



四川省烟草志

下卷



四川出版集团
四川人民出版社



SICHUAN SHENG YANCAO ZHI CONGSHU

四川省烟草志丛书

四川省烟草志

下卷

四川省烟草专卖局(公司) 编纂

四川出版集团
四川人民出版社



第二章 卷烟经营

第一节 销售体制

一、管理体制

(一) 商业行会

“行会”是在工商业有了一定程度发展、商品经济更为活跃的历史条件下产生的民间团体，是工商业者为维护自身利益，参与竞争，排除异己，垄断所在地市场，调解商业纠纷而自发组织起来的民间团体。中国的行会约始于唐（618～907），唐宋（618～960）时称“行”；宋代至明代初（960～1370）称“团行”，并设有行头，管理本行，主持对政府纳税事宜。明中叶以后多称“会馆”。清光绪年间（1875～

1908），四川省万县城内已有依各商业行当分设的“八帮公所”，由各行帮推出正副帮董，代表该业利益，并由帮董推出“客长”（因商人多属客籍，故名），帮助调解各帮纠纷事项。据民国《万县志》记载：“涂涣章，字蓬渍，由江西抚州避乱入万，精律例。滩险之大小、道路之远近、商情习俗之同异尤谙炼。每得一言，洞中症结，曲直立断。八帮公推为长，以维持商务，历任地方官皆依重之……”凡做生意的都要归口入帮，缴纳帮费，遵守帮规。各帮都有帮（行业）神祇，定期做会，置有公产、公墓等公益事业。清宣统二年（1910），万县有八大商帮。民国初年，万县辟为通商口岸，工商业得到发展，商业行业进一步细分，1918年已发展到24帮，经营烟草的商人与日俱增。晚清时期已有大烟帮和丝烟帮，民国初年设有叶烟帮。

（二）同业公会

1929年8月1日，国民政府颁布《工商同业公会法》，规定各种工商业团体均要在1年内改组为同业公会，并规定在同一区域内，各种工商业者只需有7户发起组织，经官署核准即可成立该会。当年，万县各商帮改为同业公会。公会改帮董为委员制，每会设执委、监委9~15人，由委员互选常委3~5人，就常委中选1人为主席。1938年又改委员制为理监事制。设理事长1人，理事5~7人，监事5人，均为名誉职。但因办理会务，得核实给以公费。每届任期4年，每两年改选半数，不得连任。主席或理事长主管全会事务。同业公会的经费，分公费与事业费两种。会费首先编制预算，年终编制决算，提请会员大会通过，呈主管官署刊布。会费的筹集，以各会员的资本额的多少，按比例缴纳，每年分期或一次缴纳。事业费之分担，仍以资本额的多少，作为缴纳标准，每一会员至少一股，至多不超过15股。若需要增加事业费，增加股额及总额，经会员大会决议，呈主管官署批准。

（三）烟草经营管理机构

1. 烟酒公卖（烟类专卖）管理机构

1915年5月，北京政府对烟酒实施公卖。四川省设立烟酒公卖局，下属20个区分局。

1942年7月，国民政府对烟类实行战

时专卖，成立烟类专卖局，在川、康、鄂西地区各地分区成立烟类专卖办事处。1943年，川康地区共设立区局1个，地区级办事处7个，业务所41个。其中，重庆区办事处辖门市部1个，业务所7个；成都区办事处辖业务所7个；万县区办事处辖业务所4个；中江区办事处辖业务所11个；广元区办事处辖业务所6个；宜宾区办事处辖业务所4个；雅安地区办事处辖业务所1个。1945年1月，战时烟类专卖暂行条例废止，撤销专卖机构。

2. 当代烟草经营管理机构

50年代以后，国家经过对工商业的社会主义改造运动及第一个五年计划的编制，逐步建立起国有、集体商业组织体系，成立烟、酒、糖业经营、管理机构。卷烟销售经营管理机构主要分布于商业系统和供销社系统。

（1）商业系统机构

1950年初，川东、川南、川西、川北4个行政公署分别成立了工商厅，统管各区国营贸易、合作贸易和私营贸易工作。1951年，各行署相继将工商厅分设为工业厅和商业厅。1952年，4个行署撤销，建立四川省，成立了四川省商业厅。在建立省一级商业行政管理机构的同时，在市、地、州、县也逐步建立了商业局。

与此同时，组建国营商业的专业公司。最初建立的国营商业机构是按行政区划建立的政企合一、经营兼管理的贸易总公司及其分支机构，统一经营粮食、农产品及



工业品。1950年5月，四川省根据政务院的决定，分别成立粮油、百货、花纱布、石油、土产、畜产、盐业等专业公司，对所属经营单位实行统一管理、统一经营、统一核算。

1951年初，各行署区人民政府批准成立酒类专卖事业管理局。1952年3月，成立专卖公司（一套机构两块牌子，各司其职），由财委领导，税务局局长兼专卖局局长。1952年底，西南军政委员会商管局决定，原由市百货公司经营的卷烟业务从1953年1月1日起，移交给专卖公司经营。1953年，根据全国第二届专卖工作会议精神，成立中国专卖事业公司四川省成都、重庆等采购批发站（同年8月29日更名为中国专卖事业公司四川省××采购供应站），作为省公司的派出机构，担负省公司分配的采购供应任务。市公司负责本地的烟、酒供应工作，并按行政区划每区设立1个批发部，批发部下设若干分销处。

