

行业聚焦

# 上阵父子兵 种烟显身手

家住社旗县朱集镇段洼村北田自然村的吕国福和吕周帅父子俩，都是从20岁起当烟农，但种烟观念却不尽相同。如今，这对父子在各自种烟的道路上较起了劲。

父亲吕国福生于1969年，种烟30多年从未间断，人称“铁杆”烟农，是当地有名的种烟“土专家”“田秀才”，去年被朱集镇政府评为“烟叶生产收购明星技术员”。儿子吕周帅生于1991年，高中毕业后子承父业当烟农，积累了10年植烟经验，现成为全镇第一植烟大户，还创办了周帅烟叶生产种植农机合作社，并任理事长。

老吕种烟，认准的路子是积极学好技术，一切以钻研种植技术、管理技术、烘烤技术、分级技术为落脚点，不怕苦不怕累，希望用自己的辛勤汗水和技术本领，获取种烟的高收入。在吕周帅童年的记忆里，从开挖育苗畦、培育营养土、施足苗肥、扎弓盖膜，到移栽烟苗、中耕除草、打药治虫、采烟编杆、烧火炕烟，父亲都亲力亲为。

也正是目睹了父亲的辛苦劳作，吕周帅从种烟之初，便把科学种烟、减轻劳动强度作为自己的追求。随着烟叶生产基础设施的完善，种烟科学技术的普及提高，2012年，在社旗县烟草公司的扶持下，吕周帅率先成立了烟叶生产种植农机合作社，并承包了全镇第一家烟叶育苗工厂的20座育苗大棚和30个智能化标准烟炕群，从育苗和炕烟入手，实行科学机耕起垄，为实现机械化种植奠定了坚实基础。

通过近几年的实践，目前吕周帅已完成了烟用机械的全套配备，拥有“久保田”牌95匹马力的拖拉机4台、“时风”牌拖拉机6台、“美国进口2204”牌220匹马力拖拉机1台、各种烟田起垄机12台、中耕培土机7台、大中小型烟叶移栽机8台、植保消毒机4台、育苗播种机4台、无人植保机1台，还有德国进口的圆盘耙、镇动耙及大型深犁等农具，以及热泵式电炕房等。这些机械除保证自家种烟使用外，还为当地烟农提供有效的科学服务，使烟叶生产种植农机合作社的功能更具具体化、规范化、标准化。

前几年，父子俩合作，每年植烟面积均在150亩以上。2019年，父子俩分工，共种烟230亩，父亲吕国福有过硬的生产技术，儿子吕周帅会操作各种机械，种烟路上各显身手。

(李季成 李强)

# 种烟90后 振兴添活力

1月16日，冬日暖阳照在三门峡市陕州区观音堂镇窑院村的一所小院儿里。一张不大的小桌旁，90后烟农任伟伟一家老小围坐在一起，一边吃着午饭，一边唠嗑。

“没想到去年15亩烟能卖7万多元，除去成本，净赚近5万元，比我们两口打一年工挣得还多，一家老小还能热热闹闹地在一起！”任伟伟感慨地说，“今年得用上移栽机、中耕机这些新家伙，向科技化、规模化方向发展。”尝到种烟甜头的任伟伟今年早早签下了40亩土地租赁合同，计划大干一场。

“前几年在外打工没攒住钱，还常常靠在家种烟的父亲接济！”想起打工的日子，任伟伟心里很不是滋味。“现在烟草政策好，要不你回来种烟吧！”父亲的建议让他动了心，抱着试试看的态度，任伟伟去年向烟站提出种植申请，经核实批复了15亩烟叶种植计划，并帮助解决了烤房问题。

任伟伟一边跟着父亲学习他多年种烟的老经验，一边利用多媒体掌握种烟的新办法。不论是烟草公司在微信公众号上定期推送的种烟小妙招，还是烟苗移栽、防病治虫、科学采收等关键环节的视频直播课程，任伟伟都及时认真收听收看，一年下来，很多种烟技术要领都牢记于心。

“当初担心他吃不饱苦，没想到下地干活、养地种烟一点也不含糊，第一年种烟亩均收益比我的还高！”父亲脸上满是骄傲地说。

“稳烟农是实现烟区稳定发展的基础，要想实现烟农队伍稳定，就要从吸收新生力量抓起！”三门峡市陕州区烟草分公司负责人马京民多次强调。

近年来，在烟叶收购价格逐年提高与配套服务日趋完善的驱动下，陕州区有很多像任伟伟这样放弃城里打工生活回乡种烟的90后。他们从父辈手里接过种烟致富的“接力棒”，将种烟的老经验和新办法融为一体，推动传统植烟模式向科技化、现代化转变，为陕州区烟叶发展助力乡村振兴增添了新活力。(尚苏)

