

习近平同德国、法国、欧盟领导人举行视频会晤 中欧领导人共同宣布如期完成中欧投资协定谈判

据新华社北京12月30日电 国家主席习近平30日晚在北京同德国总理默克尔、法国总统马克龙、欧洲理事会主席米歇尔、欧盟委员会主席冯德莱恩举行视频会晤。中欧领导人共同宣布如期完成中欧投资协定谈判。

习近平指出，2020年对世界和中欧双方来说都是十分特殊的一年，新冠肺炎疫情全球大流行和世界百年未有之大变局深刻交织，不稳定不确定因素越来越多。在这样的背景下，中欧迎难而上，携手努力，推动中欧关系取得丰硕成果。双方如期实现年内完成中欧投资协定谈判的预期目标，达成了一份平衡、高水平、互利共赢的投资协定，展现了中方推进高水平对外开放的决心和信心，将为中欧相互投资提供更大的市场准入、更高质量的营商环境、更有力的制度保障、更光明的合作前景，也将有力拉动后疫情时期世界经济复苏，增强国际社会对经济全球化和自由贸易的信心，为构建开放型世界经济作出中欧两大市场的重要贡献。

为全球两大力量、两大市场、两大文明，应该展现担当，积极作为，做世界和平进步的合作建设者。双方应该加强对话，增进互信，深化合作，妥善处理分歧，携手开创新局。一是协调抗疫行动。确保疫苗作为全球公共产品得到公平分配，特别是让发展中国家获益。二是共促经济复苏。加强政策沟通和协调，坚持建设开放型世界经济，带动全球产业链、供应链早日重回正轨。三是对接发展战略。加大政策协调，加强共建“一带一路”倡议同欧盟欧亚互联互通战略对接，探讨数字领域合作。四是加快绿色发展。用好中欧环境与

气候高层对话机制，相互支持中欧举办生物多样性、气候变化、自然保护国际会议。五是推动多边合作。加强在联合国、二十国集团、世界贸易组织、世界卫生组织等框架内协调和合作，推动政治解决国际和地区热点问题，积极落实二十国集团缓债倡议，支持非洲变化和展，共同促进世界发展繁荣。欧方领导人表示，今天我们举行会晤，共同宣布结束中欧投资协定谈判，这对中欧关系发展具有重要意义，也将有利于推动世界经济复苏增长。这再次向世界表明，尽管中欧在有些问题上存在分歧，但双方都有政治意愿在相互尊重的基础上加强对话，深化合作，实现互利共赢。

习近平主持召开中央全面深化改革委员会第十七次会议强调 坚定改革信心 汇聚改革合力 推动新发展阶段改革取得更大突破

(上接1版)科学回答了在新时代为什么要全面深化改革、怎样全面深化改革等一系列重大理论和实践问题。第二，这是一场改革组织方式的深刻变革。我们加强党对全面深化改革的集中统一领导，以全局观念和系统思维谋划推进改革，从前期夯基垒台、立柱架梁，到中期全面推进、积厚成势，再到现阶段加强系统集成、协同高效，蹄疾步稳、有力有序解决各领域各方面体制机制障碍，机制性梗阻、政策性创新问题，方向目标清晰，战略部署明确，方法路径高效，实现由局部探索、破冰突围到系统集成、全面深化的历史性转变。第三，这是一场国家制度和治理体系的深刻变革。我们始终突出制度建设这条主线，不断健全制度框架，筑牢根本制度、完善基本制度、创新重要制度。在抗击新冠肺炎疫情、决胜全面建成小康社会、决战脱贫攻坚、“十三五”规划实施、全年经济工作等进程中，制度建设发挥了重要作用，改革的关键一招作用充分彰显。无论从改革广度和深度看，还是从党和国家各项事业发展对改革的实际检验看，取得的重大成就都具有鲜明的时代性和实践性。第四，这是一场人民广泛参与的深刻变革。我们以人民为中心推进改革，坚持加强党的领导和尊重人民首创精神相结合，坚持顶层设计和摸着石头过河相协调，坚持试点先行和全面推进相

