

2025期刊

STAR

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 2025

主 办：集团企划部

投稿渠道：xcbsa@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



致亲爱的读者

七载同行，感恩如初。愿《星辰》仍是连接你我的一座桥，带我们共赴下一程的璀璨。

当这期刊再度与您重逢，我们已共同走过第七圈年轮啦。回望创刊之初，那个目光坚定却仍带青涩的起点，一切恍如昨日。

那时我们抱着一个朴素的信念：在公司奔腾向前的前进脚步中，应当有一方安静的角落，为瞬息万变的“星辰”留下深情的注脚。

七年时光，七期杂志，一百七十八篇文章。《星辰》记录每一次技术的突破，留存每一位同仁的思想火花，也见证每一个从无到有、由微至著的发展历程。这些文字如散落在时间长河中的星星，我们不愿它们只是昙花一现，而后湮没于尘埃。

集团企划部愿成为企业发展的忠实记录者——以文字梳理并陪伴每一次成长与变迁，悉心记录新产品新技术从萌芽到落地的完整足迹。我们也不回避探索中的曲折，致力于从实践中沉淀经验、萃取启示，面向未来，积蓄力量。

七年，足以让一颗种子长成亭亭树木。今年，我们进一步拓宽了内刊的征稿范围——不仅面向星辰全体同仁，更首次向合作伙伴、客户朋友，以及曾与星辰并肩同行的离职同事敞开大门。变的是日益丰富的内容、多元的视角与更广阔的声音；不变的，是创立之初那份质朴的初衷——记录星辰的每一次闪光，也倾听每一个与星辰相关的心声。

此刻，我们依旧航行在这片壮丽的星海之间。前方，仍有无数未知的星云等待探索，无尽的故事等待诉说。

感谢您，亲爱的读者，与我们同行。愿这本《星辰》期刊，继续成为您眺望星辰的窗口，在字里行间与我们一同见证——星辰集团下一程的璀璨。

集团企划部
2025.12.30

CORPORATE VALUE

企业价值

给客户创造利润
给供应商创造价值
做好自我 全员共享成果

COMPANY INTRODUCTION

公司介绍



Integrated Packaging Solutions Provider

星辰集团成立于1999年，是一家专注于提供一体化包装解决方案的企业。

我们以务实的态度、稳健的步伐、创新的精神和致远的视野，致力于为全球客户提供**防静电包装、新能源与工业包装、电商快递物流包装、节能环保材料、全降解环保包装**等领域的高品质产品与定制化服务。

好产品 用星辰包装

务实为本，稳健前行。集团以苏州为总部，在国内六大区域及越南建有生产基地，并在美国、新加坡设立办事处，业务遍及全球100多个国家和地区，形成高效供应链网络，保障产品及时交付。

创新驱动，技术为核。我们持续投入研发，深耕包装核心技术，与全球50多家世界500强企业建立稳定合作。

支持本地下单、异地交付，实现快速响应，助力客户提升竞争力。

正道经营，信用至上。秉持“诚信、创新、责任、共赢”的价值观，星辰集团坚持客户为中心、品质为基石，致力于打造值得信赖的百年企业，与客户携手共创可持续未来。

CONTENTS

目录

01

星光之下

浅谈企业成本控制	—刘亚娟	08
星辰集团海外全链条运营		
的卓越实践与智慧沉淀	—陈日明	10
公司搬迁纪实与启示	—王锋	13
沟通与生产管理	—孙伟	15

02

前进的脚印

卓越之路：揭秘苏州		
销售团队的制胜之道	—张诗轩	18
从新人到“千万英雄”苏州分公司		
顾新的三年破局之路	—顾新	21

03

我们这Young

乐跑狮山，我们不一YOUNG	24
大手牵小手，欢乐星辰行	25
暖冬聚星 共「赢」增长	26

04

智装·未来式

突破高温包装技术瓶颈，	
——助力客户实现产品“热灌装”革命	28
干式复合胶水配制注意事项	— 黄圣华 29
液晶显示屏运输的双重防护	31
桶装包装的“神仙搭配”！	33
——铝箔圆底袋，强韧防漏新选择	

05

听见你

当妈是一种修行	—周海平	36
鹭岛同行星辰外贸部厦门三日漫步记	—杨嘉琪	37
登顶成都四姑娘山的见闻与感受	—黄慧霞	39
六年织锦，星辰如家	—张亚宁	41
这一年，我喜欢上了出去走走	—杨倩	42
读《额尔古纳河右岸》有感	—刘昌苹	43
十二年，我们仍是彼此的光	—陈晓芳	44
跑道上的答案：不止于42.195公里	—念青少	45
福建游神 年味归来	—姚敏	47
我与星辰的故事	—肖广军	49

Nice
to meet
you



Happy work
&Happy life

UNDER THE CONSTELLATIONS 星光之下

星光虽微，足以映照来路与远方。于这静谧光晖中，我们愿以文字为契，分享那些指引星辰人前行不殆的初心。

浅谈企业成本控制

刘亚娟

苏州分公司总经理



一个企业，如果不是技术垄断型企业，最终的核心竞争力一定是成本的管控。中国真正意义上的技术垄断型企业，一定是凤毛麟角的。

企业的成本浪费，是一条由无数不可察觉的细微浪费编织而成的成本绞索，缓慢且持续的侵蚀着企业的利润空间。从显性的成本上，大家会特别警惕直接材料成本和人力成本，却往往忽略了如下看不见的成本杀手：

流程枷锁的成本浪费：从销售订单-BOM确认-生成生产工单-请购单-派工单，如果每个环节浪费两个小时，对订单交付的影响就有1-2天，对于交付时间限定在10天的快速周转的产品交付来讲，对月度销售额的影响是不容小觑的，然而固定成本没有任何减少。

质量波动的成本浪费：如何保障质量的一致性，是制造企业至关重要的课题，也是管理当中最难管控的环节之一。人、机、料、法、环，任何一个环节的不确定性，均可能带来失控或结果偏离的风险。一旦出现品质问题，就会引发一系列不必要的涟漪成本，例如：销售团队原本用于开拓业务的时间，不得不用来处理客诉；客户满意度随之下降；返工或退货造成直接的品质损失；客户满意度降低和供应商评级下滑，还会影响后续的订单份额。我们日常统计的品质成本，往往只涵盖材料及制造方面的直接支出，而其它无形的成本，其实才是最大的成本。

人力错配的消耗：我曾经在管理会议上多次提到，星辰公司每个岗位，坚持宁缺毋滥。当然，我也很欣慰，管理团队中的每位同仁都在持续进步。但人力错配把不合适的人放在不能胜任的岗位上会直接导致无法执行好管理要求。无法达到预设的管理目标，等于是用正常的人力成本创造低效的劳动成果，这背离了企业按劳所得或按价值所得的分配逻辑。

信息不畅的效率浪费：公司的信息化建设尚在初级阶段，例如需要实现PMC生产计划同步到机台、工艺单扫码查看、图纸扫码查看、报工信息同步到PMC、出货信息、入库信息、物流信息的联动、计件工资的系统数据实现等；总体来看，还有很多要优化的地方。



针对上述种种的浪费，从我个人的成本认知方面，分享如下几点：

1. 订单所有流程的流转必须严格有时效性。为此，我们制定了《订单流转时效管控表》，对可通过系统监控并提醒的流程，设置异常情况实时推送机制，从而将流程时效置于有效监管之下。

2. 减少质量异常波动最行之有效的办法是减少生产要素的变量：锁定原材料，锁定工艺，锁定机台和机台的生产人员。2025年值得分享的一项工作安排就是针对于品质管控A级标准及以上的物料，在品质标准明确的情况下锁定供应商，对质量稳定性的影响是显而易见的。

好产品 用星辰包装
Choose Star Choose Good Quality

人力成本的管控。所有的优化工作，都应建立在保障和提升员工待遇的基础之上。我们要任用优秀的职员，并提高其待遇，让他们创造出相当于错配员工两倍以上价值；而不是以常规待遇，错用只能发挥30%创造力的员工。诚然，职员也需要培训、明确的目标、鞭策与鼓励，并由此协同培养出符合企业发展需求的优秀人才。正确的人才培养理念与机制，辅以合理的薪酬制度，必将让员工拥有成就感与创造力。这也有助于在企业中树立“价值创造”的人才文化。

信息化建设始终在路上。公司在信息中心的人才引进方面让我看到了信息化建设的未来，道阻且长，行则将至。就我个人对信息化建设与成本控制关联关系的理解，我认为其中存在许多可以节约的成本空间。

以上为我个人的一些拙见，供大家共同探讨。愿在竞争激烈的当下，成本控制能真正成为我们企业的核心竞争力之一。

星辰集团海外全链条运营的 卓越实践与智慧沉淀

——陈日明 越南分公司副总经理



一颗种子的星辰之旅

今天是2025年11月20日，当第一缕晨光掠过胡志明市的工业区，星辰集团越南分公司的生产线已开启新一天的运转。时光追溯到两年前，星辰集团的海外梦想在越南红河三角洲悄然生根，从一纸蓝图到如今覆盖采购、生产、供应链、销售与服务的全链条运营体系，越南分公司以“开拓者”之姿，破界深耕，筑梦南洋，完成了从零到一的非凡跨越。这段深耕南洋的开拓历程，沉淀的不仅是业务增长的成绩单，更是可供全集团借鉴的海外经营方法论。

海外市场的开拓，重在战略清醒。越南分公司的成绩，始于集团董事长对“为什么去越南”“如何扎根越南”的深度思考，以三层战略布局筑牢发展根基。

一、顶层设计锚定“双循环”逻辑：

筹备之初，我们并未简单复制国内成熟模式，而是基于周董“资源整合+本土市场深耕”的战略导向，确立“背靠集团、立足越南、辐射东盟”的定位。通过调研越南制造业配套优势、劳动力结构与东盟自贸协定红利，将分公司定位为集团连接东南亚市场的“生产枢纽”与“创新触点”，既承接集团核心技术输出，又聚焦本土市场需求进行产品迭代，形成“国内研发+越南制造+区域销售”的闭环协同，奠定了越南公司7个月快速盈利的基石。

二、全链条布局遵循“渐进式突破”

针对海外业务的复杂性，我们摒弃“一步到位”的冒进思维，采用“单点突破—链条延伸—生态构建”的策略。初期以核心产品组装为切入点，快速打通生产交付、物流通关等基础环节；随后逐步引入零部件本地化采购持续降本，将供应链响应周期从45天压缩至15天；最终构建起涵盖采购、生产、仓储、销售、售后的全链条体系，实现“快速响应—即时交付—优质服务”的高效运转，市场份额稳居区域同类产品前列。南越BOE、TCL、MTC、海信同行业前四都已成为我们稳定的客户，多次赢得客户公开赞扬和信任。

三、风险防控构建“立体屏障”

