

近日,江西中烟工业有限责任公司与安徽省烟草专卖局(公司)在景德镇市召开工商协同培育“金圣”品牌座谈会。工商双方共同回顾了安徽市场“金圣”品牌的发展历史,并协同制定了《“金圣”品牌工商协同培育实施方案》,商讨共同努力培育好“金圣”品牌。

江西中烟党组书记、总经理郑伟从三个方面阐述了会议精神,一是衷心感谢安徽烟草同仁长期以来对“金圣”品牌给予的关心和支持;二是坚定“金圣”品牌在安徽市场能够得到发展的信心和决心;三是深化协同,希望“金圣”品牌通过本次工商协同能够在安徽市场得到更好的发展,努力为江西老区的经济建设作出贡献。

郑伟认为,江西中烟成立以来,“金圣”品牌的发展始终得到了安徽省局(公司)和各市局(公司)的大力支持,“金圣”品牌自从2005年进入安徽市场后,目前在销规格已经达到了6个。去年在井冈山召开“金圣”品牌培育工作座谈会以后,安徽省局(公司)迅速出台了“金圣”品牌培育工作方案,制定了“金圣”品牌三年发展目标、工作思路和培育措施,明确把“金圣”品牌纳入了安徽省重点培育和扶持的行列,为“金圣”品牌在安徽市场得到发展提供了良好的政策支持;安徽各市局(公司)认真落实并

冈山会议精神,落实省局(公司)制定的“金圣”品牌培育方案,全力支持“金圣”(黑老虎)系列在安徽市场的投放,不断加大了“金圣”品牌规格的导入、产品宣传、终端促销和品牌培育的工作力度,以实际行动支持了革命老区及“金圣”品牌的发展。

展望“金圣”品牌18年来的发展之路,郑伟对“金圣”品牌今后在安徽市场的发展提出几点建议:一是要形成共识,努力把“金圣”品牌打造成行业知名品牌重要成员;二是要尊重市场,努力选准适合安徽市场消费需求的产品;三是要进一步加大“金圣”品牌的特色传播和市场营销终端工作的力度;四是要进一步加大精准营销、工商协同营销。

安徽省局(公司)局长、总经理何武对“金圣”品牌在安徽市场的发展指出了明确的方向,一是要扩大“金圣”品牌影响力;二是要增强“金圣”品牌扩张力;三是要培育“金圣”品牌持久的发展力。何武要求,省局(公司)营销处拿出具体培育方案,将“金圣”品牌作为责任品牌来培育,并作为今年的工作重点来考核。各市局(公司)要拿出整体营销方案,推进责任品牌的实施,同步实施、同步考核,一牌一策,确保落地;要上半年看效果,下半年看成果、看结果;对引进的“金圣”品牌要管理好、服务好、维护好。(雷建华)

## 重庆卷烟厂“三强化三控制” 力促产品质量提升

质量是产品接受市场检验的重要指标,是品牌持续发展的物质基础。落实“卷烟上水平”方针战略、实现“126”品牌发展目标,技术创新是核心,产品质量是关键。川渝中烟重庆分厂全力做好“三强化三控制”,力促产品质量稳步提升。

一是强化工艺质量监督,抓好过程控制。重庆分厂以公司工艺管理达标检查为载体,通过加强现场工艺巡查、细化工序日常测试、深化月度工艺综合达标检查等方式组织实施工艺管理考核。同时,细化重工业烟叶整理和投料、香料煮制和施加等过程的关键特殊工序监督,确保产品内在质量稳定,进一步做好工艺质量指标符合性的确认证工作,强化定期评价工艺执行效果,抓好精细化过程控制。

二是强化能源管理及物耗测试分析,抓好成本控制。重庆分厂坚持物耗控制与能耗控制并重,管理措施与技术措施并举的工作思路,强力提升运行水平。在保证质量的前提下,稳定自有品牌去年原料消耗水平;在满足品牌输出要求的前提下,保持并拉大联营产品在川渝中烟范围内同规格生产中原料消耗的相对优势;努力降低材料特别是商标纸的消耗水平,全方位加强能源管理。去年分厂按照《卷烟制造过程能力测评导则》,先后两次完成系统性的全过程综合工艺质量及物耗测试,对影

响质量和消耗的32个关键质量特性(CTQ)开展分析,认真评价过程西格玛水平,针对薄弱环节实施改进,并分别制定了相关技术措施和管理措施,进一步增强全员成本意识,强化了成本费用控制,有效地促进了节能降耗工作的稳步推进。

