泰嘉股份员工爱心救助基金已发放80余万 近百人获帮助

❤ 生产部员工朱某去年父亲病逝，今年母亲重病住院，自身部分较多，同时家里还要抚养一名大学生、一名高中生，一时家庭生活陷入困境。经过走访调研，泰嘉股份拟决定对朱某实施四等一次性救助八千元。

❤ 生产部员工王某父亲突发疾病住院治疗，家庭负担较重，生活出现困难。经走访调研，拟决定实施五等一次性救助四千元。

基金管理小组走访困难职工家庭 周海鸥丨摄

上述两例，是泰嘉股份员工爱心救助基金的最新发放实践。设立以来，基金先后帮助近百人次，累计发放金额八十余万元，有效保障了困难职工正常的工作和生活。

爱心救助基金，款项多来自企业内部员工捐赠，旨在帮助困难职工走出生活困境，安心生活、无忧工作。根据受困情况，基金分别设置了一次性救助和阶段性持续救助两种方式。

一次性救助分为五等，一等救助可获得最高两万元善款，帮助困难职工渡过难关；阶段性持续救助分设三等，每月定期支付，帮助困难职工打造稳定的收入来源点，尽最大程度缓解职工压力。

作为曾经享受这一基金政策帮扶的员工，生产部刘望华表示，父母年过古稀，加之前两年妻子一直没有稳定工作，上有老、下有小，家庭负担较重。员工爱心救助基金提供了非常及时的救助，能够解决生活中的实际难题。

除这一基金外，泰嘉股份还积极打造了多项企业志愿帮扶计划，践行“做负责任的人”这一核心价值观。

“致远计划”是泰嘉股份设立的捐资助学计划，设立以来，已经帮助了近 20 名学子；“安居计划”是一项帮助员工实现住有所居的梦想计划，员工可以享受住房免息贷款，目前已发放 600 多万元；“授渔计划”旨在帮助贫困村整体脱贫，目前已经定向扶助桥驿镇黑麂峰村。此外，在抗震救灾、爱心慰问等方面，泰嘉股份也在积极贡献力量。

泰嘉股份工会主席周海鸥表示，作为一家以“做负责任的人”为核心价值观的行业上市公司，目前泰嘉股份已经积极开展了多类型、多层级的社会救助活动，希望在力所能及的范围内帮助更多的人，唤醒爱、传播爱，让整个世界充满爱，变得更加美好。 ■品宣组

泰嘉股份入选两岸企业家峰会“综推组”会员

本报讯 2018 年 12 月 5 日，2018 两岸企业家峰会年会在厦门国际会议中心闭幕。中共中央政治局常委、全国政协主席汪洋出席会议并发表重要讲话。作为受邀嘉宾，泰嘉股份董事长万鸿先生出席峰会。泰嘉股份受邀成为两岸企业家峰会的“综合合作交流推进小组”单位会员。

近年来，作为国内双金属带锯条生产和服务领军企业、全国单项冠军培育企业，泰嘉股份积极响应国家号召，在扩大和深化两岸经济文化交流合作过程中，立足锯切行业，不断加深与台湾同胞的合作交流。

开展业务四年以来，泰嘉股份已在台北、高雄等地谋篇布局，与当地合作伙伴经历了从无到有、从小到大的新发展，营造了较大合作空间。此次入选成为“综合合作交流推进小组”单位会员为寻求更大程度的合作提供了新契机。

汪洋在演讲中指出，国际局势一直在变，但大陆为台商提供良好投资的政策取向没有变，在实现共圆伟大复兴中国梦的历史进程中，两岸同胞应该携手做出新的更大贡献。

“两岸企业家峰会”于 2013 年 7 月 25 日成立，是以两岸企业家为主体的常态性、长效性，具有务实性、权威性、开放性、及互动性的民间最高交流平台，参加的会员都是两岸的指标性企业。本届峰会以“融合新举措，共享新商机”为主题，举行了多场专题演讲、专题论坛和闭幕式等活动。 ■总经办 刘小科

出江苏记

销售新兵第一次零距离感受真实锯切现场

蹒跚学步的时候，看到一个人在奔跑，总会感到惊讶而向往。近日，第一次站在江苏某客户的锯切现场。如今想来，一切令人记忆犹新。

现场环境之恶劣，老旧锯床与锯切实验室干净整洁的环境强烈之对比，眶哧眶哧发出沉重的喘息声，让我们第一次“战场”之旅，惊讶至极。然而，正是在惊讶之际，我们看到了那个“奔跑的人”，他们便是研发部李文清和刘刚两位技术服务工程师。他们于净利索地拿出各种测量工具，开始了对锯床的相关检测，毫不在意现场工况。

