

生财有道

盘中低吸 不易追高

今日物价指数公布再次刺激 基建类股大涨。另外,春季开工数 预期,天山股份引领新疆即“一带 一路”省市地区的水泥、钢铁大幅 上涨。有色金属板块个股走强,如 中国铝业、云南铜业、秋林集团、英 洛华等周期性个股可逐步关注。

今年玉米价格低迷,使酒类公司 成本降低,可积极关注。

两市成交量已连续两日缩减, 呈量价背离态势,创业板在30日 线处停滞,沪市在3245点附近压 力显现,短期有调整要求,注意盘 中低吸,不易追高。 2月14日

券商半夜开会 集体看多中游

提醒:“春季躁动”后需关注经济增长证伪迹象

2月12日是周日,但券商研究所的 分析师们并没有闲下来,当晚包括海 通、广发、方正、国泰君安等多家券商研 究所都在召开电话会议,解读“一带一 路”及中游投资机会。实际上近一周 来,多家券商都在密集召开中游行业投 资机会的电话策略会,卖方少见地对周 期中游行业集体翻多。

过去一段时间,A股震荡向上,其 间周期行业,尤其是中游呈现出涨幅居 前的特征。Wind资讯统计显示,截至2 月13日,年初以来重型机械指数、工程 机械指数等涨幅均超过8%。

“明显看到,中游的数据在好转,包 括重卡、挖掘机的数据;第二,整个宏观 经济数据在改善,也有一些数据的佐 证。包括我们现在也在推‘一带一路’, 其中的建筑、建材、机械等属于中游, 现在就是主题和行业利好叠加,大家的 预期随之也提高了。”上海一中型上市券 商首席策略分析师表示。

“这段时间行情不错,在找不到其 他合适机会时,‘一带一路’是个不错的 选择。”一公募基金经理说。

但有分析师表示,中游行业“全局 式”的相对收益主要集中在“春季躁动”

区间之内,之后往往表现平平,因此需要 重点关注中游板块数据,如果出现经济 增长的证伪迹象则需警惕。 第一财经

诚聘

大庆新玛特总店全省范围招 聘营运经理数名,要求大专以上学历 45周岁以下,男女不限,有开拓 进取心,具有一定的经营管理能力, 有较强的分析应变能力,有一定的 市场调研积累和市场行情的 分析能力,具备基础的财务知识, 任职两年以上经理工作优先录用, 薪酬面议。

联系电话:0459-6296168 联系人:王丽

梓东哈尔滨市移动 手机卡号列表

百业信息 业务监督 13936505301

快办入籍哈市户口 15546122237

专业装修 室内设计,专业装修 无尘倒角,专业水电路 专业无尘倒角机器 13936032287

声明

哈尔滨顺成房产经 纪有限公司在唐清泓 (230103198109201919)本人 不知情的情况下,将其任命 为公司监事,现已撤销其职 务。本公司对此事给唐清泓 带来的不良影响表示歉意。 哈尔滨顺成房产经纪有限公司 特此声明

声明作废

★哈尔滨市阿城区绿波 双语钢琴幼儿园银行开户 许可证丢失,声明作废, 证号:J2610001309503。 特此声明作废

★哈尔滨市信誉蔬菜 种植合作社不慎将地税 税务登记证副本丢失。 税号:230112552609404。 特此声明作废

★哈尔滨市信誉蔬菜 种植合作社不慎将国税 税务登记证副本丢失。 税号:230112552609404。 特此声明作废

★哈尔滨市公安局平房 分局不慎将银行开户许可 证丢失。开户名:哈尔滨市 公安局平房分局(零余额) 核准号:Z2610001210101, 账号:3500080129001204855。 特此声明作废

★李岩不慎将残疾人证 丢失,残疾类别:肢体、残 疾等级:四级,身份证号: 2301041964061634344。 特此声明作废

★哈尔滨市呼兰区品质润坊 不慎将地税证、副本,税号 230822197802113135,发票领 购簿及发票存根丢失。 特此声明作废

★承租人田树国(身份证号: 23010819****1313),不慎将 位于哈尔滨市南岗区人和街 36号2单元601室的公产房承 租证丢失,房屋使用面积:34.8 平方米。 特此声明作废

★哈尔滨高泰食品专业合作 社不慎将地税税务登记证正、副本 丢失,税号:23012566575255。 特此声明作废

★黑龙江永胜水利工程有 限责任公司,岳青山(身份证号: 230803196211160016)不慎将 安全生产考核B证丢失,编号: 黑建安B(2012)0105006。 特此声明作废

美丽石岛龙塔旗舰店 销售主管(3名) 人事专员(2名) 数据录入(2名) 市场开发(营销)专员(10名) 前台接待(2名)

生活报招聘专版 订版电话 84671719 13936258377 2月25日双玉2017哈尔滨会展中心春季首场万人招聘大会

哈尔滨新东方物业管理 有限责任公司第三分公司招聘 职位名称 人数 职位描述 1 办公室主任 1名 男性,年龄40岁以下,大专以上学历,有较强的综合管理能力...

