

贵州阳坝：突出烟草产业发展 烟农信心百倍奔小康

■ 韩克超

近年来,贵州遵义市道真县阳坝村坚持按照“围绕经济抓党建,抓好党建促发展”的思路抓产业,以“支部+产业+专业合作社”“三位一体”创新模式为抓手,以“率先巩固减贫摘帽成果、率先实现农业产业化、率先实现全面小康”为目标,奋力推进基层组织建设、新农村建设和农业产业发展,经济社会各项事业突飞猛进,乡村面貌发生了很大变化。2012年,全村实现农业总产值1800余万元,较上年增长30%;农民人均收入8000余元,增长30%。

突出产业发展,增加农民收入

“这几年阳溪镇产业发展让农民致富了,尤其是阳坝村更是不得了,初步估计户均存款达10万元以上。”车行山间,阳溪镇人大主席杜小康说,“比如,阳坝街上组的‘杨天棒’就是个典型的例子。”

“杨天棒”本叫杨永国,因前些年天不怕地不怕而得此外号。也正因不务正业,杨永国贫穷极了,但近年他一改往昔陋习,一心发展烤烟,发家致富了。

村委会主任杨坤介绍,前几年村里规划新村建设,杨永国也想修房子,但他家总共就

得500块钱,还是我们帮他贷的款,这几年他种烤烟、药材,贷款还清了,买了车,还有存款。

杨永国仅仅是阳坝村依靠产业发展发家致富的普通农民之一。

近年来,全村着力发展特色种植业。利用海拔高度和山林土地等丰富资源,突出抓好烤烟、中药材和高山蔬菜等种植产业。

目前,烟、药、菜等特色种植业已成为当地群众增收的主要渠道。今年,该烤烟支柱产业稳中有升,全村种烟农户有156户,面积达3300亩,覆盖全村24个自然组。为了进一步推动全村经济的发展,阳坝村还积极探索和推广“支部+产业+专业合作社”“三位一体”的发展模式,通过“组织发动、政策推动、能人带动”以及“基地带大户、大户促小户”的措施来抓,大力发展以烤烟种植、中药材种植、无公害反季节蔬菜等为主的特色产业,培育一批党员致富能手,带领着群众致富。

稳抓基础设施,增强发展后劲

“农业要发展,基础设施建设非常重要。农民要富裕,配套建设不可少。借助发展的东风,我们将紧紧围绕产业发展,人居环境改造,水电基础设施建设等,不断完善基础设

施,夯实全村的基础设施。”杨坤说。

近年来,阳坝村抓住国家政策,以及阳溪镇城镇建设的契机,大力建设基础设施,全村面貌大变样。

从2009年起,村“两委”积极引导和争取项目支持,先后实施了投资950万元的土地整理项目和投资550万元的农业综合开发项目,通组道路全部实施完毕,实现了组组通公路,很大程度上改善了农民出行难的问题。同时,该村加大水利基础设施建设,积极兴修水利,整理沟、塘、堰、坝,改善农民饮水设施。

去年,争取项目资金和群众集资筹劳对殷家湾公路进行了改道,对大岩堡公路进行了升级改造;组织群众自筹资金自投劳,新修了陡顶坝、郑家湾等3条联户公路;对全村危房50余户进行了改造和新建,新修了25间大密集烤房高压架设3公里,低压1.5公里,新修烟机耕道3条5公里;争取项目资金对街上、梨子坝一带进行了人饮工程建设。今年,争取资金对出境的阳卡公路进行了维修,在五六片区新建了人饮工程,对全村危房47户进行了改造和新建,新修了12间大密集烤房。同时,实施“一池三改”工程,要求每户建一个沼气池,改善厨房、改善厕所、改善养殖圈。

据了解,该村将进一步加大争取力度,不

断完善各类基础设施建设,努力改善群众生产生活条件。

加强组织建设,提供发展保证

火车跑得快,全靠车头带。阳坝村村支“两委”班子认真对照基层组织建设的有关要求,加强班子建设,努力提升村“两委”服务农村发展的水平。

村党总支书记刘勇在工作中,将“千难万难,难不过一个决心”作为自己的座右铭。谈起村里这几年的发展变化,群众都竖起大拇指,大家都认为,这都多亏了村里有个为民办实事、事事为人民的好书记。

