

国家局:扩大卷烟营销市场化取向改革试点范围

为贯彻落实 2015 年全国烟草工作会议提出的卷烟营销市场化取向改革试点工作“扩展到重点城市,覆盖到 2000 万箱市场,聚焦到 300 万箱计划”要求,日前,国家烟草专卖局印发通知,要求扩大改革试点范围、完善相关配套措施。

2015 年,卷烟营销市场化取向改革在京津冀试点的基础上,扩大到太原、呼和浩特、沈阳、大连、长春、哈尔滨、上海、杭州、宁波、合肥、福州、厦门、南昌、济南、青岛、郑州、长沙、广州、深圳、南宁、海口、重庆、成都、贵阳、昆明、拉萨、西安、兰州、西宁、银川、乌鲁木齐和江苏、湖北全省。

要统筹安排调拨计划。加大企业竞争力度,按照工业调出大于商业调入的原则确定

沾益烟草“七及时” 狠抓 2015 年烟草育苗管理

近期,云南省沾益分公司超前谋划、精心部署,七举措积极做好 2015 年育苗前期的各项准备工作,确保品种纯化和育苗工作“两个 100%”落实到位,为按时、按质圆满完成 2015 年烟叶生产工作打下坚实基础,开好头。

一是及时进行育苗点规划。以村委会为单位,依托水源,科学合理布局育苗点。以集中育苗为主,每个村 1 个点,加强漂浮育苗基础设施管理力度,对原有大棚、中棚和已固化小棚继续使用,重点加强对移动式漂浮育苗池的管理。统一实行专业户育苗管理制度,统一集中育苗,统一标识挂牌,统一技术规程操作。

二是及时合理确定播种期。根据全县各地气候特点,采用倒推法科学推算育苗时间,全面推行分批次“梯度”育苗办法,确保移栽不同时期、不同地域可供移栽优质适龄壮苗,各地分批次以村委会为单位,明确排定播种时间,按时、按质完成育苗工作。

三是及时确定育苗方式及协议签订。统一做好各站点、合作社、烟农三方之间的育苗合同及供苗协议的签订工作,按计划种植面积及标准收取育苗款,保证足苗供应移栽。

四是及时备齐需用物资。依托合作社实行专人负责管理,及早修缮育苗所需设施设备,安装调试育苗机械,备足备齐育苗需用漂浮盘、基质、专用苗肥等物资,确保不耽误农时。

五是及时加大技术培训力度。由县局统一制定育苗实施方案、技术规范,成立育苗工作领导小组、育苗工作执行组,对当前育苗期间重点工作进行培训、指导、检查、验收及考核。

六是及时严格进行消毒措施。开展育苗作业前相关器具、操作人员进行消毒工作,各育苗点设置洗手池和足底消毒池,及时清理育苗棚内卫生,规范整理苗床,组织育苗专业技术人员队对育苗场地、育苗池、拱架、育苗器具和漂盘严格消毒,确保育苗环境清洁、卫生。

七是及时完善痕迹化管理。落实烟站、烟农、合作社、育苗专业户相互职责职能,建立健全痕迹化管理档案,详细做好物资供应、消毒时间等记录,切实将育苗准备工作做细做实做到位,提升精细化和规范化管理水平。

(陈国彦)

黄石烟草强力推进 基础管理进入“深水区”

近日,湖北省黄石烟草专卖局召开会议,传达贯彻中央经济工作会议和全国、全省烟草工作会议精神,要求全体员工认识新常态、适应新常态、乘势勇进,主动作为,认真做好“加减乘除”,努力推动“八个上水平”,以改革创新精神推动基础管理进入“深水区”。

一是扎实推动营销服务升级,挖掘市场潜力。抓住春节销售旺季,努力实现销售开门红,坚定不移实现全年销量任务,加强动态监测,发挥调控,稳定价格,坚定不移落实关键品牌调控,组建专班,抓好示范,深入实施,丰富服务内涵,加强队伍建设,坚定不移抓好“按需供货”试点,坚定不移提升客户服务质量,坚定不移推进物流发展方式转变。

二是扎实推动市场管理延伸,发挥打击合力。进一步巩固和完善市场整顿卷烟打假机制、巩固和提高卷烟市场监管水平、巩固和扩大涉烟违法打击成果、巩固和强化依法行政文明执法理念。

三是扎实推动精益管理落实,提升管理能力。抓住精益管理核心内容,扎实开展精益十佳创建,着力推进精益管理深入开展,优化流程,完善体系,着力加强标准化建设,着力发挥绩效考核导向作用建立完善以市场化取向改革为导向的营销考核机制和以提升本地市场净化率、占有率为核心的专卖考核机制。

