

日历上已经是入秋的季节，然而，气候依旧燥热，所不同的是，不时降临的热带风暴，带来阵阵凉爽的海风，感觉到真正的秋天已经离我们并不太远。

热！实实在在的初秋之热。

房市还在一味上涨，同块地域的土地出让价已高于现房出售价，热昏？股市一点也不歇息，从年初的2641点到目前的5000点位，出汗！宏观调控给出了一个全新的警示：经济发展已经出现由过快向过热转换的迹象，震颤！

一年不到已连续4次加息、6次调高存款准备金率，如此重拳出击，依旧难挡物价上涨之势。世界经济一体化趋势令国人倍加关注海外市场。人民币增值？贬值？不少人在寻找投资理财的出路，而更多的人则为生存和生活而焦虑、辛劳。

市场、企业；领导、员工，弦绷得紧紧的，没有一丝的空

闲。环境变化无常，政策出自多门，人们唯一能做的是：审时度势，调整策略，将思路更加贴近现实，步履方能迈得更加稳健。

今年十月一日，《物权法》将付诸于实施。紧随其后，有关房地产开发经营、物业管理以及动拆迁管理等相关条例也都将推出，意味着政府的职能将做出重大调整，市场经济和企业行为将更多地受制于法律规范。

只要市场过热、行业过热乃至于头脑过热，调控就会继续下去，政策就会不断出台。

如此新的变化调整，房地产行业将怎样面对？企业又该如何应对？类似《物业法》的出台又和每个人的利益息息相关，你又是如何想的、如何做的呢？

还是那句老话：事在人为。

大风大浪锻炼着人们的斗志，曲折坎坷考验着人们的毅力。经历过多多少少多事之秋，人们毕竟变得更加睿智、成熟和勇敢。

“我言秋日胜春潮”。

坚持中国特色社会主义道路，继续小康社会发展方向，成功一定属于不畏艰险、敢于创新的战士们；人们所看到的，一定是个硕果累累的金色之秋！

岳风



CONTENTS

主题库

【公告】

- 当前宏观形势与近期战略目标
- 中华企业领导前往工地现场进行高温慰问与安全生产检查
- 认真开展警示教育活动 深入抓好党风廉政建设
- 中华企业召开设计管理流程研讨会

【传真】

- 与招商银行签署战略合作意向书
- 中华企业荣获“2006年度中国最佳投资者关系管理百强企业”称号

【论坛】

- 让精细化管理插上青春的翅膀
- 做事，做人与自我价值的实现
- 认真的工作态度及执行力

【项目荟萃】

- 文化荟萃——太湖·古北雅园
- 上海黄浦区金融贸易中心地港泰广场四层商业裙房出售

4

党建园地

21

韶山与滴水洞 ● 【纪要】

纪念建军八十周年 ●

积极参加警示教育 切实吸取深刻教训 ●

目录

28

孝敬父母 敬重老人 ●【悦读】
60位名人题签的巴金封 ●

上海浦东地区唯一原生态 ●【分享】
保持比较完整的乡镇——古镇新场
难忘行军帐篷 ●

企业文化

【股评】 ● 业绩持续增长 期待快速飞跃

【房讯】 ● 八月楼市快报

【备份】 ● 工作动态

36

动态栏



当前宏观形势与近期战略目标

就下半年以来的经济发展形势，结合房地产行业落实相关调控政策的实际状况，公司于近期举办了“当前宏观形势与近期战略目标”的工作研讨会议。

一、近期形势判断

1、国民经济平稳发展

今年上半年 GDP 增加 11.5%，外贸顺差 1125.3 亿，财政收入增加 30%，其中固定资产投资增加 26%，但是涨幅比 06 年有所下降，预计下半年投资不会有太大的增加，经济发展的趋势仍比较快。

社会消费增加较快，上半年 CPI 增幅 4%，当前社会对于关系民生的粮食、猪肉、房地产的增长关注度很高，中央也予以高度关

注，类似的调控措施会适时出台。

中央调整退税政策，减少出口退税。

综合上述的形势判断，今年下半年国民经济仍是平稳向上发展的态势。

2、人民币继续增值，流动性过剩增加

去年以来，央行连续加息和调整准备金利率，人民币升值的趋势不变。人民币升值过程中可以解决一些结构性的问题，流动性不断增加，将加快外资进入房地产行业的速度，其实质将加重货币流动性过剩。

3、重点城市的商品住宅供不应求，量增价涨，基本格局不变

今年上半年土地增幅大量减缓，但是绝对数上升。房地产销售上升，价格也大幅攀升。国家虽然已采取了一些措施，但难改目前的发展趋势。

二、主要工作目标

1、力求实现融资战略目标

07 年到 11 年（3 至 5 年）力争融资两次，第一次为 30 亿，第二次为 50 亿，届时公司资产规模将超过 100 亿，利润将达到 10 亿以上。

拓展其它融资渠道，调整负债结构。短期采取信托、债券等方式，提高企业抗风险能力和宏观调控的应变能力。

寻找新的战略合作伙伴，年

内应有所突破。

2、生产规模力求突破

加大土地储备力度，积极获取新的土地资源，年底内一定要拿到 1-2 幅地块。

公司拓展的战略目标：第一是立足于上海地区，如金山、奉贤、宝山、嘉定、浦东新区等；第二是长三角地区；第三是重点区域城市，如成都、重庆、大连、武汉。

公司今后开发产品主要是住宅和办公楼。

做好项目后评估工作，重点做好总结经验，找出差距，落实改进措施，创建新型的项目管理模式，建立数据库。

产品研发，建立“五加一”产品系列。产品研发，公司目前主要建设类型为别墅、连排别墅、高档公寓、中档公寓、办公楼共五种类型。要对已建成的产品进行研究和总结，在不断地改进中提高和完善各类产品的质量。按照建设部制定的“小户型”政策，可能会有所调整，但这是公司重点研究的产品之一。

提高产品技术含量，加强对包括太阳能在内的新型节能环保材料的研究与应用，使其成为产品附加值的技术含量；做好产品的舒适性和低成本。

做好资产和股权收购兼并工作。

战略合作方面，根据公司的战略目标，制订实施计划，成为指导公司今后 3-5 年发展的实际要求。

3、切实推动资产整合

研究开发产品与存量资产之间的适度比例，各类型存量物业成本、投入与产出的关系。经营目标为 3-5 年内，现有存量物业面积增加一倍，收入翻两番，租赁收入达到 2 亿元。

4、实施青年人才发展计划

制订青年人才发展计划，选择一些品德好、有事业性，敬业肯干的青年人作为人才储备，确立培养目标、培养途径、培养方法等。实行两年轮岗一次的青年培训制度。用五、六年的时间，将其推到企业中高层领导岗位上。

5、建设优秀的管理团队

我们的团队，应该成为充满激情的团队，工作中始终保持奋发向上的精神；应该成为专业的团队，精通各类业务，了解和掌握房地产发展趋势、政策法规；应该成为学习的团队，工作之余，有计划有选择的进行学习，丰富专业知识，把握市场发展动态，提高学习能力；应该成为合作的团队，班子成员之间相互支持，相互补充，相互学习，取长补短，形成凝聚力。总之，要成为一支能攻善战的坚强的团队。





中华企业领导 前往工地现场 进行高温慰问 与安全生产检查



夏日炎炎，热浪滚滚。上海地区刚出梅，就是持续37℃以上的高温日。

7月24日至26日，公司领导朱胜杰、张景载、孙勇、李敏、陆永良，以及职能部门有关人员冒着酷暑，分别前往公司直属的南汇航头、苏州第五元素、淮海公寓，经营集团所属的南汇周浦以及古北集团所属的宝山顾村等工地现场进行高温慰问，送上毛巾、清凉饮料等慰问品。

根据公司的要求，各在建项目认真做好工地现场施工防暑降温工作，及时调整中午作息时间，保证高温时期的生产安全。慰问过程中，各级领导对施工单位的食堂、宿舍、厕所进行重点检查，并对安全生产资料作了抽查，指出存在问题，明确要求施工单位及时作出整改。同时对今后项目管理提出进一步工作要求：

第一、安全生产，预防为主，特别在持续高温时期，一定要注意施工现场的生产安全，防止意外事故发生。七、八两月是上海地区台风多发季节，一定要做好防台防汛工作的预案，确保人员安全。第二、认真实施精细化管理，抓好工程进度的同时要抓好工程质量，保证产品品质。第三、要重视工程的设计和技术管理，不断提高能级，在施工过程中应善于总结经验，形成中华企业工程管理的特色。



认真开展警示教育活动 深入抓好党风廉政建设

——中华企业党委举办“当前反腐败斗争的形势和任务”报告会



按照地产集团党委《关于在党员领导干部中开展警示教育活动的通知》要求，中华企业党委积极组织党员领导干部参加警示教育活动。为了提高警示教育活动的效果，使广大党员领导干部从思想上受到震动、吸取教训，引以为戒，党委及领导班子成员在认真学习讨论的基础上，制定了《中华企业党员领导干部警示教育活动实施方案》，确定了学习教育活动时间和内容，明确了各阶段的工作任务，为党员领导干部积极主动参加警示教育活动提供了保证。

在第一阶段的学习教育中，党委于8月9日下午组织了“当前反腐败斗争的形势和任务”专题报告会，中企、古北、经营公司全体党员、中层以上管理人员参加了会议。

报告会由公司党委副书记、董事长朱胜杰同志主持。会上，首先由市纪委宣教室副主任顾崇峰同志作“当前反腐败斗争的形势和任务”的主旨报告。顾崇峰同志以上海社保基金案为背景，以案明理，以案释法，阐述了当前反腐败斗争面临的严峻形势，从而分析了当前腐败案件的特点，剖析其发生的根源，讲解了当前反腐败斗争的艰巨任务。顾崇峰同志的报告，使与会者受到了深刻的教育和启示。

接着，公司党委书记张景载同志结合当前中企党委正在开展的警示教育活动作“认清形势，明确任务，进一步加强党风廉政建设”的专题讲话。张景载同志对公司今年以来党风廉政建设情况进行了回顾和通报，总结了工作成绩，指出了存在的问题和不足。要求各级党组织和全体党员干部，高度重视警示教育活动，按照党委制定的开展警示教育活动实施方案的安排，认真完成各阶段的学习和活动任务。同时他还联系公司实际，进一步明确了企业当前反腐倡廉工作的重点，

