

浅谈吉安烟叶基础设施建设的困境和对策(下)

□ 肖荣贵 朱红根

全面推进基础设施建设的 对策建议

现代烟草农业的明显特征就是规模种植、专业化服务、工场化作业,主要目标是减工降本、提质增效。因此烟基建设应以现代烟草农业为统领,以基地单元建设为载体,按基地单元建设标准,完善八大基础设施体系。在当前烟草行业发展的复杂背景中、烟叶发展的新形势下,在继续抓好现有常规项目建设的同时,各地应积极探索大中型水源工程建设和土地整治工作,建设一批质量高、作用大的“惠民工程”,提高烟区综合生产能力和抵御自然灾害能力,提升烟草行业的社会形象,为企业的长远发展创造较宽松的外部环境。

继续把烟水(路)配套建设作为重要议题。加强烟水配套建设是烟区群众的迫切愿望,也是行业增强烟叶原料保障能力的关键所在,是行业反哺农业的具体表现和有效途径。该市峡江、安福等县对要求建设烟水(路)配套项目的呼声很高、意愿很强烈,这对于老烟区的持续稳定发展十分有利。对于自然条件恶劣的烟区,把烟水(路)配套设施建设作为基础建设的优先选择,作为农村基础设施建设的重点任务,并适当地增加硬化机耕路项目。经过多年来的努力,吉安已建成一批烟水配套建设项目,为提升烟叶原料保障能力创造了良好基础。同时也应清醒认识到基础设施滞后仍然是提升原料保障能力和可持续发展的主要瓶

颈。要深刻认识烟水(路)配套建设的重大意义,把烟水(路)设施建设摆在更重要位置。

统筹规划,系统设计,高标准推进。何泽华副局长在 2011 年全国烟草专卖局长、公司总经理座谈会上指出,深刻认识新形势下烟叶生产发展趋势的新特点新要求,要以高标准的基础设施支撑高水平的现代烟草农业。因此,我们应结合烟区生产实际,以烤烟轮作规划为依据,以基地单元为单位进行统筹规划,系统设计,分步实施。

在规划上,按一个基地单元 35 万亩(2 年轮作,年产 5 万担)标准规划烟田整治、育苗设施、烟水工程、烟路、烟机、烘烤设施、烟站及防灾减灾等八项综合配套设施项目;在设计上,烟水、烟路等项目建设要以“少占农田面积、多方受益”为原则。规划操作上,烟草部门会同地方政府组织农业、水利部门和设计单位深入项目现场在勘查选址、规划设计、工程量预算等方面把好“第一道关”。首先,严格控制项目建设成本,合理编制项目建设可行性报告及项目实施方案,县局对实施方案进行初评;其次,市局(公司)组织专家对设计方案和文本进行现场复核及审阅修订,中介机构对工程量概预算进行预算控制价审定,按照“合理规划、科学设计、适度规模、整片推进、严格标准、控制成本”的评审原则,市公司组织对工程造价少于 100 万元以下的项目进行严格评审,严格把好项目建设“第二道关”;最后,省局(公司)组织水利专家和行业管理人员组成评审组,采取实地踏勘、审查可行性报告、实施方案、设计施

图和工程预算等有关资料等方式,对 100 万元以上的大型项目进行全面评审,严格把好“第三道关”。通过“三道严把关”,确保项目建设规划、设计、建设质量达到标准,使其能充分发挥整体功能作用。

整合资源,建立部门联动协调机制。烟基础设施建设是一项系统工程,管理程序复杂,涉及到政府、村委、农户多方面的利益,市局(公司)作为运作项目建设的主体必须紧密加强与地方的沟通协调,并督促各县局加强与地方政府相关部门的联动,成立项目建设领导小组,政府相关部门负责人为项目建设领导小组成员,动员政府力量承担前期项目规划论证,解决施工过程中的土地征用、田块调整、质量监管、受损补偿等问题。健全县乡政府、职能部门、烟草公司、村委会齐抓共管的日常互动机制,让政府部门亲自参与到项目管理和组织实施中来,紧紧依靠各级党委和政府开展土地整理、水源工程等涉农项目建设,形成烟农积极筹资投劳、政府持续加大投入、烟草部门和社会力量广泛参与的多元投入机制。