1951年11月至1953年初，四川省先后在成都、广元、万县、泸州、宜宾、雅安、内江、南充、遂宁等地建立一批工业品的采购供应批发站（简称二级站），在各县陆续建立了批发站（简称三级站），负责卷烟等工业品的采购批发业务。

1955年，根据国务院的决定和四川省人民政府的批准，成立了四川省农产品采购厅，将商业、外贸主管经营的麻、烟、茶、畜产品等大宗农副产品采购、加工、批发业务，连同机构人员交农产品采购厅。

1957年，国务院决定撤销农产品采购部，四川省也相应撤销了农产品采购厅，并以该厅机构人员为基础，组建四川省城市服务厅，主管城市居民副食品（含卷烟）、饮食、服务行业和城市房产管理工作。

1958年，将原省专卖公司、省盐业公司、省油脂公司合并，成立四川省油盐糖烟酒公司。同年8月20日成立四川省成都、重庆等地油盐糖烟酒采购供应站，均为一套人马，两块牌子，分别核算。公司经营的业务范围扩大为油脂油料、食糖、卷烟、原盐、酒类等五大类。

1962年7月，中共四川省委、省人委批转省商业厅《关于国营商业和供销社分工及机构设置意见的报告》，决定将油脂、油料业务划出，成立中国糖业烟酒公司四川省公司，仍然是两块牌子，一套人马，分别核算，经营机构下伸，以市级公司为主体，“一条鞭”管到底。业务经营范围调整为原盐、食糖、糖精、卷烟、雪茄烟、酒类以及各种罐头、奶制品等。供应对象包括蔬菜、副食、饮食行业、糖果糕点、工矿贸易、供销社系统以及各归口单位的合作商店、合作小组等零售商店门市；对部分特需单位的供应，如民航、部队、航运、铁路、会议、侨汇和17级以上干部专用券的供应，均由市、区县公司直属批发部门供应，不通过零售。二级站内部设采购供应部，实行独立核算，主管经营商业的采购调拨供应工作，同时分设转运站，按地区、运线分工负责办理省内外糖烟酒

系统内经营商品的中转运输工作以及储存保管业务。同时根据“集中领导，分级管理”的原则，对各级公司的职责范围提出了明确分工：地、市、州公司受省糖业烟酒公司和省商业厅双重领导，其主要职责是：

统一领导管理糖业烟酒行业业务经营，合理摆布商品，综合编制和审批各区、县公司商品流转计划；全面安排糖、盐、烟、酒市场，统一掌握商品的分配政策、供应标准、管理商品批零价格，统一制定重大业务措施；统一安排与衔接地方工业品生产，组织收购，负责货源的平衡分配；对所属批发商店和加工生产企业实行统一核算，制定和管理主要的规章制度，并负责综合编制和审批财务计划；统一规划批零网点，审批国营批零网点的撤、增；配合有关单位做好对合作商店、合作小组和个体商贩的货源安排和业务指导活动；统一管理所属批发机构的人员编制，领导分公司和企业的政治思想教育和人事管理。

1962年7月，根据国务院《关于商业系统恢复和建立各级专业公司的决定》，国营商业与各级供销社分开设置，并将外贸分出。国、合经营分工，基本上按1957年分设范围划分，各级专业公司同时恢复。1962年9月以后，根据国务院和省人委决定，下放各地的二级站，先后逐步收回省管，由省主管公司领导管理。1962年底，全省的28个二级站已收归省管。其中有糖烟酒二级站3个。

1982年10月，省糖业烟酒公司中的卷烟销售业务划归省烟草公司。同期，各二级站先后划归当地烟草分公司。

1983年，重庆市实行计划单列，设在重庆的省属糖烟酒二级站全部划归该市管理。

(2) 供销社系统机构

四川的供销合作社是1951年初开始组建的。1952年，全省农村供销社逐步在农村大批组建分销店和代购代销店。1954年，根据国务院决定，由供销社负责农村市场物资、商品的安排、供应。到1955年，全省农村供销社机构已经基本上按行政区划建到了县以下各区，业务活动覆盖了整个农村地区。

(3) 卷烟专营机构

80年代，全省卷烟销售逐步由省各级烟草公司专营。1983年4月1日，四川省轻工厅党组批准设置四川省烟草公司销售经理处。1988年10月，四川省烟草专卖局（公司）决定将原省烟草公司销售经理处特供经营部改名为四川省烟草公司卷烟销售经理部。经理部主要负责全省进口烟、寄售烟、旅游外汇烟的货源组织和全省市场安排，负责全省大型的重点工矿区、高原部队、中央直属院校、科研单位、大型省级会议、大型社会活动等特殊用烟供应，并开展调拨、批发业务等。到1990年，销售处负责全省11家卷烟厂及雪茄烟厂，9个卷烟调拨供应站、18个分公司、152个县公司省内外卷烟和雪茄烟的调拨供应及

