

全面推行“双联双评”活动，实现干部联系服务群众全覆盖

# 干群联系，寿光如何做到精准有效

□ 本报记者 戴玉亮 石如宽  
本报通讯员 张子清

6月22日10点，寿光市台头镇三座楼村，张玉华扶着拄着双拐的丈夫刘朋友，走出堂屋，来到大门口的沙发上坐下。64岁的党员、巷长刘效祥走进来，拉着刘朋友的左手，帮他轻轻地按摩。

4年前，刘朋友患了脑溢血，左胳膊失去了知觉，双腿无力，走路需要有人搀扶。“为了治病，我们花去所有的积蓄，还欠了亲戚朋友不少钱。”张玉华说。

刘效祥向村委反映了刘朋友的困境，村委为他申请了低保。刘朋友家的老旧房屋维修时，刘效祥为其申请补助。房屋维修前、维修中、维修后，刘效祥都来刘朋友家拍了照片，传到有关部门的网站上，顺利申请到1万多元补助。“他经常过来看看，陪我说说话。”刘朋友说。

“百姓是砖，党员是水泥，掺和在一起就凝聚成了墙。”刘效祥说。

今年，寿光全面推行“双联双评”活动。即农村党员“亮身份、当巷长”，机关干部联系党员巷长，巷长联系群众，群众评议巷长，巷长评价干部。

“‘双联双评’搭建农村党员发挥作用平台，实现干部联系服务群众全覆盖，努力使全市各级党组织和党员干部队伍实现服务意识明显增强、干部作风明显转变、群众满意度明显提高。”寿光市委常委、组织部长、统战部长徐莹说。

## 替百姓想，百姓就会尊重你

今年春天，刘效祥被推选为巷长，联系胡同内13户人家。党员责任巷的牌子刚挂在胡同口，一位保洁员就找到刘效祥反映，有户人家把棉花柴放在胡同里，影响了环境，请求帮助处理。刘效祥到那户人家看了一下，对方随后就把柴不收拾干净放到家中了。

“如果没有党员责任巷这个牌子，保洁员也不会找我。找我是认可我，相信我。胡同里都是街坊邻居，我调解一下，大家都舒。”刘效祥说。

路灯不亮了，村民会找刘效祥说说。冒着热气的炉渣倒在塑料垃圾桶附近，刘效祥也要管管。“巷长不是官，但有事得出面管理，出面协调，这才是党员的担当。”刘效祥说。

台头镇组织委员何思胜说：“巷长每天和百姓生活在一起，他们了解的信息更真实，更接地气。以前干部猛然入户，百姓有问题也不好意思说。”

今年3月，寿光各村根据街巷分布，合理划分“党员责任巷”。对巷长，采取“个人自荐、群众推荐、支部讨论决定”的办法，从“两委”干部、村民小组长和有帮带能力、热心为群众服务的党员中确定。村党组织召开巷长会议，通过自愿认领和组织选派相结合的方式，确定每名巷长所分工的街巷。

洛城街道东斟灌村巷长李宝先认为，巷长



□石如宽 报道

寿光市台头镇三座楼村党员巷长刘效祥(右)，为刘朋友按摩左手。

不是管理人员而是服务人员。农忙时节，百姓缴纳水电费不那么及时，有的人年龄大，缴费也不方便。该村的巷长就去社区服务中心拿水电费单子，然后送到户里，帮着收取水电费。“让百姓少跑腿，替百姓考虑，百姓就会尊重你。同时，巷长可以了解百姓的需求，真正地联系群众。”东斟灌村党支部书记李新生说。

## 听群众说话，帮群众办事

化龙镇辛王社区总支书记赵丽丽，担任着二十里铺村的联户干部。有巷长反映某村民在住宅区内养猪，露天排污，异味让人难以忍受。赵丽丽了解到，该养殖场刚建不久，投资近百万元，仅靠劝说无法让养殖户搬迁。赵丽丽为该养殖户争取政策扶持，还在村外划好一片地，作为养殖区。养殖户同意了搬迁。

