

戴尔是一家很有“油味儿”的企业



戴尔 激发无限

文：赛迪网 康翔
图：肖丽丽

对于戴尔公司的了解，某些人可能还停留在“直销商”、“零库存”等的初步印象上。这种认识，我们恐怕不说一声 out 都有些说不过去，因为戴尔的产品早就用在很多重要行业和企业中，在很多地方的信息系统架构里面承载着难以替代的重要作用。

以石油化工行业来说，这是一个对于信息技术有着不亚于金融行业苛刻要求的，并且关系到国计民生的支柱型行业，戴尔的产品和解决方案从很早起，就在里面扮演着关键性的角色。记者日前在采访了戴尔咨询董事总经理朱育强先生和戴尔企业方案部高级经理王雷先生之后，则是更加具体地了解到戴尔对于中国石油化工行业的支持以及相应情况。

朱育强明确指出，只有贴近客户需求，提供更多带有“油味儿”的石油石化解决方案，才能成为值得中国石油企业信赖的行业咨询顾问，事实上多年来戴尔就是这样做的。

据介绍，石油石化行业的方案有别于其他很多行业，具有非常鲜明的特点，并且有着非常明确的、需要细致入微进行调谐的需求，从上游的数字油田（井）、物联网，到下游炼化的生产管理、过程控制、供应链优化管理，乃至管输的调配、油品与燃气的销售，都需要 IT 厂商提供最贴近业务需求的产品、方案与服务。因为在很早对此就有足够的考虑和认知，因此戴尔咨询自从进入石油石化行业后，就始终专注于中国石油的企业战略及业务特性，从客户的角度出发，因地制宜地开发出适用于石油石化行业本身的定制化解决方案。

“贴近客户需求是戴尔咨询在石油石化行业主打的服务理念，我们做的石油石化解决方案带有很多‘油味儿’。”朱育强介绍道，“我们有针对中国石油行业信息化项目建立专门的战略专家资源库，由在石油石化行业拥有 20 年以上的资深经验的顾问专家组成。”

据王雷介绍，戴尔目前在石油化工行业里，集结了过去戴尔服务、佩罗以及毕博的三波精英人马，其中很多人都是从石油石化行业走出来的，他们自己对于石油石化的需求就非常清晰，并且懂业务，在为客户提供服务时，完全没有任何的“代入感”和“隔阂感”。石油石化行业的人士在和这些戴尔的顾问专家进行交流的时候，就像是和本部门的同事开会一样，他们提出的任何需求，都会被迅速理解，并及时反馈回准确的信息。对于很多 IT 企业来说，他们很难达到这样的层次，而这也正是戴尔受到广大中国石油化工企业信赖的根本原因之一。

戴尔认为，目前全球石油化工行业面临的巨大挑战在于油气资源短缺、供需不平衡、生产成本提升及对产业一体化的迫切需求。一些国内外先进石化企业在信息化建设方面的成功经验表明，在业务融合及效益提升的过程中，信息化将发挥不可或缺的杠杆作用。在强调以全球化发展眼光制定企业战略定位的同时，石油石化行业还必须从业务实质出发，根据行业环境进行本地化创新，采用云计算等新兴技术，从而实现上下游业务协同的必要性。



1 2
3 4

