

身份普通、岗位平凡，却业绩突出；爱岗敬业、争创一流，还勤于奉献。他们是一群充满激情的创造者，他们是一支善战的攻坚队。面对日趋激烈的市场竞争，他们迎难而上；当新的挑战到来时，他们选择展翅高飞，一次次攻克难关、一次次刷新纪录，他们用智慧为企业谱写“专业、和谐、奋进”的新篇章——

# 忠诚企业勇担当 改革创新唱主角



陈勇

杨存龙

王国琦

段明祥

韩国栋

吕发庆

## 全国烟草行业第七届劳动模范陈勇 辛勤耕耘作奉献

## 全国烟草行业第七届劳动模范杨存龙 维修一线勤钻研

## 全国烟草行业第七届劳动模范王国琦 平凡岗位创辉煌

## 全国烟草行业第七届劳动模范段明祥 拓展市场冲在前

## 云南省“五一劳动奖章”获得者韩国栋 勇挑重担做标兵

## 全国烟草行业第七届劳动模范吕发庆 面对困难不言败

“做市场营销，在办公室里坐而论道是行不通的，必须一步一个脚印走出去。因为经过不知，市场情况千变万化，无论哪种情况，工作都做好。”陈勇说。

1990年，陈勇大学毕业后进入昭通卷烟厂工作，2001年，陈勇从工厂走向市场，18年来，他从西藏到海南，从两广到湖北、从东北到山东，足迹遍布大半个中国。

“刚到西藏的时候，高原反应让人走两步就喘得难受得很。”陈勇说，“在西藏的那两年，我还患上了严重的睡眠困难症，每天晚上睡4个多小时后，就再也睡不着了。”即便这样，他也坚持在西藏工作至少3个月再回云南短暂休整，有一次因为新品拓展需要，他在西藏一呆便是5个月。

2002年夏天，他带领同事在布达拉宫前的广场上做新品推荐活动，西藏的夏日，阳光照得人皮肤生疼，再加上刚到西藏不久，高原反应比较强烈，可陈勇和同事们硬是坚持在广场上站了两天，一边推介一边解答消费者疑问。他身上的那股子劲儿不仅让同事佩服，也深受西藏同行的赞誉。

2017年，年近五旬的陈勇再度启程，到山东分中心负责营销工作，面对严峻的市场形势，他带领同事稳扎稳打，对内，抓好文化建设、抓实管理改革，按照“相对分

工，绝对合作”的管理思路，调整人员、整合机构、完善制度，充分运用信息平台，调动员工集思广益；对外，积极加强渠道和市场走访，了解客户需求，收集客户意见，精准研判市场动态。

“经过一年的辛勤耕耘，云产烟销量有升，新品开拓有力有效。我觉得这都是大家同心同向，一步一步走出来的，云南中烟领导、营销中心领导关心，研产销充分结合，大家形成合力，商业公司也给力。”陈勇说。

对工作，陈勇心无愧，对家人，他却亏欠太多。他说，这辈子最大的遗憾就是没能给父母尽孝。父亲去世前，他正在西藏那曲推广新产品。“我清楚地记得，大街上接到哥哥打来的电话时，眼泪哗哗地往下流。第二天辗转从成都赶回昭通，父亲已经说不出话，第二天就去世了。”陈勇一边讲述一边哽咽道，“母亲去世时，我刚到湖北，父亲病重时，我却又在西藏……”

“我的父亲是位老革命，从小就教导我要服从组织，认真工作。我的选择，我觉得父亲能够理解。现在孩子也长大了，懂事了，我也会给她作出表率，教育下一代学会奉献和付出。”陈勇动情地说。

通讯员 张彦婷 宋倩文 宋蝶东图

37岁的杨存龙，已经是玉溪卷烟厂制丝二车间公认的维修“大家”。14年来，杨存龙主导完成了多项科技成果、QC活动成果、青工创新创效等项目，多次撰写、编辑制丝专著及维修案例，2016年获得“全国烟草行业技术能手”称号，最近又被评为“全国烟草行业第七届劳动模范”。

杨存龙告诉记者，他沉下心来，同时也给自己提了一个醒：工作中千万不要有盲点，更不能抱着侥幸心理，每一次排故，越不会的想要想尽一切办法把它排除，这样才更容易踏实。

过硬的技术成就了过硬的水平。在杨存龙看来，荣誉的取得，离不开企业对技术人才晋升渠道的打通。而在杨存龙的同事看来，他成绩的取得，源于他对于设备维修孜孜不倦的探索与追求。

