

苏州市星辰新材料集团有限公司
SUZHOU STAR NEW MATERIAL GROUP CO., LTD.
www.xcgs.com

《星辰》期刊 2022
主 办：集团企划部
投稿邮箱：xcbsf@xcgs.com
地 址：苏州市吴中区浦庄大道666号星辰工业园
本期刊所有内容解释权归星辰集团所有



滔滔大潮，星辰带你激昂前行

时间过得飞快，转眼2022年即将收尾，我们《星辰》第四期刊也提上日程了，一直在考虑该怎么样快速让大家了解星辰这一年的变化，未果，最终还是决定，让大家慢慢看，用一本期刊的阅读时间来了解星辰这一年的发展。

《星辰》今年的栏目没有太多的变化，“星辰要闻”一如既往告知大家今年星辰的一些动作；“星辰运营”则是星辰管理层的一些浅谈，没有深奥的大道理，有的只有实实在在对企业的看法和管理；“包装黑科技”和“行业动态”则是带大家走向包装的本身，了解现在的行业背景，了解国家的政策，了解现在的包装到底有多厉害；当然，了解《星辰》的小伙伴都知道，“员工天地”向来是最活泼的，在这里能看到我们小伙伴们丰富多彩的生活，也能看到他们内心诸多的向往与温柔；最后，今年我们的“慢生活”给大家推荐了影片和书单，不知道是不是你喜欢的。

希望今年的《星辰》能够给你带来一些思考，一些感悟，一些新的方向。让我们在2023年，能有更出色的表现，能有更丰富的生活，能有更从容的态度。滔滔大潮，让星辰带你激昂前行吧！

集团企划部

2022.12.01

CONTENT

星辰运营

- 14 ERP系统上线后，企业还需要怎么做？
- 15 干式复合中常见问题分析
- 17 星辰集团研发中心发展规划
- 19 问题在现场，责任在管理，根子在领导
- 21 企业12种隐形成本



行业动态

- 30 碳中和与碳达峰
- 31 四大趋势看未来工业包装发展
- 32 央视报道：可降解材料改变百姓生活，可降解塑料全面推广！



慢生活

- 45 年度影片推荐—《隐入尘烟》
- 47 2022推荐书单



星辰要闻

- 06 星辰集团智能工厂4.0时代到来
- 07 星辰网站全新改版上线
- 09 以人为本 关爱员工
- 10 PACKINNO 2022 广东星辰完美收官
- 11 稳产保供显担当一向奋战在疫情下的他们致敬

包装黑科技

- 24 蜜蜂带来的蜂窝包装新秀
- 25 新能源包装怎么选？
- 27 星辰包装设计大赏

员工天地

- 34 星辰集团销售分享会
- 35 看他们如何乘风破浪—销售案例分享
- 37 梦起星辰
- 38 20不惑 30而立 90后的我焦虑不已
- 39 XCGS人物采访
- 41 带上你的“饭搭子”来宿迁品酒吃肉
- 43 小蜜蜂奇遇记



STAR

星辰要闻



星辰集团智能工厂4.0时代到来

2022年12月，星辰集团在苏州东太湖路投入为期三年建设周期的标志性智能工厂，生产总面积约60000平方米，以打造智能、开放、创新、绿色的生态工厂为总体目标。星辰集团东太湖路工厂在规划阶段，对标智能制造企业，广泛应用先进的智能化设备，打造高质量、高可靠性、高耐久的产线，以及全方位的智能仓储。旨在节约人力成本，提升产品质量，淘汰以前繁琐冗余的程序以及浪费的空间区域，将无尘、全自动、快捷便利延伸到每个区域。

打造新一代以大数据、人工智能、5G、云计算、工业机器人、物联网等数字技术为代表的智能化、数字化、环保生产体系，深化数字技术在生产、运营、管理和营销等诸多环节应用，达到传统产业的质量、效率、动力变革，不断释放数字技术发展倍增作用，从而在企业及产业层面对传统管理、商业、业务模式进行创新和重塑，提升企业核心竞争力，推动企业

经济高质量发展。

智能厂区的建立是星辰集团从传统意义的制造型工厂向数字化智能工厂迈进的决定因素，标志着星辰集团正式进入智能工厂4.0时代。通过智能工厂布局规划，提高生产过程可控性、减少生产线上人工的干预，实现合理的生产计划编排与生产进度把控。工厂的建成不仅使得生产高效率化，产品高品质化，也将会给星辰的未来发展提供更多的可能性，将带领星辰人走向另一个更广阔的未来。

星辰智能化厂区计划生产新能源包装系列、防静电包装系列、环保包装系列等，极大发挥智能化的作用，持续提升产品竞争力，未来将为客户提供更优质、更专业的包装。



星辰集团总部

星辰网站全新改版上线



“ 官网作为星辰集团数字化改革的一部分，一直在推陈出新，经过数个版本的迭代后，在2022年成功推出最新版星辰官网：www.xcgs.com

星辰集团推出官网的出发点是：对于数字营销，官网是流量承接与转化的重要中枢；对于客户，网站是第一印象与最直接展示企业形象的平台；对于业务，网站是客户售前与售后的枢纽。出于对这三点的考虑，我们确定了搭建商城型官网这个基调，在这个基础上，调研业务需求、组织架构与逻辑、整合内容与设计、组织搭建与测试，终于确定了最终版本，下面来带大家整体了解一下：

产品体系

为了保证最广泛的客户群体能尽可能直观容易地获取信息，同时保证产品类目的可拓展性，我们重新梳理了集团五大系列产品的细分与定义。



展示与转化

出于流量转化的目标，我们推出了“聚合页”的概念，分别对五大系列进行整体展示，简明扼要地表达产品与集团的实力背书。



内容效果

为了整体文字的可阅读性与图片的观赏效果，我们对集团所有系列产品，全部进行了专门的拍摄与处理，对所有文字资料进行了整理与编辑，保证图文素材的质量。



客户互动

所有的营销与展示，都是为了这一步，让客户与我们取得联系，为了让客户询价的操作更便捷，我们设计了多个不同形式的互动入口，尽可能减少客户的操作量，提高互动率。



整个网站的设计与出品，星辰团队做了大量的准备与执行操作，最终推出了这一版本。

任何精妙的事务，其背后经常有大量繁琐的工作需要完成，本次官网的阶段性成功，为接下来的营销奠定了基础。



以人为本 关爱员工

●湖北分公司



伴随着历史最热夏季的到来，室外温度达40℃以上，走在路上打伞都无法接受来自太阳的过分“宠爱”，体感温度直冲40℃。同时，旺季的到来公司订单及客户需求也不断增多，为保质保量满足出货需求，奋战在高温一线的同事们在部门主管带领下仍然热情高涨地加班加点赶出货。

在这种情况下，行政部充分体现以人为本的理念，加强对员工的关怀，同时为了对员工长期以来的辛勤工作给予肯定和感谢，自7月份开始，湖北永星辰行政部在分公司领导协调下，采取一系列措施慰问和犒劳员工。我们购买冰柜提前冰好盐汽水、功能性饮料、酸梅汤等，每天上午、下午让员工及时补充流失的水分和盐分；中午绿豆汤持续供应，让每

名员工在中午小憩时能及时调理并补充能量；每天根据温度变化，不定期分发冰棍、冰块等降温物资，让员工在炎热车间也感受到公司送的丝丝冰凉，让每名员工在努力工作的同时也能感受到公司的关怀与关爱。

一直以来，公司十分注重团队文化建设，关心员工工作与生活，长年持续开展夏送清凉、冬送温暖、生日送礼物、过节送祝福等活动，最大限度满足

员工的需求，让坚守在一线的员工以健康的身体和愉悦的心情投入到工作中，确保各项工作有序开展！



PACKINNO 2022广东星辰完美收官

2022中国（广州）国际包装制品展览会在广东正式拉开帷幕，此次展会以“创新·设计·可持续”为主题，广东星辰更是携带非常应景的产品及包装方案亮相，展台人声鼎沸，熙来攘往。

本次展会广东星辰携新能源包装系列、环保纸质缓冲包装系列、电商快递物流包装系列、全生物降解包装系列、防静电包装系列、隔热保温包装系列同步亮相，吸引了众多观众现场参观洽谈。

展会现场，有我们专业的小伙伴为客户介绍产品性能，同时也会根据客户的实际需要做出合理的推荐及完整的包装解决方案，解答所有的疑问。

环保纸质缓冲包装系列深受喜爱

以往对易碎物品的防护上，大多都



选择塑料气泡袋和充气膜，但是这类产品基于塑料不可降解的特性，自然腐烂需要数十甚至上百年，会对环境造成极大的破坏。

星辰秉承“推行环保意识，让环保包装无处不在”的企业使命，推出了多款纯纸质缓冲防护包装，不仅足够环保、可持续、可堆肥完全降解，真正做到“源于自然·归于自然”，而且除了可提供标准化产品，我们也可根据客户的功能性需求进行定制。

