

文化凝聚共识 责任成就梦想

——访北京龙阳伟业科技股份有限公司总经理王辰悦

<< [P5]

一本新时期基层群众工作调研报告的标杆之作——评《金牛道：成都市金牛区群众工作调研报告》

■ 四川省社会科学院副研究员 林彬

新时期以来,我们党在群众工作的对象、内容、方法、环境和主体上都面临诸多重大的挑战,如何应对这些挑战,成为维护党的执政地位和执政根基的重要问题。《金牛道:成都市金牛区群众工作调研报告》(以下简称《金牛道》)通过对成都市金牛区诸多群众工作创新案例的跟踪调查,系统地展现了金牛区党委政府做好群众工作的有效方法和具体程序,鲜明地提出了新时期基层党委政府做好群众工作的重要理论支撑和实践经验导向,意义十分重大。

一、该书契合新时期基层群众工作的实际需要

群众,是党的力量基础,也是党的服务对象,既是一个恒定的政治概念,又是一个变化的历史概念。自 1927 年毛泽东同志发表《湖南农民运动考察报告》,提出“放手发动群众、组织群众、依靠群众”的人民革命思想,到 1981 年中共中央《关于建国以来党的若干历史问题的决议》对“一切为了群众,一切依靠

群众,从群众中来,到群众中去”的群众路线基本内容的概括,再到新时期“群众路线是我们党的生命线和根本工作路线”的战略定位,都无不显示出对群众力量的尊重和敬畏。当前,我们的群众工作对象更加宽广、内容更加纷繁、方法更加复杂、环境更加多变、主体更加多元,简单的、表面的、重复的泛泛而谈群众路线的意义、作用和方针原则,已经不适应现实需求,这是我党必须应对的挑战和考验。因而,从这个意义上来说,迫切需要通过《金牛道》这样的更多的群众工作创新案例的深刻分析来认识、理解、厘清、聚焦、统合群众工作的有效、深入开展,这种因地制宜的创新个案的探讨,全面展示群众工作的不同纵横切面,会让观察者“如人饮水冷暖自知”,都能找到适合自己的不同投影,为创新群众工作获得一定的灵感。《金牛道》首次从学术理论的高度,整合多学科的力量,采取实地跟踪调研,对金牛区的基层群众工作进行全景扫描式研究,深度剖析了金牛区以曹家巷自治拆迁改造为代表的群众工作创新取得成效的内在原因,归纳和总结了相关的经验和启示。本着尊重历史的总则,《金牛道》比较突出地对金牛区群众工作实践过程进行了客观生动的

介绍,进而还对金牛区在整个群众工作创新过程中的亮点、关键节点进行了比较深入的分析,包括群众工作创新的问题倒逼、理念转变、政策规制等诸多因素,以及政府、企业、群众各个参与主体的角色、动机、矛盾、利益冲突等微观环节。应该说,《金牛道》对新时期基层群众工作所涉及到的各个环节都进行了比较全面的调查研究和理论归纳,既是基层单位群众工作的重要参考,也是专家学者研究群众工作的重要素材。

二、该书提出新时期基层群众工作的四个新理论

理论来源于实践,实践之树常青。《金牛道》将“群众是真正的英雄”和“最基层的人做好最基层的事”作为金牛区群众工作创新的基本观点,贯穿到全书的脉络布局之中,将党与群众的关系放到国家治理体系现代化的框架中来思考,在深入分析金牛区创新群众工作的背景篇和实践篇之后,在理论篇中提出了基层群众工作值得注意的四个新理论,这是对新时期群众工作观念、原则和方法的重要创新,值得各地基层党委政府深思和借鉴。

在群众工作的思路,变“政府主体”为“政府主导”。《金牛道》全面考察了金牛区党委政府做群众工作的新思路:地方政府必须深刻认识到社会和市场的力量,必须积极转变职能,真正管住自己的手,凡事不能“大包大揽”,要“因势利导”地引入市场主体和社会组织,要努力形成与“多元主体”一起“合力攻坚”的群众工作新局面。本质上,《金牛道》将这种从“政府主体”到“政府主导”的转变,定位为政府通过对公权力边界的约束,变“领导”为“指导”,最大化地引导各方力量参与到金牛区的建设之中。

在群众工作的理念上,变“代民做主”为“请民当家”。《金牛道》认真归纳了金牛区党委政府做群众工作的新理念:地方政府必须充分认识到群众的力量,必须将群众组织起来,积极培育他们的自主意识,充分发挥他们的正向能量,将基层工作中涉及到群众利益的各种具体事务交由群众自己决定,引导他们自我监督。实际上,《金牛道》将这种从“代民做主”到“请民当家”的转变,看作是在尊重群众的知情权、参与权、选择权和监督权基础上,既使政策制定和执行能最大化地保护群众利益,又能促进政策制定和执行更加民主科学。[下转 P2]

本期导读 Highlights

实行“从田间地头到餐桌”的全程质量监督体系和“质量直播”得益绿色质量管理
获四川省食药监局高度评价

8 月 10 日,调研工作组在董事长杜诚斌和杜威堂总经理的陪同下,参观了绿色厂区和肉制品、自热米饭生产线,对得益绿色坚持“做食品就是做良心”在质量管理方面取得的成绩给予了高度评价。

<< [P2]

“诚信公约阳光行”走进牧原股份

8 月 18 日,由河南证监局指导、河南上市公司协会主办的“诚信公约阳光行”活动,走进位于河南省内乡县的牧原股份有限公司。牧原股份是一家集约化养猪规模位居全国前列的农业产业化国家重点龙头企业,是我国目前自繁自养大规模一体化的较大生猪养殖企业。