四是扎实推动法治企业建设,保持自律定力。坚持依法办事,加强法律法规和有关规章制度学习,促进全员学法懂法守法,提升全员法律意识,深化防控体系建设,制定防控风险措施,防范法律风险。加强规范管理,加大整顿规范力度,有效推进公开招聘工作,加强内部监管,提升规范经营自律意识。(刘淑峰)

“打擂台”计划资源比例,2015 年比例调整为 6%;坚持市场需求导向,调入计划按商业企业预测货源需求数量下达并可实时增补;2015 年调出计划按商业调入计划的 106%下达;工业半年生产进度依据半年调出计划和年末工业库存确定。

要强化需求预测引领。完善需求预测体系,在半年货源预测和季度补货预测的基础上,增加月度预测上报;坚持自下而上流程,以地市级公司为主体,根据本地卷烟销售、库存和价格变动等因素,对市场真实需求作出准确判断;发挥需求预测作用,把预测结果作为组织工商交易、签订购销合同的主要依据,同时作为下达生产码段、推进合作生产的重要参考,促进有效货源供给不断增加;强化商

业企业责任,加强需求预测考核,由考核总量调整为综合考核,细化调入计划完成率等考核指标,促进商业企业提升需求预测水平。

要优化交易管理模式。放宽协议调整比例限制,从 2015 年上半年开始,协议调整比例限制由 10%扩大到 20%,允许工商企业在此范围内根据市场变化实时调整购销协议;简化工商交易流程,取消影响工商企业自主交易的月度衔接等环节,提高工商企业快速响应市场的能力。

要完善产销调控规则。基于商业存销比加强工商合同管理,建立行业统一的存销比调控规则,重点针对主销规格细化存销比调控指标;基于工商存销比下达月度生产码段,根据省级工业公司整体存销比与排产品牌存

销比,综合考虑生产进度安排、月度商业需求预测、合作生产安排和工商购销协议等因素,统筹安排月度生产码段。

要加强品牌进退管理。以省(区、市)为单位制订品牌培育规划,按规格和价类合理确定本地市场在销规格数量,在不同价位段形成科学的“主导规格—护卫规格—潜力规格”的品牌布局。国家局适时出台行业统一的品牌引入退出管理办法,根据管理办法对各省(区、市)准入品牌规格目录进行维护并根据目录实施交易管理。同时,积极运用信息化手段,以河北省局(公司)订货平台为样板,2015 年 9 月底前完成省级集中订货平台推广工作,在此基础上加快推进全国统一订货平台建设,为市场化取向改革提供有力支撑。(冯俊霞)

河南洛阳卷烟配送中心 探索分拣业务精益管理模式



为进一步提升分拣工作质量,加强卷烟配送基础管理,近日,河南洛阳市卷烟配送中心分拣部和技术部在确保设备稳定运行的基础上,积极探索分拣业务精益管理模式。一是强化理念,推动分拣业务规范化。二是深挖潜力,推动基础管理精细化。三是完善体系,推动考核管理全面化。下一步,该中心将不断提升精益管理程度,使分拣业务工作更加规范化、程序化、标准化、精细化和数据化,使各“单元”更加精确、高效和协同。图为分拣人员根据订单密集备货。

张东涛 摄影报道

河北烟草制定《精益管理工作三年规划》

日前,河北省烟草专卖局(公司)制定印发《精益管理工作三年规划》(以下简称《规划》),切实加强顶层设计,加大推进力度,持续提升精益管理工作水平。

《规划》指出,要按照国家局谋划“三大课题”、提升“五个形象”的战略部署,紧密结合河北实际,对比标杆,改进短板,深挖潜力,努力在深化、细化上下功夫,力争通过 3 年的努力,使精益管理真正成为全省行业全面推进改革发展再上新台阶的有力抓手,强力拉动企业经营提质、发展增效、管理升级,实现企业精益转型。

明确了三年总体目标。一是健全制度,优

化资源配置,构建先进高效、实在管用、具有河北特色、有利于效益、效率提升的精益管理模式。二是监管提质,市场监管体系进一步完善,监管效率、监管质量明显提升。三是服务增值,全过程、全方位、立体化的客户服务体系高效运转,机关服务传递机制更加顺畅高效。四是管理增效,经营管理和市场资源进一步优化,消除 15%以上的无价值流程;物流设备综合效率(OEE)提升 10 个百分点以上,三项费用率每年下降 0.1 个百分点。五是管理升级,基本实现精益管理工作的全流程、全岗位覆盖;围绕服务之根,强化执行,勇于创新,不断提升效率和效益的精益管理文化基

