

JINYEZHOUKAN

金叶周刊



四川三联到许昌烟机进行技术交流

近日,四川三联卷烟材料有限公司总经理韩勇一行到许昌烟机公司进行技术交流。

许昌烟机公司总经理董秀明称,YL43复合滤棒成型机样机在四川三联卷烟材料有限公司试用期间,贵公司相关人员提出了很好的意见和建议,有利于进一步的技术改进和复合滤棒质量的进一步提升。

在双方的技术交流中,四川三联卷烟材料有限公司总经理韩勇表示,YL43复合滤棒成型填补了国内的一项空白,满足了四川三联卷烟材料有限公司生产复合滤棒的要求。对许昌烟机公司的YL43复合滤棒成型机表现出的良好性能表示赞许,YL43复合滤棒成型机样机在三联公司顺利通过中烟机械集团公司组织的验收,为今后双方的长期合作奠定了基础。随后,四川三联公司到许昌烟机公司的装配分厂、试验车间等进行了实地参观考察。

胡斌 摄影报道

南宁卷烟厂深入组织开展“单点课”活动

在TPM(全面生产管理)推行工作中,广西中烟南宁分厂深入组织开展“单点课”活动,鼓励一线员工发挥聪明才智,分享智慧经验,取得了良好的推行效果。2010年上半年,共收集到单点课50份,其中获得厂部一等奖4份,二等奖10份,三等奖21份,全员性互教互学活动得以普遍、深入开展,有效推动部门全体员工设备操作技能和技术水平的提升,为企业“创优”活动插上了隐形的翅膀。

员工将自己与工作相关的知识、技巧或经验等隐性知识,编写写成“单点课”教材(OPL),与工友们进行知识共享,这就是TPM“单点课”活动。据悉,自2010年始,分厂在TPM活动中将“推动全体员工共同提高设备操作技能和技术水平,实现全员参与设备管理维修”为主要目标。为实现这个目标,单点课(OPL)作为“TPM中进行现场训练的特色之一”成为

推行重点,得到有效组织,如推动力车间,为形成全员参与TPM的氛围,组织全员观看了《TPM的前世、今生以及来日》、《点检》等TPM幻灯片,不断加强员工对TPM的了解和认识,使不断改善逐渐成为员工一种工作精神和素养,仅2010年二季度,动力车间就提交单点课16份,占二季度提交总数的2/3。在获奖项目中,动力车间独占鳌头,其中《锅炉除氧水泵打不上水的故障排除方法》、《造成锅炉软水池蒸汽过多的故障排除方法》、《快速调整空调风机组的温度与湿度的调节方法》分获部门一等奖。这些成果,犹如点石成金之术,有效推动部门全体员工设备操作技能和技术水平的提升。

其他科室、车间也不甘落后,将单点课纳入本部门打造“学习力、创新力、凝聚力”的活动中,积极组织本科室、车间员工开展单点课活动。

(谢航宇 翟德智)

上烟集团确立新一轮体系整合阶段性目标

近日,上海市烟草专卖局、上海烟草(集团)公司各烟草专卖分局(有限公司)新一轮体系建设推进会召开。(集团)公司副总经理董秀明出席会议并讲话。

此次分局(有限公司)新一轮体系建设是实现工商管理体系统一化整合的一个重要举措,有利于加速集团体系建设的步伐,提高管理资源的利用效率,提升整体运作能力,此举对进一步促进基层建设和基础管理上水平将产生积极的影响。

新一轮体系整合的阶段性目标是用一年时间实现工商并轨运行,集团将探索建立“统一平台、分类管理,目标导向、分层运行,专业指导、系统推进”的集团化体系运行管理模式。

董秀明在会上对分局(有限公司)新一轮体系建设提出了要求。一要做好与社会环境相适应的发展战略规划 and 动态目标策划,目标措施必须明确,

(张茜)

