

## 香烟的未来

## THE ELECTRIC CIGARETTE

为帮助有烟瘾而健康正在受损的烟民,很多公司推出电子烟,电子烟的口感、味道据说与香烟一样,号称对身体没有危害,对其他人也没有危害。电子烟能成为香烟的未来吗?它能彻底解决吸烟的健康代价吗?还是会吸引新一代的“烟民”,造成其他公共健康问题?

## 纽

约曼哈顿下东区一家香烟店 VapeNY 的店主斯派克每天要问如流水般进出的客人同样的问题:

## “要 Vapers 还是要香烟?”

Vapers 是店里出售的一种电子烟。

斯派克以前是性别和性学教授,有着烟民特有的沙哑声音,是最早一批接受电子烟的烟民。每天进出商店的人也是各式各样,有快 60 岁的一对老姐妹,有夫妻还带着孩子,有穿着真丝长裙的年轻亚洲女性,也有来自法国的 30 岁出头的自由撰稿人。

美国大约有 4400 万烟民,根据疾病预防和控制中心的调查,有 1/5 曾经尝试过电子烟,在非拉丁裔、45 岁到 54 岁的白人男性和女性中,电子烟的接受度轻微高一些,但是对大多数人来说电子烟还是替代品,能感觉到抽烟的感受和姿态,却没有烟渍、没有异味、没有黄牙,能在室内抽,和朋友、小孩在一起的时候也能抽。对那些每天抽掉一包烟的人,彻底转向电子烟更节省,当然他们也希望从此不吸入焦油,身体能变得健康些。

斯派克是坚定的电子烟支持者,很早就开始抽,每天她会像药剂师一样积极向客人们推荐 Vapers。她会仔细询问客人每天需要抽多少?“威胁”他们要是一天一包烟,就相当于每天摄入 16mg 的尼古丁!她也会教客人如何使用电子烟,建议他们每口抽得更深,因为电子烟的温度不像燃烧的传统香烟那么高,这样能提高满足感。电子烟看上去像一个小笛子,通过加热一根小金属管,让尼古丁液体气化,却没有烟草燃烧时产生的有毒物质。顾客花费 38 美元就能得一套电子烟,包括一个雾化管,一个可充电电池和充电器,这些设备都是可以重复使用的,斯派克不断提醒烟民们这是巨大的节约。需要消耗的是液态尼古丁,对于一天抽一包烟的烟民来说,购买一瓶液体尼古丁能使用一个星期,计算下来,一个月的开销是 40 到 50 美元。要是买实际香烟呢?这些钱只能坚持 4 天。

## 在

北美,电子烟的市场接受度正在扩大。根据富国银行资深分析师伯尼·赫索格的调查,在美国,电子烟市场销售额从 2011 年的 3 亿美元上升到 2013 年约 18 亿美元,预计在 10 年内电子烟的销售将超过传统香烟。电子烟很普及,在任何一个美国的沃尔玛都能买到,很多名人也支持电子烟,从凯瑟琳·玛丽·海格到迪卡普里奥。在“超级碗”美式足球决赛现场和 NASCAR 赛车道两边都会看到电子烟的广告。目前来说,电子烟获得的商业成功多半是因为缺少规管,几乎是在完全自由的情况下发展,很多小规模的生产商得以快速兴旺,但产品也因此良莠不齐。

情况很快会改变,烟草巨头 Lorillard(美国第三大香烟制造公司),Reynolds American(美国第二大香烟制造公司),Altria 和英美烟草公司(世界第二大烟草公司)已经进入这个市场。联邦食品和药品管理局(FDA)也将开始监管电子烟行业,从生产含有尼古丁的成分,到电子烟能否在网上销售、能否出售给 16 岁以下的未成年人,能否在电视上做广告等,与此同时美国的很多州、城市都着手进行立法监管,可能为电子烟制定特殊税率,甚至禁止在公开场所销售。

但对于立法者来说,监管困难是巨大的。

电子烟是历史上第一次提供一种选择,让烟民能摆脱香烟这种“最精密、最致命的尼古丁燃烧器具”,自从香烟发明后,在美国因吸烟死亡的人比患艾滋病死亡的人多,比车祸身亡的人多,比吸毒身亡的人多,比被谋杀和自杀身亡的人加起来还多。

但我们对电子烟给健康带来的副作用同样知之甚少,一旦电子烟大泛滥,可能会有意想不到的后果。公共健康官员和专家花费了几十年的时间让吸烟变成“对自己犯罪”,大力宣传吸烟对健康的危害,使买烟和吸烟变得越来越不方便,把吸烟从流行文化中剔除,从公共场合赶走。而电子烟从市场营销的一开始就非常“感性”、带着“安全”的光环,很可能为吸烟重新“镀金”,让烟民不再有强烈

的戒烟欲望。更糟糕的是,电子烟很可能吸引不抽烟的人开始抽烟。即将开始的政策监管很可能重新洗牌市场,清理小的电烟制造商,这会对有能力服从监管的大厂家有利,最终那些能在市场上幸存的制造商将改变香烟的未来。

中国的成年男性有超过 50% 吸烟,电子烟的发明者韩力就曾经是其一。老烟民父亲患肺癌死亡后,韩力希望能发明一种获得尼古丁的安全装置。研发花了几年时间,2003 年他获得电子烟的第一款专利,装置里包括液体尼古丁、水、香味剂和用来产生烟雾的丙二醇。如今他的公司“北京如烟科技发展有限公司”是世界最大的电子烟和液体尼古丁生产商,每年在中国销售超过 100 万根电子烟。随着在北美电烟的市场越来越大,除了如烟外,其他关键的竞争者也逐渐加入市场。

## 在

2007 年,当时 35 岁的克里斯蒂安还是一家苹果专卖店的经理,他是一天 2 包半的“烟鬼”,对新科技的东西尤其感兴趣。在新闻上听说了电子烟后马上通过互联网订购了一根,对其与真实香烟的相似度克里斯蒂安非常满意,只有一点不满意——那就是味道。他回忆说,那个时候的电子香烟,除了化学气味之外就是一股塑料的味道,他于是决定自己制造一种尼古丁液体。克里斯蒂安开始收集香烟、雪茄、土烟,一切能收集到的烟草制品,只要不上班的时候就在自己厨房里做实验,他使用蒸馏机和数台咖啡机进行蒸馏和提纯,折腾几个月后他发现一个秘密方法能生产很不错的“烟草果汁”。

2008 年 7 月 25 日,克里斯蒂安在自己设计的网页销售产品,前 12 个小时就接到 307 个订单,两个星期后他就发现一周内在烟草果汁上赚的钱比在苹果店里一个月赚的还多,于是辞职。他把自己的退休储蓄提前兑现投资于新公司 Johnson Creek,公司前 6 个月的销售收入就达 51 万美元。