

30 年改革开放成就经济发展奇迹

卜云彤 沈锡权 张强 来建强 涂洪长

1978 年，党的十一届三中全会开启了中国改革开放的历史新时期。30 年来，我国社会主义市场经济体制初步建立并不断完善，形成了以公有制为主体，多种所有制经济共同发展的所有制格局，建立了统一开放竞争有序的现代市场体系。目前，半数以上国有重点企业进行了股份制改革，国有中小企业改制面超过 90%，非公经济创造的 GDP 所占比重超过三分之一。

随着对外开放不断扩大，全方位的对外开放格局基本形成。2001 年，中国以加入世贸组织为契机，积极参与经济全球化，通过有效利用国内外两个市场、两种资源，提高了参与国际竞争的能力。1978 年至 2001 年，中国累计实际利用外资超过 7600 万亿美元，同期，我国对外贸易总额从 206.4 亿美元增长到 2.17 万亿美元，由世界第 22 位跃居世界第 3 位。

这里截取的部分文字和影像记录了区域经济和企业在改革开放进程中同步发展的足迹。

海南经济特区：勇当改革开放的排头兵

“我们还要开发海南岛，如果能把海南岛的经济发展起来，那就是很大的胜利。”上世纪 80 年代，邓小平以他非凡的战略眼光，把海南的开发建设摆进了国家重大战略布局。1988 年 4 月，党中央、国务院决定海南建省办经济特区，使一个封闭落后的边陲海岛，跨入中国改革开放的最前沿。

作为全国唯一全省性的经济特区，海南勇当改革开放排头兵，创造了全国改革开放一系列的“率先”“第一”，发挥了改革开放试验田的先行先试作用。

海南省委党校副校长廖逊教授认为，不同于深圳、珠海、汕头和厦门四个经济特区，海南具有广大的农村，是典型的城乡二元结构，这使得海南特区在全国改革开放大局中拥有独特的试验功能。

回眸海南经济特区的发展史，也是一部改革开放史。特区人解放思想，大胆探索，立足省情，科学发展，留下了一连串敢闯敢试的辉煌足迹：

- 率先进行“小政府、大社会”行政管理体制改革；
- 率先实施引进境外大财团进行成片开发；
- 率先成为第一个开放三、四、五航权的试点省份；
- 率先推行燃油附加费改革，取消公路收费关卡；
- 率先实行“先上车后买票”的企业注册登记制度；
- 率先实施国有资产委托运营改革；
- 率先实施医疗保险制度综合改革；
- 率先实行粮食购销同价改革；
- 率先取消农业税和农业特产税……

当“大部制”成为今年全国“两会”的热点话题时，海南已率先在这方面取得了积极的成果：人事劳动和社会保障“两厅合一”比全国提前 10 年，工业与信息化结合为省工信局比全国提前两年，而集文化文物、广播电影电视、新闻出版、体育为一体的“多功能厅”省文化广电出版体育厅则在建省办特区之初就建立。

从 2005 年开始，海南在全国率先免除了义务教育阶段中小学生的杂费，接着又全部免除义务教育阶段公办学校学生课本费。这项改革成果推动了在全国农村免除义务教育阶段的全部学杂费，催生了一项惠及全国 1.5 亿农村孩子的政策。

三亚、博鳌、洋浦，分别位于海南岛的南端、东面和西北角，三个昔日的渔港小镇，如今已是国际性滨海旅游胜地、国际会议中心和面向东南亚的对外贸易桥头堡，成为展示海南对外开放格局的三张标志性名片。

改革给海南经济特区带来生机，营造了开放的良好环境。

截至 2007 年底，在三亚投资旅游行业的外资企业已有 200 多家。全市已建成开业或在建的星级酒店超过 20 家，密集程度高于北京、上海、广州等大城市，喜来登、万豪、希尔顿、凯宾斯基等 20 多家国际品牌酒店陆续入驻三亚。目前，美国嘉年华等三大邮轮公司都开辟了途经三亚的定期航线。2007 年，三亚接待国际游客 52.2 万人次，是 1987 年的 17.5 倍。

