

2023年烤烟办工作总结 烤烟品种介绍(精选6篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

烤烟办工作总结 烤烟品种介绍篇一

一、组织管理

良好的组织管理是工作成败的关键，在市《烤烟“红花大金元”开发工作管理考核办法》《“红花大金元”开发生产技术实施方案》的规范指导下，结合**烤烟种植实际，县、乡分别成立了“红大”种植领导小组，制定了《2004年**乡种植烤烟红花大金元品种的实施方案》，明确了“高起点、高标准，树窗口形象，建精品工程，生产独具**特色的优质烟叶”的“红大”种植目标，层层签订生产考核责任书，将任务责任明确到人、生产指导、管理考核到户。加强小组建设，全乡共聘请烤烟生产小组长21名，加强了各生产环节的技术指导力量。育苗检查、移栽检查、大田管理检查，层层检查入户，项项考核到人，县、乡、村级级配合，整个烤烟种植管理措施得当，管理力度加强，在全年的生产中起到了良好的推动作用。

二、生产措施

1、适时育苗确保苗齐苗壮

**乡地处金沙江干热河谷，年积温高，光热条件好，雨量少，烟苗生育区短。今年“红大”品种育苗采用常规拱架育苗和

漂浮育相结合并以集中商品化供苗的方式进行。按照县“红大”种植实施方案，在**烟站生产人员的具体指导下，**乡于2004年1月选好育苗地块，用斯美地作了土壤熏蒸处理，2月20日—2月25日集中拱架育苗全部播种结束，育苗面积为8.4亩，漂浮育苗3月5日—3月12日育苗播种结束，育苗面积为0.5亩，在育苗管理中重点推广剪叶炼苗技术，漂浮育苗平均剪苗5次以上，拱架育苗平均剪苗4次以上，由于苗期管理措施得当，技术指导全面，苗床管理精细，出苗率高，全乡烟苗生长健壮清秀，长势整齐，提供假植用苗324万株。并于4月1日—4月10日全部装袋假植完毕，确保了全乡移栽用苗。

2、狠抓提墒起垄规格提高移栽质量

行距110—120厘米，株距50—55厘米，垄高25—30厘米，三个标准缺一不可。整地理墒绳子加尺子，结合土壤肥力状况施放了农家肥，生产技术员严格把关，发现错误及时督促整改，4月25日前，全乡提墒起垄工作全部结束。

移栽是烤烟栽培的一个重要环节，合理施肥是烟株健壮生长的基础，针对“红大”品种生长特性，今年选用的施肥方案是：每亩施用复合肥40公斤，钾肥15公斤，磷肥40公斤，菜籽饼20公斤，结合**烟区烤烟移栽时期高温干旱的实际，磷肥、菜籽饼作底肥一次全部施完，复合肥2/3作底肥，1/3作追肥，钾肥全部作追肥使用，并采用了双层定位施肥法。施肥、栽烟、浇水一条龙操作，整个**乡“红大”移栽工作在高规格、严标准要求下于5月5日—5月10日集中5天时间全部移栽完毕，移栽面积为2632亩。

3、以防病虫害为龙头加强“红大”田间管理

感病性强，低抗两核并花叶病是“红大”品种较为显著的弱点，今年“红大”品种种植中采用了统防统治结合重点防治的方法进行，全乡烤烟用增效波尔多液、病毒必克、三唑酮分别在苗期、大田期进行统防统治累计达四次以上，由于今

年6月持续高温、阴雨、寡照造成烤烟种植大村大洼、煤炭花叶病大流行，发病田块达300亩以上，烟站在指导烟农加强田间卫生治理病原物的同时及时用毒消、菌克毒克、病毒必克进行了对症救治，用功夫、铁沙掌等对烟蚜进行了治理，通过各种方法的认真实施，使病毒病得到了有效控制，大大降低了其为害程度。屋漏偏逢阴雨，病毒病防治刚见成效，黑茎病又席卷整个“红大”种植区，其中大洼、煤炭、梨树发病较为严重，虽经及时采用钾霜灵锰锌灌根的方法防治，但由于黑茎病造成缺塘的面积达200亩以上，直接影响到烤烟产量。

