

中发实业（集团）有限公司
五年战略发展规划

2010-12

目录

a) 规划总则	3
1.1 规划背景	3
2.1 规划指导思想	3
b) 公司概况	4
c) 公司战略环境分析及行业发展预测	5
3.1 下属行业市场环境分析	5
3.11 地产	5
3.12 药业	7
3.13 典当	9
第四章 集团现状分析	9
4.1 人力资源现状	9
4.2 财务现状	10
第五章 集团公司战略地位 SWOT 分析	10
5.1 优势分析	10
5.2 劣势分析	11
5.3 机会分析	11
5.4 威胁分析	11
第六章 集团战略规划与目标	12
6.1 战略定位	12
6.2 各板块发展规划	12
6.21 永泰	12
6.22 业锐	15
6.23 中金福典当公司	17
6.3 集团经营战略总目标	22
6.4 集团总体经营方针	23
6.5 战略重点及主要任务	23

a) 规划总则

1.1 规划背景

经历了 2008 年的金融危机和 2009 年的经济复苏，处于“后危机时代”的今天，如何把握机遇，在不断创新中，实现企业的持续发展，集团必须要在经营管理、产业规模和竞争实力上实现战略性发展，作为一个多元化集团公司，必须通过 2011-2015 年战略规划的实施，实现集团的战略转型快速发展。

本规划是中发集团战略转型进程中的重要规划，主要阐明中发集团战略意图，明确工作重点，引导各业务板块主体行为，是未来五年中发集团的宏伟蓝图，是中发人共同的行动纲领，是符合我国国情、顺应时代要求、凝聚企业意志的发展目标、指导方针和总体部署。

2.1 规划指导思想

制定中发集团 2011-2015 年规划，深入贯彻落实科学发展观，适应国内外市场形势新变化，顺应客户、员工、股东、社会等相关方互利双赢，集团全体员工过上更好生活新期待，以科学发展为主题，以加快转变经济发展方式为主线，深化集团公司内部改革开放，保障和改善集团公司健康持续稳定发展，巩固和扩大集团公司应对市场危机冲击成果，促进集团公司业绩长期平稳较快发展与和谐稳定，为实现

下属公司未来五年内成功上市的战略目标，进行具有决定性意义的战略规划。

b)公司概况

中发实业（集团）有限公司成立于 1997 年，集团旗下产业涵盖房地产（开发、酒店、物业管理）、金融（保险、典当）、医药等行业板块。截至 2009 年，中发集团为社会提供的各类产品价值主要有：房地产开发总建筑面积约 200 万平方米，投资总额约 200 亿元；人寿保险产品价值总额超过 700 亿元；中小企业融资总额累计约 15 亿元；优质中、西药品价值总额约 7 亿元。

c) 公司战略环境分析及行业发展预测

3.1 下属行业市场环境分析

3.11 地产

1. 宏观环境的综合分析判断

2010 年上半年，国民经济总体态势良好，继续朝着宏观调控的预期方向发展。固定资产投资增长较快， 房地产投资增速加快； 市场销售较快增长，热点商品持续旺销； 居民消费价格同比温和上涨， 工业品出厂价格同比涨幅较大； 对外贸易回复较快，贸易顺差明显减小； 城乡居民收入继续增加， 生活消费支出增势平稳； 货币供应量增速高位回落，人民币存贷款余额同比增量减少。

2. 房地产市场宏观调控分析

上半年，国家发布了一系列房地产市场宏观调控政策， 包括《关于促进房地产市场平稳健康发展的通知》、《关于加强信托公司房地产信托业务监管有关问题的通知》、《国企须限期提交退出房地产业务计划》、《关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》、《关于落实同一购房家庭只能在本市新购买一套商品住房有关政策的通知》、《关于加强廉租住房管理有关问题的通知》、《关于规范商业个人住房贷款中二套住房认定标准通知》。

上述房地产新政对市场购房需求影响显著，5 月份开始商品房销售面积环比同比都出现下降。新政支持房地产开发企业增加供应，并不断加大保障性住房的供应力度，市场供求关系的转变将逐步形成。多重政策叠加效应有力遏制房价继续上涨，政府调控目标有望在年内实现。信贷利率政策调整成为调控房地产市场的主要手段。

