

谈烤烟分级过程中烟叶成熟度的把握

■ 徐斌

随着我国经济发展方式的转变，烟草产业结构不断优化升级，烟草行业在如今市场经济的大背景下面临着非常严峻的挑战。在日益激烈的市场竞争环境下，卷烟工业企业为了不断提高其品牌市场竞争力，对烟叶的质量要求进一步提高。正确把握烟叶等级,为卷烟工业企业提供符合其卷烟工艺配方的优质烟叶，是烟叶收购过程中最重要的技术要求。我国的烤烟分级体系中,成熟度是首要的分级因素,成熟度好的烟叶组织结构疏松,油分好,填充性增强,烟叶香气质好,香气量足,杂气、刺激性减少,内在化学成分协调,烟叶收购人员对烟叶成熟度的把握是否正确对烤烟分级质量有着重要的影响，本文就如何在烟叶收购过程中正确把握烟叶成熟度作了一个简单的探讨。

烤烟成熟度的概念

烟叶成熟度指调制后烟叶的成熟程度（包括田间和调制成熟度），它是反映烟叶的质量水平和烟叶质量特征的一种分级因素。成熟度不仅表达调制后烟叶内部生理和生化变化符合卷烟工业加工要求和吸食者需要的程度,也反映烟叶的生化成分、吸食状态、物理性状、经济性状以及安全性。《烤烟》国标把成熟度分为完熟、成熟、尚熟、欠熟和假熟五个档次。在烤烟分级的过程中,烤烟成熟度是烟叶品质判定的中心因素，烤烟的成熟度代表着烟叶的质量水平。所以,在烟叶分级的过程中，合理把握烤烟成熟度对烟叶的准确分级、卷烟工业企业配方烟叶的正确选择起到了一个至关重要的作用。

分级人员在烤烟分级过程中对成熟度把握的现状

对烟叶成熟度的概念理解不到位。在分级的过程中，许多副组烟叶由于分级人员对成熟度把握不准,误被划分为正组烟叶。烟叶在田间生长成熟后,如果烘烤得当,烟叶上会出现成熟斑，但有些烟叶分级人员会把其看成杂色,而把焦边枯尖、赤星病和杂色看成成熟斑，同时也有许多分级人员对光滑叶认识不准，这都是由于对烤烟成熟度的概念理解不清,这对烤烟的正确分级有非常大的影响。
对叶脉带青烟叶常常放松标准。有些分级人员对此类烟叶的理解存在一定的误区，他们认为叶脉稍青烟叶的青色会在储藏存放中退去，认为稍微含青不重要而对此类烟叶放松标准,将其划入正组收购,但实际上,因为储藏存放而退青的烟叶内在质量不足,从



我国烤烟分级的分级因素,按照国家标准分为 7 项,包括成熟度、身份、油分、叶片结构、色度、长度和残伤允许度等。其中成熟度是一个十分重要的分级因素,成熟度好的烟叶组织结构疏松,油分好,填充性增强,烟叶香气质好,香气量足,杂气、刺激性减少,内在化学成分协调,它与烤烟的综合质量有着紧密的联系。本文就如何在烟叶收购过程中正确把握烟叶成熟度作了一个简单的探讨。

其品质来看仍然属于成熟度不好的烟叶,这种情况也不符合定级要求。

在分级实践中对成熟度的应用较少。烟叶技术人员往往对烟农进行采收成熟度的指导，但在烟叶烘烤时常常忽略对其进行烘烤成熟度的指导,在平常指导烟农分级时,也主要是关注烟叶的部位、颜色、长短、含青含杂等问题，很少分析烟叶不同成熟程度的烤烟是什么样,导致成熟度不足原因在哪里,这不利于让烟农牢固树立成熟度的概念,这不利于用成熟度引导烟叶生产，不能充分体现成熟度在烟叶质量中的核心作用。

在烟叶收购定级的过程中，往往有些分级者会忽略成熟度对烟叶品质的影响，只是看烟叶属于哪个部位，颜色是橘黄还是柠檬黄,杂色多不多,长短怎样,并不考虑烟叶的成熟度，这种粗糙的分级方法不能体现成熟度在烟叶质量中的核心作用。