即在工程建设领域要规范招投标程序，大宗材料和设备的采购要实行网上采购，加强透明度，坚持公开化；坚持上市公司关联交易和信息披露规范化运作；严格执行中纪委《若干决定》，加强房屋销售的规范化管理；继续深化治理商业贿赂的长效性机制建设；以此次开展警示教育为契机，把领导干部的党风廉政建设摆上更加突出位置。最后，他要求在进一步深入推进反腐倡廉工



作中，贯彻统一思想、综合治理、惩防并举、注重预防的方针，不断加强拒腐防变的制度建设和预防体系，加大学习、教育力度，提高教育的有效性，强化制度的有用性，发挥监督的权威性，营造团结和谐的企业氛围，推进企业健康稳步发展。

(中华企业党群工作部)

中华企业 召开设计 管理流程 研讨会

7月3日，由公司总师室组织市场部、项目管理部、人力资源部、审计室的主要负责人或代表和下属各项目公司负责人一行共16人，在虹桥中华园会所召开了为期一天的公司设计管理流程研讨会。

会议目的是促进公司本部和各项目公司认真学习和贯彻设计管理流程，深入探讨优化设计管理模式和具体操作步骤，进一步推进公司的精细化管理。

会议重点解读了公司设计管理流程中的概念设计、方案设计、扩初设计、施工图设计、卖场及样板房设计、设计单位选择及设计变更等七个主要模块的内容，再结合项目实际运作过程中的实例，对设计管理流程的具体操作进行了探讨，做到统一认识，统一理解。

会议期间，分管技术工作的负责人针对全公司范围内的技术、质量安全等问题提出了五点要求：

1、整个项目管理工要有前瞻性、系统性、连续性。所有管理工作要覆盖工程的全过程，而且积极有效，工作计划的制定要全面、务实，要有严肃性，防止形式主义。

2、对于上级部门和集体决定的意见要认真贯彻执行。工作中允许个人提出不同意见，但要有建设性，要分清轻重缓急，避免出现“大事抓不牢，小事天天报”的现象。

3、材料、设备的招标工作要公开透明、公正廉洁。总师室主要根据市场部对项目的产品定位，负责选定材料和技术标准、产品功能、产品效果，一般不指定具体产品品牌，无权指定材料、设备供应商。

4、各种技术措施要适当，不能过度，特别不能为施工方便和施工单位的利益提出过多过度的技术措施而提供条件。

5、工程质量（设计、施工）要事前控制，安全工作要预防为主，质量和安全实行“捆绑式”管理，项目绩效考核实行“一票否决”。各单位职责分工要明确，要制订有效措施，加强培训，抓长效管理。

（中华企业总师室）





与招商银行签署 战略合作意向书

2007年7月6日，中华企业股份有限公司财务总监金爱薇女士被邀请作为公司代表，参加了招商银行总行在苏州举办的“房地产与金融的持续和谐发展”为主题的点金高峰论坛。国家建设部政策研究中心陈准主任、国民经济研究所樊纲所长，百余位房地产知名企业高管及招商银行总行高管领导参加了本次论坛。

此次论坛上，招商银行着重推介了最新的点金房地产金融服务方案。在全场嘉宾的见证下，金爱薇女士代表我公司与招商银行总行签署了银企战略合作意向书。双方签字握手的时刻，成为了中华企业与招商银行友好合作发展的又一里程碑。同时，另有10余家大型房地产企业也分别与招商银行签署了战略合作意向。

同时，另有10余家大型房地产企业也分别与招商银行签署了战略合作意向。

房地产行业的发展与金融业的支持密不可分，这一行业特征也决定了房地产行业与金融业一损俱损、一荣共荣。正是出于对房地产行业持续健康发展的期待，招商银行举办了这一高峰论坛，希望通过政府、学者、开发商、营销中介、金融机构、消费者代表的六方对话，通过对影响未来中国房地产市场发展走向的热点、难点问题的探讨，分享中国房地产市场发展的经验与成果，共同为房地产业的持续健康发展做出新的更大贡献。





中华企业申报上海市著名商标系列报道(三)

中华企业荣获 2006 年度

中国最佳投资者关系管理百强企业 称号

2007年8月,中华企业股份有限公司在“2006年度中国投资者关系管理评选”活动中荣获“2006年度中国最佳投资者关系管理百强”奖项。本次评选是由南京大学工程管理学院、《中国证券报》联合主办,宜众通达财经公关、和讯网联合承办的大型评选活动,评选对象覆盖中国A股所有上市公司。

2006年中国资本市场经历了股权分置改革的变革,已经彻底扫除市场障碍并走向了全流通时代。在良好健康的投资条件下,资本市场对上市公司投资者关系管理(IRM)的需求更加迫切,同时上市公司意识到IRM是现代企业必不可少的战略管理方式,成功的IRM对上市公司的长远发展有着及其重要的意义。

IRM不是一项在短期内就可以看到显著效果

的工作,而是上市公司长期持续的战略管理行为,是公司组织完善、制度健全的象征,与公司的长远战略目标紧密相联。良好的投资者关系将为公司赢得宝贵的投资者资源,扩大融资渠道、降低融资成本、增加公司无形资产,更有助于增强投资者的认同感和信赖感,维护其资本市场形象,提高市场美誉度。

中华企业就如何实现与投资者充分有效的沟通、如何利用媒体桥梁进行准确的信息传递,实现上市公司的股东价值最大化等问题在公司内部进行了深刻的探讨,初步形成了公司经营者与投资者相互沟通与协调、彼此理解与支持,达到两者之间同进共赢的目的。

(中华企业董事会办公室)



让精细化管理插上青春的翅膀

文全进

2006年是中华企业精细化管理的开局之年，随着2007年继续推进精细化管理，公司将全面实施管理工作量化、流程化、系统化、标准化的精细化管理模式。在日常管理中，精细化要求每一个工作步骤都要精心，每一个环节都要精细，每一项工作都是精品。在这样一个大前提下，作为公司员工，每一个人都会思索，我们应当如何做才能更充分的贯彻精细

化管理的要求。概括起来就是：认真领会贯彻精细化管理的真谛并运用到现实工作中去。即严细认真，重视过程，注重细节，提升执行力

一、严细认真，重视过程

我们每一个人所从事的工作都是平凡而重要的，因为：首先，企业犹如一台高速运转的机器，任何一个螺丝钉的松动，都将是致命的隐患；其次，企业中的每一个岗位既然设立，就有它设立的必要性，同时也说明了它的重要性。我们工作质量的高低直接关系到企业的利益，需要严细认真的工作态度，重视过程的工作作风和注重细节的工作方法。做事只有用心做事，把事情做对，才能把事情做好。对此，我以为：

1. 要有激情。《态度决定一切》的作者曾写到“我认为成功必要的一个特质就是激情和热忱”。就每个人来讲，即使我们一生在事业上不能有多大成就，但做人的成功却是自己能够掌握的。做人的成功靠什么，激情很重要。怨天尤人是一天；快快乐乐，充满激情也是一天，我们当然选择后者。

2. 要有责任心。责任心就是态度在工作中的体现。资产经营

部负责公司股权的运作，从净资产评估价值审核、股价交易价格的确定到最后股权转让协议的拟定和股权交易款项的收付，都需要我们负有高度的责任心，不能出现任何差错。责任心强与不强，工作成效肯定不一样。

3. 要有团队精神。精细化管理是依靠团队的每一个人的配合意识和协作能力来实现，一个团队的成功就是团队内所有人的成功。资产经营部就是一个合作的团队，每个人勤奋努力和相互协作才能赢得整个团队的成功。

二、注重细节，从小事做起

一位管理学大师说过，现在的竞争，就是细节的竞争。细节体现品位，细节显示差异，细节决定成败。所谓精细化管理也就是过程管理，细节管理，在讲求精细化的当今时代，细节往往能反映你的专业水准，体现你内在的素质。精细化管理就是要注重细节，它要求每一个人都要到位、尽职，把工作做到位，对工作负责，对岗位负责，人人都管理，处处有管理，事事见管理。细节是平凡的、具体的、零散的，对个人来说，细节体现着素质；对部门来说，细节代表形象；对事业来说，细节决定着成败。

小事成就大业，细节成就完美。联系到资产经营部的工作，细节的宝贵价值更在于它是创造性的，无法重复的。资产经营无小事，事事都涉及到股东的利益，我们必须以认真的工作态度做好岗位上的每一件小事，以责任心对

待每个细节，包括对股权交易中买卖双方双赢的思考、重视防范企业并购的风险等。只有这样，才有可能在平凡的岗位上创造出最大价值。当我们集中精力去实施精细化管理，谋求在平凡的岗位上创造更大价值时，就要从点滴做起，以认真的工作态度做好岗位上的每一件小事，以认真负责的心态对待每个细节，而最终达到成功的目的！

三、务实敬业，提升执行力

看了《没有任何借口》的世界畅销书后，我对如何提升执行力有了更深的了解。“没有任何借口”是美国西点军校的理念和行为准则，200年以来，西点军校以此为指导，为美国培养了三位总统，五位五星上将，3700名将军，无数的商界精英人才也出身于西点。西点成功的秘密何在？秘密在于“没有任何借口”，在于“没有任何借口”所体现出的一种负责、敬业的精神，一种服从、诚实的态度，一种完美的执行能力。没有任何借口是执行力的表现，无论做什么事情，都要记住自己的责任。对我们而言，无论做什么事情，无论在什么样的工作岗位上，都要对自己的工作负责。不要用任何借口来为自己开脱或搪塞，完美的执行是不需要任何借口的。我深深认识到：对待工作与学习的正确态度是正视现实，踏实敬业，以一种积极的心态去努力学习、不断进取、发现并肯定自己的能力。

公司总经理孙勇在新年第一次员工大会上向员工提出了三点

要求，其中第一条就是提升执行力。要切实提升执行力，就要求我们按照公司经营发展战略，认真研究分析自己所从事的岗位工作，发现问题和研究解决问题的方法，不断地提高自己分析问题和解决问题的能力，将执行落到实处。

为保持中华企业持续稳定的发展，今年公司将从重生产经营转移到重生产经营和资本经营，这也给资产经营部提出了更高的要求。为此，需要我们事前积极、充分做好大量的调查研究工作，包括研究债券、基金、信托和战略联盟等合作模式，以期形成战略合作的新格局。

中华企业长期股权投资规模较大。长期股权投资额从母公司报表上来看为31.48亿元，从合并报表范围来看为5.3亿元，实际控制的二层次企业18家，三层次23家，四层次企业8家。在2007年中，我们要认真研究长期股权投资的资源整合，对长期股权投资结构进行梳理，以实现资源的优化配置。对于优势企业要做大做强，让它产生出最佳的经济效益。对于经济效益差无发展前景的企业，我们要拿出最佳的整合方案，通过合并、转让、委托管理等方式盘活资产存量。在资源整合措施上，我们要有创新意识，谋求新思路、新方法和新发展。

