

流金岁月 酒香情浓 国酒茅台旧金山“贵州茅台日”一周年庆典隆重举行

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

美国西部时间 11 月 12 日下午 7 时，以“流金岁月·酒香情浓”为主题的国酒茅台旧金山“贵州茅台日”一周年庆典在美国旧金山艺术宫隆重举行。这是茅台集团继去年在旧金山成功举办茅台金奖百年海外庆典活动后的又一大盛事。

当晚的美国旧金山艺术宫星光熠熠，嘉宾满堂，这里正是 100 年前贵州茅台酒扬帆出海、走向世界的品牌探索之旅的第一站。1915 年，贵州茅台酒从偏远的贵州大山走出，飘洋过海，在巴拿马万国博览会上勇夺金奖，开创了中国民族品牌走向世界的先河，这个蕴含着数千年酒文化的东方甘露，也从此飘香世界。

百年来，贵州茅台从未沉溺于金奖的荣光中固步自封，而是在时代的革故鼎新与历史的大浪淘沙中矢志奋进，从昔日的小作坊成长为中国白酒的龙头企业、世界蒸馏酒第一品牌，缔造了让人惊叹的“茅台现象”。

2015 年 11 月 12 日，茅台金奖百年之时，茅台人追根溯源、载誉归故里，在旧金山举行国酒茅台金奖百年庆典。庆典上，茅台再次感受到旧金山这座城市的热情和善意——旧金山首任华裔市长李孟贤宣布将 11 月 12 日定为旧金山的“贵州茅台日”。“贵州茅台日”，让茅台成为了旧金山历史的一部分，这既是旧金山政府给予茅台的特殊礼遇和认可，更是旧金山与茅台百年情缘的历史见证。

2016 年 11 月 12 日，为了纪念这个载入茅台史册的重大事件，回望并纪念这段历史，共续旧金山与茅台的百年情缘，茅台再度越洋而来，在 100 年前勇夺金奖的地方——旧金山艺术宫举行旧金山“贵州茅台日”一周年庆典。

旧金山山市市长李孟贤、中国驻旧金山领事馆副总领事任发强、美国石油及地产大亨尼尔·布什、旧金山对华办公室行政总监 Darlene Chiu Bryant，茅台集团公司党委书记、总经理李保芳，茅台集团公司党委副书记、纪委书记赵书跃，茅台集团公司总经理助理兼党委办公室主任游亚林，茅台股份公司总经理助理兼销售公司经理马玉鹏等嘉宾出席。

旧金山山市市长李孟贤在旧金山“贵州茅台日”一周年庆典致辞时表示：自己是茅台的最大支持者，我们用茅台拉近与世界的距离，今天我们相约旧金山，在这里欢庆茅台日一



周年，共同享受茅台。继去年之后，李市长再度将 2016 年 11 月 12 日定为旧金山“贵州茅台日”。“希望每年此时都可以在旧金山共庆茅台日，与茅台的缘分源远流长。”

中国驻旧金山总领事馆副总领事任发强致辞说，旧金山是一座美丽的城市，这是茅台在美国西岸眺望世界的最佳位置。茅台在中美的政治及外交中扮演重要角色，茅台对中美两国双边关系贡献良多，从尼克松访华到中美关系破冰，茅台在其中的角色不可或缺。茅台早已成为中美关系的桥梁和纽带，去年中国晋升为美国的第二大贸易伙伴，展望未来，中美源源不断的合作与良性互动，茅台将在其中扮演重要角色，让我们共同祝福茅台。

美国石油及地产大亨尼尔·布什代表布什家族在庆典上致辞。他回顾了上世纪 70 年代跟随父亲在华生活经历，并对茅台作出高度评价。“我很荣幸可以站在这里庆祝旧金山‘贵州茅台日’一周年，茅台一百年前在这里被认可被世界所熟知，茅台具有悠久的历史，当我的父亲老布什得知我来庆祝旧金山茅台日时，他肯定了茅台在中美关系中的角色，并嘱托我一定要代表布什家族带来对茅台的美好祝福。”

