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:2023年2月10日
印 期 数:2023第1期(总第355期)
印刷周期:月
内部资料　免费交流

戮力同心，变革求进，再造一个新卧龙

卧龙集团2022年度总结表彰大会隆重举行

乘着奋进的号角，走向更美的未来。1月28日，卧龙集团2022年度总结表彰大会暨2023年经营责任制宣贯会隆重举行。大会全面总结回顾过去一年工作，表彰一批集团先进集体和个人，安排部署新年度重点目标任务，激励全体卧龙人接续奋斗，为把企业打造成为更具竞争力的跨国公司和更具影响力的全球电机行业领袖企业而不懈努力!

卧龙集团董事局董事、监事长和经营班子成员、高级顾问，全球下属各级单位经营班子成员，管理、技术、营销战线核心骨干、外籍员工代表，集团2022年度先进获得者等近五百名卧龙人齐聚一堂，共话佳期、共享荣耀、共谋发展。

卧龙集团董事局主席陈建成在会上发表重要讲话。陈建成主席立足全球形势、站在行业高度，对世界宏观经济及相关行业情况进行了分析研判，点明了卧龙发展思路，明确提出要强有力地推动实施“一二三发展战略”，即:

●电机产业作为卧龙的第一条成长曲线要稳定发展，加快产品的迭代升级，大力发展高效电机、永磁电机、电机+变频等新电机产品，第一曲线要保持每年15%以上增长。

●新能源产业作为卧龙的第二条成长曲线要快速发展，大力发展光伏、风电、储能、氢能、电动交通等业务，第二曲线要保持每年50%以上增长。

●系统解决方案业务作为卧龙的第三条成长曲线要全力发展，大力发展“电机+变频+上位机+传感器+N”的系统解决方案业务，第三曲线要保持每年100%以上增长。

同时，为实现企业裂变式增长，三年内将成立50个谋划产品、谋划市场、谋划客户的盈利性BU组织。

陈主席强调，要继续落实“以客户为中心”的思想，为客户做好服务、解决痛点、创造价值；始终坚持“制造为基、三个强企”，把产品和质量做好，通过技术强企、销售强企、供应链强企，经过若干年扎扎实实、卓有成效的艰苦努力，把卧龙打造成为一个技术领先与知识密集型的、制造与虚拟制造结合型的工业互联网企业，同时作为产业核心企业赋能众多中小企业，再造一个新卧龙!



集团董事局副主席,控股集团董事长、总裁陈嫣妮作主题为“守初心、谋共识、聚合力、拥抱变革,抢机遇、抓转型、促发展、勇毅笃行，为早日成为内强外拓、近悦远来的行业领袖企业而努力奋斗”工作报告。

报告指出：过去一年，集团及各经营单位紧紧围绕“全球电机NO.1”的战略目标，克服新冠疫情和全球通胀带来的不利影响，谋变革、增活力，努力探索双碳、数字经济时代的新契机，年度经营业绩保持双位数稳健增长，并在管理、技术、营销、制造等各方面取得长足进步。

2023年，卧龙将牢牢把握创新制胜、变革重塑、防控风险、共建共享、唯实惟先“五大导向”，全面加强各项基础管理工作，提升综合实力和竞争能力，提高盈利能力和运营质量，确保年度经营业绩全集团实现34%增长，电机板块实现26.1%增长。

回望2022，全体卧龙人坚韧不拔，把挑战踩在脚下，把使命扛在肩上，奋斗者精神处处闪光，共同努力交出了一份逆势增长的成绩单。大会对集团各条战线涌现出的先进集体、先进个人以及科技成果奖、智能制造和信息化奖、重大客户开拓奖进行了表彰。

会上，先进集体代表，卧龙电驱常务副总裁、工业驱动事业群总裁莫宇峰，龙能电力总经理王小鑫；劳动模范代表，日用电机事业群济南电机副总经理叶乾杰；技术先锋代表，工业驱动事业群小型事业部副总工艺师方万里；营销精英代表，全球销售总部中国南区营销助理张艳；卧龙工匠代表，卧龙采埃孚样机开发车间主任林琴先后上台发言，交流经验、分享感悟、表达决心。

近年来，在巩固传统业务的同时，集团董事局高瞻远瞩，积极推动产业转型升级，打造第二增长曲线，发展第三增长曲线，培育“六大新动力单位”——龙能电力、舜云互联、储能公司、节能降碳公司、钢铁BU和煤炭BU。

会上，陈建成主席向新动力单位授旗。卧龙控股集团执行总裁王希全带领六大单位代表共同宣誓，保证完成全年目标任务。

卧龙控股集团高级副总裁、卧龙电驱集团董事长庞欣元与全球销售总部、工驱、大驱、机电、日电、EV、矿业、ATB、传动、GEIM10家主要经营主体单位负责人签订目标责任状。

胸怀未来，踏实行路。会上，卧龙电驱集团副总裁张文刚作集团2023年度经营责任制宣贯，为新一年各项工作的开展理清思路、指出重点。传世智慧范厚华总裁复盘2022年变革成果、宣讲2023年变革计划。

“永葆奋斗激情，共创锦绣前程”。当晚，卧龙集团2023新春酒会盛大举行。陈嫣妮董事长代表集团致祝酒辞，向努力奋斗的全体卧龙员工及家属送上新春祝福。精彩纷呈的节目、激动人心的抽奖先后进行，为新春酒会增添了别样乐趣。欢笑脸庞展现卧龙人的风貌，飞扬歌声吟唱难忘的岁月，动人舞姿演绎新时代风采。

新征程的冲锋号已经吹响，全体卧龙人将以抓铁有痕的韧劲，奋勇拼搏，聚焦“三条曲线”，聚力变革创新，向着“全球电机NO.1”愿景开拓奋进，再造一个新卧龙!　（供稿：何杏）

中国商飞北研中心党委书记、主任张军与卧龙电驱集团董事长庞欣元亲切会面

1月13日，卧龙电驱集团董事长庞欣元在北京拜会中国商飞公司北研中心党委书记,主任 张军，双方就已有合作进展及进一步加深合作事宜座谈交流。卧龙电驱中央研究院副总裁 刘栋良博士，卧龙电驱中央研究院电动航空首席驱动专家 周荣晖，中国商飞公司北研中心副主任 彭俊毅，北研中心发展规划部部长 钱勇等领导一同参加。

