WOLONG 卧龙
卧龙控股集团有限公司
http://www.wolong.com
E-mail:mail@wolong.com

今日卧龙

准印证号:浙企准字: 第D013号
编　　印:卧龙控股集团
印刷时间:2022年7月9日
印 期 数:2022第6期(总第348期)
印刷周期:月
内部资料　免费交流

卧龙集团与华锡集团签署深化战略合作协议



6月23日，卧龙集团与华锡集团正式签署战略合作协议，双方将在稀土产业、有色金属矿产品和金属产品、绿色驱控系统改造、智慧运维等领域整合优势资源，展开深入合作，共同打造智慧矿山行业应用示范。

华锡集团党委副书记、总经理雷震彬，党委副书记、工会主席、职工董事邓永康，卧龙集团董事局主席陈建成、卧龙控股集团执行总裁王希全，卧龙地产集团总裁娄燕儿，卧龙电驱集团副总裁张文刚等出席签约仪式。华锡集团副总经理、总工程师黎全，舜云互联总裁刘子庆代表双方签约。

签约仪式前，双方就现阶段的业务合作情况及未来产业链深化合作举行了座谈交流。

陈建成对雷震彬一行到访卧龙表示热烈欢迎。他向华锡集团介绍了集团发展历史、管理理念以及“十四五”发展战略。他说，目前，卧龙集团已形成总资产近400亿元、营业收入近500亿的超大型企业。“十四五”期间，公司将继续努力，加快转型步伐，引领技术创新，志在成为“全球电机NO.1”。卧龙也将以近四十年的工业制造基因，沉淀十多年来的数字化转型和智能制造成功实践经验、领跑全球的技术领先优势，赋能行业上中下游，助推整个产业链智能化、数字化发展，为国家“双碳”战略贡献力量。

雷震彬对卧龙集团取得的成就表示高度的赞扬。他说，卧龙集团企业运营和数字化发展给他带来了很大震撼，无愧为中国民族企业的一张王牌。卧龙先进的企业运营理念和宝贵的发展经验为华锡集团高质量发展提供了许多借鉴和参考，为华锡发展智慧矿山带来了很好的启发，坚定了华锡向机械化、数字化、智能化、智慧化发展的信心。华锡目前正处在高质量发展的转型期，“十四五”期间，华锡希望通过与卧龙集团的深度合作、优化产业、互利共赢，共同推进双方产业、经济的高速发展。

交流中，双方达成了诸多共识，均表示将继续保持密切联系，发挥各自专长，深化合作交流，实现合作共赢。（供稿：何杏）

张学伟赴卧龙调研 浙江省委组织部常务副部长



6月7日上午，浙江省委组织部常务副部长张学伟赴卧龙调研，先后参观走访企业产品馆和家电事业部“未来工厂”，详细了解企业生产经营、高级人才队伍建设、“两新”组织党建工作等情况。

绍兴市领导王琴英、陶关锋，上虞区领导陪同调研。卧龙集团董事局主席陈建成出席接待并汇报集团相关工作。

陈建成表示，2022年上半年，尽管受国际形势和疫情叠加影响，企业经营面临诸多挑战，但卧龙依托全球布局优势、技术优势、规模优势和品牌优势，实现强劲增长；同时，卧龙始终坚持科技兴企、人才强企，在各级政府支持下，不断加强中高层次人才引进，发挥5位“国千人才”和庞大“博士团”的引领作用，为产业升级提供智力支撑，全力打造技术领先型企业。

张学伟认真听取汇报，不时询问相关细节，鼓励卧龙继续坚持全球化视野，做好人才引进、培养和使用，抢抓机遇，发挥龙头地位优势，创新发展模式，提升核心竞争力，为浙江经济的新发展作出更大的贡献。

在卧龙集团产品馆，舜云互联负责人现场演示了电机产业大脑2.0版本应用场景。张学伟详细了解了电机全生命周期管理、未来工厂互联、供应链金融、供应链协同等模块运营情况，对电机产业大脑的前瞻性、实用性、赋能产业链和中小企业的效用给予充分肯定。

在家电事业部“未来工厂”，一辆辆智能AGV小车有序运送物料，机器人手臂忙碌不停，张学伟参观了智能工厂控制中心、智能仓储系统和自动化产线，家电事业部负责人介绍了工厂数字化建设情况。

张学伟强调，非公企业党建工作是企业转型升级的助推器，卧龙要继续发挥好“党建就是生产力”的作用，发挥好高级人才作用，做好“两新”组织党建工作，激发人才活力。政府组织部门要强化服务意识，围绕企业技术研发攻关优化人才政策供给和兑现，鼓励支持企业加强人才引育和创新平台建设，依靠科技创新增强核心竞争力、增创发展新优势。（供稿：何杏）

凝心聚力 变革求进
卧龙集团——传世智慧变革项目正式开工



7月5日，卧龙集团举行变革项目开工大会，将以“再造一个新卧龙”的气魄和决心，全面推进公司治理和人力资源改革，积极拥抱市场服务客户，打造“卧龙特色铁三角”，支撑“技术领先型企业”目标达成。集团董事局执行董事全体成员、控股集团监事长、董事局主席首席高级顾问，部分董事局非执行董事，集团总部部门负责人，集团变革项目群工作人员，项目合作方传世智慧专家咨询团队参加会议。控股集团执行总裁王希全主持大会。

卧龙集团——传世智慧变革项目共分两个阶段、四个模块，计划完成时间为2023年底。项目紧紧围绕“以客户为中心”理念，从外向内拉通各条线体制机制，今年重点工作是治理及人力资源变革、铁三角两个项目，明年将进行产品与技术竞争力提升改革和战略执行落地改革。为确保本次变革项目的顺利实施，项目设立了变革项目群，配备了专兼职团队全力参与。控股集团董事长陈嫣妮担任变革委员会主任，控股集团执行总裁王希全、电驱集团董事长庞欣元分别担任变革委员会工作领导小组组长、副组长，电驱集团总裁、全球销售总部总裁黎明，地产集团总裁娄燕儿为组员，电驱集团副总裁张文刚担任变革管理办公室主任，下设四个子项目小组。

