



从“乡间小道”驶上“一带一路” 风雨征程廿五载 万里扬帆逐浪行

□记者 徐蕾



如果说浙江的改革开放史，是浙江民营经济风起云涌的崛起史，那历经 25 年发展的万里扬无疑是勇闯潮头的一朵浪花。从一个小小的齿轮加工厂发展成为中国变速器行业的领军企业，映射出的是浙江民营企业为中国梦不懈奋斗的艰辛与荣光。

一种情怀：坚守制造 矢志打造民族品牌

乘着上世纪改革开放的春风，“清华实业”（万里扬前身）在金华婺城区白龙桥镇洞溪村诞生，取名用了创始人黄河清和吴月华夫妇俩名字中的各一字，以生产齿轮起家。2000 年，万里扬成功研制了第一台变速器，成功从加工汽车零部件转型为车企配套。

之后 20 余年的发展，万里扬准确把握市场风向，持续深耕商用车变速器市场，在轻量化、操控性与可靠性等方面不断创新，使产品成为了中国主流商用车企六车型的标配变速器产品，占中国高端轻型商用车变速器市场 60% 以上的份额，累计销量突破了 1000 万台，在轻型商用车变速器市场的占有率连续超 10 年稳居全国第一。

同时，万里扬也不断拓展业务版图，先后收购了吉利乘用车手动变速器业务和芜湖奇瑞变速箱有限公司，成为国内首家实现产品覆盖商用车变速器、乘用车变速器两大市场的变

速器企业。凭借与外资品牌水平相当的产品性能和质量、显著的成本优势，万里扬乘用车变速器成功打破了外资品牌对中国市场的垄断，大幅拉低了外资品牌自动变速器的配套价格，国产替代化趋势明显。仅仅用 4 年时间，CVT 自动变速器销量累计突破了 100 万台。

在乘用车、商用车变速器业务齐头并进、稳健发展的同时，万里扬也积极开拓新能源业务板块，努力打造以 DHT 混动系统、ECVT、“三合一”电驱系统为代表的新型成长第三极。在乘用车市场，万里扬双电机 DHT 混动系统已进入产品样车搭载试验阶段，在节油率、驾驶性能、产品安装空间、成本等方面具备了较强的竞争优势；纯电动汽车传动/驱动系统则以“三合一”电驱和 ECVT 为主，其中 ECVT 产品在电耗、NVH 等方面优势明显。同时，我国碳中和、碳达峰计划的提出，为商用车混动系统应用提供了强大的政策支持，目前商用车混动系统已与多个国内主流车企进行项目对接，将很快搭载客户整车实现量产上市销售。

25 年来，万里扬始终坚定制造之路，紧跟国家制造战略步伐，把握产业变革趋势，矢志打造民族品牌。如今，公司产品遍布国内主流车企，产品也从最初搭载农用跑在乡间小路，到现在随着整车“一带一路”出口海外，累计销售各类变速器超 1300 万台。

一条道路：创新驱动 向智能制造要效益

纵观万里扬 25 年的发展，与产能一样持续增长的，是在创新上的投入。万里扬始终把创新作为引领企业持续发展的第一动力，长期坚定不移走自主创新之路。公司拥有国家认定企业技术中心、省级重点企业研究院、省级博士后科研工作站，承担 10 余项国家重点新产品开发和省级重大科技攻关项目，拥有各类授权专利 420 余项，已形成一套完整科学的技术创新体系，技术创新能力和整体水平步入“国家队”行列，公司近年来创新投入都在营业收入的 6% 以上，目前已形成多个系列、数百个品种、千余款产品型谱，获评全国制造业单项冠军示范企业、CVT 自动变速器两度斩获世界十佳变速器称号。

一直以来，万里扬以打造“中国汽车零部件新地标”为目标，努力布局全产业链，建立现代智能化制造模式，打造未来工厂，向着全球智能制造大分工平台迈进，零部件制造能力实现了从锻造、铸造、齿轴、壳盖到总装的全覆盖。公司目前智能制造水平已初具规模，“CVT 无级自动变速器智能制造项目”被国家工信部评为国家智能制造试点示范项目，公司获评浙江省互联网与制造业深度融合示范企业。

走进偌大的生产车间，工人并不多，取而代之的是一排排操作精细的机械手臂。如覆盖滚齿、倒棱、插齿、剃齿等多道工序的 5 条三菱生产线，只需要 1 名工人操作就可完成，工作效率较之前提升了 25%，在智能制造程度最高的乘变金华工厂 CVT 装配车间，这里配备了目前国际上最先进的装配生产线，兼具了生产信息精确追溯、关键工位自动生产、订单无纸化拉动生产等特点于一身，全部生产设备实现 MES 网络连接，100% 生产工序覆盖物联网系统，每 20 秒钟就能下线一台自动变速器。

目前，万里扬已经开展 5G+工业互联网、IT-OT 深度融合及 IPV6 实施，引进变速器零部件高端加工系统、变速器总成智能装配线和 MES 系统，实现了 OA、ERP、PLM/PDM、CRM、SCM 集成，以及部分 MES 系统集成，引入机器人 60 余台套。通过数字化车间、物联网工厂建设，使公司的产品质量和各类成本进一步可控，形成规模产量和效益，更快满足客户不断变化的需求，提升了企业核心竞争力。

一个梦想：共享发展 打造命运共同体

25 年来，万里扬始终将企业发展与民族振兴大业、与忠实践行“八八战略”、奋力打造“重要窗口”、扎实推动高质量发展建设共同富裕示范区紧密结合，以党建引领工、青、妇融合发

展，构建企业与员工的命运共同体，努力成为浙江建设共同富裕示范区贡献力量。

公司成立以来，员工收入始终保持稳定增长，平均年收入超过当地平均工资水平，现在公司有近 6000 名员工，覆盖着几千个家庭，不少人在工作所在地买了房，不少人在老家造了新“洋楼”，企业私家保有量超过 1100 辆，员工安居乐业。公司从 2007 年开始成立员工互助会，让救急纾困工作制度化，每年拨出专款为困难员工提供普惠性、常态化、精准性的帮助，截至 2020 年累计已经帮扶 500 余个遇到困难的员工家庭，让他们不在共同富裕道路上掉队。

公司非常注重给员工提供发展平台，鼓励每一位员工成为奋斗者，在薪酬分配上向奋斗者、价值贡献者、成功实践者倾斜，使奋斗者不仅在精神上受到褒奖，也在经济上得到实惠。奋斗者文化让员工切实体会到企业发展目标奋斗就是为实现个人价值奋斗，也将万里扬的长远发展与员工个人的价值实实在在地结成了“命运共同体”。

发展至今，万里扬与地方各级党委、政府部门保持“亲”“清”干净的政商关系，营造起“绿水青山”的企业政治生态；员工学法、懂法、守法，做到刑事案件“零发案”；积极参与五水共治、精准扶贫、保护环境、助学助老、浙商回归、文明创建、三改一拆、慈善公益等活动，新冠疫情爆发时第一时间捐款 115 万元，25 年来爱心捐款和帮扶金额累计达 5500 余万元，企业荣膺了全国文明单位、全国就业与社会保障先进民营企业、全国工人先锋号、省级优秀劳动关系和谐企业等荣誉。

