

根据《湖南中烟工业有限责任公司 2011—2020 物流建设十年规划》和《湖南中烟工业有限责任公司物流中心实体化推进方案》的相关工作安排,近日,湖南中烟召开专题会议,正式启动物流业务整合筹备工作。会议对公司物流业务启动的具体事项以及建设过程中的重点工作进行专题部署。

会议明确公司物流业务的启动分为七个步骤完成:一是明确物流业务管理职能的归属;二是全面梳理物流业务流程;三是完善配套的制度标准;四是完成物流中心内部架构的搭建;五是组织集中宣贯和培训工作;六是逐步推行流程试点工作;七是全面启动新的物流业务。

物流业务整合筹备的各项工 作,要在循序渐进过程中把握

天津卷烟厂 创新能源管理模式 节能降耗成效显著

“十一五”技改期间,天津卷烟厂将原有燃煤锅炉改为燃气锅炉,使用建筑节能材料并实施能源实时监控和区域能耗控制,为节能降耗创造了良好条件。2011 年以来,面对新的能源管理要求,工厂积极制订能源管理框架,充分利用能源管理系统,加强能源现场管理,推进能源体系建设。1 至 6 月,工厂综合能耗实际累计完成 516935 吨标煤,同比下降 31.17%;单位产量综合能耗实际完成 434 千克标煤/万支,同比下降 33.95%;单位产值综合能耗实际完成 31.40 千克标煤/万元,同比下降

48.66%。2011 年,天津卷烟厂制定了“234”能源管理框架,通过体系建设、层级管理、保障措施,加强能源基础管理工作。工厂应用系统理论和过程方法,推进能源体系化管理,创新了能源管理模式。管理上,工厂突出用能现场管理,及时调控能源消耗用状况。全厂还建立了用能管理控制网络,共排摸出 1300 多个用能点,明确了每个用能点的管理标准,强化了区域能耗控制。通过设备经济运行管理,合理开动设备,能源利用率明显提高。

(金文)

广西中烟扎实推进 “两项工作”标准建设

日前,广西中烟工业有限责任公司下发《企务公开民主管理评议实施办法》征求意见稿,对办事公开民主管理“事项评议的七类评议内容、九类评议项目及评议标准和五种评议办法”进行意见和建议的收集,并将于近期下发该管理制度。这是今年以来,广西中烟新增加制订的与“两项工作”有关的作业操作层次(作业指导书)的第 16 个工作标准。

据悉,广西中烟目前与“两项工作”密切相关的管理制度共 85 项,主要集中在营销、人力、合同、采购、资产、财务、信息、政工和行政类方面的管理标准。今年年初,针对“两项工作”完善制度的工作需要,广西中烟对相关管理标准进行了一次全面梳理。针对业务操作层的流程图、作业指导书存在操作和指导性等方面存在的不足,公司重点针对物资、生产、营销中心三个部门核

心的业务新制定了 15 项作业指导书,进一步理顺了工程项目、物资采购和宣传促销项目三类业务的采购作业流程;并结合物资和宣传促销采购项目所涉及的公开招标、邀标、询价、竞争性谈判和单一来源等五种采购方式的程序,组织相关部门深入研讨,最后以内控工作标准的形式加以固化、发布实施。工作标准明确了业务人员和相关岗位采购工作程序,详细规定了每一类业务运作步骤,进一步规范了“两项工作”操作层次的工作程序。

目前,公司正在按照“事事有标准,人人按标准办事”指导思想,开展标准执行监督检查,并对各项标准的适宜性、有效性和可操作性进行密切跟踪,确保“两项工作”制度建设符合“严格规范”的工作要求。

(陈焕)

重庆卷烟厂组织新员工 开展规范化理论培训

近日,重庆卷烟厂对 2011 年新进 20 名大学生与 27 名退伍军人进行了为期 2 天的入厂理论知识培训。此次培训旨在全面贯彻川渝公司“新川渝、新烟草”战略及“126”发展目标,确保工厂人才队伍建设工作得到落实。这是分厂新进员工接受的首次系统化理论培训,也是分厂整合内部资源,提升培训效果的又一次举措。

根据《重庆分厂新进员工规范化培训》要求,重庆分厂安排各职能部门内训师对 47 名新进员工进行了系统培训,重点就《安全教育及烟草专卖法知识》、《工厂发展史及企业文化》、《工厂的组织结构及部门职责》、《烟