集团董事局主席陈建成在讲话中强调，卧龙要保持高效运作和持续发展，必须尽快完成两个转型、三个数字化的建设任务，激发产销研一体的联合作战的活力，通过建设成技术领先型企业，提高盈利能力，保证企业人才充足，持续创造价值，实现可持续的良性循环。此次和传世智慧的合作是从战略高度全方位地对公司进行全局治理，将会是卧龙的一次重大变革。在传世智慧专业团队指导下，项目将对集团顶层战略进行层层解码，对卧龙企业文化愿景充分解读，结合行业背景和市场形势对“小集团、大事业群”的管理模式进行结构优化等。通过一系列手段的有机结合，形成对卧龙的管理体系从上到下，从内到外贯通式的全面治理。各单位要全力支持、积极配合项目群的各项工作，齐心协力确保变革项目才能预期落地，助力卧龙尽早完成向技术领先型企业的转型。

会上，变革管理办公室主任张文刚宣读了卧龙变革项目群成立文件及传世项目组成员名单。传世智慧创始人、总裁范厚华详细解读了企业成功的管理要素和卧龙变革的逻辑，传世智慧董事长、项目总顾问王志芳老师介绍了项目的总体规划和运营机制等内容。

凝心聚力，变革求进。只要每个卧龙人始终与时代脚步、集团发展同频共振，通过个人的转变、组织的转变，凝聚力量，永葆变革激情，积极投身变革潮流，卧龙必将全面提升核心竞争力及经营业绩，实现再次腾飞。

（供稿：何杏）



打造智慧化引擎，助力数字化转型
卧龙集团财务共享服务中心建设项目正式启动

6月13日，卧龙集团财务共享服务中心建设项目启动大会在上虞总部召开，标志着财务共享服务中心项目正式启动，卧龙集团更深层次的数字化改革拉开序幕。

卧龙集团董事局主席陈建成，卧龙集团董事局副主席、卧龙控股集团董事长陈嫣妮，卧龙电驱集团董事长、项目领导小组组长庞欣元，项目小组成员，各经营主体班子成员，工厂总经理，各级财务总监，集团本级部门负责人，项目建设合作方中兴新云团队等百余人以线上、线下形式视参会。会议由卧龙控股集团财务总监马亚军主持。

陈建成主席指出，推进企业数字化、智能化转型，打造高韧性智慧企业是新时代的使命和责任。启动财务共享中心建设，不仅是财务管理体系的重大变革，更是集团业务管理体系的一次全面优化，是推动集团数字化、网络化、智能化工作的探索实践。项目各方须密切协同、深度合作，共同推动卧龙集团财务数字化转型，打造一流财务能力。

庞欣元董事长表示，财务共享中心建设是集团“三个数字化”战略方针的重要组成部分。希望卧龙项目组和中兴新云顾问团队能够精诚合作，沟通好、配合好、协调好，按照时间节点高质量、高效率稳步推进项目建设，将中心打造成集团的数据中心和数字化管理的新引擎，成为推动集团高质量发展的重要支撑。

中兴新云总裁陈虎分享了财务共享服务中心的发展历程，阐述了共享中心的未来价值——财务数字化转型。他表示，作为卧龙集团的战略合作伙伴，中兴新云将全力支持卧龙集团的数字化转型，共同打造制造业财务共享新标杆。

会议对本次财务共享中心建设项目的实施范围及时间节点安排进行了宣贯。项目建设过程中，将根据各经营主体情况、财务基本情况和软件基本情况，“因地制宜”制定相关决策。

（供稿：赵晓芳）

坚持技术领先型战略，构建“铁三角”型服务体系 为卧龙可持续高质量发展提供强大驱动力

大型驱动事业群总裁 万创奇



技术、营销和管理是企业经营的三大核心，也是“铁三角”型服务体系的关键要素。技术作为价值创造的本源，在企业生存、经营和发展过程中发挥着战略性决定作用，在“铁三角”模式中承担着拉通企业和客户端到端全流程服务的关键角色，可以说唯有技术领先才能确保产品领先、品牌领先，确保企业核心竞争力持续提升。

集团技术领先型企业建设是集团董事局陈主席立足卧龙战略愿景和长远发展所做出高瞻远瞩的决策，在第四次科技革命的浪潮下，技术对产业升级、企业经营、品牌影响力的牵引力越来越强，卧龙要想赢得未来就必须扎实有效地推进技术领先型的建设，顺势而为，保持技术领先，构建“铁三角”型服务体系，持续超越对手，为卧龙十四五和未来跨越式发展提供强大动力。

技术领先型企业建设是当前各单位的战略级任务，关乎未来长远发展，做好技术领先型企业建设，要关注以下四个重点：

1、坚持全球电机NO.1的战略定力

卧龙的愿景是成为“全球电机No.1”，要把技术领先型建设做实、做好、做成功，就必须坚持全球电机NO.1的战略定力，始终坚持“成就全球电机行业 No.1”战略目标不动摇，确保技术领先型企业建设方向正确，有效统筹资源，集中兵力压强攻坚，实现高效突破。

2、坚持以客户为中心的经营原则

客户需求是企业生存的理由，技术领先本质上是客户经理（销售）、方案经理（技术）、交付经理（保障服务）的铁三角作战体制的基石，技术领先型建设要坚持以客户为中心的经营原则，深入洞察和分析市场，把客户需求作为技术领先型建设的路标，把客户认不认，销售顺不顺作为检验技术领先成功与否的关键标准，把通过客户化的、高竞争力产品解决方案和有效的协同把不确定性的商机变成确定性的订单，快速把技术领先转化成市场竞争力、销量和利润。

3、坚持发挥技术人才的关键作用

技术团队的战斗力就是企业发展的竞争力，技术开发的效率就是企业发展速度，技术领先与否，核心在人才是否领先、是否能够充分发挥技术人才的关键作用。技术领先型建设要把技术人才作为主力军，着眼于长远发展和客户需求，积极引进和培养人才，实时输送到铁三角各大作战单元，并进一步完善技术评价激励体系，激发技术团队活力，为提高客户满意度提供有力的人才支持。

