

我们一直用心努力,为客户创造价值



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

2026

第1期 总45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

新能源汽车小三电系统市场展望

▶ 专题策划: 如何做好积极建议与自我批评?

▶ 标杆人物: 在开放与包容中生长

——杨洋: 一场跨界与赋能的双向奔赴



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

批评与自我批判应成为组织管理和个人成长的重要工具

05..动态资讯 NEWS

09..市场前沿 MARKET FRONTIER

新能源汽车小三电系统市场展望

13..专题策划 SPECIAL SUBJECT

『学习企业精神』专题策划：如何做好积极建议与自我批评？

19..标杆人物 ROLE MODEL

在开放与包容中生长——杨洋：一场跨界与赋能的双向奔赴

23..特别报道 SPECIAL REPORT

2026，我们应该怎么干？

四万砥柱铸辉煌 五代新章启未来

27..客户/服故事 CUSTOMER (SERVICE) STORIES

杰群精密与台群精机的合作共赢之路

以匠心守初心 以服务铸品牌



31..人文天地 HUMANISTIC WORLD

点到为止

寻雪

我的巡礼之年

留威

中国梦 梦之旅

37..员工关怀 EMPLOYEE CARE

提质增效 做大做强——创世纪集团2026年迎春晚会暨2025年表彰大会圆满举办

批评与自我批评 应成为组织管理和个人成长的重要工具

集团副总裁兼集团办主任 罗育银

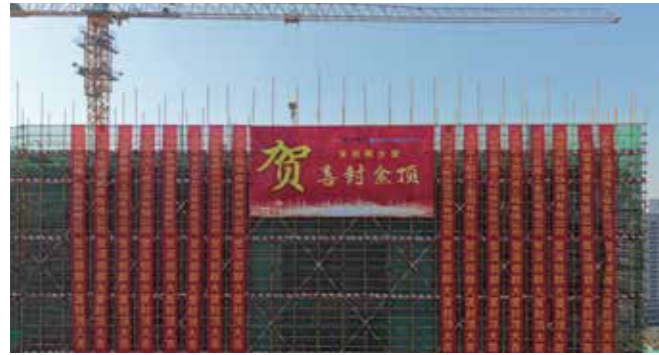
强调自我批评对组织活力的重要性，组织若想保持持续活力，领导者和管理团队必须始终处于自我批评状态。自我批评是克服组织“黑洞”（如惰怠、山头主义、腐败等）的关键手段，通过不断反思自身和组织的不足，才能及时调整方向，避免因成功而陷入自满和僵化。

倡导建设性批评与包容性，强调批评应注重建设性，而非单纯指责，批评的目的是帮助他人和组织改进，而非制造对立或伤害。同时，提倡营造包容的文化氛围，鼓励员工敢于表达不同意见，应该对他人采取积极建议，通过多元视角的碰撞，促进组织创新和进步。

注重自我反思与归零心态在个人成长和领导力方面，“学会归零”的理念，即无论取得何种成就，都应保持谦逊和开放的心态，及时反思自己的行为和决策，放下过去的成功或失败，以全新的视角面对未来挑战。这种自我反思精神与自我批评的内涵相契合，强调通过不断自我审视实现个人和组织的持续成长。

总体而言，批评与自我批评应作为组织管理和个人成长的重要工具，侧重于其建设性、包容性和持续性，旨在通过自我反思和相互批评，积极建议，推动组织和个人在复杂多变的环境中不断适应和进步。

深圳新总部 深创群大厦主体结构封顶



1月10日上午，创世纪集团位于深圳宝安区的“高端数控机床智能制造产业园”项目——深圳新总部深创群大厦顺利完成主体结构封顶，标志着项目建设取得重要阶段性成果。

当日上午，随着最后一方混凝土浇筑完成，大厦正式实现结构封顶。作为宝安区重点产业项目之一，深创群大厦总建筑面积约9.73万平方米，规划建设内容包含：一栋高端厂房（约6.24万平方米，共16层）、宿舍楼（含食堂，约1.56万平方米，共22层）以及地下车库（约1.6万平方米，共2层）等配套设施，建筑最高高度90.8米，绿化覆盖率达30.01%。未来将主要用于高端数控机床的研发、制造与集成。

随着主体结构封顶完成，项目将进入厂房、宿舍楼的装饰装修及生产设备安装阶段，整体工程计划于2027年1月全面完工。该项目建成后，将进一步扩大创世纪在高端数控机床及智能制造装备领域的生产与研发能力，助力公司在机器人、智能装备等方向拓展布局，为3C电子、新能源汽车、自动化设备等行业提供更完善的精密制造解决方案。

立足深圳，辐射全球。总部大厦的封顶，是创世纪发展进程中的一个重要里程碑。未来，集团将持续发挥总部企业的集聚与引领作用，进一步推动技术创新与产业协同，为高端装备制造产业的发展注入持续动力。（图/文 集团营销中心品牌管理部）

创世纪集团“ 首届「智效先锋」AI应用大赛”圆满结束

“创世纪「智效先锋」AI应用大赛”自2025年11月10日正式启动以来，历时两个月，于近日圆满落幕。大赛以“智能办公新

引擎 创世纪提效我先行”为主题，旨在推动企业微信AI智能机器人、智能表格等智能化办公工具在集团内部的深度应用，提升全员数字化办公能力与创新意识。

截至大赛结束，参赛项目28个，共收到来自各部门完成的多份有效参赛作品，涵盖财务、行政服务、营销、运营、技术等多个业务场景，展现了员工在AI办公工具应用方面的积极探索与实践成果。

此次大赛共评出10位获奖人，其中装备一事业群销售部范浩闪、集团资源管理中心魏勇获得“智效先锋（部门）”称号；装备一事业群湖州制造总部罗春蓉等3人获得“智效提升（个人）”称号；集团行政服务部唐恋等5人获得“AI创新应用（个人）”称号。以上获奖人员分获金额不等的奖金。



本次大赛不仅成功挖掘并推广了一批高效、实用的AI办公解决方案，更在集团内部初步形成了“主动拥抱智能工具、持续优化工作流程”的数字文化氛围。希望全体员工以获奖团队与个人为榜样，积极学习、勇于创新，在AI应用中提升工作效率，共同推动集团数字化办公水平迈向新台阶。（文/集团人力资源管理中心）

创世纪集团举行 “2026年度经营目标责任书签署仪式”

为进一步明确和压实各事业部、各职能中心2026年度经营目标，确保集团2026年度经营目标顺利达成，1月30日晚，创世纪集团在总部商学院举行了隆重的“2026年度经营目标责任书签署仪式”，集团董事长夏军、集团副总裁罗育银等公司领导以及各事业部、各职能中心副总监以上中高级管理人员在线下或通过线上方式参加了签署仪式。

仪式由集团人力资源管理中心副总经理崔永周主持。他分享了

“政治路线确定之后，干部就是决定的因素”，各级部门一把手肩负着实现经营目标、激发团队、发展组织、传承核心价值观的职责。接着，他对集团2026年度组织KPI方案进行了报告，KPI聚焦部门核心价值定位、聚焦战略和主要矛盾。集团副总裁罗育银对集团2026年度经营计划工作进行了报告，他分享“发展是解决公司一切问题的钥匙”，提出2026年“增长、效率、全球化、组织能力”的主旋律。



集团董事长夏军针对集团2026年度经营工作做出重要指示，夏总分享了对公司长期主义的坚定发展，对2026年经营目标提出具体期望和要求，强调了公司“一个中心、两个基本点”的理念，分享了人才的重要性。

在目标责任书签署环节，夏军董事长分别与装备一事业群、装备二事业部、装备三事业部、海外事业部、集团中央技术中心、集团财务中心、集团营销中心、集团办公室等17个组织签署了《2026年度经营目标责任书》。

签署环节结束后，在夏军董事长的带领下，现场与会人员举行了隆重的宣誓仪式，誓言坚持以客户为中心，为客户创造价值；坚持长期艰苦奋斗，坚持创新，坚持积极建议与自我批评，敢想敢闯，真抓实干，在2026年年度工作中，追求增长，



追求效率，保证质量，为建设人才梯队全力以赴。最后郑重承诺：以“旗帜所指、必传捷报”的决心，坚决达成2026年度经营目标！

集团2026年度经营目标责任书的签署进一步明确了各事业部、中心的责任，各单位团结在集团战旗下，达成“思想统一、目标统一、行动统一”，明确新任务，担当新使命，踏上新征程，为实现新一年经营目标而努力奋斗！（图/文 集团人力资源管理中心）

开工大吉 再启新程 创世纪集团隆重举行2026年新春开工仪式



人勤春来早，奋进正当时。2月25日即农历正月初九，创世纪集团总部与各基地通过视频连线的方式，以隆重的开工仪式开启新一年奋斗征程，集团董事长夏军、副总裁罗育银等公司领导参加了开工仪式。

在前一天正月初八早上七点半，夏总等公司领导及各一级中心（部门）、各事业部总监以上领导来到公司大门口，排队迎接每一位员工回家，向他们送上最热情、最诚挚的新春祝福！

初九早上8点50分，各单位员工齐聚在厂区广场，准备迎接马年开工仪式，共同见证新一年的新起点。开工仪式由罗总主持，他表示，今天的大会，既是一个“收心归位”的提醒会，更是一个“擂鼓出征”的动员会。希望大家迅速从“假期模式”切换到“战斗模式”，以“开局即决战、起步即冲刺”的姿态，迎接新一年的挑战与辉煌！随后，大家一起合唱了厂歌《相亲相爱一家人》。

紧接着，夏总代表公司致辞。他首先回顾了过去一年，公司面对行业的深刻调整所取得的来之不易的成绩，并从聚焦四大增



长引擎、实施三大管控体系、推进五项改革举措等三个方面对新一年发展蓝图进行了展望。

夏总强调，2026年的核心任务就是将高增长发展的蓝图转化为现实，这需要我们拿出比以往更强的决心和更实的举措。“我们需要的不仅仅是口号，更是每一个人的行动；我们追求的不只是数字的增长，更是能力的提升和体系的完善。”我们必须坚持以人才为中心，坚持市场、技术两个基本点，促进质量、成本、效率等齐头并进，缺一不可。

夏总最后表示，让我们从今天开始，以归零的心态重新出发，以创业的精神迎接挑战，在每一个岗位上精益求精，在每一个环节降本增效，在每一次创新中追求卓越。只要我们脚踏实地，狠抓落实，就一定能够将2026年的宏伟目标变成现实，共同开创创世纪高质量增长的新局面！

