

# 践行“三严三实” 筑牢发展基石

渠庆忠

开展“三严三实”专题教育,是党中央从从严治党的一项重要举措,是关系党的建设全局的一项重要工作。

“三严三实”的要求,直指人为政的根本,切中干事创业的要害,对于领导干部改进作风、努力实现行业发展目标具有重要而长远的指导意义。

## 筑牢“防火墙”,增强“免疫力”

严以修身、严以用权、严以律己,其中“严”字蕴涵的是马克思主义信仰、共产主义远大理想、中国特色社会主义共同理想等严肃的政治追求,是完善组织生活、贯彻民主集中制等严格的组织原则,是懂规矩、守底线、拒腐蚀、永不沾等严明的纪律要求。

做到“三严”,要将学习常态化,不断提高理论素养。领导班子要以专题学习、专题报告、党课等方式开展集中学习研讨,正确

把握“三严三实”的本质要求和改进作风的重点。克服工学矛盾,利用集中学、自学、座谈交流、网络学习等方式开展学习。注重引导广大党员干部紧盯企业发展,聚焦“四风”,整改突出问题,在提高思想认识、解决联系和服务职工群众“最后一公里”问题上,尤其是在实施山东省烟草专卖局(公司)“卷烟抓规范、烟叶抓定位、管理抓精益”三大战略和解决影响职工群众切身利益的问题上,下功夫、见实效。

做到“三严”,要善于敞开门听意见,亮短揭丑找问题。开好头、起好步,关键在于领导干部身体力行,走前列、做表率。党员领导干部要带头践行根本宗旨,带头密切联系群众,引领新风正气,做开拓务实的“实干家”。善察实情,走出机关,走进基层,走近职工群众,实打实看、面对面听,多办实事、脚踏实地,对口解决基层实际问题。做决策、定措施,谋发展要尊重规律、求真务实,努力实现没有水分、实实在在的发展。要围绕山东省局(公司)三大战略,卷烟营销市场化取向

改革和规范卷烟经营“两个一步到位”,主动带头深入一线调研,带头研究业务,摸清市场真实容量和真烟流动情况,坚决把各项工作落到实处。

做到“三严”,要敢于照镜子,照全照细照到灵魂深处。对领导干部而言,照镜子既要“日三省吾身”,做到检视自我、修正自我、改善自我,又要以业内同事、消费者、零售客户、烟农为镜子,知不足、明得失,树形象、做榜样。紧紧围绕“三严三实”要求,对照检查思想境界、素质能力和作风形象等方面存在的不足,敢于亮短揭丑,认真开展批评和自我批评。围绕贯彻执行中央八项规定、《党政机关厉行节约反对浪费条例》和国家局党组九条要求进行对照检查,开好高质量的专题民主生活会和组织生活会。

## 摒弃“花架子”,写好“实文章”

谋事要实、创业要实、做人要实,其中“实”字蕴涵的是一切从实际出发、理论联系

实际、实事求是,在实践中检验真理和发展真理的思想路线,是求真务实、尊重实践、注重实效的工作方法,是忠诚老实、厚道朴实、认真负责的处世态度。

做到“三实”,要多些“泥土味”少些“官僚气”,架起干群连心桥。领导干部应当卷起裤脚深入地头,带着问题走基层,带着思考去实践,脱去“衙门味”、增加“泥土味”,于细微处着手,坚持问题排查不到位不放过、问题解决不到位不放过。尤其要关心服务烟农和零售客户,他们在烟草产业链中位于最前端和最末端,要关注他们的诉求,回应他们的期盼,维护好他们的合理利益,让他们得到更多实惠。当前,市场化取向改革正在探索推进,领导干部要率先垂范,带头走在基层调研的第一线,甩开膀子、沉下身子,建立联系点,加强市场调研,摸清市场实情,明确改革任务,让“三严三实”好作风在生产经营一线落地。

