

发展合民意

和谐暖人心

文 / 民声

举世瞩目的中国共产党第十七次代表大会在我国改革发展的关键阶段胜利召开。这次党的代表大会是承前启后，继往开来，高举中国特色社会主义伟大旗帜，为夺取全面建设小康社会新胜利而奋斗的历史盛会。改革开放二十九年来，中国共产党坚持改革开放、科学发展，坚持走中国特色社会主义道路，取得了辉煌的成就，累累硕果。党的十七次代表大会召开，鼓舞人心，催人奋进，它是全国人民的期盼，也是全国人民的盛会。

坚持中国特色社会主义伟大旗帜是全党的共识，也是全国人民共同的心愿。贯彻科学发展观，坚持改革发展是中华民族不断走向新胜利的必由之路。谈“发展”成为大会的主旋律，总书记的报告讲得最多的就是发展。发展使我们摆脱了贫穷，发展使全国人民走上了富裕的小康之路，发展使中华民族日益强盛，

发展使我们在世界舞台上发挥着越来越重要的作用。改革发展、科学发展已深入人心，改革发展、科学发展是我们必须选择和坚持的道路，改革发展、科学发展将助推中华民族向更高的目标腾飞。

党的十七

大扬起了中华民族向新的更高目标进发的风帆，中国共产党坚持改革发展、科学发展的理论，必将引领全国人民走向新的胜利、新的辉煌。

学习贯彻十七大精神，要深刻领会改革发展、科学发展的重要意义，要结合企业发展的实际，把改革发展、科学发展落实到企业发展的实际当中。社会主义市场经济为企业的发展提供了广阔的舞台，建设好、发展好企业是我们全体员工义不容辞的责任。十七大为我们指明了前进和发展的方向，我们要高举旗帜，振奋精神，开拓创新，坚持发展，不断开创企业改革发展的新局面。

党的十七大还着重强调了建设社会主义和谐社会。由此，和谐成为全社会及全国人民关注的重点。发展是全国人民的愿望和期盼，建设社会主义和谐社会更是全国人民的心愿。发展不忘和谐，和谐更得民心。和谐是发展的社会基础，没有和谐就没有健康的发展、稳固的发展。国家的发展需要社会和谐，企业的发展也同样需要和谐。团结一心，和谐发展，企业一定能够创造出更加优异辉煌的业绩。

党的十七大令人欢欣鼓舞，盛会鼓人心，盛会催人进。中国共产党坚强的领导为中国社会赢得了历史发展的良好机遇，坚持中国特色社会主义道路必将使中华民族走向更加光辉灿烂的明天。

OCTOBER 卷首语

CONTENTS

主题库

- 【公告】
 - 中华企业股份有限公司投资者恳谈会
 - 中华企业项目经理会议
 - 奉献、友爱、互助、进步

- 【传真】
 - 中华企业当选 2007 最具品牌影响力房地产公司
 - 中华企业获 2004~2006 中国房地产销售百强金鼎奖
 - 中华企业综合治理
 - 古北佘山国际别墅二期客户答谢酒会
 - 回归传统 拥抱自然

- 【论坛】
 - 对工程造价全过程控制工作的认识

- 【项目荟萃】
 - 浦东新区花木镇 3 街坊 42 丘项目简介
 - 文化荟萃——东方中华园

4

党建园地

- 中华企业召开领导干部 ● 【纪要】
警示教育学习交流会

24

目录

26

写在著名商标评选之际 ● 【悦读】
北美风情录 ●

大漠云杉 ● 【分享】
跑步 ●

亲历特奥会社区活动 ●

企业文化

【股评】 ● 从何角度看待房地产股

【房讯】 ● 上海新房量缩价升 二手房全面上涨

【备份】 ● 工作动态

36

动态栏

中华企业股份有限公司

投资者恳谈会

—— 2007 年半年度报告



时间：2007年8月20日

一、公司总经理孙勇对2007年上半年经营情况，公司未来三年经营策略作了简要介绍。

（一）2007年上半年经营情况

1-6月实现营业收入16.8亿元，去年同期是5亿元，上升227.9%；营业利润7.7亿，上升301%，主要是古北国际广场结算收入及一些短期投资。商业出租面积71800平方米，比去年增涨32%；租金收入3700万元，同比增涨26.8%，主要是增加了出租的物业，如上海春城及杭州锦华大酒店。

1-6月实现净利润34804万元，去年同期是24200万元，增涨了43.89%。

1-6月净现金流量为-9.7亿元，主要是预售面积

不多，上半年主要买了两个楼，投资金额比较大。

资产负债率有所下降，05年为66.61%，06年65.76%，07年63.01%。

（二）公司未来三年经营策略

* 从内涵发展提升公司的核心竞争能力

1、加强专业管理，提升核心竞争能力。公司高管团队建设是下半年乃至今后几年的最重要工作之一，我们要建立一支充满激情，有专业水准，有很强学习能力，有非常好的合作精神的专业团队；同时开展员工职业生涯导航计划，培训中层经理，建立一支精干的员工队伍，打造企业的核心竞争能力。

2、通过专业化管理经验的总结和发扬，提升我们核心竞争能力。中华企业有50多年的行业经验，在发展过程中，建设了各种类型的住宅和写字楼，积累了丰富的经验，也经历了多次宏观调控。所以，在今后发展过程中，这些经验将是我们非常重要经验。公司一直保持稳健增长，上市12年以来，平均净资产收益率超过10%，主营业务年增长率在39%，净利润在19%，因此，这些专业的增长经历是企业的宝贵财富。

3、加强精细化管理，使精细化管理成为企业快速增长的基石。通过精细化管理加快资产周转，降低生产

成本，加快建设周期，提高产品品质。要缩短项目运转周期，特别是前期运作周期，提高资产周转率。要提高内部控制，建立起一套规范的，符合公司流程的管理流程的制度，同时加大力度实施管理流程制度，使管理水平再上一个新台阶。

加强项目评估，公司设立战略委员会，之下设有投资评审小组，工作重心就是项目的评估，我们将开展对项目的前、中、后期的评估；通过项目评估，把我们投资决策做的更好，使项目存在问题发现更多，发现一个问题，就有进步的可能性，如果发现100个问题，就有100个成长的可能性；07年把项目评估作为公司运营管理重要内容，总结50多年的经验，建立信息库，制定我们企业各类技术经济的标准，根据标准进行考核和管理，把管理从粗放型转向精细化。

加强品牌经营力度，采取客户导向的经营理念，加强产品的研发，建好四个平台。

加大力度，从产品经营转向品牌经营，加强企业整体品牌建设，加强品牌宣传力度，努力提高公司在行业中、资本市场上的知名度和美誉度；同时建立客户对中华企业品牌的忠诚度。现有三个品牌（中华企业、古北集团、经营集团），已经拥有一批客户，但是还有很多潜力和工作要做；同时采取客户导向，加强客户服务工作，使其成为提升竞争能力的一个部分。今年市场部将对客户资源进行细分整合专题研究，通过导向和细分，将工作做的更好。

加强产品研发，加强中华企业“5+1”产品系列研究，所谓“5+1”，即5条产品线：如别墅系列，如赵巷别墅、西山别墅，销售的都相当好；连排别墅，如虹桥中华园、南郊中华园；高档公寓、中档公寓及写字楼；1是重点研究小户型产品系列，这是今后企业房产开发的重点，要加强对小户型研究，在总结50年经验的基础上，把产品做得更好，为客户提供更高的价值。

* 从外延扩张提升我们公司增长空间

1、拓展融资渠道。近几年一直在努力，虽然受到宏观调控的影响，我们仍将在地产集团和董事会领导下，继续做好这方面工作。以多种渠道的融资方式，用各种融资工具，努力做好融资工作，最理想的是在股权

融资、债券融资两方面有所突破，这是今后工作重点。

2、加强项目储备。制定了1+x发展战略。1是以上海为主，同时在苏州、重庆等地发展。要进一步加大力度，拓宽发展区域，以上海为中心，以长三角为主要发展区域，在全国选择有发展潜力城市和区域为发展重点；有两个标准，一是具有潜力，二是要有城市规模、容量，即在区域中的聚合作用。今年要加大力度，整合内部资源及一些社会资源，把项目储备工作做好。

3、通过收购、兼并工作，扩大业务。很早就有些尝试，如2000年收购古北集团、经营集团，目前还在继续研究，要加大力度进行。

4、加强战略合作。现在市场既有合作又有竞争，选择好的企业，进行战略合作，共同开拓和发展，将主营业务这块做好。

二、公司副总经理印学青谈开展公司治理专项活动总体情况

1、阶段性工作

93年上市以来，公司十分注重这方面工作，不断完善法人治理结构，规范公司各项运作。今年中国证监会发文《关于开展加强上市公司治理专项活动有关事项的通知》，根据通知要求，公司专门成立公司治理专项治理小组，由公司董事长担任小组负责人，制定计划，安排自查工作。出具了自查报告及整改计划，并对外公布。7月5日上海证监局来公司核查，7月份接受公众评议。

2、主要特点

(1) 中华企业一直严格按照上市公司规范要求运作，公司设立股东大会、董事会、监事会、经营层，严格按照公司章程所约定职责，各司其责，独立发挥其作用，行使相应的决策权、执行权、监督权，在整个企业已经建立一套比较完善制衡机制，公司管理层不断通过规范公司治理增强企业抗风险能力。公司治理也得到监管部门认可，被上海证监局列为规范运作的七家上市公司之一，巡检中也是唯一一家没有被出具整改意见的企业。

(2) 充分发挥独立董事在公司治理中的重要作用。将独立董事制度作为一个

章节列入公司章程，独立董事任职以来，勤勉尽责，以认真负责态度，积极参与公司重大经营决策、管理活动。在各项议案的表决中，观点鲜明，运用自己独特的专业视角，对公司各项决策发挥比较好的独立意见，对完善公司决策的科学性起到比较重要作用。

(3) 公司不断完善信息披露制度，加强投资者关系管理。股权分置改革以来，公司主要领导，包括董事会、监事会、经营层都把投资者关系管理作为公司战略管理一项非常重要的内容，经常深入一线，与投资者面对面交流，让各位股东有更多机会与管理层对话。05 年已制定公司投资者关系管理制度，通过每年两次恳谈会、举办研讨会、参加券商组织投资策略会，让投资者参观公司在建项目，上门拜访等等，进一步密切投资者关系，通过近两年的努力，不断总结经验，将投资者关系管理工作做的更好。

(4) 精细化管理。精细化管理赋予公司治理新的内涵，同业竞争日趋激烈，公司发展不断扩大，对公司项目管理及内控机制提出了更高要求，公司认为在管理上下功夫。去年是精细化管理之年，把管理系统化、流程化、标准化作为应对挑战的策略，通过举措出台，进一步完善内部控制，降低成本，加快资金流转，提高运营效率。

3、目前存在的不足和改进意见

存在不足：(1) 随着业务的拓展，募集资金的管理和公司财务制度等内控制度的建立或修订工作，已开展，大部分已修订完毕。

(2) 董事会各专业委员会运作深度和广度还不够，希望通过建立定期工作会议制度，特别是董事会战略委员会和投资评审小组，对公司重要战略和决策充分发挥决策机制，进一步完善运作。

(3) 网络投票表决方式不够，除了股改用过，其余都没有用过，所以积极尝试股东大会表决方式，加强公司股东对公司重大决策参与力度。

回顾 93 年企业到现在总体情况，一个企业进步源自我们可以做的更好，而且我们必须做的更好的理念。我们相信，一个企业的稳步发展离不开规范科学的公司治理机制，热诚欢迎各位对公司治理情况进行分析评