中国商飞公司北研中心党委书记，主任 张军对庞欣元董事长到访，表示热烈欢迎，并就商飞公司对中国航空业未来进行了展望。

董事长庞欣元在彭主任的陪同下参观了商飞大型民机未来智能驾驶舱，以及先进航电核心处理系统。

2021年以来，卧龙集团与中国商飞双方高层多次互访交流，就航空飞机领域的电动化趋势、电动航空技术发展以后续相关项目的合作进行了深入沟通。同时，在新能源航空器电驱动系统领域已开展多项合作。庞董事长表示，感谢商飞北研中心党委书记张军的热情接待，与此同时，对商自动化，智能化程度表示赞赏，对商飞为中国民航业做出的巨大贡献表示钦佩。希望在电气化产品、标准体系建设等方面向商飞多学习，主动对标航空新发展市场需求，与商飞在今后新能源航空领域共话未来。　（供稿：周东方）



南阳市委副书记、市长王智慧莅临大型驱动事业群慰问优秀专家



1月11日上午，南阳市委副书记、市长王智慧一行莅临大型驱动事业群慰问优秀专家。市委常委、统战部部长范勇，市人大常委一级巡视员刘荣阁，市政府党组成员、副秘书长陈杰，市委组织部副部长朱艳红等领导陪同参加慰问。卧龙集团董事局执行董事、大型驱动事业群总裁、卧龙电气南阳防爆集团董事长万创奇、副总裁许海波、高级顾问白照昊等参加接待。中型事业部总工程师乔建伟作为优秀专家代表接受慰问。

在会议室，王智慧市长代表市委、市政府亲切接见了乔建伟，向乔建伟送鲜花并合影留念，并向卧龙电气南阳防爆集团的全体员工表达了新春祝福。

乔建伟同志是教授级高级工程师、河南省市学术技术带头人、南阳市2021年度十大杰出科技创新专家。

在座谈中，王智慧市长首先对以乔建伟同志为代表的一线专家表示了慰问，勉励卧龙南阳防爆的优秀技术专家持续科技创新，不断追求技术进步，努力培养后备人才，为企业的发展提供不竭的动力，为国家双碳战略做出新的贡献。

王市长对卧龙南阳防爆在2022年面对疫情和诸多挑战，仍能保持高增长，为本市经济发展做出的巨大贡献表示高度肯定和感谢，希望在新的一年卧龙集团一如既往，发挥卧龙电驱产业龙头的引领优势和产业集聚效应，协助政府积极推动电驱产业园的招商工作，以商带商，为南阳的发展做出更大贡献。

万创奇总裁在座谈会上简要介绍了卧龙集团2023年企业发展方向和战略目标，万创奇指出，卧龙集团作为世界领先的全球跨国公司和行业领军企业，深耕电驱产业，一直坚持科创驱动，数字化赋能，目前卧龙在南阳新区一期项目已投产，二期项目主体已完工，三期项目正加快建设，下一步，卧龙将围绕高端智能制造，加大投入力度，努力为南阳打造河南省域副中心城市产业高地提供强力、长远、可持续的产业支撑。

最后，万创奇代表卧龙对南阳市委、市政府等各级领导的关心和支持表达了衷心的感谢，向市领导送上了新年祝福。（供稿：梁璠）

不负春光乘势上 项目建设勇争先
上虞区长金进富、常务副区长金山中走访科技园



电焊声、钻孔声、钢筋碰撞声，卧龙新能源科技园项目建设现场，工人早早敲响了新年复工复产的钟声，近百名工人在各自的岗位上忙碌，描绘出大干快上的火热图景，预计到正月十四，到岗率将达到95%以上。

2月2日（正月十二），区长金进富带领区府办、发改局、经信局、资规分局等主要负责人对我司的省重大项目新能源产业园进行督察，协调解难，我司集团领导董事局首席高级顾问王建乔、科技园筹建办及相关参建单位进行了接待。金区长详细询问了复工情况、建设进度、安全施工及工作难点等相关事宜，金区长对新年喜人的发展态势表示肯定，对企业提出的部分厂房结顶预验收先行投产的需求，要求相关部门主动做好对接，全力服务项目建设，确保早日投产达效。早在1月28日（正月初七），区常务金山中等区领导就对我司该项目进行过走访，金常务对项目仅4个多月就完成了结顶工程的“卧龙速度”表示了高度的肯定和赞许，也对公司未来的发展前景及对社会做出的贡献表现了极大的期许。

新年新气象，为了抢工期，抓进度，提前完成项目建设，一般过了正月十五才会返岗的建筑工人已陆续提前到岗，助力项目建设平稳推进，争取在八月底基本完成项目建设，为后续五家单位的进场提供保障。　（供稿：王佳栋）

在集团2022年年终总结表彰大会上的讲话

卧龙集团董事局主席 陈建成

同志们：

刚才，陈嫣妮董事长向大会作了一个全面的报告，肯定了成绩，也指出了不足，作出了部署，也提出了要求，我表示完全同意！下面，我想利用这个机会，就今年的宏观经济形势和企业发展思路、企业变革和组织架构调整、以及今年经营工作的重点跟大家简单地作个交流与分享，希望对大家有所帮助！

关于当前的宏观经济形势和卧龙的发展思路

在复杂多变的宏观经济形势下，在日趋激烈的市场竞争环境中，卧龙如何谋求长期的高速发展？我认为我们要强有力地推动并实施“一二三发展战略”！也就是说，◆电机产业作为卧龙的第一条成长曲线要稳定发展，我们要加快产品的迭代升级，大力发展高效电机、永磁电机、电机+变频等新电机产品，确保每年15%的增长速度；◆新能源产业作为卧龙的第二条成长曲线要快速发展，我们要大力发展光伏、风电、储能、氢能、电动交通等业务，确保每年50%的增长速度；◆系统解决方案业务作为卧龙的第三条成长曲线要全力发展，我们要大力发展“电机+变频+上位机+传感器+N”的系统解决方案业务，确保每年100%的增长速度；我们必须做到齐头并进，统筹兼顾，从而确保在“十四五”中后期实现“再造一个新卧龙”的目标！

