让世界没有难切的材料

新起点 新跨越

2018 年 10 月 15 日，泰嘉股份发布三季度报告。报告显示，公司前三季度营业收入 2.73 亿元，同比增加 17.78%，归属上市公司股东的净利润 4927 万元，同比增加 21.83%，创上市以来新高；净资产收益率 7.6%，上升 0.84%，创上市以来新高；每股收益 0.35 元，同比增长 17.81%。

泰嘉股份将继续坚持走“专精特新”的发展道路，逐渐拓展业务领域，实现由双金属带锯条领域向切割工具、切割装备及切割解决方案拓展。

新起点、新形势、新跨越，开启新征程的泰嘉股份始终在潮流中发展，紧跟时代步伐，将以登陆资本市场为契机，建构以产品领先一步、服务绝对领先、成本相对领先为核心的三大竞争战略格局，助推企业由局部领先实现全面领先；立足行业大势，明确以“产业＋资本”双引擎驱动、“国内＋国际”双市场拓展、“管理＋品牌”双维度发力的发展方向，引航新发展。

同时，泰嘉股份将加快战略布局与资本合作，加强文化与人才体系建设，提升研发力量与创新能力，抢占营销高点与市场份额，优化生产组织与精益管理，持续夯实企业自身实力，打造卓越“内强”。泰嘉股份还将利用资本优势，以“锯切”为中心，着力外拓，积极进行投资、并购，全力拓展产业版图，打造新的锯切发展板，引领中国锯切不断前行。

在路上

▶国际化

设立欧洲公司 泰嘉股份国际化战略再提速

本报讯 2018 年 9 月 6 日，泰嘉股份(002843)发布公告，公告称随着公司国际化战略的深入推进，海外市场不断拓展，国际业务往来不断增加，公司将通过全资子公司泰嘉新材(香港)有限公司在荷兰设立一家全资孙公司，拟设立孙公司名称为 BICHAMP CUTTING TECHNOLOGY B.V.(暂定，以最终核定为准)。至此，泰嘉股份已相继在亚洲、欧洲布局，全球化布局初现。

根据荷兰外商投资局“投资荷兰”官网介绍，荷兰身处欧洲大陆西端，背靠 5 亿消费者，地理位置得天独厚，同时建设有世界级的机场和顶尖海港和发达的高速公路、铁路和宽带网络，基础设施一流，在语言、国际税务规划、稳定投资环境和外资友好方面具有优势，也是中国商品出口至欧洲的有效门户。

泰嘉股份副总经理兼董事会秘书谢映波表示，选址荷兰是泰嘉股份国际化战略布局落子的重要一环，有助于“双 50%”战略尽快实现，既代表了泰嘉在国际市场竞争中取得较大进步，赢得广泛认可，也能进一步开拓欧洲市场，为更多欧洲用户提供更好、更便捷的服务，将国际市场业务提升至更高水平，建立国际品牌。

近年来，泰嘉以高质量产品为依托，不断加大国际市场业务开拓力度，2018 年上半年，泰嘉股份实现出口 3262.61 万元，同比增长 34.49%，增速明显，产品远销包括欧美在内的四十多个国家和地区。在美国、荷兰、波兰、意大利等市场，中、高端产品销量显著增长；在日本、韩国、俄罗斯等市场，中、高端产品也已经逐步攻克“城墙口”，逐步发力；在更多其他市场，多位客户也已经进入到试样使用阶段。同时，泰嘉股份还在众多国外销售区域建立了一级经销商网络，提供完善的售后服务和技术支持。

“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内发展的重大指引战略，是泰嘉股份经营发展的行动指南。国际化战略是“双 50%”的战略的关键内核。

■本报编辑部

▶单项冠军

泰嘉股份入选工信部“单项冠军培育企业榜单”

本报讯 2018 年 10 月 16 日，国家工信部第三批制造业单项冠军企业和产品公示结束，湖南泰嘉新材料科技股份有限公司(以下简称“泰嘉股份”)凭借双金属带锯条主营产品，入选“单项冠军培育企业”榜单。

这不是一份普通的名单。

根据评选要求，进入名单的企业，近三年主营产品市场占有率平均位居全球前五位且国内排名第一位，需为世界细分市场领域的领导者。泰嘉股份，此次入选也是带锯条企业首次出现在工信部制造业冠军名单中。

