

罗韶颖： 公益是在自己擅长领域内解决社会痛点

■ 本报记者 李庆

金融出身的罗韶颖是海归派,1998年美国归来在投行做着朝九晚五的工作,后来涉足房地产行业。“起初只是想帮家里的忙,亲身体验一下地产和金融的关系后,再回归投资,结果‘一入宫门深似海’,扎进去就没再出来,于2004年正式转入东原地产。”

2007年,罗韶颖正式执掌东原地产,一路厚积薄发,将东原地产做到房地产行业百强,后以重组的方式将东原地产纳入迪马股份版图。2018年,罗韶颖正式接棒迪马股份董事长——迪马股份成立于1997年,从运钞车和警用车等特种车制造做起,于2002年成为重庆市第一家上市民营企业。

2019年,罗韶颖又推出了迪马股份的第三个板块——迪马产业发展,自此,迪马股份成为由迪马工业、东原地产和迪马产发三个业务板块组成的上市公司。

作为上市民企掌舵人,忙碌是罗韶颖的常态,然而,她仍然将相当一部分精力投在了公益领域。

对于“创新性”和“持续性”罗韶颖有着超乎寻常的坚持和追求,公益亦然。“企业若想做好公益,需发挥企业自身的资源优势和专长,以社会‘痛点和难点’为解决问题的出发点,重点需做好创新。”

如何为弱势群体创造价值,一直是罗韶颖及其团队思考的问题。“公益不能只定义为捐钱捐物,更多的还是要在自己擅长的领域积极探索和创新,解决社会痛点,创造更多的价值,并能够兼具持续性。”罗韶颖说。

迪马的公益观

《公益时报》:近年来,企业家们一直倡导用商业的手法做公益,对此你怎么看?你认为商业与公益的关系是什么?

罗韶颖:狭义的商业是指自己怎么赚钱,而公益则是要令他人受益,貌似不大一致。但商业真正的本质我认为是“互利共赢”。“用商业的手法做公益”,我的理解是如何利用丰富而科学的商业方法论,设计公益的“商业模式”,让更多的人愿意出钱或出力,让更多公益项目的帮扶对象最大化受益。对于迪马股份来说,解决城市发展进程中人们对安全、居住、社区、养老、成长的需求,就是我们商业模式的根本。在不断寻求解决方案的过程中,我们一边做好我们自己的业务创新,过程中自然就会注意到一些非常有代表性的社会痛点,我们的一些公益的构想也正来源于此。



罗韶颖

用信托的方式 做慈善更加透明高效

《公益时报》:2020年新冠肺炎疫情暴发后,迪马股份紧急成立了“迪马医务关爱慈善信托”,为什么可以反应那么快?直觉的背后是一种什么样的触动和想法?其判断依据和深度思考是什么?

罗韶颖:关注医务群体,用信托的方式做慈善是我前两年就有的想法。之所以关注医务人员,一方面是近几年的伤医事件给了我很大的触动,当然,这与我作为医生家属的视角也有很大关系,作为医生的小孩我知道他们有多辛苦,奉献有多大,包括家属要陪伴他们一起承受的风险;另一方面是武汉封城后,全国医务人员陆续驰援,这些冲在一线的医务人员感染的几率非常大,以及他们身后的家庭需要承受的风险。疫情是加速器,加速了“迪马医务关爱慈善信托”的落地。

从大年初二筹备成立慈善信托到备案获批,我们只用了48小时的时间,之所以能够那么快主要得益于重庆市民政部门、银保监局、中国信托登记结算有限责任公司等部门的大力支持,加班加点用最快的时间完成审批,当然,还有春节期间同样奋战在第一线的员工们。

《公益时报》:你觉得,用信托的方式做公益,对于委托人来说有什么优势?截至目前,这支慈善信托具体发挥了哪些作用?

罗韶颖:信托本身具有财产隔离的特点,相比慈善捐赠,慈善信托最大的优势在于财产的独立性和公开透明化的运作方式。每单慈善信托都会设立专户管理,所有资金及物资的流入、

流出都有明确记录,可以向委托人第一时间反馈,并向委托人和监管部门出具报告,这样的话,可以在信托设定的额度范畴内高效的规划和管理。

抗疫需具备敏锐度、 快速反应和资源整合能力

《公益时报》:除了慈善信托,迪马股份在疫情期间还做了哪些防疫方面的工作?其中哪些故事令你印象非常深刻?

