

【智创仙降】

仙降街道林光社区： 共同富裕路上与鞋同行

■记者 项颖 /文 见习记者 魏帅 /图

夏日的夜晚，仙降街道镇府东路林光段灯火辉煌。商铺内，店主热情接待来自五湖四海的采购商；主播打扮时尚，通过直播卖力吆喝……这条仅600米长的道路，拥有200家鞋类门店、72家鞋企，一年的销售额超10亿元，可谓是“效益之路”。

这条“效益之路”隶属于仙降街道一个占地仅46万平方米的小村社——林光社区。这个村社看似平平无奇，却并不简单。社区里家家户户是老板，规上工业年产值超6亿元，是当时无愧的“富裕村(社)”。

回首共同富裕路，林光社区一直与鞋为伴、与鞋同行，谱写了一曲曲共同富裕之歌。

仙降橡胶三厂落子有声 开启全新“鞋时代”

林光社区位于飞云江南岸，有着200多年的历史，因村内“林”“贾”大姓聚居而得名“林贾村”，瑞安方言中“贾”“光”读音相近，后讹作“林光村”。在2019年基层村(社)改革中，更名为“林光社区”。

1979年，仙降村老鞋匠徐朝林发明了塑革鞋，附近居民纷纷向他取经。一夜间，仙降村和周边几个村居的制鞋小作坊遍地开花，制鞋成为居民的主要经济来源。随着发展，塑革鞋逐渐演变成注塑鞋，仙降橡胶一厂、橡胶二厂相继落户仙降村，生意红红火火。

当时的林光村，人均年收入不到百元，看着邻村居民的荷包越来越鼓，当地居民很是羡慕。

“什么时候我们村有个橡胶厂就好

了!”在大家期盼声中，1988年5月，贾友松等10位居民共同出资，创办仙降橡胶三厂，贾友松任厂长，开启了该村全新的“鞋时代”。

在全村的共同努力下，仙降橡胶三厂的生意很快步入正轨，不仅解决了当时村内的闲余劳动力，还带领居民走上了致富路。1989年，贾松友被推选为村党支部书记，带领村居与厂区共同发展。

随着鞋行业的发展，仙降橡胶三厂规模虽不断扩张，但供不应求的情况却愈发增多，经股东们商议，决定“分家”创业。2004年，经过老厂区招投标，该厂被村内贾道林兄弟俩承包，其余股东各自退股，并各自陆续在辖区内创办鞋厂。

2007年前后，林光社区内兴威鞋业、星邦鞋业等十多家企业相继成长为规模以上企业，产业发展迈入快车道。

从“零散小”鞋摊 发展成高身价“明星街”

在制鞋行业发展的同时，越来越多的新居民来仙降务工，成为当地发展的主力军。部分新居民白天在鞋厂上班，趁着晚上空闲，购买少量厂区内的处理鞋摆摊售卖。摆摊时间长了，逐渐拥有了长期、固定



镇府东路林光段

的客源，生意越做越大，部分人还辞去工作，在林光社区林新路租店售卖处理鞋。

看着摊贩生意红火，林光社区内一些家庭主妇争相效仿这种销售方式。1993年前后，林新路上处理鞋摊位遍地开花，成为了远近闻名的“处理鞋街”。

据现任林光社区党支部书记贾道光回忆，1997年前后，“处理鞋”大军的群体不断壮大，林新路上里一层商铺、外一层摊贩，远远无法满足发展的需求。此时，部分思想超前的热门商铺主决定转型，转战中高端鞋销售。1998年，部分商铺从林新路搬迁至镇府东路林光段，开始转型走上中高端鞋销售线路，并延续至今。

从2013年开始，镇府东路林光段依托“胶鞋名城”的影响力和带动力，从单一企业厂房演变成独具特色的“前店后厂”的产销一体运营模式。在这里，来自全世界的鞋类客商可现场看鞋样，并可零售、批发、定制，一站式满足所有客商的需求。

“生意最红火时，这里的商铺曾创造一年卖出两三百万双鞋子的销售业绩。”贾道光说。

生意红红火火，镇府东路林光段身价也水涨船高，成为全市租金最贵的“明星街”。

文明兴村惠民 迈向精神共富

鞋企发展日新月异，精品街生意红红火火，林光社区实现经济腾飞，成为了远近闻名的“富裕村(社)”。

翻看林光社区的“致富经”，既有物质富裕，亦含精神富有。

跃过紧盯经济收入的阶段，居民们有了更多精神层面的追求。该社区从提升公共文化服务水平入手，不断“精雕细琢”，建设文化礼堂、仙降文化站、健身步道等，村容村貌越来越美，为共同富裕提供底蕴支撑，在提升居民幸福指数的过程中实现“精神共富”。

2013年，该社区号召周边企业，由集体和企业共同出资800余万元，将镇府东路林光段的水泥路全面浇筑成柏油路；将该路段入口处一排破旧低矮、参差不齐的

危房打造成双层小型鞋类商场，内含23家商铺，成为这条路上的“颜值担当”；相继在辖区打造700多个停车场，为居民交通出行和对外往来提供便利……

多年来，林光社区鞋企基本以生产休闲注塑鞋为主，因产业起步较早，长期以来，辖区内“厂房与民房集聚、生活与生产交叉”，不少企业搭建违建进行生产，因环境等多方面的原因，导致注塑鞋产业发展无序缓慢。

