



黄河清:坚持做正确的事就一定会变强大

日前,《中国汽车报》社有限公司总经理辛宁与万里扬董事长黄河清在浙江杭州万里扬总部进行了一次精彩的对话。面对在汽车业的变革大潮,他们对自主企业如何提升实力、做强产业发表了自己的看法。以下为精选内容。

《中国汽车报》:你对于行业形势的判断一直都踩在了点子上。回头看万里扬清晰的发展路径,准确把握住了良好时机。在中国,自动变速器行业不是一般企业敢触碰的,也不是一般资本敢介入的。

黄河清:万里扬发展到今天,非常不易,最难的还是坚持。现在,我们“抓大放小”,与吉利、奇瑞、北汽福田、东风汽车等自主品牌企业共同进步,为国内外乘用车、商用车品牌提供服务,他们也为万里扬的发展广开思路。

当前,我们要清晰地看到国内变速器产业与

国际先进水平的差距,爱信、加特可、采埃孚等少数几家企业仍属“第一梯队”,其他国内外品牌几乎都处在技术跟随状态,上述几家企业的产品研发和工艺工程水平值得我们学习。

《中国汽车报》:我国汽车市场产销规模稳定在三千万辆以上,即使增速出现波动,汽车产业也长期处于升级阶段,市场竞争只会愈加激烈,同时消费者换车周期可能会缩短。

黄河清:是的,尤其是我国相关产业政策将使市场更加开放,竞争更激烈。虽然当前我们仍

以传统变速器产品为主,但早已开启对电动化产品的研发。国内产业导向、产品导向,包括电动化产品何时全面落地都是我们重点研究的内容。

《中国汽车报》:制造业转型升级,零部件行业亦是如此。有些企业人士说,“在市场形势不好的时候,能‘活着’就是经营的最高境界”。

黄河清:我相信,企业做正确的事并坚持下去就一定会变强大;我也相信,未来十年中国一定会出现一批世界级的零部件企业。如果没有顶级中国供应

商的出现,中国汽车产业是不可能做强的。

我们要做的不仅是产品和技术整合,还有制造整合。制造整合的关键是工艺工程能力、质量管控和标准升级,不同产品的质量“控制节点”完全不同,如果把“非控制节点”的要求与“控制节点”做得一样,成本将会无限高。如何准确找到并把握好“控制节点”是一个技术能力积累的过程。另外,企业还要结合互联网、大数据、智能制造的先进技术推动制造能力的升级。

(转载自《中国汽车报》)

万里扬与日立汽车系统签订战略合作协议



本报讯 11月6日,由日立汽车系统专务执行董事佐佐木昭二率领藤田贵也、蒲生庆一、铃木正浩等领导和专家到访浙江万里扬股份有限公司,双方就目前国内外新能源汽车及动力驱动总成发展方向、趋势进行了充分交流,就前期双方的合作情况作了总结,在充分互信、相互理解的情况下签订了在新能源驱动系统方面的战略合作协议,并达成多项共识。股份公司总裁顾勇亭、执行总裁任华林、产品总监金立红等相关人员参加签约仪式。

签约结束后,双方就未来产品开发、成本控制、开发周期、用户开拓等方面进行了规划和布置,确定成立项目工作组,定期召开技术、销售和高层互动,交换相关信息,确保项目顺利有效推进,并就未来其他领域合作提出设想。通过战略合作,可以为双方在新能源汽车

驱动系统的技术研发、品牌建设、市场推广等提供广阔平台,同时也有力推动万里扬新能源汽车零部件业务的快速发展。

日立汽车系统株式会社始于1930年,汽车系统集团在2009年7月1日从日立制作所独立出来,成立了日立汽车系统有限公司,集合了日立集团的雄厚技术力量及制造方面的丰富经验,致力于汽车在“环境”、“安全”、“信息”三个领域为社会提供解决方案,目前正大力发展相关汽车的电动化和电子化,向使用汽车的人和社会提供舒适、便捷、环保、高效的车载信息系统、动力驱动系统的产品。据了解,目前日立的新能源汽车电机和控制器主要为戴姆勒奔驰、本田等国际一流汽车品牌进行配套,产品技术领先、质量可靠。

(股份公司执行总裁 任华林)

创新发展 共享共赢

万里扬新产品交流研讨会圆满举行

本报讯 11月29日,来自全国各地汽车厂家的50余名领导和专家齐聚浙江万里扬股份有限公司金华基地,参加主题为“创新发展 共享共赢”的万里扬新产品交流研讨会。股份公司执行总裁、商用车变速器事业部总经理王维传,股份公司副总裁、商用车变速器事业部常务副总经理张秋贵,股份公司副总裁、商用车变速器事业部副总经理王东等领导参会。

据悉,此次会上万里扬重点交流研讨的新产品为商用车变速器系列产品。不仅有匹配国六排放标准的中高端G系列变速器产品,也有针对重载型市场量身定制的七挡和九挡系列变速器产品,还有行业领先的AMT和ACMT产品以及新能源商用车电驱动系统等。

王维传作主题为《创新发展 共享共赢》的报告,他首先对客户一直以来的高度信任、悉心帮助和大力支持表示衷心感谢。他介绍了万里扬发展历程和整体业务情况,分析了国内经济发展形势和汽车行业发展态势,并从产品规划、运营管理方向,研发能力建设、营销服务保障和质量保

证能力规划等多个方面,详细介绍了商用车变速器事业部如何树立技术领先、质量可靠、成本可控的经营目标,来为客户提供更好的产品和解决方案,从而为客户创造更大的价值。他表示,商用车变速器事业部今后会继续肩负“成就客户造车梦想 贡献中国品牌力量”的光荣使命,紧紧围绕发展战略,与客户同行,为汽车强国贡献力量。

王东发表致辞,他代表万里扬对大家的到来表示热烈欢迎,希望能够借此机会让更多客户深入了解万里扬,体验万里扬的新产品,给予万里扬指导和帮助,进一步加强交流合作,实现共赢发展。

张秋贵作主题为《研发能力·平台化·模块化》的报告,详细介绍了万里扬的研发现状、研发能力建设以及平台化、模块化和标准化的开发情况。他表示,万里扬正处于自主创新的厚积薄发期,从生产制造向产品创造和技术创新转变,从做产品向提供解决方案转变,希望与客户更好地实现合作共享、互联互通,从而提供种类更丰富、功能更齐全、性能更稳定、使用更人性化、环境更友好的产品。



商用车变速器事业部研究院副院长徐万洪从微型变速器客户需求分析和手动挡变速器产品两方面作商用车变速器新产品及应用介绍。

商用车变速器事业部研究院副院长黄翔从AMT产品、AMT性能对标、ACMT产品三方面作轻卡AMT和ACMT产品及应用介绍。

新能源事业部商用车项目经理陈尚松从研发能力和重点产品两方面作新能源电驱系统介绍。

大会最后,与会人员就变速器需求及发展趋

势展开热烈讨论。大家肯定了万里扬产品在技术和质量方面的进步,对研发能力建设表示高度认可。同时,对于万里扬正在开发的新产品,认为具有先进性和市场推广前景,希望万里扬产品在可靠性、成本控制方面再进一步提升和加强,对万里扬未来发展充满信心,期待有更多合作。

会后,与会人员还参观了万里扬产品展厅及生产车间,并参与了试乘试驾体验活动。

(本报记者 徐蕾)

拼搏成就梦想

零部件金华基地 沈晓华



我的专业是汉语言文学,对机械制造一无所知。初入职时负责再制造车间的三包总成退货、返工、入库工作,开始接触三包退货。为了尽快了解变速箱相关知识,我找出销售人员用的《清华、万里扬变速器总成、配件价目表》,对照书上的图片和文字,每天挺着孕肚学习到深夜,不到两个月的时间,对变速器的结构及功能已经基本掌握,胜任了这份工作,也爱上了这份工作。

2013年产假后,调入轻型车变速器事业部综合管理部负责成本、项目工作,同时兼顾事业部的标准化和团队绩效,

团结奋斗是团队的灵魂

商变蒙沃基地 张超



我于2008年加入公司,一直从事机械加工工作至今十年了。2010年,由于公司战略需要,车间要搬到南区,当时车间进来一批年轻同志,在工作中遇到了很多困难,新进员工对机械加工不熟悉,对生产流程不熟悉,导致不合格产品持续上升,我积极对年轻同志进行传、帮、带,紧跟新员工生产节奏,帮助年轻同事解决工作中遇到的疑难问题。为了建立持续的班组问题整改能力,以班组为单位,我建立了绩效管理制,当时叫“红牌竞争”,在班组22人

以客户为中心 争做奋斗者

内饰辽阳基地 魏东



我于1999年进入公司工作,因为所学的专业是汽车驾驶与维修,我被调到车队担任司机。从司机到车队队长,不知不觉已经在这个岗位上工作了十九个年头。从累计至今没有发生过一起交通安全事故,工作上安全行驶八十余万公里。

