



曾经“国产牙膏第一品牌”，如今难觅身影

“一口好牙，两面针” 或将成为回忆

目前我国牙膏市场，外资品牌约占70%市场份额



昨日早上7点，55岁的李女士像往常一样起床洗漱，可刷牙时发现家里的牙膏用完了，便急急忙忙下楼买，结果，连去了两家便利店都没有卖两面针的，无奈之下，李女士选购了一支佳洁士。“我一直都用两面针，习惯了，不喜欢用其他的，可现在两面针在小超市、小便利店里很难找到了，只有大超市还有。”李女士说。

确实，曾经头顶“国产牙膏第一品牌”的两面针，如今已经风光不再。“一口好牙，两面针”这句消费者耳熟能详的广告语，也只剩下回忆。今年上半年，两面针牙膏销售数据仅为0.46亿元，市场份额已经不到1%。

昨日，记者走访郑州市场发现，除了大型超市，小超市、小便利店以及日化批发市场里都已经难觅两面针的身影。郑州的牙膏市场基本被宝洁、高露洁和联合利华三分天下。

见习记者 赵柳影/文 记者 马健/图

现状 小超市、小便利店及日化批发市场，已难觅身影

昨日，记者先走访了世纪联华、丹尼斯、沃尔玛等大型超市，发现牙膏的品类繁多，有近20种。然而仔细观察，在售的大部分都为外资品牌，呈现宝洁、高露洁、联合利华三分天下的局面。

在汝河路一家超市，记者沿着近20米长的牙膏展架搜寻，始终没有找到两面针的身影，“咱卖的没有两面针吗？”记者问。“有，你沿着展架走，在最前头，展位不大不太好找。”一促销人员回答。

接着，在牙膏展架的最西端，记者终于找到了被挤占在角落的两面针，其展位面积只有约50厘米长，罗列的也只有四五种不同功

效的牙膏。“买我们产品的大部分都是上了年纪的顾客，他们用两面针用习惯了，年轻人买的不算多。”促销人员王女士坦言。

随后，记者又沿街走访了4家小超市，发现在售的都没有两面针。“我这个店开业3年多了，没有卖过两面针，卖不动，大家还是买佳洁士和高露洁的多。”其中一家超市的老板陈先生道。

不仅如此，在郑州日化批发市场，两面针的身影也已经很少。“我们店里的牙膏已经算齐全了，但没有两面针，近3年好像都没有再批发过两面针了，买的人太少，卖不动。”一家日化商贸有限公司的刘经理说。

数据 上半年，牙膏销售数据仅为4600万元，市场份额已经不到1%

随后，记者在網上查阅了两面针最近几年的财务报告。

两面针刚发布的财报显示，上半年公司牙膏收入为4600万元，而2003年最辉煌时单年销售就达4.274亿元，如今市场已萎缩到不足当年的1/4。实际上，两面针的衰败从很早之前就开始“显山露水”，2008年3月，AC尼尔森对牙膏品牌市场占有率情况的统计显示，两面针的市场占有率已大幅降至1.7%，甚至低于当时的新兴品牌雕牌。来

自两面针2011年年报的数据显示，下行的趋势在延续，其当年牙膏的营业收入为1.05亿元，这一数字占牙膏市场的规模已不及全国市场的1%。

中投顾问发布的《2010~2015年中国牙膏行业投资分析及前景预测报告》显示，目前我国牙膏市场，高露洁、佳洁士、黑人等外资品牌占了大约70%以上的市场份额，而云南白药、冷酸灵、黑妹、蓝天六必治、田七等本土品牌只占了剩下的30%市场份额。

说“卖不动”成了郑州日化行业人员对两面针的共同印象

然而，在四五年前，两面针还是国内牙膏市场的第三名，仅次于高露洁和佳洁士，是卖得最好的国产品牌。没想到，几年过去，“卖不动”成了从事日化行业人员对它共同的印象。

“也不知道是啥原因，两面针不知不觉地就沦落到市场边缘了，感觉郑州从2009年开始，行业内就很少有人再提及它，我们下游的二级批发商也很少再进货，几乎卖不动。”刘

经理说。

同时，陈先生提起两面针也是直摇头，“大超市面积大、展位多，还设置有两面针的柜台不奇怪，而像我们小超市，面积小，辐射能力也小，我们只会选择最受大家喜欢、销量最好的产品。”陈先生说，如今，郑州的小超市、小便利店里几乎都很难买到两面针，由此可以说明它的销量和市场占有率已经非常小。

