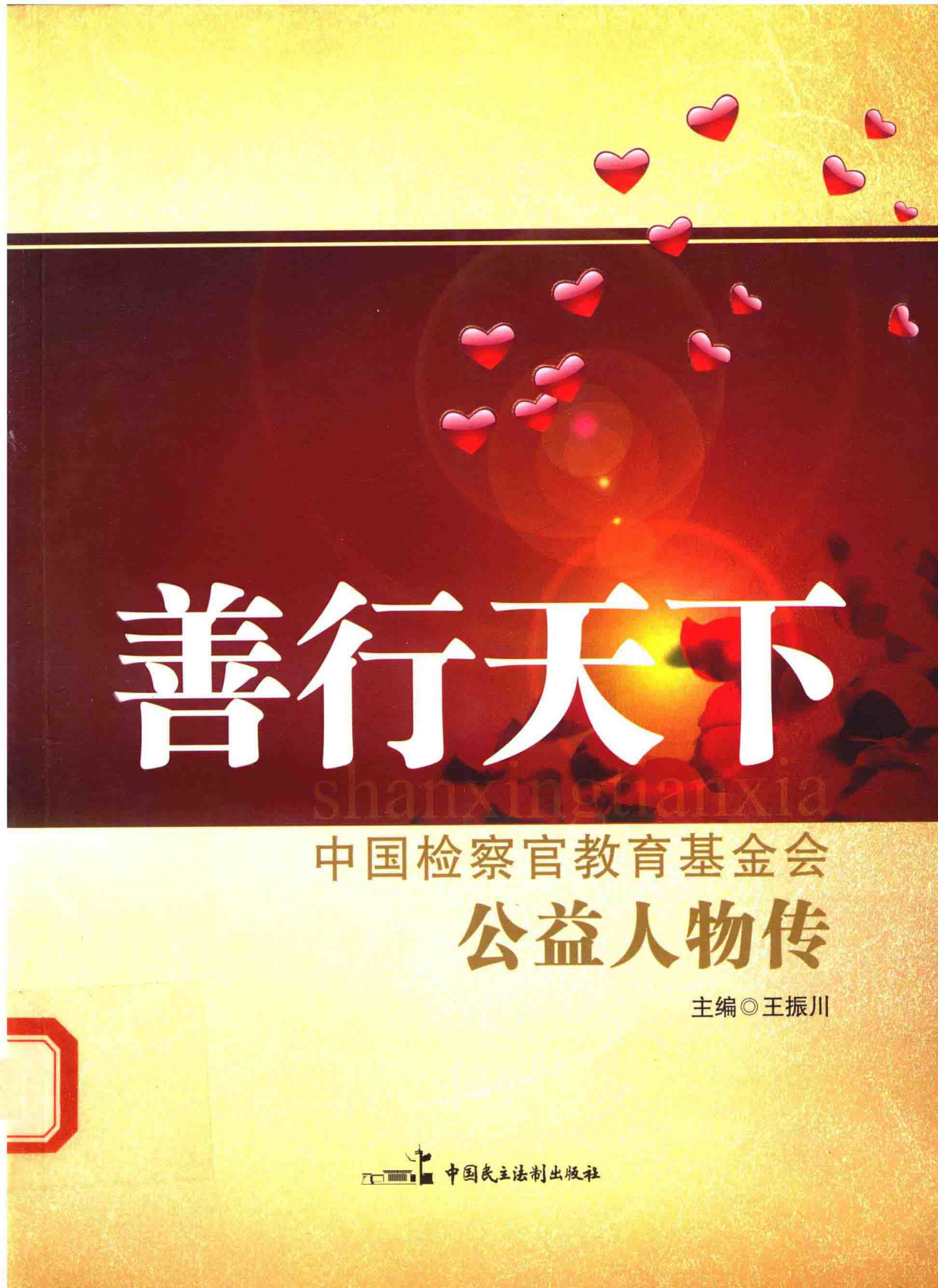




善行天下

中国检察官教育基金会
公益人物传

主编◎王振川



中国民主法制出版社

The top half of the cover features a dark grey background. Scattered across this background are numerous white, three-dimensional hearts of varying sizes. Some hearts appear to be floating, while others are being held by a faint, glowing hand. The overall effect is one of warmth and compassion.

