



编辑主管

Sjef Roymans

sjef.h.roymans@kci-world.com



编辑

沈煜中

y.shen@kci-world.com

订阅

刘芝

z.liu@kci-world.com

广告

高燕

y.gao@kci-world.com

出版社

KCI ASIA LIMITED

FLAT/RM B 19/F TUNG HIP

COMM BLDG, 244-252 DES

VOEUX RD CENTRAL, Hong-

Kong

需要更多信息,

请联络荷兰

KCI Publishing公司,

电话 +31 575 585 270

或者联络柯史艾商务咨询

(上海)有限公司,

电话 +86 21 6351 9609

或发送电子邮件至

wwasia.mag@kci-world.com

根据荷兰法律进行续订。

阀门世界亚洲专刊

2010年期每年发行四期

ISSN 1574-3284

出版商和作者在此声明, 杂志制作过程融入了他们细致的工作和所有知识, 但是他们无法保证其中信息的精确性或完整性。因此, 对于根据不确定信息作出的行为或决定所导致的任何损失, 出版商和作者概不负责。强烈建议杂志读者切勿将这些信息作为唯一依据, 而应当依靠自己的专业知识和经验检查这些信息。KCI Publishing不能保证参与杂志编辑的公司或作者所提供的信息的准确性。出版商保留对(部分)文章进行编辑、重用、以任何形式分发这些信息的权利。版权所有。未得到出版商书面同意之前, 不得对本出版物的任何部分进行复制。将它们储存在可检索系统中或以任何形式或任何方法(电子版或机械、影印、记录或其他)对其进行传播。

品质推动增长, 质一阀门为国际市场准备就绪

在竞争日趋白热化的阀门市场上, 品质、服务以及具有优势的技术和价格往往是大部分成功企业的必备因素, 对于国内外的许多阀门用户来说, 阀门产品的实际质量又是选择阀门制造商的决定性条件。质一阀门, 2009年与宣达实业集团有限公司重组合并, 成立了宣达实业集团浙江质一阀门制造有限公司, 在创立之初即把目光投向了依品质取胜的中高端市场, 力求在生产研发的各个环节中精益求精, 并已在国际市场上初获成功。《阀门世界亚洲专刊》来到质一阀门的公司总部, 同总经理徐宗信先生以及营销副总黄忠先生就企业的发展历程, 生产状况等信息进行了交流。



“质一阀门在今年截至目前的订单量已经超过了2000万人民币, 作为一家相对年轻的出口型阀门企业, 能从去年的经济形势影响中迅速走出来, 说明企业具有一定的竞争力。”徐总介绍说, “和宣达实业集团合并之后, 我们拥有独立法人并进行独立运作。自2002年开办创立东南阀门公司(质一阀门公司的前身)以来, 一直以国外市场为主要目标, 且主打球阀产品。”

目前, 质一公司的产品包括主推的种类齐全的球阀产品, 以及旋塞阀等。徐总继续说: “公司的阀门产品大都以大口径、高温、高压产品为主, 近期业务订单中的热门产品就包括固定式硬密封双阻双排放球阀, 压力可以达到2500磅, 最大口径到36寸, 表面最大的硬度可以达到75, 这在国内行业中来讲是比较罕见的, 也是焦化行业解决问题的关键。在焦化应用场合, 阀座和球体表面的磨合能力是关键要素, 要看硬度是否能够达到应用要求的标准, 而我们的产品可以完全满足这类石化行业应用的解决方案。”

品质追求

质一阀门一直将公司的目标定

研发与生产

在质一公司的阀门产品中, 除了普通的不锈钢和碳钢材质外, 还大量应用了独立研发的特种不锈钢/合金钢材料。营销副总黄先生介绍说: “刚才提到公司在生产设备、检测设备方面投入巨大, 同样, 我们也在研发上持续进行投入, 特别是针对一些特种不锈钢材料。公司拥有一个小型的铸造厂生产自己研发的特种不锈钢, 这种材料的阀门可以直接应对高温、高腐蚀性的介质, 而且耐磨损, 目前只有美国、瑞典、德国和我

这里可以做这种特种材料, 而且它可以被应用到多种阀门产品中。车间现在就有一批我们命名为XDS-8的合金钢材料, 它是一种主要应用于硫酸、盐酸等强酸强碱强腐蚀性工况的材料, 完美适用于常温

浓硫酸介质。同时, 公司的特种不锈钢材料还可以适用于高温, 耐磨损情况。通过公司自己的铸造厂, 从材料最初的研发、冶炼、阀体铸造直至最后加工成成品阀门, 这一系列步骤全部由我们自己完成, 因此生产质量可以得到最大的控制。”

黄先生透露, 在原材料的研发团队中, 公司专门聘请了曾经参与研发航天材料的中国科学院院士刘焕安教授, 并由他带领一支硕士学历的团队负责原材料开发。另外在工程师方面, 公司目前的总工程师史庆泰先生, 也是在行业内颇具盛名的高级工





