

壮行集

● XI WANG
CHUBANSHE

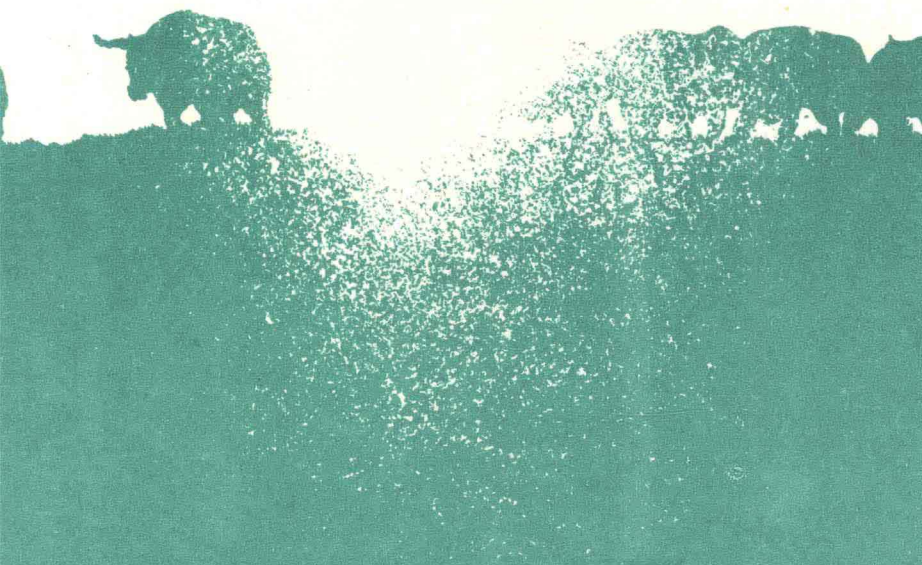
ZHU
WANGXINGJI

这世界越来越美
因为有了您
这佳酿越品越醇
因为有了您
您是月之光·海之魂
您是琴之韵·花之神
您是时代的骄子·春天的精英
我愿觅迹追踪·为您摄下
几瞬弄潮倩影·一路跋涉脚印
深深·深深……

● 王 东 满 著

希
望
出
版
社

希望出版社
王东满 著



壮行集

壮 行 集

王东满 著

★

希望出版社出版 (太原并州北路十一号)
山西省新华书店发行 山西新华印刷厂印刷

★

开本: 787×1092 1/32 印张: 12.625 字数: 270千字
1990年3月第1版 1990年3月第1次印刷

★

ISBN 7-5379-0536-3

G·403 定价: 4.50元

作者简介



王东满 1941年生
于山西省长治县白家沟
村。曾就读于山西长治
一中、山西艺术学院戏
剧系等。现为山西省文
学艺术界联合会副主
席、中国作家协会会
员、中国作家协会山西
分会专业作家、一级文
学创作员。

主要作品有长篇小
说《漳河春》、《山月
恨》、《大梦醒来迟》、

《风流父子》、《蔷薇之恋》；中短篇小说集《柳大翠一家
的故事》、《点燃朝霞的人》、《男儿泪》；电影《点燃朝
霞的人》等，约200万字。他曾获得过赵树理文学奖、山西优
秀文学艺术作品奖、金盾文学奖等，并被收入《中国文学家
辞典》、《中国文学大辞典》、《中国当代文学、艺术、新
闻人才传集》等。

走自己的路，作堂堂正正的人，写人民大众所喜闻乐见
的作品，是作家所恪守的人生和创作准则。

目 录

功崇业广任评说.....	(1)
命运的弃儿.....	(24)
驭手新传.....	(42)
与石千峰齐高的英雄们.....	(68)
西关一柱.....	(92)
姑娘有颗甜美的心.....	(115)
伟大的心灵.....	(128)
大夹山的脊梁.....	(150)
开拓者的脚印.....	(170)
凯风时雨化群芳.....	(184)
临化和它的两任厂长.....	(199)
实验饭店新生记.....	(214)
铁面无情胜有情.....	(227)
村委主任张景群.....	(239)
明星将从这里升起.....	(256)

改变矿山形象的人	(278)
十二个昼夜	(316)
强者悲歌	(348)
功成方见经纶手	(371)
高平有个芦天堆	(394)

