(上接D12版)

(4)所获主要荣誉

三湘股份所获主要荣誉

项目	荣誉	授誉单位	日期
1	2011中国房地产百强企业—百强之星	国务院发展研究中心企业所、清华大学房地产研究所、中国指数研究所	2011年3月
2	2008-2009年度合同信用等级AAA级	上海市合同信用促进会	2010年8月
3	2008-2009年度上海市守合同重信用企业	上海市合同信用促进会	2010年8月
4	2010中国房地产百强企业—百强之星	中国房地产TOP10研究相	2010年4月
5	2010年中国房地产百强企业	中国房地产协会、国务院发展研究中心企业所、清华大学房地产研究所、中国指数研究所	2010年3月
6	第四届上海市房地产开发企业50强	上海市房地产行业协会	2009年6月
7	2009中国房地产百强企业百强之星	中国房地产协会、国务院发展研究中心、清华大学房地产研究所、中国指数研究所	2009年3月
8	2007-2008年度中国房地产诚信企业	中国房地产业协会	2009年3月
9	三湘股份股份有限公司商标被认定为上海市著名商标	上海市工商行政管理局	2009年1月
10	2006-2007年度上海市守合同重信用等级AAA级企业称号	上海市合同信用促进会	2008年10月
11	2005-2008连续四年中国房地产百强企业	中国房地产业协会、国务院发展研究中心企业所、清华大学房地产研究所、中国指数研究院	2008年3月
12	2007中国华东房地产公司品牌价值TOP10	国务院发展研究中心、清华大学房地产研究所、中国指数研究院	2007年9月
13	2006年上海房地产年度十大品牌企业	2006年上海房地产年度总评榜组委会	2006年度
14	2004-2005年度守合同重信用企业	上海市工商行政管理局	2006年8月
15	荣获上海房地产18年十大房地产企业	上海市房地产行业协会、上海市房地产经济学会、上海市房地产经纪行业协会、上海市土地学会、"上海房地产十八年大型活动"组委会	2005年12月
16	2005CERGBC中国绿色地产关注品牌企业特别奖	中国绿色建筑生态住宅与房地产循环经济论坛大会组委会	2005年8月
17	连续三届上海市房地产开发企业50强	上海市房地产行业协会	2005年6月
18	中国房地产开发2003-2004年度综合成长实力企业	中国房地产业协会城市开发专业委员会、中国房地产开发业务报告编制办公室	2004年12月
19	2004年度上海市房地产关注品牌(商标)	上海市商标协会、上海市房地产协会、上海市房地产经纪人协会、上海市消费者权益保护委员会	2004年11月

