

# 大庆引航石化 振兴民族润滑油自主品牌

近几年来,我国的润滑油的行业发展状况正在悄然地转变,在经历了十多年的快速发展之后,在2011年呈现出了增长速度放慢的趋势,虽然它的总产量出现了负增长,但是它的市场份额的争夺也已经进入了白热化的阶段,很多国外的大品牌纷纷要抢占我们中国的市场,那国产的润滑油企业将会如何与之抗衡呢?在这种格局呢,又将如何重新洗牌呢?围绕这些话题,我们今天就有请到了大庆引航石油化工有限公司总经理周忠诚。

**周忠诚:**各位朋友大家好。

**主持人:**坐在我们身边的这位,是原中国石油化工科学研究院润滑油行业专家黄国良先生,黄老您好!

**黄国良:**你好主持人!网友,大家好!

**主持人:**我们知道,黄老是从事我们润滑油行业,还有添加剂行业研究五十多年了,可以说在这方面是非常有经验,同时也是我们这个行业中非常有发言权的人,就针对我国目前国内的品牌与国外的品牌这种竞争您怎么看呢?

**黄国良:**这个问题是比较难讲的一个问题。国外品牌它已经有很长很长的历史。进入中国,从解放前一直到现在,这些品牌是很久很久的。所以他们的这个牌子大,影响大,质量也是好的。那么我们中国的自主品牌呢经过了改革开放之后的三十年的发展,现在也已经初步形成规模,应该这么说,自主品牌有三大块,一个是中石化,一个是中石油,一个是民营企业。这三大块都是齐头并进。特别是民营企业这一块,最近十年来,发展是很快的。总体来说,经过这二三十年的发展,特别是十年以来的发展,对我国汽车的发展,当然我国汽车发展是很快的,那么整体来说,能够基本上满足我们国家汽车的要求。

**主持人:**黄老说得非常好,其实我们国产的润滑油,其实存在着一些很好的优势,但是也需要我们民众去树立一下这个良好的信誉,周总,我们公司也是作为国产品牌非常有竞争力的竞争者,在润滑油方面,我们都哪些自身的优势呢?

**周忠诚:**是这样的,引航润滑油是初建于2005年,坐落于中国大庆油田。大庆油田从原材料产出能力,从人才方面,从国内整个发展的趋势和地位方面都是比较强的。大庆油田最大的一个特点就是所产的原材料天生具备这种硫含量较低、沥青含量较少,黏度指数较高等特点。所以引航润滑油充分发挥大庆油田原材料这些特点和优势,也结合刚才黄老说这些中国的一些特色和现象,致力于做更适合中国路况车况和消费习惯的润滑油。

**主持人:**其实公司从05年建到现在并不是一帆风顺的,在民族自主品牌建立发展过程中,一定会遇到一些困难和挫折。请您给我们简单讲述一下,品牌战略转折的过程是怎样的。

**周忠诚:**2005年刚建厂之初,说心里话,我们的经验还不足,当时我们也是致力于做中国最高品质高端的润滑油,认为这在未来在行业才有前途。因此,我们初期就进入了大增产,一二级市场,在七、八年前这样一个阶段,国产润滑油或者自主品牌确实在整个行业的一个消费习惯和地位是不高的,所以当时我们确实遇到了很多困难和挫折,在05、06、07年,我们也调整了一些战略,快速地转移到二三线市场,这样通过三、四年快速发展和市场格局的变化,引航润滑油在大部分区域市场取得了很好的成绩和业绩,近三年来,随着整个行业的发展整个国人对润滑油产品的理解和车辆自身的理解,对自主品牌的认识也是逐渐加强的,这样引航也蓄积了自身品牌的一些影响力和社会的一些认可度和共鸣,我们这两三年在进入一线市场也取得了很好的发展和业绩。

**主持人:**非常可喜的成绩,也是在我们有效的时段,进行了一个快速的战略转型。那么,企业一直以来坚持着怎样的一个企业理念呢?

**周忠诚:**这一点引航这个企业很清晰,从建厂之初也很清楚,我们认为一个行业一个产品,它的质量是最重要的。可能说,价格竞争也是最容易做市场,但是我们不是这样认为的。因为润滑油这样的一种工业品,它从车辆来使用,包括工厂工矿、钢厂,水泥行业大量上使用这个产品,所以我们认为做润滑油行业最关键的是做一个高品质的产品才认为更有未来。所以引航一直秉承一个理念,就是说要做健康永续的企业,要做一个高品质高质量的一个产品,把这个作为推动力。也要与合作伙伴有良好合作,要有共赢的这样一种公平的合作平台。这几年来,充分验证了这一点,引航润滑油在所有进入的区域市场也取得了合作伙伴,还有消费者高度认可和好评,所以发展的应该是很健康的这样一个过程。

