



## 汇波防腐的防腐蚀梦 ——专访黄石市汇波防腐技术有限公司董事长余波

文/李侠

习近平主席站在国家和民族的高度，提出了“实现中华民族伟大复兴”的中国梦。这是一个宏伟的大梦想。站在行业的角度，中国工业防腐蚀技术协会启动了“防腐蚀梦”，融入中国梦的大潮。作为防腐蚀企业，也有各自的“防腐蚀梦”。汇波防腐公司作为中国知名的防腐蚀企业之一，其董事长余波先生，一位在防腐蚀领域拼搏了二十余载的防腐蚀人，会有怎样的防腐蚀梦想？带着这个问题，我们趁参加中国工业防腐蚀技术协会理事扩大会的机会，在京专访了汇波公司董事长余波。

**全面腐蚀控制：**余董事长，您好！您干了二十多年的防腐蚀，创办了汇波这样知名的企业，在中国防腐蚀界有了一席之地。对于行业和企业，您还有什么未实现的理想或者说是梦想吗？

**余波：**我有一个“防腐蚀梦”：将汇波发展成为“全方位防腐蚀服务商”的百年品牌，推动防腐蚀行业健康有序发展。

这其中包括我两层愿望。一是希望汇波，作为行业当中一个细胞，能够发展的好；二是希望行

业，作为每一个防腐蚀企业发展的大环境，能够发展的好的好。

**全面腐蚀控制：**好一个企业和行业共同发展的“防腐蚀梦”！要实现“百年品牌”必然有大投入，关于品牌的投入您怎么看待？

**余波：**2012年，汇波以全新的标志亮相防腐蚀舞台，藉此正式踏上了打造百年品牌之路。做品牌的初期，往往意味着要做持续性的投入，在当前全球经济危机的现状之下，很多企业都会尽可能压缩成本，为什么汇波反而要在品牌方面加大投入？

经济的大环境，确实为汇波带来了不小的压力，成本上涨的浪潮不可避免。但成本上涨是否意味着要全线压缩投入呢？我不这么认为，反而是亲历的一些问题，让我看到了品牌投入的必要性。汇波公司这几年压力很大，但这个压力并不全是来自市场竞争正面的压力，更大程度上，是防腐市场无序竞争带来的压力，特别是很多防腐蚀工程“低价抢标”的问题，最好的产品、施工方案往往会在招投标过程中落选。这对行业的参与者来说会带来很

大的伤害。

**全面腐蚀控制：**那是什么原因造成这样的市场现状？

**余波：**我在最近几年开始经常思考这个问题。在公司内部，我们常常会把市场部、工程部的员工聚集到一起开会，探讨在市场中发现的各种各样的问题，后来我们发现，在防腐蚀领域，往往涉及到业主单位、工程设计单位、防腐蚀材料和设备的生产厂家、经销商、施工作业单位、设计工程总承包单位等许多单位，按常规思维，对防腐蚀材料厂家的选择业主应该拥有绝对话语权，但事实上，原本只负责执行的施工队伍却占据了主导地位；对工程承包方的选择，业主应该按优质优价、性价比最高的原则选择，但业主往往选择造价最低方。

这不是导致市场竞争畸形的唯一因素，但却是很关键的一个原因。许多施工方追求的是经济效益最大化，因此遵循低价策略而不是品质策略，对产品的选择则放在次要，只求工程在质保期内不出问题，对产品防腐蚀性能、产品质量不要求最好。因此在工程中标价越来越低，在产品采购上拼命压价或者选择价格低的劣质产品，甚至是施工过程中偷工减料，或者使用技术水平较低的技工队伍，以降低人工费用。

我想，这样的现状必须要改变。但汇波只是行业的一个参与者，要改变一个长期存在的行业问题，难如登天。所以我们才要先把汇波的品牌做起来，做一个以品质和服务参与公平竞争的汇波品牌，并让越来越多的客户、合作伙伴甚至是竞争对手看到汇波在做的努力。