促进，抓住人民最关心最直接最现实的利益问题，推进重点领域改革，不断增强人民获得感、幸福感、安全感，全社会形成改革创新活力竞相迸发、充分涌流的生动局面。习近平强调，改革道路上仍面临着很多复杂的矛盾和问题，我们已啃下了不少硬骨头，但还有许多硬骨头要啃，我们攻克了不少难关，但还有许多难关要攻克。要把接续推进改革同服务党和国家工作大局结合起来，围绕落实新发展理念、构建新发展格局、推动高质量发展等战略目标，推进创造性、引领性改革。要把深化改革攻坚同促进制度集成结合起来，聚焦基础性和具有重大牵引作用的改革举措，加强制度创新充分联动和衔接配套，提升改革综合效能。要把推进改革同防范化解重大风险结合起来，深入研判改革形势和任务，科学谋划推动落实改革的时机、方式、节奏，推动改革行稳致远。要把激发创新活力同凝聚奋进力量结合起来，强化激励机制，充分调动各方面推进改革的积极性、主动性和创造性，推动改革在新发展阶段打开新局面。会议指出，中央企业党委(党组)是党的组织体系的重要组成部分，发挥把方向、管大局、促落实的领导作用。要完善体制机制，明确党委(党组)在决策、执行、监督各环节的权责和工作方式，正确处理

党委(党组)和董事会、经理层等治理主体的关系，坚持权责法定、权责透明、协调运转、有效制衡的公司治理机制，推动制度优势更好转化为治理效能。会议强调，建立健全绿色低碳循环发展经济体系，促进经济社会发展全面绿色转型，是解决我国资源环境生态问题的基础之策。要坚定不移贯彻新发展理念，全方位全过程推行绿色规划、绿色设计、绿色投资、绿色建设、绿色生产、绿色流通、绿色生活、绿色消费，使发展建立在高效利用资源、严格保护生态环境、有效控制温室气体排放的基础上，统筹推进高质量发展和高水平保护。会议指出，环境信息依法披露是企业环境管理制度的重要内容，是生态文明制度体系的基础性内容。要针对存在的突出问题，聚焦对生态环境、公众健康和公共利益有重大影响，市场和社会关注度高的企业环境行为，落实企业法定义务，健全披露规范要求，建立协同管理机制，健全监督机制，加强法治化建设，形成企业自律、管理有效、监督严格、支撑有力的环境信息强制性披露制度。会议强调，建立健全政务数据共享协调机制，加快推进数据有序共享，要坚持统筹协调、应用牵引、安全可控、依法依规，以业务协同为重点，加强技术创新、应用创新、模式创新，全面构建政务数据共

享安全制度体系、管理体系、技术防护体系，打破部门信息壁垒，推动数据共享对接更加精准顺畅，提升法治化、制度化、标准化水平。会议指出，深化预算制度改革，要坚持和加强党的领导，坚持预算法定，发挥集中财力办大事的体制优势，加强财政资源统筹，突出保基本、守底线，强化预算对落实党和国家重大政策的保障能力，坚决落实政府过紧日子要求，杜绝大手大脚花钱、奢侈浪费等现象。会议强调，思想政治工作是党的优良传统和政治优势，要围绕举旗帜、聚民心、育新人、兴文化、展形象的职责使命，加强和改进思想政治工作，推进理念创新、手段创新、基层工作创新，充分调动一切积极因素，广泛团结一切可以团结的力量，为巩固和发展中国特色社会主义制度服务，为改革开放和社会主义现代化建设服务。会议指出，优化税务执法方式，要推动税务执法、服务、监管的理念方式手段变革，深入推进精确执法、精细服务、精准监管、精诚共治，大幅提高税法遵从度和社会满意度，明显降低征纳成本，发挥税收在国家治理中的基础性、支柱性、保障性作用。会议强调，设立金融法院是服务保障国家金融战略实施、营造良好金融法治环境、促进经济健康发展的重要举措。北京是国家金融管理中心，要高起点高标准设立金融法院，结合区域功能定位和特点，对金融案件实行集中管辖，推进金融审判体制机制改革，提高金融审判专业化水平。中央全面深化改革委员会委员出席会议，中央和国家机关有关部门负责同志列席会议。



漫画 我的小康之路 方舒作

发展高质量 酒缘新跨越

——江苏今世缘酒业召开2021发展大会



大会现场

12月29日，江苏今世缘酒业在南京隆重召开2021发展大会。会议以“发展高质量，酒缘新跨越”为主题，总结“十三五”收获体会，共商“十四五”规划蓝图，明确目标，增进合作，以更加积极进取的状态开启新的跨越。公司党委书记、董事长周素明作大会报告，党委副书记、副董事长、总经理顾祥悦主持会议，副总经理胡跃吾解读2021年今世缘营销规划。公司领导班子成员，各部门、营销大区负责人，来自全国各地的经销商、供应商、投资商、文旅电商等合作伙伴以及新闻媒体代表参加会议。



