“敢拼”晋江

——“晋江经验”的探索与实践

□ 经济日报调研采访组

编者按 改革开放40年来，“爱拼敢赢”的晋江人抓住历史机遇，立足本地优势，选择最佳方式，把解放和发展社会生产力作为各项工作的立足点和着力点，在实践中拼出了新天地。习近平总书记在福建省工作期间，曾经7次深入晋江一线调研，并总结提炼出“六个始终坚持”和“处理好五大关系”的“晋江经验”。

在新时代，进一步总结好、挖掘好、学习好“晋江经验”的丰富内涵，对于推动我国实现高质量发展，加快推动供给侧结构性改革，具有十分重要的现实意义。

“三分天注定，七分靠打拼，爱拼才会赢。”上个世纪80年代末，这首闽南语歌曲《爱拼才会赢》流行大江南北。30多年过去了，晋江人依旧传唱这首歌，在他们看来，它已成为晋江人“爱拼会赢”的文化烙印。

晋江“人稠山谷瘠”。在改革开放的浪潮中，晋江勇立潮头，敢拼敢闯，通过大力发展民营经济、品牌经济、实体经济，走出了一条独具特色的县域经济发展道路，用占福建二百分之一的土地创造了全省十六分之一的地区生产总值。2001年，晋江首次跃入全国百强县市前十位。

2002年6月，时任福建省省长的习近平同志专程到晋江市调研。在调研中，习近平总结提出“六个始终坚持”和“处理好五大关系”的思路，即：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，始终坚持在顽强拼搏中取胜，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。“晋江经验”，由此提出。

两个月后，习近平同志将调研思考整理提炼成有关晋江经验的文章，先后刊登于《人民日报》和《福建日报》。他在文中提出“‘晋江经验’是地方主动探索中国特色社会主义发展道路的积极实践”。“晋江经验”从此成为引领福建加快改革、全面发展的一个标杆。

2011年，福建省委在晋江召开全省县域经济发展工作会议，提出深刻学习领会“晋江经验”的精神实质；2014年，福建省委在晋江召开全省新型城镇化现场会，提出学习推广晋江新型城镇化经验；2016年，新一届晋江市委按照“晋江经验”的内涵，为晋江未来描绘出一幅“国际化创新型品质城市”新蓝图……

当前，我国正处在打好三大攻坚战的关键时期，也正处在迈向高质量发展的重要关口。在这样的背景下，深入探究“晋江经验”的探索、提出、升级之路，意义深远。

“洗脚上岸”

“晋江在哪里？”2017年，在晋江申办第18届世界中学生运动会时，曾有外国专家问晋江市委书记刘文儒。

刘文儒风趣地说：“晋江在广州的北面，上海的南面。”但刘文儒心里很清楚，这位外国专家得到这一答案后，依然搞不清楚晋江在哪里。从地图上看，晋江只是中国的一个不显眼的县级市。

这座位于福建东南沿海的县级市，陆域面积只有649平方公里，约相当于香港陆域面积的二分之一。这里古为闽越人聚居地，西晋永嘉年间中原士族为避战乱，衣冠南渡，据江居住，因思故土，故名为晋江。

晋江素有“声华文物、雄称海内”“泉南佛国”“海滨邹鲁”等美誉，在宋元时期，晋江“泉州刺桐古港”更是号称“东方第一大港”，是海上丝绸之路的起点。

但晋江的贫瘠也是出了名的。由于土地和资源匮乏，而人口众多，加上风沙无常，晋江的一方水土难养一方人。为谋求生路，晋江人自古就有“造舟通异域”的创业冲动。他们怀揣着家乡的一瓶水和一捧土，背井离乡，或越过海峡，或远赴南洋，“十户人家九户侨”成了晋江最大的特色。

留守的晋江人也不安于现状。在晋江陈埭镇四境社区，今年73岁的丁德富老人清晰地记得，改革开放前，村民们守着人均五分耕地过着小农日子，由于当地土质差、有沙层，水稻产量很低，村里粮食年年亏欠，农民人均年收入仅52元。为了讨生活，村民们只能偷偷做点小生意。

