

英美烟草的“烟草转型”之路

乔治·盖伊

在烟草与健康这一课题上,相较于那些一味加强监管的做法,英美烟草下的功夫可能更深。他们的方式是,与消费者共享科技创新成果。

英美烟草提出了“烟草转型”这一看似简单的口号。“烟草转型”涉及烟草产品、烟草消费习惯、烟草市场、某家特定烟草公司甚至整个烟草业的转型升级。英美烟草将“烟草转型”聚焦到为成年消费者提供更丰富的创新产品上。该公司还表示,其“烟草转型”的雄心包括为成年消费者提供一系列低风险产品,并引领“行业变革”。

当浏览英美烟草网站上那些投资组合中所包含的一长串低风险产品清单时,很多人所表示眼界大开。从电子烟等高科技产品到咀嚼型烟草,从新出的加热不燃烧烟草制品到市场已经认可的Snus(一种产自瑞典的无烟烟草制品,它装在像茶叶包一样的小袋里,使用时可将小袋置于上唇与牙龈之间),从将烟草加热和蒸汽技术结合在一起的混合型电子设备,到含有尼古丁却不含烟草的经过纯化的现代口含烟,这个列表涉及的范围广泛。

凭借那张列表,可以毫不夸张地说,未来某一天,英美烟草可能会从一个烟草巨头转身变为一个控烟巨头。在控烟方面,英美烟草和其他类似公司的做法可能比传统控烟机构更加富有成效。这似乎不难理解,因为在“烟草转型”背后有减少烟草危害的理念支撑。

更正面却充满困惑的转型

如果你是一位烟草制品消费者,一个控烟相关方提出让你“直接放弃使用”,而另一个相关方提供“一种更优良的产品”,你会如

何选择?再进一步想,假设某控烟相关方不断将卷烟价格推至一个明显不公平的水平;使卷烟包装无比丑陋;下架你喜欢的卷烟口味;提高购买卷烟的年龄,以至于你20岁的女儿也不能顺路为你捎上一包卷烟;大幅减少吸烟区数量……对此,你会作何感想?与此同时,让我们假设另外有一个相关方提出:“根据截至目前所进行的科学研究,我们有一系列可以显著降低风险的产品。至少有一样产品会令你满意。”结果是明摆着的。第一个提议是“全面否定”的,并认为吸烟者必须受到惩罚,第二个则是关于“转变”的。

不过,不得不指出,“烟草转型”这一理念里的某些方面让我困惑。在我看来,电子烟和加热不燃烧烟草制品的产品开发都在朝高科技、时尚的方向发展。在这种转型过程中,传统烟草业正面临技术传承中断的危险。我担心有一群可燃卷烟消费者可能并不喜欢电子烟的蓝牙连接。他们又该何去何从,又该何处转型?

我认为,将卷烟被口含烟或加热不燃烧烟草制品取代的情况称作“烟草转型”是没有问题的。但如果你开发出一种代替可燃卷烟的电子烟,那你是仅仅引发了一次转型,还是创造了一种截然不同的、属于某个新类别的产品?请谨慎作答,因为如果你说这是一种经过改造的产品,那么你很有可能陷入另一个境地,即不含烟草的产品可以“视同”烟草制品,并接受严苛的监管。

看待这个问题的另一个角度是,“烟草转型”指的是,某一烟草公司或整个烟草业进行转变。这个解释看上去没那么复杂,事实上却没有触及与消费者自身有关的问题。你不能说你们正在改变所有烟草消费者的观念或他们

的消费习惯。在我看来,那些转向电子烟的人并没有真正改变。他们放弃了一种产品,选择了另一种。在我看来,正在发生的不是烟草消费方式的转变,而是尼古丁传递方式的转变。

也许以上所述并没有道理,或者即便它有道理,也毫无意义。但是,在浏览英美烟草网页时,我突然停了下来,因为我想起他们提供的产品里有一种是雷诺美国公司子公司提供的尼古丁口香糖。我们该如何判定一家供应尼古丁口香糖的公司是否参与了“烟草转型”呢?

