

驴帮帮主郑重的两栖生活

他16岁起参加新闻编辑工作,拥有28年新闻采编资历。工作期间,凭借敏锐的新闻敏感和深厚的文字功底,郑重获得了众多荣誉,资深媒体人已成为他重要的角色。2015年12月16日这一天,“驴帮帮主”成为他的新名号,这到底是怎么回事呢?

本报记者 刘相华 赵清华

中泰证券与山东重工 签署战略合作协议

本报济南3月6日讯(记者 刘相华) 近日,中泰证券股份有限公司与山东重工集团有限公司战略合作签约仪式在济南举行。这也是中泰证券深度服务山东资本市场和国资国企改革发展的重要战略选择。

中泰证券董事长李玮、山东重工董事长谭旭光分别致辞。中泰证券总经理毕玉国、山东重工总经理江奎分别代表双方公司签署了战略合作协议。

李玮说,与山东重工签署战略合作协议,是中泰证券深度服务山东资本市场和国资国企改革发展的重要战略选择。山东重工与中泰证券同属山东省管国有大型企业,同根同源,血脉相连,合作便利。近年来,中泰证券与山东重工保持着良好的合作关系,在市值管理等方面的合作取得了可喜进展。此次战略合作协议签署,将进一步深化双方合作关系,拓宽合作领域,提升合作层次。

谭旭光表示,中泰证券作为我国一线的大型综合类券商,在业界享有很高声誉。希望双方以签署战略合作协议为契机,建立信息交流机制和高层领导沟通机制,在投资银行、跨境投融资、资产管理、研究咨询等资本市场方面开展业务合作,促进双方更好更快发展。

农商行股权淘宝高价卖 单位估值秒杀上市银行

银行的股权,在哪能卖个高价?答案既不是A股、H股IPO,也不是产权交易所挂牌,而是在淘宝上拍卖。

3月3日上午10时,江苏张家港农商行50万股股权开始挂牌竞价,50万股股权起拍价为295万元。截至记者发稿前,竞拍有两人报名,1人以起始价竞拍。即便以起拍价计算,这笔股权也已经卖出“天价”——超过1.5倍的PB(市净率)。此前,已有多笔张家港农商行股权以超过1.5倍的PB在淘宝上卖出。以3日收盘价算,16家A股上市银行PB最高的为宁波银行,也仅有1.25,四大行的PB均在1以下。即便未来真能上市,上市红利也已完全透支。

股权持有者除了在淘宝拍卖平台拍卖银行股权以外,还在各个地方产权交易所挂牌转让股权。

据统计,截至去年年底,在环渤海地区股权挂牌股数达1000万股的银行近10家,包括天津银行、大连银行、大连农商行等。其中北京农商行、大连农商行、大连银行股权挂牌数量均超过9000万股。长三角地区则有江苏银行、上海银行出现多个股权转让大单。记者在北京产权交易所旗下金马网络产权交易平台上查阅发现,从2012年至今,至少30多家银行在该平台上多次挂牌转让股权。其中张家口市商业银行挂牌转让1.8亿股,转让参考价高达5.6亿元。

(据《南方都市报》内容删减)



嗅到驴味 与东阿阿胶合作进军餐饮

郑重,一名资深新闻媒体人。这个在新闻战线打拼了近30年的老记者,是何机缘转行做起生意?

阿胶进补成为现代人的养生需求,而同为驴身上的宝贝——驴肉也逐渐成为人们餐桌上健康食品的首选。它具有胆固醇含量低、脂肪含量低、蛋白质含量高、必需氨基酸含量高、多不饱和脂肪酸高等特点。但据统计,市面上提供的驴肉产品中约有40%为假驴肉。对这个问题,郑重曾进行考察调研,发现问题源头在于毛驴供应量不足。调研期间,他与行业大户东阿阿胶建立了密切的联系。在一次饭局中,东阿阿胶董事长秦玉峰的一句“驴肉产品前景不错,你来做什么?”打开了他的思路。

“当时瞬间感觉到创业的机会来了。”郑重说,自己曾经有过创业想法,一直没寻到合适的时机。接到东阿阿胶董事

长的合作提议后,他毫不犹豫地答应下来。为压低创业风险,他选择从投资小、回款快、容易“遍地开花”的快餐入手。他高薪聘请了一位有8年面点制作经验的师傅,专门负责调试各种口味的驴肉包子,同时每天安排不同的朋友来试吃。2个多月后,最终选定了10种口味的驴肉包子,推向市场。

2015年12月16日,郑重的驴肉包子铺开张,“山东驴帮”这个品牌开始进入人们的视野。因有东阿阿胶入股,山东驴帮从一开始就引起了媒体的广泛关注,《东阿阿胶开店“卖包子”》《东阿阿胶联手山东驴帮进军餐饮业》等新闻报道铺天盖地,东阿驴肉包子铺的生意也异常火爆。郑重坦言,山东驴帮的底气来自东阿阿胶打下的深厚基础,而作为帮主,开业当天他便向媒体承诺:绝不以此搞任何噱头,踏实做事,扎实做产品。