“25 岁”正年轻，对于以“成就百年企业”为目标的万里扬而言，是一个新篇章的开始。期待扬帆起航再出发的万里扬，在新征程中续写新的辉煌！



“清廉”助力高质量发展

万里扬清廉文化建设侧记

□记者 徐蕾



近日，万里扬获评了金华市婺城区基层清廉建设示范单位，这是对多年来万里扬着力开展清廉文化建设的又一次充分肯定。

自万里扬创立以来，在大力发展生产力的同时，始终高度重视清廉文化建设，公司党委牢牢把握清廉建设要义，持续挖掘清廉效益，充分运用“三个依靠”发挥清廉建设内生动力，助力企业高质量发展，向全球一流目标迈进。

依靠组织健全机构 不断夯实清廉建设基础

发挥清廉建设领导小组“总牵头”作用。由集团党委书记任组长，纪检、审计、工会、法务等部门共同参与。所有干部任前审计 100%，上任前诫谈话 100%，将清廉建设与生产经营同部署、同落实、同检查、同激励。

发挥集团纪委“探照灯”作用。集团党委成立纪委，履行企业员工法纪教育、监督检查、违规管控、受理举报等职能。

发挥审计监察部“晴雨表”作用。审计监察部采取“蓝、黄、红”三色预警机制，推动了问题早发现、早提醒、早纠正、早解决。

依靠制度强化管理 不断完善内控体系

“铁律 15 条”划清员工行为红线。制定出台《万里扬廉洁

铁律 15 条》，详细划定员工在遵守财务制度、严守商业机密、规范业务馈赠等 15 项行为红线。同时公司的《员工手册》，将清廉自守、廉洁奉公等行为作为嘉奖依据，有效地激发员工廉洁自律的内动力。

“廉洁两书”构筑双重防火墙。对内与公司采购、基建和研发等重要岗位员工签订《廉洁自律承诺书》，确保责任到底、到边。对外与所有供应商、服务商以及投标单位签订《阳光自律协议》。《阳光自律协议》要求不得以任何理由向公司工作人员赠送现金、礼金、购物卡、有价证券等；实施分权机制，将供应商准入、商务定价和价格审核分属不同部门管理，形成相互监督、相互促进的长效管理机制；同时畅通举报渠道，公开公司纪委和审计监察部的电话和邮箱。通过预防和杜绝商业贿赂行为，促进建立互信长久的合作关系。

“亲上加清”构建新型政商关系。公司与地方各级党委、政府部门始终保持“亲清”政商关系，讲纪律、讲自律，从不行贿、不越线、不逃税、不欠薪、不侵权，坚信“企业做强做大了，就是对地方发展最大的支持”。

依靠文化加强教育 不断营造清廉氛围

坚持廉洁促廉理念。将廉洁从业理念贯穿员工管理全过程，明确“员工下级不得向上级送礼和请吃，只允许上级礼遇下级”，纯洁了企业内部关系；每个节日前公司都发布加强廉洁自律的通知，切实加强特殊岗位节日期间廉洁自律预警。同时，出台了廉洁风险性岗位谈话制度，对于采购、基建和研发等岗位员工进行上岗前谈话。

强化日常教育清廉。集团党委将廉洁教育纳入“三会一课”、主题党日必修课内容，并选树一批廉洁自律模范典型。同时，通过公司内部宣传平台学习，不断提升党员职工廉洁素养，积极营造清廉向上的企业文化氛围。

开展专题活动倡廉。集团将每年 7 月确定为“清廉文化月”，开展员工喜闻乐见的活动，让员工在轻松愉快的氛围中接受清廉文化熏陶，形成了清廉向上的良好氛围。

金华市婺城区委书记蔡艳一行调研万里扬

本报讯（记者 徐蕾）8 月 5 日，金华市婺城区委书记蔡艳带领区委办、经济商务局、科技局、白龙镇等相关领导莅临万里扬调研，万里扬股份公司副总裁任华林全程接待。

蔡艳详细询问了万里扬发展中遇到的困难，有针对性地提出解决意见和建议，并要求相关部门进一步跟踪落实，做好精准服务。

蔡艳表示，工业是婺城区实现可持续发展的根本和保障，

希望万里扬用更高标准去推进企业现代化管理，加快未来工厂建设，打造优秀民族品牌，让理想飞扬，为共同富裕示范区先行示范中板块花满婺城新图景而努力奋斗。

座谈会上，任华林详细汇报了万里扬上半年生产经营、产品销售、投资开展及飞扬小镇项目推进等情况。

万里扬股份公司商变事业部总经理张秋贵参与接待。

金华开发区党工委书记、 管委会主任李强调研万里扬

本报讯（记者 徐蕾）8 月 10 日，金华开发区党工委书记、管委会主任李强带领经济发展局、招商服务局等主要负责人莅临万里扬调研，万里扬董事长黄河清全程接待。

李强一行参观了万里扬产品展示厅和生产车间，股份公司副总裁任华林现场介绍了万里扬生产经营、新能源产品研发、市场开发、智能制造等情况。李强详细询问了产品的市场前景和客户需求等情况，对于万里扬能够聚焦主业，抢抓机遇，在混合动力和新能源汽车领域做好前瞻布局，走在行业前沿给予了肯定。

座谈会上，黄河清对金华开发区长期以来关心、支持和帮

助万里扬的发展表示了感谢。他介绍了万里扬的布局、发展规划和投资意向等，并表示会继续发挥龙头企业作用，助推地方经济发展。

李强深入了解万里扬目前发展中遇到的问题，希望万里扬继续加快智能制造步伐，积极建设未来工厂，推动企业高质量发展再上新台阶。各相关部门要当好“服务员”，全力以赴为企业创造最有利的发展条件，持续优化营商环境，实现共进共赢。

万里扬股份公司副总裁任华林参与接待。

沈阳新松集团副总裁刘子军一行考察万里扬

本报讯（记者 徐蕾）8 月 19 日，沈阳新松集团副总裁刘子军一行莅临万里扬考察，金华市经信局局长程长生、金华开发区党工委书记、管委会主任李强等领导陪同考察，万里扬股份公司副总裁任华林全程接待。

刘子军一行参观了万里扬位于新能源汽车小镇的生产车间，任华林详细介绍了企业生产经营、产品研发、智能制造等情况。

刘子军对万里扬大量使用国产自主装备、积极推动智

能制造、布局未来工厂表示赞赏，认为已具备良好的智造基础，期待能深入对接，发挥各自优势，开启强强联合的共赢之路。

任华林表示，作为各自领域的民族龙头企业，希望双方能以此交流为契机，在未来携手合作，进一步提升金华开发区产业基础和中国汽车制造业的智能制造水平，为振兴民族汽车工业共同努力。

