



扫一扫 更多精彩



写在前面:连日来,高温席卷中国大部,作为高温主战场,长沙一直热浪蒸腾。而此时奋战在生产一线、服务一线的嘉嘉人们却上演了一场又一场、一幕又一幕的“高温”大戏。他们坚守在生产岗位上,奔波在锯切现场,用汗水浇灌出泰嘉制造的品质之花,搭建起用户的信任之桥!致敬,这个夏天可敬的嘉嘉人!

◆ 行动派·防暑降温,我们在行动



防暑降温,送到安顿车辆的工组

为了顺利安全度夏,切实做好防暑降温工作,泰嘉股份采用多种措施与高温“战斗”:为硬质合金工组、铣分工段等配置安装了大型中央空调,创造舒适工作环境,采购了多台冰箱标配到各个工段,确保一线员工在炎夏日用的舒心、方便;在关键工序,关键点加装了多台电风扇或大功率风扇,确保员工有“风”可吹。

除了送风、送清凉之外,多部门还积极组织一线送冰水、凉茶、绿豆汤、冰红茶、盐汽水等防暑降温饮品,方便他们饮用;并准备藿香正气水、十滴水、风油精等防暑药品;各工段和安全管理人员也不断行动,持续对防暑降温工作监督检查,发现问题及时提出整改意见和建议。

同时,为严防因中暑引发各类安全事故,保证员工身体健康和安全,公司积极组织了“防暑降温及应急知识培训”,提升一线员工应急处理能力。培训介绍了高温环境中生产作业正确步骤及防范措施,介绍了中暑的原因、症状,如何通过改善工作环境和自身预防进行防暑等内容。

■ 精品品质部 郑娟

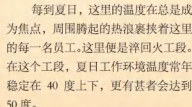
◆ 服务派·接受考验,锯切技术学院再入华南



现场培训指导 刘刚工组

2019年7月22至25日,顶着炎炎烈日,泰嘉锯切技术学院再入华南,对华南区域三家重点用户进行了现场操作技能培训和理论培训交流。此次培训覆盖人群近40人。在培训现场,近40度的高温为“烤”验。

◆ 坚守派·这里气温有点高



汗水如瀑 曹宝龙工组

每到夏日,这里的温度在总是成为焦点,周围腾起的热浪裹挟着这里的每一名员工。这里便是淬回火工段。在这个工段上,夏日工作环境温度常年稳定在40度以上,更有甚者达到50度。

有员工曾经说,每到号架更换的时候,一千多度的炉温扑面而来,炉筒的火焰向外吐,通红的号架一个接一个出来,嗷嗷逼人,肉眼可见的热浪翻腾在眼前。

除了这个工序,退火工序也当仁不让。笔者了解到,加热过程中,炉内温度近900℃,出炉温度约600℃,出炉后原材需降温数小时到使用阶段。这段时间,原材散发的热量全部释放在空气中,周围温度的升降与炙热可

◆ 坚定派·为了更好



紧张忙碌的嘉嘉人 曹宝龙工组

质量被誉为产品的生命线,企业的生命线。质量的好坏直接关系到企业的兴衰,背负这一重任的他们,毫不畏惧高温侵袭。

在根带对焊工组,根带对焊打磨完成后,就会封装入库发送到用户手上。这里每一根根带的焊口质量,直接关系到终端用户的使用体验。然而,这个区域,当数十台对焊机全部开启的时候,温度会持续上升。在现场,几乎每一名正在工作的人身上汗渍浸出的白色析出物牢牢贴在背脊上,全神贯注。



质检检测员正在沟通质量问题 曹宝龙工组

与此同时,他们往来穿梭,用手中的检验器具随时检测工序里的新品,发现一处问题立马追溯一处,毫不犹豫。他们并不固定在某个区域,也不是一个人,他们分工不同却目标相同。他们区域不同,却心系一处。他们便是车间里游动的“长城”——质量检验队伍。

他们汗水浸湿的衣服干了,湿了干,他们用持续不断的奔走与检测,让用户用上放心的“泰嘉造”。在质量面前,他们是上道门,门里门外,都肩负着对用户、对企业的责任。

与此同时,在综合、削边、喷码、调平校正等工段,在祖国各个区域的销售一线,这群可爱、可敬的嘉嘉人们坚守阵地,用辛勤汗水传达着泰嘉人的勇敢和坚持,展示着泰嘉人的“打铁”作风。

三伏炎热,最热还是你们,汗水虽多,多不过你们内心的坚守。向你们致敬!

