



Juhang: Quality forges brand

台州巨航：品质铸就品牌

作为阀门的调控与命令部件，执行器在机械制造供应链上扮演着至关重要的角色。全国阀门执行器生产厂家林林总总，台州巨航自动化设备科技有限公司可谓是厚积薄发的典型代表，公司2013年才向市场正式推出第一件自主研发的气动执行器，然而团队早在2000年便扎进了执行器制造的洪流之中，伴随着中国阀门执行机构制造行业的兴衰更迭而茁壮成长。

历经二十多年的历练与沉浮，台州巨航总结了哪些宝贵的行业经验？本期，我们邀请到台州巨航自动化设备科技有限公司董事长董西杰先生与大家一一分享。

作者：姜文

逆水行舟

如果近距离观察台州巨航研制的产品，我们不难发现，从产品外观上，台州巨航的阀门气动执行器、阀门手动执行器与同行产品颇为相似，但一看产品的内部，从扭矩、法兰到阀门连接头、转角，每一配件、零件的性能与同类产品相比均

有着显著差异，不仅具备经久耐用的特点，更在构造、设计上体现出生产商精益求精的工匠精神。有趣的是，如此高品质的产品恰恰诞生于一次史无前例的行业逆境。

2008年金融危机席卷全球，中国机械制造业未能幸免，出口受阻、内销不畅，

机械行业哀鸿一片，销售额萎缩、市场不确定等因素考验着各个企业，众多机械制造中小型企业生存难以为继，转型发展迫在眉睫。

“当时我们工厂以OEM的身份制造阀门执行器已经在业内摸爬滚打了八年，谁想到金融危机一来，客户公司产值一

下跌到正常产值的20%，作为客户的代工厂，我们的工厂遭遇了严重打击，”回想起那年五十多名员工缩减至十几人的大幅裁员，董总仍心有余悸，“但是正因为有了那一年的重创，我们才意识到‘绑在一棵树上’是很危险的，‘被别人牵着鼻子走’更不利于企业长期发展，所以我们才开始研发自主产品、创建自主品牌。”

2011年金融危机余波尚存，台州巨航当机立断，从竞争白热化、同质化产品泛滥的红海市场中突出重围，转型投身于定位高端高品质的蓝海市场，大刀阔斧推进内部改革，邀请国外高级工程师献计献策、展开极为苛刻的产品试验，整整两年时间，团队上下齐心协力、只专注一件事——自主研发高端高品质的阀门气动执行器。

为了实现新产品的使用性能，台州巨航甚至不惜更换已有的供应商、对标国际标准制定出更高要求的质量指标、重塑供应链，以高于行业标准的要求千锤百炼自家产品，于危机中“修炼内功”。终于在2013年，台州巨航迎来了转型后的第一家客户，第一批“破壳而出”的新产品也迎来了市场的严峻检验，正当团队仍沉浸在从零到一突破的喜悦中，残酷的现实重锤也不期而至。

“当时刚研制出来的新产品还不够成熟，在产品交付客户阶段，因为一点瑕疵导致了测试失败。”遥想八年前的经历，董总坦言一着不慎全盘皆输，血一般的教训不仅让研发团队痛定思痛，更是启发企业运营者从质量管理入手，建立一套适用于长期发展的产品检测机制，用科学有效的方式将所有可能引起产品失效的因素统统“扼杀在摇篮之中”。

赢战蓝海市场

一晃又是八年，从当年第一次试水高端执行器的蓝海市场，到如今凭借公认的

好口碑在蓝海市场站稳脚跟，台州巨航研制的各类阀门气动执行器、手动执行器产品活跃于国内市场、远销海外，广泛应用于化工、石化、船舶领域，尤其适用于设备开关频率高的设备上。

市面上，阀门执行器的平均使用寿命约为50万次，能达到100万次使用次数的产品寥寥无几。那么，一直以使用寿命作为重要产品质量指标的台州巨航，其阀门执行器的使用次数能达到多少次呢？

