

赋能·聚变·超越  
朗坤 2017



江苏省南京市江宁区长青街23号朗坤智慧园  
电话: +86 25 83300245 传真: +86 25 83300236  
网址: www.luculent.net 邮箱: luculent@luculent.net  
全国免费咨询热线: 400 875 8735

谨以此书先给2017奋斗在各条战线的优秀朗坤人



2017慢慢将她的脚步迈入历史,  
2018即将接替她开始新的征程。  
总是不免俗的回望过去,展望未来。  
我总是发自内心送出祝福,表达感谢。  
我要将手中的键盘敲得噼啪作响,  
为更多的城市、工厂、园区换上智慧的大脑。  
大数据、云计算、物联网、移动互联、人工智能,  
这都是我手中的工具,  
如果你问我,我的目标实现了吗?  
那我会告诉你,还早呢!  
因为我还正年轻  
我正迫不及待迈入我的第19个青春年华。  
2017,  
虽然你我曾经风雨并肩,  
但我依然要不舍的说声再见,  
2018,我在等你!  
我会持续创新,运用最新技术,赋能智能制造,  
将IT技术与行业深度融合,  
有道是:独行快,众行远,  
2018,我在朗坤,  
2018,我在等你!

## 刊首语·起点.....02

2018新年讲话

## 第一章·辉煌.....06

- 1.朗坤2017年十件大事
- 2.朗坤2017年专利榜/荣誉墙
- 3.朗坤成员企业
4. 2017年朗坤重大媒体报道集萃

## 第二章·留声.....28

- 1.朗坤一系列的足迹,是坚实的
- 2.筑梦朗坤 砥砺前行
- 3.报价的艺术
- 4.站在未来看现在 全面打造朗坤智慧2.0
- 5.上下齐心 同频共振 冲刺630
- 6.朗坤目标百亿
- 7.做好服务 只争朝夕 自觉为朗坤创造价值
- 8.让天下所有人在朗坤平台上做企业
- 9.武总谈公司二十条改进之处
- 10.朗坤智慧园开园仪式答谢会
- 11.建立经营管理标准体系 走上盈利模式快车道

## 第三章·留影.....76

- 1.朗坤领导形象照
- 2.朗坤智慧园开园合照
- 3.朗坤自动化团队合照
- 4.内蒙古朗坤团队合照

## 第四章·征程.....82

《朗坤,你早》2017合集精选

## 第五章·责任.....134

朗开为怀 坤实致远,公司以诚信、奉献的核心价值理念,构建起独特的“企业社会责任模型”。

## 第六章·朗坤英雄榜.....138

他(她)们是朗坤的时代先锋;  
他(她)们是朗坤的真心英雄;  
他(她)们代表着朗坤正能量;  
他(她)们是一群优秀的朗坤人。



刊首语·起点 >>

## 2018, 我还要带领大家一起拼...



旧岁已逝，又开新篇。送走充满挑战、收获丰厚的2017，我们迎来了令人期待的2018！在这辞旧迎新的美好时刻，我谨代表朗坤集团，向一年来奋斗在各自岗位上的全体员工及你们的家人，表示最衷心的感谢和最亲切的问候！向各级政府主管部门、合作伙伴、广大客户的深切关怀、大力支持与帮助致以深深的谢意！

我很高兴，在过去一年，我们取得很大成绩；我也很高兴，在新的一年里，我们将正确认识了自己。

新年开始，炮火声声，2017年12月23日，在名师大讲堂上，我们的朗坤商学院执行院长魏小庆总裁从“新局面、新思路和新视野”出发，邀请了一百多位朗坤人一起座谈，看了他们的分享，我认为讲得很深刻，大家都在积极参加对朗坤未来的设计。这次参加大讲堂的要加大年轻干部的提拔和培养，朗坤的未来是什么？观往

而知来，就让我们来看看在过去的一年里，朗坤做了哪些事。

2017年，朗坤搬进了属于朗坤人自己的新家——朗坤智慧园。

爱因斯坦有一个梦——“我多么希望有一个小岛，上面居住的全是智慧而又善良的人们。”这座“智慧小岛”，也是朗坤人的梦想。运行伊始，就承办了2017世界智能制造嘉年华专项活动，赢得了中外智能制造专家的肯定；国资委国有重点大型企业监事会主席刘顺达，中国科学院院士、武汉理工大学校长张清杰等也先后莅临考察调研。在这个智慧的小岛上，我们将全力经营好展陈中心，创客中心，培训中心，商务商务中心和行政服务中心，让朗坤智慧园成为优秀员工和优秀客户的虹吸入口，让思想在这里碰撞，愿景在这里描述，价值在

这里创造，财富从这里诞生。

2017年，朗坤新增订单额再度翻番，各项业务指标均创历史记录。

朗坤的快速发展得到了业界和社会各界的肯定。我们与华为、GE等中外名企达成战略合作；我们为中信、国信、中核等大型国有企业和新华社瞭望智库、国家战略研究院智库等国家级乃至世界级智库打造平台；2017世界智能制造大会期间，省委书记姜勤俭、省长吴政隆等省领导亲临朗坤专区，为朗坤发展鼓劲。朗坤被中国政府网、中央电视台、人民日报、人民网、新华网、新华日报、江苏卫视、《中国设备工程》等数十家主流媒体及行业媒体直接报道超百次，并引得新浪、网易、今日头条等知名门户密集转载。朗坤先后荣获2017年中国软件和信息服务十大领军企业、全国工业装备智能化运维改造创新与推优示范工程等荣誉称号。夯基垒台、立柱架梁，朗坤号已经飞上蓝天。

2017，过去未去，2018，未来已来。

我们现在正处在一个巨变的时代，时代变化的步伐和速度超越了我们的想象，在年前的短短一周里，时代变化的脚步也一刻也没有停止，截至2017年12月25日圣诞休市，苹果市值已达到了8985亿美元。而且从2017年下半年开始，每隔一个月，全球媒体向大家发问“苹果离万亿市值有多远”。也给我带来了深深的启发，同样作为一个IT企业，我们的真正的核心竞争力是什么？

2017年朗坤也为自己锚定了一个新的目标：2018年实现新增订单产值10亿。面对这个巨变的时代。这个目标的提出标志朗坤是一个跟上新时代步伐的新公司，而不能成为一个固步自封的旧公司。新公司的特点就是两点：颠覆和开放。

重新思考我们的成长方式、经营思路，重新规划朗坤发展的治理机制、激励机制、组织发展的形态，真正颠覆我们过去的经验和传统。2018,朗坤将从三个层面

去坚持努力：第一个层面，要对现有的传统业务大胆的、坚定的深化转型，提高产品竞争力，提升效率，推动精细化管理的水平；第二个层面，在抓好现有业务的基础上，要大胆的创新变革，坚定不移的推进云业务，继续坚定走在行业最前沿；第三个层面，我们要创新发展，建立新的跑道，大胆的寻找新的业务方向，新的业务模式，找到新的增长点。十八年的积累和沉淀，一日千里的成长条件和强大的议价能力就是朗坤手握的“王炸”，作为一个血统纯正的工业互联网整体解决方案提供商，满足了互联网时代的传播特征和优势，做奔跑在时代前端的颠覆者，朗坤将赢得未来。

另外一个就是我们要以开放的思维、开放的心态，建立开放的组织。在朗坤商学院里，将持续加大年轻干部的提拔和培养，做到有为者有位，让他们能俯下身子，甩开膀子，撸起袖子加油干；在虚拟企业平台——朗坤帮上，我们将接入各种企业，实现他们在平台上信息共享，资源互通，真正打造一个互利共赢的虚拟企业集团；在国内，我们将持续推进与政府部门、行业龙头、知名高校、权威智库、行业协会等机构的合作，强化需求对接，强化创新驱动，强化资源整合，实现共商、共建、共享、共赢；用世界眼光做世界的生意，在全球治理体系的框架下，朗坤积极推进走出去的步伐，在一带一路上串珠成链，服务中国企业走向国门，也将让朗坤成为一家真正意义上走向世界的全球化企业。

我每天都有这样的感觉，我们很幸运，赶上了一个伟大的时代。这是一个我们只要敢于伸手就能触摸到天空的时代，这是一个我们只要敢于坚持梦想就能实现的时代。2018年，我要带领大家一起拼，我们不惧困难、不畏路长、心有所定、御风而行，梦想可期，未来可期，朗坤的目标一定能顺利实现。

最后，再次恭祝各位身体健康、平平安安、一切顺利，祝福2018年朗坤的目标顺利实现，祝福所有携手朗坤、陪伴朗坤的朋友和伙伴们，明天更美好！





## 辉煌

因为铭记，所以辉煌，回顾2017的朗坤历程，那些我们难忘的光辉时刻。



# 朗坤 2017 十件大事

## 朗坤智慧园开园

2017年10月10日，朗坤智慧园在南京江宁经济技术开发区盛大开园。时任南京市副市长黄澜，董事长武爱斌，总裁魏小庆等出席开园仪式并致辞，新华日报、人民网、中新网等众多主流媒体纷纷报道。南京市经信委官方网站、南京市江宁区政府官方网站头版头条、《江宁新闻》头版头条给予了重点关注报道。



## 省委书记娄勤俭、省长吴政隆考察朗坤展区，充分肯定朗坤自主创新发展之路，勉励朗坤再接再厉，再创辉煌

2017世界智能制造大会上，江苏省委书记娄勤俭，省长吴政隆，时任南京市市长缪瑞林等省、市领导一行莅临朗坤智慧展区参观指导。娄勤俭书记仔细询问朗坤自主研发的大型通用实时数据库研发及市场推广情况。11月12日，12月2日，国资委国有重点大型企业监事会主席刘顺达，武汉理工大学校长、科学院院士张清杰先后莅临朗坤智慧园考察调研，刘主席盛赞“朗坤实在是一家很有情怀的公司。朗坤所展示的这一系列的足迹都是非常坚实的。”





## 联手国际巨头华为、GE，共建电力行业云生态

遵循“合作共赢”的理念，朗坤在2017年与华为、美国通用电气(GE)携手开拓工业互联网云平台市场。9月，华为与朗坤签订战略合作协议，联袂发布电力云联合解决方案。朗坤还与GE达成战略合作协议，一起发力能源4.0。11月，董事长武爱斌、总裁魏小庆应邀出席在美国旧金山举办的GE年度最高级别盛会——“当智慧遇上机器”，并与全球5000多位业界领袖和专家共享创新体验和工业云解决方案。



## 2017世界智能制造大会嘉年华落地朗坤，国内外大咖云集，共同探讨“数物融合时代”制造业发展路径

12月7日，2017世界智能制造大会智领全球嘉年华专项活动——“数物融合时代的制造业”高峰论坛在朗坤智慧园盛大举行，朗坤作为本次嘉年华的主要执行方，喜迎八方来客，为嘉宾们准备了一个合作共享的交流平台。麻省理工斯隆管理学院首席数字化科学家George Westerman先生，自动识别中心创始人、物联网之父Kevin Ashton先生和中国工程院制造业办公室教授，工信部智能制造综合标准化工作组专家组组长董景辰等中外智能制造专家50余人汇聚一堂，一起交流中外智能制造经验，深度解码企业数字化、智能化发展驱动因素。





## 朗坤企业管理公司在南京雨花软件谷成立投运，构建起集团投资管控新模式

为配合朗坤“百业千城”计划落地实施，实现智慧城市产业投资平台统一管理，2017年6月29日，朗坤智慧企业管理(南京)有限公司在南京雨花软件谷正式完成注册。作为朗坤“百业千城计划”迈出在投资领域的第一步，朗坤智慧企业管理(南京)有限公司，不仅标志着朗坤在智慧城市、投融资方面有了新平台，也承载着朗坤与雨花软件谷在智慧园区建设领域的合作共赢。随着新公司的成立，目前，包括多个科技园区在内的智能化、信息化建设工作已全面展开，朗坤开拓智慧园区领域的良好局面正在逐渐形成。



中国(南京)软件谷  
CHINA (NANJING) SOFTWARE VALLEY



## 荣获中国智慧社会发展大会多项大奖

2018年1月14日，2018首届中国智慧社会发展大会暨第二届新型智慧城市发展高峰论坛在京召开，赤峰蒙东云计算产业发展中心、朗坤智慧和内蒙古朗坤应邀参加。

经过组委会的评审，朗坤荣获多个重量级奖项，其打造的赤峰市红山区安全生产云平台荣获2017中国新型智慧城市优秀创新案例，赤峰市困难群体大数据分析和综合救助系统荣获2017中国新型智慧城市优秀惠民案例，南京市朗坤智慧园项目荣获2017中国新型智慧城市优秀平台案例，这标志朗坤自主创新的智慧城市建设和运营模式获得广泛的认同。





## 高居云端，扎根企业——云平台创新应用

朗坤长期专注于工业制造企业整个生态链的智能化研究，充分利用设备间的互联互通和分析软件，帮助客户打造工业互联网，以云和数为核心，发掘大数据的价值，助力企业数字化转型，加速实现智能制造。2017，朗坤瞄准世界先进水平，自主研发出管理云、售电云、设备云、招采云等一系列突破性的工业云产品，在中国核工业集团、中信集团、江苏省国信集团等打造了一个个工业云应用的示范样板，并进一步推广到工程、医疗等领域，积极探索工业云平台的流量导入和销售转化模式，构建中国工业领域产业经济生态圈。



## 众多央媒集体点赞朗坤，公司品牌影响力进一步提升

2017年，朗坤的品牌知名度和影响力不断攀升。被央视二套、人民日报、人民网、新华网、新华日报、江苏卫视、《中国设备工程》等数十家主流媒体及行业媒体直接报道超百次，这些报道被中国政府网、江苏省委新闻网、“南京政协”官方网站、江宁区人民政府网站等各级政府网站和新浪、网易、凤凰网、今日头条等知名门户密集转载。3月31日，董事长武爱斌被省经信委评为江苏省互联网风云人物称号。





## 创新引领、开放共赢—国内首款虚拟企业平台“朗坤帮”震撼面世

在虚拟企业平台上，将接入各种企业，实现他们在平台上信息共享，资源互通，真正打造一个互利共赢的虚拟企业集团。2017年10月10日，一款基于互联网+平台打造的虚拟企业生态平台——“朗坤帮”在朗坤智慧园开园仪式上惊艳亮相，一时间吸引了众多与会者的视线，并纷纷通过扫码小程序登录平台加盟体验。2017年12月28日，朗坤为江苏省科技创新协会开发的“江苏科创汇96123”信息管理平台正式发布，以虚拟企业平台理念打造了一个“互联网+协会”的“线上的科创平台”，让企业家和专家在上面一起抱团取暖，共赢天下。



## 全年实现营业收入大幅增长，各项指标均创历史新高

2017年，国际形势变幻诡谲，国内竞争加剧。面对错综复杂的内外环境，朗坤抓住“中国制造2025”、工业互联网、智能制造和两化深度融合等国家战略持续推进带来的历史机遇，砥砺前行，拼搏进取，实现了跨越式发展。公司治理、团队建设、服务水平、项目验收等方面取得喜人成绩，新增订单额再度翻番，各项业务指标均创历史记录，受到了社会各界的广泛赞誉。夯基垒台、立柱架梁，朗坤号已经飞上蓝天。





# 朗坤2017年专利榜/荣誉墙



智能视频监控  
系统专利  
地下综合管廊  
燃气管网在线  
监测系统专利  
排水管网在线  
监测系统专利  
朗坤智慧购售  
电平台软件版权  
朗坤数据交换  
系统软件版权



朗坤智能表单  
平台软件版权  
朗坤电子监察  
软件版权  
朗坤业务流程  
平台软件版权  
朗坤信息共享  
平台软件版权  
朗坤设备巡检  
管理系统软件  
版权



朗坤企业应用  
快速构建技术  
平台软件版权  
朗坤政务服务  
门户网站应用  
软件版权  
朗坤电厂标识  
系统管理平台  
软件版权  
朗坤素质教育  
平台软件版权  
朗坤在线教育  
信息管理系统  
软件版权



地图辅助定位  
方法专利



基于GIS技术  
的CAD图纸检索  
方法专利



年度能源互联  
网实践先锋  
奖



世界智能制造  
大会最佳特色  
展示参展商



2017中国软件  
和信息服务业  
十大领军企业



电力云平台  
会员单位



全国工业装备  
智能化运维改  
造创新与推广  
示范工程十佳  
企业



年度能源互联  
网实践先锋  
奖



中核集团合  
格供应商证书



江苏省2016  
年度互联网  
十大风云人物



中国大数据产  
业生态联盟大  
数据解决方案  
认定证书



2017中国信  
息化首选服  
务商



2017中国信  
息化领军人  
物



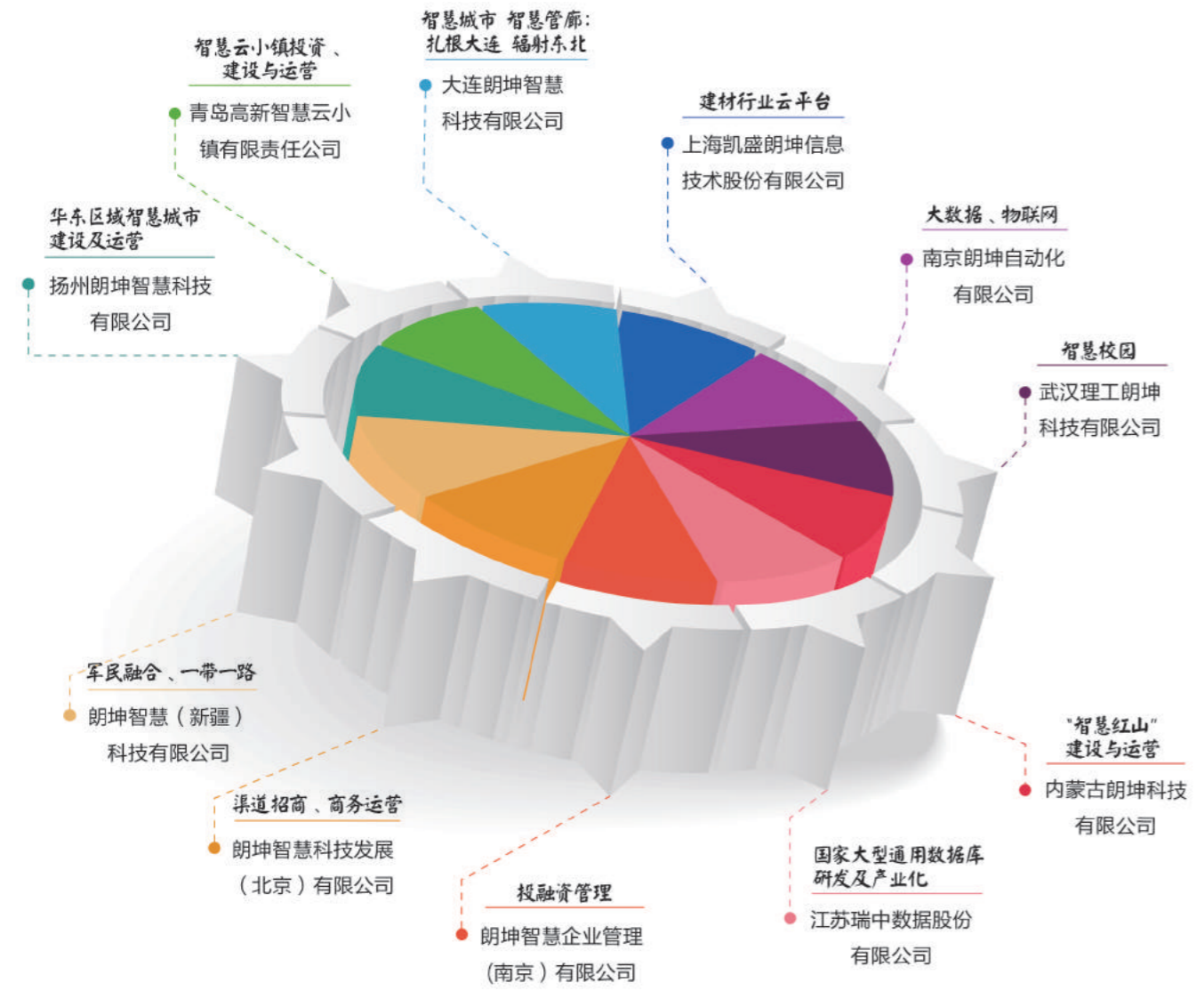
南京服务业  
名牌证书



华为云解决  
方案合作伙  
伴优选级



# 朗坤成员企业



南京朗坤自动化有限公司

专注于物联网技术及自动化控制, 系统集成, 软硬件产品研发、销售与服务



武汉理工朗坤科技有限公司

聚焦智慧校园、智慧交通、光纤传感等技术领域, 打造产学研合作标杆工程



上海凯盛朗坤信息技术股份有限公司

为建材行业提供信息化咨询规划、IT基础设施系统集成、智慧企业整体解决方案设计与实施等信息技术服务



江苏瑞中数据股份有限公司

专业从事具有自主知识产权的大型通用实时数据库管理系统及套件的研究开发、项目实施和技术服务



内蒙古朗坤科技有限公司

核心业务包括智慧城市建设、运营、管理和服务



# 媒体报道

2017年，朗坤的品牌知名度和社会影响力不断攀升，被中央电视台、人民日报、人民网、新华网、新华日报、江苏卫视、《中国设备工程》等数十家主流媒体及行业媒体直接报道超百次，这些报道被中国政府网、江苏省委新闻网、“南京政协”官方网站、江宁区人民政府网站等各级政府网站和新浪、网易、凤凰网、今日头条等知名门户密集转载，并先后荣获2017年中国软件和信息服务十大领军企业、全国工业装备智能化运维改造创新与推优示范工程等荣誉称号。



### 十八年专注，铸就中国工业软件大平台

“两会”期间，一篇“呼唤中国的工业安卓”专题报道在业内引发广泛热议，更有代表提案直指我国工业软件体系与平台建设的重要性、紧迫性，以及重视不足等问题。我国的工业软件及其平台市场长期以来都是被国外巨头所垄断，并渗透到多个关键领域，已严重威胁到了产业安全和信息安全。而在江苏南京，一家名为朗坤智慧科技股份有限公司的民营企业，通过十八年的沉心专注，打破了洋品牌的垄断，成为SAP、甲骨文等国外巨头的有力竞争者和进口替代者。



### 朗坤：“一带一路”上的“超级智慧管家”

“近年来，在“一带一路”沿线十多个国家和地区的大型工程项目中，始终活跃着同一家南京软件公司的身影——朗坤智慧科技股份有限公司。凭借18年自主创新的核心技术和产品，朗坤扮演的是一个“超级智慧管家”的角色。



### 设备资产如何管？武爱斌妙解三问——写在中国设备管理协会设备资产管控技术服务中心成立之际

“杰克·韦尔奇在《商业的本质》中所言，人生需要有意义，意义不是简单地通过产品满足客户的需求，而是满足客户需求的同时，推动社会的进步”。武爱斌很欣赏这句话。武爱斌，这位年轻而富有朝气的儒商，正胸怀强烈的振兴民族软件的使命感，带领朗坤人不断攀越着一座座高峰。



### 你会不会给别人“打赏”？

在餐饮店给服务员的打赏，并不完全等同于小费。朗坤智慧科技股份有限公司武爱斌认为，餐厅推行打赏背后是一整套大数据系统，涉及数据监管和告知，服务员、店长、品牌管理员等多方的分成激励，服务员之间、门店之间、品牌之间的数据排行激励。有一个完善的后台支撑，才能真正让打赏为餐饮提供数据，从而提升服务。



### 我国服务贸易依托“一带一路”建设快速发展

9月13日，2017全球服务贸易大会在南京召开，作为在“一带一路”中创新发展的代表性企业，中央电视台财经频道（CCTV-2）记者莅临朗坤参观考察，董事长武爱斌接受记者采访，总裁魏小庆带领团队展示了我们在“一带一路”国际化中所取得的突破性成果。



### 南京市政协委员武爱斌：加强环境保护 促进生态文明

加强环境保护，直接关系到人类的生存与健康，关系到经济社会的长远发展。中共十八届三中全会提出必须建立系统完整的生态文明制度体系，用制度保护生态环境，并明确要求发展环保市场，推行节能量、碳排放权、排污权、水权交易制度，建立吸引社会资本投入生态环境保护的市场化机制。明确提出要使主要污染物排放得到有效控制。建设生态文明是全面建设小康社会的必然要求，是坚持以人为本，全面、协调、可持续发展的必然选择，是全面落实科学发展观的具体体现。



### 打破国外工业软件垄断，为智能制造装上中国“大脑”

作为在江苏土生土长的民营企业，朗坤以打造和弘扬民族软件品牌为使命，坚持自主创新，平均研发投入占比销售收入超过50%，目前，朗坤在云平台技术、大数据建模、互联网技术、移动应用技术等方面的应用，均处于国内同行领先的地位。截止2016年12月，该公司已经成功拥有17项发明专利权，64项软件著作权，与此同时也培育了一大批优秀的IT技术人才、经验丰富的行业专家和成熟的管理团队。



### 朗坤：服务“一带一路”串珠成链

近日，记者就服务外包发展趋势、“一带一路”建设机遇以及创新业务模式和战略愿景等问题采访了武爱斌。武爱斌认为，服务外包行业需要转型，从输出产品转向输出解决方案和知识；“一带一路”建设给软件服务带来巨大商机，但不是所有的企业都做好了充分准备，需要一个数字化的平台帮助企业抱团协作，这也就是朗坤希望做的串珠成链。



### 电力行业云转型机遇期开启 朗坤华为联手打造“电力云”

这项联合解决方案中，朗坤智慧将贡献其“技术平台+业务系统+行业知识库+专家库”的所长，华为则在“云、大数据、物联网平台”领域早已是行业领军，二者强强联合，为我国电力行业提供了一份以云、大数据等新技术手段为粘合剂，将云上（共享经济、社会化服务）与云下（生产、经营、管理）相结合的解决方案。





### 南京探路智慧园区建设 绿色宜居宜业成为方向

微信打开“朗坤智慧园”小程序，可以随时在手机上实时查询车库内空车位的数量和位置。不仅如此，人们还可以通过这个小程序来查询并预约会议室、查看安防情况等。“智慧园区由几十个高度融合的智慧应用构成，系统与系统之间形成一个高度协同、相互关联的一体化智能系统。”朗坤智慧科技股份有限公司总裁魏小庆介绍，通过分布各处的传感器，园区的系统能够实时感知外界环境的变化，通过大数据系统进行逻辑判断、分析计算并下达指令到各设备，让设备间相互协同、共同应对。



### 朗坤智慧园在江宁开发区落成启用

占地40多亩的朗坤智慧园一期建筑面积2.3万平方米，是由国内领先的智慧化产业整体解决方案供应商——朗坤智慧科技股份有限公司打造的“互联网+”模式的创新园区。该园区由36个智慧应用构成的一体化智能系统进行管理，集中展示了朗坤智慧化产业的最新技术成果，代表了国内园区管理、服务智能化的顶尖水平。



### 走上国际“创新跑道”——江苏软件业自主发展报道（上）

近几年，朗坤积极把握国家“一带一路”战略带来的机遇，与中电建、中能建等五大发电集团紧密合作，已在“一带一路”沿线国家建成了一批电厂信息化的精品工程，海外项目总数已逾30个。为中国建材国际工程集团有限公司开发的管控一体化信息平台，应用于泰国、沙特、苏丹、喀麦隆、委内瑞拉、日本、意大利、英国等13个国家的大型燃气-蒸汽联合循环项目、重油发电站、水电站等能源项目。最近，朗坤在国内也已获得了江苏国信集团、海螺水泥等大型制造业企业的信息化改造订单，前者包括风电场、生物质电厂在内的能源互联网项目更具挑战性。在国内甚至世界能源资源行业的工业化信息软件领域，朗坤都已是一个新的响亮名字。



### 服务外包企业借力中国制造“走出去”

着重于为重资产总承包商开发信息化平台的软件外包企业——朗坤智慧科技股份有限公司正是借力制造企业的“出海”，已将业务拓展至“一带一路”沿线逾10个国家，为包括中国化工、中国建材等在内的总承包商的几百个工程提供“智慧工厂、智慧园区”的信息化平台和系统解决方案。



### 赤峰市智慧城市建设再升级

内蒙古朗坤科技有限公司位于赤峰市红山区，自2016年成立以来，立足赤峰、面向蒙东，提供智慧城市、智慧园区、智慧工厂的建设与运营服务，助力赤峰市智慧城市建设不断升级。



### 赤峰红山区：开启新时代“互联网+”党建新征程

由内蒙古朗坤科技有限公司为赤峰市红山区搭建的“互联网+党建”平台广受认可与好评。赤峰市红山区主动把握“互联网+”时代脉搏，充分运用信息化手段构建多端融合的“互联网+党建”体系，将党建、政务、服务有效的联系在一起，推动“线上线下”紧密结合，不断强化基层党组织的“神经末梢”作用，持续激发“红色细胞”的先锋带头作用，认真贯彻落实新时代全面从严治党新内涵、新要求。



### 南京朗坤：打通智能制造“最后一公里”

一个不争的事实是，信息孤岛是不同行业用户共同的痛点。在江苏，不少传统产业的智造转型才刚刚起步，许多企业在这方面的布局也还是局部的、相对的、短期的，生产经营的各个系统处于信息孤岛，缺乏整体规划。

看到这个痛点，南京一家信息化公司——朗坤正在做的就是消除孤岛。董事长武爱斌认为，在互联网+时代，无论对于政府还是企业，打破信息孤岛、建立一个共享平台，实现资源在平台上自由流动、相互支持，非常有必要。



### 直播：如何解决智能制造“最后一公里”

29日下午3点，网易客户端“2017世界智能制造大会《大国工匠》”栏目组走进朗坤，邀请武总做客直播室，探讨朗坤如何赋能智能制造，打通“最后一公里”的秘诀。武总妙语横生，精彩连连，把非常复杂抽象的科技逻辑抽丝剥茧，用生动的比喻描述出来，引得全国近12万网友的围观。原定于半小时的直播，最后不得不推迟到近一个小时。



### 数物融合时代的制造业来临

论坛举办地朗坤智慧园由朗坤智慧科技股份有限公司打造，该园区正是数物融合的智慧园区代表——园区内安装的大量传感器，让朗坤智慧园处处体现智慧概念：草坪灌溉系统可通过传感器自动感知土壤湿度，通过数据确定是否开启喷灌设施；停车场停车情况及时上传云端，车主可即时查询空位情况；在主楼指挥中心，公司人员动态、销售完成率、客户动态、项目动态所有数据全部汇集，一目了然……



### 一部手机操控一个园区，未来的智慧园区长这样

《现代快报》对朗坤进行了多角度全方位的连续报道

一部手机就能操控一个智慧园区

12月6日，2017世界智能制造大会将在南京举行。近日，记者走进朗坤智慧园区，这里通过“物联网”技术，打造出未来园区的“样板间”。在本次大会的“智能制造系统解决方案”分论坛上，他们将展示最新的智能制造系统。





### 南京加快建设智能制造名城/朗坤：一部手机带你走进虚拟园区

时值2017世界智能制造大会举办之时，多家媒体纷纷报道朗坤智慧园

2017年10月，朗坤智慧园在江宁开发区正式开园。这个科技与文化交相辉映，蕴涵咨询服务业创新互联网+模式的“智慧小岛”，以软件把园区的投资者、运营者以及使用者，通过“互联网+”无缝连接起来。每一位来访的政府官员、园区经营者、企业管理者都能在这个园区里找到智慧化解决方案。



### 拥抱“数物融合”新时代 中外智能制造企业数字化转型引起热议/数物融合解码企业数字化发展

12月7日下午，2017世界智能制造大会智领全球嘉年华专项活动——“数物融合时代的制造业”高峰论坛在朗坤智慧园盛大举行。中外智造专家齐聚朗坤，探讨数字经济时代企业如何冲上“云”霄。江苏公共新闻频道、南京南京电视台新闻综合频道等媒体纷纷报道。



### 娄勤俭吴政隆考察2017世界智能制造大会博览会

12月6日-8日，2017世界智能制造大会在南京国际博览中心盛大开幕。朗坤智慧科技股份有限公司携大型通用实时数据库、建造云、电商云、设备云等成果惊艳亮相。

8日上午，江苏省委书记娄勤俭、省长吴政隆、南京市市长缪瑞林等省、市领导一行特别莅临朗坤智慧展区参观指导。书记对朗坤自主研发的大型通用实时数据库十分关心，仔细询问研发及市场推广情况，并听取了朗坤智慧董事长武爱斌关于该项目的重点汇报。



交汇点



### 数物融合时代下的智慧园区到底怎样“玩”？看中外智造专家头脑风暴

数物融合时代下的智慧园区到底怎样“玩”？12月7日，在南京江宁朗坤智慧园举行的2017世界智能制造大会智领全球嘉年华专项活动——数物融合时代的制造业论坛上，中外智能制造专家、科研院所、高校专家、工业企业负责人等50余人汇聚一堂以朗坤智慧园区为例，一起交流中外智能制造经验，深度解码企业数字化、智能化发展驱动因素，帮助更多的工业企业进行数字化转型。



### 《新时代 新气象 新作为》朗坤科技：依托新技术 服务新时代

党的十九大报告多次提及互联网相关内容，涉及经济、文化、社会治理等众多方面，报告指出，要善于运用互联网技术和信息化手段开展工作，内蒙古朗坤作为红山区智慧红山建设者之一，未来将借助十九大的东风，乘势而上，不断创新技术，服务时代发展。



中华人民共和国  
中央人民政府  
www.gov.cn



### “走出去”，两难如何变两全？

新政策落地生根，也需要相关各方“合奏”出更强音。朗坤智慧科技股份有限公司董事长武爱斌介绍，公司近年来为不少参与“一带一路”建设的企业提供信息化服务，经常发现一个对外投资项目就有一套管理信息系统，各种系统标准不统一、信息不共享。“建议各部门协同建立一个统一的信息管理平台，保障监管标准化、透明化、可追溯。”武爱斌说。



赤峰市人民政府



### 红山区大数据思维推动精准扶贫

截至目前，由内蒙古朗科科技通过自主研发的扶贫大数据平台，横向建立了打通14个市级单位的基础数据，录入各类基础帮扶数据454万余条，已初步实现了基础数据的互联互通。同时，通过综合检索、对比分析、分类统计、资金监管、决策分析、监测预警等6项功能可直观了解到致贫因素比例情况、区域扶贫措施、扶贫资金落实等详情。精准扶贫大数据平台的建设，有效的实现了精准实施帮扶政策、精准计算帮扶资金、精准统计帮扶次数、及时反馈帮扶效果，有效提升扶贫工作效率，进一步推动精准扶贫工作。



### 大数据有多厉害？江宁人的手机能自动给花草浇水！

走进朗坤智慧园区，用手机扫码进入小程序，动动手指，分布在园区各处的传感器、显示玻璃就能全部“听从指挥”，不仅能自动给花草浇水，还能看到光伏发电量、风能发电量、空气质量等数据，甚至连健身器材、会议室都可以轻松预约。



