

# 6 管理诊所 Management Clinic

以“一口好牙两面针”在中国牙膏市场做出名声的两面针正面临着主业低迷、副业拖后腿的困境。虽然两面针自 2006 年起就开始谋求多元化发展,涉足洗涤用品、旅游用品、生活纸品等多个产业,但收效一直不尽如人意。



■ 方彬楠 王满立

以“一口好牙两面针”在中国牙膏市场做出名声的两面针正面临着主业低迷、副业拖后腿的困境。近日,两面针公告称,旗下子公司盐城捷康三氯蔗糖制造有限公司(以下简称“捷康公司”)先后出现环保问题,目前已经停产。另一面,记者调查发现,两面针的主营业务牙膏市场占有率也正日渐萎缩,从辉煌时的三甲到目前不足 1%。虽然两面针自 2006 年起就开始谋求多元化发展,涉足洗涤用品、旅游用品、生活纸品等多个产业,但收效一直不尽如人意。

## 1/4 营收冰冻

据了解,捷康公司是全球第二大、全国第一大三氯蔗糖生产销售企业。从去年年报来看,捷康公司占据着两面针总营收的 25%,贡献率仅次于两面针的日化板块。但现在这家子公司却面临着停产整顿的窘境。两面针在公告中指出,捷康公司于今年 7 月 21 日收到《环境违法行为整改通知书》,其中指出,年产 800 吨三氯蔗糖生产线配套的废水处理没有完全达标,捷康公司需停产整顿。

随后的 8 月 2 日,捷康公司又收到射阳县环境保护局《行政处罚决定书》,其中认定:捷康公司年产 800 吨三氯蔗糖及三氯蔗

# 两面针陷多元发展死循环: 牙膏份额不足 1%

糖酯生产线提升改造项目未报批环境影响评价文件,于 2014 年 11 月建成并投入生产。因此对捷康公司罚款 40 万元,并责令立即停止年产 800 吨三氯蔗糖及三氯蔗糖酯生产线提升改造项目生产,直至验收合格。对于捷康公司的停产,两面针表示,公司正在筹措资金,尽快完成技术升级改造,实现合格排放。目前,捷康公司已经委托有资质单位编制 800 吨三氯蔗糖及三氯蔗糖酯生产线提升改造项目自查评估报告,待报告编制完成后报上级环保部门进行评审备案。

捷康公司的停产,给目前仍处在亏损状态中的两面针带来了一定的业绩压力。根据两面针的预估,若捷康公司暂停生产,且至 2016 年 12 月 31 日前仍无法恢复生产,2016 年度捷康公司将减少营业收入约 9750 万元,减少利润约 2619 万元,并将使两面针 2016 年度合并报表中营业总收入减少约 9750 万元,利润总额减少约 2619 万元,归属于母公司所有者的净利润减少约 917 万元。

## 牙膏“不卖座”

在子公司停产的同时,两面针的主营业务牙膏产品的发展也并不顺利。半年报显示,两面针日化产品营收较上年减少 7.43%,总体净利润亏损 7811.87 万元。自 2007 年

起,两面针扣除经常性损益净利润就一直处于亏损状态。

为探究两面针牙膏目前的市场情况,记者走访了北京地区多家物美、家乐福超市后发现,两面针牙膏基本上处于货架边缘的位置。一家小型物美超市销售人员则表示,两面针牙膏并没有在该商超铺货,超市引进的牙膏主要集中在高露洁、云南白药、LG 竹盐等品牌。对于北京地区两面针牙膏市场“不卖座”的现象,两面针相关负责人向北京商报记者表示,北京并不是两面针的主要市场,公司产品的投放主要集中在广东、湖北、江苏等地,而未来也会将销售重心集中于南方地区。

或许线下渠道有区域之分,但在线上渠道,两面针牙膏的销售和同类中药牙膏相比也显现出了颓势。同样是在天猫旗舰店中,两面针中草药牙膏的单品总销量为 8477 件,而云南白药牙膏的单品销量则在 2 万件以上。

来自第三方的数据显示,在当今中药牙膏的细分市场上,云南白药、LG 竹盐基本上已经抢占了绝大部分份额。放眼整个牙膏市场,目前中国前五大牙膏品牌:高露洁、佳洁士、黑人、云南白药、中华已经占据中国牙膏市场 75% 左右的份额,而两面针牙膏市场份额已从高峰期的市场前三跌至不足 1%。对于两面针在市场上的“销声匿迹”,有投资者指出,品牌在消费者眼中需要重复记忆的过程,但近几年基本上没看过两面针做过广告。两面针也意识到了这一点,在半年报中,两面针指出,公司已与环球竞技真人秀节目《极速前进 3》进行合作,提升“两面针”品牌在年轻群体中的知名度和信任度。

