



# कम तापमान और सर्द हवा में भारतीय सेना के सैनिकों को गर्म रखना: भारतीय सेना के साथ औद्योगिक केरोसीन व्यापार

07 जनवरी 2021

Dear Colleagues,

भारतीय सेना प्रत्यक्ष बिक्री एसबीयू के लिए सबसे महत्वपूर्ण उपभोक्ता है। यह एक बहुत ही संवेदनशील और महत्वपूर्ण स्थान इसलिए भी रखती है क्योंकि समय पर ईंधन (एमएस, एचएसडी और औद्योगिक एसकेओ) की आपूर्ति का महत्व सर्वोपरि है, खासकर जब अधिकांश आपूर्ति कठिन इलाके में होती है। सेना के कारोबार में एचपीसीएल की 5,500 केएल एमएस, 31,000 केएल एचएसडी और 25,000 केएल एसकेओ की वार्षिक मात्रा के साथ लगभग 15% की हिस्सेदारी है।

इस वर्ष, हमने भारतीय सेना के साथ व्यापार में सुधार के लिए एक अलग दृष्टिकोण अपनाया है। चंडीगढ़ प्रत्यक्ष बिक्री क्षेत्र के साथ मिलकर दिल्ली में हमारे प्रमुख ग्राहक समन्वय कार्यालय ने विभिन्न सेना परेषिती के उपभोग पैटर्न का विस्तार से अध्ययन किया। यह देखा गया कि, विशेष रूप से उत्तर-पश्चिमी सेक्टर में लगभग 10% आवंटन लैप्स हो रहा था और सभी पीएसयू ऑयल मार्केटिंग कंपनियों (ओएमसी) के लिए उत्तरी सेक्टर में आपूर्ति लगभग पूर्ण हो गई थी। साथ ही, यह एचएसडी (हाई मोटर स्पीड) मात्रा थी जो समाप्त हो रही थी और औद्योगिक एसकेओ उत्थान (मुख्य रूप से गर्माहट हेतु बुखारी में इस्तेमाल हेतु) सभी पीएसयू ओएमसी के लिए 98% के करीब था। इसके अलावा, औद्योगिक केरोसिन की खपत मुख्य रूप से उत्तरी क्षेत्र में थी।

इस प्रकार, यह स्पष्ट था कि हमें एचएसडी की तुलना में औद्योगिक एसकेओ आवंटन (भारतीय सेना द्वारा जारी वितरण निर्देश यानी डीआई के अनुसार) को अधिक सुरक्षित करना है, वह भी मुख्यतः उत्तरी क्षेत्र में, साथ ही, आवंटित मात्रा का 100% पूर्ति सुनिश्चित करना है।

पहले कदम के रूप में, हमने कार्यान्वयन विभाग के साथ समन्वय में जम्मू में एसकेओ की निरंतर उपलब्धता सुनिश्चित करने के साथ ही परेषिती को शीघ्र आपूर्ति सुनिश्चित करने के लिए एसकेओ टीटी फ्लीट का विस्तार किया।

फिर, हमने सेना को विश्वास दिलाया कि एचपीसीएल आधारीक संरचना और समय पर आपूर्ति को अच्छी तरह से पूर्ण करने की क्षमता के मद्देनजर, उत्तरी क्षेत्र में एसकेओ की आपूर्ति करने के लिए बेहतर है। हमारी निष्ठा और कुशल सेवाओं की सराहना करते हुए, एचपीसीएल को 7,782 कि.ली. के मुकाबले उत्तरी सेक्टर में सेना की उन्नत शीतकालीन भण्डारण (एडब्ल्यूएस) की ओर 11,000 कि.ली. औद्योगिक एसकेओ का आवंटन सौपा गया। 11,854 कि.ली. के सामान्य आवंटन के अलावा आवंटित किए गए शेयर-आउट के साथ औद्योगिक एसकेओ का 1,484 कि.ली. का अतिरिक्त आवंटन भी क्यू3 तक दिया गया। हम अपने औद्योगिक केरोसिन आवंटन को पूरा करने वाली प्रथम कंपनी बने, एवं भारतीय सेना द्वारा हमारी सराहना की गयी।

