

南海新区青年干部

组团夜访训练能力

□记者 彭辉 通讯员 刘昌勇 报道
本报威海讯 7月28日,南海新区经济发展局青年干部胡贵朝和另外两位同事吃过晚饭,来到望海风情海岸和阳光城等小区走访,碰到正在健身的居民于华,胡贵朝打起了招呼:“于大爷,上次您说的小区周边超市少,购物不方便的问题,我们已经向管委汇报了,管委正在与一家大型连锁超市接触,到时候您在家门口就能逛大超市了。”“俺们说的话还真当个事办啊,俺们都盼着这一天哪!”于华乐呵呵地说。
威海南海新区成立时间不久,35周岁以下的青年干部占整个干部队伍的七成,他们大多出了家门进校门,出了校门进单位门,缺少基层工作经验,不知如何与群众打交道,处理复杂问题的能力比较欠缺。为了让“三门干部”接地气,南海新区管委今年实施了“亲情手拉手,服务零距离”,年轻干部组团夜访制度。
在管委统一安排下,50多名青年干部每三人组成一个夜访小组,利用晚上时间走访辖区群众,与服务对象面对面交流沟通。每个小组要把每个月征集到的群众意见汇总起来,自主撰写调研报告并提出解决问题的意见和建议。管委利用集体学习时间组织报告评议会,每个小组上台讲述自己的调研报告,管委领导和部门同志给予点评。“夜访活动对我们的锻炼是全方位的,我们在学校里说的是学生话,跟老百姓打交道逐渐学会说家常话;在撰写调研报告过程中,要研究上级相关政策;参与问题的解决过程,则提升了自己的沟通协调能力。”胡贵朝说。

阳信夏粮生产呈现“三增”

□赵文岐 报道
本报阳信讯 2014年,阳信县实现夏粮播种面积53.17万亩,较去年增加0.8万亩,平均单产489公斤/亩,比滨州市平均水平高出39公斤/亩,小麦总产26万吨,夏粮生产呈现面积增、单产增、总产增的“三增”亮点。
在促进阳信夏粮丰收方面,国家实行粮食直补,农资综合补贴,良种补贴和农机具购置补贴四大补贴政策,有效调动了农民种粮积极性,激发了创高产的潜在动力。
除了气候适宜是阳信夏粮单产增加的关键因素外,阳信还不断加大粮食综合生产能力建设的投入力度,粮食生产基础条件持续改善。2013年秋播期间,全县大力推广规范化播种技术,通过小麦精良半精良播种,种子包衣,药剂拌种等技术的运用,以及秸秆还田、深耕深松等农技措施的实施,小麦播种质量明显提高。同时,小麦优良品种普及、高产创建、测土施肥、一喷三防等稳产、高产技术的推广也为小麦丰产提供了保障。

莒县“党员电管家”点亮城乡

□记者 董卿 通讯员 张建锋 李兴隆 报道
本报莒县讯 “‘党员电管家’服务真不赖,遇到用电难题一个电话就搞定,真是俺们村民的贴心人啊。”6月16日,莒县龙山镇新旺村孙发东仔细端详着“党员电管家”商玉祥的名片,欣喜之情溢于言表。
莒县供电公司注重发挥党员模范带头作用,以16个基层供电所为基础,成立了一线“党员电管家”服务队,公开服务承诺、服务范围和服务项目,虚心接受客户监督。该公司给每个“党员电管家”都印发含有党徽、本人姓名、服务范围、格言和服务项目内容的红色名片。目前,该公司82名“党员电管家”成员,积极为客户提供上门服务达263次,解决客户用电问题530件,消除安全隐患138起。

全国首个农资垂直电商平台“云农场”,让农资从厂家直达农户——

网上卖农资 “蛋糕”能做多大

□记者 吕光社 通讯员 薛海波 报道
本报嘉祥讯 7月10日,正值玉米追肥时节,嘉祥县万张镇月屯村农民张以来给“云农场”万张村站长张建华打了一个要化肥的电话。不到一小时,张建华就开着三轮车为他送来了6袋尿素,5袋复合肥。张以来高兴地说:“尿素每袋76块钱,每袋可省5元,复合肥每袋82元,每袋可省15元,合起来省了105元。”

