

一体化运行一年,河南中烟工业公司成了全省首家税利百亿的企业  
为什么能够一举扭转河南烟草行业大而不强的局面

# 规模造就河南中烟强大能量

经过一年的一体化运行,河南中烟工业公司迎来了收获,截至2007年11月底,累计实现税利101.09亿元,同比增加15.78亿元,增长18.5%,成功突破百亿元大关。核心品牌“帝豪”销量达到14.11万箱,同比增长43.02%，“红旗渠”销量达到115.96万箱,同比增长23.75%。经济效益持续大幅提高。这一历史性突破,不仅实现了河南卷烟工业多年来的梦想,也标志着河南省首家百亿元税利企业就此诞生。

对于河南中烟来说,百亿税利里程碑式意义是公认的:这是河南卷烟工业首次利税过百亿,也是河南中烟一体化运行一年以来取得的直接成果。“这是从规模到效益,从产品到品牌的全面突破。”河南中烟工业公司党委书记、总经理赵九来说。 晚报记者 祁京



河南中烟捐赠1000万元设立“河南中烟帝豪希望工程爱心基金”

资料图片

百  
亿  
中  
烟

## 中烟的快速成长 为改变河南烟草产业大而不强的局面打下了良好的基础

资  
源  
整  
合

## 中烟发展的秘诀 在于四大中心的建设以及 一体化运行使得成本降低,利润提高

新的河南中烟公司成立,意味着河南中烟工业公司的身份,由一个管理机构转成为一个拥有8个生产点的大企业,踏上了新的征程。但是,河南卷烟工业完成“一体化”重组,仅仅是走出了第一步。河南中烟工业公司面临的是如何从大变强的问题。在这其中,做强品牌是最关键的环节。

对于大型企业来说,成本是一件至关重要的事情。在河南中烟重组之前,厂家各自为战,每年在各个方面的费用就高居不下。一年来,河南中烟工业公司认真贯彻落实省委、省政府和国家烟草专卖局的决策部署,全力打造技术研发、市场营销、物资采购、生产制造“四个中心”。一体化运行后,公司加快了对全省卷烟工业资产、品牌、科技研发、市场营销、烟叶及物资采购和生产计划的资源优化整合,实施集中统一管理,逐步实现集约化经营,突出发展培育的两大重点品牌,销量同比分别增长达42.37%和22.29%,占到了总销量的一半以上,有力地拉动了企业效益增长。

与此同时,河南中烟按照国家烟草专卖局批复精神和“把公司办成真正的公司,把工厂办成真正的工厂”的要求,对财务进行并账,对资产、品牌、研发、市场营销、烟叶及物资采购和生产计划安排,实施了集中统一管理。

而在产品和市场开发上,河南中烟也充分利用了规模的优势。2007年,他们围绕提升重点品牌核心竞争力,进一步加大产品研发、改造和维护力度,完成了红旗渠(新世纪、嘉年华、长河之韵)的产品改造和开发了帝豪“风华”新产品。提升改造了黄金叶“茗仕之风”这一河南最高档次的产品。注重自主创新和集成创新,积极推进香精香料、工艺、原料、烟用材料等科技项目与基础应用方面的研究,统一产品配方和技术标准,实现异地加工均质化。加大市场营销力度,进一步提升重点品牌的市场覆盖面和占有率。适应“按订单组织货源”向“按订单组织生产”延伸的变化,积极做好协议签订和补货工作。加大省外市场拓展力度,努力实现向省外市场的跨越。

“河南中烟一体化运行一年以来,税利破百亿,打下了一个良好的开局,为今后的进一步发展奠定了基础。但对于河南烟草行业的整合和发展来说,路还很漫长。为此,我们将不断努力。”河南中烟的一位负责人总结道。

