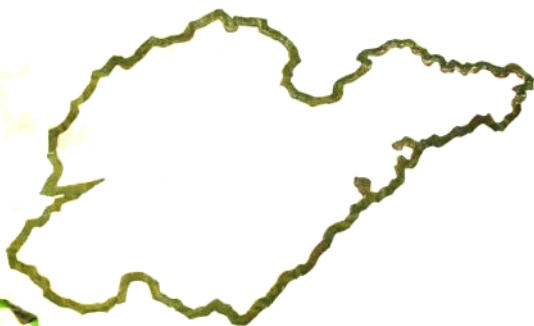




QI LU
JIN HUA

于恩泽 主编

齐鲁金花



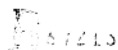
山东文艺出版社

齐 鲁 金 花

于恩泽 主 编

山东文艺出版社

一九八九。济南



齐 鲁 金 花

于思泽主编

出版者：山东文艺出版社
(济南经九路胜利大街)

发行者：山东文艺出版社发行部
(经八路十一号、电话 615710)

印刷者：济南市建华印刷厂印刷

*

850×1168毫米32开本 9印张 195千字

1990年3月第1版 1990年3月第1次印刷

印数1—10000

ISBN 7-5329-0360-5

I·319 定价3.90元

序

陈忠信

建国四十年来，山东人民在中国共产党的领导下，艰苦创业，奋发进取，推动着社会主义事业的发展，特别是党的十一届三中全会以来，坚持改革开放，在社会主义现代化建设中取得了巨大成就。在这里面，作为供应和管理建设资金的专业银行——山东省建设银行系统的广大干部职工，作出了不可替代的突出贡献。省建行成立三十五年来，积极发展和完善银行职能，努力开拓业务，大力筹集资金，竭诚为经济建设服务，在保证重点建设，支持技术改造，节约建设资金，提高投资效益等方面发挥了积极作用。三十五年来，他们艰苦创业，精打细算，多方运筹，共完成各类贷款1158亿元，在我省成千上万个钢铁、交通、能源、建材、化工、轻纺以及商粮贸、农林水建设项目中，都凝聚着建设银行全体职工的心血与汗水。

《齐鲁金花》一书，从不同侧面，不同层次，展现了建行系统广大职工在改革开放历史新时期崭新的精神风貌；描绘了他们对事业的忠诚、开拓、追求。他们艰苦创业、忘我工作的精神；认真负责、一丝不苟的精神；廉洁奉公，竭诚服务建设

的精神，奋力拼搏，开拓进取的精神，值得我们大家学习。他们在社会主义现代化建设事业中取得的一系列成就，应该给予充分肯定，在国庆四十周年暨建设银行成立三十五周年之际，编辑出版《齐鲁金花》一书，对我省金融系统和建设银行的广大干部职工来说，是一件很有意义的事情，也值得全社会各界人士关心和一法。

当前，我国的经济建设正处于治理整顿、深化改革的重要时期，金融部门担负着重要的使命。在这种形势下，认真学习贯彻党的十三届五中全会精神，科学地总结过去，瞻望未来，发扬优良传统，更好地开展工作，具有特别重要的意义。我想，这也正是出版这本书的宗旨之所在。

绚丽多姿的“齐鲁金花”烂漫于山东大地。

1989年12月7日

目 录

序.....	赵志浩
闪光的银币.....	张晓莉 (1)
百里方圆的长征.....	迟志邦 姜礼祥 (4)
让理想在建行事业中闪光.....	李 潜 (10)
竹子.....	许继东 (14)
齐鲁金花.....	张玉华 (17)
黄河柳.....	刘恒芬 (22)
哦, 老杨.....	朱晓磊 (27)
致校友的一封信.....	刘振奇 (30)
一次难忘的考试.....	原金石 (33)
建行新兵.....	郑 斌 (35)
一片冰心在玉壶.....	范 萍 (37)
他们在心田里耕耘.....	陈惠来 (40)
共享.....	赵月年 (47)
储蓄琐忆.....	傅占良 (50)
建行, 我这样认识你.....	高 丽 (53)
老师.....	胡玉生 张泽印 (56)
清风.....	陈庆国 (60)

我与沾化建行	王连梅 (62)
喝茶钱	周玲洋 (67)
童心	张义先 (69)
我爱建行	马汝寅 (72)
难忘的十四个日夜	乔文盛 (74)
大家往往事	王徐洲 (80)
算盘珠	古承镇 (84)
《架银桥》遐想	赵崇稳 (88)
初进建行记	刘传益 (91)
小城十年	于壮利 (94)
“左”师傅	刘富国 (96)
泰山索道情思	周美良 杜正银 (100)
高楼拔地起	牛俊玉 (102)
投资与收获	朱宗山 (105)
路, 在他脚下延伸	杨文生 (109)
翠青报春	王德超 (117)
寻火者	李新春 田元兴 (125)
墨水河哟, 听你诉说	马清森 王德超 (130)
离休之后	李成武 (146)
改革者	田 歌 (151)
老兵轶事	张兴沧 (156)
忆昔抒怀	刘 夔 (159)
我谈建行	李玉祥 (163)
于老汉出山	宋文明 (166)
老潮头	梁 辉 (171)
山上, 有一座丰碑	于丽华 (174)
历经沧桑, 您更加成熟了	李 政 (183)