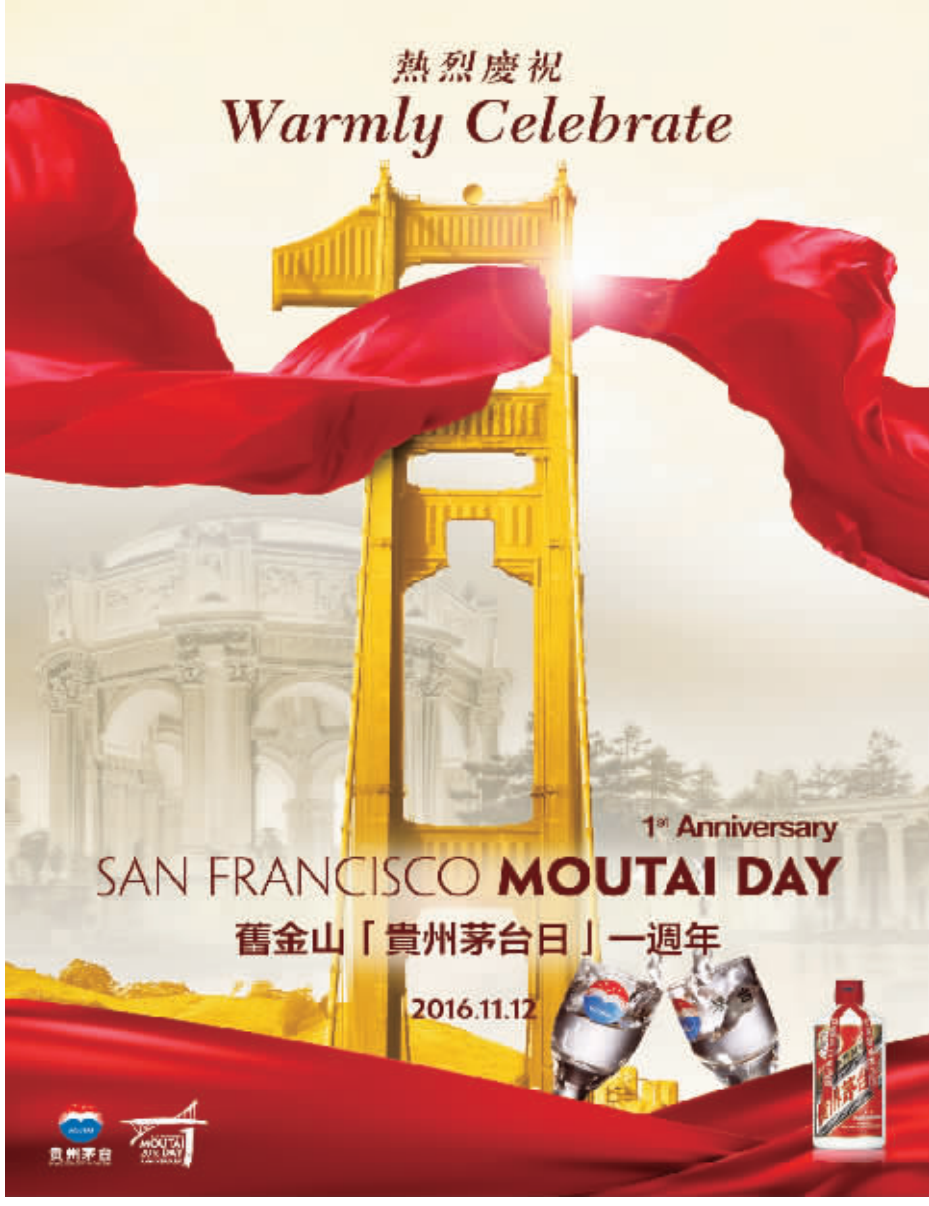
庆典当日恰逢尼尔·布什太太玛利亚·布什的生日，茅台集团公司党委书记、总经理李

保芳特送上茅台 30 年陈酿作为布什太太的生日贺礼。

100 年以来，茅台已从昔日的小作坊成长为具有世界影响力的民族品牌和中国的名片。“与 101 年前我们来到旧金山时的弱小相对照，茅台今天已经成长不折不扣的巨无霸企业。”茅台集团公司党委书记、总经理李保芳在致辞中感慨说，“我们感谢旧金山，因为在此举行的‘巴拿马万国博览会’给一百年前的茅台人开启了一个走向世界的想象空间。而旧金山‘贵州茅台日’，是一座美国著名城市给予中国企业的特殊礼遇，是一个民族企业的荣耀印记，更是一个古老品牌的世纪回眸，这是理当载入茅台史册的重大历史事件。今天，我们回望并纪念这段历史，就是希望这段百年情缘能在未来永远持续，让茅台成为中美友好的使者和见证。”

在庆典上，在李孟贤与李保芳的见证下，茅台集团与旧金山对华办公室签署《合作备忘录》。据悉，未来茅台集团将加强及扩大与旧金山以及相关团体之间的贸易、投资及多方面的交流合作及发展，以推动茅台品牌在西方世界的品牌影响力和认知度获得更大的提升。

庆典将茅台元素深层融入场地布置，多方位多角度立体呈现国酒文化。现场通过设



立茅台精品展示区和茅台鸡尾酒品赏区，使与会嘉宾既可以与金奖百年 100 瓶大全套、80 年、50 年、30 年、15 年陈年茅台酒、生肖酒等茅台精品进行“亲密接触”，又可通过观看茅台鸡尾酒现场调制，亲自品鉴茅台酒的神秘醇香，从而更好地展示了茅台品牌形象，加深了与美国消费者互动。

庆典组织方特地邀请艺术家，以中国与美国的友好交往为背景，以旧金山与茅台的渊源为线索，通过沙画的形式重现了茅台历史中的重要时刻，如 1915 年茅台酒荣获巴拿马万国博览会金奖、1949 年开国大典、1972

年尼克松访华、2015 设立旧金山贵州茅台日等值得铭记的历史瞬间。