功崇业广任评说

——记山西省优秀企业家、太原市工商银行
行长陈春堂

我们的事业若要我们耗尽精力，我们就不应该爱惜自己，而应该为它的成功捐弃自己。

——陈春堂

小屋的回顾

两年前的夏天，在军区招待所一间小屋里，我第一次见到陈春堂同志。他那异常魁梧的大高个头，十分有神的大眼睛，以及那副洪钟般响亮的大嗓门，给我留下了深刻的印象。那时，工商银行刚从人民银行解体独立出来不久，太原市工商银行尚无立足之地，只好借住招待所。这间不过十几平方的小屋，便是行长陈春堂的办公室。屋子窄小得令人手足拘束：两只供客人坐的单人沙发，一张极普通的小办公桌，一顶由几个小保险箱摞起来的文件柜，一张钢管单人床和一个大转椅，十几平米的小屋转圈儿挤得满腾腾的。屋子窄巴，来往的人偏又特多，请示工作的，商谈业务的，反映问题的，进进出出，经常是应接不暇，人满为患。加上办公桌上那两台电话的铃声此起彼落，使我几无插舌之隙。好在陈春堂决策果断，说话痛快，精通业务，行则行，不行

为啥不行，三言五语，就会让来者欣然而去。当时正值成人高等院校招生，工商银行系统的青年职工很多，所以来找他申请参加考试的人也特别多。陈春堂总是操着满口武乡话音，朗声说：你们放心，尽管咱们工商银行刚刚组建，家穷底薄，但在智力投资上我们绝不吝啬，只要你们符合招生条件，考得上，学费我们掏。陈春堂躊躇满志地对我说，工商银行是全国最大的专业银行。随着改革开放的深入，它将肩负更大的历史使命，没有一支文化素质和业务水平相当高的职工队伍，是不会胜任的。因此，他们几位领导议定一个智力投资计划：在几年之内，他们要通过各种渠道，诸如金融系统的成人高等院校、省市电大和自办电大班等，力争让他们的青年职工统统接受中等专业学校以上的教育。改革首先面临的是观念的更新和业务知识的更新，金融系统更是如此。舍不得在青年职工身上投资，是目光短浅啊！他的爽快、果决与博大胸怀，使我看到一颗勃勃雄心，使我为之鼓舞，同时也窃揣几分狐疑。

事有凑巧，两年后的今天，我受某刊物之邀，为当代企业家撰写文章，不意这位企业家就是陈春堂同志。

两年——730个昼夜，在历史的长河里不过是转眼一瞬的工夫。然而，对于陈春堂同志和他的几位副行长所领导的太原市工商银行，却经历了翻天覆地的变化，创造出一番赫赫伟业。使一个组建不过3年、“上无片瓦，下无寸土”的太原市工商银行，一跃成为一个资金实力雄厚，具有多种金融功能，能为广大工商企业提供多方位服务的金融企业；成为太原市经济建设的一大支柱。资金是银行经营的主要对象，银行拥有资金的多少，直接决定着银行在改革中对全社

会贡献的大小。太原市工商银行的资金实力，在3年时间里翻了一番，成为全市金融系统中存款最多、贷款最多的一家专业银行。目前，该行管理的存贷款额达70亿元，也就是说，全市金融系统80%以上、全省工商银行系统三分之一以上的资金，全是由太原市工商银行管理的。截至目前，各项存款额达38亿元，存款增长额相当于建行前36年增长额的总和；各项贷款额达39亿元，增长额与建行前36年的总和相等。3年来，他们累计发放各种贷款335亿元，帮助企业实现产值158亿元。3年来，他们的职工队伍迅速壮大，职工业务素质锐见提高。目前，他们已拥有职工3251人（含城市信用社集体职工441人），其中高级经济师17人，经济师和会计师338人，具有初级技术职称的1411人，受过较系统的金融理论教育的大中专毕业生450人。3年来，他们在竞争中求生存，求发展，锐意改革，勇于开拓，不拘一格，先后进行了十多项重大业务改革，开拓了50多项新业务。在金融系统，他们率先组建了信托投资公司、城市信用社、金额市场、证券市场、票据承兑贴现市场；率先组建了我国第一家企业信用度鉴定公司；组织了清欠市场；组建了房地产投资开发公司；全面推行了流动资金目标管理。同时，还在开展为企业和政府提供经济信息咨询服务、转变机关职能、强化内部管理、加强新时期银行思想政治工作等方面，进行了许多积极探索。这些大胆的改革，其中有些项目在全国、全省金融系统都是独辟蹊径，捷足先登，起到带头和示范作用，受到国务院、总行和省行的肯定和表彰的。

