

## 10 金叶之窗 Production

## “小块头”有“大智慧”

## ——昆船半自动异型条烟分拣系统创新记

“我对昆船的技术实力非常满意,一定要给你们设备质量、售后服务点32个赞!”在4000条/小时半自动异型条烟分拣系统验收会上,成都市烟草公司配送中心负责人对昆船的设备竖起了大拇指。

在此之前,业内始终没能找到一个有效解决异型烟分拣效率低、人工劳动强度大等难题的办法。自2012年开始研发异型烟半自动分拣系统以来,昆船公司为不同客户提供了多套个性化解决方案。2014年7月,在成都烟草公司成功实施的异型烟半自动分拣系统,单线分拣能力最高可达4000条/小时,能同时满足166个品牌规格卷烟自动分拣、自动打码、自动包装等功能需求。在这些投入低、设备少、规模小的“小块头”系统中,昆船公司以无处不在的“大智慧”赢得了客户的认可。

## “大智慧”之自动分拣

市面上的条烟五花八门,外包装材料有纸质、木质、塑料甚至金属,重量从150克到1100克不等,厚度最小仅为20mm最大则达

106mm。如何让这些形状各异的条烟“乖乖地”进入分拣线呢?

为了能让异型烟顺利通过整个条烟分拣工序的第一道“关卡”,技术人员对传统烟仓进行了可调式设计,使得烟仓的内腔可以根据条烟实际尺寸进行调节。

自动分拣中关键的一环就是将条烟从烟仓拨打至输送带中心位置。根据经验,条烟被拨打时最理想的状态是拨打块的侧面与条烟侧面下方靠近棱边处“面面”接触;但实际上拨打块在柔性链条的带动下并不能保证完全水平而是与水平面呈一定角度运动,导致拨打块的侧面与条烟外包装最易受损的棱边“面棱”接触,因此每次拨打都会对条烟外包装特别是纸质包装造成损伤。拨打块只有橡皮擦大小,如何在这方寸间做文章呢?技术人员在进行了多次试验之后,最终确定了改进方案,“损烟”难题迎刃而解。

此外,拨打块的拨打周期也影响异型烟分拣的效率和质量。按系统分拣能力计算出的拨打周期为0.7s。但是试验中发现,按这个速度拨打后,出烟无力,条烟只能落在输送机的机架上而不是输送带中心;技术人员利用

计算机运动仿真分析明确了出烟瞬间条烟的速度和运动轨迹,结合大量现场试验数据,最终将拨打周期确定为0.576s。正是这不到0.2s的“眨眼”之差,实现了整条线的无缝对接。

## “大智慧”之自动打码

信息码对于条烟而言就如同公民的身份证一样重要。传统做法是采用人工打码,这种方式不仅大大增加工人劳动强度,还带来漏码、码段不全等各种问题,其质量与效率无法与自动打码相提并论。

实现自动打码的前提就是要保证条烟的姿态,即异型条烟在打码前必须是沿包装尺寸最长的方向输送,这样才能确保信息码能够完整、清晰地打印在条烟外包装上。技术人员设计了“靠边整理输送机”——条烟首先在柔性挡板的作用下完成“预整形”,在经过倾斜输送辊时,条烟因重力的作用最终实现自动靠边并沿长度方向输送。这样,在输送过程中就完成了条烟姿态的控制;剩下的工作,就交由打码输送机在条烟底部打上“身份证

明”——32位信息码。

## “大智慧”之自动包装

昆船半自动异型条烟分拣线配备了自动裹膜设备。每单条烟输送至缓存整理台进行人工堆码,然后送进自动裹膜机;经过裹膜、加热、冷却、收缩等动作,就完成了自动包装过程。该自动裹膜设备一次性最多能对25条烟进行裹膜,最大裹膜高度为450mm。为了确保人机工作的协调一致,设计人员为设备加装了脚踏开关,在将条烟进行堆码后,操作员就可以通过脚踏动作控制自动裹膜设备工作,即保证了工作人员的安全,又能“手脚并用”大幅提升了工作效率。

采用裹膜包装为每单条烟穿上“新衣”后,送货车的有效装载率和送货效率得到了提高,零售商对配送的卷烟品种和数量一目了然,大大节约了卷烟核对的时间。同时,还满足了烟草公司对出厂条烟包装的质量及统一性要求,提升烟草公司的服务水平。

(昆船集团)