星辰集团始终坚守环保理念，不断研发创新优质产品，以出色的产品品质和丰富的产品线，赢得了越来越多的客户信赖。

稳产保供显担当 向奋战在疫情下的他们致敬

● 成都分公司



“

金九银十月，制造业的黄金月，正是一年最好的月份，但一场突如其来的疫情，打乱了我们的计划。成都，原本一个悠闲，惬意，而又拼搏的新型城市，在与新冠病毒奥密戎相遇之后，一切都从此刻慢了下来。



“静下来，慢下来！”就是命令，但是成都分公司的职工都是急先锋，一声令下之后27名员工，带上被子和衣物纷纷响应。“我要参加！”“我报名！”“别落下我！”“我也可以！”，这一刻他们是最美的逆行者，他们有一个共同而又响亮的名字——“星辰人”。

每个人都有一个小家需要守护，但是此时此刻，他们克服困难，到岗赴战，坚守岗位，遵守防疫要求，落实好生产工作，他们说，“决不能因疫情阻挡公司的保供”。消毒，测体温，做核酸，整齐而又迅速；领料，覆膜，冲切，打包装车，认真且细心；一切都在有条不紊地运作。



而另一边，居家办公的她们也在战斗。深夜时分，仍然在统计核酸情况，协调后勤补给的她；给客户报价，协调保供车辆通行证的她；地震余波下29楼仍然在做月度核算的她.....她们是星辰集团最靓的半边天。

星辰人在用他们的实际行动说，请集团放心！请客户放心！请家人放心！成都分公司在这场没有硝烟的战争上，遵守疫情防控，保质保量完成交付。至此，向奋战在疫情下的他们致敬！



STAR

星辰运营



ERP系统上线后，企业还需要怎么做？

● 星辰集团 信息中心 李明芹

“

2022年，星辰集团旗下的苏州星辰分公司和苏州思达尔分公司分别在5月1日和8月1日上线使用ERP系统，并于11月份完成ERP项目的阶段验收。

那我们是成功上线ERP系统了吗？我认为只是上线了ERP系统，并非是真正意义的ERP系统应用成功。

因为ERP系统上线，只是意味着完成了项目的关键里程碑阶段，代表ERP实施项目组按照既定的业务流程蓝图方案实施部署了ERP系统，可提供给企业正常使用。但对于企业来说，这仅仅是一个开始，ERP系统持续应用的好坏，才决定了ERP系统是否真正应用成功。

”



那么对于企业来说，ERP系统上线后，还需要怎么做呢？

一、建立ERP系统运行维护管理制度

通过管理制度约定信息化部门与业务部门的职责分工，建立日常运行维护的流程，规范系统管理中的活动，确保数据的安全性和准确性，促进公司ERP管理工作规范有序，保障ERP系统的安全稳定运行。

二、培养ERP系统内部人才团队

虽然现在越来越多的企业选择ERP外包模式，但是内部ERP人才培养还是不可或缺的。内部人员相对外包团队更加稳定，只有了解企业的历史与现状，了解实施ERP业务流程蓝图的特定背景，了解企业当前业务的痛点与难点，才可以及时响应解决日常运维工作及一些零星的需求，特定的项目型工作或业务需求可建立与外部实施厂商的密切联系，保障ERP系统的持续优化改进。

三、建立ERP运行质量监督机制

基于ERP系统流程与数据，从系统数据的及时性、准确性、完整性，以及系统运维合规性制定运行质量评估指

标，定期组织评估与考核工作，以量化的数据来反映系统的运行情况，促进应用部门进行工作分析与流程改善，促进业务持续优化改进。

四、持续开展ERP业务流程优化改进

随着ERP系统的应用，ERP系统成为企业运营中最核心、依赖度最高的信息系统之一，业务用户会逐步挖掘出更多的应用需求，企业需定期或不定期收集、整理、分析相关的需求，持续开展ERP系统业务流程优化改进，保障企业健康运营。

因此，我们企业在成功上线ERP之后还要不断从以上四个方面去完善和执行，这样才能使ERP系统在上应用上发挥最大的作用。



干式复合中常见问题分析

● 集团董事长室 李黄英

在干式复合中经常出现一些如：复合不牢、复合白点、复合成品发涩、热封不牢等问题，经过干式复合后，形成这种结果的原因是多方面的，下面仅就由于PE膜的原因造成的这种现象进行分析探讨。

一、复合不牢

即复合强度很低或为零，完全不能满足客户的要求，造成产品报废。由于PE膜生产过程的特殊性，表面张力偏低、滑爽剂含量偏高、表面污染等都可能导致复合不牢。

1、表面张力偏低

一般情况下，干式复合用PE膜的表面张力必须达到38dyn/cm以上才可以使用。

实践证明，如果PE膜的表面张力值低于38dyn/cm，就可能造成复合强度偏低的现象。低于36dyn/cm会形成复合强度极低或为零。同时，复合强度还与PE膜的厚度有关，如果小于30微米，在36-38dyn/cm时尚可勉强复合，厚度在30-50微米时，表面张力值37dyn/cm时，视其复合结构，如：OPP/PE，复合效果基本可以满足要求。但厚度大于50微米时，低于38dyn/cm基本不能使用。

PE膜在刚刚生产出来时的表面张力值都很大，但随着放置时间的推移，其表面张力值逐渐下降，一般情况下，PE膜可储存3-6个月，但在夏季高温潮湿的季节存放期最好不要超过2个月。实践证明，PE膜的表面张力值与周围环境及膜的厚度的关系极为密切，环境温湿度越高，其表面张力值下降越快，薄膜越厚，下降越快。所以，PE膜的放置一般不宜超过3个月，尤其是梅雨季节，更应注意仓储的通风、透气。如果由于某种原因放置时间过长，重新使用时，除要进行逐卷检验外，还要根据复合产品的用途综合考虑是否继续使用，以免造成损失。



2、添加剂的影响

PE在聚合或PE膜在成膜时，根据其用途的不同，一般都需要加入一定量的添加剂，如防静电剂、滑爽剂、开口剂等。这些添加剂在成膜后或复合后并不是静止不动的，尤其是滑爽剂。

3、表面污染

PE膜在生产过程中一般不会遭受污染，但其中有一种污染极易被忽略，那就是达因液的污染。许多PE膜的生产厂家，都采取自配达因液来检验膜的表面张力。达因液一般选用乙二醇独乙醚的混合液，这是一种无色的透明液体，如果不慎将其污染了导辊，由于其挥发速度很慢，薄膜在经过导辊时将被污染，达因液侵入PE膜的表面，与PE分子紧密结合，复合后，它不与粘合剂分子交联，造成局部复合强度为零。这种情况在事前检验中极难发现。

二、复合白点

此种现象极易发生在PE乳白膜上，一般乳白膜都是经过添加一定量的白色母料即：浓缩钛白粉。由于色母料质量的高低不同，内含钛白粉的粒度大小不一，硬度也不尽相同，导致复合后生产的乳白膜质量不同，表面光亮度不同。如果乳白膜的表面手感粗糙，从侧面看有麻点，使用这样的膜复合出来的产品大多会出现白点现象。通常解决

这一问题的办法有：一是提高粘合剂的涂布量。二是重新印刷一层白墨。无论采取哪种办法都要加大成本，所以PE膜在使用前一定要严格检验。

三、复合后成品发涩

这种现象许多厂家都曾经发生过，复合后的产品自动包装机运行不畅，或制出的袋子开口困难。

干式复合一般采用的是二液反应型粘合剂，复合后要进行高温固化，以达到最高的复合强度。而PE膜内的滑爽剂会由于固化温度的变化而变化，在一定温度下，滑爽剂会发生化学变化而失去爽滑作用，温度越高，这种变化越大，滑爽剂的损失量就越大，最终会导致产品发涩，不能使用。所以，固化室的温度一定要严格控制在40℃左右，不可随意提高。另外，要根据产品的不同用途，选择不同的配料，避免由于树脂牌号选择不当而造成的产品发涩。

四、热封不良

经过复合进入最后一道工序或到客户手中后会出现局部热封温度偏高，热封不良等现象，严重时无法挽救。造成这种结果原因有电晕击穿，爽滑剂含量偏高，添加再生料量过大等。

1、电晕击穿

PE膜在生产过程中经过高压放电辊时，由于各种原因可能会造成膜的局部击穿，这种现象往往是纵向的一条，位置一般固定不变，测热封不良处PE膜的表面张力值一般都很高，由于被击穿的热封面与复合面一样形成了带有极性基团的物质，这种物质不具有热封性，所以，在制袋或自动包装时就会出现局部热封不良的现象。为避免这种现象的发



生，PE膜在进厂检验时增加一项复合面表面张力值检测项。

2、滑爽剂含量偏高

由于PE膜热封层滑爽剂含量过高，会导致其大量析出在PE膜的表面上形成致密层，阻碍了PE膜的热封。如果使用了过期的PE膜，可能会出现这种情况。所以，要根据客户的具体要求选择适当的树脂牌号，对于高滑爽的产品尽量不要使用过期薄膜。此种现象发生后，建议使用溶剂反复擦拭其热封面，效果会有所改善。

