

WLY 万里扬

第 6 期 总第 144 期
2018 年 6 月 30 日
农历戊戌年五月十七
星期六

万里扬报

WANLIYANG NEWS



浙企准字第 G-071 号/月报 万里扬集团有限公司 主办 内部资料 免费交流 四开四版 印数 4000 份 网址: <http://www.zjwly.com>

驾驭无级 智见未来

万里扬自主研发全新一代 CVT25 正式下线

本报讯 6 月 15 日,以“驾驭无级 智见未来”为主题的万里扬 CVT25 下线仪式,在浙江万里扬股份有限公司乘用车变速器事业部芜湖基地隆重举行。奇瑞集团董事长尹同跃,奇瑞汽车股份有限公司总经理陈安宁,吉利汽车研究总院院长胡峥楠,重庆理工大学党委副书记、校长石晓辉,中欧协会齿轮传动产业分会秘书长、中国汽车自动变速器创新联盟秘书长李盛其,博世贸易(上海)有限公司总经理张辉,吉孚动力技术(中国)有限公司董事长阙雷,万里扬集团董事长黄河清,万里扬集团总裁吴月华,浙江万里扬股份有限公司总裁顾勇亭与芜湖市委市政府、市经济技术开发区、客户代表、供应商代表、合作院校、行业专家、媒体朋友及万里扬股份公司高管团队和部分员工代表,共同见证了这历史性的一刻。

黄河清与尹同跃、陈安宁、胡峥楠、石晓辉等嘉宾共同按下 CVT25 下线启动按钮。他对芜湖市委市政府和开发区管委会的大力支持表示感谢,同时也感谢广大客户和供应商朋友对万里扬发展给予的支持,愿大家在共同发展的道路上越走越宽,越走越远;黄董事长对万里扬 CVT25 研发团队的辛勤付出表示感谢,并要求全体员工继续努力,万里扬的事业一定能够继续往开来!

顾勇亭在仪式上致辞并做主题报告。他表示,CVT25 迎来今天的成功下线,每一步都离不开芜湖市委市政府及各职能部门的关心和支持,离不开以奇瑞汽车、吉利汽车为首的广大汽车厂高度信任,离不开以博世为代表的全体供应商朋友的全力配合,以及汽车行业和社会各界的大力支持,在此向大家表示衷心的感谢!

顾总报告中指出,乘用车变速器是万里扬重点发展的业务模块。由芜湖万里扬变速器公司和宁波万里扬变速器公司生产销售的乘用车变速器,市场保有量已超过 800 万台,CVT 市场保有量超过 60 万台。但万里扬绝不步于此,全体万里扬人谨记“成就客户造车梦想 贡献中国品牌力量”的光荣使命,成就客户造车、造好车、造精品车的梦想是我们服务客户、赢得竞争的事业宣言,贡献中国品牌力量是我们发展行业、逐梦全球的历史担当。作为万里扬的最新力作,全新一代 CVT25 以更紧凑的结构设计、更灵动的操控动力、更宽的速比范围、更智能的配置、更高效的节油方式,以领跑行业的 5 大性能特



点,展现出万里扬在乘用车变速器领域的“引领者”专业实力。时间的磨砺、市场的考验佐证了万里扬变速器研发技术的不断成熟与发展。CVT25 是万里扬自主研发的一款具备电子换挡、启停功能等适用于各乘用车型(轿车、MPV、SUV 等)的全新一代智能变速器,最大输出扭矩可达 250N.M。除了较传统 CVT 具有更宽的速比,更高的效率和更智能的配置外,CVT25 还可拓展应用到混合动力车型,以更好地应对日益严格的汽车排放和燃油消耗法规要求。尤其是在控制系统方面,除了基本的运动模式和经济模式外,万里扬针对 CVT25 开发了 AT 模式和适应用户驾驶习惯的自适应模式等智能换挡模式,驾驶更平顺,极大提升用户驾乘体验,走在人工智能变速器的技术前沿。顾总还从市场拓展、研发投入、产品规划、质量保证、产能建设、对标学习等方面全面阐述了万里扬乘用车变速器“532”发展规划和推进进度。

顾总最后表示,全体万里扬人必将肩负“成就客户造车梦想 贡献中国品牌力量”的光荣使命,秉承“全球一流的汽车零部件供应商 员工满意的人生事业大平台”的宏伟愿景,以客户为中心 争做奋斗者,发扬“拼搏进取 精益求精”的精神,做匠人、修匠心、造匠品。万里扬乘用车变速器必将紧紧围绕“532”发展战略,致力于汽

车变速器、尤其是自动变速器的研究与发展,同广大汽车厂家和供应商朋友一起,为打造国内高端变速器产业基地,为中国汽车工业发展贡献自己的一份力量!

