

# 通榆县开通镇多措并举激活乡村振兴「党建引擎」

本报讯(宋家琪 刘畅 记者李政孚)今年以来,通榆县开通镇党委深入推进“党建+”工作理念,结合镇村地域优势,充分发挥村党组织堡垒作用,补短板、强弱项,以“党建引擎”发动乡村振兴。

抓实阵地建设。开通镇党委聚焦阵地完善,着力于打造便民服务“大本营”,完成富强村党群服务中心新建计划,倾力打造路杨村党建文化主题广场,在6个村设立党建长廊,更新32处室内外党建元素,实现了基层组织党建红色阵地全覆盖。同时,在晓光村实施室外党建活动广场建设,促进党建活动、为民服务功能在村级阵地集成,保障村民多样化服务要求。截至目前,开通镇21个村党组织已全部完成标准化阵地建设。

夯实组织建设。开通镇党委深入开展党组织标准化规范化和党建基础性工作巩固提升行动,突出政治功能,通过强化党员干部理论学习,着力破解难题、补齐短板,提升基层党建水平。年初以来,镇村两级组织开展学习63场次,利用“学习强国”“新时代e支部”和微信群学习时间累计超过1000小时,推动学习教育融入日常、抓在经常,形成常态、发挥长效,切实把党支部建设成为乡村振兴建设主战场。

压实队伍建设。年初以来,镇党委以“定村观摩、整镇推进”活动为抓手,全面开展村党组织标准化建设提升行动。以光明村为试点,率先建立起社主任、党小组组长为民服务绩效榜,围绕为民服务十项重点工作,抓社主任队伍建设,以定向标准进行考核打分,增强社主任为民服务意识,提高政策执行力,力争打造一支“群众公认、作风过硬、成绩显著”的村干部队伍,通过示范引领,充分发挥村干部在脱贫攻坚和乡村振兴中的作用,不断以“党建引擎”促进各项工作向纵深开展。

## 民生话题

# 人生需要一步一个深深的脚窝

●李远哲

困难压不倒,自立自强创造想要的生活,这对夫妇的精气神让人振奋。

在贫瘠的大山里,如何与贫困的命运抗争?一则热播的视频《深深的脚窝》,给出了答案。

这是一对残疾夫妇,妻子李国秀先天没有双臂,丈夫张顺东幼时被高压电击伤,失去了右臂,双脚重伤。种田、养殖、赶集、卖货等日常活计,他们需要付出数倍于常人的努力。在政府的帮扶和自己的努力下,生活逐渐迎来转机,孩子拉扯大了,就业了,家庭终于实现了脱贫。

视频中的一个细节令人印象深刻,张顺东在田里

挥舞锄头劳作时,吹响了轻快的口哨。他说,“这个家庭,再怎么艰难,都要带着走出来。”

命运压不垮,困难不低头,立志靠自己的双手创造想要的生活,这对夫妇的精气神让人振奋。

他们身上,有自强不息的精神。面对困境,他们没有自怨自艾,而是选择顽强生活。如果用怯懦的眼光看,这种日子不是跌到谷底了吗?还有改变的可能吗?这对夫妻用的是坚强的眼光:心气不倒,日子就有盼头,困难困不住人,怯懦、放弃,才是羁绊人的绳索。

他们脚下,有自力更生的阳光道。纳入建档立卡贫困户后,政府对他们进行了帮扶,张顺东夫妇劲头更足了,汗珠子掉地上摔八瓣,一个字:干。“国家帮扶着自己,自己也要努力,才能把生活过好”。他们心中,没有“等靠要”的懒惰想法,有的只是干劲。

扶贫先扶志,张顺东夫妇的脱贫志气,值得学习。志气在于自我树立,也可以培养熏陶。比如,有的村设置脱贫评议会,奖励促懒,塑造从“不愿干”到“抢着干”的氛围,提升贫困户造血能力。政府有了扶助资金,不直接发钱,而是专为照顾贫困户设置保洁、保安等公益岗位,目的就是激发他们靠劳动赚钱的内生动力。这些做法都值得借鉴。今年是决战决胜脱贫攻坚收官之年,各地不断加大脱贫攻坚的帮扶力度,尤其是加大对特殊困难群体的帮扶。有了好政策,咱们贫困户更需要趁势而上,提振志气,争口气、努把力,奔出好日子。

美好生活,需要自己创造。在全面建成小康社会的道路上,自立自强的精气神不能倒。面对困难,像张顺东夫妇一样,一步一个深深的脚窝,相信一定能走出困难的泥沼,奔向美好明天。(据《人民日报》)



通榆县边昭镇昭福家园新区多措并举带动居民参与小区建设的积极性,增加小区凝聚力。通过参加清扫垃圾、参加会议、宣讲政策等各种活动,居民可赚取积分,积分能够在新区爱心超市免费换取生活用品。活动的实施,得到了居民的积极响应。本报记者张殿文摄

