

走进创汇，享受家的味道

“孤身一人在这陌生城市漂，难免磕磕绊绊爬起来，心底时常涌起，家那温馨的味道，日日夜夜，魂牵梦绕。”

2014年3月，怀揣着一颗追逐梦想的心，踏上了去往南国的列车。内心的波澜如同变换的气温，从平静转向激动。经过八个小时的车程，抵达了开始梦想的彼岸。带着追求，像所有求职者一样，穿梭在各大招聘会的深海中，出没于各大公司的面试场合。双向选择中寻找，以无一收获而告终。前途迷茫之间，燃起了新的希望。

创汇，开启梦想的旅程

“您好，广东创汇您可以坐下来了解一下。”

“您想应聘什么样的职位？我们公司的用人理念是汇天下英才，创世界伟业。”就当准备离开招聘会的现场时，一个亲切的声音吸引了我的注意。好奇心的驱使，我走向了招聘台，但没有立即坐下，还是站在离她一米的距离外，仔细的观察她与其他前来求职者的对话。出于这样的举动或许是想深入了解，或许是在等待一个时机或许纯属是一个张望者的态度。前几天的失败经历，让自信心也被一点点的消磨，已经没有了往日的动力和激情。上帝在给你关上一扇窗的时候，就会给你打开另一扇窗。那天周六的上午向往常一样走进了招聘会现场，在拥挤的人群中四周张望。正准备打退堂鼓的时候，新的希望由此诞生。广东创汇实业招聘。



我在旁边观察了几个面试官，发现每一个面试官都是面带笑容的离开。微笑不光是物质上的需要可能被满足，还因被她的真诚和人文关怀所动容。因为每一个前来咨询的人员她都会很有耐心的讲解，把求职者最想知道的，最关心的说出，并希望他们可以去公司深入的了解一下。趁着她稍微空闲之际，我走了过去，见到了我的到来，她露出甜美的笑容。相互了解之后，我们都很满意。谈工作间，也涉足到了生活。虽然是简单的几句问候，却在我心头荡起了家的涟漪。孤身一人漂泊在这座城市，时常会想念家的味道。创汇，开启我梦想的旅程之家！

创汇，出发时的加油站

周二去公司具体面试之后，定于周五正

顶端。

创汇，疲倦时的港湾

俗话说：“会生活，才会工作”。丰富员工的业余生活及减轻员工的工作及生活压力，成为每个企业后勤建设的任务之一。也只有做好公司的后勤工作，才能把公司厂房、宿舍等管理得有序、整洁、美观，可以使全体员工工作学习时心情舒畅，休息时愉快安逸。第一次走进创汇的宿舍，干净整洁，敞亮明亮，舍友的亲切关怀传递着浓厚的人文气息，家人的味道，最让人欣慰的是，每个宿舍有个阳台，闲暇之余，品杯茶，享受午后的阳光。

谈到宿舍，当然还有一个比较重要的是餐厅。古人云：王者以民为天，而民以食为天。自古以来饮食对人们来讲都是天大的事情。在物质生活极大丰富的今天，人们更加关心的是如何吃的问题。一家一饭堂是对创汇餐厅最好的诠释。三餐一汤，荤素搭配。家常小炒，每日变换。各部门坐在一起就是一个大的家族，话语家常，看看电视。此场面别有一番风味。晚上待吃完饭后，篮球场、羽毛球场、多功能室免费为职工开放，成为了我们释放身心，丰富业余生活的不二选择。

走进创汇，享受家的味道

时至今日，来到创汇已有二月。创汇让我感受到家人的关爱，享受家的味道。最后我想说用《泰坦尼克号》中的经典台词诠释：“走进创汇，享受每一天，让我们工作在灿烂的阳光里，生活在明媚的春天里，充分感受家的美好，享受家的味道。”