议，并提出意见。

三、提问和交流

1、中金公司：公司最近有没有再融资计划，以及公司土地储备的情况。

答：一是股权融资，二是新的融资产品的尝试，这两方面我们公司一直在做准备。到今天为止，我们还不能很明确和大家讲。今年是不是融资，是不是要召开股东大会来通过融资方案，在工作计划当中，从企业发展需要来看，资金的需求肯定是我们近期要解决的首要问题。如果有相关的决议，我们会通过法定程序，即通过股东大会讨论这个问题。

2、问：公司有许多正面变化，业务增长很快，现金流也很充沛，能否系统地介绍下目前的土地储备，大



概的区域分布，完工预期，毛利率水平。目前中企已经具备了再融资的条件，但推进的比较慢。我们看到房地产处于更好地发展机遇，在上海应该是很不错的，但在再融资的道路上会有哪些问题？

答：中华企业的项目主要有浦江开发的国际客运中心，这个在建项目规模很大，地上地下将近 30 万平米，位于东大明路黄浦江岸边；项目计划于 08-09 年结束，主要是写字楼以及公建产品。项目毛利率比较高，估计和前几年持平，投资回报较好。

第二个产品在古北虹桥路，一期开发前几年就做完了，目前古北二期的开发也将接近尾声。古北国际广场、古北国际花园都是二期的项目。古北三期位于虹桥路南侧，规划面积地上加地下 30 万平米，面积虽然不大但价值量很高，如果全部销售价值量超过 100 亿。这个项目有 3 个小项目构成。其中有一个写字楼项目已经开工，明年竣工。第二个项目预计明年年初开工，现在正在设计调整，16 万方。还有一块地正在进行前期规



划，是个写字楼和酒店。总之在古
北这个项目中，以写字楼为主，同
时有一些公寓式酒店和商业。总体而
言，准备在 2010 年完成，回报率也是
非常高。

我们在南汇有 2 个住宅项目，一是周浦项目，
规划 50 万平方米，其中 6 万平方米公共建筑及商业，目
前已开工，预计 3-4 年建设完成。周浦项目位置较好，
人口相对集中，轨道交通已有规划，这个项目回报也会
非常好。二是南汇航头有一个连排别墅项目，南郊中华
园，该项目也已经开工，运作比较快，年底就有可能销
售。一期的结构上个月封顶，样板房在建。20 万平米
连体别墅。这是个规划相对比较高端的别墅社区，附近
也有众多优秀的别墅项目。如上海置业绿洲项目，爱法
新都等，大型别墅区，销售情况良好。

苏州工业园区的第 5 元素，一期已于 06 年交付，销
售情况很好。二期工程部分结构封顶，销售乐观。一期
的销售在整个工业园区里是最好的，对二期销售非常
有信心。

苏州西山别墅项目一期 19 栋，卖了 17 栋，2 套为
样板房，没有出售。毛利率很高，做的相当成功。二期
设计已经完成，正在做开工前的报批等工作，近期开
工。位于太湖第一排，风景资源非常好。

青浦赵巷别墅，一期在整个区域中销售最好，区域
中有名人世家，中海翡翠，我们的价格高，但销售也好。
一期销售已经完成，二期预售很好，90 多栋别墅已售
60 多栋。

宝山配套商品房，今年也要完成，销售很好。

我们不认为融资有什么大问题，企业内部还在做
大量的前期准备，但涉及到客观原因，如集团内部对中
华企业的调整，今年我们在融资方面确实是在准备中。但
方案尚未出来，要等股东大会，还要看证监会对融资还
有什么行业要求，要在进行过程中才能发现困难。从主
观愿望讲，融资是我们的头等大事，如有困难，我们会
尽力突破。

3、问：公司在土地储备方面相对比较保守，崇明
地块有什么开发计划。

答：充分注意到公司在拿地方面相对保守，但从 06
年年底到现在公司在上海拿了 3 个项目，万泰大厦，洛

克双
喜大
厦和福
禧大厦，


投入将近 50 多个亿，但到目前为止，还没有
拿到令人满意的地，公司管理层也在反思这个问题。我
们对土地市场的认识还是有点差距。宝山那些地，楼面
价已到 6000 元，我们没有想到，那块地辛苦盖了 2 年
销售价也不过 5000 元多，目前那块区域市场价也不过
6000 元左右。

最近我们在拿地战略上作重新审视，宏观经济基
本面很好，健康发展因素也没发生变化，房地产销售供
不应求，土地供应偏紧。拿地过程中原先局限在上海，
在下半年到明年上半年，在拿地的区域方面做一些拓
展，上海地区、长三角地区和其它有发展潜力的城市。
内部投资资金管理，把三家公司的研究力量集中起来，
整合资金人力，内部有分工，有统一的调度和安排。同
时我们也会考虑一些收购兼并的方式，及战略合作方
式。争取在拿地方面给我们的投资者有比较好的回报。

再补充一下。拿地不是简单的大家拼一下实力，在



企业运作方面，要有一个成本控制，对市场的判断，对
股东的回报。现在我们感到招投标往往很热，要拿的不
管三七二十一，不管出多少价都要拿地，从中华企业自
身的情况，我们强大的专业背景，感觉这不是一个很好
的方式。我们拿地不是只有招投标这一种方式，就像打
仗有战略和战术，通过收购兼并这也是一种方式。我们
对于相关项目都作认真考察研究，收购兼并有时反而
比招投标硬拚的效果要好。在拿地的区域方面，是
“1+X”目标，也就是除上海以外，我们也会在最近几
年经济发展比较快的城市区域拿些地块。同时也在和



大型的投资商或机构沟通。目前土地市场供应少需求大，我们对投资者作出承诺，做为悠久的开发商，一定会努力做好这项工作，土地方面一定会有所收获。

4、问：上海土地储备中心有什么土地储备？如果上市公司想得到要通过什么手续？

答：地产集团原先是两块牌子一套班子，但运作是完全分开的。土地储备上地产集团在做一级准备工作，完成后交给市房地局，然后由市房地局推向市场，没有任何开后门和近水楼台的方法。改制后具体情况要有市里和集团研究，我们无法作出详细说明。

5、问：公司准备在长三角地区拓展业务，对于之前转让重庆项目的情况，能不能说明一下，另外刚才提到公司很多写字楼项目，是准备出租还是全部出售？

答：重庆项目是个很好的项目，我们花了大量的精力来做这个项目，应该说在决策和建设中都做得相当好。至于为什么要转让它，这与公司的盈利模式有关。重庆项目有七八十万平方米，规划里有2个酒店，还有几栋比较大的写字楼，还有6层的商业，非住宅的比例占了太多。这些物业直接或间接销售，销售周期不会很短，而长期持有量又比较大。中华企业的策略一直是以中高档住宅为主，建设一些高档的写字楼，写字楼项目以上海为主，在其它城市的中心城区也会投资写字楼。重庆项目本身很好，但物业品种中住宅比例过少，如果我们继续投资，相当长时间内只能出租物业，与总体方面考虑有些不一致。基于以上原因，我们采取了出让。

另外刚才讲到古北项目中的写字楼和酒店，我们会根据公司的经营，现金流量情况，作一些考虑。公司的盈利模式以销售为主，持有一部分的优质物业。目前公司20多亿的净资产，如果大量的经营性物业，对我们来说压力还比较大。我们会加大持有物业的力度，但要根据现金流作出安排。

6、问：公司预售帐款的情况？
公司还持有申银万国和国泰君安的股权，

如果公司资金紧张对此有何考虑？

答：公司预售帐款到6月底比去年下降，主要原因古北国际广场销售好，去年就把资金收回来了，这在报表上有所体现。下半年我们好几个项目在销售，如西郊别墅、宝山顾村项目、苏州第5元素，南郊中华园也将推出销售；3个续建工程也在推出预售，最近很多客户谈判已经比较成熟。如果进展顺利，我们今年年底的预售项目和结算项目都会有一定数量。申银万国和国泰君安的问题，我们目前还没别的考虑，会继续持有。

7、问：对顾村这个项目进行评估？西郊的项目能讲一下么？

答：顾村项目现在售价5000多元每平米，多层5400元，这是政府定价的配套商品房。赵巷别墅最近推出的房子均价3万多。南郊中华园还未销售，价格未定，但附近的楼盘价格如绿洲千岛在15000元左右，独立别墅都是这个价格，近期销售很好，价格可能还会往上调。我们的是连排别墅，价格可能比它们低一个层次。森茂雅苑是个混合别墅区，它的连排比我们多些。

8、问：中华企业在集团的定位是怎样的？

答：我们集团中开发企业比较大的有：如中星集团，中华企业，上房集团和金丰投资。金丰投资集团定位是房地产二级市场流通概念。地产集团在02年成立时，协调各部门，整合在一个集团里。中华企业定位还是在房地产开发类，定位排第一还是第二，集团内部也没有明确说法。

9、问：作为上海地产集团下属的子公司，我们在上海建造安居房，大规模建造的时候会不会应政府的要求，要优先承担建造责任？从目前上市公司的高管层来看，不少高管都拥有上市公司的股权，在管理层激励方面有何打算，如有考虑在何时推出？

答：安居房的建设包括配套商品房，政府也是通过土地招拍的形式，没有什么指令性的。安居房这个概念，如我们古北顾村项目，安居房也会转变成普通商品房，我们估计，安居房、配套房，中低价房也会市场化的。

激励机制问题，每次开恳谈会都有投资者提出，我们会由国资委安排统一管理，他们安排所有国有企业的这个问题。我们会积极探索，总体成熟后会有安排。

中华企业项目经理会议

2007年9月28日下午，在虹桥中华园会所召开了项目经理会议，公司领导朱胜杰、孙勇、李敏、印学青、李越峰、陆永良，以及公司各部门与项目公司（部）的经理出席了会议。

会上，各项目经理分别就项目目前的进展情况及推进项目管理精细化过程中的问题作了发言；项目管理部、总师室、市场部经理就现阶段的工作内容和今年年内工作安排进行了介绍，同时通报了目前精细化流程执行情况和优化措施。

李越峰副总对推进精细化及流程管理的过程、目的及执行情况作了全面回顾和总结，对目前存在的不足和问题，提出了3点改进的意见：一是在严



格执行流程的前提下，提高项目运行的效率，加快项目推进；二是按照管理流程的规定，严格执行，加强督办，不断优化；三是要完善项目的管控和考核，做到有奖有罚。

陆永良总工程师从技术角度对项目的设计、质量、安全管理方面提出了要求，希望各业务部门和项目公司在推进精细化管理过程中，做到加强管理、注重宣传、灵活机动。

孙勇总经理肯定了公司全面推进精细化管理以来所取得的成绩，提出“眼界决定世界”，要求公司项目管理人员加强学习，提高自身专业能力，使公司的项目管理团队成为具有高执行力与充满激情的团队。

朱胜杰董事长对会议作了简要的小结，提出项目管理的意义在于建设优质项目、展示优秀品牌、体现好的效益。要求项目管理人员加强交流，不断学习，继续为中华企业的持续发展而努力工作。





奉献、友爱、互助、进步



为进一步弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者服务精神，充分发挥志愿者在构建和谐社会中的积极作用，2007年9月20日上午中华企业党、团组织组织公司员工参加“迎特奥，迎奥运，迎世博，建和谐”静安寺社区公民道德宣传周“文明在我手中”主题实践活动，活动内容为清洁华山路文明标志区域公共设施，清洁景观道路绿化地带等。此次活动，既彰显了志愿者服务社会的精神，又提升了公司员工的环保意识，为中华企业创建文明工作营造了良好氛围。





中华企业申报上海市著名商标系列报道 (四)

中华企业当选 2007 最具品牌影响力房地产公司



《上海证券报》为积极推动中国房地产公司健康持续发展，日前正式启动了“责任中国 和谐地产”评选活动。2007年10月25日，该报成功举办了盛大评选揭晓和颁奖典礼暨“2007中国房地产业发展高峰论坛”，公司总经理孙勇应邀出席此次活动。中华企业当选为2007最具品牌影响力房地产公司。

