

(上接B192版)

**(一)行业竞争格局和发展趋势**

2015年3月,公司重大资产重组实施完成,新上市公司蓝光发展主营业务将涉及房地产开发、现代服务业和生物医药三大领域。

1. 房地产行业:

一面是行业中度持续增强,一面是政策环境持续宽松。

2014年行业头部企业销售额在全国市场占比由2013年的26%提升至32%,短短一年提升了6个百分点。内地地产行业已“规模化”阶段迈入“集聚”阶段。

另一方面,随着限购等行政调控手段的退出,房地产行业将回归市场本身。未来产品必须回归市场、回归客户,考验的是企业的市场经营能力、金融运作能力及产业模式创新能力。与此同时,过去粗放式的开发和管理方式已难以为继,“向管理要效益”,企业高度重视标准化管理和成本领先,行业整体精细化程度明显上升。

与此同时,鼓励直接融资、REITs等政策的推出,金融市场化、资产运作成为行业发展,特别是商业模式发展的核心方向。众多房地产企业加入互联网创新、金融创新行列。以互联网为代表新技术、新模式一方面对传统商业模式构成挑战,另一方面为企业精准的找客户、更好的服务客户提供了便利。更扁平化的找到客户,更轻资产的运用必将是行业发展趋势和未来企业致胜之道。

2. 现代服务业:

互联网经济下,用户就是资本,基数越大变现能力越强,物业服务离终端客户最近,关系最紧密,把握了电商最重要的线下入口,天然就有大基数用户吸附力。无论在社区物流、社区生活配套、社区广告等方面都具有最好的优势。通过互联网平台,可以构建物业、商业、业主等多方共赢的生态圈,实现社区资源的整合、转化和增值。现阶段,“平台+规模”是物业服务最核心的价值所在。

3. 生物医药领域:

当前医药行业的竞争已进入白热化阶段,药品降价是行业发展的大趋势。国家新版GMP和新版GSP的推陈出新,推动企业兼并重组步伐加快,众多传统药品生产企业正面临转型压力。

在行业整体转型的时期,以“互联网+医药”、“大健康”概念为代表的新能源模式不断涌现,现代医药服务企业的轮廓逐渐清晰。未来转型成功后,医药行业将拥有更多的机遇和更加广阔的发展空间。

4. 公司发展战略:

在新常态、新经济、新区间下,蓝光发展“+1+2”产业布局”为战略顶层设计——打造以房地产开发为核心主业,以现代服务业、生物医药为两大创新支柱产业的大型企业集团。

1. 房地产战略:

截至2014年,蓝光地产已进驻全国20个城市。在中国指数研究院的最新报告中,蓝光地产位居中国房企第24强,品牌价值达56.41亿元,位列全国房企第13位。

蓝光地产致力于推进区域生活空间的创新发展,通过有策略的城市及区域选择、产品模块化复制及资本化运作,打造出新的城市居住板块和人气生活新商圈。

(1) 投资聚焦主流城市,深耕潜力区域。公司在现有全国化布局基础上,深耕已进入的成都、重庆、昆明、北京、青岛、武汉、长沙、合肥、苏州等重点城市。其中成都大本营将持续保持市场占有率领先地位,在每一步进入的新城市力争进入行业排名前列,实现城市深耕发展。在新进入城市选择方面,将重点聚集15线城市和二线城市。在城市内圈区域选择上,将侧重选择当地城镇化重点规划区域,开发新项目等潜力板块。

(2) 以改善型房为重心,丰富产品线布局,走差异竞争路线;基于对市场变化,公司着重把握细分客户市场,在原有产品线基础上,研发新的改善型产品,拓展产品及客群覆盖面,实施精装修策略。根据不同产品线制定不同的精装标准,实现产品与客户需求的完美对接,提升差异竞争能力。

(3) 把握商业地产发展趋势,形成蓝光特色的商业产品线,如社区型主题购物中心(COCO MALL)、特色街区商业(红街)、近郊乐园度假村,形成蓝光商业核心竞争力。