德国钢铁大王蒂森克虏伯 巨亏近50亿欧元

据新华社12月10日电 据德国媒体10日报道，德国钢铁大王蒂森克虏伯集团在截至今年9月底的2012财务年度内，亏损总额近50亿欧元。

德国《商报》报道说，由于连年亏损，蒂森克虏伯宣布将不对本年度的公司股票进行分红。

亏损的主要原因是公司在美国经营不善，该集团在美国业务亏损减记36亿欧元。

除投资和经营不善外，非法私下约定价格、腐败丑闻和损失补偿以及监事会与经营管理层不和令蒂森克虏伯集团近年来焦头烂额。

市场传言明年鸭苗价格将大幅上涨 华英农业连续三天涨停

也有人说，可能是为了配合非公开发行拉升股价

本报讯 昨日是华英农业的第三个涨停板，股价报收于5.96元，上涨0.54元。在基本面波澜不惊、没有什么重大利好传出的情况下，华英农业连续三天强势涨停，颇为耐人寻味。

股价连续三日涨停，为什么？记者试图从公告中找出答案，结果发现，公司近期并未出台利好消息。昨日上午，华英农业相关人士在电话中说，一切以公告为准。

值得注意的是，华英农业近日发布了拟非公开发行不超过132000000股的预案，发行价每股不低于4.65元，而12月4日，股价最低才4.03元，难道是为了配合非公开发行，拉升股

价？

华英农业是目前全国规模最大的樱桃谷鸭孵化、养殖、屠宰加工和禽肉制品生产销售一体化企业，是农业产业化国家重点龙头企业、中国食品工业百强企业和中国肉类食品行业50强企业。事实上，华英农业的业绩并不理想，公司预计2012年1月~12月归属于上市公司股东的净利润为500万~1000万元，同比下降88%至94%。

有分析人士指出，市场传言，明年鸭苗价格将大幅上涨，这是华英农业连续涨停的重要原因之一。

记者 徐刚领

同处我省，主营业务相同

新大新材拟增发收购易成新材 两强整合应对光伏“寒冬”

12月10日，因筹划重组停牌3个多月的新大新材(300080)发布重大资产重组预案并复牌，公司股价开盘即一字涨停，以6.53元的涨停价收。昨日，新大新材盘中再度冲击涨停，报收于7.07元，全日涨幅仍然高达8.27%。

新大新材的惊艳表演来自于其重组预案，公司拟向易成新材所有股东以每股6.41元发行股份，购买其持有的易成新材的100%股权。本次交易完成后，易成新材第一大股东中国平煤神马集团将成为上市公司第一大股东。

第一大股东变更为中国平煤神马集团

按照新大新材资产重组的议案，公司拟以向包括中国平煤神马能源化工集团有限责任公司(“中国平煤神马集团”)在内的平顶山易成新材料股份有限公司(简称“易成新材”)全体股东发行138804021股，每股发行价6.41元，购买其持有的平顶山易成新材料股份有限公司100%股权。本次交易完成后，公司持有易成新材全部股份，易成新材成为公司的全资子公司。

本次资产重组完成后，上市公司第一大股东变更为中国平煤神马集团，实际控制人变更为河南省国资委，主营业务不发生变化。

新大新材成立于1997年，2010年6月创业板上市，易成新材成立于1992年，是平煤神马旗下的控股子公司，尚未上市。二者同处我省，一个在开封，一个在平顶山，主营业务相同，是国内

规模最大的两家光伏切割刀料生产企业。作为直接的竞争对手，二者的重组整合让业内有些意外。

两强整合应对光伏“寒冬”

据了解，易成新材具有高精细微粉、碳化硅高性能热交换器等市场前景广阔、生产技术成熟的项目，未来发展前景良好，能够增强重组后上市公司整体盈利能力。

同时，新大新材预计，从2013年下半年开始，晶硅片切割刀料的销售价格将会随着市场需求的回暖而缓慢回升。

据介绍，新大新材与易成新材作为光伏产业上游的龙头企业，两强携手，是应对去年以来的光伏“寒冬”的好办法。重组完成后，上市公司市场占有率将提升至40%左右，将成为行业内市场占有率最高的企业，对下游切片厂商议价能力将显著增强。

记者 徐刚领