

我们一直用心 努力做到更好



广东创世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

在世纪风

2025

第1期 总41期

内部期刊

传播企业文化 传递品牌价值

广东创世世纪智能装备集团股份有限公司 主办

▶ 市场前沿

机器人&机器狗市场展望

▶ 专题策划：如何为公司创造价值？

▶ 标杆人物

销售新人斩获百万订单的成功路径探寻

▶ 特别报道

世纪华章 廿载领航



主 办：广东创世纪智能装备集团股份有限公司
承 办：集团人力行政中心
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：张伟
主 编：肖维
执行主编：张大勇
特约通讯员：彭子君 蔡赐钦 饶志豪 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.szccm.com

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



CONTENTS

03..刊首语 FOREWORD

突破常规思维 匹配客户需求

05..动态资讯 NEWS

09..市场前沿 MARKET FRONTIER

机器人&机器狗市场展望

13..专题策划 SPECIAL SUBJECT

『学习企业精神』专题策划：如何为公司创造价值？

19..标杆人物 ROLE MODEL

销售新人斩获百万订单的成功路径探寻

23..特别报道 SPECIAL REPORT

世纪华章 廿载领航——创世纪集团2025年迎春晚会暨20周年庆典圆满举办
AI技术赋能创世纪迈向装备智能化新征程
创世纪集团参加2025年春季展会精彩回顾

29..客户故事 CUSTOMER STORIES

金伍源携手台群成就“专精特新”之路
客户致谢显真情 售服精神放光芒



33..人文天地 HUMANISTIC WORLD

我们的童年
春节
爱的邂逅与命运悲剧
长安三叠：古城里的故事
芳华待灼 砥砺深耕

39..员工关怀 EMPLOYEE CARE



突破常规思维 匹配客户需求

集团办公室 罗育银



华为的开放文化，体现为华为在客户面前，并没有捂着撕开的创口不让透气，而是开放创面，让创面自然结痂、愈合。结痂、愈合的过程，本质上是华为能力再造、知识结晶的过程。那么，为什么一些企业不愿意开放创面、接受客户的挑剔？主要原因是价值观假设使然。

人性是趋利避害的，在一些人眼里，问题就等于有了不好的影响，于是他们做出的自然反应，就是消除影响。如果问一些企业，客户投诉是好事还是坏事？得到的绝大多数回答是“客户投诉是坏事”。但数据显示，投诉的客户比不投诉的客户重复购买率会上升约10%，投诉说明客户在乎我们，即使投诉没有得到完全解决，客户至少释放了情绪；如果投诉得到及时有效的解决，客户重复购买率会上升约40%，从客户不满意转变为客户忠诚。

正确的价值观假设应是问题等于机会，企业

如果不改变自己的价值观假设，付出的代价会越来越大。有一家企业每年例行调查客户满意度，他们发现有一个曾经的大客户，每次给的满意度分数都很高，也不反馈任何问题，但就是没有后续订单。这家企业忍不住私下去打听，才知道客户与竞争对手在合作，满意度调查他们给高分的目的，居然是不想让这家企业去打扰他们。这件事对这家企业触动很大，他们深切认识到，客户满意不等于客户忠诚，客户不满意也不等于客户不忠诚，关键是企业要发自内心，真正在乎客户的声音，用心解决客户的问题。

以客户为中心，满足客户未来某个时点的需求，企业就要在规定的窗口内，尽快完成对自身能力的塑造，以匹配客户需求。而企业要完成自身能力塑造，就不能仅停留在“天道酬勤”、“勤能补拙”、“苦练内功”这样的基础认知上，必须突破常规思维，首先要完成的就是价值观假设的突破。🚫

创世纪集团隆重举行2025年开工仪式



人勤春来早，奋进正当时。2月5日即农历正月初八，创世纪集团总部与各基地同时同步，以隆重的开工仪式共启新一年奋斗征程。清晨，集团董事长夏军等公司领导早早来到公司门口，排队迎接每一位员工的到来，向他们送上最热情、最诚挚的新春祝福！

开工仪式上，夏军董事长代表公司致辞。他首先回顾了过去一年集团取得的辉煌成绩，并从客户、研发、人才、管理变革等四个方面对新年的发展蓝图进行了展望。夏董强调，新的征程已经开启，让我们携手共进，以饱满的热情和昂扬的斗志，全身心投入到工作中。希望大家在新的一年里，心存定力，艰苦奋斗，坚持长期主义。

夏董表示，公司将为大家提供更多的发展机会和平台，让每一位有梦想、有能力的员工都能在创世纪集团实现自己的价值。相信在大家的共同努力下，每一项战略都能成功落地，我们必将创造更加辉煌的业绩，实现创世纪集团的新跨越！

致辞结束后，夏董与各中心、各事业部主要领导上台，共同拍摄新年问候视频，祝福全体员工和广大客户，将最美好的祝愿传递给每一位关心和支持创世纪集团发展的朋友！8时8分，吉时已到，鞭炮齐鸣，现场气氛达到高潮！伴随着震耳欲聋的鞭炮声，全体员工共同祈愿创世纪在新的一年里红红火火，业绩蒸蒸日上！在欢庆的气氛中，总部和各基地员工依次领取开工利是，然后有序走进办公室，开启新一年新一天的工作。（图/文 集团人力行政中心）

创世纪装备一事业部 第四期基础人才第二批学员结业典礼

1月中旬，创世纪装备一营销部第四期基础人才第二批学员结业典礼在深圳总部举行。创世纪集团装备一事业部营销部副总经理张利出席了本次结业典礼，并发表讲话。

张利总为学员们分析了中国机床行业的市场现状及发展前景，鼓励大家把握机遇，勇于挑战，从“长征精神”中汲取奋进力量。他强调，作为创世纪的营销精英，不仅要具备扎实的产品知识和敏锐的市场洞察力，而且要拥有卓越的客户服务能力和积极坚韧的拼搏精神。

典礼最后，张总为优秀学员颁发了荣誉证书，并鼓励他们继续保持学习热情，不断提升自我，要“不忘初心、尊重客户、业绩为王”，共同推动创世纪的发展迈上新的台阶。

这批学员从招聘到培训再到考核，一直秉持着严格的标准。此次培训为高强度的总部集中封闭式考核，培训时间为早上八点



到晚上十点，为期10天。培训内容涵盖企业品牌及文化、机床行业市场概况、公司各系列产品以及机床行业新客户开发技巧、客户沟通技巧、销售技巧等。

截至目前，创世纪装备一事业部基础人才项目已经举办了四期，培养出的销售工程师已成为业绩卓越的精英骨干，并得到了众多客户的认可。（图/文 装备一事业部营销部）

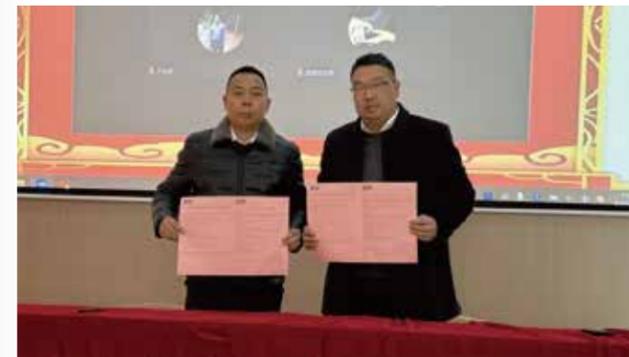
湖州基地召开2024年年度安全工作总结 暨2025年安全责任状签订会议

1月18日，湖州基地在多媒体会议室组织召开了2024年安全工作总结及2025年安全责任状签订会议。

会上，湖州基地行政部汇报了2024年湖州基地安全运营状况，

并与参会人员共同观看了安全生产警示教育片，现场还签订了《2025年安全生产责任状》。董事长运营助理杨春岭就湖州基地2025年安全生产工作开展方向提出以下具体要求：

一是要进一步压实安全生产责任，持之以恒抓责任心养成和责任制落实，认真落实“三管三必须”，完善全员岗位责任制；二是要进一步抓实隐患排查整治，通过全方位、多角度排查，消除运行隐患；三是要进一步加强专业安全管理，要通过组织的专业专项检查、巡检专项整治等进一步强化对专业安全重要性的认识，以问题为导向把专业管理责任扛稳抓实；四要提升安全生



产培训实效，加大安全生产宣传教育力度，扩大安全生产教育覆盖面，形成人人关注、人人支持、人人参与的浓厚氛围。

安全生产重于泰山。我们要以事故为鉴，始终把安全作为立企之本、发展之基，以“零伤害、零污染、零事故”为目标，强化从严高标准管理，不断提升本质安全水平，齐心协力在新的一年里创造优良安全业绩，全力保驾护航公司高质量发展。（图/文 湖州基地）

创世纪集团2025年元宵节活动圆满举办

2月11日晚，“欢聚元宵 其乐融融——创世纪集团总部2025年元宵节游园会”在四楼商学院火热登场，200余位同事穿梭于各式花灯装扮的绚丽长廊间，观花灯、猜灯谜、玩游戏、品糖果，共同度过了一个甜甜蜜蜜、合家欢乐的元宵之夜。

与此同时，沙田基地、湖州基地、苏州基地、宜宾基地、装备三（华领公司）也在同一晚、同一时点举办了各自的元宵节活动。这一刻，分布于全国东西南北的创世纪人同时感受到了来自创世纪大家庭的暖暖情谊，在春风初度的良宵美景中，一起分享了自己特别送上的元宵福利。



在深圳总部，今年的元宵节活动办成了游园一条街。自通往商学院的大门，至中门，再至小门处，各制作了元宵节喜庆拱门，显得美观、大气，将节日的气氛烘托得红红火火；而在商学院及外围通道上，则拉起了一条条长长的灯笼阵，粉的、红的、蓝的，各色相间，随着夜幕降临、LED亮起，数十盏各式灯笼在微风中摇曳，营造出万家灯火才有的浓浓暖意。

今年集团总部元宵节活动设置了参与性项目和竞赛性项目，其中参与性项目包括炫彩烟花秀和DIY元宵灯笼，竞赛性项目则由灯谜我猜猜、元宵接力赛等四个小游戏组成，以闯关的形式参与。现场员工的参与热情十分高涨，在灯笼阵里，一个个人影攒动，或沉思、或比划，或三三两两引颈交流，都试图以最快的速度把最准确的谜底猜出来；而在元宵接力赛环节，三人协力，接龙运球，用筷子把乒乓球从一只碗里夹到另一只碗里，这是对耐性、巧劲和团队合作力的考验。

“团团圆圆、欢欢喜喜”是元宵节的永恒主题，今年的元宵狂欢夜，我们有幸共赴世纪之约，在创世纪的元宵游乐园里共度良宵，带给我们的是，满满的幸福感和获得感。愿这种获得感，



与我们一路相随，给我们激励，给我们动力，让我们再接再厉，创出好业绩，携手再迎下一个元宵狂欢夜！（图/文 集团人力行政中心）

创世纪集团举行 2025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2025年度经营目标，确保集团2025年度经营目标顺利达成，3月7日晚，创世纪集团在总部商学院举行了隆重的“2025年度经营目标责任书签署仪式”，集团董事长夏军、董事长助理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通过线下或线上的参加了签署仪式。



仪式开始后，集团财务中心副总经理余永华、董事长助理罗育银分别做了《集团2025年预算说明》和《集团2025年考核目标及重点工作说明》的报告。集团董事长夏军针对2025年的经营计划与预算管理工作做出重要指示。

在目标责任书签署环节，夏军董事长分别与装备一事业部、装备二事业部、装备三事业部、海外事业部、广州霏鸿公司、广东华赛公司、集团营销中心、集团证券及投资部、集团财务中心等18个事业部（或分公司）、一级职能中心签署了《2025年度经营目标责任书》；装备一事业部总经理肖文分别与装备一事业部通用产品线、交付平台签署了《2025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，誓言以时不我待的事业紧迫感真抓实干，砥砺前行；坚持艰苦奋斗，力争上游，以效益至上、创造价值为宗旨，以“旗帜所指、必传捷报”为决心，敢想敢闯，全力以赴，最后郑重承诺：坚决达成2025年度经营目标！

创世纪集团2025年度经营目标责任书签署是以目标明确、结果导向、绩效激励为原则，促使各事业部（各分公司）、一级职能中心团结在集团战旗下，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！各位创世纪人，为新目标奋战的号角已经吹响，让我们撸起袖子，团结一心，加油干！（文/集团人力行政中心 图/装备一营销部）

创世纪集团 2025年“三八”节礼品发放，仪式感满满

春回大地，绿意竞浓，在这万物复苏的仲春时节，我们迎来了2025年“三八”女神节。为了这一天的到来，创世纪集团从总部到各基地都做足了准备，精心挑选礼品，借着一年一度的女神盛典，向全体女员工致以最诚挚的祝福、最美好的祝愿。

集团总部的“三八”节礼品于3月6日下午发放，特邀四位帅哥，两人一组，来到女神们的工作台前，殷勤地献上一朵朵娇姿欲滴的红玫瑰，送上沉甸甸的大桶洗衣液和精心挑选的纸巾，以表达他们对为公司辛勤付出的感激之情，将仪式感拉得满满！



