

冀南银行——新中国金融的摇篮

何广利

巍巍太行，锁钥关山，屏障三晋。抗日战争时期，在这里不仅诞生了中国共产党领导的最大的、唯一的四省边区根据地——晋冀鲁豫边区，而且也孕育了一朵红色金融之花，被称为“新中国金融的摇篮”的冀南银行。冀南银行自 1939 年 10 月 15 日成立，至 1948 年 7 月与晋察冀边区银行合并为华北银行，继而于 1948 年 12 月 1 日与北海银行、西北农民银行合并成立中国人民银行，其前后经历了 9 年的艰苦磨砺，有力地支持了中华民族的解放事业，为新中国金融架构的形成奠定了坚实基础。

一、冀南银行的成立

1937 年 7 月 7 日，日军发动卢沟桥事变，全面抗战爆发。8 月 22 日，国共两党谈判达成协议，红军主力部队改编为国民革命军第八路军。11 月，一二九师挺进太行山区，先后建立晋东南、冀南、冀鲁豫抗日根据地。1938 年 8 月 14 日，中国共产党领导的冀南行政主任公署成立，发布八大施政方针，确定“整理各县金融，发展农村经济，提倡土货生产，击破日寇破坏我华北金融之毒计。”10 月，毛泽东主席发表《论新阶段》，提出“有计划的与敌人伪币及破坏法币的政策作斗争，允许被割断区域设立地方银行，发行地方货币。”

依照八路军总部的指示，1939 年 6 月，一二九师供给部在山西黎城西并设立冀南银行筹备处。1939 年 10 月 15 日，冀南银行在山西黎城小寨村和河北南宮后索泸村同时宣布成立，由高捷成任总经理，太行、冀南同时营业发行冀钞。

冀南银行成立后，总行先后辗转于邢台县英谈村、涉县索堡村、武安、邯郸等地，1948 年 4 月迁石明（今石家庄市），与晋察冀边区银行总行联合办公，直至合并成立华北银行。

二、冀钞的推行与巩固

抗日战争全面爆发后，日伪“联银券”、法币和各种土杂钞充斥根据地市场，严重扰乱了货币金融秩序。面对敌人的倾销和打压，冀南银行与伪币及土杂钞展开了艰苦的阵地争夺。至 1943 年前后，各区先后肃清了伪币和土杂钞，初步奠定了独立的冀

钞本位币市场。抗日战争胜利后，原冀鲁豫区的鲁西银行合并于冀南银行，鲁西钞停止发行，冀南币成为晋冀鲁豫边区的法定本位币。1947 年 11 月 12 日，华北人民政府决定晋察冀边区银行币停止发行，冀钞扩大流通于整个华北地区。1948 年 12 月 1 日，中国人民银行宣告成立，全国统一发行人民币，冀钞停止发行和流通。冀钞前后流通时间 9 年零 1 个月，是新民主主义革命时期发行和流通时间最长的红色货币之一。

为控制货币发行量，冀钞采取了以交易流通为基础的适度发行原则，使冀钞币值得到巩固，相对其他根据地、敌占区和国统区，冀钞通胀指数始终保持了较低水平。正如邓小平同志所说：“太行山物价之低，在很长一个时期为他区所不及。”

三、冀南银行的主要业务

冀南银行从成立之始就带有地方中央银行和商业银行的双重属性，也经营一些类似现代投行、创投基金乃至普通企业的业务，是真正的“全能银行”。

（一）中央银行业务是冀南银行的主要业务。冀南银行具有鲜明的中央银行特征。一是它由抗日政府组建和管理，并由政府强力推动支持，为政治和政府经济决策服务。二是独享货币发行权。1940 年 12 月，冀太联发布《关于巩固冀钞的十项决定》，明确：“本区确定以冀钞为本位币，……做到货币一元化——冀钞。”三是代理政府金库。1940 年 8 月，冀南银行首次代理政府金库，1942 年 5 月因日寇扫荡暂停。1946 年 4 月，第二次代理金库。四是建立了区域汇兑清算机制。1940 年后，冀南银行逐步与友邻根据地银行建立了汇兑关系，确立了在华北、华中、华东和西北根据地的清算中心地位。

（二）冀南银行始终经营着典型的商业银行业务。企业化一直是冀南银行的发展方向。1940 年制定了《冀南银行各项业务营业办法》，主要业务包括存款、放款、汇兑、生金银和金首饰买卖等 8 项业务。1946 年 8 月出台的《冀南银行各种营业简章》进一步明确了各项业务的操作细则。冀

