

依靠科技创新 促进科学发展

李哲民

2014年1月10日,在国家科学技术奖励大会上,习近平总书记和其他中央领导同志向获得国家最高科技奖的张存浩院士、程开甲院士及其他获奖人员代表颁奖。李克强总理作了重要讲话,指出:党和国家高度重视科技事业发展,改革开放带来了科学的春天。近年来,我国科技发展不断取得新的重大成就,优秀科技人才大批涌现,科技体制改革加速推进,科技服务经济社会发展的能力不断增强,创新型国家建设迈出新步伐,为提升我国综合国力、推动现代化建设奠定了坚实基础、作出了重大贡献。

李克强总理讲话中最后号召:科技肩负重任,创新成就未来。让我们紧密团结在以习近平同志为总书记的党中央周围,脚踏实地、大胆创新、勇于超越,为建设富强民主文明和谐的社会主义现代化国家,实现中华民族伟大复兴的中国梦而不懈奋斗!

烟草企业是国有企业,要进一步增强国有经济的活力、控制力、影响力,为建设创新型国家做贡献,就必须牢固树立科学技术是第一生产力的战略思想,认真学习贯彻党的十八大和十八届三中全会精神,深刻领会李克强总理的重要讲话精神,促进科技创新与企业经济深度融合,通过深化改革健全技术创新市场导向机制,把发挥人的创造力作为推动科技创新的核心,汇聚全企业建设创新型企业的强大合力,在深化改革、科学发展、规范管理、控烟履约、队伍素质等方面迈出新步伐,提升烟草行业形象,打造烟草经济升级版。至少要做到以下几点:

第一要全面提升技术创新水平。要加强科技项目管理,完善科技项目立项审批、实施管理、成果鉴定与后评价制度,进一步科技研究的质量与效率。完善科技创新能力考核办法,修订科学技术奖励办法,实施创新目标责任制,进一步调动各方面自主创新的积极性。要以科研

项目为平台,整合内部科技资源,汇聚外部科研力量,切实发挥好科技创新的领军作用。发挥好质检、烟草学会等机构的作用,提升专业化服务水平,促进科技创新,支撑科学发展。

第二要做好烟叶生产技术工作。进一步优化烟农,稳定有技术、有忠诚度的老烟农,发展懂管理、善经营的现代职业烟农,做实做精生态烟区。要完善技术体系,着重筛选培育特色品种,改进育苗技术,推广测土施肥技术,优化密集烘烤工艺,推进良区良种良法配套,开展良好农业操作规范(GAP),注重环境保护与土壤保育,推行安全生产与清洁作业。加快推进现代烟草农业建设,完善基地单元建设,建立烟叶生产全程考核体系,做强做响特色优质烟叶品牌。

第三要加强特色工艺技术研究。依托现代生物技术研究,深入开展生物增香、减害、保润技术研究与应用,形成一批以生物技术为特色的、支撑品牌发展的专有核心技术。突出“特色、优质、生态、安全”,深入开展品牌特色烟叶技术研究,建立科学完善的烟叶质量评价体系和数字化的品牌主料烟叶技术标准体系,不断提高烟叶内在品质,不断增强特色原料保障能力。更加重视产品质量安全,不断提高产品质量安全监控能力和风险防控能力。持续开展工艺参数优化,严格技术标准和工艺纪律的执行和监督检查,不断提升工艺质量保障能力和产品加工一致性水平。

第四要加大产品开发改造力度。要将消费者喜欢和产品好卖作为产品维护提升和研发改造的出发点和落脚点,加大对品牌的改造和维护提升。把培育低焦油卷烟特别是6mg以下低焦油卷烟,作为品牌未来发展长期的方向和重点,按照“低焦高档”发展思路,加快以低焦产品为重点的研发储备工作,做好应对市场和变化的技术储备。要完善产品开发规划,开发一批,储备一批。要立足于求新求变求异,积极推进品类构建,突出品牌风格特色,切实提高新产品的冲击力、影响力,研发合适价位