三是强化重点过程及主要指标分析改进,抓好参数控制。管理方面,逐批对加料、加香和叶丝干燥等重点过程进行批间西格玛水平分析,开展关键、特殊过程批间合格率区间概率分析,2011年关键特殊过程批间合格率区间概率均由99.6%提升至99.5%以上,有力地保证了焦油批内、批间的稳定,促进了“卷烟焦油盒标值与实测值偏差”指标的完成;技术方面,充分利用科研项目研究成果在过程控制上进行应用,开展增温增湿含水过程工艺评价,硬件上通过烘丝机中修和定期筒壁清洗,均有效地促进了“烘丝机出口水分标准偏差的减小,该指标由0.15%降低至0.13%;监测方面,根据重点、骨干品牌卷烟质量控制要求,开展了有针对性的跟踪测试和重点监管,确保了关键工艺质量指标控制的符合性、稳定性。同时,结合产品形成的整个工艺过程,细化工艺参数、优化工艺操作方法,强化参数及工艺质量指标控制,有效促进了工艺执行效果。(程基洪 刘茜)

## 南阳卷烟厂以“卷烟加工集约化” 提高制造水平

近期,河南中烟南阳卷烟厂围绕公司工作会议精神,以“卷烟加工集约化”生产管理新模式,助推金叶制造上水平。

一是精细安排各生产要素,优化生产组织流程。从原料投入、能源供应、烟叶制丝、辅料供应、卷包生产等各个生产环节入手,精细安排、合理调度,实现各生产环节无缝隙连接,确保生产指令执行最快。在强调生产计划按时完成的同时,更加关注生产组织细节管理,更新意识,转变职能,使各生产工序间的生产运行情况更均衡,衔接更加紧密,尽可能减少生产过程中不必要的浪费。

二是提高计划响应和应变能力。针对每月的生产计划,合

理安排软硬包及各牌号开机台数,进一步细化生产组织自行衔接管理模式的可操作性,实现生产问题第一时间处置的柔性生产模式,努力使安排科学,生产顺畅。遇到生产计划变更,第一时间做出响应,对生产各环节快速做出调整,确保生产计划的按时完成。

三是提高生产组织保证能力。生产组织要在保证产品质量的前提下进行,以积极开展生产管理创新成果转换工作入手,创新生产组织新模式,深化生产标准化管理,积极推行标准化生产管理,完善生产管理机制,进一步规范生产工序间无缝隙生产运行,不断探索有利于提高生产组织的管理模式。(张晓彬)

# JINYEZHOUKAN

## 金叶周刊

# 借易地技术改造优势 新址规模年产达30万箱

□纪燕玲

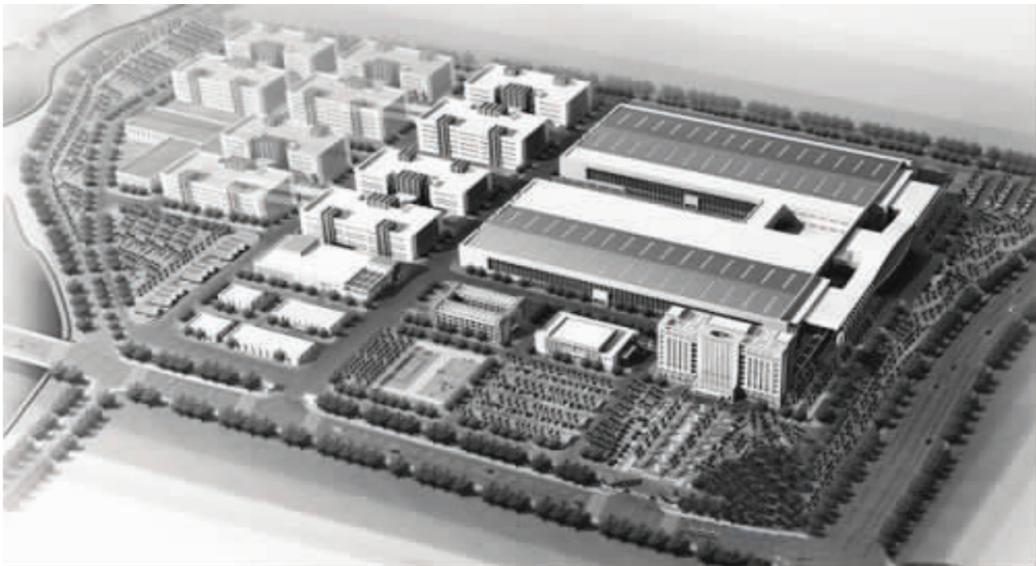
4月6日,装载着海南红塔卷烟有限责任公司动力设施的大型货车徐徐开出府城镇的老厂址,海南红塔卷烟厂正式进入易地技改整体搬迁状态。位于海口市琼山区云龙产业园内的新址按年产30万箱规模进行设计并适当留有发展余地,被列为“海南省、市重点工程项目”。