2013年,该村为进一步做好基层党建示范点创建工作,结合村情提出奋斗目标:紧紧抓住烤烟支柱产业不放松,着力打造“优质烤烟大村”;紧紧抓住中药材产业不放松,着力打造“黔北药材大村”;紧紧抓住蔬菜产业不放松,着力打造反季节“特色蔬菜大村”;紧紧抓住产业配套设施建设,着力打造“产业示范大村”为具体目标,力争到2017年率先在全镇实现小康,实现地区生产总值确保增长18%,力争增长20%;农民人均纯收入达到1万元,确保增长18%,力争增长20%;集体经济突破70万元。

永新烟草开展“四送”活动 提高服务水平

针对当前稻收季节卷烟市场的新特点,为抢抓卷烟销售有利时机,日前,江西吉安永新县局在零售客户走访中开展了“四送”活动,切实提高客户服务水平。

一是送政策。认真做好拜访服务工作,积极向客户宣传烟草专卖法律法规,及时提供烟草销售方面的有关政策、产品信息、价格调整信息以及合理化建议。

二是送公正。对货源分配真正做到公开、公平、公正,将“一禁止、三公开”规定的货源情况、投放标准、订货时间等内容以印制发放宣传单的方式通过电话订货客户进行详细宣贯,对网上订货客户通过“新商盟”系统“公告栏”进行全面宣贯,在某些紧俏卷烟货源投放上听取客户的合理化建议,提高货源分配的透明度。

三是送温暖。特别是对农村零售户中的弱势群体,注意倾听其服务需求,尽力帮助解决实际困难。

四是送服务。客户经理有针对性地对零售户进行经营指导,指导客户制定科学的备货计划,为客户提供个性化服务,提高零售客户满意度。(刘用辉)

吉州烟草“五个强化” 规范农村边缘卷烟市场



日前,江西吉安吉州区烟草专卖局通过“五个强化”,提高对农村边缘市场的监管力度,着力提高农村边缘卷烟市场控制力和净化率,切实维护国家利益和消费者利益。

一是强化法律法规宣传。通过举办客户培训班、维权知识宣传和制作专项整治宣传画等多种形式,将假冒卷烟的鉴别知识、维权的方式方法等带到农村边缘消费者身边,强化农村边缘消费者自我保护意识。

二是强化联合执法。积极与公安、工商等执法部门密切配合,形成执法合力,提高对农村边缘地区执法的实效性,不让违法烟贩有可乘之机,严查不法行为,确保农村卷烟市场秩序规范。

三是强化市场检查力度。加大对城乡结合部、集贸市场、农村偏远地区、对副食品、日用品、食杂品等市场进行全面监管,深挖销售假冒卷烟“黑窝点”,严厉查处销售假冒卷烟、侵害农村边缘消费者合法权益的行为。

四是强化服务意识。客户经理及稽查员在走访的同时,根据农村边缘零售户的个性、差异,向他们提供贴心的亲情化服务和针对性指导服务,提高农村边缘零售客户对烟草行业的满意度和忠诚度。

五是强化制度建设力度。制定工作流程及规范,明确岗位工作职责,进一步完善了《专卖人员月度工作质量考核办法》,不断强化规范意识、效率意识、进取意识,切实提高执行力,为确保农村边缘卷烟市场监管到位提供了制度保障。(谭迎)

莱芜烟草市场监管 着力下好“四步棋”

为进一步提高市场监管效能,近期,山东莱芜市局通过把握市场监管的特点和规律,着力走好市场监管“四步棋”,稳步推进辖区市场监管上水平。

一是走好“宣传棋”。着力在创新宣传理念,拓展宣传渠道上下功夫,通过发放宣传小册子、普法漫画、建立QQ群、群发涉烟短信等形式,加强对卷烟零售户的法律知识宣传,做到全方位、多途径、不断档,使零售户自觉规范经营、积极举报违法行为。

