

■ 赵亮

2013年以来,川渝中烟重庆分厂在两级公司正确领导下,以公司《设备管理达标评价体系》为指导,认真贯彻落实设备管理、投资管理、能源管理等工作要点,进一步夯实设备基础管理,着力提升设备运行效率,规范投资管理,强化节能减排,“多面多点”抓好工程设备管理工作。

设备管理方面。一是夯实基础,精心作好设备基础管理工作。进一步梳理和完善了分厂设备管理、投资管理、节能减排管理以及安全管理等相关制度;按照2013年设备管理工作要点的要求,进一步精心保养好设备;结合“百日质量攻坚”活动,开展设备运行情况现场写实专项工作;按照设备工作要点的要求,设备部门和各车间重点开展了“卷烟机组支异物微波检测剔除”等5个创新项目。二是精心修理好设备,保障设备运行精度。分厂认真做好计划性的设备修理、项修和停产检修工作,根据生产进度安排利用每月的停产间隙,合理安排设备修理时间,加强对修理过程中的质量管控,规范员工维修行为,做到修理工作又好又快。三是狠抓监视测量装置点检管理,保障监视测量装置运行精度。相关部门针对监视测量装置尤其是卷接包设备上的,制订了《在线关键监视测量装置管理办法》,对车间的装置点检做出了具体要求,规范了点检测试。

投资管理方面。分厂按公司要求本着提质降耗、节能减排、安全环保、技术先进的原则,以基本建设、设备购置、技术引进、局部改造的方式解决了企业生产经营过程中出现与产品质量、原辅材料消耗、节能环保及安全紧密相关的问题。分厂加强投资基础管理工作,建立健全投资管理相关制度,规范投资管理流程;初步建立了投资管理绩效评价体系,提升分厂投资效益;充分利用投资项目信息化管理平台,提高分厂投资管理工作的信息化水平。

能源管理方面。分厂加大节能宣传力度,相关部门制定了节能宣传教育方案,大力营造节能的氛围,不断增强员工的节能意识;加强生产过程运行优化,减少了设备无效空转,合理调度设备运行,提高了设备有效作业率;深化节能统计分析,建立健全了原始记录、统计台账,加强了过程控制,完善了数据的传递、反馈和追溯体系,为节能工作的开展提供可靠依据;强化节能监督考核,逐步修订完善相关激励考核制度,以便通过加大激励考核力度的方式来提高制度的执行效率;夯实节能日常管理,各车间积极开展了以节能为主题的QC攻关、小改小革、技术创新活动,从细节中寻找节能的机会。

环保工作方面。工厂成立了环境保护工作委员会,强化组织领导,落实环保责任;加强环保宣传,充分利用厂区、车间的宣传栏、电子显示屏等媒体广泛宣传环境保护的法律法规,增强环保意识;推进体系建设,进一步落实国家环境保护方针政策、法律法规、标准的要求,强化环境管理;加强环境监测,工厂修订完善了《重庆分厂环境监测管理办法》,实施严格管理考核;加强污染治理设施管理,确保设备设施运行良好,使各类污染物的排放符合国家规定,各项排放指标稳定达标;加强设备设施建设,大力开展环保技术研究及推广环保新设备、新技术的应用,提升企业的整体发展实力。

设备技术安全方面。分厂按照川渝公司考评细则部署安全工作,积极推进安全生产标准化一级达标,已组织六次安全生产专项检查活动,检查以《烟草企业安全生产标准化规范》为依据,对设备自身安全状况、环境因素、安全标识、人员作业规范等内容进行了检查,针对检查出的问题,均要求各相关部门限期整改。

江西中烟开展信息类 办公设备运行状况 普查工作

为加强国有资产管理,进一步摸清信息类办公设备运行状况,近日,江西中烟工业有限责任公司对各部室、中心在用的信息类办公设备(含台式机、笔记本电脑、打印机等)开展了普查登记工作。

公司组织人员一到各部室、中心进行设备逐台登记。登记内容主要包括设备使用人员、品牌、型号、产品序列号、生产厂家、生产日期、运行状况等基本信息。据了解,信息类办公设备运行状况普查工作是加强管理和服务的基础性工作。一是可以提高信息类设备维护和故障处理水平。通过登记记录信息,工作人员可以快速了解设备基本情况,从而更有效地制定设备维护和维修方案。二是有助于提升信息类设备管理水平。通过对计算机设备普查登记,可以进一步完善公司计算机设备资产登记信息,便于计算机设备的资产采购、报废申请、报废处置等工作开展。为防止国有资产流失,下一步,公司将组织开展各部室报废计算机设备的处置工作。

(刘亮)

