



“微创新成就商业传奇”系列报道之二

一把小木梳撼动大市场

■ 本报记者 陶海青

梳子,人们天天在用。它太普通、太常见了,所以难以挖掘市场价值。许多厂家甚至认为,一把小小的木梳,没有任何技术含量。

“谭木匠”的门店古朴,但它实在是太小了,小到当人们行色匆匆走过闹市街头时,几乎不会注意到它的存在。

但就是这个“微小”品牌,却成功登陆港交所,融资2亿多港元,成为目前全球唯一的木梳上市企业。

“事实证明,公司上市为企业国际化发展提供了帮助,同时,能够完善法人治理结构,增加透明度,防范企业风险。”“谭木匠”创始人谭成华将公司发展归功于持续创新。他说:创新不是“一招鲜,吃遍天”,而是持续不断地改进。无论产品还是工作过程都需要创新,而且需要持续不断。每年,谭木匠都要拿出近500万元投入到新产品的设计开发中,现拥有3000个品种60项专利技术的高品质商品。我们就是依靠层出不穷地推出新产品,以速度制胜,让竞争对手即使模仿都追不上来。

奇招:招聘银行

1997年,谭传华的小木梳已经走出小作坊,拥有了市场知名度。但此时的他并没有固定资产作抵押,银行不愿意贷款给这个靠生产梳子为生的小企业,谭传华的企业后继乏力。

无奈之下,谭传华在重庆一家报纸上打出整版广告:谭木匠工艺品有限公司招聘银行——“我们需要一个好银行”。

据记者了解,民营企业登报“招聘”银行,在中国尚属首次。如此奇特的创新举措前所未闻。此消息不胫而走,在全国引起强烈反响。

银行会放下架子应聘吗?国内外1000多家媒体蜂拥而至,争相报道“谭木匠招聘银行现象”,此时的谭木匠已经成为舆论的焦点。随后,在金融界、企业界引发了一系列关于“银企关系”的大讨论。

事实上,谭传华当时担心的是:招聘银行的广告会不会得罪银行,自断财路。

然而,出人意料的是,当天下午,一家新加坡公司设在重庆的分支机构得知此事后立刻伸出了橄榄枝,邀请谭传华面谈。与此

同时,重庆一家投资代理商也向谭传华传达了美洲银行及花旗银行的考察意向。中国建设银行重庆分行的负责人得知此事后,立即要求万州支行进行相应的调查。

经过近一个月的商谈,谭木匠公司在重庆市建行万州区分行开户,获得急需的贷款。

事实证明,招聘银行之举提升了谭木匠公司的知名度、美誉度、可信度,获得了足够资金的谭木匠公司开始了大规模的工艺改造和新产品开发。

多元化投资之痛

商业上的诱惑很多,是选择多元化还是专注于一件事,曾经影响了中国的一代企业家,谭传华说他也受过影响,他并不避讳过去的失败。

曾经,在几个朋友的怂恿下,不懂电视业的谭传华决定搞“多元化发展”,投资拍摄方言电视剧《爬坡上坎》。在投资了250万元之后,这部电视剧一度给他带来意外惊喜:那年春节前,很多电视台打电话预订这部电视剧,导致公司的两部联络电话“都被打爆了”。

谭传华回忆说:当时,明显地感觉到以

后还会有更大的买家找上门,所以就等了等。但等到春节过后,公司的两部电话安静得像两个古董,再也没有发出任何声音。

“后来勉强以150万元的价格将这部电视剧卖出去。仅仅一次多元化投资,就损失了100万元。”谭传华感叹:钱多了容易心乱。这次失败让我得到了一个教训,只有专注于一件事情,才能将它做好。谭木匠不炒股不炒地皮,只专心做梳子。

之后,他更坚定了一个信念:“不做大公司,不盲目求大,这个公司只要不断成长,就够了。我们坚持稳健策略,把谭木匠做成百年老店。”

改变商业模式

一把小小的梳子,让谭木匠成功登陆资本市场,并实现财富梦想。其中的奥秘何在呢?

谭传华的回答是:做大的主要原因是确保加盟商的利润,他们的毛利达到57%,高利率可以带动加盟商的积极性。

在谭传华创业初期,谭木匠的销售模式主要依靠商场铺点,但已有走下坡路的趋势。与此形成鲜明对比的是,谭传华无意中尝试建起来的几个专卖店,其营业额却节节攀升。

于是,谭传华调整企业战略,将产品从商场柜台撤出,把商业模式转向专卖店连锁加盟。

1998年,谭木匠与第一家加盟连锁店签约,开始以特许经营模式发展。

到2000年初,谭木匠专卖店已星罗棋布,达到近100家。但不久,专卖店加盟速度骤降,加盟商纷纷抱怨,生意惨淡,投资回报率不高,有的甚至亏损倒闭。

谭传华带领团队分析原因后,迅速推出新的店面设计:古朴、典雅和富有传统文化气息,提升了谭木匠梳子的品牌文化含量。

目前,谭木匠在国内拥有1300多家加盟店,但大部分都是街铺,公司计划未来支持加盟商在商场内和各个城市的地铁里开设店铺,并重点拓展机场店铺。另外,借助在港上市,谭木匠打开了美国、加拿大、俄罗斯等国际市场。

