

我们一直用心 努力做到更好



广东创世纪智能装备集团股份有限公司
地址：广东省深圳市宝安区新桥街道南浦路154号 网址：www.gdcci.com
手机：19875469152 邮箱：xiaowei@genesiseqpt.com

创世纪风

2025

第3期 总43期

内部期刊

传播企业文化 传递品牌价值

广东创世纪智能装备集团股份有限公司 主办

► 市场前沿

AI服务器散热技术市场展望

► 专题策划：我的创新小妙招

► 标杆人物

销售新人的进阶密码：

脚踏实地成就百万业绩



主 办：广东创世纪智能装备集团股份有限公司
承 办：集团人力资源管理中心
协 办：创世纪党支部 创世纪工会 创世纪各分/子公司

总顾问：夏军
总策划：崔永周
主 编：肖维
执行主编：张大勇
特约通讯员：彭子君 蔡赐钦 范浩闪 严文轩
美术编辑：张大勇
编辑中心：
地 址：广东省深圳市宝安区新桥街道南浦路154号
电 话：19875469152
邮 编：518103
网 址：www.gdcci.com

Sponsor: Shenzhen Create Gentury Machinery Co.,LTD
General Counsel: Xia Jun
Master Planning: Cuiyongzhou
Chief Editor: Xiao Wei
Executive Chief Editor: Walker
Special Reporter: Pengzijun Caiciqin Fanhaoshan Yanwenxuan
Art Editor: Walker
Address: No. 154 Nanpu Road,Xinqiao Street,Bao 'an District, Shenzhen
Website: www.gdcci.com



CONTENTS

03..刊首语 FOREWORD

数字化时代创新的定义

05..动态资讯 NEWS

09..市场前沿 MARKET FRONTIER

AI服务器散热技术市场展望

13..专题策划 SPECIAL SUBJECT

『学习企业精神』专题策划：我的创新小妙招

19..标杆人物 ROLE MODEL

销售新人的进阶密码：脚踏实地成就百万业绩

23..特别报道 SPECIAL REPORT

加强干部行为规范与品德建设倡议书
创世纪集团第九届（2025年）暑期幼儿园专题报道

27..客户/服故事 CUSTOMER (SERVICE) STORIES

懿航精密携手台群在3C领域竖起品质标杆
当国庆遇上中秋：一线客服员的坚守与担当



31..人文天地 HUMANISTIC WORLD

读书，让我的内心丰盈
修通的不是关系，是自己
快乐成长相伴暖心护航的暑假班
中秋散句·对月
人到中年
假如人生可以重启
湖州的秋

37..员工关怀 EMPLOYEE CARE

世纪月圆 情满中秋
——创世纪集团2025年中秋节员工活动精彩纷呈

I 数字化时代创新的定义

集团副董事长兼集团办主任 罗育银



创新的定义主要基于熊彼特的理论并结合数字化时代的特征，强调创新是生产要素和生产条件的新组合，以及对现有事物的重组。以下是其核心观点：

◎**创新的本质是新组合**：创新可定义为生产要素（如土地、劳动力、资本、数据等）和生产条件的新组合。例如，改革开放中土地承包责任制、人口流动政策等都是通过要素重组创造了新价值，而数字技术作为新的关键要素，正在重塑各行业的生产方式，形成新的产业组合（如知识付费、电子支付等）。

◎**创新是现有事物的重组**：当今很多创新并非创造全新事物，而是对现有资源、技术或模式的重新整合。这种重组降低了创新成本，更容易被市场接受，例如新零售通过数据逻辑优化传统零售的便利性，本质仍是零售，但通过技术重组提升了体验。

◎**创新需要突破旧有习惯**：创新的难点在于放弃旧有经验与习惯，尤其是成功经验。真正的创新要求组织和个人敢于打破常规，尝试新方法，这需要包容试错的文化和持续学习的能力。

◎**创新是实践与行动**：创新必须转化为实际行动和市场结果，而不仅仅是理念或理论。只有将创意落地，通过实践验证并产生价值，才能称为真正的创新。

综上，数字化时代的创新定义强调要素重组、实践导向和对变化的适应性，尤其在数字化时代，创新更多体现在对现有资源的创造性整合和对新机会的快速响应。（编者注：熊彼特创新理论，由经济学家约瑟夫·熊彼特提出，该理论以创新作为解释经济发展的核心动力，认为创新是生产要素的新组合，提出创新是建立新生产函数的经济过程，区别于技术发明。）

创世纪集团举办第五届“雏鹰班”



7月9日至22日，创世纪集团成功举办第五届“雏鹰班”培训，来自集团总部及湖州基地的共23名应届毕业生完成为期十天的入职培训，实现由校园到职场跨越转变。

7月9日上午，开班仪式在集团总部四楼商学院举行。仪式由本届雏鹰班生活辅导员王茜主持。班主任、集团人力资源管理中心培训发展科经理肖维在开班致辞中向学员提出五点寄语：尽快转变身份、做好个人规划、保持持续学习、树立结果意识、积极融入团队。现场为“雏鹰们”发放了精心准备的伴手礼。

集训期间，学员们系统学习了公司发展历程、组织架构、产品与流程知识、ISO标准及知识产权基础等理论课程，并参与了问题解决、压力管理与沟通艺术等实战训练。此外，他们还赴沙田生产基地进行实地学习，深化对产品知识的理解。

7月22日上午，结业典礼暨拜师仪式在集团二楼技术中心会议室隆重举行。肖维经理为房小等十余位导师颁发特聘证书，正式确立师徒关系。

据悉，8月27日顺利举办首次月度雏鹰座谈会，会上及时回复并处理了学员反馈的6项宿舍问题、7项食堂问题及3项其他问题事项，学员们对公司高效务实的问题响应机制表示高度认可。（图/文 集团人力资源管理中心）

创世纪集团举办
中高层管理人员AI知识专题培训

在AI重塑工作模式、人工智能形成新质生产力的当下，集团夏董事长要求，各事业部/中心、各基地要自上而下拥抱AI、用好AI，借助人工智能技术驱动业务取得新突破。7月24日晚，集团信息管理中心特邀字节跳动集团飞书团队专业顾问李老师，

为公司70多位中高层管理人员举办了一场AI知识专题培训。

李老师在AI企业应用领域拥有丰富的实战经验，擅长运用前沿解法，为业务痛点破局。此次培训围绕AI趋势洞察、效能提升应用实践、落地挑战应对以及落地路径规划等展开，先后分析和解读了AI发展现状、AI在企业端的应用场景、企业落地AI的步骤与建议等内容。



在讲到企业如何落地AI技术时，李老师特别强调以下三点：一、企业上下要统一认知，各部门一把手要重视AI；二、组建联合团队，借鉴其他企业落地AI的场景和经验，深入思考业务如何与AI结合；三、选择具有可验证效果的场景，构建AI标准，以形成小步快跑的AI应用模式。在问答交流环节，李老师针对大家关注的数据与业务场景、法务与合同审核以及客户信息集成与建议等问题进行了互动问答。

培训结束后，集团信息管理中心副总监刘智勇做了总结。他表示，夏董高度重视AI技术推广，要求全员参与AI技术落地。AI只是工具，关键在于数据治理。传统企业的业务数据往往分散未打通，而李老师通过案例说明，只有将线下场景线上化，实现数据结构化，才能为AI应用打好基础。（图/文 集团信息管理中心）

深圳市安徽商会代表团
莅临创世纪集团参观交流

7月24日，深圳市安徽商会代表团一行走进创世纪集团深圳总部进行参观交流。创世纪对代表团的到来表示热烈欢迎，并通过主题分享、座谈交流与车间探访等，向代表团全方位展现了创世纪在智能制造领域的创新实践与发展成果。

交流会上，集团董事长夏军从加大技术研发与突破、深耕市场



与拓展布局、推进智能化工厂建设等方面，向商会企业家介绍了创世纪的发展历程、核心战略以及在智能制造技术创新方面取得的成果。夏董强调：“企业的价值核心在于解决时代发展中的实际问题。创世纪将坚持‘颠覆性创新’驱动发展，以‘人性化管理’凝聚团队，致力于成为一家具有持久生命力的企业。”

来自不同行业的商会企业家们围绕企业经营、战略转型、商会价值、技术应用及潜在合作方向等话题，与创世纪管理层展开了深入探讨。每位与会代表分享了各自企业的经验与需求，并就如何借助商会平台和创世纪的技术优势，实现资源共享、优势互补、协同发展提出了建设性意见。

商会领导在总结发言中对创世纪开放、专业的接待表示感谢，创世纪在高端制造领域的技术积累为徽商企业转型升级提供了重要参考，未来将进一步发挥桥梁作用，推动会员企业与创世纪在技术研发、产能合作等方面的深度对接。（图/文 集团营销中心品牌部）

深圳市机械行业协会智能装备专委会
莅临创世纪集团交流



7月28日，深圳市机械行业协会智能装备专业委员会一行莅临创世纪集团深圳总部，与公司副董事长兼集团办主任罗育银

等高层领导展开深度工作会议。双方围绕机床行业市场竞争、企业发展策略、行业规范等核心议题展开深度交流，为行业发展凝聚智慧、探寻新路径。

本次会议汇聚了智能装备领域的领军企业代表，与会企业涵盖高端机床制造、自动化装备、数控系统研发等产业链核心领域，代表了行业技术与市场的领先力量。

会议聚焦机床行业发展痛点，深入分析了当前市场竞争态势。针对现在的行业发展态势，企业代表一致认为，需通过产品高端化、生产自动化、市场多元化等路径来实现转型。另外，双方还就“传统机械行业的智能化突破”这一核心现状，达成多项共识。

此次会议的交流为行业协同发展奠定了坚实基础，未来双方将以实际行动落实转型策略，助力中国智能制造迈向全球价值链高端。（图/文 集团营销中心品牌部）

创世纪集团举办
“世纪荣光 情暖八一”慰问退伍军人活动



在2025年“八一”建军节到来之际，7月31日和8月1日，集团总部和湖州基地、宜宾基地分别举办了“退伍军人慰问座谈会”、组织退伍老兵观看抗战电影以及发放节日礼品等活动，向共和国的钢铁长城致以诚挚问候和崇高敬意，同时也向公司的退伍老兵致以由衷感谢和美好祝愿。

7月31日下午，集团总部在三号会议室举办了“退伍军人慰问座谈会”，总部和装备三（华领公司）10余位退伍军人军属代表参加了座谈会。会上，与会退伍军人逐一分享了自己的入伍情况以及入伍期间印象深刻的趣闻趣事。集团行政服务中心安环科通过PPT的形式，带大家一起回顾了中国人民解放军的建军历

史以及“八一”建军节的由来，进行军史教育和爱国主义教育。现场还为每位与会军人发放了特别定制的军用T恤。

座谈会结束后，退伍军人一行来到宝安区新桥街道洪田山烈士陵园，瞻仰洪田七烈士纪念馆，深切缅怀革命先烈，他们宣誓铭记历史，不忘初心，传承和发扬革命先烈的红色基因和崇高精神。当天晚上，退伍军人一行还前往电影院，共同观看了近期热播的抗战电影《南京照相馆》。

为庆祝“八一”建军节，8月1日，湖州基地、宜宾基地也分别举办了慰问退伍军人活动。湖州基地组织退伍老兵观看抗战电影《南京照相馆》，并召开了“退伍军人座谈会”；宜宾基地为退伍军人发放了水果、牛奶等节日慰问礼品。（图/文 集团人力资源管理中心）

湖州基地举行
“2025届产业人才项目总结大会暨百人签约仪式”