仪式上,万里扬乘用车变速器事业部副总经理林健为与会嘉宾作 CVT25 产品的详细解读。芜湖市经济技术开发区党工委书记、管委会主任陆雷代表市委市政府和开发区管委会对万里扬 CVT25 下线表示祝贺。

李盛其代表齿轮行业协会致辞。他表示,变速器行业正处在前所未有的历史机遇和挑战中,发动机和自动变速器等关键总成核心技术难关取得了重大突破;最宝贵的是国内自主企业拥有了整车各大总成匹配的话语权和自主权,具有市场竞争的产品性价比优势,拥有超大内需市场。这正是国内整车企业和关键零部件企业乘势做强极其难得的战略机遇和有利条件。与此同时,跨国公司加大了在中国的产业布局和产业整合,自主品牌变速器之间的竞争也愈演愈烈,让自主变速器行业充满了挑战。他认为,CVT25 的诞生是万里扬紧抓时代机遇,突破创新的体现。万里扬二十二年来,沉淀了优秀的企业文化,拥有结构合理能打硬仗、勤于思考敢于创新的团队,卓越的批量生产品质保证能力,这些都将助力万里扬成为未来变速器行业的

“领跑者”。

陈安宁代表奇瑞汽车向万里扬 CVT25 下线表示祝贺。作为万里扬的战略合作伙伴,陈总肯定了万里扬产品的各项性能指标,并透露除 8 月即将上市的奇瑞 GX 外,还将有一批搭载 CVT25 的车型正在合作研发中。他欢迎并支持更多的汽车主机厂选用万里扬 CVT25 产品,并坚信二十多年坚持走正向自主开发创新之路的万里扬,一定会在新时代走得更远、更踏实。

张辉代表博世向万里扬 CVT25 下线送来祝愿。作为无级变速器(CVT)压力钢带研发和量产的市场领导者,在 CVT25 的开发过程中,博世与万里扬缔结了深厚的友谊。张总表示,万里扬对产品的专注令他十分感动,博世与万里扬契合的企业文化、共同的战略愿景夯实了双方的合作基础,博世愿与万里扬继续精诚协作,创造优秀的产品,为客户创造更大的价值。

启动仪式前后,全体与会嘉宾参观了万里扬 CVT25 的智能制造工厂,部分嘉宾还进行 CVT25 变速器试乘试驾体验。

如果说 20 多年的发展让万里扬在汽车零部件行业稳步前行,那么以自主研发的全新一代 CVT25 为新起点,向新目标发起挑战的万里扬,必将在未来汽车行业新变革当中结出更为丰硕的成果!

(乘变企业管理部 熊倩倩)

变革时代 创新共赢

大咖云集万里扬“解码”中国自动变速器未来



本报讯 6 月 15 日,以“驾驭无级 智见未来”为主题的万里扬 CVT25 下线仪式,在浙江万里扬股份有限公司乘用车变速器事业部芜湖基地隆重举行。作为本次活动的开场“大戏”——“自动变速器高端对话”在芜湖悦园大酒店举行。活动云集行业大咖,内容精彩纷呈,围绕中国自

主品牌自动变速器如何做强做大,带来了一场脑力激荡、干货满满的思想盛宴。

参与此次对话的嘉宾为奇瑞汽车股份有限公司总经理助理宋援,吉利汽车动力总成集成部总工程师梁健,重庆理工大学党委副书记、校长石晓辉,博世贸易(上海)有限公司总经理张辉,

浙江万里扬股份有限公司执行总裁张志东。

活动由中欧协会齿轮传动产业分会秘书长、中国汽车自动变速器创新联盟秘书长李盛其主持。

以下为自动变速器高端对话的精彩内容节选。

主持人:万里扬 CVT25 能够顺利下线,在研发过程中有哪些新的突破和创新?

