

在紀風

2024

第4期 总40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

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

▶ 市场前沿

2024年中国金属切削机床市场回顾与2025年展望

▶ 专题策划：如何提升工作效率？

▶ 标杆人物

跨界绽放：从艺术到销售的奋斗篇章



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：王茜 彭子君 蔡赐钦 杨净
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: Wangqian Pengzijun Caiciqin Yangjing

Art Editor: Walker

Address: No. 154 Nanpu Road,Xinqiao Street,Bao 'an District, Shenzhen

Website: www.szccm.com



CONTENTS

03..刊首语 FOREWORD

万物之中 成长最美

05..动态资讯 NEWS

09..市场前沿 MARKET FRONTIER

2024年中国金属切削机床市场回顾与2025年展望

13..专题策划 SPECIAL SUBJECT

『学习企业精神』专题策划：如何提升工作效率？

19..标杆人物 ROLE MODEL

跨界绽放：从艺术到销售的奋斗篇章

23..特别报道 SPECIAL REPORT

“创世纪成立20周年庆”专题报道

“全国消防月”专题报道

27..客户故事 CUSTOMER STORIES

兴丰泰的制造、智造、质造！

台群助力格莱立足智能家居业务



31..人文天地 HUMANISTIC WORLD

活着的意义就是活着本身

妈妈是超人

赏秋

筑梦创世纪

愿

37..员工关怀 EMPLOYEE CARE

万物之中 成长最美

集团办公室 罗育银

问渠哪得清如许
唯有源头活水来

在长期的企业管理和学习过程中，我发现来自不同领域的杰出人物，他们都有一个共同的特质——持续地自我成长。如果你想知道自己是否优秀，你可以看看你的自我生长够不够。如果你可以不断地自我生长，你可以给自己下一个定义，你就是优秀群体中的一位，问题的关键就在于：我们怎么才能不断地自我生长？

我们要持续地学习、持续地进步的一个根本原因，是在于我们有一种生长的愿望。然而事实上，对于一些成功人士而言，做到这一点并不容易，因为在他们脑海中，始终萦绕着成功的“经验”，这些所谓的“经验”反而阻碍了他们的成长。

当经验不变而事物改变时，经验就成为绊脚石。大部分人的潜力都非常大，可为什么最后得到的结果却不尽如人意？你的习惯、态度、观念和愿望，就像一堵墙或者一面折射镜，经过它之后，你得到的结果可能变得比潜力更小，也有可能比潜力更大。



非常希望在我们共同成长的过程中，我们有更好的习惯、有对待任何变化积极的态度、有不固守个人经验的观念，更重要的是，给自己更高的期待和愿望。当你能够做这些事情的时候，我相信你的潜力就一定会发挥出来。

我常常引用一句话：“我们最大的悲剧不是任何毁灭性的灾难，而是从未意识到自身巨大的潜力和信仰。”如果你能真正认识到自己的潜力与信念，真正改变自己的态度而持续成长，那么对你来讲，外部所有的变化都会变成机会，而不会成为障碍。

创世纪到今天已走过20年的创业之路，在当前新形势、新业态、新模式之下，我们又面临着新的任务、新的挑战与新的使命，此刻我们绝不能裹足不前、安于现状，而应该调整心态，抖擞精神，以更加积极、更加认真的态度，强化学习，持续成长，做好充分的准备，迎接人工智能时代的到来！



创世纪集团与贵州机电职业技术学院 签署校企合作协议书

10月18日上午，创世纪集团与贵州机电职业技术学院在湖州基地活动中心举行了隆重的校企合作签约仪式。此次合作旨在加强创世纪与职业院校之间的联系，实现资源共享、优势互补，共同培养适应企业需求的高素质人才。

集团人力行政中心副总经理张伟在致辞时表示，培养应用型人才一直是学校和企业共同研讨的课题，要实现从学校培养人到企业用人的完美闭环，离不开学校、企业、学生三方的共同努力，希望校企双方的合作细水长流，保持良好互动关系。他同时强调，创世纪集团是一家蓬勃发展且有温度的企业，也是值得大家选择并为之终身奋斗的企业。

贵州机电机械工程系党总支书记、主任罗勇表示，校企合作是学校培养社会型人才的重要途径，通过与企业的合作，学校能



够更好地了解市场需求，调整专业设置和教学内容，提高人才培养质量。同时，校企合作也为学生提供更多的实践机会和就业渠道，有助于学生更好地实现自己的人生价值。

创世纪集团李华、贵州机电刘金华分别代表双方签署了校企合作协议书。此次校企合作签约仪式的成功举行标志着创世纪集团与贵州机电的合作进入一个新的阶段，双方将依此为契机，进一步加强沟通与协作，不断完善合作机制，拓宽合作领域，实现学校、企业和学生的三方共赢。（图/文 湖州基地）

创世纪集团举办 流程管理体系建设项目启动会

10月31日晚，集团总部隆重举办战略驱动的流程变革培训暨流程管理体系建设项目启动会。



集团董事长夏总在会上指出，创世纪自2021年变革为以事业部、产品线为主的组织模式，现在来看这个组织就像搭的承重墙一样合适，后面还要继续设计组织各分层的结构设计，流程变革、流程建设就是做装修，结合战略目标与业务痛点焦点理清业务流、资金流、信息流、物流等。

夏总强调，这个项目是我们今年众多外部合作赋能项目中非常重要的一个，希望大家重视并认真对待，借助杰成专家力量学习标杆经验、理清业务、搭建有价值的流程。同时，也能给个人带来职业提升、工作效率提升。

启动会上，杰成的刘兆研顾问介绍了流程体系建设项目和流程管理平台（BPA系统）导入项目背景、目标、计划等。国内流程管理和变革管理领域有影响力的专家——陈志强博士为中高层管理人员开展了《战略驱动的流程变革》专题培训。陈博士分享了什么是好流程、坏流程会吞噬利润、变革的本质是熵减、流程熵减避免流程无序发展和臃肿低效；企业需要打造流程化组织——将权力赋予流程，班长指挥制，高效运营。（图/文 集团办）

创世纪集团PLM项目正式启动

在数字化转型的浪潮中，为进一步提升集团产品研发效率与质量，加速产品创新周期，10月29日上午，创世纪集团在总部召开了PLM（PRODUCT LIFECYCLE MANAGEMENT，产品全生命周期管理）项目启动会。

IT项目经理旷总在会上强调，本项目的核心目标是通过引入先进的PLM系统，构建一个研产销一体的数字化平台，打通研发、生产、销售、服务端到端流程，缩短产品开发周期，提高产品质量，同时优化成本控制，增强企业的市场竞争力。这一

目标的设定，将为后续项目的顺利实施奠定坚实基础，同时这一目标的达成也需要各相关部门的通力合作。

集团副董事长罗总在致辞时表示，创世纪从小规模企业发展至几千人的企业，产值达几十亿，需要先进的PLM软件来管理多



产品线、多品种、多基地。选择西门子为合作伙伴，因其百年历史、成功案例及PLM最佳实践。罗总强调，项目组应保持空杯心态学习西门子PM软件，梳理研发流程，提升效率，解决痛点，打通PLM与SAP、CRM等数据链。

此次会议标志着创世纪正式迈入产品全生命周期管理新纪元，PLM项目通过引入先进的西门子TEAMCENTERPLM系统，将帮助创世纪实现产品需求、设计、制造、销售、服务等各个环节的无缝对接与高效协同。（图/文 集团信息管理中心）

创世纪集团湖州基地 第二期现场技师训练营开班

11月4日，创世纪集团第二期现场技师训练营在湖州基地活动中心开班，新一届实习生60多人正式入营，成为创世纪未来技师队伍的新苗子。



仪式上，集团人力行政中心培训文化科经理肖维介绍了企业的培训计划和考核要求，强调整个实习过程要不断地锻炼和培养自身的自律性、学习性、创新性、团队性和工作的效率性。各位同学要将专业基础理论和实践相结合，发挥自身专业优势，沉下心来，主动请教，掌握扎实技能，尽快考核上岗，快速融入工作环境。

创世纪湖州基地人力行政副总监李华在致辞时强调，人力行政工作将持续围绕大家关心的衣食住行做好保障服务，解决大家的后顾之忧，帮助大家进一步缩短“同学”到“同事”这一字之差的距离，帮助大家快速适应环境，进入角色，希望同学们能在创世纪大家庭中感有所解、学有所成。

湖州基地制造部总监罗邦春从需求部门角度详细介绍了生产现场状况和需求状况。他表示，制造部门能够将一个个零件装配调试成一台台机床，背后是一支能打硬仗、能打胜仗的团队。同学们要在工作中多思考、善钻研、勤动手，找好方向，明确规划。

创世纪第二期现场技师训练营学员正式开班，数十位朝气蓬勃的年轻学子走入训练营，犹如活水源头注入创世纪的人才队伍，让创世纪永葆青春和活力，让源源不断的新鲜血液滋养创世纪基业长青。（图/文 湖州基地）

创世纪集团举办AI应用培训交流会



在数字化浪潮中，AI技术已成为推动工作效率和创新的加速器，为拥抱这一变革，10月25日晚，集团办联合人力行政中心举办了一场有关AI日常应用的培训交流会。

此次培训主要内容为介绍AI在提升办公效率、增强文本创作、

优化营销图像设计、强化企业法务支持、辅助编程开发和深化数据分析洞察等方面的应用；通过案例分析和实践操作，讲解如何将AI工具融入日常工作流程，打开更高效、智能的工作模式。

来自集团总部各部门及各基地的200+位同事，通过线上和线下的方式同时参与了培训，并在培训中积极互动，踊跃提问。此次培训增强了员工对AI技术的理解，进一步激发了大家对日常工作流程创新的思考。有参与培训的同事反映，迫不及待地想要将所学的AI知识应用于实际工作中。

AI技术革命将改变我们的工作与生活，希望更多的同事关注和实践AI技术，借助AI智能技术提升工作效率和质量。据集团办相关人员表示，将定期举办AI技术分享会，向大家展示AI技术在各工作领域的最新应用，进一步推动AI技术在创世纪的实践和创新。（图/文 集团办）