作为一名驾驶员,“以客户为中心,争做奋斗者”也是我的个人价值观。我们这个岗位是企业的一个窗口,不夸口地说说是企业的橱窗、单位的“形象大使”!首先,我们每天都要以饱满的精神服务好每一位来公司考察的客人以及

又进入了一个全新的领域。事业部各项成本指标分解,绩效考核标准的制定和对接,每个月的跟踪检查,工作量大,爱人常年在外,小鬼崽又要全程照顾,还要一边学习一边工作。白天做不完的工作带回家,在宝宝熟睡的小脸蛋旁边,完成任务也是一种幸福。正是靠着自己对工作的这份坚持,对生活的执着,迅速成长为一名业务骨干,并使公司级项目单位成本总额核算顺利通过验收。

2014年11月,公司成立了壳体事业部,由于自己的出色表现及很强的适应能力,被任命为事业部综合管理部副部长主持工作。壳体环境差,劳动强度大,员工文化程度普遍不高,刚担任空降的领导职位,人员抵触情绪大,这个时候我开始暗自较劲,一定要被这个团队接纳。因为处理问题的公平公正,同时对违规现象的从不手软,我的种种表现也潜移默化地影响着集体中的每一名员工,慢慢得到大家的认可。

天上从来不会掉馅饼,成绩的取得都有自己的辛勤汗水做支撑。在交付了永恒主题的生产单元,人员不足是常态,为了抢进度,到喷漆线顶岗打磨,每

个星期的中晚班值班,整顿……遇到雨雪天也不例外。甚至女儿生病不适的时候,也只有狠下心把她丢给年近的花妮、姥爷。

入职六年来,为了尽快掌握新的知识,把工作做得尽善尽美,晚上的义务加班是常态。靠着自己的拼劲和韧性,一路走来,不断超越,迅速成长为一名合格的管理干部。2015年担任综合管理部部长助理,2017年调入企业管理部绩效经理……无论在哪个岗位,都靠着自己的拼搏和对工作的热爱,成为中坚力量,成长为做全球一流汽车零部件企业的一流员工。

积极才能进取,拼搏才能成就梦想。这些年来每一项新的工作,对我来说都是一项挑战,我告诫自己只要大胆去做,生命便会实实在在,只要放手去干,事业便会充满阳光。因为我们每一位员工都是万里扬大机器中的一颗螺丝钉或者铆钉,只要与公司同发展共命运,万里扬就能支起耀眼辉煌的舞台,我们也就拥有了无悔的青春,我们的小家也才能更加健康、稳定地向前走。

听,来自万里扬奋斗者的心声!

编者按:在“万里扬奋斗榜样宣讲团”巡回汇报会上,宣讲员们结合自身经历畅谈了对奋斗精神的深刻理解,使奋斗精神像充满正能量的火种,熊熊燃烧于在场每一位员工的心里。现节选刊登他们的宣讲内容,以飨读者。

我仍然在路上

乘变芜湖基地 高海峰



2016年10月初,我正式加入万里扬乘变事业部企业管理部,岗位为IT工程师。

2017年7月,编码管理项目进行数据验证与集成测试,最初几天,每天不断有物料数据缺失的情况发生,搞得大家焦头烂额,凭借多年的项目经验,直觉告诉我可能是数据源出了问题。可是大家都认为,与信息公司的专业水准,是不大可能有这种

失误的,一定是我们自己的原因导致的数据丢失。最后通过对比,发现确实是源数据的问题。后面连续数十天,针对测试联调中暴露的其他问题,我与项目组多位同事在项目管理办公室几乎每天都解决问题直至凌晨,记得好几次回到家都已经两三点了。目前乘变芜湖制造基地ERP系统已成功上线并平稳运行了9个多月,可有几人了解,曾经的202会议室里,留下了多少奋斗者的足迹。所以我认为,自信也是把事情做成的重要因素之一,要相信自己的判断,勿过度依赖他人,这样才能有所提升。

2018年11月10日如期切换上线,所以我认为,毅力也是一个万里扬合格员工不能缺少的品质,它能帮助我们在前进的道路上披荆斩棘,顺利达到成功的彼岸。

2018年3月19日,根据公司安排,我正式前往宁波制造基地杭州湾现场负责ERP项目的实施推动工作,8月1日,宁波制造基地的ERP项目也已顺利上线,基本上可以支持基地日常的生产运营业务。我有一些愧疚,3月份前往宁波时,我

态度决定成败 奋斗才能成功

商变蒙沃基地 高玉强



曾经有人问一位哲学家:“一滴水怎样才能不干涸”这位哲学家回答他:“那就把它放到大海里去!”当2007年我毕业后踏入万里扬蒙沃基地齿轮车间的的那一刻,就被周围繁忙的景象和轰鸣的机器声所震撼,我当时就有一种要立刻投入进去,成为他们一员的渴望。经过为期一个月的实习,我终于如愿以偿,可以独立作业了,这对我人生是一个光荣的印点。

我认为自己取得的这些成绩与公司的大环境有着密切的关系。在我们单位,有高瞻远瞩、运筹帷幄、团结一心的领导,有一批兢兢业业、团结奋进的员工,有卓有成效、融合传统和现代管理理念于一体的企业文化。我为自己能在这样的环境中工作而倍感庆幸,我愿意将每一份精力都奉献给我最钟爱的工作!

我是从事质量工作的,在很多人的心目中,做质量工作很威风,总是监督检查别人的工作是否做到位了,甚至有人认为是做质量工作就是在“找茬挑刺”,不被人理解。记得有一次去现场核查整箱试验后的状态,研发一工程师半开玩笑的说:“看,新品质量又过来找茬了!”每逢这种情况,我总是认真的对他们说:“一方面我



求帮我分担一些工作,但我谢绝了这份好意。我深知自己所负责的工作直接影响到公司经营效益,为及时完成对账,保证后账销售核算万无一失,我继续奋斗在工作岗位上。同时备件订单及备件发货也是我工作的一部分,及时查看订单系统,根据客户实际需求,合理安排发货品种和数量,在保证及时供货的前提下,最大限度的节约运输成本。无论严寒酷暑,只要客户有备件需求我都会第一时间安排发货,保证了备件及时的供货。

在紧张忙碌的工作中,如何处理工作与家庭的关系,考验着我们每一个人。今年是我们的大连工厂蓬勃发展的,自胜一年,开启新的辉煌。同时也祝愿我们的万里扬成

的女儿还来到18个月大,8月份从宁波撤场回到芜湖时,她已经在23个月了,在这5个月的时间里,我回家陪在她身边的时间,全部加起来还没超过一周。是的,这5个月内,我真的很想女儿,但作为一名合格的万里扬员工,首先也一定是位有担当的人。今日你所付出的一切,有朝一日公司一定会看到的。所以我认为,不去在乎一时的得失,公司给你一个历练的平台,你也给自己一份期待,相信未来一定会更美好。因为我们的企业愿景之一就是“员工满意的人生事业大平台”。

未来的工作时间里,我一定紧跟时代的步伐,不断深耕自己的专业知识,并努力拓展自己的业务能力,争做一名“管理+技术”的复合型人才,做一个有思想、有深度、懂得感恩的万里扬人,更好地为公司服务。

进人公司工作以后,我每进一步都伴随着公司的发展和齿轮车间的成长。齿轮车间从一个加工线到现在的生产车间,我也从一个啥也不懂的新员工成长到可以操作十余台设备、七八个工序的工人,亲身体会到了学习成长的快乐。因为学校学到的理论知识应用到实际的工作中,才会发现所学的东西很肤浅,要学习实践的东还很多,我们需要立足于岗位,从基本做起。学习的过程是艰难的,学习不怕不会,就怕不学不用。通过自己的勤奋和老师的教导,加上争做奋斗者的干劲,成功就会在不远处等着你。

万里扬秉承以质量为本,质量是机械加工企业的命脉,只有抓住质量这一个命

脉,才能长期立足于行业之内,我在工作中最能接受的便是“凑合”,“还行吧”这样的事情,加工产品的好与坏,付出的劳动量是差不多的,那么为什么不把产品干好呢?不讲质量,只讲数量,那就是搬起石头砸自己的脚。车间目前二轴的年加工数有16万件左右,通过多年的工作经验,我把每年的不合格品控制在不超过5件,质量损失率远远低于公司要求,这也是我尤为自豪的,也对车间的良品率和降低成本做出了一定的贡献。

不积跬步,无以至千里;不积小流,无以成江河。我深知自己还有许多技能需提高,很多的知识要补充,再努力也有不足,但努力和不懈努力肯定不一样!努力实现自我价值是我的目标。路还很长,路在脚下!

