

加强烟草企业安全文化建设之我见

□ 邹海莉

文化是人类在社会历史活动中创造的物质财富和精神财富的总和。企业安全文化是企业文化的有机组成部分,它既是一种特定的文化,同时又是一种安全管理理论,是企业为了安全生产所创造的文化,是安全价值观和安全行为准则的总和,是人们对安全所持的态度及对安全认识方法的总和。

随着烟草企业的快速发展和不断壮大,企业安全文化作为一种价值观已经得到了进一步认可,它是新形势下安全生产追求发展的目标,也是我们烟草企业安全工作的灵魂。要构筑和谐烟草,促进企业发展,就必须切实加强烟草企业安全文化建设。那么,如何在促进企业和谐发展中加强安全文化建设呢?笔者根据工作经验,谈谈以下几点意见和建议:

烟草企业加强安全文化建设的意义和必要性

随着社会发展和进步,人们对安全的关注越来越强烈,安全文化建设对国家、企业和个人都具有相当重要的现实意义。对于国家,安全生产事关构建社会主义和谐社会的基本方针;对于企业,安全生产事关经济效益的提高和企业的持续、健康发展;

对于个人,安全生产事关生命,是人的第一需求。

加强企业安全文化建设是企业生存发展的需要。2011年是实施“十二五”规划的开局之年,也是中国共产党成立90周年,切实抓好安全生产工作,对于实现“卷烟上水平”的重要目标,意义相当重大。在市场经济条件下,企业处于激烈的竞争状态,然而,面对激烈的市场竞争,企业内部又需要有一个安全稳定的环境。因此,只有保持良好的安全生产环境,企业才能精心组织生产经营,才能在激烈的市场竞争中立于不败之地,从而才能更好地实现“卷烟上水平”。

安全文化是企业可持续发展的重要保障,是企业文明和谐的重要标志。安全文化的实施对全体员工具有导向、约束和凝聚作用,通过安全文化建设,可以使员工的一言一行、一举一动符合企业的安全价值观,让每一名员工都能从“要我安全”升华到“我要安全”,最终达到企业的安全发展、和谐发展。

烟草企业安全文化建设存在的主要问题

思想认识上存在偏差。现阶段烟草企业员工对安全文化建设工作的

认识掌握程度不平衡,具有烟草企业特色的安全文化尚未引起足够重视,企业安全文化的全面管理作用有效发挥不够,还有部分烟草企业安全文化网络尚未健全,安全体系与质量体系关系未完全理顺,对职业安全健康工作的重要性认识不足,一些员工的自我防范意识差,保护能力不足。

安全管理工作制度和机制不健全。个别企业忽视安全管理工作,造成企业各项安全工作制度和机制不健全,安全管理工作不规范。或者有些企业制定了安全管理制度和机制,但没有按照制度和机制的要求开展各项安全管理工作,使得制度和机制以及有效措施成为一纸空文,根本无法发挥其所具有的约束力和监督力。

安全管理工作执行力不到位。个别企业在开展企业安全管理工作时,缺乏细节方面的管理,对安全工作的内容、目标、要求、标准以及环节把握不到位,认识不够深刻,执行不到位,使得安全管理工作对整个企业各项工作也起不到根本保证作用。

安全管理工作投入力度不大,设施不完备。个别企业往往过于注重企业经济效益,忽视了对安全方面的财力、物力以及人力的投入,没有对企业相关的安全设施和设备及时更新,导致个别安全设施、设备不能与企业建设发展要求相一致,对企业建设起

不到积极的促进作用。

抓好企业安全文化建设工作的几点建议

完善安全教育培训机制,营造良好安全文化氛围。积极地做好安全宣传教育培训工作,把握好培训对象、内容、形式、效果四个环节,切实做到培训内容的针对性、培训对象的层次性和培训形式的多样性,把职工安全知识、安全技术水平、业务能力与职工个人业绩考核结合起来,根据企业不同时期、不同经营阶段的特点,及时更新宣传内容,利用各种安全会议、企业内部刊物、板报、宣传栏等进行宣传教育,寓教于乐,让员工积极参与企业安全管理,增强职工安全文化素质。

完善安全工作机制,提高安全文化执行力。企业安全文化建设的规划、发展与责任落实必须有章可循,因此,要推动企业安全文化建设工作发展,就必须因企制宜,建立健全企业文化建设相关制度,完善责任明确的安全管理制度。在制定制度时,要考虑周全,既要公正、合理,又要公开,使企业安全工作科学化、制度化、规范化,促进员工自觉养成遵守各种安全制度的习惯,不断提高安全文化的执行力。

完善安全目标考核机制,落实

安全生产责任制。根据行业特点、实际情况,建立可行的目标考核机制,通过健全并严格执行系统的目标责任、监督考核和落实兑现保障体系,刺激员工工作热情、激发创造力,调动职工工作的积极性。通过建立企业文化建设的责任考核与责任追究制度,将责任层层分解,落实到人,把安全生产的好与否则和职工的经济利益挂钩,以提高员工