式上班。上班之前是忐忑的，因为心中充满了焦虑和担心。不知道是否能和领导、同事相处融洽，是否能适应工作环境。是否能融入公司的企业文化。带着焦虑的心情，来到了创汇。一天的行程安排，打消了我的顾虑。融入的过程中除了培训和熟悉环境外创汇还实行了新员工导师制度，每一个新进员工都配备一名导师，根据每一个的实际情况制定培训计划，介绍本部门的组织结构、办公环境和周边同事，并根据培训效果进行相应的调整，使我们更好的明确自己的工作职责，更好的服务企业。人能成功不光只看你是否是站在了巨人的肩膀而是是否收到好的成效。创汇新员工导师制度，一对一的指导方式不停的为员工加油，使我们有足够的动力驶向成功的

公司组织第一季度员工生日

为体现公司“以人为本”的企业文化理念，营造良好凝聚力，增强员工的归属感，切实让员工感受到创汇这个大家庭的温暖，公司组织顺德和中山两个厂区第一季度员工生日活动。



同在的信念。此外，从公司人资部获悉因为工作原因不能参加此次活动的寿星，公司将会发放五十元的慰问金，表示公司对各位寿星的关怀与厚爱。

4月15日早上，公司门口汇集来自一月至三月的寿星们，她们脸上洋溢着幸福和喜悦，五十二位寿星纷纷踏上开往珠海的巴士，经过一个半小时的车程抵达珠海。本次活动游玩地点包含珠海石景山公园、珠海情侣路和圆明新园。寿星们将在这为期一天的旅行。此次活动不仅使大家的身心得到了充分的休息和放松，开阔了视野，陶冶了情操，同时增强了员工的集体荣誉感，弘扬了企业文化，更是传达创汇领导对员工的感谢与关怀，使每位参加本次活动的员工真切地感受到集体与个人

创汇喜迎“三八”妇女节

阳春三月，鸟语花香之季，创汇迎来了第105个国际妇女节。在过去的一年里，广大创汇女同胞坚守在不同的工作岗位上，积极进取，不吝奉献。充分展示了巾帼不让须眉的品质，为公司做出了杰出贡献，是创汇当之无愧的巾帼英雄。

2014年3月7日，为了感谢“半边天”对创汇默默的付出，公司特为全体女

员工发放了“三八”妇女节慰问金及慰问品一份。凡是在三月四日入职女员工都可以领取慰问金和慰问品一份，三月五日至七日入职女员工可以领取慰问品一份。与此同时公司领导为女同胞送去温暖和祝福。祝福她们节日快乐，身体健康，青春永驻。希望在新的一年里，继续发扬进取精神，与创汇同增长，共进步。

公司参加教育实践“结对学子植树”活动

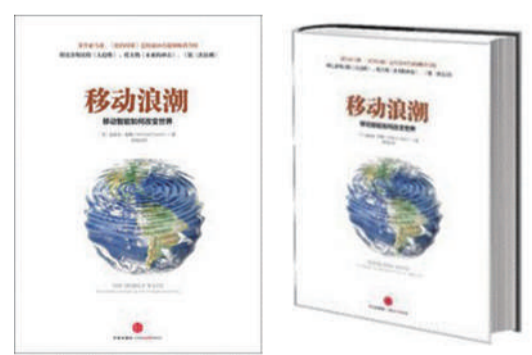
3月27日，公司杨铭贞代表公司带着对学子们的关爱和寄望，参加了中山三角商会领导班子举行的教育实践“结对学子植树”活动。

本次活动以“绿化月”为契机，以关爱下一代为目标，与三角中学、沙栏中学的部分学生组成“结对学子”，并在三角镇鲤鱼山生态区的关爱林举行了“结对学

子植树”活动，种植了象征对学子未来充满着美好希望的长青秋枫树共46棵。黄镔广是三角小学成绩优异的学生，也是广东创汇实业有限公司结对帮扶的对象，广东创汇实业有限公司借此植树活动对黄镔广学生送上200元的成绩优异奖金，并勉励结对学子要努力学习，长大后要报效社会作出贡献。