心怀感恩 携手奋进

乘变芜湖基地 吴启华



小事,没有惊天动地的业绩,只有默默付出和真诚奉献。6月15日举行的CVT25下线仪式,吸引了大量的人群,各大媒体纷纷关注成为行业的热点。经过这个项目团队的共同努力,CVT25项目目前已推进至批产,这成绩的取得,是CVT25全体项目团队共同努力的结果,更是全体项目团队在各自岗位上踏实工作,努力奋进换来的。

为确保障整箱在市场上有竞争力,我们策划了39台整箱台架测试验证工作。在问题立项改进过程中,有的担当工程师私下找到我,想通融下问题能不能不立项,这样大家都减少了工作量。我总是耐心的向担当工程师讲述立项改进的优点,并向担当工程师说问题改进的同时,也是个人能力提升的好机会,问题解决既有成就感也能获得领导们的认可,并向工程师献言献策,协助和鼓励他们进行改进,最终工程师们也接受了我的观点。

2014年进入内饰事业部大连工厂以来,我一直从事物流计划,物料拉动,销售对账、库房管理等相关工作。2016年接手与主机厂对账工作以后,工作量加重,月初经常加班对账,做报表,遇到周末也依然坚守岗位,认真地完成对账和报表编制,由于那段时间休息时间不足,出现了低血糖,经常头晕,同事主动要

求帮我分担一些工作,但我谢绝了这份好意。我深知自己所负责的工作直接影响到公司经营效益,为及时完成对账,保证后账销售核算万无一失,我继续奋斗在工作岗位上。同时备件订单及备件发货也是我工作的一部分,及时查看订单系统,根据客户实际需求,合理安排发货品种和数量,在保证及时供货的前提下,最大限度的节约运输成本。无论严寒酷暑,只要客户有备件需求我都会第一时间安排发货,保证了备件及时的供货。

在紧张忙碌的工作中,如何处理工作与家庭的关系,考验着我们每一个人。今年是我们的大连工厂蓬勃发展的,自胜一年,开启新的辉煌。同时也祝愿我们的万里扬成

求帮我分担一些工作,但我谢绝了这份好意。我深知自己所负责的工作直接影响到公司经营效益,为及时完成对账,保证后账销售核算万无一失,我继续奋斗在工作岗位上。同时备件订单及备件发货也是我工作的一部分,及时查看订单系统,根据客户实际需求,合理安排发货品种和数量,在保证及时供货的前提下,最大限度的节约运输成本。无论严寒酷暑,只要客户有备件需求我都会第一时间安排发货,保证了备件及时的供货。

在紧张忙碌的工作中,如何处理工作与家庭的关系,考验着我们每一个人。今年是我们的大连工厂蓬勃发展的,自胜一年,开启新的辉煌。同时也祝愿我们的万里扬成

求帮我分担一些工作,但我谢绝了这份好意。我深知自己所负责的工作直接影响到公司经营效益,为及时完成对账,保证后账销售核算万无一失,我继续奋斗在工作岗位上。同时备件订单及备件发货也是我工作的一部分,及时查看订单系统,根据客户实际需求,合理安排发货品种和数量,在保证及时供货的前提下,最大限度的节约运输成本。无论严寒酷暑,只要客户有备件需求我都会第一时间安排发货,保证了备件及时的供货。

在紧张忙碌的工作中,如何处理工作与家庭的关系,考验着我们每一个人。今年是我们的大连工厂蓬勃发展的,自胜一年,开启新的辉煌。同时也祝愿我们的万里扬成

求帮我分担一些工作,但我谢绝了这份好意。我深知自己所负责的工作直接影响到公司经营效益,为及时完成对账,保证后账销售核算万无一失,我继续奋斗在工作岗位上。同时备件订单及备件发货也是我工作的一部分,及时查看订单系统,根据客户实际需求,合理安排发货品种和数量,在保证及时供货的前提下,最大限度的节约运输成本。无论严寒酷暑,只要客户有备件需求我都会第一时间安排发货,保证了备件及时的供货。

永葆奋斗姿态

零部件金华基地 张志斌



我是零部件事业部商齿分厂的机修班组长,同事们都戏称我为“郎中”。从刚入职时一名小小的机修学徒,到现在能独挑大梁的机修班长,靠的是多年的努力和刻苦钻研。机修,这一名词也已逐渐渗透到我的生命里,我可以毫不犹豫地说,我热爱机修,热爱我的工作。

我始终把维护好机械设备作为工作生活的重心,我几乎很少休息,别人放假我常常也不得闲,抓紧趁大休休息时维护保养设备,从而让设备以更好状态投入生产,遇到突发维修项目,我从来都是随叫随到,全力以赴奋战在工作现场,记不清有多少次踏着晨星回家,多少次从甜蜜的梦乡中被叫起、多少次错过

与家人的约会、多少次忙碌中忘记了饭点……我的工作就是这样,哪里需要就去哪里,这是我的责任,我必须做好。记得多年前,万里扬的电子束焊工工作仍处于瓶颈期,而车间的生产任务十分紧张,设备经不起出现一点问题,否则就会影响产品最终交付,受损的就是万里扬的形象和信誉。一次冬季凌晨两点多,电子束焊设备突然坏了,一直出现真空故障报警,现场人员无法解决问题,而客户等着第二天要发货,情况十分紧急。我接到电话后,立即从温暖的被窝中一站噌爬起来,顶着刺骨的寒风骑车快速赶到到现场进行设备抢修。两个小时,凭借着高超的技术和丰富的经验,我顺利解决了故障,使产品得以继续顺利生产并及时交付,没有给公司和客户带来一丝一毫的损失。我也终于可以放松紧绷的神经,长舒一口气,当时室外温度已跌至零下,而完成抢修工作的我却全身大汗淋漓。

今天的奋斗,铸就通往明天的路。工作十六年,我一直勤学善思,注重学习

车马未动 粮草先行

商变蒙沃基地 廉政国



总成和哪个零部件配合,起什么作用;再一个就是检验工具自己也要会认知,使用。铸件成品检验使用的三坐标测量仪的检测数据,必须会和图纸对应、识别。当供应商提供成品的时候,就必须熟知加工工艺,以便掌握生产进度和节拍,对于交期就能有十足的把握。

2016年春节后,马上了生产旺季,3月份MG70系列总量1万台,通用件压铸前后壳体当时只有一家,产能只有200套/天,远远不能满足生产需求;我通过对比图纸,515QRL前壳与MG70用前壳体只是多一个限位孔,只需将盖密封住就可以。前壳问题解决了,后壳怎么办?通过对该厂家综合产能分析,压铸毛坯产能没问题,瓶颈在机加工,立即联系当地一家企业协助完成机加工,设备及相应的产能,如果相应配套的设备没有,这样的厂家无从考虑。更重要的是看得懂图纸,如果连图纸都看不懂,怎么会知道采购的是要求什么样的零部件呢。其次要明白零部件在变速器

观,且受环保影响采购困难,最重要的是供应商承担模具开发开发的压铸缸二轴后盖,铸件成品检验使用的三坐标测量仪的检测结果,必须会和图纸对应、识别。当供应商提供成品的时候,就必须熟知加工工艺,以便掌握生产进度和节拍,对于交期就能有十足的把握。

2016年春节后,马上了生产旺季,3月份MG70系列总量1万台,通用件压铸前后壳体当时只有一家,产能只有200套/天,远远不能满足生产需求;我通过对比图纸,515QRL前壳与MG70用前壳体只是多一个限位孔,只需将盖密封住就可以。前壳问题解决了,后壳怎么办?通过对该厂家综合产能分析,压铸毛坯产能没问题,瓶颈在机加工,立即联系当地一家企业协助完成机加工,设备及相应的产能,如果相应配套的设备没有,这样的厂家无从考虑。更重要的是看得懂图纸,如果连图纸都看不懂,怎么会知道采购的是要求什么样的零部件呢。其次要明白零部件在变速器

真因已经找到,如何避免?通过线上员工群聊群议,首先将放置产品的架子用线布包起来,避免漆面划伤,其次将产品宽度减少,这样产品就可以悬挂在两块,产品就不会侧翻,再次生产验证,果然再没有发生类似划伤问题,现场改善很成功。事后立即与质量部门着手挑选出具有代表性的问题点给员工进行质量意识培训,严把质量问题点的“三不原则”每日早会十分钟宣贯,晚会十分钟强调,坚决灌输员工的质量意识。

质量重要,但交期同样重要。为了尽快完成交付,工厂领导也来一线顶岗,我们共同生产,干完了组装就打包,不需要打包就拉架车,哪里需要哪里去,一干就是深夜。就这样连续多天,带领线上员工找到了组装技巧,解决了生产瓶颈,产问题肯定出在人和作业环境上,我慢慢离开生产线,退到了生产线外圈,静静看着员工一道道工序往下传递,渐渐发现异常点。随后我立即叫停生产线,现场告诉我们:“生产不出来不要紧,我去和

