

安徽现代烟草农业为烟农插上致富“金翅膀”

■ 刘军喜

眼下正值烟叶收获、烘烤的时节,安徽省郎溪县十字镇十字村家庭农场主谢再山正忙着打理他种植的 95 亩烟叶和 70 亩小麦。谢再山曾经在外打工多年,在外打拼的艰辛让他 在 2010 年回到家乡开始流转土地从事水稻、小麦和油菜等农作物的种植。

合作社“零盈利”为烟农服务

“看到同村不少农户靠种植烟叶致富,在农业合作社的带领下,我从 2012 年开始在 100 多亩流转的土地中精选了 64 亩试着种植烟叶,短短的两年时间里就实现年纯收入超过 15 万的目标”,谢再山所说的农业合作社是郎溪县徽映烟叶专业合作社,它是在皖南烟叶公司烟农服务中心指导下成立的,服务范围涵盖组织开展农业机械推广与应用、烟叶、水稻种植技术培训与推广,提供机耕、育苗、移栽、排灌、植保、采烤、分级服务等农业生产环节。

据郎溪烟叶工作站副站长毕文学介绍,目前,郎溪县徽映烟叶专业合作社共有 202 户烟农,“合作社成立的初衷就是为了服务烟

农,在技术指导和物资供应各个环节上均不以盈利为目的,帮助烟农一步步从普通的种植户发展成为大户。”

“合作社除了为我们烟农解决生产各个环节的难题外,农资销售价格还低于市场价格的 20%,把更多的利润让给烟农。”郎溪县十字镇李村村烟户王双林自 2011 年起从务工地上海回到家乡种植烟叶并加入合作社,今年种植的 100 亩烟叶将为他带来 10 多万的纯收益。

像谢再山和王双林这样靠种植烟叶实现致富梦的农户已有很多,皖南烟叶公司自成立以来不断鼓励和支持烟农承包土地、并向农业大户、家庭农场转型,牵头组建农民合作社,发展适度规模经营。从最初的职业化烟农到近年来的现代烟农,再到现在的农业大户、家庭农场,从零散的专业化服务队到合作社主导下的专业化服务,在农村种植主题和服务主体的建设方面走出了一条新路。

“现代烟农”让烟农享受更多福利

安徽省皖南烟区是一个恢复发展中的烟区,光照充足,无霜期长,水热条件优越,十分适宜烟叶生长.由于当地自然资源丰富,且靠

近江浙一带,农民的增收渠道较多,多年来,种烟积极性一直不高。“要调动农民种烟的积极性,首先要保障农民的收益。”皖南烟叶公司领导层意识到,要实现现代烟草农业产业化,就要形成稳定的烟叶种植专业化技术队伍。

夏正勇是安徽芜湖县湾口镇百花村的农民,2005 年他通过皖南烟叶公司职业烟农的招聘考试成为皖南地区发展的第一批 300 名职业烟农中的一员。被聘为职业化烟农的夏正勇可以享受公司给予的养老保险、医疗保险等各项福利待遇。

2011 年,为打造职业化烟农队伍的升级版,培养一支能长期稳定从事烟叶专业化生产和产业化经营的新型烟农,皖南烟叶公司又提出了“现代烟农”的概念。宣城市宣州区金坝乡长桥村农民谭金贵通过流转土地使自家的烟草种植规模达到了 60 亩,并成功申请成为现代烟农。“现代烟农并不是一个称呼的改变,除了享受到养老保险、医疗保险等福利外,我还能够享受农机补贴、轮作补贴和专业化服务补贴。”

“专业大户”让烟农成长为管理者



国家局浓香型优质烟开发项目组到广昌调研

近日,国家局浓香型优质烟开发项目组在省、市局(公司)相关部门领导的陪同下,到江西广昌县检查指导浓香型开发项目实施情况。

检查组一行深入到甘竹镇樟树、盱江镇赤岸村浓香型优质烟开发项目试验示范区察看烟叶田间长势,并就广昌县浓香型优质烟开发项目实施工作给予了充分肯定,同时,检查组还对浓香型优

皖南烟叶公司烟叶种植区域覆盖安徽宣城、芜湖、黄山三市,其中以宣城和芜湖为主。近年来,随着工业化、城镇化进程的不断加快,皖南烟区户均规模不断扩大。“传统的粗放管理越来越无法满足户均规模发展的需要,大户雇佣的服务队作业人员达到百人次,我们需要找到一条更加科学的方法,降低用工成本,提高烟叶生产的管理水平,获得更大的经济效益。”安徽泾县昌桥乡千亩种烟大户毕发说。

