

一句话新闻

yijuhuaxinwen

12月17日，中国贸促会宁波市分会、宁波国际商会第四届会员代表大会隆重举行，董事长邱智铭当选第四届宁波国际商会副会长。
12月15日，在2010年中国制笔协会会员代表大会上，授予董事长邱智铭“中国制笔行业突出贡献企业家”荣誉称号。
12月15日，在中国制笔协会公布了“中国制笔行业突出贡献者”名单，生产总监胡冬、行政总监黄佩珍上榜。
12月23日，贝发集团供应链系统正式上线运行。

新年致辞

又一个五年开始了!

如果是用一个词来形容现在我的心情，我想用“希望”来表达。是的，就是希望。——因为大家的努力付出和辛勤劳动，贝发才有了今天；也正是因为有了大家的汗水和智慧，贝发的未来终将会绽放出夺目的光彩。

二十一世纪的第一个十年悄然逝去，新的时代已经在向我们招手；十一年的繁华和喧嚣在此时已缓缓落下大幕，在我们眼前展现的又将是一个新的“五年”，这个“五年”，不仅是中国“十二五”的“五年”，也是我们贝发走向“中国文具供应链第一品牌”的五年。

站在“十一五”和“十二五”

更迭的交点上，历数过去的一年，我们经历了阵痛中的进步，在调整中寻求发展。在“品牌运营 管理改进 开拓发展 和谐共赢”方针的指引下，全体员工同心同德，以转型升级为核心，在“实现由制造商向运营服务商身份的转变”中取得了令人瞩目的成绩：生产产值和销售额出现恢复性增长；管理模式更趋优化，打造完成了适应供应链业务的财务管控型组织架构；制造和销售成功实现转型，建立了首条柔性生产线和第一个高档礼品笔生产基地，确定了 OEM、QSP、Bexpromo、FME 业务及项目招标业务的五大核心业务模式，成功推出了 QSP 现货业务分销模式。同时，贝发成为宁波市第一家实行出口商品检验检疫电子监管的试点企业。这一切无不昭示着贝发正以一种崭新的形象屹立于“中国制造”向“中国创造”的大潮中，正如《解放日报》的报道中所述，贝发

“有着‘凤凰涅槃’的经历，对艰难谋求转型的长三角企业或有启发”。

没有什么可以阻挡贝发前进的脚步。乘着“十二五”的东风，我将与全体贝发人携手同行，坚持“以科学发展观为统领，抢抓发展机遇，把握市场趋势，以效益为中心，以建设可控渠道为目的，满足市场需求为目标”，更加注重全面发展、更加注重运营服务提升、更加注重协作（同）效应，在打造学习型组织、增强核心竞争力、提升运营保障能力、塑造竞争新优势、优化管理流程、加大人才和文化培养推广力度等六大方面搭建平台、扎实推进、稳步发展。

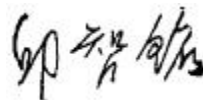
我们走过了2010这个贝发战略转型关键年，我们庆幸的是，通过全体贝发人的共同努力，贝发在平稳中逐步达成了转型目标。所以，在这样的时刻，在这新年的到来的时候，我要向你们、向为贝发的事业默默奉献的每一个贝发人，说一声：“谢谢”，感谢你们的努力和付出。道一声：“祝福”，祝愿身体安康，幸福。

因为有你，才有我们，才有贝发。

2011年已缓步向我们走来，在新的一年里，希望有你一如既往的身影，我将与大家一道努力，共同打造和见证“中国文具供应链第一品牌”。这一刻，我们还有五年。

又一个五年，开始了。

董事长



轻工联合会盛赞贝发创业经验值得借鉴



图为董事长邱智铭为中国轻工业联合会步正发会长介绍 QSP 业务

本报讯 12月13日下午，中国轻工业联合会会长、全国政协提案委员会副主任步正发、中国制笔协会理事长高峻、工业和信息化部等相关部委领导莅临贝发，参观了贝发的柔性生产线和生产车间，并听取了董事长邱智铭的工作汇报。步正发会长认真听取了汇报，对贝发的战略转型给予了高度评价，并称赞贝发紧跟时代步伐、不断开拓创新，符合经济发展规律，顺应潮流，值得借鉴。