的新产品以及细支烟、女士香烟等。突出体现时代性和产品特质,切实推陈出新,强化产品装潢研究,研发不同包装形式、不同规格的卷烟,为产品形象注入新的活力。

第五要加快技术创新体系建设。坚持以市场为导向,构建以企业为主体、产学研相结合的技术创新体系,创造性地开展技术研发和成果转化应用。按照“一流的环境、一流的研发手段、一流的人才、一流的成果”的目标要求,进一步加大基础设施建设和投入,不断改善科研条件,扎实推进技术中心建设。要坚持以人为本,不断建立完善以专业能力为导向、业绩和贡献为重点的高技术、高技能人才评价体系,大力支持首席专家承担重大科技项目,大力引进科研成果等技术资源要素参与薪酬分配,有效激发创新热情。

第六要加强管理营销创新工作。加强财务管理,充分借助信息化手段不断提升会计核算

和财务管理水平,切实加强国有资产保值增值,确保国有资产保值增值。加强基础管理,狠抓综合管理体系落地运行,扎实推进管理创新和“管理创一流”活动,加强标准化管理,严格绩效考核,推进精益管理,加强国际合作,完善安全管理,加强管理工作与信息化的深度融合,做好ERP、MES项目建设和运行维护、优化工作。加强计划管理,创新生产组织管理方式,加强在线产品质量管控,推进设备精益化管理,抓好节能减排,加快技术改造。加强规范管理,抓好“两项工作”和“三项工作”的规范化,抓好“六个严禁、一个严控”,深化审计监督,完善董事会工作机制。加强营销创新,全面提升市场营销水平、网络建设水平、物流管理水平、专卖管理水平,精心培育品牌,促进品牌突破发展,促进企业科学发展,扎实抓好“卷烟上水平”,为实现2014年行业税利总额超万亿元的目标努力奋斗。

烟草稽查员如何预防和处置暴力抗法

谭迎

许多稽查员在日常市场检查,发现违规卷烟并准备查扣时,不可避免地会遇到少数违法经营户的公开叫板,以硬碰硬。他们或亲自“赤膊上阵”,或纠集家人、同乡,或者煽动围观的不明真相群众叫嚣、起哄,稽查员越是坚持查扣;他就越是“剑拔弩张”,暴力对抗。如果稽查员此时头脑不冷静,以较激烈的语言或肢体动作与之对抗,很容易导致流血事件发生。

笔者长期从事基层烟草稽查工作,经过观察,发现导致经营户使用暴力或挑唆、煽动群众起哄、围攻、殴打稽查员有以下几个原因。一是零售客户法制意识极端淡薄,抱有侥幸和藐视心理,认为烟草稽查人员只有查扣违法卷烟的权利,没有采取进一步的强制性措施的权利,只要硬着腰板,采取无理取闹的方式对抗烟草稽查人员,就有可能使事情不了了之。二是稽查员没有认真做好烟草法律法规的解释工作,零售客户不理解,有误会。三是稽查员人性性格急躁易怒,办事鲁莽且行为不检点,态度生硬,说话不文明,零售客户看不惯,导致出现零售客户逆反心理浮现。四是地方保护主义或家族保护主义作祟,这点在农村或城市的城乡结合部地区表现尤为突出。

了解上述四个方面的原因,预防和处置暴力抗法也就不太难了!

遇到经营户故意挑衅或有不明真相的群众开始起哄时,一定要保持头脑清醒,克制感情。要讲明情况,宣传法律,以情动人,因势利导,争取群众的理解和支持。在必要的时候,可以让经营户在一旁稍候片刻,待他冷静下来或围观群众散尽后再行处理。实践证明,这种冷处理方法,在许多突发事件中,不失为一种上乘之策。