的安全生产责任感和使命感。严格执行事故责任追究制,督促、指导企业坚持依法依规生产经营,切实落实安全生产的主体责任。安全文化作为企业管理的一个重要组成部分,它是一个复杂的系统工程,需要干部职工全员参与,实行全方位安全管理,需要大家形成“安全工作,人人有责”的共识,更需要我们不断地研究、探索企业安全文化建设中存在的问题、建设途径及经验,并对取得的成果加以推广。面对“卷烟上水平”和“十二五”规划的新形势、新任务、新要求,烟草企业要深刻认识到安全责任重于泰山,安全警钟须长鸣,安全管理要常抓,安全文化更要培养、建设和弘扬。只有形成“人人懂安全、人人要安全、事事都安全”的安全文化氛围,才能确保烟草企业更加持续、稳定、健康地发展,才能为推进“卷烟上水平”和提升中国烟草整体竞争力做出更大贡献。

卷烟市场细分浅析

□ 东方

随着行业精准营销工作的深入推进,精确信息、精准投放、精细化管理等工作措施的落实,都需要烟草商业企业对市场情况进行全面掌控,这就对商业企业市场细分工作提出了更高要求。在实施精准营销的过程中,很多商业企业提出“把合适的卷烟投放给合适的零售客户”理念,基于这一认知,笔者认为,只有对卷烟市场进行合理细分,才能做到科学投放,才能取得精准营销工作的成功。

所谓市场细分,就是根据消费者需求划分为若干消费群体的过程,每一个消费群体都是一个具有相似需求和欲望的市场。借助市场细分,企业能够向目标细分市场提供个性化产品、服务或者相关营销组合,从而使客户需求得到充分满足,不断提高顾客忠诚度。对烟草商业企业来讲,科学的市场细分对企业营销策略的制定、营销组合的推广有着重要的指导意义。比如,在制定营销策略时,企业通过市场细分,能够准确把握投放策略,即根据零售客户所处的细分市场,决定投放卷烟的品牌和数量。同时,通过市场细分和市场调研,企业还能发现尚未被满足的客户群体。如果能够根据这一类客户群体的需求特征推出个性化产品或服务,就可以进一步增强精准营销战略的执行效果。

但从当前市场细分的执行来看,形势不容乐观。不少商业企业制定营销策略时,不是依据以消费者真实需求为基础的细分市场,而是依据零售客户的分类级别。但零售客户级别基本上是根据其历史销售数据确定的,具有很大的变动性,所以在很多情况下,零售客户需要的产品不一定是区域内消费者所需要的,这样就无法反映市场的真实需求,使得市场上的一些卷烟品牌出现供需失衡。

商业企业要充分考虑市场因素和消费者真实诉求,从两个方面科学细分市场。一是按照区域特性进行商圈细分。在城镇市场和农村市场这两大类的基础上,城镇区域可分为居民区、商业区、行政区等,农村区域可分为集市、村店以及交通主干道沿线区域等。二是按照消费习惯和消费水平进行细分。结合卷烟价位情况,可将市场细分为低端价位畅销区、中低端价位畅销区、中端价位畅销区、中高端价位畅销区、高端价位畅销区等。

了解了市场细分的类型后,如何做好市场细分就是我们应当考虑的问题了。笔者认为,做好市场细分应从以下几个方面入手。

实地调研要充分。深入基层解零售客户、消费者和区域市场的基本情况是做好市场细分的基础,没有充分的市场调研就无法确保市场细分的精确。市场调研是一项纷繁复杂的工作,首先要明确调查目的、调查区域、被调查对象,设计内容翔实的调查问卷,然后集中力量开展调查,广泛采集市场信息。

数据分析要准确。企业通过市场调研能够获取大量资料,但资料本身不能回答预设的问题。企业要想实现预先设定的调查目的,就必须对资料进行整理分析,对已取得的数据信息的可靠程度进行评估。这个阶段的主要任务是运用科学的定性和定量方法准确分析数据,找出有明显差异的细分市场。

动态细分要跟进。对市场进行初次细分之后,不可就此止步,因为卷烟市场一直都处在变化之中,细分工作必须及时跟进才行。比如,某一特定地区正在建设一个大型项目,农民工等流动人口迅猛增加,卷烟消费需求就会激增,企业就应及时对该区域进行市场细分。但这种细分只是暂时的,应当随着建设项目的推进而逐步改变。

总之,精确的卷烟市场细分,可以帮助商业企业研究不同类型消费市场的市场容量、发展空间和变化趋势等,为企业制定有针对性的品牌培育规划和精准营销工作方案提供參考,其重要性应当引起烟草商业企业的足够重视。

