

# 从深山到新居 从温饱到幸福

## 榆林市佳县金沙湾社区易地搬迁绘就乡村振兴民生答卷

“从深山土窑洞到敞亮新楼房,从愁吃愁穿到稳定增收,这日子真是越过越有奔头!”党安梅的脸上满是幸福的笑容。日前,陕西巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接全媒体采访暨中省媒体新春走基层活动走进陕西省榆林市佳县榆佳工业园区金沙湾社区,近距离捕捉易地搬迁社区的新春新貌,倾听搬迁群众的幸福心声。

金沙湾社区成立于2018年11月,地处榆太高速和神米高速交汇处,距榆林市区、佳县城均约40公里,社区总面积40平方公里,辖区内有机关、企事业单位41家,是典型的易地移民搬迁安置社区。作为重点安置点,社区分两期建设,累计安置脱贫户655户2402人,让深山群众实现了“挪穷窝”的心愿。

### 新居暖民心 告别“土窑洞”的幸福蜕变

党安梅告诉记者,以前家住佳县王家砭镇深山里的白土沟村,房子漏风漏雨,出门是难行的土路,下雨天更是寸步难行,孩子上学、出门办事都格外费劲。家里仅靠几亩薄田维持生计,靠天吃饭,收入毫无保障,想改善生活更是无从谈起。

得益于易地移民搬迁好政策,党安梅一家人搬进了金沙湾社区,开启了全新生活。“新房又大又亮,冬天有暖气,夏天通风好,水、电、气、网样样齐全,小区里有广场健身区、便利店,出门就是公交站,生活太方便了。”党安梅说,政府不仅解决了住房难题,更惦记着群众的生计,在自身努力、居民支持和政府信任下,她当选为社区委员,每月有了稳定收入,彻底告别了“愁生计”的日子。

如今,她每天按时上班,下班后和邻居聊聊天、散散步,逢年过节社区还会组织各类文体活动,邻里相处和睦如亲人。“这一切都是党和政府的好政策带来的,也是基层干部贴心帮扶的结果,我打心底里知足、感恩。”党安梅表示,今后会在社区岗位



上好好干,不辜负这份帮扶,同时尽力为社区、为身边人办实事,传递温暖。

### 就业强根基 奏响“能致富”的增收乐章

就业是民生之本,更是搬迁群众“稳得住、能致富”的关键。佳县金沙湾社区副主任李超超介绍,如今社区移民搬迁群众就业率已达93%,越来越多的搬迁群众通过稳定就业,实现了从“搬得出”“稳得住”到“能致富”的华丽蜕变。“未来,社区将持续深化1315工作方法,聚焦就业提质增效,不断优化服务举措,拓宽就业渠道,让更多搬迁居民收获满满的安全感、幸福感和获得感。”

为扎实做好移民搬迁后续扶持工作,佳县多部门协同发力、精准施策。佳县发展和改革委员会副局长刘世林表示,全县始终坚持“稳得住、有就业、能致富”的目标,多措并举做好后续扶持,强化就业帮扶,通过技能培训、举办招聘会等方式,确保有劳动能力的搬迁户实现“一户一人以上就业”;强化产业帮扶,依托社区工厂和周边中小企业解决群众就业;强化基础设施补短板,历年来累计投资3000多万元,实施38个基础设施补短板项目,持续改善社区居住环境;强化社区治理,引导社区创建文明社

区,开展送温暖、好公婆评选等活动,让社区治理既有规范又有温情。

在金沙湾社区工厂,榆林市黄土现代综合开发有限公司的工作人员正忙着生产佳县特色产品手工空心挂面。作为省级非遗项目,这项手艺如今已成为带动群众就业增收的特色产业。车间内一派忙碌景象。该公司2020年入驻社区工厂,目前已建成5条生产线,以手工空心挂面和杂粮加工为主,现有员工36人,其中脱贫户9人。“去年公司销售收入达4000多万元,员工人均月收入4000多元,真正实现了‘工厂建在家门口,群众挣钱不出村’。”公司办公室主任李娟娟说。

“自从到这里上班,每月能挣4000多元,家里生活条件明显改善,既能上班挣钱,又能照顾家人,特别满足。”公司员工刘店英的话语朴实真挚。车间主任武玉雄也有同样感慨,他坦言,以前并不会制作手工空心挂面,正是通过人社局组织的技能培训,才熟练掌握了这门手艺,如今成为车间带班人员,还能负责培训新员工,实现了自我价值提升。