3、再生料

为节约成本，在生产PE膜时，往往加入一定量的再生料，而再生料一般是经过不低于两次的高温再生，又有一定量的杂质，重新制膜后，其热封性能大大下降，热封温度普遍提高5-10℃，实验证明，热封层再生料的添加量在30%时，PE膜的热封温度提高3-5℃，添加量50%时，热封温度提高6-10℃，一般要求制膜厂家在热封层尽量不要添加再生料。

干复过程中遇到的问题很多，但往往同一个问题形成的原因却是多方面的，所以出现问题后，一定要认真分析，多方考虑，经过实验方可下结论。



星辰集团研发中心发展规划

● 集团研发中心总监 陈先明

2022年2月8日，星辰集团研发中心正式合并成立，成立后的研发中心肩负重任，任重道远，承载着集团新品研发、技术更新、产品标准化统一、完善实验室等重要职能，作为研发中心的领头人，我针对集团研发中心未来3年发展规划做个浅谈。

一、资深研发人员的持续引进

集团研发中心人员规划采取阶梯式配置方式，同时研发人员要具备独立开展项目、独立研发的能力；要有专业的知识背景和发散性思维、创造性的逻辑；要对技术敏感、对技术趋势具备判断力；这样才能保证与公司销售方向接轨。

二、集团研发中心的岗位模块及职能

岗位模块：新品研发组、技术改进组、工艺标准化组、实验室分析中心

职能：1、负责集团现有基础性产品、市场前沿性产品、新型阻隔膜领域、关键技术和对集团发展战略构成重

大影响的新产品的研发、申报、注册和知识产权保护；

2、参与集团各分公司战略级客户的产品开发和服务；

3、负责集团产品技术标准的制定；

4、对集团各分公司内新产品、新技术、新工艺的研发项目分类分级审核或审批，并对其进行辅导管理；

5、对实验设备选型、配备做合理规划；实验仪器使用管理、实验室分析室管理。

三、研发工作流、方法、管理

研发立项管理：按照单独项目进行管理，从项目评审、风险评估、资金投入、输入、过程控制、输出、结案，专人、专案、专组负责；

研发分级管理：集团研发与分公司研发分级、分目标、分责任管理；按照集团研发对各分公司工程技术部实行监管模式管理，对其月、周、日计划参与跟进，监督实施；对分公司研发立项产品进行审核、监督，分公司主负责实施；同时与分公司之间建立良性的信息反馈流。

研发战略管理：重大项目同董事长、集团CEO制定战略方向，研发中心负责执行。原则上战略研发目标制定后不做大的方向性变动；

新产品战略制定协同董事长、集团CEO制定，研发中心执行；

新产品的战略实行周期规划：战略研发产品按年为周期制定，公司常规基础性产品按季为周期制定；

研发年度规划管理：制定年度计划，按计划推进执行。

四、研发中心定位和未来目标

虽然集团研发中心成立不久，但其岗位的重要性不言而喻，我们将承载着公司未来在商品市场上的科技地位，它将为我们的销售部门带着研发中心所有研发人员认为最好的产品，去和市场上众多竞争对手的产品进行面对面的对比；研发中心要成为我们销售团队的名配角，成为销售团队展示公司实力的强有力的口碑。

集团研发中心要成为公司内部技术的核心、关键技术壁垒攻克的高手--要攻克100%水稀释、永久性不衰减、特殊电阻值要求的无析出防静电液的研发；要持续攻克水墨的各项难关，推动水墨全面应用；解决重包袋效率提升和损耗率下降问题等。

在未来3年，我们将持续对进入新的领域-铝塑膜进行研发，成为集团铝塑膜开发首要有发言权的部门，研发成果将成为电池用铝塑膜使用行业的优秀供应商；5年内形成能够在铝塑膜行业有攻关行业缺点的强大研发能力，形成15人的优秀研发团队，建立完善的研发管理机制。

五、技术联盟的建立

持续与国内大型高校、研究所建立技术联盟，目前已与



江南大学合作洽谈成功；建立技术联盟，通过知识共享来促进公司与高校间的产品实现，助于公司与高校间的优势互补；

通过与高校的技术联盟，可以分担公司的创新风险、利用高校的联合实验研究中心，快速拓展新产品、同时降低了交易成本。

六、信息来源平台建立

为研发中心提供各方面的信息，便于交流，将成为研发的支撑点；每年行业间的展会及所涉及新材料、新设备等新技术亮点是研发人员必须掌握的信息；

行业的前沿杂志刊物内容以及公司市场部、销售部提交过来的信息都将是研发中心需要知晓的知识关键点；

要建立此信息平台，对所有掌控信息分类、列出重点、制定计划，安排相对应研发人员跟进处理。为研发中心研发出符合市场需求、有前瞻性的产品提供有力帮助。

研发是企业的创新源头，研发实力直接决定了企业在市场的竞争力。我将带领我的团队一起，脚踏实地做好每一项新品研发、技术革新、工艺改善，让研发中心的技术力量成为公司的核心竞争力，成为企业的基石。



问题在现场，责任在管理，根子在领导

● 成都分公司副总经理 王锋

“

“问题在现场，责任在管理，根子在领导”这句话是我在一次与客户交谈时得到的，而且一直作为警示自己的标语，今天和大家分享一下我对这句话的拙见。

”

所谓“问题在现场”

其实这句话很好理解，也是我们公司常说的“三现”主义。我们公司的每一项工作均需要到现场实施落地，问题也最终在现场产生。无论是品质管理，技术管理，行政管理，只有到达现场，仔细观察分析，聆听后才能给出问题的正确解决方案。

有句俗话说的好“眼见为实，耳听为虚”，作为一个管理人员，当问题反馈到你所在的层面时，必须要清楚3件事：1、这件事是下属或者反馈者他解决不了的，他才会找你；2、找你的目的是需要你给一个思路或者解决方案；3、你需要立即协调资源给出一个准确且清晰的答复。要想快速完成这3件事，最好的方式就是——去现场，只有在现场你才能做出最快速准确的判断和答复。

何为“责任在管理”

出现了一个问题，有些管理人员，第一时间会往外推，例如是新员工造成的，将新员工进行批评教育，使得员工甚至对自己都产生怀疑，甚至立马撂挑子。其实出现问题不可怕，这时候就需要第一时间从管理角度来看问题，眼睛向内，是不是管理人员没有培训到位，是不是设备没有防护措施，是不是疏于检查等等。

出现了任何问题，基本都跟管理有关。管理是否科学，是否到位，是否标准一致。打个比方员工消极怠工，混加班。那说明公司的制度纪律、奖惩机制、管理考核的制定存在问题或者制度执行存在问题，员工消极怠工从根本上来说还是管理监督工作没有做到位，是否规定每小时标准产量，每个人的工作安排是否明确等等，从而进行精细化管理，才能减少问题的发生。

最终“根子在领导”

管理的责任和落实的关键在于领导。领导不能以身作则，率先垂范，领导不能履行管理和监督的职责，不能到位，那么就会产生一系列的管理问题。要想从根子上解决好一系列的问题，必须先解决好领导自身的问题，只有领导自己做得好，下面的人才可能各尽其职，才能做得好！反之，上行下效，上梁不正下梁歪，风气一坏，制度废除。

“兄弟们，给我冲”和“兄弟们，跟我冲”是两个不同的效果。管理者起好带头作用，各种规章制度执行才能到位。管理者每天卡点上下班，员工也会效仿。管理者违反安全规则，员工也会违反。管理者说到做到，员工也会说到做到。发现问题，管理者第一时间到达现场，其余人员也会立即出现。

以上就是我理解的“问题在现场，责任在管理，根子在领导”，希望能与诸位管理者共勉！



企业12种隐形成本

1、会议成本

会议是企业解决问题和发布指令的集体活动，但是也是一个高成本的经营活动。

这个活动往往是很多领导者参与的集体活动，每过一分钟，意味着与会人员总数的分钟数。

2、采购成本

曾经有一家企业，项目组每天的运营成本为8万元，可是其在产品上市前夕，采购部门为了采购10万余元的包装，竟然耗费了一周时间，理由是要找价格低廉的供应商以节约采购成本。整个营销团队因此多等待一周时间无法和客户签约。

而这种现象其实在很多企业里均存在。一味的追求降低采购的直接成本而忽略了同时并存的“隐形成本”。



3、沟通成本

沟通，是企业运营的重要环节，很多企业在做众多的制度培训，精神层面的培训，可是大多没有“沟通能力”培训。

在大多数企业，你会发现，在同事之间的沟通过程中，会出现严重失真的现象，或词不达意，或答非所问，或百人百解.....这种现象，说小了，让很多工序成为无效工序，或失去很多重要机会。说大了，有可能因此给企业带来隐患。