### 新址设计规模年产30万箱

2008年8月,根据海南省经济发展战略和中国烟草行业整体布局,国家烟草专卖局和海南省委省政府达成加快海南卷烟工业发展的共识,决定通过实施易地技改搬迁工程项目把海南红塔卷烟有限责任公司建设成一个具有较高水平的现代化卷烟工业企业。

易地技改项目落户于海口市琼山区云龙产业园区内,占地面积406.1亩,总投资11.3亿元,总建筑面积135166平方米,工程项目按年产30万箱规模进行设计并适当留有发展余地。海南红塔卷烟有限责任公司技改项目得到了地方各级党委政府高度重视和大力支持,被列为“省市重点工程项目”。

据了解,项目已于2011年2月开工建设,截至目前,与生产紧密相关的各单体工程建设正在有序推进,其中联合工房主体结构、动力中心、香精香料库杂品库及物品回收处理站、倒班宿舍及后勤辅助综合楼已顺利封顶,整体进度



按计划顺利实施。按照计划时间节点,2012年2月实现主体结构封顶断水,3月新增工艺设备开始安装,4月留用设备开始搬迁改造,6月份进行设备带料联机调试,8月底实现试投产运行。投产第一年努力争取实现生产卷烟20万箱,预计实现产值19亿元,实现税利12.8亿元。

### 2015年实现税利突破18亿元

海南红塔卷烟有限责任公司副总经理杨明权说,搬迁工作的开始,标志着公司易地技改迈出了坚实的一步。易

地项目开工建设以来,在地方各级党委政府和行业主管部门的关心和支持下,在全体员工的共同努力下,工程项目得到顺利实施,各项工作按照“2468”时间节点有条不紊地推进。即2012年2月份项目顺利实现联合工房主体工程封顶断水的目标,4月份进行设备安装,预计6月中下旬将进行设备联机调试,8月底将实现投产运行。

海南红塔公司是海南省目前唯一的卷烟工业企业,于2002年在原海南卷烟厂整体更名改制的基础上成立。2011年生产卷烟19万箱,销售卷烟18.44万箱,实现销售收入16.08亿元,实

现税利10.29亿元,工业总产值16.7亿元。2002—2011年海南红塔卷烟有限责任公司被海口市政府及相关部门授予“纳税大户”、“功勋企业”、“诚信企业”等荣誉,为国家和地方经济发展做出了积极的贡献。

该公司有关负责人表示,“十二五”期间,海南红塔卷烟有限责任公司将借助易地技术改造的优势,努力实现“12918”品牌发展规划,即到2015年,“椰王”品牌产销量达到1万箱以上,“红塔山”品牌产销量达到20万箱,“红梅”等其他品牌产销量9万箱,实现税利突破18亿元。

## 淮阴卷烟厂全面“发力”推动企业快发展

曾是全国烟草行业重点企业之一、江苏省税利大户的淮阴卷烟厂或将全面“发力”,推动企业又好又快发展。

事实上,作为江苏中烟旗下的“三驾马车”之一,淮阴卷烟厂曾经和徐州卷烟厂、南京卷烟厂一样辉煌。其“一品梅”、“国烟”、“华西村”等主要品牌深受消费者欢迎,销往江苏、广东、福建、上海、黑龙江、辽宁、北京、天津、山东、陕西等20多个省区。特别是“一品梅”卷烟,2003年销售就达到36万箱,是全国烟草行业名优卷烟和江苏四大名烟之一。

然而,这些年,淮阴卷烟厂走得并不顺利。据江苏中烟官方网站公开资料显示,江苏中烟公司主导品牌“苏烟”、“南京”双双跻身全国烟草行业三类以上卷烟销量和卷烟销售收入排名前15位,并没有淮阴卷烟厂旗下之要求广受欢迎的品牌。

不仅如此,江苏中烟在五年或是更长一段时间的战略目标还显示,其规划“南京”品牌的战略目标是“150万箱”和“500亿元”;对“苏烟”品牌的战略目标是“100万箱”和“500亿元”。这份战略目标没有提及淮阴卷烟厂旗下的任何品牌。作为江苏中烟旗下的“三驾马车”之一,淮阴卷烟厂必须要加大力度建设自身,领跑江苏中烟。

3月26日,国家烟草专卖局经济运行司副司长李德义一行到江苏中烟工业有限责任公司淮阴卷烟厂指导调研。李德义希望企业再接再厉,不断取得新突破。

国家烟草专卖局经济运行司副司长李德义此次特意调研江苏中烟工业有限责任公司淮阴卷烟厂,而不是江苏中烟的另“两驾马车”。无疑会给业界带来一系列的猜想:国家烟草专卖局或希望淮