做到“三实”,要强化整改落实,注重建章立制、立行立改。把“三严三实”要求贯穿

到建立健全作风建设长效机制之中,在抓常、抓细、抓实上下功夫。监督管理干部,要善于运用“三严三实”这根准绳,对干部身上出现的苗头性、倾向性问题,及时提醒、批评、纠正,使党员干部专心致志、心无旁骛地工作。考核提拔干部,要把“三严三实”作为重要依据,形成科学规范的考核体系、严格细致的考核程序、真正有效的考核方法,让表现优秀的干部干事有舞台、发展有平台。

做到“三实”,要经得起实践检验,让群众来裁判。能不能做出经得起实践检验的成绩,与是不是坚持群众路线密切相关。干部作风好不好,交给群众考一考;机关作风行不行,要让群众评一评。我们必须着眼于烟草行业实际和企业发展实际,着眼于当前工作,着眼于行业改革发展目标任务,把实招绝招落实到基层,把困难问题解决在基层,坚定理想信念,坚持依法用权,坚持勤政廉洁,筑牢改革发展的基石,推动企业实现各项目标任务。

(作者系山东莱芜市局(公司)局长、总经理)

## 烟草企业职工要讲究沟通的艺术

当前,烟草企业要认真贯彻提税顺价政策,做强做大烟草品牌,发挥科技创新的积极作用,就必须调动和激发职工的积极性和创造性,坚持以人为本,与时俱进,实现新常态下的新发展。为此,烟草企业职工要讲究沟通的艺术,建立圆通的人际关系,形成天时不如地利,地利不如人和的良好态势,把人的价值和作用发挥到极致。理论和实践证明,良好沟通是人际关系的润滑剂。曾任强说,人际关系与沟通,彼此影响。二者可以互补,也能够相克。人际关系良好,沟通就比较顺畅;沟通良好,也能够促进人际关系的和谐。反过来说,人际关系不良,就会增加沟通的困难;沟通不良,就会促使人际关系恶化。

烟草企业职工要正确认识沟通的作用。每一个人都具有能量,不同的能量相碰撞,就产生磁场,产生磁场后,彼此调整自己的频率,就形成人际关系。所谓沟通,就是对准频率,频率不对,就会听而不闻、视而不见、沟而不通。烟草企业职工要调整自己的频率,而不是叫别人调整频率。要先观察对方的频率,把自己的频率调得跟其一样,这样就很容易彼此沟通。在沟通的时候,要融合伦理的观念,忌讳没大没小,否则就会破坏人际关系。说话要看对象,讲究分寸,否则容易伤了和气。这就更加促使我们重视沟通的重要性。要勤加练习,多加磨练,养成小心应对、用心体会、虚心检讨的良好习惯,使自己的沟通能力不断提高,促使自己的人际关系获得改善。特别是要随时顾及别人的感受,换位思考,将心比心,建立良好的人际关系,提高沟通的良好效果。

烟草企业职工要讲究沟通的艺术。要说到合理,说到不死,使对方听得进去。对方如果听不进去,就算有千言万语,也全当耳旁风。对方听得进去,是良好沟通的第一步。所以开口之前,必须谨慎,以免徒劳无功。当对方听不进去的时候,宁可暂时不说,也不要逼死自己。能拖即拖,并非完全没有道理。运用得合理,也是一种有效的沟通方式。最好先寒暄一番,摸清对方情绪后再说,不急寒讲,乃是上策。要学会察言观色,用心听取对方所说的道理,不要过于在意对方怎么说,尤其是要关注对方说话时脸部的表情。表情比语言本身更能表达内心的动态。要观察其眼睛。另外,对说话的速度、音调、节奏等,也要注意,揣摩其心理。要站在对方的立场来沟通。要设法站在每个人的立场上来沟通,让大家都有面子,取得圆满沟通的效果。要尽量站在对方的立场上来沟通,有助于沟通的顺利进行。

烟草企业职工要注意沟通的方向,好好做人,好好做事,获得成功。要注意人伦关系,不能以大欺小,也不能以下犯上。向上沟通,也就是下情上达时,要谨记“上下观念”,不可以下犯上,当然也不必奴颜婢膝。下属应安守本分,小心自己的言行,让上司感受到尊重,最好的办法是不卑不亢,落落大方。当意见发生分歧时,下属有时应合理地坚持,树立信用。当然,也不能过分坚持,不要顶撞。向下沟通,也就是上情下达时,要降低自己的姿态,不要高高在上,使下属畏惧,产生不愿沟通的反感。要平易近人,掌握沟通之道和领导艺术。平行沟通,要先从自己做起,尊重对方,让对方也用同样的态度对待自己,这样交互共赢,平等沟通,互敬互让,方便了沟通,也能提高效果。沟通的时候要以真诚的心去交流,建立“和我打交道,一定不吃亏”的信用,增强大家对自己的信任感,才能方便沟通。

