

责任编辑 隋春波 编辑 丁海林 版式设计 耿叶 校对 崔正晨

开栏的话

“百年港城，诚信营口”。2025年是辽宁全面振兴新突破三年行动的决胜之年，是实现“十四五”信用规划目标任务的重要一年，是我市社会信用体系建设实现高质量发展的关键之年。为普及诚信知识，提升社会诚信意识，营口新闻传媒中心专刊部特推出“诚信百年”系列报

道。从回顾百余年前营口商埠依靠诚信力量打造出兴旺繁华的“关外上海”的往事，到讲述如今社会各界不断涌现的讲诚信、守诚信的新鲜事例，意在全社会树立正确的诚信观，培养正确的社会道德观念，从而推动全社会形成懂信用、讲信用、守信用的良好氛围，激活信用基因，打造信用建设新高地，为营口发展作出更大贡献。

百年营口商埠 靠诚信打造美誉的典范 (一)

韩晓东 王辉 本报记者 丁海林

时光回溯一百多年，要形容那时营口的营商环境，可谓驰名全国。那时，全国的客商都有个共识——去营口做生意，那叫一个舒服。营口能让客商们舒服的最根本原因，就是“诚信”。当时，在从事商业交易的“大屋子”内，营口商界秉承诚信原则，打造出“请公盘”、“过炉银”等行规、制度，在为千里迢迢来此的客商们提供极大便利和保障的同时，也造就了营口昔日的商业辉煌。

公平交易的平台——营口“大屋子”

提到营口近代商业发展，就不得不提到其重要的载体——“大屋子”。过去的老营口，有“大屋子”这样一种独特的商业贸易经营方式。“大屋子”即批发代理商，类似现在的仓储运输公司，有代理、批发、转运，兼办租车、租船、货物发送及交易中介、代管来往客商住宿饮食诸多功能，通过帮助别人的货物进行买卖，以收取佣金为其生存之道。由于此类商号大多备有大量仓库和面积堆放积存货物的场地，故称“大屋子”。

营口自古就是通都大邑，依靠辽河这条黄金水道，再有滨临渤海辽东湾的位置优势，营口逐渐成为东北与关内贸易的主要港口。随着往来贸易人员逐年增多，繁忙的航运业培育出营口码头商埠的繁华，正所谓港兴、城兴。

清代，营口已经是中外闻名的货物集散地，在关东地区是一座响当当的大码头。当时的营口港是南北客商趋之若鹜的理想之所，航线连接中外许多口岸，大量南来北往的货物到了营口口岸就得有个地方存放，这就给营口“大屋子”提供了施展的平台。营口最早的“大屋子”始于清光绪二年（1822年），最兴盛时营口的“大屋子”多达140余家，主营业务有粮豆、布行、颜料、杂货、洋货、茶叶等。

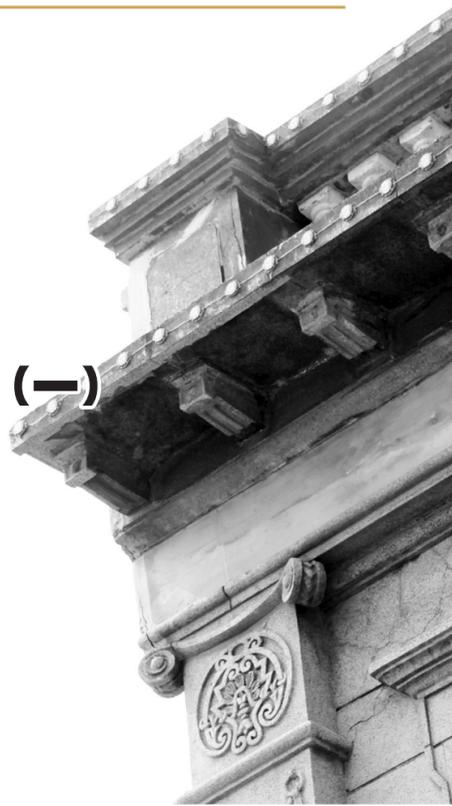
“大屋子”以自己的名义和信誉，帮助他人将货物进行买卖，获取佣金。但收取佣金并不是简单的抽头行为，而是有一种实实在在的为买卖双方提供最佳服务的保障在里面，是在营口开办“大屋子”的所有商家对买卖双方的一个庄严承诺：只要货物放