罗韶颖:迪马的业务板块很多,几乎都参与到助力疫情防控当中。令我印象比较深刻的是我们的十八个勇士。1月25日,我们的物业公司为了支援武汉火神山医院的后勤保障工作,下属的18名员工自愿报名参加火神山医院援建志愿者工作,这批人在我们迪马内部被称为“十八勇士”;第二个令我印象深刻的是疫情期间送火锅活动。虽然重庆当时疫情并不像武汉那么紧张,但大家也都是自觉隔离在家,“如果说人是社会性动物的话,重庆人一定是超级社会性动物。”重庆人爱扎堆,爱吃火锅,但疫情期间很多火锅店不开门,于是我们的物业联系周边的火锅店,在做好防疫工作的前提下,主动请他们送火锅到业主家。这样既照顾了火锅店的生意,也让业主足不出户可以尝到地道的火锅。火锅送上门其实是件很麻烦的事,因为被组织的火锅店不是全国连锁,也没有中央厨房的配送能力,而是各家有各家的食材和调料。

还有一件事,是我们50多名武汉东原小区业主自发组织的一场“不见面演唱会”。我们的业主之一欧阳勇征是湖北省天门市第一人民医院门诊党支部书记,在一线抗疫的过程中他谱曲、填词,创作了歌曲《你的身边一直有我》,把一线医务工作者的真实情感都写进了歌中,结果在东原社群发布后引起了很大的反响。于是,业主们就想不如大家组织一场云上演唱会。看着线上大家在各家各户不同的录制背景下深情的演唱,觉得是又好玩又感动。

《公益时报》:截至目前,迪马在抗疫方面取得的成果如何?在此次抗疫过程中有哪些总结或感悟?

罗韶颖:要说抗疫成果,我觉得最让我得意的就是除武汉外,东原物业全国近3000万平方米的管理区域实现了零感染。

同时,我们还对旗下的商户进行租金减半;迪马工业在抗疫过程中推出的4G基站车、无人机应急空中通讯等,第一时间投入广东、上海等地的疫情防控检测工作。迪马工业为湖北孝感市中心医院和汉川市人民医院改装的负压救护车,在一线救援工

作中也发挥了很重要的作用。在全国复工复产后,迪马工业还优先生产用于防疫一线的消杀车和救护车……

经历此次抗疫,我们在最后复盘时总结,在抗疫过程中企业需具备一定的敏锐度,敏锐地感知哪些领域需要关注和预防风险,以及快速反应和外部资源的整合的能力。

发挥企业优势 助力脱贫攻坚

《公益时报》:在防疫的同时,迪马也在持续深入推进精准扶贫工作,实施产业、消费、教育等扶贫计划,在此过程中,迪马探索了哪些模式?

罗韶颖:首先,尽可能发挥迪马股份旗下各个板块的专业力量投入到脱贫攻坚事业中去。比如2019年特种车板块向中国农业银行四川分行交付一批移动金融服务车,协助四川农行在偏远地区做好改善民生和金融扶贫工作。

2020年10月16日成立的迪马泥溪儿童关爱中心,是对现阶段扶贫模式的有效探索,它是在重庆市民政局的指导下由泥溪镇政府和我们的迪马股份合作,共同打造的儿童关爱中心,孩子们可以在那里学习、玩耍、阅读,举行各类亲子、文化、兴趣集会,从而拉近乡村与城市之间的距离。其中,在儿童中心内设置的“大力神灯”,可以让孩子随时与远方的父母视频交流,学习辅导等,很受欢迎,这也是年轻的迪马团队在公益方面做出的新一轮尝试和创新。

《公益时报》:当2020脱贫攻坚画上圆满句号后,迪马股份在下一阶段的乡村振兴方面将有哪些规划?

罗韶颖:我们将继续做好自己最擅长做的事情,积极学习研究从中央到重庆地方的发展规划,探索其中有哪些问题可以由我们出一份力,比如:留守儿童陪伴、乡村老人康养、乡村社区文化

生活、乡村灾害应急、乡村社区安全等。我们会配合地方政府,打造可持续发展的乡村振兴模式。

公益下一站:康养

《公益时报》:迪马将公益聚焦在“一老一小”是出于怎样的考量?

罗韶颖:儿童是属于未来的,每个孩子都有很多的可能性,每个阶段的孩子都有不同的生理特点,如果错过那个阶段的教育和关怀,很容易导致不可逆的结果,影响他们的身心健康发展。我们围绕儿童开展的“童梦童享”经过8年的发展,已经成为了业内具有代表性的社区品牌。

当下许多城市正在步入老龄化阶段,我也是开始做养老这行才了解,中国的“9073”养老格局——90%老年人依托社区居家养老,7%老年人在老年化社区养老,3%老年人机构养老。所以,适老社区将是迪马产发未来重点布局的方向,将集中一批优势的人才和资源在这个领域。

此外,我们在泥溪成立了儿童关爱中心之后发现,很多小朋友的爷爷奶奶来接他们放学的时候,也喜欢在这个儿童关爱中心坐一会儿,于是我们思考,是否可以儿童关爱中心进一步融合为对老年人的关怀。

《公益时报》:在迪马工业、东原集团、迪马产发三架马车业务布局中,未来有哪些会跟公益更深度地进行结合?还会开拓什么新的项目?

罗韶颖:除了持续深化升级现有的公益项目外,未来主要将在“适老社区”方向发力,深入去考察城市和乡村长者的生活、医疗和精神需求,并以专业力量去设计适合他们的公益产品。

另一方面,我们今年成立了迪马公益基金会,也希望更多地从专业公益机构的角度通过与外界的交流和探讨,发觉不一样的社会需求,反过来对我们自己解决问题的能力 and 资源整合能力带来提升,从而更好地实施现有项目,以及开创新的项目。



迪马泥溪儿童关爱中心