(4) 把握地基基金化趋势,探索未来蓝光商业模式;公司以“互联网+地产+金融”为创新方向,推动公司商业模式创新。

2. 现代服务战略:

(1) 坚决推进“平台化”发展。构建“双O2O”平台,以物业服务O2O平台形成黏性,改造传统物业服务,提升盈利能力。打造“社区电子商务”O2O平台,整合全国化社区资源,提供差异化大宗电商服务;整合社区周边一公里商家,线上服务货币化。与此同时,通过“互联网+”服务模式创新,以物业服务的大数据平台,不断的整合服务资源、金融资源、丰富服务内容,形成独特商业模式。

3. 生物医药战略:

公司将在依托现有资源基础上,通过内部培育和外部并购加大投入,积极探索“互联网+医疗”模式创新。

(1) 加大投入力度,聚焦3D生物打印研发;公司将继续加大资金投入,用于3D生物打印的研发工作;同时,积极捕捉战略性并购机会,通过并购促进产业发展,打造3D生物打印产业链。

(2) 引进潜力品种,提升营销核心竞争力;重点在消化道领域,大病种特效新药等方向持续引进新产品,通过循证性培育,逐步进入市场,打造营销核心竞争力,确保新药品赢得市场份额。

(3) 巩固现有产品市场份额,优化产品结构,保证安斯泰、耀东等重点产品的稳定性业绩并稳步扩大市场份额。逐步淘汰缺乏市场竞争能力的产品,从而优化产品结构。

(4) 经营计划:

1. 房地产方面:

公司将继续以“新战略、新机遇、新发展”为指引,以运营为核心,以资本为平台,增强经营能力和财务运作能力,全面提升公司的盈利能力,在“做强、做优”的基础上提升规模。

2. 地产:

(1) 立足主业,改革创新、调整结构、促进发展;一是在不断做强房地产主业的同时,打造富有蓝光特色的街区商业品牌;二是把握资本市场机遇,创新融资方式,降低融资成本,优化负债结构;三是调整和优化组织架构,充分发挥员工的主动性和创造性,提升管理效率;四是以上市为导向调整产品结构,提升销售业绩,确保公司平稳健康发展。

(2) 2015年,公司将继续坚持以“新战略、新机遇、新发展”为指引,以运营为核心,以资本为平台,增强经营能力和财务运作能力,全面提升公司的盈利能力,在“做强、做优”的基础上提升规模。

3. 生物医药:

公司将在依托现有资源基础上,通过内部培育和外部并购加大投入,积极探索“互联网+医疗”模式创新。

(1) 加大投入力度,聚焦3D生物打印研发;公司将继续加大资金投入,用于3D生物打印的研发工作;同时,积极捕捉战略性并购机会,通过并购促进产业发展,打造3D生物打印产业链。

(2) 引进潜力品种,提升营销核心竞争力;重点在消化道领域,大病种特效新药等方向持续引进新产品,通过循证性培育,逐步进入市场,打造营销核心竞争力,确保新药品赢得市场份额。

(3) 巩固现有产品市场份额,优化产品结构,保证安斯泰、耀东等重点产品的稳定性业绩并稳步扩大市场份额。逐步淘汰缺乏市场竞争能力的产品,从而优化产品结构。

(4) 经营计划:

1. 房地产方面:

公司将继续以“新战略、新机遇、新发展”为指引,以运营为核心,以资本为平台,增强经营能力和财务运作能力,全面提升公司的盈利能力,在“做强、做优”的基础上提升规模。

2. 地产:

(1) 立足主业,改革创新、调整结构、促进发展;一是在不断做强房地产主业的同时,打造富有蓝光特色的街区商业品牌;二是把握资本市场机遇,创新融资方式,降低融资成本,优化负债结构;三是调整和优化组织架构,充分发挥员工的主动性和创造性,提升管理效率;四是以上市为导向调整产品结构,提升销售业绩,确保公司平稳健康发展。

