

景德镇烟草“六措施”加强节日期间资金安全

景德镇烟草周密部署，积极采取六项有效防范措施，加大资金管理力度，确保“两节”资金安全。一是由财务部门牵头，加强与银行的沟通，设立绿色通道和专用收款平台，确保送货车辆安全停放，确保货款及时安全存入银行；二是组织财务人员开展突击检查，查看送货车辆保险柜安装是否到位、封闭状况是否良好、送货员的现金收款是否按规定放入保险柜；三是对送货部门资金管理员的日记账进行不定期抽查、核对，增强资金管理员的安全意识；四是建立销售资金每日一报制度，要求银行人员每日对收款金额、pos金额、网上代扣金额进行对账，每日通过邮件及时报送资金管理员，确保销货款及时回笼；五是建立节日期间值班制度；六是把资金安全与责任人员的绩效考核挂钩，避免管理盲区。

（曹良美）

重庆烟草召开四季度党组中心组学习会

近日，重庆市烟草专卖局（公司）组织召开四季度党组理论学习中心组学习会，本次集中学习在形式上有所创新，先由两位专家授课，再由市局（公司）领导点评总结，以创新的方式渗透当前中心工作，赢得一致好评。

市局（公司）局长、总经理、党组书记李恩华指出，分享学习成果，对于推动行业管理上水平，打造“严格规范、富有效率、充满活力”的重庆烟草具有现实意义。对于下一步工作，李恩华强调，要将专题培训中关于绩效考核、员工管理等多项内容渗透到行业改革发展之中。要杜绝片面地将经济运行指标作为第一要务的思想，要考虑目标设定的可行性、科学性、先进性及全面性。以“经济运行健康发展、税利持续增长，管理严格规范、员工有效成长及服务对象的满意”等指标作为绩效考核指标设定的关键要素，确保四大目标融为一体，促进“卷烟上水平，对标升位次”目标的实现；要进一步完善及优化绩效考核，深化责任、规范及员工成就“三大目标”的调整和完善，为行业健康发展、全面发展服务；要从五个方面下功夫，促进员工成长。即，将培养员工正确的价值观作为管理者的首要任务，培养员工良好的职业素养、高尚的情操、宽阔的胸怀及团队协作意识，提升员工胜任岗位的技能，培养员工执行标准化、流程化、信息化管理的习惯，以有效地激励和约束推动员工成长。

（王凌容）

萍乡市朝阳路的卷烟零售户谢琳有一本流水账，而从今年6月份开始，我们发现，在他的账本发生了悄然的变化。

谢琳自开业以来就有记账的习惯，在此之前他很少记录卷烟销售的情况，但现在，在他的账本上，每天销售卷烟赢利多少，烟草公司的服务为他又创造了多少利润一清二楚，而引起谢琳记账变化的不是别的，正是萍乡烟草今年以来开展“服务增值、经营增效”活动所产生的效应。

“要把‘用真情打动客户，用热情感染客户，用深情联系客户，让零售户简简单单卖烟，轻轻松松挣钱’这一要求贯穿于活动全过程”，6月16日，萍乡烟草联合电信、银行等6家机构联合召开“双增”活动动员大会，萍乡市局局长熊尚彬对活动提出了这样的要求。

基于这一理念，自今年6月份以来，萍乡烟草以精准营销工作试点为契机，深入开展了以“服务增值、经营增效”为主要内容的“双增”活动，通过在提供更优的服务上下功夫、提高更优的利润上想办法，有力地促进了与零售户相融共进，走出了一条实践“四同”的“萍乡道路”。9月份，在第三方

站在共同发展的高度建设现代烟草农业

何泽华调研湖北烟草商业系统

近日，国家烟草专卖局副局长何泽华在湖北烟草商业系统调研。其间，何泽华考察了恩施州城郊基地单元中心站和响板水库水源工程建设现场，考察了孝感市局（公司）卷烟配送中心、武汉市局（公司）新卷烟物流配送中心项目工地。