在董事长邱智铭、副总经理邱智宏的带领下，参观团首先参观了柔性生产线。步正发会长

站在柔性生产线的现代化生产装备前，认真听取了董事长邱智铭的介绍，当听到贝发首创柔性生产线，生产效率直追国际先进水平，并能够实现梯度转移时，步正发会长表示加强装备现代化是大势所趋，对贝发的创造能力和水平给予了肯定。

来到宽敞明亮的产品展示厅，面对琳琅满目和个性化的产品，步正发会长大为称赞。驻足在环保展厅，步正发会长拿起一支设计美观的铅笔，当步正发会长听说不仅这支笔的主要材料是玉米，而且在这个展区的数以千种的产品都是由不同种类的可降解环保材料制造时，不禁啧啧称奇，称大力发展环保产品，顺应时代，符合国情。

在会议室，董事长邱智铭向步正发会长等一行领导详细介绍了贝发的经营现状和发展规划，并就贝发战略转型相关情况做了汇报。步正发会长认真听取了汇报，高度评价了贝发的战略转型，并表示贝发无论是在先进的管理理念、现代化管理经验，还是发展规划、企业文化氛围等方面进行的有益探索和取得成果，值得借鉴和推广，希望贝发在既定的道路上走的更稳、更快、更好。



中国轻工业行业十强企业名单公布 贝发集团入选全国制笔十强企业

本报讯 近日，中国轻工业联合会首次向社会公布“2009年度中国轻工业行业十强企业”名单，贝发集团股份有限公司入选全国制笔行业十强，是宁波市唯一被评为中国轻工业制笔行业十强的企业。

据了解，为贯彻落实国家一系列扶持轻工业发展的政策、措施和《轻工业调整和振兴规划》以及做大做强优势骨干企业的精神，促进轻工业结构调整和产业升级，

鼓励轻工业企业提升核心竞争力，发挥骨干企业的示范效应，进而带动轻工业健康发展，中国轻工业联合会决定自2009年度起联合各行业协会每年开展轻工业十强企业评价工作。评价工作以各行业主营业务收入排名在前十五位的企业为评价对象，评价指标体系采用了4+X的创新模式，即对企业2009年度主营业务收入、利润总额、产值利税率及工业总产值增长速度四项指标，按一定的权重进行量化评价。

用“贝发智造”撑起一片蓝天

——记贝发集团“1014 荧光笔”海外维权

□ 总裁办 郑海波

已走出国门，并拥有一定自主知识产权的企业，却不停地遭受到拥有上百年历史的国际大牌企业的攻击。看似力量悬殊的一场战争，可赢的一方并不总是行走在大牌之间。

在今年年初，贝发集团的一款很普通的圆珠笔出口到非洲，却不停地地在各个港口被拦截，然后快速地被要求销毁，一瞬间，几万美金的货物就这样烟消云散了，甚至还未曾见过申请人的任何有效权

利证明文件。

从2006年，贝发集团先后遭遇了Stabilo（施万斯特比洛）公司4次涉嫌侵犯专利诉讼，2次外观专利无效申请，并同时在德国、西班牙、卢森堡与贝发集团

进行诉讼。如此类似车轮战的海外诉讼，想用巨额的诉讼成本来压垮你，作为一个制造企业“情何以堪”？

全球贸易争端不断激化的今天，针对中国企业的贸易摩擦已经（下转第3版）

贝发出口效率提高 1-2 倍

本报讯 (关务部 陈文君) 12月21日,宁波出入境检验检疫局童存康处长、北仑出入境检验检疫局副局长长征等一行验收通过贝发出口配送商品电子检验监管平台(以下简称“监管平台”),贝发集团成为全国首家实现电子检验监管平台的企业。监管平台的验收通过,标志着贝发出口将更便捷、快速,充分满足 QSP 业务(品牌产品现货分销业务)的“小批量、多

批次”等特点。

监管平台是贝发集团根据 QSP 业务发展需要,报请北仑出入境检验检疫局批准,在大量前期调研和梳理整个配送查验监管流程的基础上建立起来的,实现源头管理、入库申报、检验监管以及出库申报、核销等四大功能。

监管平台实行“严进宽出”,即突出源头和库存管理,出库申报原则上不设拦截步骤,这样就打破

了商品要实行“产地检验”的原则,解决了 QSP 业务中法检产品一单多次分批出运的报检问题。同时,供应商管理的加强有助于供应商管理水平的提升和综合素质的提高,大大强化了出口产品质量控制。监管平台的实施,将节省出口商品检验时间 3-4 天,法检产品报检效率提高 1-2 倍。