■ 精品组

泰嘉股份亮相铝工业展和青岛国际机床展



本报讯 2019年7月10-12日,第十五届中国国际铝工业展在上海新国际博览中心隆重举行。与此同时,2019年7月22日,JM2019第22届青岛国际机床展也圆满收官。作为工信部认定的制造业单项冠军培育企业,泰嘉股份精彩亮相上述展览。

在上海展会现场,TCB-PRO AL吸引了多名国内客户,美国、印度尼西亚等国客户和行业协会领导也纷纷到访,热度居高不下。该锯条于2017年11月正式推向市场,专为高速切削铝和有色金属设计,可以锯切铝锭、发动机缸盖等难切材料。它可以实现订单式生产,满足多样化锯切需求。目前已成功应用到国内多个锯切现场。

在青岛展会现场,泰锯系列成为现场人气王。泰锯系列是专门针对大、中型难切削件切削研发生产,广泛应用于模具、合金钢、不锈钢、工具钢、轴承钢等料件。就在不久前,华南区域某特精终端用户反映自己长期以来一直使用某进口品牌锯条,锯切一刀成本处于较高水平,锯切时长4天左右。经过三级技术服务体系现场跟踪、试切验证,成功实现目标。用户自行测算,综合价格、服务等优势,采用泰锯系列锯条可以为他们降低20%以上的成本。

方鸿应邀参加中小企业主企业家交流活动

本报讯 2019年7月21日上午,由湖南省工信厅主办的全省中小企业领军企业家交流会在长沙举行。董事长方鸿应邀出席,为400余名中小企业家作了泰嘉股份“如何打破国外品牌高垄断,成就单项冠军”的主题演讲。

在演讲中,方鸿表示,从2003年创立至今,泰嘉股份专注锯切这一事业主航道,以“一米宽,一万米深”的精神要求自己,埋头聚焦产品质量提升和管理升级,脚踏实地的经营,凭借国外高端智力引进和对外多层次交流,不断夯实创新能力,成为单项冠军培育企业。

主题演讲后,方鸿参加了“不忘初心 坚守匠心——企业家如何在逆势中保持增长”圆桌论坛,多 viewpoints,引发共鸣。

用歌声放飞梦想 泰嘉股份2019暑期班结业



暑期托班合影留念,记录下难忘时刻 宋邦工组

本报讯 2019年8月22日,随着一曲《妈妈》的响起,泰嘉股份2019暑期托班结业典礼正式拉开帷幕。近30名泰嘉子弟们用他们精心准备的演出,汇报了整个假期所学,稚嫩的歌声、精心编排的节目齐声传达出无限蓬勃向上的朝气,放出热情洋溢的成长梦想,令人动容。

在精彩的节目汇演后,典礼现场还进行了英文书写比赛的现场颁奖。比赛活动受到广泛关注。据网络投票后台统计,比赛活动网络投票页面总访问量近16000次,投票次数超1500票,微信分享150余次,投票区域覆盖较广。经过前期网络投票和专家评审,按照不同组别,英文书写比赛分别评选出一、二、三等奖。



公众微信号:bichamp0289666 扫一扫 更多精彩

(内部资料 免费赠阅)

泰嘉股份2019上半年经营工作会议召开 重点讨论高质量发展举措



会议现场 图片来源:泰嘉股份

本报讯 2019年7月14日,泰嘉股份2019上半年经营工作会议召开。会议以“聚焦产品和客户 实现高质量发展”为主题开展,推进上半年营销工作开展、研发工作推进、生产制造体系建设、职能部门管理推进进行了系统总结,并对下半年的重点工作进行了计划和安排。