到“大屋子”里，货主只等拿钱即可，出售收款由“大屋子”里的人来完成。他们会像对待自己的物品一样对待这些待售货物，保证公平交易，对买主和卖主一视同仁。

“大屋子”依靠笃实的信誉，为营口的买卖双方进行货物交易，从中获得佣金，扣佣率为百分之五，即买三卖二。在每单交易中，买主拿出交易额的百分之三给大屋子做佣金，卖家则出交易额的百分之二。“大屋子”收取的佣金为何要分成二、三不等呢？其一，营口是货物的集散地，各地的物品统统集中到营口埠内，然后再卖出，说明这个市场属于卖方市场，也就是说有货不愁卖，而买主要到各家“大屋子”才能买到需要的货物，所以，“大屋子”要多收一成买主的佣金；其二，卖主把货物放到“大屋子”里，要付给“大屋子”一定的棧佣，虽然有商议的余地，但大多数卖家还是会付给这笔佣金的，何况其中还有吃住等一些消费开支，所以，“大屋子”考虑到在卖主身上会有其他的佣钱，少收一成佣金也是一种平衡的商业营销手段；其三，“大屋子”是赚取买卖双方成交后的佣金，如果没有卖主将货物事先存放在“大屋子”，“大屋子”也就没有生意可做，表面上收卖主二成佣金，其实，所差的那成佣金，与能有大量的生意可做相比，已经不是什么重要的问题。何况，常来常往的卖主也不会亏待“大屋子”，少收一成佣金只是一种形式罢了，面子上很好看，实际上对大屋子没有多大的影响，还能讨到卖家的欢心，把货物心甘情愿交予“大屋子”进行交易。长此以往，只要有足够经销的货物，获得的佣金肯定少不了，这就是“大屋子”业主的精明之处，因为只要有了货物，想不赚钱都难。

营口贸易额度巨大，“大屋子”利润相当可观，这种具有服务性质的“大屋子”建筑在街上随处可见。正是因为有“大屋子”纵横营口商场数十载，保证了这个东北第一开埠港口的吞吐量逐年走高，形成了闻名中外的商品集散地。

应该说，百余年前的营口“大屋子”商业，非常准确地把握了“诚信”本质。“诚”是内心真实的反映，必须做到表里如一，“大屋子”在营口是实实在在存在的一座座商号铺面，“大屋子”业主心里想的是以真诚对待到来的客商，诚心实意为客商尽到“地主之谊”；“信”是言语真实的体现，“大屋子”



雷锋雕塑。

感受雷锋文化的魅力 ——探访营口市雷锋文化博物馆

本报记者 丁海林 图文报道

在华夏大地上，七座政府投资兴建的雷锋主题展馆如星辰般璀璨四方，而营口市雷锋文化博物馆，以其独特的魅力独树一帜。它不仅展示了雷锋生平事迹的展馆，更是雷锋文化的传承地、发扬地，它开创性地以“弘扬雷锋文化”为己任，是全国首个以“雷锋文化”命名的政府投资的博物馆。

在这里，你能了解到一些在其他场馆未曾听闻的故事：在这里，你能够听到雷锋在营口的二十个“第一次”的故事，如同珍珠串联，闪耀着“无私奉献”的光辉；你能够了解到雷锋一生工资收入情况，映照出“勤俭节约”的形象。这里展示了多年来社会各界为弘扬雷锋文化所做的诸多工作。

该馆藏品中，有大量珍贵的雷锋主题宣传画、节目单、剧本、幻灯片、电影拷贝、书籍，以及全国各地历年学雷锋活动的照片、奖章、奖状等。通过对雷锋主题藏品的挖掘整理，“特别的荣誉”“画说雷锋”“榜样的力量”“搪瓷盘里的党史故事”等专题展览如同一幅幅流动的画卷，让我们在参观中感受雷锋文化的魅力，学习雷锋的精神境界。

雷锋生平捐了多少钱？雷锋到底是什么学历？雷锋有哪些文艺特长……这些疑问，随着讲解员的讲述，如同春风化雨，滋润着我们的心田，让我们得以更加深入地了解到那个有血有肉的雷锋，那个全心全意为人民服务、为人民的事业无私奉献的雷锋。

这里，是雷锋文化的宝库，是雷锋精神的家园。



雷锋题材的电影拷贝和剧本。



雷锋题材的书籍。



全国第一个雷锋纪念馆原场景。

做生意讲究言必信，对待生意童叟无欺。任何一家“大屋子”老商号能够长期存在并被认可，绝对不是单靠人们需求而生存。只要有经营的条件，生意人人可做，但只要有商品市场，就会产生竞争，最终适者生存，所以坚持下来并被人们接受的老字号，都能正确认识“义利观”，必定是“以人为本”的诚信商家，绝不会做投机取巧的蠢事。宝和堂、咸春堂、兴茂福、瑞昌成、泰顺祥、协盛丰、义生利等人们耳熟能详的众多老字号的存在，使营口“诚信之都”的美誉当之无愧。