常德卷烟厂创建提升工作进入过程能力改进阶段

近日,随着专业技术改进小组流程管理体系建立工作进入尾声,湖南中烟工业有限责任公司常德卷烟厂创建优秀卷烟厂工作开始进入过程能力改进阶段。

从6月上旬开始,该厂的11个专业技术小组陆续开始进行流程分析,建立了部分关键绩效指标的流程管理体系。各组已经完成了厂一级、二级指

(杨军)

“红塔山”跃升行业第一品牌 “玉溪”高端市场增速领先 红塔集团经营业绩创历史新高

□王吉涛

今年1-6月份,红塔集团继续保持平稳快速发展的良好势头,集团累计商业销售卷烟26099万箱,同比增长1232%。集团的三大品牌共计商业销售25918万箱。其中:“玉溪”品牌商业销量3604万箱,同比增加913万箱,增长33.92%,占行业一类烟比重14.86%,同比提高0.7个百分点,稳居行业一类烟第三位;“红塔山”品牌销量14043万箱,同比增加3226万箱,增长29.83%,销量和增幅都位居行业前10大重点骨干品牌之首。红塔集团认为,其“努力打造世界领先品牌”的愿景目标与国家烟草专卖局的大品牌战略是完全一致的,以“红塔山”“玉溪”为代表的重点骨干品牌又将迎来一次新的重大发展机遇。

“卷烟上水平”的主力军

按照今年职代会和4月份国家烟草专卖局局长姜成康的讲话精神的要求,红塔集团提出:到2015年,红塔集团

力争实现“51518”的发展目标,即集团重点品牌“红塔山”实现年销量500万箱,“玉溪”实现年销量150万箱;“红塔山”年商业销售收入达到1000亿元,“玉溪”年商业销售收入达到800亿元;努力在行业重点骨干品牌发展中发挥引领作用,在参与国际竞争中发挥主力军作用。

在此之前,“卷烟上水平”已经被确立为当前和今后一个时期全行业的基本方针和战略任务。红塔也据此确立了全面推进红塔“卷烟上水平”,加快培育中式卷烟标志性大品牌,努力打造世界领先品牌的发展战略。2010年全年,红塔集团省内外工厂计划完成境内外卷烟产销509万箱,其中,“玉溪”品牌计划销售69万箱,同比增加17.1万箱,继续扩大在国内一类烟中的市场占有率;“红塔山”品牌计划销售266万箱,同比增加49.3万箱,争取成为国内卷烟销量第一品牌。全年集团省内四厂预计实现税利330亿元,同比增加达30亿元。

“红塔山”:第一的“成色”很足

“红塔山”品牌计划销售266万箱,同比增加49.3万箱,争取成为国内卷烟销量第一品牌。全年集团省内四厂预计实现税利330亿元,同比增加达30亿元。

今年上半年,“红塔山”品牌销量已经由去年的第二名跃升为行业的第一大品牌,并且呈现出极强的发展态势。在新的发展形势下,目前整个行业都将发展重点聚焦在了“一二三类烟”上,而这正是“玉溪”“红塔山”的发展区间。

凭借着近年来的爆发式增长,“红塔山”正在赢得越来越多发展空间。而红塔山的市场表现也不负众望:今年上半年,“红塔山”品牌销量140.43万箱,同比增加32.26万箱,增长29.83%,已经由去年的第二名跃升为行业的第一大品牌,并且呈现出极强的发展态势。姜成康今年4月到红塔调研时也表示,要把“第一”这个位子做稳,“红塔山”就是要争第一,既要有“量”的保证,还要有引领作用,能影响到其他卷烟品牌。

“玉溪”:高端市场增速领先

“玉溪”品牌一向以低调而内敛示人,显示出一个成熟品牌的稳重、内敛和收放自如,取得了高端消费者的深度信任。今年1-6月份,“玉溪”品牌商业

销量稳居行业一类烟第三位。

近年来,对于一类烟(不含税调拨价100元/条以上)市场的把握能力的强弱已经成为考量烟草工业企业综合竞争力的重要砝码。因为一类烟的市场地位非同小可:据了解,到目前,一类烟市场规模占到全国的10%左右,但批发销售额却占到了全国的36%左右,而且规模比重、销售额比重还在不断增大,在全国卷烟销售中的分量日益突出。同时,一类烟还承担着“税利保增长”的重任。据介绍,红塔集团今年的税利同比增长目标和单箱税利目标均要有所突破,这无疑对“玉溪”品牌的表现提出了更高的要求。