创世纪集团开展流程知识培训



为推进流程管理体系建设项目，11月11-12日，杰成公司资深顾问刘老师为管理人员、业务关键用户开展了两场流程管理知识培训，主要课程为《企业管理者必备的流程思维和行动》、《流程架构规划——基于价值链的顶层设计》，公司管理层、业务骨干近140人参加了培训。

在11日，刘老师主要讲授了《企业管理者必备的流程思维和行动》课程，详细解读了管理者必备流程思维所包含的目标性思维（战略目标驱动）、系统性思维（整体规划+全局导向）、服务性思维（以客户为中心）、规则化思维（流程遵从意识）、持续改进行动（持续变革与迭代）等。

为便于理解流程对业务运行的效率、质量，刘老师组织各小组现场设计“办公设备故障处理流程”，各小组积极讨论、绘制流程，并上台讲解。老师结合授课知识点对各小组流程图进行了点评。

在12日，刘老师主要讲授《流程架构规划-基于价值链的顶层设计》课程，其中讲到流程架构实际上就是业务架构，也称为业务流程架构，是对企业业务的结构化的描述。而流程架构是企



业架构的重要组成部分，反映了企业的战略使命和目标，描述了企业的流程分类层级关系及边界、范围、输入/输出关系等，反映了企业的商业模式及业务特征。可以通俗理解为画一张“企业作战地图”，站在企业制高点，看清楚企业的每个角落。

刘老师详细讲解如何设计流程架构后，组织5个项目小组成员以创世纪业务实际情况为基础，展开积极讨论，各自设计出创世纪L1流程架构图。老师对各小组研讨的流程架构图逐一点评。接下来，根据流程管理体系建设项目进程，下一阶段会陆续组织老师与各小组开展各领域的L2-L3流程架构设计。

在此次流程管理知识培训中，刘老师运用授课、演练的方式授课，并结合创世纪的管理实际，让参训人员实操实练，进一步提升了对课程内容的理解能力，便于管理人员学以致用，把课堂上学到的流程知识迅速应用到管理实践。（图/文 集团办）

东莞市市监局沙田分局组织 百人以上就餐企业到访沙田基地

11月13日下午，由东莞市沙田镇和市监局相关领导带队，组织当地80多家百人以上就餐企业到访创世纪集团沙田基地，参观和考察食堂食品安全管理工作。

到访人员一行先后参观了员工食堂（包括餐厅、后厨）、食品仓库以及消毒用具等，带队领导对食品安全设施逐一查看并进行安全知识讲解，多次强调了食品安全的重要性以及应当注意的食品安全问题。当看到沙田基地员工食堂桌椅摆放井井有条，通道宽敞明亮，地面光洁如镜，参观领导和各企业食安负责人赞不绝口。

近年来，沙田基地食堂不断改进和加强食品安全监管工作。自2022年沙田基地完成“明厨亮灶”改造以来，厨房内便安装了多个高清摄像头，实现了厨房环境的全面监控。这些监控画面不仅可以在食堂内的大屏幕上实时播放，也可以与政府部门实



时联动，让政府和行政人员能随时随地查看厨房的真实状况。与此同时，沙田基地食堂还定期组织召开伙食委员会。通过定期检查，提升食堂人员对食品安全的认识和重视程度，依据食品安全的法律法规，掌握食品储存、加工、烹饪等环节的卫生要求，以及如何有效预防食物中毒等措施，真正将食堂食品安全管理落到实处。

此次参观给参访领导和企业留下了良好印象，这进一步增强了沙田基地伙食委员会做好食堂食品安全的决心与信心。作为企业食品安全负责人的代表，沙田基地人力行政副经理方友祥应邀参加了“沙田镇企业集体食堂规范化建设现场会议”，他在会上分享了沙田基地食堂规划建设经验和注意事项，得到与会企业食安负责人的一致好评。

食品无小事，健康是大事。食品安全关系到每一位员工的身体健康，创世纪集团高度重视员工食堂和食品安全工作，采取多项强有力举措，打造公开透明的厨房环境，成立伙食委员会，定期开展食品安全检查等等，增强了员工的饮食安全感，更彰显出一家上市企业对食品安全和员工健康的责任担当！（图/文 沙田基地人力行政）

创世纪营销学院 举办华南系销售精英培训会

12月21日，创世纪营销学院在总部4楼商学院开展了主题为“结果为王：锻造业务过程管控的‘8化’”的销售精英培训会，来自营销学院华南系金鹰班、银鹰班的72名学员通过线上线下的方式参加了培训。

本次培训邀请外部实战讲师，主要讲授了营销经理职责、营销经理核心任务、拓新-顾问营销绝对成交、固老-客户管理追销裂变、锻造业务过程管理的“8化”以及“上下同欲，合力共赢”等课程内容。

在讲解营销经理实战经验时，授课老师特别强调，要做好营销经理，需要做到“3动与3干”，“3动”即心动、脑动、行动，“3干”即愿干、能干、实干。同时授课老师还梳理了营销经理的八大职责，即文化传播者、品牌提升者、政策执行者、目标完成者、费利提供者、贷款回收者、决策建议者、发展推动者。

课堂上，授课老师重点讲解了锻造业务过程管理的“8化”，也就是业务流程化、流程节点化、节点标准化、标准评审化、评



审数据化、数据结果化、结果考核化、考核奖惩化。这“8化”以结果为导向，重在实战，对指导业务人员开拓市场、提升综合销售能力具有重要意义。

此次锻造业务过程管控的“8化”培训，将进一步提升业务经理的团队管理能力和业务开拓能力，强化营销团队对业务过程的管控，提升绩效，进而实现销售业绩的新突破。（图/文 创世纪营销学院）

2024年中国金属切削机床市场回顾与2025年展望

装备一事业部营销部 彭子君

2024年市场全景：

营收稳中有进

利润下降

市场竞争加剧

■ 市场规模与增速

根据中国机床工具工业协会（CMTBA）2024年12月发布的数据，2024年中国金属切削机床营收达1687亿元人民币，同比增长6.3%，利润总额110亿元人民币，同比减少3.8%，市场竞争日趋激烈。

■ 技术突破亮点

- ◎ **智能化升级**：沈阳机床推出的i5智能数控系统4.0版本，通过AI算法实现加工参数实时优化，效率提升30%（《中国工业报》2024年6月报道）。
- ◎ **绿色制造**：大连科德研发的油雾回收效率达99%的环保切削中心，获欧盟CE认证，单台设备年减排超5吨（工信部《节能技术推广目录》）。
- ◎ **精密加工**：上海拓璞五轴联动加工中心定位精度达0.003mm，打破日本企业垄断，应用于C919大飞机起落架制造（央视新闻2024年10月专题报道）。

■ 行业应用热点

- ◎ **新能源汽车**：西方国家针对中国持续的“技术”制裁，使得新能源汽车成为中国实现“弯道超车”的重要核心筹码。

据中汽协最新统计数据表明，2024年中国新能源汽车销量1286.6万辆，同比增长35.5%，新能源汽车新车销量占比汽车新车总销量的40.9%，其中，比亚迪2024年新能源的销量更是持续保持强劲增长，2024年比亚迪新能源汽车销量427万辆，同比增长41.26%；



新能源汽车核心技术突破主要两个主题：续航和减重。固态电池、新材料电池等新技术应用的突破为新能源汽车续航“如虎添翼”；而“一体化压铸”技术的应用也为新能源汽车减重注入了“强心剂”，随着广汽集团荻原数字化工厂项目的启动，意味着目前“一体化压铸”技术的车企已经达到14家以上，其中不乏广汽、吉利、长安等老牌厂商，更包含特斯拉、华为、小米、蔚来、小鹏、理想等新势力车企。

“一体化压铸”技术使专用双五轴高速加工中心的等到广泛应用，以意大利多轴机床品牌VIGEL为代表，国内的济南二机床、江苏恒力、海天等传统机床厂商也纷纷推出自家高速双五轴龙门/卧式加工中心。



一体化压铸产业链图谱

◎ **航空航天**：2023年工信部发布了《绿色航空制造业发展纲要(2023-2035年)》，规定到2035年，建成具有完整性、先进性、安全性的绿色航空制造体系，新能源航空器成为发展主流，国产民用大飞机安全性、环保性、经济性、舒适性达到世界一流水平，以无人化、电动化、智能化为技术特征的新型通用航空装备实现商业化、规模化应用。2024年国产率超过60%（与波音、空客本土化差不多）的大型客机C919成功商飞，打破了西方大型客机技术、产品垄断的局面，当年更实现了破百架交付量。



根据华经情报网的数据，2023年我国航空零部件产业市场规模401.3亿元，年复合增长率11.72%，根据预测，2025年我国航空零部件产业市场规模有望突破500亿元，由于各主机厂增加从外部民营企业采购航空工艺装备的比例，我国航空零部件市场得到不断增长。

应用材料方面，由于我国的民航制造业起步较晚，钛合金的应用目前只有不到20%，远低于国际50%的平均水平，有较大发展空间；铝合金的应用仍然是主流，如上述提到的C919大型客机铝合金的占比高达65%，其中应



用到了铝锂合金新材料的“蒙皮”（飞机主承载零件），最薄处仅和鸡蛋壳差不多。国产航空航天产业的发展，给国内大型五轴高速高精龙门加工中心等中高端产品的发展提供了机遇。

竞争格局： 国产替代加速 两极分化凸显

步入2024年，国内一众头部品牌凭借技术优势，将价格壁垒进一步打破，精准占领市场，迅速强化并巩固了其在优势品类中的市场领先地位。与此同时，东莞、山东



等地的组装机制造商，因在服务体验、产品质量等方面存在显著短板，且过度依赖单一的低价竞争策略，正逐步遭遇市场严苛筛选的严峻挑战，面临被淘汰的边缘。

这一系列变化加剧了市场格局的两极分化现象，为那些注重品牌塑造与技术创新的厂商开辟了持续发展与壮大的宝贵机遇。步入2024年，国内一众头部品牌凭借技术优势，将价格壁垒进一步打破，精准占领市场，迅速强化并巩固了其在优势品类中的市场领先地位。