南银行坚持把支持生产建设放在突出位置，通过贷款的大量发放，促进了生产，保证了革命战争的供给，为革命根据地的巩固和发展做出了积极贡献。

（三）直接投资是冀南银行的一项主要业务。1940 年的《冀南银行各项业务营业办法》在“放款”中就包含了“投资”业务。1946 年 8 月出台《关于投资经营的决定》，确定主要投资于各种特种行业和各地主要的进出口贸易，提出了独资经营、请人经营、合资经营三种模式。

（四）仓库经营是冀南银行调剂物价的手段之一。1946 年 8 月，冀南银行通过了《关于仓库经营的决定》，决定“以委托代理为原则，不专设机构经营”，提出“有偿保管，不准动用；无偿保管，准其动用；有偿保管，动用分红”三种经营与保管办法。依靠大量的物资储备，调剂市场供需，稳定物价和币值。

四、冀南银行的货币斗争

抗日战争和解放战争时期，敌我之间不仅军事、政治斗争十分激烈，而且经济斗争和货币斗争同样尖锐复杂。为保护人民利益，保证我方生产建设，冀南银行运用货币这一武器积极灵活开展货币斗争，打赢了一场没有硝烟的货币战争。

（一）阵地斗争，努力扩大本币的流通地区。在加强宣传，禁止敌币流通和限期兑换的同时，以物资保证本币的信用，保证群众能用本币以适当的价格购入所需的商品。依据根据地的扩大或缩小，合理扩张或收缩货币，通过出售物资保持本币的威信，驱除敌币，占领货币阵地。

（二）“比价”斗争，合理确定比价，打击敌币。利用比价变化，提高本币信用，保证我方不受敌区物价波动的影响，配合贸易斗争，实现有利交换，保持贸易平衡。在敌占区物价高涨时压低敌币比价，组织力量排挤接敌区敌币，向敌占区采购物资，促其回流。敌人套购我方物资时，适当掌握比价，防止物资外流。

（三）反假票斗争，构筑反假防线。抗日战争和解放战争时期，敌方为破坏根据地货币金融，有计划、有

步骤、有组织地以假票套购我方物资，对根据地货币金融产生了极大危害。基于这种情况，冀南银行积极配合各级政府发动教育群众，宣传辨别方法，组织查缉，有效堵截了假票。

五、冀南银行的历史贡献

（一）冀南银行广泛的金融实践，为新中国金融体系的建立奠定了基础。冀南银行一身二任，既办理中央银行业务，也经营商业银行业务，不仅培养了大批金融人才，而且在敌对斗争中逐步建立了 20 多种业务管理制度及办法，为人民银行的建立和建国后的金融工作提供了制度范例。由冀南银行编纂的 5 编 18 集 200 余万字的《太行区银行工商工作参考资料》，成为我党金融建设重要的思想宝库。

（二）冀南银行货币发行和稳定物价的探索，为新中国金融工作积累了丰富的经验。冀南银行在军政开支巨大、敌我形势十分复杂的战争时期，确立了以交易流通为基础的货币发行原则和掌握物资、扩大供给的稳定物价策略，较好地实现了币值的相对稳定。在冀南银行《历年工作总结》中就物价问题提出：“物价的决定因素在于物质力量。决定物价政策的基本出发点，在于发展人民生产，增加群众积累，从物价的调整中，来培植民力。”这种对货币和物价本质的认识，对今天的金融工作同样有借鉴价值。

（三）冀南银行支持农村信用社发展，对我国农村金融建设产生了深远的影响。冀南银行是我根据地农村信用社得以大规模发展的摇篮，它在战争年代里就建立了 880 多个信用合作社（部），这在当时所有的根据地中是独具特色的，对解放束缚农民的经济枷锁，打破高利贷的盘剥，发展社会生产力具有划时代的意义。

（四）冀南银行保证军需和发展生产并重，有力地支持了中华民族的解放事业。九年间，冀南银行累计发行冀钞 2012.7 亿元，其中多数年份用于生产建设的资金达到半数以上，壮大了边区经济基础，恢复和发展了城市的工商业，为支持中华民族的解放事业做出了突出贡献。

找个理由见同学

王 蒙

找一个理由，和同学见一面，不为别的，只想一起怀念过去的岁月，一口老酒、一声同学，热泪盈眶。

找一个理由，去和同学见一面，不管混得好还是混得差，只想看看彼此，一声同学，一份关切，情谊绵长。

找一个理由，去见一见同学，时间一年又一年，青春已逝，年华已老，一声珍重，一句祝福，感同身受。

找一个理由，去见一见同学，这是我们最信任的人，用碗喝酒，大声唱歌，一声兄弟，一生朋友，地久天长。

有同学的地方，无论是

闹市还是乡村，都是景色最美的地方。大家坐在那里，说着过往，拍这胸膛，搂着肩膀，如同看到了彼此青春的模样。因为同学，让我们找到了过去的万丈光芒。

有同学的地方，无论是大鱼大肉还是小菜小汤，都是让人沉醉的地方。你我端着酒杯，不说话，头一仰，全喝光，那种感觉只有你才能够品尝。因为同学，让我们忘却了工作的繁忙和慌张。

