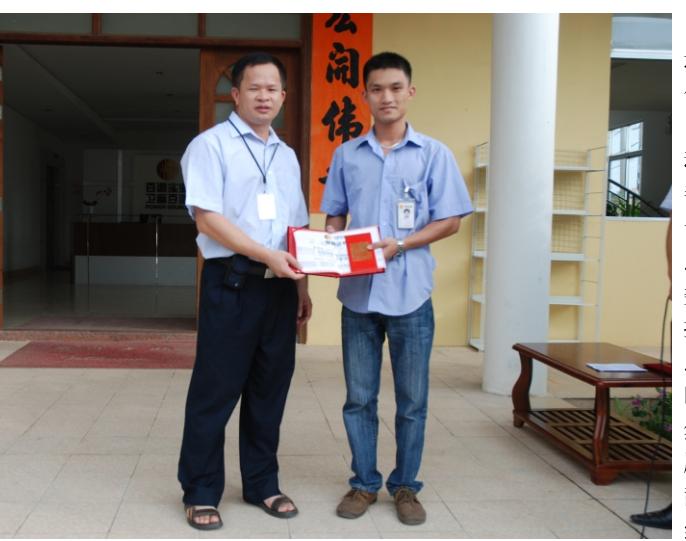


编者按：1999年8月2日，百源正式成立（注册）。到今天，走过了风风雨雨的九年。在成长过程中，我们经历了数不清的波折、困难、痛苦；同时，我们也享受着成功的喜悦、满足、自豪。百源将凝聚称职、敬业、诚实、谦恭的员工，通过提高我们的价值创造能力，建立具有市场宽泛性的商业模式，增强我们在专业领域的市场深度，拓展和维护我们的协作网络，更体贴地满足客户需求，赢得合理的利润，使百源得以健康发展，并使之成为员工和股东在共同价值观引领下，实现各自目标的理想平台；成为一个兼顾社会效益、具有责任感的长青企业。为了加强同事之间的联系，为全体“百源人”提供一个交流情感、提出建议的渠道和平台，同时帮助新“百源人”认识和了解“百源人”及其对百源的深厚感情，行政部发起“我与百源共成长”大型有奖征文活动。

行政部收到了许多参赛文章，经评委评分，我们评选出以下优秀文章：一等奖（1名）：曾明冰《我在百源的一千零一个愿望》；二等奖（2名）：关汝霞《我与百源一起成长》、鲁永军《我与百源共成长》；三等奖（3名）：龙家人《我和百源》、张桂雪《我和百源共成长》、李雪玲《我与百源共成长》。另外，兰机、李美银、郑小伦、将艳华、张彩红、林必珍等14同志获得了优胜奖。

优秀文章将先后在《百源》报纸上和大家见面。



内心的现实感，这样的工厂能有作为吗？我在问自己。习惯了自动化的，管理完善的工厂的我，于是形成一种不思进取、滥竽充数，做一天和尚撞一天钟的不良思想。正在这时，公司总裁毅然摈弃糟粕，大胆实行人员留辞，架构重组，结合自身实际，实行改制。正是这种改制后的洗礼，让我重新认识到在入世后企业面临的挑战，并同时树立了百源的使命：“在移动照明、刀具制品领域中，成为技术创新、产品创新、营销创新的世界领先企业”。也正是这种企业价值观的影响，和工作中的亲身经历激发自己上进，让我能够与公司共同成长。

“求木之长者，必固其根本，欲流之远者，必浚其源泉”。企业的管理制度完善就是根本源泉，它是企业发展的内在动力，更是企业

## 我的一千零一个愿望

曾明冰

窗外，雨停了，夕阳再次悄悄跑出来普照大地。雨后，万物生机勃勃，呈现一派焕然，拉开薄纱，推开窗子，一阵清风夹杂着雾气迎面而来，顿时，心旷神怡，无尽遐想……

蓦然回首，毕业出来工作已经将近10个年头了，踏入百源公司这个大家庭也有一千多个日夜夜。相对于无涯的时间，这不过是弹指一挥间，可是一千多个日日夜夜里的往事却都历历在目，如同电影般清晰，仿佛一切都刚刚发生。欣慰的是，阳光下的百源，你，我，还有他（她），都在成长，渐趋成熟……