收到玫瑰花的女神们，难掩心头的甜蜜，个个喜上眉梢，连连交口称赞。

各基地的“三八”节礼品发放也是有声有色，仪式感十足。湖州基地、沙田基地和装备三（华领公司），为每位女神献上一朵玫瑰红，还送上一份实用的礼品套装；苏州基地为每位女神发放了一大桶品牌洗衣液，可爱的女生们用洗衣液组成一个“3·8”的字样，以表达内心的喜悦；而宜宾基地的礼品除了两大包品牌纸巾，还送上一盆盛开的月季花，愿所有女生如花般美丽，如花季般青春永驻。

今年创世纪的“三八”节礼品有点儿别出心裁，给女神们带来了不大不小的震动，在他们的内心泛起点点涟漪，不知不觉中涌上相处于此的获得感。仪式不是形式，它宣示着一种尊重和

一种导向意识的崇尚。在创世纪，女员工为公司发展做出了特殊贡献，通过“三八”节的简约仪式，正是要传递我们所倡导的一种价值观——尊重与关爱。

每一位女神，都是与众不同、独一无二的！在此，愿我们的创世纪女神永远保持一八的快乐、二八的年华、三八的甜蜜！祝你们笑容甜甜、模样美美、好运连连、幸福满满！（文/集团人力行政中心）

创世纪集团举办PLM项目蓝图方案汇报会



3月22日，创世纪PLM项目系统蓝图方案汇报会在总部三号会议室成功召开。董事长助理罗育银、集团办副主任王文林以及各部门业务骨干等30余人参加了会议，共同见证了公司数字化转型的里程碑。

本次会议由集团信息中心负责人刘智勇主持。他首先介绍了PLM项目战略规划、实施路径，以及项目亮点和预期效果。创世纪PLM项目以创新驱动业务变革，通过PLM系统平台建设实现配置管理、超级BOM管理、工艺和知识库管理的突破，提升业务效率和数据集成效率；预计系统可检索数据效率提升87%，进一步优化BOM编制流程、售后业务流程等，减少手工操作，提升自动化水平。

罗总指出，PLM项目组各部门要紧密配合，确保项目按计划推进。他表示，项目成功依赖技术团队和业务部门深度参与和支持，项目组要注重数据准确性和系统稳定性，确保系统上线后为业务赋能，提升运营效率。罗总强调，PLM项目实施是长期过程，公司有耐心和决心推进各阶段落地工作，将设立变革专项资源池，抽调20%业务骨干全职参与项目，避免与日常运营冲突；项目组应预测可能风险，确保项目顺利推广。

创世纪PLM项目旨在构建数据共享平台，建立规范、完整的产品开发数据库，实现数据高效创建、共享及快速查询。项目启动以来，项目组先后进行了50余场次的调研访谈，梳理业务痛点，制定系统建设路径和功能架构；接下来，项目组将按计划分阶段实施，逐步实现“研产销”协同以及在研发过程管理和多中心、多工厂的扩展。（图/文 集团信息中心）

流程知识课程首次纳入新员工入职培训

3月25日，集团总部成功举办新一期新员工入职培训，约20名新员工参与学习。本次培训在传统课程基础上增设“流程知识”专项内容，由集团办公室流程管理部授课，向新员工宣导流程知识，培养流程意识，以便快速融入团队，掌握规范化实务能力。

在新增的流程知识课程中，讲师从理论到实践层层深入，系统讲解了企业为什么需要流程、流程的基本知识（流程的定义、流程分类分级等）以及创世纪流程现状（比如流程架构图、业务流程集成关系图、流程管理体系）等。同时，课程重点讲解了管理流程的必要性和重要性，并介绍了公司的流程管理组织和激励措施，强化新员工在日常工作中的流程执行意识和总结固化最佳实践意识。

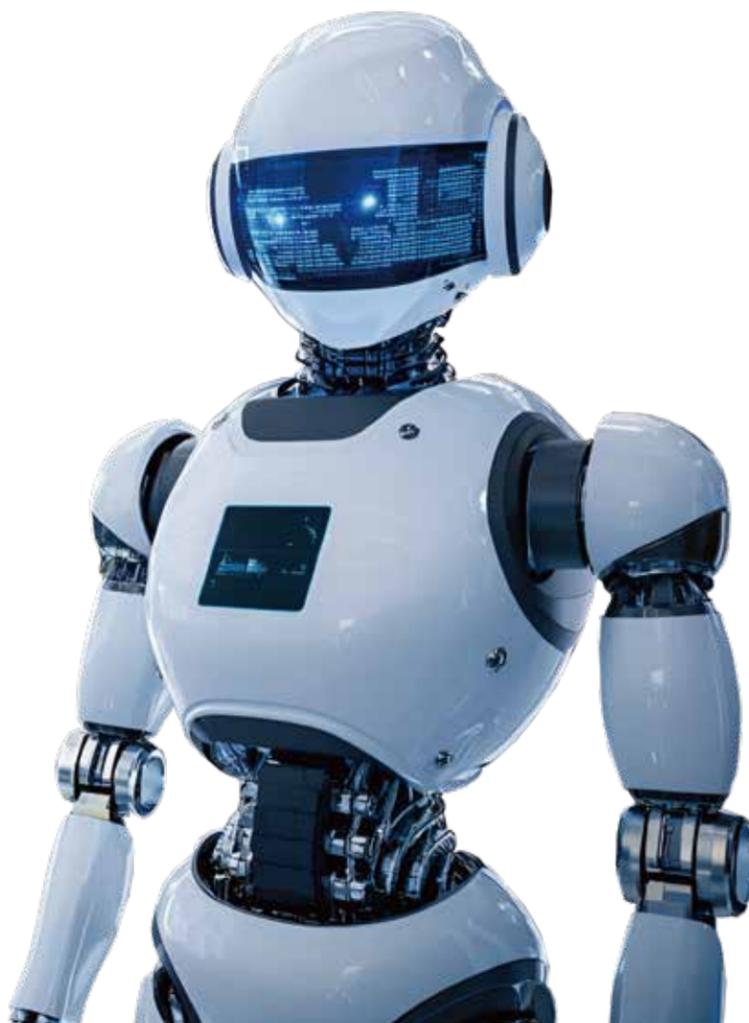
此次将流程知识纳入新员工入职培训，不仅帮助新员工快速理解企业价值链运作逻辑、了解企业整体业务现状，更从源头上



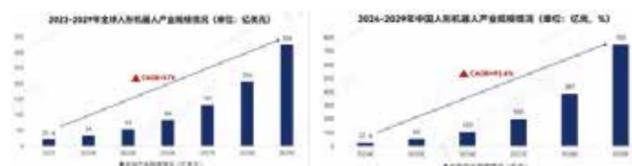
导入流程意识。通过培养“流程即业务”、“流程持续优化”的思维，新员工可以在后续工作中快速定位职责边界、持续优化跨部门流程、减少跨部门沟通成本，推动企业标准化管理。接下来，集团办将持续优化培训体系，以人才成长赋能组织高质量发展。（图/文 集团人力行政中心）

机器人&机器狗市场展望

装备一事业部市场策划科 彭子君



预计到2029年产业规模将达到750亿元，占全球31.2%的市场份额（见下图）。



根据GGII统计，2023年中国四足机器人市场销量约1.8万台，同比增长76.92%，预计到2030年中国四足机器人市场销量将接近40万台，占全球销量约71%；2023年中国四足机器人市场规模4.68亿元，同比增长42.68%，预计到2030年这一市场规模有望超过48亿元，占全球市场约60%（见下图）。



国内人形机器人/机器狗产业布局



引子：当波士顿动力的Spot机器狗在核电站完成首次无人巡检，宇树科技的人形机器人流畅舞动机械关节的那一刻，“未来已来”不再是科幻作品的修辞——它正以钢铁躯壳与硅基神经的形态，叩响现实世界的门扉。当这些具备自主导航、环境感知与群体协作能力的“新物种”批量走出实验室，人类正在见证的不仅是技术迭代，更是一场关于生命定义、伦理边界与产业秩序的范式重构。

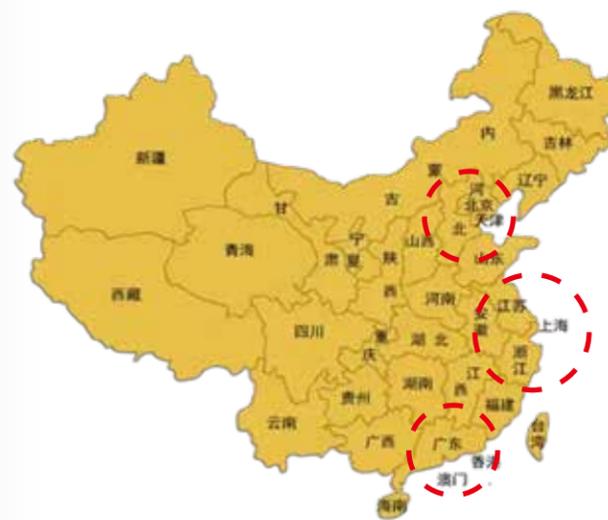
国内人形机器人/机器狗市场规模及增长

据前瞻产业研究院数据显示，2023年全球人形机器人的产业规模为21.6亿美元，年复合增长率为57%，到2029年全球人形机器人产业规模将达到324亿美元；其中，中国在人形机器人发展中扮演重要角色，按照数据显示，中国2024年人形机器人的产业规模是27.6亿元，处在复合增长率为93.6%飞速发展阶段，

人形机器人产业链核心零部件分为无框力电机、动力电池、空心杯电机、热管理系统、减速器、传感器、专用芯片、行星滚柱丝杆以及执行总成九大部分，目前大部分核心零部件技术掌握在海外企业，使得机器人的单个价格居高不下（见下图）。

上游：核心零部件			中游：人形机器人制造
无框力电机 • Kollmorgen • Parher • Aerotech • 步科股份	动力电池 • Tesla • 1X • 优必选 • 达闼科技	空心杯电机 • Faulhaber • Portescap • Maxon • 艾莱德摩	• Boston Dynamics • Tesla • 1X Technologies • Agility Robotics • 优必选 • 小米集团 • 达闼科技
热管理系统 • Tesla • Nide • Denso • 三花智控	减速器 • Nabtesco • Siemens • Kollmorgen • 哈默纳科	传感器 • Bosch • Honeywell • Texas • 汉威科技	下游：人形机器人应用
专用芯片 • NVIDIA • Intel • Tesla	行星滚柱丝杆 • Rollvis • Ewellix • 秦川机床	执行器总成 • Tesla • 1X • 优必选	工业制造 • Boston Dynamics • FANUC
			商业服务 • iRobot • Aldebaran Robotics

下图：国内人形机器人/机器狗产业布局



京津冀：形成优势互补的产业链协同发展模式

北京科技创新资源丰富，天津与河北工业基地传统产业转型需求旺盛，许多机器人北京研发，落地、生产在天津的模式。代表企业：小米、银河通用、星动纪元、天津新松、辰星机器人、朗普科技、唐山开元、中信重工、廊坊星润等。

长三角：已经建立较为完整的机器人产业链条

工业机器人规模庞大，长三角是我国工业机器人产业发展最为完备的区域之一，产能规模大，产业链条完整、产业投资集聚度高，发展人形机器人产业正当时，代表企业：傅里叶智能、智元机器人、达闼机器人、钧陀机器人、宇树科技、海康机器人、埃夫特。

珠三角：全球人形机器人供应链重要聚集地

广东深圳、广州、东莞等地聚集了优必选、乐聚机器人等全球领先人形机器人企业与里工实业、本末科技、汇川技术等涉及减速器、电机的核心零部件企业，控制、伺服较为先进。代表企业：优必选、汇川技术、雷赛智能、奥比中光、本末科技等。

人形机器人/机器狗CNC应用市场



人形机器人主要加工零部件 机器狗主要加工零部件

目前，人形机器人/机器狗是材质以铝合金小件为主的零部件，主要包括手指关节部件、小腿关节件、大腿关节件、电池仓件、减速器配件以及传感器结构件等（见上图）。

根据国泰君安证券报告《机器人行业产业深度（十）：3C供应链切入人形机器人赛道竞争力分析》中阐述：

人形机器人有望复制手机零部件-模组-整机专业代工模式，3C产业链公司积极布局人形机器人领域。人形机器人企业通过将零部件、模组甚至整机外包给第三方企业代工有望借助规模化生产实现降本，同时机器人企业聚焦本体研发与设计有望加快产品迭代速度来响应市场需求。故我们判断人形机器人未来有望走类似智能手机和新能源汽车的零部件-模组-整机的专业化代工之路。目前来看，诸如蓝思科技、领益制造、长盈精密、富士康、捷普、博众精工等3C 代工企业已积极切入人形机器人模组甚至整机代工。

综上所述，高速（带五轴）钻铣加工中心将迎来新的一波销售高峰；根据产业效应，（五轴）立式加工中心等中小型加工中心也会迎来的市场机遇。



人形机器人/机器狗未来发展趋势

趋势 1 核心零部件国产替代进程加快

主要核心零部件国产化替代进程一览：

【无框力矩电机】根据觅途咨询数据显示，2022年国内无框力矩电机市场中，国内厂商步科股份的市场份额接近50%，其产品部分性能达到国际一流水平。

【空心杯电机】目前，空心杯电机海外供应商报价在2000-3000元/个，国内鸣志电器表示可降价至600元/个，价格差距高达2倍多，鼎智科技已实现空心杯电机全自动量产，与鸣志电器等企业在国内市场实现部分进口替代，也开始逐步参与国际市场的竞争。