4、加班隐患

加班成本很多老板总认为，员工在下班后“废寝忘食”的“加班”是一种敬业现象。殊不知，这可能隐含着很高的成本。

加班的原因并不一定是因为工作任务太重，而是员工的工作效率低下造成的，加班意味着低效率。

5、人才流动成本

有很多企业在人力资源管理上都是很欠缺的，他们认为人才是无限的，成为“铁打的营盘”，员工自然也就成为了那“流水的兵”了。不能不说，一个员工的离开对公司都是一笔成本，因为公司要承担对这个员工的培训费等前期投入，还要承担新招聘该岗位员工的前期成本，还要承担新员工是否适合岗位的风险。



6、岗位错位成本

人力资源管理中有句名言“将正确的人放到正确的位置”。可惜，真能做到这点的企业的真的不多。

曾经在一家人才市场招聘，听到其员工之间的谈话，说每次招聘会都要他们全体职员去搬桌子和椅子，因为是租借的体育馆作为招聘场地。上到职业经理人下到普通职员，都成为了“搬运工”，我不禁叹息，这家企业从事的是人才招聘与管理，怎么会花那么高工资请来并不专业的搬运工。

7、流程成本

企业的乱，有太多都是因为流程，这在企业管理中是一个通病，凡是发展缓慢的企业，其流程一定是混乱或不合理。他们为此承担着很高的成本，然而一直却视而不见。流程，是企业运营的产业链，如同流水线一样，没有科学合理的流程，也就失去对各项工作系统性的控制，很多工作半途而废，还有很多工作需要返工，无奇不有。这会成为裹住企业前进双脚的乱麻。

8、停滞资源成本

停滞的资源在企业里可以说是最广泛的“隐形成本”，例如闲置的设备，积压的库存，低利用率的岗位职业，闲置的资金、搁置的业务等，一个企业里，停滞资源的多少，体现着企业资源利用率的高低。

9、企业文化成本

企业文化会成为成本，或许很多人不以为然，但事实如此。我们会发现一些企业的员工精神萎靡，做事效率极其低下，无论多么优秀的员工只要进入，要么不久后就离

开，要么也会变成那样，我们不能不说，这是“环境”问题。而这个“环境”正是这个企业的企业文化。

企业文化如同企业的生命，会伴随企业的一生，只能调整，无法重造。

10、信用成本

这是一个牵扯到远期回报的成本，诚信经营如同诚信做人。我们发现很多企业，习惯拖欠供应商货款，习惯拖欠员工工资，习惯克扣他人，习惯拖欠银行贷款等等，认为这样可以减轻企业流动资金压力。但是从长远来看，这会成为企业经营的严重隐形成本。

首先，供应商一定会将时间成本算在其报价中，这类企业无法采购到最低价格的原料或服务。其次，员工薪资拖欠，违背劳动法规，有被惩罚的危险。而拖欠银行贷款，克扣他人，会使其信用度大打折扣，在企业某一天遇到困难时会四面楚歌的。无疑，企业为此要付出惨重的代价，而其实其并没有因此获得任何益处。

11、风险成本

将企业推向快车道是每个企业家的梦想。但是风险系数也因此而同步增加。特别是大中型企业，他们虽然发展迅猛，收入丰厚，但是一旦出现危机，将是灾难性的。多个案例证明，企业的风险很多都是因为预料不足或管理不善造成的。

12、企业家成本

“企业家成本”指的是企业的老板本身给企业带来的成本。有一句话说的好，兵熊熊一个，将熊熊一窝。企业家如同一支军队的首领，其本身是企业支付成本最高的员工。很多民营企业的老板把自己变成了企业的“皇帝”，一切自己说了算，全体员工变成了执行的机器。但是，企业家个人因素的缺陷，将会为企业增加沉重的成本负担。

我们也可以将这种成本延伸到企业的每一个部门甚至是每一个职员。

STAR

包装黑科技



蜜蜂带来的蜂窝包装新秀

蜜蜂带来的蜂窝包装新秀



自然界教会了人类很多东西，比如人们从蝙蝠那里学到了雷达，从蝴蝶的翅膀上学到了防伪纸币，从青蛙的眼睛学到了电子蛙眼，从蜜蜂的蜂窝学到了稳固的六边形构造。蜜蜂选择角度最大的六边形作为蜂窝，使每个蜂窝紧密有序的组装在一起，保护蜜蜂产卵，孵化出娇嫩的幼虫。由此，人们借鉴了蜂窝的形态生产了一种新型的缓冲包装——蜂窝纸，用来保护产品，从而达到安全稳固、防震防摔的效果。

立体蜂窝结构—超强保护力

蜂窝纸的生产首先使用长纤维的针叶树加工做成牛皮纸，再对牛皮纸进行蜂窝状切孔，在使用时拉伸蜂窝纸，纸张的延展会使蜂窝切孔错位变成立体的六边形蜂窝状，这些立体蜂窝将吸收绝大部分的碰撞震动，同时在相邻蜂窝中反复传递减弱震动，从而起到缓冲保护效果。

星辰蜂窝纸袋将蜂窝纸作为袋子的内衬，饱满厚实的3D立体孔状有效防震防摔，作为日常快递包装使用，在功能上完全可以代替传统塑料气泡。



真正全生物降解—无污染

星辰的蜂窝纸及纸袋已通过FSC森林可持续认证（木材认证），以纯纸为原料，废弃后可回收或做堆肥处理充分降解，环保无污染。全球禁塑令的执行，以纸代塑迫在眉睫，而蜂窝纸袋的产生，无疑是给了行业另一种更好的选择。

星辰出品—你想要的都有

星辰集团持续致力于全生物降解改性材料的研发，制品的普及、推广应用，为减少白色污染而努力。针对纸质包装类制品设有专业的独立产线，总生产线达15条以上。除了可提供标准化产品，我们也可根据客户的功能性需求，设计贴合产品需要的包装结构及图案设计（支持多色印刷）。

星辰秉承“推行环保意识，让环保包装无处不在”的企业使命，致力于采用环保型材料，真正做到“源于自然 归于自然”。

新能源包装怎么选？

近年来，化工行业由静电引发的安全事故频发。部分企业对静电危害和静电防护措施的认识不足，于是让静电有了“可乘之机”。



“静电危害不容小觑”

在化工品的生产、储存和输送等各个环节中，原料与货物会由于摩擦、滚动、撞击等产生大量静电，其危害主要体现在：易燃易爆危险品的生产场所，当环境中的可燃气体、粉尘达到一定浓度，如果这时有大量静电聚集发生静电放电现象，并且放电所释放的能量达到可燃物的最小着火能量，就会立即发生燃烧或爆炸。



1 防静电铝箔重包袋

适用于装载20-50kg的粉体和颗粒状材料，如工程塑料、化学原料、各种添加剂等。



2 铝箔吨袋

适用于装载300-1000kg的粉状、颗粒状、块状材料，如新能源电池原材料、电极粉、化工塑料、高纯金属等。

3 碳粉铝箔袋

适用于封装80-200g的碳粉、墨粉和其他粉末状材料，袋身可自立，开口易撕拉，可抽真空。



Tips:

化工行业静电防护tips：

- 1.排除人体静电：在化工危险品的储运场所，工作人员需穿戴导电鞋、导静电工作服等。
- 2.控制可燃物浓度：安装通风装置降低空气中的可燃物浓度，使其不至于造成事故。
- 3.减少静电的产生：规范易燃物体的装卸方式，轻拿轻放；防止不同易燃物相混合。
- 4.使已有静电尽快逸散：增大工作环境的湿度、安装接地装置、使用防静电包装等。



星辰包装设计大赏 2022

好产品，用星辰包装

包装是工业化和社会经济发展的产物，为迎合市场、引导消费、满足人们对商品的物质需求和审美需求而设计的营销包装。它直接影响到消费者的购买欲，具有商品和艺术相结合的双重性。那么这期我们就来欣赏一下星辰公司的各类包装设计。

1

■ 设计中强对比色

其实从前几年开始很多包装设计都运用了对比色的设计方向，这个趋势主要是运用大胆的强对比色，去夸张突出产品的调性。星辰公司一向鼓励大胆创意，引领时尚，所以在包装袋的设计上都用到了撞色的配色，这种设计能产生强烈的对比度，从而突出包装在展示效果中的冲击力。



2

■ 非对称设计

喜欢中规中矩包装设计的公司经常会用到对称的设计方法，对称相对来说比较稳定性。但是星辰作为一家以科技创新为动力，以智能创造为目标的公司，在未来我们会通过一些几何型或3D的渲染来进行设计，这种设计相对来说比较随意、比较灵动一些，也会更好的去渲染出包装的这种活跃气氛。



3

■ 大字体排版

通过运用大字体的排版设计，大小字体错落有致的排版效果，能够更好突出产品本身的核心关键词，并使产品能够很饱满的设计出来，然后配合简化的背景与字体的元素，能够形成鲜明的对比。



