

1132

F121.23

L56

走

有中国特色的社会主义
民营经济发展道路



A0770835

图书在版编目(CIP)数据

走有中国特色的社会主义民营经济发展道路 / 廖军文主编. — 深圳: 海天出版社, 2000.1

ISBN 7-80654-138-1

I. 走… II. 廖… III. 企业经济, 民营企业 — 经济发展 — 道路 — 广东 — 深圳市 IV. F279.276.53

中国版本图书馆CIP数据核字(1999)第57454号

海天出版社出版发行

(深圳市彩田南路海天大厦 518026)

<http://www.htph.com>

策 划: 李卫明 李 平 李 蓉

责任编辑: 曹玉华 封面设计: 尚 明

责任技编: 王 颖 李卫明 责任校对: 李 会 王怡莹

深圳市商图广告有限公司排版制作

深圳市佳信达印务有限公司印刷 海天出版社经销

2000年1月第1版 2000年1月第1次印刷

开本: 889mm × 1194mm 1/16 印张: 10.4

字数: 140千 印数: 1-5000册

定价: 48.00元(平装) 76.00元(精装)

海天版图书版权所有, 侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题, 请随时向承印厂调换。

民营经济是指传统的个体私营经济以及由私营企业家投资控股的有限责任公司、股份有限公司、股份合作制企业等混合经济成分。改革开放20年来,深圳民营经济从无到有、不断壮大,与国有经济和外资经济相互依存、共生共荣、共同发展,已经成为社会主义市场经济的重要组成部分。民营经济作为民族经济,有着不同于外资的意义。而作为深圳民营经济主要成分的混合经济,有别于传统的个体私营经济,具有明显的社会性,代表着民营经济发展的主流方向。深圳在有中国特色的社会主义民营经济发展道路上进行了卓有成效的实践和探索。

一、民营经济的发展历程

纵观深圳民营经济的发展历程,可谓有起有伏、总体呈螺旋上升态势。深圳民营经济的发展大致经历了三个阶段:

(1) 第一阶段:民营经济恢复发展时期(1979-1986年底)。

深圳经济特区建立之前,全市只有6户个体户,年营业额不足3万元。1979年以后,

深圳按照“先繁荣后规矩,先活跃后有序”的思路,大胆实行“打开城门,积极引进”的方针,允许邻县、外省的个体户进入特区经营。随着党的改革开放政策的逐步实施和特区经济建设的蓬勃发展,个体经济迅速恢复。到1985年底,全市个体户发展到2118户,一批“洗脚上田”的农民、城镇待业青年成为个体经营的主力,其中一部分个体工商户随着经济实力的增强,无论在经营规模还是在雇工人数上都已突破个体经济的界限,开始向私营企业转变,虽然还没有正式打出私营企业的旗号,但实质性的私营企业至少已达300户。1985年至1986年底两年时间里,由于紧缩银根、宏观调控,深圳民营经济的发展处于低迷时期,这两年中,特区只登记了200多户个体工商户,私营企业没增加多少。

这一时期民营经济以个体为主,民营企业总体上还处于起步阶段,企业规模小、档次低,经营领域主要集中在商业、饮食服务业、简单加工业和建筑业上,企业管理以“夫妻档”的经营管理方式为主。

(2) 第二阶段:民营经济稳步发展时期(1987-1991年底)。

随着国家1987年《城乡个体工商户发展暂行条例》及1988年《中华人民共和国私营企业暂行条例》的颁布,市政府又相继出台《关于鼓励科技人员兴办民间科技企业的暂行规定》、《关于发展特区个体私营经济的若干规定》等政策和优惠条件,简化审批手续,吸引了全国各地大批机关干部和科技人员来特区创办私营企业,尤其是民科企业,一大批已经上了私营企业“线”的个体工商户也正式转变为私营企业。民营经济的发展进入了一个稳步发展的阶段。至1991年底,全市私营企业已发展到1024户(其中科技型企业162家),从业人员21302人,注册资金近15000万元。

这一阶段民营经济以私营企业为主,私营企业的规模在不断扩大,经营领域开始由传统的商业、饮食服务业向工业领域扩展,经营者的层次逐步提高,一批知识分子加入民营企业队伍中去,混合经济成分开始出现,现代企业管理方式开始在民营企业中运行,民科企业初展风采。

