

小珍珠串起大经济

工行浙江省分行护航诸暨珍珠闪耀世界舞台

本报记者 何慧婷 通讯员 吴鹤鸣 臧嫣

8点10分到岗,何杰开始了一天的工作。“晨会开完后,我会梳理一遍客户信息,如果有产品快要到期,需要提前通知。午饭后,我就去市场走访客户,中午他们相对空一点,尽量不要耽搁他们做生意。”

何杰是工行诸暨山下湖支行的客户经理,她来这里已经13年了。13年,她从柜员成长为客户经理;13年,她也见证了小珍珠如何生出大财富。

数据显示,2023年诸暨珍珠年产销售额突破500亿元,珍珠销量占到全国的80%、世界的73%。诸暨的淡水珍珠正在大放异彩。

古时被王公贵族、富商大贾专享的珍珠,如今已“飞”入寻常百姓家,助力这一产业的背后,离不开金融活水的灌溉。

自华东国际珠宝城开业以来,工行诸暨山下湖支行作为市场内唯一一家银行,一直坚持为市场提供更融入、更便利的服务,创新小微金融产品、做深做实普惠金融,实施收款二维码手续费减免政策、真金白银让利商户等举措,为珍珠产业链上的小微企业和个体工商户提供了坚实的金融服务保障。截至目前,该行对珍珠相关产业授信已超4亿元,市场收款二维码覆盖率达60%。



扫一扫
看相关视频

“没有人能空着手离开华东珠宝城。”浙江阮仕珍珠副总经理何佳俐打趣说着。

诸暨市的山下湖镇,自1969年种下第一只蚌,到1985年建成第一代珍珠市场,经数次易址扩建,2008年落成的华东国际珠宝城已是第六代交易市场,这是目前全球最大的淡水珍珠交易市场。

父辈们从一个毛竹棚、一块油毛毡的简陋市场开始,经历半个世纪,把单一的原料批发做成了如今的全产业链发展,让山下湖成了中国珍珠之都。

1988年成立的阮仕珍珠,也是从珍珠养殖、原料批发做起的,然而批发利润薄,只能赚些辛苦钱,阮仕珍珠就在思考如何为珍珠赋能。2008年,阮仕珍珠北京专营店开业,正式开启品牌化之路。他们培育设计团队,研发创新,为“国货之光”的淡水珍珠赋予更多能量,让珍珠从饰品向首饰转变。2016年G20杭州峰会,阮仕珍珠独具创意地将20个峰会国成员的国花与珍珠元素完美融合,带着美好寓意的胸针作品,充分展示了中国珍珠文化的深厚底蕴和艺术之美。

近年来,随着国风国潮的兴起,阮仕珍珠在品牌设计上持续发力,《御花园系列》《兰芳系列》等产品不仅极具东方韵味,而且不失时尚感,简约的款式适配日常,也把温润如玉的气质诠释得淋漓尽致。

经过三十余年的发展,阮仕珍珠被礼宾局选为赠送重要外宾的礼品,荣享“国礼”之誉。一颗小珍珠,从浙江走向全国,从中国走向世界,阮仕珍珠也成为了中国淡水珍珠和中国海水珍珠分级标准的制订者之一。

荣誉和发展的背后,工行一路相伴。“我们和工行合作快15年了,彼此信任,只要公司有融资需求,工行都会尽职尽责来推进,他们还为我们提供代发工资服务,平时公司存贷款业务也在工行。”何佳俐说,尤其在珍珠开蚌收购的时候,需要大量流动资金来周转,工行都会主动询问融资需求,以最快的速度、最简便的流程提供支持。



信任

「活水」灌溉企业转型升级



柜台上整齐地摆放着一筐筐珍珠,地上也罗列着好几十袋,半成品的珍珠串链归类在不同的箩筐里,散发的珠光着实让人眩晕。

在华东国际珠宝城海天生珠宝的门店,负责人薛晓瑜正和前来采购批发的客商交谈着,一旁还有几拨零散客人在挑选试戴。

薛晓瑜是“珠二代”,苏州渭塘镇人,父亲薛水生从1985年在老家养殖珍珠起步,在这行业摸爬滚打四十年。随着产业的变迁,苏州一带的工业发展得越来越好,而诸暨山下湖镇的珍珠产业也迎来了跨越式发展。2008年,薛水生果断将生意转移到山下湖。

