



泰隆集团：以数字化转型引领发展“新动能”

划,强势推进智能工厂建设,加快信息化和工业化的全面融合,形成集团IT战略五年规划,以泰隆减速机工业互联网平台建设为主线,持续完善基础设施和智能制造体系,建设智慧工厂。

脚踏实地,打造“发展”引擎

泰隆集团在数字化改造的路上奋力奔跑,跨过沟沟坎坎,越过激流险滩,很辛苦也很充实,有付出更有收获。

近年来,泰隆集团坚持有质量有效益的发展主线,牢牢抓住“改造升级、培育新品”经济增长的“双引擎”。在国家产业政策的指导下,企业走上了一条中高端发展之路。一方面对高能耗低效率的老旧产品调整下马,另一方面投入巨资进行高新产品的研发。他们与高等院校合作,先后开发了江苏省首台套RPG 辊压磨齿齿轮箱、国家火炬计划产业化项目水利发电变速装置等高新技术产品,引领了行业发展。核循环水泵驱动变速装置填补国内空白,工业机器人关节用精密减速器,打破国际巨头对中国20年的技术封锁,完全替代同类进口产品。承担了国家、省部级项目课题4项,多次荣获省和国家级科技进步一等奖、二等奖。

集团以建设数字化工厂为总体战略目标,针对企业大量“多品种、小批量”的非标定制化订单特点,在完成企业基础数据、作业流程、生产模式梳理的基础上,着重于生产现场的精细化、透明化管控,仓储物流的自动化改造升级和跨部门的协同管理。在购置自动化生产设备的同时,利用原有设备实施自动化改造。先后引入K系列、ZJY系列、R系列减速机组装生产线,实现了部分减速机装配的自动化生产。对普通设备进行智能化改造升级,先后在各生产区域搭建小单元柔性化生产线20多条,实现了满足市场需求不断变化的柔性生产。释放一线操作工岗位100多人,产品合格率提高0.7%、设备OEE提升14%,产品平均研发周期从11天缩短到5天。

泰隆传动机械科技产业园生产区长张保介绍:“现在我们数控滚齿机的精度、效率都大大提升,产品的稳定性也比较好,原来加工两件的时间现在可以加工四件到五件。目前在手订单比较多,还有1.5亿元的订单未完成。”

数字化转型升级,“平台”是催化剂。近几年来,泰隆加快引入国家科研院所、高等院校的创新活力,建成公司“一处、一站、五中心”产学研平台,强化技术创新孵化功能,提升技术设计能力,研究开发市场需求量大、前景可观的新产品,助推产品挺进空白领域,形成新的销售增长点。

对标江苏省工业互联网标杆工厂要求,集团持续推进实施信息化改造升级项目。搭建研发设计私有云平台,提升了高端定制产品的设计效率,缩短设计周期,升级现有运行软件,实现了从管理控制层、生产运营层、车间管理层多元异构数据融合,打通数据流和业务流,提

高跨部门的协同管理水平。减电金工车间被认定为省级示范智能车间,实施徐工信息MES软件,实现了从管理控制层、生产运营层、车间管理层多元异构数据融合,打通数据流和业务流,实现跨部门的协同管理。通过PLM与ERP集成,将公司研发人员的PBOM(工艺物料清单)传至ERP中转化成为生产用料清单。在ERP中下达主生产计划和零件生产计划,并自动转递到MES软件中,按照实际情况形成详细生产作业计划,实时监控车间的生产执行情况,包括产能、质量、完工率。现场采用工位机实现任务的获取、报工、看图、NC程序的下发和管理等,采用PAD实现移动质检。通过实际生产计划实时拉动物料的精准配送,实现仓储的可视化管理。通过三维云组态技术,实现车间设备的数字仿真,结合生产现场数据的采集和联动,从云端管理整个工厂,管理人员随时随地访问生产现场,让整个生产车间透明化、动态化。先后投入4000多万元建成两个智能仓库,1个智能仓库就有16268个货位、16条链式输送机,8个堆垛机,与ERP系统对接出入库任务单,实现自动接收任务,扫描出入库。

今后5年,集团将持续实施“高、精、尖、特、新”发展战略,投入5200多万元实现工业互联网全覆盖,为持续健康发展增添后劲。

同心协力,书写“数字”篇章

在实施数字化转型升级中,“人才”是操盘手。

在转型的关键节点,泰隆人总有一种时不我待的紧迫感,击鼓催征,砥砺前行。集团从信息化规划、流程梳理、制度建设、人才培养、信息化工具等多个方面,将企业数字化转型解决方案,让每位操作员工都能熟练掌握,在全集团构建了推动企业数字化转型的良好生态。