“两大系列”并行发展,实现规模与结构的同步提升。分析人士指出,“玉溪”、“红塔山”的一路高歌猛进得益于其清晰的产品线规划和品牌定位。红塔集团负责人表示,今年以来,“做精做强‘玉溪’、做强做大‘红塔山’”品牌发展战略得到了深化实施,两大品牌产品线规划、品牌定位更加明晰,市场布局更加合理,品牌文化进一步丰富。

川渝中烟明确下半年“优秀卷烟工厂”创建工作重点

近日,川渝中烟工业公司在四川省什邡市召开“优秀卷烟工厂”创建半年工作座谈会,明确了今年下半年关于“锁定目标,纵深推进,力促基础管理上台阶”的“优秀卷烟工厂”创建工作重点和努力方向。

此次座谈会是根据川渝中烟加快推进基础管理上水平的各项工作部署与要求,为进一步夯实推进“新川渝新烟草”战略、实现娇子品牌“126”发展规划的基础平台而召开的。

座谈会总结回顾了今年1-6月各单位创优工作做法、经验与特色,详细介绍了川渝中烟和四川、重庆烟草工业公司在推进创优中“主导作用”发挥情况,7家卷烟工厂“主体作用”发挥情况,分析讨论了当前仍然存在的定量指标、轻定性指标,工作创新不足,与预算管理、对标、创先争优、新战略宣贯等活动有机结合不够好等问题。

在川渝中烟纵深推进“新川渝新

烟草”战略、努力实现娇子品牌“126”发展规划的关键发展时期,各单位要保持激情、坚定信心,自觉践行“四个更要”作风要求,千方百计、竭尽全力,保证年底3家工厂达标、力争5家工厂达标;要加强指导,积极协调,更好发挥两级公司主导作用,组织开展专题攻关,帮助工厂解决实际问题困难;要搭建平台,促进交流,进一步掀起比、学、赶、帮、超的热潮;要加大宣传力度,选好活动载体,进一步营造全员创优的浓厚氛围;要加强考核评价,激励工作创新,持续改进,精益求精,推动公司创优活动迈上新台阶。

川渝中烟技术、生产、人力、党群、安保等部门负责人,四川、重庆烟草工业公司分管领导、分厂厂长、副厂长,创优成员等就当前创优活动中存在的主要问题展开了热烈讨论,并提出了建设性意见与建议。各单位还充分交流、分享了当前推进创优工作的有效做法、活动特色和工作体会。(周伟)



国家局在昆召开“卷烟增香保润重大专项工作”研讨会

近日,国家局经济运行司在昆明主持召开了“卷烟增香保润重大专项工作”研讨会。作为行业卷烟增香保润重大专项的14家承担单位之一,红云红河集团协办了本次会议。

集团副总裁武怡代表红云红河集团致欢迎辞,对国家局经济运行司李德义副司长以及参会的郑州烟草研究院、上海烟草集团、红塔集团、湖南中烟等14家项目承担单位的领导和专家的到来表示热烈的欢迎,并向与会

单位就增香保润重大专项工作进行了技术交流,其他单位进行了试点企业的阶段工作汇报。

李副司长在听取各单位技术交流与工作汇报后,充分肯定了各单位在实施增香保润重大专项中所取得的成果和富有创新性的科研成果。希望各单位以本次研讨会为契机,在今后的工作中,奋力有为,踏实工作,为推进行业卷烟上水平做贡献。

因为国家局经济运行司副司长李德义(左)与集团总裁武怡(右)出席会议。张玲/文 张忠文/摄

潘家华:精心组织努力推进威宁现代烟草农业建设

近日,国务院发展研究中心党组成员、农村经济研究部部长韩俊和中纪委驻国家烟草专卖局纪检组长潘家华一行到贵州威宁调研。调研组深入威宁县湖南中烟牛棚基地,调查了解专业合作社运行、水利设施建设、土地流转等情况。并与烟农亲切交谈,详细询问产业配套、多种生产经营等问题。