随后，夏总与部分一级部门领导上台，共同开启“高管开工宣誓”，誓言：以客户为中心，坚持奋斗创新，真抓实干，做好人才梯队建设，以“旗帜所指、必传捷报”的决心，坚决达成2026年度经营目标！宣誓结束后，在欢庆的气氛中，各基地员工依次领取开工利是，并有序走进办公室，开启新一天工作。

根据公司统一安排，湖州制造总部、苏州华东总部、装备三事业部、东莞基地、宜宾基地以及越南基地也同步举行了隆重的开工仪式。（文/集团人力资源管理中心 图/深圳集团总部、宜宾基地）

万马奔腾闹元宵 世纪璀璨喜新年

创世纪集团2026年元宵节员工游园会圆满举办

万马奔腾闹元宵，世纪璀璨喜新年。3月3日晚，“创世纪集团2026年元宵节员工游园会”在深圳集团总部、湖州制造总部、

苏州华东总部、装备三事业部（华领智能）、东莞基地和宜宾基地同步举办。各单位员工暂时放下手头的工作，来到各个元宵游乐场，观花灯、猜灯谜、玩游戏、领奖品，度过了一个欢天喜地、热热闹闹的元宵佳节。

元宵节当晚，在集团总部，元宵大红门早早安装在四楼商学院的出入口，接连两条灯笼长带，在通往商学院的走廊两侧延展，宛如两条火龙，把节日的气氛烘托得红红火火。在晚6点正式开始后，来自总部各部门的员工进入游戏场，第一个游戏是“猜灯谜”，此次猜灯谜和往常一样，在常规灯谜的基础上，自制了许多“企业文化灯谜”，让员工在玩游戏的同时接受企业文化的熏陶。第四个游戏是“一圈到底”，这是个集体性游戏，考验参与者的配合度和协调性，旨在培养员工的团体意识。



湖州制造总部、苏州华东总部、装备三事业部（华领智能）、东莞基地、宜宾基地也同时举办了猜灯谜、DIY花灯、投壶、套福气（套圈）、乒乓球过河、快乐夹元宵、手工汤圆等形式多样、内容丰富的员工活动。

集团总部和各基地的元宵活动项目虽然大同小异，但都花了许多时间和精力进行组织、策划和实施，力图给员工们营造一个不同体验的节日欢乐时光！作为特别加送福利，元宵节当日午餐，全公司还进行了节日加餐，各单位员工在午餐时都领取了特别加送的鸡腿、汤圆和饮料。

元宵灯彩映长天，好似繁星落世间。在这春风骀荡的元宵佳节，看到一个个闯关成功拿到奖品的员工，脸上都洋溢着喜悦的表情，这正是全集团举办元宵节活动的初衷所在——让员工满意，让员工的生活和工作更美好！每一次活动的举办，既是一种仪式感，更是一次员工福利的落地，在创世纪小伙伴工作和生活改善的道路上，公司一直在努力、一直在前行！（图/文集团人力资源管理中心）

玫瑰溢香赠佳人 创世纪集团“三八”妇女节福利为女神加冕！

在2026年“三八”妇女节到来之际，由公司统一安排，深圳集团总部、湖州制造总部、苏州华东总部、装备三事业部（华领智能）、东莞基地、宜宾基地、广州霏鸿公司、东莞世纪鑫昌公司、西北研究院以及越南基地为女员工送上了一份特别的节日礼物，祝愿创世纪女神们节日快乐、健康幸福！为她们在创世纪的付出和担当表达感谢！

根据在员工社区的征集建议，深圳总部今年的“三八”妇女节礼品仍为日常生活用品，但与以往不同的是，今年购买了四种知名品牌洗衣液供大家选择，以满足大家对不同洗衣液的体验需求。深圳总部还根据多位员工的反馈，为女神们配发了一包深受欢迎、沉甸甸的多层纸巾。除了发放礼品，深圳总部还邀请两位男员工为每位女神献上一只娇姿欲滴的红玫瑰或粉玫瑰，这一富有尊重与崇尚意义的仪式感，受到女神们的欢迎。



湖州制造总部、苏州华东总部、装备三事业部（华领智能）、东莞基地、宜宾基地、广州霏鸿公司、东莞世纪鑫昌、西北研究院以及越南基地也为女神们送上了浓浓的节日祝福。湖州制造总部、苏州华东总部和广州霏鸿公司为每位女神送上了包括多种生活用品的“节日大礼包”，装备三事业部（华领智能）、东莞基地、越南基地除了“节日礼包”外，还赠送了一束香气扑鼻的玫瑰花，尤其是宜宾基地为每位女神送上了一盆绚烂绽放的鲜花；而东莞世纪鑫昌公司则为每位女员工送上了一盒巧克力和一箱牛奶，祝愿女神们的生活如巧克力一般甜蜜。

巾帼不让须眉。截至2026年3月8日，公司有近500位女员工，她们在不同岗位上为创世纪的发展做出了特别的贡献。中高层管理有她们，基层人员有她们，而在生产车间更不乏她们像男员工一样奋斗、打拼的身影，她们是创世纪不可或缺的一部

分。向阳而生，优雅绽放，愿创世纪的女神们越来越漂亮、越来越魅力四射！愿她们做最美的自己，做阳光明媚、如鲜花一样美丽动人的创世纪女神！（文/集团人力资源管理中心 图/苏州华东总部）

“创世纪杯”全国第六届（2026年） 模具工职业技能竞赛火热启动



3月下旬，中国机械工业联合会发出“英雄帖”，广邀模具界各路英雄参加“创世纪杯”全国第六届（2026年）模具工职业技能竞赛，并于10月中下旬，在创世纪湖州制造总部一决雌雄，业内有兴趣的朋友快来报名！

本次竞赛由中国机械工业联合会、中国机冶建材工会全国委员会、中国就业培训技术指导中心主办，由创世纪集团独家冠名，旨在以赛促学、以赛促训、以赛促融为目标，打通人才培养、产业升级、校企合作全链条，为不同伙伴创造核心价值。据了解，全国第六届模具工“创世纪杯”职业技能竞赛，是人社部批准的国家二类赛事，为模具行业最高规格技能赛事之一，成绩可直接作为模具工职业技能等级认定依据。

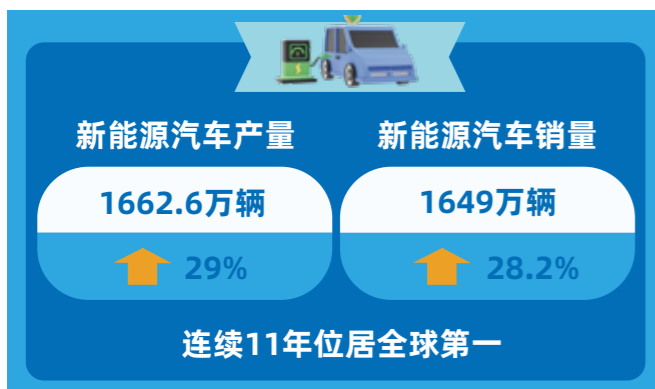
根据赛制安排，本次竞赛分为职工组（单人）、教师组（双人）、学生组（双人），竞赛队伍为100-120队，创世纪集团五轴立式加工中心全程提供竞赛技术支持。2026年5-10月，将开启全国竞赛报名同步推进全国预赛，以及赛前培训、宣传、销售等相关工作；10月中下旬，将在创世纪湖州制造总部开展竞赛实操考试、长兴技师学院竞赛理论考试等。

创世纪集团将以赛事为纽带，提供高端设备、技术保障、人才对接、就业绿色通道，全力打造模具行业顶级技能盛宴。诚邀您报名、共赴盛会，同台竞技、共育人才、共推产业升级，为中国智造注入新动能！（图/文 装备一事业群市场部）

新能源汽车小三电系统市场展望

装备一事业群市场调研科 彭子君

新能源汽车市场发展空间



中国汽车工业协会于1月14日发布数据显示，2025年我国新能源汽车产销均突破1600万辆，其中：产量1662.6万辆，同比增长29%；销量1649万辆，同比增长28.2%，市场渗透率47.9%，新能源汽车市场超预期完成2025年的国家任务，表现出仍然有发展空间的发展趋势。

新能源汽车小三电的定义以及功能

相信不少人对新能源汽车的“大三电”都耳熟能详，可一提起“小三电”，脸上便浮现出茫然而陌生的神情，仿佛触及了一片尚未被熟知的领域。何谓新能源汽车小三电呢？根据新能源汽车供应链公众号文章《新能源汽车核心技术之“大三电”、“小三电”》的相关内容，小三电是指新能源汽车的OBC、PDU以及DC/DC，中文名字对应为车载充电器（OBC，on-board charger）（见图1）、高压配电箱（PDU，power distribution unit）（见图2）以及直流/直流变换器（DC/DC，DC-DC converter）（见图3）。



图1: OBC



图2: PDU



图3: DC/DC

◎OBC（车载充电器）：顾名思义就是负责新能源汽车充电管理的部件，基本功能为：电网电压经由地面交流充电桩、交流充电口，连接至车载充电器，给车载动力电池进行慢速充电；车载充电机具有为电动汽车动力电池安全、自动充满电的能力，其依据电池管理系统（BMS）提供的数据，动态调节充电电流或电压参数，执行相应的动作，完成充电过程。

◎PDU（高压配电箱）：由于PDU与整车的电气布置相关，每个车型的PDU都有差异，所以PDU难以行程标准品。

◎DC/DC（直流/直流转换器）：其作用就是：将整车动力电池336VDC或者540VDC转化为12VDC或者24VDC，供整车低压用电器工作，同时具备给铅酸蓄电池充电的功能。

新能源汽车小三电市场规模及主要参与者



根据浙商证券相关数据显示，2022年OBC的市场规模约为281亿元，预计到2025年市场规模达到660亿元，年复合增长率（CAGR）为33%（见图4）；2022年PDU市场规模约为70亿元，预计到2025年市场规模达到165亿元，年复合增长率（CAGR）为33%（见图4）；根据共研产业数据显示，2023年DC/DC市场规模约为180.29亿元，预计到2025年市场规模达到了250.44亿元，年复合增长率（CAGR）为17.9%（见图5）。

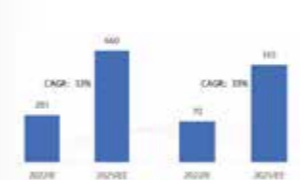


图4: OBC/PDU市场规模

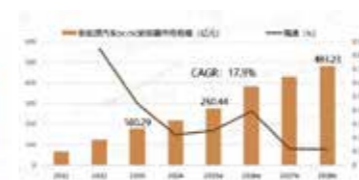


图5: DC/DC转换器市场规模

从市场主要参与市场份额来看，OBC市场行业集中度较高：CR10（前10）市场参与者占比九成以上（见图6）；PDU市场

行业主要参与者较少：比亚迪、Aptiv、威迈斯、Eaton以及富特科技占比市场接近一半（见图7）；而DC/DC市场呈现三角层级局面：第一梯队是麦格米特、富特科技，第二梯队是英威腾、得润电子，第三梯队为奉天电子、可立克等（见图8）。大部分企业业务呈现相互渗透的局面，如威迈斯、比亚迪、富特科技等三个品类都有涉猎。