在组织领导方面,市局应把烟叶基础设施建设作为“一把手工程”,成立投资管理委员会,落实人员,明确职责,将烟基建设和维护管理纳入年度工作目标考核范畴,充分调动各级各部门工作的积极性;各县级局要注重项目规划设计、实施方案的编制、工程的施工及监理、项目竣工验收、档案资料建设工作,确保烟基项目建设有序高效推进。

规范过程管理,提高项目质

量。市县两级按照工作职能和分工,会同项目业主、监理单位、技术专家组成督导检查组,从项目规划设计、施工质量、工程进度、项目变更、工程监理、资金使用、工程验收、档案资料及各县局督导检查工作开展情况等重点环节进行全过程监督与检查,下发监督检查情况通报,出具质量检查报告和整改通知书,提出整改意见及要求。同时召集各方定期召开烟叶基础设施建设工作例会,总结交流经验,听取建议意见,查找困难问题,研究解决方法。

建立有效管护机制,确保建成项目长期发挥效益。一是建章立制,为项目长久运行保驾护航。为了加强项目建后管护工作,避免遭受牲畜践踏和人为毁坏,确保项目长期发挥效益,笔者认为各烟区应取得政府支持,由县政府、乡镇政府制定出台项目管护运行办法等管理制度,村委会将制度纳入村规民约,借助政府的力量推进管护工作,如此才能更具约束力。二是明晰产权,为项目管护工作提供保障。产权的归属直接关系到管护的主体和制度的落实。为了更好地调动烟农的管护积极性,项目竣工通过验收合格后,由市局(公司)将产权移交给受益的乡、镇政府或受益村,以村委会为项目的管护主体并签订产权移交协议书。各受益乡镇在每年冬春修农田水利工程时,对受益村的烟基项目工程进行岁修管护,保证工程“一年一维修、一岁一管护”。三是落实人员,明确职责,确保项目长久运行。烟区竣工的每个项目要成立以村主要领导为牵头的管护机构,建立专职管护队伍,由村民推荐热爱管护

工作、作风正派、责任心强、在群众中有威望的人担任管护员,按项目所在村组划分分包片区,对项目负责经常性的监督、管理和养护。各烟区政府、烟草等部门应组成管护监督小组,对管护落实情况进行监管,确保制度落实到位、责任到位。四是落实管护经费,促进项目管护工作顺利。经费是管护工作正常进行的必要条件,各项目村委会可根据“谁使用、谁受益、谁负担”、“以工程养工程”的原则,向受益农户每亩每年筹集一定数额资金,或从村集体收入、烟叶税返中还提取资金,作为项目运行管护费。管护经费设立专户储存并将每期收取费用进行张榜公示,所有管护费用全部用于工程项目的维修及管护人员的费用开支,确保专款专用,保证项目管护落实到位。

大力培养烟基建设人才。当前该市各县基础办岗位还不够健全,人员还需待补充,与其他兄弟市局相比存在较大差距。为了适应烟基建设发展新形势,应审时度势按照“不求所有、但求所用”的原则充实人员,多方位引进技术人才,提高烟基干部素质。一是加强培训学习,提升烟基干部水利工程勘测设计、造价预算、质量监管等业务知识和技能;二是可从水利、工程、建设等部门引进技术专家,或招录工程、水利等专业大学毕业生充实烟基管理队伍,行业兼收并蓄,在实践中锻炼烟基干部的协调沟通能力和业务水平,加强人才的培养;三是强化管理,深入贯彻行业技术规范、质量标准 and 省市局政策规定,提升工作执行力和队伍管理水平。

如何加强 基层烟站建设

□ 邹海莉

基层烟站是烟叶工作的基础,是卷烟原料生产的“第一车间”,是联系企业、烟农的桥梁和纽带,是行业社会形象展示的重要窗口,也是行业健康稳定发展的基础。由此可见,基层烟站在烟叶生产工作中发挥的作用十分重要。那么,如何才能做好基层烟站建设工作呢?笔者浅谈几点意见和建议。