“在大学我的专业是机械的基本原理，工作后第一次接触进口设备和高速设备，尤其是看到一支支卷烟飞速地生产出来，我震惊了。”杨存龙回忆起第一次参加工作时的情景时说。

设备都是新设备，工艺都是新工艺，这反而激起了杨存龙的求知欲。为此，杨存龙找来了大量相关设备的资料，反复琢磨。

求学期间，维修师傅对得起杨存龙的影响很大。一次，杨存龙和老维修师傅冯顺元装一块元件板到振槽上，就在杨存龙要直接安装时，被冯顺元制止了。冯顺元将元件板周边打磨圆滑后才再度安装，原因是防止小故障值班人员装卸时划伤手。这件事让杨存龙影响很大，也让他明白了设备维修不仅仅是维修设备这么简单，而是人与机器的共处。

“我的父亲是位老革命，从小就教导我要服从组织，认真工作。我的选择，我觉得父亲能够理解。现在孩子也长大了，懂事了，我也会给她作出表率，教育下一代学会奉献和付出。”陈勇动情地说。

他说，不管前方有多少艰难险阻，他都会一个个跨过去，活到老，奋斗到老！

通讯员 杜星霖 周星余 曹珏/文

白雪/图

他所参与完成的《PROTOS 90S MAX 胶浆改造》(PASSIM 12K 储纸辊独立驱动系统的改造)《PROTOS 90S 烟枪国产化开发》等10多个项目，先后荣获行业、云南中烟集团科技创新活动一等奖，其成果已实现在线行业内同等机型上的推广。在玉溪卷烟厂以他名字命名的“王国琦劳模创新工作室”里，通过他的言传身教，很多徒弟已经成长为“里的技术骨干。”

今年50岁的王国琦，从进厂开始就有日记工作日记的习惯，无论是工作还是生活，他都会逐条记录下来并反复琢磨、思索。这些资料让他在处理一些操作问题和机器故障时游刃有余。

“在车间里，固式吸丝管经常堵塞，安装活动关节后虽然在一一定程度上有所解决，但又会造成烟灰进入其中，形成沉积问题，由于没法拆卸，每隔一段时间会直接报废。”王国琦和小组成员通过价值流分析，找出短板环节进行逐一改善。

设计出了一种砂轮量规改善圆盘刀开刃效果，保证烟支切割稳定；对激光打孔透光度、打孔数、脉冲时间进行研究，改进工艺参数，保证激光打孔质量；制作自主研发停机装置及防夹嘴，改善激光打孔处易夹烟问题……在王国琦和精英小组成员的努力下，细支设备月产能提升了208.29箱，烟支废品率由7.1%降低至2.8%，产品平均质量分由95.6分提升至98.2分。

面对取得的成绩与荣誉，王国琦笑着说：“个人的维修水平再高，也只能留在一定的层面，而团队整体素质的提高，才是助推企业持续发展的不竭动力。”

这种勤学苦练、用心爱思考的精神，让王国琦迅速成长为卷接维修作业区的佼佼者。

通讯员 杜贵凯 曹珏 董施蔚/文

蒋鹏/图

其中一个品牌已经成为缅甸本地的第二大品牌并脱离了最低价卷烟的范畴。”段明祥说。

“品牌形象提升的同时，我们通过价格提升扭转了玉烟国际及经销商双方在混合型产品销售上同时亏损的局面，到目前为止，云烟国际混合型产品销售价格同成本基本持平，经销商单件销售利润也得到了提升。”段明祥说。

“这次改造任务难度更大，其中φ6.37×88mm烟支规格改造设备更是国内首创。”韩国栋说。

面对企业生产和服务的迫切需求，作为技术负责人的他，经常从早上8时工作到晚上12时，争分夺秒地进行设计装配调试，和项目组成员反复研讨、测试。

“由于缅甸市场销售环节层级比较多，混合型卷烟的实际消费市场定位清晰程度不足，导致经销商的销售战略决策精度不足。”初到缅甸的段明祥面临前所未有的困境。

增效的同时，段明祥带领团队在缅本土狼头功夫。自2015年至今，单件销售额大幅下降，按当前销售量计算，每年节约成本400万美元以上。

“由于缅甸市场销售环节层级比较多，混合型卷烟的实际消费市场定位清晰程度不足，导致经销商的销售战略决策精度不足。”初到缅甸的段明祥面临前所未有的困境。

为了解决问题，段明祥带领团队启动缅甸消费地图完善计划，完成较为清晰的云产卷烟品牌在缅甸的地域消费地图，为经销商销售扩张决策及提升宣传精准度提供有力依据。

“我们推动建立了全新的产销分离模式，并于2016年起开始运作。”段明祥说。他们重新梳理了协议加工工厂及经销商的关系，为云南烟草主导缅甸市场向着计划性、目的性和长远性的方向发展奠定了基础。