(李哲民)

## 关于细支卷烟未来发展的几点思考

随着现代人们追求健康理念的生活态度不断升级,低焦油的细支卷烟不再成为都市女性的独有象征,随着包装、烟支、吸味的不断推陈出新,越来越吸引更多的年轻男性消费者的青睐,为了顺应市场需要。满足客户需求,今年开始,市场上陆续投放了众多的细支卷烟的品牌(规格),大有“百花齐放”的趋势,根据目前细支卷烟的市场反应情况,现对卷烟市场细支卷烟的未来发展提出一些拙见。

### 一、主销客户群分析

从市场类型来看,城镇片区无论从细支卷烟的上柜户数来说,还是从上柜品牌(规格)来说,都要明显强于农村片区,而且在农村片区中,上柜细支卷烟的客户也主要是以乡镇本街的客户为主,可见,细支卷烟的主

销客户群集中在城镇商圈、繁华路段、流动人口较多、接受新品较强的客户。

### 二、目标消费群分析

细支卷烟凭借其独特的包装及另类的烟支,还有较低焦油含量,满足了一些具有猎奇心理的消费者的需求,并呈现出平稳增长的态势。这部分消费人群从年龄结构上来看,主要集中在18-40岁的中青年;从职业分布上看,主要是有稳定收入的人群(政府机关、企事业单位)、私营业主、自由职业者为主;从其他方面来看,主要是具有高中以上文化程度、喜欢尝试新事物、追求健康理念而又缺乏戒烟持久性的消费人群。

### 三、发展前景及建议

现在细支卷烟市场基本形成了高档南京、中档黄鹤楼和低档红金龙的雏形,基本

能够满足消费者的需求。由于细支卷烟目前面对的还只是比较小的受众人群,在销量和市场份额上很难成为每个阶段的主销品牌,只能是满足个性需求的补充品牌。随着细支卷烟的日趋流行,各大工业企业都在大力研发细支卷烟,未来三类烟以上的各个阶段都会有一个甚至几个细支卷烟,这样一来就会出现细支卷烟过热的情况,因为细支卷烟的受众人群有很大一部分是看重该卷烟的与众不同,如果细支卷烟过度引进、发展后,就会降低消费群的期望,从而会引起细支卷烟消费群的减少,所以提出以下建议:

一是控制规格数量。细支卷烟总规格数量应尽量控制在25-30个左右,一、二、三类烟各分10个品牌规格,三类烟应该多分布在高三类,也就是零售10元价位的。现在

市场的细支卷烟规格数量已经非常多了,尤其是一、二类烟中的细支烟。细支烟规格大多将不会再受到年轻消费者的青睐。

二是打造优势品牌。细支卷烟应该在这三个品类里培育出几个优势品牌(规格),培养消费者形成比较固定的细支烟的吸食口味,比如说现在初步形成的黄鹤楼、南京和红金龙的高中低档的格局,以后努力的方向是如何将这三个品牌做成所处阶段细支烟的代表,做好物料支持、宣传促销和品牌维护工作。

三是加速更新换代。对于投放市场三个月以上,销售环比持续下降,且客户和消费者的满意度较低的品牌“规格”,要及时引入退出机制,为其他品牌倒出市场空间。

(观雪花开)

## 服务是烟草行业健康发展内生力量

对于烟草行业来说,服务是至关重要的,源于优质服务能够让消费者感到满意,能够解决零售客户的卷烟销售问题,能够化解广大烟农的种植难题。那如何才能把服务做到位呢?笔者认为,服务是烟草行业健康发展的内生力量,需要烟草行业做好以下六个方面,让服务助推着烟草行业始终处在稳定健康发展轨道之上。

