



位于梅岭南麓的广东南雄烟区有 300 多年的种烟历史,拥有生产浓香型特色优质烟叶所需的典型紫色土壤,被誉为“中国黄烟之乡”。南雄自上世纪 80 年代中期发展烤烟生产,30 年来,烟草支柱产业地位不断巩固和发展。

陕西中烟：三力并发 稳步前行

■ 张帅

上半年累计生产卷烟 92 万箱,同比减少 1.7 万箱,下降 1.8%;销售卷烟 94.65 万箱,同比增加 1.3 万箱,增长 1.4%;实现销售收入 111.76 亿元,同比增长 9.87%;实现税利 81.72 亿元,同比增长 8.43%,增速在全国 18 家省级卷烟工业公司中排名第 8 位。这是陕西中烟在今年上半年向行业交上的经济运行答卷,地处西北的陕西中烟是如何在卷烟消费增速放缓的环境中稳步前行呢?

转战略抓“主力”

2014 年的陕西中烟刚刚过完自己的 10 岁生日,2003 年组建成立的陕西烟草工业在过去的 10 多年中,在技术装备、品牌培育、科研创新、企业管理、队伍建设五个方面都实现了跨越式发展,为今后的发展积累了重要经验。

在“十二五”开局时,陕西中烟提出了“发展‘好猫’增效益、合作生产扩规模、加强管理提水平、国际拓展求突破”的发展战略,为陕西中烟近几年的发展打下了一个坚实基础;2013 年 8 月份,凌成兴局长对陕西烟草提出了“发扬延安精神,提高陕烟水平”的总体要求,特别就陕西烟草工业发展和提高“好猫”品牌竞争水平作出了“三个 60%”的重要指示和要求。陕西中烟班子认识到,这既是国家局对陕西烟草的共同要求,也是陕西烟草的共同使命,为其努力扩大省产卷烟规模、打造“好猫”区域性强势品牌提供了强大的动力和政策支持。今年 7 月份,凌成兴局长再次到陕调研,提出“瞄准三个比重、确保位次前移,做到‘三个同舟共济’”,进一步体现了国家局领导对陕西烟草的亲切关怀和更高要求。时局需有时策,为了更好更快发展,陕

西中烟把推动转变发展方式作为企业谋划实践“三大课题”的重要内容和长期任务,把提高经济发展的质量和效益作为转变发展方式的出发点和落脚点,稳妥处理自有品牌与合作品牌的数量和效益关系,加快推进增长由数量速度效益型向结构质量效益型转变,品牌发展由自有品牌与合作品牌并重向自有品牌为重点、合作品牌为依托转变,管理由精细化向精益化转变,着力增强创新驱动发展的新动力,切实提高资源配置效率,坚定不移走内涵式发展道路,不断增强持续健康发展的后劲。

综合计划部部长蒋正林介绍说:“今年上半年陕西中烟发展的主要增长点有两个,一个是自有品牌的良好发展,在企业效益增量里面‘好猫’品牌增长了 18.6%,这个品牌都是三类以上的卷烟,带动效应比较明显;另外一个亮点是合作生产的品牌,这些品牌的结构也在提升,对我们的总体发展也起到了不小的作用。”

不久前,陕西中烟总经理陈晖在半年经济运行分析会上进一步笃定稳步发展的信心,提出要把稳增长、提结构、强管理、转作风作为下半年工作的着力点,继续牢牢把握发展“好猫”品牌主题、转变发展方式主线和产品结构提升关键,坚持稳中求进,改革创新,努力实现全年“双十”目标,即实现税利增幅不低于 10%，“好猫”品牌销量比上年增加 10 万箱。

攻创新添动力

“企业要发展好,首先就要给自己定好位,陕西中烟从无到有,从小做起,没有大产量,没有大牌子,虽然在艰苦的条件下奋斗,但始终注重产品的研发工作。”陕西中烟技术中心书记胡喜怀谈道。