佳县人社局信息中心主任刘利军介绍,针对搬迁点就业困难人员,县人社局实施“技能照亮前程工程”,严格按照“培训一人、就业一人、稳定一户”的目标,结合县域产业实际,开展电工、手工挂面制作、养老护理等各类技能培训,累计举办培训12期,培训1446人,实现就业932人,以技能提升破解就业难题,筑牢搬迁群众增收根基。

从深山搬迁到新居,从失业可做到技能在手,从温饱不足到幸福满满,金沙湾社区的变迁,是佳县巩固拓展脱贫攻坚成果、推进乡村振兴的生动缩影,更是易地扶贫搬迁安置区高质量发展政策在基层的具体实践。如今的金沙湾社区,基础设施完善、产业稳步发展、群众安居乐业,搬迁群众正朝着高质量生活稳步迈进,在乡村振兴的道路上书写属于自己的幸福篇章。

本报记者 周生来 吴鹏飞 魏建军

## 800多户业主共享“团圆饭”

为啥办这场活动?李新春说,过去,因为小区一些遗留问题邻里之间有隔阂。这届业委会是去年8月新选出来的,去年底才把遗留问题彻底理顺,业主之间的关系才得以缓和。现在,小区慢慢走上正轨,公共收益也有了结余,业委会就想着用这些钱为业主们办点事。

“去年过年是头一回用公共收益给大伙儿发福利,送了米面油。今年我们琢磨着,不如一起热闹热闹,吃顿团圆饭。”李新春说,活动的花销,业委会从公共收益里出一半,物业公司支付一半。

当天的团圆饭主打的是浓郁的羊肉面,此外,

还有牛肉臊子和素臊子,让口味各异的业主们都能吃得舒坦。当天晚上8点,吃完饭的业主们纷纷离开,第一天的团圆饭顺利结束。第二天上午,团圆饭继续。11点,香气扑鼻的大烩菜出锅了,业主们再次来到现场,围坐在餐桌周围,边吃边聊。

前来就餐的业主络绎不绝,李新春和业委会成员们忙得不可开交。他告诉记者,小区业委会成员有7个人,全部义务服务,不拿任何报酬。“就是觉得该为咱自己的家出份力。”他笑着说,“看到业主们聚在一起,吃得开心,聊得高兴,我们就觉得一切都值了。”

姚瑞丹

## 中欧班列拉来“洋年货”

减少了中间环节和物流成本,为消费者带来物美价廉的中亚年货。

“2015年,我们开始在哈萨克斯坦建立农产品加工基地,将中亚的食用油、面粉通过中欧班列(西安)运回国内。刚开始,消费者购买这些海外产品,主要出于好奇和尝鲜。”西安爱菊粮油工业集团党委书记刘东萌说。“十多年来,随着中欧班列(西安)的开行越来越密集,我们每年进口中亚商品的种类和数量由最初的几个大类、数千吨,增长到现在的几十个品类、五六万吨。”

2025年,西安开行至中亚方向的中欧班列(西安)达1291列,同比增长60.6%。依托快速、便捷的中欧班列(西安)通道体系,陕西与中亚地区的经贸往来愈发频繁,中亚地区的优质商品源源不断丰富着人们的生活,丰富着陕西人的年货清单。

“今年,我们增添了哈萨克斯坦原装进口挂面、原装进口面粉等新品,欢迎新老朋友来选购、品尝。”刘东萌介绍。

年货节现场热闹非凡,一边是哈萨克斯坦的啤酒和小食品,另一边是软糯香甜的糕点、色泽红亮的油泼辣子,体现出浓郁的传统年味与醇厚的丝路风情。

“既能买到咱陕西的‘老味道’,又能尝尝国外的东西,这个年货节有头了。”前来选购年货的西安市民李菲菲说。

如果说爱菊集团的“洋年货”带着浓厚的丝路风

情,那么杨凌自贸区上合生活馆跨境商品体验中心则像一个“全球年货大集”。来自上合组织国家、东南亚国家,以及日本、韩国的商品琳琅满目,满足了人们多样化的新年消费需求。