海外经营面临政策、汇率、供应链等多重不确定性，我们建立“政策追踪+数据预警+弹性应对”的风险管控机制。通过集团精准把握越南投资、税务等法规变动；搭建汇率波动预警模型，采用跨境结算工具对冲风险；同时打造“双供应商体系”，关键原材料实现“国内备份+本地供应”，有效抵御了区域供应链波动的冲击。

四、以“双向尊重”激活跨文化合力

跨国经营的核心是人的经营，文化融合则是破解管理难题的关键。面对中越文化在沟通方式、工作节奏、价值观念上的差异，我们没有采取“单向灌输”的管理模式，而是以“尊重为基、共创为魂”，走出了一条独具特色的跨文化融合之路。

机制先行，搭建沟通桥梁：通过多种渠道形式，比如参加越南传统节日、亲身体验本地饮食习惯、到办公室员工家做客等，在实践中解读沟通中的隐性逻辑——比如越南团队的“委婉表达”并非拒绝，而是需要更多共识建立；用案例化、可视化的方式呈现双方工作习惯差异，比如将中国团队的“高效执行”与越南团队的“细致稳健”相结合，形成“目标导向+过程审慎”的工作范式，中越员工分享春节、Tet节等传统习俗，在文化碰撞中增进理解与信任。



人才为本，实现双向赋能：推行“双机长制”与“人才本土化”战略，成型机工序配备中国技术骨干与越南管理人才，既保障集团技术标准的落地，又尊重本土管理习惯。管理层中本地人才占比达60%，形成“技术共享+经验互鉴”的人才成长生态，针对本地员工的职业发展需求，我们定制“技能提升+管理晋升”的双通道。员工流失率远低于越南制造业平均水平，这种融合型文化，直接提升了协助效率，跨部门效率提升了30%。

价值共鸣，凝聚发展共识：我们深知，文化融合的终极目标是形成共同的发展愿景。在传承集团“创新、担当、共赢”核心价值观的基础上，融入越南文化中“社群共生”的理念，将企业发展与本地福祉紧密结合。通过参与当地政府倡导的公益项目、组织员工集体生日聚会设立夏日雪糕奖励等举措，让员工感受到“企业不仅是工作场所，更是共同的家园，真正实现“1+1>2”的跨文化合力。

战略启示：海外开拓需“扎得深”更要“看得远”，成功的海外布局，既要立足当下市场需求，快速形成业务闭环；更要锚定长期价值，将分公司打造为集团全球化的“区域支点”，实现业务拓展与能力沉淀的双向赋能。

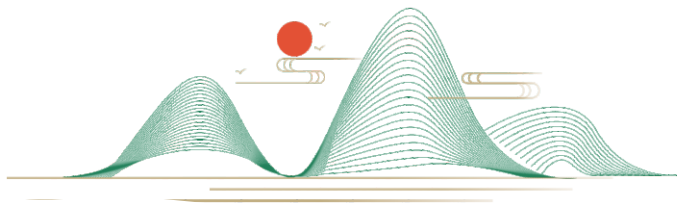
管理启示：跨文化融合要“求同”更要“存异”，文化没有优劣之分，有效的跨文化管理不是消灭差异，而是将差异转化为创新动能。唯有尊重本土文化特质，搭建双向沟通机制，才能激活本地团队的凝聚力与创造力，构建“和而不同”的组织生态。

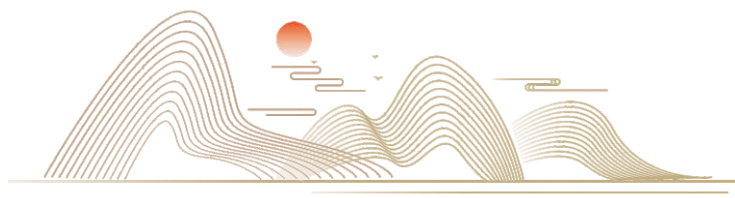


发展启示：海外经营需“守底线”更要“善创新”。坚守集团核心技术标准、合规管理要求等底线的同时，要敢于适配本地市场进行模式创新、产品创新与管理创新，在“不变的核心价值”与“可变的本地适配”之间找到平衡。越南工厂新增了EPE 包装袋生产及贸易的新业务，实现了单一向多元化的可持续稳定发展战略。

标杆之上，百年星辰

从零到一的开拓，是勇气与智慧的远征；全链条布局的完成，是战略与执行的胜利。越南分公司的两年征程，已成为星辰全球化图景中一颗璀璨的坐标。愿这份沉淀与热土的经验，照亮集团更多海外征程——因为标杆的意义，在于成为下一座高峰的起点。





公司搬迁纪实与启示

——王 锋 成都分公司副总经理

2024年9月，公司正式完成从成都温江区至崇州市的战略搬迁。这场跨越三十余公里、历时一月的搬迁工程，不仅是一次空间上的转移，更是一场对团队凝聚力与组织效能的全面考验。全体同仁所展现出的协作精神与担当意识，让“和谐创新、开拓市场、团结拼搏、共创未来”的企业文化在实际行动中熠熠生辉。

搬迁筹备阶段，公司上下便展现出高度一致的协同性。为保障生产不断档、服务不降级，我们提前与客户及合作伙伴进行充分沟通，确保信息同步、衔接顺畅。内部统筹方面，各部门分工明确：有的同事负责资产清点，做到“一物一码”、账实相符；有的则投入新址规划，反复推敲工位布局与动线设计。那段时间，会议室里的灯火常明，大家围绕打包流程、设备防护、网络切改等细节反复推演，只为将风险降至最低，为后续工作打下坚实基础。



搬迁实施过程，是挑战最为集中的阶段。面对精密仪器、重要文件与大量办公设备，每位同事都化身“安全员”，小心翼翼、互相提醒。资料装箱时分类清晰、标签准确；设备搬运时轻拿轻放、全程监护。令人印象深刻的是，一台关键的数据处理电脑在转运中发生意外碰倒，在场同事第一时间检查，确认仅外壳轻微受损、数据完好后，才松了口气。这场虚惊让大家更加绷紧安全弦，彼此之间的配合也愈发默契，最终保障所有物资完好无损地抵达新家园。

搬迁完成后，真正的考验才刚刚开始。面对陌生的环境，全体员工迅速投入状态，整理物资、部署工位、调试系统，一切井然有序。更可贵的是，大家主动加强与客户的沟通，及时告知新址信息，传递公司持续提供优质服务的信心与能力。经过这段时期的磨合，团队默契度显著提升，集体归属感愈发强烈，真正实现了“心往一处想，劲往一处使”。

回顾这场搬迁，它远不止是地理位置的变更，更是一次团队精神的淬炼、一次企业文化的升华。在挑战面前，每一位员工都是主角，都以实际行动诠释着责任与担当。这份在三十公里征程中凝聚起来的拼搏精神，将成为我们走向更远未来的宝贵财富。



COMPANY PROFILE

【企业发展掠影】



电视台采访

2025年9月20日下午15点，四川电视台到公司参访，成都市永星辰光电科技有限公司副总经理王锋：这边汇集了京东方电子、日东等（链主企业），我们都是有合作的。伴随着这个（新型）显示链主的不断投产，预计在2026年12月份左右，我们可以预计达到4000万（年产值）。

第一次送货

在生产部戴经理的带领下，成都分公司顺利完成关键交付任务，以高效执行保障客户产能。





沟通与生产管理

—— 孙伟 湖北永星辰



沟通是人与人之间各种关系构建，协同工作的基础。沟通亦是生产管理系统中的神经网络般存在于系统各处。先进的生产理念和技术唯有有效沟通方能高效运转，直达目的。

在生产管理中我们的终极目标是在正确的时间，以正确的成本，生产出正确质量和数量的产品。要实现这一目标，就需对人、机、料、法、环（4M1E）五大生产要素进行准确的协调和控制。而协调和控制的基础正是沟通。在实施（P-D-C-A循环）这一过程中。如果没有沟通，计划只能是空话、是纸上谈兵，无法落到实处。执行就会千头万绪各自为战，无法有效正确的执行计划。控制过程就成了笑话，标准不清、人员不明，怎么控制制程。改进就更成为空谈，脱离了实际生产情况，结果可想而知。所以沟通于生产是基础，不可或缺。

生产管理的核心流程：计划-组织-执行-控制-改进，这五个步骤。沟通在其中至关重要，更是其流程推进的关键。

计划：纵向沟通——生产管理需要与销售、高层管理沟通，获取准确的客户需求、订单信息和战略目标。错误的信息要么造成原辅料和库存积压，资源浪费。要么导致缺料缺货造成无法交付，丢失客户。计划制定后必须精准无误传达给生产班组长和所有一线作业员工，并确保他们理解目标情况、优先级和各种标准，提前准备所需一切。

横向沟通——生产管理需跨部门与采购部、仓储部、品质部、工程技术部等沟通，确保原辅料供应、机器设备状态、生产工艺、SOP标准等都能有力支持生产计划。（例如：采购员要按生产计划来安排原材料到货时间；仓储部要按生产计划发放原辅料；品质部要按生产计划安排检验工具、设备和人员；工程技术要按生产计划准备好工装夹具。）通过跨部门沟通确保生产计划顺利进行！

组织：班组长将每日生产任务具体分配给每个一线作业员工或每个工位，这需要清晰、无误的沟通。确保生产指令上传下达，各作业员工清楚明了并执行。从而避免因作业员工所受教育程度不同，社会环境各异，理解能力差异而影响生产计划。

执行：各部员工协同作业，生产上下工序之间需要简单、直接、明确的沟通（例如：“原材料异常”、“设备异常”），以确保生产流程顺畅。



出现异常问题及时反馈，当机器设备发生故障、原辅料出现质量问题，一线作业员工能够及时将问题上报工程技术维修、品质部和上级管理人员。生产管理向相关部门反馈沟通以确保生产按计划推进。

控制：各数据通过生产日报表、系统(OA、T100)等方式实时、准确地反馈给上级管理层，这是管理者做决策的依据。管理者需要定期与团队沟通，绩效表现、计划达成情况等。当出现偏差时，需及时查明原因并下达纠正指令。完成“信息反馈-决策-再沟通”的闭环过程。

改进：最宝贵的改进意见往往来自一线作业员工。需鼓励员工就生产安全、生产效率、产品质量、成本节约等方面提出想法。生成改善方案并横向推广，将成功的技术创新、好的作业经验或失败教训在部门内进行分享和沟通，避免重犯。组织部门所有员工学习，持续良好沟通有助于形成透明、信任、协作的文化氛围。这是持续改进文化的基石。

树立“沟通是生产力”的文化，首先要强调沟通的重要性，鼓励开放、坦诚、对事不对人的沟通氛围。其次要理清沟通流程，沟通传递路径、责任人、频率和工具（例如：EPE机台故障必须在5分钟内反馈给工程技术，采购，销售，公司负责人等），及时作出有效沟通应对。再则要培训沟通技巧，不仅要培训管理者沟通能力，也要培训一线作业员工的表达和倾听能力。最后要建立反馈机制确保任何沟通都有回应，任何建议都有处理结果，形成正向激励，有效沟通。