集团着眼于实施“高、精、尖、特、新”发展战略,在突出职工技能素养培养提升、用工用料生产规范管理的同时,狠抓智改数转项目实施。持续增加基础设备设施技术改造投入,特别是2021年以来,对普通设备进行数控改造,投资建设智能立体仓储中心,购置各种数控设备,新上热处理多用炉和真空炉生产线,为保证产品质量打下坚实的基础,极大地推动了企业的管理升级与市场开拓,促进了企业效率效益的全面提升,集团获得江苏省省长质量奖提名奖。

每天,万基公司金工车间主任李武只要打开电脑,就查询到订单完成进度。如今,万基传动已全面上线MES系统,企业员工接到订单后,系统会自动生成生产、采购计划,相关车间人员根据指令同步组织生产。这一系统做到实时追踪每道生产工序、每个零部件的数量。

当然,李武认为,人有时也是被“逼”出来的。集团内部建立并严格实施全员“三制”,即全员培训技能提升制、全员绩效考核晋级晋升制、个人收益与年度增幅同步制。用“三制”突破数字化的藩篱,激发起团结一致奋勇投身数

字化改造的力量。

集团与九所高等院校搭建了产学研平台,设立泰隆奖学金,学习德国双元制经验,招工与招生一体化,开设泰隆班。公司成为泰州高等职业技术学院、江苏省城市学院泰兴分院、南京理工大学泰州学院的教学实践基地,无偿支持相关专业学生来公司操作见习、顶岗实习,为培养落地的一线技术工人厚积底蕴。

在硬齿金工车间工作了26年的何金荣说起数字化转型,他大道理说不清,只知道,两年来,车间更换了数控车床后,他一人从过去操作1台车床现在同时操作3台,产品优质率提高了3个百分点,他的月收入增加了3500多元。

为了解决年轻人不愿从事机械制造业、一线员工老龄化等“用工难”的问题,集团推行“一人多机”生产模式,投入9000万元购进卧式加工中心、龙门加工中心、立式加工中心、数控车床等数控设备。

来自集团的江苏工匠、江苏省企业首席技师、全国五一劳动奖章获得者凌建军,从2020年1月起,成立技能大师工作室,响应集团数字化改造,通过分车间、工种对员工进行技能培训、专项培训等,参与普通铣床、普通车床、普通滚齿机等老机床的数控化改造项目,对新购设备进行分类选型、配备工刀具,为数字化工厂建设做好人才储备。

凌建军与员工一起分析研究,创造性地编辑了坐标系转换程序,仅需一次校调,其余坐标系自动后台换算,镗杆自动伸出至安全位置,极大地提高了加工效率,为企业创造了大量的经济效益。

近几年来,编程员戴平和凌建军一样忙个不停,他在抓紧培训员工的同时,积极参与国家减速机轻量化课题研发,通过修改加工工艺,调整热处理参数,重新选用刀具,修改加工程序,稳步提高了薄壁件加工的精度,在质量保证前提下,薄壁件箱体的加工效率提高了30%以上。

近几年,企业就有500多人获得了技师称号,涌现出一大批年轻的技术人才。截至目前,公司研发人员、技术人员数量占到员工总数55%以上,这些年轻又充满活力的队伍成为企业数字化改造的中坚力量。

“日行,能行千万里;天天做,能做成万件事。”殷爱国表示,“党的二十大报告提出,必须坚持科技是第一生产力、人才是第一资源、创新是第一动力,深入实施科教兴国战略、人才强国战略、创新驱动发展战略,开辟发展新领域新赛道,不断塑造发展新动能新优势。这坚定了我们创新发展的决心和信心。”今后,泰隆集团将继续坚持自主创新,朝着自动化、智能化方向发展,不断寻求与前沿科技的深度融合,不断开拓更广泛的数字化应用场景与空间,助力集团向更高端化、更多元化方向迈进,叫响泰隆集团“为工业传动调速、为民族振兴加油”的品牌。

(蔡建永 韩五度)

登高望远,破解“转型”难题

在江苏泰隆科技产业园,前来参观考察的人看到,两个自动化智能立体仓库正在井然有序运行中,16000多个货位存储着上百万个零件,仓库保管员只需要轻点手中的电子终端,就可以实现自动接收任务,扫描出入库,将零部件精准送到组装人员手中,

平均每天发货200多台减速机配件,入库100多个料框。现在领料时间缩短了一半,仓库保管员也由原来的8人减少到现在的4人,领料数据准确率99%以上,满足了生产领料的需要。

江苏泰隆集团信息中心主任夏国峰介绍,这是他们集团大力推进新型数字基础设施建设,打造制造业数字化转型的一个典型场景。

岁月不居,时节如流。在数字化转型长升级的过程中,泰隆集团也走过了一段不平凡的道路。经过40年的不断发展,集团从当初一个18人的作坊式小厂,已经成长为全国行业排头兵企业、全国减速机行业协会理事长单位和全国减速机标委会秘书处单位。

