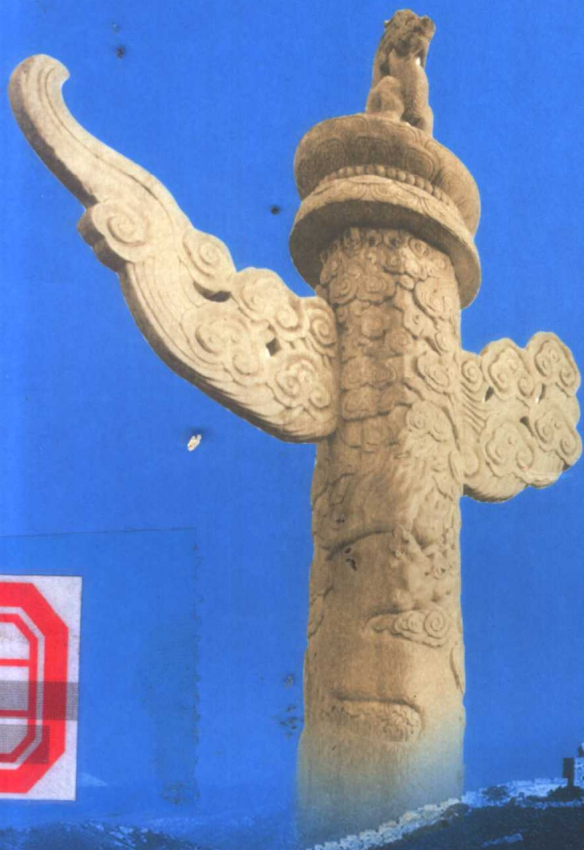


# 诚信致胜

—中国诚信企业成功案例

王清亮 郑国民 主编



中国统计出版社  
China Statistics Press



F279.23/53



# 诚信致胜

—中国诚信企业成功案例

王清宪 郑国民 主编



中国统计出版社  
China Statistics Press

## (京)新登字041号

### 图书在版编目(CIP)数据

诚信致胜：中国诚信企业成功案例 / 王清宪 郑国民 主编

北京：中国统计出版社，2003.12

ISBN 7-5037-3466-3 / F · 1238

I. 诚... II. 王... III. 企业管理—案例—中国 IV. F279.23

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第116488号

诚信致胜：中国诚信企业成功案例

---

作者 / 王清宪 郑国民 主编

责任编辑 / 陈悟朝

封面设计 / 曹莞菁

出版发行 / 中国统计出版社

通信地址 / 北京市西城区月坛南街75号 邮政编码 / 100826

办公地址 / 北京市丰台区西三环南路甲6号

电话 / (010)63459084 63266600-22500(发行部)

印刷 / 北京联兴盛业印刷有限公司

经销 / 新华书店

开本 / 880 × 1230 1/32

字数 / 160千字

印张 / 7.063

印数 / 1-5000册

版别 / 2003年12月第1版

版次 / 2003年12月北京第1次印刷

书号 / ISBN 7-5037-3466-3 / F · 1238

定价 / 25.00元

---

中国统计版图书，版权所有，侵权必究。

中国统计版图书，如有印装错误，本社发行部负责调换。

# 序

邱晓华

经过 20 多年的改革,中国市场经济体制基本确立。党的十六届三中全会提出了进一步完善社会主义市场经济体制的任务。其中重要的内容之一便是要完善社会信用制度,指出“要增强全社会的信用意识,形成以道德为支撑、产权为基础、法律为保障的社会信用制度”。

信用准则是市场经济运行的基本规律。从一定的角度上说,市场经济发展的历史,是一部从野蛮、欺诈、掠夺逐步走向文明和信用的历史。恩格斯就曾深刻提示了信用的现代经济规律的本质。恩格斯说:“现代政治经济学的规律之一就是:资本主义生产愈发展,它就越不能采用作为它早期阶段的特征的那些琐细的哄骗和欺诈手段……先给人们送上一些好的样品,然后再把蹩脚的货物送去,这些狡猾手腕在大市场上已经不合算了,那里时间就是金钱,那里商业道德必然发展到一定的水平,其所以如此,并不是出于伦理的热狂,而纯粹是为了不白费时间和劳动。”(《英国工人阶级状况》1892 年德文第二版序言。《马克思恩格斯选集》第四卷第 272 页)。诺斯把道德作为解释经济长期增长的一个重要变量,我以为这种思考是很有意义的。北欧经济在一个历史时期曾经非常繁荣,商品的行销范围也很大,但后来遇到了地中海商人的假冒商品的冲击,便衰落下去了。地中海一度便繁荣起来了,但没有一种好的信用制度,衰落只能是其必然的命运。资产阶级革命成功,实际上导致了一场深刻的产权革命,这样才建立起来信用制度,使西欧(后来美国跟上),成为世界经济最为繁荣的地区。