《学习董事长延安会议讲话专栏》

编者按:今年在延安召开的万里扬股份2021年中战略研讨会上,黄河清董事长发表了题为《推进以客户为中心的能力建设 创造万里扬美好明天》的重要讲话。公司领导认真学习后纷纷撰写了心得体会,结合企业发展实际,立足岗位做好“思”与“悟”。从本期开始,《万里扬报》将挑选其中的优秀作品陆续刊登,以飨读者。

领导干部要在推进以客户为中心的能力建设中发挥引领作用

□股份公司管理总监 钱寿光



董事长在今年7月延安召开的万里扬股份2021年中战略研讨会上指出,公司各级领导、管理干部和技术骨干作为推动万里扬高质量发展的“关键少数”,要在推进以客户为中心的能力建设过程中充分发挥带头作用。这就要求我们领导干部,不论是身处“战斗一线”的工厂厂长,还是处在“指挥机关”的部门中心第一负责人,都必须按照董事长的要求,把推进以客户为中心的能力建设作为第一职责,坚持

“以上率下”做好示范引领。我认为可以通过落实好以下“三个新”来推进以客户为中心的能力建设。

首先,领导干部在推进以客户为中心的能力建设中要有新认识。

军之大事在于将。能不能做到以客户为中心,能不能有以客户为中心的能力,领导干部责任重大。我们应该认识到,在推进以客户为中心的能力建设中,领导干部一定要突出实干担当精神,做好“指挥员”,发挥引领作用,行动走在先,责任扛在肩,一级带着一级干,一级做给一级看,当好“战斗员”,保持拼搏进取的精神状态,脚踏实地抓落实,把计划变为行动,把规划做成实效;当好“协调员”,加强内外有效沟通,协调推动各项工作开展,用强大合力来推动工作全面落实。领导干部要真正把推进以客户为中心的能力建设,作为一种理念融入灵魂,作为一种动力融入工作。

其次,领导干部在推进以客户为中心的能力建设中要有新本领。

以客户为中心,能力是基础,领导干部的能力和水平要从学习中来,从实践中来。在推进以客户为中心的能力建设中,领导干部要提升专业工作的能力,与时俱进地开展学习,加快知识更新,加强实践锻炼,掌握分管领域的专业知

识,提高领导能力的专业化水平;要提升调查研究的能力,努力到基层中去掌握真实情况,不断调整优化工作方向和方法;要提升改革创新的能力,在开展以客户为中心的工作中,不能总是原地踏步,要主动寻求新突破,开创工作新局面,各项举措要注重整体性和协同性。领导干部只有多下功夫练就过硬本领,才能在推进以客户为中心的能力建设中真正发挥好引领作用。

再次,领导干部在推进以客户为中心的能力建设中要有新作为。

推进“以客户为中心的能力建设”,既要满足客户当前的需求,还要关注和研究客户潜在的需求。客户已提出的需求我们要满足,客户没有想到的或潜在的需求,我们要帮客户想到并提供最优的解决方案,做到让客户没有理由不选择万里扬。在推进以客户为中心的能力建设中,我们领导干部要切实发挥关键作用,抓住关键要害,勇于挑最重的担子,敢于啃最硬的骨头,善于接最烫的山芋,充满激情,富有创造,勇于担当,带领团队实现不断干出新作为,我们万里扬的事业发展才能具有潜力、活力和动力。

推进以客户为中心的能力建设是一个动态的、长久的、不断递进的过程,没有“完成时”,也没有“休止符”。站在万里扬创立25周年的新起点上,让我们笃定必胜之志,铆足干劲,深入推进以客户为中心的能力建设,助力万里扬事业再攀新高峰。



以客户为中心 奋斗前行

□商变事业部总经理 张秋贵

公司在延安会议上做出了重大战略布局,作为公司业务主要支撑点的商变事业部,应该充分领悟董事长的讲话精神,立足当下,把握契机,快速推动商用车自动化、混动化发展,并着手围绕以客户为中心的能力建设,向第二个五年规划目标而奋斗!

一、坚定“商用车自动化、混动化”的信念

如今汽车行业的“革命性转变期”带来了商用车市场自动化、混动化的巨大产业规模,而目前整个行业基本都处在同一起跑线上,对于自动化、混动化的认识、技术和能力水平上没有明显的差距,在3-5年的自动化、混动化发展的窗口期如何充分准备,把握机会是商变事业部未来几年发展的重中之重,我们要坚定“商用车向自动化、混动化发展”和“以客户为中心”的信念,围绕市场、产品需求,做好分析和研判,快速精准定位商用车自动化、混动规划,准备好适应市场需求的产品,形成先发优势,并快速提升品质和服务,确保客户良好的用户体验,在激烈的市场竞争中牢牢占据主动,从而进一步扩展业务版图,实现我们在商用车变速器市场整体的快速增量!

二、树立“第一责任人”意识

“谋事在人,成事也在人”。随着公司产业布局和产品规划的明确,脚踏实地做好每一项工作是实现规划目标的基础,这就要求我们各级领导、管理干部和技术骨干都要有“第一责任人”的意识,真正把责任落到实处,认识到责任的深刻内涵,认识到“第一责任人”的职责要求,起到“火车头”的作用,以身作则,敢于担当,而不是仅仅停留在口头上。我们要通过意识的树立和强化,进一步提升决策执行力,进一步提高基础管理能力,强化经营团队主动担当和团队组织建设,大幅提升管理效能,向着五年规划目标达成拼搏奋斗!

三、打造“以客户为中心”的能力建设

“客户的需求是企业发展的原动力”。当今社会经济供给侧结构的改变使得客户对产品的需求(尤其是品质、服务)持续升级,竞争日益加剧以及汽车变速器产品两个“革命性转变期”的来临,对我们商变事业部提出了更高要求:研发、生产“符合市场、客户需求”的产品,尤其是自动、混动产品;以及,优质的产品性能、质量和交付服务保障。因此,我们要“以客户为中心”,做好规划指导研发能力建设,确保产品的领先性,尤其是在自动化、混动化做到技术引领,通过持续不断推动质量提升、成本管理、产能建设、服务保障和品牌宣传即“QCDSB”五大核心要素建设以及人力资源基础保障,为新征程的起航扬帆护航!

四、建立“适应当下发展”的组织新模式

客户需求带来发展的变化,发展的变化带来组织的变革,针对这种变化,商变事业部对现有组织管理模式进行调整,形成“业务管理”为核心,“行政管理”为支撑、服务的两大主线新经营管理模式。“业务管理”线以“市场、产品”为导向,通过推行产品经理制、强项目管理,确保项目目标达成。“行政管理”线通过规划目标的制定,资源能力建设保障,组织结构及流程的调整和薪酬绩效激励,支撑“业务管理”线和规划目标的顺利推进和落地。两条管理模式主线的确定,既符合了当下企业发展的需要,又为规划目标的实现和达成提供了强劲驱动力!

