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

陈仕燊：我要玩制造业的“无限游戏”

文/张闻 实习生 杨雁斐

在佛山市南海区西樵镇南海华达电器厂的办公室里，33岁的总经理陈仕燊回忆着接手企业4年多以来的经验与教训，“其实接班这个选项，很多‘创二代’都会有顾虑。接班父辈的企业，做好了大家觉得是理所应当，做不好不但辜负的父辈创下的基业，往往还要承担更大的舆论压力。”陈仕燊不经意间说出了许多“创二代”的心声。

然而，看着父亲日益丛生的花发，本来在外创业的陈仕燊还是回到企业接了班。不同于父辈的经营模式，4年以来，陈仕燊用跨界的经验，将华达电器从一个生产企业转型成为了一家不但提供生产、更提供后续服务的综合型企业，“我要玩的，是能不断和客户产生价值的‘无限游戏’。”

陈仕燊

从小就是华达电器的“特殊”工人

佛山华达电器厂是一家很有历史的民营企业，由陈仕燊的父亲在1985年创立，生产1000多种规格的低压电器产品，公司产品质量卓越。他听父亲说过，就在他出生3年前，从事广播、电视机修理的父亲和家里3个兄弟在梧村一个小工坊里打造出了华达第一台小型断路器。1985年的佛山正处于改革开放的第一个黄金时期，华达开关的出现，打破了当时佛山断路器只能依靠从德国、日本进口的被动局面。伴随而来的，是家里成为了远近闻名的“富户”，“南庄第一辆摩托车和第一辆奔驰车都是我家的。”

然而，家庭的富庶带给陈仕燊的并不是享受。由于父亲是华南理工大学的高材生，忙碌之余对陈仕燊的学业和社会实践都十分严格。在陈仕燊小学6年级的暑假里，父亲“逼”着陈仕燊到自家工厂去体验生活。“精明”的陈仕燊甚至还和父亲“谈判”，谈好了时薪才正式到工厂“入职”——成为一名普通的车间工人。

“我当时从事的只是一些没什么技术含量的工作，但是都很开心，因为真正是凭双手赚到的钱，一个月能赚差不多2000元。”尽管每天要工作10个小时，但他依然不亦乐乎，有时加班晚了，他就在父亲工厂旁边开设的招待所睡一晚上，第二天早上又继续上班。当时他或许并不清楚，他经手的产品，通过全国几十个销售点发往多个城市，华达电器早已是行业里的知名品牌。

而除了工作，他的最大收获莫过于了解到许多同事在老板面前不敢说的许多“心声”，“工人会私下讨论很多话题，有些是家庭琐事，有些是工资待遇，有一些怨言他们也跟我说。”从小和工人们打成一片，让他明白，要让工人更肯做，不但要“发钱”，更要关心工人们的生活状态。

企业的转型无异于再一次“创业”

陈仕燊曾远赴英国攻读计量经济学。毕业后，他一度进入鼎鼎大名的毕马威会计事务所工作，后更和同伴创业做园艺出口生意。直到2015年，逐渐老去的父亲郑重找到陈仕燊。看着父亲一手打下的基业，陈仕燊正式决定回到佛山，子承父业。

然而，当作为管理层回到华达电器，他的第一个“对手”就是曾经看着自己长大的“伯伯叔叔”。多年经营的经验，让老一辈管理层坚持：每一个产品都要达到质量的“极致”，然而，高质量带来的，也是成本和售价的居高不下。“我的观点是，产品要能最终销售出去才是一个闭环。而随着需求的多元化，在合格的基础上，不同质量级别的产品，能对应不同层次的顾客。”多次商议，双方均不欢而散，作为“润滑剂”的父亲好不为难。

这样下去并不是办法。再三思索下，陈仕燊实行双线运营的策略，在不改变原有管理层架构的情况下，陈仕燊重新组建团队，自负盈亏，互不干扰。团队当然不只是负责销售。在客户购买产品后，团队会及时跟踪，做好后续运维托管和试验等功能的拓展工作。这样，“降价”销售的产品既降低了初创企业抢占市场的成本，后续的服务又再度给华达的服务团队创造了价值，充分体现了“产品服务化、服务智能化、客户用户化”的公司愿景。陈仕燊甚至还与产业链上下游的合作伙伴共同再组建团队，增加售后服务的广度和深度。“这个思路也得益于我在英国的学习，将一个只进行一次交易的‘有限游戏’，变成了可以不断产生价值的‘无限游戏’。”

实际上，陈仕燊经营思路的变化，与大环境的变化也不无关系。由于其产品之前的主要客户是国家电网和南方电网，随着电力部门政策变化，企业销售额大幅下滑。改革之初，华达产品的销路一度越来越窄。后来，在陈仕燊的思路下，产品在新的层面扩展了销路。初步统计，改革以来，华达的销售额比原来增加了30%，员工的工资也上涨了15%以上。陈仕燊这位新“掌舵人”，越来越得到员工的拥护。