(2) 2015年,公司将继续坚持以“新战略、新机遇、新发展”为指引,以运营为核心,以资本为平台,增强经营能力和财务运作能力,全面提升公司的盈利能力,在“做强、做优”的基础上提升规模。

3. 生物医药:

公司将在依托现有资源基础上,通过内部培育和外部并购加大投入,积极探索“互联网+医疗”模式创新。

(1) 加大投入力度,聚焦3D生物打印研发;公司将继续加大资金投入,用于3D生物打印的研发工作;同时,积极捕捉战略性并购机会,通过并购促进产业发展,打造3D生物打印产业链。

(2) 引进潜力品种,提升营销核心竞争力;重点在消化道领域,大病种特效新药等方向持续引进新产品,通过循证性培育,逐步进入市场,打造营销核心竞争力,确保新药品赢得市场份额。

(3) 巩固现有产品市场份额,优化产品结构,保证安斯泰、耀东等重点产品的稳定性业绩并稳步扩大市场份额。逐步淘汰缺乏市场竞争能力的产品,从而优化产品结构。

(4) 经营计划:

1. 房地产方面:

公司将继续以“新战略、新机遇、新发展”为指引,以运营为核心,以资本为平台,增强经营能力和财务运作能力,全面提升公司的盈利能力,在“做强、做优”的基础上提升规模。

2. 地产:

(1) 立足主业,改革创新、调整结构、促进发展;一是在不断做强房地产主业的同时,打造富有蓝光特色的街区商业品牌;二是把握资本市场机遇,创新融资方式,降低融资成本,优化负债结构;三是调整和优化组织架构,充分发挥员工的主动性和创造性,提升管理效率;四是以上市为导向调整产品结构,提升销售业绩,确保公司平稳健康发展。

(2) 2015年,公司将继续坚持以“新战略、新机遇、新发展”为指引,以运营为核心,以资本为平台,增强经营能力和财务运作能力,全面提升公司的盈利能力,在“做强、做优”的基础上提升规模。

3. 生物医药:

公司将在依托现有资源基础上,通过内部培育和外部并购加大投入,积极探索“互联网+医疗”模式创新。

(1) 加大投入力度,聚焦3D生物打印研发;公司将继续加大资金投入,用于3D生物打印的研发工作;同时,积极捕捉战略性并购机会,通过并购促进产业发展,打造3D生物打印产业链。

(2) 引进潜力品种,提升营销核心竞争力;重点在消化道领域,大病种特效新药等方向持续引进新产品,通过循证性培育,逐步进入市场,打造营销核心竞争力,确保新药品赢得市场份额。

(3) 巩固现有产品市场份额,优化产品结构,保证安斯泰、耀东等重点产品的稳定性业绩并稳步扩大市场份额。逐步淘汰缺乏市场竞争能力的产品,从而优化产品结构。

(4) 经营计划:

1. 房地产方面:

公司将继续以“新战略、新机遇、新发展”为指引,以运营为核心,以资本为平台,增强经营能力和财务运作能力,全面提升公司的盈利能力,在“做强、做优”的基础上提升规模。

2. 地产:

(1) 立足主业,改革创新、调整结构、促进发展;一是在不断做强房地产主业的同时,打造富有蓝光特色的街区商业品牌;二是把握资本市场机遇,创新融资方式,降低融资成本,优化负债结构;三是调整和优化组织架构,充分发挥员工的主动性和创造性,提升管理效率;四是以上市为导向调整产品结构,提升销售业绩,确保公司平稳健康发展。

(2) 2015年,公司将继续坚持以“新战略、新机遇、新发展”为指引,以运营为核心,以资本为平台,增强经营能力和财务运作能力,全面提升公司的盈利能力,在“做强、做优”的基础上提升规模。

3. 生物医药:

公司将在依托现有资源基础上,通过内部培育和外部并购加大投入,积极探索“互联网+医疗”模式创新。

(1) 加大投入力度,聚焦3D生物打印研发;公司将继续加大资金投入,用于3D生物打印的研发工作;同时,积极捕捉战略性并购机会,通过并购促进产业发展,打造3D生物打印产业链。

(2) 引进潜力品种,提升营销核心竞争力;重点在消化道领域,大病种特效新药等方向持续引进新产品,通过循证性培育,逐步进入市场,打造营销核心竞争力,确保新药品赢得市场份额。

(3) 巩固现有产品市场份额,优化产品结构,保证安斯泰、耀东等重点产品的稳定性业绩并稳步扩大市场份额。逐步淘汰缺乏市场竞争能力的产品,从而优化产品结构。

(4) 经营计划:

1. 房地产方面:

公司将继续以“新战略、新机遇、新发展”为指引,以运营为核心,以资本为平台,增强经营能力和财务运作能力,全面提升公司的盈利能力,在“做强、做优”的基础上提升规模。

2. 地产:

(1) 立足主业,改革创新、调整结构、促进发展;一是在不断做强房地产主业的同时,打造富有蓝光特色的街区商业品牌;二是把握资本市场机遇,创新融资方式,降低融资成本,优化负债结构;三是调整和优化组织架构,充分发挥员工的主动性和创造性,提升管理效率;四是以上市为导向调整产品结构,提升销售业绩,确保公司平稳健康发展。

(2) 2015年,公司将继续坚持以“新战略、新机遇、新发展”为指引,以运营为核心,以资本为平台,增强经营能力和财务运作能力,全面提升公司的盈利能力,在“做强、做优”的基础上提升规模。

3. 生物医药:

公司将在依托现有资源基础上,通过内部培育和外部并购加大投入,积极探索“互联网+医疗”模式创新。

(1) 加大投入力度,聚焦3D生物打印研发;公司将继续加大资金投入,用于3D生物打印的研发工作;同时,积极捕捉战略性并购机会,通过并购促进产业发展,打造3D生物打印产业链。

(2) 引进潜力品种,提升营销核心竞争力;重点在消化道领域,大病种特效新药等方向持续引进新产品,通过循证性培育,逐步进入市场,打造营销核心竞争力,确保新药品赢得市场份额。

(3) 巩固现有产品市场份额,优化产品结构,保证安斯泰、耀东等重点产品的稳定性业绩并稳步扩大市场份额。逐步淘汰缺乏市场竞争能力的产品,从而优化产品结构。

(4) 经营计划:

1. 房地产方面:

公司将继续以“新战略、新机遇、新发展”为指引,以运营为核心,以资本为平台,增强经营能力和财务运作能力,全面提升公司的盈利能力,在“做强、做优”的基础上提升规模。

2. 地产:

(1) 立足主业,改革创新、调整结构、促进发展;一是在不断做强房地产主业的同时,打造富有蓝光特色的街区商业品牌;二是把握资本市场机遇,创新融资方式,降低融资成本,优化负债结构;三是调整和优化组织架构,充分发挥员工的主动性和创造性,提升管理效率;四是以上市为导向调整产品结构,提升销售业绩,确保公司平稳健康发展。

(2) 2015年,公司将继续坚持以“新战略、新机遇、新发展”为指引,以运营为核心,以资本为平台,增强经营能力和财务运作能力,全面提升公司的盈利能力,在“做强、做优”的基础上提升规模。

3. 生物医药:

公司将在依托现有资源基础上,通过内部培育和外部并购加大投入,积极探索“互联网+医疗”模式创新。

(1) 加大投入力度,聚焦3D生物打印研发;公司将继续加大资金投入,用于3D生物打印的研发工作;同时,积极捕捉战略性并购机会,通过并购促进产业发展,打造3D生物打印产业链。

(2) 引进潜力品种,提升营销核心竞争力;重点在消化道领域,大病种特效新药等方向持续引进新产品,通过循证性培育,逐步进入市场,打造营销核心竞争力,确保新药品赢得市场份额。