本形成。明确了实施步骤。一是重点突破阶段(2015 年),主要聚焦精益营销、精益物流、精益专卖、精益机关“四项精益”,努力争创精益典型。二是全面推进阶段(2016 年),工作重点是聚焦流程优化和效率提升,推广深化试点工作,深入开展降本增效,优化固化流程,努力推进企业精益转型。三是持续改善阶段(2017 年),工作重点是聚焦形成标准、完善制度机制和持续改进、追求卓越,推动精益管理工作提境界、升层次、上水平。为保证精益管理工作深入推进,全省行业要大力构建六项保障机制:一要健全组织

武功烟草:专销结合新常态 打造服务升级版

为不断提升专卖管理服务和卷烟营销服务水平,确保“优秀县级局”创建活动深入开展,力推 2015 年各项目标任务顺利完成,陕西武功县局日前利用销售旺季,强化专销结合新常态意识,积极发挥专管员和客户经理的工作互补优势,释放“乘法”效应,打造服务升级版。

一是统一思想,提高认识。召开专卖、营销人员联席会,县局主要领导、分管领导带领与会同志,共同学习 2015 年国、省、市三级烟草工作会议精神,认清当前行业面临的压力和困难,牢记行业 2015 年制定的奋斗目标和和工作举措,结合本辖区卷烟营销、专卖管理现状,分析原因,议定对策,凝聚专卖、营销队伍合力,鼓足干劲,克难攻坚,为完成 2015 年县局各项

工作任务奠定思想基础,增强必胜信心。**二是强化领导,明确责任。**成立专销结合领导小组,推行主要领导负总责、分管领导负专责,中层干部包抓片区、客户经理与专管员“结对子”的工作模式;要求客户经理、专管员熟知对应片区客户基本情况、经营能力、守法程度和市场净化情况,每周至少联合下市场 1-2 次,密切配合,帮助客户解决经营难题,提升卷烟销量和利润空间,一道收集市场违法线索,共同打击涉烟非法分子,切实维护市场秩序。**三是互帮互学,共同进步。**编写专销结合岗位应知应会教材,定期举办卷烟营销、专卖法规、真假烟识别培训,要求客户经理熟悉烟草专卖法律法规、真假烟识别、APCD 工作法



烟菜轮作好方式 农民走上致富路

■ 季丰成

有着烟农、菜农“双重身份”的唐广才,是河南省社旗县太和镇范楼村人。这几年靠种植烟菜轮作,迈上了小康生活,日子过得踏实,已成为当地远近闻名的种烟种菜“双农”技术能手。

当烟农:学技术 肯吃苦

2015 年已接近 60 岁的唐广才,是范楼村赫赫有名的“文化人”,老牌高中生。能说会道,精明能干,干啥都认真真,善于在村民中显得本事大,还被村民们亲切地公认为是个“大能人”。

过去,范楼村是个种粮食主产区,从没有种过烟。2008 年冬,该县烟草公司新规划的烟田轮作示范区,将范楼村列为烟叶生产连片区,集中了 300 多亩耕地统一种烟,唐广才

聪明得很,一下子看中了发财的时机,他第一个报名要承包 50 亩烟地,从此当起了烟农。当初,县烟草公司承诺,在烟叶连片示范区内种植烟叶,由公司统一对烟地进行机耕、起垅,统一建设育苗大棚,集中供烟苗,在烟地统一打机井,实施灌溉配套,统一建设烟炕,统一修路开挖沟渠等,还在烟田使用化肥、农膜、农药、机械等给予优惠补贴,并派驻生产技术员进行免费全程指导。头脑灵活的唐广才,更觉得种烟有利可图了,只要自己投入土地租赁费,雇工干活费,生产管理费,炕烟原料费等,种烟一定能轻松赚钱,至于技术问题,有烟草公司的支持帮扶指导,还何愁种不好烟。这是唐广才得出的种烟结论。

于是,唐广才积极钻研种烟技术,刻苦勤奋,吃苦耐劳,一项一项技术从头学起,凡烟草公司举办生产技术培训班,他主动参加,不懂的就问,不会的就向技术人员请教,耐心学习,还经常往村里的“烟草书屋”跑,向书本上

学,钻研烟田施肥,病害防治,田间管理,采收烘烤等先进的科学技术,并把听到的、学到的、看到的生产知识,运用到生产的实践中,按技术要领进行生产环节操作,从不含糊,精心种烟,功夫不负有心人,终于牢牢掌握了种烟的各种技术,成为种烟的技术明白人。

唐广才种烟技术水平提高后,种烟的胆子一年大一年,由刚开始时,年种烟 50 亩,慢慢滚雪球,80 亩、100 亩、150 亩,这近三年,每年 200 多亩以上,种烟效益也随之翻番,去年他亩效益达 3400 多元。“我种烟致富,挣的是技术钱。”唐广才说。

