

积极应对冰雪灾害 “四个保障”为景德镇烟草配送工作保驾护航

近日，景德镇市及周边地区连降暴雪，给景德镇市烟草专卖局(公司)生产经营工作带来极大不便。为了不影响卷烟市场的正常供应，市局(公司)紧急启动应急预案，通过“四个保障”措施，加强了冰雪天气期间的各项管理，为维护市局(公司)的正常生产经营工作做了明确指导。一是安全保障。紧急安排有雪地开车经验的老同志为配送中心及机关司机讲授雪地开车有关注意事项，并采取有效措施尽量做到行车安全。二是做好送货人员的生活保障。要求各单位都尽最大努力能够保障在外送货人员在用餐时间吃上热饭热菜，有热开水供应。三是做好送货保障。为积极应对恶劣天气变化，实时调整送货时间，为避开雪后冰冻路滑，配送中心送货时间由当日送改为隔日送，并做好经营户的解释工作，极大地避免了意外事故发生。四是做好生产经营保障。为配合配送中心送货工作，营销中心适时调整了营销策略，采取电访调整访销批次、提前组织货源等方式，加强了与配送中心的沟通，极大地满足了配送中心在送货流程上的方便与安全。同时在冰雪灾害电力供应极度紧张的情况下，安保科加强了与电力部门的协调，最大程度地满足了配送中心在电力供应方面的保障。(刘俊)

江西中烟市场营销中心荣获“2010年全国卷烟销售工作先进单位”称号

近日，从2010年全国卷烟销售工作会议中获悉，江西中烟工业有限责任公司营销中心荣获“2010年全国卷烟销售工作先进单位”称号，这也是该中心第二次获此殊荣。

据悉，为全力做好销售工作，该中心从狠抓规划布局、营销创新、工商协同和队伍建设等四方面稳步推进，拉动销售工作上水平。

一是全力做好省内外市场品牌规划布局工作。通过认真贯彻公司党组品牌发展部署，精心培育金圣品牌，创新营销的策略，采取突出重点、以点带面、做透渠道、系统推进等多种营销策略，全力开拓省内外市场，形成一批省内外形象、重点和规模市场。

二是全力做好营销创新和品牌培育工作。针对市场及竞争形势的不断变化，该中心重点开展了面向终端消费群体的宣传促销活动，成立省内外市场终端专项推广小组，集中资源、集中人员，重点培育金圣品牌终端市场。同时加强了旅游、婚庆、乡镇、接待等专项市场的宣传促销力度，金圣品牌终端基础得到进一步夯实。

三是全力做好工商协同培育品牌。按照国家局和公司工商协同有关规则和要求，该中心强化与省内外商业公司的沟通协调，细化工商共有金圣品牌的具体规划和措施，形成了省、市、县(区)三级商业公司在品牌培育、信息对接、价格检查、货源衔接等方面的常态沟通和运作机制，初步建立了决策层、操作层和终端环节的良好沟通衔接机制，在品牌导入、促销沟通、品牌维护、计划衔接等方面实现了较好对接，营造了江西中烟营销工作的良好环境。

四是全力抓好营销队伍建设。该中心高度重视营销队伍建设，特别注重员工思想工作，为他们排忧解难。通过关心一线员工困难、重点家访、召开与员工对话会等形式，提高了员工工作积极性和归宿感，有效消除了各种不稳定因素。认真组织营销培训，针对部门领导、营销主管、营销员等人员开展了系统的分类专业培训、轮训，较好提升了营销人员综合素质和专业水平。

(陈小华)