1978年12月，党的十一届三中全会召开，吹响了改革开放的号角。1979年7月，中央正式批准广东、福建两省在对外经济活动中实行特殊政策、灵活措施。

改革开放的春风吹来，激活了晋江人“爱拼才会赢”“敢为天下先”的内生动力。晋江人意识到，在土壤生产力中等偏下的晋江，走以农业为主的路子是行不通的，必须把工业引进农村，实施乡镇企业发展战略。

当时担任陈埭镇四境村生产小队长的丁德富开始发动村民合资办食品厂。当年，办一个食品厂大概需投资1万元钱，这对于任何家庭来说都是“天文数字”。丁德富发动了24个村民东拼西凑，才把四境食品厂办了起来。但这个食品厂一直不温不火。而真正让以捕鱼为主要生计手段的陈埭镇一举成名，并在日后成为“经济重镇”的，是制鞋业的兴起。

福建晋江，城市风景如画。 赖进财摄

1979年，晋江开始紧紧抓住经济建设这个中心，大力发展社会生产力。正是在这一年，旅居海外的晋江人陆续回国探亲。陈埭镇村民林土秋的姐姐从海外回国时，看到弟弟日子过得十分辛苦，就建议他办厂。在姐姐的支持下，林土秋联合了14位村民，每人出资2000元，创办了晋江第一家民办鞋厂——洋埭服装鞋帽厂，并实现从单一的接单生产过渡到“三来一补”（来料加工、来样加工、来件装配和补偿贸易）。在产品稀缺的年代，民营制鞋力量的加入恰逢其时，制鞋利润高达160%。因此，洋埭服装鞋帽厂在第一年就收回了投资成本。

林土秋创办的服装鞋帽厂犹如“星星之火”，在陈埭镇迅速形成燎原之势。许多卷起裤管打赤脚的种田汉纷纷“洗脚上岸”，加入创办制鞋厂的行列中，“叮叮咚咚”的制鞋声传遍陈埭的每个角落。

1980年，中央任命项南为福建省委常务书记，让他放开手脚搞改革开放和特区建设。当年8月，晋江出台《关于加快发展多种经营和社队企业的若干问题的规定》，拉开了晋江农村工业化序幕。此后，“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）等一系列扶持政策先后出台，放手发动农民集资联户办乡镇企业，为乡镇企业排忧解难，特别是利用“三闲”（闲房、闲资、闲置劳动力），以群众集资合股的新型合作经济形式创办企业，承接“三来一补”业务，闯出了一条独具特色的乡镇企业发展之路。

这些政策刺激了晋江人将潜在的生产力要素有效组合起来变成现实生产力，调动了经营者和劳动者两方面的积极性，促进了商品经济的快速发展。

1978年以前，陈埭镇乃至整个晋江几乎没有乡镇企业。到了1984年，陈埭镇已经办起700多家乡镇企业，全镇工农业产值突破1亿元大关，成为福建省首个“亿元镇”；整个晋江的乡镇企业数增加到3968家。1984年12月15日，福建省人民政府授予陈埭镇“乡镇企业一枝花”的锦旗，进一步激发了陈埭镇制鞋业发展的动能，带动了服装、化工、皮革等相关产业的发展，一个巨大的产业集群逐渐形成。

记者旁白：“洗脚上岸”对晋江人而言，不仅是一次生产方式的转变，更是一次思维方式的飞跃。“敢为天下先”，只要是有利于解放和发展社会生产力，晋江人就在实践中大胆去闯、去试。在旧有观念和制度束缚依旧强大的日子，晋江人一往无前，敢拼敢闯。正是“爱拼才会赢”的精神，推动晋江开启了新航程。

习近平同志撰写的《研究借鉴晋江经验 加快县域经济发展》一文，刊登于2002年8月20日出版的《人民日报》。（资料图片）

习近平同志撰写的《研究借鉴晋江经验 加快构建三条战略通道》一文，刊登于2002年10月4日出版的《福建日报》。（资料图片）

逆境求生

在上个世纪80年代，越来越多的晋江农民“洗脚上岸”。敢拼、爱拼、善拼的群体特征十分鲜明。

福建柒牌集团有限公司董事长兼总裁洪肇设出生于1953年。年轻时，他经常骑着自行车到处贩卖花生。但他的理想，其实是做一名裁缝。于是，他尝试着用卖花生赚来的钱去买布料，再把加工好的衣服偷偷拿到市场上卖。