质量是我们的生命 质量是我们的良心

内饰上饶基地 魏锐



我来自于内饰事业部上饶基地生产物流部。2016年,在组装车间接下这很沉甸的班长接力棒,深感责任重于泰山。金九银十正是各行业冲量的季节,汉腾B15项目也不例外,那段时间任务量格外繁重,为了赶交期,时常加班到深夜,第二天还要准时上班,但是全体班组成员丝毫不退缩。初期设备操作不熟练,产品要点掌握不精准,做出来的产品不是同批次就是组别错误,造成大批量报废,产量迟迟提不上来。公司领导十分关注上饶基地情况,隔三差五往上饶基地跑,告诉我们:“生产不出来不要紧,我去和

真因已经找到,如何避免?通过线上员工群聊群议,首先将放置产品的架子用线布包起来,避免漆面划伤,其次将产品宽度减少,这样产品就可以悬挂在两块,产品就不会侧翻,再次生产验证,果然再没有发生类似划伤问题,现场改善很成功。事后立即与质量部门着手挑选出具有代表性的问题点给员工进行质量意识培训,严把质量问题点的“三不原则”每日早会十分钟宣贯,晚会十分钟强调,坚决灌输员工的质量意识。

质量重要,但交期同样重要。为了尽快完成交付,工厂领导也来一线顶岗,我们共同生产,干完了组装就打包,不需要打包就拉架车,哪里需要哪里去,一干就是深夜。就这样连续多天,带领线上员工找到了组装技巧,解决了生产瓶颈,产问题肯定出在人和作业环境上,我慢慢离开生产线,退到了生产线外圈,静静看着员工一道道工序往下传递,渐渐发现异常点。随后我立即叫停生产线,现场告诉我们:“生产不出来不要紧,我去和

做新时代万里扬奋斗者的倡议书

倡议人:沈晓华、张超、魏东、高海峰、高玉强、孙晶、吴启华、张志斌、廉政国、魏锐(万里扬奋斗榜样宣讲团成员)

新时代是奋斗者的时代。以振兴中国汽车工业为己任,成为全球一流的汽车零部件供应商,是万里扬的宏伟愿景,新的蓝图在激励我们,新的使命在召唤我们。作为万里扬的奋斗者队伍,我们共同倡议:

要做一名创造价值的奋斗者,把才能亮出来。自觉学习理论知识和专业技能,把工作做精做细,竭尽所能地为公司创新创业,改善质量,提升效率,降低成本,提高业绩。

要做一名自律自省的奋斗者,把形象树起来。管好自己的一言一行,一举一动,从自身做起,从小事做起,时刻保持热情和激情,不断挑战自我,不断提升自己的综合素质。

要做一名创造价值的奋斗者,把才能亮出来。自觉学习理论知识和专业技能,把工作做精做细,竭尽所能地为公司创新创业,改善质量,提升效率,降低成本,提高业绩。

要做一名自律自省的奋斗者,把形象树起来。管好自己的一言一行,一举一动,从自身做起,从小事做起,时刻保持热情和激情,不断挑战自我,不断提升自己的综合素质。

2018年10月29日

在路上,自有远方……

“身体和灵魂,总要有个在路上”《背包十年》里这样说。于我而言,也只是个“伪背包客”,我喜欢在路上遇见花开花落、云卷云舒的随意,喜欢陪着我可爱的小兔崽在路上遇见最好的自己……

从小家伙2岁起,就开始被妈妈带着,在假期里东奔西走,见识多彩的世界。先后带着小家伙从高山到大海,从陌生城市到原始森林,从儿童乐园到徽派古村落,赏春天的杨柳依依,夏日的繁花似锦,秋季的红叶纷飞,冬至的素裹妖娆。

偶然中带着必然,利用小长假的最后两天约好友去了黄山,也许只是因为徐霞客的“登黄山,则天下无山,观止也”。文人骚客笔下奇松、怪石、云海、温泉的波澜壮阔和气势磅礴,让我也想趁阳光正好,趁年华尚在,趁还能说走就走,去打破生活程序化中的轨迹。

进入徽界,满眼都是清丽的白墙、青瓦、马头墙式徽派建筑,赵某人当驾驶员,我们看风景……到汤口,换乘旅游大巴,一行五人走后的山谷寺线乘缆车上山,这才到了小兔崽最兴奋的时刻。看着缆车外的云海、山溪如画“妈妈,我们会飞了”稚气的童声,让我和赵某人不禁相视一笑,最好的年华有你陪爸爸妈妈一起长大。

下缆车的第一站是始信峰,传言康熙年间的太平县令初登黄山时,以为徐霞客言过其实。到始信峰路遇此地汇聚的诸多名松和渡仙桥,始信徐霞客所言不诬,遂题字“始信”。这里三面凌空,悬崖绝壁,尽览四面,妙景天成。

继续前行至清凉台,也是北海的风景窗,台前为峰云变幻的后海,台下是十八道弯的石级,右侧上方排列着犬牙般的石笋钉,往上则展现着惟妙惟肖的“十八罗汉朝南海”。

拾级而上到了北海,附近都是1800米左右的高峰,形如屏障,隔开南北,集秀丽、烟云、巧石于一身。至此,小家伙还是兴致勃勃地跑来跑去,赏猴子观海、仙人背宝和梦笔生花,也只是走台阶的时候闹腾要爸爸抱抱。

傍晚时分,入住排云楼,带娃的人对黄山落日、晚霞也只能心向往之了。赵某人和好友夫妇着羽绒衣夜登狮子峰。于我印象最深的是宾馆的上下铺床位、兔崽的爬上爬下,和窗外皎洁的月光,都市中罕见的群星璀璨……即使拉上纱帘,月色还是可以洒满房间,映照着周围的山体,室内都是幽幽的蓝色,欣慰着出行的决定,累并幸福着。

次日,最期待的日出和西海大峡谷也因为疲惫和淡季封闭,留些遗憾给自己念想……只能延飞来石到光明顶、天海、莲花峰下山。

飞来石是平天砭西端的一块360吨重巨石,耸立在十几平米的岩石平台上——地质变化中自然风化来的飞来石,让人不觉惊叹大自然的鬼斧神工。

飞来石过去,就到了黄山第二高峰——光明顶,这里海拔高、地势开阔,可一览黄山36峰,是最佳的观云海、看日出之处,飞岩流瀑随处可见,更是感受云海如梦如幻的绝妙境地。

到达黄山中心位置的天海时,正值正午时

分,疲惫、饥饿都挂在脸上,经历了一天半的折腾,一行5人全部处于报废状态,登山杖是此时的最佳伴侣,兔崽更是到了一步都不走的境地,全程窝在老爸的怀里。我也只能在一旁学唐僧唠叨:“踏上行路,沿途的每一刻都是风景,再多的艰难困苦,也是人生的财富积累。”可是看到高山植物园里,海心亭、凤凰松等珍稀的树种和幽谷深壑中的各色杜鹃,野蔷薇时,身体上的负担被眼前的奇景刷新出更大的动力。支撑自己继续前行信念,也许就是这蓝天白云之下似火的骄阳和峰巅沟壑的连绵不绝。

叠级直上,是黄山最高峰莲花峰,带着小兔崽的我们,用登顶的2.5公里山路,替换了垂直坡度有80度的天都峰。这里最让人惊讶的莫过于峰顶大旱之年也从干枯的香砂井和绝顶四周铁索上挂满各式各样的长命锁、同心锁……莲花岭上的飞龙松及倒挂松、绝壁上“莲花绝顶”的摩崖石刻更为莲花峰添上了不俗的色彩。

莲花峰下,路边的迎客松,于我们两天的行程而言,变成了“送客”,树枝朝向一致的挥手告别……慈光阁乘缆车下山结束两天的行程,黄山脚下给兔崽购买了定制版的纪念金牌,作为4岁半小朋友的登山奖励。

尽管还有很多景色没来得及细细体味,我们也只能继续都市的漂泊。旅行是一个寻找自我的过程,我能做的是带着相机和行李,记录沿途的美景,趁时光正好,你们在身边,我还未老。

(零部件企业管理部 沈晓华)

温暖的家园

9月,我怀着迷茫和忐忑的心情初到金华,第二天就来到了万里扬零件事业部进行面试,人事在充分考虑我的情况和意愿后,将我安排在了热处理车间技术质量员一职。

刚到车间工作时周围同事的热情完全打消了我的戒备心。“来尝尝我们金华的特产酥饼,吃过没,很好吃的。”“今天去摘桔子了,一人一个吃完再拿啊!”“这是手工做的饼干,都来尝尝我的手艺!”在万里扬时不时就有这样的场景发生,让我没有陌生和惶恐,和同事相处起来是那样的轻松自然。工作中,我也从来没有过沟通的压力,“以后叫我寅哥就行,不用喊师傅,有什么不懂可以随时问我。”“她是咱们车间的财务主