好书推荐

移动浪潮



农业革命把人类从游牧部落变成城市居民，并为诸如希腊和罗马等大城邦的兴起奠定了基础。

工业革命带来了我们今天所看到的现代机械化经济。接下来……移动革命将改变商业运作的方式，它将改变整个工业以及它们所推动的经济。

在这本书中，迈克尔·塞勒以一位历史学家的深刻，一位技术专家的精准，以及一位首席执行官的务实，展现了一个未来移动世界的全景画面。他认为，移动计算技术是带来更广泛信息革命的临界点技术。信息革命开始于15世纪的印刷术，但直到20世纪60年代，随着电脑科技的出现，信息革命才开始加速影响社会。移动计算技术即将成为信息革命推动社会剧变的催化剂。

《移动浪潮》指出，移动计算技术带来的变革如此巨大和广泛，即使我们都沉浸其中，也无法窥其全貌。该书揭示了诸

如iPhone和iPad之类的移动设备是如何改变工作、医疗保健、金融、政治及更多领域的。塞勒认为，移动计算是为信息革命带来突破的“引爆点技术”。在这本书中，塞勒还分析了图书出版、电影、棋盘游戏、摄影和金融服务业。不论你是普通人，还是商业领袖、公众人物，《移动浪潮》都能为你提供指引，帮助你移动智能浪潮来临之时如何引领新的世界。

创汇视窗

精品磨具制造专家

主办单位：广东创汇实业有限公司 电话：0760-85625959 邮箱：xyer@chuanghui-cn.com 网址：http://www.chuanghui-cn.com/

创汇：做中国磨具行业的领跑者



编者按：

2013年，创汇中山新工业园正式投入运营，在杨家联总经理的带领下，在产业突围和差异化的战略中，今天的创汇又远远走在产品高度同质化的磨具行业前面，

并领跑我国磨具行业的未来。立足“精品模具制造专家”的专业化定位，也将植根于本土，逐鹿海外，茁壮成长！

《创汇视窗》自本期创刊，将一直关注创汇发展，记录创汇成长变迁，把公司

从创业到行业标杆的历程披露给读者，同时从公司战略、公司治理、企业文化、市场营销、组织行为、产业创新、品牌意识等多角度全方位去了解创汇、认识创汇，提供较为现实的平台，以饕读者。

公司第一季度总结会要求提升生产力 实现经营目标

4月10日，公司召开第一季度工作总结会，各职能部门及相关管理人员，公司领导、总经理杨家联参加会议，会议由常务副总经理侯远彬主持。会议首先由各部门对本职能部门第一季度的工作进行了数据分析和总结交流，并对工作中存在的问题进行了分析，提出了下一步的工作计划。

会议认为，第一季度公司整体工作推进顺利，经营目标基本达成，其中国际出口业务销售增长30.37%，国内销售收入增长33.88%，开局良好，发展形势喜人。一

是要全面提升生产力，来满足客户需求。通过拓宽招聘渠道解决人力资源的问题。二是制造部要培训、关心员工，最大限度让一线工人尽快上手工作。三是加快员工娱乐设施的建设和活动开展。四是加强质量管理，改进工艺，提高质量。五是加快自动化推进和其他车间的筹备。杨总希望全体人员对公司未来发展有新的认识，有把行为不大做成大企业的抱负，不断学习，提高自身水平和自身价值，有信心达成我们的目标。

总经理杨家联强调，下一阶段工作一

公司的使命
为全球客户提供优秀的磨料磨具解决方案
公司的愿景
致力于成为行业内最具影响力的标杆企业
公司的经营宗旨
诚信缔造永恒，创汇与您同行
创汇的核心价值观
诚信、敬业、责任、创新

2014年4月1日出版 第1期

佛(顺)印准字第SRG201400xx号

创汇，因你而代言

——写在《创汇视窗》创刊之际

带着春泥的气息、沐浴着阳光和雨露，《创汇视窗》这颗幼苗稚嫩地与大家见面了！但骨子里却很坚硬，渴望着成长！

有人说，一个企业，当发展到需要自办一份刊物的时候，说明她已经具备了充足的内力和良好的外部环境。

有人说，当一个企业已经感悟到用文化为载体，作为内传沟通、外树形象的时候，说明她已经发展、壮大，并且具备了相当的规模和底蕴。

创汇，二十年的寒暑交替，一路走来，承载了多少希望与梦想！我们不能说已经发展到最好，是因为明天我们还可以做得更好！如今，到了需要以文化彰显深度的时候，于是被赋予了丰富内涵的《创汇视窗》应运而生。展示企业形象，促进经验交流，传播企业文化，凝聚团队力量的办刊宗旨，将是《创汇视窗》企业文化建设的主阵地和团队精神永不枯竭的动力和源泉。