哈尔滨中山哮喘病医院 高薪诚聘 释放能力,共展未来 医院管理 经营院长 2名 中西医结合主任 5名 中医推拿按摩师 5名

“规模+效益”战略 “一个开始”则是恒大战略的改变,即恒大地产由“规模型”开始向“规模+效益型”转变。做强做大是每个有抱负的企业家共同的追求,如何做强做大,如时间和能力有限,强与大不能并重,先做强,还是先做大,却各有各的战略、策略和打法。

“房地产+服务业”多元布局 透过恒大看现代企业如何转型

本报记者 张雪迪



超越万科成为全球第一大房企 的恒大将如何继续开来?恒大已经 走8年的多元化之路未来又有什么 样的规划?恒大集团董事局主席许 家印在2月6日恒大集团2017年度 工作会议上,给出了明确的答案。

实现“两个完成”

在这次年会上,许家印宣布恒大已 经实现“两个完成”,进入“一个开始” 的新阶段,并对未来3年的发展定调。

恒大的第一个“完成”,是已完成 了多元化发展的产业布局。过去8年来, 恒大一直在多元化的道路上探索与实践, 先后涉足文化旅游、能源、制造、健康、快 消、金融等产业和领域。8年南征北战下 来,有成功与经验,也有代价和教训。

形成以民生地产为基础,金融、健 康为两翼,文化旅游为龙头的发展格局 后,许家印说,恒大的多元化布局已经 完成,未来在多元化方面不会再像以前 那样在新的产业、新的领域做大量的调 研、探索和投资。

由原来单一的“房地产业”发展成 为“房地产+服务业”,是恒大的第二个 “完成”,也意味着恒大已经成功转型。

在新的多元化版图中,恒大健康服 务于老人,恒大旅游服务于少年儿童, 恒大金融是服务全社会。许家印说, “房地产+健康+旅游+金融”,也就是 “房地产业+服务老人的产业+服务儿 童的产业+服务社会的产业”,未来的恒 大要围绕中国13亿人口、也是全世界 1/4人口的需求提供服务,贡献价值。



“规模+效益”战略

“一个开始”则是恒大战略的改变, 即恒大地产由“规模型”开始向“规模+ 效益型”转变。

做强做大是每个有抱负的企业家共 同的追求,如何做强做大,如时间和能力 有限,强与大不能并重,先做强,还是先 做大,却各有各的战略、策略和打法。

这个战略、策略的对错高低,很大程 度上取决于企业对宏观环境的研判与 拿捏,也在很大程度上决定着企业的前 途命运。所谓形势比人强,时势造英雄, 永远不要和趋势作对,就是这个道理。

过去20年许家印领着恒大一路狂 奔,外人看到他的大胆和激进,但其实 是他,看准了,吃定了中国房地产市场 粗放式、爆发式增长的大趋势,看清 了,也谋定了中国经济社会发展,乃至 消费者消费需求和习惯的演进。

通俗点说,先让更多人住上自己的 房子,才是过去20年房地产市场发展的 主旋律,在这个背景下,恒大供应更多 房子的,显然机会更大。恒大看准了, 谋定了,而且坚定地走了这条优先之

路,是其20年成为第一大的关键。相 反,一些企业可能在某些局部有了更好 的品质和口碑,但却至今偏居一隅,从 企业规模和前景上被甩出了时代。

“发展是硬道理,我们看到很多企 业,由于不上马项目而慢慢萎缩。而恒 大成立20年,从零开始成为世界第一 大房企,就是我们始终坚守发展是硬道 理及现金为王的经营理念,确保了公司 稳健快速发展。”许家印说。

