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5月10日
印 期 数:2023第4期(总第358期)
印刷周期:月
内部资料　免费交流

科技领航 聚力奋进 再造一个新卧龙！

2023卧龙集团科技大会成功举办

潜心实体39载，科技强企初心不变！4月21日，以“科技领航，聚力奋进，再造一个新卧龙”为主题的2023卧龙集团科技大会在上虞成功举办。来自卧龙海内外200余名技术代表、专家顾问团队齐聚一堂，回顾近年科技发展成果，共谋未来创新发展蓝图。

集团董事局主席陈建成发表重要讲话。陈建成充分肯定了科技在卧龙多年发展中的贡献和力量。正是在全体技术人员的不懈努力下，卧龙才能够拥有越来越丰富的技术资源、越来越雄厚的技术资质、越来越壮大的技术队伍和越来越响亮的技术声誉。

陈建成表示，面对新的国际政治经济形势和“双碳”“数字化”浪潮，在新的历史背景和宏观环境下，卧龙必须走“技术领先型企业”的转型之路，必须开启全面转型和变革。今年以来，卧龙正式提出“一二三发展战略”，即“三条成长曲线”，大力发展高效电机、新能源产业和系统解决方案，全力“再造一个新卧龙”。

陈建成强调，面向未来，卧龙科技研发工作要强化关键核心技术突破，以“贴近客户、贴近市场”为根本开发理念，大力引进与培养优秀技术人才；要深度聚焦永磁、驱控、工业自动化、新能源、工业互联等领域，推动产品战略落地；要不断推进产品结构调整，加快转型产品开发，继续推动平台产品的产业化；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，不断优化项目管理体系，加快推动具有狼性的技术研发队伍建设；同时要大力加强知识产权体系建设。

对全体卧龙技术人才，尤其是广大一线技术研发人员，陈建成提出殷殷期待：希望大家把自身的职业规划跟卧龙的战略规划紧密有机地结合起来，不断增强身为卧龙技术人员的自豪感、责任感和使命感；希望大家在卧龙变革求进的新征程重始终保持危机感、自驱力和进取心，努力学习，刻苦钻研，勤奋工作，积极投身到企业技术研发和工艺创新工作中；希望大家坚持团结协作，在推动所在技术团队整体能力提高的同时实现个人更大价值。



卧龙电驱集团副总裁、技术与研发中心总经理郑艳文作《创新驱动、技术领航，为建设技术领先型新卧龙而努力奋斗》工作报告。报告全面回顾总结了过往技术工作成绩，系统分析了当前行业技术发展现状与趋势，详细规划了打造技术领先型新卧龙发展方向。

报告指出，技术研发工作要抓住“电机行业黄金十年”和“新能源行业高速增长”战略机遇期，助力卧龙从“制造支撑型”企业向“技术领先型”企业转变，坚定推动一个中心、两个转型、三条成长曲线变革工作。一切以客户为中心，加快推进双碳经济和数字化转型，谋划落地“一二三发展战略”。

未来三年，卧龙技术研发工作主线为：站稳电机主业，聚焦永磁业务，做实做强驱动控制与全生命周期服务业务，全面开拓系统解决方案和清洁能源业务，深耕绿色楼宇、绿色工业、绿色交通、工业自动化、工业互联、绿色能源六大业务领域。作为保障机制，要继续在价值创造和研发效率提升、IPD研发变革、技术平台建设、全球技术协同、设计质量提升、知识产权体系等方面持续精进。

国家能源局原监管总监李冶作“中国能源转型与技术装备创新”主题演讲。演讲深入分析了中国能源转型的背景、挑战以及未来的发展趋势，重点阐述了技术装备创新在其中的关键作用。

大会隆重表彰了近年来对企业发展做出突出重大的科技项目，集中颁发了产业化项目提成激励。

会上，技术与研发中心分别与工业驱动事业群、大型驱动事业群、日用电机事业群、EV事业本部、传动事业部、舜云互联和ATB签订委托协议，与卧龙电驱集团签订责任状。

经过层层选拔，卧龙挑选出68名SR骨干，他们将作为卧龙铁三角解决方案专家团队，时刻践行“客户至上，市场为先”的精神，以更优的系统解决方案为客户创造更大价值。陈建成主席亲授大旗，团队出征铮铮誓言响彻会场。

重大科技贡献奖获奖代表、大驱事业群中型事业部设计一部部长杜振坤，重大科技贡献奖获奖代表、技术与研发中心产品技术部北京所所长魏民，SR代表、日用电机事业群济南工厂副总经理叶乾杰，SR代表、钢铁BU总工程师张道洋先后上台发言，交流经验、分享感悟、表达决心。

积聚科技力量，激发创新活力，引领行业进步！这是上虞的春天，这是卧龙的春天，也是科技的春天！本次大会不仅仅是卧龙科技工作的回顾总结与展望，更是我们在新征程吹响的嘹亮冲锋号。卧龙将始终怀揣“以科技驱动未来，为世界提供不竭动力”美好初心，为把绿色、节能、高效的动力带到世界的每个角落，让人们的生活变得更加美好！

（供稿：何杏）

全国人大科教文卫委员会副主任委员许达哲赴卧龙调研科技创新工作

4月18日上午，全国人大常委会委员、全国人大教科文卫委副主任委员许达哲、李静海率全国人大调研组一行赴卧龙调研科技创新工作。全国人大常委会委员、全国人大教科文卫委委员钟志华参加，浙江省人大常委会委员、教科文卫委主任委员陈根芳，绍兴市人大常委会副主任马国灿，绍兴市副市长、上虞区委书记鲁霞光，上虞区人大常委会主任陈坚陪同调研。卧龙集团董事局主席陈建成接待。

许达哲一行先后参观了卧龙产品馆和家电事业部“未来工厂”。在产品馆，许达哲观摩了由卧龙牵头建设的电机产业大脑运行展示，详细了解了卧龙近年来企业发展和科技创新情况。在“未来工厂”，许达哲向工厂负责人详细了解智能化生产线运行情况。

陈建成表示，卧龙始终坚持“科技兴企”理念，高度重视产品研发创新，以市场为导向，聚焦永磁、驱控、新能源和工业互联等领域，不断加快产品迭代，以高效、绿色、智慧的系统解决方案助力相关行业高质量发展。

许达哲认真听取汇报，不时询问详细情况。他对卧龙坚持市场引领、自主研发，高度重视优秀科技人才引进和培养，参与协同解决电机领域“卡脖子”技术难题等做法表示赞赏，勉励卧龙继续瞄准高端化、智能化、绿色化发展方向，做好主业，同时进一步建设运营好产业大脑，助力行业全产业链升级，加快开拓国际市场，抢占新赛道，塑造新优势。