# 当家村振兴 种烟来『当家』

出卢氏县城向东，沿着309国道行驶两三分的路程，路边一块醒目的牌子映入眼帘：东明镇当家村。

这两年，当家村的产业做得风生水起，养殖业、种植业、加工业、旅游业，如四驾马车，齐头并进，为当家村赢得了卢氏县“乡村振兴示范村”的美誉。

“乡村振兴，还得是烟‘当家’！”当家村的当家人、该村党支部书记武玉花高兴地说，当家村地理位置优越、土地资源丰富的村民思想开放活跃，产业门类齐全，脱贫致富、乡村振兴的脚步走得十分踏实。村里的养鸡场、无刺花椒种植、核桃种植及核桃产品加工等，每年都有几十万元甚至上百万元的收入，但与烟叶产业相比，不论是产值，还是覆盖面都差了一大截儿。去年全村种植烟叶1603亩，收入733万元，80户烟农户均收入9万多元。

武玉花坦言，不管是养鸡养羊，还是种植加工，投资大、风险大、门槛高，烟叶产业则不同。烟草部门提供完善的技术指导、稳定的投入补贴、健全的基础设施，特别是国家有收购标准、收购价格，只要有地、肯下力，谁都能干，而且能干好。冯晓年，以前年年欠账，这几年每年种烟30亩，不仅还清了外债，在村里盖了4间平房，还在城里买了房，开上了小汽车。还有杨生，前些年一家5口人挤在3间土房子里，两个儿子的婚事一搁再搁。这几年父子三人甩开膀子大干，年年种烟百十亩，不仅在城里买了两套商品房，两个儿子也相继结婚生子，日子越过越红火。在当家村，像冯晓年、杨生一样，通过种烟致富奔小康的人家，还有很多很多。

“当家村产业发展的潜力在烟叶。”武玉花说，村里土地资源丰富，村对面、村背后有500多亩可流转的耕地，都是可使用机械作业的坡平地，而且光照充足，交通方便，“我们计划把这些耕地流转出来租给种烟能手，把烟叶种植规模扩大到2000亩以上，产值做到1000万元以上，持续巩固烟叶产业在乡村振兴中的当家地位。”(李根栓)

告读者

2022年起，《现代烟草农业》版改为《烟草视窗》版，旨在全方位、多角度服务全省各级烟草部门及广大卷烟零售客户、烟农和消费者，聚焦党建引领、市场管理、烟叶生产、客户服务、改革创新等主题，宣传烟草企业支农惠民政策和客户服务举措，树立行业标杆，讲好烟草故事，为推动河南烟草行业高质量发展营造良好氛围。版面开设栏目如下：  
●行业动态：报道全省各级烟草企业新闻讯息；

●金叶故事：讲述专卖管理员、卷烟客户经理、烟叶技术员以及卷烟零售客户、烟农的典型故事；  
●打私打假：聚焦涉烟重大案件、典型案件，展示和推广打私打假的好方法、好经验；  
●科技之窗：聚焦科技创新等重点工作，提炼、推广、展示改革创新的成功案例；  
●行业聚焦：展示全省各级烟草部门履行社会责任、助力乡村振兴的举措和成效。

动态速递

## 郑县育苗防疫两不误

“老乡们，请大家排好队，保持一米以上距离……”1月18日一大早，郑县茨沟镇烟站包棚技术员许军红在管棚的烟叶育苗工场门口，对务工人员一一进行体温监测，要求大家戴好口罩，并进行完手部、鞋底消毒以后才允许进入场内。

该育苗工场负责人王军涛告诉笔者，他的育苗工场每年可提供4400亩优质烟苗，在烟站防控员的指导下，目前育苗工场场地实行一天两消毒，除务工人员外，社会闲杂人员一律不得进入，同时实行无接触分散作业。

“当前正是疫情防控最紧张的时候，烟叶育苗工作也迫在眉睫。我们组织烟叶育苗基地主动与烟农对接，开展订单集约化育苗，同时告诫大家在工作中按规定佩戴口罩，做到育苗防疫两不误。”郑县烟草分公司生产科科长王光耀说。

今年以来，郑县烟草分公司主动向政府部门汇报，积极与疫情防控指挥部沟通，及时把种子、化肥和防控物资运送到各育苗点，指导务工人员做好自身防护，利用微信、QQ、抖音等线上平台把烟叶生产技术的要点传播给烟农。