在听取工作汇报后，何泽华指出，恩施州局（公司）在现代烟草农业建设中所开展的各项工作很有成效。孝感市局（公司）在经济运行、市场管理、队伍建设、内部监管、品牌培育、销售结构及零售终端建设方面都取得了较好的成绩。

对于恩施州局（公司）下一步的

烟叶生产工作，何泽华强调，恩施州的现代烟草农业建设要站在对地方扶贫、帮农民致富、走共同发展道路的高度，充分利用良好生态优势和适宜的自然条件，突出围绕生态、富硒等特点，树立恩施烟叶品牌形象，把恩施烟叶打造成中间香型烟叶的特色品牌。一要进一步加强基础设施建设，做好烟区土地治理工作，搞好烘烤工场和育苗工场建设，充分体现行业、产业特点，调动烟农参与现代烟草农业建设的积极性和主动性。二要从实际出发，按照适度规模、连片种植的要求，重点解决分散种植的问题。三要改进生产组织方式，进一步

优化结构，加大散叶收购的推广力度，提升烟叶产业效益。四要着重做好烟农专业合作社建设，在合作社的组织模式、治理结构、运作层次、多种经营等方面下功夫，进一步提升合作社建设水平。五要在技术上体现特色、体现水平，要在土、肥、苗、烘烤、植保几个方面抓好技术落实，同时要加快推进机械化作业进程，全面提升规模化种植、集约化经营和专业化分工水平，高标准、高质量推进现代烟草农业建设。

对于孝感市局（公司）下一步工作，何泽华强调，一要进一步加大调

研究消费者和零售客户需求，研究当地的消费习惯、消费风格、消费结构的变化，把研究需求和研究品牌结合起来，积极“转方式、调结构、上水平”，更好地适应市场发展需求，促进管理方式从粗放经营向精细化转变。二要进一步抓好零售终端建设。要切实做好零售客户服务工作，积极探索企业与零售客户之间共同利益的最佳结合点，形成“客我双赢”的良好局面。三要进一步提升企业自身经营能力。要稳步推进网上营销工作，切实加强营销队伍建设，促进企业整体发展再上新台阶。

（国文）



河南上蔡县分公司规范送货流程备战“双节”

随着“双节”的临近，卷烟送货量日益增多，河南省上蔡县烟草分公司卷烟配送分部在加大送货量的同时，注重车辆和资金的安全工作，坚持规范送货流程，加强监督检查，继续提升服务客户质量。

李书令 李鲲鹏
摄影报道

广昌烟草积极推进烟田基础设施建设

为进一步改善农业生产基础条件，实现烤烟生产提质增效，增加农民收入，江西广昌县日前进一步强化措施，积极推进烟田基础设施项目建设。

自2005年以来，广昌县抢抓机遇，紧紧围绕国家烟草专卖局关于烟叶生产要“狠抓基础，突出服务”的工作思路，不断融入建立现代烟草农业

的工作理念，大力推进烟水（路）配套工程建设。6年来，在11个乡镇（镇）的基本烟田内共完成烟水（路）配套建设项目579个，项目建设以改善烟田灌溉为主，包括水池、小塘坝、排灌沟渠、管网、提灌站、烟田机耕路建设等，烟草行业共投入资金5200多万元，受益农田面积52476万亩、受益农户达1.8709万户。今年，烟草部门

进一步加大建设力度，又投入资金1200万元，对现代烟草农业点的烟水（路）进行建设。

为保质、保量、按时完成项目进度，该县要求各相关部门加强组织领导，严格按照分工负责、密切配合的原则认真组织实施，积极做好工程建设、管理等各项工作。在项目实施上，做到统一规划设计、统一公开招标、

统一实行工程监理、统一工程验收、统一结算，实行全过程监督，并建立工程项目建设进度一周一报制度。同时做到每一个项目都有领导小组成员驻点、技术人员指导、监理现场监督、乡镇村干部协调、烟农代表督查，保证了工程质量，使烟水（路）工程建成“放心工程”、“造福工程”。