善行天下

中国检察官教育基金会
公益人物传

主编◎王振川

图书在版编目 (C I P) 数据

善行天下: 中国检察官教育基金会公益人物传 / 王振川主编
— 北京: 中国民主法制出版社, 2013.6
ISBN 978-7-5162-0372-9

I. ①善… II. ①王… III. ①企业家—列传—中国—
现代 IV. ① K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 111654 号

图书出品人: 肖启明
全案统筹: 刘海涛
责任编辑: 胡玉莹 翟琰萍

书 名 / 善行天下: 中国检察官教育基金会公益人物传
作 者 / 王振川 主编
出 版 · 发 行 / 中国民主法制出版社
地 址 / 北京市丰台区玉林里 7 号 (100069)
电 话 / 63055259 (总编室) 63057714 (发行部)
传 真 / 63055259
http: // www.npcpub.com
E-mail: mzfz@npcpub.com
经 销 / 新华书店
开 本 / 16 开 710 毫米 × 1000 毫米
印 张 / 16 字 数 / 206 千字
版 本 / 2013 年 6 月第 1 版 2013 年 6 月第 1 次印刷
印 刷 / 北京中石油报印刷厂

书 号 / ISBN 978-7-5162-0372-9
定 价 / 70.00 元
出版声明 / 版权所有, 侵权必究。

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)

公益，企业发展的新动力

王振川

随着社会进步和经济发展，企业越来越关心自身的社会形象，而社会和公众则开始越来越多地关心企业的责任。企业是社会组织的“细胞”，是全面建成小康社会的中坚力量。可喜的是，一批有爱心、负责任的企业家，热心公益事业，承担起建设社会主义和谐社会的重要责任。

“现代公关之父”艾维·李说：“凡是有利于公众的事业，最终必将有益于企业和组织。”越来越多的企业人士认识到，企业与社会是和谐共生的关系。热心公益的企业，必定是效益良好、有责任心的企业。实践证明，企业的公益善举，从近期看，可为企业创造宽松的市场环境；从长远看，可获得大众的信任与尊重。因此，良好的公益形象，既是企业立足于社会的基础，也是促进企业长期、稳定和可持续发展的助推器，因而也是企业实现效益增长的新动力。

近年来，越来越多具有长远战略眼光的企业家，在企业发展壮大同时，把建立企业良好形象的目光逐渐转移到公益事业上。他们积极利用有效的公益平台，慷慨解囊，扶贫济困，展示着自身反哺社会、勇于承担责任的正面形象。

中国检察官教育基金会自 1993 年成立至今，已悄然走过了 20 年的历程。多年来，中国检察官教育基金会以资助西部和中东部老、少、边、穷地区检察教育事业为己任，得到了社会各界的广泛关注与支持。广袤的中国西部，大漠孤烟，长河落日，数万名检察人员不负使命，为维护社会公平正义坚守岗位，恪尽职守。我们知道，每一个检察官都会办理一批案件，每一个案件的背后都关联着一批人。如果检察官的素质提高了，能够依法、公正、廉洁地处理这些案件，那么我们会赢得广大人民群众拥护，社会才能更和谐。

然而，由于历史和地理的原因，西部及中东部老、少、边、穷地区基层检察机关普遍面临教育培训经费短缺、人才流失、检察官断档、知识老化等问题。中国检察官教育基金会四届理事会成立以来，继续致力于改善上述地区的现状。在社会各界，尤其是在企业家的资助下，继 2010 年成功启动“西部地区检察官专业培养工程”后，2011 年又投入巨资启动了“基层检察院图书室建设工程”；加上司法考试培训、研究生学历（学位）教育、西藏新疆双语人才培养、对外对台检察教育合作交流等四个“公益资助项目”，中国检察官教育基金会的各个公益资助项目取得了显著实效。这些品牌项目的成功实施，离不开热心公益的企业家的支持。这些热心人士中，有白手起家、靠智慧和汗水积聚财富的成功企业家；有热心公益、心系天下的精英企业家；有不求回报、一心向善的年轻企业家。他们铁肩担道义，成为政府公益事业之外的另一种力量，并日益发挥着越来越重要的作用。

