

网格赋能“微治理” 激活善治“大效能”

——看桑村乡如何以“党建红”点亮基层治理底色

□本报记者 姚晏宏 特约记者 徐淑霞
通讯员 李俊方 田奕

1月6日,天气虽冷,桑村乡村落巷陌却十分热闹:网格员带着民情记录本走村入户,“积分超市”里,村民用积分兑换生活用品……一幅幅生动的场景,勾勒出“小网格”里的“大治理”,见证着党建引领下基层治理的温度与效能。

近年来,桑村乡锚定“党建引领基层治理高效能治理”核心目标,将基层网格作为治理的“最小单元”和服务群众的“前沿阵地”,建强组织体系,细化网格职责,把党的政治优势、组织优势转化为基层治理效能,勾勒出一幅“党群同心、治理有序、民生幸福”的基层善治新画卷。

织密组织体系,让网格治理有“魂”有“序”

近年来,桑村乡将党建工作与网格治理深度融合,构建起“乡党委—村党支部—网格”三级联动的治理架构,让党组织的“神经末梢”延伸到网格的每个角落,实现了“组织建在网格上、党员融进网格中、服务沉到网格里”。

网格划分上,该乡坚持“因地制宜、精准高效”原则,综合考量村民小组地域范围、人口分布、产业布局等因素,将全乡22个行政村科学划分为89个基础网格,做到“横向到边、纵向到底,全域覆盖、不留盲区”。每个网格由村“两委”干部或党员骨干任网格长,吸纳驻村工作队队员、村民代表等加入网格员队伍,形成“1名网格长+N名网格员”的治理梯队。目前,全乡已配备网格长22名、专职网格员89名、专业网格员90名,其中党员占65%,实现了“网中有格、格中有人、人在格上、事在格中”。

该乡定期组织网格员参加政策解读、矛盾调解等专题培训,2025年累计组织培训15场,参加培训网格员800余人次;制定《桑村乡网格化管理考核办法》,将网格工作成效与评优评先、绩效报酬挂钩,形成“能者上、庸者下”的激励机制。

“网格员有明确的职责清单,还有系统的培训和严格的考核,大家干劲更足了,服务群众也更专业了,全乡网格治理的组织基础和人员保障全面夯实。”该乡组织委员、统战委员胡美娟说。

“以前责任不清晰。现在有了网格党小组,党员分片包户,谁家有问题都能快速找到负责人,治理效率明显提升。”南齐邱村党支部书记朱少营感慨道。作为党员中心户,她不仅带头参与网格治理,还带动5名党员组建志愿服务队,定期为村内老人提供帮扶,成为网格里的“红色带头人”。

做实网格服务,让民生诉求有“呼”有“应”

桑村乡以群众需求为导向,将网格员定位为政策宣传员、矛盾调解员、



南齐邱村党员志愿服务队为独居老人提供帮扶(李俊方 摄)

民生服务员“三员合一”的基层骨干,推动各类民生诉求在网格内高效解决,打通服务群众的“最后一米”。

“华魏孟村网格员每天带着民情记录本走村入户,宣传政策、摸排需求、化解难题。”

“我不会用智能手机。网格员到家里帮我交医保费,耐心跟我讲能报销哪些项目,真是太贴心了!”村民柴国军朴实的夸赞,道出了网格服务的实效。

网格员针对行动不便的老人、残疾人等群体,提供代购药品、代缴费用等上门服务,2025年累计代办民生事项600余件。

该乡还将“枫桥经验”延伸至网格,建立“网格排查—村调解—乡兜底”矛盾化解机制,做到“小事不出网格、大事不出村、矛盾不上交”。

王大召村村民张某某与邻居陈某某因建房引发纠纷。专职网格员宋建乐第一时间介入,安抚双方情绪,实地勘察土地,查阅村内土地确权档案,很快给出公平合理的解决方案,促成双方握手言和。2025年,全乡网格员累计排查矛盾纠纷186起,成功化解182起,群众满意度明显提升。

针对特殊群体,该乡建立“网格+帮扶”机制,由网格员对低保户、监测户等群体实行“一对一”结对帮扶,定期上门走访、跟踪服务。

贯道村网格员张慧霞与村内独居老人王大爷爷结成帮扶对子,每周都上门帮老人打扫卫生、代购生活用品,还协调乡卫生院为老人上门体检。

“慧霞每周都来陪我说话,忙里忙外,如亲生女儿一般。真没想到,我这孤寡老头竟能享受到这样的福。”王大爷爷说。

深化网格赋能,让乡村治理有“方”有“效”