（荣强）

宜黄烟草：多举措打好今冬明春卷烟销售攻坚战

针对今年春节来得早、时间紧、任务重的特点，宜黄烟草采取多项举措打好今冬明春卷烟销售攻坚战。

一是高度重视，确保配送安全。切实加强安全管理和检查，坚持车辆出车前、行驶中、收车后“三检”制度，做好送货车辆安全隐患排查及车辆检修保养工作，提高车辆安全性能，确保卷烟及时、高效、准确地配送到

客户手中。

二是加强教育，全面提高认识。教育和鼓励全体员工树立攻坚克难的信心和决心，做到思想到位、人员到位、措施到位、工作到位，妥善安排好各项工作，集中精力，全力以赴，打好今冬明春卷烟销售攻坚战，努力实现开门红。

三是加强拜访，做好客户服务。

要求客户经理利用客户拜访之际，做好对零售户的宣传和思想发动工作，加强旺季市场进货指导，切实帮助客户解决实际困难，全面提高辖区零售户的卷烟销售积极性。

四是关注市场，备足有效货源。密切关注销售走势，积极做好与市局营销中心沟通协调工作，准确把握市场需求，精心组织有效货源，备齐备

足春节市场货源，最大限度地满足供应。

五是加强监管，优化市场环境。专卖部门充分发挥保驾护航作用，规范内部秩序，狠抓市场监管和打假破网工作不放松，加强对违法重点户的监管和对卷烟零售价的跟踪监控，保证卷烟价格稳定，积极营造规范有序的市场环境。

（邹海莉）

了零售终端信息采集工作，并通过对全市零售客户的认真筛查，最终选取了100家卷烟零售店作为信息采集点，初步建立起了卷烟零售终端信息采集网络。

在此基础上，萍乡烟草联合新浪潮公司、南昌大学共同研发精准营销系统，并在今年6月开始正式启用“萍乡烟草精准营销信息系统”，通过市场信息采集子系统，进一步完善市场需求预测体系，在准确、及时把握市场价格、社会库存、客户赢利水平以及重要品牌“三维五率”等信息的前提下进行基础预测，建立分析、评价、改进、提高的工作机制，不断提高需求预测水平。

精准营销系统为烟草公司制定科学合理的营销策略提供了依据，更好地实现了“把合适的卷烟投放给合适零售户”，同时，对零售户经营卷烟起到了很好的参谋助手作用。

“服务增值、经营增效”源于萍乡烟草人对“发展同向、工作同心、服务同步、利益同体”要求和与之一脉相承的“平实”服务品牌的深刻理解，而正是有了这份深思和熟虑，萍乡烟草在实践“四同”的道路上才显得更加稳健、更富成效。

（刘德伟 潘锐文）

“双增”效应

——萍乡烟草开展“服务增值、经营增效”活动纪实

市场监测专业机构——零点咨询公司的检测报告中显示，客户经营毛利率从活动前的6%提高到了102%。

服务增值——让客户简简单单卖烟

工作中，萍乡市局（公司）发现，偏远农村的客户卷烟销量小、利润低，常常因为资金周转困难错过订货，而且结算要到镇上的银行，很不方便，而一些一、二级大型零售户由于经营范围广、卷烟结构高，对流动资金的需求比较大，也常常因为资金周转困难造成的卷烟库存过低，甚至断货，耽误了不少生意。为了解决零售户的资金困难，今年6月，萍乡烟草通过与银行机构协调，为全市2317户零售户办理了借记卡业务，为每位零售户提供2至10万元不等的短期无息贷款，最大程度降低了客户经营成本。

客户资金周转问题解决了，但

这还远没达到萍乡烟草服务增值的目标，为了实现让零售户简简单单卖烟，萍乡烟草在网上订货、终端形象等方面都下了很大的功夫。

手机订货，是萍乡市局（公司）网上订货工作的丰富和延伸，也是他们提升客户服务水平的一种有效手段。

自2010年下半年推行网上订货以来，到2011年10月，萍乡烟草网上订货客户数量已占客户总数的81%。不少客户表示，网上订货与电话订货相比更直观、更快捷、更方便，真正实现了轻松卖烟、舒心卖烟。