本书记录的这个企业家群体，他们有着共同的特点：同样都是中国检察官教育基金会的理事、特邀理事；同样愿意承担社会责任，真心实意地参与公益；同样都有一副“古道热肠”；同样拥有乐观进取的人生观，不愿意“在财富中死去”。他们捐资助困，对社会一直默默地做着贡献。

公益是伟大人格的体现，是希望之光。一个人能力有大小，经济实力有强弱，不管在公益事业中捐助多少，其善举都会在我们的社会中绽放出绚丽的光彩。21 世纪的中国，正在全面建成小康社会，迎来中华民族的伟大复兴。让我们振奋精神，开拓进取，为实现“中国梦”而努力奋斗！

二〇一三年六月

目 录

声华行实，运掉自如	龙平川 (1)
-----------------	---------

下海后，他曾与韩国商人合资，韩方作为法人代表出资800万元，付平平从一家国有银行贷款700万元，组织商品进出口。后来公司破产，这笔钱就没有还上，银行已经核销了这笔贷款。七八年时间过去了，他对手下人说：“我现在挣钱了，银行的那笔钱我一定要还上！银行的钱，是国家的钱，我不能亏欠。”最后连本带利他还了银行1200万元。

东北商人	谢朝平 (18)
------------	----------

宋志强爱在菜市场罢市时去买“堆儿菜”。地摊上50元一双的减价旅游鞋他一次买三双……

这么个“抠门”的人却像个慷慨的散财童子：孤寡老人、贫困学生、地震洪灾他几千几万几十万几百万地捐，连眼都不眨一下。

中融信托：与公益同行	(34)
------------------	------

有很多人都说，金融行业是个纸醉金迷的行业，接触的高端人士很多，谈及的金额常常数目巨大，甚至超过普通家庭一辈子收入的总和。而刚步入社会不久的我们，生活水平大部分都不高，就像微博上说的那样，吃着4块钱的煎饼，谈着4亿元的项目。中融信托人的理想，不仅在于创造财富，更在于实现价值。

曾经度过的艰难岁月	谢朝平 (47)
-----------------	----------

以出世的精神，做入世的事业。站在房地产商的角度谈“入世”，就是要用干净的双手办一流的房地产，在企业的不断发展壮大中实现自己的人生价值。“出世”，就是放弃商人的唯利是图，更多地追求业主利益和社会道义与责任。

光辉岁月	田 瑾 (59)
------------	----------

张光俊说：“辣椒，有的辣，有的不辣，但是如果不亲自去尝尝，就不会知道哪个辣。”就这样，他成了宁夏民营贷款领域“第一个吃辣椒的人”。曾有媒体这样报道宁夏光辉贷款有限公司的成立：“民间小额贷款公司的诞生为原本单一的、缺乏活力

的农村金融服务注入了新的活力，标志着中国农村金融改革思路的重大突破。”

我心中的“中国梦” 林寒星（72）

一个具有现代企业管理理念的人，却把企业看作自己的家，把企业员工看作家人。他说：“我们的员工都知道，只要干好了，公司就不会忘了他。我的员工好比家人，家和万事兴，所以这么多年来，我们公司没有大的人事变动，很少有人跳槽。”

杜亚然，今生愿做一棵树 林寒星（85）

从我手中，成长出来了一大群中小企业老板。通过我们提供的资金和金融服务，这些人获得了支持，发展了企业。我真的觉得，这就是我的成功。

不在于获得了多少财富和金钱，我帮助到这么多的人，使他们成长，并且走向成功。我觉得这是我人生最大的收获。

点燃，让梦继续 金 麦（98）

十几年前，张鸿岐弃医从商，盖起了房子。抹砖砌墙，稚嫩的双手曾被磨得鲜血淋漓。是职业点燃了创业梦想，机会点燃了宏图大展，财富点燃了重信守诺，感恩点燃了拳拳爱心。

好汉不言自如歌 陆 狄（116）

所谓门坎，迈过了就是门，迈不过就是坎。

达则兼善天下，穷则独善其身。郝汉坚信，人生有机会做大事时，要奋力拼搏；失意时，亦可如姜太公般垂钓。很多事情，要拿得起，也要放得下。

马踏春泥半是花 路华卫（130）

郭春来笑谈自己不懂娱乐，也没学会打牌、下棋。但言谈举止间，你会觉得他胸有丘壑，深谙博弈中“凝神布局、果断落子”的大道理。

陶瓷王国缔造者 孙序卫（148）

霍炽昌说：“财富对于我来说包括许多东西，并不仅仅是金钱的概念。亲人、朋友、员工、合作的团队非常重要，没有他们的支持和追随，我不可能会有现在的成就。”

