

羊城晚报佛山全媒体传播中心与佛山市青商会联合出品
策划/统筹:谢红

陈志杰:用互联网思维经营传统企业

他带领企业签约品牌代言人、探索全网营销,帮助经销商开启电商销售模式

文/图 羊城晚报记者 周哲

“我们的产品是传统的,但我们的管理模式和思维方式应该是现代的。”这是佛山市金舵陶瓷有限公司总裁陈志杰对现代陶瓷行业的思考。1985年出生的他已经意识到,他和父辈企业家们处在完全不同的市场环境下。他说,如今他更愿意跳出传统陶瓷企业的窠臼,以一种新的互联网时代的思维方式去应对陶瓷行业这么多年来的变化。

在自己接手企业后,陈志杰带领团队开展产品升级、签约品牌代言人、探索全网营销、帮助经销商开启电商销售模式,改变企业的传统管理决策模式,打通生产链条,根据现代审美风格不断创新研发新产品。



陈志杰

理模式落后的问题等等。陈志杰认为,正是这种种问题使得一些陶瓷企业没能进一步发展。“很多时候,我发现生产部门生产的东西销售部门卖不出去,而销售部门急需的东西又生产不出来。”陈志杰说。

敢想敢干的新时代管理者

针对这些问题,陈志杰在自己接手金舵陶瓷后开始慢慢地进行调整。“最重要的就是改变传统的思维方式。”陈志杰根据自己的所学所见,不断地创新企业发展方式。“我想首先要做的不是要把销量提升到什么样的程度,而是要先理顺内部的工作链条。”陈志杰带领公司利用数据分析,对用户进行数字画像,更好地调整企业的营销策略,同时将结果反馈给生产部门,及时调整产品生产方向。在管理与决策方面,陈志杰调整了原先家族企业的管理模式,借鉴互联网公司的管理经验改革管理决策机制。

在所有的改革中,陈志杰最重的是关于营销方式的改革。“以前的陶瓷企业只需要做好产品,提高质量,自然会有全国各地的经销商找上

来。现在随着科技的发展,产能的增长,丰富的产品琳琅满目,这时候真正拉开差距的是营销方式的不同。”陈志杰认为,如今陶瓷行业的销售网络在改变,无法适应这种改变成为很多生产型企业的痛点。“这种痛点还发生在许多其他佛山制造行业企业身上。”为此,陈志杰带领企业开展产品升级、签约品牌代言人、探索全网营销、帮助经销商开启电商销售模式……

为了更好地贴近用户需求,陈志杰一直在积极关注人们日常生活审美风格的变迁。“像上世纪90年代大家喜欢花岗岩材质,后来大家又都喜欢欧式风格,现在崇尚个人风格。”陈志杰带领着公司的研发团队不断创新适应不同美学风格的材料,结合现代人的生活方式,将陶瓷选择从颜色、纹路上升到审美,贴近用户的审美习惯的同时,展示自己的创意。

洗玉章:当代陶瓷艺术收藏在等待真正的藏家

文/图 羊城晚报记者 周哲

2006年,洗玉章毕业于英国伯明翰阿斯顿大学,取得了运筹学的硕士学位,毕业后留在了伦敦的德资建筑软件公司RIB工作了一年多时间,随后他回归祖国。在RIB中国公司工作了一年后,在家人的建议和支持下,洗玉章创办了中国(佛山)陶瓷文化艺术交流中心(现更名为佛山市禅城区东方琳琅艺术馆),开始了自己的当代艺术陶瓷收藏生涯。11年的时光转瞬即逝,当代陶瓷收藏的市场在不断变化,洗玉章却始终不变自己收藏的初心,致力将中国当代陶瓷艺术展现给更多喜爱它的人。



洗玉章

章说,作品如人品,与陶瓷艺术家们的交往过程中自己也渐渐被艺术家们对艺术的坚守和真诚所感染。

在处理收藏和市场的关系方面,洗玉章的心态也在不断变化。“刚刚开馆的时候,自己特别喜欢的作品会舍不得出售,但是现在想起来,其实这也是使这件作品失去了一个让更多人认识、欣赏的机会。”如今,“我会考虑客户需要的是什么样的工艺的作品,希望它表达什么情感。”每一件卖出的藏品,洗玉章都亲自挑选,全程跟踪,确保作品能够完美地呈现给客户。