15 年来，泰嘉股份深耕双金属带锯条生产及服务领域，为目前国内行业唯一上市公司，产能位居世界前三，国内市场占有率稳居 20% 以上，出口销售额占总销售额 20% 以上，产品远销包括欧美在内的 40 多个国家和地区，形成了良好口碑和市场美誉；掌握了泽回火一体化生产技术、硬质合金带锯条生产技术、大电流全自动智能化精密电阻焊接系统关键共性技术等核心技术，能够制造二百多种不同规格齿形的双金属带锯条；诞生了一批代表中国双金属带锯条先进水平的高端产品。尤其是硬质合金带锯条系列产品，成功实现了国内高端锯切产品的进口替代。

制造业单项冠军企业是指长期专注于制造业某些特定细分产品市场，生产技术或工艺国际领先，单项产品市场占有率位居全球前列的企业，要求企业拥有强大的市场地位和极高的市场份额，且在细分领域拥有冠军级的市场地位和技术实力。该项评选始于 2016 年，由工信部和中国工业经济联合会主导。■本报编辑部

▶智能制造

携手长沙智能制造研究总院 助力制造升级

本报讯 2018 年 9 月 19 日，由长沙市政府与中国电子共同组建的中电工业互联网有限公司(以下简称“中电互联”)正式成立。会上，董事长方鸿代表泰嘉股份与长沙智能制造研究总院有限公司签订了共同推进智能制造的战略合作协议。双方将在智能制造领域共同探索，在设备联网、MES 系统、自动焊接及自动上下料改造、CRM 系统、立体仓库等方面展开积极合作，助推制造升级。

就在今年 4 月，泰嘉股份已经正式启动了智能制造规划项目，目前各项工作稳步推进。此次签约有望推动泰嘉股份智能制造加快落地，对实现高质量发展具有重大意义。

长沙智能制造研究总院有限公司于 2015 年 10 月挂牌成立，由中国电子、长沙市政府友好协商共建，是推动智能制造的顶层机构，致力于为政府、企业提供工业转型升级服务，助力长沙打造中国最先进的智能制造示范城市。中国电子是世界 500 强企业，以提供电子信息技术产品与服务为主营业务。■总经办 刘小科

▶国际市场

泰嘉多款重点产品备受关注

本报讯 2018 年 9 月 10-15 日，美国芝加哥国际制造技术展览会(IMTS2018)芝加哥麦考密克会展中心举行。作为国内最大的双金属带锯条生产服务企业和行业唯一上市公司，泰嘉股份副总经理彭飞舟率队参展。IMTS 展在世界金属加工和机械制造领域具有举足轻重的领导地位，是世界机械制造行业发展的晴雨表，迄今已有 91 年的历史。

本次展会泰嘉股份展出了 Bichamp 品牌旗下多个齿型系列产品，包括 AA、PRO-CUT、TANCUT、DT、CB-MP、TCB-MP、CB-PRO、TCB-PRO 等，重点推介了以 3 项国家发明专利为依托的硬质合金系列产品，获得客户重点关注。

硬质合金系列产品是带锯条领域的“明珠”产品，对制造工艺、精密焊接、磨齿精度具有非常高的标准和要求。泰嘉股份率先突破，打破多项技术壁垒，成功填补国内空白，将其批量生产推向市场，展现了带锯条领域“中国制造”的靓丽风采。仅前两日，就有来自美国、加拿大、英国和欧洲其他国家的 20 余批次客户走进泰嘉展台，洽谈合作意向、对接产品需求、了解产品细节

另据了解，本届展会以“Where, Dreamers& Doers, Connect; 创意创新灵感交流”为主题，有来自 33 个国家和地区的 2500 多家展商参展，来自 117 个国家和地区的 11 万余观众登记参观。本届展会规模和展商数再创新高。

■进出口部 刘晓敏

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78期
2018年10月31日
社长:方鸿
总编:谢映波
(内部资料 免费赠阅)

泰嘉股份

用责任继续挺起泰嘉新时代的锯切梦想

——写在泰嘉股份成立十五周年之际

做负责任的人

“单项冠军培育企业”——这是国家工信部最新授予泰嘉股份的荣耀。

创建十五年，从年产不到 30 万米双金属带锯条到世界前三产能，从播下“让世界没有难切的材料”的梦想火种，到领航中国带锯条产业追赶西方国际巨头近四十年的差距，是什么让泰嘉股份由小变大，由大渐强？

