



“提升服务 便民通行”主题活动全省开展

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 白新鑫

10月27日,山东省交通运输厅与高速运营单位在济南市市中收费站启动开展了“提升服务便民通行”主题活动。本次活动自10月27日开始至年底结束,旨在通过改进高速公路软硬件环境,推进收费站拥堵治理,进一步提高高速公路通行效率和服务质量水平,努力为广大人民群众提供安全、便捷、高效的高速公路出行环境。

ETC既是车辆快速通行的重要手段,更是交通运输便民服务的一项重要举措。使用ETC可以享受“快人一步的行车体验以及实打实的通行优惠”。据统计,ETC车道平均通过时间较人工车道至少提升80%,一台ETC车辆年均节能减排效果相当于种植了一棵树。同时,我省给予ETC客车通行95折、货车通行85折的通行费优惠,在时间、社会、经济效益上“三效叠加”,提升ETC的普及率对全社会降本增效有重要意义。

山东高速集团等高速公路运营单位,以便民服务提升为出发点,不断优化便民利民举措,利用互联网发行技术,通过e高速APP的ETC网厅,为车辆用户提供线上的ETC免费办理、设备更换、自助激活、状态查询等一站式服务。同时,在线下营业厅及全省534个收费站提供现场办理及售后服务。并且利用95011热线电话与AI智能客服系统为用户提供24小时业务咨询与售后处理相关服务。为加快

ETC发行和售后服务,全省各县的中心区域将建立至少137个ETC合作客服网点,同时在主要收费站建立137个ETC自营客服网点,以上所有网点将利用自助设备+人工方式,提供全天候的客户服务。

本次活动还将大力普及ETC常用知识,引导司乘人员正确使用ETC,依法依规通行高速公路。交通运输部门将组织全省联网收费运营单位,加强通行费收缴稽查行动,建立定期通报制度,

联合公安交警部门等执法部门,开展不定期执法,逐步完善监管机制,通过全国信用信息共享平台,加快建立车辆信用记录,加大对恶意闯关、倒卡、逃费等严重违法失信行为惩治力度。

提升服务便民通行是一项长治久安的系统工程,需要社会各界人士的广泛参与和支持。欢迎社会公众通过95011全国ETC客服热线、ETC微信公众号等渠道,为高速公路的服务提升建言献策。

“鲁西第一拱”拱肋顺利合龙

今年年底建成通车,畅通聊城南北向出行

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 王瑞超

10月27日上午,由中建八局第一建设有限公司承建的聊城经济技术开发区黑龙江路跨徒骇河大桥项目顺利举办了钢结构中承式桁架拱桥拱肋合龙仪式,开发区管委会与中建八局双方领导到场观摩,一同见证了合龙瞬间。

据了解,项目为钢结构中承式桁架拱桥,跨径布置为46+160+46m,主桥全长为252m,桥宽46m,主拱采用节段吊装施工,安全、质量控制标准严,线形、精度控制施工难度大。

在本次合龙过程中,根据合龙口的形态,由项目测量人员对拱肋施工中支架变形、预拱度设



置、沉降变形等监测数据严格监控,同时使用BIM技术在施工监控中贯彻设计理念,优化施工方案,高标准严要求,将合龙精度控制在1毫米内。

大桥拱肋施工自今年8月6日起,历时2个多月,在经过安

装、焊接、调试后终于在鲁西碧空上横跨出了一条壮阔的“钢构巨龙”,为接下来UHPC铺设施工打下坚实基础,更为今年年底建成通车、造福开发区乃至聊城南北向出行实现开门红,向聊城人民递交一份满意的答卷。