境外工作纷繁复杂，做好工作需要化被动为主动。在缅甸政府连续两年提税的不利条件下，段明祥主动出击，及时探索并制定全新的价格体系，通过产销分离杠杆控制市场价格，有效通过价格手段提升了品牌形象。

“两个主打品牌实现销售盈利，

从设计到生产技术支持，从装配到现场调试交验的全项开发任务。2017年，红云红河集团曲靖卷烟厂和红河卷烟厂的两种烟支规格改造共三组FK350S包装机组的细支改造项目启动。

“这次改造任务难度更大，其中φ6.37×88mm烟支规格改造设备更是国内首创。”韩国栋说。

面对企业生产和服务的迫切需求，作为技术负责人的他，经常从早上8时工作到晚上12时，争分夺秒地进行设计装配调试，和项目组成员反复研讨、测试。

“由于缅甸市场销售环节层级比较多，混合型卷烟的实际消费市场定位清晰程度不足，导致经销商的销售战略决策精度不足。”初到缅甸的段明祥面临前所未有的困境。

增效的同时，段明祥带领团队在缅本土狼头功夫。自2015年至今，单件销售额大幅下降，按当前销售量计算，每年节约成本400万美元以上。

“由于缅甸市场销售环节层级比较多，混合型卷烟的实际消费市场定位清晰程度不足，导致经销商的销售战略决策精度不足。”初到缅甸的段明祥面临前所未有的困境。

为了解决问题，段明祥带领团队启动缅甸消费地图完善计划，完成较为清晰的云产卷烟品牌在缅甸的地域消费地图，为经销商销售扩张决策及提升宣传精准度提供有力依据。

“我们推动建立了全新的产销分离模式，并于2016年起开始运作。”段明祥说。他们重新梳理了协议加工工厂及经销商的关系，为云南烟草主导缅甸市场向着计划性、目的性和长远性的方向发展奠定了基础。

境外工作纷繁复杂，做好工作需要化被动为主动。在缅甸政府连续两年提税的不利条件下，段明祥主动出击，及时探索并制定全新的价格体系，通过产销分离杠杆控制市场价格，有效通过价格手段提升了品牌形象。

“两个主打品牌实现销售盈利，

提出了从设计到生产技术支持，从装配到现场调试交验的全项开发任务。2017年，红云红河集团曲靖卷烟厂和红河卷烟厂的两种烟支规格改造共三组FK350S包装机组的细支改造项目启动。

“由于缅甸市场销售环节层级比较多，混合型卷烟的实际消费市场定位清晰程度不足，导致经销商的销售战略决策精度不足。”初到缅甸的段明祥面临前所未有的困境。

增效的同时，段明祥带领团队在缅本土狼头功夫。自2015年至今，单件销售额大幅下降，按当前销售量计算，每年节约成本400万美元以上。

“由于缅甸市场销售环节层级比较多，混合型卷烟的实际消费市场定位清晰程度不足，导致经销商的销售战略决策精度不足。”初到缅甸的段明祥面临前所未有的困境。

为了解决问题，段明祥带领团队启动缅甸消费地图完善计划，完成较为清晰的云产卷烟品牌在缅甸的地域消费地图，为经销商销售扩张决策及提升宣传精准度提供有力依据。

“我们推动建立了全新的产销分离模式，并于2016年起开始运作。”段明祥说。他们重新梳理了协议加工工厂及经销商的关系，为云南烟草主导缅甸市场向着计划性、目的性和长远性的方向发展奠定了基础。

境外工作纷繁复杂，做好工作需要化被动为主动。在缅甸政府连续两年提税的不利条件下，段明祥主动出击，及时探索并制定全新的价格体系，通过产销分离杠杆控制市场价格，有效通过价格手段提升了品牌形象。

“两个主打品牌实现销售盈利，

从设计到生产技术支持，从装配到现场调试交验的全项开发任务。2017年，红云红河集团曲靖卷烟厂和红河卷烟厂的两种烟支规格改造共三组FK350S包装机组的细支改造项目启动。