### 朗坤蝉联“中国软件和信息服务业十大领军企业”

12月21日，2017中国软件大会在北京隆重召开。朗坤智慧科技股份有限公司凭借一年来在中国软件领域丰硕成果和独具价值的行业贡献度，在众多优秀参选企业中脱颖而出，被评为“中国软件和信息服务业十大领军企业”，这是朗坤自2015年起连续第三年获得该项荣誉。



### 朗坤智慧：18年大数据经验支招企业大数据时代的生存法则

18年来，他们累积了非常厚实的工业大数据资源和技术沉淀。特别是作为大数据的“仓库”一实时数据库方向，朗坤的技术达到了国际一流水平。实际上，在实时数据库领域，国内市场曾长期被国外品牌占领。2008年，时任工信部副部长的娄勤俭（现任江苏省委书记）为此事曾专门来到朗坤调研，并希望朗坤早日实现进口替代。2009年，在娄勤俭的亲自推动下，朗坤作为国家大型通用实时数据库核心技术提供方，参与了省部合作，承担了国家“核高基”科技重大专项，一举打破了“洋品牌”垄断格局，成功实现了进口替代。





## 留声

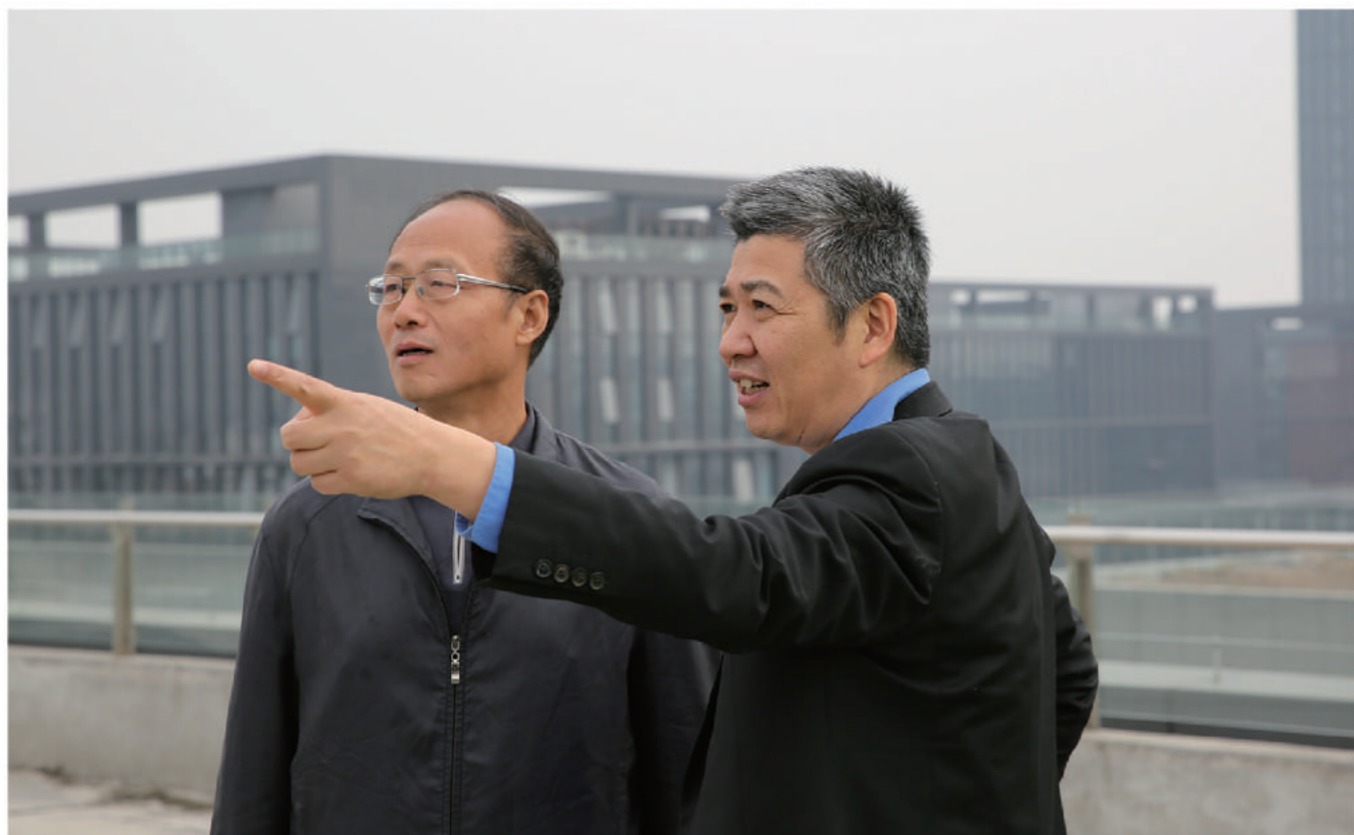
岁月留声, 让我们心存爱意, 重温这些曾经激励我们的声音, 去赢我们未来的成功、回报和尊严。



## 朗坤一系列的足迹，是坚实的

文 > 刘顺达 国务院国资委大型企业监事会主席

谢谢武总和魏总的热情接待！今天，我们看到了朗坤的实体园区，印象非常深刻。听武总的介绍，这个园区还将有二期工程，还有更长远的发展，这让我们充满了期待。魏总刚刚从网格化，标准化，从流程转型，从管理一体化这些方面向与会者展示了为什么武总说朗坤可以穿透了，因为朗坤可追溯和可追问。问一个为什么，可能就问倒下一半；问两个为什么可能去了90%；朗坤是能够问六个为什么，这样的公司少之又少。我也很高兴地看到朗坤的创始人——武爱斌同志，他十年前就是明星，现在依旧是明星，这就是基业常青。



朗开为怀，坤实致远，朗坤是一家很有情怀的公司。我认为，朗坤所展示的这一系列的足迹，都是非常坚实的。从一直坚持的五个一体化到现在与华为合作的工业云平台、智慧城市的“红山模式”，以及与中信集团打造的智能建造平台这只“织巢鸟”，也可以说是一只“报春鸟”……，这些都预示着我们通过头脑风暴法，通过我们踏踏实实实际工作，就可以实现四倍五倍的增长。今天我听到朗坤要在2018年，在新时代、新征程的第一年里面实现突飞猛进。我很期待，我希望看到你们的朗坤梦得以实现。谈完优点我要谈一些不足。朗坤智慧园的硬件已经很好了，但总是有一些让我感到不是很舒服的地方，比如说有些台阶的跨度不是很人性化……值得思考的是这些不完美的地方，我们现在感受到了，其实改并没有多大的难度。它为什么不完美，我们能体验到，我们不需要费那么大的功夫去追溯就能感受到的事情。朗坤智慧园有那么多亮点，但是这样明显的瑕疵为什么会存在？瓶颈究竟在哪里？我认为这个问题是需要我们认真地思索，进一步地学习。

### 一、不谋全局者不足以谋一域，不谋万世者不足以谋一时

我就一直在提一个问题，新时代真的只是中国的时代，是不是世界的时代？新时代究竟新在哪里，这个问题是特别值得大家，尤其值得朗坤认真思考。因为你代表的是一个中国符号，因为你说要目标一百亿，你说要做标准，所以你就要代表中国的高度。那么朗坤是如何认识新时代？新思想的本质又是什么？

我问这个问题，如果想明白了，朗坤就可以获得四倍、四百倍甚至四千倍的增长。你们提出的一个模型：工厂、园区、城市，这太狭隘了。但是你换一个思路，那四百倍、四千倍是可以实现的，因为这是新思维。总书记之所以英明，是因为他不仅为我们指明了什么是信息产业，而且为我们指明了清晰的习近平新时代中国特色社会主义思想，这个思想是由新理念、新思想、新战略三位一体的，它不仅解决了中国问题，也为人类演进作

出了重大贡献，并且还要做出更大的贡献。这也为我们朗坤开拓了思路，朗开为怀这是一个很重要的思想，就是要乾天坤地，要开天辟地，要顶天立地，实际上就是三件事情，一个是顶天立地的人，成就顶天立地的事，需要顶天立地的器。总书记就是顶天立地的人，他带领我们做的就是顶天立地的事，总书记已经为我们把顶天立地的器都讲明白了，而我们还在懵懵懂懂的。在你们的汇报中，我们没有听到关于总书记的新思想，没听到新思想是怎么指引我们朗坤进入新时代的，朗坤还躺在旧时代和旧政策上。联合国已经把构建人类命运共同体写在决议中。十九大的报告里面指出，我们不仅要建成有全球竞争力的世界一流的企业，建成世界一流的军队，我们还要建成富强民主文明和谐美丽的社会主义现代化强国。这是中国，也是世界人类的共同利益，因为我们的命运是共同的。还有一条是创新、协调、绿色、开放、共享，这几点孤立的来看都不是幸福，但是我们把它们放在一块就是幸福。如果我们处于科技进步、网络化、智慧化、数字化都是低级水平的时候，它的意义是很小的，是不可能实现四百倍甚至四千倍的成长。但现在这个时候就可以了，这就是新时代的本质。

作为一个信息行业的领军人物，你必须意识到，否则你不知道是谁，因为我们是属于这个时代的。我们一定要跟上时代，你只有具有时代感，你才能与时俱进。现在已经不是一个刀耕火种的时代，是已经不可能离开网络的时代。在这个互联网、物联网高度发达的时代，世界的格局都变了，你们还在定义智慧工厂、智慧园区和智慧城市，这个是顶天立地的事吗？你不是大材小用吗？所以我们应该从“顶天立地的器”出发，“不谋全局者不足以谋一域，不谋万世者不足以谋一时”，这是很重要的思想方法，所以朗坤要做好全球治理，也有能力做好全球治理，因为朗坤确实有能力做好工厂的治理，包括园区和城市。最重要的是要把朗坤放在全球治理体系中，放在国家治理体系与国家治理能力现代化的框架下。世界都进入了新时代，我们还在旧时代里面流连忘返，这不就是“乐不思蜀”吗？



## 二、深入学习十九大精神，一网打尽，一步到位

解放思想，实事求是，与时俱进，求真务实，这是我们党的思想路线基石。什么是新时代？两化是基本特征，第一个是市场化，我们已经把市场化作为了我们坚定不移的改革方向，市场对资源配置起决定性作用，十八大、十九大都是这样强调的。第二个是现代化，总书记现代化的思想是非常强的，我们经济体系是现代化的经济体系，我们改革的总目标是推进中国特色的国家治理体系与国家治理能力的现代化。我们中国梦两步走战略，一个基本现代化，一个现代化强国，这是非常重要的一个论点。

现在我们都深入学习十九大精神，必须在“学懂弄通做实”上下功夫，不能望文生义，不能断章取义，要清楚党的思想脉络和逻辑体系。市场化和现代化的逻辑体系是什么？我认为，市场起决定性作用，现代化应该起基础作用。那么什么叫做现代化，我认为现代化至少包括第一个是数字化，第二个是标准化，没有标准化，没人能看懂，所以现代化我的定义等于标准加数字。2000年前后总书记在福建工作的时候就提出了建设数字福建，当年我有幸在他手下工作，我就提出了数字资金利率的概念，来定义数据，进行分析。

我可以给朗坤提供一个参考，就是“一网打尽”和“一步到位”。什么是“一网打尽”？首先，要一网打尽初心和使命。举个例子，你要马上开展“不忘初心牢记使命”的专题教育，我要随时随地的看见你的初心和使命是否可视？是否可靠？是否可追溯？是否可评价？是否可行？这个要求不过份吧，解决不了吗？是技术问题吗？我们要往前看目标和问题，为什么？因为总书记明确指出要有目标导向，问题导向。什么叫目标态势图，不就是目标导向和问题导向，如果看不见就说明我们没有现代化，基础作用不发挥作用了。

我把2017年的一篇国资委的文件拿来谈一谈，这个文件实际上是我们监事会的主席报告，是跟上级包括国务院领导、国资委领导分别审核以后形成的，所以它的

程序是非常的严格的。

2017年7月致某集团整改意见和要求(节选)

进一步增强看齐意识和责任意识，聚精会神抓落实，提出要求，扎实考核。要特别抓实抓好项目达成率考核“牛鼻子”，以网格化管理为抓手，限期完成动态的覆盖全集团的体系效能目标态势图，切实把信息主导体系建设、目标导向、问题导向落到实处。

解读：总书记明确指出，只要不明确责任，只要不落实责任，只要不追究责任，从严治党就是一句空话。你的责任如果不可追溯，说明你责任意识不强。朗坤为我们提供的解决方案主要是可追溯，你不追溯不是说技术上不能实现，是因为我们不想提升。有很多事情，现在就必须要做，并且早就应该做。为什么总是要求梳理责任链条，厘清责任模式，要压实责任，提实要求，抓实考核。实没有标准吗？所以这个事情我们就一定要按照总书记的要求去做，不要偏，我们要不折不扣的执行，这是加强政治建设，加强纪律建设。我要特别指出，不是讲目标态势而是体系效能，做系统的一定研究体系效率，现代化的转型是从任务能力型向体系效率型转型。它是建设世界一流军队所必须的，也是建设有全球竞争力的世界一流企业所必须的，更是建设社会主义现代化强国所必须的。总书记明确指出，要尽快限期拿出动态的覆盖全局的体系效能目标。什么是体系效能？第一个是资源，第二个是效率，第三个是质量，第四个是效率体系项目，都是有定义的。

## 三、现代化经济体系是以智慧供应链为主导

**不是变革引领未来，而是未来引领变革。**因为未来只能去认识它，我们只能审时度势，我们不能去引领。格局决定战略，格局就是立场，就是方法，就是胸怀。朗坤有格局，既是民营企业也是社会的企业，人民的企业，所以你有正能量，讲企业责任、经营责任和社会责任。但你的格局不够大，你就只是想到一个智慧工厂，一个智慧园区，一个智慧城市，你肯定成不了马云，因为马云去年浙商大会上说：**用世界眼光做世界的生意，**

**中国人的眼光做中国的生意。**我们现在的现代化是体系效率现代化。十八大以来已经明确了我们现代化经济体系是以供给侧结构性改革为主线，是以质量变革、动力变革、效率变革为主攻方向，以智慧供应链为主导。

供应链和流程化，这两件事情是我们朗坤大有作为的地方。我们首先把企业流程化起来。最近大家都在学台塑，从根本上说，台塑的经验是管理制度化、制度流程化、流程表单化、表单电脑化，而其中的灵魂就是流程。我们企业的碎片化可以说是由来已久。台塑有一个组织叫总管理处，比较大，有两千多人，这两千多人管什么呢，就是管流程化，他对台塑的关系企业，无论是在台湾还是在大陆，还是在美国，包括在世界各地，都是统一流程，统一运营平台。所以我们现在特别需要流程，你没有流程，就是不行。无独有偶，波音公司，也是有两千人在管流程，10%在编制修改流程，90%的人是在培训、检查和反馈。这两家世界名企都拿出两千人在管理流程。以后朗坤提供的整体解决方案，也可以是两千人覆盖，把流程打通，才能贯穿管理的各个环节。

国务院已经发布了两个文件，其中一个就是关于智慧供应链。文件写得很明白：**供应链与物联网和互联网的深度融合叫智慧供应链。**十九大报告里明确提出来，不打造智慧供应链，不可能有航天强国，不打造智慧供应链，不可能拿出体系效率，更重要的是，不打造智慧供应链，你永远不可能在军民融合上有实质性突破。原因很简单，总书记指出军民融合是一个系统工程，需要用系统科学、系统思维和系统方法去聚焦用力。所以智慧供应链为国有企业提出了明确的方向，也给我们朗坤提出了明确的服务方向，资源变革、动力变革、效率变革走什么方向。没有智慧供应链，你拿不出体系效率目标是什么？有了智慧供应链，你就有体系效率目标，你想不拿出来都做不到。

其实朗坤是要面对两个人提供解决方案，一个我们在座的每一个人，你让他们能够共建和共享。另外一个就是总书记，你为总书记打造一个方案，同时也是为我们每个人打造方案，因为总书记和我们心连心同呼吸共命运，

我们有共同的初心，共同的使命。我说这个不是梦，我今天中午跟大家讲的都是药方。就是因为思想不解放，想不到，没有担当，也不负责，所以才做不到。所以我们要聚精会神，按照总书记的要求，我们认为没有考核就没有结果，没有结果的准确认定就没有考核，没有科学的方法就不可能解决问题。所以我希望朗坤拿出一个解决方案，这是对总书记明确的支持，他基于评价考核的指挥棒，是基础技术中的基础，是关键的少数。没有评价就没有考核，没有考核就没有治理，没有对结果的评价考核，没有正确的方法去评价考核，我们永远不可能实现治理体系与治理能力的现代化。所以评价考核是利器。顶天立地的人，要拿一个评价考核的利器，谁给我们提供这个利器？希望朗坤能够给我们提供。

另外，有一个问题我希望朗坤要认真的研究：**建立全面、规范、透明、标准、科学、有约束力的预算制度，全面实施绩效管理。**仔细分析这句话，预算就是战略，预算就是规划，预算就是计划，预算就是目标。总书记已经给我们指明了方向，而这一条具有很强的针对性，而且也是十九大报告中明确要求的，更是我们在实际工作中必须着力解决的问题。

项目达成必须要做的五件事。我再讲讲为什么要项目达成，因为我们是项目法人责任制，所以我们应该项目预算。战略规划计划风险控制一定集中在效果项目，项目的每一个阶段的表现，那就是发生率，就是项目目标态势。我想我们必须要做五件事：

1、基于模型的系统工程。

你们应该做研究基于模型系统部分需求模型结构和功能模型，它的实施就是要解决共享的问题，不是文本共享，是公共通用的共享，这是总书记要求的系统科学、系统思维、系统方法在新时代的表现，朗坤就是在建立模型，我们现在分布式系不就是规则驱动，不就是基于模型的系统工程吗？这一条朗坤一定要做好。

2、基于卓越绩效模式的系统工程。

卓越绩效模式不是目标，是方法。习近平中国特色



社会主义思想也不是教育和教条式方法，是系统性整体性协同性的、科学的、系统的方法。所以全面质量管理体系就明确指出卓越绩效模式的本质是全面质量管理的**规范化、标准化、系统化**，具备这三“化”非常重要。如果没有这个标准，就不知道东南西北。

### 3、基于“两个一以贯之”的系统工程。

为我们企业提供方案，坚持党对国有企业的领导是重大政治原则，必须一以贯之；建立现代企业制度是国有企业改革的方向，也必须一以贯之。全面从严治党的本质就是权责明确，现在企业制度改革本质也是权责明确，能够提供一个公开公平公正的解决方法，这个必须要解决。

### 4、基于评价考核的系统工程。

基于评价考核的系统工程里明确指出要拨乱反正，我们现在考核有两张皮，一定要改，党建工作也要放在整体考核中去。朗坤的本质安全也是这样，你要告诉我什么叫系统无缺陷，什么叫管理无漏洞，要经得起最严格的审查，这个东西才有意义。因为我们的目标不是别的，是打造具有全球竞争力的世界一流企业。

### 5、基于项目达成率的系统工程。

考核的重中之重是项目，战略是通过项目落地的，预算是通过项目推进的，目标责任制是通过项目反映

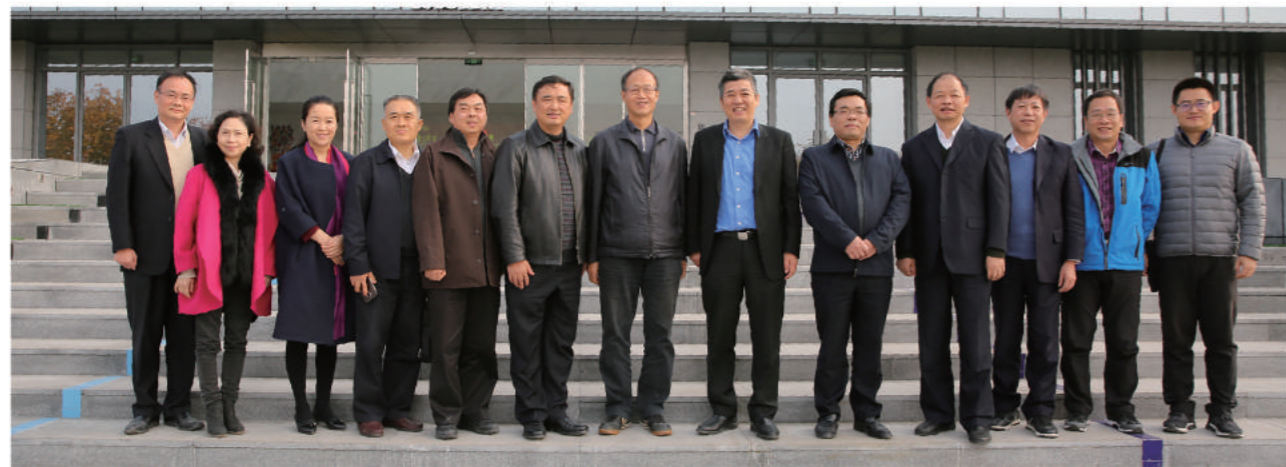
的，岗位责任制也是通过项目反映的，所以我们需要以项目达成率抓实抓好评价考核和流程，手段和工具可以借助网络。

### 四、共商、共建、共享、共赢

现在问题是要**强化需求对接，强化创新驱动，强化资源整合**。我们是希望航天科技还有朗坤，你们一起密切互动，PK一下，可以拿出共同的版本，也可以拿出了不同的观点。不忘初心，牢记使命，我们的初心和使命就是中国的数字化。人民群众对美好生活的向往是具体的，美丽现代化强国是具体的，航天强国、质量强国都是具体的，只要具体的我觉得就能数字化，这么好的解决方案，为什么不为人类命运共同体作出贡献。把方向、管大局、保落实，这个方向是现代化的方向，是现代化强国的方向，我们要落实的是尽快实现美丽的现代化强国。

共商、共建、共享、共赢，有太多事情我们可以去做，前提是世界和我们都已经进入了新时代，其实就是现代化。要实现现代化强国，现代化就是标准化数据，所以我们现在首先要解决的是网络强国。希望朗坤把这项工作，或者说任务做好，踏踏实实、勤勤勉勉，用实际行动报效国家、造福社会，为建设伟大中国梦而不懈奋斗。

谢谢大家!



# 筑梦朗坤 砥砺前行

## —朗坤智慧董事长武爱斌新春工作报告

编者按

2017年1月24日，朗坤2016年度年终总结大会暨新春联欢会隆重举行。会上，公司董事长武爱斌作了题为《筑梦朗坤 砥砺前行》的新春工作报告，报告围绕总结与展望两大主题展开，全程豪情万丈，干货满满。现小编全文奉上，以飨读者。

——朗坤你早编辑部





万炮齐鸣震九天，金鸡彩凤舞翩翩。

迎新辞旧抒胸臆，共谱朗坤锦绣篇。

每年，我们在这里聚首，总结过去，展望未来，我觉得非常有意义。根据安排现在由我来做一个报告，时间非常宝贵，半个小时以内，要捞干货，下面我从两个方面来具体谈。

## 总结2016：享受朗坤的成长

### 一、谈谈我这一年

一叶知秋，见微知著。首先，我想先谈谈我个人的工作情况，同时也是一个我作为公司董事长的述职报告。

我每次出差都做记录，2016年我一共出差256天，出差时间比2015年少了一点，出差的区域也比2015年小了一点。我想这主要得益于我们经营班子在茁壮成长，把我的时间腾出来了，而且目前我大部分时间已经不是在某省或者某个用户，而是大部分的时间在北京。大家都知道进入首都是一个公司成长壮大的标志，我们今年如果能在北京有更多的时间来考虑朗坤的未来，朗坤一定能从北京走向全球。这是我想讲的第一个总结。

第二，关于今年我觉得自己主要做了一些外引内联的工作。朗坤在“互联网+”的时代要越来越包容，越来越开放，越来越与世界相连接，越来越要把这个公司做成一个虚拟的高科技企业。所以我们在行业协会，北京的各大部委以及联盟学校方面的产学研都做了一些布局。今年朗坤荣获“南京市市长质量奖”，蝉联“2016中国软件和信息服务业十大领军企业”，我本人也被授予“2016中国软件和信息服务业十大领军人物”称号，印证了朗坤的发展得到业界的认可。第三份工作，通过微信平台，我会每天给大家发送一些我认为比较值得推荐给大家看的文章，平均一天大概有五篇左右。我想一个人做一件事并不难，如果说一年里每天都能坚持给我们的员工发五篇文章我觉得也挺不容易的，因为我很爱

大家，最好的文章我都发到了优秀朗坤人群了，对员工的喜爱甚至超过了我的家人。所以这个工作贴近员工对我的了解，其实我在公司是个非常透明的人，一个董事长如果和员工的心在一起的话，这个公司就有希望。在朗坤这样一个IT企业，我非常愿意和大家并肩作战。

第四，可能大家都不知道，16年，我用我个人的积蓄在我的高中母校做了一个100万元的教育基金。今天为什么说这个事情，是因为我觉得企业的终极使命是社会责任，无论是个人的知识还是财富都是社会的，但是唯独精神才可能生生不息，所以我非常同意陈校长讲的话，企业除了赚钱，还要跟多得承载一些育人的责任，一种社会的责任。把我们员工培养成我们的党喜欢，我们的国家喜欢，我们的人民喜欢，我们每一个家都非常自豪的一群人，我想通过我们这样一群人让世界变得更加美好，我在朗坤我就胸怀朗坤，我想把自己的事干好就是对祖国最好的热爱。

### 二、谈谈朗坤这一年

其实今年很多朋友都跟我说朗坤今年发展得非常快，也非常好，我想有几组数据和大家分享，2016年，我们的订单额同比增长超过200%，净利润同比增长35%左右，这个增幅是非常快的，是非常不容易的。而且这些订单的质量都非常高，对于2017年的智慧园区，智慧工厂以及智慧城市的打造奠定了雄厚的基础。我们的江苏省国信集团级“智慧工厂”项目是与SAP的ERP系统做连接，如果这个项目做成功了，对于五大发电集团都是标杆。因为目前国内绝大多数发电集团在使用国外的软件的时候，出现了数据上不来的问题，就是我们工业过程的数据上不去。ERP如果没有这些(数据)做支撑，事实上根本谈不上工业4.0。我们现在在做的智慧红山模式，如果推广成功的话，将创造或者说奠定朗坤作为智慧城市运营商的基础。我们现在做很多智慧城市项目，其实很多问题都出现了，一个是建了用不起来，第二个是市长和市委书记不依赖于这个系统做决策。实际上，我们在赤峰红山通过合资的形式把EPCO(设计+施工+运维总承包)这种设计、建设和运维的理念成功的嫁接到智

慧城市的建设上面，可以帮助我国的智慧城市建起来，并且用得好，书记和市长都很喜欢，老百姓也都很热爱的一种形式，所以我们现在在推的是一种模式。我们目前也是在和华为积极接触，希望通过他们的数据中心加上朗坤的运营能够把朗坤的这种思想传播得更远。

第二个我想谈智慧园区的项目。目前公司的总部也是在全力打造，我相信随着园区的投入运营，每天都有好几批的客户来参观这个园区的运营，包括智慧工厂，包括开发园区，包括城市管理者。目前很多的科技园区实际上都是做硬件的投资，轻软件和功能性方面的建设，而朗坤的这样一套软件可以把园区的投资者、运营者以及租户，通过互联网+无缝的连接起来，提高运营的效率。我想这对于中国的几千个园区无疑是一场革命，这是朗坤在2016年做的非常有意义的一件事。朗坤真的不是纯粹为了赚钱，我们在创造价值的同时，赚钱就会水到渠成。

第三项工作是加强了人才的引进。首先要提的是卓石平同志，卓石平担任自动化公司老总，在业界是个让大家非常难以置信的事。卓总的经历是搞商业系统，她以前是中央商场的老总，后来到雨润集团担任投资老总，然后到朗坤。她加盟朗坤其实是起源于她在雨润期间对朗坤的一些股权投资。在三年她分管的过程中，她对于朗坤的精神，她对于朗坤的所从事的产业是充满信心的。来了以后，她发挥在管理、在营销的优势，她团结了一帮人，不等不靠不要，她的班子基本上都是今年加盟公司的，只有两个人是朗坤的老员工。这个四月份加盟的团队，到了年底就是2个多亿的合同额，这说明了人才对朗坤成长的重要性。上半年我还引进了吕静，下半年引进了何卫。我希望这三位我引进的高管在2017年给朗坤争光添彩，我们也希望并且呼吁今天在场的嘉宾有机会要给朗坤输送更多的干部，目前的朗坤最缺的就是干部。如果我们今年引进十个卓石平，我想朗坤的销售额可能就不是翻两番的概念，就有可能三番五番甚至十番。因为这个市场有足够大，大到可以容纳朗坤一万人的员工规模。另外，今年我们的“基于物联网的

火电企业关键设备远程监测诊断平台团队”项目被南京市人力资源和社会保障局纳入到2016年度高端人才引进计划，也反映了朗坤的人才引进成果得到了社会认可。

但是，从我内心来讲，我不仅希望引进人才，更希望看到大家的茁壮成长。因为朗坤是你们奋斗下来的，是你们打拼下来的。朗坤有这样的机会首先是要给你们，所以我希望在2017年大家在朗坤这个平台上建功立业。其实看到你们成长成材，无论是在朗坤，还是离开朗坤其实我都是非常开心的。一个企业的负责人如果只是为了赚钱，我觉得他只能算一个商人，他不能算一个企业家。我的梦想就是若干年以后大家觉得这个老武还为社会做了一点贡献，这其实是最渴望的价值，因为我现在除了工作基本上没有任何爱好，但是我很享受这份工作。很多人说，老武你苦吗？我不苦，即使有一点苦但我内心很快乐，我很享受看到公司一步一步在成长，看到我们员工一点一点在进步，我想这才是我做这个企业最大的快乐，所以我非常谢谢大家能给我带来这么多的快乐，每一天，每一年！

## 展望2017：撸起袖子加油干

### 一、把朗坤一步步的往上推

我们今年的指标，朗坤智慧是3.5亿，3.5亿不是合同额，3.5亿实际上就是公司的毛利润，叫软件产值。如果我们以智慧500个员工计算，我们人均要实现订单是70万，好的企业都是有标志的，如果一个软件企业，如果人均实现产值在30万以下实际上它是快倒闭的，因为现在招一个人的成本就是二三十万。像IBM这样的企业能达到七八十万甚至百万。所以我们今年要全面对标中国一流的软件企业，所以在软件这一块，3.5亿是沉甸甸的一份订单，和魏总签下这样一份责任状我是非常放心的。

魏总在公司是个非常靠谱的人，他基本上说到做到，基本上能达到100%的完美，这是我从2002年与他搭档至今，对他发自内心的敬佩之意就是来自于他的这种



魅力。通过魏总，把他的这种魅力也传递给大家，我觉得朗坤之魂事实上就是魏小庆之魂，是技术创新之魂，所以我在这里发自肺腑的感谢魏总和魏总领导下的团队，谢谢大家。

自动化公司今年是3.5亿的合同额，这个指标是含内蒙古朗坤的，因为内蒙古朗坤在16年刚创建，他还是个孩子，需要成长，我希望通过名帅的作用，把卓总的管理思想和拼搏精神以及狼性文化，能够精准得传递到内蒙古朗坤，在内蒙古生根，发芽，开花，结果。同时今年我对自动化的要求是2000万净利润，我对卓总非常有信心。

那么2017年我给自动化订的是2000万的净利润，加上我们魏总5500万的净利润。当我们的日历翻到2017年年底时候，朗坤的净利润应该是7500万。7500万对于一个软件高科技企业，在中国做十大软件领军企业当之无愧。现在我们的很多软件企业，一没有核心技术、二做代理、三做软件外包、四置科技地产、五做融资，而朗坤是国内很少的专注一个领域十八年的企业。我想这才是软件企业的价值，我们赚钱的机会很多，用户也很多，但一事精致，足以动人，我就做这个，我就把它做明白了。就把他做成世界第一，中国老大。朗坤有很多独步全球技术，在某种程度上超越了SAP和甲骨文等国外知名软件厂家。我们要相信自己，相信公司，相信公司的产品，我们虽然小，但是我们很强大，我们强大来自于我们的技术实力，来自于我们的内心，来自于我们做朗坤软件的执着以及朗坤软件给客户带来的价值。中国的世界500强企业那叫世界500大，一个靠并购形成垄断的世界500强我们向来不去赞美他，他只会加剧客户的使用成本，他没有以提高创新和提高企业的价值造福于民为使命。所以我觉得今天，我们朗坤的每一位同事，我们要不虚、不土、不装，我们要把产值做上去，我们要把利润做上去，我们要把真正的中国软件十强所有的指标统统满足，我想这才是最有力的证明自己肌肉的力量。

今天我们正走在这条路上，朗坤未来的三年，我的

想法是，每年100%的增长，我们今天是两个签约单位上来签了，我们还有瑞中的伙伴，我们还有凯盛朗坤的伙伴，我们还有武汉理工朗坤的伙伴，我们2017年还要再做三个左右的合资公司来加剧对行业的深度融合，我想只有通过这样方法才能把朗坤一步步的往上推。

今天看到最年轻的美女老总，也是女神奖的提名奖：陈岑，她还没有满三十，到公司也就是三年左右。我想我们把陈岑推出来，第一，是要告诉年轻人，朗坤有的是机会，只要你肯干就有机会。第二，朗坤的干部队伍要年轻化。第三，我们通过陈岑的成功吸引更多有创业梦想和情怀的人加盟朗坤。所以今年陈岑一定要成功。我和她说，每个成功的女人背后都有一群优秀的男人帮助你，我说我和魏小庆就是其中之一，我想我们要做梦，造梦，帮助年轻人实现梦想，这样的梦想一定会吸引更多的年轻人加盟朗坤，如果陈岑成功了，她到校园招聘，给大家鞠个躬说“你好”的时候，求职信就会像雪花般的飘来。我想看一个企业，董事长说好没有用，经营班子说好没有用，每个员工说好那才是真正的好。我希望用陈岑的例子激励大家，朗坤现在非常需要人才，机会来了，大家一定要把握住。

## 二、做几件大事

第一件就是打造样板。省国信项目、瞭望智库项目、智慧红山项目以及我们朗坤智慧园总部建设项目要打造成样板，2017年我们营销模式将不是追逐于客户，不是追逐于员工，而是通过政策吸引优秀的员工加盟，吸引优秀的客户与朗坤合作。如果他们不来，我们的管理层首先要反思我们的政策，反思我们的质量，反思我们的服务态度和服务意识。

第二件就是要成就朗坤虚拟企业的梦想。朗坤在开发一个平台，我相信一两月内就能见面。什么叫虚拟企业？让中国所有的销售人员为朗坤打工，让中国优秀的咨询实施人员为朗坤做项目，每个加盟朗坤的就是会员，只需要注册和核准一下。我觉得心在一起的员工才叫同事。这样的平台打造了以后我们的客户，我们的竞

