

从“大厂”到“泡”自家工厂 第四代陶瓷传承人这么说：

母亲“从0到1”的拼劲，鼓励我“从0到0.1”的迈步

经济新动能 民企新力量



文/羊城晚报记者 黄颖琳 莫谨榕
图/受访者提供

从手中的一块泥料开始，经过泥塑、制坯、手刻、彩绘、施釉、窑烧等数十道工序，一件陶瓷产品最终成型。在年轻人心中，这或许是一项自带“距离感”的古老技艺，但于“90后”古睿桐来说，这是一份能收获“成就感”的传承事业。

2023年，古睿桐离开工作了7年的上海，进入母亲郑苏华创办的JOYYE卓艺工艺品有限公司，现任副总经理一职。她在接受羊城晚报记者采访时形容，母亲“从0到1”的创业拼劲，鼓励了她“从0到0.1”的尝试迈步。与通常的接班“母女档”不同，两人还会有关性与理性、加法与减法的碰撞，“我的角色，相当于在天平的另一侧放上了平衡的砝码。”

壹 在外闯荡：“不愿成为一颗螺丝钉”

父母的不干预，给予了古睿桐足够的空间，在学业和事业上自由探索。彼时，16岁的古睿桐独自前往英国读高中，在爱丁堡大学完成社会学的本科学业后，她继续在英国阿斯顿大学深造，修读了市场营销的研究生学位。两份看似截然不同的专业，实则是其兴趣和现实的融合，为后来的职业方向打下了基础。

2016年毕业后，古睿桐选择回国到上海工作，曾在甲方和乙方都待过，主要负责市场调研工作。“一方面，我想先到外面闯一闯，看看不靠父母的关照能做到什么程度；另一方面，我喜欢观察，正

贰 归来接班：“既有近忧，也有远虑”

刚开始，古睿桐从助理做起，常在广州、潮州间通勤，既要到办公室处理事务，也要到工厂车间学习。“很奇妙的缘分是，以前妈妈带我到厂里，我还是小学生，师傅是初来茅庐的大学生；现在我回来，他们成为我的老师，都很快意教我。”

在她看来，泡工厂成为工作必不可少的一环。卓艺每年需开发4本产品目录，再加上每年两届广交会和法兰克福消费品展会的新品推出，每一件陶瓷均采用全手工釉下彩绘工艺，节奏非常紧凑。展会之前，她都要和设计师在产线待上很长的时间，发现问题还得及时调整。

叁 并肩作战：“在天平另一侧放上砝码”

“从小到大，我经常听到妈妈坚定地说，‘妈妈一定有办法！’我也曾满世界地寻找榜样，却不知真正的榜样就在我身边。”今年母亲节，古睿桐给母亲写了一封特别的信，在社交媒体上引起了不少网友的感慨与共鸣。

自记事起，母亲就是忙碌的状态：创业初期非常艰难，设计、包装、清洁、接订单、下工厂、质检、报关等所有事情都要自己干；为了省钱省时间，需要下工厂，郑苏华就坐晚上9时的火车出发，第二天早上一下火车就跑到工厂工作，晚上再坐火车回来；行路坐走都在构思设想，很多设计就在火车上完成……直到回来接班，古睿桐更直观地感受到了母亲身上那股“从0到1”的创业拼劲、自信与坚定。

巧本科期间做了很多问卷调查和田野观察，只不过工作后研究对象换成了客户。”

然而，待久了，外面的世界也不见得十分“美好”。古睿桐坦言，在“大厂”里，她仿佛是流水线上的一颗螺丝钉，即使付出很大努力也很难拥有影响力。

与此同时，眼看着父母日渐老去，古睿桐产生了动摇。2023年4月，她回到广州，正式进入母亲郑苏华创立的JOYYE卓艺工艺品有限公司。

这不得不提一段关于传承的故事。“北有瓷都景德镇，南有高陂白玉城”，广东梅州大埔高陂镇陶

瓷有着700多年的历史，与景德镇陶瓷享有同等美誉。100多年前，郑苏华的爷爷在此创办了陶瓷手工作坊，为乡亲烧制日用陶瓷。其父继承祖辈事业，先后担任大埔陶瓷厂厂长、广东省陶瓷学校校长。

