

路修好了、自来水通了,村庄变成绿色生态园 “包村干部为咱办了大实事”

今年3月份开始,济宁市任城区开展以“群众满意”为主题的“干部联农户,结对促和谐”活动。现在五个多月过去了,包村干部帮村民们解决了很多难题,村民们也接纳了包村干部,把他们当成自己人。近日,记者走访了任城区干部包村的村庄,感受干部驻村之后的村中之变。



村庄的变化越来越大。 范少伟 摄

文/片 本报记者 范少伟 通讯员 王世友

入户拉家常,不拿茶杯、笔记本

翻开方振刚的民情日志,里面写着很多村民的家庭成员情况、生产情况、思想情况、家庭收入等内容,每一页都写得密密麻麻。入村驻户四个月了,方振刚对村民的情况都很了解。他包保的任城区长沟镇康庙村共有343户村民,共有49个党员,其中有12个党员在外地打工,这些情况,都是方振刚下班后与村民聊天得知的。

“大爷,您老人家身体怎么样?”21日下午四点左右,方振刚来到村民陈方田的家,没拿茶杯,也没拿笔记本,像邻居串门一样与老人家聊起了天。“身体还行,儿子儿媳都在济宁城区打工,吃穿都不愁。”

方振刚在济宁市公安局工作,由于经常走村入户,现在走在村里的大街小巷,村民们都会和他打招呼。然而刚来村里

时,方振刚经常能感觉到村民异样的眼光。“村民的警惕性很高,而且不怎么接受外人,总感觉包村干部待两三天走走过场就会回去了。”方振刚笑着说,今年三月份开始,他基本上每天下班后都到村里入户调查,用了整整一个月的时间把村民的情况摸排清楚。“把村民的情况了解透了,这是进一步开展工作的前提。”

到村民家里不能拿水杯,也不能拿笔记,而且还得学这里的方言,努力与村民打成一片……这些都是方振刚总结的工作经验。调节邻里关系的纠纷,有时还得调解家庭矛盾,时间长了,方振刚成了村里的“和事佬”。“村民信任你才找你化解矛盾,要不然就把你当成外人了。”说起驻村工作,方振刚总是很有激情。

入村四个月,和村民成了老朋友

在任城区,与方振刚一样的驻村干部有4600余名,共联系9万余农户,任城区各级党政机关和86个区直部门、区属单位、上级驻区部门全部包村、联村,每个干部都有一定数量的联系户,每户村民也都有固定的联户干部。

8月14日上午9点左右,李营街道栗乡村西南部的一块空

地上正在盖房子,工人累得满头大汗,却甘之如饴,因为这里盖的正是村民活动中心。“原来活动中心的房子是三十多年前盖的,屋子漏雨,院子里长满了草,都没人来了。”栗乡村的“第一书记”杜本磨说,通过召开村民代表大会和党员代表大会,大部分村民同意修建活动中心,区里和镇里分别补助了一

部分,就把活动中心的大院建了起来。修路,通自来水,建立村民活动中心……杜本磨今年三月份到任城区李营街道栗乡村驻村后,一直困扰当地村民的难题,一个个的解决了。

杜本磨是济宁市任城区交通运输港航局的干部,他利用休息时间驻村入户,通过协调资金,引进项目改变村里落后

的面貌。“修好了路,这也解决了我的一大心事。”杜本磨告诉记者,村里大小路段加起来有40公里,除了争取任城区政策支持外,还争取公路部门的政策扶持,前后跑了一个多月,才把修路的问题解决了。自来水通了,路通了,村民活动中心也建了起来,村里大变了样,村民心里敞亮了。

相关链接

干部联农户 实效更重要

“干部联户,内容和实效更重要。”济宁市任城区下派干部办公室相关负责人说,为集中梳理干部收集的群众意见和建议,他们把每周五定为归纳梳理民意的时间,将本周收集到的群众意见和交办事项,按致富增收、基础设施、环境整治、文体生活、民生诉求、信访申诉六大类进行汇集、归类、整理,并于当日报送区下派干部管理办公室。按照办理完毕、正在办理、延时办理、无法办理四个类别,对各部门和驻镇(街道)下派工作队上报的群众意见和交办事项进行编号管理,录入民意台账。对编号后的群众意见和交办事项研究确定承办部门,填制“民意督办单”,送相关部门限期办理。

同时,督办事项由走访时的首问干部负责跟进,不允许转手和委托他人。办理完毕的事项经相关农户签字认可后,在民意台账中销号;对办理结果群众不认可的,纳入延时办理类别;对于无政策依据或因不可抗力无法办理的事项,需由承办单位和联户干部出具书面说明,并向相关农户作出解释,征得群众同意后方可销号。

截至目前,任城区99名机关干部驻村担任“第一书记”,区党政机关和91个区直部门、区属单位、上级驻区部门4400名干部包村联户,共计联系农户9.5万户,为群众办理民生实事2300余件。



方振刚入户走访的调查材料。 范少伟 摄

济宁天气火, 万达华宅更火! 90-145m² 万达华宅最后一栋, 火爆认筹, 抢购一触即发!