### 服务于广大消费者身体健康

广大消费者的身体健康,是烟草行业发展的毕生追求,因为消费者身体健康,才能有稳定的消费群体,才能实现好卷烟品牌价值。关注消费者身体健康,需要从消费者健康角度出发,研发低焦低害的卷烟产品,向市场投放低焦低害的卷烟产品。

服务于广大消费者身体健康,加大科技创新力度,提高科技创新水平,不断降低卷烟中焦油含量,降低卷烟中有害成分,提升卷烟产品的内在质量,满足广大消费者对健康的要求。国家为了降低消费者吸食卷烟数量,减少吸烟人数,适当提高了烟草税收,理顺了卷烟销售价格,增加了吸食烟草的负担,达到了控制烟草的目的,是服务于消费者身体健康的具体措施。总之,服务于广大消费者身体健康,是烟草行业发展的重要使命,需要烟草行业从消费者利益出发,降低吸食数量,降低吸烟人数,达到预期目的。

### 服务于广大烟农的收入增加

切实增加广大烟农的种烟收入,是烟草行业发展的有力支撑,因为广大烟农的收入增加了,才能激发广大烟农种植烟叶的积极性,才能提升优质烟叶内在质量。如果不从广大烟农的切身利益出发,仅考虑卷烟工业生产需求,优质烟叶内在质量无法获得保证,原料保障就会出现问题,那是非常不利于卷烟品牌产品生产的。千方百计增加烟农的种烟收入,需要降低烟叶生产成本,提高种烟的生产效率,增加烟农的种烟收入,为此,种烟过程需要引入精益管理,让管理出效益成为现实。增加烟农的种烟收入,还要靠烟叶收购政策的倾斜,一旦烟叶收购政策不利于优质烟叶生产,那是非常可怕的事情,由此可见,保持烟叶收购政策的稳定性,是非常重要的。

服务于广大烟农的收入增加,需要从烟农切身利益出发,扎扎实实提供烟叶生产技术,提供产前、产中、产后服务,让广大烟农放心种烟,科学种烟,以提高烟农的种烟收入。为了挖掘种烟潜力,烟草行业要积极推进烟叶生产合作社建设,大力采用机械化,降低人工成本投入;大力采用采用新式烤房,提高优质烟叶内在质量。增加烟农的种



烟收入,要做好加法运算,舍得烟田基础设施投入,改善烟叶生产种植条件,提高优质烟叶产量;要做好减法运算,降低亩成本投入,提高劳动生产效率。由于烟叶库存处于高位,让国家连年调低了烟叶生产量,这势必影响到烟农的种烟收入,需要烟草行业搞好服务,让烟农种烟收入不受到影响。

### 服务于零售客户的经济收入

努力提高零售客户的经济收入,是烟草行业发展的可靠保证,因为零售客户经济收入增加了,才会激发起零售客户销售卷烟的积极性,才能培育好卷烟品牌。如果烟草行业仅考虑自身利益,不考虑零售客户的经济收入,增加卷烟销量只会成为空谈,培育重点卷烟品牌也会成为海市蜃楼,由此可见,千方百计增加零售客户的经济收入,是至关重要的。增加零售客户的经济收入,是项系统工程,需要行业在卷烟利润上给予倾斜,让零售客户感到售烟利润还可以,提高零售客户售烟的积极性。俗话说:“服务无小事”,在服务零售客户过程中,要想零售客户所想,急零售客户所急,满足零售客户的要求,帮助零售客户解决疑难问题,让零售客户从心底上感谢烟草行业。

服务于零售客户的经济收入,需要从零售客户利益出发,提供适销卷烟产品,增加卷烟销量,从而增加零售客户的经济收入。加大卷烟营销市场化取向改革力度,让重点品牌产品更好满足广大零售客户的实际需求,增加零售客户的卷烟销量。让零售客户掌握零售技能,提高零售客户的零售水平,是非常重要的,需要烟草行业从全局出发,积极培训广大零售客户,让他们掌握业务技