4、坚持建设集约开放的技术领先体系

卧龙集团致力于向全球用户提供安全、高效、智能、绿色的电机驱控动力系统解决方案，技术领先型建设要立足于全球化、国际化，建设集约开放的技术领先体系，和国际标杆企业同台竞技学习，并联合海内外高校、客户共同建立联合实验室、研究院等有效机制，打通产、学、研、用全价值链技术体系，海纳百川、兼收并蓄，实时动态掌握最先进的技术信息为卧龙所用，转化为卧龙的核心竞争力。

以客户为中心 立足全球化 共建技术领先新卧龙

机电事业群总裁 周军



科技领军企业是全面提升国家创新体系效能的先锋队，也是参与国际科技竞争和掌握国际科技创新话语权的代表者。加快建设世界一流科技领军企业，已经成为我国实现高水平科技自立自强、迈向科技强国的迫切需求。扎根电机行业三十余年的卧龙，从成本领先到市场领先一路争舸激流发展壮大至今，已然成为当之无愧的全球行业巨头，向技术领先转型战略目标的提出无疑又是一轮百尺竿头更进一步的进击发展之路。

打造技术领先型企业是一个宏大且深刻的课题，其核心是以市场为中心，以客户需求为导向，以新产品引领市场，为客户提供最佳的系统解决方案。打造客户满意的产品，提高产品附加值的贡献度，以高质量知识产权赋能研发和保驾市场，为企业持续增长和发展建立起护城河、防火墙。具体可以从以下三方面展开：

一、要成为技术领先型企业，需要有非常清晰的产品战略，且具备前瞻性和长期思维。当前正值双碳经济和绿色发展热潮，抓住市场机遇，并结合集团两个转型战略围，绕客户需求，不断挖掘开发行业前沿技术，才能使产品长期保持技术领先地位。面对不断变化的市场环境，我们需要始终保持我们的战略定力，不断打磨和迭代我们的产品，不忘初衷，坚定的成为长期主义者。

二、要成为技术领先型企业，需要确保每一个重点项目有专业的人做专业的事。“创新失败的最佳方式，是让创新成为某人的兼职工作。”我们管理者需要给予项目团队配备专业的人材，充分的资源，全方位的支持，变不确定为确定，保障目标的完成。专注与专业是我们创新的保障，要让专业的人专注于我们的项目。

三、要成为技术领先企业，需要建立起重产品、重技术的文化保障，形成崇尚技术的企业文化氛围，让“以客户为中心”的技术领先的理念深入到技术创新的日常工作中，快速形成技术成果成为行业标杆。我们需要认真贯彻执行以创造价值为导向的全新职级体系，实施“倡导价值创造、以奋斗者为本”的薪酬体系，为技术领先新卧龙建设提供人才保障和源动力。

机电事业群将认真学习贯彻集团技术领先型企业建设方案的要求，以“六个领先”为目标，围绕振动解决方案、自动化系统集成、助力车驱控系统、机床执行部件及挖机属具五大产品方向，积极尝试建立各产品线对应行业生态，为客户提供全面的系统解决方案。同时，事业群将继续积极推进外引内配的人材政策，建立全球化的研发平台，配置各类技术专家、产品经理、行业应用专家，提升项目获取和管理能力，真正实现全球项目的“铁三角“，为共建技术领先新卧龙而奋斗不息。

客户为先、技术引领、转变思维、创新驱动 助力建设技术领先型企业

工业驱动事业群总裁 莫宇峰



这个时代，商业环境在变，竞争方式在变，客户需求在变，组织与外部的合作方式也在变。各行业龙头企业都在探索如何在这个不确定性增加的时代解决企业的持续增长问题。

集团经过近40年的快速发展，当前又进入发展平台期，为推动集团再次进入高速发展期，集团董事局审时度势，把技术领先作为公司高质量可持续发展的突破方向，提出了建设技术领先型企业的战略决策。

工业驱动事业群以建设全球低压板块NO.1为目标，研习“华为”，以客户需求为中心，通过技术引领，以电机特别是永磁电机+驱控+全生命周期智控运维为产品发展策略，紧紧围绕客户需求-->订单-->开发-->生产-->交付-->服务的主价值链，将通过“行业经理+方案经理+交付经理” 工驱层面的大铁三角，以及不同行业/项目多个小铁三角的运作模式，形成强有力的市场攻坚和保障能力。**在事业群内部，技术领先型企业建设的核心是创新机制、员工思维转变和快速响应机制的建立。**

创新机制，不只是产品的创新，更是管理的创新，机制的创新，不破不立，各条线要走出自己的舒适区，要敢于并勇于打破常规，通过新的管控方法支撑战略转型的有效落地，以管理创造价值；员工的思维，要从传统的电机研发制造向数字化思维、向驱控产品和为客户提供全生命周期服务转变，其中数字化的思维要通过产品数字化、管理数字化、工厂数字化实现；快速响应就是全员要高效、精准的围绕主价值链，全员保现场，现场保市场。

变革的挑战呼唤人才！在建设的过程中，工驱乃至卧龙最关键的就是人才，在引进部分领域的关键人才外，我们更着力于激发现有员工的潜能，我们将在公司内部大力发掘并破格提拔、重用一批具有创新思维，响应变革，真抓实干的干部和员工。

未来已来，将至已至，远方不远，唯变不变！

发现痛点，解决问题 立足服务客户是技术创新的源动力和生命力

日用电机事业群总裁 张红信



这个时代，商业环境在变，竞争方式在变，客户需求在变，组织与外部的合作方式也在变。各行业龙头企业都在探索如何在这个不确定性增加的时代解决企业的持续增长问题。

无论是打造企业生态，还是按场景提供成套解决方案，或者垂直做深，向客户提供全生命周期服务。本质都是在增强客户的粘性，与客户建立深度或者广度的合作。

技术领先型企业建设，要面向市场，立足服务客户是技术创新的生命力；解决客户痛点问题是技术创新的源动力；为客户创造价值，是技术创新的竞争力。

所以，打造技术领先型企业，我们要：

1、明确目标、开好局、落好地

技术领先型企业建设是个系统工程，需要我们非常坚定地去推动改革。

这就要求建设目标必须清晰，有清晰的目标才能有方向的坚定与过程的坚守；必须基于市场的真实需求来审视组织能力的不足，进行能力建设；必须结合业务特点的变化来进行组织管理机制改革。