经过多年的培育发展，产业人才项目作为创世纪集团人才培养体系的重要支点，已在湖州创世纪这片新兴产业基地上生根发芽，并结出累累硕果。8月8日，“创世纪集团湖州基地2025届产业人才项目总结大会暨百人签约仪式”在基地文化活动中心隆重举行，2025届产业人才、优秀学员以及企业导师、公司领导等参加了本次大会。



仪式上，集团人力资源管理中心副经理倪强汇报了过去一年产教融合取得的成绩。他希望，各位已签约的新同事为2026届产业人才培养发挥示范作用,成为新一届产业人才的引路人和企业精神的传承人。

交付平台制造部总监罗邦春、集团人力资源管理中心副总监李华分别为优秀学员和优秀导师颁发了荣誉证书和精美礼品，鼓

励他们继续保持优良的工作作风，努力争先，再创佳绩。

集团人力资源管理中心高级人事专员童瑶解读了当地人才政策的十个“有”，为大学生在湖州扎根发展提供强有力的政策红利。李强、黄业、吕志翔作为2025届107名产业人才的代表，与公司现场签约，这标志着为期1年的“2025届产业人才培养项目”暂告一段落。

集团办公室董事长运营助理杨春岭在总结致辞中强调，2025届产业人才走出校门，来到社会，已成为一个独立承担社会责任的个体，要对自己的言行和未来负责，时间不会欺骗一个人，也不会辜负一个认真付出的人，大家要自律自强，努力培养自己独立思考的能力，持续学习，抵住诱惑，为自己争取一份美好前程！（图/文 浙江创世纪）

营销新人签下首单
创世纪集团装备一事业群营销新人培训亮点突出



8月15日下午，创世纪集团装备一事业群营销新人培训结业典礼在深圳总部二楼技术中心会议室举行，11名学员圆满完成为期一周的入职集训，带着满满的收获和公司的殷切期望奔赴各大区，开启业务新征程。而在培训期间，学员孙亚龙成功签下订单，成为本次培训一大亮点。

本次培训内容丰富、形式多样，涵盖公司发展历程、品牌知识、机床行业分析、产品知识、销售技巧等理论课程。为了让学员更好地将理论应用于实践，培训还融入模拟客户真实拜访沟通场景，进行产品标准化讲解词演练及考核。期间，学员们专程赴沙田生产基地实地学习，深入车间，直观感受产品的制造流程，进一步深化对产品知识的理解。除此之外，本次培训还有其他一些可供借鉴的举措。



在机床行业分析课程中，装备一通用产品线市场部主管彭子君凭借丰富的行业经验和专业知识，为营销新人深入剖析行业布局、竞品情况，让学员们对机床行业的现状和发展趋势有了清晰的认识。学习完装备一产品知识后，培训还进阶安排了装备二高端五轴产品、高端卧加产品的相关内容，旨在培养营销新人具备销售通用产品的能力，同时能根据公司发展战略，向高端机床销售领域拓展。

产品标准化讲解考核是本次培训的重要环节。在总部期间，每晚学员们都要针对当天所学的产品知识进行考核，考核内容涵盖产品主要卖点、讲解技巧、谈判技巧等11项核心指标。通过“课程学习-场景模拟-考核验收”的闭环培养模式，确保学员从理论到实操全方位掌握岗位所需技能。这种严格且系统的考核方式，让学员们在短时间内实现了快速成长和提升。

在结业典礼上，装备一通用产品线营销支持科副经理杨耿为11位营销新人逐一颁发结业证书，并对他们在培训期间的努力和付出给予了充分肯定。其中，孙亚龙、史孝博、蒲洪燕3位学员在培训中表现优异，脱颖而出，获评“优秀学员”。营销支持科副经理杨耿为他们颁发了荣誉证书，并鼓励其他学员以他们为榜样，不断追求卓越。

此次营销新人培训作为公司基础人才培养项目之一，犹如一场及时雨，为新入职的业务注入了知识的养分和成长的动力。通过系统、全面的培训，营销新人在文化融入、产品认知、销售技巧等方面都取得了显著的进步。他们带着满满的收获和信心，即将踏上数控机床销售的征程。

相信在未来的工作中，这些营销新人将以专业的素养、饱满的热情和团结协作的精神，在数控机床销售领域崭露头角。他们将成为创世纪集团发展的新生力量，为创世纪集团的持续发展贡献自己的智慧和力量！（图/文 装备一事业群营销支持科）

荣耀加冕！
创世纪第二届“杆王争霸赛”圆满落幕

9月4日晚，由集团总部“黑八部落”台球协会举办的“第二届杆王争霸赛”迎来最终对决，经过数轮惊心动魄的巅峰对决，本届比赛的最高荣誉——“杆王”桂冠花落其主，一场展现精湛技艺、洒脱与思维的比赛就此落下帷幕。

本次争霸赛自9月1日开赛以来，赛程紧凑，对抗激烈。从小组赛、八强赛、四强赛直至半决赛、决赛，每一位选手都全力以赴，上演了一场场高质量、高水平的精彩比赛。赛场上，选手们沉着冷静，精准出击，每一次挥杆都尽现沉稳、冷静和潇洒的风度，也都凝聚着智慧和专业的技能。

冠军争夺战在装备一事业群沙田制造部王宇光和集团中央技术中心黄国权之间展开。两位高手球技精湛，你来我往，争夺十分激烈，最终王宇光技高一筹，凭借其超凡的稳定性和精湛的技术摘得桂冠，成为创世纪新晋“杆王”。黄国权虽遗憾告负，但其出色表现同样赢得满堂喝彩，荣获亚军。当晚同步进行的季军争夺赛同样精彩，来自装备一事业部3C产品线的滕松峰经过一番苦战，成功跻身三甲，斩获季军。



比赛结束后，集团法务中心知识产权部副总监赵雄为冠、亚、季军颁发奖金。台球协会是公司文化活动体系的重要组成部分，满足了部分员工对个性化、多元化文化活动的需求，每年一届的“杆王争霸赛”更是让小众爱好的员工感受到了公司的关爱，这也正是比赛的意义所在。

赛事有期，拼搏无限。激情挥杆，以球会友，这是台球运动的魅力！让我们重温这场比赛所释放出来的激情和友谊，将赛场上展现出的专注、拼搏精神传递到我们的日常工作中，奋楫笃行，激昂青春。（图/文 集团人力资源管理中心）

AI服务器 散热技术市场展望

装备—事业群市场策划科 彭子君

AI液冷散热技术炙手可热

9月24日消息：微软于9月23日发布博文，宣布突破AI芯片散热瓶颈，创新研发芯内微流体冷却系统，散热效率可达目前最先进散热技术冷板（cold plates）三倍。（注：冷板是一种传统液冷方式，冷板贴在芯片表面，通过板内通道循环冷液吸热，但由于隔着多层材料，限制了散热能力。）

当单个AI芯片功耗突破1200瓦、机柜发热量堪比小型锅炉时，传统风冷彻底失效。液冷技术正以5倍于风冷的散热效率，成为拯救全球算力的“终极方案”——它让谷歌、阿里云的数据中心省下上亿电费，更让国产芯片在90℃高温下稳定狂奔。

液冷式散热服务器分类

目前，液冷式散热服务器主要分为冷板式液冷（见图1）和浸没式相变液冷（见图2）两种：

冷板式液冷是利用工作流体作为中间热量传输的媒介，将热量

由热区传递到远处再进行冷却。在该技术中，工作液体与被冷却对象分离，工作液体不与电子器件直接接触，而是通过液冷板等高效热传导部件将被冷却对象的热量传递到冷媒中，目前市场主流服务器制冷模式。



图1：冷板式服务器

浸没式相变液冷是将服务器主板、CPU、内存等发热量大的元器件完全浸没在冷媒中，在工作状态下，各发热部件会产生热

量，引起冷媒温升。当冷媒温度升高到系统压力所对应的沸点，冷媒工质发生相变，从液态变化为气态，通过汽化热吸收热量实现热量的转移，这种通过冷媒吸收热量冷却的技术即相变液冷技术，未来新兴制冷模式。



图2：浸没式相变液冷服务器

AI液冷服务器市场规模及增长

根据Gartner报告显示，2024年全球服务器总出货量大约为1199万台，其中AI服务器在整体出货量中所占比例约为12.1%，其中出货量共计约144.7万台。

报告还显示，2024年全球服务器市场规模达到2164亿美元，其中AI服务器占比约57.8%，约1251亿美元，同比增长显著。（见下图）

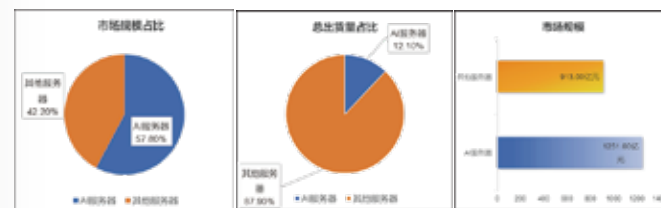


图3：AI服务器产业链图谱

◆上游核心部件：以英伟达、AMD、寒武纪为代表的GPU芯片厂商主导算力供应，与曙光数创、英维克、飞荣达等散热解决

根据“中商产业研究院”发布的报告显示，2024年中国AI服务器总出货量约为42.1万台，占全球AI服务器出货量的比重约为29%；此外“IDC与浪潮信息联合报告”显示，2024年中国AI服务器市场规模达到190亿美元，约合1300亿元人民币，同比增长86.9%。（见下图）



AI服务器的产业链及布局

AI服务器产业链上游为零部件（见图3），包括CPU、GPU、存储芯片、固态硬盘、PCB、被动元器件等；中游为AI服务器；下游为各类应用市场，包括互联网企业、云计算企业、数据中心服务商、政府部门、金融机构、医疗领域、电信运营商等。



图3：AI服务器产业链图谱

◆上游核心部件：以英伟达、AMD、寒武纪为代表的GPU芯片厂商主导算力供应，与曙光数创、英维克、飞荣达等散热解决

方案企业形成技术协同。

◆中游制造环节：浪潮信息、新华三、宁畅等整机厂商作为产业链枢纽，承接上游零部件集成与下游客户需求，其产能扩张直接驱动CNC加工设备需求。

AI服务器散热市场产能主要集中在华东以及华南地区，其中华南地区占比全国产业的65.16%，是AI服务器的第一大产业集群区域。（见图4）



图4：AI服务器散热全国产业布局

◆ AI服务器散热的典型结构件

液冷板是液冷系统的核心热交换部件，由金属基板（铜/铝）与内部微流道组成：



图5：散热片冷板 图6：埋管式冷板 图7：铜制液冷板



图8：AI芯片集成



图9：冷板外壳

散热片冷板（见图5）的结构特点是铜板钻孔、铣削、攻牙，精度要求控制在 $\pm 0.03\text{mm}$ ，适用场景是AI服务器和超级计算机；埋管式冷板（见图6）主要结构特点是CNC铣槽嵌入铜管，环氧树脂填充密封，适用场景是商务服务器和储能相关设备；铜制液冷板（见图7）的结构特点是铜板钻孔、铣削、攻牙，精度要求控制在 $\pm 0.03\text{mm}$ ，适用场景是AI服务器和超级计算机；铝制外壳的结构特点是铝制薄壁件，精度要求控制在 $\pm 0.05\text{mm}$ ，适用场景为AI服务器和超级计算机。

◆ 我司产品适配AI散热市场解析

通过工件尺寸、材质以及加工需求分析，AI液冷结构件的工件加工主要以钻铣加工中心、多头精雕机以及立式加工中心为主，我司装备一的S系列钻铣加工中心、T-V856S立式加工中心即可通用，而华领智能的多头钻攻T-5040-2系列更可以实现高效、多工件加工场景：