同学是前世的债，这世的情，常来常往，格外芬芳。

有同学的地方，就是景色最漂亮的地方。

内蒙古“旗”与“盟”的由来

王 洛

清政府为了加强对蒙古族的统治，把蒙古各部分成若干单位，这种最基本的单位就叫旗。

为什么叫“旗”呢？这得从女真族说起。在氏族制时期，只要出猎，不管有多少人，都要按氏族而行，每 10 个人为一个单位，各出一支箭，以一人头为目。这种组织叫“牛录”（满语）。后来，从努尔哈赤开始，把这种狩猎组织增大，改编为统辖 300 人的最基本的行政单位和军事单位。此后又增大为更大的单位，叫“固山”（满语）。

1601 年正式成立了 4 个固山，1615 年又设立了 8 个固山，8 个固山约有 6 万人。8 个固山各有旗帜，旗帜颜色各不相同：正黄、正红、正蓝、正白、镶黄、镶红、镶蓝、镶白。因为有旗帜的缘故，汉语就把固山译为“旗”。后来，清朝把归附它的蒙古族，也编为 8 个旗，

叫“蒙八旗兵”，旗色也是上述八种。这里说的旗，主要是军事单位，是适应打仗而设立的。

“盟”由会盟而来。清政府为了加强统治，所以规定临近的各旗，每三年举行一次会盟（有时一年举行一次）。会盟的地点通常在便于各旗集成的地方。一经指定，这个地方就有了“盟”这个名称了。清政府曾把内蒙古分为 49 个旗，6 个盟。每个盟设盟长一人，副盟长若干人。

现在，旗、盟这样的名称一直沿用着，不过其内涵与清时已大不相同。今天的旗是相当于县一级的行政单位，盟则相当于地区一级的行政单位，一个盟一般包括若干个旗。现在，内蒙古地区的盟，有的已改成了市，但作为历史的见证，“旗”“盟”依然具有重要的历史文化意义。



书法 王彦青

书法 邵延进

拖延就是对自己的人生不负责任

王 言

就是金钱。在考场上，面对题目繁杂的试卷，你能够拖延吗？你若拖延，就算你有状元

的水平，做不完题，考官也不会给你足够的分。所以，时间就是考生的前程。在职场上，面对一项项富有挑战的工作，你能够拖延吗？你的一点点拖延，很可能会耽误整个公司的流程，丧失最佳的竞争时机，甚至导致公司被市场无情淘汰。所以，时间就是效益。

拖延是不思进取的表现。真正优秀的人是不会拖延的，更不会为自己的拖延寻找借口。他们认为，拖延是一种无耻的行为，而决

不拖延则是成功者必备的基本素质。

埃克森—美孚公司是美国一家知名

企业，在这家公司领导层的办公室里几乎都悬挂着一块数字电子白板，白板上一直显示着一段话：“决不拖延！如果我拖延下去，我将会怎么样？如果将工作拖到以后再去做，那么会发生什么？”“决不拖延”是这家公司员工的重要行为准则。公司负责人解释说：“决不拖延，我们就可以轻松地生活。避免拖延的唯一方法就是随时开始行动，而随时开始行动，首先必须认识到自己工作的重要性。必须记住的是，没有什么人会为我们承担拖延的损失，拖延的后果只有我们自己承担。如此一来，我们就可能在一个庞大的公司里，创造出每一个员工都不拖延哪怕半秒钟的奇迹。”

拖延是一种很坏的工作习惯。由于

惰性心理，得过且过，今天该做的事拖到明天完成，现在该打的电话等到一两个小时后才打，这个月该完成的任务拖到下一月，这个季度该达到的进度要等到下一个季度，带着这样的念头工作只会感觉工作压力越来越大。能拖就拖的人心情总是不愉快，总感觉疲乏。

因为拖延并不能省下时间和精力，相反它会使人心力交瘁，疲于奔命。

改变一种行为不要拖到明天，否则它会变成一种习惯；拒绝一份诱惑不要拖到明天，否则它会造成伤害；抓住一次机会不要拖到明天，否则失去后它不会再来；做出一个决定不要拖到明天，否则一切看似英明的决策都会变成“马后炮”。

