

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4期 总44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

新能源汽车热管理系统展望

► 专题策划：如何加强自己的品德建设？

► 标杆人物

步履所至 皆为序章

——李开剑用脚步与真诚书写的销售答案



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 麦家俊 滕松峰 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 Maijiajun Tengsongfeng 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

解读华为自我批判精神

05..动态资讯 NEWS

09..市场前沿 MARKET FRONTIER

新能源汽车热管理系统展望

13..专题策划 SPECIAL SUBJECT

『学习企业精神』专题策划：如何加强自己的品德建设？

19..标杆人物 ROLE MODEL

步履所至 皆为序章——李开剑用脚步与真诚书写的销售答案

23..特别报道 SPECIAL REPORT

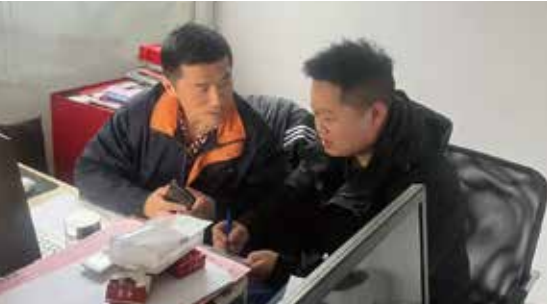
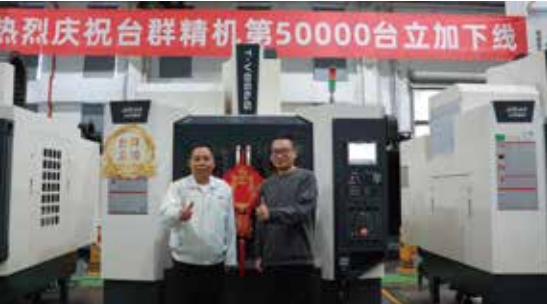
人才引擎：驱动销售未来的基础工程

2025，风雨淬韧性，坚守铸价值

27..客户/服故事 CUSTOMER (SERVICE) STORIES

台群携手星煌光电共拓安防灯具智造升级

锦旗熠熠映初心 服务灼灼践使命



31..人文天地 HUMANISTIC WORLD

母亲在 家就在

一盏灯 一段路

故乡

你真的全力以赴了吗？

夜泊南浔

一生何求

37..员工关怀 EMPLOYEE CARE

创世纪集团2025年员工文化活动集锦

解读 华为自我批判精神

集团副董事长兼集团办主任 罗育银

华为的自我批判精神是其企业文化的核心支柱之一，被明确列为华为六大核心价值观之一（成就客户、艰苦奋斗、自我批判、开放进取、至诚守信、团队合作）。这一精神贯穿于华为的组织管理、干部选拔、文化建设和日常运营的方方面面，其精神实质是：

◎ **自我纠偏与持续进化**：自我批判在华为被视为拯救公司最重要的行为。任正非强调：“只有长期坚持自我批判的人，才有广阔的胸怀；只有长期坚持自我批判的公司，才有光明的未来。自我批判让我们走到了今天；我们还能向前走多远，取决于我们还能继续坚持自我批判多久。”

◎ **防止组织黑洞**：华为通过自我批判对抗组织四大黑洞：怠慢（成功后的懈怠）、山头主义（派系林立）、骄傲（自满自大）、腐败（权力滥用）。自我批判成为组织免疫系统，防止企业因成功而滋生官僚主义、技术傲慢或内部导向。

◎ **以客户为中心的内在保障**：自我批判的核心指向是“以客户为中

心”。通过不断自我审视，确保产品和服务始终满足客户需求，避免陷入自我中心。任正非指出：“没有自我批判，我们就不会认真听清客户的需求，就不会密切关注并学习同行的优点，就会陷入以自我为中心。”

华为将自我批判从文化理念转化为可执行的管理体系，建立了完整的制度保障，包括干部选拔标准、组织保障机制、多维度批判机制等；在实践路径上，采取高层率先垂范、重大自我批判事件、文化渗透等方式实现自我批判落地；华为的自我批判遵循不搞人人过关、更多自我批判、强调实事求是、把握适度、善意与建设性五个原则，任正非强调：“自我批判不是为批判而批判，也不是为全面否定而批判，而是为优化和建设而批判，总的目标是要提升公司整体核心竞争力。”

华为的自我批判文化证明：只有强者才会自我批判，也只有自我批判才会成为强者。这一精神使华为能够持续进化，在快速变化的市场环境中保持竞争力。正如任正非所言：“自我批判不是自卑，而是自信与自省，只有强者才会自我批判。”

深圳创世纪
入围2025深圳企业500强榜单

2025 深圳500强企业中 制造业企业TOP100榜单	
经营效益排名	企 业 名 称
87	深圳市中微半导体有限公司
88	深圳市中微半导体有限公司
89	深圳市创世纪机械有限公司
90	深圳市创世纪机械有限公司

10月28日，深圳市企业联合会、深圳市企业家协会正式发布“2025深圳企业500强榜单”。创世纪集团凭借稳健的经营表现与行业积累，位列深圳企业500强第211位，并同步入选制造业企业TOP100榜单第89位，体现了在高端装备制造领域的综合实力。

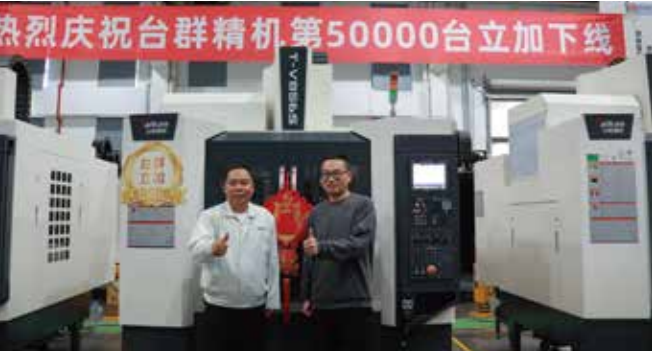
此次榜单评选以企业营收、创新能力、社会责任等多维度为核心指标，综合反映深圳企业的发展态势。创世纪集团长期专注于高端数控机床及智能制造解决方案的研发与推广，此次入围深圳企业500强及制造业百强榜单，也反映出其在细分领域的持续深耕与积极表现。

作为国家高新技术企业，创世纪集团始终以技术创新驱动发展，产品覆盖新能源汽车、航空航天、精密模具等行业领域，为相关产业链发展提供装备支持。此次双榜登榜，既是对企业综合实力的认可，也是对其在推动制造业智能化升级中所发挥作用的肯定。（文/集团营销中心品牌部）

台群精机第50000台立加下线

日前，台群精机第50000台立式加工中心，在创世纪集团湖州制造总部正式下线。这标志着，台群精机在高端智能装备领域的技术积累与规模化制造能力，又上了一个新台阶。此次台群第50000台立加下线，不仅彰显了台群在高端装备制造领域的地位，更是重新定义了高端装备制造行业的新标准，为“中国智造”走向世界提供了强劲动能。

公司自 2017年进入通用领域以后，凭借在3C领域积累的技术、



产品、品牌、市场等优势，将其复制在通用领域的立加系列机型上，后发先至，自2019年起，出货量连年翻番，2021年全年，立式加工中心出货量超过10,000台，夯实行业领先地位。2021年-2023年台群856系列立加三年累计销售突破20000台大关，成为国产高端装备替代进口的主力机型之一。

此次立加第50000台下线，距离2021年的万台里程碑仅仅过去四年，产销量却又迈向一个全新量级。这一成绩的背后，是台群精机技术迭代与市场拓展的双重成果，也是台群精机对“高品质、高性价比”理念的深度践行。（文/浙江创世纪）

步履不停 攀登不止
集团总部登山协会马峦山徒步之旅圆满结束



十一月的深圳，天高云淡，风清气爽，正是拥抱自然、舒展身心好时节。为丰富员工业余生活，增强团队凝聚力，11月8日，深圳集团总部“攀登协会”组织了坪山马峦山郊野公园徒步登山活动，50余名员工和家属报名参与。

周六清晨，阳光和煦，微风拂面，报名徒步人员在深圳总部集合，合影后统一乘车前往马峦山，一路上欢声笑语，特别是随行的七八位小朋友，异常兴奋，对即将开始的登山之旅充满了

期待。抵达山脚后，清新的空气扑面而来，眼见一片山峦叠翠，绿意盎然，天空湛蓝如洗，顿觉视野辽阔，心旷神怡。

深秋的马峦山虽然没有盛夏时节的瀑布磅礴，却另有一番清幽景致。山路弯弯，蜿蜒向上，两旁树木丰茂，溪流清澈见底，小朋友们最喜玩水，在几处小溪开阔处，他们留恋不舍，玩耍嬉闹，或在岸边拨弄清凉水，或下到水里摸小鱼，好不快活！

同事们三三两两，攀爬在崎岖山道上。这山道或平缓，或陡然高歧，伫立如一面墙，虽有台阶，攀登起来却也十分费力。小伙伴们彼此鼓励，相互打气，整个团队充满了互助友爱的氛围。经过约两个小时的攀登，队伍成功登顶，到达三洲田水库汇合处，有先到的同事，拿出协会提前为大家准备的矿泉水、酸奶、面包等食物以及橘子、苹果等水果，补充能量。

山无水则失灵气，水无山则失风骨。此次马峦山之行，有山有水，更有紫金花开、秋韵撩人，山虽不高，却在这一个平凡的周末，让数十位创世纪小伙伴与大自然进行了一次亲密接触，增添了许多生活的乐趣。（文/集团人力资源管理中心）

创世纪集团
首届“智效先锋”AI 应用大赛正式启动



未来是AI的天下，熟练掌握和应用AI技术，是每个未来人必备的技能。为进一步释放AI技术办公应用价值，推动创世纪全员智能化协同办公，提升工作效率，集团信息管理中心联合集团办公室、集团人力资源管理中心共同发起首届“AI应用大赛”，11月10日上午，在深圳集团总部三号会议室举行了正式启动仪式，总部各部门以及各基地相关对接人，通过线下线上的方式参加了启动会。

集团信息管理中心副总监刘智勇在会上指出，公司之所以要举

办AI应用大赛，一是公司高层特别重视AI技术；二是在AI浪潮下，各行业发展速度很快，学习和应用AI技术已是大势所趋；三是通过这次大赛，让员工、管理层在AI认知和理解上达成统一。他强调，更为重要的是，借助AI大赛实实在在挖掘一些应用场景，前期IT已和售前、售后、财务、法务等七八个部门合作推出了部分产品，有些已在使用，但还有部门没提出，所以通过此次大赛，激发大家的AI场景需求，共创AI应用新平台。

本次“AI应用大赛”从11月10日至2026年1月9日，为期两个月。期间，员工可通过企业微信“智能表格”和“智通机器人”展开AI竞技，发掘自己的AI技术应用潜力，提升工作效率。为鼓励广大员工参与此次大赛的积极性，本次大赛还特别设置了“智效先锋”部门奖、“智效提升”个人奖、“AI 创新应用”个人奖，获胜者将分获奖金1000元、800元和500元。

为确保本次大赛的公正性和高水平，组委员特别邀请腾讯AI智能专家加入评审团队，借助大厂在AI技术应用方面的成功经验，为本次大赛赋能，同时也拓广大员工在AI技术应用领域的眼界和视野。