中华企业获 2004—2006 中国房地产销售百强 金鼎奖



近日，由中华全国房地产联合会、中房企业家协会以及中国社科院城市发展与环境研究中心联合举办的第三届中国房地产企业200强排序活动已圆满结束。中华企业在连续跻身中国房地产企业200强行列的同时，被授予2004~2006中国房地产企业三年销售100强金鼎奖。

中国房地产百强排序活动，按照《财富》杂志世界500强的规划和标准，依照企业年度销售收入，通过营业收入增长率、所有者权益、总资产规模等20多项指标进行单列排序，最终综合评定，整个排序评定公开、公正、客观和科学，具有良好的可信度。



8月24日，由中华企业公司李敏副总经理带队，总经理办公室、人力资源部负责人等相关人员参加，分别前往古北集团、经营集团进行“创建平安单位”工作的内部检查，对重点部门和岗位，如财务部、计算机机房是否符合

治安要求，监视器是否有效，办公区域灭火器是否达标，进行了认真仔细的检查；同时，对两家企业“创建平安单位”的资料也作了检查，既肯定了成绩，也指出需要改进的问题。

9月17日，古北集团接到气象台有关台风“韦帕”将袭击上海的消息后，根据上级要求，公司综合治理领导小组和安全生产领导小组立即通知并组织所属各公司开展防台防汛的准备工作。第二天一早，古北集团副总经理、总工程师杜钧就冒雨带领综治小组和安全生产小组成员赴顾村、赵巷和国际财富一期工程等工地检查抗台风措施的落实情况。杜钧副总经理在检查中强调，在工地上，甲乙双方要密切配合，在安全检查工作中不要留盲点，特别是人员的安全措施来不得半点马虎。安全生产小组还针对用电、排水、产品保护、材料堆放等具体问题提出了改进意见。各施工单位表示除及时进行整改外，还安排了24小时值班以应对突发情况。物业、租赁、商建、隆升和苏州公司也积极行动，落实防范措施。物业公司对排水设施进行认真检查，并要求所有小区经理全部到岗通宵值班。文娱公司的各级领导也都放弃休息留岗值班。

中华企业综合治理



古北佘山 国际别墅二期 客户答谢酒会



曾几何时，提到佘山国际别墅，迎来的是众人羡慕的眼神。而今，传承佘山国际别墅尊贵血统的II期项目，在不断给市场创造惊喜并引发销售高峰之后，即将落下帷幕。为了将象征尊贵与荣耀的别墅钥匙交到业主手中，使业主尽享优品生活，同时表达古北集团对业主的深情谢意，2007年10月19日晚，古北集团客户会在黄浦江上一豪华游艇举办了佘山国际别墅II期客户答谢酒会。一时嘉宾云集，灿耀浦江。

当晚七时半游艇准时离开码头。古北集团杜钧副总经理代表古北集团上台致欢迎辞，杜总首先表达了对选择佘山国际别墅的业主表示谢意，同时表达了古北集团会一如既往为客户提供最优质的服务的决心。伴随着钢琴和中国古典民乐穿插演绎的唯美乐章，贵宾们在享用了精心准备的自助晚宴后，边品美酒边欣赏“上海女人香”模特旗袍时装表演，感

受老上海的独特魅力。来自百乐门的爵士乐队及歌手亦梦亦幻的经典老歌表演，仿佛把嘉宾带回了30年代的老上海。酒会还特意来宾中的小朋友们准备了丰富多彩的活动，小朋友们积极参与，会场里的欢声笑语此起彼伏。

整个酒会历时3个多小时，让业主们感受到别墅生活的精致与品位，更演绎出一种纯粹的悠逸与闲适。古北的准业主们不仅享受了工作之余的难得闲暇，还感

受到了邻里之间的和睦幸福，更深切地体会到佘山国际别墅带给他们的亲切感和尊贵感。当晚十时，答谢酒会圆满结束。

古北客户会举办此次活动的目的，旨在交房之前为开发商和业主提供了一个良好的交流平台，也是集团公司一直倡导的“以人为本、以客户需求为第一”开发理念的充分体现，得到了广大业主的积极回应和高度评价。



回归传统 拥抱自然

—9 . 2 2 无车日倡议书



诞生于19世纪最后10年的汽车，曾经是速度和效率的象征。步入21世纪，中国普通消费者开始实现拥有汽车梦想，但与此同时，能源危机、交通拥堵、大气污染等问题开始困扰人们的生活。

一则数据显示，驾驶一辆排量为1.6升的轿车，每天行驶里程在50公里左右，一年下来就是1.8万公里，以每百公里10升的平均油耗计算，一年耗油1800升，随着汽车保有量的快速增加，其消耗的能源量将是一个惊人的数字，成为导致中国能源日趋紧张的重要因素。

此外，汽车还被称为“城市杀手”，除了交通事故，污染更是无处不在。来自国家环保总局的数据显示，2005年我国机动车尾气排放放在城市大气污染中的分担率达到79%左右。世界银行估计，因空气污染导致的医疗成本增加以及工人生病丧失生产力使得中国GDP被抵消掉5%。

由此，当汽车社会快步向国人跑来的时候，回归传统和自然的聲音也开始出现。北京、上海等城市相继加入了9月22日“国际无车日”的倡议活动。在每年的9月22日这一天，号召人们放弃私家车，改乘公交车、骑自行车或者就近步行，从而唤起人们对自身生活方式的反思以及对环境问题的重视。

在中华企业，公司部分员工已习惯于以车代步，在享受方便的同时，也难免遇到花费增大、停车困难、交通拥堵、长期缺乏锻炼等烦恼。因此，我们倡议中企有车一族积极相应每年9月22日“无车日”活动，体验“每年少开一天车”的乐趣，既节约开支又有益身心健康。这一天，让我们恢复行走和活动的自由，欣赏上下班路上不一样的风景；让我们远离交通拥堵的烦躁，体味平静生活的快乐；让我们的城市多一片阳光，天空多一抹蓝色。



对工程造价全过程 控制工作的认识

文 / 郭奕青

工程造价控制是工程项目管理的一个重要组成部分，从严格意义上讲，工程造价全过程控制应该是一个贯穿项目始末的管理过程，即从项目前期可行性研究分析、投资决策，项目实施阶段的施工图设计、施工招投标、施工建设期，直至项目竣工阶段的竣工结算。工程造价全过程控制是否准确与全面，将对整个项目的成本产生较大的影响，特别是房地产项目，工程造价直接影响到销售价格，项目投资收益率。因此在房地产项目建设过程中，实行工程造价全过程控制非常重要。

一、投资决策阶段的工程造价控制

投资是一项复杂的活动，投资前研究工作的质量直接影响到项目的成败，在我国做好投资决策阶段的控制更是具有极为重要

的意义，由于长期以来没有建立法人投资责任制，特别是在急于求成的思想指导下，前期工作粗糙，加之行政领导匆忙决策，导致了不少项目投资效益差，资源浪费，损失严重。尤其是房地产住宅项目，由于投资数额较大，项目一旦上马，事中、事后补救修改将会有相当大的损失和浪费，并将直接造成工程成本的提高和市场价格的上涨，在社会上造成一定的负面影响。

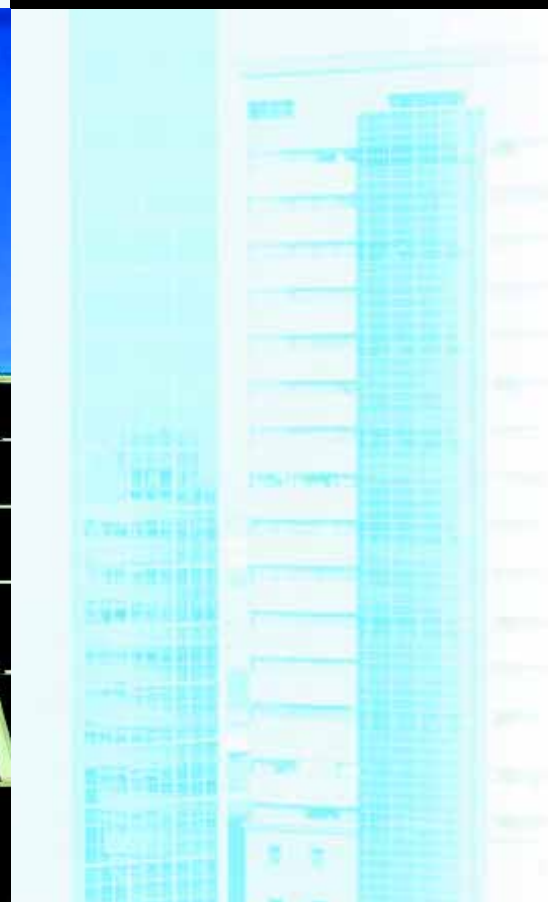
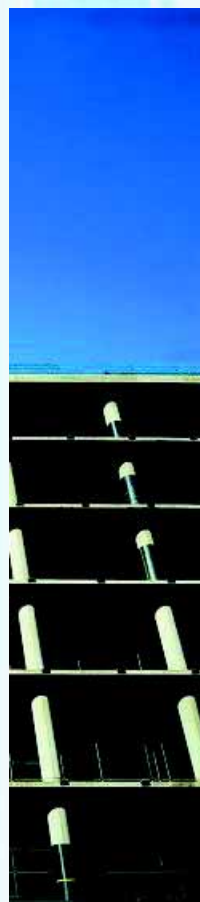
房地产项目投资决策阶段的控制主要应对投资环境、市场需求、项目可行性、主要建设条件、资金运作等进行全面深入研究，如目前市场上商品住宅的市场需求类型、国家对商品住宅开发的指导性政策、银行有关住宅开发金融政策、基地周边配套条件等等，预测项目总的开发成本，根据有关土地、规划指标进行项目财务、技术、经济效益、风险及对策等各项评估。投资估算人员应独立、公正、客观、科学的进行估算评估，对项目的总投资和可行性做出合理正确的判断，供决策层参考。投资决策阶段的调查、分析、项目可行性研究所发生的费用仅占项目总投资的1%左右，但项目建设前期决策影响整个项目投资的可能性却在75%左右，因此可以说投资决策是产生项目成本的源头，对建设项目进行合理选择是房地产投资收益高低的关



键，切不可因小失大，对前期可行性研究主观臆断，草草了事。

二、勘察设计阶段的工程造价控制

建设项目一旦决策立项确定，下一步就进入勘察设计阶段，这一阶段对项目最终成本的影响仅次于项目决策阶段，建设方案是否合理、适应市场，施工图设计是否安全经济都将在项目实施过程中对成本产生影响。建设工程勘察，应根据建设工程的要求，查明、分析、评价建设场地的地质地理环境特征和岩土工程条件，编制建设工程勘察文件，勘察文件是建筑设计的基础，如有遗漏和失误，在建设过程中小则增加建造成本、延误工期；大则伤及人员、危害整个项目。所以地质勘察报告务必准确、详细，不可为了抢时间、省费用而敷衍了事。建设工程设计，是根据项目的要求，对建设工程所需的技术、经济、资源、环境等条件进行更加深入细致的分析，编制设计文件和绘制施工图。目前一般工程设计分为方案设计、扩初设计、施工图设计三个阶段，设计阶段控制造价的主要途径是应用价值工程进行方案优化和推行科学、合理的限额设计。价值工程侧重于方案设计阶段，强调保证主要功能，兼顾次要功能，利用新工艺、新技术、新的施工方法节约成本，降低造价。限额设计是工程建设控制成本，有效使用建设资金的有力措施，按照批准的可行性研究报告及投资估算控制设计，层层控制各设计阶段目标，从功能和成本两个角度综合评价，使功能和成本相协调，严格控制施工图设计的不合理变更，非发生不可的变更，应尽量提早实现，变更发生的越早，损失越少；另外，由于在工程设计中不少设计人员缺乏经济观念，重技术、轻经济，在工程设计中任意提高安全系数和设计标准（如盲目增加底板厚度、提高混凝土标号、任意增加钢筋数量、提高内外装饰标准等等），造成工程的极大浪费。因此要使每个工种设计人员牢记限额设计的要求，在设计的每个环节都力争在保证遵守设计规范要求，确保安全可靠的基础上节约成本，不做无谓浪费，并通过经济手段的约束，保证限额设计的投资控制目标的实现，使限额设计成为衡量设计质量的综合标