遇到经营户动手拉扯稽查员或打电话叫外援,这说明其已萌生暴力抗法之念。这时稽查员除了要保持冷静、克制之外,还要迅速反省自己的工作方法是否有失偏颇,是否由于自己态度生硬,乱加训斥,导致矛盾激化?如果是上述这种情况,要勇于承认错误,主动向当事人道歉,以求谅解。要分析病灶在哪里,对症下药。稽查员尤其要注意一点是:无论出于什么缘由,耐心细致的说服工作是必不可少的。只要心平气和,以理服人,以情感人,就没有解决不了的问题。在说明过程中,如果当事人提出的要求属于正当的,要尽量满足其要求。若属于无理取闹,要直截了当地指出来,但言语一定要温和,要做到柔中有带,刚柔相济。

遭到经营户缺乏理性,大打出手的情况通常发生在下列两种情况,一是稽查员本人语言粗鲁,态度蛮横,甚至采取动手推搡从而激怒当事人。二是当事人有仗势欺人的心理,认为他们自身的权益受到侵害,前一种情况如何处理,前面已经阐述许多,因此不再多论,后一种情况要向经营户晓之以理,讲明情况,在讲话的过程中,不能提高嗓门说话,语气应温和婉转,尽量拉近距离,以消弥当事人激动情绪,另一方面,还要很讲清楚法律的严肃性,殴打稽查员是要负责法律责任的。必要时,稽查员应相互配合,彼此之间互相保护,防止当事人推扯过程中出“黑手”偷袭,要不要还手,并及时向上级领导汇报和打110报警处理。

在暴力抗法事件平静下来之后,作为烟草专卖局专卖部门负责人不能采取息事宁人的态度,而是应做好善后处理工作,要详细地调查了解,厘清责任,属于稽查员的责任,要加以批评教育,向当事人赔礼道歉,属于对方的责任,要积极配合公安部门对责任人进行治安处罚,构成犯罪的,还应追究其刑事责任,不姑息迁就,以维护《烟草专卖法》的严肃性和不可侵犯性。

加强区域市场营销 巩固传统品牌地位

——对南京(臻品)在淮安市场持续发展的思考

陈建明

随着我国卷烟消费结构快速提升,零售基础价位300元/条(批发价260-270元/条,以下简称该价类卷烟)的卷烟逐年扩容增量,其市场新一轮竞争趋势越发明显。南京(臻品)作为淮安市场该价类的主导品牌,在竞争中发挥品牌传统优势,既是满足淮安市场货源的需求,也是江苏中烟品牌整合的需要,更是未来卷烟市场发展的必然要求。

该价类卷烟市场现状

就行业来看,该价类卷烟强势品牌高端崛起,传统品牌优势明显。2012年,全国销售零售价300元/条档次卷烟11.42万箱,同比增长41%,而同期一类烟销售增幅仅为23%,其中销售超万箱的有娇子、南京、黄鹤楼、玉溪等系列品牌。在销品牌规格发展迅速,由2008年的15个扩展到2012年的34个,品牌竞争异常激烈。

南京(臻品)是一品梅(精品)品牌转换整

合产品,2011年整合后,当年销量同比增幅为34.3%,呈良好发展态势。该产品在淮安市场销售基础牢、市场稳、占比大、消费者忠诚度高,是其他同价类品牌不可替代的,自投放市场以来,零售客户及消费者反映一直较好。

近几年淮安该价类卷烟销售情况如下图(单位:箱)。

从淮安区域看,南京(臻品)有以下几个特点:

- 一是一枝独秀。从2008年开始,该价类卷烟在淮安市场一枝独秀,一品梅(精品)单品销售过3000箱,占当年一品梅(精品)全国销售量的72.5%。
- 二是进入主角。从2010年起连续三年,淮安市场该价类卷烟虽呈现群雄纷争,但省内烟牢牢控制主体地位,在同档次卷烟销量中占比高达90%以上。
- 三是量增价稳。2012年,淮安市场销售南京(臻品)突破4000箱,同比增长21.7%,占省内销售量(6136箱)的66%。市场价格表现良好,零售包价到位,条价毛利8%左右。力争到2015年实现销售过5000箱大关。

品牌	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年一季度
南京(臻品)				3322	4044	2645
一品梅(精品)	3003	3428	3354	134		
南京(喜庆)	10		200	490		
云烟(硬珍品)	42					
黄山(软新概念)			132	170	83	
黄山(大方印)						11
利群(神州)			37	163	143	28
黄鹤楼(硬论道)			18	66	43	5
小计:	3055	3428	3741	4345	4313	2689