关于企业的变革和组织架构的调整

在三季度经营工作会议上我已经讲了，到2025年我们要完成从“小集团、大事业部”这种管控模式向“大集团、强管控、大平台”这种作战模式的转变。那么在两年的过渡期内，我们既要充分发挥好事业群的作用，又要逐步体现出从“小集团”到“大集团、大平台”这样一个角色的转换；所以我们今年、明年要走的两步棋必须要走好，这个工作量是非常大的，工作难度也非常大；其中，BU的试点和销服平台的建设是我们卧龙今年要调整的重点，这块工作我们必须要做好，从而为企业全面的变革以及变革最终的成功打下扎实的基础。

在某种意义上，我们的变革就是要致力于建立健全一种促成裂变式增长的体制与机制。所以我们不要被过去的传统的观点绑住了手脚，不要单单从“我如何进行控制”的角度出发，做生意才是最根本的！市场谋划才是最关键的！产品研发才是最重要的！那么我们的思想观念从现在开始、从今天开始就要慢慢地转过去，确保我们的这个变革能够一次成功。

当然，这种“大集团、强管控、大平台”的模式确实也对卧龙的能力提出了新的更高的要求，过去销售和采购人员不算的话，我们总部的职能部门大概才100个人左右，变革完成以后可能要到上千人，那么我们协调的能力够不够？流程和IT的能力跟不跟得上？“上下同欲、同频共振”做不做得到？从直线制为主向矩阵式为主的转变能不能成功？这四个问题是摆在我们面前的无法回避的、同时又是我们在推进变革的过程中必须加以解决的重要课题。当然，提升我们的能力只是一个方面，另一方面，我们也要反复探讨、多次论证，使得新的架构、新的体系能够更加契合卧龙的实际。

关于今年经营工作的总体要求和三个问题

刚才，陈嫣妮董事长已经就今年的经营思想和经营思路作了高度概括和全面阐述，在这个基础上，我再简单地作一点补充、作一下提升，就是“制造为基、三个强企”这八个字。◆一方面，我们还是要坚持“制造为基”，也就是说，在培育各种行业BU组织、认认真真地把生意做好的同时，在制造这个环节，我们还是要认认真真地把产品做好，特别是把质量做好。◆另一方面，在这个前提下，我真的希望今后我们能够逐步地做到技术强企、销售强企、供应链强企这“三个强企”，也就是说，通过若干年扎扎实实、卓有成效的艰苦努力，把卧龙打造成为一个技术领先与知识密集型的、制造与虚拟制造结合型的工业互联网企业，并且把卧龙的品牌能够真正打响，那么我们的产能总体上也不需要再扩大了，我们作为产业核心企业能够跟其他产业生态企业来个真正意义上的互动，给众多中小企业赋能；那到了这个阶段，卧龙的转型才算完全成功了！



下面，我就今年的经营工作的三个重点问题再作一些强调：

■一是关于销售和利润的问题

我常常说，成长与发展是企业要面临的第一要务，突破成长与发展的瓶颈是企业要解决的首要问题。我希望我们每年平均能够增长20%以上；如果每年只是略有增长，那么我们的成本在增加，费用在增加，应收款在增加，存货在增加，我们是吃不消的；也就是说，卧龙如果是慢增长，那就是死路一条，必须要快速增长！而我们的销售要实现快速增长，如果单单靠原来传统的电机业务，那实事求是讲，难度要高得多；所以还要靠永磁电机、电机+变频，还要靠光伏、风电、储能、氢能、电动交通等新能源产业，还要靠系统解决方案业务！当然，原来的电机业务我们也要做强做大。

下面我结合企业变革的大背景，对销售工作再提三点要求：

▲第一条是要加强“铁三角”配置、确保“铁三角”落地。

▲第二条是要加强销售队伍建设、增强销售能力。

▲第三条是要完善销售激励机制、激发销售人员活力。

总之，在毛利率水平没有明显上来的情况下，只有抓规模才能出效益，所以订单是核心、是关键；但另一方面，单单抓规模也是不够的，除了“开源”，还要“节流”，我们还要做好内部的降本工作。另外，我们还要切实管控好应收账款、应付账款和存货，抓好运营质量的提升工作，在现金流管控上取得新的突破。当然，我们在其他地方也要想办法，比如保证授信额度、争取政府资金、管控内外投资、推进资产处置（包括对外股权债权处置）等等。

■二是关于技术和产品的问题

随着企业变革的逐步落地和深入推进，技术研发方面的调整也要相应跟进和逐渐过渡，在这个过程中，关键是要解决好“速度怎么保持、技术人员怎么考核、费用怎么收取”等问题。至于今年具体走到哪一步，我认为，技术管理、知识产权管理、物资工程管理等等，肯定是集中到技术与研发中心进行管理了。至于产品的集中管理的领域、范围或者程度问题，还是要在实际工作的推进过程中加以慎重的把握，并注意方式方法问题；比如，平台产品的工作肯定要进行集中管理，同时，各经营主体也必须要全力配合。

下面我就技术和产品方面的几个重点问题再作一下强调：◆一是产品摊子太宽太散的问题，◆二是平台产品的开发问题，◆三是永磁电机的推广问题，◆四是机械行业的配套问题，◆五是户用储能和变频器的问题。