据了解,监管平台将于今年年底前投入运行。

媒体看
meitikanbeifa
贝发

编前: 近日,《解放日报》专访董事长邱智铭,以《如何做好“阶段论”文章》为题,对贝发集团的战略转型进行了深度关注和报道,并称贝发集团作为“宁波一家典型的外贸文具龙头企业”,与中国民企峰会上公布的首个“民企景气指数”高度契合,又有着鲜明的不同,“有着‘凤凰涅槃’的经历”,评价贝发的成功转型“对艰难谋求转型的长三角企业或有启发”。

如何做好“阶段论”文章

从一家企业看浙江“民企景气指数报告”揭示的规律

日前落幕的中国民企峰会上,浙江发布全国首个“民企景气指数报告”,该指数以 2007 年第四季度为基期,显示到今年第三季度,浙江民企景气指数总体呈“√”形走势,并分四阶段:2007 年第四季度至 2008 年第三季度为停滞期,指数增幅趋零;2008 年第三季度至 2009 年第一季度为速降期,指数急速探底至最低值 89.46;2009 年一至三季度为回升期,指数企稳攀升至 108.9;2009 年第三季度至今为爬坡期,指数平稳调整,达到 121.25。

为更好解读该指数,记者选取了宁波一家典型的外贸文具龙头企业贝发集团,其遭遇金融危机前后四阶段并有着“凤凰涅槃”的经历,对艰难谋求转型的长三角企业或有启发。

危机关头:曾一度四面楚歌

2007 年,贝发仍处于年增长 35% 的快速上升期。下滑始于 2008 年下半年,下滑速度在 20% 左右,当时客户已下订单一延再延,承诺的订单则纷纷变卦。贝发的工人则从上班不加班、休假不下岗,到最后有千人无奈被裁。

与此同时,贝发作为 2008 年北京奥运会文具独家赞助商,其特许经营、零售商项目出现后遗症。当年,发生汶川地震及美国次贷危机深度蔓延,导致分销商态度急转,贝发早在 3、4 月份就制定的生产和销售计划变为大量库存。

更有雪上加霜。贝发于 2007 年筹备上市,并于 2008 年 8 月报证监会批准。2008 年 10 月,证监会宣布对 A 股上市停牌、停发。年底,贝发忍痛主动撤回上市申报。

多“祸”并行之时,竞争对手趁机散布贝发即将倒闭的负面消息,由此,贝发严重“被关注”——客户纷纷致电、发函或亲自跑来对贝发“嘘寒问暖”;个别银行“帮富不帮穷”,把贝发 10 多亿元的授信额度压缩至 3 亿元;供应商则不愿再赊账,要求现款现货……多方挤兑,贝发四面楚歌。

伤痛反思:走创新转型之路

急剧下滑期,贝发董事长邱智铭紧急召开供应商大会,如实说明情况,主动邀请银行及海外大客户来

贝发总部,消除各方顾虑。当地政府也帮扶,由建行、农行牵头组建“银团”对贝发联合授信。

彼时,金融危机开始消弭,海外客户订单加速补仓。2009 年第四季度,贝发业务量出现恢复性增长,到今年第三季度,业务增长 45%,基本恢复至危机前的水平。

日渐恢复元气的贝发并未忘记累累伤痕,而是开始深刻反思:金融危机给创立 16 年的贝发首次带来负增长,企业发展的盲目性、对市场的迟钝性,以及市场和产品过分单一、没有可控渠道在握,这些使得贝发规避风险的能力几乎为零。邱智铭说:“归根结底,规则是别人制定的,而我们只能乖乖执行。”

下一步,是走老路还是创新转型?用 3 个月时间,邱智铭迅速理清思路,确定建立能够“一揽子”解决外向型文具制造企业“被动病”的方案,即搭建一个平台,通过经营中国制造服务全球。邱智铭又用了 5 个月时间,整合全国 4 万多家文具制造企业、3 万多分销商和 4 万多零售商,通过贝发文具供应链运营平台,进行现货分销及直销。“在这个平台上,既有贝发自有品牌,也有国内供应品牌,更可经营 Staple 等国际文具品牌,全球客户可在此自由选货、提供计划,接下来的事,就由贝发所集成的银行、国检、海关、信保、物流等各类资源来执行。”