该价类卷烟发展预期及营销特点

发展预期。在各工业公司的发展变化和规模扩张的驱使下,做强高档品系是品牌发展和企业发展的内在要求。以本地市场为龙头,加强“根据地”建设,做强区域品牌是工商企业共同的需要。

营销特点。无论是从工业还是商业的角度,该价类卷烟越来越受到企业的重视,营销的力度在不断增强,市场认可度逐步提高,为该价类卷烟成长提供了良好的内部条件和外部空间。

一是当地商业公司培育和支持力度空前。品牌培育离不开商业公司的协同支持。该价类卷烟作为一款承上启下的品类,它的被挖掘,也只是个时间问题。

例如,四川市场,为娇子系列产品等地产烟规格的成长营造更为宽松的市场环境,对该价类的省外产品的协议执行阶段性控制,2012年总销售量已突破2万箱。

福建市场,在培育省内300元/条档次七匹狼系列卷烟销售上提出五个100%目标,即目标客户拆包上柜率100%,零售价格到位率100%,终端醒目标列到位率100%,品牌宣传到位率100%,驻店助销到位率100%,来确保地产烟顺势扩销,去年的销售量已接近万箱。

二是省内市场求发展,省外市场求拥有。该价类卷烟作为一个非主流价区,新品培育的难度大,大多数产品均选择了以省内市场的培育与消费引导来推动产品的发展。从品牌来看,娇子、南京、玉溪、七匹狼,黄山等品牌在省内的依赖度都达到90%以上,因此,“本土做强”大力引导消费,扎根本土市场,进而拓展省外空间,已经成为各工业企业的首选营销目标。

营销手段与对策

坚持立足区域市场,做强省产品牌基本方

针不动摇,巩固区域市场主体地位不放松,采取多种营销手段不懈怠。实现南京(臻品)品牌美誉度的提升,提高市场占有率是我们今后一段时间营销战略的要点。经整合,2013年在淮安市场零售价300元/条的卷烟销售只有4个品规,一季度南京(臻品)销量占比高达98.4%,占绝对主导地位。

一是以南京(臻品)为主导,全力扶持,积极培育。2012年300元/条南京系列卷烟总量为1.34万箱,其中南京(臻品)共销售6855箱,同比增长7%,和同档次南京(喜庆)越靠越近。南京(臻品)近70%的销量在淮安市场,份额不可忽视;对商业来说,它是淮安销售重点品牌之一,同价类市场份额占比高,双方可谓唇齿相依。唯有加强合作,深度协同才能实现共赢。

二是着力推动卷烟上水平,有效提升农村市场结构。目前在淮安市场,城市和县城红、白事用烟消费价格偏低,日常抽吸又嫌高,上受中华引导,下受苏烟(五星红杉树)扯拉。而农村乡镇,红、白事用烟嫌高,正常抽吸又嫌价格偏高。随着这几年的经济发展和人们行为观念的变化,我们必须将南京(臻品)多年来良好的市场表现和群众喜爱吸食的习惯最大化发挥。一是继续提升南京(臻品)在城市及县城区的销售规模,提升其品牌的拉动效应。二是把重点向乡镇发展,努力拓展各地区乡镇红、白事用烟市场,要依托该品牌的传统优势,形成村村、户户的全面拉动效应,着力提高农村乡镇的整体结构。

三是把握投放节奏,丰富营销手段。根据市场实际需求做好科学有序调控,精耕细作掌握投放节奏,维护好零售户的毛利率。创新营销手段,确保100%面市率,将之作为营销网建上水平的有效切入点。注重深化工商协同营销,精准营销,加强与江苏中烟的沟通和交流,争取宣传促销政策的有力支持,保障货源有效供给,确保市场良性发展。

