

净利润超55.7亿元 增长超20%

泸州老窖2020年现实“双增长”

1月11日晚间,泸州老窖发布了2020年业绩数据公告。公告显示,公司2020年度预计的经营业绩同向上升,净利润为55.7亿元—60.35亿元,同比增长20%—30%。

对于营收和利润的“双增长”,泸州老窖表示:“2020年度,归属上市公司股东净利润较上年同期实现增长主要系公司核心产品销售收入增长影响所致。”

灵活战术稳增长

众所周知,今年受疫情影响,不少白酒上市公司的营收或利润都有所损益,一季度的悲观情绪异常浓厚;如今回头看,2020年,泸州老窖通过一系列的市场策略与新政不仅稳住了市场价格,也交出了多份漂亮的“成绩单”。

2020年4月,泸州老窖发布的一季报显示,公司实现营收35.52亿元,同比增长14.79%;净利润17.07亿元,同比增长12.72%。同年8月,半年报显示,公司Q2营收40.82亿元,同比增长6.2%;净利润15.13亿元,同比增长22.51%。2020年10月,三季报显示,

公司Q3实现营收39.64亿元,同比增长14.45%;净利润15.95亿元,较上年同期增长52.55%。

在业内人士看来,上述业绩与泸州老窖管理层对市场的准确判断与理性、果断的决策密不可分。早在2020年2月,包括国窖1573、泸州老窖特曲在内的多款核心产品都陆续发出了取消配额、停止发货的通知,这一方面是大环境下的顺势而为,另一方面也是为经销商减负、稳价格并维护市场秩序。去年3月底,泸州老窖销售体系发布通知强调。

5月之前全国片区与客户,不能压货和通路促销;全国市场在同年4月中旬逐步启动,5月之后全面实施配额,这则通知也再度体现了泸州老窖战术的“灵活性”,助其稳定了军心,赢得了人心。

正是在这样的逐步调整之下,泸州老窖以“牺牲”第一季度营收的做法,维护了经销商的利益,始终将市场上的库存维持在合理范围内,换来了后面三个季度的稳增长。

2021年还有哪些增长动力?

那么,基于今年亮眼的业绩表现,泸州老窖未来还将有哪些增长动力?

从产品结构上来看,以国窖1573为代表的高档酒是泸州老窖业绩增长的主要动力。从2015—2019年,泸州老窖高档酒的营收从15.42亿元上升至85.96亿元,中档酒营收从16.19亿元上涨至37.49亿元,低档酒营收从34.10亿元下降至32.71亿元,数据表明了泸州老窖的产品结构在不断优化,同时未来高档酒的业绩增长至关重要。

有业内人士认为,从量的角度看,国窖1573已完成恢复性增长,未来看点在于增长性放量。此前,从泸州老窖三季报获悉,总投资近90亿元的泸州老窖酿酒工程技改项目截止去年9月30日已完成工程进度的96%,而该项目的落成将极大程度地提高泸州老窖基酒实力,从而推动品质的高质量提升,最终促进泸州老窖各大品牌尤其是高端品牌的强势发力。

与此同时,泸州老窖特曲也在创新

营销路上不断前进,在全国开展“冰鉴正宗”的白酒冰饮风尚,创新开展消费者培育,跨界携手国漫电影《姜子牙》,赋能中秋、国庆双节营销,持续深化“浓香正宗中国味道”的品牌主张。

从企业的新增长点来看,去年10月,泸州老窖发布了全新战略品牌“高光”,并将其称为泸州老窖的“第三曲线”,定价在698元/瓶,一经上市就获得了行业内极高的关注度。彼时,就有经销商表示,“高光”所瞄准的轻奢消费市场规模已超1000亿,无论是消费形态还是消费理念,这其实已经是一个成熟的大市场,这一品牌不仅在泸州老窖内部有着极为重要的战略地位,也迎合了当下中产阶级与消费市场的全新需求,或将为泸州老窖提供新的业绩支撑。”

一位行业分析人士认为,不论是从产品品质、渠道模式或是消费结构性改善等方面来看,泸州老窖都把握住了良性的发展机会,其核心产品的市场占有率都在向好发展,未来在品牌认可度不断提升的基础上,泸州老窖也将实现新突破,走的更稳更好。(邱梦思)



2021年1月9日,双汇携手王者荣耀、完美世界影城打造的全城挑战赛——首届“双汇王者荣耀”挑战赛开启,赛事邀请全国“召唤师”齐聚“王者峡谷”,决出最强战队。本次大赛为官方授权赛事,大赛期间,玩家可通过完美世界院线旗下影城和双汇部分线下终端设置的入口参与本次赛事。

本次大赛与传统王者荣耀挑战赛有着很大不同,不仅玩家之间可以互相切磋游戏技巧,而且还打造了多元化的互动活动,让更多热爱游戏、热爱生活的玩家都可以参与其中。在本次大赛中,双汇与完美世界院线将开启线下助力活动,只要前往附近的部分双汇终端及完美世界院线,即可轻松参与助力活动,只要参与就有机会获得神秘好礼。另外,在双汇部分终端连接WIFI,前往“王者人生”小程序打卡还可领取王者荣耀游戏道具。

