



经济新动能 民企新力量
创二代来啦!

总策划:刘海陵 林海利
总统筹:孙璇 吴江
执行:孙晶 李卉 赵燕华
文/羊城晚报记者 陈泽云 孙晶
通讯员 周小莉

10月份,2020年“中国有IP”大赛即将进入决赛阶段,来自全国的4000多名优秀珠宝设计师将同台PK。这个珠宝行业的权威公益大赛迄今已成功举办了三届,不仅孵化了诸多令人耳目一新的创意作品,也培养了一大批青年设计师。而一手打造这个珠宝行业大型盛典的,正是广州恒仕珠宝科技有限公司的80后董事长梁绍恒。

梁绍恒来自珠宝世家。小时候,母亲颜凤明在华林玉器街做生意,他耳濡目染,见证玉石批发贸易行业的兴起与蓬勃,长大后,梁绍恒回归珠宝产业,却不甘从事传统的贸易业务,而是选择办起设计大赛,开起培训学院。“很多人觉得我做的事情是创新,但我只是在优化产业存在的问题,用‘IT+IP’来为行业注入新活力。”梁绍恒坚定地表示。

从华林玉器街“出走”的珠宝商二代要用“IT+IP”为行业注入新活力

【从玉器街出走的二代】

走进上下九商业步行街,穿过华林寺,就来到了闻名全国的华林玉器街,这条连绵500米的华林玉器街,是一个大型的翡翠集散地,聚集了广州八成以上的玉器商,是囊括了广州玉器交易总量的90%以上。

梁绍恒的母亲“明姐”颜凤明,就是玉器商中的一员。上世纪80年代,明姐在玉器街从事玉器的批发贸易。“那时候很辛苦,经常要跑到云南、缅甸等地方买石头,一去就是一个月,儿子经常看着我半夜收拾行李去赶早班机,陪伴孩子的时间特别少,有时候忙碌一天回到家,看到孩子缩在沙发上等我等到睡着了,特别心疼。”谈起年轻时创业的经历,明姐对于儿子满是愧疚。

童年时期父母忙于创业,

陪伴的时间不多。乐观的梁绍恒对此却很少抱怨:“从小,家人就给我创造了优渥的生活条件,目前也常常教导我要学会感恩,所以,我总有一种‘得到’的满足感。”

汗水与坚持浇灌出事业的果实。2003年,明姐正式注册了广州伟麟珠宝有限公司,公司业务范围集原料采购、研发、设计、生产、批发、零售于一体,凭借着精湛的工艺和积累的口碑,伟麟珠宝在众多的商家中脱颖而出,成为不少国际一线品牌的核心供货商。

2010年,作为二代,梁绍恒正式进入到了家族的珠宝产业中,但他并不安于在玉器街的生意,而是另起炉灶成立了广州恒仕珠宝科技,希望打造集社交电商、珠宝设计大赛、版权保护三位一体的新兴

产业生态。

“以前是他跟我干,现在是我跟他干。”明姐笑呵呵地表示。随着梁绍恒“出走玉器街”,2016年,伟麟珠宝也搬离了玉器街,乔迁至淘金商圈世贸中心大厦,与恒仕珠宝共同办公,家族产业开启了更多元的新局面。

在梁绍恒看来,从小作坊到大公司,从玉器街到淘金写字楼,家族产业的发展轨迹,是整个珠宝产业发展的缩影,也与个人的成长相契合。“中国的珠宝产业在改革开放后随着经济社会生活水平的提高,才进入了市场化的大发展阶段,而我们80后,也是伴随着改革开放成长起来的一代。对我来说,要回归家庭,就得回归这个产业,而且要给这个产业带来些不一样的改变。”



梁绍恒(左)与母亲颜凤明

【给年轻人自由发挥的空间】

刚毕业后的前几年,梁绍恒主要还是帮忙开拓家族的珠宝贸易,他通过进驻商场开店,和大公司合作开发定制产品,从小在珠宝圈耳濡目染,加上善于学习,梁绍恒很快迈开了步伐,“门店接连开了好几家,还收购了一些珠宝品牌。”

靠着自己的努力挣钱,年轻爱玩的梁绍恒不仅买了6辆跑车,还买了房。但物质的充裕也并未让他迷失,面对外界贴在身上的“富二代”标签,他更多开始思考个人价值。

“其实我也可以一直这样来做传统业务,但这有天花板。每个年代都有每一个年代的需求供给,我想要创造自己的价值。金钱和财富对我来说只是一个工具,奋斗的动力更来源于做事的意义感。”

经过沉淀与观察,他最终给恒仕科技找到了明确的定位——要做产业改革的引导者。

筹备IP大赛,搭建社交零售平台,都是他为了这个目标而做的努力。目前,明姐打理传统的批发贸易零售业务,梁绍恒则腾出了更多时间精力全力开拓新板块,两代人配合和分工也愈加默契。

梁绍恒同样想给更多有梦想的年轻人提供机会,让珠宝这个“封闭”的行业变得更加开放,在他看来,最好的方式还是借助IT和互联网的力量,基于这种想法,恒仕集团创办了珠宝的培训学院,“让珠宝设计像插花和画画一样成为年轻人的职业选择。每个人都可以当自己的设计师,可以参与创作,为未来的事业铺路。”

“我们这一代人,不管是80后还是90后,都是在互联网中长大的一代,所接受到的信息、资讯其实是差不多的,所以最终做事不能成功,主要是看态度和毅力。”对于未来,梁绍恒显然充满信心。

羊城晚报 对话创一代

“儿子要颠覆传统 我不赞同但先旁观”

神秘的珠宝行业总给人留下巨大的财富光环。作为创一代的明姐如何让儿子梁绍恒走上接班的道路?

