BEIFA
个性 快速 安全
Unique Efficient Safe
文具供应链服务首选专家

# 贝发报
BEI FA BAO

第3期
2012年4月30日 星期一
总第17期 本期4版
浙企准字第B129号
http://www.BEIFA.com
内部资料 免费交流

国家级高新技术企业 国家创新型企业 中国名牌 中国驰名商标 贝发集团股份有限公司 主办

## 市长刘奇一行莅临贝发调研

**本报讯** 4月26日，市委副书记、市长刘奇带领市、区各部门领导到贝发调研转型升级，市委常委、区委书记陈利幸，区委副书记、区长华伟等陪同调研。

刘奇一行参观了贝发新投入的柔性生产线。听取了邱智铭董事长对贝发集团的发展历程、从“制造商”向“供应链运行服务商”转型升级的情况介绍。刘奇详细了解贝发集团抓住金融危机机遇，到企业转型，有效整合行业资源，着力打造行业公共服务平台，实现了从产品供应商向产业链增值服务商的转变，并由此带动行业内百余家制笔企业转型提升，走出了一条具有自身特色的转型升级之路，充分肯定了贝发集团在开拓创新、转型升级中取得的阶段性成果。

刘奇指出：一、贝发集团倾力打造的中国文具供应链运营服务平台，是文具行业中独具异彩的创新运营模式，供应链模式不同于以往的“强强联合”模式，也不同于“中外合资”模式，这是一条具有贝发特色的创新大道，作为企业一定要坚定信念、大胆探索，牢牢把握转型升级这一核心任务，构筑新优势，实现新突破，创造新辉煌。二、要树立远大目标，确立标杆。贝发要以国际龙头文具企业为标杆，把中国的“文体、文具、文化”(简称‘三文’)全面推向全球，真正把企业做大、做强、做精；创出世界一流顶尖企业。三、系统设置，有序推进。贝发作为中国文具龙头企业，一定要以已有的产业链为纽带，通过“细化分工、有序对接、资源共享”；把中国中小文具企业有机的整合，强化“抓大带下，扶强带弱”力度，全面提升自主品牌创新能力。四、以核心技术凝聚企业，进一步加快集聚效应，增强供应链平台成员企业的凝聚力。把贝发的关键技术、关键设备和企业的科学管理机制，与平台企业的发展需求有机融合，通过供应链平台的合作建设，减少各环节的交易、运行成本，缩短开发周期，提高服务水平，提升企业的核心竞争力。五、贝发的转型升级具有典型意义，贝发应该大胆尝试，继续创新。政府部门要发挥主持和推动作用，尤其是宣传部、发展研究中心、经信委等部门要多支持贝发的探索。

图片 tupian 新闻

### 董事长邱智铭会见美国东方艺术基金会主席爱丽丝

**本报讯** 2012年4月16日，贝发集团董事长邱智铭亲切会见了美国东方艺术基金会主席爱丽丝、美国国际进出口集团公司亚洲部总监麦克李一行，陪同会见的有贝发集团副总裁邱智宏、总裁办副主任张雪莲。

会中，董事长邱智铭向爱丽丝详细介绍了贝发集团文具、文体、文化（简称“三文”），并就双方都关心的“三文”产品传播、进出口易货换货、产品创意设计等方面进行了探讨与交流，就相关的合作问题进行了有效磋商。

爱丽丝表示，贝发集团作为中国文具的领军企业，拥有全世界最为优秀的“三文”产品，特别是近年来贝发集团的深入文具供应链运营服务平台的打造，更是文具行业革故鼎新之举，并取得了不俗的业绩，对于贝发集团创新理念与模式，她由衷感慨说：“very nice”！美国东方艺术基金会及同行企业盼望与贝发集团拓宽合作领域，为双方的合作历程增添佳话。

期间，爱丽丝一行还兴致勃勃地参观了中国文具商品交易中心、贝发中国制笔城。

## 宁波市副市长张明华赞赏贝发转型升级

**本报讯** 2012年4月26日，宁波市副市长张明华一行莅临贝发参观指导，市有关部门领导陪同参观，集团董事长邱智铭对一行领导表示了热烈欢迎，并向张明华副市长详细汇报了贝发近年来的发展情况与取得的成果，重点介绍了贝发集团转型升级的战略规划与目标。

张明华副市长对贝发集团的良性发展表示赞赏，他指出：贝发集团发展规划思路明晰，文具生产与创意特色突出，公司管理制度科学先进，企业转型升级效果明显，中国文具供应链运营服务平台建设发展势头大好。希望贝发集团加快企业结构调整，做好文具资源整合工作，拉长、拉大中国文具产业链条，促进企业转型升级再上新台阶。

