锚定质量提升 精益管理第三季全面推行

2020年4月17日下午，锯带车间二楼培训室内座无虚席。此时正在进行的是一场颇具深刻意义的隆重集会——3A精益辅导周总结报告会。总经理李辉、副总经理李灿辉及各部门负责人、精益干事、新聘大学生等60余人齐聚一堂，共同倾听了这场重要的报告会。

报告会着重阐述了精益管理第三季的重要内容和关键项目，标志着精益管理第三季全面进入实施推行阶段。而早前经过紧锣密鼓的充分调研和紧张准备，3A精益顾问组已经按照原定计划，就质量管理、6S及TPM管理等工作进行了全面辅导和针对性地布置。

2020年以来，为持续提升产品品质，提高产品质量，夯实质量管理能力，公司提出了“做精品 树品牌”工作主轴线。作为其中的关键一环，精益管理第三季如期启动。

据了解，6S和TPM管理是精益管理的基础工作，直接决定了精益管理的好坏成败。精益管理第三季将着重进行质量相关课题的开展和推进工作。其中，6S回头看、TPM全部覆盖全员参与、建设精益样板区域等多项具体举措将得到强有力的推动。

同时，顾问组还表示，精益管理是一把手工程。推进过程中必须强调、明确一把手的职责，推动精益全员参与，全流程覆盖，全工序实施，真正以改善为目的，以结果为导向，改变人和设备的“体质”，为发展奉献力量。他们建议公司打造26个精益小组，打造9个样板区，以此迅速恢复、强化生产车间的精益管理工作。目前，这些建议已经得到落实。

作为精益管理第三季推行的核心实施力量，精益推行办还表示，此次报告会结束之后，将进入到忙碌的“写作业”时刻。顾问组布置的多项作业，会联合各部门一件一件认真完成，把第三季精益管理做好，争取为“做精品 树品牌”贡献应有力量。■精益推行办 吴卫群

报告会现场 吴卫群 | 摄

力拔山兮势如虹 泰嘉股份第九届拔河比赛开战

“小小一根绳子将你们紧紧联系在一起。它代表着泰嘉人的坚韧不拔和永不服输的意志力，也代表着我们健康、迎难而上、面对困难不退缩的劲头。无论结果如何，你们都是胜利者。”在泰嘉股份第九届拔河比赛的动员现场，党委书记、董事长方鸿如是说。

2020年4月28日，为迎接“五一劳动节”，持续活跃公司职工业余文体生活，凝聚团队士气，提升团队合力，泰嘉股份第九届拔河比赛火热开战。此次比赛分为男子组和女子组，基本覆盖了各工序、工段、职能管理部门和新进大学生。据估算到场人数约为280人左右。其中，男子组有9支队伍参赛。女子组则首次亮相，3支飒爽“女锯人”提对厮杀。场面壮观，炸是热闹。

上午十点。各支参赛队伍正式鸣哨开拔。比赛分为小组赛和晋级循环赛。小组赛“一局定乾坤”，晋级循环赛执行三局两胜。比赛中，参赛队伍丝毫不敢掉以轻心，本着“开拔即决战”的决心奋力搏杀。

最终经过多轮厮杀，复合工序、铣分工序、营销及管理联队晋级循环赛，并分获冠、亚、季军。女子组冠军由营销管理联队摘得，一展泰嘉巾帼风貌。

值得一提的是，营销及管理联队一改八届比赛“酱油”本色，创造了历史，书写了新的纪录。连续“斩杀”硬质合金车间、淬火工序两支队伍，晋级循环赛，斩获季军。

结果虽然简洁明了，但过程却激荡起伏，高潮迭起。比赛中，战况激烈、紧张而又残酷。胜者，欢欣鼓舞；败者，气势仍存。有的参赛队员鞋底被磨坏，手被磨出了水泡。更有甚者还流出了血。但没有一个人因困难而下“战线”，都咬紧牙关，坚持到最后一刻。以一种“不决胜负不罢休，不破‘敌阵’不松劲”的决心面对比赛，面对对手。党委书记、董事长方鸿也参与到比赛中，排在队伍最前列，卯足力气，全力对战。

场上的无畏坚持、顽强拼搏感染了在场的每一个人。他们主动加入到呐喊助威的队伍中。“加油、加油、加油”，“赢了赢了赢了”……整齐划一，此起彼伏又响彻全场的助威仿佛成为源源不绝的动力，注入到现场的参赛队员中。在赛绳的两端汇合成胶着的力量，令人震撼又动容。仿佛在这一刻，让所有人明白了坚持、全力以赴、迎难而上的巨大意义。