提高分级人员对烟叶成熟度把握的准确度

首先，要在理论上充分了解烟叶不同成

熟度的的特征。有许多烟叶分级人员往往不能正确把握烟叶成熟度，那是因为对成熟度的概念仍不明确。要做到正确把握烟叶的成熟度，需要在理论上对烟叶分级人员进行培训，让分级人员在理论方面对烟叶成熟度的概念、成熟度的特点以及烟叶不同成熟度的区分方法有一个比较全面的了解,比如说可以通过召开分级人员理论知识培训会,用多媒体教学的方式，让分级人员充分了解成熟度对烟叶质量的影响,成熟度的判定方法等；也可以用现场教学的方式，请有经验的分级能手对分级人员进行分级示范，让分级人员对成熟度的把握有一个全面的、直观的了解。

其次，要在实践过程充分掌握烟叶成熟度的判定标准。成熟度的特征在烟叶的外观上表现出的是一种综合状态,这可以通过分组和分级因素综合判定。在分级实践中要充分利用烟叶的颜色、光滑状态、叶片结构、身份及色度等分级因素来综合判定成熟度。在分级过程中如果看到以下几种烟叶，可以判断为不成熟烟叶:含有青色(包括青筋);含有较大面积挂灰或蒸片类杂色;含有较大面积

光滑叶;烟叶是黄色但颜色非常浅、色度淡;烟叶正、反面烟叶颜色差异很大,且背面颜色浅淡;中下部烟叶身份较厚或厚;中下部烟叶叶片结构稍密或紧密;上二棚烟叶结构紧密或上二棚烟叶结构稍密且身份厚。

再次，要让分级人员要在思想上充分认识到烟叶成熟度的重要性。烟叶的成熟度对烤烟的品质有非常重要的影响，分级人员误将成熟烟叶判定为不成熟烟叶会造成烟农经济损失，而将不成熟烟叶判定为成熟烟叶收购则会影响烟叶等级合格率,影响国家利益，同时也将对烟农优质烟叶生产的导向性产生不利的影响。一般来说要掌握宽严相济的原则,所谓的“宽”主要是对成熟烟叶的定级标准要适当放宽。随着烟叶成熟度的提高,杂色程度有可能增大，尤其是上部叶容易出现深色成熟斑、赤星病斑和枯尖焦边。类似这种烟叶应适当放宽标准;所谓“严”主要是对不成熟烟叶定级要严格遵照国标。凡不成熟的烟叶(除下部的假熟)均不能在正组定级;在副组定级时,需把握成熟度和等级的关系;除光滑叶组外,其他副组的最高等级不允许有“欠熟”的烟叶。

小结

成熟度作为烟叶质量的核心，它包含了田间成熟度和分级成熟度两层含义，要提升烟叶等级,提高烟叶成熟度总体水平,正确把握烟叶成熟采收成熟度是前提条件，这要求我们不仅仅是要在分级过程中加强对烟叶成熟度的判断，同时也要做到在烟叶采收时就注意对烟叶的成熟度的把握进行管理。

首先要制定规范的成熟采收制度，加强对烟农烟叶成熟采收的技术指导，通过对烟农发放成熟采收许可证，确保烟叶采收成熟度一致性。同时对烟技员建立烟叶成熟采收责任制,实行严格的考核奖惩措施,从管理层次进一步提高烟叶分级成熟度。

其次要提高思想认识，坚持以成熟度为核心的指导思想,广泛宣传成熟度的重要性,培训广大烟农和分级员掌握不同部位烟叶成熟度判断方法，切实加强烟农与分级员对烟叶成熟度的把握能力，提高烟农和公司的经济效益。

总之，成熟度作为烤烟品质的核心因素，这要求烟技员在烤烟采收烘烤时严格要求烟叶采烤的成熟度，这也决定了分级人员在分级实践过程中必须时刻注意对这一分级因素作判断，将成熟度标准的理论与烟叶分级实践紧紧结合起来，从而能够在分级的过程中通过与烟叶的其他外观特征相联系，准确的判断烟叶的等级，提高烟叶的等级合格率。