三湘股份开发项目所获主要荣誉

楼盘名称	荣誉	授誉单位	日期
上海三湘海尚	2010上海科技低碳典范楼盘	解放日报、新闻晨报	2011年1月
上海三湘海尚	2010年中国房地产面城产品创新经典楼盘	中国指数研究院、中国房地产指数系统	2010年12月
三湘四季花城	2009年度上海市商品房(楼盘)销售五十强 销售面积五十强	上海市房地产交易中心	2010年4月
三湘四季花城	被评为"十一五"期间上海市建筑节能可再生能源建筑应用示范项目	上海市建筑节能办公室	2010年4月
上海三湘海尚	"3A住宅性能"评审	国家住房和城乡建设部	2010年9月
上海三湘海尚	2009-2010年亚洲房地产十大最佳人居环境典范楼盘	亚洲住宅与环境发展研究会、中国住宅产业化建设促进会、中国商业地产协会等	2009年12月
三湘世纪花城	全国物业管理示范住宅小区	中华人民共和国住房和城乡建设部	2009年1月
三湘商业广场	2008年度中国商业地产"投资潜力金奖"和"地标形象金奖"	中国商业地产博览会组委会、中国商业联合会	2008年8月
三湘四季花城	上海市优秀住宅金奖	上海市房地产行业协会	2008年1月
三湘四季花城	和谐住区环境典范	中国房地产及住宅研究会、人居环境奖共会、中国环境保护基金会、人居环境基金	2008年1月
三湘四季花城	2007TOP20风尚楼盘、最佳社区规划奖	上海市房地产交易中心、上海楼市编辑部	2007年9月
三湘四季花城	荣获上海房地产18年·十大明星楼盘	上海市房地产行业协会、上海市房地产经济学会、上海市房地产经纪行业协会、上海市土地学会、"上海房地产十八年大型活动"组委会	2005年12月
三湘四季花城	上海市优秀住宅9最具潜力楼盘	上海市房地产行业协会	2005年12月
三湘四季花城	2005年国际花园社区规划建筑银奖	签发人:阿兰·史密斯 联合国环境规划署专员 竞赛委员会秘书长	2005年11月
三湘四季花城	2005年国际花园社区景观设计铜奖	签发人:阿兰·史密斯 联合国环境规划署专员 竞赛委员会秘书长	2005年11月
三湘四季花城	全球国际花园城市国际花园社区竞赛综合项目奖	签发人:阿兰·史密斯 联合国环境规划署专员 竞赛委员会秘书长	2005年8月
三湘世纪花城	荣获上海房地产18年9经典住宅	上海市房地产行业协会、上海市房地产经济学会、上海市房地产经纪行业协会、上海市房地产经纪行业协会、上海市土地学会、"上海房地产十八年大型活动"组委会	2005年12月
三湘四季花城	首届园林城市特色住宅大赛综合金奖	上海市建筑学会、上海市园林绿化行业协会	2004年3月
三湘世纪花城	2001年上海典型指数样本项目	中房指数系统办公室	2002年8月
三湘世纪花城	优秀房奖、住宅科技奖、住宅小区优秀规划设计奖	上海市住宅发展局、上海市房屋土地资源管理局、上海市房地产业协会、上海市住宅产业研究促进会(筹)	2001年8月
三湘世纪花城	全国新世纪人居经典住宅小区方案竞赛科技先进金质奖	建设部城乡规划管理中心、中国风景园林学会、中国房地产及住宅研究会	2001年7月
三湘世纪花城	全国精品智能社区夺标综合金奖、全国住宅设计夺标综合金奖	中华人民共和国建设部、科学技术委员会、中国房地产业协会、城市开发专业委员会	2000年8月
美容花苑	第一届"上海优秀住宅"评选优秀房型奖、住宅小区优秀规划设计奖、住宅科技奖、优秀房型奖	上海市住宅发展局、上海市房屋土地资源管理局、上海市房地产业协会、上海市住宅产业研究促进会(筹)	1999年8月
美容花苑	首届"上海市优秀住宅"评选上海市优秀住宅金奖(提名)、住宅小区优秀设计奖(提名)、住宅优秀质量奖(入围)、优秀房型奖、住宅新技术奖	上海市住宅发展局、上海市房屋土地管理局、上海市房地产业协会	1999年6月

3.经营策略和销售模式

(1)市场定位及消费群体

三湘股份主要定位于高性价比中档产品及高附加值高端产品,以自主知识产权为利润,以人文主义关怀为诉求,打造低能耗、高科技的绿色、环保、享受型生活空间。首先,中档产品是各类房产品中需求最为稳定,最利于通过广大业主的评价来逐步构筑品牌价值的产品类型。三湘股份实施"高性价比"策略,有效加快了楼盘的销售速度,加速了资金的周转速度;其次,三湘股份通过充分挖掘地块的潜力,在稀缺核心资源型地块开发高附加值高端产品。由于土地资源的不可再生性,以及地块资源本身所蕴涵的丰富居住文化、自然景观、历史沉淀等深层次的地块特质,本着对城市建设、社会资源的充分尊重和责任感,三湘股份力求充分挖掘地块潜力,因地制宜开发高附加值高端产品。

与市场定位相适应,三湘股份的主要消费群体为上海市中等收入及中高收入阶层,该阶层消费群体具有收入稳定、具有消费升级潜力的特点。从年龄客户结构看,主要包括:政府机关工作人员、事业单位工作人员(教师、医生等),企业中高级管理人员及技术人员,广大中小企业主、个体工商户、异地来沪发展的置业者等。

(2)从事房地产开发项目的类型

三湘股份以商品住宅开发为主,以商业地产开发为辅;以自主开发经营为主,合作、合资开发为辅;一切以客户需求为中心,走特色细分市场路线,以产品的整体质量赢得市场,为客户提供优质服务,不断地提高品牌形象。

三湘股份开发的项目以销售为主,同时选择性保留一些商业物业,以适度调整公司的产品结构,增强抗风险能力。

(3)房地产项目的定价模式

三湘股份以"市场比较法"为基础,以同区域的同类型产品市场价格为参照,结合所预期的楼盘销售速度,主动推行价格竞争策略,在具体项目定价时,首先,综合分析项目成本和项目相沙市场竞争状况,确定项目初步的定价区间;然后,全面衡项目的规划布局、产品构成、面积设置、户外景观和用材品质格调等,确定每一销售单位的定价;最后,根据目标客户对项目定价的认同程度,以及项目实际销售情况,调整定价、以适应市场和竞争的需要。

三湘股份在对项目进行定价时,将会考虑以下因素:

