

黄石烟草：“三思而行”助力基础管理进入深水区

■ 孙杨

2014 年以来,湖北黄石市局党组提出要把企业发展建立在过硬的人才基础上、可靠的市场基础和扎实的管理基础上,全面推进基础管理进入深水区。这项工作千头万绪,任重道远。正所谓:得道多助,应从思想、学习、行动三个方面入手,为这项工作的开展积极寻找到新的助力和抓手。

思德感恩,打牢队伍思想基础

对个人而言,不论是工作多年的老同志,还是刚刚入行的新员工,都在岗位上规划着个人的职业生涯。对企业而言,员工成长于斯、发展于斯,每个人都为企业的发展付出着份心力,可以说,个人的命运已经与企业的兴衰划上了等号。面对基础管理进入深水区工作,每一个人都要在思想上先解决“怎么

想”的问题。是被动对待、消极应付,还是主动进取、积极探索,考验着每一位员工的人生态度。一直以来,每一名员工都在个人发展的过程中依存于黄石烟草这个大平台,实践着人生的理想、个人的价值。可以说,员工既对企业的发展负有使命,更是对个人的未来负有责任。企衰则我衰、企兴则我兴!只有感念企业培养之德,常怀回报企业之心,先从思想上进入“深水区”,才能为每个人努力去把自身工作做精、做实、做好找到恒久的动力。只有队伍思想基础牢,才能使这项工作畅通无阻,顺利深入。

思危促学,营造主动学习氛围

每一个人对待工作,有时都会有这样一种感觉,感觉自己处于从能够胜任,到部分胜任,最后甚至不能胜任工作的状态。这既有工作要求提高的因素影响,更是忽视学习、跟不

上形势造成的落后,是一个从量变到质变的过程。当前形势下,经济、社会、改革等多方面压力使得过去一些行之有效的工作方式、方法已经不能适应行业发展的需要,更加加剧了这种状态的产生,这些都要要求每一个人必须清醒思考“怎么办”的问题。跟不上形势造成的落后,归根到底,都要靠学习来解决;解决新问题的能力,都要靠学习来获得。因循守旧只会更加落后,思危促学方能精益求精。要带着对问题的思考去学,带着对实现高质量、高效率、高素能、高水平的工作状态这一现实要求去学,营造主动学习的氛围,让每一名员工通过持续不断的学习成为各自岗位上的人才,才能为基础管理工作进入深水区提供坚强后盾、有力保障。

思进求新,提升工作执行水平

当顺利解决了“怎么想、怎么办”的问

题之后,必然要面对“怎么干”的问题。当前的工作重心,就是要以卷烟增量、提高市场净化率为关键点,以服务客户、构建监管长效机制为重点,以货源投放、专销互动为难点,着力解决精准营销、市场管控的能力和水平提升问题。思进方能常新,进,是一种状态,是一个不断肯定过去、追求未来更加卓越的螺旋上升的过程。要有敢为天下先的进取精神,把自己的工作始终定位在追标、达标,乃至创造、树立新的标杆上来。新,是一种层次,是对过去工作方式、方法的优化组合,使之更加适应形势需要的过程。要善于发现工作中遇到的新问题,不断总结过去的成功经验,并及时赋予其新的内涵和内容。在面对每一项工作时,都应将其视为一个追求卓越的过程,当优秀成为一种习惯,自然能够形成持续提升工作执行水平的闭环,使基础管理进入深水区这项工作落地有声!

江西中烟党风廉政建设责任制考核突出“三个更加注重”

近日,江西中烟工业有限责任公司印发《2014 年度党风廉政建设责任制考核方案》,推动各单位党委认真履行党风廉政建设主体责任,以“定责、考责、述责、评责、督责、问责”为抓手,细化分解落实党风廉政建设责任,在考核工作中突出“三个更加注重”。

一是在考核指标设置上,更加注重聚焦主业主责,突出对落实中央八项规定精神、重点领域效能监察、权力运行监督、落实“三转”要求等重点工作的考核,减少对常规性、程序性、一般性的考核指标。同时,针对各单位特点和承担的反腐倡廉任务,分别制定卷烟工厂、营销中心、技术中心、技改项目指挥部四套不同的考核方案,对考核指标进行“瘦身”、聚焦、定制,进一步增强考核工作科学性。