今世缘酒业党委书记、董事长周素明作大会报告



今世缘酒业党委副书记、副董事长、总经理顾祥悦主持会议

规划“十四五”： 今世缘交出一份 高质量发展的答卷

“十三五”时期是我国全面建成小康社会的决胜阶段，也是白酒行业以“三公”消费限制进入深度调整以后，呈现结构性快速复苏的重要时期。周素明在大会报告中发布企业“十三五”发展的高质量答卷：

主要指标再创新高。营收实现翻番，利税同步翻番，企业总资产从54亿元增长到100亿元以上；市值从168亿元增长到近700亿元左右，顺利完成“十三五”主要目标任务。

市场营销进中向好。构建了以“国家级平台央视与新华社为主体，省内及周边高铁为落地高地，公关事件与新媒体传播为重要补充”的融媒体传播矩阵，形成高端化、多维度、广覆盖的传播格局。出厂价100元/瓶A类以上产品销售占比，从2015年的69.5%提升至2020年的90%左右。三大品牌主导产品销售占比，从2015年的77.5%提升至2020年的

90%以上。省内市场全面深耕，终端覆盖率、市场占有率普遍提升；省外市场重点突破，销售规模增长近两倍，客户数量倍增，呈现由量变向质变转变态势。

科技创新卓有成效。致力以科技创新赋能传统酿造工艺，酿酒智能化走在行业前列，“固态发酵浓香型白酒酿造关键技术的研发和应用”项目获得中国酒业协会科技进步一等奖；以品类战略创新为引领，开创国缘V9清雅酱香新品类，积极参与白酒头部竞争。

卓越管理再上新台阶。持续深化卓越绩效管理，荣获十七届“全国质量奖”，荣膺“全国文明单位”称号，连续蝉联“中国主板上市公司价值百强”“中国上市公司最具投资价值企业金牛奖”，“世界美酒特色产区”涟水县榜上有名，入选2019年江苏省企业社会责任建设典范榜。

厂商活力充分激发。将营销服务的触角由厂商延伸至核心终端商，进一步充实厂商命运共同体，有力提升商家团队业务技能，有效增强市场可持续发展能力。

周素明认为，“共生、合作、包容、感恩”是缘文化的四大特征，感恩是最高

境界。“十三五”期间今世缘酒业之所以能取得优异的成绩，得益于社会各界的关心支持，得益于广大合作伙伴和厂家直面挑战，心手相连，特别是经销商朋友为区域市场开拓付出不懈努力，作出巨大贡献。他分享了四点体会：发展是第一要务、市场是第一车间、创新是第一动力、党建是第一责任。

规划“十四五”： 今世缘谋求酒缘新跨越

在大会报告中，周素明理性研判“十四五”战略规划的发展环境。“十四五”是我国全面建设社会主义现代化国家新征程的开局起步期，从宏观看，我国经济稳中向好，长期向好的基本趋势没有改变，这为白酒行业健康发展提供了机遇保障；从中观看，白酒行业进入新的历史阶段，由规模速度型转向质量效率型，整合进程加快。未来白酒行业高质量发展将呈现行业洗牌挑战和品类创新机遇并存的窗口期。以酱酒类为代表的品类创新，将深度影响未来白酒行业的品牌竞争趋势与格局；从微观看，今世缘酒业发展态势良好，处于区域性品牌向全国化品牌蝶变发展的关键期，必须抢抓难得机遇，加快全国化布局进程。

基于对“十四五”时期是消费升级机遇期、行业分化窗口期、企业发展关键期的精辟分析，周素明明确今世缘“十四五”，科学确立战略规划的目标遵循：将深入贯彻党的十九届五中全会精神，以“发展高质量，酒缘新跨越”为追求，勠力同心，砥砺前行，力争跻身白酒行业第一方阵。

周素明要求牢牢把握“543”酒缘大业方向：一是自觉遵循创新、协调、绿

色、开放、共享五大理念；二是持续深化打造品牌、以质取胜、文化营销、人才强企“四大”基础战略；三是用心、谋划差异化、高端化、全国化“三化”方略。

周素明提出，“十四五”期间今世缘将采取八大关键举措：一是以文化酒，创建市场营销新模式；二是追求卓越，谋划运营管理新思路；三是以质取胜，创立产品品质新标杆；四是紧扣政策，实现资本价值新增长；五是人才强企，创新人力管理新方法；六是两化融合，搭建工业互联网平台；七是党企融合，搭建党建管理新体系；八是奋斗为本，建设幸福企业新样本。确保“十四五”今世缘高质量发展的路子越走越宽、基础越筑越牢。

