

# 烟蚜茧蜂防治烟蚜技术与推广应用

□ 李成杰 蔡寒玉

丽江烟草系统认真贯彻落实中烟办〔2010〕2号文件和中烟司〔2010〕114号文件精神,把烟蚜茧蜂防治烟蚜技术研究与应用作为重点科技项目进行攻关,经过努力,在烟蚜茧蜂的饲养、繁殖等方面取得了初步成效。

## 明确目标 加快推广

丽江市烟草公司结合特色烟叶科技示范园区建设,及早启动了烟蚜茧蜂防治烟蚜技术研究与应用项目,成立了组织机构,由烟叶技术中心牵头,明确各自职责,提高政策、技术执行力,保证工作方案和技术方案全面落实到位,确保项目顺利实施。下发了丽烟司〔2010〕86号文件,对烟蚜茧蜂防治烟蚜技术研究与应用项目进行了安排部署。

项目以“减少施用防治烟蚜化学杀虫剂用量50%以上、使烟蚜种群控制在经济损失允许的水平以下”为总体目标,以“减少环境污染、降低农药在烟叶中的残留、提高烟叶质量和安全性”为指导思想,重点解决烟蚜茧



蜂的大量繁殖饲养技术、散放技术及大面积推广应用技术等关键技术。项目期内(2010年-2012年)以高标准、严要求,在市内建立2个烟蚜茧蜂良繁基地,于2010年启动建设玉龙县黎明乡茨科繁蜂基地,对应服务玉龙县、古城区两个区域,2011年建设永胜县永北镇中和村繁蜂基地,对应服务永胜、华坪、宁蒗三个区域。建成后提供全市每年14万亩以上烟蚜茧蜂饲养的种蚜、种蜂,其中2010年235万亩,2011年8万亩,2012年14万亩;在项目推广应用过程中,收集和

制作科教片、技术手册、技术标准等相关的科普资料;在项目期内,实现累计24万亩的推广应用;到2012年实现全市80%以上的烟区推广应用烟蚜茧蜂生物防治技术,并力争实现100%全覆盖。

## 完善技术 解决难题

目前,丽江市烟草公司投入130万元资金用于项目建设,已完成2个4联体标准化温室大棚、2个30×7m插地大棚和24个3×3m小拱棚

的建设并投入使用,拟计划在永胜建1个4联体温控大棚,华坪、宁蒗、古城各建5个3×3m小拱棚,建设完成后可满足235万亩烟田烟蚜茧蜂的放养。项目实施过程中,积极与大理州烟草公司烟叶技术中心联系,取得其烟蚜茧蜂养殖基地的技术支持,选派4名技术人员在该基地进行了为期10天的烟蚜茧蜂防治烟蚜技术研究与应用学习。进一步完善了饲养技术,降低成本、简化工序,同时开发适应不同生态区的烟蚜茧蜂饲养技术,以便于各烟区根据本地生态特点及设施情况选择饲养技术,实现规模化饲养。根据年初项目工作计划,目前各项工作有序进行,达到了预期目标。

4月1日,完成640盘蜂蚜同接烟苗的育苗工作;4月13日在金庄科技示范园内,由大理引种接60盘蜂蚜苗(烟苗进入大十字期);4月27日-29日,将60盘饲养质量达到蜂蚜同接技术要求的蜂蚜苗,采用蜂蚜同接技术接到640盘4月1日育的烟苗上。5月20日左右640盘蜂蚜苗生长达到蜂蚜同接技术要求,蜂蚜同接到盆栽烟株上,其中玉龙县移栽烟苗10000盆,永胜县移栽烟苗1000盆,华坪、宁

蒗、古城各移栽烟苗250盆。

## 现场观摩 取得实效

4月26日,全市烟蚜茧蜂防治烟蚜技术研究与应用观摩会召开。来自市烤烟生产办公室、市烟草公司、四县(区)分管烟叶生产的相关领导以及烟叶生产相关部门负责人、分公司经理、各乡镇领导、烟站站长共计120人参加。与会人员观摩了金庄的烟蚜茧蜂饲养和繁殖基地,听取了烟叶技术中心技术人员关于烟蚜茧蜂生活史、单株饲养技术要点、成蜂散放技术要点、烟蚜茧蜂防治烟蚜技术流程的讲解。通过此次观摩,进一步提高了与会人员对烟蚜茧蜂防治烟蚜技术的认识,为下一步大面积开展烟蚜茧蜂饲养和成蜂散放奠定了坚实基础。