张以来所买的化肥,是由从云农场镇级服务站张建华协助从“云农场”网上购买的。去年底,由北京天辰云农场有限公司投资的全国首个农资垂直电商平台——“云农场”在北京上线,专门吸纳化肥、农药、种子等生产企业在网上销售产品。今年2月“云农场”开始在济宁市各县市进行市场推广。
7月14日,记者登录“云农场”网站,金正大公司的玉米缓释肥,底肥短短几个月已卖了35000余袋。北京天辰云农场有限公司市场中心总经理孟艳辉说:“现在农资销售一个很大的症结是流动环节过多,每个环节层层加价,比如一种甜玉米种子,厂家出厂价每斤只有20元,但到了农场主,农民手中就变成120元。小麦、玉米两季仅化肥一项每亩成本就要300元,如果从网上购买,每亩可以省

下至少20%的费用。”
网上销售虽然便宜,但很多农民不会也不敢使用网上支付。“云农场”将服务向下延伸,在村庄设立云农场村站,聘请会上网购物、有一定人脉、从事农资经营的农民当站长,代农民从网上下订单、购买农资,并送货上门。截至5月底,“云农场”在济宁、菏泽、潍坊、青岛、临沂已设立村站5314个,注册用户20万,有效成交用户达88246个,成交额达8000多万元。“云农场”还开展了服务工程师下乡送技术活动,120余名服务工程师深入各个村站,教站长、农民如何利用互联网购买农资。每月给村站站长发600元的基础农技服务费用,再按服务农户数量给予一定佣金,还和一家银行推出贷款业务,给予每个云农场村站10万元的信用贷款,首月免贷款利息。
“云农场”受到了农民欢迎,一些生产企业积极参与,已有金正大、施可丰、金沂蒙等28家化肥、农药企业进驻,4家种子企业进驻。金沂蒙集团销售负责人张露说:“现在土地流转越来越多,农资网络销售是大趋势。我们对云农场非常看好,专门拿出一个品牌在网上做推广,仅不足一个月就卖了2万袋化肥,相当于占领了2万亩土地市场。”



“云农场”将服务向下延伸,在济宁市各县(市、区)村庄设立云农场村站,负责送货上门。图为嘉祥县万张镇云农场服务站。

博兴县吕艺镇政府与民企牵手建设农村社区——

1109户村民搬进新楼房

□本报记者 王福录 本报通讯员 王志强 周康飞

“俺也和城里人一样住上楼房了,不仅居住条件改善了,生活质量也提高了。”6月27日,博兴县吕艺镇寨韩村村民韩家耕高兴地说。今年4月下旬,他搬进了刚刚建成的博华佳苑社区。镇党委书记刘兆强说,从今年4月12日开始,两个村共搬迁1109户。目前,两村旧村拆除已基本完成,现在正在进行复垦,7月底前可以完成。村民们多年的梦想成真:平房换楼房,不花一分钱!
佳苑社区是吕艺镇土地增减挂钩项目区的一部分,2013年经省政府立项批复实施,涉及马家、寨韩2个村,3300余人,拆旧规模745.3亩,实施后可复垦耕地396.4亩,预计产生挂钩节余指标231.6亩。看起来这是个不大的项目。可是,话好说,事难办,利益之中

有风险。“这个项目我们办!”位于吕艺镇的大型企业山东京博控股股份有限公司董事长马韵升决定接过这个项目。“增减挂钩”项目作为一个桥梁,让政府和企业一拍即合。
京博控股公司与吕艺镇政府达成共识,决定充分利用“增减挂钩”政策,通过科学规划,用5年左右的时间,投资30亿元,对全镇41个村实施整建制合村并居,建设集医疗、教育、养老、旅游等多功能于一体的新型城镇。一期工程采取“先建后拆”的办法,把马家、寨韩两个村庄合并建设“博华佳苑”社区。
为解村民后顾之忧,公司先行一步,对两村8000多亩土地,按照“自愿、有偿、依法”的原则进行了流转,把次年的土地流转费,按照每亩400公斤小麦的国家指导价的标准提前发放。镇长刘德军说:“寨韩村和马家村的合村并居仅仅是一个开始。预计明年寨王村、正寨村、寨李村、

夹河村也将完成合村并居工程,算下来六个村子能流转土地2万多亩。”
京博控股公司利用流转的土地发展高效生态农业,建设集景观、旅游休闲和林业生态功能于一体的博兴县益丰生态林场。至今,已经栽种600余万株观赏花木,种植绿豆、花生、菌包等林下经济作物3000余亩,建成了占地112亩的现代养殖区,打造了吸引农民就业的“农业工厂”,土地流转后,该镇依托镇劳动力就业办公室,对服从安置的村民进行培训,考核合格的,安置到京博集团或其他企业工作。目前已安置劳动力1800余人。针对妇女群体,重点考察草柳编等家庭务工项目,帮助她们在家门口实现转移就业。群众在领取土地流转费的基础上,每人每年可增加工资性收入2万—3万元。
拆掉平房建楼房,生活费用要增加吗?京博控股决定,免除暖气和天然气开口费,