桑村乡将网格治理与乡村振兴、人居环境整治、平安建设等重点工作开展深度融合,实现“一网统筹、多治融合”。

郭马厂村以“党建引领促治理,环

境整治美家园”为主题,由网格长牵头,组织群众对村内村外进行集中清理,还发动村民参与“一宅变四园”行动,将闲置宅基地改造成小菜园、小花园。村党支部书记、村委会主任郭志鹏说:“党员带头干,群众跟着上。现在村里环境美了,大家的环保意识也增强了。”

2025年,全乡通过网格累计开展人居环境整治行动230余次,打造“四园”示范点86个,村容村貌持续提档升级。

在平安建设领域,该乡依托网格构建“人防+技防”防控体系。各网格建立安全隐患排查台账,网格员每天对辖区进行安全巡查;整合各村监控资源,接入乡综治中心平台,实现“网格巡查+视频监控”立体防控。2025年汛期,一个月连阴雨,路金德村网格员在巡查中发现村内一处低洼路段积水严重,立即通过网格群上报情况,并组织村民转移物资、搭建临时排水设施。“多亏网格员及时提醒,帮我们把家里的粮食和家具搬到高处,不然损失就大了。”村民路永强高兴地说。如今,该村小米椒种植面积300余亩,年产值超300万元,带动200余名村民在家门口就业,村集体年收入突破20万元。

网络还为产业发展提供助力。路金德村网格党小组牵头成立小米椒种植合作社,邀请专家到网格内开展种植培训。“我不懂技术,也怕没销路,不敢种。网格员多次来家里做工作,帮我联系合作社,提供技术指导和销售渠道,我就种了5亩小米椒,收入增加了3万多元。”村民路永强高兴地说。如今,该村小米椒种植面积300余亩,年产值超300万元,带动200余名村民在家门口就业,村集体年收入突破20万元。

“网格不仅能解民忧、保平安,更能促发展、助增收,真正实现了治理效能与发展实效的双赢。”该乡党委书记吕迎利说,“我们将持续深化党建引领基层高效能治理,不断完善治理体系、提升治理能力,让网格更有温度、治理更有力度、群众更有幸福感,将黄河故道的乡村善治画卷越绘越美。”

“我们代理了国内多个知名品牌,销售渠道以线上为主,通过精准服务与各地客户建立起长期稳定的合作关系。”该公司经理李耀邦说。

电商产业的发展,不仅壮大了镇域产业,更让当地村民实现了家门口就业。

“我们持续以电商助力群众增收,进一步在强基础上发力,打通物流堵点,让特色产品运得出、送得快;在育人才上精准施策,深化实操培训,让手机成新农具、电商变新农活;在塑品牌上务求实效,聚焦‘一村一品’集中发力,让优质产品有销路、卖好价,助推镇域经济高质量发展。”万古镇党委副书记、镇长王莹莹说。

“这两年,我们深耕电商平台,拓展网上销路,核心市场以北方地区为主,现在一天能稳定接到100多个订单。”该公司电商运营人员杨甲森介绍。

万古镇的特色食品电商阵营中,杜庄村禾生金种植农民专业合作社的“云端带货”模式,恰似一缕清风,吹散了特色食品外销的迷雾。此前,由“红

薯姐姐”罗艳芹牵头的禾生金种植农民专业合作社,始终坚守纯手工、无添加的初心,其生产的红薯粉条与酸辣粉在当地赢得了不俗的口碑。为助力好物出村走向全国,滑县供销社联合合作社开展直播带货,通过“合作社+供销社+直播”的模式,让原本藏在乡村的特色农产品搭上电商快车,在乡村振兴的道路上书写了产销两旺的生动篇章。

与特色食品电商并肩成长的,还有齿科医疗器械电商的佼佼者——河南耀远医疗器械贸易有限公司。该公司专注于齿科医疗器械耗材线上销售,凭借高效的仓储物流体系,产品已覆盖全国30多个省。



滑县供销社与禾生金种植农民专业合作社联合开展直播带货(罗艳芹 摄)

