

贵州烟区井窖式移栽：“小技术”突破“大瓶颈”

5月5日,喜讯传来。由于推广了“井窖式”移栽技术,贵州烟区移栽工作较往年提前15天结束,从而将烟叶大田生长期有效延长至135天以上,为提升烟叶品质奠定了更加坚实的基础。一项由基层烟叶工作人员原创的“小技术”,有效解决了贵州独特地理气候条件下烟苗适时早栽、集中移栽、快速移栽难题。

截至5月5日,贵州全省井窖式移栽面积301万亩,推广比例较2012年提高43个百分点,实现了早栽、快栽。与此同时,由于“井窖”空间创造了适合烟苗生长的环境条

件,烟苗还苗期短、成活率高、生长势头旺盛,实现了烟株早生快发。“如果把全省现代烟草农业比作一盘围棋,井窖式移栽无异于做出了两个眼,棋便活了一大片。”贵州省局(公司)巡视员、副总经理李智勇为应用这一新技术做了形象的比喻。

春季低温日照少、春旱频发一直是制约贵州部分烟区生产水平提升的主要自然因素之一。在这种条件下,培育高茎壮苗的时间被拉长,难以保证适时早栽;抗旱保移栽任务重、移栽时间跨度长,烟株大田生长期短,对烟叶品质造成不良影响。2009年,松

桃县烟草专卖局(分公司)工作人员受“牛角窝”启发,在铜仁市烟草专卖局(公司)指导下,大胆探索实践井窖式移栽技术,将壮苗培育、适时早栽、高垄深栽集中于“井窖”内同时完成,实现了烟苗适时早栽、抗旱移栽。不仅如此,井窖式移栽还有效解决了“高脚苗”等问题,并且肥料利用率提高,根系发达,抗旱能力增强。移栽时减少了覆土移栽环节,提高了移栽效率,每亩减少用工3~5个。育苗期可少修剪2~3次,减少了病源传播,大田前期烟苗在“井窖”内生长,减少了4月下旬至5月初蚜虫迁飞高峰期花叶病

等病害传播机会。

尤为值得一提的是,该技术以鲜明的草根原创特点,激发了贵州各烟叶产区新一轮的基层创新热潮,立体育苗温室、电动打“井”器等先后研发成功。井窖式移栽技术促进烟苗前期早生快发,中期稳长健长、叶片开张度好,后期分层落黄不早衰,成为烟农“新宠”。

“让优势进一步,劣势便退一步。优势越聚越多,贵州烟区的特色优质烟叶保障能力就越越强,烟农也会越来越受益。”贵州省局(公司)局长(总经理)陈卫东如是说。

(王青超 邓祖昌 陈风雷)

湖北烟草立足综合治理提升零售市场净化水平

今年以来,湖北省烟草专卖局立足综合治理,着力建设“打击严厉、管理到位、疏导及时、服务周到”的市场监管体系,促进零售市场净化水平有效提升。

一是创新市场监管方式。湖北省局今年在武汉、黄冈、孝感、宜昌分别选定1个管理所,开展卷烟零售市场“APCD工作法”的试点,探索市场检查的有效方法,提高监管效能。在黄冈、宜昌市局探索卷烟零售市场网格化管理,营造社会齐抓共管局面。充分发挥诚信经营自律协会、价格自律小组作用,积极开展“三无”街道、“三无”社区创建活动。

二是提升市场整治实效。各地切实加大对重点地区、重点部位整治力度,适时开展专项行动,解决突出问题。与工商部门联手治理无证经营,规范零售市场秩序。充分发挥管理所、市管员在零售市场监管中的主力军作用,优化考核办法,加大考核力度,落实监管责任。建立责任追究制,对市场状况长期得不到改善的有关单位负责人实行责任追究。

三是增强“包包队”打击效果。各地建立“包包队”成员登记制度,充分利用“包包队”信息成果,建立重点对象监控档案,在“包包队”分销环节办理一批有影响的案件,增强打击效果。