<< [P2]

“世界那么大,我想去看看”主人公为企业代言

顾少强受聘担任王道乐途“终身免费智慧出行体验师”

旅游乐是郑州王道乐途出行服务有限公司旗下的注册商标品牌。在全行业倡导“生态模式”,要让产业链上的每一个环节受益,在消费者与旅行社等商家之间搭建一个更全面、更具体、更有效的旅游新闻资讯、旅游消费向与旅游电商平台,使便捷的旅游消费形态因互联网的补充而更便捷实惠。

<< [P3]

闺蜜营销在口碑、互动和体验上尽情“分享”

虽说“女人心,海底针”,但在移动互联网时代能抵达女人内心深处的捷径是闺蜜等意见领袖的意见。随着移动社交的爆炸,闺蜜营销也将为经济发展注入更强大的能量,通过口碑、互动和体验,其营销效果如闺蜜间的“窃窃私语”般温婉动人,拨动女性心中最细腻的部分,成功俘获女性芳心。

<< [P6]



本报常年法律顾问为闫永宁律师
手机:13609110893



早在 10 年前,朱小坤就向天工人发出了“与狼共舞”的战斗号令。他在一篇题为《让“天工”成为世界品牌》的文章中说,天工实施品牌经营战略,是顺应经济全球化发展趋势、创建一流跨国公司的必然选择。天工要加快发展,不仅要着眼于国内市场竞争,而且要主动拓展海外市场。记者获悉,截至目前,天工国际已在欧美、东南亚等 8 个国家和地区台湾建立了 9 家海外公司,营造出“九仙”过海,各显神通的天工壮景。

建立多家海外公司,是天工走向世界的“桥头堡”。有了这些“天工分店”,“天下无处不天工”才会成为名副其实的现实。
——天工国际董事局主席朱小坤

战略重心决定战略方向

记者了解到,近年来,随着天工国际不断做大做强,定位高端特钢市场的战略重心愈加明朗,天工也更加坚定了进军国际化高端品牌市场的决心。“坚定不移地朝着具有自主研发能力、自主品牌、自有销售网络的跨国公

司发展”,成为天工业务发展的战略方向。构建合理的战略性国际销售网络是国际业务发展的重要前提,自 2009 年起,天工先后在韩国、美国、印度、捷克、意大利、俄罗斯、新加坡、土耳其、我国台湾等国家和地区设立了 9 家销售分公司。海外销售分公司的相继成立,使天工在国际工具特钢市场的业务得到迅速拓展,极大地提升了天工品牌影响力。近几年来,尽管世界经济复杂多变,经济

形势不容乐观,但是天工以国际销售分公司平台为依托,出口贸易依然呈现连年递增的良好态势,外贸出口总量增幅达到 20% 以上。按照天工全球业务发展规划,今后还将在巴西、新加坡等国设立销售分公司,全面进军全球特钢高端市场。

在海外 9 家公司中,朱小坤对祖国宝岛的台湾新正天公司情有独钟。他向记者介绍说,2014 年 6 月 27 日,天工国际台湾新正天新厂房正式建成,成为台湾首屈一指的特钢供应商,为天工产品全面占领台湾特钢市场写下了浓墨重彩的一笔。据悉,新正天公司销售的浓墨重彩的一笔。据悉,新正天公司销售的天工特钢产品已占据台湾 45% 的市场份额,销售业绩非常可观:2012 年实现销售 753.47 万美金,2013 年实现销售 680.9 万美金,2014 年实现销售 1020 万美金。

朱小坤表示,天工实施品牌经营战略,将在利用好国内国际两个市场的同时,实现“内外夹攻”、优势互补,为更好地占领国内市场、

开拓国际市场创造竞争优势。

天工海外分公司的“欧美风景”

意大利——
2013 年 11 月 11 日,天工国际与意大利 TSB 公司及北京严屹合资的“意大利特殊钢销售有限公司”在意大利的里雅斯特正式成立。总投资 40 万美金,天工占股 60%,意大利 TSB 占股 20%,北京严屹占股 20%。公司成立以来,业务开展顺利,已经形成数十万美金的销售。意大利北部与法国、瑞士、奥地利以及斯洛文尼亚毗邻,的里雅斯特作为意大利东北边境港口城市、工商业中心,有着得天独厚的经济发展区域优势和便利的运输条件,其工业发展空间广阔。

捷克——
捷克工具特殊钢有限公司 Czech TOOLS 是天工国际和 ACEROSTAR 在捷克合资成立的销售分公司,成立于 2013 年 6 月 23 日,总投资 90 万美金,天工占股 60%,ACEROSTAR 占股 40%。
捷克属于中欧地区的内陆国家,首都布拉格是捷克最大的城市,属中欧重要经济、政治和文化中心,享有“金色布拉格”美誉,具有距离德国、奥地利及波兰边界不到 200 公里的地域优势,与捷克周边国家交往密切。捷克分公司的设立不仅鉴于布拉格以机械制造业为主,机械制造业市场活跃的自身工业优势,而且充分利用布拉格独特的地域优势拓展德国、奥地利及波兰市场。

捷克工具特殊钢有限公司成立两年来,销售业绩显著:2013 年完成销售 613.5 万美金,2014 年实现业绩翻番,达到 1120 万美金。
美国——
2010 年 9 月 10 日,经国家商务部批准,天工国际投资 625 万美金,在美国德克萨斯州的达拉斯市成功收购美国知名的全美最大的模具钢销售商 SB 公司 25% 的股权。SB SPECIAL 销售分公司总投资 3125 万美金,天工占股 25%,SB 占股 75%,总人数 95 人。[下转 P2]