与此同时，东莞、山东等地的组装机制造商，因在服务体验、产品质量等方面存在显著短板，且过度依赖单一的低价竞争策略，正逐步遭遇市场严苛筛选的严峻挑战，面临被淘汰的边缘。这一系列变化加剧了市场格局的两极分化，为那些注重品牌塑造与技术创新的厂商开辟了持续发展与壮大的宝贵机遇。



2025年展望： 市场机遇与挑战

- **政策红利：**国家六部委在3月以及9月陆续出台《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》、《工业重点行业领域设备更新和技术改造指南》等一系列支持工业产业升级、设备更新举措，为机床行业接下来的发展提出了方向性指导；
- **地缘博弈：**俄乌冲突、主要国家政府更替等关键事件持续升温给全球经济发展提出了一些不安定的思考课题。
- **新兴市场：**东南亚、中东、南美等国家机床市场的发展，给机床出海提出了新的发展思路。

结语：在变革中重塑竞争力

面对竞争白热化的2024年中国机床市场，2025年的机床行业关键发展的一年，唯有做到以下几点，方能在复杂多变的市场赢得发展机会：

■ **技术创新：**科技是发展之道，更是企业核心竞争力和可持续发展的驱动力，在客户（及下游行业）需求日新月异的今天，唯有不懈追求技术创新与迭代升级，专注于打造既能满足客户根本需求，又能有效解决其核心问题的卓越产品，方能确保企业在激烈的市场竞争中屹立不倒，赢得长远发展的不败之地；

■ **扬长避短：**致力于最大化优势产品的市场竞争力，同时洞察行业发展趋势，针对当前存在的短板型产品，采取措施进行优化与改进，以期在激烈的市场竞争中保持领先地位并引领行业发展新方向。

■ **价值营销：**高举高打，向市场输出台群的品牌理念和品牌价值；除了产品的使用价值，更重要的是产品的内在价值；除了产品的卖货推广，更重要的是品牌建设。

■ **品质营销：**矢志不渝地践行品质营销理念，致力于在每一位客户的心田深刻烙印下卓越品质的标签，让品质成为连接客户之间坚不可摧的纽带；

■ **全球布局：**积极拓展海外市场，通过建立海外分支机构、寻求国际合作伙伴、参加国际展会、优化跨境电商平台运营等多种方式，拓宽销售渠道，提升品牌国际影响力。



如何提升工作效率?

▼ 高效率人士能够快速理解工作要求和目标，采取有效行动，迅速完成任务
 ▼ 高效率人士懂得如何分配时间，优先处理重要任务，避免浪费时间和精力
 ▼ 高效率人士能够持续专注于工作任务，不受干扰，高效沟通，及时解决问题和反馈信息



题记：如何提升工作效率？似乎是一个老生常谈的话题，每位职业人似乎都知道什么是工作效率，以及如何提升工作效率，然而几乎在各个企业中，每位老板、每位管理者乃至每位员工都曾经或正在为工作效率低下而烦恼。比如本可以一小时完成的工作，结果拖了一个上午，甚至是一天；再比如本可以一人完成的事情，却要拉几个人上阵，最后还陷入了一个和尚挑水喝、两个和尚抬水喝、三个和尚没水喝的窘境。究其原因是什么？

在不同企业多多少少存在着“拖延病”的问题，在创世纪也不例外。本期《学习企业精神专题策划》将以“如何提升工作效率”为主题，打开大家的话匣子，共同探讨提升工作效率的方法，以期通过抛砖引玉的方式，引导大家培养效率意识，掌握一定的技巧，以更加积极的心态着力提升自己或团队的工作效率，为公司降本增效做出自己的贡献。

1 时间管理四象限法则

装备一事业部营销部 蔡赐钦



提高工作效率的关键在于有效的时间管理。智者通过石头实验向我们揭示了处理工作顺序的重要性：先处理大石头（大事），再填补空隙（小事），这样的顺序能带来更高的效率。这一理念与时间管理四象限法则不谋而合。

著名管理家科维提出了时间管理四象限法则，并将工作按照重要性和紧急程度划分为四个象限：

重要且紧急：这些工作需要立即关注，因为它们对结果有直接影响。这包括突发的紧急项目、客户的重要需求等。处理这类工作时，要确保有足够的专注力和时间，以迅速解决问题。

重要但不紧急：这些工作对长期目标至关重要，但目前并不紧迫。例如，制定长期规划、参加培训、问题的挖掘与预防、提出建议和反馈等。为了保持长期竞争力，应将大部分时间投入到这类工作中，通过预防性的措施避免它们演变成紧急工作。

紧急但不重要：这类工作虽然紧急，但对长期目标贡献不大。

它们可能是电话、突发的日常琐事或他人的请求。处理这类工作时，要学会委托或快速解决，以避免它们干扰重要工作。

既不紧急也不重要：这些工作通常是无关紧要的，如过度娱乐或闲聊。为了避免浪费时间，应尽量减少这类活动。

2 告别“瞎忙”，高效工作

集团人力行政中心湖州基地 邱天昊

你是否经常感觉时间不够用，被各种任务追着跑？是否明明很努力，却总是效率不高？我工作不久时也深受其扰，但在工作中也慢慢摸索出了一些提高工作效率的小技巧，特地分享一些自己的经验和心得，让我们一起告别“瞎忙”，成为高效能人士！

第一，要坚持目标导向，计划先行。每周一/每天早上到达工位，明确自己本周/这天要完成哪些任务，并按照优先级排序。可以善用待办清单，将任务拆解成小步骤，逐一完成，并享受打勾的成就感。同时，还可以使用日历或时间管理工具，为每项任务预留充足时间，避免手忙脚乱。

第二，要专注当下，拒绝分心。很多人都推荐使用番茄工作



法，即每工作25分钟，休息5分钟。但在实际工作中，很容易受到外界的干扰，例如突如其来的工作请求等。因此，我的建议是要学会拒绝对于不重要或非紧急的请求，学会礼貌拒绝，避免时间被碎片化。

第三，要善用工具，做到事半功倍。要高效使用办公软件。掌握办公软件的各种功能，例如Excel公式、PPT模板等，提升工作效率。也可以尝试探索使用一些自动化工具，例如邮件模板、数据抓取工具等，减少重复性工作。

第四，最基本也是最重要的一点就是保持健康，精力充沛。要规律作息，保证充足的睡眠，才能以饱满的精神状态投入工作。同时做到适当运动，工作间隙进行简单的拉伸运动，缓解疲劳，提高专注力，也可以参加公司的各项兴趣协会，周末一起去运动。最后，做到健康饮食，选择营养均衡的食物，为身体提供充足的能量。提高效率不是把自己逼成机器人，而是把力气花在刀刃上。

3 提高工作效率的两种方法

集团办公室 杨瑞

第一种方法：番茄工作法。每个人的时间和精力都是有限的，把它们花费在哪里，收获就在哪里，因此如何提高我们在工作中的专注力，便成了困扰我们每一位职场人经久不衰的问题。弗朗西斯科·西里洛的“番茄工作法”提出，我们可以将工作时段划分成短时间段，每段时间25分钟，称之为一个“番茄”，然后在每个番茄结束时休息5分钟；完成4个番茄工作后，则可以



休息更长时间。当然工作25分钟休息5分钟只是纸面上的数字，对于每个人来说，其实是因人而异的，重要的是，通过合理安排我们的精力适当放松，帮助我们减轻时间焦虑集中注意力，进而改进工作流程。

第二种方法：灵活调整计划。无论哪种工作方法，毋庸置疑的是如果运用得当，它会帮助我们在很大程度上提高工作效率。但世间万物随时都处在不停的发展变化中，我们的工作当然也是，很可能你前一天接到某一项工作任务晚上已经计划好了第二天如何有条不紊地开展，但第二天却发生了意料之外的事打断了你的计划，这时候就需要我们去灵活变通，迅速调整心态和方向，避免僵化思维，以确保目标的顺利完成。

在快节奏的现代社会，效率已经成为衡量个人工作成功与否的重要标准，但提高工作效率更重要的是需要我们具备自我管理和自我提升能力，不断总结经验教训，修正错误，持续实践，提高我们在工作中的表现和能力。希望我们都能坚持复盘、坚持总结、不断进步，成为一个优秀的职场人。

4 专心是提高工作效率的重要方法

集团中央技术中心 王恒东

关于如何提高工作效率问题，我个人上班多年，从工作中总结出了一些提高效率的方法和观点，主要有以下几点：

一是全身心投入。提高工作效率那就得认真的投身于工作中去，专注地干一件事情，其他的事情尽量别干扰当下要做的事情。只有专注地一件一件的干，这样工作效率才会提高，例如，假如你正在设计某个图纸，经过前面的反复思考，此时你正处在画图设计的关键时刻，可能再经过十几分钟或者几十分钟的努力，这个产品就设计完成了，但是刚好在这个时候有其他人来找你问工作中的其他事情，这就将你的思路打断。当你再次回归到你的图纸上时，你需要一段时间来进入状态，进入状态的过程就多花了时间，效率也就要降低了，另外当你再次进入状态时，你的状态不一定就能够达到上次的巅峰状态，那



么你的设计效率将进一步降低，所以设计过程尽量不被别人打扰就是提高工作效率的方法。

二是列计划。要对时间有概念，每天自己心里要有一个计划，当天的任务当天清，尽量不要拖到明天。举个例子，如果今天的任务差一点就完成，拖到第二天，那么你的工作效率将进一步降低，为什么这样说？因为第二天你还有其他新的任务，面对前面未完成任务可能会产生厌倦的情绪，这样前一天的任务没有及时完成一直压着，新到的任务无法进行，周而复始效率越来越低，所以在工作中尽量做到当天的任务当天清，这样工作效率将会提高。