## 宁波市国税局局长张国均一行莅临贝发集团考察调研

**本报讯** 2012年4月25日，宁波市国税局局长张国均一行莅临贝发集团考察调研。集团董事长邱智铭、财务总监刘文田热情接待了来访领导一行。

邱董事长就集团概况、生产经营现状和贝发特色文具供应链规划打造作了简要介绍。财务总监刘文田向各位来访领导汇报了集团近几年的财务状况及税收情况，并就税收优惠政策释解等问题与来访领导进行了深层次的沟通和交流。

会上，张国均局长对集团连续多年获得“纳税信用A级企业”，“纳税百强企业”的成绩予以肯定，对集团的成功转型升级表示鼓励。他说，贝发的特色发展模式既有思路又有实际行动，宁波市国税局将“急企业之所急，想企业之所想”，继续加强与贝发的沟通与交流，积极支持贝发快又好发展，同时希望贝发集团能继续做大做强文具产业链，整合更多亚洲优质文具资源，带动更多中小文具企业向规范化、有序化的道路发展。

## “抓大带小，扶强带弱” 创贝发特色转型模式

**本报讯** 2012年4月23日，宁波市外经贸局局长丁海滨一行莅临贝发集团考察调研，董事长邱智铭、总裁办副主任张雪莲等集团相关领导热情接待此次考察班子，宁波文具行业协会秘书长汪勇也一同参加了此次会议。

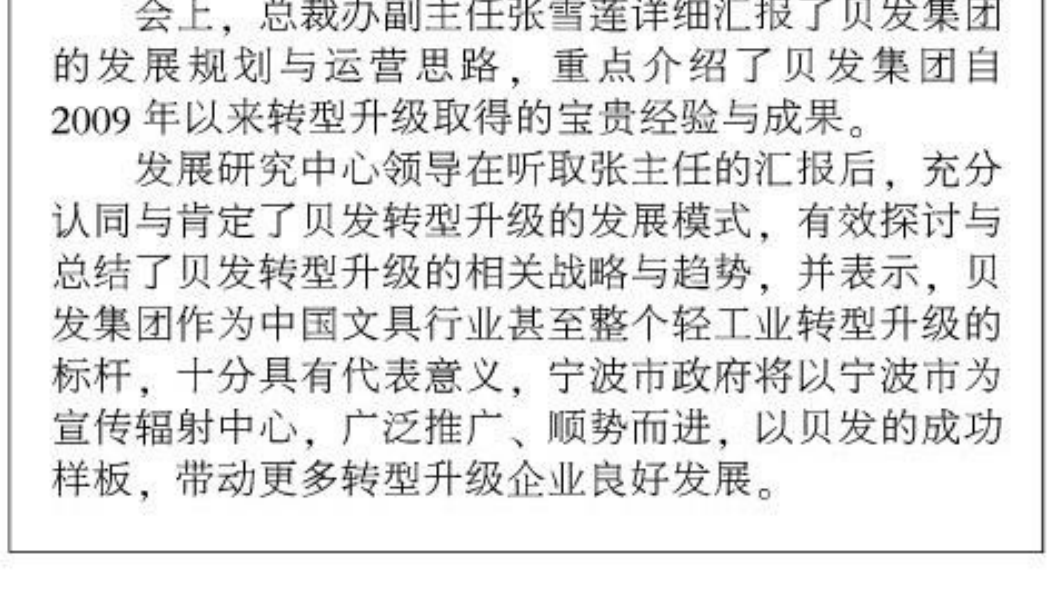
丁局长一行参观了中国文具商品交易中心和集团总部的办公环境，了解了贝发集团的发展历程、运营模式等企业相关基本情况，并就本次考察的重点问题与集团高管进行了座谈会议。

董事长邱智铭就贝发近年来的发展详情以及转型升级所取得的成果向丁局长作了详细汇报。他说，贝发从2008年的金融危机开始一次次地战胜困难，革新求变，走出一条具有贝发特色的可持续发展道路，近年来更是致力于中国文具供应链运用服务平台的打造建设，一直以“抓大带小，扶强带弱”的发展模式，有效整合上游供应商近三百家，带动了宁波乃至中国整个文具行业的快速健康发展。

丁局长对贝发集团所形成的具有贝发特色的运营模式深表赞许，指出，贝发在全球金融形势严峻的大背景和外贸行业复杂的情况下，保持了自身企业的核心竞争力，并有效带动了一批中小企业的良好发展，十分难得，希望贝发集团坚持目前发展方向，加强中国文具供应链平台的建设力度，高效整合国内国际文具资源，必将实现更大的提升与跨越，宁波市外经贸局会大力支持企业的转型升级并尽可能的帮助企业解决实际问题。