机设备知识及日常维护保养介绍》、《精细化生产管理介绍》、《QC 知识、企业标准化知识》及《工资、薪酬、保险福利相关政策介绍》等相关内容进行了集中授课。在培训中,授课老师精心准备,以幻灯片的形式制作了课件。其间,授课老师们还注重对员工关注的行业规章制度等细节性内容进行了重点讲解,受到了新进员工们的一致认可。通过培训工作的开展,新进员工全面地了解了生产、设备、工艺、质量、企业文化、安全生产等方面的知识,对工厂产生了一个较全面的认识,为尽快适应角色转变奠定了基础。

(雷觅觅)

责编:袁志彬 编辑:周君
版式:叶友平 校对:刘晓燕
2011 年 8 月 3 日 星期三

JINYEZHOUKAN

金叶周刊

云南中烟明确各品牌拓展国际市场思路及目标

近日,云南中烟工业有限责任公司拓展国际市场工作会议在大理召开。

在大会交流发言中,红云红河烟草(集团)有限责任公司总裁武怡代表集团作了题为《做大重点品牌 突出重点市场 推进集团海外市场跨越发展》的工作汇报。汇报中他表示,我们深刻认识到,集团对国际市场的拓展不仅是中国烟草发展的要求,更是红云红河集团作为中国烟草企业义不容辞的责任,也是我们向国际化发展的战略任务。武怡重点介绍了集团拓展海外市场的思路和目标,一是确立“以境外实体化运作为主,兼顾一般贸易”的拓展战略;二是突出重点骨干品牌,“云烟”定位海外中高档市场,“红河”定位海外混合型中档市场,顺应国际消费潮流,开发“混合型”卷烟拓展国际目标市场;三是采取“先贸后工、先市场后工厂”的方式,以品牌输出、原料输出、设备租赁和市场投入等方式,打牢市场基础,加快建立境外加工基地,积极构建境外生产与销售实体;四是立足重点市场,齐头并进,逐个突破,辐射周边,积极扩大海外市场份额,提升中国烟草品牌在海外市场的知名度和影响力。通过采取以重点项目推动重点市场,重点市场带动重点品牌发展的战略,力争在“十二五”期间海外市场规模突破 100 万件,较“十一五”末期增长近 5 倍,规划在缅甸、马其顿、南部非洲、巴拿马、中国香港等地开展境外加工合作。



云南中烟工业有限责任公司副总经理顾波分别与红云红河集团副总裁王家寿、红塔集团副总裁王勇签订了海外市场目标责任书。

云南中烟工业有限责任公司总经理朱绍明作了总结讲话。他就三个方面作了指示,一是认真总结经验,着眼长远发展,坚定不移地实施“走出去”重大战略;二是增强信心,抓住机遇,努力推动拓展国际市场开创新局面;三是明确责任,狠抓落实,为实现拓展国际市场的目标任务尽职尽责。朱总经理就如何抓落实提出了四点要求,他说:一要转变观念抓落实;二要振奋精神抓落实;三要明确责任抓落实;四要建立制度抓落实。朱总经理要求,我们要进一步统

思想,坚定信心,扎实工作,奋力推进,全面完成各项目标任务,努力开拓拓展国际市场新局面,为云南中烟提升国际化水平、增强国际竞争实力作出新的更大的贡献。

中国烟草国际有限公司总经理张本甫就拓展海外市场工作提出了具体要求。

国家烟草专卖局副局长李克明作了重要讲话。他对云南中烟工业有限责任公司近年来在拓展国际市场中取得的成绩给予肯定。他指出,云南中烟较早进入国际市场,形成了一定的市场和品牌基础,建立了一支国际化运作的人才队伍,境外卷烟销量在工业公司中位列第一,在中国烟草拓展国际市场中发

上海卷烟厂： 分析人员配置为“中华专线”建好人才梯队

□刘青

“中华专线”建设如火如荼,上海卷烟厂将满足“中华专线”建成后各类管理、生产岗位的人员需求作为人力资源工作的重中之重。工厂科室及车间积极思考如何最大限度地发挥组织、培育、调配职能,在需求量大、培养周期短的情况下,为“中华专线”建好人才梯队。现阶段,上海卷烟厂二车间围绕“中华专线”人员配置需求进行了充分调研、系统分析,并针对各类不同岗位对象制定了相应的培训措施,起到了积极的作用。