虽已入秋, 8月的济宁, 仍旧是高温不退。持续走高的炎热天气, 也没法阻挡万达华宅认筹大军的步伐, 甚至为济宁炎热的天气, 又额外添了一把“火”, 令整个济宁房地产市场更加红火, 万达广场营销中心更是门庭若

市。不到1个小时, 认筹200至900组, 如此战果, 不得不让人为之惊叹!

万达华宅认筹现场“人山人海”, 一举打破济宁楼市记录

近日的济宁, 晴空万里, 太阳高照, 一大早便能够感受到热浪扑面

而来。然而, 在济宁万达广场营销中心, 却早已聚集了众多前来参加认筹的客户。营销中心尚未到接待客户的时间, 他们就排起了浩浩荡荡的长队, 紧张的等待认筹大门的开启。

等到营销中心大门开启的一刹那, 客户如水般涌进, 营销中心室内瞬间显得拥挤不堪, “超座”也急剧攀升, 虽然营销中心中央空调冷气十足, 但置业顾问们却已汗流如雨。据悉, “不到1小时的时间, 现场认筹200至900组”, 如此惊人的认筹奇迹, 再次刷新了济宁楼市纪录!

首次开盘8次热销, 近3亿销售额, 济宁万达让奇迹成为常态

如此火爆的认筹量, 预示着即将开盘的万达华宅必定是一房难求! 并且, 在此之前, 济宁万达广场已上演过8次开盘8次热销的传奇故事。据了解, 此次认筹的是万达华宅最后一栋毛坯豪宅, 高性价比绝属仅有, 8月24日即将盛大开盘。不难看出, 开盘当日又将诞

生一个新的热销记录。

济宁万达广场经过9个月的推广, 8次开盘, 销售业绩近35亿, 成为济宁房地产市场上绝无仅有的创举。2012年11月24日, 济宁万达广场金街旺铺首次开盘即售罄; 12月22日, 万达华宅盛大开盘, 3小时热销2亿; 2013年1月26日, 万达精英SOHO公寓首期开盘热销500余套……一次次的开盘, 一次次的火爆热销, 创造了济宁房产市场上的销售神话。这次最后一栋万达华宅认筹如此火爆, 便是情理之中了。在济宁, 万达将热销的奇迹变成了常态, 这不仅是济宁广大市民对万达品牌的认可, 更是对于济宁万达广场优质的产品业态和世界级规划的认同! 相信在即将到来的万达华宅最后一栋的开盘中, 将再次刷新济宁楼市的销售成绩, 创造新的奇迹。

万达华宅·御座, 中心豪宅最后一栋, 即将耀世公开

万达华宅·御座, 雄踞济宁太白路核心, 独占鲁西南核心, 济宁

城市中心、政务中心、商业中心, 奢享四通八达交通网络, 紧邻济宁市政府、市中区政府, 近享政务信息通达, 洞悉城市发展动向, 立踞城市传统繁华中心之上, 稀缺地段绝属仅有。在济宁乃至鲁西南住宅市场, 万达华宅独领风骚, 以其不可复制的中心地段之势, 缔造济宁市场无可复制的豪宅样本。

万达华宅·御座, 作为鲁西南第一豪宅, 拥有无可比拟的产品优势。90-145平米科学合理的户型设计, 也让万达华宅·御座的产品价值发挥到了淋漓尽致。万达华宅·御座的建筑水准更是世界一流的, 无论从硬件还是软件方面, 万达华宅·御座都将是济宁乃至鲁西南市场上不可多得的臻稀豪宅。即将耀世公开的万达华宅·御座, 作为济宁万达华宅的收官钜制, 最后一栋毛坯豪宅的稀缺性更是不言而喻。加之如此火爆的认筹场面, 想必等到真正的开盘时刻, 又将会是一场“抢房大战”!