3. 房地产市场分析

（1）上半年，全国房地产开发投资 19747 亿元，同比增长 38.1%，其中，商品住宅投资 13692 亿元，同比增长 34.4%，占房地产开发投资的比重为 69.3%。

（2）上半年，全国房地产开发企业房屋施工面积 30.84 亿平方米，同比增长 28.7%；房屋新开工面积 8.05 亿平方米，同比增长 67.9%；房屋竣工面积 2.44 亿平方米，同比增长 18.2%。

（3）上半年，全国房地产开发企业完成土地购置面积 18501 万平方米，同比增长 35.6%，土地购置费 4221 亿元，同比增长 84.0%。房地产企业呈进一步加大建设用地储备的趋势。

（4）上半年，全国商品房销售面积 3.94 亿平方米，比去年同期增长 15.4%；商品房销售额 1.98 万亿元，同比增长 25.4%。

（5）上半年，房地产开发企业本年资金来源 33719 亿元，同比增长 45.6%。

（6）2010 年上半年，房地产开发企业本年资金来源中，企业自筹资金占 36.8%，同比上涨 5.86%；国内贷款占 19.9%，同比下降

14.13%。

4. 房地产市场预测

（1）短期内房地产调控已进入效果观察期，地方政府细则呈现“高开低走”。

（2）房产税政策的阶段性市场影响在市场预期层面影响大。

（3）本轮房地产调控短期内难以完全退出，政府将继续扭转商品房的投资功能，使其回归居住属性。

（4）房产保有环节征税不可避免，但土地出让金制度不会改变。

（5）中国经济内外部环境较为复杂，房地产政策走势存在不确定性。

（6）土地政策调整孕育新一轮房地产行业发展机遇。

（7）保障性住房建设力度持续加大，今后一段时间内将成为住房供应的重要组成部分。

3.12 药业

1. 国家宏观经济环境是医药经济增长的基本面，社会经济生活的不断发展提高，为推动医药经济持续、健康、协调发展创造了良好的机遇。
2. 行业自身的特点，保证了发展的稳定性和持续性。
3. 新医改及其它的体制改革的不断深化，以及国家投入的增加，扩大了市场规模。
4. 目前中国医药市场排名全球第五位，但增长速度惊人，预计 2011 年第三位，2015 年将达到 1000 亿美元，2018 年将超过日本成为

第二位。

5. 2005 年，我国制药企业 6000 多家，2009 年减少到 4000 多家，淘汰了近 2000 家，企业集中度不断提高。企业间并购、重组等运作风起云涌，多数企业通过资本运作，整合资源，优势互补，追求高速发展。
6. 在未来的五年里，没有一定规模 and 良好效益的企业，一定会被淘汰，而生存下来的企业，将会获得更大的发展机会。
7. 据我国 2008 年第四次《国家卫生服务研究》统计调查数据显示：从 1993 年至 2008 年以来的十五年间，我国居民心脑血管疾病患病率呈现了快速增长之势，年平均增长率达到 8.37%。以 2008 年人口总数 13.3 亿推算，2008 年经医生明确诊断的心脑血管疾病例数由 1993 年的 0.37 亿增加到 1.14 亿。在我国，由于生活水平的提高和人口老龄化等因素，心脑血管疾病已成为中国人的首位死因，几乎每 13 秒就有一人死于心脑血管疾病，占我国总死因的 40%。
8. 目前国内心血管药属于第二大类药，约占全国药品销售总额的 15%。中国老年人中心血管病发病率高达 30%，大大高于其它疾病所占比率。
9. 中国心血管药生产销售规模与心血管高发病率的不协调，意味着中国的心血管药品市场仍处于成长初期。
10. 心血管用药：据统计，从 2006 年至 2009 年，我国心脑血管用药市场总规模保持快速增长的势头，2006 年的 608.40 亿元 2007 年

达到 700 亿元至 2008 年的 819.66 亿元，2009 年达到 913 亿元，年增长率都在 15%以上，近三年来年均复合增长率达到 18.55%，增长势头良好。