谨慎加盟 抓实品质树品牌

对于很多企业来讲,融资和加盟是实现企业发展壮大的两大捷径,而驴帮帮主郑重却不以为然。

有数据统计显示,近年来投注在餐饮行业的资金规模已达500亿元以上,中国餐饮企业受到资本市场火热关注已成不争事实。山东驴帮成立不久,就引起了上海、北京等地多家投资者的关注,他们找到郑重讨论投资,却被郑重婉言谢绝。2015年12月至今,已有1000多个客户咨询加盟山东驴帮事宜,其中不乏一些身价过亿的企业人士,郑重同样加以拒绝。有不理解的朋友问他:一个加盟商交给你几十万,就用你的牌子,你又没有任何损失,为什么拒绝呢?他解释说,作为一个新品牌,还需要凭借货真价实的产品赢得市场信赖。在自身生产经营还没达到预定目标

之前,不是建加盟店的时候,以免不成熟的加盟店坏了山东驴帮的牌子。

“如履薄冰”是郑重对自己经营餐饮的评价。因为没有经营餐饮经验,最初在产品开发、店面装饰、顾客服务各个环节,都或多或少出现过问题,这正是他不急于融资和招加盟商的主要原因。如今,各个环节的问题全都解决之后,他的经营拓宽了一个渠道——集中内供,开展了为万达广场和济南几家银行餐厅内供驴肉包子的业务。初期每月内供的包子销售量是20万个。

据郑重介绍,虽然没有着手加盟店,但在继两个直营店开业之后,目前北京、烟台、潍坊等城市已有约30家店面正在装修,今年五一之前,计划在全国开设100家直营店,三年内开设3000家店。

规范运作 驴业产业链环节无缝对接

为保证产品品质可靠,公司有序运营,郑重将山东驴帮打造成了一个集销售、农产品加工、餐饮、融资租赁为一体的农业资源整合体,确保驴业产业链各环节无缝对接,良性发展。

为充裕货源,郑重在与东阿阿胶建立合作的同时,成立了一个融资租赁公司,专门面向养驴的农户开展业务,鼓励扶持农户养驴。郑重向记者介绍,农户养一头驴一年能赚2000元钱,养10头就能赚20000元钱,养50头就可以脱贫奔小康了。但是老百姓没有钱买驴犊,通过他的金融租赁公司可以解决资金问题,养得越多,农户赚得越多,驴肉制品的原材料也充裕了。“这不只是为产业发展做贡献,也响应了政府精准扶贫的政策。”

建立中央厨房作为驴肉制品的生鲜加工厂,山东驴

帮为此投资1亿元,现已在保税区内规划建设。他计划在未来三年内建立200家中央厨房,成为国内最大的驴肉加工、生产、供应基地;另外,为了企业产品推广,他还专门成立了一家销售公司和若干直营店。

2013年12月,济南某大型超市出售的“五香驴肉”曾被检查出狐狸肉成分。2015年2月,有媒体爆出山东威海存在假驴肉嫁接到真驴腿上市售的情况。在食品安全方面,郑重在各个环节都设有严格把关。在他看来,食品安全问题永远是大问题,这也是他最重视的。驴肉包括香料等原材料的采购上,他都选择最权威的正品,即使收购价要高于市场价2倍。通过中央厨房生产各个环节,全方位无死角地监控员工生产过程,确保食品安全。

业态创新 在风头上掌握强劲竞争力

标准化生产,规范化运营,郑重的下一步棋是业态创新。“没有创新,就没办法在风口上立足,餐饮业更是如此。”

原本只是想单纯做传统快餐,却发现年轻人的消费理念及消费方式已经出现变化倾向,方便快捷成为主要诉求。为攻克制作包子工序复杂、人力物力耗费巨大的难题,郑重专门派人实验了机器包包子,但是机器和面使包子的面皮口感下降,他最终放弃了机器包包子的计划,而实行面点师在中央厨房统一包包子,包完后立即速冻,统一运输到各包子店。这种速冻包子已经在源文路驴肉包子店投入使用。这项新技术的投入,大大缩短了消费者的就餐时间,颇受消费者青睐。

在店内销售模式上,郑重借鉴了回转寿司的创意,计划建立机器驴餐厅(顾客通过机器驴菜单点餐,也可以对话交流)和无人餐厅(点餐、送餐、买单、收餐全程无人化操作,只有厨师在厨房里备餐),这两个操作系统现处于设计实验阶段。

为了给顾客提供更多便捷,郑重还在进行着其他的积极探索。被问及身份角色转变后的变化,郑重坦言,身上的担子重了,“做事不仅要养活自己,还要养活近百号人吃饭。所以,对于企业的每一步决策都很谨慎,这比做记者的时候考虑的事情要多很多。”对于公司的发展规划,他说今年部门拟定的销售计划是4.6亿,未来三年内实现建立200个中央厨房和3000家店。对于这个目标,他们信心满满。