争对手，我们的同行，我们的上下游产业链，我们的家人都可能加入朗坤的销售大军中，在这个平台上，从立项，到签约到执行，我们的各个方面看得非常清楚，我们的会员都有卡号绑定在这个系统，做成了就向你实时支付你的佣金和奖励，这就是虚拟企业。那么出口是什么，出口就是实施。我和老刘讲，SAP，IBM，埃森哲的咨询顾问有50%在朗坤的虚拟平台上，那么朗坤一定是中国最伟大的行业管理软件企业。盈利模式有这样几个，第一可以卖开发平台，帮助中小企业成功，第二可以卖我们的知识和思想，这是朗坤的核心竞争力，这样的思想可以转化价值，这是咨询的力量。第三，培训，既然朗坤这么好，你不是想来朗坤就来朗坤的，你需要培训，培训是需要收费的。实施是需要考证的，比如说我们招实施工程师，两万一个月，拿到我们刘敬虎签发的项目经理证书，两万对一个大学生有多大的冲击力。一个优秀的员工，他干什么都可以成功。朗坤还有渠道，还有合作伙伴都可以通过加盟的方法来服务，还有我们的客户服务，软件即服务，当我们的产品卖出的时候实际上是给我们的客户一种终身服务的权利，在这个过程中我们只要给客户创造价值，我们就可以自然的与他分享价值。朗坤未来会把企业做得足够轻，我们总部在那儿，研发中心，产品体验中心和大数据运营中心，这种模式我们在2017年就要把它做出来。

就是做到客户进了朗坤门他们没有签合同就会感到后悔。就通过这种极致的产品体验，让他感觉到我和朗坤的合作是对的。

第三，朗坤要加紧对国际化的战略布局。为什么这么讲，其实很多中国的优秀企业都是在世界上成名才吸引政府重视的，就像SAP到中国来说你想成为世界500强吗？想那就用SAP，因为我已经给80%的世界500强服务了，这是个口号，非常煽动人。但是，买一个office软件写不出《红楼梦》，写不出《水浒》，真正的管理实践来自于我们这样的土壤，我们的软件已经在十几个国家使用，在这块，我们加强国际化的布局。通过一些咨询公司的力量，通过一带一路的力量，通过互联网+的手段，远程的故障诊断再跟上去，我们不仅仅给中国的企业服务，也在给世界的企业服务的时候，我想这就是朗坤的一张新名片。所以我们要加强国际化的布局，也许2017年没有国际化订单，或是没有达到我们预期的效果，但这条路我们一定要迈出去。我想我们要加强学英语，特别是我们的余春燕从菲律宾回来以后，又有实施经验，又有和老外打交道的经验，英语又好，我希望你能成为星星之火可以燎原的力量。同时我们希望大家有国际化的视野，多一些国际化的语言，因为我们以后的生活是由我们现在的行为决定的。





# 报价的艺术

编者按：

4月25日，董事长武爱斌组织公司领导班子及项目、技术、市场、采购等部门负责人召开“朗坤报价策略专题会议”。会上，武总详细分析了公司当前存在的报价策划和方法问题，并有针对性的给出了解决方案，同时对于谈判技巧给予了具体指导。整个会议仅持续短短30分钟，全程干货满满，信息量极大。小编特摘取精华，整理成文，以供全体朗坤人共同学习提高。

——朗坤总裁办宣传部



相信朗坤一定能成为一个受人尊重的企业。

## 结语

我们搞发展，我们提倡艰苦奋斗，首先要做的事就是帮助员工成长，使我们的员工幸福。我在魏总今年的KPI里列了一条，我们的员工平均收入要增长30%，我希望通过政策的牵引，使我们员工的收入翻一番，翻两番，我相信一个企业给员工收入越多的企业也是一个成本越低的企业，是一个优秀企业的基本标志，这些钱不来自于股东，也不来自于投资方，也不来自于经营班子，是来自于我们勤劳的双手。我们要打造一个吸引高端人才和优秀客户的平台，希望大家能通过勤勉的劳动、踏实的精神、高尚的情操、良好的团队协作来实现我们每个人的梦想，实现朗坤的梦想，继而实现伟大的中国梦。

谢谢大家！

第四，全面云化。我们现在很多移动办公系统好像是在建立在砂石之上，我们在未来的移动系统一定要把业务系统也搬到云上，这是对技术部门提出的要求。因为现在的行业协会也好，政府组织也好，用户也好，都希望通过购买服务来付费。我有一种很强烈的意识，现在的信息就像信息高速公路一样，总有一天，我们的行业、区域和政府部门修通了四通八达的信息高速公路网时，很多企业就沦为像搞装饰装修的零散的木工瓦工一样。所以我们要和政府、行业通过云化把朗坤的入口或者说通道抓住。否则我们未来再卖产品，可能就是一个软件企业的不归之路。可能也就两三年这种模式就要到来了，所以我们要提前做好这些布局，通过“互联网+”把客户、产业、行业、专家、政府机构、税务、银行连接在一起，通过这样的方法帮助中国的实体经济成功转型。降本增效、转型升级这才是中国实体经济的出路，而我们又是帮助他们成功转型的人。我想，一个人助人，必定被贵人助，如果我们做了这样一些事情，我



今天召开这次会议，主要是商讨如何让公司的报价更加规范、更成体系。如果每次报价都很随意，很多事情就不可控了。最近发生的一些事要引起我们的注意，我们要从中发现问题，知道应该接下来如何更好的做事。

### 一、报价的三个基本原则

报价是一门艺术，也是一门技术。我们做报价的时候，一定要坚持以下三个基本原则。

第一，要按照软件许可+工时的模式实行弹性报价。当前，国际上通用的报价方式是license(许可)+标准工时的弹性模式，这是一种灵活机变的模式，license能够体现产品价值，标准工时则代表人工价值。事实上，我们现在基本采用的是工时模式报价，实际上就是一种“卖身契”的报价方式，和农民工结算并无差异。我们的软件产品是高科技产品，是思想和智慧的结晶，怎么能够仅仅按照工时去报价？难道我们的劳动价值就这么低下？

另外，我们的报价应该报单价(单个模块价格)而不是总价，你看一个项目的总价高，但分摊到每一个模块，单价就很低了。所以我们报价要细化到模块，因为你功能多、实施的周期长、维护成本高，理所应当的就应该报高价，而不是看总价。好比同一辆车，低配和高配的价格就是不一样，这是常识。

第二，实施过程中要做现场变更，在工程决算中体现，不要为了验收而验收。在项目实施的过程中，难免会出现客户需求变更的情况，就会对项目的实施进程，造成一定的影响，而我们必须要加强项目需求变更的控制，才能更多的减小影响。我的要求是，对于客户的需求变更，一定要在现场记录在案，对于影响工期的、造成成本增加的，一定要上报公司，并与客户进行沟通协调，并且最终在决算中体现。我们现在有很多项目为了验收而验收，对于客户提出的需求变更尽量满足，不顾因此带来的成本增加和工期延长，你们这种“舍己为人”的精神损失的是公司的利益和你们自己的利益，最

终客户可能并不领情，而你们怨声载道。所以，亲兄弟、明算账，规范的公司一定是规范的运作方式，客户也会尊敬你。

第三，要细化成本。我们的报价不能就报一个实施费用，一个项目，研发市场销售实施的直接投入，有管理费用分摊，还有各种资金占用，税费，收不到款的坏账风险，还包括公司必要的利润。如果长期打价格战，是做不好的，高质量背后是高投入。

### 二、利用大数据做支撑

报价问题涉及到诸多因素。首先是成本，如销售成本、商务成本、开发成本、项目实施成本、税收成本、采购成本等。其次，也取决于投标文件中的付款形式。同时也要考虑竞争环境：竞争对手是什么样的，竞争是否激烈，是不是战略性投标。这些数据都是决定一个报价成功与否的关键信息。现实是，公司没有人在做。

我们的报价不成体系，表现之一就是没有用大数据做支撑。我们对客户数据没有统计没有分析，我们对项目报价数据没有梳理没有总结，我们对宏观政策、行业环境没有调查没有研究。试问，如果没有这些大数据做支撑，我们怎么能保证报价的合理性、科学性和可行性？没有这些大数据，我们又如何能够实现精准营销和差异化竞争？

### 三、谈判之前要做足功课

我们目前的谈判，只会说“价格不能再低了”，却说不出为什么不能再低了。谈判的过程中，没有话术，功课没有做足，到了现场，只是干瘪的讲话，说不到点子上。

做报价的时候，实施成本、研发成本、税费、利润、管理费用，要把明细列清楚，成本内容都要加上去。如果项目总价很高，明细一定要列的很细，可以无限制的分拆，分拆到最后，要让客户知道你的价格是合理的。这样我们能做到心中有数，客户也会认同。否则你盲目报一个价，客户问为什么要这么多钱，你支支吾吾的说不出来，这样的谈判没有说服力。

另外，如果请你的上级领导介入后期的谈判，首先第一点你需要和领导进行充分的沟通，只有内部沟通好了，领导到现场才能做到游刃有余；其次你要做好前期铺垫工作，领导都是拍板的，他不可能为了一点利益跟客户争的面红耳赤，所以你需要给领导预留“价格空间”，让他舒舒服服的“拍板”，这样的工作才算到位。

软件公司销售的是软件及服务，如果现在销售软件不赚钱，以后也不赚钱，公司永远是“苦逼”公司。

### 第四、报价要有标准

我们在做经营的时候要考虑到项目好，回款快，风险小这三个方面。遇到一些项目，我们要考虑现场的细节情况。我们现在报价都是固定思维，靠惯例，没有标准。就是说，我们没有一个标准去衡量什么是“好项目”，怎样才算“回款快、风险小”。

公司现在样板工程不多，有政治意义、战略项目的项目也少，就是因为报价没有标准，没有选择，不知道什么是好项目，什么是差项目，所以就导致有什么项目就做什么项目。很多项目都存在这些问题，做到最后，很多优质的工程师都陷进去了。好的项目派不出优秀的人才，都被烂项目拖住了。

### 第五、客户预算不是一成不变的

我们很多的客户经理喜欢打听客户的预算，问到了还沾沾自喜，好像是探听到了绝密情报。实际上，一是可能客户报给你的就不是实际的预算，因为他自己也要预留空间，二是有的客户根本就没有预算，他要的是结果，你有报价，他才有预算。我们的销售经理看不清这一点，把客户所谓的“预算”奉为圣旨，然后就为我们的项目人为的设置了天花板。

### 第六、为什么不能卖知识？

马云说过：“我们是通过卖东西收集数据，数据是阿里最值钱的财富。”事实上，朗坤十八年来在各行各业，几千个项目中积累的大量的管理数据和知识，也是我们最值钱的财富。但现实比较残酷，公司如此值钱的

知识产品现在被我们当作赠品“附赠”出去，一文不值。我很心痛，这样的问题说明什么，说明我们不够自信，说明我们不够重视。如果是微软，你买他一部OFFICE他会赠送你《红楼梦》吗？软件只是工具，知识才是真正帮助客户创造价值的源泉。希望今后在项目合同中看到我们的知识产品的报价能在总报价中占到一个可观的比重。

### 第七、卖价值，而不是卖人力

软件是卖智慧的、卖思想的、卖服务的、不是卖人力劳动的。我们销售软件的原理在于，为客户创造了多少价值，我们在这个价值上打个折扣，这就是报价。因为客户会算账：用你的软件我三年节约成本1个亿、提高收益1个亿，如今我花5000万买，我还能挣1.5亿，何乐不为？这就是我经常讲的推己及人、为客户创造价值。我们都要算这个账，否则这个报价就是冷冰冰的，没有说服力。

有一点我们是做的不到位的，就是服务。实际上我们对于客户的服务是不够的，平常不去交流，不去沟通，临投标了，来一次公关，这怎么能行？我们的大客户没有专人去跟踪，我们的重点项目没有专人去维护，我们的合作伙伴没有专人去维护，这样的场景能做的到大项目吗？所以建议公司班子不要因小失大，不要计较一人一城的得失，目光要放远，这样才能可持续发展。

所以我们的客户服务部门要迅速成长起来，软件即服务，验收不是项目的结束，才是公司盈利的开始。我们常年收不到客户应交的运维服务费用系统升级费用，收不到钱，客户就享受不到满意的服务，员工就没有稳定的收入公司就没有可持续发展。我们软件往往就收一次费。要么等客户求救，才报价收点成本费驰援现场，要么等待客户下线，主动服务客户经营客意识不强，对老客户没有报价模板和服务规矩。随意性很强。

### 第八、合同要注意风险防控

目前我们做的项目，律师(法务)在其中并没有起到太大作用，比如工程停工怎么办？中途需求变更怎么办？客户恶意欠款怎么办？这些都没有很好的解决。我们的



# 站在未来看现在 全面打造朗坤智慧2.0

编者按：

7月1日，朗坤召开年中总结会议，朗坤智慧及分子公司全体在宁员工参加了会议。总裁魏小庆以“站在未来看今天”话题作为切入点，认为上半年公司成绩值得高兴但不够兴奋。魏总提出要“全面打造朗坤智慧2.0”同时明确了下半年公司的六项重点工作安排。小编特精选片段，以期各位同仁在下一阶段工作中明确目标，再谱新曲，赢得人生，成就朗坤。

——朗坤总裁办宣传部



销售为了省事或者别的原因，喜欢用客户的合同模板。你看的懂那些合同条款里的坑吗？你是省事了，可你把风险都转给公司了你知道吗？所以我们的法务要介入到每一个合同，尽量用我们的合同去签。当然我们不去坑别人，但也要防止被别人坑。

关于报价的风险点我们要控制住，要统一规范。现在很多人可以随意报价，报一次就把采购成本了解的一清二楚，但是却不知道还有很多其他的成本。公司的报价必须有领导签字，各部门要明确职责。销售经理的任务是销售产品，要对产品的竞争力敏感、而不是对报价敏感。采购部要严格把控公司的成本信息，不能任何人都可以了解到公司各项成本。报价只能由总报价师负责，每次谈判都要有谈判师出席。

### 第九、打好你手里的牌

朗坤有十八年的品牌积累、技术积累、产品积累、项目实施经验积累，我相信你们都看的到手里是拿着一手的好牌。至于怎么打，你们不清楚，现在的很多情况是打的稀烂，最后拱手认输。我一直在反复强调，每一个项目都需要销售、产品和项目的人跟上，缺一不可。如今有几个项目你们是三军会师、统一作战的？都是各干各的，生怕别人抢了自己的功劳。这样不合作的结果就是损人不利己，最终全军覆没。

所以请大家珍惜你手里的牌，并且把它们打好。这



样的好牌可能持续不了几年，黄金时间一过，任你再技术高超，恐怕也是回天乏术了。另外，打好配合，团队协作，要有三打一“斗地主”的气势，取长补短，相互补台，这样才能成功。

### 第十、解决报价问题刻不容缓

公司所有的验收难、收款难、赊销率高、利润低都是从报价出了问题，这个问题不解决，朗坤苦海无涯，我们的员工苦海无涯。今天的会议就要责成智慧公司和自动化公司对报价策略迅速拿出明确意见，方案中心、采购中心、项目中心加快汇总整理报价体系，明确报价方案，确定总报价师和总谈判师。

再次强调，我们卖的是智慧和价值，而不是苦力和汗水。我们在哪个环节放松，就会在下一个环节出问题。大家要引起足够的重视，要在全公司宣贯，坚决杜绝上述情况。

总之，我们要在服务客户为客户创造价值的过程中，实现公司和员工价值。我们表面是做项目，事实上是客户选择了我们，我们要有实时、全面的引导客户消费的能力和为客户提供终身服务的意识。

上兵伐谋，其次伐交，其下攻城。希望朗坤人都做上兵，在持续为客户创造价值的同时，也能享受辛勤工作带来的乐趣和回报。唯有如此，才能持续健康的发展。

谢谢大家！



大家下午好!刚刚看到了我们公司2017年上半年以来很多令人振奋的成果,分享了很多宝贵的工作经验。特别是何总的《朗坤智慧战略发展架构设计》的报告对未来公司的发展模式做了一个非常好的规划。我的讲话与何总的报告很多部分都衔接了起来,可谓是不谋而合,我想接着这部分,谈谈我们具体工作落地。

关于下半年的工作部署和安排我分为三个部分,其中我们还要谈一谈全力以赴推动好的几件大事。

## 站在未来看今天

当前,我们这个有着18年历史的公司现在大概处在什么样的位置上,若干年以后,回顾我们当时的挑战是什么?这些挑战我们有没有有效的去解决它?我们有没有抓住稍纵即逝的机遇?

### 成绩值得高兴但不够兴奋。

从几个分子公司各个维度的分析和我们的订单报告预测,今年年底我们都非常有信心完成年初制定的目标。站在现在的角度上我们去重新去审视就会发现,有三个关键要素让我们实现了从去年的两三个亿到今年完成7.5亿的指标的跨越:

第一个因素是业务分拆,分子公司产生增长。以自动化公司为例,从朗坤智慧中分拆出去,得到了发展产生了增长。特别是从卓总的报告当中我们看到:有一个优秀的统帅,就能带着一帮人打下一片市场,这是一个关键因素。

第二个因素是资本联姻,资本模式产生增长,比如我们和红山政府的联姻。在这个投资平台上,我们有取得市场订单的一些先天性优势,放大了我们的营销能力,获得了订单。

第三个因素是传统业务,要素资源补全产生增长。要素资源补全产生增长是什么意思?就比如原来这个地方我们没有销售人员,现在把销售人员找到了,订单就来了,这些订单本来就应该我们的,只不过我们补齐了稀缺的资源。但实际上本身没有发生本质的变化,只

不过发生了规模效应。从这个角度上来看,今年即使我们7.5亿的合同完成了,现在的业绩也是公司补全发展要素带来的增长,DNA本质结构变化不大,只是量变没有质变。这个成绩的取得值得高兴但不够兴奋。我们很多东西都还没有变化,很多的潜力还没有释放,巨大的产能没得到结构性、根本性的变化,因为我们很多的盈利模式并没有变化。

### 站在未来看今天

如果站在未来,看2017年的7月1号的朗坤,我们应该还是传统业务的分类:就是找了几个个人,采用一种小作坊式的方式去推广。几颗创新的小苗在培育,今天由你飞的小苗能不能成长起来,这些小苗我们现在是扼杀,还是继续培土呢,还是把他移植?我们站在一个选择的时间节点上。做成了,让由你飞这个公司上市了,让资本的力量长出新芽,一片茂盛的森林正在生长。

### 敢问路在何方?

目前公司处在一个转型的焦虑期:朗坤渴望增长,增长以后感觉人并没有解脱,所有的人都在请求支持。现在有种流行的说法叫做实现0到1的转变,我们姑且把去年比作1,现在我们也只是1.5,没有很快到2、3、4的程度。所以应该说我们站在转型的一个很重要的时间节点上,朗坤的路在何方。在这个焦虑期,从董事长到高管,大家都在寻求变化,思考我们朗坤未来何去何从。关于我们现在的业务的模式和特点,主要有以下几点。

#### 第一个是利润模式

就是解决方案,我们的模式是产品线研发大包大揽,交付有限外包。这个模式基本上属于到年底算账,现金流为负。模式本身的问题,导致我们很是艰难,把我们带到一个沼泽里,不管大家有三头六臂,你越增长,你越努力,反而陷得越深。

#### 第二个是现金模式

百业千城模式的思路是产品做小,行业做大。不一定是B2B可能是B2C。我们的行业不一定说是电力行业

或是重资产行业,我们可以做全行业。产品做小了,交付比较快,利润高。还有一个是爆品思维,就像iPhone8一样,现在大家就可以预定,渠道就在这里。

从谈赢利的角度来说,这个并不是说等你的爆品产品研发好了以后用户才会买单。可能是通过一个自建的渠道或一个平台,通过我们市场营销的作用和价值,通过这样的推手把我们的产品推出去。在这个过程中即使是有瑕疵的产品,也可以通过我们的渠道的力量来不断完善,带给我们成功。

关于培训入口。最近一段时间,周导(注:周雷忠,中国知名企业创新模式策划师)就说,武总的定位就是武教授,武总的个人魅力,武总很多精辟的认知和独特的观点,很是被我们业内人士认同。

#### 第三个是市值模式

周导建议我们做机备盈行。中国有工商银行有建设银行,唯独缺一个设备的银行。我们现在能不能一步申请注册这个设备银行,我们先从机备盈行开始做起,尝试做成这个创新的互联网的的设备管理理念。现在我们正处在一个转型的关口上,我们要规划,要迈出了前进的一步,从未来看今天。关键是看刚才的几条模式的道路当中,我们是不是能坚定的走下去,还是在那个传统的路上越陷越深。

## 全面打造朗坤智慧2.0

我们这百亿目标的实现,结合我刚才讲三种业务模式,第一种和第二种实际上还是一个比较传统的模式,我们称之为朗坤智慧1.0。第二就是未来业务的模式,我们把它称为朗坤智慧2.0,我们这样的模式,是对未来百亿目标的支撑。朗坤的百亿朗坤之路,就是朗坤智慧V1.0+朗坤智慧V2.0模式。下面来分别讲述一下各个要素。

朗坤智慧1.0模式:创新×标杆×市场

### 创新

即使是卖产品供电厂也是要不断的技术创新,不断的管理创新。所以应该是在于创新,乘以标杆乘以市场。创新就是研究院,我们公司就是一个管理学院。

公司要建立一个包容的心态创新的文化。创新就是要闻新则喜、闻新则动、宽容失败、反对守成。我们现在要学会体谅,开阔我们的胸怀。

只要是打开一扇窗或者是推动了一扇门,那我们可能就解放思想了,我们管理创新、营销创新、人才创新、绩效创新,最后一位才是技术的创新。首先,这个创新模式、创新服务、创新思维,大家首先要形成创新的思维。武总经常介绍微创新,微创新就是要从小处着眼、体验主导。大家看到APP有什么打动你们,大家都提到语音,这就是一个机制。这就是一个极致思维、小处着眼、体验主导的成立。我们在一个非常传统的业务上在求生存、求发展、求创新、求变革。

我们现在最大的软性财富就是运营管控平台,凝聚了好多的管理者,要把它用好,发挥它的作用和价值,大家一起去应用去改进,这样的一个大体系的体系就是大家一起用,一起建设。我们要画一张创新地图,重视创新,做创新达人。

### 标杆

前段时间我跟大家分享到,我们的竞争对手现在都在筑平台,占高地,都在打造标杆,如果标杆为零,创新再大,乘以标杆乘以市场还是零。

我们今天必须要重视标杆了。武总提到了三大标杆,做成了,就什么都有了,大家来朗坤参观就会形成一个必然。以后看红山不用非要去红山,在我们智慧园区展陈中心戴上VR眼镜就可以,加上机器人解说,这需要我们一起努力。

如何做出标杆,首先你要有一个创新的理念,你想把这些做成标杆,一开始的理念价值设计顶层设计一定要设计好,然后再通过创新的实践最后才能变成标杆。

关于智慧园区,好多东西需要整合、数据需要开



发，下一步我们要做到园区建好了，哪些地方亮起来。园区运营到什么阶段，什么样的智慧就开始产生，建设本身也是非常的系统化，所以也同时要创新理念，创新实践创新成果。

我们要明确理念，熟悉模式。我们谈到智慧城市红山，我们要清楚红山到底是一个什么样的模式？

总的来说就是一种运营，是一个智慧城市的运营平台。那我们核心运营能力的打造体现在几个方面？平台运行以后增加客户的粘性，我们在打造智慧红山。这也是一套理念，指导我们创新的实践，最后才能打造一个标杆，我们可以定义它的差异，形成红山模式。必须是复制的，这也是一种竞争力。把智慧城市的入口抓住。或者是大数据抓在手上。

这也是一个创新理念到创新实践和创新成果的一个过程，我们在提到标杆的时候，它是从必然的选择到必然结果的一个过程。

### 市场

关于市场，我们原来投入不足，可能还谈不上创新。

我们前段时间谈到营销管理系统，首先建立大脑发达、躯体强健、四肢协调、行动敏捷，政令畅通的销售组织和网络，要加快市场布局，加强以市场占有率为核心的直销体系建设。着力打造产品营销的新模式，建立客服务平台，增强客户的黏度。打造营销管理的软实力

加强营销配套能力的建设，把一些我们缺的业务补全，把我们最大化产能形成，把这些要素补全，没人招人，拓展渠道管理渠道，我们的营销体系，比如说售前要做好，我们内部不协调的要协调好。

我们现在在传统的业务上，即刚才讲到的配置稀缺资源缺，补全要素资源，我们仍然能放大存量市场的空间，一定要主动出击，这三者之间相乘就是我们的朗坤智慧1.0。

**朗坤智慧2.0：云业务×虚拟企业×百业千城**

现在的互联网+已经不能够靠烧钱推动，大量资本投入，在线上去推动已经行不通。特别是我们做的事情不是一个很简单的交付，不是打一次车是这么简单，不是一个简单的线上交易线下简单的服务就可以的，我们的一定是一个庞大的市场服务，需要的渠道来支撑着。百业千城需要一个线上的平台去维系，这就是虚拟企业。公司未来会演变成什么，最后它会变成一个投资平台、创新平台。这个投资平台有大量的伙伴大量的渠道和代理，是不断增值的，这就是虚拟企业，刚才何总也给我们描绘了的百业千城计划，虚拟企业是我们非常重要的建设的一个平台，我们现在正在开发。

前面我们提到了机备盈行，把传统的资源管理到今天融入互联网以后，已经引申成一个设备平台。周导提了一个机备盈行的基本理论，将其定位于成企业固定资产共享第一平台，中国制造业资产众筹第一平台，这简单的几个字，已经把平台的定位、路径、发展模式说明了，这是一个联合行业和产业金融接轨线上线下的内容，这样一个全产业的网络平台，我们现在的旺采网开始为全行业特别是为中小企业提供服务。我们现在做设备管理做到的中小企业，是一个巨大的一个变化，从模式1到模式2，一定是做轻做小做少。这个时候我们的客户量一下子可能发生了成百上千可能是数万倍的增长。

我们去寻找渠道需要通过企业的平台，帮我们在线上加线下找到我们的合作伙伴，所以2.0的模式和1.0的模式在相当长一段时间里是一种互补的关系，并且2.0的业务三项也是相乘的，光有云业务他的用户数可能也就是一个月两个月用户的增长仅是以个位数增加，但是如果有一个庞大的线下的渠道体系，这个时候它的系数就要乘以百业千城，一个城市就乘上一百，一千个城市就要再乘上一千，流量就很大了。还需要再乘上人才工程，很多梦想，最后没有实现，是因为没找到马云一样的人物，或者说找到了马云还没找到他的队友。我们也越来越感觉到需要人才。具备了以上几点就能最终实现我们梦想。因为2.0模式的放大效应一定能够帮我们实现目标，这是我们的百亿朗坤之路。

### 下半年重点工作安排

当前，我们必须聚集我们的资源，重点做几件事，从集团的战略管控上来看，既然我们未来方向确定了，下面就不仅仅是抓具体的订单了，现在从集团层面上我们主要做以下几点：

第一，推行百业千城计划。依靠爆品、“机备盈行”、智慧城市等产品平台，通过百业千城计划推广。拓展渠道营销，才会有投资，这套体系我们把它运作起来，是有大量的投融资设置和架构设计的，需要我们投入很多的资源去推动这个市场才能做好。

第二，依靠“机备盈行”百业千城计划推广，和资本联姻、嫁接中设协“设备资产管控中心”平台的轻资产管控平台。在平台上把轻资产的管控整合起来，这个市场是非常巨大的。

第三，虚拟企业上线运营。7月中旬初版上线，8月1日前用户进群，10月1日和百业千城计划同频，到年底，各类用户开发运营完成。

第四，集团化管控、集约化管理。重点是人财物的集约化管理。预算统管、资金统筹、采购集采等。我们的采购市场一定需要一个专业的平台，需要一个专业的

这个组织，我们的招采信息一定是要发送到平台上，招采的过程，才能发挥它的价值，我们可以发掘一些具有优势竞争力的采购供应商。资金统筹就是集团对我们经营数据的掌控到位，我们可以看到预算，看到订单，看到机会，看到什么时候交付，什么时候有收入，什么时候有资金？一定牢牢抓住这样的运营管控平台。

第五，喜迁园区工程。搬迁的日期还没有最终确定，但当我们去的第一天开始，就要智慧化运营，例如人员定位试行一个月的时间，用一个月时间的磨合，解决各种问题，平台一定用起来，我们尽量在一个月内做好，把演示环境构建好。

第六，人才工程。加强高端人才招聘、加强融资融人、加强骨干员工的能力体系提升的培训课程。

昨天(6月30日)领跑者为我们的主管和骨干员工工作了一次以“成就朗坤，赢得人生”为主题的培训，培训中提到了从为朗坤赋能做起，让人有醍醐灌顶的感觉。抓住机遇，把这六件大事干成了，朗坤的战略转型就靠谱了，这六件事干成了，从朗坤智慧1.0到朗坤智慧2.0的升级就赋能了。我主要就说这么多，谢谢大家！

全文摘自于2017年7月1日“朗坤年中总结会议”上魏总讲话(有删节)





## 上下齐心 同频共振 冲刺630

编者按：

5月31日，朗坤召开五月份经营工作会议，朗坤智慧、朗坤自动化、内蒙古朗坤、理工朗坤班子及代表成员参加了会议。董事长武爱斌以“同频共振”话题作为切入点，对于上半年公司呈现出的欣欣向荣景象给予了充分肯定。武总同时明确了下半年公司的三项重点工作，对当前存在的一些问题进行了系统分析并提出了解决方案。小编特精选片段，以期各位同仁在下一阶段工作中明确目标，精准发力。

——朗坤总裁办宣传部

大家下午好！今天召开这个会，主要想谈一谈今年1-5月份公司经营情况和下半年重点工作部署。对于上半年(1-5月)的工作，我对两个公司(朗坤智慧和朗坤自动化)的整体情况是比较满意的，两个公司团队凝聚力更强、士气正旺，也取得了不错的成绩。在次，特别感谢魏总和卓总领导的两个经营班子为此付出的艰苦努力。

关于本次会议，我是想从董事长的视野跟大家做一些分享。其实董事长在一个公司的角色是很特殊的，因为他既是参与者，也是旁观者。正如宋志平先生(中国建材集团董事长)所说，董事长的职责是掌握方向，而不是参与到具体经营。这些年我也在这方面努力做一些转变，发现成效是显著的。

上周的瞭望里分享了一段关于共振的小视频，视频是想表达共振无处不在，在一个环境里，大家应该价值观念趋同，这样才能形成合力，奏出美妙乐章。今天，我就站在旁观者的角度，和大家聊聊现实和发展的的问题，因为在座的各位都是公司高层，如果在这个层面都达不成共识，形成不了共振，到具体执行层就会出现比较大的偏差。

### 呈现出三大变化

#### “存量”比往年多，“增量”值得期待

今年，公司的项目储备比往年都高，创历史记录，这是非常好的一种现象。所谓家有余粮，心中不慌，说明公司发展潜力很大，后劲很足。第二就是后续的订单增长值得期待。我觉得今年合同额可能就会超过十个亿，继去年以来再次实现超100%的增长。

#### 涌现出一大批正能量的人和事

今年以来，在云网事业部总经理严云峰的带领下，新华社瞭望智库项目开创了朗坤的历史，也代表了朗坤自主研发和自主创新水平，为朗坤赢得了尊重。江苏省国信集团项目团队在产品总监杨仁道的主持下连续奋战，赢得了客户的认可，体现了朗坤的职业素养和奋斗精神。邓幼莺是位很令人尊敬的人，我发现同事们都很

尊敬她，我想不是因为她多么有才华，多么有智慧，多么高大上，而是每天累成狗却依然不知疲倦精力充沛的像个18岁的小姑娘，为公司发展劳心劳心，为邓总点赞。北京办吕静怀孕八个月，依然坚守在一线，在她的带领下，朗坤的市场开拓工作特别是北京市场呈现出质的变化，我觉得这种效果以后会逐一呈现。基建办梁苏拉在很短的时间内接手园区建设，各项工作有条不紊，还有许勉，肩上担子很重，也受了不少委屈，但成长很快，工作也很有成效，在此一并提出表扬。研发中心在毛旭初的带领下依然表现突出，是公司可持续发展的发动机。刘敬虎治下的项目中心是朗坤发展的基础和创新的后盾，希望他们今后努力向培训和咨询去转型，让更多的社会人为朗坤服务，而不是大包大揽，代替客户。这个年代，资源的整合与分包能力才是核心竞争力。财务部是今年上半年公司最辛苦的，诸事繁杂，但在马总的带领下能够一一化解，她们的奋斗精神值得表扬。宣传部工作渐成体系，对于推动公司企业文化建设作出了重要贡献。自动化公司上半年虽然遇到了一定的困难，但我依然对他们很有信心，对卓总依然保持高度的信任，我始终相信，在630之前，自动化一定能够打赢一场翻身战。

诸如此类的人和事还有很多，我就不一一列举了。这么多的人和事集中涌现，反映的是朗坤的正能量越来越强，有责任感和使命感的员工越来越多，针对一些问题大家勤于思考，敢于发声，勇于担当，过去很多不规范、不合理、不和谐的现象得到了抑制和解决，我想这一方面代表公司的凝聚力在增强，我们的高管以及中层队伍在成熟，另一方面大家在沟通方面的能力也在提升，主管的领导力和执行力在加强，公司的生态环境在越来越向好。

#### 上下齐心，“精气神”十足

在魏总和卓总的带领下，两个公司，无论是日常工作中，还是龙舟赛赛场上，都可以看出整个公司的“精气神”出现了非常喜人的变化，这是非常的令人鼓舞，也是令人感动的，一个团队能不能成长，跟发动机和舵



手有很大的关系。我觉得这两位老总值得我期待，也值得大家信任，大家在这样的一个班子的领导下，我觉得对于员工来讲也是非常欣慰的事情，这个团队非常的稳定，充满了正气，我相信一定能带领大家走向成功。

## 下半年要做的三件大事

下面来谈谈公司下半年的四项重点工作，请全体同仁注意，这四件大事是所有工作的重中之重，因为这不仅关系到我们每一个人，也关系到公司的未来发展，所以必须要保质、保量、按时完成。

### 第一件大事：朗坤智慧园投运

关于智慧园的建设，我们现在要制定时间表，什么时间入住，什么时间开园，什么时间开记者招待会，什么时间把客户带过来，所有的时间表都要进行倒排。如果我们现在每拖延一天，我们的员工就有可能多被装修污染一天；我们每早搬进去一天，我们可能就会多带来一百万的收入。一反一正，大家自己算。在大楼的建设问题上我告诫各位：这是公司的头等大事，过程中没有理由，没有原因，没有借口，要排除一切困难，动用一切手段，调动一切资源，按时、保质完成既定目标。