新的五年宏伟目标即将确定,新征程即将启航,只要保持“以客户为中心”的方向不动摇,高度统一“第一责任人”的意识,我们就能在前进中不偏离航线,加大马力,勇往直前!

为客户创造价值 实现企业高质量发展

□商变事业部总经理 朱小龙

全球汽车产业正加速驶在新能源汽车时代,汽车产业战略转型机遇期已经到来。目前,中国新能源汽车行业走在世界前列,未来五年,我们预判我国商用车变速器自动和混动、乘用车变速器混动和电动产品将形成更大的市场规模。面对新的历史机遇,黄河清董事长在延安的讲话为我们指明了方向。推进以客户为中心的能力建设,将成为企业立于不败之地的关键“武器”。

华为的成功就是长期关注客户利益,公司的持续发展,归根结底是满足客户需求。以“以客户为中心、以奋斗者为本、长期坚持艰苦奋斗”是华为的核心价值观,这是华为能在长期的短跑中保持战斗力的根本所在。任何产业和商业模式,最终都要以实现盈利为目标,要以最终客户销售完成整个商业闭环,所以客户的认知,认可是整个经济循环的必然,想客户之所想,急客户之所急,是每个管理者需要思考和考虑的。

质量是企业的生命

质量是“企业的良心和生命”。只有质量上水平,才能实现品牌向上发展,品牌美誉度上升了,才能实现万里扬的可持续发展。公司就要通过不断提高顾客满意度,产品平台升级、质量保证持续改进过程,构建质量保证服务体系,最终达到持续提升顾客满意的目的。只有向顾客提供证明,公司生产过程有能力满足顾客需求的产品,才能给公司和顾客带来价值,也只有通过这种方式提升企业的核心竞争力。公司要想不断的创新发展,就要从提升产品质量出发,在生产过程的每一个环节都体现出最大限度的专业化和标准化,从而保证产品的好品质和高性能。

快速响应市场

市场是瞬息万变的,顾客需求是多样的,且越来越难以预测,我们作为行业领导者,要将服务客户的标准打造成行业的标杆,让品牌优良形象像树一样矗立在客户心中。这就要求我们一定是对市场的快速反应者,企业要进行快速反应。生产出顾客满意的产品,并以最快的速度进行改良、迭代。只有快速地对市场做出反应,才能不断地挖掘潜力。快速响应市场,这不仅仅表现在做一些宣传,做一些产品小改动,而是在捕捉到市场的反馈以后,快速地提升产品品质与

性能的能力。快速响应市场,还表现在能及时抓住客户痛点、难点,从痛点、难点切入,真正了解客户需求,解决现在及未来将会面对的问题,并形成一套行之有效的标准服务体系。随着国家碳中和、碳达峰的要求逐步明确时间表,商用车变速器事业部要在国内新产品混动DHT、三合一和减速器上发力;积极主动开拓国际市场,让成熟的传统变速器在国际上闯出一片天地。

精准把握市场脉搏 开发适应市场的产品

产品是企业利润的载体,产品能否快速实现销售,能否展现出我们产品的优势特点。在产品的开发上快速反应已不是对产品简单的使用功能,而更多的是客户感知的需求。因此产品研发人员要经常走向市场,与客户多沟通,从沟通获得的信息中发掘客户对现有产品的不足。除与客户沟通外,产品研发人员要多“走出去”。利用参加行业论坛、展会这些机会,多与优秀同行进行交流,了解同行优势所在并吸收精华;在一些新品发布会上能够了解市场走势,把握市场脉搏,把同行新品的一些闪光点应用到自己的产品研发上。另外产品研发人员要与市场营销人员多沟通。市场营销人员长期处在市场第一线,他们通过自己的观察以及与客户或行业相关人员的沟通探讨,对变速器品种、市场的情况一般都有很深的理解,然后据此转化为具体设计要求,这样设计的产品就更满足了内部客户的需求,同时能满足外部客户的需求。

生产的智能制造 成本的精益求精

生产的柔性性与快速反应,也是满足客户需求的前提。在生产节拍和设备加工保障的前提下,大规模化批量生产,是提高生产效率和产品质量的最大保证。最头疼的就是小批量、个性化生产,生产线刚启动马上就要停下来,产量、品质和损耗都面临较大考验。因此,公司制造部门要向智能制造转变,向智慧生产过渡。即同一生产线可以生产不同的产品同时也能满足小批量生产。制造部门要转变生产观念,由生产什么就销售什么的理念中转变为客户需要什么就生产什么。制造部门要从思想上动员员工,让员工意识到智能制造和智慧生产的重要性,以保证产品按时、按质、按量、按要求



的生产成本交付,强化执行力。要调动员工生产积极性,合理安排生产计划,合理安排生产岗位和加班,最大限度提高单位时间内的劳动生产率,发挥最大效益。另还要高度重视6S现场管理,检查缺失项,根据目前实际情况,进一步按照精益生产的思想进行现场管理,最大程度压缩制造成本。

一个强大的公司必须要做到以客户为中心,需要我们做到从客户中来,到客户中去。无数优秀企业的成长轨迹告诉我们,只有为客户创造价值,才能长久地发展。万里扬商变事业部将秉持“以客户为中心”的企业核心价值观,让全世界有需求和需求我们产品的每一个地方,都能享受到高品质的产品和服务。成就客户造车的梦想,让我们落实到行动,为全社会贡献力量,实现我们的价值,推动万里扬商用车变速器事业发展再上新台阶。

机械制造公司:多措并举助力拓展外销市场

□机械制造公司 伊丽艳



2021年,经过持续的外部市场开拓和工艺优化,金华万里扬机械制造有限公司(以下简称“机械制造公司”)的外销市场稳步提升。

减速机铸件销量大幅提高

今年以来,机械制造公司对减速机铸件中存在的皱皮和节瘤情况,重点开展了工艺和过程控制方面的改善,使产品成品率得到显著提升。同时,经过前期市场调研,机械制造公司将减速机目标客户主要锁定在了浙江省内的杭州、温州、宁波和台州四地,并结合各地不同的产品特点采取了不同开发策略,销量获得了稳步提升。1-8月,减速机铸件外销量同比大幅提升,占外销总量的40%。机械制造公司销售科科长曹胜表示:“预计到9月底就可完成2021年减速机铸件的全年外销目标。”

大型铸件市场开拓顺利

机床行业是铸件最重要的下游产业之一,机床类大型铸件具有广阔的市场前景。机械制造公司于今年顺利启动了机床类大型铸件业务,项目开发小组从人员配置、基础设施、设备等方面进行内部资源调配及相关基建工程内部建设,顺利解决了大件生

产中出现的大砂箱打箱、砂箱量不足、新员工技能水平不高等问题。对于浇注过程中存在的塌箱难点,机械制造公司开展技术攻关,针对产品体积大小和壁厚不同,分别制定对应的涂层及负压工艺参数,并对浇注系统多浇道进水设计,实现了快速充型,解决了塌箱难点。8月份大件销售量达400吨,预计年底可超额达成销售规划。

