北京榜样 学榜样 我行动

——榜样故事

“豌豆女王”张涛、靓诺时装苑永萍、华冠商业肖英

诚信经营 带更多人走上致富路

□本报记者 盛丽

“诚信”虽有两个字，但其中的分量却沉甸甸。对消费者讲诚信、对职工讲诚信……在北京榜样这个群体中，有这样一些人，他们将“诚信”作为自己的人生信条，在点滴中践行着这个可贵的品质，并带领更多的人通过诚信经营走上致富之路。

肖英(右)检查临期商品

坚守诚信理念

张涛是北京荣涛豌豆产销专业合作社社长、2015年度北京榜样。从1997年开始，张涛在京郊平谷经营豌豆生意，凭着诚信的品质、执着的追求和积极进取的精神，带领农户共同致富，成为远近闻名的“豌豆女王”。

张涛重视产品的品牌，更重视靠诚信打造品牌。产品销售得好，她也毫不松懈。2011年她正式做食品市场，组建市场部，从来不给生产和销售部门下利润增加的指标，怕他们有压力会出歪招。她要求业务员出去必须用产品说话，产品质量好了，销售得好，利润自然就来了。

同样，在经营路上坚守诚信的还有北京靓诺派时装有限公司董事长、2018年度北京榜样苑永萍。苑永萍常说：“人品决定产品，产品折射人品”。从40岁时自主创业，她的靓诺服装就坚持传统高工费的“推、归、拔、烫”工艺不变。通过研究3000多名女性的人体数据，她创建出独特的时装人体结构比例数据库和版型精算公式，创立“立裁百号、量产定制”服装技术。

苑永萍坚持每天三点起床，只睡三四个小时，每天工作16个小时，就这样坚持了21年，没有节日，没有休息，几乎所有时间都给了衣服。苑永萍付出全部心血打造“靓诺”的品牌，她说：“品牌的底色是诚信。”这不仅体现在服务上，更多的是来自一件衣服背后的良心。

一般企业一件衣服的制作工序为几十道，而“靓诺”品牌的制作工序高达168道。一般企业的检验是三道，“靓诺”品牌的检验是六道。对于不合格服装，不论面料多高档、价格多昂贵，苑永萍都会毫不犹豫地剔除，甚至成批量地销毁。多年来的诚信经营，使“靓诺”品牌赢得了消费者的高度认可。公司连年获得“北京市著名商标”“中国质量服务信誉AAA级企业”“诚信创建企业”“中国自主品牌100佳”等殊荣。

带领集体致富

对于北京华冠商业经营股份有限公司副董事长兼总经理、党支部书记，2015年度北京榜样肖英来说，致富的路上绝不是一个人。几年前的秋天，内蒙古土豆大丰收，在地里挖一锹，嫩黄、个大、皮薄的土豆滚一地。可肖英得到消息：土豆大丰收反而造成滞销，土豆批发价格一再下跌。很多农民一算账：80元雇一个人挖一天土豆，加上成本和存储费，大大超过批发价，不如让土豆烂在地里沤肥。

内蒙古寒气来得早，再没有人去地里收购土豆，农民一年的汗水白流了。肖英心急如焚。那年10月2日中午，肖英打电话给生鲜采购经理，连夜去内蒙古收土豆、拉回来。华冠各商店要打一场支援内蒙古、卖爱心土豆的硬仗。见华冠卖内蒙古爱心土豆，其他超市也纷纷去内蒙古采购。这次华冠卖了30多吨土豆，最后一算账，利润微乎其微。

在有的人眼里，肖英这笔买卖费力不赚钱，是自讨苦吃。肖英认为，企业要赢得社会信任，让顾客依赖你、与你不隔心。暴雨过后，房山区葡萄吃水过多爆皮了，拉到华冠赶紧卖；昌平的苹果不好销，华冠赶紧伸手采购助销。还有山东青州蔬菜，湖北房县小花菇、黑木耳，新疆和田大枣，内蒙古突泉县攥汤子，河北涞水的农副产品，只要是扶危救困、对口帮扶，肖英都是有求必应。

经过多年的奋斗，张涛不仅收获了幸福，还带领乡亲们走上了致富的幸福路。2008年，张涛注册成立了荣涛豌豆产销专业合作社，入社社员527户，按1000元一股注册资金268万元。社员享受技术服务及种子成本价、农药化肥批发价的实惠。合作社与种植户签定合同，标明回收的最低保护价，实际回收价格实行“保护价+市场浮动价”，且规定每年把利润的90%返利给社员。可当年市场行情不好，合作社只有几万元的收益，张涛把所有收益都返还给社员，自己承担了全部成本。

张涛带领豌豆种植户将农业生产与农产品加工紧密结合，促进农民致富增收，实现了“回报乡亲、带领社员致富”的梦想。她的合作社已发展入社会员527户，辐射带动北京市4个区、河北省7个市区的种植户4000多户，让更多农户走上了致富路。张涛说：“成为‘北京榜样’既是一种责任，也是一种压力，我将把责任和压力变成动力。未来还将继续带领乡亲们种植好豌豆，把小豌豆变成小金豆，带领大家共同致富。”

■我学榜样■

北京惠生养蜂专业合作社理事长饶仕忠：

人无信则不立，做人最重要的就是讲诚信，更何况是做生意。我是密云区石城镇的一名普通农民，2008年成立北京惠生养蜂专业合作社，主要从事中华蜜蜂的养殖与产品销售，同时担负宣传保护中华蜜蜂物种的重要任务。