中国这样一个历来重诚信的民族,今天为什么会出现“信用缺失”?原因很多,主要有两个方面:一是传统的经济体制没有培养起微观领域乃至社会信用关系。信用是市场经济条件下,各经济行为主体间在经济交往过程中形成的一种信任关系,它存在的前提是行为主体的人格独立和行为自主,市场体系健全和交换关系的发展,以及市场机制、市场规则的广泛作用。传统计划经济体制下,各行为主体,包括生产经营者、消费者及管理者都缺乏独立的人格,其行为都是在政府、单位、“计划”指标的控制下机械地进行,无丝毫的自主权;因而,无论企业之间,企业与消费者之间,管理部门与企业之间都不会发生信用关系。所以,严格地说,计划经济体制下,无所谓“信用”问题。二是社会主义市场经济欠发展,市场机制不健全,使现代条件下的信用关系没有完全建立起来。我们已经搞了20多年的改革,市场经济也有了长足的发展。但是,完整意义上的市场经济体制还没有真正建立起来。企业建设滞后,企业无论何种性质都离真正合格的市场主体有较大差距,因而难免出现行为失范;市场体系不完善,机制不健全,规则不严格,市场机制的作用无法充分发挥,所以市场秩序紊乱和不良交换行为时有所现;政府管理部门管理方式落后,手段不力,服务少、干预多,常常出现一些和市场规律相违背的事情,影响了企业间的正常交往和信用关系的建立;各类中介组织不健全,服务不到位,以致缺少沟通、联接、调节各行为主体间关系的有效形式,使得现代信用环境很难培育起来。

正因为如此,规范市场经济秩序,健全社会信用体系,理所当然的成为当前我国经济社会生活的重要而紧迫的事情,也正因为如此,那些在信用道德和信用关系还没有成为普遍的社会规范的市场环境中奉行诚信理念,坚持诚信为本,披荆斩棘,发展壮大的企业和企业家人,就显得更加难能可贵。

中国诚信建设成果展组委会推出的《诚信致胜——中国诚信企业成功案例》这本书,精心选取了7个典型案例,无论是报业“黑马”半

岛都市报,还是烟草骄子青州卷烟厂,无论是鲲鹏展翅的海航集团,还是香飘万家的上海“来天华”,无论是跻身世界华商 500 强的新奥集团,还是名列大型国企 500 强的天铁集团,还有中国最大内燃机生产基地玉柴集团,他们分属不同行业,地处不同区域,却有一个共同的金字招牌,这就是“诚信”,诚信理念,诚信文化,诚信形象。靠诚信,他们打造了企业核心竞争力,靠诚信,他们赢得了社会广泛信任,靠诚信,他们取得了成功走向了辉煌。这些典型案例异曲同工的彰显了一个颠扑不破的成功定律:诚信致胜!

由此我们看到了中国企业的希望,看到了中国经济的希望。

随着我国社会主义市场经济的不断完善,随着“共铸诚信”活动的深入开展,随着全民信用意识的增强和经济交易的信用关系的渴求,相信会有更多的企业成为诚信致胜的成功案例,相信终有一天诚信会成为所有企业竞相追逐的最宝贵的财富,成为全社会共同拥有的基本品质。

# 目 录

## 锁定 320 万读者群

——半岛都市报创造报业奇迹的故事 ..... (2)

诚信创就新奥 ..... (26)

## 鲲鹏展翅邀日月

——海航集团十年诚信创新实录 ..... (56)

## “诚信烟草”战舰远航

——山东青州卷烟厂成功之路 ..... (90)

## “诚信”打造玉柴核心竞争力

——玉柴诚信战略推动企业跨越式发展案例解读

..... (122)