取暖费实行折扣优惠,3年后按京博热电厂成本价收取;对俩村70岁以上的老人实行统一供养,免收住宿、水、电、物业、供暖等各项费用;其他符合条件的60—69岁老人分情况只缴纳少量的费用。在新建的老年公寓中,配套建设了管理房,内设餐厅、超市、医疗室、休闲娱乐室、洗衣房等,入住老年公寓的70岁以上老人每人每月发放100元“孝工资”。
4月16日,寨韩村和马家村500多位老人陆续搬进免费老年公寓。寨韩村村民孟兆龙和马家兰这样细算过一笔账:“家中有3亩耕地都流转了,每亩地每年能拿到补贴800元,算下来就是2400元,每个月每人还有养老金70元,老两口一年就是1680元,每个月还有京博控股给的100元敬老金,一年就是2400元,加上过年的补助,一年我们老两口能拿到8000多元钱。如今,我们还住进了免费老年公寓,钱够花,生活也滋润了。”

永不停步的“老步”

——记农行茌平县支行综合柜员步同良

□来沙 刘沙

2014年6月30日晚,农行聊城分行召开纪念建党93周年视频会议。会上,一名普通柜员的精彩演讲,打动了全行1600多人的心,很多人被他的事迹感动得留下了热泪。
这位演讲者叫步同良,是农行在茌平县支行营业部综合柜员,今年50岁。在老山对越防御战中,他浴血奋战,为了抢救负伤的战士,主动要求到最前沿阵地,在背回第11名负伤的战士返回途中不幸踩上地雷,使他永远失去了左腿;工作中,他爱岗敬业,无怨无悔,如今扎根农行一线,当了28年的网点柜员,赢得了客户的一致好评。

农行聊城分行行长付晓说:“步同良同志是我行开展党的群众路线教育实践活动涌现的先进典型,他没有显赫的业绩,也没有炫目的事迹,有的只是矢志不渝的爱岗敬业和默默的坚守。他把本职工作视为事业,他把平凡演绎为精彩。”
有人问步同良:“是什么力量支撑着你,在柜员岗位上干了28年。”步同良说:“我是残疾人,但绝不是废人,我要像张海迪那样成为社会上有用的人,在平凡岗位上体现出自己的价值。”就是这样,他从不因功骄傲,以扎根基层执着坚守的敬业情怀,任劳任怨,尽职尽责,始终以一名共产党员的标准严格要求自己。

初次见步同良的人,都无法把他和征战沙场的战斗英雄联系在一起。在农行在茌平县支行营业部,步同良现在的职务是后台柜员,主要负责无需面向客户的联行、票据交换、内部账务等业务处理及对前台业务的复核、确认、授权等后续处理,是项繁琐复杂的工作,每天需要在营业大厅内来回“奔波”几十甚至上百次。
营业部主任王刚说:“这相比以前已经很轻松了,步同良以前在前台干‘高柜’的时候,按照规定顾客来的时候必须站立服务双手接单,老步每天都要面对二三百人,起立坐下三四百次,正常人一天12小时下来都腰酸背痛,别说他是个失去半截腿的残疾人了。”
那还是1987年,步同良服从组织安排,来到了农行在平博平办事处当起了柜员。农行在茌平县支行行长肖栋说:“柜员是银行里面最辛苦、最单调、最平凡的工作,步同良在柜员岗位上任劳任怨地干了28年。对待工作,从不挑肥拣瘦,从没有一句怨言,一直尽职尽责。”