今年 10 月 31 日广交会上,贝发文具供应链运营服务商 QSP(品牌产品现货分销模式)全球招商会启动广州首站,贝发全球现货分销中心的分销代理权最终由尼日利亚某客户以 20 万美元摘得。贝发在俄罗斯、迪拜、巴黎、肯尼亚等 20 余个分销中心也将在今明两年建成,这些分销中心将全部经销贝发产品,执行贝发制定的规则和价格政策。

“母鸡产业”:靠模式赚钱

从产品竞争转为模式竞争,邱智铭悟出一个母鸡理论——公鸡靠强壮好斗,获得关注和短期财富,这颇像过去做传统外贸的贝发;母鸡产蛋,靠“系统”和“模式”赚钱,就是如今的贝发。

从外向型制造商转为中国文具供应链运营服务商,好比由公鸡产业变为母鸡产业,并带来诸多变化——从单一产品、单一市场到多样产品、多元市场,从被

● 简讯

贝发成功举行消防演练

本报讯 (综合管理部 陈燕群) 3 日,随着警报声响,员工在安全员组织下有条不紊地顺利通过消防通道,成功到达疏散点。

消防疏散演练是贝发集团为确保安全生产,加强冬季火灾高发时期消防安全管理工作而举行的。设备部等相关部门严格按照贝发集团《应急预案和响应管理程序》,下发了《贝发 2010 年全厂性紧急疏散演习手册》,提高全员的安全意识。

演练结束后,安全员对演练进行了总结,排查演练过程中出现的问题,并进一步落实、整改紧急疏散的硬、软件设施,优化安全系统。

制造中心诠释工作目标

本报讯 (总裁办 赵珂静) 21 日,制造中心下发通知,要求该中心下属各部门、各事业部结合部门工作及相关要求,对制造中心 2011 年工作目标方针进行诠释。

11 月底制造中心集思广益,结合集团转型目标和要求,提出了“提升团队素养、优化系统标准、搭建专业平台、倡导洁净生产、培植服务意识”的 2011 年制造工作目标方针。

诠释工作是对制造工作目标方针落实的一个重要举措,旨在充分理解、深刻体会集团战略转型的目标和意义,及与制造工作的密切关系,进一步明确各部门、各岗位在转型中的角色和意义。

质量、环境体系管理评审启动

本报讯 (品管部 程洲) 23 日,贝发集团公布了《关于对 2010 年质量及环境管理体系管理评审计划》,计划将于 2011 年 1 月开始,采用召开管理评审会议的方式,对集团公司制造中心及安装、服务涉及到的六大中心相关部门进行综合评审,目的是评价质量、环境的方针、目标、管理体系的适宜性、充分性、有效性,以实现持续改进管理体系。

《计划》还公布了评审内容,包括内外部审核情况,纠正和预防措施的实施情况,质量、环境方针、目标实现情况及适宜性,顾客的满意度,质量、环境手册及程序文件是否需要修改,以及组织结构、管理职能是否合适和协调等十一项内容。

动销售到可控渠道,从遵守别人的规则到制定规则让别人去遵守,从单一企业实力到供应链上的企业联盟合作……因为平台带来的渠道扁平化,贝发的平均单价较原先提升 10%—15%。

贝发得意的是,今年以运营服务商中标法国电信“文具礼品企业自用及促销项目”,该项目是法国电信第一年面向全球招标,贝发在 100 余竞标者中独家中标,标的为 8000 万美元/年,且以 30% 的速度逐年递增。邱智铭说:“这是中国企业直接参与全球竞争,证明贝发供应链整合和管理能力得到国际认同!”