改革粘模工序提高效率

随着外部市场销量的持续提升,机械制造公司对粘模工序生产作业方式进行了一次大胆改革,用流水线作业的方式替代“单兵作战”。流水线作业是把完成一个成品所需要的动作进行分解、科学组合,每个组合单元由不同技能水平的员工完成作业,每位员工只需完成一套动作组合,不停地重复这些专业,通过熟能生巧来提升个人技能水平,同时由产量最高的粘模员工担任线长,排在流水线的首位,来拉动提升整条流水线的生产节拍。目前,经过一个月时间的运行,粘模工序流水线的生产效率比原来“单兵作战”提升了60%以上。后续机械制造公司将再自制一条相同的流水线,提升粘模产能,彻底解决困扰多年的粘模瓶颈问题。

辉煌25年·我与万里扬的故事

2021年是建党100周年,同时也是万里扬集团创立25周年,让我们从下面这些精彩故事中,回顾万里扬的辉煌历程,共同展望美好未来。

我与万里扬的故事

□试制工厂 徐孝华

时光荏苒,万里扬与我相伴成长已有20年之久。一路走来,一路的成长与收获。在见证自己进步的同时,我也见证了万里扬一步一步成长为中国汽车变速器行业龙头企业。作为万里扬的一份子,我由衷感到骄傲。

时间的刻度,清晰记录走过的路。2002年8月,我正式进入万里扬工作。工作至今,我先后从事过车间检验员、技术员、车间主任、分厂厂长、同步器事业部总经理、零部件事业部制造总监等

岗位。工作中,我始终坚守初心、努力学习、艰苦奋斗,以主人翁精神践行自我价值与公司价值共赢的发展理念。

一路走来,工作中的经历让我难忘。我先后和同事们完成了同步器工厂的创建,牵头组织完成了工程车系列、轻卡系列等变速箱同步器总成新产品开发及量产建设;完成了6G120军车换挡拨叉性能提升攻关项目、同步环钢基喷钼项目和碳纤维粘胶等一系列重大技改项目。这期间遇到

的困难不可胜数,但万里扬人的奋斗精神不会被轻易打倒,我们迎难而上,最终攻克了一个又一个难关,迈上了一个又一个新台阶。

今年恰逢建党100周年,同时也是万里扬集团成立25周年。正所谓“修身正心强党性,平凡岗位亦有为”,作为一名老党员,在这个颇具意义的2021年,我会继续用更高标准要求,努力修好“忠诚之心”、“事业之心”、“进取之心”和“责任之心”,为万里扬迈向新的辉煌不懈奋斗。

回首过往 携手共进

□总装工厂 张立节

承载着激情与喜悦,企盼与展望,万里扬迎来了第25个春夏与秋冬的轮回,25年奋斗拼搏,25年沉淀积累,成就了现在腾飞的万里扬。

2009年,我正式入职万里扬。刚进入万里扬时,我是一名装配工厂530线部装二轴的操作工。在工作过程中,我经历了失败和迷茫,但我并没有因此而退缩,而是投入了大量精力去改进自己的不足,不断探索前进。经过了一年多的努力,在2010年9月,我被升任为530线线长。消息到来的那一刻,我感觉所有努力都没有白费,

工作热忱没有被辜负。担起线长的工作,不再仅仅局限于一名操作工的职责了,我开始学习着如何去管理好一个班组。每天上班,我坚持第一个到班组,工作中以身作则,想公司所想,急公司所急,不断在实践中汲取管理经验,提高自己的管理能力。

有志者事竟成,破釜沉舟,百二秦关终属楚。2013年,我被安排同时管理三条线;2016年,我的管理任务从二条线增加到六条线;2017年,我被正式任为轻卡工段车间主任;2018年,我再

次被升任为高端工段车间主任。这是一份荣誉,更是一份激励,激励着我要将工作做得更好。

回首这12年,我在万里扬放飞了激情与梦想,收获了责任与希望。感谢万里扬这12年来对我的认可和信任,也感谢这12年不断拼搏的自己。在公司成立25周年之际,我衷心祝愿公司在未来能够创新不止,踏乘新的发展巨潮,钵盘满盈地航向新的彼岸。

锻造工厂这10年

□锻造工厂 周浩群

今年是万里扬集团创立25周年,也是锻造工厂成立10周年。这10年,是锻造工厂在探索中不断创新的10年,也是在奋斗中不断突破的10年。

2011年1月,工厂第1条锻造线顺利安装调试成功,万里扬实现锻件毛坯自制,如今,工厂拥有锻造生产线31条、锻件连续式等温正火线12条以及棒料剪料机、圆盘锯、锯床等国内外先进设备数台。工厂还率先跟随公司自动化改造的步伐,成功改造12条关节手机器人自动化生产线和2条进口的步进梁全自动化生产线。

从2011年第1条锻造400t线生产单一的齿轮产品开始,经过十年的技术创新,如今工厂产品种类实现多元化,拥有压板带轮轴类产品、齿圈带轮轴类产品、手动档箱小齿轮类产品、模锻轴类产品、商用车变速箱类产品共计2000多种型号。

如今的锻造工厂,是生产汽车变速器齿轮、轴等锻件的专业化锻造企业,年产能已达到8万吨,年产值超过5亿元。在工厂市场化的形势下,锻造工厂在保证内部供应的情况下,也全面开拓外销市场,除了现有的汽车变速器零部件,正向

着减速机、农用机械、矿山机械、船舶机械等领域去寻找突破点,以期在下一个五年打开更大的锻件外销市场。

十年风雨征程,写满了积极进取、顽强拼搏的奋斗历程;十年砥砺前行,取得了令人瞩目、硕果累累的骄人成绩。展望未来,锻造工厂依然任重而道远,锻造人将继续用“钢铁锻造匠心,拼搏拼出精品”的精神前行,为着更加辉煌的明天奋斗!

感谢万里扬这个“舞台”

□安环办 胡旭燕

“你认为什么是质量?”我与万里扬的故事,就从这个面试问题开始。

2003年11月,我加入了万里扬,内心激动万分。随着第一份“清华实业月度质量分析报告”诞生,领导笑着说“这就是我想要看到的报表”时,我和万里扬的故事拉开了序幕。

2004年,我怀孕了,同事们得知后都特别照顾。食堂的精心小炒,同事的关心提醒,每天都有人帮我做了很多“顺带的小事”,让我在公司倍感温暖。10月2日,宝宝顺利诞生,我享受着初为人母的喜悦,也期待着尽早回到岗位继续发光发热。

2005年,万里扬飞速发展,厂址从洞溪搬迁至临江工业园,我也干劲十足地重返工作岗位。这一年,公司委派5个人到上海参加TS16949质量体系内审员培训,趁着出差我果断给6个月的宝宝断奶,结果在上海时乳腺炎发作,同事连夜将我送医,整晚不合眼的照顾我,现在回想起来依旧感动满满。这一年,公司顺利通过了三方认证审核,质量管理工作更加系统化与规范化。也是这一年,在万里扬共同

奋斗的我和先生购置了人生中的第一套房,有了一个属于自己的栖身之地,感谢万里扬让我们小家的生活越来越好。

2008年,公司成立企业管理部,我有幸加入,在领导的指导下边学边做,顺利完成了公司第一套月度绩效考核标准。自此公司每月召开月度管理例会,我们的故事在正负激励中形成音符,更加美妙了。2010年,万里扬上市了,我的孩子也上学了,“大家”“小家”齐欢乐!