沟通于生产管理如人体血液和神经网络。它处于管理体系的点滴之中，是驱动每一个行动的核心要素。在现代化、智能化生产制造环境中，虽自动化、智能化机器设备和信息系统取代了大量体力劳动和简单信息传递，但跨部门沟通协调、异常问题沟通解决、团队赋能与创新等方面，对人们的沟通能力提出了更高要求。

良好的生产管理，必然建立在有效沟通之上。而良好的沟通必然让生产管理更加顺畅！

FOOTPRINTS FORWARD 前进的脚印

前进的路上，留下向前的脚印。

它们或深或浅，烙印着攻坚的汗水与成功的喜悦，

共同串联成我们通往未来的蓝图。

愿这些故事，能点燃你心中的火种，

在自己的路上，踏出下一个闪光的足迹。

卓越之路： 揭秘苏州销售团队的制胜之道

在充满变化与挑战的市场环境中，一支团队如何既保持战斗力，又不断突破自我？

我们邀请到苏州分公司业务部张诗轩经理，听他讲述如何将苏州销售团队锻造成一支“听指挥、能打胜仗、敢打敢拼”的“销售尖兵”。

从设定公平而有激励性的目标，到精准识别市场机会；从释放团队激情、抓大放小的管理智慧，到在吨袋项目中带领团队“从零到一”的攻坚克难——张经理不仅关注业绩数字，更致力于打造一支目标清晰、信心坚定、能持续成长的队伍。面对未来，他坚持“定位”与“聚焦”，在动态的市场中寻找稳健增长之路。接下来，让我们一同走进他的管理实践与思考。



——苏州分公司 销售部经理 张诗轩

您如何定义您所带领的这支团队？如果用一或几个关键词来概括团队独特的气质，会是什么？

我心中的团队，应该像一支军队。军队最重要的特质是什么？就是听指挥、能打胜仗、敢打敢拼。我一直用这样的标准来塑造团队，所以在管理上，我更注重结果导向，然后让大家形成有明确的目标感——首先是对公司理念的理解，这是基础；其次是对自己的定位，要知道该往哪个方向发力。

如果非要用几个关键词，那就是：**目标感强、能打胜仗、敢打敢拼。**

面对具有挑战性的年度目标，您是如何设定团队和个人的销售目标的？如何确保这个目标既有挑战性又是可实现的？

原来公司定目标，会对业务员形成一个奖罚评优状态——你做得越好，明年任务就越重。但是做业务有很大的不确定性，今年能多增300万，那明年就给你加400万，发现能增加到500万，就给他加600万。长期下去，人会不堪重压。一旦扛不住，就会压垮。但是又和业绩达成率挂钩，他就会自己寻找一个舒适区，我做到什么样的一个阶段，我是最安全的。都不敢往上冲。

我的做法是，尽量在区域内做到公平。比如在新客户开发上，大家起点一样。不管你是开发的差，哪怕你去年你只开发了十万或者五万的新客户。但是我今年要求所有人都开发一百，那你就是一百，你开发不上去，那你就要去想办法，因为市场的不确定性、开发难度，对每个人都是一样的。

如果新增做得好，我会把一部分增量计入总销售额，让总目标适度提高，激励大家在维护新客户的同时，冲击更高目标。这样一来，大家平时紧盯每月的新增客户目标，年底再看总目标，双重目标、双重期待，推动力更持续。这种公平性能让每个人感受到：不管去年表现如何，今年要求一致，必须跟上。

如果开发遇到困难，我们会一起复盘，找出问题——是沟通方式、推进节奏还是别的薄弱环节，一步步帮助改进。

另外，老业务员有时会有思维定式，觉得自己经验丰富，按老方法干就行。反倒是新人更容易接受新思路，所以不少新业务成长很快。对老业务你就要去不断的去转化和转变他的观念。当他出现明显的问题，我就要提醒他看了这么多年的业务，你还是在犯这个问题。通过具体案例去推动转变，他们更容易听进去。

在竞争激烈的市场环境中，您的团队是如何精准识别市场机会，并制定差异化策略来打开局面的？

首先，必须对产品特性有深入理解。销售竞争说到底无非是价格、交期、品质、服务这几个核心。

我们会根据淡旺季调整重心。比如上半年市场平淡时，重点做防静电包装、吨袋这类产品，积累客户；下半年则侧重快消品领域。识别好客户没有固定公式，更多靠市场经验。我们要求销售尽量上门洽谈，摸清客户现有供应商、切换原因、从哪里知道我们等等。了解越清楚，就越清楚在和谁竞争。

作为团队的核心，您认为管理者最重要的职责是什么？您将主要精力聚焦于哪些方面来赋能团队？

我的精力主要还是聚焦在业绩上。来到苏州销售部担任管理者后，我带给团队最重要的转变，可能是“抓大放小”，看到每个人的优点。在我之前业务部的领导是女性，管理风格非常细致，对细节把控得很严。我刚接手时，明显感觉到团队氛围有些压抑，大家缺少业务团队应有的那股闯劲和锐气。

我觉得销售应该更外向、更敢闯，乐于和陌生人打交道。所以我放弃了很多细枝末节的规定。重要的是把大家做业务的激情释放出来。我会分享我觉得好的沟通方式，大家一起讨论。现在团队氛围明显打开，大家更愿意主动挑战。

我觉得做业务他一定不能是被迫做业务。就是说打比方，你刚刚毕业，人家问你要干什么工作，你什么都不知道要干什么，可能最后选择了做业务，这是一种被动的。

作为管理者，就是要转变他们的思想，要让每个人从内心愿意干、喜欢挑战。激情释放出来，再抓业绩，效果就好很多。细节可以慢慢调，但没有业绩，一切都没意义。

团队内部建立了怎样的人才培养与经验共享机制，以确保新成员快速成长，老成员持续精进？

说实话，现在市场环境和我们公司产品复杂度，对新人的确不太友好。产品太多，光是把工艺、设备弄懂就要花很多时间。我们能做的，是先教他们产品特性和客户群，然后从最简单、易成单的产品入手。

新人容易跟着老人学，都想做防静电产品——因为稳定，但开发周期长，容易磨掉激情。所以我们带他们从容易的开始，然后树立榜样：谁通过这种方式快速成长，就拿出来鼓励大家。同时，允许试错，比如把一些久未合作的老客户、或同事转介的小客户交给新人练手。他能够在这些小案子里面锻炼到。然后他只要抓到一个两个大案子，并且你带着他成功了的话，就很稳当了，也是树立了他的一个信心，也更容易留下来。



成功的道路从不平坦。回顾过去，团队曾面临的最大挑战是什么？又是如何成功应对的？

挑战确实不少，刚开始推动吨袋项目的时候。其实公司早在2018年就尝试过，但当时人员、设备都不够成熟，错失了不少机会。到了2020年底，市场明显起来了，可我们的设备还没到位，内部也缺乏相关经验。也就是在这个时候，销售又接下了一个大单，一年有两三千万的量。

于是我们所有人停下手头的工作，每天到车间，当时吨袋还是手工制作——从打版、贴胶到压边，全部手工完成，连送货都是我们自己来。那时候正是冬天，天气很冷，但大家心里都相信这个项目一定能做成。那真是一个从零到一的过程，每个人都坚信这个项目未来可以上规模，我们可以把它做好。而且，通过这样一个案例，业务员也会真切地看到，我们确实有能力做到一千万、两千万级别的订单。

我认为做销售是一份很有挑战的工作，因为你一直在接触不同的人、处理不同的事。表面上，很多流程是重复的——商务拜访、产品介绍、报价、送样、跟进……但如何能在每一次接触中都保持激情，尤其在绝大多数客户不会立刻选择你的情况下，仍然保持信心，这是最重要的。

同时，销售这份工作也有它独特的吸引力：当你真正拿下一两个重要订单时，那种成成感是非常强烈的。这种成成感会反过来激励你，让你爱上这份工作，享受与人建立联系、推进关系、最终达成合作的过程。就像跑完一场马拉松，那种完成挑战的满足感，是做业务非常宝贵的体验。

展望未来，您对团队的下一步发展有何规划与期待？

我一直认为定位很重要。市场在萎缩，我们能分到的蛋糕在变小，这时候更要清楚：该聚焦哪个领域？该抓住哪些客户？

刚做管理时，我更多的在想要做的是表率，做的是榜样。所以更多是自己冲在前面，带头拼。让所有人都看得到。这是一个很能拼的一个人，很愿意拼的这么一个人。

现在更多是思考方向：怎么在维持销售额的同时，守住利润。我的思路是：每年年初开发几个终端客户，同时合作一些有实力的中间商。中间商能快速起量，支撑销售额；终端客户则提供长期稳定性。这样既有即时的业绩，也有未来的根基。

从新人到“千万英雄” 苏州分公司顾新的三年破局之路

在销售业务中，总有一些身影，以超越寻常的速度与魄力，划破行业天际。并非天生传奇，却凭借敏锐的眼光、沉潜的坚持与破局的勇气，在看似平常的赛道上跑出令人瞩目的轨迹。

苏州新锐千万英雄——顾新，便是这样一位“破局者”。入职不到三年，从跨界转行的销售新人，到提前撞线全年目标、刷新公司最快成为“千万英雄”的纪录，这背后，不仅是数字的跃升，更是一个关于沉淀与突破的故事。

速度背后，是方向；光芒之下，是沉淀。让我们一起，走进他的故事。



你什么时候加入星辰并选择销售这个职位，并且继续从事销售行业？

我是2023年2月入职的。当时正处于职业转换期，想跳出原有行业，寻找一个有前景、有规模的平台。虽然之前也是做销售，但属于汽车行业的快销领域，转向我们现在这种面向B端的工业品销售，确实存在跨度，算是一次从零开始的挑战，对于我来说也需要很大的勇气。两种销售模式虽有共通之处，但具体操作和客户类型差异还是很大。

初到公司时，你对销售团队的第一印象如何？

第一感觉是大家都很忙碌，氛围很充实，这是我喜欢节奏。通过交流，我发现同事和领导都非常谦逊。比如我们部门经理张诗轩经理，首先感觉他很年轻，其次他的谈吐和专业态度，彻底刷新了我对同龄人能力的认知，让人钦佩。

有没有哪件事让你特别觉得“来星辰来对了”？

我职业生涯起点是服务行业，后来转入汽车销售。来到星辰后，每天都能感受到团队的活力。每次走进工厂，规模的宏大、气派的厂房都让人印象深刻。更重要的是，身边的每一位同事都如此优秀和努力，他们成了我学习的榜样。这种环境激励着我不断前进。