四是提高证件管理水平。结合城镇化发展,适时调整卷烟零售点合理化布局,做好零售许可证审核发放工作,推行零售许可证“十日办结(送达)制”。加强零售许可后续监管,开展持证入网情况的专项清理,建立持证户违法经营退出机制。把好烟草专卖品流通关,加强与工业公司的协同配合,规范准运证管理。

五是加大零售市场暗访考核力度。推行卷烟零售市场三级暗访考核办法,各市级局严格履行定期暗访职责和报告制度,督促落实辖区市场净化责任,坚持标准,严格考核,推动市场净化水平持续提升。省局把暗访重点放在基础不好,净化程度不高的地区,及时间所在单位通报暗访情况,抓好问题的督办落实。

(湖烟办)

罗平烟草多措并举夯实膜下小苗移栽

烤烟膜下小苗移栽是今年新推广的一项科技措施,经实践证明,烤烟膜下小苗移栽具有抗旱节水、无还苗期、成活率高、烟株早生快发、节约育苗成本、减少病害传播途径等优点,是一项能实现减工、降本、提质、增效的实用技术。为使此项技术全面深入推广,让烟农得实惠,云南省罗平分公司严把“八关”,确保膜下小苗移栽工作取得成功。

- 一是严把小苗移栽时机关。膜下移栽的小苗必须是4叶1心、茎高3cm左右、苗高5~6cm左右的清秀无病苗、烟苗出苗后苗龄在35~40天(不剪叶)、揭膜炼苗7~10天的烟苗。
- 二是严把理墒打塘关。严格按照120X55~60cm的移栽规格质量进行打大塘,塘深15~20cm左右,塘直径40~45cm左右。这样移栽后才能确保烟苗距膜有5cm的距离,高温时幼苗才不会被地膜灼伤。
- 三是严把移栽质量关。移栽时必须保证每株烟浇2~3公斤的定根水,且要采用明水移栽的方法进行移栽,就是待水尚未全部落下时再进行移栽,栽烟后一定要用细碎干土进行覆盖,以见不到湿土为宜。
- 四是严把施肥关。肥料必须分二次环施,第一次是移栽时将全部肥料的1/3环塘施于烟株周围(5~8cm),第二次是烟苗掏出时将全部肥料的2/3进行环塘施。但施肥后必须用细干土进行覆盖,以见不到湿土为宜。
- 五是严把覆膜关。移栽时边栽烟边用黑色地膜进行覆盖,用细土压实地膜两边,减少水分蒸发,保证烟苗在膜内保温保湿生长。
- 六是严把破口通风炼苗关。在移栽后15天左右,根据烟株长势,结合当地气候条件,当烟株叶尖长至离膜1厘米时,在烟株上方破一个直径5~6厘米的孔进行通风炼苗。
- 七是严把及时掏苗压土关。在移栽后15~20天,当烟苗长至顶膜时,结合追肥及时进行掏苗压土,让烟苗伸出膜外生长,然后转入大田正常管理。但掏苗必须在傍晚进行,切忌高温晴天中午掏苗,掏苗时将薄膜破口扩大到直径为10~15cm,结合浇水进行压苗,把剩余2/3肥料环塘施,用细干土盖严肥料,掏苗后用细土压膜,形成“灯盏塘”。
- 八是严把病虫害防治关。膜下烟移栽季节虫害通常以地下害虫居多,在打塘后移栽前或覆膜前必须合理用药防虫害,也可采用带药移栽防治病虫害。

目前大田烟株长势整齐一致,清秀无病,膜下小苗移栽抗旱效果较好。

(赵杰)