2021年是公司“十四五”规划开局之年，是今世缘全国化战略迈出跨越式发展的起步之年。周素明提出要做好五项重点工作：

一是全力打好市场营销四大战役。即全新启动V系攻坚战，奋力抢占黄金赛道；理性谋划K系提升战，全力打牢高端化基础；用心组织典藏激活战，持续彰显差异化特色；坚决打赢省外突破战，加快推进全国化进程。

二是务实推进营销变革落地。按照“以客户为中心，以奋斗者为本”的理念，加快营销系统机制变革，包括组织、授权、监管、绩效变革及主体创新，构建责权利统一的管理运行机制，增强市场运作效率。

三是全新谋划人才结构保障。以“十四五”战略目标为引领，梳理明晰公司关键人才资源需求，立足长远做好好队伍规划，注重量质并举，完善策略举措，建立具有企业特色、符合企业文化的人才梯队，打造公司人才新高地，深化人才强企基础战略。

四是有序推进南厂区建设。按照“总体规划、分步实施”原则，有序推进南厂区技改项目建设。2021年，美酒银行二期将投入使用，智能化包装物流中心基本建成，中华缘文化中心全面启动。

五是全面放大红色基因。以献礼建党100周年为契机，全方位、立体化、多层次放大红色基因，涵养家国情怀；致力于党建触角的有效延伸，实现党建链条与经济链条协同运行，带动相关方心怀国家、情系百姓，在感恩社会、回报社会的实践中不忘初心、勇担使命。

同频共振： 2021今世缘厂商携手再出发

周素明对经销商们提出了今世缘的期待：追求理念相通，共同致力高质量发展；保持同频共振，协同推进“十四五”规划；注重诚信经营，创造良好合作环境。

胡跃吾在解读2021年今世缘营销工作规划时认为：创新与变革是企业保持活力的不竭源泉；赛道选择和顾客创造能力决定企业能做多大多；使命和价值观决定企业能走多远；开创主导新品类是打造品牌的关键；价格档次是白酒的关键品类认知；布局多品牌战略是应对品类生命周期行业更替的战略保障；将使引领、创新驱动，全力开启今世缘“十四五”高质量发展跨越新征程。对如何打赢四大战役胡跃吾做了详细的部署和安排。

发展大会上，来自全国的优秀经销商、合作媒体、投资机构代表围绕与今世缘共同成长作交流发言，举行全国营销经理层“十四五”宣誓，举办了四开国缘焕新品上市发布和四开国缘·辛丑牛年生肖纪念酒上市签约仪式。

点聚焦主导产品市场价格体系区域差异大、价盘执行不稳等突出问题，强调客观制定目标任务，力戒过度要业绩、压指标；强调供需均衡，实施配额管理，真实反映当期销售；强调量价平衡，划定管控红线，充分保障经销商、终端商的合理、有竞争力的利益需求。

三是注重顾客导向，提高协同深度。从“1+1”到“1+1+N”，完善经销商、终端商两级客户分类分级管理制度，对于优质客户，给予人财物全方位支持，提升团队归属感及企业形象；常态化、标准化、特色化开展终端客情关怀，引导核心终端组建自治运营体，将服务触角向背后顾客群体延伸，促进“厂—商—店—客”一体互动。

周素明对经销商们提出了今世缘的期待：追求理念相通，共同致力高质量发展；保持同频共振，协同推进“十四五”规划；注重诚信经营，创造良好合作环境。

胡跃吾在解读2021年今世缘营销工作规划时认为：创新与变革是企业保持活力的不竭源泉；赛道选择和顾客创造能力决定企业能做多大多；使命和价值观决定企业能走多远；开创主导新品类是打造品牌的关键；价格档次是白酒的关键品类认知；布局多品牌战略是应对品类生命周期行业更替的战略保障；将使引领、创新驱动，全力开启今世缘“十四五”高质量发展跨越新征程。对如何打赢四大战役胡跃吾做了详细的部署和安排。

发展大会上，来自全国的优秀经销商、合作媒体、投资机构代表围绕与今世缘共同成长作交流发言，举行全国营销经理层“十四五”宣誓，举办了四开国缘焕新品上市发布和四开国缘·辛丑牛年生肖纪念酒上市签约仪式。