管理工作。

1990年6月,四川省烟草公司向中国烟草总公司报告,请求撤销销售管理处,合并卷烟销售经理部,成立四川省卷烟销售公司,隶属四川省烟草公司领导。1991年2月,四川省烟草公司销售管理处和四川省烟草公司卷烟销售经理部合并,更名

为四川省卷烟销售公司。1991年7月,经四川省生产委员会同意,在四川省烟草公司销售处及卷烟销售经理部的基础上成立四川省卷烟销售公司,属独立核算、自负盈亏、自主经营,具有法人资格的(县级)全民所有制经济实体,由省烟草专卖局管理,编制30人。

表3-2-1 四川省烟草系统商业机构、人员统计表(1992年)

单位:机构:个;人员:人

地区	合计		市		县		县以下	
	机构	人员	机构	人员	机构	人员	机构	人员
全国总计	13405	218106	2061	59064	3924	96749	7420	62293
四川省	223	29072	43	4397	148	21230	32	3445
重庆市	162	1847	61	945	63	746	38	156

资料来源:国家局:《烟草系统(行业)统计年报》(1992)。

1996年8月27日,省烟草公司决定成立四川省卷烟批发调剂中心。调剂中心实行会员制,在会员单位基础上建立管理委员会,并在管理委员会领导下开展工作。实行管理委员会领导下的经营负责制,经理由省烟草专卖局(省烟草公司)聘任。调剂中心是省烟草专卖局(省烟草公司)直属的独立核算的事业单位,下设办公室、交易部、信息部、财务部、管理部。编制30人。调剂中心的主要任务和职责范围是:组织卷烟工商企业进行集中交易和日常交易。

1996年11月14日,省烟草公司将卷烟批发调剂中心由省烟草专卖局(省烟草公司)直属的事业单位更改为省烟草专卖局(省烟草公司)直属的企业,独立核算、

自负盈亏、具有独立法人地位。

1997年11月,卷烟销售公司与调剂中心合署办公。2000年11月,重新合并为四川卷烟销售公司。

四川省卷烟销售公司是四川省烟草专卖局(公司)直属企业单位,为负责全省卷烟销售、调剂交易工作并承担一定行业宏观管理和 Service 职能的经济实体,其主要职责是:宏观管理全省卷烟销售工作,研究、制定全省卷烟销售工作的有关方针、政策和规章制度;负责组织、协调、指导和规范全省烟草行业卷烟销售工作,指导和协调市、地、州、县及特供点卷烟销售部门的工作;负责全省卷烟销售网络建设,进行指导、检查、考核;负责组织、指导全省卷烟市场的调查和预测工作,参与全

省卷烟销售计划的制定，建立并管理销售信息网络，提供市场信息；负责组织省烟草专卖局（省烟草公司）集中掌握的名优卷烟销售计划，协调组织特需卷烟计划的落实和分配工作；负责组织和管理全省卷烟集中交易、调剂工作，制定有关规章制度；负责卷烟产品的宣传和促销工作，培育卷烟市场；负责进口卷烟的销售工作；管理下属的联营企业，负责全省卷烟仓储的宏观管理和检查指导工作。

（四）计划管理体制

1. 商业计划

国营商业计划中的商品流转计划是各项计划的基础，是整个商业计划的核心。

商品流转计划有季度计划、年度计划、中长期计划。其中，年度计划是执行计划，商品的平衡和分配、计划执行情况的检查，均以年度计划为准；季度计划根据年度计划制定；商业基层企业为了保证季、年度计划的实现，自行制定月度计划；中长期计划是商业部门的长期发展规划。80年代以后，烟草商业系统计划统计项目基本沿用商业计划指标，部分项目略有修正，主要有三项：财务效益指标、商业销售量指标、商品销售类值指标。

80年代开始，卷烟（雪茄烟）的经营计划管理实行专卖体制下的统一领导、分级执行的管理办法。每年由中国烟草总公司统一制定经营计划指标，下达各省，由各省进行分解执行。各省分别每旬、每月、

每季及年终向中国烟草总公司上报执行情况。经营单位实行严格的行政许可准入制度，禁止非法经营；对卷烟产品实行计划收购；卷烟由专卖机构委托经营，实行经营许可制和准运制；对卷烟价格和商标实行统一管理。

80年代初，四川省卷烟经营计划管理体系为：由省烟草公司下达计划，各主供二级站召开供货会，与销区联系计划，签订合同，并按计划与生产厂家衔接等级、品种、数量。卷烟调拨计划是指令性计划，必须按下达计划执行。如计划货源不能满足市场需要，须提前报省烟草公司调整计划，县、区烟草公司不得自行向省外采购货源，省内烟不得减少计划和推迟进货。1984年1月12日，省烟草公司下达1984年度第一季度地产烟计划及云南省计划外卷烟分配指标数。上述主要管理办法，沿用至90年代末。