“村民找干部解决问题，大都是为一些既着急又无能为力的事。只有把困难解决好，把村民的事情当成自己的事情办，才能获得群众的理解和支持。”赵丽丽说。

化龙镇党委副书记董永亮认为，“双联双评”活动让百姓的问题得到了重视。据了解，在“双联双评”中，寿光深化干

群联工作，由机关干部联系巷长，再由巷长联系群众，实现联系群众全覆盖。每名机关干部一般联系3-5名巷长，通过巷长联系30-40户群众。

寿光市经信局主任科员王洪杰认为，通过巷长联系群众，便于沟通交流，更务实，也更精准有效。

在基层工作20多年的寿光市市场监管局副科级干部郑德森认为，在职干部必须把群众的事当成自己的事，联系群众永远没有完成时，只有进行时。自从有了手机，为方便群众联系，郑德森的手机号一直没有更换过。

## 百姓有困难，都来帮着办

6月23日上午，洛城街道刘家村的刘伟然拨打了寿光市市场监管局组织人事科科长王庆功的电话，咨询农村居民去市里购买库存商品房有何优惠政策。“之前专门看到这方面的政策，我了解解。他们在村里了解的信息不那么及时，通过我再落实一下，就放心了。”王庆功说。上次去村里入户走访时，王庆功留下了名片。刘伟然觉得王庆功实在，没有架子，有啥问题都愿意和王庆功聊聊。

年轻党员争当创客

□ 本报记者 石如宽 戴玉亮  
本报通讯员 赵晓东

“江湖险恶，不行就撤。”“为自己抬起头，至少要骄傲地盛开过。”“如果你不出去走走，你就会以为这就是世界。”这是公孙白酒瓶上的一些个性化标语。

“凭着这些别致的口号，我们赢得众多粉丝。在全国酒业市场低迷的情况下，我们去年创下近千万的销量。”公孙白酒梦想创客吧创始人杨义佳说。

杨义佳当过兵，干过记者，做过策划，熟悉营销法则。2015年，青春和梦想成为社会流行词，而这两个词出现最多的地方，或是电影，或是酒桌。此时，白酒行业却逐步进入深度调整期。梦想与白酒，就这样进入杨义佳创业梦想中。

在“大众创业、万众创新”的浪潮下，寿光有众多的年轻党员，像杨义佳那样有奇思妙想，积极创新创业，并取得良好业绩。

创业梦想得以实现，有赖于坚实的根基。公孙白酒以酿酒古镇侯镇为生产基地，聚焦中低端市场。在各种宣传中，杨义佳明确定位公孙白酒“不仅仅是一瓶酒，更是一种标榜青春个性和态度的情感媒介”。公司设计卡通形象“公孙白”，将其定位为一个胸怀大志，为实现梦想隐忍坚持、白手起家的人物。杨义佳说：“这种形象与白酒产品结合在一起，以人文情感为主旋律，制造出一种趣味性、轻松生活化的体验氛围，用情感引起消费者的共鸣。”

产品一经推出，便引发追捧。“这哪是喝酒，是品人生，人人都是公孙白，我很喜欢这些个性十足的语言，就买来品尝一下。”寿光的刘威说。不光在微信上，在一些公司活动、企业年会、俱乐部，“梦想小酒”频频现身。作为一款主打“青春梦想”概念的新品，公孙白酒短短30天时间销量近10万瓶，月销售额达百万元。

作为党员先锋，今年3月，杨义佳又创建了“梦想创客吧”连锁众创空间。

杨义佳说：“让成千上万的人分享自己的爱好，憧憬自己的目标，本身就是件很酷的事。”在“梦想创客吧”，对创客有专门的入门讲座，仅用一个下午就能为“零基础”创业者扫盲，创客们还无私分享自己的知识与支持。“‘梦想创客吧’创造的不仅仅是一件作品，更是一种积极、乐观、充实的生活态度。”杨义佳说。

目前，“梦想创客吧”已拥有40余家寿光本地中小企业会员，20余家济南商业企业会员，潍坊、日照、东营等地正陆续落地。今年，杨义佳将把“梦想创客吧”打造成全国连锁型众创空间。