经营增效——让客户轻轻松松挣钱

服务措施的不断优化为萍乡烟草与卷烟零售户关系的融洽起到了极大的促进作用。但对于零售户而言，挣到钱才是硬道理。萍乡烟草认识到，要真正达到“四同”的目标，就必须不断想

新余烟草深入推进“两项工作”总体要求和具体措施

近日，江西新余烟草召开专题会议，传达全省烟草系统整顿规范工作会议精神，部署深入推进“两项工作”总体要求和具体措施。

会议印发了《贯彻全省烟草系统整顿规范工作会议暨“两项工作”综合试点现场会精神传达提纲》，传达了江西省烟草局局领导讲话的主要精神，并就今后继续深入推进“两项工作”明确了总体要求：一是统一思想，提高认识。深刻领会“严格规范是关乎行业生存与发展的‘生命线’工程”、是治本之策、是推进并保证全省系统持续健康发展的重要意义；二是明确方向，突出重点。开展“两项工作”要求要严、工作要实、责任到位、严格问责；继续抓好公开招标这个重点，做到能招尽招、应招尽招。

对于下一步工作，会议指出：一要加强学习，借鉴试点单位先进经验，明确工作要求，扫除知识盲点，把握工作内容，紧跟全省系统此项工作要求；二要完善制度，做好“两项工作”有机结合，制定推进方案，健全项目管理决策机制，做好“三项工作”、“三重一大”与办公公开民主管理工作有机结合、内设职能部门与监督部门有机结合；三要严格考核，做好“两项工作”年度检查，组织专项考核小组，立足部门履职情况，融合省局工作新近精神，严格扎实逐一对照检查，不断强化制度执行力。

（龚国兵）

江西中烟与省局（公司）召开“金圣”品牌培育座谈会

近日，江西中烟工业有限责任公司与江西省烟草专卖局（公司）召开工商协同加强“金圣”品牌培育座谈会，热烈庆祝江西中烟销售收入过百亿、江西省鄱阳县“金圣”销量超万箱，并表彰“金圣”品牌培育先进单位，共同谋划明年“金圣”品牌发展思路和工作措施。

江西中烟党组书记、总经理郑伟在讲话中对全省烟草商业公司长期以来对江西中烟及“金圣”品牌给予的关心、支持与厚爱表示感谢，并向鄱阳县“金圣”销量超万箱表示祝贺。会上，郑伟介绍了“金圣”品牌发展取得的成效，深情表达了江西烟草工商兄弟的深情厚谊，高度概括了“金圣”品牌发展面临的压力和机遇。郑伟提出，明年要全力推进“金圣”品牌调整状态与扩大销量并举的发展战略，继续坚持品牌发展策略，重点突破一类烟、主攻二类烟、提升三类烟，着力培育低焦低害卷烟，努力做到“三个坚定不移”：一是坚定不移地推进科技创新，全面提升“金圣”品牌的产品力；二是坚定不移地推进品牌创新，全面提升“金圣”品牌的品牌力；三是坚定不移地推进协同创新，全面提升“金圣”品牌的营销力。

江西省局（公司）局长、总经理指出，加强“金圣”品牌培育是贯彻落实国家局和省委、省政府领导的重要指示精神的具体体现，培育好“金圣”品牌是江西烟草工商双方共同发展的奋斗目标，江西省局（公司）将继续做好“三个保持”：一是要保持省产烟占省内销售总量的基本稳定；二是要保持对“金圣”品牌的支持政策不变；三是要保持“金圣”烟销量和结构的持续提升。特别是在支持政策上，他强调，一是要继续树立“金圣”烟优先的指导思想，从思想上把“金圣”品牌的培育作为全省烟草商业系统义不容辞的责任，明确各个市公司是“金圣”品牌培育的第一责任人；二是要继续保持“金圣”烟销售“四个优先”的政策不变，并在终端建设和功能店建设上优先考虑“金圣”品牌；三是要继续保持对“金圣”品牌“三重考核”，对“金圣”品牌销量实行单列考核，同时列入重点骨干品牌和低焦油卷烟考核。

（周平发）