郑苏华作为第三代传承人，2002年成立了卓艺工艺品有限公司，开拓欧美市场；并于2014年开启国内运营市场，将现代艺术与传统制陶、中华传统与跨国文化、艺术与生活相互融合，提供装饰性与实用性兼的艺术生活陶瓷。

如今，陶瓷世家迎来了第四代传承人。

然过去。卓艺国内销售模式相对成熟，但此前并未涉足跨境电商领域，古睿桐想要抓住这阵风。“对于公司未来的发展，需要未雨绸缪，在前期打好基础。”她告诉记者，“假设国外线下市场有波动，要有其他创收方式为我们所用。而且，卓艺在国外主攻ToB端，与家居卖场合作的同时，能露出的只有产品底部的logo，需要借助新的商业模式把品牌知名度打出去，甚至直达C端。”

对于跨境电商的发展，今年才刚起步，她和团队还在摸着石头过河。

时，我会提出理性的声音，稍微刹刹车做减法，相当于在天平的另一侧放上了平衡的砝码。”

极致细节的背后都是成本，既要达到消费者能接受的合理价位，又要保证公司的利润空间。如果没有前期“泼一盆冷水”，稍微拉一把，拽一下，等到最后面向市场却未达到预期，就为时已晚了——这也是古睿桐在“大厂”习来的经验。

“当然，母亲不一定全盘接受我的建议，但能改变一点是一点。”她表示，这是一个相互学习、相互平衡的过程。至于接下来，其传承的目标相对明晰：不求完美复刻母亲的成就，但求规划好接班的脚步和节奏，闯出一番小事业，找到自己的成就感。



对话卓艺创始人郑苏华： 接班首先要具有责任感和格局

羊城晚报：古睿桐回卓艺接班一年多了，您对她的表现打几分？

郑苏华：我认为可以打85分。她有独立的思想和能力，同时共情力也很强。她刚进入公司一年多，公司的小伙伴就已经非常欣赏她了。她很早就

在外读书，对于该不该回来接班，刚开始心里也没底。她会把接班想得很复杂，但回来之后发现这

是一个很简单的事情。卓艺陶瓷不是很大的企业，

是一个小而美的公司，但

沉淀了丰富的企业文化，走得很稳健，这让她融入得很顺利。我曾告诉她，

我们要知道卓艺要做什么，我们企业不需要做

得很大，但是需要做得有

价值。

羊城晚报：古睿桐接班一年多，您认为她为企业带来了哪些改变？

郑苏华：她回国后，首先在上海的跨国公司工作过一段时间，我认为这是非常好的经历。回来后，

她把一些跨国企业的管理方法、企业文化导入卓艺，比如今年年会就变成了卓艺首届艺术节，年轻人很喜欢。她会开始思考

公司怎样能吸引年轻人，

会考虑公司产品的发展方

向，是无限支持她的，

比如她指导开发了一些跨

材质的产品，把陶瓷和材

质融合起来，在广交会上



羊城晚报记者 吴珊

广东公布多批次食品农兽药残留情况 严控食品药品农兽药残留风险

近期，广东省市场监督管理局陆续公布了2024年食品抽检第22—25期通告。羊城晚报记者梳理发现，在抽检的不合格食品中，不仅出现了国家禁用兽药，还出现了高毒农药甲拌磷残留超标12倍的情况。虽然不合格批次数量不多，但是农兽药残留风险，消费者看不见摸不着。因此，严控食品农兽药残留风险，任重而道远。

“看不见”的农兽药残留

第22—25期通告显示，在广东省市场监督管理部门组织抽检的3510批次各类食品中，共检出不合格样品48批次。记者梳理发现，不合格样品主要集中农兽药残留、食品添加剂超限量使用、重金属污染和微生物污染等方面。其中，农兽药残留问题值得重点关注。

