

鹰潭烟草 多措并举 加大节后市场 专项整治力度

近期，江西鹰潭市烟草专卖局采取多项有力措施，加大卷烟市场整治力度，营造辖区健康有序、稳定和谐的卷烟市场大环境。针对节后卷烟市场的特点，鹰潭市局联合公安、工商等部门，加大了对制售假烟、乱渠道进货、无证运输等行为的打击力度；严格执行“两烟”经营明示承诺制度，实时监控经营动态，对异常情况及时开展实地调查核实，确保卷烟经营100%入网、落地、落户销售；加大日常监管力度，对辖区内的主要交通枢纽地段、商业区、娱乐场所、酒店、宾馆等人流量相对较大地区的客户进行重点检查，坚决取缔无证经营、虚拟零售户等违法行为；结合日常专卖执法检查，切实做好烟草专卖政策的宣传引导，增强零售客户的守法经营意识和消费者的自我保护意识。

（于典龙）

抚州烟草多措并举 提升卷烟经营毛利率

为进一步提高卷烟零售客户的盈利水平，维护卷烟经营的合理利益，抚州市局采取多项措施努力提升卷烟零售毛利率。

一是坚持合理布局，严把办证关。进一步规范卷烟零售许可证管理，卷烟零售网点按照人口数量、密度、卷烟消费量等情况进行科学布局，在保证卷烟市场有效供应的前提下条件下，合理控制卷烟零售许可证的增长。

二是加大整治力度，确保市场净。重点突出本地市场，开展专项整治活动，着力提高案件经营水平，严厉打击违法违规经营卷烟行为，努力保护诚信守法零售客户的利益不受到侵害。

三是加强品牌培育，科学分配好。认真践行“135”工作法，提高市场把握能力，结合实际销售情况，定期召开市场分析会，明确市场定位和培育方向，找准品牌切入点，同时适量加大名优紧俏品牌投放力度，严肃查处克扣零售客户紧俏卷烟行为，努力做到卷烟货源分配科学、透明。

四是推行明码标价，保障价格稳。强化卷烟明码标价考核监管，切实加强自律小组的组织领导和监督管理，在保障零售客户合理利益的基础上，维护适度竞争局面，着力营造健康、公平、有序的卷烟经营环境。

（宁俊）

广昌烟草 “三情”服务温暖客户心

近日，江西省广昌县烟草专卖局(分公司)针对元宵过后卷烟销售情况，要求客户经理和送货人员认真做好“三情”服务，促进节后卷烟销售。

该县局(分公司)要求营销一线人员指导零售客户经营要用“真情”，注意通过共同总结以往销售经验，帮助客户认真分析节后市场发展趋势，认真把握节后生产启动所带来的新一轮商机，指导客户及时补充货源，做到节后淡季销售不淡；排忧解难讲“实情”，仔细查看零售客户库存，帮助存货过多的客户及时进行调整，帮助寻找销路，缓解库存压力，对库存量小的客户，及时做好补充货源，尽量保证品牌齐全，给消费者提供更多的选择机会，从而留住更多的顾客；做好服务工作要“热情”，节日旺销期间，零售户都格外忙碌，店面柜台没有充分时间整理。节后对零售客户的卷烟摆放及出样要进行指导，要亲自动手帮助客户搞好卷烟的形象展示，吸引消费者的眼球，促进卷烟销售。

（荣强）

沪浙烟草 工商深化合作 推动共同发展

近日，2011 年沪浙烟草工商协同恳谈会在浙江杭州召开。上海市烟草专卖局、上海烟草集团有限责任公司党组书记、局长、董事长、总经理施超与浙江省烟草专卖局(公司)局长、总经理邱萍出席会议。沪浙烟草两地领导班子、有关处室部门主要领导及浙江省 11 家地市公司主要领导参加了会议。

