



誠信 | 專業 | 發展 | 感受
FAITH | DEVOTION | DEVELOPMENT | ENJOYMENT

我們

2010年10月 总第一期



我們

目录

CONTENTS

编委会成员

主 编：万 明 王月东 叶平儿
成 员：周 阳 侯文伟 张伟祥
吕 镇 黄信宽 李振玉
蔡晶晶 高雪松 孙志刚
陈裕军 胡业英 刘文波
彭晓玲

版面设计：游玉兵

校 对：杨 灿

刊首寄语

- 3 万 明 创 刊 语
4 李魏东 我们原本可以更精彩

经验交流

- 6 周 阳 这样回复询盘，想不出单都难

公司动态

- 8 蔡晶晶 法兰克福展会
9 马斐超 法兰克福展会之旅
15 张伟祥 安全操作，利人利己
16 李振玉 CF POWER 北美分公司

员工之声

- 18 侯文伟 品牌从我做起
19 高雪松 随感
20 胡业英 入职点滴
21 孙志刚 工厂学习小记
22 陈裕军 九月长沙之行

业务知识

- 24 刘文波 正确使用计算机的几个建议
25 彭晓玲 出口货物税收函调办法

员工风采

- 27 吕 镇 钢笔书法
28 黄信宽 宋词一首

温馨天地

- 30 何琳昕作品 吴佳祺作品 万欣作品 张姝曼作品

猜 猜 看

- 31 老照片

编辑手记



刊首寄语

ABOUTS

创刊语

——万明

我希望这个刊物能成为我们f-diesel的员工，供应商，客户本人及他们家人，朋友的一个交流平台。把我们的欢乐，烦恼，疑惑，感触...等都分享给大家，让你周围的人成为你真正的朋友。

本人文笔水平有限，故下面罗列一些想法，不成文章。希望大家能相互加深了解。

一、f-diesel要成为什么样的企业？

1、对社会

一个在全世界内燃机服务行业的领军者，有自己的品牌，在大多数国家有自己的合作伙伴，在我50岁前做到10个亿人民币；当社会有需要时能贡献出我们的一份力量。

2、对我个人

当个人的财富满足了我家庭的需求，多余的财富那反而是负担。从我儿子懂事起，我就和他约定父母对他的财力支持到读完大学就停止了。我觉得老话“穷人的孩子早当家”是非常正确的，过于负责任也许会害了孩子。因此，我想把这个公司办成一个公众的公司，而不是一个个人的或者家族的...

3、对员工

一份稳定可以小康的工作
一群分享工作和生活的朋友
享受快乐的地方

如果有人把f-diesel当成他/她终身奋斗的地方，那我会为他们赴汤蹈火尽我最大的努力去让他开心快乐。

一个在晚年可以回味的地方

4、对供应商

一个国际市场的销售渠道
一个共同发展市场，弘扬中华民族儒家文化的合作伙伴
终身患难与共的朋友

5、对客户

共同成长，终身为友的合作伙伴。

F-diesel品牌的运营总部，客户是我们在当地的运营分部。

他和我们的子孙后代将继承我们良好合作关系，并把它发扬光大，让它成为百年老店。

二、对生活的一些看法

我把我的生活分成三部份。一是家庭，一是工作，一是朋友。我觉得这三方

应该是平衡的，缺了任何一方我都是不快乐的。

家庭—父母

百善孝为先，每个中国人都应对自己有养育之恩的父母孝顺，这不应该是给人家看的，而应该是发自内心的。当爸妈开心时，我内心也是快乐的，不管别人是否知道。

家庭—夫妻子女

对家庭负责，关爱子女是天性，无需赘述。

但对子女的关注呵护需要适度，过度地爱护也许害了孩子。高考状元也不一定是孩子的唯一目标，上了中学的孩子真苦。。。

工作—同事

远亲不如近邻，同事朝夕相处，时间长了，有亲人的感觉，和我一起分担分享忧愁与快乐。

朋友—客户，供应商等

坦诚相待，患难与共，终身为友。

以上是我生活中最重要的部分，他们快乐了，我就很快乐。他们中间有人不快乐，我就犯愁了，有时失眠。

截稿时间到了，感觉有很多想写的，但又写不出来，权且到此。

希望我们的杂志越办越成功！

我们原本可以更精彩

——李魏东

2009年的新年晚会，第一次让我见识了大家的表演才华；杨灿在BBS上发表的题为“我的奥迪梦想”，第一次让我见识了他精彩的文笔；而马来西亚的杨总2006年在法兰克福中餐馆表演的喉部断筷，则第一次让我见识了什么叫大隐隐于市……其实，我们每个人在生活中有很多精彩都是不为人知或者鲜为人知的。生活的压力往往让大家迷失了自我，而单调的工作又容易把原本鲜活的个体变成乏味的职场人。

享受工作、享受生活不是一句口号，而应该是一种境界。它要求我们从琐事缠身、疲于应付的状态中走出来，工作更有激情、更有乐趣、更有成就感，生活更有滋味、更有意义、更有幸福感。因为工作不是只有零部件的铅灰色，生活也不是只有人民币的大头像。只要我们有一颗热爱生活的心，那么生活将带给你很多的惊喜。

公司期刊的创立，为大家提供了一个很好的平台。在这里，我们不仅可以谈论工作、交流经验、传播文化，还可以抒发情怀、寄托理想、展示才艺。当你发自内心去挥洒的时候，当你敞开心扉去感悟的时候，你会发现原来生活是那样的丰富多彩！

这样回复询盘，想不出单都难

上海基础事业部 周阳

首先，分析客户。收到询盘后，如何分析呢，即通过GOOGLE, YAHOO等搜索引擎去查找询盘公司的相关信息。一个一般规模的公司都会有自己的行业网站，有时还可以搜索到一些别的公司对此公司评价的新闻，从而可以了解到这个公司的信誉度，实力啊，专业度等。这方面可以上who is this、时光倒流机等网站查询。who is this 网站可以查到企业负责人的情况以及公司主要业务；时光倒流机可以看到该公司过去几个月的营业状况，比如哪些产品销量好、哪些国家的订单比较多等等。