宋援:CVT25 是第二代 CVT 变速器,也是 CVT19 的升级换代产品。在 CVT25 研发过程中,项目组严格按照与国际接轨的产品正向开发流程开发,将责任落实到人,确保整体项目开发严格按照流程进行。在所有项目的节点评审中,做到严格评审和把关。CVT25 的总体要求是在 CVT19 的基础上全面得到提升来满足整车性能需求。

简单总结下 CVT25 的突破和创新。CVT25 的扭矩从 CVT19 的 190N.m 上升到 250N.m,这样可以更好地匹配奇瑞第二代和第三代发动机;还有一个重要参数是 CVT25 的整体机械传动效率提升了 5%,最主要是通过油泵的优化、采用新的油品以及液压控制系统优化等来实现;同时,CVT25 在速比范围上比 CVT19 扩大了 30%,给

变速器的标定提供了更大空间;结合效率上的提升和速比范围的扩大,使整车油耗下降了 7%,效果非常显著。除此之外,万里扬在 CVT25 的设计上进行了其他优化,像钢带优化、新电磁阀的应用,使 CVT25 在耐久可靠性、振动及噪声方面都得到了很大提升。

主持人:奇瑞搭载 CVT25 即将上市的车型会呈现给终端消费者哪些亮点?

宋援:奇瑞将于今年下半年上市第一款搭载 CVT25 的车型,现在这个项目的开发工作已经基本完成。在整车匹配过程中,双方成立了联合项目团队,主要通过标定工作把 CVT25 的所有潜力都挖掘出来,在整车上真正实现了 CVT25 的提升,包括动力性、驾驶性及整车油耗的下降。前期我们也组织了一些试驾活动,奇瑞相关领导对 CVT25 在整车上的表现给予了充分肯定,也对这款车寄予了高度期望。虽然 CVT25 现在还没有正式量产,但我们在更多项目上匹配 CVT25 的工作已经启动,CVT25 将是奇瑞未来主打的汽车变速器。

(下转 2 版)

《艰苦奋斗再创业》专栏

慎乃俭德 惟怀永图

乘变事业部副总经理兼营销公司总经理 尹晓春

以守维成则成难继,因创业业则业自达。深知任何事业都不能靠“守”来维系,要靠不断“创”来发展,黄河清董事长审时度势、高屋建瓴提出了宏伟的“53211”战略规划。居安思危,逆水行舟,这就是我们万里扬人的“再创业”。

我们万里扬人正处于公司发展的新征程。从创业到再创业,新征程需要我们每个人心怀企业愿景,履行企业使命,践行“以客户为中心 争做奋斗者”的企业核心价值观,发扬“拼搏进取 精益求精”的企业精神;从创业到再创业,需要我们坚持和发扬“自强不息 艰苦奋斗”的优良作风,在“干中学,学中干”,进一步激发团队干事创业的激情,以“争做奋斗者”的狼性精神推动公司快速发展。

发扬艰苦奋斗优良作风,是常怀忧患之心的重要表现。艰苦奋斗是中华民族精神的重要组成部分。“居安思危 戒奢以俭”,“忧劳兴国 逸豫亡身”,“生于忧患 死于安乐”,这些警世名言,至今仍然启迪着我们。历史和现实都表明,一个没有艰苦奋斗精神的民族,难以自立自强;一个没有艰苦奋斗精神的国家,无从屹立于世;一个没有艰苦奋斗精神的企

业,何来基业常青?

发扬艰苦奋斗优良作风,是切实解决实际问题的需要。历览前贤国与家,成由勤俭破由奢。能不能始终保持并发扬艰苦奋斗的精神,这对公司可持续发展而言,既是一个重要的现实问题,也是必然的要求。

发扬艰苦奋斗优良作风,是推动公司新一轮发展的迫切要求。22年,公司从商变起步发展,到重组融合乘变,内饰件,走上了为“成就客户造车梦想 贡献中国品牌力量”的发展道路。取得成就的一个重要原因,就是公司干部员工很好地发扬了艰苦奋斗的精神。今后五到十年是公司新一轮发展的重要战略机遇期,也只有继续艰苦奋斗,才能抓住机遇加快发展,在日益复杂的市场竞争中乘风破浪。

大力弘扬艰苦奋斗的精神,根本是要牢记历史的重托和肩负的使命,牢固树立和坚持正确的世界观、人生观、价值观。唯有树立正确的世界观、人生观、价值观,才能使艰苦奋斗的精神在思想上真正扎根,在行动上自觉体现。特别是领导干部要以身作则、率先垂范。

大力弘扬艰苦奋斗的精神,落脚点是紧紧抓住快速发展不松劲,扎扎实实地做好各

项工作任务的落实。我们必须增强时不我待的紧迫感和使命感,把艰苦奋斗的精神贯彻落实到完成各项工作任务的过程中去。

作为一个有着22年历史的民营企业,万里扬的发展史就是一部凭着艰苦奋斗作风成长起来的奋斗史。1996年,两间普通厂房、一台二手机床和七八名员工、几万元资金,创始人从浙江省金华市洞溪村开始创业起家;2010年,承载集团未来的万里扬股份在深圳证券交易所成功上市,成为国内第一家变速器行业上市公司;2017年,年销售收入超过50亿元。22年的发展历程,一直低调的万里扬背后的密码就是自强不息、艰苦创业的精神。若我们丢失了这一精神,企业也将失去发展的精神动力和企业的灵魂。