4、充分发挥小组长作用烤好分好每一炉烟

5、技术培训工作层层深入全面提升种烟科技含量

为将“红大”种植方案落到实处，**今年大大加强了技术培训力度，培训工作做得早、做得广、做得细、做得深入，从今年2月开始，育苗培训、假植培训、提墒起垄培训、移栽培训、烘烤培训等每一次培训都做在生产之前，会议培训讲技术，现场培训讲操作，乡级培训抓村社小组，小组培训到农户，参训人员从生产技术员、烤烟辅导员、小组长一直到烟农，全乡共计进行烤烟大小培训100次以上，培训人员达5200人次。随着培训工作的层层深入，在烟农中逐步形成了听科学、学方法、用技术的良好风气，不仅学懂新的技术，而积极使用新的方法，全面提升了科学种烟水平。通过努力，经县检查考核，**各项种植措施到位率平均达到93.2%，在全县各乡镇中名列前茅。

三、“红大”种植绩效情况

1、收购结果及对比（见表）

2、绩效分析

(1)、产量：今年种植红大品种亩产量

低于全县平均水平10.64公斤，低于**去年40.4公斤，亩产量差距极为明显，因此收购总量明显降低。

(2)、烟叶等级比例：今年红大品种收购中上等烟比例低于全县5.55个百分点，低于去年**13.54个百分点，烟叶总体质量明显降低。

(3)、均价、产值：由于烟叶总体质量差，今年**烤烟均价低于全县0.36元，（考虑今年收购价格上调因素，与去年缺乏可比性），低均价、低产量决定了**今年亩产值、总产值的明显降低。

(4)、小等级比例：从小等级比例看，红大品种在正组烟叶比例与其它品种基本持平，但副组烟叶明显高于其它品种，具体表现在微青烟高于全县9.28个百分点，杂色烟高于全县6.38个百分点。

(5)、同等级外观质量：与今年同等级云烟85、云烟87相比，红大烟叶叶片较厚，叶面皱缩，颜色鲜艳柔和，香味纯正，烟叶柔软不僵硬。从外观质量来看，红大品种明显优于云烟85、云烟87。

四、存在问题

1、红大品种在**种植节距稀，叶片数少，在经过清扫底脚叶，封定抹杈等生产措施后，有效叶只有14—15片，严重影响产量。

2、红大品种抗病性差，这是该品种的固有特性，一个在种植前就已预见的问题，针对这一问题，公司、烟站提前做好了防治准备工作并督促烟农逐步实施，统防统治工作是最早最扎实的一年，但在6月高温持续阴雨的情况下烟草花叶并黑茎

病还是大流行，虽经治疗得到了控制，但严重影响了烟株的正常生长发育，杂色烟明显增加，烟叶内在质量下降。

3、红大品种烘烤难度大，这是由于红大品种自身的生物学特性所造成，今年在狠抓成熟採烤的同时大力推行“间断式採叶，三段式烘烤”“四大目标”新式烘烤方法，但收效甚微，与其它主栽品种相比，红大品种微青烟比例高出近10个百分点，大大影响了烟叶质量降低收购产值，烘烤煤耗大，投入增加。

4、由于以上原因，烟农种植红大品种在种植中投入物力、劳力、精力相对较多，生产技术措施落实得好，但最终收效不佳，严重挫伤了烟农种烟积极性。

红大品种恢复种植工作通过一年的艰苦努力顺利完成了，在整个种植过程中，种植方案针对性强、切实可行，工作管理丝丝入扣、严密有力，生产措施到位率较高、层层落实，同级别对比烟叶质量明显优于其它主栽品种，但总体质量、效益明显较差。优质高效是烤烟种植的共同目标，总结经验、改革方案、踏实工作让我们为达到这一目标继续努力！

烤烟办工作总结 烤烟品种介绍篇二

1、总量和低档烟销售情况

永福营销部全年销售总量为9391箱，完成全年计划9390箱的100%，同比去年销量9085箱，增加了306箱，同比增长3.4%。

2、单箱金额情况

全年累计单箱金额为13005元（不含税），完成全年计划单箱金额13090的99.3%，同比去年的11436元（不含税）增加了1569元，增幅为13.7%。

3、下半年8元以上真龙销售情况

今年下半年共销售8元以上真龙331箱，完成下半年370箱的89.4%，比去年同期的154.4箱增加了176.6箱，增幅为114.2%。

4、下半年黄鹤楼品牌销售情况

今年下半年共销售12.9箱，完成年度计划12箱的107.1%，比去年的同期的8.45箱增加了4.45箱，增幅为52.7%。

5、卷烟销售结构情况

全年累计销售一类烟634.12箱，同比增长28.57%，二类烟94.83箱，同比增长69.85%，三类烟3686.84箱，同比增长35.97%，四类烟2704.78箱，同比下降15.63%，五类烟2271.76箱，同比下降13.25%。