诚信和信在近代营口商人群体里有四个方面表现：首先是诚实无欺，指“大屋子”业主对自己内心所持信仰的遵循，是他们的自我约束。其次是相互信任，既是指“大屋子”业主的自信，更多的时候是指信任他人或被人信任，是他们基于对客商的诚心、诚言、诚信的主观判断基础上认可的肯定性心理趋向。再次是信守承诺，是一种自我承诺的履行，能够对他人承诺“言而有信”。最后是遵守规则，其特征是“大屋子”主在实现个体利益时，不以损害他人利益和公共利益为代价。可以说，就是这种刻在骨子里的诚信品格，让百年营商繁荣兴盛，并对今天营口的商业环境产生深刻影响。

(未完待续)

诚信百年



“大屋子”繁忙的运输场景。



“大屋子”的仓库。

评书大师袁阔成在营口的黄金时代 (一)

本报记者 丁海林



19岁的袁阔成（左一）与同行合影。

1956年起，评书大师袁阔成先生在营口工作生活了近三十年，这段岁月是他人生中最美好的时光，也是他艺术成就中最华丽的乐章。可以说，袁阔成评书艺术的黄金时代是在营口度过的。

让我们了解一下袁阔成先生在营口的那段往事，领略其是如何从一位说书人一步步成长为风靡全国的评书大家的。

关外魅力之都营口 大师度过黄金三十年

作为民族艺术，评书在我国可谓源远流长。清末

到民国初年，则是评书发展的繁盛时期。在京城评书界，袁派评书占有重要的一席之地，代表人物是袁杰亭、袁杰英、袁杰武三兄弟。他们的父亲袁瑞棠就是京城有名的说书人，袁派评书薪火相传到了三兄弟这一代，更是被发扬光大。他们潜心演绎的代表作《五女七贞》，以风格迥异、各有千秋的艺术表现形式活跃在京城各大书馆，被京城人誉为“袁氏三杰”。

袁阔成出身评书世家，受到父亲袁杰武及伯父们的言传身教，从小就显示出惊人的评书天赋。17岁那年，袁阔成只身赴沈阳，成功在东雅轩书场实现“挑帘红”。所谓的“挑帘红”，指的是评书艺人出师后演出成功，一举成名。

之后的解放战争期间，袁阔成辗转于锦州、秦皇岛、山海关、唐山等地说书，一路顺风顺水，所到之处，书场皆火爆异常。

袁阔成是1956年经朋友举荐，从北京来营口发展并落户的。袁阔成为啥要远赴关外的营口？俗话说凤凰不落无宝地，从1860年起，营口不仅成为关外水陆码头，商贸重镇，而且曲艺也相当繁荣。当时的艺人们有着来营口“打炮”的传统，即某位名角想到关外演出，第一站大多选择到营口亮相试演。营口的观众不仅懂书、懂戏，欣赏口味还很“刁”，角儿们只有在营口演红了，才有信心去东北其他城市巡演。可以说当时的营口，就是关外一座具备相当文化欣赏品味的魅力之都。

袁阔成偏不信这个邪，非要来营口碰碰硬，闯出一番名气来，结果一待就是三十年，直到1984年他离开营口时，已经是两鬓霜染。他将人生中最宝贵的年华都留在了营口，也与营口结下了不解之缘。

书场老板“三顾茅庐” 袁阔成决心闯荡营口

1956年，机缘巧合之下，营口某书场的杨经理与袁阔成相识后，数次请袁阔成来营口说书。而当时，袁阔成正是当红之际，他在唐山书场播讲的评书《十二金钱镖》，因为观众太多最后不得不靠警察来维持秩序；他在武汉三楼书场播讲的评书《水浒传》，以“漂、俏、脆、帅”的表演风格，彻底征服了南方观众；他在北京的日坛书社播讲的评书《吕四娘》，百场演出场场爆满。因此，风头正劲的袁阔成并不愁说书的地方，但杨经理屡次要三番的热诚邀约，让袁阔成有了前往营口的打算。结束了北京的演出后，袁阔成终于决定前往关外的营口发展，在此开启了他评书艺术中最灿烂辉煌的篇章。

营口这块宝地，是什么吸引袁阔成前来的呢？袁阔成晚年曾这样回忆道：“营口是辽宁省非常有名的鱼米之乡，也是一块人杰地灵、文化艺术底蕴非常深厚的宝地，尤其在演艺圈儿，更有‘在艺术表演事业上，要想在东北搞出名堂，必须在营口排上号’之说。”

这话说得一点儿不假，京剧界四大名旦的荀慧生、尚小云都曾来营口献过艺，此外还有毛世来、吴素秋、历慧良、张云溪等；曲艺界有顾桐成、李庆溪、赵玉峰、丁正洪等。不仅来营口演出的名角儿多，观众中也不乏行家里手，因此在营口，拿不出真格的本事来，还真站不住脚。有抱负的中青年演员个个跃跃欲试，想来营口一试身手，以此验证自己的水平。年轻的袁阔成也属于不服输的性格，因此，营口对他来说，是个不得不去闯荡一番的地方。

(未完待续)

曲苑撷萃

文博探秘