### 第二件大事：加强国际化建设

国际化这个问题我提出来也有两年了，但至今没有起色，比较遗憾。我一直认为，如果若干年朗坤没有成功，可能就是因为在当前这个节点上我们把国际化给丢了。换句话说，如果今年我们不再去做国际化这件事情，可能朗坤失去了一个最好的发展机会。当下一带一路无论是政策面还是市场面都是历史上前所未有的机遇，而我们的产品和未来业务发展一定离不开国际化，所以趁热打铁，国际化建设问题今年下半年一定要提到日程上，并且要看到落实情况。

### 第三件大事：打造三大样板工程

样板工程匮乏是我们一直以来的痛点，所以今年我们要提的是三大样板工程的打造，就是以智慧红山为代表的智慧城市，以朗坤智慧园为代表的智慧园区，和以

江苏省国信能源互联网平台为代表的智慧工厂。我觉得三个样板工程的打造是非常关键的，它们的成败决定了公司的未来。一旦形成了这一共识，我们就要足够得坚持去做，我们要集中全公司的研发和实施力量投入到这三个项目上，力出一孔，利出一孔，形成集聚的变化，让我的优秀员工和优质客户向着朗坤希望的方向流动。

## 几点问题需要重视

### 关于消化能力

公司现在发展势头很好，所以订单消化能力一定要引起大家足够的重视。因为这个世界很多人是被饿死的，但也有不少人是在被撑死的。我们在艰苦的时候没被饿死，也绝不能在奔小康的路上被撑死。所以我们在谋发展的同时也要着眼于现实，大家要认真梳理公司的产品、技术方向和项目消化能力，做好相应的订单匹配工作。当然，总体来讲，我觉得发展总比不发展好，有订单，总比没订单来好，很多问题也确实能够在发展中解决，这个度大家各自把握。

### 团队建设与培训

我们的中层以上的干部培训和队伍建设一定不是人力资源部干的事，而是每个管理者都要考虑的问题，但事实上我们的管理者在这上面用的精力不到3%，说到底，不自信，不懂管理，没有经营意识，所以你们很累，凡事都是自己干，试问你们身上究竟有几斤铁，全砸碎了能做几根钉？所以，加强队伍建设和培训工作是管理者的重要职责，必须要把队伍带起来，否则你就不下，让能带队伍的人上。

### 关于商业模式的策划

前两天周导给我们策划的时候，提了两点建议，第一像我这样的老总，要出去做教授做讲师，销售费用就能立马降低100%。第二我们的实施工程师，做培训做咨询，马上实施费用就能降低。周导的策划打开了我们怎么从零到亿或者零到百亿的视野。目前，朗坤正处在最有竞争力的历史平台，实行众筹项目合伙制度，可能

朗坤就会以十倍的速度甚至百倍的速度发展。这个策划我们正在进行，等时机成熟就会推出，届时可能朗坤需要300个总经理，对于大家是个绝好的机会。

### 缺少统一的报价体系

目前公司的销售报价缺少统一的领导，有时甚至可以说是放任。针对这个问题上次我特别开了一个专题会，也设立了首席谈判官，但却没有根本上解决这个问题。这个问题不解决，对于销售经理而言就是枪响鸟落，这种状态会严重降低销售经理的职业杀手的本能。

### 渠道建设不成体系

公司的渠道建设依然是零零散散，不成体系，没有规则，形成不了网络。大家还是用叉子在戳鱼，不想着用个网去捞，所以很累。另外，我们的重点客户和重点合作伙伴依然没有专人在跟进，包括与华为的合作、航天十二院的合作等等，这些合作公司都是有投入的，如果不去跟进，就是打水漂了。另外，像新华社瞭望智库项目，其中的资源和机会实在是太多了，这个平台上面聚集了上万名记者，有几百个各行各业的专家，怎么利用这个平台为朗坤鼓与呼，请项目组并宣传部同事认真思考，尽快确定方案。

### 虚拟企业平台始终不能上线

从去年年底的时候，我就提出来公司要打造一个虚拟企业。现有的销售经理增长有限的，我们现在要考虑怎样让全中国的人为朗坤打工，怎样让全中国的人帮朗坤实施项目，他们只是借用了朗坤的账号，用互联网+将改变了大家的职业和习惯，形成“平台+个人”的沟通模式，朗坤就发展起来了。这个实际上是朗坤向互联网企业转型的关键之举，因为任何的转型都没有生产方式的转型来得更具颠覆性，如果我们成功了，可能发展的速度就会超越华为和阿里。

### 政府与媒体关系维护

我们现在和政府的关系还很弱，投入不够。

在中国如果你不跟政府打交道，很多机会你就根本接触不到，所有很多的政府活动我们都不知道，都不通知我们。我们跟政府的关系，跟媒体的关系，还处在幼稚园的阶段，下半年要加大这方面的投入。

### 关于细节问题

细节决定成败，如果你们不注意细节，再好的战略也难执行，或者说效果打折扣。不注意细节的现象很多，以工位卫生为例，我们员工的电脑屏幕脏是个顽疾，电脑是我们IT公司最主要的生产工具。犹如军人手中的枪，你不经常保养维护，它就会擦枪走火，在关键时刻，就帮不上你，甚至要了自己的命。那些电脑和键盘上有灰和油腻的同事，请记住每天下班前将电脑和桌面弄干净。如果整天面对一个脏兮兮的电脑，怎么能有好心情编出好程序？这样的细节还有很多，大家要注意，保持一个好的习惯，营造一个良好的环境，也是给自己一个好的心情。

各位朗坤的管理者，你们要学会把自己的手脚绑起来，多动嘴，让全员手脚麻利，身手敏捷，而不是代替他们。我们的高管们甚至要把自己的嘴也封起来，只去动脑子，多思考未来，多分析现状。朗坤要实现一日千里的成长，就要做到六个每天：

每天都有新签订单

每天都有项目验收

每天都有销售回款

每天都有高手加盟

每天都有优胜劣汰

每天都有管理的改进和绩效的提升

千里之行，始于足下，我们注定是书写朗坤历史的一群人。希望各位精诚团结、汇智聚力、同心同德、同频共振，用All in的热情，迎接630年中大会的召开！

谢谢大家！



# 朗坤目标百亿

编者按：

7月1日，朗坤召开年中总结大会，朗坤智慧及分子公司全体在宁员工参加了会议。董事长武爱斌以“2019年，目标百亿”话题作为切入点，对于上半年公司的工作给予了充分肯定，对魏总和卓总给予高度评价。武总同时明确了下半年公司的主要发展方向，从信任、当真、行动三个方面为全体朗坤人提出十五点建议。小编特精选片段，以期各位同仁在下一阶段工作中明确目标，精准发力，同频共振。

——朗坤总裁办宣传部



大家下午好!首先要向大家说声抱歉，因为今天早上我迟到了，迟到了3分钟，按照在座的400人来算就是1200分钟。依照昨天的规则(注：630领跑者培训，迟到者处罚)，我应该做三个俯卧撑。(注：武总当众做了三个俯卧撑，台下掌声雷动)。

再来说说迟到的事，今天迟到，主要原因在我自己，因为昨天晚上处理事务太晚(凌晨两点)，直接导致今天生物钟失效，急急忙忙赶过来还是迟到了。但奇怪的是，大会的策划人，包括我的助理和秘书都没有及时的提醒我，没有把我从迟到的泥潭里拉出来，这让我很困惑，也很伤心。这件事上就体现了我们还有部分员工没有那种“败则拼死相救”的精神。所以，今天我讲的第一点，就是希望在今后的日子里，我们的员工和我们的团队，能够同频共振，守望相助，相互提醒，相互补台。当领导、同事、客户的行动与计划有所偏差时，要有应急预案，要事先策划，不要被动，不能等待。我们都在一条船，只有大家互帮互助，才能勇往直前。

召开这次年中大会，主要是想总结下今年上半年公司经营情况和下半年重点工作部署。在此我首先要感谢在座的各位及依然奋战在一线的同人们，当前取得的所有成绩首先要归功于你们。第二，要感谢魏总和卓总在两个公司方向上的指引和战略上的落实，带领智慧和自动化团队走向胜利。从今天的业绩表来看，公司董事会应该为这两位领导打120分。在他们的带领下，两个团队风清气正，斗志昂扬，充满了正能量，这样的团队才能战必胜、攻必克。第三个要感谢的是筹办大会的工作人员，比如总裁办、行政部、人资部和宣传部等等，正是他们的辛勤付出和默默奉献，才保证了这次大会的成功举办，谢谢大家!

## 2019年，目标百亿

2019年，我们的销售订单就要达到一百亿，多一亿可以，少一亿也不行。要实现这一伟大征程上的长远目标，不是到2018年，2019年才去想，才去准备，我们从现在就要做好准备，要从七月份开始蜕变。具体措施

我要说几点：

### 第一、思想意识要转变

我们的销售经理要从“打订单”到“建渠道”的方向转变。因为这些具体的订单就和农民种地一样，产量终究是很有限的。你只有把你的订单转包给合作伙伴，让他们去实施(但是这个订单的所有权是你的)，这样你才有精力去做第2个第3个第4个……希望大家有这样转变的意识。各大区的销售总监不要将全部的精力投入到有限产出的具体订单之上，而是要上升成为管理和统筹，通过对每个区、每个省的渠道和合作伙伴的管理和引导，实现从卖产品到卖服务、卖观点、卖人脉的转变，最终帮助他们成功，也成就了我们自己。

### 第二、加强培训工作

所有的员工都要成为能做、能说、能写的新媒体网红，因为朗坤未来是一个培训学院，每个员工都是老师。以项目中心为例，每天我们在南京都将有50个客户的接待能力和宣讲能力，并全力打造收费的模式，把客户集中到南京来培训，然后让他们回去实施，从而实现从实施工程师到咨询顾问的蜕变。

### 第三、加强招商人才梯队建设

这将是七月份的重要工作，要招收代理商和渠道。我们的区总要发展下线，通过代理的形式，一方面可以让利给我们的合作伙伴，给予他们折扣价，包括后期业务的提成;另一方面我们可以快速的回笼资金，大幅改善公司现金流。同时我们还对我们的代理商和渠道伙伴进行培训，放手让他们去实施，我们把控项目总体质量，实现双赢。

十八年的积累，十八年的沉淀，朗坤现在已经具备一日千里的成长、病毒式的扩张条件，作为一个血统纯正的互联网公司和软件公司，朗坤的产品不受工期的限制，满足了现买、现卖、现拷的互联网时代的传播特征和优势。十八年的时间，足可以让一个企业从成长走向成熟，厚积薄发，朗坤要开始有更大的作为。



## 打好手里的一把好牌

提出一百亿的这个目标，我们充满着信心。信心的来源就是目前朗坤拥有强大的议价能力，现在的朗坤就像一个风姿卓越的少女，很多国内外名企、知名商协会组织和专业协会都向朗坤抛出了橄榄枝。

首先要谈的五大发电集团的系列项目，市场巨大，因为这几年电力行业形势不是太好，但这个时候国外软件又贵又影响信息安全，运维也不方便，实际效果也不行。这相当于给了朗坤一个天赐良机，如果我们不抓住这个契机，抢占市场，我们就是自己打脸，所以朗坤正在加强布局，志在必得。作为全球最大技术和服务业务的跨国公司—GE主动找到朗坤谈合作。从前GE是朗坤学习的榜样，现在GE也来找我们合作了，他们巨大的创新能力将助力朗坤的大发展，GE的能源互联网平台将进一步推动朗坤的国际化步伐；中信云平台、华为等国内外名企也纷纷向朗坤抛出橄榄枝，谋求合作，与他们的合作，朗坤有着绝对的信心。同时，朗坤与海螺水泥、华兴等行业龙头建立起合作，起到了拔出萝卜带出泥的效应，将带来一连串的后续订单；

“正和岛”也积极地与朗坤谋求在数字化等方面的联姻，正和岛上有其遍布全国的七千多家中国顶级企业，他们希望朗坤与他们合作做数字化平台，他们平台上的客户成为朗坤的潜在客户；与设备管理协会的合作，哪个工厂没有设备，哪个行业没有设备，军民融合也是他们的重要会员单位，设备管理可以说是无处不在，于设备管理协会的合作将让朗坤的渠道如同水银泻地，无孔不入；瞭望智库项目与朗坤智慧的工业软件理念相契合，其中更蕴含着大量的商业机会；……

综上所述，现在的朗坤绝不可以妄自菲薄，因为我们的手里掌握了一副好牌。而要将这副牌打好，我们就一定能够完成百亿的目标。为此，集团全体员工的高效协同为朗坤赋能是关键。

## 百亿目标如何实现？

当前，全体朗坤人要充满着自信，同时也要唤醒大家的经营意识。我们的产品经理、我们的工程师、我们的项目经理、我们的运营人员没有一种经营体验，对自己的产品了解，但没有商业意识。周导(注：周雷忠，中国知名企业创新模式策划师)把朗坤描绘成一个大研究院，朗坤的员工就是一群视金钱如粪土的科学家，两耳不闻窗外事，一心只管搞科研。外部顾问指出的问题，我们不要去回避它，我们朗坤不能只做一个大研究院，我们是一家企业，我希望我们的员工们沾染上一点铜臭味，去尝试一些经营活动，如尝试认购几套“由你飞”卖卖看，尝试赚钱的滋味，从而增强我们的经营意识。

要实现百亿目标，目标不能仅仅是目标，要实现还要如何去执行。我们要做好以下三点，并且决定如何朝这个目标努力！

**其一、信任：**信任能提高我们的心情，愉快的指数，而且信任的成本是很低的。朗坤人千万不能做“智子疑邻”，要形成员工和各级管理者相互信任。

**其二、当真：**公司制度高于一切，军中无戏言，没有当真的精神，将贻害无穷。嘻嘻哈哈的文化就是80%×80%的文化，永远做不到100%的完美。

**其三、行动：**做事要快、要狠、要做到滴水不漏。我们要当机立断，快而不乱，忙而不闹，成竹在胸。“狠”就是要在看准的基础上狠下工夫，在最短的时间里产生最好的效果。思想要坚决，行动要迅速，处事要果断，切勿优柔寡断。

要落实信任、当真和行动，就要把这三点细化成十五点来落实，具体就是：

公司利益高于一切。有一个“公司属于自己”的心态。既然公司是大家的平台，就要个人服从组织，这个少数服从多数。不管公司遇到什么样的挫折，都要全力以赴，积极主动去做任何事情。

团队至高无上。团队是公司各部门的生命线，我们要同频共振，同心协力，互相补台。

用老板的标准要求自己。否则你永远都不可能成为老板。千万别看到强盗吃肉看不到强盗被打，你不能整天想着老板的美梦，又不用老板的标准老板的技能要求自己。

把事情做在前面。如果是老板想到的事情，让你去做的，你做完了，但这算不上是在前面，前面还有老板。如果老板还没想到的事情，你做完了，很棒！

响应是个人价值的最佳体现。每当老板发出倡议或团队中有人寻求工作支援的时候，要在在第一时间做出积极响应，因为这关系到你的价值体现。

沿着原则方向前进。对于原则方向只能接受它，不能抗拒它。如果你打算坚持下来并期望有所作为。那么，如何才能做好事情？很简单，沿着公司明文规定的原则方向前进，不要偏离，不要为人所左右。

先有专业精神，后有人才。各个部门中有各种各样的人，但其中总有些人的存在是可有可无的，因为他们没有专业精神，他们无法被人所倚重。未来的社会只有资本家、网红还有工匠才能生存。

规范就是权威，规范是一种精神。没有规范，就没有权威，规范意味着你不但懂得做人和做事，而且懂得如何做好它们。

主动就是效率，主动、主动、再主动。主动的人是最聪明的人，是团队中最好的伙伴，是人人都想要有的朋友。在困难的时候能够帮助我们的，是主动而不是运气。

任何人都可成为老师。团队中任何人都可成为你的老师，只要你虚心求教，而不是为了达成曲线救国的其它目的。因为你需要的只是知识，而不是老师。

做事三要素，计划、目标和时间。永远要有计划，永远要知道目标，永远不要忘了看时间。

不要解释，要结果。解释是没有意义的，意味着你想推卸或要别人来承担责任。如果你不希望看到最后的结果，那么首先要做的是尽可能去改变过程。业绩会说话，成就说话。

不要编造结果，要卷起袖子干活。不要用可怕的结果吓唬自己或是吓唬别人，首先卷起袖子去干活。只有这样才知道结果是否真的很可怕。

推诿无效。做错任何事情都不要推。在失败面前，在错误面前，每个人都知道最不好的做法就是推诿，而推诿在团队中是无效的。

简单、简单、再简单。现在都是移动办公了，不要太夸张，不要虚张声势，更不要节外生枝。寻找捷径是提高工作效率的首要方法。

在朗坤集团百亿目标的伟大征程中，落实信任，落实当真，落实行动，做好以上十五点，我们的百亿目标就一定能实现，到那一天，我们将真正实现我们的个人价值，而朗坤将真正成为将员工打造为千万富翁的平台。公司发展了，员工必定强大；员工强大了，公司必定伟大。

谢谢大家！

全文摘自于2017年7月1日“朗坤年中会总结大会议”上  
董事长讲话(有删节)





## 做好服务 只争朝夕 自觉为朗坤创造价值

编者按：

7月25日下午，董事长武爱斌主持组织召开朗坤总部运营工作会。副总裁何卫、邓幼莺、CIO方琼等领导及各运营部门在宁成员参加了会议。武总表达了对我司运营各部门成长的期待和进步缓慢的担忧，他严肃指出当前运营部门存在交流不足、培训不足、考核不足等诸多问题并为这些问题开出了精准的药方，提出运营部门要树立精准的服务理念、正确的服务态度、扎实的服务能力、良好的服务意识和务实的服务精神，要用心在制度、体系和流程上为业务线提供专业的服务。武总要求运营部门的同事要相互学习，相互分享，改变当前的冷漠的态度和沉闷的作风，保有敬畏心，树立正能量，自觉为朗坤创造价值，真正体现朗坤的精气神。

——朗坤总裁办宣传部

大家下午好！今天召集各运营部门开这次会议，主要目的有三个：一是对大家的关心，第二是对大家成长的期待，最后是对大家成长缓慢的担忧。这实际上这是一种非常复杂的心情。因为我们的运营团队在整个朗坤的体系中起到的是支撑、保障和服务的作用，我们这个团队其实是决定了公司未来发展一个重要支撑力量，但当前这个团队依然存在很多问题：

我们的工作场景交流不多。我们的人力资源、行政、采购等各部门之间交流不多，我们的行政跟下面的子公司的交流也不多，采购的交流也不多，我们的部门秘书之间的交流不多。因为我们很少交流，所以大家一直在做自己的认知上的一些重复而简单的工作。大家要知道，交流是一种分享和学习，当我们的交流多了，其实我们就每天都在进步，都在成长，都在提高。

我们的培训场景不多。我们的主管要认识到，如果没有足够的训练，员工是没办法掌握一些技能，是无法适应自己的工作的，他们与主管们看到的东西不会在一个层次上。可能员工觉得自己很努力也做的很好，但如果返回这件事的本质和本源，他做的其实却不尽如人意。这些问题绝不是做一两次大讲堂就能解决问题的，我们的主管应该手把手教员工，就如同魏总常说的有一句话“批评不如帮助”。员工就像一颗小树苗，我们的主管要在工作质量和标准上经常给予提点，要经常布置工作、指导工作、检查工作，如果你什么都不管，不浇水不除虫不除草，经常再有一些风吹浪打，小树苗就不会长大。培训是一个企业的福利，企业总会对于那些有价值的员工提供培训的福利，其目的是在原来的基础上让大家提升更快。

我们的考核还不够。这体现在我们运营线上的员工不知道自己岗位上到底要具备什么样的能力！究竟做得质量是好是坏，究竟该做还是不该做，究竟做的对还是错都没有一个标准。员工每天都在埋头做事，却没有办法评价他做的好还是不好。我们的很多忙碌和动作，如果不是围绕公司的整个战略战术，围绕公司的统一部

署，围绕公司的发展，就都是无用功，甚至会产生蝴蝶效应，适得其反。

### 运营需要灵魂

究其原因，是我们的运营线上看不到一个灵魂人物，我们的运营线需要这个灵魂人物把人、财、物统筹起来，把精、气、神提振起来。强将手下无弱兵，为什么朗坤的技术能受到一致的尊重和好评，就是因为技术线拥有魏小庆魏总这样的灵魂人物，而我们的运营线还没有产生这样一位灵魂人物，一个公司的运作就如阴阳五行，五行缺一，公司如何能够做大？我们不要只是埋头做事，沉浸在自己的所谓忙碌中，我希望运营部门要以下的场景：

“我们的运营副总裁要相当于是一个集中的CPU，是运营各部门的大脑；我们的部门主管承担是小脑的功能，一起将任务分解细化，排兵布阵，简单事务由部门主管指挥，重大问题和系统问题交给运营副总裁统筹，产生出属于运营部门自己的服务思想和思路，并通过我们的“朗坤你早”把这些思想向下推送，向下贯彻。”

### 财务

我们要利用下午或者晚上的时间来做一个财务预算培训，学习完了以后大家做一下分享，这将是一个快乐的成长过程；在“朗坤你早”中，我们要经常听到和看到我们的财务总监和财务经理的身影和声音，财务部利用这个平台要对我们的员工推送一些专业的提醒和告知。这就是财务部的思想，我们忌讳谈钱，我们的财务部要为员工提供赚钱的服务。

### 采购

采购就是买东西，那么简单？采购部门不能局限于发货和买东西，这些只是售后服务，我们要做到事前策划，我们要把预算、主营业务、项目实施、供应链整合、知识、人才和信息的引进……这些工作都做好，要做好以上的工作，采购部门还要了解今年公司的主营业



务往哪个方向发展，这一行里还有哪些企业和玩家，主流的供应商有哪些……把这些工作做在前面，采购就能精准的预研、预测和预判，我们就能驾轻就熟控制采购这个流程，相反，我们就会在采购中处于被动的境地。

### 人力资源

人力资源不能单纯靠招聘，招来的新员工，要放到业务部门去锤炼。如果人力资源部门仅仅局限于在外面招人，新招来的员工就真能服务好大家吗？他们对朗坤不了解，对公司文化不了解，对人员也不熟悉，对员工的需求就更不清楚。他空有一身再高的业务理论，因为对朗坤没有感情认同，也没办法做好服务。如果一开始我们就把方向选错了，把人选错了，我们在错误的螺蛳壳里做道场不可能有正确的结果。当然，我们每个部门不能把选人、用人、留人、育人和考核人的事务都推到了人力资源部，这样你的部门就不会有成长，就如我经常提醒大家的，各业务部门的一把手才是人力资源的最高统帅，主管要让自已的员工比自己更优秀，要让这个员工持续优秀，从而不可替代。

### 办公室

办公室的工作不仅仅是开车和端茶倒水这么简单，这个工作要求做到养兵千日用兵一时。昨天，我的电脑死机了，里面存放的一个文档一直无法恢复出来，IT部的小伙子帮我捣鼓了半天，只修复了一小部分，比我自动保存的还少，这时毛旭初跑来说“给我试试。”不久后就帮我把文档恢复出来了。我在微信群里情不自禁就夸了他，现在我还是要说这么一个简单的动作，就足以奠定他在朗坤的技术霸主的地位。要向毛旭初学习，向他请教，把这些技能变成一个个作业指导书，微信群中分享给大家。IT部门还要做好知识管理工作，我们的智慧公司积累了如此多的知识，不要总是等自动化、理工朗坤和内蒙古朗坤来要。朗坤建立分子公司是为了扩大市场，不能把它们变成一个初创公司，要减少他们的实践成本，就要靠IT部门把这些知识固化下去去推送给他们。

预则立，不预则废：

## 运营应当怎么做

我们要真正转换自己的思路 and 思想，十年的目标换一种思路，也许我们一年就可能实现，十年的收入如果换一种思想，也许一年也可能实现。不要以为时间很长，我们就可以慢慢走，“多少事，从来急，天地转，光阴迫，一万年太久，只争朝夕。”我们要做到的是在相对速度上的超越，当大家都坐在高铁上，我们还在骑着自行车追赶，我们就会落后了；当大家都进步快，我们进步缓慢，我们就会落后了；当大家都在努力，我们却有了一丝一毫的懈怠和倦怠，我们就会落后了。

《中庸》有云“凡事预则立，不预则废”，没有事先的计划和准备，就不能获得战争的胜利，很多的问题都是由于我们事前策划不周密而造成的，这方面我们这几年的教训是很深刻。所以我们今天我跟大家开这个会议，就是要讨论如何自觉为朗坤创造价值，为就是要树立精准的服务理念和正确的服务态度、培养扎实的服务能力，从而拥有良好的服务意识和务实的服务精神，就是要明确当我们的前方的战士在流泪流血流汗的时候，我们的运营线应该怎么做，应当做什么：

### 让我们在和这个服务岗位上做的更加专业一点

唯有这样，我们才能赢得业务线的尊重。运营线做到用心服务，运营不直接创造财富，但可以控制支出，可以用很少的钱提供更多的服务，可以让前方的战士感到更加温暖。

### 运营部门不能只做一些简单重复的事务，我们要做到事前干预。

要积极主动，提前去做，否则我们就永远处于被动的地位。要从制度上、体系上、流程上提供更专业化的服务。但有时候我们对自己的标准和目标要求太低了，就像一个老旧的破车摇摇晃晃，最后耗死在一条漫无目标的道路上。我们的工作不是在一个岗位上干了20年，却仅有1到2年的工作经历，然后做十几年的简单重复而已。

### 朗坤需要更有水平的人来整合这一系列资源。

互联网时代，万物共享，皆可外包，但并不是说运营工作不重要，我们的主管要让我们的员工更优秀，我们员工要让自己持续优秀，运营部门的培训要做到了解业务，主动学习。

### 运营部门学会走出去，去了解世界，去参加各种专业会议。

在这些会议上，我们的人力资源经理不要印人资经理的名片，我们的财务不要用财务的身份，通过这些会议，我们要了解业务，了解上下游，了解同行。只有了解这些事情，我们才能了解员工的心，抓住员工的心。

### 每个员工都要有提升计划和职业生涯的规划。

对这个计划要当真，要执行，要做到对自己岗位的高度精通。朗坤就是让大家变得优秀，这是一种要求，这是一种品质，这是一种态度，我们要学习那些我们应该会和必须会的职业技能，我们要通过严格的培训，让自己变得更优秀，在朗坤我们不能允许自己平庸。

### “进城了，我们要把自己身上的土掸一掸”。

今年我们就要搬进新的园区了，我们的宣传部门要树立一种气势，不虚、不土、不装、不懒；要破除暮气沉沉的沉闷文化和“懒”文化，让我们的微信群交流更加热烈；要深入基层去发现朗坤的美，把朗坤的精气神提上来，把朗坤的正能量提上来。

### 战时打仗，闲时习武，这样才能打胜仗。

要在各业务部门要开展劳动竞赛、职业技能竞赛，演讲竞赛、写作竞赛、打字竞赛、公文写作比赛，让每个朗坤人人要变成一个个全才。一个团队不活跃、不开放、不交流、不共享，带来只会是自闭。通过竞赛我们可以相互学习，相互分享，更加活跃与开放，在这些竞赛我们不仅仅是竞争对手，我们更是密不可分的伙伴和战友，我们应该联合起来去抢占更多的市场。

### 企业家与商人的区别正在于对优秀人才的培养。

马云把每个离职的员工都称为是阿里巴巴强有力的“敌后外援”，正所谓强将手下无弱兵，在人才培育的过程中，霹雳手段方显菩萨心肠，通过勤学苦练所培育优秀的员工正是朗坤培育的目标。

## 一事精致 足以动人

在朗坤你的名字就叫优秀，我们的业务部门和运营部门之间要开展主动融合和相互学习。

“朗坤的公司文化：既要有工程师文化，又要有财务文化；既要有管理的文化，又要有服务的文化；既要有统筹全局的大脑文化，又要有细致入微的小脑文化，既要有基于围墙里的文化，又要有走出围墙外的文化。”

运营各条线要洗洗澡，照照镜，找出自己的渺小，照出自己的不足。希望大家在每天，每人和每件事都充满对生命的敬畏。在服务岗位彰显出敏于行而讷于言的工匠精神，把工作当作修行，将助人作为快乐之本，不断通过专业、专注、专心的做事来增加自己的能力，打造一支和谐、高效、团结、快乐的优秀服务团队。

全文摘自于2017年07月25日“朗坤运营工作会议”  
上董事长武爱斌讲话(有删节)





# 让天下所有人在朗坤平台上做企业

——董事长武爱斌关于虚拟企业的思路分享

未来的公司终将消失，会被各种各样的虚拟企业平台所取代，我们每个人也从公司的员工转变为可以在多家虚拟企业拥有账号的独立主体，各个账号就是公司、个人的签名就是公章。虚拟企业的基础是互联网平台，一个人要想发展，必须通过平台与人合作交易，靠自己是无法获取信息、完成交易的；同时任何一个平台的加入都需要资格的审核，所以要想加入虚拟企业也要具备一定的本事。朗坤要做的就是开发这样一个虚拟企业平台，让天下所有人在这个平台上做企业。



我们目前研发的虚拟企业平台，只是做到了手工表单的信息化，如果仅仅只是这些，这个平台无法有效的吸引更多的企业加入，也无法有效促成平台上交易的发生。因为我们最终要实现的是N个企业进驻平台，成为一个虚拟企业集团。我们现在做的系统还很小，但最后的虚拟企业是没有边界的盈利组织，可以做到无限大。不但目前公司的内、外部的各种角色，如产品销售、接待服务、银行借贷、保险、招投标等等之间的交易都可以在这个平台上实现，我们现在的销售人员、实施人员、研发人员、运营人员等原则上都可以做到虚拟化，虚拟企业发展到一定程度，就会以“平台+个人”的模式代替目前“公司+员工”的模式。

## 虚拟企业平台要实现什么功能？

在虚拟企业平台上，任何用户都可以在平台上发布需求信息，如“我要打印标书”。这个需求发布以后，平台就会推送所有符合条件的厂家，在他选择厂家后直接打印即可，然后在平台上进行内部结算。平台上的用户会有各种各样的需求，如“缺少资金，能否在平台上进行借贷”等等，我们就可以把产业链上相关的金融公司、保险公司、招标公司等各种服务入口接进来。这时候这个平台就会有越来越多的厂家加盟成为用户，在这个过程中，其实也是一个生态链的整合过程。

平台用户的加入和退出规则是由我们来制定的，用户需要通过我们的审核才能加入或退出。有了加入和退出规则后，要建立各种产品和服务的执业标准认证体系，要对各种提供服务和产品的执业标准通过培训进行考核认证，只有通过认证才有资格在平台内进行交易。再次要建立平台的信用评价体系，只要在平台上使用过服务就要有点评。为什么要做评价？评价是为了保证平台上服务的质量，利用大数据来建立良好的服务秩序。比如这个工程师在现场总是被差评，当差评累计到了一定数量，利用大数据就会把这个工程师淘汰掉。同时这些大数据本身也是我们的资产。

平台建立了这些体系以后，就能把客户、供应商、

物流、代理招标公司等各种角色都吸引到平台上，这样各种产品、项目的需求就产生了，就可以更好的促成这个平台上的各种交易。各个企业把各自产品放在上面，这时我们的虚拟企业就变成虚拟企业集团了。比如让某公司把产品上架，由平台来卖，我们就把该公司的销售接管了，后续的实施也可以由我们来完成。我们输出管理、输出流程、输出体系、输出制度，会员企业只要在平台上按照我们的制度和标准去做，就可以实现收益。最后的平台就类似赌场的功能，自己不赌，但所有的客户无论输赢都要交钱，开赌场的永远不会亏本，要按照这个模式去设计虚拟企业。

虚拟企业平台上的用户首先是会员制，要缴纳会费才能成为会员；其次会员只要在我们的平台上面交易，就需要按照一定比例缴纳费用。OFO小黄车的盈利模式其实就是会员制，通过收取会员的定金来盈利。每个人两百块钱的押金对大家来说无所谓还能解决紧急时刻的用车问题，其实小黄车的盈利模式就是利用了人的心理，现在的企业就是要做大、会员要多、成本要低。我们的平台在做广告的时候可以说：加入我们的虚拟企业，能让你的产值翻一倍！

随着大量企业用户的入驻，这个平台上就会有大量的HR、办公室主任、营销总监、项目总监、开发人员等各种人才，这里面都是我们需要的人才，其实都是我们平台的会员。如果我们想把公司做到一百亿，至少要有10个类似朗坤的组织，但是平台上如果有一百个类似朗坤的组织就是千亿的产值，而且在这个过程中，人人都可以是老板。

我们可以在平台上做各种网上商店，比如工业4.0，先做一个全景图：左边是数据库商店、右边是平台商店、上边是物联网商店等，所有工业4.0相关的产品都在这个网上商店里销售，客户想买相关的任何产品、平台甚至是实施，一点击就可以，这是最后的效果。现在都在谈产业全景、网络全景就是这样，举个简单的例子：我开了一个汽车商店，用车的、造车的、都在上面，买车、修车、造车、提供元器件等都是围绕“车”展开



的，这个平台既然能卖汽车，也就能卖卡车、拖车等，最后就变成有产品、有销售、有用户，同时有物流、有银行、有保险公司等等，大家都在上面交易。所以，未来企业就是平台+个人，没有公司+员工了，如果员工想多赚钱就可以多找几件事情做。但如果你想找事情做，却不知道哪一家有需求，平台要做的事就是给你提供需求，把买家和卖家整合在一起，有人发布需求、有人接需求，在平台上接需求要交费，发布需求同样要交费。我们要做的就是提供入口、建立连接、方便结算，这个就是我们虚拟企业平台的功能。

### 虚拟企业平台要怎么做？

华为的原则是利出一孔，华为本身就是一个大账号，现在华为的服务二次开发的很少，都是标准化的产品。我们要做大的时候要“利出多孔”。比如我们在设计产品的时候，点检仪，我们售价3000元，A公司卖4000元，B公司8000元。我们在实际销售的过程中不能直接卖给其它公司8000元，同时给对方5000元的回扣。这样做会让公司违法，是洗钱的行为。但由于中间商没有账号，就会引导我们直接和最终用户签，这种途径是错误的。因为这样做8000元的销售额中有5000元的销售费用，销售费用太高就会导致政府相关部门的追查。如果我们以3000元的价格直接卖掉，销售费用是0元，直接结果是净利润很高。所以销售的过程中虽然最终利润额是一样的，也要考虑赊销率和销售费用率的问题，这两个数值高了都会有问题。

随着虚拟企业的发展，每个人的账号就是公司，这并不意味着大家利益会冲突，只不过把风险降低了，在我和最终用户的中间加了一道防火墙。三点的路径是最简单的，两点之间路径最复杂。所以你想加入平台，只要你具备一定的资格，愿意用我们的产品就可以。对于小的软件公司我们可以卖平台，有平台的公司可以卖产品，有产品的公司可以卖服务，有服务的公司可以卖知识。比如我们的绩效考核系统、检修系统、预算系统，类似这种知识都可以卖。我们要把平台、产品、服务、知识在各行各业里销售。所以，知识就要变的很