志。

三、施工招投标阶段的工程造价控制

设计工作完成后，马上进入了建设实施阶段即施工阶段，首先要面对就是工程招投标，工程招投标是有效控制施工阶段工程成本的核心。工程招投标应在具有完备施工图的基础上进行，根据图纸编制合理标底，有的工程项目为抢工期，在施工图纸没有完成的情况下，编制假标底或实行费率招标，这将给今后的现场管理带来很大的隐患，看是节约了时间，但在施工过程中却多了许多扯皮，不仅影响最终工期，还有可能影响到工程的质量。施工招标标底应由专业人员根据施工图纸编制，招标文件条款应严谨、准确、全面，工程招标可采用预算定额、工程量清单、综合单价等各种报价方法，目前上海已有了比较完善的工程量清单定额，所有的工程招投标已开始采用工程量清单报价方式，这种方法改变了过去以量、价、费定额为主导的静态管理模式，对于所有投标单位

工程量是确定的，价格是可以竞争的，这样可以进一步推动施工企业内部消耗定额的完善，使有实力的企业将技术、管理优势转化为价格上的优势，对于工程造价中可变因素较大，所占比重较大的材料市场价格和施工措施性费用，引入市场竞争意识，由企业自主报价，通过竞争确定招、投标双方可接受的工程承包价格，这样即控制了工程成本，又符合市场经济的运作规律。由于中标价格比较完善，又符合工程实际情况，这为以后的施工合同的签订打下了较好的基础，同时中标价格在今后的施工阶段、竣工结算中也将成为甲、乙双方控制施工阶段工程成本的依据，减少了过程中双方不必要的扯皮。施工招投标工作是否全面完善、中标价格是否具有实际可操作性，实际上决定了施工阶段成本控制的好坏，如果中标价格对今后的施工没有指导性，那么工程成本就有可能无序增加，施工过程中甲、乙双方为费用、现场签证等问题相互扯皮，即浪费了时间和双方精

力,又影响了工程进度,使工程无法顺利进行,也使业主对总的成本心中没底,无法控制。因此我们应该改变过去不重视编制招标文件的情况,在设计图纸充分完善的基础上,在招标阶段就做好工程量清单的编制工作,力求真实准确,为今后的施工阶段控制造价打下良好的基础。

四、施工阶段的工程造价控制

施工阶段的造价控制,首先面临的是施工合同的签订,根据招标确定的合同价格,甲、乙双方按照建设部和国家工商局联合编制的建设工程合同范本签订施工合同,合同应明确工程预决算定额的选用、相关费率的约定、工程款付款方式、工期、有关奖罚措施,并在补充条款中将施工措施费用和现场签证的处理方法加以明确。

在施工过程中,造价控制主要任务有:

1、协助现场项目管理人员做好施工组织设计和基础处理方案等的经济测算工作,选择性价比

高,适合项目自身条件的方案,防止施工单位任意增加费用和不必要的浪费。

2、配合现场项目组做好设计变更、现场签证的费用和施工单位上报进度款审核,取消不合理费用,分阶段对成本目标进行修正;配合做好配套单位施工费用和委托合同、甲方自行采购材料价格的审核工作。

3、对施工现场出现的违反合同条款的情况,在有效期内及时向施工单位提出索赔文件;严格审查施工方索赔报告,控制索赔支出额度。

施工阶段的造价控制应该是一个动态的控制,从基础阶段、结构阶段、外立面和内部装饰阶段到配套、总体施工阶段、绿化阶段,每一个阶段对总成本的影响,费用的增减,造价控制人员都应做到手中有资料,心中有数字,除了重大设计修改,力争把工程成本控制在目标成本范围内。

五、竣工结算阶段的工程造价控制

项目竣工交付使用后,就面

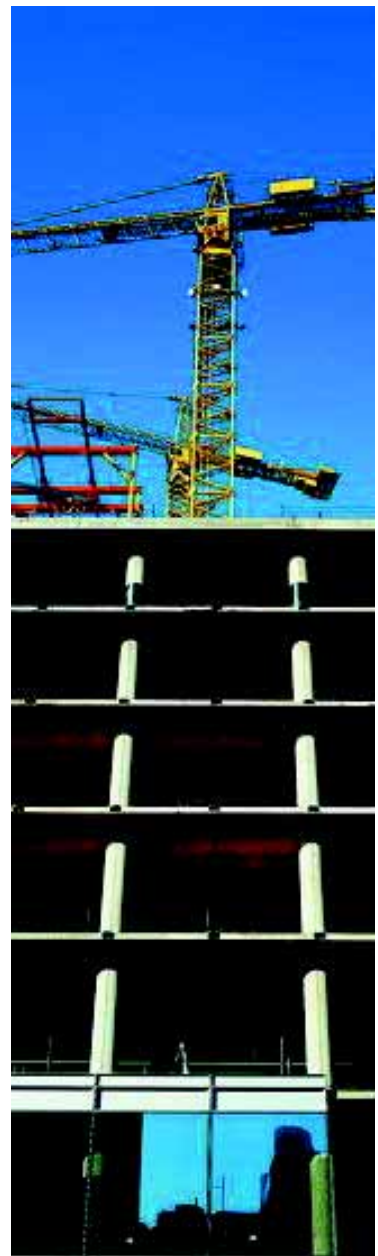


临着工程竣工结算,如果以上四个阶段的造价控制工作比较完善的话,那么这一阶段的工作将仅仅是资料的汇总、数字的累加,甲乙双方对照项目过程资料,将会很顺利地完成竣工结算工作。但是由于目前很多工程项目的全过程造价控制不够完善,建设市场又非常复杂,有的施工单位往往无视原有签证资料,高估冒算,那么就要求投资控制人员在进行竣工结算时严格审查,逐项复核工程量和单价,核减不合理费用。如果前几个阶段的造价失去控制,

仅仅依靠竣工结算阶段来控制总成本，那只能是被动的，属于亡羊补牢式的事后控制措施，而且将耗费相当大的精力，最终产生的效果也是很有限制的。因此竣工结算阶段造价控制工作的成功，是建立在一个全面完善的全过程造价控制的基础上的。

我公司推行全过程造价控制以来，经历了几个项目的试点，有比较成功的，也有不足的，但总的来说，实行项目全过程造价控制对项目成本的控制是有益的。我们发现推行全过程造价控制，选择一家实力较强的投资咨询单位，制定有效的保证措施是比较重要的，如在我们初期的一个项目的全过程造价控制中，由于初次尝试造价控制，投资咨询单位本身缺乏经验，人员安排不合理，内部缺乏完善的工作流程和控制体系，最后造成过程造价控制不理想，许多在施工阶段应该解决的问题留到了竣工结算阶段，使整个工

程的结算工作历时相当长的时间才完成。吸取了这个工程的经验教训，我们在以后陆续开工的几个项目中选择了两家综合实力较强的咨询公司，制定了合理的工作流程和合理的控制体系，如重大事项审批、设计修改、现场签证、材料设备询价、工程进度款审批等一系列流程和审批制度，要求咨询单位每月有工作汇报，做好阶段性结算工作，现场配备专业人员，公司内部有技术支持等等，收到了较好的效果，做到了工程成本合理控制，在竣工结算中双方分歧较少，在较短时间内顺利完成了结算工作。但留下的遗憾是投资咨询单位在前期决策和设计阶段介入不深，没有充分发挥专业单位的优势。目前配合公司精细化管理的要求，我们对成本管理流程又进行了完善和改进，同时建立了专业分包工程、材料设备内部招标制度，实施至今，效果明显，降低了工程成本，加强了



管理，也促进了公司的标准化。工程造价全过程控制是一项任重而道远的工作，做好这项工作需要各个环节、各个流程的工作人员通力合作，才能真正做到全方位、全过程，才能做到更好的控制工程项目的成本。以上是我个人在工作中总结的的一点想法，有不足之处，欢迎大家帮助指正。

(作者系中华企业项目管理部经理助理)

浦东新区

花木镇 3 街坊 42 丘项目简介

2007年9月26日，中华企业股份有限公司旗下的上海古北(集团)有限公司以人民币10.3亿元的价格成功拍得上海市浦东新区花木镇三街坊42丘地块的土地使用权。在目前土地资源日益紧缺的背景下，该项目储备将再次为中华企业立足上海创造条件。



项目概况

地块名称：浦东新区花木镇3街坊42丘

地块四至：东至万邦都市花园5期，南至龙汇路，西至沪南路，北至龙阳路

占地面积：30790平方米，总建筑面积84365平方米

容积率：2.74

地块目前状况：地块内场地平坦，地面无建筑物，杂草丛生，三通一平未好，地块四周围墙已做好。

拍卖价：10.3亿

(中华企业市场部)



东方中华园







中华企业召开领导干部 警示教育学习交流会



处在总结提高阶段的党员领导干部警示教育活动，在三公司党委组织召开民主生活会进行个人对照检查的基础上，2007年10月12日，中华企业党委组织召开“领导干部警示教育学习交流会”，三公司领导班子成员悉数到会，地产集团党群工作部副经理方伟庆同志应邀参加。

会上，三公司领导班子的代表进行了交流，有的还进行了即

席发言。通过前阶段警示教育的深入学习和对照检查，大家一致认为，在领导干部中开展警示教育活动非常必要和及时，特别是上海社保资金案的发生，给各级领导干部敲响了警钟，教训深刻，让人震撼，发人深省。党委副书记、董事长朱胜杰同志在发言中感受深刻地说：领导干部首先必须做到信念不能丧失，保持思想健康向上。社保资金案中的人员不是因为生活困难、经济条件不好出问题，相反经济条件好了却出问题了，这主要是从思想上丧失了信念导致的。其次是要抑制个人欲望的膨胀，防止权力的失控，以此遏制腐败的滋生，社保资金案的一系列问题充分说明这一点。第三要增强群众意识，不能脱离

群众，高高在上。要自觉接受群众的监督，做群众信得过，处处为群众着想的领导干部。

大家在交流中还谈到，加强对领导干部党风廉政教育是一项长期的重要工作，必须深入抓紧抓好，要做到警钟长鸣，使广大领导干部不断加强和改进思想作风、工作作风、领导作风和生活作风，不断增强廉洁自律的自觉性。自觉接受监督，自觉学法、懂法、守法，遵守制度。要坚持民主集中制原则，严格遵守企业“三重一大”问题决策制度，在工程项目开发建设中，坚持按照业务流程办事，做到公开、公正、公平，不断增强透明度，在项目建设和大宗材料设备采购中坚持按制度、程序办事，自觉抵制潜规则和亚腐败现象。



会上，公司党委书记张景载同志对公司自7月27日以来开展领导干部警示教育活动进行了阶段性小结，着重提出要抓紧完善大宗材料网上采购和商品房销售折扣办法两项制度性成果，以形成长效机制。他还结合个人参加学习教育的收获谈了四点体会：一是坚定一个信念。就是崇高的理想和坚定的共产主义信念，确立正确的世界观、人生观、价值观，坚持正确的权力观、地位观、利益观。进一步加强理论武装，努力做到真懂、真信、真用；注重党性锻炼和思想道德修养，不断提高人格魅力。二是守住两条防线。即法纪和道德防线，任何时候都应坚持高标准、严要求，自觉遵纪守法、加固道德底线，做一个守法