没有第一条成功之路

稻盛和夫

除了拼命工作之外，不存在第二条通往成功的路。

公司刚有起色，就想偷懒，就想舒服，这种浅薄的想法，只有人类才有。要想成功地经营企业，前提条件是要“付出不亚于任何人的努力”。做不到这一点，任何愿景都是空中楼阁。

今年也许不景气，但不管哪个年代，不管大环境如何糟糕，只要拼命工作，任何困难都能克服。人们常说：经营战略最重要，经营战术不可少。但是我认为：除了拼命工作之外，不存在第二条通往成功的路。

27 岁时，我开始经营企业，成立“京瓷”公司。当时，我连经营的“经”字都不识，但我心里只有一个念头，不能

让公司倒闭，不能让支持我的人 and 投资人失望。为此，我拼命地工作，才有了“京瓷”的今天。

在环境严酷、灼热的沙漠里，一年也会下几场雨。有些植物趁着有雨，很快发芽、长叶、开花、结果，然后枯萎，生命过程只有短短的几周。它们在沙漠里顽强地生存，尽管生命短暂，为了延续下去，只要有一点雨水，它们就要开花结果，把种子留在地表，以待来年下雨时再次发芽。我向许多人提问：“你是否在竭尽全力工作？”“是的，我在努力工作。”我对这样的回答并不满意！“你是否付出了不亚于任何人的努力？”如果你不更加认真、更加努力，就不会有理想的结果。

当你每天都全身心投入工作时，低效的、漫不经心的现象就会消失。不管是谁，只要喜欢上自己的工作，只要进入拼命努力的状态，他就会考虑如何把工作做得更好，就会寻思更好的、更有效的工作方法。

拼命工作的同时又能思考如何改进工作，那么你的每一天都会充满创意。我并不认为自己有多大能耐，但是在每天努力工作的同时，我会开动脑筋，孜孜以求，推敲更好的工作方法。为了增加销售，还有没有更好的促销方案呢？为了提高效率，还有没有更好的生产方式呢？这样不断钻研的结果，往往会出现自己都意想不到的进展。“京瓷”能不断地开发新产品，开拓新市场，就是我们勤于思考、精益求精的结果。

拼命工作可以磨练灵魂。人一旦有了闲暇，就会动起不正经的念头，干不正经的事。但如果忙忙碌碌，专注于工作，就不会有非分之想。

修行者们在刻苦修行中磨练自己的灵魂。将心思集中到一点，抑制杂念狂想，不给他们作祟的空间，通过这样的修行，整理自己的心绪，磨练自己的心志，造就纯粹而优秀的人格。拼命工作和修行过程一样，能磨练人的灵魂。

我能传授给大家的最重要的东西，就是“竭尽全力拼命工作”。

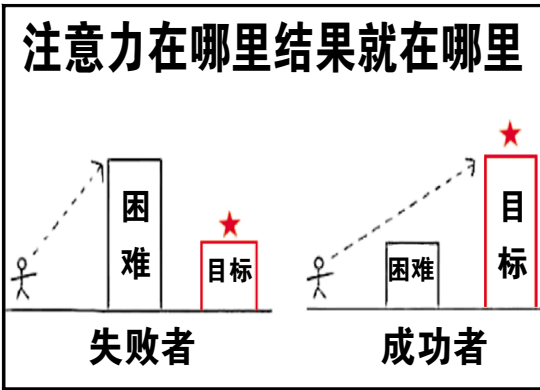
我相信境由心生，心中蓝图能成现实。就是说，“无论如何也要达成目标”这一愿望的强烈程度，正是事情成败的关键所在。为经营问题而苦闷彷徨，是经营者的家常便饭。对胜利的强烈欲望，会形成潜意识，比如：“销售额要多少”“利润要多少”……对这样的目标，日以继夜反复思考，这种强烈、持续的愿望，甚至可以进入潜意识。

某日，我在酒店小酌，忽听邻桌陌生人说话，所言极像我筹划新事业的专门人才。于是我立即起身请教：“对不起，听您刚才的话……”不知不觉就攀谈起来，再后，此君便进了本公司，新事业以此为契机启动并一举展开。这类事我经历过多次。

这种场合，原不过隔桌饮酒，萍水相逢。然而，强烈愿望既已渗透潜意识，即使不经意间，也能将邂逅变为良机，导致事业成功。这是潜意识的功劳。

但进入这种境界之前，必须有一个全身心投入、不断驱动显意识的过程。如果对要做的事不肯深思，甚至朝秦暮楚，或淡然处置，它绝不会进到潜意识。只有持续火一样燃烧着的炽热愿望，才可能驱动潜意识为您效劳。

40 年前白手创建“京瓷”时，面对仅有的 28 名员工，我总是重复这样的话：“让我们拼命干吧！我们要创造一个卓越的公司，镇上第一的公司。不，京都第一的公司！日本第一的公司！”



佚名图