

标题新闻 biaotixinwen

贝发中国文具供应链运营服务商 2010 年度供应商大会隆重召开!

详细报道见第 3 版

中央电视台专访董事长邱智铭



图为董事长邱智铭接受中央电视台专访

国际不利环境带来的消极影响，成功化解产品‘无品牌、无可控渠道、制造分散’的‘窘境’，把品牌打造、渠道建立融入到供应链服务中，成功将分散制造向集成经营转型，缓解无序竞争和重复生产，极大地降低浪费，实现低碳化、环保制造模式，打开了国际文具市场大门，为中国文具企业直接走向世界、积极主动参与国际竞争打下坚实的基础。”董事长邱智铭在

QSP 全球招商会首站广交会发布现场对中央电视台的记者如是介绍。

10 月 31 日，贝发中国文具供应链运营服务商 QSP 现货业务模式全球招商会成为第 108 届广交会第三期的焦点，国内包括中国中央电视台、新华通讯社、中国国际广播电台、南方日报、广东电视台等各大媒体齐聚招商会现场，对 QSP 现货业务模式争相报道。

除中国中央电视台外，董事长邱智铭还陆续接受了中国国际广播电台、广东电视台的专访。

当日，贝发集团与来自全球五十多个国家和地区的客商进行了交流，并与新加坡、印度、荷兰等二十家企业现场签订合作意向书。



图为董事长邱智铭在亚太文具协会联盟年会上发表演讲

本报讯（市场中心杨少华）11 月 16 日，亚太文具协会联盟 2010 年第四次年会在吉隆坡举行，贝发集团董事长邱智铭应邀出席大会，并发表讲话，呼吁中国以及亚太文具行业实现联合化、品牌化，成立供应链联盟体，走可持续发展道路。

董事长邱智铭作为宁波文具行业协会会长，亚太文具协会联盟永远名誉主席，应邀出席会议并发表讲话，他分析了中国以及亚太区文具发展的趋势，倡议中国以及亚太文具行业实现联合化，走品牌、可持续发展道路，建立自己的可控渠道，希望与马来西亚有实力、有渠道资源的同行企业，建立供应链联盟体，互相分享资源、合作共赢。

亚太文具协会联盟是成立于 2006 年的国际产业联盟，目的是为企业创造了更多的国际市场进入渠道和接口，为冲破日益浓厚的贸易保护主义壁垒，整合亚太地区文具产业的优势，提升亚太地区文具产业的整体水平，构筑了服务平台。

董事长邱智铭呼吁建立供应链联盟体

评论 QSP 的魅力在哪里？

10 月 31 日贝发集团在广交会上举行的“贝发中国文具供应链运营服务商 QSP 现货业务模式全球招商会广州站（首站）”成为万众瞩目的焦点。据统计，仅招商会启动当天，现场接待上万人，来自五大洲、二十多个国家和地区的近三千人咨询并主动索要相关资料，法国、新加坡、印度等 24 家企业现场签订合作意向书。

更有甚者，发生多家客户争取同一分销权的事件。千里迢迢从西班牙慕名而来的多家客商不约而同地对 QSP 业务产生浓厚的兴趣。为了取得西班牙地区的分销权进行了激烈的角逐。他们说，贝发的 QSP 很新颖，更实用，让他们看到了“红红火火”的市场前景。

无可否认，贝发集团用广交会辉煌

的业绩证明了 QSP 业务的成功，正如董事长邱智铭在接受中央电视台记者专访时所介绍的，“QSP 之所以备受广大客商青睐，是因为它从根本上解决新的市场背景下营销中出现的种种困惑，为客商提供一站式、多品类、全品种、个性化的服务。”

诚如邱董所说，贝发集团深厚的底蕴和强大的实力让其始终引领文具行业的发展。多元化，可持续发展，是贝发成为百年企业愿景的核心，为此贝发将立足于文具行业的发展，根据客户的需求，并结合自身的实际情况，在适当的时机投入到更广阔的市场中。比如说贝发在与法国电信合作的一个项目其中就有体恤衫、书包等。

对客户的需求快速反应，在满足客

户个性需求的同时，弹性调控、流程化和标准化作业，对客户订单及时交付，通过快速反应，有效提高客户的市场竞争力，是 QSP 业务的另一大特点。

QSP 业务的又一优点是对客户的“非标需求标准化满足”。针对不同客户的不同需求，QSP 平台将提供完善、标准的个性化解决方案，通过品质稳定的成品开发，保持成本领先，保证交期，用专业一流的服务，让客户满意。