推动烟草行业健康发展应把握好“三个统一”

■ 刘斌

近几年，烟草行业改革发展取得了新的成效。同时也要看到,在新的发展阶段烟草行业又面临新的矛盾和压力。

烟草行业当前面临的形势

当前，外部经济环境存在着很多不确定因素,宏观经济下行的压力仍然较大。国家烟草专卖局对行业卷烟市场作出了“需求拐点逼近”的判断，规范经营的各项要求和规定也越来越严格。同时,随着中央作风建设和反腐败的深入推进,将逐渐从根本上颠覆卷烟作为“硬通货”的商品属性;控烟运动从地方、部门倡导转变为中央统一强势推进，都将对卷烟销量增长和结构提升带来前所未有的抑制。在越趋严峻的内外挑战交织下,社会舆论更加关注,监管规范更趋

严格,行业发展面临新的挑战。

“三个统一”把握发展问题

归根结底,发展才是硬道理。确保烟草健康稳定发展是全体干部员工的期盼，也是所有工作的落脚点。因此,行业要采取统筹兼顾的方法切实抓好“三个统一”。

一是统筹兼顾好基础与发展的统一。近两年，烟草行业在抓基础工作上采取了很多举措,也取得了一些成效。但是,“重眼前、轻基础”的思想误区还是普遍存在,基础薄弱的状况仍然没有得到彻底改观，特别是在烟叶生产基础、市场基础、专卖管理基础等方面表现的尤为突出。根深才能叶茂,荒废了基础何来发展可谈。在宏观经济下行和“需求拐点逼近”的严峻形势下,面对行业改革发展的新任务，只有通过进一步加强基础工作来挖掘潜

力,才能打牢推进“卷烟上水平”的根基,使行业的发展充满活力与后劲。

二是统筹兼顾好规范与发展的统一。规范与发展,是既对立、又统一的关系。只讲规范,不讲发展,规范就是聋子的耳朵、就是空中楼阁;只讲发展,不讲规范,国家的专卖政策也难以继,即便发展也是无效的发展。规范与发展并举,二者缺一不可。随着行业要求的更加明确和严格，规范经营不但是“生命线”,而且已经成为绝不能触碰的“高压线”。一方面,要加强教育,使规范意识真正入耳、入脑、入心、入行,确保内部违法违规行为“零参与”;另一方面,要加强监管,积极查找不规范经营线索,打击不法烟贩,严防卷烟外流。同时,不能因为提高了对规范的重视程度,就丧失发展信心,束缚发展的脚步。必须始终坚定发展的信心，抓住机遇，通过挖掘内需潜力，保持卷烟打私打假和打击真烟异地流动

的高压态势,达到规范和发展的双重目的。

三是统筹兼顾好创新与发展的统一。创新是事物发展的动力,也是行业发展的引擎。没有创新的工作思维,就无法突破传统观念的束缚,就无法适应企业新的发展步伐,更谈不上做出突出的成绩。只有牢固树立创新意识,才能勇于变革,顺应时势,实现超越。因此,必须始终坚持改革创新与发展的统一。烟草产品既是遵循市场经济的一般规律商品,又具有专卖专营的特殊性，要根据这一双重属性,在坚持和完善烟草专卖制度不动摇的前提下,加大市场化取向的改革力度,对营销管理和市场调控方式的创新进行研究思考,通过自我改革、自我完善、自我创新,努力释放改革的红利。此外，行业各单位要结合实际,在市场管理、精益管理以及考核、激励、培训、晋升、约束机制等方面勇于创新,努力创造在行业内有突出影响的经验和模式。

对加强当前卷烟市场监管的几点建议

■ 谭迎

“五一”节日益临近,卷烟消费即将转入旺季,消费日益活跃加之暴利驱动,使得卷烟违法行为难以禁绝。从目前市场状况看,涉烟违法犯罪形势依然不容乐观,市场监管形势仍然严峻，违法经营卷烟行为更具流动性和隐蔽性，给做好卷烟市场监管工作提出新的任务，要保持稳定有序的卷烟市场秩序,必须积极加强和改进卷烟市场监管工作。当前,要认真关注卷烟市场供需形势，及时掌握违法违规动向,保持市场监管的高压态势,着力提高卷烟市场监管质量,做到应管应管。对此,笔者就加强当前卷烟市场监管工作谈几点建议。