在当前国家宏观调控的政策背景下，大型房地产企业在房地产并购、资源整合方面的步伐明显加快，给类似房地产企业通过兼并、收购和重组完成资产规模

快速扩张提供了历史机遇。借鉴万科2006年新增土地储备中2/3来自于股权合作方式的经验。2007年资产经营部将尝试通过股权运作方式收购优质地产项目和进行土地储备，实现资产规模的快速扩张。股权并购的重点是关注整合能否带来项目资源，所在区域是否属于中华企业重点发展的区域，合作方是否有其独特的资源，在某些方面能够跟中华企业形成互补。中华企业未来长期股权投资可以侧重于：一是引入战略合作者，实现与大的企业、基金、外资之间的合作，达到强强联合的目的；二是在充分战略准备和建立强势并购合作能力的基础



上，通过兼并收购中小房地产企业来实现规模扩张。

企业竞争莫过于精细，成功更在于细节，细节决定成败；精细化管理是精在事前，细在过程，细节管理，精益求精，让我们以高度的使命感和责任感来迎接它，为自己的青春年华添上绚丽的色彩！

(作者系中华企业资产经营部经理助理)

做事，做人 与自我价值的实现

——通过提高自身素质达到企业精细化管理的目标



做事先做人，看起来很平常的一句话，然而，其中包含人生的真谛，不是人人随便就能做到的。

以本人来说吧，一开始做工程我认为也就是和读书考试时候做题目一样的平常。把图纸画好了，把现场看好了，把设备都进好了，把工人都管好了，那么工程也就做好了，但是当我完成佘山工程后，回顾起来，完全不是我想的那么简单的。

首先，项目中的弱电也只是

总体建筑的一个组成部分，和土建和强电有着密不可分的关系，他们（或者我们）稍微有点改变，则牵涉到对方的相应的变化，如不及时沟通，联系，当施工完成后再发现问题就会造成返工的后果，相应牵涉到的就是费用增加问题。当然，即使和绿化，装饰这类部门，也有着千丝万缕的联系。比如说，绿化如果离我们周界报警太近，那么误报的几率就会大大增加，还有我们弱电安装的设

备，从外观到颜色，都要和小区整体装饰协调，因此无论我们还是装饰部门，对产品都要有一个相应的变化要求。当然，对于建设单位，也就是甲方，我们更要配合他们的工作节奏和进度，了解和掌握他们对现场的设想，行动。

其次，除合同上规定的项目及自己职责范围内必须做的部分以外，在成本允许的范围和力所能及的情况下，相对为施工单位做点事，形成建立良好的施工气



氛。这样的施工往往能起到事半功倍效果。比如，我们在室内安装报警设备的时候，请强电人员帮忙检查一下他们安装的面板有无遗漏，发现问题及时解决；在售楼部装吸顶音箱的时候，装饰人员要帮忙安装一下几个吸顶灯，样板房网络电话出问题，虽然不是我们安装的，我们也会配合甲方去检查维修的。我们感到有时候顺手做掉的事远比平时说好话，送点礼来的实在。同样，在我们需要人家帮忙的时候，对方也会主动地配合你。

最后，从我个人的角度出发，做工程是对你的智力，体力，经验

的全面测试，要全力以赴，不能有所松懈。当然，以上是在我做完事后才得到的体会。有时候，你只要稍稍放松一下，其结果往往要多用几倍的代价才能弥补失误，公司也会相应地付出更多的时间和财力，吃力并不讨好，甲方还会误认为我们不认真。

做工程，不同于考试做题目，并没有60分及格，59分不及格这个说法。有人认为，如果工程做的不好，施工工艺不合格，施工质量不高，施工材料不到位，只要搞定了监理，搞定了技防办，和甲方项目经理，如果这样通过验收，拿到钱，只能蒙混一时，最终一定会对

整个企业的声誉，对个人的成长，对用户的使用带来危害。我们要做精品工程，如果连合格品都谈不上，怎么去做精品呢？

做事先做人，只有做好人了，会做人了，这个事才能真正做好。一个一心想做一天和尚撞一天钟的人，是不可能把事情做好的。

做人，也是个大范围的命题。从心理学，社会学等等角度，都有无数的条件来证明怎么做好的标准。当然，我认为真正的做好人，也就是做个有责任心的人——对自己有责任，对家庭有责任，对社会有责任。马斯洛的动机理论提出：人的需要可以分成5个层次：生理需要，安全需要，社会或情感需要，尊重的需要，自我实现的需要。从这5个方面看到，人是社会的人，无法孤立于其他人的存在而存在的。所以，对家庭对社会的责任，同时也就是对自己的责任。

记得在一部电影中听到这么一句话：泱泱大国，以诚信为本。我也认为，做人的最简单原则就是要有诚信，说过的话，所做的事，都要诚实，守信。我们在工作上做到了诚信，也就不会乱做事，不会乱说话，不会把做不到的事

情说成做的到的，这就是对公司负责，也是对自己负责。在生活上要有诚信，这样做人也就不会很浮夸，也不会到处吹嘘，到头来让人家认为我只是个会说大话的人。在学习上也要有诚信，这样才能真正学到知识，而不只是拿到张文凭，我认为知识的作用不只是让人多拿到工资。知识应该是提升人境界的一个重要的元素，活到老学到老并不是叫我赚钱赚到老，而是让我能不停的向我的最高理想而努力。

从本质上来说，自我价值的实现，同时满足了我自身的最高需求，也满足了家庭对我的物质、精神需求，当然也满足了社会对我作为一个社会人所有责任的需求。因此我认为，我对自己的信念，对自己工作上的规划两者应该是统一的。

我体会到我们这代“小公主”“小皇帝”和上一代人的差别是巨大的，普遍来说责任感少了点，所以，当我刚开始工作时，根本不知道自己想干什么，能干什么，应该干什么。工作了3年后，从做事的过程中，我慢慢地明白了自己应该做的事。从事业上来说，我一开

始并不知道自己应该做什么行业、做什么职位。所以我从一个行业走到另一个行业，从做技术的走到了做工程管理的。从多赚钱的最初想法，慢慢形成了我应该怎么去赚钱的实际想法。刚开始做佘山别墅时，我眼界大开——3层400-700平米的房子，1000平米以上的花园，豪华的装饰、高档的配置……我那时就想，我也要住这样的房子！工作了一段时间后，接触过了那么多人，特别是当我看到了下面不同人的不同工作条件、待遇后，想法更加接近现实了。虽然每个人能力不同，想法不同，遭遇更不同，但要实现自己的理想，一定要认真做好人，学好本事，不仅要会吃苦，还要勤奋踏实地做好自己工作。因此，我对自己的职业生涯有了更细化的规划。近阶段还是应该继续做好目前的工程，不仅要懂弱电的，也要学习其他方面知识技能，比如说土建方面的，强电方面的。今明两年，我要拿到二级项目经理资质证书，30岁左右，要开始从项目施工方向项目甲方管理方向发展。

长江后浪推前浪，在我成长的路上，离不开前辈们的关怀，正

是前辈们的经验，才是我们能站在现在的高度。作为新一代的接班人，我们会继承前辈们的信念和理想，在党的领导下，以三个代表为动力，以建设和谐社会为己任，出色的完成我们的历史使命，真正体现自己的人生价值，做一个不负祖国和人民期望的有志青年。

（作者系上海古北集团公司员工）





认真的工作态度 及执行力

——实现企业精细化管理的要素

文 / 张 晶

我认为企业要实现精细化管理，对不同的成员有不同的要求。对一名普通员工，主要的要求是培养一种认真的工作态度，而对于企业的管理人员来说，则还要求他们有执行力。

关于精细化管理的理论很多，其中主要的一种观点认为，精细化管理是以精细操作和管理为基本特征，通过提高员工素质，克服惰性、强化链接，协作管理，从而提高企业整体效益的管理方法。也就是说，精细化管理是由过去的粗放型管理向集约化管理的转变，由传统经验管理向科学化管理的转变。所以说精细化是一种意识，是一种观念，是一种认真的态度，是一种精益求精的文化。

说到精益求精的文化，我马上想到前一段时间非常流行的一本书《细节决定成败》，这本书里面列举了多个有关细节的案例。其中一个是说地铁一号线和二

号线之间的差距。上海地铁一号线是由德国人设计的，看上去并没有什么特别的地方，直到中国设计师设计的二号线投入运营，才发现其中有那么多的细节被二号线忽略了，结果造成了二号线的运营成本远远高于一号线，至今尚未实现收支平衡，仅举以下几例说明：

1、三级台阶的作用

上海地处华东，地势平均高出海平面就那么有限的一点点，一到夏天，雨水经常会使一些建筑物受困。德国的设计师就注意到了这一细节，所以地铁一号线的每一个室外出口都设计了三级台阶，要进入地铁口，必须踏上三级台阶，然后再往下进入地铁站。就是这三级台阶，在下雨天可以阻挡雨水倒灌，从而减轻地铁的防洪压力。事实上，一号线内的那些防汛设施几乎从来没有动用过；而地铁二号就因为缺了这几级台阶，曾在大雨天被淹，造成巨大的经济损失。



2、出口转弯的作用

德国设计师根据地形、地势，在每一个地铁出口处都设计了一个转弯，这样做不是增加出入口的麻烦吗？不是增加了施工成本吗？当二号线地铁投入使用后，人们才发现这一转弯的奥秘，道理很简单，如果你家里开着空调，同时又开着门窗，你一定会心疼每月多付的电费。想想看，一条地铁增加点转弯出口，省下了多少电，每天又省下了多少运营成本。

3、省掉的站台门

德国设计师在设计一号线时，一是为了让乘客免于掉下站台，二是为了节省站台的热量，每处都设计了相应的站台门，车来打开，车走关上。而中方的施工单位可能是为了“节省成本”，居然没安站台门。二号线在设计时，更没有考虑站台门的位置。导致在发现站台门的作用后，早期设计的一号线可以安装站台门，而后来设计的二号线反而没有办法安装站台门。

并非德国的设计者比我们聪明，而是德国人有着这种一丝不苟、严肃认真的工作精神。当然我们的员工缺乏认真的工作态度是同我们的经济发展阶段密切相关的。当随意耕作就足够养活大家的时候，是不会有想到要精耕细作的。目前从国内市场来说，竞争越来越激烈；从国际市场来说，人民币升值的压力越来越大，这些都在客观上强迫我们必须实行精细化管理，提高企业的管理能级，增加企业的竞争力。对我们员工来说，则是要培养一种认真的工作态度。只有