图6: OBC市场竞争格局



图7: PDU市场竞争格局



图8: DC/DC市场竞争格局

新能源汽车小三电系统的产业链及布局

新能源汽车的小三电供应链相对简单：整体呈现单线供应的上下游关系，上游主要是指半导体器件、PCB板、电子元器件、连接器、五金结构件等，中游主要是指品牌方案集成商，下游是整车企业（见图9）。我司客户主要集中在上游五金结构件供应商。

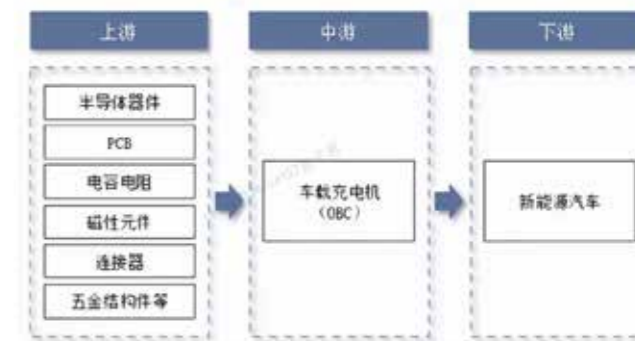


图9: OBC产业供应链全景图

从产业的区域布局来讲，主要以华东区域以及华南区域为主，行业占比分别约为33%和31%，两者合计市场份额超过六成，代表企业浙江富特科技、苏州汇川动力、浙江阳光电源、上海联合电子、深圳比亚迪、深圳威迈斯、珠海英博尔、深圳欣锐科技等，其他区域诸如华北地区行业占比16%左右，代表企业青岛特锐德、石家庄通合电子、北京奥博汽车电器、河北优控新能源等（见图10）。



图10: DC/DC产业供应链全景



新能源汽车小三电行业未来发展趋势

随着新能源汽车一体化压铸技术的广泛应用，为了节省新能源汽车的整体成本，新能源汽车小三电未来将往“集成化”方向发展，从2021年开始的五合一，到2024年的十二合一，小三电将与大三电集成化发展（见图11）。

但集成化是一柄“双刃剑”：优点是减少了新能源汽车的焊接件，提升了整车的安装效率，直接降低了新能源汽车的成本；缺点是集成件一旦损坏，则不得不“牵一发而动全身”地更换整

个集成件，因小失大；因此，我们推测，未来小三电的一体化趋势将可能集中在“卷价格”的中低端车型为主，这部分市场销售占比约为53%，而剩下的47%中高端车型因为相对利润空间允许，可能将继续应用独立式的小三电设计。



图11: 小三电的集成化历程

新能源汽车小三电的典型结构件

新能源汽车小三电与CNC相关工件压铸小壳体为主：见图12、图13、图14。



图12: OBC

图13: PDU

图14: DC/DC

★ 工件名称：压铸壳体

◎ 工艺特征：

- ①工件主要以铝合金压铸壳体为主，整体加工余量不大，主要工艺以铣、钻、攻为主；
- ②内部有散热以及安装孔的加工部分，孔位精度要求较高，通常控制在±0.05mm以内；
- ③另外壳体属于薄壁形态，注意夹具的选择，以免加工的时候出现变形的情况。

◎ 需求痛点：

- ①800行程的立加一次装夹、完成多面加工，主要以效率为先；
- ②另外据各区业务反馈，新能源汽车需要加高方便增加摇篮工作台，加中心出水方便冲屑。

我司产品应用：采用T-V856S作为首选，在现实业务场景中，通常选配加高+四轴摇篮工作台+中心出水等配件，提升加工效率。



新能源汽车小三电的我司产品介绍

T-V856S系列立式加工中心采用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。除此之外，T-V856S还具有以下几个特点：

◎**硬件方面**：T-V856S用料更优，细节配置更全。德国进口线材、法国进口电气、日本进口气动元件，光线材和核心气动元件成本比同行贵5000元；标配4016大规格预拉结构丝杆以及Y/Z轴45滚柱线轨，吸震/承载能力更强，精度更稳定。

◎**系统方面**：全新升级脂润滑系统，节约打油成本，打油间隔时间为原来的20倍，理论加油周期从原来的6.5天加长到129天，一年帮客户节省3000元，10年累计节省30000元。



图15: T-V856S立式加工中心

图16: 中心出水装置



图17: 摇篮式工作台

◎**效率方面**：更快的换刀速度带来更高速的加工效率。在机加工行业，“时间就是金钱”的行业硬道理贯穿其间，T-V856S采用变频式换刀刀库，时间短、刹车稳，全新升级后更是由原来的3.2秒换刀速度直接提升至2.3秒，平均换刀速度提升28%，更比常规刀库快30%，批量加工产能直接提升30%，更适配高频换刀的零件加工。

在实际业务场景，别忘了选配加高（见图15）+中心出水（见图16）+摇篮工作台（见图17），提升加工效率。

结语：新能源汽车小三电这一细分市场，与我司装备一的业务契合度较高，主要体现在三个方面：

- ①我司装备一通用产品（主要指立式加工中心）的产品性能基本可以满足小三电加工行业客户的需求；
- ②该细分市场的行业整体量相对较大，根据相关推算，2026年小三电市场CNC需求约为2800台左右；
- ③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，虽然存在部分一体化集成技术的冲击，但近期1-2年仍然是相对较好基数的市场，应快速链接其他的头部企业，尽快抢占该细分市场的先机。



如何做好积极建议 与自我批评？

▼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

前言：华为任正非说：“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。”

唯有勇于自我批判，敢于直面问题，才能保持企业在业界的领

先地位，并持续为世界提供优质服务。集团办在去年6月发布的《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》中，也倡导“积极建议与自我批评”，那么作为一名创世纪员工，你怎样认识“积极建议与自我批评”？你认为怎样开展“积极建议与自我批评”？本栏目以学习企业精神为主题，欢迎大家畅所欲言。

01 反躬自省，以自我革新践行企业初心

装备一事业群交付平台 刘喆



“我们一直用心，为客户创造价值”是企业的核心精神，更是全体员工的行动指南。而批评与自我批评，正是践行这一精神、补齐服务短板、提升核心竞争力的重要途径，绝非形式主义的走过场，而是企业自我革新、持续精进的内在动力，是“用心”服务客户、创造价值的必然要求。

对企业而言，批评与自我批评是坚守“为客户创造价值”初心的清醒剂。“用心”不是一句口号，而是要始终站在客户视角，正视自身不足。批评是外部的警醒，来自客户的反馈、同事的建议，本质上是客户需求的间接表达，是发现服务漏洞、产品缺陷的重要渠道；自我批评是内在的自省，是主动审视自身工作与客户需求差距的自觉行动。唯有正视批评、勇于自我批评，才能跳出“自我满足”的误区，及时发现服务中“不用心”的地方，比如流程繁琐、响应滞后、细节疏漏等，从而校准方向，确保每一项工作都围绕客户价值展开，让“用心”真正落地。

开展批评与自我批评，必须紧扣“为客户创造价值”的核心，坚持实事求是、求真务实，避免走过场、搞形式。首先，要树立正确的批评观，把批评当作改进工作的契机，把客户满意度作为批评的重要标尺，不回避问题、不掩饰不足，敢于直面工作中的短板，比如面对客户投诉，不推诿、不找借口，深入剖析问题根源，明确整改方向。

其次，自我批评要常态化、具体化，聚焦客户需求开展自我检视。每位员工都要定期反思自身工作：是否真正站在客户角度思考问题？是否把客户的需求放在首位？工作中是否存在敷衍了事、粗心大意的情况？针对检视出的问题，制定具体整改措施，限期落实，确保整改成效能让客户感受到变化。

最后，批评与自我批评要形成闭环，注重成果转化。对于批评中发现的问题，要建立整改台账，明确责任人、整改时限，定期复盘整改效果，将整改成果融入日常工作，优化服务流程、提升服务质量。同时，要鼓励全员参与，营造“敢于批评、乐于自我批评、善于改进”的氛围，让批评与自我批评成为全体员工的自觉行动，以自我革新的精神，践行“用心”理念，为客户创造更优质、更高效的价值，推动企业持续健康发展。

批评与自我批评是践行“我们一直用心努力，为客户创造价值”企业精神的重要保障。唯有始终保持自我警醒、勇于自我革新，通过批评补齐短板，通过自我批评提升能力，才能真正做到“用心”服务，持续为客户创造更大价值。

02 让自我批评成为成长的“必修课”

装备一事业群营销支持科 杨国云



阅读了集团办发布的《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》，我对“批评与自我批评”有了更接地气的理解。这从来不是走过场的形式，也不



是挑毛病的“找茬”游戏，而是我们每位员工打磨工作方法、拉近团队距离、践行企业精神的实用工具。结合日常工作经历，我想聊聊作为一名创世纪大家庭的一份子，该如何把批评与自我批评落到实处、做出实效。

先说自我批评。很多人觉得自我批评就是低头认错、说几句“我做得不好”，但真正有效的自我批评，从来不是空泛的自我否定，而是对着具体工作“照镜子、找问题、定措施”，古人讲“以铜为镜，可以正衣冠；以史为镜，可以知兴替；以人为镜，可以明得失。”这便是对自我批评最好的诠释。

再谈批评他人，作为员工，我们难免会和同事、领导有工作交集，提出批评时最考验分寸和智慧。核心原则只有一个：对事不对人，带着善意提建议，而非带着情绪挑毛病。**同事之间的批评：**我们朝夕相处，既是战友也是伙伴，批评时要先肯定对方的优点，再点出具体问题，最后给出可行建议，让同事能够从“批评”中反省自己，意识到自己的问题，让自己有所进步，后面避免踩坑，重蹈覆辙。**对领导的批评：**很多员工觉得对领导提意见是“犯忌讳”，但其实真诚的建议，只要方式得当，反而能体现我们的责任心和思考能力。要站在“把工作做好”的角度，用事实说话，不夸大、不抱怨，同时给出具体的改进建