从自家的几百田到流转后的几百亩甚至上千亩土地,种植的快速规模化,需要农业生产的集约化和机械化。皖南烟叶公司积极鼓励和支持越来越多的现代烟农朝专业大户、家庭农场主转型,并以扶持合作社的形式,实现对大户生产全程无缝服务。同时,皖南烟叶公司还借助烟农学校,加强专业大户和家庭农场主的管理服务,开设生产管理、土地管理、用工管理、财务管理等课程,让他们快速掌握适应户均规模种植的先进生产技术和管理能力,成长为金色土地上的管理者。据悉,在 2013 年,皖南烟叶公司共成功培育了百亩以上的专业大户 609 户,占烟农总人数的 27.57%,种植面积合计达到 8.57 万亩,占全部烟叶面积的 51.07%。

新干强化对新办证客户的经营指导工作

为有效解决新入网客户在订货流程、销售技巧方面经验不足的现状,江西新干县烟草分公司以“上门服务”的形式,三举措对辖区内新入网零售客户进行经营指导,着力提高新办证户的经营能力。

一是做好订货流程指导到位。及时向客户宣传货源投放策略,介绍网络订货及服务手册的使用。告知新入网客户在订货过程中如遇到问题、困难要及时与客户经理联系,保证顺利订货。

二是协助客户做好卷烟陈列到位。客户经理在拜访中指导新入网客户卷烟陈列的技巧,尽可能保证卷烟背柜、柜台的卷烟出样率,保持卷烟陈列整齐规范、特点突出。

三是加强与客户沟通到位。新入网客户对客户经理的工作内容尚不完全了解,主要原因是没有真正沟通交流,此时客户经理要站在客户角度考虑问题,想客户所想、急客户所急,真正了解作为新客户的最迫切需求,帮助解决实际问题。

(彭丽 范紫鹏)

万安烟草加强金圣新品卷烟培育

为切实抓好金圣新品卷烟培育工作,近日,江西万安县烟草分公司采取有效措施全力做好金圣新品卷烟培育。

一是积极宣传,深入推广金圣卷烟新品。围绕金圣新品的特点、卖点、文化内涵等方面,加强品牌宣传,按照当地风俗民俗市场及夜宵店、娱乐场所等消费场所品牌培育计划,促进卷烟营销工作与市场对接,提升金圣新品卷烟市场占有率。

二是强化经营指导,提高品牌培育能力。始终坚持以优质的服务,作为有效的情感沟

通方式,从卷烟陈列摆放、品牌特征、销售技巧等各方面对零售客户进行指导,切实提高零售客户的经营水平和盈利能力。指导客户合理订货,做好售后跟踪服务工作,搞高客户品牌培育能力与积极性,促进品牌良性发展。

三是加大市场走访力度,全面掌握零售客户的经营情况。市场经理、客户经理走访市场时,加强与客户沟通和交流,了解卷烟销售走势、价格和库存情况,帮助零售客户解决经营中遇到的困难,听取客户意见和建议。

(张芸)

宜黄烟草加强高温天气安全管理工作不放松

近期,天气持续高温.为了切实做好高温季节卷烟销售、专卖管理以及烟叶生产等各项工作,江西宜黄烟草绷紧安全“弦”,采取四项措施加强高温天气安全管理工作不放松。

一是加大安全知识培训力度。加强全员安全教育培训,组织开展夏季高温安全防护知识专题讲座,引导广大员工树立正确的安全意识和安全工作观念,随时绷紧安全责任“弦”。

二是实行弹性作息时间制度。在确保完成工作任务的前提下,适时调整一线人员作息时间,充分利用早、晚时间开展拜访客户、市场检查工作,避免一线员工在高温下长期

作业,切实防止高温中暑事件发生。

三是加强安全隐患排查力度。积极开展安全隐患排查,对办公场所、食堂、烟站、基层网点、仓库、烤房等重点部位和电源线路、电气设备、机动车辆等重点设施进行专项检查,发现问题及时整改,消除隐患,实现隐患排查整治工作常态化。

四是监督考核工作不放松。按照“谁主管、谁负责”和“一岗双责”的原则,建立健全安全绩效考核机制,强化安全责任制考核,明确各部门及责任人职责,真正做到安全工作人人有责。

(邹海莉)