一座山峰的矗立，高耸的是脊梁；如今泰嘉的勃发，昂扬的是责任。

从立足、追赶到超越，泰嘉打造了带锯条事业的责任大厦。

十五年前，93 亩原始的土地，泰嘉用当年建厂、当年投产的气魄开启了中国带锯条追赶西方的步伐。行业之责赋予泰嘉初生之力。

九年前，国内锯切高端品牌被西方巨头牢牢把控。为了打破这一局面，全体泰嘉人攻坚克难，批量投产硬质合金带锯条，开启了国产高端带锯条品牌的进口替代之路。

一年前，登陆资本市场，成为国内行业首家上市公司。对股东负责、对投资者负责、对社会尽更大的责任成为最新诉求。回馈股东、反哺社会，授渔计划、致远计划、爱心基金……一系列责任之举标注了泰嘉努力唤醒爱、传播爱、让世界充满爱、更美好的责任之境界。

今天，“双五十战略”扬帆出海。

回顾泰嘉的发展历程，可以说对责任的敬畏之心和践行之举，是泰嘉锯切事业发展壮大的制胜法宝，也是泰嘉人最为醒目的价值标识。没有责任意识，就没有行动力量，更没有发展成果。

始于责任，兴于责任，责任的大河已经贯穿到我们发展的每一角落，成为我们从发展走向新发展的强大助推力。产品研发、工艺研究、精准营销、精益生产等一系列行动要想产生正向结果，负责任始终要摆在我们工作中的第一位置。

在新的发展潮流中，我们还有要认真面对的“问题清单”。当前国内经济社会转型面临诸多风险；国际形势风云变幻，多种不确定性正在增加；泰嘉内部的安逸舒适思想，求变动力不足，降本增效等难题依然存在。

今天，我们拿什么来战胜风险与挑战？答案仍是责任。

因为，我们正在走的是一条赶超强大竞争对手的超越之路。非发展不足以成其事，无责任不足以发其新。每前进新的一步，都需要勇往直前的劲头；每攀登一个新高度，都需要加倍努力。当我们将责任之心牢牢附着在发展目标之上时，其进发的力量将助力我们无往不胜。因为泰嘉的历史，已经向我们明示了这源源不断地力量。

潮平两岸阔，风正一帆悬。

创立十五年，泰嘉“让世界没有难切的材料”使命仍在继续，我们的“赶考”永远在路上。新的发展路上，让我们以责任为基，再将泰嘉的锯切蓝图绘到底，铸起更高的梦想。■本报编辑部

风雨历程 使命担当

未来 让世界没有难切的材料

2018 双五十战略

赋能投资德国百年知名企业，国际化进程加速。

2017 登陆资本市场

登陆深圳证券交易所中小板，股票代码：002843。

2015 精益生产

启动精益生产，确保质量提升、性能提升、管理提升。

2013 管理升级

朝管理精细化、标准化、规范化和信息化持续迈进。

2011 高端突破

“AA”商标率先被作为“驰名”认定，高端产品获得突破。

2009 自主研发

批量投产硬质合金带锯条，打破西方垄断，自主研发能力持续增强。

2007 资源整合

与中联重科强强联合，实现了对中国锯切行业制造、营销、技术等资源的有效整合。

2006 产业链延伸

产业链由双金属复合材料向双金属带锯条成功延伸，开创了新的发展版图。

2003 梦想启航

落户望城，锯切梦想就此起步。

20世纪90年代 蓄力前行

创始团队从事双金属带锯条原材料、加工设备的国际贸易和国外技术的引进。

缘起纽约

三个理工男的实业梦想

回顾泰嘉的发展之路，董事长说，任何创业都不是一帆风顺的。只有想尽一切办法扎实努力去做，才会知道结果。“我喜欢挑战，不服输，喜欢创业中的爬坡过坎，困难越大，越兴奋。”

从放弃优越生活选赴美国结缘带锯条，到寻找创业合作伙伴，三个理工男将实业梦想落地望城。十五年，泰嘉从籍籍无名到国内带锯条生产与服务龙头企业，与国际巨头并驾齐驱，让缘起东方的“锯子”再次迸发活力。