从农民到经商的转变，我坚信诚信经营依旧是长远发展的根本，所以我们对于社员有带领其增收致富的承诺，对消费者有提供高质量健康蜂产品的承诺。为坚守这份承诺，我们坚持统一品种、统一技术培训、统一购买用具及原料、统一防治病虫害、统一收购和销售的“五统一”的管理，即便是蜜源年景不好的情况下，也要求社员避免向蜂群喂食白糖，用摇出的蜂蜜养蜜蜂，这样才能向消费者呈现最健康的“良心蜜”。

诚信经营换来的是社员的支持和消费者的信任，目前，合作社开发的成熟中蜂蜜、巢蜜5种产品在市场的反响非常好，“中峰谷”品牌也在消费者中口口相传、越叫越响亮。

北京丽莎慧美科贸有限公司职工张岩：

榜样们诚信经营的故事让人感触颇深，他们用几十年如一日的坚守，细心呵护着消费者给予的信任，才成就了好品牌，好口碑。而人与人之间的相处，又何尝不是在诚实与信任中拉近彼此距离呢？

作为一名普通的社会人，我们用“勿以恶小而为之，勿以善小而不为”，树立起自己的诚信，又以“不造谣，不传谣”“说到就做到”，维护着自己的诚信。在充斥着复杂信息来源的社会中，如何诚信经营自己，也是需要大家细心学习和揣摩的。

从小事做起，做个诚信的人，那么从商，将成就一个源远流长的好品牌；从政，就将收获受人爱戴的好口碑。我们也该教育好子女，坚守诚信，让这份美德久久地传承下去。

本报记者 王路曼

劳动光荣 职工故事

【线索征集邮箱：ldwbgh@126.com】

陶院生：矿山铁路“安全闸”

□本报记者 赵思远

“安全就是命根子。”在首钢矿业公司运输部机务段，陶院生常常这样说。在近三年的时间里，他作为一名安全员，排除了一项又一项安全风险，消除了一个又一个安全隐患，杜绝了一起又一起安全事故，在机车与铁路之间竖起了一道安全的屏障。

刚刚担任安全员时，陶院生每天的必修课就是一遍一遍翻阅历年典型行车事故案例，一边学习，一边对照机务段岗位规程总结本车间容易发生事故的危险因素和岗位不安全作业行为。为了将工作做细做实，他创新班组安全管理模式，制定形成了安全管理评价程序体系并实施于各个班组。该评价程序由八部分内容构成，各部分又细分为多个方面，尤其是安全考核部分，用数量、金额、十分制分、时间段分、点位分等五个维度精准体现，整套程序能全面反映出班组安全管理水平。每周，陶院生都会对班组安全管理评价情况进行公示，各班组根据结果，反思找差，及时弥补管理短板，提升安全管理水平，实现了安全管理由定性到定量的转变。

为了确保道口行车安全，陶院生效仿高速公路距离标做法，在迁钢公司院内道口两侧30米、10米处和沙水正线支线道口两侧100米、50米处安装刷有荧光漆的道口距离标，让行车安全变得有“距”可依。安装道口距离标后，乘务员对机车距离道口的位置有了准确的感知，对该举措有了一致好评。

近年来，在京津冀地区“大宗物流由公路运输转向铁路运输”的背景下，矿业公司大力发展铁路运输物流产业。为提升岗位安全意识及安全技能水平，全力配合北区提速提效工作，陶院生沿着北区铁路线来回巡查，认真对铁路沿线影响瞭望的点位和区段进行细致排摸。一个月里，他走了大约100公里的路，发现隐患问题就立即记录下来并拍照留存，共计排查上报隐患43项，并配合相关单位做好隐患治理后的验收工作。

结合排查出的道口状况，陶院生逐个进行安全风险分析，组织人员制作沿线无人看管道口的安全操作方法及注意事项，施以全员培训，提高岗位的安全操作技能。为进一步加强道口安全管理，陶院生到无人看管道口进行测量、拍照、分析，形成了道口周边树木、杂物和安全设施整改方案。同时，对所有机车速度表进行逐个排查，对于不显示、显示不准确或速度表角度与实际位置不符的，他总会持续督促直到整改落实，确保速度表状态良好，为精准提速提供安全保障。

“安全员，难的不是各项工作的繁琐，也不是深入百里矿区现场检查的艰辛，而是在安全管理过程中难免出现工作和人情两难的情况。”陶院生说。

一次，一名年纪较大的班组长手拿物品上机车时被陶院生发现，他立刻对该班组长进行教育，指出上下机车手拿物品的危害，并要按照防人身事故安全控制措施落实不到位对其进行考核。班组长觉得自己岁数大了，又是班组长，这样会很没面子。陶院生严肃地告诫对方，年纪大且身为班组长，理应起到表率作用，并把对方叫到办公室，打开历史上职工上下车手拿物品发生滑倒摔伤的事故案例，耐心解释：“这样的行为有过教训，代价也很惨重，考核不是目的，我是希望通过这次考核，切实让更多的职工深刻吸取教训。作为资历老的班组长都受到考核了，他们还有什么理由再心存侥幸呢？面子固然重要，如果能用您的面子换来更多人的警醒，您觉得值得吗？”

这之后安全员的工作能力得到了认可，更调动了老员工的工作积极性。“安全就是生命和效益，就算得罪了一起奋战的兄弟，也要坚决执行安全管理规定，恪守一名安全员应尽的职责。”陶院生说。