度、有品位的人。三是当好三种角色。即社会角色、伦理角色、社交角色。要摆正位子，准确把握，不缺位、不越位、不错位；尊老爱幼，树立良好的家风，抵制和远离腐朽的风气；近君子、远小人，不攀龙附凤、阿谀逢迎，要交诤友、交益友、交良友。四是提高四大能力。即提高对反腐倡廉的认知能力；提高对腐败现象的辨别能力；提高对自身的控制能力；提高对身边不良现象或行为的处置能力。

地产集团党群工作部副经理方伟庆同志对中华企业开展领导干部警示教育活动作了充分肯定，对采用面上交流方式推进警示教育活动的深入开展的做法予以较高评价，并对下一步工作要求进行了指导交流。

写在著名商标评选之际

——企业文化漫笔（四十三）

文 / 王凯红



笔者第40篇漫笔标题就是“著名商标”，时隔今日已是半年之久。如今，全市著名商标评选工作正进入到关键时段，当我们把申请2007年上海市著名商标的材料交到政府有关部门的时候，相信公司所有员工闻之后，内心都会无比的激动！

中华企业毕竟有着五十年的发展史，这在上海乃至全国绝无仅有。经过几代人的辛勤努力，如今的中华企业，业绩稳步攀升、规模逐渐扩大、品牌影响力也正在不断增强。公司已经是中国房地产上市公司10强、全国房地产开发企业百强和上海市房地产开发企业50强。连同公司作为全国及上海房地产诚信承诺先

进单位，企业形象和品牌产品都广泛地享有良好的声誉，充分表明中华企业在创建上海市著名商标方面，做了大量的工作，有着扎实的基础。

市场经济的发展，现代企业制度的建立，已经毋庸再告诉人们是否要关注企业产品的商标，该不该有自己的品牌。企业之所以看重商标，是因为企业商标不仅仅是用以区别企业所提供的商品及服务的一种标记，而且成了企业形象、企业产品的品牌象征。品牌一定是借助于著名商标，存在于市场消费者的头脑中。同样是件中国制造的T恤衫，打上国外著名品牌商标后，价格上去好几倍。人们看重的正是品牌商标所带来的质量和信誉，企业也从品牌商标所带来的附加值而获得巨大收益。因此，对企业而言，品牌商标代表的是一种客

户信誉、客户资源，视作企业赖以生存和发展的生命。

经过设计出的商标必须经过注册，著名商标必须经过认定，当所有必要的程序完成以后，摆在企业面前的又一任务便是怎样推广及其应用了。有人也将此称作企业商标实施战略，重点解决企业商标与品牌经营、企业商标应用保护及企业商标拓展等问题。

为配合著名商标评选工作，公司已于近期下发了关于实施《中华企业与控股公司标志、产品标识制作规范手册（补充版）》的通知，要求进一步有效地管理和运用公司商标，通过规范宣传，不断提升企业形象，为创中华企业品牌效应尽一份力。

期盼着中华企业早日成为上海市著名商标企业！

期盼着中华企业品牌根植于上海，走向海内外！



文 / 刘宏

北美

风情录

大洋彼岸的美利坚合众国，有人称天堂，有人指地狱，别人如何说毕竟是别人的观点，一切只有以自己的眼睛观察、用心灵体验才行。这次有幸随团去北美走马观花，感悟非同一般。愿意截取几个片段，与朋友们分享。

大峡谷鸟瞰

世界上有许多大峡谷，其中最著名的当属位于美国亚利桑那州西北部的科罗拉多大峡谷。大峡谷全长446公里，平均宽度16公里，最深处1800米，平均深度超过1500米，总面积近3000平方公里。早就向往从高空俯瞰、完整地欣赏这条大地的裂缝，这回乘上双引擎小飞机，经历高空气流的跌宕起伏，终于如愿以偿了，没有身临其境，不能够真正体会到大自然的神奇魅力，不是天地造化如何能孕育出这么一块奇特的地貌？科罗拉多大峡谷是自然的奇迹，到了这里，才会真正意识到自我的渺小，抑或是人类在大自然造物主面前的渺小。站在峡谷边缘，会惊异这片土地怎么就被鬼斧神工地掰开在眼前，露出里面斑斓的层层断面。峭壁下的深渊深不可测，来自那深渊的魔力让人胆寒，不敢正视。觉得自己仿佛走到了世界的尽头，孤零零地把整个世界抛在了身后。它带来一种难以名

状的震撼，所
史，时间的流逝，
前似乎也只能归于一粒尘埃。

谓人类的历
在这道鸿沟面

确实，这样雄伟险峻的大峡谷突兀地横亘在人面前，实在很难让人用常规的理由解释它的存在。据说美国西部片里常出现的牛仔骑马挎枪，飞奔在红土地上的情景就是当年大峡谷地区的写照。至今很多西部片都还在这里取景，因为这里的西部风情最纯粹。今天烈日依旧，红土犹存，只是牛仔都换作了游客。不管说什么都无法代替亲身的体会，有人说在这里每个人都能与自我面对，真有几分明理。

鸟瞰峡谷周边，令人啧啧称奇的不仅仅是这隽永的横断山脉，居然有一座巨型水库镶嵌于层层叠叠的群山环绕之中，发电机组日夜轰鸣，为相隔不远的赌城——拉斯维加斯送去充裕的电能，使十数幢超豪华五星级酒店夜夜灯火通明，宛若不夜天；蔚蓝色的水面在阳光微风作用下泛出道道银光，仿佛巨型翡翠，甚为诱人，真不知道这充盈的水量来自何处？！又如何保持住？！居然有顽强的植被覆盖在山峦悬崖峭壁之上，虽然未必郁郁葱葱，但红土不见裸露总是不易，我们不是植物学家，对植物纲目不明就里，一路议论

过去，不知道这植物是否能够移植到我国西北部那广袤的沙漠地带，让月牙泉清水依旧涓涓流淌不息，叫沙尘暴不再猖狂肆虐侵蚀祖国山河。

飞机行驶过程中即使戴上耳塞也无法抵挡震耳欲聋的引擎声，不过连日舟车劳顿，居然有一位仁兄睡着了，连驾驶员都比画着双手合十，放一侧耳旁笑话他，好在本人并不知晓。山顶休息时和驾驶员聊天，夸他是个勇敢的美国人，他很不以为然，说驾驶这种小飞机挣得不多，每天来回飞两个架次，然后还得开上自家车，赶去另外地方打两份工。看来此地纵是人间仙境，可人毕竟不是神仙，能够不食人间烟火，还得想方设法打工挣钱、养家糊口呢！

迈阿密投资

迈阿密市位于美国佛罗里达半岛南端，面积34.3平方公里，是全美第11大都市。属热带气候，温暖湿润，海岸风景秀丽，是美国著名的旅游胜地。而广义的迈阿密，实际上由众多的卫星城组成：北迈阿密海滩、劳德岱堡、迈阿密泉、珊瑚顶、珊瑚泉、好莱坞等十几个城市。我们一行乘坐游船，以约莫一个小时的时间远眺沿岸线建造的明星豪宅群落，据说动辄数千万美元的宅院大多空着，要不就是看房子的人住着，问其原因，无外乎是身份地位的象征，或者是投资房产以保值增值，真正令人匪夷所思、叹为观止。

拉丁文化与北美文化的美妙结合在这里得到了充分的体现，这里三分之一的人口可以讲西班牙语（这是南美洲的主要语言），官方的报纸/电视/办公也全部都是英语/西班牙语的双语制。我们一踏上这块热土，就被浓郁的南美风情强烈地震撼了，码头上热情的民间艺人们在激越的音响伴奏下跳着拉丁舞，全身的肌肉骨骼无一处不在动，真正活力四射，几乎所有



的游客一同激动，随着节奏摇晃着各种装着沙子的饮料瓶助兴，也是一道绝妙的风景。周围布满了店铺、商贩，见一位卖纺织品的女子用尽各种手法，将各种布料往身上边围边拗造型，不一会儿就可以变幻出各种绚丽的裙装呢！

迈阿密是南北美洲贸易命脉要地，自古以来就是商家的必争之地，几乎95%的南北美洲贸易是在这里进行交易的，此地占齐了海陆空交通的绝对优势，唯一可以穿过美洲大陆的巴拿马运河就比邻迈阿密，形成了天然的贸易集散地。通过迈阿密的港口，出口商品可以顺畅抵达南美洲的34个国家，两年前通过迈阿密港口运转的集装箱货柜已超过100万只，货物已超过1100万吨，今年该数据更是有增无减了。据说现在出入迈阿密港口的货船，载的中国货比南美各国的货物还多，正应了久居美国的弟弟曾经说，如今想给家里带些礼物，想买不是中国生产的倒是件难事了。

迈阿密具有得天独厚的地理优势，延绵不绝的白色沙滩约占据了全美国沙滩的四分之一强，每年有超过600万来自世界各地的海上游轮旅客光顾这个城市。仅游轮和货物转口就给迈阿密每年带来超过140亿美金的收入。由于一年四季的亚热带气候加上绝无仅有的海岸风景，吸引了全世界的巨贾在这里投资房地产，同时使这里成了投资与寻找资金的集聚点。回国后看到刚刚举行的第八届住交会上有迈阿密房产商来上海投石问路，推介数十套海景公寓房，说不准真有市场呢！想想也许过不了多久，经由我们投资建设的上海国际客运中心建成收官后，首开游轮航线便可能来往于沪上与迈阿密之间，有识之士难道不该先下手为强、落个买房定单吗？

夏威夷喂食

相信有过海外旅行体验的人，绝大多数都有倒时差的苦恼，尽管有人授以治疗失眠的高招，据说睡不着时候慢慢地“数羊”能够奏效，可是自己真的试了数到一千只羊也没有用，睡不着就是睡不着，只好打开电视机，一个个换频道，选定DISCOVERY探索频道看下去，宽广无垠的北极冰原上蜷缩着一只出生才几个月的北极熊幼仔，不知道什么原因，母亲不见了，也许实在饿极了，它睁着无助的眼睛，在帐篷跟前磨磨

蹭蹭，想得到些许鹿肉干，摄影师们于心不忍，只好扔些肉出来，第二天小熊故态复萌，依然磨蹭，人们只好拿起棍子，硬起心肠赶小熊走，不是残忍，实在是为了它今后能够独立生存呀！

联想到白天，在风光明媚、阳伞如花、浪漫异常的夏威夷海滩，海鸟在海面翱翔，鸽子在海滩觅食，丝毫不惧怕游人，两位同胞正好有些吃剩的面包，便取出喂食，鸽子争抢之，胆大的居然停到了同胞手上，同伴抢到了好几张绝妙生动的照片，正在兴高采烈之际，旁边的

一位老外咕噜咕噜了好长一段话，因为英语水平不怎么样，开头两人毫无察觉，后来老外越说越激动，连说带比画，最后她俩总算明白了：原来是当地法律禁止擅自喂食，此种行为的直接后果将导致动物野外生存能力的急剧下降，此番经历与以上电视节目观点似乎有异曲同工之处。

严谨的法律早为当地民众所接受，可是在华人圈似乎有另一种解释。一路走过，导游接触了不少，他们大多数是近年背井离乡以移民身份来到北美的，事实上，如今之中国已与当年《北京人在纽约》、《别了·温哥华》描述的时代背景不可同日而语，改革开放硕果凸显，问起这些人出国原因，几乎异口同声的唯一解释是为了孩子，我不知道如何理解这种自我牺牲精神，偶遇一位开车的同胞，双手紧紧攥住方向盘，将车开得一路摇晃，不谦虚地说车上任何一位乘客水平都比他要高，原来他的确出国才一年多，刚学驾驶不久，原先是铁道部设计研究院的工程师，亲身经历过京九铁路设计和监理，出国后方知求职不易，先是在废品回收站做纸张回收分类粉碎，刚做三天老板就要



将其辞退，问其原因，说是因为动作太慢了，为了生存，只好拼命干，夜以继日、漫天粉尘也在所不辞，后来感动了工头，叫他慢些做，太快别人就不好偷懒了，殊不知他在国内哪做过这样的重体力活，一腔苦水只好往肚里流。