这是 2018 年 11 月 23 日江苏某客户的锯切现场。作为一名销售新兵，我们进行了一次零距离感受。

现场比想象的情况要复杂的多：物料摆放杂乱、锯床工况恶劣，平时所学仿佛没了用武之地，一时间不知道该如何做起。

这个客户与泰嘉有着重要的战略合作。此次技术服务是来给他们解决问题的，沉着冷静之后我们在疑惑又笃定、忐忑又自信的小纠结中，跟随着两位工程师，对锯床进行 13 步点检法：检查液压装置、导向装置、线速度、切削液浓度、主传动装置、夹具等，并一一拍照记录。

检查过程中还出现了一个小插曲，如今想来，记忆深刻。

锯床操作人员反映说我们的锯条不好，上海的要好多了。而他所说的上海锯条，其实就是美国某品牌，也就是我们直接竞争对手。目前美国品牌锯条和泰嘉的带锯条在该用户这里是各自半分天下。面对操作员的吐槽，我们也只好一笑了之。因为之前试切中，已经证实我们的锯条在锯切效率和使用寿命上都是和美国品牌不相上下。同行的销售经理跟我们说：“这就是以后销售中常见的问题。”我想也是，毕竟顾客是上帝，他总会选择帮他解决问题的那一个。

短短一天时间下来，我们走遍了所有使用泰嘉带锯条的车间，指出了客户锯床方面需要改善的地方和需要替换的零件种类，给出了详细了解决方案，并将出具技术服务报告，协助客户完成锯床改善。

返程的高铁上，我思考着作为一个技术型销售的未来：公司作为国内带锯条行业的龙头企业，产品质量过硬，品牌够响亮，在全国拥有 300 家以上经销商，商务关系不会成为问题。那我们需要做的就是提升自身的专业素质和服务水平，为自己的业绩更上一层楼。要做到这一点，就必须要把锯切现场当做第一“战场”，也是最佳“主场”。

在这个战场中，我们既需要和操作员斗智斗勇、做好朋友，和客户你来我往、做真伙伴，和同行“兵戎相见”、做竞争者，更需要我们了解行业动态，提高专业素质，才能赢得“战场”胜利，打造“常胜主场”。

未来，道阻且长，愿我们不负光阴。 ■市场部 何娟城 邝鹏

现场检查锯床工况 刘刚丨提供

泰嘉股份携手湖南商学院 共同育人才

唐亚阳书记为泰嘉股份授牌 宋邦丨摄

本报讯 近日，湖南商学院党委书记唐亚阳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”，股票代码：002843)出席校企合作框架协议签订暨授牌仪式。泰嘉股份董事长方鸿，总经理李辉热情接待。双方共话校企合作，共谋搭建产学研新平台，为更好育人蓄力。

唐亚阳书记表示，双方合作后，将选聘、吸引更多的优秀毕业生到企业就业，促进学校、企业、人才队伍建设三方共赢。

方鸿董事长详细介绍了泰嘉的文化理念、发展历程和发展情况。他表示，湖南商学院“至诚至信，为实为新”的校训和泰嘉股份“做负责任的人”的核心价值观不谋而合，双方价值理念趋同，为合作打下了坚实基础。

校企合作是新形势下企业发展进步的内在要求和实现双赢的战略举措，既是当务之急，又是长远大计。在以后的合作中，泰嘉股份将会积极主动地加强与学校的沟通和交流，扩大合作领域，加大合作力度，积极探索产学研结合的新路子。 ■信息化部 曹荣龙

采购成本降幅99.5% 精益活动亮点多

副总经理李灿辉为一等奖吴情颁奖 牛德帅丨摄

本报讯 “CB 磨床适齿针改善之后，不但保证了加工要求，而且成本由原来的 40 元降低到 0.2 元，下降幅度 99.5%，采购周期由原来的 10-15 天缩短至现在的 2 天。一年可为公司节约 43000 余元，技术部唐卫平这个改善令人赞叹。”一名参与活动的员工说到。

2018 年 11 月 28 日，来自泰嘉股份 13 个部门，14 个发表人齐聚一堂，共同展开了一场“别开生面”的改善提案主题活动，像唐卫平这样的小改善解决大问题的精益提案还有很多，亮点纷呈，场面非常热烈。泰嘉股份副总经理李灿辉参加活动。