【六维传感器】目前，六维力传感器市场规模较小，海外价格报价1万美元/台，国内也需要2万RMB/台，单价限制了六维传

感器的发展，根据深企投产业研究院预测，假定未来人形机器人产量达到百万台级别，在大批量需求下，六维力传感器从当前的小批量定制走向标准化批量生产，市场价格有望出现十倍级的下降，下探至2000-3000元区间。

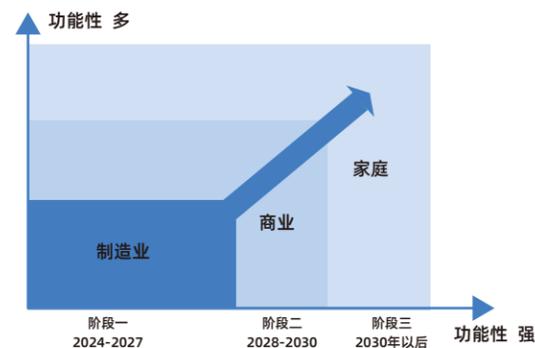
【行星滚柱丝杆】相比于传统丝杆，行星滚柱丝杆的承载能力是6倍，相同载荷下可减少1/3空间，寿命提升14倍。由于其复杂的工艺和精度要求，目前行星丝杆主要受制于海外企业的供应（占比80%），单价高达2万元；随着行业龙头五洲新春、杭州新剑传动（已量产）、无锡贝斯特、鼎智科技纷纷布局行星丝杆，市场价格有望进一步下跌，据华经情报网的数据预测，2025年的行星丝杆价格将下降17%左右。

【减速器】目前RV减速器海外率70%，国产替代加速进行。谐波减速器相对于RV减速器技术要求低，中国厂商已经完成技术攻克，近年来奋起直追，但是精密行星减速器全球还是被德国、日本占据。

【末端执行器（灵巧手）】海外企业五指报价30万美元；随着国内企业方案的纷纷落地，首次将灵巧手的价格降到了5万元以下。

趋势 2 应用场景扩展，机器人市场放量

目前人形机器人无法适应多场景的不同需求，受限于交互能力及协同能力等技术的发展，人形机器人的市场渗透较低，只能从环境相对封闭，工序相对简单且标准的场景开始，有标准的操作流程，有明确的评判标准，在自动化发展受限的情况下，替代部分的人工；



当以DeepSeek为代表的新一代人工智能技术爆发后，具身智能热潮随之而来，具身智能技术涵盖“大脑”、“小脑”关键技术群，实现人形机器人自主感知、决策与行动，最终实现从制

造业，到商业再到家庭的应用扩展发展路径。

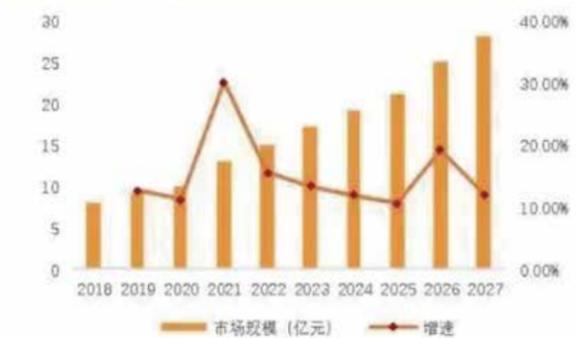
趋势 3 轻量化发展



人形机器人的体重需要严格把控，若体重过重，则会加重伺服电机的扭矩负担，特斯拉Optimus-Gen2通过使用PEEK（聚醚醚酮）材料实现减重10公斤、行走速度提升30%，其耐热、耐磨特性适用于关节与四肢结构。

据弗若斯特沙利文披露的数据，中国市场PEEK市场规模由2018年的8亿人民币增至2022年的15亿人民币，复合增长率达到了17.01%。预计到2027年，中国本土新能源、半导体和医疗等高端制造业的产能将得到进一步释放市场规模将由15亿元提升至28亿元，年复合增长率约13.3%。

图 13：中国 2018-2027PEEK 市场规模及预测



资料来源：弗若斯特沙利文上海公众号（作者：沙利文），天风证券研究所

未来我们可能会看到以下更多的场景：四足机器狗在废墟中搜救生命，人形机器人精准执行脑外科手术，这些曾属于阿西莫夫科幻场景的情节，正在重塑人类文明的运行规则。麦肯锡全球研究院预测，到2035年智能机器人将渗透70%的传统产业，催生“人机协作2.0”时代——它们不再是冰冷的工具，而是具备群体智能的决策终端。



「学习企业精神」专题策划

如何 为公司创造价值？

- ▶ 高利润不是企业追求的目标，而是企业创造价值的自然结果
- ▶ 员工的个人价值是为企业创造价值的自然结果
- ▶ 唯有用心，我们才能把事情做得更好，才能为公司创造价值

题记：著名经济学家许小年在演讲时说过：利润不是企业追求的目标，而是企业创造价值的自然结果。而对于个人价值与公司价值之间的关系，改用许先生的话就是：员工只有为公司创造了价值，才能从公司利润中分得一定的经济价值（即工资），以及根据自身为公司创造价值的能力大小，获得相应的用武之地。那么，我们又当如何为公司创造价值？对于这个问题，也许不

同的人有不同的答案，但归结起来，就是夏军董事长提出的“我们一直用心，努力做到更好”中的“用心”二字。因为用心，我们会自觉地持续学习，提升个人技能，以结果为导向高效工作；我们也会爱岗敬业，自觉地强化责任感，加强团队协作，有效控制岗位成本；同时我们也会聚焦客户需求，精益求精，不断创新，以追求卓越、争创一流的高标准努力工作，从而为公司创造价值。

1 用心服务，业务员的职业进阶之路

海外销售部 王悦



在“我们一直用心，努力做到更好”的企业精神指引下，作为一名海外业务员，我深知个人价值与企业价值是相互成就、紧密联系的。我们的职责不仅仅是简单地完成销售指标，实现个人价值，更是要成为企业与国际市场沟通的桥梁，为企业创造持续的价值。

最诚挚的服务。比如，为一家海外制造企业量身定制加工解决方案时，我们在推销机床的同时，也能帮助他们提升生产效率、降低运营成本。通过细致的需求沟通、专业的技术支持，建立起长期信赖关系，这种用心的服务正是我们企业价值的最好体现。

个人成长与企业发展是相互促进的良性循环。我们要将“努力做到更好”内化于心、外化于行。这意味着每一次客户拜访都要做充分准备，每一份商务报告都追求极致，每一个合作伙伴都视为事业的延伸。通过不断学习、主动创新，我们既实现了个人价值，也为企业拓展了国际市场的战略纵深。

作为创世纪集团的员工，我们深知责任和使命。国际销售是企业文化的传播者和价值的创造者，用专业赢得信任，用诚心拓展市场，用行动诠释“用心”的内涵。

2 积极寻找潜在客户 挖掘新市场机会

装备一事业部销售部 王英广

专业素质是立足之本。对于业务员而言，专业素质直接决定订单的发展走向。我们需要在机床行业产品知识、外语能力以及区域客户管理等多个维度持续精进。例如，深入了解台群精机的每一款设备的技术特点、应用场景；能够用流利的外语准确传递产品价值；建立系统的客户关系管理方法，追踪每一个潜在客户的需求变化，这些都是创造价值的基础。

作为一名销售，做好自己的本职工作，完成公司的业绩任务，积极寻找潜在客户，挖掘新的市场机会，不断扩大公司产品或服务的市场覆盖范围，从而增加销售渠道和客户群体，直接为公司带来更多的收入来源，与客户密切接触，了解他们的需求、偏好和痛点，及时将这些信息反馈给公司。

工欲善其事，必先利其器。在数字化时代，善用现代工具是提升工作效率的关键。AI技术为我们提供了前所未有的可能性。通过AI辅助，我们可以快速分析市场趋势、翻译专业文件、准备个性化的客户方案。更重要的是，如果我们将这些学习成果与团队分享，可以形成知识的正向循环，这不仅是对自身价值的提升，更是对企业价值的重要贡献。



“用心”二字，在海外业务中尤为重要。每一位客户都值得我们



公司可以根据这些反馈来优化产品或服务，开发新产品，更好地满足市场需求，提高公司的市场竞争力，在与客户沟通和交流过程中，代表着公司的形象。专业、热情、周到的服务能够给客户留下良好的印象，可以提升客户对公司品牌的认可度和美誉度。

通过向客户介绍公司的文化、价值观和产品优势，将公司的品牌理念传递给客户，增强客户对品牌的认同感和忠诚度，为公司品牌的长期发展奠定基础。作为与客户直接接触的前沿部门，销售能够将客户的需求和市场动态传达给其他部门，促进各部门之间的沟通与合作，共同为实现公司的销售目标和战略规划而努力。

3 优化专业服务 提升客户满意度

② 装备一事业部3C服务部 闵远兰

我于2021年3月入职公司，光阴似箭、日月如梭，在这4年的时



间里我深深的体会到售后服务部是企业与客户之间的重要纽带，通过专业服务不仅能直接提升客户满意度，还能为企业创造多重价值，同时实现个人成长。

如何为企业创造价值？首先是售后服务部的员工可以通过提升客户忠诚度，驱动复购，日常工作中要快速响应客户问题减少客户流失；维修后通过主动回访、满意度调研识别改进点；通过售后定期保养提醒，也可以大大提升复购率。

其次就是降本增效，优化资源，售后部门可以建立常见问题知识库，减少重复性人力投入，精准分析售后数据，推动生产部门减少高频故障。

再者，销售员在服务过程中要挖掘客户新需求，及时反馈给部门领导，改进服务方案。在日常工作中，口碑传播也是相当重要的，带给客户超出预期的服务（如免费延保、个性化解决方案等）可带来转介绍。售服工作人员日常和客户沟通时要鼓励客户在社交平台分享服务体验，扩大品牌影响力。全心全意、及时、高效、低成本、增值服务好每个客户到永远！

如何实现个人价值？我觉得首先要提升个人技能，可以通过考取相关行业认证，如CCSP客户服务专家，学历提升等。个人思维转变，从被动解决问题到主动改进个人工作中的不足。

通过将日常服务行动与企业战略对齐，服务部人员完全可以从成本中心转型为价值中心，同时获得职业突破。公司会让有愿望的员工获得工作机会，让有愿望、有能力的员工获得发展机会，让有愿望、有能力、有绩效的员工获得更高的价值！

4 做好流程设计 提升工作效率

② 集团办公室流程管理部 王慧

流程是企业运营的核心，通过固化业务最佳实践、持续优化、监控执行与绩效改善，帮助企业提升效率、降低成本、确保质量、控制风险。流程将企业的战略目标分解为可执行的任务，确保战略得以实施、支持战略目标的实现。

作为流程管理部，为公司创造价值，重中之重就是要做好业务流程设计和优化，提升业务运行效率，降低各部门沟通成本。下面我介绍一下可落地执行的流程设计“六步法”，以此推动各领域流程建设和实践。

第一步“成立流程设计小组”，组建一个跨职能的团队包括流程责任人、流程执行者等，明确团队目标、职责和分工。第二步“还原流程现状”，通过访谈、研讨会等方式还原流程现状和收集问题，明确每个问题的具体描述、影响情况。第三步“根因分析、研讨优化措施”，通过访谈、5why分析法、研讨会等方式分析问题根因、研讨改进措施，输出问题的根本原因、改进



措施与行动计划。第四步“提炼优化后的流程”，用流程图和文字描述等方式，清晰表达优化后的流程步骤、输入输出、责任人等关键信息，形成优化后的流程文件。第五步“流程验证与优化”，选择有代表性的岗位进行流程试点运行，对流程进行必要的调整，确保其可行性和有效性。第六步“专业评审与推广”，组织业务专家和相关部门对流程进行评审，提出修订建议，形成最终版的流程文档，发布并制定推广计划，确保流程能够在组织内部得到有效实施和推广。

流程设计“六步法”是一种系统化、结构化的方法，可以确保流程设计的专业性和可行性，为后续流程实施和推广提供有力支持。



5 在平凡中创造不凡 HR的职场价值密码

② 集团人力行政中心宜宾基地 罗露萍

作为人力资源部最普通的一名“园丁”，我常被问及：“HR不就是刷刷简历、培训下、搞搞活动、算下考勤吗？”在这些看似琐碎的工作里，也藏着为企业创造价值的通关密码。

每次看足球比赛，我总在想：真正让球队赢球的不是某个超级球星，而是能把球员放在合适位置、激发团队潜力的教练。我们做人力资源的，其实就是企业里的“隐形教练”。以前做招聘总想着找学历高、经验丰富的候选人，但后来发现招聘就像买鞋一样，合脚最重要。招聘不是简单“拉人头”，而是用“量体裁衣”的精准度为企业注入活力，让每个新人都能成为组织发展的增量。当我看到自己招进来的员工稳定性高、工作积极上进、表现优异，那一刻，我看到了自己种下的种子在发芽！

你以为培训是花架子？它是给团队充电的隐形充电宝！每次学习都在刷新认知系统，把“我不会”悄悄替换成“我试试”。就像游戏里积攒经验值，培训让每个人解锁隐藏技能，把职场变成闯关升级的副本。别小看这些能量补给站，它们能让团队战斗力超长待机，毕竟满血复活靠的可不是咖啡，是持续成长力！