“求木之长者，必固其根本，欲流之远者，必浚其源泉”。企业的管理制度完善就是根本源泉，它是企业发展的内在动力，更是企业

的中心活力，这点我等到了，也看到了，让我感受很多也感悟很多。

2005年的春天，我对百源的感觉就是陌生再陌生。不过一间普通得不能再普通的小工厂而已！但都还是对工作的每一件事、每一个新生事物都充满好奇，并且也很珍惜。但呈现在自己眼前的无论从厂容厂貌，硬件设备，工作气氛，还是在厂规厂纪上看，实在挡不住我

豪情的展现、奔放的激情，相

## 我与百源一起成长

关汝霞

从几个人到十几人、几十人，到今天几百人的企业，“百源”始终是个充满爱心与温馨的大集体。她成长过程的每一个脚印都深深地烙在我的脑海，让我带着你们慢慢地翻开这本书……

屈指一算，已和公司一起走过的日子已六年多了，时光在我们不经意间悄悄流逝，记录着我的脚步和走过的路。其间经历无数风雨，有过辛酸，有过彷徨，也有过欣慰与快乐。它让我体会到了工作的乐趣和意义，也让我从中受益匪浅，以至于久久难以忘怀。

在刚来百源的时候，公司也就是十几个人，我被安排在财务部。公司刚起步不久，对我来

说学习发展空间是挺大的，但我当时还是一个腼腆的大姑娘，没有工作经验，缺乏信心，对于自己的工作能不能做好，曾经矛盾过、担心过。慢慢的在工作过程中，我发现两位老总一直无时无刻不给我们学习的机会，给我们鼓励，甚至体恤我们的生活。公司的员工是团结的，在公司我体会到每一个员工，无论是对同事还是对公司，都有一份真诚的感情，在我们之间有一座情的桥梁。大家都满怀感恩之情，公司因为员工的努力工作而感恩，员工因为公司提供的平台而感恩，同事之间因为相互的协作而感恩。就此，我不再矛盾，不再担心，我对工作充满了热情，对自己充满了自信，因为我相信，我在这里一定能把我所学到的东西应用到工作去，而且不断地积累、不断地成长、不断地成熟。

我相信，我的同事都是最好的；

我相信，百源就是我施展的最好舞台。

因为在这里，我找到了我的目标；因为在这样，漂泊的风帆找到了停泊的港湾；因为公司的壮大，已成



信这会是百源未来的工作气氛。不单只会在将来成为行业中的一艘长青战舰，更加相信会是在无数珍宝中的一颗璀璨明珠。

无边的大海里，我可能只是一颗普通的水珠；在重厚的高山下，我可能只是一颗微不足道的沙石；广袤的天空中，我可能只是点缀但却并不起眼的白云。也许平凡，也许是渺小，但这是都并不可忽视的。作为公司的一份子，即使我的个人力量对打造行业中的战舰来讲，无异于沧海一粟，但当许多个“我”凝聚起来时，这时的作用将非常强大。因为工作中有“你”、“我”，“他”（她），这样就有无穷的战斗力，因为我们是企业强大的生命力。“忠诚敬业、团结奉献、执着追求、求实创新”……

我与公司，并不是纯属劳动与报

酬的关系，更是一种责任，一种对民族、对社会的责任。每当参加公司升旗仪式，看着国旗随风飘扬在上空的时候，总感觉特别心潮澎湃！我能感觉到作为一个中国人，作为一个百源人的责任！

易卜生曾经说过：青年时种下什么，老年时就收获什么。我想了很久很久，决定就在百源这片“土壤”里种下我希望的种子，并将用勤奋去浇灌。我相信，如果愿意承担成长的责任，那么就会获得成长的权利；如果为公司的成长竭尽自己所能，那么公司就会给你创造成长的机会；如果以积极的心态和全心全意的努力去对待公司中的各种事务，那么精神意志和工作能力就会在公司的发展中得到无限升华。

我相信在百源一定可以拥有更美好的明天，更辉煌的未来。我们依靠公司，公司也需要我们，让我们携手起来，与百源共同成长！

豪情的展现、奔放的激情，相

为了我心的归属。这份成长的喜悦滋生在我的心底，像一份无比巨大的财富，沉甸甸的放在我的人生履历中。当我面对工作任务时，不会再担心、烦躁；当我遇到困难时，不会再消极、气馁。

感谢公司给了我发展的平台，更感谢和我共同努力、共同鼓励、共同扶持、共同成长的兄弟姐妹们。生命的长河奔腾不息，公司的成长，一步一个脚印，朝着它的目标疾驰，而我也不会放慢前进的脚步。公司在不断前进，公司的每个人也随着这一艘大船，“精心准备，创造奇迹”，乘风破浪，扬帆远航。



