



亦师亦友忆松林

□顾剑

8月19日早上看到微信群里宋总说,松林病情堪忧,到下午又传来松林远行天国的悲音,我难过得泪奔。

我和松林是原港闸区闸东乡老乡,过去并不熟,上世纪八十年代初我经常到报社副刊部投稿,经李军牵线和松林认识,那时松林在报社跑商业口,感觉他人脉不得了,从南通港到小石桥,没有他不熟悉的商家。1984年我从工大中文专业毕业,松林和李军将我引荐给求贤若渴的时任郊区区委书记李建勋,从此在郊区文秘、宣传口上干了十年。

1993年,我由郊区政府调往南通日报社,和松林成为同事。那时松林领导的南通日报广告部干得风生水起,在国内省内报业都小有名气。那些年,也是南通报业经营快速发展的几年。这些都得益于松林的团队和松林的经营智慧。记得有一年全省报业广告行业在南京老山召开峰会,出席会议的都是省内报业资深广告人,无论是介绍经验还是签约大户,基本都是他们的天下。作为刚入广告门不久的我只有聆听的份儿。这些重要场合,松林总不忘提携晚辈,轮到南通发言时,他退到幕后,把机会留给我。通过这次会议,我结识了省内一批报业广告前辈并与他们建立了友谊,学到好多平时学不到的东西,为日后自己在报业经营管理方面积累了经验。那时,南通报业分日报广告部和晚报广告部,两家广告部既是竞争对手又是合作伙伴。我和陈小平执掌晚报广告的创收,却始终把日报广告部和松林作为学习的标杆,时常对标,寻找不足,遇到创收瓶颈,松林总不吝赐教。上世纪九十年代中后期,松林调任晚报副总编,直接分管广告。他管放结合,最大化激发晚报广告部人员积极性。那几年晚报广告一年一个台阶,基本做到了和日报广告收入平起平坐的地步。这些都和松林这个总指挥有关。记得有一次广东格兰仕集团要在南通投放一批广告,对方对投放哪种媒体一直举棋不定。我向松林汇报后,松林和我立马找到格兰仕南通总代理的南通百货公司家电分公司颜总,并通过她结识了格兰仕江苏区的经理及集团媒介部经理,详细向厂家介绍江海晚报在南通生活类媒体上的优势及合作后将会给厂家和经销商带来的红利。经过几轮会谈,最终促成了格兰仕成为晚报常年广告客户。同时他还动用《香港商报》的人脉,和我一起到中国家电之都广东顺德,走访了美的、万家乐、万和等著名家电企业和广东省广告公司,拉回了一批广告订单。松林在生活上也是一个性情中人,曾和“报社三剑客”在如东马塘一挚友家创下四人喝掉一坛22.5公斤黄酒的记录。对来访的本地广告大户和外地客商,他也是极尽地主之谊,所以松林的朋友圈也很大很广,朋友遍布各行各业。

2005年,我和松林又在报社基建办共事3年。那几年我们为筹建报业大楼,一起跑规划局、土管局、财政局等相关部门,松林也展示了他擅长交际的一面,给我见识不少。除工作交集外,我们还对老家的建设等都有着共同的看法。松林一生有烟酒茶三大嗜好,我曾劝他少烟少酒,他常淡淡一笑。之余,他还喜欢和报社几位老同事来盘“土匪棋”,常杀得天昏地暗。那时报社六楼工会活动室下班后总听到“啪啪啦啦”的下棋声,旁边围着一圈人。有时对手走错一着要悔棋,松林也总给机会,一笑了之,不过笑到最后的仍是松林,毕竟他有近30年“土匪棋”的经验,一般人也不是他的对手。

2016年,我援疆赴伊犁。退休后的松林还时不时来电询问了解我在伊犁工作和生活情况,表示方便的时候要到伊犁走一走,看一看。我也企盼着松林来伊犁,陪他策马那拉提草原,漫步赛里木湖花海,驱车夏塔古道,畅饮伊力小老窖美酒。可惜松林因种种原因一直未能成行。几乎每年年底我回通过春节,松林总要亲自或托人送几条江鱼给我尝鲜,甚至做好鱼圆送给我,因为他知道我好鱼,也知道在伊犁吃不到家乡的美食。松林就是这样一个处处想着别人的人。

松林虽然走了,但他的风范犹在,魅力犹在。



亭亭玉立 王慧

光盘行动

□戴芸

我有一个朋友群,大家都是好热闹的人,隔三差四总有人发起聚会邀约。有时人不齐,只有四五个人吃饭,做东的也要弄上一桌菜,讲究的是面子排场。如今大家钱袋子鼓起来了,祝寿、乔迁、接风洗尘,名目繁多的聚餐应运而生,我常常看到一桌桌半拉子菜剩在那里有心想打包带走,但看看别人都扬长而去,也觉得丢不起这面子不要为好。为什么现在的人都把节约粮食的光荣传统弄丢了?“光盘子是有面子还是没面子?”正在我为此困惑之时,制止“舌尖上的浪费”,节约粮食的号召在中华大地振聋发聩。

