

亲历·记忆

(随笔 3 题)

何百源

寒夜里，在深山古寺

1980 年代初某年早春，有一位在北京出版社工作的编辑刘庭华先生到云南大理深入生活。当时，我是大理州作家协会理事，兼“对外联络部长”。作协领导安排我负责陪同编辑下基层。

行程之一是大理白族自治州最古老的历史古迹——位于剑川县的石钟山石窟。它是白族先民建于古南诏国、大理国时期的历史文化古迹，规模之大超乎想象，其中有石窟 17 处、造像 139 躯……我们不能不惊讶于这个伟大民族源远流长的文化渊源。

日暮黄昏，本来就稀少的游人早已散尽。我们得以搭伙寺中斋饭，并求借住一宿，待天亮再下山，得到应允。管理人员说，有间客房，床两铺，不过条件简陋，将就吧。

夜已深，上床就寝。真乃“布衫多年冷似铁”，棉被冷硬得如同毛毡，怎抵御得了

上次休假回家，家里正好是雨天，湿漉漉的空气中几许料峭的春寒扑面而来。出门的时候在楼道里遇到楼上住着的两兄弟，小小的男孩子，背着书包，雨衣还没来得及脱下。弟弟在哭，哥哥试图把手搭在弟弟肩上。

“怎么啦？怎么哭了？”我问道。
“他要买糖。”哥哥回答。
“那就给他买呀。”
“已经给他买了两包了，但是他要三包。”

小弟弟还在抽抽噎噎地哭。
“哦，那就好啦，不许再哭了哈。”
不禁莞尔，跟两兄弟告别后，转身走进雨里，想着他们在多可爱的年龄，一个糖果可以换一整天的开怀，也可以在意得心急地掉眼泪。等那天他们长大了，还会记得当年因为没有得到糖果而委屈地仰起的脸吗？

撑着大大的雨伞，来到东市，流沙好老的一个菜市场，也是最热闹的。雨天里，路是泥泞的，骑着摩托车的、自行车的、像我一样步行的前来买菜的人穿梭在有固定摊位的、推着自制简易平板车的喧闹的市场中，市场里还有一个伯公庙，好久没来上过香。走了一段，发现市场上兴起了卖荷叶鸡，有好几个摊位。再就是传统的卖鱼的，各种叫不出名的食

高山寒夜零度以下的低温？于是我们决定，生一堆火，烤火度过寒夜。

打开话匣子，无所不谈。刘先生问及我名字的来历。我说，名字是满月时爷爷给起的，名为“柏源”，取松柏长青、源远流长之意。

刘先生沉思有顷，忽发话说，不如改为同音字“百源”，百川之源，极富诗意。我当即欣然采纳。为了纪念爷爷赐的“柏”字，起笔名“岩柏”。云南伥族，凡男子，第一个字皆为“岩”。

从这时起，我就用“何百源”这名字投稿，屡投屡中。

时序更迭 30 载，我的户口簿、身份证乃至一切有关凭证，依然写着“何柏源”。因为，初始人事登记是不容更改的。

朋友有三种

人活于世上，无论尊卑贵贱，总会有一些朋友。

有人说，一样米养百样人，有多少朋

友，就有多少种类。而我认为，只有三种。这就是：益友、损友、无害的朋友。

益友就是，当你取得成功时，欣然同你分享；当你危难时，毫不犹豫地出手相助；当你行差踏错时，诤言相劝。

损友就是，伙同你去干坏事；或者怂恿你去获取不当得利，或者仅仅是认为交上你这个朋友有利可图。

无害的朋友就是，交往有度，处事有原则，彼此之间能感受到友谊的温馨。尽管对方可能会有这样那样的问题或毛病，但不做损人害己的事。

生活中，每个人都希望多交益友，但益友总是求之不得；不是每个人都懂得远离损友，尤其是当你其身不正时，或者你本身就需要伙同“同气相求”者一起去营营苟苟，这时候损友就会找上门来。

我认为，朋友者，无害即有益。如果你本着从别人身上获取好处去交友，那么肯定很难交到真正的朋友。万一“朋友”并不能如你所愿、不能给你提供

马年中秋寄意

——中秋将临，登上南海农商银行大厦顶楼，眼望万家灯火

呼应当空明月，感受盛世升平致通人和。诚心祈求国运长久昌盛、我行业务繁荣、同事身心安康、世人幸福团圆！

邓 波 2014 年秋

参天大厦瞰南海，
放眼暇眺广州。
但见琼楼连片布，
犹如玉宇眼前收。
月影花枝唱粤音，
星光柳叶荡湖舟。
秋来硕果称人意，
万众齐心竞上游。

愉快，在淅沥沥的雨里，寻找相似的心晴。

雨天氤氲而悠远，雨里有一首小诗，一支小曲，一段往事，为着这雨天，你的嘴角，是否也有上扬的微笑？

(总行 苏颖娜)