本次大赛以“智能办公新引擎，创世纪提效我先行”为主题，就是要以赛促学、以赛促用，进一步挖掘AI办公场景，营造智能办公文化，为公司降本增效注入新动能，为员工提升工作效率增添新技能，并最终实现AI能力普及、场景挖掘、文化营造、价值彰显的活动目标。（图/文 集团人力资源管理中心）

创世纪集团
2025年越南国际机床展圆满收官

为期四天的CMES越南国际机床展在河内VEC博览中心圆满落幕。作为东南亚制造业的年度盛会，本届展会以超10万平方米展览面积、2000余家参展品牌及近1.1万人次专业观众的规模，



成为北越乃至东南亚工业领域的一大焦点。

创世纪集团也在Hall H1 A02展位，携明星智能装备精彩亮相，以“中国智造”硬核实力，与全球客户共探行业未来。展会现场，创世纪集团重点展出的五轴联动钻铣加工中心与线轨型立式加工中心成为现场关注热点，吸引了大量越南本土及专业观众驻足交流。

五轴联动钻铣加工中心以抗振强、高速切削稳、转台扭矩大等优势，精准应对新能源汽车、3C电子等领域复杂零部件加工需求；线轨型立式加工中心凭其高效的动态响应性与高表面加工质量，展现了在精密制造中的广泛应用潜力。现场我们专业的销售、技术团队也在开展设备演示与产品讲解，为客户量身定制解决方案，收获众多潜在合作意向，进一步夯实了创世纪在东南亚市场的品牌影响力。

本次参展不仅是产品与技术的展示，更是创世纪集团深化东南亚市场布局的重要一环。目前，集团已在越南设立了生产基地，而此次展会恰成为我们与本地客户面对面沟通、强化服务协同的绝佳平台。（文/集团营销中心品牌部）

创世纪（300083.SZ）入选中证 A500 成份股



11月28日，中证指数有限公司正式发布指数样本定期调整公告，宣布创世纪（300083.SZ）将调入中证A500指数成份股，调整将于12月12日收市后正式生效。此次入选标志着公司在市值规模、盈利能力及行业影响力等方面获得资本市场核心指数的权威认可，有望进一步提升公司股票流动性与市场关注度。

值得注意的是，本次调整后中证500指数工业行业样本数量净增11只，权重上升2.48%，而中证A500指数工业板块配置比例同步优化。市场分析指出，创世纪作为工业母机领域龙头企业，

其入选既契合指数对高端制造业的配置倾斜，也反映出在国家工业母机攻关战略背景下，相关优质企业的投资价值持续凸显。

创世纪此次入选，与其近年强劲的经营业绩密切相关。公司2025年三季报显示，前三季度实现营业收入38.26亿元，同比增长16.80%；归母净利润3.48亿元，同比大幅增长72.56%，其中第三季度净利润同比增速高达164.38%，盈利能力持续提升。从季度数据来看，公司2025年一至三季度营收、净利均保持双位数增长，高端化与全球化战略成效显著。

作为工业母机行业的核心企业，创世纪在数控机床、高端装备制造等领域的技术积累与市场份额，成为其满足中证A500指数筛选标准的关键。据12月1日每日经济新闻数据，中证A500指数当前总市值覆盖率达52.58%，是A股市场中盘股投资的重要标的，创世纪的纳入将进一步丰富指数的行业代表性与成长性。（文/集团证券及投资部证券部）

创世纪营销学院
开展华南系销售人员专项培训



11月底，创世纪营销学院面向华南系金鹰、银鹰、飞鹰、雏鹰成员及3C产品部门销售人员组织开展了为期2天的专项培训，并同步开放线上通道，邀请东南、西南、华中、华北等大区学员共同参与，约有220位销售人员通过线上、线下形式参加了此次培训。

培训首日，外部特邀老师邓波主讲了“虎口夺单：销售特种兵实战训练”课程，以“实战、实效、实用”为核心导向，如何在激烈竞争的市场环境中锤炼销售团队的攻坚能力。该课程不仅强化学员在客户攻坚、价值传递与谈判成交方面的实战技能，更激发销售团队在面对挑战时的韧性与创造力，为提升整体作战能力注入了新的思维动力。

集团流程管理部王慧开展了“流程审批规范应知应会”培训，通过真实案例对比分析，直观展示了流程执行中的易错环节与合规操作标准，并同步解读了相关制度更新的背景与要求。

次日，培训围绕产品与技术纵深展开，三位内部专家分别从产品定位、工艺方案及应用实践角度进行了系统讲授，为学员构建起立体化的产品认知体系。东莞世纪鑫昌公司李良主讲了“东莞世纪鑫昌小五轴产品介绍”、装备二事业部售前技术部李强主讲了“装备二产品加工工艺、解决方案和应用培训”、装备一事业群龙门产品部傅勇军主讲了“龙门系列产品介绍”。三位讲师的课程内容层层递进、互为支撑，既强化了学员对具体产品性能的深入理解，也提升了其根据客户实际需求配置解决方案的系统化能力。（图/文 创世纪营销学院）

创世纪集团获评
WISE2025先进制造标杆企业

由36氪主办的“WISE2025商业之王”年度系列企业名册在北京正式揭晓。创世纪集团（股票代码：300083）凭借在高端智能装备领域的持续创新与行业贡献，成功入选“WISE2025商业之王·年度先进制造标杆企业”榜单。

作为国内极具影响力的商业评选活动，WISE商业之王系列聚焦人工智能、数字化、先进制造等前沿领域，旨在系统梳理并呈现当年最具代表性与成长性的商业力量。本次与创世纪集团共同上榜的，还包括梅赛德斯-奔驰、赛力斯、理想汽车、禾赛科技等行业知名企业，充分彰显了该榜单的行业权威性与含金量。

创世纪集团始终专注于高端智能装备的研发、生产与技术服务，拥有二十余年的机床行业深厚积淀。公司致力于为制造业客户提供优质的装备支持与智能化整体解决方案，已成为国内



技术覆盖最广、产品系列最全的智能装备企业之一。

此次获评年度先进制造标杆企业，不仅是对创世纪在高端制造领域技术实力与市场表现的认可，更是对其推动产业智能化升级、践行高质量发展的肯定。未来，创世纪将继续秉承创新驱动、精益制造的理念，携手产业链伙伴，共同助力中国先进制造业迈向新台阶。（文/集团营销中心品牌部）

创世纪集团获评
2025新质生产力“高质量”与“数智化”领跑者



12月16日，以“融合创新 工业当强”为主题的第十八届中国工业论坛在北京圆满落幕。在论坛发布的“2025寻找新质生产力领跑者”年度案例中，广东创世纪智能装备集团股份有限公司凭借其在产业转型升级与数字智能融合方面的突出实践，成功入选“2025新质生产力高质量领跑者案例”与“2025新质生产力数智化领跑者案例”双项榜单。

“新质生产力高质量领跑者”旨在表彰那些在创新发展、绿色发展、共享发展等方面协同推进，以高质量为内核驱动产业深度转型升级的标杆企业。此次与华为、上汽大众、海康威视等科技领军企业一同入选数智化案例，并与众多产业龙头共同位列高质量榜单，充分体现了行业对创世纪集团以创新驱动高质量发展、以智造赋能产业升级的高度认可。

创世纪集团对新质生产力的探索与实践，源于持续的核心技术攻关与扎实的产品积累。今年8月，由公司参与完成的“高刚度超精密多孔质气浮主轴关键技术及应用”项目荣获2024年四川省科学技术进步二等奖，相关成果已应用于多款高端装备，显著提升了产品性能水平。这种在关键核心部件上的持续深耕，正是公司践行“高质量”发展、夯实技术根基的体现。（文/集团营销中心品牌部）

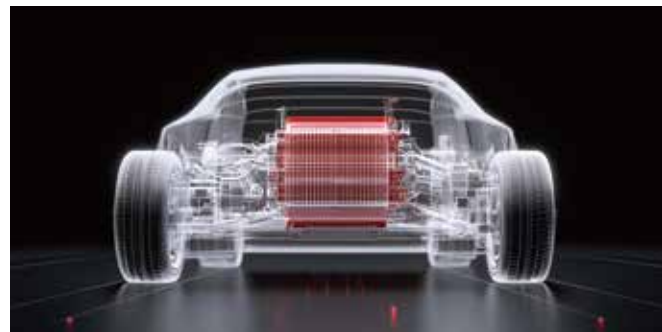
新能源汽车热管理系统展望

装备一事业群市场策划科 彭子君



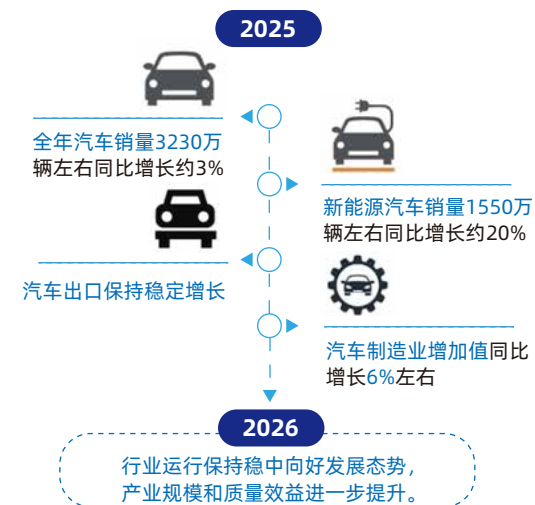
新能源汽车前景广阔

根据商务部联合八部发文《汽车行业稳增长工作方案（2025-2026）》（后称“方案”）提出，2025年，力争实现全年汽车销量3230万辆左右，同比增长约3%，其中新能源汽车销量1550万辆左右，同比增长约20%；汽车出口保持稳定增长；汽车制造业增加值同比增长6%左右（见右图1）。



2026年，行业运行保持稳中向好发展态势，产业规模和质量效益进一步提升。

益进一步提升。方案中反复提及的“稳”字，奠定了新能源汽车未来两年发展的基调：稳中有增，持续发展，同时关注产量和质量。



01 新能源汽车市场发展进入平稳增长期

根据中汽协相关统计数据显示，截止2025年11月，中国国内新能源汽车销量1246.6万辆，同比增长23.2%，中国狭义乘用车市场的渗透率达到了53.6%，渗透率自2025年3月以来九个月稳居50%以上（见图2），较去年同期相比，国内新能源汽车的增长率明显下降，结合商务部《指导》相关预测，接下来预计整个新能源汽车市场逐渐进入存量油车替换的相对稳定时期。