三是运用先进工具。人工智能大数据时代，工作中多学、多用AI进行办公，对于一些重复性工作会大大提高工作效率。



5 如何提高售后服务工作效率

装备一事业部售服部 汪进

我们公司的售后服务一直秉承“全心全意、及时高效、低成本、增值服务好每个客户到永远”的核心服务宗旨，致力于通过一系列策略提高售后服务的工作效率，主要策略包括优化售后服务流程、提高售后服务人员素质、加强信息化建设、建立客户反馈机制、远程售后服务推广、利用售后系统工具、提升人均效率、服务时效1812原则提升等。

在以上服务策略中，尤其值得提及的是优化售后服务流程、建立客户反馈机制和服务时效1812原则。

一、优化售后服务流程：售服部一直通过建立科学合理的服务流程，明确岗位职责，减少环节，提高工作效率。同时，引入信息化管理系统，实现售后服务全程追踪，提升协同能力；采用自助报修服务、在线咨询、远程服务等方式，减少客户等候和人工干预，提高服务速度。

二、建立客户反馈机制：售服部建立健全的客户反馈机制，及时收集客户的意见和建议。通过建立客服热线、网络平台、问卷调查、客户对服务满意度评价等方式，获取客户反馈，并据此优化服务流程和提升服务质量。

三、服务时效1812原则：售服部遵循服务时效1812原则，即1小时内响应，省内8小时内到达客户现场，省外12小时内到客户客户现场解决问题，以此提升服务时效。

通过上述策略，售服部不仅提升了售后服务的工作效率，也增强了客户的满意度和忠诚度，为公司带来的直接效应就是客户

粘性的提升，增加二次甚至多次销售机会，更重要的是，公司和产品获得更好的市场口碑，赢得更多客户的青睐，间接地增加销售机会，扩大公司产品市场占有率。

6 人力行政管理如何提升工作效率

集团人力行政中心宜宾基地 伍友强

创世纪公司作为国内领先的数控机床制造商，随着业务快速发展，我们人力资源人员常遇到招聘效率不足、培训效果差、员工满意度低等问题。

针对以上问题只有不断优化管理流程和制度，充分利用渠道和资源，创新管理模式和技术应用。管理实际过程中我们发现如何提升工作效率？无非就是如何提升人员的主动积极性和处理过程的结果。

在集团中心部门和各基地的实践工作中发现，其实我们一直在不断努力提升管理效率。例如积极拓展校园招聘、猎头等多种渠道资源，并与高校建立长期合作关系，更加精准触达目标人才。并对简历进行分类管理，简历人才库方便快速的检索和匹配专业人才。定期开展培训需求调查，制定针对性的培训计划。采用线上线下相结合的培训方式，引入案例分析等互动培训方法，提高员工参与度。每月开展举办各种文化活动，开通员工社区通道搭建员工与管理层之间的沟通桥梁，及时了解员工诉求等。

未来随着AI技术的不断成熟，我相信更多的工作将变得更加高效。很多事务性基础性工作终将利用人工智能技术所取代，比如进行简历筛选、人才测评、培训推荐、问卷调查等。这就对我们提出更高要求，打铁还需自身硬，只有我们不断学习，提升自身技能，打造标准化流程体系，突破自我设定的舒适圈文化，终将实现自己的价值和目标。



7 提高工作效率的一些实用策略与技巧

装备六事业部 顾琴



在这个快节奏的时代，每个人都希望能在工作中取得更高的效率。当我们被繁琐的任务和复杂的环境包围时，如何才能脱颖而出，实现高效工作呢？以下从技能提升、沟通优化、基层效率提升、管理改进四个方面给大家介绍一些实用的策略与技巧。

一是提升硬技能，夯实基础。硬技能是高效完成工作的基础。提升硬技能可以通过以下学习与培训、实践与反馈、模仿与超越等几种途径实现。

二是优化沟通，减少信息断层。团队沟通不畅是导致工作效率低下的常见原因。信息传递过程中的偏差和延误不仅浪费时间，还可能影响项目的整体进度，可通过明确信息、简化流程、主动协调等方式来优化团队沟通。

三是基层工作的效率提升技巧。对于基层工作人员来说，工作繁杂、任务重是常态，可通过分类处理、日清日结、提前准备、台账管理、一盯到底等实现基层工作效率提升。

四是自我管理，养成良好的工作习惯。个人自我管理也是提高工作效率的关键。可通过设定明确的工作目标、合理安排任务、避免拖延等方式，养成良好的工作习惯。

总而言之，提高工作效率需要从多个方面入手，包括提升个人技能、优化团队沟通、加强管理和改善自我管理。只有将这些策略与技巧有机结合，并持之以恒地付诸实践，才能真正实现高效工作。

8 以企业精神为帆驶向高效工作之海

装备一事业部售服部 胡守强

在创世纪集团，“我们一直用心努力，做到更好”的企业精神如晨钟暮鼓，时刻激励着我们前行。而在实际工作中，如何切实提高工作效率，无疑是我们践行这一精神的重要课题。

明确目标是提高效率的第一步。每天上班伊始，我会静下心来梳理当天需要完成的任务，将大目标分解成一个个小目标，为每个任务设定合理的时间节点。这样工作便有了清晰的方向，不再盲目无序，能有效避免在无关紧要的事情上浪费时间。

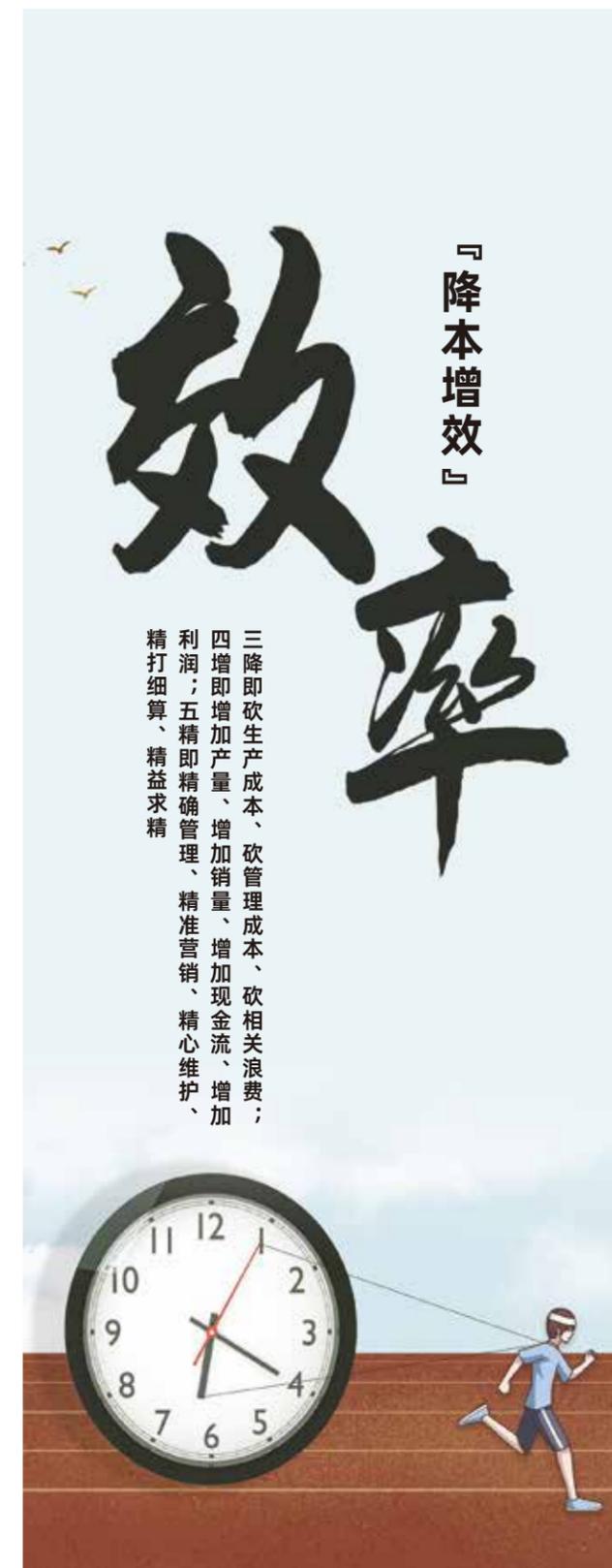
拒绝拖延是我时刻提醒自己的。每当有任务下达，我不再找借口推迟，而是立刻着手去做。哪怕只是迈出小小的第一步，也能打破拖延的僵局。因为拖延只会让任务堆积，增加心理负担，进而影响整体工作效率。

合理规划时间是基础。每天上班前列出任务清单，按照重要性和紧急程度排序，优先处理重要紧急的事务，避免在琐碎小事上耗费过多精力。

善于学习新技能、新知识也极为重要。随着集团发展，业务不断更新，掌握新的技能，了解行业最新动态等，能让我们在工作中更加得心应手。比如学会使用高效的项目管理软件，能清晰梳理工作流程，提升协作效率。

同时团队协作要紧密。各部门之间、同事之间及时沟通交流，分享经验与资源。当遇到跨部门项目时，摒弃推诿，携手共进，这样整体工作的推进才会更加顺畅高效。

在创世纪，我们以企业精神为帆，驶向高效工作之海，通过不断探索提高工作效率的方法，定能在自己的岗位上发光发热，为集团的发展贡献更大的力量，真正做到“我们一直用心，努力做到更好”！



东北女孩渠雯曾是父母期望的践行者，在艺术之路上虽成就斐然，内心却始终渴望突破。这位性格开朗的设计师，在日复一日的工作中逐渐感到乏味。命运转折出现在某次广告项目中——作为非业务人员参与重要客户方案时，她凭借才能和坚持赢得客户认可，更收获了领导的高度评价。

这次经历如同破晓之光，让她窥见了销售领域的无限可能：这不仅是职业赛道转换，更是能释放才华、实现自我价值的全新舞台。最终她勇敢跨出舒适区，将销售视作挑战自我的新征途，坚信在这个充满机遇的领域，定能找到属于自己的璀璨光芒。

