

报告文学集

诚信铸丰碑

于海涛著

诚信，是中华民族的美德
诚信，是人民公仆的品格
诚信，是中国共产党人的本色

长春出版社



长春出版社

太阳鸟文丛 报告文学集 诚信铸丰碑

丛书主编：于笑然

王丽君

责任编辑：董辅文

责任校对：方 元

装帧设计：俞 雨

出版发行：长春出版社

(长春市建设街 43 号 邮编 130061 电话：8569938)

印刷：长春市康达印刷厂

开本：850 × 1168 32 开

字数：256 千字

印张：11

版次：2003 年 9 月第 1 版

印次：2003 年 9 月第 1 次印刷

印数：1000 册

书号：ISBN7 - 80604 - 781 - 6

定价：30.00 元

前 言

从2000年9月至2002年末,我行走吉林大地。长白山下,出入国有公司、民企、医院;松花江两岸,采访银行、机关、学校。结果就有了这本报告文学集《诚信铸丰碑》。

时逢盛世,群英荟萃。这里有驰骋商界的经营巨子和一心为一方百姓造福铸诚信丰碑的镇党委书记,有艰辛创业用肩膀扛起亿元资产的民营企业家与救死扶伤重振雄风的白衣天使,有监护金融大门的忠诚卫士和燃烧自己照亮别人的灵魂工程师,有力挽狂澜于即倒叫破产工厂起死回生的老厂长和37个春秋献给林业一心回报大森林的林场场长。他们在改革大潮中,急流勇进,与时俱进,功勋卓著。

如果说,一些篇章能掀起读者心中涟漪,那首先是先进人物事迹生动、材料详实。沉浸在英模劈风斩浪大潮中的我,常常激动不已,笔下如行云流水。

读过《谁是最可爱的人》、《为了六十一个阶级弟兄》、《县委书记的好榜样焦裕禄》、《哥德巴赫猜想》和《三门里轶事》,令我热血沸腾热泪盈眶,待自己动手也弄起报告文学来,感到写好真不容易。但心得总还是有的。

重视采访。跟群众扯扯,在基层走走,见到主人公,最好唠他个昏天黑地。蜻蜓点水、走马观花,写出东西不空不虚很难。

坚持真实性。每到一地,我向被采访者讲一句口头禅,“写出来的东西,要叫本人看了不脸红,别人看了不撇嘴。”有人喜欢妙笔生花,为了突出主人公,张冠李戴,移花接木,编造事实,以至于印刷成文,不敢公开,失真的东西上不了台面。其实,红花

总得绿叶配,写出员工的成绩,不正衬托出领导有方吗。关键在于怎么样使用材料,调准角度。

详细占有材料。俗话说韩信用兵多多益善。一篇由我执笔与人合作的文字,就是经人提供大量资料,我吃透材料,提炼主题列出框架,加上我平时对这个公司有所了解,倾情投入一气呵成。占有材料不是照搬复制,而是消化理解重新组合,用自己的方式自己的语言表述。这个集子里个别篇幅材料单薄,时间紧迫,赶任务的迹象明显。如今木已成舟,徒生遗憾。

关照层次结构。报告文学不是论文,但不能忽视逻辑性。脉落不清层次模糊,只是事实罗列堆积木,为特写通讯任何文字所不允许,世界上干什么都离不开认真二字。

不能缺少细节描写。主人公的高风亮节固然重要,但他的音容笑貌一招一式,生活里的小镜头、小故事万不可忽视。文字生动感人,如临其境,如闻其声,如见其人,人物才能立起来,才会光彩照人。