**全面腐蚀控制：**目前国内的防腐蚀市场，依旧是一个很不重视品牌的市场。那么，汇波为什么要走品牌化道路？这会对改变市场竞争中的这些问题有帮助吗？

**余波：**关于品牌化道路，在公司内部也有不少争论，最大的矛盾集中在，目前汇波的很大一部分客户资源并不是业主，而是施工队或者施工企业，他们看重的是价格，而非品牌。

但反过来，我们认真思考，施工企业是我们很

大一部分的直接客户，我们同为乙方，最终是要为甲方，为业主单位的工程质量负责。行业竞争中也不完全都是施工方主导的现状，我们也有机会直接与业主方或者工程设计院直接沟通。那么，在这个时候，就能够凸显出品牌的重要性了。一个成熟的优质的品牌，会带来产品质量、配套服务、企业信誉、核心技术、创新能力等多方面的影响，而在这些环节中，最重要的就是产品的质量。汇波在过去的二十年，依靠优质的产品和服务赢得了市场，也赢得了口碑。但这个口碑只是表现在汇波提供的产品质量过硬，经得起考验，而作为企业品牌力的一部分，口碑的价值还需要继续挖掘。

还有一点，外资企业的进入，也让市场增加了许多变量，如巴斯夫、上纬等公司，他们的不饱和聚酯树脂和乙烯基酯树脂在国内占据了很大的市场空间，而他们靠的是什么打入的中国市场？在我看来，依靠的就是过硬的产品品牌。一提巴斯夫，用户都说好，这就是品牌的力量。

基于这样的考虑，我认为，所有的行业都会面临从无序到有序的过程，国内防腐蚀行业亟待整合，特别是中国腐蚀控制水平目前仍落后于欧美国家，随着防腐蚀市场规模越来越大，对防腐蚀产品和服务的要求也越来越高，这就为国内市场从价格竞争迈向品质竞争甚至品牌竞争提供了很好的机遇。所以，汇波要走品牌化的道路，这一步，必须要迈出去。

**全面腐蚀控制：**在没有参照企业的现状下，汇波打算如何去做好自己的品牌？

**余波：**我曾经向公司员工提过一个问题，做防腐蚀20年，我们最看重什么？答案什么都有，有的说利润，有的说保持领先，有的说未来上市，有的说更高收入。这说明，在员工的心目中，对于企业的发展并没有形成统一的认知。这个时候，我们就会反思，企业仅仅是一个赚钱的机器？还是一个承载了更多发展梦想的平台？

所以，我们花了一两年的时间去不断思考，最终提出了“打造全方位防腐蚀服务商”的品牌定位，这是一个很大的发展思路的调整。我们认为，



汇波要发展，就要整合内外的力量。对内，通过制度的改革和优胜劣汰的机制，以及企业文化的建设，打造一支强有力的市场队伍；对外，重新定位汇波品牌，聚焦目标客户需求，提供过硬的产品、卓越的服务、优质的施工，为客户创造最大价值。这个道路会很漫长。但我们已迈出第一步，把汇波的整体品牌视觉做了出来，重新做了更加标识性的产品包装，重新规划了汇波网站的建设，专注于防腐蚀的行业季刊《汇思》杂志的出刊等。

更大的调整，其实是来自于汇波的整合思维。简单的说，就是整合业内的优势资源，形成竞争的合力。

**全面腐蚀控制：**这个整合思维，就是指“全方位防腐蚀服务商”这个品牌概念中的“全方位”，不知道这样的理解对不对？

**余波：**对的。全方位听起来很虚，但其实却很有内涵。对于汇波防腐这样的生产和工程服务厂商来说，经常要与供应商、经销商、施工方、业主等多个方面打交道。而整个产业链中，很多参与方都有自己擅长的地方，有自己的优势。设想一下，各方做强、做大自己的那一块，有效降低成本，同时整合价值链各环节资源，既保证了自己的赢利能力，又能在市场上立于不败之地。这样一来，是不是皆大欢喜？