会议还就优化企业品牌、扶持稳定企业发展等方面进行了深入讨论与交流。

## 创转型升级之典范 促中小企业大发展



**本报讯** 2012年4月28日，宁波市政府发展研究中心领导一行莅临贝发参观调研，贝发集团副总裁陈淳雄、财务总监刘文田等公司相关领导做了热情接待。

发展研究中心领导先后参观了中国文具商品交易中心和总部办公环境，并就贝发集团的发展模式总结与推广深入展开了对接研讨会议。

会上，总裁办副主任张雪莲详细汇报了贝发集团的发展规划与运营思路，重点介绍了贝发集团自2009年以来转型升级取得的宝贵经验与成果。

发展研究中心领导在听取张主任的汇报后，充分认同与肯定了贝发转型升级的发展模式，有效探讨与总结了贝发转型升级的相关战略与趋势，并表示，贝发集团作为中国文具行业甚至整个轻工业转型升级的标杆，十分具有代表意义，宁波市政府将以宁波市为宣传辐射中心，广泛推广、顺势而进，以贝发的成功样板，带动更多转型升级企业良好发展。

---

## 世界知名高档制笔商 FABER CASTELL 拜访我司

**本报讯** 4月24日，世界知名高档制笔商 FABER CASTELL 一行来访我司，来访人员包括全球采购经理、技术经理、及主要国家、地区负责人，集团副总裁陈淳雄、伍兆铿做了热情接待。

FABER CASTELL 一行深入了解了我司的研发、设计、生产、服务能力，对集团的研发实力与创新能力表示赞赏，对集团近年来成功打造的中国文具供应链运营服务平台表示祝贺，FABER CASTELL 希望能与贝发集团扩大合作规模，拓展合作领域，健全合作机制，夯实合作基础。

尼日利亚 niriliya 要闻

## 贝发启动搭建中非快速互动交易平台

最近，贝发集团陆续将几批文具用品发往远在尼日利亚的产品分销中心。该公司市场推广部经理杨少华告诉记者，这些总价值为40万美元的订单源于去年12月份6名尼日利亚贝发文具供应链分销商来华的直接采购。

贝发公司转型为供应链运营商后，2010年10月份在尼日利亚成立了首个QSP现货分销中心。近期，贝发集团在尼日利亚启动搭建中非快速交易平台。杨少华告诉记者，中非快速互动交易平台，是以中国文具商品交易中心平台为依托，上游邀请成百上千供应商进中心交易，下游服务非洲主要分销商、企事业单位及消费者，中心提供多种业务模式(OEM、OBM、B/P、等)和不同交易方式(现货、订单和期货)，满足非洲不同地区、不同业态、不同客户及消费者一站式服务的需要。“尼日利亚客商的直接来华采购为平台的搭建奠定了基础，也增强了我们做好这个平台的信心。”

据了解，尼日利亚现货分销中心成立后，功能主要是经销贝发供应链产品、发展和管理客人以及搜集市场信息，并通过这个中心辐射西非乃至整个非洲市场。然而一年运营下来，效果却并不令人满意。“当地的经销商总共采购了约300万美元的产品，但不少产品出现不同程度滞销。”

贝发的产品销往尼日利亚市场由来以久，但品类和款式很少，成立QSP现货分销中心，将进行全品牌、全品类营销，为此，中心成立前，贝发派人前往非洲市场调研，精心选择了一些在亚洲甚至全球卖得比较好的畅销款发往中心。为什么卖不动？去年11月份，公司总裁邱智铭亲往该国考察，终于找到了原因。“问题出在对非洲市场的认知度上，我们认为好卖的产品当地市场未必欢迎，解决的最好办法还是让当地的分销商直接来选产品。”

贝发正致力于打造整个文具供应链的运营商，供应链上的产品包罗万象，分销商怎么选是个问题。权衡之后，身在尼日利亚的邱智铭在第一时间邀请了6名比较大的当地品牌一级分销商前来华直接考察采购，全程费用将由贝发买单。

去年12月13日到21日，8天时间，尼日利亚的分销商参观了贝发生产线，同时马不停蹄地走访了多家贝发供应链上的文具制造企业以及义乌市场，最终从贝发和义乌市场共选择了287款产品。“此次选款过程，使我们清楚地了解了非洲市场的需求，以此为模板，可以每月定期针对性向非洲市场推出新产品，这意味着贝发迈出了供应链品牌向全球渠道渗透的重要一步。”杨少华告诉记者，为了更好地开发当地市场，贝发已于近期启动搭建中非快速互动交易平台。

杨少华告诉记者，为了做好这个平台，贝发还将在尼日利亚的拉各斯，建立“中国文具常年展示范区”，预计今年6月份开始每个月都将有上百款的中国品牌文具新品展出，以此为中心辐射到整个尼日利亚乃至西非16国，甚至带动整个非洲市场。“中非快速互动交易平台”或将作为一个模板复制到中东、俄罗斯、中美洲、南美洲，建立贝发供应链品牌产品在发展中国家的销售渠道。

据介绍，除尼日利亚分销中心外，目前贝发供应链还在迪拜、莫斯科、马来西亚、巴拿马、西班牙、罗马尼亚、法国、美国等8个国家建立了QSP现货分销中心，目前正在筹建的有近10家。到2014年，将争取建成30个海外分销中心。“海外渠道的建设将是贝发今年以及整个‘十二五’期间的重中之重，成功与否决定着贝发未来的品牌之路。”杨少华表示。