# 我市2019年度吉林省非信息化专业技术资格评审通过率创新高

本报讯(刘娟娟)按照2019年度吉林省职称评审工作安排,我市非信息化职称评审申报工作已全面完成。通过个人自愿申报、单位推荐、主管部门审核、人社部门严格把关,我市共推荐申报符合条件人选24人。其中民营高级经济师6人、机关分流人员6人、高层次人才2人、技工院校正高级教师3人、中等职业学校正高级教师4人、援疆人员3人。

7月2日,2019年度吉林省非信息化职称评审第一批拟通过人员公示顺利结束。我市申报第一批评审人员19人,通过率为89.5%,创历史新高。其中,民营高级经济师通过6人、机关分流人员通过6人(正高级3人、副高级3人)、技工院校正高级讲师通过2人、中等职业学校正高级讲师通过3人,通过率分别为100%、100%、67%、75%。

本次申报人员具有人员层次高、申报层级高、申报渠道多、涉及领域广和激励作用发挥明显等特点。通过人才评价和职称激励,助力全市专业技术人才高质量发展,为引才、留才、稳才发挥了积极的引领和导向作用。

本报讯(杨阳)聚焦打基础、固根基,着力抓好党支部班子、党员队伍、基本制度等建设,今年以来,农发行白城市分行积极开展“夯实基础年”活动,努力抓好党支部标准化规范化建设。

本次活动以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,深入贯彻党的十九大和十九届二中、三中、四中全会精神,重点加强党支部基本工作,推动组织设置、党员教育管理、工作机制、组织生活、党支部委员会建设、党建载

# 农发行白城市分行开展“夯实基础年”活动 推进党支部建设标准化规范化

体、基础保障等7方面工作标准化、规范化,使全辖基层党组织全面进步、全面过硬,充分发挥党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,为推动全行高质

量发展提供坚强组织保障。“夯实基础年”活动的开展,将进一步夯实农发行白城市分行党建工作基础,促进党支部班子建设的进一步加

强,党员队伍建设的进一步提高,支部基本制度的进一步健全,智慧党建系统运用的进一步深化和党员活动场所的进一步完善。

# 大安市自然资源局为项目建设营造良好环境

本报讯(李琦 江其田)为进一步加强复工复产步伐,大安市自然资源局在做好常态化新冠肺炎疫情防控工作的前提下,努力提供良好服务,千方百计为项目建设如期开工助力加油。

积极协调,争取项目早落地。春节过后,该局领导带领国土空间利用规划、土地整理、耕地保护等业务科室同志,到省自然资源厅,上报国道穿春至乌兰浩

特公路四家子至蔡家岗段工程(302),省道大安至通辽公路嫩江湾至宝段工程,太山至胡力吐公路两家至牛心套段工程(报国务院批准项目),县道什花道至达日嘎(偏脸子)公路县界至达日嘎段工程及琿乌高速公路松原至石头井子段太山互通改为收费互通工程,嫩江大桥工程等项目,得到了省自然资源厅大力支持,确保了项目早落地、早施工、早建设。

克服困难,确保开工项目实施。在新冠肺炎疫情防控期间,该局自然资源局克服了新冠肺炎疫情防控带来的困难,急企业之所急,相关科室工作人员多次实地踏查,组织研判。自年初以来,共完成了30个项目用地预审与选址工作,项目总用地499.4063公顷,为企业如期开工奠定了良好基础。

争时间、抢速度,提高工作效率。为确保今年全市建设工程如期开工,该局本着“急事急办,特事特办”原则,争时间、抢速度,压缩审批时间,提高了工作效率。截至目前,共受理办结工程规划许可审批40件,涉地面积为56万平方米,办理建设用地规划许可1件,涉地面积为1499平方米。

# 洮南市兴隆街道办事处深入开展扫黑除恶宣传工作

本报讯(记者张美)日前,洮南市兴隆街道办事处联合洮南市兴隆派出所组织开展了扫黑除恶宣传活动,旨在发挥社区基层党组织作用,进一步提升广大居民对扫黑除恶工作的理解和支持,把扫黑除恶专项斗争引向深入。

活动中,社区工作人员与辖区民警在居民小区、娱乐场所发放了扫黑除恶宣传资料,用

通俗易懂的语言向大家讲述什么是黑恶势力以及黑恶势力违法犯罪的种种表现,鼓励居民勇敢地维护自身利益,自觉参与到与黑恶势力作斗争的行动中来。同时,引导广大居民遵守法律法规,做新时代的守法公民。

