



ROBVALVE: Excellence in triple offset valves

罗伯阀门：瞄准市场空缺，展现三偏心硬核实力

中国阀门市场的竞争用“龙争虎斗”来形容，一点也不夸张。国际知名品牌保有传统的好口碑和技术优势，国内的阀门企业经过不断的优胜劣汰也强势突起，在成本和服务方面占据上风。然而，这样泾渭分明的竞争优势一直是用户所面临的取舍难题——口碑、技术、服务、成本，用户所期待的答案总是全选，现实中却通常不得不做出选择。

源于法国的罗伯阀门（ROBVALVE），一直以来在欧美市场颇有建树，进入中国市场的时间并不算长。2015年，与罗伯阀门法国团队长期了解与合作之后，范全军主导在中国成立了罗伯阀门（天津）有限公司，从产品技术、工艺设计、制造过程到完成成品等，将其全套解决方案引进中国市场。罗伯阀门海外与国内团队优势互补，依托先进的研发、设计、验证及成熟的制造工艺和品质控制体系，结合本土化的技术支持与服务经验，保证质量和交期，充分满足用户在更广泛、更苛刻场合的应用，解决用户在采购方面的实际需求。

作者：王虹

关于罗伯

罗伯阀门公司位于法国的工业和科技中心城市——里昂，公司致力于高品质工业阀门的设计、制造、营销和服务。自2010年开始，范总便和罗伯阀门法国团队有业务上的往来和技术上的交流合作，根据双方市场和发展需求，在2015年成立了

罗伯阀门（天津）有限公司。公司把核心技术领先、产品品质优先和对客户的技术支持与服务作为发展纲领；主要服务于欧洲、北美、中国及其他亚太地区；核心产品三偏心阀门，产品压力口径规格从3”到160”（DN80 到DN4000），从CLASS150到CLASS1500，目前合资公司已能够完成

该系列的批量生产。

所谓“品牌”，并非简单的两个字

范全军自1985年加入阀门行业，从业经验有35年之久，始终非常关注行业的发展趋势。因此，范总从很久以前便十分清晰地认识到，若想在阀门市场占有一席之地



现场三偏心阀门产品

地，只靠生产常规的通用阀或打价格战根本无法长久立足，企业必须要有自己清晰的定位和独特的优势。所以，一直以来，他对于企业的运营始终坚持保持核心技术的先进性和产品品质的优先性。他认为，完善产品设计只是一个方面，更重要的是从设计、制造工艺、和不同工况对产品进行针对性改进，持续完善，保证产品使用过程中的安全性及产品制造过程中的精确性；并提高运作效率来尽可能降低公司的运营成本，也更好地降低客户花费。

值得一提的是，罗伯阀门在合资成立之初就明确了公司的高端定位——针对国内市场的高端供应空缺，生产有高技术含量和较高附加值，且能够应用于严苛工况的优质产品。为了更好地集中资源，提升服务，罗伯阀门对客户群体进行了筛选，主要服务于对品质和服务有要求的优质客户。

● 产品：重新定义“三偏心”

表面看来，“三偏心”阀门不是什么新奇特产品，市场上比比皆是。但如何确切地解释为什么是三偏心？差异在哪里？如何从核心上区分这些差异？似乎尚不清晰。或许这也就是国内三偏心阀门，尤其是应用在高压力等级和超高温、超低温等严苛工况中的产品，一直负于进口产品，难以得到用户信赖与选择的原因。

关于罗伯阀门当下主推的三偏心阀门产品，范总向我们介绍道：“三偏心阀门有很多特殊的特点，它的核心技术先进性不单单局限在设计研发过程中，也包含从生产、制造、质量控制、工艺到组装、检验、包装，一直到特殊工艺控制，是全方位的。因此，我们的产品设计采用的是数学模式，而非机械概念。就产品检验举例来说，三偏心阀门在许多特殊密封曲线检验上一直是一个很不好解决的问题，包括三坐标设备检测都不好实现；而我们更多的是在制造过程中通过设备中加入三坐标元素来达到尺寸精确控制，精确度能保证千分之二以内的误差率，保证了核心密封元件的严谨性达到设计的要求，而在制造过程中直接完成产品尺寸和品质控制。产



三偏心阀门加工

品技术与品质是可以与国际大品牌相媲美的。我们曾和一些同行业国际知名品牌同类产品各个技术参数相对比（包括KV、CV、流阻系数和零件互换性、双向密封性和扭矩值参数等），都具有很大的优势：