“这两年,我们深耕电商平台,拓展网上销路,核心市场以北方地区为主,现在一天能稳定接到100多个订单。”该公司电商运营人员杨甲森介绍。

万古镇的特色食品电商阵营中,杜庄村禾生金种植农民专业合作社的“云端带货”模式,恰似一缕清风,吹散了特色食品外销的迷雾。此前,由“红

薯姐姐”罗艳芹牵头的禾生金种植农民专业合作社,始终坚守纯手工、无添加的初心,其生产的红薯粉条与酸辣粉在当地赢得了不俗的口碑。为助力好物出村走向全国,滑县供销社联合合作社开展直播带货,通过“合作社+供销社+直播”的模式,让原本藏在乡村的特色农产品搭上电商快车,在乡村振兴的道路上书写了产销两旺的生动篇章。

与特色食品电商并肩成长的,还有齿科医疗器械电商的佼佼者——河南耀远医疗器械贸易有限公司。该公司专注于齿科医疗器械耗材线上销售,凭借高效的仓储物流体系,产品已覆盖全国30多个省。

留固镇

纪检督阡陌 坦途惠农耕

本报讯(特约记者 徐淑霞 通讯员 罗珊 孔祥翔)“我们盼这条路盼了多少年了!以前农忙时节,收割机、播种机进不了地,眼睁睁看着庄稼收不上来、种不下去。现在好了,水泥路马上就通到田间,再也不用犯愁了。”1月6日,留固镇西横村村民王大爷站在新修的水泥路旁,脸上乐开了花。

原来,西横村与邻村交界处有一段300多米的道路,因濮卫高速公路建设遗留问题,涉及的耕地归属一直存在争议。两村村民为了抢种粮食,你争我夺,道路规划方案迟迟无法确定。这一“断头路”让西横村的农耕机械进不了田,严重影响了农业生产。村民每次下地干活,都要绕好几里路,费时费力不说,遇上农忙时节更是急得团团转。留固镇纪委在走访调研中了解到,西横村村民反映最

强烈的就是这条路的问题。

“庄稼耽误不得,老百姓的饭碗耽误不得。”该镇纪委书记高云当即表态。随后,镇纪委成立专项督导组,多次深入现场勘查,详细了解历史遗留问题的来龙去脉,并与两个村的村“两委”干部座谈,耐心细致地做思想工作,讲政策、摆道理、算细账,引导大家以大局为重,以群众利益为先。经过多次协商,双方终于在道路规划方案上达成一致。施工期间,督导组定期到现场检查进度和质量,确保项目按计划推进。

“民生连着民心,民心关乎发展。我们将继续聚焦群众反映强烈的突出问题,充分发挥监督保障执行、促进完善发展作用,推动解决更多群众的急难愁盼问题,让纪检监察工作真正贴近群众、服务群众,为乡村振兴保驾护航。”高云说。

半坡店镇

“12345+网格”让“飞线”隐患“清零”

本报讯(特约记者 徐淑霞 通讯员 毛宁)“12345真是为咱老百姓办实事的热线!一个电话打过去,不仅把胡同里乱糟糟的电线整治好了,还彻底解决了全村私拉乱扯电线的大难题。政府的事办效率真是太高了!”1月6日,半坡店镇西横庄村村民侯先生在接到工作人员电话回访时连连称赞。

这是该镇以“12345+网格治理”协同联动模式,推动工作从“接诉即办”向“未诉先办”升级,高效解决群众急难愁盼问题的生动写照。

此前,侯先生因胡同内多条电线私拉乱扯,导致自家货车无法正常通行,而苦于不知该向哪个部门求助,整日愁眉不展。抱着试试看的想法,他拨通了12345政务服务便民热线,将这个困扰

他多日的难题反映了上去。工单流转至半坡店镇后,工作人员第一时间赶赴现场,看到胡同内各类线路纵横交错、杂乱无章,不仅严重影响村民日常生活,更暗藏着不小的安全隐患。

针对这一问题,半坡店镇举一反三,组织5名网格员对各村“飞线”乱象开展拉网式排查,并将排查出的问题清单通过市党建引领网格化基层治理平台逐级上报。很快,各线路权属部门派出专业人员到场处置,对杂乱线路进行梳理捆扎,对废弃线路予以彻底清除。

“我们将持续深化‘网格扎根、服务下沉’工作机制,让网格员的脚步声响在12345热线铃声前面,对群众反映的每个问题都做到举一反三,推动基层治理从‘接诉即办’向‘未诉先办’转型。”该镇副镇长冯佳佳表示。