嵩高惟岳，大爱无疆.....路华卫（166）

他多年的习惯是，每逢重大节日，都给村里贫困家庭和老人送去米、面、肉、油和慰问金。他多次嘱咐儿女，必须在村口远远下车，走着进村，逢人就要打招呼。

他捐资一亿元兴建新型农村社区，让全村 1300 多位村民免费搬上新楼。他希望后人能记起，他的父亲或爷爷做了他一生最想做的一件事，而且做成了。

银行家画卷.....孙振远（185）

低调节俭，出门乘飞机不坐头等舱，住宾馆不要套间，穿着打扮跟平常人一样。但他既是恒丰银行的创始人之一，也是恒丰银行十年风雨、劈波斩浪的掌舵人。短短十年，恒丰银行在他的带领下，创造了金融业的奇迹。

带着使命前行.....刘德华 廖宇靖 陈菊华（201）

李伯刚说：“企业是国家经济细胞的组成部分，当然要承担相应的社会和国家责任，这种责任不仅仅是为国家多创造利税那么简单。地奥是民族医药工业的一分子，所以，国家所需就是我们企业的奋斗目标。”

让坚持成为一个信条.....龙 天（223）

15 岁的时候，他带着改变命运的梦想，买了一张站台票，上了开往北京的火车。他藏在座位底下，但还是被乘务员发现了，途中给他轰下了站台……辗转来到北京，他站在过街天桥上，既感到绝望又怀抱着希望：偌大的北京城，有我的落地地吗？

钟乃雄与篮球的故事.....张国卫（236）

别看是球队老板，但观看比赛时，钟乃雄是典型的“球迷一个”。对此他说：“看球赛能发泄、释放生活和工作压力，到了球场还憋着，那还看什么球赛？”

篮球是他的业余“最爱”，可从根本上说他还是一个商人，一个颇具远见、善于抢占先机的商人。



下海后，他曾与韩国商人合资，韩方作为法人代表出资 800 万元，付平平从一家国有银行贷款 700 万元，组织商品进出口。后来公司破产，这笔钱就没有还上，银行已经核销了这笔贷款。七八年时间过去了，他对手下人说：“我现在挣钱了，银行的那笔钱我一定要还上！银行的钱，是国家的钱，我不能亏欠。”最后连本带利他还了银行 1200 万元。

声华行实，运掉自如

——记山西华运能源发展集团有限公司总裁付平平

文 / 龙平川





“一个人成功与否，不在物质财富的多少，而是要看他对社会的责任感、所富有的影响力以及所产生的力量与尊重的大小。我们要做有财富有责任、有资本有良知的社会力量。”

——付平平

生于1948年的付平平对于记者拐弯抹角、关于如何安排悠闲生活的问题，最后是一个大笑着的答复：“你是问我啥时候退休吧？这问题我还没想呢！”

作为山西华运能源发展集团有限公司掌舵人的他，正在带领公司实现一个划时代的飞跃。这时候的他，当然不会跑去钓鱼。

在办公平台的一大片区域，专门辟出一片绿意盎然的生态园。这也是公司员工每天午餐的地方。这个生态园，预示着这家以煤焦销售为主业的公司，正在酝酿、部署和实施一次战略大转移……

■ 不亏欠任何人

已经“山西化”了的付平平12岁以前生活在浙江宁波。如果不是他自己介绍，从这个魁梧而潇洒的男人身上，你根本看不出他跟那个细声软语的江南有什么关联。他不仅在中国中部的古城太原成就了人生的辉煌，而且饮食起居已然是地地道道的山西人。