油建赞歌·····	李月瑾 王美芝(185)
建行，一群快乐的姑娘·····	马振军(187)
“老三”的收贷措施·····	张成栋(192)
金流（电视连续剧文学剧本）·····	卓忠信 李宪恩(193)

后记

闪光的银币

张 晓 莉

英国心理学家霍斯·沃尔逊在他的《记忆——人类的倾向》一书中曾形象地描述：“在人类记忆的门库前，有一个选择性极强类似于磁铁的金属板块，当生活的洪流从板块前滴过，那些闪光的微不足道的铁质微粒便被吸过来……”大师的话妙极了，在我的记忆深处，就有一颗这样闪闪发光的金属微粒。

1979年夏天，我以优异成绩考入益都县建设银行，告别了四年的知青生活，迈进了陌生的金融大门，被分在财会股工作。股里原有两个人，一位三十多岁的青年妇女，一位头发花白的干瘦老头。瘦老头的样子很可笑，断了腿的老花镜架在鼻子尖上，随时都有掉下的可能。见我进去，他下颌微收，从眼镜上沿看我一眼，然后自我介绍，“我姓官，算是咱们股的头儿吧，这是你的办公桌，”他指了指对面，随后又递给我一本《会计制度》和一把算盘，然后说：“先熟悉一下吧。”

新生活就这样平淡无味地开始了。

时间长了，我发现老官这个人虽然待人很诚恳，就是有点婆婆妈妈。从室内东西的摆设放置，到账本单据的订存保管；从一笔现金的清点支付，到一个阿拉伯数字的正确书写，他几

乎无所不及，不厌其烦地告诉你，应当怎么怎么做，不应当怎么怎么做。开始我常以点头表示遵命，后来干脆以沉默表示抗议。幸好他毫不在意，仍一如既往地诲人不倦。

那是一个月底的下午，这是个所有人都期待的日子，这天发工资。下午，我们三个忙完业务，便开始分点现金，忙了好一阵，才把工资分装完毕。对账时，库存备用金短了一分，常言说干什么瞎什么，整天与钱打交道，哪能不出一点错！对此，我只好表示遗憾。可老官却不得了，他象丢了只金戒指，心急火燎地打转转。桌上桌下找个遍，又拉开抽屉翻来翻去。眼看快到下班时间，他仍没有罢手的意思，我不由得摸了摸口袋里的电影票。

“叮铃……”下班的铃声响了，我看了老官一眼，他象没听见似的，仍在那里东找西翻。我故意使劲关上抽屉，示意他现在已下班了。可他仍然无动于衷。

七点的电影，现在已经过了六点，即使现在回家，吃饭已经来不及了。我终于忍不住了：“股长同志，难怪老人家说世界上怕就怕‘认真’二字，不就是差一分钱吗！明天找算啦，今晚集体看电影，你大概忘了吧？”

“一分钱的差错也是差错。干咱们这一行，就是要讲认真。”老头推推眼镜，倒出一个工资袋，一丝不苟地点起来。

妈呀，几十个袋子几千元钱，还不点到猴年马月！我不由倒抽一口气。

“算我的算啦！”我掏出一枚硬币，“啪”地一声放在桌上。

老官怔了一下，接着，抖着右手摘下眼镜站起来。

“张晓莉，你怎么这样？我们不是卖冰棍，多一分少一分无所谓，我们是银行，银行你懂吗？现金短一分，就是差错，

你添上一分钱，仍帐实不符，你刚走上岗位，怎么可以有这种作风，电影要看你去吧！”说完重重地坐下，又摸起一个工资袋点起来。

我无声地坐下来，脸上火辣辣的，泪水涌上眼窝。可我始终没让它流出来。

不知过了多长时间，那枚该死的有意捉弄我的硬币象个顽皮的孩子，终于从一个工资袋里跳出来。我气恼地给了它一个耳光。

老官笑了，我却哭了。

我撕碎了兜里的电影票，收起了那枚银亮的硬币。

多少年过去，我换了一个又一个单位，许多东西曾被我遗弃更新，唯有那枚硬币令我保存至今。

每当夜深人静，我时常拿出那枚硬币，放在桌上静心欣赏。从那闪闪的银光里，我似乎又看到老官那颗忠于职守的拳拳之心，看到了一名金融战士的神圣职责。

（济南市分行）

百里方圆的长征

迟 志 邦 姜 礼 祥

人生的道路究竟该怎么走，那是难以预料、难以以人的主观意志为转移的。两年前压根儿就没想到，我竟能和建行的储蓄事业结下不解之缘，更没想到我由此寻到了自己的追求和存在的价值。