管,你喊她赵姐就行。”“以后有啥事都找我就行,我负责车间的综合管理。”无论遇到什么问题,找前辈们请教都能得到耐心解答,让我很快就适应了这里的工作。

在办公室听前辈们的对话也让我受益匪浅。“一个好的机修工,不是能加班加点修好机器,而是平常就能维护好设备不出问题。”这是两个月我印象最深的一次对话。厂长教育我们的语气更像是在唠家常,完全没有架势,委婉的话语却能如刀刻般让人警醒。就如扁鹊论医:“长兄於病视神,未有形而除之,故名不出於家。中兄治病,其在毫毛,故名不出於闾。若扁鹊者,鑿血脉,投毒药,副肌肤,困而名出闻於诸侯。”

我们的技术质量工作何尝不是如此,产品出了问题能够找到原因解决问题并不是我们的终点,努力改善工艺想办法不出现类似问题才是我们终极的目标。

在这短短两个月时间里,我已经没有了最初远离家乡的陌生感,在公司无论是生活还是工作上无微不至的照顾引导下;在平易近人的领导和热情友善的同事帮助下,我渐渐在这个异土他乡找到了归属感,两个月我对自己的工作远远算不上掌握,接触越多越觉得自己学识越少,但是有他们的帮助,现在的我完全有信心在热处理大家庭中做一名合格的技术员。

(零部件热处理车间 岳中岳)

桂

迎着晨曦的朝阳踏进公司的大门,秋末的空气中明显弥漫着凉意,一阵微风拂过,居然还夹杂着淡淡的花香,原来是桂花!香味没有人秋时浓,但赏来却别有一番风味。

“暗淡轻黄体性柔,情疏迹远只留香。何须碧深红色,自是花中一流。”这是李清照的《桂花诗》。是的,桂花的确与众不同。

桂花的根十分粗壮,深深地扎进泥土里,每个大的枝干上都长了许多小的枝干,枝干上长满了叶子,从远处看去,仿佛是一片片从天上飘落下来的碧绿色的云。

一团团、一簇簇、一丛丛的桂花羞涩的躲在叶子中间,小巧玲珑的花蕾如少女低眉浅笑,相互呢喃。桂花的花瓣很小,像一颗颗米粒那么大小,细碎的,密密的,藏在绿叶间。我爱这些细小的花,生的清丽典雅,在尘埃中挺拔,以一种孤婉转成一道风景,让人情不自禁、浮想联翩。

据说桂花原是江南花种,有着江南女子的韵味。她是闹着小情绪,耍着小性子,在桂花树下和某人捉着迷藏,就是让他找不着干着急,却在隐蔽处暗中观察着。她亦是懂得爱的女子,像妖一样,揪着你的心,让你没办法。然后,她以短暂的花期结束自己清香的一生。

记得早些年少时,我常常和小伙伴来到桂花树下,使劲摇着桂花树,桂花便纷纷飘落下来,香气扑鼻,像夜里闪闪发光的星星,我们会高兴的手舞足蹈,高喊:“下桂花雨咯!下桂花雨咯!”一阵风吹来,桂花便像一只调皮的小精灵,落在你的头发上、肩上,有些甚至还钻进你的衣服里,跟你玩起捉迷藏。又或者,搬一张椅子坐在桂花树下,泡一壶桂花茶,抿一小口,满嘴的清香,再来一口桂花糕,酥酥的感觉在身体里弥漫开,沁人心脾,不禁让人感叹:“啊,真香啊!”

花香萦绕,捻一抹馨香,掬一捧岁月,把回忆的心洒在颗颗桂花上,将往事揉碎在风里。

(商变企业管理部 王玲)



《皖南初冬》(乘变企业管理部 孙惠惠)

消失的手艺人

以前,在我们的村子里,隔三差五有外地人,肩挑修理工具,磨剪刀、修锅、补搪瓷器皿……各种声音在村子里久久回荡。小时候觉得好奇,围着手艺人跟他们在村子里转悠,常常看着看着就忘了写作业,最后被爸妈拽着回家,自己还一步一回头的依依不舍。

几天前,爱人做平车,剪刀钝了要磨一磨。结果外出找了一个小时,也找不到一个可以磨剪刀的人。我想起自己小时候看过磨剪刀,回忆了一下操作要领,就帮老婆磨了起来。老婆抱着怀疑的态度唠叨:“从来也没见你磨过剪刀,到底行不行哦!”结果,最后磨出来的剪刀锋利无比,拿起布条试了一下,手起刀落,一分为二,十分利落。

在岳父家吃晚餐聊起这件事,他也说自己以前是吃百家饭,因为他是一名篾匠,用他的手艺养活了一家人。一九八几年时分田到户,各家

除了交公粮和水利粮,所剩不多,冬春两季有时揭不开锅,东家借米,西家借油,岳父吃百家饭就不用愁了,还可以用那时几元钱的工钱,买来买面来养活全家。那会儿篾匠受人尊敬,活也多,不是东家进,就是西家出来,在一户东家一做就是十天半个月,做簸箕、漏斗、畚斗、箩筐……一般都是早晨去田地巡视,回来匆匆忙忙洗漱后就赶往东家做活。岳母在旁边附和着,当时岳父活做得好受人夸赞,还收了不少徒弟,很是风光。现如今,社会在进步,生活过好了,部分的塑料制品代替了竹制品,篾匠工活少了,岳父只能赋闲在家,陪伴了几十年的工具也开始生锈,篾匠的手艺也没有人继承了。

日新月异,那些各种各样的手艺人也逐渐淡出了视线,成了一种怀想……

(内饰上饶基地 鲁开河)

雨

慢慢地
忽然地
惊喜地
听见屋顶
窗户
树木
地面
窸窣作响
于是
这自然的诗
生命的歌
悄无声息地
开天辟地地
落下来
有时温柔
有时轻佻
有时羞涩
有时莽撞
无情地
渴望着
鞭打着地面
冲刷着世界
洗去污尘
净化灵魂
像母亲般
生气地
心疼着
给孩子洗澡
心怀希望
愿孩子安康

(乘变产品中心 王晶)

老巷

看着老家新农村改造,家家户户都住进了大别墅,青石板上直接覆盖了水泥、柏油。行走在村子中央,粉墙黛瓦马头墙的老房子完成了历史使命,大部分已经夷为平地。老巷子正在逐渐的消失,那种老家的情怀留在了和老友谈论的话语里。

江南古老的村落,房子与房子紧紧挨在一起,中间留有狭小的通道,那便是巷子,北京人叫胡同,江南人管他叫弄堂。江南的雨淅淅沥沥,滴滴答答,天空被水汽浸透了,显得昏昏蒙蒙,渐行渐远的人消失在巷子尽头的雾中。由此会想到陆游的诗句“小楼一夜听春雨,深巷明朝卖杏花”。巷子两边是高墙或是店铺或是院子,走着走着便更换了天地。高大的马头墙高耸两侧,抬头便是一线天。村中间主巷子两侧通常有些店铺,裁缝铺、烧饼酥饼铺、杂货铺等。巷子尽头是大户人家的院子,院子里头枇杷黄了,调皮的小孩会趴在围墙上摘几颗。

巷子串起了无数人家,也串起了冷暖情长。走街串巷的小贩挑着担子叫卖,最先打破深巷的宁静,卖麻糍咯、麦芽糖咯,收鸡毛鸭毛、磨剪刀咯……各种生活所需都服务到家门口。放学回家的小孩端着板凳坐在门口的石阶门槛写作业,务农回来的人们也开始忙碌了,生火做饭,升起袅袅炊烟。“酒香不怕巷子深”,谁家做好吃的了,总能吸引一群小馋猫守候在门口,女主人招呼着:来来来,大家都分点吃。饭后,小孩们在巷子里穿梭追逐打闹,妇女们家长里短地聊去了,男人们在茶馆下象棋,挤在天井里看着那十几寸的黑白电视机。

那时候出行基本靠走,最多也就自行车,不需要宽阔的道路。而如今家家户户都开小汽车,早已经不能适应当前的发展。也许这就是巷子的命运,除了有历史价值保留外,其余都消失在我们的视野中。毕竟人类一直在进步,衣食住行的方式不断的在变化。适者生存,没有长远的努力,就没有长远的发展。

(零部件公共服务部 王恒彬)

贡献中国品牌力量 比肩世界一流企业

看万里扬如何万里扬帆

在快速发展的中国汽车市场,万里扬找到了属于自己的那一席之地。

当前,万里扬已形成乘用车变速器150万台、商用车变速器100万台、汽车内饰200万台(套)的制造能力,拥有变速器、内饰研发人员1000余人。万里扬乘用车变速器、商用车变速器、内饰业务分别约占营收的49%、30%和21%;到2019年新驱动系统投入市场,成为该公司新的盈利增长点。