① 居民收入水平的高低
② 生活配套设施
③ 经济发展阶段和情况
④ 市场供求状况
⑤ 周边地区同类房产的价格
⑥ 品牌因素
⑦ 开发成本,包括土地取得成本和建筑成本
⑧ 地理位置及自然环境
⑨ 人口因素等
⑩ 销售模式

三湘股份开发项目均在达到政府规定的预售条件并取得《商品房预售许可证》后组织销售,所有项目在推向市场时,都必须具备良好的工程形象和销售形象,让客户能切身感受到项目价值和前景,以增强客户的购买信心。

(4)销售模式

三湘股份开发项目均在达到政府规定的预售条件并取得《商品房预售许可证》后组织销售,所有项目在推向市场时,都必须具备良好的工程形象和销售形象,让客户能切身感受到项目价值和前景,以增强客户的购买信心。

①双层面营销模式.在三湘股份公司层面,设立营销策划部,专门负责企业整体形象宣传和推广,通过对企业品牌的整体推广,让企业品牌深入人心,强化品牌效应.各项目公司设置项目营销部,从规划之初就开始全面参与项目建设,并及时提供市场反馈信息,促进项目建设优化.

②自主销售方式.三湘股份的销售由全资子公司三湘经纪负责.具体的销售策略为:在项目市场建造侧楼处营造良好的销售环境,建造样板房让客户更直观地了解产品.三湘经纪公司的外销团队销售楼处以外目标客户相对集中的区域进行宣传活动,将有意向的客户带到售楼处,让客户进一步了解产品。

③分期销售方式.首期通过推广树立良好的市场口碑及品牌形象,在市场中树立高品质的市场形象,同时通过具有竞争力的价格,以达到形成市场效应.聚集人气的目标,中、后期主要以凭借竞争优势,不断呈现新的产品形象与目标,通过多层次、多角度的宣传活动,将有意向的客户带到售楼处,以客户的需求为目标,在产品构成、面积设置、户外景观和用材品质格调等,确定每一销售单位的定价;最后,根据目标客户对项目定价的认同程度,以及项目实际销售情况,调整定价、以适应市场和竞争的需要。

④销售模式流程:由营销策划部负责产品策划、营销方案审定,由经纪公司负责销售队伍的培训、销售价格的确定、房交会条款以及各项目的销售目标考核、案场销售、办理签订商品房屋买卖合同及相关程序、项目交付后,剩余的尾盘物业如车库销售、商业物业招商与出售等统一交由物业租赁部统一打理。

(5)融资模式

三湘股份目前开发房地产项目的主要融资方式为自有资金、银行贷款以及预售房款。三湘股份将积极探索创新融资模式,努力降低资金成本,提高资金运用效率。

(6)物业管理模式

三湘股份通过招标的方式选择物业管理公司签订前期物业管理服务合同,在项目的开发及业主委员会成立之前,物业公司对所开发物业提出优化方案,并提供专业的物业服务;待业主委员会成立后,再由业主委员会选择物业管理公司进行管理。

为了更好的为业主服务,增加业主购买产品的附加值,三湘股份在2002年成立了上海三湘物业服务有限公司,三湘物业为国家一级物业管理企业,三湘物业经过招投标与三湘股份签订(前期物业管理服务合同),接受三湘股份的委托,对三湘股份开发建设的物业项目实施前期物业管理,业主向三湘物业支付物业管理服务费,业主委员会成立后,则由小区业主委员会选择是否由三湘物业继续管理。

4.业务开发的流程

(1)房地产开发的主要阶段

房地产开发主要经历前期准备、设计管理、报建管理、施工管理、营销管理、物业管理等六个模块,这些模块之间既相互联系又相互独立。

①前期准备:主要由三湘股份根据战略规划,由专门部门或委托专业机构对拟开发项目的目标市场进行调查研究,制作可行性研究报告,然后通过招、拍、挂形式获得土地;

②设计管理:设计是整个项目实施的前提与基础,在此阶段,主要包括规划设计、方案设计、初步设计、施工图设计、图审以及过程跟踪等步骤;

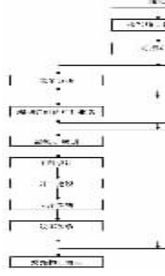
③报建管理:这一业务模块关键是取得"一书五证"(即项目建设书、国有土地使用权证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程开工许可证、商品房屋预售许可证),在签订土地出让合同,并按约定缴付土地出让金后,取得国有土地使用权证,然后将可行性研究报告等文件报有关主管部门审批后,取得其他"四证";

