

# 电子烟迎“最强监管”：持证！禁甜！

## 有卖家制造“涨价焦虑”，也有经销商选择退出

华西都市报·封面新闻记者 朱珠

持“证”经营，全面“禁甜”。4月12日，国家市场监督管理总局、国家标准化管理委员会批准“电子烟”强制性国家标准，规定所有电子烟产品必须依照国标进行生产、销售、运输、进出口等，自2022年10月1日起实施。

4月13日，国家市场监督管理总局和国家烟草专卖局在进行政策解读时表示，全国统一电子烟交易管理平台6月15日上线，取得烟草专卖相关许可证的电子烟相关生产企业、批发企业和零售市场主体逐步在全国统一的电子烟交易管理平台上进行交易。

历时多年的电子烟“最强监管”靴子落地，意味着电子烟将告别“野蛮生长”，迎来行业加速“洗牌”并迈入健康规范化发展之路。

### 全面“禁甜” 有卖家制造缺货涨价焦虑

“我喜欢的味道不卖了，我就不抽了。”水果味电子烟爱好者小王告诉记者，原本烟瘾比较小的他要准备戒烟了。今年3月，国家烟草专卖局印发《电子烟管

理办法》，5月1日后，要全面禁售烟草口味以外的调味电子烟和可自行添加雾化物的电子烟。而此次批准的新国标则进一步明确，雾化物设计只能是烟草味。

4月14日，记者走访成都春熙路附近的电子烟专卖店，看到店内货架上水果、饮料、茶类风味雾化弹仍层出不穷，更有相关盲盒销售。店员告诉记者：“5月1日之后，这些水果口味的电子烟就要下架了，现在买的人很多，普遍是二十几岁的年轻人。”

对比线下终端店，对电子烟禁“甜”的消息，社交媒体中的卖家更为敏感，4月开始，一电子烟卖家就在朋友圈里制造涨价焦虑，比如“大家在五一前能买尽量买，别等到五一以后，必然要涨价。”“囤货吧，目前的情况是国内库存再有1-2个月将彻底清空，现在所有品牌工厂产品已经停产了。”等等。

其实电子烟之所以受到年轻人追捧，很大原因就在于其口味和传统卷烟不同，通过添加香精、烟油等成分，许多品牌推出了诸如白桃味、西瓜味、柠檬味、可乐味等多款烟弹，来吸引众多追求新潮的年轻人。而政策的出台剥掉了电子烟的“糖衣外壳”，或将劝退一批“果味爱好”的电子消费者。

### 持证经营 有经销商一年前已经退出

据记者了解，站在强监管的十字路口，必须“持证上岗”的电子烟必将迎来重新洗牌阶段。

“电子烟行业就是泡沫，门槛太低，都以为小投入高回报，所以都往里面挤，从业人员素质参差不齐，电子烟自身技术不过关，没有实现问世时的初衷。”一位做了两年的经销商周先生告诉记者，他去年已经退出该行业。另一位电子烟代理商李先生则表示：“全国电子烟品牌参差不齐，国标政策落地后，能拿到牌照的应该仅有十几家，整合之后反而竞争变小了，因为市场规范了。”

有行业人士告诉记者，中国的1000多万电子烟人群中大多数都是年轻人，“抽电子烟被他们视为时尚，曾经的网上售卖给他们提供了方便，但是电子烟存在的时间其实并不长，因此真正的危害性根本说不清楚。”

### 国标落地 行业迈入标准化发展阶段

电子烟曾经长期游离在灰色地带，缺乏国家标准，最近两年，针对电子烟行

业管控措施更趋严格，政策发布的密集度甚至超过了过去10年。

国家烟草专卖局、国家市场监督管理总局等部门先后出台《关于进一步保护未成年人免受电子烟侵害的通告》《电子烟市场专项检查行动方案》《电子烟管理办法》等行政法规，如今电子烟有了市场准入门槛，其质量管控也有了国家强制性标准。

4月13日，国家市场监督管理总局和国家烟草专卖局有关人士还表示，政策实施前设置了到9月30日结束的过渡期。过渡期内，电子烟生产经营主体需申请有关许可证及产品技术审评等，对产品进行合规性设计，完成产品改造，配合各级烟草专卖行政主管部门有序开展电子烟监管工作。

“政策的出台表明电子烟行业逐渐进入规范化和严监管的过程，电子烟关系到健康，同时还可能对年轻一代产生不良影响，因此规定特许专卖将电子烟纳入到特种行业中，有利于维护市场秩序，营造良好的营商环境。”中国人民大学副教授王鹏表示，对于电子烟行业来说，无论是其商业模式还是盈利能力，政策会对其产生重大影响，所谓的加盟店模式可能会难以为继，未来电子烟发展还要遵循国家监管规定，在监管规定的范畴之内进行产品创新。