一家炼钢领域的终端客户在一件24小时不停运转、全年无休的设备上安装了台州巨航执行器产品（JHA0110DA），执行器开关频繁程度达到每三秒一次，在经历了数年几百万次的开关操作后，该款执行器仍能维持正常的工作状态。“时隔那么久，如果不是客户的反馈，我们自己都难以想象，我们的产品竟然那么经得住时间的考验。”董总透露说，台州巨航的产品使用寿命之所以能远远超过行业的平均水平，其实源于企业内部一项极为苛刻的产品质量管理规定——原来，内部测试未能通过一百万使用次数的执行器一律被界定为不良产品。因此，尽管台州巨航的产品质保是两年时间，实际操作的使用寿命可以达到五年甚至更长时间。

日复一日、年复一年坚持高品质，然



而如何保证每一件出厂的产品都符合如此高标准的质量要求？置身于数据为王的时代，企业靠数据说话，凭数据决策，对于机械制造类企业而言，显示在各式各样检测设备上的数据就是高效、全面、精确验证产品优劣状况的黄金标尺。

“我们对检测设备的投入相当大，除了市面上普遍使用的进口检测设备如三坐标检测仪、光谱仪、拉力测试机、盐雾试验机等设备配置之外，公司的研发团队还自己画图纸、写编程、自主研制出了多种检测设备，如疲劳测试机、外漏内漏检测机、产品气密性检测仪、执行器负载动态模拟寿命检测机、弹簧寿命检测设备、耐高温测试机、耐低温测试机等等。”董总如数家珍地向我们介绍公司自主发明的设备，有一些检测设备甚至在业内闻所未闻、唯台州巨航一家独创，“得益于这些全面透彻的检测，从产品外观到内部细





节，我们都做到严格的管控。与此同时，展示在我们企业销售资料上的执行器产品数据与在实际应用中的产品数据相当接近，误差值非常小，这样不仅便于销售，

还能直接提高客户选型的准确率，通过这些小细节，我们可以实实在在地为客户公司节省成本。”

以不变应万变

近年来，“一站式采购”的商业模式甚嚣尘上，越来越多的阀门执行器厂家尝试跨界经营，除了生产执行器外，还提供阀门生产制造等一条龙服务，这一种以方便快捷为特点的营销形式可以成功吸引客源、帮助企业在规定时间内提升利润空间。然而，与之形成鲜明对比的是台州巨航对这股市场热潮的不为所动。

董总说：“我们相信‘精在于专’，不管是国内还是国外市场，客户对品质的要求将越来越高，这是毋庸置疑的。不言而喻，随着人工成本的飞涨，那些现场故障率高的产品将面临越来越高的售后服务成本。所以我觉得，产品质量好，就意味着售后成本就低，甚至根本不需要售后服务，这也是为什么这么多年来我们公司一直高度专注于只生产制造阀门执行器，我

们相信把这一件事做好、做专、做精，就可以为自己、为客户节省成本。”

市场上，也有一些实力雄厚的阀门执行器制造厂商针对高、中、低端产品制定了不同的营销策略，在世界各地不同地域的市场中斩获优秀业绩。相对而言，台州巨航则奉行始终如一、以不变应万变的策略，“自从公司创始以来，我们的市场策略就十分非常简单、明了，就是始终围绕着研制高端、高品质产品这一目标来开展我们的工作。”董总坦言，“未来，即使市场如何风云变幻，我们依然将坚守这一初衷。”



企业名片

台州巨航自动化设备科技有限公司

成立时间：2011年11月4日

总公司地址：浙江玉环市

占地面积：约7000平方米

员工人数：110人

年产量：15万台

产品类别：

气动执行机构、手动执行机构

应用领域：石油石化、化工、冶金钢铁、矿业、发电、自来水厂

与水处理厂、纺织、食品饮料、造纸、船舶、电子等众多行业

公司官网：www.tzjhkj.com

事实证明，不忘初心，方得始终。短短几年间，台州巨航先后通过了ISO9001管理体系认证、法国必维BV颁发的SIL3认证、德国TUV莱茵认证机构颁发的CE认证与防爆ATEX认证等多项业内专业认证，自主研发的阀门气动执行器指示器、气动执行器的齿轮轴、气动执行器的角度微调装置等也都获得了国内技术专利的高度认可。