还有一位赵本山的老乡，开车技术不错，东北话说得溜，连说英语都是一口东北味，在夏威夷群岛之一上做翻译兼司机，岛屿尽可能保留着原始风貌，据说当年《侏罗纪公园》外景拍摄取景于此，幅员广阔人口才数千，中

国人更少，不到200，我真佩服东北老乡的生存能力，将那疙瘩的奇花异草如数家珍般倒背如流，因着他，我认识了面包树，从小在《十万个为什么》上见过，当时留了个心，树上怎么能够长面包呢？眼前就是一般的乔木，结的果子外型没有什么特别，就象青皮柚子，不过是椭圆形的，果肉成分主要是淀粉，大概也因此而得名，吃口不好，面面的，当地人只是偶尔用来炒菜吃；挂在树上的夏威夷果外形极了桂圆，但是外壳坚固异常，没有工具怎么也不能剥出果肉来，原想带几个回来，据说当地法律绝对禁止，咱也不能够破了规矩。东北人说儿子本不愿意来，这个世外桃源的地方没有考试压力，倒是乐不思蜀了，可是毕竟离美国经济文化中心太远，只好就这么混着，过几年再说了。

不管后人对达尔文生物进化论如何评说，优胜劣汰、适者生存是自然界永恒不变之法则，素以万物之尊自诩的我们自己却自觉不自觉地取其反，新移民们为后代倾注的心血着实令人感动，但结果如何本人不敢枉加评论，一切留待流逝的岁月去印证吧！



大漠云杉

文 / 殷慧芬

这是一段向上的旅途，是一个诚挚庄重的礼仪，我们去看望一位神秘的朋友。

据说她世世代代居住在连绵无边的沙丘上，在非常贫瘠的土地里成长。大漠的风吹裸了她的脚趾，甚至折坏了她的肢体，但是她依然挺挺玉立，依然风流绰约。有人说她喝了不老的神水，永远苍翠；也有人说她是超凡脱俗的仙子，所以常青。她挺立的地方，数千万年以前，曾经有森林覆盖，恐龙出没，一派迷人的热带风光。如今这里却是茫茫大漠。科学家把她看作是大自然沧海桑田的一种美丽残遗。

看望她要攀登一道高高的大沙山。那里的沙层很松软很深厚，稍一停留，双脚就会整个的陷了进去，鞋子顿时灌满了沙子。经人提醒，我们在下面就脱了鞋袜。跣足涉山，似乎带有某种诚挚的意味。

回头看那些脱下的鞋子齐齐地排列在山下，仿佛沙海中泊着的小舢板。

正午的阳光下，沙丘仿佛醉酒的草原男人，火辣辣的，有些烫脚。你得处处留意，一不小心就会陷入其中。只怕那份轻佻的醉意乃不可承受之轻，一旦阳光消失就会无影无踪。唯有加快步伐，守住定力，尽量不做停留。即便如此，双脚也时不时地会被沙子紧紧吸住，稍作移动，便如泥足深陷难以自拔。此时一股热力从沙丘深处涌出来，烙着脚心，痒痒的，仿佛有顽童在和你嬉戏，且无处可逃。幸得沿途有灌木丛的枝条可供拉扯，方能赶紧脱身求得身体的平衡，深一脚浅一脚地继续上行。而在灌木丛的阴影里，沙子却是冰冷的。可见这里的日夜温差有多大！这里气候寒冷，最低气温达零下36℃，无霜期仅78天。降水量虽达400毫米，但蒸发

量为降水量的3、4倍。冬季最大风速达每秒28米。长期居住在江南水乡的我，很难揣摩生活在如此严酷的气候与土壤条件下，会是怎样的心情？我的儿子曾经在沙漠中探险过，因为缺少水分的补充，一个星期后他浑身的皮肤都起了皱褶，年轻的脸庞成了难看的“瓜皮脸”。沙漠是残酷而危险的。

我们跋涉了约二十来分钟，便到了沙山的顶端，但见连绵起伏的沙漠上，不时复有翠绿的草原，这是典型的沙地草场风光。这里的地表皆由第四纪形成的风沙所覆盖，土质完全是沙土，沙层厚度由10米至100米不等。就在这样贫瘠的土地上，在沙丘的前端，在浩瀚的黄沙，在广袤的蓝天，出现了云杉林青翠的身子，一如岩壁间涌出的甘泉，沁人心脾。这就是我们要看望的朋友！仿佛灵性的水仙傲立大漠，抒

写着其特立独行的风姿和根骨。

在荒凉的沙漠中行走，看见一草一木皆会深深感动，况且是一片莽莽云杉林？我们不约而同地眺望着念叨着：沙地云杉，沙地云杉……这是她，或者说是她们的芳名。一首性格鲜明的美丽小诗。

我们有时候会本能地抗拒廉价的感动。但是目睹云杉如此的轻盈和庄重，相信谁也不会无动于衷。她们或三五成群，或只身独立，纯洁无瑕地挺立在旷野里，一树青翠浓淡相间，仿佛姑娘漂亮的小褂。她们以渺小抗衡辽阔，以绿色还原生命。你看那高高的老树，枝叶葱郁，树形健美，据说这棵云杉的树龄有200多年了，林中像这样的老树还有不少；至于那躯干纤细的幼树，自有窈窕的美感。她们皆风华正茂激情洋溢，迎着风沙手挽手的踏步而来，在远处零星散落的蒙古包、勒勒车的映衬下，显得如此纯净明亮。她们手中托着的松果，不正是蒙古族待客，斟满了美酒的银碗？此时此刻，我渴望按照蒙古族的传统礼节，用洁净的无名指蘸酒洒向天、地、人，以示深深的敬畏和感激。感激大自然在沧海桑田的变迁中，在大漠中保留了这片绿色的圣地；或者说感激美丽的云杉选择了如此残酷无望的沙地，因此而守望了大漠附近辽阔的草原！

这是在内蒙。距锡林浩特市东南55公里的白音锡勒草原自然保护区。

沙地云杉是世界上非常罕见的残遗森林生态系统类型，在世界上只分布在中国内蒙浑善达克沙地边

缘地带，其根系非常发达。有人探测过，沙地云杉1年生的幼苗，其根系长达为地上树高的4、5倍，那么十年生，二十年生，百年生的树呢？相信任何人都无法做这样的探测。或许她的根系才是她真正的肢体？深深的，深深的，依偎在沙地深厚的胸腔里，不贪恋江南的水色，不艳羡中原的沃土。有人说这个世界上，唯有爱情可以选择和放弃，难得是守望。沙地云杉无疑是不懂得放弃的爱之守望者。

白音锡勒的沙地云杉位于内蒙沙地云杉分布的最西端。现存90亩。白音锡勒自然保护区是联合国教科文组织“人与生物圈”保护网络的成员，天然云杉林生态系统是区内的核心保护区域。联合国的“人与生物圈”研究计划，旨在保护人类赖以生存的地球环境。今天中国的西部开发，也是生态先行。沙地云杉历尽劫波却生命之树常绿，无疑是研究人与环境关系的最好纽带。

一位同行的文友童心大发迫不及待地钻进林子拣起了褐色的松果。林子里还有无数斑斓的野花：开紫色小花的益母草，张着小白伞

的石竹花，收获着爱情红果的刺玫瑰，俗称小乌眼的野葡萄，簇拥在一起的蓝鸽子花，还有东一簇西一簇的线叶菊，开热闹的小黄花。我们在幽静深远的林子里寻寻觅觅，寻觅童趣，寻觅青春和欢乐，忘了这是在大漠，在草原……

数日后回到上海郊区的家里，坐在简洁无尘的小茶室里，把玩着沙地云杉褐色的松果，家中虽无珍奇古玩，难得此物也养眼。雪白的墙上挂的是一位朋友书写的对联：“无事在此间独坐，有时做世外清游”。我的心又神游到了浩瀚的锡林浩特草原。沙地云杉挺立的身姿清晰地保存在我心的内存里。她强壮的侧根和沙土紧紧锁扣，相互依存，象征了简洁的美丽和爱情。她被当地人尊敬为“神树”，当之无愧。真正的写作也是这样，无论你曾经得到或失去过什么，当所有的喧嚣和薄情都沉寂下来，文学的爱仍然会悸动，其坚韧而顽强的根系将在地下蔓延生长，直抵人们心灵深处。

赞美“沙地云杉”。

(作者系中国作家协会会员)





跑步

文 / 安晓筠

我曾试过各项体育运动，也曾试过在各个不同的时间去锻炼。然而，能让我持之以恒的，唯有清晨的跑步。跑步对我来说，不仅仅是身体的锻炼。在跑步的过程中，我从很多看似无关的事件中领悟出了一些很有趣的道理。

追溯我跑步的根源，那是在我五岁的一个清晨。土豆大的我学着爸爸的样子，顶着鼓鼓的肚子，甩着马尾辫，两只粉白的小粗腿，劈劈啪啪地紧跟在他的大步之后。那一次，我从提篮桥跑到了黄浦公园。这便是我的处女秀，也自然成了爸爸引以为豪的辉煌历史。

后来，我的运动生涯沉寂过，恢复过，鼎盛过，又再次遗忘过。断断续续，直到在我家搬到了体育馆的隔壁之后，顺理成章地成为了我清晨的必修课。

这世上有一种人，把事情的成败牢牢地维系在某些硬件上，虽然往往雷声大雨点小，但偶尔也不乏成功收场。很不幸，我便是属于这一类的。体育馆是几年前重新翻修过，标准的田径场地，四百米一圈，塑胶跑道；鞋子是著名的慢跑品牌（牌子不便透露，恐

有广告之嫌）；跑步的衣服自然是轻便吸汗的一线品牌，而且必须是粉红色（记得是参考了绝望的主妇中的某造型）……

还记得第一次穿着这晃眼的行头踏入崭新的跑道，便觉得情况不妙。眼前的人群，大多是上了年纪的大伯大妈。他们身着素雅朴实的便服，或是散步性质的走路，或是悠闲的慢跑。那一霎那，我毫无疑问地陷入了进退两难的境地。唯一庆幸的是自己没有带着眼镜，可以模糊自己的尴尬。

这可是我复出的第一步，我必须完成它。当我开始跑的时候，赫然发现自己已处于众矢之的。如果你穿着这样一身职业服装，你便被无情地抬到了一个高度，预示着你必须显出与服装相符的专业水准。我死命的往前奔，那矫健的步伐，分明高傲的表示，我与你们不同是有道理的。结果，死撑的代价就是——我才跑了三圈就灰溜溜地回家了。

这次的打击使我在家躲了好几天。第二次亮相，已经是一个星期后了。这件事情让我顿悟：“混在人堆里，做人要低调……”，这是跑步让我明白的第一个道理。这一次，我从头黑到尾，琢磨着大家肯定把我给忘了，可事实似乎并非如此，估计是上次的印象过于深刻，我试图混在人堆里，可大家对我的关心使我再次备受瞩目。

“小姑娘，跑步挺精神的啊！像个小鹿，蹦蹦跳跳的……”（我只是有节奏而已！）

“小姑娘，看你跑得很辛苦，我观察很久了，原来你一直用脚尖着地，应该是全脚掌才对……这样才跑得快”（拜托，我那是因为体力不支啊！再说了，谁说慢跑一定要跑快的！）

“小姑娘，嘎瘦还要出来跑步啊~~”（这有关系吗？？？）

……

当你一边跑，一边有人跟着数落你；或者在你撑不下去的时候，有人就在你驻足的地方等着给你上

课。这样的关爱，让我备受感动！毕竟，我是受欢迎的。不过，这似乎违背了我刚悟出的道理。于是，我又隐居了一个月……

第三次，再没人和我说话了！而我，在闭关的这几天，不仅查证了用前脚掌慢跑是正确的，还掌握了许多关于慢跑的知识和技巧。这次，我终于跑完了10圈。不是很轻松，但是做到了！我得出了另一个结论：“因自尊心所爆发出的潜力是无限的！适当的激励是绝对有效的！”