1 > 初入销售 直面挑战



怀揣着对销售行业无尽的好奇与满腔的憧憬，渠雯勇敢地迈出了职业生涯的关键步伐，踏入了深圳创世纪的大门。入职伊始，她便全身心投入到了紧张而充实的培训之中。培训期间，

渠雯以积极主动的学习态度和超乎寻常的学习能力，赢得同期学员的瞩目。面对产品标准化讲解词的反复练习，她凭借自己外向活泼的性格与对新事物敏锐的洞察力，迅速掌握了精髓。因此，在培训考核中，她以优异的成绩荣获本期优秀学员的桂冠。

然而，当培训结束，正式踏入瞬息万变的市场时，渠雯才深刻感受到销售实战的严峻与残酷。尽管她早已对销售跑业务的艰辛有所耳闻，但实战中的挑战依然超乎她的想象。市场环境错综复杂，产品与客户对她来说都显得陌生而难以捉摸。更让她倍感压力的是，同期的学员纷纷在业绩上取得了显著的进展，而自己却似乎陷入了困境，难以取得实质性的突破。这种鲜明的反差，让渠雯不禁陷入了深深的自我反思之中。

然而，面对重重困难与挑战，渠雯并未选择退缩或放弃。她深知，真正的考验才刚刚开始，而她要做的，就是挺直腰板、迎难而上，用实际行动去证明自己的实力与价值。于是，她调整心态、重拾信心，准备在销售这条充满未知与机遇的道路上，奋力书写属于自己的精彩篇章。



2024
销售标杆人物
渠雯

◎ 渠雯小传：

95后东北女孩，性格活泼开朗，曾经沉浸在艺术的殿堂里，在五彩斑斓的绘画世界里寻找梦想，然而有一天时空穿梭，进入到销售队伍，做了一名智能装备的销售人员，将对艺术的无限灵感与销售技艺完美融合，迸发出巨大的能量，业绩节节攀升，进而成为公司的一名销售明星。

跨界绽放

从艺术到销售的奋斗篇章

装备一事业部营销部 蔡赐钦

2 > 困境中坚持与探索

在销售这条布满荆棘的道路上，渠雯遭遇了前所未有的挑战。其中，地域文化的差异成为了她与客户沟通的一大障碍。尤其是在广东这片充满活力的土地上，许多客户在普通话中夹杂着白话的口音，让初来乍到的渠雯在交流时常感到力不从心。加之前辈们已建立起稳固的客户基础，而自己却如同一张白纸，需要从零开始积累。

面对这些看似不可逾越的鸿沟，渠雯没有选择退缩，而是展现出了超乎寻常的坚韧与毅力。她主动向前辈虚心求教，不仅学习销售技巧和经验，更

深入了解广东地域文化的独特之处，试图找到与客户沟通的桥梁。同时，她深知产品知识和行业素养是打开客户心扉的关键，于是夜以继日地补充自己，力求在每一次交流中都能展现出自己的专业与真诚。

然而，更大的挑战在于如何与客户建立深厚的信任与共鸣。渠雯发现，同期的学员中，许多来自湖南的同事在广东做机加工领域有着天然的优势，因为他们与众多湖南老板有着共同的话题和语言。而自己，作为一个初来乍到的新人，在与这些老板交流时往往感到无所适从，缺乏自信。

但渠雯并未因此气馁。她明白，自信源于实力，而实力需要通过不断的努力和实践来积累。于是，她更加勤奋地拜访客户，即使面对无数次的拒绝和冷漠，也从未有过退缩的念头。面对地域文化的差异，渠雯意识到，虽



然与广东本地及湖南籍老板的交流存在挑战，但这并不意味着所有客户都难以接近。她敏锐地观察到，其实也有不少北方老板在广东从事机加工行业，这些北方老板或许能成为她突破困境的关键。

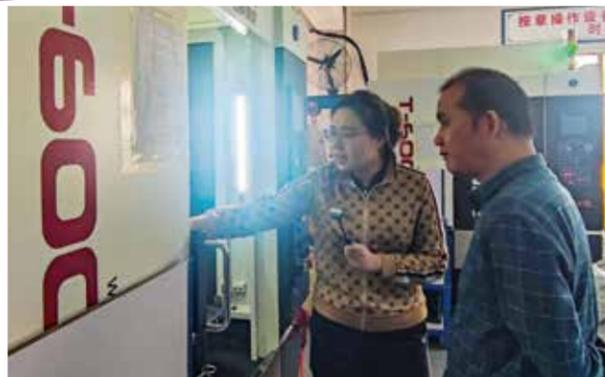
3 > 突破困境 赢得信任

在踏入销售行业的下区域2个月内，渠雯几乎每天都在进行陌拜，但大多数时候都在碰壁。尽管遭遇了无数次的拒绝和冷漠，但这并没有磨灭她做销售的决心。那一天，当她疲惫不堪，几乎要

放弃的时候，她看到了街上最末尾、最后的一家公司。她决定再坚持一下，跑完这一家就结束这一天的疲惫旅程。

她推开门，向那家公司的老板介绍自己，阐述产品与服务。尽管老板眼中的疲惫与不屑显而易见，但她还是坚持把话说完，并留下了自己的联系方式。不久后，那个老板主动联系了她，表示对她的产品感兴趣，并最终达成了合作。

当交易完成后，客户好奇地问渠雯：“小渠，你是不是



有熟人在这附近，或是从哪得知我在做机加工的，你才特意找上门来的？毕竟我们公司位置这么偏僻，很少有业务员会特意找来。”渠雯微笑着，眼神中闪烁着坚定与自豪，她回答说：“林总，其实并没有熟人介绍，也没有特意打听您的信息。我只是相信，销售这份工作就是要不断尝试，不断突破。每一条街道，每一家公司，都可能隐藏着潜在的客户。所以，我一条街一条街地跑，一家公司一家公司地拜访，

不仅是为了卖机床，更是为了寻找那些真正需要我们的客户，就像交朋友一样，其实我特别喜欢交朋友。在这个过程中，我遇到了您，林总。很高兴，我的这份坚持与用心最终得到了回报，也衷心感谢您给予我这次宝贵的合作机会。”

客户听后，先是愣了一下，随即脸上露出了钦佩的神色。他被渠雯的真诚与努力所打动，开始真正认可这位年轻的销售。从那一刻起，渠雯不仅赢得了客户的信

任，更在销售道路上树立了自己的口碑与形象。

4 转危为机 深化合作

然而，合作并未如渠雯所愿那般顺利。交机后，客户发现钻攻机并非可移动手摇轮，对此极为不满。渠雯了解后发现，选配可移动手摇轮应在下单之前确定，但面对客户的态度，她明白更换设备几乎不可能让客户再支付额外费用。此时，她面临了一个艰难的选择：是否要放弃这个来之不易的第一个客户？

经过一番深思熟虑，渠雯决定自费为客户装上可移动手摇轮。虽然这次交易她一分钱没赚还赔了本，但至少她开张了。这次决定不仅展现了她的诚意，也让她赢得了客户的进一步信任。

出乎意料的是，这位客户不久后搬了厂房，并接连向渠雯购买了8台机器，且每次都是全款支付。虽然每次交机都需要为她额外装上手摇轮，但渠雯的业务精神深深打动了客户。这位客户其实并不差钱，他可能更看重的一种被重视和优待的感觉。正如渠雯所猜测的那样，客户经常向渠雯分享他

的创业史、对不同事物的理解，更重要的是，通过他，渠雯深入了解了机加工行业的上下游产业链，为她在销售道路上增添了更多自信，林总也时不时为渠雯介绍一些新客户，并且称赞渠雯的服务口碑。

5 蜕变之旅 辉煌篇章

在不懈的努力与坚持下，渠雯的销售业绩如日中天。从最初的零基础，到后来连续开单，乃至大额订单与长期合作关系的稳固建立，她以非凡的才华与勇气，书写着属于自己的传奇篇章。

其中，她曾遇到过一位福建客户，在即将签约之际，客户突然变卦。面对这突如其来的打击，渠雯没有放弃，而是迅速调整心态，第二天一早在客户厂门口等待客户，用真诚与专业打动了对方，最终促成合作。这次经历让她深刻体会到，销售不仅要有技巧，更要有坚持与毅力。



此外，在与一位女采购交流中，渠雯也展现出高超的谈判技巧。面对采购方的不断砍价，她坚持原则，灵活应对，最终通过逼单策略成功促成交易。这次经历让她更加明白，销售需要灵活多变，善于抓住客户心理需求。

渠雯的每一次成功都充满了挑战与不易，但她凭借坚韧不拔的精神与灵活多变的策略，最终赢得了客户的信任与合作。

6 学习渠雯的业务精神

渠雯，一个从艺术领域跨界到销售战场的女性，她的每一步都凝聚着汗水与坚持，每一份成就都见证了

她的勇气与智慧。她的故事，不仅仅是个人奋斗的传奇，更是坚韧不拔精神的生动写照，为无数追梦者树立了榜样。

在销售这条充满挑战的道路上，渠雯从未退缩。她面对客户的拒绝，没有气馁，而是选择更加勤奋地拜访，用真诚与专业打动对方；面对市场的变幻莫测，她没有迷茫，而是选择不断学习，提升自己的专业素养。正是这份坚韧与执着，让她在销售领域取得了令人瞩目的成绩。

渠雯的成功，并非偶然。她用自己的经历告诉我们，真正的成功需要付出比常人更多的努力，需要拥有

比常人更坚定的信念。她敢于挑战自我，勇于面对未知，用实际行动诠释了“世上无难事，只怕有心人”的真谛。

在未来的日子里，让我们以渠雯为榜样，将她的坚韧精神内化于心、外化于行。无论面对何种困难与挑战，都要保持一颗积极向上的心，勇往直前，不断超越自我。相信在不久的将来，我们也能像渠雯一样，用自己的努力和坚持，铸就属于自己的辉煌篇章。