(3) 巩固现有产品市场份额,优化产品结构,保证安斯泰、耀东等重点产品的稳定性业绩并稳步扩大市场份额。逐步淘汰缺乏市场竞争能力的产品,从而优化产品结构。

(4) 经营计划:

1. 房地产方面:

公司将继续以“新战略、新机遇、新发展”为指引,以运营为核心,以资本为平台,增强经营能力和财务运作能力,全面提升公司的盈利能力,在“做强、做优”的基础上提升规模。

2. 地产:

(1) 立足主业,改革创新、调整结构、促进发展;一是在不断做强房地产主业的同时,打造富有蓝光特色的街区商业品牌;二是把握资本市场机遇,创新融资方式,降低融资成本,优化负债结构;三是调整和优化组织架构,充分发挥员工的主动性和创造性,提升管理效率;四是以上市为导向调整产品结构,提升销售业绩,确保公司平稳健康发展。

(2) 2015年,公司将继续坚持以“新战略、新机遇、新发展”为指引,以运营为核心,以资本为平台,增强经营能力和财务运作能力,全面提升公司的盈利能力,在“做强、做优”的基础上提升规模。

3. 生物医药:

公司将在依托现有资源基础上,通过内部培育和外部并购加大投入,积极探索“互联网+医疗”模式创新。

(1) 加大投入力度,聚焦3D生物打印研发;公司将继续加大资金投入,用于3D生物打印的研发工作;同时,积极捕捉战略性并购机会,通过并购促进产业发展,打造3D生物打印产业链。

(2) 引进潜力品种,提升营销核心竞争力;重点在消化道领域,大病种特效新药等方向持续引进新产品,通过循证性培育,逐步进入市场,打造营销核心竞争力,确保新药品赢得市场份额。

(3) 巩固现有产品市场份额,优化产品结构,保证安斯泰、耀东等重点产品的稳定性业绩并稳步扩大市场份额。逐步淘汰缺乏市场竞争能力的产品,从而优化产品结构。

(4) 经营计划:

1. 房地产方面:

公司将继续以“新战略、新机遇、新发展”为指引,以运营为核心,以资本为平台,增强经营能力和财务运作能力,全面提升公司的盈利能力,在“做强、做优”的基础上提升规模。

2. 地产:

(1) 立足主业,改革创新、调整结构、促进发展;一是在不断做强房地产主业的同时,打造富有蓝光特色的街区商业品牌;二是把握资本市场机遇,创新融资方式,降低融资成本,优化负债结构;三是调整和优化组织架构,充分发挥员工的主动性和创造性,提升管理效率;四是以上市为导向调整产品结构,提升销售业绩,确保公司平稳健康发展。

(2) 2015年,公司将继续坚持以“新战略、新机遇、新发展”为指引,以运营为核心,以资本为平台,增强经营能力和财务运作能力,全面提升公司的盈利能力,在“做强、做优”的基础上提升规模。

3. 生物医药:

公司将在依托现有资源基础上,通过内部培育和外部并购加大投入,积极探索“互联网+医疗”模式创新。

(1) 加大投入力度,聚焦3D生物打印研发;公司将继续加大资金投入,用于3D生物打印的研发工作;同时,积极捕捉战略性并购机会,通过并购促进产业发展,打造3D生物打印产业链。

(2) 引进潜力品种,提升营销核心竞争力;重点在消化道领域,大病种特效新药等方向持续引进新产品,通过循证性培育,逐步进入市场,打造营销核心竞争力,确保新药品赢得市场份额。

(3) 巩固现有产品市场份额,优化产品结构,保证安斯泰、耀东等重点产品的稳定性业绩并稳步扩大市场份额。逐步淘汰缺乏市场竞争能力的产品,从而优化产品结构。

(4) 经营计划:

1. 房地产方面:

公司将继续以“新战略、新机遇、新发展”为指引,以运营为核心,以资本为平台,增强经营能力和财务运作能力,全面提升公司的盈利能力,在“做强、做优”的基础上提升