文化活动不是“走过场”，而是编织情感纽带的最佳时机。企业文化活动是团队活力的充电站，它用轻松的方式将企业精神渗透到日常，让同事在互动中自然形成默契，凝聚成共同向前的底气。每一次用心策划都在传递：公司不止关注业绩数字，更在意每位伙伴的归属感。这些无形的纽带，让制度有了温度，让奋斗路上多了笑声与掌声，最终沉淀为员工与企业共同成长的情感资本。这种润物细无声的情感联结，往往比KPI更能留住人心。



考勤核算也不只是敲计算器。考勤核算不仅是记录时间，更是连接员工与企业的隐形纽带。它确保每个人的付出被精准量化，让工资发放公平透明；同时守护制度运行的底线，为团队调配提供真实依据。这份工作看似琐碎，却在细微处维系着信任，让付出看得见，让管理更贴心。

在这个岗位上，我逐渐懂得：人力资源工作不是站在聚光灯下的表演，而是像空气般渗透在企业肌理中的养分。当我们把每个环节做到“多走半步”——招聘多想一层、培训多挖一尺、关怀多带点温度，就是在为企业锻造最持久的竞争力。

而这份工作的神奇之处在于，当我们真正成为员工与企业的“价值转换器”时，个人的成长便悄然发生。那些磨炼出的识人眼光、培养出的共情能力、沉淀下的统筹智慧，都已成为我职业铠甲上最闪亮的鳞片。这或许就是最好的价值闭环：你用心托起他人的成长，岁月自会馈赠你向上的力量！

6 践行化繁为简与持之以恒 赋能价值创造

集团人力行政中心绩效管理科 李文诗



在市场竞争日益激烈的当下，身为企业的一员，为公司创造价值是我们义不容辞的责任。“复杂的事情简单做，简单的事情重复做”这一理念，结合《常变与长青》的观点，为我们指明了方向，而融入创新思维，更能让这一理念发挥出巨大价值。

复杂的事情简单做，创新思维助力梳理脉络。《常变与长青》中提到，企业要在变化中把握核心规律，才能长久发展。面对复杂的工作任务，我们可以借助创新方法来拆解。以新产品研发为例，这一过程涉及市场调研、技术攻关、工艺设计等多个环节，极易让人迷失方向。如今，大数据分析和人工智能技术不断发展，我们可以创新地运用这些技术，帮助我们在海量信息中快速找准市场定位，精准锁定技术研发方向。就像汽车制造企业在新车型研发时，运用大数据分析消费者的喜好和需



求，借助模拟软件提前优化工艺流程。这种创新做法不仅能让团队成员迅速明确工作重点，提升研发效率，还能有效降低沟通成本，为公司节约时间和资源。

简单的事情重复做，创新驱动实现质的飞跃。在传统制造业，很多基础工作看似简单，却对产品质量影响重大。以机床维护保养为例，以往这项工作十分单调。运维人员需定期手动检查机床各部件，按固定周期对导轨、丝杠进行清洁润滑，机械记录设备运行时长，操作步骤固定且重复。引入创新后，运维人员借助智能设备管理系统，用传感器实时监测机床温度、振动等数据，异常时能迅速报警，快速定位维修。同时，分析历史故障数据，制定预防性维护计划，开发机床健康预测模型。这些举措助力降低故障率，提升企业竞争力。

作为员工，我们要将“复杂的事情简单做，简单的事情重复做”的理念与创新思维紧密结合，在工作中勇于探索、敢于实践，持续为公司创造价值，推动公司在市场竞争的浪潮中稳健前行，实现可持续发展。



7 从自我认知到经验传承：员工创造价值攻略

装备一事业部营销支持科 蔡赐钦

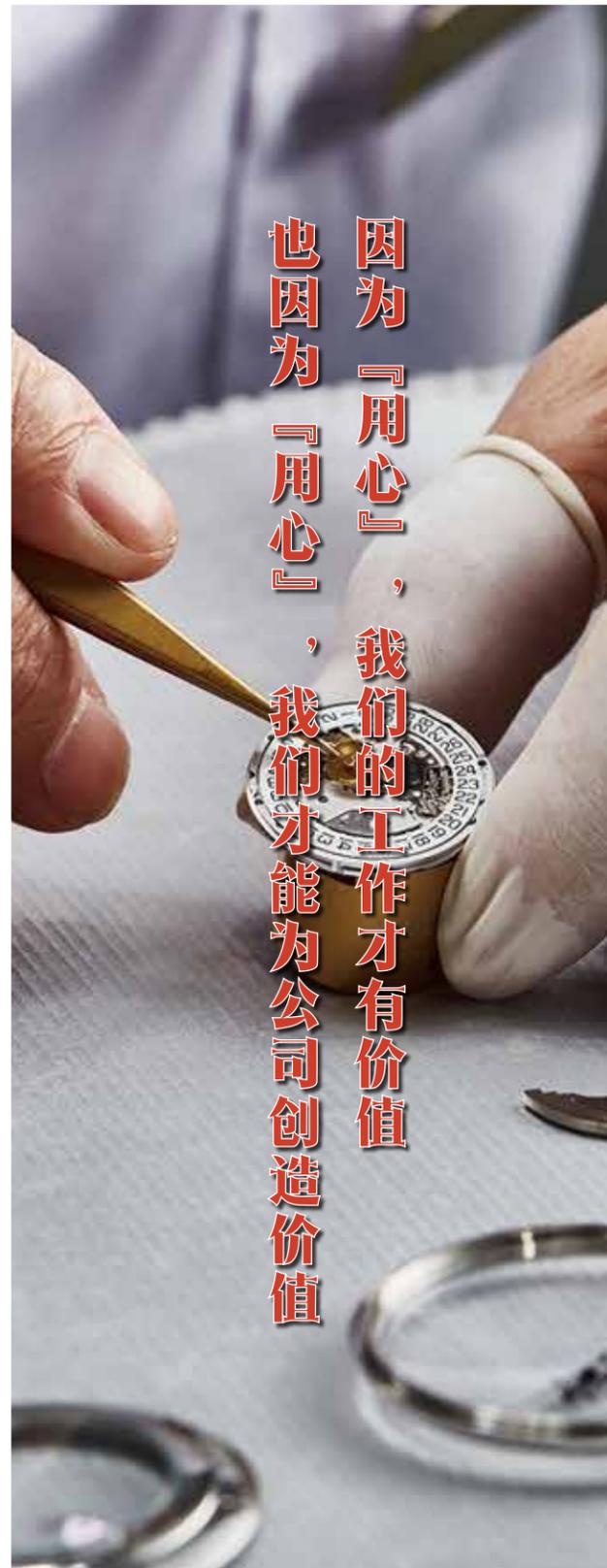
公司价值涵盖诸多层面，利润是公司得以持续运营的根本保障，而公司的发展壮大、品牌的精心塑造以及良好形象的树立，同样起着关键作用。这些成果的达成，离不开每一位员工在日常工作中的辛勤付出。我们都明白，在公司里，自己的每一份努力都与公司的辉煌紧密相连。以下我从三个方面浅谈一下员工个人“如何为公司创造价值”。

第一，明确自身价值、精准定位。对于员工而言，清晰地认识个人的本体价值与上升价值意义重大。本体价值指的是员工当前所掌握的核心技能以及专业知识，这是其在职场中立足的基石。以程序员为例，熟练精湛的编程能力便是他们的本体价值；而对于设计师来说，出色且独具创意的绘图技巧则是其立足之本。上升价值则着眼于员工未来的成长与发展，通过不断学习新技能、拓展知识领域，实现个人价值的进阶提升。

第二，勇挑重担、彰显担当。在职场环境中，许多重要且关键的任务，往往需要员工进行深入学习、历经长期积累，甚至要在克服重重挫折后才能顺利完成。面对这类具有挑战性的工作，员工应当具备迎难而上的勇气与决心。另外，一旦工作过程中出现问题，员工要有担当精神，敢于直面问题，绝不推诿逃避责任。

第三，注重积累总结、传承经验。在工作实践中，前辈们积累下来的经验是极为宝贵的财富，能够帮助我们在工作中少走许多弯路。这些经验涵盖了生产流程优化的实用窍门，以及客户沟通中的有效话术等，都是经过实践检验的精华。不过，我们不能只是机械地照搬这些经验，而需要结合时代的发展变化以及市场动态进行灵活变通。

也因为『用心』，
我们的工作才有价值
也正因为『用心』，
我们才能为公司创造价值



销售新人斩获

百万订单的成功路径探寻

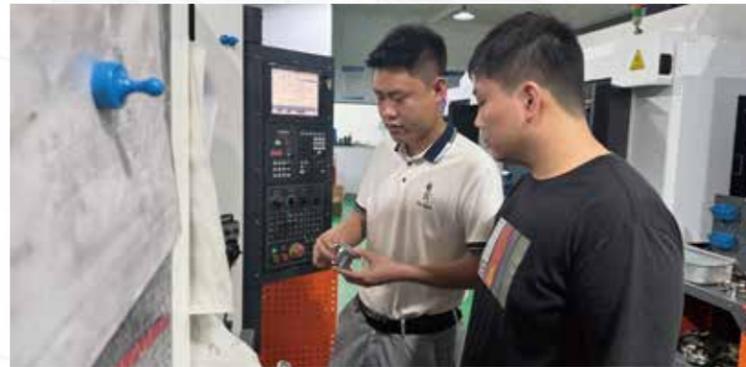
装备一事业部营销支持科 蔡赐钦

2025
销售标杆人物
2025



00后，湖南衡阳人，性格阳光开朗、直爽大方。对销售有着十分的热爱，不甘于平凡，打破对00后的质疑，从行业小白进入机床这个行业，选择台群，进入一个全新的平台，一切从零开始新的篇章。00后，这个曾被贴上“叛逆”、“自我”标签的群体，如今正以创新和专业的姿态，在销售领域崭露头角，树立起新一代的销售标杆。

◎ 王英广小传：



在逐梦的漫漫征途中，前行的道路布满这样一群人，凭借内心坚定的信念，以不懈努力为剑，斩断途中重重阻碍。王英广，便是其中的典型代表，作为一名勇于挑战、不断突破的业务精英，他的经历是一部充满机遇与挑战、坚持与成长的奋斗传奇，为每一位在奋斗路上拼搏的人带来鼓舞与力量。

展会结缘 梦想萌芽

2023年的一场展会，成为王英广职业生涯的转折点。在展会上寻找客户的他，偶然来到台群的展台，这才了解到台群专注于工业母机、数控机床领域。深入交流后，他发现机床市场前景广阔，而台群作为行业内的佼佼者，实力雄厚。当时，他所在的前公司因国内业务逐渐被国产化替代，经营不善，他的职业前景也受到冲击。这次相遇，让一颗想要

加入台群、闯出一番天地的种子在他心中悄然种下。

通过展会上结识的台群业务人员，王英广表达了加入公司的意愿，却得知公司当时并无进入计划。但他没有放弃，而是通过招聘软件持续关注台群的招聘动态。经过漫长的等待和不懈的努力，他终于在2023年11月，通过层层面试，成功加入台群公司。

专业培训 奠定基础

进入台群后，王英广惊喜地发现，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，这与他以往工作过的公司截然不同。尽管他是跨行业的小白，对机床知识一窍不通，但公司专业且严格的培训，让他迅速成长。从公司产品文化、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，极大地激发了他的兴趣，也让他坚信选择台群是正确的，只要努力，定能实现自己的价值。

砥砺前行 积累资源

新人进入陌生的机床销售行业，面临着诸多难题。产品价格不熟悉、专业知识匮乏、客户不信任，这些问题如重重大山，压得王英广喘不过气来。但他没有被困难吓倒，反而给自己定下每天跑10





经验借鉴 共同成长

曾经，王英广只是一个跨行业的销售新人，面对陌生的机床领域，一切都要从零开始。但如今，他已成长为能够独当一面，逐渐为公司创造价值的优秀业务。他的每一次成功签单背后，都有着无数次的努力与坚持。面对客户的质疑、价格的谈判难题、竞争对手的压力，他从未退缩，始终以专业的态度、真诚的服务和顽强的毅力去应对。而这些，也是现如今大家可能忽略的宝贵品质，因此不管在何时何地何事，我们都应该以王英广为榜样。

在日常工作中，我们应秉持真诚服务的理念，设身处地为客户着想，用真心换真心，建立稳固的客户关系。遇到困难和竞争时，要有顽强的毅力，不轻易被挫折打倒，积极调整策略，持续开拓进取。以王英广为榜样，在各自的岗位上努力奋斗，为公司发展贡献力量，实现自身价值。



王英广快步走到客户面前，先是礼貌地打了招呼，然后真诚地说道：王总！我知道您可能是因为价格的问题有些犹豫。但您之前参观过我们的生产基地，也了解我们产品的品质和工艺。这几天我一直在这里等您，就是想让您知道，我们台群是真心和您合作，为您提供最优质的设备和服务。虽然价格相对高一点，但从长远来看，您能收获更稳定的生产、更低的维修成本和更高的生产效率。”

客户看着眼前这个执着的年轻人，心中不禁为之动容。最终，客户被王英广的诚意打动。尽管后续价格谈判的过程依旧波折不断，但好在当时台群有活动优惠。客户在权衡利弊之后，决定相信王英广，选择了台群的两台T-V856S。

这次成功签单，是王英广用无数汗水和坚定的坚持换来的宝贵成果，更是客户对他真诚服务的最大认可。这不仅为他的销售业绩添上了亮眼的一笔，也让他在销售道路上更加坚定自信。