显然,“烟草转型”是一个复杂的课题,某种程度上是因为它有时与烟草无关,而有时又与转型无关。我认为,大体上来说,可燃卷烟的长期替代品是其他类型的烟草制品,比如咀嚼型烟草产品或加热不燃烧烟草制品,它们可被视为转型类产品。而可燃卷烟的短期替代品,是如口香糖或戒烟贴这样的尼古丁产品。它们可被视为一种用于戒烟的产品。当然,对长短期的界定不是绝对的。比如说,一些人利用电子烟来减少吸烟,另一些人则用它们彻底替代可燃卷烟,还有一些人通过电子烟来戒烟甚至完全戒掉尼古丁。此外,那些从可燃卷烟转向Snus和加热不燃烧烟草制品的人最终也可能完全实现戒烟。

此消彼长与不确定性

另一个问题是,面对复杂的市场变化,为什么烟草制造商不干脆停止销售卷烟?对此有好几种答案,我将列出以下几点。

最显而易见的答案是与市场竞争有关。如果某家公司停止销售卷烟,那么,他的竞争对手会毫不犹豫地抢占这块市场。如果能设

法使所有制造商同时退出卷烟销售,那么,这会有损于几乎所有国家的财政收入,而对某些国家,这将会造成巨大的冲击。

此外,还有一个现实情况,烟草公司要对股东负责。而制造商对他们的消费者也负有不可推卸的义务,尽管这一义务并不常被提起。

在我看来,最令人信服的观点或许是,英美烟草以及其他制造商的处境。如上所述,英美烟草正准备成为低风险烟草制品领域的领军者。但是,如果不继续开展其传统业务,英美烟草会很难胜任这一新角色。因为开展新的研究需要大量资金,英美烟草正在将其可燃卷烟销售收入的一部分用以资助低风险产品的研究。如果没有来自可燃卷烟的收入,就不会有低风险产品不同类别的发展,维持种类繁多的低风险产品的投资组合也将变得举步维艰。在低风险产品的早期发展阶段,保持如此庞大的投资组合是至关重要的,因为监管机构 and 消费者尚处于犹豫不决的状态。

浏览英美烟草的网站,会发现他们的科学家正在对其产品风险进行大量研究。而英美烟草对各方批评都会敞开大门。我不是英美烟草的职员,对其研发情况也没有什么独到见解,但只要是一个真正值得研究的问题,相信英美烟草不会视而不见。事实上,他们会欢迎这样的“干预和质疑”——因为,科学就是通过不断试错和改善才得以发展的。

李欢乐编译自《烟业通讯》



国际传真

新规或致美国市场烟草利润大幅下降

一位专业人士称,如果美国食品药品监督管理局对烟草采取“最大尼古丁含量”的限制,美国主要烟草公司的利润可能会减少一半。

有消息称,美国食品药品监督管理局将于今年10月公布其对烟草拟定的新规。该规定将限定卷烟和其他烟草制品中可以允许的最大尼古丁含量。

该专业人士在一份研究报告中写道,该法规如果在2035年通过,将使烟草业损失约1650亿美元的利润。届时,帝国品牌公司和奥驰亚集团的股票评级将受到影响,英美烟草的股票评级也将下调。同时,拟定的新规将使奥驰亚集团的市值下降20%,英美烟草的市值下降13%,帝国品牌公司的市值下降5%。

菲莫国际将关闭位于柏林的卷烟工厂

日前,菲莫国际称,受多种因素影响,公司计划在2020年1月1日前,关闭其位于德国柏林的卷烟工厂。

菲莫国际欧洲地区一位负责人称,近年来,公司在欧洲地区的卷烟销量呈持续下降趋势。在这种情况下,公司作出了这样的决定。据悉,该厂关闭后,有近1000个工作岗位将不复存在。对此,该公司表示,将妥善安排离职员工,部分员工将被安排在德国其他卷烟工厂工作。

阿曼提高烟草税率以增加财政收入

据报道,阿曼从6月15日开始提高了烟草产品的税率。此前,海湾合作委员会成员国达成协议,同意提高烟草税率,以应对油价下跌及其他事件带来的负面影响。

阿曼政府希望这项税收政策的实施能帮助该国实现财政收入的增加。该政策对卷烟供应商和分销商的影响随后显现出来,因为分销商不得不提高卷烟价格。“之前,我买一包卷烟大约花2.8阿曼里亚尔(1阿曼里亚尔约合人民币17.8元),但如今它的价格翻了一番。”一位消费者如是说。

以上消息由鹿磊编译自烟业资讯网

荷兰国际烟草机械公司在突围中谋划未来

斯蒂芬妮·罗塞尔

据研究和市场数据显示,2018年,全球可燃卷烟的市场价值达8880亿美元,按照年复合增长率近4%计算,预计到2024年,全球可燃卷烟的市场价值将达到1.12万亿美元。