# 百源实业

POWER SOURCE

内部发行 免费赠阅 二零零八年八月 总第 6 期 www.powersource.cn

总裁寄语

培训VS渔网

梁兵 珍惜每一次培训的机会，认真学习，这是每一个有志于“成才”的同事必须做到的。也许有些知识一时半刻会用不上，但你一定要懂得。正如渔网，并不是每一个网眼都可以捕到鱼，但千疮百孔，漏洞百出的渔网捕不到鱼。所以，为了让自己成长，我们一定要不辞劳苦，把每个网眼用心织好。

阳江市百源实业有限公司  
POWER SOURCE INDUSTRIES CO.,LTD.

## 党支部挂牌仪式“七·一”举行



（本报讯）2008年7月1日下午，正值建党87周年之际，我们迎来了公司政治生活中一件具有划时代意义的大事：在中共阳东县委组织部、中共阳东县非公有制经济组织工作委员会的指导，公司董事会的大力支持下，“中国共产党阳江市百源实业有限公司支部委员会”挂牌仪式在公司B栋4楼举行。

公司领导赵国飞、黄晓明同志和公司员工党员杨剑钢、李雪玲、

张涛、刘惠芬、叶静霖、郑小伦、夏磊、王朝阳等同志一起，参加了挂牌仪式和之后进行的座谈会。

回顾党的历史，我们可以清楚地看到，中国共产党成立以来的87年，是为中华民族独立、解放、繁荣和中国人民自由、民主、幸福而不懈奋斗的87年，是推动中国发生翻天覆地变化、不断实现历史性进步的87年，是一代又一代中国共产党人在革命、建设、改革进程

中发挥先锋模范作用、团结带领人民战胜各种困难和风险顽强奋进的87年。87年来，一批又一批先进基层党组织和优秀共产党员涌现出来，他们以崇高的精神、无私的奉献、一流的业绩为党和人民作出了突出贡献，为党旗增添了光彩。各级党组织和广大共产党员在抗震救灾斗争中的英勇表现，为我们党87年的光辉历史书写了新的篇章。

一个党员，就是一面旗帜；一个支部，就是一个战斗堡垒。多年来，“百源人”致力于建设“在移动照明、刀具制品领域中，成为技术创新、产品创新、营销创新的世界领先企业。”我们从一个胜利走向另一个胜利，在这一过程，也有共产党员不可埋没的功劳。今天，我们的员工队伍进一步壮大，员工中的党员人数也在不断增加，成立中共阳江市百源实业有限公司支部委员会，使党员同志找到“娘家”，有利于进一步发挥基层党员的先锋模范作用，有利于进一步发挥基层党支部的战斗堡垒作用。

我们的各位党员同志在思想素质、文化素质和业务素质都可以算得上是公司的佼佼者，有人以前曾获得过“优秀共产党员”的称号，相信在上级组织的正确指导下，公司董事会的大力支持下，通过各位党员同志的不懈努力，支部的各项工

作都将顺利开展，最大化地发挥出她应该发挥的重要作用！

## 我们是同事

梁兵 杨剑钢

人与人之间的关系，有很多种。最常见的是亲人、朋友、同事、陌路这几种。

亲人之间，与生俱来就存在着血缘关系，它是任何时候、用任何方式都不可能割裂开来的。中国的传统文化，几千年来，使这种观念更是根深蒂固。

“打虎不离亲兄弟，上阵还须父子兵”，讲的就是这个道理。

亲人之间，讲的就是一个“理”字。

同事之间是必须讲原则的，既是共事，则应该共同把事做好，这是相处的前提与基础。同事之间讲究分工协作，讲究按正确的流程做正确的事。我的成功是因为你的合格的工作，合理的配合，进而成就了“我们”的成功，所以同事之间的感情主要是“感恩”，而不同于亲人之间的“情”。同事之间，日久生情，工作之余也会一些其他交流，或者会有趣投相投的，成为朋友也在情理之中，所以同事之间还是会“义”。然而，同事之

很多人赞美朋友之间的友谊，中国的传统文化认为朋友之间最重要的就是一个“义”字。“为朋友两肋插刀”算是达到了很高的层次了。朋友之间也是不用讲原则的，试问，人生几十年，真正的诤友，又能有几人？