比赛结束后，胜利的队伍喜笑颜开，失利的队伍却毫不气馁，准备明年再战。多名参赛队员表示，这次参赛见证了所有人团结一心的力量，尤其是胜负难分的关键时刻。无论如何，这都是一次团结和力量的检验，是公司企业文化的一次见证和彰显，为所有的人喝彩、鼓掌。自己也将和同仁们一道劲往一处使，拧成一股绳，为“做精品 树品牌”尽全力。■品宣组 | 工会 委员 曹荣龙

比赛瞬间 牛德帅、宋邦 | 摄

企/业/动/态

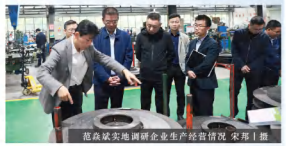
1 长沙市总工会来司调研企业复工

总经理李辉向调研组介绍企业复工复产情况 宋邦 | 摄

本报讯 2020年4月9日，长沙市总工会党组书记、副主席周宏兆书记一行在望城区总工会、望城经开区工会联合会等领导的陪同下，到泰嘉股份调研企业复工复产和企业工会建设情况。总经理李辉陪同调研。

总经理李辉表示，疫情形势严峻，已经对全球经济秩序运行、企业经营发展、员工个人生活产生了较大影响。为保障员工安全，公司第一时间紧急成立并运转疫情防控工作小组协调处理各项疫情防控事务，细化执行十余项疫情防控方案。目前来看，已经取得阶段性成果，企业生产经营逐步企稳。面对当前疫情，泰嘉人将继续迎难而上，练好内功，齐心合力战胜目前短暂的困难。■总经办 甘莉

2 范焱斌调研聚焦智能制造落地情况



范焱斌实地调研企业生产经营情况 宋邦 | 摄

本报讯 2020年4月20日，长沙市人大代表，望城区委副书记、区长范焱斌率队来到泰嘉股份，实地调研企业复工复产与智能制造推进情况。董事长方鸿陪同调研，并详细介绍了泰嘉生产经营、智能制造推进及落实情况。

范焱斌一行率先来到铣齿全自动下料系统面前。该系统是泰嘉股份智能制造的有机组成部分，可以通过KBK导轨实现精确定位。投入使用后，基本可以实现无人作业，后续可以与AGV小车、MES系统连接，实现整个物料运输系统智能化作业，减少70%以上人工作业动作及时间。同时，正在打造的MES制造执行系统将通过与ERP系统集成，实现与其他系统数据互通。预计今年投入使用。

调研中，双方还就长沙市22条产业链先进硬质材料产业链——硬质合金带锯条生产线建设，疫情防控和公司日常经营等情况进行了交流。■品宣组

3 泰嘉股份荣获两项荣誉称号

本报讯 2020年3月25日下午，长沙市望城区乌山商会组织各常务会员单位在乌山街道办召开了第二届常务理事单位总结大会。会上，泰嘉股份被授予“社会公益事业突出贡献单位”、“优秀副会长单位”两项荣誉称号。董事长方鸿出席会议。

会议重点讨论了疫情新形势下企业如进行复工复产，发展经济的多项举措。方鸿表示，各会员单位要加强交流，实现抱团发展。商会要搭建起企业与政府之间的沟通桥梁，积极组织会员单位走出去，学习其他商会的先进复工复产、发展经验，为商会内中小企业发展拓视野、搭平台。■总经办 刘小科

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87期
2020年05月11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

泰嘉股份年报发布 营收净利实现双增

延续高分红惯例 累计分红超IPO募资净额

本报讯 2020年4月27日晚间，第三批制造业单项冠军培育企业，泰嘉股份正式披露2019年年度报告。报告期内，公司实现营业收入3.98亿元，同比增长12.74%；实现净利润6174.40万元，同比增长10.81%。新增国内经销商和用户77家，新增销售额2948万元。

同时，公司延续高分红惯例，拟向全体股东每10股派发现金股利3元(含税)，共计派现6300万元。截至4月27日，公司报收于7.99元，以此计算股息率达3.75%。泰嘉股份自2017年上市以来连续三年向股东现金分红，累计分红金额高达2.24亿元。2017年，公司IPO募资净额为1.76亿，公司三年累计分红不仅将募资额还给了投资者，还额外附赠4800万元。