从2010年开始,我的岗位开始频繁变动,车间、工厂、事业部、采购部等都去历练了一番,我知道这是公司想让我更快地成长,我感谢万里扬给予成长的大舞台,也努力跟上公司发展步伐。2016年,我被调至安环办一直到

现在。回首每一个过往,我都感觉自己在这个大舞台上踩着美妙的节奏翩翩起舞,留下了无数激动和感动的时刻。我期待在万里扬下一个25周年,继续舞动属于我们的故事,也期待万里扬舞出百年辉煌。

万里扬 感恩有你

□总装工厂 黄爱银

2009年8月29日,我正式入职万里扬,被安排在总装工厂配料排产上线的工位上。通过师傅手把手教学,零基础的我学习到了很多技能,这也让我浑身充满了干劲。一次偶然的的机会,师傅有事请假,公司安排我一个人操作设备。我珍惜公司给予的信任和机会,不懂立马去问,琢磨不透及时请教,就这样,我从最初的“不自信”和“忐忑不安”,到很快适应了岗位,能够独立操作设备。也从那时候开始,公司给了我真正“独挑大梁”的机会。

一晃到2016年,我被升任为653线班组长。

万里扬就是这样,你越努力,给予你的舞台就越大。我不敢懈怠,努力学习基层管理方面的知识,同时向其他领导讨教工作经验,与员工保持积极良好的沟通。我一步一个脚印,不断提高工作技能和职业素养,努力在公司实现自己的人生价值。

桌案前的我,满怀感慨地写下来这段文字。我虽渺小,但我知道怀揣一个坚持和感恩的心,才能够走得更长远,感谢万里扬给予我不断成长的机会,我也会继续努力,在平凡的岗位上继续发挥自己的光与热。

云程发轫 万里可期

□同步器工厂 李艳红

“浩渺行无极,扬帆但信风”,如你——意气风发,勇敢无畏;“百舸争流千帆竞,乘风破浪浪正远航”,如你——阅尽千帆,百折不挠。25年的经历,25年的成长,才有25年后今天的辉煌。

半年前我背上行囊,独自一人离开锡林湖畔奔你而来。进厂第一天,满眼的机械成群,让我震撼至极。经过一段时间的系列培训,我已习惯了和这些“钢铁侠”的合作,顺利结束了适应期。在之后的一次零件打孔偏差,让我遭遇了挫败,而这时领导的一句话,让我一直铭

记于心:“质量是企业的什么,是良知!”在接下来的工作中,我一直认真再认真,仔细再仔细,因为我知道装在汽车上的一个小零件,如果出现质量问题,也可能是人命关天的大事。

和你相处的180天里,让我懂得“天道酬勤,力耕不欺”,让我认识到“青衿之志,履践致远”,凡事打好基础,才能走得更远。遗憾不曾参与你的曾经,但庆幸你今天的荣誉与繁华由我来见证。在你25岁的生日之际,祝云程发轫,万里可期。我相信,明天的我依旧在这里,仰望历经沧桑的你,为你扬帆,陪你远航。

在万里扬遇见最好的自己

□齿轮三工厂 黄元文

我2001年加入万里扬,当时公司只有300多人,一晃已经发展到了现在的近6000人。这20年,公司发生了翻天覆地的变化,而我的成长也是突飞猛进的。

犹记得工作之初,作为新员工的我懵懵懂懂,是身边领导和同事的关怀让我迅速进入状态。印象最深的是当初我的师傅,花了整整七个班的时间,手把手教我如何操作设备,如何保养设备,如何检验产品质量,学习整个工作流程……第八天我就顺利分班,能够自行上机操作。工作第三年,我有幸参与了公司第一台加工中心的操作学习,又是整整七天的培训,让我这个从没摸过数控设备的人学会了编程和调试设备。以后整整十七年里,我一直都和加工中心打交道,看着设备一台台变得越来越多,自己也成了师傅,带出了越来越多的徒弟。

随着公司发展越来越快,要试制的产品也越来越多。从最初的商用车530、646系列,到重卡8S90、9150、12S180系列,再到轻卡5G32、5G40、6G40系列,以及现在的乘用车MT、CVT系列,我都参与其中。很多时候工作的时间紧、任务重,但每每这个时候,我却更能感受到万里扬像一个大家庭,哪里有问题马上会有相关同事过来处理解决,再晚也毫无怨言;领导们自掏腰包送饭送菜送饮料,哪里需要就在哪里搭把手,没有一点领导架子,真的就和家人一样。

在万里扬这些年,我们的小家庭顺利买了房,买了车,孩子也出生长大,现在都进入了不错的学校,一切都往好的方向发展。感恩万里扬,让我遇见最好的自己。祝万里扬25岁生日快乐,蒸蒸日上,再创辉煌!

与万里扬共奋斗的这9年

□采购公司 熊林

今年是万里扬创立25周年,也是我在这里工作的第9年。万里扬是我毕业后工作的第一站,我很庆幸自己选对了公司,在这里一步步成长起来。

还记得2012年7月3日我拿到了学校的毕业证书,7月4日就踏上了来金华的火车,迫不及待地开始了自己的职业生涯。当时所有大学生都要先去车间轮岗,每个工厂都要轮岗1-2周,最深的感触就是车间的奋斗氛围真浓啊,夏天车间

温度高,生产节奏快,管理人员还要轮流倒夜班,但无论多忙碌大家都干劲十足。

实习结束后,我顺利进入研究院从事设计研发工作,当时公司正在加快速度研发第三代工程车变速器产品,大家干得热火朝天,研究院每天都是灯火通明,我也参与其中,感受着大家共同攻克技术难题的胜利喜悦,多忙多累都值得了。之后我被调往项目投资部参与对外项目的申报与管理,接着又担任总装工厂综合管理科长,现

在担任采购公司综合管理部副部长。

我非常感激万里扬给予我这么大的发展平台,可以让我有机会在这么多不同的岗位锻炼和成长。我也非常珍惜这些机会,因为我相信百炼成钢,在任何一个个岗位工作都能有收获,而只有经受住考验和磨炼,才能得到更多的成长,才能拥有更大的舞台。

初秋

□壳盖工厂 阮海敏



“你闻到秋天的味道了吗？”