“春来江水鸭先知”,经过近3年的实验,说出上面的话,不顾忌有班门弄斧之嫌。前边的路很长,杰出人物如潮涌,我仍将不断磨砺耕耘。

结集39篇,有38篇发表在书报杂志上,它们是《时代足音》、《吉林英才》、《关东英模》、《当代英才》、《学问》、《中国政协报》等。

3年来,我与被访者建立了感情,很想知道他们的近况。

何日还有造访江源的缘份,重饮牡丹江水,又食牡丹江鱼。爬上帽山,踩着一级一级平平的天然石板,攀登绝壁。

再到江源,“五大支柱产业”战果一定更辉煌,我要去访访养蛙能手查长河,去看看养鹿状元曹志忠,去见见木耳大王冷增战,去瞧瞧种植贝母大户王求记。

待来年金秋，我还要去万宝林场，问一问吴壮场长的腰见轻没有，看一看吴壮场长回报大森林又取得了哪些新成绩。

我还要去养鱼塘，享受一下扬杆钓起大鲫鱼的美好时刻。我要走进塑料棚，双手捧起油汪汪小伞似的大灵芝。我要与参农一起，挖出白净净胖乎乎一棵赛一棵的西洋参。

那时候，在林场食堂，我一定破例喝点老白干，与场长书记共同举杯，畅饮明天，抒写未来。

呵！生活的美酒千杯不醉。

2003年8月于长春

目 录

前 言

真爱载着长百飞

——记长春百货大楼集团公司

董事长、党委书记王建国 (1)

人格 燃烧 超越

——记中国一汽动能分公司党委书记李树达 (13)

关东硬汉江礼成

——吉林省东丰县江城集团公司走笔 (24)

情深尽染红叶谷

——吉林省蛟河林业局爱林林场速写 (32)

回报大森林

——记省劳模大石头林业局万宝林场场长吴壮 (41)

孟继柱, 擎起林场致富门

——汪清县林业局南沟林场素描 (51)

林海深处暗香来

——舒兰市青松林场领导班子写真 (60)

唱响生态林业主旋律

——柳河县林业局改革发展纪实 (68)

张一明,让造纸厂新生	
——吉林省镇赉造纸总厂写实	(76)
王加强,托起明天的太阳	
——吉林省吉禾豆制品集团公司发展纪实	(86)
脊 梁	
——记省劳动模范梨树县房管所所长倪维国	(94)
“大老黑”主任	
——梨树县喇嘛甸粮库主任蒋春文写真	(102)
春花无限酿酒香	
——记白山市参花酒业有限公司董事长王新	(110)
激流勇进唱新歌	
——记省劳动模范吉林东林 冶炼公司总经理逢广林	(118)
吉林葡萄王杜喜山	
——记吉林省舒兰县拉法镇葡萄研究所	(127)
孙华榜,诚信铸丰碑	
——记抚松县露水河镇党委	(136)
江源镇,大路朝阳	
——敦化市江源镇发展特色经济写真	(146)
牛国志心系松树镇	
——吉林省江源县松树镇纪实	(156)
奔小康领头雁	
——记辉南县楼街朝鲜族乡党委书记秦品双	(163)
建华村的未来不是梦	
——吉林市丰满区江南乡 建华村党总支书记王福喜	(171)

石山村鲜花盛开的地方	
——磐石市明城镇石山村文明录	(180)
王永坤,好大一棵树	
——通榆县第十中学振兴实录	(187)
靳光辉,打造一道亮丽的风景	
——记白城市工业技术学校	(197)
花儿别样红	
——记辉南县第五中学	(206)
不用扬鞭自奋蹄	
——记省劳模吉林省林业技工学校校长毕可畏	(214)
龙银信用社龙井人的朋友	
——记吉林省延边龙井市龙银城市信用合作社	(222)
古城奇葩香千家	
——中国银行延边分行敦化支行写真	(230)
许延辰和他的中心支行	
——中国人民银行吉林市中心支行剪影	(238)
天 职	
——记白城市铁路医院院长桑建国	(246)
崔林,在爱中奉献	
——延边麻疯病疗养院纪实	(254)
葛树立,一步一层天	
——记白城市第三人民医院	(265)
重振雄风	
——吉林省镇赉县医院创业记	(275)
自律 责任 奉献	
——蛟河市卫生防疫站站长牟广义大写意	(283)

张清若,心铺路上

——白城市洮北区交通局公路管理段速写…………… (291)