不过,在万里扬董事长黄河清眼中,走过20多年发展历程的万里扬,仍是一家年轻的企业,还有更重要事情需要完成。近日,他和顾勇亭总裁接受了《中国汽车报》记者的专访。

■成为世界一流供应商

黄河清说:“中国汽车产业进步飞快,但全球领先的零部件企业寥寥无几。”万里扬的目标就是要成为全球一流的汽车零部件供应商。在2018年之前,万里扬要成为中国领先品牌,这个目标已经实现;在2020年以前,万里扬要实现向中国变速器首选品牌的转变;在2021年之后,万里扬要与行业内国际知名品牌实现正面竞争,并成为全球一流企业。

“要跻身全球一流,首先要有规模,没有规模就没有体量,也就没有成本优势。”顾勇亭对《中国汽车报》记者说。

2017年1月,万里扬提出“53211”战略发展规划,即通过5年的努力,乘用车变速器实现年

销量300万台,其中自动挡变速器200万台(包括PHEV、HEV、EDS产品);商用车变速器实现销量和销售额翻一番;汽车内饰件实现销售额翻一番。

顾勇亭认为,中国汽车市场自动变速器车型的产销量近年来以每年10%的速度快速增长,到2021年自主整车企业对自动变速器的需求将达800万台左右,推动万里扬“53211”战略发展规划加速实现。

■万里扬追求“三个层次”

在黄河清看来,万里扬产品应该具有“三个层次”:第一是技术性能指标对标世界最先进产品并进一步优化;第二是产品品质与国际领先的竞争对手无限接近;第三是成本控制能力足够强。

顾勇亭说:“我们把董事长的这三个层次转化为具体可执行的三个方面。”

首先是好产品,从技术水平来看,不管AT还是CVT,万里扬都要对标世界最先进产品,变速器传动效率、平顺性、噪声控制和加速性能等指标,都要向国际领先水平看齐,并结合市场上产品的历史问题,在新产品开发中予以优化或规避,确保产品先进性。

其次是好品质,达到变速器生产一致性、耐久性的高标准。万里扬生产装备均采用国际知名品牌,同时核心零部件供应商均为博世、舍弗勒等全球一流企业,制造过程严把质量关,特别是

关键工序做到100%检测,确保出厂产品品质,让整车企业客户放心地配套,让顾客用得舒心。

再次是低成本以保证产品有足够的市场竞争力。在研发制造投入方面,万里扬坚持“必须投入的一定大力度投入,不是必要性的坚决说不”,科学合理安排固定资产投资。据悉,在人工和管理的成本支出方面,万里扬的控制能力在行业内已具备一定优势。

顾勇亭表示:“在同样市场环境下,如果我们能比竞争对手的成本低5%~10%,就会有明显的优势。”

■市场发展要“抓大放小”

顾勇亭说:“规模化是零部件企业盈利的保障。”比如在内饰领域,规模化效应更加突出,承接一台(套)内饰业务的模具成本少则近十万元,多则两三万元,如果销量不达到一定规模很难实现成本的分摊,尤其当前内饰设计加速升级,改款周期缩短,因此万里扬内饰业务更加注重与大客户的平台化合作。

“我们认为,未来3~5年中国乘用车市场可能只剩下6~8家具备发展实力的企业。”顾勇亭表示,万里扬将采取“抓大放小”的市场策略,持续加强与吉利、奇瑞等核心客户的合作关系;同时,保持“提前发现客户需求、快速解决客户诉求”的竞争优势。据他介绍,在内饰业务领域,万里扬的服务响应速度获得华晨宝马等整车企业的高度评价;在变速器业务方面,万里扬主动提

出问题并提供相应解决方案,大幅缩短新车搭载匹配到上市的周期,加强甚至超越整车企业对终端用户需求的理解,得到奇瑞、吉利等核心客户的一致好评。

■贡献中国品牌力量

万里扬确立了以CVT、AT技术为自动变速器的主要发展路线。万里扬全新一代无级变速器CVT25已于今年6月成功下线,输出扭矩达250N·m,进一步拓宽了产品对不同排量发动机的匹配范围和扩大了应用车型的数量。顾勇亭说:“CVT25在客户那里经历了从不被信任到可以考虑,到最终获得充分肯定的过程。万里扬通过积极响应用户诉求,加快了CVT25的配套应用,该系列产品将首先配套奇瑞瑞虎GX、吉利远景X6等新车登陆市场,五家整车企业搭载万里扬CVT和6AT产品的十多款车型将于明年上市。”

据悉,万里扬自动变速器新建成的工厂,具备年产60万台CVT25、30万台CVT18、10万台6AT和10万台新能源汽车相关产品的能力。此外,万里扬也在同步推进供应商的产能和质量保证能力建设,并积极推动关键零部件的本土化生产,提升零部件的供应保障能力,带动中国自动变速器零部件产业的进步。顾勇亭强调,“成就客户造车梦想、贡献中国品牌力量”,这是万里扬的光荣使命。

(转载自《中国汽车报》)

美国艾里逊变速箱公司高层考察万里扬

本报讯 11月30日,美国艾里逊变速箱公司副总裁Robert Clark III、Randall Kirk,执行董事Richard Price、亚太区业务开发总监刘玉龙先生等再次到万里扬金华基地考察,股份公司总裁顾勇亭,执行总裁王维传、任华林全程接待。

顾勇亭总裁对来访的客人表示欢迎并向他们介绍了万里扬的企业发展情

况,商变研究院副院长徐万洪就目前中国市场商用车变速器自动化需求做了分析报告,艾里逊执行董事Richard Price向与会的万里扬领导详细介绍了艾里逊变速箱公司的产品及其应用情况。

艾里逊副总裁Robert Clark III等一行还参观了万里扬商用车变速器研究院、工艺工程院、产品展厅、齿轴壳体等加工车间及装配车间,对万里扬商用车变

速器的研发、制造及营销能力表示认可,希望能与万里扬有进一步交流与合作。

顾勇亭总裁对艾里逊公司的合作意向表示诚挚欢迎,希望双方依托各自优势,共同发展中国市场。

股份公司副总裁张秋贵,战略发展中心主任钟翔、商变研究院副院长徐万洪等参加了会见。

(商变国际业务部 陈青)

榜样引领方向 奋斗创造未来

万里扬奋斗榜样宣讲团金华基地报告会暨闭幕式圆满举行

本报讯 11月12日,浙江万里扬股份有限公司主题为“怀抱初心·艰苦奋斗·筑梦未来”的奋斗榜样宣讲团金华基地报告会暨闭幕式在金华隆重举行。集团党委书记吴羽飞,股份公司执行总裁王维传、黄仁兴、任华林及金华基地近200名员工代表参加了大会。大会由股份公司副总裁钱寿光主持。

王维传发表致辞,他介绍了金华基地发展概况,表示所有成绩的取得都源于万里扬人的不懈奋斗。金华基地全体员工要不忘初心,牢记使命,始终保持同进同退的协作心,未雨绸缪的忧患心,不屈不挠的进取心,殚精竭虑的忠诚心,多干事,干实事,让万里扬艰苦奋斗精神真正植根于心,能够代代相传。

来自内饰事业部的车队队长魏东、商变事业部的滚扎工高玉强、乘变事业部的质量管理经理吴启华、零部件事业部的机修班长张志斌、零部件事业部的绩效经理沈晓华共五名宣讲代表依次上台宣讲,以小视角反映大主题,用平实生动的语言和真实感人的故事,淋漓尽致地展现了万里扬奋斗者的精神风貌,引起了员工们的强烈反响和共鸣,雷鸣般的掌声一次次响起,将宣讲活动推向高潮。



潮。

最后,吴羽飞作闭幕总结讲话。他认为此次宣讲活动形式非常好,在当前汽车行业高速增长拐点到来之时,高质量发展是必由之路,万里扬正处于“53211”战略推进的关键时期,万里扬员工学习奋斗者的精神不能停。要继续高扬奋斗之帆,紧握奋斗之桨,以先进精神为引领,居安思危,发愤图强,团结奋进,扎实工作,破难题,补短板,不断推动万里扬事业发展迈上新台阶。万里扬会一如既往地鼓励员工成为奋斗者,让想干事的人有机会、能成事的人有舞台、干成事的

人有地位,更好地把员工个人发展和企业发展结合起来。

榜样引领方向,奋斗创造未来。此次宣讲活动共持续了半个月,10名宣讲员走进了10个制造基地开展了10场宣讲,吸引了1200余名员工参与。活动的开展不仅是万里扬践行核心价值观,推进思想文化建设的又一次创新,而且加强了各事业部、各基地之间的学习和交流,让员工能够更深层次的认识和理解万里扬企业文化,进一步推动了企业文化思想文化深植并转化为员工的自觉行动。