QSP 业务还拥有众多稳定的供应商加盟与支持。供应商合理的分工协作，使竞合关系发生了改变；给予供应商多种模式支持，理性分享客户资源；扩大票据结算，达到供应链更好的融资；对于客户和产品进行指标运作，实现利润增值计划；依托信息系统的强大支持，将损益管理实时化。

QSP 业务不仅是贝发集团一个新时代的开端，还预示着一个行业新时代的开端。作为一个时代的开启者，QSP 模式将全情展现出它的魅力。

市“三会”高度评价 QSP

11 月 3 日，宁波市三会（企业家联合会、企业家协会、工业经济联合会）会长（原市人大常委会主任）李秀珺、副会长姚光辉及协会部分会员企业代表到贝发集团调研，就创新与自主品牌建设以及企业文化建设等方面进行了广泛交流，并就“三会”明年工作与企业对接工作交换意见。

董事长邱智铭向“三会”领导介绍了贝发集团目前的发展状况，对贝发战略转型、长远发展规划、自主品牌、企业文化建设以及 QSP 现货业务模式等方面进行了详细的介绍，李秀



珺会长对贝发集团提出的 QSP 业务模式产生了浓厚兴趣，对 QSP 现货业务模式给予了高度评价，并对贝发集团在广交会上成功举办贝发中国文具供应链运营服务商 QSP 现货业务模式全球招商会表示祝贺。市企业家协会高度评价 QSP 模式。（总经办 张宇）

图片 tupianxinwen 新闻

中性墨水笔 再次跻身浙江名牌

11 月 3 日，从浙江省质量技术监督局获悉，贝发集团中性墨水笔复评通过，再次入选浙江名牌产品目录。

中性墨水笔首次获得浙江名牌产品称号是在 2000 年，已经连续十年成为浙江名牌产品。此次审议通过的 929 个浙江名牌产品中有 4 家文具产品通过复评，贝发集团位列其中。（总经办 王晓丽）



贝发广交会上揽金千万

本报讯（商品中心 卢子木）贝发集团再次用事实证明了战略转型带来的强大生命力。在日前闭幕的第 108 届广交会上，贝发集团收获颇丰，现场接待客户近千家，意向客户占三分之一以上，涉及交易金额逾千万，同比增长 30%，尤其是贝发中国文具供应链运营服务商 QSP 现货业务模式（简称 QSP 业务模式）全球招商会取得巨大成功，吸引了来自全球七大洲、五十多个国家和地区的客商，24 家客户成为贝发 QSP 业务首批合作伙伴。贝发集团是国内首家打破传统制造模

式，转变经济增长方的文具制造企业。QSP 业务模式是贝发集团 2009 年底提出，历时一年时间倾力打造的新型经营模式，是贝发集团从制造商向文具供应链运营服务商转型的重要组成部分，成为贝发集团由“中国制造”过渡到“中国创造”的重要一步。

QSP 业务模式融合国内文具大品类产业优势，以电子商务为平台，发展和有效管理海量客户为目的，通过与产业链的上下游建立互利共赢的战略合作伙伴关系，为客户提供文具全品类、一站式选择的供应链运营服务。

贝发集团海外维权告捷

本报讯（总经办 郑海波）11 月 18 日，贝发集团获赔 25000 欧元，标志历时四年的“HY1014 荧光笔”外观设计侵权案以贝发集团大获全胜告终，标志着贝发集团海外维权再进一步。

今年 5 月，欧洲法院对“HY1014 荧光笔”外观设计侵权案作出判决：撤销 OHIM（全称“欧盟知识产权内部市场协调局”）作出的无效裁决，承认贝发集团在欧盟的外观设计专利有效，并责令 OHIM 赔偿贝发集团 25000 欧元。之后，OHIM 和 Stabilo 公司均未提出上诉。2006 年 Stabilo 公司可以在法兰克福交

易会上发现贝发集团展出型号为 HY1014 荧光笔，侵犯其所拥有的 3 项德国商标和 2 项国际商标，在西班牙对公司的该款第 000352315-0007 号外观专利向 OHIM 提起了无效申请。

HY1014 荧光笔是贝发集团于 2005 年 5 月 27 日委托英国专利事务所在 OHIM 注册成功的，专利号为第 000352315-0007 号。

在接到 OHIM 受理的法律文书后，贝发集团权衡决定积极应诉。经过多轮的提起诉讼、答辩、再答辩等程序后，悍然拒绝 Stabilo 公司提出的庭外和解的要求，终于获得胜诉。

制造工作大会：一场“贝发‘智造’服务全球”的“蓄势”