图2：汽车总产量+新能源汽车产量及渗透率

02 新能源汽车热管理系统市场规模

根据天风证券数据显示，2023年中国新能源汽车热管理系统的市场规模约为603亿元，预计到2025年将达到938亿元，复合增长率为15.9%（见图4）。



图4：中国新能源汽车热管理系统市场规模（亿元）

从市场主要参与市场份额来看（见图5），CR8（市场前八）的市场份额总计占比整个新能源汽车热管理系统市场接近6成份额，新能源汽车热管理系统市场相对较为集中。

其中，三花智控以13.7%的市场份额成为行业的龙头企业，从主要参与者可以知道，大部分的新能源汽车热管理系统主要参

与者都是从之前的传统燃油车过渡的，因此新能源汽车热管理系统CNC的市场需求存在一部分是传统燃油车的存量替换。

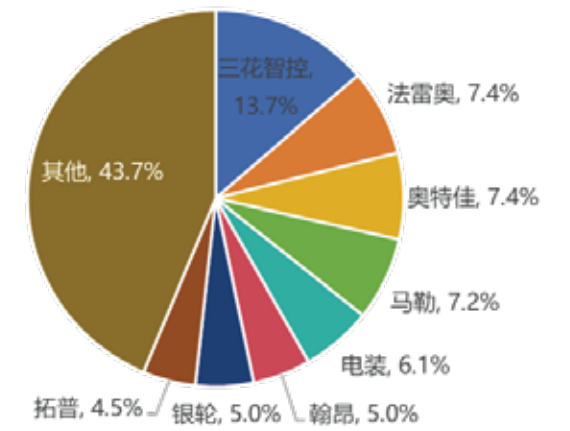


图5：新能源汽车热管理系统主要参与者及份额

03 新能源汽车热管理系统与传统燃油车区别

在新能源汽车中，续航能力和电池寿命是关键因素，过高或过低的温度都可能对电池、电机等核心部件的性能和寿命造成不良影响。因此，相比于传统燃油车，新能源汽车在轻量化和温度控制管理方面有着更高的要求（见图6、图7）。

浙江银轮股份官网显示，新能源汽车热管理系统构成与传统的燃油车不同，其最大的区别是新能源汽车装备了供热通风与空气调节的HVAC系统，通常安装在仪表板下，具备加热、通风以及空气调节的功能；除此之外，与传统燃油车的油冷机制不同，新能源汽车的主要采用的是水冷机制，因此新能源汽车中换成了水冷冷凝器、水冷板、水箱、水泵、水阀以及Chiller（动力电池冷水机）。



图6：常规能源汽车相关产品



图7：新能源汽车相关产品

04 新能源汽车热管理系统的产业链及布局

新能源汽车热管理产业的格局第一阵营将是传统燃油车热管理市场的外资寡头企业，依靠在传统燃油车空调市场的系统集成优势和客户资源，进军新能源汽车领域，占据中高端市场。第二阵营将是国内的优质零部件供应商，第三阵营将是家电企业的多元化转型，这些厂商在家用空调和家电加热器方面拥有丰富的技术和成本壁垒，通过收购实现外延增长，对海外市场也更加了解（见图8）。

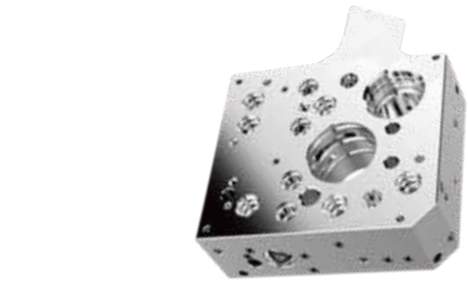


图8：新能源汽车上中下游供应商

从产业的区域布局来讲，整个华东市场占据了新能源汽车热管理系统的“大半壁江山”，松芝股份、三花智控、银轮股份、盾安环境、拓普集团、华域汽车、东方电热等都是华东区域的“佼佼者”。

05 新能源汽车热管理系统的典型结构件

新能源汽车热管理系统与CNC相关工作件以阀体、泵类为主；还有部分是壳体类的工作件，如压缩机动、静盘等：



◎工件名称：液压阀体，◎尺寸：150*127*50mm，◎材料：6061-T6（见上图），◎产品特点：(1)产品为6面加工，其中两个侧面需要对镗孔，外加 $\phi 3.3$ H100深孔，各面孔相对垂直度；(2)整个产品尺寸加工预计需求合计101把刀；(3)影响产品品质因素主要有：

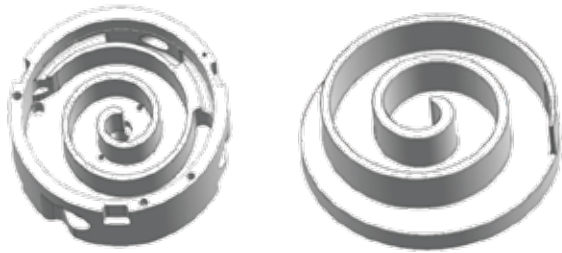
①多夹位转换，影响面与面孔与孔之间相对位置度，刀库大容量，一次可完成多面加工；②四轴定位及重复定位精度，影响面与面孔与孔之间相对位置度；③考虑到一夹侧面孔需要正负90度对镗精度，配置中空冷却丝杆，普通中空丝杆的快速位移由48m/min，改到中空冷却丝杆30m/min(快速位移)；④主轴垂直精度，影响 $\phi 3.3$ H100深孔刀具寿命和效率；⑤深孔钻需配置中心出水；⑥主轴瞬时加减速需求较高（需电主轴）。

◎加工亮点：该零件由整块铝料毛坯加工出来，材料去除量大于40%，待加工孔的数量多达200余种。通过镗孔、铰孔、阶梯钻等高效加工方式，用时32min可完成两个零件的加工，各项精度指标均满足要求（孔的圆柱度 $< 5 \mu m$ ，阶梯孔同心度 $< 10 \mu m$ ，孔与面的垂直度 $< 10 \mu m$ ），且两个零件的加工尺寸偏差小于10微米。



我司产品应用：采用T-V856H结合T-500B的组合工序加工，快速产出。

◎工件名称：压缩机（动）静盘（见下图）



◎产品特点：高精度要求，动静涡旋盘需要精确咬合，对涡旋体的行线精度、端面平面度和侧壁垂直度等都有极高的要求，这些都需要控制在微米级。普通加工中心难以达到这样的精度。

高设备要求，近郊切削和粗加工都需要达到亚微米级。普通加工中心无法满足这一要求。高环境要求，涡旋盘的加工需要在恒温环境下进行，以确保加工质量的稳定性。

◎加工亮点：在粗加工中，可利用XY联动方法编写程序，采用波纹铣刀达到排屑；半精加工推荐采用XC四轴旋转进行程序编写，来获得更高的轮廓精度。

除了数控机床本身之外，环境条件和涡盘半成品也十分重要。一般地，为了保持加工质量的稳定性，涡盘需要在恒温车间加工，数控机床也要配切削液温度控制器。前道工序是精加工的基础，与精加工有关的定位基准都需要从严控制。

◎我司产品应用：采用T-V856H结合T-500B的组合工序加工，快速产出。

06 新能源汽车热管理系统的我司产品介绍

T-500B钻铣加工中心，X、Y、Z三轴丝杆全部采用精密滚珠丝杆，三轴导轨采用精密直线导轨；三轴采用绝对值式伺服电机，通过进口高性能数控系统分析并补偿坐标的位置实现机床高精度；主轴采用精密级主轴，通过直联式传动结构，标配最高转速达24000rpm；铸铁均采用米汉纳铸造工艺，并进行完全热处理，消除内应力。机床具有高精度、高速度及高刚性，集钻孔、攻牙、铣削等加工为一体，广泛用于3C行业，汽车零部件、小型模具加工、医疗器械等行业中的小型板零件、盘形零件、壳体类加工。



T-V856H立式加工中心（见图9），与传统的T-V856S机型不同，T-V856H主要配置C3级中空丝杆，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；整机结构为定柱式，十字滑台结构。机身采用超大稳固底座，高刚性的大跨距人字形立柱，高速切削不震动不变形；主轴采用台群的高速主轴单元，配BBT40主轴头，主轴前段采用迷宫设计，并带有气幕保护功能，防止切削液进入主轴轴承。

新能源汽车行业通常会选配出水（3Mpa，如果深孔加工则需要配置7Mpa）、加高（方便加四轴）、油水分离器、刮板排屑器等等项目，针对相应客户需求建议推出“新能源汽车”套餐，方便后续的交付。



图9：创世纪T-V856H立式加工中心

新能源汽车热管理系统这一细分市场，与我司装备一的业务契合度较高，主要体现在四个方面：

(1)我司装备一通用产品（立加、通用钻攻等）的产品性能基本可以满足热管理加工行业客户的需求；(2)该细分市场的行业集中度相对较高，CR 8合计占新能源汽车热管理系统市场的6成以上；(3)该行业目前正在面临迫切的“国产替代化”需求，且对于商务条件的要求相对宽松；(4)我司产品已经成功打入头部企业，且产品的综合反馈较好。综上所述，应快速链接其他的头部企业，尽快抢占该细分市场的先机。

如何加强自己的品德建设？ 如何做好积极建议与自我批评？

▼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
▼责任担当：忠于职守，敢于决策，不推诿，不扯皮，对结果负责
▼坚持以奋斗者为本，坚持长期艰苦奋斗，不懈怠

前言：集团办于今年6月发布了《关于开展干部行为规范与品德建设、批评（积极建议）与自我批评活动倡议书》（请查阅2025年6月9日0A“通知公告-集团通知”），其中就“开展员工行为规范与品德建设，做合格的创世纪员工”以及“坚持积极建议和自我批评活动，形成良好工作作风”两大主题进行了

鲜明论述，是创世纪员工践行企业文化、弘扬企业精神的行动纲领，也是规范创世纪员工特别是领导干部工作行为的关键标准。那么日常工作中，你将如何加强自己的品德建设？如何做好积极建议与自我批评？如何形成良好工作作风、做一名合格的创世纪员工？下面是几位同事的学习感言。

01 强化行为规范，从我做起

① 装备一事业群湖州制造部 王郑秀



为强化部门员工行为规范意识，锤炼职业品德素养，推动积极建议与自我批评常态化，助力公司智能自动化业务提质增效，智能自动化科于1月组织开展"员工行为规范与品德建设，做合格创世纪员工"及“坚持积极建议和自我批评”主题讨论活动，部门全体成员全员参与，活动取得了扎实成效。

活动开始后，部门负责人闫伟栋带领大家重温《浙江创世纪机械有限公司员工行为规范手册》，结合智能自动化设备操作、数据报表填报、技术沟通协作等岗位实际，明确了“规范操作、严谨务实、诚信担当”的合格员工标准。随后的分组讨论环节中，员工们立足本职岗位，坦诚开展自我批评，深入剖析了工作中存在的设备巡检记录不细致、报表数据核对不严谨，技术难题沟通不及时等问题；同时围绕优化设备保养流程、完善数据共享机制、提升部门协作效率等方面，提出了6条具有针对性和可操作性的建议。

此次活动进一步统一了部门员工的思想认识，强化了大家的责任担当与规范意识，也为科室工作的优化改进收集了宝贵思路。下一步，我科将梳理汇总讨论成果，形成整改清单，明确责任人和完成时限，推动行为规范践行与自我革新常态化，以更优的工作作风和专业能力，为公司智能自动化事业的发展贡献力量。

02 守品德初心，以自省促成长

② 装备一事业群营销支持科 杨国云

作为创世纪员工，恪守行为规范、锤炼品德修养，既是践行企业“我们一直用心，努力做到更好”精神的根本，也是立足岗位成长的基石；而积极开展建议与自我批评，则是打破思维局限、凝聚团队合力的关键路径。

加强品德建设，当从点滴细节处扎根。日常工作中，我们始终以高标准严要求来对待工作，向优秀的员工看齐，见贤思齐焉，见不贤而内自省也。对待本职工作秉持“较真”态度，不敷衍、不推诿，经手的每一项任务都力求精准高效；与同事协作时，坚持换位思考、以诚相待，遇到分歧先倾听再沟通，以包容之心维护团队氛围。同时，我们也要主动学习企业优秀榜样的事迹，从他们身上汲取敬业、担当的精神养分，让品德修养在耳濡目染中不断提升。



