

OPPO 印尼正式推出

RENO 5F 智能手机和OPPO BAND 环表

【本报讯】3月24日(星期三),OPPO 在印尼正式发布OPPO RENO 5F和OPPO BAND 环表。RENO 5F这款智能手机是自2021年初在印尼发布的OPPO Reno 5系列产品的补充,即OPPO RENO 5和OPPO RENO 5G。

OPPO RENO 5 F 售价为Rp. 430万盾。它有黑色和梦幻紫色两种颜色可供选择。OPPO 将于3月27日至4月1日在Lazada进行闪购销售。在闪购期间,消费者可以获得限量的三合一礼品盒,其中包括无线蓝牙耳机、智能手环和手机座。4月1日之后,OPPO RENO 5 F将在印尼在线和离线提供。

另外,推出OPPO Band 环表,带来SpO2连续监测功能。

在推出OPPO 5F时,印尼OPPO还推出了一款名为OPPO Band 环表的可穿戴智能设备,该设备具有连续的SpO2监测功能。

该新产品具有连续监



阿尔约在发布会上

测血氧水平的功能,可以在睡眠状态下每秒监测血氧饱和度(SpO2)水平。OPPO Band还提供12种训练模式,以支持其积极的生活方式。

OPPO 印尼公关经理阿尔约说,“今年,OPPO 再次推出了针对用户健康生活

方式的产品,即OPPO Band 环表。OPPO Band 环表具有连续监测血氧水平(SpO2)的功能和拥有100% DCI-P3色域的豪华的1.1英寸 AMOLED型屏幕的优点,为用户健康监测设备提供了出色的外观。”

正面的OPPO RENO 5F

拥有6.43英寸 AMOLED 屏幕,具有Full HD Plus分辨率(2400x1080像素)。该手机屏幕(HP)受到了Corning Gorilla 3的保护,并带有一个打孔可放入32 MP自拍相机。在背面,我们将在矩形模块中找到四个后置摄像头。四个后置摄像头包



OPPO RENO 5F 与 OPPO BAND 环表

括一个48 MP主摄像头、8 MP超宽屏、2 MP宏和2 MP

摄像头系统受许多新功能的支持,从结合了运动模糊和低照度XDR效果的动态散景到可以优化夜间拍照的Night Plus。这款安

卓(Android)智能手机还具有AI散景功能,如其前代产品,从AI彩色肖像到夜间耀斑肖像。它还支持高

达30 fps的4K分辨率视频录制和EIS。它运行在具有ColorOS 11界面的Android 11操作系统,和带有30瓦功率的VOOC Flash Charge 4.0的4,310 mAh电池。

OPPO Band提供黑色和熏衣草颜色,价格为Rp.649,000,-盾,但在电子商务交易网站上促销期间,可以以RP.599,000,-盾价格购买。Bam /HK

大庆力神泵业印尼项目近日中标纪实



海上施工平台驳船物资摆放

3月17日一早,一台货车抵达千岛之国——印度尼西亚大庆力神泵业检修中心。“卸货!”随着一声高呼,在安全区等候多时的7名身着“石油红”的员工迅速向货车赶来,确保生产的关键物资就位。

为了保证新合同的如期履行,大庆油田装备制造集团力神泵业有限公司驻印尼项目部的员工已经两个多月加班加点奋战在工作岗位上。

今年年初,大庆力神与印度尼西亚国家石油公司旗下的PHE OSES公司海上油田区块成功签订了7900万美元合同,合同井数300余口,占本次招标总井数的大半,是大庆力神泵业进入印度尼西亚市场的18年间签订的最大单笔金额合同,又一次在千岛之国树起了“大庆力神”品牌。

发挥优势 再夺标

大庆力神泵业成功夺标,不仅增加企业收益,更意味着商业、技术经验的积累,也进一步鼓舞了他们以为用户服务好为己任的态度决心和发展方向。

时间回溯到2019年,印度尼西亚国家石油公司旗下的PHE OSES公司重新“洗牌”,将辖区井口分成3个标包,面向世界公开招标。PHE OSES公司是

海上油田区块的拥有者,大庆力神泵业成功夺标不仅能增加企业收益,更意味着商业、技术经验的积累,也进一步鼓舞了他们以为用户服务好为己任的态度决心和发展方向。

此次招标条件极为严苛,规定了严苛的安全管控细则,使投标过程和合同执行难度都大大增加,但只给两周时间完成标书。大庆力神泵业投标文件要解读几百页英语和印尼语的招标文件、准备相应文件资料、设计配套机组方案、提供精准商务报价。