“无论对品牌还是对企业,开发一个产品不容易,但是维护一个产品更重要。”在

做好新品研发的同时,陕西中烟技术中心狠抓老产品的质量,成立了产品维护小组,专门负责产品维护工作,从原料到工艺都有专业人员负责,努力做到科技研发和产品维护工作齐头并进。

“我们采取‘走出去’的方式,让科研人员对我们的品牌进行再认识,让他们用大量时间随销售人员走进市场,去了解哪个品牌好,消费者喜欢什么,好在哪儿?然后从科研角度去琢磨,用科技知识打开思路。”胡喜怀谈起今年的变化时说。让科技人员下市场,不仅观察卷烟市场品牌的情况,还及时了解营销人员的看法和零售客户的想法及消费者的说法,把意见带回来,在技术中心内部进行交流,最后大家达成共识,使现有品牌在改进中不断优化提升。

据技术中心相关负责人介绍,今年他们围绕卷烟的吸味开展了大量项目研究,其中关于烟气改良的相关研究项目 5 个,关于烟丝工艺改进的项目有 10 个左右,关于烟气燃烧机理的研究项目 3 个,关于产品的相关研究项目 7 个,关于低焦油卷烟的相关研究项目 4 个,和去年比将近翻了一番。“在产品维护过程中,我们针对老产品的吸食缺陷,积累了一些改进的技术,这些都是陕西中烟的优质技术储备。”

“今年公司给我们的科研投入较去年增加了 30%。”据技术中心相关负责人介绍,这些费用主要用于微生物研究上,之前利用微生物技术开发了无添加卷烟只是第一步,公司给他们的要求是,要将微生物技术“用精、用活、用好”,现在他们正着手研究如何将这项技术用于烟叶品质的改善,如果研究成功,那么就能够很好地解决行业原料结构问题,对原料的适用性而言将是一场革命。“为此,我们专门引进了博士生、研究生,组成专门的团队开展这项技术研究,成果已经初步显现,但是落实到原料

上还需要我们进一步探索,为行业进行大胆的尝试。”

稳营销聚实力

陕西中烟在营销领域加快转型,积极引入互联网思维,强化营销宣传,营造立体式宣传氛围。在行业网络媒体“中国烟草资讯网”等渠道加强品牌形象宣传,通过“陕西好猫”微信订阅号,提高“好猫”的市场关注度和文化传播。截至 6 月份,“好猫”微信订阅号添加人数达到了 16509 人,先后推送“好猫”微信互动帖 91 个,微信图文浏览累计人数达到 14.5 万人次,真正起到了“微网站,大宣传”的宣传效果。

营销中心总监韩宗强说:“今年大环境的变化促使我们必须打阵地战,做实做好某一个市场再继续开拓。”终端建设工作是市场营销中心的一项重点工作,决胜终端工程的持续推进,有力促进了“好猫”品牌市场销量提升。上半年,营销中心招聘了一批终端维护人员,配备到省内和环陕市场,在市场终端全面加强营业主推、零售客户维护、消费群体培育、品牌形象塑造等工作,全方位、多层次、大力度加强宣传,不断完善婚庆营销、团购激励、会议营销、站点买赠促销等宣传措施,并通过视频会议、培训、营销参阅等方式传播推广先进驻外销售机构在终端的好的做法,有效提高了驻外销售机构的终端工作效率,推动了“好猫”品牌的快速增长。

为了更好搞好营销工作,一个好的机制不可或缺,为了创新机制、理顺职能,陕西中烟不断深化营销管理机制改革。今年元月,陕西中烟积极推进营销中心非法人实体建设工作,完成了“中心体制改革定岗定员”和“劳动用工分配制度改革”项目阶段性工作任务,逐渐建立起了一套快速、高效的业务运行模式。