三亚内涵的提升，依靠的是对世界多元文化的包容，融合美丽、力量、个性、自然等世界时尚文化元素，营造“世界浪漫之都”。2003 年以来，三亚先后举办了世界小姐选美大赛、世界先生总决赛、TCL 高尔夫球精英赛、世界太极拳健康大会、世界第一大力士冠军赛等国际文化体育活动。

海南有世界的三亚，海南还有亚洲的博鳌。亚洲唯一非官方、非营利、定期定址举办的国际会议组织选址琼海市博鳌镇，为亚洲和世界各地的政、商、学界领袖进行高层次对话提供了重要平台，也为中国提供了展示民间外交新姿态的舞台。

恒基地产、中信泰富、保利集团……一批批商界巨头通过博鳌认识、了解了海南，前来投资。整个海南东部和南部海岸，包括海棠湾、清水湾、神州半岛等纷纷进入大规模、高标准的开发阶段。

曾被称为“中国改革开放晴雨表”的洋浦经济开发区，立足资源、区位和政策优势，通过引进国内外大企业，发展大项目，已建成投产亚洲规模最大的浆纸一体化项目、中国单套装置规模最大的 800 万吨炼油项目等。2007 年，洋浦用占海南不到千分之一的土地，贡献了海南 40% 的工业产值和 60% 的进出口额。

温州：蒲公英式的民营经济花开遍野

“走进来的是 300 万民工，走出去的是 200 万老板”。改革开放 30 年，温州创造了令人瞩目的经济奇迹。2007 年全市的国内生产总值(GDP)2157 亿元，是 1978 年 13.2 亿元的 163 倍；财政总收入 293.2 亿元，是 1978 年的 225 倍。而 30 年来国家对温州投资总额只有 5.95 亿元，仅为全国平均水平的 1/7。是“走出去战略”成就了温州经济发展奇迹。

温州中小企业促进会会长周德文表示，在资源贫乏、人多地少、国家投入少、交通不便的不利条件下，温州经济建设能取得如此辉煌的成就，民营企业是主力军。温州目前有 30 多万家企业，99.9% 以上为民营企业，完全自我投入，自我经营，自我收益，自我发展，人们称温州经济是“老百姓经济”。正是这样的老百姓经济成为在全国、全世界开花的蒲公英式的经济。

改革开放初期，温州人开始创业靠的是肩扛手提的“闯荡江湖”，奔走在全国各地，推销温州生产的小商品，有人把温州人的艰苦创业总结为：“走过千山万水，说尽千言万语，想过千方百计，吃尽千辛万苦”，“哪里有市场，哪里就有温州人在经营，哪里没有市场，哪里就有温州人去开拓”。温州人就是靠小商品大市场，在走南闯北中积累资本。他们在全国各地从摆摊设点到进商场承租柜台；从承包商场到开发建设商城；从开办工厂到开发建设工业园区。

“走出去”已成为温州民营企业发展战略的关键词。温州民营企业在走出温州，走向全国中得到了发展壮大；在走出国门，走向世界的探索中积累经验，并有了可喜的收获。目前，经政府批准“走出去”的温州企业和机构达 428 家，分布在全球 65 个国家和地区，投资总额达 10909 万美元，位居全国同类城市前列。

温州民营企业随着“走出去”路径的熟悉、经验的积累和实力的增强，发展视野进一步扩大，开始致力于打造温州跨国企业。

温州康奈集团自 2001 在巴黎开出首家专卖店后，接连在纽约、米兰、威尼斯、巴塞罗那、柏林等城市开出了 300 多家专卖店，企业计划在未来 5 年内，在境外开设 1000 到 2000 家专卖店；

温州奥康集团今年 3 月在印度新德里开出第一家专卖店，奥康计划到 2010 年，境外专卖店总量达 1000 家以上。许多“走出去”的温州民营企业纷纷在境外开设分公司。2006 年至 2007 年，温州就有 153 家企业在海外设立了公司。

于是温州商人把在国内取得的成功经验和运作方法移植到国外，开始建商城、办工业园区。1998 年，温州人在巴西圣保罗建了首个境外中国商城，现在温州商人在喀麦隆、俄罗斯、荷兰、芬兰等众多国家先后建立了 15 个境外“中国商品城”，已有 400 多家温州民营企业进场经营；还在俄罗斯、美国、越南建立了 3 个境外工业园区。目前，温州商人在非洲建立工业园的项目也正在洽谈之中。

