

2019-11-11 09:16 林春挺

林春挺

11月8日，深圳一家电子烟企业员工在自己的微信朋友圈这样写道：“最近电子烟生意越来越难做.....我也想改行。”

国家烟草专卖局、国家市场监督管理总局11月1日发布《关于进一步保护未成年人免受电子烟侵害的通告》，称为保护未成年人身心健康，敦促电子烟制造商和销售商关闭与电子烟营销和销售有关的网站。

这则电子烟行业“最严厉的通告”发布后，各电商平台陆续作出了“全力配合”、“坚决拥护”、“坚决执行”等表态。作出类似表态的，还有电子烟生产商。

这对于长期依靠线上销售的电子烟来说是当头一棒。“我们准备了一个多月的推广计划全泡汤的。”总部位于深圳的一家中型电子烟生产商市场部经理李国兴在接受1°C记者采访时说。他补充说，公司生产的电子烟有八成是线上销售。

在“双十一”来临之际，第一财经1°C记者在淘宝、京东、苏宁等大型电商平台上输入“电子烟”等关键词时发现，这些平台均弹出这样的提示：没有找到与“电子烟”相关的商品。但就在禁令出台后的头两三天，多家电商平台仍能看到电子烟产品及推广信息。

多家电子烟从业者告诉1°C记者，这个行业整体来说此前都依赖线上销售模式，如今不得不将重心转向线下，但这种不得已的转型无疑充满风险。

也有相对乐观的观点认为，国家并非是要真正击垮这个行业，而是希望更加规范。并且，一些大的烟草集团也可能会在未来以相应的标准加入这个行业，届时，具有过硬技术的电子烟企业可能作为供应商从中谋得一席之地。据此，国内行业可能将迎来一次较大的洗牌。

线下尴尬：缺经验，缺渠道

国家烟草专卖局、国家市场监督管理总局此次发布的通告，让李国兴感到非常突然，以至于“毫无准备，公司上下一片哗然”。

李国兴对1°C记者说，在通告发出的前一个月，公司就精心准备了一份“双十一”线上销售方案。按照方案，他们在今年“双十一”期间销售的电子烟总额要达到300万元，比去年增多两成。

但现在，这一方案已经完全告吹。“相当于今年我们少卖出了300万元。”李国兴向1°C记者透露，公司高层为此召开了两天会议，会议主题是“如何实现销售突破”。“我觉得不可能了，我们线下的销售份额只有两成。”

相比李国兴所在的公司，总部同样位于深圳的波顿集团因为主打线下销售，因此情况似乎相对好一些。“但肯定也有影响。”波顿集团电子烟渠道部一位姓傅的经理在接受1°C记者采访时说。但他没有具体透露，该公司受到的影响究竟有多少。

不过，根据波顿集团主体上市公司中国香精香料(03318.HK)的财报，中国香精香料超过60%的国内自有品牌销售来自线下渠道。这也意味着，该公司的线上销售，可能有30%以上。

作为国内较早涉足电子烟行业的集团化企业，波顿集团旗下拥有火器、NOS、小扁豆、ICE暴雪等20多个电子烟品牌。通告发布后，该公司也作出了“坚决拥护和执行电子烟互联网禁售政策，旗下所有关联电子烟公司绝不向未成年人推荐和销售电子烟”的表态。

和上述两家电子烟生产商一样，锤子科技创始人罗永浩曾站过台的电子烟品牌“FLOW福禄”也受到此次通告的影响。11月7日，1°C记者登录FLOW福禄官方微信平台进行客服询问时了解到，FLOW福禄目前已经全面禁止微信线上销售。

目前的FLOW福禄官方微信显示，FLOW福禄在微信上的购买服务小程序栏目已经变成了“线下购买”。

认为“电子烟对烟民是好东西”的罗永浩，是另外一个电子烟品牌wild小野的合伙人。巧合的是，同在11月1日，就在通告发出前的一段时间，罗永浩还在新浪微博转发“wild小野一次性雾化电子烟”“双十一”在电商平台正式开售的消息。

但如今，在wild小野官网的首页上，满屏除了wild小野形象代言人陈冠希的笑容之外，就是一张醒目的“请注意！确定你已满18岁，未成年人禁止本网站”的提示。

“这是至今为止最严的禁令（通告），谁敢线上销售就是找死。现在整个行业都在忙着做线下销售。”李国兴对1°C记者说，为了促销，他所在的公司这几天线下销售价格比往常相当于打了九折，个别产品甚至还打了八五折。“可以用惨烈来形容。”他说。

面对线下的竞争，三家接受1°C记者电子烟企业内部员工表示，一下子从线上销售转到线下销售非常困难。“习惯了线上销售，线下销售没有渠道，也没有经验。”他们中的一个人说。