但按照国外家族老店的的标准,谭木匠还在成长的路上。

治理之道

财经动态

中海油称收购尼克森不贵 看中页岩气资源

“这次收购的过程充满了艰辛和曲折。收购能够成功,对公司来说意义和价值都很大,并非如有人认为的那样‘买贵’了。”近日,在接受上海证券报记者采访时,中海油董事长王宜林及其他高管详细解读了备受关注的尼克森收购案之前因后果,并首度回应了外界对收购价过高的质疑。

此前,作为中国第三大石油公司的中海油,刚刚宣布151亿美元收购加拿大尼克森公司交割完成,创下中国企业迄今最大一笔成功完成海外并购的纪录。但由于涉及金额庞大,加上一些其他因素的卷入,市场人士对此次收购也颇多微词,甚至有媒体质疑称“根据尼克森公司的盈利水平,151亿美元的收购价格显得过于昂贵”,也有分析师担心尼克森的债务会拖累中海油的负债水平。

国美电器 去年亏损近6亿元

在香港交易所挂牌交易的国美电器控股有限公司日前发布了2012年财报。由于销售低迷以及电子商务业务出现亏损,该公司2012年净亏损人民币5.97亿元,合每股亏损0.035元。

国美电器2011年净利润为人民币18.4亿元,合每股盈利0.109元。该公司未建议派发2012年末期股息。

最新财报显示,国美电器2012年收入为人民币478.7亿元,较2011年下降19.98%。该公司表示,2012年出现亏损的主要原因是销售收入下滑、经营费用上升以及电子商务业务表现不佳。通过战略调整,“部分措施于2012年下半年初见成效”。

国美电器认为:“2012年是中国传统零售业面临众多挑战的一年。中国宏观经济由高增长过渡到增长的稳健期,消费需求更具理性,给本集团的经营带来明显压力。”财报还显示,截至2012年底,国美电器门店数量由前一年的1079家减少至1049家,其中新开门店107家,关闭低效率门店137家。

要不要“保密” 云南白药陷配方有毒风波

有很多禁忌,药物成分之间的搭配有冲突,就会有中毒的危险。但是,国内消费者,却并不掌握云南白药的这种成分的信息。

“云南白药的药品没有说明成分,侵害了消费者的知情权,应该承担连带赔偿责任。”王海说,《药品管理法》规定,标签或者说明书上必须注明药品的通用名称、成分等,《药品说明书和标签管理规定》中也规定了药品说明书应当列出全部活性成分。

而在此前一周,河南、山东、北京3地的6位律师联名致信国家食品药品监督管理局,建议其责令云南白药限期修改药品说明书。建议信中同样指出,药品管理法规定,药品标签或者说明书上必须注明药品的成分、规格、用法、用量、禁忌、不良反应和注意事项。药品处方中含有可能引起严重不良反应的成分或者辅料的,应当予以说明。6位律师认为,云南白药的做法明显违规。

争议 国家保密配方可不公开?

今年2月5日,香港爆出云南白药召回事件。香港卫生署发文回收云南白药的5款药品,理由是发现药物中含有有毒化学成分乌头碱,但未做标示。

对此,云南白药发布声明,承认情况属实,但表示,1956年国务院保密委员会将云南白药处方、工艺列为保密范围,根据国家保密法规,说明书中可不列成分。

然而,王海对此表示不解。他认为,从消费者知情权的角度上说,“保密配方”的说法是荒唐可笑的。“公开成分是药品安全的基本保障,公开不必然导致配方泄密。配方是什么,其实消费者根本没兴趣知道。以保密配方为由拒绝公开,实际上是以牺牲消费者的知情权为代价换取企业发展!”

而对于云南白药所谓“国家机密”的说法,

有专家表示,“云南白药是属国家秘密还是商业机密,尚需商榷。”专家指出,按照国家秘密的定义来看,被保密对象应该满足“涉及国家安全和利益的事项,一旦泄露可能损害国家在政治、经济、国防等领域的安全和利益”的条件。一个中药处方泄密造成的结果,无法与国计民生挂钩,充其量就是个商业秘密。

“企业不能以商业秘密对抗公众的健康权,否则就违反了侵权责任法。”北京市律师协会邱宝昌律师表示,药品生产者应该告知消费者如何正确使用,对于特殊物质或者不安全因素必须以醒目的标示标明在说明书中,指明哪些物质有危险,如何避免危险等。“云南白药如果明知其成分对一部分人群有危害,还以商业秘密为借口不公示成分,是要承担惩罚性赔偿责任的。”

反思 是否该将“保密”进行到底?