### 太阳伞下的贝发分销商

印有贝发品牌LOGO的太阳伞在尼日利亚拉各斯分销商的店铺门口。

2011年11月，贝发集团董事长邱智铭来到尼日利亚拉各斯考察市场。期间，他发现，由于当地太阳猛烈，天气炎热，不少分销商店铺门口常年安放了一顶大阳伞。这让他灵机一动，太阳伞本身不就是很好的品牌推广媒介么？当时印有贝发品牌LOGO的太阳伞总量为100顶，他当即决定再订制1000顶类似的太阳伞在当地市场进行推广。“这批太阳伞预计今年5月可正式投放到市场，届时，‘太阳伞下的贝发分销商’将成为拉哥斯一景。”该公司市场推广部经理杨少华告诉记者，在尼日利亚，很多当地的零售商，没有固定的店面，平日里商品放在容器里，头顶容器边走边卖，零售商行走的过程，也成为了贝发产品推广的一个过程，“移动的零售商”让贝发产品在当地颇具名气。

## 浙江万里学院商学院院长闫国庆参观我司

学院闫国庆校长一行莅临贝发参观

**本报讯** 2012年4月26日，浙江万里学院商学院院长闫国庆一行来访我司，先后参观了贝发集团中国文具商品交易中心和集团总部办公环境，贝发集团董事长邱智铭、研发总监殷永生等相关领导做了热情接待。

作为宁波地方经济研究的带头人，闫国庆院长深入研究了贝发的发展规划与战略，在座谈会中大力表扬了贝发集团的创新研发能力、品牌打造实力，市场开拓魄力。

闫国庆院长还代表江万里学院商学院，对贝发关心的国际贸易摩擦、人才引进培养、电子商务平台打造、物流网络完善等问题做了相关的指导与支持，并就双发共同打造“学生实习基地”等合作达成了若干共识。

## 保护知识产权 关注国际规范

**本报讯** 4月12日，由世界知识产权组织（WIPO）和国家知识产权局主办、浙江省知识产权局承办的“外观设计保护研讨会”在杭州隆重举行。

国家知识产权局副局长李玉光先生、世界知识产权组织商标与外观设计司信息与促进处处长Yves Closet先生和浙江省知识产权局局长洪积庆先生出席了会议。本次研讨会的主要议题包括中国外观设计保护、外观设计的国际保护、工业外观设计国际注册海牙体系的介绍、中国企业保护外观设计的经验成果。贝发集团法律顾问周杰就贝发集团海外外观设计保护的策略经验和与会代表进行了广泛分享，引起了代表们的强烈兴趣，获得了代表们的一致称赞与好评。

4月13日，Yves Closet处长及与会代表一行专程来宁波进行考察调研，在贝发集团副总裁陈淳雄的陪同下，饶有兴趣地参观了贝发两大“国字”——中国文具创意设计中心和中国文具商品交易中心，并耐心听取了贝发集团发展现状及知识产权建设工作、知识产权维权工作汇报，期间详细询问了解了贝发知识产权工作开展情况，对贝发知识产权工作思路表示肯定。

与会代表们就推进贝发知识产权建设工作与副总裁陈淳雄进行了充分交流并给予充分的指导，勉励贝发继续加大技术研发的力度，争取更大的科研成果，充分利用知识产权成果为企业的可持续发展保驾护航。

## “特色区域和产业集群工作经验交流会”在京召开

**本报讯** 由中国制笔协会举办的中国制笔行业“特色区域和产业集群暨地方协会工作经验交流会”于4月11日在首都北京中国职工之家召开。

国家工业信息化部规划司周虎、中国轻工业联合会副会长王世成、中国轻工业联合会科技环保处主任于学军以及中国制笔行业协会名誉理事长高峻诚出席了此次会议，参加会议还有行业内区域经济的协会代表、企业代表。宁波文具行业协会会长、贝发集团董事长邱智铭，宁波文具行业协会副会长兼秘书长汪勇、贝发集团总裁办副主任张雪莲参加了此次会议。

会议由中国制笔协会理事王淑琴主持，国家工业信息化部规划司周虎处长作了“加快推动工业转型升级提高产业集聚发展水平”的报告，从如何推动工业转型升级，如何创建国家新型工业化产业示范基地、如何带动产业集聚区发展等方面进行了详细的讲解。会上，中国轻工业联合会副会长王世成对制笔行业区域经济发展给予了肯定，尤其对贝发集团打造运营的中国文具供应链运营服务平台、中国文具产业示范区、中国文具商品交易中心、中国文具创意设计中心给予了高度的赞扬，赞其是产业链向价值链的转型，符合十二五规划中的产业布局规划，顺应了差异化发展的需要，要坚定不移，加强引导，规范发展，完善提高。