成都卷烟厂完成第二阶段质量攻坚专题劳动竞赛



●做好制丝设备保障



●仔细检查烟支质量

按照四川烟草工业公司“质量攻坚”活动要求,日前,成都分厂顺利完成了为期三个月的 2014 年第二阶段“质量攻坚”专题劳动竞赛活动。

此次竞赛以进一步提升企业加工水平、与产品内在质量密切相关的关键质量指标为抓手,以制丝车间、卷包车间、设备信息科和工艺质量检验科各基层班组为竞赛单位,分设入围指标和竞赛指标,规定凡未达到入围条件的班组,均不能进入劳动竞赛评比。竞赛开展以来,在该分厂各部门的共同努力和配合下,大部分竞赛质量指标在原有基础上都得到了有效提升。

截至 10 月,成都分厂无分厂级较大质量事故发生,烘前水分均值偏差控制在 0.15%左右,混丝加香出口水分合格率达到了 98.7%以上,烟支重量均值精准率达到了 78.2%,成品批次合格率达到了 99.5%以上,在线检测有效率达到了 88.05%,达到了竞赛目的。

何晴 汤林 摄影报道

楚雄卷烟厂大铁锤上做小文章

■ 吴静

“咚……咚……”日前,在云南中烟红塔烟草(集团)有限责任公司楚雄卷烟厂动力车间,锅炉运行班司炉工张永正在巡检,一阵铁锤敲打声传了过来。听到这熟悉的声音,张永不由得叹了一口气:“一定又是除尘器不能正常放灰了。”

在动力车间,锅炉除尘器中的灰尘由于回潮等原因易造成板结,放灰时间稍有耽搁就会造成放灰口堵塞。而放灰口堵塞会直接影响除尘器的除尘效果,从而影响工厂烟尘排放浓度。这可是关系环保生产的大事儿。一段时间以来,大家都是用大铁锤敲打放灰口,通过振动使板结的灰尘落下。

“这么敲真麻烦,也不知道我前两天想的法子行不行。”心里琢磨着,张永脚下不停,赶往修理室。

刚走到修理室的门口,一阵热闹的讨论声就传了出来——

“现在厂里正在开展精益管理活动,要求咱们‘卓越提升’。放灰口堵塞用大铁锤敲是个法子,但出力又麻烦,能不能想个更好的方法来解决?”这是作业长郭永辉的声音。

“不能正常放灰,一是灰尘回潮容易板结,再就是拉走灰尘的车辆有时不能按时来。时间一长,放灰口肯定堵。”

“那咱们能不能从设备上动脑子、找方法?”

“我这两天想了一个法子,不知道行不行。”听到大家热烈地讨论着,张永进门说道,“咱们可以从放灰口做做文章,看能不能加一个振动装置促进放灰。”

原来,这段时间张永一直都在琢磨除尘器放灰口容易堵塞的问题。为了找到解决办法,他还查阅了一些技术资料。

“张师傅,快说说!”一听张永有办法,大家纷纷围了过来。面对大家殷切的目光,平时少言寡语的张永有些不好意思,他笑着说:“其实,这也只是一个想法,还

不知道整不整得成,你们要帮着多出主意。”

“设备问题是咱们大家的事儿,你能想办法去完善就值得肯定。不管成不成,先说出来看看!”郭永辉鼓励张永道。

“我的想法是这样的。”看到同事们都很支持,张永有了信心,“咱们可以考虑在除尘器的放灰口加装一个振动装置,它的作用相当于铁锤敲打,但是比用铁锤要方便很多。这样每次放灰前开启这个装置,就可以解决积尘堵塞的问题。”

张永的想法得到了大家的认可。于是,动力车间立即组织机械、电气修理等相关人员成立小组,开展了认真细致的现场调查,逐步补充完善了张永的想法。很快,一个完善清晰的改造实施方案出台了……