雪茄烟是四川省烟草工业主要产品之一，实行专卖前，大部由各厂自销省外。1984年起逐步纳入计划，主销省内市场。

2. 计划商品的分配

50年代以后，商品分配原则是制定商品流转计划的重要依据之一，体现在商品流转计划之中。

（1）对消费者的商品分配。根据消费品在国计民生中的重要程度和商品货源情况，实行不同的分配原则，采取不同的供应办法。

①货源比较充实的商品，按充分满足



消费者需要的原则进行分配；供应上采取平价敞开供应的办法，为供应消费品的基本形式。

②货源不足的商品，采取“统筹兼顾，全面安排”的原则进行分配。对统购统销及特需商品，按国家规定的政策进行分配，分别采取按人或按户定量供应，凭券（证）供应、奖售供应、特需供应、高价敞开供应、内部掌握供应等。

(2) 城乡之间的商品分配。城乡商品分配原则总的是：“城乡都需要的副食品，优先供应城市；城乡都需要的工业品，优先供应农村。”根据这个原则，在制定计划时，国营商品和供销合作社按照城乡居民购买力的不同情况，进行衔接平衡。

(3) 地区之间的商品分配。按照“统筹兼顾，全面安排”的原则，根据地区之间购买力水平和消费习惯，结合历史上形成的供应水平进行分配。

1985年5月15日，省烟草公司制定下发《关于加强卷烟调拨管理的规定》，卷烟季度调拨计划是指令性计划，由省安排下达烟草分公司，各市、县计划由烟草分公司下达，各级烟草公司必须保证完成。省外烟每季由省烟草公司分配控制数，烟草分公司在控制数内可以向全国有卷烟调出任务的8个省（市）订货；在全国供货会议上与省外签订的合同，必须经过省烟草公司平衡、签字（或盖章）方为有效，会后由省烟草公司纳入正式调拨计划下达，各烟草分公司执行时，坚决不准超调；违

反规定超进者，所得的利润包括个人所得应按规定，作为企业收入，所提取的企业留利全部如数上缴（县烟草公司由烟草分公司收缴，烟草分公司由省烟草公司收缴），并且追究当事人的责任；省内卷烟调拨计划（不含重庆烟），由省烟草公司分季下达控制数，烟草分公司落实到县，各县提出要货品种牌号、数量，经主供烟草分公司平衡汇总，并分别与产地烟草分公司衔接生产，签订合同，合同经签订纳入正式调拨计划下达后，必须保证执行；各市、县烟草公司都不准向本供应区外和系统外批零经营单位供货；严格执行价格政策，所有内部调拨作价，只能在不低于出厂价和不高于产地批发价之间协商作价。

1985年5月21日，省烟草公司下发《关于加强卷烟、非叶卷雪茄烟计划管理的通知》，省外卷烟的调进，是在首先搞好省内烟供产销平衡的基础上的差额调拨，进货数量必须严格受计划的制约，任何单位不能超计划和无计划从省外进烟。省内卷烟的调拨计划，必须保证如数完成，如有减少，将同步减少省外烟的调拨计划，如超进超销，则可适当增加省外烟调拨。同时制定下发《关于非叶卷雪茄烟调拨办法》，对非叶卷雪茄烟的省内调拨，视同卷烟，列为指令性，调拨计划统一由产地烟草分公司执行，可以通过开会方法衔接合同，也可以由产地烟草分公司委托产地县烟草公司或工厂前往销地衔接合同和安排调运事宜；各销地烟草公司若市场销售不

完，经过销区省烟草公司同意，可以调往省外系统内销售，交换回的卷烟，在本地安排销售；产地烟草分公司可委托销地烟草分公司向省外系统内推销；全叶卷、半叶卷雪茄烟的销售，省烟草公司不下达调拨计划，由产地烟草分公司统筹安排省内、外销售市场。

二、经营体制

(一) 自由购销体制

清宣统三年（1911），英美烟草公司在重庆设立烟草总经销处，并在万县设立分公司和堆栈，在四川还有代理商3家，烟店3家。

1913年，南洋兄弟烟草公司在万县设立分销处，在四川设立10余家批发公司。

此期间纸烟价高量少，在市面销量很小。抗日战争前后，在省内城市出现较多纸烟店，丝烟铺、绵烟铺也开始零售纸烟，成都安乐寺、重庆米亭子、民生路等省内主要纸烟批发市场开始形成，卷烟销量开始增加，在各地商会管辖下的纸烟行业公

会在业务经销活动中起着重要作用。纸烟行业公会有严密的帮规，一般在当地闹市中心选一茶楼作为行业公会“茶会”地址，每天早晨聚会，洽谈生意，议定价格，交流信息。成都安乐寺、重庆民生路集云茶社、绵阳大西街的庆康茶庄等都是省内纸烟业的交易中心。