泰嘉股份总经理李辉、副总经理彭飞、副总经理兼董事会秘书谢映波、副总经理李旭辉、财务总监谢朝勃及各部门主管以上人员参加会议。会议由谢映波主持。

会议指出,2019年上半年,泰嘉不断深化“双五十”战略,围绕各项年中任务顺利实施。上半年,克服了多增的订单带来的排队和交期压力,实现了多项突破,产能规模和产能进一步释放,再上新台阶;国际市场捷报频传,在多个区域市场取得突破,

达预期,部分重点工作推进乏力等问题,阻碍泰嘉高质量发展进程。

面临当前的问题,李辉提出了八大举措,厘清高质量发展思路。他指出,首先当前国内中高端产品市场仍有较大发展空间,泰嘉要瞄准关键领域,集中攻关,重点突破,做好产品规划,第二集要产品质量提升做文章,以“产品质量与性能提升十大项目”为抓手,创新材料应用、制程改进、工艺优化,提升产品的品质、性能、稳定性,形成过硬产品竞争力;第三提升品牌力,开拓思路,加大品牌宣传和推广力度,形成品牌美誉,扩大品牌影响与穿透力;第四要建立以客户为中心的服务机制,建立快速响应机制,建立符合客户需求的服务体系,优化三级技术服务体系,密切技术学院等服务体系,靠前服务、主动服务;第五是做好新产品开发与体系建设,围绕客户需求开展研发;第六加强成本管理,建立投入产出评估机制,合理利用资金、资源,避免浪费;第七加大人才队伍建设,配套相关政策建立工匠人才、创新型人才储备、培养、流动机制;第八坚定推进智能制造工作,做好CRM系统二次开发及应用,探索应用信息化、数字化管理工具,提升管理效率,实现管理升级。

同时,会议还针对高质量发展的“聚焦产品和客户”、“技术创新、营销创新、管理创新”、“人才建设”、“管理升级”四个议题,分组进行了讨论。“产品品质提升、性能提升,围绕用户需求开展研发,上下游产业联动,建立和谐有序地市场秩序,搭建人才蓄水池,信息化管理系统建设等成为讨论重点。

李辉表示,上半年,虽然在销售出货、交期达成、用户拓展等重点工作上取得了一些成绩,但同时也暴露出部分产品出货未

胡忠雄到公司调研 硬质合金带锯条产线建设情况



胡忠雄了解企业发展状况 宋邦工组

本报讯 2019年8月,市委副书记、市长、湖南湘江新区工委书记胡忠雄率队到湖南泰嘉新材料科技股份有限公司(以下简称“泰嘉股份”)调研“先进硬质合金材料产线”建设情况。

作为制造业单项冠军培育企业,泰嘉股份是长沙市22条产业链之——先进硬质合金材料产业链,持续发力硬质合金带锯条产品的研发、生产和成果转化工作。市领导肖奕奕、郑自力,望城区领导,望城经开区领导参加调研。泰嘉股份董事长方鸿,副总经理兼董事会秘书谢映波陪同调研。

调研过程中,胡忠雄一行参观了泰嘉股份企业展厅,对企业发展情况进行了详细了解,并实地调研了泰嘉股份硬质合金带锯条产线建设情况。

在现场,董事长方鸿重点介绍了项目的具体推进情况:包括硬合金带锯条产能提升、新造形研发、新工艺应用、新产品研发、市场应用情况。

当前,泰嘉股份以十大重点产品性能攻关项目为抓手,以先进硬质合金材料产线建设为推动,不断提升以硬质合金带锯条为代表的高端产品的性能和品质。受此推动,2019年上半年,硬质合金系列销售同比增长超50%,在国内、国际市场实现了多点突破,销往包括欧美在内的多个国家和地区;推出了CB-X925系列、TCB-WOOD系列产品,重点靶向大型高温合金、难切工件、难切特殊材料等领域,响应市场、客户的需求能力进一步提升。