你在星辰成交的第一单是怎么来的？能分享一下吗？

第一单是常州的一家外袋吨袋厂。当时我们在这个产品上还处于摸索阶段，设备也有限，做出的产品容易出现飞边、波浪纹、溢胶等问题，导致客户投诉甚至退货。当时做了两三批货，每次都亲自跟车送货，就是为了到客户端彻底了解问题所在。

我记得很清楚，有一天晚上雨下得很大，为了解决一个技术难题，当时我领导周才豪主管以及工厂孟玲玲副总都一起在车间里，和工人一起研究机器、调整工艺，直到晚上八、九点才把问题彻底解决。问题攻克后，大家那种由衷的喜悦和成就感，就是感觉像跨过了一个坎一样。当时我就觉得这个订单我一定要把它好好的跟进做好，不让我领导他失望，也是这个订单后为我接下来的销售打下了基础。

你专注于新能源吨包袋系列产品，能否分享一下你开拓新客户、获取销售线索的方法？

开拓客户，无论是哪个行业，底层逻辑是相通的，主要通过网络寻找终端客户或中间商。对于新人，从中间商入手可能更容易。比如我们的吨袋客户，本身也是编织外带厂的中间商。与他们建立合作，就能间接接触到最终用户。

具体沟通上，我通常采用两种策略：第一种，是以“需求方”的身份去接触，降低对方的防备心理，更容易打开对话。第二种，才是以销售身份直接沟通。如果直接联系采购受阻，我会尝试从前台或销售部门切入，逐步建立联系，再转向采购。关键是保持耐心和持续的沟通。

在你看来，目前团队里有哪些业务高手是你努力看齐的目标？

公司里有很多优秀的前辈。相比我的成绩，他们的含金量可能更高。因为我所负责的产品货值较高，而他们销售的产品货值相对较低，开拓难度或许更大，能做到顶尖水平非常不易。他们是我学习的目标，我也希望未来能像他们一样，横向拓展自己的能力与业务范围。

目前你已经达成了“千万英雄”的里程碑。对于明年，有什么规划或期望达到的新高度吗？

明年公司设定的目标大概会在1500万左右。我个人会朝着2000万的方向努力，当然，我知道这非常具有挑战性。

最后，销售部门有很多新人刚刚加入。基于你的经历，对他们有什么建议或分享一些“生存法则”吗？

首先，勤奋是基石。我初期每天大量打电话、加微信，先尽可能扩大潜在客户的基数。只有基盘足够大，才有筛选优质客户的空间。从零到一的过程最为艰难，一定要沉下心来，慢慢沉淀。

其次，要找到适合自己的方法。每个人的性格、沟通方式和知识体系都不同，做业务的方式也不可能完全一样。要在学习和跟随优秀同事的过程中，不断吸收、提炼，最终形成一套适合自己的、行之有效的业务方法论。

就像张总常说的“十年磨一剑”，我觉得做销售也需要这种定力。简单来说就是：熬得住出众，熬不住出局。坚持和沉淀是关键。



WE ARE YOUNG 我们这 Young

这里，是活力与创意碰撞的现场，也是温暖与连接发生的地方。我们记录每一次全力以赴的协作、每一个灵光闪现的瞬间、每一张真诚绽放的笑脸——它们不只是活动的掠影，更是我们团队年轻态度的生动注脚。



秋高气爽，阳光正好。
11月16日的狮山公园，被一片跃动的星辰蓝与清脆的欢笑声点燃。由星辰集团主办的“乐跑狮山，我们不一YOUNG”欢乐跑活动在这里活力开跑！

「乐跑狮山，我们不一YOUNG」



开跑前，参赛者们进行了赛前热身，伸伸腿，扭扭腰，跟着节拍动起来！大人们认真专注，孩子们则学着爸爸妈妈的样子，蹦蹦跳跳。“各就各位——预备——跑！”随着一声清脆的发令号响，蓄势待发的选手们如离弦之箭，欢呼着冲出起跑线！有人全力奔跑，挑战自我，矫健的步伐彰显着速度与激情。

有许多亲子家庭携手同行，爸爸妈妈们鼓励引导，默默守护，孩子们则时而奋力前冲，时而回头嬉笑，一路奔跑，一路洒满温馨与童真。当然，也少不了悠然慢走，醉心风景的人们。他们漫步在秋意盎然的狮山公园，享受难得的亲子时光。



本次“乐跑狮山”欢乐跑活动，不仅是一场体育竞赛，更是一次团队与家庭文化的生动展示。我们看到了拼搏，也看到了陪伴；看到了竞争，更看到了成长与鼓励。

奔跑吧，星辰人！让我们将赛道上的激情、活力与温馨，投入到未来的每一天工作中，共同奔向更加灿烂的明天！



「大手牵小手，欢乐星辰行」



凝聚家企力量，共享亲情时光。

8月9日，广东星辰新材料有限公司组织开展了2025年“大手牵小手，欢乐星辰行”亲子家庭日主题活动。

走进星辰，在实地参观、讲解互动、趣味活动中一同探寻包装奥秘，纵享亲子欢乐时光。

星辰集团为孩子们送上精心准备的伴手礼。

家长们纷纷感谢公司给予这样的机会，能陪伴孩子共度美好时光，让大家真切感受到“个人小家”与“企业大家”的紧密相连。



暖冬聚星 共「赢」增长



2025年收官之际，为沉淀经验、凝聚共识、点燃新一年的奋斗热情。12月26日下午，苏州销售部全体成员齐聚星辰大厦图书角，在温暖与碰撞中共话成长、共谋未来。

活动以趣味互动“两真一假”拉开序幕。新伙伴们分享关于自己的故事，大家在欢声笑语中猜测“真假”，迅速拉近距离，团队氛围瞬间升温。

业务部刘文涛分享了他入职以来“印象深刻的瞬间”。从初入职场的摸索，到第一次独立成单的喜悦，他的故事里充满真诚的反思与突破的勇气。他强调：打十次电话，不如见一次面。

业务部刘洋/樊子东、外贸部成芹芹分别分享了他们的“实战真经”——如何与客户相处，如何把握客户需求、如何在困境中破局、那些令人难忘的服务细节……每一段经历，都是时间沉淀下来的宝贵财富。

今年的“破局之星”——顾新，分享了他如何快速突破，实现千万销售额的精彩历程。他的分享不仅关乎方法与毅力，更传递出“敢于打破边界”的销售精神。

业务部周主管系统梳理了小组协同作战的策略与智慧。他强调：优秀的业绩，离不开团队的默契配合与战术的灵活奏鸣。

开放式问答环节，新人们踊跃向前辈抛出心中疑惑：如何和客户相处？如何提高客户粘度？老将们真诚回应、倾囊相授，在一问一答中，经验悄然传递，思路逐渐清晰。

活动最后，业务部张经理凝练总结，提出业务人员必备的三大素养：识人之智、破冰之勇、服务之心。他指出：“一切业务，本质都是与人相处的能力。外贸部马经理肯定了一年来团队的拼搏与成果，并感谢今日上台分享的同事，无私地拿出了自己沉淀的经验。

这个冬天，我们以分享凝聚星光，以对话激发远见。故事未完，成长继续——

2026，苏州销售部，整装再出发！

A.I. PACKFRONTIER 智装·未来式

在工业包装的世界里，每一次技术的演进，都不只是材料的叠加或工艺的改进。它是一场精密的共舞，是材料科学与结构力学在毫厘间的对话。让我们一同揭开表面，抵达创新发生的现场。

突破高温包装技术瓶颈， 助力客户实现产品“热灌装”革命

行业痛点

在许多生产领域，如化工原料、食品添加剂、塑料颗粒等，产品在生产线末端温度往往高达80℃以上。传统包装方式要求产品必须经过6-8小时的冷却才能进行装袋，否则会导致包装袋变形、密封性下降甚至爆炸。

这一过程不仅占用大量仓储空间，延长生产周期，还增加了人工管理成本和能源消耗，成为制约企业产能提升的关键瓶颈。



针对这一行业难题，星辰集团技术团队经过研发，成功推出耐高温重包装袋解决方案，其核心优势包括：

温度可定制：根据客户产品特性，提供80℃-130℃高温耐受方案，或-50℃至-20℃低温适用方案。

三层复合工艺（抗拉伸耐热外层+阻隔中层+耐热内层），保障高温下的强度和密封性。支持四层、五层、六层复合结构定制，满足更高阻隔性、抗穿刺、耐温性等特殊需求。

提供多种材质重包需求等多种基材选择，适配不同产品特性（如防潮、避光、耐腐蚀、抗氧化等）。

星辰集团凭借自主研发的高温耐受包装解决方案，成功攻克了高温产品需冷却后才能灌装的技术难题，帮助客户实现生产线直接灌装，大幅提升生产效率，降低运营成本。这一创新不仅解决了行业长期存在的痛点，更为化工、食品、建材等领域的生产企业带来了显著的效益提升。

干式复合胶水配制注意事项

——广东星辰技术部 黄圣华

干复工艺过程中胶水配制是非常重要的关键控制点之一，配胶就是把胶水主剂、固化剂和溶剂按规定比例和正确的操作方法调配成机台可正常使用的混合胶水。

因配胶异常导致的复合质量事故，在印刷包装企业常有发生。下面就常用的双组分干复溶剂胶水配制方法、注意事项总结如下，供操作者参考。

一、胶水技术资料（胶水使用说明书）重要性

一般企业在复合工序会配发针对单个具体产品的工艺单，该工艺单上会依据胶水厂家提供的“胶水技术资料”和其他方面的因素影响做出胶水配比的规定。有的企业也可能会有“胶水标准配制操作规范”，这上面会明确规定本企业在用的各种胶水的配比。

二、生产工艺要求

根据生产工艺要求，由上胶量和所用涂布辊的网线数来确定胶水的工作浓度（混合胶水的固含量），查看胶水使用说明书或生产工艺单要求再来确定调配比例。不同类型的产品，比如普通两层结构、含铝箔结构或高温蒸煮结构等，对使用胶水类型和上胶量要求是不同的，胶水类型和上胶量不同，直接影响胶水的调配比例要求。

三、客观条件的影响

胶水配比受客观条件影响，主要包括以下几方面

1、产品对复合剥离强度的要求

根据产品类型，一般对剥离强度都会有具体要求，除了合理设计上胶量之外，也会通过微调主剂和固化剂比例来实现。

比如，普通镀铝膜产品，如果不是使用镀铝膜专用胶水，可以通过减少固化剂比例来减少脱铝的情况，从而提高剥离强度（操作带来的质量风险需要评估），一般在原固化剂使用量的基础上，减少10%~20%的比例，如正常使用情况下主剂：固化剂=5：1，调整后主剂：固化剂=5：0.8，为保证产品质量，一定要通过实际验证，来确定具体的减少比例，形成标准的工艺技术资料。

