



他们不愧为共产党员

本书编委会 编

党建读物出版社



他们不愧为共产党员

本书编委会 编



党建读物出版社

图书在版编目(CIP)数据

他们不愧为共产党员 / 《他们不愧为共产党员》编委会编. —北京: 党建读物出版社, 2006.12

ISBN 7-80098-886-4

I. 他... II. 他... III. 中国共产党—模范共产党员—生平事迹 IV .D263

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 100329 号

责任编辑: 王纪元 封面设计: 诚信佳禹

党建读物出版社出版发行

(北京万寿路西街甲 7 号 邮编: 100036 电话: 010-68219430)

新华书店经销 廊坊市海涛印刷有限公司印刷

890×1240 毫米 32 开本 13.625 印张 插页 2 页 232 千字

2006 年 12 月第 1 版 2006 年 12 月第 1 次印刷

印数: 1-3000

ISBN 7-80098-886-4/D·759 定价: 78.00 元

本社版图书如有印装错误可随时退换 (电话: 010-68278452)

编 委 会

主 任：瞿怀明

副主任：冯 健 王北新

曾延林 逯祖毅

成 员：蔡瑞卿 谷彦芬

崔兰凤 穆铁群

沈 时

永葆黨員
先進本色

丙戌中秋

張麗之



愛國 敬業
誠信 守法

丙戌冬

馮健書



目 录

感谢改革开放的伟大时代

——记新华人寿保险股份有限公司

董事长关国亮 1

新疆非公有制经济的一面旗帜

——记新疆广汇实业投资集团有限责任公司

董事局主席、党委副书记孙广信 11

市场经济舞台上的巾帼英雄

——记浙江海亮集团有限公司董事长冯亚丽 27

他把党的传统带进了民营企业

——记重庆南方集团党委书记、总裁孙甚林 39

他使红豆集团誉满国内外

——记江苏红豆集团实业股份有限公司

董事长、总裁周海江 51

为百姓服务 为社会奉献

——记山西省临汾市五洲集团董事长宣为民 61

社会公益之星

——记浙江广厦集团公司董事局主席楼忠福 73

求实 创新 为民

——记亚太房地产开发集团

党委书记、董事局主席郝保群 89

始终想着社会的需要

——记吉林正业集团董事长韩真发 101

中关村里的女强人

——记时代集团公司总裁王小兰 121

大漠雄狮的风采

——记亿利资源集团公司董事局

主席、总裁王文彪 137

大伙过上好日子我心里才踏实

——记青岛珠光科技集团董事长赵天来 157

为了让人民满意

——记江西新亚职业技术学院院长黄玉林 167

他为中国服装业争了光

——记杉杉投资控股有限公司董事局

主席、杉杉集团董事长郑永刚 181

锐意改革 造福社会

——记重庆北部新城建设集团董事长曹兴平 199

山丹丹开花红艳艳

——记宁夏兴俊实业集团董事长杨兴义 209

为国争光 为乡里造福

——记江苏梦兰集团董事长钱月宝 221

他用生命之光照亮山村小康之路

- 记承德启星矿业有限公司董事长范振喜 233

打造现代中药 勇闯国际市场

- 记天津天士力集团党委书记、总裁闫希军 247

为国家强盛多出把力

- 记云南丽江永保水泥有限责任公司
董事长谭国仁 261

无愧于时代要求

- 记北京府右街宾馆有限公司总经理王毓明 269

走向改革前沿

- 记上海亚龙投资集团有限公司董事长张文荣 281

在“云中”腾飞的“金色之龙”

- 记山西金龙集团董事长李新民 301

和谐社区的建设者

- 记武汉市江岸区百步亭社区
党委书记、百步亭集团董事长茅永红 313

到民营小厂一展抱负

- 记广州市好迪化妆品有限公司党支部
书记、副总经理黄家文 323

五台山上一枝花

- 记山西省五台山五峰宾馆董事长李生祥 335

红土高原上崛起的“大山”

