## 山东玉记珠宝有限公司董事长张馨:

# 执着的翡翠追梦人

本报记者 刘相华

### 百年老字号的新生机

玉记扒鸡已经是家喻户晓的老品牌了。“1902年,张诚在济南县东巷开设餐馆,所创制的口蘑脱骨扒鸡名噪泉城,历经5代人传承,至今已经有113年的历史了。”山东玉记珠宝有限公司董事长张馨说。

玉记牌扒鸡不仅口味纯正,而且做工讲究,1956年6月在北京举办的全国食品展览会上,口蘑脱骨扒鸡得到一致好评,与北京烤鸭、道口烧鸡等齐名,被评为有全国水平的山东风味名吃。

从1986年开始,“老玉记扒鸡”第一家分店在南门大街(后改名为泺源大街)开张,此后几年十几家分店陆续开张。直至1994年,张馨的父亲张峰在母亲指点下干起玉器行,后改为礼品店,名为“老玉记工艺品商行”,主营珠宝玉器、金银首饰、名人字画等。

“我们老张家做珠宝多亏了我奶奶。”张馨说,她奶奶原来是一家玉器行老板的女儿,一直就有想做珠宝生意的念头。特别是改革开放以来,随着扒鸡店经营上遇到了一些瓶颈,转型发展的思路越来越清晰。“扒鸡店规模一般都不大,销量也有限,单靠卖扒鸡可能连租金都付不起。”张馨说,现在扒鸡早已不是以前的名贵珍肴,“我们坚持不做真空包装,不盲目扩大规模,就是想把老味道传承下去,但这也面临一个问题,就是规模效益上不去,这样的话养家糊口可以,想进一步发展就要另寻别径了。”

2014年,玉记珠宝在泉城路附近的红尚坊开业,标志着玉记这个百年老字号正式转型。

### 执着的翡翠追梦人

“张家已有一个百年老字号了,我们还想继续创造另一个百年老字号。”张馨说,这是她们老张家的梦想,也是她个人的梦想,这家珠宝店倾注了她所有的心血。

记者在珠宝店里发现,柜台上展示的均是清一色的翡翠,而且全部明码标价。面对记者“为何选择一个如此小众的珠宝”的疑惑,张馨有着自己独特的见解。

正如大贤苏格拉底的名言:人的一生不可能两次踏入同一条河流,世界上也没有两块完全一样的翡翠。这正是张馨选择翡翠作为玉记进军珠宝界的突破口。

“翡翠是国际性珠宝,不论男女老少都喜欢;珠宝级别的翡翠仅分布在缅甸地区,物以稀为贵;翡翠的可塑性非常强,活泼,艳丽深受消费者喜爱。”张馨如此解释道。

金有价玉无价,用来形容翡翠也非常贴切。张馨说,虽然她做翡翠时间不长,但是对翡翠品质的要求和经商的道德要求几乎达到了苛刻的地步。这从她花费2年时间到中国地质大学研修宝玉石鉴赏、取得珠宝鉴定师职称、每月亲自到缅甸进翡翠原料等事情中可以看出端倪。

“我店里的翡翠都是我亲手挑选的,经过3个多月的反复加工才得以成品,所以我倍加珍惜,有的时候看到客人买走了,还有小小的神伤。”张馨说。

在挑选翡翠原料的时候,张馨把持的原则是:在可行与不可行之间选择时,她会毫不犹豫地选择不可行。张馨告诉记者,其实珠宝行业内是很干净的,都有公道价。“我的翡翠都明码标价,就是这个意思。”

在张馨的眼里,翡翠是最有魅力的珠宝了。“非常遗憾地告诉你,我现在做翡翠有些尴尬,原因就在于我并没有真正地去考虑市场,没有去迎合大众的消费习惯,而是从翡翠自身的本质品行出发去考虑,做的是高端。”