如今，陈仕燊主持下的华达电器，已悄然完成了制造业的一次转型。而他一手搭建的平台依然有着无限的可能。为此，陈仕燊还“跨界”考取了ISO质量认证专员；而私下里，他依然和许多基层工人打成一片，“我常常告诉他们，有什么就说出来，不要怕，大家都想赚钱，帮了企业，也是帮了自己嘛！”

黄钟葳：步步为营，创新求进

文/张闻 实习生 杨雁斐

他带领企业创新科技，成功通过高新技术企业认定，获得多项国家授权专利，在充满挑战的新时代环境下稳步发展。

佛山市伟达粮油食品有限公司总经理黄钟葳大学毕业后回到企业工作，逐步从父亲手中接过管理企业的重担，用心打造放心油品牌，带领企业成功在广东股权交易中心挂牌。企业获评“广东省守合同重信用企业”“佛山市南海区食品安全示范单位”“佛山市食品安全诚信自律优秀企业”“佛山市放心粮油示范店”“佛山市区级储备食用植物油代管企业”等多项荣誉。同时，黄钟葳深知：一个企业想要发展，不能固步自封，必须敢于突破。他着眼于产品的品牌打造和销路扩大，一方面坚持质量为先，沉淀品牌；另一方面，创新销售手段，主动参与电商销售，力求扩大产量和销路，带领企业在复杂多变的新形势中稳步发展。

黄钟葳

本分地做好产品

黄钟葳还在上学时就常在寒暑假期间回到企业勤工俭学，从生产工到司机、检验员等等，每个工作岗位都曾有他工作的身影。他从基层做起，积累工作经验，探索发展方向。那时的他，虽然还没有正式回到企业工作，却早已熟悉各项工种。

父辈经营企业的方式也影响了黄钟葳，他并不好高骛远，更倾向先做好当下，踏踏实实走好每一步，以珠三角为中心，一点点向外扩张销售网络。黄钟葳不会夸夸其谈，也不急于求成，他不像常见的热血企业家形象，也很少喊口号，把野心包裹在“用心做产品”的外壳下。他的野心是什么？正如伟达粮油招牌上写的那样：“匠心粤味，油香门第。”做家喻户晓的放心油既是企业两代人的愿景，也是黄钟葳经营企业的目标。要家喻户晓就要扩大销路、提高品牌影响力，让更多人知道伟达粮油公司“粮源”品牌；要做放心油，就要在原来的基础上让产品更优质、更安全。

消费升级催生新的市场机会，黄钟葳很清楚，现在越来越多消费者比起价格更关注产品品质，所以他并没有采用压缩成本换取低价产品的策略，相反，企业不仅没有降低产品质量，反而更加关注产品品质，希望用优质的产品留住用户。他相信好产品自己会说话，口碑传播更能让用户买单。

企业早在2005年就已通过ISO9001国际质量管理体系认证，如何继续改善质量是黄钟葳面临的新课题。除了和原来一样，原料要选用山东绿色种植基地的当季优质花生，黄钟葳更注重科技建设，改善工艺。完善无尘车间，增加自动化生产设备，设立研发部门，实验室配备专业仪器，具备自检资格，产品必须通过内部甚至严于国家一级标准的质检才能出厂。

温和的进攻姿态

“互联网+”背景下，黄钟葳敏感地意识到传统行业迎来了新的时代商机，如何让企业在“互联网+”风口腾飞成为企业发展的新命题。市场营销专业毕业的黄钟葳，对于产品销售有着自己的看法。在他看来，酒香也怕巷子深，有了好产品还不够，还需要在销售方面下功夫。粮油行业产品高度相似，竞争压力巨大，如果走传统销售路线，市场留给伟达粮油的销售空间并不大，因此，黄钟葳选择破局。

面对瞬息万变的市场，黄钟葳是主动进攻者，敢于变革，从不退缩。他的改革是温和的，是细水长流的，总在悄无声息中到来。

改变企业形象、更新视觉设计也是转变观念、谋求发展的一步。黄钟葳从用户思维出发，选择用具有企业特色的农作物卡通（花生、玉米、大豆等）形象代替原来的代言人，而卡通形象一方面更好地体现公司产品形象，容易给人留下印象，另一方面更容易被年轻群体接受，如此一来就更利于拓宽外省销路和消费受众范围。