首届“双汇王者荣耀挑战赛”,跨越全国5大城市。本次赛事共分为海选赛、常规赛、外卡赛及总决赛,所有比赛均为5V5王者峡谷召唤模式,由系统判定胜负为准。其中,在海选赛阶段,本次“双汇王者荣耀挑战赛”共分4个大区,其中包括:“双汇筷厨”大区、“双汇辣吗辣”大区、“双汇火炫风”大区、“双汇王中王”大区,海选赛通过BO1形式对决,每个大区8支获胜队伍。比赛当日14:00开赛,截止12:00停止报名;第二阶段常规赛,将以组为单位,进行BO1循环积分赛,最终选出4支获胜队伍进入总决赛;而“双汇马可波罗”外卡赛,则将在浙江杭州、福建福州、山东烟台、云南昆明以及广东惠州5大城市的线下商场举行,将通过BO1淘汰赛选拔n进1,决赛BO3淘汰赛,最终1支队伍进入总决赛;总决赛将通过BO5形式选拔冠军、亚军、季军。

据了解,近两年来,双汇在产品创新方面动作不断。2020年,双汇品牌价值跃升至704.32亿元,位列第十四届中国品牌价值500强第80位;还入选BrandZTM最具价值中国品牌100强第45位,也是唯一上榜的中国肉类消费品牌。还曾赞助综艺《奔跑吧》,携手明星杨紫、郑恺尝试创新营销并取得佳绩。双汇本次联手王者荣耀、完美世界院线旗下影城共同打造“双汇王者荣耀挑战赛”,彰显了双汇敢于尝试的魄力,积极拥抱深受年轻人喜爱的网络游戏二次元,开启独树一帜的“双汇游戏”潮流模式,与年轻人一起玩、一起嗨,让双汇这个国民品牌走进年轻人的内心。

据本次挑战赛官方负责人介绍,本次挑战赛将为参赛战队选手开设专为热爱打造的专属报名通道与对战房间。此外,本次挑战赛为获奖战队准备了丰厚的奖金以及完美世界影城与双汇提供的丰富奖品。

参与比赛可关注“完美世界影城福利社”公众号,点击右下角菜单赛事报名;扫码进入报名页面,点击下方报名,可加入队伍或创建新队伍(5-7人为一队);队伍组成后,队长再次识别二维码报名提交就OK啦,请每位参赛队员注意查收手机短信。征召模式选手必须拥有16个以上英雄。

首届双汇王者荣耀挑战赛开启 品牌价值跃升 创新营销见成效

2020年签约金额2706.1亿元 龙湖集团超额完成全年目标

2021年1月8日,龙湖集团控股有限公司(港交所股份代号:960)公布未经审核的营运数据。2020年12月单月,集团签约金额278.1亿元(人民币,下同),签约面积178.2万平方米。2020年全年,集团累计实现签约金额2706.1亿元,同比增长11.6%,超额完成全年销售目标;签约面积1616.2万平方米,同比增长13.5%,签约金额及签约面积均创历史新高。

截至2020年底,龙湖在全国57个城市实现销售,在其中的26个城市入围当地市场前十。分区来看,长三角、西部、环渤海、华南及华中区域签约金额在全集团占比分别为31%、25%、23%、15%及6%。长三角地区签约金额超800亿元,西部及环渤海地区签约金额均超600亿元,华南地区突破400亿元。

全年,长三角区域实现签约金额843.9亿元,同比微增,在杭州、嘉兴、绍兴、温州、宁波、苏州、合肥等城市均位居市场前十。其中,浙江龙湖签约额突破300亿元,杭州紫金上城位居杭八区公寓项目签约套数第一,宁波星海彼岸荣登市六区别墅销冠;沪苏龙湖签约金额超百亿元,苏州湖西星辰位居上市商



品住宅签约金额榜第二;合肥龙湖天境获蜀山区商品住宅签约金额及签约套数双冠王。

西部地区实现签约金额667.8亿元,同比增长超10%。其中,成都龙湖、重庆龙湖均稳居当地市场前两位,且签约金额均超两百亿元。成都悠山郡千山新屿持续热卖,获全市别墅销冠;贵

阳龙湖景麓天著摘得全市别墅业态签约金额第二。

环渤海区域实现签约金额613.0亿元,同比增长近20%。在沈阳、青岛、烟台均位居市场前三,济南、威海入围市场前十,东北龙湖、青岛龙湖、北京龙湖签约金额均超百亿元。其中,沈阳云峰原著荣登全市商品住宅签约金额榜首;