基于这样的思考，汇波公司提出打造“全方位防腐蚀服务商”的口号，试图探寻一种新的模式，促进企业发展的同时推动行业进步。在全方位的框架之下，我们将通过先进的管理，进一步降低企业价值链所有活动的成本，整合一批上下游的战略合作伙伴，建立多样的销售渠道网络，打造强有力的支持平台，用服务和信任赢得客户，创造最大价值。

“全方位防腐蚀服务”的理念，就是一次行业优势资源整合的努力。而全方位的核心，就是基于强强联合模式之下的资源整合，通过产品整合、渠道整合、业务整合等多方的整合尝试，合力提高行业的创新竞争力，引导市场从低价竞争向品质竞争甚至品牌竞争的方向转变，促进防腐蚀市场有序繁荣。只有这样，防腐蚀行业才能健康发展，才有可能达到国外先进水平，参与国际竞争。

**全面腐蚀控制：**汇波提出“全方位防腐蚀服务商”的品牌定位，是否也包括了应对外企竞争这方面的考量？

**余波：**是。比如说汇波的呋喃树脂胶泥，质量稳定，性能优良，完全可以与国外品牌的同类胶泥产品相媲美，而国外品牌价格昂贵，我们的产品有很强大的价格优势，且服务便捷，具有较强的竞争力。看上去竞争无忧，似乎很美好。但我们不能盲目乐观，中国的产品与国外同行相比，往往价格优势会是第一优势，但在防腐蚀领域，国内行业普遍缺乏品牌竞争力。就是说，一旦与国外品牌面对面竞争的时候，尽管有价格优势，但却很难让客户产生信任，这就是品牌所起的作用。例如，巴斯夫进入中国，它的不饱和聚酯树脂和乙烯基酯树脂尽管价格不便宜，但马上就占据了很大的市场空间。这就是依靠过硬的品质和强大的名气，就是依靠品牌的力量。

我们看待市场上的竞争现状，往往会非常重视国外的品牌，并向他们学习。国外呋喃树脂技术先进，产品质量好，性能优良，一旦有企业引进国外技术或者关键设备，或者外企直接在国内建厂进入中低端市场，必将会对汇波的呋喃树脂市场产生巨大的冲击。所以，汇波把品牌建设作为不断巩固竞争优势的一个重要内容。我们相信，随着防腐蚀市场规模越来越大，对防腐蚀产品和服务的要求也越来越高，这就为国内防腐蚀市场从价格竞争迈向品质竞争甚至品牌竞争提供了很好的机遇。

**全面腐蚀控制：**听说曾经有外国品牌接触过汇波公司，想用汇波产品做贴牌？

**余波：**你的消息很灵通，这件事确实有过。德国的一个品牌，想进入中国市场，当时他们通过调查并在德国本部对我们的产品进行了测试，认为汇波的呋喃树脂产品符合他们的性能质量要求，能够达到德国的技术水平。因此，就主动与我们接洽，希望汇波为他们生产呋喃，然后贴上他们的品牌。当然，你看到了，现在的汇波在努力打造自己的品牌，我们拒绝了他们。

其实，如果贴牌，汇波公司应该会少了许多市

(下转第45页)

选择由系统金属材料、水质及环境状态多种因素影响。冷却水系统常用的缓蚀剂主要有聚磷酸盐、有机膦酸、巯基苯并噻唑(MBT)、苯并三唑(BTA)和甲基苯并三唑(TTA)、硫酸亚铁等。其中,聚磷酸盐如六偏磷酸钠和三聚磷酸钠属于阳极性缓蚀剂,主要用于抑制碳钢、低合金钢和不锈钢等金属腐蚀。而硫酸亚铁是发电厂铜管凝汽器的冷却水系统中广泛采用的一种缓蚀剂,可以使铜合金形成保护膜。