太原市工商银行的面貌变了，陈春堂和他的几位副行长怎么样呢？我带着惊喜和解谜一般的心情找到他。没想到

他仍在军区招待所那间十几平方的小屋子里办公。我惊讶这屋子几乎没有一点变化，连沙发、办公桌、单人床和转椅、文件柜的位置都和两年前无异。如果说有一点点新的发现，那就是在文件柜上多了一只小小的电热杯和一个小铝锅。后来我才明白，就是这只小小的铝锅和这张单人床，伴着在这里度过无数个日日夜夜，构想出一个又一个破天荒的改革方案，同时也伴着他熬过了一段喜忧参半、不堪回首的蹉跎岁月。

80万 = 780万的启示

金融战线的同志和许多工矿企业的领导同志都不会忘记：1986年的春天，全国金融工作经历了何等艰难、何等严峻的岁月！信贷严重失控，造成全国资金大紧张；资金流通怠滞，金融工作出现四面楚歌的险境。上下一片叫喊声、埋怨声、诅咒声。

笔者无意追究责任。在中国政治体制和经济体制尚未彻底改革的今天，也无力追究哪个人的责任。然而，事过境迁，重新回顾一下这段令国人痛心的历史，想必有益无害。

任何事物都有其不可随意篡改的内部规律，金融工作更是如此。1984年，工商银行从人民银行解体出来之后，资金有点多余。于是，全国各大银行拚命发放贷款，这就是1984年的金融“大开口”。一时间，贷款热风行全国，各大银行甚至掀起发放贷款竞争：你发我也发，你敢发放几百几十万，我敢发放几千几亿……人民币如决堤的洪水般倾泻出去，却没有一颗冷静的头脑想一想：这种发尽放完的贷款竞

争，将会导致怎样的后果？果然，1985年，全国资金大紧张的困境出现了。这时，如果严格按照金融规律办事，缓缓纠正这个错误，就象挽救一个饿极垂危的人，缓慢地进食，也许还能亡羊补牢。然而，1984年“大决口”，1985年急煞车，突然来了个“收紧银根”，一下子把矛盾搞得十分突出，导致了一场可怕的危机。到了1985年，就形成了各个企业你拖我欠，你坑我急的连锁反应。本来经营不好的企业把贷款耗尽，负债累累；经营好的企业，也被不好的企业拖住，应收付的款收不回来，它本身又没有款去购买原材料，导致停工待料，甚至干脆被迫停产，连工资也发不了。形成这种局面的另一个原因是，我们的商品生产，原来都是计划调拨性的，面向市场生产之后，一些工厂的产品流通渠道不畅，而又饥不择食，急于要销售产品，逼得走投无路，于是就大搞代销，销售完产品以后再付钱。这样一搞，拖欠问题更加严重。胖的拖成瘦的，瘦的拖成骷髅。

银行的日子也不好过。贷款收不回来，国库空虚，入不敷出。许多信用社只好实行光存不取，失信于客户；客户惧怕取款难，宁肯把大量的现钞堆积箱底，也不再往银行存。有些地方，存款户从银行取不出款，气得砸了银行的牌子。还有的地方，客户取不到现款，堵住银行的同志不让下班，围攻谩骂之声不绝于耳。如此狼狈困境，实属金融史上罕见，能不叫人痛心疾首？

当时的市委书记王茂林同志在大会上一针见血地指出导致这场资金危机的症结所在，并且号召群策群力，度过难关。当时，太原市许多厂矿企业由于资金停滞，面临停产的危险。市委、市政府领导把陈春堂叫去，要他们太原市工商银

行想办法，抽调一些资金解救一下。市领导说了话，当然不能不听。当时正好他们手头上还有一点资金，便小手小脚地解救了一些企业的燃眉之急。但是陈春堂觉得这种火烧眉毛顾眼前的应急措施，不是从根本上解决问题的办法。资金停滞是全国性的问题，不从根本上想办法，靠这种应急办法只能把银行仅有的一点资金也白白泼出去。杯水救不了车薪之火！

1986年3月下旬的一天，正值市党代会期间，主管工业的曾浩荣副市长突然来找陈春堂同志，心情十分沉重地对他说：“老陈，今天我来找你，主要是想解决一下几个大企业的经济困难问题。你知道，目前资金紧张，许多企业都玩不转，你拖我欠，好比耗子拖葫芦，一个咬住一个尾巴，把大家都拖垮了。再不想想办法，这几家大企业首先就吃不消了。”

陈春堂何尝不知道问题的严重性。他说：“老曾，这个问题的确应当解决。但是银行手头就那么几个钱，继续用撒胡椒面的办法仍然不解决根本问题。我觉得应当从根本上对症下药治。”

曾浩荣马上说：“你是干了几十年的‘老银行’，有什么想法都给咱端出来，不妨一试。”