新余烟草“五举措”  
加强专卖执法人员队伍建设

为了进一步加强烟草专卖执法人员队伍建设,提升烟草专卖执法人员素质,江西新余市局“五举措”促进烟草专卖执法队伍管理更加规范化和制度化。

一是严把新进人员关。市局对新进人员或其他人员确因工作需要从事专卖执法岗位的,之前须进行法律法规和计算机有关知识测试,并通过省局统一组织的执法证考试合格,以及符合市局制定的相关录用条件。

二是明确执法人员职责。具备依法对所管辖区的执法监督、检查,保护合法经营,统一与市局签定并遵守专卖稽查人员责任状相关的条款。

三是建立健全制度管理。对专卖人员按照年度、季度、月度计划,长期与短期相结合的方法,建立完善学习培训制度、准军事化管理相关制度、检查考核制度和奖惩制度等等。

四是强化能力素质培训。市局落实每季度,县局每月有培训计划,培训内容,开展专卖管理业务、法律法规等内容的培训与考核,强化素质的提升,做到内强素质外树形象。

五是加强监督考核力度。市局专卖科和县局实行两级考核方式,对专卖执法人员实施动态化管理,对执法情况、任务完成情况、各项规章制度落实情况等,进行全面的考核,年底根据考核方案进行奖优罚劣。(徐建文)

济宁烟草:创新零售市场检查方法  
深入推进“LVS”精益专卖管理

为深入贯彻落实国家局烟草零售市场检查方法(“APCD”工作法),进一步提高市场监管水平和质量,近期,山东济宁市烟草专卖局创新烟草零售市场检查方法,深入推进“LVS”精益专卖管理,努力实现专卖管理从定期例行检查向重点精准检查转变,从注重案件查处向注重案件原因及完善管理和服务转变。

一是实施客户分类监管,优化市场检查频次。优化“LVS”精益专卖管理系统数学模型,调整零售户诚信守度、销量相对波动率、销售贡献度三大指标计算方式,将3.5万个持证客户细分为12类客户群体,将1.9万个守法客户检查频次减少为2月1次,将1.3万个异常客户检查频次调整为每月2次以上,将0.2万个多次违法客户检查频次调整为每周1次,进一步优化守法零售客户拜访频次,加大违法客户监管力度,确保市场监管工作重点突出、效果明显。

二是实施专卖信息管理,优化市场检查流程。优化“LVS”精益专卖管理系统功能,结合专控体系市场监管、案件管理、零售许可管理三大模块,整合分析、计划、检查、处理四项内容,形成后台“LVS”系统客户智能分析、前端移动网络推送和执法人员现场检查的工作模式,通过信息化手段减轻一线人员劳动强度,提高工作效率,全面提升专卖管理工作水平和质量。

三是实施双线评价机制,优化市场考核指标。依托“LVS”精益专卖管理信息系统平台,围绕打假破网、市场净化、大要案件等指标,实施市局评价关键绩效指标,县局考核基础工作质量,市局两级双线评价考核,内容有机对接。优化稽查部门考核内容,稽查中队突出市场净化、工商协查等指标,特勤中队突出大要案件、公安协查等指标,并依据绩效结果实施层级动态管理,全面激发队伍活力,为专卖管理工作奠定了坚实的队伍保障。(济宁烟)



## 沐川烟草团支部“三真”开展青年服务活动

为进一步发挥青年集体先进示范作用,践行“与客户共创成功”的服务理念,四川沐川县烟草专卖局团支部于近期组织全体青年团员开展了以“服务真诚,情融客

户”的主题活动,活动从“真情、真心、真爱”三个维度推进,取得了拉近客我关系,营造和谐氛围的良好效果。此次活动的开展使全体青年团员深受教育和启发。大家一致

认为,本次活动不仅宣传提升了“责任”烟草的良好企业形象,同时,大家也认识到了贴近客户的重要性,有利于以后工作中服务值的不断提升。杜艳 摄影报道

江西中烟领导深入寻乌县  
开展对口支援工作调研

为深入推动对口支援寻乌县振兴发展工作项目落实,近日,江西中烟工业有限责任公司党组书记、总经理郑伟率政工部负责人一行深入寻乌县开展对口支援工作专题调研,并参加了由江西省纪委书记周泽民主持的寻乌县扶贫开发工作座谈会。

郑伟指出,自去年以来,公司高度重视对口支援寻乌县振兴发展工作,加强管理,扎实推进,在寻乌县投入1000万专项资金,用于对口支援卫生院、幼儿园等9个项目的建设,目前已经基本完工,较好地改善了寻乌县8个贫困乡镇42683户群众的就医、上学、行路难问题,提升了农村幼儿教育和医疗服务水平。