## 诚信是铁 发展是钢

——解读天津天铁集团构建的国企思想文化体系 ... (156)

## 香飘“来天华”

——上海来天华餐饮实业有限公司诚信发展纪事 ... (190)



诚信，诚信，诚，百姓才信。诚是关键。诚由言和成两字组成。言，文字也，报纸的符号。成，在报纸上表现至少有两层含义：一是成功的语言，就是真话、实话，大众百姓心里的话。用这样的语言写成的文章才是成品，而不是符号；二是成人之美，成社会之美，成党的方针、政策之美。报纸要反映真善美，要从党的方针、政策宣传中描绘出时代之美。美在哪里？美在人民大众之中。

“半岛”诚信文化的核心理念：“永远与人民大众在一起。”人民大众既是诚信的源头，又是诚信的归宿。立党为公，办报为民，就是诚信的精髓。

“半岛”的价值观：“诚信是金，金在民心。”

“半岛”的育人观：“实实在在做人，扎扎实实干事。”实在、扎实，其实质都是一个诚字。亦为古训：内诚于心，外信于人。

“半岛”的服务理念：“服务创品牌，诚信是动力。”

“半岛”的口号：“精彩源于创新。”因为精彩处就在人民大众之中，创新的目的是把新的精彩还给人民。

——半岛都市报总编辑

毕华德





# 锁定 320 万读者群

——半岛都市报创造报业奇迹的故事

李德义

一张区域性报纸，仅用四年时间，发行量突破 86 万份，按报业公认的受众阅读率 1:4 计算，平均每天至少有 320 万读者看它；第四年的广告收入超过 3 亿元，在全国同类报纸综合实力排位中已进入前 10 名；这张报纸在当地为 1 万多人（包括下岗职工、进城民工、残疾人）解决了生存吃饭问题；然而，这张从市场经济母体中诞生的报纸，在发行中无权下红头文件，也不能搞任何摊派，像集贸市场上的商品，靠市民自愿掏钱去买。它的固定订户已有 33 万。在当地，平均每 1.1 个家庭就有一份这种报纸。

由国家出钱订阅，个人看报，这种状况在中国已经延续了半个世纪，时至今日，全国党政部门报刊已有近 1500 种，甚至连一个县都要有一张报。尽管如此，基层、农民并不买账。许多报纸在机关、企业成了中转站，被原封不动地当废纸卖掉。在一些县，县报则被农民讥为“县长出行日记”。2003 年，党中央下决心治理、查处报刊摊派，断粮掐“奶”，关停一批，整合一批，剩下的大部分撵进市场，自谋生路。彷徨、紧张、观望的情绪充满了当今中国报界，但是，由计划经济果断地转向市场经济，中国报业的巨大改革毕竟具有划时代意义。在这种历史关口，这张原本不起眼的报纸不能不让业界老总们刮目相看：这是哪家的报纸？原来是在山东省青岛市出版发行的大众报业集团的子报——《半岛都市报》。面对从河南、山西、江苏、云南、内蒙古、广西等一批批

赶来探秘的报社老总们，总编辑毕华德，这位通讯员出身、干了多年新闻记者的四十多岁的山东大汉，袒露着憨厚的目光，用纯正的青岛话笑笑说：“老师面前我还是个学生，要说‘半岛’能走出去，是靠诚信铺了一条路。”

## 诚字感“上帝” 岛城创奇迹

毕华德在披露“半岛”诚信致胜的秘诀时，有一段颇具经典色彩的话语：“诚信，诚信，诚，百姓才信，诚是关键。读者信赖一张报纸，是我们用诚心换取的。报纸讲诚，拆开一个诚字就解其意，诚由言和成两字组成。言，文字也，报纸的符号；成，在报纸上表现有两层含义：一是成功的语言，就是真话、实话、百姓心里的话，用这样的语言写成的文章才是成品而不是符号；二是成人之美、成社会之美、成党的政策、地方政府之美，报纸要反映真善美，要从党的政策宣传中描绘出时代之美。”

