

敢为天下先 爱拼才会赢

——“晋江经验”启示录

■新华社记者 刘亢 何雨欣 项开来 涂洪长



一座县城,因砥砺奋进而沧桑巨变,在中国改革开放史上写下耀眼篇章。一种经验,因高瞻远瞩而历久弥新,成为中国特色社会主义道路上的重要路标。今年,中国改革开放迎来40年,习近平同志提出“晋江经验”16年。“锐意改革、大胆创新,闯出了一条独具特色的经济发展道路”“规模经济+外向型经济+特色产业+山海协作+服务型政府”“六个始终坚持、正确处理好五个关系”……“晋江经验”成功于改革开放的伟大创举,也印证了拼搏奋斗的无穷力量和累累收获。回溯“晋江经验”的形成过程,一条线索清晰可见:改革开放的天时,凭海临风的地利,爱拼会赢的人和,汇聚起晋江“由农到工、从贫到富、由弱到强”跨越的澎湃力量。

从“高产穷县”到“全国十强”:小县城拥抱大时代,草根经济韧性生长

晋江,一座因改革开放迎来新生和巨变的闽南县城。2001年,晋江市生产总值突破300亿元,改革开放以来经济总量翻了七番之多,平均三年翻一番,等于每三年就在已有的基础上再造一个晋江,实现了从“高产穷县”到“福建第一”“全国十强”的惊人跨越。一时间,“晋江速度”“晋江奇迹”在福建省乃至全国范围内备受瞩目。参天之本,必有其根;怀山之水,必有其源。“晋江经验”的总结,正是对于晋江特色道路与发展规律的寻根溯源。在福建工作期间,习近平同志始终高度关注晋江发展,6年中7次深入晋江,进基层、下企业、访农村。2002年,时任福建省省长习近平撰文总结晋江发展成就和实践探索,提出了以“六个始终坚持”和“正确处理好五个关系”为核心内涵的“晋江经验”:——始终坚持以发展社会生产力为改革和发展的根本方向,始终坚持以市场为导向发展经济,始终坚持以顽强拼搏中取胜,始终坚持以诚信促进市场经济的健康发展,始终坚持以立足本地优势和选择符合自身条件的最佳方式加快经济发展,始终坚持以加强政府对市场经济的引导和服务。——处理好有形通道和无形通道的关系,处理好发展中小企业和大企业之间的关系,处理好发展高新技术产业和传统产业的关系,处理好工业化和城市化的关系,处理好发展市场经济与建设新型服务型政府之间的关系。通过广泛深入的调研,放眼国内外改革发展大势,探究独特的闽南地理人文环境,把握政府、市场与企业多方关系,“晋江经验”深刻总结了改革

开放以来县域样本晋江发展的时代性、规律性和典型性。晋江,地处福建泉州,三面环海。囿于人多地少、海防前线的县情,加上计划经济体制束缚,改革开放前,晋江还是远近闻名的“高产穷县”,人均地区生产总值、人均收入都低于全国平均水平,相当一部分人连温饱都不可得。党的十一届三中全会提出以经济建设为中心,宛如一声春雷,让神州大地江河解冻、万物复苏,晋江奇迹由此播下了种子。深受短缺经济之苦,又背靠海外华侨资源,彼时的晋江,一大批有志气、有拼劲、肯吃苦的农村“能人”怀着摆脱贫困的初始梦想,毅然决然“洗脚上田”、勇闯新路,晋江迎来了草根工业崛起。出生于1935年的劲霸男装创始人洪肇明,家里有10个兄弟姐妹,直到30岁还没结婚,一大家子人挤在4间破木板房里。人多地少资源贫乏,长期担任村支书的洪肇明看得明白:只有经商办企业才能让一家人过上好日子。让洪肇明“做梦都不敢想”的是,变化竟如此天翻地覆:放下锄头拿起裁剪刀,把家里门板卸下来当第一张“裁床”,到上世纪90年代中期,劲霸公司已经拥有了1万多平方米的厂房,300多名工人,固定资产超过1000万元。祖籍晋江青阳镇莲屿村的华侨庄垂贤,当年是菲律宾的“铁索大王”。深感于乡亲们日子艰难,老庄每次返乡都要办一件善事:在路边支上几口大锅,炖上红烧肉,煮好白米饭,凡是路过乡亲都可以放开肚皮吃个饱。老乡们吃得开心,老庄却觉得心酸:几顿饱饭只解一时之饥,发家致富

还须长远之计。1984年,由庄垂贤投资的“晋江青阳莲屿华侨塑料厂”挂牌成立,成为晋江第一批“三资”企业。而仅仅10年之后,晋江“三资”企业接近千家,总产值超过80亿元。回望来路,品味蹉过的种种“风风雨雨”,更见思变之迫切、改革之勇毅。早在上世纪80年代初,晋江就出台了“五个允许”:允许群众集资办企业、允许雇工、允许股金分红、允许随行就市、允许供销人员按供销额提取业务费,点燃了乡村工业化的“星星之火”。在全国最大的运动鞋产业集群所在地陈埭镇,镇里的会议室至今陈列着一面锦旗,1984年由福建省人民政府授予,上书七个大字“乡镇企业一枝花”。其时,陈埭工农业年产值就超过亿元,成为全省首个亿元乡镇。发展前行之路,并不是一帆风顺。1985年,“晋江假药案”震惊全国,起步不久、势头正高的晋江民营企业面临严峻考验,遍布全国各地的晋江“产销大军”一时间连住店都成问题。痛定思痛,重新出发。晋江人由此树立“诚信是金、诚信是命”的信条,以超前的眼光提出“质量立市”和“品牌立市”战略,整合“小、散、乱、杂”的草根业态,在追求市场做大的同时坚持质量做好、企业做强、品牌打响。一路先行的晋江总是比别人更早触及矛盾,更早碰到难关,也总是勇于闯关,一往无前。正如闽南当地俗语所言,“贫瘠的土地可能长不好庄稼,但却能长出金子。”改革开放以来,晋江始终是泉州、福建乃至全国发展最快、最具活力的县域之一。晋江的特色发展之路是什么?上世纪90年代,学界专家总结了著名的