小：比如开发燃料系统，这个系统不好卖，我们就卖源代码，你要做燃料，我就把代码都卖给你，但我卖给你的同时也可以卖给其他企业。即使软件开发完了，平台在我们这，后期升级还要交钱。因此以后的代码共享也是很正常的。完全不用担心多家公司同时开发的问题，即使很多公司都有燃料系统，就如同我们有用友的源代码，能说我们的财务软件占有率第一么？我们即使开发的软件和用友完全一样也卖不了多少，我们的这些知识也是同样的道理。我们把这些策划的越细越好，甚至工作流、表单都可以进行销售，这样不但利于我们的产品销售也会使招商变得更容易。通过这个平台，最终实现的是世界的统一，我们成为一个源头。

假如智慧城市有一百个应用，智慧政务、智慧旅游、智慧楼宇、智慧交通等等，我们可以在平台上发展代理商，由不同的厂家进行开发，最终就形成一体化的智慧城市整体解决方案。然后我们一起合作，把整个平台上的供应商整合起来可以去做更多更大的项目。平台最重要的特点是要体现平台的开放性，如果任何一家软件公司都用Liems平台来开发，就形成了统一，全世界都在用的我平台。

平台统一后再开始从各个行业开始，做一体化解决方案，找不同的厂家开发，最后我们所有的行业全是一体化了。这就是一个行业一个行业的找加盟商的方法。要这样去招商，帮助企业成功。这些公司发展起来了再招代理商、再招实施商、再招运维商等。我们现在要把平台设计好，要做到网格化：产品细化，价钱很低，产品就会很好卖，从而实现行业的统一。把这些设计好了，招商就很有秩序，招来的人才是我们想要的，收到的钱背后是有价值的，除了钱还有资源、还有用户，这些在我们的平台上开发的系统，我们只要组装就实现了一体化。

我们单纯靠卖产品是很难有突破性的发展的，但如果工业4.0所有的厂家都在平台上面，我们在平台来确定规则、在平台上进行配置，就可以实现整个系统的整合。我们还不具备建立一个独立的工业体系的能力，自

己研发发展太慢，所以要靠整合共享来实现。因此，对于我们在做虚拟企业这件事情的时候，要高清楚我们最后到底要什么，我们要去哪里。这样，才能保证方向正确。

### 数据是企业的核心资产

我们要建一个及时、全面、准确加信用评价体系的平台，这样就在平台上形成了大数据，这些授权数据也是我们的财富，可以进行销售。虚拟企业平台上的会员可以用我们的产品，招采、由你飞、物资管理、HR、OA等等，我们帮助平台上的每个企业赚钱，帮每个员工赚钱，最终就会导致公司的消失，所有的员工都直接在平台上做事，也就演变成了文章开头描述的平台+个人的模式。剩下的都是研发型企业、个体的销售型企业、实施型企业、运维企业等，导致社会资源的重新组合，有专门的财务公司、人力公司等来配置相应的资源。比如你想上市，就有相应的证券公司按照上市标准进行核对，按照指标告诉你的企业要怎么调整，调整到一定程度就会帮你找券商，直到你的公司上市等等，这就是数据的价值。我们把平台上各个公司的数据提供给证券公司，他就可以挑选好的企业进行辅导，他觉得这些数据

有用，就会主动购买。就如同公安部用滴滴平台发布寻人启事，进行跨界合作等，也是数据资产的力量。

虚拟企业平台要有效和我们的招商工作结合起来，要实现财务共享、人力资源共享、采购共享等，要把平台上企业的所有会员共享、分类、编码，按照行业、区域等各种不同的维度进行分类，把每个会员贴上属性和标签，这样才能在有需求的时候顺利的找到合适的人才。这就是虚拟平台架构的体系。

我们现在做的这个虚拟企业其实就是这样一个平台：能接入各种企业，能满足各种需求，整合各种资源，实现平台上企业的共同发展。企业一经加入，我们可以在收取广告费、合作费、会员费的同时获取有效的数据资源等。我们是这个平台的规则制定者，我们建立体系和制度，负责平台的运营和资源的整合，在这个虚拟企业里，最终我们朗坤的员工都将成为管理者，是各个领域的专家。朗坤成功了，无限个企业就会都在我们的平台上，实现信息共享、资源互通，从而实现平台上所有企业的成功，实现平台+个人的共同发展，真正打造一个互利共赢的虚拟企业集团！





## 武总谈公司二十条改进之处

我们即将要搬到新的园区去，从外面来看公司确实发展的非常好了，如果能表里如一，公司将会有一个巨大的发展。这个互联网时代，我们要用全球的眼光来看待，如果我们只看到自己的一点事，真的很难发展起来。我们现在做人才盘点，选人、刻画人，梳理模型，最后还是要支撑公司未来的发展战略。我梳理了一些这些问题，是我很关心的问题，更是公司亟需解决的问题。

### 第一 公司的云产品系列该如何经营

我们目前做了很多的云产品，客观的情况是商业模式没研究透，不知道怎么报价。运营团队缺少互联网、云这方面的人才，也没有激励政策。我们的云产品有很多，设备云、建材云、旺采云，这都是我们全新的业务，但全是用传统的人、传统的方式在销售。而且没有政策，任命的人也是临时的，我们的产品研究出来不能很快的投放市场，仍日用传统的思维，这样产品研发的是没有用的，我们应该考虑的云产品系列如何经营的问题。

### 第二 政府关系

我们公司目前没有专门的团队在做省、市、区以及国家部委的政府关系方面的工作。我认为像朗坤这样的体量从事政府关系工作的人至少应该有50个人，但现在还远远没达到。我们的很多业务都是提供信息、协助政府作决策的工作，但是我们目前在标准化方面，在政府的产业支撑示范方面，做的还不够。从这次开园活动就能够看出来，我们朗坤的影响力还需要再提升。我们平时没有打好基础，需要的时候就无人可用。当我们的团队遇到一些挑战性的工作的时候不要找借口，在政府关系这一方面，我觉得我们不够重视，总是以为我们技术好，酒香不怕巷子深，这是错误的。

有一次一个领导和我谈到这个问题，说朗坤做智能制造、智能工厂，如果在各种会议上各种评比上都看不

到朗坤的身影，朗坤就不是玩家，在这个行业的影响力是不够的。

现在我们经常说网络大咖、网红，现在朗坤没有人是网红，在网络上没有影响力，我们的高管团队同样需要包装。即使是鲜花还要绿叶衬，好的树还有一个生根的地方，不能只靠一个人，否则这朵花开不久的。我们的高管一定要提起重视，对于我们的政府关系，一定要高度敏感。

### 第三 渠道代理培训考核团队

我们现在计划发展渠道，自己做核心技术的研发。但是我们的渠道谁来管，谁负责发展接待渠道客户，怎么培训渠道？

俗话说，无事不登三宝殿，没有人无缘无故主动过来帮你卖产品，一定是自己有不足，希望你寻求合作。我们现在的渠道不成体系，都是零星的、局部的、个体化的，基本上就是来一个谈一个，这就是取暖靠抖，通讯靠吼。我们一个互联网的公司，如果用这种很原始性的办法去做是不能成功的。我们现在的培训视频有多少，谁在整理更新，是不是最好的，是不是全覆盖？渠道营销总监是谁，怎么考核，他怎么把他留下来。这些事情如果不系统地去思考一下，是没有未来的，关键岗位的一个人一旦离开公司，公司马上就重感冒转肺炎了。

我们一定要把渠道重视起来。很多时候我们有渠道，产品都可以通过渠道走。今天我们在谈素质模型的时候，有没有渠道总监、政府关系、云产品销售总监这些岗位，我们要明确应该找什么样的人来做。

### 第四 大客户经理

我们缺一大批大客户经理，航天十二院、华为、瑞

中、正和岛、苏商等组织或合作伙伴，还有企业家协会、商会、政协、校友会都要有人专门负责，当我们花了决心打开了市场或跟一些协会、大客户建立的关系以后，要有人负责起来生根落地，把整个事情担起来。

### 第五个 高校板块

我们现在成立了理工朗坤，也做了南航、武汉理工的信息化，但往往这些产品卖完之后就后继无力了。我们国家很多的理工大学里面都有一个建筑设计院，工科院校里面基本都有高校设计院，当我们卖了一个建筑设计院产品的时候，如果我们有高校资源，这就是一个巨大的市场，比如南航的素质教育平台，就有很大的市场。我们的产品开发出来，一定要充分的开拓这个产品的市场。

我为什么要提高校这个事情，因为未来的人关心两个问题，一个是教育，一个是健康。人活在世界上，本质上是追求快乐。我们做教育行业信息化，不是想在教育行业赚点钱，而是谋求朗坤的未来。一个公司如果没有人才，是没有未来的。这三个月各大公司都在做校园招聘，我们公司的校园招聘也要做起来，招来的人要能到公司来报到，报到之后要能够在公司长久的留下来。现在我们公司的人员流动率问题，我们的管理者一定要注意到。

### 第六 军民融合和国际化板块

在当今的环境下，如果我们不能跟政府跟军队协调好关系，企业就是没有根本的。我之所以这么说，是因为我有一次去西门子公司，给我留下了很深的印象，西门子公司超市的收银机都是西门子自己造的，西门子有一个叫电器行业协会，德国的电信行业协会60%至70%的标准制定者全是西门子公司的人，这就是西门子的威力。

我看到西门子曾被评为世界上最受尊重的企业，西门子非常低调非常扎实，西门子有一个部门做得非常大，叫国防部，从来不宣传，德国的航空航天技术、军工技术的电子电器部分几乎都是由西门子提供。朗坤想成为伟大的公司，在谈军民融合的时候，谈军工的时候，就要探索怎么去做。我们要建立体系，需要什么人来，把模型刻画出来，制定好政策，即使把绝大部分的利润给他，我们也能盈利。

国际化也是一样，目前我们没有明显的进展，现在公司一个专职的英文翻译都没有。我们的领导班子要对这块敏感起来，做成了大家都有功劳，不要惧怕风险。这是给大家的一个锻炼的舞台，要敢于去尝试。

国际化和军工这一块我们已经谈了很多，现在也有些渠道，比如中国设备协会、国家战略研究中心，这些渠道需要去多去实践，要有人去专门负责。





## 第七 虚拟企业

虚拟企业已经运营了，我们也开发了一个虚拟企业版，开发出来就要发布，虽然在朗坤智慧园开园的时候我们做了产品发布会，但我全程参与其中，却没有感觉到一个产品发布会该有的氛围。

我们的产品开发出来，要有合适的人去卖。当我们一个产品面世之前，其实很多准备工作要做，不是说楼盖好了再去找这个销售的人，我们要提前做好销售的准备。

## 第八 宣传板块

现在的宣传板块可以说捉襟见肘，每次办活动搞宣传都要找董事长批示申请经费。宣传板块一定要有预算。我们把所有看上去不该花的钱全砍掉，觉得没有用。就像我们觉得嘴唇没有用一样，但当我们没有嘴唇的时候，牙肯定也会受到影响。

一个公司，如果内部没有意识形态，外部没有品牌，是不能发展的。宣传板块其实不是一个团队的工作，全公司每个人都要参与进来，我们全公司共用一个品牌用一个账号，一荣俱荣。我们一定要高度重视起来，公司已经到了5到10倍成长的关键时期，任何一个伟大的公司不可能每年按30%的速度往上涨，一定会有爆发式增长的时期，我们已经到了成长的风口，不能再过小富即安的日子了，我们现在要做好迎接变革的准备。

## 第九 百业千城计划

合资公司如何找，谁来落实，如何和这些公司谈？一定要有人来落实这些工作。

## 第十 传统成熟的产品如何扩大市场

成熟的产品是公司的生命线，我们在转型在创新、在扩展的过程中，如果不能把我们传统的业务迅速的变成订单、变成利润，就无法支撑现在的创新业务板块。我们的众多的成熟产品，如何进一步扩大市场占有率，在这个产品线上做了多少覆盖的。我们的王牌产品EAM世界前五中国第一，但是我们的销售额却没达到这个水平，我们有千亿的市场，要研究拓展我们的市场

占有率。

## 第十一 客户服务

现在的客户服务没有人负责，客户服务这方面很重要，朗坤需要客服，自动化需要客服、理工朗坤需要客服，但不能成立几个客服中心，这些都是朗坤的客户。朗坤的盈利模式可能就是在第二次合作中产生利润，软件即服务，服务就是客服，公司要有专业的客服队伍，客服要有理论支撑体系。

## 第十二 园区运营

我们现在已经开园，希望过来的人络绎不绝，每天都有很多人来申请。谁来讲解，谁来做标书，谁来做方案，谁来实施？我们每次的接待都要能转换成订单，不能只图热闹，要能看到效益。

## 第十三 IT流程实施管理

IT流程实施管理是公司的基础，是公司的最宝贵的财务核心竞争力。公司新来一个领导，不是只配一个笔记本电脑，更重要的是这些知识的传递。我们在外面成立合资公司，要有可以直接传递的知识体系。二次创业是一种精神，不是说从头再来，我们一个新员工来到朗坤，要有知识体系支撑，否则不是做错事就是效率低下。

## 第十四 接待

接待是生产力，见到客户要主动的参与接待，要有专门的接待团队，对接待进行合理的安排，不能总是依赖董事长出面。

## 第十五 岗位缺失

现在我们国信、瞭望智库、中信集团是大客户，但没有人是大客户经理，反映出我们很多的岗位的缺失，我们的管理者一定要意识到这些问题。

## 第十六 商学院

朗坤商学院成立了，有培训部吗，有课件部吗，有招生部吗，有培训计划吗，有课程表吗，有师资吗？谁来做商学院的执行院长？谁能对公司的各级员工来进行

训练？这些内容都要尽快明确。

## 第十七 医疗事业部

条件成熟时抓紧成立医疗事业部，第一朗坤有做设备管理的基础，第二这是未来新兴的产业，第三个医院的安全管理是朗坤目标市场而且已经非常成熟。有一些新型的事业部，包括半导体，现在我们国家大力发展半导体和芯片产业，效益非常好，我们有产品非常适合于做半导体，那些设备很精致，是流水线作业。我们对市场要有研究，成立事业部要有论证。

## 第十八 市场推广团队

我们期刊退单率高，一定要有人关注这个问题，我们的客户发生调动或者离职一定要有人跟进，及时更新信息。

## 第十九 产品视频团队

我们出去讲课分享，要能随时调出视频，最好的教学方式是案例教学，让客户看到我们的产品到底能帮助客户创造什么价值，不能仅仅依靠一个PPT。不要只图省钱，要有一个产品视频团队，认真的去做这些事情。

## 第二十 公司的高管要按照一正二副标准配置

现在很多部门都只要正职，没有副职，这是问题，每个部门要按照一正两副来配置，各个分子公司除了有总经理，还要设置副总经理。

我们现在的改革已到了深水区，有困难，这更要积极面对，针对这二十个问题，我们的领导班子要提出解决方案，再做人才盘点。把公司现有的人往上推，培养人才或者引进人才。管理者一定要看到问题、解决问题，不要让我们现在的努力付之东流。





## 朗坤智慧园开园仪式答谢辞

尊敬的各位领导、各位来宾、亲爱的朋友们：

大家上午好！

非常感谢各位能在百忙之中光临朗坤智慧园开园庆典现场。在此，我谨代表朗坤智慧科技股份有限公司全体同仁，向各位嘉宾的到来，表示最热烈的欢迎和最衷心的感谢！

我要首先要感谢的是我们的政府主管部门。今天我们脚下的这块土地，就是政府大力支持朗坤的一个最好证明，没有这块土地，可能就没有朗坤智慧园，更没有我们今天的欢聚一堂。我觉得创业18年来，我觉得政府对企业的支持对企业的帮助越来越多，越来越科学，越来越人性化。我作为民营企业的一员，我觉得我们国家一定会繁荣富强。未来以来，民营企业的春天早已来了。

我要感谢我们可爱的员工。你们通过自己奋斗的雙手，亲手建造起属于我们自己的家园，虽然过程很艰苦，但是结果很快乐，我很钦佩你们，也很感谢你们，谢谢！

另外，感谢我们的客户方建设运营方，我觉得这个社会是一个互帮的社会，一个企业一个员工，他在有本大的本事，如果不学会合作，不建立生态，他也是做不到的。在这个过程中我非常感受到我们来自各方的这种力量，特别是18年来，我觉得这样的一个力量事实上支撑的朗坤从两个人到现在的一千多人这样的一个人发展。

最后，我要感谢我们的股东。感谢你们坚定不移的看好朗坤发展，感谢你们坚定不移的支持朗坤智慧园建设。也请你们相信，朗坤一定不会让你们失望。

今天，来自五湖四海的贵宾汇聚一堂，其乐融融，趁此机会，我也想提四点希望。

第一，今天各位贵宾体验了这个园区，如果觉得还不错，有意思，有价值，我希望大家今后能够帮忙多多宣传，动动手指，可能就把朗坤智慧园的建设理念、实用价值传播出去，也可以让我们更多的造福企业、造福社会。

第二，我希望能够借各位贵宾的“慧眼”。今天第一天开园投运，还有很多不足，还存在很多问题，希望大家多多批评指正，帮助我们提高和成长。明年的今天，朗坤智慧园一定会变得更加成熟、更加完善。

第三，今天来自五湖四海的贵宾云集在此，实际上这也是我们第一次组织这样的盛会。招待不周之处，我希望各位贵宾能够多多关照。实际上，从我个人的角度，我希望每一位贵宾都能坐到第一排，每一位贵宾都能上台发言，每一位贵宾我都能够亲自接待、畅谈。但，好像这不太实际，所以，请大家包容我们，谅解我们，关照我们。谢谢！

最后，希望各位贵宾今天能够尽兴。也祝愿各位贵宾身体健康健康，家庭和和美美，事业蒸蒸日上！谢谢！

## 建立经营管理标准体系 走上盈利模式快车道

——董事长武爱斌在园区运营管理会议上的讲话

公司搬入新园区以来，暴露出一些问题，比如电视装好了，但是电源线和电视的调试出现了问题；墙刷好了，但很多地方出现裂缝或起皮；地板铺好了，却出现缝隙或者破洞；还有一些等等类似的问题都是由于当时缺少有效的监管和工作的标准而产生的。如果返工的话，一方面无法和施工方计算费用，另一方面浪费我们的时间和精力，降低了工作效率。我们如果在形成了既成事实以后再去弥补，就意味着人力、财力的浪费。时间长了以后，大家都失去了工作的积极性和标准意识。

下面我从几个方面来谈谈园区的运营管理。

### 建标准 抓实效 提高管理水平

从公司内部的一些管理来说，我们总裁办目前接待比较多，缺人手，经常从各部门抽调人员，经常加班。有的时候本来是很快乐的事，最后由于没有计划，没有组织，大家就会觉得很疲惫。还有的部门对员工工作的分工不明确，导致员工整天要么手忙脚乱，要么无所事事。而我看到的这些问题，仅仅是局部的，还有很多等待大家去发现的问题。当然，在这个过程中，大家也做了很多的工作，否则不可能就这一个问题。但能不能提质增效，提高运营管理水平，就要做好几个很重要的方面。

**第一、要制度规范。**比如一个会议室，会议室客人来之前多长时间开空调？开多长时间？什么时候开投影？这些问题需要我们现在去规范。再例如我们给花草浇水的员工，是否会养花，而且把花浇死了也是需要承担责任的，还有我们每个办公室对空调开关的时间需要进行规定，需要规定空调在不同的月份设定不同的温度，并

且尽量实现环境的密封性，减少资源的浪费。否则我们就要浪费一大部分的电能。而我们作为管理者，目的就是要让这些资源浪费的现象少发生、不发生。

除了这些以外，还有很多事情值得我们去做好，今天我发现厨房地面很脏，会议室玻璃很脏，我拍照以后发到群里，但保洁的就只把拍照的那一块擦干净了，其它地方也没擦。其实我想我们所做的这样的一些工作，如果靠我每天盯着，那么公司的经营就会出现什么问题，所有的这些方面都是因为我们没有统一标准，我们的工作人员眼里没有活。包括我们每次开完会以后都要有规定，会议不结束，保洁阿姨是不能下班的。会议结束以后五分钟或者十分钟就要把会议室打扫干净，要达到这个标准。把这些标准做好了，再谈岗位工资的事。因为我们现在公司员工工资每年都在涨，但效率不见提升，我们现在跟员工发的钱都是他认为该得的，要做事就再加钱。否则没人会愿意做那么多事。最后每年的成本在增高，但是大家都在偷懒或者把工作推给别人。而到了考核时，我们现在这么多人，没人来负责考核大家的绩效和和工作时间，没人检查制度的执行情况。因为有很多的制度，要是不去检查，等于没有落实制度。大家觉得做不做都无所谓，最后大家都不愿意多做。

**第二、要具体情况具体分析。**例如晚上加班，有的员工去食堂吃晚饭，有的因为天气冷不愿意去食堂吃，我们可以在公司楼层固定放置一些取餐点，食堂可以煮一些粥、放一些点心等等方便员工取用的食物。包括现在的交通车，这些交通车我们根本没有去计算它的成本，部分员工可以通过拼车来降低成本，甚至可以取消掉班车。还有的员工住在浦口，晚上8点半下班，路程





## 经营 经营 还是经营

运营岗位是服务岗位，服务岗位的本质是管理，是经营。如果说我们不从经营的角度来做服务，这个服务是没有任何意义和价值的。如果这个公司不赚钱，那么这些工作是没有价值的。所以运营岗位也要考虑如何创造价值，创造利润。按照我的设想，我们的园区不是成本中心，她应该是一个利润中心，我们通过租赁的方式，可以实现园区的收支平衡，甚至于盈利。这一点是大家都要考虑的。

现在很多岗位反映招不到人，有的是因为工资定的低，有的可能是其他原因，其实有很多时候我们在制度设计的时候，应该是两个人干五个人的活，拿两倍的工资。员工拿的多了，工作就尽心了，也更忠诚了。对公司来说既节约了成本，也提高了效率，于公于私都是双赢。这也是创造价值的一种方式。

我们之所以要成立园区运营管理办公室，从园区费用管理的角度来讲，现在是基建费用，马上就会有运营费用，接着是利息费用，紧接着还本金，最终要找到运营的人。**首先保证不能亏损，这是一个原则。第二个原则，要吸引一些正常的客户流来支撑我的市场。第三，在这个基础上要盈利，而且盈利要越来越多。**那么这些配套的设计一定要马上开发出来，否则这个楼会变成公司庞大的负担，哪一个软件公司都租不起。从集团的管理角度来讲，我们要做一些给分子公司提供优质服务的选项，让他们不要整天为这件事操心。所以现在朗坤智慧是住进来了，但是其他几栋楼的出租也要尽快开展下去，和各个分子公司的合同也要马上签订，费用要公开透明。这几个事情都是我今天找各部门开会要尽快解决的问题。

园区的具体管理方面：可以制定园区运营管理手册以及职责岗位团队成员绩效考核制度，就各方面来看，我们园区的一整套的运营制度要跟IT马上融合，因为我们马上就要有创客中心，创客中心的收费方案要马上制定，包括会议中心，商务中心，这些收费方案都要马上

要接近三个小时。像这些员工可以和他们协商住在附近。因为员工那么远跑过来，工资只有5000块钱一个月，不如就近找一份工作。所以需要我们去具体情况具体分析，从经营管理的角度来研究公司的运营。

**第三、工作要有标准和规划。**我们每个部门的员工每天需要完成什么样的工作，需要在多长时间内完成，这些都需要我们去制定标准，例如一个灯泡坏了，需要规定在半小时以内修完，超过十分钟就扣除相应的工资。我们自己每天的、每周的、每个月的、每个季度的这些经营计划，每项计划的完成时间，我们都要把目标上墙，一定要非常明确。把这些东西确定了以后，我们的工作效率才会提高，我们有很多工作才能进行下去。

公司最近接待用的礼品，很贵重的礼品，但是有些客人不知道商品的价值，可能随意一扔，造成严重的浪费和不必要的损失，所以我们要根据客人的定位再来选择相关的礼品。所以我们现在做采购，第一、要根据员工的需求来购买福利，第二、要根据日常的公司消耗来采购，第三、根据客户的需求来购买礼品，第四、要选好采购的点。这些都涉及到我们企业的经营，我们要学会营生，学会算计，因为钱都是省下来的。现在很多的国有企业，有很多的钱都是靠利息省下来的，现在企业竞争太激烈，在这个地方浪费点，那个地方浪费一点。我们的员工忙了一年，最后粮仓里面什么也没有。朗坤的名声是出去了，但是有了势，却没有了钱。到了年底发奖金的时候，员工的奖金发的非常少，资金的短缺很大程度上是由于资源的浪费，无组织无计划的工作。最终只会给公司和员工带来不必要的损失。

如果我们在这方面的管理，都这样没有系统、没有规划，我们是无法将园区经营模式复制到其他城市的。所以，我们的岗位职责、工作标准都需要去制定。在园区的维护保养方面，我们要培养出后备队伍，园区在这个时候是基建转运营的状态，我们要在这个过程中跟着人家学，当施工单位走了以后，我们也要有自己的保养队伍。

确定。包括招商引资的一系列计划，如果这些功能中心不投入运营的话都是成本。所以我们要对外招聘五栋小楼的楼长，让每栋小楼都能高效的运营起来，如果我们经营得当，每栋小楼的收益也是可观的。另外要注意设备可靠率指标和园区风险系数指标，这两个指标是抓住客户眼球的关键指标，千万不能在这两个指标上出问题。

我们在园区的经营工作中一定要注意**顾全大局，不能因小失大**，例如有苍蝇出现在餐桌上，这样是严重影响公司的形象的，也是对客人的不负责。我们接待用剩下的酒水要按照规定来处理，食堂的剩菜剩饭都需要一套配套的管理机制，这样才能保证资源的合理使用，工作效率得到提升。在一些设施的采购方面，可能等待一个便宜的设备节约了10块钱，但是耽误了园区早日投入运营的时间，这样反而得不偿失。还有我们在招临时工的时候，不能计较那一点工资，而不招人或者少招人，这样都会耽误园区的正常运转。我们现在要做的就是快速进入经营状态，通过经营来提高收入，而不是在这些小事上面省钱，再说了，给员工高一点的工资，他们的积极性也会提高。所以我们在做运营管理的时候是想设法地提高员工的福利待遇，这才是双赢。

公司真正赚钱的是盈利模式，而不是靠考勤打卡。特别是高科技企业。我们公司以后的文化就是主动申报加简化审批，公司的考勤很快就要消失掉，因为如果光靠考勤来管理员工，那样即使员工人在这边，可能心思却不在工作上。所以我们通过自己申报，自己填表，等工作完成后，有专人去检查你的工作完成的怎么样，所以公司以后的文化就是主动申报加督办加检查的方式。

所以今天我给大家的岗位职责都提了要求。大家在这些岗位上，只要你们员工的满意度高，客户的满意度高，你的这个部门是全公司平均工资最高的都很正常。因为你们每个人努力要给别人有一个给你们加薪的理由。

**包括我们运营中心以后的发展不仅仅是我们自己来管理自己的园区，而是形成一套成熟的运营管理机制，甚至可以成立运营公司，让大家入股进来，这样大家都**

可以经营这个园区。当以后我们去跟客户以及投资商交流的时候，我们给出的回答是，**我们的园区每平方米每人创造的效益在全国是最高的，我们的运营费用是最低的。**要使我们园区更加智慧、高效，必须要有一套特殊的运营管理方法，比如我们可以在各收费项目面前添加二维码，客户只要进来使用，就通过二维码收费。所以我们以后不一定需要找很多的物业人员，包括大家都可以想一些办法，特别是员工家里有孩子的，需要老人带孩子的，我们可以增加一些早教园，让员工在工作的同时，不用担心家里的小孩，这就解决了员工的后顾之忧。这些都是我们各部门负责人所要考虑的问题。包括园区的车辆管理，都要把它纳入到园区的经营里面，下一步我们的车库也需要收费，根据员工的绩效和对公司的贡献度来进行收费。我们的驾驶班要充分发挥车辆的灵活使用性，比如车子可以拿出来给大家租用，可以拿出来共享，可以对外承接生意，总之不能够闲置在车库，这也是资源的一种浪费。

再一个就是我们一定要解决收入和支出的问题。我们现在为大家服务，也是在支出，收入则需要客户购买服务来获得。对于客户购买服务，我们必须提供优质服务，倒逼各部门把管理抓上去，这时候各负责人才会用心的经营这个地方。股东的满意，运营的满意，客户的满意，就是企业的最高境界，我们应当重视。所以园区再运营一年以后，就是个运营公司。

而我们各部门管理人员在考虑怎样经营这栋楼的时候，只要给出计划，就可以和我谈待遇。比如园区的会议中心收入无疑有两种，一个是内部的员工，内部的客户，公司的很多客户你要做培训的。第二个就是外部的客户，那么外部的这些客户怎么来？这些是我们管理人员要考虑的问题。

再比如采购部的经营，大家都想从这儿得到便宜而实惠的东西，比如可以提供一些特产，像海南的红薯，沛县的狗肉，甘肃的栗子，新疆的哈密瓜，这样有了全国的特产以后，员工就可以从这儿购买，还可以对外出售。**关于收入的来源，一个是公司省出来的，第二是干**



出来的，第三个是赚出来的，例如我们的展陈中心，今天是自动化带人来参观，明天是理工朗坤的带人来参观，这样的话我们只有支出而没有收入，我们的展陈中心不能这样免费的为大家提供服务。所以在这些地方我们都要有一个很好的机制保障，我们要把计划做出来，我们的园区管理需要有思想，我们卖的也是这个思想，这是园区的经营价值所在。正因为我们是智慧园区，我们的园区各项收费以及服务都要通过IT配套系统开发来完成，我们要建立一套个人诚信系统，在这个园区里有各项规章制度，如果你违反了，就要扣分，扣到一定的程度就自动解除劳动合同关系。还有我们在软件设计的时候，每一个闭环都要能够提出合理化建议，可以让大家在里面发表评论，发表个人的建议等等。

### 营造风清气正的企业氛围

关于一些关键岗位的轮岗，因为有些岗位是容易出问题的，在我们总经理任期的规定上，包括财务、审计、法律、系统管理员、会计、采购，这些岗位都是一些关键核心岗位。只有实现轮岗，这个公司才能靠组织的力量去发展，而不是靠个人。

我们这个公司是讲道理的，同时也是讲程序的。大家以后反映问题，不允许越级汇报，因为现在有运营中心主任，所以以后工作分工就很清楚，各部门的领导也都明确了。我们现在就要形成一个团队，大家都要配合好对方的工作。

公司的文化要求清澈透明。当时我成立朗坤的时候就源于朗朗乾坤这个词，只有各项工作都清清爽爽的，大家才会觉得公平。公司要有一种廉政制度。因为现在公司在管理的时候还有一些漏洞，对这些公司的腐败现象要零容忍，否则会严重地挫败公司的战斗力。使老实人挣不到钱，然后这些关键岗位的人在损害公司利益，

长此以往，公司就会陷入泥潭。

我们现在是一个新的组织，每个人手里都有原来的岗位工作，首要的是现在手里的工作不能停，要正常做，然后现在这些新的部门，每个部门自己的经营计划，包括之前说的那些重点工作都要开展下去。工作标准，工作流程，两条线都不能断。所以可能这段时间大家比较辛苦，我们首要的任务是把这些工作的标准性能数据梳理出来，落实我的想法，1月1号之前所有的部门要拿出具体的计划。

我们现在的运营管理中心每个部门其实也是一个虚拟企业，要想把园区经营好，我们每个部门都要发挥主观能动性，把各自的优势发挥出来，只有形成自己成熟的运营模式，我们才能创造出园区的盈利，才能把这样的模式传递到全国，我们要打造每平方米每人创造收入最多的园区，这也是我们智慧园区的职责所系，价值所在！

春节假期即将来临，今年的春节是2月16日，还有两个月的时间，但是我们现在开始筹备春节的工作一点也不早。这里面包括年会的计划安排、员工的年终福利发放，团拜礼品的选择等等。如果不早做准备的话，2月16号员工的奖金发放就会受到影响，包括奖金的数额，让员工提前购票等工作，这些都要从现在开始筹备，如果不抓紧落实，大家也不能开开心心的回家过年，包括新一年的工作可能都会受到影响。大家辛苦了一年都很不容易，我们早做准备，抓紧落实，让大家开开心心的过一个好年，也为新一年的工作打一个扎实的基础。

谢谢大家！希望大家排除万难，同心协力，共同把我们的家园运营好，为了朗坤，为了自己，也为了我们每一位朗坤同事！







## 留影

时光留影，朗坤印象。不是正叙，不是倒叙，就是一张张照片和一段段回忆。



# 领导风采



总裁 魏小庆



董事长 武爱斌



副总裁 何卫



副总裁 邓幼莺



高级副总裁 卓石平





< 朗坤自动化员工合影 >



< 内蒙古朗坤员工合影 >





IV

## 征程

站到新起点，极目远望，蓝图已绘就，目标在前方，让我们携手同心，踏上新征程。



# 1月

JANUARY

2017年元旦，董事长武爱斌发表题为《共襄盛举 智赢未来》的新年致辞。



1月2日至4日，集团召开2017年经营计划汇报会议，董事长武爱斌、总裁魏小庆、自动化公司总经理卓石平、运营副总裁何卫及各分/子公司业务经营管理团队等近80人参加了会议。会议明确了集团各分子公司2017年经营指标及战略方向。



1月5日，魏小庆主持召开朗坤智慧年度营销工作交流讨论会议，详细部署了营销线2017年重点工作。



喜讯：“智慧红山”一期8个项目全部完成验收，“智慧红山”二期项目正式签约。

1月6日，由中国智慧城市论坛、中国科学技术法学会智慧城市工作委员会主办的“2017第七届中国智慧城市大会”在京召开。内蒙古朗坤和赤峰市红山区政府分别斩获“2016中国智慧城市优秀解决方案”、“智慧城市创新实践研究基地”等荣誉，内蒙古朗坤总经理郭支成被聘为