陈春堂说：“我想搞一次全面摸底。这样吧，咱们就照你说的，先从这几家企业开始试试。”

按照曾浩荣和陈春堂同志的意见，他们当下就把7家企业的厂长、经理和开户银行的信贷员与办事处主任请来，汇报各家的情况。这7家企业，原都是不错的，这两年资金周转不开了，不是甲欠乙的款，就是乙欠丙的款，反过来又都欠银行的贷款。其中，太原市橡胶厂的情况尤为严重。由于汽车大量进口，他们生产的轮胎变成滞销品，大量积压。但他

们想转产快销产品，需要马上购进原材料，又苦于没有资金。与此同时，他们欠下化轻公司等单位的巨款又逼债于门。陈春堂听到这里，脑子一转，马上盯问：“你们总共需要多少钱？”对方说，咋也得200万元。陈春堂略一沉思，断然说，好，这个钱我贷给你们！陈春堂为什么敢于答应贷给橡胶厂这笔巨款呢？他是经过一番深思熟虑的：橡胶厂欠化轻公司的款，化轻公司又欠工商银行的贷款。贷款给他们200万元，走一下帐就可将化轻公司的一大笔贷款收回来，实际上只需贷出80万元，就可以把一个濒临绝境的橡胶厂救活，何乐而不为呢？这一步棋果然灵验。仅仅用了两个小时的会议，实际贷出80万元，解决了780万元的大问题，使7家企业都活了起来。

曾浩荣副市长高兴了。陈春堂的一双睿智的大眼睛更亮了。他们从这短短两个小时的会议中得到启示：既然用这种办法可以解救7家企业，为什么不可以推而广之，用同样的办法，解决全市所有企业的拖欠扯皮问题呢？一步棋可以救活一盘棋。于是，在陈春堂的脑海里引伸出一个发挥银行中介作用、解决全市企业拖欠问题的总体构想。

陈春堂顾不得回家吃饭，他连夜召集几位副行长商议。几位副行长深为眼前资金停滞引起的恶性循环忧心如焚。他们也都是从事金融工作多年的里手行家，听了这个主意，认为的确是一步活棋，一致同意利用市场机制，尽快组织一次全市性的清欠活动。

为了做到心中有数，对症下药，他们首先抽调了300多名信贷员，撒向全市，深入到各个大小企业单位，进行详细摸底。经过短短几天紧张的工作，摸清了重点企业在全市范

国内相互拖欠的贷款有624笔，金额1.58亿元之巨。接着，他们便以中介人的身份，组织了一次别开生面的、同时也是史无前例的大型清理拖欠洽谈会，让债权人和债务人直接见面洽谈，银行从中协调。

陈春堂和他的同事辛苦极了，同时也兴奋极了，洽谈会的盛况简直出乎他们的意料。会前他们虽然有所估计，但万万没料到参加的人那么踊跃，那么积极，规格那么高：402家工商企业的厂长、书记、总经理、总会计师以及办事员蜂拥而至，一下子把偌大个会场挤得水泄不通。有些大企业的厂长、总经理、总会计师日夜坐阵会上，指挥洽谈，当场拍板；有的厂长、经理宁可把别的会议都推掉，也不肯误了这次“千载难逢”的机会；还有的远在外地，一时赶不来，日夜守着电话指挥洽谈。此情此景，使陈春堂深深感到银行作为企业的中介，责任多么重大。资金停滞，互相拖欠，实在把大家坑苦了，谁个不为此焦急啊！

银行与会的同志们不分昼夜，辛苦备至。他们以办事处为单位，设立了10个协调小组，印发了4000份清欠协议书。根据会议原则：清贷结合，以清为主，区别对待，讲求效益。对自有资金比例不足的企业、亏损的企业、缺乏物资保证和产品严重积压的企业，坚持原则上不予贷款；对属于计划内亏损或临时性亏损的企业，则予适当放松，酌情放贷。并且把拖欠贷款金额在10万元以上的60户企业列为会议的重点清理对象。

一次仅用了三天时间的清欠会议，太原市工商银行仅仅拿出274万元的贷款，却收回贷款1.3亿多元，搞活2.7亿元的资金。使许多长期被拖欠资金捆得寸步难行的企业，得以重

新运转起来。

清欠洽谈会还收到一举两得的效果。由于互相拖欠资金，造成一些企业和企业之间翻脸成仇，积怨甚深，甚至付诸武力。太原市肉联厂和皮革厂，两家本来是谁也离不开谁的兄弟厂，但由于拖欠扯皮，两家反目成仇，整整打了7年官司。省长、市长多次亲自出面调解，都未能解决他们之间的矛盾。这次工商银行替他们把市经委和市财政局的同志都请来，从中调解，终于使两家债怨双销，握手言和。两家的厂长感激无比，握住银行同志的手千恩万谢地说：一次清欠洽谈会，解决了我们多年头痛的老大难。并且特地为太原市工商银行赠送了一面鲜红的锦旗。