对口支援振兴发展工作是国家烟草专卖局、省委省政府赋予公司的一项改善民生的重要任务和光荣使命。对口支援寻乌县振兴发展工作能够顺利推进,取得实效,关键在于一是国家局、省委省政府的高度重视;二是省相关部门的大力支持;三是地方政府的大力支持;四是公司扎实有效的工作。

关于公司下一步振兴扶贫工作,郑伟要求,要按照周泽民指出的“突出重点、集中投入、连片布点、整体推进”的思路,集中资金、集中项目,努力在寻乌县打造一批“精品点、示范村”。一是要突出重点,在寻乌建设一批环境整洁优美、设施完备配套的社会主义新

农村,使之成为寻乌乡村的靓丽风景和老百姓的实惠工程。二是要集中资金,重点打造3—4个精品点,1个示范村,通过一次性的投入,使每个精品点和示范村都有新的基础设施、新的生活环境、新的公共服务和新的精神风貌。三是要把好事办好,让当地老百姓真正得到实惠,有看得见的变化,做出实效,做出亮点。

其间,郑伟一行先后赴寻乌县罗坝小学、吉潭镇圳下村、吉潭镇黎坑村等地,调研查看了学校建设、产业发展、精准扶贫以及活动中心、河堤、村组道路硬化项目建设情况。

(曾铭钧)

## 宜黄烟草加强烟叶收购期间安全管理

为全力做好2014年烟叶收购工作,防止各类安全事故发生,江西宜黄烟草局积极采取措施,加强烟叶收购期间安全管理。

一是强化宣传教育。利用宣传栏、黑板报、警示标语等多种形式宣传安全生产知识,结合职业健康安全管理,对全体烟叶收购工作人员进行安全教育,切实提高安全防范意识、自我保护意识和应急能力。同时要求烟叶收购人员务必履行好一岗双责,按要求开展好安全日常性检查,防患于未然,做到“生产再忙、安全不

忘”。

二是加强隐患排查。对所有消防设施和防汛器材进行了全面自查、维护、保养,确保各项消防设施、防汛器材保持有效状态。同时对收购期间各环节部位的危险因素进行查找分析,确定重点危险源,对各类危险源和安全隐患实施动态管理和全过程控制,及时做好防火、防盗、防虫、防霉变等安全防范工作。

三是加强车辆管理。开展车辆安全管理专项整治工作,严格执行车辆交通安全管理

(邹海莉)

## 甘肃烟草“提意识严落实”扎实推进安全管理工作

为进一步加强全省系统安全管理工作,为企业保持持续健康稳定发展营造安全有序的环境,甘肃省烟草专卖局(公司)严格按照国家局安全管理工作要求,以“提意识、严落实”为抓手,着力推动全省系统安全生产工作再上新台阶。

一是着力提高安全生产经营意识。结合“全国安全生产月”等活动,深入开展安全宣传教育,持续提升全员安全意识和各级领导的责任意识,自觉做到遵章守纪、严格履责,

防止各类安全事故的发生。扎实开展企业安全文化创建活动,认真按照《企业安全文化建设导则》及《烟草企业安全文化建设指南》的要求,在企业中营造追求卓越的良好安全文化氛围。

二是严格落实安全生产责任。严格执行安全生产“一岗双责”制度,组织指导各单位全面落实安全生产主体和监管责任,进一步开展各项安全管理制度和操作规程,完善监督检查考核机制,细化安全考核“一票否决”制度。

各项规章制度,加强出车前安全教育,坚决杜绝酒后驾驶和超速、超员行车等违法违规行为,确保交通和人身安全。

四是强化责任追究。逐级落实安全责任,每个收购站点由站长负责站安全生产管理事务,并严格落实安全巡查制度,加强昼夜巡逻和动态监控,保证信息畅通,一旦发现问题及时处理随时上报,严防事态扩大。对造成责任事故的,按照有关规定,对相关责任人进行严肃处理。

三是严格排查整改安全隐患。深入生产经营现场,对企业专业性、技术性较强的设备、设施和系统,以及常规安全检查难以发现的隐蔽性问题,对照相应技术标准进行深入、细致、系统的安全评估。坚持以防火、防车辆交通事故为重点,完善安全监督检查制度,建立事故隐患排查信息台账,实行分级登记制度,按照各部门职责分工实施监控治理,跟踪、指导隐患排查工作,确保隐患得到及时、彻底整改。