>>> 长安刀具厂客户：协调资源促成合作

在东莞长安扫街时，王英广遇到一家新搬厂的刀具生产企业。老板对CNC机床品牌很熟悉，在对比过多个品牌后犹豫不决。王英广多次拜访，带客户参观生产现场，展示台群机台的稳定性和服务售后优势。尽管客户对价格一直不接受，但他多次向部门有经验的师兄请教，并请领导出面谈判，终于经过多轮交涉，客户一次性全款购买3台T-V856S，后续又追加采购3台。

>>> 油缸厂家客户：把握机遇实现突破

王英广认识了一家做油缸的厂家，客户对机台刚性要求极高。当时客户正采购设备，现场有多家设备厂家竞争。客户最终选择了其他厂家，但王英广没有放弃，持续拜访询问机器使用情况。下半年，客户因小品牌设备问题不断，再次有采购计划。王英广抓住机会，邀约客户参观工厂打样，成功消除客户对台群刚性的疑虑。尽管谈判过程波折，客户因价格和赠品问题多次反复，但最终还是购买了一台T-V856S。今年初，客户对比后发现台群设备稳定，便再次采购6台T-V856S。

>>> 亮眼业绩，持续奋进

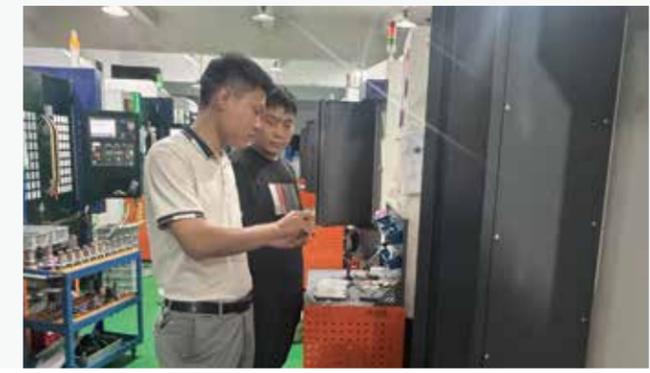
自2025年年初以来，在领导帮助和公司支持下，王英广已累计签下百万业绩，完成今年销售目标的65%。手上客户数量接近1500个，开年签了20多台机器，还有购买10台设备以上的大客户在洽谈中，客户转介绍购机也越来越多。

然没了消息，电话不接、信息也不回。王英广实在不甘心就这样失去这个客户，决定在工厂周边蹲守。

每天早上和下午，王英广都会来到客户工厂周边穿梭，期待能偶遇客户。即便没有遇到，他也不气馁，准备好晚上继续“蹲守”。就这样，王英广足足坚持了4天。

终于，在第四天的晚上，夜幕降临，工厂周边的路灯一盏盏亮起，昏黄的灯光将王英广的影子拉得很长。为了更清楚地观察客户的行踪，他站在工厂旁边的树下，夜晚的风带着丝丝凉意，吹在身上，冻得他忍不住打寒颤。但王英广裹紧外套，眼睛紧紧盯着工厂的大门，不敢有丝毫松懈。他的心中只有一个信念：一定要等到客户，一定要让客户看到台群的优势和自己的诚意。

功夫不负有心人，那个熟悉的身影终于出现了。客户刚走出工厂大门，就看到了站在不远处的王英广。此时的王英广，头发被风吹得略显凌乱，衣服也因为这几天的奔波变得皱巴巴的。



家客户并添加微信的目标。他精心规划区域，日复一日地进行陌拜。在客户的拒绝和社会压力的双重打击下，他凭借顽强毅力，在第三个月就积累了500位机加客户微信。此后，他更加勤奋地扫街，随着客户的不断积累，咨询和推荐也越来越多。

艰难谈判 赢得订单

>>> 大岭山客户：坚守诚意终获认可

2024年3月，王英广在大岭山扫街拓展业务时，结识了一位客户。他向这位客户详细地讲解了公司产品，专业且耐心的态度给客户留下深刻的印象，结束后顺利留下资料并添加了微信。

此后，两人保持着密切的沟通。在王英广的热情邀请下，客户不仅主动推荐朋友的微信让他拓展业务，还欣然前往东莞沙田生产基地参观。在那里，客户深入了解了从原材料铸件到整机的一整套加工工艺，也亲眼目睹了组装车间严谨的各项测试流程，对台群的实力有了直观的感受。

然而，参观过后，客户却因为台群产品价格比其他品牌高，突

20th 世纪华章 廿载领航

创世纪集团2025年迎春晚会暨20周年庆典圆满举办

集团人力行政中心

世纪华章，廿载领航。1月18日晚，伴着铿锵有力的盛世鼓舞，“创世纪集团2025年迎春晚会暨20周年庆典”正式拉开序幕。本次年会在深圳总部、湖州基地、苏州基地、沙田基地、宜宾基地以及装备三（华领公司）六地同步举办，以实现全公司跨区域共庆与共享。夏军董事长、凌慧副总经理等公司领导在深圳参加了总部年会，董事长助理罗育银等领导分别参加了湖州基地、苏州基地等地的年会。

在全国六个基地的会场中，夏总通过视频连线的方式，同时向全体员工发表了情真意切的致辞。他首先介绍了公司在2024年取得的成绩，并回顾了二十年的发展历程，分享了辉煌成就和宝贵经验。夏总还对公司的未来发展进行了展望与规划，描绘出新的蓝图。全国各基地员工共同聆听了夏总的致辞，深切感受到了集团大家庭的温暖与力量，倍受鼓舞。夏总致辞结束后，与参加深圳会场的部分公司领导一起祝酒，参加其他场地年会的公司领导也在同一时间登台祝酒，祝大家新春愉快、幸福安康！

为更好地诠释创世纪20年发展历程，今年年会以二十年创业精神为主线，将整台晚会划分为创业篇、成长篇、荣耀篇和展望篇四个篇章，与此相呼应，作为主会场和次会场的深圳总部及湖州基地，则以创业篇、成长篇、蝶变篇、荣耀篇和展望篇为

主题，制作了由14张展板组成的文化长廊，全景式展现创世纪从披荆斩棘、星星之火到成功上市，再到行业翘楚卓越成长的恢宏历程，透过每一行文字、每一张图片真切传递创世纪自强不息、砥砺前行的创业精神。

优秀表彰是今年年会的重头戏，除2024年度优秀人物和团队表彰（忠诚奉献奖、忠诚优秀奖、优秀管理奖、优秀员工奖、知识产权贡献奖、技术创新奖、销售明星奖、改善明星奖、优秀团队奖等）之外，为表彰二十年来兢兢业业工作、创造突出业绩、做出特别贡献的杰出员工，今年年会特别设置了“20周年特别贡献奖”和“20周年特别奉献奖”，罗育银等十位入职满十年以上的老员工荣获“20周年特别贡献奖”，与创世纪相伴二十载的刘江明荣获“20周年特别奉献奖”。

今年的年会节目渗入了浓浓的“文化味儿”，各基地会场围绕年会主题，为各地员工献上了一桌形式多样、异彩纷呈的文艺大餐。在深圳总部主会场，有阐释20周年庆概念的主题诗朗诵，有展现创业故事的男声独唱《夜空中最亮的星》，也有活力四射的《复古港风舞蹈串烧》和独具民俗特色的川剧变脸，以及彰显力量与腾飞的杂技《力与美》，当然，还有十分应景又蕴含寓意的男女声独唱《在此刻》、《如愿》，他们的歌声气势磅礴，震撼人心，赢得观众的阵阵掌声。另外，还特别安排了

来自安徽的家乡戏——黄梅戏《天仙配》，为创世纪20周年庆典献礼。

整场晚会最激动人心的莫过于抽奖环节，各基地会场根据公司要求，都设置了幸运奖、三等奖、二等奖、一等奖、特别奖等多个奖项，在现场主持人的带动下，欢呼声、呐喊声划破夜空，响彻天地，让抽奖的激情此起彼伏，特别是领导加奖，公司主要领导轮番登台加奖，将抽奖环节推向一波波高潮。为了烘托整场气氛，深圳总部主会场还特别设置了抢红包游戏，所有在场员工纷纷拿起手机，一起抢红包，不管红包大小，抢的都是一份喜庆。

廿载已展千重锦，新程再进百尺竿。过去二十年，创世纪在智能装备史册上写下一篇韵意隽永、波澜壮阔的“世纪华章”，而今面对新形势、新业态，我们必须树立新目标、确立新使命，以迎接新的任务、新的挑战。为鼓舞员工士气，点燃全体员工的奋斗激情，深圳总部主会场特别设置了“授战旗仪式”，由夏军董事长向各一级部门、各事业部主要负责人或代表授战旗。红旗飘飘，战鼓擂擂，宛如行军的大纛，昭示着每一位员工铭记刻印在旗帜上的口号，不忘初心，不辱使命，全力拼搏，将战旗插上一个新的高地！

明天会更好，创世纪加油！这是每位创世纪人发自内心的呐喊和祝福！“创世纪集团2025年迎春晚会暨20周年庆典”也在这样的心灵共振中圆满落幕，新的蓝图已经擘画，新的任务已经确立，新的未来已经到来，让我们在创世纪战旗的引领下，发奋图强，团结一心，以更加抖擞的精神、更加坚定的信心、更加无畏的勇气，携手共创更加美好的明天！



AI技术赋能创世纪 迈向装备智能化新征程

集团信息管理中心 饶志豪

AI (Artificial Intelligence, 人工智能) 正以前所未有的速度重塑世界。从自动化生产到智能决策, 从创意生成到数据分析, AI应用已渗透到各行各业。在这场技术革命中, 谁能率先掌握AI并实现高效落地, 谁就能抢占先机, 成为行业引领者。

创世纪敏锐地捕捉到这一趋势, 积极拥抱AI技术, 不仅在公司内部推广AI应用, 还通过多场培训赋能员工, 让AI真正成为提升效率的利器。致力于借助AI的力量推动公司业务的转型升级, 开启装备智能化发展的全新篇章。

01 创世纪的AI应用探索与实践

创世纪公司高度重视AI技术的应用价值, 基于公司深厚的知识储备与强大的技术实力, 成功上线了首个AI应用助手。这一创新举措标志着创世纪在智能化道路上迈出坚实的一步。在日常工作中, 员工们常常会遇到各种专业难题, 而AI应用助手的出现, 为这些问题的解决提供了高效便捷的途径。员工们只需提

前编辑好问题内容, 向AI应用助手提问, 便能迅速获得详尽且精准的答复, 极大提高了工作效率, 减少了因知识盲区而导致的时间浪费。

然而创世纪并未止步于此。公司深知, 单一的AI应用难以满足复杂多变的业务需求, 因此积极探索与多种外部AI助手的协同合作。例如在

面对推理型问题时, 可借助Deep-Seek的强大逻辑推理能力; 当需要创意灵感时, Kimi则能提供丰富的创意素材; 而针对代码技术难题, 豆包凭借专业的技术知识, 能够给出精准的解决方案。这种多元化的AI应用模式, 充分发挥了不同类型AI助手的优势, 为公司的业务发展提供了全方位的技术支持。

02 集团信息管理中心AI推广行动

为了使AI技术在公司内部得到更广泛的应用, 集团信息管理中心全力以赴, 精心组织了多场线上线下培训活动。截至2025年

3月, 已成功举办十余场培训, 覆盖了全公司上下各部门、各基地, 培训规模与参与人数均呈现出稳步增长的趋势。



2025年2月26日, 技术中心会议室迎来了集团市场部的AI培训。培训现场气氛热烈, 同事们热情高涨, 积极参与互动。培训结束后, 同事们纷纷向讲解人公司IT部门同事的林俊华提问, 林俊华耐心地与大家交流, 分享AI应用的实践经验与技巧, 现场培训氛围浓厚, 大家在交流中共同学习、共同进步。



在2月27日晚, 总部四楼商学院又迎来了装备一营销部通用产品线综合管理部的培训。培训过程中, 同事们认真倾听、积极思考, 对AI技术表现出浓厚的兴趣。IT同事林俊华深入浅出的讲解, 让同事们对AI的应用场景有了更清晰的认识, 大家纷纷表示要在今后的工作中尝试运用AI提升工作效率。



进入3月, 培训活动依然如火如荼地进行着。3月2日, IT同事林俊华线上为湖州基地装备一制造部的同事们带来了一场精彩的AI培训。培训现场, 同事们全神贯注地倾听, 对于不懂的问题, 认真做好笔记, 积极寻求解答。



3月3日晚, 装备售前技术部的培训在四楼商学院举行, 参与人数再创新高, 大家对AI技术的热情愈发高涨, 渴望通过学习与实践, 将AI融入日常工作, 提升个人竞争力。



3月6日晚, IT部门的同事又在总部三号会议室为集团中央技术的同事们进行了AI培训。培训过程中, 同事们听得津津有味, 深有体会。通过这些培训活动, 创世纪的员工们对AI技术有了更深入的了解, 也为AI在公司业务中的广泛应用奠定了坚实的基础。

03 AI技术的未来展望与创世纪的发展机遇

谈及AI技术的未来, 我们有理由相信, 它将对我们的工作与生活产生颠覆性的影响。AI技术的飞速发展, 正在不断突破人类的认知边界, 为各行各业带来前所未有的变革。

以日常工作中的PPT制作为例, 五年前, 制作一份20页的PPT可能需要花费两三个小时, 而如今, 在AI的助力下, 我们可以在短短几分钟内完成。通过合理运用不同AI助手的优势, 我们可以将一个模糊的想法转化为一份完整的PPT。首先, 利用DeepSeek生成PPT大纲, 然后将其输入到Kimi的PPT制作模块, 短短一分钟, 一份包含精美图片与专业模板的PPT便呈现在眼前。这种高效的工作方式, 极大

地节省了我们的时间与精力, 让我们能够将更多的精力投入到更重要的工作中。

创世纪我们的同事们应当充分认识到AI技术的巨大潜力, 善于结合不同特性的AI进行工作。目前, 网络上存在着各种类型的AI, 如视频生成类、文字推理型、文案编写类、声音处理类等。只有深入了解这些AI的特性, 并将其灵活组合运用, 我们才能真正享受到AI带来的红利。公司的发展离不开每一位员工的成长, 而AI技术的应用正是助力员工提升自我的重要工具。每一位员工都应在培训后积极将AI应用到实际工作中, 学以致用, 为公司的发展贡献自己的力量。

展望未来, AI技术的发展将推动整个社会的进步。这是一场无法回避的技术革新, 但只要做好充分的准备, 积极拥抱AI技术, 深入探索其应用价值, 我们必将迎来属于自己的红利期。创世纪将在AI时代的浪潮中勇立潮头, 与全体同事携手共进, 共同书写装备智能化发展的辉煌篇章, 助推创世纪迈向更高的巅峰。

在未来的征程中, 创世纪将继续秉持“我们一直用心, 努力做到更好”的精神, 不断深化AI技术的应用与推广, 深入业务应用, 构建公司专属AI智能体。让我们共同迎接AI时代的到来, 用智慧与汗水书写创世纪的辉煌未来!