缘起纽约，寸积铢累

从1994年到2018年，深耕这一领域24年的方鸿董事长讲起了最初的往事。“去美国之前，我是外贸公司负责进口的经理，当时用户委托我们从日本进口生产双金属带锯条的原材料。这种材料，当时我们只知道日本有，且日本只提供我们一种普通的背部材料，不愿把最好的材料提供给我们。在美国经历了出口受挫后，想起了国内用户曾经的嘱托，能不能帮他们在美国找到一种比日本更好的材料。

这一句话也成为一个契机，埋下了泰嘉生根的种子。

在上世纪90年代的美国，网络信息尚不发达。为了完成用户嘱托，只能用最原始的方式，从电话黄页本里找各地炼钢企业一个一个打电话去询问。”这无异于大海捞针，因为这种材料的特殊性，很多炼钢厂并不生产。“拨打了无数个电话之后，终于有了回报，一家精密制钢有限公司生产这种特殊材料。经过多轮复杂、冲突、艰难的深入洽谈，最终帮国内的这家用户找到了美国的高端原材料。后作为该企业在中国地区独家代理商，方鸿逐渐在中国市场站稳了脚跟，打破了当时日本、奥地利独占国内市场的局面，事业有声有色。

但当时，中国的带锯条行业与国外相比至少有30年以上差距的现实还是让方鸿忧心不已。原材料垄断、产品垄断。方鸿想如果一直从事贸易，这样的差距无法弥补。加之用户永远要求降低采购成本，及时解决售后问题，希望小批量、多批次灵活采购，而这些都是海外采购难以解决的。能不能凭借美国摸爬滚打形成的专业经验在国内办厂，生产出质量可靠、性能稳定的复合材料，帮助下游企业降成本、增效益？

时间给出了肯定的答案。

凭着永不服输、否定成就、不求满足的劲儿，方鸿决定，回国设厂。正是这个关键决定，泰嘉的种子破壳而出，用15年的时间追赶了与西方同行30多年的行业差距。“我喜欢挑战，成功或失败做了才知道。”

回乡创业，三个人一拍即合

方鸿坦言，建厂做实业，在当时是个比较冒险的决定。这意味着要抛弃现有优越的生活，从零开始，重新出发，面临的市场风险也会成倍增长。不难想象，这样的决定在当时方鸿的心里曾微起怎样的波澜。

当时，朋友们很多建议去经济更开放、机制更健全、更具活力的珠三角、长三角区域。“朋友建议非常中肯，但经过多番考虑，我还是决定回湖南，回家乡。”方鸿表示，回来不仅仅是因为资源和市场的积累，更因为生在这里，根在这里。一言既出，桑梓之情溢于言表。

说到这，就不得不说泰嘉发展路上非常重要的两个人，一位是现任泰嘉股份总经理李辉，另一位是现任泰嘉股份副总经理彭飞舟。这两位，连同方鸿成为创立泰嘉的合伙人。

“我们仨原先是湖南农业机械研究所的同事。后面，我去了美国，李总去了湖南省机械工业厅，彭总去了中汽进出口湖南公司，发展方向不同但一直都是好朋友。”说起实业路上的这两人，方鸿语气郑重。

老同事，好朋友，知根知底知性情。“美国的经历告诉我，创业之路，异常艰辛。当时，我们仨各自生活都不错，事业稳定，生活体面，本不用承受创业之艰辛。但决定皆源自内心的不服输、不满足，敢挑战自我的特质。另外，我们三个人都是理工科出身，行事简单，务实低调，实干能力强。创业决定可以说一拍即合。”回想起当时，方鸿用三个理工男形容起三人。而这种气质也被深深体现在泰嘉文化中，做事专注、负责、心无旁骛、埋头苦干不喧哗。

就这样，在故乡这块土地上，泰嘉的种子找到了生长的土壤，根植三个人的独特气质，蓄势而发。 ■本报编辑部

上面这张照片拍摄于2003年湖南（深圳）投资洽谈会。会上，董事长方鸿（前排左三）代表泰嘉签约。落户望城。从落笔的那一刻起，93亩土地，赋予了初生的泰嘉茁壮的生命力，开启了发展征程。