本报讯（总经办 赵珂静）11月19日，贝发集团2010年度制造工作大会隆重召开。副总经理邱智宏作了题为《强本固基，再创辉煌》的年度总结报告，董事长邱智铭对本次大会给予了高度评价，称之为“一场及时、意义重大的成功会议”。

党委、工会、监事会总负责人吴远平，行政总监黄佩珍，信息总监陶蕾等公司高层应邀出席会议，技术总监殷永生对“全球化产品协同开发平台”（简称GPCD系统）做了详细介绍，财务总监刘文田结合公司财务管理做了题为《让蜕变成为再次腾飞的起点》的报告，人力资源总监邓小燕做了《卓越的动力系统——股权激励机制》，对将要实施的股权激励机制进行了详细的说明。

除制造中心及各事业部管理人员外，总经办、人力资源部、营销中心等相关部门中层管理人员参加了此次总结大会。近百位供应商代表应邀出席大会。

副总经理邱智宏在《强本固基，再创辉煌》年度总

结报告中指出，16年的发展让贝发集团走过了工贸发展、实业拓展、调整优化、沉淀做强四个阶段，成功步入现代管理企业行列。他说，“要继续向前就必须清楚我们身在何处”，当前我们无论是在运行机制、产品线还是在“非标需求、标准化制造”指导下的生产制造、柔性生产，都取得了令人瞩目的成就，初步建立品牌现货分销平台（QSP平台）。但是，同样存在着很多问题，我们必须保持清醒的头脑，关注于“梳理、沉淀”，总结经验教训并不断“升华”“结晶”，使之成为指引和推动我们前进的目标和动力。

面对复杂的国际国内环境，邱副总指出，在工作中要不断总结先进的经验和方法，进一步统一思想认识、坚定信心，攻坚克难，加快推进文具运营服务商的建设的进程：一是坚持制造与营销分离之路，强调业务模式、渠道建设、信息化保障、团队建设相融合，努力实现快速健康发展；二是必须以改进管理，提高效率为主要目标，有效推进集约发展、构建特色优势、优化成本、倡导人性文明和谐发展；三是大力拓展国内市场、优化国外市场的发展布局，着重把总部运营保障发展好，强大起来；四是坚持走“特色优势升级”之路，要通过科学创新、人才支撑、机制推动、品牌引领，实现跨越式发展，要紧紧围绕“新市场、建渠道、大项目、强支撑”这十二个字，全力做好加快贝发的转型升级，文具供应链运营服务商这篇大文章。

最后，他用四个“同一”表达了希望，他说，我们是站在“同一平台上”的“同一个团队”，在“同一个愿景”指引下，为“同一使命”共同奋斗。

各事业部及相关部门对2010年工作进行了总结汇报，并结合公司战略转型战略目标和部门实际，实事求是地提出了2011年工作目标及实施措施。会议还针对在“非标准需要，标准化生产”指导下，对运行模式、

生产方式转变、供应商管理及部门协作等问题进行了广泛而深入的讨论。

最后，董事长邱智铭高度评价了制造系统在2010年中取得巨大成绩，感谢在过去一年各制造单位、供应商以及所有员工。他指出，2010年是贝发集团实施战略转型、体制机制发生重大变革的一年，也是公司全面启动中国文具供应链运营服务的一年，也是制造系统顶住压力取得重大成绩的一年。

邱董细致分析了全球经济形势及文具行业发展趋势，结合集团公司的战略规划，指出战略转型大势所趋且进展顺利，成果初步显现。制造系统要在“为中国文具享誉世界而孜孜以求”的指导下，优化政策，管理改进，结合“做大、做专、做精、做强”，做好“制造向供应链管理转型”，实现“非标需求标准化制造”，重在管理水平提升，提升制造竞争力，打造“全品类一站式服务平台”，实现“贝发智造服务全球”。

邱董还就产品开发、成本降低、产品交期、品质稳定、制造方式、目标管理等指标对2011年的工作进行了指导。

会议还对在“2010年度优秀服务职能（业务）部门”评比中脱颖而出的工会、综合管理部、人力资源部门等进行了表彰。



图为贝发集团2010年度制造工作大会现场

简讯

贝发成为专利保护协会副会长单位

本报讯（总经办 陈伟英）在中国专利保护协会第二届二次理事会召开之际，贝发集团正式升级为协会副会长单位。

近年来贝发集团在知识产权建设工作成绩显著，知识产权申请量屡屡突破，荣誉不断，先后荣膺“中国驰名商标”、“全国企业知识产权示范创建单位”。

中国专利保护协会成立于2003年，贝发集团在其成立伊始即为常务理事会员单位。

董事长应邀与高校学子谈人生

本报讯（总经办 张宇）11月22日，贝发集团董事长邱智铭应企业家联合会、企业家协会、工业经济联合会邀请，在宁波万里学院作了题为《走好人生第一步》的演讲，与学子一道分享人生经验和感悟。邱董精彩的演讲得到在座学子的热烈响应，纷纷表示受益匪浅。