今年第四季度开始,贝发转型初现成效。据预计,包括今年在内的 5 年时间,贝发年增长将在 50%—100%。(转载自《解放日报》2010 年 12 月 16 日,链接为 http://newspaper.jfdaily.com/jfrb/html/2010-12/16/content_475250.htm)

图片
tupianxinwen
新闻

风雪中的身影

2010 年的第一场雪在众人的期待和惊讶中悄然而至。一夜之间,纷纷扬扬的雪花把贝发中国制笔城“装扮一新”。美则美矣,却给员工带来了诸多不便。12 月 16 日,一大清早,综合管理部人员就积极投入到清扫“贝发中国制笔城”主干道路面积雪的工作中。



首批爱心互助对象确定

12 月 22 日,工会 2010 年度工作会议召开,会议公选产生了胡佩瑾、王诚等 25 名“2010 年度先进工作者”,确定了首批爱心互助对象名单。

先进工作者评选在公平、公开基础上,由部门

推荐与投票选举产生了胡佩瑾、王诚、梅玲、张瑶、李燕等 25 名“2010 年度公司先进工作者”,并将在贝发集团年度工作大会上给予表彰。

会议还通过了给予谯谱、魏雪梅、汪民学等 3 人“爱心互助会”补助金的决定。

“心系员工 贝发送温暖”启动

在邱智铭董事长的支持、关心下,在集团党委的统一协调下,1 月 5 日贝发集团成立了“心系员工 贝发送温暖”工程领导小组。由行政总监黄佩瑾任组长,工会副主席何秀珍、工会经审委主任王永田任副组长。领导小组成员包括综合管理部副经理王龙起、运行部王丽霞、金属笔事业部胡曼、销售中心顾一多、人力资源部楼晟与孙晓燕、工会张敏利等。

领导小组研究制订了一系列送温暖活动的实施

措施,并决定从 1 月 10 日起开始逐一落实,其中包括:“我爱贝发、贝发是我家”、提高一线春节不回家员工的福利待遇与内部推荐员工激励机制以及春节前游艺活动、贝发演出队为广大员工亲情演出、给加班员工提供热肉包、发放年货、不回家过春节的员工集中吃年夜饭、慰问生病员工、走访家庭困难员工、元宵节猜灯谜等系列活动。集团力争通过众多给员工送温暖、送关爱的具体措施,构建新型和谐的员工队伍。

员工服务中心服务员工 3 万余人次

为了方便广大员工的生产、生活,工会开办的员工服务中心在过去四个多月的时间里已经为近 3 万余人次进行了贴心、暖心、省钱、便捷的服务。

员工服务中心在严把进货关保证商品质量、不断丰富商品种类的同时以低廉的价格与热情的服务态度,受到了广大员工的普遍欢迎与好评。

工会
gonghuizhichuang
之窗

贝发集团 2010 年度工作会议隆重召开

■会议指出,2010年是贝发集团发展历史上最为关键且极具历史意义的一年,也是战略转型升级的关键年,销售收入、出口创汇继续保持增长态势,同比增幅24%以上。

■会议确立了2011年工作总方针:品牌运营 管理改进 开拓发展 和谐共赢。

■2011年贝发集团将稳步发展,持续深入转型升级,夯实文具供应链业务平台,建立海外分销中心15个,初步形成全球分销网络。

■会议还公布了2011年关心员工的四大实事,重点放在改善员工生活条件的软、硬件设施,提高员工生活水平。

2010年12月31日,贝发集团股份有限公司2010年度工作会议在宁波开元大酒店拉开序幕,近三百名中层以上干部及员工代表参加会议。

会议由副总裁邱智宏主持,董事长兼总裁邱智铭出席会议并做年度总结报告。

董事长邱智铭作《适应新环境 塑造竞争新优势》主题报告

下午13点整,在激昂的国歌声中,2010年度贝发集团年度工作大会召开。营销中心、制造中心、财务管理中心、人力资源中心、信息管理中心、行政服务中心等“六大中心”分别作了总结报告,回顾了2010年工作状况,分析了存在的问题,并根据集团2011年目标和计划提出了工作计划。

董事长邱智铭听取了五大中心的工作报告,并向大会作题为《适应新环境 塑造竞争新优势》的工作报告。邱董在报告中指出,2010年是贝发集团发展历史上最为关键并极具历史意义的一年。实现销售10.39亿元,同比增长24%;出口创汇12853万美元,同比增长33%;完成书写工具及文具18.1亿支(套),同比增长41%;万元产值能耗下降5%;全员平均劳动生产率35.8万元,同比提高33%;基本完成了集团年初制订各项任务和目标。他说,在全体员工的共同努力下,成绩斐然:集团围绕转型升级,搭建文具供应链服务平台,实现由制造商向运营服务商的转型;围绕管理升级,全面建设运营保障体系,实现管理水平的跨越式提升,建立并完善供应链信息一体化系统;整合资源,服务市场,为贝发供应链运营服务提供保障,建立全国首家电子监管平台。

