

胜利油田退休职工齐明友

70年后 与烈士父亲“见面”



齐明友手捧父亲画像百感交集。

□滕风华 张红梅 王喜

2022年的第一天,中央电视台十三频道《2021年轮》专题节目中,胜利油田孤岛采油厂退休干部齐明友,平生第一次“见”到了爸爸,第一次喊出了“爸爸”,顿时泪流满面。这一珍贵的历史时刻,通过电视的传播,令亿万观众感慨万分,唏嘘不已,催人泪下。

主持人动情地说:“今年恰逢建党百年的重要历史时刻。回望百年峥嵘历程,一代代的年轻人,都将青春的标记印刻在了这个国家,这个党的血脉之中。今天的一切美好,来之不易。今天我们也要向那些曾经的年轻人致敬。”

之前,2021年11月20日晚间,山东齐鲁电视台曾经播发了齐明友跨越70年的时空,与父亲“见面”的激动时刻,令观众为之动容。

这个激动人心的场景,缘于山东省公安厅退休警官、著名模拟画像专家林宇辉,他为英雄造像,重现了英烈的容貌。

齐明友出生于1950年12月17日,是抗美援朝牺牲的烈士后代,他打小就从母亲和亲人的叙述中得知了父亲牺牲的事迹。

父亲齐文胜1951年3月入伍,在天津沧州一带集训3个月,于6月9日入朝,属中国人民志愿军68军204师612团一机枪连战士。入朝后直接开到38线附近防守,从10月起向敌军发起秋季攻势,他和战友冒着敌人的猛烈炮火英勇反击,顽强战斗,10月8日,在战斗中壮烈牺牲,年仅19岁。

坚强的母亲含辛茹苦,一手把齐明友拉扯大。1972年,他作为烈士子女被招工到胜利油田。在夺油上产大会战中,他积极肯干,不怕苦累,样样工作抢在前,1977年加入党组织,很快,从一名普通职工提拔为干部,并逐步成长为孤岛采油厂一名厂领导,退休后仍然关心油田发展,奉献余热。

齐明友在党和国家的关怀下,过上了幸福生活,晚年儿孙绕膝,其乐融融。但是,70年来,他有一个魂牵梦绕的遗憾始终无法弥补,那就是——一生没有见过父亲,一生没有喊过“爸爸”,至今不知道父亲魂归何处。

为此,他加入了志愿军寻亲团(群),还两次分别到朝鲜和韩国寻亲。在与群友的交流中,有朋友把他介绍到烈士画像团(群),得知被称为“神探”的山东省公安厅退休警官、模拟画像专家林宇辉,已为一百多位烈士免费画像,他喜出望外,立即联系林警官并得到同意答复。2021年10月23日,齐明友将所有资料、证件、亲属的照片等发给了林警官,林警官很快就完成了画像,11月12日,齐明友匆匆来到济南,终于以跨越70年时空的方式,了却了一桩心愿,第一次看到父亲的画像,第一声喊出了爸爸。他眼含热泪,泣不成声地说道:“爸爸,我想你70多年了。今天终于见到你了。你虽然牺牲了,但是你的革命精神我们一定要把它传承下去。”

林宇辉警官说:“作为烈士下一代的这种思父之情,我觉得是当下年轻人如何学习烈士精神的教材。这也是我画像的初衷。我们应该牢记志愿军精神,一代代传下去。”

重现先烈面容,不仅仅是对烈士后代的精神慰藉,更是对革命先烈的尊重和缅怀。我们要讲好革命故事,守护烈士,致敬英雄。

看到消息的朋友和同事感到十分欣慰,纷纷向齐明友问候,表示要向志愿军烈士学习,向最可爱的人致敬!

3年来,江苏紫京公司市场年均增长率超过13%,入选“中国石化十大优秀品牌营销案例”,成为集团公司对标提升行动标杆基层单位。2021年新签外部项目27个、续签28个,累计合同金额1.76亿元

专注服务26年,擦亮“金字招牌”

编者按 2021年12月15日,中国石化召开首次品牌建设工作会议,“为品牌增值”成为各企业的努力方向。江苏紫京是江苏油田的一个生活服务企业,3年来市场年均增长率超过13%,荣获“中国石化优秀服务品牌”金字招牌,入选“中

□本报记者 刘继宝 通讯员 施朝阳 张静

近日,江苏油田旗下的江苏紫京公司连中博塔油服某基地物业服务、2022~2024年度扬州市党政机关会议定点场所项目,为新年开好头起好步奠定了基础。

在浩如烟海的生活服务企业中,江苏紫京只不过是沧海一粟。然而,这样一个不起眼的小公司,却一路风雨兼程,成为业内颇有名气的服务企业,拥有70个物业餐饮项目,市场遍布国内16个省市、海外13个国家,3年来市场年均增长率超过13%,荣获“中国石化优秀服务品牌”金字招牌,入选“中国石化十大优秀品牌营销案例”。近日,又成功入选集团公司对标提升行动标杆基层单位。