胡忠雄充分肯定了先进硬质合金材料产线建设工作。他认为,扎实有效、前景喜人。他强调,要把省委、省政府对长沙的鼓励与鞭策转化为抓产业发展的强大动力,进一步发扬优良传统、争取更大成绩。要坚守产业定位,瞄准年度目标,强化基础工作,加快产业协同发展,提升产业竞争优势,抢占产业制高点,打通产业链瓶颈,打通上下游企业以及产业链之间的产品和市场应用场景,加快构筑新的竞争优势。

■ 精品组

重大发布

2019年7月,泰嘉股份发布半年度业绩报告,报告期内,公司实现营业收入2.13亿元,同比增长15.59%;实现扣非后净利润3040万元,同比增长14.82%;实现扣后4586.81万元,同比增长40.59%,超额完成上半年度经营目标。

与此同时,报告期内,公司通过十大重点产品性能攻关项目,提升了高端产品性能和品质,促进了高端产品的增长。其中,硬质合金系列销售同比增长55%;获得授权发明专利2项,新开发硬质合金带锯条齿形8个,优化齿形1个;相继拓展了加拿大、墨西哥、印度、韩国等新市场,形成全球主要市场的经销网络。

■ 精品组

他们用自己的事业立足于锯切的发展途中，经历了从小到大的自我蜕变，他们的成功故事值得说。本期《遥遥同舟路》特邀《泰嘉股份》隆重推出《遥遥同舟路》专题，讲述他们成功的故事，并送他们与泰嘉的共赢故事。

聚焦主航道，抵住诱惑，戮力同心

——专访佛山龙泰鑫锯业总经理唐小龙

编者按：走进他的办公室，摆在办公桌最显眼位置的是两摞厚厚地泰嘉产品宣传册。办公桌后面的陈列柜则摆放着泰嘉十周年庆典纪念牌和2019年泰嘉产品证书。在公司现场，货架上满满当当当地“泰嘉痕迹”整齐罗列，巨幅泰嘉形象画置于门头……随处可见的“泰嘉”元素都在诉说着佛山龙泰鑫锯业有限公司与泰嘉股份的故事。本期“遥遥同舟路”走进佛山龙泰鑫锯业有限公司，带您感受它的创始人唐小龙的“锯切智慧”。

在泰嘉股份，佛山龙泰鑫的名字如雷贯耳，作为全国第一家泰嘉股份品牌经销商，常年保持着销售出货前列的位置，从泰嘉早期产品，到现在泰钜、飞钜、AA为代表的双金属带锯条和多系列硬质合金带锯条，佛山龙泰鑫一路见证了泰嘉产品矩阵的形成。

一路风雨，一路合作，一路共赢。让我们把时针拨回过往，听他讲述过往的故事。

从“手艺人”转型锯切人，他找到了新航道



新开店铺街景 图片来源于 佛山知友网

也许生活在天心区新开铺周围的老长沙人还有印象，新开铺跨路桥桥头位置 20 多年前曾经有一家理发店，名叫“桥头理发店”。

这家理发店的老板待人温和和气，高高的个子，瘦弱的身材，爱美的脸庞，过硬的手艺，迎来送往往来如沐春风，正是因为这样，这家店一直生意很好。每到过年过节，忙的不可开交。而店老板便是我们今天的主角唐小龙。

“生意一直不错，很多时候忙到晚上十点钟，腰酸、手酸、脚酸、肩酸，站都站不稳。不像现在，当时很多理发设备又笨又重。如果要到每个进店的客人负责，只能认真真真手艺上下功夫。我也知道什么原因，当时那条街上有几家理发店，我们生意一直比较好。”

唐小龙回忆说，靠自己手艺吃饭，生活也还过得下去，但一旁的妻子却看在眼里，急在心里，多次希望他能转行。这时已经在广东扎根，从事锯业事业的岳父也希望他到自己身边，帮助他一起打理事业。多番考虑之下，唐小龙关闭了已经经营了七八年的“桥头理发店”，南下广东。