专卖打假任务和指标的 下达要“审慎”

□ 魏洪海

目前,个别基层烟草专卖管理部门在专卖打假任务和罚没指标完成进度方面既成为了领导层面的一项重要工作任务,也使得专卖稽查中队以及专卖管理人员忧心重重,压力感倍增。其主要原因是专卖打假任务和罚没指标的完成直接影响到整个企业管理水平

和能力的考核与评估,也对专卖管理人员绩效收益产生重大影响。多年来,上级烟草专卖管理部门对所属的基层部门下达全年专卖打假任务以及罚没指标的做法已经形成了固定的模式,这些专卖打假任务和罚没指标通常包含查处和罚没工作完成的资金额度,查获与打掉贩售假烟“窝点”或“网络”的数量等。由于涉及到企业考核与员工绩效工资兑现,基层烟草专卖管理部门对此项工作给予了高度重视,组织专卖管理人员不遗余力地落实专卖打假任务,尽最大可能确保完成各项罚没指标。上级烟草专卖管理部门的做法和目的十分明确,就是为了通过下任务和指标,加担子,增压力,见实效,全面提升基层专卖管理部门的工作质量和水平,进一步优化市场环境。从而,为企业卷烟经营活动和市场秩序的

稳定创造有利条件。一般情况下,上级部门下达任务大多都是硬性的、不容置疑和无法变更的,基层专卖管理部门只能无条件接受和执行。这种情况的出现极易产生不和谐的因素,特别是市场净化率较高,经营秩序较为规范,发现和查获涉烟案件几率过小的基层专卖管理部门落实和完成专卖打假任务和罚没指标的难度更是相对较大。另一方面,对具有执法职能的基层烟草专卖管理部门下达打假任务和罚没指标的做法有待商榷。上级部门硬性下达任务和指标,极易导致专卖执法与打假活动出现违规违纪行为。从而,对整个市场管理与涉及案件查处产生不利影响。

个别基层专卖管理部门为了能够全面完成上级下达的专卖打假任务和罚没指标,其在全力查处与专项打假无果的情况下,极易采取虚报案件数量,人为编报假“窝点”等做法,以假乱真,投机取巧,以期完成和实现上级下达的任务与指标。这种做法既与烟草专卖法律法规的规定和要求相违背,也影响到了专卖执法与市场管理工作的深入开展。

专卖打假任务与罚没指标的下达要重点考虑市场净化率。从规范与净化卷烟零售市场经营秩序的层面来看,上级烟草专卖管理部门下达专卖

打假任务与罚没指标需要多层面考虑。特别是要重点考虑基层卷烟零售市场发展现状,将市场净化率作为任务和指标下达的重要依据。市场净化率较高,经营秩序较好的地区,专卖打假任务与罚没指标的下达要相对较低。反之,市场运行秩序较差,涉烟案件多发,经营秩序不规范的地区,上级在下达专卖打假任务与罚没指标时,应当有所侧重和倾斜,适当调高任务水平。对涉烟案件频发的地区,相应增加端“窝点”指标数量;对假冒品牌卷烟进出比较频繁,具有网络性质的地区,要加大其打“网络”指标的下达力度。只有确保专卖打假任务与罚没指标下达的合理性与实效性,才能有效增强基层专卖管理部门的工作积极性和热情,真正实现规范市场经营秩序、确保市场稳定等预期目标。

专卖打假任务与罚没指标应当坚持动态考核的方式落实。上级烟草专卖管理部门在下达与分解专卖打假任务与罚没指标过程中,应当避免“一刀切”和盲目性,更不能一成不变,过于僵化。上级烟草专卖管理部门下达的任务和指标不一定都符合所属部门的现状和市场发展实际,可能存在着一一定的偏差和问题。这就要求其应当在坚持大方向,把握重要环节的基础上,开展更为深入的市场调研工作,全面听取基层部门工作推进情况,详细了解和进一步掌握所属基层部门发展现状,有针对性的、局部性的对打假任务和罚没指标进行调整和规范。特别是下达的打假任务和罚没指标与基层卷烟零售市场发展实际相差悬殊,或者是受到其他客观因素的影响根本无法完成任务和指标。那么,就需要上级部门采取有效措施,对任务和指标进行局部的、有效的、合理的调整。

专卖打假任务与罚没指标不应成为反映业绩的评定指标。实际上,基层烟草专卖管理部门所实施的

下达烟草专卖打假和罚没指标形式应当根据市场的实际情况来开展,硬性的、盲目的加以规定,势必会影响到市场管理、专卖执法和涉烟案件等活动的有效开展。特别是如果一味地将专卖打假任务与罚没指标的完成列入企业业绩考核与评定的重要指标,必然会增加基层专卖管理部门的工作压力和思想情绪。我们知道,涉烟案件的发生受到诸多因素的影响和制约,既具有必然性,更多体现的是偶然性。我们很难用一定的标准和尺度来衡量与把握。这种情况下,将打假任务与罚没指标量化是不合适的,也是不妥当的。将其作为反映工作业绩的评定标准是值得推敲的。