她，将记录着创汇在成长中的每一点成功与欢欣，每一项变革创新带来的激动与感奋、刻划创汇在前进和发展中的轨迹、承载着服务企业、服务市场的特殊使命。同样，也是全体创汇家人的精神家园。

磨料磨具行业的发展经历了从无到有，从小到大，从手工作坊到规模生产、从拿来主义到自主开发、与国际先进水平接轨的过程。

创汇作为行业的领军者，技术、营销、品牌等各个方面在行业内赢得了良好的口碑，创汇模式成为众多同行业企业关注的对象和借鉴的热点。

为了更好的见证创汇的成功和奥秘，探讨创汇模式、直面创汇现实、推演创汇未来，让更多的人深入了解创汇，创汇公司决定创办《创汇视窗》这份内刊。旨在通过这份内刊、利用这个窗口，来宣传创汇动态，展示创汇新技术、新产品、新政策、新方法，服务市场、交流信息、分享经验，沟通企商，提升品牌，帮助企业做大做强，更好地为企业的发展提供服务。

创汇的发展离不开社会各界的关心和广大客户的支持，对《创汇视窗》的办刊大家也寄予厚望。

为此，公司总经理杨家联先生亲自为内刊题字《创汇视窗》。

为此，公司各部门为内刊编辑出版献计献策，通力合作。

为此，各通讯员为内刊编辑的稿件辛勤采访、精耕细作。

当然前行！有这么多读者和各界朋友的爱、支持《创汇视窗》的成长，这是一种快乐，也是一种幸福，更多的是一种责任和动力！

我们愿与大家：同负使命，共尽绵薄！

总经理：杨家联

慈善万人行，创汇在行动



“传承博爱精神建设和美三角”为主题的2014年慈善万人行文化巡游活动。

据悉，三角“慈善万人行”活动已经进行了20多年。20多年来慈善捐款、慈善助人已潜移默化地影响着一代又一代的三角人。不仅有本地人，还有无数外地人，有各大知名企业，也有许多中小型企业。他们那一一道自觉加入到捐款的做善事的行列中让慈善之光洒满三角大地。

广东创汇实业有限公司一直秉承：“以人为本，服务社会”的理念在此次活动中贡献出绵薄之力，捐献善款五万元，镇政府也因此颁发了纪念奖杯。爱心无价，情满人间。经过此次活动，创汇人定会继续传递爱的火焰，乐善好施，助人为乐，共同为各项公益慈善事业作出贡献。

2月14日，第二十七届慈善万人行活动在中山三角镇拉开序幕，创汇实业有限公司作为模具制造龙头企业积极响应了镇党委、政府的号召，发动员工参与以

A2

创汇：做中国磨具行业的领跑者

A3

开创企商战略合作新局面
上海：创汇中国国际五金博览会备受关注
包材类供应商招标会结束

A4

走进创汇，享受家的味道
公司组织第一季度员工生日
公司参加教育实践“结对学子植树”活动

(上接一版)



公司办公楼实景

创汇20年：从作坊到标杆的完美蜕变

1994年，创汇创立，专业从事树脂磨具生产、研发、销售和服务。目前拥有顺德区和中山基地，员工近千人，目前年生产量两万多吨，综合实力位居我国磨具行业首位。十余年来，创汇立足于“现代化精品磨具制造专家”的专业化定位，致力于生产让用户满意的“精品磨具”。