技术等级考试本月启动

本报讯（技术部 张霞文）2010年度专业人员等级考核于11月12日开始，这是贝发集团连续第三次开展技术等级考核，也是涉及范围最广的一次考核。

此次等级考核不仅包括设计人员、工艺技术人员，还包括品管人员及其他从事专业技术工作的技术人员，考核将采用专业知识考核、专业技能考评与业绩结合实施综合考核。考核结果将与员工晋升挂钩。

技术等级考核自2008年开始以来，技术队伍稳定性明显增强，综合实力大幅度上升。

新版《安全生产日常检查制度》出台

本报讯（综合管理部 陈燕群）日前，贝发集团新版《安全生产日常检查制度》正式颁布实施，以法规、条文的形式把安全生产日常化，进一步促进安全生产工作。

11月17日，为保证新颁布的《安全生产日常检查制度》顺利落实，做好风险管控，综合管理部、设备部相关人员在行政总监黄佩珍的带领下，联合对各事业部、仓库、食堂等重点部位的消防、设备等进行了全面检查，此次检查突出重点，检查深入，发现问题现场整改，并对各事业部的环境卫生提出了新的要求。

《魅力女性精英班》开班

本报讯（人力资源部 刘树寅）11月20日，为期两天的《魅力女性精英班》开班，旨在提高女性员工人际交往及管理技能，加强自我形象塑造。

贝发集团始终关注员工专业技能和综合素养的培育和提，每年投入资金上百万。2010年，为加快公司战略转型，先后举行《“执行力提升”培训》、《“中层管理技能研修班”》、《“阳光心态与情绪管理”培训》等管理、技能培训。

贝发集团运营总监就 QSP 现场答记者问



图为运营总监徐振良接受记者采访

10月31日，贝发中国文具供应链运营服务商 QSP 现货业务模式全球招商会中国广州站（首站）成为广交会的一大亮点，备受瞩目。QSP 全球招商会吸引了中国

中央电视台、经济日报、新华通讯社、广东电视台、南方日报等国内数十家知名媒体的高度关注。

在招商会现场，运营总监徐振良现场向记者演示了 QSP 运作流程，从选货到成功下单整个流程只需要两三分钟。徐总介绍道，贝发的 QSP 业务运营是在电子商务信息化平台上进行，其特点是客户化、品牌化、流程化、标准化。让客户体会到一站式、多品类、全品种个性化的服务，价格最具竞争力的，服务方面更安全、更快速，同时配备信息化的服务平台和专业的售后服务团队。还可以提供相应的融资方案。

他还介绍说，QSP 模式完全适应不同订单的要求。“以前，我们的客户要 50 箱才能起订，现在一箱也可以起订了，这样大大提高了客户应对快速变化的市场的能力，降低了他们的经营风险。”

上图为贝发集团运营总监徐振良就 QSP 现货业务模式接受记者采访。

贝发供应链业务一体化信息系统 本月局部测试运营

本报讯（信息中心 王大栋）11月15日，贝发供应链业务一体化信息系统已进入最后调试阶段，开始局部上线测试运营。

该系统是贝发集团供应链业务操作系统，由三大基础数据库与各个管理模块组成，包括商品库、供应商库、客户库以及商品中心、营销中心、集团财务管理、采购计划管理、DC 分销等五大管理模块，整合大量的商品信息，商品供应商信息与客户信息，实现最大限度的有效

分配资源，使业务的流程化操作科学、有效，达到提高整体效率的目的。同时增加对客户的个性化管理功能，使在流程化的业务模式下最大限度满足客户的多样需要，及时交付，提高客户满意度，从而减少业务的相关环节，快速回笼运营资金与减少库存量节省运营成本，提高业务运作效率。

目前，尼日利亚 DC 业务已在本系统与原 ERP 系统并行运行。

董事长三“问”文化

11月3日，董事长邱智铭在与来访的宁波市企业家联合会进行了座谈，在谈到贝发企业文化建设时，邱董再次用“根基、根本、根源”高度概括了贝发文化。

邱董指出，贝发文化经历了一个长期而漫长的积累，是全体贝发人努力的成果和智慧的结晶。它的根基在于企业正确的是非观。人无正确的是非观则难辨善恶，企业无正确的是非观则勿言发展。贝发的是非观是贝发人在长期的生产经营活动中逐渐形成、不断总结提炼和升华，是经过实践检验并指导实践的。