④施工管理:首先做好施工前的准备,如完成三通一平、进行工程招标等;然后由承包单位进行施工,并进行中间验收、主体竣工验收等;最后将建筑资料归档到相关部门进行竣工备案等相关工作;

⑤营销管理:主要包括营销方案、营销准备、营销执行以及客户购房等环节;

⑥物业管理:主要指在房屋具备交付后,交付购房者,完成房屋销售、进入物业管理和售后服务阶段。

(2)房地产开发的流程



5.经营管理体制及内控制度

(1)房地产项目的决策程序

三湘股份从项目信息收集,到可行性论证、项目立项决策等环节构建了科学、有效、稳健的项目决策机制:

①项目信息搜集和初选

通过各类渠道得到建设项目(含建设用地的土地)的信息,由土地拓展部进行归纳整理,并根据区域和性质分类备案。

土地拓展部根据搜集的信息,综合分析项目位置、周边环境、市场前景、销售群体、投资估算等因素,产生初选项目。

②项目可行性研究

初选项目由土地拓展部提出开发的初步意见报公司领导和相关部门初审。在土地拓展部分管领导的主持下,按建设项目时间要求,结合公司总体年度计划进行综合调研,并牵头组织营销策划部、设计管理部、工程预算部、财务中心、经纪公司等共同编制项目综合调研报告,通过对项目的现场考察及市场调研,结合公司运作的实际情况,进行可行性论证,出具可行性研究报告。

③项目审核

项目可行性研究报告完成后,呈报公司领导讨论,总经理召开总经理办公会议,对可行性研究报告进行分析,确定具体方案,并按照公司章程规定上报董事会或股东大会,由公司董事会或股东大会决定是否进行实施操作。

(2)开发项目管理架构的设置

三湘股份制定了详细的项目开发管理程序,通过科学的项目管理架构,控制开发项目各个环节的衔接以并做好相关部门的配合,确保项目开发有序进行。

董事会、股东会做出开发决策后,由总经理负责实施.三湘股份的项目开发多采取项目公司制,各相关部门配合项目公司实施该项目开发。各部门按项目分工,指定专人或小组负责各项具体的工作。

①项目公司管理模式

三湘股份对项目公司的管理采取矩阵式管理的方式,营销策划部负责产品包装的宣传、策划与实施,项目公司法律事务由法务部统一负责,项目公司中的财务管理、工程预算等由三湘股份相应职能部门直接派出人员或招聘相应人员嵌入项目公司,其它部门人员由项目公司总经理在集团核定的编制内负责招聘录用.项目开发中设项目总经理一名,负责整个项目的开发过程.项目公司的部门设置按三湘股份对项目公司的统一架构进行设置,一般下设综合管理部(负责日常行政与人事方面的工作)、财务部、前期开发部、工程部、配套部、销售部.项目公司的人员根据项目大小、开发周期等定岗定责.项目公司的各级员工按项目岗位和公司规定的权限向项目总经理负责,项目总经理对其每月考核。

②三湘股份对项目公司的授权

三湘股份对下属项目公司的管理模式是"集中管理与授权管理相结合".项目定位、项目融资、工程总包单位的选择原则、销售政策等均由董事会制订,项目公司和各职能部门负责实施.项目公司副总经理以上管理人员由项目公司董事会选定,项目公司的财务、预算、销售主管等人员均由三湘股份相应职能部门派出.项目公司所有管理制度执行三湘股份统一的管理制度,成本管理实行预算管理模式,资金管理和合同管理实行授权管理模式,按照不同类型的合同和资金支出确定授权范围,在授权金额范围内由项目总经理负责审批。

(3)质量体系控制体系

三湘股份结合多年的房地产项目建设经验,开发项目的质量控制体系涵盖工程管理、计划管理、档案管理,选择合作单位等各个环节,通过对整个开发建设过程中每个环节工作质量汇录,对各项目公司实行质量审核、评价、实施,对客户实行质量保证和承诺,打造了三湘股份在客户和行业中较高的信誉度。

①ISO9001:2000质量管理体系

三湘股份导入ISO9001:2000质量管理体系,房地产开发从项目策划到售后服务的每一个过程,都制定了详细的质量标准。三湘股份ISO9001:2000质量管理体系中关于质量管理的相关程序包括:《房地产开发前期控制程序》、《房地产项目设计和开发控制程序》、《房地产生产与服务提供控制程序》、《过程和产品质量的监测控制程序》、《房屋销售控制程序》、《纠正和预防措施控制程序》等。