2019年，经济环境复杂多变、面临各种不确定性因素，经济下行压力增大，行业竞争加剧。公司持续推进双金属带锯条主业“双五十”发展战略，紧扣年度经营目标，实施创新驱动，坚持走高质量发展之路，坚持走精益生产之路，全面完成了2019年工作任务。

2019年，公司充分利用上市平台优势，寻求外延式发展，不断强化国际战略，推进全球布局：重点做好与德国AKG公司的战略协同工作，释放协同效应，双方在供应链、市场渠道、技术合作与共享等方面展开深度协同。同时还设立印度公司，响应国家“一带一路”战略，布局东南亚新兴市场。出口实现高速增长，海外销售同比增长17.70%，特别是高端产品销售实现了近50%的增长。聚焦高端领域，布局高端产品成效明显。

公司坚定实施创新驱动发展战略，不断加大研发投入，2019年研发费用超1400万元，同比增长20.91%。截至去年年底，公司共拥有专利技术59项，其中发明专利22项，数量遥遥领先同业公司。建立了新产品开发体系，重点建立和完善了面向市场“十大攻关”项目，重点推进落实了新产品3—5年规划。推出MTCUT系列等三款新产品并推向市场实现销售，形成新的业绩增长点。

更为重要的是，2019年，公司坚持营销技术服务升级工作，以“服务绝对领先”为竞争战略指引，公司对市场进行业务机会生命周期管理，实现了CRM系统、Salesforce客户关系管理系统全面上线运行。并以锯切技术学院为核心支持，纵深推进三级技术服务体系建设，推动实现营销体系的全面升级。

智能制造是夯实发展基础的重要一环。2019年，公司重点推进MES系统的全面上线运营，生产组织进一步优化；工序自动化、流水线生产与自动检测工作全面展开，生产效率进一步提高；技改投入进一步加大，产品性能进一步提升。与此同时，公司还全面导入稳健设计与卓越绩效管理，持续推行精益管理，已经打造出具有行业特色的精益管理体系与精益文化。全年改善提案累计3458件，人均改善参与率50.68%。

值得注意的是，2019年公司坚持“做负责任的人”核心价值观，通过自身长远稳健发展稳定社会就业，积极参加各项公益事业。2019年公司深度推进“授渔计划”，对外帮扶、捐赠、资助金额总计达37.56万元，为脱贫攻坚贡献了泰嘉力量。

步入2020年，受全球新冠疫情影响，经济增速全面放缓，制造业投资和产出持续低迷。公司将坚守制造主业，凭借多年的发展与积累，依托丰富的产品制造与精益管理经验，坚持以夯实自身为前提，增强核心竞争力，有效防范外部风险，为在更高层次参与竞争与构建行业新格局做好准备。为此，双金属带锯条主业锚定“做精品、树品牌”这条主轴线，从做精品、树品牌、重服务、强出口、智能化、推精益、出新品、增效益、重人才、保安全十个维度，精准发力，扎扎实实推动公司朝高质量发展，全力以赴完成2020年的年度经营目标。

同日，公司还发布了2020年一季报。受新冠肺炎疫情爆发影响，公司及上下游客户复工延迟、物流一定程度受阻，业绩较去年同期有所下降。报告期内，公司实现营业收入9231.29万元，实现净利润1030.09万元。3月初，公司基本实现全面复工，并按下生产“加速键”，发货量已迅速回升至正常水平。■品宣组

泰嘉股份五届一次职工代表大会召开

董事长方鸿作重要发言 宋邦 | 摄

全体与会人员合影留念 宋邦 | 摄

本报讯 2020年3月27日下午15点，泰嘉股份第五届一次职工(会员)代表大会隆重召开。望城经开区党群工作局局长、工会联合会主席瞿宏斌，望城经开区党群工作局局长助理李丹，泰嘉股份董事长方鸿，副总经理兼董事会秘书谢映波，副总经理李灿辉及53名工会会员代表参加会议。会议由竞委委员、职工代表张日主持。大会在庄严的国歌声中拉开帷幕。

大会一致表决通过了《泰嘉股份第四届工会工作总结报告》、《泰嘉股份第四届工会经费审查报告》、《湖南泰嘉新材料科技股份有限公司集体合同(草案)》和《湖南泰嘉新材料科技股份有限公司工资集体协商协议(草案)》等专题报告和议案。

大会严格按照有关规定，选举产生了工会主席，选举产生了监事会职工监事。大会选举甘莉同志为工会主席，任期为三年；选举李文清、黄兰珍、严孟冬、曹荣龙、王欢、黄鼎等六位同志为第五届工会委员，任期三年；选举甘莉同志为监事会职工监事，任期至第四届监事会届满。