焦虎镇

8款农产品入选“豫农优品”

本报讯(特约记者 徐淑霞 通讯员 蒋子羽)1月6日,记者从焦虎镇获悉,在省农业农村厅近日发布的第二批“豫农优品”商标及标识使用人名录中,该镇滑县春芽种植农民专业合作社申报的思乡愁花生油、大豆油、黑麦面粉等8款优质农产品入选,标志着焦虎镇农产品品牌建设迈上新台阶。

据悉,“豫农优品”是我省重点打造的农业区域公用品牌,以“十大金标准”严格把控准入门槛。焦虎镇依托滑县春芽种植农民专业合作社,深耕特色小杂粮产业,规模化种植小麦、有机大豆、豫谷18黄小米等,种植面积2000余亩,所有产品均通过绿色有机认证,并建立统一生产标准与全链条质量追溯体系,从源头保障农产品品质。

合作社创新采用“企业+合作社+农户”发展模式,带动周边120户农户入股特色种植,构建起集种植、加工、销售于一体的全产业链体系,日均销售额超3万元。此次8款农产品入选“豫农优品”,将进一步提升焦虎镇农产品的市场竞争力与品牌影响力,为乡村振兴注入强劲动能。

“我们将以此为契机,持续深化质量兴农、绿色兴农、品牌强农战略,加强对‘豫农优品’获证企业的监管与指导,不断提升农产品质量和安全水平。我们还将加大品牌宣传推广力度,讲好焦虎镇农产品故事,推动更多‘思乡愁’系列农产品走出河南、享誉全国,为全面推进乡村振兴、加快农业农村现代化建设贡献更大力量。”焦虎镇党委书记张亚卫表示。



连日来,城关街道市场监督管理部门组织开展食品经营店食品安全专项检查行动,聚焦群众日常消费集中的关键场所,精准排查风险隐患,并向经营户宣传食品安全相关法律法规,引导其规范经营行为、落实主体责任,切实守护好辖区群众“舌尖上的安全”。图为1月6日专项检查行动现场。(崔德瑞 摄)



近年来,滑县安绣文化产业集团公司通过成立刺绣技能培训学校,以“公司+培训基地+合作社+农户”的发展模式,先后在河南、山西、新疆、北京等地,培训带动7000多名富余劳动力,其中少数民族3000余人,让她们足不出户居家就业。图为1月6日,该公司女工进行安绣制作。(王子瑞 摄)

电商潮起万古镇 赋能振兴惠民生

□本报记者 姚晏宏 特约记者 徐淑霞
通讯员 刘易辰

1月6日,记者走进位于万古镇的河南利英华食品有限公司。厂房内,包裹分拣声、键盘敲击声交织成活力乐章;院内,货车整齐排列,准备将特色产品送往全国各地。

据了解,近年来,万古镇精准把握数字经济机遇,将电商产业作为推动乡村振兴的重要引擎,依托齿科医疗器械和特色食品电商的快速崛起,一批电商企业集聚成势,为镇域经济注入了强劲活力。

河南利英华食品有限公司是当地特色零食电商的代表企业,主营小米锅巴、苦荞片等产品。近年来,该公司主动转型线上销售,突破地域限制,打开了更广阔的市场空间。

“这两年,我们深耕电商平台,拓展网上销路,核心市场以北方地区为主,现在一天能稳定接到100多个订单。”该公司电商运营人员杨甲森介绍。

万古镇的特色食品电商阵营中,杜庄村禾生金种植农民专业合作社的“云端带货”模式,恰似一缕清风,吹散了特色食品外销的迷雾。此前,由“红

薯姐姐”罗艳芹牵头的禾生金种植农民专业合作社,始终坚守纯手工、无添加的初心,其生产的红薯粉条与酸辣粉在当地赢得了不俗的口碑。为助力好物出村走向全国,滑县供销社联合合作社开展直播带货,通过“合作社+供销社+直播”的模式,让原本藏在乡村的特色农产品搭上电商快车,在乡村振兴的道路上书写了产销两旺的生动篇章。

与特色食品电商并肩成长的,还有齿科医疗器械电商的佼佼者——河南耀远医疗器械贸易有限公司。该公司专注于齿科医疗器械耗材线上销售,凭借高效的仓储物流体系,产品已覆盖全国30多个省。