经过比拼，生产部吴情获一等奖，技术部唐卫平、总经办甘莉获二等奖，信息化部刘彪、财务部胡建红、技术部李巍峰获三等奖。

公司副总经理李灿辉对活动进行了总结。他表示，此次改善提案水准越来越高、发表人越来越专业，勉励大家持续做好改善提案工作，希望精益品质部能做好优秀提案的宣讲工作，组织更多类似活动，让更多人参与精益，实现人人精益、全员精益。 ■精益品质部 杨铁刚

“广东刀企杯”征文大赛落幕 余畅、刘国跃获二等奖

本报讯 2018 第三届国际数控刀具节—“广东刀企杯”征文大赛(以下简称“大赛”)经过 3 个月的征稿、评选于近日落幕。经过多名权威专家评选，由泰嘉股份研发部工程师余畅、研发部部长刘国跃博士等人编写的《刀弯对带锯条切斜的影响研究》一文荣获工程技术类二等奖。这也是泰嘉股份持续开展锯切技术创新的最新成果。

此次征文从 2018 年 9 月 1 日开始，旨在为实现“中国制造 2025”伟大战略提供新思路，为智能制造和国家经济发展添砖加瓦。 ■研发部 刘刚

主编：曹浩 责编：牛德帅 祁春燕 美编：王蔚 地址：湖南望城经济技术开发区泰嘉路68号 编辑部：0731-88059666转8803
[版权声明] 本报刊载的所有内容(包括但不限于文字、图片、图标、版面设计)，未经本报书面许可，任何人不得转载、摘编或以其他任何形式使用。
公众微信号：bichamp88059666 扫一扫 更多精彩

Bichamp
总第79期
2019年01月05日
社长：方 鸿
总编：谢映波
(内部资料 免费赠阅)

泰嘉股份

扫一扫 更多精彩

赋能投资德国百年名企 泰嘉股份剑指全球锯切单项冠军

本报讯 2018 年 11 月 23 日，湖南泰嘉新材料科技股份有限公司(以下简称“泰嘉股份”，股票代码：002843)赋能合作德国百年名企 ARNTZ GmbH + Co. KG(以下译称“昂兹公司”)启动仪式在长沙举行。

此举也是继泰嘉股份 9 月份在荷兰设立欧洲分公司之后，国际化布局的最新动作，也是助推“双五十战略”尽快达成的重大一步。

原贺促会会长李涛，省纪委、省监委驻省总工会、纪检组长栗志远、望城区委副书记、望城经济技术开发区党工委书记张毅、望城区人民政府副区长刘洪波等省、市、区领导，德国昂兹公司 CEO Jan Wilhelm Arntz，泰嘉股份董事长万鸿及行业协会领导、股东代表、客户代表、和媒体各界、中介等机构，泰嘉股份全体管理人员出席仪式。

未能到场的驻外人员、一线生产人员，关心泰嘉发展的用户、经销商等通过现场直播观看了仪式。

仪式上，双方共同签署了赋能合作协同协议。协议称，双方将共同在人才聚集、锯条产业发达的欧洲共建研发中心，双方共同享有成果，提升创新能力和全球服务能力。泰嘉将获得昂兹产品在中国的独家经销权，引入德国久负盛名的昂兹品牌高端产品在中国这一最大单一市场进行销售。

同时，昂兹将获得泰嘉品牌产品在德国和美国的独家经销权，将利用其在德国和美国的仓储、焊接、服务和销售网络，销售泰嘉品牌的产品。

双方还将共享各自(包含各自的子公司和控股公司)的在全球仓储、焊接和技术服务资源；成立协同工作小组常设机构，建立定期例会制推进协同工作。

协议签署后，双方互赠了礼物。泰嘉股份将 2004 年生产的第一批双金属复合材料相赠，昂兹公司则将曾应用于切割世界贸易中心 H 型钢的带锯条产品相赠，意义深远。

望城区委副书记、望城经济技术开发区党工委书记张毅致辞。他表示，此次泰嘉股份携手德国昂兹，既是泰嘉股份积极出海，迈向国际化，践行双五十战略的大事，也是望城推动产业链建设，实现转型发展的标杆性项目，更是长沙融入国家一带一路国家战略、湖南开放崛起战略的一件喜事。

双方融为一体，共同发展，是强强联合的合作典范，必将推动全球锯切行业驶向更广的领域。园区将一如既往，竭尽全力支持企业更好更快地发展，助推企业登上更高的发展水准。

泰嘉股份董事长万鸿在致辞中表示，昂兹公司有着扎实地研发和管理体系，有着完善地全球销售网络；泰嘉股份有着雄厚地产能基础，有成本优势，有强大的资本实力，双方战略互补性非常强。这种基于优势互补、互利共赢的合作坚不可摧。双方将整合优质资源，产生协同效应，促进两家公司业务共同增长。双方也将以此为契机，继续探索在更大范围、更深程度地协同合作。