此时开展艰苦奋斗教育活动正当其时。22年来,万里扬经营业绩、企业规模取得了长足发展。今年上半年以来,国内汽车合资股比放开、外资品牌零部件抢滩与自主品牌车企合资、新能源汽车的高速发展等新形势新变化,自主品牌自动变速器正面临严峻的挑战,竞争会变得越来越激烈。

面对复杂多变的市场竞争形势,我们要

学会与狼共舞。古人云“由简入奢易 由奢入简难”,纵观世界上的百年企业,无不是经历过许多曲曲折折,无不是经过艰苦奋斗而来,此时开展艰苦奋斗教育活动,就是要提醒告诫我们自己:企业要发展,任重而道远;与狼共舞,艰苦奋斗作风决不可丢。

大力弘扬艰苦奋斗的精神,特别是领导干部要以身作则、率先垂范。火车跑得快,全靠车头带。作为公司的领导干部,要有居安思危的意识、主动学习的态度、锐意进取的作风、攻坚克难的斗志、勤俭节约的情操、乐于奉献的境界。作为乘变事业部的营销负责人,要深刻领会大力弘扬艰苦奋斗精神的意义,在营销工作中身先士卒,带领营销团队群策群力,聚焦国内车企主流品牌,谋求市场开发有效、有重点的突破,实现“从实物型产品营销走向无形的服务营销、从满足客户需求走向创造客户需求、从战术营销走向战略营销,走向企业文化营销和社会营销”的转型,使企业取得最大化的经营成果和业绩,从而走上可持续、快速发展的道路。

慎乃俭德,惟怀永图。幸福都是奋斗出来的,让艰苦奋斗成为习惯。

《新时代奋斗者》专栏

奋斗的人生最幸福

庞朝珂,2007年进入万里扬,一直奋战在商变事业部蒙沃基地生产一线。先后从事过先后从事过装配钳、普通铣床、数控铣床、钻床、端面磨床、剃齿等岗位,目前为电子束焊操作工。工作中,他是一个十分主动的人。生产工作需要加班加点时,他总是第一个站出来;技术难题需要解决时,他总是主动挑起大梁;车间有任何需要时,无论是否本职工作,只要能够胜任,他总会主动要求参与。

2015年,电子束焊仍是车间的瓶颈工序。出于对庞朝珂工作能力的认可,领导将其调至了束焊岗位。当时,束焊机故障频繁,有时一月高达20余次,严重影响了正常生产。庞朝珂到岗后,立即针对束焊机的现状制定解决方案。他利用中午和晚上休息时间,学习机床说明书,并专门向公司的机修人员和设备厂家请教束焊机的维修和保养知

识,加上自己平时积累的机床操作知识,制定了规范的操作流程和每天的维修保养项目。通过努力,使束焊机故障基本消除,每年可为车间节省维修费用10余万元。

不久前,车间加工的MT85二档齿轮零件出现了批量结合齿圈脱焊问题,车间组织人员从机床、加工方式上进行多次试验仍无法解决,严重影响了装配车间的生产进度。庞朝珂得知情况后,主动提出组织攻关小组解决问题,他对各工序加工细节进行观察分析,并对加工完的工件进行剖切,发现齿圈与齿轮配合时过盈量较大,造成热处理后齿圈与齿轮结合时微量变形,致使热后出现了焊

缝裂纹现象,最终通过重新制定公差解决了问题,确保了生产顺利进行。

作为车间的螺丝钉,庞朝珂每天都以饱满的热情投入到工作中,常常牺牲自己的休息时间去钻研其他机床的操作和改进方法。通过自己的不懈努力,先后掌握了铣床、数控铣床、珩齿等多个岗位的操作技能。最近正逢车间旺季,他经常在完成自己岗位工作后,主动提出分担其他工序的生产任务。

因为表现优异,庞朝珂多次被公司评为先进工作者和劳动模范。每每受到褒奖和称赞,他总是谦虚地认为这就是自己的工作职责。他说:“万里扬给我们员工提供了奋斗的



舞台,我们不应该辜负,去这个舞台上大胆地施展才能,回报万里扬的信任,只有这样的人才算值得,才感到充实和幸福。”
(商变蒙沃基地 隋成文)