随着国际市场竞争的加剧，国内劳动成本的提高和原材料的涨价，利润急剧下降，敏锐的温州商人开始瞄上了高科技和文化产业，如温州正泰集团将在西班牙加利西亚投资 1.2 亿欧元，建设一座欧洲最大的太阳能发电厂；一个温州商人购买了阿联酋国有电视台阿拉迪尔卫视；温州乐清通领科技集团在美国亚特兰大独立投资 1 亿美元，建立一个占地约 1300 亩的高科技工业园区。

人们以为 200 多万遍布全国和世界各地的温州商人就是跑买卖，推销自己的小商品，其实精明的温州商人已经开始调整经营思路，将积累起来的资本投入到资源开发的领域。

在非洲津巴布韦，温州商人控股的中非能源公司拿到了达文代尔地区 25000 公顷铬铁矿 20 年的开采权；温州广寿集团跨过鸭绿江，投资 605 万美元，从事钼矿开采、选矿和生产销售；温州敢博投资公司，在墨西哥正在开发一处铜矿，据说这是温州目前最大的境外矿产投资项目，计划将铜矿石运到中国内地进行深加工，成品主要投放国内市场；温州瑞安一位商人在非洲尼日利亚进行别墅开发，获得丰厚利润。

温州民营企业在“走出去”过程中深深感受到靠低价竞争不是长久之计，必须提升品牌，增加产品的附加值。灵活善变的温州民营企业开始借梯上楼提升自己：温州著名西服企业夏梦，通过与世界著名服饰企业杰尼亚公司合作，迅速提升了“夏梦”品牌，每套西服价格从原来的 3000 多元飙升到 10000 多元；正泰电器股份有限公司与美国通用电气合资，组建了“通用正泰电器有限公司”，产品采用联合品牌，通用与正泰的商标图形一同出现，瞄准国际高端市场，展开与西门子、ABB、施耐德等国际电器巨头竞争；天正集团上海公司则选择与 ABB 公司合作，奥康公司与意大利 GEOX 鞋业合作；还有加利特公司和日本全球最大泵业制造商荏原公司、三帆明胶的合作；最典型的要数温州哈杉鞋业收购意大利著名的 WILSON 制鞋公司 90% 股份，从而使哈杉迅速成为一个从事男女鞋生产、销售的国际公司；温州飞雕电器收购了意大利 ELIOS 公司 90% 的股份，拥有了“ELIOS”的品牌和渠道，飞雕产品从而可以“堂堂正正”长驱直入欧美市场。

相关链接

目前，温州有 170 多万人分布在全国各地经商办企业，在全国地级以上城市建立了 167 家温州商会，还有 60 万温州人分布在世界 93 个国家和地区，形成了遍布国内外的生产基地和营销网络，架起了温州与海内外交流合作的桥梁。

福建宁德：从中国沿海“黄金断裂带”到“经济增长极”

交通条件制约曾经是闽东崛起的一大心病。改革开放 30 年以来，福建省宁德市以“滴水穿石、人一我十”的闽东精神，奋力跨越，逐步摆脱中国东南沿海“黄金断裂带”的尴尬地位，崛起成为海峡西岸东北翼新的增长极。

临海产业：从“空白港”到“产业港”

三都澳城澳港是宁德口岸最早被国务院批准开放的一个港区。但在 1993 年以前，这里的 7.5 公里海岸线连一个像样的杂货码头都没有。统计资料显示，1978 年原宁德地区全部的工业产值仅 3.23 亿元。改革开放初期的三都澳虽然负有天然良港的盛名，却不过是个产业“空白港”。

上世纪八九十年代，三都澳作为一个田园牧歌式的“农业港”走入人们的视野。在网箱养殖高峰期，漂浮在这里的网箱达 30 多万箱，三都澳因此一举成为全国最大的大黄鱼养殖基地，被农业部授予全国农业旅游示范点。在三都澳西北面的福安市，上千家民营电机企业成为闽东电机