大家都意识到关注细节的重要性，企业才有可能实现精细化管理，从而提高整体效益。

实现精细化管理对企业的管理人员来说，还有一个提高执行力的要求。对于一个企业来说，通常缺少的不是好的战略规划，而是如何将战略付诸实施，通俗地说就是一个执行的问题。

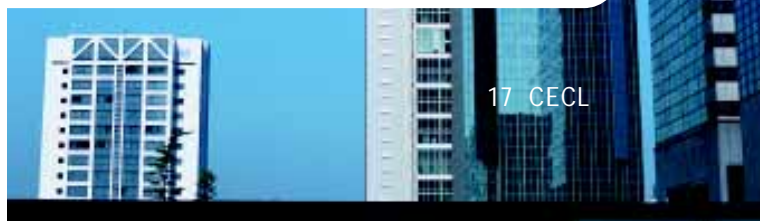
所有善于执行的管理人员都会关注工作的进展。通过跟进工作能够暴露出计划和实际之间的差距，并迫使他们采取相应的行动来协调整个工作进展。

此时，管理人员一定要制定出一份清晰的跟进计划：目标是什么？谁负责这项任务？什么时候完成？通过何种方式完成？需要动用哪些资源？下一次项目进度讨论在何时进行，通过何种方式进行，将有哪些人参加？

执行力还包括：启发下属认识到自身角色的重要性；告诉下属工作的目的是什么；让下属知道你对他的期望；及时告诉下属他做得如何。只有这样，你的监督和检查才能顺利进行。才能真正实现企业的精细化管理。

目前，我国的经济正在飞速发展，为我们的企业发展创造了良好的契机。我相信，如果我们弘扬一种精益求精的企业文化，推进企业的精细化管理，我们的企业必然能够在未来的市场竞争中取得优势，从而不断地做大做强。

（作者系上海房地产经营（集团）有限公司员工）





太湖·
古北雅园





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亩，共19栋独立别墅，均为纯正的西班牙风格，每栋别墅面积在264-343m²之间，全部以国际名品进行精装修。别墅枕山带水，具临湖而筑的优势，并且是当地难得一见的西式风格别墅，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、在建中的高尔夫球场、跑马场、度假村等。





上海黄浦区金融贸易中心地 港泰广场四层商业裙房出售

港泰广场位于上海市延安东路700号，是一幢现代化、全智能、高效的甲级涉外商办大厦，大厦由1-4层裙房、5-27层办公房和地下车库2层组成。总建筑面积为57039.96平方米，总高度108米。

目前出售的为港泰广场裙房，商业属性，建筑面积13417.06平方米（其中1层2062.35平方米，2层3026.06平方米，3层4079平方米，4层4249.65平方米）。整体售价31000元/平方米。

韶山 与 滴水洞

文 / 周晓波

湖南湘潭韶山，举世瞩目。因为，这里是中国共产党、中华人民共和国和中国人民解放军的缔造者，一代伟人毛泽东的诞生地。

七月的韶山，正是盛夏，赤日炎炎，万里晴空。

我们怀着崇敬的心情，来到了韶山。被当地称之为“一担柴”的上场屋坐落于一个小山坳中，背山依水。门口的水塘中长满了碧绿的、亭亭玉立的水芙蓉（荷花）；荷花池塘左面另有一个大水塘，平静如镜，这大约就是古人说的“水不在深，有龙则灵”的意境了。土黄色外墙的堂屋正上方悬挂着邓小平题写的“毛泽东故居”匾额。在上世纪六十年代后期，故居的照片和“毛主席去安源”油画，曾经在全国广泛流传，而各地大中学校的学生、红卫兵，以乘火车、汽车以及徒步的方式，如潮水一般涌向韶山，在当时这是一种幸福，也是一种时尚。

毛泽东在这片秀山灵水的土地上度过了童年与少年。他在这里上私塾，读《三国演义》，接受启蒙教育。之后，随其父亲下田干农活。由于其父毛贻昌的精明能干、善于理财，毛家在当地的生活是属于富裕的。因此，毛泽东在故乡十七年的生活应该说是无忧无虑的。1910年秋天，毛泽东考入湘乡东山高等小学堂，离开了韶山。三年后考入长沙的湖南第四师范，后该校并入第一师范，于1918年5月毕业，这是毛泽东最后的学历。

韶山，在毛泽东的心里是母亲的慈爱，父亲的严厉，童年和少年的天



真，以及生活上的无忧无虑，总之，是一种美好而又温馨的回忆。

1959年6月25日，毛泽东在阔别家乡32年后回到韶山。他看望乡亲，祭拜父母，了解民情，同时了却了多年来的思乡情。他在得知滴水洞修成韶山水库后，于26日午后来到水库中畅游，十分尽兴，仿佛回到了五六十年以前



的孩童时代。那天他对省委书记周小舟说：“在这个山沟里修几间茅房子，我老了来住住。”毛泽东

于28日下午离开，四天的故乡行，触景生情，于是写下了有名的诗作“七律·到韶山”，在他眼里看到的是“喜看稻菽千重浪，遍地英雄下夕烟”，这样美好的新农村农民的新气象。

当天下午，我们从韶山向西行约四公里，来到位于峡谷中的滴水洞，峡谷两旁碧峰翠岭，茂林修竹，景色宜人，在大门口乘电瓶车来到毛泽东居住的一号楼。这是一幢为长条型的平房，正屋在中间，两边是三尺宽的长走廊，层高约五米。房间依次为会议室、卧室、绿式瓷砖墙面的卫浴室（据导游说为江青备）、毛泽东卫浴室、毛泽东卧室、饭厅兼电影放映室，每间房屋都宽敞而明亮。该别墅始建于1960年，建筑形式与北京中南海房屋的结构相近似。连接别墅又修建了长100米的防空洞，设有防震室、指挥室等军事设施。洞两边进口安装有自动控制的粗重铁门，能防原子弹。被毛泽东自己称为“西方的一个山洞”，当年保密管理极严，十分神秘，知道它的人极少。

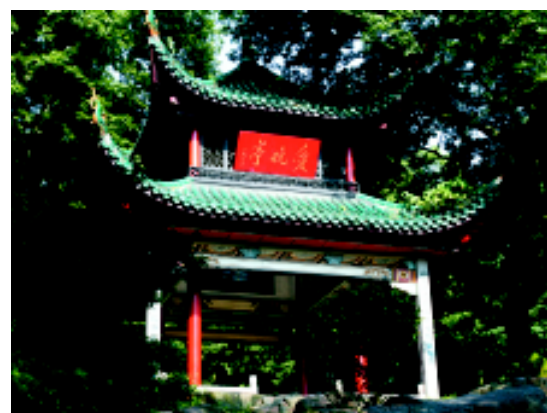
1966年，中国的政治开始动荡，中央发布“5.16”通知后的6月15日，毛泽东乘专列离开杭州西行，经江西于16日抵达长沙，17日下午换乘汽车来到韶山滴水洞，在这与世隔绝的一号楼里住了11

天。毛泽东每天都要看许多从北京送来的文件资料，沉思着应该怎样对待这场事前也没有料到来势如此凶猛的“造反”浪潮，怎样迎接新的更大风暴的到来。26日，毛泽东会见了湖南省委、湘潭地委、县委的负责人，结束时，他对大家说：“以前我带你们长征，现在，我又要带你们‘长征’了”（注）。28日上午，毛泽东离开了滴水洞，离开了韶山，直到1976年去世，他再也没有回过故乡。

毛泽东离开我们已经三十余年了，他为中国人民的解放事业作出了不可磨灭的功勋，他的功绩将永载史册。韶山与滴水洞是毛泽东生活过的地方，是历史的见证，是值得我们后人去参观的地方。

（注：摘录自中央文献出版社《毛泽东传》。）

（作者系中华企业办公室主任）





★纪念建军八十周年★

在建军80周年的日子里，中华企业党委、党群工作部、总经理办公室同志及部分团员骨干拜访了职工家属——曾参加过长征年逾九十的老红军戴润生将军，聆听他对长征的回忆、对后辈的勉励，感受他老而弥坚的精神和斗志，同时也为他送去组织的关怀和节日的问候。

戴老是江西吉水人，1930年参加红军，1931年加入中国共产主义青年团，1932年转入中国共产党。曾任红军学校政治营青年干事，第2步兵学校（公略步兵学校）连政治指导员，军委干部团俱乐部主任、连政治指导员，红1军团政治保卫分局政治指导员、巡视员，第4师第10团政治委员。参加了中央苏区历次反“围剿”斗争和中央红军长征。抗日战争和解放战争时期，任八路军第115师独立旅第1团政治委员，黄河支队政治委员，教导第4旅政治部主任，冀鲁豫军

区第11军分区副政治委员，晋冀鲁豫野战军第1纵队第2旅政治委员，解放军第16军、第17军副政治委员。中华人民共和国成立后，任军政治委员，军事电讯工程学院院长，海军东海舰队政治委员。1955年被授予少将军衔。

90高龄的老将军精神矍铄，身板硬朗，对70年前的往事依然记忆犹新，提到“强渡湘江”、“四渡赤水”、“巧渡金沙江”、“翻雪山，过草地”等重大事件更是难掩激动之情。

70年岁月悠悠，回忆起这段艰苦卓绝的历程，戴老总会想到率领他们创造这一人间奇迹的领袖——毛主席。他说，没有毛主席在危急关头的力挽狂澜，没有他高超的军事指挥艺术，没有他坚定地维护党和红军的团结，就没有长征的胜利和中国革命新局面的形成。

戴老的娓娓讲述，使大家沉浸在那段波澜壮阔的历史之中，倾听着他枪林弹雨中的亲生经历，一次次死里逃生的感人故事，我们不禁感到深深的震撼和由衷的钦佩。长征一路，他最难忘的是巧渡金沙江，翻雪山，过草地时，面对敌人围追堵截，在濒临绝境的情况下，同志们浴血奋战，患难与共，相互扶持，最终绝处逢生，扭转乾坤。

金沙江畔，三只小船渡险滩。当时戴老所在的干部团为全军前锋，占领的皎平渡口没有桥，仅一艘能容纳10多人的小木船，中央红军大部队顿时被阻。他得知附近一个渡口有两只船，便当即带着7连战士去找船。爬过了几座山，终于看到一个约有20来户人家