什么好处，那么“友谊”也将不复存在，甚至闹出意见纠纷。

古人说：君子之交淡如水。生活中，不是每个人都可以成为朋友。您想交上益友，首先就要成为别人的益友。

为什么放鞭炮

生活中我最反感的事情之一是有人放鞭炮。它的害处很多，炸伤人、存在火灾隐患、制造高分贝噪音、污染大气和环境……

禅城禁鞭炮已十多年，我认为这是顺民意、讲文明的举措，尽管每到年底都有些人以各种理由要求“解禁”。但“禁”的决心不动摇。

过年放鞭炮，据说是源于驱赶一种叫“年”的害兽。慢慢地知道害兽“年”其实并不存在，依然放鞭炮，取其增添喜庆欢乐气氛之意，延伸到每逢有喜庆事就放鞭炮庆祝。“四人帮”遭粉碎时，举国上下大放鞭炮，以至于鞭炮卖到断

货。但时至今日，每年清明期间回乡祭祖，依然要受鞭炮轰炸之苦。每到清明期间，每户到墓园祭祖的人家都放鞭炮，“高峰”时段，整个墓园一片轰隆隆炸响之声，震耳欲聋，浓烟滚滚，落红遍地。最甚者放几十万头的巨型鞭炮。

人们到底为什么放鞭炮？连放鞭炮的人自己也不知道，只是别人这样做我也必须这样做。需知，放鞭炮无非就是几个目的(或取其中之一)：驱兽(驱鬼)，欢乐，庆祝。那么这和清明祭奠先人是否格格不入，甚至是犯了大忌？

早有人说过，火药是中国古代四大发明之一。外国人用火药促进科学技术和国防事业，而中国人却用于封建迷信导致破坏环境。

清明扫墓，应该是怀念、追思、哀悼先人。大放鞭炮，不但犯了“意头”上的大忌，并且是对先人不敬，惊扰了先人安息。

窗口小事

z-：大同“犀利哥”

如果，某日上午我们给某大型工厂发放完工人工工资，就可以预见到当日我们的痛苦情况。

“你要办什么业务，叫号纸呢？”我看到一张南海农商银行盛通银行卡寂寞地躺在我面前。

“帮我查查卡里面有多少钱。”
“请出示身份证，您的叫号纸呢？”他拿出身份证，没有要我叫号纸的意思，我只好在一次要求他出示叫号纸。

在百般不愿之下，他甩进来一张皱巴巴的叫号纸。

“你 120 号，现在才叫到 98 号，请先等等吧！”

真没好气，竟然有这种人，我心里想，整天不间断高强度的工作让我有点烦躁。

“哈哈，你遇见我们大同‘犀利哥’了。”同事小明说，“‘犀利哥’每月发工资后必来，而且以从来不等号，理所当然，理直气壮地插队出名。”他补充道。

呵呵，这都被我遇见了。

……
“请 120 号到 3 号窗口”
“你好，请问办什么业务……”我看到是“犀利哥”，后面的话也不说了，直接查了他卡里面的余额。

“里面还有 2365.28 元。”
“帮我取 2000 元。”
“好的，请在这里签名，这里 2000 元，可以了，请慢走。”

我看他一张一张认真地数我刚才给他的 2000 元，没有要走的意思。

数秒钟后，他从口袋里拿出一张支付通存通兑业务申请书，把刚才数的 2000 元一并放下来。

“噢！你要汇钱啊！”听说他是“犀利哥”，有其“过人之处”，我也就没有多抱怨什么了。

“好的，已经汇了，请在这里签名吧！你一个月工资只有二千多，大部分都汇回家里去啊？”

他木讷地看着我，貌似感觉我跟他聊家常不可思议，也没有回答的意思，我就不再多问了。办理完汇款业务后，为了避免出现刚才的情况，我打算耐心地

(西樵 何施颖)

本版采编 冯雅婧

相伴多年 更贴您心



南海农商银行 NANHAI RURAL COMMERCIAL BANK

主办：广东南海农村商业银行股份有限公司

◎第 31 期 | ◎2014 年 9 月 1 日 星期一 | ◎佛(南)内准字第 13048 号 | ◎http://www.nanhaibank.com

全行精细化管理水平再上新台阶

我行资产和负债(ALM)系统项目成功落地

本报讯 8 月 22 日，我行资产管理(ALM)系统项目结果分析汇报会在农商银行大厦 19 楼召开。会议总结了我行资产负债管理系统项目建设情况，全面部署了下一阶段工作。总行领导班子全体成员，总行相关职能部门负责人、我行 ALM 项目组成员以及北京泛鹏天地公司项目专家共 30 多人参加了会议。

作为构建盈利管理体系的重要环节之一，我行资产负债管理系统于 2013 年 12 月正式投建，旨在通过对资产和负债的综合协调管理，使银行在不同的利率和流动性情景以及可接受的风险限额下，实现短期的财务目标和长期的发展目标。经过业务咨询、需求分析、账户册设计、客户行为建模、产品安装以及反复严格测试，我行资产负债管理系统即将正式投入使用，同时标志着全行盈利管理体系建设规划的第一阶段工作顺利完成。