与杨义佳侧重的创业不同，今年32岁的孙凤堂的创业立足于农业。大学毕业后，热爱绘画的孙凤堂按照父亲的意愿做起了种子。孙凤堂发现，父亲的种子生意无论是品种还是销售模式，与同行相比没有优势。“如果想把一个行业做大做强，得有跟别人不一样的地方才行。”孙凤堂说。

孙凤堂尝试了种苗。2008年6月，孙凤堂的三大棚建起来了，却错过了菜农们预定种苗的时间。人员工资、水电等费用支出，让孙凤堂感到创业的压力。这时，他作出定植黄瓜苗的决定。

由于缺乏育苗经验，第一茬黄瓜苗全军覆没。孙凤堂到昌乐学习，将西瓜的插接技术用于黄瓜苗。这次，孙凤堂培育的黄瓜苗成活率在95%以上，实验成功了。如今，孙凤堂的寿光市鲁寿种业公司，占地300余亩，年营业额达到1.5亿元。

自己致富后，作为党员，孙凤堂还带动乡亲们共同富裕。孙凤堂又注册了寿光鲁寿天成种苗专业合作社、中大农业科技服务有限公司以及种苗网络公司，初步形成了种源、技术、销售和信交流等四大服务体系，实现了种苗标准化生产模式。

“现在公司年销售优质种苗4000多万株，带动了周边20多个村的经济，提供长期及临时就业岗位380多个。”孙凤堂说。

洛城街道安全牟城村青年党员、中源家居建材有限公司总经理宋红莲，则从电商中觅得商机。不足2年时间，宋红莲带领公司员工创下年销售额1000余万元的业绩，产品销往美、英、法等国家。

“产品质量必须有保证，这是生存之道。”宋红莲说，公司的每一批货物，都有货物跟踪单。哪天生产的，质检员是谁，是否符合要求，都有明确记录。如果发现质量问题，宋红莲会把客户发来的图片和评价传递给生产一线人员，及时改进。

宋红莲认为，做跨境电商无外乎“好价格、好速度、好质量、好服务”，业务人员既要成为行业的专家，又要当好客户的管家。“现在信息透明，价格差别不大。只有服务做好了，业务才能好。”白天，宋红莲忙于对客户生产，更换产品图片和文字说明，晚上对客户遇到的问题随时解答。为配合对方时差，半夜进行邮件往来已成习惯。“多付点，成功的几率就大一些。”宋红莲说。

随着订单越来越多，中源家居建材开始生产生产的智能家居产品。目前，宋红莲正同英国一家大型连锁家居公司共同设计开发智能化远程网络监控和手机遥控技术，准备将其应用于家居产品中，使家具、家电和电脑、手机连成一个“家系统”。

## 寿光举办“永远跟党走”系列活动

□ 通讯员 邢伟 报道

**本报寿光讯** 6月29日，寿光举行庆祝建党95周年合唱比赛。这是寿光市委组织部、寿光市委宣传部、寿光市委市直机关工委组织的“永远跟党走”系列活动之一。

建党95周年前夕，寿光市委市直机关工委组织了包括主题演讲比赛、合唱比赛、学习感悟大家谈、优质党课评选、走访退休干部和慰问困难党员六项活动。“旨在通过活动进一步激励各级党组织和广大党员干部牢记党的光荣历史，弘扬党的优良传统，自觉践行‘两学一做’要求，充分发挥党组织的战斗堡垒和党员干部先锋模范作用。”寿光市市直机关工委书记刘国锐说。

为巩固活动成果，让更多党员干部能够深入学习，寿光市市直机关工委还将把“学习感悟大家谈活动”中评选出的300篇优秀学习感悟集结成册。同时，“优质党课评选活动”评选出的10堂优质党课，对其操作性强的优秀教案和影像资料印制成册、刻成光盘，在寿光当地媒体进行刊播。