从各项销售指标完成来看，今年我们实现了平稳有效的增长，作为b类区域市场，销售总量的完成是根本，为此我们在年初对区域市场的客户进行全面梳理、科学分析、合理划分，确保市场的满足性供应；在总量稳步增长的基础上，我们围绕“卷烟上水平”的基本方针为指导努力狠抓“卷烟结构上水平”，其中以二类烟重点培育，“低四”转“高四”、“低三”转“高三”的宣传指导，真龙、黄鹤楼重点品牌培育等工作内容为抓手，全面提升卷烟销售结构的提升。由于低档烟货源投放的减少及消费结构的升级，四类烟及五类烟同比均有所下降。

1、大力开展创建优秀县级局工作，促进永福局（营销部）各项

工作全面发展。严格按照“创优”标准落实每项工作，始终站在“高要求、高目标”的角度来认识和开展“双创”活动；始终保持“争一流，创一流”的坚定信念。

(1) 我局将”双创”延伸到全员参与，并制定了《”双创”学习活动月实施方案》，采取讨论学习、问答、辩论等载体形式，让全体员工积极参与，建言献策，发挥全体员工的智慧开展创新和建设。让全体人员提高对双创活动重要性的认识，并知道在”双创“活动中自己要做什么、怎么做。

(2) 在内部管理方面。通过制定相应的考核制度和考核方案，实行目标结果管理和痕迹化过程管理相结合，将被动考核转变为主动考核。每两个月对前一阶段结果性目标进行考核，每一个月对工作过程和痕迹化进行考核，考核方式上由考核人员主动考核转变为员工主动提交工作记录和资料，由一百分为起点考核人员发现问题相应扣分转变为以零分为起点员工主动证明工作内容来得分，以此转变员工的思想观念，调动工作积极性和主动性，增强员工的执行力。

(3) 加强了硬件设施的建设。一方面对办公区域进行重新规划；另一方面对西滨客户服务大厅进行重新装修并于3月开始启用，客户经理和专卖员在客户服务大厅办公，为广大卷烟零售户和消费者提供了更好、更方便的服务。

2、加强队伍建设，提高员工业务素质。

思维、辩证思维能力，全面提高干部员工思想政治素质和履行职责能力，进一步推进思想作风建设，努力实现责任意识有明显增强，思想境界有明显提高，组织纪律有明显进步，工作作风有明显改进，社会满意度有明显提升，为全面推进”卷烟上水平”目标任务落实，保持永福烟草持续健康稳定发展提供有力保证。

(2) 加强了对全体员工的技能培训□20xx年我局制定了年度员工培训计划，并严格按照培训计划进行技能培训，进一步提高了全体员工的业务素质。

3、加强卷烟品牌培育工作，促进卷烟销售持续稳定增长

（1）做好“20 10”重点品牌的培育工作

今年以来，严格按照市局下发的《重点品牌培育方案》开展重点品牌培育工作，按照方案结合实际我们主要围绕“销量增长率、卷烟上柜率、目标完成率”三个方面进行，具体将指标细化到各条线路的品牌培育工作指标中，进行量化考核；同时充分利用工业营销资源，以“两个延伸”为指引，开展品牌促销活动。

（2）二类烟的培育工作

把二类烟的品牌培育工作当做品牌培育的重点工作来抓，通过对客户经理品牌知识、营销技巧的培训，强化品牌培育的执行力，深入挖掘辖区市场潜力，提高二类烟的销售占比，为提高一、二类卷烟占比及单箱金额提供有力保障。

（3）做好品牌替代宣传

围绕今年新品导入较多，结合行业352、461品牌规划要求，在部分卷烟牌号退市的情况下，通过加强对零售客户经营指导、宣传解释，以做好重点骨干品牌市场集中度的提高，并实现“低三”向“高三”的转变，“低四”向“高四”的转变。

（4）着重抓好8元以上真龙的培育工作

今年下半年，根据市局（公司）的要求，利用真龙（珍品）有奖销售活动的契机，着力抓好8元以上真龙的宣传培育工作。要求客户经理充分发挥主观能动性，克服各种困难，坚决完成上级下达的任务指标；动员其他岗位员工积极配合客户经理的工作，确保完成市局（公司）下达的任务。

烤烟办工作总结 烤烟品种介绍篇三

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向**项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销**、**两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到**万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销**科技、**等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11

月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：2005年**路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与**支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在2005年的工作中，**路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余

额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

“银行2005年工作总结”版权归作者所有;转载请注明出处!

匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使**科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业

务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

烤烟办工作总结 烤烟品种介绍篇四

(二)脚踏实地，从细节做起。培训中，通过与公司领导和同事的交流。我觉得他们有很强的工作能力和丰富的工作经验。而这些才能都是一个大学应届毕业生所缺乏的，今后的工作中，我会以他们为师，虚心学习，工作中，无论事情大小，都踏踏实实去完成，力争在最短的时间内成为一名合格的管稽人员。

(三)尊重领导，勤于思考。尊重领导在一定意义上就是尊重和爱护整个公司。在今后的工作中，对上级领导的决策要进行认真思考，领会其意图，明确自己的工作在整个决策方案中的地位和作用，自觉地、主动地予以执行，提高工作效率。

(四)继续发扬艰苦奋斗、勤俭节约的光荣传统。勤俭节约是我国的一项优良传统，况且我国是一个人均资源较少的国家，社会勤俭节约的风气需要每一个黄烟人从自身的一点一滴做起，从下班关电脑、上厕所少抽点纸做起……。同时，黄山烟草有今天的成就，也是和老一辈艰苦创业的精神密不可分的。现在公司壮大了，工作条件变好了，但公司的传统不能丢，只要我坚持这种精神，无论面临多大的困难，都会化险为夷。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。短暂而收获颇丰的岗前培训结束了，但我们的学习却是长期的。培训班结束后，我要在工作中不断学习、不断实践、不断进步，不辜负领导对我们的期望，在自己的岗位上踏踏实实，认真学习专业知识，总结经验教训，勇于创新，不断实践。我相信，在公司

的培养下，通过自己的努力，我一定能够不断提升自己，完善自己，为将来的职业道路做良好的铺垫。同时，这次培训也让我感受到了公司务实、严谨的工作作风和对人才培养的重视，也使我们对公司有了客观的认识，有助于我们在今后的工作中树立全局观。

行业在成长、黄烟在成长、黄烟人也在成长。我坚信，在公司领导和广大职工的共同努力下，黄山烟草的明天一定会更好。

烤烟办工作总结 烤烟品种介绍篇五

二、乙方将按合同约定版本、数量向甲方提供产品。

三、乙方保证提供的软件的功能和质量，若产品不符合使用手册所述功能或软件媒体(磁盘、光盘)、加密附件(加密盒)、使用手册出现质量问题，甲方在购买后一年内可以得到免费修正或更换。

四、乙方对甲方在使用软件过程中，因设备故障、操作失误等造成的数据丢失、以及因无法使用软件或软件被盗、损失、损毁、误用所造成的损失不负责任。

五、甲方购买的软件的著作权归软件公司所有，甲方只能按照《软件使用许可协议》的许可的使用方式使用该软件。甲方如有非法解密、复制或其他违反协议的行为，乙方将追究其法律责任并索取赔偿。

六、甲方保证不将加密盒交非本单位的人使用，乙方为甲方的数据保密，保证不将甲方的数据泄露给第三者。

七、违约责任：本合同签订即具有法律效力，因故变更或解除时须经双方协商同意。若单方随意变更、撤消合同，则应按《合同法》有关规定向对方支付违约金。

八、付款方式：合同一经签定

九、其他事项约定：

十、其他未尽的事宜，双方本着友好合作的态度，另行协商解决。

烤烟办工作总结 烤烟品种介绍篇六

烤烟是xx县的黄金产业和富民产业，烤烟生产是xx县农业和农村经济的重要支柱。20xx年，xx县种植烤烟20.3万亩，实现烟叶收购总量59.56万担，收购总值2.45亿元，税收总量实现6101.73万元，再创产量、质量、效益三大历史新高，有力地推动了全县经济社会的持续快速健康发展。

xx县海拔高度在839-3919米之间，境内属中亚热带半湿润气候；全县地势北高南低，气温、日照、降雨等自然条件有利于烤烟生长。全县烤烟大田烟叶成熟期平均气温在20℃以上，除海拔超过20xx米的少数地区外，其余地区气温均属烤烟生长最适宜区。全年降雨量960-1130毫米，年均日照2388小时。1986年，《全国烟草种植规划研究报告》称：“属Ⅵ西南南部烟区Ⅶ滇西山地烤烟晒烟区”；《四川省烤烟种植区划研究报告》指出：“属西南横断山（凉山）亚热带烤烟最适宜区”。1987年，世界著名烟草专家、美籍华人左天觉博士到考察，确定了属于云南清香型优质烟区。1987年，中国烟草学会以洪琪琨教授为团长的专家考察团，对土壤和气候进行考察后，论证了属云南型优质烟区。

xx县烤烟生产历史悠久，民国36年（1947年），已有人种植烤烟，并开办了华康烟草股份有限公司，收购烤烟销往云南昆明。1997年，全县种植烤烟20万亩，总产烟叶53.65万担，总产值达2.53亿元，地方特产税收入达6893万元，出现了种烟以来的第一个高峰年。20xx年，全县种植烤烟15.58万亩，