第二，在充分了解对象的基础上，了解他的目标市场，根据市场可以进行价格定位，因为通常我们可以按价格水平分几个区域，每个区域都有他的鲜明特点。大体上是欧美以及东南亚对质量的要求相当的高，价格当然也不能低，否则他们会不相信你是好的供应商，其次是中东和南美。那里数量要求相当大，但是质量中下等，价格是最敏感的因素。非洲是个低档的市场，但是非洲有少数的富人的消费水平是很奢华的，所以对非洲的客户要多了解他们的情况后再报价格。

第三，回复要专业。自己制作一个信息详备的报价单，给客户一个非常专业的感觉，而且不要问“请告诉我什么什么”，可以有选择的问“你是要A还是要B？”不要让客户做问答题（客观题），要给客户做选择题。客户那么忙，给他报价的厂商那么多，他哪有耐性回答你这么

多为什么？

第四，及时。能够最先回复邮件者容易把握商机，对邮件的回复要准确详细，但是语言尽量简洁。如果客户没有及时回复你，要再发一个，但是千万不要FW转发过去，一要提及之前我发了一封邮件给你是关于什么内容的，二要进一步的问或告诉客户一些他可能关注的问题，比如发货期限、付款方式等等。

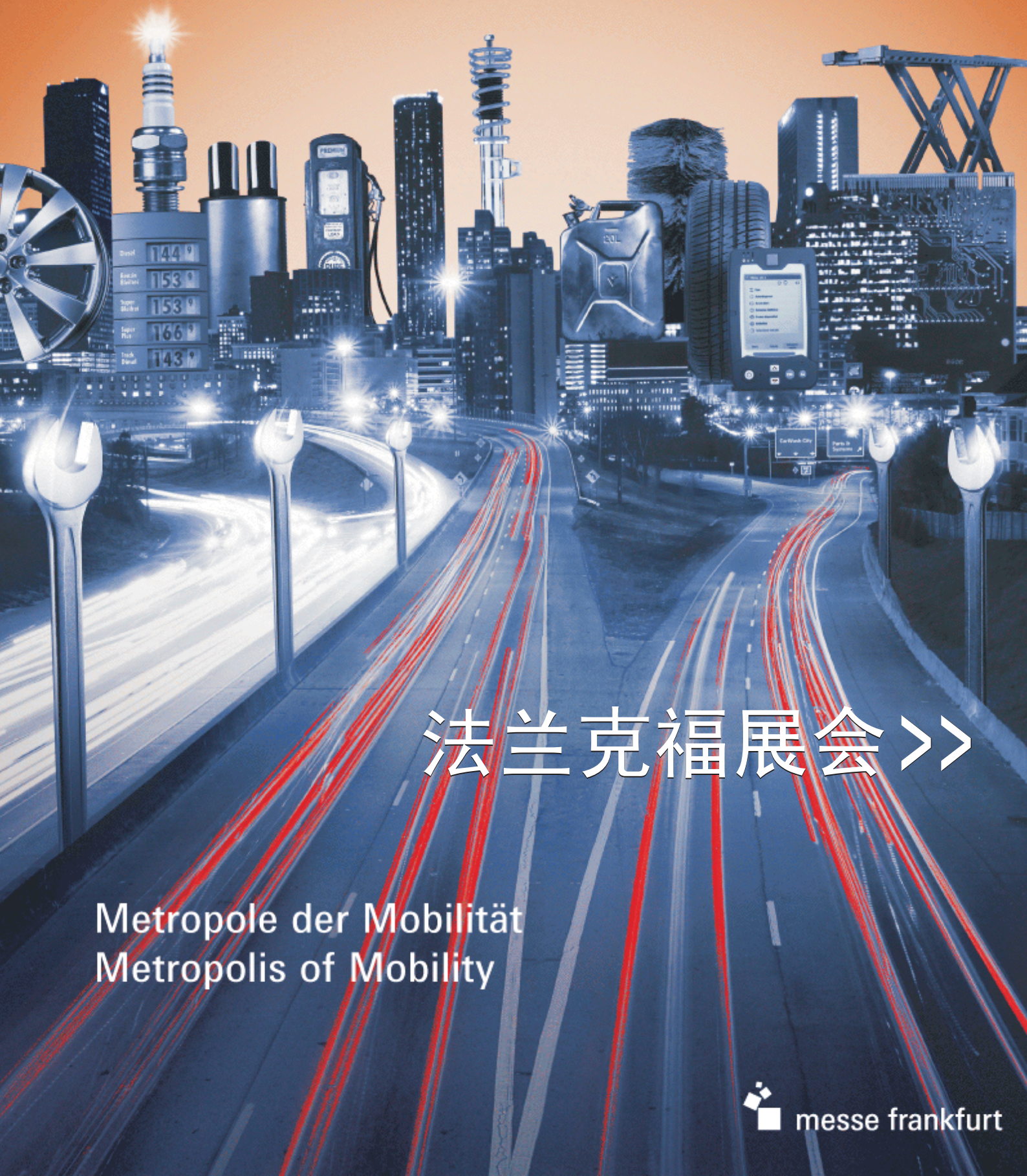
第五，电话沟通，我的杀手锏。如果觉得客户是很专业很有希望成为潜在客户的话，那么第一封邮件后就立刻电话沟通一下。任何一个人都希望被别人关注和重视，而客户更是需要我们的最大的关注，You don care me why I care you！（你不关注我为什么我要关注你！）。能够以电话和客户沟通会让客户觉得你的工作是有激情的，你的公司是有激情的，而且你这个公司是规范的。只用邮件往来，谁知道你是不是骗子？