董事长邱智铭在会上从区域经济建设的理解、区域经济的发展以及区域建设建议等方面在大会上作了发言与交流，他认为：区域经济发展是促进行业合作、解决竞合关系的重要方式，是增强行业整体竞争力的有效途径，符合国家发展的产业规划，他说，做企业甚至行业发展，做大更为做强，竞争更需要合作，转型更需要升级，创新更求差异，行业经济的发展，需要靠硬软实力。他还详细的介绍了建设“三大区域经济”即贝发中国制笔城、中国文具之都、中国文具产业示范区的经验，介绍了贝发集团正在着力打造的中国文具供应链运营服务平台这一大区域经济的做法与体会，并提出了区域经济发展的建议。

中国制笔协会秘书长吴少平介绍了2011年度中国制笔行业的发展情况，全国制笔“三中心主任谢志方、国家轻工业铅笔质量监督检测中心主任卢靖分别通报了制笔行业产品质量情况。宁波文具行业协会秘书长汪勇就协会的建设工作进行了汇报。

## 博汇组织无偿献血活动

行政部 汤仁敏

在即将到来的第九个“世界无偿献血者日”，为我市无偿献血事业尽一份绵薄之力，博汇公司在总经理李万华的带领下，于4月27日组织了一场献血活动。此次活动受到了小港街道以及北仑区献血办的大力帮助。

早上八点三十分，献血车缓缓开进厂区，准备工作就绪后，活动有条不紊的进行开来，排队填写表格体检，有不少员工由于身体原因，体检没有合格，虽然很失望，但是大家纷纷表示下次有机会还要试试，能尽自己的微薄之力帮助别人，于人于己都是一件非常有意义的事，会坚持做下去。

近日，由于生产任务紧张，员工的工作强度和工作压力都比较大，但还是吸引了150名员工的积极响应，现场也有不少献血者已经不是第一次献血了，有些是临时加入进来，也有员工家属慕名赶来，让人十分感动。

总经理李万华深情的说：“我认为无偿献血是一件非常有意义的事，社会上存在许多对献血的错误认识，其实不然，适当献血是一件对身体有意的事，有助于血液循环。而且，许多病人危在旦夕，急需献血，你们想想，你们少许的血可以救治一个人，这是一件多么有意义的事。”总经理李万华表示，以后会将这样的爱心活动进行到底！

---

# 凝贝发全员力量 掀劳动竞赛高潮

——贝发集团2012年度劳动竞赛活动

## 大干二季度 出货创新高

——2012年度劳动竞赛活动

为响应邱智铭董事长单月冲刺出货新高的号召，营造“比”、“学”、“赶”、“超”的工作氛围，挖掘生产潜力，提高生产产能，2012年度以“立足本岗，强化责任，保证质量，提高产能，多做贡献”为主题的劳动竞赛系列活动已经展开。届时将评选出“工人先锋号”班组：事业部各自评选出一组，每组奖励金额1000元；劳动标兵、爱岗敬业标兵：每人奖励200元；生产支援奖，获奖部门奖励300元并颁发锦旗一面。

五一
劳动节
劳动最光荣

## 集团各事业部员工齐心协力忙生产

5月，正值集团生产任务较重的关键时刻，在集团党委、工会发起的劳动竞赛的促进下，全体员工加班加点、保质保量的忙生产、赶订单。各事业部也涌现了一大批感人的劳动模范人物，他们忘我的工作表现成为我们学习的榜样。在此，集团公司感谢全体员工默默无闻的付出、不辞辛劳为集团发展做出的贡献和努力！

## 职能部门积极主动支援生产

在集团创造生产出货新高的关键时刻，集团营销、财务、行政、技术等后勤保障部门员工主动投入到支援生产任务的工作中。他们常常利用下班后休息时间，到中性笔事业部、特种笔事业部等部门进行包装、装配等生产支援，一干就是3、4个小时。虽然很少进行此类工作，但是从来没有人抱怨，也没有人觉得辛苦。通过深入生产一线，他们更深刻的领悟到了一线员工的辛劳，深深钦佩一线员工吃苦耐劳的工作作风。

## 工会代表集团为员工送上爱心晚餐

在邱智铭董事长的要求和指示下，集团工会每周四为晚上加班的1000余名员工送上了牛奶和面包等爱心晚餐，保障员工有足够的干劲投入到生产工作中去。同时，在行政服务中心的支持下，每周食堂也将为员工准备好包子等晚餐，鼓励员工朋友们以更饱满的工作热情投入到工作中去。

## 认清形势 坚定信念 凝聚力量 再创辉煌

——致全体员工倡议书

各位同事大家好：

首先感谢大家一直以来的兢兢业业与无私奉献，贝发正是有你们才有公司今日的成就与荣耀，全体同仁辛苦了。

公司成立18年来，发展历程可谓波澜壮阔、风雨兼程，但贝发人一直以“自强不息、坚韧不拔、勇于创新、讲求实效”的开拓精神，勇立潮头。当前，全国外贸形势非常严峻，国内经济不稳定的因素逐步增多，前进的道路可谓充满艰难和风险，因此，公司向全体员工发出以下倡议。