“我们都无外出打工史，都做过核酸检测，疫情防控人员每天都会在我们进场前查看健康码和行程码。”正在育苗棚整地的烟农唐召杰说。

据统计，截至1月18日，郑县烟草分公司已成立由53名党员组成的16支疫情防控先锋队，在他们的带领下，102名技术员既参与疫情防控，又为烟农提供育苗指导，目前已开展16次服务活动，指导服务育苗户150人次。(徐汝平 王自行)

## 南阳市烟草公司 中转接力保供应

“我们不怕大雪。”1月21日傍晚开始，南阳地区普降大雪，且伴有大风天气，南阳市烟草公司卷烟物流配送中心邓州市中转站站长高煜坚定地表示，“保证把烟按时送到每一个零售客户手中。”

作为整个卷烟物流配送的“最后一公里”，中转站承担着把卷烟送到零售客户手中的责任。邓州市中转站40多名员工，负责12条线路、5000多个零售客户的卷烟配送工作。

“雪天大家一定要做好安全防护，确保行车、送货和自身安全。”1月22日，早上5点半，邓州市烟草分公司主要负责领导和分管领导一起来到中转站，顶着风雪指导送货装车，提醒大家做好安全防护。“领导关心关注，靠前指挥，是我们最大的底气。”高煜说。

“今天，我们就在中转仓库里开党支部会议，谁愿意报名帮助送货？”1月21日，邓州市中转站党支部召开会议，提前安排成立党员先锋队。“我报名。”“我来。”“这时候不干活，啥时候开始。”“杨凯、尹宏伟、丁向东、韩洋、冯丙训、孙柯、张果……”中转站党支部党员全部报名，积极带头卸货、装车、装防滑梯，昼夜在中转站轮流值班。

“没想到下雪天，烟还能这么快送到。”1月23日，邓州市古城路卷烟零售客户赵和平感慨地说。

54岁的送货员贾立新，曾经得过脑梗，左耳有些失聪，但这些年来送货从来没有出现过一次差错。送货员周革命今年58岁，但和年轻同志一样，从早上五点多到晚上七八点，一直默默坚守在送货岗位上。这样的送货员还有很多，安化永、许敬虎、滕东升、牛瑞勤、汤仁峰、马磊……

“没事儿，受点伤不算啥，把烟送到客户手里，我们才安心。”已经46岁的史云彩前两天送货的时候被刮伤了眼睛，这两天肿着眼睛坚持在岗，且从未耽误过送货时间。(白晶晶)

本版协办单位：河南省烟草专卖局(公司)  
投稿热线:0371-65795709 信箱:ncbx@126.com  
微信:hnrncb 网址:www.zysnwn.cn

图片新闻 NEWS



“下着大雪，这么冷的天，大老远来看我，真的太感谢了！”1月21日，卷烟零售客户蔡双林接过武陟县烟草专卖局(分公司)客户经理秦波送来的防疫物资和生活用品，眼含热泪地说道。近期，武陟县烟草专卖局(分公司)党员志愿服务队赴辖区多名困难客户家中进行疫情防控宣传和店铺经营指导。王嘉生 摄



近日，气温骤降，大雪将至。渑池县烟草专卖局党员志愿者不畏严寒，顶风冒雪坚守在疫情防控执勤卡点。图为党员志愿者查看分包小区人行行程码，并提醒其雨雪天气注意安全、做好个人防护。徐鑫 摄

## 姑娘争嫁周家村

大寒前夕，趁冬日暖阳普照大地，卢氏县沙河乡周家村青年烟农宋海旭，在做好疫情防控措施后，用一辆崭新的哈弗H6小车，单枪匹马迎娶了新娘，完成了简简单单的婚礼。

23岁的新郎宋海旭是周家村烟农，与家住该县杜关镇荆荆村的新娘骆慧珍已交往两年，原打算在2021年春节期间领证结婚，但因疫情防控形势吃紧，一直拖到去年烟叶收购结束，才去领了结婚证，婚礼时间定在今年1月13日。就在婚期到来之时，却遭遇新一轮疫情，他们商定，婚期不变，婚礼从简，不发喜帖，不邀亲朋，不办酒席。