一、S系列钻攻机：S系列钻攻机以“高转速 + 轻量化”为核心优势，主轴搭配永磁同步电机0-20000rpm加速仅0.3sec，具备出色高转速特性，实现高效铣削；配备高速刀库，支持快速换刀，换刀速度1sec更是达到国产领先水平，有效缩短连续加工周期；同时采用轻量化移动部件设计，设备快速移动时定位响应迅速且走位精准，能高效匹配各类精密小件加工需求，完美适配精密小件批量生产场景。（图10依次为台群精机S系列钻机S500、S600、S700）



图10：S系列高速钻攻机

二、S系列立加：采用C3级丝杆，带预拉结构，消除丝杆热延伸，丝杆轴承采用自润滑，延长轴承寿命；基础大件均采用优

质树脂砂造型、高强度铸铁材料铸造而成，满足产品高速、高精、高稳定性加工。（见图11）



图11：S系列立式加工中心

三、华领智能多头钻攻机：主体采用高强度铸铁材质，经过时效处理横梁布筋合理刚性足不易变形；良好的切削性能，可满足多工序零件整合加工；一套数控系统驱动多头主轴加工，较单机单位时间产能翻1.7~2.5倍。适用于各液冷服务器小型板类零件、盘形零件、壳体类加工。（见图12）

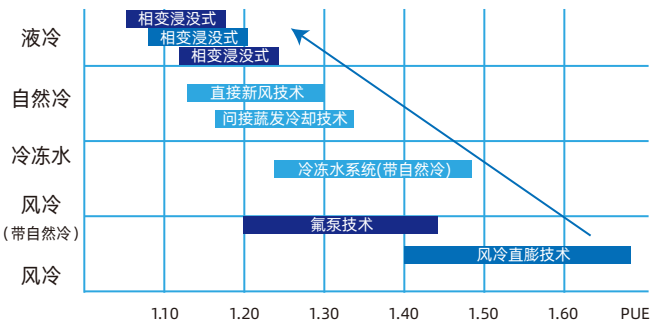


图12：华领智能多头系列钻铣加工中心

◆ AI服务器散热产业发展趋势

芯片及服务器的功率密度提升，液冷替代风冷为AI时代大势所趋。AI芯片及服务器功率密度攀升，Vertiv预计至2029年，单个AIGPU机柜的功率将超1MW，单AIPOD的功率将超500kW，对散热系统提出挑战，而当机架密度上升至20kW时，液冷散热的优势凸显。此外，在数据中心拉升电力需求、PUE成为监管重点的背景下，散热系统作为数据中心第二大能耗中心，散热效率提升成关键。

绿色、双碳以及环保是未来AI散热器可持续发展的方向。据数智前线，1000kW散热，风冷节能高达90%以上，液冷占比越



高，则节能收益越明显（见上图）。液冷PUE较低（PUE=数据中心总能耗/IT设备能耗。PUE是评价数据中心能源效率的核心指标，其数值越接近1，表示数据中心能效越高），具备高效优势：“双碳”和“东数西算”双重政策下，全国新建大型、超大型数据中心平均PUE降到1.3以下，据浪潮信息，传统风冷数据中心PUE约1.4-1.5，液冷约近1.1，满足相关政策要求。

◆ 液冷产业链迎来“黄金时代”



本质上，AI液冷产业是利用液体冷却技术为AI服务器及高性能计算设备提供高效散热解决方案的领域，其核心优势在于解决高功耗带来的散热难题，并推动数据中心运营效率的提升。在AI算力爆炸性增长与全球“双碳”目标双重推动下，散热——这个曾经藏在机房角落的附属环节正被推至舞台中央，成为决定算力进化速度的关键瓶颈。凭借散热效率高、温度控制稳定且能耗低等优势，液冷被视为数据中心散热优化的重要技术。2024年中国液冷服务器市场规模184亿元，预计2029年突破1300亿元，国家政策也在推动液冷技术普及和发展。业内预计，AI发展加速将推动液冷产业链迎来“黄金时代”。

『学习企业精神』专题策划

我的创新小妙招

如何从我做起，做好创新？

- ▶ 创新的本质是新组合，是现有事物的重组；创新需要突破旧有习惯，是实践和行动
- ▶ 创新可以带来新想法、新方法、新产品、新服务或新解决方案，产生新价值
- ▶ 在数字化时代，创新更多体现在对现有资源的创造性整合和对新机会的快速响应



前言：创新是追求突破、追求革新的一种“工匠精神”，无论是工艺技术上的创新，还是思路方法上的创新，都是推动社会进步与企业发展的根本动力。没有创新，就如一潭死水，没有生机和活力，更没有前进的方向和目标。“科技创新”是创世纪核心价值观之一，在这一思想指引下，创世纪人发奋图强，

01 以匠心致精进 用巧思促发展

集团中央技术中心 陈猛



从工艺技术的微创新到思路方法的巧变革，每一个“小妙招”都是创新“工匠精神”的生动实践，是推动我们在技术赛道上持续进阶的动力源泉。这些技术创新小妙招，或许没有惊天动地的颠覆，却在细微处彰显着“追求突破、追求革新”的工匠精神。

在生产车间的技术运维中，我们可以针对设备巡检环节进行创新。传统人工巡检耗时且易漏检，我们可引入“智能传感+物联网”技术，给关键设备加装微型振动传感器、温度传感器，将设备运行数据实时传输至中控平台。通过编写简易数据分析程序，设置异常阈值，一旦设备参数偏离正常范围，系统自动报警并推送至运维人员手机端。这样既减少了人工巡检的时间成本，又能提前预判设备故障，避免因停机造成的生产损失，实现设备管理的“精准化”创新。

在技术研发流程里，“模块化协作”思路能打破部门壁垒。比如在软件开发项目中，我们可将系统拆分为多个功能模块，由不同小组同步研发，每个模块设置标准化接口。同时搭建线上“技术共享库”，收录各模块的开发文档、常见问题解决方案。当某个小组攻克了一项技术难点，如优化了代码运行效率，可将方法同步到共享库中，其他小组能快速借鉴复用。这种“模块+共享”的创新模式，能大幅缩短研发周期，让技术创新的价值在团队协作中最大化。

勇于挑战，在技术研发和企业治理上取得了一个个新的突破，也营造出浓厚的“创新文化”。以下为7位同事“创新”出来的新思路、新方法，有的是技术创新，有的是工艺创新，有的是服务创新，也有的是工作方法创新，总之，创世纪人在创新的道路上坚持不懈，从未停歇，让我们为他们加油！

效率浪费在“寻找”上。作为新人，我常在开工前花好几分钟在工具柜里“寻宝”，压线钳、螺丝刀们看似整齐却无固定位置，归还时也容易放乱。更棘手的是，碰到不熟悉的专业工具，不确定其正确用法，不敢轻易动手，怕损坏设备或影响工作。解决方案是“形迹管理”，利用低成本的反光胶带，依据每件常用工具的精确轮廓，在工具柜的防滑垫上贴出它们的形状。这就像给每件工具分配了一个专属的“停车位”，任何工具是否被取用、是否被正确归位，一眼就能看清，实现了“缺失可视化”，让寻找和归还工具的时间几乎降为零。这个小妙招的成效立竿见影。它几乎零成本，却极大提升了我们日常工作的准备效率，营造了“物归其位”的严谨文化。更重要的是，它让作为新人的我，能主动将“学习”和“改善”结合起来，用一点小巧思，为团队的高效与安全贡献实实在在的“新”力量。

02 技术问题与经验沉淀的微创新流程

集团中央技术中心 黄丽娜



在日常工作中，我发现同事们在进行技术资料共享或项目问题讨论时，常常依赖于多个分散的聊天群和邮件，一些宝贵的“灵光一现”或“踩坑经验”容易淹没在信息洪流中。为此，我构思了一个“技术问题与经验沉淀的微创新流程”。

我的“小妙招”是：创建并维护一个部门共享的、结构化的线上知识库。我们可以利用现有的企业协作平台，建立一个名为“

台群技术火花集”的模块。这个模块下设几个关键分区：

1.“妙招锦囊”库：

专门收录大家在工作中总结出的，能提升效率、节省成本的“土办法”和“小技巧”。例如，某个CAD绘图快捷键的组合使用能节省一半操作时间；某个常用元器件的替代型号在保证性能的前提下能有效降低成本。将这些点滴智慧系统化地记录下来，供全员随时查阅、复用。

2.“问题快解”区：

任何同事遇到技术难题，都可在此以标准化模板发起提问，记录问题现象、排查过程和最终解决方案。这不仅能避免重复“踩坑”，其沉淀下来的内容本身就是一部鲜活的“故障百科全书”，是新员工快速上手的最佳教材。

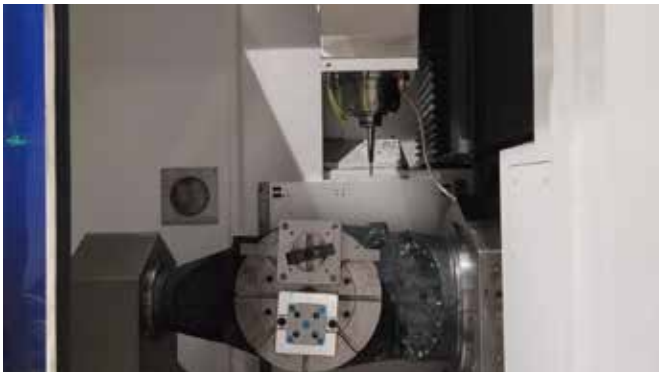
3.“跨界灵感”角：

鼓励大家分享从其他行业、其他领域看到的，可能对我们机床设计、制造或管理有启发性的案例。比如，汽车行业的精益生产管理、消费电子领域的人机交互设计，或许就能为我们的产品迭代带来意想不到的思路。

03 以“工匠之芯”铸智造之魂

集团中央技术中心 张金凤

创新是工艺技术领域的“工匠精神”具象化，立式加工中心作为机械制造的核心设备，其技术创新是推动生产效能跃升、产品品质突破的关键动力。立式加工中心的技术创新，是对“工匠精神”在智能制造时代的全新诠释。从智能数控系统的“智慧决策”，到刀具管理的“精细把控”，再到自动化集成的“连续生



产”，每一处创新都彰显着“用心做到更好”的企业追求。

◎ 智能数控系统：让加工更“聪明”

传统立式加工中心的数控系统多依赖人工编程与操作，我们可开发自适应智能数控系统。嵌入机器学习算法，使其能根据加工材料（如铝合金、不锈钢等）、加工工艺（如铣削、钻孔等）自动优化加工参数，如切削速度、进给量等。同时，系统可实时采集设备运行数据，如主轴温度、刀具磨损程度等，通过数据分析提前预警设备故障，将停机检修时间缩短30%。此外，增设虚拟加工仿真模块，在正式加工前模拟加工过程，提前规避加工干涉、程序错误等问题，使首件加工合格率提升至98%以上。

◎ 刀具管理创新：让切削更高效

刀具是立式加工中心的“牙齿”，其管理创新可从两方面入手。一是研发智能刀具监测系统，在刀具上加装传感器，实时监测切削力、振动频率等数据，结合算法判断刀具磨损状态，当磨损达到临界值时自动提示换刀，避免因刀具磨损导致的加工精度下降，使加工精度稳定在 $\pm 0.01\text{mm}$ 以内。二是构建刀具生命周期管理数据库，记录每把刀具的使用时长、加工工件数量、

加工材料等信息，通过大数据分析优化刀具选型与使用策略，如针对高强度钢材加工，推荐耐磨性更好的涂层刀具，使刀具使用寿命延长20%，降低刀具采购成本。

◎ 自动化集成创新：让生产更连续

为打破立式加工中心“单机作业”的局限，可推进自动化集成创新。一方面，开发工件自动上下料系统，配合工业机器人与立体料库，实现工件的自动抓取、装夹与卸料，使设备实现24小时不间断加工，生产效率提升50%。另一方面，搭建多台设备联网生产单元，通过MES系统（制造执行系统）实现设备间的生产任务调度、数据共享，如当一台加工中心完成粗加工后，自动将工件流转至另一台进行精加工，减少工件搬运时间与人工干预，使生产线的整体产能提升40%。