——记云南大山饮品有限公司

董事长山国勇 349

心系百姓的企业家

——记北京裕发房地产开发集团董事长田瑞财 361

打造和谐进取的企业团队

——记广州海缝机械零件制造有限公司

董事长郭耀威 375

“辞官下海”谱新歌

——记山西省山阴县佳联农业发展有限公司

董事长樊世雄 383

发展农村产业经济的带头人

——记云南丽江云鑫绿色生物开发有限公司

董事长和云 397

北宁市的第一纳税人

——记辽宁德营集团董事长田德营 405

中道兴业 诚信为民

——记邯郸市巾道实业有限公司董事长王孟堂 417

后 记 427

感谢改革开放的伟大时代

——记新华人寿保险股份有限公司
董事长关国亮



关国亮

1960年9月生，黑龙江省哈尔滨市人，金融学博士，高级会计师，中共党员。现任新华人寿保险股份有限公司董事长，锦州港股份有限公司董事长，东方集团董事。



新华人寿保险公司董事长关国亮，从1998年底任董事长起，短短8年，创造了惊人的“新华速度”，把新华人寿保险公司带入全国大型保险公司行列，总资产从2001年的70亿元迅速跃升到2005年的605亿元，增加了8.6倍，名列中国500强的第102名。

关国亮说，他个人能有今天的成就，新华人寿能有今天的发展，要感谢改革开放的伟大时代，感谢党的好政策，感谢改革开放的总设计师邓小平，要感谢我们伟大民族孕育的中华文化。

这位知恩图报的共产党员，是怀着感恩的思想，千方百计求发展，一心一意为社会、为人民做贡献的。

登泰山而小天下

2005年春节前，一位记者问关国亮：“当好董事长的第一要务是什么？”

“定战略，谋全局”。关国亮说。

公司发展战略就是全局。“不谋万世者，不足以谋一时；不谋全局者，不足以谋一域。”关国亮很欣赏这句话。

他对那位记者说：“一名称职的董事长，首先要做一名合格的公司发展战略设计师。”

关国亮认为，做企业最难的一件事，就是为企业的发展设计制定一个符合市场实际、符合经济全球化的走向、符合公司未来发展的战略。面对经济的信息化、全球化、知识化趋向，面对市场的个性化、多样化、专业化需求，战略设计对了，企业就会大踏步地健康地向前发展；战略设计脱离实际，出了问题，企业就会遭受重大损失。

关国亮担任新华人寿董事长以来，一直在孜孜不倦地致力于战略规划的设计、论证、制定和实施。2001年在外资股东的支持下，借鉴国外保险公司成熟的战略管理模型，关国亮主持设计的新华人寿的五年战略规划和三年滚动发展战略出台了。这些规划第一次用科学的方法对公司内外经营环境和状况进行了全方位的分析，清晰地提出了公司未来发展的战略目标，并据此制定未来三年的滚动发展规划，把新华人寿的经营纳入了战略管理和科学管理的轨道。

关国亮 2001 年出台的战略规划目标是：

1. 五年建成以寿险为核心，兼有财险、医疗险、健康险、养老金、资产管理等多家子公司的保险集团。条件成



熟后再筹建综合性金融服务集团。

2. 五年后市场占有率达到 5%。

3. 完成全国性的机构布局。

目标一出，在公司内、在社会上，立刻引起了极大的反响和震动。一些怀疑的目光毫不客气地投向了新华人寿，投向了关国亮。

这并不奇怪。以市场份额为例，战略目标是 5%，而当时新华人寿的市场份额是 1.7%。规划提出五年后要建成一流的国际化的保险集团，而当时新华人寿只有 6 家分公司、9 家中支公司。