昂兹公司 CEOJan Wilhelm Arntz 表示，是双方对锯切事业的勤奋，热情和高度的意志力让这一切成为了可能。泰嘉和昂兹是非常理想的合作伙伴。合作启动后，将利用相互优势，深挖协同效应，将双方合力打造成为行业内的全球顶尖企业之一。

仪式设置了答记者问环节。董事长万鸿、昂兹公司 CEO Jan Wilhelm Arntz 接受了中国经济周刊、湖南日报、新湖南、证券日报、长沙新闻等媒体采访和提问，就增资计划、双方优势发挥等关心的问题作出回答。

仪式结束后，参加此次仪式的各位领导及嘉宾，还共同出席了泰嘉股份企业展厅首展仪式，并为展厅揭幕。 ■品宣组

启动仪式上，张毅书记(中)、Jan Wilhelm Arntz 先生(左二)、万鸿先生(右二)和发起人股东、中联重科董事会秘书申柯先生，创始股东、香港邦中投资董事长赵树德先生五位嘉宾共同剪下金粉，汇集成泰嘉的凤凰图腾和“champion”图形，已经是工信部“全国单项冠军培育企业”(国内第一，世界前五评选标准)的泰嘉股份，指向全球顶尖企业。宋邦丨摄

泰嘉股份 2018高端锯切联盟年会落幕

参加年会的代表们合影留念 文佳丨摄

本报讯 近日，泰嘉股份高端锯切联盟(以下简称“联盟”)2018 年年会盛典在美丽的成都隆重举行。

来自全国各地锯切行业的 30 多位业界大咖、行业精英与泰嘉股份总经理李辉先生、区域经理齐聚一堂。

年会以“赋能共创价值，奋斗共享未来”为主题，旨在充分发挥联盟内泰嘉股份与会员朋友们各自的优势，彼此赋能，深度协同，共同创造更多价值，打造牢固、紧密地联盟关系，实现共同发展。

年会对联盟 2018 年整体情况进行了总结，2018 年联盟销量较去年同期增长 15%，双金属带锯条、硬质合金带锯条销量增速明显，涌现出一批广受市场欢迎的产品，产品品牌力和影响力进一步扩大。

年会表彰了联盟 2018 年业绩优秀会员。来自深圳、佛山、宁波、上海、苏州、西安、张家港等地的会员朋友们获得了领先奖、优胜奖和进步奖等殊荣。

会上，李辉介绍了泰嘉发展的最新动态，并发表了“赋能共创价值，奋斗共享未来”的主题发言。

泰嘉股份新近赋能合作德国百年名企昂兹公司，揭开了发展的新篇章。双方剑指全球冠军的发展目标意味着泰嘉的平台越来越大，孕育的发展机会越来越多。主题发言中，他从“银切行业的机遇与挑战”，“泰嘉股份的优势及面临问题”，“赋能共赢，同享未来”三个层面对行业、泰嘉、泰嘉与联盟未来进行了深入阐述。

与会会员们表示，各方目标一致，信心满满，共同期待新的一年彼此能“共融、共鸣、共享、共赢”。 ■市场部 文佳

当时间的波轮驶过 2018 年最后一个渡口，我们挥手告别 2018。

回顾这一年，总结这一年，注定是不平凡的特殊年份。

这一年，改革开放四十周年，泰嘉股份成立十五周年。改革开放的大潮奔涌之际，泰嘉怀揣“中国双金属复合材料国产化”的初心涌动，一路前行。十五年来，泰嘉用全国“单项冠军培育企业”的称号交出了发展答卷。这既是全体泰嘉人劣实作为的最好注脚，也是专注锯切事业、筑起梦想的最好证明。

这一年，立足于市场大势的新产品、新服务进发出蓬勃生命力。硬质合金高速切铝系列产品填补了国内空白，实现了进口替代，站稳脚跟；三级技术服务体系行业首发，锯切技术学院培训全国范围内纵深行进，人才、技术、服务深度对接，国内、国际客户竞相点赞。

这一年，根植于创新大势的技术研发、生产管理、品质提升等工作稳步推进。由泰嘉起草并完成的《硬质合金带锯条技术条件》国家标准正式发布；生产管理日趋规范化、科学化，产能潜力、产能规模再上新台阶；精益活动亮点频现，人人精益、全员精益指日可待。

这一年，链接于转型升级大势的智能制造正式起航。从顶层设计到项目规划再到合作签署，设备联网、MES 系统、自动焊接及自动上下料改造、立体仓库将是我们的发力方向，打造双金属带锯条智能工厂，赋能传统制造，泰嘉逐渐握住从传统制造到高端智造转变的历史机遇。