04 匠心聚能 创新驱动

集团中央技术中心 肖强



创世纪以“科技创新”为核心价值观，我们从工艺优化、管理升级、服务创新三个维度发力，让创新成为机床制造降本增效的内生动力。

◎ 工艺优化：精度与效率的双向提升

机床加工的精度和效率是企业的立身之本。我们聚焦加工流程的每一处细节，对机床加工程序进行深度优化。以复杂箱体加工为例，技术团队通过工艺仿真软件，对加工路径进行重新规划，减少空行程和重复动作，使加工周期缩短15%。某系列数控车床经程序优化后，单位时间内的有效加工时长提升，日产能提高了20%，同时因加工流程更顺畅，废品率降低了2个百分点，在保证品质的前提下实现了效率突破。

◎ 管理升级：流程与资源的高效协同

车间管理的革新从流程和资源配置入手。我们推行“工序节点责任制”，将机床生产的装配、调试、质检等环节分解为若干关键节点，每个节点明确责任人员、标准要求和完成时限，通过可视化的“生产进度看板”进行动态管理，使各工序衔接的等待时间减少30%，生产流程的顺畅度显著提升。

在资源管理方面，我们建立“闲置设备与资源共享机制”。对车间内暂时闲置的机床附件、工装夹具等资源进行梳理和登记，通过内部共享平台实现资源的高效调配，避免了重复采购和资源闲置。这一机制实施后，工装夹具的利用率提升了25%，资源浪费现象明显减少，采购成本得到有效控制。

◎ 服务创新：从产品到生态的价值延伸

我们将创新触角延伸至售后领域，打造“机床全生命周期服务体系”。搭建线上“智能服务平台”，客户可通过平台提交设备保养需求、故障报修申请，我们的技术团队会在第一时间响应，提供远程技术指导。对于需要现场服务的情况，平台能智能调度附近服务人员，使服务响应速度提升50%。同时，我们为客户提供机床运行状态监测服务，通过数据分析为客户提供预防性保养建议，帮助客户降低设备故障风险，提升了客户满意度，也为公司赢得了更多的长期合作机会。

05 RGV支架实验小创新

集团人力资源管理中心湖州基地 李书培



10月8日，湖州基地生产人员在平时工作中发现传统 T-500B 支架存在高度不足不好移动等问题，已经限制了 RGV 线生产流程运行效率的提高，并直接导致支架无法适配 RGV 线的生产流程，对生产的正常推进造成了阻碍，需通过技术创新改造解决这一适配难题。

收到生产同事反应的问题后，湖州基地装备一事业群PIE部门IE

工程师张志栋和新进管培生助理工程师黄棒为解决 T-500B 支架高度不足问题，设计了改造方案，以提升高度为核心思路：在原先 T-500B 支架的底部，采用精益管制作专用底座，以此抬高支架整体高度，满足 RGV 线生产流程对支架高度的要求；同时，在精益管底座上配备万向轮，使改造后的支架具备方便移动的特性，可根据生产现场需求灵活调整位置，进一步提升其与 RGV 线生产流程的适配性。

改造完成后，对 T-500B 支架进行了生产场景适配实验。实验过程中，将改造后的支架投入 RGV 线生产流程的实际操作环节，通过观察支架与生产流程的配合情况、运行稳定性等关键指标，验证其是否符合生产要求。最终实验数据显示，改造后的 T-500B 支架能够用于 RGV 线生产流程，各项性能指标均符合生产操作要求，未出现因高度或移动性问题导致的生产中断或故障情况。

改造前，支架高度不足，无法适配 RGV 线生产流程，阻碍生产正常推进；改造后，高度达标，可适配 RGV 线生产流程，满足生产需求，与 RGV 线生产流程的适配性得到显著提升。

与此同时改造后的 T-500B 支架投入 RGV 线自动生产流程后，实际应用效果显著：成功解决了自动线 T-500B 生产流程当中二次通电面板支架高度不足的问题，支架在生产过程中能够稳定发挥作用，与 RGV 线生产流程的各个环节配合顺畅，不再因支架问题影响生产节奏，保障了自动线生产流程的连续稳定运行。

从生产效益角度来看，T-500B 支架改造项目取得了直接且关键成果：使 T-500B 的生产流程顺畅进行，避免了生产停滞、效率降低等情况，保障了生产计划的按时推进，间接为生产效率提升和成本控制提供了支持，同时也为后续类似生产设备适配问题的解决提供了可参考的技术方案思路。



06 小工具 大作用

装备一事业群3C服务部 宋良才



在CNC机床的维修中，更换刀库弹簧是一项频繁且令人头疼的“体力活”。传统方法通常需要三名维修人员紧密配合：两人费力地用绳索对弹簧进行拉伸，另一人小心翼翼地将弹簧挂钩挂到固定螺栓上面，过程既耗时又存在极大的安全风险——弹簧随时可能脱出，像一枚炮弹一样伤人，不仅威胁人员安全，也严重影响维修效率。面对这一难题，在日常工作中我慢慢找到一个更安全、更高效的操作方法，自制一个小工具

这个小工具制作并不复杂，却极其实用：只需要一个1米左右的4分钢管和一根直径合适强度较好的钢丝绳或者是铁丝。在钢管上面钻出一个孔，然后计算好钢丝的长度从孔中穿过，这是防止使用的时候钢丝绳滑脱，再把钢丝绳连接牢固，这样就制作好了。

更换弹簧时，将钢管短的一端插入机箱上的吊环内，钢丝绳挂在弹簧的挂钩上面。利用杠杆原理扳动钢管就可以很轻松的把弹簧拉到固定螺栓的位置。这样就可以很轻松的把弹簧安装完成。整个过程轻松省力，且弹簧状态稳定非常安全。

这个小妙招带来的效果非常明显：一是安全性有了保障，把高风险人力操作变为利用杠杆原理的机械过程，为我们的生产安全提供了保障。二是维修效率大幅提升。以往需要多人协作费时费力的工作，现在两个人几分钟就可以完成。三是提升了专业形象。当客户看到我们使用这种专业、高效的工具时，他们会更加认可我们的技术实力，信任感就会油然而生。

这个自创小工具成本极低，却解决了现场维修的大问题。它启示我们，创新并非总是高大上的技术革命，而是源于对日常工

作的深刻洞察，用智慧将危险、低效的流程变得安全、优雅。这正是我们售后人员的价值的体现。

07 用创新思维解决实际问题

装备一事业群3C服务部 李闯

我们的机床在实际应用中所突出的主要问题，需要多观察，多构思，多与团队交流与合作，共同克服难题，实现问题完美解决。

◎案例1：比如现场设备40刀库铸件端弹簧挂钩螺丝现有不足以支撑弹簧的拉力强多和频率导致容易断裂，及时写改善提案给公司相关部门，更换大一号螺丝或者直接使用铸件端挂钩来加强抗拉强度，杜绝螺栓断裂的风险，达到解决问题的目的。

◎案例2：刀库弹簧容易断裂导致客户加工过程产生掉刀导致刀头断裂，现场就要多观察怎么才能防止掉刀，经过对比其他机台产生出解决方案，通过增加弹簧感应器检测弹簧是否断裂，这样就避免了掉刀后造成刀库换刀异常和客户刀柄损坏。



◎案例3：Z轴左右护板高度较低容易造成油污飞溅到主轴电机上面，导致主轴电机风扇把油污吹到机台钣金顶部造成油污向机台两侧外溢，及时跟公司反馈通过加高Z轴左右护板和顶部密封来保护主轴电机和防止油污飞溅到机台顶部达到问题的解决。通过以上整合现有资源提高了机台实用性，也为后续新机台提供更优的解决方案，同时跟踪效果和反馈。

在工作中，我们要积极鼓励创新思维，为团队人员提供宽松的创新环境，公司也在定期培训交流，从而激发团队的创新热情和创造力，我们要时刻保持努力，认真，负责任的态度激发我们潜能，使其发挥自身优势同时树立创新意识。

敢于创新 勇于探索

【唯有创新·方可发展】

▽创新犹如黑暗里的一盏明灯，
▽为人类带来希望和光明，
▽指引着人类不断求索，向前发展！



以脚步丈量市场
用真诚铸就信任

◎ 王洁小传：

我是湖南人，我没有车间里老师傅们那样手上的老茧，但我能听懂他们对机床性能的每一个细微要求；我不是最能说会道的销售，但我习惯把复杂的技术参数，翻译成客户一听就懂的“人话”。我相信，销售不只是卖产品，更是帮客户解决生产难题。所以，我的手机24小时开机，无论是深夜的技术咨询，还是突发的售后问题，我都在。

销售新人的进阶密码： 脚踏实地成就百万业绩

2025
销售标杆人物
2025

装备一事业群营销支持科 蔡赐钦

A 与创世纪的渊源： 从迷茫到坚定

王洁，一个对销售充满无限热情的年轻人，刚踏入社会时，便投身于房地产销售。然而，缺乏经验的他，在激烈的市场中却屡屡受挫，业绩平平，心中充满了焦虑与迷茫。正当他对未来感到困惑时，大学主修的机械设备与制造专业给了他启示——或许回归专业领域，才是他的突破口。

经过一番了解，王洁将目光锁定在了国内机床行业的领军企业——创世纪公司。

投递简历时，他心中充满了期待与忐忑。历经层层选拔，他终于成功入职，站在公司大楼前，激动与不安交织在心头，他知道，自己的人生从此将翻开新的篇章。

B 培训期间： 完善体系，重要人才

入职首月，王洁便深刻感受到了创世纪与众不同的企业文化。公司对于业务新人的招聘与培养有着一套完善的系统和体系，从品牌文化、产品知识到行业知识、销售技巧，半个月的总部培训内容充实而富有挑战性。

这对于跨行业而来的王洁来说，无疑是雪中送炭。他迅速成长，坚信只要努力，定能在创世纪实现自己的价值。

培训期间，一件小事让王洁深刻体会到了创世纪对员工的重视与重用。

学习的过程往往是枯燥乏味的，尤其是在高强度的培训下，人很容易产生懈怠情绪。王洁因一时松懈，未能及时掌握所学内容。培训老师不仅没有责备，反而主动走近，耐心为他梳理重点、补足短板。这种因材施教、真心关注员工成长的文化氛围，让王洁倍感温暖，也进一步坚定了他扎根创世纪、与公司共同成长的决心。

C 迎难而上： 从屡屡碰壁到订单破局

培训结束后，王洁被分配到了华南七部。刚加入



团队，他就被这里团结友爱、互帮互助的氛围深深感染。到东莞市场时，部门领导高总的第一句话就给他敲响了警钟：“想在东莞市场活下来，必须付出比别人多一倍的努力。”

从此，“每天新增10个客户微信”成了他的硬性目标，扫街也成了他的日常。

01 20台订单的坚守 ——精诚所至，金石为开

王洁在大朗扫街时，意外发现了一个工业园内藏有众多机加工厂。他立刻抓住机会，开始一栋一栋地扫街。其中，一位客户计划采购10台机床，这无疑是绝佳机会。

王洁第一时间上门，详细介绍创世纪的品牌实力，从性能参数到生产优势，力求让客户全面了解产品。沟通十分顺利，客户当场表示要全款购买10台T-600S 机床。惊喜之余，王洁立刻向高总汇报，高总鼓励王洁稳住心态并约好一起谈单。可当王洁联系客户时，对方拒绝与领导面谈，只让王洁直接报价格。