“言传身教很重要。”明姐说,梁绍恒从小看着父母在家里给货物打包,从来没有休息日,耳濡目染,都知道长辈不容易。

“虽然梁绍恒在成长的过程中也有叛逆期,但是这时候我们特别有耐心,也必须坚持原则。每个人都会有反叛的阶段,但是这个阶段很快就会过去。”明姐坦言,儿子虽然是接班,但是选择的道路和自己完全不同。“我儿子要做的东西我是不懂的,他对于传统的做法不认可,他看到前辈做得太辛苦,在这个行业里有一些不太好的东西,他认为一定是要优化的。”

面对儿子的“挑战”,明姐一开始内心有些抵触。“十年前,我的传统珠宝批发生意很顺遂,儿子说的未必能说服我,但我还是会给儿子发展的空间,我希望他能闯一闯。”

明姐在华林玉器的生意还在坚持传统的打法,而她也为儿子提供了新的舞台。“儿子默默耕耘自己的另一个舞台,我一直在旁观,也逐渐意识到传统行业原来真是要改变的。”

“梁绍恒离开华林玉器街已经有十年了,他不停地摸索,在这个行业改制的路上不断创新。现在我觉得他做的事情是对的,我也很支持他。”聊到现在梁绍恒的发展,明姐感觉很欣慰。

在明姐的朋友圈,如今更多的是陪伴小孙女的活动以及和老朋友的聚会。

“其实,教育子女是一个家族很重要的一环。关于传承,我会告诉儿子,你是一个成年人,你要做对社会有用的人或者是有用的人,都需要自己选择,也要对自己负责。”谈起未来,明姐爽朗地笑了,“现在我已经很放心交生意给儿子,自己要享受退休的生活了。”

【唤醒珠宝从业者的IP意识】

“我觉得是有一种责任在的,要给这个从小养大我的产业做一点贡献。”谈起成立广州恒仕珠宝科技的初衷,梁绍恒这样认为。外人看待珠宝产业,总觉得这是一个自带神秘光环的“高富帅”产业,但身处其中,梁绍恒却很有危机感,“这个产业因为比较传统,跑得慢。”

数据显示,2019年,我国限额以上(企业)单位金银珠宝类零售值为2606亿元,同比增长仅为0.4%。“珠宝消费的盘子看着很大,但消费体量是比较固定的,像很多金字塔上的国际大牌珠宝,一个城市一两家就饱和了,那么,其他

的珠宝商,特别是本土的珠宝商,如何来创造需求,获取市场呢?”在梁绍恒看来,与国际大牌相比,部分本土珠宝商的问题在于品牌属性不够突出,难以给消费者呈现清晰的品牌认知,在早期发展阶段,也存在忽视品牌及知识产权保护问题“傍名牌”问题。

梁绍恒认为,最关键的还是要意识先行,唤醒大家对于版权和IP的重视。

2018年,在梁绍恒的主导下,经过大半年筹备的“中国有IP”大赛在华南正式开锣,首届就吸引了400多名设计师参与。这场赛事得到了中国珠宝玉石首饰行业协会的

指导和支持,很快就发展成为全国性的大型赛事。到了2020年,参赛人数已经飙升到了4000多人。配合大赛,梁绍恒又着手创立了珠宝文化版权中心,打造以版权交易为核心以及特色的版权综合服务平台,以全方位保护设计师的权益。

短短三年,“中国有IP”大赛能取得成功,梁绍恒却不无谦虚地表示,自己只是切中了市场需求,“大家都说我做的是创新,但我做的只不过是优化工作。随着土壤的成熟和个性化消费的兴起,珠宝行业重视IP、重视版权已经是一个必然的趋势了。”

交通银行广东省分行:多措并举创新扶贫模式 全力以赴助力脱贫攻坚

2020年是全面建成小康社会目标之年,是全面打赢脱贫攻坚战收官之年。交通银行广东省分行全面贯彻落实总行关于打好精准扶贫攻坚战决策部署,把助力脱贫攻坚作为重要政治任务坚定不移地推进,不断加强扶贫信贷管理制度建设,积极创新扶贫产品和服务方式,坚持普惠扶贫、金融扶贫、消费扶贫、定点扶贫等多种举措齐头并进,动员和凝聚各方力量共同参与,扎实推进脱贫攻坚工作开展。