他的立足点也是山西，但是他的眼界却又不限于山西。和很多跟煤打过多年交道的企业老总一样，他苦苦思索的就是要让山西那些因为煤而产生的巨大废渣变成另一种宝贵的资源。这样的思索如果付诸实践，会彻底改写一个地方未来的经济发展史。这一次，他走在了前边。

1960年，他随隶属于铁路系统的父母移居太原。

他还记得吃的第一顿小米稀饭：“很好很好吃！”不过那个时代生活的艰辛绝不是一顿小米稀饭那么简单。他记得父母收入不高，开支很紧张，但是却恪守“不占国家一分钱”的原则。他们是财务人员，管着单位的账，有一次保险柜的钱和账目对不上，“差了一分钱，找了三天才找到”。他是老大，还有六个妹妹、一个弟弟，生活虽然清苦，父母还是给他们树立了良好的榜样。

在他27岁之前，从没有见过亲生父亲。“我养父是共产党，生父是国民党。”亲生父亲1949年在淮海战役中被俘，作为最后一批战犯被羁押。1975年最后一批战犯被释放的时候，他才知道这个父亲的存在。父亲出狱以后，他一直养着这个“战犯父亲”直到父亲终老……

刚刚搬到太原的时候住的都是平房，需要自己搭建一间厨房。搭建厨房需要一小包钉子，母亲就从单位拿回一小包钉子。父亲会问：“给单位交钱了没有？”母亲说：“交了，交了一毛钱。”说着，还拿出了收据。

铁路职工家属坐火车在特定条件下可以免票，他五年级的时候，要乘坐火车，父亲却要坚决给他买火车票……

“不能占国家一点儿便宜。”父母点点滴滴的理念影响了他一生。

中学时代，他的数学成绩极好，曾获得太原市初中数学第一名。他还记得参加考试的时候，很多同学的家长都带着蛋糕在考场外守候，而他却是“单刀赴会”。“一是条件不允许，二是也不需要”。至今说起来，他依然一脸的自豪。那时候他的理想是当一个数学家，不过在那样的年代，这样的理想不过是一场梦。

1970年，他参加铁路建设兵团。所谓铁路建设兵团，不过是知识青年那个时代被组织起来的一个劳动单位，“相当于今天的民工”。兵团团长是法院院长，连长是派出所所长，一是为知识青年提供一份工作，二是省得这帮孩子满处乱跑去招惹是非。那时候付平平做连队的统计员、技术员。这个数学成绩优异的青年暂时找到了一个适合自己的工作。1971年，他被分配到铁路工程处线路大修队，每天扛着洋镐、铁锹、筛子、耙子这四大件，坐上动力车，进行线路维修。不久，上级要抽调理论辅导员，

进行《国家与革命》讲解，最后推选了付平平。之后，他又被调到机械施工队，从事装载机、推土机等工程机械维修。

1976年到1983年，他的身份是工程处机械施工队的食堂管理员。食堂配备了四个厨师，其规模大致是200余人吃饭。作为食堂管理员的他，负责采购、卖饭票，也兼管着那四个厨师。负责采购和管理米、面、油，这样的工作在那个物资短缺的年代是很有点“油水”的，但是受父母言传身教的影响，这个纯洁的年轻人没往家里拿过一根葱。“这是自然而然的，压根儿就没有往家拿什么的念头。”他说。不仅如此，他还利用自己的熟人关系，给食堂弄到批发的猪下水改善职工的生活。

从建设兵团统计员、技术员，到铁路工程处线路大修队的理论辅导员，再到食堂管理员，体现了“老高三”的文化内涵及在平凡工作中实现的人生价值。

付平平表现出突出的商业经营头脑始于1983年。这一年年底，他任铁路工程处三产——贸易公司的负责人。他到任的时候，这家公司亏损6万多元。上级公司与他签订了一份任务合同，规定盈利100万元以上按比例给奖金，反之按比例扣罚。在经营过程中，省外贸厅需用美金购买5000台进口电视，用于扶持出口单位。当时省外贸厅的下属公司用美金购买了5000台白皮进口电视机，厅里极度不满意。于是，厅里将此任务交给了山西第一批组织出口生铁的铁路工程处贸易公司。在此情形下，他通过与厦门进货商多场艰苦谈判，最终以一半人民币、一半美金的价格，进了10000台进口松下电视机，其中5000台给了省外贸厅，剩下的5000台则留作自营。这批电视机进价折合人民币900元/台，而当时的市场价是1636元/台——出售价格可以浮动10%。在卖方市场为主导的时代，公司库房里装满了进口电视机、凤凰自行车等紧俏商品，这个曾经亏损的企业已然变得财大气粗。一年下来，赚了上千万。按照那份上级公司和付平平签订的合同，按比例他可以拿到40万的奖金。在那个“万元户”都鲜有的年代，当时他的工资是78元/月，可他却没要这笔钱，充分体现出了这个35岁男人的过人之处。

