

广州社会组织屡开先河

工作惠及百万群众

羊城晚报记者 符畅

脱贫攻坚
疫情防控

B· 党建引领, 参与疫情防控、脱贫攻坚

党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用发挥明显。

广州市还率先在全国成立社会组织党委党校, 出版党建培训教材《社会组织党的建设》, 举办社会组织新闻发布会、成立市社会组织党建工作指导团, 选派专(兼)职党建指导员和第一书记, “听党话、跟党走”已成为社会组织的自觉行动。据统计, “十三五”期间, 全市社会组织党组织从807个发展到1741个, 党员服务数从7227人增加到20868人。

2020年, 依托广州市社会组织培育发展基地的社会组织党建展览馆正式对外开放, 为各机关事业单位、社会组织党组织提供学习实践科学理论、常态开展党建活动和志愿服务阵地, 同时为全国社会组织党建工作提供了“广州经验”。

通过党建引领, 注入红色血液, 广州社会组织不断迸发新活力, 成为社会治理和建设中必不可少的力量:

参与新冠肺炎疫情防控, 广州市478家社会组织参与捐赠资金1837万元; 开通236条“广州社工红棉守护行动”热线, 为140余万市民群众提供疫情防控、应急和救援咨询服务。

参与脱贫攻坚, 帮扶“三区三州”等省内贫困地区和困难群众。2018年以来, 广州市共有1102个社会组织参与787个贫困村(社区)帮扶工作, 开展帮扶项目2323个, 投入帮扶资金5.87亿元, 惠及群众近140万人。

“十三五”期间, 广州市共有158家社会组织牵头开展帮扶项目259个, 投入资金7400多万元, 重点帮扶困境儿童、特困老人等困难群体。

C· 加大培育, 过亿元扶持组织走得更稳

全国首份规范性文件《关于应对新冠肺炎疫情影响支持社会组织持续健康发展的若干措施》, 从减轻租金负担、“五险一金”负担、税费负担, 加大金融扶持、稳岗支持、政府购买服务引导等方面提出“暖社12条”举措, 为社会组织减负1.44亿元。

值得一提的是, 广州市非常重视社会组织人才队伍建设, 共开设各类培训班350场次, 累计培训近2.5万人次。

如今, 迈进“十四五”新征程, 广州社会组织正以昂扬的姿态, 阔步向前。

日前, 广州市社会组织管理局印发了《广州市社区社会组织管理办法(试行)》, 鼓励有条件的区、街道(镇)通过设立社区社会组织发展资金或社区基

金, 为社区社会组织开展工作提供资金扶持。社区社会组织是社区治理不可或缺的主体, 该办法将催生更多社区社会组织的萌芽, 同时带动更多社区居民参与社区治理。

正如广州市社会组织管理局党组书记、局长王福军所言, 广州社会组织新的发展目标是: 到2025年, 管理体制更加健全, 法规政策更加完善; 发展活力更加凸显, 作用发挥更加充分、更加有效; 党建工作更加有力, 发展环境更加优化, 形成与广州国家中心城市定位和国际大都市建设相匹配的社会组织发展格局, 不断开拓广州市社会组织发展新空间。