②对施工单位的质量考核办法

三湘股份采取与监理公司共同管理施工质量和进度的方式,同时,通过政府相关质量监督部门的行业监督管理,加强对施工单位的质量考核,在具体实施过程中,第一,运用现代项目管理模式,制定完善的工程计划体系和资源保障系统,掌握施工管理的主动权,保证各项施工任务有序进行;第二,以合同管理为基础,系统全面地界定施工单位在质量、进度和用材等方面应承担的责任,明确奖惩措施,有效地实施对施工单位的监督管理;第三,建立健全质量监督系统和施工管理制度,包括施工管理制度、工程检查验收制度、奖惩制度、严格执行分司制定的质检标准,验收标准和施工管理细则等,对施工质量和进度实施全过程监控;第四,建立施工单位的质量考核档案,通过定期、不定期的质量督查和考评,适时监控施工单位的施工管理、材料管理、安全文明施工和工程进度情况,消除工程隐患,施工单位中标后向公司提供履约担保,对其工程施工质量进行有效约束;在质量保修期间预留工程结算款的5%作为质量保证金,待质量保修期内不发生质量问题再退还施工单位。

③对特殊环境项目的质量控制

房地产项目开发面临的特殊环境,主要指开发项目所处地区的地上、地下存在不利于开发的特殊地质状况、气候条件或在环保方面有严格限制等情况,即采取以下措施加强在特殊环境下开发项目的质量控制。

在项目开发之前,组织当地的相关专家对特殊环境情况进行预防性调查和论证,并根据项目情况制定详细的施工计划、施工方案和预防应对措施.在施工过程中,与施工单位及工程监理单位密切合作,优化施工工艺和技术,并对临时出现的情况及时沟通、积极应对,制定切实可行的解决方案.

6.具体业务的运行情况

(1)勘察测绘单位的选择方式

三湘股份通过工程勘察招标,择优选择勘察测绘单位.严格按照《建设工程勘察设计市场管理规定》和《建设工程勘察设计管理条例》等执行和监督勘察测绘工作的进行,最重要的是保障勘察数据的真实性和准确性.招标中,三湘股份会选择若干家资信良好的勘察单位进行综合考察和审查,并填写考察报告,然后通过邀请招标的形式确定勘察单位。

目前,三湘股份主要合作的勘察测绘单位有:上海广联建设发展有限公司、上海岩土工程勘察设计研究院有限公司、上海市地质调查研究院、上海市松江区房地产测绘所等。

(2)设计单位和设计方案的选择方式

三湘股份主要采取招标方式选择设计单位,根据项目定位,依据业内信誉与评价、服务质量及以往合作经验,选择合适的候选单位进行招标,再根据一定的测评体系,选定设计单位。

三湘股份根据项目的具体情况和市场调查提出(设计任务书),要求设计单位按照任务书和国家、地方规范以及规定进行设计,组织自身的技术人员或外聘专业人士组成专家组进行方案评审,设计方案评审的主要标准是设计依据是否符合规定,各项设计、经济指标是否符合规划条件;设计能否达到《设计任务书》的要求;总图布局是否合理;建筑平面布置、外立面是否满足功能需要;结构选型是否先进、合理、经济等,必要时,公司有权要求设计单位修改设计方案。

目前,三湘股份主要合作的设计单位有:加拿大斯顿设计上海考斯顿建筑规划设计咨询有限公司,上海城乡建筑设计院有限公司等。

(3)建筑施工单位的选择及管理

三湘股份主要采用招标的方式来选择工程施工单位,保证每个施工单位都是具有相应资质并经国家建设主管部门认可注册的单位,对政府规定要求进入招标交易中心的标的,招标须导入监委托有资质的招投标代理机构组织招标工作,并严格根据招标法规定的程序进行操作和指派评标专家,接受相关部门的监督,对政府规定不需要进入招标交易中心的标的,采用邀请招标或议标两种方式进行,并由公司的招标领导小组负责组织实施。

三湘股份通过监理单位、质量监督站等单位的协助监理,对施工单位进行施工阶段质量、进度控制、文明施工、安全生产等方面的管理和监督,以保证开发项目工期、质量、品质和效益等各项指标的实现。

(4)监理单位的选择方式

根据《中华人民共和国建筑法》的要求,三湘股份的房产项目的施工都实行工程监理制度,按照招标法、建设部及地方有关建设工程委托监理的规定及文件的精神,聘请或向社会公开招标工程监理单位,对工程理公司的选择,则重点考察其专业资质、专业人员构成、主要管理人员技术水平、相关项目监理经验等,通过招投标,选择优秀的监理公司。

目前,三湘股份主要合作的监理单位有:上海真诚建设项目管理有限公司、上海海龙工程技术发展有限公司、上海住远建设工程监理有限公司、上海富达工程管理咨询有限公司、上海同济建设监理咨询有限公司等。