据悉，2016 年前 10 个月时间，茅台不止在中国市场全面回暖，在海外市场也全线飘红，1-9 月份茅台酒出口营收增幅高达 49.84%，海外市场已覆盖亚洲、欧洲、美洲、大洋洲和非洲六十多个国家和地区。在世界酒类产品中，茅台酒的销售额为全球第一。贵州茅台的利润，占了中国白酒行业利润总额的 47%，贵州茅台股票的市值也突破 600 亿美元，占中国白酒上市企业总市值的 45%。可以说茅台未来风光无限。

长宁-威远页岩气示范区 产气超 20 亿立方米

11 月 21 日，记者从中国石油西南油气田公司获悉，截至 11 月 20 日，四川首个国家级页岩气示范区——长宁-威远国家级页岩气示范区今年累计生产页岩气达到 20.09 亿立方米，日产气量达到 724 万立方米，为保障今冬明春社会用气开足马力，有力促进了区域能源结构改善和经济社会绿色发展。

根据四川省政府公开的《四川省页岩气产业发展 2016 年度实施计划》，四川省将在 2016 年建成页岩气产能 35 亿立方米/年，页岩气产量达到 25 亿立方米以上。据中国石油西南油气田公司有关人员介绍，长宁-威远国家级页岩气示范区到年底产气将超过 21 亿立方米，加上昭通区域产量，中国石油在川页岩气产量将超过 25 亿立方米，全面完成该实施计划。目前，在长宁-威远国家级页岩气示范区所在的内江、自贡、宜宾等地，已有超过 5 万户城乡居民直接用了页岩气，页岩气更是通过外输干线直供宜宾市主城区，有效缓解了宜宾城区居民用气紧张问题，改善了社会民生，有力拉动了地方经济发展。

作为清洁能源，按照国家统计局经济景气中心的计算方法，长宁-威远国家级页岩气示范区生产的 20.09 亿页岩气，相当于替代原煤约 375.28 万吨，减少二氧化碳排放约 281.86 万吨，减少二氧化硫排放约 4.41 万吨。随着页岩气的规模效益开发，将进一步优化区域能源结构，对改善环境空气质量、保护青山绿水和民众健康，建设天更蓝、地更绿、水更清、环境更优美的美丽四川发挥更加重要的作用。