（供稿：何杏）



助力“双碳”｜卧龙与斯凯孚签署战略合作备忘录 共同推进高速驱控产品应用



4月18日，卧龙集团与斯凯孚签署战略合作备忘录。双方将围绕主动式磁悬浮轴承（AMB）技术的推广应用，全面展开在高速驱控领域深入合作，为客户节能降耗、降本增效注入新动能，助力“双碳”目标早日实现。卧龙集团董事局主席陈建成、斯凯孚中国及东北亚总裁王辉见证签约，并表达期待双方尽快签订正式战略合作协议。

卧龙集团作为全球主要电机及驱动解决方案的制造商，致力于向全球提供安全、高效、智能、绿色的电机动力系统解决方案。斯凯孚是全球旋转轴相关领域解决方案的领先企业。基于互利共赢的理念，卧龙与斯凯孚的战略合作已取得累累硕果，在磁悬浮高速电机应用领域树立了诸多行业创新标杆。

本次合作备忘录的签署将推进双方全面且深入合作，双方一致认为中国高速磁悬浮电机市场具有广阔的发展机遇。因此，双方决定进一步挖掘彼此的潜力，发挥各自在装备有主动式磁悬浮轴承的高速电机方面的优势，并探索在中国的互利合作。向客户提供更具竞争力的产品和服务，同时进一步拓展磁悬浮高速驱控产品的应用。

磁悬浮高速电机具有机械磨损小、能耗低、噪声小、寿命长、无需润滑、无油污染等优点，特别适用于高速、真空、超净等特殊环境中。磁悬浮高速电机在石油、化工、钢铁、煤炭、水泥、交通、军工、通信、汽车、纺织、电力、国防等领域有着广泛应用，包括涡轮机械、透平机械、储能飞轮、船舶机械、机床等应用场景。

磁悬浮轴承技术应用推进了高速驱控产品的全面推广，与传统驱控系统相比，高速直驱系统有着更宽的高效运行区间，系统效率可提升30%～50%，加上磁悬浮轴承免润滑、易维护、可靠性高等特点，进一步提高了系统效率，并极大降低设备的全生命周期成本。在双碳目标的牵引下，为了追求更加可持续的发展，高速磁悬浮电机已逐渐成为更多旋转设备的驱动选择。

我们希望双方的合作最终为中国市场带来更具竞争力的电驱动产品，从而更好的服务客户，为用户的降本增效和行业的可持续发展贡献力量。

（供稿：张亚龙）

深化“总对总”合作 卧龙控股集团董事长陈嫣妮赴桐昆集团拜访交流



4月15日，卧龙控股集团董事长陈嫣妮带队拜访桐昆集团，与桐昆集团副董事长陈蕾就双方全面深化合作事宜进行座谈交流。卧龙电驱集团董事长庞欣元、桐昆集团副总裁李圣军等参加。

座谈会上，陈嫣妮就卧龙集团的基本情况、业务板块、企业文化、数字化创新、全球化布局、未来规划等做了介绍。下一步，卧龙将聚焦“三条曲线”，以客户为中心建设技术领先型企业，以绿色、高效、智慧的系统解决方案助力“双碳”。卧龙愿与伙伴企业携手共创美好未来。

陈蕾介绍了桐昆的发展情况、项目投资及未来规划。她对卧龙集团的全球化布局、创新转型等理念高度赞同，表示卧龙集团作为制造业板块的全球化民营企业代表，许多经验值得桐昆集团学习借鉴。

双方均表示，未来在友好互信的基础上，结合卧龙与桐昆的规划需求，共同携手并进，实现全面共赢。

会前，在陈蕾的陪同下，陈嫣妮一行参观了“印象桐昆”展厅。

桐昆集团是一家横跨石油炼化、PTA、聚酯、涤纶长丝、新材料、物流、酒店、房地产、综合投资等多元领域的综合性控股集团。桐昆集团现拥有总资产超1000亿元，下辖3个直属厂区和80多家控股企业，员工超3.3万人。经过四十多年的发展，桐昆已实现从“一滴油”到“一匹布”的完整产业链，涤纶长丝产能产量位居全球第一。

（供稿：孟凡茂）



在2023卧龙集团科技大会上的讲话

卧龙集团董事局主席 陈建成

尊敬的各位专家、各位同仁、同志们：

改革开放以来，低成本、低价格一直是包括我们卧龙在内的中国制造业企业的竞争优势，也是我们中国制造业企业开拓国际市场的“杀手锏”。在2008年全球金融危机前的30年里（1978年～2008年），尤其在改革开放初期的“短缺经济”阶段，中国经济一直处于高速增长阶段，企业赚钱相对容易，“做好渠道、仿好产品、控好成本”的“三好企业”就可以取得成功。所以在这个阶段，从企业经营的角度出发，技术创新、技术进步、技术领先相对来说不是那么重要，不是那么迫切，当然，也不是那么现实。

采取这种竞争策略的成效是举世瞩目的，中国制造业的体量不断增大，从2010年开始，中国取代美国坐上了全球制造业大国的头把交椅；另一方面，这种竞争策略带来的负面影响也是显而易见的，主要表现在：虽然中国在全球产业链、供应链中的地位非常稳固，但在全球创新链、价值链中的地位则亟需提升，与西方发达国家以及日本相比，技术和品牌始终是我们中国制造业的两根软肋。具体来讲，就是自主创新能力偏弱，尤其是关键核心技术的攻关能力薄弱，品牌的全球知名度和影响力不足，信息化、数字化水平较低，与工业化的融合深度不够，企业的全球化经营能力不强等等，从而导致了中国制造业整体上“大而不强”或者“大而不够强”的格局一直没有真正打破，导致了中国制造业整体上盈利能力不强或者不够强的瓶颈一直没有真正突破。

自2008年以来的15年里，我国制造业企业的低成本比较优势正在逐步减弱，重塑制造业竞争优势的高质量发展需求逐步提上议事日程。尤其是中美贸易战以来的最近5年里，中国的制造业企业面临着“前有堵截、难以突围，后有追兵、易被赶超”的局面：◆一方面，西方发达国家特别是美国从“去工业化”转向“再工业化”，在巩固对高端制造业的领导权的同时，积极推动制造业企业回流本土；◆另一方面，中低端制造业企业越来越多地向越南、印度、墨西哥等发展中国家转移。所有这一切都对中国制造业形成“倒逼机制”，迫使中国制造业通过结构调整，实现转型升级，尽快找到新的竞争优势，彻底完成从“大而不强”到“又大又强”的转变。