(5)对建筑施工单位的监督管理方式

三湘股份设立了工程管理部,主要负责对施工单位进行监督和管理.在从事项目管理过程中,工程管理部检查督促监理对施工单位进行管理和监督,通过对施工单位施工建筑产品的质量控制和进度控制来达到对施工单位的管理和监督,必要时亲自检查和督促施工单位.工程管理部按照《中华人民共和国建筑法》、《建设工程质量管理条例》等条文,按照项目施工合同和施工图纸,按照现行建筑工程施工及验收规范和建筑安装工程检验和评定标准,按现行设计与施工规程,通过监理及与监理一道对项目工程从工序质量到分项工程、分部工程、单位工程及整个项目工程质量进行全过程的控制和监督。

工程管理部对项目工程进行事前、事中和事后三个阶段控制,在某道工序或分部(项)以及单位工程正式施工前,工程管理部督促监理和施工单位做好施工准备工作.在项目施工过程中,工程管理部主要通过审核有关技术文件、报告,参加现场监理例会,参加重大隐蔽验收会议,项目中间验收,组织竣工验收和直接进行现场监督检查的方式进行管理和监督.通过将不同施工阶段的关键工序设为质量控制点,加强对关键工序的重点控制,对于特殊过程的施工(如大体积砼浇灌、桩基工程、深基础基坑支护等),工程部除按以上方式进行管理外,还督促监理并亲自审查施工单位的特殊过程施工方案,重大施工方案必要时组织专家评审,要求施工单位特殊工种的施工人员必须持证上岗;督促监理和施工单位对特殊过程加强监控,做好监控记录.在管理和监督施工单位过程中,如发现施工单位或我体系不完善,无力继续承担项目施工任务,三湘股份立即更换施工队伍,原施工队伍今后不得再承接项目建设任务;如发现施工单位更换技术承诺的项目经理和项目管理班子,实际技术施工的队伍非技术承诺的队伍等违规情况,责令其立即调整;如发现其有严重违规操作处,可通过监理发停工指令,责令其整改。

(6)出租物业的经营方式

三湘股份开发的项目以住宅为主,适量开发写字楼、商业及酒店等具有稳定现金流的商业物业,并选择性的保留一些商业物业,三湘股份自有物业出租主要通过招租的方式进行经营,在此过程中,三湘股份选择一些品牌好、实力强的企业进驻,既保证有稳定的租金收入,又提升了物业的知名度。

7.原材料的供应情况

三湘股份生产用原材料主要是建筑材料及设备,包括木材、水泥、钢材、门窗、电梯、电气设备等,原材料及设备采购主要通过自制、直接采购和代理采购三种方式:

(1)三湘股份所需要的门窗产品主要由控股子公司三湘建筑材料提供,三湘建筑材料是该公司的全资子公司,其它部门人员由项目公司总经理在集团核定的编制内负责招聘录用.项目开发中设项目总经理一名,负责整个项目的开发过程.项目公司的部门设置按三湘股份对项目公司的统一架构进行设置,一般下设综合管理部(负责日常行政与人事方面的工作)、财务部、前期开发部、工程部、配套部、销售部.项目公司的人员根据项目大小、开发周期等定岗定责.项目公司的各级员工按项目岗位和公司规定的权限向项目总经理负责,项目总经理对其每月考核。

(2)在直接采购方式中,通过与生产企业建立战略合作伙伴关系,由生产企业将原材料和设备保质保时保量的提供给三湘股份,如三湘股份与东芝电梯建立了长期战略合作伙伴关系。

(3)在代理采购方式中,三湘股份与施工单位、监理单位三方共同对厂家进行考察,监督施工单位通过招标方式确定具体产品,原材料的具体供应工作由施工单位负责控制实施,三湘股份通过合理的监督和协助,保证供应的及时可靠。

(十)行业地位及市场情况

1.三湘股份的行业地位

历经十多年的房地产开发经营实践,三湘股份获得由中国房地产协会、上海房地产协会等机构颁发的"2009中国房地产百强企业百强之星"、"2005-2008连续四年中国房地产百强企业"、"2007中国华东房地产公司品牌价值TOP10"、"2006年上海房地产年度十大品牌企业"、"上海房地产18年十大房地产企业"、"连续三届上海市房地产开发企业50强"等荣誉或称号。

三湘股份的房地产开发业务主要集中在上海,根据上海房地产协会发布的《2005-2008上海房地产开发企业50强研究报告》(以下简称为"(50强研究报告)),上海房地产开发企业总数超过5千家,按经营业绩、开发后劲、经济实力、社会贡献、品牌与管理5个方面共11个指标进行综合评价,三湘股份被评定为上海房地产开发企业50强,位列第27位。

