



中国金叶周刊

GOLDLEAF WEEKLY

2014年10月15日 星期三 责编:袁志彬 编辑:周君 美编:吉学莉

企业家日报

9

“四个发展”打造江西特色品牌

杨培森到江西烟草调研

9月底,国家烟草专卖局副局长杨培森到江西烟草调研。江西省委常委、赣州市委书记史文清,江西省副省长李贻煌分别会见杨培森一行,双方就援建工作及江西烟草改革发展工作交换了意见。江西中烟工业有限责任公司党组书记、总经理郑伟,江西省烟草专卖局(公司)局长(总经理)魏平陪同调研。

调研期间,杨培森分别考察了兴国县援建项目、赣州烟厂、赣南复烤厂、南昌市烟草公司配送中心、南昌烟厂、江西中烟技术中心,并听取了江西烟草工商企业的工作汇报。

杨培森指出,江西烟草工商两家这几年发展得很好,不论是金圣品牌还是烟叶生产,都得到了长足的发展。特别是今年,在全行业发展压力比较大的情况下,江西烟草不论是税利增长还是品牌发展都大大高于全国的平均水平。

对于江西烟草下一阶段的工作,杨培森要求:

一是发挥优势促发展。江西烟草工商两家企业在今后的发展过程中,要进一步思考如何发挥优势促发展,特别是工业企业,要发

挥技术改造的优势来提升卷烟生产水平,发挥合作生产当中博采众长的优势来提高配方和加工工艺的水平。

二是打造特色促发展。从卷烟品牌来讲,金圣品牌的特色是否集中在低危害、本草香上;对烟叶生产来讲,江西烟叶拥有良好的生态环境、土壤条件,完全可以生产出优质烟叶,下一步烟叶生产重点是在甘甜浓香型特色烟叶上做文章,着力解决好种植区域选择、特色品种研发、栽培技术、上部烟叶的调制及使用、优化结构、烘烤加工等问题。

三是科技兴烟促发展。杨培森指出,江西中烟在科研方面走在全国同行的前列,尤其是在减害方面的研究,十几年如一日,叫做锲而不舍、持之以恒、坚韧不拔、始终如一,令人敬佩,很有意义,即便研究成果不体现在当下,将来对中国烟草来说一定是一笔巨大的财富,国家局将在项目立项、研发资金上给予支持。下一步关键是在做好减害基础研究的同时,怎么样将科研成果转化成生产力、转化为品牌的竞争力,与市场导向相结合,与打造特色品牌相结合。



四是增强实力促发展。江西烟草工商两家在高速发展的同时,处理好速度与发展质量、速度与增强核心竞争能力、速度与着眼长远可持续发展等三个关系,为明年开局打好基础。

关于继续抓好赣南等原中央苏区的扶贫工作,杨培森强调,要落实好国家局局长凌成兴2013年11月在赣南调研时的讲话要求,落实好国家局326号文件精神,以解决突出

民生问题为重点,支持赣州推进发展现代烟草农业、公共基础设施配套和公益性项目建设、烟田基础设施和烟水项目建设等工作,让老区人民得到更好的实惠,以实际行动推进赣南苏区振兴发展。一是扶贫首先要扶智,对贫困地区要加大教育扶贫、人才培养的支持力度。二是扶贫要扶本,增强造血功能,探索一条可持续长久发展的路子。

(周平庭 傅鹤)

国家局组织对江西中烟质量管理体系进行交叉评价

日前,国家烟草专卖局组织行业质量管理体系建设方面的有关领导和专家,对江西中烟工业有限责任公司质量管理体系进行交叉评价。江西中烟有关领导分别参加首次和末次评价会,并对做好评价检查的配合工作、评审组反馈问题的整改工作和下一步质量管理体系建设工作等提出要求。

评价组按照国家局有关文件要求,从质量目标、体系维护、体系运行等三个方面,通过查阅文件、核对资料、现场抽查等形式,对江西中烟关键目标的策划、设置、分解、考核、分析改进,对涉及产品设计开发、市场营销与顾客满意度测评、生产组织调度、产品质量安全等多个方面相关体系文件健全度、合规性、执行率情况等进行了综合评价。

在本次会议上,评价组从管理评审组织等四个方面肯定了江西中烟质量管理体系建设所取得的成绩,并对有关问题提出了改进建议,为江西中烟进一步强化基础管理和下阶段开展质量管理体系建设工作指明了方向。

(王强)