二是在考核评价方式上,更加注重定性定量相结合。考核采取百分制,分别考核各单

位推进党风廉政建设和各级领导班子落实“一岗双责”的情况,增加了日常检查和群众评价评分比重,采取平时检查、季度督导、半年点评和年终考核相结合,通过定期约谈、现场考核、民主测评等方式,拓宽了考核广度和深度,引入了群众监督,侧重实绩实效检查,使考核更加客观公正。

三是在考核结果运用上,更加注重延伸挂钩和责任追究。建立了党风廉政建设责任制考核与绩效挂钩、薪酬挂钩、选任挂钩的“三挂钩”奖惩机制,确保结果运用权威有效。通过推行诫勉提醒、诫勉督导、诫勉纠错的“三诫勉”制度,强化问廉问效问责,建立健全考核排名靠后责任追究机制,并层层签订责任状,形成了公司党组、各单位党委、科室(车间)、重要岗位员工四级联动的监督考核机制。(龚婷)

吉州烟草严把端午节期间卷烟市场监管关

端午节将至,为严厉打击各类涉烟违法行为,江西省吉安市吉州区烟草专卖局结合工作实际,严把市场监管关,确保节日期间卷烟市场的繁荣和稳定。

一是加强专卖法律法规宣传。通过多种形式,加强对零售客户的相关法律、法规知识的宣传,积极引导零售客户守法经营,并加强对专卖执法人员依法行政、文明执法的教育和管理,确保“12313”举报电话热线畅通,拓宽打假破网信息来源渠道。

二是加强卷烟市场监管。组织专卖执法人员通过“错时制”检查,加大市场巡查、监管、检查力度,对商业区、农村集贸市场及汽车站等重点区域进行重点监控,对礼品回收点、名烟名酒店、高消费场所进行重点检查,确保卷烟零售市场秩序正常稳定。

三是加强专销结合力度。专卖、营销部门

召开联席会议,部署有关工作,建立信息联系点,广泛收集市场信息,针对市场上存在的问题,通过相互沟通协调,及时进行有效处理,提升零售客户满意度。

四是加强联动执法。加强与公安、工商等有关执法部门的协作,定期开展市场综合治理专项行动,严厉打击制售假冒卷烟和非法流入卷烟违法犯罪行为,全面提升市场净化率,切实维护广大卷烟零售客户和消费者利益。

五是加强内部监督管理。每日对 v3 系统产生的订单数据和内管系统产生的预警信息进行比对分析,对异常情况及时进行实地核查,有效防止不规范行为的发生并做好备案工作,分类整理归档,做到过程化中可控,可追溯。

(谭迎)

河北烟草多举措强化计划管理

近日,河北省烟草专卖局(公司)召开专题会议,贯彻落实全国行业计划工作会议精神,结合行业发展实际,对下一步工作进行安排部署,提出着力抓好五个方面的工作要求。

一是继续把稳定销量增长放到首位。要加强宏观经济形势对行业发展影响的研究,加强行业新一轮改革发展战略的研究,系统研究分析社会消费、居民收入和消费价格等宏观经济指标,准确预测宏观经济对卷烟销量、结构、品牌等的影响,切实把保持销量稳定增长作为市场状态平稳的基础,作为平稳发展的基础,要始终坚持按市场规律办事,将市场实际需求反映在订货上,反映在衔接货源上,最大程度地增加适销对路货源,更为精准地满足不同消费群体的个性化偏好,更加便利地为零售户提供个性化服务。