四年后，毕华德说这话，听者会感到简单而蛮有味道，可是，谁知道，那是从半岛都市报创业走过的艰难而曲折的道路中一点点悟出来的……

1998年底，在大众日报驻青岛记者站的阁楼上，当时的大众日报社总编辑刘广东对青岛记者站站长毕华德说：“前两次进青岛都没站住，这一次再进不来，无颜见江东父老！华德，背水一战，‘半岛’报我们干定了！”这位当时的山东省委委员，心里早就谋划着大众日报在新形势下的发展，毕竟，青岛是山东经济发展的龙头，改革开放的前沿。五年前，他先后通过齐鲁晚报、生活日报开拓青岛市场，由于种种原因，都没站稳脚跟，这一次，他把宝押在“半岛”，押在毕华德身上。

办一张报纸，谈何容易？且不说当时站上只有六七个人，没有印刷厂，没有发行渠道，最关键的是没有资金。刘广东说：“我给你60万，其他的自己想办法！”当时，摆在毕华德面前的何止是这些困难，最可怕的是市场环境的恶劣。当地的报纸已经有党报、晚报、早报，连老年报

都有，够齐全的了，人家日子过得好好的，你来掺和什么？这不是夺人家的饭碗吗？这座城市本来不大，也就 700 多万人口，现有的几张报纸也就够了，这里历来有种欺生、瞧不起外地人的社会风气，所以，办报消息一传出，毕华德耳朵里立即灌满了各种声音——有人警告：“异地办报，违反上级规定。”有人断言：“这次也成不了，别再折腾了！”有人善意劝慰：“华德，你就是搞弄出张报纸，谁给你印？谁给你卖？60 万元连台印刷机都买不着，你脑子别发热！”……

压力自然很大，但是，干记者多年的毕华德心里认准了一条：“半岛”能不能成功，关键要看市民喜欢不喜欢，愿不愿掏钱买，他们是“上帝”，他们才能决定“半岛”的命运。

毕华德谋划，要让读者喜欢，必须给他们一张第一流的报纸，不仅内容第一流，印刷质量也必须第一流。一切从零开始。没有采编队伍，他在《中国青年报》上打广告，全国范围内招聘，毕竟青岛有吸引力，呼啦一下报名 500 多人，笔试、面试、口试，层层筛选，选了 100 人。紧跟着上新闻课、微机培训，马不停蹄。没有印刷能力，如果请人家代印，不仅费用高，而且还只能印传统的黑白版，质量上不去。正在这时，他打听到有家美国兄弟公司正在中国推销可以双面彩印的高斯印刷机，这可是世界名牌机啊！管他成不成，见见面再说。推销商来了，是个华人，叫王永华，一报价，张口 1000 万元人民币。几番谈判、砍价，压到 700 万，先交 100 万定金，半年后交设备，发货前付齐 75% 价款。条件苛刻，但设备诱人，王永华亮出高斯机在印度印刷的报纸，清晰、鲜艳，的确漂亮。可是，毕华德的口袋里只有 60 万元人民币，连定金都不够。为拖住推销商，毕华德使出浑身解数。毕华德说：“我是你在山东的第一家买主，全省有 20 多家报社，我可以帮你推销，出了样报，在我这儿开现场会！”毕华德又说：“我保证超过印度质量，在中国大陆树个样板！”明天就是年除夕，王永华要急着回家过年。酒店关门下班了，毕华德拉着一王永华，沿着八大关的星级宾馆转来转去，终于敲开一家酒店的门，央求老板凑了一桌酒菜，算是为人家饯行。毕华德握住王永华的手说：“王

老板，买卖不成情意，算我交了你这个朋友，后会有期！”几杯酒下肚，王老板心也热了，他很受感动，眼前的这条山东汉子，人实在、可靠，是个干事业的人。在山东，从这儿打开高斯机的市场也完全可能。可他是买卖人，赚钱是第一位的。他也动了感情地说：“毕总，只要你钱凑齐，我第一个给你发货！”