■三是关于采购和代工的问题

采购这块一直是我关注的重点，我也一直希望大家能够以家电行业、汽车行业为标杆，把这块工作抓实、抓好、抓出成效来。但是从2022年的原辅材料采购的实际情况来看，我们的降价力度和幅度还是远远不够，所以我们的采购还是有很大的问题、有很多的问题。不管从我们深入调查的一些案件上来看，还是从我们已经得到的一些信息上来看，或者是从我们存在疑问的一些问题上来看，可以肯定的是：采购这个环节有很多灰色的甚至黑色的地带，这种盘根错节、纵横交错、内外勾结的利益输送的格局必须要坚决打破！现在很多供应商是用“铁三角”的办法来攻击我们，在这种猛烈的攻势下，我们的内部员工往往是毫无招架之力，我们的有些领导干部也参与了营私舞弊，把个人的利益牢牢地捆绑在外部的供应商身上；我们的采购价格下不来、我们新的或者好的供应商进不来等等，都跟这个有密切的关系。所以对物料采购、设备采购、基本建设等工作，我们的稽查审计部门必须要更深层次地介入进去，进行全过程的监管，对市场行情也要保持高度的敏感性，经常去比较、去分析，这样才能更精准地、更有力地打击作弊行动。另外，我在三季度会议上也跟我们的人力资源部门讲了，就是供应链岗位上的工作人员，一般三四年左右就要动一下；在对外招聘采购人员的时候，我们也要小心谨慎，要守好门、把好关，这些人里边有少数是打一枪换一个地方，时机一到就辞职辞掉了，对此我们民营企业是没有办法进行追究的，所以相关的防范措施我们都要做好；那么我们的一把手们也要高度重视采购人员的内部培养工作，精心组织好我们的采购工作，只有从采购开始抓起，才能最终确保我们的竞争优势能够体现出来。当然，除了坚决根治采购环节存在的腐败现象外，那些日常工作或者说常规工作，比如，全球寻源、战略供应商培育、供应商结构优化以及扩大集采范围等等，我们也要常抓不懈！

至于代工生产，这个方案在9月份的董事局会议上已经顺利通过了，这个方向肯定也是集团战略的方向。因为归根到底我们的成本肯定比人家同行的小厂要高，特别是那些精雕细琢的几千万规模的小企业效率真的很高。

同志们，有个著名的论断，叫做“政治路线确定之后，干部就是决定的因素”；那么对我们企业来讲，就是“战略决策确定之后，干部就是决定的因素”；所以在这里我有必要对卧龙的广大干部再提两点要求：◆一是我们的中高层干部必须要有维护企业整体利益的大局观，凡是集团董事局通过的各项决策、决议乃至决定，比如，这次作出的关于企业变革的重大战略决策，都必须坚定不移地维护好，切实有效地执行好，无论在思想认识上，还是在行动步调上，都要保持高度统一；只有处理好了个人与团队、局部与整体、当前与长远的关系，才能做到“谋划全局促发展、明确重点抓大事、协调各方谋共识”，才能做到思想上合心、工作上合力、行动上合拍。我们的中高层干部还必须要有推进企业高速发展的自驱力，也就是自我奋斗、自我加压；作为公司的中高层干部，你就是要有这种“狼性”的精神，没有这种精神，卧龙的发展速度肯定快不了；而且这种奋勇拼搏的精神，一直以来就是卧龙企业文化的重要组成部分。当然，我们企业追求的不是虚无缥缈或者子虚乌有的东西，都是看得见、摸得着或者可量化、可衡量的东西，最终我们都是要落地的，那么你要有具体的打法，你要有计划地去实施、有重点地去突破、有步骤地去推进，这个是核心。◆二是我们的各级干部必须要严格要求自己，大力弘扬正气，公平公正地对待周围员工，让他们时刻感受到卧龙大家庭的温暖，绝对不允许把个人关系的亲疏远近作为衡量员工表现优劣高下的标准。我们也要致力于将“能者上、平者让、庸者下”的干部任用导向不断落到实处，致力于将年轻有为、富有激情、广受好评的优秀员工不断充实到干部队伍中去，不断优化干部队伍结构，最终搭建出堪当重任、风清气正的好班子，开创出干群齐心、创业奋进的好局面。

守初心、谋共识、聚合力、拥抱变革　抢机遇、抓转型、促发展、勇毅笃行
为在“十四五”中后期“再造一个新卧龙”
为早日成为内强外拓、近悦远来的行业领袖企业而努力奋斗

——在2022年年终总结表彰大会上的工作报告

卧龙控股集团董事长、总裁 陈嫣妮



各位同仁：

我今天的报告主要分为三个部分，一是关于2022年经营管理工作的简单回顾与总结，二是关于这次变革及组织架构调整的目的，三是关于2023年经营管理工作的目标要求和思路。

关于这次变革及组织架构调整的目的

经过近40年的成长与发展、奋斗与拼搏，卧龙已经成为全球电机行业数一数二的头部企业，这离不开中国推行改革开放的大时代，也离不开经济全球化浪潮的大背景，当然更离不开包括在座各位在内的全体卧龙人的共同努力！但是与国内外更优秀的企业相比，我们卧龙的企业规模并不算太大，盈利能力也不算太强，然而“大企业病”却已经日益凸显，特别是我们的很多同事安于卧龙现有的市场份额和技术储备，认为自己已经做得不错了甚至足够了，既没有意识到行业和客户的需求正在悄然发生变化，也没有意愿和勇气突破自己所在的舒适圈。与此同时，其他某些优秀的企业却正在不断挖掘、不断满足我们卧龙客户的一些潜在需求以及长期需求，来势汹汹，咄咄逼人，我们必须采取有力措施来迎头赶上，我们必须通过自我变革来适应变化！

那么这次变革，就是为了使我们全体卧龙人更深刻地理解“以客户为中心”，更有效地为客户创造价值，更持久地满足客户需求，更有力地推动卧龙的快速增长，从而推动卧龙未来的可持续发展。为此，从2022年7月份卧龙开始和传世智慧进行全面合作以来，我们对卧龙的业务进行了全方位的、系统性的剖析，并开始在进行从上到下以及从下到上的、思想上以及行动上的对齐。去年年底，我们对公司的组织架构也进行了较大的调整。