我叫朱良卿，今年37岁。1987年8月，改革的大潮推涌着建设银行参与了储蓄的竞争。我呢，也被这股浪头从那个干了十年通常为女同胞们所求之不得的会计岗位上推开，推到了龙口市支行第一个储蓄所。没有“领导”细胞的人，现在却要破天荒地领着人创业，真有改革的味儿呢！

一切从零开始，一切靠边学边干。

起初，我们对自己在竞争中的地位并未介意。可没多久，不断上升的储额却惊动了龙口市金融界的同行们——什么？小朱那个所过了五百万啦！她不是开张才半年多吗？小朱这人太神乎啦！

我听了忍不住地笑，怎么也想不出神在哪些地方。

你瞧瞧这储蓄所——地点：龙口市区偏僻的“西伯利亚”，距市中心五六里，坑坑凹凹的泥路。面积：总计14平方米。职工：连我四个人。工作条件：取暖安不下火炉，解暑放不开电扇，四人办公胳膊碰胳膊。吃饭跑出一里远，喝水要自己动手烧。

你再看看咱这几个人——我是个女的，且患慢性肠炎加神经衰弱，龙口市的迁址，使我上班之路由几百米延长到45里；三位小伙子刚出校门，从没摸过储蓄柜台。对比那些经营了十多年几十年的兄弟专业银行，我们算是“土八路”啦。

“土枪土炮”刚刚打出了五百万就算神乎？其实我心中的目标岂止是一两个五百万哪！

可改革毕竟是一场深刻的革命，当然不会一帆风顺。

建行开办储蓄立足未稳，即面临着“万马战犹酣”的储蓄大战。各金融机构都在紧锣密鼓地增所设点，小小县城，储所林立，势单力薄的建设银行处在竞争的夹缝之中，令人望而生畏。

怎么办？退回去，等于宣告这一改革的失败，这辜负了组织的厚望与重托，也不符合我这个争强好胜的性格。死守城里这块阵地，显然难求大的发展。建行储蓄应向何处去？我们面临着决定命运的关键时刻。困难中我想到了农村这个广阔天地。于是一番农村经济调查，发现农村是一座巨大的资金库，农民手中闲钱游资潜力很大。建行到农村去，尽管有许多困难，却有利于打破僵化的独家经营的金融体制，有利于最大限度地集聚资金，为农民提供更加方便周到的服务，一举多得。

对，就来个战略大转移，避实就虚，冲出夹缝，在方圆百里的农村，开拓一条建行储蓄的新路！

八十年代的今天，我们竟也走上了“农村包围城市”的新长征之路。战略目标：广泛发展联办代办点，建一个谁也比不过的无形大储蓄所！战术：当然是“运动战”、“游击战”，不停地跑、不停地“打”。打听各种储蓄信息，打听有关人士的踪迹，打消人们的误解和顾虑，还要打通各种关节障碍。

在村间阡陌穿行，在山涧小道跋涉。

为着寻觅那些游离于银行之外的大笔的、零星的闲置资金，去扣开那熟悉的、陌生的家家户户。有的人家门上挂着大锁，回头来再去，哪怕三番五次；有的人给你个冷脸子，咱照样硬着头皮陪着笑脸去。我体质太差，在风风雨雨的长途跋涉中，常常是头晕眼花，气喘嘘嘘，有时半路上肚子隐隐作痛，只好停下来休息。中午，农村外出人员大都回家吃饭休息，找人容易，我们就抓紧这个时机进家做工作。走出村庄，常常是下午两三点钟，这才松口气，寻个地方，填填饥肠。有时远走山区，我们干脆自带干粮，找个路边树旁啃几口又凉又硬的干馍馍也就算哄过肚子啦。

农村的条件差，常常喝不上开水。我只好忍着干渴，不停地讲，说储蓄的政策、好处，说建行的服务宗旨，还要征求储户的意见、要求，常常是口干舌燥。为适应这种环境，我平时尽量少喝水，日子久了，竟养成了守着开水也不喝的习惯。

寒来暑往。一年多的时间，我们有六七个月是在乡下奔波。屈指一算，行程已过两万里了。

有人对我说：“八十年代的工作是‘福干’，小朱你真是自讨苦吃。”苦是挺苦的。每天工作都在十多个小时以上，每月只能休息一个星期天，老人、孩子、家务几乎全扔给了丈夫……可是苦中有乐，苦中有甜，那一个接一个的胜利不也使我们感到无比的快乐与自豪吗？——在这两万多里路上，不知有多少从未听见建行名字的人现在认识了建行，称赞着建行，成为建行的老客户，不知有多少存款从这条路上被吸收上来。你算算吧，平均每天吸收的三万元中，除了柜台上吸收的三五千元之外，都是长征路上的“战利品”。