交通银行广东省分行党委书记、行长周宝深深入贫困户家了解饮用水扶贫项目



广东交行扶贫活动走进大坡山小学

创新扶贫金融产品和服务方式

为切实做好精准扶贫工作,推动普惠金融服务持续健康发展,交通银行广东省分行聚焦贫困地区,不断加大贫困地区扶贫信贷投入,建立健全信贷规模配置。

对于在粤企业吸收贫困人口就业、带动贫困人口增收的特色产业的,建档立卡贫困户申报经营性贷款的,该行普惠条线优先安排办理,保障贷款投放额度。该行在全省范围内的二级分支机构,均设有普惠金融事业部或专职岗位,专职从事普惠金融重点领域客户的金融服务,包含建档立卡贫困户的个人经营性贷款。

交通银行广东省分行明确涉农贷款和产业扶贫业务范围、贷款及合作对象、授信要素、业务流程及贷后管理等方面实施细则,遵循业务发展与风险防范并重原则,积极探索适合农村发展的普惠涉农和

金融精准扶贫业务。同时,该行授信部强化风控管理,加强金融扶贫信贷业务的受理审批流程管理,健全审查机制。

交通银行广东省分行坚持“银行让利、企业减负、贫困户受益”的原则,对符合金融精准扶贫口径的贷款,以让利为原则按照普惠条线两增贷款标准实行优惠定价,助力企业发展,带动贫困户脱贫。

该行选择符合当地资源禀赋的支柱产业加强政策和市场研究,合理设计融资方案,综合考虑气候、食品安全、农业产能等因素;专注主业的三农客群,依托“物流、资金流、信息流”三流信息的有效管理;根据监管要求强化用途管控,重点监控贷款资金流向,坚持户借、户还,加强贷后检查,加强对普惠贷款的风险管理,努力提高普惠贷款资产质量。

搭建线上线下渠道助推消费扶贫

为助力定点扶贫村顺利实现脱贫摘帽,持续巩固脱贫攻坚成果,交通银行广东省分行集中各方资源力量,以线上线下相结合的消费扶贫新模式开展帮扶工作,通过购买扶贫农产品和帮扶销售扶贫农产品等方式,帮扶四川青川县、甘肃省临洮县、湖北地区及广东省茂名市高州大井镇大坡山村等定点扶贫地,帮助农户建立牦牛肉、百合、百香果、普奉爱心大米、普奉荔枝、农家鸡蛋等农产品“产销”渠道,营造扶贫协作新生态,

切实解决农产品“积压、滞销、卖难”的问题。

线上方面,交通银行广东省分行通过“交响粤”微信公众号发送农产品系列推文、建立省分行消费扶贫微信群、开设手机银行“粤享惠”助农频道等方式,帮助销售百香果、普奉荔枝、爱心大米等农产品,多次出现脱销的情况。

线下方面,一是通过在内部期刊报纸上开辟农产品专栏帮助宣传销售牦牛肉、爱心大米、普奉荔枝等农产

品;二是鼓励和引导相关部门通过福利发放等方式购买农产品;三是将扶贫工作与业务发展相结合,依托客户资源,引入社会力量,打造共赢模式帮助销售农产品;四是通过生鲜超市项目,依托超市供货渠道售卖农产品,帮助贫困户获得稳定收入。此外,交通银行广东省分行还通过搭建淘宝网店、生鲜超市网络配送平台等方式,助力农产品配送销售,帮助贫困户建立长期、稳定的农产品销售平台。

持续开展公益扶贫活动

交通银行广东省分行定期开展公益扶贫活动,由省分行行领导带队、组织志愿者多次前往定点扶贫村——广东省茂名市高州大坡山村开展扶贫慰问,将消费扶贫、产业扶贫、教育扶贫、党建扶贫等有机结合,宣导消费扶贫、金融扶贫相关政策,切实帮扶建档立卡贫困户。

交通银行广东省分行连续三年开展“助力成长 放飞梦想”扶贫慰问活动,为大坡山村贫困学生送去祝福和爱心,还组织了多场文艺活动,如小小演说家、科技课堂、趣味运动会等,与贫困学生亲切互动,丰富贫困学生的精神世界。

慰问活动中,交通银行广东省分行行领导详细了解了贫困学生家庭境况、生活和学习情况,安排驻村工作队做好记录、跟进解决贫困学生生活和学习上遇到的困难,鼓励他们自强不息、刻苦学习,争取以优异的成绩回报家庭、学校和社会。此外,还组织“携手逐梦 共启未来”教育扶贫共建活动,资助贫困学生完成学业,召集社会力量助力扶贫,积极发挥金融行业优势,建立健全扶贫长效机制,帮助贫困村搭平台、强能力,增强贫困村的“造血”能力和内生能力,防止因贫致贫、因贫返贫。

受今年疫情影响,相对贫困村、相对贫困户的收入均有不同程度的降低,村民们防疫物资匮乏,交通银行广东省分行积极开展疫情特别公益扶贫活动,捐赠包括医用口罩、消毒酒精在内的防疫物资,组织驻村工作队帮助村民抗疫,降低疫情对贫困村、贫困户的影响,确保打赢疫情防控和脱贫攻坚两场战役。(文/戴曼曼)



广东交行产业扶贫项目——山茶花种植项目