变亦有道

如果说生产制造高品质的阀门执行器产品是台州巨航一直以来的核心竞争力，那么按照客户的特殊定制需求、以更高的标准研制执行器中的部分零件，则是台州巨航在已有的核心竞争力基础上更进一步求变、求新的尝试。

曾经有一家来自法国的客户想要在中国市场专门定制一款高强度、高耐用的阀门与执行器转接头，却因找不到符合定制要求的生产厂商而苦不堪言，几经辗转，听闻台州巨航素有“产品用不坏”的美誉便找到了董总的团队。“有很多客户在我们这里定制特殊产品，往往是一些非常小的零件，相对于传统‘走量’型的生产制造，这类特殊产品的定制量并不高，而且还要经过一段时间与客户的磨合期，相对来说，特殊定制的时间成本比较高，”谈及近期一项特殊定制的项目，董总流露喜悦，“但是，我们愿意为客户去解决难题，为什么呢？一是因为我们享受技术攻关的过程，对于技术出身的我来说，是一件很有成就感的事情；另一个原因，我认为如果别的生产商无法满足客户的特殊需求，而我们通过技术、实力、服务都能使客户满意的话，就能体现出我们企业的竞争优势。”

诚然，并非每一次这样的求变求新都能换来可观的利润，有时探索性的尝试甚至会让生产商蒙受暂时的损失，但是利

企业主打产品简介

JHA系列齿轮齿条式气动执行机构（基础款）

（1）输出扭矩：8Nm~10000Nm；（2）根据工作环境温度可选：标准型-20℃~+80℃、高温型-15℃~+120℃、低温型-40℃~+120℃；（3）旋转行程标准型90°，可定制120°、135°、180°（±5°双向调节）；（4）外表面可提供多种防腐涂层，以应对不同使用环境的需求；（5）安装法兰满足ISO5211、DIN3337等标准，便于安装阀门及各种附件；（6）通过国际权威认证机构认证，已获得SIL3、ATEX、CE、ISO9001等认证证书；（7）低摩擦，开关次数可达100万次以上，可定制快开、快关等特殊要求；（8）可提供各种相关附件。



超高温气动执行机构（特殊定制款）

除了具备上述JHA系列产品的基础性能外，这款特殊定制的执行机构通过在常规产品的基础上更换关键的配件材料，可实现更多高品质性能，不仅能实现耐高温（+260℃）的使用需求，而且因其超强的气密性，可应用于多种严苛工况，尤其适用于消防喷淋系统中，一旦遇到火灾、温度骤升的场景，执行机构能在高温情况下敏捷反应、有效开关，且开关频次可远远超出行业标准。

润并不能解释所有企业的决策，正如董总所说，“如果一家企业是以价格来赢得客户的话，那么也会因为价格而失掉这个客户。”互联网时代，选择信息的权力早已转移到了买家手中，买家可以自行搜寻信息，定制符合个性化需求的产品或服务。即便在以规模化生产的机械制造业中，“特殊定制”的脚步早已悄然而至，只有那些能变通灵活、调整升级自己生产方式的生产商，才能敏捷地抓住每一次契机与客户创造粘性。

客户是企业发展的基石，客户推动生产商的技术升级、产品改进、质量提升，更加优质的产品吸引又一批的新老客户，从而形成一个良性的发展循环。董总与我们分享道，在与那家法国客户经历了两年的磨合后，台州巨航将继续在更多特殊定

制的“难题”产品上与他们展开合作，他相信，只有坚持品质为先，客户至上的价值观，才能帮助企业在群雄逐鹿的市场竞争中立于不败之地。■