“由于缅甸市场销售环节层级比较多，混合型卷烟的实际消费市场定位清晰程度不足，导致经销商的销售战略决策精度不足。”初到缅甸的段明祥面临前所未有的困境。

增效的同时，段明祥带领团队在缅本土狼头功夫。自2015年至今，单件销售额大幅下降，按当前销售量计算，每年节约成本400万美元以上。

“两个主打品牌实现销售盈利，

提出了从设计到生产技术支持，从装配到现场调试交验的全项开发任务。2017年，红云红河集团曲靖卷烟厂和红河卷烟厂的两种烟支规格改造共三组FK350S包装机组的细支改造项目启动。

“由于缅甸市场销售环节层级比较多，混合型卷烟的实际消费市场定位清晰程度不足，导致经销商的销售战略决策精度不足。”初到缅甸的段明祥面临前所未有的困境。

增效的同时，段明祥带领团队在缅本土狼头功夫。自2015年至今，单件销售额大幅下降，按当前销售量计算，每年节约成本400万美元以上。

“由于缅甸市场销售环节层级比较多，混合型卷烟的实际消费市场定位清晰程度不足，导致经销商的销售战略决策精度不足。”初到缅甸的段明祥面临前所未有的困境。

为了解决问题，段明祥带领团队启动缅甸消费地图完善计划，完成较为清晰的云产卷烟品牌在缅甸的地域消费地图，为经销商销售扩张决策及提升宣传精准度提供有力依据。

“我们推动建立了全新的产销分离模式，并于2016年起开始运作。”段明祥说。他们重新梳理了协议加工工厂及经销商的关系，为云南烟草主导缅甸市场向着计划性、目的性和长远性的方向发展奠定了基础。

境外工作纷繁复杂，做好工作需要化被动为主动。在缅甸政府连续两年提税的不利条件下，段明祥主动出击，及时探索并制定全新的价格体系，通过产销分离杠杆控制市场价格，有效通过价格手段提升了品牌形象。

“两个主打品牌实现销售盈利，

从设计到生产技术支持，从装配到现场调试交验的全项开发任务。2017年，红云红河集团曲靖卷烟厂和红河卷烟厂的两种烟支规格改造共三组FK350S包装机组的细支改造项目启动。

“由于缅甸市场销售环节层级比较多，混合型卷烟的实际消费市场定位清晰程度不足，导致经销商的销售战略决策精度不足。”初到缅甸的段明祥面临前所未有的困境。

增效的同时，段明祥带领团队在缅本土狼头功夫。自2015年至今，单件销售额大幅下降，按当前销售量计算，每年节约成本400万美元以上。

“两个主打品牌实现销售盈利，

从设计到生产技术支持，从装配到现场调试交验的全项开发任务。2017年，红云红河集团曲靖卷烟厂和红河卷烟厂的两种烟支规格改造共三组FK350S包装机组的细支改造项目启动。

“由于缅甸市场销售环节层级比较多，混合型卷烟的实际消费市场定位清晰程度不足，导致经销商的销售战略决策精度不足。”初到缅甸的段明祥面临前所未有的困境。

增效的同时，段明祥带领团队在缅本土狼头功夫。自2015年至今，单件销售额大幅下降，按当前销售量计算，每年节约成本400万美元以上。

“两个主打品牌实现销售盈利，

从设计到生产技术支持，从装配到现场调试交验的全项开发任务。2017年，红云红河集团曲靖卷烟厂和红河卷烟厂的两种烟支规格改造共三组FK350S包装机组的细支改造项目启动。

“由于缅甸市场销售环节层级比较多，混合型卷烟的实际消费市场定位清晰程度不足，导致经销商的销售战略决策精度不足。”初到缅甸的段明祥面临前所未有的困境。

增效的同时，段明祥带领团队在缅本土狼头功夫。自2015年至今，单件销售额大幅下降，按当前销售量计算，每年节约成本400万美元以上。

“两个主打品牌实现销售盈利，

从设计到生产技术支持，从装配到现场调试交验的全项开发任务。2017年，红云红河集团曲靖卷烟厂和红河卷烟厂的两种烟支规格改造共三组FK350S包装机组的细支改造项目启动。

“由于缅甸市场销售环节层级比较多，混合型卷烟的实际消费市场定位清晰程度不足，导致经销商的销售战略决策精度不足。”初到缅甸的段明祥面临前所未有的困境。

增效的同时，段明祥带领团队在缅本土狼头功夫。自2015年至今，单件销售额大幅下降，按当前销售量计算，每年节约成本400万美元以上。

“两个主打品牌实现销售盈利，

从设计到生产技术支持，从装配到现场调试交验的全项开发任务。2017年，红云红河集团曲靖卷烟厂和红河卷烟厂的两种烟支规格