做外贸业务的贵在用心，本人坚决反对Ctrl C、Ctrl V，复制 粘贴，客户一看就知道是复制过来的，给客户的印象很不好。要时刻保持工作的热情，对客户服务周到，那么你一定可以成功！

automechanika

Internationale Leitmesse der Automobilwirtschaft
The World's Leading Trade Fair for the Automotive Industry

Frankfurt am Main, 14. – 19. 9. 2010



法兰克福展会 >>

Metropole der Mobilität
Metropolis of Mobility

“Automechanika” 法兰克福展会

—上海基础事业部 蔡晶晶



“Automechanika”于1971年诞生于德国莱茵河畔的法兰克福。经过法兰克福公司三十多年来的不懈努力与追求，终于把它培养成为汽配行业世界领先的品牌。随后，法兰克福展览有限公司在上个世纪九十年代及本世纪初期陆续把该品牌移植到全球汽配市场最具战略性地位和发展潜力的地区，如今，根植于四个大洲的13个展览会都被烙上了Automechanika这一象征着品质保证的封印，并因此为国外企业进入当地市场提供了绝佳的立足点。

Automechanika现在已成为一个汽车行业卓越的、创新的企业交流的平台。法兰克福公司利用其全球强大的销售网络，在150个国家推广该展览会。每年，80%的参展商与40%的观众都来自于德国以外的国家，它的国际影响力，为这一行业的发展提供了广阔的机遇。

如今，Automechanika凭借着一贯的深度和广度，凭借其展商和观众的国际化程度和专业化程度，凭借其在行业内的影响力，毋庸置疑地成为了国内外业内人士参加全球汽配展览会的首选。2008年法兰克福参展面积达到282,700平方米，参展商4,468家，观众人数更是达到了163,337人次。不仅大众、戴姆勒—莱斯勒、福特等世界著名汽车企业悉数到齐，而且吸引了来自75个国

家的13000名记者。

此次Automechanika法兰克福参展的范围包括：

1. 部件及组件：汽车驱动、底盘、车身、电气设备及电子系统的部件及组件，汽车内部、外部、驱动、驾驶动力及电子操控的系统及模块；
2. 附件及改装：汽车附件、特殊设备、改装系统、性能系统、精装饰；
3. 维修及保养：汽车服务和维修设备、车身维修及涂漆、维修站建造及管理；
4. 加油站和洗车房：加油站设备、汽车保养及清洗。

他们是推动汽车工业向前发展的每一个元素，也将体现未来环保及能源回收主题的发展趋势。

F-Diesel自成立以来10多年间一直专注于更高效、更节能、更环保的发动机配件。以诚信、感受为宗旨，以专业、发展为导向，F-Diesel正在稳步、快速、健康的向前发展。而此次派出的强大参展团队也将为F-Diesel续写新的篇章。预祝F-Diesel 明天会更好！



法兰克福展会之旅

—马斐超

2010年的法兰克福展会圆满结束了，经历的一切还历历在目。每当看到这些珍藏的照片，内心激动不已。欧罗巴的美固然让人窒息，但此行的收获更让人回味无穷。

1. 豪华的迪拜机场

9月12日我们展会一行人开始了前往法兰克福的旅程，第一次走出国门，从上海出发的我们中途在阿联酋的迪拜转机，连续飞行8小时我竟然毫无睡意（现在看来对于倒时差很有帮助，嘿嘿）。在飞机上见证了用“石油美元”堆砌而成的迪拜，在转机等待时更是欣赏了豪华至极的迪拜机场。



2. 法兰克福的初次印象

从迪拜又经过6个小时的飞行，我们终于来到了目的地 法兰克福，已是当地时间晚上9点多，到达住宿的地方后倒头就睡了。第二天起床后在迫不及待的走到德国的街道，不知道是因为人少的原因，还是他们就是如此悠闲，一直到快9点，路上也是人丁稀少，我们可以想象，在上海的这个时段，那在道路上该是如何的情形啊。



3. 畅游美茵河

第二天忙活一上午完成了布展，下午忙里偷闲游览了浪漫的美茵河，也算是为即将到来的法兰克福展会先充充电。美茵河是一条不算宽阔的河，宛如蜿蜒曲折的绿带，水流平缓，清澈见底。坐在游船上欣赏着两岸如画一般的景色，感受到现代而又古老的城市气息，人类与自然如此的和谐共融。



4. 延续辉煌的“F-DIESEL”

忙碌而充实的展会开始了，我们“F-DIESEL”在熟悉的位置上展示自我、延续辉煌，让老朋友宾至如归，让新朋友一见如故。



展位一瞥



兄弟同心，其力断金



老朋友洽谈



应接不暇



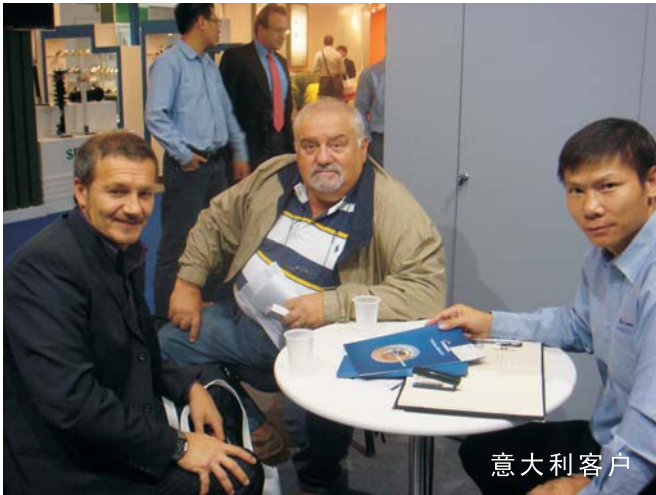
南美客户



欢迎再次光临“F-DIESEL”