万里扬新产品试驾现场好评如潮

本报讯 11月29日下午,万里扬新产品交流研讨会的试驾试驾现场热闹非凡,来自全国各地汽车厂家的50余名领导和专家争相体验万里扬新产品。

据悉,参与本次试驾活动的6辆试驾试驾分别配备了万里扬7TS60变速器、9TS90变速器、6G26变速器、6G40变速器、6AG40变速器、5G40-ACMT变速器。通过亲身体验,大家对万里扬产品的优良性能给予了高度评价。

在试驾试驾配备了7TS60变速器的车子后,大家对产品的单箱设计给予了充分认可,认为不仅能够满足重载车型的使用需求,更重要的是操作起来十分简便,一脚离合就能轻松换挡,不像市场上大多数带副箱的变速器,操作难,油耗高;而且因为速比范围大,起步能力很强,跑起来特别轻松。

对于9TS90变速器这款产品,大家称赞最多的是换挡性能。前单后行星、同步器换挡的设计,让换挡动作变得十分轻松。有人甚至评价有轿车的感觉,是开过换挡最轻便的多档变速器,还带有吸入感,对产品的表现非常惊喜。

作为万里扬的拳头产品,6G26和6G40变速器在现场的表现备受赞誉。很多人表示G系列不愧是万里扬的标杆产品,“颜值”与“实力”兼备,全铝的外观十分漂亮,换挡性能更是惊艳,不仅轻便灵活,而且噪音很小,这样的水平可以说已经与国产轿车技术相当,产品性能非常成熟。

6AG40变速器作为国内轻卡首创产品,吸引了很多人的目光。在迫不及待试驾试驾后,大家纷纷竖起了大拇指,认为产品的换挡性能十分平顺,几乎没有顿挫感,与国际水平的自动挡轻卡产品相差无几。万里扬今年在AMT技术上突破重大,非常看好产品前景。

5G40-ACMT变速器作为首次亮相产品,也获得了诸多客户的青睐。这款解放了用户左脚的变速器产品,不需要踩离合器就能直接换挡,不仅保证了离合分离的响应速度,而且大大降低了驾驶的强度和难度。此外,产品的低速蠕动功能,让现场的倒车和跟车动作都变得更加轻松。

试驾试驾过程中,现场诸多的领导和专家纷纷表示对万里扬的认识又更深了一层。这些年看着万里扬一路成长,无论在技术、质量还是成本控制方面都在不断提升,不仅推动了零部件产业的进步,还助力了整车行业的发展,对万里扬的未来越来越有信心,期待在更多领域有深度合作,朝着共同的汽车强国梦不懈奋斗!

(本报记者 徐蕾)



记者感言

奋斗精神永不熄

从辽阳到金华,15天跨越3500公里,10个基地,10场宣讲,“万里扬奋斗榜样宣讲团”巡回汇报会顺利划上了圆满句号。

此次活动,再一次让我们深刻感受到,万里扬的辉煌是千千万万万里扬人奋斗出来的。而我们的宣讲员,更是展现出了奋斗者应有的特质。

作为各个岗位上的骨干,他们均是一边带着工作一边奔走在各基地,白天要赶车宣讲,晚上还要加班处理本职工作。中途有人感冒发烧,有人嗓子化脓,但没有人抱怨,更没有人放弃。是大家的奋斗精神,让这次的宣讲活动能够如此成功和精彩。

奋斗精神不是泛黄的回忆,而是永

不灭的火炬。

对于万里扬而言,奋斗是推动企业前进的动力;对于万里扬员工而言,奋斗是实现自我成长的阶梯。

相信这些奋斗故事,可以激励我们更好地将个人梦融入到企业梦,做好万里扬的建设者,和万里扬一起扬帆破浪,闯出寥廓江天。(本报记者 徐蕾)

新闻速递

农业板块

诸暨万亩水稻有机缓释肥应用示范方亩产破 800 公斤

11月14日上午,诸暨市农业技术推广中心组织在次坞镇汪阮家坞村种粮大户杨佰根的百亩“化肥减量高产攻关”示范方进行现场测产。测产数据显示,实割三块田的平均产量达到819.5公斤/亩,其中1号田块面积1.69亩,实割潮粮1667.9公斤,含水率27.9%,折算亩产达到832.2公斤!

缓控释肥是目前水稻化肥减量最有效的方式之一,与传统复合肥相比,具有减少养分投入、节省人工、减少面源污染等优点,但农户在实际生产中更关注的水稻产量和实际效益,希望减肥不减产,甚至增产、高产。

近年来,诸暨市土肥部门在水稻上不断开展缓释肥的应用示范,积累了大量的施用经验,已形成单季晚稻650公斤/亩、早稻450公斤/亩的缓控释肥应用技术模式,同时为破解“缓释肥不高产”的传说,自2017年开始进行以单季晚稻800公斤的缓释肥应用高产攻关技术试验研究,并在当年小区试验获得成功。2018年,根据往年的试验示范情况,扩大示范面积,并适当调整施肥配方,采用了“好乐耕”有机缓释肥“一基二追”高产施肥技术模式,在整个水稻生产期间施用氮肥(折纯)14.65kg/亩、磷肥5.55kg/亩、钾

肥8.55kg/亩,现在每100公斤稻谷产量的氮肥投入量仅为1.8公斤,而一般高产田块在2.2公斤以上,化肥养分投入减少了20-35%!

根据今年该示范方的水稻生产情况,万里神农农业科技有限公司将进一步加强对当地农技推广部门的对接,总结成功经验,完善有机缓释肥“一基二追”高产施肥技术模式,扩大技术应用面积,为广大农户提供优质肥料产品的同时提供高产施肥技术,确保和提升种植效益,并进一步降低化肥用量,控制农业面源污染,改善人居环境,助力乡村振兴!(万里神农 王京奇)

制造板块

乘变事业部

上汽集团领导一行前来考察交流

本报讯 11月15日,上海汽车集团股份有限公司(以下简称“上汽集团”)技术中心变速箱全球总监方伟一行到芜湖万里扬考察交流,万里扬股份公司执行总裁张志东热情接待了客人。

方伟一行首先进行了相关车辆的试乘试驾,万里扬CVT的卓越性能

赢得了高度评价。随后,客人们参观了CVT25生产线,对万里扬高效、精密、严谨的生产核心理念,国际先进的生产、控制设备及配备的智能化物流体系和信息化管理系统非常认可。双方在会议室举行会谈,对相关技术进行了深入交流,就潜在合作机会开展了讨论。

据悉,上汽集团是国内A股市场

最大的汽车上市公司、世界500强企业,实力雄厚。此次来访,上汽集团一行表现出了对万里扬品牌的信任与喜爱,双方初步就开展进一步合作达成共识,并表示希望双方能深化对接,努力在更宽领域更高水平上实现互利共赢、共同发展。

(乘变企业管理部 熊倩倩)

举行 2018 年干部大会

本报讯 11月13日下午,乘变事业部在芜湖制造基地隆重举行2018年干部大会。股份公司总裁顾勇亭、执行总裁张志东及各部门经理级以上领导参加本次大会。

会上,张志东做了2018年度工作总结报告,从市场开拓、产品研发、生产制造、管理提升四个方面对2018年乘变事业部生产经营情况进行了全面总结,同时对2019年工作进行了部署,要求事业部全体员工继续围绕经营方针,要千方百计抓好营销工作,打造狼性营销团队,奋力开拓市场;要进一步

提升试验试制能力,加快新品开发步伐,提高企业核心竞争力;要攻坚克难,全面推进质量改善;要创新提效,实现芜湖基地产能突破;要扎实推进企业文化落地,集中精力练内功强基础,推进创新驱动和管理提升。

最后,顾勇亭结合当前经济形势和企业情况作重要讲话。他表示,当前汽车行业的快速发展,尤其是自主品牌汽车的快速发展,为变速器行业带来前所未有的机遇与挑战。必须坚持“以客户为中心 争做奋斗者”的核心价值观,对标国际一流品牌,生产国际一流

产品。紧紧围绕供应链品质、效率、效益增长,推进体系建设,推进质量提高,推进资源落实,推进成本改善,推进合作提升,推进服务升级,争创中国汽车零部件行业首选品牌。他强调,蓝图已经绘就,伟业催人奋进。“532”战略目标已清晰可见,当前及今后一个时期,全体干部要采取多种多样的形式,凝聚团队,着眼业务,布局未来,共奏追赶全球一流零部件供应商的“进行曲”,成为全球零部件百强企业,做自豪的万里扬人。

(乘变企业管理部 熊倩倩)