创世纪集团参加2025年春季展会精彩回顾»»

装备一事业部品牌推广科 姚卓余

立加之星T-V856S获奖

3月3日，2025中国机械工业科技创新领航奖颁奖典礼在国家会展中心（上海虹桥）圆满落幕。该评选活动由机械工业信息研究院和德国弗戈传播集团推出，由上海华机展支持，是面向以机床工具产业为代表的全国机械工业领域综合性科技奖项，以表彰在机械工业科技创新活动中做出突出贡献的企业。

台群精机立加之星T-V856S凭借其卓越的性能和创新能力，荣获“2025机械工业科技创新领航奖”二等奖。这一殊荣不仅是对创世纪集团研发实力的高度认可，更是其在机械加工领域不断创新、追求卓越的有力证明。

G1亮相创世纪温州工博会展位

3月7-9日，第32届中国（温州）国际工业博览会在温州国际会展中心隆重举行。人形机器人G1亮相创世纪温州工博会展位，向观众打招呼，成为了全场焦点。目前，创世纪集团多款数控机床已在AI机器人领域广泛应用，成为人形机器人实现360N·m峰值扭矩、3.3米/秒奔跑速度的关键所在。如创世纪集团的钻铣加工中心、立式加工中心和五轴联动加工中心，可对关节、手臂、手指及外壳等高效加工，确保机器人更高的精度和耐用性，使其成为了这场科技之旅中备受宠爱的明星。

机器狗亮相创世纪深圳工业展展位

3月26-29日，2025ITES深圳工业展在深圳国际会展中心（宝安新馆）盛大举办。机器狗亮相创世纪深圳工业展展位，吸引了许多观众驻足观看。机器狗可以灵活做出“站立、坐下、跑、跳、握手”等动作，还

可以对观众“比心”卖萌。不少观众感到新奇和惊喜，纷纷拿出手机拍照，与机器狗进行握手等互动，现场人气火爆。目前，创世纪集团多款数控机床已在机器狗领域广泛应用。如创世纪集团的立式加工中心和五轴联动加工中心，可对大腿关节、膝关节等进行高效加工，确保机器狗更高的灵活度和耐用性，让人们在这场制造盛宴中收获了满满的科技惊喜。

明星产品亮相

在多场春季展会中，创世纪集团旗下多款性能卓越的机型惊喜亮相，涵盖了立加、钻攻、精雕机等多品类，展示了创世纪集团在机床领域的丰富产品线和强大研发实力。

在上海华机展上，T-800S钻铣加工中心加工高效稳定，T-V856H立式加工中心精度极高，在温州工博会上，T-600SE钻铣加工中心能满足多样高效加工需求。在深圳工业展上，T-500U五轴钻铣加工中心可精准雕琢复杂加工面，T-V1370M立式加工中心为复杂零件加工提供了性能级保障。此外，在天津工博会、苏州国际机床展、宁波国际机床展等展会上，也有众多性能卓越的机型展出。

罗总接受多家媒体深度采访

在展会现场，创世纪集团董事长助理罗育银接受了多家权威媒体以及行业协会的深度采访。当话题聚焦于近期备受瞩目的工业机器人领域合作时，他表示：“国产工业机器人和国产机床企业的发展有一定相似之处，随着国内技术的不断进步和政策支持，在市场上的份额逐渐增加，不仅是创世纪的产品，包括许多国产品牌产品力在不断崛起，真正实现自主可控。”



展会现场互动

展会期间，创世纪集团的展位前始终人气高涨。销售人员耐心地为观众解答疑问，详细展示机床的各项功能和优势，专业的讲解让观展人员对产品赞不绝口。不少客户当场表达了合作意向，为集团的市场拓展和业务发展奠定了坚实基础。



后记：创世纪集团在春季展会上的精彩表现，不仅展示了其在CNC机床领域的深厚底蕴和创新能力，更彰显了其致力于为客户提供高效、精准、可靠的加工解决方案的坚定决心。创世纪集团将继续秉持创新精神，不断推出更多优秀的产品和技术，为推动中国智造贡献更大的力量。

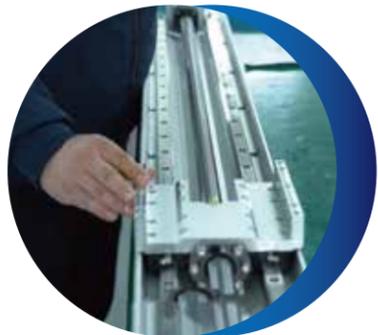
CE

阳春三月，创世纪集团在多场春季展会中大放异彩，包括上海华机展、天津工博会、温州工博会、深圳工业展等，以卓越的产品和技术实力成为全场焦点。让我们一同来回顾那些精彩瞬间吧！

金伍源携手台群 成就“专精特新”之路

装备一事业部品牌推广科 姚卓余

深圳市金伍源传动技术有限公司（简称“金伍源”）成立于2017年，位于深圳宝安松岗街道，主营产品有直线模组、直线电机、搬运机械手、大推力电缸等。金伍源是众多全球知名工业品牌的授权代理商，如汇川、节卡等，2023年被评为深圳市“专精特新”企业。



深圳，一座充满创新与活力，专注“搞钱”的城市，不仅有华为、腾讯、比亚迪这样的龙头科技企业，还有一大批拥有各自的“拿手好戏”和“拳头产品”的“小巨人”。今天我们来到了一家深耕自动化设备配件领域的知名企业——深圳市金伍源传动技术有限公司，让我们一起来听听他们与台群精机的结缘故事。

始于产品品质

“最开始从事3C领域的时候，就开始用台群。台群在国产机里面确实是佼佼

者，所以选择台群。”回忆起与台群精机的初次结缘，金伍源陈总这样说。

随着金伍源业务的不断拓展，集团业务逐渐聚焦并形成了三大主要板块：主营业务是汇川全系列产品的代理、销售和售后服务。另一板块是图灵智视，主营产品为视觉系统的研发集成和方案设计。第三大板块就是金伍源传动，主营产品为直线模组、直线电机、搬运机械手、大推力电缸等。

从2022年底开始，金伍源引入了多台台

群机床，其中以立式加工中心为主，如T-V850M、T-V1270S、T-V856S、T-V1055S、T-V1585S等。这些可高效高质加工的机床成为了金伍源生产线上的得力助手。

对于型材底座、直线电机零部件等加工，金伍源有着极高的要求，加工精度、平面度、光洁度都不容有失。而且型材在加工中容易出现变形，一般机台难以达到这些严苛的标准。然而，台群的机台却展现出了超高的适配度。金伍源陈总表示：“台群机台生产出来的产品

光刀面很漂亮，深受头部客户的认可。”

忠于服务态度

除了产品品质过硬，台群精机的服务态度也让金伍源赞不绝口。“从需求对接、出机到售后服务，台群都做得很好，尤其是售前支持，每次服务速度都很快，售后服务这一块，经常有台群的电话回访，但是基本上没出现过售后维修的情况。”陈总如此评价道。

也正因如此，金伍源陈总明确表示，以

后还是会毫不犹豫地选择台群精机，保持长期的合作关系。

以合作创共赢

台群精机深知，合作才能创共赢。台群精机的先进设备与金伍源在自动化设备配件领域的专业技术相结合，产生了强大的协同效应，成就了金伍源的“专精特新”之路。

台群精机将继续秉持初心，以优质的产品和贴心的服务为依托，与客户携手同

行，书写更多精彩的合作篇章，助力中国智造迈向新纪元。





客户致谢显真情 售服精神放光芒

装备一事业部综合管理部 汪进

1月11日，创世纪收到江西客户MLD公司发来的《感谢信》，对驻厂售后工程师冯新阳、姜磊以及技术工艺支持团队李涛、徐朝庭等人在项目基建及试投产阶段展现出的专业素养、敬业精神和高效执行力给予高度评价。客户在信中特别强调：“贵司团队全天候24小时连轴工作，通宵达旦攻坚克难，确保了设备的顺利安装和运行，其务实作风令我们深感敬佩！”这份沉甸甸的认可，不仅是对项目团队的褒奖，更是对创世纪集团以“客户至上 高效快捷”服务理念的生动画卷。

使命必达：以专业铸就品质标杆

江西MLD客户新机交付项目作为公司战略客户的重点工程，从设备进场安装到试投产仅预留45天窗口期。面对时间紧、工艺新、调试难度大等多重挑战，售后项目团队快速组建“技术+售后”联合攻坚小组。冯新阳作为现场负责人，带领团队在设备安装阶段便开启“白加黑”模式：白天与客户技术部门逐项核对参数，晚上组织内部复盘会议，仅用3天完成设备布局优化方案，为后续调试争取了宝贵时间。

技术骨干姜磊在调试关键期发现某核心模块存在兼容性问题，立即联系后方研发团队进行远程诊断，连续36小时驻守车间测试数据，最终通过动态参数校准实现设备精准对接。客户生产总监感慨：“凌晨两点看到贵司工程师蜷缩在设备旁记录数据，既感动又震撼，这就是真正的专业担当！”

以心换心：用行动诠释服务真谛

“客户需求就是冲锋号！”这是项目组贴在临时办公室墙上的标

语。试投产前夕，客户临时提出增加产能和加工精度提升的要求。工艺工程师李涛连夜分析各种加工数据，联合徐朝庭给客户设备负责人设计出合理的加工方案，实现效率提升15%。为确保万无一失，团队连续48小时进行各类加工调试，最终在客户正式投产前10小时完成所有验证。

更令客户动容的是团队的服务细节：冯新阳随身携带的《机台运维日志》密密麻麻记录着300余项操作要点；姜磊为车间操作员定制了“图文版操作口诀卡”；李涛甚至在返程前夜仍主动留下，为客户设备维护团队开展专项培训。“他们不仅解决了设备问题，更传递了值得信赖的服务文化。”江西MLD公司设备负责人在感谢信中如是写道。

奋斗者说：平凡岗位上的非凡坚守

走近这支被客户誉为“台群对外名片”的团队，会发现耀眼成绩背后是无数个默默奉献的瞬间：

冯新阳：妻子临产前夜仍在协调备件运输，直到孩子出生当天才匆匆赶回，三天后又返回项目现场。

姜磊：为攻克某项技术瓶颈，连续多天每天睡眠不足4小时，最终形成20页的《故障预判手册》。

李涛、徐朝庭：在设备联调阶段，创下连续72小时现场值守纪录，用咖啡和风油精保持清醒，被客户称为“永不停转的陀螺”。

当被问及何以保持如此拼劲时，团队成员的回答朴实却有力：

“客户的设备早一天投产，就能早一天创造价值。我们多流一滴汗，客户就多一份安心。”

薪火相传：让奋斗精神照亮征程

这封来自江西客户MLD的感谢信，既是对过往成绩的肯定，更是对未来征程的鞭策。公司决定：给予冯新阳、姜磊等人集团表彰及公告，勉励售服团队持续弘扬攻坚克难精神。

公司号召全体售服人员：学习他们“客户需求即命令”的快速响应意识，践行他们“把每项服务做到极致”的专业追求，传承他们“功成不必在我 功成必定有我”的团队精神！

每一次客户的赞誉都是新的起点。在制造业转型升级的大潮中，真正的竞争力不仅源于技术领先，更植根于服务文化的厚度。江西MLD交付项目团队用行动证明：当我们将“以客户为中心”铭记于心，把“艰苦奋斗”践之于行，就能在激烈的市场竞争中赢得尊重，缔造共赢。让我们以榜样为镜，以初心为舵，继续书写“中国智造”服务新篇章！期待更多售服同仁在服务一线亮出风景，让“全心全意、及时高效、低成本，增值服务好每个客户到永远”的服务宗旨在更多的地方绽放光彩！