大庆力神泵业迅速组织,举全公司之力为本次投标一路“开绿灯”、加码。他们梳理业务流程,建立专门小组,选调精英强将。相关人员分工明确、协同推进,夜以继日准备标书。大家以单位为家,衣不解带,食不甘味,几乎眼睛一睁开就投入各自工作。有的员工甚至忘记开手机,和家人“失联”,急得家人到处找。在大家的共同努力下,一周内完成了资质文件准备、运行费用测算、600余套机组设计,为投标、报价提供了坚实依据。

最终,历经近两年的不断商榷、跟踪和及时澄清用户评标过程中提出的各种问题,该公司凭借优

秀的企业资质、可靠的产品性能、高质量的专业服务,在与世界同名潜油电泵供应商同台竞争中胜出,再次擦亮大庆油田海外市场的金字名片。

提升能力 增效益

为了降低人力成本,该公司建立了完善的培养选拔机制,雇用当地优秀人员。目前,本地化率高达70%,在印度尼西亚市场外国服务商中处于领先水平。

2003年,大庆力神进入印度尼西亚市场,合同均为海上油井。海上与陆地不同,它对机组防砂、防腐等性能要求很高,平台施工难度也大。

为此,该公司不断优化人员配置,培养“铁拳”队伍。他们根据员工特点特长、业务领域、技能职称等开展机动性调整,适时



项目部安排部署新冠肺炎疫情防控措施



作业施工驳船

定期组织培训考评,从服务态度、专业知识、应变反应等方面,确保了队伍水平高、能力强、作风硬,不断成长,持续进步。

本次合同执行中,大庆力神泵业充分调动当地雇员的工作积极性,发挥专业技能水平,井口施工任务全部由雇员队伍独立完成。非常时期,力神泵业雇员纷纷展现出为企业担当的责任感,他们顶住受疫情影响无法正常14天一轮班的压力,克服生活与心理的困难,坚持高标准、高质量、高效率完成工作,时间最长的在海上平台连续工作3个多月。

该公司充分发挥在印度尼西亚所建的维修服务中心功能,强化配件当地、当时检修能力,避免返厂周折延误用户生产。他们培训员工、规范流程、制定手册,使全员“多能”,均可独立操作解决可修复问题。这种方法,可在最短的时间内保证、恢复用户正常生产秩序,提高配件利用率,降低了产品维护成本。仅2020年,印尼项目部就实现降本增效超330万美元。

尤其是面对疫情,项目部坚持“保生产与抗疫

情同行,创效益与保安全并重”,切实做到服务质量不减,服务效率不降。项目经理主抓防疫指标,建章立制、物资采购、接收分发,都“一手包办”。

项目人员各司其职勇于担当,优化设计、跟踪现场、解决问题,事无巨细。全员齐心保证了疫情期间海上各项工作平稳开展,机组高效运行,为项目的可持续发展筑牢根基。

“三全”服务 树品牌

只要用户有需要,第一时间出面、第一时间解决,全力保证了用户的正常生产秩序,获得用户的信任和肯定。

多年来,该公司始终践行“一切为了用户,为了用户的一切”的核心价值观,强化做事的主动性,提升工作能动性,主动安装运维疑难井,承担用户新设备安装等。他们保证了用户生产进度,为用户节省运营费用,提高了用户管理效能,获得认可,树起了口碑与品牌。

该公司实行全时、全天候、全过程的“三全”服务。多年来,检泵周期已逐步延长到近600天,最长运转井已连续运行近

5000天,比肩国际一流公司,创造了大庆力神泵业机组海外运转最长纪录。

在了解到用户有打新井计划时,该公司提前介入,全程参与机组设计。他们根据现场情况、油井数据、分析结果,结合不同型号机组特性和性能,为用户提供成本低、效率高的最佳选择方案。他们倾情服务,“随叫随到”的服务态度,使用户在遇到难点痛点时总能率先联系到他们。

面对其他公司机组出现故障时,他们依然用心帮助用户分析原因、提供支持、解决问题,得到用户高度赞扬。只要用户有需要,第一时间出面、第一时间解决,全力保证了用户的正常生产秩序,获得用户信任和肯定。

合同来之不易,诚信服务至上。大庆力神上下认真履行合同约定,统筹施工进度,提升服务质量;大庆总部开足马力生产;现场项目全力以赴施工。目前,仅用两个月时间就完成了近30口电泵井的安装工作,比正常速度提升了1.5倍,且全部一次起泵成功,运转效果平稳良好。

来源:3月25日中国泵阀网



电焊工正在焊接泵的防倒块