(1) 阀门可实现双向等压零泄漏，无论压力等级大小。

(2) 优化的板-轴设计和内腔通路，达到了高流量系数（CV、KV），降低了压力损失。

(3) 密封系统为稳定的面与面接触，无干涉，打开即脱离，保证了使用寿命。

(4) 产品为扭矩密封，达到密封位后整个密封面受力均匀，保证双向密封可靠性。

(5) 独立式可更换的密封圈设计，使阀门满足在多种工况下使用，且阀体密



三偏心阀门现场试压



团队研讨

密封圈/阀板密封圈系统具有可现场就地更换的特点，降低现场维修成本。

(6) 阀门所有零件具有通用互换性与可更换性。

另如，与目前已知产品所披露的数据相比，我们的阀门同口径同压力的流通性是最好的，流通能力是最大的，即流阻系数最小；为客户提供效益更大化和利益更

大化，在同样管道使用中做到更大的流通能力和最小的阀门阻力。”

“此外，就产品本身而言，不管工况涉及高温、高压或是深冷，我们已实现成熟的批量生产，而非只是试制或开发阶段，这意味着我们有能力提供给客户成熟且经过实际使用验证后的放心产品。罗伯的核心研发团队是法国的技术团队，核心

领导的技术工程师均在这个产品上有三十年以上的开发经验，就单一针对这个产品历经过各种不同的设计和改进。这在一些规模较大的企业中是不易实现的。而我们的研发团队会总结每次项目订单所遇到的问题，提供有效的优化方案。”

● 服务：具备本土优势的进口品质

尽管国产化在不断的推进，但对于高要求的严苛工况，纯进口品牌还是占据着相当程度的优势。三偏心阀门作为罗伯阀门的核心高端技术产品，已经广泛运用于市场。作为合资公司，罗伯阀门也拥有着同时满足用户对技术、品质、交期、服务、成本的多重优势。目前，其除了部分特殊材料材质需要进口来解决，已实现大部分材料在国内采购的供应链。尤为重要的是，其具备核心技术和在恶劣工况能满足高端客户对性能的使用要求的产品，是完全可以在中国实现本土生产的。因此，罗伯阀门具备缩短交期，降低客户购进成



三偏心阀门 BU3-CL900-40"