实践证明,恒大的这条路不但使其 做大,而且也使其变强,并为更强打下 了基础,但随之而来的高负债,也引起外 界的忧虑。事实上,恒大的负债主要用于 购买土地,而这些年土地的不断增值,则 是让其负债变成了高回报的投资。恒大 内部曾算过一笔账,如果将恒大的土储按 买人的价格卖出变现,其净负债率会达到 40%以下,如果按市场评估价变现,这个 数字则会进一步降低到10%以下。

如今,成为全球第一大房企的恒 大,审时度势新趋势和新未来,开始转 身做强了。

“恒大地产过去20年,实施规模取 胜的发展战略,围绕规模迅速地发展, 去年销售已经近4000亿,规模已经非 常大,从今年开始,保持规模适度增长, 重点注重增长质量,增加效益,开始实 施‘规模+效益’的发展战略。以效益为 中心,这是企业的属性,所以恒大地产 今年开始要由‘规模型’向‘规模+效益 型’转变。”许家印在会上强调。

与之配套的是,恒大地产“要在每 一个环节上打造精品,向精品要效益。” 根据许家印年度透露的消息,目前,集 团的整个经营目标与考核机制都已围 绕此做了调整,包括四大产业集团总部 领导按照季度进行浮动工资和奖金的 奖励;地产集团各地区公司全员浮动工 资、奖金与利润挂钩;将地区公司划分 为特大型公司、大型公司和中型公司三 个级别,让同等级别的公司相互PK等等。

三年再造两个万亿恒大

倾力要效益的同时,恒大的规模扩 张依然要高速度前进。

“到2020年,恒大内部的奋斗目标 是,地产、金融、健康、文化旅游四大 产业年销售收入超一万亿,总资产超三 万亿,年利润超600亿。”这是许家印给 今年定调的总目标。这意味着,许家印 要在未来3年再造两个万亿恒大。

中国古代著名经济学家和政治学 家的管仲有句名言:“凡将举事,令必先 出”。西方的现代管理学家、提出目标 管理理论的德鲁克强调,不是有了目标 才有目标,而有了目标才能确定每个人 的工作,企业的使命和任务,必须转化为 目标。

刚参加工作就在国企大搞制度建 设与纠错,一成立公司就搞“三年计 划”,强推目标计划管理的许家印,是在 大师的基础上不断创新做自我的现代 管理理论和实践的探索者。

他将恒大管理和业务的每一个环 节都高度标准化、细节化和制度化,建 立起一整套“照本宣科”即能达到优质 水准的标准化、中央集权的管理体系, 然后在这个体系下,始终强调“精心策 划、狠抓落实、办事高效”的12字方针, 并围绕这12字方针不断理论指导实 践,实践再优化理论,对每个人要在什 么时间,通过什么方法,按照什么标准, 做到什么程度,完成什么样的任务都做 出规定,然后加强监督与执行,继而确 保了恒大的大政方针落到实处以及每 个环节的高效有序。

此外,作为恒大集团党委书记的许



家印还非常重视党建工作。2002年, 恒大集团率先成立广州市第一家民营 企业党委,目前恒大已有在岗党员 7756名,基层党组织63个。今年,恒大 还将进一步抓好党组织覆盖和党的工 作覆盖,加大党员发展力度,加强基层 党组织建设,把党支部建在项目上。

目标计划管理,则是许家印将目标 管理和计划管理结合在恒大独创的管 理模式,也是恒大高速成长的法宝。

如今,恒大目标计划管理的模板和 信息化程度,已经做到计划、目标都分 解到年,分解到半年、分解到季度、分 解到月,分解到周,每周都能统计当周 10多项大指标完成率的高度。

许家印曾有一个观察,刚毕业的大 学学生都有一个规律,“入职干劲十足、 信心百倍;但过了三个月以后,就忘记 目标和理想,甘于平庸;再过三个月,工 作激情就没了。”他发现了这个问题, 他把问题解决了,其解决之道就是目标计划管理。

通过这个目标计划管理,恒大让走 进公司的每一个人都永远无法忘记自 己的目标和理想,也无法没有激情。没 有激情,你就无法完成目标计划;不完 成目标计划,你就无法在恒大立足;而 一个目标计划完成,马上又会给你新目 标计划。

如今有句流行语,“不逼自己一把, 你永远不知道自己有多强大”。许家印 总在逼自己,也总在通过“目标计划管 理”体系来紧逼恒大,所以恒大才恒大。

而今,伴随2020年新目标计划的出 台,许家印和恒大逼自己把已把的一系 列新目标、新激励、新约束,也已配套 落实到了每一个环节的每一个人头上。