## 多元化受阻

# 智能化娃哈哈: 打造饮料行业一流设备管理体系

9 月 3 日至 4 日,二十国集团工商峰会(B20 峰会)在浙江杭州举行。作为杰出浙商代表,杭州娃哈哈集团有限公司董事长宗庆后受邀参加此次 B20 峰会。在近日接受的采访中,宗庆后表示,娃哈哈多年来坚持创新研发,除了产品的创新,娃哈哈还在机械装备行业开始进行探索与自主创新,目前娃哈哈生产线的自动化及智能化水平已经很高,达到了世界一流的水平。

娃哈哈作为中国饮料行业的龙头企业,在自身发展壮大的同时也认识到,作为世界工厂的中国,要打造饮料行业的“中国制造”典范,不仅仅是有最大的制造规模,还应该包括最高水平的制造管理,扎实打造饮料行业的设备管理体系。

从最早期整线引进国外先进生产线,到后来引进单机自己集成自动化生产线,再到现在自行设计规划智能工厂,娃哈哈通过“三步走”的战略,实现了从自动化向智能化的转型升级。

当前中国“制造”向“智造”转变,以智能机器人为主的技术发展对劳动密集型产业产生很大影响,帮助很多制造业、加工业实现技术转型升级。宗庆后介绍,娃哈哈也涉足了工业机器人项目。目前,代替人工码垛的机器人,已经在全国各地分公司广泛应用,极大提高了效率。娃哈哈的“智能工厂”,从下订单到生产过程到产品溯源,也都将实现智能化。

宗庆后称,机器人的核心关键零部件,如运动控制器、精密减速器等,仍被国外垄断。目前娃哈哈正密集地与国外有先进技术的企业洽谈合作,筹建一个包括伺服电机及驱动器、精密减速器、运动控制器及视觉传感系统等机器人产业园,以提升我国高端机电装备的核心竞争力。

此外,近年来,娃哈哈不断加快推出新品的速度。2015 年上半年,娃哈哈推出全新柠檬味碳酸饮料“C 驱动”,定位为适合年轻人饮用并补充天然维生素 C 的饮品;2015 年底,娃哈哈针对儿童消费者推出爱迪生奶酪酸奶,这是其首创的一款高端营养酸奶。另外,晶钻水、猫咖咖啡、启力 8 小时等新品的陆续推出,也使娃哈哈的产品家族不断壮大。

谈及企业未来的发展,宗庆后表示,娃哈哈的发展经过了跟进创新、引进创新、自主创新三个阶段,自己会继续专注于食品饮料行业,从原先的安全食品为主到健康食品为主,跟着消费者需求的变化不断探索新产品的开发,比如用生物工程技术研发菌种,目前智能化的菌种生产线已经正式投产运行;另外,娃哈哈也将致力于中医药的应用研究,为解决中国人的“三高”等亚健康健康问题提供保健产品。

(中新网)

## 遗失启事

曾俐身份证(号码 510111197112120389)不慎遗失,声明作废。

# 石墨烯应用迈过产业化“门槛” 产品大多“接地气”

提到石墨烯,人们首先想到的就是“高大上”,满是黑科技的“味道”。不过,随着科学技术的发展以及相关研究的突破,石墨烯应用当下已成功迈过产业化“门槛”,各种石墨烯相关的产品亦相继面世,这其中大多数产品都很“接地气”。记者 2 日从此间举行的 2016 中国(无锡)石墨烯创新创业大会上获悉,国家火炬无锡惠山石墨烯新材料特色产业基地现已引进石墨烯研发和制备企业 40 余家,这些企业在短时间内相继开发出了石墨烯护膝、护腰、晚礼服、发热地板、发热画等民用产品并推向市场,颇受大众欢迎。

石墨烯是人类已知强度最大、韧性最好、重量最轻、透光率最高、导电性最佳的材料,有“新材料之王”的美誉。2010 年安德烈·海姆和康斯坦丁·诺沃肖洛夫教授因石墨烯获得诺贝尔物理学奖后,全球掀起了一股石墨烯热潮。

据了解,目前中国在石墨烯生产技术、工艺装备和产品质量均取得了重大突破,特别是在储能器件、改性材料、智能穿戴等产品上的应用效果逐步显现,产业化势头

可喜,成为了石墨烯研究和应用开发最为活跃的国家之一。

“中国石墨烯应用市场将在 2018 年形成产业爆发点,全球石墨烯市场 2020 年将成长至 1000 亿元的规模。”谈及如何看待石墨烯产业未来的发展,中国石墨烯产业技术创新战略联盟秘书长李义春称,目前业内对石墨烯的一切设想都过于“保守”。在其看来,石墨烯产业大有可为。