民国时期，四川省的卷烟经营均为私商自购推销，分为承销商（批发或批零兼营）和零销商两种类型。承销商一般均拥有较雄厚的资本，设有烟（货）栈，在外地烟厂或批发商手中进货，在烟栈批发或从事批零兼营；零销商多系坐商，资本相对较少，从承销商手中进货，以定点或流动方式进行零售。烟商按家乡地域自发成立烟帮，西北帮、云贵帮、下江帮等多为批发商，川帮则多系零售商。卷烟市场均为官督（行政许可及征税）、商制、商运、商销的自由贸易形式。民国时期，四川省境内的烟类承销商大部分集中于成、渝两地。据烟类专卖局川康区各办事处1943年12月调查，川康区有烟类承销商近500家，成、渝两地有369家，约占总数的74%。

表3-2-2 川康区卷烟承销商统计表（1943年）

单位：县：个，商家：个，资本：法币元

办事处	所辖县别	承销商	资本金额	办事处	所辖县别	承销商	资本金额
重庆办事处	18	213	99510000	中江办事处	13	21	3840000
	重庆市	157	81831000		中江	3	440000
	丰都	1	150000		三台	2	800000
	武胜	1	300000		太和镇	2	1000000



续表

办事处	所辖县别	承销商	资本金额	办事处	所辖县别	承销商	资本金额
重庆办事处	铜梁	1	100000	中江办事处	什邡	2	400000
	璧山	3	710000		盐亭	1	100000
	江津	11	2670000		绵竹	1	100000
	涪陵	8	1950000		广汉	1	100000
	长寿	6	550000		安县	1	100000
	荣昌	4	600000		金堂	1	100000
	合川	5	1500000		江油	1	100000
	垫江	3	1500000		罗江	1	100000
	内江	2	2000000		德阳	1	100000
	邻水	1	150000		遂宁	3	300000
	永川	2	580000		南充	1	100000
	綦江	5	3450000		8	28	14220000
	南川	1	100000		泸县	12	5370000
	大竹	1	400000		自贡市	5	2400000
彭水	1		宜宾	5	4600000		
成都办事处	19	156	40335000	泸县办事处	威远	1	200000
	成都市	103	52850000		叙永	2	650000
	灌县	8	2120000		高县	1	300000
	蒲江	1	400000		筠连	1	200000
	新津	5	750000		南溪	1	200000
	新都	3	350000		10	43	3415000
	新繁	2	300000		万县	25	2640000
	温江	4	300000		梁山	2	90000
	松潘	1	100000		开江	1	60000
	崇庆	4	350000		奉节	5	330000
	邛崃	3	220000	巫山	1	80000	
	简阳	5	340000	宣汉	3	140000	
	彭县	3	394000	达县	2	85000	
	资阳	4	730000	开县	1	20000	
	大邑	4	400000	云阳	1	50000	
	彭山	1	5000	忠县	2	100000	
	崇宁	1	100000	5	11	2980000	
	郫县	2	250000	雅安办事处	雅安	3	800000
	资中	1	80000	荥经	1	130000	

续表

办事处	所辖县别	承销商	资本金额	办事处	所辖县别	承销商	资本金额
广元办事处	4	9	1525000	雅安办事处	康定	2	150000
	广元	4	425000		西昌	4	1400000
	阆中	2	400000		天全	1	500000
	南部	2	300000				
	渠县	1	200000				
乐山办事处	5	14	2395000				
	乐山	10	1795000				
	丹棱	1	200000				
	荣县	1	100000				
	犍为	1	200000				
	眉山	1	100000				

(二) 计划经营体制

1950年，四川省建立贸易公司和百货公司，初步实现了对包括卷烟市场在内的商业市场的主渠道经营管理。1951年，国家对烟酒实行专卖，采取“统一领导，分区（行政区）经营，严格管理，保证税利”的方针，卷烟产销统一，规定凡从事烟草生产的企业必须经批准发照，且产品只限交专卖机构，不得私自出售；其产品未经专卖机关许可不得运出、转让或抵押；凡经营卷烟业务的批发零售商，必须向当地专卖机关申请领取牌照，专卖品必须在封口粘贴专卖证；运输批发商需持准购证或推销证，零售商须持批发商的发货票。主管机关有轻工、商业、财政、税务等部门，属多头管理。当年，为建立新型的国有、集体商业体系，对私商实施了“限制、利用、改造”的政策。但在执行过程中，也

曾出现过对私人烟商“限制、排挤、代替”的现象或操之过急的做法，存在着国营、合作社经营比重过大，批零、地区差价过小、代销手续费过低等问题，本地卷烟出现滞销、物资交流不畅的现象。1952年，四川省专卖事业管理局执行经济核算制，在国家的统一安排下，通过价格调整，适当扩大批零差价、地区差价和季节差价，调整了自身的经营范围，适当降低批发起点，方便私商经营零售业务，银行对私商经营适当放贷扶持，不硬性规定划区进货，卷烟的推销适当放宽搭配。在卷烟商少的地方，零售酒商也可经营卷烟。为了扩大卷烟销售，还采取了上门推销、委托单位代销、赊销等办法。