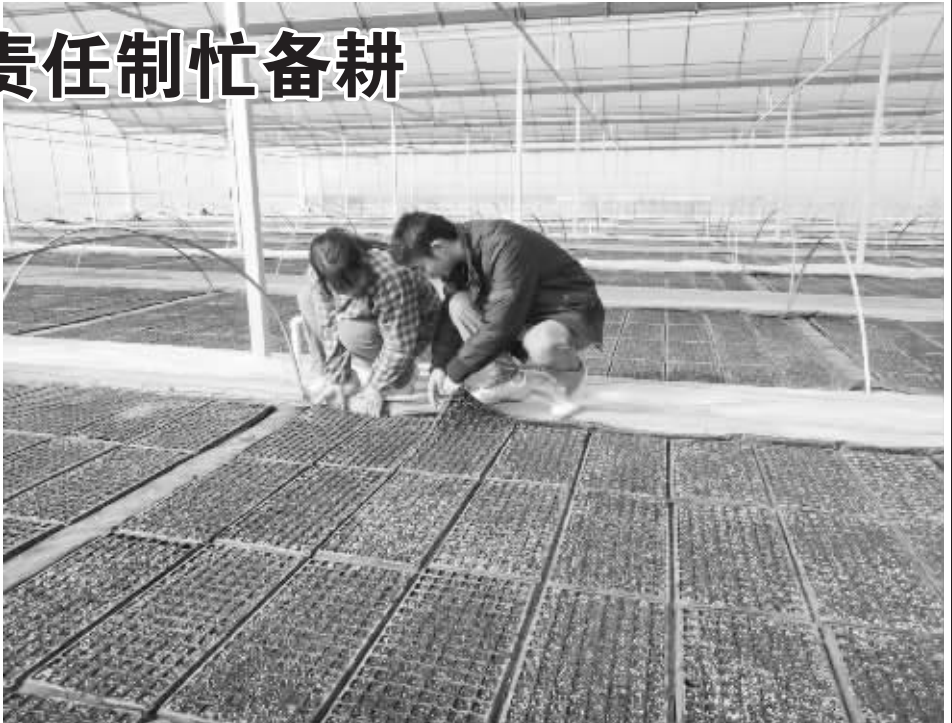
广昌烟草：落实责任制忙备耕

近期，在江西广昌县各烟区，到处可以看到该县烟草专卖局(分公司)的烟技员正在指导烟农备耕、备肥、烟苗管理的身影。

广昌县局(分公司)为了克服阴雨冰冻灾害天气带来的不利影响，紧紧抓住有利时机搞好烟叶生产备耕工作，认真落实“四定”(定人员、定村组、定任务、定要求)、“三包”(包烟农、包烟棚、包效果)、“一挂钩”(绩效工资挂钩)的责任制，组织全县100名烟技员下到120多个种烟村，动员指导烟农做好冬耕整地起垄、堆沤农家肥搞好营养土配制以及大棚烟苗管理等工作，及早做好烟叶大田移栽准备工作。

截至1月25日，该县85%的烟田已经完成冬翻整地，95%的烟用肥料调运到位，为今年的烟叶生产奠定了良好的基础。

荣强 揭荣贵 摄影报道



淮烟离退休职工参观新厂房新设备新科技

日前，江苏中烟工业有限责任公司淮阴卷烟厂组织离退休职工分三批来厂参观“十一五”技改后的新厂房新设备新科技。该厂厂长周涛、厂工会主席孔维应等领导代表全厂干部职工感谢他们为企业发展所付出的辛劳和作出的贡献，并通报了企业近期的发展情况，并恳请他们对企业的发展和离退休工作发表意见和建议。

王普刚 摄影报道

甘肃烟草力求“十二五”期间创新发展实现“9224”目标

1月22日至23日，甘肃省烟草专卖局(公司)在兰州召开2011年全省烟草专卖商业系统工作会议。会议的主要任务是传达学习全国烟草工作会议和全省经济工作会议精神，全面总结“十一五”的主要工作，深入分析当前面临的形势，研究确定“十二五”工作的基本思路，安排部署2011年的重点工作任务。

甘肃省委常委、副省长刘永富出席会议并讲话，刘永富对甘肃烟草“十一五”及2010年工作给予充分肯定，并对2011年工作从定目标、树品牌、调结构、强管理方面提出了要求。

省局(公司)局长(总经理)武卫东代表省局(公司)党组作了题为《创新发展理念，转变发展方式，提升发展能力，全面推进全省烟草专卖商业系统“卷烟上水平”》的工作

报告，全面总结了“十一五”及2010年工作情况，分析了当前面临的形势，对2011年工作进行了部署。

武卫东指出，“十一五”期间，全省系统面对复杂的外部环境，认真贯彻落实国家局和甘肃省委、省政府的决策部署，深入学习实践科学发展观，坚持推进“以规范促发展”的战略思路，各项工作取得了新进展，开创了又好又快发展的新局面。“十二五”期间，甘肃烟草要深入贯彻落实科学发展观，以“创新发展”为主线，以人力资源和信息化建设为支撑，突出品牌、市场、客户三个重点，进一步创新发展理念，转变发展方式，提升发展能力，从服务营销、烟叶生产、市场监管、基础管理和队伍建设五个方面，全面推进“卷烟上水平”，努力实现“9224”奋斗目标，推动甘肃烟草持续健康发展。

金叶之窗

保山烟草 强内控 促规范 增强企业核心竞争力

《办法》开始就广泛征求意见，大力宣传，明确责任追究，确保《办法》的科学性、规范性以及在保山烟草系统的全面贯彻落实。一是在起草制订《办法》过程中通过采取发放征求意见表等形式，一方面大力宣传依法行政、依法治企的重要性，在干部职工中树立市场经济就是法治经济的意识，为《办法》的顺利实施打牢基础。另一方面通过广泛征求意见建议提高《办法》的实效性和可操作性，确保各流程控制点的全面到位。二是进一步明确了各岗位和部门的职能职责，对违

规违纪行为进行细化和界定，强化责任追究，建立了公司领导、职能部门、全体干部职工以及外聘法律顾问上下互动、内外互补、共同促进、监督制约的风险防范机制。三是加大对《办法》的学习宣传力度。在要求各单位、部门认真组织干部职工对《办法》进行学习的同时，由法规部门积极与相关业务部门沟通联系，通过加强督促和指导，统一对《办法》的理解和认识。四是抓好《办法》的贯彻落实工作。为了提高制度的执行力，把制度转化为生产力，明确了违反《办法》的