当我恢复了自信，便开始有闲情去管别人的事了，就如同他们当初关心我一样。

早晨运动的人很多，密密麻麻的。清晨六点体育馆的老年人，与晚上七点健身房的白领一样，不一定都在跑步，但一定是为了自己的健康而不懈坚持着。不过，记得住的，也就这几张面孔。

一位大叔，喜欢引吭高歌。每天唧唧呀呀的，吊完嗓子，接着便是“床前明月光……”。念完了唐诗，再来段京剧，也就一小段，反反复复。一次偶然听见一对散步的夫妻，小声议论：“又喊不上去，气都短了！”但是，每天六点，他永远站在那里。

一位大叔，喜欢压腿。没见他从事过别项的体育活动。就喜欢趴着墙，墙边搁了把梯子，估计是装修时落下的。他一只腿会很努力地伸展到梯子的最高层，看似劈叉的造型，虽然腿永远没有伸直过。不论我几点下场开始跑步，每到墙边，总能看见他。

一对夫妻，喜欢慢跑。慢跑的速度与走路无差。他们一高一低，一胖一瘦，然而步伐却那样的合拍，连手臂的摆动都是一个幅度的。每次，我超过他们，总会投去羡慕的眼光。

一个美女，职业选手。喜欢永远穿着健身房的短款绿色套装，带着一顶白色的运动帽，飞快的驰骋于跑道的内圈。她以短跑的姿势，百米冲刺的速度，不停地跑着。她跑一阵子会慢走一圈，然后继续以目瞪口呆的速度开始下一轮。她是我的救星，后来我才发

现，是因为她来了，我才不会显得那么突兀。

一群老先生，喜欢群体快跑。大约7、8个人，年纪六十左右，体能堪比壮年。爸爸曾经想和他们较量过一次，后来腿抽筋贴了一个星期的膏药。他们喜欢超越。当你被人超过一步、十步、一圈、二圈，心情的起伏是非常激烈的。你会从开始的不服，硬拼，到慢慢的胆怯，直至最后的妥协，历经被人层层击溃的痛楚。而当你超越别人的时候，你拥有的只有一种心情，那就是——喜悦！他们的坚持体现在：下雨天打着伞也要跑。

一群壮年，喜欢群体走路。也是大约7、8个人，年纪五十左右，体能不详。喜欢议论天下大事，天文地理，宏观与微观，政治与股票，经济与房价……他们不似大妈们的话题——永远的实时农副食品的行市牌价，永远的儿女人生大事的谋略；他们更喜欢显示自己的博学，还总是不经意地放大嗓音。我曾经关注过他们谈论的一个股票，非常后悔自己当时没有买进。他们是永不停刊的报纸，比早报到我家还早一点。

一大群人，老老少少，男男女女。喜欢做健身操。他们起初跟着一个四十多岁、健壮微秃的老师。动作是老师自己设计的，从头到脚的运动，的确有些门道。跟随者们，从十人、二十二一夜之间扩展到四、五十人。直至今日，老师已不见踪影，但跟随者们仍在每天的清晨，排着整齐的队伍，坚持着。

……

体育场的跑道，只有8根。每个人都占据着自己的跑道，拥有着自己的轨迹。有的人似乎永远不会有交集；有的会穿梭于好几条跑道，时不时的与人们擦肩而过；有的结伴而行，手牵着手并行而行；有的则独来独往，永远的奔走下去；有的会随着人流，有的却喜欢逆流而上。跑道的起点就是终点，没有对与错，没有好与坏，大家各自重复着只属于自己的节奏，没有一个足迹是一样的。我们所拥有的只是一种信念，一种坚持，这样已经足够了。

亲历特奥会社区活动

文 / 顾为鸽

在市外事译协的号召下，在公司领导和同事们的大力支持下，我于今年9月28日至10月3日参与了特奥会社区活动期间的语言志愿者工作。短短的6天工作时间，给我留下了许多深刻的记忆，并亲身感受了特奥运动的精神也很高兴能将自己的所见所闻在这里与大家一同分享。

通过前期的准备工作，我已深切地体会到我国政府从中央到地方对这次在上海举行的特奥会有多么的重视。特奥会通常分两个阶段，第一阶段为社区活动阶段，今年特奥会安排时间最早从9月25日起，大多从9月28日起至10月2日，在这期间主要是让特奥运动员们通过参观了解当地的市容市貌，进入社区居民家做客，了解当地的风土人情，适当安排一些健身活动以恢复运动员的体能，总之这一阶段的活动主要是让特奥运动员能在轻松的社会参观活动中逐渐适应本地的气候、环境，并消除时差及疲劳。第二阶段为比赛阶段，今年安排在10月3日至11日。

这次我被安排在黄浦区小东门街道协助接待来自摩纳哥特奥运动员代表团。作为一个位于法国境内的袖珍小国，摩纳哥这次派出了由40人组成的代表团，其中运动员占了一半多一些，另外近一半为志愿者，他们都有自己的工作，这次都是利用假期来为特奥会服务。为方便工作，街道把摩纳哥代表团又分成葡萄、苹果、西瓜、

草莓、菠萝、橘子六个小组。每个小组的运动员和我们接待的工作人员都分别贴上不同的水果以便辨认。我被分在苹果组，中方派了两位语言志愿者和一位联络员，摩方5人中有一个领队，一位教练及三位运动员，其中一位智障程度较为严重。在数日的交往中，我看到了这些随行的志愿者们是如何细心照顾特奥运动员的。

28日下午摩纳哥代表团到达上海后，小东门街道举行了欢迎晚宴。我们苹果组同在一桌用餐，因我们事先不了解情况，将带有每个摩方成员名字的苹果标签贴在与中方位子相间的座椅上，入席时，领队CELINE主动提出要坐在智障较为严重的GERGORY旁边，不仅在席间照顾吃饭，结束时还要帮助他擦嘴、吃药。有一个运动员不习惯中国菜，她还要鼓励她进行尝试。我开始只顾把中文翻成法语，没注意句子是否太长或用词是否太偏，CELINE这时会再把翻过去的话进行简化，有时甚至就用儿语跟他们交流，这使我马上体会到了特奥会这“特”字含义之所在了。

特奥运动员在进居民家作客及在阳光之家同中国智障同学一起游戏时所发出的笑让人感到特别的真，他们还问我这些腰鼓表演、舞狮、舞龙都是为他们的到来而准备的吗？当我作肯定回答时，他们都发出了惊感，不光是运动员，也包括领队、教练。

我们在小东门居民家作客时，主

任拿出了许多折纸，有已经折好的，有折了一半的及还没有折的，在大家的鼓励下，运动员们都开始试着折起了小船、小猴，自己折好后还细心地插入吊牌里说要带回去。

和特奥运动员在一些，光有热情是不够的，还要时刻关注他们的行动，我们苹果组在居民家作客时，就着实被运动员GREGORY给吓了一跳，当时，玩好折纸，大家就洗手开始学包饺子，当Gregory学着终于包好一个馄饨，大家为他高兴时，他却带着笑容，没把包好的馄饨放入盘子，而是一下子放入了嘴里，惊得大家急叫，赶紧叫他吐出。要是咽下去闹了肚子，可真要闯大祸了。及时夺下了生馄饨，当看到自己包的馄饨煮熟了端上桌时，运动员们都拿起小碗，一大碗顷刻被捞光。

在市南中学的活动中，我还感受到了特奥运动员的一种参与精神，这一天学校组织了一台文艺表演节目，到最后，为了活跃气氛，要求推举三位运动员一同上台跳青春活力舞蹈，可一下子就上去了5~6个，伴随音乐节奏和学校舞蹈老师跳起来后，或许其他运动员也发现跟着节拍扭动身躯并不难，于是都纷纷登台一同跳了起来，联欢活动达到了高潮。这应该就是特奥精神“你行，我也行”的一种体现吧。

在接待过程中，我不仅看到随自愿者们对运动员的细心照顾，也看到了对运动员行为规范的严格要求。10月1日上午，按计划是进行体能恢复运动，运动员们来到了南浦大桥公共体育中心，在开始热身运动前，领队CELINE就带着GREGORY去找洗手

间，我便说由我带他去，可她坚持自己带着去用厕，因为上次在居民家，一大意让 GREGORY 单独用厕，结果都弄在了外面，给接待我们的居民添了不少麻烦。这次担心弄脏公厕，CELINE 执意亲自照顾，我再三请求，她也不让。回到运动场大家轮换着项目进行游戏和运动，当我们结束打羽毛球去换跳绳时，GREGORY 顺手将球拍放在了地上，我见后就弯腰去拿球拍，正好被 CELINE 看见，忙叫到“不、不、别去拿。”接着就对 GREGORY 象教育 3 岁小孩一样地说“打完球后应该怎样放球拍，GREG (GREGORY 的昵称)能随便就放地上吗？”GREGORY 愣了一会，似乎明白了 CELINE 的话，缓缓地转过身，弯下腰，捡起了球拍并放到了原处，CELINE 看着他做完这些动作后，笑着招呼他过去跳绳，而他看着我也露出了笑容，好象是跟我说“我能做到”。

每项热身训练运动大家都做得非常认真，特别是陪伴运动员的教练员和志愿者们，为了提高大家的兴趣，他们不仅耐心地教，还尽心地做示范，个个弄得大汗淋漓。间隙中，CELINE 给我介绍了他们志愿者的一些情况，如他们的团长卡尔梅夫妇是牙科医生，自己开诊所，是他们创办了摩纳哥的残障服务中心，他们的两个儿子这次也一同来参加特奥会，一个是运动员，另一个是教练员；副团长马尔科先生，年轻时曾是一位意大利绿茵场上的足球运动员，收入自然不菲，退役后，进入了摩纳哥最豪华的蒙特卡罗大赌场，工作稳定，薪酬可观，但数年后，一次偶然的机会彻底

改变了他人的人生轨迹。那次，他的一个朋友因有事外出，请他帮忙在残障人员服务中心顶班数周。顶班时，展现他面前的是一幅与他以往面对纸醉金迷景象完全不同的场面，他被残障服务中心工作人员的那种精神所打动。没过多的考虑，他就辞去了赌场的工作，来到了残障服务中心工作，谈到在中心的工作，马尔科说挺忙的，对一些参加运动的智障人士，他们要定期组织训练，此外，还要同各企业联系，根据各人的特点帮助安排一些力所能及的工作。他感到最重要的是做善事让自己心情舒畅。CELINE 接着说，在他们那里已形成了一种风气，这一点很重要，而且，来自自己社会的各个阶层，不仅有象他们团长这样高收入的家庭，也有开花圃的花匠，他会带着残障人员接一些绿化工程，还有 NIKE 专卖店的老板，除了提供一些工作机会外，还承担了运动员的服装。前

不久宝马公司在摩纳哥建了一个零部件工厂，他们也为残障服务中心提供了适当的工作机会。CELINE 本人也有自己的工作，周末则基本是在服务中心度过。

CELINE 带的这些运动员都已是老队员了，最年轻的 GREGORY 也已参加过两次特奥会了，我问他参加哪个项目的比赛，他马上拿起胸前的牌子说“柔道”，还挽起手臂，给我看他的肌肉，并笑着说，我要拿金牌。在他们的举止言行中，我体会到特奥会让这些智障孩子变得开朗，并鼓励他们努

力地走向健康。通过陪同参观，特别是看了街道建立的阳光屋工程，让我感受到，这次上海举办特奥运动会，一定会有力推动我国的残障人福利事业，一定会有越来越多的人积极投身于这一事业之中。