# 如何发挥销售网络 培育省产高端品牌

□ 庄建平

品牌培育能否成功,卷烟销售网络起着关键作用,它能够向我们提供关于客户、品牌、市场的有效信息,帮助我们充分运用有效信息,做好品牌培育工作。

2010年福建长泰县分公司将品牌培育重点放在省产高端品牌,并且将作“七匹狼(尚品)”作为主要高端品牌培育对象。为了能够充分发挥卷烟销售网络的作用,更加有效地培育高端品牌,笔者认为应该从几方面开展培育工作:

**加强高端烟客户管理,提升省产高端烟的推广力度。**为了充分发挥卷烟网络的客户管理来培育省产高端品牌。长泰分公司要求一线客户经理及时掌握高端卷烟的投放客户群,关注客户的订货情况,引导未上柜客户做好上柜,对已上柜的客户了解品牌下柜情况,及时做好跟踪。

**加强省产高端烟的终端环境,提升市场知名度。**塑造一个良好的终端环境,对高端卷烟起着非常关键的作用。客户经理应该积极对省产高端烟的宣传,除了宣传单发放、海报张贴、展示架的摆放工作进行维护之外,客户经理还要及时做好省产高端烟陈列摆放,充分突出高端烟的特性,吸引消费者的目光,从而提升省产高端烟的知名度。

**充分利用商业系统平台,建立省产高端烟咨询平台。**为了进一步发挥卷烟网络对省产高端烟的作用,长泰县分公司建立一个沟通平台,客户可以通过电话来咨询省产高端烟的相关信息及反馈品牌的意见与建议,从而让客户放心销售省产高端烟。其次客户经理也可以通过商业管理系统平台来对客户进行监控高端烟销售情况,及时掌握品牌信息。

**加强省产高端烟的价格控制,发挥保价控量的作用。**为了保证省产高端烟的价格平稳,长泰县主要通过发挥市局价格协商机制来进行控量,达到约束客户价格销售行业,避免因品牌货源充足或价格制定不合理导致销售下滑。

**发挥终端pos机对省产高端品牌的作用。**今年长泰将开展终端pos机使用,通过该功能可以发挥省产高端烟的培育工作,该终端机主要是跟踪高端烟的条、包销售比例、高端烟库存情况、高端烟下柜销售速度等有效信息,进而更加深刻地引导客户做好高端烟销售与库存工作。

**加大省产高端烟的考核力度,制定合理的任务指标。**2010年长泰县省产高端卷烟主要以“七匹狼(尚品)”为主要对象,“七匹狼(尚品)”目前只投放到五星级客户,当前五星级客户有124户,客户数只占全县总客户数12%,投放面不广;3月份以来,“七匹狼(尚品)”上柜率为71.77%,上柜户数为89户,销售量为47.58件;从上述的数据说明该品牌具有很大发展空间。对此,长泰县计划于9月份完成“七匹狼(尚品)”上柜率100%、“七匹狼(尚品)”销售量预计达到180件,在推广过程中,要求客户经理要及时引导客户上柜销售和下柜跟踪,客服中心将合理制定考核任务,分解于每月考核中。

# 烟草品牌替代工作“三步曲”

□ 刘梅芳

现阶段卷烟提结构、上水平,是各烟公司的重要营销策略和手段,要实现卷烟上水平、保结构,部分低档品牌卷烟就会随着消费水平的提高而退出市场,这样一来,培育新品牌,品牌替代工作就是摆在卷烟营销工作人员面前的一项重要任务,如何做好品牌替代工作,让客户更能适应新品牌,必须做好以下三项工作。

一是提前做好宣传。市场营销工作人员要学会具有超前意识,让客户能更早的了解到这一品牌将是哪个品牌替代,让客户知道什么新品牌替代老品牌,多少价位,品牌产地、口感、以及盈利等,尽早地把前期营销政策灌输于客户,让客户有准备、有计划、更主动自觉地做好品牌替代工作,为提升卷烟结构打下良好的基础。

二是了解客户销售动态。新品牌需要适应过程。营销人员要积极指导客户做好新品牌营销工作,利用有利的时机更多的关注新品牌上市的销售走势,倾听客户意见和建议,并认真做好记录,细心指导客户经营销售,让新品牌从订单中走向市场。一是指导卷烟零售户找准替代品牌。如畅销品牌总是不能满足客户需求,那么同价位卷烟的另一品牌就是替代销售品牌之