吉安烟草“PDCA”循环管理法促进销量平稳增长

面对当前宏观经济下行、外部环境复杂多变的严峻形势,为全力做好卷烟销售工作,江西省吉安市局(公司)努力克服当前卷烟销售不利因素,积极拓宽营销思路,创新营销方式,采用 PDCA 循环管理法,确保实现“稳中求进,销量微增,结构略升”的销售目标。

一是加强市场调研(Plan 计划)。坚持每月一次市场调研,走访辖区内和周边市场零售户,了解卷烟市场状况和返销烟情况,认真分析第一手材料,制定相应的营销策略和计划,做到有的放矢、精准营销。

二是建立首问负责制(Do 实施)。建立客户咨询“首问负责制”,提高咨询投诉快速响应速度,合理制定考核激励措施,做到人人有

压力,个个有动力,进一步激发全体营销人员工作的主动性和创新性。

三是调控销售节奏(Check 检查)。调控销售节奏,针对农村地区消费水平偏低现状,将低档卷烟投放到辖区偏远地区,同时将高档卷烟重点向县城及周边地区倾斜,做到既满足市场基本需求,又防止卷烟积压、降价销售情况的发生。

四是分析销售结果(Act 行动)。对卷烟销售过程和结果呈现出的波动情况进行科学分析,针对分析数据再次进行市场调研,查找存在问题,制定应对办法,落实整改措施,推动卷烟销量稳步提升,确保经济运行平稳健康发展。

(许博)

抚州烟草全面开展“安全生产月”活动

为进一步推动安全管理工作,不断提高全员安全意识,江西抚州市烟草专卖局(公司)认真部署,积极行动,在全市系统范围内开展以“强化红线意识,促进安全发展”为主题的“安全生产月”活动。

一是加强安全学习教育。组织全体人员深入学习《安全生产法》、《道路交通安全法》和行业有关安全规定等法律法规及规章制度,观看安全生产警示教育片,提升全员安全意识和自我防范能力,使“要我安全”变为“我要安全”。

二是大力宣传安全文化。充分利用横幅、宣传栏、电子屏、内网专栏、短信平台等形式,开展防火防汛、道路交通等安全知识宣传,举办《安全生产—我身边的人和事》为主题的征文竞赛活动,参加市安监局组织的企业安全理念、精神、警句、制度征集活动,营造安全发展的浓厚氛围。

三是强化隐患排查治理。组织开展以防

火、防汛、道路交通、锅炉压力容器、宾馆饭店、电气设施设备、施工现场、各类仓库等为内容的安全专项检查,发现安全隐患限期整改,做到检查不留盲点、整改不留死角,确保将各类隐患消除在萌芽阶段。

四是举行消防应急演练。结合单位实际进一步修订完善应急预案,落实各项应急保障和应急处置措施,组织开展消防应急演练活动,促使员工了解并熟悉消防知识,切实增强预防火灾及灭火自救能力。

五是开展专业安全评估工作。以防火灾、防爆炸、防触电、防燃气泄漏等为重点,根据本单位安全风险特点,针对消防系统、锅炉压力容器、电气系统、燃气管道、库房仓储、起重设备、危化品存储等设备设施,按轻重缓急认真落实相关评估工作,进一步加强各类安全风险的动态管理和控制,切实降低安全风险。

(肖佳)

新余多措并举开展打击制售假烟网络专项行动工作

江西新余市局邀请公安、法院、检察院召开专项例会,“六项举措”部署开展“金网 8 号”打击制售假烟网络专项行动工作。

一是成立专项行动领导小组,加强领导。负责制定专项行动实施方案,区分任务,明确目标,加强沟通与协调等工作的开展。

二是完善建立与公、检、法部门的沟通协调机制。为了确保“金网 8 号”任务的圆满完成,与公、检、法建立了每月总结工作,分析问题的联席会议制度,特事急事临时召开会议,确保案件的经营、办理与及时办结。

三是建立健全内部的人、财、物保障机

制。牵涉到“金网 8 号”重大案件,市局专卖科、财务科、人事(劳资)科、办公室加强协调,对人、财、物进行倾斜,建立打假工作保障机制。

四是强化责任追究,建立健全打假责任制。对于以罚代法、罚过放行、参与地方保护、不作为等违法违纪行为,严格按照打假责任制的要求追究当事人的行政责任,触犯刑律的,依法追究刑事责任。