技术领先型企业建设要基于市场方向和目标来提方案，基于能力建设来完善资源与管理机制，基于价值创造来推进落地项目。

服务客户，价值体现为订单的增长与利润的提升。

2、面向市场、立足于服务客户

要把技术与销售拧成一股绳，共同面向市场，对接与服务客户，不仅仅是卖产品、推介产品，要基于客户的整机系统来看功能需求，基于龙头企业的使用需求来看技术趋势，基于客户的实际应用场景来看核心性能指标。要基于对系统功能、应用场景、痛点问题的深入理解，与客户进行交流，来挖掘他的核心需求。

要通过走出去建立识别机会的能力。

3、优化内部机制，进行有力保障

发现机会后，要能迅速形成解决方案，要能对方案进行价值总结与传递，这就要求必须建立快速针对市场机会进行资源匹配的能力；这也是在技术领先型方案中提到的资源、流程、机制、权限等保障方面的建设。首先，要梳理出一套为客户创造价值的流程，把组织建立在流程上，进行合理的分工与授权；要为组织快速匹配具有对应能力的员工；要让所有的员工在这套流程上以客户为导向，高效运转。其次，建立与业务模式相匹配的评价与激励机制，主要指标一致，辅助指标个性化，让成员能目标一致且共享成果。最后，要根据业务模式特点，匹配相应的文化落地措施，让员工从理念到行为，做到知行合一。

建立了按市场机会快速配置资源的能力，才能抓住机会。

数字化产品是技术领先新卧龙的金名片

卧龙采埃孚汽车电机有限公司总经理 诸梁松



今年以来，俄乌战争的爆发和演变，叠加通货膨胀、新冠疫情等，引发了全球能源危机和供应链安全等问题，全球经济下行压力加大。董事局陈主席去年半年度经营工作会议上前瞻性地提出，打造技术领先新卧龙，现在看来，这已是卧龙企业战略转型的必答题。在此，谈谈我的一些看法。

一、产品数字化，就是做“好的产品”

好的产品一定是有更多创新亮点，能满足客户需求，解决客户痛点，创造客户价值，成长性较好，并为企业持续带来持续盈利的产品。对于新能源车电驱动来讲，“集成化、平台化、模块化”的数字化产品就是好产品，具体有以下几个特点：一是用户体验好，在NVH（乘坐舒适性）基础上的轻量化、高效化。二是系统集成高，突出高压、高速、高功率、低成本“三高一低”技术路线，加大“油冷、扁线、集中式绕组“关键工艺开发及新材料研究，赋能产品迭代升级，加快电控一体化在泛交通领域的应用，重点推动在电摩、电动船泊、电动重卡等细分市场布局。三是市场应用广，在开发设计上尽量考虑平台化、模块化延展，延长产品生命周期，使市场具有更大发展空间。

二、数字化赋能，“做好”产品

在数字化赋能时代，充分利用管理数字化与工厂数字化工具做好产品，这对汽车零部件制造尤为重要。首先是数字化组织，项目从线索到商机、立项到最终SOP，由项目经理、产品经理、客户经理、交付经理组成“钻石形”的铁四角，根据项目不同开发阶段，主次角色转换，中后台通过流程连接给予资源支持，这种敏捷型组织确保对客户需求的快速精准响应。二是数字化设计，通过多学科仿真、结构设计、工艺仿真、数字孪生应用等等，产品设计实现系列化、模块化，研制周期大幅缩短，研发效率会有质的提升。三是数字化制造，运用信息化的互联互通，对外通过CRM及SRM系统做到数据连接，内部依托MES、PLM 、ERP、WMS等系统的高效集成，实现协同研发、协同制造、智能生产、智能检测等，确保产品可靠、成本可控、交付及时。

三、建设新卧龙的征程中，干部要用技术思维方式思考问题

干部技术思维方式，首先要从产品发展规划的角度思考，如何解决企业的经营问题？市场及产品定位，竞争优势，盈利模式是什么？说到底卖什么产品，哪些赚钱？用什么渠道等等？这些都离不开产品经理的精心策划，一定意义上产品经理就是小CEO，我们要敢为人梯，培养出更多产品经理，孵化出更多新兴产业，所以说用技术思维就是用战略思维解决企业发展问题。其次是建立狼性的技术人才队伍。人才引进与培养固然重要，但人才管理更重要，要加快组织优化与文化建设，尽快落实技术人员的评级管理办法及激励政策，通过体制机制变革激发科研人员创新实干活力！

总之，要打造技术先进企业，需始终坚持以市场为导向，聚焦客户核心诉求，围绕产品解决方案，整合中后台资源，打通堵点，优化流程，通力协作，为客户高效创造价值，持续提高产品竞争力，让数字化产品打造成为技术领先新卧龙的金名片！

实现“双碳”目标技术进步是关键引擎

浙江龙能电力科技股份有限公司总经理 王小鑫



作为世界上最大的发展中国家，中国将用全球历史上最短的时间实现从碳达峰到碳中和，事情的难度可想而知。要实现“双碳”目标，技术进步是关键引擎。

比如大比例的清洁电能是实现碳中和的必由之路，清洁电能要走进千家万户首先要解决成本问题，其次要解决普遍适应性问题。以新能源行业为例，十几年前清洁电能是奢侈品，一度光伏电成本要4元/度，没有补贴根本没有市场竞争力，经过相关科研院所和企业的不懈努力，据国际可再生能源署（IRENA）统计，全球光伏度电成本下降很快，从2010年的约2.6元/千瓦时下降至2021年的约0.4元/千瓦时，在很多国家已经低于煤电成本。