事实上,作为一家老牌中药名企,云南白药所面临的配方保密问题,是整个中药行业亟须解决的一个难题。

长期以来,我国中药研发过于注意在中药处方组成上下功夫,而忽视了对疗效和质量也有重要影响的制备工艺、剂型等重要要素的革新,创新性和现代技术含量并不高,因而一旦中药成分公布就极易被仿制。正是基于此,很多中药企业都有自己的独家配方,并视之为“命根子”。

曾经,中药产业凭借中药品种保护制度取得了长足进步。然而,在“保密”制度的保护伞下,中药的二次研发早已危机四伏:由于受到保密制度的特殊照顾,企业本身研发的积极性并不高,加之存在“泄密”的顾虑,“保密”的企业很少与外面的研究机构合作。

“(国家保密配方)这个历史遗留问题,是到了该彻底解决的时候了。”科普作家方

舟子表示,中成药搞“国家保密配方”,是与现代医学原则格格不入的历史遗留问题。当年和云南白药一起被列为“国家保密配方”的中成药,有的已不再是保密品种,有的在说明书上公开了药物成分,例如“片仔癀”在其说明书上就注明了药材成分。云南白药成了仅有的不在国内公开成分的药品,享有不让消费者知情的特权。

方舟子还指出,事实上,所有上市的西药,不管它多么神奇,其配方全都是公开、可以被仿制的。“所有上市药物的配方都必须公开,这是对消费者的健康负责,也有利于别人在原配方的基础上进行改进、研发新药物,促进医学的进步。而作为补偿,新药的研发者获得十几二十年的专利保护。”

业内专家指出,对中药企业和中药产业发展而言,中药品种保护制度未必非长久之计。公布中药成分已逐渐成为中药产品进入国际市场的门槛,各中药企业既需要在组方上努力,也应当通过利用技术手段在提升药品品质、改进制备工艺和剂型等方面上多下工夫,全面提升药品的技术含量。

(赵兵辉)



公司观察

发挥地理优势 恒生银行配合人民币港内联动

本报讯(记者王哲)“恒生银行是第一家推出人民币计价的黄金ETF(交易型开放式指数基金),并且很早就开展了人民币贸易货币业务,而且在投资货币业务方面也做了很多工作。”日前,恒生银行(中国)有限公司(下称“恒生中国”)副董事长兼行长关燕萍对《中国贸易报》记者表示,随着人民币国际化步伐的加快,恒生银行未来将更关注国家政策,把业务覆盖得更广,发挥恒生银行的地

理优势,配合人民币在香港与内地的联动。

“走出去与带进来,是中国未来发展的需要,恒生可以担当这样的角色,并且有能力担当。”关燕萍对于恒生的优势非常有信心。据记者了解,在香港,恒生银行旗下附属公司包含保险、证券、投资、信托等全金融服务,恒生银行还负责算出香港股市的参考指数:恒生指数,成为香港股市表现的参考指标。

此外,关燕萍还对记者透露,随着中国

内地银行业间竞争日趋激烈,未来,恒生中国将逐步调整战略布局,聚焦南方地区,这是因为,首先,南方对恒生银行的认可度较高,其次,广东省给予香港的优惠政策较多,预计未来,超过一半的新增网点将设在南方地区,另外,该行还准备从上海总部委派一位高管“南下”,与该行现任广东省地区主管共同打理整个南方区的业务。

关燕萍还表示,今年,银行业经营面临两

大挑战,一是利率市场化将使息差继续收窄。二是巴塞尔协议Ⅲ对资本要求更严,银行业务模式需要调整。对此,恒生中国将通过多元化客户结构和增加非利息收入来应对。

相关资料显示,目前,恒生中国在内地共有46家网点,自2009年以来,该行充分利用《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》(俗称“CEPA”)的有关优惠政策,在广东省的珠三角地区设立了6家异地支行,运营网络进一步扩大。



微话题

中国桥隧专家、中国工程院院士王梦恕表示,当铁路运营交给总公司后,无论是票价还是货运的价格恐怕都要上涨。火车货运价格一直偏低,如果未来铁路货运价格上涨,客运票价也可能被抬高,上涨的空间可能会超过飞机票价。

林荣鑫 v 高富帅:你能和我比吗?我

经常坐火车! 屌丝:我穷得只能坐飞机开宝马,火车坐不起啊!

齐不凡 v:铁路是中国的动脉,乘坐火车的人就是动脉里流动的细胞。提高票价后,买不起高价票的人就变成了血栓。为了让“健康”“高贵”的红细胞能够更舒畅地流动,血栓自然会选择安全和效率更低的公路运输。让富人去体验

更有益的铁路旅行,让穷人去体验更拥挤的公路交通,这就是火车票要涨价的真相!

山东传媒职业学院微博 v:问:为什么要成立铁路总公司? 答:为了实现政企分开! 问:企业为什么还要明确是正部级? 答:为了保留行政级别和待遇! 问:那和以前铁道部没有区别啊? 答:区

别大了! 铁道部不能随便涨价,公司是可以随便涨价的。

匠乐团 v:近来,社会各界都在关注铁路火车票是否会涨价,到目前为止,涨价的可能性较大,还可能会超出预期,因为他们必需解决一票难求的问题,但如果票价涨得很高,那人们还会选择坐火车吗? 还会选择外出务工吗?

生命诚可贵 火车票价高