

周宗文：从勘探工到珠宝大咖

水贝村有“珠宝界华强北”之称，业内流传着这样一句话：中国珠宝看深圳，深圳珠宝看水贝。

1999年，福州人周宗文在深圳成立了自己的珠宝品牌“周大生”，公司总部就在水贝。

周宗文是福建人，原本是当地地质队的勘探人员，之后进入珠宝行业，经过三十多年的努力，他亲手缔造了“周大生”这个珠宝帝国。



高考后周宗文成了地质人

1957年，周宗文出生于福建福州市福清县（后改为福清市）的一个村庄。自小对母亲感情极深，因为在其8个月大时身患重病，是瘦弱的母亲连续十八天给他输入母体鲜血，给了他第二次生命。

因为是印尼华侨，整个家族里大部分人都在海外，1975年高中毕业时他所有能走的路几乎都被堵死了：不能当兵，不能去工厂，不能推荐上大学。无奈之中，周宗文只能选择回老家当农民。

回乡后，周宗文被安排去做拉板车的苦力活儿——运甘蔗。一车甘蔗足有一吨重，只有两个人拉车，其辛苦可想而知。这一干就是两年多。

1977年，原以为会送一辈子甘蔗、当一辈子农民的周宗文迎来了人生的第一个转机，恢复高考的消息打破了他宁静而艰苦的乡村生活。因为在农村，消息极其闭塞，接到消息时离考试已经只有两个月时间了。他回到母校华侨中学上课，三年多的劳动使他变得又壮又黑，老师们几乎都没认出他来。他抓住一切时间，玩了命地复习。当时每到晚上9点半，村里都会定时熄灯，周宗文就自己点两盏煤油灯看书，每天睡觉前，鼻子上都有黑色的烟灰。

高考结束后，周宗文又回农村继续干活儿去了，仿佛高考只是一场梦。直到武汉地质学院（后更名为中国地质大学）的一纸录取通知书彻底改变了他的命运，他成为该校1977级煤田地质学学生。

四年后周宗文大学毕业时，命运和他开了个玩笑。1981年，他拿着毕业证书高高兴兴地回到福建省地质局报到。可板凳还没坐热乎，就被告知要到闽西地质二队报到。就这样一级一级分下去，最后被分到了野竹林矿区。

从勘探工到珠宝大王的三十多年

这在外人看来是个巨大的打击，同去的很多人都为艰苦的野外工作感到沮丧，周宗文却表现得平静而豁达：“我就是从农村出去的，再回农村也没什么，主要是我想得很清楚，寻矿嘛，当然要到野外了，城市里哪儿有矿产？”

野竹林矿区条件艰苦，连路都很少。当地有不少小煤窑，找矿需要钻进去，观察内部情况并画图。等画完出来，工作服、鞋、帽上都是煤灰。“一次我太太带着孩子来探望，孩子当时还小，看到全身黑的我直接吓哭了。”但周宗文坦言，那时累却充满希望，和拉甘蔗的心情已完全不同。此后，他踏踏实实地在地质队待了7年。

乐观的心态、精湛的专业技能、逐渐表现出来的领导力，让周宗文很快脱颖而出，成为矿区的管理者，几年后就调离了基层的勘探队。

虽然他当时的工作跟珠宝无直接关系，但地质队有个宝石分队，这让他对珠宝有了一些了解。

如果说，周宗文端上铁饭碗主要靠个人努力，那之后下海经商成为时代弄潮者，则是抓住了时代机遇。

1988年，周宗文的命运再次发生重大转折。上世纪80年代末期，“下海”热潮开始在全国风行，刚过而立之年的周宗文表现出天性中“不安分”的一面，跃跃欲试地想投身到这个时代的浪潮中去。离开的那天，下着大雨，所有当地的老乡都来送他，有老人也有小孩，部下更是舍不得他。周宗文在离别的伤感中离开了家乡福建。

离开福建后的周宗文没有盲目创业，而是在大学校友、时任深圳金阳珠宝公司高层的张林霞和大学同班同学苏南茂的推荐下，来到金阳珠宝下边的一个珠宝工厂担任珠宝厂厂长，以积累行业经验。担任珠宝厂厂长后，从学徒工学起，经过三年的历练，他对珠宝的产、供、销各个环节已经成竹在胸，于是萌生了要创建一个属于自己的珠宝品牌的梦想。