“下一步,公司会在私人订制上下功夫,在保持设计水准不变的前提下,会涉猎珍珠、蓝宝石等,让文艺青年、小资者和中产阶级有更广阔的选择空间,力争让一个珠宝产品有N个用途。”张馨如此告诉记者她对未来的希冀。

# 借助香港平台演练 中泰证券欲做国际大投行

在完成从地方性证券到全国性综合类券商的蜕变后,中泰证券(原名齐鲁证券)于2012年5月在港成立全资公司——中泰金融国际有限公司(原名齐鲁国际控股有限公司,下称中泰国际),成为中资券商“走出去”浪潮中的一分子,正式踏上全球化征程,力图在国际竞争中争得一席之地。

中泰国际行政总裁高峰表示,在香港三年发展超预期,未来将继续以香港为桥头堡,立足全球视野,致力于为中资企业提供优质的综合性跨境金融服务。

### 以港为桥 走向海外

与其他内地来港企业相同,中泰证券在内地完成战略部署后,亦开始向境外寻求新发展,登陆香港即是海外战略的第一步。高峰说:“资本市场的国际化是大势所趋,国家亦鼓励符合条件的企业向外发展,运用国际资本市场平台,实现自身加速发展。随着公司在内地的规模逐渐壮大,我们认为,向外发展的时机成熟。而香港的法律、法规及市场规则与国际接轨,是中资企业走出去的最佳窗口和跳板,也为公司提供一个与国际市场磨合的机会。”

高峰特别指出,中泰国际在港创办前期获得了香港投资推广署的大力支持与帮助,收到了包括在港投资环境的最新信息、开业程序、资助计划、出入境法规、员工招聘及签证、税制及行业信息等方面的专业咨询服务,子公司得以在港顺利开业。

### 人才资本机制推动发展

香港有近500家活跃券商,市场竞争异常激烈。高峰表示,长期以来,香港本土较优质的客户资源都已被大型外资、港资及较早涉足香港的中资券商瓜分。相比同行业竞争者,中泰证券在港起步较晚,无论在客户资源和资本规模方面都存在不小的差距。

为此,中泰国际在香港引进国际金融市场实战经验的高级管理人才及专业人才,抓紧核心人才队伍建设,建设国际金融人才的培养机制,为集团规模扩张进行人员布局。同时,利用香港成熟的资本市场运作机制,为企业补充发展资金并建立资本补充的良性循环机制。

高峰介绍,中泰国际最初的注册资本为3亿元,分批增加到18亿元,并于2014年9月发行了15亿元人民币的点心债。而风控合规是公司的生命线,香港成熟完善的监管机制为中泰金融提高自身风控合规能力提供了宝贵的经验。此外,中泰国际亦稳抓政策机遇,抢占先机申请成为第一批参与沪港通的中资券商。

### 启动上市 五大战略争未来

在港短短三年,中泰国际发展迅速,员工规模由最初的5人扩增至200多人、3个办事处,业务范围包括证券及期货经纪、资产管理和企业融资等,能够为投资者提供海外股票交易、环球期货交易、国际市场融资、资产管理、投资信息等全方位的综合金融服务。目前,中泰国际已为中州证券等20余家企业提供了企业融资、上市保荐及财务顾问服务。

高峰表示,公司短期目标是进入中资在港券商的第一方阵,长期目标则是发展成为立足香港辐射全球的综合型国际性投资银行。他看好香港金融资本市场,并表示,中泰国际已启动上市计划,预计未来很快将在香港创业板挂牌上市。

作为中泰证券跨境业务的桥头堡,中泰国际亦重视全球业务的开发,计划尝试在新加坡、北美、欧洲等地进行业务布局,并拟通过设立子公司和合资形式在全球进行战略布局。高峰介绍,中泰国际未来将重点实施五大经营战略,包括综合金融服务商战略、大客户战略、高端人才战略、境内外并重发展战略、创新驱动战略,公司将继续充当境内外市场的金融桥梁,实现全球资产和服务资源的有效整合,成为备受国际认可的、具综合竞争力的综合型国际性投资银行。

(来源:文汇报)