对我们卧龙来讲也是这样。随着整个宏观经济环境的深刻变化，提升卧龙现有产品尤其是中低端产品的毛利率水平的难度在日益增加，毛利率水平由于竞争加剧而出现下降的可能性在日益增加，相应地，我们的危机感、紧迫感也在日益增加。我们必须要采取行动、积极应对，调整我们的经营发展战略，调整我们的产品和产业结构，并相应地调整我们的组织架构，以便在新一轮的技术革命和经济变革中，我们能够勇立潮头，而不是被大潮淹没；能够占据制高点，而不是丧失话语权；能够创造新优势，而不是沦为小配角。

基于这一点，我们当前最基本的战略思考主要是下面两个方面：

【一】是我们必须要向高端高效产品、系统集成产品及其他风口产业转移。我在去年的年终总结表彰大会上正式提出，我们卧龙要强有力地推动并实施关于“三条成长曲线”的“一二三发展战略”，也就是说，◆作为卧龙第一条成长曲线的电机产业要稳定发展，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+变频等新电机产品的业务，确保每年15%的增长速度；◆作为卧龙第二条成长曲线的新能源产业要快速发展，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；◆作为卧龙第三条成长曲线的系统解决方案业务要全力发展，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；我们必须做到统筹兼顾、齐头并进，才能确保在“十四五”中后期实现“再造一个新卧龙”的目标！在发展系统解决方案业务的问题上，目前来看，加快形成一批系统解决方案的行业专家、方案专家是当务之急，如果没有行业专家、方案专家，我们很难到行业当中去发现客户的痛点，至于解决痛点的概率更是几乎为零，那么系统解决方案实际上是无法落地、无法到行业当中去推广的。

【二】是我们必须要按行业、按应用，重新构建我们的组织架构，积极推进我们的企业变革。我在去年的三季度经营工作会议上正式提出，我们卧龙到2025年要完成从“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，其中新BU的培育和试点工作是重中之重，因为新BU就是谋划产品、谋划市场、谋划客户的按行业来分的盈利组织；我希望我们卧龙通过今年、明年、后年三年的努力，能够争取成立50个行业BU组织，那么今后的BG就是在多个BU的基础上形成的，也可以说，由若干个或者十来个BU来组成一个大行业的BG。而搭建好由AR、SR、FR组成的“铁三角”又是新BU培育和试点工作的重中之重。在“铁三角”配置的落实问题上，目前来看，AR、SR、FR要全面配置我认为是有难度的，我们的人力资源储备是远远不够的；特别是我们的SR的储备是远远不够的，这个问题我们必须要想办法来加以解决。



由此可见，关于“三条成长曲线”的“一二三发展战略”能否成功付诸实施、BU组织的培育和试点工作能否如期迅速推进，在很大程度上取决于我们的“技术领先型企业建设”能否扎实有效、全面有序、深入持久地开展起来。

为此，在这里，我就今年以及“十四五”中后期的技术研发工作，提一些原则性的、方向性的要求，并对一些重点问题再作一下强调：

▲〈一〉是我们要以客户为中心，以“贴近客户、贴近市场”为根本开发理念，深挖客户长期需求，研判行业发展趋势，紧盯对手最新动态，持续提升技术创新能力，不断攻克和掌握具有自主知识产权的关键核心技术，为集团圆满完成“十四五”规划确定的各项主要目标任务以及顺利实现“十五五”期间的高质量&可持续发展打造强大的技术引擎。

▲〈二〉是我们要紧紧围绕“全球电机行业No.1”，围绕“两个转型、三个数字化”，围绕关于“三条成长曲线”的“一二三发展战略”，引进与培养能独当一面的、能打开局面的优秀技术人才，建立与健全切实可行的、行之有效的基于IPD的技术研发体系，完善与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；同时，以技术领先型企业建设为契机，以高素质干部队伍建设为抓手，大力推进学习型组织建设，大力弘扬“尊重知识、尊重人才”的优良传统，为技术研发工作的顺利开展营造健康、和谐的内部生态环境。

▲〈三〉是我们要深度聚焦永磁、驱控、工业自动化、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，尽快推出在市场上具有一定竞争优势甚至具有压倒性优势的多个转型产品和多款系统解决方案；我们要持续开展降本优化和迭代升级工作，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。

▲〈四〉是我们要继续推动平台产品的产业化，继续推动平台产品开发中特别是中高压TEFC产品开发中还没有完成的工作，包括功率等级的问题、绝缘体系升级的问题、平台产品转移的问题、美标的转化问题、平台设计程序应用的问题等等，这些工作都要列入到集团今年重要的议事日程当中去，并得到切实有效的推进或解决。

▲〈五〉是我们要完全拉通市场需求、集团战略和开发团队，确保我们新产品、新技术的发展规划和开发计划既建立在市场和客户的需求之上，又保持与集团战略方向的统一。

▲〈六〉是我们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，主要包括重点项目开发、技术体系搭建、技术队伍建设等方面；当然，集团技术与研发中心进行集中管理的具体范围以及深入程度，我们要在实际工作中加以审慎的把握，并注意方式方法问题；在这个过程中，关键是要解决好“速度怎么保持、人员怎么考核、费用怎么收取”等问题。

▲〈七〉是我们要适度提高新品开发的集中度，以便我们的技术端可以更好地集中注意力，更好地分配时间与投入精力；另一方面，我们要充分利用好内外部的优势技术资源，比如，对内要加强对异地研究所的管理，对外要加大技术合作的力度。

▲〈八〉是我们要不断优化项目管理体系，大幅提升项目管理水平，加强对项目的科学管理尤其是节点管理，确保项目尤其是包括新产品项目、系统解决方案项目和工艺项目在内的集团重点项目得到顺利、有效的推进。

▲〈九〉是我们要加快推动具有狼性的技术研发队伍建设，我们的技术人员要有市场意识，要与销售紧密配合，要在各项具体工作中大力弘扬精诚合作、大局为重、一致对外的团队精神，尤其是我们的SR，一旦发现任何有价值的信息，就要和AR、FR一道，扑上前去。

▲〈十〉是我们要大力加强知识产权体系建设，构筑卧龙的技术壁垒，既要加强自我保护，也要合理规避风险。

关于企业技术研发工作的道理有千条万条，上面我已经重点强调了十条，但是归根到底只有一条，就是要把现有技术力量用好、用足、用透、用到位，就是要大幅调动广大技术人员的积极性、主动性、创造性，就是要充分发挥广大技术人员的应有作用。

所以，在这里，我想对在座各位技术骨干和精英、并通过你们向卧龙全体技术人员提几点希望和要求：

▲〈一〉是你们要把自身的职业规划跟卧龙的战略规划紧密地、有机地结合起来，不断增强身为卧龙技术人员的自豪感、责任感和使命感。大家知道，卧龙的全球布局已经基本完成，但要成为一家真正全球化的跨国企业还有一段路要走，同时，卧龙正在从纯粹的电机本体制造商向系统解决方案提供商转变，在这个历史进程中你们是大有可为的。