曾经的“风口”

有关电子烟“最严厉的通告”的发布，并非没有迹象。今年早些时候，深圳、杭州等多个地方政府，就已经将电子烟纳入了禁烟范围。此前，2018年8月，国家市场监督管理总局和国家烟草专卖局就已经联合发布了《关于禁止向未成年人出售电子烟的通告》。

电子烟也称虚拟香烟，主要由电池、加热蒸发装置和一个装着烟液的烟管组成，烟液中的尼古丁含量规格各异。使用时通过供电发热让烟液挥发、形成烟雾，满足人们吞食的需求。

许多厂家声称，电子烟是传统香烟的安全替代品，甚至有助戒烟。然而，哈佛大学发布最新研究结果，报告在分析了美国主流的75款电子烟后发现，近1/4的样本含有与大肠杆菌和衣原体相关的细菌毒素，近80%存在真菌毒素，这都可能导致哮喘、肺部衰竭等疾病。

作为世界烟民大国，中国生产了全球近九成以上的电子烟设备，而中国近90%的电子烟设备在深圳制造。据广东媒体此前报道，深圳至少有上千家电子烟制造商。

电子烟在中国的市场份额还在增长。波顿集团在官网上引述行业的相关数据说，截至2018年，中国电子烟市场规模已达8.8亿美元，至2019将达到10亿美元。

在企业层面，以中国香精香料为例，2019年上半年，该公司收入同比增长12.5%至人民币6.13亿元，主要因为电子烟的带动，其同比增长84.8%至人民币2.01亿元。

“这个行业很暴利，就我们公司来说，生产电子烟陶瓷配件利润可高达50%。”深圳一家电子烟外壳配套商家的一位内部人士在今年4月接受1°C记者采访时说，“一支成本只有60元的电子烟，在市面上可卖到两三百元。”

来自创投信息服务商铅笔道的数据显示，在2015年至2017年间，一支电子烟的利润率可达到100%~200%。

电子烟行业的快速增长，吸引更多创业者和资本涌入。来自天眼查的数据显示，近4年，每年平均新增电子烟企业都超过了1000多家。在投资案例上，据《ec电子烟世界》统计，2019年上半年电子烟产业的投资案例超过35笔，投资总额至少超过10亿元人民币。

或迎行业洗牌

没有具体官方数据显示，目前中国电子烟线上销售占比究竟是多少。

来自国泰君安证券的数据称，线上渠道至少占了中国电子烟销售的一半以上。

和国泰君安证券提供的数据不同，前瞻产业研究院提供的最新数据称，包括各电子烟品牌的线上自营店和各电商平台等，线上渠道占了中国电子烟销售八成以上。相比而言，线下渠道建设却尚处于初级阶段，包括便利店及小商户、超市、专卖店等销售渠道合计占比也仅为19.4%。

在李国兴看来，前瞻产业研究院提供的数据更接近目前中国电子烟线上渠道的真实情况。他说：“这样禁令对电子烟行业来说是致命的一击。”

国泰君安证券分析师吴宇扬认为，禁止在线上销售电子烟将对正在高速成长的中国电子烟行业产生重大影响。“禁止在线上销售电子烟一方面将严重影响行业增长，另一方面将加速小品牌被淘汰出市场。”

上述通告也预示着电子烟即将面临更严格的监管以及电子烟可能被纳入控烟系统，从而加速这个行业的洗牌。

2019年7月，国家卫健委曾表示，正在会同有关部门开展电子烟监管的研究，计划通过立法的方式对电子烟进行监管。第一财经此前获悉，《电子烟》强制性国家标准已经审查完毕，目前正处于批准状态，按照项目计划时间表，年内有望发布。

依据国家标准信息公开网站信息，国家标准计划《电子烟》的主要起草单位为上海新型烟草制品研究院、中国烟草总公司郑州烟草研究院、云南烟草科学研究院、中国烟草标准化研究中心、国家烟草质量监督检验中心、湖南中烟工业有限责任公司、上海烟草集团有限责任公司。从该“阵容”来看，国家标准计划的专业性、技术性很可能相对较高。

不少业内人士认为，准入门槛低、利润高是电子烟行业的一大特色，但一旦国家标准计划《电子烟》等相关监管政策出台，将洗掉一大批没有技术和品牌等竞争力的中小型企业。同时，有创业者分析，在国家标准出台后，一些国有烟草企业、研究机构或许也将涉足这一领域，实力过硬的电子烟公司届时也可能有机会参与其中，“成为大（烟草）公司的供应商，甚至在标准之下独立发展，都有可能。”

“行业的洗牌是必然的，现在已经开始了。”李国兴对1°C记者说，“就我所了解到的，深圳这边一些小型的电子烟厂家不少已经被大型的商家吞并。”

责编：沙琼