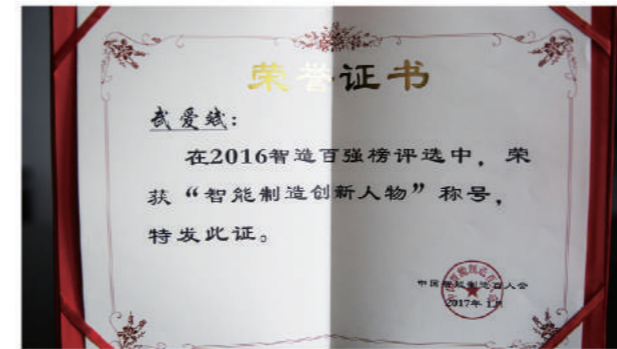
“中国智慧城市论坛智慧城市规划委员会专家”。

1月6日，武汉理工朗坤科技有限公司聘用陈岑为副总经理，主持日常工作。



1月6日，朗坤智慧荣获“2016中国年度最佳雇主提名奖”。

1月8日，在2016智造百强榜评选中，董事长武爱斌被评为“中国智能制造创新人物”。



1月11日，董事长武爱斌代表公司与南京航空航天大学及陕国投信托公司共同签署了投、融资三方合作协议。



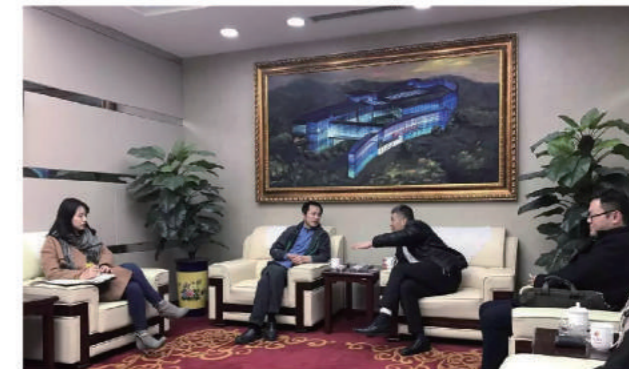
本周，根据《“朗坤终身荣誉员工”管理办法》规定，经各公司推荐、员工投票、评委会评审，连同破格推荐人员，陈松、邓金伟、毛旭初、邓江华、端益民、任荣等六位公司员工被授予“朗坤终身荣誉员工”荣誉称号。



1月13日上午，武爱斌主持召开集团2016年会先进个人及团队宣传沟通会，会议要求大家敢做敢说，把最美的自己展现给全体朗坤人。

1月15日，朗坤智慧顺利中标贺州市铝电产业项目（一期）工程厂级监控信息系统（SIS）采购项目，迎来开门红。

1月16日，武爱斌应邀前往人民日报社江苏分社拜访交流。



1月16日，赤峰市市委副书记王伟东一行来到红山区智慧城市运营指挥中心考察调研。卓石平、郭支成陪同视察。王伟东对中心建设赞许有加。





近日，在技术中心和项目中心的通力协作下，完成了公司集团级安全生产管控平台与SAP集成项目研发上线，LiEMS+SAP模式正式形成优势互补、全面集成的深度应用。

1月17日下午，集团2017宣传工作会议召开，武爱斌、魏小庆、何卫等公司领导及总部各业务负责人、各分子公司宣传团队代表等二十余人参加了会议。会议对2016年为公司品牌宣传、企业文化建设作出突出贡献的个人及团队进行了表彰。

### 共襄盛举，智赢未来——朗坤2016年度年终总结暨表彰大会

万炮齐鸣震九天，金鸡彩凤舞翩翩。迎新辞旧抒胸臆，共谱朗坤锦绣篇。1月24日，朗坤2016年度年终总结大会暨新春联欢会在南京闪耀开启，集团管理团队、参（控）股公司领导、政府部门领导、合作伙伴、客户代表以及朗坤在宁员工共500余人亲临盛会，共庆昨日辉煌，展望美好未来！

大会以《朗坤2016年度回顾片》开场，向与会人员生动展示了一年来公司在战略布局、技术创新、项目管理、营销开拓、运营提升等领域的重大举措及丰硕成果，激发了全体朗坤人昂扬的斗志，庄严宣誓：



“我是光荣的朗坤人，我将忠诚企业，遵章守纪，爱岗敬业，追求卓越，我愿意和全体同事一道，为实现“致力于运用数字化手段改善企业绩效”的公司使命，贡献全部的智慧和力量。

#### 年度表彰

朗坤的每一步发展离不开员工的辛勤与汗水，每一步跨越离不开的团队锐意进取与创业创新。大会设立“2016年优秀团队、个人和最美朗坤家属”表彰环节，公司领导登台为获奖人员和团队颁发荣誉证书和奖杯锦旗。每一个获奖者都有着不一样的出场方式，却有着共同的名字：朗坤2016年度功勋者！





# 2月 FEBRUARY

2月6日

日出东方是新，破茧而出是新。

春节渐渐远了，

微信红包，敬业福，在每个人手里关闭打开，再关闭打开，那些年的风俗，忙碌地准备着汤圆饺子腊肉烈酒，准备着一份逝去的年月，能够从年里，得到孩子们的回归，这已经成为过年的新的意义。

心中有个年，未曾远去。乡野里，有颗心，是年的坚守，岁月的归来。

鸡年春节，忙活了一年的朗坤人张灯结彩，用新的希望诠释新春祝福。

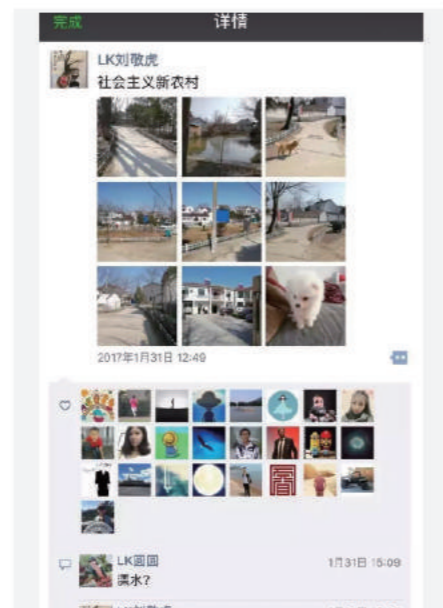
恭喜质保部王胜园在春节期间喜结良缘



新年喜事不断，项目中心李博家喜添二小子



刘敬虎向我们展示了社会主义新农村的魅力

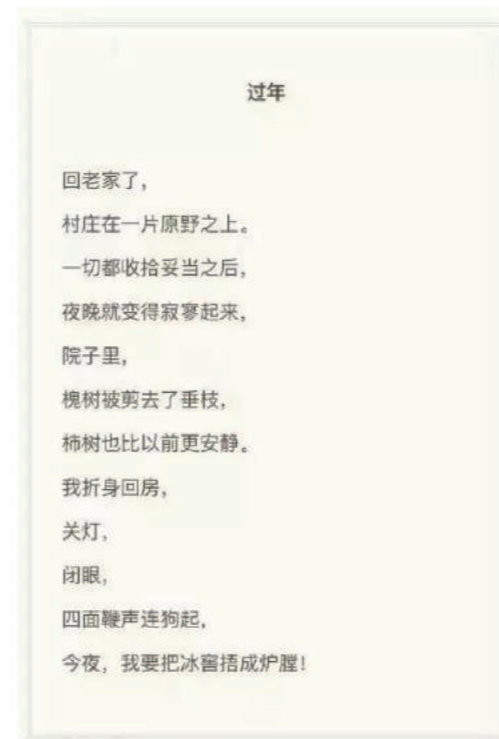


毛旭初：每每回城，总有一种依恋与不舍。年轻时，父母无私的陪伴与照料，长大后却无以回报。只有期盼他们健康、快乐，不要太辛苦，一切尽在不言中，眼神的交互是最深沉的爱！

多年未见，情谊不减，员工合照（质保部苏凤娇）



研发中心张海涛：过年



研发部冯孟和姐姐的家人合影萌照



项目中心张吉红家的萌娃



小朋友的寒假作业也是萌点，项目中心刘薇与老人的合影也很欢乐





张东岳：新一年揣着梦想踏上征途路



收心、聚力，加油干！



2月6日，春节长假上班第一天，朗坤智慧总裁魏小庆率领班子到各部门拜年问好，送上了新年的真情关怀和殷切希望。



2月6日下午，朗坤2017新春工作动员会在公司三楼会议室召开。新年新气象，董事长武爱斌鼓励大家以终为始，不忘初心，收心聚力加油干！



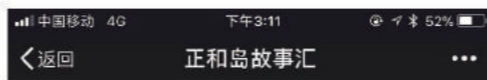
2月7日，朗坤智慧产品中心产品经理岗位公开招聘评审会火热召开，掀起了朗坤新一年的内部创业热潮！



2月8日下午，集团组织召开班子新春工作部署会，董事长武爱斌对“以人为本”的人才战略作出了具体要求，并针对理工朗坤业务开拓规划、大客户营销、总部大楼运营、宣传业务划分等作出明确指示。

本周，研发中心针对LiEMS6.5产品定版内容、计划、测试和研发资源保障进行了精心策划，整个定版工作紧张而有序的开展。

2月13日，正和岛（江苏）岛丁石峰、夏凉来访朗坤，以十八年朗坤管理哲学为题专访了公司董事长武爱斌，武总引经据典，侃侃而谈，整个采访持续了近6个小时。



### 与国际软件巨头同台竞技的“小巨人”，他说要把“智慧之路”一直走下去

原创 2017-03-16 杨志敏、夏凉 正和岛故事汇

在去年的战略投资论坛上，我们认识了岛亲武爱斌。这位喜欢自称“老武”的朗坤智慧科技股份有限公司董事长，总是带着如沐春风的微笑，令人想起他的家乡扬州，春风十里，杨柳轻拂，所有世间的烦恼都可以化为天高云淡。



武爱斌在2016年正和岛战略投资论坛上

2月14日下午，朗坤技术副总裁兼朗坤智慧总经理魏小庆组织召开中层以上干部工作会议，公司在宁二级部门主管及以上人员出席了会议。



2月15日，董事长武爱斌一行参加了上海凯盛朗坤信息技术股份有限公司董事会。

2月15日，投资副总裁兼朗坤自动化总经理卓石平

前往大连市甘井子区交流智慧城市建设事宜。甘井子区委书记、区长热情接待了卓总一行。

2月15日，运营副总裁何卫拜访全国电力系统管理及信息交换标委会前主任委员刘国定，就电力交易和售电运营进行深入交流。

2月17日，朗坤首次产品经理公开岗位竞聘结果公布，共有10位同事竞聘成功，占竞聘总人数的50%。



2月20日，董事长武爱斌被中国质量协会增选为常务理事。

2月22日，应瑞昌市政府的邀请，董事长武爱斌、朗坤自动化总经理卓石平一行赶赴江西省瑞昌市，就智慧城市建设与瑞昌市委、市政府班子进行了深入友好的交流洽谈。

2月20-21日，朗坤智慧总裁魏小庆赴京拜访国家电投中央研究院和战略规划部，中节能集团等。

2月25日，来自南京航空航天大学五十余位应届毕业生来到朗坤参观学习，并参加了朗坤-南航2017专场招聘会。

2月22日下午，总裁办宣传部组织“朗坤系微信公众号运维研讨会”，讨论研究2017年朗坤微信宣传新方法新思路。

觉当下，谋未来。2月22日，研发中心组织召开产品研发年度经营计划研讨会，研究产品经营策略。

朗坤自动化本周集中力量增补售前岗位和高级咨询岗位，并着重加强内外部培训，效果显著。

2月23日，由总裁办宣传部编制的《<朗坤，你早>微信后台作业指导书》和《<朗坤，你早>新闻撰稿作业指导书》正式发布。





3月5日，集团2017年1-2月经营分析会议召开，围绕各分子公司经营情况，运营、信息化、财务、北办建设等方面工作进行总结报告，并对下一阶段公司战略方向及经营方向做了重点部署。

3月6日晚，朗坤智慧总裁魏小庆组织经营管理团队召开总经理办公会议，宣贯经营分析会会议精神，并落实下一步行动。

3月9日，“江苏2016年度互联网十大人物”评选网络投票圆满落下帷幕，作为风云人物热门人选一公司董事长武爱斌总得票42827票，以领先第二名3000+票的优势毫无悬念的问鼎22名候选人榜单。

**江苏省2016年度互联网十大人物评选**  
互联网风云人物&互联网新锐人物  
投票时间：02月27日09:00 - 03月10日17:00

风云人物排行榜

新锐人物排行榜

人气榜

**武爱斌**

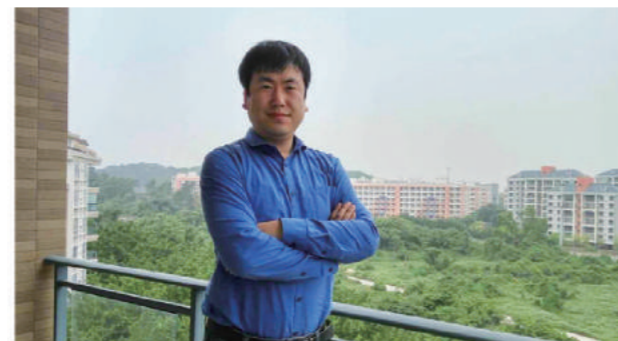
朗坤智慧科技股份有限公司  
董事长

11815票

本周，运营副总裁何卫落实了校招人员的统一培训方案，建立了内部培训讲师团体并对他们进行课前培

训，并通过在线方式对内部讲师团队进行课前培训和交流。

伴随国家发改委联合六部委联合印发《“互联网+”招标采购行动方案（2017-2019年）》政策春风，3月初，朗坤智慧招采事业部王晓健走马上任。



近日，朗坤智慧与朗坤自动化陆续发布了《关于公司各部门人员及岗位公告》及《南京朗坤自动化有限公司现有人员定岗通知》，本次组织架构调整，力求把人、高人推到更合适岗位，发挥模范带头作用。

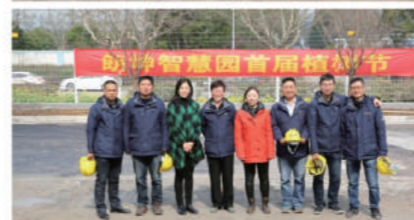
3月13日，上海张江跨园园区CMO步宇来访问朗坤，与朗坤自动化公司总经理卓石平进行了深入交流。借助张江跨园园区新服务创新模式嫁接朗坤的产品，积极推进朗坤“走出去”战略，加快朗坤国际化战略发展步伐。

3月15日，赤峰市委副书记、市长孟宪东一行来到红山区智慧城市指挥中心。孟市长对朗坤自动化和“智慧红山”提出了“好的项目就要抓紧建设，尽快看到效果”的期望。



3月17-19日，由人力资源部组织，北京大客户部联合开展大客户经理岗位专场招聘会，共吸引近150名应聘求职者。本次招聘会由朗坤智慧高层领导魏小庆、邓幼莺、吕静等亲自面试，初步筛选近30名进入复试环节。

3月21日，中国航天十二院副院长谢平等一行莅临朗坤参观指导并参加朗坤智慧园首届植树节活动。



3月22日，武爱斌、吕静等一行应邀出席“云智软件 众享未来”华为·青岛软件开发云大会。吕静与青岛高新区管委会副主任褚晓明分别代表双方签署了合作备忘录。



3月23日下午，江苏省工业企业转型升级高峰论坛在江苏省会议中心隆重举行，董事长武爱斌应邀出席并参加“智造时代的企业升级之路”为主题的圆桌论坛，就企业国际化、智慧工厂、技术创新、全球供应链等专题与施炜、顾建党等智能制造领域专家展开讨论。以下是武总关于中国制造业转型升级的一些新观点：

- 智能制造和信息化永远在路上，但谁走得快，谁就胜在最后一公里。
- 做智能制造要回到它的初心和目标，就是要帮助企业降本增效。
- “智”可以理解为互联网+，“造”就是行业，智造就是互联网+行业。
- 未来有两个趋势：一个是传统的制造业实现了



自己的信息化后开始为同行服务；另一个则是跨界颠覆。企业家一定要很警觉，你不信息化，就会有其他企业跨界颠覆，你不抱团，就被别人抱团打败。滴滴颠覆出租车行业就是最好的例子。

- 未来的社会是一个连接共享的社会，不为我所有，但为我所用。

- 制造2025最先克服的可能是远程故障诊断和在线的运营检测指导，这样很多的中小企业可以集中精力做自己擅长的，专家通过互联网+为各行业提供综合的服务。



3月29日，北京新华社瞭望智库项目组召开了大数据新型智库云平台建设专题研讨会，魏小庆率公司精英研发团队参加，与北京大学信息管理系教授王继民、副教授黄文彬、中国传媒大学电视与新闻学院副教授沈浩等以及微

云数据董事长张帆、智慧星光董事长李青龙等来自国内行业领先大数据企业的相关技术专家，针对目前智库项目建设过程中技术难点的实现方案进行了研讨论证。

3月30日，著名营销策划大师周雷忠莅临朗坤，并为公司高层开展了一次商业模式探索的专题培训。



3月31日，由江苏省经济和信息化委员会主办的“江苏省2016年度互联网十大人物评选”颁奖典礼在南京落下帷幕。历经三个月的报名推荐、线下初审、线上初步投票，公司董事长武爱斌在数百位优秀互联网创业者中脱颖而出，顺利斩获“江苏省2016年度互联网风云人物”称号。





# 4月

APRIL

4月1日上午，朗坤智慧总裁魏小庆组织召开办公会议，公司在宁总监及以上人员出席了会议。会议回顾了经营班子年度任务及KPI考核指标，并对每一项工作进行了深入解读和对标分析。

4月5日下午，董事长武爱斌组织召开朗坤集团2017年二季度工作会。会上，武总指出，公司面临重大的挑战和机遇，同时也是发展的关键时期。各部门要切实承担起责任，发挥作用，将公司各项工作尽快落实。如果每个环节能加快一小步，整个进度就能提升一大步。在下一个季度的工作中，部门主管要走出去，不能闭门造车；各部门要狠抓落实，切实发挥作用；每个人要深刻认识到自己的岗位职责，分清主次、抓住重点，按时高效的完成工作。会上，武总批评了当前出现的“冷漠文化”，当前朗坤要宣传良好的企业文化和价值观，树新风，树正气，真正体现朗坤的精气神和实质。



4月5日，内蒙古朗坤召开宣传工作会议，总经理郭

支成对企业宣传工作提出明确要求。



为贯彻集团经营计划、工作目标，实现（自动化）公司发展战略和方针的上传下达的目的，团结公司员工全部力量，凝聚战斗力。4月7日晚，朗坤自动化召开全体员工二季度工作动员大会。会议向全体员工进一步明确了自动化公司在2017年的重点工作方向和现阶段的努力方向。

4月12日-13日，魏小庆、陈松等赴内蒙古朗坤调研指导。魏总此行以智慧公司强大的技术支撑助力内蒙古朗坤，真正实现了分子公司相互协作与共赢发展。

4月14日下午，朗坤摄影俱乐部举行成立以来的第一场摄影技巧培训。主讲人刘万忠老师结合他四十余载的丰富经验，围绕摄影入门必须注意的十件事、如何赏析优秀的摄影作品、以及他精心总结的对摄影初学者的十点建议等主题为参加本次活动的学员们教授摄影技巧。



向“朗坤李云龙”致敬！4月17日，自动化公司总经理卓石平刚刚动完眼部手术，立刻召集召开公司管理层周例会，整整近5个小时，聆听、记录、部署……丝毫不看出手术对她有一丝影响。

4月20日，工控兄弟连2017年“新工业、智物联”巡回研讨会南京站在朗坤南京总部隆重举行。董事长武爱斌致辞欢迎“新工业、智物联”的全国巡回嘉宾们，在智能制造的道路上，朗坤希望与大家能够更好的协作，抱团打天下。

4月21日，2017全球软件开发大会（NJSD）在南京国际博览中心隆重举行，董事长武爱斌应邀出席大会并致辞。武总在大会上发出呼吁：江苏工业软件企业要抱团融合，一起参与工业软件标准的制订，在江苏做好大数据的接口，做好工业软件及其平台企业的示范和试点，让江苏软件走向全国，走向世界。



4月25日，江苏省国信集团举办“大数据能源互联网平台建设”启动会，江苏省国信集团党委副书记朱志勇、公司董事长武爱斌、总裁魏小庆等出席大会并致辞。



4月26日，江苏软件园第二届篮球赛鸣金收兵，经过三天的激烈角逐，朗坤智慧队和朗坤自动化队分获第三和第六名。



4月28日，国务院参事一行莅临朗坤考察调研，武爱斌、魏小庆等向来宾汇报了朗坤的发展模式及近年来取得的成果，赢得赞许。



本周，朗坤人心中的家——《智慧园区问卷调查报告》系列调研相继出台，餐饮、出行、环境、休闲等方面问题引关注。



# 5月

春种一粒粟，秋收万颗籽——营销中心工作绩效显著提升

新年新面貌，今年以来，朗坤智慧营销线呈现出了一派欣欣向荣的新景象，一方面市场捷报频传、好事连连，另一方面团队凝心聚力、斗志昂扬。目前订单产值比去年同期增长20个百分点，五月份订单更是值得期待。

这归功于：营销中心各部在参与投标项目的精准性把握上、项目的前期策划、过程跟踪评估与商务采购内部协调统筹等方面均较去年有所提升。1、在强调度下，销售经理能够及时主动完成销售机会立项，提前对项目进行前期策划，掌握项目实时动态，对项目投标提供大量信息和数据；2、销售管理部及时跟进项目进展，合理调配资源，牵头组织商务、技术、成本、采购、法务对投标项目进行标前会风险评估，降低投标风险，管理每一次投标数据，形成知识库，为后续投标做支撑；3、定期召开营销专题会议，分析总结近期项目的概况以及本阶段重点任务分解，对丢标项目认真总结复盘。

宝剑锋从磨砺出。在公司统一部署、统一协调、统一规划的指挥棒下，冀望营销的战士们继续发扬狼性精神，捍卫属于朗坤营销人的荣光。

5月3日下午，总裁办宣传部组织召开《朗坤一周瞭望》首届选题会。针对改版方案、职责分工、内容方向等工作细则进行商议并明确。



5月4日上午，“2017泰州创客峰会暨互联网领域产业论坛”在泰州锦泰宾馆盛大举行。朗坤智慧董事长武爱斌、途牛网CEO于敦德、省经信委副主任祁彪、泰州市政府副市长张小兵等领导出席会议。泰州三市四区科技企业孵化器、众创空间等创新创业载体的运营者代表、创客代表以及互联网企业代表400余人参加了活动。

会上，武总总结了自己的十八年创业的经验和感悟。为创客们指出了一条在当前如何利用互联网+来整合资源，从而实现共享融合开放、“从零到一”的创业之路。



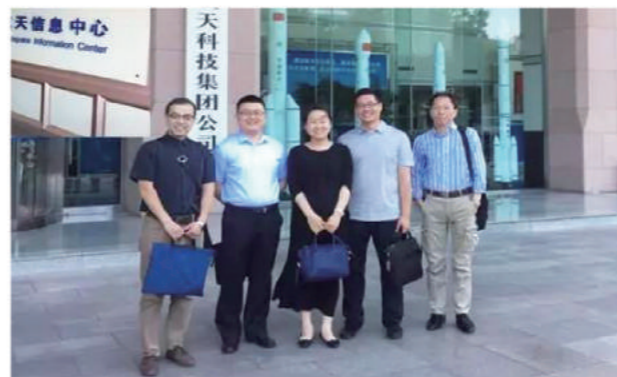
5月5日，南京市委办公厅和市经信委相关领导来到朗坤调研督办系统。

5月5日下午，董事长武爱斌组织召开总部高管综合管理专题会议，总裁魏小庆、高级副总裁兼朗坤自动化总经理卓石平、副总裁何卫、内蒙古朗坤总经理郭支成等参会，武总在会上提出了统一全局意识、提升总部综合管理水平及明确职责分工的要求。

5月6日，朗坤名师大讲堂“高管讲坛”开课。总裁魏小庆作了题为《运营管控平台的精益管理和线下功夫》的精彩演讲，围绕营销、产品、技术、项目、人力资源、财务等方面深度诠释了运营管控平台在企业经营管理中的实际应用和巨大价值。



5月10日上午，应中国航天科技集团系统科学与工程研究院相关领导邀请，副总裁吕静带队与中国航天科技集团系统科学与工程研究院（十二院）多个部门进行了深入交流。



继公司官网改版升级后，市场中心启动移动版网站上线工作，并于近日顺利完成。通过对网站进行全面的升级，使手机端浏览公司官网页面更加赏心悦目，并且能够方便快捷地按需查找和使用各种资源，不断提高用户的网站体验度。



近日，技术团队有序开展对售电平台的引、消、吸工作，并于12日邀请到中国电力科学院电力自动化研究所研发主管叶飞来我司针对问题进行指导和培训。

本周，魏小庆走访武汉中信工程，武汉凯迪，河北新地等客户；并在总部主持接待了江苏赛联信息产业研究院院长周晴一行。

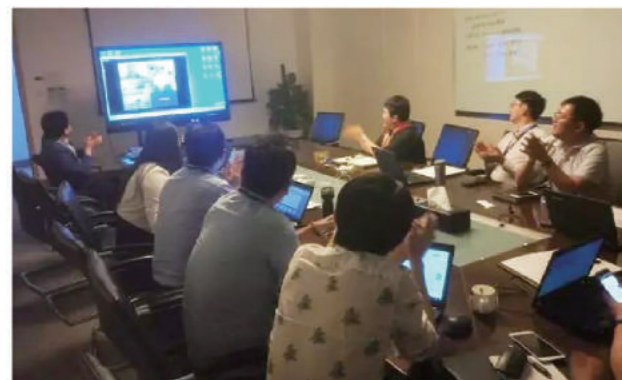
本周，卓石平就投融资事项与南京紫金信托相关负责人进行了有效沟通；并率队考察雨花软件谷，探讨进一步合作事宜。

5月14日，母亲节，让朗坤妈妈们的美恒久绽放  
女人或许柔弱  
但母亲必须坚强  
朗坤与您一起感恩母亲





5月15日，自动化公司周例会上出现暖心一幕，在部署完所有工作任务后，所有与会人员在远程视频里齐声为千里之外的内蒙古朗坤总经理郭支成唱起了生日祝福歌。在收到这个特殊的祝福时，郭总表示深感意外，“自己都忙忘了，十分感谢大家的祝福。”虽然相隔千里，但朗坤对每一位家人的关怀，从来不会缺席。



### 内蒙古朗坤一岁生日

5月19日，所有内蒙古朗坤人铭记的日子，这一天内蒙古朗坤科技有限公司注册成立；这一天我们开启赤峰市区两级智慧城市建设；这一天我们的发展进入快车道。责任在肩，我们不忘总公司的期望、不忘赤峰市政府的嘱托；目标在前，我们凝心聚力谋发展、居安思危开拓进取。在公司成立一周年之际，我们回顾这一年的历程，是鼓舞人心的激励，是动情从容的回首，也是坚定自信的展望。

春风尚微寒，夏木已成荫  
秋冬越半载，一路朗坤行

曾记否，去年初夏，稚气未脱意气正盛的我们，带着热血一腔，与朗坤一起成长。

曾记否，经年岁末，我们青涩渐褪，擎了一杯梦想，豪言激荡，不与朗坤道离殇。

曾记否，乍暖还寒，我们浩荡一行，沙漠拓展。青春颜色，不羨江南烟柳翠，独爱孤漠百丈沙。

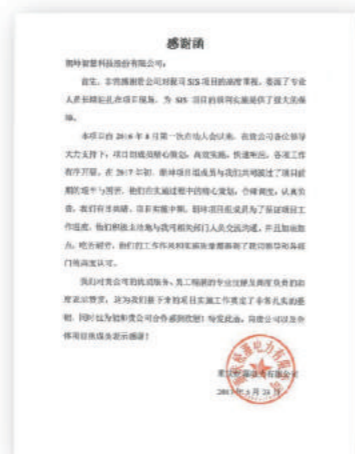


嘿，内蒙古朗坤，你迎来了一周岁的生日，(\*\_\_\*)。唯愿在很久很久以后，我们都有幸陪在你左右。你负责安抚我青春里的兵荒马乱，我负责你的长情陪伴！

剑尚未佩妥，转眼便是江湖  
愿历尽千帆，归来仍是少年

5月16日，根据蒙东云计算中心项目调度会议要求，结合内蒙古朗坤项目验收推进需要，内蒙古朗坤制定“项目百日攻坚”计划，成立了攻坚领导小组，从即日起，将各项目负责人、项目里程碑计划与进度公布上墙，每晚6:00-9:00分批会办，实施挂图作战。

5月23日，重庆松藻电力有限公司发来SIS项目建设感谢信，感谢项目组李立山、高亮，用专业的技能，用心的服务，高质高效地完成了项目的建设任务。



5月25日，自动化公司信息中心对南京大数据产业基地开展了专门的市场调研，当天，工作人员共实地摸排企业130多家，为公司高层决策提供依据。

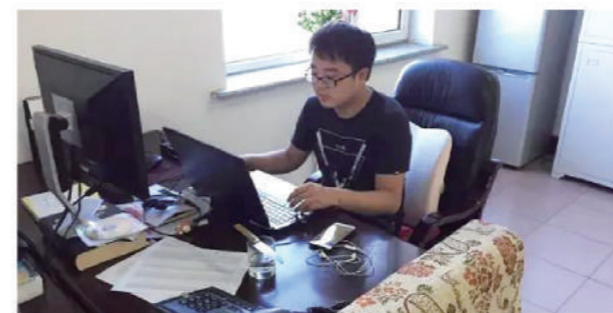
5月26日，董事长武爱斌就国信集团能源互联网大数据平台建设项目推进拜访了江苏省国信集团副总经理徐国群。

端午佳节，万家团圆。但有一批朗坤人还坚守在自己的岗位上，只因他们相信“如果你有足够的勇气，那么一切皆有可能！！”为了项目按时顺利验收，坚持不懈、全力以赴。

冯永强 乐东MIS项目现场坚守。



智慧工厂项目二部张宇、李博坚守蒙东项目现场。



朗坤智慧产品中心启动与中广核台山核电的数据治理及大数据典型应用场景研究的咨询项目，围绕核电行业“数据价值挖掘”和“应用场景创新”，朗坤产品团队成功完成现场调研访谈工作。台山核电的一体化需求强烈，朗坤智慧一体化方案助力全球装机容量最大、技术最新的核电企业的前景可期。

为了更加深入的理解产品、提升自身的业务技能、

更好的做好售前服务工作，从5月23日开始，方案中心举行了一系列的培训活动。

培训主题	主讲人	培训时间	培训内容
智慧电厂方案解读	余树根	2017/5/23 16:00-18:00	介绍智慧电厂的背景、理念、技术架构、系统主要功能支撑等
厂级监控系统(SIS)培训	李效斌	2017/5/24 14:00-17:00	介绍SIS的发展历程、系统主要功能以及理论基础、产品的优势等
购售电一体化管理培训	王宇	2017/5/24 18:30-21:30	对电力市场改革政策进行解读，介绍产品的方案以及系统演示
招采平台培训	吴爽	2017/5/25 15:30-17:30	详细介绍了招采平台的方案，并针对大家的疑问进行解答
由你飞产品培训	孙公卿	2017/5/26 10:00-11:45	介绍了由你飞产品的方案、管理思想，并进行系统演示，答疑
基础MIS交流	袁春宇	2017/5/26 15:30-17:30	介绍了基础MIS的方案，并针对大家的提问答疑

共振就像一个纽带，将万物相连

我们的想法也是一种振动，因此也会产生共振，并相互影响

当一群人同时发出同样的想法，其产生的想法共振将会带动许多人

当足够多的人同时发出良善的想法，所产生的强大共振，将会带动全世界的人，为全人类带来良善的未来让我们一起共振美好朗坤！

五月，我们要向这些“朗坤之星”致敬！

### ——分享之星——

人力资源部人事经理 季青

微笑，像春风一样吹散心中的愁与怅

微笑，像甘露一样滋润心灵的美与善

由心而生的微笑

是人际和谐的桥梁

是化解矛盾的钥匙

是温暖人心的阳光

是迈向辉煌的台阶

感谢季青

包括你的微笑

和你的分享

新的一天，从微笑开始

希望，每一个朗坤人

都充满微笑

充满阳光



——绩效之星——

EPC研发部高级研发工程师 方福璟

2012年11月入职，目前担任EPC研发部高级研发工程师。2017年4月主要承担化工安全演示系统三维可视化的研发，系统主要包括三维场景中危险源、危化品、隐患、废气、废水、人员等安全要素进行定位与监视，对工厂、车间的生产指标、设备运行状况进行实时监控；通过对安全人员行走轨迹、任务作业的跟踪及巡检路线的展示对安全作业人员进行监控与指导；同时实现虚拟巡检功能，给用户更为真实的体验。化工安全三维演示系统已在2017全国化工行业HSE高峰论坛展示，并取得良好的演示效果。

领导评语：

化工三维演示系统的研发面临工期短、工作量大、技术不成熟等一系列挑战，方福璟主动要求节假日加班，攻克了一系列技术难题，研发工作精雕细琢，最终完成化工三维系统的高品质交付。

个人经验分享：

- 1.工作中的沟通至关重要。要换位思考以对方容易接受的方式表达观点，良好的沟通能够大大提高工作的效率。
- 2.不要怕遇到错误与失败。每一次错误和失败，都是一次改进和提升的机会。
- 3.对于没有既往经验的项目，研发过程中采取敏捷开发，经过多个短周期的迭代，逐步修正研发的思路 and 方向，最终将项目引向成功。

——绩效之星——

管理云事业部 尚彤

2015年11月入职，目前担任管理云事业部项目实施工程师。自2017年3月，作为主要实施人员参与南京友智科技运营管控平台的实施工作。

4月份完成的工作如下：完成包含项目管理、物资管理、CRM等全套模块的友智运营管控平台的实施，用户已经开始试用，并且获得用户的认可，第一阶段回款57万顺利完成；共计提出了近100个优化建议，保证平台的质量，完成公司运营管控平台产品的全面优化与

定版；针对用户的个性化需求，出具了主营业务、采购业务等多个解决方案，并配合开发和测试。

领导评语：敢于担当责任、要求严格自己、对待工作认真负责。

个人经验分享：1.通过此次项目的实施工作，真切感受到了团队的支持的力量，小成功靠个人，大成功要依靠团队！感谢研发、平台的同事们给予的帮助。2.工作要有责任心，工作交给你，是团队和用户对你的信任，不能辜负他们的信任。3.实施过程中要注重效率，拒绝拖延。

——绩效之星——

产品二部 吴爽

2010年3月入职，目前担任产品二部电商及物资产品线产品经理。产品设计和研发方面，出色完成招采云平台的主营业务线设计工作，共计交付60余个页面交互，与技术团队一起加班加点推动项目按计划进行。同时积极配合市场和营销人员开展产品的市场挖掘和售前工作，目标客户覆盖漳泽电力、晋能电力、山东聊建集团、威海热电集团、海科化工集团、百色百矿集团。产品管理方面，积极参与了招采平台的商业计划书及对外合作方案的起草工作，圆满完成领导交付的各项工作任务。

个人经验分享：对于新产品的研发除了要有“敢为人先、不怕吃苦”的革命精神，更需要以创新的思维和设计理念对产品进行全方位的理解和诠释，研究业务、分析竞品、熟悉商业模式，认清市场形势。作为产品经理，不仅要完成产品设计更要培养产品全生命周期管理意识，协调技术、营销、运营落实产品经营策略，对产品负责、对用户负责。