做好积极建议与自我批评，需要放下“面子”、拿出“真心”。一方面，我们要带着对工作的思考主动建言，无论是优化流程的小想法，还是改进团队协作的建议，都要基于实际调研、梳理清晰后及时提出，哪怕想法不够成熟，也愿为团队发展贡献思路。

另一方面，我们要定期复盘工作，直面自身短板——比如有时因追求效率而忽略细节，或是沟通时表达不够简洁，都会坦诚剖



析问题根源，制定改进计划并落地执行。此外，面对他人的批评建议，我们会以开放心态接纳，将其视为修正自身、补齐短板的宝贵机会。

近期，正在进行装备一事业群通用产品部第五期基础人才的培训，针对他们组织实施10天的半封闭集中培训，自己身处其中，对于他们的培养也有些建议并也进行了实践应用，主要是营销基础人才在培训期间要过3关：

第1关-勤奋关，锻炼他们的吃亏和抗压能力；第2关-张嘴关，产品标准化讲解与考核环节，业务新人要学会表达，不仅仅自己心里清楚，还要很好的讲出产品核心卖点；第3关-信念关，因为相信所以看见，要相信自己、相信公司这个平台，只要自己下区域跑市场够勤奋够拼搏，每天多陌拜走访些客户，相信会尽快签单，自己尽管努力开发客户和签单，把后背交给公司（售前和售后的专业团队）。

行为规范与品德是立身之本，批评与自我批评是进步之梯。未来，我们要继续以高标准要求自己，守好品德底线，用好自省利器，在岗位上持续精进，努力成为一名优秀的创世纪员工，与企业共成长共发展，迎接美好的明天与幸福的生活！作为创世纪大家庭的一份子，我们一定能行！

03 修德自省，笃行担当

装备一事业群PIE部 刘喆

品德是立身之本，自省是进步之梯，良好作风是成事之基。作为创世纪的一员，在日常工作中锤炼品德、善提建议、勇于自省，既是践行员工行为规范的基本要求，更是成长为合格员工

的必经之路。唯有将品德建设根植于心、将建议与自省融入日常，方能锻造优良作风，为企业发展贡献力量。

加强品德建设，是践行员工行为规范、立足岗位的根基。品德并非空洞的口号，而是体现在每一项工作细节中。恪守职业道德，严格遵守企业规章制度，不越红线、不碰底线，是品德建设的首要准则；对待工作秉持责任心，不敷衍、不推诿，哪怕是整理一份报表、对接一次沟通，都做到严谨细致、精益求精，是品德的具象表达；与同事相处秉持真诚友善之心，互帮互助、协作共进，维护团结和谐的工作氛围，是品德的延伸体现。正如“小信成则大信立”，日常工作中的点滴坚守，终将筑牢品德的堤坝，让我们成为值得企业信赖、同事认可的员工。

积极建议与自我批评，是突破自我、推动团队进步的关键。积极建议并非盲目质疑，而是基于工作实际的理性思考。在工作中，我们应主动观察流程漏洞、思考优化方向，以客观公正的态度、严谨可行的方案提出建议，既不畏惧权威，也不主观臆断，让建议成为推动工作提质增效的助力。而自我批评则是自我革新的利器，面对工作中的失误，不应逃避掩饰，而应冷静



复盘、深刻剖析，找准问题根源、明确改进方向；对待自身的不足，要保持谦逊心态，主动倾听他人意见，在反思中补短板、强弱项。建议与自省相辅相成，既能帮助我们个人快速成长，也能为团队发展注入活力。

品德建设为作风养成定向，建议与自省为作风优化赋能，三者共同铸就合格员工的核心素养。良好的工作作风，正是在日复一日的品德坚守和持续不断的自省改进中形成的。当我们以高尚品德规范言行，以积极建议贡献智慧，以深刻自省完善自我，自然能养成务实担当、勤勉高效的工作作风。这种作风不仅能让我们在工作中少走弯路、提升效率，更能凝聚团队合力，推动企业在高质量发展的道路上稳步前行。

身为创世纪员工，合格二字承载着责任与使命。唯有将品德建设作为终身课题，将积极建议与自我批评融入日常工作，方能锤炼优良作风，在岗位上发光发热。让我们秉持“我们一直用心，努力做到更好”的企业精神，以修德立身、以自省赋能、以笃行担当，用实际行动诠释合格员工的内涵，为企业发展添砖加瓦。

04 守规矩修品德，敢建言常自省

装备一事业群产品开发部 许陆



作为公司一员，践行员工行为规范、加强品德建设，做好积极建议与自我批评，是立足岗位、融入团队的根本。在日常工作中，从点滴小事入手，把行为规范和品德要求落到实处。

在行为规划与品德建设上，我会先把集团的行为规范学透记牢，知道什么能做、什么不能做，让规矩成为行动的准则。工作中守时尽责，该完成的任务不拖延，和同事协作时多换位思考，不推诿扯皮。品德建设则体现在诚信和担当上，对工作中的问题不隐瞒，做错了事主动承担，对待客户和同事真诚相

待。我也会常向身边优秀的同事学习，看他们怎么处理工作、与人相处，慢慢把良好的品德变成自己的习惯，不搞表面功夫，只做实实在在的事。

积极建议与自我批评，是我们和团队一起进步的关键。在提建议时，我会立足自己的岗位实际，多观察工作里的细节问题，比如流程上有没有可简化的地方、团队协作中有没有衔接不畅的环节，发现问题后先琢磨可行的解决办法，再以诚恳的态度向领导和团队提出来，不做空泛的抱怨，只给有价值的想法。

自我批评更是要常做，我会定期回头看自己的工作，比如有没有因为粗心犯过错误，有没有因为固执没听进同事的意见，有没有在工作中偷懒敷衍。发现问题后不回避，立刻想办法改正，比如粗心就养成复核的习惯，固执就主动多听他人建议，让自我批评成为自我提升的动力。

形成良好工作作风，不是一个人的事，需要我们每个人从自身做起。我会一直把行为规范当标尺，把品德建设放心中，敢建言、常自省，和同事们一起，用实际行动做一名合格的创世纪员工，为集团发展添一份力。

05 干部应做品德建设的表率

装备一事业群营销支持科 周泽凯

夏军董事长提出的“我们一直用心，努力做到更好”企业精神，是创世纪集团发展的精神支柱和行动指南。在新的发展阶段，深入践行这一企业精神，需要全体干部员工在行为规范、品德建设、建议反馈等方面持续提升。

干部作为企业发展的中坚力量，必须在行为规范和品德建设方面发挥表率作用。首先，要坚持“客户第一”的服务理念，深入了解客户需求，以专业能力和真诚态度为客户创造价值。其次，要强化责任担当，在技术攻关、市场开拓等关键任务中勇挑重担，以实际行动诠释“用心做事”的精神内涵。

品德建设方面，干部要做到诚信正直、廉洁自律，在工作中坚持原则、公平公正。同时，要保持艰苦奋斗的作风，在面对困难和挑战时不退缩、不抱怨，以积极心态寻找解决方案。只有干部以身作则，才能带动整个团队形成良好的工作氛围。

积极建议和自我批评是企业持续改进的重要机制。我们鼓励



员工从工作实际出发，围绕技术创新、管理优化、流程改进等方面提出建设性意见。每一条建议都体现了员工对企业发展的关心，都是“努力做到更好”的具体体现。

自我批评需要勇气和担当。我们要定期开展批评与自我批评活动，勇于正视工作中的不足，敢于承认错误，善于总结经验。通过自我批评，我们能够及时发现问题、解决问题，避免小问题演变成大问题，确保企业始终保持健康发展态势。

践行企业精神不是一句口号，需要全体员工的共同参与。我们建立了多层次的沟通反馈机制，确保员工的建议能够及时传达、有效落实。同时，我们通过培训学习、经验分享、案例分析等方式，不断提升员工的专业能力和职业素养。

“我们一直用心，努力做到更好”，这不仅是一种精神追求，更是一种行动自觉。在创世纪向世界智能装备行业领导者迈进的征程中，我们将继续秉承这一企业精神，以更高的标准、更严的要求、更实的作风，推动企业实现高质量发展。

06 行为规范引航前进的方向和路线

集团办公室事务管理部 黄晓丽

贯彻行为规范与品德建设、坚持积极建议和自我批评，这不仅是对员工的基本要求，也是提升个人素质、推动个人稳步前进的关键举措。行为规范是外在约束，品德修养是内在根基。二者相辅相成，共同构成履职尽责、立身做人的准则与底色。

行为规范是“标尺”，引航前进的方向和路线。具体清晰可操作的行为规范，如同明镜与戒尺，划定了行为边界，明确了该不该做的定义。贯彻行为规范，首先要加强学习宣传，确保人人知晓、理解透彻；其次要强化监督检查，确保制度落地、令行禁止。

品德建设是“灵魂”，塑造个人强健的精神体魄，在前进的路上保驾护航。品德是更深层次、更持久的力量，它涉及理想信念、价值追求、职业操守、个人修养等多个维度。加强品德建设，核心在于筑牢信仰之基、补足精神之钙、把稳思想之舵。我们要持续加强理论学习，坚定正确的政治方向；要大力弘扬公道正派、实事求是、清正廉洁等价值观，注重文化熏陶和典型引领，通过先进事迹学习等方式，不断提升个人的道德境界，做到明大德、守公德、严私德。



积极建议和自我批评是我们优良传统和政治优势的体现，是发现问题、修正错误、改进工作、促进团结的有力武器。积极建议是“活力源”，是促使企业不断前进的动力能源。每个人要能立足于岗位、着眼于全局，擅于在工作中发现问题并进行改进和创新，并积极提出建设性意见。

自我批评是“净化器”，重在反躬自省与提升境界。“吾日三省吾身”，自我批评是自我革新、自我提高的重要途径。个人要经常对照党章党规、行为规范、先进典型、深入剖析自身在思想、工作、作风等方面存在的不足，敢于揭短亮丑。同时，要乐于和善于听取他人的批评意见，闻过则喜，有则改之，无则加勉。

总结而言，我们要以踏石留印、抓铁有痕的劲头，常抓不懈，久久为功，努力锻造一支纪律严明、品德高尚、充满活力、勇于革新的高素质员工队伍，为实现我们的共同目标提供坚强的组织和人力保障。

07 在自省中锤炼和提升工作能力

集团人力资源管理中心培训发展科 王茜

《诗经》中有道：言之者无罪，闻之者足以戒。大意为别人提出的善意的批评，即使所言有不正确的地方，那也是没有什么

罪过的；听意见的人即使没有犯错误也应当引以为戒。正所谓人无完人，我们在“吾日三省吾身”的同时，也要以开放、谦逊的胸怀对待他人的建言。

自我批评，是品德修炼的起点。古人讲“行己有耻”，指的是用羞耻心来约束自己的行为。在职场中，这体现为对自身职责的敬畏、对规章制度的恪守、对工作成果的负责。主动检视自己在协作中是否尽责、沟通中是否坦诚、执行中是否精准，将问题止于萌芽，这本身就是一种积极的职业态度。