标准化培训模式探索已见成效

2011 年新进操作类毕业生的培养情况,将关系到挡车人员能否及时补员,二

车间积极对标新进人员培训方式,以标准化理念引导挡车人员的培训。一是贴近工作实际制定各机型的岗位培训手册,以最客观、最详实的描述编写机型的操作要领及操作规范;二是选择一线富有操作经验的教案编写组成员进行授课,讲解细致,浅显易懂;三是制定明确的培训课时表;四是结合轮保机台,由车间资深设备维修技师进行带教,增加培训员工的实操锻炼时间,提高员工对设备的熟悉度。

以考核促进培训效果提升

针对后备维修人员,车间通过分阶段、定目标的方式,在日班、三班轮班的方式下不断对其进行培养。车间分别于日班、和三班设置专人带教,并由培训师

工填写相应的维修工作手册及案例记录,确保培训过程及质量的受控。同时,车间还分阶段对后备维修的学习效果进行考核鉴定,通过对设备拆装、排故等方式的测试,检验其学习成果,确保后备维修人员学有所得,得有所用。

“成长启示录”系列培训受欢迎

二车间系统策划了“青年管理人员成长启示录”系列培训课程,通过车间中层管理人员和资深管理人员担任讲师,通过案例式培训、体验式分享等形式为青年干部答疑解惑。目前,开班仪式及第一讲基础管理已经开展,由于前期的充分调研工作,使培训具有较强的针对性和有效性,对于青年管理人员的帮助也十分明显,受到了普遍欢迎。

四川烟草工业完成上半年目标 实现良好开局

2011 年上半年,四川烟草工业公司认真贯彻落实“卷烟上水平”基本方针,紧紧围绕娇子品牌“126”发展目标,以“做精制造上水平”为工作主题,以“激情效率年”为工作载体,紧抓机遇、创新进取,奋力推进“一流市场竞争力卷烟生产基地”建设,圆满完成了上半年各项目标任务,实现了“十二五”发展的良好起步开局。1—6 月完成内销卷烟生产计划 96003 万箱,同比增加 3.483 万箱,增长 3.76%,生产计划完成率 100%,生产保证销售率 100%;实现税利 7309 亿元,同比增加 1562 亿元,增长 27.19%。主要工作呈现出“四个上水平”的特点:

聚力品牌发展,做精制造上水平。公司从建立“生产组织柔性化、产品质量均质化、设备管控效能化、成本控制系统化、物资保障精益化、安全管理标准化”六大体系入手,进一步提升生产制造的柔性化、均质化和精益化水平,1—6 月烟叶消耗 3601kg/箱,同比下降 0.41kg/箱,万支卷烟综合能耗 302kg 标煤,卷包设备有效作业率 91.33%,平均包装卷制质量得分 98.40 分,同比上升 0.47 分,娇子(红)等四个规格产品包装卷制质量在国家局抽检中获得满分。绵阳分厂、西昌分厂两大技改项目分别举行落成典礼和投产典礼,什部分厂易地技改

项目筹备及论证工作顺利启动。

突出创新主题,基础管理上水平。公司将“创新”元素融入公司基础管理全方位、全过程,特别是紧抓资源与效率两大要素,积极探索建立内部市场化竞争平台,为全面提升公司运行质效提供了有力支撑。同时,公司认真研究确定了 77 项“激情效率年”活动专题,初步建立了对标指标库及管理体系,优化调整了目标管理的考核方式和指标体系,加强预算管控和资产经营考核,扎实推进 MES 及数据采集系统信息化平台建设,精心组织开展六西格玛活动,公司 8 个项目荣获全国优秀六西格玛项目称号。

注重民主公开,内部监管上水平。公司站在维护持续健康发展“生命线”的高度,成立了“两项工作”领导小组、管理委员会等 4 套组织机构,形成制度 4 项及制度草案 22 项,公开招标项目共 12 个,金额达 72231 万元;扎实开展并圆满完成“小金库”专项治理复查及相关专项审计工作,建立了防治“小金库”长效机制,总结形成了“六看三追五不放过”的工作方法;制订了公司《“六五”普法规划》,明确了公司近 5 年普法教育目标;制定下发 2011 年《效能监察工作计划》,有力促进公司各项管理措施的贯彻落

实。

狠抓作风素质,队伍建设上水平。公司紧扣建设“一流市场竞争力卷烟生产基地”目标,以组织开展建党 90 周年系列庆祝活动为契机,以深入推进“创先争优”活动和“讲责任、讲奉献、讲纪律”教育活动为抓手,狠抓干部员工队伍作风建设和素质提升,加快培养造就一支与公司战略定位相适应的专业化卓越团队,为公司“做精制造上水平”提供了强有力的政治保证、人才支撑和精神动力,公司先后荣获四川省委、省国资委授予的“全省先进基层党组织”、“先进基层党组织”等荣誉称号。