大会同意由李雄武同志为主任组成第五届工会经费审查委员会；同意由李旭同志为主任组成第五届女职工委员会。

大会号召，全体员工面对目前国内外严峻的经济形势，一定要树立企业发展的信心与决心，继续弘扬公司“做负责任的人”的核心价值观，充分发挥“平常心、扎实干、多流汗、挑重担”的工作作风，积极开拓进取，主动作为，勇于担当，以主人翁的精神促进公司发展，为实现公司“双五十”战略目标而努力奋斗！

董事长方鸿向新当选的工会主席、工会委员、职工监事会表示祝贺。他希望新一届工会能继续积极开展富有特色、富有意义的职工文化活动，丰富员工业余文化生活，关爱员工成长，关心员工身心健康，帮助有困难的员工，把工会打造成富有爱心、值得信赖的组织，增强员工的愉悦感、幸福感、希望感、满意度。

瞿宏斌代表上级工会作重要发言。他表示，泰嘉股份第四届工会在凝聚员工共识，塑造企业文化，树立泰嘉良好企业形象方面起到了重要的作用，多次得到上级工会的认可和表扬。希望新一届工会能继续发扬这种优良传统，认真学习习近平系列重要讲话精神，不断加强员工政治思想教育，扎实举行富有时代特色和大影响力的员工文化活动，为泰嘉发展和经开区工会事业进步做出应有贡献。

大会在雄壮的《国际歌》中落下帷幕。■品宣组

B2B平台上新

本报讯 2020年4月28日，泰嘉股份B2B商城再添新兵。Bichamp-7系冷锯金属陶瓷圆锯片上线销售，为用户冷锯锯切的提供了一枚利器。冷锯锯切适合高效切削钢材，主要切割材料为碳素钢、合金钢、轴承钢等材料。

Bichamp-7系冷锯金属陶瓷圆锯片 图片来源：资料图

在B2B商城首页，用户可以直接点击Bichamp-7系圆锯片产品图片、产品名称、产品菜单进行选购。订购方式与双金属带锯条、硬质合金带锯条一致，简单便捷。

Bichamp-7系冷锯金属陶瓷圆锯片刀头采用金属陶瓷，高精度研磨设备加工而成，保证了锯片的精度。锯片本体采用优质钢材，经过特殊应力处理及表面特殊涂层处理，叠加激光切割工艺，有效保证了金属加工的稳定性和耐用性。值得一提的是，产品还拥有为金属切割设计的特殊齿形，可以为金属加工时的稳定性和切面的光洁度提供强大支撑。■市场部 文佳

泰嘉股份向全体员工派发“红包”

本报讯 2020年4月8日，为响应湖南省总工会早前下发的湘工发(2020)9号文件《关于广泛开展关心关爱抗击疫情一线广大职工工会会员活动引导积极消费促进就业繁荣市场的通知》要求，泰嘉股份党委、工会召开特别会议，决定向全体泰嘉在职员工派发300元/人的疫情防控特别慰问金。

当前疫情已经对国内、外经济运行秩序产生了较大影响，并在全球蔓延，对公司发展、每一位员工及其家庭造成了较大影响。为感谢疫情期间每一个奋斗在岗位上的泰嘉人，公司决定按照9号文件要求足额发放特别慰问金。希望此举能引导广大职工积极消费，为夺取疫情防控、经济社会发展、企业冲刺新目标贡献应有力量。

目前，特别慰问金已经由工会委员们发放到位。全体员工们也已经收到了来自泰嘉的拳拳爱心。

公司复合车间杨荣斋表示，在目前经济形势严峻的情况下能够收到公司慰问金，非常感动，切实感受到了公司对员工的关爱。自己将把这部分慰问金捐赠出去，回馈社会，尽力去帮助需要帮助的人，尤其是今年不幸感染新冠肺炎而家庭困难的同胞！

来自总经办的王谦则表示，自己非常感恩公司。尤其是在当前疫情形势仍然严峻、经营受到较大影响的特殊时刻，公司还能照顾员工的福利，难能可贵。这也表明，泰嘉是一家负责任、有温度、有爱的企业，也是利他之心、“做负责任的人”核心价值观的最真实体现。其他多名员工也通过朋友圈表达了感谢之意和欣喜之情。■工会委员 严孟冬 曹荣龙