母亲让他买一台进口电视机回家，他却到商店里买了一台国产的回

来，这让母亲瞠目结舌——母亲也在贸易公司工作，当然知道公司有多少家底。那么多进口电视机，凭关系买回来一台不行么？

1980年开始，他经常胃疼。这时付平平的另一个职务是中国保健营养协会贸易部经理，协会的同事和朋友坚决要他检查身体。切片结果出来，诊断是癌变前期。大家催他赶快做手术。

手术住院治疗期间，他也在思考自己的下一步怎么走。“过去都是卖方市场，这个时候，从计划经济向市场经济过渡，市场经济浪潮开始呈现，既不是卖方市场，也不是买方市场……我想我这一时段的辉煌结束了。”

那个时候，他用紧俏商品搭着库存卖，把库存商品原价处理了。然后，他请审计给自己查账。在那个时代主动请审计查账还是一件新鲜事，但是他认为这是让自己坦然离开的前提。审计结果出来，给他的结论是：账目清晰，两袖清风。

这以后他便离开了这个他为之“挣了很多钱”的贸易公司。

他做事的一丝不苟超出常人，也超出了身边人的想象。

下海后，付平平曾经与韩国商人合资，韩方作为法人代表出资 800 万元，付平平从一家国有银行贷款 700 万元，组织商品进出口。但由于韩方的经营不善，最终几笔生意都失败了。回忆这段往事，他脸上似乎还带着当初的无奈……

后来公司破产，这笔钱就没有还上，银行已经核销了这笔贷款。但是到了 2004 年 8 月，他对手下人说：“我现在挣了钱了，银行的那笔钱我一定要还上！银行的钱，是国家的钱，我不能亏欠。”

手下人拧不过他，就去银行问：“我们老板想还那笔贷款……”银行的人傻了：“那都销账了，怎么还呀？关键是，这笔钱我们怎么进、怎么算呀？”

手下人也挠头：“那我们不管，反正我们老板就要还钱，你们想办法！”最后，连本带利还了 1200 万元！

记者问他：“当初公司破产的时候，你就想着还这笔钱吗？”

他说：“当然了，这笔钱我迟早是要还的，我也相信我肯定能还上。”

他的朋友说：“付平平在公司起步的时候，也曾经向我们这些有闲钱

的朋友借过钱，最后，他都会加倍还上。这就是付平平，他是一个不愿意亏欠任何人的。”

先做人，后做事，做事的同时，要做好人。这是付平平信奉的人生哲学。无论在商场还是人情关系中，他总是把做人放在首要的位置。

做贸易公司，就要在营销上做文章。以前在铁路公司的时候，他的公司曾经供应巴西驻朝鲜一家公司焦炭。他离开铁路以后，这家公司还找他，要求他提供锌精矿。于是他找了山西的几家外贸公司，但答复都是：从来没有做过。那时候还没有网络，付平平查了很多资料寻找哪儿有锌精矿，于是查到了甘肃、陕西和四川。他给甘肃外贸部门发出电传，要求组织货源。他敏锐地注意到朝鲜方面付款情况的不稳定，而且自己这个时候也是囊中羞涩，没有资金，于是要求对方先付款。对方付款800万元，钱打到兵器工业部所属外贸公司——这家公司曾经与付平平有过多次合作，按照当时外贸的有关制度程序，扣除5%的交易费用之后，再将钱转给他。锌精矿都是现金交易，于是他再把这笔钱打到甘肃天水。到了天水后，他找了几个厂家以招标的形式进行选样，并且邀请商检局共同抽样化验，挑选最好的货源。在采购过程中，一车一车地继续进行