2、涂布辊网线数

干复涂布辊的规格型号有限，甚至一根辊通用所有产品，因涂布辊的网线数不合适，产品又需要合理的上胶量，就需要通过调整胶液的工作浓度来稳定上胶量。比如网线小的涂布辊实现较小的上胶量，胶水配制就要用较小的工作浓度，通过增加溶剂的比例来实现。网线大的涂布辊实现稍高的上胶量，就需要提高胶液的工作浓度，提高工作浓度就需要减少溶剂的比例。因涂布辊的限制，用调整胶水配比的方式，往往会增加成本（溶剂挥发损失）或出现某些质量问题（因堵版造成复合白点）。涂布辊有局限性，通过增加或减少溶剂比例的配胶方式来改变工作浓度，以实现调整上胶量的目的。



3、季节变化及环境温湿度

季节变化及天气影响，比如冬季和夏季温湿度差异或南方地区短暂的回南天问题，这些因素带来环境温湿度变化对胶水配比有比较大的影响，理想的环境温湿度条件是温度：25±5℃，湿度：50%~60%。在高温高湿环境比如车间湿度超过85%，温度超过35℃，胶水在使用过程中，胶水循环和胶水在胶槽里流动，溶剂挥发，胶液温度偏低，会吸附一定的水分，加上溶剂的挥发，冷凝水珠的混入，会消耗部分的固化剂。因此，车间湿度大于85%，配胶时通常会用增多5%~10%固化剂，来抵消水分对固化剂的消耗。如果车间温度特别低，尽管胶液工作浓度（固含量）不变，但粘度会增大，不利于胶液涂布转移，为提高胶水的转移效率，会增加溶剂的比例来适当降低粘度。因工作浓度降低，虽然转移量能适当提升，实际的上胶量还受到涂布辊的线数、网穴深度、网线辊类型、机速、涂胶压辊压力、刮刀压力、上胶材料膜的电晕值等各个方面因素的影响，必须经过测定来验证是否达到了上胶量标准，否则就不能用增加溶剂降低粘度的方法增加上胶量。可以选用高固含低粘度的胶水，来解决超低温条件下的胶水使用问题。

4、材料质量异常影响

这里所指的材料异常，是配胶前，已经明确知道印刷膜中醇类溶残超标或溶剂纯度不达标，比如印刷膜中异丙醇（也包括乙醇）超过了5mg/m²，一般会在配胶水时，把固化剂用量提高1%~3%；再比如使用或部分使用了回收的乙酸乙酯，溶剂纯度低于99.5%，特别是醇类和水分之之和超过0.2%，为抵消它们对固化剂有效成分异氰酸基团的消耗，胶水配制时会增加固化剂3%~5%，如正常配比为：主剂：固化剂=5:1，调整后为主剂：固化剂=5:1.05。这种情况下生产的复合膜，其他方面的质量风险非常高，比如最终印刷层的剥离强度是否达标，是否仍存在溶残超标的情况等。

此种调整配胶比例的方法只能做为应急补救手段，不能做为常规的操作方式，真正需要从源头解决好印刷膜溶残和溶剂的纯度问题。



5、剩余胶的再利用

剩余胶水通常指胶槽里清理出来的配制过的胶水（开过桶没有配制的胶水，只要密封严实，通常可以正常使用）。剩余胶水的保存时间一般不超过48h，快干胶不超12h，即使放入4℃的冰箱里，超过一定的时长，通常会乳化变白，这种乳化严重的剩余胶，不能再使用。

为节约成本，短时间存放的剩余胶水可再利用，一般要和新胶液混合。调配过程根据新胶水主剂、固化剂和溶剂的比例，调配成需要的工作浓度，充分搅拌后，测准粘度值。根据新胶水的重量，把可以再利用的剩余胶水按5%~30%的比例混入新胶水中，充分搅拌后测粘度，如粘度低于新胶水的粘度，需要再按比例添加主剂和固化剂，直到达到初始粘度为止。

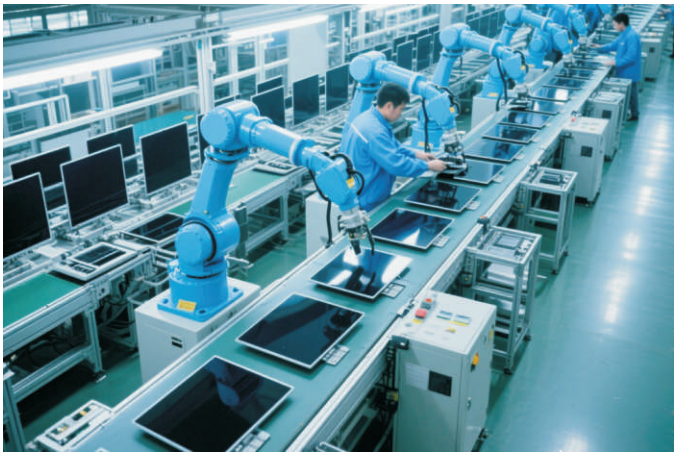
剩余胶水的使用，存在一定的质量风险，不管添加比例为多少，一定要结合产品种类和日常操作经验。

四、总结

在干复工艺过程中，配胶工作至关重要，最重要的是配胶比例要按工艺要求，结合具体的产品材质结构、生产环境条件、胶水性能、产品的使用条件等；更要杜绝人为配胶的失误，比如避免固化剂随意增减、随意缩短搅拌时间；更不能因操作失误漏加固化剂。做好配胶操作，是保证干复产品质量的基本工作，切不可疏忽大意。目前，已有干复专用自动混胶系统，实现了配胶自动化或半自动化，它更能保证胶液配比的稳定，最大限度减少或消除胶水手工配制人为失误的风险，更好地控制溶剂使用成本，为干复产品质量的稳定性提供了更多保障。

液晶显示屏运输的双重防护

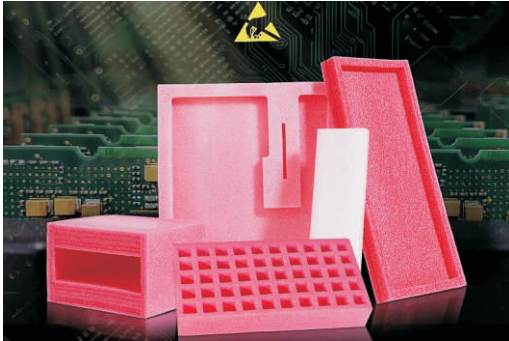
在液晶显示屏的产业链中，运输包装环节的重要性常被低估。数据显示，全球每年因包装不当导致的显示屏损耗高达数亿美元，而液晶显示屏的精密光学组件对冲击、振动、静电和潮湿环境极为敏感。星辰集团的Spacer间纸与EPE定位包装组合使用，实现了从生产仓储到物流运输的全流程防护包装。



星辰EPE定位包装

液晶显示屏在运输过程中容易受到震动、冲击和挤压，导致屏幕破裂或内部元件损坏。为了确保液晶显示屏在运输过程中的安全，使用EPE定位包装是一种有效的解决方案。

- 1、防静电保护星辰EPE定位包装电阻值可达到 $10^6-10^{11}\Omega$ ，有效降低静电积聚的风险。这种防护层能够保护电子产品免受静电损害。
- 2、定制设计定制化的EPE定位包装能够根据产品的具体形状和尺寸进行设计。这种定制化的设计能够更好地吸收和分散外部冲击力，防止产品在运输和储存过程中因振动或碰撞而受损。
- 3、轻便环保EPE定位包装重量轻，远低于传统的泡沫塑料和纸质包装材料，减少了运输中资源的消耗。



星辰Spacer间纸

星辰Spacer间纸（EPE珍珠棉垫片）附在显示屏表面，将每块显示屏进行间隔，防止显示屏在运输过程中的擦伤。该产品具备三大核心技术优势：

- 1、防静电保护液晶显示屏的电子元件对静电极为敏感。星辰Spacer间纸电阻值可达到 $10^6-10^{11}\Omega$ ，防止静电积累，避免静电放电（ESD）对屏幕内部电路造成损害。
- 2、耐高温无析出星辰Spacer间纸耐高温无析出，可杜绝屏幕表面的雾状污染，确保出厂前的烘干、老化测试安全无忧。
- 3、超薄贴合设计星辰Spacer间纸厚度 $0.015\text{mm}\pm 0.003\text{mm}$ ，紧密贴合屏幕边缘与背面，不增加包装体积，同时缓冲运输过程中的轻微磕碰。

星辰Spacer间纸与EPE定位包装的组合应用，为液晶显示屏的运输安全提供了双重保障。Spacer间纸以其防静电性能和超薄贴合设计，确保了屏幕在运输过程中安全无损；而EPE定位包装则通过其定制化设计和轻便环保特性，为屏幕在运输过程中提供了全方位的缓冲和防护。两者结合大大降低了液晶显示屏在运输过程中的损耗率。

星辰集团自2009年研发出无析出EPE材料，至今已为多家500强企业提供高品质的液晶显示屏包装保护解决方案。从精密间纸到智能定位包装，我们始终以创新技术守护每一块屏幕的安全旅程。

桶装包装的“神仙搭配”！ 铝箔圆底袋，强韧防漏新选择



在化工行业，包装不仅是产品的“外衣”，更是品质与安全的核心防线。面对桶装胶类、高温油墨、化学溶剂等特殊物料的运输与储存挑战，传统包装在耐温性、密封性、空间利用率等方面的局限性日益凸显。铝箔圆底袋（又称热熔胶内衬袋、耐高温油墨袋、化工专用袋等）凭借其创新结构与复合材料性能，正成为行业包装的“新宠”。

什么是铝箔圆底袋？

铝箔圆底袋的独特之处在于其圆弧形底部设计，这一设计通过均匀分散物料重量，来降低包装破裂风险。铝箔圆底袋支持2.5升至200升容积定制，灵活适配不同场景需求。

铝箔圆底袋采用多层复合结构，如PET/AL/PE、PET/NY/AL/PE（CPP）等，各层功能协同作用。

外层PET：耐磨抗刮，支持高清印刷，助力品牌定制化；

中层铝箔AL：阻隔氧气、水分、紫外线，防止内容物氧化变质；

定制尼龙NY：可根据需求配置，其高抗拉伸性能能够满足真空包装的工艺要求；内层PE/CPP：高阻隔涂层，显著提升防潮与抗渗漏性能。



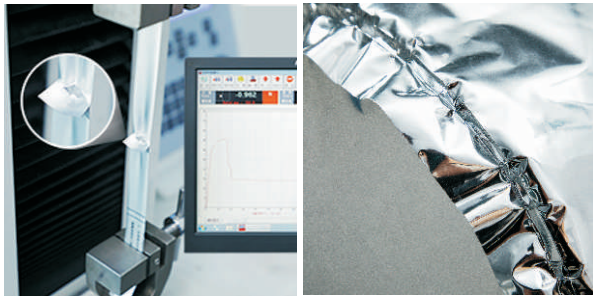
四大核心优势

1、宽温域防护，稳定可靠 铝箔圆底袋可耐高温达121℃，耐低温至-50℃，可适配高低温环境下的物料存储与运输需求。

2、圆底设计，承载力与空间利用率双提升。圆弧形底部能均匀分散物料重量，避免了传统平底袋因承压不均而导致的破裂问题，尤其适合黏稠、高重量的桶装胶类产品。与硬质桶相比，圆底袋可灵活适应不规则的仓储环境，码垛更加紧密，从而降低仓储与运输成本。