“这里有2000多种商品,设有美妆区、洗护日化区、工艺品区、厨房用品区、巧克力糖果区、酒水饮料区、特色出口产品区及红酒品鉴区等板块,希望能给消费者提供一站式、多元化的跨境商品购物体验。”杨凌自贸区内上合生活馆品牌发展有限公司总经理黄宁说,大部分商品都是他们精心挑选的。

在美妆区,年轻人扎堆挑选“国际美妆礼盒”。“给女朋友选购了一套瑞士护肤品,保税区直接发货,比专柜便宜不少。”顾客小王拿着礼盒高兴地说。

上合生活馆跨境商品体验中心陶经理介绍,针对春节消费高峰,店里新增多款马年定制美妆、洗护套装,成为年轻人送礼新选择。

工艺品区同样热闹。俄罗斯的套娃、哈萨克斯坦的手工挂毯、乌兹别克斯坦的刺绣钱包……这些充满异国风情的商品成为人们送礼的新宠。

“这些手工工艺品送亲戚朋友,既有特色又有纪念意义,还能让大家了解上合组织国家的文化。”挑选挂毯的顾客陈心茹说,“年味越来越有国际范儿了!”

一桌融合中外风味的年夜饭,一件带着异域风情的新年礼物,一次“逛遍全球”的购物体验……传统春节有了别样新意。

肖倩

## 从「溜达」到「顶流」

春节将至,年味渐浓。在陇县温水镇,以“温水溜达鸡”为龙头的特色农产品迎来销售旺季,线上订单不断,线下门店繁忙,特色产业为乡村振兴注入强劲动能,绘就一幅产业兴旺、民生幸福的新春画卷。

连日来,预订溜达鸡的咨询电话络绎不绝,“同城可配送、外地可邮寄”的便捷服务,让生态好肉直达千家万户。温水镇营销产业链链长张媛媛介绍,今年年货节期间,该镇立足本地资源,推出溜达鸡、香菇酱、农产品大礼包等系列特色年货,实行线上线下一体化营销,产品广受市场欢迎。近两周,全镇农特产品销售额已突破400万元,年货供应将持续至除夕。

作为新春年货“爆款”,温水溜达鸡凭借生态养殖、品质优良的优势,深受消费者青睐。部分市民提前十余天下单预订,不少群众专程到店自提,多家单位将其列为工会春节福利首选产品。在陇县文化路温水农产品旗舰店,镇村干部与工作人员分工协作、高效服务,有序开展称重、打包、结算,贴心为群众搭配年货套餐,店内溜达鸡、土鸡蛋、小杂粮等产品持续热销,日均销售额达4万元左右。

在温水镇溜达鸡养殖基地,脱毛、检疫、包装、发货等环节衔接有序,每天近百单产品通过快递发往各地。温水镇营销产业链链长张媛媛介绍,春节消费旺季,近两周全镇溜达鸡销量就达2万余只,产值突破260余万元。目前最后一批产品销售接近尾声,订单已排至年后。基地始终坚守品质底线,严格执行畜禽出栏标准,坚决不让不合格产品流入市场,以过硬品质守护群众“舌尖上的安全”。

产业兴则乡村兴。近年来,温水镇坚持以产业振兴引领乡村全面振兴,全力打造“温农美”公共品牌,搭建微信小程序线上商城,常态化开展抖音直播带货,持续在832平台推介优质农产品,配套线下旗舰店实现展销一体化服务,有效打通农产品出村进城“最后一公里”。小小溜达鸡,已然成为带动群众增收、壮大村集体经济的主打产业,在乡村振兴画卷中绽放光彩。

通讯员 赵辛未 赵世明



近日,在第三届中欧班列年货节上,消费者在选购“洋年货”。

“刚从哈萨克斯坦运来的挂面,还有格鲁吉亚的红酒,配年夜饭正好!”近日,在西安浐灞国际港西安爱菊集团园区举办的第三届中欧班列年货节上,西安市民王雅琴提了两大袋年货,笑容满面地说。

王雅琴向记者展示选购的美食:“你看,哈萨克斯坦的饼干、俄罗斯的红肠、阿塞拜疆的石榴汁,品质都不错,价格和咱国内的产品差不多。过年把这么多国家的食品搬回家,既能添点特别的年味,又能给家里人带来新鲜口味,多好。”

本次年货节有超过600万元的进口商品搭乘中欧班列(西安)走进国门。通过中欧班列(西安)“门到门”年货专列,西安爱菊粮油工业集团实现了货品从哈萨克斯坦北哈萨克斯坦州到西安的“门到门”运输,