城市建设的先行官李元国

——延吉市房产局拆迁处走笔…………… (299)

张为林,你心飞翔

——记延边龙井市地税局…………… (308)

堡垒是怎样构筑的

——通榆县工商管理局领导班子剪影…………… (316)

翰墨情注晚霞红

——书法家陈启弟采访记…………… (324)

刀笔传情夕照明

——书画篆刻家王以忱写真…………… (332)

真爱载着长百飞

——记吉林省政协常委，长春百货大楼
集团公司董事长、党委书记王建国

市场经济的大潮惊涛拍岸，为商海造就了一批大略雄才，一顶顶桂冠光芒四射，灿烂夺目。

他们是企业的强人、共和国的骄子、共和国的精英。

长春百货大楼集团股份有限公司董事长、党委书记王建国，就是用自己的挚爱和一路拼搏赢来一串闪光的称谓——全国青联委员、省政协常委、吉林省青年企业家、并享受省市政府颁发的特殊贡献人才津贴。

爱是付出，爱是成功的基石。

没有一路艰辛的拼搏，便不会赢得全程的微笑。

没有深切的爱和付出，就品尝不到那份醉人的芬芳。

王建国走过的路是爱之路。

王建国正走的路是爱之路。

王建国将走的路仍是爱之路。

“我们要兢兢业业、踏踏实实地把企业做成‘名牌’，用什么？——真诚，真心，真爱”

一步一个脚窝，爱架起成功的彩虹

“大时代的弓弦，等待有臂力的臂膀。”

公元 2000 年，世纪之交，王建国接过长百集团总经理的担子，这是一副历史的重担；沉甸甸的历史责任感和对未来的美好憧憬交错地缠绕在王建国的头上。

长百集团走过了 50 年风雨历程。

——1952 年建店，定名为长春市百货公司第五商店

——80 年代初以优质服务名扬全国

——1983 年更名为长春市百货大楼

——1992 年转制为股份制企业

——1994 年成为上市公司，同年组建长百集团

——1996 年实现融资配股

如今长百集团已成为以商业、化工为主体的多种经营的大型企业集团。

长百应该继往开来，与时俱进。

王建国能深孚众望不辱使命吗？让我们回顾一下王建国的走过的爱之路。

1980 年，20 岁的王建国从部队退伍到百货商店当上 142 号售货员，三尺柜台前销售暖水瓶。他服务周到、态度和蔼、助人为乐，下了班也不回家，不是帮人送货取货，就是帮人出库入库。年底被列为长春市 60 名最佳营业员之首。

1981 年，表现突出的王建国被安排到采购员岗位，这是商业经营中一个重要岗位。每天，他骑着一台红旗牌加重自行车，背着一个装着算盘的大兜子蹲起了百货站，帮人家打水扫地倒

垃圾……真诚换真情，紫罗兰香粉畅销那年，他从百货站订的香粉创造的利润，长百大楼的领导和职工有口皆碑。

1983年，黑龙江产明水奶糖供应紧张，商店给王建国一项艰巨任务，想方设法多进奶糖。他踏上了去明水的列车。在明水的一家食品厂，他一住就是一个月。20个人睡的大板铺让人彻夜难眠，可在广阔天地抡过锄头的他挺住了。一个月下来，他成了食品厂熟人，多订了50吨奶糖。当完成任务的王建国拖着疲惫的身体回到长春，除夕的钟声刚好在耳畔敲响。这一年他被评为长春市新长征突击手。

1983年9月，王建国从采购员提拔为百货商场的副经理，后来又任经理。在这个顾客稀少的落后商场，他一干就是5个年头，初显身手，商场利润每年增长30%。人们对他刮目相看，领导格外关注和器重他，认为他是块好料。

1990年，这个干什么钻研什么的30岁年轻人，从总经理助理的位置上提升为商店的副总经理，负责经营。王建国在这个岗位上又打拼3,600个日日夜夜，商场发生了翻天覆地的变化：经过股份制改造，长百大楼发展成一家上市公司，成为全国百家大规模商业企业。