早年,薛水生的生意以外销为主,随着国内经济的发展,“她经济”崛起,珍珠也呈现年轻态,国内的市场越来越大。珍珠的发展崛起,薛水生是见证者,也是亲历者。

而他与工行的缘分,从苏州一路来到了山下湖。“在苏州时,我们就和工行合作了,到了这里还是选工行。”因为何杰工作认真细致、效率又高,薛水生和她成了朋友,除了日常的业务往来,还时常帮她介绍客户。

珍珠行业有一个显著的特征,具有较高的劳动密集度。珍珠挑选全靠人工,随着薛水生的产能扩大,工作效率明显跟不上了。六年前,他开始研发智能珍珠精选机。“用机器来代替人工分拣,整个生产效率大幅提升,为我们节省30%的人工成本。”

企业每次的关键时期,都离不开工行一如既往的金融支持。如今,海天生珠宝在浙江、安徽、江苏、河南都有珍珠生产加工基地。

薛水生说,每年到了深秋初冬,就要大批量收蚌采购,和农户的钱款都是现结,工行就会提前帮他们备好资金。

今年初,海天生珠宝因发展融资需求,工行迅速为企业发放了900万元贷款。“上午申请,资金下午就到账了,太方便了。”薛水生点赞工行速度。

便利

护航珍珠「走出去」客商「引进来」

“左上角关注点好,满屏礼物敲起来”“宝贝们,喜欢的扣1。”

晚上8点40分,柒柒穿着新中式服装,搭配着珍珠饰品,开始直播。“一场直播平均下单两三百件。”今年是她入行的第二年,她也是海天生珠宝旗下的主播之一。

薛晓瑜有着和父亲不一样的想法,他积极寻求新赛道。2018年他开始布局电商直播,“一台手机,我自己就是主播。”他回忆起当时的场景。

随着直播经济的火爆,他发现珍珠成品的市场更大,终端客户更多,也能带来更大的溢价空间。于是,薛晓瑜进一步扩大电商团队。“直播设备更新、设置售前售后团队、采购产品都需要资金,真的很感谢工行,只要我们有需求,他们都会支持。”

薛晓瑜的直播团队,每天直播时长达16.5小时,是众多电商直播的一个缩影。为助力小微企业破解融资难、融资贵,工行诸暨山下湖支行推出“珍珠专业市场贷”。前不久,薛晓瑜就办理了300万元纯信用贷款。“app上就能办理,非常方便。”

一颗小珍珠正在串联起更广阔的世界舞台。浙江省珍珠行业协会秘书长何铁元表示,他们参与对《珍珠分级》国家标准进行修订,推动中国珍珠行业高质量发展。“国家标准要科学严谨符合实际,也要对企业、消费者负责,企业不能贪图赚一点快钱去欺骗消费者,否则会对整个行业造成伤害,最后自己的生意也做不长久。”诚信经营,是何铁元始终强调的。

在护航诸暨珍珠“走出去”方面,协会也在积极行动。2024年2月,协会组织350余家诸暨珍珠企业再次组团去香港参加珠宝展,与世界知名海水珍珠同台竞技。“我们要主动走出去,也要让客商走进来,让诸暨的淡水珍珠闪耀世界舞台。”

“走出去”的背后,也有工行积极助力的身影。何铁元说,工行山下湖支行提供了多元化便利服务,帮助参展企业收集相关材料,统一去上级行办理,企业“一次也不用跑”。“为企业节省时间成本,他们真的很贴心,细节想得很周到。”

“未来,诸暨珍珠要朝着‘大珠宝’发展。”这是何铁元的期许。在工行的陪伴下,小珍珠必将续写“国货之光”高质量发展新篇章,擦亮诸暨发展“金名片”。

相伴 珍珠创新蝶变成「国礼」