全国散叶烘烤实操培训班德宏开课

为加快散叶烘烤技术推广进程,按照《国家烟草专卖局办公室关于2013年烤房改造工作的意见》(国烟办综[2013]66号)对有关工作的安排,中国烟叶公司近日在云南省德宏州举办了全国第二期散叶烘烤实操培训班,此次培训由云南烟草保山香料烟有限责任公司承办,培训班由著名烘烤专家官长荣教授担任技术总顾问,云南烟草农业科学研究院烘烤专家崔国民、河南省许昌市烟草公司江凯主任、四川省烟草公司谢连文老师、贵州省烟草科学研究院姜均老师等专家担任教学指导员,贵州省遵义市烟草公司技术中心何凯主任带队的9名技术能手担任辅导员,来自云南、河南、陕西、四川、湖南、湖北、福建、山东、黑龙江、重庆、江西等12省(市)共计119名来自烟叶生产烘烤指导一线的学员参加了此次培训班。

此次培训采取编班分组,指定烤房和技术辅导员,从装烟上炕到卸烟下炕全程参与实操,轮休时间辅以理论培训 and 交流旨在培养“能独立操作、会技术讲解”的散叶烘烤技术指导员,促进产区散叶烘烤人才队伍建设 and 散叶烘烤技术的应用推广。

(赵华武)

广昌烟草：内外并举促专卖管理上水平

为扎实推进专卖管理工作进位赶超,进一步提升市场监管水平,近期,江西省广昌县烟草专卖局采取监管与服务相结合的方式,努力提高专卖工作质量和效率,促进专卖管理工作上水平。

- 一是切实加强专卖法律法规的宣传力度。加强丰富社会群众的法律知识,提高广大群众的维权意识,鼓励并调动他们协同参与专卖管理。突出对重点零售客户的宣传教育工作,为他们打好自觉拒绝非法卷烟的“预防针”;同时,切实加大市场检查力度,突出对重点人员、重点区域、重点场所的日常监管,提高专卖稽查人员日常走访零售客户的频率和密度,对辖区市场保持横向到边、纵向到底,不留死角的高压态势。
- 二是切实把队伍素质建设作为一项非常重要的战略任务常抓不懈。结合辖区实际,制定了“人人上讲台”的内训活动方案,按照“需什么,教什么;缺什么,学什么”的原则,采取下基层、集中、分片等培训方式,重点对一线人员日常工作所需的真假卷烟识别、业务技能等主要内容进行培训。
- 三是通过开展帮扶活动进一步与零售客户增进了感情,提高他们守法诚信经营自觉性。县局采取专卖稽查人员在辖区内



联系1~2名困难零售户进行帮扶的形式,了解和掌握帮扶对象在卷烟经营和生活上存在的困难,及时提供力所能及的帮助,采取为困难经营户申办许可证和年检做到上门办理、全程服务,定期为帮扶对象整理柜

台、美化店面,传授真假卷烟鉴别方法和防调包、防骗知识等,进一步增进了与零售客户的感情,更好地展示了烟草良好的社会形象。

(广烟办)

巴彦淖尔注重市场走访有效提升内管质量

为切实抓好内部管理监督工作,确保卷烟规范经营,内蒙古巴彦淖尔市烟草专卖局对内部管理部门提出了定方位、强措施、抓管理工作方针,以认真开展市场走访活动为抓手,扎实推进内管工作上水平。

一是完善市场走访工作制度,确定驻工作、派组。制定《巴彦淖尔市局专卖内管派驻工作、派驻组市场走访方案》,明确内管部门抓工作、查市场的内容和要求,确保走访时间、走访形式和走访户数落实到位。

二是强化市场监管机制,加强工作宣

传。利用市场走访向零售客户广泛宣传烟草专卖内部监管政策,公布举报电话、举报邮箱,畅通举报投诉渠道,架起抓好内管工作的桥梁。

三是明确监管重心,突出工作重点。在市场走访过程中加大高档卷烟消费重点监管区域检查和涉案卷烟零售户的走访力度,确保市场走访工作有效的放矢。

四是实施差异化管理,注重情况分析。每月走访不同区域、不同类别卷烟零售户,按照品牌分级监管的要求对红色、橙色重

点关注品牌的购进、销售、价格、库存等情况汇总分析,收集异常信息,掌握造成卷烟非法流通的市场因素。

五是统筹兼顾,及时反馈。在了解辖区卷烟市场情况的同时加强配送车辆的检查,详细了解卷烟送到户和落地销售情况,促进卷烟配送环节规范到位。同时,认真筛选整理市场走访获取的各类信息,分类反馈到营销、物流、专卖等部门,确保信息互通、管理到位。