一个决定，打开了他新世界的的大门。

放弃稳定的生活，从事全新行业，虽有人敲门进，但成与不成全靠自己“造化”。

结缘泰嘉，新航道筑成大道

2006 年是个重要年份，这是泰嘉股份正式投产双金属带锯条，产品诞生第一次拓展的一年，也是唐小龙与泰嘉结缘的一年。



龙泰鑫锯业一角 宋邦 | 摄

唐小龙表示，2006 年李总（现任泰嘉股份总经理的李辉）开拓华南区市场，机缘巧合下找到他，希望能销售泰嘉产品。当时，市场上的产品几乎是进口品牌的天下，威库斯、阿玛达、雷诺等行业巨头早已布局华南市场，积累了良好口碑和品牌美誉。经销一个全新品牌的产品，能有多大的性价比，自己心里没底，但自己还是被李总的诚意和泰嘉的发展潜力打动，下了 2000 元的订单试水，反响不错。

2007 年 11 月，唐小龙成立佛山龙泰鑫锯业有限公司，签约代理销售泰嘉全系产品。

“我的名字有个‘泰’，泰是泰嘉的泰；鑫由三个金字构成，寓意美好的合作未来。龙泰鑫的成意味着在双方的紧密合作下，一定可以开创美好的未来。”

言简意赅，朴素又隆重，定“赤子之心”的唐小龙开启了与泰嘉的合作旅程。泰嘉代理销售的产品从最初的 27 规格、14 规格单一品牌产品，覆盖到如今的高端、中端、经济型的 4 大品牌、8 种规格、11 大系列几乎全系

唐小龙直言，当时面临的风险和养家的压力剧增：能不能坚持下去？能不能转型成功？带锯条事业前景如何？未来怎么走……一系列难题扑面而来。“那时候，买不起车，送货跑市场只能骑摩托车，货码放在摩托车后座上，摆上几层，一天行程几百公里。送货、跑市场，好在广州、佛山周边冬天不冷，少受一些罪。不过这里雨天多、高温长，被淋湿、被汗湿很常见，人也容易脱水、中暑。”回想起当时的情景，唐小龙颇为感慨。

许是长期以来从事手工艺的温和性格，待人接物的诚恳和负责任的态度，渐渐地唐小龙打开了局面，成为大家眼里诚信、可靠、专业的锯切“小龙”。直到今天，仍然有很多用户直呼他“小龙”。

“用锯条，找小龙”更成为当地流传的广泛共识。唐小龙站稳脚跟。



操作现场 宋邦 | 摄

务、产品服务、售后服务团队，坚定支持合作伙伴的发展；没有产品？根据用户实际需求，泰嘉研发推出多款产品，增加产能，优化工艺，保证交期的同时让用户用好。

唐小龙表示，2010 年是龙泰鑫快速成长的元年。这一年，他的两位泰嘉营销搭档赵晨（现任华南区营销经理）、陈伟（现任华南区驻外业务员）到任。“新官上任”连同新政策支持、产品支持，“三人同行”动能十足，创造出龙泰鑫发展的一小高潮。“除了这些，技术支持更是如虎添翼。多次到锯切现场，解决了很多技术难题，让用户看到了泰嘉的实力。”

吃下“定心丸”的唐小龙，脚后劲，一心一意往前奔，成为“泰嘉质造”的代言人。“一家人，不分内外，共同生活在泰嘉的大家庭里。”唐小龙这样讲述多年来和泰嘉的合作关系。



佛山龙泰鑫锯业总经理唐小龙及夫人 宋邦 | 摄

慢就是快，认准了人，就能做好事

泰嘉连同龙泰鑫发展的这些年，正是中国锯切事业迅速、高速增长的过程中。应时而起，抢抓机遇成为发展共识。在这个过程中，其他市场会、赚钱机遇时常出现在唐小龙身边。

“前几年，身边就有朋友做贴牌，贴牌获利空间更大，诱惑不可谓不大。但内心是反对的，短期看来有利，但长远来看弊大于利。无论是品牌方还是自己必定是双输的结局，踏踏实实走一条稳妥发展、健康发展的道路比起投机更为重要。”

