

对特困企业职工及其家属的人心稳定起到了积极作用，经济效益和社会效益明显提高。

第三节 烟草专卖

一、机构

2003年7月，理塘县烟草专卖局卷烟营销管理中心成立；2004年11月，成立理塘县烟草专卖局卷烟营销部。并经州局（公司）研究和报州政府同意，雅江、理塘两县烟草专卖局合并重组为一个县局（营销部），总局设在理塘县。2005年底，县局（营销部）共有正式职工12人，外聘人员8人。

二、经济指标完成情况

县烟草专卖局2003～2005年的烟草销售中，注重提升服务质量，与经营户建立亲信、互助、互惠的鱼水关系，视经营户为上帝，获得了广大经营户的认同。加大宣传推介力度，班子成员多次带领营销员、专卖人员到各经营户摊点宣传介绍新品牌、重点品牌和高价位、高毛利品牌卷烟。2004年，县烟草专卖局（中心）共实现销售卷烟5296.85件，销售收入873.96万元，上缴各项税费18.94万元；2005年，理塘（雅江）县局（营销部）共实现销售卷烟10143.96件，实现销售金额1712.73万元，上缴各项税费33.60万元，全面完成了州局（公司）下达的各项目标任务。

三、烟草专卖管理

2003～2005年，理塘（雅江）县烟草专卖局在组织工作人员认真学习《烟草专卖法》的基础上，利用各种途径广泛宣传《烟草专卖法》。同时，加强稽查工作，先后查获大、小案件30余起，查获假烟1000多条，罚没收入2万多元；对罚没收入实行收支两条线，对没收的假烟实行专人登记保管。

四、网络建设

按照省、州局（公司）的要求，县局（营销部）根据理塘、雅江两县的实际情况，调整充实卷烟销售网络建设领导小组及其工作人员，收集整理两县网建资料，制定网建统一运作流程，按照甘孜烟草“分片集中呼叫，分级物流配送，边远乡镇中转，多项结算方式并存”网建的运行模式，重点加强网络建设的基础工作，根据“三集中”工作的需要，又制定了一系列有关网建工作运行的模式和要

求。2005 年理塘（雅江）县局的网络建设工作正在有步骤、有计划地进行。

第四节 民贸商业

1991 年, 县商业局与县民族贸易公司合并, 两套人马, 一块牌子, 主要从事县内的民贸商业, 下设 6 个公司 (百货公司、副食品公司、日杂公司、五金交电公司、农资公司、医药公司和饮食服务公司) 和 11 个经营点。其商品主要从省商业厅三级购进, 销售采取“一揽子”经营。1991 年末, 库存商品积压资金达 893 万元, 商业贸易亏损 78.94 万元。1992 年, 县民贸商业实行委托银行托收承付的结算方式, 开始向个体私营商户批发商品, 使当年的商品购进总值达 653 万元, 销售收入达 823 万元。1993 年, 农行理塘县支行取消县内信用贷款, 收回民贸公司 180 万元信贷资金, 收回资金后, 县民贸商业调整了内部的经营结构, 以分期、延期付款等方式, 采购多品种、小批量的促销对路商品, 实现“勤进、快销”, 促进民贸商业资金体外循环, 年末, 商品亏损 89.5 万元。1994~1997 年, 县民贸公司调整库存商品结构, 把商品上市与清理仓库结合起来削价销售, 促进资金回笼周转, 1994 年底, 县民贸商品积压资金减至 183 万元, 商业亏损 72 万元。1997 年 8 月, 县商业局更名为理塘县贸易局, 仍与县民贸公司实行“两块牌子、一套人马”的政企合一体制。1998 年, 由于县内市场经济的发展, 所经销的百货、文具、针织品、民族商品、日用化妆品、五金交电、副食品及农业生产资料等逐渐被县内个体私营商业所代替, 处于困境之中的县民贸公司于当年进行了企业内部改革, 其主要做法是“人员分流、资产重组”。公司将所有门市隔成小的经营门面, 安排了 40 多名职工实行独立核算, 自主经营, 并与公司签订了 3 年不变的合同, 按照房租价格和一定比例的养老金上交公司。1999 年, 县民贸公司对盐业、边销茶、医药及综合门市部进行了重新组合, 年内购进商品总价值 2.3 万元, 实现销售收入 108 万元。2000~2005 年, 全县民营、个体经济蓬勃发展, 民贸公司市场份额逐年萎缩, 销售额逐年下降, 经济效益也逐年滑波。