在此背景下,无锡抓住了石墨烯产业由起步阶段向快速增长长期发展的机遇,构建石墨烯产业发展核心优势,率先走在了全国前列。统计数据显示,地处无锡惠山区的国家火炬无锡惠山石墨烯新材料特色产业基地已集聚了烯晶碳能、格非电子、无锡同创、碳世纪、盈芯半导体等 40 余家石墨烯科研、生产企业,其中实现产业化应用的企业 20 余家,达到量产的企业 13 家。

“无锡烯旺科技石墨烯远红外护膝、护腰、智能发热服、君奥科技发热画带来生活温暖福利;变格科技石墨烯大尺寸电容式触摸屏带来车载曲面显示、投影显示、智能手机的新体验;烯晶碳能石墨烯超级电容

器开创储能时代新未来。”无锡惠山国家高新技术产业服务中心一位工作人员告诉记者,当地石墨烯企业在应用方面已取得了一定突破,特别是在民用化一块成果斐然。

上述工作人员称,以无锡同创石墨烯应用科技有限公司开发的“暖画”为例,这种用石墨烯整体导热原理开发的产品外表看上去是书画作品,但其实是既能有效发热又具有装饰作用,通电不到 5 分钟,画面温度升至 50℃,是冬日取暖的“良方”。

厦门大学闽江特聘教授蔡伟则表示,其回国后就直奔无锡,并在此间带领团队在石墨烯领域探索,现已在石墨烯薄膜领域研制出导热膜,并运用在汽车挡风玻璃除霜冻。

江苏省特种设备安全监督检验研究院无锡分院院长孙小伟与会时透露,由无锡石墨烯产业发展示范区和江苏省特检院无锡分院合作共建的国家石墨烯产品质量监督检验中心当日也在惠山区揭牌成立。此举意在拓展石墨烯应用领域,培育更多“接地气”的石墨烯产品,壮大石墨烯产业在工业、民生等领域的应用市场。(孙权)

# 贵州创建中国首个生态原产地产品保护示范城市

创建六盘水市生态原产地产品保护示范城市专家论证会 2 日在贵阳举行,如何共建中国首个生态原产地产品保护示范城市成为各方关注焦点。

生态原产地产品保护是指在形成全过程中符合绿色环保、低碳节能、资源节约要求并具有原产地特征和特性的良好生态型产品,包括原产地标记产品、原产地名称保护产品、生物物种起源产品、具有历史传承的名、优、特产品或自主知识产权的创新型产品等。

起源于欧盟的生态原产地产品保护,主要是面向国际市场,中国政府正大力推行生态原产地产品,打开国际市场的绿色通道,保护中国产品的合法权益。

经中国国家质检总局批准,贵州出入境检验检疫局与贵州省六盘水市共同创建六盘水市生态原产地产品保护示范城市。

六盘水市以地级城市区域创建生态原产地产品保护示范城市,在中国国内属于先行先试的首创,六盘水市副市长李丽告诉记者,六盘水拥有环境基础、产业基础、技术基础和市場基础,示范城市的创建将促进六盘水市“生态产业化、产业生态化”。

贵州出入境检验检疫局相关负责人表示,六盘水市生态原产地产品保护示范城



市的创建符合中国政府倡导的“创新、协调、绿色、开放、共享”理念,对六盘水这样既有生态优势又是传统工业资源的城市先行探索全面转型绿色发展具有重要意义。

专家建议,示范城市的创建要与国际接轨,学习瑞士、台湾等山地高效农业发达国家和地区的经验,把贵州的生态优势转化为经济优势,培育外贸竞争新优势,促进黔货出山、走出国门。

据悉,示范城市创建周期为三年,六盘水市将打造信息共享、外贸进出口等平台,健全质量标准体系等,积极开拓海内外市场。贵州计划,申报产品生态原产地产品保护 23 个系列 37 个,出口食品农产品质量安全示范区 14 个以上,出口食品原料种植、养殖场备案和出口食品安全企业注册登记 25 个以上,出口生态产品 100% 达到目标市场要求。(张伟)



## 第八届 湖南茶业博览会开幕 助力打造千亿产业

■ 向一鹏 黄德开

2 日,以“弘扬湘茶文化,发展茶叶经济”为主题的 2016 第八届湖南茶业博览会在长沙开幕。

茶叶是湖南省农业的重要支柱产业之一,也是推进精准扶贫的主导产业。“十二五”期间,该省的茶叶综合产值从 380 亿元增长到 580 亿元,增长 52.6%,预计到 2020 年,湖南将建成 300 万亩优质茶园,实现茶叶综合产值 1000 亿元。