这一晚，毕华德彻底失眠，他揣摸着推销商的心理，连夜给大众日报社印刷厂的王光明厂长打了电话。第二天上午，毕华德亲自去飞机场送王永华，汽车刚上 308 国道，毕华德的手机响了，传来王光明的大嗓门：“华德呀，德国罗兰机推销商今天到你那儿，人家说价格好商量。”王永华与王光明打过交道，他一听急了，拽着毕华德的衣袖道：“快！把车开回去，我不走了，接着谈！”当晚 11 点，合同终于签下来，总价降到 670 万，定金 60 万。当他们在宾馆端起酒杯时，大年夜的钟声敲响了，王老板喝醉了，哭了，毕华德把他背到房间，安抚着他躺下。也许他没能赶回广州老家团圆，思念亲人哭了；也许他认为在生意场上输给了这条山东汉子，羞愧得哭了。可是，当毕华德回到自己房间拿起电话接通崂山汉河村老家时，他也哭了：“娘，过年好！怪儿不孝，我不能回家，受我电话一拜吧！”他是孝子，按当地风俗，过年游子不归，是一大忌，是会伤父母心的，可是，他没有办法。8 个月后，当王永华再来青岛，拿起高斯机印出的双面彩印的半岛都市报后，一下子惊呆了。字迹清晰、色泽鲜艳、印刷平整，大大超过了印度样报。他拿走一大捆，仔细装好，变成他在世界各地推销高斯机的样报。

毕华德他们又马不停蹄地在全市建起了 12 个报纸发行站，招聘了百名发行员。印刷、发行解决了，接下来就是创刊号的内容设计了。

1999 年 8 月 9 日，半岛都市报创刊号终于同市民见面了。充满感情的创刊词先是让读者心头一热：“你是海，我们是船。你的目光，就是我们的航线；你的需要，就是我们的彼岸。让我们永远真情相拥，让我们永远相依相连！”而头版头条，超黑体的一道大字冲入读者心坎：“我想有双明亮的眼睛——岛城 900 特困的白内障患者呼唤爱的援助。”



这是他们策划的第一个新闻战役。它的新闻背景是：青岛市有 900 名可以享受政府资助、只需自己拿 200 元就能摘除白内障重见光明的贫困患者，因为没有钱而仍在企盼阳光。他们在编后语上呼唤：“期待富有爱心的人们伸出援助之手，给他们一缕光明，送他们一个希望。”像拨动了一根琴弦，这条消息强烈地激发了岛城各界和市民的爱心。当天，编辑部热线电话不断。市民送钱来了，老板拿着支票来了，市立医院领导干脆说：“请患者来吧，我们免收 200 元。”在创刊号的大通版上则刊发了催人泪下的长篇独家特稿：《从栈桥到剑桥——青岛女孩征服英伦》，18 岁的青岛女孩甘泉，以优异的成绩考入英国剑桥大学勤奋学习的事迹，迷倒了一大批岛城的少男少女，撬动了青岛人的自豪感。而更令人眼睛一亮、兴奋不已的是创刊号的彩色画页，大题目是：《青岛明星知多少》。像唐国强、郝海东、倪萍、宋佳、赵保乐等一大批文化体育演艺界明星，神采风貌，跃然纸上。许多市民，特别是那些追星族们，欢腾雀跃，争相购买，许多人还把它贴上了自己的床头。就这样，长江以北，第一张双面彩印的半岛都市报，以赤诚之心征服了挑剔的青岛人。8 万份创刊号，不到中午就被抢购一空。

伴着频频出现在电视、广播和公交车身上的“展现都市风采，品味现代生活”的主题广告语，一个个闪烁着爱心、民意、党的政策之声的栏目，随着报纸传播到岛城的大街小巷。“天天出海，日日新鲜”、“今日应知”、“热线关注”、“天下事”、“新闻 110”、“昨夜快报”、“为你支招”等不停地、强烈地吸引着读者的眼球。在青岛天津路上的一个公交车站旁，有家卖宁波汤圆的小店，小小的窗口上，除摆着一袋袋汤圆，还贴着一张青岛市公交车运行线路图，那是一张通版的半岛都市报。原来，青岛市城市发展快，道路拓宽，旧城改造，公交车线路增加，旧线调整，让许多“老青岛”也跟不上趟了。“半岛”把新调整的行车路线图一登，不仅让公交公司感激不迭，更让市民乐开了怀，报纸卖光了，多日后还有市民打听着买。这家小店干脆贴出来，方便问路的市民，更送上了一股“半岛”的暖意。