议，这样既不会让领导反感，也能真正推动工作优化，更加增进与领导之间的关系黏性。

除了个人层面，作为创世纪的一员，我也觉得批评与自我批评要融入团队日常。可以建议公司定期开展小型的工作复盘会，不用搞得太正式，大家围坐在一起，说说本周工作中遇到的问题，自己反思哪里做得不好，也给同事提提改进建议。比如集团人力每个月可以组织一次“吐槽大会”每个部门派代表参加，大家不用藏着掖着，各抒己见，把自己知道的每个部门的“槽点”讲出来，大家一起想办法改进完善，共创共赢。主持人需要营造一种轻松的氛围，批评与自我批评不再有压力，反而成了团队共同进步的纽带。

华为任正非说：只有长期坚持自我批评的公司，才有光明的未来。对我们每个创世纪员工来说，坚持批评与自我批评，就是在为自己的职业成长铺路，也是在为公司的发展添砖加瓦。

03 把反思的成果转化为工作动力

集团财务中心 蒋炜炜

当下，我们正处在集团“1-3-8”战略推进的关键时期。越是发展关键期，越要保持清醒头脑；越是攻坚突破时，越要勇于自我剖析。今天，我们不回避问题、不遮掩短板，以真诚的自我批评找准瓶颈，以务实的积极建议破解难题，目的就是凝聚全员智慧，补齐发展短板，推动创世纪在高质量发展的道路上稳步前行、再创佳绩。

首先，我们要勇于正视不足，以自我批评破局突围。回望过往发展，我们取得了诸多成绩——越南生产基地顺利投产，海外收入大幅增长，核心产品跻身行业前列，服务于苹果、华为等知

名企业，但我们更要清醒地看到，前进道路上依然存在不少短板和不足，这些问题，需要我们每一个人正视、反思、改进。

在技术研发与产品迭代上，我们仍有提升空间。我们始终重视研发投入，去年研发投入同比增长近30%，但在数控系统、智能电主轴等核心零部件领域，依然存在对外依赖，高端产品的核心竞争力还不够强；面对新兴领域的市场需求，我们的产品迭代速度、定制化能力，还未能完全跟上节奏，部分研发成果未能快速转化为营收增长点，这些都需要我们深刻反思：如何让研发更贴合市场？如何加快核心技术突破？如何让每一分研发投入都发挥最大效能？



在市场运营与全球化布局上，我们还有很长的路要走。越南基地的投产，让我们的海外布局迈出了重要一步，海外收入增长近90%，但我们的海外营销网络、技术服务体系还不够完善，对海外客户的响应速度、服务质量有待提升，海外市场的品牌认知度还远远不够；国内市场上，中低端产品面临同质化竞争，新兴赛道布局节奏偏慢，新的业绩增长点培育还需提速，这些都是我们需要直面的短板。

此外，在人才建设、内部管理、品牌协同等方面，我们也存在不足：核心人才缺口较大，激励机制不够完善，部分员工的专业能力跟不上集团发展节奏；跨部门协同存在壁垒，工作效率有待提升，全员建言献策的渠道还不够畅通；旗下品牌的差异化定位不够清晰，产业链协同能力还需加强。

自我批评不是自我否定，更不是自我消沉，而是一种清醒的认知、一种务实的态度、一种进取的勇气。正视这些问题，不是为了推卸责任，而是为了找准根源、补齐短板；反思这些不足，不是为了停滞不前，而是为了轻装上阵、更快发展。每一个问题，都是我们成长的契机；每一次反思，都是我们进步的动力。

积极建议与自我批评，从来都不是一句口号，而是要落实到每一项工作、每一个行动中。针对各位同事提出建议，应当成立专项小组，梳理问题台账，明确责任主体、整改时限，确保每一个问题都有人管、每一项整改都有落实；针对大家提出的合理化建议，我们将认真梳理、分类研究，能立即采纳的马上落实，需要逐步推进的制定计划，确保每一条建议都能得到重视、得到回应。

今天，让我们以此次专题活动为契机，放下包袱、正视不足，敞开胸怀、建言献策，以自我批评锤炼作风，以积极建议赋能成长，把反思的成果转化为工作的动力，把智慧的火花凝聚成发展的合力，立足本职、担当作为，共同推动创世纪在高端智能装备领域持续领跑，共同书写创世纪更加辉煌的明天！

04 “批评与自我批评”不能流于形式

集团中央技术中心西北研究院 王恒东



一、作为创世纪的一名员工，我认为“批评与自我批评”这种做法目的是非常明确的，就是通过批评与自我批评的手段或者说方法，找出大家工作中的不足，主要包含两方面：一方面是让别人帮你找出你工作中存在的不足或者是没有做到位的地方；另一方面是自己找，通过反思自己的工作过程，反复思考回想前面的工作内容，对一些不足的地方进行反思找出对应的问题点。

目前来讲，从上到下，大到国家，小到个人，可以说每年都会通过开会的方式定期开展“批评与自我批评”。会议上一般的会议流程是，首先逐个人进行自我批评，完了之后相互之间进行互相批评，存在的问题有两点：个人自我批评，一般情况下讲的都是些不痛不痒的问题，没有讲出核心问题，正儿八经的问题一般是不会在会议上展开批评与讨论的，相互之间的批评，大家都碍于面子、怕得罪人，只讲一些浮于表面问题，没有做



到深刻的批评，导致“批评与自我批评”名存实亡，达不到预期的效果，如果说“批评与自我批评”仅存在于这种表面上做文章我认为没有必要开展的，既浪费时间又浪费资源。

二、我认为要想通过“批评与自我批评”的方法去改进工作中的问题，达到想要的效果，流于表面地开展自我批评是不行的。个人认为可以换个方式进行，通过定期去与上级领导交流的形式进行，就两人之间进行对话，放下面子，面对面进行沟通，通过聊天的形式，反思近期的工作漏洞与不足，总结工作中的缺点，深入剖析个人工作中的不足。

个人剖析完后，上级领导对下属近期工作进行点评、分析，一块与下属进行探讨，就事论事不对人，目的是解决问题，让下属认识到自己的不足，从而更好的投身于工作中，通过聊天的这种方式，下属也能够放的开，敞开心扉，不需要顾忌那么多人在场而不好意思进行自我批评；领导也只需要轻描淡写地对下属的问题进行评价与指导，点到为止。交流完后，下属一定会认真听取上级领导的建议和指示，从而进一步改进工作中的不足或弥补工作中的过失，最终更好的服务公司。

05 开展“批评与自我批评”的具体做法

① 装备一事业群营销支持科 周泽凯

开展“批评与自我批评”专题研讨，绝非“挑刺找茬”“互相指责”，更不是搞形式主义、走过场，而是始终本着实事求是、治病救人、团结共进的核心原则，通过坦诚务实的沟通交流，帮助同事精准发现问题、补齐短板弱项，督促自身主动检视不足、落实改进提升，最终实现“团结-批评-团结”的核心目标，全力营造敢讲真话、愿听实话、有错必改、共同提升的优质工作生态。具体做法如下：

开展“批评与自我批评”要遵循以下核心原则：实事求是、客观公正，坦诚相待、出于公心，红脸出汗、治病救人，立行立改，注重实效。

◎自我批评：刀刃向内，深刻自省

自我批评要聚焦岗位职责、工作实绩、作风态度，主动检视自身在工作执行力、沟通协作、责任担当、细节把控、业务能力等方面的不足，不回避失误、不敷衍塞责。既要讲具体问题表现，也要深挖思想根源、能力短板，明确后续改进方向和具体举措，避免泛泛而谈、流于表面，真正做到把自己摆进去、把职责摆进去、把工作摆进去。

◎相互批评：坦诚中肯，以理服人

相互批评要把握分寸、注重方式，坚持“对事不对人”，多用具体工作案例说明问题，少做主观评价；多提改进建议，少做指责批评。针对同事的工作疏漏、协作短板、作风问题，坦诚提出中肯意见，同时肯定对方的工作亮点，做到既指出问题、又传递善意，既红脸出汗、又不伤和气，让被批评者听得进、愿意改，真正达到帮助同事、共同进步的目的。



◎会后整改：狠抓落实，闭环管理

专题研讨结束后，各部门、各岗位员工要针对本次查摆出的各类问题，逐一梳理形成问题清单与整改清单，明确具体整改时限、细化整改标准和落实举措，集团后续将适时跟踪核查整改落实情况，坚决杜绝查摆问题流于形式、整改落实浮于表面，确保批评与自我批评真正取得实效，切实把研讨成果转化为优化工作作风、提升团队战斗力、推动业务发展的实际动能，为创世纪集团长远稳健发展筑牢坚实作风基础。

06 坚守品质初心 正视问题促提升

① 装备一事业群品质部 石航

作为品质部的一名PQE助理，在日常参与机床产品质量管控工作中，我始终以严谨态度对待每一项检验、每一次巡检、每一份记录。机床作为工业母机，其精度、稳定性直接关系到客户生产安全与企业口碑，这份责任让我不敢有丝毫懈怠。近期在梳



理工作、对照岗位职责认真反思后，我也清楚看到了自身的不足，结合机床品质管控的实际工作，做如下自我反思与改进计划。

反思自身工作，首要问题是专业深度不足，对机床核心装配工序了解的不够透彻。有时仅停留在基础检验层面，未能深入分析问题根源，对异常数据敏感度不足，缺乏主动追溯的意识。其次，工作主动性与前瞻性欠缺，多是被动完成检验任务，对生产过程中的潜在风险预判不够，未能提前介入预防缺乏FMEA失效模式预防思维，导致部分小问题未能及时遏制。同时，在问题闭环跟进上不够严谨，对整改措施的落实跟踪不够细致，存在重发现、轻跟踪的情况。

遇到质量问题时，不善于运用5Why层层深挖根本原因，往往只解决表面现象，整改浮于表面，未能形成长效预防机制。同时也未严格按照PDCA循环推进问题闭环改善，导致改善不彻底、问题易反复，直接降低了质量问题处理与改进效率。此外，沟通协调方式有待优化，与生产、技术部门对接时，有时表述不够清晰精准，未能高效推动问题快速解决。

结合自身存在的问题，我将明确方向、补齐短板，以实际行动全力保障公司的产品质量。一是**深耕专业知识**：利用业余时间系统学习机床结构、加工工艺、检验标准，熟练掌握各类检测设备使用技巧，主动向资深工程师请教，提升对复杂质量问题的分析判断能力，做到懂工艺、懂检验、懂溯源。二是**强化主动意识**：转变工作思路，从被动检验转向主动防控，加强生产现场巡检频次与深度，重点关注关键工序，提前识别质量隐患，做好风险预警，减少不良问题发生。三是**严格落实闭环管理**：对发现的质量问题详细记录、及时上报，全程跟踪整改进度，核实整改效果，确保问题不反弹、不遗留，做到事事有回应、件件有着落。四是**提升沟通协作能力**：在对接各部门时做到精准表达、高效沟通，积极配合团队完成质量改善工作，协同推进质量管控工作。