**一、认清形势，鉴定信念。**我们当前面临的挑战既有国际严峻的贸易影响，也有自身转型升级的考验，我们公司同仁应该统一认识，自我加压，发扬敢拼、敢闯、勇于突破的大无畏精神，阻力再大，我们也要迎难而上，任务再艰，我们也要坚定发展，特别是在我们转型升级取得阶段性胜利的今天，更要对当前的严峻形势有着清醒的认识，统一思想，坚定信念，共克时艰。

**二、转变观念，苦练内功。**贝发如今正处在转型升级的关键时期，公司同仁应该认真总结前期工作的经验与教训，以立足本职为前提、识大体、顾大局，通过提升个人素质和能力，为企业发展献计献策，以管理创新、技术创新，理念创新、促公司发展，降运营成本，开源节流，勤俭节约，能省的钱要省下来，要花的钱一定要用到刀刃上，开阔视野，大局定位，做到自身与公司同命运、共呼气，共同发展。

**三、凝聚力量，共创辉煌。**形成共患难、度难关的核心团队。众人拾柴火焰高，众志成城泰山移。贝发集团是一个有着近2000员工的大家庭，面对困难，团结就是办法；面对危机，互助就是出路。我们要牢固树立“同舟共济、抱团合作”的意识，以“不分你我”的胸怀，共谋、共担、共享、共赢；在公司产生制造紧迫时，以“拧成一股绳”的干劲，抱团前行，我们要坚信，在总经理团队的带领下，我们定能再创辉煌。

贝发在转型，贝发在超越。我们集团1—6月份的进出口订单同比有大幅度的递增，本月计划创历史新高，超额完成月度预算，在这贝发完成转型升级的关键时刻具有重要意义，希望全体干部员工再接再厉、团结一心，通力协作，一鼓作气，共创伟业，凝聚同仁力量、坚定发展信心，共同提升自身价值，共同书写贝发发展的光辉里程碑，共同为实现公司愿景和使命而努力！

贝发集团股份有限公司
2012年5月4日

历史回眸

## 激情红五月 劳动最光荣

历史的丰碑从来就是劳动者的丰碑，贝发集团仅仅从名不见经传的30人“小作坊”一路破冰前行，发展到如今集团化的制笔行业龙头，从典型的家族型企业过渡到如今社会型家族企业，完成了单一文具制造商向文具供应链运营服务商的转型，制造型企业向国际化品牌运营企业转型。这一切除了贝发集团总设计邱智铭的高屋建瓴、大局规划外，更少不了的是贝发全体员工勤劳与汗水，正是贝发人的默默耕耘才让“贝发智造”大放异彩。

五月的骄阳洒落在贝发车间，五月的的号角吹响在员工心田，尤记得，去年的红色五月，贝发人以“快速、安全、节约、增效、和谐”为标准，在贝发城内掀起一轮轮激动人心生产高潮，一举创造了贝发历史上单月出货第二的佳绩，超额完成了5月份1450万美元的出货目标，出货达到了1540万美元。今年，贝发人将以更高涨的热情，迎接新一轮的劳动竞赛，保质保量再创生产新高！

BEIFA
贝发杯
劳动竞赛与爱岗敬业活动
颁奖和港澳游抽奖仪式
暨制造中心劳动竞赛颁奖仪式
最佳增效奖
最佳增效奖
最佳增效奖

---

## 平常心

东边雨

岁月是一坛苦酒，让你感受生命的厚重。生活是一出戏剧，任你扮演其中的角色。我们往往为岁月的流逝感慨万千，为生活的不如意愤愤不平，殊不知你在岁月的长河里酝酿着自己的生活。脚下的路是自己走出来的，不必去怨天尤人，也不必去嫉妒攀比，做好自己不容易，拥有一颗平常心，不必计较得与失，你会活得更精彩。

常回头看看，你会发现你已获得很多，不要被眼前的一切蒙住眼睛，你可以很幸福。有时我们追求的东西就在眼前，可抬头的你永远看不到。看着身边的朋友、同事、亲人拥有比自己更出色的工作、更美满的家庭、更丰厚的财富时，你是否会嫉妒，会猜疑，会疏远。在你眼里别人是幸福的，而你在别人眼里又何尝不是幸福的。你看到了别人的幸福，是否留意过自己也身处幸福之中？

用一颗平常心面对生活，面对身边的人和事。在浮华的人世之外还有我们简单的幸福，奢望太多或许失望也越多。人本是欲望的动物，不要打翻你欲望的魔盒，不要陷入嫉妒的深渊。平常心是一种财富，说起来容易做起来难，重要的是持之以恒。做你自己，对工作、对生活全心全意，不要在意别人如何，活出自己才最重要，珍惜自己现在拥有的幸福。