如何让卷烟市场 规范经营“Hold住”

□ 张峰云

在市场检查中,经常会遇到一些正蠢蠢欲动违法和反复违规的卷烟经营户,如何针对不同卷烟违法户采取不同的方法,促使违法经营者守法经营,提高卷烟市场的净化程度,“Hold住”卷烟市场,是值得我们研究的课题。近日,笔者反复思量,从持证、经营、进货、销售、延续等系列卷烟经营程序中,总结了6个“Hold住”点,具体是:

持证经营卷烟“Hold住”。经营卷烟零售业务有着一些特定的条件,根据《中华人民共和国烟草专卖法》、《中华人民共和国烟草专卖法实施条例》相关规定,从事卷烟经营活动必须经烟草专卖行政主管部门许可后方可从事经营。换句话说,就是卷烟经营者在开展卷烟零售活动前必须向当地烟草专卖局的提出办证申请,在烟草专卖局审批发放《烟草专卖零售许可证》后方可从事卷烟零售业务,这是经营卷烟的首要条件。因此,市场管理员对日常工作发现的无证经营卷烟客户要及时进行相关敦促与劝说,对符合申办条件的应及时敦促其前往办证,对不符合申办条件的要及时予以劝说教育,要求他们退出卷烟经营。

亮证经营卷烟“Hold住”。部分卷烟零售户在取得烟草专卖零售许可证后,往往都急于开展卷烟经营,不太注重烟草专卖零售许可证的摆放与存放。因此,市场管理员对零售客户要加强亮证经营相关知识的宣传,让他们知晓

根据《烟草专卖许可证管理办法》相关规定,卷烟零售户在取得烟草专卖零售许可证后应将许可证正本摆放在经营场所的显著位置。充分阐述亮证经营的重要性与必要性,使其知晓亮证经营的目的是其一为了让卷烟经营者自觉接受消费者的监督,其二向消费者出具合法经营卷烟的资格,使消费者放心消费并赢得消费者信任。

严谨规范用证“Hold住”。烟草专卖零售许可证是烟草专卖行政主管部门依行政相对人申请作出的一种行政许可,其作出的行政许可具有指定性与唯一性。因此,卷烟零售客户在日常经营中应严格规范许可证的使用。首先,应在许可证规定的经营地址及范围内从事卷烟零售业务,防止出现异地、超范围经营。其次,卷烟零售客户不得使用涂改、伪造、变造烟草专卖许可证,不能买卖、出租、出借或者以其他形式转让烟草专卖许可证。对发现存在不规范用证情况的零售客户,市场管理员应及时指出其存在的不当及违法之处,责令其及时予以改正,帮助其树立规范用证意识。

严守进货渠道“Hold住”。由于卷烟是特殊商品不像其它商品可以自由购买,它的供应有着特定的对象及渠道。根据《中华人民共和国烟草专卖法实施条例》规定,卷烟零售客户只能从当地烟草专卖批发企业进货,从其他渠道购进卷烟进行经营都是不被法律许可的。在烟草公司供货紧张时期,卷烟零售客户更应该坚守

进货渠道,防止非正常渠道进货行为的发生。对发现存在非正常渠道行为的零售客户,市场管理员应根据其违法情节程度及时作出相应处理,应坚持处罚与教育相结合的原则,指出其非正常渠道进货的危害性并及时引导其守法经营。

严禁售假售私“Hold住”。根据《中华人民共和国烟草专卖法实施条例》规定,任何单位或者个人不得销售非法生产的烟草制品。但由于部分卷烟零售客户禁不利润的诱惑,铤而走险销售非法生产的卷烟,从而违反了烟草专卖法律法规相关规定受到了相关的行政处罚直至取消了卷烟零售资格。因此,市场管理员在日常的市场监管工作,应对卷烟零售客户加强该条款的相关宣传,明确告知其销售非法生产的卷烟是被国家法律所明令禁止的,切不可为了一时的蝇头小利而因小失大。

及时办理延续“Hold住”。笔者在日常管理中也遇到过卷烟零售户未及时提出延续申请,导致许可证失效的事情。因此,卷烟零售客户在取得烟草专卖零售许可证后要关注许可证的有效期,查看许可证有效期何时届满。根据《烟草专卖许可证管理办法》相关规定,烟草专卖许可证有效期届满需要继续生产经营的,应当在该烟草专卖许可证有效期届满三十日前向原发证机关提出延续申请。因此,市场管理员应及时提醒卷烟零售客户提出延续申请,以免错过申请时限导致许可证不能延续,影响日常的经营活动。