产业的主角登上舞台。目前,福安电机产品有五大门类 400 多个品种,20 多家企业年产值实现上亿元,据商务部统计的数据显示,全国出口的中小型电机三分之一产自福安。2007 年,福安电机产业首次突破 100 亿元产值,提前 3 年实现福建“百亿产业集群”的目标。

在宁德福安,被列入海西产业集群的还有船舶产业。去年,该市船舶修造业完成产值 40.15 亿元,增长 60.6%。近年来,船舶业还走出福安赛江两岸,扩散到环三都澳的湾坞、溪南与东冲半岛。目前,这些地方正在修建 10 万吨、20 万吨、30 万吨级大型船舶企业。

福建实施海峡西岸经济区发展战略以来,宁德市适时作出了实施环三都澳区域发展的战略决策,重点发展以能源、冶金、石化、造船为代表的临港重化工业。一个个大型能源项目的落地,是近年来环三都澳区域临海产业发展的最大亮点。今年 2 月 18 日,海西首个核电项目在宁德沿海动工,填补了海西核电建设的空白。这是福建能源建设史上投资最大的项目,也是迄今国家在闽东布点最大的投资项目,标志着海峡西岸最大的能源基地在宁德诞生。除核电这一骨干项目外,宁德市还有火电、水电、风电、潮汐发电等众多项目。早在 2003 年 9 月 28 日,大唐宁德火电厂便落户三都澳白马港湾湾坞半岛。

坚实的能源保障直接带动了环三都澳临海大工业的崛起。在霞浦溪南半岛,省政府和中海油公司签订协议,中海油将规划建设船舶装备、石化等八大基地;在蕉城潭湾港区,福建和鞍钢集团将合作建设一座现代化钢城;尝到甜头的大唐集团,还与宁德市签订投资 50 亿元的煤化工项目,并创建煤炭集散中心。此外,还有 500 万吨油品储备、聚合锂离子电池、多晶硅、新能源、新材料等一批项目也已确定落地宁德,正在开展前期工作或动工建设。

目前,宁德市临海产业集群初步形成,电机电器、电力工业、船舶修造等 7 个重点特色产业完成年产值 248.77 亿元,占规模以上工业产值 65.78%。

临海交通:从“瓶颈制约”到“四通八达”

为打破交通条件制约,福建省和宁德市千方百计筹集资金上百亿元,先后打通连接省城福州的飞鸾双洞,改造 104 国道,修通罗宁、福宁高速公路,宁德南联北接的交通瓶颈一个个被破解了。

现在从宁德南下福州只需 1 个小时,北上上海早晨发货,傍晚就可抵达。宁德的二都蚶、大黄鱼等名优海产品,在南北大城市都供不应求。福安是我国南方最大的葡萄基地,农民早上从葡萄园摘下的葡萄,傍晚就能进入上海人、广州人的果篮。闽东沿海高速公路连接长三角与珠三角,让当地百姓受益匪浅。

拓展港口城市的腹地,做大做强闽东发展平台,宁德市继续推进南联北接、东出西进的临海大交通战略。温福铁路项目闽东段目前正抓紧施工,预计年内完工,明年通车;宁德至武夷山的高速公路正在抓紧筹建,今年底可开工建设。宁武高速修通后,未来浙西南、赣东北、皖南等地区从三都澳出海最为便捷,这意味着闽东的腹地将是过去的数十倍。还有宁德通往衢州的铁路也将进入实质推进阶段,建成后可连接京九大动脉。

作为宁德未来出海的最大优势,港口建设一向备受关注。在环三都澳区域的城澳、漳湾、白马、三沙、沙埕等五大港区,是宁德沿海五颗璀璨的珍珠。城澳码头是宁德的首个万吨码头,它和白马港同时被国家定为直航马祖的一类口岸。与大唐火电厂落地同时建设的大唐码头,可停靠 7 万吨级的运煤船,这是闽东港口建设的历史性突破。

高速公路、铁路、港口等陆续建成、使用,使环三都澳区域,一跃成为南联北接、西进东出的陆海交通密集区,具备了承接经济发达地区产业梯度转移的能力,成为内外商投资的新热点。去今两年宁德市举办的两届投洽会,签约项目总投资 600 多亿元,70% 以上项目布局环三都澳区域。