为推进资产负债管理系统项目成果顺利落地，总行张应其副行长在会上提出三点要求：一是高度重视，推动资产负债



管理系统有效运作。项目主办部门和各相关职能部门要密切配合，保障资产负债管理系统运作的科学性和有效性；资产负债管理委员会运作效率要进一步提高。二是因势利导，确保资产负债管理工具有效应用。各相关职能部门务必增强创新意识，提高对资产负债管理系统的使用效率，充分发挥其辅助业务决策的积极作用，真正实现资源有效配置和主动风险管理。三是积极推广，确保资产负债管理项目取得实效。项目主办部门要精心组织实施，各职能部门及支行要积极配合，把项目实效在全行范围内宣传推广，进一步增强全行精细化管理意识，不断提升全行创新管理水平。

根据项目安排，下一阶段，总行将继续有序推进成本分摊系统(CA)、盈利分析系统(PA)、资本计量系统(EC)、客户关系定价系统(RPM)和全面预算管理系统的建设，逐步完善管理会计数据集市，扎实推进全行盈利管理体系建设，不断提升我行精细化管理水平。(总行 杨慧)

80 亿元授信助力南海民营企业联盟发展



本报讯(记者 冯倩如 通讯员 陈立)8 月 13 日下午，南海区 2014 年上半年民营经济分析会暨行业联盟发展推进会在南海区大沥镇举行。市委常委、区委书记邓伟根，区长郑灿儒，区委常委梁耀斌，副区长刘铭恩，区相关职能部门、镇街分管经济的领导 & 企业家代表共 300 多人参加了会议。总行龙中湘副行长、何祖辉营销总监作为金融合作方代表出席并与首批 8 家“南海区行业联盟工作示范单位”签订了融资授信协议。根据协议，该 8 家示范单位将获得由我行提供共计 80 亿元的贷款授信额度。

会议指出，民营经济一直是南海发

展的“根”和“魂”，2014 年上半年，南海区实现地区生产总值 1057 亿元，其中民营经济完成 710 亿元，占全区 67%，税收贡献更是超过 7 成。在南海再出发战略中，南海提出了实体经济为主、民营经济为主和产业联盟为主的“三为主”策略，产业联盟仍是南海政企在推动民营经济做大做强上的共识。会上，南海区分别向纺织、铝型材、盐步内衣、平洲珠宝玉器、电光源灯饰照明、铝门窗五金装饰、汽车、鞋业等 8 家行业协会授予“南海区行业联盟工作示范单位”牌匾，正式吹响了南海在全区全面铺开行业联盟创建的号角。

作为 8 家示范协会的金融合作单位，我行将秉承“相伴多年，更贴您心”的经营理念，充分发挥信贷资金在支持南海民营经济实现跨越式发展中的关键作用，着力打造以行业联盟为基础的示范性银企合作模式，大力扶持本地有实力的民营企业

参加了会议。总行龙中湘副行长、何祖辉营销总监作为金融合作方代表出席并与首批 8 家“南海区行业联盟工作示范单位”签订了融资授信协议。根据协议，该 8 家示范单位将获得由我行提供共计 80 亿元的贷款授信额度。会议指出，民营经济一直是南海发

我行正式开办基金代销业务

本报讯(记者 冯倩如 黄惠)9 月 1 日，我行正式上线基金代销系统，这意味着我行基金代销业务正式开办。该项新业务的推出对于丰富本行中间业务和提升竞争力起到重要的推动作用，同时也为我行客户提供了便利及多元化的投资渠道。

基金代销业务，是指经中国证券监督管理委员会批准，我行作为开放型基金的代理销售机构，接受基金公司委托，为投资人办理基金签约、开户、认购、申购、赎回、转换、托托管、销户、查询等业务。我行首批代销了嘉实、易方达和广发等 3 家基金管理公司的 20 只基金产品，涵盖货币型、债券型、混合型、股票型等类型，代销的基金产品均成立三年以上，在短期和中长期表现较为稳定，业绩排名 50% 以内。我行代销的基金产品投资起点为 1000 元，可以随时申购和赎回，具

有投资起点低、流动性较高等特点，客户可以通过我行 237 个营业网点、网上银行等渠道办理相关业务，享受我行提供的“一站式”基金投资专业服务。为切实保护投资者的利益，增强投资者对基金投资的信心，我行组织员工开展了多次培训，进一步规范了柜台营销规则，并及时制定激励方案，不断提升员工专业知识水平，有效激发员工推广的积极性，确保为客户提供规范专业的投资服务，帮助客户轻松实现长期理财目标。

下一阶段，我行将以满足客户需求为导向，继续大力发展基金代销业务，优选实力雄厚、客户认可度高的基金公司，精选符合不同客户需求的基金产品，不断丰富代销品种，强化基金服务功能，为客户提供个性化、便捷化和多样化的资产配置和综合理财服务。

本版采编 冯倩如

职工艺术长廊

夏日清凉 总行 谭涛