太原市工商银行举办清欠洽谈会取得惊人效果的消息，很快以快报的形式传到省委、省政府和北京。

省长王森浩兴奋地批示：太原市工商银行举办清欠洽谈会，这个办法很好，应当召开会议，尽快在全省推广，从而把生产和资金搞活。

副省长白清才喜不自禁地批示：绝妙的机关发挥了绝妙的作用。

新华社记者写了内参，很快呈报中央。

国家经委领导在一次全国性的会议上，以特别赞赏的口吻表彰了太原市工商银行举办清欠洽谈会的做法。

《经济日报》则在1986年6月2日头版头条位置，以显赫的大字标题报导：《工商银行太原分行发挥中介作用 以洽谈会形式帮企业清理拖欠款 中国人民银行负责人认为这一做法值得推广》。

如果说太原市工商银行在收紧银根、资金极度困难的

1986年举办清欠洽谈会，对缓和流动资金供求矛盾，促进企业经济活动良性循环，起到了良好的作用，是促进金融改革的一次成功的探索和尝试的话，那么陈春堂和他的同事们，早在1982年就冒着丢官挨批的风险，进行过一次彻底甩掉“傻银行”帽子的“捅天”的改革创举。

心底无私敢犯上

这还是1982年陈春堂同志在省分行工作时发生的事情。

那时，身为商业信贷处处长的陈春堂，积多年银行工作之经验，深感银行商业信贷工作实行的“进贷销还，存贷合一”的办法弊病甚多，严重损害着国家和银行的利益。于是，他和同事们经过反复调查研究，大胆地提出一个革弊鼎新的办法：存贷分户！

何谓存贷分户？

要讲清这个问题，先得明白何谓进贷销还，存贷合一。进贷销还，存贷合一，这个办法实际上是1958年大跃进时的产物。当时市场物资紧缺，商品很少，在那种情况下，国家为了刺激商品生产，银行就对商业部门采取了一种供给制的办法，就是进货贷款，销货还款，存款和贷款合用一个帐户，即所谓进贷销还，存贷合一。陈春堂做了商业信贷处长后，他在调查研究中，发现太原市五一百货大楼每天都是上午进货，向银行贷走20万元，下午他们将货销出去了，即将20万还回银行。其实他们销货盈利，交回去的往往不止20万，而可能是30万、40万。结果银行每天下午6点以后一结帐，发现等于没有银行贷款，白白为他们服务了一天。非但如此，他们

交回银行的利润部分还要吃银行的利息。这是零售单位。省百货批发公司是当时山西最大的批发单位，他们平均每天要向银行贷款1亿元，也是采取上午贷、下午还的办法，白白套用银行的资金。更有甚者，他们向银行贷款往往是贷多用少，贷去7000万，往往只用去5000万，其余的2000万元，银行还不能挪作它用，实际上将这2000万变作一笔巨额死款。

商业部门是企业单位，银行也是企业单位。在国家资金本来就很不贫乏的情况下，白白套用银行的资金，就已经损害了国家和银行的利益。这种贷而不用，贷多用少，无偿占有国家资金，无疑更是一种极大的浪费。他们统计了一下，全省仅仅这种贷而不用，白白占有的资金就高达3.4亿元。3.4亿元啊！倘使把这3.4亿贷款收回来，用于支持生产，使之流通起来，3.4亿就远远不止3.4亿元。但凡有点经济头脑的人，这笔帐都会算得一清二楚。但事实是，如此巨额资金被企业白白占有，他们既不用，银行也不能用，而他们又不承担任何经济责任！企业所以敢于如此大手大脚，处之坦然，熟视无睹，就是因为他们钻了进贷销还、存贷合一的空子，因为他们既可付利息，又不承担任何经济责任，他们吃惯了银行的大锅饭！

就是这样一种极不合理，积弊甚多的信贷办法，居然沿袭了多少年，成为一套法定的、不可改变的制度；居然没有人说出它的不合理，或者即使感觉到了，也没有人敢于起而革除之，改变之。难怪社会上管我们中华人民共和国的银行诨呼“傻银行”。其“傻”不亦足乎？

面对这种不合理，作为商业信贷处长的陈春堂不安啊，每日大把大把的人民币流水般地从他们手上白白贷出去……