施超局长对浙江市局（公司）长期以来给予上海烟草的鼎力支持和真诚帮助、对培育沪产品牌付出的汗水和辛劳，以及浙江零售客户和消费者给予集团品牌的市场信心和品牌

忠诚表示感谢。施超局长提出，在行业发展的巨大推动力和市场竞争的巨大压力下，集团品牌要抓住时机，加快发展速度，凸显“1+3”品牌定位和特色，围绕“中华传奇六十载、传世中华一百年”这一主题深入挖掘和提炼“中华”品牌文化，传承和发扬品牌经典和传奇特色，打造传世百年品牌。

邱萍局长高度评价了浙沪紧密的战略合作伙伴关系以及“十一五”取得的辉煌成就。面向“十二五”，浙烟商业将以“卷烟上水平”为主题，以“精实管理、创新创和”为主线，进一步挖掘市场优势，打造管理优势，创

新服务优势，把市场资源凝聚到加快重点品牌发展上来，确保行业“532”、“461”品牌发展战略在浙江市场率先实现。邱萍局长希望与上海烟草进一步深化战略合作和深度协同，优势互补、互惠互利、共同发展，并表示将全力支持上海烟草“卷烟上水平”，努力提供良好的市场环境和优质的服务，以卓越的业绩共同迎接“大企业、大品牌、大市场”时代的到来。

董秀明副总经理首先介绍了集团 2010 年品牌发展状况，从营销合作和专卖合作两方面回顾了浙沪烟草工商多年来共同走过的不平凡道路，展望

了“十二五”集团品牌发展目标。他指出，“十二五”期间上海烟草将以“1+3”品牌发展模式为战略定位，集聚全力，确保实现“中华”品牌“百万千亿”目标，努力实现“中南海”、“红双喜”、“熊猫”品牌的新发展，以及“百万千亿”工程之后培育百年品牌的宏伟愿景。

浙江省局(公司)于政雄副总经理从近年来浙沪双方战略目标、品牌培育、订单供货、网上配货、高层互访、精准营销等多方面，全面回顾了双方不断深化的合作和取得的显著成绩。他表示，“十二五”期间浙江市场将突出“532”和“461”知名品牌导向

作用，努力支持和配合上海烟草集团提前实现“中华”品牌“百万千亿”工程，努力培育好“中华”品牌，发挥浙江市场对全国市场特有的引领作用，保持和稳定占“中华”品牌全国销量应有的比重，争取 2011 年销量突破 10 万箱，然后通过 3-5 年实现 15 万箱以上销售规模。加强“红双喜”(晶派)市场推广，提高在中高档市场的影响力，提升“红双喜”品牌结构。加快低焦油市场的培育，以低焦“红双喜”和“中南海”两大品牌为有力支撑，实现 2011 年的低焦油市场卷烟销量翻一番。

（沪文）



陕西周至烟草 开展卷烟零售库存专项调研

春节刚过，针对部分零售户卷烟库存积压这一特殊现象，陕西周至县局(分公司)积极开展卷烟零售库存专项调研，指导客户调整库存结构，消化库存卷烟，提高资金利用率，提升客户满意度。

朱敏锋 摄影报道

青海烟草 明确新举措 提升市场营销水平

近期，青海省烟草专卖局（公司）在全省烟草工作会议上提出，2011 年全省烟草系统要准确把握大品牌营销阶段的新特点，全面落实“营造环境、尊重市场、引导消费、增强能力”的工作要求，充分发挥市场营销的基础作用和引领作用，明确落实提升市场营销水平的新举措。

一是扎实开展卷烟营销工作。继续按照“控制总量、稍紧平衡”方针，定期深入市场开展调研，密切关注卷烟的市场动态，准确把握价格变化、社会库存等信息，加大信息研

究分析力度，提高宏观调控的针对性和有效性，切实做好货源的衔接、组织和投放，满足市场真实需求，努力实现均衡销售保持卷烟销量稳定。

二是进一步做好行业知名品牌培育工作。扎实开展培育“532”、“461”知名品牌建功立业活动，以“中华”等品牌的精准营销为切入点，深入开展高端知名品牌的精准营销工作，继续深化工商协同营销，促进知名品牌在青海健康成长和良好发展。加大低焦油卷烟的市场推