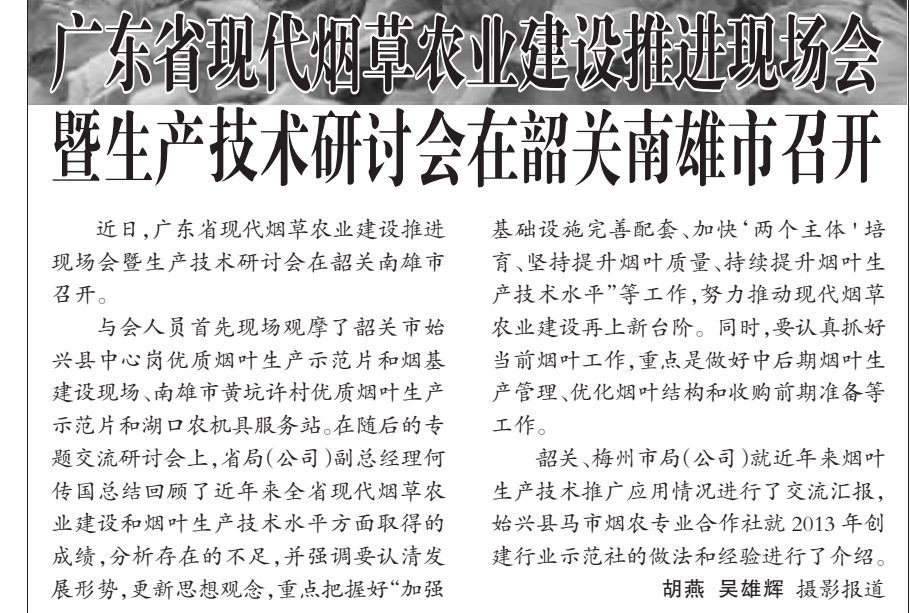
二是找准提升产品结构的关键点。要认真分析、深入挖掘本地消费潜力,努力保持产品结构和地方经济发展水平的协调性和一致性,努力做到销售总额增速和社会消费品零售总额增速同步,单箱销售额增幅和城乡居民收入增幅同步。要继续加大品牌培育力度,盯住适合本地市场需求的 200 元/条价位以上的卷烟规格,创新培育措施和方法,促进规模扩大。要盯住全国各个品牌中销量前三位的卷烟规格,特别是重点品牌中销量前三位的卷烟规格,脚踏实地的进行市场重点培育,力争使其比重逐步提升到 70%以上。

三是积极推进市场化改革。要按照“按订单组织货源、按需求衔接计划、按价格调整策略”的原则,科学安排卷烟计划衔接,优化资源配置,满足市场需求,落实好上半年调拨计划,扎实推进市场化改革。要进一步加强“一号工程”运行管理,严肃“两打三扫”操作规定,确保卷烟购销计划严格执行。

四是加强价格管理和业绩考核。要按“总量控制、稍紧平衡”的调控原则,严密监控卷烟购销存、价格和存销比情况,把握好卷烟销量、效益完成进度。要坚持把价格作为调控的第一信号,把价格稳定作为调控的第一目标,对价格出现明显波动的要果断紧缩投放,对价格出现倒挂苗头的要暂停投放。要把存销比作为调控的辅助工具,采取有效措施清理积压库存,为畅销品牌规格让路。要充分发挥考核的导向激励作用,进一步增强考核体系的科学性和导向性,努力以扎实有效的考核逐步缩小几个主要指标与全国平均水平和地方经济水平的差距,拉动经济发展提质增效升级。

五是进一步规范投资管理。要严格规范项目审批,全面停止楼堂馆所项目申报审批,严禁以任何理由新建、改建和购置楼堂馆所。要严格执行行业投资项目管理办法等各项规定,加强项目计划管理和过程监控,严禁超权限批复或未批先建。

(苏维民)



广东省现代烟草农业建设推进现场会暨生产技术研讨会在韶关南雄市召开

近日,广东省现代烟草农业建设推进现场会暨生产技术研讨会在韶关南雄市召开。

与会人员首先现场观摩了韶关市始兴县中心岗优质烟叶生产示范片和烟基建设现场、南雄市黄坑许村优质烟叶生产示范片和湖口农机具服务站。在随后的专题交流研讨会上,省局(公司)副总经理何传国总结回顾了近年来全省现代烟草农业建设和烟叶生产技术水平方面取得的成绩,分析存在的不足,并强调要认清发展形势,更新思想观念,重点把握好“加强

基础设施完善配套、加快‘两个主体’培育、坚持提升烟叶质量、持续提升烟叶生产技术水平”等工作,努力推动现代烟草农业建设再上新台阶。同时,要认真抓好当前烟叶工作,重点是做好中后期烟叶生产管理、优化烟叶结构和收购前期准备等工作。