我们希望通过这次变革以及组织架构的调整，来促进整个组织在思维认知层面和实际行为层面发生相应的改变，从而使得下面这三个方面的问题得到基本解决或大幅改善。

【第一】我们对“以客户为中心”的理解是不够深刻的，亟需加强。

【第二】我们“谋”的职能是不够到位的，亟需加强。

【第三】我们的职能线对业务的赋能是不够有力的，亟需加强。

关于2023年经营管理工作的目标要求和思路

2023年，全球政治经济形势风云变幻，美国及欧洲经济持续承压，相较之下，中国经济有望走出一波快速发展的行情。同时，双碳经济依然如火如荼，新能源产业依然高歌猛进，数字化浪潮依然汹涌澎湃，企业数字化转型依然迫在眉睫，董事局主席提出的“电机产业十年黄金期已经到来”的判断，对确保卧龙在“十四五”、“十五五”期间的高速增长依然具有十分重要的指导意义。当前，机遇与挑战并存、困难与希望同在，雄心与抱负不减的卧龙需要从纯粹提供产品向提供系统解决方案转型，从“制造支撑型”企业向“技术领先型”企业转变。

为此，我们要毫不动摇地坚持◆以“价值创造才是硬道理、高速&高质量及可控&可持续发展才是硬道理、广大优秀干部和骨干员工共享企业发展成果才是硬道理”为基本原则，◆以“全球电机行业No.1”为战略目标，◆以“规模领先、利润领先、行业领先、品质领先、品牌领先、文化领先”这“六个领先”为衡量标准，◆以持续推进“两个转型”和“三个数字化”建设为有力抓手，把握大势，坚定目标，加速转型，推动变革，以客户为中心，以行业销售为主线，以铁三角打法为保障体系，提升组织能力，聚焦大客户和总对总，采取差异化的政策，赋能不同产业的高速发展。从今年开始，到十四五末，按计划、分步骤、有重点地推动并完成从“小集团、大事业部”到“大集团、强管控、大平台”的组织架构的重大调整。

2023年，◆我们要未雨绸缪，加速发展，在巩固传统业务的同时，大力开拓新行业和新业务，包括永磁电机、电机+变频在内的电机产业要稳定增长，包括光伏、风电、储能、氢能、电动交通在内的新能源产业要快速做大，包括“电机+变频+上位机+传感器+N”在内的系统解决方案业务要大力发展，从而确保销售规模的不断突破，并实现“再造一个新卧龙”的目标；◆我们要高瞻远瞩，放眼全球，在做大海外市场的同时，稳步推进ATB经营业绩改善，确保卧龙全球化布局优势的充分彰显；◆我们要打开思路，合纵连横，在提升供应链管理能力的同时，快速做大做强生态圈，确保供应链成为整个企业快速增长的关键支撑；◆我们要高屋建瓴，稳扎稳打，在搭建集团技术研发体系与研发平台的同时，充分发挥研发人员的作用，确保技术领先型企业建设目标任务的有效落地；◆我们要强基固本，苦练内功，在加强基础管理工作的同时，扎实推进全集团的数字化建设，确保运营质量的全面提升；◆我们要精兵简政，优化结构，在强化集团职能条线管理的同时，全面实施精准绩效与有效激励，确保组织活力和经营活力的竞相迸发；◆我们要双管齐下，统筹兼顾，在保证主营业务增长的同时，推动产业孵化，确保资本创造与投资收益成为助推卧龙腾飞的新动力源。

下面，我就今年的经营管理工作重点提三点要求，一是三块重点工作要奋力抓好，二是三项重要支撑要大力夯实，三是各个经营单位要聚力奋进。

■一是三块重点工作要奋力抓好

▲【第一块】是要重点抓好销售开拓工作，特别是一定要抓好战略大客户和“总对总”的工作。

具体来讲，就是要做到下面的“十个要”：◆一是要大力巩固优势性行业，快速突破成长性行业，积极卡位新赛道行业，在多个细分行业成功打造领跑者地位；同时，以煤炭BU、钢铁BU和节能降碳公司的设立为向行业销售转型的桥头堡；◆二是要聚焦全球战略大客户，配齐配强“铁三角”，确保大客户销售持续快速增长；◆三是要在2022年基础上，新增“总对总”战略合作客户30家；◆四是要聚焦永磁产品业务、驱控产品业务、系统解决方案业务和全生命周期服务业务；◆五是要充分发挥海外制造基地的优势，紧盯客户从高成本区向低成本区转移过程中产生的新需求，以及构建区域化供应链过程中出现的新机遇，同时布局海外新赛道，实现海外销售业绩突破性增长；◆六是要推动分销业务，重点推动国内分销、BCH、GMS分销业务的协同发展，加大全球核心分销商开发和培育的力度，持续推进AGP项目；◆七是要推动销售总部做好销服工作，切实提高销需准确率，压缩合同报排产时间，降低合同变更率等，赋能销售，防控风险；◆八是要聚焦和突出Wolong母品牌，大力践行“用科技驱动未来、让世界更加美好”的品牌定位，持续提升卧龙品牌的美誉度和市场影响力；◆九是要坚持价值贡献导向不动摇，建立“以业绩论英雄”的绩效评价体系，强化附加值提成和超额利润分享，打造高绩效团队；同时，鼓励有创业激情的营销精英向行业BU的负责人转型，驱动新行业BU的快速裂变；◆十是要深化信用管理，实行集中开票，加强货款回笼，强化逾期应收款的清收力度。

▲【第二块】是要重点抓好技术研发工作，特别是一定要抓好技术条线的效率提升工作。

具体来讲，就是要做到下面的“十个要”：◆一是要聚焦永磁、驱控、新能源、工业互联等领域，推动产品战略落地，推进产品结构调整，加快转型产品开发，并推出在市场上具有压倒性优势的多个拳头产品和多款系统解决方案；◆二是要通过降本优化、迭代升级等手段，不断提高传统产品的品质和竞争力，在若干领域中取得并保持领先优势，从而为销售业绩的稳定增长夯实基础；◆三是要继续推动平台产品产业化；◆四是要拉通市场需求、集团战略和开发团队，从而确保我们新产品/新技术的发展规划和开发计划建立在市场和客户的需求之上，同时又保持与集团战略方向的统一；◆五是要充分发挥集团技术与研发中心在全集团技术管理方面的中台作用，主要负责重点项目开发、技术体系搭建、技术队伍建设等工作，各事业群技术中心则在遵循集团统一策略的前提下负责主要与事业群本级及下属工厂相关的技术管理工作；◆六是要在集团技术与研发中心组建物资技术工程团队，各事业群建立相应的专职或兼职团队，推动物料优选库建设，提高物料标准化程度；◆七是要加强对异地研究所的管理，并充分利用好外部优势资源；◆八是要加强知识产权体系建设，构筑卧龙技术壁垒，既要加强自我保护，又要合理规避风险；◆九是要优化项目管理体系，建立研发预算管理机制；◆十是要建立基于IPD的研发体系和研发平台，优化技术人员的绩效考核体系与激励体系，大幅提升研发效率。