广力度，提升低焦油品牌的影响力和市场占有率。

三是继续优化卷烟品类结构。在尊重市场的前提下，从战略高度在优化卷烟品类结构上下真功夫，努力做到一、二类卷烟平稳增长，三类卷烟较快增长，四类卷烟保持合理水平，五类卷烟基本满足市场需求，确保卷烟结构调整与市场消费水平相适应，并逐步缩小与全行业平均水平的差距。

四是确保卷烟价格稳定。加强卷烟市场零售价格的采集、分析和

监控工作，尤其加强对高价烟的监管。合理控制投放节奏，特别要做好一、二类卷烟投放的合理控制，有效消化一、二类卷烟库存，切实有效压缩自身库存和社会库存，合理调整库存结构，保持卷烟价格稳定。

五是加强管理提升水平。加强对标工作，切实做好卷烟经营各环节的成本费用管理，采取有效措施，降低成本费用，通过严格管理提升水平，有效降低不合理的成本费用率。

（海文）

顺义烟草 “3+2”工作模式推进 2011 市场营销上水平

为深入贯彻落实北京烟草 2011 年工作会议精神，扎实推进市场营销上水平，近日，顺义烟草结合辖区实际，精心研究，积极探索，提出“3+2”工作模式，即“三个坚持、两个建设”的工作任务。

“三个坚持”，即：一是坚持“保牌、稳价、规范、增效”方针和“稍紧平衡”原则，确保全年销售任务圆满完成。合理安排卷烟营销工作，狠抓基础管理，努力做到“市场需求基本

满足、零售客户有所选择”，促进经济运行平稳发展；二是坚持品牌培育为第一要务，着力提升卷烟结构。以培育“532”、“461”知名品牌为重点，突出“2310”品牌发展目标，深入推进按订单组织货源、工商协同和精准营销工作，为重点品牌的健康发展创造有利条件；三是坚持推行网上订货，积极转变营销模式。进一步完善推广实施方案，认真总结前期网订工作经验，深入挖掘条件

成熟的零售客户，通过有效手段吸引和鼓励客户参与网上订货，争取到年底网上订货率达到 40%。“两个建设”，即：一是以客户服务为核心，加强零售终端建设。要更加关注客户利益，更加关注客户诉求，从需求预测、货源组织、客户档位管理、卷烟营销指导等方面加强服务与管理，通过不同的服务方式满足不同类别客户的需求；二是积极推行“135”工作法，加强营销队伍建设。

（张宇）

河南烟草 明确“上水平、促跨越”主要任务

为深入贯彻落实全国烟草工作会议精神，近期，河南省烟草专卖局(公司)提出，要坚持以“上水平、促跨越”为主要任务，认真落实国家局全面推进“卷烟上水平”的各项重大部署，努力推动河南烟草商业实现高水平、创新型、节约式的跨越式发展，争取到“十二五”末主要经济指标、管理目标和各项重点工作达到全国行业上中游水平。

一是把加快卷烟销售结构转型作为“上水平、促跨越”的主要抓手。大力培育重点品牌，以加快“532”和“461”知名品牌成长为己任，积极实施大市场大品牌大企业

战略，推动重点品牌规模不断扩大、集中度不断提高；抓紧抓好一、二类烟扩销，着力提升品牌价值，继续较快提高卷烟单箱销售收入；全面提升市场营销水平，充分发挥对培育知名品牌、加快卷烟销售结构转型的基础和引领作用。

二是把发展浓香型特色优质烟叶作为“上水平、促跨越”的重要基础。坚持把“突出浓香”作为烟叶发展的战略任务，更加明确河南烟叶的主流风格是浓香型，以现代烟草农业建设为引领，以优化生态环境、选好特色品种、完善技术标准为重点突破环节，以联办特色优质烟叶