7 同事眼中的渠雯

每天，渠雯都会坚持陌拜，哪怕面对无数次的拒绝，她也从未气馁。我记得有次跟她一起出去跑业务，她的坚持和耐心真的让我大开眼界。她一家一家地敲门，耐心而细致地介绍产品，就算遇到态度不好的客户，她也总是保持微笑，从不恼怒。

跟她一起工作，我真的学到了不少东西。她的坚持、她的刻苦、她的有技巧，都让我深受鼓舞。渠雯这样的同事，真是难得一遇的宝藏。她的存在，不仅仅为公司带来了业绩的提升，更为我们树立了一个值得学习的榜样。



20 创世纪成立20周年“专题报道”

自强不息 砥砺前行

创世纪成立20周年10件大事

集团办公室

前言：时光荏苒，岁月如歌，转眼间，创世纪公司已走过了二十年的光辉历程。回望20年前，创世纪公司犹如一颗璀璨的新星，在机床行业冉冉升起。自公司成立之初，我们以火花机为起点，涉足数控机床领域。经过不懈的努力和创新，我们成功研发出第一代钻攻机，并在2014年实现产销量飞跃，成为国内行业第一。2015年，创世纪成功上市，再次开启发展新篇章。

如今，创世纪已发展成为一家集高端智能装备研发、生产、销售、服务于一体的现代化企业集团，拥有20年的行业经验、最广泛的技术覆盖以及最全面的产品线。以下我们从头阅起，通过重温创世纪成立二十周年的10件大事，共同追忆创世纪在夏军董事长的带领下，从艰苦创业走向荣耀时刻的铿锵步伐，从中汲取精神动能，踔厉奋发，再次创造创世纪新的辉煌！



No.1 创世纪售服指导思想的确立

2014年，在夏总指导下，创世纪创新售后服务模式，并形成沿用至今的售后服务宗旨，即全心全意、及时、高效、低成本、增值服务好每个客户到永远！



No.2 通过重大资产重组逐鹿资本市场

2015年，公司通过重组的方式登陆资本市场。2020年上市公司更名为“创世纪”，高端智能装备业务创始人夏军成为上市公司实际控制人，高端智能装备业务发展进入新阶段。



No.3 荣登“广东省制造企业500强”

2016年，经评审专家委员会参照国际通行方式，以2015年企业营业收入、利润率、纳税率以及其他相关指标、数据为依据，台群精机荣登“广东省制造业500强”第175名。



No.4 台群精机荣获“深圳市市长质量奖”

2017年，深圳创世纪荣获2016年度第八届“宝安区人民政府质量进步奖”；2018年，又荣获“深圳市市长质量奖”，该奖是深圳市人民政府设立的全市最高质量荣誉。



No.5 台群精机荣获2017年度“深圳工业大奖”

2018年1月，台群精机凭借优异的销售业绩，荣获深圳工业创新成果发布会暨深圳工业总会颁发的2017年度“深圳工业大奖”，以作为深圳工业界的“深圳质量”样板企业。



No.6 台群精机立加年出货量超10000台

2021年，年出货量超过10000台，创造公司历史，也是行业销售奇迹。856系列三年（2021-2023）销售2万台，累计出货4万台，位居行业之首，成为创世纪第二明星产品。



No.7 “3C高速钻攻中心”荣获“国家制造业单项冠军产品”称号

2022年11月，创世纪研发生产的“3C高速钻攻中心”产品经过层层严选，凭借优越的技术性能、广阔的市场应用基础，首次成功获得“国家级制造业单项冠军产品”称号。



No.8 苏州、宜宾、东莞、湖州产业园相继成立

2019-2023年，创世纪集团苏州基地、宜宾基地、沙田基地、湖州基地各产业园相继建设、投产和搬迁，创世纪在全国的智能装备产业布局如火如荼地展开。



No.9 创世纪钻攻机全球累计出货量超100000台

2024年，创世纪第一代钻攻机已发展到第七代，全球累计出货量超100000台。公司更是高速发展，年销售额高速增长，奠定在中国机床行业的地位。



No.10 创世纪始终坚持“一个中心、两个基本点”的战略方针

20年来，创世纪始终坚持“一个中心、两个基本点”即以人才为中心、以市场和技术为两个基本点的发展战略。在这一战略指引下，公司各项事业取得全面进步和快速发展。

“全国消防月”专题报道

构建安全隐患信息库 赋能安全生产效率

集团人力行政中心宜宾基地 李天祥

安全隐患信息库的核心在于实现数字化闭环管理。传统的安全隐患排查与治理，往往存在信息记录不规范、跟踪不及时等问题，导致部分隐患长期存在，最终引发安全事故。而借助信息库，从隐患的发现、上报，到整改、复查，每一个环节都能实现数字化记录与跟踪。

二、集成大平台，打破信息孤岛



特种设备台账与特安E联动，点击相应选项即可自由跳转

将安全隐患信息库集成到企业的综合安全管理大平台，能实现与其他安全管理系统的信息共享与交互。例如，与设备管理系统特安E集成，可获取设备的运行数据，更精准地判断设备相关的安全隐患；与人员管理系统集成，能明确隐患排查与整改的责任人信息，提高管理的针对性。

三、信息看板，实时掌控安全态势

信息看板是安全隐患信息库的重要展示窗口。看板上可实时显示当前存在的隐患数量、不同类型隐患的分布、隐患整改的完成率等关键指标。通过信息看板，无需逐一查看详细数据，就能快速了解生产现场的安全态势。一旦发现异常情况，如某区

域隐患数量突然增加，可立即深入信息库查看具体隐患信息，及时采取应对措施。信息看板为企业安全管理提供了便捷、高效的决策支持，使安全管理工作更加有的放矢。



宜宾基地的安全隐患信息库，其数字大屏可直观反映安全生产数据

四、辅助决策，提升安全管理科学性

安全隐患信息库积累的大量数据，通过数据分析和挖掘技术，能为企业安全管理决策提供有力支持。例如，通过分析历史隐患数据，找出安全隐患的高发区域、高发时段以及常见类型，据此有针对性地调整安全管理资源配置，加强对重点区域和时段的巡查力度。

未来与展望

通过数字化技术的应用，可以有效提升企业安全隐患管理的效率和水平，降低安全事故发生的风险，保障企业生产运营的安全稳定。未来，随着人工智能、大数据等技术的不断发展，安全隐患信息库将更加智能化、精准化，为企业安全管理提供更加有力的支撑。

在安全生产领域，传统的安全隐患管理方式普遍面临信息传递的滞后性、数据分析的复杂性以及风险预警机制的不充分性等挑战，如纸质记录、人工排查等，已难以满足现代企业高效、精准的安全管理需求。构建一个基于数字化技术的安全隐患信息库，实现隐患的闭环管理、集成大平台、信息看板和辅助决策等功能，成为企业提升安全管理水平、保障生产运营的必然选择。

一、数字化闭环管理，让隐患无处遁形



台账数据实时更新，根据用户上传资料自动同步到台账内容中

烈火中的一束光 致敬消防战士

集团人力行政中心 杨春玲



11月是“全国消防月”，恰巧也新上映了一部讲述消防员的电影《焚城》，在剧中某些人在利益驱使下将大批电子垃圾转至国内，在堆积如山的电子垃圾中，一种极其危险的放射性物质泄漏，给整座城市带来前所未有的危机，幸得有良知的指挥者，勇敢、机智的消防战士共同战斗，终于战胜此次危机，整部剧情让人紧张、震撼，看完后我的心情久久不能平静，有对消防员勇敢、不惧牺牲的精神而感动，也有对消防员失去生命的遗憾。

在我们记忆中，消防战士的身影总是出现在最危险时刻。警报响彻长空，无论严寒酷暑还是深夜与黎明，只要收到警讯，他们都以最快的速度整装出发。他们知道每一秒都关乎着人民群众的生命财产安全。他们穿着厚重消防服，总是冲在第一线，因为他们深知“它”承载着责任与使命。

浓烟滚滚的火场，是消防员的战场，他们攀爬高楼、云梯，向着火场冲锋，没有丝毫犹豫和退缩。火焰、高温炙烤着他们的身体，浓烟呛得他们呼吸困难，但他们眼中只有一个目标——守护生命、财产安全。

消防战士不仅有面对烈火的勇气，更有精湛的专业技能。日常训练中，他们挥汗如雨，模拟各种复杂危险情景，只为在实战中能够更加从容应对。

这些平凡而又伟大的消防战士在一次次的救援行动中不顾自己的安危，有在救援行动中受伤，却依然牵挂着任务进展，也有因救援而失去了生命。就是这样一群人，在默默守护着我们。他们用无畏和奉献诠释着生命价值，他们是真正的英雄、人们心中的一束光，他们的精神值得我们学习并致以最崇高的敬意。

在此强烈呼吁“全民消防 生命至上”，希望我们每个人在工作与生活中，不断提升消防安全意识、掌握更多消防技能，预防火灾发生，让烈火中的一束光少一些危险，不再有牺牲和遗憾。

兴丰泰的制造、智造、质造！

装备一事业部营销部 吴文晗



东莞兴丰泰精密制造有限公司（以下简称兴丰泰）与创世纪结缘始于市场认可度，忠于服务满意度。

兴丰泰董事长张总未创业前就接触过创世纪旗下台群品牌的机床，早于2014年，在3C行业开始发力时，张总与台群就开始了紧密的合作。

“那个时候，就觉得台群的机器做我们集团公司的产品非常契合，且市场上对台群认可度很高，集团公司之间强强合作，是更有助于市场开拓的。”

2021年9月底，张总开始创业时就定下3台台群的机床，一方面源于在老东家合作时的信任，另一方面也是各个方面都契合。

“我们原来做黑灯工厂时跟台群就有过相关的合作项目，黑灯工厂对设备的智能化程度要求很高，既然台群设备是可以做黑灯工厂的，那它的产品力是较佳的。”