2018 届大学生拜师会圆满举行

本报讯 11月3日,乘变事业部在芜湖基地二楼员工之家举行了2018届大学生拜师会,近40对师徒参加了本次拜师会。

会上,首先由主持人致欢迎词并介绍此次拜师会背景、事业部师徒开展情况、参与人员及拜师流程。

随后,徒弟们庄严地齐声宣读了拜师帖,并对师傅三鞠躬表尊重和诚意,同时签订师徒协议,开启师徒二人的新篇章。

产品中心项目总监李俊作为导师代表发言,分享自己来公司多年的师带徒经历,并承诺在今后的工作当中一定做到知无不言、言无不尽,师徒共同成长。来自重庆理工大学的2018届大学生徐丹丹作为徒弟代表发言,她表示会在以后的工作当中积极向师傅学习技术经验,努力成长,不辜负师傅的教导。一日为师,终生为师。乘变事业部

自2017年开始通过师带徒的形式培养大学生们,通过2年的师带徒培养模式的实践摸索,在2017届大学生中取得了较大的成果。借助之前成功的经验,2018届传承师带徒培训模式,帮助他们提高专业素质和业务素质,能够更好地促进新入职员工的全面发展。师徒团结、知识共享,促进个人能力的提升,也能够增强企业凝聚力,实现个人和公司的共同成长。(乘变人力资源部 吴璐)

商变、零部件、新能源事业部

北方通用动力集团领导来访

本报讯 近日,在浙江省科技开发中心副主任瞿浩陪同下,北方通用动力集团相关领导武爱军、陈立钦、李宏建、刘长振等一行人赴万里扬金华基地考察交流,万里扬股份执行总裁任华林等领导全程接待,金华市、婺城区科技局相关领导陪同考察。

武爱军一行参观了产品展示厅、生产车间等,任华林在现场介绍了公司产品、生产工艺和质量工作等情况。随后的座谈会上,武爱军介绍了公司发展历程、产品应用和研发能力。通过双方深入交流,就下一步共同打造符合市场需求的特种车辆动力总成等进行了深入探讨,表达了在各自优势领域相互合作的意愿。

(零部件公共事业部 王恒彬)

WLY5AG40(五征)变速箱产品研发项目顺利通过设计定型评审

本报讯 近日,WLY5AG40(五征)变速箱产品研发项目顺利通过设计定型评审。本项目是按事业部产品规划要求,用于开拓商用车轻卡自动变速器市场,是基于手动变速器5G40开发的首款自动变速器,主要用于五征途途3.5T自动挡轻卡,匹配D20发动机,是全新开发的第一款五档轻卡AMT产品。

该项目于2017年2月正式立项,经过近两年研发工作的开展,整车控制策略的不断优化,充分的试验验证,使产品达到了设计定型的各项指标,并且其搭载的五征途途样车也得到了五征汽车厂的充分认可,并且于本月首台五征途途AMT商品车售往经销商正式进入市场。

WLY5AG40(五征)变速箱产品研发项目的设计定型及首台商品车的正式销售,为万里扬AMT产品进入市场奠定了坚实的基础。

(商变AMT项目部 李欣)

组织总经理午餐会

本报讯 近日,商变事业部金华基地组织了总经理与新进大学生午餐会,股份公司执行总裁兼商变事业部总经理王维传和各部门新进大学生代表一起共进午餐。

午餐会开始后,大学生各自进行自我介绍,讲述了自己的成长经历和入职后的感受。王维传向新员工简要介绍了万里扬的发展历程、当前商用车变速器业务发展和经营管理现状,让新员工对公司的发展概况有更深入的了解,并希望新员工能充分发挥聪明才智、发掘自身优点认真努力工作,同时强调企业做大做强,必须要具备新思维、新方法,鼓励新员工在工作中创新方法,与公司同成长、共进步。

通过此次午餐会,有效搭建新进大学生与公司领导面对面沟通交流的桥梁,使新员工对公司企业文化有了更深了解,也让公司领导掌握新进大学生的思想动态。王维传表示,以后公司也会更多的组织此类活动,倾听员工心声,增进彼此交流,让员工在更好的平台上实现个人价值,为公司发展奠定良好的人才基础。

(商变企业管理部 王玲)

内饰事业部

召开管理提升暨骨干员工座谈会

本报讯 近日,内饰事业部涿州基地举行了首次管理提升暨骨干员工座谈会,邀请了车间员工代表、车间班组长、各部门负责人和工厂领导参加。

座谈会上,设备主管田国理畅谈了员工提升设备保养意识的重要性,安全管理员姚兴业讲述了如何更好地实现安全生产,全体班组长针对各自班组管理工作发表心得体会和分享工作经验,员工代表们对工厂管理和发展提出了意见。对于员工的意见,现场领导给予了一一回复。

涿州基地总经理柳继男在会上表示:人是源动力。一线操作工是工厂效益的核心力量,各职能部门一定要为一线人员提供好服务,比如优化操作工艺,质量控制过程指导,启用专用工位器具,车间物流的顺畅化等,职能部门的后勤工作做好了,生产才能实现无忧,生产效率和生产质量才能得到保障。

通过此次座谈会,倾听了基层员工心声,能够更好地开展今后工作,进一步增强了团队凝聚力。

(内饰涿州基地 赵亚卓)

《艰苦奋斗再创业》专栏

忆苦 立标 奋斗 再创业

商变企业管理部副部长 杨晖

万里扬集团黄河清董事长、吴月华总裁一再指出,万里扬人要长期保持进取心,艰苦创业,奋勇争先。这是万里扬人22年来乃至企业长远发展一直且是必须秉承的优良传统。

“忆苦”,自1996年万里扬创建以来,公司由小做大,从当初简单的齿轴加工发展到如今集制造业、新能源、科技农业等多业并举、梯度推进的新经营格局。在万里扬迅速蓬勃发展的背后,凝聚着每一个万里扬人为之艰苦奋斗、勇于拼搏所挥洒的汗水。当前的市场发展环境日益激烈,“逆水行舟,不进则退”,为了更好的适应市场竞争环境和企业发展需要,股份公司制定了“53211”的宏伟战略蓝图,为实现这一宏伟战略蓝图,我们作为当代的万里扬人要回顾过往,总结经验,将以往经历所沉淀下来的优良传统总结转化形成具有万里扬特色的企业文化,成为每一个万里扬人工作中的座右铭,并将艰苦奋斗这一光荣传统

继承并发扬,为着目标而努力奋斗。

“立标”,全球经济虽仍处于危机后调整期,但现正在逐步复苏;十九大的召开开启了中国的新时代,实体经济面临更好营商环境,社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾,即人民从对量的需求转变为对品质提升的变化。为此供给侧结构也发生了调整,汽车行业也不例外。由原来的“供不应求”向“供过于求”转变,客户对产品需求的标准也随之快速提升。如何满足客户的需求是当前每一个企业需要深远考虑的问题,“以客户为中心 争做奋斗者”是万里扬一直强调的核心价值观。居安思危,围绕目前商变事业部在行业的地位和客户满足,2018年股份公司提出了“1+、1-、1趋同”的口号,即“产品技术超越同行业,产品成本远低于同行业,产品质量无限接近同行业”。标已立,谋在先,作为工作在万里扬商变

事业部中的我们,当前要以行业标杆为奋斗方向,多思考、勤钻研、肯创新、实干事、干实事,工作中一点一滴都要以创造客户最欢迎的产品、为客户提供高性价比的产品与服务,从干毛巾里拧出三滴水,永远比对手多一点点优势等作为我们的工作理念开展每件工作,细小之中体现价值。只有这样我们才有可能“快速、专业、用心”,进一步拉近我们与客户之间的距离,才能在激烈的市场竞争中处于优势。

“奋斗,再创业”。凡事预则立,不预则废,干事光有口号,不落实处等于0。凡事目标一定,就应敢想、敢创、敢干。董事长在年初集团总结大会上说,只有敢于想你敢干,才能够干,如果连想都不敢想,那什么都干不成。身为万里扬人的我们,要积极进取、勇于创新,在发扬“狼性文化”的同时,细思量、精雕琢,努力把每一件小事做好,聚沙成塔、集腋成裘,为万里扬贡献自己的力量。

此外,作为管理干部的我们,除了做好自身工作外,更应“树目标 带队伍 做表率”,保持和发扬永不懈怠的精神状态和一往无前的奋斗姿态,勇于担当,做新时代的奋斗者;拼搏进取,加强自我境界提升,进一步坚定万里扬价值理念,让思想行为紧密契合新时代脉搏,增强干事创业的责任感和使命感,增强行业危机意识和职位危机感,时刻保持忧患意识和清醒头脑,不断自省、完善和革新,不断提升管理水平,带领团队不断开创万里扬高质量发展的新局面,为将万里扬打造成为具有全球竞争力的价值创造型企业而努力奋斗。

新战略、新起点、新跨越。作为此刻万里扬人的我们是荣幸的,我们将用自己的双手,通过自己的努力奋斗见证万里扬宏伟蓝图在自己眼前逐渐一一实现,成为万里扬历史发展的见证者和建设者。