当前基层烟站存在的主要问题

基础设施相对落后。基层烟站主要存在设施不配套,办公设备比较落后,生活条件比较简陋。这些情况的存在严重影响了烟叶生产收购工作的正常进行,使得工作效率和烟叶生产整体水平难以提高。

管理制度不够健全。相当部分基层烟站缺少完整、系统的烟叶管理体系,内控制度不完善,基层烟站管理模式粗放,业务流程有待进一步优化,基础管理有待进一步加强。

人员结构不尽合理。烟站人员虽然经验丰富,但面对新形势下基层管理工作,缺乏创新能力,加之基层烟站人员普遍存在年龄偏大,文化知识结构偏低,技术人员数量偏少情况,使得烟站人员层次结构不尽合理。

加强基层烟站建设的主要措施

完善基础设施建设。根据当前基层烟站实际情况,可以按照“以改为主、新建为辅”的原则,对设施不全的烟站,本着“缺什么补什么”,在原有基础上进行扩建改造,突出基层烟站的实用功能。在改善员工的工作条件的同时还应该改善员工的生活条件,以环境的进一步优化满足烟站员工的基本需求。

提高烟站队伍素质。烟站要强化专业技术队伍、专业技能队伍和烟叶技术人员整体队伍建设,就要严把选关、考试考评关,把责任心强、工作扎实的人员充实到基层烟站队伍中。我们也可以采取引进与培训相结合的方式,以现有人员为基础,以素质教育和知识更新为重点,以岗位培训和业务技能提升为目标,以提升整体队伍素质为目的,对烟站人员分层分类开展培训。同时我们还可以鼓励支持大学毕业生到基层烟站工作,要创新用人机制,引导鼓励专业素质高,能吃苦耐劳的烟草专业大学毕业生充实到基层烟站施展才华,为基层烟站注入高素质新生力量。

完善各项管理制度。加强制度建设是基层烟站建设的重要保障。我们应该通过明确岗位职责,签订岗位责任书,以及建立健全考核办法、奖惩措施等制度的建设,加强内部员工规范管理,严格规范生产经营秩序。我们应该结合烟叶生产环节的特点,根据烟叶生产工作的实际需要,合理确定岗位职责,明确个人的工作职责、范围、对象及内容,量化工作指标和任务要求。我们还应该通过建立科学的工作目标考核体系,按照“定岗、定员、定薪、定责”的要求,严格明确岗位职责,高度重视目标考核,将考核结果与工资报酬、职务晋升、职称评定、评先评优等挂钩,不断实现管理前移、过程控制。

基层烟站是整个烟叶工作的基础环节,加强基层烟站建设、夯实基础管理、增强基层烟站活力、规范基层烟站生产经营是深化行业改革,实现科学发展的迫切需要,是推动行业持续健康发展的必然要求。

打造精品营销 促进品牌发展

□ 邓富海

当前随着烟草行业“卷烟上水平”工作的不断深入,卷烟品牌发展呈现出新的竞争格局,表现出来的就是品牌要着重体现价值,同时品牌发展更多走向全球高速发展轨道,参与国际竞争的步伐有所加快,这些品牌不仅在卷烟品牌数量上有所突破,更重要的是走出了一条独特的发展路子,就是趋向卷烟品牌高端低焦化,品牌文化内涵丰富,品牌理念价值符合大众需求,有效地参合了市场需求的重要元素,面临市场全球化的不断加快,如何更好地打造出营销精品,实现卷烟品牌的市场化、高质量化、低焦化、健康化将是必不可少的议题,也是适应新时期卷烟品牌发展的重要因素,所以加快打造营销队伍建设,提升营销队伍建设的质量,就是需要亟待解决的问题。