这一年，深耕于“做负责任的人”这一核心价值观。“授渔计划”开启，精准扶贫黑麂峰村；“致远计划”、“安居计划”、员工爱心救助基金等有效实施。唤醒爱、传播爱，让爱助力世界更加美好仍是我们全力践行的目标。

这一年，着眼于发展大势的“双五十战略”昂扬出发。循着这一战略指引，赋能合作德国百年名企昂兹公司，设立欧洲公司，国内、国际细分领域市场新突破等大事迭起，这些为更好的服务全球客户，提升全球创新能力，打造了新引擎。

这一年，是泰嘉快速发展与变革的一年，点点滴滴，汇入泰嘉海洋。是我们的初心指引着每一个泰嘉人共同创造了这种变化。这种变化，营造了新的发展氛围，激活了新的发展动能，将给我们更大的力量、鼓舞和希望。一如十五年前十月的那个起点，尽管许多工作开篇不久，尽管一些领域落于人后，但我们勤奋务实、敢于担当、充满干劲、斗志昂扬。

我们盘点这些，并不是说我们在锯切的汪洋大海中已经很好了，可以了。随着产业升级、竞争加剧和技术迭代步伐的加快，锯切的汪洋大海不会平静。满足当前的成就将使得我们在新一轮市场竞争的暴风骤雨中，臣服于滔天巨浪。

只有无畏前行才能劈波斩浪，夺海而出。

如今，2019 年的时光之轮已经起锚。发展的大潮依旧奔腾不息。从一个起点，到另一个起点，每一个起点都有不同的责任与担当。我们要做的就是让泰嘉这艘船帆更满、能更足、力更强。

新的一年，我们已经驶入未来发展的全新海面：智能制造，产能提升，品质升级，技术攻关，国内、国际市场更大突破等等工作仍将是主要发力点。这些工作的完成需要我们每一个人都积极的投身进来，以大势为契机，以初心做主帆，全力以赴地让泰嘉的“凤凰”巨轮抵达彼岸。

新放相推，日生不滞。滚滚潮流，奔涌向前。

沐浴新年，万物生长之际，让我们从致敬初心开篇，继续用我们的努力与干劲，去踏实走过每一步路，去成就更好的自己，再筑新的嘉园。

祝福你们的新年，祝愿我们的梦想。

你好，2019，我们来了。

2013年 2月22日，泰嘉股份董事长方鸿在开年员工会议上提出"双50%"战略，即"双金属带锯条国内市场占有率达到50%，出口销售额占公司总销售额的50%"。这一战略是泰嘉股份未来三至五年的重大指引战略，是泰嘉股份经营发展的行动指南。

2017年潮涌初心再出发

从2003到2018 务实砥砺的十五年

2003年 10月15日，湖南(深圳)投资洽谈会上，董事长方鸿在经过了多次选址考察后，代表泰嘉签约落户望城，投资金额436万美元，耕耘实业，实现双金属复合材料国产化的梦想初心有了生长的土壤。

2004年 年底，泰嘉双金属复合钢带生产厂房竣工，第一根双金属复合钢带下线，泰嘉实现了当年投资、当年半地、当年建厂、当年投产的壮举，梦想发芽。

2005年 泰嘉第一条双金属复合材料生产线量产，国内用户用上了品质媲美国际一流大牌的"中国造"，开启了国产替代进口的道路。此举不仅实现了双金属复合材料的国产化，打破了进口品牌的强势地位，更为推动中国双金属带锯条事业发展注入了"泰嘉动力"。

2006年 面临市场环境的重大转变，泰嘉调整战略，布局投产第一条双金属带锯条生产线，业务领域拓展至双金属带锯条的生产、研发和销售，这是泰嘉发展史上的第一战略转型。此次转型标志着泰嘉的产业链成功从上游延展至下游，产业版图进一步扩大，发展蓝图重新绘就。

2007年 泰嘉成功收购中联重科湖机分公司，这是中国带锯条事业发展史上极具标杆性的事件。经过强强联合和资源整合，双方充分发挥自身优势，取长补短，重塑了中国锯切行业新格局，为泰嘉的大发展插上了腾飞的翅膀。一个锯切的新时代，呼之欲出。

2008年 1月18日，公司引入战略投资者和财务投资者，完成股份制改造，正式更名为"湖南泰嘉新材料科技股份有限公司"，股份制改造为规范公司治理结构，优化资源配置，增强发展实力，登陆资本市场奠定了坚实基础。