## 骑机车的硬核建筑师

# 这个川妹子想打造能变形的度假屋

### 成都创客

华西都市报·封面新闻记者 刘旭强

骑机车、打泰拳、探世界，李少英是个敢想敢闯的80后川妹子，曾单人骑着川A牌照的摩托车驰骋亚欧非三大洲25国，也站上过职业泰拳的擂台，在经历中不断突破自我。

同时，她还是个果敢的创业者。作为喜欢追逐风和渴望自由的建筑师，2019年起，她致力于打造一款像变形金刚一样，能移动、能变形的黑科技度假屋。

### 游历25国的建筑师 打造度假屋标准化体系

3年前，李少英还是一名软装设计师，当发现自己的设计缺乏核心竞争力，她下定决心在自己熟悉的度假建筑领域，创造有核心壁垒的产品。2019年，她关掉设计公司、卖掉房子，转型建筑设计师并成立成都未来立方科技有限责任公司，拿出所有积蓄研发产品，希望打造可移动度假屋这类旅居产品。

2019年，为了给传统度假屋产品赋予新的生命力，李少英策划了一次穿越亚欧非三大洲25国的单人机车旅行。她从中国出发，一路住遍各色酒店，看过各国设计，领略各国人文。“当我带着问题和目的去探索世界，这趟旅程也让我学会发现和思考。”李少英说。骑行归来，她根据所见所闻，针对行业痛点，优化度假屋的方案，搭建移动、变形、环保等方面的标准化体系。

### 从0到1的产品师 用两年时间磨出标准化产品

一件理想化的事情，等真正实施起来却是一地鸡毛。为突破从0到1的产品设计，她始终带着一股韧劲。“那段时间，我感觉自己像是搞科研的技术人员，



单人单车游历25国的李少英。

每天都在埋头研究。过程中我不断和自己对话，给自己加油打气。”李少英说。

整个研发期间，李少英都不急于盈利，而是先踏踏实实把产品做好。“因为比预期时间长得多，过程很煎熬。但尽管如此，当第一代产品做出来达不到理想的效果，我还是决定推翻方案重新做。”李少英回忆。在团队的通力合作下，前后历经两年时间，最终方案终于出炉，产品走向量产。

量产过程，也与李少英想象中不一样。“一开始我只打算做设计研发，想着生产交给代工厂就好。”但李少英很快发现，实际中很难有工厂能满足她的高要求。她又创立了成都悠所建筑科技有限公司，从事度假屋的标准化生产、装配化施工、一体化装修。

过程中，团队也在科技创新上收获多项国家专利。李少英透露，公司正在申报高新技术企业，助力“中国制造”走向“中国创造”。

### 公司模式的规划者 促成三位一体全产业链模式

黑科技度假屋面市后，很快赢得了

市场的认可。2020年11月，黑科技度假屋第二代产品首发成都龙泉山城市森林公园丹景山景区，为该景区的深度体验提供有想象力的选择。李少英透露，她通过摩旅经历酝酿出的度假屋产品也获得了头部文旅集团及豪华摩托车品牌的青睐，由此打造的摩旅酒店项目即将落地云南腾冲，并由悠所担任项目的运营管理。自此，李少英建立起了公司“设计+产品+运营”三位一体的全产业链模式。

回顾创业过程，李少英感慨是“打掉牙齿和血吞”。但令她欣慰的是，一路上遇到志同道合的小伙伴们陪自己“杀出血路”，遇到难题时从不退缩。李少英讲述，合伙人赖睿智在妻子生育时只请了半天假，如今项目启动后没时间理发，头发留得比女孩子还长；团队中65岁的机械自动化专家彭征宇，不光要做技术研发，还跟小伙子似的坚守一线，每天在工地上跑上跑下，做完项目开玩笑说自己至少老了十岁……

“我想这已经不是我一个人的梦想了，这是我们一群人的梦想。未来我们会继续努力，争取把黑科技度假屋放进全球最美的风景里。”李少英说。

### 白|杰|品|股

#### 看高一线

问：周四沪指高开，盘中震荡走高，收盘上涨，你怎么看？

答：市场周四走势分化，沪深股指收涨超1%，创业板指则小幅收跌，盘面上，煤炭、房地产、白酒等板块表现较好。截至收盘，两市涨停77只，跌停5只。技术上看，沪深股指均收复5日均线，在北上资金休市的背景下，两市合计成交8701亿元环比变化不大；60分钟图显示，沪深股指均收复5小时均线，60分钟MACD指标均保持金叉状态；从形态来看，在利好刺激的背景下，两市均出现高开，且留下了一个未补跳空缺口，由于沪深股指均收复了5日均线，后市理应继续看多，而沪指盘中一度收复60小时均线也为其他股指指明了方向。期指市场，各期指合约累计成交、持仓均增加，各合约负溢价水平整体有所增加。综合来看，近来消息面暖风频吹，后市仍可看高一线。

资产：周四按计划以9.65元均价买入华创阳安54万股，之后以9.96元均价卖出54万股。目前持有泽达易盛(688555)8万股，华创阳安(600155)88万股，徐工机械(000425)80万股，复旦复华(600624)42万股，五粮液(000858)3.2万股。资金余额5441741.77元，总净值28093181.77元，盈利13946.59%。

周五操作计划：华创阳安、五粮液、徐工机械、复旦复华、泽达易盛拟持股待涨。胡佳杰