而对待他人的建议，则考验一个人的格局与智慧。“闻过则喜”并非易事，却至关重要。同事的提醒、领导的指正、甚至下属的反馈，往往能照见我们自身难以察觉的盲区。尤其在团队协作中，一个乐于倾听、勇于接纳的成员，不仅能及时修正偏误、提升效能，更能营造坦诚互信、相互促进的积极氛围。

因此，行为规范与品德建设，始于内省，成于开放。在日常工作中，我们应自觉将守则内化于心，让“有所为，有所不为”成为职业本能的标尺。同时，主动建立并维护一种健康、正向的反馈文化——提出建议时与人为善、聚焦于事；接受批评时心怀感激、反求诸己。在这样持续的“照镜子、正衣冠”过程中，个人得以成长，团队的凝聚力与战斗力也必将随之升华。

归根结底，“言之者无罪，闻之者足以戒”的古训，为我们指明了修身与共进的路径。它启示我们：真正的卓越与规范，源自于内心不停歇的自我叩问，成长于人际间坦诚相待的宝贵建言，并最终固化于对专业监督意见的敬畏与落实之中。

让我们将自省化为习惯，将开放刻入胸襟，将包括同事、领导甚至审计在内的各方忠告视为财富，在持续不断的自省与纳谏中，不仅成就恪守规范、品德如玉的个人品质，更共同营造一个健康透明、纠错力强、永葆活力的组织文化。



「自我批判·也是自我完善」

- ▽ 坚持自我批判，找差距，找根因，批评检讨自己
- ▽ 完成自我革新、自我改造、自有完善
- ▽ 坚持积极建议，尊重他人
- ▽ 减少组织内耗，维护团队信任

步履所至 皆为序章

——李开剑用脚步与真诚书写的销售答案

缘起

从房地产到工业基石，与创世纪的双向奔赴

在投身机床行业之前，李开剑长期深耕于房地产领域，主要负责高端项目的圈层营销与客户关系维护。那段时间里，他与众多制造企业，尤其是机械加工领域的朋友们打交道，从他们口中一次次听到“机床是工业之母”的论断，深刻感受到这个基础性行业贯穿国民经济各个领域的庞大生命力与稳定性。

◎ 李开剑小传：

90后，安徽宣城人，勤奋好学，思维敏捷，善于沟通，从事销售行业十多年，积累了丰富的专业技能和经验；在房产行业走低、市场紧锁的影响下，毅然决定挑战自我，加入创团世纪台群团队；尽管之前从未接触过机械相关行业，但他相信依靠永不言弃、脚踏实地的务实精神，一定会有所作为。

面对房地产行业的周期性调整，他开始思索更长远的职业未来——寻找一个能够持续发展、拥有坚实前景的行业。创世纪（台群）的名字，正是在与一位从事机加行业的旧客户交流中首次听闻，对方提及这是一家规模庞大、上市背景深厚的企业，给他留下了“可靠、实力雄厚”的第一印象。

后来，看到创世纪发布的招聘信息，他抱着试一试的心态投递了简历。跨行转型，内心不免忐忑。然而，第一次视频面试，面试官专业而耐心的交流，细致介绍了公司的培养体系，让他对加入这样的平台心生向往。随后的面试中，部门领导系统地为他梳理了行业前景与部门运作模式，并以务实的态度分享了市场一线的真实情况。正是这份坦诚与清晰的指引，让他看到了在这里扎实成长的可能，也坚定了他加入创世纪、从头学起的决心。

2025
销售标杆人物
2023



我们一直用心努力，为客户创造价值！

装备一事业群营销支持科 麦家俊



启航

在总部培训中感受“家”的温暖与专业的力量



来到深圳总部参加培训前，李开剑曾以为这或许只是形式化的入职流程，但现实完全颠覆了他的想象。这里的培训绝非“走过场”，而是一场系统、深入、充满温度的赋能之旅。各位培训导师展现出极高的专业素养与责任心，堪称“手把手”教学，不放过任何一个细节。培训团队更是全程倾力指导，不仅悉心带他们演练销售流程、巩固产品知识，更不断鼓励新人突破自我，及时给予反馈。导师们常常陪伴学员至课程结束，那份投入与支持令人印象深刻。



在生活上，公司也给予了周全的关怀，让远离家乡的他们能够安心学习、快速融入。这段培训经历，让李开剑切身感受到创世纪对员工成长实实在在的投入。完善的培训体系与毫无保留的带教文化，让他得以在短时间内构建起对行业与产品的认知，也让他满怀信心地走向市场一线。

启航

在总部培训中感受“家”的温暖与专业的力量

01 首战告捷：以恒心叩开机遇之门

下到区域后，李开剑深知一切从零开始。他的策略是不放过任何一个潜在机会，深入工业区，进行地毯式陌拜。他的第一个客户，堪称“来之不易”。那是一家隐藏在厂房角落里的微型加工坊，仅有三台设备。他第一次拜访时，老板正在厂房后空地种菜。

他没有急于推销，而是上前虚心请教种菜的门道，由此打开了话匣。真诚的交流建立了初步信任，老板主动向他透露其子在某大型工厂担任技术总工，并牵线让他结识。尽管后续因价格等因素，两次采购机会均遗憾错过，甚至一度因竞争对手的非产品优势因素失利，挫败感颇重，但他始终没有放弃。

他坚持定期拜访，协助解决客户现有设备的一些小问题，联系公司的售后提供技术支持建议，渐渐成了客户厂里的“常客”。转机出现在他们原有设备频繁故障、严重影响生产时，李开剑再次强调了创世纪快速响应的售后优势——主轴维修期间可提供备机，最大限度保障客户生产连续性。这份执着与实



实在在的服务承诺最终打动了客户，当第三次采购需求来临时，他协同部门同事前往，顺利签下三台卧加。此单的成交，离不开团队的支持与售后体系的可靠保障，也让他深刻体会到，坚持不弃、真诚服务终能赢得客户的信赖。

02 乘胜追击：以策略赢取关键战役

第二个重点客户同样源于陌拜。在厂门口巧遇老板，李开剑得知其有采购8台大型型材机的迫切需求，且已与竞争对手深入接洽。

他迅速将信息反馈，经团队评估，决定主推V20机型，并共同商定了跟进策略。在后续拜访中，他了解到客户正在一家使用创世纪设备的工厂考察，而该工厂老板与他关系良好。他迅速行动，赶到现场，在客户实地感受设备运行状态的同时，清晰阐述V20相较竞品的核心优势。借此良机，他当场邀请客户技术总工前往创世纪的湖州生产基地考察。次日，他们在工厂完成了接待，湖州工厂的规模、技术实力与生产管理给客户留下了深刻印象。李开剑亦注重与对方技术总工保持顺畅沟通。

最终，在客户办公室有多家设备商轮番洽谈的情况下，他耐心等待，并与老板进行了深入、专业的沟通。基于前期的扎实铺垫与信任建立，客户最终爽快签订了8台V20的采购合同。这个案例让李开剑认识到，充分依托公司平台实力，执行清晰的策略，并与团队紧密配合，是打赢关键战役的重要基础。

此外，在持续的市场开拓中，李开剑逐渐形成了灵活务实的工作风格。他遇到过一位对国产设备品牌持观望态度的客户，对方更倾向于进口品牌。面对这一情况，李开剑并未急于推销，而是先成为客户的专业顾问——持续分享行业动态、技术发展趋势，并精心安排了对方参观已购机客户的生产现场。

当客户亲眼看到创世纪设备在同类加工场景中的稳定表现和产出效益时，疑虑逐渐消散。最终，客户不仅采购了设备，更在后续工艺优化中多次邀请李开剑参与讨论。通过与客户打交道，李开剑深刻体会到：市场没有万能钥匙，唯有以客户为中心，将公司实力转化为切实可信的服务承诺，才能在每一次接触中播种信任，于不同场景下收获认可。



感悟

市场一线，以坚韧与智慧破冰前行

回顾这段市场一线的经历，对李开剑而言，是一个不断学习、适应和突破的过程。他深切体会到，销售工作不仅需要吃苦耐劳、抗压前行，更离不开持续的学习能力和以诚待客的沟通之道。在面对困难和挑战时，是公司的培训积淀、团队的经验共享以及售后体系的坚强支撑，给了他步步向前的底气。

市场开拓之路从无坦途，每一次客户的认可，都是对产品、服务与团队协作的综合检验。个人的努力如同涓涓细流，唯有融入团队与平台的大海，才能迸发出更大的力量。李开剑表示，他将始终保持着空杯心态，在实践中不断磨练，以专业、真诚和持久的服务，与客户并肩同行，也在创世纪这个平台上，脚踏实地，迎接更多的成长。

回顾这段市场一线的经历，对李开剑而言，是一个不断学习、适应和突破的过程。他深切体会到，销售工作不仅需要吃苦耐劳、抗压前行，更离不开持续的学习能力和以诚待客的沟通之道。在面对困难和挑战时，是公司的培训积淀、团队的经验共享以及售后体系的坚强支撑，给了他步步向前的底气。

市场开拓之路从无坦途，每一次客户的认可，都是对产品、服务与团队协作的综合检验。个人的努力如同涓涓细流，唯有融入团队与平台的大海，才能迸发出更大的力量。李开剑表示，他将始终保持着空杯心态，在实践中不断磨练，以专业、真诚和持久的服务，与客户并肩同行，也在创世纪这个平台上，脚踏实地，迎接更多的成长。



『营销基础人才培养项目』专题报道

人才引擎：驱动销售未来的基础工程

装备一事业群营销支持科 麦家俊



为明天储备力量

营销基础人才项目的破局与成长

在经济环境与行业竞争的双重压力下，公司的销售团队正面临深刻挑战。市场端，通用机床领域的中小企业客户投资收缩，订单来源减少；行业内价格竞争激烈，利润空间持续收窄。这些压力最终直接传导至销售一线，尤其对刚入行的新人而言，“生存”成为首要难题。此前，许多满怀热情的新人因资源有限、经验不足，在艰难的陌拜和严苛的成交条件下逐渐流失，能够长期留存并成长为业务骨干的比例长期偏低。人才梯队出现“断层”，已成为不容忽视的现实风险。

为此，公司启动了“营销基础人才项目”。这不只是一项培训，更是着眼于销售团队长远发展的系统性人才工程。项目旨在打破新人“自生自灭”的困境，通过“选、育、用、留”的全流程机制，为有潜力的年轻人搭建成长通道，帮助他们在市场中扎根，最终成长为能独当一面的业务中坚。

一套组合拳

从“选苗”到“育苗”的全流程护航

项目的成功，始于多维度筛选。我们建立了由集团与基地人力搜寻、营销支持科初试、大区负责人复试组成的“三级联动”机制，确保入选者兼具潜力与实战适配性。入选后，新人将进入系统化的“淬火”阶段。通过集中培训，覆盖文化、产品、市场与销售全链路。培训不仅限于课堂，更延伸至车间现场与模拟谈判场，强化知识向实战技能的转化。

集训之后，支持才真正开始。我们为新人设立“成长缓冲期”，在考核上更关注过程与态度。同时协调资源倾斜，助力新人早期开单，建立信心。此外，通过赋予大区总监与经理带教责任，以及营销支持科每周跟进、组织线上赋能与标杆分享，构建起持续跟进的“支持网络”，陪伴新人平稳度过成长关键期。