坚持高质量、定制化、精细服务不变

一直以来，泰嘉心怀匠人之心，专注带锯条行业，精耕细作。通过22道严苛质量管理体系、柔性生产制造体系和精细服务体系为客户持续创造价值，打造了富有特色的泰嘉品格。十五周年再出发。泰嘉将坚持“产品领先一步，成本相对领先、服务绝对领先”的竞争战略，严把质量关、锻造高质量产品，确保质量稳定；发力精益生产、智能制造，提供更多定制化产品，确保客户需求被充分满足；构建全方位服务体系，确保客户无忧使用。

质量

在制造业有一个1:10:100的说法，即产品出现问题如果没有及时纠正，流入到下游工序，就会产生10倍的损失，如果继续流入市场，就会产生超过100倍的损失。但在带锯条制造领域，1=100，1%的不良率会直接造成100%的损失。为了提升产品质量，把这“1”发生的几率降到最低，泰嘉建立了本工序完结机制和高质量人才队伍。

本工序完结机制

“本工序完结”制覆盖前端原料采购、产品生产、仓储物流整个生产制造过程，即每一道工序都必须严格按照高标准的操作标准进行作业，且需要在循环往复的工作中，不断精益求精，探索和完善良品条件。这套机制将产品质量管理分解至每一道生产工序中，让每一名参与制造的员工在各自工序内保证品质，进而保障产品的品质在工序中被制造出来，而非检查出来，提升产品的一次合格率。

除了各工序的机制保障外，泰嘉建立了目前先进的双金属带锯条实验室及检测中心，对不符合产品性能要求的原材料实行一票否决制；同时配套生产过程中的自检、巡检、互检和关键工序的专人专项检验，确保产品品质。尤其是热处理工序的专项检验工作，泰嘉会有专人24小时实时检验，通过高倍金相显微镜对产品的硬度、微观组织、晶粒度进行及时检测。

事实上，每一米泰嘉带锯条在应用到锯床之前，都已历经了至少22道检测工序的质量关卡。

人人都是质量官

除产品质量管理外，泰嘉还按照PDCA的工业管理思维将质量策划、质量控制、质量改进的三部曲之中。

泰嘉会根据生产实际提出质量管理课题，引导“质量官”运用PDCA质量管理思维对课题进行分解。通过设置问题点、实时数据纪录与汇总、有效改善施行、数据验证再改善的“质量管理闭环”，解决一些质量难题。

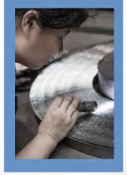
除了一线“质量官”们，在泰嘉，最高领导层作为最高品质官，参与全面质量控制。同时，引入TWI课程，全面奋能，打造了一支具有‘高质量管理’DNA的‘质量官队伍’。

目前泰嘉客户投诉率常年低于500PPM（在质量管理中PPM是（parts per million）百万分之的缩写。就是说每一百万个产品中的不良率的统计标准）。

未来，泰嘉将通过SPC统计技术的运用，针对性制定质量解决方案，向卓越质量管理迈进。 ■本报编辑部

柔性生产

柔性制造能迅速生产出最贴近客户需求的产品，缩短订单生产周期、降本增效，使企业更快更好地适应市场变化和应对市场竞争。



定制化生产近90%常规产品二至三天交货

2015年，泰嘉正式实行精益生产，全面梳理生产制造流程。

目前，泰嘉复合材成材率提升1.73%；新品试制周期从改善前的平均20天降至5.7天，改善幅度达71%；原材料库存下降70%多，周转天数下降72%，完全定制化产品生产周期由原来的20多天缩短至平均12天。

这主要得益于泰嘉建立了一套科学周密地Bichamp计划管理模型，该模型对市场需求反映灵敏，可以提供精确地库存调整信号。绝大多数客户的定制需求我们第一时间都能正确响应并快速实施。

同时，泰嘉还着力发挥设备柔性和人的柔性，一台设备可以生产不同系列产品，快速换产；同时，一个人可以从事多个岗位工作，一岗多能，这是人的柔性。辅之精益思维，事半功倍。