四是严格监管重点领域和薄弱环节。加

## 青原加强“金圣”系列卷烟销售

7月份以来,为了提高“金圣”系列卷烟市场的占有份额,吉安青原烟草分公司多措并举扩大该品牌卷烟的销售。

一是认真调查“金圣”系列卷烟的社会库存。客户经理通过现场走访和电话调查的形式,积极向零售户了解该品牌的库存量,同时向客户宣传销售卷烟的技巧。二是认真跟踪金圣卷烟的订单需求。客户经理对每一个卷烟订单都仔细核对,发现客户未订购金圣卷烟,及时电话询问原因,并积极推荐适销对路的该品牌卷烟。三是认真宣传金圣新品卷烟。加大了对金圣庐山、金圣鸳鸯喜、金圣大吉品、金圣黑老虎等新品卷烟的宣传力度,并向零售户发放了新品宣传单和宣传卡牌,方便客户了解新品的特色和卖点。四是认真开展站点销售活动。选择地理位置好和客流量大的零售户,安排营销人员进行站点销售,帮助客户消化金圣卷烟的库存,盘活资金。

通过一系列积极的销售举措,截至8月20日,金圣系列卷烟销售218箱,同比增长29%,市场占有率得到较大幅度提升。

(罗育繁)

## 北京烟草加强现代零售终端核心客户管理

为进一步发挥核心客户在品牌培育工作中的带动和引领作用,更好地发挥现代零售终端功能,近日,北京市烟草专卖局(公司)进一步梳理现代零售终端核心客户信息,强化对核心客户的管理。

现代零售终端核心客户应自觉遵守行业及北京烟草法律法规要求,长期诚信经营,连续12个月未出现违规经营情况,并具有较强经营能力和较强的品牌培育能力,是一、二类卷烟的主销客户群,能够主动响应北京烟草关于品牌培育、营销网建工作要求,配合度高,在全市客户评价排名位于前列,且新品卷烟上柜率达到100%。

现代零售终端核心客户是集产品销售、形象展示、品牌培育、宣传促销、信息采集和消费跟踪六大功能于一身的多功能零售客户,具有现代性、时代性和特色性的基本特征。现代性主要体现在客户信息化程度较高,卷烟扫码销售,并可实现卷烟经营信息与烟草公司对接;店面形象较好,有一定经营面积,商品陈列规范有序;能够实现网上订货、网上配货、实时结算、网上营销、信息采集与实时传递、工商零网上互动等。时代性主要体现在通过行业不断改革创新,引领终端与时俱进,实现客我关系不断融合,将平等合作共赢理念传导给客户,是客户守法经营、诚信经营、文明经商、优质服务。特色性主要体现在充分利用行业体制优势,将零售特点和行业特色有机结合,能够积极配合北京烟草市场化取向改革,通过引入市场化运作机制,与客户形成良好关系,通过保障利益、搭建平台、文化引导,实现工商零共同面对消费者营销体系。(卢青)

青岛烟草推进市场化取向  
改革向工业延伸

为深入贯彻落实国家局、山东局(公司)关于推进市场化取向改革的有关要求,近期,山东省青岛市烟草专卖局(公司)深入推进市场化取向改革向工业延伸,作为“新型工商协同机制”试点单位,继续加强与工业企业交流合作,探索建立工商基于真实市场状态下的货源响应机制。

经过沟通交流,青岛市局(公司)与上海烟草集团、江苏中烟、浙江中烟、河南中烟等工业公司达成合作共识,计划签订协同营销合作协议,在月度需求衔接、卷烟发运排、市场状态判断、卷烟品牌培育、货源衔接评价等方面明确权责关系,实现“三个共同”。一是共同监控市场,建立品牌市场信息共享和监控机制。二是共同制定策略,建立市场需求动态响应机制。三是共同培育品牌,建立品牌精准营销机制,以“抓上柜、促动销”和品牌终端上柜“高度+宽度”为切入点,进一步优化品牌营销流程,挖掘市场潜力,不断提高品牌的市场占有率和知名度,促进卷烟品类均衡发展。

下一步,青岛市局(公司)将稳步扩大工商合作范围,全面打通“消、零、商、工”拉动营销的关键节点,提升市场化取向改革成效,促进卷烟营销工作不断提升,为全省系统“保九争十一”目标作出积极贡献。(位洁)