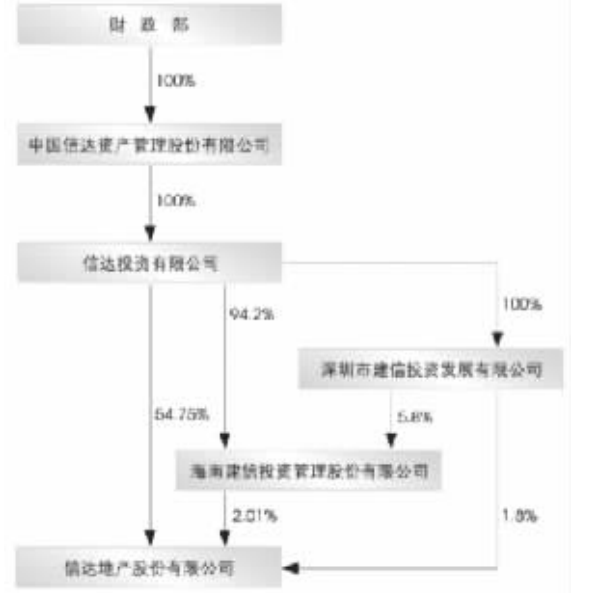


信达地产股份有限公司

2010 年度 报告 摘要

4.3.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



4.3.4 实际控制人通过信托或其他资产管理方式控制公司

□适用 √不适用

5.1 董事、监事和高级管理人员持股变动及报酬情况

姓名	职务	性别	年龄	任期起始日期	任期终止日期	年初持股数	年末持股数	变动原因	报告期内从公司领取的报酬总额(万元)(税前)	是否在公司或关联单位领取报酬、津贴
贾放	董事长	男	58	2009年1月15日	2012年1月15日	0	0	0	0	是
马立明	董事	男	55	2009年1月15日	2012年1月15日	0	0	0	84	否
宁桂兰	董事、总经理	女	55	2009年1月15日	2012年1月15日	0	0	0	0	是
刘社梅	董事	女	48	2009年1月15日	2012年1月15日	0	0	0	0	是
侯捷	董事	男	51	2009年1月15日	2012年1月15日	0	0	0	2	是
陶毅	董事	男	41	2009年1月15日	2012年1月15日	0	0	0	2	是
刘大为	独立董事	男	63	2009年1月15日	2012年1月15日	0	0	0	10	否
刘建勇	独立董事	男	66	2009年1月15日	2012年1月15日	0	0	0	10	否
郑海魁	独立董事	男	77	2009年1月15日	2012年1月15日	0	0	0	10	否
宋江	监事会主席	男	57	2009年1月15日	2012年1月15日	0	0	0	0	是
薛丽	监事	女	53	2009年1月15日	2012年1月15日	0	0	0	2	是
段晓军	职工监事	男	56	2010年11月16日	2012年1月15日	0	0	0	27	否
张宇聪	副总经理	男	53	2010年8月26日	2012年1月15日	0	0	0	27	否
俞杰	副总经理	男	54	2009年1月15日	2012年1月15日	0	0	0	83	否
张晓华	副总经理	男	59	2009年5月31日	2012年5月31日	0	0	0	80	否
黄凯	副总经理	男	49	2009年1月15日	2012年1月15日	0	0	0	80	否
张小琦	副总 经理、董事、女 会秘书	女	41	2009年1月15日	2012年1月15日	0	0	0	74	否
张宁	副总经理	男	45	2009年1月15日	2012年1月15日	0	0	0	74	否
潘建平	副总经理	男	48	2009年1月15日	2012年1月15日	0	0	0	74	否
合计	/	/	/	/	/	0	0	0	639	否

附注：(1)以上高级管理人员在报告期内从公司领取的报酬不含2010年发放的2009年后绩效工资614万元。

Q 2010年11月26日,公司2010年第八届董事会第十八次(临时)会议通过了《关于马立明辞去信达地产股份有限公司总经理的议案》和《关于聘任宁桂兰为信达地产股份有限公司总经理的议案》,12月马立明先生与宁桂兰女士办理工作交接手续,宁桂兰女士从2011年1月从上市公司领取报酬。