1954年，省商业厅组织专门力量，对四川省香烟行业私营商业基本情况及行业经营进行了调查。共调查了成都、自贡两市和江津、高县、宜宾、乐山、泸州、涪



陵、达县、南充、内江、绵阳、遂宁、温江等 12 区。调查结果显示,全省以经营香烟为主的商户,1953 年第三季度为 20365 户(其中坐商 8399 户),1954 年第三季度为 19664 户(其中坐商 8524 户),减少的主要是摊贩。全省坐商每户平均从业人员为 1.36 人,摊贩基本上是 1 户 1 人。行业的特点是户数多、资本小、分散、零星,

兼营其他商品的现象普遍。如乡间坐商与摊贩一般都兼营火柴、草纸、电筒、电池、小五金、小百货、食糖、水果等。此次调查对象,是以经营香烟为主或是香烟营业额占到 50% 以上者,在四川各县,其他行业兼营少量香烟的商贩很普遍,而且从这些商贩手里卖出去的香烟总数量,大于主营香烟商户的销量。

表 3-2-3 四川省中等城市香烟行业公私零售比重调查统计表(1954 年 9 月)

单位:人民币元

经济类型	1953 年三季度		1953 年四季度		1954 年一季度		1954 年二季度	
	零售额	比重	零售额	比重	零售额	比重	零售额	比重
合计	765994	100.00	745558	100.00	741526	100.00	568032	100.00
国营经济	88239	11.45	70196	9.42	74550	10.43	82.578	14.54
合作社	69434	9.03	113897	15.28	140995	19.93	115869	20.40
私营经济	611301	79.49	561465	75.30	498981	69.84	369585	65.06

注:①7 个中等城市为:自贡市、南充市、内江市、万县、泸州市、宜宾市、合川市。

②资料来源:省商业厅《四川省日用百货业、西药业、香烟业三个行业调查工作总结》,省档案馆,省商业厅档,长期—621。

1953 年夏季,中央召开财经会议,提出纠正国营商业经营比重下降,私营商业经营比重上升的“公退私进”的状况,提出“限制和排挤代替资本主义批发商”的要求。从当年下半年起,国营商业有计划地扩大工业品的加工、订货和包销,1954 年国家开始对棉纱、棉布实行统购统销,其他主要商品的货源也大部分由国营商业、供销社掌握。1956 年,对资本主义工商业和手工业的社会主义改造基本完成,工业和手工业产品不论大宗小宗,销路畅滞,基本上全部由国营商业收购。对有一定销路的商品,按计划订货;对销售不畅的商

品,酌量收购。同时制定管理办法,并在大型工厂派驻厂员,监督生产,检验质量,督促执行合同。国营商业通过加工、订货、包销的办法,掌握货源,同时排挤代替私营批发商,控制销售市场。

1953 年,国家对卷烟实行统购包销。卷烟产品以省为单位纳入计划,统一平衡调拨,并改原以行政区域调拨方式以经济区域建立三级批发站的方式经营卷烟。1954 年底,成渝地区在国家计划范围内的卷烟产品全部由专卖公司收购。1959~1961 年,国民经济比例严重失调,卷烟原料供应严重不足,生产萎缩。从 1959 年

起，国家将卷烟定为二类商品，由商业部门统一安排市场，并开始实行限量供应。此后，实行城市居民计口凭票定量供应；单位内部分配；会议、特需批条子等限制性的供应办法，黑市高价烟泛滥。1961年8月起，成都市的卷烟供应实行“三保一照顾”政策，即：保工人、保干部、保脑力劳动者；会议、特需予以照顾。对农村居民鼓励多产土烟自吸。对部队的供应，由省安排专项指标；对行政17级以上的干部，华侨、外宾，供应卷烟的等级、品种、数量，省均有明文规定，各地按规定供应，不能随意变动。

1963年7月，中央决定试办中国烟草工业公司（托拉斯），实行高度集中统一的管理，卷烟产品采取调拨、分配统一经营，产供合一的办法。同年12月25日，经省人委财办批准，成、渝等大中城市开始销售国产高价烟，主要有乙级烟以下的52个品种。因卷烟供应紧张，成都原有的一些丝烟社又开始卷制手工卷烟，在市场销售。1964年以后，丙级以下的低档烟增加，卷烟供应有所好转。省商业厅在《关于改进卷烟供应办法的通知》中强调：甲级烟数量不足，仍实行平价定量供应，并继续在城乡安排分配；丙级及云南、青岛产的丁级烟高价销售，以弥补定量供应的不足；多数丁级烟平价敞开供应，要大力推销经济烟。部队仍按专项指标执行。

1966~1976年，货源时紧时松。1967年底，卷烟货源一度紧张。成都市第二商

业局发出《关于卷烟临时实行凭证供应的紧急通知》，规定凡住在本市城镇的吸烟人口（包括吸叶烟）均发给临时烟票，郊区农民主要供应叶烟，安排一定数量的卷烟货源由供销社按生产队包干供应。1971年后，成贵、成昆铁路相继通车，货源渠道发生了较大变化，市面供应的云、贵烟剧增。1972年，四川卷烟厂投产，地产烟也相应增加。此时川内市场云、贵烟的比重占60%以上；上海烟作为名烟分配，数量极少；甲、乙级烟长期不能满足需要。全省重点保证供应的成、渝两市，甲级烟的分配比例经常在3%以下，卷烟长期采取凭票供应。