江苏紫京在搏击市场的同时,收获了深刻感悟:市场竞争说到底品牌竞争,谁有消费者信赖的品牌,谁就能在市场竞争中笑到最后。

一次违规,可能失去岗位

在江苏油田副总经济师、江苏紫京执行董事、总经理张振宁看来,市场开拓不只是获得利润,更重要的是要打响自己的品牌。

江苏紫京有很多“国”字号资质牌证:国家物业管理一级资质、国家绿色餐饮企业最高级五星级、国家优秀绿化服务企业一级资质,通过ISO9001、14001、45001三项管理体系认证……这些标签在市场竞争中都是加分项。

“有形的资质与奖牌固然重要,无形的服务更是对方看重的。”张振宁说。

2020年1月,广东湛江有个生活后勤服务大项目,江苏紫京毛遂自荐,向对方展示资质与业绩,用雄厚的实力让对方认识到选择紫京就是选择央企品牌,里面包含着承诺、责任。

项目上马之初,正值新冠疫情暴发之际。紫京广西分公司紧急抽调骨干人员,第一时间奔赴项目筹备现场,克服物资流动难、人员移动难、信息沟通难等困难,多方协调,以最快的速度办理了从广西到广州的通行证,编制出以复工团餐为核心的后勤一体化服务方案。“那段时间,大家每天早上4点半到现场,晚上8点左右才回宿舍。”紫京市场营销专家张健辉说。

紫京海外市场,涉及亚非拉13个国家,他们践行“与甲方共守一片市场、共创一份价值”的服务理念,把紫京品牌刻在甲方的项目上、心坎里。

国外餐饮项目要求与国内不一样,厨房操作规程也不同,沙特阿美公司某生活基地服务项目上马时,甲方明确规定厨房桌面清洁必须用一次性纸巾。但在一次检查中,项目负责人黄传宜发现一名员工还是习惯性地用抹布清洁,于是将他调离了厨房。

“紫京有很多项目,每个项目根据甲方要求,都会有不同的标准,员工必须无条件执行,否则,就可能被调离心仪的岗位,甚至失去饭碗。”张振宁说。

项目中标,考验才刚刚开始

项目是饭碗,也是考题。项目中标,只是进入市场的第一步。如何把握住机会,从中标一个项目到占领一方市场,是紫京追求的目标。因此,从拿到项目那天起,他们就走在赶考的路上。

2021年6月,他们中标北部湾港务集团总部餐饮服务项目,尽管拥有较强实力与众多业绩,他们却没有高枕无忧,而是以自己编制的《现代新型企业后勤管理与服务规范》为基本遵循,以高标准



为了提高餐饮品质,紫京公司经常举办厨艺研讨会。

冯玮摄



服务员在认真整理餐中。

宋永根摄



服务员在参加理论考试。

宋永根摄

服务为目的,对标甲方所属行业、所在地区更高级别的服务标准,完善“七常管理”标准,即常规范、常检查、常整顿、常自律、常维护、常清洁、常整理,明确方向,拾阶而上,不断优化服务标准,从细心服务到暖心服务,从细致服务到精致服务,耐心服务好每一位顾客。

要想抓住甲方的心,就要抓住甲方的胃,而如何赢得甲方的味蕾,紫京下足了功夫。他们根据甲方的要求与口味,把淮扬菜、川菜等特色菜系与粤菜结合起来,在创新中形成独特的紫京味道,呈现精致多元的餐饮服务,赢得了甲方称赞。在日前甲方举办的“美食品鉴会”上,江苏紫京用心烹制的美食佳肴,在色香味形俱佳之中又融入了艺术的精致与想象,赢得来宾交口称赞。他们也因此与甲方顺利签订了全面战略合作协议,成为甲方后勤物业一揽子服务供应商。

26年来,江苏紫京在市场的竞争与考验中,先后打造了100个标杆项目,成为甲方百万员工共同信赖的品牌。目前,他们已与22家行业企业、14家大型国企、14家事业单位,以及1家国家级产业园建立了合作伙伴关系。

一朝牵手,从此不说再见

10年前,江苏紫京首次进入北京协和医院物业生活后勤服务市场,牵手后,他们如一对情意深厚的恋人,从此再也没有分开过。

北京生活后勤服务市场竞争异常激烈,很多项目合同都是一两年一签,这意味着每做一个项目,必须做好、做成样板,只有让甲方感受到超值服务,才有可能成为今后的合作伙伴。

协和医院作为国家重要医疗保障单位之一,经常在大型活动中承担保障服务。江苏紫京每次接受任务都精心布置、精制菜单,除了注重菜品色香味形外,每一道菜品都有严格的营养标准,主副食用料都精确到克,从餐具消毒、取餐具、进货、加工、制作、成盘、运送、留样等每个环节都做了严格要求,每餐制作好要经过严格审查才可出品。