100% आवंटन और विभेदित ग्राहक अनुभव प्रदान करने की हमारी प्रतिबद्धता के साथ, इस वर्ष हमें क्यू4 के लिए 9,112 कि.ली. औद्योगिक एसकेओ का आवंटन प्राप्त हुआ, जो कि पूर्व के मुकाबले 3,755 कि.ली की वृद्धि थी। इस आवंटन के साथ, एचपीसीएल वित्तीय वर्ष 2020-21 के दौरान पूर्व 24,012 कि.ली के मुकाबले, 39% की ऐतिहासिक वृद्धि के साथ 33,450 कि.ली. औद्योगिक एसकेओ की आपूर्ति करेगा।

सहयोगात्मक प्रयास के साथ सफलता प्राप्त करने पर प्रत्यक्ष बिक्री और एसओडी एसबीयू की टीमों को शुभकामनाएं।

सादर,

टीम जन संपर्क निगम संचार



## Keeping Soldiers of the Indian Army warm in the low temperatures and wind-chill: Industrial Kerosene Business with Indian Army

07 January, 2021

Dear Colleagues,

The Indian Army is the most prestigious account for Direct Sales SBU. It is also a very sensitive and critical account as timely supply of fuels (MS, HSD and Industrial SKO) is of paramount importance, particularly when most of the supplies are in difficult terrain. HPCL has about 15% share in the Army business with annual volume of about 5,500 KL MS, 31,000 KL HSD and 25,000 KL Industrial SKO.

This year, we adopted a different approach to improve business with the Indian Army. Our Key Customer Coordination office in Delhi along with Chandigarh Direct Sales Region studied in detail, the consumption pattern of different Army consignees. It was seen that, invariably about 10% allocation was getting lapsed particularly in Northwest Sector and the supply was almost complete in Northern Sector for all the PSU Oil Marketing Companies (OMCs). Further, it was HSD quantity which was getting lapsed and Industrial SKO upliftment (mainly used for heating purpose in Bukharis) was close to 98% for all the PSU OMCs. Moreover, the consumption of Industrial Kerosene was predominantly in Northern Sector.

Thus, the job was clearly cut out that we have to secure more Industrial SKO allocation (released as DI i.e. Delivery Instruction by Indian Army) compared to HSD, that too in Northern Sector, and ensure 100% completion of the allocated quantities.

As a first step, we expanded the SKO TT fleet for ensuring prompt supplies to the consignees besides ensuring continuous availability of SKO at Jammu in coordination with Operations Department.

Then, we impressed upon Army that HPCL is better equipped to supply SKO in Northern Sector in view of our infrastructure and ability to complete the supplies well in time. Appreciating our sincerity and efficient services, HPCL got an allocation of 11,000 KL of Industrial SKO towards Army's Advanced Winter Stocking (AWS) in Northern Sector against an historical of 7,782 KL. An additional allocation of 1,484 KL of Industrial SKO was also given up to Q3 outside the allocated share-out in addition to normal allocation of 11,854 KL. We were the first to complete our Industrial Kerosene allocation, which was highly appreciated by the Indian Army.

With our commitment to service 100% allocation and delivering differentiated customer experience, this year we got an allocation of 9,112 KL Industrial SKO for Q4, an increase of 3,755 KL against historical. With this allocation, HPCL will be supplying 33,450 KL Industrial SKO to Indian Army during the fiscal year 2020-21 against historical of 24,012 KL, with a tentative growth of 39% over historical.

Congratulations to Teams of Direct Sales and SOD SBUs for the success with a collaborative effort.

Regards,  
Team PRCC