(汪宸成)



扶贫先扶人 授技拔穷根 日照港积极争做交通行业扶贫“领头羊”

“一时给钱给物莫如从长计议，真心尽力帮扶贫困地区、困难家庭的剩余劳力；扶贫先扶人，授技拔穷根，让一个外来务工人员人员在脱贫攻坚路上掉队！”山东日照港积极争做交通行业扶贫“领头羊”取得显著成效，万余名在港农民工通过各级工会组织关爱帮扶和用工单位免费进行劳动技能培训，实现整体脱贫致富，奔向家庭小康梦想。

积极履行港口企业的社会责任，主动参与地方扶贫解困工作，是日照港开港开放 30 多年来一直坚持不断发扬光大的一种优良传统。针对一茬接一茬的外聘劳务用工大多是来自贫困地区放下锄头的青壮年劳力和城镇困难家庭子弟，全集团各主力生产公司和工程建设单位，历年都是本着“先免费分类进行劳动技能培训和三级安全教育，后通过理论与实操考试全部合格方可安排持证上岗作业”的基本原则，着力培养造就了一支现时既能有效满足港口生产建设需要、将来回乡也能大有用武之地的高素质高技能

农民工人才队伍。该港股份二公司充分利用装卸设备齐全、技术师资力量雄厚的优势，先后免费培训了多批职业技能精湛的农民工机械司机，除了精中选优保证自身留用以外还积极往本港兄弟单位推荐输送。其中有不少技术过硬的门机司机已被友邻港口以高薪聘用悄悄“挖走”，也有部分年龄偏大的装载机、挖掘机老司机在离岗返乡后“以师带徒”参与地方小城镇工程建设，共同努力改变着自己家乡的贫穷落后面貌。

2008 年来自沂蒙山区沂水县偏僻乡村的青年农民工李岳，入港前一家六口仅靠耕种几亩山岭薄地来维持日常生计，加上父母又为爷爷奶奶治病欠下了一笔高额债务，家境十分困难。日照港集团和股份二公司两级工会得知这一实际情况后，主动协调港口人力资源部门和滨海劳务公司将在家学过手扶拖拉机的李岳列为重点扶贫解困对象，并将其安排到股份二公司门机队参加门机司机岗位技能培训。心灵手巧的李岳通过刻

苦学习钻研和实践历练摸索，很快在首批免费培训的门机司机学员中脱颖而出，到西港门机丁班独立顶岗从事各种船舶货物装卸作业不久，又迅速发展成为精通专业理论、熟练掌握设备的全能技术尖子和安全生产标兵，其娴熟驾驭本领和安全操作能力均堪与开港初期的老司机媲美。

扎根一线，服务港口；一技在手，衣食无忧。经过历时 8 年的岗位磨砺和奋斗打拼，李岳凭着自己的勤劳双手和出类拔萃的高超技能，不仅彻底改变了祖辈贫穷的命运，而且还在日照城里购买了两居室楼房，娶上了漂亮贤惠的当地媳妇并生下一子，幸福美满的小日子过得津津有味、红红火火。“这一切的一切，都得益于日照港口大家庭对广大外来贫困务工人员的热心关爱和根本扶持。这种旨在帮助我们拔掉穷根的扶贫解困模式，必将会让新一代农民工们工作舒心、学习进步、生活富裕、受益终生！”李岳如是说。

(滕以来 刘涛)

安徽电建二公司： “诚信”小故事 传递大能量

“板集电厂工程开工以来，用电维护班进行了高压紧急排障 12 次，低压紧急故障 57 次，为不影响现场生产的工作任务，他们主动要求调整时间，尽可能在午休或者晚上完成，确保了现场施工项目的正常进行……”11 月 13 日，在焦作丹河电厂异地扩建百万千瓦机组工程建设现场上，中国能建安徽电建二公司的员工们正在讲述着自己身边的“诚信故事”。

