

多引擎驱动 长城润滑油国际化战略“三步走”

启明

经济增速减缓、产业结构升级、国际市场变化……尽管如此,与多数行业相比,润滑油企业对于2016年显然有着更加深刻的认识:在国际油价持续走低、市场需求总量下降的大背景下,“润滑油产业严冬即将到来”的声音不绝于耳。然而,长城润滑油却在2016年实现了市场份额、利润率的双重提升,其中占到中高端市场1/3份额的业绩更是令人艳羡。

这与长城润滑油“技术+市场+服务”模式的深化密不可分。在技术领域,长城润滑油向国际一流企业看齐。从高精尖科技齐备的中国航天到对品质要求极为苛刻的远洋巨轮等高端装备制造领域,都能够看到长城润滑油的身影。在市场领域,长城润滑油对重点市场的开发不遗余力:对高铁、风电、轨道交通等重点行业展开了专项攻关,进一步打破了国外品牌对高端市场的垄断。同时,为客户量身定制的“服务生态系统”则让长城润滑油的市场地位更加稳固,让“技术+服务”成为长城润滑油



王利博制图

油的“双擎动力”。

正是“技术+市场+服务”的策略,保证了长城润滑油在新的市场环境继续保持高速增长,也让其有机会在全球市场和世界顶级润滑油企业一较高下。

发展机遇可遇不可求。在方兴未艾的“互联网+”领域,长城润滑油同样是行业中最早的一批“先行者”:无论是在电商平台、移动端微商城的积极布局,还是大数据、O2O模式的灵活运用,长城润滑油都走在了行业的前列。2016年,长城润滑油进一步深化了“互联网+”的应用概念,构建互联网新时代下的服务大数据平台,覆盖生产、物流、技术、运营等各个环节,实现了与市场的高效交互,构建了更为专业、高效、透明的服务体系。

“互联网+智能化”已经成为

长城润滑油大战略的一个重要组成部分。在前沿的大战略思想指导下,长城润滑油正准备迎接一个属于“中国智造”的全新时代。

“如果说中国润滑油1.0时代的核心命题是中国润滑油企业如何在本土抗击跨国巨头,打赢中国保卫战的话,那么在中国润滑油2.0时代,带领中国润滑油产品走向世界就是中国润滑油企业最重要的使命。对于润滑油企业来说,国家的‘一带一路’倡议恰逢其时,如何借助政策的东风完成产业赋予我们的使命,是长城润滑油面临的重大课题。”长城润滑油执行董事、总经理宋云昌在谈到企业未来规划时表示。

作为最早将目光投向海外的中国润滑油企业之一,长城润

滑油同时也是中国润滑油行业第一家真正实现“走出去”的企业:2011年,当长城润滑油在新加坡投资建立了中国润滑油在海外的第一家生产工厂时,还有不少人担心新加坡高昂的制造成本是否会让长城润滑油的“海外梦想”变成“海市蜃楼”。但是今天,新加坡高端润滑油脂工厂,不仅成为了东南亚地区最大的高端润滑油生产基地,更成为长城润滑油海外开市场、海外建工厂、建立全球性营销服务网络“三步走”国际化战略的重要支点。

在清晰的国际战略支持下,长城润滑油相继在中东、南美、澳洲、非洲等国家和地区设立了代表处,在20个国家60多个港口建立了供油网点,产品和服务覆盖全球50多个国家和地区,年增长率超过50%。随着“一带一路”倡议下相关项目的正式实施,越来越多的中国企业正在走出国门,在世界范围内展示“中国智造”所取得的成就与辉煌。而润滑油作为基础设施建设、重型机械等产业必不可少的合作伙伴,在国际化的大潮中不可或缺。

新技术



治霾新利器: 除尘除雾技术获重大突破

3月10日,中国高科技产业化研究会发布了由湖南省楚雄环保科技有限公司自主研发的“兰金涡流微湿电除尘除雾器”科技成果。由1位院士与8位国内知名专家组成的专家评价委员会一致通过了对该项目的评价,认为“兰金涡流微湿电除尘除雾器”的技术在国内深化除尘领域实现了技术创新,达到了国际先进水平。

雾霾,已成为大多数地区亟待解决的一大难题。虽然国家已出台了超低排放要求,但因未使用新型技术前的湿式电除尘投资巨大,运行成本过高,难以大面积推广。而“兰金涡流微湿电除尘除雾器”则达到了“低投资、低运行费用和高效除尘”的效果。“兰金涡流微湿电除尘除雾器”专利发明人、楚雄环保总经理彭映山介绍:国家检测机构检测数据表明,“兰金涡流微湿电除尘除雾器”主要用于工业烟气排放处理,投资与运行费用分别相当于市场上正在使用的湿式电除尘器的25%与10%。该设备现已有多台投入运行,其优越性能和深度除尘除雾效果得到使用方一致好评。