面临全球市场竞争格局的日趋成熟,需要利用这个有限的时间和空间,埋头苦干,扎实奋进,敢为人先,只争朝夕的精神投入到打造国产卷烟品牌的重要议题上,要加强市场的挖潜,巩固市场基础,维护市场终端,提升市场服务质量和经营指导水平,打造和谐终端和满意终端,从卷烟品牌需求、卷烟陈列展示、品牌培育、市场分析等进行有效的提升,努力建设好现有的终端市场,提高终端市场客户的盈利水平和忠诚度。

品牌发展需要很多因素起作用,例如品牌宣传片、广告语、宣传资料等,但这些工作都离不开广大营销人员的宣传和推广,更离不开在市场有效的指导和培育,所以要着力打造品牌发展走在前列,建设营销队伍势必加强。

一是加强营销队伍的思想政治理论,开展营销知识学习培训也是

一种途径,其次自学也是很好的方法,让营销人员充分了解行业政策和未来品牌规划等,以便增加营销人员大局意识和树立强烈的责任意识。

二是建立完善的营销人员晋升频道,让更多有营销技能、业务精、实干能力强、分析市场透彻、综合素质高的营销人员,有发展的空间,让他们通过努力实现理想的价值,为打造更加完美的营销市场付出真诚的力量。

三是通过市场考察和多到基层调研,走进国际国内先进地区进行学习借鉴,以查找对比不足的地方,学习别人先进的发展思路,改进不足,为建立一个高速发展的营销市场奠定坚实基础。

四是夯实现有的营销基础,要明确打造品牌的重要举措,分析品牌的发展走势,明确各项营销政策,积极落实营销工作计划和部署,要



坚持从市场中来,到市场中去,发现市场,找准市场,建立深厚的客我关系,把品牌培育,市场分析,客户盈利,客户忠诚度,客户规范经营作为日常工作来抓。

五是只有在市场中更加有为地做好品牌的发展,结合市场需求实际,不断创新品牌发展,才能打造出更为广阔的市场发展空间,也才

能让品牌走得更稳,走得更完美,才能在品牌的发展中实现品牌与品牌的竞争价值,从而才能达到市场竞争的真正目的和意义,用战略的思维和开拓的视野看待市场的竞争,把建设营销队伍,完善市场机制,打造品牌竞争作为根本的工作来落实,才能真正造就完美的市场营销。

浅析零售客户囤积卷烟的几种情形

□ 老生杂谈

随着我国开始不断履行世界卫生组织的烟草控制框架公约及国内控烟舆论地不断盛行,国家在政策层面不断递减卷烟的年产量计划,相应地流入到市场中的卷烟数量也不断凸显出捉襟见肘的紧张局面。所以,很多的零售客户就在不断地抱怨说国家控制卷烟生产不好啊、国际控烟的公约我们可以马虎应付啊之类的。其实,导致近年来卷烟货源紧缺的主要原因并不仅仅是卷烟的国家年度生产计划减少,更关键的是市场中的零售户囤积卷烟行为造成了目前的卷烟货源紧张局面。在日常的专卖市场走访检查过程中,笔者就经常发现有零售客户存在囤积卷烟的现象。通过日常查处的涉烟违法案件及部分零售客户反应,笔者谨对其情形简单做一分类和剖析:

紧俏类卷烟。零售客户囤积紧俏类卷烟属于一种正常的经营行为和商业行为。由于目前烟草体制下的各地烟草公司合理定量及货源供应等数据都在不断调整,部分资金

周转能力较强的零售客户便会在卷烟销售淡季时订足日常销量较好的卷烟。这样一来,即使到了卷烟销售旺季,其紧俏类卷烟也能基本保证货源充足。这是零售客户合理调整经营策略,正确使用经营技巧的表现,是值得肯定的。但是,这部分零售客户因为在囤积紧俏类卷烟的过程中由于保存不当,措施不力,经常会有卷烟失窃损失及霉变损失等现象。比如,有些零售客户由于不是单一的经营卷烟业务,在日常经营中就会有些顾此失彼,将精力平均分到了饮食、酒类等业务上,对卷烟的保管工作就不是很到位,偶尔会有将卷烟随意放在经营场所的情况,这就很容易发生卷烟被“顺手牵羊”的盗窃案件;或者有些零售客户为了图方便,直接将卷烟与其他易潮易霉变的货物一起堆放,这也极易致使卷烟霉变;另外,多数零售客户的卷烟仓库通风条件不好,缺少除湿设备,随着梅雨季节的到来,也要注意卷烟防潮防变质。

