



VIZA Valves: A forward-looking manufacturer

## 流量控制专家维萨阀门：把握机遇 长远布局

2006年进入维萨，朱希笑说自己从销售开始做起，与公司一同成长至今。目前作为副总经理，他主管维萨的市场销售。朱总说，“不忘初心”是维萨的经营哲学，这样的共同理想下汇聚着的一群人，他们目光长远，始终将行业的健康发展视为自身进步的基石。日前，《阀门世界亚洲》编辑一行再次来到维萨阀门的昆山总部，见老友获新知，在此与读者倾情分享。

作者：薛冠璞

作为一家老牌出口导向的制造商，维萨的阀门产品出口到包括北美、西欧、中东、亚洲和澳大利亚在内的50多个国家和地区，目前已经在20多个国家建立了品牌的分销商和代理商网络，专业生产API 6D球阀、止回阀、闸阀、API 600闸阀、截止阀、止回阀、高性能三偏心蝶阀、中线软密封蝶阀和橡胶衬里闸阀等。

产品之外，维萨为工业阀门用户提供

技术服务和全套解决方案。其位于全球各地的分公司提供阀门选型咨询、定制阀门设计和工程、阀门自动化和更新、现场服务和调试等服务。十多年的努力耕耘，维萨已经硕果颇丰，成为国内领先的工业阀门制造商之一。

鉴于海外市场已经相对成熟，近年内维萨已计划将更多精力投放在蓬勃发展的国内市场。目前国内市场占总份额大

约10%，海外市场中，美加、拉美、东南亚及欧洲等地区的市场份额分别为30%、10%、20%、20%左右。

朱总向《阀门世界亚洲》透露，维萨在技术研发力量上的投入及布局，目前主要针对客户提出的工况做产品研发投入，同时加大对国标产品的布局，以更好地适应本土市场客户包括本土工程公司设计院、民营炼化化工、外资化工等企业的

需求。眼下维萨在国内市场的拓展开发处于起步阶段，发展模式以项目驱动为主。

“之前维萨的理念一直认为国内外客户和产品的需求不尽相同，所以我们担心把国内外混在一起产生劣币驱逐良币的情况。但是随着国内市场的不断发展进步，两方面原因促使我们进一步开发国内市场：一方面当下国内很多高端客户的需求甚至高过海外客户，另一方面国家在提倡国内大循环，历史趋势不能阻挡。”

### 理念：生产零缺陷阀门

海外或是国内市场，对品质的不懈追求——即“生产零缺陷阀门”，是维萨阀门始终不渝的理念。

针对国内市场，维萨的拳头产品囊括了上装式球阀包括浮动及固定式、铸件及锻件阀体；高频开关耐磨阀门；超低温阀门等，均可按客户真实工况定制、运行稳定。“我们通过SIL3认证、TA-LUFT认证来保证产品设计的安全性、可靠性和环保性能，通过缜密的生产流程控制保证阀门的操作性能、降低运行故障率，通过严格的出厂检验和检测保证产品的使用寿命、降低用户的全寿命周期使用成本，”朱总介绍道。

经过多年的不断完善，全面质量管理（TQM）系统已经渗透到维萨整个阀门生产制造和检测的过程中，在系统构架下严格执行的质量控制计划涵盖了从接单到包装发货的每一个流程。

材料质量的优劣直接影响到阀门的使用性能。为了确保毛坯件材料的质量性能，维萨建立了设备完善的金属材料实验室，能够进行化学元素分析、力学测试、无损检测（超声波、磁性粒子、染料渗透、射线照相检测）、阳极材料识别（MPI）检测等等。

“阀门的出厂试验是证明阀门性能的最终环节。为了确保每一台出厂的阀门都

能100%的满足用户的需求，我们装备了多种规格的水压试验装置，针对一些特殊阀门，我们还装备了高压空气试验台、低温测试冷箱、高温测试实验室和低泄漏性能测试装置等特殊性能测试设备。所有上述的过程检验记录都会存档到我们的质量管理体系中，通过例如阀门系列号、炉号，可以追溯到每一台阀门的检验、测试记录和报告。”朱总自豪地说。

### 布局：前沿阀门应用领域

随着石油公司逐渐转型为能源公司，优质阀门企业也必然顺应趋势、积极投入新能源的怀抱。朱总说道：“新兴行业例如清洁能源、水处理这方面属于远期可持续。近年来，维萨在储能电站、地热、

LNG、水处理、海绵城市等项目上积极参与，积累了广泛的行业经验。”

民营炼化行业催生的较大需求量使其成为了维萨较为关注的领域之一。“能源公司的转型带来采油采气等上游总趋势减少，而炼化却可以循环再利用。从一滴油、一块煤到一块布，整个产业链逐渐向上游发展，民营企业自主权力比较大，相对比较灵活，因此决策效率高、速度快。所以我认为民营炼化在五至十年内，尤其是国家政策放开后会带来较大的投资热潮。”

而针对当下极其热门的氢能源领域，维萨把握机遇，时刻走在行业前沿，积极参与行业论坛讨论，观察行业趋势，为迈入新领域搭建理论基础。“氢气分子量特



斐济水处理项目





带防火衣执行器

别小且非常活跃，如果压力大、温度高，对材料的致密性要求非常高。因为较容易爆炸，所以最关键是如何利用氢能解决安全问题，对阀门的安全系数要求相比传统的石油化工来说要求更高，”朱总解释道。