古贝春2021年

经销商亲情联谊会隆重举行

10月25日,金风送爽、秋色宜人。古贝春2021年经销商亲情联谊会在夏津德百温泉度假村隆重举行。古贝春集团有限公司党委书记、董事长、总经理周晓峰,执行总经理赵殿臣,常务副总经理孙步东,副总经理杜新勇,党委副书记韩东昌,副总经理、营销公司总经理张洪昌,党委副书记顾金栋,中国白酒大师、总工程师吴兆征,营销公司助理以上人员、市场业务人员以及全国各地经销商代表,相关媒体等会聚一堂,共同分享丰收的喜悦,共同谋划新年度的美好蓝图。

会议指出,今年是古贝春集团连续第三年营销业绩实现大幅增长。截至九月底,古贝春销售回款同比增长51%,已经超过去年全年销售额,各项指标均取得了高于同期、好于预期的可喜成绩。市场的火爆,感受最深的是经销商,而明年如何继续乘势而上、大展宏图,这是收获满满、踌躇满志的广大经销商最关心的问题。

周晓峰董事长在讲话中对营销工作给予充分肯定,并提出“古贝春已进入高质量发展快车道”的论断。他指出,一要准确定位、客观评价今年的业绩。这是厂商合作共赢、共同努力的必然结果,这是坚守战略定力、持之以恒的必然结果,这是脚踏实地、锐意进取的必然结果。二要巩固战果、再接再厉,坚决夺取年度营销新胜利。“登顶”在望,风险仍在,“最后

一公里”绝对不能松气。企业要知势谋局,经销商要借势登高。三要抢抓机遇、乘势而上,开创新未来。高质量的产品结构、发展模式、营销团队、科学管理,已经使古贝春具备了加快发展的基本条件。要紧紧抓住古贝春快速发展的历史机遇,坚定信心、着眼长远,创造更加美好的未来。

张洪昌副总经理在题为《齐心协力结硕果,乘胜追击谋新篇》的2021年营销工作报告中指出,白酒行业在经历震荡期后已逐步回归理性,酱酒热潮正在逐步回归,光瓶酒发展潜力巨大、中高端市场需求逐步形成。古贝春顺应形势,凭借过硬的产品质量和持续优化的产品结构,白版、百年老窖、酱香、国蕴等系列酒同时发力,满足了市场多元化需求;通过重点市场重点投入,重点市场、核心市场增速明显,持续强化深耕外拓、重点培育,推动白版全省化,外围市场实现重大突破,这些都成为古贝春高速发展的强力引擎。他还就“圈层消费带动市场发展”“盘活原有渠道”“打造武商共建、共享商业平台”“传统电商与新电商有机融合”等新措施给予高度评价。

营销公司将继续紧紧围绕公司董事会提出的“聚焦大单品、深耕根据地、打赢认知战、狠抓执行力”的关键举措,推动营销工作迈上新台阶,确保销售收入持续保持25%以上的增长率。

(李国锋)

郑济高铁山东段全面转入架梁施工

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 王瑞超
实习生 穆舒欣
通讯员 孔晨 李德豹

鲁豫有约,牵手济郑,郑济高铁山东段建设项目正是一派繁忙的景象。10月24日,郑济高铁山东段济南西站方向首榀箱梁在中铁十局承建的标段内圆满架设成功,标志着郑济高铁山东段全面转入架梁施工阶段。

据了解,中铁十局承建郑济

高铁山东段站前I标,工程位于济南市市中区、槐荫区境内,合同造价26.9亿元,包括郑济高铁正线、济南上下行联络线等相关工程,全长27.3公里。标段不仅是全线的龙头,也是全线的控制性工程、硬骨头工程。

中铁十局郑济铁路九分部经理李运金介绍:“项目施工场地比较狭窄,面临高空作业,施工难度较大。最难的就是上跨、下穿京沪高铁、水白线等繁忙路

线,极为复杂的架梁工况让项目安全压力非常大。”

济郑高铁西起河南郑州,东至山东济南,全长380公里。是国家“八纵八横”高铁网的重要连接线,山东省“四横六纵”高铁网的西部出省通道,也是济南“米字型”高铁枢纽的重要组成部分,该项目建成后,对于山东半岛沟通中原、西部城市群,促进区域社会经济发展具有重要意义。