调价类卷烟。烟草行业作为一个企业,在卷烟品牌战略及商品营

销等方面都有其特有的政策和措施。有些时期,为了一个品牌的价值提升或者打造某一品牌,会调整一个品牌卷烟的调拨价、批发价,随之自然也会影响到其市场零售价。这其中,就有部分的零售客户消息比较灵活,在当地烟草公司发布卷烟调价信息前就能收到风声,提前回收和囤积该品牌的卷烟。的确,这是一种经营策略。但是如果零售客户存在非法回收卷烟,那便是一种涉烟违法行为。另外,这部分投机的零售客户或许还会“偷鸡不成蚀把米”。就现有情况看,红河(硬甲)的调价就是一个活生生的例子。根据品牌战略调整需要,红河(硬甲)在 2011 年底调整批发价格,由原先的 45 元/条调为 54 元/条,随之的市场零售指导价也由 50 元/条调整为 60 元/条。按照正常的商品交易机制,零售客户在调价前买进该品牌卷烟,正是应了很多商家“买到就是赚到”的口号。孰料,当红河(硬甲)零售价格正式调整为 60 元/条时,这些囤货的零售客户却傻眼了——消费者买红河(硬甲)的寥寥无几,

零售客户所囤积的货源一点也未卖不动。所以,试图在卷烟调价前囤货试图赚一笔的零售客户,就需要好好思量一下值不值得了。

停产类卷烟。现在市面上流动的卷烟品种是越来越少,原先很多消费者所熟悉和钟爱的卷烟品牌都只能通过一些烟标爱好者的收藏来怀念。但是,对于那些商业头脑较好的卷烟零售客户来说,某些紧俏卷烟品牌的停产却是他们所极力希望的。举例说,宁波卷烟厂所生产的大红鹰(灰)卷烟,一直是很多宁波本土烟民的最爱。在他们心目中,吸大红鹰(灰)卷烟,既是地方情感的体现,同时这烟的味道也正是他们所青睐的。所以说,大红鹰(灰)的忠实消费者群体相当庞大,当市场中传出其即将停产的消息时,很多投机商贩便立即开始囤货。直到现在市面上大红鹰(灰)卷烟正常库存基本已经销售一空的时候,这些囤货商家便“携库存卷烟横空出世”。目前,市面上的大红鹰(灰)零售价经过炒作,已经达到了 20 元/包,超出原零售价 25%。在这一过程中,囤货的这部分零售客户钱是赚到了,但是他们事先回收、事后哄抬烟价的行为却都是违反烟草专卖法律法规的行为,一检查

处,必将受到烟草专卖管理部门甚至是司法部门的惩处。

低档类卷烟。自 2006 年以来,随着各级烟草专卖管理部门“端网络、控源头”打破破网工作理念的不断深化和落实,制贩假空间不断被压缩,用于制造假冒卷烟的原材料也越来越紧缺。此时,制假分子将制假原材料瞄向了他们所需要生产假烟品牌同厂生产的低档卷烟。比如说目前假烟市场份额较大的中华(硬)和中华(软),制假分子就是利用同为上海烟草集团有限责任公司生产的大前门卷烟来接受制成的。因为大前门卷烟仅有 20 元/条不到价格,而一旦生产成中华卷烟,低则 300 多元每条,高的已经达到七八百元每条,其利润可谓暴利。因此,便有不少投机分子从市面上回收大量的低档卷烟,转手卖给制假分子用于接支制假的原料。为求尽量接近真品卷烟的香味,制假分子再添加一些毒性很大的香精调出高档烟所有的香味,力求“以假乱真”。所以说,烟草专卖市场管理员对于日常市场检查中发现的低档烟囤积现象一定要有足够的警惕性,一有情况,及时向相关领导汇报情况,尽早调查监控相关嫌疑人员。