一;二是要指导客户学会推销新品牌。在位置较集中,人群较多的区域,多建议客户向部分好奇心较强的人士推荐新品牌,通过这样就能实现以小带大的局面实现销售增量。

三是做好陈列、展示形象,多做服务培训工作。如果一个最好的品牌,不显示在人们的眼前,人们都会很难认识它,了解它?因此对于卷烟品牌陈列来说,陈列的规范和醒目将

会有效提高消费者认识卷烟品牌,了解新品牌的有效渠道,同时,也会唤起消费者的购买欲望,一个店就好比一个人,人们常说“人靠衣装、美靠亮装”,卷烟陈列展示是零售终端的宣传栏,也是每一位零售户的店面形象的展示牌,展示的好坏、陈列的整齐和零乱将会影响到客户的整体经营形象,因此品牌陈列是营销工作人员必须时常关注的问题之一。

# 加强卷烟企业车间文化建设的必要性

□ 肖玮

作为企业运作和组织结构的主要组成部分,科室(车间)是各项工作实施具体执行部门,它将全体员工划分在不同功能的群体之中,是衔接决策层和员工的中间分区。同时也是企业文化的重要组成部分。长期以来我们的企业文化建设过多的停留在宏观制度或者微观的细节上,忽视了中间层的科室(车间)文化建设。笔者认为,加强卷烟企业科室(车间)文化的建设是十分有必要的。

形成一种具有群体心理定势的指导思想,激发本科室(车间)人员爱岗敬业、奋发向上的工作热情,增强他们的积极性、主动性、创造性,从而产生归属感、使命感、向心力。概括起来科室(车间)文化对所处本科室(车间)的人员具有价值导向作用、行为约束作用、工作凝聚作用、理念融合作用、文化辐射作用。

## 科室(车间)文化建设的主要内容

科室(车间)作为一个职能部门,其文化建设内容既包含在整个企业文化体系内,又有自身的特点,其主要内容包含三个方面:

**良好的硬件设施建设。**比如办公环境、办公设施设备等方面,良好的工作环境能够给员工舒适感,新技术、新设备应用能够增长他们的技能,减小工作强度,从而增强他们工作的舒适度。

**强烈的集体荣誉感和团队意识。**一个科室(车间)在企业内好比一个群体,这个群体的气质和文化氛围往往决定了他们的战斗力。这项建设关键是要增强集体荣誉感和团队意识,对为科室(车间)赢得荣誉的员工经常性表彰,树立典型,对个性过于自私自利的员工要给予警示,形成大家庭氛围。

**员工幸福感。**“独乐乐不如众乐乐”,员工的幸福感主要来自精神和物质两方面。首先要保证员工的物质生活和比较舒适的工作感受;其次要搭建员工成长和提升的平台;再者要关心员工内心的真实感受和情绪。通过建立科室(车间)内部帮扶机制、奖励机制、推行人性管理等不断提高员工幸福感。

## 实现科室(车间)文化的途径

建立健全科室(车间)行为规范。

建立健全属于本科室(车间)的行为规范,形成科室(车间)管理方式。在建立健全制度的过程中不断提高管理水平,让制度在长期的工作实践中成为大家自觉的行动。随着大家对制度的认同,并能自觉地进行自我约束时。这里要着重提一点,科室(车间)规范要求应该是通过所有员工广泛参与、集体讨论形成共同的行为约束。

**实行人性化管理。**首先,要营造人人爱科室(车间),车间内部员工互帮互助的氛围。其次,建立具有亲和力的内部上下级关系,科室(车间)负责人要注意与成员的感情沟通,重视感情的凝聚力量并取得他们的信任。尤其是对工作和生活中遇到困难员工要及时给予帮助,主动解决困难。第三,提高科室(车间)认同感。弘扬团队精神,强调集体作用。注意调动每个人的积极性,形成相互尊重、相互理解、

相互学习、相互支持、共同维护科室(车间)荣誉的高度认同感。

**完善激励机制。**科室(车间)文化需要有激励机制的支持,对能够遵守行为规范,为科室(车间)取得荣誉的要予以表彰,对不遵守的、工作消极等要给予惩罚,甚至于离岗。制定科室(车间)内部考核和评价机制,按期考核和互评,细化考核内容,将考核内容与绩效激烈挂钩,推动科室(文化)持续发展。