报价后，客户嫌价格高，要求降价。王洁多次向领导申请更优惠价格，却始终无法让客户满意。邀约客户面谈也被拒，发消息也石沉大海，王洁的心情从满怀希望瞬间跌入谷底。

但王洁从未想过放弃，坚信坚持能打动客户。此后每月，王洁都定时给客户发产品动态、行业资讯，哪怕客户只是简单回应，也让王洁有了坚持的动力。

几个月过去了，就在王洁快失去信心时，客户突然回复“在东莞”。王洁立刻放下手头事，直奔客户公司。见面后，客户称去年采购计划有变，现在打算加购到20台。王洁赶忙带客户参观东莞工厂，讲解生产工艺与产品品质，本以为成交有望，客

户却又提出降价要求，否则找其他厂家。

王洁虽受挫，但未被打倒。当天向高总汇报后，高总鼓励王洁坚持。之后王洁每天守在客户公司附近，不管客户有无空都去拜访，哪怕只有几分钟交流，也全力争取。



客户要与其他厂家签约当天，距签约仅剩两小时，王洁抱着最后希望拨通客户电话：“谭总，您参观过生产基地，清楚台群产品品质工艺。我一直守在这，就是想让您再考虑，虽价格稍高，但从长远看，稳定生产、低维修成本和高效率能为您带来更大价值。”电话那头沉默许久，就在王洁以为没希望时，谭总松口：“那行，跟你们合作。”

挂掉电话，王洁激动不已，苍天不负有心人，所有坚持付出终于有了回报！这段经历让他深刻体会到面对客户拒绝和价格压力，需要不辞辛劳坚守，不能气馁，不能懈怠，需要默默地用心承受，更要拿出勇气与客户心与心地交流，用真诚打动客户。这是王洁职业生涯的宝贵经历，也是他成为一名优秀销售人员的成长见证。

02 从车间切入破冰 ——灵活变通，滴水石穿

在横沥扫街时，王洁遇到一家对台群完全不感兴趣的工厂。老板对他爱答不理，连微信都不愿添加。初次碰壁，王洁迅速调整策略，既然从上往下走不通，那就从下往上渗透。

他转而深入客户的生产车间，耐心寻找突破口。通过与工人闲聊，他找到了负责生产的主管。当时主管正忙于调试设备，王洁没有急于推销，而是在一旁观察，适时递上工具，并就一个技术参数问题提供了建议，开启了对话。在交流中，他敏锐地捕捉到主管对现有某品牌设备小故障频发的烦恼。

王洁顺势介绍了台群设备在稳定性方面的优势，主管听后表示认可：“你们台群的设备确实不错！”王洁立刻追问：“那当初怎么没考虑我们呢？”主管无奈表示：“你们之前也没人来推广啊。”

王洁看到了希望。他不仅与主管保持了技术层面的沟通，后来还借此机会请他吃饭，了解到客户车间的实际痛点与未来的扩产需求。他真诚地说：“希望您能在老板面前帮我们美言几句，给我们一个公平竞争的机会。”当该工厂确实有增购计划时，这位主管主动向老板推荐了台群。最终，凭借基层的认可与王洁专业的呈现，成功签下订单。

03 钢件客户的刚性考验 ——专业服务，扭转偏见

一家专做高强度钢件加工的客户，对机床的稳定性和刚性要求极为苛刻。在初次竞标中，尽管王洁全力推介，客户仍因价格



因素和对其品牌刚性的疑虑，选择了另一家小品牌厂商。

面对失利，王洁并未气馁。他保持每月至少一次拜访的频率，不推销，只关心：“设备用得怎么样？有没有需要我们支持的？”半年后，客户主动打来电话，语气焦急：“那台新买的机床老是震刀，加工精度不稳定，良品率完全达不到客户要求！”

王洁第一时间赶到现场，通过自己积累下来的资源，自费帮助客户解决机床问题，尽管问题最终未能彻底解决，但王洁的专业与担当被客户看在眼里。当客户决定重启采购计划时，第一个想到了王洁。王洁没有急于签单，而是邀请客户来到创世纪东莞基地，针对钢件加工特点，现场演示T-V856L的切削表现。

眼见为实，数据说话。客户彻底打消疑虑，但仍纠结于价格。王洁诚恳说道：“一台设备的价值，不在于初始价格，而在于它为您避免了多少次这样的生产危机。”客户沉默片刻，最终点头：“好，就试一台你们的T-V856L。”

这一台，成为了信任的起点。此后，该客户陆续增购多台设备，并成为王洁在钢件加工领域的口碑推荐者。

D 百万业绩： 源于每一步的脚踏实地

王洁的故事，并非充满戏剧性的传奇，而是一部由汗水、坚持与智慧书写的奋斗史诗。他从一个迷茫的销售新人，成长为区域的业绩标杆，靠的不是运气，而是那份不畏艰难的“吃苦耐劳”，是那腔永不言弃的“坚韧执着”，是那股主动求知的“学习劲头”，是那种深入客户的“灵活变通”，更是那颗对待客户“尽心尽力”的赤诚之心。

王洁的一位业务同事，对他在日常工作里的表现印象极为深刻。作为公司招聘的新人，他展现出的业务精神面貌与前辈大不相同。刚下到区域，他便给自己定下严格目标，每天拜访不少于10家客户，风里来雨里去，这份吃苦耐劳的劲头。他肯下笨劲，为了一个订单能坚持数月；能扛压力，面对客户拒绝从不气馁；懂变通，遇到难题能迅速调整策略；有诚意，对待客户尽心尽力。

他的经历向每一位创世纪人昭示：销售没有捷径，业绩源于拜访，信任始于服务。所谓的专业，是在一次次挑战中持续学习；所谓的信任，是在客户需要时不计得失的付出；所谓的业绩，是无数个日夜坚守累积的厚度。

学习王洁，就是学习他那份敢于下“笨功夫”的执着，学习他把客户的事当作自己事的担当，学习他在压力下依然前行的韧性。这便是在销售道路上，最坚实、最可复制的成功之道！



坚持积极建议 坚持自我批评 坚持忠诚责任

加强干部行为规范与品德建设倡议书

集团办公室

为深入贯彻落实集团新时代干部队伍建设总要求，进一步强化干部队伍管理意识，锻造“素质过硬、作风优良、能力突出”的管理团队，现决定在全体干部中深入开展“干部行为规范与品德规范建设、坚持积极建议和自我批评活动”。具体倡议如下：

修身自省
要学会“照镜子”
正衣冠
端品行
明是非
知荣辱

一、坚持不懈地开展员工行为规范与品德建设，做合格的创世纪员工

在公司管理中，行为规范与品德建设是构建百年企业的文化基石，其核心在于将道德准则转化为公司标准行为。以下是公司员工行为规范的具体要求：

01 忠诚与责任

- 客户至上：始终以客户为中心，为客户创造价值。
- 忠诚企业：维护公司利益，杜绝任何损害公司利益的行为。
- 坚守原则：遵守法律法规和公司制度，不徇私舞弊。
- 责任担当：忠于职守，敢于决策，不推诿，不扯皮，对结果负责。
- 言行一致：承诺必兑现，不空谈口号。
- 传承文化：践行并传递公司核心价值观。

02 艰苦创业

- 坚持以奋斗者为本，坚持长期艰苦奋斗、不懈怠。
- 坚持创业精神，勇往直前。

03 进取与创新

- 终身学习：持续提升专业能力，适应企业发展需求。
- 开拓创新：敢于突破传统思维，推动技术进步，业务增长。
- 结果导向：以绩效结果为目标，避免形式主义。

04 团队与协作

- 尊重他人：平等对待同事，不傲慢轻视。
- 团结协作：主动跨部门沟通，不搞本位主义。

05 公正与公平

- 任人唯贤：选拔人才公平公正，不搞小圈子、公平对

- 待下属。
- 一视同仁：对待下属不偏袒，奖惩分明。
- 透明决策：重大事项集体讨论，避免独断专行。

06 廉洁自律

- 公私分明：不以权谋私，杜绝贪污腐败。
- 勤俭节约：反对铺张浪费，合理使用公司资源。
- 保密义务：严守商业机密，不泄露敏感信息。

07 品德修养

- 谦虚低调：反对骄傲自满，保持开放心态。
- 情绪稳定：遇事冷静理性，不迁怒他人，不发牢骚，不抱怨，不散播消极情绪。
- 危机意识：居安思危，主动应对挑战。
- 诚信正直：表里如一，不阳奉阴违。

二、坚持不懈地推行坚持积极建议和自我批评活动，形成良好工作作风

坚持积极建议和自我批评要求我们要善于面对和检讨自己的问题，对他人形成积极建议，在培养自我批评能力时，“对己严格，对人宽容”是核心原则。

01 践行自我批评的四大准则

- 找差距，找根因。
- 批评检讨自己，对别人提出积极建议。
- 讲主观，不讲客观。
- 讲改进，不讲成绩。

02 践行自我批评的具体指导细则

- 应当首先审视自己的不足，主动承担责任，而不是把问题归咎于他人或外部环境；不背后议论同事、不传播未经核实的信息，减少组织内耗，维护团队信任。
- 面对问题时，首先要从自身找原因，而不是强调外部困难。
- 要始终保持危机意识，聚焦未来提升而非沉湎于过去功劳。
- 以客观事实为基础，找出差距，找出根本原因，对别人进行建设性反馈，避免情绪化指责，最终实现共同成长。

03 践行坚持积极建议和自我批评的实施要求

- 活动准备：以一级部门为单位，组织部门内部开展“坚持积极建议和自我批评”活动讨论，具体如下：
 - 明确每次活动讨论的主题（如近期工作绩效、团队协作问题、管理方法有效性等）、时间、地点、开展方式、适用范围等，使干部有针对性地思考。
 - 结合活动主题，提前收集自身工作相关数据、成果、问题反馈等资料，同时收集团队成员、上级、下级及其他相关部门对自己的意见建议。
 - 建议在不影响工作时间内，利用每周早会、部门各类会议等时间，以小组为单位，小范围、多小组方式开展。
- 活动开展：活动讨论过程中须牢记自我批评原则，按照“自我批评——积极建议——讨论与交流”的流程有序开展，提升讨论活跃度和认识深度，形成有效的积极建议和优秀案例。具体如下：
 - 自我批评：按照活动主题，深入剖析自身在工作中的问题（包括工作目标完成情况、管理方法是否得当、团队建设成效、与其他部门协作等方面），从主观角度分析原因（如自身能力不足、态度不认真、责任心不强等），提出具体改进方向和初步计划。

- 积极建议：遵循实事求是的原则，对他人依次提出积极建议。
- 讨论与交流：对提出的积极建议与自我批评进行深入讨论，共同分析问题根源，探讨解决方案，鼓励不同观点碰撞，集思广益，寻找最佳改进措施。
- 总结与跟进：
 - 组织者对自我批评内容进行总结整理，形成书面报告，包括问题清单、改进建议、责任人、时间节点等。
 - 建立跟进机制，定期（如每月或每季度）对干部改进计划执行情况进行检查和评估。干部定期向上级和团队成员反馈改进进展，接受监督和评价，进行新一轮的差距分析和改善，持续提升自我。

干部队伍的品德修养与作风建设，是企业发展的文化基石。让我们以此次行动为契机，以“日日自新”的进取精神、“三省吾身”的修身态度，以“君子检身，常有过”的自觉，在自我净化、自我完善中提升能力，在自我革新中淬炼过硬本领，在互促共进中锻造钢铁团队，以昂扬向上的精神风貌和真抓实干的优良作风，为创世纪集团高质量发展注入强劲动力！