通过宣传,进一步营造了全民参与扫黑除恶专项斗争的社会氛围,形成了扫黑除恶的强大攻势。

## 聚焦

# 房企“全民经纪人”动了谁的蛋糕

●新华社记者 孙飞 赵瑞希

不少业内人士分析,在疫情等因素影响下,房地产市场销售压力激增;与此同时,移动互联网技术进步带来了获客便利。不少房企为削减成本,自建销售渠道,比如线上直播卖房,用“全民经纪人”模式获客。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉说,从线下到线上,从传统销售渠道到全民营销,所谓“全民经纪人”,其实是开发商在移动互联网技术下开展的营销创新与产业链延伸。

一位大型房地产公司高管对记者说,并没有哪条法律规定新房销售必须由中介来代理,我国2014年也取消了房地产经纪人员职业资格许可和认证。对企业来说,无论选择用自己的销售渠道还是与中介机构合作,都是依据成本收益、企业战略判断的市场行为。

记者采访了解到,中介机构代理项目一般收取1%至5%的佣金。不同房企与中介机构有不同程度的销售合作。总的来说,若项目好卖,开发商和中介机构合作的意愿较低,可能会选择自销;若项目难卖,特别是在三四线城市销售楼盘,房企则

更加依赖中介机构的渠道。对房企来说,开启“全民经纪人”模式最重要的目的是降低获客成本。以深圳“会展湾·东城”项目为例,推荐一位客户并实现成交,“全民经纪人”的佣金是2万元;而如果与中介机构合作,即便按照1%的佣金算,也要4万至6万元。

## 争议背后

一些业界人士认为,“全民经纪人”的兴起,一定程度上是房地产行业转型和互联网技术发展双重影响叠加的结果。

“全民经纪人”会否引发楼市销售渠道“重构”?

中国综合开发研究院旅游与地产研究中心主任宋丁等人认为,房企减少对中介机构的依赖,通过直播、“全民经纪人”追求客户“增量”无可厚非;楼市销售渠道利益“再平衡”需要一段时间。

一位房地产业内人士表示,目前所谓“全民经

纪人”模式,并不应该是职业行为。出现中介人员接单问题,说明“全民经纪人”获得的佣金比其从机构分到的佣金更有吸引力;是否需要自律规范、引导调整,业界还要推进形成共识。

“全民经纪人”是否存在一定法律风险?

“如果称之为‘全民卖房员’‘全民营销员’,可能更为合适。”有中介机构工作人员表示,“经纪人”概念包含了获客、居间、代理等全过程,远超“全民经纪人”的能力范围。

一家大型房企高管对记者表示,“全民经纪人”推荐客户后,房企自销团队会跟进后续流程,最后还是购房者与房企双方签订合同,理论上,“全民经纪人”并不在购房合同中担任某种角色。

——移动互联网促房企“去通道化”,房地产经纪行业未来向何处去?

不少业界人士认为,尽管房企有减少对中介机构依赖的动力,但中介机构也有其专业优势,不过仍需在提升服务质量等方面下功夫。

李宇嘉说,中介机构在二手房交易领域有不可替代的作用;在新房市场,尤其是一些三四线城市,从房地产项目建设开始,可能也需要具备专业知识的中介机构在项目规划、户型设计、材料选择、物业管理、片区协调等方面提供服务。同时,对于消费者来说,中介机构在防止房企“一房二卖”等问题上也能提供一定背书作用。

“一些中介机构微信、小程序使用率很高,可以实现一定的流量转化。”李宇嘉认为,中介机构要加强专业能力建设,在与房企的博弈中体现不可替代的价值,促进行业高质量发展。(据《新华每日电讯》)

## “全民经纪人”抢了中介机构生意

近日,中原地产代理(深圳)有限公司、深圳链家房地产经纪有限公司等5家中介机构联合发布声明,言辞激烈地抵制开发商采取“全民经纪人”营销模式,称不接受这一模式的分销合作或类似操作行为。

所谓“全民经纪人”,是部分房企通过互联网App、小程序等方式推出的营销模式,即发动一切不特定个人介绍潜在购房者,并在成交后给介绍人支付报酬。

“如果您买这个房子,可以让朋友参加我们的‘全民经纪人’。首次登记信息时,推介人写您朋友的名字,他可以领2万元推介费,但需要到税务局交一下税。”深圳“会展湾·东城”项目营销中心销售人员说。

恒大旗下的“全民经纪人”App恒房通,目前用户数超过1000万,今年2月实现成交近10万套;碧桂园凤凰通,今年前两个月线上全营

## “蛋糕”之争

“全民经纪人”销售模式在房地产业不是新鲜事。此前,绿地集团在2012年就提出这一概念。随后,富力、万科等房企也看到商机,陆续推出类似模式,鼓励社会力量为开发商推荐客户。

房企推出“全民经纪人”挤压中介“蛋糕”,不少中介机构早有微词。而近来,房企对“全民经纪人”模式愈加倚重。