事实胜于雄辩。站得高才能望得远。

在关国亮主持的战略管理理念的烛照下，经过新华人的艰苦奋斗，收获了诸多精彩。

2003 年，新华人寿保费收入 171 亿元，市场份额达到 5.7%，五年战略目标提前两年实现。2005 年，保费收入 210.8 亿元，市场份额达到 6.1%，达到国内寿险业第四位。规划定的完成全国性机构布局，2004 年也基本结束，拥有省级分公司 34 家，中支 158 家，营销服务部 584 家。中国保监会批准新华人寿筹建新华保险控股公司。

快者生存的发展观

关国亮深知发展是硬道理。他说：“面对复杂激烈的竞争形势，我们怎么办？惟有发展，惟有加快发展，惟有比竞争对手更快的发展，我们才能立于不败之地。”“在新的发展机遇的入口处，要拒绝一切犹豫。不发展，就没有你的历史地位……”“在新经济时代，竞争的法则不再是大鱼吃小鱼，小鱼吃虾米，而是快鱼吃慢鱼。谁游得快，谁就能吃到比它慢的鱼。”“谁先进入市场，谁就能先获得赢利的机会。”

在一次公司的计划会上，他讲了发展的速度观，发展的价值观，发展的辩证观，发展的统筹观，发展的责任观。深入浅出，环环相扣，在公司引起强烈的反响。关国亮的发展观深刻影响了新华人，引领新华人寿快速、健康、协调的发展。

请看新华人寿的增长速度：2001年增速为52.63%，保费22.98亿元；2002年增速为247.33%，保费为79.83亿元；2003年增速为115%，保费为171亿元；2004年的增速为9.5%，保费为190亿元；2005年，保费收入为210.8亿元，增速12%。均高于同行业的平均增速。

新华人寿保费的市场份额：2001年1.61%，2002年



3.51%，2003年5.7%，2004年5.8%，2005年为6.1%。

2006年，新华人寿推出了适应市场需求的保险产品创新组合方案——“吉庆三乐”，即吉庆全家乐、吉庆安康乐、吉庆健康乐，收益颇丰。一月份保费收入完成了全年计划的9.7%，远远高于以往一个月只能完成5%的水平，赢得了全年工作的主动权。至2月底，五条业务线全线飘红，实现了规模增长和险种结构优化的双丰收。在年度总保费收入中，个人业务新契约标准保费同比增长99%；个人业务续期保费收入同比增长58%；团体业务保费收入同比增长37%；银代业务保费收入同比增长89%；健康险企补业务达成2000万元。

关国亮的工作是紧张而又辛苦的。他为引进外资入股，3个月内，曾多次出国，在空中飞行了12万公里，等于整整绕地球三圈。

现在人们可以看到，2004年10月，关国亮出版的专著《新华方略》，其中记录了他几年来管理企业的理论思考。

他在书中写道：“发展，是我近几年来反复思考和探索的重要问题之一。我一向认为，真正的财富是精神、文化、信任，是一种思维理念，而不是每月收入的数字。”

做好“精耕细作”的大文章

2001年到2005年，新华保险年年都有新突破，岁岁都上新台阶。年度保费由2001年的22.98亿元跃升到2005年的210.8亿元，总资产由2001年的70亿元增加到2005年的605亿元。

如果把保险公司比作一条川流不息的河流，保费收入就是源头之水，是保险公司经营的基础，在源头上一味贪多求大，势必造成河流的大起大落。于是新华保险选择业务转型，在保费收入快速增长的时候，注重向市场源头要效益。近年来，新华保险业务规模快速增长，前提就是有效益的规模增长，做到个人、续期、团体、银代、企补健康险各渠道业务都以效益为天，结果2005年新华保险蝉联中国企业500强；个险业务、团体业务、续期业务、银代业务、企补健康险业务发展更加趋于平衡，并呈现内涵式增长的大好局面，业务结构达到历史最好水平。

在业务转型的同时，机构建设也由快速抢滩步入到强筋壮骨的阶段。分公司从2001年的6家增加到现在的34家，并相继建成中心支公司160家、营销服务部779家。分公司在全国覆盖率达到98%，中心支公司覆盖率达到80%。

2005年，新华人寿召开中心支公司专题工作会议，对