警惕资本霸权扼杀新经济

(上接第一版)除了打电话、看书、购物,手机正在替代人类的记忆和思考,比如,更多人在依赖手机的号码簿功能,已经不再记得朋友甚至是家人的号码;再比如,人们已经习惯于用手机导航,而不再是自己记忆和辨识方向。

你也许以为这是科技的力量,但其实这更是金钱的力量。覆盖全球的电信基础设施需要钱;年产超过十几亿部手机的生产线需要钱;每个人购买手机也需要钱。假设只是被少数人拥有,智能手机充其量不过是个玩具或者奢侈品;只有达到足够规模,智能手机才成为一种生态,让人人都离不开。要是没有大量的钱做支撑,这一切会来得缓慢得多。

免费模式和补贴经济,现在已经不再是新鲜事儿。但正是靠着这种“烧钱”的玩法,资本一次又一次地改变着人们的行为、心智和生活方式。在没有合并之前,滴滴、快的和Uber的补贴大战异常凶猛,既要补贴司机,又要补贴打车人,在“烧钱”最厉害的2014年3—4月份的高峰时期,滴滴一天就花1亿元。Uber的融资材料里面写得很清楚,Uber在中国平均一单补贴40元。其CEO表示,

Uber在2015年仅补贴司机的钱就高达40亿美元。通过这种“烧钱”大战,滴滴等打车软件改变了人们的出行方式,在短时间内培育出一个新市场。

“烧钱”、并购、挖角都是新经济领域的常规手段,谁钱多、谁狠劲足,谁就能笑到最后,谁就是老大。由于巨额资本的加入,新经济领域里的竞争极为惨烈。其中,盛极一时的团购网站,在一年内就消失了5000多家,最后只剩下美团等少数几家。打车软件公司也不止百家,拼到最后,变成了滴滴一家独大。所有的竞争,最后都变成了资本实力的较量。在新经济领域,亏得起比能赚钱更重要,只有亏得起,才能撑得住。从成立到2015年,京东连续亏损12年,其中2015年全年亏损高达94亿,直到2016年才实现盈利。如果没有那么多的资本看好京东,京东就没办法活到可以赚钱的这天。

赢家通吃、寡头垄断等现象愈演愈烈,资本霸权的趋势已经出现。凭借强大的资本实力,BAT(百度、阿里、腾讯)分别在各自的地盘上独霸一方,并且向其他新经济领域强势扩张。几乎凡是有新

技术、新业态、新商业模式出现的地方,就有BAT的身影。爱奇艺、腾讯、优酷牢牢占据视频领域的前三席,在它们身后,分别站着百度、腾讯、阿里三大互联网巨头。在互联网三巨头中,马云所掌控的阿里系是投资最凶猛的,据不完全统计,其版图里面已囊括约200家国内外优质公司,构成了一个横跨电商、金融支付、智能硬件、教育医疗等数十个行业的阿里帝国。BAT们的投资逻辑简单而粗暴:你找到一块新地盘,我可以花钱买你;你比我技术好,我可以花钱买;你比我团队强,我可以花钱买。只要是钱够多,就似乎没有搞不定的事。

巨头们财大气粗的投资,对于新经济是好事也是坏事。好的方面是,一些新技术、新业态不再会因为缺乏资金而营养不良;坏的方面是,所有的技术和商业创新被巨头们“圈养”或“包养”后,会失去动力和活力,反而扼杀了创新的力量。更严峻的挑战是,当巨头们垄断了新经济的源头后,会独占新经济的红利,成为被内部人所控制的造富机器,并由此造成新的贫富分化。

大机器生产的出现,加剧了贫富差

距的分化。在人工智能时代,这种分化会变得更加鲜明和剧烈。当人工智能技术和物联网等技术高度融合后,人类的绝大部分工作都会被机器人所替代。这时候世界上就会出现新阶层划分:买得起机器人的企业和买不起机器人的企业;买得起机器人的人和买不起机器人的人。买得起机器人的企业,会利用机器人为自己创造财富;而买不起机器人又没有特殊技能的人,将不再被需要,并因此失去工作和获取收入的机会。世界首富比尔·盖茨提出要对机器人收税,正是基于同样的思考。科技发明的红利要造福于全人类,而不是被少数人独享。因此,要利用反不正当法、反垄断法等一系列手段,阻止巨头们在新经济领域形成绝对控制,引导财富分配走向均衡。

新经济是中国经济未来最富活力的增长点,也是经济发展到一定阶段的必然产物。新经济的发展离不开资本,同时也要对资本进行必要的限制;哪个国家的新经济发展得快、把控得好,哪个国家的经济文明就可能率先进化到新的阶段。