**主持人:**其实刚才周总也提到了,要合作共赢。这个话题也一直是共同探讨的一个课题,那么我们和其他企业如何实现合作共赢这种模式,来发展民族自主品牌呢?

**周忠诚:**在中国做润滑油行业,独立于合作以外肯定是没有很好竞争力的,所以引航在八年的发展过程当中,我们采取了很多与大院校来合作,比如说与我们黑龙江的哈尔滨工业大学,还有我们跟国外领先添加剂公司,包括美国雅富顿,这些领先的添加剂公司加强了深入的合作,这样的话也对我们的研发深入程度,再加上我们产品品质的保证都起到了有效的控制和保障。对于客商之间的合作也是一种合作,我认为任何一个企业一个品牌,它应该是在社会上是一个共鸣的过程,不论从消费者和经销商和整个客户之间要坚持更深入公平的合作。先前说到那些是我们生产品质技术方面的一些合作,从市场角度,我们也更愿意跟广大的行业合作伙伴共赢发展来合作,所以整个引航是走这样一个路线。

**主持人:**其实我们合作共赢,也是让我们的利益实现最大化。刚才黄老也在第一个问题的时候就提到要生产符合我们国情的润滑油,我们的企业也是坚持着健康永续质量第一这样一个企业理念,黄老你觉得我们如何来打造既符合中国国情又要符合我们国际需要这样一个润滑油呢?

**黄国良:**中国的汽车可以说是一个世界汽车的大总汇。它有欧系、美系、日系、韩系,加上我们自主品牌的汽车。欧系有欧洲标准,这个发动机润滑油有欧洲标准,每一个生产厂家在欧洲标准的基础上,它有它自己的标准,美国有美国的标准,日本有日本的标准。这些标准,有相同的地方,也有差异的地方。这是一个问题。那么我们做一个润滑油能不能用我们国家的标准,我们国家的标准就是基本上采用美国的标准。那么采用这个标准以后,能不能符合欧洲的车来使用,符合日本车来使用呢,这是应该考虑我们自主品牌的问题了,考虑我们自主品牌润滑油问题了。

**黄国良:**还有一个燃料的区别,我们中国的燃料,你就拿汽油来说,它的硫含量偏高,烯烃含量偏高。还有一个就是我们为了提高值,我们还加入了一些锰剂,就是金属锰。锰剂加上烯烃,加上硫含量,它很容易产生游离,所以我们发展润滑油,要充分注意到我们燃料油的差别,要注意怎么处理好这个游离的产生。柴油也是这样,我们的硫含量也是偏高的。我们前年颁布了一个标准,就是350PPM,北京为了迎奥运,就提早进入了50PPM的标准,就相当于我们的合适标准,现在国外一般都是10个PPM,那么这个硫含量的产生,燃料里面硫含量多了,将来要用什么呢,要消耗润滑油的碱值,所以我们作为一个我们自主品牌的润滑油来说,它的碱值要求要高,跟国外的就不一样了。

**黄国良:**另外我们国家是一个,现在说石油比较短缺,我们的原油的依赖程度要超过50%。这样的我们在考虑我们的燃料的时候,我们要发展甲醇,用于甲醇燃料,乙醇燃料,还有天然气燃料,这些我们都统统要考虑,那么要考虑这些燃料的时候,我们要做甲醇专用油,天然气的专用油,这些现在国外都没有,他们都没有这种润滑油。我们要发展我们自己的润滑油。另外呢,现在我们的能源比较紧张,我们的产品,汽油机油来说,我们希望它的换油期能够达到8000到12000,甚至15000机油能达到10000到20000,甚至更长。

这样才能符合我们的国情,那么现在很多提出来5000公里就换油,我认为这个是不可取的,浪费能源,所以我们要做中国品牌的润滑油,一定要考虑到这些,还有我们的特殊情况可能国外有些没有的,我们汽车超载非常厉害,他为了运输超载,那么既然超载,还有三班行驶,一个车从东北开到海南岛去,有三个司机,这个车连轴转,这样油温非常高,对润滑油的要求就很高了。综合到这些情况,我认为发展我们自主品牌的符合中国国情的润滑油是非常必要的。