在“管源头”上下功夫 不断强化案源管理意识

随着涉烟违法案情的复杂化和违法手段的多样化，卷烟市场监管要适时转变方法,在找准监管着力点上下功夫。国家局局长强调

全行业各级专卖管理机构要始终坚持把“端窝点、断源头、打网络”作为卷烟打假工作的突出重点。因此要管好市场,管住违法者,断源头成为关键,做好了就能起到事半功倍的效果。“管源头”要在认真分析本地、本辖区市场状况的前提下,科学合理划分监管责任区域,构建起纵横交错的监管网络。通过工作重心下移、监管关口前移,把近距离监管和贴近式服务结合起来,实现真正下到源头管源头,实现管得全、管得住、管得好,做到对违法活动早发现、早控制、早打击,从源头上治理各类违法违规经营卷烟行为。“管源头”也要求执法人员要发扬不怕苦的精神“三拼”精神,积极主动深入监管薄弱区域，通过明查暗访等手段实施动态监管，只有离源头近了,才能及时发现区域内存在问题,工作起就比较主动。

在“管客户”上做文章 不断完善客户管理机制

零售客户管理是市场监管的基础，也是市

场监管的有效对象，对零售客户实施有效的监管是卷烟市场秩序稳定的重要保障，因此管好零售客户是日常监管的主要工作。不断从思路、手段、方法上入手,按照形势的发展变化和需要不断创新,不断突破现有思维和工作定式,完善客户管理机制，加强对客户信息的收集掌握和分析,全面掌握零售客户各类信息,多与营销配送部门互通共享信息,建立起主动式、预警式、覆盖式监督体系,形成长效监管机制,把管理寓于服务中,在服务中实现监管,在监管中提供服务,运用“软硬兼施”客户管理手段,不断提高对零售客户管控能力保证市场秩序稳定。

在“管单据”上求突破 创新市场监管新途径

配送单据是零售客户的从烟草公司进货凭证,也是加强对零售客户货源监管的重要依据。创新市场监管新机制,就是要充分发挥配

账,进行进销存动态信息综合分析机制,为掌控零售客户经营状态提供重要途径,更好地利于实施“打假”和“管真”,杜绝零售客户从非正常渠道进货现象,管住各类违法经营卷烟的行为,促进市场监管水平再上新台阶。

在“管案件”上动脑筋 强化经营案件的意识

加强对各类违法违规经案件的管理,就要不断强化经营案件意识。把广辟信息来源与信息网络建设结合起来,注重案情线索的积累和汇总分析,通过对个案的对比、分析、评估,运用统筹方法找出其内在联系,掌握违法经营者的活动规律,扩大打假破网成果。要善于抓住有价值的线索,多用顺藤摸瓜办法从查获的案件入手,运用以烟找人,以人找案、以案查案、以案查线、以线查网的经营案件理念,抓住经营案件的关键点和着力点,不断优化经营案件的思路和方法,建立案件分析、评估和稽查三者结合的综合管理机制。以案件评估为稽查提供有效案源,以有力的稽查保证评估的有效实施,用评估与稽查反馈结果来改进案件经营工作，不断强化案件查处的针对性和有效性,提

关于低焦品牌培育的思考

■ 刘豪杰

自 2003 年国家局明确提出“高香气、低焦油、低危害”的中式卷烟发展要求以来,推进卷烟减害降焦工作,培育低焦油卷烟品牌就成为行业上下关注的焦点。那么,如何做好低焦油卷烟品牌培育，就是今后工作中的重中之重。

江西省吉安县目前主销低焦油卷烟品牌规格有:双喜(硬红玫王)、雄狮(硬)、黄鹤楼(硬金砂)、红金龙(软双龙)、黄鹤楼(软雅韵)、利群(8mg 新版)、云烟(软如意)、金圣(硬红)、七匹狼(蓝)、黄鹤楼(软金砂)。截至 2013 年 6 月份,累计销售低焦油卷烟 556.69 箱，同期相比有大幅度增长,累计销售占比 8.5%，高于全市平均水平 0.48%，其中 6mg 以下累计销售 79.37 箱，累计销售占比 1.21%。通过分析以上数据可以看出，吉安县低焦油品牌培育还有进一步提升的空间。下面就培育低焦油品牌提几点建议：