临海城市:从“农村版”走向“现代型”

如今的宁德中心城市,原是在三都澳边的一个小渔村基础上建起的小县城,西依白鹤岭,东连镜台山,两山夹峙使宁德城区的发展直到上世纪末都跳不出狭仄的山麓范围。城市布局拥挤,

市政功能严重短缺，工业和生活污水直排内河，脏乱现象长期无法解决。

当地决策层意识到，宁德要在海西东北翼中发挥骨干作用，必须下大力气在福州和温州之间填补中心城市的空白。为此，他们跳出不到 10 平方公里的旧城，拓展约 20 平方公里的新城，东接大海，使东湖成为内湖，实现“城在海边，湖在城中”的城市格局，城市人口增加一倍。

因为看好宁德的发展潜力，国家开发银行、地方财政、民间资金纷纷投入城市建设，短短数年内投资额达上百亿元。在资本的推动下，一个个项目相继开工，新城区框架开始形成，城市规划展示馆、三都澳迎宾馆、会展中心、文化艺术中心、汽车南站、东湖南岸景观休闲区……众多社会公益和基础设施项目的建设，使城市功能逐步完善，滨海新城气息扑面而来。

同方：与国家改革发展的步伐一致

“谈起同方的成功，或者说同方能走到今天，主要得益于改革开放三十年社会发展的大环境。从 1978 年科技的春天开始到 1988 年，这 10 年同方在浓郁的科研氛围中积累技术资本；80 年代后期国家开始倡导科技成果产业化，同方又用 10 年在技术推广运用中服务社会；从 1998 年到进养 21 世纪后的近 10 年来，国家的快速发展又需要不断地向国际高科技企业奋进。”同方股份有限公司总裁陆致成日前在接受记者采访时动情地说。

三个十年 三个阶段

“1977 年，我从清华大学毕业，第二年中国就改革开放了。可以说，同方多年来前进的脚步和国家发展的步伐是一致的，这是同方能今天的成功的根本原因。”陆致成说，“回顾同方在改革开放三十年间所做的事情其实也挺简单的，前十年是全力以赴搞科研，第二个十年是科技服务社会，第三个十年是要做世界一流的高科技企业，其实说起来就是这么三个阶段。”

1978 年到 1988 年这段时间，中国科技百花齐放，在科技繁荣的大环境下，大家都投身到科技事业里面，高校每个课题组的科技人员都把精力放在了搞科研上，科技发展形势一片大好。

“当时我所在的课题组是搞仿真、模拟、控制、计算机应用这套东西，教研室一共有五六个人，跟其他课题组的科技人员一样，全身心地搞科研，我们当时根本就没有想到，课题组后来会发展成为校办企业，会发展成立同方。”

公司成立的那一年，接了两个项目。一个是赤峰市城市热力网的建立控制系统，还有一个是杭州磁带厂的空调机计算机控制系统，这也成了我们最早两个得奖项目的推广应用。实际上，1988 至 1998 年这十年，是我们公司科技成果一步步推广应用的过程。

这个十年我们是在邓小平南巡讲话以后，把“发展才是硬道理”和“如何把科技与社会产业化结合起来”联系在一起，我们抓住了这个机遇。以前是不可以成立公司的，至少没那么光明正大，老师也不可以兼职什么事儿，如果没有整个国家以经济建设为中心，没有科技产业化这样一个大的形势也不可能搞起来大的科技企业。

1998 年以后的十年，实际是社会对我们的影响多了。上市以后使我们能够有一个非常好的资本平台，在很好的资本平台上把技术和资本结合起来，有了实现作为世界一流高科技企业的可能性。这十年，自主创新让同方腾飞起来。

据了解，截至 2007 年末，同方股份有限公司资产总额超过 174 亿元，市值近 300 亿元。2007 年度实现营业收入 146 亿元，上市以来公司营业收入年均增长率近 50%。“清华同方”品牌价值超过 327 亿元；共申请 1032 项专利，获得了专利权 566 项；公司入选“中国科技 100 强”“世界品牌 500 强”。