6 董事会报告

6.1 管理层讨论与分析
1.报告期内公司管理回顾
报告期内,公司进一步健全各项管理制度,完善法人治理,强化集团管控,深化标准化和信息化建设,公司系统管理水平稳步提高。为强化公司管理,公司在组织完成所属17家证单位(33家企业)ISO9001质量管理体系认证工作的基础上,启动了公司总部质量管理体系认证工作。为提高企业运营效率,公司对总部各部门职能职责和工作流程进行了优化,并完善了公司财务和业务信息系统。通过加强集团财务管理,统一资金运营,资金使用效率有所提高,通过完善项目成本管控体系,积极促进集中采购和供应链管理,成本管理能力得到提升。

报告期内,面对持续的房地产调控,公司采取多种措施,积极应对市场变化,防范各种风险。受资本市场及银行信贷等融资渠道紧缩的影响,公司融资工作困难加大,但仍努力推进各种拓宽融资渠道的工作。公司积极进行市场调研和策略研究,通过组织召开系统工作会议及营销专题会研究对策,推动落实各项工作计划,确保公司经营管理和项目开发销售平稳运行。公司结合内外部环境变化,分析企业可能存在的各种风险,不断完善内控管理和风险管理体系;为抵御政策风险和市场风险,公司积极组织子公司进行风险排查,风险管理取得成效;为防范财务风险,公司提前做好资金统筹并进行资金压力测试,财务状况保持健康稳定。

报告期内,公司荣获上海证券交易所评选出的“2010年度上市公司信息披露”提名奖;公司所属宁波信达中建置业有限公司开发的“格兰春天”一期项目荣获由中国房地产企业、住房和城乡建设部住宅产业化促进中心联合颁发的“2010年度广厦奖”。公司通过强化统一形象宣传,实施企业文化识别系统,宣传推行“建信传递梦想”的品牌理念,加强公司网站和企业内刊建设,企业文化及品牌建设成效显著。

2.报告期内公司主要经营情况
报告期内,公司本着稳健经营的理念,合理控制资产负债水平。2010年公司总资产达到 139.38 亿元,较上年同期增长18.46%;净资产 62.6 亿元,较去年同期增长14.31%,其中归属于母公司的所有者权益为 57.47 亿元,较去年同期上升 9.82 %;资产负债率为55.09 %,较年初增加0.63 个百分点。

报告期内,公司实现营业收入 41.33 亿元,比上年同期增长 0.72 %;实现净利润 4.50 亿元,较上年同期净利润29.39 %,归母母公司所有者权益 4.18 亿元,较上年同期增长35.27 %。受国家经济形势、税收政策变化的影响,公司净利润同比未得到增长,主要原因为:本年度交付房产的土地增值税税负增加和限售证券两项直接导致影响年度净利润减少。

报告期内,公司累计实现房地产销售面积43.87万平方米,合同销售金额1.73亿元,比去年同期分别下降34.5%和15.6%。2010年,国内房地产市场持续深入运行,公司及时采取应对措施,以客户和市场为导向,不断提高高产品的性价比和市场竞争能力,同时制定适合公司实际的销售策略,加大在售项目的销售力度,努力减少市场波动对销售业绩的不利影响。

报告期内,公司房地产开发规模持续扩大。公司根据土地市场及区域城市规划动向,积极、审慎寻找投资机会,多渠道获取项目资源,在土地市场竞争激烈的形势下,房地产自身资金实力和开发能力适度,理性地增加土地储备。2010年12月31日,公司在建及拟建项目占地面积316.81万平方米,规划建筑面积183.92万平方米;在预项目开工面积约242.31万平方米,竣工面积约124.7万平方米。

3.市场环境分析
2010年,我国房地产行业以1月7日“国十一条”、4月17日“新国十条”、9月29日“新五条”为标志的三轮调控政策为主。2010年房地产调控的显著特征是试图通过抑制投资投机需求,增加土地供应和住房的有效供应,来遏制部分城市房价的过快上涨。在通胀预期较大的2010年,房地产调控政策的出台不仅非常及时,而且也出现成效。同时2010年房地产行业和企业整体也保持了良好的发展态势,行业集中度进一步提高,一线城市市场份额得到较大提升。