# 6月

JUNE

六一儿童节到来之际，公司为每位14周岁以下的朗坤宝宝送上了精美的儿童节礼品，祝愿宝宝们节日快乐，健康成长！



由中国对外承包工程商会和澳门贸易投资促进局共同主办的第八届国际基础设施投资与建设高峰论坛于6月1日在澳门盛大开幕，本届论坛以“共建多元创新、产业联动、可持续的基础设施”为主题，吸引了来自63个国家和地区的1700多名业界精英与会。朗坤智慧市场中心及EPC事业部参加，与广大与会代表积极互动，会议成果可期。



6月2日，江苏省国信集团安全生产部领导一行来到朗坤参观交流，董事长武爱斌、副总裁邓幼莺等公司领导接见。

6月2日，朗坤自动化总经理卓石平等赴深圳参加“中国第二届股权投资人大会”。



2017丝绸之路国际博览会暨第21届中国东西部合作与投资贸易洽谈会于6月3日在陕西省西安市隆重开幕，会议将一直持续到6月7日。我司作为江苏省代表企业之一，携“一带一路”产品——“朗坤EPC&OM管控平台”隆重亮相。3日上午，江苏省政协副主席阎立莅临朗坤展台考察指导，并对朗坤在一带一路上付出的努力高度赞扬。



6月3日，应国资委大型企业监事会邀请，朗坤智慧副总裁吕静带队参加了“企业目标态势图工作研讨会”，与来自中国航天科技集团公司、中国船舶重工集团公司、中国化工集团公司、中国轻工集团公司、北京矿冶总院、艾丰研究院的参会领导和行业专家探讨交流了项目达成率的核心思想，朗坤智慧的一体化运营管控理念和提出的“成果简洁，回溯有据”得到了与会领导和嘉宾的共鸣和支持。

6月4日，朗坤智慧总裁魏小庆、副总裁何卫、首席信息官方琼、人力资源总监薛长书等公司领导到工地检查。何卫组织召开了朗坤智慧园区基建例会，与基建办工作人员一起商讨园区工程及工作进度推进。大贺集团董事长贺超兵一行也在当天莅临朗坤智慧园参观交流。



6月5日，卓石平参加了华为在广东韶关的生态之行，并代表朗坤与东莞（韶关）产业转移工业园管委会签订华南数谷智慧城市工业大数据合作意向书。

6月6日，由中国新能源海外发展联盟和协鑫集团共同举办的协鑫之夜暨中国新能源国际优质供应商颁奖典礼在京召开，朗坤智慧大客户部受邀出席，朗坤荣获“中国新能源国际优质供应商”殊荣。

6月6日晚，朗坤大讲堂“高管讲坛”开课。何卫为公司二级以上部门领导作了题为《个人工作系统的建立》的精彩演讲。

6月7日，经南京市名牌战略推进委员会认定，南京市人民政府批准，朗坤荣获2016年度南京服务业名牌。

武爱斌正和岛年会上谈“智造” 揭秘未来事关企业生死存亡的大事

2017创变者年会暨第五届正和岛岛邻大会6月9日-11日在首都北京盛大举行。来自全国各地的4000位创变者齐聚九华山庄，共享这场属于创变者的思想盛宴。董事长武爱斌应邀参加大会并在“中国智造”专场发表题为“互联网+制造实现工业云智造”的主题演讲。武总指出在互联网+背景下，企业和个人是否具备链接的能力或被链接的价值才是事关生死存亡的大事。会上武总与工信部工业4.0研究所所长王喜文、 FoundersSpace 主席史蒂夫·霍夫曼等嘉宾一起以抽丝剥茧、生动形象的详细讲解，给创变者们拨开了从“中国制造”到“中国智造”的层层迷雾。



武总精彩观点摘录：

- 在互联网+背景下，企业和个人是否具备链接的能力或被链接的价值，是事关生死存亡的大事。
- 传统讲的制造是后知后觉的概念，做什么就是什么，没办法控制它，未来的社会，一定要有先见之明，比如私人定制，它想要什么就给我什么，它的效率和价值是非常明显的，它的效率会提高，业务也会提高，风险会降低，这是它的价值。
- 以后的ERP、OA、CRM这些概念都会被颠覆，在我的眼里，就是手机1.0时代，它是一个孤岛，是手工业的电子化。到了云平台时代，直接进入了弯道超越，它就像现在的智能手机一样，它已经把业务系统、流程、工艺全部打碎了，揉烂了重新整合，两化融合是局部的融合，云时代的到来会颠覆传统产业的生态系统。
- 在做智能工厂的时候，我们国家需要呼唤一个标准出台，做任何事要顶层设计，要有架构，要有标准，



否则的话，像汽车零部件一样，买一个方向盘、买一个轮胎都要最好的，装起来是一个怪胎。

6月8日，武爱斌在京接受了人民日报、中国企业报等知名媒体专访。

6月9日，魏小庆在总部三楼会议室作朗坤大讲堂之“方案写作秘籍2.0”专题讲座。魏总用“葵花宝典、万金油、九阳真经和少林罗汉阵”形象的比喻方案写作攻略，并强调，方案创新是一个很重大的责任，最后落脚点落在“朗坤好”这三个字上。



6月9日，顶着炎炎烈日，赶在暴雨之前，朗坤智慧园风机安装工作圆满完成。

6月10日-11日，魏小庆组织召开朗坤智慧2017年冲刺630营销会议，公司全体经营班子与会。

6月11日，董事长武爱斌先北京奔赴杭州参加头脑风暴会，再从杭州辗转到福州，一日内奔波两千多里。

本周，魏小庆组织召开互联网+招采平台专题会议、客服工作会议、信息化专题会议和总经理办公会等一系列重要会议，要求公司各条线务必狠抓进度，确保630之前完成各项工作。



6月13日，由国资委《国资报告》杂志社、华为技术有限公司联合主办的“2017国有企业IT技术创新与应用研讨会”在北京举办，吕静应邀参会，并以《企业管控一体化的探索与思考》为题作精彩演讲。

6月15日，卓石平、郭支成等公司领导参加华为中国生态之行赤峰站活动。郭总代表内蒙古朗坤做了题为《朗坤携手华为让城市更智慧》的精彩分享。

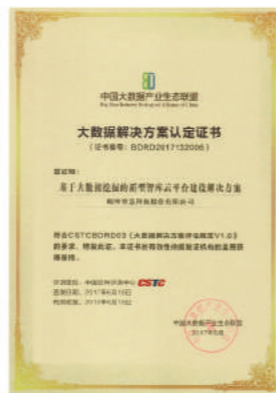


本周，朗坤智慧成功中标武汉理工大学面向服务的在线教育教学教务综合信息管理系统，代表了朗坤智慧校园业务更进一步。

6月17日，在中国大数据产业生态联盟与中国软件评测中心联合举办的优秀大数据产品及解决方案企业评测活动中，朗坤智慧以“基于大数据挖掘的新型智库云平台建设解决方案”这一经典案例荣获优秀奖项。

6月18日，研发中心完成国信集团基建MIS的整体出厂工作，本次出厂采取先整体再局部的分步出厂模式，以标准基建MIS产品为基础，融合公司其它基建项目的亮点及部分二次开发功能，出厂内容覆盖项目前期、设计、采购、施工、生产准备等工程建设全过程。

6月19日，中国设备管理协会“资产设备管控技术服务中心”授牌仪式在京隆重举行。国家发改委原副主



任、中国设备管理协会会长王金祥亲手把中心牌匾授予公司董事长武爱斌。



6月19日，中国GE电力数字化总经理兼首席信息官王晓冬一行来访朗坤，魏小庆率队接待，双方就合作开发中国电力数字化业务市场，GE-朗坤互补性的整体数字化方案合作模式，经销渠道模式等内容展开了深入探讨交流。

6月21日，人力资源部会同研发中心、信息中心召开第三次人力资源模块信息化建设推进会。会议针对移动考勤、线上招聘审批流程的研发进行讨论和确认，解决了多项设计难点。

本周，研发中心和产品中心精心组织策划，完成了招采平台产品重大更新发布。

本周，公司实时数据库产品TrendDB1.5在国信项目中接受了30万个测点的测试，依旧保持良好稳定运行，显示出朗坤过硬的技术实力。

6月22日，中信集团在武汉中信建筑院召开《中信智能建造平台》研讨会议，中信集团互联网转型工作小组副组长周乐、中信工程设计建设有限公司总经理金志宏、中信建筑院副院长李波等领导参加会议，公司董事长武爱斌、总裁魏小庆、副总裁陈松和理工朗坤副总经理陈岑应邀参加。

6月25日下午，南京大学2016级国际商业创新EMBA班近四十位学员在韩顺平院长的带领下走进朗坤，了解朗坤文化，领略朗坤风采，并举办了一场别开生面的企业现场课。



6月27日下午，南京市政协召开十三届二十一次常委会议，会议围绕“提升南京在江苏省首位度”的主题协商议政。公司董事长、南京市政协委员武爱斌受邀在大会上作主题报告。武爱斌建议，通过整合“政产学研融”资源，打造政府顶层智库平台；构建一体化管控运维中心，打破信息孤岛；完善法律法规，搭建成长舞台，为“创新创业”营造良好发展环境；加大对工业软件、智能制造、工业互联网等领域的科技企业扶持力度，培育一批国际知名软件产品和服务品牌，真正推动

“南京软件名城”做实、做优、做强。

会后，武爱斌接受了江苏省电视台、南京市电视台等媒体采访。

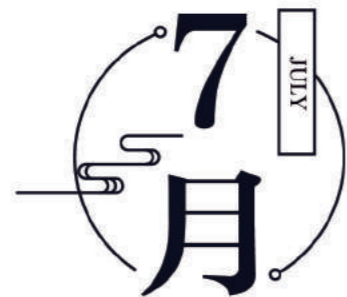


6月28日，红山区安全生产监管云平台设计交流会在公司召开，智慧公司研发中心总监毛旭初、产品总监杨仁道等会同内蒙古朗坤副总经理任荣，针对创新设计进行头脑风暴。

6月29日，投标工作时间紧、任务重，为提高商务投标文件的输出质量，商务组自发组织了一场商务投标检查的培训。本次内部培训由沈力主讲，张启芝做补充和总结。

6月29日，EPC销售部与市场中心、产品中心开展交流活动，重点商讨了EPC市场近况和行业需求变化，反馈澳门盛会上关于海外项目“投建营”模式的新趋势。魏小庆、陈松到会指导。





7月1日，朗坤集团2017年中总结大会在软件园14号楼胜利召开。董事长武爱斌、总裁魏小庆、自动化公司总经理卓石平、副总裁何卫等公司领导与会，公司全体在宁人员参会，以期上下同心，同频共振冲刺朗坤2017年度目标。

武爱斌作总结发言，他向辛勤创造、取得优异成绩的全体朗坤员工，带出两支士气高涨、风清气正、战必胜、攻必克团队的魏总和卓总以及为大会默默奉献的工作人员表示感谢。谈到未来的目标，武总明确，2019年在朗坤20周年之际销售收入要过百亿。要实现以上目标全体朗坤人首先要落实：

- 一、信任：如不信任，何来朗坤。要形成员工和各级管理者相互信任。
- 二、当真：公司制度高于一切，军中无戏言的当真文化
- 三、执行：工作要果断、要快、准、狠



7月2日，2017正和岛新陇商论坛暨甘肃岛邻机构成立活动在甘肃兰州举行，甘肃省副省长、省政协副主席、省工商联主席郝远出席活动并致辞。董事长武爱斌作为正和岛江苏岛邻商业领袖代表应邀出席了活动，与众多甘肃省一带一路优秀企业家畅谈合作，共话发展。朗坤智慧副总裁邓幼莺陪同。



7月4日，魏小庆、严云峰走访了新华社瞭望智库项目现场，与瞭望分管领导程瑛就项目进展和后续工作安排展开了交谈。

7月4日下午，方案中心邀请产品中心介旭初为大家做了一场主题为“投融资与EPC企业解决方案”的培训。

7月5日，“中信智能建造云平台项目启动动员会”在武汉召开，中信工程设总经理金志宏、朗坤智慧总裁魏小庆、副总裁陈松等应邀参加。

7月5日，公司产品团队拜访上海GE中国研发中心总部，双方就合作进行交流探讨，并初步形成了面向市场的统一融合方案，拟打造整合统一的产品面向中国电力市场。

7月6日上午，无锡法尔胜高层来到朗坤参观交流。

7月6日，上海德至锐泽企业管理咨询公司总经理李祖滨一行来到公司参观交流。

7月7日，由董事长武爱斌带队，总裁魏小庆等一行前往菲尼克斯（中国）投资有限公司参观交流，并拜会了菲尼克斯（中国）总裁顾建党。



7月6日到8日，为深入贯彻“两聚一高”战略部署，宿迁宿豫区召开主题为“智引未来 慧聚宿豫”交流活动，活动邀请了15名左右外国专家院士、国家“千人计划”专家、领军人才到宿豫考察交流。朗坤受邀出席本次活动。

7月11日，武爱斌、魏小庆、吕静等受邀参加了由GE公司举办的“2017GE中国智慧发电合作伙伴峰会”。本次峰会的主题为“数有道，智无限”，来自GE集团的客户成功运营官、首席运营官以及中国区总经理等分别就发电数字化的发展作了分析与展望。魏总作专题演讲。



中信智能建造云平台是中信集团计划运用成熟的EPC以及BIM技术，结合互联网发展可借鉴的技术和模式，在未来重点打造的一体化云平台。

7月12日，中国电子企业协会市场总监周向东来访问朗

坤，宣传部杨志敏主持接待。双方就“2017大数据应用与新型智慧城市建设研讨会”活动的筹备情况展开会谈，并基本确定双方权益、合作形式等关键内容。

本周，在各部门的大力支持下，市场中心完成公司第33期刊设计稿设计工作。

7月15日下午，魏小庆组织召开智慧公司年中经营管理反思及下半年工作思路调整会议。

7月19日，朗坤智慧与深圳中联银融资担保有限公司签署战略合作框架协议，标志着朗坤正式进军“互联网+金融”领域。



7月20日，由中国设备管理协会主办的“一带一路”战略创新发展成果交流大会在新疆特变电工股份有限公司举行。公司董事长武爱斌围绕“一带一路”构筑“中国造”EPC&OM智慧平台主题，为现场嘉宾奉献了一场精彩的演讲。同时，朗坤荣获主办方颁发的“一带一路”建设先进单位荣誉证书。





本周，为贯彻落实公司对网络与信息安全工作部署的要求，充分做好信息安全的保障，总裁办IT组开展了年中信息安全大检查工作，检查范围涵盖全公司。

7月22日上午，魏小庆组织召开朗坤智慧经营班子周例会，魏总强调，点亮“7月红”是下半年的开篇之役，各部门主管要认真对标年度经营计划，根据上半年的成绩和不足，及时调整下半年工作思路，为实现年度目标全面冲刺。

近日，朗坤项目组召开了光大苏州MIS项目检修运行讨论会，光大公司总工办主任、生产部主任及生产检修人员参加了会议。

中信智能建造平台是基于互联网+BIM的EPC平台，在中信产业互联网中有极高的重要地位。项目对标阿里巴巴，让买家找到卖家，让卖家找到买家，借助中信金融在平台开展贸易，成为“建造阿里”。作为平台线下的基石：“EPC管理软件”，承载着企业对总承包项目的管理提升。项目在2017年7月18日，完成了对神山湖项目的现场调研工作，并于2017年7月19日，在建筑设计总院完成了对森林大道项目的调研工作，调研范围包括：投标管理、合同管理、设计管理、进度管理、供应链管理、施工管理、费控管理、质量管理、安全文明管理、文档管理、验收管理。希望朗坤踏着科技前沿，克服万难，成为中信集团的互联网+生态转型的重要的共赢伙伴之一。



7月24日，研发中心总监毛旭初组织召开了下半年重点工作排产及人员招聘规划会议，各部门经理、副经理参加，并特邀人力资源总监薛长书出席了本次会议。

继7月7日公司高层率队拜访菲尼克斯（中国）投资有限公司后，7月25日，菲尼克斯（中国）总裁顾建党、

副总裁缪竞红等一行四人回访朗坤。

7月25日，南京智能制造研究院有限公司何斌院长一行来访朗坤。

7月27日，计划财务部组织召开第二轮的财务培训工作，主讲人田慧就增值税、印花税、个人所得税等内容展开，为部门带来了一场财务税务知识的饕餮盛宴。

7月27日下午，人力资源部组织召开了各业务部门主管以上级别的人力资源工作会议。会议主要围绕移动考勤、招聘管理、培训管理、绩效管理、员工关怀等一系列人力资源相关工作展开交流与协调。

7月28日，由江苏省信息化协会和南京市信息协会联合主办，朗坤智慧科技股份有限公司和Esri中国信息技术有限公司共同承办的2017大数据应用与新型智慧城市建设研讨会，在江苏软件园吉山基地顺利召开。40余家省市机关信息中心负责人、近90家高科技龙头企业高管、近20位互联网、大数据、智慧城市、物联网等领域的权威专家，围绕大数据创新、新型智慧城市发展趋势进行深入探讨，共话区域经济发展和城市治理新动力。董事长武爱斌在作大会致辞。

7月30日，朗坤智慧2017年8月份营销工作会议在内蒙古通辽市成功召开。



7月31日下午，公司三楼会议室气氛热烈，三十多位运营战线的同事们齐聚一堂，在公司运营副总裁何卫的主持下举行了一场别开生面的培训会。





# 8月

8月1日，朗坤智慧技术总监毛旭初、产品部门经理凡福林、渠道总监胡志刚等一行前往全椒海螺水泥股份有限公司，与全椒海螺高层展开会谈，探讨规划全椒制造执行系统。

近日，在产品经理朱为义、研发经理赵剑之、许佳和项目经理任荣的通力协作下，完成了赤峰红山安监云项目的成功上线应用。

8月2日，深圳国显科技MES项目召开了阶段性项目总结会。会议由国显科技总经理欧木兰主持，公司副总裁刘敬虎、凯盛朗坤总经理王建青、凯盛朗坤项目总监丁海彬等人参加。

8月2日下午，董事长武爱斌出席朗坤运营线月工作会议并发表讲话，运营副总裁何卫主持本次会议，总裁办、财务、市场、采购、人力资源等各运营部门主管参加会议。



8月2日晚8点，一则看似普通的微信在“优秀朗坤

人”群里引起了轩然大波，董事长力挺，总裁怒赞，无数个掌声和赞誉更是火到刷屏。是什么让沉寂已久的公司大群彻底燃爆？微信中提到的项目对于朗坤有着怎样的战略意义？背后默默奉献的朗坤人又有哪些？微信中提到了一个名称——中信智能建造平台。

中信，即中信集团，中国最具规模的金融+实业国有企业大型集团，世界500强排名156位。2016年8月，中信集团正式开启了“互联网+转型”战略。作为其产业互联网战略的重要一环，“中信智能建造平台”将以建筑业为突破口，用“互联网+EPC+BIM”，为建造业内的设计院、工程公司、投资方构建一个开放共享的平台，让工程的设计、施工与管理实现在线化，推动业内大数据资源的利用和价值挖掘。这是一项引领行业发展的国家级创新工程。而就在今年5月，这项工程的承建任务花落朗坤。

在研发中心秘书郑俊的精细策划下，8月4日下午，研发中心举办了2017年入职员工座谈会。

8月5日上午，魏小庆组织智慧公司产品中心、方案中心、研发中心以及事业部领导干部和技术骨干，以“创新、支撑、引领公司业务发展”为主题召开公司技术专题会议。本次会上魏总提出了技术团队要进行“组织创新”即通过管理，有组织的汇集大家智慧共同推动公司业务创新与发展。

公司董事长武爱斌被评为“2016-2017年度苏商富民强省新领军者”



为加强公司人力资源建设，8月7日下午，公司邀请上海德至锐泽企业管理咨询有限公司总经理李祖滨为大家做了主题为“人力资源领先战略”的培训，各子公司二级部门经理及以上级别领导约四十余人参加了培训，董事长武爱斌、总裁魏小庆全程参与。

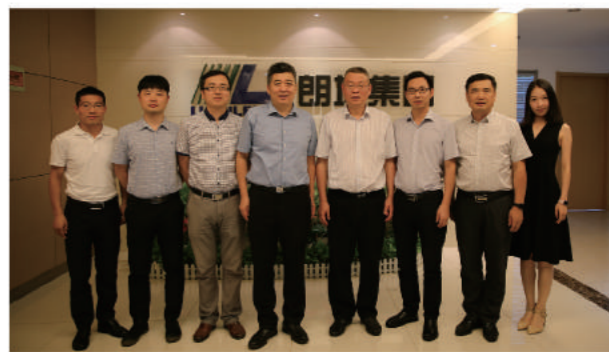


8月10日晚，董事长武爱斌组织召开朗坤智慧园园筹筹备员会，武总要求提前策划、提前宣传，在全国招募优秀策划方案，集大家的智慧，做好两个会议策划准备工作！

8月10日上午，由朗坤智慧承建的盐城港滨海港区港口生产调度系统项目启动会在盐城滨海港港务公司召开，副总裁邓幼菡等参加。



8月10日，中信工程设计建设有限公司总经理金志宏一行到访朗坤考察调研。



8月中旬，研发中心组建中信项目专项研发组，专注中信云平台的技术攻关、业务研发，快速推进云平台从0.8到1.0版本的迭代，确保项目高品质交付。

8月14日，董事长武爱斌组织召开总裁办部门工作会议，武总指出近期总裁办工作不突出，没有在“朗坤你早”上体现价值的问题，并针对存在的问题对总裁办各部门工作进行了要求和部署。



8月14日上午，在新华社瞭望智库，朗坤智慧副总经理严云峰组织召开了关于智库云平台用户体验优化的调研讨论会议。洛可可设计集团UED事业群总经理苗奕携用户体验设计团队对新华社瞭望智库多位资深研究员进行了深入的访谈。项目组团队和瞭望智库数据运营、技术团队也参加了讨论会议。访谈分为角色模拟、用户体验挖掘多个环节，从各个角度深入剖析了智库云平台产品的定位和UE设计思路，为平台下阶段的用户体验优化工作打下了良好的基础。



8月16日，2017年度省“三区”科技人员创新创业能力提升提升班在宿迁成功举办。朗坤智慧副总裁严云峰受江苏省农村科技服务中心、南京农业大学（宿迁）设施园艺研究院的邀请，作题为《中小企业科技创新项目全过程管理》



8月17日下午，上海景和国际展览有限公司策划总监徐翥彦、设计师陆蓓蓓一行来到朗坤，与工业云事业部总经理许勉、宣传部杨志敏及团队商讨推进朗坤智慧园展陈中心一楼实施进程。双方就设计方案、实施办法等内容进行了细化与确认。

8月17日，武总在北京办听取了大客户部近期工作汇报，针对大客户部的工作思路从体系、生态圈和联盟做出立体式指导和指示。其中武总提出的从战略到战术到战役的工作方法论，不仅仅适用于大客户部，也适用于包括售前支持、产品研发、运营管理等在内的其他工作管理。

为积极参与“牛首四季”全国摄影大展，8月17日，我司员工刘万忠、朱冠宇冒着酷暑登上牛首山摄影采风创作，将山色美景“一网打尽”，为参加大赛作好充分准备。据悉，他们还将参加江苏软件园第二届书画摄影比赛。衷心希望他们的作品能脱颖而出，也希望大家一起参与进来，齐心协力为朗坤争光，同频共振展现朗坤美丽景象。

8月18日，由中科亿诚检测技术中心和蟹岛生态产业园共同建设的“中科亿诚蟹岛基地”正式启动运营，公司董事长武爱斌应邀出席，并与中科亿诚现场签订《建筑设备节能互联网+协同创新平台》战略合作协议。



8月19日晚，魏小庆组织召开了一场别出心裁的智慧班子周例会，会议通过分享、互动、问卷调查相结合的形式，让大家对各自管辖的工作进行反思与提高。

8月19日，南京友智管控平台项目组召开了项目内部沟通会。

8月22日，江苏省经信委副巡视员周毅彪一行莅临朗坤指导工作，针对“智能制造”进行了专题调研。



8月23日晚，严云峰组织技术团队召开了设备云产品技术架构、业务架构讨论会议。

8月24日下午，何卫组织召开主题为“绩效发展面谈”的培训会，各分子公司运营线在宁人员约30余人参加。何总系统讲解了绩效发展面谈的定义、主要内容及实施步骤，并结合公司目前绩效存在的问题对绩效发展面谈的重要性和实施过程中的注意事项进行了详细的阐述。现场还组织了两场绩效面谈演练，通过此次演练，大家切实体会到了绩效面谈的必要性，并从各自工作角度积极探讨绩效面谈过程中的关键点和不足之处，现场气氛热烈。



8月25日，广火项目移动APP增加了多语言支持，用户可根据需求进行选择 and 切换，满足国际化应用需求。

8月26日下午，朗坤商学院成立暨开班仪式在公司总部隆重举行，魏小庆、卓石平、何卫、各分子公司在宁二级主管及核心骨干共计60余人出席了仪式。魏总表示，朗坤商学院的成立，对于公司创新发展、培养复合型人才、传播企业文化、提升企业绩效具有重要意义，希望大家正本清源，从而发挥商学院应有的价值。



8月26日下午，何卫组织召开主题为“结构化面试”的培训会，魏小庆、卓石平、各分子公司在宁二级主管及核心骨干共计60余人参加了本次培训。培训围绕人才精准画像模型、结构化面试的意义、面试内容及面试技



巧展开。魏总对本次培训效果表示高度肯定，魏总强调，公司各级主管如果熟练掌握结构化面试技巧，识人的准确度会提高30%以上，希望大家多学习提高人才鉴别能力的方法，提升选人成功率，降低选人失误给公司造成的损失。

8月28号下午，朗坤智慧副总裁邓幼莺、渠道副总监胡志刚受邀参加南京市鼓楼区工商联组织的参观菲尼克斯智能工厂活动。活动结束后，鼓楼区工商联（总商会）领导一行参观考察了来到朗坤智慧园参观。



8月29日上午，受江苏省经信委邀请，董事长武爱斌出席了“开展苏中、苏北产业集群发展对接交流会”，并作题为“智慧集聚区建设探索”的经验分享。

热烈祝贺渠道销售部近日中标全椒海螺三维智慧工厂项目！

8月30日晚，智慧公司市场中心组织，产品中心、管理云事业部、工业云事业部、总裁办等相关人员共同参加第十三届南京软博会朗坤参展筹备会议，商议参展期间的分工及职责。各部门通力协作，全面配合，优化细节，借助软博会平台全面推广朗坤的智慧科技成果。

本月，江苏省国信MIS项目的实施已进入攻坚阶段。燃料模块作为项目实施的重点及难点，项目组与用户对此都非常重视。经过前期双方的共同努力，项目组已完成燃料模块总体蓝图规划设计并得到用户的高度认可。



# 9月

SEPTEMBER

9月1日下午，江苏省邗江中学全体师生齐聚体育场，隆重举行了一场以“光荣和梦想”为主题的2017-2018学年开学典礼暨“武爱斌奖学金”“岳欣禹奖学金”颁奖仪式。作为邗中1988届校友、“武爱斌奖学金”的设立者，公司董事长武爱斌应邀出席典礼并发表讲话，同时为获奖学子颁奖。



9月3日下午，董事长武爱斌携高管团队一行赶赴宜兴远东控股集团有限公司，与远东控股集团有限公司董事局主席蒋锡培、董事长蒋承志等班子成员进行了友好交流，双方各自介绍了公司的发展情况，并期待未来双方有更深入的合作。

9月2日到5日，朗坤智慧华北、华中销售部成员齐聚武汉，召开内部培训、工作布置会议，会议由区域总监汪茅主持，并与理工朗坤同事交流。会议就上阶段工作情况，各区域分享交流经验，模拟市场开发场景，进行相应摸排规划，制订推广计划。

9月6日上午，董事长武爱斌受邀出席2017全球服务

外包大会暨第二届中国服务贸易创新发展武汉峰会，并做《互联网+“一带一路”新形势下的服务外包》主题演讲。

9月6日下午，总裁魏小庆携副总裁严云峰、市场总监栗旭妍一行受邀出席2017华为全联接大会，与上百家厂商交流学习联合创新的具有前瞻性的行业解决方案及案例，共同探讨数据、信息的联接，共谋云生态发展。

2017年第十三届中国（南京）国际软件产品和信息服务交易博览会于9月6日盛大开幕。本次大会朗坤携工业云及数字化一带一路产品隆重亮相，由设备云、建造云、招采云、管理云组成朗坤工业云集体亮相本届软博会，吸引了现场专业观众关注。



9月7日，朗坤智慧王晓健经理在第十三届南京软博会论坛上发布了朗坤旺采云平台。“携手旺采 合作共赢”朗坤招采云平台——旺采网的发布。会后南京银行、中信建投等多家企业表现出合作兴趣。

9月8日下午，江苏省委书记李强考察调研软博会并来到朗坤智慧所在的鼓楼展区，了解由朗坤、联创、华讯方舟、华胜天成组成的鼓楼区重点展商的新技术新产品。



9月11日下午，董事长武爱斌组织召开朗坤智慧园开园大会筹备方案评审会，魏小庆、何卫等出席。会议对10月10日朗坤智慧园开园仪式的现场布置、活动安排、会议规格等内容进行了逐项确认。

9月11日晚，魏小庆组织召开项目验收协调专题会议。魏总针对目前存在的项目采购、产品设计及研发、商务等各项影响项目验收工期的因素进行了研究梳理和原因剖析，并给出了具体解决方案。



近日，研发中心针对国信项目经营模块推广计划，组织了研发和测试团队，在研发主管何招亮、秦以俊和项目经理张浩的通力协作下，整个研发工作紧张而有序地开展。



9月13日，2017全球服务贸易大会在南京召开，作为在“一带一路”中创新发展中的代表性企业，中央电视台财经频道（CCTV-2）记者来到朗坤采访，并专访了董事长武爱斌。



9月13日下午，董事长武爱斌组织智慧园建设单位和基建办、总裁办等部门召开了朗坤智慧园开园动员大会，任命总裁魏小庆为开园策划总负责人，统筹开园工作。随后魏总对开园的各项具体工作做了明确要求和详细部署。

9月14日下午，朗坤智慧—凯盛朗坤总经理联席会议在上海凯盛朗坤召开，朗坤智慧总裁魏小庆、凯盛朗坤总经理王建青及双方经营班子成员参加会议。会议对双方沟通机制、项目实施中遇到的问题、应对方案及回款事宜进行了沟通和协调，确保后续各项工作能够有效推进。魏总表示，我们必将全力以赴配合凯盛朗坤，共同打造建材行业样板工程，树立行业标杆。

9月18日下午，魏小庆组织召开朗坤智慧园区开园筹备工作会议。会议对基建收尾工程、网络布线、智能化项目、开园活动准备及后勤服务等工作进行了统筹，按开园进行时间倒排，分项明确责任人，并及时协调解决当前各项工作中遇到的各种问题，确保十月十日开园典礼顺利举办。

9月19日下午，朗坤智慧产品部门经理凡福林、渠道副总监胡志刚等一行与安徽海螺信息技术工程有限公司潘伟主任、全椒海螺水泥公司领导在全椒海螺驻地，共同探讨全椒三维智能工厂项目硬件安装整体工作计划、进厂安全协议以及前期准备工作的安排。项目计划



本周启动，人员、材料将一并进入全椒水泥工厂，与海螺共同打造水泥行业标杆智能工厂。

近日，为了满足国信集团及时了解掌握生产运行情况的需求，研发中心完成生产调度大屏的整体研发工作并出厂。



9月20日晚，何卫组织召开开园仪式分项策划方案评审会，魏小庆出席，总裁办、市场营销中心、产品中心、事业部等各相关部门负责人参加。会议对员工及嘉宾入园签到、分组参观、工位体验、KTV体验、VR体验、篮球比赛、网球公开表演赛等一系列活动策划方案进行分项评审。

大千100天 自动化公司召开员工动员大会

为号召动员自动化全体上下振奋精神、鼓足干劲、盯住目标、攻坚克难、抢抓任务进度，通过“大千100天”活动，实现本年度各项任务目标，9月21日晚，自动化公司召开了“大千100天”员工动员大会，自动化公司南京本部及其他地区分公司12个地方所有人员参加了会议，共同见证。

9月21日，2017欧亚经济论坛“一带一路”设施联



通峰会在西安举办，董事长武爱斌、西北区区域销售总监唐小森参加了会议。同时，我司也在现场开设了宣传展位，向与会专家介绍朗坤的能源互联网及“一带一路”建设方案，充分展示了朗坤的雄厚实力。

9月21日，由中国设备管理协会主办的2017中国设备管理大会在泉城济南隆重召开。朗坤智慧与华润电力、中车集团、中国石油等企业共同参会。会议期间，严云峰代表公司作了题为《互联网+时代设备资产管控的挑战与应对》的主题报告。



9月26日，“云领电力新时代——华为&朗坤战略合作暨电力联合产品发布会”在中国大饭店宴会厅隆重举行。会上，魏小庆代表朗坤与华为签订战略合作协议，并联合发布电力联合解决方案。



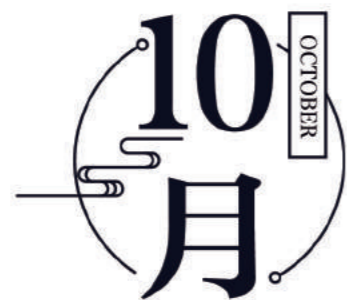
9月26-27日，中信智能建造项目0.9版本汇报会在武汉中信建筑院召开。会上，该项目得到了中信云网、中信工程与会领导的高度评价，被评价“这么短时间内，出乎意料，效果挺好，看到很多希望”，要以神山

湖、清水入江、深林达到三个项目为试点，作为行业标杆，驱动中信建造云平台引领建筑行业生态圈。

9月25-27日，“执管风韵·管峻书画精品展”在南京举办。接到协助德基美术馆开馆的任务后，在副总裁邓幼莺的调度下，迅速组织专业并有经验的接待团队，先后完成方案编辑，搜集企业家、艺术家等宾客的背景资料，确认来往交通方式与对接接机等工作。南京连续下雨没有影响工作人员的办事效率，贴心的提供雨具为宾客保驾护航，更提供“一对一”管家式服务。来到南京以后，宾客们纷纷点赞朗坤专业的接待队伍！







10月10日上午，在江宁经济技术开发区的朗坤智慧园内，来自政府组织、行业协会、企业家、商界翘楚、朗坤股东单位、合资企业、生源基地、客户单位等朗坤生态合作方的嘉宾朋友们齐聚一堂，共同见证科技与文化、智慧与未来交相辉映的新型产业园区——朗坤智慧园盛大开园。

南京市副市长黄澜在致辞时代表南京市委、市政府，向朗坤智慧园开园表示祝贺。他指出“十三五”时期，是智慧南京建设的重要机遇期。作为智慧城市的重要表现形态，智慧园区的体系结构与发展模式是智慧城市在区域范围内的缩影。



黄澜市长对朗坤智慧园提出了殷切的希望，以此次开园为契机，整合朗坤十八年信息化经验，用做精做强的雄心壮志，建设一个朝气蓬勃、充满活力，富有想象力和创造力的园区。把园区打造成为一张响当当的“智慧南京”名片，为建设“强富美高”新南京不断贡献智

慧和力量，以此优异的成绩迎接党的十九大。

武爱斌在致辞中代表朗坤智慧向南京市委、市政府对朗坤智慧园建设给予的大力支持表示感谢。他说，爱因斯坦有一个梦——“我多么希望世界上有一个小岛，上面居住的全是智慧而又善良的人们。”建成这样一座“智慧小岛”，也是朗坤的梦想。籍此机会，他热忱欢迎更多的企业和创业者入驻朗坤智慧园，朗坤将与朋友们一起汇聚资源，创新发展，让思想在这里碰撞，智慧在这里结晶，愿景在这里描述，资源在这里整合，价值在这里创造，财富从这里诞生。



在开园这个激动人心的时刻，会场掌声雷动。与会嘉宾共同举起一把巨大的金钥匙，在他们的启动下，LED屏幕上金碧辉煌的大门徐徐打开——新颖而别致的创意，朗坤智慧园揭开了神秘的面纱，呈现在大家面前。相信朗坤智慧园将打造一个中国智慧园区的“样板间”，将为数以千计的园区带来一场真正的革命。



朗坤智慧总裁魏小庆表示，从园区奠基到今天开园，朗坤智慧园一直和我国的智慧产业发展趋势一起成长，也与朗坤的发展一起齐头并进。它是一个智慧的园区、一片绿色的园区、一个“共享”的园区。在这里，您看不到智慧，但智慧无处不在！

开园仪式后，在嘉宾领导参观朗坤智慧园的同时，三场别开生面的会议也在朗坤智慧园主楼召开。四楼的全媒体中心是一场朗坤智慧的产品发布会，虚拟企业“朗坤帮”互联网+平台、机备盈行云、旺采云等朗坤的拳头产品纷纷亮相。

#### 朗坤喜迎十九大

中国共产党第十九次全国代表大会18日上午在人民大会堂开幕。习近平代表第十八届中央委员会向大会作了题为《决胜全面建成小康社会 夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利》的报告。习近平指出，这次大会的主题是：不忘初心，牢记使命，高举中国特色社会主义伟大旗帜，决胜全面建成小康社会，夺取新时代中



国特色社会主义伟大胜利，为实现中华民族伟大复兴的中国梦不懈奋斗。

为十九大、为辉煌中国点赞!董事长武爱斌祝福祖国的明天越来越美好!越来越智慧!为实现伟大“中国梦”而砥砺前行!