四个“严格”把好卷烟零售市场准入关

邱德强

《烟草专卖法》第一章第三条规定:“国家对烟草专卖品的生产、销售、进出口依法实行专卖管理,并实行烟草专卖许可制度。”由此可见,烟草专卖许可制度是国家有效实施烟草专卖管理的基本保障和根本管理方式,而《烟草专卖零售许可证》更是烟草专卖行政许可管理中最基础、涉及面最广,与广大卷烟消费者日常生活更密切的一种烟草专卖许可证,做好《烟草专卖零售许可证》的办理和后续管理,把好卷烟零售市场准入关成为基层烟草专卖行政主管部门实现辖区“两烟”市场健康持续发展工作的重中之重。笔者认为,要把好卷烟零售市场准入关,以下四个“严格”必不可

少:

- 一是严格《烟草专卖零售许可证》的申办、形式审查和受理。县级烟草专卖行政主管部门证件办理工作人员对申请的形式要件进行严格审查,确认申请事项是否属于依法需要取得行政许可的事项,申请事项是否属于本级烟草专卖行政主管部门职权范围,申请材料齐全,申请材料是否齐全、申请人提交的申请材料是否符合法定形式、申请人提交的申请材料中是否存在明显的计算、书写错误等问题;经过形式审查,应当严格依照法律、法规、规章的明确规定对申请人提出的申请作出受理、受理或不予受理的决定并说明理由或法律依据。如申请事项属于法定职权范围,申请材料齐全,符合法定形式,或申请人按照要求提交全部补正申

请材料的,应当及时受理烟草专卖零售许可证申请。

二是严格按照《卷烟零售点布局规划》来进行卷烟零售点的设点布局。县级烟草专卖行政主管部门对已经受理的行政许可申请材料的实质内容应进行严格核查,派出2名以上工作人员到申请办证现场勘验,申请材料齐全,对经营场所周围的零售户的布局情况进行实地丈量,对经营场所是否与住所相独立的固定经营场所进行复核,对经营场所的实际经营面积进行核实,对经营场所的零售业态以及经营场所是否具备不安全因素或是否在中小学校周围而不适合经营烟草制品零售业务等情况进行记录并制作现场勘验,确认受理的卷烟零售点是否符合该区域《卷烟零售点布局规划》

要求。

三是严格对《烟草专卖零售许可证》申办的审批程序。经过对申请材料的书面审查以及对经营场所的实地核查,严格遵循审批程序,只要申请人符合《烟草专卖零售许可证管理办法》第十四条的申请人,并且不存在不予许可的事项或理由时,烟草专卖行政主管部门应在法定期限内作出准予许可决定。及时制作并送达相关决定书,告知被申请人决定内容、相关权利和救济途径。

四是严格《烟草专卖零售许可证》后续监督管理。把依法、完整履行专卖许可职责作为烟草专卖证件管理的基本原则,做到准入监管与后续监管并重,严格依照法定权限和法定程序实施后续监管,严格对零售经营户经营行为和许可证使用情况实施监督管理,做到公平、公正、公开,避免出现“只许可、不监管”、“重许可、轻监管”等现象。严格持证零售户在许可证变更、延续、停业、恢复营业、歇业、补办等方面

行为的监督检查和办理,坚持以人为本,提升服务能力,做到依法监管与注重服务相结合,寓监管于服务之中。在行政管理各环节,提供办事便利,严格办理时效,及时告知结果;严查查处持证零售户转让许可证、一户多证、两次以上违法等行为,对达到取缔标准的违法违规户坚决取缔;对持证造假、售私、售非,控制市场,扰乱市场的违法经营户要按非法经营烟案件予以打击,建立持证违规零售户档案,将持证违规零售户列为重点监管对象,以抓好持证零售户为主线,严格整治持证不订货、持证不经营、持证违规违法经营行为,依法取消违法违规零售户经营资格;及时将持证违法或不规范经营零售户信息通告卷烟营销部门,根据相关规定对客户类别、等级进行相应调整;严格执行大户评价标准,规范卷烟零售大户的经营行为,减弱大户对卷烟市场的垄断和控制能力,坚决治理大户户卖卷烟、控制小户、为无证户提供卷烟的行为。