# 百姓说好，才是真的好

——记东斟灌村党支部书记李新生

□ 本报记者 石如宽 戴玉亮  
本报通讯员 韩明云

寿光市洛城街道东斟灌村党支部书记李新生手机上保存着一条短信。内容是：“今悉你被评为市劳模，真是为你‘椒’傲。这是你的荣誉，也是全村的荣誉，应该为你点赞，也为斟灌点赞。”这是今年4月李新生被评为潍坊市劳动模范时，一位村民发来的祝贺短信。直到现在，李新生也不知道这位村民的名字。

“这是对我的激励和鞭策，以后我要做得更好。”李新生说，百姓说好，才是真的好。

东斟灌村是有名的彩椒种植村，为了打响彩椒品牌，征集了“斟灌彩椒，中国椒傲”的宣传语，“椒傲”也成为村民的口头禅。

“我们村从贫困村到先进村，多亏有了好当家李新生。”村民李宝先说。

李新生，1991年入党，1998年当选村党支部书记，已带领百姓走过18年的奋斗历程。

## 百姓不认，自己先领着干

在上世纪九十年代初，东斟灌村村民还是以种植棉花为主。李宝先回忆，当时村民没有致富的门路，日子过得穷哈哈。东斟灌村不毗邻中心城区，不靠近交通要道，也无资源优势，世代务农，如何致富？当时寿光号召种植蔬菜大棚，但百姓不认。1993年当选村副主任负责蔬菜生产的李新生认为，上级的号召是对的，按照党的引导肯定能走上致富路。

“百姓认识不到，党员先作示范。”李新生说。李新生从孙家集街道请来蔬菜技术员，发动了50户村民，建设了黄瓜大棚。一季下来，实际种植面积约240平方米的黄瓜大棚，毛收入1万元，是种棉花收入的10倍。村民种植大棚的热情上来了，随后两年，村里发展起200多个大棚。

几年后，黄瓜种植的太多了，价格有些下滑。1998年，李新生和村民外出考察时，发现了彩椒。但彩椒是国外的品种，百姓担心国内能不能生长，长大后能不能卖出去。“当时一斤黄瓜种子不到20元，而一株彩椒苗就要0.55元。投入比较大，百姓不想尝试。”李新生



□石如宽 报道

七一前夕，寿光市洛城街道东斟灌村党支部书记李新生(左)看望老党员李成强。

说。

李新生和另外4户率先示范。结果种彩椒比种黄瓜收入多出30%，田间管理还更省事。从此以后，东斟灌村成了彩椒村。目前全村五彩椒3000多亩，辐射周边1万多亩。2015年，东斟灌村集体收入80万元，农民人均纯收入19800元。李宝先种植长165米、宽17.5米的彩椒大棚，2015年收入26.5万元。“一年就收回了大棚投资的成本。”李宝先说。

东斟灌村委还牵头成立“斟都”果菜合作社和资金信用互助业务，为村民提供卖菜、融资等方面的服务。

“遵循党的政策，让村民富起来，百姓自然就想拥护我们，支持我们。”李新生说。

## 集体的事，群众说了算

“村里的事，是全体村民的事。如果党支部书记想事事自己说了算，肯定会掉进矛盾窝里。事事让群众知情、说话、定事，干部就

超脱了。”李新生说。

村民李汉福说，每逢村里有事，都要发红色的“民意纸”和“明白纸”，村里的大喇叭上也广播，网上也有阳光村务，村中大小事村民都知晓。

李宝先家中还保留着2012年9月村里土地流转时的明白纸。“村里大小事，没有藏着掖着，都让村民知道。”李宝先说。

土地流转是农村最敏感的话题，东斟灌村先后经过14次党员和村民代表大会、4次全体村民大会，历时7个月，反复征求群众意见，细化土地流转方案，最终全体村民100%表决同意。丈量土地时，李新生组织“公选”35名村民全程监督，丈量结果在村务公开栏中公示，最终全村没有一户提出异议。

现在，东斟灌村民习惯于按村规民约办事。东斟灌村委委员李长贵说：“想开口子，搞特殊，就是找到书记也白搭。不是书记不管事，而是集体的事情怎么办，一切由群众说了算。”从财务收支、土地补偿分配，到涉农补贴