洛阳卷烟厂运用“问题工作法”深化精益管理

近期,河南中烟工业有限责任公司洛阳卷烟厂制丝车间运用“问题工作法”,构建“发现问题、解决问题、积累经验、活学活用”闭环防控系统,持续深化精益管理工作。

一是抓好自检自控,强化过程预控能力。深化精益管理教育培训,以员工岗位操作标准化为基础,优化工序自检内容和流程;以过程预警为核心,设置消耗预警控制点,加强生产环节中可回收利用物料管理,注重过程控制能力,实现在线生产精准控制。

二是应用管理工具,提高在线消耗防控水平。从人、机、料、法、环等方面,收集节能降耗中存在的薄弱点和隐形细节问题,运用六西格玛及SPC等先进工具,将生产统计数据和在线质量预防控制理念相融合,形成精在事前、细在事中的管理模式。

三是开展技术攻关,解决瓶颈难题。推行精益管理课题攻关制度,通过数据测试、参数优化、设备调整等方法,解决生产难题。

四是设立“四位一体”考核机制,实现全员参与。对设备、质量、消耗、生产四大关键绩效指标进行四位一体连带考核机制,形成“发现、分析、解决、提升”闭环管控,营造全员参与精益管理的良好氛围,为实现“过程精彩、结果满意”的精益管理目标提供坚实保障。

(李自知)



北京卷烟厂卷烟品牌首次实现境外落地产销

近日,上海烟草集团有限责任公司北京卷烟厂“中南海”(图腾)产品以其深厚的文化底蕴、精美的包装设计和独特的配方口味在蒙古国有税和免税市场同步上市,首批产品投放于乌兰巴托市内的主要零售网点和成吉思汗国际机场免税店销售。“中南海”成为上海烟草集团继“金鹿”、“红双喜”之后第三个实现境外落地产销的卷烟品牌。

为大力开拓空白有税市场,扩大境外落地产销规模,上海烟草集团北京卷烟厂自2013年起与陕西中烟及其境外生产企业蒙古古烟草公司启动了落地产销合作项目的筹备工作。

2014年7月初,和蒙古烟草公司规划并签订了“中南海”(图腾)的《商标联合协议》和《共享品牌生产加工协议》,通过双方的注册商标,即“图腾”和“中南海”的合作共

享,凸显蒙古传统文化元素,在满足当地消费者需求的同时,进一步巩固和提升中南海品牌价值。

下阶段,上海烟草集团公司北京卷烟厂将密切跟踪市场销售动态,协同蒙古烟草公司及时调整营销策略,不断提升“中南海”品牌在蒙古国的知名度和影响力。

(京轩)

湖中北烟:细支烟 细致研

■ 张帅 李成平

今年上半年,湖北中烟销售细支烟3.86万箱,同比增长139%。“黄鹤楼(硬天下名楼)”成为目前行业销量最大的细支烟规格,销量3.4万箱,同比增幅达114%。细支烟成为了湖北中烟和“黄鹤楼”品牌新的增长点。

研其趋势 战略引之

关于细支烟,湖北中烟早在2008年就开始技术储备工作。企业技术中心相关技术人员介绍,对于细支烟,他们接触的国外产品比较多,这个领域给他们的印象是:国外差异化的产品非常丰富,市场化导向非常重要。“国外的差异化表现不光是细支烟,他们还有各种规格,比如不同支数的包装、不同粗细的包装等等。受此启发,我们在2008年就在着手做细支烟的技术储备,寻找市场契机。”

在现有经济形势下,国内卷烟消费基本呈现增幅收窄的趋势,细支烟市场的“爆发式增长”对企业下一步挖掘价值空间无疑显得非常重要,此技术人员还介绍,今年上半年“黄鹤楼”的细支烟销量对品牌总销量的贡献非常显著,其中,“黄鹤楼(硬天下名楼)”1~7月就有将近4万箱的销量,预计全年总销量可接近8万箱,这个现象值得仔细研究。

从2008到2012年,“黄鹤楼”的细支烟可谓四年磨一剑,这四年,以“黄鹤楼”低焦高香技术平台为依托,综合采用原生态烟叶技术和天然香精香料,“黄鹤楼”在细支烟领域又留下了一次“神话”。

湖北中烟总经理彭明权表示,下一步推

进“黄鹤楼”品牌发展,要充分应用企业多年来在淡雅香品类、雪雅香品类、细支卷烟、新一代烟草制品等方面形成的核心技术,实施“一个中心、两个基本点”的品牌发展规划,即以巩固发展淡雅香品类卷烟为中心,以大力发展战略性新兴产业为基本点。