责任抗疫显本色 关键时刻敢担当

泰嘉股份抗击新冠肺炎疫情纪实

编者按：一场疫情将2020年变得非常不凡。从2月初的举国齐力，到现在全球蔓延，病毒用近乎残酷的方式按下了全球发展的“暂停键”。当前，国内形势渐稳，国际形势却依然严峻。作为一家以“做负责任的人”为核心价值观的制造业单项冠军培育企业——泰嘉股份勇敢担当，积极作为，用坚定有力的举措和拳拳爱心，书写了自己的战“疫”篇章。从点滴里，见证持续向上的力量。

上午八点，位于湖南省长沙市望城经开区泰嘉路68号的制造业单项冠军培育企业——泰嘉股份秩序井然，一派繁忙：南、北厂区入口处，陆续抵达厂区的员工逐一接受入厂体温检测，无异后到岗开启充实的一天；车间内，在机器轰鸣中，一米米带锯条不断下线。复工至今，像这样的场景每天都在上演。

疫情就是命令，防控就是责任。疫情发生以来，泰嘉股份以“做负责任的人”核心价值观为行动感召，严阵以待，周密部署，坚持“生产一线即是防控一线”，一手抓企业疫情防控，一手抓企业生产经营，迎难而上，坚决打赢疫情防控阻击战。目前，产能已经完全恢复，发货量逐渐升至日常水平，员工也未感染新冠病毒，用责任与担当筑起了一道坚实的健康防线。

一方有难，八方支援 宋邦 | 摄

爱心物资 驰援海外 宋邦 | 摄

1 扛责任，疫情防控“绣花针”

早在1月20日，泰嘉股份便对全体员工发出疫情警示。1月22日临近春节前夕，泰嘉股份开始发放口罩防疫物资，确保员工人身安全。1月24日，春节假期期间，泰嘉股份筹建疫情防控工作小组，统筹协调防疫物资采购、人员管控、环境消杀、车辆管理、环境消杀等防疫重点工作，将具体工作落到细处、实处，责任到人，责任到事。1月27日，疫情防控工作小组正式运转。董事长方鸿杰自挂帅任组长，副总经理兼董事会秘书谢映波任副组长，一场疫情防控阻击战正式打响。

为了打赢这场战“疫”，确保安全复工复产，复工前夕，疫情防控工作小组迅速出台落实十余项防控工作方案，涉及班车出行、宿舍入住、人员进出管理、食堂管控、办公环境、信息摸排、信息筛查上报方方面面，不留隐患，不留死角。

防疫培训及物资采购 图片来源：资料图

在最关键的防疫物资采购上面，小组克服了物资特别紧缺的现实困难，群策群力，充分调动自身资源，竭尽全力采办。经过努力，疫情防控的关键时期，小组成员成功将30000个口罩、70L消毒液、77L75%酒精、10把红外体温检测枪、几十件洗手液及洗手凝胶入库。同时，为打造安全复工环境，工作小组专门聘请了消杀公司对全域范围进行了“无死角、全方位”的消杀行动，对日常保洁人员进行了专业消杀业务培训，阻断疫情传播的可能，守护员工安全。

在重点防护区域食堂，员工就餐方式将以往的开放式自助用餐改为提前封装好的盒饭，将集中用餐改为错峰四次用餐，并通过随处可见的标语提醒员工交叉入座、专心吃饭不交流。对于专心生产的车间工人来说，每天早、中、晚、夜宵都由餐车定时配送就餐，坚决防止人员聚集、聚拢。整个厂区实行封闭式管理，严防死守，确保疫情可控。

复工复产的关键期也是疫情防控的攻坚期。复工期间，为了实现两手抓，两手见实效，疫情防控力度再度加码。通过持续不断的环境消杀、防疫物资及时采买发放、全域环境消杀、开展员工核酸检测、发放中药预防汤剂等措施，做细防控举措；通过表格化、数据化、信息化压实防控责任，成效明显。

2 勇担当，大爱无垠鉴初心

一场疫情，席卷全球，对人类命运共同体建设带来极大挑战。作为一名全球企业公民，日益严峻的全球疫情形势也时刻牵动着泰嘉的心。

为了助力国内企业尽快恢复正常经营，泰嘉股份组织了“抗击疫情 奉献爱心”企业捐款活动，三百五十余名泰嘉人，线上、线下纷纷解囊相助，在力所能及范围内为抗击疫情提供无私支持，坚守初心。同时，泰嘉股份还向望城区红十字会捐赠现金五十万元。