专注听讲



意大利客户



丛大爷视察工作



德国客户



感谢每天辛苦送餐的杨总



笑得阳光灿烂



展会后认真总结

5. 干杯，朋友！

俗话说酒逢知己千杯少，同时喝着著名的德国啤酒，心中何等畅快，为了“F-DIESEL”美好的明天，干杯！



我们、客户、供应商



我们德国的同事



年轻无极限



Big boss



表现神勇的Jason，拼得Sayed喝水都喝吐了



朋友越多，桌子越大

5. 经典成就永恒

德国是汽车王国，在家门口举办的展会怎能没有奔驰。自从奔驰制造了第一辆世界公认的汽车后，一百多年过去了，汽车早已度过了他的百岁寿辰，而在这一百多年家，也有显赫一时的，但最终不过是昙花一现。到如今，能够经历风风雨雨而最终保存下来的，不过三四

家，而百年老店，仅有奔驰一家。希望我们的“F-DIESEL”也能成为百年老店，成就属于自己的品牌。



6. 荷兰之行

展会结束后我们参观了老朋友约翰的发动机翻新工厂，位于荷兰的阿姆斯特丹。荷兰之行让我们对于发动机翻新的工艺流程有了更直观的了解，也认识到再制造行业所蕴含的价值。又一次生动地诠释了这句话：世上本没有垃圾，只有放错了位置的资源。



当晚我们集体出去溜达了一会，漫步在郁金香王国的街道上，小街的旁边是密集的河道，水面上荡漾着红绿光影，泛着一波一波的暧昧，散也散不开。



月色下的荷兰

7. 科隆大教堂

从荷兰返回法兰克福途中，我们经过了德国最大的工业城市——科隆。拥有着德国最大，欧洲第二大的歌德式教堂——科隆大教堂，教堂规模宏伟，外部细节非常丰富与精致，里面陈列着历届大主教的遗体，看上去更是庄严肃穆了很多。里面的窗户壁画用的是彩色玻璃绘制的，每组图都在述说一个圣经故事。做弥撒的人并不是很多，也非常安静，只有悠悠乐声在回响，即使像我这样不懂宗教的人也觉得自己在乐声中得到了洗礼。



21/09/2010
朝气蓬勃的团队

9. 德国的月亮

在德国的最后一天恰逢中国的中秋佳节，人生第一次在国外过节。万总为了缓解大家的思乡之苦，趴在路边的车上拍了很久的月亮。。。在这里独家发布以表示对万总的感谢。。。难道国外的月亮真的圆一些吗？



22/09/2010

一轮皎洁的明月

安全操作，利人利己

—物流部 张伟祥

安全第一
预防为主
综合治理

9月9日，本来是中国人心目中“长长久久”的吉祥日子，但是那一天公司很多员工目睹了两名工人在园区门口进行窖井疏通时发生硫化氢中毒死亡的惨剧。事故发人深省，安全操作，何等重要！

举一反三，公司领导马上组织物流部进行总结、排查，并要求物流部落实各项安全操作措施。仓库作为公司重要的生产、货物保存和流转的场所，安全操作尤为重要。物流部针对这一特点，要求全员参与到安全操作的活动中。仓库主管夏沁舜作为库区安全检查的负责人，每天对库区安全性进行抽查，内容包括：上下班、加班时的开门、关门，照明、电气等电源的开关检查，消防通道是否通畅，物料的摆放是否合理，库房内各种用电设备与物料至少保持0.5米距离，用电设备不带病工作等等，发现不合格项要马上处理。同时，加强外聘临工的安全意识。仓库区域严禁烟火，如有吸烟需要，应在门外离仓库3-5米外进行。对违反规定的人员，按公司规定上报并处罚500元/次。仓库理货、装卸货物注意操作安全，杜绝蛮干、只顾速度不顾安全的做法。仓库堆货注意安全，产品及时上货架，不堆放过高或者以重压轻，并留过道。杜绝安全隐患，对仓库范围内电照明、设备电源进行故障登记，并协助行政部进行排查。

安全是大家的共同责任，“安全操作，从我做起”告诉我们，安全的保障掌握在每个员工自己的手中，要善于发现，不让隐患成为事故。总而言之，我们要记住“安全操作，利人利己”，“隐患险于明火，防范胜于救灾”。关注安全就是关爱生命，欢迎广大员工共同关注并积极参与这项行动，在平时工作、生活中，如果发现企业存在安全隐患，可以及时向物流部、行政部反映。希望全公司都来关心安全生产工作，支持配合专项督查行动，为亚域公司提供一个安全的发展环境。

F-DIESEL TURBOSYSTEM CF POWER 北美分公司

—增压器事业部 李振玉



随着外贸形势变化以及竞争的愈加激烈，企业愈发需要新的发展模式，特别是针对我们的新主打产品：涡轮增压器，公司于2009年与CIFIC（跟我们做缸盖等产品的老客户）达成共识并签订了合作协议，成立一个合资公司CF POWER，主要负责北美地区（加拿大以及美国）的增压器以及相关配件的销售。



目前北美公司的经营理念和运作模式是：CF POWER 通过在北美的市场调查，选择适合北美市场销售的产品，F-DIESEL负责提供产品以及技术支持。北美地区的增压器销售全权由CF POWER负责，F-DIESEL除了技术支持，不做任何报价。

目前CF POWER项目主要包括常规产品以及新开发产品：

□ 常规产品，主要是一些成熟产品：

CUMMINS 系列，VW系列，比如 CUMMINS ISBE, VW1.8,VW1.9TDI 增压器等等

□ 已经开发和正在开发的增压器项目包括：

--FORD 7.3 GTP38 为我们北美市场的主打产品，已经开发完毕开始批量供货；

--GM6.6 样机正在研发中；

--FORD 6.0正在做研发的前期准备。



相信通过我们大家共同努力，F-DIESEL TURBOSYSTEM能一步步成为国际知名品牌。

“F-Diesel”品牌从我做起

—技术质量部 侯文伟

质量是企业的生命，是企业发展的灵魂和竞争的核心。质量关系到企业的盈利，关系到企业的生存与发展。我们每一个员工都明白这个道理。但是，如何做好产品质量，谈一下个人观点。