从创立时一台机器，七、八个人，百来平方的简陋民房创业开始，到2011年中山新厂奠基，创汇新厂项目就成为行业内唯一一家得到国家工信部、发改委、财政部认可并给予了资金支持智能装备发展项目。一期工程占地98亩，建筑面积约6万平方米，总投资2个多亿元人民币，设计年产能达6到8万吨，年产值达8至10亿元人民币。如今，已经投入运营的是充满现代化气息的创汇新工业园。矗立中央的办公楼，气派而庄严。右侧生产区，井然有序，厂房整齐排列，透露出工业现代化的气息，左侧生活区，设施齐全完备。在创汇新厂区，完全嗅不到传统制造业工厂的味道，每一位创汇人充满着骄傲与自信。

科技创汇：高标准成就行业一流制造水平

早在1999年，创汇从韩国引进了最先进的磨具生产工装设备，使创汇磨具的生产工艺及品质跃居全国首位，开创了我国磨具制造业引进国外先进生产设备、实现自动化生产的先河。四台机器，一共投入了三百多万。

在获得了进口设备大量使用经验的基础上，创汇又与国内外多家企业合作，共同研制了多符合自身生产条件的多工位成型机，并逐步开始大规模选用国内自动成型设备和隧道式硬化炉，目前已形成以双锅逆流混料机、多工位成型机和隧道式硬化炉为主体的设备体系。

2011年，创汇新厂智能化装备项目获得了国家工信部、发改委、财政部认可并给予了资金支持。创汇新厂，邀请中国机械工业第六设计研究院，量身定做，对整个生产线进行设计。

新设备的应用，大大扩大了原有产能的四倍。自动化、智能化、环保的生产线则是创汇一流的管理，一流的技术的实力体现。达到“技术领先”、“工艺领先”、“设备领先”的行业标杆制造水平。



文化创汇：人文关怀塑造“家、军队、学校”文化

自创立伊始，创汇就十分重视企业文化建设。通过培训、宣传报刊及座谈会等方式，宣传公司的理念，力求使创汇人形成统一的价值观念。

为了系统推进创汇的企业文化建设，公司策划整体企业文化建设方案，按步骤推进“家、军队、学校”文化，建设“学习走廊，生活走廊，目视看板”等目视文化，来增强员工的认同感和归宿感。

没有好的工作和生活环境，员工没有归属感。员工宿舍楼每个房间配备空调，食堂干净整洁，为方便员工生活，还有小型超市等配备。绕道办公楼后面，还有一个小型运动场，塑胶跑道，标准的灯光篮球场，传递出创汇人热爱运动的信息。

为了丰富员工的业余文化生活，公司建设员工活动室及休闲、娱乐和放松的场所，如建立棋牌室、电影播放、卡拉OK、电脑室、羽毛球、乒乓球、舞蹈、篮球、健身设施等。根据个人的爱好，成立各种社团、兴趣小组，如棋牌、卡拉OK、羽毛球、乒乓球、舞蹈等团体，丰富下班后的员工生活，工会给予资金支持各种比赛，并定期举办集体生日晚会及外出旅游活动为员工减压，活跃业余文化活动，凝聚了员工的向心力。

品牌创汇：以品质定义行业第一品牌

在发展初期，创汇就注册了“金钻”、“银钻”两个磨具品牌同时投放市场，“金钻”定位为高端产品，“银钻”定为中档产品。主要是在应用上，如耐磨度、锋利度、专用型等，在使用范围上，“金钻”品牌则更胜一筹。如今，在五金行业内，“金钻”、“银钻”磨具已耳熟能详，知名度高，广受用户欢迎。使“精品磨具制造专家”的品牌定位，把创汇磨具的品质做到最卓越。

为了达到产品质量与国际接轨，在品质管理上，公司的产品标准除达到国标，甚至还要高于国标。2012年，创汇全新品牌“诺玛仕”起航高端磨具市场，它的面市，再一次证明了创汇有技术生产精品磨具，有能力打造高端品牌。目前在技术和设备上，已经可以与国际知名品牌接轨的磨具品质。