新能源的适应性也越来越好，现在我们不光在沙漠戈壁高风速平地区建设大型风光新能源基地，而且在高山近海也开始建设风光新能源基地，未来还将征服远海。

上述成就没有过去20年的技术进步是不可能实现的，我们卧龙目前全面聚焦双碳战略，那么如何在双碳经济中找到我们的着力点，让卧龙的传统优势领域和双碳经济做更好的融合，开发更多更好能够应用于双碳经济的产品，技术进步是关键引擎。

加快建设大舜云平台，全面支撑技术领先新卧龙

浙江舜云互联技术有限公司总裁 刘子庆

舜云互联自成立以来，以全面承接集团“两个转型，三个数字化”战略落地为己任，在集团建设技术领先新卧龙的号召下，以技术创新推动商业模式创新，推动电驱产业生产方式、企业形态的变革重构，已成功打造5大场景解决方案、发布10个产品，上线50个工业APP，服务产业链上中下游工业企业近1000家，覆盖10个以上行业。

技术领先，就是选对赛道、技术突破，快速发展，实现领先。舜云互联充分利用物联网、云计算、5G通信、大数据、区块链、人工智能等新一代数字与制造技术深度融合，持续深化“1+1+N”的平台产品的迭代开发，面向电驱上、中、下游全产业链提供多场景的数字化产品和业务运营整体解决方案。已正式面向市场推出用户急需，具备产业辨识度，产业链全覆盖的工业互联网产品系列家族，具体包括：

1、大平台：ShunOS舜智云中台，高效、安全支撑产业数字化转型，包含六大核心产品：物联中台、大数据中台、应用开发中台、运营中台、算法中台和应用市场。

2、大服务：“多快好省”的iEdge舜智云盒，让产品数字化变得如此便捷；“安全可靠、高效无忧”iMotor舜智云服务产品，提供设备全生命周期管理，线上诊断+就近服务一体化服务解决方案；

3、大采购：“汇聚资源、保供降本”iSCC舜智云商城，实现数字赋能、精准对接，打造电驱产业供应链集采专业服务平台；

4、大金融：“稳链强链”iSCF供应链金融科技服务平台，用数字技术助力智慧金融，实现低门槛、简手续、无抵押、秒放款；

5、大制造：“数字让工厂更智能” iMom舜智云工厂，数字互联、应接尽接，打造装备制造未来工厂；“数字让制造更简单”iMom舜智云制造产品，低成本、轻部署、快见效，赋能中小企业智能制造转型升级。

6、大生态：最强产业大脑 iPortal舜智云门户，政府的得力助手，产业的洞察大脑，企业的知识汇聚；“博采众长，赋能生态”的iStore舜智云生态，实现产业生态，协作共赢，共建电驱产业数字化联盟。

公司全力支撑卧龙品牌科技形象建设，塑造转型发展的工业互联网“新名片”，相继获得了多项国家及省部级荣誉称号；重点引进了来自GE、IBM、SAP、埃森哲、华为、阿里、腾讯等制造业和互联网技术相融合的高层次人才队伍，现有博士3人，硕士20人，大学本科96人，合计占员工总数92%以上；长期开设工业互联网专业技术培训课程，持续打造有技术基础、会管理思维、精业务语言的产品经理团队，逐步形成了成就用户、包容务实、协作共赢、追求卓越的企业文化。



面向未来，舜云互联以“数字让工业变得更简单”为使命，持续迭代能连接、多应用、懂工业、强平台、高智能、优运营的 “5+1”平台能力，打通电驱产业数字化转型和业务落地最后一公里，为电机及驱控产业贡献一个世界级平台，建设成为大舜云、产业互联网领跑者，给技术领先新卧龙提供创新源泉和不竭动力。

大型驱动事业群启动“雄鹰实战训练营”骨干选拔活动



6月18日，卧龙集团董事局执行董事、大型驱动事业群总裁万创奇主持召开了大型驱动事业群“雄鹰实战训练营”骨干选拔动员会议。副总裁许海波、南阳区各事业部总经理、本级职能部门负责人、各单位技术、工艺、生产、财务等业务条线骨干共计50余人参加了会议。

会议上，许海波副总裁做了“雄鹰实战训练营”骨干选拔动员宣讲，从卧龙集团驱动未来、成为全球电机NO.1的愿景入手，详细介绍了大型驱动事业群复合型、国际化人才成长路线和晋升通道的规划、欧洲工厂品牌历史和经营现状、加强欧洲工厂管控的重点任务、雄鹰实战训练营骨干选拔培养计划、相关政策等，鼓励骨干员工踊跃报名，接受选拔，让公司发展和个人成长共赢。

会议上，“雄鹰实战训练营”骨干代表任玉西做了发言，从个人成长历程的角度对海外实战历练的经验做了分享，并代表骨干做了表态，表示要服从公司安排，执行公司决策，抓住机会积极参加雄鹰实战训练营，加强学习提高技能，做好外派准备，服务和回报公司。

会议最后，万创奇总裁作总结讲话，强调了启动“雄鹰实战训练营”的背景、目的和意义，分析了国内外的经济形势、欧洲工厂的经营现状、改善方向和训练营后续计划等。

万总裁强调三点：一是卧龙集团历来非常重视干部团队的培养选拔工作，为企业的可持续发展夯实基础，大驱注重传承和创新，致力于为年轻员工创造良好的发展舞台，这次启动“雄鹰实战训练营”就是要结合经营实践，学以致用，以强化欧洲工厂管控为案例进行实战大练兵，提高员工国际化经营能力；二是海内外经济正处于复苏阶段，国家一系列稳经济大盘政策正陆续出台，欧洲区域一体化发展加速，欧洲工厂发展的春天即将到来，通过此次成建制地外派“铁三角”型的管理团队和一年时间的努力，相信欧洲工厂的经营态势一定会快速好转；三是各单位要积极进行“雄鹰实战训练营”的动员宣讲，积极推荐选拔骨干员工，通过为期一个月的多岗位强化集训，锻炼意志，提升技能，在集团半年度会议后万创奇将亲自带领10名以上技术、生产、运营等各专业线骨干奔赴欧洲工厂一线，深度管控，实战练兵，为企业创造价值，为员工创造舞台。