据湖南省农业委员会主任刘宗林介绍,此次茶博会超过历届规模,展位面积达两万平方米;在为期四天的时间里,将举办名优茶评选获奖产品颁奖、“禅茶一味”专场禅茶乐会、湖湘原生态茶文化大赛、湖南茶商转型长沙大讲堂、“茶与健康”万人广场舞大赛、千年铜官窑陶瓷文化展示等八大主题活动和 40 余场精彩茶文化活动。

第三次参展茶博会的云南滇南古韵茶业有限公司,此次带来了十余种茶叶产品。“我们的普洱生茶是以云南大叶种茶青制成的晒青毛茶为原料,它不经过人工发酵,耐储藏性较好。”该公司茶艺师王丽介绍,这种茶带着荷香或清香味,对胃刺激很小,得到了越来越多人的青睐。

在现场,一款产自台湾的樟科茶引起了参观者的兴趣。据台湾树王生物科技公司营运长伍咏笙介绍,樟科茶的茶叶来自于牛樟树,它不含咖啡因,具有除疲劳、促消化等作用,是一种养生茶。“我们在高雄、花莲等地拥有超过 30 万株牛樟树,除茶叶外,公司还研发出茶点、糕饼、面膜、牙膏、沐浴乳等近百种与生活相关的产品。”伍咏笙表示,此次希望以路演的形式,让大陆民众感受到台湾不一样的产品和文化。

记者看到,逛展会的观众络绎不绝,现场人声鼎沸。来自湘潭的陈先生一大早就驱车至此,作为茶叶和茶文化爱好者,他每年都要在茶博会逛一逛。“去年买了几斤绿茶和黑茶,今年除了茶叶以外,我还想淘一些茶器具和茶工艺品,并且尽可能的多参与茶文化活动。”

作为此次茶博会重点推介的茶叶,石门茶叶经中国茶科所等权威机构检测分析,其茶叶水浸出物含量在 42% 以上,茶氨酸接近 6%,内在品质优良。据悉,石门是农业部确定的“长江上中游特种茶和优质绿茶出口基地县”,茶叶畅销全中国并出口至俄罗斯、美国、欧盟和东南亚等地。

湖南茶业博览会是湖南省一年一度的重大茶界盛事,也是中国茶产业交易重要博览会之一,自 2009 年创办以来,品牌影响力不断提升。本届茶博会是由湖南省农业委员会、湖南省供销合作总社、湖南省经济和信息化委员会等联合主办,旨在促进茶叶提质升级,推动茶叶经济快速健康发展。

## 青海“银税互动” 缓解小微企业融资“难、慢、贵”

“截至 2016 年 6 月末,全省银行业机构共研发 5 种‘银税互动’小微金融产品,通过银税合作发放小微企业贷款 299 笔,贷款余额 14.19 亿元。通过‘银税互动’,有效缓解了小微企业融资‘难、慢、贵’等问题。”青海银监局副局长唐加水在 2 日下午召开的“银税互动”推进会上表示。

2015 年以来,青海银监局制定了《“银税互动”助力小微企业发展活动方案》,与青海省国税局、青海省地税局联合签署了《“银税互动”助力小微企业战略合作备忘录》,建立了“银税互动”联席会议机制,积极协调税务部门与银行业机构签订了战略合作协议,搭建了银税合作机制。一年来,“银税互动”的积极作用正逐渐显现。

唐加水介绍,在经济下行和供给侧结构性改革的新形势下,银行业以往的“贷大、贷长、贷集中”的粗放经营模式已不可行,支持小微企业,发展小微金融是银行业可持续发展的必由之路。通过“银税互动”强化了银行业机构客户和风控基础,推进了小微金融发展。

除此之外,“银税互动”还实现了银行业机构与政府之间资源信息共享模式,银行业机构借助税务部门服务平台不断改进对小微企业的金融服务,凝聚了推动小微企业发展合力,强化了企业诚信意识,促进了社会诚信体系建设。

据青海银监局统计,截至 2016 年 6 月末,青海全省共研发“银税贷”、“税易贷”等 5 种“银税互动”产品,通过银税合作发放小微企业贷款 299 笔,贷款金额 14.19 亿元。

唐加水表示,作为“便民办税春风行动”的重要内容之一,“银税互动”是发挥金融对小微企业有效支持的重要工作,未来青海全省各银监分局和银行业机构将不断推进“银税互动”工作,进一步助推小微企业发展,持续解决小微企业融资“难、贵、慢”等问题。(孙权)