四季的轮回，处处都有幸福的影踪，用一颗平常心去看世界，你会发现：春有百花秋有月，夏有凉风冬有雪，若无闲事挂心头，便是人间好时节。

你有一颗平常心吗？静下心来，梳理下自己的心绪，看一看周围，你会发现，生活中到处充满美，你无须为生活所累，也不必活在别人的影子里。拥有平常心，知足常乐，别给自己太大负担和压力，只要我们在自己的岗位上，认认真真、尽心尽力的做好每一件事，我们就是成功者。

## 江南印象 鼓楼之四（连载）

质技部 杨艳玲

鼓楼对面有一个园子，亭台楼阁，随处可见。有一位白发伊人伴着老伴的悠扬二胡声，在一颗大树荫处吟唱着越剧，我于越剧不懂，问好友是何曲。好友笑说，是红楼梦中黛玉葬花。细细听之，仿若真见到那古时黛玉，在惜落花有意，流水无情，不可让流水辜负了花儿的一番情意，逐立花冢一个，将落花尽归所有。

我与好友脱了鞋，光着脚丫在萋萋青草上轻踱。不远处一个池塘，只是池水浑浊，大概无活水水源。好在并不影响它的好景致，池塘大部分地方都伫立着荷叶，虽已是中秋，但仍然有莲花绽放得盛然。我只以为初夏才会有“荷塘娇色”，却不料中秋仍能见到它的风姿卓然。再细细看时，除了那几朵莲花在傲秋以外，其他的荷花均已结苞，莲子早已孕育成功。我从未见过如此新鲜的莲子，不禁痴痴地看着那一个个莲苞。

好友笑说，可曾吃过新鲜的莲子？我回答说，没有。好友逐说，那你尝尝味道。说完便从身后变魔术一般拿出一朵莲苞来。

我惊奇的看着那朵莲苞，取出几粒来，但仍然不太敢放入嘴中咀嚼，不知道是谁说的，“生亦苦莲，死亦莲苦”，可见莲子之苦，早已不是典故。好友说，你尝尝看，其实说它苦，倒不如说它亦甘亦苦呢。

狠了狠心放入嘴中，连着莲肉与莲心一起细细咀嚼，初时味道果然极其不佳，苦中有涩，后来，慢慢有些了甘的味道，也不是甜，是一些清香的新奇，像是在高楼林立的地方太久，忽然闻着了泥土的清香，一些新奇，一些诧异，一些惊喜。

鼓楼，使我沉浸在古时的流年中，荡漾在今颜与旧貌的延续之间，感叹那些岁月，那些消失，那些存留。

## 喜临春雨东钱湖畔写春色，劳逸结合技术中心聚人心

——技术中心联谊活动记

技术部 李 宁

四月的江南，春暖花开、草长莺飞，正是踏青游玩的好时节。4月21日早上8点，技术中心一行人浩浩荡荡从公司门口出发，开始了东钱湖踏青联谊之旅。

肖总作为此次活动的总指挥，向大家讲解了一些注意事项以及评奖规则。我们按要求分成6组，每组推选一个组长，以组为单位进行比赛。在烧烤比赛过程中，同事们自行分工合作，忙的不亦乐乎。经过半个多小时的努力，美味便新鲜出炉了：香辣烤肠、清烤河虾，酱料鸡翅各种烤好的食物在六个组里一齐飘香。经过大家评选，公推以胡省洋为组长的第3组烧烤的食物色、香、味俱全，当属冠军。最差的要算我们组了，大家经验不足，很多都烤焦了，但一个个还是吃得津津有味，品着自己的劳动果实，另有一番滋味。

品尝了美味的烧烤，大家结伴游于东钱湖畔，我们洋溢在春风里，领略着湖畔迷人的春色，微风拂面，十分惬意。稍作休息后便到了团队游戏时间，游戏项目有气球接力、穿越时空和小朋友组拔河比赛等。其中，最有意思的是“言行一致”猜成语游戏，这个游戏主要是考验队友之间的配合默契程度。每个小组推选出二人，一人表演一人猜，由用时最短的那组获胜。第一组由我来表演，肖总猜。我的表演能力向来不敢恭维，但是肖总思维敏捷，一猜一个准。记得表演成语“左顾右盼”时，我只是左右晃了下脑袋，加了个哭笑不得的表情，连我自己都在想，真难为队友了，这可怎么猜？谁知道，只见肖总眼珠子咕噜一转，答案便脱口而出，我激动得直蹦跳，旁边一片欢呼声。其他组也不甘示弱。看，我们的龙姐姐也是亲自上阵，在比划着“三心二意”呢！比赛的结果是我们第一组以一分十秒的成绩大获全胜。

