# 烟草信息化调研报告

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-08-07

*烟草行业是国内唯一善存的计划经济，因此包括烟草，烤烟都是由国家烟草局结合当年的烟叶情况来调整，确定。因此烟草进出口公司的工作一般在前一年的12月份就开始展开了。大致流程如下：因为烟叶在国内一是纯计划，二是为了防止烟叶的外流和扶贫，要尽可能的...*

烟草行业是国内唯一善存的计划经济，因此包括烟草，烤烟都是由国家烟草局结合当年的烟叶情况来调整，确定。因此烟草进出口公司的工作一般在前一年的12月份就开始展开了。大致流程如下：

因为烟叶在国内一是纯计划，二是为了防止烟叶的外流和扶贫，要尽可能的从农民手上采购烟草以尽到社会责任。国外是以销售定定产， 价格也是浮动的。因此烟草公司在制定计划的时候需要做充分的市场调研，最大可能的消除信息的不对称。

目前国内烟草出口销售面临的几大难题：

1、由于烟草在国内依然是计划经济，而国外都是市场经济体制，所以体制内制度与市场经济间的博弈难度相当高。

2、国内与国际的标准是不相同的。由于烟草大部分供给内需，1600万的烟草销售只有120万供于出口，话语权很弱。而且国内还在求保护工业产业，但是对于烟草出口部门缺没有覆盖。再加上生产设备不符合国际标准，这也给烟草销售量上增加了难度。

3、国外的竞争力更强，特别是非洲地区。国内采用的是分散到户的形式，即烟民—烟草公司—加工商—营销商的模式。而国外是一体化管理，生产，收购全部一体化。省去了很多中间环节，大大减少了成本。再加上非洲地区的气候环境也适合烟叶种植，保证了烟叶的质量。而国内自然条件不占优势，再加上烟叶的价格不占优势，只能向相对恶劣的地区发展。这与国外烟叶质量拉开了差距。

4、近10年来，从农民手上收的烟叶的价格逐年增长，而出口的价格却是浮动的。国家每年4，5月份会下达收购价跟调拨价，加工费也是友国家定价，价格上的不灵活，也给烟草的出口利润增长带来了难题。国内与国外模式最大的区别：国外采取的是集成方式，由复杂到简单的过程。把市场消息直接传递到生产商。而国内无法将国际化标准下达给生产商，给到他们也是作用到国内市场，而非国际市场，有脱节。

原烟（麻袋装）→ 烟草公司 →公司自己做复烤（成箱）→ 结算 采用的方式：原烟交接，片烟结算。采取这样的做法可以合理避税，增加利润。在这一阶段，我们所拥有的优势是针对客户的不同要求来生产，成本分摊而非成本的线性加成。虽然做不了标准化，但是口味可调，灵活，这些都由买方说了算。同时也会根据每个牌种的销量来确定相应口感的烟叶采购。

1、由于烟草的销售是持续整年的，所以买方对烟叶的生产也是很关注的。

2、买方有专门的采购团队来采购，合理引导他们来采购。

3、对于库存品直接跟谈价格，省去很多中间环节。

总体上，圈子也越来越小，销售商的整合，流动性大，新用户也有，但是很少，要么是中间商增加。

为了减少信息不对称，烟草进出口公司提前组织，预判。一是全覆盖对第一线原料进行把控，二是做好安全工作的宣传。

云南烟草大部分都是出口到东南亚地区，占到了总出口的50%，其中印度尼西亚一个国家就占到了90%。因为印尼的开化程度相对于欧美国家来说较低，对品质，质量的要求不高，过程越简单越好。最大的几个卷烟厂，针标、盐仓，都由良好的合作关系。但是印尼市场也面临的一些问题：

1、卷烟销量持续下滑，主要是价格不变，税加重了。

2、印尼市场正在被欧美老牌烟草公司入侵。

3、印尼市场的烟草口味很独特，以丁香烟为主。全市场几乎都是丁香烟。但是烤烟（即所谓的白烟）市场的进步也十分明显。 针对印尼巨大的市场要求，可以进行独立的研究。

1、莫非国际等老牌欧美烟草公司在印尼这种发展中国家的侵占程度越来越大。

2、副产品如烟梗的需求量呈现大起大落的状态。

3、库存风险。给不给佣金不是问题，担心的是非法卷烟与烟草的回流冲击国内市场。例如越南走的非法烟叶通过广西的口岸，在本地实现增值，再卖出。对国内市场造成很大的冲击。

4、成本问题：多年来陈本一直呈现上涨趋势。可能会造成烟草公司买不起，没人去种烟的情况。

5、国外卷烟厂商可持续烟草发展计划完全统一，统一由一家三方机构评估。模式比国内先进很多，对国内烟草发展造成一定冲击。 五：对于现状提出的几点建议：

1、工商业协同，将烟草业与工业相结合，完善走出去战略。

2、考虑人力资源分配，提高自身的竞争力。

3、产品本身，加大监督管理，努力提升自身质量是关键。

4、作为进出口贸易公司，多向联一，环球这样的成熟公司学习，学习他们的管理方式与经营模式。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找