程师，带领一个20多人的阀门工程师大团队，其中有负责新产品研发的，有负责生产技术支持的，也有负责售后支持的，分工比较细。基本上，我们都以自己的技术来设计产品，主要产品特色是高温高压耐磨，这就联系到材料问题，而在材料方面客户有可能并不了解我们具备的优势。因此当用户使用单位提供工况给我们后，我们会先帮客户来选型选材料，然后从原材料开始到制造、产品选型一直做下去直到交货，因此一般来说公司的产品基本上都是自己控制研发到生产的整个流程。当然，也有过其他类型的客户例如西门子（中国）建筑公司

曾经给过我们几套软密封蝶阀的设计，采用了他们的技术，然后根据对方的设计要求和制造要求，生产满足于客户的阀门产品。

市场与服务

质一阀门目前的市场主要集中在石油天然气管线和化工管道行业，客户主要分布在欧美和中东两个地区。“在公司的客户中，中间商，库存商的订单占据了大部分业务，同时还有少量订单直接同终端用户签订，以及一部分国内的外贸公司和公司在国外的一些代理商、分销商业务。比

如前不久我们向伊朗国家石油公司直接提供了一批368套的大口径球阀，向俄罗斯的INTERAM水处理项目也供应了总计158套1500磅高压旋塞球阀，另外在波兰我们也有大批量向水利项目供应产品的业绩。而在国内，我们在中石油、中石化等大型用户的石油输送管道已经有很多的产品应用。在美国市场上，质一出口的球阀已经直接应用在一些石油冶炼的基地和化工厂。公司在伊朗和阿联酋等石油大国有很好的市场，同时在欧美国家也有一些国际性的阀门公司作为客户，做一些以贴牌为主的订单。”黄先生继续说，“当然，我们十分想把自己的品牌也打出去，大家都很清楚现在的阀门市场竞争越来越激烈，如果没有自己的品牌，以后将很难在市场上立足，也无法在市场走得更远。因此我们也期望在通过贴牌学习国际上优秀的生产经验和管理模式的同时，能够打造自己的国际性阀门品牌。”

在谈到客户服务时徐先生表示，质一阀门一直秉承着诚信的态度同客户进行交流。他说：“对客户负责这一点上，首先我们有非常严格的质量管理体系，对整个生产流程进行仔细和大量的监控，防止工厂生产的阀门在成品完成后的最后一刻才发现，尽量将问题早发现早解决。就阀门产品而言，没有任何公司可以承诺100%不出现问题，但如果质一公司的阀门产品发到客户手中出现问题时，我们都会采取积极的态度先找出产生问题的原因，是因为产品自身质量，还是客户操作不当，或是运作的介质有误，等等原因我们都会同客户进行仔细分析，如果确认是产品自身的问题，或赔或换绝对不会拖延。这是我们对产品质量问题的一个基本态度。另外，在同客户打交道的时候我们非常注重诚信，坚持只承接能力所及的业务，而不会随意答应做不到或者难以预测的事情。在客户面前食言就等于损害自己的品牌，因此我们在同国外客户接触的时候一直抱着这个态度，把握好承诺的事项并以诚相对，而不是一味地吹嘘自己，我们宁愿等到确认可以满足客户要求的时候再做下一次订单。目前公司对客户的服务承诺包括：新客户或者已有客户通过E-MAIL联系时，承诺24小时内进行回复，3日内作出有效的问题处理建议，国内地区7个工作日内如果需要承诺到达现场。国际地区视签证日期，通常15个工作日到达现场。”

展望未来

徐先生认为质一阀门可以在未来几年内取得更快的发展。“通过前几年的发展，公司已经有了经验的积累和管理团队、营销团队、生产团队的成熟，我们能够把握住市场的契机，抓住客户的心理特点，同时又能

把自己的产品质量提上去，我们认识到客户需要的不仅仅是一个好的服务和价格，还要有过硬质量的产品。而我们把这几样都做好了，所以最近这几年国际贸易形势一年比一年好。在生产方面，我们计划要把整个生产设备全部自动化，引进更多数控加工中心等，把阀门生产的精密度、生产产品质量都进一步提高。公司在位于温州经

济开发区的占地80亩的新厂房即将启动，全力提高全焊接球阀、旋塞阀等产品的产能和品质。我们相信合作共赢是一切成功企业的基础，只有通过多方的合作，强强联合才能把企业做活做大做强，因此我们希望有迫切需要引进具备稳定品质的阀门供应商的公司，能够跟我们进行交流，同所有的合作伙伴共创美好未来。”



基本信息

名称：质一阀门
成立时间：2002年
现员工人数：110
主要产品：球阀，旋塞阀
主要应用：石油，石化，化工，天然气，电力，核能，水处理
主要市场：中国，北美洲，中南美，中东，东南亚，非洲