数字化提升加油体验

团油App助力济南29岁老油站获新生

“我是通过团油App导航过来的,在这加油一升能便宜8毛多。”正在山东石化819工北站内加油的李先生笑着说,前些天他还在罗永浩的直播间抢到了团油优惠券,“通过团油加油,便宜又放心。”

虽正值周末,但61岁的油站经理老陈已经习惯了定点来上班,并时不时从办公室出来看看油站的经营状况。这个油站1992年正式营业,见证了工业北路的变迁。机缘巧合,老陈成为油站管理者。“当时是和供销社联营,叫美华加油站。”老陈回忆说,那时的“美华”在济南东郊这一片也是响当当的品牌。最多的时候,工业北路上的民营加油站有七八家,号称“民营加油站一条街”。而现在,经过几次改扩建,这条路上只剩

下了三家民营油站。当然,在时间的长河中,老陈经营的油站也曾经经历诸多波折。最难的时候,他开车去齐鲁石化进油,顶着烈日排队几小时,回来就病倒了。

“做企业还是要稳当!”诚信经营是他坚守的原则,也是这家油站屹立不倒的秘诀。今年8月12日一份山东省产品质量检验研究院出具的成品油质量安全快速筛查报告单上,不管是柴油还是汽油,这里所有检验项目均为合格。除了省里的检查,济南市市场监督管理局以及山东石化内部也会定期并随机进行成品油质量检查。

“油品就是我们的饭碗,决不能因为贪小便宜而断送了自己。”老陈说,他们油站的成品油都来

自济南炼化和山东石化,虽然是民营加油站,但他们选的都是高品质的成品油。“我们就这一个站,拉回来什么油就卖什么油。”在质量这一块,他信心十足。

20多年的风风雨雨,老陈见证了太多这个行业的起起伏伏。他也尝试过根据国际油价的波动储油,非但没赚到钱,还赔了一大笔。

当2018年底,能链旗下团油的业务员找到他的时候,他一口回绝:“这样的平台有不少,有些可能生存不了多久就倒闭了。”

稳,成了他的第一考量。然而,仅仅过了几个月,他就后悔了。眼看着越来越多的油站加入团油,客流直线上升,他不得不重新认识互联网营销。

“现在年轻人都抱着手机,加

油也在手机选,拥抱互联网对于传统加油站来说,是大势所趋。”于是,他和团油签订了合作协议,并很快看到了这个新生事物的威力。

“借助团油的网络,车主一搜就能搜到,还能线上比价,这起到了很大的宣传作用,而且团油这样的大平台还经常打广告,用团油的人也越来越多。”老陈介绍,之前他们也做宣传,印了宣传单四处发放,但效果并不理想。

为了吸引车主来加油,他们也经常搞活动。而现在除了油站本身的优惠,团油平台也有给车主的让利,车主得到了真实惠,更增加了油站销售收入。老陈举例说,现在部分加油站92号汽油国标价为一升7.02元,他们油站便宜5毛钱,一升6.52元,而对于团

油的用户来说,只需要6.18元/升。这么大的优惠力度,他们自己很难做到。

近期,第三方数据机构易观发布了《2021年中国能源数字化产业市场分析报告》,并将团油及能链作为能源数字化领域的典型案例进行分析。作为互联网加油App,团油构建了覆盖全国的能源补给网络,帮助油站打破营销半径限制,通过为油站引流,解决其站效低、品牌化程度弱等问题。车主则可以在团油上查询油站位置、油价、油号、场站情况、优惠活动等信息,精准匹配双方需求,提高交易效率和便捷性。

谈及未来,老陈满怀信心,除了诚信经营,他现在有了互联网武器。他不再是单枪匹马,借船出海,他坚信未来一定能走得更稳。