烟叶收购46.7万担，各项税收8000万元以上，收益创历史新高。在长期的生产实践中，xx县总结出了一整套烤烟种植生产技术。选种方面，根据地理位置、海拔高度和土壤性质，全县选用红花大金元、云烟85和云烟87作为基本品种，并统一由厂家消毒包衣加工和供种。育苗方面，根据不同的区域气候采用不同的育苗时间；育苗方法上由一般播撒发展到营养袋育苗、工厂化育苗和漂浮育苗。移栽方面，总结出了不同地区移栽的具体时间、完成时限，移栽的深浅、定根水浇灌要求及地膜覆盖等。施肥方面，总结出烟苗生长过程中施肥的原则、要求和方法。田间管理方面，提出了科学可行的管理要求、方法和标准留叶数，规范了常见病防治方法。采收和烘烤方面，提出最佳成熟度和采摘时期、标准化烤房建造和“三段式”烘烤技术。

烟水配套工程日趋完善。全县现有水利工程2880处，总引蓄水1.48亿立方米，有效灌溉面积18.13万亩，其中田14.85万亩。1988年以来，为了解决烤烟移栽期少雨抗旱问题，烟区开展了水浇地地下微水池工程建设，到20xx年，共建成微水池15.2万口，可蓄水365万立方米，基本上保证了烤烟小苗的抗旱问题。烤烟基地建设取得突破。按照提升烟叶质量的总要求，严格执行国家“双控”政策，建设优质烟叶基地15万亩、国家替代进口烟叶和精细化科技示范园地5000亩、省“金攀西”优质烟叶项目50000亩。形成烤烟生产配套体系。全县现有烤房42500座，其中标准化烤房320xx座；有烟叶收购站6个，点73个，其标准化烟站1个，标准化烟点30个；防雹点37个，“37”高炮17门。

xx县种烟区域已遍及全县43个乡镇，年种烟面积稳定在13-15万亩，年产烟叶38-45万担，烟农年收入1.5-2亿元，年税收达6000-8000万元，烤烟生产已经成为主要经济支柱。产业化龙头企业发挥着重要的带动作用。已建成的四川省三益有限责任公司，总投资1.69亿元，年加工烟叶60万担，公司的生产主要以烟叶为加工原料，有效地解决了烟叶的存储和销售

问题。在烟农队伍、烟技员队伍、管理人才队伍的建设上，已具有一定数量、规模并基本上掌握了优质烟叶生产经营的方法。全县种烟区有劳动力19.5万人，种烟积极性高，并有着较丰富的生产经验；全县有烟技员444人，有农技员近200人；县烟草专卖局设置有烤烟生产技术科，各烟站下设烤烟技术推广站，并配备有较充足的技术人员；县烟草学会有会员300人，有乡村级烟草协会45个，会员2500人。

烟叶的需求定位为主料烟，评吸认为：“香气质为较好-好，以清香型为主，香气量较足，刺激性较小，杂气较轻，余味舒适，烟气浓度和劲头适中，烟叶燃烧性较好，灰色灰白-白”。是全省优质烟叶生产第一大县，被国家列为“全国优质烟基地”、“全国优质烟叶储备基地”、“全国十大烤烟标准化生产示范县”，还被确立为“金攀西”优质烟叶开发项目的主产区。20xx年，在全国烟叶样品检测中，评吸得分在85分以上的有5个样品，其中占3个，得分最高的为样品（87分）；80-85的有39个样品，其中占22个；唯一一个达到清香型偏中间型烟叶标准的样品就是烟叶。近年来，凭着优良的质量和良好的服务，烟叶已进入上海、武汉、常德、兰州、青岛、石家庄、成都、什仿等国内大中型烟厂，打通了市场销售渠道，现在能做到当年烟叶当年销售完毕，实现零库存。