人生在勤 不索何获

今年30岁的孙晶是内饰事业部大连工厂的物流主管,这个看似柔弱的女子,工作起来却风风火火,颇有些巾帼不让须眉的气势。

对于工作,孙晶一直严格要求自己,在岗位上勤勤恳恳。最初,为了尽快熟悉相关产品和物料,她几乎日日扎根在生产一线,了解产品生产步骤和物料使用,查看产品BOM及各类原辅材料,并虚心向周围同事请教学习,做到物料拉动合理及时,切实保证了生产的顺利进行。如今,她对自己的工作已得心应手,由其负责的物流计划、物料拉动、销售对账、库房管理等工作,从未出现过大的差错。

2016年,孙晶接手了与主机厂的结算对账工作。由于每天上午8点就要与主机厂核对外一天的下线数量,为了不耽误结算,不管

主机厂前一天生产到几点结束,她都是核对完下线数量才安心休息,两年多来从未但耽误一天,也从未发生过结算对账错误。2017年初,由于所在部门人手不足,她主动承担起原辅料、机物料保管员的工作,严格按照BOM发料,并有效控制各物料库存,减少呆滞物料的发生几率。

2018年,在仪表板生产转产期间,孙晶经常奔波于银兴和跃兴两个基地之间,到现场学习仪表板生产流程,熟悉相关物料,清点物料数量,安排物料搬运事宜。为了不影响给主机厂供货,她同时又肩负起仪表板二级件临时保管员的工作,跟踪各物料到货情

况,确定转产后仪表板配送方式等相关事宜,每件事都安排得井井有条。在仪表板转产的那段日子里,她几乎跑遍了车间的各个角落,为了转产后排产及时准确,确保物料充足无遗漏,账目清晰无差错,她经常加班到深夜才回家。与此同时,她还承担起了销售部账务员的工作,协助销售部管理工厂的寄售库,审核调拨单据,核对寄售报表。

面对繁杂的工作,孙晶从无怨言,认为这是公司和领导给予的信任,她更要珍惜这样的工作机会,努力工作。她的办公桌上,一直贴着东汉张衡的《应闲》中的一句话:“人生在勤,不索何获。”她说,这就是自己的人生观,



做任何事情决不得过且过,只有奋斗的人生,才不枉来这世上走一遭。”
(内饰大连基地 盖婷婷)

时刻以客户为中心

李润2015年进入万里扬,成为乘变事业部一名驻基地销售业务人员,2017年在驻基地业务的基础上开始对接吉利研究院的相关工作,2018年正式成为吉利市场开发经理。短短三年时间,他亲历并见证了万里扬乘用车变速器业务的崛起、发展和壮大,自己也从一名职场新人成为了公司的青年骨干,充分发挥了自己的作用,工作得到了领导和同事的一致肯定。

对于销售工作,李润始终牢记万里扬的核心价值观——以客户为中心。他深知销售决不是单纯的买卖那么简单,而应该站在客户的角度去为对方解决问题。他是这么想的,也是如此做的,随着越来越多问题的解决,客户的认可度也越来越高。而在日积月累中,客户更是感受到了万里扬的营销理念:营的是价值,销的是承诺。

当然,所有的工作并非一帆风顺。在李润工作的第一个月,他就碰到了棘手问题。在他负责的客户基地,每天下线的车辆底盘检查都会有变速器残油和油封漏油的记录,产生了较大的客户抱怨。李润及时组织会议,协调整改方案,并多次到现场查看情况,经过查找排除与反复验证,最终确认问题原因为变速器下线残留油未擦拭干净和油封润滑油脂过多,经过改善控制后,问题彻底得到解决。但李润并没有止步于此,为了“杜绝后患”,他组织生产和质量部门,制定了相应的检验和考核措施,半年之后,即使在开双班24小时生产情况下,依然创造了变速器在基

地现场PPM值连续6个月100分的好成绩。

以客户为中心,说容易,做不易。2016年,李润了解到某外资品牌变速器突发批量市场问题,他第一时间向客户推荐了产品,并针对客户原先使用产品中价格高、起步响应慢、爬坡能力弱等问题,推荐了合适的产品,并获得了客户的高度认可。之后,李润抓住了更多机会,在很短时间将客户正在研发的车型、动力规划,变速器匹配规划,目前匹配问题等进行整理,为后续产品的市场推广奠定了坚实基础。

李润说:“很多时候,我们销售工作不仅是在推销自己的产品,更是在推销自己,



时刻以客户为中心的奋斗者,更容易获得客户的认可,也很容易实现自己的人生价值。”言简意赅,他的眼中透着动人的诚恳。
(乘变企业管理部 熊倩倩)

