

乐安提升烟叶生产科技含量 获高效益

江西省乐安县在烟叶生产中注重提升科技含量，不断引进烟叶生产新技术、新工艺，全力提升烟叶品质，取得明显的经济效益，有力地促进了当地财政增长、农民增收。

烟叶生产是该县近年来的一大支柱产业，为把该产业做强做大，该县日益完善科技推广体系，进一步完善了县、乡、村三级技术推广网络，加强了对烟技员和乡村干部以及烟农烟叶知识的培训，进一步强化了对管烟干部和烟技员的考核，培养了一批懂烟干部，打造了一支技术过硬的烟技员队伍，培育了200余户烟叶科技示范户，去年，全县共举办县级烟叶生产技术培训班7期，召开技术示范现场会6次，编发烟草简报12期，印发技术资料2万余份，培训乡村干部及烟农9000余人次；提高烟叶生产新技术利用率，平衡施肥、集约化育苗、营养土移栽、化学除草、化学抑芽等先进技术到位率均达100%，病虫害综合防治率、烟叶成熟采收率和烟叶密集化烘烤率都达到了94%以上，确保了烟叶的产量和质量的提升；狠抓现代烟草农业示范基地建设，完善烟叶标准化生产体系，先后投入2000余万元，兴建了252座密集型烤房，使基础设施建设有了较大的改善，标准化生产、专业化分工、机械化操作、信息化管理水平逐步提升；加强了烟叶技术推广信息化建设，各烟站都配备了电脑，接通了互联网，烟技员可直接上网查询技术资料。

科技投入的加大，有力地促进了当地农民脱贫致富和财政增长。去年，该县尽管遭受了严重的洪涝、冰雹等自然灾害，烟叶生产受到了重大损害，但烟叶生产却获得了少有的好收成，全县184万亩烟叶总产量51万担，总产值3785万元，创烟叶税8327万元，平均亩产值达2057元，烟叶均价、等烟比例、亩产量、亩产值、烟叶等级质量等5项指标均进入全省前三名，其中上等烟比例、烟叶亩产量和亩产值位居全省第一，共有14户和143户烟农年纯收入分别为10万元和5万元，全县烟农人均纯收入5000余元，烟叶生产已为这个全国扶贫工作重点县增添了不小的发展动力。

（何晓姝）

景德镇烟草召开 2011 年全市烟草工作会议

近日，景德镇市局召开 2011 年全市烟草工作会议。市委常委、副市长卢正大出席会议并作重要讲话。卢正大高度肯定了景德镇烟草 2010 年取得的成绩，全面分析了 2011 年及“十二五”时期该市经济社会发展的主要目标和面临的新形势、新任务，并对 2011 年全市烟草工作提出了四点要求：一是强化重点品牌培育，提高营销水平；二是抓好市场管理和规范，提高企业的规范经营水平；三是切实加强企业管理，全面提升管理水平；四是大力实施科技人才战略，不断增强创新能力。

会上，市局（公司）党委书记、局长（经理）吴玉祯代表党委作了题为《振奋精神 攻坚克难 深化改革 奋力推进“卷烟上水平”各项工作落实》的工作报告。报告明确了 2011 年全市烟草主要目标是：卷烟销售 6 万箱以上，知名品牌销量达到 37600 箱以上，“金圣”系列卷烟销量增长 1000 箱以上，低焦油卷烟销量达到 1500 箱以上，实现税利 266 亿元以上。并对 2011 年主要工作作出了安排部署，制定了六条具体工作措施：一是强管理、促发展，切实提升经济运行质量和水平；二是重监管、严规范，切实强化专卖日常监管与市场监管；三是抓改革、激活力，切实增强企业发展后劲；四是抓落实、重痕迹，切实打牢发展基础；五是提水平、重对标，切实堵塞管理漏洞；六是带队伍、强素质，切实提升全系统干部职工的能力和水平。

（鲍婕）

贵州烟草明确“十二五”期间科技创新四大主攻方向

近日，贵州省烟草专卖局（公司）召开全省烟草商业科技创新大会，明确“十二五”期间科技创新“四大主攻方向”，进一步推动现代烟草农业建设，增强优质烟叶保障能力，推进经济发展方式转变，强力支撑企业又好又快更好更快发展。