尽管第一次买布料时就被商家“以次充好”，尽管第一次卖衣服时就被没收并罚款300元，但洪肇设没有放弃。他卖花生、买布料、当裁缝、卖衣服，每天只睡一两个小时。由于手艺不错，洪肇设的衣服很受欢迎。他开始请邻居帮忙，不断扩大规模。到上个世纪80年代末，洪肇设的家庭作坊雇工已经近百人——这也是柒牌男装的前身。

1979年那年，参加高考的王冬星以4分之差名落孙山，由于家里贫穷，他放弃复读，找来一本书，跟着书本学做裁缝。1987年，有点积累的王冬星叫上亲兄弟王良星、王聪星，办起了服装厂。

服装厂成立的第一年，王氏兄弟赚到了十几万元；第二年，赚了七八十万元。兄弟三人决定成立公司，以谋求更大的发展。当时，国家加大吸引外资力度，对“三资”企业给予政策优惠。晋江许多民营企业为获得“三资企业”身份，就以海外亲戚的名义投资办厂。王冬星有个舅舅在香港，他们便以与舅舅合作的名义成立了中外合资公司，并取名利郎。

在晋江有着“商业教父”之称的许连捷，1979年也创办了服装厂。那一年，他只有26岁。他清晰地记得，当时晋江的服装厂如同雨后春笋一般，“整个晋江就像一个热火朝天的大工地，处处迸发着无尽的生机”。

虽然服装厂生意不错，但许连捷始终忧心忡忡：一来自己对做服装兴趣不大，二来家家户户都在做服装，同质化竞争难以避免。有一天，有人向许连捷推销卫生巾生产设备，许连捷看到了商机。

1985年，许连捷到上海出差，和朋友谈起想转型做卫生巾的事情。不料朋友的太太接过话茬：“你可不能搞这个东西，会害人的。”许连捷吓了一跳，连忙问：“为什么会害人？”原来，这位朋友几个月前从广州带回了几包卫生巾给太太，用完后在上海买不到了，这让这位太太觉得很不自在。

“假如长期供应，你用不用？”许连捷问。“当然用！”这位太太说。许连捷意识到，这门生意很值得做。从上海回到晋江，许连捷说服几位创业者，共同筹资136万元，于1985年联合注册了福建恒安实业公司，并从香港购进了一条二手生产线，招聘了100多名工人。许连捷将第一批产品命名为“安乐”，寓意为“千百万妇女的安全和快乐”。然而，“千百万妇女”刚开始并不“买账”：一方面，所有原材料都需要进口，产品价格很高；另一方面，囿于消费观念，市场营销很难开展，业务员到广东等地推销，一个月只能销售出一天的产量。

前景黯淡，人心惶惶。当年年底，许连捷不得不借钱给员工发工资。不过，他依然给股东和员工们打气：“打井十丈，离泉一尺，大家要坚持住！”

功夫不负有心人。1987年3月，恒安公司接到了投产以来第一个订货的电话。下半年，经销商开始提着现金到公司门口排队等货。1987年，恒安赚回了全部创业投资，并添置了两条生产线。1991年，恒安开始向外扩展，此后，恒安的产品经常供不应求。

改革开放以来，晋江人民凭着“爱拼才会赢”的精神，硬是把纺织服装、制鞋、食品饮料、陶瓷建材等传统产业发展成为晋江的支柱产业，集“中国鞋都”“全国食品工业强县(市)”等称号于一身，并有多种产品的市场占有率居全国第一。

记者旁白：在九死一生的市场洗礼中，晋江人一直是在竞争最为激烈、附加值又很低的传统产业领域摸爬滚打，在逆境中求生存，求发展。这种“敢拼、爱拼、善拼”的精神，体现在实践中，就是振奋精神勇于拼搏，百折不挠顽强拼搏，发挥优势善于拼搏，在拼搏中取胜，在拼搏中发展，在拼搏中赢得未来。

