomeday.com)

# 工作动态

※ 2007年3月2日，中华企业第五届董事会八次会议召开。

※ 2007年3月6日，上海国际新闻中心“上海服务商标推展活动”结果正式揭晓，共有34家优秀企业荣获上海优秀服务商标（品牌）称号，中华企业商标作为上海优秀的房地产开发企业成功入选。

※ 2007年3月12日，中华企业于贵都大酒店召开2007年第一次投资者恳谈会，主要向广大投资者介绍2006年公司内外情况及2007年工作计划，为新的一年继续巩固与发展公司与投资者关系打下良好基础。

※ 2007年3月14日，中华企业召开工作会议。朱胜杰董事长主持会议，中华企业、古北集团和经营集团党政班子成员，以及本部部门助理以上人员参加了会议。

※ 2007年3月20日，中华企业连续第四次荣列2007年中国房地产百强规模性TOP10。

※ 2007年3月23日，中华企业项目管理部在杭州组织召开“在项目成本、进度、计划、采购管理方面进一步推进、落实精细化管理培训研讨会”，南郊中华园、苏州第五元素花园、淮海公寓、万泰大厦、龙华路等项目负责人和预算员，公司领导李越峰出席了会议。

※ 2007年3月26日，中华企业股份有限公司2006年股东年会在上海影城举行。此次大会审议通过了公司2006年度报告及其摘要、年度利润分配及资本公积金转增股本方案、修改公司章程及相关必备文件的议案以及关于聘请2007年度审计机构的议案。

※ 2007年4月9日，公司孙勇总经理及经营班子成员、有关业务部门负责人等一行8人，前往崇明东部，中华企业位于东旺沙地区的地块进行实地考察和调研。

※ 2007年4月16日，中华企业党员组织生活会。学习两会文件精神；签订党员及党员领导干部“岗位承诺书”；讨论党员发展事宜。

※ 2007年4月20日，中华企业财务部完成按新会计准则升级会计电算化软件。

※ 2007年4月27日，中华企业团委召开“共谋企业发展，推进精细化管理”青年座谈会，推动广大青年员工投身到企业发展的各项工作中，进一步为推进企业发展和管理献计献策。