当国内疫情趋于平稳，呈现出全面向好的态势时，疫情却在全球蔓延。部分用户先后向泰嘉股份提出紧急医疗物资援助需求。

关键时刻站出来，再担当！

为了助力全球疫情防控，与全球用户守望相助，共渡难关，泰嘉股份紧急联系了省内为数不多的具有欧标出口资质的防疫物资厂家，克服了时间紧急、货源稀少、价格偏高的困难，迅速组织采购多批急需防疫物资，万里驰援。

截至目前，泰嘉股份已先后两次等集防疫物资发往日本、美国、荷兰、波兰、意大利、德国、瑞典、瑞士、澳大利亚、新西兰、俄罗斯等十几个国家。24000余个KN95口罩，3000个一次性医用口罩和200余件抑菌洗手液，飞奔国外，助力战“疫”，价值近70万元。

董事长方鸿表示，一方有难，各方支援。面临这种情况，泰嘉秉持“做负责任的人”的核心价值观，理应勇敢担当，责无旁贷。虽然泰嘉没法生产防疫物资，但希望通过微薄之力，让大家尽快进入正常生产生活秩序。同时，也将尽最大努力恢复企业正常生产经营，为社会发展作出更大贡献。

守望相助，共渡难关。当所有人都行动起来的时候，爱心便汇成汪洋大海，包容一切。

3 再图强，按下复工“加速键”

“迎难而上，努力做好该做的事，脚踏实地做好每一天的工作，用我们的努力和奋斗去弥补因疫情给我们带来的困难。”这是董事长方鸿复工当日，《致全体泰嘉人》发出的声音。

复工以来，泰嘉股份聚焦主业，经营企稳，国内、国际订单稳步推进，发货地涉及国内华东、华南、华北、东北等区域和越南、新加坡、韩国、中东等国际区域。

目前泰嘉股份每天的中高端产品硬质合金带锯条、TANCUT 泰钜和 AA 品牌产品订单已经实现较快交付。部分工段一直维持24小时两班倒模式，保证中高端产品订单的按质按量生产。无锡衡嘉、济南泰嘉等两大区域营销及技术支持中心，重点核心城市货物发运通达率已实现次日达或三日达。

国内市场稳步复苏，国际市场订单也在有序逐步交付。近日，泰嘉股份自有品牌整框产品起运装箱，发往印度市场，涉及泰钜、AA、飞钜等多个品牌不同齿型、规格产品。

面临2020年的严峻挑战。方鸿表示，疫情虽然对当前的发展形势造成了一定程度的影响，但是是暂时的，国家发展、企业发展的趋势是长期的，向上的。每个人要及时适应新环境和新变化，发扬工匠精神，把产品做好、把服务做好、把管理做好、把成本控制好。做好迎难而上、艰苦奋斗、共克时艰的准备，满足市场和用户的锯切需求，努力做好该做的事，没有捷径。

同时，泰嘉人要有一种担当，树立一种情怀，积极承担使命，敢于迎难而上，聚焦主业，勇敢、积极去争做代表中国的行业知名品牌。发挥在设备、资本、研发、营销等方面的先发优势，把泰嘉品牌打造成中国制造的知名品牌，为中国制造的形象增光添彩。 ■品宣组

后记：截至目前，疫情仍然在全球蔓延。面临越来越严峻的发展形势，泰嘉人将全力以赴地迎难而上，付出双倍的努力，用锯人应有的担当和作为，投身到疫情防控和主业发展过程中，以更强的责任感和实现年度目标的紧迫感，答好考卷。将所有工作围绕用户开展，围绕用户需求、市场需求开展。时事虽艰，但终极敌不过万众一心，众志成城。

三级技术服务体系
服务纪实 ▶▶

高效！锯切316/304L不锈钢看这里

近几十年来，不锈钢作为一种新兴材料被广泛应用到各行各业。大到航空航天、工程装备、武器制造，小到厨房用具，锅碗瓢盆等等，几乎已经渗入到我们生活中的每个触角。虽然在我国起步较晚，但随着近几年经济的迅猛发展，我国也已成为不锈钢消费和生产大国。

据估算，不锈钢产量占全球总产量的50%以上，区域分布上已形成四大集群，分别为广东、广西、福建以及江苏、山东。

一般而言，不锈钢按照金相组织，可分为奥氏体型不锈钢、铁素体不锈钢、马氏体不锈钢。在这三类基本金相组织基础上，为了特定需求于目的，又衍生出了双相钢、沉淀硬化型不锈钢和含铁量低于50%的高合金钢。在锯切过程中，不同材料的硬度不同，选择的带锯条也不相同。