为了更好地表达陶瓷艺术这个对大多数人都既熟悉又陌生的领域,洗玉章借鉴并考取了国际品鉴水平最高的国际葡萄酒与烈酒协会的高级(三级)品酒师(目前四级在读)来领悟陶瓷艺术品鉴的新思路和系统,并用来拓宽自己的社交圈子,也把喜爱陶瓷艺术的客户带到了葡萄酒的领域。

收藏需要坚持

在洗玉章刚开始创业那几年,陶瓷收藏的市场还保持着一定的热度,随后开始一路遇冷。“过去几年,每年都有同行做不下去,他们看到陶瓷艺术收藏没迅速带来他们追求的经济效益,所以

很快放弃了。”在洗玉章看来,做每一个事业都需要坚持,做当代陶瓷收藏也是如此,因为它的保值率高同时回报时间相对长,不是短时间就可以看到效益的类型。“制作陶瓷艺术作品的成本与书画等其他艺术门类相比要高很多。”

洗玉章说,“一件陶瓷艺术作品的诞生,需要建造一个小型的工厂,配置陶瓷生产的设备,拉坯机、窑炉、釉料生产、成分研究等,然后是人工、购买各种不同的泥料、釉料,如果使用的是天然的矿料还需要更长的尝试材料是否能达到效果,长时间的专注劳动等等,考虑作品带来的收益,当今陶瓷艺术品的价值还是被远远的低估。”当代陶瓷收藏是很需要时间成本的,它需要时间去等待真正的藏家和真正的爱好者。“越传统的东西生命力越长,越需要坚守,收藏的另一方面也是希望更多的人关注这些艺术品。”

陶瓷艺术的价值不仅仅只是收藏,“这既是一个坚守的过程,也是一个培养审美和发扬的过程。”除了在作品收藏这个领域投入时间和精力以外,接下来,洗玉章想尝试把陶瓷艺术的元素与佛山制造结合,在佛山各个制造业领域,如家具家电等传统行业中融入陶瓷艺术的元素,提高文创附加值。

佛山新闻

2020年12月4日/星期五/区域新闻全媒体编辑部主编
责编 吴彤 / 美编 陈日升/校对 温瀚

A14

南海区举行第十五届校企合作洽谈会

百家校企“联姻”促就业

羊城晚报讯 记者周哲,通讯员朱伟莹、黄洁丽摄影报道:12月3日,“就在南海 人社撑你”之政行校企同稳就业——南海区第十五届校企合作洽谈会在千灯湖畔成功举行。作为推进南海稳就业、保就业工作的重要举措,此次校企合作洽谈会通过积极搭建政、行、校、企交流合作平台,引导各方面集中精力、携手推进稳就业、保就业工作,为南海经济发展和提质增效提供强力引擎。

● 百家校企“联姻”
扩大校企合作品牌效应

据悉,本次校企合作洽谈会由佛山市南海区人民政府主办、佛山市南海区人力资源和社会保障局承办,以“政行校企同稳就业”为主题,邀请了28所来自粤桂川的知名院校和76家本土知名企业参与。

洽谈会上,南海区人社局与

广西师范大学签订合作协议;与广东工业大学签订博士后工作合作协议;广东工业大学机电学院分别与佛山市源田床具机械有限公司、广东星联精密机械有限公司、菱王电梯有限公司签订博士后工作合作协议。现场,广东金众科技有限公司等12家企业被授予“佛山市南海区就业见习基地”。此外,本次洽谈会还结合稳就业行动中的“就在南海”微视频征集活动,以南海新市民在南海就业、创业为切入点,展播了以知名企业员工为主视角的短视频,展现南海工作的幸福感和自豪感,增强南海就业吸引力。

作为本次“联姻”活动的主角之一,各大院校也希望能借此机会,实现人才供需对接。“校企洽谈会对于院校更好地了解南海本土企业需求,加快人才融入粤港澳大湾区发展,具有积极的促进作用。希望通过这次洽谈会,可以进一步扩大‘朋友圈’,与南海本地企业实