过去五年间，贵州烟草商业共投入科技创新资金 515 亿元，科技成果获奖 49 项、国家授权专利 34 项、出版专著 19 部，使省局（公司）科技创新能力始终位于全国烟草商业系统前列。成功培育“南江三号”、

“韭菜坪二号”等自育优良品种并大面积推广，“毕纳 1 号”等 9 个自选品系陆续通过农业评审，从根本上扭转了贵州省缺乏自主知识产权烤烟品种的局面，促进了特色优质烟叶开发。参与研究并制定了我国首个烟草国际标准——《烟草及烟草制品箱内片烟密度偏差率的无损检测电离辐射法》，实现了我国烟草行业制定国际标准零的突破。此外，还研究、制定了全国行标、贵州省地方标准 40 余项。通过 5 年来的不懈努力，贵州烟草商业初步构建起

“省局（公司）科技职能部门——省烟科所——市级技术中心——县级技术推广站”的四级技术创新体系。科技人才队伍结构不断优化。目前，已拥有高级专业技术人员 63 人，中级专业技术人员 728 人，博士 18 名、硕士 176 名。共有 9378 人获得职业资格证书，2010 年省局（公司）被贵州省人才工作领导小组授予“贵州省烟草产业人才基地”建设单位。

贵州省局（公司）提出，未来五年内，贵州“山地醇甜香”和

“山地清甜香”烟叶风格特色和形成机理将得到准确诠释，特色优质烟叶生产面积和有机烟叶示范面积分别达到全省烟叶种植面积的 30%以上和 10%以上；自主选育特色烟叶品种 5-8 个，推广面积达到全省烟叶种植面积的 50%左右；全省烟叶质量安全控制技术体系和监测技术体系完成建构，实现烟叶质量安全的全程监控。

为此，贵州省局（公司）将把“特色烟叶研究要取得重大突破”作为“十二五”期间科技创新“四大

主攻方向”之一，在“十二五”期间实施特色烟叶研究、特色品种培育、烟叶安全性研究三个重大专项和烟地保育技术等十一个重点项目。

此外，贵州省局（公司）还将“卷烟网建提升要取得重大突破”、“综合管理平台集成要取得重大突破”、“现代物流创新要取得重大突破”作为主攻方向，充分发挥科技创新对企业发展的引领带动作用，促进经济发展方式转变，推动贵州烟草商业发展再上新台阶。

阿拉尔烟草 开展学雷锋活动凸显感动服务主题

为客户更换标价签、帮客户整理土地……在 2011 年的学雷锋志愿者服务活动中，新疆阿拉尔市局积极参与，成为新疆烟草感动服务品牌的传播者和实践者。

自 3 月以来，阿拉尔市局即组织员工开始开展学雷锋便民服务活动，并在形式上以“实”为主，身体力行，为市民办实事，杜绝形式主义。

活动中，全局干部员工按照要求，牢固树立“感动服务”理念，深入社会，用行动向社会展示烟草企业的良好形象：为解决零售客户卷烟展示柜台脏乱差的问题，客户经理武克明连续两天走

访，为他们更换了全部价格标签条，并为客户清理柜台；专卖稽查人员深入城市乡村，广泛宣传卷烟法规，现场指导消费者识别真假卷烟；零售户杨昌华年老体弱，子女不在身边，员工们又自发组织来到老人家中，帮助老人平整菜园土地……在大家的倾力情奉献下，感动服务之风正在这片亘古荒原上劲吹。

为更好地践行感动服务理念，使“雷锋精神”常驻，阿拉尔市局还计划开展多项便民服务活动，使新疆烟草“感动服务”成为企业的良好形象：为解决零售客户卷烟展示柜台脏乱差的问题，客户经理武克明连续两天走

唐波 摄影报道



河北烟草 全力提升服务水平

为深入推进“卷烟上水平”，日前，河北省烟草专卖局（公司）提出全省行业要牢牢抓住“服务”这一灵魂，整体提升行业服务水平，努力推进服务现代化。

一是大力推广电子商务。统筹规划、合理安排、扎实推进网上订货、手机订货、终端机订货和有线电视订货工作，全面构建工商一体、互动营销的电子商务平台。

二是完善品牌培育体系。深化工商协同营销，理清工商企业在品牌培育上的职责任务，根据品牌市场表现和发展规划，以行业前 15 个品牌为重点，有针对性地开展品牌培育工作。以点带面，积极探索精准营销运行模式和方法，逐步建立精准营销流程规范和运行体系。