所谓同事，则是为了同一事业而走到一起的人，在同一个单位共事。同事之间，讲的就是一个“理”字。同事之间是必须讲原则的，既是共事，则应该共同把事做好，这是相处的前提与基础。同事之间讲究分工协作，讲究按正确的流程做正确的事。我的成功是因为你的合格的工作，合理的配合，进而成就了“我们”的成功，所以同事之间的感情主要是“感恩”，而不同于亲人之间的“情”。同事之间，日久生情，工作之余也会一些其他交流，或者会有趣投相投的，成为朋友也在情理之中，所以同事之间还是会“义”。然而，同事之

更多的人，则是我们的陌路。陌路之间，讲的是一个“法”字。见了面，你想笑就笑，不想笑就不用笑；你想点一下头，不想就不用了。而且，微笑着点一下头，还有可能让对方误以为你认错了人，更有甚者，“神经！”擦肩而过，何必计较太多？只要他没有侵犯你的基本利益，大可不必理他。

我们之间，是同事。三国时期，刘、关、张桃园结义，传为千古佳话。其实他们是没有能处理好同事关系的典型事例。他们本是为了一个共同的事业复兴汉室，救济苍生走到一起的，但由于种种原因，他们跨越了同事关系，成为了朋友中的最高层次结义兄弟。既成兄弟，就必须讲“义”与“情”。几个人创立了“蜀汉”公司之后，刘老大出任总经理，辖下五大部门经理，关经理、张经理的地位明显高于其他三位，并不全是因为业务水平、工作绩效，而更是因为他们与刘总的关系。关经理殉职后，刘总不顾公司的既定的总体规划与市场计划，临时改变方针，与张经理一起，动用公司大部分资源去处理

善后事宜。结果世人皆知，张经理和刘总先后殉职，直接导致“蜀汉”公司股票崩盘，加速了倒闭。

我们之间，是同事。在为百源事业而共同努力。

“百源”的目标是在移动照明、刀具、制品领域中，成为技术创新、产品创新、营销创新的世界领先企业。

“努力而快乐地工作，沟通带来效率，创新实现价值。

“百源”将凝聚称职、敬业、诚实、谦恭的员工，通过提高我们的价值创造能力，建立具有市场宽泛性的商业模式，增强我们在专业领域的市场深度，拓展和维护我们的协作网络，更体贴地满足客户需求，赢得合理的利润，使百源得以健康发展，并使之成为员工和股东在共同价值观引领下，实现各自目标的理想平台；成为一个兼顾社会效益，具有责任感的长青企业。”

而要真正达到这一目标，同事之间就必须讲原则，制度面前，人人平等，按正确的流程做正确的事，精诚合作。决不能因为亲人之“情”，朋友之“义”，坏了同事之“理”。

公司里很多的同事都参加过展会，对于展会大家都很有心得。今天我把近年来参加展会时的心得写出来与大家一起交流，但求抛砖引玉，希望对各位以后的工作有所帮助。

## 一、展会信息收集

- 1、通过行业内部客户介绍。
- 2、专业媒体、杂志收集。
- 3、办展商提供的信息。
- 4、网络媒体搜集。

注：在准备参加展会前，先通过行业内朋友、客户或以前的参展企业了解该展会的规模，面对的参展人群，专业程度及其在行业的影响力度进行评估。如其符合我公司业务的发展及渠道开发，则可以向上级领导提出参展申请。

## 二、参展申请

在展会申请时，注意一些小的技巧。将有可能降低展会费用或赢得广告支持，具体为：

- 1、同展会负责或经办人搞好关系，争取最低价格。
- 2、同展会负责或经办人说明公司状况，下一步品牌发展策略和希望同该展览长期合作，签订长期合同以降低价格。

3、询问展会负责或经办人是否可以赠送我们广告位，网络宣传。

## 三、展前工作

1、集思广益，相关人员会议决定展会风格及宣传事项安排；

## 2、根据确定的风格采购或携带展示道具；

3、整理收拾展会所需样品，打包展会样品。注意分类、有序摆放。（所有产品、附件产品及展示架类用品）；注：整理真理展品前，需要列出清单。反复检查，看是否有遗漏。如果展品分多箱，需要在每箱内放置装箱单，以便查找。