二是走好“信息棋”。做实全市信息点(员)建设,用好行业内和行业外两个资源,积极物建情报人员,广辟案源渠道,完善反馈、处置机制,提高重大涉案信息的搜集能力。同时,把群众来信、来电举报投诉作为获取信息的重要渠道,认真分析,及时总结,进一步提高信息搜寻效率。

三是走好“市场棋”。以推进零售市场检查方法创新试点和柔性执法为契机,明确市场检查的重点对象、重点场所;在检查中,以“精、细、实”的理念开展工作,做到检查流程精准化,不违规执法;执法细节细致化,不放过任何一个可疑点;执法措施实在化,不走过场,不流于形式。

四是走好“案件棋”。树立案件经营意识,从每一个细小的线索入手进行深入调查走访,顺藤摸瓜,追根溯源。坚持“源头不清不放手,窝点不端不放手,主犯不判不放手”的原则,加强与公安、检法部门的协作,发扬顽强奋斗、艰苦奋斗、不懈奋斗的精神,克服重重困难经营好案件,实现“以小取大”的成果。(莱荣)



沭阳烟草 规范许可证后续管理

为进一步加强烟草专卖零售许可的监督管理,规范经营行为,日前,江苏沭阳县局开展代号为“亮证”的许可证后续管理专项整治行动。一是制定方案,明确重

点。二是统一思想,提高认识。三是落实责任,全面排查。四是及时总结,上报成果。

张良 熊凯 摄影报道

南城烟草多措施 夯实金圣卷烟扩销问题

日前,江西抚州市局(公司)局长(经理)袁球一行到南城县局(分公司)调研指导金圣卷烟扩销和进一步加强商业企业卷烟经营专卖内管工作,并召开了由县局领导班子和各部门负责人参加的座谈会。

局长(经理)袁球认真听取了县局局长(经理)的工作汇报后,就金圣卷烟扩销问题指出五点意见:一是思想上要高度重视。全体员工要树立责任感、紧迫感,要与上级局保持高度一致。二是营造全员参与培育金圣卷烟的氛围。全员为扩销金圣做贡献,但不能下任务,不能处罚。三是合理调控与金圣卷烟有竞争的品牌。在避免卷烟市场程序化的同时,对金圣品牌同规格的其它品牌投放进行合理调控,优先保障“金圣”品牌销售。

四是新品培育工作。扎实开展金圣(时代福)培育工作,这是一项长期的、艰苦细致的工作。五是开展寻找金圣忠实客户、忠实消费者活动。加大与客户、消费者的互动联系,建立客户、消费者反馈信息和沟通数据库,及时为他们解决问题,从而提高客户、消费者对金圣品牌的忠诚度。

座谈会上,袁球局长(经理)还就如何进一步加强商业企业卷烟经营专卖内管工作提出两点意见:一是不出大问题。各县局(分公司)要从自身做起,做好严格规范卷烟经营工作。二要建立防范体系,防患于未然。首先是打击本地卷烟市场收购现象,其次是做好重点户监控工作。

(张霄)

乐安烟草邀请多部门 监督烟叶收购

江西省乐安县烟草专卖局(分公司)邀请当地多个部门参与监督烟叶收购工作,确保烟叶收购公正公平进行,受到了广大烟农的好评。

该县烟草专卖局(分公司)要求烟叶收购人员在收购中,必须严格遵守和执行国家局烟叶收购“七条要求”和“五条纪律”及省、市局烟叶收购的有关规定,促使他们提高思想认识,筑牢思想防线。在各烟叶收购站建立公示制度,公开收购标准和价格,实行挂牌收购。在收购中,做到收购、收购、收购和平衡收购,尽可能让利于烟农。

