

激发乡村振兴活力

引领高质量发展



激发内生动力 全力推动发展

发展是稳定的保证。因此，在交通不便、资源优势不明显、贫困人口多等不利条件下，鲁庄镇想了许多举措，力促发展。

双百大走访。结合“不忘初心，牢记使命”主题教育，深入开展“双百大走访”活动，鲁庄镇要求镇党政班子、各直部门党支部负责人、非公企业党支部负责人、各村支书、村委主任走访群众，每人走访不少于100户，并将征求到意见，归类整理为党建、交通、民政、教育、社保、扶贫、农业、食药等八大领域，并着力解决。如针对大多数群众地处山区，群众出行不便的问题，新开通两条客运班车路线，涉及20多个行政村。针对镇政府大门前道路逢9集市带来的交通拥挤问题，该镇规划建设一个集市集中地，解决鲁庄镇长达二三十年的历史问题。针对群众反映的南部山区的幼儿园少、质量不高的问题，该镇在鲁庄镇小相村规划建设高标准幼儿园一所，规模18班，建筑面积4790平方米，目前正在准备前期各项工作，已做好地探报告，完成了规划方案。

连心小报。每月一期，发至每户。设立党建园地、三务公开、政策宣传、民生工程、文明乡风、回应民声等多个栏目，通过公开基层党建、干部履职、村务、财务、政务、相关政策法规、民生工程情况、本村先进事迹、民声回应等方式，村里的工作是透明的，群众知道村里在干什么，村里知道群众想什么，让广大群众参与进来，让他们知道他们是村的主人，驾起党群之间的桥梁，从而提升基层党组织号召力、影响力、凝聚力的同时，也有效调动了群众配合村里工作的积极性，有力出力、有智出智、有钱出钱。

脱贫攻坚。贫困户是乡村振兴的短板，创新实施贫困户“红黄蓝”研判观摩制度。按照贫困户的精神状态及脱贫情况划分三色管理，能干不干的红色管理，未脱贫户或有返贫风险的黄色管理，稳定脱贫户蓝色跟踪，组织村组干部、党员代表、街坊邻居等，分别一周、两周、一月召开一次研判观摩，激发其内生动力。

鲁庄镇的“红黄蓝”研判机制入选全国扶贫扶志典型

案例，鲁庄镇党委书记王东作为全国5位受邀代表之一，在全国扶贫扶志研讨班上作了发言。

一村一品。依托山区优势，引导各村实施“一村一品”工程，发展和壮大集体经济。一是支部引领，品牌致富。以村为单位，以支部为引领，先后成立了以外河艾草、侯地小米、小相菊花、桑家沟葡萄、后林核桃、巴马香猪等特色品牌种养殖农产品为核心的集体经济农业合作组织，并通过打造核桃、葡萄、菊花、中药材四大基地，引导群众发展特色品牌农产品，基本实现产销两旺的大好局面。二是发挥优势，搭建平台。一方面依托“人才回归”战略，引进鲁庄籍在外人才——京东集团华东地区仓储负责人冯幸涛回乡创业，成立电子商务中心，销售菊花、葡萄、核桃、剪纸、景泰蓝、牡丹画等别具特色的农产品、文化产品及贫困户的农产品。另一方面实施本土推广，发挥鲁庄籍在外人士多的优势和市、镇两级招商引资平台作用，向外推广鲁庄特色农产品、文化产品，带动集体经济发展。

鲁庄镇南村的手绘牡丹扇被定为今年在郑州举办的第十一届全国少数民族传统体育运动会纪念品；小相菊花连续获得上海茶博会特优金奖，远销海内外；侯地小米、关帝庙红薯、罗彦庄软籽石榴等也在省市广泛销售。此外，鲁庄镇还大力发展电商：6月9日，鲁庄镇签约河南极地鹰电子商务有限公司。京东集团华东地区仓储负责人冯幸涛被鲁庄特色农产品吸引回乡创业，成立电子商务中心、电商直播销售中心。鲁庄镇电商团队数量现已达到150余个。9个驻村“第一书记”和工作队，组成“第一直播带货团”。打造巩义市第一家电商创客空间，直播各种农副产品、文旅产品。2020年上半年全镇新增电商63家，营业额达5000万元。通过电商发展，扩大农产品销售，以商扶农、以农兴商，解决了产品销路、农民增收等难题，实现产品快速互易互通，提高了农副产品销售的市场占有率，在实现高质量发展方面初步闯出了路子，尝到了甜头，增强了自信。

加快“三宜”美丽新巩义建设，鲁庄镇贡献着自己的力量。