

让老百姓人人都有一块属于自己的玉

——访青岛鑫玉泰珠宝有限公司总经理姚民喜

第一消费

B04~B05

商界名人征集令

□半岛全媒体记者 赵亚斐

杰出是一种“身份”，杰出是一种“能力”，杰出是一种“智慧”，杰出更是一种“态度”！杰出能让你鹤立鸡群，展露头角，让你卓尔不凡，星光熠熠……无论你在商界、科技界，只要您是行业精英，只要您术业有专攻，您就是我们要寻找的人！您就是“商界名人”栏目欢迎的人。

如果您身边有这样的人，或者您本人就是这样的人，欢迎推荐给我们，让我们一起分享，并更深刻地体会商界的内涵，让“商界精神”更具感召力。欢迎拨打电话0532-80889626给我们提供“商界名人”线索，也欢迎拨打电话0532-80889025进行咨询。



扫一扫，加入商界名人粉丝群。

商界名人

姚民喜
青岛鑫玉泰珠宝有限公司总经理

□半岛全媒体记者 文鸿飞

鑫玉泰姚民喜拥有许多头衔——鑫玉泰品牌创始人、青岛鑫玉泰珠宝有限公司总经理、世界华商珠宝60位杰出人物、中国珠宝玉雕界的领航人……但低调不忘初心的他，最中意的是被称为“玉雕师傅”。而这皆源于他玉雕传承世家的出身，投身玉雕三十余年仍不生厌的那份热爱，以及心怀让老百姓人人都有一块属于自己的玉的梦想。而也正是这份情怀，这份执着，这份梦想，让他32年间，从一个学徒工一步步成为一个拥有三十余家店面的总经理。



出身玉雕世家 从小摸着石头长大

与其他许多半路做玉石翡翠的同行不同，鑫玉泰姚总来自中国玉雕之乡——河南镇平。他的父亲当年就是非常有名的玉器商人。说姚总从小是“摸着石头长大的”毫不为过，在父亲的影响下，姚总姊妹六个全都在从事玉器、玉雕行业。

得天独厚的家庭环境使姚民喜从小就受到了良好的熏陶，并与“玉”结下了不解之缘。上世纪80年代初，年仅十

几岁的姚民喜正式涉足玉雕行业。“先是在河南镇平特种工艺首饰厂，从学徒工开始，做玉雕。”姚民喜告诉记者。家庭的熏陶，再加上自身的刻苦努力、虚心求教，很快他便成了当地非常有名气的“玉雕师傅”。各种原料的玉雕产品，从选料、设计、雕刻等一系列工艺流程，对他来说都是如数家珍。“这其实是个非常有成就感的历程：从万千原石中，选出自己喜欢的那一

款，经过自己的再三揣摩、设计，然后日日夜夜的精雕细琢，成为一件世上独一无二、可供观赏、可供收藏的艺术品。这个过程就像孕育新生命一样，充满惊喜。所以，我对自己的每一件精雕玉石产品，都是当做自己的孩子来看待的。”

懂行又喜欢，这是姚民喜从一个学徒工成为拥有二三十家商场专柜总经理的原因之一。“干一行就要爱一行，不能这山望着

那山高。否则就会像黑瞎子掰棒子，像小猫钓鱼一样，啥都干不成。”他笑着说。因为喜欢，姚民喜自十几岁投身玉雕行业三十余年来，从未生厌。“以后还要专心做这一行，至少还要再干十年。”他笑了。而在他的退隐江湖计划中，也还是离不开玉。“到那阳时候，我打算开个大师级精品展厅。无论是现在还是将来，我都没有涉猎其他行业的打算，与玉器无关的行业都没打算做过。”

勤奋务实肯吃苦 眼光和意识很超前

仅仅有兴趣做指引是远远不够的，“勤奋、吃苦”是姚民喜成功的另一必要要素，尤其是在其早期创业期。

姚总对玉石不仅有着常人体会不到的情结，对玉器的发展前景也有着常人不能及的前瞻认识和把握。上世纪八十年代中后期，当时由于市场经济并不发达，人们对玉器的发展前景认识不够深远，但是姚民喜却慧眼独具地认为，玉器行业作为中国的传统玉石文化，必将有一个长远发展。在对当时的市场动态进行了全面的分析后，他认为必须行动起来。他要走出镇平，要把玉雕产品和玉石文化推向全国。为此，他成立了“镇平特种工艺首饰厂”——这也是鑫