贾道光表示，村社“两委”成员已经意识到该问题的严重性，在仙降街道的指导下，今年计划建设注塑鞋基地小微园，让社区内“厂房与民房分离、生活与生产分离”，产业可持续健康稳步发展。“打造小微园，不仅仅是让企业降低成本、安心生产，我们更希望看到的是，众多注塑鞋企拧成一股绳，破除行业发展瓶颈，提升产业链的核心竞争力。”贾道光说。

从一个年收入不到百元的穷乡僻壤到如今物质、精神共富的乐享家园，在共同富裕示范区的鞭策下，林光社区的“致富经”或将持续输出，带给居民无限期待。

【今日住建】

开栏语:有机更新,城市蝶变。市住房和城乡建设局作为我市推动重点区块拆改、加速城市精建精美的主要部门之一,涌现出许多兢兢业业、奋战在拆改一线的住建人。即日起,本报推出“奋战在项目攻坚第一线”系列报道,展现新时代住建人的风采。

用真心换信任

黄学鑫:永胜门未来社区拆迁一线的“奔跑者”

■记者 苏梦璐

昨日上午,永胜门未来社区第一攻坚组组长黄学鑫早早来到办公室,椅子还没坐热,就有拆迁户前来确认《房屋征收补偿安置协议书》上的各项内容,他们仔细查看评估价格、补偿面积、房屋户型等选项,确认无误后签上名字。据悉,第一攻坚组的协议书签订确认工作已接近尾声,房屋腾空工作即将开始。

自今年1月征拆工作启动以来,黄学鑫与第一攻坚组成员一起,长期奔跑在一线,架起与拆迁户之间的信任桥梁。曾用30多天,实现项目签约零的突破;用60多天,实现签约率从60%提高到100%。



黄学鑫(右)动员拆迁户签协议



召开协调会

【破冰】

从不理解到支持,打开拆迁工作突破口

永胜门未来社区是瑞安首个省级未来社区试点,也是我市提升城市能级、改善人居环境和构筑品质之城的重要项目,属于全拆除重建类试点。项目涉及老城区的西山片区,拆迁征收范围包括花园路西地块、花滨路地块、原二手车市场3个地块,位于瑞安老城区西南,属锦湖街道范围,项目总用地面积约20.14公顷,涉及452户,工程体量大,征拆任务艰巨。

去年年底,我市迅速成立了一支50多人的区块拆改攻坚组,攻坚组成员由锦湖街道办事处、市派攻坚干部、社区工作

人员组成。黄学鑫的另一个身份,是锦湖住建所的所长,自去年进入攻坚组后,他就开启了高强度的工作模式。

按照分工,第一攻坚组的8名成员负责对接58户拆迁户。都说拆迁难,政策处理是第一难。“大多数拆迁户对政策不了解,担心利益得不到保障,签约矛盾突出。”黄学鑫说。

为了打消拆迁户心中的疑虑,初到新岗位的黄学鑫和攻坚组成员,时常上门摸底、宣传政策。面对拆迁户的不支持、不理解,攻坚组成员选择继续跟他们

交流,帮助他们真正看懂政策内容,算好各种“经济账”“环境账”。在交流的过程中,他们还特别注重“站在拆迁户的立场上去想事儿”,最终打开了拆迁工作的突破口。

1月17日上午,拆迁户陈晓梅在经过一番琢磨后,选定了中意的房屋套型,第一个签下房屋征收补偿安置协议书。对即将改善的居住环境,陈晓梅表示非常期待。在陈晓梅的带头下,第一批十多户拆迁户陆续签订协议。截至3月底,签约率达60%。

【突破】

以真心换民心,实现签约工作“清零”

随着攻坚进入白热化阶段,每个攻坚成员的弦都崩得紧紧的。4月中旬,第一攻坚组吹响签约“清零”的冲刺号角。此时,该组剩余的20多户拆迁户仍持观望态度。

拆迁户孙先生的日子过得并不宽裕,借助拆迁契机,他提出了较高的补偿要求。为此,黄学鑫无数次上门摆出方案、算“明白账”、道真感情,可不管怎么做工作,孙先生一家仍无动于衷。

“老孙是不信任我们,得找对的人来做工作。”正面突破未果,黄学鑫和攻坚

组成员启动了外围策略。他们请来和孙先生相熟的企业家黄金火,助力拆迁工作,一次次动之以情、晓之以理,终于打动了孙先生。“大家说得对,干部已经帮我们争取了最大的利益,再不签反而是不识好歹了!”孙先生说。4月17日,孙先生终于在协议书上签字。

另外,部分拆迁户认为自家房屋应该得到更多赔偿,黄学鑫与攻坚组成员跑了资规、不动产登记等多个部门,帮助该拆迁户查找原始档案,逐条分析,确定这部分房屋并不符合赔偿

要求。随后,攻坚组成员第一时间主动上门,讲透政策,让拆迁户心服口服地签下协议;部分拆迁户对征收补偿存在异议,攻坚组成员耐心细致地做他们的思想工作,在多方沟通和事实依据下,征迁户最终在协议上签下名字……第一攻坚组成员始终一把尺子量到底,用自身实际行动融化征拆坚冰。

6月15日,永胜门未来社区第一攻坚组签约工作实现“清零”,为后期房屋腾空工作打下了坚实基础。