阴卷烟厂全面“发力”,迎头赶超徐州卷烟厂、南京卷烟厂。对此,当天,江苏中烟工业有限责任公司党组成员、副总经理,淮阴卷烟厂党委书记、厂长周涛也表态,淮阴卷烟厂将认真贯彻国家局及省公司的工作部署,推动企业又好又快发展。

不过,徐州卷烟厂也暗自“较劲”,欲领跑江苏中烟。3月25日,徐州卷烟厂“十二五”易地技改暨“苏烟”品牌专线项目奠基仪式在徐州举行。徐州卷烟厂“十二五”易地技改暨“苏烟”品牌专线项目是国家局批准实施的“十二五”技术改造重大项目。项目规划占地面积1080亩。项目建成后,徐州卷烟厂的生产规模将达到100万箱以上,成为“苏烟”品牌的重要生产基地。江苏省徐州市市长张敬华希望早日把徐州卷烟厂建成技术一流、产品一流、效益一流的现代化卷烟生产企业。(江淮)

## 川渝中烟推进烟叶基地建设科技项目转型

为进一步提高烟叶基地建设水平,川渝中烟工业有限责任公司日前提出,要大力增强烟叶基地建设科技项目合作实效,推进项目由偏重学术研究型向实用推广型转变,全面提升大田烟叶生产水平和烟叶质量。

近年来,川渝中烟与河南农业大学等技术单位在烟叶基地建设方面开展了广泛深入的合作,并取得丰硕合作成果,为该公司原料保障、品牌发展发挥了积极作用。面对新时期原料保障的更高要求,川渝中烟强调要与各技术单位共同推进科技项目转型,使科技项目由过去偏重学术研究型向实用推广型转变,通过技术攻关、试验示范和推广,以提高烟叶基地生产水平。

为此,在项目选题上,川渝中烟将围绕提升质量,彰显特色目标,针对烟叶生产中的突出问题、关键技术、主要措施来确定科技项目,重点解决烟叶有效生长期不足、营养不协调、成熟度不够以及烘烤质量等问题,并对部分单元存在的特殊质量问题开展技术攻关。

在制定生产技术方案上,该公司将研究集成不同区域、不同品种、不同单元的生产技术体系和技术方案,实现差异化生产、标准化作业、过程化控制和流程



化保障;根据每年烟叶质量评价报告,针对存在明显质量问题的基地单元,将制定可行、有效的技术方案,切实提升烟叶质量。

在提高技术到位率上,该公司将联合各技术单位,进一步安排好专家驻点,适当增加专家和技术人员数量,延长驻点时间,通过技术培训、指导服务和技术监督,确保生产技术方案的见实效,并在生产关键节点,针对关键流程和关键技术逐步推行专家“许可制”。(长江)

## 红云红河积极拓展 缅甸市场 从贸易走向合作生产

近日,红云红河烟草(集团)有限责任公司与缅甸福兴兄弟集团在仰光就共同进行“云烟”、“红河”系列品牌卷烟生产、销售合作达成协议,在今后5年时间内,双方合作在缅甸投资不低于1亿元人民币,生产销售60万件左右卷烟。

红云红河集团为中国目前市场规模最大的卷烟工业企业,缅甸福兴兄弟集团拥有缅甸木姐环球卷烟厂,并且已经基本建立覆盖全缅甸市场的卷烟销售网络。

双方第一个5年合作分为3个层面:一是品牌许可和市场营销合作。双方共同开发、培育适合缅甸市场需求的中、高档卷烟产品,努力提升合作产品的市场份额。二是设备和技术投资合作。红云红河集团提供租赁的两台Super9卷烟生产设备相关手续已经完备,正准备装箱运往缅甸,13名技术培训人员已经就位。三是待政策法律条件具备时,红云红河集团可用提供的设备、技术和知识产权作为投资,向福兴兄弟集团增资扩股,在缅甸共同建立烟草企业。在第二个5年合作期,红云红河集团将根据缅甸市场情况,增加资金、技术及品牌投入,将产品向印度、孟加拉国等周边南亚、东南亚市场辐射。

红云红河集团总裁武怡接受采访时说:“为支持云南桥头堡建设,国家烟草专卖局明确要求红云红河集团要成为拓展缅甸市场的主力企业。此次云南省代表团的出访,为我们在缅甸的发展提供了强大的推动力,搭建了云南烟草实施‘走出去’的大平台,我们已从一般性贸易向合作生产、投资建厂迈出了坚实的一步。”(谭晶纯 雷海涛)