抵住了快钱诱惑的唐小龙，一心一意地专做“泰嘉质造”，心无旁骛地专注市场开发。而他这种沉得住、稳得起、负责任的态度也得到了重点客户某特钢企业总经理于总的赏识。

“做事先做人。事在人先，我们选择‘小龙’是选择这个人。只要人选对了，事一定能做好。”于总说。

事实也证明了于总的判断。于总介绍说，在他们和龙泰鑫合作中，“一开始并不是一帆风顺。由于原材料十分昂贵，更换锯条的潜在风险不小。何况在当时情况下，泰嘉带锯条的性价比并不高，硬度不一，既有高硬度，也不乏低硬度且存在混切情况。前期只能一根、两根免费给用户试用。出现问题，解决问题，慢就是快。”

唐小龙表示，2010 年是龙泰鑫快速成长的元年。这一年，他的两位泰嘉营销搭档赵晨（现任华南区营销经理）、陈伟（现任华南区驻外业务员）到任。“新官上任”连同新政策支持、产品支持，“三人同行”动能十足，创造出龙泰鑫发展的一小高潮。“除了这些，技术支持更是如虎添翼。多次到锯切现场，解决了很多技术难题，让用户看到了泰嘉的实力。”

唐小龙表示，2010 年是龙泰鑫快速成长的元年。这一年，他的两位泰嘉营销搭档赵晨（现任华南区营销经理）、陈伟（现任华南区驻外业务员）到任。“新官上任”连同新政策支持、产品支持，“三人同行”动能十足，创造出龙泰鑫发展的一小高潮。“除了这些，技术支持更是如虎添翼。多次到锯切现场，解决了很多技术难题，让用户看到了泰嘉的实力。”

唐小龙表示，2010 年是龙泰鑫快速成长的元年。这一年，他的两位泰嘉营销搭档赵晨（现任华南区营销经理）、陈伟（现任华南区驻外业务员）到任。“新官上任”连同新政策支持、产品支持，“三人同行”动能十足，创造出龙泰鑫发展的一小高潮。“除了这些，技术支持更是如虎添翼。多次到锯切现场，解决了很多技术难题，让用户看到了泰嘉的实力。”

唐小龙表示，2010 年是龙泰鑫快速成长的元年。这一年，他的两位泰嘉营销搭档赵晨（现任华南区营销经理）、陈伟（现任华南区驻外业务员）到任。“新官上任”连同新政策支持、产品支持，“三人同行”动能十足，创造出龙泰鑫发展的一小高潮。“除了这些，技术支持更是如虎添翼。多次到锯切现场，解决了很多技术难题，让用户看到了泰嘉的实力。”

唐小龙表示，2010 年是龙泰鑫快速成长的元年。这一年，他的两位泰嘉营销搭档赵晨（现任华南区营销经理）、陈伟（现任华南区驻外业务员）到任。“新官上任”连同新政策支持、产品支持，“三人同行”动能十足，创造出龙泰鑫发展的一小高潮。“除了这些，技术支持更是如虎添翼。多次到锯切现场，解决了很多技术难题，让用户看到了泰嘉的实力。”



聚力双手，传递的是无与伦比的信任感。宋邦 | 摄



三级技术服务体系 服务纪实

锯切现场见真章 多种材料“一刀切” ——广东某特钢公司服务纪实

2019 年 5 月，泰嘉股份华南区域服务中心（二级）接到区域内某特钢公司（以下简称“用户”）正在使用某进口品牌带锯条锯切多种规格板材。用户使用过程中，不稳定，锯切时间 3 至 10 天不等，且经常出现切斜情况。用户希望寻找更合适的一款带锯条锯切现有材料，且避免出现早期崩刃和切斜等不良情况，以便降低成本、提高效率。