- 4、准备洽谈用品（笔、订书钉、订书机、报价表、名片、客户接洽记录表）；
- 5、准备好宣传品（公司宣传刊物、产品画册、赠送礼品）；

6、告知客户展会信息，邀请参观（如需发送邀请函或入场券的，需提前发送）；

7、根据摆展时间及货运公司的到货时间，提前将展品发往目的城

# 细节决定成败

## ——展会工作指导 鲁永军

- 市；
- 8、根据参展人数预订住房及车票；
- 9、按时到达展场，根据确定的风格进行展位布置。
- 四、展会中注意事项
  - 1、热情、面带微笑，主动跟客户打招呼；
  - 2、主动同客户交换名片；
  - 3、拿到名片后应将此客户跟踪到底，无论是否自己区域内的客户，都应以客户为中心，耐心地进行沟通与讲解；
  - 4、将客户名片装订在客户接洽记录表上，填写客户问题和报价信息，指定专人妥善保管客户接洽记录；
  - 5、如果客户要求购买样品，在样品多余情况下可以出售，如果样品没有多余，可以让客户在展会结束后购买，价格不得低于零售价；
  - 8、竞争对手来到我们摊位，应婉转的引导其到展会外部交流，注意交流中不要透露公司重要的信息及客户信息；
  - 9、展会中不得无故离开摊位，如果参观需等到结束那天或展会开始时人数较少情况下，参观同类产品经销商展位，注意交换名片、送其公司画册。邀请其到我们展位参观；
- 10、展会中注意防盗，贵重物品要放置在安全的地方，对于突然间人數较多情况，参展人员应分站站立，在给客户提供产品时又可监控其他人员；
- 11、每天展会结束后，应认真总结当天展会效果。发现是否有改进的地方，为第二天的客户接洽工作做准备；
- 12、提前一天联系好货运公司，展会结束后将样品发回公司；
- 13、提前一天预订好回程车票；
- 14、展会结束后打包展会样品时注意分类、有序摆放。
- 五、展会结束后工作
  - 1、展会结束回程后，两天内需

找。哦，原来是某某老总。当客户走近时，我说某总您好啊，昨天有没有什么收获？客户有点惊讶说：小伙子，你还记得我啊。我说：是啊，我还记得您是开“悍马”车来的呢。客户说：好啊，小伙子，我来给你下单。就这样，促成了一个合作，也接到了非常满意的订单。这位客户现在是我们优秀客户之一！

**二、真诚对待每一个参观的人：**展会中接洽的人形形色色，里面有爱好者、竞争对手、连锁店的老板等。这时，需要我们真诚的对待每一个参观的人，尽我所能的解决客户问题。说不定，您的一个不起眼的细节感动了他。当彼此成为朋友的时候，还有什么生意谈不好呢？2008年7月底，我们再次参加了南京的ISPO亚洲户外展。在第二天的下午一个穿着运动装，带着眼镜，提着手提布袋的中年人来到我们摊位。乍一看，就是一个户外爱好者而已。来到摊位后，他也只是随便问问产品情况，对我有问必答。看着他手里拿着一些资料挺辛苦，我就拿出一个我们NextORCH的环保袋，我们一起蹲在地上装好资料。他拿出手包，取出一张过塑的名片。奇怪，名片怎么是过塑过的呢？看了才明白，原来他是经销渔具类产品的，所接触到的客户都是钓鱼经销商或垂钓爱好者，这是为了让名片防水。他给我介绍了他们，麾下有400个连锁店，拥有自己的垂钓服装品牌。这次到来时为了丰富店内产品……

**三、尊重他人，同时也让您和公司赢得尊重：**尊老爱幼是我们中华民族传统美德，展会中这些老人中不乏我们的准客户。认真对待，不轻视、不怠慢。既能让人们对我们刮目相看，还能让人尊重我们的公司并记住我们的品牌。今年的南京ISPO亚洲户外展，除了在展位扩大了外，还多准备了一些糖果等小东西，让参观的人多了亲近NextORCH的理由。展会快结束时，一个50多岁的老太太拿着一些资料，来到摊位拿糖吃。我感觉这老太太健康、硬朗，就说：“阿姨，您身体真好。您资料这么多，我给您拿个袋子装着吧……”就这样，和这个户外店的负责人聊开了……