2007年 公司建成国内第一条硬质合金带锯条生产线，产品链再一次延伸，由双金属带锯条拓展至硬质合金带锯条，开创了全新的产品格局。同时，投产硬质合金带锯条还填补了国内高端带锯条硬质合金的空白，打破了国际进口品牌的长期垄断，为锯切高端材料提供了中国选择。

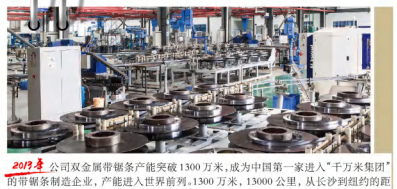
2010年 公司"分齿型高低齿硬质合金带锯条技术研究与应用项目"通过湖南省科技厅技术成果鉴定，专家组一致认为该项目技术居国内领先水平。分齿型高低齿硬质合金带锯条于2011年8月被认定为国家重点新产品，填补了国内带锯条高端产品领域的空白，提高了替代进口的能力。

2017年 公司在深圳证券交易所中小板正式挂牌交易，成功登陆资本市场，股票代码：002843。作为业界第一股，这意味着公司的业务价值、行业地位及发展战略受到投资者的高度认可，拥抱资本市场，将有利于公司拓宽资本渠道，为促进行业发展、业务跨越发展提供强力支持；有利于整合资源，深耕主营业务核心价值，链接资本市场，驱动公司高质量发展。这既是企业的盛事，也是行业的大事。

2016年 公司正式启用新LOGO，以全新的"凤凰"形象展现在世人面前。新LOGO主图形是由有弧度的锯齿组成"百鸟之王"凤凰的形象，表达了泰嘉"争做一流的金属锯切产品生产和服务企业"的愿景，大胆运用了红橙渐变的色调，不但营造了大气、热情的全新视觉感受，同也展现出公司积极向上，孜孜不倦的精神状态，以及稳中求进、厚积薄发的发展趋势。

2015年 公司双金属带锯条实验室及检测中心投入使用，建成业内首家集研发、检测与培训于一体的服务平台，设备第一期投资1000万元，大大提升了国内锯切基础研究水平。同时也为进一步提升技术创新力、产品竞争力、行业引导力、核心竞争力，塑造了创新动能。

2014年 公司成立华北子公司—济南泰嘉锯切科技有限公司、香港子公司—泰嘉新材(香港)有限公司，加快发展布局，设立华北子公司有助于进一步开拓山东各地及周边河北、河南区域市场；设立香港子公司，有助于利用香港在区位、政策、人才等方面的优势，进一步拓展国际业务，加快公司国际化发展进程。自此，公司构筑了以长沙总部为核心，以无锡、济南、香港为战略支点的发展格局，协同共进。



2013年 公司双金属带锯条产能突破1300万米，成为中国第一家进入"千万米集团"的带锯条制造企业，产能进入世界前列。1300万米，13000公里，从长沙到纽约的距离。创立十年，从长沙回到纽约，公司用不断突破的产能向带锯条致敬，向中国带锯条的前进道路致敬。

2012年 公司占地63亩的北厂区竣工投产，主要承担双金属带锯条产品的加工、检测、发货，是目前亚洲最大的双金属带锯条生产基地，占地面积近20000平方米，为产能进军1000万米提供了强大保障。

2011年 公司产能突破800万米大关，达到884万米，较2009年增长77%，再次实现飞跃，为实现产能规模化、改变国内行业产品结构单一局面，向中高端产品进军，提升企业竞争力奠定了坚实基础。

服务专业化将是大势所趋

专访研发部部长刘国跃博士

编者按：技术研发是企业发展重中之重。方鸿董事长要求全体研发人员围绕市场应用、探索市场需求，围绕提升当前产品质量和性能，走出一条不同于以往的创新路。近日，就研发问题，笔者专访了泰嘉股份研发部部长刘国跃博士。

泰嘉股份研发部部长刘国跃博士就笔者关心的问题给出专业解答 宋邦 | 摄

每次走进占地面积近800平方米的锯切实验室，笔者都会被一台台正在运转的锯床产生的轰鸣声所吸引。实验人员仔细观察着锯切断面、排屑、带锯条磨损等情况，记下实验数据。

实验完成后，这些数据连同带锯条将会被送进精密仪器分析室，通过超景深显微镜、全谱直读光谱分析仪、高频红外碳硫仪、全自动影像测量仪、电液伺服疲劳试验机、电子万能试验机等设备进行技术分析。