(3)第三阶段:民营企业迅猛发展时期(1992年至今)。

以邓小平同志南方谈话和党的十四大为标志,深圳民营经济进入了迅猛发展的新阶段。其后几年,每年私营企业户数都以较高速度增长。党的十五大关于“非公有制经济是我国社会主义市场经济的重要组成部分”的论断和九届全国人大二次会议通过的关于非公有制经济地位的宪法修正案,更是极大地刺激了民间资本的投资热情。从1999年3月下旬开始,深圳出现了一股民营企业注册登记热潮,最高峰时每天诞生60户。到1999年9月,深圳民营企业达到34867户、个体工商户130658户。

这一阶段,混合经济成分逐步成为民营经济的主流。民营企业投资主体日益多元化,并在资本与资本相结合、资本与劳动和技术相结合的基础上广泛采用现代企业制度,有限责任公司占企业总数的97%以上;投资领域越来越广,大规模进入工业领域,而且企业技术水平迅速提高,高新技术开始全面武装民营企业;民营企业开始走向世界,参与国际经济竞争与合作;少部分民营企业开始向集团化方向发展,实现从生产经营向资本经营的转变。

深圳私营企业概况

年份	项目	户数	注册资金 (亿元)	缴纳税金 (亿元)
1991		1025	1.5	1.84
1992		1782	3.9	3.16
1993		4224	37.8	7.36
1994		9189	73.6	9.06
1995		16160	183	11.68
1996		20531	267	11.27
1997		27492	409	13.04
1998		34099	524	15.70

二、民营经济已成为深圳社会主义市场经济的重要组成部分

随着深圳民营经济的迅速发展,它对满足人们多样化的需求,增加就业,提供税收、促进国民经济的持续、快速、健康发展,发挥着越来越重要的作用。现在,民营经济已成为深圳社会主义市场经济的重要组成部分。

(4)民营经济在深圳经济总量中占据越来越重要的份量。

据工商部门统计,至1999年9月底,我市民营企业总数达34867户,注册资金达500亿多元,其中注册资金100万元以上的企业达15096户;个体工商户达130658户,注册资金23.3亿元。随着民营经济的日益

发展,在全市经济总量中占据着越来越重要的份量,目前深圳民营企业占全市企业数的36%。民营企业向国家纳税额也逐年增长,1998年纳税15.70亿元,有力地促进了社会生产力的发展,成为特区经济不可或缺的重要组成部分。

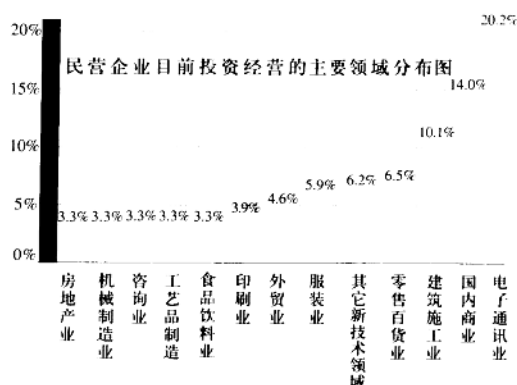
(5)民营经济在第三次产业领域发挥了举足轻重的作用。

民营商业企业已经上规模、上档次,打破原来仅限于“拾遗补缺”的局面。据统计,我市目前从事第三次产业的民营企业达28366户,个体工商户达121638户,个体民营经济成为深圳商业主角。全市批发商业企业的83%、零售商业企业的93.5%、餐饮服务网点的94%均为民营或个体企业,极大地丰富了市场和方便了人民生活。在深圳零售商业行业中,由民营经济独资,或由民营经济参股、控股的大中型百货商场已占全市商业的半壁江山。与此同时,民营批发、民营饮食行业部分企业也步入发展快车道,开始向规模化、集团化的方向发展,成为深圳商业新的经济增长点。