- ▽ 敢于批评、乐于自我批评、善于改进
- ▽ 以铜为镜，可以正衣冠；以人为镜，可以明得失
- ▽ 自我批评不是自我否定，更不是自我消沉
- ▽ 自我批评：刀刃向内，深刻自省

在开放与包容中生长

——杨洋：一场跨界与赋能的双向奔赴

装备一事业群营销支持科 麦家俊

◎ 杨洋小传：

生于1991年，扬州人。此前从事金融行业，出于对高端制造与智能装备领域的浓厚兴趣，我毅然跨界转型，结缘创世纪，投身工业设备销售。面对金融与制造业的赛道差异，我通过不断扫街，积累行业经验；同时参与公司培训，系统掌握各类设备的技术参数与应用场景。凭借真诚与不懈努力，依托创世纪的平台优势，努力实现从金融到工业装备领域的过渡。未来，我将持续深耕智能装备行业，以更饱满的热情、更专业的服务，为客户创造价值，与公司共同成长。

2026
销售标杆人物
ZUZU



1 跨界： 从金融到工业，一次归零的勇敢启程

加入创世纪之前，杨洋在金融行业从事市场营销工作。多年的市场磨砺，让他积累了丰富的客户沟通与需求分析经验。然而，随着金融行业的周期性调整，他逐渐感受到职业发展的瓶颈，开始思考更长远的赛道选择。

一次偶然的机会，他在研究“中国制造2025”相关产业政策时，被高端数控机床这一“工业母机”领域深深吸引。他意识到，机床作为制造业的基石，拥有穿越周期的韧性与广阔的发展空间。而创世纪，正是这个领域的领军企业之一。

“我不是技术背景出身，跨入这个行业，心里确实有很多忐忑。”杨洋坦言。但创世纪开放的招聘理念吸引了他——这里不以专业设限，更看重学习力与执行力。带着归零的心态和对未来的憧憬，他毅然投递了简历，踏上了一条全新的职业道路。

2 融入： 在“融合式”培养中找到跨界支点



入职之初，面对完全陌生的技术术语和复杂的加工原理，压力不言而喻。然而，创世纪为跨行业人才量身打造的“融合式”培养体系，让他迅速找到了支点。

最让他印象深刻并深受感动的，是“双向翻译”式的导师辅导。导师没有扔给他一堆晦涩的手册，而是带着他们走进车间，让技术人员深入浅出地讲解设备构造，并邀请销售精英分享实战经验。这种场景化学习，让抽象的技术知识变得可触可感。

更让杨洋感到意外的是，在销售技巧培训中，讲师并没有否定他过去的金融行业经验，反而引导他思考：“你过去做市场调

3 耕耘： 用脚步丈量市场，以真诚叩开客户之门

下到区域后，杨洋的开拓之路从最基础的方式开始。最初，部门领导带着他走访客户，手把手教他如何与客户沟通。掌握了基本方法后，他便开始在区域内每条街、每家厂地进行地毯式陌拜，通过一次次拜访了解客户需求、收集竞品信息。

》》》 一个月坚守，帮客户找厂房终获信任

让杨洋印象最深刻的，是他的第一个客户。4月28日下市场，第二天他就碰到了意向客户。客户当时表示有加设备的需求，但并未立即下单。杨洋没有急于求成，而是坚持每天都去客户那里聊一聊，有时候是中午，有时候是深夜。即便客户出去送货不在，他也会在办公桌上放上一根烟，用这种朴素的方式传递诚意。

这样的坚持，持续了整整一个月。客户被他的执着打动，告诉他：“等我换好厂房就买。”杨洋二话不说，主动帮客户寻找合适的厂房。由于每次去客户那里，他都会顺便和隔壁工厂的老板聊上几句，一来二去也建立了不错的关系。最终，在客户确定采购时，正是隔壁的客户帮忙说了好话，促成了这笔订单。后来和客户熟了，对方笑着告诉他实话：“其实我当时准备明年再买的。”杨洋用一个月的不间断拜访和实实在在的帮助，硬是把“明年”变成了“今年”。

》》》 一次深夜响应，换来客户真诚转介绍

昆山的一家客户，是杨洋在扫街时偶然碰到的。当时客户正在对比本地某品牌，尚未下定决心。杨洋几次拜访后，恰逢上海展会，他便邀请客户到创世纪展台参观，并顺势邀请对方前往工厂实地考察。

客户一度犹豫不决。杨洋没有催促，而是保持高频拜访，与客户厂里的技术人员建立了良好关系。关键时刻，正是客户的技术师傅在老板面前帮他说了不少好话，最终促成了订单。

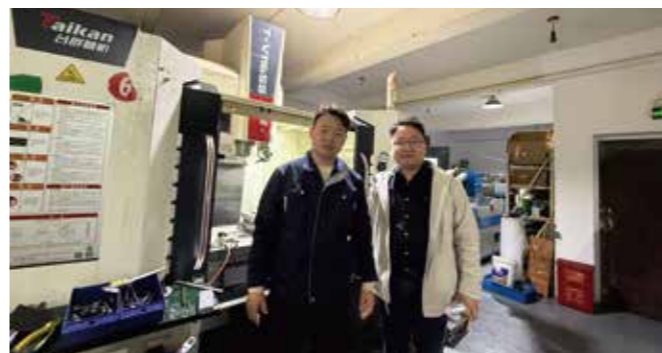
签约只是服务的开始。某天晚上十点多，客户突然来电，说操作工失误导致设备撞机，情况紧急。杨洋没有丝毫迟疑，第一



研、分析客户需求的方法，如何用来洞察制造业客户的生产痛点？”“你策划营销项目的经验，能否用于为客户规划设备投入产出方案？”这种对跨界背景的肯定与创造性转化，让杨洋信心倍增，感到自己的“旧地图”在新大陆上依然有指引价值。

公司还特意将不同背景的新人组成学习小组。杨洋从工科同事那里补足了技术原理，他们则从他这里学习更结构化的客户需求分析方法。这种知识互补、经验共享的氛围，让他深刻体会到创世纪团队的开放与包容。

这段培训经历彻底打消了杨洋“隔行如隔山”的焦虑。创世纪用其系统性的赋能智慧和包容性的文化，成功地将一个“外行人”领进了门，并让他看到了跨界融合的独特可能性。“杨洋的成长速度超出了我的预期，他没有机械背景，但学习能力很强，入职后很快就掌握了产品的基本知识和销售流程。”杨洋的领导如此评价他。



时间联系售后团队，连夜赶赴现场处理。当问题在最短时间内得到解决时，客户对创世纪的服务效率赞不绝口。

正是这份“客户有需，我必响应”的担当，让客户对杨洋和创世纪建立了深度信任。后来，这位客户陆续为杨洋介绍了好几位成交客户，成为他在昆山市场的重要口碑基石。

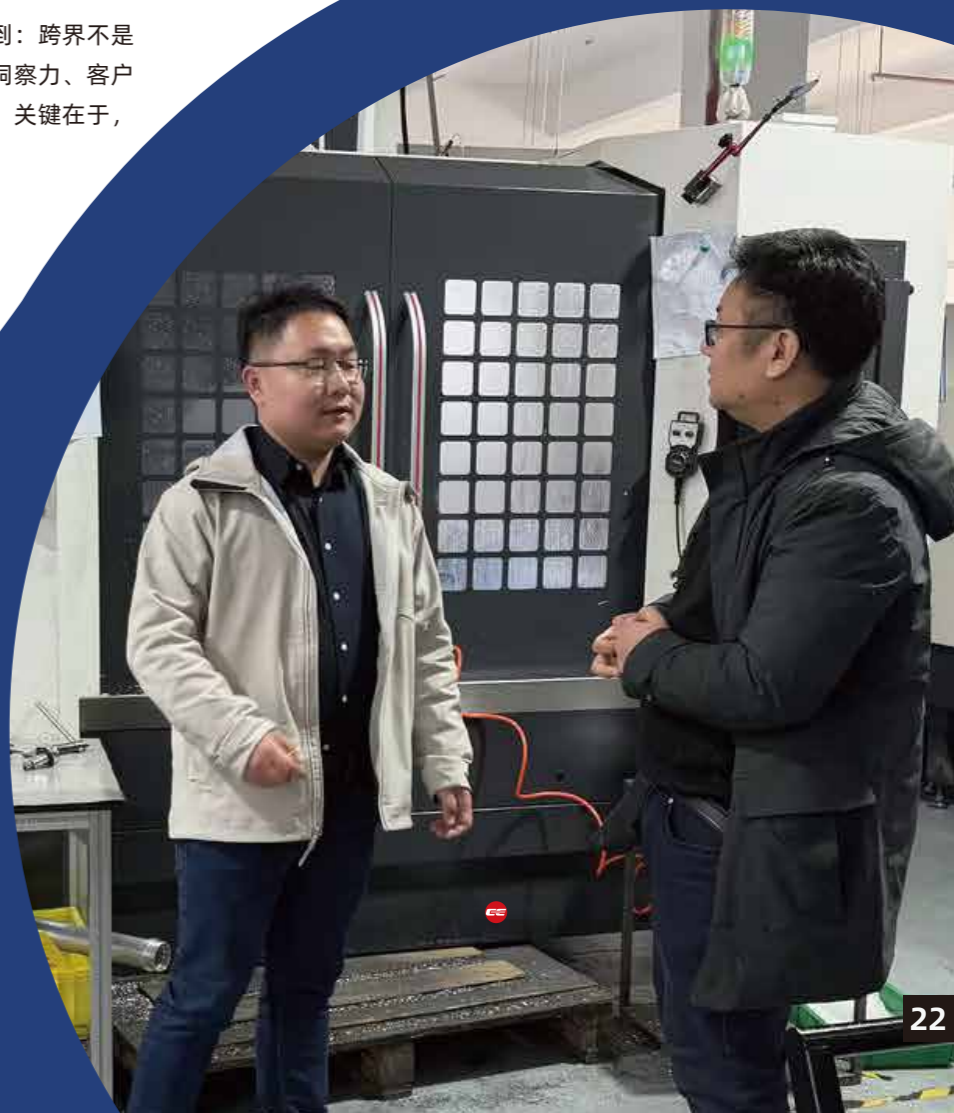
4 生长： 跨界不是短板，是另一种可能

回顾这段从金融跨界机床的历程，杨洋深刻体会到：跨界不是劣势，而是独特的视角与优势。过往积累的市场洞察力、客户需求分析能力，在新的行业里依然能够发挥作用。关键在于，

如何借助公司完善的培养体系，将过往经验与行业知识有效融合。

“我很庆幸选择了创世纪，也很感激公司对跨行业人才的开放与包容。”杨洋说。在他看来，个人的努力固然重要，但团队的支持、培训体系的赋能、售后体系的保障，才是他能够快速成长的底层支撑。

杨洋对客户非常负责，帮客户找厂房、跟进售后问题，这些事他都主动去做，而且做得很细致。在他的认知里，销售不是签合同就结束了，而是服务才刚刚开始，这种“以客户为中心”的工作态度，是销售岗位最宝贵的品质之一。”市场开拓之路从无坦途，但杨洋始终相信：以诚待人，用心服务，终能赢得客户的信任与认可。未来，他将继续保持空杯心态，在这片工业母机的广阔天地中，书写更多属于自己的精彩篇章。



2026, 我们应该怎么干?