『暑期幼儿园专题报道』

创世纪集团第九届（2025年）暑期幼儿园圆满落幕

集团人力资源管理中心

8月15日下午，创世纪集团第九届（2025年）暑期幼儿园在深圳总部和湖州基地两个举办地同时落下帷幕，为欢送小朋友们暂别暑期幼儿园，两地举行了简单又具有仪式感的毕业典礼。

礼，数十位在创世纪这个欢乐城堡里共度一个暑假的小朋友跳起欢快的舞蹈，向童年的又一段快乐时光献礼。

集团副董事长兼集团办主任罗育银和40多位家长一起参加了深圳总部的毕业典礼。罗总在致辞时表示，暑期幼儿园已成为创世纪集团的一个重要文化元素，创世纪不仅要有好的产品、好的市场，还要有生生不息的企业文化，更要有员工家庭的幸福美满，“只有我们每个家庭幸福美满，大家的工作才能做得更好，我们的事业才能蒸蒸日上！”

集团财务中心会计师古春红作为家长代表致辞，她深情地指出，孩子们在公司的幼儿园里度过了快乐又充实的时光，在“吃”的方面，从上午10点的水果，到中午精心搭配的午餐，再到下午的牛奶点心，既营养又健康，孩子们回家后总说“幼儿园的饭好吃”！在“玩”的方面，学画画、玩彩泥，做智力游戏、运动锻炼等，活动丰富多彩，孩子们每天眼睛都发着光；在“礼”的方面，开园时的电子画板、毕业时的精美证书，还有纪念T恤和特制儿童水杯，都让孩子们爱不释手。

古春红表示，这一切，都离不开公司贴心的福利安排，特别是在安全保障方面，专职的保安守护、清晰划定的安全区域，不仅让孩子们安全无忧，也让我们家长安心。创世纪暑期幼儿园给孩子们带来了一个快乐、安全、有意义的暑假，也让我们家长在享受亲子亲情的同时，可以毫无后顾之忧地安心工作，感谢公司为孩子们创造的美好夏日记忆！

在汇报演出环节，伴着童真的旋律，孩子们分别表演了《运动真奇妙》、《奇迹再现》、《疯狂动物城》等舞蹈节目，他们伸伸胳膊、踢踢腿，跑跑跳跳、转圈圈，灵动活泼、释放满满能量的表演赢得家长们的阵阵掌声。在亲子互动环节，孩子们和家长一起表演了《口令抢水》和《众星捧月》亲子游戏，老师一声令下，小朋友和家长默契配合，相互鼓励，顺利完成了一套套动作，整个游戏充满了温馨与甜蜜。

演出环节结束后，罗总为小朋友们颁发了特别定制



的、印有创世LOGO的儿童款水杯，希望小朋友们能够饮水思源，记住今天的暑期幼儿园，更记住创世纪为他们的快乐暑假所付出的努力。同一天，湖州基地暑期幼儿园也举办了毕业典礼，集团办董事长运营助理杨春岭代表公司致辞，并为小朋友们颁发了毕业证书和纪念礼品。

今年的暑期幼儿园自7月14日开班至8月15日结束，为期一个月，包括总部54位、湖州基地19位小朋友报名参与。在暑期幼儿园开班期间，公司领导一直密切关注着幼儿园的举办，再三强调保障物资供应和园区安全；行政、人资等多个部门同事协力配合，积极沟通，保证了饮食安排、安全保障等有序进行，得到家长们的一致认可。

为了让更多员工家庭享受到暑假亲子福利，公司还特别为苏州基地、沙田基地、宜宾基地以及广州霏鸿公司等未达举办幼儿园人数的单位，在暑假期间异地探亲的30余位幼儿园小朋友定制了和暑期幼儿园一样的礼品。

暑期幼儿园是创世纪集团为员工解决实际困难、关爱员工家庭而推出的一项特别福利。正如罗总在毕业典礼上所说的：要把暑期幼儿园办成公司与员工及员工家庭的一座桥梁，让员工切身感受到创世纪大家庭的温暖。我们不仅要把产品做好，也要让员工生活好，让员工的家庭生活芝麻开花节节高，一天更比一天好！

快乐童年 幸福成长

——创世纪集团第九届（2025年）暑期幼儿园开园

集团人力资源管理中心



快乐童年，幸福成长。7月14日上午，创世纪集团第九届（2025年）暑期幼儿园在深圳集团总部和湖州基地同时开园，两地总计73位小朋友将在“创世纪暑期幼儿园”这个快乐城堡度过为期一个月的暑假时光。集团副董事长兼集团办主任罗总、人力行政副总经理张总、集团办常务副主任王总等公司领导参加了总部暑期幼儿园开园仪式。

罗总在仪式上致辞，他表示，孩子是祖国的未来，也是家庭的希望，我们每一个幸福家庭都是由孩子的快乐组成的，只有孩子快乐，父母才能幸福、才

能安心工作，也才有动力为公司发展贡献自己的力量。罗总还透露，夏军董事长一直关心暑期幼儿园的举办，夏董特别强调，一定要把这个暑期幼儿园办好，切实保障小朋友们的安全，在工作时间上，给予家长更弹性的安排，尽量不加班，让他们在暑假期间，有更多的时间陪伴孩子，与孩子团聚。

在总部仪式上，暑期幼儿园陈老师和海外销售部的彭长杰分别作为老师代表和家长代表致辞。彭长杰今年有两个孩子参加暑期幼儿园，他致辞时表示，创世纪暑期幼儿园营造了一个安全、温馨的快乐家园，让我们的未成年子女在暑假期间也能够父母身边得到很好的看护，让我们这些做爸爸妈妈的员工也能够安心的工作；我们常讲没有大家就没有小家，对于我们创世纪员工来说，公司就是大家，我们的家庭就是小家，没有公司的这个大家，我们的小家也不会享受万家灯火、岁月静安的美好！

今年的暑期幼儿园热度不减，报名人数超过往年，其中集团总部报名54人、湖州基地报名19人。为了

办好暑期幼儿园，集团总部和湖州基地各相关部门在场地布置、交通疏导、饮食安排、安全保障等方面通力合作，力求给小朋友们营造一个安全又温馨的园区环境。集团总部在厂区开辟儿童专用通道，确保小朋友们入园安全；还为小朋友购买了开园礼品——品牌电子画板，以及各类儿童类书籍、玩具等。在暑期幼儿园这段时间，公司将给小朋友们免费供应：上午有水果、中午有午餐、下午有点心和牛奶。

暑期幼儿园是创世纪集团为解决暑假期间员工未成年子女看护难题而采取的一项特别亲子行动，旨在帮助员工解决实际困难，让员工安心工作，将公司关怀延伸至员工家庭，切实践行“让员工工作和生活更美好”的企业愿景。创世纪暑期幼儿园已连办九届，受到广大员工的普遍好评，有员工在“员工社区”上留言：开办暑期幼儿园，创世纪遥遥领先！为公司这一饱含着浓浓人文情怀的亲子举措满心点赞！

懿航精密携手台群 在3C领域竖起品质标杆

装备一事业群市场部 冯海彬



在东莞制造业版图中，有这样一家企业，以“颜值与精度双极致”为产品理念，在智能穿戴与影视器材领域闯出了一片新天地。今天，我们走进懿航精密，聆听其与台群精机的结缘故事。

初次结缘：始于品质的“双向奔赴”

“2005年，我从柳州来到深圳工作。第一次接触台群是在2009年，技术出身的我就认准了台群的设备。”谈到与台群精机的初次结缘，懿航精密创始人韦总坦言。

创业之初，懿航精密创始人韦总便开始引进多台台群机床。如今，懿航精密以1万平厂房、近200台机床的规模，聚焦于智能手表配件与影视器材精密零件，在细分领域竖起品质标杆。

智造进阶：精度与效率双突围



在懿航精密的生产车间，T-700S、T-500S等多款钻铣加工中心正高速运转，铝合金原料在刀头下化作光滑的显示屏中框、相机转轴等精密零件。这些薄壁件，曲面复杂且加工难度大。

而台群精机钻铣加工中心凭借高刚性主轴与精准伺服系统，轻松攻克了薄壁件加工难题。单日单台产能达180件左右，精度稳定，质感光亮。

“同行业设备里，台群机床的加工效率和精度都是顶尖的，加工产品质量比较稳定，加工速度比较快。”懿航精密创始人韦总对台群机床表示高度认可。

生产无忧：全周期守护的加工伙伴

“售后这块，台群是我接触过所有国产设备里做得最好的。售

后人员基本上半小时以内就能到达。”懿航精密创始人韦总的高度评价里，藏着台群售后团队随时待命，贴心专业的服务态度。

“1812”服务标准是台群一直秉持的服务标准。当客户的机床出现故障时，台群售后团队将在1小时内给予回复，广东和江苏地区的客户更是能在8小时内享受到现场服务，其他省份的客户也能在12小时内得到售后的专业支持。



从深圳车间的一台台群机床，
到如今万平工厂，
懿航精密的进阶之路，
是从“制造”向“智造”跨越的缩影。

台群精机愿与每一位客户
携手共赢，

以创新为笔，以品质为墨，
共同书写中国智造的新篇章。

懿航精密 Yihang Precision >>>

东莞市懿航精密科技有限公司（简称“懿航精密”）成立于2020年，地处大湾区制造业核心区——东莞市塘厦镇，经营范围涵盖精密机械设备及配件、电子产品、五金制品、通信零配件等领域，以智能手表配件与影视器材精密零件为核心主营产品。

当国庆遇上中秋： 一线售服员的坚守与担当

装备一事业群3C服务部 范浩闪

金秋十月，丹桂飘香。在这个举国欢庆的国庆中秋双节里，当大多数人沉浸在家人团聚的温馨与假日的悠闲中时，在我们的客户车间里，却有着这样一群可敬的人——他们选择了另一种特殊的“团圆”：与设备为伴，与时间赛跑。他们就是我们最可爱的售后服务工程师们。

这个长达六天的黄金假期，对许多人来说是难得的休息时光，但对创世纪的售服员而言，却是责任与担当的集中体现。他们放弃与家人团聚的机会，日夜值守在生产一线，用专业和汗水保障客户产线的稳定运行，用行动诠释着“客户至上”的服务理念。他们忙碌的身影，成为了这个双节假期里最动人的风景。

深夜抢修 刻不容缓

10月1日深夜4点，当大多数人早已经进入梦乡时，成都A+客户的生产车间里却灯火通明。该客户的一条关键数控机床生产线突发报警停机，如果不能在及时恢复生产，将直接影响客户的重要订单交付。

正在宿舍睡觉的售服员马海军接到紧急电话后，二话不



说，立即披上工装赶往现场。作为在这个行业深耕多年的资深工程师，马工深知每一分钟的停机都意味着客户的巨大损失。到达车间后，他立即投入紧张的排查工作。在嘈杂的机器声中，他凭借丰富的经验，通过仔细听音、观察运行状态、分析报警代码，迅速定位故障根源——温度传感器异常引发冷却系统连锁保护。为了给客户争取生产时间，他决定连夜进行维修。在狭小的设备空间里，他小心翼翼地拆卸外壳，更换传感器，重新布线，调试参数……每一个动作都显得那么娴熟而专注。

凌晨4点的车间，只有机器运转的声音和马工忙碌的身影相伴。当东方泛起鱼肚白，第一缕晨曦透过车间的窗户洒进来时，设备终于恢复了正常运转。看着重新启动的生产线，客户的生产主管紧紧握住马工的手：“太感谢了！在这个特殊时期，你们还能如此快速地响应，真是解了我们的燃眉之急！”

专业守护 赢得信赖

在后续的客户走访中，客户再次对我们售后团队给出了高度评价：“在举国欢庆的时刻，贵公司的工程师们依然坚守岗位。他们不仅技术过硬，能够快速准确地诊断和解决问题，更重要的是展现出了极强的服务意识和敬业精神。他们真正把我们的产线当成了自己的事业来对待。”