三是加强零售终端建设。研究建立零售客户利益保障机制，加强

客户关系管理，完善分类客户的货源供应策略和服务标准，形成以服务为基础，以经济利益为核心，平等互利、长期合作、共同发展的批零关系，打造能够有效抵御各种风险的利益共同体。

四是健全客户服务体系。加快建立涵盖行业各项工作流程、全省统一的客户服务体系，创新终端服务的现代化模式和方法，推广“135”

工作法，全面提升行业一线营销人员的服务能力和服务水平。围绕打造服务品牌，深化服务内容和标准，应用先进技术手段，提高人员素养，实现服务品牌建设有理念、有历史、有载体、有内容、有流程、有形象、有效果、有奖惩。

（刘学良）

江西烟草 召开机关干部职工大会

日前，江西省局召开机关全体干部职工大会，省局在家的领导全部出席会议，省局有关领导作了题为《全力服务中心，狠抓工作落实，为江西烟草卷烟上水平提供有力的组织保证》的讲话。会议表彰了 2010 年度 6 个“先进达标处室”和 10 名“先进工作者”。

会议指出，2011 年，省局机关工作总体要求是：深入贯彻落实党的

十七届四中、五中全会和全省烟草系统工作会议精神，以创先争优活动为动力，以“服务中心、提高效率”为核心，以五项工作为重点，按照省局机关“走前列、做表率”的要求，全面推进思想、作风、制度、廉政建设和“五型机关”创建，以优异成绩向建党九十周年献礼。

会议强调，要把“创先争优”活动作为落实“卷烟上水平”各项工

作重要推手，尤其是机关副处以上领导干部，要成为践行“两个至上”共同价值观的表率，成为推动“卷烟上水平”的带头人；要组织好建党 90 周年活动；要在这次机关用工分配制度改革中，进一步明确各岗位工作标准和要求，以管理、技术、工作标准、岗位规范、员工行为规范为重点，推行岗位对标；要通过开展以“讲责任、讲奉献、讲纪

律”为主题的“三讲”教育活动，着力解决好机关存在的工作效率不高、要求不高、节奏不快、作风懒散、人浮于事、服务意识不强等问题；要以转变作风为重点，开展好“发展提升年”活动，进一步提高狠抓落实的能力和水平，把省局党组确定的各项决策转化为推动本部门工作的具体措施，狠抓工作落实。

（毛永强）

江西中烟召开 2011 年销售暨全员营销工作会议

近日，江西中烟工业有限责任公司在南昌召开 2011 年销售暨全员营销工作会议。会议紧紧围绕贯彻落实公司工作会议和全国卷烟销售工作会议精神，全面总结回顾了 2010 年营销工作，重点围绕实现“金圣”品牌全年销售目标任务安排部署了 2011 年销售工作。

公司党组书记、总经理郑伟指出，过去的一年，江西中烟认真贯彻落实“卷烟上水平”的基本方针和战略任务，通过抓市场、抓品牌、抓管理、抓队伍，各项工作都取得了明显进步，实现了主要经济指标连续六年保持了两位数以上增长，尤其是“金圣”品牌在激烈的市场竞争中保持了持续较快的发展，为“十二五”改革发展奠定了扎实的基础。公司营销工作在 2010 年取得的成绩，突出表现在品牌培育、市场开拓、全员营销、扎实终端和内部管理等方面取得明显进步，尤其是全员营销和

省外市场开拓成绩突出，值得肯定和表扬。

郑伟要求，做好市场营销工作关键是要准确认识和把握好市场发展趋势。要做好营销工作，就特别需要把握好行业的发展形势、市场的发展趋势和品牌的发展规律。一是要深刻认识行业发展新形势对营销工作提出的新要求。特别要深刻认识精准营销、深度协同、网络营销等提出的新要求。二是要准确把握市场发展形势对营销工作带来的新特点。要深刻认识市场竞争的焦点将集中到一、二类卷烟和低焦油卷烟产品的发展，市场营销的重点将会集中到终端把控的能力上来。三是要高度重视品牌发展规律对营销工作带来的新启示。特别是要牢牢把握住品牌规模的裂变效应、品牌价值的带动效应以及品牌形象的主导效应。