的小镇子，还有100多人的敌人保安团。7连战士们急中生智，伪装成白军，大摇大摆地走进镇子里大喊：“快把枪架起来集合，我们长官要给你们训话。”保安团信以为真，果然出来集合了。他们就这样把保安团俘虏缴枪，找到了船，顺利巧渡金沙江。

大雪山上，天寒地冻，守望相助。戴老回忆说，过雪山时，一会儿冰雹，一会儿暴风。暴风一来，几个人抱成团，如果一个人落单就会被风刮走。没有遮风的地方，只能用小铲子在地上挖一个坑，然后蹲在坑里避风。爬山前，战士们每人喝一碗姜汤辣椒水，用来御寒。起初爬山似乎还很顺利，后来突然进入了冰雪世界，雪山反光刺得人睁不开眼睛，又没有路，人在冰上滑行，摔倒了，想站起来，却浑身无力，毕竟数月行军，粮食不足，早已筋疲力尽了。有的战士就这样永远地躺倒在雪山上了。爬到半山时，许多战士开始感觉喘不过气来，因为越往上爬，空气越稀薄，呼吸越困难，战士们衣着单薄，高山反应十分严重。在这种条件下战士们每挪动一步都十分困难，每抬一脚都似有千斤重。这时候，要是有人停步坐下，就永远也起不来了。快到山顶时，突然刮起一阵狂风，接着下起大雪，还夹杂着鸡蛋大小的冰雹，一些体弱的战士开始撑不住了。戴老清楚地记得，当时身边一名战士在风雪中突然倒坐在地上，虽然战友们赶紧将他扶起来，可是他撑着走了几步就再也挪不动了，永远留在了雪山上。忍痛告别牺牲的战友，戴老与其他幸存的战士们互相搀扶着继续走，实在走不动了就互相推着走，终于翻过了大雪山。过了雪山之后，他的嗓子完全哑了，身体也冻僵了，坐下来就失去了知觉，是战友们点上篝火慢慢地把他烤醒过来的，那时他的手、脚全都冻烂了，很多战友还得了雪盲症。

九死一生，三过草地。那片茫茫草地面积有1.5万





天清晨睁开眼，都会有同伴长眠在草地中，幸存的战士们只有强忍悲痛，继续前进。在这异常艰苦的条件下，大家都把身边仅存的粮食贡献出来，哪怕只有一口也要分给同伴，就靠着顽强的意志和团结互助的精神，红军终于走出了这片被称为“死亡陷阱”的茫茫草地，走向长征的胜利……

结束拜访之际，老将军拄着拐杖，执意把我们一行送到门口，向我们挥手告别。回来之后，

多平方公里，没有人烟，阴森森迷雾一片，分不清东西南北，气候莫测，雨雪无常，昼夜温差20多摄氏度。草底下沼泽密布，散发着腐臭刺鼻的气味，人稍不留神踩在凹处，身子就会往下陷，没有其他人的帮助，想拔出脚来比登天还难。红军进入草地前，要求每人带足10至15斤粮食，但不少部队只筹到一半甚至更少，进入草地没多久就断炊了，红军战士便以草根、皮带、昆虫充饥。除了粮食，战士们还带上了干柴、脸盆和木棍。可别小看这些东西，作用可大着呢。干柴除了可以生火，还可垫在草地上休息。脸盆既可用于洗脸洗脚，还可用来烧饭烧水。木棍作用最大，走路时支撑身体，过河时探测水深，还可挑行李担东西，宿营时候支帐篷……不少体弱的战士就是靠一根木棍过的草地，大家都风趣地称它为“第三条腿”。虽然事先已有思想准备，但是一进入草地，战士们就像到了另外一个世界。行进了四五天，戴老所在的连队已有好几位同志牺牲了。除了因饥饿、战斗和伤病倒下，还有误食毒草、毒水而死，更有踩进沼泽而被吞没的。每

我们心情依然久久不能平静，70年前，红军战士以大无畏精神取得了二万五千里长征的胜利。他们之所以能够战胜一切艰难险阻，就是因为心中有颗闪耀的红星——对革命理想的强烈追求，对共产主义的坚定信念。70年后，在这些老红军战士的心目中，那颗红星依然鲜红，永远闪耀！正是凭着这种精神，他们历经沧桑而斗志不衰，功勋不凡而甘于平凡，值得我们一代又一代人学习，传承，发扬，光大。



积极参加警示教育 切实吸取深刻教训

7月27日下午，中华企业、古北、经营三公司党政领导班子成员参加了地产集团党委召开的“开展党员领导干部警示教育活动”动员大会。按照地产集团党委的要求，会后三公司党委中心组分别进行了认真学习讨论。大家结合中共中央《关于陈良宇严重违纪问题审查情况和处理决定的通报》、地产集团党委书记皋玉凤同志的动员报告、以及观看《贪欲之害》警示教育片的感想和体会，纷纷发言，谈感受、谈认识、谈警示，受到了深刻的教育。

体会和启示

党中央给予陈良宇开除党籍、开除公职处分，对其涉嫌犯罪问题移送司法机关依法处理的决定，合党心、顺民心，非常正确、非常必要，大家表示坚决拥护。陈良宇作为党的高级干部，无视党的纪律，置党纪国法而不顾，滥用职权，以权谋私，收受财物

数额巨大，道德败坏，玩弄女性，进行权色交易，严重触犯党纪国法，理应受到党纪国法的严厉制裁。

1、要坚定理想信念。上海社保资金案中的涉案人员，大多是曾经长期受党的教育、培养的领导干部，有的头上还顶着模范干部、先进人物、青年精英的光环，但为什么过不了金钱、物欲、美色这道坎？根本原因就是灵魂深处发生了蜕变，丧失了一个共产党员应有的标准和理想信念，成为金钱、物欲、美色的俘虏，教训是深刻的。看看他们在镜头面前痛哭流涕，悔莫当初的样子，不能不说是发自内心的，但悔恨来得太迟了，世上是没有后悔药的，等待他们的只有法律的审判。大家认为，我们每一个党员干部都要坚定理想信念，确立正确的世界观、人生观、价值观，只有守住了这个管方向、管长远、管根

本的总开关，才能在政治上不掉队，大是大非问题上不出偏差。这是个根本的问题、原则的问题，是我们一生一世都要解决好的大问题。

2、要树立良好的心态。不可否认，上海社保资金案涉案人员，大多数都曾经做过有益的工作，有的还作出过很大成绩，但在成绩面前头脑发热，过高估计了自己的作用，忘记了组织的培养和应负的职责，把成绩当作了向党和人民交换的砝码，在得不到满足时，就感到吃了亏，受了委屈，以致心态逐渐失衡，他们从犯错误到犯法的不归路就是由此开始的。大家认为，职务并不能代表思想觉悟，职务是党组织给你的舞台和机会，离开组织的培养个人将一事无成，为党和人民服务是领导干部的职责和义务。我们一定要树立正确的金钱观、利益观，在工作取得成绩时不要看重



和强调个人因素，在收入上有满足感，在物质、生活上要与广大基层群众比，坚持党的艰苦朴素，勤俭节约优良传统，争当让群众认可和满意的合格领导干部。

3、要管住贪欲的手。上海社保资金案涉案人员的犯罪是有个演变过程的。他们开始在财物面前也有过拒收或羞羞答答时候，在第一次接收人家的钱物时也曾经心慌过、手抖过、害怕过，然而，“胆子”是一步步练大的，“习惯”是一点点养成的，到后来则是一发而不可收拾。在当今改革开放和市场经济形势下，各种诱惑无处不在，当权者只要有丝毫的贪欲之心，就会被无孔不入的不法之徒所盯住，所利用。俗话说“吃人家的嘴软，拿人家的手软”，要紧的是管住我们自己的手，不能有第一次，不能有侥幸心理，“手莫伸，伸手必被捉”。

4、要强化监督制约机制。上

海社保资金案涉案人员在犯错误、犯罪前也都有过犹豫，有过思想斗争、心里彷徨的过程，但可惜的是没有得到及时的提醒、劝阻，更不要说批评教育了。监督制约的制度形同虚设，没有发挥应有的作用。领导干部可以凌驾于制度之上，为所欲为，不受任何制约，也没人敢监督。这就再一次说明了一个深刻的道理：不受制约和监督的权力必然导致腐败。这些权力无限膨胀，惟我独尊，惟我独大，目空一切的人，走向错误和犯罪也就不足为奇了。因此，上海社保资金案让我们进一步认清了坚持制度，强化制约和监督机制，自觉接受监督对领导干部的健康成长是多么重要。

联系企业实际，深化警示教育活动

公司党委要按照地产集团党委的要求，以强烈的责任感和使

使命感抓好警示教育的各项工作。首先，要进一步加强领导，建立工作责任制，党政主要领导负总责，发挥率先垂范作用，带动两级班子成员，圆满完成警示教育的预期目标。其次，要在最短的时间内认真制定好党员领导干部警示教育活动方案，切实贯彻上级党委的教育目的、总体要求，细化三个阶段的活动安排，使之更有针对性和操作性；第三，要丰富教育的形式，采取有效措施，确保警示教育的质量和效果。同时在坚持以党员领导干部为主要范围的基础上，搞好重点部门和关键岗位的教育，拓展警示教育的辐射面。通过警示教育活动，使党员领导干部在作风建设、遵纪守法等方面取得新进展，促进企业反腐倡廉和各项工作又好有快地发展，以实际行动迎接党的十七大胜利召开。

孝敬父母 敬重老人

——企业文化建设 四叶斗

文 / 王凯红

两则消息，闻之颇为感慨！

一则：一家外企，在招聘条款显眼之处，赫然写上：成为本企业员工，必须在家孝敬父母，在外敬重老人；再则：某家国企，将孝敬父母，敬重老人列为本单位提拔和使用干部的重要条件之一。

在用人和培养干部中，看重人的知识、技能，向来是用人单位常规做法，同时归入一些本属思想道德规范的约束内容，作为企业的相关规章制度，这是很

古人看来，孝与敬，是仁爱的根本与发轫，成为人们判定道德标准的界线。道理再简单不过，一个不爱父母、不敬重老人的人，又怎能寄希望他爱国家、爱人民呢？更不能想象，这样的人会尽心敬业，与人和谐相处。

我们一直在研究企业文化的内涵与外延之间的关系，用变革的思维去衡量判断企业文化的影响与作用。囿于认识中的局限和方法上的习惯，在制定企业规章制度方面难免雷同，缺乏鲜明的特性。在培养人、使用人上，很难“不拘一格降人才”。政治素质不能不考虑，知识、技能最为重要，还有性别、年龄、籍贯，关系等，甚至连中国的属相也成为甄别条件，凡此种种，却很少关注人的道德品质，尤其是那些基本的传统道德品质。上述两则消息所指，正是我们值得认同的可贵之处。