3、热封牢固，密封性佳采用高强度热封工艺，封口均匀无缝隙，实现防漏、防穿刺、防污染的三重防护。

4、延长保质期，减少损耗，铝箔圆底袋具有高阻隔性能，能有效延缓包装物发生氧化、变质等情况，为企业减少损耗，提升利润空间。



应用场景广泛

铝箔圆底袋的应用不止于化工，已延伸至医药、农业等多行业，是现代包装的“多面手”：

化工/胶粘剂行业：PUR热熔胶、硅胶、高温油墨、色浆、溶剂的安全运输；

工业领域：油漆、胶水、金属加工液、液体肥料的高效存储；

医药健康：片剂、胶囊、液体药剂、保健食品的防潮避光包装；

农业领域：粮食、种子、肥料颗粒的长期保存；

特种定制：玻璃瓶/金属罐内衬、圆柱形容器的定制包装。



在效率与安全并重的今天，铝箔圆底袋不仅是一款包装产品，更是企业降本增效的“隐形助手”。从化工车间到医药仓库，从农业基地到工业产线，它正以科学设计重新定义存储标准。

星辰集团作为深耕铝箔袋行业20余年的源头厂家，集设计、研发、生产、销售、服务于一体，可为客户提供全流程包装解决方案。

UNDER THE CONSTELLATIONS 听见你

在此，我们俯耳倾听——
听你，如何照亮深夜的思考；听你，怎样点燃远方的征途。
愿以点滴荧光，汇成星河；借你笔墨微芒，照亮彼此。

当妈是一种修行

—— 集团营销中心 周海平



叮、叮、叮……钉钉的信息在不停的跳动，摸着脑袋发出叹息，不知道老师又发出了什么指令。打开对话框，一连串的字符在上面展现。英语阅读3遍，拼音默写20个，语文课文阅读，跳绳30分钟……想想今天晚上回家又是一顿鸡飞狗跳，上班的好心情瞬间低落。

以上是今年刚上一年级的女儿班级群里面每天的日常。也是我当一年级小学生妈妈每天需要关注的事项。对比起上幼儿园的三年，女儿刚上一年级的3个月，我已经被老师打过三次“关怀”电话。幼儿园的乖宝宝上一年级后就变成了头痛小学生。

每天下班推开家门，不是窝在沙发上玩玩具，就是与小度疯狂互动。催促她写作业成了第一道关卡。好不容易在书桌前坐定，我们的拉锯战便开始了。

阅读打卡，她坚决不让脸入镜、重拍时稍微卡顿、再录又嫌声调不对。当我终于觉得完美时，她却斩钉截铁：“不行，再来一次！”就这样，半小时过去了，第一项作业还在原地打转。

写硬笔更是考验耐心。笔尖仿佛开启了慢动作模式，一个字能写半天。写得不好就擦掉重来，我说“已经很好了，加快速度就行”，这话却像空气般被她忽略。教到“手”字时，我不得不离开书房冷静——十五分钟后回来，她的笔还停在同一个地方。



作业困难，那就换跳绳吧。我示范动作还没做完，她就自信满满地说学会了。可绳子到了她手里，怎么都过不去。我分解每个步骤，耐心讲解，她却始终不得要领。那一刻，我甚至怀疑起孩子的智商。

这就是我们每晚的固定剧本。她总有理由反驳，而我被耗尽耐心后，家里就会上演鸡飞狗跳的戏码。鸡飞狗跳之后我尝试反思一下自己是否是自己的方式不当，我是否应该放下任务清单，尝试用游戏的方式去完成任务。不是她学得慢，而是我太着急。六岁的她刚刚走出无忧无虑的幼儿园，突然面对排山倒海的作业，需要的不是监工，而是战友。

现在的晚上，我尝试与她约定，如果完成任务我们给她相对应的奖励。当然她依然会磨蹭，还是会和录视频过不去，但我学会了在想要发火时深呼吸，告诉自己：她不是在故意拖延，而是在学习如何管理自己的时间；她不是在挑战我的权威，而是在寻找自己的节奏。

这场与一年级女儿的“斗智斗勇”，其实是一场关于成长的修行。她在学习如何做学生，我在学习如何做妈妈。也许真正的胜利，不是她完美地完成所有作业，而是在这个过程中，我们都能保持对彼此的爱与耐心。

毕竟，成长从来不是一场需要赢得的战争，而是一段需要共同走过的路程。今晚，当钉钉的提示音再次响起时，我想我会先给她一个拥抱，然后说：“来吧，我们一起来闯关打怪吧。”

鹭岛同行

星辰外贸部厦门三日漫步记 ——广东分公司外贸部 杨嘉琪



七月的风从东海吹来，带着湿润的海的气息。我们星辰外贸部八位同事走出厦门站时，阳光正洒在棕榈树宽大的叶片上，投下斑驳的光影。作为这次团队建设的活动小组长，我带领着团队开启了三天的厦门之旅，看的是风景，收获的却是比风景更珍贵的东西。



车在环岛路开着，一边是海，蓝得发光，白鹭掠过；一边是树，凤凰花开得正烈。看着窗外，大家很自然地聊起来。讨论着窗外的风景，分享着拍照的角度。

傍晚在中山路，南洋风格的骑楼老房子浸在夕阳里。找餐厅时，没人急着拿主意，都愿意听听别人的推荐。最后选了一家本地菜，等菜时说说笑笑，职级的界限在这一刻变得模糊。

厦大的清晨很静，芙蓉湖像一面镜子。我们走走停停，自然地分成几个小组，却又保持着若即若离的距离——一种无需言说的默契。

南普陀寺里，古树参天。大家都放轻了脚步，压低声音，互相一个眼神示意“小声点”——这种细微的关照，很暖。

下午坐船出海，当船驶向金门方向，所有人都聚到了甲板上。分享望远镜、帮忙拍照、一起惊叹——海天之间，同事成了旅途中的伙伴。



曾厝垵的巷子弯弯绕绕，文艺小店和古早味混在一起。自由活动时，大家都三两结伴，约好时间就各自去探索——这种既有独立空间又不失联系的方式，真好。

在集美学村，红砖建筑对着蓝天碧海，别有一番味道。大家会停下来讨论建筑风格，分享刚拍的照片——一起发现美，也是一种联结。

海上地铁最让人惊喜。列车冲出隧道、驶上海面那一刻，眼前豁然开朗，一片蔚蓝。我们不约而同地挤到窗边，齐声惊叹——那一刻，只有纯粹的快乐。



回程高铁上，我看着窗外想，这三天最大的收获，或许不是风景。

作为组织者，我深深感到：好的环境，是最好的催化剂。大海让人开阔，古寺让人沉淀，老街让人放松，人在自然的状态下，更容易走近彼此。回来后，办公室里有些东西不一样了：早晨的问候更热情，协作时更顺畅，午休时的笑声更多了。这次旅行像一粒种子，悄悄在团队里生了根。

原来，团队建设未必要正襟危坐。一次共同的旅行，一段共享的时光，就能让彼此看见、让团队凝聚。厦门的海风与阳光，会一直留在我们八个人的记忆里，在往后的日子里，静静滋养着我们前行的路。



登顶成都四姑娘山的见闻与感受

——苏州分公司品质部 黄慧霞



启程与初步攀登

在冬日清晨的一天，经过将近8个多小时的艰辛徒步，我终于站在了海拔5025米高的四姑娘山大峰之巅。这是我人生中首次征服了一座海拔5000米以上的雪山。同时，我也被眼前的绝美日出和云海所震撼，那一刻，所有的疲惫都化为了值得。

起初我们从海拔3200米的四姑娘山镇出发，准备攀登大峰和二峰，在途中享受高海拔地区紫外线和温度的变化带来的挑战。当夜9点，我们一行人在客栈里召开了攀登大峰和二峰的预备会议。经过一个多小时的细致叮嘱，我和好朋友郑重地签下了那份被戏称为“生死状”的协议。随后，我便早早地爬上了床铺，因为深知这一晚的睡眠将是我这两天体力的关键支撑。

出发那天，我们并未匆忙起身，我们只需在中午时分抵达打尖包，确保在太阳落山前能顺利抵达大峰大本营，这样的时间安排显得很宽裕。尽管高海拔地区的紫外线逐渐增强，气温也在不断攀升，但我并未感受到呼吸的急促，反而有一种畅快淋漓的感觉。我们聆听着来自重庆的叔叔们讲述他们去年攀登大峰的历程。

我们走到海拔3800米的打尖包，这是大峰、二峰与大海子的交汇点，也是我们去年徒步之旅的终点。

前方的路对我们而言是未知的，只听说爬升会更加剧烈，路线也会更为艰难。8公里的徒步和匆忙的午餐后，然后又经过三个多小时的徒步，我们顺利抵达了大二峰的岔路口。在这里，我与计划攀登二峰的队友们约定，明天在山顶相见，期待能在各自的山巅遥望彼此。



艰辛的登顶之路

在黑暗中摸索前行，我们不时遇到其他队伍，甚至还有两位年仅8岁的小妹妹。大家在崎岖的山路上互相鼓励，尽管视线不佳，只能依靠头灯微弱的光芒辨识前方，却也增添了一份温暖与力量。起初，我们并未觉得疲惫，直到走过漫长的70%路程，即将翻越垭口时，眼前仅剩的200米路段陡峭到令人咋舌，手脚并用也难以攀登。

经过20分钟的艰苦攀登，我们终于站在了垭口的山脊之上。抬头望去，只见云海在翻腾，仿佛触手可及，与晨曦共同描绘出一幅绝美的画卷。这一刻，所有的疲惫与高原反应都仿佛烟消云散，只留下心中那份难以言喻的满足与喜悦。

在登顶的那一刻，我们感受着云海的轻抚，仿佛触碰到了自然的灵魂。这一路让我真切体会到：上山容易，下山难。登山的真正意义，不仅在于站在山顶的那一刻，更在于能够平安、顺利地回到起点。协作团队反复强调的节奏控制、安全下山的叮嘱，更让我深刻理解：真正的成功，是出发时的勇气，也是归来时的从容。