玉泰珠宝有限公司的前身。

这个决定极具超前意识，同时也意味着过程要超艰辛。“那个时候还是计划经济，产品推广全靠自己背着包来。更不像现在有物流，有顺丰各种快递，人走到哪里货就要带到哪里。那可都是些石头啊，很沉很重，还很贵重。”姚民喜告诉记者，“坐着绿皮车，广州、深圳、大连、哈尔滨……来回倒。那时候车也少，速度慢人还多很拥挤。经常上车就站着，一直到下车。不光是没有座的问题，挤得你站都站不稳，觉怎么睡？只能站着、倚着那里打盹。”

这些痛苦，与因一时看走眼带来的几十万元的经济损失简直不值一提。行家有句话叫“神仙难断寸玉”，意思是说

对于神仙来说，要想猜出一寸之下的翠料也是非常困难的。在翡翠市场上，几乎所有买料的都是行家，但没有人说自己有十成的把握。姚民喜在创业初期也失过手。那是1986年选购原料时，看走了眼，几十万元的原料，最后切开来，种和色都极一般，只卖了几万元。“赔大了！几十万元在上世纪八十年代可是个天文数字啊。”姚民喜说。可这并没把他吓倒，而是更加用心地钻研。

靠着这股子拼劲和韧劲，以及诚实、守信、豪爽、不计小节的性格，最终，他的镇平特种工艺首饰厂与全国各地的商场建立了很好的合作关系，并成为当时青岛侨汇商店、青岛工艺美术、青岛友谊商店、烟台友谊商店、大连友谊集团等单位的玉雕产品指

定供货商。之后，随着市场经济的进一步发展，人们对玉器和珠宝的认识和需求不断提高，虽然镇平特种工艺首饰厂的产品原材料都很过硬，但原有的产品工艺、风格已经满足不了市场需要。针对这种情况，姚民喜又果断创新，把工厂转换为股份有限公司，并带领设计师团队到香港、深圳等地观摩，学习玉石设计以及先进的珠宝镶嵌工艺流程，将中国传统玉雕文化与新型珠宝加工工艺有机结合，引领了玉石珠宝行业的品牌时尚。目前，鑫玉泰珠宝已经成为翡翠、和田玉及镶嵌类珠宝产品的研究开发、生产经营、技术服务于一体的驰名珠宝品牌，是青岛利群集团、青岛国货、山东银座集团等各大商场的珠宝玉石重点供应商。

坚持做实体 让每个老百姓都有一块玉

近年来，珠宝业行情不是很好，为了突出重围，珠宝商们纷纷开辟网上销售渠道。但姚民喜表示，鑫玉泰目前没有这方面的打算，鑫玉泰会一直坚持线下实体店销售，不看好也不打算开辟线上销售渠道。原因在于玉器单价高，网购风险大；网上销售没有实物对比，退货率高。而对于诸多珠宝业内

人士面临的行情不好、行业洗牌，姚民喜则表示，鑫玉泰完全没有受到影响。“我们一直在稳健发展。玉石珠宝行业不但专业性强，而且资金占用很大，没有一定的实力坚持，在市場动荡中是很难站稳的，只有真正懂得并热爱玉石珠宝这一行的人，才能坚持下去。”他说。另一方面，随着人们收入和消

费水平的提高，消费观念的改变，以及中国老百姓对玉的特殊情感，珠宝市场的前景会很广阔。现在鑫玉泰的玉饰价格多元，从几十元到几百元、几千元、几万元甚至几十万元的都有，以保证各种经济实力的消费者都能买到自己心仪的产品。同时，鑫玉泰珠宝有自己的工厂和设计师团队，产品从

原材料的开采、设计到加工、零售全部一条龙，完全省去了中间环节的成本，因此，提供给消费者的玉石翡翠珠宝产品，从品质上囊括了高、中、低端，价格上，也一定是最实惠的。“我们也争取用最平民的价格，做品质最好的玉石翡翠，让老百姓人人都能有一块属于自己的玉。”他说。