研其细值 科技攻之

“黄鹤楼(硬天下名楼)”,焦油量低至3毫克/支,烟气烟碱量低至0.8毫克/支,烟气一氧化碳低至8毫克/支,具有低焦油、低危害的“双低”特性。与同价位段细支烟代表产品不同的是,“黄鹤楼(硬天下名楼)”比普通卷烟的烟支直径更细,它所用的单支卷烟烟丝数量通常要少于常规尺寸的单支卷烟烟丝数量,这在一定程度上让它在降低焦油量、降低综合性危害指数等各个方面占据一定的先天优势,这些优势也成为消费者在选择消费时的一个加分项。

要取得这些成绩不容易,然而,湖北中烟有着强大的技术团队,据相关技术人员介绍,“黄鹤楼”从淡雅香的品类构建中挖掘和积蓄了很多关键技术,比如湖北中烟在专利方面,截至目前共申请1953项,授权1441项,专利申请和授权数量均排名行业第一。“原来开发一个新产品可能需要两三个月,但现在短短几天就可以开发一个新产品,因为这么多年的积淀已经形成了可观的技术储备。”

“以目前细支烟研发领域最令人头痛的吸阻问题来讲,我们的嘴棒研究室早就攻克了这个难题,当时做的同心圆嘴棒中的内芯其实就是一个细支烟的嘴棒,这个技术2006

年就开始用,在改变烟气截留和降低一氧化碳方面效果都非常好。”还有目前湖北中烟研发的雪茄的茄衣,其构成并不是卷烟纸,而是烟草纤维做的重组烟叶,重组烟叶强度等关键技术难点也在逐步攻克,“这些原来都是‘淡雅香’的增香重组烟叶,现在已经作为细支烟主要材料。”

“黄鹤楼(硬天下名楼)”的走俏并不是偶然,技术人员拿起一支样品介绍说,别看现在这包烟从里到外的每个技术,技术人员都熟练掌握,但在一开始,到处都是技术空白,比如细支烟对烟丝的结构有更高的要求,为了保证吸味顺畅,燃烧更充分,他们要仔细研究烟丝的填充,“我们当时花了大量时间和精力去开展对叶片结构、切丝(比常规要细一些)和填充效果的研究。”

相关技术人员表示,他们还有两个细支烟的规格正在研发中,目前长度都是90毫米,初步规划做一类烟以上的规格,两个规格都会走高端和差异化的路线。

研其喜至 精准予之

天下武功,唯快不破。“快,体现为对政策的准确把握和对市场的快速反应。”湖北中烟市场部相关负责人谈道,“湖北中烟取得目前良好的局面,这是我们坚持自主创新战略的成果,湖北中烟这几年的发展,很好地契合了行业政策的引导,比如品类创建率先响应,降焦减害较早施行,细支烟也同样如此。正是因

为有观念上的及时跟进,有黄鹤楼科技园这种全价值链的创新载体,所以才有快速响应市场的能力。”

在整个细支烟的品类创新过程中,策划、设计、调查环环相扣,技术中心有专门的技术团队在做技术攻关,而市场调研和反馈也有一支专业的团队在辛勤耕耘。“我们在细支烟的投放上稳步推进,不是仓促间全面铺开,因为前期我们仔细研究了细支烟的市场表现,它更多体现的是一种趋势,目前正逐步代表大众的新型需求,主要在东北、山东、四川等市场反响比较强烈,所以在投放的节奏上和时间安排上,我们的布局都是以热点市场为中心,这些都是有数据依据的。”市场部相关负责人介绍说。

“以前新品的投放基调都是先稍紧平衡,然后是规模化的扩张,今年公司提出转型,细支烟的投放就体现了新的策略,我们在营销手段上,尤其是这次细支烟的培育上,非常注重产品的状态,非常注重准确预测,包括价格、动销、口碑等等,各个指标达到比较好的水平时,我们才一步步地去推广。”市场部的工作人员细数着今年的变化感慨道,“现在我们更加谨慎,更加尊重市场的规律,克服急躁的心态,努力为长远的发展打下坚实的市场基础。比如‘红金龙(硬蓝爱你)’在东北地区反映很热烈,但我们依然稳步推进,直至现在也才覆盖13个省级市场。”

在今年湖北中烟的半年工作会上,中烟党组对细支烟的发展给予了战略层面上的高度重视。湖北中烟总经理彭明权指出:“在着力调整产品结构方面,要加大对零售价300元/条以上卷烟的营销指导、市场促销和检查考核力度,大力拓展雪雅香品类、细支烟市场,努力实现产品结构稳步上升。”