▲〈二〉是你们要认识到卧龙推动“结构调整、转型升级”的长期性和艰巨性，对企业的变革也要有全面的、正确的认识；换句话说，卧龙的转型和变革对你们寄予了更高的期望，也对你们提出了更高的要求。对此，你们要有争分夺秒、只争朝夕的危机感和紧迫感，要有争先恐后、力争上游的自觉性和进取心，从而努力学习，刻苦钻研，勤奋工作，积极投身到企业技术研发和工艺创新的洪流中去，人人争当技术进步的开路先锋。

▲〈三〉是你们要主动改变工作作风，充分融入所在团队；大力发扬团队精神，积极开展协同合作。只有这样，才能不断推动所在技术团队整体能力的提高；也只有这样，才能充分利用现有的职业发展平台，释放你们的能量，施展你们的才华，发挥你们的聪明才智，收获属于你们的累累硕果，从而打通个人的职业发展通道。

当然，我们的各级经营班子和管理部门也要切实转变思想观念，要充分认识到技术研发工作对企业当前经营工作的不可或缺性和对企业长远发展大局的极端重要性，从而全面赋能企业的技术创新、技术进步和技术领先工作，大力改善广大技术研发人员的工作环境和条件，主动帮助广大技术研发人员解决在工作上和生活中碰到的实际困难和问题，大力宣传和表彰优秀技术人才和优秀技术项目等等。

在2023年集团一季度经营工作会议上的讲话

卧龙集团董事局主席 陈建成

同志们：

在全体卧龙人的奋力拼搏下，在去年取得良好业绩的基础上，今年卧龙又迎来了一季度的开门红。这些成绩的取得来之不易，确实可喜可贺，希望我们再接再厉、共同努力，争取二季度再创佳绩！但是隐藏的问题还是不少，我下面针对这些问题提出的这几条要求，大家在会后要尽快加以落实或执行，从而更好地为完成二季度经营目标而努力！

▲〈一〉是全力抢抓订单的问题。

针对这个问题，我想我们集团的十几个主要领导都要蹲点挂片，这块工作要抓紧落地，而且我们要进行考核的，基本要求是在去年的数字的基础上增长20%。我们蹲点的领导要尽量做到面面俱到，你们要尽快摸熟情况，了解销售人员动态，倾听销售人员呼声，帮助他们解决问题（包括应收款催讨的问题），你们要尽快掌握第一手的资料、第一手的信息，而且要公司业务全覆盖，包括BU的，包括自营的。这块东西非常重要，否则我们就会变成耳朵聋、眼睛瞎，那这个事情是非常伤脑筋的。

这块工作我们在2020年也推行过，当时也是订单增速落后于销售收入增速的这个情况；所以我们各级领导干部都必须全力以赴、扑向市场、扑向客户、抢抓订单，确保订单比销售收入有更快的增长，这才是正确与合理的；我相信，我们的主要领导干部蹲点挂片以后，订单的增速是能够恢复的，订单的走势是能够回上去的。

▲〈二〉是抓好销服平台建设的问题。

在我们推进变革的过程当中，除BU组织的培育和试点外，销服平台的建设是个重点，我们必须要抓好。在变革完成以后，我们的销服平台是同一个的，从合同评审开始一直到货款收回为止的整个过程，全部纳入这个平台；否则今后有了50个BU，管都没有办法管。

还有，根据今年责任制的要求，电驱实行半实体化运营，要对产、供、销、研进行协调并解决相关问题，所以电驱的总裁办公会议要开起来。

▲〈三〉是推动两条销售政策落地的问题。

我们要有针对性地、阶段性地加大销售政策的激励力度，以便更有力地推动订单抢抓、应收款压缩等工作，特别是溢价激励和超额分享这两条政策一定要兑现。这两条政策要尽快落实到销售人员身上，而且各个单位基本上要统一，个别单位可以根据自身的实际情况作少许调整，但也要符合政策的原则精神，因为这两条政策是我们在推动变革的过程当中、在培育BU的过程当中，用来稳定销售人员的重要政策。

▲〈四〉是加强销售人员配置的问题。

首先，我们要来认真地审视我们区域的整个订单和销售情况，如果存在销售人员不足的问题，那么我们要尽快地加以补充，特别是要配足配齐薄弱环节的一线销售人员。其他包括BU的情况，包括自营的情况，我们也要来审视一下，并相应地采取一些实际行动，来确保今年整个任务的完成。

另外，出口工作必须要得到加强，为此，我们要尽快补充美洲、欧洲、亚太的销售人员；而且我们不能以出差式的销售员为主，应该以驻地式的销售员为主。当然，这方面的老的一些销售员我们首先要保持稳定，新的销售员我们要抓紧招聘，特别是在当地招聘。



当然，还要对销售人员进行必要的培训，帮助他们了解我们的产品。

▲〈五〉是重视“铁三角”配置落地的问题。

关于“铁三角”的配置问题，特别是SR的配置问题，我想各大经营主体必须要重视起来并加以落实。当然，还有FR的配置问题，各大经营主体也要好好想一想；特别是重大项目、重大订单、重要客户必须要配FR，而且FR必须要全面负起责任来。因为我们的奖金包已经把FR、SR考虑进去了，所以这个配置的工资肯定比原来要高，但相应地，责任也肯定比原来要重。

▲〈六〉是提升技术研发效率的问题。

从企业经营和投入产出的角度来看，这个问题实际上就是“我们在技术条线上的投入怎么能够产生一个比较大的成效”的问题。那么到底什么样的一种结构、什么样的一种组织形式，能够把大概1500名技术人员的积极性调动起来，从而能够大幅提升研发效率，并且能够为卧龙打开市场局面、提高竞争能力打下一个坚实的基础？这个是非常地重要，我们要尽快推动包括IPD的问题在内的卧龙技术开发体系的全面进步，要尽快形成相关方案；如果我们直接经过内部讨论认为方案是通的、是可行的，马上就推动。

▲〈七〉是加强销售和研发费用投入的问题。

跟大华相比，我们的管理费用占比这块要高得多了，所以我们在管理上面还是要“去复杂化”，要根据“以客户为中心”、“一切为了客户”的总的要求，来重构我们的行政管理体系。但我们的销售和研发这块还要加强。

▲〈八〉是确保产品准时交付的问题。

我们电机及驱动板块今年要完成预定的销售目标，这也是对我们每个相关经营主体交付能力的考验，所以各制造工厂的总经理要牢固树立“订单的准时交付就是命令”的理念，该加班的时候你们就要组织加班，并且要精心组织好，无论如何必须要确保齐套性，确保不折不扣、保质保量地准时交付，不能够拖延。当然，代工事业部要发挥作用，我们各经营主体对代工事业部也都要给予支持。