会后，各单位即按照要求组织开展“雄鹰实战训练营”的动员宣讲和人员推荐选拔活动，标志着大型驱动事业群“雄鹰实战训练营”活动正式启动。

（供稿：袁一鸣）

校企联合，数智赋能

杭电–卧龙展开战略合作交流会议



6月9日下午，浙江省属重点建设高校杭州电子科技大学党委委员、副校长马国进一行赴卧龙参观交流，卧龙集团董事局主席陈建成率队接待。双方就如何培养企业需要的专业型人才、项目合作等方面展开深度交谈。

卧龙集团董事局主席陈建成表示卧龙近几年在发展战略上有重大调整，为适应这样的战略调整，卧龙需要大力引进有关专业的人才。目前卧龙正大力推进两个转型，三个数字化建设，人才结构需要进一步优化，各事业群及工厂存在大量人才缺口，陈主席提出要与杭电共同探讨如何加强双方的校企合作，期待通过强强联手为卧龙数字化转型赋能。

杭州电子科技大学党委委员、副校长马国进表示杭电愿意支撑卧龙的数字化发展，愿意为卧龙的全球化发展输送人才，通过对焦卧龙的发展以及创新的需要，杭电概括出几点加强校企合作的建议：首先杭电最大的资源平台是人才培养平台，杭电非常欢迎卧龙的技术专家到杭电担任兼职导师、硕士导师，通过校企合作这个载体，联合培养出具有针对性的企业需求型专业人才；其次是加强科技项目的合作，包括联合申报省级、国家级项目以及联合建立项目平台。杭电期望通过与卧龙的深入交流合作，不断输出高层次人才，为企业、行业储备人才，达成双赢。

卧龙自创始以来，一直重视加强与高校的合作，卧龙深知，人才是企业发展最重要的资源，人才是企业建设的中流砥柱，是企业发展的命脉。本次与杭电的战略交流，是深化双方校企合作的基石，卧龙期待能够与杭电碰撞出新的火花，通过校企合作，为卧龙的数字化转型赋能。

（供稿：陈关红）

校企合作，参观交流

——卧龙采埃孚开展大中专交流活动



为了促进和各大专科院校的深度合作，引进更多高质量人才、打造优秀的人才培养基地、加强基层人才梯队建设，6月中旬，上虞职教中心学生在老师的带领下来卧龙采埃孚汽车电机有限公司进行了参观与交流。同时，公司组织人员赴江西和江西现代职业技术学院、江西制造职业技术学院进行宣讲招聘活动。

首先，学生们到了培训室观看了集团和卧龙采埃孚的宣传片。接着，生产副总杨勇进行讲话，他表示非常欢迎各位同学加入卧龙，目前公司正处在快速发展时期，需要大量人才加入一线队伍，提高整体素质，为实现数字化转型和技术领先型企业建设提供新动力。

之后是宣讲环节，同学们进一步了解卧龙、认识卧龙。老师和同学们都提出了自己关于实习方面的困惑和问题，主持人一一进行了答疑解惑，现场气氛十分热烈。

接着，职教中心的学生们依次参观了展厅和生产车间，制造部部长胡建宇给大家介绍了全自动装配线、绕嵌一体机、AGV小车等智能化设备，展示了智能制造工厂的先进生产线。特别是是ASM车间，拥有机器人自动化集成系统，可以实现全自动化定子生产，确保产品质量的稳定性，这种生产的现代化、自动化让学生们感到十分震撼，同时也加深了他们对现代工厂的认知。最后，大家在公司大厅合影留念，活动顺利结束。

第二天，在集团的牵头下公司招聘负责人前往江西与两所大专院校进行宣讲和交流。江西现代职业技术学院、江西制造职业技术学院是集团校企合作的重点学校，本次宣讲不仅促进了校企之间的交流，也让学生们对卧龙有了较为完整的了解。同时，订单班的形式能够让学校定向培养企业基层骨干技术技能人才和高素质劳动者，充分发挥校企双方各自的优势，为加快推进“十四五”战略规划落地，加速实现“两个转型”、“三个数字化”赋能。

（供稿：徐雪）

“炎”值爆表·迎“热”而上

小型事业部致敬高温下的“坚守者”们

近日，“河南热成了可南”冲上了微博热搜，南阳市也持续发布高温橙色预警。在小型事业部的车间，有那么一群可爱可敬的人，冒着酷暑的“烤”验忙碌在生产一线的每个角落，嵌线、铆焊、喷漆、浸漆、清洗、热套、装配、调试、包装……他们挥洒着劳动的激情，扎实工作，毫无怨言，他们为了确保订单的及时交付，不畏酷暑，全速向百日劳动竞赛的目标冲刺！

面对持续高温，小型事业部根据工业驱动事业群的统一部署，重点对防暑降温工作采取了一系列的措施：发放高温补贴，定点熬制绿豆汤，发放藿香正气水、风油精等防中暑药品，在各车间冰箱常备雪糕和矿泉水供员工食用，购置安装冷风机、大风扇，为一线员工送去清凉的同时，提醒生产巡检人员做好防护措施，预防中暑，让员工尽量做到生产和防暑两不误。

此前，工业驱动事业群总裁莫宇峰先生亲临小型事业部现场指导防暑降温工作，要求小型事业部把员工关爱的责任再落实，防暑降温的措施再细化，要把个别高温作业点辨析出来，根据实际情况进行针对性的改善，针对性采取防暑降温措施。小型事业部根据莫总的要求，组织运营管理部、工艺技术部、制造部和综合财务部共同制定了13项具体的防暑降温工作计划，并明确具体的责任人和实施日期。

此后，天气将会越来越热，小型事业部全体员工将一如既往的永葆积极向上、朝气蓬勃的干事热情；发扬坚忍不拔、征服目标的强劲毅力；彰显创先争优、奋斗为荣的职业精神，积聚最好、最佳、最优的状态共同携手努力推动百日劳动竞赛和全年预算指标的达成！