这次郊游活动不仅让大家领略了东钱湖的美丽春色，更重要的是感受到了团队的亲情和力量。在整个活动中，每个人都在过程中体会着其乐融融“一家亲”的感情。我想，通过这次活动，无形地增强了我们团队的凝聚力，团结才是力量，在将来的工作、生活中，技术中心的同事们会配合得更加紧密、默契，将工作做得更好！同时，也希望这样的活动越来越多，越来越有意义。

## 郑氏十七房

包装部 陈 霞

早就听说离家不远的地方有一个景区：郑氏十七房，董文华也有唱过一首歌：十七房的月亮。歌很好听，MV的画面也很美，于是，得空约上三五家人，一起去了一趟郑氏十七房。

郑氏十七房是由郑氏先祖在南宋时期从河南荥阳迁徙到镇海而建的。经介绍我们知道了，这郑氏十七房的村落设计呈棋盘形，整体建筑以幢为单元连成庭院，融合了北方合院的大气，浸染了南方楼榭的玲珑，是国内现存规模最大且保存完整的明清古建筑群落。

一进入其中，迎面而来的便是古朴的气息。高高的旗杆耸立着、一级高过一级的马头墙、青砖灰瓦，仿佛让我们穿越了一回。分别建于清道光、咸丰、嘉庆年间的鼎丰房、后堂楼、源茂房、洽礼堂等，无不显示出当时主人的身份地位和殷实的富裕家境。走在深深的过道里，穿过一个又一个透着古朴的房间，不知不觉就拉近了我们与古人的距离。

对于我们年轻人来说，那一间间展现出具有我们宁波当地婚俗的婚房是郑氏十七房内最值得流连忘返的地方；清朝时期的婚房隆重古典；民国时期的简约委婉；文化大革命时期的简单朴素；改革开放以后的朴实大方。几百年间的历史演变，浓缩成这些代表性十足的婚房，让我们切身感受到现在的生活是多么幸福、多么美好。

咔嚓，咔嚓，随着相机声音起起落落，我们也将最美丽的风光摄入我们的镜头，将这一切成为永恒！

### 生命的意义

从来没有轰轰烈烈的追求，
从来没有不切实际的虚妄，
从来没有盲目自大的空洞，
我们，遵循生命的足迹，
开创着属于自己的天空。
生命，每个人只有一次！
富裕、崇高、平凡、渺小，
都是生命给予的考验和历练，
无论算、甜、苦、辣，
都是生命给予的试探和磨炼。
生命，最平凡也最伟大，
我们拥抱生命、感受生命，
蓦然回首，
生命，原来就在手中，不离不弃！

### 月落乌啼的夜晚

姑苏寒山寺里的钟声不再敲响
可是为什么
江上的渔火依旧长夜不熄
千载的白云依旧
乘风而去的故人已不再回来
可是为什么
老去的古楼依旧忆着黄鹤
千帆过尽的日子
刻骨铭心的身影已经遥远
可是为什么
憔悴的伊人依旧痴痴伫立
灯火阑珊人群中
曾经熟悉的面容已经淡去
可是为什么
泪眼的我依旧频频回首

**滴水藏海**

心若改变，一切皆变
你改变不了环境，但你可以改变自己；
你改变不了事实，但你可以改变焦点；
你改变不了过去，但你可以改变现在；
你不能控制他人，但你可以掌握自己；
你不能预知明天，但你可以把握今天；
你不一定可以样样顺利，但你可以事事尽心；
你不能延伸生命的长度，但你可以决定生命的宽度。

## 感恩母亲

这个故事很短，您有什么启发：有这样一个儿子，他是个大款，母亲老了，牙齿全坏掉了，于是他开车带着母亲去镶牙，一进牙科诊所，医生开始推销他们的假牙，可母亲却要了最便宜的那种。医生不甘就此罢休，他一边看着大款儿子，一边耐心地给他们比较好牙与差牙的本质不同。可是令医生非常失望的是，这个看是大款的儿子却无动于衷，只顾着自己打电话抽雪茄，根本就不理会他。医生拗不过母亲，同意了她的要求。这时，母亲颤颤悠悠地从口袋里掏出一个布包，一层一层打开，拿出钱交了押金，一周后再准备来镶牙。两人走后，诊所里的人就开始大骂这个大款儿子，说他衣冠楚楚，吸的是上等的雪茄，可却不舍得花钱给母亲镶一副好牙。正当他们义愤填膺时，不想大款儿子又回来了，他说：“医生，麻烦您给我母亲镶最好的烤瓷牙，费用我来出，多少钱都无所谓。不过您千万不要告诉她实情，我母亲是个非常节俭的人，我不想让她不高兴。母亲节到了，祝天下所有的父母平安健康！

地址：宁波市江东区江东北路495号和丰创意广场F18谷庭楼
宁波市北仑区江南东路298号
电话：86-574-56786102
传真：86-574-56786155
邮编：315000
邮箱：qywh@beifa。com
联系人：张雪莲 陈阅祥 张敏利