智能化将更好的为客户量体裁衣

目前，泰嘉已实现全自动无人铁齿，复合钢带生产工序中实现在线监测等智能控制，生产效率提升明显。

根据规划，泰嘉将继续布局CRM系统、MES系统、产品在线检测系统、立体仓库、自动上下料及无人运输系统等智能化模块建设。将求以大数据为基础，通过IE工程、生产自动化等布局，实现生产过程的仿真，构建灵活、柔性和高度集成的生产工艺，实现客户需求、产品设计、工艺完善、解决方案全方位的智能化，更好地为客户量体裁衣。

相信随着精益生产的继续深入推动和一系列智能制造项目的落地，质量可靠、量体裁衣、按需定制、及时交货将成为泰嘉品牌的关键词。 ■本报编辑部

服务

进口品牌到泰嘉质造，复杂工况下帮客户降成本

近日，华南区某经销商反馈，该区域某用户需要锯切洛氏硬度32-39、维氏硬度200左右的P20、738H、4Cr13H、王牌等特钢产品。用户拥有耐斯特、合济、华利、特斯克等各品牌、各型号锯床近30台，锯床工况复杂。长期以来，用户一直采用某进口品牌锯条，价格较高，成本一直居高不下。用户希望泰嘉能够开发一款比进口品牌更耐用的锯切产品，降低生产成本。

收到这一信息后，区域二级技术服务迅速响应，并将客户的确切需求提请到一级总部技术服务，三级技术服务体系立即启动。一级总部服务小组立即协调二级和三级精锐技术力量，赶赴用户现场，进行两班24小时不间断地锯切数据详细采集。收到“一手”数据的一级总部技术服务人员，立即对数据展开分析、争取用最快速度研发出最适合用户工况的锯条产品，试制完成供用户使用。

经过努力，依托于泰嘉国内行业最大的双金属带锯条实验室及检测中心和先进研发设备，一级技术服务小组开发出一款新产品。

经过试切，泰嘉的带锯条达到了用户的性能要求，性价比已经优于用户原先采用的进口某品牌产品。但为了能让用户用上性价比最优的带锯条产品，泰嘉的试切小组继续跨守现场，采集更多数据。经过近两个月的详细采集和技术攻关，一级技术服务小组先后为客户提供了4种不同工艺的产品，每一次产品试切都能提供更好的锯切效率。客户最终选择的锯条系列，无论是锯切寿命、锯切面积还是锯切效率都要远超竞品和原进口某品牌锯条。

更重要的是，为了切实用户用好泰嘉带锯条，服务小组还花费较长时间在用户现场实施跟踪锯条使用情况，对用户现场出现的一些有可能导致锯切问题的情况进行指导和及时纠正，有效避免了锯切问题的出现。 ■市场部 彭一

华南客户再享订单式免费服务

订单式免费服务是指泰嘉股份锯切技术学院为泰嘉用户提供的免费、专业、及时的服务体系，它包括用户员工现场培训、现场设备体检、解决方案提供、现场锯切工况改善等内容。不久前，华南某客户就体会到了这种服务带来的“甜头”。

服务中，来自锯切技术学院的老师们对两大客户现有设备进行了仔细体检和维修维护，指出并解决了设备的锯轮刮背、张紧力值不正常、切削液浓度过低等问题。针对客户相关岗位30余名员工，老师们也带来了带锯条使用规范及常见问题分析、带锯床基本原理及维护及泰嘉企业文化等锯切课程，确保员工技能有效提升。

目前，锯切技术学院已举办培训10余场，有300余名锯切行业精英及终端客户一线员工享受到了这种订单式免费服务。 ■技术中心 刘刚

快速送达服务

如今，泰嘉近90%的常规产品都能实现2-3天交货，完全定制化产品交货周期也仅仅10多天。

在泰嘉B2B商城购买锯切产品，从搜索到加入购物车再到结算，江浙沪、华北、华中区域核心城市80%的订单均可实现次日达。

目前华东、华北区域，泰嘉股份基本实现了区域核心城市仓内快递或技术的次日达服务。华东物流配送中心占地面积1200余平米，华北物流配送中心占地面积约1500平方米，加上长沙总部支持，基本可以覆盖国内中东部大部分区域市场。

三地联动，可以最大程度保证区域内客户第一时间享受到泰嘉的产品与技术服务。未来泰嘉将适时布局西北和西南区域，重点区域核心城市当日达，部分重点区域次日达。 ■本报编辑部