创汇还每年通过参加国内外相关展会，通过展会的影响力深厚了企业文化，大大提高了品牌美誉度。

营销创汇：用实力奠定行业营销龙头地位

创汇已建成了国内近300多个销售点的销售网络，覆盖了各个省市地区。预计今年可以发展到近400个一级经销商。届时中国树脂磨具行业的营销龙头非创汇莫属。

目前，创汇在北京、上海、重庆三地都建立了自己的办事处。加上大本营广东，创汇已经实现了我国东、南、西、北地区的全面覆盖。办事处的建立，有利于创汇为客户提供完善的售前、售中、售后服务。可第一时间解决客



公司运动场

户问题，满足客户需求，同时缩短了发货期，为经销商提供及时、充足的货源。

正是基于创汇在国内建立庞大的销售网络和品牌的影响力，以及这么多年来在市场上辛辛苦苦耕耘建立的基础，创汇未来的销售目标是要在3到4年内实现10个亿。

技术创汇：校企合作保持行业领先水平

为了为提高产品的科技含量，创汇技术人员主动出击市场，调研市场需求，不断优化或升级产品，使产品持续引领市场。另外，通过完善原、辅材料和质量标准和质量控制措施，做好生产工艺指导，严格监督生产工艺并提高质量，使市场满意度再创新高。

为领先于行业，创汇通过校企合作的机制和平台，2011年9月，创汇与河南工业大学材料学院建立起产、学、研全面战略合作

关系。创汇设置大学生工作站，为学院本科生、研究生培养提供良好的实验实习基地。学院充分发挥教育资源优势，为创汇培养、培训并输送各类优秀工程技术人才和管理人才。并且把最新、最有市场发展前景的科研成果优先、优惠提供给创汇。必要时，派出专家教授，为创汇解决有关技术、管理等方面的问题，协力推动创汇的发展。

人才创汇：筑巢引凤，打造行业一流团队

对于一个生产型的企业来说，人才和装备同样是发展的重要根基。创汇的核心管理层来自全国各地。在人才的任用和管理上，总经理杨家联更懂得用开阔的视野、长远的眼光、豁达的胸襟去赢取员工对创汇的归属感。

创汇管理团队的水平在行业中是最高的。因为除了设备，每年都会人才引进上做大量的资金投入。创汇招贤纳士，不局限于国内，也从台湾和国外引进高学历、高水平的专业人才加入创汇团队。创汇内部有完善的人才培养与选拔机制，这为员工创造了公平竞争的环境。

全国磨具制造业中，也只有创汇能为员工提供如此优越的工作与生活条件。舒心的环境，更利于引进高水平的人才，创汇现在的一切，都在为未来大发展、大跨越作好准备。

管理创汇：3+3管理：企业发展的助推与孵化器

随着企业的发展，原有的经营管理模式已经行不通，必须转变观念，走创新发展之

创汇发展史

1994年9月19日，广东省顺德市创汇磨具制品有限公司正式成立。

1996年10月28日，创汇成功注册了“金钻”、“银钻”商标，开启了以品牌角逐市场的新旅程。

1997年5月，创汇迎来了第一张出口订单，并正式取得自营出口权，开始迈进出口。

1999年，创汇率先引进韩国最先进的自动压机，走向自动化生产模式。在我国磨具制造行业中，创汇是首家。

2001年，创汇磨具通过了ISO:2000质量管理体系认证，并走向科学的现代企业管理模式。

2002年，创汇重点致力于销售网络的建设，在国内各大城市均布设销售网点，国外客户从最初的30多个增加到上百个，销售网络覆盖全球。

2003年，创汇磨具取得MPA国际质量安全认证，为国际市场业务带来了更大商机。

2005年，创汇开始参加国内外相关展会，通过展会的影响力深厚了企业文化，大大提高了品牌美誉度。

2008年，创汇实行流程再造和营销管理，通过对终端和渠道的管理力度，使整个网络更加系统和规范。

2009年，创汇因业务大幅度增长，原有厂房及生产规模已不能满足市场需求，开始筹建现代化磨具制造工厂。

2011年，创汇品牌知名度和美誉度获得大幅度提升，稳坐中国磨具行业第一把椅。12月6日，创汇新厂奠基仪式在广东省中山市三角镇隆重举行，为创汇的未来添上了华丽一笔。