11. 心血管中成药：据 SFDA 南方医药经济研究所数据显示，我国心脑血管中成药 2007—2009 年市场规模分别是 234 亿元、280 亿元、348 亿元，年平均复合增长率达到 21.94%，明显高于心脑血管用药品市场规模增长率。

因此，公司的主导产品冠心丹参滴丸现处于高速增长的市场，并处于成长初期，潜力巨大。

3.13 典当

第四章 集团现状分析

4.1 人力资源现状

1. 截止 2010 年 10 月 31 日，中发集团员工总数统计为 861 人，相比 2009 年 897 人减少 36 人。
2. 总部员工年龄结构呈金字塔形，整体是个年轻态的集团，29 岁以下占 39%。
3. 集团总部、中金福、永泰地产（不含物业）管理幅度接近 1:2，管理效率偏低。

4. 集团员工总体离职率偏高，为 28.49%，其中永泰地产为 39.26%，

为全集团最高。

5. 目前集团范围内各项人力资源工作参差不齐，集团总部人力资源管理中心还没有形成统一的人力资源战略规划，总部的薪酬体系，员工考核体系与培训体系尚待搭建，业锐药业人力资源管理工作还处于起步阶段；中金福及永泰地产的人力资源管理工作还待深化和细化，上一台阶。
6. 集团人力资源中心对所属各板块的人力资源管理影响力不够，下属公司人力资源管理独立性较强，造成集团人力资源管理模式不统一，系统和整合效益未得到有效发挥。
7. 集团人力资源管理体系的定位模糊，功能趋于弱化。未能有效承担起对各板块人力资源工作指导、监督、控制和服务职能。

4.2 财务现状

1. 公司 2010 年净资产收益率
2. 公司 2010 年总资产报酬率
3. 公司 2010 年主营业务利润率
4. 公司 2010 年资产负债率

第五章 集团公司战略地位 SWOT 分析

5.1 优势分析

1. 集团下属公司涉及行业多元，一定程度上分散了经营风险，并且行业联动有一定相互促进作用；

2. 掌握资源涉及领域较为广泛，善于将各种资源为我所用；

5.2 劣势分析

1. 部分公司管理水平欠缺，流程方面存在漏洞和重大违规现象；
2. 集团整体（包括集团各中心及下属各公司）组织结构与实际运营不符，有待调整完善；
3. 风险管理、内控体系、内部审计的专业性、权威性、协调性等都比较欠缺；
4. 集团对下属公司管控能力缺乏，下属公司对集团管控重视不足；
5. 部分员工专业知识技能有待提高；
6. 药业、典当公司规模较小，距符合上市要求还有一定难度；
7. 下属公司营销团队整体素质偏低，营销能力较弱，渠道组织搭建有待完善，品牌不能有效联动，客户资源的整合欠缺；
8. 整体创新意识差，墨守陈规在一定程度上阻碍了企业的发展；

5.3 机会分析

1. 中国经济复苏、拉动内需、政策激励等带来的中小企业高增长；
2. 药业、典当行业潜在发展空间大，产品、市场均有较大可开拓领域；
3. 药业、典当股权激励、上市等对企业发展的促进作用；

5.4 威胁分析

1. 后经济危机时代，国家经济、 行业、市场等还有诸多不确定因素

会给行业企业造成不确定的影响；

2. 未来企业集中度提高，大公司竞争力全面提高，对中小公司造成威胁，尤以地产行业更为突出；
3. 新产品、新公司不断涌现造成药业、典当行业同业竞争加剧；

第六章 集团战略规划与目标

6.1 战略定位

1. 集团总部

通过资本运作推动产业快速发展， 实现控股 1-2 家上市公司的大型投资型集团公司。

2. 下属各公司

6.2 各板块发展规划

6.21 永泰

1. 战略定位

以京津冀、环渤海经济圈（含辽宁、山东、内蒙古、江苏） 二三线城市为重点，加大已有开发项目的城市拓展，充分发挥已有的社会资源，成为中国房地产市场低投诉率的公司和中国房地产百强企业。

2. 发展目标

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/645114024202012001>