1983年底，卷烟经营实行专卖专营。卷烟的调拨销售按省烟草公司下达年、季计划指标，以一、二级调拨、三级批发、供销社代批发、个体零售的流通渠道进行分销零售。

80年代初，卷烟流通体制为：每年年初省烟草公司按中烟总公司下达的计划数，向工厂下达生产计划，向各烟草分公司下达销售计划，其中包括地方烟计划；烟草分公司将销售计划分配到各区县烟草公司；各区县烟草公司根据计划提出具体的要货品牌、数量；烟草分公司汇总后向烟厂统一订货。省烟草公司每半年组织一次订货会，厂商直接见面，签订合同，落实销售计划。经营二级批发业务的烟草分公司，根据省烟草公司下达的商品流转计划，实行计划管理，对二级批发业务实行独立核



算自负盈亏，单独编制会计报表和财务计划，执行商业财务会计制度。1984年8月20日，省烟草公司发出通知，烟草分公司及县区烟草公司不得到各烟厂采购计划外卷烟。

1985年起，卷烟供货会改由省烟草公司统一组织，每半年召开一次。

1985年，省烟草公司在签订1985年上半年省内卷烟、雪茄烟购销合同中规定：供需双方的卷烟、雪茄烟购销合同，只限本系统内，对本系统外非经批准的直接批发单位一律不许签订，生产厂不能签订卷烟自销合同；各烟草分公司要根据省烟草公司下达的省内烟控制数全部分配给所属县烟草公司，县烟草公司根据烟草分公司下达的控制数，在成都、绵阳、内江、德阳、万县、涪陵6个产地烟草分公司看样，提出要货计划；交主管烟草分公司平衡汇总后，统一向产地烟草分公司衔接计划，签订合同。所签合同的调拨价格，可以在不低于出厂价和不高于批发价的幅度内，实行按批量协商作价的办法；雪茄烟自由订货，不下达控制指标，但必须签订合同。

1985年6月12日，四川省人民政府发出《关于严禁从省外计划外调进卷烟的紧急通知》，要求各县不得擅自购计划外省外烟，如私自购进计划外省外烟，除减扣省外烟正式计划外，要追查领导责任。

1986年，中国烟草总公司首次对流通体制进行改革，规定二级批发（市级烟草分公司）可以在全国范围内选择进货和供

货，三级批发（县烟草公司）根据省级公司的计划安排，有权在省内选择进货。卷烟经营采取了“计划分配与选购相结合”的调拨办法，并对调拨计划实行了“合同制”，由买卖双方（指省际）签订购销合同，经中国烟草销售公司监约执行，改由省烟草公司分配调拨计划的流通形式为全国产、销地烟草分公司（二级调拨企业）在总公司购销管理办法指导下进行业务往来、互相调拨、调剂余缺的流通体制，各县级烟草公司在省内可选购地产卷烟，相互调剂。

1988年，卷烟二级批发在全国放开，三级批发在全省放开，分别在全国和全省范围内看样订货，合同购销。将二级调拨职能从分公司划给工厂，先后在全省卷烟工业产地成立了由烟厂直接经营的卷烟调拨站，实行单独核算，直接经营本厂卷烟产品的调拨业务，烟厂走上市场，参与竞争。

1992~1994年，国家烟草专卖局再次对卷烟流通体制进行改革。全面放开了三级批发和卷烟零售价格。烟草商业二级企业（分公司）可面向全国、三级企业（区、县公司）可面向全省乃至全国订货。自此，国家烟草专卖局每年组织一次全国订货会，全国各地卷烟厂和卷烟商业企业均可派代表进行交易，签订合同。1995年，四川省各烟草分公司及部分县、区公司进入北京、昆明两个交易市场，面向全国交易、订货。

1995年，烟草系统继续深化卷烟流通

体制改革，建立和完善由烟草公司直接控制的卷烟批发网络，在农村理顺三级公司以下流通渠道。各县烟草公司在乡镇设批发站（站、点），同时兼营零售业务。

1996年，省烟草公司成立省卷烟批发调剂中心，各市、县烟草公司调拨计划全部在调剂中心签订。1997年，省烟草专卖局决定从当年5月15日起，对省外日常调剂调入的卷烟（北京、昆明市场签订的合同除外），必须持《烟草专卖准运证申报表》，报经主管部门批准后，由省卷烟批发调剂中心打印合同，并按交易额收取1.5%的手续费。