我们的童年

集团办公室 黄晓丽

那一年，某日的阳光斜切过防盗网，在水泥阳台上烙出菱形光斑。母亲蹲在煤气灶旁煨药，陶罐里翻滚的枇杷叶把水汽染成琥珀色。那时的煤气罐总在雨天闹脾气，她便搬出蒙尘的煤炉，灰色的袖子挽到手肘，一摇一晃地晃动着放倒的煤气罐，想以此来维持炒菜的工序。

暴雨伴随着轰鸣的雷声和惊悚的闪电不断倾盆而下，父亲的工作服从靛蓝变成灰蓝。父亲难得的在家，平日因为要跑远车的关系，有时可能一周我们都不曾打过照面。他的诺基亚手机用红绳拴在腰间，屏幕裂纹里卡着，没洗干净的泥土。

台风来的那个黄昏，整条街的塑料雨棚都在尖叫。我和姐妹们用胶带在玻璃窗上贴米字，风从防盗网缝隙钻进来，掀翻我们搭建在客厅里的扑克牌房子。母亲突然从五斗柜深处掏出半截红蜡烛，年份的字样在蜡泪里模糊成暗疮。

偶尔翻出我初中藏在铁盒里的光盘碎片那上面的彩虹依然崭新像极了塑料瓶底折射出的我们的二十一世纪童年

饭后，我们在摇晃的烛光下拼凑暑假作业，只有在这一刻，写出来的文字感觉像是在纪念着顽强抗击暴风雨的记录本。突然听见阳台传来碎裂声——父亲抢救的米兰花盆，终究没逃过暴雨的围剿。

新世纪的校园依然浸在九十年代的余晖里。掉漆的双杠下长着顽固的狗尾草，厕所外墙用粉笔画满歪扭的卡通人。最时髦的是小卖部五毛钱一次的转盘抽奖，玻璃柜里躺着镀金奥特曼和塑料水晶项链。

我们发明了属于千禧年的游戏。把七喜瓶剪成莲花状，放进从工地偷来的砂砾就能当沙锤；手机充值卡刮出的银色粉末，混着自来水变成神秘药水；最奢侈的是捡到半张完整的光盘，对着太阳转动时会下起彩虹雨。阿辉总吹嘘他表哥在东莞有台真电脑，但我们更痴迷用冰棍棒搭房子，在胶卷盒里养蝌蚪，直到它们长出腿跳进雨季。

母亲的手工活换了新样式，她用奶茶杯编灯笼，拿超市传单折钱包，甚至把我磨破的校服拆开重组，内里翻到外侧就成“新”衣裳。恰逢祭祀时节，跑到床上，掀开棉被竟是刚揉好的红桃粿，个个红彤彤、圆鼓鼓、皮薄馅厚，安静地躺在镂空的铁盘子里。

秉持着粿皮破了不好意思拿出来祭祀见人的原则，破皮的红桃粿第一站便是要进到我们这些小娃的肚子里，所以我们也装着坏心思，有时候故意去挑破红桃粿的皮，好在母亲一直不曾发现过，不然免不了一顿棒打和几顿碎碎念的训骂。

腊月二十九的夜市亮如白昼。我们穿梭在翻新手机和盗版光碟的摊位间，山寨MP3里传出电流声包裹的《恭喜发财》。小慧在卖发卡的摊前驻足了十分钟，最终拿出刚到手的三块钱压岁钱买了会对发光的塑料蝴蝶。回去路上遇见鞭炮，惊天动地的“嘭”声里，我们突然都变成了捂着耳朵尖叫的孩子。

如今老巷子基本都搬光了，年初放假回去逛了一圈，差点找不到老屋子在哪里。陪伴父亲的货车也早就卖掉了，换成了一辆代步小车。那些用电话卡粉末调制的“魔药”，随小灵通一起消失在时光皱褶里。可每当台风预警响起，我仍会下意识地把蜡烛列入采购必备清单里。母亲至今保留着用传单折收纳盒的习惯，偶尔翻出我初中藏在铁盒里的光盘碎片，那上面的彩虹依然崭新，像极了塑料瓶底折射出的，我们的二十一世纪童年。



“爆竹声中一岁除，春风送暖入屠苏。千门万户曈曈日，总把新桃换旧符。”盼啊盼啊，终于盼到了喜气洋洋的春节。大街小巷洋溢着过春节的气氛。大红的春联贴上门，火红的灯笼挂满街，红红新衣身上穿，沉甸甸的红包手中拿，缤纷多彩的烟花把夜空照亮。

新年的味道，是人们撕下旧的春联贴上了新的春联。我不禁想起了王安石的诗：“总把新桃换旧符。”春联寄托了人们对新一年的期望与祝福。火红的灯笼被高高挂起，烘托出一片喜庆的新年气氛。

新年的味道，藏在热闹非凡的集市里：走进腊月的集市，熙熙攘攘的人群摩肩接踵，欢声笑语此起彼伏。各个摊位上琳琅满目的年货，色彩斑斓，散发着诱人的气息。红彤彤的春联、福字，洋溢着喜庆的氛围，仿佛在诉说着对新年的美好祝愿；各式各样的糖果、瓜子，散发着甜蜜的香气，那是孩子们最期待的美味；新鲜的蔬菜、瓜果，色彩鲜艳，充满了生机与活力；还有那肥美的鸡鸭鱼肉，让人垂涎欲滴，预示着新年的丰盛。每一样年货都蕴含着新年的味道，那是浓浓的烟火气，是人们对新年的期盼与向往。

新年的味道，弥漫在温馨的家庭中：当一家人围坐在一起，忙碌地准备年夜饭时，那股温暖而熟悉的味道便在空气中弥漫开来。厨房里，母亲熟练地烹饪着各种美食，炉灶上的菜肴冒着热气，香味四溢。孩子们在一旁帮忙洗菜摘菜，欢声笑语回荡在房间里。年夜饭是新年的重头戏，每一道菜都有着特殊的寓意：汤圆象征着团圆和吉祥，鱼寓意着年年有余，年糕则代表

着步步高升。吃饭时，大家举杯欢庆，品尝着热腾腾的美味佳肴，分享着过去一年的喜悦，感受着亲情的温暖。那一刻，新年的味道，是家的味道，是亲情的味道，更是幸福的味道。

新年的味道，飘荡在那声声爆竹和绚丽的烟花里：当新年的钟声敲响，漆黑的夜空瞬间被绚丽多彩的烟花照亮，伴随着阵阵清脆的爆竹声，新年的味道愈发浓烈。那五彩斑斓的烟花，如同绽放的花朵，在夜空中绚丽夺目，将新年的喜悦传递到每一个角落。爆竹声不仅带走了旧岁的时光，更带来了新年的希望与祝福。在这热闹的氛围中，人们沉浸在新年的欢乐里，感受着新年的气息，迎接新一年的到来。

新年的味道，还留在传统的习俗中：大年初一，人们穿着崭新的衣服，走亲访友，互道祝福。拜年时，孩子们拿到长辈们给的压岁钱，脸上洋溢着灿烂的笑容。景区里，各种传统的表演精彩纷呈，舞龙舞狮、踩高跷、扭秧歌，吸引着众多观众的目光。人们品尝着传统的小吃，欣赏着精彩的表演，感受着传统文化的魅力。这些习俗，不仅是新年的重要组成部分，更是新年味道的重要载体，它们传承着中华民族的文化和精神，让新年的味道更加醇厚。

新年的味道，是热闹的、欢乐的，更是温馨的、团圆的。新的一年已经来临，新的希望正在萌发……

爱的邂逅 与命运悲剧

——试析张爱玲散文《爱》

集团信息管理中心 饶志豪

张爱玲的散文《爱》是一篇极富浪漫与悲剧双重主题色彩的文章，在充满美好意蕴的春天的晚上，在后门口的桃树下，一位年轻貌美的女子与一位年轻男性邂逅于此。简单的一句问候，“奥，你也在这里吗？”便让女子生出无限遐想，将这段美好难忘的记忆留在心中。后来几经曲折，女子被拐卖了，经历了人生的几次起起落落，但她年老的时候仍常常与人说起，那春天的晚上，那后门口的桃树下，那的男子，那一句轻轻的问候。这篇散文不过百字，短小精悍，简洁凝练，富有诗歌的浪漫色彩，同时也带有命运观念、造化弄人的悲剧色彩。本文从爱情的双重色彩、邂逅的象征寓意两方面进行分析和阐释。

爱情的双重色彩： 命运观念下浪漫与悲剧并存

首先，本文的作者在开篇便道明叙述的对象，“村庄的小康之家的女孩子，生的美，有许多人来做媒，但都没有说成”，指出了女子的生活环境与自身条件，但性格倔强，不肯委身于他人，颇有开门见山、直抒胸臆之见。再指出，“那年她不过十五六岁，是春天的晚上……对门住的

年轻人……他走了过来，离得不远，轻轻得说了一声，‘奥，你也在这里吗’，”道明了女子与邻居对门的年轻人相碰的场景与时间。文章截止到这里，似乎表明这是一场青涩的暗恋。谁都没有说明，隔着那一层薄薄的膜，女子与年轻人从未有过任何交集，却在这一问候的时刻心动了。这一层青涩的暗恋，代指的是年轻时的怦然心动，也是下文所指的，“于千万人之中遇到你所要遇到的人，于千万年之中，时间的无涯的荒野中，没有早一步，也没有晚一步，刚巧赶上了。”

其次，故事情节“急转直下”，而这突然的转变，使得这篇文章成为文学作品，也就具有了文学性。“后来这女人被亲眷拐了，卖到他乡外县去作妾，又几次三番被转卖，经过无数次惊险的风波。”一句话便点明了女人后半生的经历曲折与不幸。但是为何被拐卖，又为何被转卖，作者没有阐明理由，这也给读者留下了无限的神秘色彩与空白。女子的后半生历经波折，但“老了的时候她还记得从前的那一回事，常常说起，在那春天的晚上，在后门口的桃树下，那年轻人”。于是乎，原来如此，让读者明白了七八分。

如果说，开头呈现的是一段青涩的暗恋，那么故事的结尾呈现的却是一个人生的悲

剧。前者是浪漫的，后者是悲剧的，后者的悲剧仿佛是前者的归宿，一切都是有条不紊。

而命运的悲剧可以联想到古希腊的命运悲剧观念。在著名的古希腊悲剧《俄狄浦斯王》中，俄狄浦斯王生来注定杀父娶母，他刚出生便被父王送走，在其他城市长大听到了自己的寓言，便想要抵抗这命运，不曾想，在前往忒拜的过程中杀死了自己的亲生父亲，后因破解了斯芬克斯之谜，忒拜人民拥俄狄浦斯为王，俄狄浦斯的母亲成为俄狄浦斯的王妃。到此，杀父娶母的预言成真。张爱玲的散文《爱》似乎也带有这样的命运悲剧色彩，可以猜测，女子生来倔强，不愿服输，不愿委身于人，后遭家道中落，被亲眷拐卖，又因多次反抗，再被三番转卖，在悲剧中度过了自己的余生。

总体而言，这篇散文简短精炼，作者使用诗意化的语言，为我们呈现了一个女子的命运坎坷。花一般的年纪，充满憧憬与期待，遇到了自己希冀共度余生之人，却只

是一场青涩的暗恋，如同一场泡沫，但泡沫的美好也是可以留给人无限遐思的。与邻居的年轻人邂逅的画面抑制伴随着女子度过了随后的痛苦的后余生，同时也带给了女子似真似幻的泡沫般的美好。

邂逅的寓意： 富有美学意味的神秘色彩

这篇散文的结尾是一个悲剧的结尾，带有一种神秘色彩和哀叹的惋惜。男子的出现似徐志摩的散文《再别康桥》，“轻轻的我走了，正如我轻轻的来，我轻轻的招手，挥别所有云彩”富有诗意画面的诗歌。男子的出现似昙花一现，仿佛只出现了一瞬间，但却永远留在了女子的心中。即使经历了被亲眷拐卖、作妾、三番转卖这样艰难的事情，女子仍旧对以前那个男子念念不忘，一句简单的“奥，你也在这里吗？”似乎像一条丝线将两个人的命运串联了起来。又或者可以联系卞之琳的《断章》，“我站在桥上看风景，看风景的人在桥上看你，明月装饰了你的窗子，你装饰了别人的梦”。张爱玲的《爱》与这首《断章》有着异曲同工之处。《断章》也是讲述暗恋，相似之处是，两者都是对朦胧的暗恋的赞美之情，亦或者是表达女子对男子的青涩的懵懂的爱恋。不同的是，《爱》这篇主要写的是爱能跨越时间、空间的距离，时隔

几十年，异处两地，女子仍对男子念念不忘，心中怀揣着对男子的爱与无限思念。这种思念，好似一缕春风，又或者春天新冒芽的嫩叶，勃勃生机，富有活力，成为女子后半生痛苦人生里幸福的源泉。而《断章》没有时空的界限，是在同一个时空进行的。

男子最初与女子见面时，“离得不远”，而后相别多年，于时间和空间的距离都被远远拉长，甚至，男子都不记得这位年轻的小姐了，但是于女子而言，男子是女子很长时间里唯一的幸福。她常常与他人说起，那个春天的晚上，那个年轻的男子……时间和空间都不能阻隔他们之间的距离与想念，作者借此点表达了对爱情的赞美之情以及对求之不得的哀叹与惋惜。