“品牌”品质的象征，效益的源泉

这个问题我们每一个人都深有体会，在这里不做细谈。如何把我们的“f-diesel”品牌做好，使我们企业的效益最大化，这是我们每一位员工都必须认真思考的问题。

公司的先驱们，创立了“f-diesel”品牌，为此付出了不懈的努力、呕心沥血，我们“f-diesel”虽说不能与国际大品牌相媲美，但是，在国际市场和行业中，具有了一定的影响力和知名度。今天，我们正在分享着“f-diesel”品牌带来的优越和快乐。

记得2009年法兰克福展会之后，在公司的一次例会上，万总让陈秋宇谈一谈参展的感受，他给我们讲了一个小故事，让我深有体会：

展会上的一天，我陪我们的一个客户参观中国其他参展企业的展位时，客户问：“嗨，你的这台增压器什么价格？”回答：“……”客户很激动，说：“怎么比‘f-diesel’还要贵？”。对方无语，看看我们……，我有多么的骄傲！

我们的品牌在一天天长大，我们的影响正在逐步渗透全球，并将为我们创造更大的效益和奇迹！

“f-diesel”品牌，代表“f-diesel”人永恒的追求

人们说“创业难，守业更难”，这话一点不假。千里大堤，毁于蚁穴，道理，人人都明白。我们如何做好我们的品质，保护我们的品牌呢？

首先，要定好我们的质量目标和企业定位。有人

会想，这是企业老板的事，与我们无关。其实不然，重视质量，提供高企业竞争力，是我们每一个员工努力的结果。是每一个人工作目标和工作效率的综合体现。

往往企业的质量目标一般都写在纸上、挂在墙上、喊在口上，但这些仅是形式上的体现。真正的质量目标应该存在于我们的大脑中，他决定我们对质量的认知程度，决定我们的意识和我们的行动规范。

千里之行，始于足下。一个企业发展过程中对质量的重视程度和定位不同，就会得到不同的效果，这就像一个人爬楼梯。著名作家卡耐基认为：把目标定在十二层，疲劳状态就会晚出现些，当爬到六层时，你的潜意识便会暗示自己：还有一半呢，现在可不能累，于是就鼓起勇气继续上行……在这里，目标高低带来的自我暗示几乎直接决定了你行为动力的大小。其实，在企业成长的过程中，几乎无时无刻不在“爬质量之楼”，这就需要有一个坚定扎实的目标与定位，只有这样，才能保证不至于半途而废。

其次，质量包括两个层面的意思：一是产品的内在质量，也就是说图纸、技术条件、标准和客户要求等技术文件规定的质量内涵，也就是绝对质量，这里不再细说；二是指企业的服务质量，其中包括企业文化、员工素质、服务工作态度等，这些东西，将每一个员工的工作质量目标和心目中的企业定位，都反映在每一个人的工作态度和工作结果之中，全部融合于我们的“f-diesel”品牌中。

我们“f-diesel”人要时刻牢记，打造品牌要靠我们自己，需要我们大家的共同努力，美好明天要靠我们共同去创造！

随感

—技术质量部 高雪松

接到公司要出版期刊的通知，我很庆幸能成为我们部门的投稿先锋。当手按下键盘时，心里好象有太多的思绪，理也理不清……

来公司已经整整两个月了，记得刚到公司时，一个新的环境，难免会有些不习惯。眼前晃动的都是陌生的身影，见到了人，也只能微笑一下打个招呼，因为都不知道对方姓什么，职务是什么，生怕叫错了，大家都尴尬。渐渐的仿佛有些伤感，可能对原来熟悉的一切有些眷恋吧！幸好这里的同事很友好，也很热情，工作氛围也不错，时常说说话，没有来公司前想象中的那样严肃。这样很快基本都能认识了，至少能叫得出名字。而且一次旅游活动后，很快融入了这个团队，现在想想，合作增进感情确实不错。

接下来就是要好好工作，当初为什么要选择质检这个职业，我现在自己都说不清楚。俗话说“既来之则安之”，我认为说的很好。我不能改变以前但我可以选择以后，选择新的追求，同样可以让我生活的更加充实。我并不能改变我所生活的这个环境，但我却可以改变生活在这个环境中我的内心世界和态度。回想着这两个月的工作经历和学习，突然觉得自己是幸运的，更感到喜悦，因为我坚信着那句话“有付出才会有回报”。虽然有时付出的未必与回报成正比，但至少也是一种收获。生活就是这样，无论是感情还是工作，也许你是一个很平凡的人，但只要学会在实践中成长，不断的更新自我，无论是成功还是失败，相信只要保持一份健康的心态，认真，执着，进取，对生活充满追求，你的人生将会过得更有意义。



入职点滴

—人力资源部 胡业英

引言：

公司要出电子期刊了，人事行政部门又是发起者，我当然义不容辞地要率先投稿了。但是写什么好呢？叶姐建议我写一下入职以后的感想。

不过后来坐下来细想，我写过申请书、读后感、电影影评等等，还真没有写过什么入职感想呢。于是在这个互联网发达的今天我想到了百度，我就敲了“入职感想”，真没想到这个不仅有格式还有范文。我想格式可以学习怎么写，至于范文还是让我写出属于自己的内容吧。

正文：

来到亚域动力虽然只有一个多月的时间，但在这短短的一个多月里，却让我感到公司领导对工作的精益求精，不断创新，对员工的无微不至——让我感到加入亚域动力是幸运的。能成为公司的一员，我感到无比自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中。