4

■ 插画设计的运用

品牌们也越来越趋向于寻找充满活力和风格的插画作品，来体现自己的品牌调性。独特的插画和大胆的色彩会让你的包装在一众素材拼贴大师中脱颖而出。插画已经渗透到大部分的设计领域，当然插画也在包装设计领域中深受喜爱。



STAR

行业动态



碳中和与碳达峰

01 / 什么是碳中和、碳达峰

“碳达峰”、“碳中和”中的“碳”指的是以二氧化碳为代表的温室气体，“碳达峰”指的是碳排放达到“峰值”后，进入平稳下降阶段；“碳中和”则是将一定时间内，全社会直接或间接产生的温室气体排放总量，通过植树造林、节能减排等形式抵消，实现二氧化碳的“零排放”的过程。

2020年9月我国在联合国大会上提出，要“提高国家自主贡献力度、采取更有力的政策和措施，二氧化碳排放力争于2030年前达到峰值，努力争取2060年前实现“碳中和”。

2020年12月12日在巴黎协定签署5周年之际，我国宣布：“到2030年，中国单位国内生产总值二氧化碳排放将比2005年下降65%以上，森林蓄积量将比2005年增加60亿立方米”。

两次重要讲话，两次强调我国要“提高国家自主贡献力度”，并两次提升相关政策规划目标，体现了我国在全球气候治理上的态度，也体现了我国在推动碳达峰、碳中和方向上的政策决心。

02 / 碳中和对行业的影响

第一，从消费端的减碳来看，推动节能环保、绿色消费、低碳经济将是重点。

1) 环保行业直接受益于节能环保政策的推进，另外像可降解塑料、绿色建筑（装配式建筑）等领域都可能迎来政策的加码。

2) 新能源汽车消费也是目前消费端推进减碳的重要一环，到2025年，我国新能源汽车新车销售量要达到汽车新车销售总量的20%左右（目前是5%左右）。

3) 从工业消费端来看，有色化工钢铁建材部分行业都属于高碳排放行业，在推动碳中和的背景下，这些行业将迎来新一轮供给改革。

第二，从发电端的减碳来看，光伏、风电、水电等清洁能源使用比例会在政策的扶持下持续提升。

要减少碳排放、增加非化石能源消费占比，最直接的就是强化电力生产端的减碳，包括鼓励光伏、风电、水电、核电、氢能等清洁能源的发展。

第三，配套措施：包括碳捕捉、碳交易所等方向。

2020年11月，《全国碳排放权交易管理办法（试行）》和《全国碳排放权登记交易结算管理办法（试行）》开始公开征求意见，作为碳中和战略的配套措施——国内碳金融市场已经逐渐建立起来。

如今，越来越多的报道证明“碳中和”的重要性，人类社会面临的新问题带来新的发展机会，我们也相信最终将促成“零碳”社会的全面实现。

星辰集团秉承“推行环保意识，让环保包装无处不在”的使命，积极响应国家政策号召，致力于采用全降解的环保型材料，目前已有超15条独立产线用于生产全降解纸质包装。

文章来源:工业包装大全

四大趋势看未来工业包装发展

根据史密斯斯在《包装的未来；到 2028 年的长期战略预测》中的研究，2018 年至 2028 年间。全球包装市场将以每年近3%的速度增长，达到超过 1.2万亿美元。全球包装市场增长了6.8%，从 2013 年到 2018 年大部分的增长都来自欠发达市场。为更多的消费者转移到城市地区，并随后采用更西化的生活方式。推动包装的发展，并且电子商务行业在全球范围内加速了这一需求。

众多驱动因素正在对全球包装行业产生重大影响。

未来十年将出现4个主要趋势：

01 消费趋势 网购与电物流包装

在互联网和智能手机普及的推动下，全球在线零售市场继续快速增长。消费者越来越多的在网上购买更多商品。到2028年。这种情况将继续增加，并且对可以通过更复杂的分销渠道安全运输货物的包装解决方案（尤其是瓦楞纸板）的需求将增加。

越来越多的人在旅途中消费食品、饮料、药品等产品。对方便便携的包装解决方案的需求不断增加。软包装行业是主要受益者之一。

消费者对自己的健康问题越来越感兴趣，从而带来更健康的生活方式，例如对健康食品和饮料，以及非处方药和营养补充剂等的需求，也推动了对包装的需求。

02 品牌主趋势 ——智能与数字化

随着公司寻求新的高增长领域和市场，快速消费品行业中的许多品牌的国际化程度不断提高。到 2028 年，在主要增长经济体中：越来越多的西化生活方式将加速这一进程。

电子商务和国际贸易的全球化也刺激了品牌所有者对 RFID 标签和智能标签等包

装附件的需求，以防止假冒商品并更好地监控其分销。

03 经济人口增长对创新包装的影响

在新兴消费市场增长的推动下，全球经济预计将在未来十年继续普遍扩张。英国退欧的影响以及中美之间关税战的升级可能会造成短期中断。然而，总体而言，收入预计会增加，从而增加消费者在包装商品上的支出。

全球人口将增加，特别是中国和印度等主要新兴市场，城市化率将继续增长。这转化为增加消费者在消费品上的收入，接触现代零售渠道。及壮大的中产阶级渴望接触全球品牌和购物习惯。

04 包装可持续性 & 环保包装材料

对产品对环境影响的担忧是一个既定的现象，但自2017年以来，人们对可持续性的兴趣重新燃起，特别关注包装。这反映在中央政府和市政法规、消费者态度和通过包装传达的品牌所有者价值观中。

欧盟通过推动循环经济原则在这一领域处于领先地位。人们特别关注塑料垃圾。作为大批量、一次性使用的物品，塑料包装受到了特别的审查。众多

战略正在推进以解决该问题。包括包装替代材料、投资开发生物基塑料、设计包装以使其更易于回收处理，以及改进塑料废物的回收和处理机制。

由于可持续发展已成为消费者的主要动力，品牌越来越热衷于能够明显表现出对环境的承诺的包装材料和设计。

文章来源:河南包协



央视报道：可降解材料改变百姓生活，可降解塑料全面推广！

2022年9月19日，国家能源集团榆林化工公司年产5万吨聚乙醇酸可降解材料示范项目打通全部生产流程，正式建成投产。

项目产出的可降解材料能大量替代一次性塑料制品，在土壤、海水等自然环境中仅需半年到一年时间便可以完全无害降解。

国家能源集团聚乙醇酸可降解材料项目负责人闫国春表示，通过多年创新实践，我们不仅可以用煤生产传统塑料，也可以生产聚乙醇酸这种可降解塑料。与生产传统塑料相比，每吨聚乙醇酸煤耗可以降低1/2，生产过程中二氧化碳排放量降低2/3。随着技术进步和规模放大，成本可以接近传统塑料的生产成本。

该项目产品不仅可以制成一次性餐具、塑料袋等生活用品，还在医疗手术缝合线、农业地膜、地下非常规油气开采等高端领域也具有非常广泛的应用空间。推动我国煤化工综合利用，向着“高端化、多元化、低碳化”方向发展。

中国工程院院士中科院大连化学物理研究所所长刘中民表示，可降解塑料是一个新方向，从全世界的角度来看，产量还不到1%，它的替代空间也有几千万吨的规模，说明市场空间也是巨大的。加上减排效果，加上减碳，再加上它的成本降低，所以可以预料煤化工做可降解塑料一定是一个快速发展的新方向。

可降解材料改变百姓生活

可降解材料应用最广泛的当属家家户户都离不开的垃圾袋。按照北京市垃圾分类的



规定，厨余垃圾需要拆袋投放，也就是垃圾直接倒入厨余垃圾桶，塑料垃圾袋另外单独扔在其他垃圾桶中。但实际操作中既麻烦也不卫生。这也成为垃圾分类的最大痛点和难点之一。针对这种情况，从今年4月开始，研究人员陆续在北京多个社区开展可降解垃圾袋试点工作。截止到目前，已经发放了近120万个垃圾袋。原来在社区做过垃圾分类监督员的袁女士，对于使用可降解垃圾袋前后的变化，深有感触。

北京市民袁昭说：“以前在家里头用的那个塑料袋，这个垃圾厨余垃圾肯定有汤汤水水的，也会给这个整体环境造成这种特别的脏，而且还特别有味道在夏天的时候。现在用了这个可降解的垃圾袋，直接扔在垃圾桶里。真的整个外面的垃圾桶环境干净了很多”。

在北京顺义郊区的可降解示范综合垃圾处理厂，每天从试点社区运来的厨余垃圾就有约5吨。可以看到，大量可降解垃圾袋直接混在垃圾中，在特定的好氧堆肥环境下，仅需27天就可以完全降