这样的评价来之不易。它背后是我们售服团队日复一日的专业积累和无私奉献。为了更好地服务客户，团队建立了完善的知识库系统，每个工程师都会将典型案例和解决方案进行分享。每周的技术研讨会、每月的专业技能培训、定期的客户回访制度，这些都确保了团队能够持续提升服务水平。

值得一提的是，我们的工程师不仅注重解决当下问题，更善于从根源上预防问题。在每次服务结束后，他们都会为客户提供详细的设备运行分析报告，指出潜在风险，提出改进建议。这种超前的服务意识，让客户感受到了真正的专业价值。



向奋斗者致敬

这些在一线默默付出的工程师们，是公司最宝贵的财富。他们用责任诠释担当，用专业创造价值，用速度赢得赞誉。在这个特别的假期里，他们不仅守护了客户的设备，更守护了公司的信誉和品牌形象。

让我们向这些奋斗者致敬！他们用实际行动诠释了什么是敬业精神，什么是客户至上。他们的故事，值得我们每个人学习和传颂。期待这种奋斗精神能够在公司内部持续传承，激

励更多同事在各自的岗位上发光发热，共同书写公司发展的新篇章。

在这个团圆与感恩的季节，让我们记住这些可爱的面孔，记住他们为保障客户生产所付出的努力。正是因为有了这样一群可敬的员工，我们的公司才能在激烈的市场竞争中不断前行，赢得更多客户的信赖与支持。他们是这个假期里最闪亮的星，是我们所有人的骄傲！

【读书笔记】

读书，让我的内心丰盈

集团中央技术中心 邵红超

小时候读书对我来说是一种奢望，父母都是个文盲，家里面一本书都没有，那时候也是真的穷，家里还在温饱线挣扎，小时候除了学校课本外接触最多的书就是画本，从刚开始的黑白画，到小学三年级时看的彩色连环画，然后是接触有声的小说，单田芳讲什么我就听什么，他讲几遍我就听几遍，家里没有收音机就跑到邻居家去听，那种痴迷程度很难理解，大抵只有没有才知道珍惜，书非借而不读。

我第一次接触真正意义上的书是在小学三年级，从邻居家借的笑傲江湖，三年级识字量不多，所以看个囫囵吞枣，完全就是看了就看了，没有什么感觉。小学五年级的时候，大量的武侠小说开始进入了我的视野，不过金庸的倒是没怎么看，都是别人有啥看啥，能借到啥书看啥书，坐着看累了就躺着看，白天没看完就熬夜看，心里只有一个目标，赶紧看完，可是看完又会发现很空虚，急需下一本书来填补，武侠梦小学毕业后算是结束了，我后面看的书基本和武侠无关了。

到了中学，读书也是很盲目，漫无目的的，不知道该看啥，我堂哥学习特别好，作文也写的超级好，自然而然，他成了我模仿的对象，他看啥我就看啥，我们放学回家的路上就一起比背诗，一块聊人生，他像一盏明灯照着我，那时候堂哥最喜欢定《中学时代》杂志，具体是一周还是一个半月一期，我也记不清了，他经常订，我就借阅看，后来我也跟着订，初中看杂志是哪个时期看书的手段，什么故事会、青年文摘、读者类的，大家还会交笔友，很有意思。

高中刚开始，我还是跟堂哥去看书，他看三毛的书，我也看，他看徐志摩的书，我也看，不过也好迷茫，总觉得自己没有自己的选择。高二时候，我终于开始去自己选择书了，看了路遥的人生，然后是平凡世界，以前看武侠后会感觉空虚，但是看了路遥的书会觉得充实，有种备受鼓舞又愤愤不平的感觉，这



读书就是为了愉悦自己，充实自己，进而滋养自己，让内心丰盈。

种感觉很奇妙。平凡的世界里可以做不平凡的事情，可是有些又是一个普通人终身无法跨越的，我感觉路遥的书是哪个时代的缩影，看似觉醒，可阶级意识还是根深蒂固，为此，他不得不强行分开润叶和少安，不得不把田晓霞写死，黄亚萍抛弃高加林仅仅因为失去了县城工作。

后来看贾平凹的书，看张晓风的散文，看汪国真的诗集，但是总觉得没有那么深刻和震撼。直到有一天在一家新华书店看到余秋雨的千年一叹，我最后花了五十多块买下了那本书，那时我每周的生活费只有150元，后来爱屋及乌又读了山居秋暝和文化苦旅，总觉得余秋雨是高于其他作家一个等级，其他作家可能就是一个作家，而余秋雨更像是一个文化大师。

进入社会读书很少了，常伴身边的书主要是路遥、三毛和余秋雨的散文，偶尔也会看一下小说。我现在更喜欢看新闻，每次能把UC上的新闻看得它不得不推重复的内容给我，当今快节奏的时代，安静的读一本书固然难得，在碎片化的时间里，每天接受成百上千条新闻狂轰乱炸也未尝不好。有时我在想，读书的意义在哪里？一定要为了什么才去读书吗？我认为读书就是为了愉悦自己，充实自己，进而滋养自己，让内心丰盈。不因贫穷而卑贱，即使独行亦如众。

修通的不是关系

是自己

装备三事业部营运部 曾丽莉

——余华《活着》读后感

看了余华《活着》，在二十六岁的生命旅程中，我逐渐明白：真正的问题不在别人身上，而是藏在我自己身上。向外求，求而不得；向内求，生生不息。

我曾以为自己懂得爱，懂得理解与尊重。直到我开始正视自我，才发现原来我也曾是某段关系走向破裂的推手。有些沉默，我以为是包容，其实是害怕争吵；有些沟通，我以为是改善，其实是我根本说不出口真心话；有些坚持，我以为是原则，其实只是执念的投射。

余华笔下的福贵，一生跌宕，亲人相继离去，最后只剩他和一头老牛。他从未刻意“成长”，却在一重重失去与苦难中，活出了最根本的韧性——不是变好，而是变真。他没

有逃避命运加诸于身的残酷，也没有美化自己的伤疤，只是接纳、继续活着。正如他牵着老牛在血色黄昏中一步步前行的身影，成为中国文学中一道沉默却强大的隐喻——活着本身，就是对生命最深的致敬。

而我，一直觉得“我已经很好，已经学会经营某些关系”的幻象里，标榜自己“共情力强”“愿意成长”，仿佛一直在扮演一个“理想中的我”。直到某一刻彻底崩溃，才明白这份“好”，恰恰是痛苦的根源。一句刺耳的反问，让我意识到：我没有自己以为的那样稳定、成熟、通透。

成长不是一路走向完美，而是一次次撕裂、崩塌、再重建。它要我承认自己的守旧、心软、嘴硬、愤怒、依赖与逃避，这些我不愿面对的部分，恰是需要被接受的真实。我以前总想从别人那里要一个答案，向爱人、朋友索要回应与安全感。但所有答案的起点，只能是我自己。

到底怎样的与人相处，才能让一段关系长久？其实我还没有答案。但我渐渐懂得，没有情感依托，仅靠血缘、制度或道德去维系的关系，终究少了灵魂。但是我知道《活着》里福贵与家珍、凤霞、苦根之间的情感，不是靠约束，而是在苦难中自然生长出的牵挂与温柔。这种情感不喧哗，却自有力量；不完美，却足够真实。

我曾经用“自洽”“通透”来修饰混乱，我常把“理解他人”挂在嘴边，却忘了真正的尊重，首先是尊重自己的情绪，其次才是看见他人。我没做到，也许我该向自己道歉，也向那些接住我不堪与混乱的家人朋友道歉。

意识到，只是第一步。而改变，从来都不轻松。但人活着本身，不就是一场不断看见真相、接纳自己、继续前行的过程吗？

如福贵一般，不是在辉煌中升华，而是在破碎中完整。我们每一个人，何尝不也是在属于自己的苦难与温柔中，一步步走向更真实的生命境地？文学不能消除世间的痛苦，但《活着》告诉我们：即使失去一切，依然可以在内求中找到活下去的力量——人是为活着本身活着的，而不是为了活着之外的任何事物所活着。

如福贵一般，不是在辉煌中升华，而是在破碎中完整。我们每一个人，何尝不也是在属于自己的苦难与温柔中，一步步走向更真实的生命境地？

不因贫穷而卑贱，即使独行亦如众。



快乐成长相伴 暖心护航的暑假班

集团财务中心 古春红

在“玩”的方面，活动丰富多彩：画画、彩泥激发创意；智力游戏锻炼思维；运动强健体魄……每天都充满新奇与乐趣。孩子们在游戏中学习、互动中成长，不仅收获技能，更结交朋友，性格越发开朗自信。

夏日的蝉鸣渐弱，为期一个月的创世纪第九届暑假幼儿园班在孩子们的欢声笑语中圆满落幕。这不仅是孩子们快乐成长的时光，更是公司为员工解忧、传递关怀的生动实践。回顾这一个月，点滴细节洋溢着温暖，彰显了公司对员工及其家庭的用心。

对双职工家庭而言，暑假孩子的看护常是“甜蜜的负担”。今年，公司第九届幼儿园班再次如约而至，成为员工坚实的“后方保障”。入园处缤纷的装饰、温馨的签字板，标志着一段安全快乐旅程的开启。园区配备专职保安，活动场地划分清晰的

安全区域，确保孩子们在无忧环境中尽情玩耍。这份周全的安全保障，让员工能更专注工作，提升了效率与专注度。有同事感慨：“孩子在公司幼儿园，比请保姆或送回老家更放心，上班心里特别踏实！”

幼儿园班是为孩子创造快乐、充实的暑假。在“吃”的方面，公司格外用心：从上午的时令水果，到营养均衡的午餐，再到下午的点心牛奶，每一餐都科学配比、软硬适中，确保孩子吃得健康、开心，家长们无需再为孩子的暑期营养分心。

在“玩”的方面，活动丰富多彩：画画、彩泥激发创意；智力游戏锻炼思维；运动强健体魄……每天都充满新奇与乐趣。孩子们在游戏中学习、互动中成长，不仅收获技能，更结交朋友，性格越发开朗自信。这份纯粹的快乐，是公司送给员工子女的珍贵礼物，也缓解了员工因孩子在家产生的焦虑，提升了家庭幸福指数。

老师们倾注无限爱心与耐心，根据不同年龄段特点，教会孩子们充满活力的舞蹈。从小班萌趣的《运动真奇



妙》，到中班充满力量的《奇迹再现》，再到大班热情的《疯狂动物城》，孩子们在舞台上自信跳跃、旋转，闪耀着努力与成长的光芒。台下观看的爸爸妈妈纷纷录下珍贵瞬间，眼中闪烁着欣慰与骄傲的泪光。这一刻，不仅见证了孩子们的进步，更深触动了每一位父母的心弦。

毕业典礼中，公司精心设计了增进亲子感情的活动。欢乐的传球游戏，亲子间默契接力，传递着快乐与爱；“抢水”活动中，孩子们自发组成“啦啦队”，用纯真响亮的童声为爸爸妈妈呐喊助威，将现场气氛推向高潮。这不仅是一次游戏，更是珍贵的亲子共乐时光，让员工家庭在公司共享天伦之乐。

从开园时的电子画板礼物，到结业时的毕业证书、纪念T恤和定制水杯，每一份礼物都承载着公司对孩子们的关注与祝福。孩子们对这些“专属”礼物爱不释手，小小的仪式感为暑期画上圆满句号。这份用心，也让员工父母倍感温暖与自豪。