据了解，农兽药残留风险是化学性风险，不是消费者能看得见、能用感官来识别的。长期以来，监管部门对农兽药残留风险尤其重视，通过抽检等方式进行防控。根据以上四期通告，共有6批次食品检出农兽药残留不合格。

具体包括：揭阳市榕城区林吉爱水产品经营部销售的海水蟹（扁蟹），氯霉素不符合食品安全国家标准规定；深圳盒马网络科技有限公司龙华区第二分公司销售的猕猴桃（即食徐香猕猴桃12个装），氯吡脲不符合食品安全国家标准规定；民盛市场林平源销售的冰鲜泥猛鱼，呋喃唑酮代谢物不符合食品安全国家标准规定；广州市从化七七星批发市场向延安菜档销售的豇豆，灭蝇胺不符合食品安全国家标准规定；广州市从化江埔利陶蔬菜档销售的胡萝卜，甲拌磷不符合食品安全国家标准规定；广州市从化江埔利陶蔬菜档销售的豇豆，倍硫磷不符合食品安全国家标准规定；揭阳市榕城区陈培真食品店销售的草鸡蛋，氟苯尼考（以氟苯尼考与氟苯尼考之和计）不符合食品安全国家标准规定。

为何出现残留不合格？

关于不合格原因，通告进行了说明。比如，海水蟹检出氯霉素，可能是养殖户在饲料中违规使用相关兽药。再比如，猕猴桃不合格，可能是因为不当使用了“膨大剂”。氯吡脲是一种新型高效植物生长调节剂，收获前需要有一段时间的休药期。猕猴桃样品中检出氯吡脲超标的原因，可能是在将近采收的猕猴桃树上不当使用。

值得关注的是，不合格批次中出现了国家禁用的兽药。比如，泥猛鱼检出的呋喃唑酮代谢物，可能是在养殖过程中为了快速抑菌而违规使用相关兽药。

而将于今年9月起禁止销售和使用的高毒农药甲拌磷也出现在抽检不合格食品名单中。经查询，江埔利陶蔬菜档销售的胡萝卜检出甲拌磷含量高达0.13mg/kg，超过标准值（≤0.01mg/kg）12倍。2022年，农业农村部发布的第536号公告指出，自2022年9月1日起，撤销甲拌磷、甲基异柳磷、水胺硫磷、灭线磷原药及制剂产品的农药登记，禁止生产。已合法生产的产品在质量保证期内可以销售和使用，自2024年9月1日起禁止销售和使用。甲拌磷作为高毒农药，在人畜安全、农产品质量安全和生态环境安全等方面存在隐患。

豇豆不合格检出率高

为何鸡蛋会出现兽药残留超标？根据通告，鸡蛋中氟苯尼考不合格的原因可能是养殖户在产蛋鸡养殖过程中违规使用相关兽药。

此外，不合格豇豆问题需要重点关注。记者通过国家市场监督管理总局的“食品安全抽检结果查询系统”查询发现，2014年以来，我国对豇豆共抽检131609次，其中不合格次数为8085次，不合格率约为6.14%，相較茄子（不合格率1.59%）、菜心（0.92%）、黄瓜（0.48%）等不合格率较高。

目前，广东省市场监督管理局已要求辖区市场监管部门及时对不合格食品及其生产经营者进行调查处理，责令企业查清产品流向，采取下架、召回不合格产品等措施控制风险，分析原因进行整改。

专题 A10

广东联通：三十载创新引领，扬起“数智”新帆



中国联通广东省分公司

探路之征 以敢闯敢干探索成长新路

时间回到20世纪90年代。1994年9月19日，广州联通作为中国联通首批试点分公司之一正式设立，成为广东联通诞生的标志。1995年7月19日，广东联通第一家营业厅——广东东湖营业厅正式挂牌，GSM数字移动电话在广东正式运营放号。