解。可降解材料不只应用于垃圾袋，还可以广泛应用于一次性餐具、农用地膜，甚至医疗、服装等和我们生活相关的领域。

中国塑料加工工业协会降解塑料专业委员会秘书长翁云宣说：“您看一下我身上穿的就是聚乳酸可降解材料的衣服。有许多人都问，你生物降解材料是不是穿着穿着就没有了？因为生物降解它是一些条件下，在土壤里面，要有水分、要有温度、要有微生物，我们平常穿在身上的时候，没有降解的条件，它是不会降解的。质量还是很好，你看我身上这个衣服已经洗了有十几次了也没事”。

星辰集团秉承“推行环保意识，让环保包装无处不在”的使命，积极响应国家政策号召，致力于采用全降解的环保型材料，目前已有超15条独立产线用于生产全降解纸质包装。

文章来源:央视新闻

STAR

员工天地



星辰集团销售分享会



忙忙碌碌的时光虽然匆匆，但我们从不虚度。伴着夏日的热情，我们迎来了第二季度销售分享会，在分享会上对第二季度业绩突出的小伙伴们进行表彰，同时更重要的是让大家以交流会的形式互相学习、分享交流业务经验，以轻松的氛围让大家各抒己见，共同成长。

虽然大环境形势依旧严峻，但是我们还是要肯定前半年的成绩，对一些不足进行总结，把握好方向，及时调整，争取在下一季度实现更大的价值。

常言道，机会总是留给做好准备的人的，即使前方再困难，但是他们的脚步依旧从容，让我们恭喜第二季度业绩达标的小伙伴们，也相信他们的分享能够给大家带来不一样的角度去思考问题，解决问题。

交流会气氛热烈，大家都积极主动，分享着自己的经验，讲述着自己的经历。面对难题，一个人可能只有两种解决方法，但是两个人可能就有五六种方法，所以闭门造车不可取，我们需要多交流，多学习，集思广益，从而取别人之长补自身之短。

最后，希望你们再接再厉，以更好地状态迎接下一季度，未达标小伙伴，不要气馁，总结过去的不足，然后继续往前，脚步不停。

过去的终将成为过往，把握现在，请相信，时间都会给出答案！

看他们如何乘风破浪

● 销售案例分享

做销售就是要改变你的思维模式，要换位思考问题，要将心比心，把客户当成是我们自己，不能攻击性太强，要让客户感到舒服，客户才会愿意跟你合作，还有就是要有一张会说好话的嘴，话是说给别人听的，所以说话要好听。今天我们来分享几个星辰的销售案例，希望大家能从中汲取到一些干货。



【案例一】

高效、投入方能实现双赢！

小凯接待了一个重包袋的客户，跟以往一样，客户提出要求，公司根据要求制袋出货。没多久小凯就接到客户的电话，表示袋子无法通过自动包装机进行灌装粒子，要求返工重做。这一通电话让小凯重视起来，自动包装机？以前公司出货的重包袋基本都是人工来包装的，没有使用过自动包装机，于是当机立断，跟客户沟通需要进厂，进到现场去查看问题所在。于是接下来的时间他都在客户公司驻厂，跟现场沟通，查看自动包装流程，寻找问题，再跟公司沟通解决方案，终于经过客户机器的调整及袋子工艺的调整之后，重包袋可以顺利通过自动包装机进行灌装和最后的包装。本以为到这就结束了，没想到第二天发现袋子有漏气现象，小凯第一时间安排公司对袋子进行抽真空测试，在确保袋子没有问题后，又一头扎进客户工厂，与客户方一同寻找问题，当然最终发现了



问题并且圆满解决了。就这样，前后花了近一个半月的时间，这批重包袋终于顺利交付，客户对小凯的高效和投入表示认可，并表示后期将继续合作下去。

相信大家通过这个案例看到了非常重要的一个点，那就是投入。遇到问题，第一时间是寻找问题的出处，一定要去到现场排查，不要人云亦云，这样才能迅速解决问题。

【案例二】

沟通到位，服务细致才能成就高品质合作！

小孙是一个很擅长与人沟通的人，他跟客户大概率都能处成好朋友，这个客户也是如此。2019年一场机缘巧合的相遇，彼时小孙还是个新人销售，这个客户还是个小规模的公司，因为小孙的真诚互相慢慢接触，然后下单，一开始量还不是很多。慢慢地，随着客户公司规模慢慢增大，订单量也越来越多，小孙每次都也很尽心为客户服务，包括送样时认真的沟通、有问题及时解决，响应非常迅速。因为他明白建立起与客户的信任是非常重要的，有了信任就能成为朋友，那么他将会对自己敞开心扉，从而打动客户、感染客户，与客户维持长久的合作关系。当然，这个客户与他成为了朋友，往后的几年，陆陆续续开始了不少的合作。

小孙在慢慢成熟，对销售业务也越来越得心应手，但是在与客户的沟通上，还是保持一如既往的真诚，设身处地为客户着想，对于客户提出的要求尽自己最大的力量去帮助解决，客户一致都认为他是非常可靠的，同样也愿意将更多的机会给他。



因此良好的沟通和细致的服务能加强客户对销售人员的信任感，学会倾听客户的声音，多听少说，赢得信任的同时才能发现客户的需求和烦恼，然后循序渐进提问、表达，不要急功近利，表明自己的目的，有理有据说服客户。如果短时间客户无法接受，那么就先建立关系，后建立合作，徐徐图之。

梦起星辰

● 广东星辰 客服部 郑宇佳

不知不觉来到公司已经有三个多月了，来到这个大家庭我是幸运的。因为有着帮助我关怀我的领导；有着传我经验、助我成长的同事；有着轻松愉快、舒适温暖的工作氛围，我们就像一个互帮互助的大家庭，一路走来，一路感动，一路感激。

还记得在公司面试时主管曾经问我：“你为什么想要应聘客服部跟单？”当时我想了好久只能很诚实的告诉领导我很迷茫，我也不知道自己能做什么，我觉得好像能做的事情很多，又好像什么也做不好，所以想尝试做客服部跟单。可能是我的真诚打动了领导，我顺利进入星辰，成为客服部的一员。



一开始我对于这份工作很无措，但是随着慢慢地深入，我渐渐找到了工作的规律，由当初的理不清变成了思绪清晰，从一开始只会听同事发表看法，变成可以有自己的思考且能表达给同事。我觉得我成长了很多，学会了很多，一开始陈经理带着我们去车间学习产品的相关知识以及跟单的业务培训，这些都为我后面的顺利工作奠定基础，让我能非常安心非常有底气地面对工作。

当然，在工作中也会遇到各种各样的问题以及挫折委屈，我们要学会自我调节心态，微笑面对，学会排解压力，做好自己经办的每一件事，并把热情当做一种责任，正所谓要先学会做人，才会做好事！后面的工作还很多，明天是什么，明天的明天会怎样，我们都无从所知，也无从把握，那就踏实地走好每一步，期待明天，期待更好！我们一起加油！

20不惑 30而立 90后的我焦虑不已

● 星辰集团 企划部 杨倩

#90后的精神内耗#

#90后最担心失业#

在微博上搜索“90后”“00后”，在你面前弹出的第一个话题，大概率会是像这样的“年龄警告”“工作内卷”，紧随其后的，便是一条条隔着屏幕都能让你感受到各种焦虑

#第一批90后已退休#

#第一批00后已开始攒钱养老#

年龄焦虑

前阵子还还要闹着过儿童节的90后，开始坐不住了：端起保温杯、泡上枸杞茶、张口闭口是护发和养生，并且开始以中老年人自居……

没办法，谁叫路上来问路的中学生都叫我们阿姨叔叔了呢，不接受现实可不行。

头发焦虑

我是一个典型的出生90初的姐姐，婚后七年之痒未起，却已经不敢低头。不是害怕头顶皇冠会掉，只是害怕头发会少，这就是焦虑。

金钱焦虑

小时候，很多人都和我一样，算过要是中了500万能买多少根辣条棒棒糖，开心到不能自己。等梦做完了才发现自己根本没买彩票……

长大之后才发现曾经500万的梦想似乎少了点，土了点。

可现实的问题是，成家之后要为自己负责远远不够。

熬夜焦虑

用最贵的护肤品熬最晚的夜，深夜的90后精力

充沛，眼里绽着光芒，盯着手机或电脑，心里知道已经很晚了，会影响到明天上班的状态，但还是放不下手里的东西安心去睡觉。

社交焦虑

能在床上解决的事情，绝不下地，能在家解决的绝不出门。

手机常年静音，群消息基本免打扰，接电话全凭运气，消息回复要看意念。

90后内心有一万个想法只是懒得表达，灵魂是戏精，肉体却随缘。

生活里焦虑烦心的事情太多，每一天内心都在兵荒马乱天翻地覆，

这样的状态让我想到了微博上的一条段子，似乎能侧面印证一下当下大部分90后的心态：

二十不惑，三十而立，而我卡在中间，焦虑不已。

有时候自己想想，生活给予我们的远不仅仅是压力和焦虑，总有各种机会让我们成为更好的自己。

倒不如做个积极的乐观主义者，每天吃吃喝喝，保温杯不妨买，枸杞也照样泡，多好啊。



XCGS人物采访

道阻且长，行则将至；行而不辍，未来可期。一起找寻既普通又特别的那些人，听听他们的故事。

广东分公司技术部工程师 张武



忆曾经：张武，一个性格温柔谦和的人，一直从事技术工作，曾经是液晶屏设备维修技术人员，后来因为工作环境不适应离职，转行来到星辰，进入包装行业。

看今朝：在2018年入职的时候，他还只是一个电工，但厚积薄发，努力的人总是不会差的，现在已经是广东星辰的技术部工程师了，在2021年众多技改项目中更是表现出色，连续两年荣获了优秀员工奖（2020年度和2021年度）。