“晋江模式”——以市场经济为主、外向型经济为主、股份合作制为主、多种经济成分共同发展。而放眼全国,当“晋江模式”开始崭露头角,珠三角、苏南、温州等地,也都在探索符合本地实际的农村工业化道路。实践是思想之源,思想之光指引实践。从日新月异的“晋江速度”到“三为主、一共同”的“晋江模式”,再到“六个始终坚持、正确处理好五个关系”的“晋江经验”,既立足晋江看晋江,更跳出晋江看晋江;既总结过往成败得失,更把握未来发展方向;既指明晋江发展的先导和指导意义,更激励晋江发展与与时俱进、不断创新。2017年,晋江实现地区生产总值1981.5亿元,一县占到了福建全省经济总量1/16左右。从百亿元级企业到千亿元级产业集群;从制造基地走向品牌之都、体育之城……“晋江经验”提出以来的16年里,晋江“始终坚持以发展社会生产力为改革和发展的根本方向”,县域经济实力持续位居“全省第一”和“全国十强”,成为全国县域经济发展的典范、中小城市建设的样板。福建泉州市委书记康涛说,“晋江经验”充分体现了辩证法的精髓,“六个始终坚持”的重要启示,体现了对当年改革开放大时代与泉州、福建率先发展意志相结合的战略把握,“正确处理好五个关系”的重要论断,指明了后发赶超地区从“富起来”到“强起来”战略转型的阳关大道。晋江市委书记刘文儒说,一路走来我们深深感到,“晋江经验”是推动晋江持续发展的行动指南和制胜法宝,指引着晋江沿着正确的道路不断取得新的胜利。

从“爱拼会赢”到全面发展:以接力奋斗踩准时代鼓点,以改革创新攻克前行难关

2017年初,一张照片在微信朋友圈引起不小的震动:身家百亿的恒安集团CEO许连捷在机场候机厅吃泡面。照片背后,是这位65岁的“闽南民企先驱”放弃“退休”,再度出山。许连捷13岁开始“提篮小卖”,这位至今喜爱吃地瓜稀饭的晋江“创一代”这样解释自己的复出:“恒安的销售一度下滑,作为企业创始人,义不容辞要和大家共渡难关。我重返一线不是为了钱,而是为了百年千亿恒安的发展蓝图。”“三分天注定、七分靠打拼”。这首晋江几乎人人会唱的闽南语歌曲《爱拼才会赢》,浓缩了晋江人最为宝贵的人生信条。对于晋江人的拼搏精神和成功密

码,著名社会学家费孝通曾精辟概括:它就是内涵于广大晋江侨属中的蕴蓄深厚的拓外传统和强烈要求改变贫穷现状的致富愿望。在他看来,这是晋江经济中“最生动、最活跃、最本质的东西”。在福建省内,素有“睡不着的晋江人”之说。在改革开放的大潮中,晋江广大干部群众和企业家们,一直在市场竞争最为激烈、附加值最薄的传统制造业领域摸爬滚打,“始终坚持以顽强拼搏中取胜”,逆境求生、遇挫不弃成为晋江人的鲜明特质。晋江人的“拼”,首先是一种坚持,对实业、本业、主业的坚持。专注于一双鞋、一片纸、一颗糖、一把伞……以民生产品制造为主的实

体经济是晋江产业的根基。多年来,面对外部市场变化、劳动力成本上升等考验,面对脱实向虚的“热钱”“快钱”等诱惑,晋江企业家们心无旁骛,践行着“说到不如做到、要做就做最好”的理想追求。安踏的故事正是如此。1980年,晋江农民丁和木卖掉所有值钱的家当,凑得1000块钱从家庭作坊开始创业。1991年,安踏公司成立,寓意生产的鞋子“穿着很安全,能够踏踏实实走路”。1995年,丁和木退居二线,其子丁世忠接班,安踏也赋予了新的含义,即“安心创业,踏实做人”。从拉着600双鞋子闯荡北京到造就如今市值千亿港元的民族品牌,丁世忠和他的安踏始终坚持“单聚焦”战略,对“一双鞋”精

益求精。晋江人的“拼”,更体现在敢闯敢试、勇于创新。在晋江企业发展史上,曾有两两次争先恐后、你追我赶的改革创新尝试:上市潮与品牌潮。正是这两股推力,极大促进了晋江民营企业的转型升级。“始终坚持以立足本地优势和选择符合自身条件的最佳方式加快经济发展”,让“晋江制造”脱胎换骨、赢得先机。1998年,恒安公司在香港上市,带动了晋江民营企业上市热潮。晋江市顺势而为,专门成立“上市办”,引导企业改制上市,形成资本市场“晋江板块”,迄今,晋江拥有46家上市公司,数量居全国县域前列。(下转8版)