报品亦人品。在青岛，半岛都市报记者迟红武见义勇为勇斗歹徒的事件曾传为佳话。2002年1月11日下午，迟红武采访经过太湖综合市场时，发现一个30多岁的高大男子突然把一名卖海蜇的妇女一把推开，拎起海蜇就走。围观的人敢怒不敢言，只在一旁小声议论着。迟红武毫不犹豫地地上前问了一句：“你为什么抢别人东西？”谁知这简单的一句话，却招来了歹徒暴打。只见那男子照着他眼睛猛击一拳，把迟红武打翻在地，迟红武大声说：“我是记者！”这反而招来了更多歹徒。四五个人围上来，摁着他打了20多分钟才罢休。昏死过去的记者被市民送进医院，左眼散瞳，脑部损伤。原来，打人的是一帮市霸，平时说抢就抢，威霸一方，无人敢管。消息刊发后，震颤了岛城市民的心。市民纷纷打电话、写文章，声讨歹徒暴行，许多人拿着鲜花、保健品赶到医院看望记者。那名被解救的卖海蜇妇女跑进医院，抓住迟红武的手，不停地哭泣，反复地说：“兄弟，为了我你受苦了，你真是老百姓的好记者。”市委宣传部领导来医院看望了记者，市公安局远赴外地抓回了打人凶手，法院从快判刑3年，大快人心。在第二天的“半岛”报上，迟红武对广大读者表示：我不后悔，正义的事业总要有有人出头的，今后还要战斗。

有一段时间，随着青岛新的住宅小区成批的建成，开发商只建不清，致使许多新小区建筑垃圾成堆，居民出入困难，叫苦不迭，针对这一现象，“半岛”报头版头条，以“只顾建房不管清垃圾”为大标题，展开了一次新闻战役。消息一登，市建委下达清理令，各方齐行动，加上报纸连续曝光脏乱差小区。开发商坐不住了，一个月内彻底解决了，市民纷纷叫好。市委秘书长张泽忠在报纸刊头上的批示中给有关部门写道：“感谢‘半岛’报这种敬业、乐业精神。报道非常及时。执政为民，为民服务要从具体事做起，‘半岛’架起了机关与民众的桥梁。我建议，三项整治结束后，要对宣传报道做得好的‘半岛’记者表彰。”

当假冒伪劣产品侵蚀到市民生活中时，他们推出了曝光“黑猪肉”、“黑豆腐”、“黑心棉”、“毒大米”等一系列批评报道，揭露不法商贩的恶劣伎俩，同时请专家、行家支招，怎样识别假冒伪劣产品。

当进城民工被拖欠工资事件频频发生时，他们推出了为民工追讨工资的系列报道，在舆论压力下，狠心的老板不得不把民工的血汗钱掏出来。为了引导正气，他们又开辟了“寻找好老板”专栏，促进了市场的诚信之风。

当贫困大学生无钱上学时，他们通过舆论，呼唤社会爱心，帮助了一批批贫困学生圆了大学梦，还通过报纸义卖活动，拿出 20 多万元，资助了 100 多名贫困大学生。当副总编孙应琢把一笔笔钱送到大学生手里时，他们喜形于色、激动万分。有一名第一批受助的大学生，四年后大学毕业，走出校门第一件事就是揣着感谢信，来到报社，再三感激报社在他人生道路的关键时刻助了他一臂之力。

“半岛”被这座美丽的海滨城市接纳了，“半岛”走进了青岛人的心中，走进了青岛人的家庭，得到了市委、市政府的肯定和赞扬，并被评为“受群众喜爱的都市报”。

数字是最有说服力的：“半岛”创刊第一年（2000 年），发行量就突破 10 万份/日，年终达到 18 万份/日，广告收入 3400 万元，当年盈利。

第二年，发行量突破 20 万份/日，年终达到 30 万份/日，广告收入 7000 余万元。

第三年，发行量突破 50 万份/日，年终达到 56 万份/日，广告收入 1.5 亿元。

第四年，发行量达到 86 万份/日（10 月份），全年广告收入有望突破 3 亿元。

2002 年，他们请一家国内权威的调查公司——北京慧聪国际咨询公司，对“半岛”的发行、广告、群众反映、市场占有率等进行了全面调查，得出了如下结论：“发行量、广告投入产出比、市场占有率均居全市首位。双面彩印的《半岛都市报》日发行量 50 多万份，是青岛和山东半岛地区发行量最大的报纸，并成为青岛市千家万户中不可缺少的‘家庭成员’。”