(6)民营经济在第二次产业中正崛起为

一支重要生力军。

截至1999年6月份，深圳从事第二次产业的民营企业有4250户，个体工商户达8907户。其中，大量企业涉足高新技术领域，这是近几年我市民营经济发展的一个显著特征。民营企业产权明晰、机制灵活，人才价值能够得到合理的体现，吸引了越来越多的科技人员加盟民营企业。据统计，目前我市从事科技产品生产和经营的民营科技企业约有6000家，主要集中在信息技术、生物工程、新材料、机电一体化等高新技术领域，成为我市发展高新科技产业的一支生力军。截至1998年底，全市经认定的民科企业有500家，工业总产值约140亿元，技工贸总收入150亿元，利税30.2亿元，较1997年分别增长103%、92%和133%。民科企业的蓬勃发展，为科技成果迅速转化为生产力开辟了新的途径，并且有力地促进了深圳产业升级和结构优化。



(7) 民营经济在创造就业机会、吸纳国有企业下岗职工方面做出了重要贡献。

目前，我市民营企业就业人数达68万人，占全市就业人口的四分之一；录用的下岗员工占全部新录用员工的近一半，对解决下岗员工的再就业问题和社会稳定方面都起到积极的作用。同时，民营经济也为聚集社会游资投入经济建设提供了重要途径。目前我市民营企业注册资本总量已达到524.24亿元，仅今年上半年就新增注册资金32.8亿元。此外，民营企业家在勤劳致富后，8成左右的人士将财富投入到企业的扩大再生产。因此，民营企业财富的社会化性质特征

非常明显、在满足就业上与国有企业没有明显区别。随着民营经济的进一步发展,它将在提供就业机会方面发挥更大的作用,完全有可能成为就业的主渠道。

三、民营企业在一般竞争性领域中表现出明显的比较优势

深圳民营经济的飞速发展,首先得益于其富于活力的企业制度。从1994年,深圳率先进行了现代企业制度试点,截止到1999年9月,在深圳34867户民营企业中,绝大多数企业按公司法进行了规范,其中,有限责任公司占总数的97%以上。通过国有资产的参股,改组为上市公司的有海王生物工程、中兴通讯等。

民营企业不管组织形式如何,都天然地解决了政企分开和市场导向问题,而且具有产权清晰、权责明确、利益直接、机制灵活、风险自担等特点。产权清晰和利益直接形成了民营企业的动力机制;权责明确、管理科学、市场导向和机制灵活形成了民营企业的决策机制;产权清晰和风险自担形成了民营

企业的压力机制尤其是淘汰机制。由于这些特点和由这些特点建立起的相应机制,民营企业能较好地解决每一个企业在市场竞争中都必须解决的如下一些问题,从而在一般竞争性领域中表现出明显的比较优势。这一结论可以从深圳市总商会最近组织的对全市312家民营企业的抽样调查中得到一定的支持(需要说明的是,由于样本有限,选择也有一些局限性,因此抽样结果不一定完全反映实际情况)。

(8)生产什么、生产多少?——这是任何企业在市场竞争中都必须作出的第一个抉择,即项目选择或市场定位。

这一抉择的正确与否直接影响企业在市场竞争中形势的优劣。好的开始是成功的一半。民营企业由于具有对投资的项目选择负责、明白人当家及市场意识强等特点,项目选择(即生产什么、生产多少?)一般较其他企业更科学、更符合市场实际需要,奠定了其市场竞争优势的基础。

抽样调查显示,深圳民营企业家素质比较高,大专文化程度的占69.8%,其中硕士以上的占4.6%,中级职称以上的占49.4%。

在创办企业之前,投资者大多是有经验、有技术的企业管理者,有41.0%的投资者本身就担任企业的技术主管,对市场需求和相关技术的把握比较准,这就确保了在项目选择上明白人当家。

深圳民营企业的决策主要依据是市场。抽样调查研究表明,深圳民营企业的决策64.2%依靠自己收集的市场业务信息,16.6%依靠管理者自己的经验,12.7%依靠社会关系获得的信息,3.6%依靠公共媒体,1.6%依靠专业信息咨询公司提供的信息。民营企业在做决策时较多地考虑的是市场和技术信息、政策法规、宏观经济形势、消费者心理及行为等。民营企业市场现状和竞争对手信息、经营环境和政策法规信息、新产品新技术信息、国内外宏观经济信息、消费者心理及行为信息等方面有较强的信息需求的分别占被调查对象的81.0%、80.9%、76.4%、67.8%、61.3%。