而且也不单单是“强保供”的问题。从前段时间我们高级顾问走访十几家中小电机厂回来以后跟我说的情况来看，我感觉到我们卧龙在工厂这块的问题确实非常多，所以“制造为基”这块工作还是要常抓不懈。

▲〈九〉是推动人力资源变革的问题。

我们卧龙的人力资源管理工作已经非常落后了，所以人力资源变革这块工作要全面推动。比如，我们集团现在要提拔干部、要用人很困难，特别是我们想大量地提拔年轻干部，但是往往提拔不上来，因为根本不了解人；如果BP下去了，那么他就会给我们提供建议，他就会给我们物色人才。当然，这套评价体系是双重的：一个是下面的领导，你像销售部门的领导或者技术部门的领导，有个评价体系；一个是人力资源还有个评价体系。这两个评价体系的分量总体上是“五五分成”，适当地以人力资源的评价体系为主，但是各大经营主体或者平台公司也有建议权。这块工作既是出于我们反复强调的“信息要对称”的客观需要，也是我们整个变革当中“强管控”的一个重要内容；我相信也有助于大幅改善目前技术部门效率不高的问题以及目前我们销售中出现的一些问题，所以这块工作希望大家给予支持。

另外，“以战略为牵引、以客户为中心、以赋能业务为使命”的“三支柱”的理念，不仅可以用来指导人力资源的变革工作，也同样可以用来指导推动业财融合的变革工作；我们业财融合的推进程度与我们财务共享中心的成功试点及顺利推广都是密切相关的。

▲〈十〉是推动“三条成长曲线”落地的问题。

我在去年的年终总结表彰大会上已经正式提出来，我们卧龙要强有力地推动并实施关于“三条成长曲线”的“一二三发展战略”。那么第一条曲线我们首先要抓好；第二条曲线的机会我们也要多去跑，我看新能源是一片红火，这次我们到欧洲去走访客户的时候发现，几乎每个用户都要装光伏，都要装储能；但是对未来的卧龙来讲，第三条曲线是更重要的，如果第三条曲线的系统解决方案这块业务上不来，那卧龙今后就是一个一般的传统的制造业企业。那么随着人力成本越来越高，对手以及高手越来越多，未来的竞争会越来越激烈。

所以我们要从过去的传统观念和习惯做法中跳出来，强化系统解决方案的第三条成长曲线，这样电机在其中仅仅是一个部件而已，电机的价格也就不那么敏感了，那么毛利率的大幅改善才有可能。所以以电机为主体的系统解决方案这块东西，务必请大家高度重视，只有这块东西搞好了，卧龙才能保持长期发展，才能长期保持高速发展，才能长期保持有效益的高速发展。所以这块工作拜托大家尤其是我们的一把手们要进一步地重视起来，认认真真、扎扎实实地去抓，抓紧配置那些确实能够解决行业痛点的行业当中的人，确实做出几个好的应用场景的样板工程出来。

合作升级！卧龙与哈尔滨广瀚燃气轮机签署总对总战略合作协议

4月12日，卧龙和哈尔滨广瀚燃气轮机有限公司聚焦双碳经济发展，全面深化战略合作，成功签署总对总战略协议。本次签约标志着双方合作提升至总对总层面，将有助于卧龙更好实施“全球布局、跨国经营”的国际化战略。卧龙南阳防爆集团董事长万创奇、卧龙电驱大型驱动事业群副总裁高跃、全球销售总部中国项目战区总裁孙学清、广瀚燃机公司董事长孙鹏、广瀚燃机公司总经理胡汀出席本次签约仪式。

签约仪式前，双方进行了富有成效的座谈交流。万总裁介绍了卧龙企业情况、十四五规划部署等内容，并表示目前是转型发展的关键时期，一方面要抓好传统优势产业的数字化、低碳化转型；另一方面要抓好国家战略性新兴产业的培育。在这个过程中，需要加强企业合作，推动集团健康、创新、高质量发展，希望双方以长期合作形成的深厚友谊为基础，共同探索建立更为广泛、更为全面的战略合作伙伴关系，开创互信互利、合作共赢的发展新局面。同时，会上还交流了项目信息和技术难点，重机事业部吴总介绍了OPP以及车载发电机交付计划以及目前进度，孙董事长就广瀚燃机的市场前景、发展历程及后续产品规划进行详细介绍，并表示企业双方将以此次总对总战略合作协议为契机，加强沟通交流，相互学习借鉴，进一步拓展业务合作的广度和深度，让双方的友谊更加牢不可破。

深化战略合作，共架未来之桥。在国家双碳目标和新能源产业发展战略的伟大时代背景下，卧龙将与广瀚燃机展开全方位的深度合作，积极探索电机及驱动、海洋平台、余热发电、新能源及系统解决方案等业务新路径，不断做大、做强、做优！未来，卧龙将持续推进“两个转型”和“三个数字化”的战略落地，致力于为客户提供有竞争力的解决方案。我们将一如既往地保持热情、专注的服务，真诚合作、共谋发展，为客户提供更专业、优质的产品和服务，与客户长期共同成长！

哈尔滨广瀚燃气轮机有限公司（广瀚燃机）是中国船舶重工集团公司第七O三研究所独资子公司。公司具有专业的燃气轮机研发团队和经验丰富的项目管理团队及完善的试验设施，主要从事燃气轮机产品的技术咨询、研发、设计、制造、系统集成、现场技术支持、售后服务以及项目总承包。公司拥有丰富的电站设计和工程总承包经验，成熟的技术支持和管理团队，可为客户提供从项目可行性研究到工程交钥匙的全方位服务和整体解决方案。（供稿：金梦佳、刘延滨）



储能新势力—卧龙储能亮相ESIE2023，发布“高安全、易维护”大型电站储能方案

摘要：卧龙储能为全球用户提供更安全高效的储能系统解决方案

4月7日-9日，由中关村储能产业技术联盟、中国能源研究会、中国科学院工程热物理研究所主办的第十一届储能国际峰会暨展览会ESIE2023在北京首钢会展中心隆重举行。浙江卧龙储能系统有限公司（以下简称“卧龙储能”）作为储能行业的新势力，应邀出席本次峰会，与300+行业同仁齐聚一堂，共同探讨双碳背景下，储能产业发展之势。

聚焦储能安全和经济以技术赋能产业发展。会上，卧龙储能副总经理王锋博士发表主题演讲。王锋博士认为，目前受政策与市场需求推动，储能产业发展迅速，但随之而来的安全与经济问题，也成为储能行业关注的焦点。为此，卧龙储能聚焦安全和经济这两大核心问题，突破技术壁垒，创新研发模块式储能系统解决方案，重点强化储能系统模块控制技术及热管理技术。