提及婚事简办是否有委屈时，骆慧珍说宋海旭很优秀，周家村很富裕，她为能嫁给宋海旭、嫁到周家村而感到幸福。

此话不假。提及周家村的富有，十里八村尽人皆知，而这一切都是种植烟叶带来的。周家村是该县较早种烟的专业村之一，多年来，该村户户种烟，家家因烟而富，都在县城购买了商品房，八成农户还拥有私家车。2021年，该村149户烟农种植的2649亩烟叶共卖了1007.4万元，户均收入6.76万元。

“十多年来，周家村的姑娘不

愁嫁，小伙子不愁娶，不少小伙子的对象还是县城、镇里的姑娘。为啥出现城镇姑娘嫁乡村小伙子这种新鲜事？小伙子们囊中不羞涩，房呀车呀啥的都齐备，姑娘都争着嫁！”该村党支部书记兼村委会主任王当虎道出了原委。

去年5月从沈阳市铁西区娶回新娘刘幸的烟农余小六说：“俺曾多次问刘幸，从大城市嫁到小山村后悔不？她说城里有住房，银行里有存款，出行有小轿车，过这样的日子后悔啥！”

去年7月嫁给周家村烟农张小强的卢氏县城区姑娘郭翠说：“虽然是嫁到了农村，实际只有烟叶种、管、收、卖时才会回乡下一阵子，其余大多数时间都是在城里生活。这种乡下城里两头跑的日子，俺感觉很美！”

“这些年，随着新农村建设的蓬勃开展，特别是持续种烟，家家户户都发了财，村容村貌发生了很大改变。目前，8公里的水泥路已通到每家每户房前，开上小轿车就能出行。今后，俺村还会多种烟、种好烟、多卖钱，俺相信，随着日子越过越好，还会有更多的姑娘嫁到俺村来。”王当虎说。

(叶新波)

## 王建新的“线上”新生活

“一份牛肉，约500克，原价69.9元，现价63.9元，快来团！”  
“团长，把牛肉的做法分享一下。”  
“稍等！快来看看，怎么做好吃到连汤汁都不剩的番茄炖牛腩。”  
“再给我备一条烟，口粮没了。”

伴随着年味越来越浓，像这样的推介、互动场景每天都会多次出现在安阳市龙泉镇建新生活超市老板王建新组建的团购群里。这也是从事烟酒零售20余年的王建新“线上”新生活的一个缩影和真实写照。

面对当下的新冠肺炎疫情，王建新曾和多数卷烟零售客户一样手足无措：“家家户户闭门不出，这怎么做生意？”

为帮助广大零售客户积极应对生意困境，提升经营技能，安阳市烟草公司城区分公司另辟蹊径，通过成立“金叶直播间”，组织卷烟零售客户学习线上营销、社区营销等新零售技巧、新营销方法。王建新就是从这个时候开启了他的“线上”新生活。

“一次网课结束后，客户经理分享了一位同行线上平台营销的成功案例，我很受启发。”王建新说，“加入平台能够得到技术、货源等方面的支持，既能拓宽店铺经营范围，增加收益，又能为乡亲们解决生活物资短缺问题。”

想好了就干，随即王建新在一家团购平台上注册了店铺，组建了微信群，开启了自己的“线上”新生活。“人”上线，“利”进店。当上团长后，王建新发现，不仅每月收入增加

2000余元，自家超市的商品动销率也稳步提升，实现了平台、店铺和消费者三方共赢。

更让王建新高兴的是，客户经理将他确定为现代卷烟零售终端店，帮他免费安装了云POS扫码销售系统。“以前爱人自己看店，由于不熟悉商品价格，经常打电话问，误事还麻烦。现在方便太多了，云POS扫一扫就能知晓价格。”王建新说，“顾客能直观地看到商品价格，消费体验更好，还不用讨价还价。”

“只有我一个人会采集、会分析是不够的，要让大家都享受到数据带来的红利。”基于这一认识，在诚信互助小组交流会上，王建新开设数据讲堂，将自己总结的好经验、好做法分享给小组其他成员。

“对比上个月的销售数据，我的商品储备不足，很可能没法满足需求，下次订货补上这个‘窟窿’。”  
“从最近的数据看，留守妇女对网红商品的关注度提升，我们要抓紧调整经营品类。”

数据讲堂的效果立竿见影，乡亲们参与数据“掘金”的热情高涨。在此基础上，他们还积极绘制消费者画像，让服务精准触达目标消费群体。比如，在农忙时节为下地干活的农民准备一次性手套、防晒霜、蚊香等，为每天早起进城务工的村民提供早餐、寄收快递等多种服务。

“开启‘线上’新生活，算是我的意外惊喜！”面对未来，王建新一扫往日愁容。(李亚军 李晓儒)

金叶故事