从规范约束角度看，道德的范畴显然远大于法律和制度。我们不能将所有道德约束完全针对员工。但是对于一些基本的道德品行还是应当强调的，尤其是勤俭节约、助人为乐等，当然也包括孝敬父母、敬重老人在内。而从相互间影响看，道德与法律和制度又有着密切的联系，成为这些企业在规章制度、用人提干方面有机应用的一种可能。对此，我们是十分赞许的。因为，这样做对企业管理，对人的素质培养，对先进企业文化的培育是极为有益的。

当然，我们在倡导孝与敬，应当剔除其封建礼教的糟粕，诸如“父要子亡，子不得不亡”之类。以赡养父母为职责，以敬重老人为仁爱，以传统自然的情感升华为品行道德的己任，推而广之，为国为民，敬业职守，成为社会需要的有用之人，文化之人！

正常的。然而，孝敬父母、敬重老人，这看似人之常理的事，却被企业如此郑重其事地定为清规戒律，很值得我们深思！

孝与敬，是人类的一种自然本真的情感，也是人的一种美德。它没有国界、民族之分，不受社会时代约束。在人类文明发展史中，围绕着孝与敬，不乏流传着许多深动感人的故事，尤其是在我们中国，延年吟诵着“哀哀父母，生我劬劳”的敬爱诗词。在





60位文化名人在巴金纪念封上的签名

60位名人题签 的巴金封

图文 / 陆正伟

在我珍藏的文化名人纪念封中，数1988年为贺巴老文学创作生涯六十周年而特制的这枚最为珍贵了，发行之日恰逢巴老八十大寿华诞，可谓是“双喜临门”。纪念封以白色为主调，左侧用椭圆形的金钱勾勒着巴老身着西服的黑白照片，他面带微笑，在淡黄色山水画的映衬下显得格外醒目，上方有冰心亲书的“巴金文学创作生涯六十年展览”，右上角配以洒金红底繁体书法“艺”字纪念邮票，票上盖着当天的邮戳，下端印有双方篆体纪念印章，整体设计使人感到既有浓烈的艺术气息，又不失庄重大方。

数十年过去了，我在封上已先后征集到了巴金、冰心、夏衍、

曹禺、阳翰笙、艾芜、臧克家、王蒙、张光年、刘白羽、周而复、萧乾、施蛰存、吴强、于伶、叶君健、曲波、黄源、王元化、茹志鹃等六十余位文学界前辈的题签，每笔每画都洋溢着人间的真情和良好的祝愿，回想起来，趣事多多。

上世纪九十年代初，与巴老、艾芜并称为四川“三条龙”（因同庚属龙）之一的沙汀患眼疾，视力几乎降为零，眼前一片模糊，已无法再看书阅报了，更不用说提笔写字了。他与巴老在1987年见过面后，因彼此年迈多病，无法相会，但都十分挂念，当沙汀听到请在老友巴金的纪念封上签个名时，二话不说，乐意地握着笔，凭着感觉，用颤抖的手摸索着在封

上签上了名，只过了几天，双目就完全失明了，巴老闻知后，痛心地说：“一位作家如果失去了双眼，那是一件比什么都要来得痛苦的事啊。”

在征集中，也碰到有“渔翁得利”的事。1994年初，我同中国现代文学馆的唐文一在南京举办巴老图书展，忙里偷闲，我俩相约同去看望家住南京的剧作家陈白尘，那天，年弱多病已很少出门的陈老在我那枚纪念封上见到如此之多的老友的名字时，异常兴奋，他滔滔不绝地给我们讲了许多文坛轶事，听了这些闻所未闻的史料，我们觉得受益非浅。高兴之余，他又主动提出把早年创作的剧本《大风歌》手稿捐献给文学

人活着不单是为了自己；
我们写作也不单是为了自己。
巴金 1994.10.18

陆正伟同志
正伟先生一見如故

有了爱便有了——一切
冰心
永远的一个真诚的
姚雪垠 曹恩
1994.4.18

巴金、冰心、曹禺、钱钟书等文学前辈
在巴金纪念封背面的题词。

馆，这个意外的收获，使毫无思想准备的唐文一不知所措，不知该说什么好。签名时，陈老把笔触缓缓地移到封的右角上，边签边说道：“我们老了，腾出空间让青年人来发挥作用。”想不到，事隔半年，陈老应病离我们而去，但他那谦谦之风始终在我心中。

我自小崇敬作家杨沫，读过她的小说《青春之歌》，也看过由小说改编的电影。所以，想让杨沫在封止留名是我存在心底的一个愿望，但人海茫茫，无缘相见。一天，我下班走出作协大门，只见一

位戴眼镜的老人在门口候车，我好似面熟，但又不知是谁，此时，站在边上的影协老王向我介绍说，她就是白杨的姐姐杨沫，喔，果真是我心仪已久的杨沫先生，她正笑盈盈地面对着我，我喜出望外，赶紧回到办公室，取来纪念封，因杨沫有事在身，所以在众多的签名中唯独这次是站在路边签就的，这真是“踏破铁鞋无觅处，得来全不费功夫”。

1993年10月，在杭州汪庄5号楼，我把已签满名的纪念封拿给巴老看，他习惯地伸起左手把

眼镜慢慢地推到面额上，拿着封仔细地看了起来，然后对我说：“好多人都不在了，你能签到那么多老同志的名，真不容易，你要好好地保存。”我请巴老在纪念封背面题个词时，他笑着说：“先放在这里，让我想想，过几天给你。”没过两天，巴老托养子马绍弥把纪念封交还给我，我急急打开一看，只见巴老用笔题写着“人活着不单是为了自己；我们写作也不单为了自己”。在他题签的名字和日期下还写着我的名字，我如获至宝地将它深藏了起来。



1994年，曹禺在女儿万方的帮助下为巴金纪念封题词。（后站立者为巴金胞弟李济生。）



1994年，冰心大姐正在作者收藏的巴金纪念封上题“有了爱便有了一切”。

翌年初春，巴老委托我和徐钤到北京看望刚从医院出来的冰心大姐，那晚，我们如约来到冰心寓所，只见冰心老人正坐在客厅的沙发上收看着电视新闻，当她看见巴老托我们给她捎来了爱吃的浙江春笋和蚕豆时，立即如同孩童般地笑着说：“北京市场上没有，我已多年没吃笋了，替我谢谢巴老，我明天就吃！”我们又转告了巴老的问候，她听后，也许是为了不让巴老牵挂，她有意提高着嗓音连声说道：“告诉巴老，我死不了，我死不了！”这时，北方还乍暖还冷，但冰心家却春意融融，大家都围着冰心大姐说着笑着。临别时，我从包内取出纪念封，请她题个词，冰心老人让家人取过厚本子作垫板，又向同去的中国作协外联部的陈喜儒要了支笔，坐在沙发上缓缓地写下了她常在说也常在做的“有了爱便有了一切”，完后，她抬起头拿着笔环顾四周说：“这是谁的笔，没人要？小心给我撸了。”欢笑之余，能看出冰心虽然体质虚弱，但从幽默

的话语中仍能悟出她思维活跃，和蔼可亲。

没过两天，我们在文学馆馆长舒乙的陪伴下，来到北京医院看望正在住院的曹禺，曹禺虽长期住院，但他仍仔细地询问正在友谊宾馆召开的“巴金与二十世纪国际研讨会”的情况，当他得知自己亲笔题的“你是光，你是热，你是二十世纪的良心”被作为本次会议的会标时，他笑了，舒乙还告诉曹禺，巴老把二十年代初在法国编的杂志《平等》全套托弟弟李济生带到北京捐给了现代文学馆，这是现今存世最齐全的一套。曹禺听后感慨地说，这真是宝贝啊！还有那些照片、书、信，保存得那么好，经历过了那么年的战乱，他走到那，带到那，真不容易，厉害、厉害！一番话引得在座的笑了起来，他还以为自己说漏了嘴了，赶紧摆了摆手解释道：“我说得厉害是玩笑的话，是本事大的意思。”这一说，大家反而笑得更欢了。笑声中，他从我手中接过纪念封，并问我：“你要题什么

呢？”一下把我给问住了，站在边上的曹禺女儿万方替我解了围，说：“他随你题。”说着，她帮父亲扶着纪念封，曹禺题下了“永远做一个诚实的人”。我望着父女俩相依在一起那么的情深，赶紧取出相机，留住了那动人的一刻。

近年来，我常手捧纪念封，为文坛老人——离去而唏嘘不已。但岁月无情人却有情，我凝望着一个个熟悉的名字和题词，好似沐浴在阳光雨露中，心中暖暖的，因为这都是人类应有的良知和目标啊，这也是巴老、冰心、曹禺等老一辈知识分子，在为人上还是为文上，严于律己，宽以待人，默默奉献不事张显，甘为铺路石的优良品格。所以，我相信，这些至理名言，不会因他们离去而褪色。反之，在物欲横流的当今社会更应得到提倡和发挥。如果大家都为别人而活，有一颗爱心，做一个诚实的人，那么，整个世界会变得很美好，离常在说的和谐社会也就不远了。

（作者系中国作家协会会员、上海巴金文学研究会副秘书长）



巴金在杭州为纪念封签名、题词。



1994年初，本文作者请著名戏剧家陈白尘在巴金纪念封上签名。

上海浦东地区唯一原生态

保持比较完整的乡镇——古镇新场

文 / 夏惠干

阳春三月，古镇新场郊野，桃红柳绿菜花黄，空气中散发着淡淡花香。那万亩桃花争奇斗艳，竞相开放，重重叠叠，层层密密，似云似烟，绯红一片。粉红、深红的桃花，在微风中摆动，像柔媚的乡村少女，楚楚动人。笔者徜徉在桃花丛中，享受着原野的纯朴和热情。



然后，更令人神往的，却是古镇那原汁原味、原生态的古民宅。新场建镇于宋，发展于元，到明代已有“浦东十八镇，新



场第一镇”之说，至今已有千年历史。镇上现有建于明、清、民国初期的古民宅占50%，保存完好的三进以上院落有二十多处，其他古民宅八十多处。

漫步在古镇的大街小巷，随处可见那老宅的青砖、白墙、黑瓦，显得那样清秀、沉静、质朴。鳞次栉比的屋面，黑白分明，犹如水墨画，无声的诗，充满韵味。新场的山墙也与众不同，尖角上翘的马头墙