五是强化督查监管,确保责任到位。专卖科(稽查支队)与公、检、法要适时分析研究行

璧山强化客户服务人员配置打造服务“一盘棋”

近日,重庆璧山分公司针对教育实践活动意见征求中反映的突出问题,聚焦“重销售轻服务”传统思维,对营销部门人员配置及职能进行了重新优化,切实打造营销服务“一盘棋”模式。

为了更好地服务客户,璧山公司在人手紧张的情况下,一次性抽调三名员工,充实客户服务队伍,每个农网片区人员配置由原来的 3 人增加到 4 人。在此基础上,进一步梳理明确市场经理的销售、管理、监督、指导职能,实行大客户经理制;客户经理则从销售跟踪、结算跟踪、网络营销等工作职能中分离出来,集中精力、全力以赴对辖区客户开展制度化、专业化的客户服务,进一步强化落实客户经理的服务职能。通过对营销服务人员的职责优化梳理,确保为零售客户提供“零距离”服务。

“员工和客户对我们‘满意不满意,赞成不赞成’,首先就需要我们正确认识处理销售和

济宁烟草着力推进管理创新实现新突破

今年以来,山东济宁市烟草专卖局(公司)紧紧围绕山东省烟草专卖局(公司)党组交办的“稳定、发展、创新”三大任务,全面开展“创新突破年”分线突破行动,以“五大课题”为引领,深挖人才、市场、管理、文化潜能,以管理创新带动各项工作实现新突破,切实为济宁烟草“瞄准全国一流,争创全省一流”目标的实现提供不竭动力。

一是推行“三能”员工动态管理,全面释放人才红利。针对员工积极性靠工资普涨调动、收入增长靠政策导致的动力不强、能力不足、活力不够等问题,在国家局提出的建立“管理人员能上能下、员工能进能出、收入能增能减”人事制度上破题,提升员工职业生涯水平。对客户经理、稽查员实行“双线评价考核”,由市局(公司)进行业绩综合评价,县局(营销部)开展工作质量考核,实现五层级动态管理,一线工作效能大幅提升。

二是实施“LV5”精益专卖,保障卷烟市场规范有序。针对一线执法力量不足、工作质量和效率不高、内管力量薄弱、规范监管打真不真打等问题,优化专卖职能、整合执法力量,构建“大专卖”格局,并依据零售户诚信守法度(L)、销量相对波动率(V)、销售贡献度(S)三大指标,依据零售户类别实施精准执法策略和网格化市场监管,实行“拜访+检查+内管+服务”一体运作模式,实现市场监管的高效率和精准化。

三是实施“VRI”精益营销,推进营销服务提质增效。依据销量(V)、结构(R)和增长率(I)三项指标,实施基于市场细分的营销策略,促进“销量结构型、销量型、结构型”单位、线路、零售户竞相发展。针对网订户与电访户经营能力差距较大的问题,分别设置走访、坐席客户经理,实现客户服务普惠性与针对性的结合。分类实施农村市场深度开发和城区市场精效控制,推动卷烟营销提质增效。

四是实施“三线五层级”市场考核评价,打牢精益管理基础。针对考核中出现的专卖营销部门只关注各自指标、整体重指标轻基础等问题,树立大专卖、大营销、大综合三线整体推进、协同配合的导向,明确了品牌培育、网建基础、客户服务、规范执法等 23 类 57 项考核内容,依据结果实行五层级动态管理,实现向精益管理和扁平高效管理的转变。

五是创建“青树林”文化品牌,增强青年“忠诚度 & 归属感”。把增强青年“忠诚度 & 归属感”作为首要任务,通过“四微”(微社区、微宣传、微电影、微创意)载体,丰富、拓展、贯穿“青树林”文化内涵,凝聚青年力量。搭建学习培训、联谊交流、志愿服务、教育活动、争创一流的“成长大平台”,引导青年为发展建功立业。

(济宁)

在办的网络案件和大要案件进行跟踪督办,并提供协调服务,对重视不够,措施不力,违反办案纪律,行政不作为,有案不查,查而不力,甚至有意泄密的严重失职行为,予以责任追究。

六是严格实行奖惩并举,落实考核机制。对“金网 8 号”部署的任务,纳入到年度的业绩考核当中,实行奖惩并举,对完成任务好的实行奖励,对未完成任务的要实行扣罚并在全市系统内进行通报批评;对公、检、法协助与办案件好的实行重奖,确保专项工作任务的圆满完成。

(徐建文)