韶关、梅州市局(公司)就近年来烟叶生产技术推广应用情况进行了交流汇报,始兴县马市烟农专业合作社就 2013 年创建行业示范社的做法和经验进行了介绍。

胡燕 吴雄辉 摄影报道

新干扎实开展“金圣”品牌销售工作

日前,江西新干县烟草分公司召开专题会议,迅速传达市局“金圣”品牌座谈会会议精神,采取四项措施安排部署“金圣”品牌销售工作,推动“金圣”品牌销售更上一个新台阶。

高度重视并精心组织。成立领导挂片的“金圣”品牌销售工作小组,层层动员,切实增强全体员工对“金圣”品牌销售重要性和紧迫性的认识,强化完成全年“金圣”品牌销售目标的信心和决心。

全年目标预测安排。参照历史销售情况,密切关注“金圣”品牌市场需求,对每月的销售目标重新进行了预测安排,为力争完

成全年“金圣”品牌销售目标奠定基础。

狠抓“金圣”品牌上柜率。结合本地市场销售实际,一是以金圣(吉品)、金圣(硬)、金圣(软)为有效增长点,抓好三个品牌的上柜率,切实提高“金圣”品牌的动销率。二是结合金圣新品牌的投放,通过现代零售终端的有效上柜,提高新品知名度,提升“金圣”品牌价值。

制定“金圣”品牌激励机制。通过制定“金圣”品牌销售工作方案,将销售同比增长目标及单品规格的上柜目标分解到各片区,将目标落实到人,并组织考核组跟踪考核,不断促进“金圣”系列卷烟销售有效提升。(彭丽)

吉安烟草多措并举优化配送线路

为加强卷烟配送管理,全面提升配送服务质量。近日,江西吉安市烟草专卖局采取多项有效措施加强对物流配送线路的整合,进一步提升卷烟配送的工作效率。

一是加强领导,高度重视。成立领导小组,召开专题会议对配送线路整合工作进行安排部署,制定线路调整方案、应急预案,为线路整合工作保驾护航。

二是反复论证,合理规划。对全市每条配送线路的路况、送货量、送货户数和行车里程等信息进行认真测算分析,确保数据真实有效。

三是信息准确,维护无误。对每位客户

的访销周期、送货时间、线路等信息进行认真核实。确保信息准确,维护准确率 100%。

四是把握重点,稳步推进。对线路整合工作的重点和难点进行分析,在运行初期及时发现问题、查找原因,对不符合要求的及时进行调整,确保线路整合工作得到稳步推进。

五是加强宣传,提高服务。营销、物流部门积极通过电话、短信、新商盟、到店拜访等方式向客户宣传线路调整后的订货周期、送货时间、货源供应政策等情况,取得客户的理解和支持,确保客户知晓率 100%,确保线路整合工作有序推进。(侯敏)

奉节烟叶移栽凸显精细管理

“我家 40 多亩烟,7 号就全部移栽结束了,只用了 4 天半,比去年整整提前了 20 天!”重庆奉节兴隆的种烟大户兴奋地向公司工作人员“炫耀”道。

5 月 12 日,奉节县烟叶移栽全面结束,较往年提前 15-20 天,实现了“烟等田向田等烟”的历史性转变,为 2014 年奉节烟叶优质丰产奠定了坚实的基础。

烟叶移栽关系到烟叶大田长势、后期病害发生等决定烟叶品质的多项关键环节。以往烟苗要等待田间整理、物资到位后进行移栽,往往在 5 月进行突击性移栽,避免 6 月烟。移栽工作不仅时间紧张,质量难以控制,

同时增大了病虫害风险等工作弊端。2014 年,奉节分公司在烟叶移栽上狠下功夫,落实“早、严、高、快、齐、管”六字方针,推动烟叶移栽的高标准、高质量。

早,烟叶种植准备早、完成早,提早完成冬耕、起垄、备栽等移栽前期准备工作;

严,强化育苗质量,注重烟苗选择、培育、严格管理,提升壮苗率;

高,技术宣传及时全面,推行“层次明显、重点突出”生产培训机制,对技术员、烟农,开展院坝、集中、一对一等不同形式的技术培训,提升烟叶生产技术整体水平;

快,抢抓移栽进度,根据不同气候海拔条

杭州烟草构建物流服务体系 扎实推进教育实践活动

为持续推进党的群众路线教育实践活动,提升配送服务水平,近日,浙江杭州市烟草专卖局(公司)结合现代物流供应链管理的思想,创新管理方式方法,以构建物流服务体系为抓手,深入分析配送业务流程价值链,不断提升部门、岗位、工序间的衔接效率,逐步形成下道工序是上道工序的顾客,上道流程为下道流程服务的物流服务体系。