是啊，秋天已经来了，在你不知不觉中已经到来了。他依然会暴雨倾盆，依然会烈日当空，不改夏的炎热，与秋高气爽相差甚远。

初秋时分，树木依然苍翠茂盛。早晨翠绿的树叶上缀着点点露珠，晶莹剔透，微风拂过，一颗颗露珠滚动着，像是在叶片上嬉戏玩耍。露珠不过晨，就让他们给初秋的早晨画上圆满的句号吧！树上不时传来阵阵“知了，知了——”的蝉叫声，此起彼伏，不绝于耳。像在依依不舍地与人告别，又像在浅吟低唱着生命的最后一支歌。经不起风吹雨打的梧桐树叶已有几片零星地飘落下来，陆续完成了自己最后的使命，也给周围环境增添了一丝忧郁。

还是初秋，草木未枯，叶未黄，可怎么看都没有了春天那般的生机和夏天的热闹。或许是天空经常黑着脸的缘故吧？翠绿的叶子在灰色天空的映衬下，似乎也黯淡了许多。

秋天的田野可是个好风景！那一大片一大片的稻田，金黄中带着些许墨绿，些许嫩绿。金和绿相互交织着，犹如一条美丽斑斓的丝带。棉花裂开了嘴，露出雪白的花絮，在苍翠枝叶的陪衬下，在灿烂阳光的照耀下，尤为亮丽；涨红了脸的高粱，一阵风吹过，翠绿的叶子犹如喜剧演员在用着长长的水袖；一株株芝麻，一排排一列列，犹如等待着一声令下的士兵，芝麻开花节节高，在秋雨的滋润下，在秋阳的照耀下，更加粗壮，如蒲扇似的大叶子日渐变黄；大豆在一场又一场秋雨的催促下，慢慢地也披上了黄色外衣。一派丰收在望的景象！

初秋的雨不仅还保留着夏天雨的来势汹汹，而且还保留着夏天雨的出其不意。你看刚才还烈日当头，这会儿，豆大的雨点儿只砸下来，雨滴越来越密，越下越急，顷刻间地面已是一片汪洋。不过这样的雨持续时间不长，但是却又猛又急。所以，在初秋出行，雨伞还是必备工具。

初秋的夜晚，凉风习习，天空幽蓝幽蓝，是那样干净，那样清爽，点点繁星一眨一眨，衬得夜色更加宁静，周围虫儿的叫声更加清晰。

我说初秋的景象就是一幅美丽的风景画，因为它寄托了人们丰收的希望！

良心

□乘变芜湖工厂 俾伟

良心，就是同情之心，助人之心，求是去非之心，扬善嫉恶之心，爱美厌丑之心。

每个人都有一颗心，但未全是良心。

“要把心放在中间”，严格地说，这样的要求不现实。无论是从生理上还是心理上，人心都是偏向一边的。区别只在于：有的自觉，有的不自觉；有的明显偏心，有的难以觉察。

良心能够出类，但花再多的钱也买不到良心，因为，良心一出卖，就立刻成了变了色、变了味、变了质的猪肝，已经不是良心了。

哲人说：“良心是心灵的岗哨。”有良心的人，严于律己、宽以待人；知恩图报，轻财重情。

但愿良心成为每个人的心灵岗哨。

红光依旧(上篇)

□蒙沃基地 如歌

在我很小的时候，父亲总是出差于各个城市。然而每次他出差的行头，可都大相径庭，唯独不变得是他在胸前带着的“勋章”。幼年时，每次抬头看高大的父亲，他那红色的“勋章”总是在阳光的照耀下，显得异常明亮。后来，我才知道，所谓的“勋章”是那党徽。父亲是名党员，我姑父姑姑也是。自打我记事起，在我的脑海里，党员是一种很“烦人”的称号。为什么？父亲在企业上班，每逢放假，公司一有什么事情，一个电话，父亲就得赶回公司去处理。有次实在不情愿，便含着眼泪拽住父亲的衣襟，问他为什么，他只是丢下一句话“工作需要”。姑父也一样，他是一名教师，学生放假，学校一有什么问题，他就得开车从城区赶回在乡镇的学校。有次全家人刚坐下来吃饭，一个电话姑父就疾车而去；看我满脸的不情愿，他也留下了相同的一句。后来我渐渐长大，才懂得，党员就是要冲锋在前！

在我身边的党员很普通，很平凡，但我从她们的一言一行中读出了党员二字的重量。疫情期间，在家收拾相册，无意翻到外祖父的照片。照片已年久泛黄，但外祖父胸前闪耀的红光仍在炯炯闪亮。看着外祖父缺失的那一条腿脚，眼中不禁充满了热泪，望向窗外庭院里那高高飘扬的红旗……

不由想起，在我身边的这位共产党员。一个刚刚经历过解放战争的二十出头的少年，正穿着秋季单薄的军装，在部队有序地进行着训练。从天而降的军令，将他与众多与他年龄相符的少年送上了去往东北的火车。在党和部队的悉心教导培养下，那个少年已经成为了一名合格的共产党员。在火车上，一个个小伙子们焦虑不安，总想知道外面发生了什么。而他，却镇定自如，凭高度的政治自觉告诫着身边的同志们，不该问的不问，不该说的别说。战事突变，他们直接下车，部队首长宣布了作战任务——出征朝鲜，抗美援朝！本应经过沈阳某仓库更换棉装，因事态紧急，直奔朝鲜。教员在路上教着那一群少年：“雄赳赳，气昂昂，跨过鸭绿江……”歌词慷慨激昂，但也难以阻挡寒潮的侵袭，就像是南极纪录片的情景，万里疆域一片白茫，阵阵夹杂着冰霜的风迎面吹来，冰晶拍打在脸上，留下一道道血印。战士们身着单衣，瑟瑟发抖，打出一个喷嚏，飞出的唾沫瞬间被冰冻成冰渣，击打在厚厚的雪堆上。

战争一触即发，战士们用铁锹深挖沟，达一米多深的冻土层，是最难啃的硬骨头。黑色土地被冻得结实，像是铸炼的钢铁，铁锹敲在上面也能把自己敲个豁口，而它却纹

丝不动。一两个小时，轮班倒，也挖不了几公分。每每坚持不住，那个少年，便抬头看向那战地上空高高飘扬的红旗，阳光将红旗的红色播撒给整个战地。总是在严寒之中给那少年一丝暖意。“我是党员”少年心里回荡着这句话，拿起铁锹继续在那最深最硬的土层地带，一点一点地凿下去，一厘米，两厘米，更深更深。那时，好像所有的劳累与疼痛都在他一敲一凿中散失了，部队的命令成为他眼前最大的敌人，他那一股劲儿上来了。高强度持续工作，导致他双手被冰冷的铁锹磨破。鲜血渐渐淋漓的在铁锹的手背上留下，他却吭不吭声，继续工作。身边的战士，有的实在看不下去了，都让他停下来歇歇。他抬起头，红光正映他那严肃的面孔，他回应字字铿锵，雄浑有力“我是党员，我就要与你们坚守在这一线！同志们，加油干！”他的坚毅，深深感化着他那一排的战士，持续工作，直到换班时，他那一排即将挖透的土地上，滴遍了一滩冻凝固的血！