(内蒙宣)

舟山烟草积极探索市场供需状态评价模型

近日,浙江舟山市烟草专卖局(公司)认真贯彻行业“保牌、稳价、促销、增效”的调控方针,积极探索市场供需状态评价模型,为行业持续稳定健康发展提供依据和支持。

一是确定评价指标,建立市场供需状态模型。该市局(公司)从8个品牌评价主要指标中筛选出直接反映供需状态的价格指数、终端存销比为一级指标和反映客户订货需求的订单满足率、标准订状态为二级指标,通过一二级指标将市场状态细分为紧、稍紧、平衡、稍松、松五种状态,建立市场供需评价模型。

二是跟踪历史数据,确定供需状态指标参数。目前,该市局(公司)已初步选取具有代表性的紧俏、畅销、滞销的卷烟规格进行持续跟踪,统计主要在销卷烟规格一级和二级指标数据及波动范围,逐步调整供



需状态一二级指标参数,为后续模型运行使用提供判断依据。

三是运用评价模型,探索评价卷烟市场状态。后期探索运用市场供需状态模型对卷烟市场整体、卷烟各价类和卷烟品牌情况进行跟踪和评价,并对指标参数进行

持续校验,调整卷烟货源投放策略。

下阶段,舟山市局(公司)将根据运行情况扩大卷烟规格监测范围,建立不同市场供需状态下的卷烟货源投放和品牌培育策略执行选择库,持续优化卷烟货源投放,营造并保持良好的市场状态。

(杨立杰)

贵州黔东南立足“1234”创新绩效管理模式

为规范绩效管理制度,建立完善的岗位胜任能力评价体系,形成良性激励机制,近日,黔东南烟草专卖局(公司)创新工作思路,创新绩效管理模式,着力提升企业管理水平。

围绕一个目标,使绩效管理更具方向性。明确最终目标是促进各单位(部门)完成生产经营活动及行政执法工作的指导、管理、监控和协调工作任务,实现黔东南烟草又好又快发展。

注重两个结合,使绩效管理更具规范性。

将员工岗位职责与能力素质要求相结合,确定岗位考评指标及标准,规范考评程序,根据考评结果兑现奖惩、落实报酬,建立激励充分的动态薪酬管理运行机制;将考评结果与工资晋升、学习培训、干部选拔任用等相结合,建立常态晋升机制,打通员工发展通道,建立自我激励、自我约束和促进优秀人才脱颖而出的人力资源管理机制。

实现三个转变,使绩效管理更具操作性。绩效考评按周期分为季度考核、年度考核和

其他专项考核。季度考核以工作业绩评价为主,包括关键业绩指标、工作计划和临时性重点工作三个模块,并按部门不同赋予权重;年度考核包括年度目标考核和年度综合测评两部分,年度综合评价侧重于员工知识、能力、职业素养、工作业绩等方面的综合评定与系统评价,年度考评结果分优、良、中、差四个档次;专项考核是针对特定期间与特定职责而进行的考评。通过多角度、全方位的考评,有效实现由传统绩效考评向定性定量的现代绩

效考评转变,被动管理向主动管理转变,身份管理向岗位能力管理转变。

遵循四个原则,使绩效管理更具科学性。考评过程遵循公开原则,自觉接受监督,实施阳光考评;考评实施遵循客观原则,以事实为依据,确保公正;考评结果遵循差别原则,体现“干多干少不一样,干好干坏不一样”;考评评价遵循时效原则,不将本考评期之前的行为强加于本次考评结果中,也不用一两个比较突出的整合代替整个考评期的业绩。

(李黔川)