前言：2026年，将是机遇与挑战更加交织的一年。面对这样的形势，我们长期坚守“一个中心、两个基本点”（即以“人才”为中心，以“市场”和“技术”为两个基本点）企业发展理念，将坚定以下行动路径：1. 深化高质量发展：以客户拓展、技术深度、运营健康与服务能力为核心标尺，推动规模与质量同步提升。2. 强化长期主义布局：扎实执行“1-3-8”战略规划，在核心领域做深做透，在战略方向提前落子，不为短期波动所扰。3. 全面激活组织活力：让奋斗者获得回报，让创新者拥有舞台，让自我批判与持续改进成为组织常态。

01 聚焦技术与市场双突破

- ◎ 技术升级与创新：加大资源投入，突破基础技术与关键部件，建设创新中心，系统性培养技术人才。
- ◎ AI智能制造：推动人工智能与制造技术深度融合，打造具备自感知、自决策、自执行能力的智能工厂解决方案。
- ◎ 新兴行业布局：前瞻性投入具身机器人、液冷技术、半导体装备、低空飞行器制造等前沿领域的高端装备研发和市场拓展，培育未来增长点。

03 强化人文关怀与长效激励

- ◎ 升级全员健康保障体系，增设心理健康支持通道，优化工作模式与家庭关怀政策。
- ◎ 深化公司激励体系，建立中长期股权激励方案，进一步完善员工、股东的利益共享机制，让长期奋斗者共享公司发展成果。
- ◎ 构建“学习型组织”，提供定制化能力提升路径与跨部门轮岗机会。

02 产业协同发展

- ◎ 持续巩固3C与通用行业优势，提升市场占有率。
- ◎ 大力拓展新能源汽车零部件加工，抢占电动化与智能化机遇。
- ◎ 发力中高端设备进口替代，通过核心功能部件自主研发实现国产突破。
- ◎ 加快海外市场布局，在东南亚、欧洲、拉美等地建立本地化服务与技术支持体系。

04 系统推进干部与人才建设

- ◎ 实施“未来干部计划”，通过“导师制+实战历练”系统培养高潜力人才，保障组织梯队不断层。
- ◎ 围绕AI算法、具身机器人、半导体工艺、国际化运营等战略市场方向设立专项人才储备池。
- ◎ 设立“创新中心”与破格晋升通道，激励年轻人才大胆创新、快速成长。



(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》)

四万砥柱铸辉煌 五代新章启未来

——台群精机第五代T-V856S新品发布会在湖州隆重举行

装备一事业群市场部 滕松峰

前言：3月6日，台群精机“四万砥柱·五代新章”第五代T-V856S新品发布会在创世纪集团湖州制造总部盛大启幕。本次发布会见证了台群精机立加856系列累计销量突破40000台的行业里程碑，更正式发布了第五代T-V856S立加焕新款，以“多、快、好、省、稳”的核心优势，为制造业智能化升级注入新动能。湖州政府领导、行业协会领导、客户代表及多家行业媒体共同出席见证，并线上通过多平台直播，引发行业广泛关注。



五代焕新发布： 两大升级定义性价比新标杆

发布会上，创世纪西北研究院院长董维新详细解读第五代T-V856S焕新款的技术突破：◎**刀库性能跃升**：标配刀库换刀速度从3.2秒提至2.3秒，效率提升30%，满足高速批量加工需求；◎**润滑系统革新**：油润滑升级为脂润滑，免维护周期延长，年节约维护成本约3000元/台。“通过优化供应链和生产工艺，在提升性能的同时保持价格不变，让更多中小企业享受到技术红利。”



交机仪式与幸运抽奖： 感恩客户信赖

现场举行了第40000台T-V856S交机仪式，江苏锋拓精锻科技有限公司总经理顾宝祥获赠“4万元购机优惠+4年质保”第40000台专属福利。此外，由顾总抽取的“万里挑一”现场幸运客户获得10000元代金券。顾总在现场有感而发：“这次第五代新品升级，既延续了台群的品质优势，又实现了降本增效的实际价值，也让我们更加坚定了长期合作的信心。”



技术分享与参观： 聚焦新兴行业需求

发布会后，技术团队重点围绕新能源汽车电机壳体、AI服务器散热模组、人形机器人关节部件等热门领域，分享了立式加工中心在新兴行业的加工应用方案，引发客户深度交流。随后，嘉宾参观了湖州制造车间及展厅，部分客户就特定零件的加工工艺与技术工程师展开一对一沟通，技术团队结合实际案例提供了从设备选型到工艺优化的全流程建议。



此次发布会意义深远： 助力中国智造迈向全球价值链高端

此次发布会的圆满落幕，标志着台群精机立加856系列迈入4万台新征程，更彰显了中国机床品牌在全球制造业升级浪潮中的硬核实力。未来，台群精机将以第五代T-V856S焕新款为新起点，持续深化技术创新与产业协同，为新能源、AI散热、人形机器人等领域提供更具性价比的加工解决方案，助力中国智造迈向全球价值链高端。

各界领导评价



创世纪集团副总裁罗育银：

从第一代立式加工中心的探索起步，到如今第五代产品的破茧成蝶，856系列立加累计销量已突破了40000台，这每一次产品的迭代升级，不仅凝聚着全体创世纪人的智慧与汗水，更承载着助力中国制造业转型升级、向更高质量迈进的责任与梦想。



湖州市长合区党工委委员、
管委会副主任赵晓光：

创世纪的发展，不仅是企业自身的跨越，更是长合区高端装备制造业实力的生动体现。当前，我们正全力打造长三角数控机床产业集聚高地，出台了一系列专项扶持政策，从研发投入补贴、人才引育支持到产业链配套，全方位为企业发展保驾护航。



中国铸造协会压铸分会
压铸副秘书长钱明：

创世纪集团的发展是国产机床崛起的缩影。856系列40000台的成绩，印证了民族品牌在市场的硬实力。期待第五代焕新款T-V856S以更高效率、更低成本的优势，助力新能源汽车、AI散热、人形机器人等新兴领域的加工工艺革新。



中国机床协会执行副理事长
郭长城：

这说明企业在产品稳定性、市场认可度以及服务能力方面，都已经形成了坚实的基础。我们也期待像创世纪集团这样的企业，继续加大技术研发投入，坚持品质制造，在更多细分领域打造具有国际竞争力的产品，为中国制造业发展提供更加坚实的装备支撑。

精密制造路上的同行者： 杰群精密与台群精机的合作共赢之路

装备一事业群市场部 滕松峰

台群设备 精准匹配的解决方案

“当时我心里也没底，国产设备能否满足德国客户要求？”杰群精密创始人赵总回忆首次接触台群设备时的疑虑。然而，一系列对比测试结果却让他惊喜。

随着合作深入，杰群精密与台群的关系也超越了简单的买卖双方。台群定期为杰群提供设备保养培训、工艺优化建议等；杰群精密则分享使用国产高端设备服务国际客户的经验。



台群精机856系列立式加工中心在重复定位精度、切削稳定性、表面加工质量等关键指标上，不仅达到了德国客户要求的精度标准，在长期稳定性测试中也表现出色。更让杰群团队印象深刻的是，台群技术团队能够针对铝合金压铸件、精密五金件等特定加工需求，快速调整设备参数和工艺方案。

台群将杰群视为重要的应用场景试验场，不断优化设备性能。而杰群精密凭借稳定的高品质交付，在德国客户那里建立了良好声誉，产品从简单的零部件升级到精密核心部件等高附加值产品。

价值共生 智能精密制造的新篇章

当前，随着智能制造浪潮的推进，杰群与台群的合作正在进入新阶段。杰群精密与台群精机的合作故事，不仅是两家企业的共赢历程，更是中国精密制造业向上突破的缩影。

当客户对品质有极致追求，供应商对技术有坚定执着，两者相遇便能激发出超越想象的可能。杰群用十年时间证明了“中国精密”能够达到世界顶级标准，而台群则用实力证明了“中国装备”能够支撑这样的攀登。两家的合作之路，仍在向更精密、更智能的未来延伸。

深度协同 从设备采购到工艺共研

“他们不只是卖设备，而是真正懂我们的加工痛点，”杰群精密创始人赵总强调，“当我们把客户的特殊要求与台群沟通后，他们工程师竟然在三天内就协助提出了优化方案。”这种响应速度和专业能力，让杰群精密在面临严格标准时有了底气。随着第一批由台群设备加工的工件顺利通过德国客户验收，双方的合作之门彻底打开。

国工业体系，并以此为契机，与台群精机结下了一段深厚的合作之缘。

德国标准 杰群精密的起跑线

德国制造素以精密、可靠、耐用著称，其对零部件的公差要求极为严苛，质量追溯体系也严格且完善。杰群精密创始人赵总回忆道：当初他还在德资企业做采购负责人时，常常在国内供应链里找不到能满足德国总部要求的供应商。于是，他萌生了出来搞几台CNC设备自己做，来满足德国公司高标准的想法。

正是在这种诉求之下，杰群精密赵总迈出了自己创业的步伐，也开启了寻找能够匹配德国标准要求的加工设备之旅。他考察和调研了多国品牌，直到遇到台群精机的立式加工中心。

杰群精密 Jiequn Precision

深圳市杰群精密制造有限公司成立于2014年，位于深圳市宝安区燕罗街道。经营范围包括国内贸易、货物及技术进出口等。许可经营项目包括铝合金压铸、精密五金和铝件加工制造，塑胶产品的生产、销售及技术开发，模具加工与销售等。

在深圳这座以“速度”闻名的创新之都，有一家精密制造企业却以“精工出细活”的态度，在激烈的市场竞争中走出了自己的道路。深圳市杰群精密制造有限公司（下简称：杰群精密），自2014年创立之初，就将目标锁定在全球精密制造的高标准——德