上午，朗坤智慧组织党员代表一起在朗坤智慧园职工之家集中观看了中国共产党第十九次全国代表大会开幕式直播盛况，学习习近平总书记代表十八届中央委员会向大会所作的报告并座谈体会。大家在观看过程中反响热烈，纷纷表示要永葆进取之心，常怀感恩之心，保持勤勉敬业的状态，努力为建设科技强国、数字中国、智慧社会提供有力支撑，为解决人类问题贡献朗坤智慧，为人类文明进步作出充满中国智慧的贡献!



近日，为了推动国信燃料模块上线，研发中心组织研发主管何招亮奔赴杨二项目现场，与实施人员、SAP一起经过多次讨论确定燃料模块与SAP接口文档，最终通过客户高层评审。并于国庆节前基本完成燃料模块相关接口开发，及与SAP联调测试工作，及时保障了项目实施进度，后续将持续做好上线初期的跟踪与支持。

近日，智库项目已开始在线望智库内部上线试用。为确保试运行期间能够及时响应客户的反馈，项目组安排多名研发、测试、产品同事入驻现场，进行全力支持。

本周，产品中心正紧张而有序的组织公司智慧工厂项目——全椒海螺三维智能工厂建设，已初步完成全厂三维建模，以及部分人员定位基站安装。下一步将对室内三维建模和三维场景应用设计研发，以及全厂人员定位，将三维可视化与MES产品无缝融合。



10月13日-14日，由正和岛主办的“报恩论坛暨正和岛江苏岛邻机构四周年庆典”在南京举行。公司董事长武爱斌应邀出席并做主题演讲。武总表示，报恩分三个等级，第一是报我们的员工，报我们的客户，报我们的家庭；第二是大家，就是把生态圈运营好、维护好；第三就是报国家，造福社会、实业报国。14日下午，几内亚、科特迪瓦、津巴布韦三国参赞，正和岛江苏岛邻机构等一行四十余人来到朗坤智慧园参观访问，总裁魏小庆全程接待。



目前，德至锐泽咨询公司进驻朗坤，开展第二阶段的咨询工作。本次咨询主要以素质模型为依据，衡量和评估公司整体和个人的能力度。未来，将逐步成功应用到人才九宫格盘点和选育用留等环节，为公司科学管理，体系管理提供良好的样本支撑。

近日，研发中心联合中信工程宝设计组启动产品的研发，经过细致的讨论、评审、交底，最终确定了本月的研发目标与内容，并计划本月完成工程宝基础功能的研发。

近日，经过各部门的通力配合，朗坤虚拟企业小程序——“朗坤帮”正式上线啦！“朗坤帮”是一个由朗坤提供品牌、技术、产品，整合各界资源，利用“平台+个人”形成一个互利共赢的虚拟企业平台。

10月22日下午，朗坤集团2017年四季度工作部署会议在朗坤智慧园召开，董事长武爱斌、总裁魏小庆出席会议，运营副总裁何卫主持会议，公司骨干、部门助理及职能部门全体成员出席会议。

为适应国际业务发展的需要，扩大公司的国际影响力，市场中心启动了英文网站改版升级工作，以便更好地满足海外客户了解公司产品品牌以及产品信息的需求。



10月26日，由中国机电装备维修与改造技术协会主办的“全国工业装备智能化运维改造创新与推广示范工程”颁奖典礼在无锡举行。朗坤凭借承建的“深圳国显智能工厂项目”在大会上荣获“数字化车间改造技术创新及服务十佳企业”奖项。



为了协同人资高效开展校招工作，近日，研发中心组织完成了2018届校园招聘小程序的开发，应聘学生可便捷的通过扫码申请加入朗坤大家庭，开启事业征程。

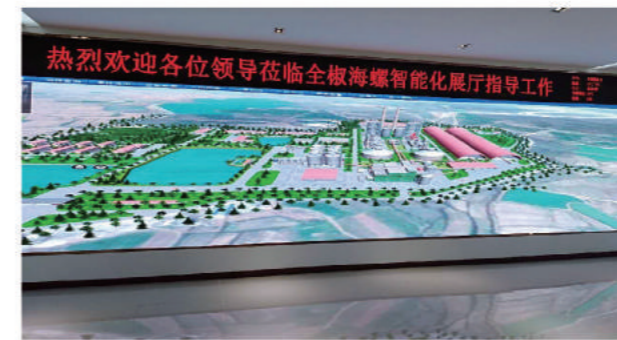
本月，国信集团电力管理信息系统集团侧共计14个模块，通过5个多月的艰苦奋斗，已有条不紊推进8个模块全面上线运行，并在高质量、高标准的严格要求下，经过精雕细琢，各模块的质量得到显著提升。

近日，研发中心完成风电状态监测与故障诊断CMS系统1.0版本。作为一款自主研发的远程诊断系统，系统提供从风机采集测点安装，信号数据传输采集，故障智能报警，多种专业分析图谱的一体化远程诊断方案，专业工程师可快速便捷的通过系统实现对风机状态的综合分析和故障识别，有效提高风场风机设备可靠性，降低设备维护成本。本月底，系统将在国信东凌二期风场试点项目出厂部署。

10月下旬，武汉理工大学在线教育系统UI设计正

式定版，通过产品经理聂爱安以及设计师的辛勤付出，最终敲定了网站整体版式及风格的设计，本次UI设计既体现学校在线教育平台风格，又能给学生提供较好的用户体验。网络学院及信息中心领导充分肯定本次系统UI设计成果！

近日，华东区域销售部为张家港沙洲电力有限公司二期工程4号机组168试运行成功发去贺信。4号机组成功通过168试运行，标志着二期工程整体进入商业运行阶段，将对促进区域经济发展、推动节能减排工作有非常重要的意义。



今年以来，每周六、周日为项目中心技能集中考核日。近日，项目中心组织了11场不同地区、不同形式的集中技能考核。本次共37人参加，通过率达到86%，青年集训班颇有成效。项目副总裁刘敬虎在《在战斗中学习和成长》写道：年轻人，选择了朗坤，即选择了奋斗，不应贪图舒适苟安，在战斗中学习和成长！

宁波久丰热电一体化项目，自2017年3月开始实施以来，先后经历了项目启动、需求调研、基础数据准备、系统安装、系统完善等阶段，项目的顺利实施为宁波久丰项目提供了一体化解决方案。在项目经理白静宇的努力下，于2017年10月31日顺利完成阶段验收，感谢公司的支持及项目团队为此付出的努力，目前正在办理



回款中。10月31日，运营副总裁何卫组织召开朗坤智慧园讲解培训会，何总规范了朗坤智慧园的讲解内容与细节，并对接待组成员进行试讲考核，力争让每一个来到朗坤智慧园的朋友们都能领略到朗坤的风采。





11月6日晚，董事长武爱斌组织召开总裁办专题会议，会议围绕阶段工作总结，下一步重点工作展开。武总针对提升个人工作能力、优化工作方法提出了具体要求和期望。

为了确保朗坤智慧园展厅进度顺利推进，总裁魏小庆组织召开展陈中心展项内容制作方案终审工作，本次评审将最终确定展陈中心所有内容制作方案，展陈工程将快速全面的进入内容制作工作中。

近期，为了完成国电投投资管理系统项目及各个重大项目的技术支持工作，项目中心技术支持部进行封闭式研发，大家都卯足了劲往一处使，誓要对现场的支持做到及时高效，面对客户的需求更新以及现场实际的使用反馈，技术支持部的小伙伴们对已研发的功能业务进行不断优化、提升。在重大项目多，技术难度大，人员不足的情况下，积极发挥卓越绩效，在机遇与挑战中，要求高品质高标准高效率完成既定工作任务。



11月7日，武汉理工大学面向服务的在线教育教学

教务综合信息管理系统项目组团队集体转战武汉，开始就该项目验收做最后冲刺，本次转战武汉项目现场，将更快更及时与客户沟通，把握客户对系统验收标准的要求，更精准的及时优化系统功能，加快项目验收进程。

近日，旺采网又推出新业务CA办理。支持在线办理企业和个人数字证书，实现了从CA证书申请、审核、用户绑定、更新、挂失、解锁、续期等证书的全生命周期管理，及运营侧支撑，同时可作为可信电子身份凭证登录系统，进一步丰富了旺采网的业务，接着将会在伊电、国信、百色百矿等项目投入使用。



近日，光大集团生物质发电试点项目技术交流会在安徽滁州市召开，光大集团总部信息化中心总经理范步泰，运营管理部总经理陈美园与灵璧、滁州、南谯三个项目公司各专业负责人参与本次会议，我司售前技术支持经理赵屹，项目经理曾光现场为客户提供深入的讲解，就实施成功案例进行系统演示与分析。

18年，披荆斩棘，风雨兼程！

18年，砥砺前行，开拓创新！

18年，与时俱进，再抒新篇！

2017年11月10日，全体朗坤人迎来了正式入驻新总部大楼的特殊日子。这温情且意义深远的时刻，也都深深地印在每一位朗坤人的心中，在继往开来的日子里时时泛起动人星光。

11月13日早8点50分，朗坤智慧乔迁入驻暨开工典礼仪式如期举行，董事长武爱斌、总裁魏小庆、高级副总裁兼朗坤自动化总经理卓石平、运营副总裁何卫等在宁公司领导及全体员工出席。良辰吉日，鸿猷丕展，8点58分，魏总宣布仪式开始并宣读各部门为公司谱写的乔迁贺词，随后武总、魏总在公司高管的见证下共同为公司LOGO揭牌，终身荣誉员工邓金伟、优秀新员工顾坤代表新老员工发言。

武总上台致辞，回顾过去，朗坤从福建大厦、定淮门、吉山软件园，再到我们的朗坤智慧园，一路走来，风雨兼程；展望未来，乔迁新址，朗坤的未来一定会越来越好。说到动情时，数度哽咽，百般滋味萦绕心头，铮铮铁汉也有落泪时，感染了在场的全体朗坤人。



9点38分，仪式圆满结束。全体员工踌躇满志，饱含激情，走进了新园区，锚定了新起点，踏上了新征程。



11月12日，武汉理工大学张清杰校长一行莅临朗坤智慧园，董事长武爱斌、总裁魏小庆、副总裁邓幼莺、理工朗坤副总经理陈岑热情接待了各位来宾，并一同参观了朗坤智慧园。



11月12日，在江苏省社会体育管理中心的指导下，由全国高校在宁校友会联盟、在宁高校校友会联合团工委主办《在宁高校校友会联盟2017撷蛋王联谊赛》在朗坤智慧科技股份有限公司智慧园开启，本次活动入选本届撷蛋精英大赛的选手来自中国人民大学、浙大、武汉大学、川大、重大、武大、南航、南大、中南大学、哈工大等20余所学校近200所高校代表。

11月13日，在北京瞭望智库召开了新华社大数据新型智库云项目的初验评审会议。会议上，严云峰总代表公司做了项目实施总体情况汇报，卞志刚做了系统的演示。与会专家分别从技术、实际业务应用、用户体验等方面做了评审和点评。最后，在第三方监理的见证下，评审专家组宣布项目顺利完成初步验收。

11月14日，研发中心组织对中信云项目的能力开放方案进行了评审，确认并完善了平台开放API、UI组件和SDK的技术方案。通过平台开放的API，第三方企业可与中信云平台进行数据、流程、应用的交互，共同构建应用生态。

真正的优秀，都是“自找”的

这两天，有一批可爱的朗坤小伙伴们，在中午，在晚上，活跃在六号楼的员工食堂。他（她）们就像辛勤的小蜜蜂，牺牲自己的休息时间，在用餐时为大家服务。略显青涩的脸掩盖不住他们的热情，微微颤抖的手隐藏



不了他们的真诚。

感谢他们，给大家温馨而又别致的用餐体验，他们是：

郑俊、周菲、吴倩、姜冬兴、颜立波、唐超、芦丹萍、颜立波、张衡、张野、秦龙、水兴鹏、赵祥军、陶朗、张浩东、景笑添、孙丽娜.....

请记住他（她）们的笑脸。



11月15日，南京工业大学浦江学院院长、南京单德齿科董事长娄铁赢莅临朗坤智慧园参观交流，公司董事长武爱斌、总裁魏小庆、副总裁何卫等热情接待。双方就智慧医疗及医疗行业的产业链的运营模式进行了深入的探讨和交流，娄院长表示今天的会议含金量非常高，并明确表示了进一步合作的意愿。

今年的12月6日，南京将迎来2017世界智能制造大会的隆重召开。作为南京智能制造的标杆企业，朗坤要为南京乃至江苏智造代言。11月16日，由南京市委宣传



部、市经信委、江宁开发区经发局、宣传部相关负责人以及来自新华网、交汇点、南京日报等中央、省、市各级媒体组成的世界智能制造大会媒体采访团莅临朗坤智慧园采风，董事长武爱斌、总裁魏小庆、副总裁丁康等公司领导一起接待了媒体朋友，向他们介绍了朗坤的智能制造之路。

2017年11月17日，这是朗坤历史上第十八个生日，也是在朗坤智慧园里过第一个生日。公司在宁员工200余人，在园区食堂举行了一个简单而又温馨的“生日趴”。每人一块精致的小蛋糕，饱含的是超过“85°C”的温暖。公司创始人、董事长武爱斌现场深情献词，他说：今天是朗坤的生日，更是全体朗坤人的生日。感恩每一位朗坤人，因为只有朗坤人的快乐才是朗坤的快乐，朗坤人的幸福才是朗坤的幸福。他向大家描绘和展望了公司未来发展的宏伟蓝图，每一位在场的朗坤人都听的热血沸腾。



十八年，是一段历史，更是一个新的征程，因为伟大的未来正在向我们挥手，需要我们齐心协力、共同创造。

11月18日，总裁魏小庆组织召开旺采云专题工作会议。云业务副总裁严云峰、技术副总裁陈松、产品总监杨仁道、研发总监毛旭初、市场总监栗旭妍、渠道总监邓金伟及旺采云事业部副总经理王晓建等相关人员参会，旺采云事业部就当前工作进展和下一步市场布局做了汇报。

智慧城市基础网络及平安城市建设项目于11月21日对第一批交付项目组织了验收。红山区采购中心、财政

局和验收专家组对项目资料、设备及相关功能进行了整体验收，此次验收涉及基础网络设备，公共安全视频监控系系统，食药监电子监管平台，智慧市政平台，预计达8800万元（最后数据与财政确认），专家组一致认为项目建设满足招标文件要求，顺利通过验收。



11月22日，董事长武爱斌、市场总监时泽来到访冶金工业规划研究院，与范铁军副院长及工业智能研究中心、事业发展处专业人员，就我国钢铁行业建设智慧钢铁企业的模式及技术思路等内容进行沟通与交流，并就双方合作交换意见。

11月23日下午，南京市副市长冉华来到朗坤智慧园考察调研。在董事长武爱斌陪同下，冉市长参观了朗坤智慧园作战指挥中心，并听取了武总的工作汇报。冉市长充分肯定了朗坤在科技创新所作出的努力，并对园区实现了一站式协同、调度和管理的智慧生态系统给予了高度评价。冉市长强调，朗坤要坚持自主创新不动摇，充分利用创新资源，抓好主导产业，为打造南京软件名城再立新功。



近日，研发中心启动国信项目集团门户的研发工作。集团门户重点对集团侧的发电进度、上网电量、实时成本进行可视化分析，对各电厂侧的发电量对标统计。通过分屏展现方式在确保门户内容丰富度的同时，也利于管理层全面、快速了解集团整体生产运行情况。

公司与南京大学合作开展的基于大数据的设备故障诊断项目已正式启动。该项目将通过人工智能技术实现设备的故障预测、诊断和运行指导等功能，是公司在工业大数据领域的创新开拓，也将会是现有传统产品在大数据和人工智能时代的蜕变升级。近日，产品总监杨仁道、设备智能维护事业部总经理汪江召集相关产品、研发人员，围绕项目目标进行分工、部署，项目整体计划在明年年中具备初步落地应用的条件。目前，研发中心已组织技术团队对深度学习、强化学习、概率图分布等AI技术进行持续预研开发。

11月26日下午，南京大学EMBA2016-2班二十多位学员在院长韩顺平的带领下，走进朗坤智慧园，并举办了一场别开生面的企业现场课。在参观环节，学员们一边听取园区智慧管理理念介绍，一边纷纷扫码进入微信小程序，切身感受了一次智能化、信息化、自动化和绿色环保所带来科技体验。



11月27日，邗江中学张达明老校长等扬州当地教育家、乡贤一行到访朗坤智慧园，董事长武爱斌与扬州客人同聚朗坤，共叙乡情。





近日，研发中心完成“织圈子”主体功能的研发并发布到中信云上，实现圈子的创建、话题的发布、构件的分享等核心功能。“织圈子”通过话题互动将兴趣爱好相同的人聚在一起，围绕同一话题进行交流、讨论，为智能构件平台增加热度，同时构件通过与圈子的有机结合为构件生态圈的建立提供了有力支撑。

11月27日，武汉理工大学党委副书记王乾坤、党委常委申祖武一行来到朗坤智慧园参观交流。公司董事长武爱斌、总裁魏小庆等领导热情接待客户。双方就智慧校园建设方案进行深入交流，王书记充分肯定朗坤智慧园的建设成果，同时表示武汉理工大学智慧校园要充分

引进与借鉴朗坤智慧园区的建设经验打造真正的智慧校园标杆！



11月28日，董事长武爱斌组织召开朗坤智慧园运营管理工作会议，公司运营中心、餐饮管理部、基建办等负责人参加。武总强调，在前期园区运营工作中，存在诸多散漫、拖拉和不协调等问题，归根结底还是“不认真”的文化在作祟，主管领导缺乏责任心和担当的精神。“亡羊补牢，犹未为晚”，要“补牢”，而不是“补羊”，要从根源上解决问题，真正做到一个组织高效、管理规范、体系完善的园区运营服务团队。

29日下午，网易客户端“2017世界智能制造大会《大国工匠》”栏目组走进朗坤，邀请武总做客直播室，探讨朗坤如何赋能智能制造，打通“最后一公里”



的秘诀。武总妙语横生，精彩连连，把非常复杂抽象的科技逻辑抽丝剥茧，用生动的比喻描述出来，引得全国近12万网友的围观。原定于半小时的直播，最后延长到近一个小时。

内蒙古霍白配售电PMS系统自今年8月份实施以来，经过三个月的奋战，于2017年11月底完成验收。内蒙古霍白配售电PMS系统现场在内蒙古通辽市霍林郭勒市，地处偏远气候寒冷，10月中旬当地就下起漫天大雪，现场温度都在零下15度左右。项目经李博总指导，耿宁稳、杜诸恒负责现场实施，经过多次培训、耐心讲解，客户从不了解到信任依赖系统，项目团队的付出也得到了厂里领导的认可。经过三个多月的努力系统于2017年11月30日完成验收，同时办理回款中，项目团队高效顺利完成了任务。

本月，为顺利推进国信项目所有模块年底全部上线运行，确保项目的年度目标顺利达成。项目组全体成员集体吹响冲锋的号角，发扬优秀朗坤人迎难而上、不辞辛苦、勇于拼搏的精神，每周工作6天，每天至少工作12小时。该项目经过6个多月的艰苦努力，目前已成功推进60%的模块上线运行，剩余的模块正在加快进度实施，确保所有模块年底上线运行。



# 12月

NOVEMBER

12月2日，国务院国资委国有重点大型企业监事会主席刘顺达一行莅临朗坤智慧科技股份有限公司考察调研。刘顺达一行参观了朗坤智慧园调度指挥中心、云计算中心、商务中心、创客中心和服务中心，听取了公司董事长武爱斌的工作汇报，并与公司领导班子进行了座谈。



刘顺达对朗坤在科技创新、标杆项目打造、党建和企业文化等方面取得的成绩给予了充分肯定。他表示，朗坤在企业管理上十年磨一剑，积极推进卓越绩效模式，在中国软件行业第一家获得全国质量奖（鼓励奖），这些都值得肯定。在听取了公司总裁魏小庆关于朗坤倾力打造的中信集团智能建造云平台“织巢鸟”项目介绍后，他积极评价了朗坤项目团队迎难而上，攻坚克难的艰苦奋斗精神，并鼓励团队，要与时俱进，再接再厉，以良好的精、气、神，再创佳绩。

近日，LiEMS 6.5 SIS模块的重大产品升级已完成，包括实时监控、报警统计、性能计算、设备分析等功能，并在江苏国信、凯迪、海螺等项目上应用。本次升级主要完成了两大突破：1) 所有功能进行了重新设

计，更加便捷、易用，贴近用户需求。2) 所有功能去除了Silverlight插件，采用全新的前端技术，支持不同浏览器，页面打开速度大幅提升。

12月4日下午，来自武汉理工大学南京校友会领导一行来访朗坤参观并学习朗坤智慧园相关建设运营，董事长武爱斌出席并接待相关人员。



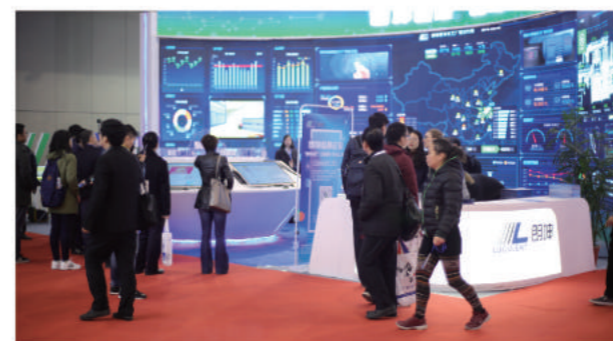
12月5日，朗坤智慧副总裁严云峰和旺采网产品总监许哲在北京拜访了中国招标投标公共服务平台（以下简称“国家平台”）副总经理胡志高。双方就旺采网与国家平台对接的有关问题及交易平台未来的发展进行了



探讨。目前，旺采网已与国家平台完成了数据对接的技术工作，本月将进行业务数据传输的验证工作，确保旺采网年内获得国家平台下发的数据对接证明。

## 世界智能制造大会

2017年12月6日至12月8日世界智能制造大会在南京举办，汇聚全球智能制造领域的最新成果、领先技术和高端产品，本次大会展示了国内外智能制造领域的最新技术。朗坤智慧作为国内领先的智慧产业整体解决方案供应商也参加了本次大会。



朗坤智慧园作为本次大会嘉年华专项活动的举办地，在省经信委领导的带领下，工信部和兄弟省市工信部门领导考察团莅临朗坤。

趁2017世界智能制造大会的东风，12月6日下午，朗坤名师大讲堂特邀德国西门子发电部前副总裁 Rausch Hans-Joachim先生以“工业4.0让中国从制造走向智造”为朗坤学员们带来原汁原味的德国工业4.0。Mr. Hans长期研究如何把数字化、自动化和数字化的力量融入各行各业，精彩的演讲赢得阵阵掌声。



为营造世界智能制造大会浓厚氛围，展现江苏智能制造企业数字化转型风采，12月7日下午，2017世界智能制造大会智领全球嘉年华专项活动——“数物融合时代的制造业”高峰论坛在朗坤智慧园盛大举行。朗坤智慧董事长武爱斌代表主办方致欢迎辞，论坛由机械工业仪器仪表综合技术经济研究所所长欧阳劲松主持。



8日上午，江苏省委书记娄勤俭、省长吴政隆、市长缪瑞林等省市领导一行莅临朗坤展区进行视察指导，听取了董事长武爱斌的汇报，并对朗坤发展模式及取得的成绩给予了充分肯定。



12月13日，由中国电力企业联合会举办的“2017年全国电力行业两化融合推进会暨全国电力企业信息化大会”在珠海召开。朗坤智慧应邀出席本次大会，与来自全国各地的专家学者齐聚一堂，围绕数字化时代引领电力与能源发展建言献策。

在主论坛中，公司总裁助理余树根发表了“‘互联网+智慧能源’探索及实践”主题演讲。

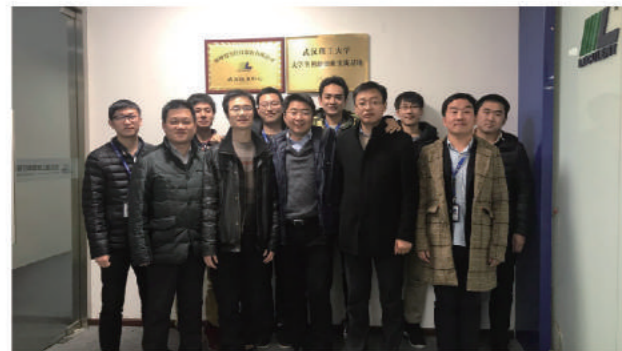
在下午场的分论坛中，公司副总裁陈松发表了“信



息化助力中国电力走出去”主题演讲。



12月13日，朗坤智慧研发总监毛旭初、人力资源总监薛长书及公司在武汉人员共同见证了研发中心武汉分部的揭牌仪式。未来武汉分部承担着公司创新业务、校园信息化以及华中乃至整个西部项目的技术支持任务。同时，分部将作为总部研发中心人才引进的基地，实现人才互动。我们计划通过一到两年的培育，把分部建成从需求分析、设计、研发、测试、配置全流程的完整研发体系，培养一支素质过硬，能打硬仗的技术团队。揭牌仪式后，毛旭初组织召开了武汉研发分部的第一次工



作会议。

近日，数据与咨询事业部积极响应国家“一带一路”倡议，协同公司努力拓展海外业务，顺利完成中巴经济走廊上首个绿色环保电站——巴基斯坦萨希瓦尔Shahiwal燃煤电站工程的KKS编码技术服务项目的落地。

2017年12月21日，由工信部指导、中国电子信息产业发展研究院主办的2017年中国软件技术大会在京胜利闭幕。大会上，由中国大数据产业生态联盟牵头成立了“中国大数据和人工智能百人会”，公司董事长武爱斌作为首批专家委员之一，和大数据人工智能领域的专家、学者、优秀企业代表共同见证百人会的成立。鉴于朗坤智慧在数字建设领域做出的努力和贡献，本次大会继续蝉联了十大领军企业的殊荣，得到了工信部信息化和软件服务司谢少锋司长等诸多参会领导和同行业嘉宾的高度认可。



12月15日，南京市企业联合会、南京市企业家协会第六届会员代表大会在宁召开。会议选举公司董事长武爱斌为新一届企业家协会副会长，朗坤当选为企业联合会副会长单位，这意味着朗坤将在行业中扮演更重要的

角色。我们坚信，在董事长武爱斌的带领下，朗坤一定会成为行业中的标杆，企业中的领跑者！

在进一步加强国信集团电力技改项目的管理、规范技改项目工作的业务蓝图背景下，经过产品总监王琳的精心设计，近日研发中心完成了技改项目管理模块开发并已出厂。

近期，研发中心完成中信云应用开放平台的整体研发工作。中信云应用开放平台在开发者认证、应用管理方面全面支持第三方开发者。同时结合平台开放性要求，平台提供免登授权、组织机构等系列核心API。通过对第三方开发者的支持以及平台核心API的开放，可以更好整合第三方资源，提升平台开放互联能力，推进应用生态构建。

在大家的支持与配合下，近期通过朗坤美食订餐的就餐率已经达到85%，点菜系统也在不断的优化，不仅延长了预订的时间，还增加了取消的功能。

12月23日上午，名师大讲堂之《2018年朗坤年度经营计划模板解读》如期开讲，一百多人通过现场学习和同步直播在线学习相结合的方式参与其中。朗坤商学院执行院长魏小庆从“共襄盛举，打造鸿篇巨制”、“经营计划中的管理体系和完善”、“新局面、新思路和新视野”3大维度展开，通过理论+实例的方式，深入浅出地为大家讲解了如何写好经营计划，并教会大家如何评价经营计划。



为规范国信集团招投标活动，加强对招投标活动的监督管理，维护公司利益，近日研发中心组织完成了国信

内网招投标模块的设计、评审和开发工作，并已出厂。

为更好的方便售电企业对朗坤购售电云平台的全面了解和使用的，促进合作双方的深入交流，27日下午，管理云事业部、产品中心、华东销售部在朗坤智慧园组织召开了售电企业培训交流会，宁顺集团、江苏山河供电、苏州吴江光大等售电企业参会。

12月28日，江苏省科技创新协会十周年大会暨2017年江苏“创新 资本”论坛在南京国际博览会议中心举行，董事长武爱斌、渠道总监邓金伟等公司领导出席此次会议。此次与亨通光电、红豆集团、远东智慧新能源、苏交科等省内名企一起参会，朗坤智慧的创新能力和技术实力得到一致认可，被新增为江苏省科技创新协会副会长单位。会上还为江苏科技创新领域的代表性人物、企业以及产品进行表彰和颁奖，董事长武爱斌与福中集团董事局主席杨宗义、丰盛集团董事长赵建等企业家荣获江苏省科技创新协会“功勋人物”。



会上，江苏省科技创新协会“江苏科创汇96123”信息管理平台正式启动，该平台是依据江苏省科技创新协会需求，以互通互融、共同发展为目标，基于朗坤帮共建、共享、共赢的理念，由朗坤开发的移动信息化服务平台。

2018年新年到来之际，董事长武爱斌放弃休息时间，赶赴广东珠海参加“春风又来——企业家的新时代”2018正和岛新年论坛暨新年家宴，与董明珠、李书福、刘庆峰等1100位来自全国各地身家超亿的企业家欢聚一堂，共享思想与创新荣耀的盛宴。





## 责任

朗开为怀 坤实致远，公司以诚信、奉献的核心价值理念，构建起独特的“企业社会责任模型”。



## 创造就业

近年来，为帮助缓解严峻的大学生就业压力，朗坤每年举行多场校园招聘活动。2017年校园招聘活动覆盖南京大学、南京航空航天大学、南京工业大学、南京理工大学、华中科技大学、武汉理工大学、电子科技大学、华北电力大学、东北电力大学、南京工程学院等全国多所高校，发布了近百个职位，招聘大学生数百人。



## 关心教育

公司在南京、扬州、武汉等多所高校设立专项教育基金，资助贫困学子顺利完成学业。2017年，南京航空航天大学、南京工业大学、江苏省邗江中学等专项教育基金成立并正式投运。同时，高层领导定期为学子免费授课，分享创业心得。



## 精准扶贫

朗坤积极响应南京市委办公厅、南京市政府办公厅《关于开展“万名党员干部帮万户”、“百企挂钩帮百村”结对帮扶活动推进精准扶贫工作的通知》，实施精准扶贫，履行社会责任。董事长武爱斌率领和组织公司中高层干部亲临社区，走访、慰问了社区贫困家庭、困难残疾人家庭、孤寡老人等，为他们送去精神和物质慰问。



## 员工关怀

朗坤发展成果首先惠及员工，公司着力为员工提供公平的工作环境、积极的文化氛围、完备的福利薪酬体系以及广阔的发展空间，实现企业与员工的共同发展。当员工遇到困难的时候，公司会积极为员工提供物质和精神的帮助与支持。同时公司还组织拔河比赛、龙舟赛、书画摄影展、羽毛球比赛、篮球比赛等多种多样的员工活动，丰富员工业余生活。







VI

## 朗坤英雄榜

他（她）们是朗坤的时代先锋；  
他（她）们是朗坤的真心英雄；  
他（她）们有责任感和使命感，代表着朗坤正能量；  
他（她）们是一群优秀的朗坤人。



劳动模范



戴雷雷



汪茅



方琼



梅金龙



许勉



刘传俊

优秀管理者



付忠波



杨仁道



朱军



苏涛

优秀团队奖





员工标兵：工匠之星奖



丁刘兵



刘维勇



李名星

员工标兵：销售之星奖



凌志

员工标兵：创新之星奖



赵永江



冯孟

员工标兵：质量之星奖



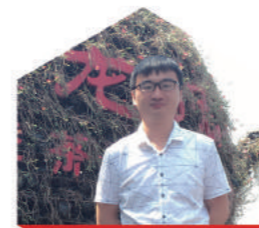
刘菁

员工标兵：服务之星奖



田韬

最佳新秀奖



朱德剑



赵志圆



胡志刚



董俊宇



欧阳永子



袁春学



于维洲



王龙飞



井文广



张哈雷

最佳后援奖



查龙龙



计宝



李博



肖金秋



张新标



卞志刚



任荣



孔维杰