调研组听取了毕节地区水利设施

建设情况汇报。潘家华纪检组长就威宁的现代烟草农业建设工作召开专题座谈会,他强调省局公司、地区局公司要加强对威宁现代烟草农业建设工作的指导,充分利用现有的资产,发挥优势,集中精力,努力推进现代烟草农业建设,把威宁作为贵州烟草商业现代烟草农业建设展示的窗口。

国家局党组将在600亿的基础上,

增加400亿继续推进现代烟草农业建设。在这样的背景下,如何抓好下阶段的现代烟草农业建设,提高现代烟草农业的建设水平,潘家华组长作了详细的阐述:一是要紧紧围绕水做规划。要结合实际情况,只要是在烟区,符合轮作需要,在投入方面可以提高一点。二是在生产组织方面要以专业服务合作社为主,认真探索专业服务合作社流程、管理办

法、分配机制。三是要认真做好烟田规划,完善相关设施,做精做好一个点,在效益上,从经济利益上吸引、感召农民,达到事半功倍的效果。四是在认真做好现代烟草农业建设的基础上,多思考种植业、养殖业与现代烟草农业的对接工作,充分展现现代烟草农业的生命力。

(支科)

赣南卷烟厂“三挖掘”降低企业运营成本

江西中烟赣南卷烟厂将“成本控制”理念贯穿于整个企业运作各个环节,通过“三挖掘”有效地降低了企业运营成本,为企业增效提供了有力的支撑。

通过基准衡量挖掘降低成本的标。通过挖掘降低成本的基准制定,从源头上控制了成本。一是对照国家局、省中烟下发的各项生成成本指标出台符合本厂实际的成本控制基准;二是参

照一流的管理模式,制定非生产环节的消耗指标;三是开展“提高标准,降低消耗”的评比和对标工作,持续开展成本最小化标准制定工作。

深入分析经验挖掘降低成本的方。经验降低成本,在实际的生产经营和企业运作的各个环节开展降低成本经验分析会,总结经验,分析问题,找出方法。结合6S的管理将经验中得出的成功方法进行有效推广。通过生产现

场经验观摩、机关消耗指标评比、为降低成本献一计等一系列的工作把挖掘降低成本的方法融贯于始终。

全方位举措挖掘降低成本的渠道。采取成本举措比附法全方位的挖掘降低成本的渠道。一是重点挖掘对成本控制影响较大的环节的成本控制渠道,比如车间的物料成本控制、办公室的办公用品的控制、后勤的生活采购成本控制等。二是重视间接影响成本的举措,

比如运输的荷载量的多少、采购物品的残次率的高低等方面加强控制,从而保证过程环节成本的有效控制。三是对很难再降低成本的渠道进行巩固,关注要相对较少,但必须保持稳定性。

成本管理对一个制造企业来说是核心环节,要始终把“成本控制”当做一项关键性工作,把握降低成本的基准、方法和渠道才能不断地降低经营成本,才能实现企业的持续增效。(肖玮)

浙江中烟宁波制造部获首批“绿色案例企业”

近日,第三届中欧论坛暨2010中欧中小企业论坛在宁波开幕,浙江中烟工业有限责任公司宁波制造部等18家单位被授予首批“绿色案例企业”荣誉。

中欧中小企业论坛由中欧社会论坛基金会、中国中小企业协会、宁波市经委、宁波市外经贸局共同主办,得到了欧盟委员会和欧洲议会的支持。本期论坛的主题是“绿色企业的可持续

发展”,围绕绿色企业的创建和可持续发展进行研讨和交流,论坛上对在环保、节能降耗、绿化减排等方面作出贡献的企业单位进行了表彰。

(小溪)

发展”,围绕绿色企业的创建和可持续发展进行研讨和交流,论坛上对在环保、节能降耗、绿化减排等方面作出贡献的企业单位进行了表彰。

(小溪)