新零售兴起，黄钟葳深知只有一套老玩法是不行的。不同于父亲快速倾销式的交易方式，黄钟葳开始思考两个问题；如何“疏通血管”，扩大销路？如何扩大品牌影响力，让更多人知道自己的产品？因此，他顺应信息化时代潮流，线上线下销售齐头并进，一边入驻阿里1688和天猫南海家旗舰店，积极发展电商销售；一边在原来的基础上疏通销售渠道，扩大销售网络，主动入驻商超，投放广告，结合新媒体手段加大力度宣传，拓宽线下销路。在黄钟葳看来，线上线下的销售并不冲突，恰恰相反，二者是相互促进的，电商不仅仅是销售渠道，也是产品展示的渠道，黄钟葳还说，目前的部分客户正是在电商平台了解到伟达粮油，主动联系企业达成线下合作的。

起初，黄钟葳和父亲也曾有观念上的冲突，他的尝试有的成功了，也有很多效果不佳。试错的过程也是父子不断磨合的过程，渐渐地，父亲也接受了儿子的一些新颖想法，后来还会主动询问儿子的看法和意见。黄钟葳特别感谢父亲在工作交接过程中对他的支持。

如今，企业已在本土行业中处于领先地位，企业合作客户包括广州酒家集团、潮州无穷食品有限公司、佛山金城速冻食品有限公司等知名食品企业；家乐福连锁超市、苏宁易购、日日升连锁超市等大型连锁商超；高等院校及中小学校食堂采购等等，旗下“粮源”系列花生油荣获“广东省粮食协会放心油”“广东省第十二届运动会唯一指定食用油”“佛山名菜评选唯一指定食用油”等省市多项荣誉，多个省份的大中城市的批发市场、农贸市场、知名商超也都有了伟达粮油的身影。

“我从小看着它成长，它也看着我成长。”黄钟葳对企业有着别样的情感，他从小就在油香里长大，对他来说，企业就像是家人一样的存在。三十年了，时间和油香一起流淌，去往未来。

“继续加油。”黄钟葳对自己的期望也很实在，正如这家老企业一样，稳扎稳打，稳中求进。

佛山发布高中招生录取办法改革实施意见

计分科目采用“4+4”模式

羊城晚报记者 周哲 通讯员 佛教宣

2月3日上午，佛山市教育局召开新闻发布会，解读《佛山市教育局关于进一步推进我市高中阶段学校考试招生制度改革的实施意见》（下称《实施意见》）。记者从会上了解到，佛山将从2020年初中一年级新生开始实施基于初中学业水平考试成绩（含等级）、结合综合素质评价的招生录取模式。自2023年起，物理、化学、生物实验操作考试成绩与录取挂钩，报考提前批学校必须达到3个C级或以上。从2024年起英语科听力部分改为单设听说考试。此外，学生综合素质评价也将用于录取。

佛山初中学子 羊城晚报记者 张韬远 摄

成绩采用分数、等级等多种形式呈现

据悉，佛山实行初中毕业考试、高中招生考试“两考合一”，统称为初中学业水平考试。初中学业水平考试的科目将涵盖国家《义务教育课程设置实验方案》（7～9年级，以下简称：《课程方案》）规定的全部科目，包括语文、数学、英语等13个科目。

各学科考试时间依据“学完即考”的原则确定。成绩采用分数、等级等多种形式呈现，按负担适度、文理兼顾原则选取部分考试科目纳入录取计分，没有纳入总成绩的科目在综合素质评价中予以反映和体现。其中语文、数学、英语、道德与法治、物理（笔试部分）、化学（笔试部分）、历史、地理、生物（笔试部分）、体育与健康以分数形式呈现；其他科目（含理化生实验操作）以等级形式呈现。

2024年起英语听力改为单设听说考试

《实施意见》指出，佛山高中招生录取办法将从2020年入学的七年级新生开始全面实施改革，到2023年基本完成改革任务。从2020年初中一年级新生开始实施基于初中学业水平考试成绩（含等级）、结合综合素质评价的招生录取模式。

录取计分科目采用“4+4”模式，除语文、数学、英语、体育与健康4门科目外，根据文理兼顾、负担适度的原则，将物理、化学、道德与法治、历史4门作为高中阶段学校招生录取计分科目，防止群体性偏科和加重学生负担。体育与健康考试满分值权重不低于录取总分的8%，引导学生加强体育锻炼。

据悉，改革后佛山初中学业水平考试文化科录取计分科目满分660分，体育与健康科满分60分，两项合计为满分720分。其中：语文、数学、英语、物理、化学五科按卷面分值计入总分，道德与法治、历史两科各按卷面分值50%的比例，折算计入总分（卷面分值乘以0.5，再四舍五入取整数）。物理、化学和生物实验操作考试成绩采用等级方式呈现，按物理、化学和生物每门科目总分的10%设定卷面分值并转换为等级。

2024年起，道德与法治、历史两科调整为各按卷面分值60%的比例折算计入总分，也即初中学业水平考试文化科录取计分科目满分调整为680分，体育与健康科满分60分，两项合计满分调整为740分。