**主持人:**昨天大庆引航石化参加了新华网连续六年举办的“中国企业社会责任峰会”,我们的目的也是为了推进中国社会企业的责任建设,在这方面,大庆引航都做出了哪些贡献呢?

**周忠诚:**昨天参加这个会确实感触比较深。因为引航这个企业一直坚持真的是一种责任,通过昨天我感受到我们走的路线是非常对的。主要首先是对我们内部体系在我们整个企业内部,对我们所有的员工一种责任,对于民营企业来讲,也非常重要,所以这么多年来对所有的员工体系这一块,我们会秉承了很多责任感,包括各个方面的问题,对社会来讲,我们更坚持认为,对于中国的发展,尤其各个行业都在追赶国际的先进水平或者品牌的一些竞争,我觉得我们要肩负着更重要的一种自主品牌民主品牌的一种社会责任,所以我们一直坚持走过来,还是感觉非常正确的。

任何一个行业只要我们坚持做正确的事情,做高品质的产品,对消费者对我们的合作伙伴要肩负着更好的责任,这样我们引航润滑油产品就会得到社会更广泛的认可和共



▲黄国良谈自主品牌的企业的市场道路



▲周忠诚谈品牌战略问题

鸣,我想这也可以广义说成是一种责任,对推动我们国产润滑油或者自主品牌的发展,我们有决心和有信心,要贡献一份更大的责任和力量。

**主持人:**其实我觉得民族的自主品牌更应该去肩负着这样的一个社会责任,去继续地行使下去,因为我们的道路很长,我们需要更多的这样的企业去背负这样的责任,在2013年,咱们回顾一下,觉得它是一个逆势,大家都这么说,在这逆势的情况下,但是我们大庆引航依然保持着一个增长状态,可以给我们简要地分享一下我们是如何进行这种增长的吗?

**周忠诚:**2013年,社会都在讲整个中国的经济进入了一个稍微低速或者稍微降了一下增长状态,但是我们做企业做品牌一般是这样认为的,整个行业,不一定每一个行业都受到这样一个影响,尤其是润滑油行业,尤其我们这样的自主品牌的,本身在整个国内的行业占有率是不高的,所以我们需要深工作深挖这种市场空间是蛮大的,这样的情况下,通过全公司采取这种深入深耕细作,再加上我们八年积累一些品牌一些效益和积淀,它的品牌美誉度和影响力,实际上我们2013年真的是取得了很好的增长,达到了百分之四十的一个增长,真的不是一蹴而就,或者很容易达成的,是因为整个引航这么多年来是坚持品质第一,服务第一,或者我们对消费者对社会这种服务和责任,和这种品质是验证了这样一种结果,而最后它凝聚成了一种力量,所以大家也在考虑这个问题,润滑油行业在十年前可能民族品牌自主品牌,消费者是很难认可的,但随着这十年快速发展,我们这些司机,还有整个工矿企业都在快速地认识国内的产品,这个是给我们做国内产品自主品牌是很好的一个契机。所以说增长,我们认为应该是没有问题的,或者未来接下来的几年,润滑油行业,尤其是自主品牌,应该是快速增长的一个过程。

**主持人:**这种品牌还有很远的道路,而且我们对此也是非常有信心。那么现在对于我们润滑油的主战场的传统模式,可能竞争非常大,但是让大家转而去看到其他方面的,就是汽车快速保养市场,成为大家的一个焦点,黄老以您看,我们这个市场还有多大的发挥空间呢?

**黄国良:**民营企业或者自主品牌的企业,办起了保养中心,我们首先从质量上满足各种车的要求,质量要保证,没有问题。现在从我调查到的这些情况来看,都没有问题。回头

客很多,而且他们一般都提倡是8000到12000汽油机油来说,甚至更长,20000都有,现在就拿引航来说,我也去大庆调查过,它现在在雅富顿公司正在那儿做实验。就是说找几十辆车,看它跑三千里以后,取样去做分析,五千里八千里,一万里做实验,究竟引航的油能用多长时间,现在搞这个实验,现在来看这个效果很好,我也跟雅富顿公司的人交流过,所以这样下去,这个保养中心那么它是有非常大的空间的。

一个是我们的质量要好,第二呢,我们服务至上,要讲究服务,这个服务很重要。我去看了以后,觉得非常感动,有的出租车,他说我缺一点油了,能给我补加一升油吗,可以,补加一升油,就收一升油的钱,而且其他简单的保养,他还不收费,而且到那儿去以后,服务很好,司机可以做下来喝咖啡,喝茶,在那儿招待你,就换一升油,就收一升油的钱。另外我们的收费价格要合理,肯定比4S店要低。这样的,我们有长久的生命力,是可以有很大的发展空间的。