不锈钢属于难切材料的一种，加工起来并不容易，经常面临加工硬化严重、切削力大、切削温度高、切屑不易折断、易粘结，刀具易磨损等难题。比如在近期，华东区两家客户就遇到了难题。

据客户反映，他们现在在用的某品牌带锯条在锯切不锈钢时使用寿命短、切削效率不高，综合测算下来锯切成本比较高。希望泰嘉能够提供整体锯切方案，解决这些问题。

客户需求就是命令，为客户找到解决方案便是责任。经过沟通，技术服务人员携带DT高低齿、AA带锯条前往锯切现场。

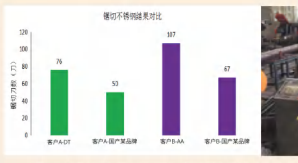
DT高低齿型带锯条采用了经过齿形优化的大前角高低齿齿形，可以形成高穿透性和高分屑能力，能有限减少切削力，非常适合大型难加工实心材料的锯切，特别是各类不锈钢的切削。而AA品牌带锯条经过三十多年的市场淬炼，不断迭代优化，适用范围非常广泛。

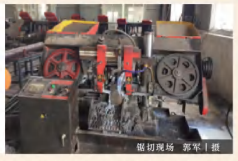
在现场，他们对客户锯床进行了详细“体检”。发现：现场锯床虽然液压系统整体较稳定，但常见问题也比较多，表现为锯床内铁屑积压过多，左右合金块磨损严重或者部分合金块在缺失，预导向轮不运转或者磨损严重，排屑轮未工作或者部分缺失的现象，锯条张紧力普遍不符合要求，切削参数与被切削材料不匹配。

这些问题看似简单，实际上对锯条早期切斜、打(拉)齿、断带等都有较大影响。在此也提醒各位客户，锯切时除了锯条之外，设备、人员之间的“磨合”也至关重要。 ■研发部 郭军

以下是客户现场的锯切对比数据

品牌规格齿形	切削材料	材料规格(mm)	线速度(m/min)	进给速度(mm/min)	切削效率(cm^2/min)	锯切刀数(刀)	备注
泰嘉DT高低齿型 34*1.1-2/3-4115mm	316	Φ170	35-45	8	10.24	76	客户A
客户*国产某品牌 34-3/4*4115mm					7.9	50	
泰嘉AA品牌 34*1.1-3/4-4100mm	304L	Φ135	60	14	15.05	107	客户B
客户*国产某品牌 34-3/4*4100mm		Φ110			7.9	67	




锯切现场 郭军 | 摄

锯切结果显示，在同一工况下，泰嘉两款带锯条无论是切削效率还是使用寿命，均获得了良好的切削表现。

做精品 树品牌

继续提升 2020年度技能等级考评圆满落幕

技能等级考试实操 宋邦 | 摄

本报讯 为加快公司技能人员队伍建设，促进一线员工业务技能全面提升，打造高水平技能人才队伍和工匠人才队伍，近日，由人力资源部联合各生产车间组织开展的2020年度技能等级考评全面拉开序幕。考评历时近半个月，由理论和实操两部分构成，车间各生产工序、维修及检验人员32个工种共计220人参与，一线员工参考率达94%。

其中，理论考试率先开考。10批次报考人员依次参加考试。人力资源部全程监考。考试内容涉及日常岗位操作、设备保养等内容。

在实操考试中各车间、工段及品保部结合报考人员排班情况分批次进行了实操考试。累计组织考试近20场。考试评委主要由各车间工段长、工程师、班长等岗位人员担任，考评项目主要有机械手操作、对刀、换型、分齿量测量、更换分齿模、上下料更换导架、换型、焊接、加砂及看砂、校尺、穿带、看曲线图、焊接、清洗喷枪、调码、智能喷码、打包等。基本涵盖日常生产环节中的重点工序关键操作。

在综合工段滚轧岗位实操考评现场，笔者了解到，焊带工艺要求带材焊直、焊缝美观、磨的厚度与本体保持一致、修齿后齿沟与正常齿沟无异。参加考评的员工以此为标准进行上岗测试。在喷码岗位实操考评现场，参加考试人员需要先确认工序卡与带材一致，并需要在系统内调出品牌，再核对品牌信息表与品牌喷码样式，进行操作，要求准确、快速、无误。在其他工序，参加考试人员均需要严格按照考评标准进行操作。