在品牌管理单项评定方面,三湘股份位列第四位,具体如下:

2005-2008年品牌管理得分排名前十的50强企业	
企业名称	品牌管理得分
上海绿地(集团)有限公司	46
上海城建置业发展有限公司	36
农工商房地产(集团)股份有限公司	30
上海三湘股份有限公司	30
上海达安企业发展有限公司	28
上海爱家投资(集团)有限公司	28
上海万科房地产有限公司	26
中华企业股份有限公司	26
上海中星(集团)有限公司	25
上海金外滩(集团)发展有限公司	24

说明:上表中品牌管理得分是通过六个方面内容评定:①上海房协的诚信承诺活动②上海市优秀住宅评选③百主兰奖评选④上海市著名商标获得⑤银行资质等级⑥合同信用等级

2.市场占有率变化情况及未来变化趋势

由于房地产市场的区域性和充分竞争性环境,房地产行业企业众多,集中度较低。根据公开信息,国内房地产行业龙头企业万科2008年的市场占有率也仅仅为2.34%。

根据上海市统计年鉴资料,三湘股份2005-2008年在上海市房地产市场的市场占有率情况如下:

年度	2005年	2006	2007	2008
上海市商品房销售额(亿元)	2,161.30	2,177.08	3,089.35	1,895.45
三湘股份房地产销售额(亿元)	9.36	3.94	12.53	1.68
市场占有率	0.43%	0.18%	0.41%	0.09%

注:上表中销售金额的统计口径为签约销售金额,与按企业会计准则收入确认原则确认的销售收入有所差异

由于房地产开发项目的周期较长,三湘股份2005-2008年房地产销售金额及市场占有率呈现较大的波动性,2008年房地产市场整体低迷,三湘股份主动调整经营策略,房地产销售大幅收缩,因而市场占有率较低。随着2009年房地产市场的整体回暖,三湘股份房地产销售收入大幅提升,2009年1-4月份房地产结转收入的销售面积为81,563.02平米,房地产销售收入为59,413.54万元,三湘商业广场、三湘财富广场、新江湾城项目深圳三湘海尚花园、虹桥09号地块等项目将陆续完成后续开发,此外,三湘股份已取得较为充足的土地储备,因此,预计未来期间三湘股份的市场占有率将稳步上升。

3.行业内主要竞争对手的市场份额

整体来说,上海房地产市场集中度仍处于较低水平,但呈逐年微增特点,2005-2008年,50强企业中前10位企业的本地项目销售面积各年在上海商品房销售面积中的比重分别仅为8.33%、8.87%、7.60%和9.36%,销售金额各年在上海商品房销售金额中的比重分别为9.67%、10.96%、9.64%和13.31%,其中前4位企业本地项目的销售面积各年占上海商品房销售面积的比重分别为3.53%、5.54%、4.98%和6.44%,销售金额各年占上海商品房销售金额的比重分别为4.75%、6.42%、5.73%和9.29%,表明上海房地产市场集中度整体上正在逐年微增,但是,根据经济学中公认的衡量行业集中度的指标来看,上海房地产市场中的集中度整体仍然处于较低水平,这主要是因为中国房地产行业市场准入门槛相对而言还是比较低的,除了受制于最低资本额壁垒、土地资源壁垒外,民营资本进入房地产行业基本不受限制,这种情况加剧了行业竞争程度,整个产业规模快速发大,房地产开发商主要依靠产品差异化和区域差异化等差异化战略赢取竞争优势,单个房地产开发企业无法对整体市场定价产生显著的影响,房地产市场体现出典型的垄断竞争市场特征。

上海前十大房地产企业2005-2008年累计开发面积及销售金额如下表:

2005-2008年销售面积、销售金额得分排名前十的50强企业		
企业名称	销售面积(万平方米)	销售金额(亿元)
上海绿地(集团)有限公司	750	433
上海万科房地产有限公司	290	271
大华(集团)有限公司	266	209
复地(集团)股份有限公司	204	178
上海建工房产有限公司	116	111
上海中星(集团)有限公司	112	102
中海发展(上海)有限公司	88	93
农工商房地产(集团)股份有限公司	111	64
上海市浦东新区房地产(集团)有限公司	116	53
旭辉集团股份有限公司	79	73
上海三湘股份有限公司	42	28

注:销售面积为签约销售面积;销售金额的统计口径为签约销售金额,与按企业会计准则收入确认原则确认的销售收入有所差异。

从开发规模及销售收入指标来看,三湘股份与上海前十大房地产开发企业比较尚有较大差距。但历经多年发展,三湘股份已经形成包括房地产开发、施工、装修、销售、物业管理等环节的完整产业链条,正步入快速发展的良性循环阶段。