一次,甲方举办一个重要会议,客人都是贵宾,按照甲方原定餐饮接待方案不能满足会务组要求,对方十分着急,紫京北京分公司负责人武英辉紧急启动应急预案,第一时间拿出一套新的接待方案。这套方案与原来相比,工作量增加了,但紫京并没有提到增加费用。

2019年国庆庆典,紫京北京分公司突然增加了许多服务内容,而这些在之前签订的服务合同里是没有的,“遇到事情,首先应该想到的是对方需求,而不是自己的得失。其实,多干多付出了,甲方看在眼里,也会记在心上。”武英辉说。

在这一理念的指导下,江苏紫京在项目经常出现不计成本、“免费”服务内容。这种超值服务最后在项目结算里,甲方都给予了承认与追加,紫京收获的不仅是利润,而且更多的是信任,这也正是紫京与协和医院长期牵手的主要原因。



紫京品牌标识

标识整体造型取自紫京汉字拼音首字母ZJ,这种抽象组合结构简洁,具有运动感,符合企业特征,寓含充满活力与锐意进取的精神。椭圆外形有丰满上升之意,预示企业发展蒸蒸日上。圆点活泼自由,打破了外型的束缚,富含冲击力,同时,作为点睛之笔起到平衡作用,象征企业突破传统模式,以高效及旺盛的生命力稳步向前。紫色的主调沉稳、大方、高远,与企业的形象定位符合。

发展脉络

- 1995年,紫京创立;
- 1999年,走出国门,开辟海外生活后勤服务新天地;
- 2001年,构建物业、酒店、旅游三大服务体系;
- 2002年,南京气象学院后勤物业服务项目,正式进军后勤物业服务市场;
- 2007年,由于石油石化海外后勤服务市场重组,紫京开始了“二次创业”的新征程;
- 2010年,进驻北京协和医院帅府壹号,向生活后勤服务高端市场迈进;
- 2014年,形成广西、北京、广州三大核心区域支柱市场;
- 2017年,构建物业、酒店、农业、商贸全产业链格局。



我倒是挺适应的,就是苦了我爱人了,家中大大小小的事儿,都要靠她一个人操持。”停顿了一小会儿,黎勇接着说,“我的工作不算复杂,主要是带着几个弟兄拉油。那边,没有输油管线,油井产的油都需要用油罐车去拉,我平均每天要拉40多车……人啊,也真是奇怪,我这回国没几天,居然有些想蒙古国,想那边没有回来的兄弟了。特别是天黑下来的时候,我会想那边的夜空,那夜空中的星星真多啊,还亮得耀眼。”

接下来,我又采访了23位归国人员中的其他几位。两年了,且不说他们如何克服零下30摄氏度的严寒,也不说如何奋战在高达40多摄氏度的酷暑中。单说人生无奈:有3位员工,孩子出生,也不能回国见上最初一面。有8位员工,亲人与世长辞,却不能回国见上最后一面。

山高水长,天涯未远。如今,让他们知足的是,就在2021年岁末,就在2022年即将开始的时候,他们终于回到了自己的祖国,回到了家中。短暂休息后,他们还将再赴蒙古国。

对了,我们集体创作的这部书,暂定的书名是:《新年了,回家!》

“新年了,回家!”

资出现短缺。两年多来,员工们每天吃的,除了土豆、胡萝卜,还是土豆、胡萝卜,外加一块羊肉。

蔬菜都成问题,就别提什么水果了。担心员工营养跟不上,公司买来水果罐头充当水果。再说穿,员工的袜子,一直是补了穿,穿了补,再后来,连带补丁的袜子也没了。张虎贵就安排后勤人员到乌兰巴托采购了一批袜子。

12月28日下午,油田作协的采访团队开始分组采访。我见到的是黎勇,公司的原油运输车队长。他看上去特别沉静,不急不躁地说,他今年刚好50岁。他的劳动工资关系在油气集输总厂。2019年秋,他办理短期离岗,来到东胜石油(蒙古)公司。他是11月到蒙古国的,本想干上半年就回国,哪想到,一去就是两个年头。

公司有人告诉黎勇,能够回国了。听到这条消息,黎勇都不敢相信是真的。他说,一年前大家还盼着中蒙边境客运通道能打开,可盼来盼去,根本无望,就不再盼了。而这次回国,走的也不是中蒙边境客运通道。黎勇告诉我,他们的回国历程是这样的:按照相关的防疫规定,他和首批准备回国的另外22名员工,在蒙古国隔离观察21天后,从乌兰巴托乘机到了伊朗德黑兰,然后从德黑兰到广州。在广州隔离14天后,乘机到了济南。在胜利油田基地东营,又隔离了14天,终于,于12月20日下午回到家,见到了久别的家人。他笑着说:“从蒙古国的宗巴音油田到胜利油田基地东营,陆上距离只有1500公里,可我们,居然不得不绕行13000多公里,走了整整50天。”

我问他,在蒙古国等了这么长时间,思想情绪上有没有受影响,是不是再也想不回蒙古国了。黎勇平静地说:“也没啥,回不来就回不来呗,