六年织锦，星辰如家 我的职场成长印记

——苏州分公司品质部 张亚宁



时光匆匆，六年转瞬即逝。身边的伙伴来来去去，像天上的云，聚了又散。我们曾并肩作战，也一起分享过美食与八卦；感受过诸多的善意与温暖，也经历过偶尔的不公与委屈。我们一起笑、一起闹，见证了彼此成长，也送别了一些人。从青涩到沉稳，是同事成了朋友，是公司成了另一个家。这一切，最终沉淀为一份深厚的情感和珍贵的回忆。

六年前一个平平无奇的日子，我刚从老家来到苏州，漫无目的地走在街道上，看着一个个招工广告。偶然抬头，发现自己停在了一家公司门口。心中忽然一动，抱着尝试的心态，我鼓起勇气参加了面试。那时的我并不自信，而面试官阳光、耐心，细致地询问各类问题、安排考验。最后他说：“欢迎加入我们的团队。”就这样，我有幸成为苏州星辰新材料集团公司的一员。

刚入职的我小心翼翼，带着忐忑与憧憬。未来有太多不确定，我只知道努力向前。初次上班，跟着一位内敛沉稳的老师傅，开始了我的工作生涯。他耐心细致、毫无保留，将多年积累的经验与技巧倾囊相授。在我逐渐能独当一面时，每当遇到拿不准的问题，他仍会第一时间给予指导、帮我分析原因、排查问题。正是这些点滴，让我掌握了专业技能，学会精准判断与处理问题，为我打开了一扇全新的大门。

六年时光，不长不短。工作早已不只是一份工作，更像是另一个家。在这里，我参与了许多意义非凡的活动与项目。公司像一位睿智的导师，注重员工个人发展，为我们提供各种学习资源与专业理念，定期组织内部培训和知识分享，让我们得以快速成长，也拥有了面对挑战的勇气与韧性。

公司也贴心关注我们的生活：丰富的员工福利、温馨的节日关怀、各种有趣的团建活动……它就像一棵不断壮大的参天大树，而我，有幸见证并参与了它的每一次成长，见证了公司每一次迭代与质的飞跃——从每个想法的萌芽，到一步步落地生根；经历一次次失败、一次次尝试、一次次改革，最终枝繁叶茂，蒸蒸日上，走向灿烂辉煌。

未来的路还很长，愿我们能带着初心与温暖，继续坚定地走下去。愿这个承载了我们青春与梦想的公司，拥有更灿烂的明天。初心不改，步履不停；前路光明，未来可期。



有娃后，常常是身不由己的。更多时候，是被孩子“挟持”着，让大人的时间碎了一地。

回想生完娃后的那段时间，我的生活半径急剧缩小，每天围着孩子打转。在休产假时，迫切地想要去上班，仿佛那才是一种“解放”。这样陀螺般的日子，持续了整整五个月。

终于，我踏上了复工的路。上班第一天，觉得办公室里的空气都是清新的。可当下班回到家，看见娃睁着大大的眼睛望着我，那眼神里仿佛透着一丝“妈妈一天不见去哪儿了”的委屈，我心里瞬间被一丝愧疚击中，光顾着追逐自己的自由，却没想到，对于那个形影不离的妈妈突然消失一整天，小小的他该有多么不适应。



这一年， 我喜欢上了出去走走

——集团营销中心 杨倩



正是那份愧疚，成了一个温柔的转折。我们决定每个周末，一定要带他去户外，陪他好好看看这个世界。

2025年这一年，我们真的去了好多地方。去了n次动物园看羊驼，去了湿地公园看白鹭，去了荷塘月色看向日葵，去了江南古镇看水乡，在水上世界开心地大笑。我们带他爬山，教他采摘橘子，一起挖出沾着泥土的红薯；也在秋天的稻田边，看风吹过一片无边的稻田。

慢慢地，在这频繁的“出去走走”中，有些东西悄然改变了。当娃开始蹒跚学步，我们鼓励他勇敢地迈上台阶。他颤颤巍巍，却又无比坚定，最后回过头来的那个笑脸，比我们看过的任何风景都灿烂。

这一年，我们认识了很多小动物，他从最初的害怕，到后来会指着大象“啊呜啊呜”地学叫，那份成长的惊喜，是任何绘本都无法给予的。我也发现，自己期待的不再只是“带他去玩”，而是“我们一起去玩”。我不再只盯着他的水壶带了没、衣服够不够，也开始会为一朵云的形状驻足，为红彤彤的太阳从西边落下而追逐，也为一朵绽放的小花而惊喜。在陪他认识世界的同时，那个被生活琐事缠绕的我，仿佛也重新睁开了看世界的眼睛。

我不再只想着“被娃绑定”，而是学会了“借娃的眼睛”重新打量这个世界。是他，带我回到了土地、山林与四季最质朴的秩序里；也是他，让我记起了风的味道、阳光的温度和行走的快乐。

所以与其说是我陪他看世界，不如说是他带我爱上了出去走走。

读《额尔古纳河右岸》有感

—山东威海 刘昌苹



粗略数了一下，文章中有名字的人物大约五十多个。这么多的人物每个人性格各异，个性鲜明。作者深厚的写作功底，总是能写出富有哲理的金句，让你眼前一亮，产生共鸣。比如：你去追跑了的东西，就跟用手去抓月光一样，你以为用手抓住了，可仔细一看，手里是空的。你爱什么，最后就会丢什么；你不爱的，反而能长远的跟着你。你得明白，不是你喜欢什么，就能得到什么！没有路的时候，我们会迷路；路多的时候，我们也会迷路。文章代入感很强，我会为列娜的死感到惋惜，也会为“我”遇到拉吉达而兴奋！妮浩萨满救活别人就会失去自己的孩子，我惋惜又无奈！拉吉米对马伊堪极强的占有欲，让我又爱又恨！

随着时代的变迁，他们现在还在过着游牧生活吗？鄂温克族现在还有吗？我不禁想有机会一定要亲近他们，看看他们真实的生活是什么样的。

读完一遍，意犹未尽，那是一种逃离原本生活的一个绝美的精神旅程，给了我极强的一个内心平静。遥远的神秘的美和带着铃铛的驯鹿在深深地呼唤着我，紧接着重头再来又读了一遍。感谢迟子建，让我对鄂温克民族有了深入的了解，让我贫瘠的知识宝库又多了一些宝藏！

—外部合作伙伴特约来稿

十二年，我们仍是彼此的光

—集团人资中心 陈晓芳

上周末的晚上，老大的一条微信在资深闺蜜群里炸出：“好久没吃码头巷了，走不走？”我和大玉秒回“走”，二十分钟后便在码头巷凑成一桌。这样说走就走的聚餐，已成为我们十二年情谊的注脚。

2012年3月的入职日，我们三人在老大的指引下相互认识，从此食堂的餐桌成了固定据点。每天中午，不管食堂的饭菜好不好吃，总会坐下来聊上一段，周末只要有时间，就会出来小聚。这份默契很快延伸到工作中，8年里，我们虽不在同部门工作，但是遇到问题都会在群里抛出来，一起出主意解决；下班时，都会在电梯口碰头后一起走，直到下个路口分开；党员活动中，我们一起参加义务活动，在红色教育基地分享心得，包包里也总装着彼此爱吃的小零食。



我们的脚步遍布大江南北：去了浙江丽水遂昌金矿国家矿山公园，深邃幽长的矿洞，充满了诱惑与神秘；去看了湖北的地标建筑黄鹤楼，也漫步在武汉大学的樱花树下，尝过了武汉的热干面；还去了山东台儿庄古城，看到了古代不同的建筑风格，我们还一起去了安徽、南京、上海、常州、浙江等好多地方。那些刻着时光印记的风景，因彼此的陪伴更显珍贵。

三年前，我们因各自的追求先后离职，却没断了联系。每月一两场的聚会从不用刻意策划，哪怕只是街角的小吃摊，也能聊得热火朝天。话题从当年的工位趣事聊到新职场的挑战，菜凉了也不在意，就像大玉说的：“吃什么不重要，重要的是对面坐的人。”常听人说同事难成挚友，可我们用十二年证明：职场里的真心从不是神话。那些共享的美食、共渡的难关、共赴的旅程，都是将心比心的见证。最好的情谊，大抵就是这般，从工位到生活，双向奔赴，从未褪色。

跑道上的答案： 不止于42.195公里

一念青少



朝九晚五的打卡声，键盘敲击的节奏，曾是我生活里最清晰的背景音。直到两年前，那个被加班填满的周五傍晚，我站在写字楼的落地窗前，看着楼下慢跑的人影，突然想：或许生活该有另一种节奏？

那是我第一次穿上跑鞋，沿着河边的步道挪了1公里。气喘吁吁的样子，现在想起来还觉得好笑。但就是那次笨拙的开始，像一颗投入湖面的石子，在我按部就班的生活里，漾开了圈圈涟漪。

真正的考验，是从决定备战马拉松开始的。工作日的清晨，闹钟总比第一缕阳光早响两小时。冬天的风裹着寒意往衣领里钻，我缩着脖子系鞋带时，常想赖回被窝；加班到深夜，拖着疲惫的身体换跑鞋，膝盖的酸胀像在无声抗议。但每次站在起点，看着天边慢慢亮起来，听着自己的呼吸和脚步渐渐合拍，又觉得一切都值。

这份坚持里，从不只有我一个人。公司茶水间的微波炉，总在我晨跑后温着同事帮忙带的早餐；午休时，工位旁的瑜伽垫上，总有几个同样爱运动的伙伴互相拉伸放松；领导看到我桌上的训练计划，笑着说“注意劳逸结合，身体是革命的本钱”；甚至年会时，行政还特意设了“运动达人”分享环节，让我有机会把跑步的快乐讲给更多人听。原来，那些看似微小的理解和支持，早已悄悄织成一张网，托着我往前跑。

2024年的那个周末，站在马拉松起点的人潮里，我突然想起第一次跑1公里的自己。发令枪响的瞬间，身边的欢呼声浪涌过来，我跟着人流往前，像一滴水汇入河流。30公里处，小腿的僵硬感越来越强，每一步都像踩在棉花上。补给站的志愿者递来水，旁边跑友喊着“加油，快到了”，恍惚间，竟像听到了办公室里同事喊“这个方案我们一起改”的声音。



它更是生活的调味剂。训练时的“辣”，是突破极限时的灼热感；过程中的“苦”，是想偷懒时的自我拉扯；坚持的“酸”，是肌肉酸痛里藏着的倔强；而冲过终点的“甜”，是所有滋味交织后，最让人难忘的余韵。

如今，跑鞋依然放在工位旁，晨跑的习惯也没丢下。只是现在的我更清楚：所谓坚持，从来不是孤勇。就像跑马拉松需要补给站的支撑，我们的生活也需要这样的“支持系统”——可能是同事递来的一杯热咖啡，是公司倡导的“工作生活平衡”，是那些让你觉得“不是一个人在战斗”的瞬间。

而跑步教会我的，恰是工作里最需要的韧性：就像42.195公里要一步一步跑，成长也从来不是一蹴而就。生活不止有报表上的数字，还有跑道上的风；不止有会议室的灯光，还有终点线的朝阳。