实现营销工作上水平关键要重

视和抓好工作落实、营销策略和机制创新。一是要把市场营销工作的重心真正聚焦到“金圣”品牌发展上来。要把实现“金圣”品牌增量增效作为坚定不移的奋斗目标来予以落实，要把提升“金圣”品牌价值放在更加突出的位置来予以落实，要把培育低焦油“金圣”产品作为公司的重要战略任务来予以落实，要把时代系列新产品上市作为今年新的增长点抓出成效。二是要真正把营销工作“四个转变”的要求真正落实到各项营销策略上来。特别要进一步深化认识、细化措施、狠抓落实。三是要把市场营销工作的重点真正落实到市场终端的具体措施上来。要高度重视市场开拓工作，要高度重视扎实终端工作，要高度重视全员营销工作。四是要把实现营销工作上水平的关键措施真正聚焦到机制创新上来。要狠抓工作落实、抓机制创新和队伍素质。

会议提出 2011 年营销工作的总体思路是：紧紧围绕“金圣”品牌发展上水平的中心任务，牢牢把握“提升品牌价值、培育规模市场”两个关键，以狠抓责任落实为基础，创新营销策略，突出抓好终端建设、工商协同、特色宣传、营销管理和全员营销等工作，不断提升市场营销水平，不断加快“金圣”品牌发展，确保完成 2011 年各项销售目标任务，为实现“金圣”品牌“十二五”发展目标起好头、开好局。

会议强调，2011 年市场营销重点要做好六方面的工作：一是狠抓责任落实，确保全年目标任务落到实处。二是狠抓终端建设，着力提升市场动销率。三是狠抓工商协同，着力提升市场培育水平。四是狠抓特色宣传，着力提升品牌形象。五是狠抓全员营销，形成销售工作的强大合力。六是狠抓基础管理，着力提升营销管理水平。（陈小华）

广昌烟草：通过“四提醒”加强淡季经营指导

近日，为了应对即将到来的卷烟销售淡季，江西省广昌县烟草专卖局（分公司）要求客户经理加强经营指导，做到淡季卷烟经营“四提醒”。

一是要提醒卷烟零售户注意盘点库存，及时补充货源。经过春节期间的火热销售后，大部分卷烟都已售出，此时应指导零售户及时盘点卷烟库存，对库存的各个品牌和规格的卷烟做到心中有数，并及时补充货源，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。二是要提醒客户开动脑筋，寻觅商机。没有淡季的市场，只有淡季的思想，要提醒零售户应注意淡季中也孕育着许多商机，例如大量务工人员流的通、还有农村春耕生产的到来都带来一定的商机，只要抓住销售机会，就能做到淡季销售不淡。三是要提醒客户适当提供预约送货服务。客户经理应指导有条件的零售户开展预约送货上门的服务，通过电话或者亲自上门联系后，为婚嫁嫁娶、修房造房等活动及时上门送货，多渠道扩大卷烟销售。四是要提醒客户注意整理店堂，吸引顾客聚集人气。客户经理应指导客户简单装饰一下店面、有序摆放卷烟和标签、摆上报刊、牌桌等，尽力为顾客提供舒适和休闲娱乐的购物环境，增加店铺的吸引力。（荣强）

郑京一行到鹰潭考察调研终端客户建设工作

近日，省局（公司）副总经理郑京一行到鹰潭市局（公司）调研指导卷烟零售终端建设试点工作。

调研会上，市局（公司）领导介绍了开展零售终端试点工作的总体思路，并针对这项工作开展的重点及难点进行了交流。郑京对下一步终端客户建设试点工作提出了指导性意见。一是开展零售终端建设工作要从卷烟营销的角度出发，弄清楚什么是零售终端及它的内涵和外延；工作的思路要具体化、明朗化，理清零售终端建设中各项工作的先后顺序及重要等次；二是要明确卷烟零售终端建设试点工作的目的和标准；三是卷烟零售终端建设的重点应该是软件，而不是硬件，要重点提升我们的服务水平和客户的能力。四是要做好客户要我们做的，而我们有能力并可以做的的事情。客户也要配合做好我们希望客户做的，客户也愿意有能力做的事情。方法上要有代表性、示范性、可行性，找到公司和客户的交汇点；五是要紧密结合卷烟营销工作发展的趋势和要求，卷烟零售终端建设要在市场规范、销售均衡、价格稳定、库存合理、客户满意的前提下做到更快发展，要真正实现信息化、流程化、常态化、标准化。（于典龙）