力为地方社会事业发展做出更大的贡献,是河南中烟进一步关注和深入思考的问题。

河南中烟工业公司税利破百亿大关,这是在很多人的意料之中的。它由新郑烟草(集团)公司、许昌卷烟总厂、郑州卷烟总厂三家烟草企业重组而成,没理由怀疑它的实力。

把优势企业集合,捏紧拳头冲击市场,却是河南烟草行业在经过了漫长的探索和探索之后确定的道路。在河南中烟重组之前,烟草企业虽然一直跻身在中国企业500强排名中的前几位,但河南企业排名却并不理想。虽然烟草业一直是河南省的支柱产业,烟叶产量曾长期居全国第一,卷烟产量也连续多年居全国之冠,但是河南卷烟工业企业数量虽多、实力却不强。尽管经历过一系列的重组,形成了新郑烟草(集团)公司、许昌卷烟总厂、郑州卷烟总厂三家上规模的烟草企业,但是,与全国骨干卷烟企业相比还有一定差距,在河南工业企业排名中也名次靠后。

有专家指出,河南烟草行业如今的巨变,得益于新郑烟草(集团)公司、许昌卷烟总厂、郑州卷烟总厂三家烟草企业正式重组为一个统一的法人实体——河南中烟工业公司。这标志着河南省卷烟工业进入了一个按照现代产权制度和现代企业制度,实施一体化发展的新阶段。如今,河南中烟工业公司无论是卷烟的产销量、利润的增加,还是税利净增数,均取得了突破性进展,尤其是公司的纳税额今年突破百亿元大关,稳居全省纳税第一大户的宝座。而这样的一个开局,将为扭转河南烟草行业大而不强的局面奠定坚实的基础。

而在河南中烟负责人看来,解决大而不强问题的关键是中烟自身的建设。首先要转变思想观念,由裁判员变成运动员。其次要让企业真正转型。过去是各个企业之间的产品竞争,而现在是企业内部管理水平的竞争。“下一步我们的目标,将是企业自身建设的角度,继续推进河南烟草由大变强。”

重  
视  
税  
利

## 建设行业标志性企业 把河南中烟培育成税利过百亿的企业,是全面提升的第一步

作为河南烟草行业第一家跨区域一体化运作的企业,河南中烟其实并无多少经验可资借鉴,方向该如何定、道路该如何走,需要自己探索。

“企业是赢利主体,追求利润并实现企业价值最大化是企业追求的直接目标,企业自身经济价值的实现是其实现社会价值的根本保障。”一位业内人士指出。他认为,中烟的重组,不仅是简单的相加,而是河南烟草产业从工厂制向公司制转化的重要标志。在工厂制阶段,产量是大家最关注的目标。而在公司制阶段,单纯的规模和产量已经被更高层次的经济效益和社会效益并重,更加珍视企业社会责任所统领,这也许就是工厂制与公司制在企业经营目标上的最大区别。

也正是因为这样,当河南中烟刚刚重组完成,就有业内专家为之拟定了远大的发展目标:在2~3年内,把河南中烟培育成为年创税利过百亿元的强势大企业,把核心品牌“帝豪”和“红旗渠”培育成为年产销规模在全国名列前茅的优秀大品牌,努力在中国烟草行业10多个重点企业中占有一席之地,在中国烟草行业10多个重点骨干品牌中占有一席之地。这一体现公司制核心内涵的道路,具有充分的远见。即使在中国烟草企业纷纷追求100万箱乃至更高产量的大品牌的今天,河南中烟把核心奋斗目标锁定在税利上,仍然具有独特性。

“河南中烟税利过百亿元的目标,为的是

把河南烟草品牌做强,锁定和培育核心竞争力,为国家做出更大的贡献。核心品牌销售突破,为的是把“帝豪”和“红旗渠”的品牌做大,满足消费者需要,顾及的是社会效益。”河南中烟高层表示,这一目标体现了中国卷烟工业“国家利益和消费者利益至上”的有机统一。

河南中烟工业公司的一位负责人指出,下一步河南中烟将精心培育重点品牌,在全国烟草行业新一轮“大对大、强对强、快对快”的竞争态势下,坚持走品牌结构效益型的发展路子,努力促进全面崛起。为此,2008年,河南中烟确立“一个核心”,着力发展一二类卷烟;突出“两个一定”,一类烟一定要有重大突破,二类烟一定要固守阵地;明确“一个指标”,重点关注一二类烟的市场占有率。力争通过3年左右的努力,把河南中烟打造为美誉度高、竞争力强、盈利能力好的中国卷烟骨干企业。



资料图片