别人眼中的他：张工性格稳重、工作踏实、兢兢业业、乐于助人，团队意识很强，在很多技改项目中很有自己的想法，也很专业，对项目的帮助非常大。

他眼中的自己：我热爱目前这份工作，热爱它给我带来的成就感，也从单打独斗开始向团队建设过渡，不同的人需要用不同的沟通方式，我愿意去倾听他们的声音，我认为只有能说到一起的团队才能拧成一股绳，朝着一个方向，一往直前的冲。

思未来：可能做技术的人，逻辑思维就是缜密，我问他对自己未来有什么规划，他非常清晰，明确地列出一二三，充分体现这是个做事有计划，并能够按照自己的计划稳步提升的人。

钻：钻研，是一个技术人员的必修课。在认真踏实做好本职工作之外，要更进一步深入研究公司产品生产工艺流程，这样不仅对自身能力是一种提升，对公司的发展更是一种帮助。

学：学无止境，活到老学到老，积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身专业工作技能与管理水平，在做好自身的同时，学习团队管理建设，让大家一起成长。

说：如何说话是一门深厚的学问，沟通好了，很多问题就迎刃而解了，未来还是要加强一些沟通技巧，不断向优秀的同事学习，不断完善自己的工作方式，让工作不仅仅是工作。

破：正所谓，不破不立。创新，突破，不安于现状，抓住一切可能的机会提升自己，充分实现自己的价值。

这就是张武，一个对自己高要求的技术人员，话不多，但能力都体现在工作上的人。



天津分公司 生产经理 艾聪聪

“星辰是一个像家一样的存在” ——艾聪聪

一份工作能有几个14年？能对第一份工作有14年的坚持，且还会继续下去，这到底是一个怎样的人？

艾聪聪，一个非常精神的小伙，19岁加入星辰，从一开始的打包学徒做起，一步一步，从掌握单一的设备到所有设备的操作都烂熟于心，到现在不仅管理设备，也同样管理人员，这都离不开脚踏实地学习。用他的话说，这一路很坎坷，跌跌撞撞地一路学习，一路成长，一路收获，然后从车间操作工进阶到管理层。

“14年的时间，真的不短，是什么让你一直留在这

呢？” “我是一个很念旧的人，对星辰也有很深的感情了，星辰对我来说真的像家一样的，在这里，我师傅带着我一点一点学起，后来我也可以做别人师傅，带着别人学习……” 从他脸上可以看到过往的经历很苦但是更多的是温情，更多的是收获。他还说到，现在的星辰亟待解决的是技术人才，自己也是这样由公司培养起来的，所以希望车间人员，沉淀自己，多看多学习，用心实践，才能学到真正的本事，才会有成长。

在与他的交谈中，能看出艾聪聪对工作是非常负责的，但同时，他在生活中也是个很有仪式感的人，因为工作原因，不能经常回家，但是每天下班之后电话粥，视频粥是不断的，节假日，纪念日，都会给家人准备礼物。他说“买两支口红才多少钱，我抽烟都要抽掉多少，是不是，这东西，没什么好心疼的！” “经常给孩子买点小礼物，没多少钱，就是想他们都开心。” 其实花多少钱并不能表示在乎，愿意花心思花钱去准备礼物才是真正的在乎，哪怕我不是时时刻刻在你们身边，我还是想着你们，顾念着你们，为你们准备小惊喜。

这是一个温暖且有责任心的人，因为工作上的优秀表现，现在公司将他调往其他分公司晋升为生产副总，开启他崭新的征程，也祝愿他在新的岗位上创造出不一样的精彩。



苏州分公司制袋组黄芳

“星辰是一家很有温度的公司。” ——黄芳

黄芳姐，我记得那天约她采访的时候，我正好有事情处理，所以麻烦她等了一会，挺不好意思的，没想到芳姐一点不耐烦都没有，还体谅我们工作辛苦，人真的很随和。

问起芳姐的工龄，也是8年之久了，她说也是一次偶然的机会，想试试，就来了星辰，结果一做就是8年，越做越好，越做越开心，也见证着公司的一点一滴的成长和变化。

说到，以前在车间干活，冬天最冷的时候，手经常就会被冻僵，现在车间越来越规范和完善了，工作起来也就更舒服了。

说到，公司会有很多的培训，像安全培训、设备上面的培训、人员的培训，都是让大家能有所成长的，只要大家想学，公司都会尽全力安排，让大家能有更多的选择，根据自己的需求和发展来学习。

说到，以前下了班就回家了，现在公司时不时会组织一些活动，还有一些很实用的小礼品，现在还有健身房了，也能追追年轻人的潮流，锻炼身体。

就这样，工作了8年了，但是感觉才没过多久。也正因为看到公司的良好发展，芳姐还介绍自己的家人来星辰，夫妻两一起努力，现在芳姐是气泡制袋组组长，家人是PE组机长，我想未来他们还能走得更远更好。

后来我问有没有特别的事情，让她印象深刻，芳姐跟我说起一件令我很感动的事情。之前他们组有个组员，家人生病需要人照顾，无奈辞去工作回老家了。结果公司在他离职之后还组织大家捐款，她觉得公司这样的做法非常地暖心。其实公司捐款给家里有困难的员工这种事几乎每家公司都会有，但是在离职情况下捐款，真的令人动容。芳姐说，“星辰是一家很有温度的公司。” 星辰永远是星辰人的坚强后盾。

采访完芳姐，我感受到她满满的活力，写在脸上的自信，充斥在她身上的平实和幸福。这应该是工作舒心的最好体现了吧。

带上你的“饭搭子” 来宿迁品酒吃肉



宿迁，一个位于江苏北边的城市，也是和连云港共享GDP倒数两位的难兄难弟，也是文明城市评比中的黑马第一名。

更是我从小生长的地方，提到宿迁我想不少人会想到西楚霸王项羽，因为这里就是项羽的故乡，宿迁有着五千多年的文明史与两千七百多年的建城史，曾被清乾隆皇帝赞誉“第一江山春好处”，同时宿迁还是酒文化的发源地之一，有着中国白酒之都的称号。当然宿迁有的远不止这些，悠久的历史文化，丰富的物产资源，孕育了宿迁独特的饮食文化，绝对算得上是一座美食之城。作为来自酒都之乡宿迁的我今天来谈一谈宿迁的美食。



霸王别姬

“霸王别姬”是宿迁地区的传统名菜。是宿迁地区老百姓为了纪念霸王项羽以及心系国运，大义凛然的绝代佳人虞姬而创作的菜，代代相传。霸王别姬菜品特色：汤汁鲜郁，味道醇厚，鸡肉鳖肉肉质鲜美，营养丰富，为宴席佳肴之上品。



新袁羊肉

传说当年乾隆皇帝下江南，途经京杭大运河新袁段三岔河口，时逢晌午，他即兴下船，放眼望去，一幅“风吹草地见牛羊”的画面，顿感心旷神怡，决定在此“进膳”。地方官吏令名厨烹制一道色味鲜美的当地山羊肉献上。乾隆帝品尝后大悦，脱口而出：“此乃人间美食，仁和羊肉甲天下也。”从此，新袁羊肉作为贡品进贡朝廷名扬天下，香飘四海。古镇新袁也随之名声大振。

“绝”在四个方面。一是质优味美；二是四季皆宜；三是食其系列；四是烹艺独特。

归仁绿豆饼

归仁绿豆饼，是一种直径2.5厘米左右的绿豆糊滴出来的小饼。别小看这小小的豆饼，它能集炸、炒、炖、烩、烧于一身，既可当主食，又可作菜肴。不仅在宿迁家喻户晓，而且名扬省内外，凡是外地来的宾朋或客商，只要品尝过归仁绿豆饼的，无不啧啧称赞，甚至要带些回去和亲朋共享。当然我最喜欢的还是做成糖醋的。



擀面皮

宿迁凉皮是当地特色小吃之一。凉皮分为米面皮和面皮两类，米面皮实为米皮。宿迁的米面皮凉皮虽然没有陕西凉皮那么有名，但丝毫不影响宿迁凉皮的生存环境，从城市到乡村的小集市随处可见经营的摊子，络绎不绝的生意可以看出宿迁人对凉皮的喜爱。