2013年9月，创汇新厂投入试运行。

开创企商战略合作新局面

2014创汇经销商信息交流会



3月13日，2014“携手共赢 跨越发展”经销商信息交流会在上海瀚海明玉大酒店隆重举行。公司总经理杨家联、常务副总侯远彬、总助杨沛杰、总工程师建华以及全国120余名经销商参加了会议。

技术带动产品升级

技术创新是创汇产品的生命力，总工程师建华在发言中指出，公司在行业内率先引进自动成型设备，一直致力于技术研发及工艺技术、工装备的升级更新，采用自动化、集成化的生产线，产品的技术指标也达到了行业的领先水平，引领推动了中国树脂磨具制

文化引领未来

成功的企业依靠成功的企业文化。常务副总侯远彬在现场为大家做了题为《企业发展管理规划和企业文化建设》的阐述。一是创汇新厂目前的概况，二是创汇转型升级的情况，三是创汇管理与文化的力量。创汇的转型

造的发展。创汇的智能化的控制中心，是整个生产的检测、控制、指令中心。具有对各环节检测、预警等一系列功能，可以对生产过程出现的情况做及时处理，保证生产系统平稳运行，确保每一件产品都在受控的状态下产出。

升级主要从三个方面来展现。一、经营升级：①由中、小企业向中、大企业转型升级；②由推销型向品牌影响力转型升级；

二、管理升级：①由平庸团队向专业化团队转型升级；②由粗放型管理向精益型管理转型升级。

三、生产力升级：①由劳动密集型向自动化、智能化转型升级；②由落后生产力向先进生产力转型升级。

另外，创汇的发展始终坚持了好的产品、好的团队、先进的生产力、好的企业文化、好的管理模式五个发展要素。创汇管理及文化的阐述，在提高客户认识的同时增强了客户

上海：创汇中国国际五金博览会备受关注

2014年3月12日至14日，第二十五届中国国际五金博览会会在上海国际博览中心隆重举行，同时，还举办了“中国磨料磨具产业状况及展望”的论坛，旨在促进磨料磨具企业树立自主品牌意识，着力打造核心竞争力，解决和探讨行业面临的问题，并引导行业未来发展之路，助推磨料磨具行业的产业升级。

在此次展会上，借助展会的影响力，创汇公司经过精心布展，前期找专业的设计公司对展位进行设计制作，对产品的展示进行规划，整个展位大而简洁，来咨询和参观的客商络绎不绝，经过在场的现场工作人员的讲解，和实际的了解，让广大客商对创汇公司旗下的“金钻”“银钻”“诺玛仕”“欧士博”品牌有了一个更深的了解和认识，为广大客户提供了一个极好的产品标准对比，使创汇旗下品牌达到了一个新的高度。

创汇为了不断提升产品质量和生产效率，在业内率先引进韩国最先进的自动化设备和设备，以及检测设备，开创了中国磨具生产自动化的新时代。

据举办方介绍，本届博览会展览总面积达130,000平方米，展位总数超过6600个，规模创历届之最。我公司通过展会进一步提升了产品档次、内涵和影响



力，获得了良好口碑和形象，公司总经理杨家联、常务副总侯远彬等公司领导参加了展会。

包材类供应商招标会结束

2月28日上午十点，2014年广东创汇包材类供应商招标会议在我司办公楼三楼会议室举行，21家供应商和11位公司管理技术人员参加了此次招标会议。本次会议旨在为保障公司生产的一系列产品符合行业、国家、市场的需求标准，加强与供应商合作，从而实现企业与供应商互利共赢。自2014年起，公司生产所需要的辅料，面向社会的供应商进行招标。总经理助理杨沛杰致辞拉开本次招标会序幕，供应部针对过去一年与供应商合作当中存在的问题作

出相应的总结，并对公司的未来需求提出期望和要求。其他相关部门在技术标准、质量保障、质量评估量化及服务等方面对供应商提出相关的说明。公司常务副总侯远彬就公司未来的发展规划持续需求及本次招标、放标工作，做出相应讲解。公布了2013年公司采购包材类相关数据及金额并分享了实行采购战略与战略采购模式、供应商开发与采购的采购的工作理念，提出采购与供应商要秉承“实质、实价、实量、实力、诚信”的原则。并对供应商提