针对目前储能系统长期运行后存在的电芯运行温度差异大、电芯电气参数差异大、系统SOC均衡性差等问题，卧龙储能采用一簇一控的设计，簇内没有环流，每簇单独控制，单个电芯或电池簇出现问题，能快速切断直流回路，保护电池系统，不会出现“火烧连营”的现象。



热管理方面，目前储能市场主要采取风冷系统，但为了让产品更加安全，卧龙储能研发推出液冷方案。电池箱进行0.5C充放电工况，电池极最高温度28.6℃，最低温度26.5℃，相差2.1 ℃。

卧龙储能致力于为全球用户提供更安全高效的储能系统解决方案，全面推出模块式独立控制大型储能系统、All in One标准储能系统、光储充一体化户用储能系统，全面适用于发电侧、电网侧、工商业用户侧的储能应用场景，实现电能调控的最佳经济效益。

依托集团产业优势全面布局储能。卧龙储能作为储能行业的一匹黑马，成立仅半年时间，就在业内引起广泛的关注。其背后有着卧龙集团在电力电子、输配电、新能源、工业互联网等领域的深厚积淀。卧龙在前期开展的抽水蓄能、压缩空气储能、飞轮储能等以电驱为主的储能业务基础上，整合旗下PCS、变压器、新能源等业务资源，整装进入电化学储能领域。

卧龙储能全面布局海内外市场，发挥卧龙集团的渠道优势，利用遍及全球100多个国家和地区的销售服务网络，广泛开发国内外大型储能项目和户用储能项目。

未来，卧龙储能将携手海内外客户共同赋能绿色能源，共创零碳生态！积极成为践行双碳的先行者、助力转型的赋能者、清洁能源技术引领者！（供稿：沈少莹）

60MW级！卧龙超大功率高速同步电动机及驱控系统开发到底有多厉害？



春和景明，奋进当时。在国内某石化丙烷脱氢项目现场，由卧龙集团自主研发的60MW级超大功率高速同步电动机及驱控系统正在紧张安装中。这台目前国内最大的防爆电机及驱控系统，以大容量三相同步电动机+变频器的研制开发，打破了该类电机和变频器的国外产品垄断和技术封锁，为我国石油、化工、冶金行业安全提供了新的绿色、低碳、可靠系统解决方案。

全领域实现国产化替代，总体技术达到国际先进水平：该类电机广泛应用于冶金、石化、化工等场所，主要用于PTA、高炉风机、汽改电、空分装置、丙烷脱氢装置中，可以全领域实现国产化替代。目前，已经在石油、化工、冶金、空分、航空等领域实现订货。变频器可以满足大功率设备拖动、启动的控制需求，可适配高压异步机、高压同步机，可广泛应用于LNG、化工、天然气输送、空分、空气储能等负载重要领域。

其中的关键技术研究攻克了大型电机低振动、高功率密度设计、高效率设计及高可靠性设计与制造技术等卡脖子技术，电机具有效率高、振动低、噪声低等特点，总体技术达到国际同类产品先进水平。

绿色、低碳、安全，高可靠性：电机效率达到国际先进水平，电机价格远低于国外电机，不仅为客户节约了一次投入成本，同时后期节约电费也非常可观，降低了后期维护成本。

电机的高功率密度设计可以节省用户土建、厂房、吊车投入成本和现场循环水站及油站的投入成本，减少后期大修维护成本。

通过保证电机小的泄漏量，可以减少保持电机内部微正压所需要的氮气或仪表风，减少气源使用量，降低使用成本。

该电机的防护等级达到IP55，可以直接在户外使用。高防护等级还可保证运行稳定性和延长维护周期，帮助电机内部不受外部物资污染，减少用户维护成本。

高可靠性设计与制造技术保证电机的长期可靠运行，保障重大设备的故障停机而产生的不可估量的巨大成本。

成套设计，服务省心更省时：电机和变频器实现国产化替代不仅能最大限度地降低采购成本，缩短制造周期，服务响应速度更是大幅度提升，可极大程度避免因为制造周期、服务速度而影响项目的安全、可靠运行。

电机、变频器成套设计、供货，可以保证电机、变频器参数完全匹配，为用户提供安全、可靠、高效的解决方案，最大限度的降低系统维护成本。（供稿：何杏）

深化电动飞机合作！湖南山河科技何清华教授到访卧龙

4月17日，山河智能创始人、名誉董事长，山河科技董事长何清华教授一行到访卧龙总部，与卧龙集团董事局主席陈建成就进一步加强合作事宜展开深入研讨。山河科技总经理邓宇，卧龙电驱集团董事长庞欣元、卧龙电驱机电事业群总裁周军、卧龙采埃孚CEO诸梁松、卧龙中央研究院副总裁刘栋良等出席交流会。



陈建成对何清华教授一行到访表示热烈欢迎，何清华对卧龙前期与山河科技开展的项目交流合作予以充分肯定。双方深入交流了航空飞机领域的电动化趋势、电动航空技术发展以及后续相关项目的合作。

4月18日，何清华在刘栋良陪同下参观了卧龙家电事业部“未来工厂”、EV事业本部智能制造车间、技术与研发中心按DO160建设的电动力系统测试平台、环境可靠性实验室以及电磁兼容实验室等，对卧龙在电动交通领域的布局以及成果表示肯定。

湖南山河科技股份有限公司是山河航空板块的重要组成部分，专业从事通用航空产品的研制、销售及服务。先后获得中国民航局（CAAC）颁发的飞机型号合格证TC、生产许可证PC、147部机型培训资质、美国FAA颁发的LSA适航认证、无人机驾驶员培训资质及AS9100D国际航空航天质量体系认证。开发了国内首款自主品牌山河SA60L（阿若拉）系列轻型运动飞机，拥有国内最大的市场占有率；完全按照正常类23部飞机适航要求开发了国内首款全复合材料五座轻型飞机山河SA160L。（供稿：周东方）

交流互鉴共同发展 卧龙技术团队赴沈鼓开展技术“总对总”交流



4月10日，卧龙电驱集团副总裁、首席技术官郑艳文博士一行赴沈阳鼓风机集团有限公司开展技术交流活动。沈鼓集团副总裁、首席技术官张勇热情接待。卧龙电驱全球销售总部中国项目战区总裁孙学清、卧龙全球中央研究院副总裁高跃等参加。

在沈鼓集团张总等技术专家的陪同下，郑博士一行参观了沈鼓集团的展览馆，考察了乙烯压缩机组、长输管线压缩机、大推力往复压缩机等生产车间。

交流座谈会上，双方以“寻求深度合作契机”为主线，围绕沈鼓在风机、压缩机、新能源、储能等领域的产品需求和创新应用进行深入交流。

郑博士全面介绍了卧龙全系列产品、服务、系统解决方案，重点介绍了高压高速直驱系统解决方案。沈鼓各领域技术专家对卧龙电驱集团产品和服务表示高度认可，对卧龙“永磁、一体化、系统解决方案”相关产品表现出浓厚兴趣，希望双方通过尽快落地具体项目进一步加强合作。