他说，贝发文化的根本源自于焦点导向，利众还是利

己的焦点导向是贝发企业文化的根本所在，只有利众的焦点导向才是贝发所倡导和鼓励的。

他还说，贝发文化的根源在于管理的改进和传承。“立足现实，从实际经营和不断改进的管理中汲取营养，吸收沉淀，是贝发文化不断丰富和发展的源动力。”

邱董首次提出贝发文化的“根基、根本、根源”是在今年7月举行的“第二届贝发南非世界杯狂欢夜”上，他说传承是贝发文化的精髓所在，“根基、根本、根源”是贝发发展的内动力，是支撑企业发展的信念，它还将源源不断地为战略转型关键时期的贝发提供持久的动力。

贝发联手近 200 家供应商打造文具供应链



图为贝发中国文具供应链运营服务商 2010 年度供应商大会现场

本报讯 (运营中心 戴玲亚) 11月12日下午,贝发中国文具供应链运营服务商 2010 年度供应商大会在宁波举行,这是贝发集团举办的首届文具供应链运营服务商大会,共有来自全国的近 200 家供应商代表到会,囊括了模具开发制造、笔芯制造、塑件、电镀、包装物、墨水等相关上游产业以及三针、计算器、本、书包等各类文具产品供应商。

本届大会以“转变方式、互为伙伴、

共谋发展、合作共赢”为主题,贝发集团希望借此进一步加强与供应商的沟通与交流,共同致力于贝发中国文具供应链运营服务商平台的打造,不断提升供应链合作紧密程度,进一步提升供应链竞争力。

董事长邱智铭表示,传统的单一文具产品制造在全球化的语境下,越来越不适应激烈的市场竞争,新型的业务模式呼之欲出,前不久贝发集团在广交会上举行的品牌产品现货非销模式(简称“QSP 模

式”)全球招商会的巨大成功就是最好的证明。供应链服务的推出,将给传统文具制造行业带来新的机遇。对于供应链服务,董事长邱智铭认为,以全品类、一站式、个性化的产品和服务为特色的文具供应链,才是未来文具行业发展的主流,只有转变发展思路,建立和谐的文具产业生态,实现与利益相关方的共赢、共荣、共荣发展,企业才能在日趋激烈的市场竞争中占得先机。

据了解,正是始终抱持这一共赢的理念,贝发集团在供应链运营中,不局限于自身利益的一时得失,而是从产业链的角度,用长时段的维度,处理同供应商的关系,合作的供应商越来越强大,越来越多的供应商齐聚在贝发周围。在大会现场,贝发集团与新增的 9 家企业现场签订协议书。

10月31日,贝发中国文具供应链运营服务商 QSP 现货业务模式全球招商会中国广州站(首站)隆重举行,吸引了来自全球七大洲、二十多个国家和地区的上万人员参加了此次盛典。来自法国、新加坡、荷兰等国家的二十余家企业现场签订合作意向书,成为贝发集团首批 QSP 业务合作商。

会上,副总经理邱智宏作了题为《互为伙伴、合作共赢》的报告,强调了打造贝发中国文具供应链运营服务商的必要性;运营总监徐振良以《共谋发展、合作



图为董事长邱智铭与供应链服务商现场签订合作协议



图为与会人员进行认真听取报告

共赢》为题描绘了贝发中国文具供应链运营服务平台发展方式与前景;财务总监刘文田及出席大会的中国银行领导分别就 2011 年度贝发集团供应链融资及运营服务等主题发表了讲话。

出席会议的还有北仑检验检疫局领导、中国招商银行领导以及丹马士物流公司领导等。

评论 我们共同站在新的起点上

贝发中国文具供应链运营服务商 2010 年度供应商大会(以下简称“供应商大会”)圆满落幕。供应商大会的成功举行,不仅昭示了贝发文具供应链走到新的起点,而且掀开了文具行业新业务模式发展新的一页。

综观历届贝发供应商大会可谓成果丰硕,此次尤为突出。二百余家企业参会,现场新增 9 家供应链合作商,以及供应链的强大魅力吸引着众多供应商目光。一如既往,贝发始终把“共赢”、“发展”作为与供应商合作的基础和发展之基。唯有不同的是,“转变方式、互为伙伴、共谋

发展、合作共赢”主题的提出,让贝发与供应商身份出现的根本转变,正如董事长邱智铭在会上对广大供应商坦率的,“所有的供应商是贝发的朋友,是合作关系,是为了共同目标而发展、互为依存的亲密伙伴”。