现优势互补。”广东财经大学党委常委、副校长张力表示。

●首次引入行业协会和人力资源机构

值得一提的是,本届校企合作洽谈会首次邀请了7家行业协会和6家人力资源服务机构加入,充分发挥行业协会和人力资源服务机构资源整合和催化作用,构建南海人才生态链,满足产业经济发展的人才需求。

“按照以往的洽谈会形式,由于参会企业数量有限,中小微企业可能参与度不高。而这次洽谈会邀请了行业协会加入,由我们协会代表本行业直接与院校进行沟通,能更高效、更有针对性地解决行业内人才紧缺的问题。希望通过这次活动,能够以点带面,与行业内各企业共享洽谈会的丰硕成果。”南海区机

械装备行业协会人力资源部

长汪新滨表示。此外,本次洽谈会还充分利

用智能化手段和互联网+技术,创

新性打造“云上洽谈会”。以手机移动端为载体,参会嘉宾可全方位了解参会单位资讯,实时接收与会温馨提示、班车及机场交通信息,跟进媒体宣传报道等。

“云上洽谈会”将对本届会议的洽谈成果进行为期2个月的跟踪服务,持续跟进会上的合作意向、现场签约、项目落地等进展情况,让参会者能在活动结束后持续获得毕业生输送、用人单位人才需求等最新资讯。

同时,“云上洽谈会”还将在东西部劳务对接方面发挥积极作用,通过与跨区域劳务对接相结合,以手机移动端为载体,以南海区“智慧城市”为抓手,为凉山州三家技工院校线上“带货”,鼓励企业与凉山州地区院校结对。据悉,2020年南海区共计接收凉山籍务工人员1964人,



完成率已达196.4%。

●聚焦“广东技工”打造南海“工匠高地”

本届洽谈会紧扣三大工程之一“广东技工”促就业稳就业工作,特邀请了20家广东省技工院校参会,就人才定向培育、共建实训基地、人员技能提升等项目深入交流,探讨与现代产业协同发展的技能人才培养模式,推动产业发展与技能人才培养的深度融合,以解决就业“大问

题”、促进产业“大发展”。

2020年1-11月,南海区人社部门对100家南海区企业进行走访调研,通过多形式开展和推进校企合作,已促成34家企业与院校建立稳定合作关系,涉及合作院校62家,签订合作协议67项,其中开展产学研合作20项、共同申报科研项目8个、订单式人才培养11项、规模化吸纳毕业生就业超1千人。为企业节省资金3千万以上,预计提高产值达亿元以上,成功申请专利技术多项,并持续培育博士后、研究生等高层次人才。

路宽了采光好了街坊们拍手称赞

禅城燎原路任围片区拆违完成

羊城晚报讯 记者欧阳志强,通讯员孔淑贞、陈明摄影报道:“每天下班经过这条小巷,原先两侧都是沿街搭建的商铺,不仅地面脏乱,道路还拥堵,整治后简直大变样。”近日,在佛山市禅城区燎原路任围片区内,看到违建拆除的街坊们纷纷表示违规搭建的商铺拆除后,路宽了,安全通道有保障了、两旁住宅的采光亮了、行人出入方便多了。

拆除现场,记者发现,任围片区妈庙下街52号地段,临街几栋楼房利用紧临道路的便利,通过改造加工,在店外私搭乱建,占道经营,部分电线老化,严重影响市容环境,存在较大的安全隐患。附近居民告诉记者,“每次路过总是提心吊胆,如果着火可咋办?”