▲【第三块】是要重点抓好营销保障工作，特别是一定要抓好集成供应链的推动工作。

具体来讲，就是要做到下面的“十个要”：◆一是要建设集团大计划管理体系，实施集团、经营主体、制造工厂的三级生产计划管理及集团、经营主体的两级采购计划管理；◆二是要健全供应链管理中心的采购业务管理职能，以降本为目标，以保供为基础，持续提升供应链管理水平；要继续扩大集采范围；要加强应对原辅材料价格大幅波动的能力，全力推动采购成本下降；◆三是要聚焦“OTD、质量、库存、成本、服务市场”这五项核心指标，持续推进工厂规范化建设；◆四是要建立代工事业部，引入市场化竞争，以成本和交期优势向客户提供更具竞争力的产品；◆五是要以生产效率提升为原则来推进数字化、智能化工厂建设；◆六是要高度关注设备利用率的问题，不断深化设备互联的应用，同时，要高度关注生产性投资项目的投资回报率，进一步严控内部生产性投资；◆七是要坚守安全和环保两条生命线，确保全年无重大安环事故发生；◆八是要启动中国区物流整合；◆九是要进一步完善全球生产布局和全球供应链体系：ATB实行一体化运营，其工厂三年内形成以组装为主的生产模式，提升ATB盈利能力；美洲工厂要补齐NEMA、日电产品线；总部新能源产业园要完成一期建设目标；◆十是要继续推动闲置厂区的资产处置工作，要完成上海金山、英国莫利、奥地利斯皮尔伯格的资产处置工作，并推进北京厂区、烟台老厂区的资产盘活。

■二是三项重要支撑要大力夯实

各位同仁，要做好上述重点工作需要多个方面的有力支撑，今天我主要讲“三个支撑”，分别是流程和IT系统的支撑、财经体系的支撑以及绩效和激励体系的支撑。

盛大开业！舜云互联成立海南数字化服务中心
打造设备全生命周期服务新模式

舜云海南数字化服务中心盛大开业



2023年1月5日，舜云互联海南数字化服务中心盛大开业。儋州市政协副主席李进，中国石化海南炼油化工有限公司董事长汪剑波、卧龙电驱集团董事长庞欣元、浙江舜云互联技术有限公司总裁刘子庆等领导出席并致辞。

开业庆典现场上，儋州市政协副主席李进，首先对前来参加开业庆典的各位领导和来宾表示热烈的欢迎，并对多年以来关心、支持儋州市发展的社会各界人士表示衷心感谢。李进表示，舜云互联海南数字化服务中心的开业，对推动儋州市工业数字化升级改造，利用工业数字化新技术赋能传统产业，助推企业转型升级，推动地区工业经济高质量发展具有重要意义。

iMotor全生命周期服务作为舜云互联的五大数字化解决方案之一，对各类电机及驱控系统提供实时运行状态监测、专家诊断系统、服务数字化管理等，并结合全国线下服务网络，通过数字技术和服务技术相结合，提供线上诊断+就近服务+技术改造一体化解决方案。截止1月4日，iMotor设备全生命周期服务为841家企业提供服务，接入设备超过万台，为企业降低设备维护成本30%以上，减少故障停机时间80%以上，持续高效保障客户关键装置的安全可靠运行，真正做到设备不停转，工厂不停产的最优生产状态。

iMotor全生命周期服务立足产业，面向全球，持续赋能电机及驱控系统数字化转型。在智能硬件产品上，iEdge舜智云盒系列硬件产品根据不同场景，不同需求，提供“多快好省”的智能物联方案。安全可靠、高效无忧的iMotor PHM软件产品，满足动设备的健康管理、关键装置的无人值守、电机及驱控系统的能效治理以及服务管理数字化能力四大应用场景的需要。在线下智控运维方面，通过并购卧龙南阳防爆智控运维服务公司，布局全国服务能力，提供系统设计、安装调试、日常维护、健康管理、检测诊断、定期检维修、技术改造等服务内容，的设备全生命周期服务。同时，电机及驱控技术升级改造EPC六大解决方案得到广泛应用。

“数字技术+现场服务+技术改造”，打造机电一体化全生命周期服务新模式

舜云互联在海南建设数字化服务中心，通过构建“数字技术+现场服务+技术改造”，从线上到线下，从电机到机电，全力打造机电一体化全生命周期服务新模式，旨在发挥工业互联网平台优势，为海南及周边地区的行业用户，特别是石油化工行业提供设备数字化改造和全生命周期服务，推动企业实现降本增效，传统工业智能化升级、高质量发展提供新动能。

海南数字化服务中心，在服务能力上，有着符合国家相关标准的电机试验台，能够保证检修维修质量，完善的电机修理能力，满足检修维修需求；在团队配置上，拥有一支专业化的服务队伍，这些人由电机装配、绕组制造、绝缘处理、焊接、滑动轴承安装、故障处理等电机制造的一线，有着多年石化系统大检修、安装调试等经验，熟练掌握电机现场维护保养、故障处理等。同时，通过在客户现场设置专业化的维保队伍，贴近现场，贴近设备，随时随地，快速反应。

未来，海南数字化服务中心将始终坚持以“赋能产业 驱动未来” 为企业使命；以“成为产业互联网平台领跑者”为愿景，秉承“成就用户、技术领先、包容务实、协作共赢”的企业经营理念，进一步夯实基础、提升内涵，提高综合实力，面向海南及周边企业，建设和运营电驱产业互联网平台，配合海南省政府及儋州市政府打造省级重点平台，推动儋州市工业制造业企业数字化转型，为海南的企业经济发展保驾护航。