诚然,贝发能够走到今天,生存与发展的内外部环境发生了翻天覆地的变化,但是唯一不变的是与供应商的真诚相待与合作。桐庐联华制笔有限公司是较早与贝发合作的笔类产品制造企业,从起先的几十人的小厂到现在一跃成为贝发文具供应链运营服务的成员,就像其老总在贝发供

应商大会上发言,“贝发集团先进的经营理念、强烈的创新意识和优秀的企业文化,对合作供应商有着良好的示范和带动作用。在多年的合作中,基于贝发集团的支持和帮助,联华制笔有限公司不仅业务量实现跨越式提升,综合管理水平得到质的提高。”“我们在为贝发集团提供产品和服务中使自己的价值得到了最大的体现。”正是因为贝发始终抱持共赢、合作的理念,不局限于自身利益的一时得失,越来越多的供应商齐聚在贝发周围,队伍越来越强大,实力越来越雄厚。

今天,贝发站在文具行业发展的基点

上,史无前例创造性提出了打造“全品类、一站式、个性化的产品和服务为特色的文具供应链”。它的成功,定会成为带动广大供应商伙伴持续、快速发展,改变当下文具行业发展窘境的创举。

当前的贝发文具供应链已经取得了初步成功,供应链的强大生命力和发展潜力逐步体现,在这一全新的起点上,贝发,将需要越来越多的“伙伴”,与广大“伙伴”一道“转变发展思路,建立和谐的文具产业生态,实现与利益相关方的共赢、共荣、共荣发展,在日趋激烈的市场竞争中占得先机。”

工会之窗

小港工会主席来贝发指导工作

11月11日,小港工会主席方杏仁到贝发集团指导工作,对工会委员、信息员、职工代表等近 30 人进行了工会知识培训。

工会主席方杏仁高度肯定了贝发集团的工会工作,并深入浅出的向与会人员讲解了工会组织的义务、职能、权利,以及工会如何在企业民主建设中发挥自身作用,布

置了现阶段工会的主要工作任务。

会上,与会工会委员、信息员及职工代表讨论并全体通过了总经办提出的《培训管理制度》、《考勤管理制度》、《福利制度》、《环境卫生管理制度》、《奖惩管理制度》、《安全生产管理制度》、《工艺纪律管理制度》、《工时标准化管理方法》等提案。

工会开展工作调查

近日,为了配合战略转型,充分发挥工会在企业中的积极作用,贝发集团工会在党员、工会委员及信息员中开展工作调查。

近百名党员、工会委员及信息员认真填写了《意见调查表》,提出意见和建议数百条。工会委员、信息员、联络员等近 30 人在调查问卷中通过回顾 2010 年工会工作,结合实际提出了 2011 年工作意见

和建议,并对员工稳定问题进行了广泛讨论。

在《党员意见征求表》中,各位党员结合自身工作性质和特点,有针对性地指出工作中存在的不足和问题,对 2011 年工会发展提出了合理的意见与建议。各位党员还对“如何在企业中更好的发挥党员的模范作用”提出了意见和方法,积极为贝发的发展建言献策。

“爱心补助金”正式启动

贝发集团爱心互助会补助金发放对象筛选工作近日正式启动。

爱心互助会是工会遵照董事长邱智铭提出的“暖人心、促和谐,为员工办实事办好事”的要求而成立的员工内部互助的群众性组织。其资金来源为工会会员会费、集团公司按比例给予一定的补贴及各部

门的赞助,用于会员本人及其直系亲属的特殊困难补助。

截止 11 月底,已经有 2050 名员工加入爱心互助会。本着“爱心互助”的宗旨,工会将严格按照《爱心互助会章程》进行补助对象筛选及补助金发放工作,相关补助细则将于 11 月 29 日下发。

体验分享 共同提高 博汇举行质量控制分享会

本报讯 (博汇文具分公司 赵光明) 10月29日晚,贝发集团博汇文具分公司会议室里不时响起阵阵掌声,每个人都露出了开心的笑脸。机械车间主任张增依激动地说,把课程理论与生产实践结合,这样的学习分享会让大家获益良多。

为提高公司全员质量意识,提高一线生产、品质管控人员的质量管理水平,贝发集团公司于 10 月 16 日至 17 日派员参加了由国内知名质量管理专家徐明达主讲的《全员质量控制和改进》培训课程。学习后博汇分公司积极组织生产、品质等系统 50 余名员工开展了

“《全员质量控制和改进》课程分享会”活动。分享会得到了公司领导的高度重视,博汇分公司总经理李万华对此次活动给予了高度评价,要求全员借着集团公司战略转型的东风,不断开展各种形式的活动,全员参与,提高产品质量。