与此形成鲜明对比的是,全球卷烟销量会像过去的6年那样,朝着逐年下降的趋势发展。无烟世界基金会称,2014-2017年,全球卷烟销量以每年约2.4%的比例下降。

随着可燃卷烟需求的下降,可替代产品——电子烟等继续蓬勃发展。面对这种情况,烟草公司将传统卷烟的生产集中在仍有望实现销售额增长的地区,同时越来越多地将投资转向开发新型烟草制品。

对烟草机械供应商来说,产业转型带来了一系列挑战和机遇。《烟业通讯》日前采访了荷兰国际烟草机械公司,了解其发展情况。

业务重组

全球可燃卷烟销量的下降,以及消费者转向新型烟草制品的现状,促使荷兰国际烟草机械公司开始重组其与烟草业有关的主要业务。

自2017年以来,该公司专注于大型机械设备回收、物流设备升级和过滤技术提升。对制造或包装领域的项目,公司也进行了调整。总体来看,该公司已经开始专注于为新型烟草制品的生产提供有效的解决方案。

“烟草业对传统烟草制造或包装设备以及大型设备的需求正在下降。”荷兰国际烟草机械公司销售总监米歇尔·路易斯解释道,“我们的客户越来越关注新型烟草制品的开发和生产,比如加热不燃烧产品、电子烟或集合上述两种产品特性的组合产品。这也是我们选择专注于新型烟草制品生产设备和物流设备的原因。”

通过一系列收购,荷兰国际烟草机械公司所属的集团已将其业务扩展到烟草之外,并为其在机械制造和产品开发方面的创新打下了坚实基础。最近,该集团主要聚焦生产效率更高、自动化程度更高的新型烟草制品生产设备。

复杂性增加

在传统烟草制品领域,该公司将继续提升设备的过滤技术以及物流和机械回收领域。路易表示,烟草公司之间的整合导致单个卷烟厂生产的产品种类日益增多,进而增加了产品生产的复杂性。

“机器操作员需要更加频繁地切换产品。”他表示,“让卷烟生产保持较高的生产效率变得越来越困难,所以物流设计变得至关重要。我们借助提高设备和物流系统的自动化程度,并在生产线上加入协作机器人的方法,在提高生产效率方面为客户提供有效的解决方案。”

此外,过滤嘴和低风险产品的生产比以前更加复杂。“不管是生产哪种产品,烟草原材料都是比较昂贵的,因此,它的回收有重要的商业价值。”路易说。

该公司最近改进了其Delphi设备的回收系统,以便更有效地处理复杂的过滤嘴卷烟。路易说:“公司的Delphi 2已经通过了一些烟草公司的认证。此外,Delphi 2包含多个配置,可以处理不同类型的产品。”

灵活的平台

路易表示,自2012年以来,荷兰国际烟草机械公司一直是加热不燃烧产品制造商的合作伙伴。“现在市场上大部分加热不燃烧产品都是通过我们的设备生产的。”他说。

使客户从传统可燃卷烟领域顺利过渡到未来新型尼古丁输送系统是荷兰国际烟草机械公司的战略目标。“我们公司的一大优势是,不仅能为新产品的生产提供新设备,而且能够让烟草公司将这些新产品的生产融入正常生产中。也就是说,通过优化升级,可燃卷烟和加热不燃烧产品可以在公司的同一个设备中完成生产。”

由于大多数加热不燃烧产品包含较为复杂的组合,它们的生产制造也需要相应的物流系统。

路易说,与客户一起,荷兰国际烟草机械公司能够设计和制造满足大批量和高精度生产要求的设备。“烟草业的新型烟草制品仍处于开发阶段,未来还会有很多新产品出现在市场上。”路易说,“我们的创新能力、灵活性和模块化的生产设备对我们的客户来说至关重要——能够让他们迅速将新产品推向市场。”

目前,荷兰国际烟草机械公司还致力于开发用于回收的设备,以便更有效地回收加热不燃烧产品和电子烟设备中的烟草。“随着新型烟草制品销量的增长,这一领域会有前途。”路易说。

本文由赵璐、周晓东、张金薇、苏阳、邱俊编译自《烟业通讯》



近日,巴基斯坦烟叶种植者对政府取消对烟叶征收附加税的决定表示赞赏。此前,巴基斯坦税务部门表示会对烟叶征税,当地烟农称这种做法损害了种植者的利益,给跨国卷烟制造商带来了间接利益。巴基斯坦烟叶委员会一位负责人说,取消对烟叶种植者征税将增加烟叶的销量,并将改善种植者的经济状况。因为正在运输烟叶的巴基斯坦烟农。