从进公司的第一天起，我几乎每天都会听到SUREFIRE这个名字，因为它是行业里的老大，我们做任何产品或者设计标准都以它为参照，相对于这个大哥来讲，我们NextORCH显得有点微不足道了，因为它并不出名。不出名是因为什么呢？产品设计不好？质量不过关？中国制造？也许我们会为自己的不成名或者产品卖不出去找各种理由，但是实际上我们应该从销售自身去找解决方案，因为没有人会因为自己的自身残疾而不找饭吃，以致饿死，关键是你努力向人家证明你的存在价值。你如何宣传自己，如何包装自己，如何向别人推销自己，这些都是问题的关键所在。我们要根据自身的优缺点寻找出企业自身的营利模式。目前在我们想做成大品牌，但是自身条件又有所欠缺的情况下，我们需要找出适合自己的战略，避免与大品牌冲突，而走出自己的营销之路。

我们卖东西从哪儿开始卖呢？4P中的首要即Product。我们的产品是驴子是马就靠卖的人如何去卖了。刚才提到过或许我们有自身的不足，那么销售人员就要靠他的三寸不烂之舌把产品的缺点当成特点，把特点当成卖点。联想到我们NextORCH的产

# 我们的切割营销

周芳

去努力向人家证明你的存在价值。你如何宣传自己，如何包装自己，如何向别人推销自己，这些都是问题的关键所在。我们要根据自身的优缺点寻找出企业自身的营利模式。目前在我们想做成大品牌，但是自身条件又有所欠缺的情况下，我们需要找出适合自己的战略，避免与大品牌冲突，而走出自己的营销之路。

我们卖东西从哪儿开始卖呢？4P中的首要即Product。我们的产品是驴子是马就靠卖的人如何去卖了。刚才提到过或许我们有自身的不足，那么销售人员就要靠他的三寸不烂之舌把产品的缺点当成特点，把特点当成卖点。联想到我们NextORCH的产

公司里很多的同事都参加过展会，对于展会大家都很有心得。今天我把近年来参加展会时的心得写出来与大家一起交流，但求抛砖引玉，希望对各位以后的工作有所帮助。

## 一、展会信息收集

- 1、通过行业内部客户介绍。
- 2、专业媒体、杂志收集。
- 3、办展商提供的信息。
- 4、网络媒体搜集。

注：在准备参加展会前，先通过行业内朋友、客户或以前的参展企业了解该展会的规模，面对的参展人群，专业程度及其在行业的影响力度进行评估。如其符合我公司业务的发展及渠道开发，则可以向上级领导提出参展申请。

## 二、参展申请

在展会申请时，注意一些小的技巧。将有可能降低展会费用或赢得广告支持，具体为：

- 1、同展会负责或经办人搞好关系，争取最低价格。
- 2、同展会负责或经办人说明公司状况，下一步品牌发展策略和希望同该展览长期合作，签订长期合同以降低价格。

3、询问展会负责或经办人是否可以赠送我们广告位，网络宣传。

## 三、展前工作

1、集思广益，相关人员会议决定展会风格及宣传事项安排；

## 2、根据确定的风格采购或携带展示道具；

3、整理收拾展会所需样品，打包展会样品。注意分类、有序摆放。（所有产品、附件产品及展示架类用品）；注：整理真理展品前，需要列出清单。反复检查，看是否有遗漏。如果展品分多箱，需要在每箱内放置装箱单，以便查找。

- 4、准备洽谈用品（笔、订书钉、订书机、报价表、名片、客户接洽记录表）；
- 5、准备好宣传品（公司宣传刊物、产品画册、赠送礼品）；

6、告知客户展会信息，邀请参观（如需发送邀请函或入场券的，需提前发送）；

7、根据摆展时间及货运公司的到货时间，提前将展品发往目的城

们唱了一首《小和尚》。大家又沉浸在欢歌笑语当中。一路上说说笑笑，时间过得特别的快，这，我们都看到在大角湾里面嬉闹的人们了。

下了车，因为时间还很早，我们都不着急到大角湾里面玩水冲浪。而是先到了街边的小工艺品店琳琅满目的贝壳手工艺品

渔港。远远就听到岸边的小商贩在招揽生意。即是渔港，船当然多了。淡蓝的天空、海水、停泊的船只和远处连绵的高山融为一体，远远望去，美丽自然而又和谐的一幅画面映入眼帘。站在岸边，还可以看到很多小鱼在游来游去抢东西吃，一点都不怕人，很有趣，真想下水去抓几条。

# 小憩遐想

## ——记闸坡一日游 谭翠眉

盛夏的阳光很明媚，一路走来，晒得我们汗如水流，皮肤发烫渐黑，但也丝毫阻挡不了我们去游玩的高涨热情。最后一站，当然是怀着激动的心情，顶着炎炎烈日，直奔我们的目的地大角湾！