分享会取得了巨大成功,沟通了感情,凝练了团队,强化了质量意识。与会员工积极踊跃发言,讲述着自己的学习心得,并举例说明是如何将所学运用到工作中,让大家深深明白——质量,就是企业生命。有的员工灵活运用“531 学习法则”与大家分享经验。

展现自我,团结和谐 ——记成装事业部茶话会活动

□成装事业部 陈霞

10月23日下午,成装事业部全体员工在老贝发二楼举办了一场别开生面的茶话会活动,唱歌、做游戏、技能竞赛、抽大奖,活动形式多样,现场气氛热烈愉快,从一个侧面反映了贝发员工多姿多彩的业余生活,同时也拉近了员工之间的距离。活动过后,员工们纷纷表示,这么有意义又开心的活动,希望今后能多多举办。

这本是一个平淡的周六午后,但是一场热闹的茶话会活动却让成装事业部全体员工度过了一个不平淡的下午。

技能竞赛、唱歌、讲笑话、做游戏,一个个生动有趣的节目让活动现场充满了欢声笑语。许多员工是首次参加事业部的茶话会活动,开始时表现得比较拘谨,渐渐得,在活跃、愉快的气氛中,大家都表现得积极主动起来,有好几个员工主动提出为大家高歌一曲,充分体现了“展现自我,突破自我”的精神。

包装笔芯产品,将笔芯装入吸塑罩,这是活动筹备小组专门为在一线操作的员工精心准备的技能竞赛,通过这小小的比赛,不仅让参赛者体会到成就感,而且让大家觉得此次活动更加有意义,当笑容洋溢在胜利者脸上的时候,我们分明看见了贝发明天的希望!

踩气球、我来比划你来猜,这类小游戏靠的就是员工与员工之间的团结和默契,参加者在台上忙的不亦乐乎,观看者在台下笑得前仰后合,不时送上“加油,加油!”的助威声,无不展现出我们贝发成装人“团结和谐”的面貌。

活动现场还设置了一、二、三等奖,每到一次抽奖环节,现场气氛都热烈高涨,当大奖都“名花有主”的时候,我们不禁要感谢我们事业部的所有领导对员工的关心和爱护,我们有理由相信,在领导的带领下,成装事业部这条船一定会稳稳当当地驶下去!



摄影图片



巅峰行走

摄影/张宇

组诗

感恩贝发

□博汇文具分公司 王琳

冰冻的潇湘大地
冻不住你送去的温暖
震动的天府之国
震不动你的祈福与奉献
高高的青海高原
阻挡不住你对藏胞的关爱
汹涌的泥石流
掩埋不下贝发笔在舟曲课堂上疾写感恩的篇章
感谢你 贝发
哪里有难，你伸援哪里
哪里黑暗，你点亮哪里

作为大企业
你尽到了社会赋予的责任
用行动诠释着大爱无疆
感谢你 贝发
你通过多年坚持不懈地努力
制造出高端环保健康的产品
用科技与智慧洗刷“中国制造”的污点
向世界证明“中国品牌”的力量

员工的心

□成装事业部 陈霞

一棵参天大树，繁茂的枝叶是绿色的精灵；
一个欣欣向荣的企业，积极的员工是无形的财富；
而员工的心啊，便是那财富之门！
员工的心最朴实无华，
只要哪里有需要，哪里就有我们充满干劲的身影。
员工的心最意气风发，
为了贝发更加灿烂的明天，
我们不断努力去探索、去实践、去耕耘。
员工的心最真诚可爱，
因为我们深知奉献的力量。
员工的心，是来自五湖四海透亮的水滴，
汇入贝发这条河流，
凝聚成无尽的能量之源！

清宫故院的迷失

□总经办 张宇

看多了大红大紫的清宫剧和那些穿越文，故宫成了我心心念念向往的一个去处。似乎觉得走在红墙里，就能穿越到那清朝，感受康熙的机敏，雍正的铁腕，乾隆的风流……

这次去北京，终是圆了我故宫行的梦。在午门口我换了双平底绣花鞋，开始了我的故宫漫步。在朱红色高墙里缓缓走着，偶尔听着别的导游讲着那一件件器物、一座座宫殿的历史典故和奇闻逸事。时而慧心一笑，时而又迷失在自己的神失之间。

静静地我站在那精雕细凿的围

栏边，望着那故宫的一个个房间，想象曾经主宰这里的人究竟是哪位金枝玉叶，是疯疯癫癫的小燕子格格，还是令纳兰容若朝思暮想的佩蓉。是爱是恨，是喜是悲，他们的思想和情感早已无人问津，甚至连姓名谁也无从得知。只留下空荡荡的阁楼，任凭游人瞪大眼睛驻足观赏。