他分析了当前国际、国内形势和行业发展趋势,指出2011年工作要坚持“以科学发展观为统领,抢抓发展机遇,把握市场趋势,以效益为中心,以建设可控渠道为目的,满足市场需求为目标”,更加注重全面发展、更加注重运营服务提升、更加注重协作(同)效应,在打造学习型组织、增强核心竞争力、提升运营保障能力、塑造竞争新优势、优化管理流程、加大人才和文化培养推广力度等六大方面下足工夫。

最好,他希望全体员工进一步增强加快发展的责任感、使命感和紧迫感,以饱满的工作热情、高昂的工作斗志、崭新的工作思路、务实的工作作风,为贝发集团在2015年实现“中国文具供

应链运营服务商第一品牌”的愿景而努力奋斗!

奖先进 树典范 聚人心 促发展

会议对专业文具零售业务部、特种笔事业部、装备开发事业部等五个“最佳团体”,郭峻、邵逸雁、李万华等十一名“最佳个人”,以及梅玲、刘锦萍、高盈花等二十五名“先进工作者”予以了现场表彰。

特种笔事业部副经理何秀珍代表获奖团体发言,她首先感谢了公司及兄弟部门、员工给予的支持和帮助,她为能在这个团队中感到自豪和骄傲,希望带领特种笔事业部在集团目标和方针的指引下不断改进、持续进步、不遗余力。设备部基建管理员王诚也上台代表“先进工作者”承诺,“将把过去的成绩,作为新的工作起点,以更高的标准严格要求自己,虚心学习他人的长处,刻苦钻研业务知识,使自己的业务水平,在工作中不断提高和完善。”

八部门给力贝发

针对2011年工作,集团、八部门以及员工都以不同的方式表达了希望和愿望。

营销中心、制造中心、财务管理中心、人力资源中心、信息管理中心、行政服务中心等六大中心在《工作报告》中回顾了2010年工作成绩和反思了存在的问题,具体分解了2011年的工作目标以及实施措施,无不昭示对2011年的强烈自信和美好憧憬。除此之外,董事长邱智铭分别与营销中心、制造中心、财务管理中心等八部门签订《2011年目标管理责任状》,副总裁邱智宏分别与制造中心部门代表签订《制造中心2011年目标管理责任状》。

“信心传递”让大会达到高潮。伴随着《在路上》,董事长邱智铭、副总裁邱智宏率先在信心传递球上签名,亲手把“信心”传递给员工。一名员工郑重地在“信心球”上签名,纷纷表示,新的一年给了新的希望,大家将一鼓作气,用踏踏实实的工作和骄人的业绩撑起希望的2011。

精彩纷呈的新年酒会

一场特别而精彩的文艺演出为年度工作大会以及2010年工作画上了一个精彩而圆满的句号。在愉悦、热烈的气



氛中,《玉兔祈福》洋溢着喜庆欢快,把晚会呈现在大家面前,让员工们感受到了十足的年味儿。员工带来的激情四射的三人椅子舞表演、越剧《天上掉下个林妹妹》、爵士鼓等精彩表演,赢得了热烈的掌声;宁波市文具协会带来的舞蹈《人间天堂》、《盛世华章》让人流连忘返。贝发人自编自演的“模特表演”和总经理团队的激情献唱将现场的气氛推向高潮。贝发集团新年酒会在《难忘今宵》的美妙旋律中缓缓落下帷幕。晚会中,还穿插了抽奖环节,层出不穷的意外和神秘大奖让员工惊喜连连。



(上接第1版)屡见不鲜。可是一个百年老店,为什么会对中国的一个民营企业如此恐慌,如此恐惧呢?如果仅从贝发集团一款圆珠笔说起的话,每年的平均出口额在2000万美金,提供给国外客户的价格仅为0.048美金,而BIC公司提供的价格却是0.24美元,是贝发的5倍。

受到国外企业恶意竞争的不仅仅是这一次,竞争对手一方面参考贝发设计并向欧盟注册外观设计专利,一方面又来申请贝发外观设计是无效的。其目的就是要把贝发集团从制造商、国际客户云集的市场上赶出去。

但可喜的是,这次贝发集团以强势的姿态完胜对手。贝发集团不仅用实际行动证明了OHIM(欧盟知识产权内部市场协调局)的错误裁决,并且获得最终胜利。贝发集团赢回的不仅是专利,可以