像这样的实验每天都会在泰嘉股份这座行业大型实验室内展开，近10台各类型锯床根据客户或技术攻关需求承担不同实验内容。

受此推动，在泰嘉，一款全新的定制化产品，从设计、试制、到批量生产周期约为12天，近90%的产品，两到三天交货。

笔者了解到，现正在H-1080卧式锯床上切割的带锯条，是泰嘉股份正在为某重点客户研发的新型硬质合金带锯条产品，该产品所针对表面高强淬火处理后的汽车曲轴零件。

刘国跃博士向我们解读了当前研发部的重点工作和研发布局。

Q: 当前研发部重点工作方向有哪些？

A: 一是新产品开发，依托现有省级认定企业技术中心、湖南省高速高效双金属锯切工程技术研究中心等科研平台，集中围绕市场需求、客户反馈、市场调研等开展特定工况下的产品开发工作，解决产品从无到有的过程。

二是产品应用研究，围绕某一工况、某类工况开展专项研究，发挥产品最大应用效能。

三是产品性能提升研究，在现有产品体系下，针对背部疲劳性、齿尖耐磨性、热处理、表面处理等重点专题开展专项研究，通过工艺优化、制程优化，提升产品使用性能。

Q: 目前，在研发方面，泰嘉的形势如何？

A: 近些年，泰嘉打造了齐全的产品体系，制程、生产工艺等不断优化，高低齿型、抗拉齿等多个拳头产品在市场上广受关注，推出了以切铝系列为龙头的硬质合金带锯条系列产品，质量稳定。

同时在研发人员构成、研发设备等方面均处于国际先进水平。登陆资本市场更提升了资源的调配和富集能力。

在国内，泰嘉一直属于领跑的位置。但与日本、德国等主要竞争对手相比，我们在锯切基础研究，生产工艺、制程、应用数据采集与研究，产品长期稳定性的积累还不够厚重。

Q: 如何围绕市场开展研发工作？

A: 要建立主动服务市场的意识，以三级技术服务体系为依托，积极走出去，跟踪现场、现场研究。

在产品的铁三角系统中，承担好产品经理的职责，让研究出来的产品真正为客户所用，帮客户用好，解决客户存在锯切难题。

目前，在三级服务体系的架构下，我们已经在华东某重点客户锯切现场开展了试点工作。经过近两个月的外地驻点，对接终端用户，目前该客户带锯条产品使用性能已经提升了20%，锯切效率明显提升，锯切成本有效下降。

Q: 如何认识和落地"产品领先一步"的竞争战略？

A: 在我看来，"产品领先一步"要求研发工作要做好四个领先，即材料领先、设计(齿型)领先、生产工艺领先、应用领先，覆盖产品的全生命周期。每一环节分解，研发攻关。

今后一段时间，我们计划围绕三个重点工作方向，布局硬质合金系列专项定制化产品研究、新型齿部研究的工作；深入开展锯切技术学院培训工作，适时推出带锯条从业人员技能体系，争取行业人员"持证上岗"。同时，做好产品性能提升和背部疲劳性检测攻关工作，提升现有产品性能，形成领先的产品竞争力。

Q: 未来的研发趋势怎样？

A: 来带锯条产品及服务往专业化将是大势所趋。这里的专业产品及服务是覆盖前端工况采集、切割材料研究、新品试制、工艺优化、批量生产的全流程技术攻关，是针对个性工况的技术研发，专门的定制化产品无疑将具有更强的市场竞争力。当前，行业竞争日渐加剧、国际形势不确定性增加的环境下，作为国内双金属带锯条生产和服务领军企业，泰嘉构建出齐全产品体系和柔性制造能力，提升产品应用效能，至关重要。

替换进口品牌
三级技术服务为华南客户减少成本20%以上

近日，泰嘉华南区域服务中心(二级)接到城内经销商反馈。某特钢公司希望泰嘉委派锯切应用工程师，跟踪现场锯切实际状况，协助解决其现有锯切成本居高不下的难题。

据介绍，该用户目前全部在用某进口品牌带锯条，锯切一刀的成本处于较高水平。客户一直希望能在锯切上实现降本增效。

接到这一需求信息后，泰嘉即刻委派锯切应用工程师赶赴客户现场，连续跟踪采集客户锯切现场数据，进行了为期一月的三级技术售中服务。

跟踪显示，客户现采用的某进口品牌带锯条锯切特钢，能够切4天左右。要想实现客户降成本的目标，泰嘉质造就必要在切削效率、成本上体现出足够的优势。

为了帮助客户实现这一目标，三级技术服务体系即时启动。客户信息、锯床工况、锯条使用数据等信息均被采集反馈到一级总部服务中心。

一级总部技术服务当即对数据进行综合分析，以期给出最优锯切方案。与此同时，泰嘉现场的锯切应用工程师，根据现场锯条容易出现断裂失效情况，对锯床的液压稳定性、锯轮可能出现刮擦锯条背边的情况、锯条张紧力情况，进行了专业的维护检查和调试工作，确保锯条在最佳的锯床工况下工作。