此外，2022年前，理化生实验操作考试成绩记入考生综合素质表现评价，不与录取挂钩。自2023年起，物理、化学、生物实验操作考试成绩与录取挂钩，报考提前批学校必须达到3个C级或以上。从2021年起入学的初一学生实施英语听说考试，代替英语听力考试。从2024年起英语科听力部分改为单设听说考试。

学生综合素质评价也将被用于录取，沿用国家示范性高中录取考生的综合素质评价不低于B等级；录取投档考生总分相同时，综合素质评价等级高的优先录取。据悉，学生综合素质评价将结合教育教学实际，细化和完善思想品德、学业水平、身心健康、艺术素养和社会实践5个方面的评价内容和要求，从初一开始登记，贯穿初中3年。

中等职业学校招生方面，佛山将进一步扩大中高职贯通（含三二分段）试点院校的招生规模，按普职比大体相当合理引导学生有序分流。

同时，佛山还将控制公办学校自主招生比例在学校年度招生计划的10%以内，结合学生的中考成绩和综合素质评价等进行录取。佛山将完善优质高中指标生名额分配办法，原则上按比例合理分配到区域内初中学校（含民办），每所优质高中学校招生名额分配比例不低于50%，采用单独批（层）次、单独录取的办法。从2020年入学的初中一年级新生起，普通高中指标生名额一律不得设“限制性”分数线。

禅城公安上门返还市民被盗财物

“春晓行动”开展以来共侦破各类刑事案件73宗

羊城晚报讯 记者周哲、通讯员贾耀堃摄影报道：用来谋生的快递三轮车找到了，养育10年的爱犬回家了……佛山禅城公安“春晓”行动开展月余，强力打击岁末年初各类突出犯罪，不断提升辖区群众的获得感和安全感。2月3日，佛山禅城公安上门返还被盗的电动三轮车、山地车、宠物狗等财物，并为市民送上包含有各类安全防范提醒和新春祝福的“平安大礼包”。

上门返还市民被盗电动三轮车、宠物狗

“真的太惊喜了！没想到东西能这么快追回来，工作再也不会耽误了。”2月3日10时许，当快递小哥张先生接过佛山禅城公安追缴的被盗电动三轮车后，惊喜不已，拉着民警的手连声感谢。

就在5天前，上午饭点时间，张先生将车停靠在了自家快递点门前。一顿饭的工夫，当张先生出门取车时，却发现快递电动三轮车不见了。谋生工具丢失，“饭碗”岌岌可危，这下可让张先生犯了愁。无奈之下，张先生尝试着报了警，但至于能不能把丢失的三轮车找回来，他也是心里没底。

令张先生欣喜的是，民警不仅帮他找回了丢失的三轮车，现场还给他送上了一份新春“平安大礼包”，内含禅城公安自制的“防范诈骗宝典”“禁毒知识手册”“消防安全提醒”等安全防范手册，以及1张恭贺新春的“福”字贴纸。

除了三轮车，民警找回来的，还有谭女士喂养了10年的宠物狗。“狗狗丢失后，我们伤心了很久。”谭女士说，家里人对宠物犬的感情都很深，丢失之后都很难过。

“本来不抱什么希望了，没想到一天后它就回来了！”看着爱犬出现在了自己面前，谭女士激动得紧紧抱住了它，激动地表示：“这是我收到的最温暖最美好的新春礼物。”

让群众感受失而复得的喜悦

“我们希望通过上门返还的方式，让群众感受到失而复得的喜悦，收到来自佛山公安特别的新春祝福。”佛山禅城公安有关负责人介绍，为了确保2021年新春社会的平安稳定，筑牢岁末年初各条安全防线，禅城公安在市公安局的统筹部署下，已经正式启动了为期3个月的“春晓行动”。

“春晓行动”开展时间为2020年12月26日至2021年3月25日，坚持“群众最痛恨什么犯罪就严打什么犯罪”的原则，强力打击管控涉电信网络诈骗、涉盗抢、涉黑恶、涉毒、涉食药环、涉走私、涉野生动物及涉经济领域犯罪等10余类与群众息息相关的突出刑事犯罪。

数据显示，“春晓行动”开展一个多月来，已先后侦破各类刑事案件73宗，抓获犯罪嫌疑人78名；其中24小时内侦破的案件为34宗，达46.6%，3日内侦破的案件为45宗，达61.1%；累计为58位事主挽回损失，挽损率达到八成，为新春佳节的到来营造了平安和谐的治安环境。

禅城公安相关负责人表示，“春晓行动”将力争捣毁一批职业犯罪团伙，抓获一大批犯罪嫌疑人，侦破一大批多发侵财案件，全力推动辖区刑事打击工作转型升级，实现禅城区社会治安稳中向好的总体工作目标，为2021年工作开好头、起好步。

禅城民警返还市民被盗的电动三轮车

禅城民警返还市民被盗的宠物狗