回想起来，在方圆百里的长征路上，日夜奔波，固然艰苦，但更艰苦的还是那复杂的“统战”工作：就是要十分注意

策略，千方百计调动社会上的一切积极因素，协助我们，支持我们。比如说开辟代办这件事吧。第一个代办所设在砬砬岛上，这是个很富的渔村。也巧，进岛那天，正赶上另一家专业银行在那里锣鼓喧天鞭炮齐鸣地开张储蓄所。我想，既然提倡竞争，那就办办看吧。各有各的办法，我们一不放鞭，二不放炮，而是一头扎到各家各户宣传建行代办将提供的各项周到服务。一位大娘心疼地拉着我的手说：“看看你这闺女，饭也不吃，嗓子都哑了，真不过意！”说完当场把她在箱子底压了几年的三百元养老钱存给了我。全村都在议论：这样的银行真方便咱们了。村干部也感到这样的代办所应该大力支持，于是没几天就挂出了牌子，渔民们都愿到我们的所存钱，不出三个月，竟存进了一百六十多万元。

这胜利打响了发展代办的第一炮。接着我们又建起了四十多个代办点，其中我亲手搞起来的就有二十多个。到这时，一个无形的大储蓄所就算建成了。所中有两个基地，一个是北中心街，一个是黄城我的家。家何以成了基地？这须“炫耀”一下我的家庭。大概我的熏染太重吧，全家老小竟都参加了我们的长征。我的父亲，年近七十的离休干部，向来最信我的话。他或步行或乘车，最远跑出五六十里，帮我吸收了数十万元存款。母亲是我的义务宣传员，她宣传的对象是亲戚邻居、沿街的个人摊贩，完成了我给她的几万元“任务”。丈夫呢？真难为他了，我这样抛家舍业，人家没半点怨言。只要我说要追踪一个新储源，他就会瞅着晚上的空儿用“嘉陵”驮着我往外跑，回来时常是万籁俱寂的深夜。九岁的宝贝儿子起初有点烦我：“妈妈走到哪儿，都要问人家存钱！”可后来竟动员老师说：“您有钱也存我妈那里吧！”同志们开玩笑说，你家也该挂上代办的牌子！

孤代办不易，攻克个体户这些“堡垒”就更难了。

金融市场的竞争机制，使储户成了“上帝”，而中国长期封闭的农业经济造成的文化心态，使人们对货币的商品属性缺乏认识和敏感，有了钱往往不去参与流通，不去储蓄生利。特别这些年来，腰缠万贯的个体户越来越多，几万甚至几十万现金都藏在家中，怕露富，图方便。各家银行都想吸收这部分“体外循环”资金，却对如何叩开这些紧闭的“财门”束手无策。我摸了一下底儿，感到他们犯了一个最大的错误，就是只盯着钱去没冲着人去。个体户不缺钱，缺的是别人的理解和信任。我觉得应该和他们交朋友，象走亲戚串门一样。有的人家老人孩子病了，我就自己掏兜买些罐头水果带去，有的专业户不会理财，我就教给他们一些财会、银行知识。总之，只要力所能及，我就尽心为他们排忧解难。以心换心嘛！有一位搞加工的个体大户，工行、农行去过多次，都被顶了回来。后来我也去了，先与其妻啦家常，闭口不提储蓄二字。尽管他的家很远，我还是三天两头去一趟，俩口子看出我这个人诚心，就无话不谈。我看时机到了，便顺其自然地拉出了正题。结果他二话没说，当着我的面翻出了藏在家中的几万元现金和到期存单，以后又陆续存了十一万多元。就这样，我们先后与几十个专业大户建立了融洽稳定的信用关系，吸收他们的存款数百万元。去年在抢购风造成的储蓄大“滑坡”中，我们的大多数客户都能稳住架，不滥提款。

天道酬勤。

1988年11月，我们所比原计划提前一个月跨过千万元大关，成为全省建行储蓄战线的佼佼者。今年6月底，我们突破了两千万，仍然处于领先地位。今后的目标呀，当然是三千万、四千万……

在历时一年多的长征中，各级领导给了我们强有力的支持，也给了我们很多荣誉。我本人被总行评为全国储蓄先进工作者，去年又被组织上吸收为中共预备党员，我们所也被评为省行、市行先进集体。这是鼓励，更是期待。

万里长征路，漫漫无终点。

建设银行的储蓄事业刚刚起步，任重道远。我将和伙伴们一起重整行装，继续我们新的长征。

（烟台市分行）