兴丰泰主要产品是车床的刀杆件，它们重量不等、材质不同，对设备的适配性有一定要求。兴丰泰张总谈道：“创世纪集团拥有完善的设备种类，能满足多方面加工需求，它们优良的品质和完善的服务体系经得住时间的考验。”近两年，兴丰泰的业务在快速扩张，与创世纪的合作也在不间断地稳步进行。兴丰泰分别于2021年12月份和2023年3月份增购了共5台台群的设备，张总表示，订单量大之后，部分产品可以转化为标准件进行量产，接下来还会再增购几台台群的机床，用于后续的生产计划。

对于制造行业来说，产品质量不稳定、人工效率低等问题一直是制约企业发展的瓶颈。兴丰泰坚持“以人为本”，每个月会定期开展培训和团建活动，让员工有“家”的归属感；对于新入行业的同事们，兴丰泰的“老带新”管理模式也非常完善，如何实施降本增效，他们也有自己的一套管理流程。

“我是做技术的，深知工艺决定良品率。我们批量件的夹具都是自己设计制造的，夹具在设计时就会考虑它的多样性，设计这块没有最好只有更好，我们会周期性地校核我们的良品率，再从多个角度完善提升工艺。现目前，兴丰泰的良品率可达99%。”



“创世纪的售后响应速度比同类厂家快很多，维修成本很低，我记得有一次凌晨1点还有人来给我们解决问题。购机时创世纪承诺的24小时服务，他们做到了，这是值得特别点赞的！”

关于服务方面，客户可通过线上服务平台或拨打售后服务热线进行相关咨询，方便快捷解决简单问题。同时，本地服务人员及总部售后工程师随时待命，如需线下解决，总能以最快的速度

度将准确周到的服务送到客户手中。创世纪集团售后服务团队还能定期提供维修保养服务，这令张总感到十分暖心。张总称道“我喜欢跟言出必行的公司保持长久的合作关系。”

现在，兴丰泰也将目光转向了国外市场。和创世纪一样，只要不忘初心，坚持品质，那中国制造成为精密的代名词是指日可待的。大国工业从制造到智造和质造，需要正如创世纪和兴丰泰这样的企业扬帆起航，才能在世界舞台上大放光彩。



台群助力 格莱立足智能家居业务

装备一事业部营销部 姚卓余



佛山市格莱智能家居有限公司(简称“格莱”), 主攻铜材、铝合金等材质的拉手、角花等以及全案设计。目前已落地生产“新中式”拉手等多款产品, 创新呈现了“东方美学”。其打造的“新中式”全案设计, 让应用场景变得温暖又有中国的独特韵味, 受到诸多楼盘和酒店的关注, 市场反响热烈。



今年“新中式”产品火爆出圈, 带动了新的消费风潮。有一家佛企乘势而上, 将“新中式”风格、铜材质CNC加工、铝合金与传统家居完美融合, 创新打造出了“新中式”家居拉手。

2024年10月中旬, 我们来到了格莱智能家居(以下简称“格莱”), 一同来听听他们与台群精机的结缘故事。

台群首选 品质无忧

格莱全面选用台群精机作为其生产线设备。这是台群精机卓越品质的佐证, 也是格莱与台群之间深厚信任的体现。格莱成立以来, 引入了多台T-V1270S、T-V856S立式加工中心及C-1100-4精雕加工中心机床, 实现了加工效率和产品品质的双重提升。

格莱赵总向我们展示了从毛坯到成品的加工过程。经台群精机加工而成的零件展现出了极高的光滑度, 无刀具痕迹, 其精密度与表面光洁度均达到卓越水平。

台群精机T-V1270S、T-V856S立式加工中心具有高速、高精、高光、高效性, 满足箱体类、板类、盘类、阀门类、壳体类等复杂零件的多品种中小批量加工。提起台群精机的加工效率及产品品质, 格莱总经理赞不绝口。

国潮精品 合作共赢

“新中式”风格、铜材质CNC加工、铝合金与传统家居, 能够碰撞出怎样的火花呢? 格莱总经理向我们展示了通过台群精机生产的国潮精品。与法式、意式、现代等设计风格不同, “新中式”家居蕴含上下五千年的中华文化, 弘扬了东方美学, 将古典与现代完美融合, 营造出极富中国浪漫情调的生活空间。

“《莲》”系列的拉手, 设计源自中国传统

文化中对莲花的崇尚, 形似莲花的独特姿态的纹样, 在拉手打开的瞬间如莲花盛开, 展现了东方文化中独有的温婉与艺术。”格莱总经理说。

“新中式”的创作永无止境。携手打造更多国潮精品, 实现合作共赢, 引领“新中式”潮流走向世界, 是台群精机与格莱共同的未来展望。

携手并进 引领潮流

自成立以来, 台群精机始终践行匠人精神, 深耕品质, 服务周到, 获得了广大客户的高度认可。台群精机期待与更多像格莱智能这样的国货品牌携手合作, 打造出更多符合市场需求、顺应市场潮流的国潮精品, 助力国货崛起, 走向世界舞台。



活着的意义就是活着本身

集团信息管理中心 饶志豪

“如果你的世界，没有痛苦的害怕，没有尊严的担忧，没有富贵的贫贱，没有暖寒的交替，没有外貌的困扰，没有男女的区别，没有你我之分，没有生死顾虑，你才会离“真正的活着”越来越近。”

《活着》是我读的余华的第一部著作，长年埋头于苦读外国书籍的我，某天心血来潮想要看看中国的文学作品。余华近几年以“潦草小狗”火爆全网，而我也在这本书中找到了他潦草而又淡然的人生。

福贵是一个地主家的大少爷，常年混迹于赌场，最后输光了家里的所有资产。他的父亲替他还完最后一笔债务就离开了人世了，母亲也因此患上了重病，福贵的家族从此没落了，他“悲惨”的一生从此开始。

福贵和妻子家珍生了两个孩子，儿子有庆，女儿凤霞。有庆本是个活泼开朗的孩子，却因为天真无知被医院的黑心医生抽血过多致身亡，福贵失去了有庆后，只留下了重病的家珍和凤霞。又聋又哑的凤霞寻到了良人二喜，两人成婚，恩恩爱爱，一直是村里人羡慕的对象。可凤霞却因为难产走了，留下一个孩子苦根。没多久，家珍和二喜也相继走了，只剩下了福贵和

苦根相依为命。故事的结尾，可怜的苦根因为太饥饿吃黄豆的时候撑死在家中，福贵为苦根办完丧事后，便买了一头老黄牛，每日督促着黄牛为自己干农活。最后，在夕阳斜照的光辉下，福贵拉着黄牛走向了茫茫未知的远方。

这不仅仅是一部讲述新中国成立之初人民的苦难生活的著作，更是一部有关寻找人生价值意义的、厚重的生命之史。苦难，是生活的“照妖镜”，它能反映出一个人在面对困境时的种种姿态，当一个人接连失去了自己的儿子、妻子、女儿，乃至孙子，无疑是痛苦的，但福贵没有，他在痛苦中依然有着继续生活下去的勇气。当苦根死后，福贵买了一头和他差不多的老黄牛，每天拉着他下地干活，牛在，人在，魂也在。

正如作者余华在文章中所说，“人是为活着本身而活着，而不是为了活着之外的任何事物所活着”。活着的意义，就是活着本身。只有活着，才有价值，换句话说，失去一切和死去的痛

苦，你选择哪个？失去往往意味着曾经拥有过，久处的欢喜以及亲情的温暖令人百般深陷其中，以至于失去后如同走进万丈深渊；而如果一个人死去，就只剩下一抔黄土，连同他在这个世界上的所有痕迹都要被抹掉，仿佛，这个人从未来到过这个世界。

所以啊，活着才是最有意义的，即使失去了全世界，但只要还活着，一切的不可能都有可能变成可能，在最深绝望深处，你一定能看到希望的身影。记得读高中时，我有一个同桌小袁，成绩垫底，上课不是睡觉就是偷偷玩手机，据我了解她还是单亲家庭。后来她的母亲意外出了车祸，重病缠身，每天都需要花费巨额的医药费，这件事情发生之后她更加抑郁，不爱与人交流，见谁都不搭理，还老是和老师起冲突，甚至有自残的行为。

但自从老班三番四次找她谈心，为她发起筹款筹集手术费用后，她开始变得爱笑了起来，会和我们讨论题目，会把她自己亲手做的手工针织包分享给我们……她妈妈办理住院手续的那一天，她给我们每个人都送了一朵她自己做的向日葵。

现在的我有时候经常在想，生与死，哪个更简单些？要是当初她真的走向了不归路，那现在她在这个世界上的所有痕迹，都会被抹得一干二净，像是从未沾染过污点的白纸，只剩下了万念俱“灰”。以后人们谈起她时，也不过是轻描淡写地一句，“哦，她呀……我知道啊，不就是那个……”

我庆幸的是，福贵即使半生痛苦，先后经

历了几位至亲的离世，但余华将福贵塑造成一位“以笑的方式哭，在死亡的伴随下活着”的人，福贵的人生，是典型的“英雄主义”，即“世界以痛吻我，我仍报之以歌”。生活的艰难，以至于我们都要用尽全力地活着。

福贵所处的年代是在新中国成立之初，内战、三反五反、文化大革命等社会变革的关节点，而我们现在所处的是一个不缺吃穿，但精神上容易emo的时代。“精神内耗”、“抑郁症”、乃至各种精神焦虑屡见不鲜。

现如今，当代年轻人忙忙碌碌以至于难以停下时间审视自己的“灵魂”亦或者是受挫后一蹶不振从此堕落、颓废，现在的人还有谁有着像福贵那样生活的勇气和力量？有的只是少部分人罢了。

福贵，比我们的社会地位都低，却也达到了我们大多数人不可企及的高度。在苦涩中成长、在痛苦中呐喊、在苦难中磨出血与泪之歌，余华将福贵一生中那种既悲哀又坚韧的生命，刻画得恰如其分，也诠释了生命真正的意义——活着。只要活着，即使没有出息，即使一贫如洗，但只要活着，就有存在的意义。

余华说，“如果你的世界，没有痛苦的害怕，没有尊严的担忧，没有富贵的贫贱，没有暖寒的交替，没有外貌的困扰，没有男女的区别，没有你我之分，没有生死顾虑，你才会离‘真正的活着’越来越近。”所以，勇敢地活下去，不管生老病死，不管苦难与折磨，只要还有着继续活下去的勇气，那就足够了。