2011年房地产调控力度继续加大,1月26日国务院公布了房地产调控的新“国八条”,二套房首付款提高到了5成以及不到五年的二手房转让全额征收营业税等政策提高了交易成本,短期内使得部分城市出现观望;“国八条”出台后,各地纷纷出台调控细则,执行期限较长的城市范围进一步扩大。1月27日,上海、重庆两地房产限购细则颁布,未来房地产市场对市场的负面影响将进一步显现。同时,2011年全国保障房的供应规模和建设规模都将进一步扩大,这将一定程度上改变行业格局,“十二五”期间住房供应双轨制将逐步形成,未来更多房企将参与保障房建设。

2010年以来国家对房地产行业出台的一系列宏观调控政策,整体有利于房地产市场理性、健康发展,也有利于稳健型房企的持续发展。我们认为,房地产调控仍将持续下去,调控的力度、深度和广度还将进一步扩大,中长期来看,政府将继续强化住房的调控功能,使其回归居住功能和民生属性。由于调控持续深入进行,房地产企业纷纷采取对策,迎接2011年更加复杂的市场环境。

4.公司未来发展展望
公司将积极推进资源整合,通过集团管控发挥公司的规模效应和协同效应,同时继续优化管控模式和组织结构,强化对子公司及项目的管理,不断提高运营效率和经济效益。

公司将加强对城市的研究,结合公司当前城市布局的发展和优化,实施稳健的项目拓展计划;继续巩固现有区域市场优势,实施城市深耕策略,同时以市场为导向,以经济效益为核心,利用合作、收购以及参与地方“招拍挂”等多种形式获取项目,适时进入其他待开发区域,拓展公司的战略纵深。

公司将全面提升房地产开发能力,不断提高土地获取、工程管理、成本控制、营销管理、物业管理等重要环节的专项水平,公司将不断拓展并打造信达地产独特的核心竞争力。

公司将倡导“建信传递梦想”的企业愿景,秉承“提升股东价值、关注客户需求、坚持以人为本、促进社会发展的”核心价值观,同步推进产品线和企业品牌建设,不断提高产品品质和服务水平,逐步确立信达地产的市场地位,提升品牌价值。

5.公司2011年度经营计划
2011年公司将落实精细化管理,集约化经营,力争实现效益稳步增长。为应对更加复杂的外部环境,为提高综合竞争能力,公司2011年重点开展以下工作:

Q 密切关注政策调控及市场走势,提高经营计划的前瞻性,认真落实经营计划,并结合市场变化适时进行计划调整,加强计划考核,提高执行力,确保完成年度各项任务。

Q 加强集团管控,突出总部管理重点,强化项目运营管理,完善项目管理体系,通过内部挖潜和精细化管理,努力提高项目运营效率和盈利水平,从而提高公司经济效益。

Q 密切关注资本市场融资政策变化,探索房地产信托、房地产投资基金等融资途径,拓宽融资渠道,创新融资方式,保证公司在发展过程中的资金需求,同时加强集团财务管理,提高资金使用效率。

Q 认真研究国家和房地产行业“十二五”规划,把握区域及城市规划发展方向,跟踪监测公司已进入城市及潜力城市的土地市场,在保证资金流动性合理均衡的前提下,结合公司的战略布局,多途径进行适销的土地拓展和项目获取,提高公司可持续发展能力。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有产品体系,逐步形成公司产品品牌。

Q 深化标准化和信息化建设,建立公司统一的质量管理体系,完善各信息化应用系统,使之成为公司集约化管理的有效支持,提高公司决策速度和准确性。同时公司还将进一步完善相关业务制度,梳理房地产开发管理流程和业务规范,优化和调整授权体系,提升公司运行效率。

6.公司未来面临的主要风险和应对措施
Q 继续加强对公司子公司及项目组织结构、管理体系及人力资源的优化整合;鼓励公司系统高级管理人员的内部交流,加强各专业人才库建设,通过系统人才梯队建设和业务骨干的培养,造就一支高素质、专业化的团队。

Q 继续推进市值管理,努力实现股东权益最大化;加强投资者关系管理,构建多样化的投资者沟通渠道,继续做好信息披露工作,维护良好的公司治理和企业形象。

Q 进一步开展项目定位策划,方案设计,提升产品品质;推进产品线规划,加强客户群和土地属性的研究,深入了解客户需求,根据不同区域、不同偏好,结合公司实际,梳理和归纳现有