大连云峰原著斩获全市别墅业态销冠;青岛新壹城入围全市公寓项目签约金额前三甲。

华南区域实现签约金额410.6亿元,同比增长56%。在广州、福州入围市场前十。其中,广州云峰原著荣登黄埔区别墅销冠;福州春江彼岸荣登闽侯县商品住宅签约套数榜首。

华中区域实现签约金额170.8亿元。武汉龙湖入围市场前十,签约金额突破百亿元,武汉云峰原著入围全市别墅业态签约套数前五;郑州景瑞序摘得高新区洋房业态销冠。

一直以来,龙湖集团坚守投资刻度,既聚焦一二线城市,也围绕都市圈内城市群周边适度布局,积极补充优质货值。

截至2020年12月底,龙湖已布局于全国范围内的62座城市,约90%的货量值集中在高能级区域,保持了相对健康和合理的供货结构,为后续可持续发展的盈利增长奠定了坚实的基础。

展望2021年,龙湖仍将以“空间即服务”战略为指引,坚持有质量的增长,有回款的签约。同时,从客户视角出发,提供有生命、有温度的服务,持续践行“善待你一生”的初心。

安徽肥西高店乡: 规范建房行为 守住耕地红线

按照党中央国务院农村乱占耕地建房问题专项整治工作决策部署,安徽省肥西县高店乡第一时间成立以党政一把手负责、分管领导主抓、国土所、执法所、村两委联动工作机制,连日来,通过多种渠道将“坚决遏制乱占耕地建房乱象 坚决守住耕地保护红线”落到实处。

开展宣传活动时,该乡工作人员向居民群众宣传“农村乱占耕地建房问题专项整治”相关政策,并着力普及土地管理法律法规和农村乱占耕地建房“八不准”。针对有疑的居民群众,工作人员有问必答,更好地引导他

们依法建房、规范建房,有效打通了耕地保护政策宣传的“最后一公里”,从源头上杜绝未批先建、少批多建等乱占耕地建房问题。“守住了耕地,也就是守住了人民群众的饭碗,杜绝乱占耕地建房事件,坚决守住耕地保护红线。”该乡国土所工作人员说道。

此外,该乡国土所和执法所联合对辖区内的乱建房等问题进行摸排核查,通过重点整治强占乱占等恶意占用耕地建房行为,保障农民合理的建房需求。截至目前,该乡今年查违拆违面积近1000平方米,有效维护了土地合法权益。(金萍萍 刘晓)



2020年12月30日,保利集团在新保利大厦召开2021年度安全生产工作会,对2020年集团安全生产、质量环保工作进行总结,对明年安全生产重点工作做出部署。集团公司领导徐念沙、张振高、张浩、傅俊元、雪明、张曦、刘军才、朱铭新,总经理助理,副总师,职工董事、工会主席、董事会秘书,集团各部门、直属单位负责人,集团公司党委巡视组副组长,各子公司安全生产第一责任人和安全生产分管负责人等在主会场参会,京外各单位通过视频形式参会,参会人数530余人。会议

由集团公司副总经理、安委会副主任朱铭新主持。

全体参会代表观看了“宜宾恒达公司重大爆炸着火事故”和“湖北荆州手扶电梯事故”警示教育视频,通过真实事故的展示,强化各类人员的安全意识和责任意识。

会上,集团公司党委书记、董事长徐念沙作《统筹抓好发展和安全 保障

集团公司持续健康发展》主题讲话。他强调,要认真贯彻落实习近平总书记“安全是发展的前提,发展是安全的保障”的指示精神,正确认识并处理好企业经济效益与安全生产投入的关系,坚持“四全”动态管理,坚持安全管理“六项原则”,依据“六项原则”经常性开展对照检查,要有敢于动真碰硬的决心勇气,有效抓好安全生产工作。

徐念沙要求,各级企业抓好岁末年初、春节、七一、国庆等重要时点的安全保障工作,要在董事会、党委会、总经理办公会等会议上,传达好本次会议精神,研究部署好明年安全生产工作,结合实际开展安全检查和隐患排查治理。

中轻集团总经理郭健全、新大厦公司总经理李卫国在会上作交流发

保利集团召开2021年度安全生产工作会

言,汇报本企业2020年安全生产工作情况,分析安全管理存在的不足,提出本企业2021年安全生产重点工作任务。

集团公司总经理、安委会主任张振高代表集团公司与各子公司签订安全生产、网络安全责任书,并作题为《深化专项整治 践行安全发展 为集团公司高质量发展夯实安全基础》的

工作报告。

张振高系统总结了集团公司2020年安全生产工作,认真分析当前安全生产工作仍需努力的方向,强调要加强理论学习和统筹发展安全,推进专项整治和完善考核机制,要结合岗位工作实际,加强各类员工的安全生产和应急处置知识培训,增强对事故隐患的警觉性,提升事故防范和应急处理能力,为集团公司高质量发展夯实安全基础,为中国共产党建党100周年营造良好的安全生产氛围。会议对2021年安全生产重点工作作了部署。