该公司以班前“诚信故事会”的形式，深入开展社会主义核心价值观宣传教育。为组织好诚信故事会，该公司发掘出一批在不同岗位上乐于奉献、甘于吃苦、敢于创新、善于做事的先进员工和集体，并将他们在践行社会主义核心价值观过程中发生的诚信事例编辑成一个个小故事，在班前会、工作间隙进行讲述，树立和宣传企业、团队、个人诚实守信、履约、践诺、落实信用责任的生动形象，引导广大员工深刻理解“诚信观”的核心内容，把诚信体现在实际行动上，落实在本职工作中，努力争当诚信建设的排头兵，形



成人人讲诚信、人人重诚信、人人建诚信的良好氛围。

在诚信故事会上，感人至深的诚信故事陆续上演：《心系工程 感动业主》，讲述了平圩三期工程电仪职工们多次冒雨奋战在施工现场，高标准完成 1000kV GIS 安装任务，

赢得业主高度赞誉；《百万机组工地上的“用电 110”》，再现了板集项目用电维护班不顾严寒、连夜抢修，确保现场施工用电的感人情景……热烈的掌声一次次响起，感人的细节一次次拨动心弦，故事虽小，却传递着无限大的“诚信”正能量。

(崔影)

内强管理 外抓市场 淮北矿业临涣焦化公司实现扭亏为盈

今年以来，安徽淮北矿业临涣焦化公司沉着应对严峻的经营形势，对内强管理降成本，对外树品牌抓营销，不断增强企业综合竞争力。截至 10 月底，该公司累计销售收入 20 余亿元，在回补年初亏损的基础上，实现盈利 3400 余万元。

内强管理降成本。该公司牢固树立“人人都是经营者，岗位就是利润源”的经营理念，积极探索内部市场化运作模式，逐步形成以“收购制”为主导、“考核全覆盖”为抓手、多种运作模式为内容的内部三级自主管理、自负盈亏的市场运作机制。该公司按照市场客户不同需求，及时调整配煤方案，精准控制配煤成本，吨焦成本较预算下降 9.43 元，仅此一项全年就可降低生产成本 2000 万元以上。与此同时，该公司先后组织生产管理和技术人员，分批次前往山东盛隆焦化、河北旭阳焦化对标学习，在生产管理、技术改造、成本控制、人力资源等方面查找不足、补齐短板，激发全体员工的市场意识、节约意识，有效地提高企业经济运行质量。通过对标、建标，该公司进一步完善了指标包保责任制和挂钩考核、对等奖罚等举措，把能源费用全部计入单位市场化工资，指标完成情况与车间管技人员工资收入挂钩考核。1 至 10 月份，该公司水、电、汽等能源消耗与去年相比下降 1700 余万元。

外树品牌抓营销。作为振兴皖北经济“一号工程”——煤化—盐化—一体化工程的龙头项目，该公司依托淮北矿业优质炼焦煤资源，研制生产出具有“低硫、特低磷”特质“中淮”品牌焦炭，被特种钢生产企业誉为冶金焦炭中的“黄金”。该公司按照“立足国内，走出国门，分级生产、定制服务”的经营战略，充分发挥“中淮”焦炭品牌优势，提升企业核心竞争力，树立“安徽制造”的品牌形象。在营销上，该公司积极创新商业模式，根据市场需求细化产品分级分类，在原有焦炭、焦粒、焦沫品种的基础上，又增加了“焦米”品种，扩大增收途径。今年 5 月份，在焦炭价格连续上涨情况下，该公司积极改变销售模式，由议价销售调整为竞价销售；同时利用网络竞价平台，进行化工产品竞价销售，实现了企业效益最大化。今年以来，该公司累计生产销售一类定制焦 40 余万吨，销售价格较二类焦每吨提高 100 多元，增收 600 余万元；同时，积极开拓出口订单，优化销售渠道，今年先后出口印度焦炭 6600 吨，较同期国内订单价格增收 29 万元。

(陈磊 杨永才)