是这里的独创，外形秀美的观音兜又在他乡少见，真是别具一格。处处看到的砖雕和木雕格子窗上，花卉怒放，人物栩栩如生，鸟禽走兽呼之欲出，做工精美，匠心独具。



笔者沿着新场第一大街——新场大街行走，只见古民宅枕河而建，傍街而立，大街两旁的小巷幽深宁静，街面均有石板铺设，古朴沉着、曲径通幽。大街的中端，座落着洪桥南堍，面临洪桥，是古镇新场第一座公园。公园建

于1874年，始为平房；1911年改建为三层楼房，兼书场，是新场第一个闹猛的场所。在茶园看洪桥及洪桥港，居高临下，对岸依河而居的民宅，连绵不断的石驳岸，尽收眼底。街边那些二进三进的宅院，进与进之间置天井，俗称“天空一角”，用以采光、通风，且有“四水归堂”、“肥水不外流”之说。

进入一处挂着文化保护单位牌子的“张氏宅第”，

难忘行军帐篷

——纪念中国人民解放军建军八十周年

文/施涤生



闲暇之时，我常常想起军旅生活，忆起浓浓的战友情。令我心回昨日。

忆起在部队日子，不能不提到行军帐篷。我又回到了西北的大沙漠，大戈壁滩：那浩浩渺渺，一望无际起伏的沙海透彻天边。

风和日丽时，翠玉似的天空，悬挂着棉团状的白云，呈现“白云下面马儿强”的美景。红柳、胡杨星星点点地散布在沙峦叠嶂间，微风一吹，身动影移，仪态万千。一树一树的沙枣花，一丛一丛的骆驼刺草，一簇一簇的无名小花，颜色各殊，疏疏密密，形态迥异，星布各处，给沉寂的沙漠戈壁凭添了不少生机。置身其间，眺望广阔博大的远处，使人凄沧，使人激奋，连篇浮想，发出会心的感叹。

忽然间老天变脸，立马会展现

另一番景象。狂风呼鸣，与黄沙狼狽为奸，把沙石卷到空中螺旋状地翻腾，瞬间可以吹走一座沙山。这就是沙尘暴。此时，天地浑沌，什么红柳胡杨，什么沙枣花无名花，全被沙石掩盖，无影无踪了。温柔的沙子变得象巫婆一样凶狠，阵阵抽打着你的脸颊。闭口不及时，便满嘴沙粒，磕得牙齿咯咯作响。人蓬头垢面，衣衫不整，狼狽不堪。憧憬般的联想都回到了严酷的现实。

在时刻准备打仗的年代，我部执行着抵御北极熊随时可能入侵的重任，就是在这种环境下搭上行军帐篷进行战备练习和军事训练的。

搭帐篷是要经过培训的。除司令部机关用制式的帐篷外，战斗部队是以班或战斗小组为单位的。到时，把每个士兵的方形雨披集中起来，用铅丝绳连接，四周以木棍支撑固定，用沙土埋住接地雨披下沿，在帐篷迎风处垒道防沙墙，一座帐篷就诞生了。遇到浮沙少的沙石地，我们干脆以单步为单位，各自挖个猫耳洞，洞口撑件雨披作门帘，挡风挡沙，冬暖夏凉，倒也省时省力。

搭帐篷在选址上要求是严格的，它要根据不同地形、土质采取不同的技术措施和战术分布。它要具备防空袭，就不能选在空旷的高处；要具备防山洪突发，就不能选

在合水线或低洼之地；要防流沙掩埋，就不能选在面向风的方向。只有具备上述条件的地方，才算是符合要求，才能安营扎寨。紧张地劳累一天后，能睡在自己搭的行军帐篷，可算是一种享受了。我念念不忘的宿营地，有贺兰山的四十一号地区，甘肃景泰的一条山，宁夏青铜峡大戈壁，内蒙阿拉善左旗大荒漠，腾格里大沙漠等处。古时候，这里是“鼓角相闻，马蹄声碎”的战场。驻训在此处，还真会产生一种“孤雁飞，羌笛悠”的悲壮情怀。

夏日无风之夜，独自躺在帐外的沙堆上，头顶着暗蓝色的天幕，遥望着清幽的月亮和黯光闪烁的繁星，有一种舒坦的惬意，对苦和累有一种超然的感受。苦也罢，累也罢，都是人生必经的磨炼。它能催人成长，促人成熟。看那月亮，从太阳吸收了光。不管经过了多少个阴晴圆缺，它总是执着地默默地反射光芒报效自然，数万年如斯，恒古不息。不论是大人物还是凡人，一旦遇上人生的坎，都应该以苦为乐，志存高远，以报效祖国为己任。无论是轰轰烈烈的，还是悄然无声的；无论是惊天伟业，还是平凡小事，都是一种奉献。无须骄傲，无需自卑，也无需羡慕，无须哀戚。只要一步一步朝前走，勇敢地去完成自己人生使命，这样才是真正的

人，诚实的生存，这样活着的人，命运将由自己主宰，才能成为有用的人，大气的人。

选择了军旅生涯的人，最清楚什么是一身殉国，万难不却；体会过风寒露宿的人，最知道什么是卸甲黄沙，以苦为乐。军营紧张活泼兼有的独特文化生活，使我们养成了质朴、豪爽、较真、坦诚，真可谓假的就是假的，真的就是真的，该有意见不保留，令行禁止不含糊，完不成任务心不甘，从不知道扭捏作态，故弄玄虚或刻意地修饰自己。与当下有些时尚做法是格格不入的。正是这样，我们的团队才能冲锋向前，无往不胜。

训练之余，我们会嘻闹调皮，或玩个沙盘棋，或抓条蜥蜴耍耍。想家时，我们就互学文化或围个小圈拉呱话家乡。北方的战士会喋喋不休地说煤田油井，风吹草低见牛羊，高亢信天游时的快乐。南方的战士会絮絮叨叨地说绿茵茵的水田，百船争流的渔港，石桥流水的乡间美景，热闹非凡，真是“谁不说俺家乡好”。战士不管走到哪里，都会保留着浓浓的故乡情。

有趣的是，行军帐篷还促成了一对恩爱夫妻呢！一位作训参谋的女友在南京医学院学习。他每回利用休假去探望女友时，几天里不去公园，不去影院，就让女友相伴着在医学院里边逛边聊，相依相随。我们称之“小农式婚前广告”，“司马昭之心，路人皆知”。然而，其女友就喜欢其率真。在甘肃景泰一条山演习期间，适逢他女友放暑假。我们紧张之余有些空虚，为了找热

闹就想了个水到渠成的计谋，背着他发电报把他女友诳来了。当天，部队出函让一对新人去附近的公社办理了结婚证。我们将帐篷装点成婚房，买些香烟，糖果。记得我还用新人的名字写了副对联，贴在帐篷两侧，营造了喜庆气氛。那天晚上，首长做证婚人，除了值班人员，司令部的战友到场率达百分之百。他女友第二天便成了军嫂。一个月后，新郎约我散步，说是研究拟写演习总结。言谈间，他掩饰不住心中的幸福，向我坦露了爱妻来信中的机密。至今，我还清晰的记得信中的几句话：“帐篷花烛夜是今生最有意义的日子。我得到了你的爱，感受到了战友间的真情。假如，



你愿在部队工作一辈子，我愿作为一顶帐篷永远伴随你。”从他的表情上，我悟出了幸福的真谛：幸福是蔑视困难的人相对而视的微笑，幸福是自愿贡献的人独自拥有的快乐，幸福是与世无争的人，默默无闻的人脱俗心态的朋友。以后的岁月里，他们相亲相爱，双方事业有成，成了一对模范夫妻，谱写了一段佳话。

当然，我们常住帐篷也有苦恼和忧愁：怕蚊子叮咬，老乡称三个蚊子一盘菜，可见其大和凶狠；经

常睡在地铺上，又很少洗澡，最易得皮肤病；忧宿营地附近找不到可饮用水，长时间喝盐碱水，容易患肾结石；忧家中信息难通。来往一封信半个多月是快的，特别是有家小的战友，比我更多一份牵挂。警卫连连长的妻子给他寄来一双布鞋，鞋肚子里放了两颗红枣，却不见字条，当大伙正揣摸其中意味时，一位战友顿有所悟地喊了起来：“针针（真正）想念，早早（枣枣）归来。”诠释了农村妇女对丈夫的嗔怨与思念。我想起了古时征人之妻缝寄棉衣的诗句：“君戍边关妾在吴，西风吹妾妾忧夫，一行书信千行泪，寒到君边衣到无。”比起那时的军人，我们是幸福多了，至少我们当兵的意愿是主动的，物质保障情况要好得多。苦恼和忧愁，在立志献身国防事业的战士面前生生地显得微不足道了。

二十年余过去了，随着祖国经济的崛起，我军的装备，技术已今非昔比。高科技信息化已是我军建设的重点。我们住过的帐篷，衣食状况和训练方式早已成为历史。唯独“尚思为国戍轮台”的念想仍然炙热。

当年的小伙子，均已到了花甲之年。与我一起住过帐篷的战友中不少成为了军队的高级将领。我们相见重要感怀：行军帐篷是锻炼我们的摇篮，是我们生死友谊的证物。互相间总忘不了相约，有机会再睡一下帐篷。原来，让我们共同依恋的还是行军帐篷。

（作者系上海古北商业建设发展有限公司职员）

业绩持续增长 期待快速飞跃

文
任承德

中华企业（600675）近期公布2007年度半年报，主营业务收入16.8亿，同比增长228%，净利润达3.5亿，同比增长43.6%，每股收益0.38元。中华企业出现如此巨大增幅得益于上海地区房地产市场高速发展，其销售的古北广场上半年进入后期收入确认，同时苏州中华新城等项目也提供了部分收益。

一、区域地位稳固

中华企业作为上海的老牌地产企业具有稳固的区域优势，是一家质地极为优良的房地产公司，在上海的上市公司中始终属于绩优股行列。公司长期以来经营稳健，拥有充足的土地储备及较强的开发、盈利能力，现金流也较为充沛。公司近年开发的古北国际花园、古北广场等项目提供了稳定的现金流和效益，公司经营得以稳步发展。

二、土地储备仍无忧

中华企业上半年新增了上海地区的三个烂尾楼改造工程，目前正处于前期准备工作。随着古北项目销售接近尾声，苏州项目和上述的改造项目将提供公司新的利润来源。

房地产企业不同于其他行业，在现行财务制度下项目结算往往导致业绩的不稳定体现。为此，一些立足中长期发展的房地产企业，如中华企业等将通过自

身的努力，调整各个时期的发展策略，力求保证企业投入产出的均衡性，避免大起大落。

但房地产企业另一个不同于一般企业的特点在于土地储备，尤其在人民币升值过程中土地储备的估值增值。目前中华企业的土地储备达233万平方米，相对于其他小型房地产企业仍具相当优势。这些储备已为今后数年发展提供了有利保证。因此从上海区域房地产发展看公司具备了长期发展的潜力。