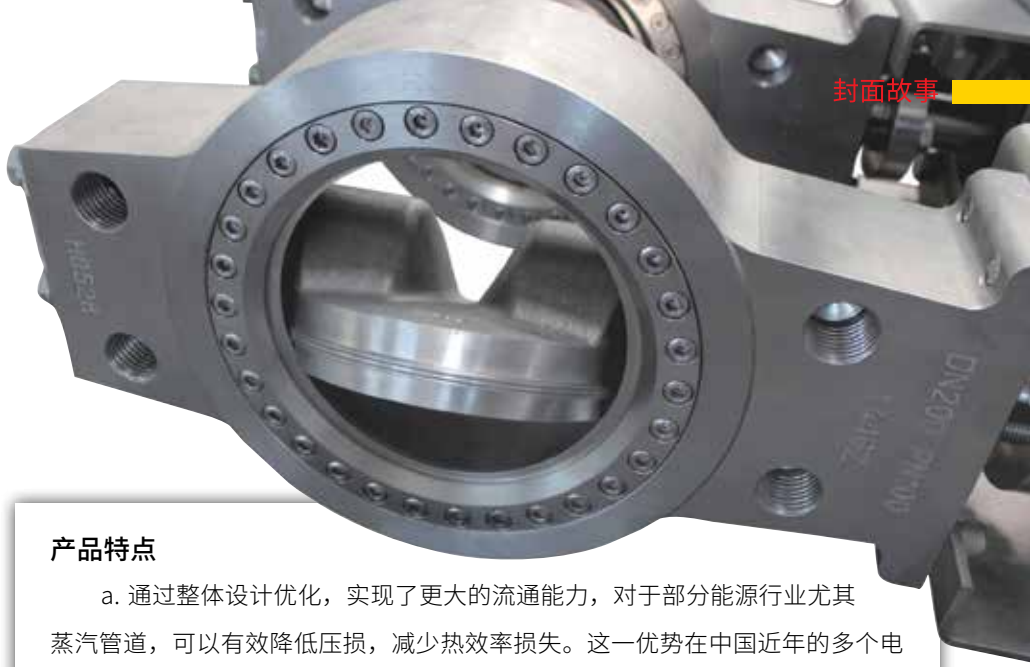
本，以及提供更直接的技术交流和服务的综合优势。

2020年初，新冠肺炎疫情的爆发为很多行业和企业带来了挑战，而在范总看来这更是一次“来自供应链的挑战”。他说：“以目前疫情所带来的影响举例来说，很多客户所购，包括更换中的阀门，交货依然遥遥无期，已成为用户的当务之急。在这种情况下，如果有本土生产的同等水平产品进行替代，短期可解燃眉之急，长期对于用户的使用体验和成本的影响也是十分可观的。相信，我们在中国运营的决策将极大填补‘三偏心’阀门核心高端技术的空白，为用户带来更大的价值。另一方面，对于我们海外市场的老客户来讲，他们很高兴我们在中国设厂，认为这对交期和价格是更多一重的保障”。

在合资公司成立运营近五年的时间内，罗伯阀门努力为用户提供更好的技术支持和便利服务。2019年，其完成了数据中心机房的建设和远程视频监控系统，为客户提供远程监造和订单实现监造的过程，实现从毛坯入场到材质检测到制造加工控制、组装现场控制和试压完善、包装的现场监控。不仅如此，其投入精力在售前技术支持和同用户进行技术工况分析上，为客户产品选型提供前期的技术支持和帮助，确保实际使用过程中减少或避免不必要的问题发生。“我们不希望总有一些前期双方未能考虑到的问题出现在使用现场，我们希望和客户一起保证现场使用的专业性和安全性，并持续给客户提提供管路的维护和技术支持服务。”范总补充道。

● 业绩：先做产品，再谈品牌

虽然罗伯阀门在国内市场的运营时间远不如在欧美市场久，但也已经参与过非常多的项目，行业涉及化工、石油炼化、电力、LNG等超高温、超低温和恶劣工况



产品特点

- 通过整体设计优化，实现了更大的流通能力，对于部分能源行业尤其蒸汽管道，可以有效降低压损，减少热效率损失。这一优势在中国近年的多个电厂改造项目中得到了证实；
- 拥有专利的“刀型全金属密封圈”，适用于黏性介质切断，已连续三年稳定供应位于法国的Avery DENNISON制胶装置，ORANO高温熔融U308处理装置，及部分化工行业MDI装置；
- 同时上述的“刀型全金属密封圈”，还实现了覆盖从深冷到高温条件下的严密关断，已应用于Air Liquid液氧输送管道，及智利部分钢厂的燃烧室酸性尾气高温（设计温度800℃）处理装置。

环境等。客户反馈非常积极，甚至优于很多其曾经使用的产品。

范总坚信：好产品才能进入好的市场，也只有有良性的市场竞争下得到验证的才是有保证的好品牌。因此，罗伯阀门并没有从一开始就盲目地进行品牌宣传，而是经过相当长时间的调研、验证——在逐渐适应不断变化的用户需求，把握市场动态走向，明确产品优质性能，累积工况服务经验后，决定开始进行品牌的宣传。范总表示：“品牌不是我们张口闭口轻易说出的两个字，而是需要过硬的产品与服务的支持”。这也彰显了罗伯阀门开拓国内市场，比肩国际一线品牌的决心和底气。

品质优先，奠基未来

罗伯阀门（天津）有限公司的成立和运营，凝结了中法两方的团队优势和人才，既拥有具有国际技术水平的优质产品，同时兼备本土的高效运营和成本优势。

三偏心阀门是罗伯阀门（天津）从国外引进并实现本土化生产的第一个产品。在整个罗伯团队看来，产品技术的创新和改进这项工作是没有句号的，随着客户工况要求不断提高和新型材料、新行业的出现，产品的改进将会是常规工作。其致力于从产品设计角度为客户做更多前沿性的设计和改进，包括将以后的智能控制系统和公司产品相结合，并完善。同时，罗伯阀门以引入中国三偏心核心技术为起点，后续将从欧洲引入更多高技术产品，以期代替纯进口产品，填补国内市场空白。

谈及企业未来的发展方向，范总表示：“市场的拓展是没有限度的，未来我们将在国内外市场采取品牌直销或合作专业营销团队的模式，进行推广与销售。但所有布局和定位的调整还将以保证产品品质与技术核心性为基础。毕竟，阀门在许多行业中是很关键的产品部件，我们还是要做好本专业工作。作为阀门专业制造厂家，我们将长期致力于做更专业的产品，更好地跟进研发和满足客户需求”。■