生产基地为载体，以发挥河南烟草科研优势为依托，靠加强基地化、现代化建设走出一条烟叶特色化发展的新路子。

三是把全面加强行业管理和监督作为“上水平、促跨越”的重要保障。坚持打基础、严监管、抓创新、保平安，以提升预算管理、贯标、对标和基层创优水平为抓手，全面加强基层基础建设；依法履行职责，继续加强市场监管、内部监管和资产监管；以加快信息化建设为支撑，大力创新管理理念、管理模式和管理手段；加强安全生产责任体系、制度体系和职业健康安全管理体系建设，

努力提高行业工作整体水平。

四是把提高干部职工队伍整体素质作为“上水平、促跨越”的关键环节。在保持良好精神状态上下功夫，引导干部职工全身心投入到“上水平、促跨越”事业中去；在加强领导班子建设上下功夫，不断提高各级班子的凝聚力、创造力、战斗力；在弘扬良好作风上下功夫，坚持说到做到、说好做好；在提高干事创业本领上下功夫，提高各级领导干部推动科学发展、构建和谐烟草的能力，提高广大职工做精做好本职工作的能力。

（王振）

江西中烟召开 2010 年度机关工作总结表彰大会

近日，江西中烟工业有限责任公司召开 2010 年度机关工作总结表彰大会，对机关 2010 年工作进行总结，并对 2011 年工作任务进行安排部署。

公司党组书记、总经理郑伟对公司机关 2010 年度的工作给予了充分肯定，认为机关工作紧紧围绕企业中心工作，围绕服务品牌发展大局，在提高工作效率、改进工作作风、强化学习培训、开展主题活动、提升员工活力等方面均取得了优异成绩。

针对如何继续推进机关建设上水平，郑伟提出三点要求：一是机关建设上水平必须在服务发展大局上有新作为。要在服务“卷烟上水平”上下功夫，要在服务“金圣”品牌发展上下功夫，要在服务于岗位履职上下功夫。二是机关建设上水平必须在破解关键问题上有新作为。要进一步理顺流程促规范，进一步加强督办提效率，进一步创新机制增活力。三是机关建设上水平必须在提升队伍素质上有新作为。要进一步强化责任意识，进一步加强学习培训，进一步注重提升能力。

公司有关领导宣读了《中共江西中烟工业有限责任公司机关委员会关于表彰 2010 年度“先进达标部室”、“先进工作者”的决定》；公司纪检组长作了题为《扎实工作 服务发展 为实现江西中烟“十二五”规划开好局起好步建功立业》的工作报告。会议对公司机关 2010 年度先进达标部室、先进工作者进行了表彰。人力资源部及机关先进工作者代表还分别代表公司机关先进达标部室、先进工作者在会上作了表态发言。

（曾钰铭）

甘肃烟草积极推进现代物流建设 着力提高响应市场能力

从今年起，甘肃省烟草专卖局(公司)将按照打造不可替代的烟草物联网的目标和“全面感知、全面覆盖、全程控制、全面提升”的要求，重点抓好规划、建设、运行、管理四个环节的工作，积极推进现代物流建设，努力打造全面感知、互联互通、先进实用、具有鲜明行业特色的物联网，以尽可能控制市场、降低成本费用，为顾客提供优质服务。

一是注重整体规划，合理配置资源。从全省烟草发展战略的高度谋划物流工作，坚持统一性、完整性、先进性和经济适用性原则，按照大物流和专业化物流的发展要求，制定全省系统现代物流规划。

二是瞄准前沿技术，抓好项目建设。充分利用物联网的理念和技术，按照“统一规划布局、统一技术标准、统一管理模式、统一运行方式”的要求，抓好物流中心建设。年内力争完成平凉、酒泉、武威配送中心项目，尽快开工建设庆阳、天水配送中心。重点抓好兰州区域物流中心建设，按照国际先进、国内一流水平的标准，积极推进项目的前期规划和具体实施工作，力争建成全省烟草物联网的核心和区域物流中心的示范点。

三是注重标准运用，提高运行管理效率。借鉴精益物流的先进管理理念，持续加强现场管理，深入开展卷烟物流绩效评价工作，优化完善配送体系，降低物流运行成本，提高配送效率和配送服务水平，提升响应市场和服务客户的能力。

（胡亮）