以匠心守初心 以服务铸品牌

——记我司驻客户现场售服工程师刘小火、路瑞玉的感人故事

装备一事业群3C服务部 范浩闪



前言：在台群的售服团队中，有这样两位普通的售服工程师：一位在湖南客户驻厂，守护了我司机台设备近四年，用高效服务得到客户锦旗表彰；一位在江苏客户服务驻厂，用技术赢得了客户的正式邮件表扬。他们没有惊天动地的壮举，却在日复一日的坚守中，让“台群”二字，从设备的铭牌，变成了客户心中温热可靠的信任。

全心全意、及时、高效、低成本、增值服务好每一个客户到永远！



满是肯定：“驻厂售服工程师路瑞玉，维修技术过硬，服务态度好，售后服务响应迅速，问题处理及时，耐心为我司生产起到了保驾护航作用……他在用实际行动维护了台群公司品牌，展现了贵司的形象风度。”

信中提到的“技术过硬”“响应迅速”“保驾护航”，正是我司售服团队真实写照。但路瑞玉做的远不止于此——除了维修设备，他还主动整理常见故障手册，利用生产间隙为MLD的操作工进行现场培训，手把手教他们如何排除小故障、如何日常保养。从“修设备”延伸到“教维护”，他把服务的边界，推向了更远的地方。



结语：刘小火和路瑞玉，只是我司众多驻厂售服工程师中的两位代表。他们在凌晨两点的车间里奔波，在培训现场耐心讲解，虽然相隔千里，却做着同一件事：把“台群”的品牌，变成客户心中值得托付的承诺。

他们是台群品牌的守护者，是客户信赖的伙伴，更是公司“服务第一”理念的践行者。感谢你们的付出，让“台群”二字，不只代表设备，更代表一份可靠、一份温暖。以匠心守初心，以服务铸品牌——致敬每一位默默坚守的台群人！

刘小火： 凌晨两点的车间，总有他的身影

在湖南WY科技有限公司的生产车间里，每当夜幕降临、机器轰鸣，总有一个身影穿梭其中，默默守护着设备的平稳运行。他是湖南WY客户驻厂售服员——刘小火。

自2022年3月1日驻厂至今，刘小火已经在客户现场坚守了近四年。四年里，他不仅是设备的守护者，更成为客户生产线上不可或缺的一员。

深夜来电，随叫随到。2025年10月11日深夜，客户处电压不

稳，整厂机台突发跳电。凌晨两点，客户副总孙华打来电话，语气急切。刘小火二话不说，立即起身赶往车间，连夜处理设备断电异常报警。这样的情况并非偶然。客户设备组没有晚班维护人员，刘小火便主动承担起夜间保障的责任——晚上12点后，他多次为客户处理设备异常，哪怕是客户其他品牌的设备，他也一并协助处理，毫无怨言。仅2025年，他记录的夜间紧急处理次数就超过20次。

假期坚守，只为生产不停。2026年元旦，当大多数人沉浸在节日氛围中时，刘小火却配合公司为客户部分设备做外观美化维护（补油漆）。为了不影响客户正常生产，他主动选择在周末、元旦假期、晚上加班赶工，确保设备在节后第一时间以最佳状态投入运行。2026年1月，客户负责人向我司售服部赠送锦旗“台群品牌、值得信赖、及时高效，服务第一”。

路瑞玉： 技术过硬的“服务守护者”

与此同时，在江苏的MLD科技有限公司，另一位驻厂售服员路瑞玉，也用他的专业与热忱赢得了客户的高度评价。

2026年1月30日，江苏MLD采购部发来一封表扬信，字里行间



青

春

记

事

到很晚，对着一个表格崩溃，怎么也调不对格式。消息发给他，本没指望回复。三分钟后，他发来一段录屏，两分钟，一步一步，没有一句多余的话。末尾跟了一句：“试试。”就两个字。我试了，对了。那一刻我对着屏幕愣了很久……

再后来，一次闲聊中聊到了情感问题。他未曾提及年少情窦初开的悸动，我便以为他是一张“白纸”。但后来的相处中，我发现他细致得像一个情感丰富且不断总结经验的“高手”。比如大家一起吃饭，我多看了两眼的菜，他会不动声色转到我跟前。比如我随口说了一句“今天好忙”，第二天他就默默把我最近的那项工作接了过去。比如我呆坐着，明明什么都没说，他递过来一瓶旺仔。我问他怎么知道的，他说：“你上次说过。”我说过吗？我不记得了。但他记得。你的一个细微表情，他便能知晓你的下一步动作，然后不经意间顺手而为。不是讨好，是那种让你舒服到几乎察觉不到的周到。敏锐的绅士，是我与他相熟后才知晓的。

老人们总说，一个人从相识、相知、相熟、相惜，最后才是相伴。在时间中慢慢了解一个人，然后成为朋友或者恋人，是幸福的。为什么没有“相惜”？因为他逐渐了解我是怎样的人——我与他是格外相似的。我们都习惯把情绪藏起来，都害怕成为别人的负担，都希望自己是对方的“特例”但又不敢开口要。相似的部分经历，让我们没有办法坦然面对喜欢。我不过问，他也不曾提及。

有一次，加班到深夜只剩我们两个。他忽然说：“你



有没有觉得，有些人做朋友比做恋人更合适？”我看着电脑屏幕没转头，说：“嗯。”就这一个字。空气安静了很久。然后他起身说：“走吧，送你回去。”点到为止。一如我们之间的情分。惺惺相惜可以，相濡以沫却有些画蛇添足。我们止步于朋友之上、恋人未满的关系。那个位置刚好——近到可以互相依靠，远到不会互相伤害。不必遗憾故事的不圆满，生活又不是童话故事。

现在的相处模式，让我和他半梦半醒间变成更好的自己。他教会我遇到问题先想“试试”而不是“算了”，我大概也让他学会了……学会什么呢？我不知道。但他说过一句：“你来了之后，办公室没那么无聊了。”这已经圆满了。

我们是最好的朋友，无话不谈的搭子。他是我的“哆啦A梦”——口袋里永远有办法，有答案，有一瓶解心烦的旺仔。

只是偶尔，在加完班一起走夜路的时候，两个人隔着一臂的距离，谁也没有靠近，谁也没有走远。就这样吧！挺好的。



寻雪

装备一事业群3C事务组 闵远兰

清晨，窗外飘起了小雪，像一只只白色的小精灵来到了烟雨江南，在空中飞舞着，装点了白茫茫的世界，预告着，寒冷冬天的到来，却给我带来了喜悦，毕竟在苏州可以看见雪那是非常难得的。

白天坐在办公室里总担心雪会停、会化。好不容易下班了，我走出厂区，这时，雪都已经化的差不多了，事物也大多露出了本来的颜色，被雪半掩着，我看见树叶上的一点积雪，铺在那里为树木盖上一层薄被。我从树叶上把雪拿下来放在手心中，虽然双手冻的通红，可我还是去抓雪，我想看雪的白，闻雪的味，尝雪的冷。

到了家里，在空调下，身上的雪很快就化了，手也暖了，虽然雪会化，可它还会来，还会来告诉我们，冬天来了，每来一个冬天，我们就成长了一岁，岁月里的雪，是很难再寻回来的，要好好的珍惜。

雪落了，预示着这一年便悄然收尾，可冬去春来，新雪还会覆满枝头，就像人生行路、朋友离别，总有新的相逢在前方等候。



点到为止

装备一事业群湖州PE组 叶梦

他是一个怎样的人呢？老实说，我有点看不透他。但相识半年，细数过往，不曾遇到与他相似的人。特立独行又好似从众——很矛盾吧。部门聚餐时，他坐在角落里不怎么说话，可有人敬酒，他又笑得比谁都周到。团建玩游戏，大家都起哄，他一边说着“幼稚”一边默默配合。就像他这个人本身：明明可以不做，但做了也不让人觉得勉强。

我刚认识他的时候，是刚去他们部门。老大带我到座位就忙去了，我那刚见面就“黑脸”的电脑，是我遇到的第一个难题。我不记得他当时的脸，只记得一个顶着“壮壮妈”发型的模糊人影走过来。他也没说话，侧身挤到我和电脑之间，手指在键盘上敲了几下，停了，又敲。我站在旁边，手里攥着还没插好的电源线，不知道该干什么。他来了又走，那“黑脸”的电脑便换了脸色。我当时甚至没来得及说“谢谢”，只觉得：这个人，好厉害！

后来因为工作需要渐渐有了联系。工作中的他像一个万能的AI——什么都会，什么都能解决。系统崩了找他，格式乱了找他，打印机卡纸了，第一反应还是找他。他从来不说“我不会”，只是皱着眉看一会儿，然后说“我试试”。那镇定自若的神情，让我一度以为他经历了很多年的社会毒打。相熟后才知道，他才来一年——我刚来那会儿，他刚转正。有一次我加班

一个人从相识、相知、相熟、相惜，最后才是相伴。在时间中慢慢了解一个人，然后成为朋友或者恋人，是幸福的。



我的

巡礼之年

所有的角色可以说都是同一个人，这个人就是村上自己，也是你，也是我，也是在书中找到共同感的人。

集团营销中心品牌管理科 汤甜甜

许多年前，我幻想未来的自己，走过很多路，看完很多书，结识很多人，然后以不同的姿态混入人群，拾掇起许许多多奇特的人生。没有什么可以阻挡一个人行走的脚步，一本书却让我搁浅好多年。不是停止了阅读，而是一触碰文字，它便细细密密的涌来，恍惚到情节重复颠倒。

我想我拿起它的冲动是源于张悦然给未来孩子模糊的一句话：我想你到了这样的年纪，我一定要给你看一本书——《没有色彩的多崎作和他的巡礼之年》。一个性格怪异的女生会在成长时期经历太多不必要的磨难。一个人进一个人出，无法理解别人手拉手去上厕所，不和男同学打打闹闹，寡情，淡漠，于是成了众人眼中的异类。她说，亲爱的，如果你某一天发现自己不知怎的就被隔绝，请你想想，没必要像妈妈曾经那样伤心遗憾，你会得到属于你的生活。

书中说，每个人的灵魂都带有色彩，发着淡淡的光。多崎作是个普通的男生，有着四个名字带着绚丽色彩的知己——赤松庆、青海悦夫、白根柚木、黑野惠里，没读过这本书的人或许会想五个人的相处总会有些奇怪，难免会有谁是多余的。但事实是五个人相处融洽，灵魂共生。

多崎作也曾为自己的名字中没带任何颜色而落寞，没有色彩的名字使他总觉得与小群体有隔离感，好在五个人的小团体竟出奇的和谐，也从没有什么刻意的孤立某人。然而大二的一个暑假，多崎作被团体突然抛弃，甚至不知原因。电话里冷冰冰的声音对他说：以后不要再打电话给他们了！五个人原不想分开而不得不以一种比较残忍的方式分开。