珠宝制造属于劳动力密集型产业，二战后，世界珠宝制造工业逐渐向香港转移。到上世纪80年代，香港已经成为全世界第三大贵金属珠宝出口地。

由于劳动力、土地等资源价格低，深圳也开始承接香港珠宝产业转移。其中，临近香港的盐田区沙头角和罗湖区水贝村渐渐成为珠宝聚集地，这里的珠宝生产工厂，开始为港资品牌周大福、谢瑞麟代工。

在珠宝厂做厂长的周宗文，就这样赶上了深圳珠宝制造行业发展的好时候。

周宗文的老家福清，临近莆田，在我国珠宝行业里，莆田人赫赫有名。早在黄金还被管制的年代，莆田的“打金匠”就冒着被抓的危险，遍布全国。据周宗文说，他的家族中就有不少人在国外从事珠宝行业。

1999年，周宗文在水贝创办了“周大生”品牌，还在北京王府井开了第一家直营店。当时港资品牌已经很有名气，要做自己的品牌，必须要有响亮名字，于是深谙周易的周宗文从“天地之大德，曰生”的领悟中，有了自己品牌的名字——周大生。



2017年，周大生在深交所上市，周宗文发表演讲，开场白便是“周大生这艘航母，顺着深圳甚至全国发展的东风，今天启航了。”

赶上深圳珠宝行业腾飞的周大生，如今已是水贝走出来的最知名珠宝品牌，目前我国珠宝行业的占有率中排名前三。

在周宗文的悉心经营下，周大生在中国迅速发展，以领先战略布局，采取轻资产、整合运营型经营策略，专注于品牌运营、渠道管理、产品研发和供应链整合，不断提升品牌形象和影响力，把握住珠宝业爆发式增长的历史机遇，实现公司快速发展，截至 2022 年，公司门店总数为 4502 家，形成强大连锁渠道网络，带来非凡的集群效应和资源整合优势，成为全国中高端市场钻石珠宝主流品牌。

智者风范 兼济天下

取得辉煌成就的周宗文，忘不了曾经培养教育的母校和老师。从 2000 年开始，周宗文就在母校中国地质大学捐资设立了“周大生校友助学金”、“金象校友奖学金”，上百名品学兼优的学生得到资助。校友中谁有困难或母校有重要活动，周宗文总是热心帮助，慷慨解囊，解决困难。

2006 年下半年，22 岁的中国地质大学贫困大学生王同学不幸罹患白血病。周宗文获知此事后，毫不犹豫的伸出了援助之手，一次性捐赠 18 万元巨款，为王同学进行骨髓移植，并亲手将支票送到王磊病床前，鼓励他勇敢抗争，战胜病魔。之后，周宗文向母校捐赠 100 万元设立“钻石有情 生命无价”学生重大疾病救助基金，救助患病学生。

2006 年开始，周大生珠宝投入千万元巨资开展“千万钻石换光明”的慈善工程，在全国 30 所大中城市资助白内障患者进行复明治疗。该年底，首批得到周大生珠宝赞助的河南白内障患者已经重见光明.康复出院。

2007 年，面对全国不断增加的高校就业大军，周大生珠宝开始启动校园精英招募计划，给在校大学生提供实习锻炼的机会，减轻社会就业的压力，帮助这些年轻的学子顺利走向社会。

2015 年至 2019 年，周大生共捐建 30 余所团圆屋，在河南省留守儿童聚集的乡村小学配备电脑视频、语音聊天，缓解在外打工父母和留守儿童之间的相思之苦。从 2008 年的为灾区孩子捐建一所“周大生春蕾小学”到 2020 年设立“抗疫情，献爱心——周大生 520 爱心专项基金”，周大生始终走在公益事业的前沿。

一系列的爱心行动背后，是周宗文炽热的爱心，是他作为时代企业家的责任感，是他“达者兼济天下”的智者风范。

(来源：中国地质大学校友总会)