1996年，广东联通重新组建，在两年里主营业收入突破10亿元，成为通信行业的中流砥柱。2009年，全国第一个WCDMA 3G商用网络电话在深圳

打通，沃·3G业务正式商用发布会在广州举行，中国联通在广州、深圳上市首销iPhone，广东联通正式迈入3G时代。

随着信息技术更新和市场竞争激烈，广东联通迎难而上、勇敢探路，推行落地全国首款运营商深度定制OTT合作产品“微信沃卡”，全球首款深度定制通信理财产品“沃百富”。同时，中国联通和腾讯战略合作启动“腾讯王卡”陆续在全国各地上线，开启3G时代高光时刻。

成长之旅 以创新转型开启发展新篇章

从2G到3G，再到4G、5G，广东联通继续吹奏创新发展高质量的号角，一路高歌向前，成就诸多全国“第一”。广东联通在全国先行先试，推进沃视频、沃百富等自有平台升级为全国联通基地；率先成立全国首个独立法人的联通（广东）产业互联网公司和研究院；打造中国联通医院信息化云化运营中心，快速形成“一司一院一基地”的运营新格局。

广东联通致力于打造产业互联网专家第一品牌，在数字政府、工业互联网、智慧医疗中形成领先优势。数字政府方面，参与广东“数字政府”顶层设

计，份额居运营商之首，收入规模居全国第一，助推广东省级政府网上政务服务能力蝉联前列；工业互联网方面，中国联通全国级的5G三大能力中心落户广东，广东联通自主打造集团内首个工业互联网平台；智慧医疗方面，打造全国首家云上三甲医院，以医疗云平台为核心，支撑上云用云服务。同时，公司自主研发的21个平台升级为全国级平台。纵观通信行业发展30年，广东联通先行先试，大胆探索，从2G到3G，再到4G、5G，创造了诸多全国“第一”，也为新时代下通信行业的高质量发展奠定坚实基础。

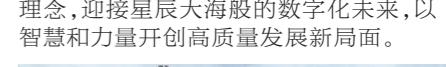
向新之路 以新质生产力赋能湾区高质量发展

三十年间，广东因改革开放而发展，广东联通因创新转型而壮大。立足广东省高质量发展大会要求，广东联通应势而为，在科技创新、产业赋能、安全支撑三个方面赋能湾区高质量发展。

向新发展，何以为“技”？广东联通强化科技创新，完善政策，加大研发投入，构建顶尖创新团队，荣获国内外多项专利及科技大奖，专利布局全球。聚焦5G，实现融合定位、RedCap商用等突破，部署全国最大规模5G网络。同时，聚焦算力，打造全栈算力服务体系，做强网络、做精平台、做深生态，建设“超算/智算/通算”中心，畅通算力流通，为智能社会提供坚实算力支撑。

向新发展，何以为“新”？广东联通推进云网安一体化，融合大数据、AI赋能多产业转型。制造业领域，研发5G产品，打造“5G+工业互联网”标杆，助力电子信息产业集群发展。新能源领域，推动智能网联汽车创新。农业方面，构建服务平台，助力特色产业数字化转型。医疗领域，成立数智医疗公司，打造高精准医疗云平台。海洋经济中，开发5G海洋专网，获国际大奖。低空经济领域，筹建“数字低空专业委员会”，引领产业联盟发展。

向新发展，何以为“盾”？广东联通聚焦安全支撑，构建AI安全底座，提供



纵深防御。承建“5G应用安全创新示范中心”，发布多项成果。运营“广州数字安全运营中心”，保障数字政府安全。依托自研平台，打造特色安全服务，引领信息安全产业发展。经历三十年的成长与积淀，广东联通传承通信精神，立足数字创新，展现高质量发展新姿态，持续向前迈进。漫漫征程三十年，“粤”进新程再出发。在改革开放浪潮中，广东联通将勇担“数字信息运营服务国家队、数字技术融合创新排头兵”的企业使命，聚焦网络强国、数字中国主责，拓展联网通信、算网数智业务，以更加开放的姿态、更加融合的理念，迎接星辰大海的数字化未来，以智慧和力量开创高质量发展新局面。

广东联通赋能广州港南沙港区，打造全自动化码头。