“干一行，爱一行，有爱就有付出，有爱就有成功。”2000年，王建国功劳卓著，被聘任为总经理。他先后被授予长春市特等劳动模范、全国内贸系统劳动模范和吉林省劳动模范。

“三十功名尘与土，八千里路云和月”，王建国认为功名只说明过去，他感受到自己肩头的份量：现代商战，没有硝烟、兵不血刃，却处处刀光剑影、咄咄逼人；专卖店、超市迅速崛起，传统百货受到前所未有的冲击；几家大商店连打价格牌，低价倾销战“你方唱罢我登场”，长百大楼的客流量有所减少，经济效益受到影响；格局陈旧的长百大楼，商品结构也亟待调整。

“沧海横流方显英雄本色”，王建国锐气不减，开足顶风船，急流勇进，用真心真爱再创辉煌。

“长百 50 年的风雨历程告诉我们一个道理：没有老百姓的厚爱，我们走不到今天。举办感恩年活动，就是要回报消费者——我们的亲人”

回报消费者的爱，浓得化不开

一切为了顾客，顾客是发展之根。回报消费者就要诚实守信，让老百姓感受实惠。

2000 年 3 月，面对商界打折风盛行、价格不定的状况，王建国果断打出低价保证牌。在扩大市场份额的同时，实行微利销售，降低成本、薄利多销、大吞大吐，真正让利于广大消费者。

“商品价格保真，商品作价就低！商品差价全退！”“走东家，逛西家，长百大楼让您满意到家”等广告语广为流传，在消费者中引起强烈反响。微利销售活动第一天，销售额达到了 600 万元，连平日比较平淡的家电市场也火了起来。彩电、冰箱、洗衣机等日销售都在百台以上。服装、鞋帽、钟表、黄金饰品也都出现了前所未有的热销场面。长百大楼客流如潮，日平均客流量和销售额比以前增加一倍多。

为加大对商品价格管理力度，大楼内部开展“诚实规范物价，制止价格欺诈”活动：明码实价，不设虚价，并请社会监督；不讲价、不打折，价格透明。

在大楼无假货的基础上，率先在全国商贸系统向社会做出承诺：商品质量保真、消费者在长百购物发现假货重奖一万元。

长百大楼知难而进，开拓创新，通过调整经营特色、延伸承诺固信誉，以文兴商塑形象，以人为本聚动力，得到广大消费者

的认可,再次成为市场的赢家。2001 年实现销售额 15.6 亿元,较 2000 年同期增长 25%,位居全省同行业之首。

金杯银杯不如老百姓口碑。王建国以“大楼围着大众转,办成人民贴心店”为宗旨,把 2002 年定为“长百感恩年”,围绕老百姓关心的商品质量、价格质量、服务质量、环境质量四个方面,延伸承诺,向消费者推行 5 个信赖:

信誉让消费者信赖。“长百大楼”4 个大字已成为宝贵的无形资产,长百人把信誉视为企业的生命,竭力为消费者提供尽善尽美的服务。2001 年 3 月,顾客刘贵林元旦时购买的皮鞋断底裂帮。按省鞋类产品质量“三包”规定,皮鞋的“三包”期为 60 天,而他的信誉卡表明,鞋已超出“三包”期 9 天,但经认真检查,这双鞋断底确属质量问题,长百大楼为刘贵林退了货。

商品价格让消费者信赖。王建国向社会承诺,同品牌、同品种、同规格、同年生产的商品,在一个月内价格如高于其它商店(含大型卖场、大型超市),退还两倍差价(削价商品除外)。王建国之所以敢于“叫板”,是因为大楼得到了大供货商的支持,直接从厂家进货,减少中间环节,降低成本,让利于消费者。

服务质量让消费者信赖。长百做到亲情服务——把每位顾客视为自己的亲人、朋友。接待顾客做到问不烦、看不烦、挑不烦、不买不烦、退货不烦。在售后服务过程中,做到服务四到家,大件商品送货到家、安装调试到家、电话预约到家、退换货到家。凡在长百大楼购买的彩电、冰箱,“三包”期内出现故障,只要拨打 24 小时热线服务电话,维修人员就会及时把“周转彩电”与“周转冰箱”送到顾客家。有十几位顾客成了这项活动的受益者。大楼开设家用电器回访电话,已对近 2 万名消费者进行了电话回访。