文中说，就像突然被扔出夜航的轮船，刺骨的海水灌满身体，呼叫求救，却看到毫不停



留驶远的灯光，然后绝望的漂在漆黑冰冷的大海里。我不知道是不是每个人都有那么一段时光，被丢弃，独自夜渡远洋——如此真实。后来的他在死亡的边缘徘徊，正处于风华正茂的他，虚弱的像个老人，每天想着“我死了吗？”梦里，摸索着黑暗的他不断掉入悬崖，又惊醒。

他愤恨这个世界，愤恨昔日无话不谈的好友，朋友的疏远与排挤，似乎成为了全世界默认的信号，让他无所适从。他暴瘦、消沉，却努力克制自己疯长的负面情绪，变得更为成熟，更为强壮，也努力实现了建站工程师的梦想。

十五年，他几乎不回故乡，不交朋友，凑合着上班。家人不理解，他也不解释。其实所有的关键就是他直接接受了事实，他根本没问原因。很多人都会这样，因为怕再受伤，所以怕得到答案。这或许也是因为他始终认为，他是一个灵魂黯淡的没有色彩的人。

人到中年的他遇到命中注定的人。沙罗的出现，让他的生命终于出现了些许阳光。她说他其实一直漂浮在海上，从没到岸。她鼓励他找到那几个人，解开心结。在挣扎中他终于开始直面伤口。辗转中，见到了生命轨迹已截然不同的他们。早已辨认不出的脸庞告诉他，那一切源于一个出于喜欢的诬陷，而那个人，也早已不在了。

每个人都有自己的悲伤，原以为自己是受害者，事实上每个人都是彼此的行凶者，而这个过程中，没有幸存者。“我以为，被遗弃

的只有我而已。”多崎作最后得到了释怀，青春不在的他世界突然变得轻盈与直率。即使也许人生已定，却有了曼妙的色彩。

村上的笔风一向如此直白干净，赤裸裸的直抵心灵，不打弯，也不掩藏。其实要说起来基本上每本书的主人公无论主角的名字、职业、年龄、性别等等如何变更，但所有的角色可以说都是同一个人，这个人就是村上自己，也是你，也是我，也是在书中找到共同感的人。

他带来了多崎作，告诉那些要经历、已经历或正在经历的人说：当你坠入深海，只是必然，但是不要故意忽略身后的海岸。笑一笑，上来吧，不要任由自己冻坏。这其实无关坚强，不是扛下伤口、自我治愈，只是你本身要不要选择受伤，豁达地看待离别、抛弃、孤立。

过程或许是痛苦的，但漫长的无法自拔只能带来麻木，麻木的人生才是真正没有色彩的。当你把生命全部留给苦痛，你的人生就变得没有希望了，没有希望的人生不可不说是没有意义的。每个人的一生遇见2029万人，平均每人占据62.17秒，所以你的那些小小的失意与落寞，恰似蚁蜚而已，你若觉得不痛不痒，便会不痛不痒。

最好的诠释莫过于张悦然了，少年时的自我与隐忍使她艰辛却安然长大，处处“不近人情”的她现在有着想要的生活与感情。她感叹如果那时的她看到这本书，虽不至于立刻释然，至少会过的更容易。

我在最不谙世事的几年，捧着这本书，一遍遍沉下再浮起，懵懵懂懂试着自救，不止一次地觉得自己就是多崎作。确实，骄阳似火的年纪，总有太多的对对错过，孩子们的世



界也太过天真，你不跟我好，我就孤立你。看着背道而驰的朋友与她人欢欢笑笑，比起自己的形单影只，不禁觉得可怜、讽刺。

本不是大不了的事情，却被不断放大，连带着看周围人的眼光，似乎都带上了一丝复杂。逃不出自己给自己设定的框，自己走不出来，别人走不进去。那时的自己真觉得身处学校，就是一种受罪，无时无刻不是一种煎熬，每天都想着逃离，似乎这是天大的事情，世上也没有任何事情可以麻痹我，拯救我。后来看了村上先生的书，他的经历被自己不断代入，太过契合，于是共振。

可是还好，你看到，我的结局圆满！





每年都说和老同学留威聚聚，每年又都来去匆匆，总是想抽点时间，可又发现时间从来不由我。疫情那年倒是在家呆了好久，不过都是闭门在家，后来好不容易疫情过去，也是时间总错开。一下子竟然十多年没见面了，好朋友就这样变成老朋友了，原来时光就是这么被我们挥霍掉，还浑然不知。今年回来也是说聚聚，又一直忙个不知所以然，假期时间太短是其一，还有一种近乡情怯的感觉，怕会生疏了，怕见面不知所言。总算在离开老家前一天晚上见了一面，我带儿子去的。

按导航指示我家和留威目前的家距离也不过2公里，之所以说目前的家，是我们在都在县城购买了房子，这挺令我意外的，由于我们都长期在外，竟然都不知道彼此住的这么近。到了目的地小区，儿子说他同学也在这个小区住，以前曾多次来过。我到楼下时，留威也刚到楼下，留威似乎还是十多年前的样子，我远远看到就一眼认出来了。我们是同班同学，但真正熟悉还是从高三开始，那时姚明刚以状元秀进NBA不久，周杰伦也才刚崭露头角，虽然那时媒体还不算发达，但是高中已经刮起了体育和音乐风暴，现在回望起来，原以为那时的起点竟然是开局既巅峰。

留威是个体育迷，没认识他以前我就是个体育小白，在他的影响下我也成了体育迷，没有手机，我们就定体坛周刊，大家分着一起看，每天中午吃饭必看央视5体坛快讯，渐渐的我成了火箭和巴萨球迷，姚明和梅西成了我们共同的偶像。

音乐在那个时候无比的火爆，CD机是那时候有钱学生的标配，我们买不起，就买小的磁带机，带个有线耳机，那时超喜欢任贤齐的歌，他的歌里带着江湖义气侠骨柔情，留威则比较喜欢周杰伦，可能除了我之外很多人都喜欢周杰伦，当然，许多年以后我的儿子都成了杰伦迷后，我突然觉得他的歌还挺好听，大抵这就是我的后知后觉吧。

那时周末我们经常一起在野球场打篮球、踢足球，之所以说野球场是有原因的，因为除了两个篮球架算是个体育器材，其它的就是一大片荒地，地完全是泥土地，高低不平，无论打篮球还是踢足球都是尘土飞扬，但是那种激情和快乐是很难用言语来表达的，一玩就是一个上午或者一个下午，汗流浹背，可是总感觉浑身有用不完的力气。

大学的时候我们两个的学校也离得很近，经常隔三差五的串门，我去他们学校时，我们就一起徒步去黄河花园口，一起去



网吧，还有每次我们从网吧回他学校买他们学校门口打折的冰糖葫芦，他来我们学校时我们就逛电子城，逛百老汇，我们那时都比较穷，但是有时间，有自由，有精力，大学的我们就是两个快乐的单身狗，无拘无束，无所畏惧。我们梦想着毕业后也进一家公司，不追求经济收入，现在想想挺好笑，没有经历社会毒打的我们那时真的好单纯。

外面风雪交加，我实在想不到多年后的见面会在这样的晚上，冷风呼呼刮，人生何处不相逢，相逢已过十载冬。简单寒暄几句，留威就招呼我们上楼了。留威家也是一儿一女，和我家的年龄也基本差不太多，虽然没有重男轻女的观念，但是都凑一个好字是再好不过了。我们一起聊些家长里短的事情，客套话



多了些，这让我有些无所适从，我知道我们友谊还在，我知道我们两个都不是那种侃侃而谈的人，我们之间只是隔了十多年的时光，我们可能永远也无法回到当年放荡不羁的状态了，但每每想到我们的友情岁月时，我的心底总是暖暖的。

你有没有想过，于千万年之中，于千万人之中，能够认识并成为朋友，这真的是一件玄之又玄的事情。所以请珍惜你身边亲人朋友吧！在138亿年的宇宙长河中，你们恰巧遇见了。

中国梦 梦之旅

通用产品部通用产品线 史长涛

梦，是人类对美好未来的憧憬与追求，它如一盏明灯，照亮前行的道路；又似一首激昂的战歌，鼓励人们奋勇前行。对于新时代的青年，梦想更是我们肩负历史使命，实现人生价值的动力源泉，我们应怀揣梦想，以梦为马，不负韶华，共同铸就伟大的中国梦。

当历史的尘埃落在一个民族的精神图谱上，总有一些坐标格外醒目。它或如秦始

皇的挥剑斩浮云，诸侯尽西来。或如汉武帝的“犯我大汉者，虽远必诛”的豪言。或如成吉思汗的金戈铁马，饮马瀚海。或如晚清岁月的沉郁顿挫，最终又在时代的转折处，迸发出震撼世界的力量。中国梦，是一条贯穿古今的精神线索，一头连着曾经的辉煌与屈辱，一头通向未来的复兴与腾飞。

中国梦犹如一朵绽开的鲜花，那层层叠叠的花瓣正是亿万中国人用奋斗与奉献凝结而成的。

在中国复兴的今天，中国梦在战士们的心里，无论是大漠边疆或是荒凉隔壁，他们

手握钢枪，坚守着祖国每一寸土地；中国梦在白衣天使们的心里，无论昼夜，他们总是工作在第一线，尽自己最大的力量帮助患者解除病痛；中国梦在老师们的心里，多少个夜晚秉烛备课，多少次他们不厌其烦的分析解惑，他们用染白的青丝换来桃李满天下。春蚕到死丝方尽，蜡炬成灰泪始干。

中国梦不是虚幻的乌托邦，它需要我们一代代人持续不断的努力奋斗。尽管实现中国梦的路途是坎坷的，坚信世上没有比脚更长的路，没有比人更远的山，只要我们坚持不懈，持之以恒，中国梦总有实现的一天。生命不息，理想不灭！

提质增效 做大做强

——创世纪集团2026年迎春晚会暨2025年表彰大会圆满举办

集团人力资源管理中心

前言：金蛇跃舞辞旧岁，一马当先迎新春。2月7日晚，创世纪集团年度盛会——“2026年迎春晚会暨2025表彰大会”在深圳集团总部以及湖州制造总部、苏州华东总部、装备三事业部（华领智能）、东莞基地、宜宾基地六地同步举办。夏军董事长、罗育银副总裁等公司领导在深圳集团总部会场参加了年会。创世纪集团“2026年迎春晚会暨2025表彰大会”在数千名员工的欢呼声中圆满落下帷幕，各单位员工带着新使命踏上新的征程，在新的道路上发奋图强，再创新业绩、再战新高峰！2026年，我们继续秉持“长期主义”的创业思想，坚守“一个中心、两个基本点”，以客户期待为镜，以奋斗姿态为桨，锚定高质量，续写新篇章。