能,提高他们的零售水平。同时,烟草行业要积极推进零售终端建设,拉近与广大消费者的距离,为消费者提供非常好的购物环境。

### 服务于上缴财政收入的增加

千方百计增加财政收入,是烟草行业发展的目的所在,因为财政收入增加了,才能实现好国家利益,才能建设强大的国家。如果烟草行业不考虑上缴财政收入,仅考虑自身利益,国家就不会实行烟草专卖制度,烟草行业发展就无从谈起。今年,国家局提出了上缴财政近万亿年度目标,需要烟草行业采取多种措施,提高税收入库能力;需要烟草行业积极落实好政策,把提税顺价落实到位。增加财政收入,需要烟草行业从全过程入手,严格按照国家法律法规,把每分税收都入库,切不可隐瞒收入,减少税收上缴,那将影响到烟草行业持续健康发展。

服务于上缴财政收入,需要从“国家利益至上”出发,严格控制非生产性开支,适当增加纳税总额,提高上缴财政收入。坚决杜绝“跑、冒、滴、漏”现象,无论是生产环节,还是销售环节,该交齐的税一定到税,不能随意减免,更不能隐瞒收入,减少纳税数额。今年,国务院制订了提税顺价政策,需要行业各级抓好贯彻落实,把增加的税收全部上缴财政,不能留在商业公司,或者明升暗降,那是不符合国务院政策的。只要增加了财政收入,为国家做出了积极贡献,国家会不遗余力支持烟草行业发展,支持烟草行业实践“三大课题”,提升“五个形象”。

### 服务于现实社会的真实需求

满足社会的真实需求,是烟草行业发展的根本任务,因为社会需求是多样的,需要烟草行业在“两个至上”基础上,满足社会的真实需求。如果烟草行业不考虑社会真实需求,一味强调控制烟草,那将影响到广大消费者的现实需求,影响到经济社会稳定,是不利于整个国家向前发展的。在国外,控制烟草已进行那么多年,烟草消费还是大量存在的,究其原因,在于烟草消费确实是有些人生活的必需品。既然存在着社会需求,烟草行业就应满足社会需求,而不能选择消灭社会需求,这是烟草行业发展的根本原因,也是经济社会平稳发展的内在要求。

服务于现实社会的真实需求,需要从广大消费者角度出发,提供层次多样、规格多样的卷烟产品,满足不同收入的消费群体。当然,烟草行业还要采取多种措施,来控制烟草蔓延,减少二手烟的危害,达到“烟草控制”目的。随着经济社会发展,人们的消费需求将更加多元化,需要烟草行业立足于实际需求,积极研发新型卷烟产品,满足不同的消费需求,达到烟草控制的目标。有些人认为,服务于社会真实需求,没有必要进行烟草控制,这种观点是错误的,因为青少年人群是极易模仿的群体,进行烟草控制,就是让这部分群体远离烟草危害。

### 服务于地方经济社会的发展

保持地方经济社会持续稳定,是烟草行业发展的目的所在,因为地方经济社会发展的不均衡性,使得地方经济社会发展依赖于烟草行业,依赖于烟草行业贡献的税收。如果烟草行业不考虑地方经济社会发展,一味强调自身发展,卷烟工业生产原料难以获得保障,提升卷烟销量就会变得困难起来,烟草行业发展就会步入危险境地。地方经济社会发展,是有利于烟草行业健康发展的,反过来,烟草行业健康发展,又能促进地方经济社会发展又好又快发展,这种“双赢”模式,是烟草行业发展的重要内容。

服务于地方经济社会发展,需要从地方经济社会发展不平衡性出发,在老、少、边、穷地区发展烟叶种植,让广大群众通过种植烟叶发家致富;在落后地区扩大卷烟销售,上缴更多的烟草税收,壮大地方经济发展的财力。当前,我国经济发展进入新常态,经济下行压力明显增大,税收增长明显放缓,让烟草行业处在健康轨道之上,促进地方经济社会健康发展,具有重要的现实意义。服务于地方经济社会发展,要从利益分配角度,去思考、去完善,让地方经济社会大大受惠于烟草行业发展。

服务于烟草行业发展的内生力量,需要烟草行业牢牢抓住服务这个主题,深化服务方式,简化服务程序,激发服务活力,增强烟草行业发展主动性。

(崔宝星)