责任追究方式和程序，并由法规部门和监察部门具体负责各单位、部门贯彻落实《办法》情况的监督检查工作以及对违反《办法》责任人的责任追究，为《办法》在保山烟草系统的贯彻落实提供组织保障。

《办法》的颁布实施是保山烟草提高依法行政依法治企水平的重要举措，是从传统商业向现代商业转变迈出的重要一步，为树立烟草行业良好形象，巩固烟草专卖制度，实现企业持续健康科学发展具有重要意义。(赵连润)

梧州烟草：加大品牌培育力度 加强工商协同营销

广西壮族自治区烟草公司梧州市公司突出抓好卷烟销量和销量结构，推进市场营销上水平。

围绕“532”、“461”品牌继续梳理在销品牌，在稳住三类及以下卷烟品牌的同时，积极探索高端品牌营销，研究高端品牌的市场规律，发挥高端品牌的引领作用，促进增量和结构双提升。

继续深化工商协同培育品牌工作，在目标客户选择、货源投放策略、存销比设定、宣传促销和运行投放的具体操作和方式方法上，加强工商交流和沟通，及时收集反馈市场覆盖率、零售上柜率、零售价格等信息，共同研究对策，投入资源，形成品牌培育合力最大化。

充分调动人、财、物等资源用于品牌宣传和培育，提高品牌培育的成效和市场调控能力，主动配合工业企业做大市场，培育好“双喜”、“真龙”等卷烟品牌，精准营销，促进梧州烟草品牌营销上水平。

截至近日，该公司2011年元月份共销售卷烟12236箱，比2010年同期增长2066箱，增幅20.3%。

(邱家政)

成武烟草：鼓干劲抓措施 全面推进首季“开门红”

近日，山东成武县局(营销部)本着“精谋划 抓落实 见成效”原则，调整心态，鼓足干劲，强化措施，以最佳的精神状态投入到2011年首季“开门红”，确保“十二五”规划开好局。

一是深入调研，明确方向。深入开展市场调研，及时准确把握市场动态，根据市场情况制定合理的营销计划和投放策略，不断增强市场营销针对性和有效性。

二是加强学习，提升素质。把学习作为促进素质提高的第一手段，围绕目标任务，结合岗位工作，开展多形式、多层次的法律法规、业务技能等方面的培训教育，全面提升一线队伍业务能力。

三是深挖潜能，优化服务。引导营销人员以客户为中心，营造和谐氛围，把握客户真实需求，悉心感知客户期望，用真诚、快捷、高效的服务促进销量、结构的同步提升；教育和引导执法人员转变执法理念，坚持管理与服务并重的理念和客户利益无小事的原则，改进工作作风，更加注重人性化服务，体现精神层面的关注、关照，真心实意为客户解难事、办实事、办好事，树立执法服务新形象。

四是突出重点，提升结构。以找“突破口”和“增长点”为着力点，继续深入开展第四次解放思想大讨论活动，出台方案和重点品牌投放策略，加大对高档卷烟的投放力度，充分发挥名优品牌提升卷烟销售结构的作用。

五是强化督导，细化考核。制定科学、周密的考核细则，加大对重点工作的考核力度，并充分利用宣传栏、内部网络等平台，通报进度，激励先进，鞭策落后，形成奋发图强、争先先进的浓厚氛围。(周永鲁)

经过前期充分准备，设施相匹配的现代物流管理体系。

提高物流人员业务操作技能。坚持“统一规划、分类指导、上机实操、全员轮训”的原则，联合设备供应商开展操作岗位人员上机培训，力求实现人机充分磨合，切实发挥人、财、物各类资源要素的最大功效。

提高现代物流管理水平。坚持以精细化管理为导向，进一步探索完善物流费用定额管理模式，实现物流成本费用合理可控；结合实际整体性导入6S全面可视化管理，统一物流作业标准；进一步细化岗位职责设置，优化操作流程，完善考评机制，实现物流作业专业化分工、集约化管理和规范化运营，建立一套与硬件

整合优化物流资源。全盘统筹考量雅安“六纵六横一环”干线公路网和公路交通圈对卷烟物流的重大影响，提前研究物流线路整合方案，扩大配送辐射面，增强物流配送力，进一步降低单箱物流费用和物流费用占销售收入比重两项指标，提升物流管理的内涵水平。(亚文)

场监管水平。围绕市场监管的难点问题，进一步创新市场监管方式，加大打假破网力度，推进依法行政建设，持续提高市场净化水平。四是高度重视“两项工作”，着力打造阳光烟草。突出抓好办公公开民主管理和工程投资、物资采购、宣传促销管理“两项工作”，推动内部监管再上新台阶。五是强化基础管理，全面提升管理水平。不断完善和创新工作机制，深入推进贯标、对标、财务管理、基层创优以及信息化等重点工作，进一步提升企业基础管理水平。六是全面推进队伍建设和企业文化建设，不断增强企业活力。以十七届五中全会精神为指导，全面加强新形势下思想政治建设、职工队伍建设和企业文化建设，为创新发展提供组织和人才保障。(甘烟办)