现在,张永每天上班后都会像往常一样定时巡检,一一仔细检查设备的外观、声音、线路等。不同的是,他再也不会听到“咚……咚……”的铁锤敲击声了。

江西中烟举办 2014 年卷烟商品营销技能竞赛

近日,江西中烟工业有限责任公司举办 2014 年卷烟商品营销技能竞赛。经过 3 天的激烈角逐,竞赛共产生团队一等奖 1 名、二等奖 2 名、三等奖 3 名,并产生个人一等奖 1 名、二等奖 2 名、三等奖 3 名、优胜奖 6 名。

公司有关领导指出,技能竞赛将作为一种特殊的人才评价检验方式,已成为江西中烟卷烟营销队伍的重要成长通道,为员工提高技能水平、实现自我成才创造良好机制。本次竞赛有三个方面值得肯定:一是赛事准备充分,参赛人员状态良好;二是竞赛组织严密,三个工作小组各司其职、分工明确;三是竞赛专业水平得到提高,特别是案例分析、营销策划方面有较大进步。

对于下一步卷烟营销职业技能培养工作,公司有关领导要求,一是要加强营销理论专业能力的系统培训,系统全面地学习好《卷烟的营销管理》、《卷烟的品牌营销》、《卷烟的市场营销》、《卷烟的服务营销》四本书。二是要着力提高营销技能,总结经验,相互学习,积极开展学习培训、岗位练兵等活动,促进提高营销人员知识技能。三是要继续高度重视营销技能竞赛,着力提升营销策划、沟通推介、跟踪反馈、评估改进等营销能力。

公司有关领导强调,市场营销中心要以此竞赛为契机,立足现实,查找差距,以满腔热血、富有激情、充满智慧、奋力创新的精神状态来培育好“金圣”品牌,做到营销工作标准要高,工作要实,状态要好;要努力营造尊重劳动、崇尚技能,鼓励创造的良好氛围,建立起一支以此为荣,精于此道,乐于此道的营销队伍;要更快更好地实现自身价值,为建设发展“金圣”品牌而奋斗,为江西中烟作出自己的努力和贡献。(雷建华)

汉中卷烟厂持续深入推进 班组管理规范建设

2014 年以来,陕西中烟汉中卷烟厂以开展五星级班组创建活动为目标,把班组建设纳入日常管理,持续深入推进班组管理规范化建设工作,支撑一流卷烟工厂创建活动上水平。

一是加强组织领导,提升班组管理水平。成立专门领导小组,具体指导、帮助班组建设,每月严格按照责任分解表对建设情况进行自查和检查。

二是严抓制度建设,提升班组管理执行力。制定《班组规范建设实施方案》、《班组建设管理方法》等制度文件,明确班组建设的指导思想、总体目标、基本原则、工作机制和具体内容,为班组建设工作深入开展打下坚实的基础。

三是重视人才培养,提升班组综合战斗力。充分发挥班组自身优势,开展传帮带、师徒传的人才培养模式,增强班组成员工技能,通过开展岗位比武大练兵活动,形成“比、学、赶、帮、超”的浓厚氛围,培养出一批优秀的后备人才,真正提升班组综合战斗力。

四是开展教育培训,提升班组长业务素质。组织优秀班组长参加班组长培训,并对班组成员进行多方面的培训,不断更新管理思想,提升责任意识和业务能力。

五是加大宣传引导,提升班组建设舆论引导能力。专门制作班组建设宣传栏,宣传班组建设工作亮点,印发《班组活动记录本》,记录班组工作重点、亮点和创新点,积极探索班组建设经验,进一步使班组建设观念深入人心。

六是促进典型带动,提升班组建设管理实效。通过培养典型、推广典型,以点带面,在班组广泛树立标杆模范,引导班组成员积极向上,同时每月结合质量、设备、效率、安全、6S 等方面坚持开展先进班组评比活动,运用经济和精神等激励手段,激发班组成员工作热情。(李哲民)

(上烟办)