荣誉之战

改革开放之初，晋江民营企业和家庭作坊出现“家家点火、户户冒烟”“烟囱比电线杆还多”的繁荣景象。就在“晋江制造”风生水起之际，却发生了轰动全国的“假药案”。

当年，陈埭镇有一些食品加工厂把白木耳蒸熟、压缩，然后掺点白糖，摇身一变成了“感冒冲剂”或“润肺冲剂”。据《人民日报》当年的报道，这些假药开始以馈赠电子表、自动伞来敲开一些医药单位的大门，后来这些小东西不值钱了，就以现金回扣作为诱饵，使医药单位里的一些见利忘义之徒上钩。他们不惜以人民生命安全为代价，换取不义之财，致使“晋江假药”几乎在全国各地的医药市场泛滥成灾。

晋江“假药案”被查处后，许多人转身进入制鞋行业。1985年，陈埭的制鞋业开始呈现多样化，皮鞋、拖鞋、运动鞋均有专门厂家生产。在陈埭镇，每天都有经销商堵在门口，催着要货。但不久，晋江又发生了“星期鞋”事件——即只能穿一个星期的鞋。

“星期鞋”的出现，是重发展速度、轻发展质量、不诚信经营带来的恶果。在产品供不应求的背景下，有些小作坊投机取巧，忽视了产品品质，甚至主动造假。“假药案”和“星期鞋”事件的发生，让民营经济刚刚起步的晋江“四面楚歌”，“晋江制造”成了假冒伪劣产品的代名词，并一度遭到怀疑、冷落甚至抵制。

这让绝大多数诚信经营的晋江企业家的自信心和自尊心遭到了极大伤害。他们深刻地意识到，产品质量关系到企业的生死存亡；要把企业做大，最根本的是诚信。

1987年下半年，陈埭人提出要走“质量兴镇”的道路。他们自筹资金200万元，与原农业部联办了全国第一家鞋塑质检所，聘请鞋业专家，自购检测设备，自建检测楼，开始对鞋类产品进行严格的质量检测。

1988年，晋江党委、政府提出了“质量下，晋江衰；质量上，晋江兴”的口号，并狠抓质量建设。1989年，晋江党委、政府将“晋江精神”提炼总结为“诚信、谦恭、团结、拼搏”，把诚信放在了首位。如今，这八个大字依然书写在晋江市委大楼的墙上，格外显眼。1995年，晋江正式提出“质量立市”的目标。

1996年，蔡金垵兄弟创立了盼盼食品。蔡金垵回忆说，当年自己做食品营销，全国各地跑。有一次，他在天津一个商场里看到一个年轻的妈妈带着小女孩，小女孩手里已经拿着一包虾条，却还让妈妈再买三包虾条。结果这位年轻妈妈真给孩子买了，而且自己也吃了起来。蔡金垵当时认定，健康、时尚的休闲食品一定会成为未来的发展方向，于是决定自己办厂。

蔡金垵深知，食品行业对产品质量的要求更高。因此，从创办盼盼食品的第一天起，蔡金垵就不断向员工灌输一个理念：“做食品，必须把消费者当作亲人。给亲人做食品，没有理由不用心。”

由此，盼盼食品自创办之初便坚定了全产业链的发展方向，并先后在省内外建立了10多个订单式农副产品种植养殖基地，保证了集团所需优质农产品原料的供给。盼盼食品还依托国家CNAS认可实验室，采用故障智能分析系统，从原材料种植采购、配料、生产、包装、检验到运输，整个生产销售过程实现了“全员、全过程、全方位”的360度“无死角”标准覆盖质量管理体系。

如果说晋江的企业在上世纪80年代主要依靠产品数量取胜的话，到了上世纪90年代以后，更多的则是依靠质量取胜。正是依靠质量革命，“晋江制造”终于“柳暗花明又一村”，在市场上恢复了信誉。

记者旁白：在经历过“假药案”“星期鞋”等负面事件冲击之后，晋江人痛定思痛，深刻反思，终于认识到在市场经济环境中，诚信是金，诚信是命，诚信是立身处世之本，发展商品经济必须时时刻刻讲诚信。这个道理，是晋江人付出了巨大代价才明白的。由此之后，他们坚持事事处处讲诚信，重赢信任，重树形象，重新出发。

（下转第十四版）