这份愿景并不遥远, 正逐渐照亮现实。

特别报道

2021年3月26日/星期五/民生新闻部主编/责编 施沛霖/美编 李金宝/校对 林霄

A6

2020年全年碧桂园权益合约销售额约5706.6亿元

莫斌:有信心未来三年 每年权益销售额增长10%以上

文/羊城晚报记者 陈玉霞
图/受访者提供碧桂园
管理层对未
来充满信心

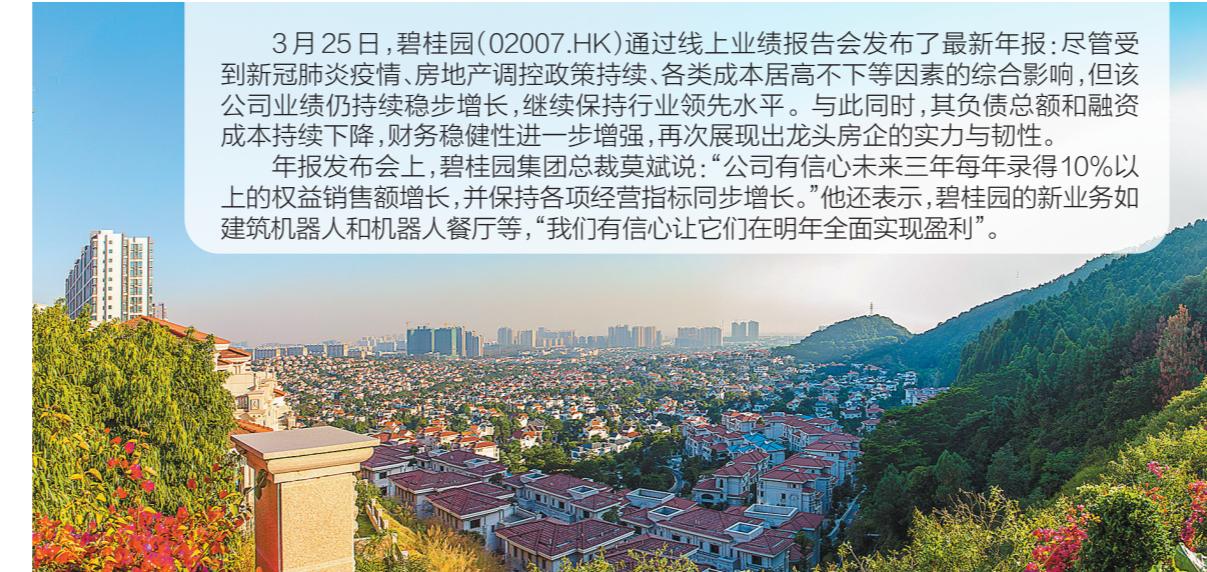
A 多项指标实现增长 稳居行业龙头阵营

2020年对于房地产行业而言是不平凡的一年, 在疫情影响下, 房地产市场经历了从停摆、重启到复苏的过程。凭借前瞻性的发展战略、多元精准的布局、良好的经营定力和强大的组织执行力, 碧桂园交出了一份成绩单。

报告显示, 截至2020年12月31日, 碧桂园实现权益合同销售额约5706.6亿元, 同比增长3.3%; 权益合同销售面积约6733万平方米, 同比增长8%, 销售业绩再创新高。

统计显示, 2016年至2020年期间, 公司权益合同销售金额复合增长率达到25%。在竞争激烈的市场环境下, 碧桂园销售的强韧性得到体现, 促使其继续稳居行业头部阵营。

尽管受2020年年初疫情影响部分项目进度有所放缓, 2020年碧桂园仍实现总收入4629亿元, 毛利约1009亿元, 净利润约541亿元, 表现不俗。截至2020年12月31日, 碧桂园录得不含增值税的已售未收入7851亿元, 预计未来结算收入稳中有升。由于房地产行业预售制的特殊性, 较大规模的已售未收入在很大程度上锁定了该公司今年乃至未来两三年内业绩提升空间。



房地产依然是碧桂园的主业

B· 坚持看好城镇化 75%土储聚焦五大都市圈

一批吸收人口转移利好的城市群。

碧桂园前瞻性地深度布局长三角、珠三角、环渤海、长江中游、成渝等五大都市圈, 很好地契合了国家重大区域发展战略。2020年底可售货值中, 98%位于常住人口50万人以上的区域, 93%位于人口流入区域, 73%位于五大都市圈, 大多数货量的分布符合人口流动趋势。

尽管当前经济形势复杂, 碧桂园表示仍坚持长期看好中国新型城镇化前景, 对中国经济稳定增长、长期向好抱有坚定的信心。克而瑞分析认为, 新型城镇化仍是房地产行业最大的制度红利。未来5年常住人口城镇化率约有4个百分点的增长空间, 其间有望带动不菲的增量购房需求, 进而给房地产市场提供坚实的需求支撑。

莫斌介绍, 碧桂园均衡布局各线城市, 精准进驻的优势明显。

2020全年, 按目标市场分,

碧桂园目标一二线与目标三四线销售金额比例为46:54。2020年, 碧桂园进一步提升投资的精细化管理水平, 通过精确监控每个特定城市四类库存、月均销售面积和平均开盘时间等指标, 将目标城市或区域的供需情况按照库存短缺、库存合理、供应过量进行动态分类, 并在此基础上对目标城市或区域做出积极进入、机会进入、暂不进入的投资决策。

数据显示, 公司目前已进驻的245个三四线城市中, 84%的城市处于库存短缺或合理状态, 可见公司布局市场需求潜力巨大。

碧桂园预计, 在精准布局、土储丰富的支撑下, 2021年新推权益货量约7000亿元以上, 加上2020年12月底带入的约2600亿元货量, 全年权益可售货量约9600亿元以上。全年可售资源充足, 预计全年去化率不低于65%。



一批地面抹平机器人即将下线

机器人餐厅目前也风生水起。据介绍, 碧桂园的千玺机器人正全力打造中国领先的机器人餐厅连锁品牌, 通过涵盖中餐、快餐、火锅、煲仔饭、粉面及单机设备为组合的“5+1”业态模式, 已进军全国多个省市。截至目前, 共有80家门店在运营, 分布在大湾区九大城市。

碧桂园农业方面, 将加快前端种业研发; 在中端, 使用“公司+基地+农户”的高效生产模式, 布局科技农业; 在市场端, 现代农业将结合“碧优选”门店, 减少农产品流通环节, 做到健康食品“从田间到餐桌”。2020年, 碧桂园成立全资控股零售板块“碧优选”, 采用生产销售一体化的业务模式, 通过社区生鲜店、生活超市、线上商城、商贸公司等立体业态组合, 为消费者提供特色生鲜食品、日用品和健康生活服务。

发布会上莫斌还透露, 碧桂园已开展产业链投资, 进入万亿级市场。碧桂园创投成立两年来, 已先后投资贝壳找房、秦淮数据、快手科技、紫光展锐、蓝箭航天、企鹅杏仁、新瑞鹏宠物等一大批各行业具有代表性的头部企业, 综合收益率超过80%。