当然,面对激烈的报业竞争,“半岛”也不无挑剔、批评甚至恶意诽谤之声。毕华德的原则是,善意的批评,欢迎感谢;恶意攻击,置之不理。他认为,读者心中自有一杆秤,秤砣就是老百姓。有一位地方党报退休的副总编,面对种种对“半岛”的非议却坐不住了,他投书“半岛”报,赞扬“半岛”贴近百姓,贴近生活的朴实风格。发表前,曾担心他和原单位的关系因此而不好相处,编辑郑重地征求他的意见,是否隐去真实姓名,换个笔名。谁知他干脆利落地说:“就用本名,怕什么?报人就得说真话!”

“手中有‘半岛’,啥事也难不倒。”这已经成为青岛市千家万户的心声。

“半岛”从创刊第二年就冲出青岛,走向山东半岛地区,现在半岛的烟台、威海、潍坊、淄博、日照、临沂、东营等地,上午10时以前就能见到当天的半岛都市报了。两年前,来考察山东市场的国务院新闻办公室的王国泰副局长,在深入调查了市场后感叹地说:“半岛都市报的发展速度,在中国报业史上前所未有,可真是奇迹了!”

### 诚信铸品牌 服务升美誉

2002年4月,半岛都市报为回报广大读者的支持,决定搞一次“集报花中50万元住房大奖”活动,凡集齐一个月报花的读者,都有机会抽奖。消息一登,全市沸腾。这可是青岛有史以来第一遭。

“现在这奖那彩的多着呢,有几个真的?就算是真的,也早内定了,净耍着人玩。”有些受过骗的人不相信。

“四角钱一份的小报,拿出套50万元的房子,报社划得来吗?我看不可能。”有人怀疑。

但是,更多的市民还是冲着对“半岛”的信任和好感,热情地参与了进来。一时间,街头巷尾,“你集了‘半岛’报花没有?”的询问声,代替了人们的见面语。原先怀疑的市民也将信将疑地集起了报花,不就是一个月的报花吗,要不也得天天看“半岛”。一个月下来,竟有23.7万



人参与进来,光盛报花的箱子就摆满了一间大房子。

面对读者的种种心态和热烈局面,毕华德心里很不平静,他对主办这次活动的半岛都市报发行公司总经理戴升尧说:“一套房子不过50万,可这次活动,却要在全市父老面前考验‘半岛’的诚信,这关乎党和政府的声望,毕竟我们是党的喉舌。”

他说,抽奖的每一个环节,必须公正、透明,让市民一看就懂,没有疑问。

5月8日上午9时30分开奖活动开始了。几千名读者早早来到现场,围了个里三层外三层,连马路都堵了,交警不得不来维持秩序,人们翘首相望。戴升尧经过精心的准备,让工作人员把23.7万份装有报花的信封分装在111个纸盒内。在着装整齐的公证人员的监督下,先从现场参与的群众中随意抽取111张个人身份证,并将其作为代表,分别从111个纸箱内随意抽取一份报花。然后,在公证员的监督下,验证所投递的报花是否符合活动规则,如果符合就投入准备好的一个红色抽奖箱内。这样,这111份报花投入者就成了本次活动的一、二、三等奖的入围者。然后,再将每一个入围者名单当场宣布。这次活动一直持续到14时20分。一切都是那样原始,一切都在现场群众的眼皮底下操作。初夏中午的阳光还是让众人脸上流出了汗水,但是,观众的兴致越来越高,他们要看看这是场真戏还是假戏。

14时25分,最紧张的时刻到来了,当戴升尧大声宣布中得幸运大奖的是家住莱芜一路的董翔时,观众中没有人应答,人们你看我,我看你,出奇的平静,董翔在哪里?

“让中奖者站出来我们看看,是真的还是假的!”突然有人发话,接着更多的人随之响应,现场开始骚动。

戴升尧深知到了活动成败的关键时刻,他一面安抚大家,一面派工作人员以最快的速度赶到莱芜一路接董翔。

后来我们才知道,中奖者是个25岁的小伙子,父母曾是到青海支边的青年,回青后住房紧张,他就一直住奶奶家睡吊铺,一睡就是