静待花开

从数字到标杆的成效显现

当系统性的努力持续投入，转变便在悄然中发生。最直观的变化是，新人的“存活率”与“扎根率”得到了根本性改善。对比项目开展前新人快速流失的状况，如今通过项目入职的同事，稳定留在公司并持续发展的比例获得了大幅且稳步的提升。人才，正在实现有效沉淀。

更重要的是，这批新生力量并非只是“留下”，更在努力“绽放”。快速成长为各区域销售版图中活跃的贡献者。特别令人鼓舞的是，项目中已经涌现出一批业绩突出的标杆。从百万业绩的突破，到千万业绩的成长，这些优秀的同行者用自己的成绩证明，这条培养路径能够扎实地孕育出高绩效的销售人才。他们的故事，成为了激励后续学员最生动的教材。

从更宏观的视角看，这个项目在“开源”与“节流”上都展现了价值。它不仅为公司直接输送了有生力量，带来了可观的业绩增量，更因留人率的提升，显著降低了以往因高频次招聘、重复培训带来的隐性管理成本。这无疑是一笔着眼长远、回报可观的人才投资。

前行之路

持续深耕与体系进化

展望未来，营销基础人才项目正朝着更加精细化与体系化的方向演进。我们的目标将从“培养出来”向“培养得好”深度转型。接下来，我们计划从几个方面持续优化：在赋能深化上，将设计更具针对性的进阶培训，助力已站稳脚跟的学员向“精兵强将”蜕变；在经验传承上，着力打造系统化的导师机制，激励销售骨干倾囊相授，将个人宝贵的实战经验沉淀为可复制的组织智慧；在成长激励上，则为表现卓越者规划出清晰、透明的职业发展通道，让他们能清晰地看到从“业务尖兵”迈向“团队领袖”的成长路径与广阔前景。

营销基础人才项目，承载着创世纪对销售未来的期待。它绝非一时之计，而是公司坚持“一个中心，两个基本点”这一基本路线的长期实践。每一期培训教室里亮起的灯，每一次市场前线传来的捷报，都是这条长路上坚实的足迹。我们正在构建的，不仅是一支能打赢当下战役的队伍，更是一个能够生生不息、薪火相传的人才生态。这条路，与每一位创世纪人同行，共同通向更坚实的未来。

2025，风雨淬韧性，坚守铸价值！

2025年，是创世纪承压前行、淬炼成钢的一年，也是步履铿锵、硕果盈枝的一年。这一切，源于每一位奋斗者的汗水，每一位客户的信赖，每一位伙伴的托举，也源于这个伟大时代赋予我们的机遇与挑战。

过去一年，我们在波动中锚定方向，以客户成功为使命，以创新基因驱动进化，以奋斗者为本，尊重每一份付出，自我批判保持清醒，在多个维度取得扎实进展：

- ◎ **总部基地落成**：集团总部大楼如期封顶，象征着我们扎根实业的决心。
- ◎ **技术产品双突破**：成熟产品持续迭代优化，新能源汽车领域“高精度、高稳定性、高效率”获客户高度认可，新兴行业渗透率稳步提升。
- ◎ **市场**

客户双丰收：服务客户数量快速增长，客户留存率持续攀升，多个行业标杆合作树立典范，以实际行动践行“我们一直用心努力，为客户创造价值”的企业文化精神。

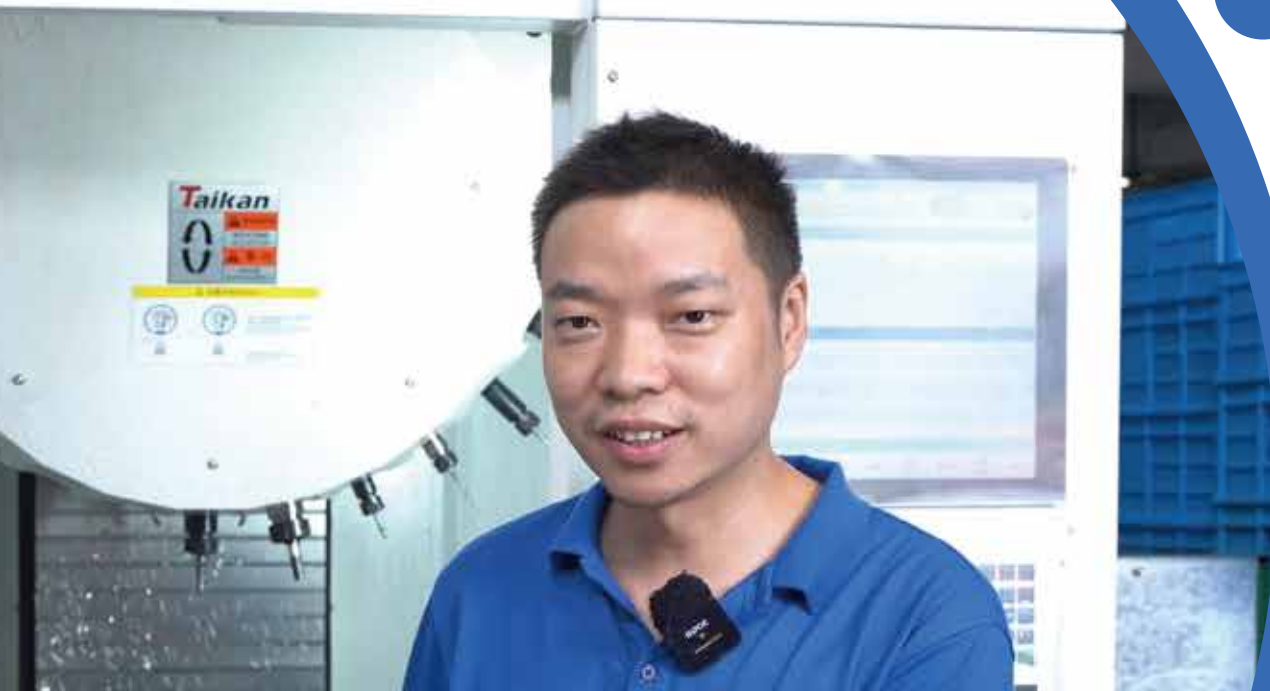
◎ **产能规模再上新台阶**：湖州制造总部成品、光机产能规模再次实现突破。

◎ **组织文化共成长**：在员工团队壮大10%的同时，“以奋斗者为本”的文化根基也愈发坚实，深深烙印在每一位奋斗者心中。

◎ **社会责任勇担当**：我们持续推动技术创新、赋能供应链伙伴，并累计支持了13个社会责任项目，致力于实现商业价值与社会价值的共创共赢。

这些成绩，属于每一位创世纪人，是你们的智慧和汗水，铸就了集团今天的模样。（以上内容摘自夏军董事长2026年新年贺词《风雨同舟 智创未来——以长期主义的温度与韧性，奔赴下一场山海》，有改动）

<div>3月7日晚</div> <div>隆重举办“2025年度经营目标责任书签署仪式”</div> <div></div>	<div>4月16日</div> <div>夏军董事长视察宜宾基地，并与员工代表座谈</div> <div></div>	<div>5月中旬</div> <div>创世纪集团成功入围2025品牌价值评价“机械设备制造”领域榜单</div> <div></div>	<div>9月19日</div> <div>台群G系列首款立加T-1370G新品上市</div> <div></div>	<div>10月31日</div> <div>台群精机第50000台立加下线</div> <div></div>	<div>10月底</div> <div>浙江创世纪生产科前加工二级物料构建自动运输生产线</div> <div></div>	<div>12月16日</div> <div>双项入选！创世纪集团获评2025新质生产力“高质量”与“数智化”领跑者</div> <div></div>	<div>12月30日</div> <div>万台立加·使命必达-创世纪集团装备一事业群2026年1-4月销售动员会</div> <div></div>
<div>3月31日</div> <div>浙江创世纪产能首次突破1500台的大关，较去年整机产能提升63.68%</div> <div></div>	<div>5月8日</div> <div>越南工厂实现从投产到正常运营，海外工厂运营模式得到验证</div> <div></div>	<div>7月</div> <div>浙江创世纪光机生产突破2061台，较去年光机产能提升64.40%</div> <div></div>	<div>10月12日</div> <div>创世纪集团启动战略规划变革，决胜未来新篇章</div> <div></div>	<div>10月底</div> <div>创世纪集团被评为“2025深圳企业500强榜单”，位列第211位</div> <div></div>	<div>11月28日</div> <div>创世纪（300083.SZ）入选中证A500成份股</div> <div></div>	<div>12月中旬</div> <div>创世纪集团获评WISE2025先进制造标杆企业</div> <div></div>	<div>12月中旬</div> <div>创世纪集团荣获上市公司金牛奖“金信披奖”</div> <div></div>



台群携手星煌光电 共拓安防灯具智造升级

装备一事业群品牌推广科 滕松峰

星煌光电 Xinghuang Photoelectricity >>>

宁波星煌光电有限公司（简称“星煌光电”）是一家专业生产铝、锌压铸件，铝型材，冲压件的生产型企业。主要产品有安防配件，灯具配件等。在生产设备方面，公司现有压铸

机29台（160T-630T），数控车床20台、CNC43台，线切割机床4台，冲床24台（200T-700T）油压机3台，以及钻孔攻牙机，抛丸机，振动抛光机等各类加工设备，前处理自动清洗线一条，配套自动喷涂流水线三条，组装流水线三条，具备点胶、丝印等能力。

在富饶而美丽的长三角制造产业带上，一家深耕安防设备配件与灯具配件供应链23年的制造企业——宁波星煌光电有限公司，正在熠熠闪耀。

星煌光电深耕安防、灯具配件制造23年，现已发展成为拥有8500平米标准化生产基地的一家高新企业。



从多年前采购台群几台三轴设备伊始，到现在延伸至合计拥有台群三轴、四轴、五轴设备50多台，双方共同书写了中国智造合作共赢的生动注脚。

除此之外，星煌光电还在积极拓展新兴产业的产品及业务，如，智能机器人零部件以及新能源汽车零部件，在面向未来的新兴产业里寻求新的机会。

台群T-500U是台群全新推出的一款五轴联动加工中心，它具有五轴联动的加工能力，一次装夹多面联动加工，对复杂精密零件、曲面和腔体有着天生的高效加工能力。它被星煌光电用于智能机器人关节部件的加工，正好能发挥出它的联动效能和技术优势。

从“三轴”到“五轴”，从“几台”到“50多台”，不仅是轴数的增多和设备数量的增加，更是合作的深化及制造理念与产业技术的升级。成立20余年来，台群一直致力于为客户持续提升

下面让我们走进星煌光电的核心生产区，了解星煌光电与台群的故事。

星煌光电主营业务为：安防配件、灯具配件、铝锌压铸等。作为国内领先的灯具配件供应链企业，星煌光电对产品精度和生产效率的要求，极为严苛。而台群的设备，在满足客户需求的时间，也为客户节省了成本，同时提升生产效率。

本次采访，我们重点采访并记录了星煌光电的安防摄像头壳体的加工产区，该壳体加工采用的是台群T-700SE的3+1四轴来完成，产品日产能大概在300个左右。

台群T-700SE是台群一款通用型钻铣加工中心，它拥有高刚性、高可靠性、高效率等特点，同时其还拥有超高配置及较高的性价比，目前已在汽车零部件、安防监控、五金、医疗器械等多个行业工件的加工中得到广泛应用。