本次交流，进一步增进了双方的了解。双方均表示，未来将进一步加强合作，探索技术创新之道，共谋高质量发展之路。

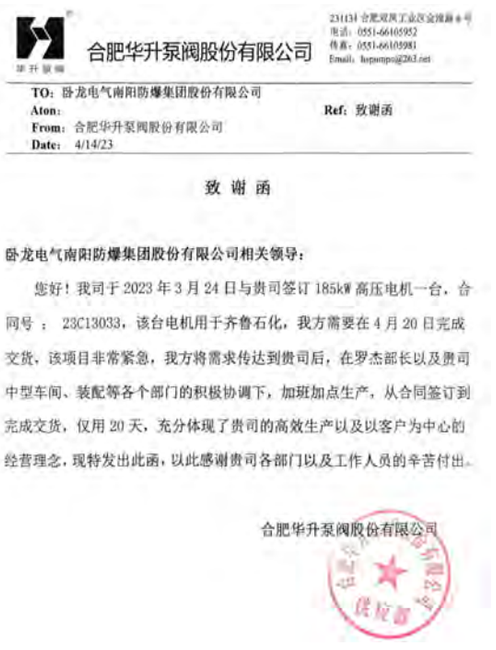
相关链接：沈鼓集团是中国装备制造业的战略性、领军型企业，国家机械行业通用机械风机行业、压缩机行业和泵类行业的会长单位，被誉为“国家砝码”“大国重器”，也是卧龙电驱的重要客户单位。（供稿：张亚龙）

尽锐出战，雷霆出击！这就是“卧龙速度”！

有一种信任，叫客户为先；有一种精神，叫“卧龙速度”！近日，卧龙收到了来自合肥华升泵阀股份有限公司的感谢信，信中合肥华升泵阀对卧龙积极配合、快速响应，满足客户的紧急需求，解决客户的燃眉之急表示深刻感谢！

在2023年3月下旬，卧龙重要客户合肥华升泵阀的采购主管紧急来访，求助卧龙赶抢一台185千瓦·6千伏·dIICT4的高压防爆电机，为中石化齐鲁石化配套装置供货。针对客户提出的紧急需求，卧龙积极响应，唯快不破！在中国项目战区和客户服务部领导的高效指导下，中国项目战区交付与服务部迅速了解客户需求，并迅速核对了库存产品，最终找到了一台与客户需求参数基本相符的电机，双方立即签订了订货合同！

客户有需要，我们争分夺秒；客户有困难，我们义不容辞！由于更改量较大，中型事业部领导紧急协调了研发部、生产制造部、机加及装配车间的相关人员和领导，在技术、制造部、装配车间、客服部、销售的通力协作下，各部门、各工序主动舍弃休息时间，加班加点完成物料协调、更改等工作，并第一时间安排装配、试验。在电机试验合格后，又抓紧时间做好电机的喷漆和包装，完善电机交付，仅用时20天，卧龙完成了电机的全部改造！快速高品质的服务，是卧龙人最好的名片！卧龙在4月14日用专车将电机送至用户现场，解决了客户的燃眉之急。为此，合肥华升泵阀在4月21日专门发来感谢信，以示谢意。



合肥华升泵阀股份有限公司

TO：卧龙电气南阳防爆集团股份有限公司
Aton：
From：合肥华升泵阀股份有限公司
Date：4/14/23
Ref：致谢函

致谢函

卧龙电气南阳防爆集团股份有限公司相关领导：

您好！我司于2023年3月24日与贵司签订185kW高压电机一台，合同号：23C13033，该台电机用于齐鲁石化，我方需要在4月20日完成交货，该项目非常紧急，我方将需求传达到贵司后，在罗杰部长以及贵司中型车间、装配等各个部门的积极协调下，加班加点生产，从合同签订到完成交货，仅用20天，充分体现了贵司的高效生产以及以客户为中心的经营理念，现特发出此函，以此感谢贵司各部门以及工作人员的辛苦付出。

合肥华升泵阀股份有限公司

感谢信的背后，饱含着卧龙人勇于担当、抓住机会的智慧和魄力，浸透着全体卧龙人员“特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献”的责任与担当，这既是业主方对卧龙的充分信任和肯定，更是卧龙通过“铁三角”协同，满足客户需求，成就客户理想，以客户为中心、以市场为驱动、以技术做强基、以交付作保障，真正做到“每一个产品都让用户放心，每一个方案都让用户满意”！未来，全球销售总部将继续发扬“四千精神”，面向集团重大战略需求，以先进的技术和优质的服务，为卧龙高质量发展作出新的更大的贡献。（供稿：刘佳湘、金梦佳）

劳动最光荣

卧龙一批先进集体和个人受到国家、省、市（区）表彰

劳动创造幸福
实干成就伟业
为庆祝“五一”国际劳动节
2023年全国、省、市五一劳动奖
评选结果相继揭晓
卧龙集团4个集体、5名个人获得表彰

他们爱岗敬业、勇于创新
踔厉奋发、笃行不怠
他们是辛勤的劳动者
是新时代的奋斗者
是集团改革发展新征程的
参与者和践行者
他们在各自岗位上发光发热
展现平凡而耀眼的风采