现场锯切情况 彭旭 | 摄

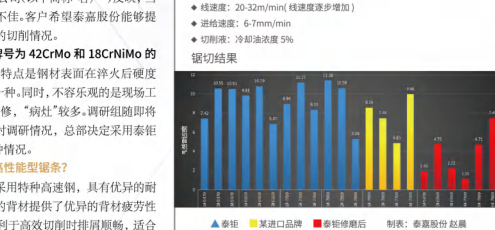


经过二次分析，现场技术服务人员认真对用户锯床工况进行了重新诊断。对张紧力、线速度等重要参数进行了调整优化，尽力排除锯切过程中的干扰因素。现场锯切数据表明，泰钜系列带锯条成功锯切用户的多种材料。4 根试切的带锯条，在相同工况下锯切数量均超越了用户正在用的某进口品牌带锯条。数据表明，在三号立式锯床，试切的 4 根泰钜系列带锯条表现良好，分别取得 6.75 m、7.32 m 的锯切成绩；在二号卧式锯床，泰钜系列取得 4.68 m、5.02 m 的锯切成绩。三级技术服务售前服务圆满完成。

- 1. 锯条：及时调整锯条位置，有效对带齿部位铁屑进行清理；2. 导向臂：导向臂间距比被切材料材的宽度宽约 40mm 为宜；适当的距离能减小锯切时的震动，使锯条运行更加平滑，提高锯切精度和锯切面平整度；3. 切屑器：合适的金属切削加工量可以有效降低锯条磨损，改善工件材料锯切加工性能，提升锯切使用寿命及加工精度；建议将现有的加工液改为金属切削加工液；4. 砂轮、合金球、导向轮：对设备易损件进行定期检测维修，可以减少因设备不良对锯条寿命、锯切质量的影响。

锯切案例 华东某锻造公司合金结构钢圆棒料切削案例

存在的设备、人员等问题进行了针对性的调试与培训。同时，对已经试切的旧锯条进行了仔细打磨再利用，延长了锯条使用寿命，降低了锯切成本。



通过上表，泰钜 TANCUT 高性能锯条的平均锯切面积为 9.3 m²，后续经过打磨还能够锯切约 3.69 m²的面积。泰钜 TANCUT 高性能锯条圆满达成锯切答卷。

服务绝对领先

量体裁衣更精准 定制化泰钜HB产品解难题

日前，广东某精密公司（以下简称“用户”）正在使用某品牌锯条，锯切时间为 3 至 7 天不等，且经常出现切斜的情况。用户希望泰嘉股份带锯条能够有较高的性价比，能够切所有材料，产品质量稳定，降低切斜情况。进一步获悉，用户锯切材料为：S50C、718H、1.2311、P20 等多种规格板材，硬度范围 28-39HRC。

了解到用户实际锯切情况后，服务组经过锯切材料研究和分析，决定使用 HB 特殊定制产品满足用户预期。依托双金属带锯条实验室及检测中心的分析和检测功能，以及公司的定制化柔性生产能力，服务组对热处理、分齿、喷砂等多个工序进行了一连串的工艺保障优化。不久后，这款定制 HB 产品正式出炉。



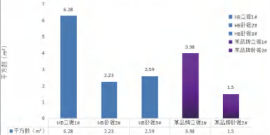
现场锯切情况 彭旭 | 摄



现场锯切情况 彭旭 | 摄

产品怎么样，最终还是要靠市场来检验。在现场，服务组发现，用户多台锯床已经服役了将近 20 年且锯切材料的宽度较大，卧式锯床基本在 500-700mm 宽，同时，也存在高、低硬度“一刀切”的情况。为保证试切顺利进行，服务组现场检查、调整、诊断了锯床工况，对张紧力、线速度等关键参数进行了调整优化。一系列“专业动作”之后，3 根 HB 系列带锯条正式接受“检阅”。

现场试切结果显示，在相同工况下，平均锯切数量超过用户原有品牌锯条。该定制产品的有效性得到验证，顺利过关。具体参数如下：



近年来，以小批量、定制化为主要特色，以迅速生产满足用户需求为显著特点的柔性制造方兴未艾。作为工信部第三批制造业单项冠军培育企业，泰嘉股份从 2015 年引入精益制造管理体系至今，全面梳理生产制造流程，新品试制周期从改善前的平均 20 天降至 5.7 天，完全定制化产品生产周期缩短至平均 12 天。生产计划模式基本已经由计划式转变为需求拉动式，逐步实现了小批量、多批次交付，量体裁衣更精准。