三个“一”拓展出三大战略

“同方从最初的年主营业务收入不过 4 亿元的企业成长为现在年主营业务收入过百亿元、市值近两百亿元的国内著名高科技企业，主要得益于‘发展才是硬道理’这句话，改革开放的好政策和科技百花齐放，社会经济持续繁荣的好环境。”陆致成说。“通过这一句话、一个政策和一个好环境，同方制定出 1997 至 2001 年公司以‘技术+资本’为发展战略、2002 至 2006 年企业战略定位为‘合作与发展’和 2007 年公司提出了‘品牌化+国际化’发展战略。在不同阶段，同方都

给自己制订了相应的发展战略，这为公司完成世界一流高科技企业的使命打下了深厚的基础。”

首先，“技术+资本”：从资源优势到核心能力，解决了企业发展的原动力问题。

作为一家具有高校背景的上市公司，同方拥有两种独特的资源：一是依托清华大学所获得的技术优势。同方孕育于清华大学，虽然改制使其与清华大学实现了校企分开，但在人才和技术上却与清华大学存在着一种紧密的依托关系。清华大学作为我国一流的高等学校，有着丰富的智力资源和科研能力。同方把自己的根系深深地扎在清华大学这块丰润的沃土之中，从中获得取之不尽、用之不竭的技术、人才源泉；二是能过上市所获得的资本优势。上市不仅使同方募集了大量的资金，而且也使同方获得了一种在资本市场上持续融资的能力。在我国，拥有融资便利性的上市公司本身就是一种稀缺性资源，同方的资本优势也由此产生。自组建上市以来，同方以这两种资源优势为基础，在实践中逐步整合与培育出了自己独特的核心能力，这就是紧密依托清华大学雄厚的科研力量、丰富的人才资源和多学科综合优势，充分利用上市所募集的大量资金和所确立的融资能力，从清华大学已有的科研项目或科技人力资本中发现、筛选能和市场结合的风险项目，以资本运作的方式促进科技成果的迅速转化与产业化，解决了企业发展的原动力问题。

其次，在发展与合作方面，从成果转化到主营业务确立，解决了企业多元业务的边际效益问题。

从1997年成立到2001年，同方在这五年里主要的工作是科技成果转化。经过多年的积累与沉淀，这已成为同方一个非常重要的特色。但是，作为一家高科技企业，同方仅仅把自己定位成一个科技成果转化公司，还远远不够。高科技企业发展的真正主线是它必须有自己的产业发展方向，并在这个大方向的引导下进行科技成果转化和自主技术的开发；而科技成果转化只能作为高科技企业发展的手段，不能成为高科技产业发展的主线。

2002年至2006年，同方在“发展与合作”的战略指导下，进行产业结构优化、组织架构调整，以及核心业务培育、产品与技术创新能力提高等一系列变革，最终确定了信息、能源与环境两大主营，八个主干业务。从布点、连线，再到盘活面，同方较好地解决了企业多元业务的边际效益问题，也实现了股东、公司、合作伙伴、员工之间“共同成长、共同发展”的长期和谐关系。

第三，在品牌化与国际化方面，从产业集群到国际品牌，解决了企业未来发展路径问题。

经过十年的发展，同方站在了新的起点上。在这十年里，虽然同方“以计算机品牌推动集团品牌高速成长”的既定策略取得成效，使“清华同方”品牌深入人心，但也存在着理解不全面、认知不够深等现象。在接下来的“品牌化”发展阶段中，要分阶段、分步骤，综合利用传播等方式，扭转品牌观念，丰富“清华同方”品牌内涵，确立“国际、科技、诚信”的品牌基调，并以产品为主要载体，把目光转向国际市场，在国际范围内建立自己的品牌。

科技的发展加速了国与国之间的合作，也为公司的国际化创造了条件。目前，同方的大型集装箱检查系统、CN-KI、智能建筑控制系统等多项产品已在国际占有一定地位；同方亚太研发中心在新加坡的设立将为公司未来发展提供重要源泉……从技术引进、消化吸收，产品出口，建立战略联盟到“走出去”，随着公司的“国际化”发展战略的确立，国际化路径变得更加清晰。