此外,三湘股份的房地产开发一直秉承舒适、节能、环保的高舒适度、节能环保的房地产建筑理念,逐渐扩大绿色住宅的开发规模,三湘股份在节能环保房地产领域具有丰富的房地产开发经验,确立了在节能环保房地产领域的优势地位.三湘股份的三湘四季花城项目所采用的"太阳能与建筑一体化"技术获得"外观设计"两项国家专利和"实用新型"一项国家专利,该项目被建设部确立为"十一五"国家科技支撑计划可再生能源与建筑集成示范工程,是上海目前唯一一家"太阳能与建筑一体化"示范住宅。

三湘股份将继续加大科技地产、绿色地产的研究与开发力度,在提高市场占有率的同时,进一步稳固在科技绿色地产领域的领先地位。

(十一)房地产项目情况

三湘股份大型房地产项目主要集中在上海,先后开发了三湘美蓉花苑、三湘世纪花城、三湘四季花城、三湘商业广场等项目,产品涉及住宅、商业、酒店式公寓等.截止目前,三湘股份累计开发总建筑面积100多万平米。

三湘股份已完工、在建及拟开发的主要房地产项目概况如下:

项目名称	开发主体	占地面积(平方米)	建筑面积(平方米)	项目类型	开发形式	开发进度
三湘美蓉花苑	三湘股份	23,515	54,177.33	住宅	独立	已完工
三湘世纪花城一期、二期	湘海房产	76,303	163,251	住宅	独立	已完工
三湘世纪花城三期	三湘股份	39,257	98,261.8	住宅	独立	已完工
三湘四季花城A块玫瑰苑	城光置业	45,305	111,865.90	住宅	独立	已完工
三湘四季花城B块桂花苑	城光置业	59,096	130,164.10	住宅	独立	已完工
三湘四季花城D块紫薇苑	城光置业	49,731	103,642.90	住宅	独立	已完工
三湘四季花城龙马路商业街	城光置业	18,222	20,770.00	商业	独立	已完工
三湘四季花城C块玉兰苑	城光置业	65,078	112,307.60	住宅	独立	已完工
三湘商业广场	湘鼎投资	47,468.8	81,636.40	商业	独立	已完工
三湘四季花城E块办公楼	城光置业	5,196	3,588.04	办公	独立	拟建
三湘财富广场(原三湘四季花城A块大商业)	城光置业	16,427	42,574.07	商业	独立	在建
三湘七星府邸	湘宸置业	22,700	36,929.02	住宅	独立	在建
三湘未来海岸	湘宸置业	13,851	52,515	综合	独立	在建
上海三湘海尚	湘源房产	91,924	210,091.50	综合	独立	拟建
虹桥商务区核心区一期09地块	湘虹置业	15,053	33,530	商业	独立	拟建
三湘盛世花园	城荣置业	54,255	106,133	住宅	合作	已完工
祥腾国际广场	湘腾房产	8,364	24,678.35	商业	合作	已完工
祥腾生活广场	祥腾房产	25,532	51,227.31	综合	合作	已完工
深圳三湘海尚花园一期	三新房产	92,747	222,913.43	住宅	合作	在建
深圳三湘海尚花园二期	三新房产		77,308.95	住宅	合作	在建
华孚新苑	湘大房产	114,098	91,300	住宅	合作	在建

注:独立开发即三湘股份自身及控股子公司开发,合作开发即以参股的形式进行开发。

三湘股份独立开发(自身及控股子公司开发)及主要合作开发的房地产项目如下:

进展情况、权属文件及相关批准文件见下表:

三湘股份主要房地产项目进展情况及权属、批准文件

项目名称	进展情况				权属及批准文件	
	项目建设	销售情况				
		建筑面积	可销售面积	截至2011年4月30日商业销售面积		
三湘美蓉花苑	1997年11月开始施工,1999年4月竣工	54,177.33平米	53,162.85平米	商铺760.78平米,车位1个	建设用地批准证书	上海市[1997]沪府土书字第0353号
					建设用地规划许可证	沪地(97)0010号
					建设工程规划许可证	沪普建(97)0052号 沪普建(97)0202号 沪普建(98)0134号 沪普建(99)0041号
					建筑工程施工许可证	沪建施工证普字[1997]0140号
					商品房预售许可证	普陀(98)内预字015号 普陀(98)内预字024号
三湘世纪花城一、二期	2000年9月开始施工,1999年4月竣工	163,251平米	140,353.78平米	商铺772.71平米,车位56个