下半年,四川烟草工业公司将紧紧围绕娇子“126”发展目标,承接“责任娇子、科技娇子、文化娇子”基因,在“责任制造、科技制造、文化制造”上狠下功夫,继续扎实推进“生产组织柔性化、产品质量均质化、设备管控效能化、成本控制系统化、物资保障精益化、安全管理标准化”六大体系建设,抓好内部市场化竞争平台搭建、技术改造、基础管理、内部监管、队伍建设等重点工作,确保全面完成年度各项目标任务,为川渝中烟加快实现娇子“126”发展目标提供更加坚强有力的制造保障。

(唐鹏)

挥了主力军作用。李副局长强调,拓展国际市场需要国家局建立和完善相应的体制机制,加大引导和激励力度,但关键在于发挥工业企业的主体作用。目前拓展国际市场的目标和方向、政策和导向、措施和路径已经明确,关键是坚定信心和决心,弘扬拼搏奉献精神,抓落实、抓推进。就云南中烟下一步拓展国际市场工作,李副局长提出五点要求,一是在深化认识上有新提升。要深刻认识拓展国际市场与“卷烟上水平”的关系,明确拓展国际市场的必要性,进一步增强拓展国际市场的紧迫感。二是在企业战略上有新高度。要切实将实施“走出去”战略作为企业重大发展战略,把战略目标和实现途径进一步细化,加强领导,进一步加大激励力度,在国际市场运作方式、人才培养等方面制订系统方案。三是在重点品牌上有新突破。要突出重点,进一步整合资源,聚焦重点品牌;调整观念,率先在境外设立技术中心,专门从事国际化品牌研发,使品牌适应国际市场的需要。四是在拓展方式上有新变革。要在坚持多种方式并行的同时,更加注重实体运作;在销售渠道建设方面进一步探索和创新,通过合资、合作、自建等多种方法,加强销售网络建设。五是在队伍建设上有新推动。要对国际化人才培养做系统规划,延揽人才,培养开拓国际市场的职业经理人。

(雷海涛)

江西中烟 和北京烟草召开 “金圣”新品上市 推介会

近日,江西中烟工业有限责任公司和北京市烟草专卖局(公司)在北京共同召开了加强“金圣”品牌培育动员暨“金圣”新品上市推介会。北京市局(公司)局长、总经理周瑞峰,江西中烟党组书记、总经理郑伟出席会议并讲话。

郑伟系统介绍了江西中烟及“金圣”品牌的发展情况,全面传达了国家局召开的加强“金圣”品牌培育工作座谈会精神,并重点就在北京投放的“金圣”(硬行云)、“金圣”(本草香典藏)两款新产品的研发过程、产品特点和市场测试情况等进行了介绍,激发了与会代表销售“金圣”卷烟的浓厚兴趣。

周增瑞在讲话中对“金圣”新品在北京成功上市表示衷心地祝贺,对北京市场怎样看待“金圣”烟、怎么卖好“金圣”烟提出了明确要求。周增瑞指出,“金圣”卷烟是持之以恒的创新产品,是低焦低害的突出代表,是知名品牌的重要成员,卖好“金圣”烟是北京烟草实现“卷烟上水平”的一个重要任务和内容。在谈到北京烟草如何培育“金圣”品牌时,周增瑞强调,北京烟草作为商业企业,在把“金圣”的产品优势转化为市场优势方面承担着不可推卸的重要责任。北京烟草一定要按照国家局的要求,充分发挥首都卷烟市场的作用和优势,积极配合、深入协同、精心培育,争取在较短时间内使“金圣”卷烟在首都市场翻一番,特别是对于刚引入北京市场的“金圣”(本草香典藏)要做到高端引领、树立形象、精心培育、扩大影响;对“金圣”(硬行云)要做到明确目标、均匀加速、逐步扩大,真正通过卖好“金圣”烟为江西革命老区做贡献。

会议还进行了“金圣”品牌宣讲活动,并播放了“金圣”品牌专题宣传片。江西中烟市场营销中心负责人就“金圣”(硬行云)和“金圣”(本草香典藏)等两款新品在北京市场的具体上市策略进行了详细介绍。

(夏晨娟)