然而,由于市场上传统减速机同质化竞争激烈,加上集团新技术、新产品已不能适应现代企业的发展要求。到2014年,集团发展遇到了瓶颈,连续两年销售收入出现了大幅度下滑。

要走出困境,在市场上立于不败之地,就必须来一场生产经营方式的大变革,促进产业

转型升级,除此别无出路。集团董事长殷根章和总经理殷爱国不约而同地想到。

然而,当需要巨额资金投入时,好多人特别是领导层“不愿转、不敢转、不会转”,生怕“反蚀一把米”。

当时,在很多人“想不通”、“不想动”的情况下,集团两位主要负责人已经下定了决心:开辟发展新领域、新赛道。他们本着“先易后难、先试点后推广、先局部后全局”基本思路和工作方法。2015年,集团拿出上一年一半以上的销售收入5.5亿元,投资新办“江苏万基传动科技有限公司”(简称万基公司)。

谈起当年的决策,夏国峰至今还感叹不已,“数字化转型关键是来自集团主要负责人的魄力。事实证明,随着企业越做越大,数字化需求变得十分迫切,这不是‘要我转’而是‘我要转’。从那一年开始,集团开始实现数字化的研发设计和精益化生产。如果不是那时着手数字化转型,可以说集团很难做强做大,一定会在激烈的竞争中被淘汰。我们尝到了甜头,现在可以回头来分享数字化转型成功经验。”

新建的万基公司与重庆大学联合攻克国际技术壁垒,新上机器人用精密减速器国产化项目。该项目成为当年江苏省重大科技成果转化项目,产品获评“江苏精品”,获得13项专利,一项发明专利,被广西省机械工程学会授予2022年度科技进步一等奖。减电生产线获评江苏省智能化示范车间,万基公司先后获评江苏省瞪羚企业、专精特新小巨人企业、泰州市智能工厂重点培育企业称号。如今,年开票销售突破5亿元,税收3000万元。同时,更为重要的是,万基公司引领传统减速机产业走向高新、精微、智能化转型升级。

从2019年开始,泰隆集团又投资20.57亿元,建设占地468亩的泰隆传动科技产业园,项目规划设计紧跟21世纪机械制造发展的精密化、信息化、柔性化、集成化和智能化趋势。2022年10月,项目全部竣工投产,实现了5G网络全覆盖,使传统生产方式更数字化、网络化、智能化。形成年产传动机械15万台(套)的生产能力,达产后将新增年开票销售超过25亿元。

据殷爱国介绍,未来,他们将继续立足“打造数字化标杆工厂,发展数字经济”的战略谋

吉林经贸团赴韩“引资抢单”开拓新商机

■ 陆睿 孙一然

吉林省赴韩经贸团日前结束为期一周的招商洽谈活动。经贸团此行对接多家韩国企业、政府机构和商协会,韩方对经贸团的到访展现出很高热情,对中韩经贸合作前景以及中国经济的韧性、潜力充满信心。

据吉林省商务厅介绍,此次赴韩经贸团由吉林省商务厅组织省内十余家外贸企业代表、中韩(长春)国际合作示范区相关部门人员和延边朝鲜族自治州相关部门人员共40余人组成。

中韩(长春)国际合作示范区作为吉林省对韩合作的重要平台,此次访问期间与韩国京畿道科技园区签署合作备忘录,推动双方在信息技术融合领域的企业交流。

京畿道科技园区安山信息产业振兴中心主任徐善泳表示:“此次签约给京畿道企业进军长春提供了绝佳机会,今后我们将通过两国政府和企业间的不间断交流,争取共创佳绩。”

吉林省商务厅外资促进二处处长张琳琳告诉记者,韩国是吉林省重要贸易伙伴和主要外商投资来源国,依托地缘和政策优势,吉林省将出海“引资抢单”首站定为韩国。

张琳琳说,此行与韩国企业的接触中,韩方对吉林省优势产业和中韩(长春)国际合作

示范区给予了极大关注,希望深入了解市场环境和投资相关政策,多家韩企表示希望加快对华投资和贸易合作步伐。

韩国人气颇高的电饭煲制造商福库电子负责人告诉记者,中国东北三省占据福库在华线下市场较大比重,今后考虑将市场继续拓展至中国东部和南部,同时希望能尽快到吉林省、到中韩(长春)国际合作示范区看一看,商讨合作项目。