出几点建议：一是期望达成共识的供应商不足和继续向前发展；二是2014年未被列入创汇公司核心供应商的不要放弃，只要有实力和合理的性价比，仍有合作的机会，三是希望公司与各供应商的合作是建立在诚信、互利的原则上，共赢合作。下午两点，招标会圆满落幕。本次包材类供应商招标会的顺利召开，为下一步包材类采购工作打下了良好的基础，同时也为公司优质、高效生产奠定了强有力的保障。

的信心。

追逐10亿目标

面对创汇的发展，公司总经理杨家联在会上表示，创汇2013年销售收入增长22%，市场占有率8.9%，2014年要实现35%以上增长的目标。

杨总说，创汇已经具备了快速发展的条件：一是新厂的运作让企业摆脱了生产力不足的问题；二是企业产品质量水平在原有的基础上提升了10%以上，增强了产品的竞争力；三是企业加大了市场投入和品牌建设。

对于未来发展，杨总指出，公司发展宗旨不会改变。一是继续加大对技术研发资源投入，包括人才、设备等。争取每年产品质量都有本质提升。二是加快公司内部自动化装备的完善，降低成本，提高产品稳定性。三是加大对经销商的支持力度，加强品牌建设资源投入，提高品牌在国内外的知名度，尤其是增强品牌在国内的影响力。同时也会完善全国市场的网络建设。四是加强管理体系的建设，重金引进人才。在未来3-5年达到10亿产值。

携手，续写传奇

交流会后，进入了优秀客户的表彰环节。大家也表示，未来一定会继续支持创汇，与创汇携手共赢。在信息交流互动问答环节，对于经销商比较关注的打假问题、广告宣传、产品质量反馈等问题，杨总、侯总及刘总都一一给予了答复，广大客户也提出了如网站建设的问题，增加400电话、行业内串货问题的解决方案等许多建议。杨总表示，这些建议可以让企业发展更加完善。

本次经销商交流会既是创汇与经销商交流的平台，也是创汇以崭新的面貌，全新的思维面向经销商的首秀，相信在创汇与经销商的“携手”之下，10亿目标跨越式发展不是梦。

创汇中山分公司全面启动质量巡查机制

1992年邓小平南巡提出：“发展才是硬道理”的真谛，二十多年后的今天，此真谛在企业中掀起新一轮热潮——“论发展，质量才是硬道理。”在经济、科技快速发展的今天，产品质量俨然已成为一个企业在市场中立足的根本和发展的保证。为了规范生产现场，确保产品质量，创建创汇知名品牌，打造模具行业第一品牌。2014年3月22日，创汇中山分公司全面启动质量巡查机制。

据了解，质量巡查机制早在2013年1月创汇顺德分公司开始实施，主要针对生产现场执行人员及检验管理人员的工作进行稽核。自开展稽核工作以来，顺德厂区通过多次的检查、整理和整顿，产品、环境、工作质量普遍提高，员工服务和质量意识显著增强，各方面都收到了很好的成效。此次中山分公司质量巡查机制是在原有机制的基础上，结合厂区的情况进行修改、制定和完善。涉及参与部门较之原来的有了很大的改变，从总经理办到制造部9个部门，分别含有人事行政组、PMC组、生产技术组等6个小组，组长由总工程师刘总担任，生产技术部副经理为执行组长。每周一、三、五下午两点各小组成员准得到达指定的地点，在执行组长带领下进入生产现场，检查各部门负责的的职能工作质量情况，并做好记录。每次巡查后，汇总发现的问题，并通知到责任部门进行整改。整改过程中，执行组长负责检查监督，跟进重复发生的问题和逾期未改的问题，杜绝此类事情的再次重现。此外，为了进一步提升产品质量，公司还不定时对相关人员进行指导和培训。同时，质量巡查机制执行组长指出，下一步还会实行奖罚制度，激励质量巡查小组人员自觉的寻找问题、发现问题和解决的问题。