第九届暑假幼儿园班的成功，离不开幕后默默奉献的组织者和执行者。在此，向辛勤付出的同事们致以崇高敬意和衷心感谢！是你们从策划、组织到执行的精心安排与高效协调，让项目顺利运行，成为公司标志性的暖心福利。

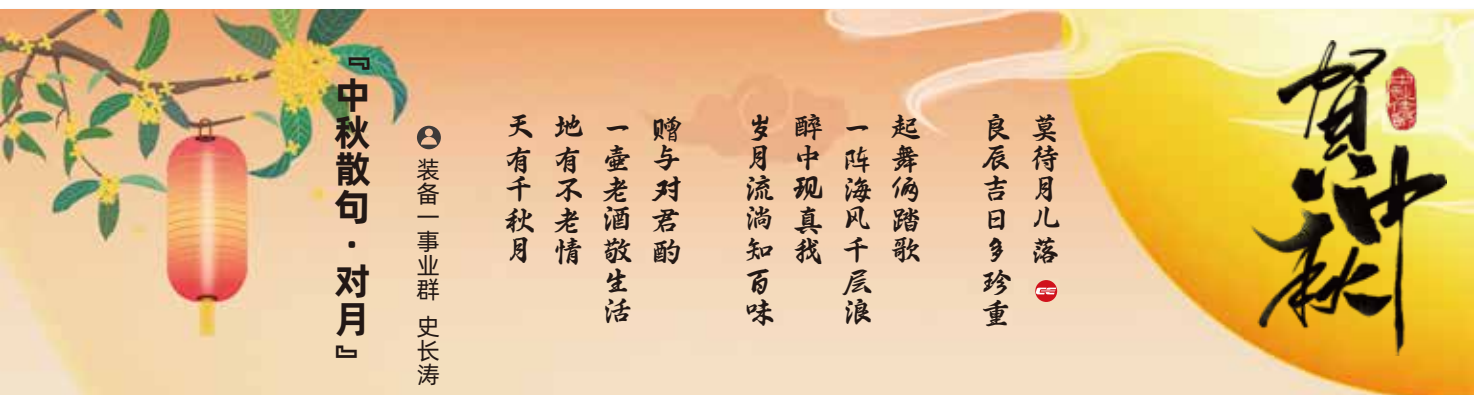
特别感谢可敬可爱的老师们！你们用耐心、爱心和专业精神，陪伴孩子度过每一天，设计丰富活动，悉心照料生活。你们蹲下与孩子对话的姿态、处理小摩擦的温柔智慧、组织活动的热情，深深印在孩子们和家长们的心中。

写在最后

一个月的暑假幼儿园班结束了，但公司对员工及其家庭的关怀从未停止。这项持续九年的福利，早已超越简单的托管服务，传递着“员工安心，公司放心”的理念，营造出“家”一般温暖的企业文化。它切实解决了员工的后顾之忧，提升了工作满意度和归属感，增强了团队凝聚力。

孩子们的笑脸、员工舒展的眉头，是这份关怀最好的注解。感谢公司为员工筑起的“安心港湾”，让我们深切感受到，在这里工作不仅是为事业奋斗，更是被尊重、被理解、被温暖地支持着。这份关怀，必将转化为全体员工携手前行、为公司发展贡献更大力量的坚定信心！





中秋散句·对月

装备一事业群 史长涛

莫待月儿落
良辰吉日多珍重
起舞偏踏歌
一阵海风千层浪
醉中现真我
岁月流淌知百味
赠与对君酌
一壶老酒敬生活
地有不老情
天有千秋月

人到中年

中年是一场修行，是一次蜕变。

岁月沉淀下的感悟

装备一事业群龙门产品部 颜建平

岁月如梭，不经意间，我们已步入中年。回首过往，那些曾经的青涩与懵懂，已被生活的磨砺雕琢成如今的沉稳与从容。中年，是人生旅程中一个特殊的阶段，它既承载着青春的余温，又肩负着岁月的厚重，有着别样的滋味与感悟。

◆ 责任与担当：生活的重担

中年意味着责任。上有年迈的父母需要我们悉心照料；下有未成年的子女期待我们引领成长。我们成了家庭的顶梁柱，肩上扛着的：是父母的健康与幸福，是子女的未来与希望。每天清晨醒来，想到这些，便有一种使命感在心中油然而生。我们会为父母的健康状况忧心，为子女的学业成绩操心，为家庭的经济状况费心。责任让我们不敢懈怠，也让我们在忙碌中学会了坚强。我们不再像年轻时那般自由自在，但正是这份责任，让我们的生活有了方向，让我们的生命有了价值。

◆ 梦想与现实：在妥协中坚守

年轻时，我们怀揣着无数的梦想，渴望在人生的舞台上大放异彩。然而我们逐渐意识到，梦想与现实之间有着巨大的差距。生活的琐碎、工作的压力，让我们不得不在理想与现实之间做出妥协。我们不再像年轻时那般冲动，不再轻易地为了梦想去冒险。我们学会了在现实的框架内寻找梦想的出口，哪怕这个出口很小，但只要有一线光明，我

们就会努力去追寻。我们明白，梦想不是遥不可及的空中楼阁，而是脚踏实地的每一步。虽然我们可能无法完全实现年轻时的梦想，但我们依然可以在平凡的生活中找到属于自己的价值，让梦想在现实中生根发芽。

◆ 友情与亲情：珍惜与守护

中年时，我们更加懂得珍惜身边的人。朋友，是那些在我们失意时给予鼓励，在我们成功时默默祝福的人。岁月的流逝让我们明白，真正的朋友是经得起时间考验的。我们会更加用心地去经营友情，珍惜每一次相聚的机会。亲情更是我们生命中不可或缺的部分。我们开始更加理解父母的不易，更加疼爱自己的子女。家庭的温暖成为我们心灵的港湾，在忙碌的生活中，让我们得以休憩。我们会花更多的时间陪伴家人，用心去感受亲情的珍贵。我们明白，人生最美好的时光，不是追求名利的奔波，而是与家人朋友在一起的温馨时刻。

中年是一场修行，是一次蜕变。它让我们在责任与担当中学会了坚强，在梦想与现实之间找到了平衡，在友情与亲情中感受到了温暖。虽然中年的生活充满了挑战，但正是这些挑战，让我们的生命更加丰富多彩，让我们以平和的心态去面对中年的岁月，用心去感受生活的每一个瞬间，让自己的人生在中年绽放出别样的光彩。

“我要找到任意门，我幻想着重启他的人生！”

假如人生可以重来

装备一事业群3C产品部 乐乐（笔名）

下班回到家，婆婆已帮小孩们洗好澡，孩子们在看喜欢的动画片，婆婆刷视频笑得停不下来，而我则葛优躺刷着美食节目，我们都在各自享受着此刻的自由，纯粹而美好。

微信跳出小叔的一条信息说“公公吐血了，现在去医院的路上”叫我不要告诉我对象和我婆婆，我意识到严重性，第一时间打电话叫对象回家商量，接下来就是漫长等待检查结果的过程。首先出来的是CT的结果“肿瘤”，医生怀疑是“恶性肿瘤”！那一刻像被按下了静音键，所有声音都从世界抽离，只剩下自己急促的呼吸声在耳膜里轰鸣。手心突然变得冰凉，仿佛有无数细小的冰棱从指尖蔓延到心脏，把跳动都冻得迟缓而沉重。对象瘫坐在地上泪流满面，我当即决定让对象和婆婆回家，本想开车，但对象的手不停的颤抖，为了安全起见，我约了辆车回家。

又经过3天的
复查复检，

最后还是确诊了“癌”！多么小众的词，只在书上和视频媒体上见过，现在出现在自己身边，是多么的癫，多希望这是一场梦，醒来一切依旧。此刻脑海里将我嫁给对象初次到他家和至今公公的一切，像放电影一样在脑袋里播放。

公公最爱烧菜，烧得一手好菜，村里大大小小的酒席都请他去帮忙。公公精通电工，家里电器安装维修全是他搞掂。亲人的房子的水电要安装，都叫他装，他也是遇叫必到，有到必包完工，而且分文不取。听说他之前进过刚钢铁厂还会打钢，婆婆织毛衣的工具和婆婆吃饭的调匙都是他亲手打的，非常非常的爱家人。

醒醒吧！要回到现实了，医生说肿瘤太大，暂时做不了手术，只能先化疗，医生交代着化疗的各种注意事项和费用情况。接下来就是惨无人道的化疗、靶向药物！公公也从厨房忙碌的身影转到化疗时痛苦的背影。看着视频中沧桑的对象和悲痛到不能自理的婆婆，我慌了，不停的在AI上搜索着“治疗方案/饮食方案”，最后绝望的搜索着“还能活多久？”，我觉得我出现幻觉了，我要找到任意门，我幻想着重启他的人生！

湖州的秋

集团人力资源管理中心湖州基地 李书培

这湖州的秋，到底是不问的。它没有北地那样骤然而至的凛冽，也没有南国那般终年不散的潮热。它来得悄无声息，像一位旧相识，轻轻叩响你的窗扉，待你推窗去寻，却只见到满庭淡淡的、温润的光影，与空气里一丝若有若无的、清冽的甜。我便在这光影与气息里，动了出去走走的念头。

信步而行，不觉便到了那片大名鼎鼎的太湖边。说是“到了”，其实毋宁说是“融入了”。那浩浩荡荡的湖水，此刻并无“滔天白浪”的豪情，只是静静地、无限延展地卧在那里，颜色是青灰里透着些微的鸭卵白。风从水上拂过来，是凉的，却不刺骨，带着水汽特有的、清新的腥气，仿佛一条看不见的、潮湿的薄纱，从你脸上轻轻滑过去。远处的烟波是迷迷蒙蒙的，水天一色，分辨不清界限。几叶扁舟，成了剪影，慢悠悠地，像是被时间遗忘在了这片空濛里。湖边的芦苇，已是一片满头满脑的白，风过来，便齐齐地弯下腰，发出“沙沙”的、梦呓般的声响。这景象，壮阔是有的，却并不迫人，只教人心里生出一种空旷的、无言的平静来。

从湖边折返，心思便不由得被那漫山遍野的茶树牵了去。长兴的紫笋茶，我是久仰的。此刻的茶山，层层叠叠的，依旧是沉沉的绿，只是这绿里，仿佛掺了些许疲倦的、苍老的黄。想来，春日的喧闹与鲜灵早已沉淀下去，化作了泥土里醇厚的养分。我仿佛能看见，来年开春，那最嫩的芽尖上，如何迸发出积攒了一整个秋冬的力气。这眼前的沉寂，倒比那春日的繁华，更耐人寻味了。



世纪月圆 情满中秋

——创世纪集团2025年中秋节员工活动精彩纷呈

导语：2025年的中秋与国庆欢喜相逢，在中秋佳节来临之际，创世纪集团各单位精心组织了一系列温暖人心的中秋节员工活动，包括给家属邮寄月饼、中午加餐、发放月饼、游园欢聚等，让每一位员工倍感“家”的温暖。9月25日晚，集团总部在四楼商学院举办了丰富多彩的员工游园会，近两百名总部员工欢聚于此，共赴一场中秋游园之约。各基地的中秋活动也举办得有声有色。沙田基地的诗词接

龙、蒙眼画玉兔等活动让现场秒变文武兼备的欢乐擂台；宜宾基地海底捞月、非遗漂漆体验等游戏让现场气氛动静相宜，独具特色；湖州基地蒙眼喂月饼、地毯套套乐等游戏趣味十足，现场洋溢着简单、纯粹的欢快气息；苏州基地投壶、手工包月饼等游戏，让员工们沉浸式体验了一场江南韵味的中秋雅集；装备三（华领）的快乐射击、趣味投壶等活动，让员工们感受到了竞技的乐趣和成功的欢呼。