深化认识
培育低焦油卷烟品牌是行业发展的必然趋势。目前行业发展面临国内外控烟的严峻挑战。面对严峻形势,全行业必须进一步增强忧患意识，以更加紧迫的使命感开展低焦油卷烟品牌培育工作，不断提高低焦油卷烟市场占有率。随着社会对健康问题的持续关注，低焦油卷烟必将具有广阔的市场前景和发展空间。

精心培育
一是与各项营销工作相结合，提升消费引导能力。积极利用新商盟等营销新手段,建立低焦品牌与客户有效沟通的渠道,让客户了解低焦油卷烟，实现低焦油卷烟价值的有效传递。与“135”工作法相结合，以“营销客服人员为主,一线人员全参与”的营销模式,充分发挥一线人员的作用,宣传低焦油卷烟消费观念，提高低焦油品牌上柜率。与现代零售终端建设相结合,充分发挥零售客户品牌宣传的作用，通过采取多种措施来提高零售客户经营低焦油卷烟的毛利率,充分调动零售客户的积极性。

二是发挥市场营销的引领作用。以尊重市场规律为基本前提,加强与江西中烟的协同,充分发挥市场营销的引领作用,按照吉安县今年 12547 箱的销售任务，卷烟销量同比新增部分要优先满足低焦油卷烟发展需要，优质宣传促销资源优先安排给低焦油品牌。注重营造公平竞争的市场环境,切实规范经营行为,让低焦油品牌在市场中历练、在竞争中胜出。在把握现实需求的基础上,不断挖掘潜在需求,加强低焦油品牌形象塑造和传播,充分发挥高端低焦产品的带动力。

信息收集
从多方面信息入手，了解消费者对低焦油卷烟市场的接受情况变化,对卷烟市场反馈的信息进行收集，特别是关注低焦油卷烟市场的社会库存、上柜率、客户培育的积极性等等，并对所收集信息进行科学分析,有针对性的进行宣传。如果客户在培育低焦油品牌时，出现不被消费者接受的情况，客户经理要对客户进行耐性的解释和鼓励,帮助他们查找原因;如果出现严重滞销的状况,要想办法帮助客户调剂,这样才能提高客户培育低焦油卷烟的积极性。

加强考核
一是通过制定具体的考核方案持续强化政策和考核导向，把低焦油卷烟品牌培育成果作为一项重要考核标准。二是明确任务,落实责任。落实领导包片负责制,各包片领导协同客户经理做好宣传工作，督促指导各项任务的落实，确保任务指标按时、按要求完成。三是定期检查,加大考核。每月月中各网点通过对比低焦油销售情况,查找自身不足,完善工作办法。考核结果与绩效工资挂钩,纳入 2013 年度网点工作业绩考核最终得分。

高对卷烟市场监管效率。

在“管方法”上多创新 不断变化监管措施

要有效管好市场，监管方法必须要求新、求变、更要求得实效,把创新监管方法和依法科学监管作为卷烟市场管理重要抓手。按照有关专卖法律法规,结合实际,大胆探索、勇于实践,使监管模式和方法在创新中不断进步提升。专卖执法人员还要充分认识到卷烟市场监管是一项长期而又艰巨的工作，形势在变,工作方法也要不断变化,把注重学习和借鉴经验结合起来,取长补短不断创新各类稽查办法和形式,以更扎实有效的措施严厉打击各类违法违规经营卷烟行为，推进市场净化率的提升，履行好专卖监管职责,努力为零售客户创造公平竞争的经营环境,为广大消费者提供一个安全放心的卷烟消费环境。

总之,做好卷烟市场监管工作,是落实《烟草专卖法》的根本要求,是行业持续健康发展的保证,是一项长期任务,必须坚持不懈,持之以恒地努力抓好,维护好规范有序的卷烟市场经营秩序。