一是送货服务力争“零投诉”。零售客户满意是配送服务的最终目标。通过建立送货服务满意度市场随访工作机制,召开重点客户座谈会,密切关注零售客户对送货服务的需求,通过开展“微笑大使”、“服务明星”、“我是最“赞”服务班组”等评选活动,完善服务标准,规范作业行为,激发班组活力,持续推进送货服务品牌建设,确保零售客户满意。

二是分拣、仓储服务力争“零差错”。卷烟订单分拣准确率和出入库准确率是提升配送服务满意度的基础保障。通过开展《提高员工卷烟识别率》QC 课题,以多媒体的方式建立在销卷烟品规目录,对品名、包装相近的卷烟做重点识别,提升员工的品规识别能力,降低作业差错率。通过采取定时、定量的盘点方式,严格检查卷烟外包装是否褶皱、破损、漏码,尽可能杜绝残损烟、破包烟、漏码烟流入零售客户。遇到残损烟调换、补包等情况,查找差错后的卷烟应按照送货线路顺序进行叠放,避免给送货环节带来不必要的麻烦。落实责任班组,每日入库完成后及时检查当天到货开锁确认信息,确保卷烟工商在途到货开锁确认率达 100%。

三是后勤服务力争“零距离”。后勤服务是提升配送服务质量水平的有力保障。在设备环节,加强设备巡查频次,进一步建立起责任清晰的设备管理责任人制度,力争设备故障处理响应率达 100%。在后勤环节,持续开展“四必访、四必谈”,在沟通中找突破,及时、妥善解决员工集中反映的合理诉求。定期开展现场管理评价活动,为员工创造舒适、整洁的工作环境和用餐环境。党团共建坚持“扎根一线”,在销售旺季期间充分发挥党员、团员的先锋模范作用,组建党员突击队、青年团员先锋队,冲在一线。

(杭烟办)

盐田烟草巧用“增减法”提升精益服务水平

为贯彻精益理念,扎实做好精益营销工作,深圳市盐田区烟草专卖局(公司)日前召开专题会议,提出“二增二减”,巧用“增减法”探索精益管理工具在客户服务中的应用。

一是运用两块看板,增强走访实效。通过月拜访计划看板,明确每位客户经理月计划走访数,并结合移动平台数据,以周为统计周期通过看板展示实际走访进度。通过日常拜访管理看板,明确每日拜访起始时间、拜访户数 and 每户拜访时间标准、信息采集周期、月度需求预测完成日期、IPAD 拜访定位使用规范等,提升拜访规范性和走访率。

二是借鉴价值流图思想,减少时间浪费。对拜访流程与时间分配进行梳理和分析,结合拜访重点和客户需求,识别并改进低效率时的环节点;对拜访路线进行梳理,识别途中的时间浪费,科学规划拜访路线,缩短服务相邻客户之间的等待时间,增加日拜访户数。

三是加强经营分析指导,增加资源利用率。通过实地调研、商圈分析和终端销售数据,掌握周边消费群分布,并结合 SWOT 优劣势分析工具,寻找客户潜力和存在的问题,引导客户采取合适的品牌组合和销售策略,提升卷烟销量和库存周转率。同时,充分利用店面布局,因地制宜进行终端展示,提升品牌宣传力度。

四是综合利用 QC 工具,减少客户抱怨。通过层别法、排列图、检查表等对客户投诉内容进行统计归纳,找出客户投诉中的重点不良项,结合因果图分析工具找出问题要因和解决措施。同时结合业务会议、头脑风暴等形式,借助 FMEA 工具,分析服务中潜在的问题和对客户的影响,积极采取预防措施,减少客户投诉的出现。

(林家宝 王宇)

实现“田等烟”

件科学制定移栽工作时间,要求同一烤房群 3 天内完成、同一技术组 5 天内完成;

齐,全面推行小苗并窖式移栽,统一流程,严格带药、带水、带肥“三带”操作;

管,根据“多条线、网格化”移植督查模式,全面细致的对烟叶移栽质量、进度进行督查,并及时纠正存在问题。

据专家介绍,提前移栽可使奉节烟叶避开后期叶部病害危害高峰期,很大程度上减少叶部病害带来的损失,同时降低烟农防病成本,一举多得。

(谭清波 王振国)