他的故事让我明白：党员不仅仅是一个称号，更是一种荣誉。共产党员这四个字的殊荣，不是空喊得来的，更不是吹吹捧捧要来的。是千千万万的共产党员，永葆冲锋在前、身当表率的精神，在生动实践中，实实在在干出来的！

做炙热的自己

□齿轮一工厂 叶新

环境，我的工作压力，但似乎都是别人眼中的幸福，不应该有的想法。曾经一段时间我纠结于寻找原因的痛苦中，但时间久了也就疲了，不再为难自己。

但生活每天总是炙热的，忙忙碌碌永远没有停歇，大部分人已经被炙热的生活安排得明明白白，自顾不暇地享受生活的热烈，也就不再记得一开始的冲动了。近些年的我总像格格不入的外来者，跟身边的人有了颜色的不同，也跟原来的我有了不一样的温度。我喜欢春风和煦的春天，喜欢落叶缤纷的秋天，也喜欢雪白宁静的冬天，但唯独对炙热的夏天不喜欢，可能是太过于浓烈，可能是过于充满生活的热情，让我极度不喜欢，但我能适应的，不然难以收获生活的认可。但我想保持着我的冲动，保持我的执着，我

可以对最北边的冰天冻地时刻准备着，我也可以对最西边的荒漠久规划着，我甚至可以对人迹罕至的原始森林密谋着，我只想保持着我内心的冲动时刻铭记着，我怕有一天我被生活的温度融化了我所有的幻想，可喜的是我总是那么自信不会，精神深处总有一块时刻给我的生活降温。

忘掉什么时候开始，也就不纠结什么时候结束，开始总是那么莫名其妙，结束也总是那么意想不到。所以不再纠结为什么生活那么炙热，也不再苦恼为什么总有那么些冲动，想要执着的便执着下去，总有人问你为什么，但他人从不问你要什么，所以做炙热的自己就好！

玉山炒粉

□齿轮二工厂 鲁开河

同事对我说：“听说你们那里的炒粉很出名，方便的时候打包尝尝，一直想尝尝玉山炒粉口味，却没去过你们县城。”

以前，外出务工吃炒粉那是必需的事情。从老家到县城有二十多里地，但班车却很少，错过了时间就没有车子去县城，所以外出去县城的人一般早早地在车站等候。有时人多车厢里挤满了人，班车都不停直接开走。但是还有人在后面追赶班车，希望开车师傅能停下来带他一下，那都是徒劳。班车汽车站到老火车站又有几里地的路程，到了县城人力三轮车倒是挺多，但价格也不低，不急着想赶车便三五成群，背上行李边走边看路边的风景，急着赶车时便把行李放在人力三轮上挤挤，车子摇摇晃晃在一阵阵清脆的铃声中飘过，下车后小跑进入火车站排队买票。老火车站旁边便是一字排开几十家不同地名的炒粉店，他们个个都有拿手绝活来吸引顾客。炒粉店的老板，通常都会和火车站有联系，比如帮忙代购火车票，让旅客安心在他们店里用餐休息，有的店里还可以观看录像来供旅客消磨打发时间，直到火车开车前半小时提醒旅客上车，服务好了争取回头客，再来店里消费。

从外地回来的旅客在玉山下车后，旁边就有拉客的小姑娘不停地吆喝，“来来炒粉哩，玉山地道特色小吃价格实惠。”“老板几位，吃饭还是炒粉，要住宿吗？”旅客被带到指定的店里安顿好后有提成，她们又忙着去人多的地方招呼其他刚下车的旅客来揽生意。一刹那，各家炒粉店里都坐着许多旅客，厨师们汗流浹背，左手提锅，右手舀油，油在锅里来回荡漾，双手配合着动作加入几片肉片翻炒，火苗随风飘动，加入米粉在锅里翻炒，添加其他食材，调料，不一会儿一盘热气腾腾的炒粉出锅装盘就会端到旅客面前。特别是在寒冷的冬天，凌晨刚下车的旅客冷得直打哆嗦，坐到店里吃上一盘热气腾腾的炒粉，心里一下暖和多。吃完炒粉坐在那里小歇一下，沏上一杯杯热茶，拉拉家常，坐等天亮或者住宿，搭上最早的班车回家。

如今，新火车站旁边的炒粉店寥寥几家，生意若有若无，我也有十几年没去吃炒粉了，一下火车，爱人的自驾车就等在约定的老地方。自驾车、出租车、共享单车、电瓶车等各色交通工具载着刚下车的旅客去往目的地，往日热热闹闹的炒粉店也渐渐淡出了人们的视线。

一根羽毛

□乘变项目管理部 付平利

一根洁白的羽毛，在风中摇曳着，吹呀吹呀，它被吹到了一棵大树上，挂在树枝上左摇右摆的，随时可能投入到大地的怀抱中。

刚开始，挂在大树上的它摇晃着身体，像一艘船正在海浪上行驶。树枝晃了晃脑袋，羽毛的身体也发生了倾斜，仿佛在对着大地呼唤“谁来救救我呀？”

一分钟，太阳出来了，明媚的阳光洒在羽毛上，还带着点儿树叶的阴影，这根羽毛像是穿上了一件镂空蕾丝的漂亮裙子，偶尔还会转动一下身体，像是在和我展示。

过了一会，风儿轻轻袭来，羽毛被推来晃去，一会朝左，一会朝右，像个倔强的不倒翁，又像是一只蝴蝶正准备翩翩起舞。它挣扎了好一会儿，还是飘落了下來。它乘着风在空中舞蹈，像一个苗条的芭蕾舞者在自由的旋转，旋转了一圈又一圈，它好像有些疲倦了，飘啊飘，落在了停在路边的车顶上，一不小心还摔了个跟头。在车顶上，它放肆地沐浴着阳光，无比惬意，呼呼地睡去了。

十分钟之后，车开了，它从梦中惊醒，身体也随着惯性向前滑了一下。车开得太快了，它要抓不住了，于是选择纵身一跃，像一只雪白的小鸟一样展翅飞翔。洒水车恰好经过，水流如同猛兽一般冲向了它，打湿了它，它像是一个落入人间的天使，最终轻轻地落在了水面上。

洁白的羽毛，安静地躺在那里，它不再挣扎，也不再洁白，或许，归于大地是它最好的归宿。

万里扬·艺术



《鸟趣》

采购公司商务郭静琴之女 张逸扬



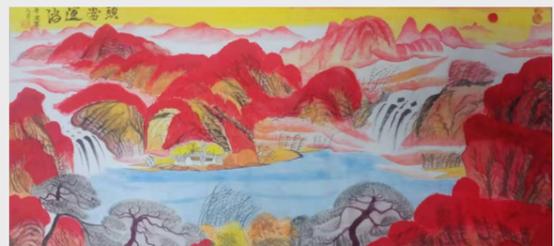
《翠鸟》

蒙沃基地宋婷婷的哥哥 宋大超



《李白诗三首》

商变总装工厂 杨文



《鸿运当头》

齿轮二工厂 刘荷海



《花开富贵》

蒙沃基地盛曾之子 盛国栋