今日 12 版
第 218 期　总第 8722 期
国内统一刊号:CN51—0098
邮发代号:61—85
全年定价:450 元
零售价:2.00 元

做中国企业的思想者

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

2016.11.21
星期一
丙申年　十月二十二
热线电话:400 990 3393
中国企业家网:www.zgceo.cn
官方微博:weibo.com/jrwbd
http://weibo.com/qyjrb

中华智库影响力报告(2016)

[P5、P6、P7、P8]

人民政协民主监督的“工具”创新
——基于社会关系网络理论的思考

■ 李后强　郭丹

民主监督是人民政协的三大职能之一,政协章程指出:“民主监督是对国家宪法、法律、法规的实施,重大方针政策的贯彻执行、国家机关及其工作人员的工作,通过建议和批评进行监督。”实施以来取得了一定的成绩,但也存在诸多问题。随着社会主义民主协商的全面深入推进,随着国家治理体系和能力现代化的进程,随着“四个全面”战略的部署和落实,充分发挥政协民主监督的重要性、必要性、紧迫性更加凸显。

一、政协民主监督的现状及问题

人民政协的民主监督是一种政治监督,是参加政协的各党派、无党派爱国人士、各人民团体和政协委员,对国家宪法、法律和法规的实施,重大方针政策的贯彻执行,国家机关及其工作人员的工作,以提出意见、批评、建议为主要方式进行的监督,也是中国共产党在政协中与各民主党派和无党派人士之间进行的互相监督。人民政协履行民主监督职能,是巩固中国共产党执政地位的需要,是实现人民当家作主的重要形式,是依法治国的有效保证,是建设社会主义政治文明的重要内容。

我们在对政协民主监督现状调研分析中观察到,政协监督的实际效果并不能令人满意,在人民政协实际运用监督职能中,其监督的力度、效果等等都不尽如人意。在政协的“政治协商”“民主监督”和“参政议政”三大职能中,民主监督应当是最弱的方面。

民主监督机制建设不够完善,为民主监督开辟的监督渠道较窄,授予的监督权力不充分,往往形成监督走过场的现象。在实际工作中这一职能的发挥远没有做到应有的程度和范围,还没有使这一工作做到经常化和制度化。

著名学者,武汉大学虞崇胜教授在分析导致政协民主监督软弱乏力主要原因时指出,对基层政协民主监督的情况进行分析后发现,当前基层政协民主监督虽然取得了许多成绩,但普遍存在着组织化意识不强、措施不够、办法不多、效果不佳、水平不高的问题,主要表现在:(一)认识不够。对民主监督的认识不够表现为民主监督组织化的意识不强。认为基层政协民主监督尚处于自发被动阶段,履行监督职能只能顺其自然,过多强调的是委员个体作用,谈民主监督组织化还为时过早。(二)机制缺失。基层政协民主监督缺乏完善的运行机制、保障机制和反馈机制。民主监督外部机制制度化、规范化、程序化进展缓慢,监督无章可循,弹性很大,普遍缺乏程序性、约束性、操作性的规定。提高民主监督组织的专业化、科学化水平等方面还存在很大差距。

政协民主监督存在的松懈、软弱、低效长期以来是实务界和学术界的重要话题,进行了许多有益的探讨,但困扰政协民主监督的问题一直没有得到根本解决。

政协民主监督是我国特有的政治制度和政党制度的产物。充分运用并不断完善已有的民主监督形式,同时根据民主政治建设和人民政协事业发展的需要,积极探索新的民主监督形式,不断提高民主监督的质量和成效,这应当是人民政协的一项长抓不懈的重要任务。

可以从两个方面来分析困扰政协民主监督的问题所在:一是从政治体制方面思考,诸如政协权力在国家权力体系中的重构、民主监督权的赋权问题等等;二是从监督方式及措施设计方面思考,比如监督方法、工具问题等等。第一个方面的问题因为涉及国家政体,不在本文讨论之中。[下转 P2]