我在制止“舌尖上的浪费”方面各有各的独门秘籍。我女儿请客,点菜原则是“n-1”,即10位客人先点9人的菜,不再加菜品;要是只有3至4位客人,她就请每人各点一个自己喜欢的菜,然后她在此基础上再点上饭店的几个招牌菜和必须的点心、汤。参加

她主持的宴会,发现每次她点的菜基本都“光盘”,与餐人员从未觉得她的做法跌架子摊面子,反而大家都很认同。

我们夫妇都是退休老人,女儿在外地工作,平时就两人吃饭。以前我烧菜贪多怕少,特别是蔬菜,晚上不是硬撑下去就是倒掉,对身体不好,还造成了浪费。我爱人有慢性病,营养要保证,但又不能弄得太多,这可把我这个家庭“煮”妇难住了。我动脑筋,遵循吃多少烧多少、花式多数量少的原则,基本不让饭菜浪费。

我们这些经历过上世纪五十年代勉强吃饱、六十年代的粮食紧缺,萝卜缨子煮饭、西瓜皮加工当菜的老人什么时候都要有自己的主见,不能随波逐流。在节约粮食方面我们一定要带好头做榜样,居安思危,警钟长鸣。

点亮心灯

□黄山

仲春的某晚,朋友介绍一位在国际货代业务上做得风生水起的董事长与我见面。他是个中年企业家,显得干练而又直率。没有过多的寒暄,老总直奔主题:希望我帮助公司建立党组织,同时办个党员活动场所。

我退休前从事了9年的机关党委专职副书记的工作,退休后又当了5年老干部支部的书记,基层党建的实务操作可以说是行家里手了,想不到这点“专业”也被人看上了,还能为社会奉献一点余热。我问了他公司党员情况、所需设施、预算资金、完成期限等相关问题,他只给了我四个字:“全权委托”。

说干就干,可真做起来,“老革命”还是遇到了新问题。公司建立党支部,上级党组织是哪家?于是,我到南通市委组织部一咨询,答案就出来了。党的十八大前后,各地组织部门根据非公组织如雨后春笋般成长的形势,相应地设立了“两新”党工委,以此来加强对新经济组织、新社会组织中党的基层组织的领导和管理,这是党中央全面从严治党举措之一。新的党务知识让我脑洞大开。根据公司注册地,我将该公司的申请很快面呈市开发区组织部“两新”党工委。工委书记对企业主动要求建立党支部的积极性表示赞赏和支持,次日就下了批复文件,一旦党员组织关系转入到位后即可建立支部。

让我没料到的是,百余名员工的企业只有3名正式党员,刚够建立党支部的基本条件。她们都是近几年就业的大学生,组织关系均落在原籍农村,转移手续要经过村、镇、县三级组织部门,且须本人办理。因公司业务



繁忙,她们只有趁节假日回乡办理。可节假日经办人休息,一个多月下来,只办妥了一名。我看时间飞逝,连忙给老总打电话,让公司准公假。老总一点不怠慢,还一律按出差处理。这下,仅三四天工夫就全部到位了。

趁着等候党员转移组织关系,我也没闲着:约广告制作公司看场地、一起设计“党员之家”。经老总审定后,我又四处采购会议桌椅、书橱、党建书刊和档案盒,拟写党支部职责、党员队伍建设目标及基本制度,做到制度上墙,一目了然。尤其值得欣赏的是,我们设计制作的亚克力立式党旗,造型新颖别致,色彩对比鲜明,旗面镌刻入党誓词,细细望去,似乎在迎风猎猎飘舞,充满了动感。

春去夏至,我挑选了一个良辰吉日,以顾问身份主持召开了该公司全体党员会议,成立了首届党支部,选举了支部书记,颁发了《党员证》,进行了重温入党誓词的宣誓仪式。我特意邀请董事长到会发言,讲讲公司建立党组织的初衷、对党支部的希望以及支持措施。他动情地说:“党建是民营企业规范、健康发展的更高层次的追求,是企业转型升级、提质增效的动力源。重视党建,体现的是一种境界,那就是始终听党的话,永远跟党走。我还不是党员,但是我要向党组织靠拢,积极创造条件,争取早日加入党的行列。”

他的一番肺腑之言,让我看到了企业家的心灯已经点燃。是啊,党的好政策已经让他们这些早期创业者不再满足于物质的富裕,而是激发了理想与信仰的追求。点亮心灯,助燃希望,为自己,为周围的人,更为我们的家园。