▲ 付平平和公司员工在一起

抽样检查，做到层层质量把关。

第一次交易之后，他采买的锌精矿含量很足，对方要求继续与他合作。就这样，以平均七天做一单的规模，他跟锌精矿打起了交道。“那一年，我挣了几百万。”

从天水回来后，付平平曾经策划一年赚 1000 万的目标。1998 年到 1999 年，他思考了几个项目，营销精煤、车轴等商品。然而，受到东南亚金融风暴的影响，贸易生意举步维艰。

■ 辉煌华运

2000 年以后开始的焦炭营销，开辟了华运公司的黄金时代，从此，付平平经历了焦炭受宠时期的辉煌，也经历了焦炭衰落时期的低迷。“两年后每年可以赚取几千万到上亿元。”而今，公司从成立之初只有六个人发展到现在近 200 人，并组建了山西华运能源集团，投资、参股、控股十余家公司。华运能源荣获山西省焦炭行业协会“首届五十强企业”和“首届十佳企业”称号。

公司成立之初，他向全体华运人提出要求：“不偷税，不漏费，不行贿，并且贯穿始终。”要求财务人员不要在账目、纳税方面做文章，“要上交国家的钱，一分也不能少”。华运能源集团发展至今已经拥有十几家公司，但全部都是一套账，一目了然，阳光操作。

集团设有内部审计部门，目前已经从财务审计延伸到管理审计，日常审计程序涵盖每一个重要的经营活动，从材料采购、合同谈判到工程招投标，审计人员都必须监督到位。

2002 年到 2010 年期间，华运能源曾连续多年被杏花岭区政府评为“纳税大户标兵单位”及“诚信纳税企业”。2009 年荣获山西省政府授予的“山西省模范单位”，2010 年荣获杏花岭区政府授予的“山西省纳税信用 A 级单位”……

他的企业从不拖欠员工工资。在企业刚起步时资金匮乏，他个人借钱也要为员工发工资。在企业发展过程中，不管是市场疲软还是经济危机，

他从没有裁过一名员工。不仅如此，他还投入大量精力组织员工在市场萧条的时候抓紧学习，提高综合能力和素质，为公司未来发展做好准备。

他还说：“我最不喜欢什么‘末位淘汰’这个词了，总有人会在末位的，你得看他是不是消极怠工，如果不是，干吗要裁人家？！”公司制度奖惩并举，但是他始终以奖为主。

2013年，焦炭市场已不复往日荣光，华运能源焦炭贸易效率大不如从前，他却大幅度提高了员工工资……

员工对他的一致评价是：智慧、仁慈。

他对自己的要求是：要做大肚和尚，佛心宽广，甚至要包容不合理的东西。

眼界宽阔，不停探索，始终贯穿着他人生最关键的每一步。

瞄准焦炭行业大增长趋势，付平平与他的华运能源走向了一个巅峰时代。而这段经历也恰好与我国经济发展的特征相契合，成为我国钢铁工业、焦炭产业发展的断代史中最精彩的片段。钢铁产量的大发展，拉动了焦炭迅速增长。2007年焦炭产量上升到33553万吨，占世界焦炭产量60%多。

他对记者说：“很多人都在探讨经营管理的智慧。有人说，智慧与知识不同，知识属于社会，智慧属于个人。知识可以授受，智慧只能启迪。比如：机会与发展，抓住机会只是聪明，把握发展的度才是智慧；再比如，管理与营销，抓住管理或营销都是聪明，把握好两者之间的度才是智慧。所以做经营管理，就是要找到这样一个度，在合适的时间、合适的地点、用合适的方法做人做事。”

“但是我始终认为，财富不是评价一个人成功与否的标准。一个人成功与否，不在物质财富的多少，而是要看他对社会的责任感、所富有的影响力以及所产生的力量与尊重的大小。我们民营企业家要做有财富有责任、有资本有良知的社会力量。”

如果说，把握发展的度是一种智慧的话，熟知焦炭行业每一页历史的付平平在这样的时刻却对市场投出了忧虑的目光。

付平平知道，中国作为发展中国家恰逢经济高速发展期，经济发展