福建中烟借助“金桥”高端新品突破台湾市场

■ 郑柳青 沈钊铭 王隽威

卷烟上水平,一个重要的战略任务是“走出去”,努力提升中国烟草的国际竞争力。2013年,“金桥”卷烟出口台湾市场同比增长70%,全年达50000件。“金桥”产品在台湾的每一步足迹都深刻印证了福建中烟积极实施“走出去”战略的铿锵步履。

跻身台北“金桥”新品赞

美丽而生机勃勃的台北,这是一块福建中烟初到台湾而有意暂时放下的市场,经过5年的台湾市场开拓经验的积淀,福建中烟终于铆足了劲要开拔台北市场了。去年7月,“金桥(3mg)”、“金桥(5mg)”、“金桥(薄荷)”三个全新规格的产品亮相台湾市场。这不是简单的新品上市,而是福建中烟下的一着妙棋。台北是台湾市场的桥头堡和风向标,产品的销售结构相对较高,而之前在台销售的“金桥”产品结构较低,要想进入台北市场,必须有与市场“对等”的拳头产品。福建进出口处早在几年前就派出市场调研小组对台北市场进行细致研究,充分了解消费者的口味风格需求。全新打造的“金桥”三款高端新品一上市就占据了消费者的心,回头购买率逐渐提升。

面对强手如林的台北市场,福建中烟进出口处的工作人员精心设计并实施细节营销,对市场进行细分。他们从经销商所辖的2000多家零售户中精选出100家,逐一走访

后再精挑出近70家上市销售,实施精准的市场服务。

此外,调研小组的工作人员发现,目前台湾目前大多数零售店的烟架都被大的烟草公司所绑定,新的卷烟产品很难上架陈列。要很好地体现“金桥”新品,必须要有属于自己独具特色的烟架。针对烟架陈列问题,福建中烟营销中心品牌部与进出口处经过多次沟通探讨,制作了即可展示“金桥”新品,又可以让零售户便于记录与计算的多功能烟架,受到台北零售户的欢迎。

瞄准 CVS “金桥”不慌

所谓的CVS系统,是由台湾5家大型连锁超市构成的通路系统。能在CVS里出售的产品都是品质比较被认可的高端商品,台湾成熟知名的卷烟产品都在CVS有售,卷烟销售量占全岛总量的50%以上。

CVS系统在全台湾共有超过9500个点,市区每隔大约一百米便有一家,在最偏僻的深山里也能看见,绝对是大多数民众每天都会进出的生活场所。2012年年底,福建中烟总经理李跃民在中烟国际汇报工作会议中明确提出,福建中烟要做精做细台湾市场,力争在1-2年内上架CVS,扩大“金桥”产品在台湾的知名度。

“‘金桥’新品现在已经走入台北市场,打破了高端品牌知名度空白的局面,这是一个好的转变,上架CVS是‘金桥’在台湾立足的关键,CVS强大的粉丝和销售市场

能够给‘金桥’带来更广泛的知名度,有利于‘金桥’的做大做强。”进出口处处长崔勇对“金桥”在台湾的长远发展有着明确的目标。

在走访台湾市场的过程中,福建中烟发现,通过CVS系统铺货上市是提高知名度最快的方法。“但在CVS上架的产品一般不负责也不让派人进店推荐,所以‘金桥’如果匆忙上架将起不到任何积极的效果,必须要在大力度的推广后,当消费者会主动去找这一款产品时,才是进入CVS的适当时机。”福建中烟进出口处的王隽威说。

“这次推出的‘金桥’高端新产品的目的在于培养‘金桥’的品牌意识。在打入台北市场的同时,也为进入CVS做铺垫。”福建中烟进出口处沈钊铭认为,沉住气,利用新品的良好市场反应借势做好品牌口碑,才是“金桥”上架CVS的可靠之路。

进入CVS,向来是各大卷烟品牌在台湾的目标。上海的“金鹿”直接从美国运烟丝到台湾制作;安徽的“都宝”也早早在CVS上架。面临着竞争对手的围追堵截,福建中烟走出别样的道路,通过倾情服务,深耕零售终端,打造一支具有品牌忠诚度的零售队伍。

五年耕耘 一朝突破

台湾作为福建中烟睁眼看世界的首个境外市场,“地缘、血缘、文缘、商缘、法缘”五缘的密切关系为“金桥”卷烟踏上台湾的土

云南中烟 “两统一、两整合” 为品牌发展 注入新活力

去年10月,云南中烟工业有限责任公司“两统一、两整合”工作座谈会在北京召开。云南中烟以“营销统一、研发统一、品牌整合、多元化业务整合”为标志,开始了深化改革的新一轮大动作。

“两统一、两整合”,即云南中烟立足自身“一公司、两集团”管理体制不变,统一管理所属红塔集团、红云红河集团的营销、产品研发业务;整合卷烟品牌,整合公司本部及所属两红集团现有多元化经营企业和股权,实现企业管控模式由战略管控型向经营管控型调整转变的重大举措。