企业家日报微信公共平台二维码
中国企业家网二维码
本报常年法律顾问为闫永宁律师
手机:13609110893

中国铁建外部董事在二十三局调研时指出:
避免重复建设 开辟混合制经营

■ 蔡崇金　李亚萍　马鹏飞

11 月 10 日,中国铁建非执行董事葛付兴,独立非执行董事王化成、承文、路小蔷,在中国铁建董事会秘书余兴喜和中铁二十三局集团公司董事长、党委书记孙圣杰,总经理、党委副书记肖红武一行的陪同下,到集团调研。

在调研座谈会上,外部董事们指出,要避免重复建设、开辟混合经营新模式,促进企业发展。

上午,外部董事们来到中铁二十三局轨道公司成都地铁管片场,工作人员详细介绍了生产流程和企业文化建设情况。外部董事们考察完后立即召开座谈会。轨道公司执行董事、总经理张长春向外部董事汇报了轨道公司混合所有制发展推行情况。外部董事们对轨道公司走专业化的道路实现了创效能力强、经济效益好给予了肯定。

在座谈中,外部董事就中国铁建在地铁管片场领域,避免同质化竞争带来的恶性循环,提出了科学发展的要求。他们指出,轨道公司的优势在制品上,就需要在专业化的道路上再攀高峰,除了在城市轨道交通、铁路市场外,还要在城市管廊建设领域延伸产业链。中国铁建要从大格局上优化产业结构提高产值利润率。轨道公司要走格局化、规模化、创新化,避免同质化竞争,只要批量上去了,利润也就上去了。

●外部董事在集团公司董事长、党委书记孙圣杰(左一),总经理、党委副书记肖红武(前排右五)的陪同下,在轨道公司成都管片场调研。

外部董事对轨道公司在混合制经营方面与民营,国企、民间资本等结成战略同盟军,走同生共荣的道路,给予了赞扬。并指出,混合制经营模式追求的不是为混合而混合,而是要追求一加一大于二的效果,希望你们总结经验为加快国企改革发展提供智力、经验支持。

10 日下午,外部董事们在二十三局集团公司机关再次召开座谈会调研,集团公司董事长、党委书记孙圣杰,总经理、党委副书记肖红武,率领在成都的班子成员、以及三副总师副职和各部门负责人参加座谈会。

孙圣杰介绍了企业改革发展情况。外部董事们对二十三局集团新一届领导班子,“整风肃纪、追责立威”、锐意进取,在生产经营上取得的良好成绩给予了肯定。

外部董事们对二十三局集团提出吸收员工股份展开了热议,他们认为建立全方位的项目管理新机制,这种办法有利于强化项目管理,使责权利有机地结合,能把技术管理骨干留住。外部董事提出,要靠员工持股来缓解资金紧张的问题不现实。肖红武补充说,我们提出员工持股不是在于募集多少钱,而是要扭转干部职工“项目亏损与我关系不大”的认识误区,使大家真正参与到项目管理之中,最后以参股的模式倒逼项目管理降本增效。

外部董事还就集团水生态公司加强核心竞争力开拓市场提出要求。孙圣杰回答说,我们水生态公司就是要走产学研的道路,以股权配置等方式,与社会企业结成战略同盟军开拓市场。路小蔷说,水生态公司这个产业领域发展很有潜力,但是要把握好投资运作问题,暂时没有核心竞争力,就要采取灵活的经营模式,走同类企业合作经营的道路,最后形成自己的业绩和核心竞争力。

外部董事们要求集团领导树立信心,提升经营管理品质、用专利技术开拓市场、培养营销人才和技能人才;要把自己的优势找出来,在认真分析后研判市场走势,再请专家把脉,开辟发展新市场。中国铁建董事会秘书局有关工作人员陪同调研。