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在過去的工作中积累了一定的工作经验，但刚进入公司，难免还是有点压力。为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，有问题及时请教同事，积极学习工作所需要的知识，努力提高自己的工作效率。值得一提的是在刚入职公司不久就幸运的参加了公司一年一次的员工旅游活动。在这次旅行中认识了深圳的同事、更加深入了解了上海同事，这段回忆是美好而快乐的。在这里，我要特别感谢在这段时间帮助过我的领导和同事，正是因为有了他们无微不至的关怀和不厌其烦的帮助，才使我得以尽早从那种紧张情绪中解放出来，使我尽快地适应了环境，全情地投入了工作！因为正如我了解的那样，亚域动力是关心自己的每一个员工，给每一个员

工足够的空间展现自己！

在亚域动力，我喜欢人事行政部门的工作岗位，因为这个岗位具有很高的挑战性，能让我把学到的知识学以致用，并能很好的发挥我制定计划、处理问题等方面的能力，正因为对工作的喜欢，使我能全情投入到工作中去。我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好这项工作，我正用心的做着领导交给我的每一项任务。

对于我来说，亚域动力是一个区别于以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。作为新员工，我会去主动了解、适应环境，同时也要将自己的长处展现给公司，在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。除此之外，我还要时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识，提高技能，以适应公司发展。在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我相信只要能端正心态、有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。社会在发展，信息在增长，挑战也在加剧。我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的经验，来提高自身的素质。亚域动力公司的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是我们每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，与亚域动力一起迎接明天的辉煌。

题外：

写了这么多，也无非是些文字游戏，可能比较枯燥，但确实也是我内心的一些感想。引言、题外或许读来更轻松些。我想人生只有在没有压力的环境下才能还原真实的自我，但是现实生活中承担的过多的责任总是让我们深感疲惫，不过既然活着就要让生命更精彩些。正如人们常说的，人生就像一场旅行，不必在意目的地，在乎的是沿途的风景和看风景的心情。让心灵去旅行，而我们，在经历了跌宕起伏后，将继续前行。

工厂学习小记

—深圳基础事业部 孙志刚

9月9号我怀着无比激动的心情和前辈陈裕军老师登上了去湖南工厂学习考察的旅程。这是一个极其特殊的日子。第一，我党领袖毛主席在若干年前的今天逝世，这次去湘潭一定要深切缅怀一下伟人；第二，我在8月9号正式报到，这一天是我加入F-DIESEL大家庭一个月的日子。

回首在吉亚通工作的一个月，我感慨万千。这是播种的一个月，这是收获的一个月，这是感性与理性激情碰撞燃烧的一个月。在这一个月的工作学习中，我得到了公司各位领导与同事们的大力辅导和支持，内心深表感激！

下了飞机，我们直奔长沙正圆动力配件厂。经过一个多小时的车程，我终于有幸见到了这个中国第一家活塞环厂。成立于1943年，这里无论是设备还是厂房，都透着古朴迷人的气息，每一台机器后面都有着几十年的历史和故事。在会议室与万总和小马会师后我们主要进行了两个议题。第一个部分，正圆的陆总把他们厂以及中国活塞环制造工业的发展历程和现状进行了深入的剖析，并简要介绍了正圆的发展规划和目标。正圆的发展规划十分宏大，预计投资3个亿建立一个具有年产值3亿到5亿的活塞环生产基地，并在5年内跻身国内产业三强。听了陆总的介绍，我心里很激动，但同时也倍感压力，国内目前的相关技术水平要落后德日十几年的时间，我们要和外资在同一水平竞争，就对我们的研发提出了更高的要求，而市场总是走在研发的前面，只有我们的销售做好了，市场做大了，才能提供充足的现金流和利润支持技术部门的研发工作，所以还是市场最重要。说到市场，就到了会议的第二个议程，万总帮我们把整个行业现状系统的分析了一下，包括每个国内供应商的行业地位，海外的主要竞争对手，主机和售后两个

不同渠道的客户分布以及不同客户的开发重点和沟通技巧，万总讲的东西很宏观，其内容穿越古今，横跨中外，让我羡慕不已，而其大气磅礴之势，也使我突然之间有种将民族工业复兴担于一身的感觉，愿F-Diesel不久成为全球汽配行业的标杆。

两天的行程很快结束，10号晚我和陈哥坐上了回深圳的飞机。因为深圳这面有强降雨加闪电，所以飞行过程并不平缓，我也思绪颇多。除了想起前几天的伊春空难，主要还思考了下如何做好活塞环这个市场。两位老总分别在技术面和市场面对工作进行了指导，具体工作细节我回去要细心拟定一个计划。期间，联想到明史的一个典故：太祖下徽州，召见硃升，以问时务。九字对曰：“高筑墙，广积粮，缓称王。”世间万物道皆相通，做业务也不是这样吗？高筑墙：广泛深入的了解行业背景和市场信息，夯实业务基础。广积粮：大范围多渠道的挖掘客户，先在客户数量上有所积累，然后取其中优质的重点培养。缓称王，业务是一个积累的过程，需要的不仅仅是交流的技巧和个人的勤奋，积极平和的心态也至关重要。想完这些，飞机在一震强烈的颠簸中缓缓下降，还好最后平安着陆，要不然存折里的几百块白瞎了，还没有花完。

到家已是深夜，通过这两天的学习不仅对产品熟悉了很多，最重要的是树立了工作的重心和目标，相信通过我们共同的努力，F-Diesel一定会成为一个让国人骄傲，令世界尊敬的品牌。

最后，衷心感谢在平时工作中对我悉心指导的师哥师姐们，谢谢你们！

九月长沙之行

—深圳基础事业部 陈裕军

9月的深圳天气依然炎热,33度的高温还是让人感觉有点不舒服。当飞机降落在长沙黄花机场时已是早上9:40分,一下飞机26度的天气那叫一个字“爽”呀,人的精神也好了很多,提前进入了工作状态。