经贸团此行活动主要围绕食品、化工、环保材料、仓储物流、文旅等领域,对接韩方企业包括三星物产、LG化学、大象集团、福库电子、韩亚银行等。

张琳琳说,经贸团日程安排十分紧密,“与韩亚银行相关负责人的会面时间安排到了傍晚临近下班,但对方表示不管几点,一定要与我们见一面”。

吉林省福瑞沃德跨境电商服务有限公司总经理李光一接受记者采访时说,此次与韩方企业就跨境电商项目开展了进一步交流对接,双方签署了共同筹建海外仓的项目,计划以跨境电商形式开展进出口贸易。

“韩国企业非常渴望与我们开展跨境贸易。这次‘出海’行动让韩方企业更有信心,我们的对接非常顺畅、愉快!”李光一说。

(据新华社)



猎头是价值实现的推动者——专访中国杰出猎头专家葛立



● 葛立

二十一世纪,无论是对企业的发展乃至社会进步,人才的重要性毋庸置疑,猎头的出现,促成社会经济体制中人力资源的流动和合理配置,猎头服务已成为求取高级人才和高级人才流动的重要渠道。猎头为企业寻找有价值的人才,通过成就他人来成就自己的工作,企业通过猎头推荐的人才,取得了更大的商业成功,人才通过猎头的推荐,在新的平台上发挥了自己更大的价值,这是一个共赢的局面。

葛立女士,毕业于华东理工大学,中国猎头专委会(中国猎头协会)会员,现任北京腾驹达管理顾问有限公司副总经理,作为中国最杰出的猎头领域的专家,葛立女士对猎头行业有着近乎狂热的执着与坚持。而作为猎头公司腾驹达的副总经理,她也是一位有爱的管理者,从她对公司的经营理念中感受得出她对员工的真切关怀。近年来,葛立女士一直专注于猎头领域的实践及研究,为众知名企

业寻找到了合适的高端人才,为这些企业的发展做出了重大贡献,她还通过在行业内率先建立基于精准职位投放的人才数据库,大大提高了职位投放的有效性和效率,为猎头行业的发展做出了开创性的重大贡献。

葛立女士认为,猎头不是简单的中介,而是价值实现的推动者,猎头具备不可替代的价值,真正的人才需要猎头的专业服务,这是网络、HR、内推等所达不到也不具备的,从推荐到入职,整个过程中,需要很好的节奏感、策略性、前瞻性、棘手问题的处理能力等,一次成功的人才推荐,甚至会改变一个企业的商业布局,带来经济的提升。

成功不是偶然的,在葛立女士的职业生涯中,她曾先后在Mars/Effem Foods(Beijing)、中美史克、Talent2等著名企业中任职领导岗位,其早期在跨国企业的市场类岗位从业经历,让其对市场有了深刻而独到的认知,也帮助其积累了丰富的资源,为其在猎头行业的成功提供了良好的基础。从2010年开始

短的时间带领团队做到了猎头行业消费与零售业务细分领域的第一名,取得了令同行羡慕的杰出成就;她还在任职期间为多家大型跨国公司在中国从零开始组建了各类人才团队,成功帮助这些企业进入中国市场,这其中包括为美国最大的巧克力制造商Hershey Company在亚太区遴选招聘到400余名优秀员工,帮助Hershey Company实现在中国市场年收入40%以上的业绩增长以及在亚太区的区域和人员扩张。

葛立女士最为人们称道的的一项成就就是其在北京本瓴企业管理咨询有限公司担任董事总经理期间,成功为蔚来汽车组建了中国、北美和欧洲的人才团队,帮助蔚来汽车在的第一年和第二年,实现人员规模从不足十人,迅速发展到一千人,帮助蔚来汽车迅速地搭建起核心人才团队,这些人才团队在蔚来汽车的初期发展到成长为独角兽企业以及后期成功在纽交所上市等过程中发挥了关键性作用,可以说是葛立女士通过为蔚来汽车输送人才间接成就了蔚来汽车今日的辉煌。在中国著名的猎头公司北京腾驹达管理顾问有限公司担任副总经理期间,葛立带领公司在公司的金融中心上海成功组建了分公司,为公司开发了Hershey's, Kellogg, Burger King, Goodbaby, A2 milk, Nestle, 百丽鞋业, 泰和医疗等数十家优质客户,带领公司取得了靓丽的业绩,为公司的市场拓展和业绩提升做出了重大贡献。

葛立的卓越成就不仅为其任职公司创造了巨大的利益,其在猎头行业开创的一系列创新性成就也获得了同行的高度认可,对中国猎头行业的发展产生了积极的深远的影响,她的杰出贡献为中国猎头行业树立了良好的典范,也为社会带来重大利益,为促进中国乃至世界的人才交流做出了杰出贡献,相信葛立女士在未来能够在猎头行业做出更多的成就。

(曲文倩)