当菜农:巧经营 地不闲

按理说,从春种到秋收,大半年时间种烟就口辛苦了,况且,种烟的收入也不少,该满足了,但土地闲住,是个浪费,如何发挥土地的效应,唐广才又搞起了烟菜轮作,上半年当

隆德烟草抓好“精益管理” 深化现代终端建设

近日,宁夏固原市烟草公司隆德分公司以“精益管理”为主线扎实开展了现代零售终端终端建设、维护工作。

精心安排,做好谋划。结合 2014 年现代零售终端建设的实际情况,科学谋划,合理安排 2015 年现代零售终端建设工作,做到建设有计划,有安排,确保建设工作的有序推进。

精心宣传,加强宣传引导。结合当前卷烟销售实际情况,根据节前卷烟需求旺盛的市场需求特点,大力做好客户的宣传引导工作,提高广大卷烟零售客户的获利空间,为引导客户争当现代零售终端奠定前期准备工作。

精准营销,做到货源精准投放。结合现代零售终端在品牌培育、卷烟销售等终端功能作用发挥的实际情况,采取货源精准投放,不断满足现代零售终端对货源的需求,充分引导其发挥现代性职能,同时,结合区域市场的实际销售情况,制定不同终端间个性化营销策略,全面提升现代终端的整体形象。

精确信息,重视信息库存盘点。更加重视市场信息对货源投放的应用,深度运用各类市场信息,每月末根据营销中心公布的区域、片区最新社会库存数据科学合理分配下月客户经理片区一线牌号货源供应量,同时强化对现代零售终端卷烟扫码销售工作的监督考核,督促广大卷烟零售户落实好终端扫码销售工作,全面提高终端信息的准确率,为客户经理做好货源动态调整提供依据,确保全方位监控卷烟市场,为深化现代终端建设提供坚实基础。

精益管理,推进服务协同。主要通过加强对辖区市场大片区的管理,充分发挥客户经理、市场监管员的服务和监管职能,强化服务协同职能,促进团结协作,全面提高客户满意度。同时要发挥送货员的职能,强化送货员对零售客户应知应会知识的学习,做好能够及时回答客户疑问,通过“三员”之间的互相协作和配合,全面提升营销、专卖、配送三个部门的团结协作意识和能力,落实好信息共享职能。(何启元)

领导机制,切实发挥领导作用。二要健全宣传培训机制,大力营造良好氛围。三要健全沟通协调机制,推动精益管理有序开展。四要健全课题研究机制,推动精益管理取得实效。五要健全对标工作机制,动态反映精益管理成果。六要健全考核激励机制,确保精益管理落到实处。

《规划》要求,要落实“四个贯穿始终”工作原则。一是坚持把理念深化、宣传发动贯穿始终。二是坚持把课题研究、深化创新贯穿始终,三是坚持把固化流程、完善制度、形成标准贯穿始终。四是坚持把全员参与、进行全方位、全过程精益贯穿始终。(苏维民)

基本常识:要求专管员掌握营销系统查询、135 工作法基本常识。通过强化培训,互帮互学,努力培养“多面手”,打造员工“复合型”,为专卖制度下的卷烟营销市场化取向改革铺平道路,凝聚合力。

四是突出重点,破解难题。针对当前卷烟销售任务压力大、社会库存大、客户订货积极性不高等实际问题,专卖、营销部门积极携手搞调研,科学分析找“症结”,议定对策抓落实。春节期间,两部门员工放弃“双休日”,一道下市场,入户进店,拜访客户,做好营销政策、专卖法规宣传、客户经营指导以及为客户站柜台等服务,用诚心诚意感动客户,用优质服务提升卷烟营销水平,受到辖区广大客户信任与好评。(赵伟)

烟农,下半年当菜农。从 2010 年烟叶收获后,唐广才开始利用闲置烟地种植蔬菜,这几年先后在烟地内种植过白萝卜、大白菜、包菜、娃娃菜和大葱等,对烟地进行巧经营,每年的 8 月初,他根据市场上蔬菜信息,决定啥菜赚钱种啥,实行烟菜轮作,既减少了烟地的浪费,还增加了收入。烟地种菜水浇条件好,还能将种烟时的肥力,充分发挥到蔬菜上,增加菜的产量,又不影响来年种烟,两全其美。

唐广才会很算计土地的经济账,一亩烟年收入 3000 多元,一亩菜平均再收入 500 多元,等于把租赁土地的费用赚回来了,种烟收入就是净收入。“当农民要一天到晚有活干,整天忙忙活活,过得才踏实,靠自己的双手致富,我心里高兴。”唐广才去年种植的“娃娃菜”,这几天正是收获期,眼看着大车小车向外运,唐广才每天忙得不可开交,他说:“谁让咱自己找活干,累点没啥,就是还显菜价低,赚钱少。”