随着长沙正圆的车驶离机场,我们的长沙之行开始了,李司机介绍长沙机场正在修建新的候机楼,目前周围的交通环境不是很好,等明年新候机楼建成后,这里的交通和候机环境会大有改善。不知不觉我们已来到了这个中国将近70年历史的国有活塞环厂,第一印象也与原来老国有企业完全相符。我小时候也是在国有单位的工厂里长大,那些陈旧的砖瓦房让我仿佛又回到了80年代初。

经过与艾总短暂的交流后我们在陆总的带领下参观工厂的整个生产流程,也是给我们上了一堂生动的教学课。尽管工厂的设备比较陈旧,但活塞环的从铸造到加工到表面处理到打字到包装等,每道工序都严格地按照规范操作,保证了产品最终的品质。这也是对我们出口国际市场的产品有质量的保证。由于湖南正圆公司所有的国际业务都交给我司来负责,在陆总详细的讲解和讨论过程中让我们看到了工厂对国际市场未来的期望,也让我们无形的感觉到销售的压力,我相信通过我们的团队的共同努力,活塞环项目的前途将是一片光明。

第一次来到长沙,晚饭过后万总介绍去周围逛逛,顺便去吃长沙出名小吃臭豆腐。我同孙志刚去了长沙步行街,人没有深圳步行街的人多,购物环境还不错,另外的感觉就是靓女帅哥多,这里也是全国知名的靓女帅哥产地。臭豆腐吃了,特产酱板鸭也买了,收工回酒店了。

回到酒店,我一直在想一个问题,现阶段什么是与我们公司相匹配的供应商?

众所周知,在选择、评价供应商的标准一般是商品质量合适、价格水平低、交付及时、整体服务水平好。我们公司原来在开发供应商时也是首选有通过TS16949质量认证的,有主机配套的,有出口经验,价格好的,交货快的,服务好的。但是很多大厂设备好,



产品质量好,主机配套多,但是价格高,交货周期长,服务水平也不见得很好,与我们售后市场要求不兼容,而且也发生过好的工厂出口到国外的产品出现质量问题的事情。因此针对国际售后市场我们应该定位在中等规模的工厂,这些工厂的质量可能比起大厂有差距,但是我们通过过程控制和沟通产品是能够达到国际售后市场的要求,而且这些工厂都比较重视我们,服务好,交货也及时,产品性价比也高,这些才是我们真正相匹配的供应商。另外不是说我们就不与国内的大厂合作了,对于国外主机配套的项目还是要依靠这些工厂帮助我们打开突破口。只要合理分配好我们的供应商资源,我们的产品和品牌的竞争力才能永久。以上只代表个人观点。

这两年长株潭的发展迅速,但是长沙做为省会城市,房价在每平方4000-5000元之间,真是羡慕呀。前两天看报纸,9月18号长沙在深圳开土地推介会,排名前10名的房地产商全部到齐。有兴趣的同事可以去那投资。不要误会,我不是托,呵呵...

正确使用计算机的几个建议

—信息部 刘文波（转载）

为了避免计算机误操作对您工作造成不必要的影响，在公司第一期内刊推出之际，信息部特整理奉献以下关于正确使用计算机的几个小建议，供大家了解分享。

- 吃零食，喝饮料，尽可能的远离键盘或笔记本。公司键盘都没有防水功能，一旦有水进入键盘内部，很难进行清理，严重的将会渗漏到键盘电路板，导致键盘烧毁。而笔记本由于构造不同，烧毁的则是整台机器。
- 如果长时间不用就关掉显示器或设置待机。过长时间的连续使用，特别是如果长时间显示一种固定的内容，液晶晶体特性将会无法复原而造成永久损坏。
- 尽量不要用手摸显示器屏幕。其实无论是纯平或者是液晶的显示器都是不能用手摸的。计算机在使用过程中会在元器件表面积聚大量的静电电荷，显示器在使用中用手去触摸，会发生剧烈的静电放电现象，静电放电可能会损害显示器。
- 注意开、关机的顺序不要颠倒。正确的开机顺序是先打开显示器、打印机、扫描仪等外设，然后再开主机箱电源开关。关机顺序相反，先关主机箱电源，再关闭外设电源。
- 重要文件不放在桌面或者C盘。建议把所有重要文件存储在除系统盘（C盘）以外的磁盘，如：D盘、E盘、F盘等，这样在系统出现问题时，不至于丢失数据。
- 突然接收到QQ/MSN好友发送的文件或者链接，或者电子邮件中包含的附件时，建议不要随便打开和接收。大家知道很大一部分病毒是通过网络通讯工具进行传播。对于好友发送的文件，请先进行询问，确定是可

靠文件后再进行接收和其他操作。

- C盘的文件，在不知道作用的情况下不能随便删除，以免因为误删除系统文件，影响计算机正常使用。
- 使用笔记本的同事需要另外注意：
- 笔记本电脑不可以放置在柔软的物品上，如：床上、沙发上，有可能会堵住散热孔而影响散热效果进而降低运作效能，甚至死机。
 - 笔记本电脑不要与空调、电视机等家用电器使用同一个电源插座。在其它电器启动或者工作的时候会造成长时电压不稳，会对笔记本电脑的电路板造成损坏。
 - 需要移动笔记本的时候，不可硬推，以防止支撑垫脱落。
 - 电池使用过程中，尽量将电池的电量全部耗尽再进行充电，尽量一次性充满。
 - 如果电脑长时间不使用，建议将电池拆除，并单独存放。

出口货物税收函调办法出台

6种情形不予办理出口退税（自2010年9月1日开始施行）

—财务部 彭晓玲（转载）

为加强出口退税管理，有效防范和打击骗取出口退税，国家税务总局近日根据骗取出口退税活动的新特点，制定了《出口货物税收函调管理办法》，明确了供货企业不得办理出口退税的具体条件。