感谢那个在清晨咬着牙出门的自己，更感谢身后那片托着我往前的温暖土壤。因为知道有人在看，所以跑得更有力量；因为明白生活有更多可能，所以每一步都更踏实。

—外部合作伙伴特约来稿





福建游神 年味归来

——集团营销中心 姚敏

我，一个95后的江苏女孩，回想起小时候过春节，物质虽然并不充裕，但年味却浓得化不开。

那时，每到春节前夕，全家总动员去置办年货。集市上人山人海，热闹非凡，各种年货琳琅满目。我们穿梭在人群中，精心挑选着糖果、瓜子、春联。买新衣也是过年必不可少的环节，满心欢喜地挑选着心仪的衣服，等待着大年初一穿上新衣。

除夕之夜，全家齐聚一堂，围坐在电视机前看春晚。那时的春晚，是全家人的期待，一个个精彩的节目让我们捧腹大笑或感动落泪。守岁也是传统，大家一边吃着零食，一边聊着天，等待着新年的钟声敲响。当钟声响起，整个村庄都沸腾了，鞭炮声此起彼伏。大年初一，跟着父母走亲访友，收获着长辈们给的压岁钱。街上，秧歌、舞龙、舞狮等传统节日轮番上演，是过年独有的气氛。

然而，随着时代的变迁，生活条件日益改善，可年味却似乎渐渐淡了。春晚不再像从前那样吸引人，很多人选择在手机上刷着短视频过除夕夜。衣服和年货随时都能买，不再有过年时特有的那份期待。为了环保和安全，许多地方禁止燃放鞭炮，曾经震耳欲聋的鞭炮声变得稀稀落落。那些曾经热闹非凡的秧歌、舞龙、舞狮表演，也越来越难见到，只能在记忆中回味。

但在中国的大地上，还有许多地方保留着浓烈的过年气氛，如：贵州的嘘花舞龙、潮汕的英歌舞、安徽的鱼灯巡游等等。

在2025蛇年春节，福建游神更是横空“出圈”，那“咚咚咚”的游神鼓声响彻大江南北，回荡在无数网友的脑海中。

大年初三，一早我便怀揣着激动的心情，来到了福建长乐琅峰村。当我到达村口时，游客们早已挤满了村里，翘首以盼游神的到来。

随着一阵鞭炮声由远及近，浩浩荡荡的游神队伍渐渐映入眼帘。火爆全网的世子天团也向我走来了：华光大世子，标志性的三眼特征，外披黑金龙甲，威风凛凛；张世子，身披金色龙袍，嘴里叼着华子香烟；赵世子，身着黑龙袍，一脸高冷；金龙太子，身着金鳞龙袍，在阳光下闪耀着光芒；张二世子，年纪最小，面相略显稚嫩，听说特别喜欢出来玩儿。

几百个神像联合起来一起游，伴随着鞭炮、礼花，特别热闹。除了神像以外，整个队伍里一般还有仪仗、鼓乐、杂戏等。全村男女老少全体出动，各显身手。他们从各村祠堂出发，绕着村庄巡游，整个活动持续了将近6小时。

晚上，恰巧隔壁村也在游神，我们便顺道去看了一眼。晚上和白天看游神的观感差异非常大，暗夜游神尤为惊艳。

当夜幕降临，整个村子瞬间变得魔幻起来！漫天的烟花，满地的鞭炮，烟雾中夹杂着五颜六色的光芒营造了一种仙境。在夜幕散不尽的烟雾与变幻的灯光下，走出一尊尊高大的神将。神将头顶装点着各式的灯带和激光，在黑暗中闪烁着奇异的光芒，更增添了几分神秘的色彩。随行的三轮车不间断地播放着动感舞曲，整个夜晚在此刻热闹了起来。

这一天，从白天走到黑夜，鞭炮烟花响个不停，耳朵一度耳鸣，至少走了2万步，超强待机，但是一点都不累，很兴奋，半城烟火半城仙的福州长乐。

福建游神，真的给我们这些外地人带来了亿点点震撼，也让我重新找回了那份久违的年味。



我与星辰的故事

—湖北分公司技术部 肖广军



李进军总经理在对公司各员工进行企业理念、企业文化的宣导

转眼间，我来星辰公司已有3个年头啦。作为一名汉川本地人，能在家乡拥有一份属于自己的工作，是我人生中的一件大事。我深知，在这个竞争激烈的时代中，稳定的工作和良好的发展环境是最难得的。

刚进入公司时，我对新环境充满了好奇与不安。陌生的办公室、不熟悉的同事以及复杂的工作流程，都让我感到一阵无所适从。但随着时间的推移，我逐渐适应了这里的节奏，并开始感受到星辰公司独特的文化氛围。

星辰公司是一个充满活力与创新的企业，企业文化深受员工的认同和尊重。公司不仅注重技术创新，更强调团队协作与人文关怀。在这里，我遇到了许多优秀的同事，他们不仅在技术上给予我帮助，还在工作中提供了大量的支持与指导。作为公司工程部的技术主管，这份职位无疑是我的职业生涯中的一个重要转折点。星辰公司为我提供了一个成长的平台，让我能够不断提升自己的综合素质。在这几年的时间里，我熟练掌握了公司各种设备的性能和工艺，逐渐成为一名合格的技术主管。

在星辰公司，最让我感动的是同事之间的互帮互助精神。记得刚到公司不久，EPS车间的一台55KW空压机在晚上8点钟左右突发故障，导致整个车间的生产严重受阻。这次事件对我来说，是一次难忘的学习经历。当时，我接到维修报修电话后，立刻组织团队赶赴现场。面对突发故障，我们不仅要快速找到问题所在，还要制定相应的解决方案。在这次事件中，我们工程技术部的同事们配合密切，经过半小时内就成功恢复了空压机的正常运行。这次经历让我深刻体会到团队协作的重要性，也让我更加坚信，只要大家齐心协力，就没有任何问题是无法解决的。

此外，在公司内部，还常常可以看到同事之间的技术交流与互助。例如，在学习氩弧焊时，师傅不仅耐心地讲解操作技巧，还会在工作中给予同事实际的指导和帮助。这些经历让我对技术有了更深的理解，也让我在工作中更加自信。



回想起刚入职时的那份忐忑与不安，如今看来，似乎已经成为遥远的记忆。星辰公司不仅给予我一个工作的平台，更让我找到了属于自己的归属感。尤其是在工作中遇到困难时，总有同事或上级给予我及时的帮助和建议，这种温暖的氛围让我倍感安心。

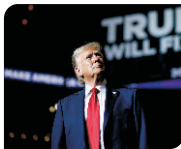
如今，我与星辰的故事还在继续。随着时间的推移，我的职业目标也在不断发生变化。我相信，只要保持对工作的热情和对生活的热爱，就一定能迎来更加美好的明天。



作为工程部技术主管，我不仅要管理设备，还要确保它们能够高效稳定地运行。在这个过程中，我学会了如何平衡设备维护和生产需求，尤其是在面对复杂故障时。为了提高设备的使用寿命，我与车间技术员密切配合，制定了一套详细的保养规范。通过定期检查和维修，我们成功减少了设备故障的发生率，从而提升了整个车间的生产效率。这让我深刻认识到，良好的工作氛围不仅需要同事之间的支持，更需要对工作细节的精益求精。

在这几年的时间里，我还积极参与技术探索和创新。例如，在空压机设备保养过程中，我发现公司一直用的润滑油使用周期不稳定，很容易引起电机轴承烧死。经领导批准，更换专用轴承润滑油，使润滑周期从一个月提高到一年了，这一改进不仅提高了设备的运行效率，也为公司节省了不少成本。这些经历让我更加坚定了自己的职业方向，也让我在工作中充满了成就感。

2025年全球重大事件回顾



1月
January

- 美国第48届总统唐纳德·特朗普上台，开启新任期。
- 国产AI大模型DeepSeek发布，引发全球科技界广泛关注。



2月
February

- 国产动画电影《哪吒之魔童闹海》票房突破130亿人民币，创下中国影史新纪录。



3月
March

- “蛟龙号”载人潜水器完成重大升级，在海南首次海试下潜至7062米新深度。



4月
April

- 神舟十九号与二十号航天员乘组于中国空间站胜利会师。
- 中美贸易争端再起，新一轮关税交锋牵动全球。



5月
May

- 中美高层举行新一轮经贸谈判。
- “天问二号”探测器成功发射，开启小行星探测新任务。



6月
June

- 中东局势紧张，以色列与伊朗爆发直接军事冲突。



9月
September

- 纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年阅兵式在京举行，多款新型战略武器亮相。东风5C打击范围覆盖全球。



10月
October

- 国际物理学界泰斗、诺贝尔奖获得者杨振宁先生逝世。



11月
November

- 我国首艘电磁弹射型航空母舰“福建舰”正式交付海军入列。



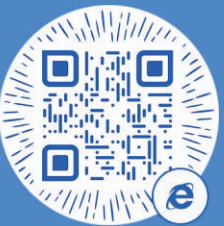
12月
December

- 海南自由贸易港全岛封关运作正式启动。助力全国构建新发展格局的“重要落子”。

联系我们

Contact Us

苏州市星辰新材料集团有限公司
www.xcgs.com



国内外分厂



集团总部-苏州市星辰新材料集团有限公司
苏州市吴中区浦庄大道666号星辰工业园
☎ 189 1555 9236 ✉ xcbxa@xcgs.com



成都分厂-成都市永星辰光电科技有限公司
四川省成都市崇州经济开发区创业路716号
☎ 189 8206 7103 ✉ xcexh@xcgs.com



苏州分厂-苏州市思达尔新型材料有限公司
苏州市吴中区东太湖路4688号星辰产业园
☎ 189 1555 2920 ✉ xcckb@xcgs.com



东莞分厂-广东星辰新材料有限公司
东莞市企石镇纬二路10号星辰工业园
☎ 139 2928 4028 ✉ xcaxa@xcgs.com



武汉分厂-湖北永星辰光电科技有限公司
湖北省汉川市经济开发区新三路星辰工业园
☎ 181 2029 5292 ✉ xhci@xcgs.com



越南分厂-星辰新材料(越南)有限公司
越南平阳省新洲市庆平坊南新洲工业区, D6、D7、N16路, X1、2、7、8区, 4-5号厂房(X23-25)
☎ 0084 937556398 ✉ xcbwf@xcgs.com



惠州分厂-惠州市星辰环保新材料有限公司
惠阳区沙田镇田头村榄子龙振兴一路2号星辰工业园
☎ 139 2928 1498 ✉ xcaxb@xcgs.com



惠州分厂-惠州市斯达尔新材料有限公司
惠阳区沙田镇田头村榄子龙振兴一路2号星辰工业园
☎ 139 2928 1498 ✉ xcaxb@xcgs.com