穿过两扇嵌有门钉的朱红色大门，跨过仿佛可以跨越百年的高高门槛，把目光投向灰暗略带霉味的宫殿里张望，感觉自己真的有点像回到了过去。太喜欢历史，对宫廷内的勾心

斗角如数家珍。但我不是小燕子，这里没有我的回忆，和所有游客一样，我也只是走马观花一场，然后随着时间流逝把这里的记忆渐渐模糊。我想，只有当夜幕低垂，曲终人散之时，我才能真切地感受故宫的沧桑韵味。打着一盏灯笼，冷清的宫殿吱呀呀地千门万户次第开，到那时，我连自己是谁都想不起来了。

时间不知不觉中过去，很快就到了中午，宝宝的抗议终是把我拉回了现实，结束了这次故宫的漫游。下一站——全聚德！

惊觉

□总经办 卢利珍

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同；醒来惊觉不是梦，眉间皱纹又一重。

常听妈妈唠叨：等你们长大了，等我们退休了终于可以做我们想做的事了，每天晒晒太阳，聊聊天常，听说江苏蛮好玩的等有时间了就跟你爸去看看。

年少的我听了也就扔掉了，没怎么在意；现在回想起来心里一阵酸楚泛滥，我们一直以为自己有限的时间与精力，一直以目前没空暇时间之类的理由为借口，一直把

心里所寄予的期望留到最后，疏不知恍忽间又流走多少岁月，我们已经习惯了每天的忙碌生活，感觉没有太多的时间可以额外支配，其实停下来，只要一息，想想自己走过的路，看看沿途的风景，听闻鸟语花香，享受当下，世界是这般美好，生活也是如此精彩。

大师说人生有不可等的三件事：贫穷、梦想、家人。贫穷不能等，因为日子久了你将会习惯碌碌无为的生活；梦想不能等，如果20岁时的梦想在60岁时才得以实现，这将

会是什么样的一个情况呢？家人不能等，或许我们还年轻，但是家人呢？他们还有时间等我们成功，还有时间等我赚足钱让他们以我为荣吗？

可以，贫穷与梦想我可以一等再等，因为这是我的人生，可以灰白、暗淡，但家人多彩的生活一定不是遥遥无期，我还给不了他们富足的生活，但我可以尽我所能给予他们欢笑，时常陪伴左右，带他们出去走走，关心爱护他们，这也不正是他们想要而我又轻而易举的事么。

信点啥

□宁波进出口公司 童应科

有一本书，故事中身患绝症的主人公问一位高僧，如何才能克服面临死亡或者孤独的恐惧，高僧沉默良久，只抛下一句话：信点啥。只是这三个字改变了故事的主人公也给我很多启发。

信点啥，给自己一个信仰，佛祖、耶稣、孔孟、祖师爷等等都可以，当然，不喜欢他们也没有关系，那就给自己一个信念，我是相信天道酬勤的，所以我不沮丧，勤勉一如既往。也正是这点信念支撑我在每每遇挫的时候学会勇敢面对。老弟的信念是：自助者天助，他总是积极行动，也从不言放弃，他说命运像紧握的手，关键是自己驾驭自己。老姐相信爱情，她

说有情饮水饱，在刚结婚的那段拮据的日子，她总是乐呵呵地告诉我，困难只是暂时的。老妈相信耶稣，信主的母亲一向乐善好施，追求内心平和喜乐，她说，人老了闲下来的时候最害怕的是内心的空虚，信点什么会让日子更充实。

信点啥，更多的时候只是一种梦想，相信梦会实现，心中充满力量。穷人买彩票，只是买回一种希望，这种希望可以支撑他度过对未来的恐惧，想想啊！每日的收入勉强温饱，车子房子是不敢想，咱就一普通人，所以永远不要鄙视有这种希望的人，咱得为梦想活着。

信点啥，就是给自己一个希望，不断用希望鼓励自己，坚持。

地震中、废墟下坚持的人们，正是有一份求生的渴望和能被人营救的希望，才坚持着，创造着一个个生命的奇迹。汶川地震的时候，我常常落泪，有悲伤也有感动。那时候，我对自己说，活着真好，任何时候别对自己说放弃，当自己什么都不能做到的时候请给自己一个希望，并相信希望会实现。

信点啥，有时候是对心灵的安慰，有时候是对灵魂的引导，有时候是对意志的加强，有时候只是告诉我们要好好活着……

信点啥，其实是一种生存的哲学，每一段人生都可能各种际遇和变故，内心有信仰的人，才不会轻易迷失自己。

趣味运动会