办法规定，各地对出口企业出口货物的函调发函工作，由主管税务机关的退税部门负责，对出口货物供货企业的函调复函工作由供货企业所在地的县以上税务机关的税源管理部门或相关部门负责。

办法明确，退税部门收到复函后，确认供货企业存在下列情况之一的，不得办理出口退税：

一、供货企业销售该批货物开出的增值税专用发票为虚开发票

二、供货企业销售货物属自行生产的，其生产设备、工具不能生产该种货物，或该企业不具备该批货物产能的（个人提醒，该条注意最好不要供应商代开发票行为，以免不符）

三、供货企业销售该批非自产货物的购进业务不真实

四、供货企业销售该批货物为委托加工产品，其委托加工业务不真实

五、供货企业被注销或被认定为非正常户后开出增值税专用发票的

六、供货企业实际销售的货物与增值税专用发票所列货物不一致的，或出口企业从供货企业采购的货物与其实际出口货物不一致等情况。

对已办理出口退税的，应将出口退税款追回。按规定需要征税的，应予征税。需要立案查处的，退税部门应及时按照有关规定，将有关资料移交稽查部门立案查处。

钢笔书法

—采购中心 吕镇

桃	柳	花	鸟	
红	绿	落	鸣	
复	夏	家	山	
台	带	童	客	
宿	春	未	犹	
雨	辉	拂	眠	

诗出唐李来



“念奴娇·剑门怀古”宋词

——动力总成事业部 黄信宽

剑门关上，寒风著著
姜维墓前，千古英姿
万里蜀山铸忠魂，三国硝烟塑雄关
挥泪舍身崖，多情凉山寺
翠屏山水古为证，径皇洞天寻君王
想当年，著著铁戈渊马惊
战士沙场碧血飞
可怜白发，一代宗师
天下险峻终入魏
儿女情长应笑我
不胜感慨
世事多飘零
举杯酒下清泪

孤图网 ZhaiTu.com

张姝曼 (张伟祥之女 9岁)



吴佳祺 (叶平儿之女 5岁)



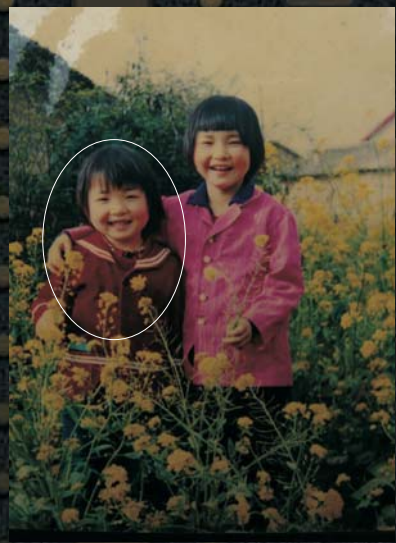
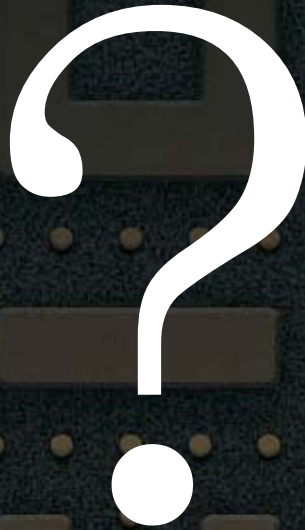
何琳昕 (何锋之女 7岁)



万欣 (万明之女 5岁)



本期猜猜看将竞猜四位同事的儿时照片，请将你的正确答案通过邮件发送给人事部，你将有可能获得我们送出一份精美礼品。



编辑手记

在寓意着丰收的金秋时节，我们迎来了《我们》创刊号的诞生。

出版公司内刊的想法酝酿已久，公司领导也多次给予关注，迟迟没有付诸行动的原因有很多，其中之一就是担心稿件来源不足。我们是一个小型企业，人员精干，一方面信息点比较有限，另一方面同事们可能没有多少空余时间来写稿。然而，通过创刊号的组稿工作，我们惊喜地发现，各部门从负责人到员工，都给予了出版工作鼎力支持，在规定的时间内一个部门不拉地投来了稿件，很多同事都是利用回家后的休息时间写稿，这真的令我们非常感动。通过这件事，我们也再一次认识到，要完成一项任务，不是看困难有多少，关键是看决心有多大！

《我们》是一个舞台，也是一座桥梁。各部门的同事都可以在这里及时分享业务上的收获、市场上的前沿信息，尽情展现自己的才艺、吐露自己的心声。我们会设置一些固定的栏目，每一期出版前会向各部门通讯员公布本期主要栏目，大家可以根据当时的部门业务情况或个人随想随感来写稿投稿，同时我们也欢迎大家在任何时候给我们投稿。

我们非常感谢在创刊号的组稿过程中热情参与的同事们，希望大家再接再厉，继续支持《我们》的出版工作！每一期内刊出版后，我们将组织广大员工评选本期“优秀稿件奖”2-3篇，评选结果公布在下一期的内刊上，一等奖获得者奖励带薪休假一天。同时，编辑部也会为每一位投稿的同事准备一份小小的礼品以示感谢。

愿《我们》在大家的共同呵护下茁壮成长，愿F-DIESEL的兄弟姐妹们事业有成、生活幸福！



誠信 專業 發展 感受
F A I T H D E V O T I O N D E V E L O P M E N T E N J O Y M E N T

网站: www.f-diesel.com
www.diesel-engine.cn
www.turbochargers.cn

F-Diesel上海

地址: 上海市闵行区虹梅南路3509弄88号B座1楼
电话: 0086-21-33506108
传真: 0086-21-33506269

F-Diesel深圳

地址: 深圳市南山区华侨城东部工业区B-4栋5楼东
电话: 0086-755-86106999
传真: 0086-755-86106780