烤烟生产虽然取得了一定的成绩，但也应清醒地看到，烤烟生产的硬件设施还比较薄弱，抗灾能力差，加之受生产技术水平制约，烟叶质量与发达国家乃至国内先进地区相比，还存在着差距。为此，烟草生产经营必须在质量上下功夫，在科技上求突破，不断提高经济效益，突破产业发展临界点，争创全国烤烟第一县。

一是因地制宜发展烤烟。根据气温和土壤特性，把烤烟种植生产向最适宜区、向好田好地、向大户能手转移；在分配生产计划时，重点向产量高、质量优、效益好的地区转移。二是坚持烟田和烟地轮作。采取对烟田和烟地进行轮作或者休

耕的措施，以保护土壤和减少病虫害。轮作要做到：旱地隔两年才能种一季烟，水田一年种一季烟，轮作时要种植不同的农作物。至于部分地区由于耕地较少，不具备轮作条件的，则应采取客土、小春作物轮换、水旱轮作等措施。三是加强土壤改良。对酸性土壤，采用石灰和秸秆还田（地）来调整土壤酸碱度；合理施用油枯、圈肥和猪牛羊粪等有机肥；通过换土来改变土壤质地；对坡地进行“坡改梯”和“薄改厚”。四是加强水利建设。要因地制宜修建小型水库或“山湾塘”；对集中成片的烟田和烟地则修较大的蓄水池，抽水蓄水以备浇灌用；坡烟地则修地下“微水池”，使之达到一亩多池。

一是提高烟农文化素质。编一些有关烟叶生产经营的科技书籍无偿地发给烟农；办一些有关烤烟生产种植、烘烤知识的培训班；组织部分烟农到外地或者本地搞得好的地方参观学习；特别要向烟农传授有关施肥配方、病虫害防治、烘烤技术等知识。二是提高现有烟技员的水平和增加烟技员的数量。就烟技员的数量来说，烟草部门所配备的烟技员与种烟的面积不成比例，应增大投入，按一定比例配备。另外，应强化现有烟技员的专业技能培训，着力解决知识不够全面和专业知识缺乏的问题。三是加大科研投入，加强技术革新。要积极研究烤烟生产过程中出现的问题、研究制造适宜当地生产种植的种子、研究适宜当地生产种植的生产方式、研究土壤的改良措施、研究病虫害的产生原因和防治方法，加快科研成果的转化，加快新技术、新产品的推广运用，推进烤烟生产的可持续发展。

一是要解决“种出了好烟，烤不出好烟”问题。要加快烤房建设力度，逐步完善标准化烤房建设和对原有旧烤房的改造；要积极开展对堆积式烤房、散叶式烤房建造的试验、示范和推广工作；要制定配套的烘烤工艺技术，彻底改变落后的烘烤观念和陈旧的烘烤技术。要建立一支高素质烟叶烘烤专业技术队伍，在烟叶烘烤期间，技术人员要逐户对烟叶烘烤的各个环节进行指导，使烟农烤出好烟。二是要妥善处理

好购销矛盾。要突出解决“种、烤出了好烟，卖不到好价钱”的老大难问题。要充分发挥烟草协会的指导和协调作用，协会负责组织会员生产烤烟，重点解决生产技术服务问题，并负责指导烟农分级扎把，实施烟叶预检，带领烟农交烟。要招聘以村社干部为主的烟叶预检员，实行入户指导烟农分级扎把、预检烟叶。烟草收购部门要规范收购程序，严肃收购纪律，杜绝违规收购现象发生。

烤烟生产经营是市场经济行为，必须按市场经济规律办事。要正确处理企业与烟农、政府与烟农、政府与企业三者之间的关系，一是要建立好企业与烟农之间的合同关系。在条件允许的情况下，烟草公司与烟农采用意向性合同式进行种植与收购。合同规定一定的数量、质量和价格，保证烟农能种“放心烟”。烟草公司与烟厂也应签订意向性合同，解决“种出了烟买不出去”和“种出了好烟买不到好价钱”的问题。二是烟草公司要加大投入，合理增设收购站（点），方便烟农卖烟；在遵循市场经济规律的基础上，以合理的价格进行收购；同时大力开展生产资料的反哺工作，最大限度地保护好烟农的生产积极性。三是要发挥好政府的服务、指导和监督作用。要充分发挥党政干部，特别是科技副乡长和乡农技员的作用，指导烟农抓好烤烟生产；要按照山水林田路综合治理的要求，搞好水利和道路等基础设施建设；要协调好公司与烟农在收购上的矛盾，协调处理好烟农、企业和政府三者的利益关系，抓好烤烟平稳收购，实现烤烟生产收益最大化。