客户锯床工况

现场切削效果

经过分析，根据客户的锯切材料，泰嘉提供了TANCUT系列锯条用以替代某进口品牌。

TANCUT系列锯条锯切特钢材料具有较大的优势。因其具有优异的耐磨性、红硬性和冲韧性，深齿沟的设计也有利于高速切削时顺畅排屑，一直以来深受大、中型难切料件客户的欢迎，广泛应用于合金钢、模具钢、不锈钢和工具钢等领域的切削。

经过初步试用和连续切削数据采集，泰嘉TANCUT系列锯条与客户在用某进口品牌相比，无论是在锯条使用寿命或锯切效果上都超过了进口品牌。值得一提的是，不仅是产品本身，用户一线操作工人也对TANCUT系列锯条非常满意。

经过用户测算，综合价格、服务等优势，采用泰嘉TANCUT系列锯条可以为他们降低20%以上的成本。

这是三级技术服务体系售中服务的典型事例。三级技术服务体系根植于终端用户现场，采集、分析现场实际锯切数据，适应和调整最优工况，通过精细分工、共同目的的精密配合，确保终端用户无忧使用，提升使用效率，实现降本增效，多方共赢。 ■市场部 彭一

海外服务

跨越三千公里的信任
——记一次特殊的海外技术服务之旅

"彭总你好：

上周，王欢主任已到过我们锦城厂给我们的工人丰富的焊接技术指导和培训。虽然是短短的几个小时，不过我们的工友已学了很多更深刻的焊接技术也得到王主任帮他们理解一路上的疑问。大家在离别时觉得很兴快，满意我很感激彭总对我公司的信心和帮助，我希望我司销售泰嘉产品成绩会很快的带给我们双方领导的满意。谢谢。顺颂商祺！"

这是马来西亚客户发来一封电子邮件。从客户邮件的字里行间，我们不难看出客户的满意。那么，究竟是怎样的服务让客户专门发邮件表示感谢。

近日，笔者走进"海外远征"践行人——对焊工段工段长王欢，听他讲述这一次远征之旅。

在马来西亚，王欢告诉笔者，客户之前在生产木工锯、圆盘锯上经验丰富。但对双金属带锯条的根带焊接却不甚了解。

"客户焊接参数均是按照之前木工锯或圆盘锯的焊接标准设定。同样的焊接参数用来焊接双金属带锯条不适配。"王欢说到，"这很好理解，双金属带锯条切削的范围更广，材料有可能更硬，这就需要提升焊口的焊接质量，对直线度、硬度和焊接强度有了新的要求。"

王欢向客户完整、深入地阐述了双金属带锯条焊接参数调整的缘由，重新调整了客户的焊接参数，并且对客户的员工的操作技能和设备维护保养进行了系统的培训，焊接质量提升明显。

同时王欢注意到，客户设备比较陈旧，现场工作人员较多，但效率却不高。本着对客户负责的态度，王欢也向客户分享了泰嘉的对焊布局、操作人员规划等内容，提出了优化建议，客户对这意外之喜非常赞同。

在新加坡，王欢解决了客户的大难题。"客户有一台非常先进的焊接设备。五年来，客户的这台设备利用率一直不高，经常报警。国内和印度的团队都曾经调试过，但问题一直没解决。"

这时，王欢丰富的专业技术起到了关键性作用。他对设备操作人员进行了系统的技能培训，将设备的参数调整方法传授给操作人员。不同规格对应不同的焊接参数。经此调整，报警声消失，设备正常使用。

服务过程中，他还发现客户退火温度过高，需要其他设备单独进行退火，工序无形中延长。他重新设置了温度参数，解决了这个难题。客户为王欢的专业所折服，不仅能解决问题，还能给出更利于发展的建议。

一个个难题被解决，在外行人看来是非常简单的事情，但背后却是王欢十年工作日夜的专业积累。如今，在泰嘉像王欢这样的技术服务人员还有很多。他们经验丰富、专业过硬，常年奔波在华南、华东、华中等区域客户的一线锯切现场，及时、专业的为客户解决锯切难题，或降成本，或增效益，

谈到此行最大的收获，王欢坦言，技术服务不是一次性服务，也不是单纯解决问题的服务，应该是全面系统的为客户着想、创造更多价值增值的服务，只有超出客户的服务期待，才能赢得更多认可，服务才能产生更多价值。 ■品宣组