妈妈是超人

集团人力行政中心 杨净

“妈妈，帮我检查作业……”

“妈妈，帮我拿衣服，我要洗澡……”

“妈妈，帮我系下红领巾……”

“妈妈，……”

每天妈妈们的耳边是不是都响起这个声音，早上上学，晚上放学，周末放假，寒暑假……反正耳边是没停过，除了在公司上班的时间，其他时间基本都是在这种声音中度过的。

今年孩子进入了四年级，感觉压力从前方过来了，跟一、二年级有很大的不同。语数英三科的作业量增加，难度加大，孩子和家长的压力一下子加大，短时间感觉很难调整过来。每天下班的第一时间，就是赶紧回家检查、辅导作业，感觉就是自己跟着孩子一起从一年级开始，重新读书，学习知识，没什么事还真不敢生病，不敢去外地超过半天。每天都得准时回家，这样的日子，估计得过六年，到初中就可能没那么辛苦了。

以前，看见那些陪读的父母，觉得是孩子读书又不是自己读书，为什么要这么着急啊？现在亲身实践了，所谓实践是检验真理的唯一标准，明白了，也焦虑了。因为教育孩子，辅导作业，真不是一件容易的事情，从来就不是一件简单的事情，而

且这个事情大多数都是妈妈去做，妈妈去承担这个责任。有人说，女子本弱，为母则刚，我想这应该是每个当妈妈的心声吧，妈妈也想做个弱女子，也想站在风雨后，可是，现实就是，妈妈必须站在第一线，任何时候都必须是第一线，孩子有事他第一时间就会找到妈妈，因为妈妈是超人。

有一次，孩子的数学老师特意打来电话，大概意思就是孩子的数学成绩退步很厉害，二、三年级基本都是90分以上，现在四年级突然从90分退到60分，完全不可思议，而且平常的作业不认真，字迹潦草，老师批改作业都无从下手，一句话总结就是难为老师了……

结尾，老师说，现在四年级，各个科目的难度加大，如果这一年的成绩跟不上，到后面基本上是很难跟得上去了，家长要更加地重视这个事情，要监督孩子，辅导孩子，严加管教，与老师加强沟通交流，通力合作，才能保证孩子顺利渡过小学。

然后，回家找孩子谈话，简直是促膝长谈啊，问他为什么退步了，原因是什么，有没有想过……孩子真诚地看着妈妈，说他不是不努力，就是想快点做完作业去玩，还有就是看不懂这些题目到底是问他什么，归根到底就是看不懂，然后不知道如何下手，结果就是全错。还一脸无辜地看着妈妈，觉得自己好像没有啥问题，我就是想快点做完作业，想去找朋友玩耍而已。

说实在的，确实也不是什么罪大恶极，也不是他不想学，人家就是听不懂，你能去骂他打他吗？然后，就是超人妈妈表演的时候了，老师说的，她已经做了坏人了，妈妈就要做好人，做好人并不是那么好当的啊。要强忍着心中的那团火，控制住，脸上还要挤出灿烂的笑容，和蔼可亲地跟孩子说：“孩子，妈妈知道你有努力了，但是呢，目前的情况就是，我们还没达到目标，我们只是初步地完成了作业，但是还没有最终弄明白这些作业，没有明白这些题目的最终目的。

我们需要做的是，做完作业后，要去验算，要去检查，自己发现错误，不明白的地方就要找出来，问老师，问同学，问妈妈，反正不懂就要问，多问，多做，肯定是可以弄明白这其中的道理的……老师说了，你是一个聪明的孩子，其实你很多优点，就是贪玩了，不够用心，妈妈要求你做一件事就必须就认真做完，做作业的时候就专心做，玩的时候就专心玩，用心做好每一件事，可以吗？

孩子听了，似懂非懂，妈妈肯定是想他明白了老师和父母的苦心呢，但是心里清楚，只能慢慢来吧，一下子给他讲那么多道理，能消化的估计没几个，能清楚的大概就是要多做题，认真完成作业吧。

想想自己以前读书的那个时候，都是靠自己，妈妈没读什么书，爸爸要去挣钱，只有妈妈在家带着三兄妹，妈妈要干农活，要做家务，压根就不知道辅导作业是什么，所以那个时候读书，只能靠自己，不懂的就去问老师，问同学。现在的孩子，读书，要父母和老师共同督促，辅导，还不是很认真，还要经常跟在后面提醒，才能安全度过读书时期。

孩子成长的路上，确实少不了父母的陪伴，父母的教育，老师的教育，所以说，只能共同努力，朝着共同的目标前进。谁让妈妈是超人呢？是不是，总得有超人的样子啊。



赏秋

装备一事业部品质部 张玉

秋风习习，正值深秋好时节，恰今日阳光明媚，踏足户外，寻觅秋实的踪迹，感受当下喜悦满溢，大丰收的气息。

四季更换，春花秋月，冬雪夏蝉。秋的季节更是惹人喜爱的，不仅带来华彩渲染丹枫的魔幻景象；还送来秋高气爽，宁静致远的祥和；更是带来五谷丰登，硕果累累的丰收喜悦。

登高远眺，眼前大片梧桐树层林尽染，颇为壮观。一旁偶见几簇菊花正艳，不由忆起吴承恩的“枫叶满山红，黄花耐晚风”的诗句来，可谓满山的枫叶如火一般红艳，菊花能够经受住秋风的吹拂，虽时光如梭，但此时顺其自然，恰如其分，一切刚好。

沿花丛小路一直南下，一会儿，被眼前大片菊花展所震惊，各式各样，五花十色，美不胜收，不禁想起陶渊明的“采菊东篱下，悠然见南山”闲适淡泊的景致来。暂且的远离纷扰喧嚣，融入这闲静的景致中，慢下来，宁静而致远，是为更好的蓄势待发。

一架呼啸而过的飞机，在碧蓝的天空中留下长长的白云残影，看得入神，不由想起近日神州十九号载人飞船再次顺利接入中国空间站的伟大壮举，感叹祖国的发展突飞猛进，日益富饶强大，科技发展日新月异，不断创新，成为全球科技进步的璀璨明星。

不由得想起创世纪，创世纪作为智能装备制造企业，位居全球行业前列。创世纪深耕智能装备制造行业20载，提供高端机床设备，助力航空航天、新能源、汽车零配件、3C等领域蓬勃发展。身为创世纪人，我们倍感自豪！

秋实无华，质朴实在，如秋，宁静而致远，厚积薄发。在此祝愿创世纪再次创造新的辉煌二十年！



铸梦创世纪

——写于创世纪成立二十周年庆

装备二事业部 曾丽莉

在钢铁的丛林里，悄然崛起，
创世纪之名，如星辰般璀璨无比。
机床轰鸣，是奋斗的旋律，
每一道刻痕，都书写着坚韧与毅力。

从默默无闻到业界翘楚，
用精度和效率，征服了无数双眼睛。
汗水与智慧，铸就了今日的辉煌，
创世纪机床，成为了品质的代名词。

看那车间里，机器手臂轻舞飞扬，
是你赋予的力量，让生产如诗如画般流畅。



上市的钟声，是你成功的回响，
在资本的海洋里，乘风破浪，扬帆远航。

不仅制造机器，更创造梦想，
让每一个工人，都能在精准中找到方向。
你的产品，遍布五湖四海，
为中国的工业进步，贡献着创世纪的力量。

绿色生产，始终铭记于心，

环保与效益，在手中完美融合。
可持续发展，是不变的追求，
在创造财富的同时，也守护着这片蓝天绿地。

创世纪~您是制造业的骄子，
你的成就，让每一个创世纪的员工都感到自豪。
你的故事，激励着一批又一批员工，
勇往直前，追求卓越，永不止步。

让我们共同期待，您更加辉煌的明天，
在机床的世界里，继续书写属于你的传奇。
激励着每一个追梦人，向着未来勇敢前行。



集团法务中心 宗建霞

我满怀深情的眷恋着今日，
今天之阳，
今天之风，
还有那桂花馥郁的芬芳，
皆令我满心欢喜。

从黎明到黄昏，
阳光和煦，
水波温柔，
桂香芬芳，

胜过一切过往的诗。
幸福悄然降临于你，
你得到幸福，
你比幸福本身幸福。

愿君，
胸怀璀璨梦想，
眼眸永存光芒，
脚下步履铿锵，
人生馥郁芬芳。



秋意浓，精气爽 集团总部各兴趣协会点燃新活力！

编者：创世纪集团总部各兴趣协会自6月21日正式成立以来，逐步落实活动计划，参与人数持续增长，在广大员工中的影响力日益增强。进入10月以后，随着天气转凉，秋高气爽，各兴趣协会的活动也迎来一波波高潮，于金色带绿的大地上，划出创世纪各兴趣同盟者一道道奔腾奋进的辙痕！

攀登传奇、跑者联盟、骑乐无穷在户外与大自然

来一次亲密接触，天然大氧吧、那山那水那抹泼墨染就的青绿，与他们如影随形，雀鸟啾啾、湖光山色，让他们流连忘返；而羽林军、乘风破浪在做好日常训练的同时，与队友也展开球场竞技，他们以球会友，却不忘奋力拼杀，疾如闪电，迅若流星，以百步穿杨之势，争分夺秒；黑八部落也在五尺方台上摆起阵仗，挑战黑8，在策略与技能双重考验中益脑健身。

创世纪兴趣协会是大家的协会，是为满足大家个性化、多元化运动需求而成立的，它的成功创办和持久运作，离不开大家的广泛参与和同心协力。在运动中飞扬，在飞扬中尽释激情，是我们对生活与生命的一种交待！期待更多的同事关注和加入各兴趣协会的活动，也期待各兴趣协会办出更多有特色、有魅力的活动，让每一位同事都能找到属于自己的舞台，享受运动带来的乐趣与成长，让工作和生活更美好！