据烟业资讯网 鹿磊编译



克里斯蒂安·埃罗和他的雪茄公司

安托万·里德

一次不寻常的经历。”

“我是那种‘剪断脐带’会很害怕的人。”埃罗承认,离开大卫杜夫公司是一个艰难的决定,“因为他们对我非常好,让我学到很多。这个‘家庭’非常有魅力,但是,我当时已经36岁了,我有很多想法需要自己去实现。”

创立品牌

2012年,利用学到的商业知识和经营卡马乔品牌所积累的经验,埃罗推出了自己的C.L.E.雪茄公司。该公司以埃罗的名字命名,C.L.E.雪茄公司从一开始就提出一个口号——“为什么不呢?”

埃罗参与公司的多项业务,并从中获得乐趣。运营前期,埃罗为公司引进了很多人,但后来情况发生了变化。“当我们继续前进时,我开始明白每个人的抱负是不同的,每个人愿意牺牲的东西是不同的。最后,与我们有着共同愿景的人留了下来。”埃罗说。

埃罗在开始组建新公司时得到了妻子亚历山德拉和父母的支持。在家庭和新公司的支持下,他知道自己已具备干成烟草事业所需的要素和正确思路。

C.L.E.雪茄公司的品牌组合大约4个月就完成了。最初,埃罗创造了一些不符合公司整体发展理念的产品,但他没有放弃它们。经过不断优化升级,埃罗最终成就了另一个雪茄品牌——Asylum。该品牌是对C.L.E.雪茄的补充。埃罗形容Asylum雪茄有威士忌的烈性,而C.L.E.雪茄有一种啤酒或红酒的感觉。

C.L.E.和Asylum雪茄在市场上的表现是埃罗取得成功的一个例证。他不相信“不可能”,他认为,是准备和机会让他有了今天的地位。他没有忽视其他因素,对失败的恐惧是他前进的动力和目标。埃罗说,他从父亲那里学到了一些东西——他父亲51岁时重新启动了一个雪茄品牌,并取得了成功。

注重环保

C.L.E.雪茄公司是埃罗家族商业的一部分。埃罗还经营着家族位于洪都拉斯的工厂和农场。对此,他深

感自豪。他说,他的洪都拉斯农场是经过认证的,对环境没有不良影响。

“我们公司非常注重环保。”埃罗说,“有朋友注意到了这一点,邀请我们加入一个环保项目。我父亲对农场建设很有热情,他是上世纪90年代第一个使用滴灌系统的人。这不单是做‘生意’,还需要热情和责任。”

工厂和农场是埃罗家族取得成功的保障。从种子到销售,公司的每一个环节都实现了可追溯。埃罗的农场种植正宗科罗霍(Corojo)烟叶,这是所有C.L.E.和Asylum雪茄都会使用的一种烟叶。工厂生产的每一支雪茄都经过了抽样检测。工厂里的温度是受控的,以保证工人的舒适度和雪茄生产的一致性。打造环境友好型的农场和工厂是埃罗取得成功的保障,也是埃罗家族不断发展的基石。

人才投资

埃罗有很多事情要做。当他打算为C.L.E.雪茄公司打造新的混合产品时,他会监督从种子到销售各个环节的工作。

埃罗解释说,在他年轻的时候,成功是用金钱来定义的。如今,他对成功的理解是:在家是否抚养好孩子,以及自己是否回报了社会。受富恩特家族启示,埃罗成立了自己的基金会,以期回报社会。

作为一个领导者,埃罗解释说,他努力生产出质量上乘、价格公道的产品。他还想确保那些帮助制造这些产品的工作人员都得到照顾。

“公平、坦诚地对待员工、客户和消费者。”埃罗说,“我把团队中的每个人都当成自家人看待。尊重每位员工,帮助他们成长,把时间花在他们身上。但是你也必须知道,他们要么‘飞起来’,要么‘从巢里掉下来’。公司需要考虑转型,因为你永远不知道接下来会发生什么。如果你有一帮训练有素,同时又能保持业务持续增长的员工,那么你可以确信公司会在未来100年内保持稳定。如果你能公平地对待周围的人,包括家人和同事,你就会对在事业上做出的决定感到舒服。”

刘洋编译自《烟草商业国际》