为配合燎原路任围片区内街巷提升改造项目,推动任围片区周边环境提升,禅城区城市管理综合执法局成立违建拆除工作领导小组,开始对华安市场周边进行整治提升。近日,禅城区城市管理综合执法局综合执法大队的执法人员对位于燎原路任围片区妈庙下街52号正立面9间商铺的违规搭建依法拆除。

据悉,针对这一民生问题,禅城城管部门和任围提升项目办等部门前期开展了实地考察工作,在拆除行动前一个多月来积极与当事人进行沟通,动之以情晓之以理,多次对9家违规搭建商铺业主进行劝导。经过1个月的工作铺排和执法人员耐心的宣教,大部分商家纷纷转变了思想,主动配合拆除违建。



违建拆除后街道焕然一新

佛山农村商业银行股份有限公司债权转让通知暨与黄志银债权催收联合公告

根据佛山农村商业银行股份有限公司(下称“佛山农商银行”)与黄志银于2020年11月26日签署的《债权转让合同》,佛山农商银行将其有权处置的主债权及担保合同项下的全部权利,依法转让给了黄志银。佛山农商银行特公告通知各借款人及担保人:

黄志银作为下列债权受让方,请公告清单所列借款人及其担保人,从公告之日起立即向黄志银履行还本付息义务、承担相应的担保责任。特此公告。

转让方:佛山农村商业银行股份有限公司 受让方:黄志银

二〇二〇年十二月四日

注:

1. 本公告清单仅列示截至2020年9月25日的贷款本金余额,借款人和担保人应支付给黄志银的利息、罚息、迟延履行利息、违约金及其他应付款按借款合同、担保合同及中国人民币

行的有关规定或生效法律文书确定的方法计算。

2. 若借款人、担保人因各种原因更名、改制、歇业、破产、吊销营业执照或丧失民事主体资格的,请相关承债主体及/或主管部门代为履行义务或履行清算责任。

3. 下列主债务人、担保人如有疑问,请与佛山农商银行或黄志银联系。本公告当中内容如有遗漏,以借款人、担保人等原已签署的交易合同及生效的法律文书为准。

佛山农商银行联系方式:

地址:佛山市禅城区华远东路5号

联系人:张经理 电话:0757-83039791

黄志银联系方式:

联系人:黄志银 电话:18566861441

借款人名称	贷款本金余额(元)	从属权利	借款合同编号	担保人名称	担保合同编号	生效法律文书	原贷款行
佛山市万晖贸易有限公司	302,663.40	包括但不限于应收利息、罚息、迟延履行利息等,具体数据以实物资产记载为准。	明农商流借字2015第0078号	罗琪、苏元龙、严健锋	明农商易(2016)粤0608民初2014号、广东省佛山市高明区人民法院执行裁定书(2017)粤0608执454号之四		佛山农商银行

全国地级市首创 佛山广告智能大监管平台上线

羊城晚报讯 记者张闻、通讯员郭子宁

报道:佛山迎来广告智慧监管新起点。12月2日,佛山市市场监管局举行“佛山市广告智能大监管平台”上线启用仪式。这是佛山运用“互联网+市场监管”理念,在全国地级市中首创建立的广告智能大监管平台,构建起广告智慧监管新模式。

近年来,随着广告行业的持续发展,不同形态不同载体的“广告”正密切影响着人们的消费生活。同时,在全国商事制度改革推进的背景下,数字经济、平台经济、共享经济等大量的新经济业态不断涌现,也为广告行业有效监管带来巨大挑战。

“佛山市广告智能大监管平台”正是在这样的背景下应运而生。据介绍,佛山市市场监管局2019年在全省首创“互联网+户外广告智慧监管”模式,将大数据分析和智能AI

等技术引入传统的户外广告监管,不仅解决

了以往“人工查证”导致综合效能低下的难题,实现年监测户外广告8万余条,疑似违法率也从年初的0.9%下降到目前的0.4%,案件数与上一年同比下降43%,打造了户外广告全景式智慧监管的佛山样本。

在此基础上,今年8月,佛山市市场监管局联合广州中国科学院软件应用研究所启动“佛山市广告智能大监管平台”项目。该平台首次系统整合了国家、省、市已建广告监管系统,对接全国互联网广告监测平台、移动互联网广告监测平台、广东省广告监管平台、佛山市户外广告监测系统,并运用“人工智能+广告监管”理念,实现多种形式广告监管的“一个平台全覆盖”。这意味着,广告监管人员通过这一平台,能够实现户外广告、互联网广告、传统媒体全领域、全天候、全区域广告监管的全覆盖。