去啰，去与沙滩，去与海浪亲密接触啰。海边的浪很大，一个接着一个，一个更比一个高，男孩子们游泳的都迫不及待的跳到海浪中了，我们这些不会游泳的女孩子可不会示弱，一点点地深入去冲浪，一次又一次地往更高的浪扑去，整片沙滩都是欢乐悦耳的尖叫声，每个人都玩得不亦乐乎。那些苦咸的海水从口进鼻子出的滋味你们没有试过吧，真的别有一番滋味哦，真有“初生牛犊不怕虎”的气势，

吃饱饭后，我们又来到了闸坡

越挫越勇，也完全没有了往日的淑女样。哈哈……看到我们疯狂狼狈的样子，那个拿着相机猛拍的家伙则在旁边狂笑。哼哼……

来水上乐园玩，可不能只是冲浪，当然每个项目都要玩一遍。接着我们又来到了漂流河，我个人感觉很适合情侣们玩的项目。我当然也找了一个帅哥同事做伴。嘿嘿……在我们前面有3个女同事共用一个救生圈，看起来好有趣，好滑稽。没办法，谁叫我们不会游泳又想玩水呢！转了几圈，在好奇心的驱使下我来到了儿童游泳池。这边的水好清澈，好蓝，我真不忍心插只脚进去的。旁边都是幸福的一家人在玩水，非常的温馨感人。接下来我们还玩了高空滑水，有波浪型的、有U型的、也有直下的，很刺激，很享受那种失去重心的感觉。欢乐的时光总是过得特别快。

我看到有好些同事都已经换好衣服了，都在讨论自己晒成什么样了。这时我才发现我们个个皮肤黝黑，都晒成非洲移民了。还有些同事意游未尽，但也只好去冲洗换衣。

真是非常完美的一天，也很久没有试过这么多人一起玩了，超开心。真感谢公司给我们的提供的大好机会，工作的时候认真工作，玩的时候尽情玩，健康的生活方式就该如此。

# 以明天的名义

## ——公司儿童节活动剪影

(本报讯) 儿童是祖国的未来，子女是父母的心头肉。为人父母的员工，深切地感受着这一点。

“六一”儿童节前夕，行政部工作人员将公司送给员工子女(14周岁以下)的礼物，分发到员工的手中，请各位员工代为转交。



# 安全生产责任书签字仪式



(本报讯) 6月23日晨生产部早会后，安全生产责任书签字仪式在A幢1楼门厅举行。

魏双、莫柳齐、邓君、石腾金、莫向文、梁进、李国生、关汉芬、杨振林、叶庆昌、李孟彬、钟建国、谢杏幻、龙家仁、梁区元、邝敏等同志，依次在《安全生产责任书》上签名，向公司庄严承诺：

本人坚持贯彻《安全生产法》的规定，在所负责的团队中落实安全生产责任制，执行安全生产有关法规，彻底整治事故隐患，确保本团队的安全生产工作二〇〇八年度不发生重大安全事故。

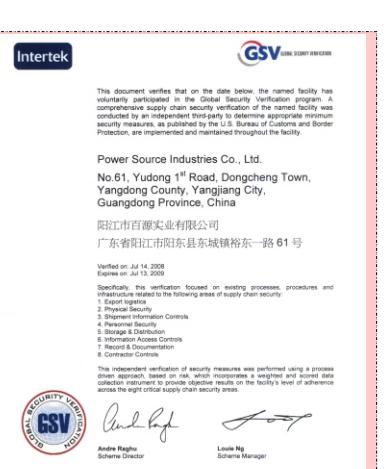
为配合公司安全生产领导小组抓好安全整治，彻底消除事故隐患，确保本团队：1、贯彻《安全生产法》有关规定，落实公司安全生产领导小组提出的有关整改措施；2、严格按照安全生产相关规章制度要求，遵守安全生产操作规程；3、加强管理和安全生产培训；4、确保本团队无重大安全事故。

目前，全国上下正在狠抓生产安全，我们举行这样的仪式，通过加强安全教育，达到增强安全意识，借以明确安全责任，最终确保生产安全。

# 图片新闻



7月1日下午，公司举行了一次预案消防逃生演习，并进行了灭火器的使用方法培训。



7月14日，公司通过GSV认证。