劳动最光荣，奋斗最幸福
恭喜以上获奖集体及个人
让我们以他们为榜样
大力弘扬劳模精神、劳动精神和工匠精神
以奋斗和激情
共同描摹卧龙最优美的“三条成长曲线”！



浙江省五一劳动奖状

卧龙控股集团有限公司



全国五一劳动奖章

卧龙日用电机事业群家用电机事业部电气运维工、高级技师 柴立丰



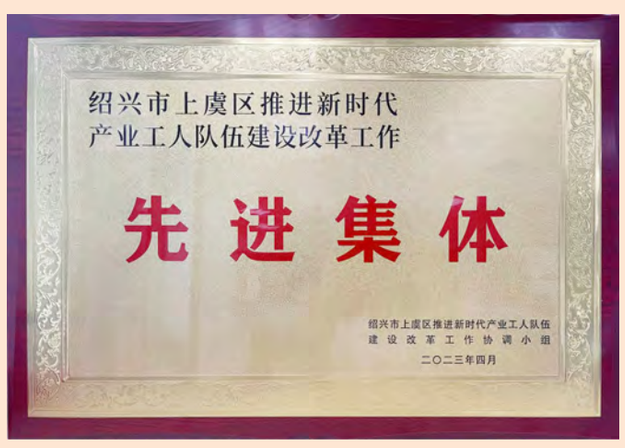
河南省工人先锋号

卧龙电气南阳防爆集团股份有限公司转子车间装压组



南阳市工人先锋号

卧龙电气南阳防爆集团股份有限公司铁芯车间冲槽组



上虞区推进新时代产业工人队伍建设改革工作先进集体

卧龙控股集团有限公司



上虞青年岗位能手

卧龙工业驱动事业群智控物联事业部产品工程部部长 方阳



上虞青年岗位能手

卧龙工业驱动事业群工业电机副总工程师 王国龙



绍兴工匠

卧龙采埃孚汽车电机公司产品中心样机开发车间班组长 王沛军



南阳市五一劳动奖章

卧龙电气南阳防爆集团股份有限公司零件事业部铆焊车间零件班长 王林栋

重大科技贡献奖名单

一等奖（奖金50万元/项，共1项）

（1）高压电机平台产品线

完成单位：大型驱动事业群

主要完成者：乔建伟、李洪森、陈辉、赵岩、吴宣东、吴斌、杜振坤、李小丽、金红、杨翠

二等奖（奖金30万元/项，共2项）

（1）WE系列低压高效电机产品线

完成单位：工业驱动事业群

主要完成者：严伟灿、齐文艺、李梦林、玉佳彬、赵代夫、孙军建、任晓华、许棒、张枫顺、王云亮

（2）中大功率工程型变频产品线

完成单位：传动事业部

主要完成者：李太峰、魏民、聂祥钧、刘洋、庚德正、宫云鹏、贾占英、周祖平、刘天武、王福庆

三等奖（奖金20万元/项，共4项）

（1）新能源车用主驱永磁电机产品线

完成单位：EV事业本部

主要完成者：周立新、刘伟、李文军、王浙栋、吕长吉、徐光逸、孟泽华

（2）M系列Ebike中置电驱动产品线

完成单位：机电事业群

主要完成者：Michele Modenese、Paolo Gori、孙鑫、Fabio Antonini、Raffaellofrati、Giacomo Fabbri、Massimiliano Micca、Emidio Della Loggia、郑梓均、吕亚杰

（3）四代核电功能电机驱动产品线

完成单位：大型驱动事业群

主要完成者：吴宣东、李金玉、李太峰（传动）、安海峰、王朝宗、李艳丽、张虎、李磊、刘洋（传动）、靳定坤

（4）EC电机及EC-FAN产品线

完成单位：日用电机事业群

主要完成者：姜泽、杜荣法、祝国成、张政、金云川、俞益锋、王苗森、魏君燕、倪炯利、曹伟



英语口语8000句

I'm hungry. 我饿了。
We have some snacks. 吃点儿点心吧。
Where are the snacks? 点心在哪儿?
They're in the cupboard. 在碗橱里。
I'm going to cram school now. 我去补习学校了啊。
Call when you finish.下课后来个电话。
May I have my allowance? 能给我点儿零花钱吗?
What do you want to buy? 你要买什么呀?
I'm exhausted. 我精疲力尽了。
What would you like for dinner? 晚饭你想吃什么?
How about steak? 吃牛排怎么样?
What do you want for dinner?
晚饭吃什么?
What do you want to eat for dinner?
晚饭你想吃点什么?
Would you help me set the table?
你能帮我准备餐具吗?
I'd be happy to. 乐意之至。
Help me set up the table, will you? 你能帮我把餐具摆好吗?
Would you run to the store? 你能不能快点儿去趟商店?
In just a minute. 稍等一下。
It's been a long day. 今天真累呀!
The bath is ready. 洗澡水烧好了。
Is dinner ready? 晚饭好了吗?
Not yet. 还没呢。
Is it time for dinner yet? 该吃晚饭了吧?
Have you made dinner? 晚饭做好了吗?
What's for dinner? 晚饭吃什么?
Salisbury steak. 吃汉堡肉饼。
Great! 太棒了。
How soon can you get it ready? 还要多久才能做好呀?
In about five more minutes. 再有5分钟吧。
Shall we begin? 可以吃了吗?
Please go ahead. 请先吃吧。
This knife cuts well, doesn't it? 这刀挺好使的，是不是?
It sure does. 真挺快的。
The water is boiling! 水开啦!
O.K. 知道啦!
It's time for dinner! 该吃晚饭啦!
Breakfast/Lunch/Dinner is ready! 早饭/午饭/晚饭好了啊!
It's time to eat. 该吃饭啦!
Finally. 终于吃上饭喽!
I'll be right there. 我马上就去。
Did you wash your hands well? 手洗干净了吗?
Yes. 洗干净了。
Finish up your plate.
把碗里的饭吃干净。
I'm trying to. 这不吃着呢嘛。
I don't like asparagus. 我不喜欢吃芦笋。
Don't be picky. 不许挑食。
It was a wonderful dinner. 谢谢您丰盛的晚餐。
Do the dishes! 把盘子洗了。
I will. 就去洗。
Do the dishes! 把盘子洗了。
It's not my turn. 今天不该我洗。
Wash the dishes! 洗餐具。
Are you free this weekend? 这个周末你有空吗?
Yes, I am. 嗯，有空。
Could I see you again? 我们还可以再见面吗?
Could you give me your phone number? 能给我你的电话号码吗?
Where shall we meet? 我们在哪儿见面?
Are you doing anything this afternoon?
你今天下午有安排吗?
No, nothing special. 没有，没有什么特别的安排。
Are you busy this afternoon? 今天下午你忙吗?
How about having dinner with me? 和我一起吃晚饭，好吗?
Sounds great! 那太好了!
How about dinner? 一起吃晚饭怎么样?
Let's have dinner together. 让我们一起吃晚饭吧。
Why don't we ...? “为什么不……呢?”
Why don't we go to see a baseball game? 我们干嘛不去看棒球比赛呢?
Yeah! 好啊!
Let's go out for a drink. 去喝一杯吧。
Thanks for asking, but I already made plans. 谢谢你的邀请，可是我有别的安排。
Thanks for the invitation, but... 谢谢您的邀请，可是……
Let's do it another time. 再找时间吧。
Could we plan it for another day? 能找其他时间吧?
Some other time. 再找其他时间吧。
When is it convenient for you? 你什么时候方便?
I'm free on Friday. 星期五。
Jack, what time do you want to go bowling? 杰克，你想什么时候去打保龄球呀?
Whenever. I'm free all day. 什么时候都可以。我一整天都有空。
Whenever you are free. 什么时间都行，只要你有时间。
Any day of the week is fine.
星期几都行。
I have a lot of free time today. 今天我很空闲。
I have nothing to do today. 我今天没什么要做的。
How about tomorrow? 明天怎么样?
Sorry, I'll be busy tomorrow.对不起，明天我会很忙。
When should we go? 咱们什么时候走?
When are you free? 你什么时候有空?

（未完待续）

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