“LNG受到全世界关注。目前中国在沿海建了大量LNG船只接收站，美洲市场LNG也有不少应用，维萨在这个领域做了相当的投入，因此与LNG行业相关的超低温阀门也是我们未来发展的方向之一。”

与此同时，维萨看好船用阀门的应用，朱总解释道：“FPSO浮式采油设备相当于海上产业链一体化车间，目前我们可见的趋势是中国也从低端散装货船逐步向高端发展。在这方面中国有大量需求，

美国也是如此，潮流引领，大国必然跟随。”

谈及眼下引发全球热议的碳中和、碳排放，朱总表示：“这个话题探讨的是整个产业链，至于阀门如何能够在碳中和、碳排放上有一定贡献，首先就要考虑成品是否能做到更节能环保，常规阀门的泄漏可能会造成污染；同时还需要做到低逸散，这就意味着没有任何化学异味，这是阀门更精细、智能、高端的表现。”

### 市场：寻求有理想的合作伙伴

维萨阀门于2008年左右进入美洲市场，成为最早着手布局美洲市场的中国阀门企业之一。时至今日美国、加拿大及拉美各国的市场总额占其整体业务的40%左

右，是维萨最为重视的市场之一。

“进入美洲市场难度不小，尤其是准入门槛较高的美国。维萨通过传统的途径，例如当地的展会接触了一些阀门企业，这些企业经过几次并购被更大的公司所收购，把我们带到更大的链条里，在积累了一些面对用户的经验之后，分销商主动与我们联络，这是最初进入美洲市场的过程。”朱总介绍道。

与其他以项目驱动为主的市场不同，美国市场的主流游戏规则倾向于库存分销商直接与用户签长期合约。不过这个特性也并非一成不变，朱总表示如今用户通过全球供应链与工厂洽谈的“直采”趋势也逐渐在涌现。“经济下行导致美国库存分销商本身资金压力也非常大，出售核心业



斐济水处理项目

务、和其他企业进行兼并重组甚是频繁。大型库存经销商走向平台数字化，压缩库存成为常态，保持零库存或者将大多数库存积压在厂家，将压力向下游转移。所以现在美国市场相对比以前群雄并起，更加难以预测、多元化，为新加入的企业带来一些机会。”

作为拉丁美洲的重要市场同时又是金砖五国之一，巴西是维萨在海外市场开拓的又一成功案例。深耕巴西十多年，从最初的展会参与、贴牌生产，到获得最终用户批准，支持发展当地库存分销商，再到直接面对用户，和主流工程公司及中国走出去的大型民企一起项目合作，维萨在多个层面上树立并打造自身品牌，成为在当地市场知名的可信赖的合作伙伴。“维萨在巴西市场上有一定的知名度，因为我们一直注重维护品牌形象，也注意维护固有的客户关系，因此多个渠道会主动来联系，带来业务机会。”

维萨将美洲办公室设置在休斯顿，负责整个美洲以美国为核心的业务运营。在拉美、欧洲东南亚各个地区，维萨的海外策略高度统一。“维萨支持当地代理和分

销商，把他们当作客户来对待。距离产生美，落地就要为当地发展要做出贡献，当地产业还是需要当地人去做才能发挥最大化的效果。维萨一直专注于阀门生产，坚持做一个本分的生产制造型企业，把渠道更多地放给有理想的合作伙伴，”朱总解释道。

朱总说，“坚持”二字是目前维萨对海外市场所秉持的策略。唯有把客户关系维护得更扎实，通过固有渠道把更新更好产品推荐过去，才是正解。“在此期间抓住机会的能力尤其重要，即使是作为一家在海外市场摸索多年的出口型企业，依然需要长远的布局”，他总结道。

### 未来：细分领域的深刻竞争

未来的阀门市场将会在更细分的领域面临更深刻的竞争。站在厂家视角，眼下国内阀门行业最显著的问题是集中度相对不够、同质化竞争太严重、产品大同小异，造成整个阀门行业的利润水平低下，不利于企业发展，因此在细分领域与用户进行更多沟通成为更为可行的破局之道。

“一方面在通用阀门领域，我们缺少真正强大的排头兵企业；另一方面在细分行业、新兴行业，拥有自主知识产权的企业相对数量不多、实力不强。这两个方面都是未来可以深入探索的发展方向，在做大和做深中取其一，我认为这是国内阀门市场所面临的主要挑战。”

在朱总看来，中国依然是全球阀门市场上的主流玩家。“海外阀门厂商的现状可能就是中国企业的未来：美国市场呈现出品牌操作的模式，即维持着自身品牌，却没有自己生产，因为整个供应链已经足够丰富，他们将重心放在维护品牌、保持高黏度的客户关系，投入在设计、技术与客户服务。一路走来，中国厂商的品牌形象早已日新月异，但要把自身品牌打造起来需要时间。新的品牌不断崛起，老牌企业必须调整自己来适应市场需求，否则就会面临淘汰。维萨已经准备好为全球能源行业服务，努力建设一个可持续发展的新世界，我们有信心在复杂多变的市场环境下抓住机遇、继续开拓，创造新的卓越成绩！”■



俄气 -52°C 开关阀