短短的六天接待工作很快就结束了，在随后的日子里，他们下车时先找画有苹果牌子的队伍排队，而后看见我们志愿者就会主动过来。10月3日上午，我们分头去送运动员去参加比赛，GREGORY 在大厅老远笑着看着



我。谈起开幕式，他还翘起大拇指。苹果组教练员 GUYLAINE 说，昨晚的开幕式气势恢弘，组织精细，我流了好几次泪。领队 CELINE 更是说，我们去过多地方参加比赛，象这样的盛况，如此的热情款待还真是第一次。当小东门街道向代表团每位成员赠送连夜赶制的社区活动相册和 DVD 时，GUYLAINE 又哭了，她被我们中国的热情所感动。但愿特奥运动所倡导的精神能感动越来越多的人，因为一次无私的奉献能净化自身的心灵，而更多人参与的善举将形成良好的社会风气。

从何角度看待

房地产股

文 / 谷毅平



目前，上海深圳两地上市的房地产股，已经基本完成了前期的大调整，临近年底之前究竟怎样表现，令投资者关切。

可以讲，还没有哪一行业的股票同时受到正负两方面的影响：

一方面，人民币升值速度继续加快。10月24日中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的数字显示，银行间外汇市场美元对人民币的汇率中间价突破1美元对人民币7.5元，按照汇改时8.11的汇率计算，汇改以来人民币升值幅度已经达到8.06%，受其影响的房地产行业最终一定会从中获益。在牛市不改的情况下，拥有众多房地产资源的房地产股，业绩超预期的可能性较大。房价持续上涨，预示着全年收益继续看好，行业整体优势凸显。同时行业整合、资产注入以及融资规模扩大等也将成为房地产上市公司未来发展的空间。日前，香港上市的复地集团已表示将回归A股市场，大华集团借壳大连金牛已成功上市，上海绿地集团也考虑将整体上市等。

另一方面，针对房价上涨过快、产品结构不太合理等突出问题，政府宏观调控政策的力度也在不断加大。与以往调控相比，近期调控的特点是同时针对房地产生产和需求两头，尤其是在需求方面明显偏重产品结构（7090）和解决城市低收入家庭住房困

难两个方面，这事关社会的和谐稳定以及人民居住条件的改善。同时，银行借贷、土地使用和相关税费等政策出台，如同悬在房地产企业头上的上方宝剑，随时会对房地产企业发展产生影响。

对此，投资者既要在大局上全面把握对房地产行业未来发展趋势，即继续看好这个行业的前景，其依据在于：房地产未来仍将成为国民经济发展的重要行业。随着城市化建设规模的不断扩大，人民生活水平的提高，房地产市场发展潜力很大，需求很强。奥运会、世博会的举办，更是助推房地产业发展的直接动因。要相信大多数房地产上市公司能够牢牢把握好这一有利时机，正确执行国家相关政策，及时调整产品结构，化解由此给企业带来的负面影响，为国民经济建设和行业发展做出杰出贡献的。

同时，投资者还应该从操作层面上，精选个股，有所侧重。目前，对房地产上市公司分类，习惯上侧重三方面：看公司项目储备、土地成本和计划规模，其大小意味着企业未来发展的后劲；看在建及销售规模，其大小表明近几年公司盈利状况和经济实力；看公司经营产品内容差异，表明公司经营方面的特点和经营能力上的强弱。不同的房地产上市公司有着不同的经营方式，有的侧重于上述的某一个方面，也有的兼而有之，或不同时期有着不同的特点，这需要投资者自

己很好地把握。

从各个时期来看，土地政策、金融政策和税费政策的调控将是长期性的，能否抵御和化解这些调控政策带来的负面影响，有赖于房地产上市公司整体实力和规模。因此，房地产股龙头企业、老牌企业是首选的目标，这类优秀稳健企业的代表集中在沪深300里，如万科、中华企业等。目前颁布的调控政策则主要针对住宅类消费需求过盛，而对于持有商业地产或以自有物业用于经营的房地产上市公司，则影响有限，如陆家嘴、浦东金桥等。对于有购并重组概念的房地产上市公司，要在给予这类企业未来业绩一定和合理的想象空间，同时结合上述调控政策可能产生的影响，寻找正确的选股理由。

无论是长期的或者短期的投资者来讲，选择房地产股终究会碰到因国家宏观调控所带来的影响，因此，树立正确的投资理念很重要，选择优秀的上市公司也很关键，如何操作更是应当很好把握。

当你认准了一个稳健持续发展的优秀的房地产上市公司，看好国家城市化建设未来发展的美好前景，认识到改善和提高人民居住条件潜在的巨大市场，想象人民币升值所带来的价值重估空间等等，作为投资者，相信你一定知道怎样去看待这个欣欣向荣的房地产行业，该去选择什么样的房地产股了。



上海新房量缩价升 二手房全面上涨

新盘成交量已缩 价难降

盲目“跳高”开盘，再加上观望气氛，使新盘成交量呈下降趋势。网上房地产数据显示，以10月15日-21日为例，本市新开房源共计7243套，成交6294套，其中住宅房源成交4979套，新房供应量虽然环比前一周有一定幅度提升，成交量却下降了近15个百分点。

分析师认为，购房者受政策影响变得更加理性。由于相信后续将有进一步的调控措施出台，持币观望，是成交量下滑的主要原因。从另一个方面说，今年前9个月成交量过度释放，也是导致目前成交疲态的另一个因素。2005-2006年，本市普通住宅的月平均成交量在110万平方米左右，而今年前9个月的月平均成交已达163.54万平方米。也即前9个月的成交总和，已相当于去年、前一年一年的成交量。


业内认为，此次“调整期”估

计要到年底。大涨一段时间，市场总会盘整，而经历几次起伏后，购房者对房价的承受力正变得越来越强。目前楼市正处“观望期”，部分消费被人为抑制。到年底，如果市场没有太大变化，潜在购房者照样会去买房子。

板块轮番拉动二手房价上涨

二手房买卖量缩价涨。数据显示，9月，上海中高端二手房挂牌均价为1.4825万元/平方米，环比上涨2.4%。买卖挂牌量与8月份相比小幅上涨10.9%。而成交量却小幅萎缩，据中原地产统计，10月整体成交量比9月份环比下降三成左右，与往年相比交易量下降五成。

二手房市场出现了类似股市的板块轮涨现象。以中环线地区为例，美联物业国定分行营业经理蒋圣亮介绍，在怡福苑等楼盘为代表的杨浦区域，10月的区域均价与9月持平，而8月与9月相比区域均价增幅为10-15%。与此



同时，在以瑞虹新城等楼盘为代表的虹口区域，6月至7月区域均价增幅为7%，7月至8月该区域均价增幅为5-6%，而8月至9月该区域均价增幅为4-5%。由此可以看到，客户通过对不同板块价格增幅的比较，不断挖掘价值被低估的项目，造成了板块间的轮涨。

房价涨势在继续，但风险也在放大。从成交价格看，量缩的同时价格仍继续上涨。据统计，10月整体成交价格基本与9月持平，比今年年初超过10%。在目前交易持续火热的情况下，价格的大幅攀升虽在人们的意料之中，但已上涨到了一定的高位，尤其是近几个月价格上涨势头较猛。出价随意性更是突出了上家的强势地位。

分析师认为，对于目前楼市投资需求回升、资金回流，物业价格不断上涨的现象，投资者要对物业价值作出理性判断，切忌盲目追涨，更不要产生恐慌性投资。

中心区部分中高档房租金回落

部分区域中高档房租金小幅回落。这是最新租赁成交数据，其中中高档楼盘的租赁成交量比上月下跌约7.7%，而一般住宅的租赁成交量增长15.5%左右。

陆家嘴板块和静安板块的高档楼盘租金回落比较突出，回落范围涉及多个房型。陆家嘴板块的菊园，130平方米左右的三房10月租金6300元-6500元，比9月均价下滑了约3.8%；仁恒滨江园84平方米左右的两房，10月租金8500元-9000元，比9月均价下跌了约7.8%。静安区标杆楼盘静安枫景苑130平方米左右的三房，10月租金约1.2万元，比9月1.3万元的均价下滑了约8.3%；静安豪庭114平方米左右的两房，10月租金约1.15万元，比9月1.2万元均价下滑约4.3%。

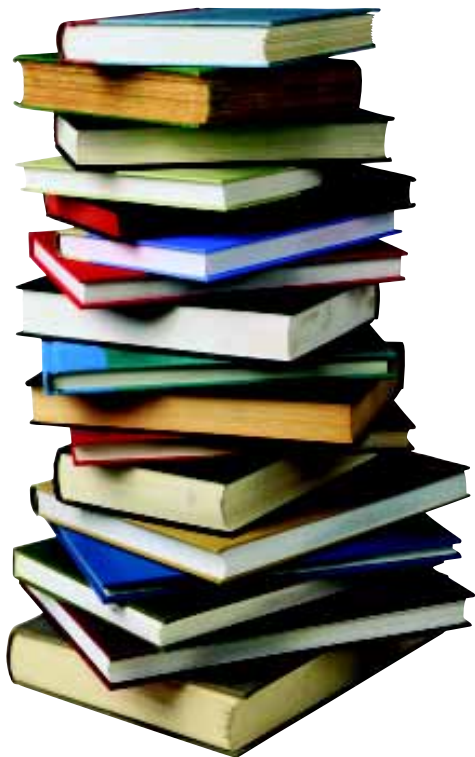
其他大部分区域，租金保持上升态势，其中以长宁和普陀的

租金增幅最大。普陀平均租金增长幅度在5%左右，次新房中两房的租赁行情最活跃。例如音乐广场、水岸名苑、上海春天105平方米-110平方米的两房，10月租金分别为4500元、6000元和5500元左右，比9月增长200元-300元。长宁中山公园板块租赁成交活跃，凯欣豪园和大家源新城是租赁成交最集中的两个楼盘。其中凯欣豪园的一房小户型颇受市场欢迎，月租金在5000元左右，比9月增长了近10%。

除了长宁、闵行、宝山等区域的租赁保有相对平稳的成交量外，其余区域多半表现平平。造成租赁平淡的原因主要是租赁房源量不足。在浦东联洋、徐汇等区域，租赁房源的供求比例高达1:3左右，房源减少使得客户可选余地很小，致使成交寥寥；此外，闸北房源数量和租金价格都比较平稳，主要由于需求客户少而成交平淡。

(www.ehomeday.com)

工作动态



◆ 9月初,由中华企业公司李敏副总经理带队,总经理办公室、人力资源部负责人等相关人员参加,分别前往古北集团、经营集团进行“创建平安单位”工作的内部检查。

◆ 9月中旬,中华企业开发项目南郊中华园销售前期准备工作就绪,进行开盘前准备工作,预计年底开始销售。

◆ 9月20日,中华企业青年志愿者参加“迎特奥,迎奥运,迎世博,建和谐”静安寺社区公民道德宣传周“文明在我手中”主题实践活动。

◆ 9月22日,中华企业股份有限公司开展“无车日”活动。

◆ 9月26日,中华企业股份有限公司控股子公司上海古北(集团)有限公司以人民币10.3亿元的价格,成功拍得上海市浦东新区花木镇三街坊42丘地块的土地使用权。

◆ 9月28日,中华企业在虹桥中华园会所召开项目经理会议,公司领导朱胜杰、孙勇、李敏、印学青、李越峰、陆永良,以及公司各部门与项目公司(部)的经理出席了会议。

◆ 10月11日,中华企业参加地产集团组织的对地产集团本部、中星公司、中企公司、上房公司、金丰公司“创平安单位”的自我检查工作,自查结果考评全部通过。

◆ 10月12日,中华企业党委组织中企、古北、经营三家公司党政领导班子成员召开“领导干部警示教育学习交流会”。

◆ 10月25日,中华企业在连续跻身中国房地产企业200强行列的同时,被授予2004~2006中国房地产企业三年销售100强金鼎奖,并当选为2007最具品牌影响力房地产公司。