**丰富科室(车间)文化内容。**要将日常的工作生活的点点滴滴融入到文化当中,不断扩展和丰富文化的内容和形式。比如开展文艺类的活动,组织大家的聚餐等等来丰富科室(车间)文化载体,从而将科室(车间)文化传播到各个细节当中。

重视和加强科室(车间)文化,能够直接作用于员工,增强他们的企业文化认同,提高素质和工作执行力,促进各项工作上水平。

# 在职攻读工商管理硕士博士学位

## 拥有全球认可的硕士博士学位,展现中国中高层管理者的学识魅力和人生及事业航标

【CAU 硕士博士学位班 致力于凝聚中国中高层实力人士和管理精英】

中国教育研究会引进 California American University 工商管理硕士博士学位项目,旨在培养中国现代化建设和国际化发展所需的工商管理高级精英人才,并与北京大学、中国人民大学、首都经济贸易大学、东北大学、国家人事部(人保部)中国高级公务员培训中心、中国经理人联合会等的相关部门合作,并经四川、陕西、辽宁、湖南、山西、哈尔滨、佳木斯、安阳等省(市)的组织人事部批准举办。该项目中国校友会已凝聚了数千名中高层人士和管理精英。

【CAU 硕士博士学位班 致力于使中国学员在职攻读并获得硕士博士学位】

California American University 工商管理硕士博士学位课程融合了国际工商管理界的理论和实践研究成果。课程学分和论文指导与答辩,在一至两年内通过在职学习和节假日集中授课而完成,论文经中国学术委员会和答辩委员会专家指导并答辩合格,即授予工商管理硕士博士学位。California American University 硕士或博士学位全球认可,并在海外移民时享受硕士或博士学历学位计分。其学位经美国加州州政府认证公证、中国有关部门认证公证、中国人事部(人保部)国家人才库高级人才资格备案登记后,作为聘任、晋升、职称评审的重要依据。还可申请全球国际认证与注册协会的国际高

级工商管理师资格认证。

【CAU 上千名中国学员校友中的部分学员校友】

中国测试技术研究院院长、中国中纺集团副总裁、中国九冶建设总经理、中国阳光投资基金董事长、中国武警总医院院长、中国网通安徽公司总经理、中国宝业集团副总裁、中集建设集团南方公司董事长、广东省人大副秘书长、山东省法制办主任、大连工商行政管理局局长、捷众投资集团董事长、东风扬子江汽车(武汉)总经理、深圳时代财富集团董事长、湖北泰跃集团副总裁、胜利油田发电厂党委书记、江苏长博集团董事长、台州农科院院长、山东路桥集团总经理、河南信房集团董事长、太原青龙事业集团董事长、新疆创天集团董事长、武汉公交集团董事长、重庆国际复合材料董事长、重庆索特星博化工董事长、四川福康建设集团董事长、成都华神集团董事长、成都飞机工业集团医院院长、攀枝花光华集团董事长、广西润松投资集团董事长、云南省第一人民医院院长、贵州百花医药集团董事长、抚顺矿业集团董事长、山东恒星集团董事长、甘肃建筑工程总公司总经理、黄淮海投资集团董事长、霸王国际集团董事长、天津歧丰集团董事长、德州晶华集团董事长、天津现代集团总经理、河北千山事业集团董事长、万事利集团副总裁、宁波港集团副总裁、山东春申集团董事长、香港百陶集团董事长、维迪阿投资银行董事长、华夏银行直

属部总经理、内蒙古信安投资集团总经理 ……

具有3年及以上中高层管理履历和相应业绩者均可报名,经学术水平和工作业绩评估合格即予正式录取

请向 California American University 中国硕博(成都)索取《报名申请表》

电话:028-68230686, 86679136

传真:028-86671520

California American University(也称“加州美国大学或加利福尼亚美洲大学”)是美国教育文化基金会(U.S. Education & Culture Foundation)直属正规大学(美国加州州政府教育部 www.bppve.ca.gov、美国联邦政府移民局 www.ice.gov、大学 www.calamuniv.edu),总校位于美国加州洛杉矶阿罕布城市,校园环境舒适优美,现有2000多名在校生及数百名毕业于全球名校的博士级教授。学员以美籍为主且大都是工商界的高级主管与精英,还有中国大陆及港澳台和全球数十个国家的国际学员,其中不少学员已在本国政府身居要职或担任工商及金融高级主管。