三、房地产调控或提供公司发展新机遇

进入六月以来全国房地产价格再度出现飙升，引起市场担忧会引发新一轮针对房地产的宏观调控。但在调控措施出台后，我们发现增加土地供应和发展小户型是两项具体措施，政策打击的重点在于高价房的囤积行为并附以增加低价房供应，以缓解房地产的供需矛盾。对房地产企业其真正影响在于项目结构的适应程度和各类土地储备的比重，在适应性上应具备得天独厚的优势。公司今年7月的公告显示的有关上海市配套商品房即是一例。

四、背靠实力股东仍应居安思危

公司的大股东是上海地产集团，实力强劲，其核心业务是土地储备、滩涂开发、国资经营管理及土地



储备配套商品房建设。除中华企业外，上海地产集团旗下还拥有上海中星集团公司、上海滩涂造地公司、上海房地集团公司等实力雄厚的地产公司。如此雄才济济，为中华企业未来发展提供进一步合作发展的大舞台。

从房地产近几年的发展历程看，由于行业的迅猛发展，内部的集结和外延扩张是主流，但现在扩张也是应对竞争和未来行业兼并的重要准备。因此，如何迅速作大做强、在激励竞争中获取自身发展空间已成为中华企业一个不可回避的问题。

(作者系银河证券上海总部分析师)



八月楼市快报

一、新房市场

房产之窗网上海楼市监测系统显示, 2007年7月份, 上海市商品住宅成交面积为275万平方米, 环比减少了7.4%。其中, 普通商品住宅成交面积211万平方米, 成交套数18106套, 分别较上月减少22万平方米和1688套。别墅类项目本月成交22.4万平方米, 成交套数817套, 分别较上月减少11.4万平方米和487套。

7月上海新楼市场的成交较6月有所下挫, 成交的楼盘集中在外环外, 嘉定和闵行两地成交位居前列。由于6月楼市的火热成交, 开发商纷纷将楼盘在7月上市, 从而带动了本月上市量持续放大, 但供应量相对集中在外环以外, 外环外上市量占总上市量的一半, 而内环内的上市量寥寥可数。新房成交面积的减少, 也带动了成交总金额的缩减, 其中, 内环内和内外环的成交总金

额均环比下跌17%; 外环外的成交总金额则与上月持平。本月各区域的成交金额走势以下跌为主, 内环内三区中黄浦和卢湾的跌幅较大, 静安由于其新房的上市量和成交量一向较小, 所以本月下跌幅度相对前两个区较小。

7月21日央行再次加息, 连续多次加息和未来加息预期缓和了购房者提前入市购房的紧张情绪, 成交量逐步下降。随着“90/70”政策的推出, 市场上的小户型增多, 新房的套型面积降了下来, 房屋总价也随之下降, 但是一些新楼盘的单价却上升了。从本月住宅市场分析, 价格方面的涨幅依旧比较的明显, 其中内环内的均价涨幅达到了2.8%, 内外环间的均价涨幅为0.5%, 而由于本月外环外上市量较大, 使得市场供应较为充足, 其均价涨幅为0。

全市除少数区域外, 大部分区县成交较上月有所下跌, 其中,

松江、闵行、浦东、宝山、普陀的成交量超过20万平方米以上。黄浦、静安和卢湾三区从成交面积上看, 分别环比下跌51.2%, 29.2%和65.4%。此外, 青浦、奉贤、金山这些市郊区域的成交量均有不同程度的下跌, 其中, 青浦降幅最大, 环比下降21.4%。

二、二手房市场

2007年7月, 上海二手房指数为1820点, 较上月涨69点, 涨幅为3.94%。

上海二手房市场呈价升量跌的态势, 房屋成交价格不断攀升, 多数区域的平均价格涨幅在5%至10%间, 成交量略有减少, 市场处于稳步上升期。

本月二手房市场仍处于明显的卖方市场, 卖方在对后市依旧看好的预期下, 不断跳价或选择不予出售。而买方在房价持续攀升的情况下, 一般只能接受小幅度的价格上涨, 但不少诚意购房

者未能如愿。市场上的二手房有效供给出现一定的缺口，从而导致7月成交量出现小幅度的下滑。

●各区持续上涨 轨交拉升浦东●

根据上海二手房指数办公室最新统计显示，全市二手房价格上涨速度加快，且上涨动力不断增加。其中，浦东新区由于轨道交通六号线以及八号线年底即将开通的利好，7月老工房价格平均涨幅7.8%，居全市首位。尤其是罗山板块和上南板块出现较大幅度的上涨，涨幅分别为10.44%和8.67%。

闵行区几大商业中心正在不断拓展，也为七宝、莘庄以及梅陇地区增加上涨动力。7月闵行售后公房的平均价格涨幅为4.7%。黄浦区由于世博建设的加速以及区域内地铁预计将在今年底开通，对整个板块价值的提升明显。板块内受益最大的蓬莱地区本月价格涨幅为4.92%。徐汇区在植物园板块以及龙华板块的带动下，涨幅为4.22%。

其他区域如普陀、虹口等，均有热点板块出现。如普陀区的武宁板块上涨5.14%；虹口区的曲阳板块则有5.36%的涨幅。

上海二手房指数办公室分析指出，近期售后公房主要是老工房的租金持续上涨，令不少投资者开始关注商业设施以及生活配套完善、租赁客源稳定。且房屋总价相对较低的房源，希望以出租来获取稳定的投资回报。

传统生活区域的老工房是投资者最钟爱的房源。因为这些区

域生活设施配套完善，除了普通上班族外，一些外来务工者和学生族也经常上门求租，保证了投资者能有长期稳定的租金收益。比如长宁区的中山公园板块等成熟区域老工房价格持续上涨。

三、租房市场

2007年7月，上海房屋租赁指数为1036点，较上月上涨28点，环比上升2.7%。

本月上海房屋租赁市场整体表现活跃，租赁指数的上升步伐加大。其中，高档商品房以及一般商品房租金较上月有较大幅度的提升，售后公房依然维持原有的上涨态势。

上海房屋租赁指数办公室分析认为，7月市场重返租赁旺期，成交由平淡转为活跃。

●高档房明显回升●

本月，高档房租金较上月大幅上涨，达2.7%。其中两室租金上涨2.1%，三室租金上涨3.2%。

根据上海房屋租赁指数办公室统计数据显示，各控制点板块均有不同幅度的增长，其中传统热点租赁区域的部分板块表现抢眼。作为CBD中心的南京东路板块租金涨幅最大，达到4.7%，同属于繁华商业区域的徐家汇板块和新天地板块租金涨幅也大大高于其他板块，仅次于南京东路板块，达4.6%。其余区域，如陆家嘴板块和镇宁路板块在经过前期调整之后，出现明显升势，租金涨幅分别达到3.2%和2.7%。

●一般房强势上扬●

本月，一般商品房租金涨势

惊人，租金环比上升2.8%，其中两室租金较上月上升2.4%，三室租金上涨3.2%。

根据上海房屋租赁指数办公室统计数据显示，在徐汇、闵行等板块的引领下，各控制点区域的租金均有大幅度上升，约半数区域涨幅超过3%，其中，徐汇和闵行板块租金涨幅分别达到4.3%和4.0%，成为一般商品房租金的领涨板块；其余各控制点的租金也均有一定幅度的上涨，如黄浦板块上涨3.9%、虹口板块以及卢湾板块分别上涨3.7%和3.2%。本月一般商品房在整体上表现较为突出，多数楼盘的月租金较上月有100-300元左右的上涨。

●售后公房持续涨●

本月售后公房租金上涨1.9%，其中一室租金环比上涨2.1%，两室环比上涨1.8%。

上海租赁指数办公室通过对各区域的租金统计，本月杨浦区租金涨幅列各控制点前列，达到2.9%；闵行、普陀、浦东以及徐汇板块则紧随其后，租金涨幅分别为2.3%、2.2%、2.2%和2.1%；其余控制点区域仍旧保持上扬态势。

上海房屋租赁指数办公室分析认为，7月作为学生毕业离校的高峰期，学生的有效需求使得高校周边的房屋租金持续上涨，杨浦、徐汇以及普陀的售后公房租金出现较大幅度上升。预计未来高校周边以及交通配套完善的区域，其租赁需求将会达到较高的水平，且保持上升趋势。

(www.ehomeday.com)

工作动态

● 2007年7月3日，由公司总师室组织市场部、项目管理部、人力资源部、审计室的主要负责人或代表和下属各项目公司负责人一行共16人，在虹桥中华园会所召开了为期一天的公司设计管理流程研讨会。

● 2007年7月6日，中华企业股份有限公司财务总监金爱薇女士被邀请作为公司代表参加了招商银行总行在苏州举办的以“房地产与金融的持续和谐发展”为主题的点金高峰论坛，并与招商银行总行签署了银企战略合作意向书。

● 2007年7月20日下午，共青团中华企业股份有限公司本部支部开展了第一次主题活动——“文明与科技俱进”，组织本部全体团员青年赴上海市精神文明建设基地——上海科技馆参观学习。

● 2007年7月24日至26日，公司领导朱胜杰、张景载、孙勇、李敏、陆永良，以及职能部门冒着酷暑，分别前往中华企业南汇航头、苏州第五元素、淮海公寓，经营集团南汇周浦，古北集团宝山顾村等工地现场进行高温慰问，送上毛巾、清凉饮料等慰问品。

● 2007年7月27日下午，中华企业、古北、经营三公司党政领导班子成员参加了地产集团党委召开的“开展党员领导干部警示教育”动员大会。

● 2007年8月，中华企业股份有限公司在“2006年度中国投资者关系管理评选”活动中荣获“2006年度中国最佳投资者关系管理百强”奖项。

● 2007年8月9日下午，党委组织了“当前反腐败斗争的形势和任务”专题报告会，中企、古北、经营公司全体党员、中层以上管理人员参加了会议。

● 为提高员工身体素质，丰富员工业余生活，在党、团委领导的关心和协助下，公司于2007年8月17日下午18:00在静安体育馆羽毛球场安排了一次健身活动，得到了全体员工的积极响应。

● 2007年8月20日下午，中华企业股份有限公司（600675）在锦沧文华大酒店召开2007中期年度报告投资者恳谈会，近百家机构代表出席会议。