（供稿：钱慧元）

成功竞标 再添新员
机电事业群成功收购欧洲电主轴公司OMLAT

继机电事业群成立专注于数控机床解决方案的浙江卧龙精密动力系统有限公司之后，昨日欧洲传来了又一个好消息，卧龙成功竞标收购欧洲知名电主轴品牌公司OMLAT！完成收购后，OMLAT公司将成为机电事业群数控机床配套生态系统的重要组成部分，与现有业务形成协同效应，进一步补充完善当前的战略规划布局，为未来几年实现营业收入和利润的高速增长奠定基础。

OMLAT是一家位于意大利都灵的企业，成立于1940年，致力于数控机床核心部件电主轴的研发与生产。电主轴是机床的核心部件，也是最直接影响加工中心精度和工艺性能的部件。目前公司旗下有适用于铣削、车削、磨削、抛光打磨的宽广产品线，加工领域广泛普及金属、玻璃、陶瓷、复合材料、铝材、木材、PVC、大理石等等。其高精、高速、高可靠性的产品特性使得工业母机的加工操作得以大幅提升，通过更高的切削效率以减少工业品的制造时间和成本并以更加细致的切削纹理以及数字动态补偿系统以确保工件加工的可靠性。公司发展至今已成为电主轴领域的世界领跑者，拥有两个世界一流加工中心设备的现代化工厂和超过80年经验的专业技术团队，给客户带来了一流的产品和服务，业务遍布全球，在业内享有盛誉。

数控机床作为现代工业的基石，是支撑国家制造业的工业母机，凡是对应用材料强度较高、加工精度要求较高，表面粗糙度要求较细的零部件都需要通过机床进行加工，在国民经济发展中具有举足轻重的地位，是未来十年制造业重点发展领域之一，拥有千亿级别市场。通过此次收购OMLAT公司，未来机电事业群在数控机床配套业务上将快速获得优势技术资源和制造资源，以主轴为切入点，为数控机床行业提供系列化产品生态配套及系统解决方案，同时积极吸纳引入先进国家近百年的技术沉淀，以技术服务客户，突破行业进入壁垒，实现产品和行业的布局优化，为开启新赛道、完成集团十四五战略规划目标打下基础、再进一步！

（供稿：阮莉婷）

中标喜讯||传动事业部中标
蛇口邮轮母港岸电工程项目

2023年1月19日，传动事业部接到蛇口邮轮母港岸电工程项目中标通知书，正式启动该项目。

该项目为工程设计和施工总承包（EPC工程）合同，将在深圳蛇口邮轮母港原有配置安装的输出容量为16000kVA的船舶岸基变频供电系统基础上，增加对已运营的10万GT邮轮码头的输出支路，使该泊位具备11kV/60Hz及6.6KV/60Hz船用电源供电能力。

该项目实施后，还将把传动事业部在深圳招商蛇口邮轮母港已实施的16MVA岸电系统及2套直流岸电系统均纳入监控范围内，并上传广东省港口管理信息系统，统一监管。

兔年新春伊始，传动事业部与深圳招商蛇口邮轮母港有限公司的进一步深入合作，标示着传动事业部岸电业务在新的一年里开门大吉。

（供稿：杜纯铁）



中科院权威发布！舜云互联为华锡集团打造的智慧矿山改造案例入围TOP100！

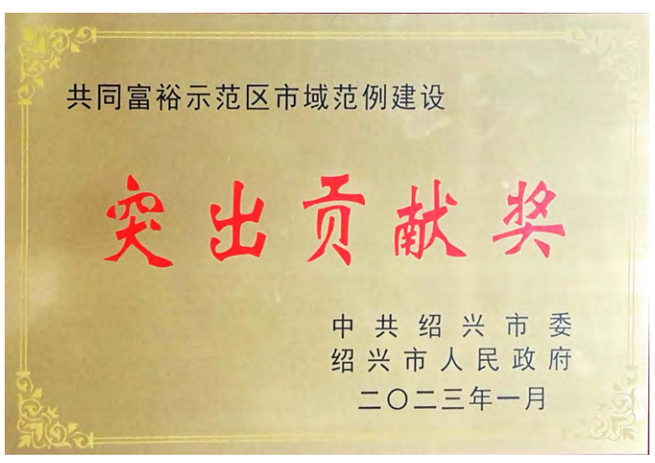
近日，中国科学院《互联网周刊》、eNet研究院、德本咨询权威发布的“2022企业服务、科技互联网案例TOP100”榜单新鲜出炉，其中，舜云互联为华锡集团打造的智慧矿山改造案例——《华锡集团绿色高效驱控系统一体化改造+智慧化设备运维平台项目》从众多优秀企业与服务案例中脱颖而出，成功入围TOP100！

随着新一代信息技术、智能制造和工业互联网技术的广泛应用，有色金属矿山行业已经迈向机械化、自动化、数字化和低碳生态化发展的新时期。为积极打造智慧矿山整体解决方案，推动有色金属矿山行业高质量发展，舜云互联结合矿山生产工艺流程，应用自动控制、智能感知等技术对采选工业设备及其他辅助系统进行数字化改造，为华锡集团搭建绿色高效驱控系统一体化改造+数字化平台。通过生产设备的自动化、集成化、智能化改造替代人工操作，以设备改造提升实现节能减排、减员增效、提高劳动生产率和资源综合利用率。

舜云互联作为工信部工业互联网试点示范企业，通过提供线上+线下服务，利用边缘计算+PHM智能诊断技术为华锡集团、山西美锦集团等多家石化、冶金、煤炭、有色等行业的头部企业提供关键装置的全生命周期服务，包括提供预测性运维、节能降耗和数字化管理能力提升，为企业减少关键装置故障停机时间80%以上，降低设备维护成本50%以上，降低生产运营成本15%以上。

未来，舜云互联将始终坚持以赋能产业、驱动未来为使命，秉承“成就用户、技术领先、包容务实、协作共赢”的企业经营理念不动摇，以更加稳健，高度的责任感，持续赋能企业数字化转型，助力高质量发展。