他自己平时没把自己当成残疾人,周围同事、客户也没有,因为别人能做到的,他都能做到,甚至做得更好。在单位,不少年轻的同事甚至都不知道他的腿受过伤。20多年来,他每年都需要去济南更换假肢,但由于怕给组织添麻烦,他从从来没有要求单位派过车,都是让妻子陪着坐公共汽车,而且也从没为此请过假,都是用公休假期去的。
随着农行网点优质文明服务的导入,步同良迎来了工作以来的最大考验——站立服务。根据要求,在迎接客户时,首先要微笑站立服务,处理完业务后,还要站立微笑送走客户。乡镇网点的客户群体大多是农村居民,金融知识了解相对较少,服务过程中的琐事较多。需要耐着性子、不厌其烦告诉客户密码怎么输入,在什么地方签名,碰到耳聋眼花的老年人,困难程度更是可想而知,办理这样的一笔业务,最多要起坐五六次。干过前台柜员的人都知道,一个柜员一天处理业务一般150笔以上,这样算起来,就要站起,坐下300次以上,即便是身体健全的员工,一天下来,也会累得腰酸背痛。等晚上回到家里,摘下假肢,伤口经常会磨出血丝,脱下的袜套都会带着血,这个时候妻子刘桂红总会心疼说:“你好歹也算是从前线回来的一等功臣,为了保家卫国受的伤,你就去找找单位领导,调调工作岗位,你看别人都是找各种理由调离柜员岗位,你倒好,自己还干得津津有味。”步同良说:“现在前台柜员本来就非常缺,就是再苦再累,总要有个人干,比在前线牺牲的战友,我感觉非常满足了,有什么比活着会幸福,这点苦对我来说算不了什么,我能够忍受、克服,更何况我还是一名共产党员,我更不能提这种要求。”
2008年,为了让孩子接受更好的教育,步同良把家从博平镇搬到了县城。但是,一个困难摆在了他的面前:家离网点远了,每天上下班需要奔波30多公里,可是自己行动不方便,面对这些“不利”因素,怎么办?步同良没有犹豫,不论刮风下雨,坚持每天准时到岗。

2010年冬天的一天,天上下着大雪,乡镇公路的客运都停了,妻子对步同良说:“下这么大的雪,谁还去办理业务,你行动又不方便,给主任请个假,别去了,万一出点事故,我们一家怎么办?”步同良说:“我负责管着大库现金,要是不去,全所都要停业,如果有客户着急提钱,不就耽误事情了!”说完,他就推着摩托车上路了。由于路面非常滑,不要

说骑车,就是走着有时还会摔倒,只好骑一段推一段。途中摔倒了,假肢也掉了下来,他忍着疼痛,艰难地找到假肢,站起来继续前行。就这样,平时半小时的路程,他用了整整两个小时的时间才走完。
那些年,妻子刘桂红觉得“累心”:该下班的时间了,却等不到老步回家,天天为他着急。
在茌平县支行综合管理部主任高绪广说:“像步同良这种条件,如果他提出其他工作要求,行里一定会准许,但他一次都没提过。包括他从博平办事处调到支行营业部工作,那也是柜员轮岗才调动的。”
认识步同良的人常说:“老步的确是个热心肠,心里装着一团火。”为客户服务,他是细心人;对待同事和朋友,他是热心人。老步用点点滴滴,温暖着客户,温暖着同事,温暖着社会。

28年,一万多张日历一页页翻过。在28年的工作时间里,步同良每天接待客户达到100位以上,要想让每一位客户都感受到农行的优质服务,难度确实相当大。而步同良就是恪守着服务客户的职责,和客户真诚沟通、交流,让这个平凡的岗位散发出了不平凡的光彩。
2011年6月,一名客户走进博平办事处办理挂失补卡业务,在询问过程中发现该客户支取密码,立即引起了步同良的警觉,进行电话核实后才支取,原来该客户和持卡人不是亲兄弟,两人长相酷似。这天,由于持卡人没时间,便委托自家兄弟前来网点办理补卡手续。步同良说:“我不是刁难您,认真核对信息,是对客户的资金安全负责。”这人听了步同良的耐心解释,不仅表示理解,还向他竖起了大拇指。
作为一名合格的柜员,不仅要处理好日常工作,还要为客户服务好,管好钱。由于现在社会上短信、电话诈骗较多,每次遇到客户办理无卡汇款,步同良都要习惯性地带上一句话:“对方认识吗?为什么要给他汇款?”来提醒他们避免上当受骗。一位姓刘的老客户,在博平镇做家具生意,是农行的“老顾客”,每次来网点办理业务都是先和网点的“老朋友们”打个招呼。有一天,他又一次到网点来办理业务,步同良习惯性地给他打招呼,他不仅没有任何反应,还专注于手中的电话,神秘兮兮而且表情很严肃。步同良仔细留意了他和电话另一方的对话,越听越发现不对劲,就向他提醒对方可能是骗子,老先生却声称:“这是我中奖得到的钱,得先给人家汇手续费,人家