**主持人:**如此看来,我们的养护市场这个发展空间是如此巨大,首先我们要先关注质量,质量是第一位,其次我们的服务一定要跟上,最后我们的价格要适中,这样才是王道。

**周忠诚:**对。

**主持人:**作为我们的养护市场,我们的大庆引航,我们有哪些新的作为和规划呢?

**周忠诚:**引航有一方面在国内走得也比较靠前,因为我们从2011年开始,就开始着手成立快速保,有这样一个事业部和公司来运营这件事情,现在已经将近三年的时间了,我们开的门店已经达到三四十家这样的一个数量级了,通过这三年的实践,确实得出了很多结论和经验可以跟大家来分享。

**周忠诚:**目前在大城市里边,私家车的保有量增长速度是非常迅猛,整个保有量越来越大,出现一个问题:大家怎么来保养车?人们的需求是哪些呢,一个是我们城市的交通越来越拥挤,大家每一次保养车,会浪费很多的时间,他可能一上午,或者三四个小时,因为他拥挤,他开到大的店里面来,保养完,再回来,浪费了很多时间,不方便,这是一点。

再一个可能最近各个媒体也在报道,就是整个对于私家车来讲,很多消费者不是很懂车的,这样会有挺多商家也是在没有必要多保养,花费了很多钱这种现象,再一个还有一个成本的问题,就是性价比是不是高的问题,所以引航在润滑油领域,在传统渠道销售取得很好发展的一个发展之后,我们也意识到这

一点,而且目前很多行业都认为是我们汽车未来市场很大的发展空间。因为中国的车辆现在每年以两千多万台的速度保有量在增加,所以引航在这方面,走得比较靠前,经过我们的实践得出一个结论,这个行业是非常健康可持续往前发展的,也取得了我们现在每一个店都可以达到几千台会员,因为我们坚持一个理念是用心养好车,另外我们更提出了用心养车,关爱到人。

**周忠诚:**另外我们还提到一个真正的业务精髓的理念是专业快捷,要经济诚信,这里面最后讲到诚信是什么概念,不管我们的车主和司机对车的保养项目深不深懂,或者不知道保养什么,但是我们应该是替司机来思考,替车主来思考,应该怎么保养更科学,或者性价比更高,更有价值,你比如说一个刹车片,可以说现在就可以换,但是我们经过检测,可以是再跑两万公里,比如说刚才黄老提到的油,我们现在所有店里面,对每一个车主,就不是绝对的你说自己换就需要换,或者五千公里,我们认为它可以再跑,而且还是达到很好的保养效果,这样就可以给我们的消费者带来利益,所以说不需要保养的项目,我们坚决是不提倡的,我觉得这样的经营会更能取得消费者的认可,通过这几年来的实践,很多一些车主非常认可这样的一种生意态度。很多新车甚至也到我们店里来保养,我认为我们有这样的信心在未来做汽车快速保养市场的国内的领先性品牌,或者说优秀的品牌,这是我们很优秀的一个决心和信心。

**主持人:**优秀是有原因的,因为首先我们强调的是人性关怀,我们是体验车主这种感同身受的东西,我们针对车主需要的东西来进行专业快捷的这种服务,我觉得这样是非常好的,这样才能永葆它一个生命力。我们在2014年有哪些新的规划呢?

**周忠诚:**引航一直对发展思路比较清晰,它每一阶段每一时间都有非常清晰的一个想做的事情,我想2014年乃至于未来的三年,我们大概规划了三年,历史上这八年发展,几乎是在东北华北和局部的南方市场,所以我们去清晰地规划到利用下一个三年要做全国、南方、西北所有空白的市场展开渠道的一些建设和铺设。这样的话,利用下一个三年,让引航变成一个真正全国性的高端润滑油的一个品牌,这是我们一个基本规划,另外一点,对汽车快速的一个发展,我们希望有信心,和对未来这种好的一个市场,所以我们在山东市场,还有东北市场,包括我们现在在浙江和江西市场都在布设几块试验田,在做快速发展这样连锁的一个基本建设和我们渠道的展开。

另外我觉得我们更大的一个规划,还是一个最根本的,对自主品牌,我们充满信心,对引航润滑油也希望更多的消费者去了解去认知,我们这么多年来,还会一直秉承这种高品质高质量,为我们中国的这种工业和汽车工业做出我们相应的一种责任和贡献,也会对我们自主品牌和国产品牌的发展来尽我们一份力量,我们也相信未来的中国润滑油行业肯定不是国外品牌一枝独秀,肯定是百花齐放。我们国内的产品肯定是有这样的能力和决心做得更好。

**主持人:**那我们今天和二位讨论有关我们润滑油行业的一个发展空间,可见民族自主品牌还是相当有信心的。非常感谢二位能够做客我们的演播室,同时我们在节目的最后,衷心地希望我们大庆引航能够像您这个公司的名字一样在2014年扬帆远航。同时我们也要感谢大家的关注,好,本期就是这样,我们再见。