进入欧盟市场,同时也为企业赢得了面对海外不公平贸易的信心。

2006年,Stabilo公司以在法兰克福交易会上发现贝发集团展出的型号为HY1014荧光笔,认为与其所拥有的德国在先商标相近似,在西班牙对贝发集团的该款专利000352315-0007号外观专利向OHIM提起了无效申请。

贝发集团第000352315-0007号外观,是于2005年5月份根据欧盟第6/2002号条例向OHIM提出的专利注册申请。在注册中,并根据2005年2月5日就已经向中国相关政府机关提交了相同外观设计的在先权利。但几乎同时,Stabilo公司在参考了贝发集团第000352315-0007号外观后,向OHIM注册了两个欧盟外观专利,该外观设计的风格居然和贝发集团的近乎一致。

目的已经再明显不过了,国际巨头

公司不仅是剥夺竞争对手的权利让自己独揽,更想用财务压力无形的绞杀竞争对手。一个英国律师每小时的费用就高达500英镑。或许我们不会输在法律上,但是我们或许将输在大额的诉讼成本上。贝发集团很快就在OHIM的程序中落败了。

面对挫折,贝发集团重整旗鼓,再次向法院提起诉讼,并强调:一、OHIM上诉委员会对作出决定所依据的第6/2002号条例第25(1)(e)条规定的解释不正确;二、要求Stabilo公司提供在先商标真正使用过的证明;三、第6/2002号条例第25(1)(e)条规定适用不当。司法一审程序从2008年一直持续到了2010年,经过了多轮的书面和口头答辩、再答辩。贝发多次发邮件与律师沟通设计的创新点,在欧盟申请专利的战略考虑,反复论证申诉、答辩意见,并多次申请法院举行听证。Stabilo公司高层对于贝发集团“顽强”地反击,态度逐渐发生转变,试图进行庭外

和解,但条件是贝发集团必须要签署放弃所有市场的协议。

没有任何的回旋余地的苛刻条件摆在了贝发集团面前,——是签署放弃,还是论个高下,让法律来判决输赢?贝发集团没有任何犹豫,对Stabilo公司的无理要求坚决说“不”,坚持将案件进行到底。

艰辛的努力终于赢得回报。今年5月,贝发集团收到了欧洲法院的判决书:撤销OHIM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赔偿贝发集团的损失。

“1014荧光笔”案终于以贝发集团的完胜划上了一个圆满的句号,但是贝发集团,乃至中国企业的海外维权路还在继续。面对层出不穷的海外诘难和不公平待遇,贝发集团唯一要做的就是挺直腰杆,站稳脚跟,用“品牌”和“创新”实现“自救”,用“贝发智造”撑起一片蓝天。



光荣榜

2010年度最佳团体、最佳个人

团体奖

最佳团体奖——专业文具零售业务部 特种笔事业部
 最佳成长奖——独联体业务部/中美业务部 注塑事业部
 技改创新奖——装备开发事业部

个人奖

销售冠军奖——郭峻（B2B&同行同业业务部）
 最佳领导奖——邵逸雁（直液笔事业部）
 最佳和谐奖——李万华（宁波博汇文具有限公司）
 最佳奉献奖——张利（物流部） 蒋迎春（运行部） 邹伟峰（综合管理部）
 最佳建设将——龙水云（技术部）
 管理创新奖——陈波（信息管理中心）
 最佳新人奖——杨少华（市场推广部） 江玲华（创意管理部） 张敏利（工会）

2010年度先进工作者

梅 玲（笔芯事业部）	郝 强（墨水事业部）	李 燕（博汇）
刘锦萍（印刷事业部）	陈 蓓（书写工具开发）	罗冬玉（远光）
高盈花（注塑事业部）	王 诚（制造中心）	汤国义（远光）
张 平（成装事业部）	王学军（综合管理部）	沈雅娟（制造中心）
虞满凤（直液笔事业部）	郑海波（总裁办）	卢建元（制造中心）
胡佩瑾（金属笔事业部）	侯凤娟（信息中心）	孙 峰（市场中心）
王 玉（中性笔事业部）	顾一多（营销中心）	刘 戡（运营中心）
王素梅（特种比事业部）	张 瑶（营销中心）	
张红娟（研发技术部）	张 兵（博汇）	