创业不是越大越好 小而美才是互联网的未来

■ 文雄

11 月 17 日,91 金融联合创始人吴文雄在接受媒体记者采访时表示,过去一个时代,用户的需求和产品之间很少有关联,但是随着移动互联网的发展,创新产品不断涌现,互联网和产品之间正进行浅层的接轨。下一个时代,互联网到处充满这种连接,不同的场景都会有不同产品出现。对企业来讲,你有大量的用户,以及基于互联网线上的场景,你的创业成功率就会大大增加。

他表示,在这个潮流下,传统金融服务也顺应这样的连接,形成一个综合性的场景业务,这就是下一代互联网金融的未来。找到用户,同时为用户的需求建立多层次的服务,金融背后就是资产,把不同的资产进行定价,充分把这个进行分层,基于用户需求设计相关的产品。场景不断细化驱动着新兴产品出现,以及营销的创新产生。

现在我们看到,各种传统行业正在迅速被“互联网 ”化。过去,网络是传统金融机构里的边缘部门,现在,传统金融机构开始尝试互联网,开始场景化,也开始为用户改变。这种改变愈演愈烈,传统金融已经明白一个逻辑,不改变的话就会被这个时代抛弃,改变才能生存。

因此,我们看到好多其他领域在发生变化,比如互联网电视、手机订餐,社群服务都在建立这样的场景,对用户进行细分化,切分大企业的蛋糕。

用户才是构建场景和商业模式最核心的逻辑

吴文雄说,过去,我们把流量转化为用户的需求,把用户需求转化为自身传统金融机构,线上所有应用场景结合创新服务,基于服务变成一个平台,基于平台把用户变成模型和数据,最终实现所谓的普惠金融的服务,这是一个套路。但这个套路用得太多了,行业发展到现在靠旧的模式已经行不通了,“我越来越相信,创业领域里流量是一个伪命题。”

另外,过去的企业严重依赖营销,当场景化到来的时候,也许你只有流量,核心还是要通过不同的入口,你的品牌也好,营销也好,产品也好,把流量转化为一个数据,对应的是你的客户转为用户。一个客户在你这消费,但是并没有变成用户,一个流量可能通过各种方式进入你的平台,但是没有变成数据。这样的流量是没有任何用处的。

用户才是构建场景和商业模式最核心的逻辑。每个用户可能都是一个数据,每个数据有多维度的特征,如何建立强纽带关系运营,建立这样一个系统,可能是每个创业公司,无论金融还是社区,还是做智能设备的企业都应该关注的。但是触点背后体系应该更加健全,要不断感触到用户各种习惯,为用户提供更有建设性的产品,形成新的社交体系。

“我相信很多大企业也在做这样的变革,而很多小的创业体系和团队在创业的第一步不是琢磨产品多么优秀,而是应该琢磨用户的需求与产品之间的连接是不是能够紧密。”他说。

创业不是越大越好 小而美才是企业逆变的法宝

未来,创业的机会越来越多,即便大企业也在不断吞食小企业蛋糕。但是很多个性化运营诞生的场景和个性化的独特的需求是大企业无法满足的。“很多人感叹创业不容易,但我认为创业仍有大量机会。”他说。

吴文雄表示:“对于创业创新,整个社会有大量的市场需求,如何挖掘人性背后的特点和诉求,建立自有独特的产品,形成小而美的体量,我相信这类创业不可能都变成大企业,但是如果企业利用本身的场景和服务,无论做手表还是做一个工具,都能有很多粉丝。”

创业我们不要怕小,小而美是互联网的未来。在行业越来越细分化的趋势下,这种小对于你逆变成一个大企业是有帮助的。新兴的创业者,基于小这一点突破,要尽快找到用户的核心点,不要做有几百万、几千万用户的 APP,而去做有十万核心用户长期黏在的 APP。他认为这也是很好的创新方向。

简而言之,想要更好的创业要懂得三种逻辑:第一,产品离不开场景,企业要不断开辟细分领域;第二,构建场景和商业模式离不开用户,不要单纯追逐流量;第三,用户量不是越大越好,有长期黏性的核心用户才是小企业逆变的法宝。懂得了这三点,创业之路才会越走越宽,顺风顺水。