才会给我奖金。”步同良一听就猜到这是一个骗局,马上提醒他,可是他死活不信,一直催促着步同良尽快汇款。情急之下,步同良就谎称他写的银行卡号不对,要和对方确认一下,对方听到是银行人员,马上把电话挂断了。老先生一看就急了,说步同良耽误他赚钱了。没办法,步同良耐心地跟他解释,并拿出近期的《风险提示》给他看相同的诈骗案件,老先生才如梦方醒,明白自己差点上了骗子的当。他感激地说:“多亏你及时阻止,要不然我损失就大了。”
在漫长的28年柜员生涯中,任何违规行为都逃不过他这双经过战火历练出的“火眼金睛”,他处处为客户着想,赢得了广大客户的一致认可。
对待同事,他满腔热情,和大家关系融洽,和谐相处。步同良说:“人要时刻感恩,我的伤腿除了阴天下雨会有风湿性阵痛,平时也疼。刚工作那几年,疼痛时我会情绪低落,同事们就像家人一样开导我,帮助我脱离困境。大家也从不会因为我伤残而另眼相看,他们眼中,我看到了平等和尊重。”怀着感恩的心,步同良力所能及地帮助同事,碰到同事有事无法值班他就顶上。今年前段时间,营业部一名柜员休假,联行岗位缺人,运营主管王静同步同良能干不干,步同良爽快地答应了:“可以干,就是联行业务不熟悉,大家要多多帮助我。”王静常说:“老步大家都是柜员年龄最大的人,他就是革命的一块砖,哪里用到哪里搬。”
步同良家境一直不富裕,妻子没有工作,还患有心脏病。2012年,在平鲁支行为了照顾步同良的家庭困难,给他送去了1000元的慰问金。拿着行里给的钱回到家,恰好女儿和同学来了,当听到这位同学因家里困难面临辍学的情况后,便毫不犹豫地从全部的慰问金交给了她。
在人生的航程中,步同良追求卓越,不甘落后,他青年起航,中年续航,始终按业务能手的要求要求自己。同事们称赞说:老步永不停步!

盘、点钞、记账全不懂,没办法,只好从最基本的知识学起。他坚信“笨鸟先飞”的说法,只有付出比别人更多的时间和精力,才能有收获。
和步同良一年转业进入农行的歌建,最佩服的就是步同良的学习精神:“在业务练兵上,老步永不停步,是我们学习的榜样!”
刚到农行的那几年,为了练好基本功,步同良白天利用空闲时间学习基本业务知识,晚上练习珠算、点钞,一练就常常忘记了时间。在那个年代,不要说有空调,就是电扇也很少,每次练习,都是把自己关在闷热的宿舍里,一练就是几个小时,时间长了,假肢经常把伤口磨出血来,有时和袜套黏在一起,疼痛可想而知。但是,他仍然坚持着、努力着。经过自己的辛勤付出,在很短的时间里,珠算、点钞等基本技能都达到了上岗要求。
这些年来,行里不论组织怎样的考试,步同良每次都都在前几名,这让很多年轻的“小字辈”佩服。
慢慢步入了中年,他还是争做先锋不掉队,认真学习各项业务,提升自身素质。就拿“三基本”考试来说,为了不让自已掉队,他一有空闲就赶紧看看业务操作手册,熟悉操作要点,碰到不会的就向其他人请教,慢慢地不会的题目越来越少,自己知道的也越来越多。有人说:“老步,你都超过了50岁快要退休的人了,还这么认真干啥?”步同良说:“在岗一天,就要学习一天。现在是知识时代,不学习就不能更好地为客户服务。”
农行在平鲁支行行长肖栋说:“步同良同志在工作中从不计较个人得失,勤勤恳恳、任劳任怨,用无私的奉献为客户提供了优质的服务,为农行业务的发展做出了贡献。作为一个最基层农行人,他用实际行动履行着军人的历史使命,用无私奉献体现了农行核心价值观的本质特征,展现了农行人工的价值取向。”
步同良曾被共青团聊城地委评为先进个人,被在平鲁县委评为优秀共产党员,并多次荣获农行聊城分行先进工作者和县支行先进工作者。今年,他被农行山东省分行评为“优秀共产党员示范岗”,被农行聊城分行授予“优秀共产党员”称号。面对荣誉,步同良说:“和全行基层员工一样,我只是一名普通通在前台一线工作了28年的一般员工,坚守着自己的岗位,履行着自己的职责。我所做的,也只是三尺柜台上一些平凡不能再平凡的事情,这也是我分内之事。”