（供稿：李若兰）



熔炼新家电精神 拓展品质发展新格局

家电事业部组织召开“打造以品质为核心竞争力的全新家电”品质大会



2022年6月5日，家用电机事业部组织召开“打造以品质为核心竞争力的全新家电”品质大会。家用电机事业部总经理张宪金，财务总监张旭业，总经理助理兼芜湖工厂厂长常海，总经理助理陈钟新，副总工程师王龙，副总工程师胡锋以及上虞基地各部门长、车间主任、班组长以及品质及工艺骨干等200余人参加此次会议。

品质管理部部长王佳欣通过对1-5月份品质工作目标达成情况进行分析总结，直击业务痛点；品质检查部副部长罗江霞通过列举典型过程不良案例让员工更加直观了解当前过程的异常问题，并提出品质提升计划。各分厂车间主任也从人、机、料、法、环的角度总结前期不足，并做承诺表态发言，下一阶段重抓品质改善，提升产品质量。

大会宣贯了品质班组长巡检淘汰机制，对1-5月份品质排名最后的班组长及巡检员予以淘汰，同时大会从综合客户投诉率与代客验货不良率两大方面评选出优秀品质班组并进行通报表彰，成绩属于过去，奋进正在当时，家用电机事业部2022年下半年的品质工作任重道远，希望其他车间班组能勇挑重担，再接再厉。

总经理助理陈钟新总结回顾1-5月份内外部品质现状，强调要以质量管理体系为总基础工作，抓体系流程目视化、管理化、规范化，从变更管理、不合格品控制、客诉管理与纠正预防措施进行体系全面整顿，将供方审核与管理要作为专项工作落实，落实发生一单处理一单追责一单；管控前工序品质要向对待供应商品质一样，采用相同的手腕与方法，作为常态化管理，最终是要把精力往前移。

总经理张宪金指出，面对复杂多变的行业形势，家电面临着新的发展格局，现在我们应该从新观念，新思维，新思想，新精神方面进行思考，与卧龙技术领先型新卧龙的理念进行匹配，要做到端正态度、严格管理、全员努力、有效执行，熔炼新家电精神。要将现有问题加以改善，恢复客户对我们的信心，保证订单的增长，要认真履行好自己的职责，牢记家电精神，并保持与时俱进的状态，带领好自己的团队，为打造以品质为核心竞争力的全新家电贡献智慧和力量。

有一流的品质，企业才会有广阔的市场，品质管理提升没有永恒的答案，只有永久的问题。家电事业部将会持之以恒的贯彻品质第一的理念，不断熔炼新家电精神，拓展家电品质发展新格局，为推进“两个转型”和“三个数字化”而不断奋进。

（供稿：吴佼溪）

破局起势 新拿地块

卧龙地产以7.68亿元竞得绍兴4.99万平住宅地

6月7日，绍兴越城区出让一宗城镇住宅用地，经过33轮报价，卧龙地产以7.68亿元竞得，成交楼面价约11849元/平方米，溢价率20.75%。

该地块为袍江石泗东侧地块，东至群贤小学，南至地限线，西至现状河流，北至规划支路，出让面积49859.2平方米，建筑面积为59831平方米-64817平方米，容积率1.2-1.3。

这次土拍对地产集团来说意义重大。在经历了2021年的深度调整和全面下行后当前房地产行业总体市场仍旧偏冷，市场低迷叠加疫情影响给地产集团带来前所未有的挑战。此次新宗地的获取增加了地产的土地储备，为地产纾解困局，提升可持续发展能力，保持房地产业务稳定，推进多元化经营格局形成起到了至关重要的作用。

十多年前，新地块附近的卧龙 银湖湾、卧龙 金湖湾双星闪耀，是袍江的人气楼盘，获奖无数，地产本次班师回朝，势必承载更多的期许。接下去还有更多的硬仗要打、更多的堡垒要攻克，地产人必将迎难而上、再创辉煌！

（供稿：徐轶）



2022卧龙集团首届迷你马拉松圆满落幕！

6月25日，在建党101周年前夕，2022卧龙集团首届迷你马拉松在上虞美丽地皂李湖畔激情开跑。

本次活动以“喜迎二十大，奔跑向未来”“携手双碳，领跑未来”为双主题，吸引了集团上虞地区300余名同事报名参赛。卧龙集团党委书记、董事局主席陈建成率集团高管，各单位技术骨干代表和在上虞地区的各经营单位组成12支代表队参赛。特别值得一提的是，今年还邀请到客户、合作伙伴40余名共同参与，组成嘉宾队友情参赛。

卧龙集团执行董事、电驱集团董事长庞欣元在致辞中表示：卧龙自创立之初，始终怀揣成就伟大企业的梦想。在企业发展进程中，卧龙坚持共享共赢，以人为本，努力为客户提供更好服务，创造更大价值，为员工发展提供良好平台。本次迷你马拉松以“奔跑”和“未来”为关键词，希望广大卧龙同仁，挑战自我，超越自我，用力量和激情演绎无限精彩，用奔跑和速度展示卧龙的开放与活力。同时也要将顽强的精神、必胜的信念、昂扬的风貌贯穿到今后的具体工作中，为“技术领先新卧龙”建设，为实现卧龙“全球电机NO.1”的美好愿景贡献力量。希望全体卧龙人能与我们的客户、我们的合作伙伴一起携手并肩、逐梦前行，共同成就美好未来。

清晨6：18，发令枪声响起，参赛选手们热力开跑，你追我赶，互相加油，传递奔跑的力量，感受着体育运动的热情与活力。迎着晨曦与微风，美丽的6.8公里的皂李湖环湖跑道上，处处是卧龙人奔跑向前的身影，不同颜色的参赛服与绿水青山交织成一道美丽的风景线。

为确保比赛顺利进行，卧龙集团专门组建了赛事组委会，成立了专项小组，招募了70余名志愿者参与赛事保障服务。比赛现场，热情的志愿者们随时为有需要的选手们提供补给、医疗、救援、引导、安保等服务。同时，在赛事结束后，志愿者们迅速完成了现场清洁还原工作。无私奉献的志愿者们成为本届迷你马拉松的另外一道靓丽的风景线。