文章的结尾部分作者写道，“于千万人之中遇到你所要遇到的人，于千万年之中，时间的无涯的荒野中，没有早一步，也没有晚一步，刚巧赶上了，那也没有别的话好说，唯有轻轻的问一声，奥，你也在这里吗”点明了文章的主旨——爱情的可遇不可求。

除此之外，作者还擅长运用期待视野、空白等理论，使得文章更进一步具有文学性。如文章的情节发展，仅仅使用“这是真的”、“就这样就完了”这类短句分成两层，两种意思夹杂在其中，使得文章的结构整饰、层次分明。读者在阅读到第一层次时，往往会联想到“啊，这是个暗恋的青春美好故事”，而读者在读到第二层次时，故事情节的迅

速发展会使读者的情感会形成强烈的反差。由一开始的好奇、憧憬变为遗憾、惋惜之情。这就形成了相应的期待受挫，而勾起了读者的好奇心，有着继续往下读的欲望。

而相应的空白理论也运用的恰到好处。作者在文章中只使用了一句话描写男子，即“他走了过来，离得不远，站定了……”，寥寥几笔，作者却将男子的形象大致的描摹了出来。这其中读者对男子的性格、外貌一无所知，留下了无限的空白待读者构思和想象。以此达到了一鸣惊人的效果。

总体而言，张爱玲的《爱》是一篇具有浪漫与悲剧双重色彩的爱情散文，结构清晰、语言明净，带有一种中华古典诗意的的美感，同时具有浓厚的文艺气息。与《俄狄浦斯王》中的俄狄浦斯摆脱不了命运的齿轮有着相似的情景，带有作者的遗憾之情。同时又与《断章》有着相似的情感，富有美学韵味。除此之外，作者运用了空白与期待视野等文学理论，使得文章富有浓厚的神秘色彩。这篇散文向读者展示了懵懵懂懂的青涩爱恋的美好，以及表达了对文章中女子命运悲剧的无奈。





长安三叠：古城里的故事

集团中央技术中心西北研究院 张光泽

长安，这座古老而神秘的城市，承载着千年的历史与文化。在这里，每一处风景、每一段故事，都蕴含着对世界的认知、对生活的感悟和对智慧的追求。我漫步于长安的街头巷尾，试图用文字记录下那些触动心灵的瞬间，探寻这座古城所蕴含的故事。

一叠·雁塔观世

傍晚时分，我来到大雁塔下。夕阳的余晖洒在塔身上，大雁塔宛如一幅意境悠远的水墨画，檐角挂着几颗尚未落下的星星，仿佛在诉说着古老的故事。我静静地数着塔下的石柱，耳边传来风铃清脆的声响，那声音仿佛能摇碎千年的光阴，将我带回久远的岁月。

就在这时，一位僧人捧着经书从我身旁走过，他那扬起的袈裟，让我恍惚间看到了玄奘的身影。当年，玄奘背着竹筐，历经千辛万苦从西域归来，他带回的不仅仅是佛经，更是连接世界的密码。那些古老的经文，如同一把把钥匙，开启了不同文明之间的交流与融合。

去年秋天，我在慈恩寺遇到了一位抄经的老人。他手中的宣纸上，墨迹尚未干透，他轻声说道：“一粒沙中藏世界。”正当他说话时，一群鸽子掠过塔顶，翅膀拍打着十三朝的天空，仿佛在为这句话作注脚。那一刻，我仿佛感受到了世界的广阔与深邃。

在碑林里，我看到过那块《大秦景教碑》。碑上刻着十字架和莲花，这是唐朝时波斯人骑着骆驼穿越沙漠，将信仰种进长安土壤的见证。而在青龙寺赏樱花时，一位日本留学生告诉我：“这些花枝是唐朝时带回去的，现在开遍京都。”这些看似微不足道的细节，却让我忽然明白：认识世界不是用尺子丈量，而是让心变得像大海一样宽广。

二叠·回坊烟火

清晨，天还没完全亮透，回民街已经热闹起来。空气中弥漫着胡辣汤的香气，热气腾腾的汤锅里，人们排起了长队。马师傅的肉丸在铜锅里翻滚，他熟练地撒上一把胡椒，辛辣之气直通肠胃，让人瞬间精神抖擞。不远处，卖甑糕的大姐头巾鲜亮，她的木铲在锅中翻飞，糯米和红枣层层相叠，散发出诱人的甜香。这场景，像极了这座城包容的性情，不同的人、不同的食物，在这里和谐共处，交织出独特的风味。

记得冬至那天，我在北院门看到贾师傅做柿子饼。铁板上，糖浆滋滋作响，散发出诱人的香气。贾师傅一边忙碌，一边说道：“人就像柿子，要经风霜才甜。”隔壁喝茶的大爷接过话茬：“太甜了粘牙，得掺点核桃碎。”众人哈哈大笑，我也被这质朴的话语所打动。在笑声中，我咬了一口刚出锅的甑糕，那软糯的口感和香甜的味道，让我忽然领悟：人生就像这口锅，总要经历滚烫，才能找到恰到好处的滋味。

回坊的烟火气，是长安这座城市最温暖的底色。在这里，人们用食物传递着生活的智慧和美好生活的向往。每一碗胡辣汤、每

一块甑糕、每一张笑脸，都在诉说着平凡生活中的不平凡故事。

三叠·书院墨香

槐花盛开的时节，书院门的店铺摆满了纸墨。空气中弥漫着淡淡的墨香，让人不禁放慢了脚步。张老师正在教孩子们写字，他耐心地指导着：“手腕要悬空，心要沉静。”孩子们专注地临摹着字帖，阳光洒在《圣教序》的字帖上，“孤身远行”四个字被晒得发烫，仿佛在诉说着一段段孤独而坚定的旅程。

去年冬天，我在关中书院听了一场讲座。一位老先生踩着拐杖，语重心长地说：“圣贤的学问不在书里，而在卖甑糕的手艺里，在修表匠的眼神里。”那一刻，我抬头看到屋檐下的红梅，在寒风中傲然绽放。我忽然明白，真正的智慧，不是书本上的知识，而是生活中点点滴滴的积累和感悟。它藏在卖甑糕的手艺里，藏在修表匠的眼神里，也藏在每一个平凡人的日常生活中。

书院的墨香，是长安这座城市最深沉的文化底蕴。在这里，人们用笔墨书写着对知识的追求和对智慧的传承。每一笔一划，都蕴含着对生活的思考和对未来的期许。

尾声·越陈越香

当夜幕降临，我漫步在护城河边。河面上，灯影摇曳，一位老人用陶埙吹奏着古曲。那悠扬的埙声，惊起了芦苇中的月光，却惊醒墙砖里的故事。我静静地站在那里，任由思绪飘向远方。

钟鼓楼的灯光亮起，那一刻，我仿佛看到了晨钟暮鼓的轮回。它们原是同一轮太阳的升起与落下，见证着长安的朝朝暮暮。那些我们苦苦追寻的答案，或许早就刻在古城的每一块青砖里——看世界的眼、过日子的心、辨是非的魂，都被长安酿成了醇酒，在岁月里越陈越香。



芳华待灼 砥砺前行

装备一事业部龙门产品部 韩芳

微风轻拂，一片片绚烂的桃花瓣缓缓飘落。在这寂静的工业区中，一片花瓣轻盈地接触到了龙门设备。这粉色桃花已不再悬挂在树上，而是躲藏在电机的冷峻表面上，虽然她美丽娇弱，但在这样强烈的反差下竟也能妩媚起来。

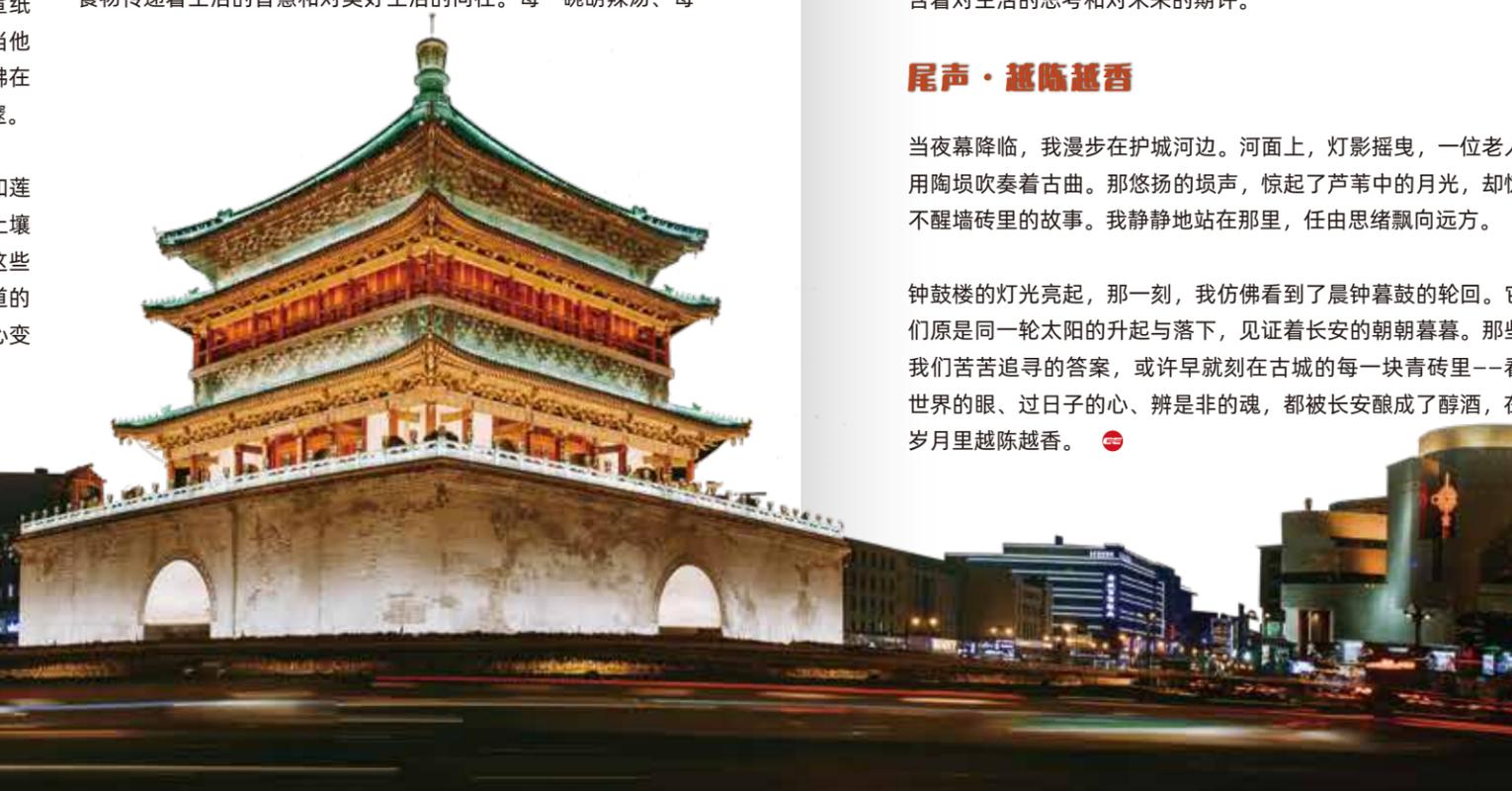
这一小片粉嫩的花瓣，落在了黝黑的电机上，似乎是在默默诉说着春意与机械的碰撞。那原本寂静的厂区也因为这小小桃花瓣而增添了几分温柔与诗意。而那落在周围的桃花瓣，像极了一场飘舞舞会后的优雅残影，让这巨大的工业环境多了些生机与浪漫。随着时间流逝，这些花瓣在电机上逐渐累积，仿佛给这巨大的机器披上了一层粉色的轻纱。而那微风吹过时，桃花瓣翩翩起舞，在空中与周围的景色交融在一起，为这个原本只属于机械的世界带来了春的讯息和浪漫的气息。

暮色入侵行车的臂手时，那朵桃花已隐入渐暗的天光。但在操作工人的瞳孔里，空气中悬浮的铁屑粉末，仍在LED灯下折射出千万朵微型桃花。或许这正是工业时代的浪漫隐喻。那穿越时空而来的灼灼花魂，依然能在钢铁的秩序森林中，找到属于她的精密春天。

在中华文明的古运河里，钢铁与花枝的孤帆稳稳地随波前行。长安城铸铁局飞溅的铁水曾映亮过曲江池的早樱，宋代水转大纺车的木齿轮咬合声里，总混着窗外卖花担上的桃夭。而今这朵二十一世纪的工业桃花，倒像是千年诗意的量子隧穿。当五轴联动的刀具划出纳米级精度曲线，旋转坐标系里绽放的却是《诗经》里“宜其室家”的古老祝福。

这样的景象或许只是一瞬间的美好，却也让人留连忘返。那粉嫩的花瓣与龙门加工中心坚硬的电机共同编织出一幅生动而独特的画面，让人们对自然的细腻和机械的雄壮产生了共鸣和赞叹。

花会沿路开，风会迎面来，我们以后的路也是，前途似海，来日方长！





20th

世纪华章 廿载领航

创世纪集团各基地、子公司2025年年会异彩纷呈

1月18日晚，主题为“世纪华章 廿载领航”的创世纪集团2025年迎春晚会暨20周年庆典隆重举办，本期“员工关怀”推出湖州基地、苏州基地、沙田基地、宜宾基地以及装备三（华领公司）五地年会盛况，让我们共同回顾那激动人心的一刻！

聚势谋远 砥砺前行