1997年12月25日，省烟草专卖局对计划外省外卷烟调剂调入管理作了新规定：调剂调入品种限定在省烟草公司允许调入的品牌范围以内，经营毛利率20%以上；烟草分公司按规定填报申请表，省卷烟销售公司签批，省卷烟批发调剂中心按单打印合同，并按调剂货源金额的0.3%缴纳交易手续费，省烟草专卖局办理准运证。计划外省外烟调剂调入的考核纳入经理经营目标考核范围。对违反规定的单位，给予经济处罚；对法人代表、业务经理、经办人员给予行政处分。

1999年，按照省烟草专卖局规定，县级烟草公司不再参加全国订货会，统一由烟草分公司签订合同。

2000年4月25日，四川省烟草专卖局发出《关于加强卷烟调剂销售管理的通知》，规定各商业企业卷烟调剂销售到省

外，必须由各分公司或省卷烟销售公司统一组织，县级公司一律不准进行卷烟调剂；卷烟调剂销售出省不能亏损，必须在系统内单位之间进行调剂，将卷烟调拨运输到调进单位所在地，严禁向系统外大户调剂卷烟，对方烟草公司开出的增值税发票留底备查；各分公司调剂出省的卷烟必须单独列账，每月将卷烟调剂的有关资料上报省卷烟销售公司。

2000年，四川省卷烟流通体制为：工厂按省烟草专卖局下达计划进行生产，生产出的产品出售给各烟草调拨站，按销售订货合同，向省内和省外调拨；省内销售按照订货合同，调拨销售到各分、县烟草公司，实行送货制，把货送到三级批发部门；由三级批发再批售给取得《烟草专卖许可证》的零售单位和个体经营户；省外销售按全国订货会上签订的合同，把产品运至当地烟草公司；国家对出口卷烟实行返税政策，卷烟通过烟草系统进出口公司或取得烟草进出口许可证的其他进出口公司出口。

第二节 卷烟购销

一、卷烟销售市场及消费水平

四川卷烟销售市场的形成约在清末民初（1910年前后）。重庆为四川卷烟最早



的集散地和主要消费地之一，后川西地区的成都成为四川卷烟市场的又一主要集散地和消费中心。

（一）自由购销市场

1. 重庆销售市场

约在清光绪三十年（1904）间，重庆市面开始出现英美烟公司的香烟。英美烟公司派了外籍职员3人和江苏镇江人徐子泉担任四川推销员，到重庆进行推销。由于当地人民尚无吸香烟的习惯，民间将香烟混同于鸦片烟，大都不愿购吸，推销困难。徐子泉等为了打开销路，就以5支装的“秤人牌”、“鲨船牌”香烟，沿街散发，每家店铺和戏院每一座位或每张戏票赠送一包香烟的办法来吸引人们试用，徐子泉还经常在茶馆酒肆当众吸食给众人看，以证明香烟无毒。但拒绝者居多，赠送的数量也十分有限，销路仍然不好。1915年，曹锟带北洋兵入川，由于北军士兵喜欢购吸香烟，同时香烟又较水烟、叶烟携带方便，才引起当地人的兴趣，逐渐开始有人吸用。当时重庆交通还不方便，宜昌以上尚无轮船通航，仅靠木船转运，英美烟公司运存的香烟不多，一时调运不济，曾一度呈现供不应求的现象。

1924年，香烟在重庆进入畅销时期。重庆卷烟市场几乎被英美烟公司的产品独家占领，市面上有“金花”、“双刀”、“大中国”、“哈德门”、“前门”、“使馆”、“黄炮台”、“三炮台”、“大炮台”、“司令”、

“纹盘”、“加力克”、“双鹰”、“翠鸟”、“凤凰”以及“司太非”等牌名的英美烟公司的产品；还有专供官僚、军阀、富绅订购的“福禄卡”高档铁听烟（每听50支装，售价4.8银元）。国产香烟仅有上海南洋兄弟烟草公司的“爱国”、“联珠”，华成烟草公司的“金鼠”、“美丽”等牌号在市上小批量推销。1926年9月，发生英军炮击万县的“九五惨案”，激起国内民众的愤怒，一致抵制英国货。国民党四川省党部组织纠察队将英美烟公司重庆千厮门镇江寺、行街两个仓库所存“哈德门”等香烟3050箱（5万支箱）查封，不准提货售卖，而此时上海、汉口等地国产香烟大量运销重庆，南洋、华成、华达等烟草公司香烟销路激增。1926年，华成公司原全川总经销瑞丰商号每月进烟1000大箱以上，重庆销量每月达七八百箱。华成烟草公司专制“蓝飞鹰”香烟，由瑞丰商号独家包销，用以抵制英美烟公司价廉面广的“哈德门”。由于“蓝飞鹰”价廉物美，受到广大群众的欢迎，而成为当时市场的快销品种，一般零销商贩也因行销畅快，有利可图，纷纷批购这种香烟，经销商每天应接不暇。瑞丰商号仅“蓝飞鹰”在重庆的销量就占其总销量的80%，获利巨大。

1928年，英美烟公司重新恢复在川推销业务，与国产香烟展开竞争。1930～1935年，是双方竞争最激烈的一段时期。重庆的南洋、华成、华达、福兴等烟草公司的经销家联合组成了“国货卷烟维持