经过激烈角逐，集团管理学院周腾飞、机电事业群葛灿问鼎男子组、女子组冠军。集团本级庞立宏、日用电机事业群郎景香分获男女亚军，机电事业群王勇、日用电机事业群广琴获得男女季军。日用电机事业群、集团本级和机电事业群获评优秀组织奖。

一场迷马，满怀激情。6.8公里的赛道，把卧龙致力双碳经济的坚定步履和全体卧龙人奔跑向未来的铿锵足音串联了起来，让跑者在携手同行的前进赛道上和绿水青山的陪伴中增进友谊、激发潜能、磨砺初心。2022卧龙集团首届迷你马拉松圆满落幕，期待下次再见！（供稿：何杏）


携手低碳领跑未来（组委会）


卧龙集团董事局主席陈建成为男女冠军选手颁奖（组委会）


我们都是NO.1（宋立英）



快乐奔跑（诸思颖）


志愿者合影（组委会）


迈开脚步拥抱梦想（全球申央研究院）


穿行在青山绿水间（组委会）


小小卧龙人（宋立英）


OLT eBike巡跑（组委会）


并肩同行（组委会）



清江电机迷你马拉松分赛场（杨智慧）

图片新闻 PHOTO NEWS


7月1日，卧龙集团在“企企有歌声，我心永向党”上虞区两新组织合唱比赛中荣获二等奖。


6月24日，集团妇联以线上线下同步进行形式组织举办“心理健康讲座”，董事局主席高级顾问、国家高级心理咨询师、高级家庭教育指导师、国际注册营养师王彩萍女士为女职工们带来精彩讲座。



6月25日，卧龙集团选手莫宇峰（后排左四）、欧华犬（后排左三）组合在曹娥街道企业职工羽毛球比赛中荣获男子双打第一名。


6月11日，卧龙地产集团组织开展了“奋斗者·正青春”主题团建培训活动。

英语口语8000句

Your idea is fundamentally wrong.
你的想法根本上就是错误的.
There is something fundamentally wrong
with your idea.
Your idea lacks morals. 你的想法真缺德
Are you saying you're better than I am?
That's not what I mean. 我不是那个意思.
I didn't mean that.
You misunderstood me. 你误会我了
Did you cheat?
Certainly not. 哪有的事/当然不是.
Of course not.
Haven't you been abroad?
No, never. 没有,从来没有.
Aren't you tired?
No, not a bit. 不,一点儿都不.
I think she's pregnant. 怀孕
No way! 肯定不对!/Never. /
Definitely not! /Absolutely not! 绝对不会
Absolutely.
I can't find my wallet.
How can that be? 怎么可能呢?
How could that be? /That's impossible.
How can it be true?
We don't agree on this point. 在这点上,我们意见分歧.
I'm not talking about that.我没说那个.
What I'm saying is another matter.
That's not what I'm talking about.
Are you free tonight?
Uh-uh. 这个嘛…
Uh-huh. 嗯
That won't do. 那样不行.
He got a promotion.
He won't do. 他呀,不行.
That makes no sense. 那也太没道理了.
That doesn't make sense.
Makes sense. /That makes sense.
Who broke my coffee cup?
Not me. 不是我./It wasn't me. /I didn't do it.
I didn't say that. 我没说那事
I'm innocent. 我是清白的
I heard you say it.
I deny that. 我否认
●含糊其辞的回答
Maybe 也许吧. /perhaps /possibly 偏否定,概率只在40%
Probably 语感积极,概率在80%-90%
Can you finish the report by Friday? - Maybe.
It may possibly rain, but it will probably be sunny again.
Possibly. /Perhaps. /Probably.
Do you agree? 你同意吗?
Not exactly. /Not quite.不完全同意
Don't you think Japanese people are healthier?
I guess so. 可能是吧/I suppose so.
Do you think it's true?
It might be true. /It's possible. 也许吧(偏否定)
What do you think?
It could be true. /That could be./That could be true. 也许吧(偏肯定)
Is he in the office now?
I'm not sure.我不太清楚.
I'm not certain. /I can't say for sure.
It'll be sunny tomorrow.
I hope you're right. 但愿是这样.
Is your dog big?
Sort of. /Kind of. 差不多吧!
Is this it?
Yeah, it's something like that.嗯,差不多吧
That's about it. /That'll do. /That's about right.
Don't you think you can save more money in Tokyo?
It depends. 那得看情况*depend on a case by-case basis 基于具体情况
That depends.
Are you going to ask him?
Maybe yes, maybe no. 也许是,也许不是
Can you play tomorrow?
Hopefully. 但愿如此/I hope so.
Will it make money?
There's no guarantee. 不能保证./I can't guarantee it.
Will it rain today? --I think so. 我想是的.
Do you know where they are?
I can't say.我说不好. /I couldn't say. /I can't say for certain. /I can't say for sure. /I couldn't say for certain. 我说不好
Are the people friendly?
Yes and no. 也是也不是.
Fifty-fifty. * 俚语.
Is that new plan effective?
Half and half. 难说* 喜忧参半/一半一半
Can you find him?
I'll try. /I'll do my best. /I'll try to. 我会试试.
Is your boss nice to you?
It's difficult to say. 怎么说呢/It's hard to say.
Is he a good salesman?
Could be better. 还可以更好点.
He gave me an ambiguous answer.
His answer was very vague.
他给我的回答很含糊.
He wasn't very clear.
●保留意见
So, you should buy it now.
Let me think about it. 让我想想.
Give me time to think it over.
I need some time to think it over.
请给我一些时间考虑.
I need more time to think about it.
Do you like my idea?

（未完待续）

主　　编:阮国明
责任编辑:王海尧　顾英霞
张加力　吴慧铭
何　杏　丁时盼
印刷单位:绍兴市上虞环球印务
印数:3000 份
发送:卧龙集团及其子公司
地址: 浙江绍兴市上虞区经济开发区人民大道西段 1801 号
联系电话:057589289116
E-mail:wlbao2008@wolong.com