王建国针对市场需求,与厂家携手开发市场,顾客需要什么

大楼就销售什么,海尔集团、长虹集团相继为长百大楼特制了一批适合长春气候与消费特点的冰箱、彩电、空调,受到广大消费者的欢迎。对海尔洗衣机进行了适当的改造,将水温提高了50℃——100℃,首批订制的1,000台洗衣机,第一天就卖出100多台。适当简化冰箱功能,对海尔立式空调进行买断。果断的决策赢得效益,一年以3,800万元的空调销售额居东北三省榜首。

商品质量、购物环境让消费者信赖。力避千店一面的传统经营方式,保证商品质量,切实维护广大消费者利益,王建国一上任,就调整经营结构,继续实行错位经营,坚持“以高中为主,兼顾低档”,将公司所经营的商品与仓储超市和一般大市场经营的雷同、低档商品区分开来,在品牌商品经营上大做文章,突出名品新品真品,做到多元化、层次化、专业化;不断调整经营格局,改善购物环境,让消费者每次来大楼都有新感觉,努力营造一个温馨、舒适、可心的休闲的购物环境。

大楼将原有的万余种小百货、小针织、小食品全部撤出,同时引进知名厂家的电器、服装、鞋帽、钟表等新品万余种。针对纺织市场日趋萧条,纺织面料难与市场竞争的不利局面,大楼取消了纺织商场,改为精品服装商场,专营名牌服饰商品,提高了大楼的经营档次和品位。

大楼继续开展商品总经销、总代理业务,实行买断经营,改变付款方式,对家用电器的购进从以往的货到付款、先付款后发货改为全部打承兑汇票。以海尔空调、冰箱为例,汇票最多达1,000多万元,体现了大楼的信誉优势和经济实力。由于经营结构和商品结构的调整,大楼共增加新品种3,000余种,名、优、新商品比重达到80%,改变了千人一面的大赏场陈旧格局,进一步形成了长百特色。

为了还顾客一个赏心悦目、温馨舒适的购物环境,长百首先在一楼大厅开辟了一条宽敞的中央通道,将五金、食品、百货所占的公共位置重新让给顾客,拆掉了原有的一些柜台和货架,用花木装饰喷泉和通道。改善两个门口的灯光照明,使顾客走进店门感到豁然开朗。对东营业楼进行重新装潢,安装空调、防火喷淋设备。

各经营商场根据消费需求重新调整、改造,针织商场增加了休闲服饰;五金商场扩大了空调、热水器、抽油烟机的经营面积;电讯商场扩大了彩电、电话的经营面积;建立省内品位最高、最具特色的数码科技城,设有品牌专营店、兼容机广场、网友天地、休闲岛;加大引进国际品牌,使国际精品服饰商场名符其实。

长百大楼从商品陈列到经营布局焕然一新,老百姓说“长百大楼真变了”。

王建国倡导以文兴商,2001 年世纪之夜在长百大楼举行的题为“走进新世纪,长春更辉煌”活动,开展万人签名、发明信片、赠名人书画、迎接新世纪晚会等丰富多彩的活动,吸引了成千上万的老百姓。新世纪首月实现了开门红,仅仅 20 天销售额突破 1.5 亿元,比去年同期增长 45%。

购物赠报,长百把 3 万份全年报纸送给用户;名人进店,长百把百位名人请进大楼,共商大计;书画摄影,长百又把美好的画卷传播给全市人民。长百开展的“诚聘英才顾客”、“长春市民话大楼”、“有奖征文”、“名人书画笔会”、“服装设计大奖赛”、“灯谜晚会”等高档次的文化经营方式大大提高了企业经营品位。

这种经济效益与社会效益双赢的文化经营,使长百大楼这颗商海明珠更加璀璨。