（供稿：钱慧元）



多奖连至 开门大吉

1月29日，绍兴市全市领导干部大会暨“奋战一季度、夺取开门红”动员部署会顺利召开。会议通报表彰了2022年度有关先进集体和个人，卧龙控股集团作为13家经济建设领域代表之一，荣获绍兴市2022年度“共同富裕示范区市域范例建设突出贡献奖”先进集体。

1月30日，上虞区委召开全区干部大会暨实干担当创变笃行全面建设“青春之城”工作会议，一批集体和个人受到隆重表彰。卧龙控股集团荣获经济发展贡献奖，卧龙集团董事局主席陈建成获第一届慈善贡献奖和工业优秀企业家殊荣。控股集团董事长、总裁陈嫣妮受邀参会并上台领奖。

新程启航，开工多喜！2022年，卧龙在履行社会责任、助力共同富裕、引领行业发展等方面的努力收获了各界认可！2023年，我们将继续聚焦主业，以“三条曲线”助力企业高质量发展、驱动美好生活，在新征程上“卯”足干劲、大展宏“兔”！

2022年度总结表彰大会暨2023年新春酒会花絮





















新春酒会伊始，卧龙集团董事局副主席、控股集团董事长陈嫣妮女士致祝酒词，卧龙集团董事局执行董事和监事长集体向全球卧龙人敬酒。

精彩的文艺节目给酒会带来了欢乐祥和的喜庆气氛。文艺节目有：诗朗颂《三年疫情，我们同心走过》、歌舞《篇章》、手语舞蹈《不放弃》、二胡演奏+书法表演、戏曲联唱、英文歌曲串烧等，卧龙合唱团带来的《卧龙之歌》和《相亲相爱一家人》将整台酒会推向高潮。





时隔三年，ATB、GEIM和BCH等卧龙国外子公司中高管30多人再次走进卧龙总部产品馆、文史馆、EC、家电事业部、定转子中心、卧龙采埃孚和电机产业大脑，与国内相关负责人进行了业务交流。

















2022企业服务、科技互联网案例TOP100（1—50）

序号	使用方	提供方	案例名称
1	国务院南水北调工程	柏科数据	国务院南水北调工程的两地三中心灾备系统建设
2	中央广播电视总台	51World	三星堆奇幻之旅
3	中国汽车工业协会	零数科技	智能网联汽车大数据交易平台
4	首钢冬奥园区	高鸿智联	科技冬奥首钢园区5G+C-V2X智能车联网业务
5	宁波栎社国际机场	海纳云	宁波栎社国际机场航站楼资源管理系统
6	大连市税务局	追一科技	税务数字人“塔可思”
7	茂名市公安局	广电信义	茂名智慧新警务——交通城市大脑
8	复旦大学附属肿瘤医院	联影医疗	All-In-One一站式放疗
9	中国移动	网思科技	AlphaMind® AI能力开放平台
10	宁波市卫生监督所	联通数科	AI人工智能助力卫生监督智慧执法
11	青岛市崂山区综合行政执法局	海纳云	崂山区智慧化综合行政执法平台
12	浙江大学医学院附属第二医院	钉钉	“未来科室”医生一站式工作平台
13	涸阳县大数据管理局	中国移动	“我的涸阳”APP
14	南网科研院	力维智联	电力系统仿真模拟科研云平台
15	龙岩市教育局	神州控股	龙岩市教育信息化项目
16	三明市大数据和电子政务中心	神州控股	三明市网上公共服务平台（e三明）
17	西安市第五医院	雷风科技	医疗智能桌面云解决方案
18	中信建投	酷克数据	自主可控数据仓库平台
19	方正证券	Testin云测	证券行业智能测试解决方案
20	武水集团	华为云	武水集团一体化客户服务平台
21	中国邮政储蓄银行某分行	中关村科金	虚拟数字人项目
22	北京市丰台区老吾老养老院	雪扬科技	安顿数字化赋能养老服务
23	来酷科技	来酷科技	来酷线上线下全面数字化管理
24	中国建设银行	保利威	视频中台培训系统
25	海尔集团	元年科技	交互式数据分析机器人实践
26	北京银行	北京银行	北京银行“护盾”智能交易反欺诈平台
27	萧山机场	瑞为技术	智慧机场问询解决方案
28	长安汽车	忽米网	长安汽车电机运行状态智能实时监控平台
29	航旅纵横	商汤科技	长沙黄花机场高精度AR室内导航技术
30	西门子医疗	数讯信息	西门子医疗人工智能方案设计
31	华锡集团	寻云互联	华锡集团绿色高效驱控系统一体化改造+智慧化设备运维平台项目
32	三花集团	中国电信	基于UPF下沉园区的三花5G未来工厂项目
33	康奈集团	中国移动	5G+鞋业数字化质检平台项目
34	国有大型商业银行	同盾科技	基于决策智能驱动的防赌反诈风控创新
35	蒙东电网	影谱科技	影谱科技数字孪生引擎ADT
36	广东农信/河南农信/邮储银行	科蓝软件	科蓝智能离柜数币机器人“小蓝”
37	郑州商品交易所	星环科技	AI预测模型
38	宁德时代	第四范式	智能制造AI新基础设施
39	海信集团	九章云极	信智AI平台
40	烽火通信	中国电信	烽火全连接工厂
41	国网雄安综合能源服务有限公司	腾讯云	“容东供电服务中心”项目建设
42	久立特材	捷创技术	久立5G工厂数字化平台建设项目
43	实体经济商户、企事业组织	杭州银行	“杭e互联”开放平台
44	高新核材	欧软云	高新核材数字化工厂运营平台
45	攀钢矿业	中国移动	5G+智慧矿山解决方案
46	京博控股集团	蓝凌软件	京博集团数字化平台
47	西派集团	维拓科技	数字化工厂案例
48	中核集团	同方有云	中核集团信创云管理平台
49	昆山普诺威电子工厂	华正信息	智慧环境管理平台
50	中信建投	万里数据库	中信建投网上交易系统数据库国产化替代项目

2022.12德本咨询&Net研究院/互联网周刊联调

主　　编：阮国明
责任编辑：王海尧　张加力
徐　雪　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