供提升精度、提升效率的加工方案，助力客户与时俱进的技术升级。

这个跨越“多轴”的合作故事，印证了中国制造向中国智造跃迁的必然路径——以精密设备为基石，以技术创新为纽带，在未来数字化、智能化浪潮中携手驶向产业新蓝海。

锦旗熠熠映初心 服务灼灼践使命

装备一事业群3C华东服务科姜文等四位售服员同事优秀事迹录

装备一事业群3C产品部 刘俊彦

全
心
全
意

及
时
高
效
低
成
本

增
值
服
务
好
每
个
客
户
到
永
远

一面锦旗，凝聚客户至高信赖；十二金字，镌刻服务责任担当。装备一事业群3C华东服务科姜文、于海波、郭润田、袁远祥四位售后服务工程师，在浙江嘉善BQJG驻厂服务期间，以精湛过硬的技术功底、热忱高效的服务态度与无私奉献的敬业精神，赢得客户高度赞誉。客户特赠予“技术一流、服务一流、及时高效”锦旗一面，用最质朴真挚的方式，向四位售服员及创世纪服务团队致以由衷感谢。

2025年10月，我司顺利向浙江嘉善BQJG厂区完成100台新机交付。客户现场工况复杂多元，除我司新机外，还同步运行FANUC、HL、Taikan等多个品牌的机型，设备故障频发的问题严重制约客户的生产进度。为全力保障客户生产不受阻滞，四位驻厂售服工程师自驻厂日起，便始终坚守“第一时间为客户解决问题”的核心服务宗旨，将客户需求置于首位。无论是深

夜凌晨还是周末假日，只要接到客户报修通知，他们总能即刻响应、火速奔赴现场，以最快速度完成机台检验与修复，用全天候待命的坚守与担当，为客户生产筑牢坚实可靠的“服务防护墙”。

11月1日傍晚6时30分，客户因新增订单需要紧急提出“抽检8台FANUC及我司机床精度”的需求，而客户自身缺乏快速检测的专业能力，订单推进陷入困境。紧急时刻，客户第一时间联系我司驻厂售服负责人姜文。接到需求后，姜文迅速响应、即



刻向上级反馈，直属主管同步快速部署，指令精度检测专员郭润田携带专业设备从苏州火速出发。

星夜兼程中，郭润田于当晚10时30分准时抵达客户现场，仅用4小时便完成“需求响应-跨城驰援-现场到位”的全流程闭环。面对车间复杂的作业环境与紧迫的时间压力，他不顾奔波疲惫，迅速投入工作，连夜奋战至次日凌晨2时，高质量完成8台机床的精度检测工作，并提交了详尽准确的检测报告，且一次性通过客户严格审核，为客户新订单的顺利推进抢占了关键时间窗口。

在既定检测任务圆满完成后，客户又提出检测8台非我司交付的日本FANUC机床精度的额外需求。面对超出服务范畴的请求，姜文、于海波、郭润田、袁远祥四位同志毫无推诿，汇报公司领导同意后，秉持“客户之事即己任”的服务理念主动承接。连续多日，他们全程陪同客户开展检测工作，每日同步数据、反复复核结果至深夜，以极致严谨的态度把控每一个细节，确保每一组精度数据准确无误，用实际行动打破“服务边界”，生动诠释了增值服务的深刻内涵。

进入加工环节后，客户在工件打样、程序调试过程中遭遇技术瓶颈，生产进度再度受阻。4位驻厂售服工程师再度挺身而出，全程扎根车间一线跟进服务：手把手协助客户完成工件打样，

逐行细致修改加工程序，反复调试设备提速参数，始终坚守现场直至工件质量完全达到客户标准，才结束当日服务。从精度检测到加工调试，从本职工作到额外支援，他们以“响应快、技术硬、服务全”的卓越表现，成功助力客户攻克难关，顺利推进新订单生产。

客户高度评价：“创世纪的服务不仅解决了我们的燃眉之急，更让我们感受到了‘把客户的事当自己的事’的责任与温度，这是对‘创世纪服务’最好的诠释。”姜文等4位驻厂售服工程师的言行，生动践行了公司“全心全意、及时、高效、低成本、增值服务”的核心宗旨——“快”在响应，以深夜奔波换客户生产安心；“全”在覆盖，以跨界支援拓服务边界；“实”在效果，以专业能力解客户难题；“暖”在初心，以责任担当赢客户信赖。他们用汗水与坚守擦亮了创世纪的服务品牌，是全体员工学习的优秀典范，更激励着每一位创世纪人在践行服务使命的道路上勇毅前行。



母亲在家就在

装备一事业群通用订单组 李兰芳

岁末的寒风吹透了窗棂，办公室里同事在闲聊着返乡的行囊，她们问我“你回不回家？”这句话像根针，猝不及防的刺中了心底最柔软的角落。我攥紧了手中的水杯，眼睛泛起涩意，终究只是轻轻摇了摇头。母亲，您离开已经整整六年了，这六年间我走过许多地方，却再也没有找到过“家”的模样。以前不懂，所谓家，从不是——间屋子，而是有您在的地方，您走后，世间再无归途。

记忆中的童年，总是被“清贫”一词所占据，开学季的学费，就像一个无形的巨石压着我的母亲。我至今清晰地记得，每到八月末，你就会把洗得发白的布口袋揣进怀里，踏着晨露去亲戚家借钱。那些日子，我常常蹲在村口的杨柳树下等您，看夕阳把您的影子拉得很长很长，您走近时，脸上带着疲惫却温和的笑，从口袋里掏出一沓皱巴巴的零钱，指尖还沾着泥土的气息，一遍遍数给我看：“够了，这下够你跟你哥的学费了，拿去学校报名吧，别耽误了上课。”您从不说借钱的狼狈，您听了多少冷言冷语，受了多少怠慢，独自一个人把委屈藏在沉默里，把安稳留给我和我哥！

为了让我们能安心读书，不用再为钱发愁，您瞒着我们去镇上的粮油店帮工人煮饭，那家粮油店挨着集市，人来人往格外嘈杂，您每天天不亮就起身，先把家里的鸡鸭喂饱、菜园的菜浇好，再挎着篮子赶往店里面赶。灶台前的火光映着您的脸，您系着洗得发白的围裙，一边颠勺翻炒，一边留意着锅里的火候，油烟呛得您不停咳嗽，却从不敢停歇。做好店里面的饭菜，您又要急匆匆赶回家干农活，田埂上的杂草要除，地里庄稼要打理，夕阳西下时，您拖着疲惫的身影回

来，衣角还沾着泥土和油烟的痕迹。

我有次跟哥哥上街找您，看见您蹲在井边搓洗店里的碗筷，冰冷的井水冻得您手指发红，可您只是哈口气搓搓手，又继续忙碌。傍晚吃饭时，您总把碗里仅有的几片腊肉夹到我和我哥的碗里，说自己不爱吃肉，我后来我才懂，不是您不爱吃，是您想把所有的好都攒着留给了我和我哥。

命运的寒潮总是来的猝不及防，您被查出了重病，我感觉天都塌了。那时候我刚好怀我家老二，您担心自己撑不到老二出生，在您走的前几天，把我哥叫到病床前，一再叮嘱我哥等老二出生时，把卡里面的钱打给我，让我在月子里吃好吃，我知道这里面的钱是您省吃俭用，从日常开销里面一点点抠出来的，您悄悄为我铺好往后的路，把余生所有的温柔与牵挂，都塞进了这薄薄的银行卡里，然而我今生最大的遗憾就是没能守在病床前，看您安详的离去。

母亲，如今我再也不用您顶着寒风借钱交学费，也能靠自己的双手赚来安稳的生活，可我最想分享的人，最想念的人却不在。我学会了做你从前常做的腊肉青菜面，可端起碗时，再也听不到你笑着说“好吃”的样子；我把屋子收拾得干干净净，却再也等不到您推门进来的身影。

窗外的风又起了，夹杂着岁末的烟火气，我内心轻轻喊了一声“妈妈”，风穿过办公室的窗，像是你的回应。我知道，您从未真正离开，您藏在我的记忆里，藏在我走过的每一段路里，藏在这世间所有温暖的时光里，岁岁年年，从未远去，母亲，我想您了。



家公走后，第一个冬天。在萧瑟的冷风中，家公生前留下的痕迹，一幕幕若画卷一般仍展现在眼前。睹物思人，看到那些“遗物”，不禁让我想起曾经的点点滴滴。

老宅旁老爷爷种的荔枝树，树皮裂开的纹路，让我想起他手背上化疗留下的深紫色针孔。确诊后的到晚期我们才知道，他跟他最信任的哥哥说不想我们多花钱，这将是做为儿媳一辈子的愧疚！

家里的百香果结了满枝的果，但一直都没熟，不知是买到果期长的苗，还是在等待它的主人。

我曾以为“放下”是道算术题，减掉一件旧衣，删去一段录音，就能清空悲伤的库存。家人把他最后的止痛药瓶烧了，将印着“肝癌晚期”的CT片锁进铁盒，像封存一截溃烂的时光。我以为我在学着“告别”，学着像一个中年人那样，体面地哀



悼，然后继续生活。可生活，总在不经意间撕开我的伪装。

下班回来听到熟悉的视频声，但婆婆的视频连线已换成了小叔子，厨房里忙碌的身影变成了老公。

怎么能不遗憾，都没有看到最后一面。我们还没有给他养老，他还刚开始享福。

北风又起，冰箱里全是你做的腊肉腊肠，角落的瓶子里有你做的竹笋；菜地里还有很多你种的豆子和菜，所见之处全是你的辛劳成果。我们没有放下他，我把他，养在了心里，像供养一盏长明的、温和的灯。它不必耀眼，只是暖着，亮着，告诉我们来路与归途的方向。

风筝飞得再远，线头也还牢牢地缠在老屋的门轴上。思念便是那根坚韧的线，它不让我们坠落，也不让我们飘散。

最后是医生给所有人的建议，40岁后尽量做一次肠胃镜，经常喝酒的要一年查一次肝功能，经常咳嗽长时间不好的拍个CT（CT不能经常用），长期喉咙有异物感且吞咽困难的可以照处喉镜，以上还需相合医生的临床诊断，祝君健康！

一盏灯一段路

北风又起，冰箱里全是你做的腊肉腊肠，角落的瓶子里有你做的竹笋；菜地里还有很多你种的豆子和菜，所见之处全是你的辛劳成果……

装备一事业群 乐乐（笔名）



您从未真正离开，您藏在我的记忆里，藏在我走过的每一段路里，藏在这世间所有温暖的时光里……

十一假期，在走走停停三十几个小时后，我们算是赶上了家里的晚饭，不管多少次，回家的心情永远是激动万分的，有无数张清晰温馨画面在脑海里闪动，乡愁似乎是远行的人的必备情绪。

出门在外十多年了，我这是第一次十一回家，主要还是家太远，主要还是假太短，主要还是太费钱，主要还是没有钱，好像不回家的理由只有很多才能拦住我回家的冲动。可这一次我却冲动了，其实假期前几天我还没有回家的打算，我家在河南，距离深圳有1400多公里，平时不堵还可以，一旦逢年过节就要几十个小时，十一假期6天，路上的时间就要4天，回家就像一次长途迁徙，而且拖家带口的。