代福)卷烟的显著陈列,增强视觉冲击力,刺激消费者购买欲望。

三是收集信息、跟踪反馈到位。及时跟踪金圣(时代福)的购、销、存及价格情况,做好卷烟消费引导,提升零售户的经营能力和盈利水平,及时收集经营户和消费者对新品牌的意见和建议,反馈给中烟公司。并认真分析总结市场情况,对存在问题及时采取有效措施,为切实提高新品金圣(时代福)上柜率和动销率奠定基础。

四是分解目标、强化考核到位。结合市场实际,制定金圣(时代福)品牌培育方案,严格进行绩效考核。根据考核方案的落实情况和销售进度的要求,每日对金圣(时代福)品牌卷烟的上柜率、动销率和市场份额等指标进行通报,强化营销人员品牌培育的积极性和主动性,确保新品金圣(时代福)品牌培育目标顺利实现。

(彭丽)

睢宁烟草“六种意识” 优化客户服务线路

为进一步优化客服服务线路,江苏睢宁分公司客服科及时召开客户经理会议,县局副经理董良骞从“六种意识”来强调服务线路优化工作:

一是强化责任意识。客户经理要在综合管理平台变更客户资料,在系统中做好客户的调整和熟悉,做好客户调整地理位置的及时和精准。

二是强化服务意识。客户经理辖区调整后要强化客户服务工作的执行,加强客户走访时间和频率,告知零售户客户经理电话,尽快熟悉新线路的零售客户。

三是强化配合意识。客户经理之间要互相配合互相帮助,告知原辖区客户基本情况,帮助新客户经理熟悉辖区客户的地理位置。

四是强化纪律意识。客户经理要服从客服科的工作安排,在熟悉新辖区方面出现新

困难要及时努力克服,不讲客观条件,同时对于难以解决的问题要及时反馈上报至客服科解决。

五是强化学习意识。客户经理要强化业务知识的学习,提升业务技能,面对新客户的新咨询和新矛盾能及时化解,提升客户满意度。

六是强化安全意识。客户经理走访时候要注意行驶安全,雨天时注意路面湿滑,高温天气下要注意防暑降温,调整走访时间,保证走访安全。

这次睢宁分公司辖区调整非常及时,改变了部分客户经理辖区的“零散乱”状态,整合优化了分公司客户服务线路,进一步激发客户经理工作热情,创造客户经理工作新鲜感和工作成就感,促进客户经理工作能力的提升。(梁光辉 刘雅星)

舟山烟草 推进营销培训“转型”

为持续深化基层队伍建设、切实提升营销人员业务技能水平,浙江舟山市烟草专卖局(公司)营销中心启动全员素质提升工程,开展营销技能系列培训,突出“四个转变”,着力培育一支能学精干、专业务实的学习型、创新型、服务型队伍。

培训对象上,由尖子型集训向全员型培训转变。科学制定年度培训计划,开展全员技能培训,让每一次培训过程成为每一个员工成长经历,进一步强化全员培训理念,增强业务技能,改进工作作风,促进营销团队整体素质提升。

培训内容上,由通用型知识向实用性技能转变。改变以往以鉴定考试、应知应会等基本技能为培训重点的现状,在向全体营销人员开展培训需求调查的基础上,量体裁衣,找准技能素质短板,依据“创新突破、学以致用”

的培训目标,严格把控培训材料,突出内容针对性和实用性,力求培训内容和能力需求相一致,和提升重点相一致。

培训机制上,由连续授课型向专题精解型转变。培训针对行业改革发展方向,研究热点、营销岗位实际情况和营销过程中出现的问题,围绕品牌培育、客户服务、终端建设三大核心工作分阶段聘请专业讲师进行专题解读,使全体营销人员能够由内而外提高认识,学以致用、学以实用、学以会用。

培训方式上,由单向传递型向互动渗透型转变。培训过程特别注重对营销人员思想意识的引导,充分调动学员参与培训的积极性,使学员真正成为了培训的主角。培训中,80%以上的学员参与了案例分析、交流互动、现场模拟和答疑解惑,展现了浓厚的学习氛围,培训效果更鲜活、更持久。(蒋琪)