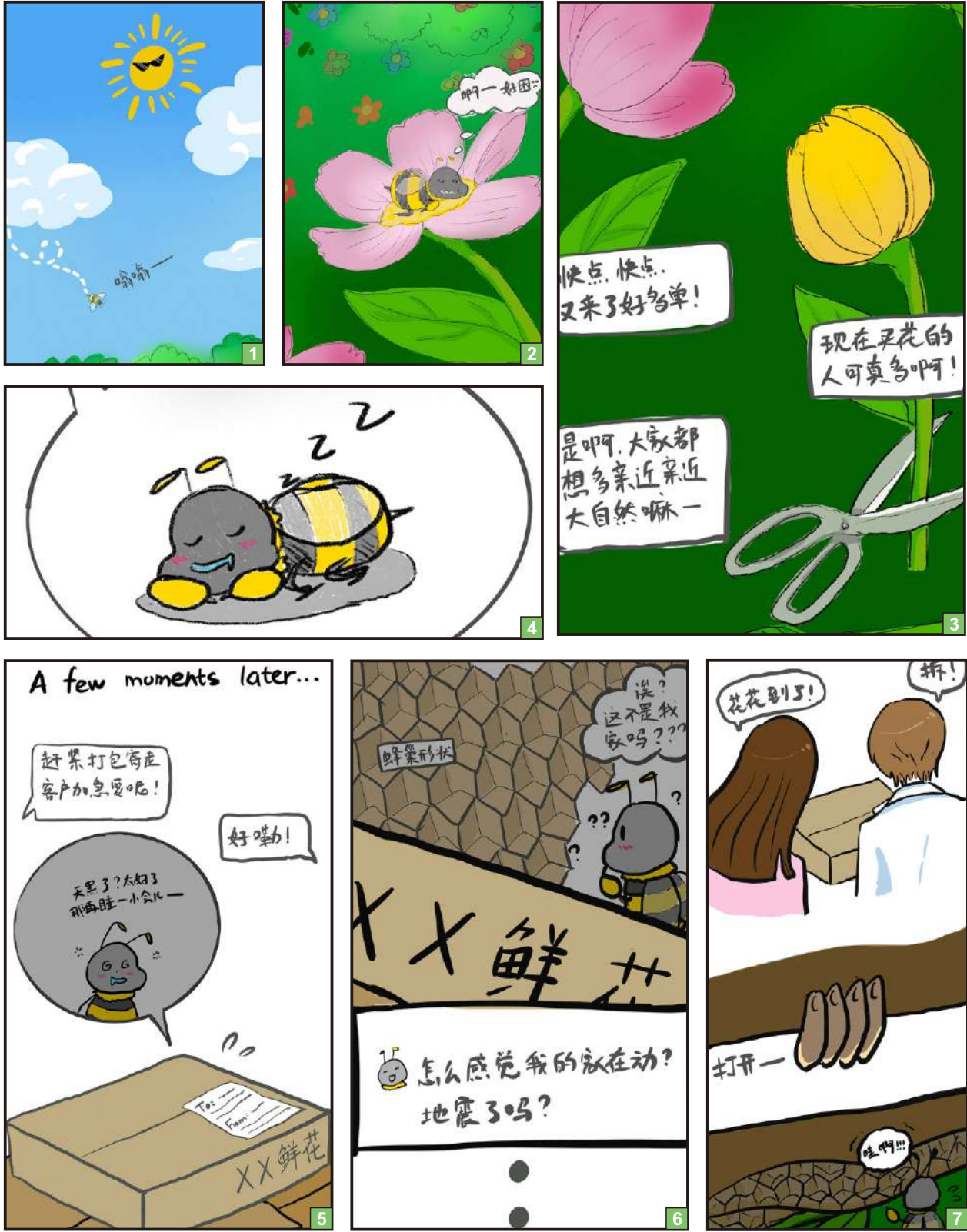


当然宿迁的美食远不止这些，一定要带上你的“饭搭子”来宿迁感受舌尖上的美妙滋味。



小蜜蜂奇遇记

● 集团 营销中心 董诗慧





年度影片推荐——《隐入尘烟》

啥不是土里头生的，
啥不是土里头长得，
土都不嫌弃我们，
我们还嫌弃土呢吗？——《隐入尘烟》

花了一下午的时间把电影看完了，中途暂停了好几次，真的太苦了，苦的我认为只要暂停，他们的苦就到此结束。看《隐入尘烟》的全程，我脑中反反复复地想到一句俗语：“麻绳专挑细处断，厄运专找苦命人。”

主人公马有铁，从小就寄居在哥马有铜家里，被自己的哥当牛马使用，呼来唤去，自己虽然有名有姓，但没有人知道他的大名，也没有人叫他的名字，都叫他老四，连名字都不配有，每天就像机器一样劳作，不能停下来，只为了口饭吃而已。

另外一位主人公，叫曹贵英，从小就不被家里人待见，经常遭受家暴毒打，满身是伤，身上落下了残疾，腿脚不便，尿失禁，也没有生育能力，走路都不利索，一瘸一拐，就这样两个被嫌弃的人，在家里人的撮合之下成了婚。



两个人从“搭伙过日子”开始，到互相为对方牵肠挂肚；从借住别人的房子，到建造出自己的房子，他们的家里只有一头驴，一张结婚证，墙上贴着一个喜字，虽然这样简陋，但他们两个人相依相偎，在一起坚强地活着，虽然家徒四壁，但从来不欠别人的人情。



在村里有个大户人家，欠了全村的钱，生病需要血源，还是熊猫血，只有马有铁是这个特殊的血型，他为了全村的人，多次去献血，就算自己借了别人的十个鸡蛋，在自己临死前都要还得干干净净。

有人要推倒他们家的墙，贵英也要给对方倒杯水喝，就当他们建好了自己房子，憧憬未来一起就可以过上好的日子，过那种正常的生活，彼此关心，彼此爱护的日子时，桂英却不幸离世。

她死在给马有铁送饭的路上，就死在村口的那条小河水里，岸边站满村民，但竟然没有一个人下去救贵英，老四卖掉了所有家里值钱的东西，所有的粮食，还掉所有的债务，在他的心里，一码是一码，望着墙上贵英的遗像喝下农药。

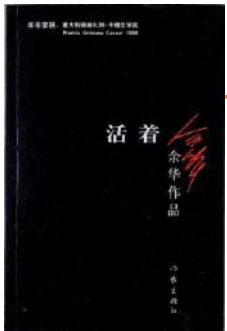
曹贵英死了，马有铁也死了，他们的死轻如鸿毛，没有在世间留下一丝一毫的印记，就连他们辛辛苦苦盖得房子，最终也被挖掘机无情的推倒，他们好像不曾存在过，停留在村民们茶余饭后的谈资都只是一瞬间的。苦难在土地上消失，尘归尘，土归土，生如尘埃，死如尘烟。



最后，《隐入尘烟》没有提及苦难，却让观众感受到苦难；从未说过爱情，却让观众感受到最美好的爱。曹贵英和马有铁过的着实辛苦，可他们从未有过抱怨，也从未怨天尤人，他们用双手去打拼，他们始终相信凭借自己对未来的希望，生活能越来越好，他们并不是看不到苦难，他们只是身处苦难却懂得迎难而上。

2022推荐书单

书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。愿我们都能用好书滋养灵魂，就如毛姆说的：“培养阅读的习惯，就是为你自己构建一座避难所，让你得以逃离人世间几乎所有的痛苦与不幸。”



NO.1 《活着》

上帝若为你关上一扇门那必定也会为你打开另一扇窗，因此人们常常在遇到困难时便等待好运的发生，当做是困难的补偿。直到看到了福贵，同他一起走在那条洒满盐的路上，触碰到他几乎僵硬的脊背，才明白，所谓生活的常态便是那些突然间就横在面前的碎石子，它害你摔了一跤流了血却提醒着你，你还活着。

NO.2 《月亮与六便士》

月亮高高在上，是我们的理想，六便士是当时英国金额最少的钱，象征着我们的生活。人性是复杂的，卑微的，伟大的，恶毒的，善良的，仇恨和热爱是可以相安无事并存在同一颗心里。如果可以，我们不一定要拥有月亮，我们可否只借着月光拥有一地的六便士。



NO.3 《猜猜我有多爱你》

小兔子天真的表达着它对大兔子的爱，可是不管它怎么想、怎么说、怎么比喻、怎么形容，大兔子总能轻而易举地超越它。这并不是因为大兔子比小兔子更高更健壮，而是因为父母对孩子爱的本能。

NO.4 《明朝那些事儿》

很多人都说，以史为鉴，其实没法为鉴，再为鉴也无法避免与改变。很多事情看起来偶然，是众多偶然促使的，但实际上是必然的。朝代的更替更是无法避免，正如人类永远无法长生不老，一个朝代也是。与其说是气数已尽，不如说是背负太多，仿佛真的有老天爷，他觉得改革太麻烦，不如重新洗牌重来，来的更容易。