有一天老婆对我说，我们十一回去吧，她说给妈打电话，妈说父亲不知道听谁说我要回去，就每天在村口等我，直到母亲告诉我我不回去，他才不在村口等了。我默默地点点头，眼泪不听使唤地流下来，父亲有些老年痴呆，这几年每况愈下，每次我打电话，都会让女儿重复问他：“我爸爸叫什么名字，我妈妈叫什么名字，我哥哥叫什么名字？”他开始还能准确回答，慢慢的有些混淆起来，不过他还是能记起我的名字和女儿的小名。

我们到家的当天已经是晚上了，在小县城稍作休整，我们一家第二天回的老家，回家之前已经查过天气预报了，和天气预报出奇的一致，老家的天还是阴雨连绵的，据说已经阴雨连绵了好久，



之前几个月是连续干旱，农作物有的都旱死了，有勤快些的连续不眠不休得浇了几场才勉强保住，（我说的这个不眠不休没有丝毫夸张成分，）没想到快到收获的季节又遇到了大涝。我回老家的路上看到田地里的花生全部泡在水里，有的拔掉了来不及收获都变黑了，芝麻也是一样，都乌黑乌黑的。我的心沉到了谷底，老婆让我开慢一点车，她要看看这充满希望如今破败的田野，谁知盘中餐，粒粒皆辛苦，没有做过农民，你永远体会不到农民到底有多不易，风调雨顺的季节都一亩地也就几百块的纯收入，遇到旱涝年，只能说少赔一点，有时候你拼尽全力，可能也会颗粒无收。

回到家，父亲特别开心，女儿拉着他问东问西的，他对女儿有特别的偏爱，我知道他对孩子没有那么喜欢，当然除了我和女儿除外，每次回来，父亲就变成了女儿的跟班，女儿去哪里父亲就去哪里，或许有一天，他会忘记女儿的名字，可是他一定看一眼就知道那是最亲最宠的人。在家几天看到村里人都在趁着不下雨的间隙在地里忙着抢收，我家倒是也有几亩地，都让亲戚种了，我原以为这样父母就可以轻松了，没想到却事与愿违，父亲和母亲一辈子忙碌惯了，地是给亲戚了，可是还是父亲和母亲在种，唯一不同的是

故乡

集团中央技术中心 邵红超



我心中那个独立人间的老鳖岛都这番颓废了，倘若当年清冷美人变成了如今老妪模样……

收割完的粮食不是他们的。别人收割完他们还在地里捡那种残余的。

父亲以前给我讲过很多他小时候的事，可能没有经历过饥饿的人永远无法体会他们对粮食的感情，尤其是河南人最最印象深刻。我常常劝母亲，地既然咱给亲戚了，就不要再种了，每次母亲听到我这样说，总是笑着说好，我也知道劝说是没用的，听母亲说，每天早起，父亲都会去我家田地里看看，然后才回家吃早饭。我渐渐理解了，对于种了一辈子地的农民来说，种地这件事已经成为了习惯，融入了意识。

返深的前一天，我骑车逛了一下小县城，对于这个小县城我是熟悉又陌生，熟悉是因为高中几年都是在这里度过，陌生则是如今变化很大。我骑车试图寻找那种踪迹，去了高中门口，傻傻的望了一会，去了我当年经常去吃饭的小饭堂，可是房屋林立，早已不知去向，想去当年我常常玩的野球场，如今也变成了一高的校园。还去了我上学在外租住过的两个地方，有一个竟然还保留当年的模样，我有些吃惊，不知道里面是不是还是当年的模样，我清晰地记得当年考试结束，我们几个同学还有班里的大才女在这里聊天聊到天亮。我还去了高中后面的小清河，当年小清河清澈宽阔，中间有个冲积而成的老鳖岛是个很美的地方，那上面四周杨柳低垂，远离世俗的只能让人远远眺望，后来听说两边修了桥与岸边连接起来，然后又在上边盖了酒店，我一直没有去看过，因为我总觉得它像一朵荷花，只能远观不能亵玩。这次还是忍不住去



了，我骑车沿桥而过，眼前一片破败，桥都有些倾斜了，岛上酒店什么的现在都人去楼空，酒店上边的灯饰让人能想到它当年或许灯红酒绿过一阵，酒店门口的空地被围起来改成了旧家具城。

啊！我心中那个独立人间的老鳖岛都这番颓废了，倘若当年清冷美人变成了如今老妪模样，它终究会被逐利者世俗化，或许它当年就不该绝美的独立于河中间。小清河两岸也变了模样，当年岸边斜坡有绿色的草坪，记得我和同学躺在草坪上聊人生理想，如今变成了冷冰冰的水泥。当年清河凉亭里是朗朗背书的学子，是许多老年人在这里拉弦唱戏的的地方，现在变成了三五成群的打牌场地。我在清河两岸走了好久，然后停下来刷短视频，我刷到了《人生》这部电视剧，说真的，我自从高中看了路遥的《人生》后，我就一直拒绝看电视剧版，总觉得结局有点无法接受。可这次我看的电视剧版改了很多，至少结局没那么惨，美化了好多，但是总感觉充满浮躁，以至于我的心里有一种惆怅感，我也分不清是因为电视剧还是因为我深爱的故乡！

你真的全力以赴了吗？

⑧ 装备一事业群质量改进组 张玉

春去秋来，又是一年深秋好时节，但近日天空不作美，灰白的天空，如似近期担忧的心情，不禁感叹，世间最可怕的不是遭遇了苦难，而是悲观的心态。

但忆起稻盛和夫在《干法》一书中记录的经历告诉我们：当你心中有期望，并全力以赴，竭尽全力，当在工作中进入忘我的境界时，神灵都会帮你，不成功都很难。所以借此表以抒发，分享一起同舟共济的朋友们，真的需要全力以赴，竭力拼搏。

近来频繁入耳低沉消极的话语，动不动便是“老问题了，推动不了，没办法等等”之类的声音。我个人听到此类话的感受是很不舒服的。如果我们遇到工作中各种打击，就悲观推辞，一副一蹶不振的样子，那比打击本身是更可怕的。

不妨真心问下自己：“你真的全力以赴了吗？你真的将自己身体里的力量全部都用尽了吗？你真的付出不亚于任何人的努力了吗？”诚然，人生之路肯定是不平坦的，随时都会遇到困难和险境，谁都会遭遇逆境，逆境充满荆棘，却也蕴藏着成功的机遇。但只要勇敢面对，多问自己“你真的全力以赴了吗？”并真心消除懒惰，拒绝推脱，相信就一定能从荆棘密布的路途中走出一条阳光大道，成为强者，不再消沉，不再逃避，成为正真拥有热情的一位可以解决问题的强者。

其实工作劳动的意义不仅在于追求业绩，更在于完善人的内心。之前我在前期刊物（埋头苦干，提升心性）中也同样提出只有通过长时间不懈地工作，磨砺了心志，才会具备厚重的人格，在生活中沉稳而不动摇。如《干法》一书中那位技艺精湛木匠说的话一样：“树木里宿着生命。工作时必须倾听这生命发出的呼声——在使用千年木龄的木料时，我们工作的精湛技艺必须经得起千年日月的考验。”是的，这些话不是鸡汤，倒像是一剂强心针，打醒人浮于事和渐失目标的我们。我们的工

作，我们的生活，是否太过平庸了没有远大的意义了呢？

成功的经验告诉我们，成功源自你对生活的态度，拥有积极的心态，无论现在如何，不管是老问题，还是新问题，只要你以乐观良好的态度去面对，问题便迎刃而解，成功便不期而来。正如稻盛和夫曾说：活出人生的价值感，就要拼尽全力，活在当下！

当下时代的浪潮波涛汹涌，挡住我们前进的步伐，主因从来不是外在因素，而是我们自己，真心需要全力以赴，拼尽全力，从此刻起，每一份全力以赴都是推动巨轮前行的风，每一次竭尽全力都是照亮航程的星。我们需要携手破浪，在市场的蓝海中开辟新航道，让公司的旗帜飘扬在更广阔的天地中。

当下时代的浪潮波涛汹涌，挡住我们前进的步伐，主因从来不是外在因素，而是我们自己，真心需要全力以赴……

夜泊南浔

⑧ 湖州基地人资BP 李书培

灯笼下的石桥浸入水纹，
夜幕随水声微微晕散，
形成一扇未阖的百年暮色。

有人静立百间楼头，
把水杯斟满夜光，
用烛火译成粼粼的吴语，
悄悄诉说着游人的欢声笑语。

古镇侧卧在运河上，
将水阁楼台熨烫成，
半卷未装订的浮世卷。
最沉的是张石铭故居，
它用青砖丈量着渡市声，
却压不住石板缝里，漏出的评弹低音。



一生何求

⑧ 装备一事业群电气应用组 史长涛

晨起看初升的太阳，
清凉的风随着脚步一起荡漾。

在这忙里偷闲的片刻，
和着音乐追忆一段岁月流淌的声音。
曾记否，在那个热血沸腾的年纪，
读着汪国真的诗，去选择远方，把背影留给了地平线。
曾记否，在那个爱做梦的年纪，读着金庸的小说，把自己幻化成了会飞的大侠。

总以为，人到中年，自由和成功会双向奔赴，
怎料想，为了三餐，竟依然辛苦如牛。
总以为，物质好了，精神就会富有，
怎料想，内心世界一如既往的百年孤独。
总以为，老去还在遥远的地方，
怎料想，奔四已至，年轮在额头种下厚厚的风霜。

一路走来，跌跌撞撞，总在不断失望，不断期望中编织梦想。
冥冥之中，生活如一张大网，笼盖着高飞的翅膀。
生活更像被设计好的车轨，无论沿途的风景多么美妙，
都只能坐在车上远远欣赏。

一段晨练，是与青春的一次衔接，是生命的一次穿越。
在这微风晨阳里，在这运动的节律里思考生命的价值，
生活的意义。

人来到这个世界是为了善待生命。工作为了更好的生活，生活为了滋养生命。身体健康，内心舒适才是人生的至高境界。

一生何求？一生何须所求？这个灯红酒绿的大千世界，
最美的依旧是那照亮万家的人间烟火。愿生命无价，愿烟火永恒！

创世纪集团2025年员工文化活动集锦

集团人力资源管理中心

序言：2025年已悄然走过，这一年，我们共同见证了在创世纪的成长与收获，我们用数次温馨的生日庆生与迎新编织了温暖的记忆，每一次蛋糕的分享，每一次祝福的传递，都让我们的心贴的更近。

在工作之余，我们通过举办激烈的篮球赛、台球比赛及登山活动锻炼了身心，更在协作与挑战中凝聚了信任与默契。而已经连续举办了九届的暑期幼儿园，切实为身为父母的员工们分担了后顾之忧，这份超越工作场所的支持，深深温暖了许多家庭的心。这些活动不仅丰富了员工的业余生活，更让家文化在欢声笑语中真实可触。

贯穿全年的节庆温暖，同样为我们注入了源源不断的文化能量。元宵节的猜灯谜活动让我们重温传统智慧，妇女节的特别关爱向全体女同事致以崇高敬意，端午节的香粽，六一的文具，以及中秋的月饼，每一份节日心意，都是公司对员工细致入微的牵挂，让员工在工作中感受到了家的温暖，让传统文化与现代职场生活完美融合。

回首2025，我们在奋斗中书写业绩，也在温情中沉淀情感。每一次活动，每一份支持，都是创世纪大家庭共同成长的印记。让我们携手，一起迎接下一个更精彩的篇章。