据了解，此次技能等级考评结合理论、实操、答辩、综合评价等多评价要素，是对一线员工全方位定量、定性考评，是“做精品 树品牌”的重要实践活动。通过考评，既能让技能娴熟的员工获得认可，又能让技能落后的员工认识不足，为打造高水平技能人才队伍磨练基础，为工匠人才培养积聚力量，促使一线员工不断追求自我成长和进步。同时，也能营造“比学赶帮超”的氛围，增强全员质量意识。■信息化部 曹荣龙 人力资源部 李婷

做负责任的人

没有开挂，只有厚积薄发
——记无锡衡嘉驻外业务员孟爽爽

人们常说市场如战场。在激烈的市场竞争中，只有敢打敢拼、敢闯敢干的斗士才能成为冲锋陷阵的勇士，成为先锋模范的“尖兵”，不断攻城掠地。在泰嘉，也有这样一群勇士，他们常年奔波在一线的“战场”，以一次又一次的“冲锋”，诠释泰嘉品牌的魅力。在这些勇士中，无锡衡嘉驻外业务员孟爽爽，无疑成为颇为出色的一个。

工作中的孟爽爽 无锡衡嘉 伍元 | 摄

在华东市场，孟爽爽的2019年可以用“开挂”形容。在这一年，他实现了超过3000万的销售，实现了168%的销售增长，将6家客户的销售额实现了从0到超过1200万的增长，排名驻外业务员增长第2名，成功蜕变。

让我们把时针拨回从前，一起看看他的成长之路。

孟爽爽是一名90后。在很多同事看来，是典型的潮流代表，是个帅气十足的小伙。甚至有同事戏言明明可以靠颜值吃饭，却偏偏靠实力。这一点从他2013年加入泰嘉，选择从一名车间工作人员开始，便可窥见一斑。

初见他时，仍未退却校园般的青涩，略显稚嫩的脸庞上洋溢着的是一股青春、向上的阳光劲儿。在车间的两年，他脚踏实地，紧紧抓住每一次学习的机会，不仅牢牢掌握车间员工需要的生产技能，同时还对产品“如数家珍”，熟悉如一日三餐。这一段经历，为他日后走上营销道路奠定了坚实的基础。

我们常说，上天会眷顾努力的人，机会也更加青睐有准备的人。2016年，机会来了。

当时，无锡衡嘉营销团队因业务拓展，需要加入新鲜血液。得知这一消息的孟爽爽，主动找到时任无锡衡嘉总经理赵敏，希望加入营销团队。二人通过一番长谈，开启了孟爽爽的营销之路。“拿破仑将军的至理名言‘不想当将军的士兵不是好士兵’告诉我们，做任何事情一定要目标。三年磨练，三年沉淀，从车间一线转营销一线，我如愿以偿。”回想起当时的场景，孟爽爽表示。

初涉营销，孟爽爽开始了如饥似渴的学习。在学习这条路上，他遇到了自己的第一个至关重要的领路人——赵敏。熟悉赵敏的人都知道，业务能力超强，富有才情且极具销售前瞻性。这些对孟爽爽来说都是宝贵的财富。在赵敏的倾囊相授下，孟爽爽的营销之路越走越宽，逐渐从一名憧憬小白跻身专业营销人才队列。

2017年，孟爽爽开始负责浙江市场开拓。或许是环境骤变，或许是压力剧增，这段时期孟爽爽面临着巨大的考验，营销业绩裹足不前。这既让他困惑，也让他迷茫。到底是哪里出了问题？闲暇之余，孟爽爽曾多次问自己。已经习惯了抬头走路的他，不得不低头重新审视、总结来路，在摸索中前行。

但，时间会给所有的付出一份丰厚的回报。

经历了两年的沉淀，孟爽爽营销方式、处事风格逐渐打磨成型。时间来到2019年，第二位至关重要的人出现。他便是邓兴旺。在泰嘉，有一句笑言：邓兴旺去哪里，哪里兴旺。这从侧面印证了邓兴旺超强地营销实力。熟悉邓兴旺的人都会被他勤勉、强大的行动力所折服。这份宝贵的品质伴随他，一起来到华东。

在邓兴旺的强大示范下，摸索期的孟爽爽逐渐把握住了方向，叠加丰厚的业务知识储备，开始发力。过去一年，业绩答卷非常出色。

面对未来，孟爽爽表示，营销的道路是不断汲取营养的过程，个人的成长来源于源源不断的学习、吸收。面临新形势和新考验，自己将心怀利他，及用户之所急，尽自己的最大能力帮助用户，勇往直前。■无锡衡嘉 伍元