### 2.3 防腐涂料涂覆法

防腐层的防腐蚀原理主要是防止环境中的各种腐蚀性介质渗透到金属表面,做到腐蚀介质与金属表面隔离,从而防止金属的腐蚀。

涂层性能包括防腐涂层的厚度、附着力、柔韧性、耐冲击性、耐磨性、耐湿热性、耐盐雾性和耐候性等<sup>[4]</sup>。在冷却水系统中,防腐涂料涂覆法主要用于保护碳钢换热器管束、管板和水室等与冷却水接触的部位。它要求涂层化学性能稳定、屏蔽性好、附着力好、涂覆后对热交换器的换热效率影响不大、耐高温、耐微生物腐蚀等<sup>[5]</sup>。

### 2.4 阴极保护法

在循环水系统中,采用的阴极保护方法有牺牲阳极法和外加电流法。对于阴极保护系统来说,保护电位与保护电流密度的确定至关重要。

阴极保护规范<sup>[6]</sup>规定,通常情况下,碳钢的

阴极保护电位一般应为-0.85V(vs.Cu/CuSO<sub>4</sub>参比电极),而在存在硫酸盐还原菌时,阴极保护电位应为-0.95V(vs.Cu/CuSO<sub>4</sub>参比电极),比通常情况负移0.1V。

采用牺牲阳极保护时,应注意生物附着对阴极保护效果的影响。采用外加电流保护时,设计时,要注意根据不同材料和介质含盐量等参数来确定保护电流密度,同时,要确保电流分布均匀。

## 3 结论

要控制滨海电厂冷却水系统的金属腐蚀速率,需要根据腐蚀数据选择合适的材料,控制水质各种因素如含盐量、悬浮物、流速等参数对金属的影响,同时,需要根据实际,选择合适的防护措施如碱性处理法、缓蚀剂法、涂覆防腐涂料法和阴极保护法等。

### 参考文献

- [1] 国家自然科学基金重大项目:材料自然环境腐蚀“八五”数据汇编,1996.
- [2] GB50050-2007.工业循环冷却水处理设计规范[S].
- [3] DLT712-2010.发电厂凝汽器及辅机冷却器管选材导则[S].
- [4] 刘新.电力工业防腐涂装技术[M].北京:中国电力出版社,2010:81.
- [5] 杨道武.电化学与电力设备的腐蚀与防护[M].北京:中国电力出版社,2004:141.
- [6] GB/T 21448-2008.埋地钢质管道阴极保护技术规范[S].

(上接第8页)

场开拓的压力,也可能会赚到更多的钱。但是德国品牌的高性能树脂势必价格更高,有可能推高整个国内高性能防腐树脂的行情,同时导致业主方工程成本的增加。从维护客户利益的角度考虑,汇波不愿意看到这样的结局。此外,我们心里还有一个心结,自从中国加入WTO以来,国内很多行业很多企业受到国外品牌的冲击,很长时间都是在求生存,德国企业找汇波谈贴牌意味着什么?意味着我们的技术被他们认可了,我们的产品被他们认可了,所以当时我们心里是非常高兴的。同时我们也觉得,汇波虽然在国际舞台上算不上大公司,但也是一个民族企业,和纯粹的赚钱相比,如果既能通

过自己努力赚钱,又能打造一个具有国际竞争力的民族品牌,可以去影响行业,可以去为国家和社会做贡献,可以为员工谋福利,那该是一件多么荣耀的事情!这条路会很艰苦,但汇波人做好了准备。

**全面腐蚀控制:**如果每一个民族企业都能像汇波一样有担当,相信中国民族工业的振兴应该不远了。最后请您用一句话总结一下汇波的理念吧。

**余波:**为防腐行业真诚奉献价值,实现企业的长远发展。相信越来越多的企业会理解并支持这一理念,共同来推动防腐蚀行业良性发展,最终实现更多防腐蚀企业的“防腐蚀梦”。