## 商山洛水 活跃着一群“乡村CEO”

2月6日,农历腊月十九。商山洛水间,年味儿已经越来越浓。

在镇安县茅坪回族镇,陕西秦侯食品科技有限公司的食品加工车间里,工人将卤牛肉、牛舌等装箱打包。年前正是卖卤肉制品的好时机。

公司负责人王东是土生土长的本地人,刚从深圳考察回来:“我过去对接了些项目,过完年打算在海南建厂,把咱的牛肉产品卖到马来西亚、印度尼西亚等东南亚国家去。”

这位踌躇满志盘算着把货品卖到国外的创业者,早年的创业路磕磕绊绊。2013年,返乡照顾年迈父母的王东,拿出积蓄建养羊场,两年下来,亏损近200万元。

后来,依托回族镇群众有养牛、加工牛肉的传统,王东改做牛肉加工,加上苏陕协作项目帮扶,生意慢慢有了起色。

2024年,当企业年产值达到600万元的时候,王东又遇到瓶颈:“管理乏力、激励不足,我感觉团队带不动了,生意做不上了。”

当年10月,恰逢洛南市开办“抓党建促项目振兴乡村CEO(乡村职业经理人)培训班”,王东成为学员之一,跟随培训班走进中国农业大学课堂,到北京、南京等地观摩。

吸收了新理念、了解了新业态,如何进一步发展的“种子”在王东心里萌芽:“过去做生意,想的是产品能卖多少;现在,我想的是品牌能推广到哪里,提高生产标准。”

2025年,王东自掏腰包参加高端培训。有了更大发展格局的王东依然认为,最初参加“乡村CEO”

培训后的思想萌芽很重要:“有了萌芽,慢慢沉淀、生长、爆发,依此循环,才能推动企业进一步发展。”

王东的企业现在带动茅坪本地30多名群众在家门口就业,还以入股分红的方式,一年给企业所在地——元丰村10万元分红。

如今的王东,把更多精力放在产品研发和对外布局上。让秦岭特色农产品走得更远,是他最核心的目标。

从茅坪回族镇往北百余公里,就是柞水县最大的移民搬迁社区——下梁镇嘉安社区。这里住着来自全县8镇11街道的1156户、4329名搬迁群众,其中970户是脱贫户。没土地、没资源,曾是社区发展绕不开的问题。

“2023年的那次‘乡村CEO’培训,彻底打开了我的发展思路。”社区副主任刘福利坦言,以前满脑子就想着怎么把社区服务做好,学完之后,市场化、互联网思维扎了根。老师说的“盘活一切可利用资源”,成了他破解社区发展难题的“金钥匙”。

刘福利先从帮扶身边的困难群众入手。他个人筹措30万元,又帮社区低保户刘显水贷款20万元,成立陕西智航翔运科技有限责任公司。刘显水靠着务工工资加企业分红,稳稳实现了增收。如今,这个重载无人运输项目已经有5台设备,业务从本地拓展到韩城、合阳等地,带动15名社区居民就业。

刘福利还和社区班子一起链接外部资源:紧邻社区建起一家毛绒玩具厂,解决55名留守妇女的就业问题;争取60万元政府专项资金,建成一条农产品加工生产线,2025年纯收入15万元;牵线对接邻村的木耳大棚,为有种植经验的居民免费提供场地,社区居



近日,游客在镇安县农特产品直销店挑选商品。

民朱才旺去年种木耳收入三四万元。

王东和刘福利的故事不是个例,他们是商洛“乡村CEO”培养和人才队伍成长的缩影。早在2023年,商洛市就与中国农业大学签了校地合作培养“乡村CEO”协议,组织学员去各地研学取经,还在本地高校建了教学基地,累计培育2163名乡村经营管理人才。2025年,他们又出台扶持政策,从搭建创业平台、给予财税支持、到贴息贷款、保创业用地,用26条硬举措,给乡村创业者撑了腰、鼓了劲。

新春暖阳洒在秦岭山脚,王东在打磨秦香牛肉研发方案,海南建厂规划已敲定;刘福利与社区干部谋划新年工作,推进农产品深加工商标注册、无人机业务拓展。“乡村CEO”以新理念带领乡亲们闯市场、兴产业,让秦岭乡村生机勃勃。

郑斐