长期以来,囿于体制结构,云南中烟和“两红”集团在营销、科技、品牌资源和多元化经营方面存在着机构重叠、资源分散、效率不高、成本较大等一系列现实问题。

“两统一、两整合”的实施,将有利于形成云南中烟在市场竞争中的整体性,实现品牌的互补性和联动性;有利于集中云南中烟人才、资金、技术等资源,降低运行成本;有利于云南中烟统筹发挥卷烟计划资源优势,统筹发挥知名品牌优势,实现企业持续健康发展。

“‘两统一、两整合’是云南中烟对行业‘三大课题’做出的深入思考和积极践行,是进一步提升云南卷烟品牌竞争力的重要抓手。”在云南中烟党组书记、总经理朱绍明看来,这是国家局启动新一轮改革发展的需要,更是云南烟草工业生存发展、做大图强的需要。

2013年以来,针对云产卷烟品牌发展,云南中烟实施了一系列卓有成效的举措:积极开展以企业形象、品牌文化为主题的宣传促销活动,市场引导能力进一步增强;持续推进高端产品引领和标杆市场引领,品牌可持续发展动力进一步增强;快速有序推进新品上市,进一步完善了品牌体系,增强了品牌的发展势能,为顺利推进“两统一、两整合”改革提供了有力支撑。

改革中,云南中烟先行推进国内营销业务统一和品牌整合,目前已在业务调查、梳理现状、计划衔接、信息系统、品牌管理、物流保障六个方面取得积极进展。

据了解,截至去年12月18日,云南中烟云产卷烟商业销量已达到1073.65万箱,较2012年同期增长了3.72%。其中,高端卷烟商业销量达14.24万箱,同比增长22.19%;单箱批发均价达23904元,较2012年同期增长了4.71%。

(云宣)

新疆卷烟厂扎实推进卷烟质量管理体系建设



为进一步落实“卷烟上水平”相关目标和任务,2013年以来,云南中烟红云红河烟草(集团)有限责任公司新疆卷烟厂扎实推进卷烟质量管理体系建设,把质量问题作为一个有机整体加以综合分析研究,通过加强生产过程控制,保证产品质量的一致性。图为日前该厂卷包车间挡车工正在检查卷包质量。

王峻峰 摄影报道

湖北中烟:保障品牌原料有效供应

近年来,湖北中烟工业有限责任公司紧盯“黄鹤楼”品牌发展,紧紧围绕“优化布局、稳定渠道、突出特色、提升品质”的原料工作思路,以基地建设为平台,以“发挥烟区生态优势,彰显地方风格特色”为目标,工商协同,全力保障“黄鹤楼”品牌原料有效供应。

主动参与,实现供应基地化

近年来,湖北中烟积极实施多样化供应策略,坚持注重风格特色多元化和区域平衡的配方理念,基地布局呈现出质量风格的多样性、丰富性和广泛性特点。按生态质量相似原则,湖北中烟将基地单元划分为七大质量类型区域供应圈,实现基地烟叶与品牌配方的对接,逐步走出了一条“扬长避短,优化组合,为我所用”的原料使用新路子。截至目前,湖北中烟原料基地化供应比例达到了70%以上。

国家局副局长何泽华强调,工业企业要全程参与烟叶生产、加工、使用的各个环节,不断提高技术水平和业务水平。在这方面,湖北中烟十分注重强化过程参与力度,真正保障烟叶质量“管得住、控得住”。

首先是建立基地烟叶年度评价机制,形成单元烟叶质量评价报告,明确质量改进方

向;其次是建立烟叶产前座谈机制,配方师、农艺师深入基地进行交流,制定烟叶生产技术方案;再次是建立过程驻点监控机制,加强关键环节措施的督导落实。此外,他们还通过建立基地技术服务平台、特聘专家服务团队,为基地单元建设提供技术支撑。

工业主导,实现品质特色化

实现烟叶生产的可持续发展,就要主导培育工业企业需求品种。湖北中烟始终把品种作为开展单元建设的主导方向,突出“良区、良种、良法”配套,全力促进单元品种合理优化布局。根据品种质量评价,近几年,湖北中烟明确了38个基地单元的主栽品种和储备品种,加大了云南大理、四川凉山“红花大金元”,福建三明“翠碧一号”等以特色品种为核心的烟叶基地建设力度,逐步形成了一批相互协调、各具特色的基地单元。为弥补卷烟香气不足的问题,湖北中烟以提高上部烟叶成熟度为中心,切实提高烟叶可用性。在技术措施上,则以全生育期管理为理念,提炼出“早栽一点,晚采一点,烘烤延长一点”的三点关键配套技术。同时,着力推进“一区一策”南北生态差异化管理,适度推迟采收时间,延长田间生育期。

(湖烟办)