

(上接第5版)

晒高粱

父亲上门崇高粱，儿子收购尊规章。
不因私情松尺度，只为国家守好仓。



一年的9月，主保管赵庆文的老父亲搭了一辆顺路的拖拉机，把自家的2000公斤高粱拉到柏粮来卖。

现场的一个小保管抓起一把高粱，对庆文说：“咱们赶紧收了吧！”赵庆文推开小保管，把手伸到布袋里抓了一把高粱，果真是色正粒饱的上好高粱，再抓一把一看，觉得水分大了，再往里边抓一把，水分果真是大了，就说：“水分大了，拉回去晒晒吧！”老父亲对儿子急了：“这可是我和你妈在院子里晒过的，水分哪能大呢？再说人家的拖拉机早就走了，我咋拉回去？”

赵庆文让小保管拿来测水仪，果然水分超了，但还没有赵庆文断定的那么大，于是让小保管拿来铁锨，摊开了高粱。

赵庆文看着老父亲在毒太阳底下守着他那高粱，几次连拉带劝让老人到宿舍休息都不肯。老人家就连在宿舍里吃饭也是快吃快咽，恨儿子六亲不认！

直到第三天傍晚，水分合格，高粱才入了库。

困难压到舌底下

妻子有孕就要生，临时受命要远证。
公私两情难兼顾，忠心耿耿显真情。



2012年7月份，柏粮突然接到去东北发运跨省移库大豆的任务。

正是夏粮收购旺季，员工一个萝卜一个坑，人员非常紧张。临行前两天，发运大豆需要的八个人还差一个，带队的副主任张立周急得一筹莫展。

张主任拨通了职工孙江波的电话，先说了国家移库的政治意义和柏粮的责任，希望他能参加移库队伍，但还是问他：“有困难没有？”小孙不加思索地回答：“没困难！”其实，他知道这次到东北移库要三个月时间，可他妻子还有两个多月就要生产，他把困难压在舌头底下没说。

初始发运顺利，后期东北发洪水，车皮不能按期到达，拖延了发运时间。算着妻子要生了，大豆还没发完。小孙心里挂念，嘴上还是没说。

张主任知道后，命令他赶快坐火车回家。小孙说：“人已住进医院，家里一切都好，我等发完大豆再回去吧。”

第二天晚上七点半，喜讯传来，妻子生了个大胖小子。半个月后，发运任务结束，孙江波才见到儿子的第一面。

实诚

黄豆大小有学问，榨油出浆要区分。
细致入微为客户，恪守信誉换真心。



有一年，周献忠接待了一位想采购黄豆磨豆浆的浙江客户。当时粮库里有两种黄豆：一种本地黄豆，个儿小、粒秕、色泽暗；一种是东北黄豆，个儿大、粒饱满、色泽鲜亮。周献忠给客户推荐了本地黄豆，可浙江客户却相中了外表光鲜的东北黄豆。

周献忠知道这位客户不懂行，告诉他东北黄豆出浆率低出油率高，适于榨油，本地黄豆出浆率高出油率低，做豆浆对路。见客户听不进去，周献忠搬来尚金锁给客户解释，他建议客户一样一半少买点，回去做个对比试验，然后再说。

客户把两种黄豆运回去，做了几次试验，服了。他给尚金锁打来电话：“你们的小周真实诚，你们的本地黄豆我包了，我还有几家榨油厂的朋友，让他们都买你的东北大黄豆。”

垫钱

诚实守信涂丽萍，对待客户见真情。
自掏腰包兑承诺，小事也能得双赢。



2014年12月的一天，一位农民拉来一车玉米，职工涂丽萍发现整车玉米自上而下质量都很好，脱口说道：“这车玉米质量真不错。”

农民说：“家里还有一车，一会儿我也拉过来，钱现成吗？”涂丽萍说：“柏粮有承诺，不会欠一分钱。”人算不如天算，那天来卖玉米的人多，等这位农民卸完第二车一结算，柜上差800元没法结清玉米款。天色已晚，银行已经下班。涂丽萍没等会计说话，就把自己钱包里的800元钱拿出来给了客户。

这位农民不好意思接职工的垫钱：“你给我写个条，明天我再取。”涂丽萍说：“那不成了打白条！”说着涂丽萍让客户把钱装好，目送他走上了回家的路。