民营企业决策的高效率和机制的灵活往往有利于企业抓住商机。民营企业的决策模式主要还是家长式的。调查结果显示,企业的决策一般是由决策者直接决策后付诸实施

的占55.9%,由决策者提出方案经研究后执行的占30.9%,由下而上的决策方式只占12.2%。这种模式固然有其局限性,但它具有决策效率高、决策付诸实施快、便于抓住商机等优点,这些优点在民营企业规模不太大的情况下更为明显。

(9)如何生产?——这是任何企业在市场竞争中必然面临的第二个抉择,实际上就是技术选择或生产要素的组织问题。

进行抉择的基本原则是在保证质量的前提下,尽可能地降低成本,或在成本一定的情况下尽可能地提高质量。在解决这个问题时,民营企业亦表现出明显的比较优势。

首先,民营企业在市场竞争中具有成本优势。一个重要原因是它们非常注意成本控制,各方面精打细算,注意节约。这主要表现在民营企业的人员比较精干,内部机构设置比较精简,由于企业规模较小,为了节约成本,就没有太细致的分工,这与国有企业人浮于事形成鲜明的对照。抽样调查结果显示,深圳民营企业设有财务部、办公室、业务(市场)部、技术部、生产部的分别占78.8%、78.2%、60.8%、39.4%、30.5%、

成立董事会的有45.0%，其他部门的设置比例均在15%以下；企业创办时平均员工数为8.6人，分布最多的是8人，现有员工平均数为21.2人。另外，民营企业在原料采购、公关和其他业务花费方面也较国有企业成本控制严厉得多。

民营企业的生产要素（特别是劳动力）主要依靠的是市场，这是民营企业在市场竞争中具有成本优势的另一个重要原因。一方面，生产要素市场的竞争必然导致生产要素质量的提高和生产要素成本的降低。调查显示，由于一般员工从人才市场或劳动力市场取得，深圳民营企业职工中31.6%具有大专以上学历、劳动力素质比较高，而且同等劳动力的成本（或价格）则低于国有企业；深圳民营企业的高层次管理人员24.1%本身是投资者，32.2%从社会公开招聘、18.9%由朋友推荐、11.1%由企业内部提拔、13.7%是家人或亲友；深圳民营企业的财务管理人员6.8%本身是投资者，41.0%从社会公开招聘、24.8%由朋友推荐、8.1%由企业内部培养提拔、17.3%是家人或亲友。另一方面，生产要素的市场化可以使民营企

业充分利用分工和专业化的好处，许多原料和零部件直接从市场取得，避免了部分国有企业大而全、小而全的弊端。

民营企业在日益激烈的市场竞争中越来越注意产品质量控制，其质量竞争力日益增强。产品质量是企业的生命，是企业占领市场的法宝。据问卷调查分析，深圳民营企业市场竞争力较强的主要因素，在1994年65.8%靠市场环境（价格策略和市场营销是增强企业竞争力的重点），2.6%靠企业产品成熟、质量过硬，靠管理；而到1998年，则市场因素只占12.5%，产品质量占54.1%（质量策略和企业生产管理成为增强企业竞争力的重点）。深圳50%以上的民营企业实行的是严格的泰罗式管理，这种管理有其局限性，但对企业质量控制却是相当有效的。1997年，在广东省非公有制企业质量先进单位评比活动中，我市有深圳市佳胜宝实业有限公司、深圳山特电子有限公司、深圳成星工贸有限公司、深圳西格玛家庭用品有限公司等荣获广东省质量先进企业。

（10）为谁生产？——这是任何企业在市场竞争中必须作出的第三个抉择，即确立企

业的分配制度。

有效率的企业分配制度是在投资者和员工之间建立一种激励相容的经济利益机制，其核心就是通过技术入股制度、员工持股制度、技术开发奖励制度等，将员工利益和企业利益达成一致。深圳的民营企业在建立激励相容机制解决内部分配制度方面同样表现出了比较优势。

首先，深圳民营企业的分配制度真正体现了多劳多得。按劳分配、多劳多得是比较理想的分配原则。但在国有企业中，由于劳动力资源并不主要依靠市场配置，劳动力的价格（工资）只能按计划经济的方式来确定，过多考虑的是劳动者的职位、学历、工作年限等资历指标，而很少考虑劳动者的实际能力和贡献，因此，在国有企业实际上很难真正做到按劳分配和多劳多得，而且会由于分配不公而挫伤劳动者的积极性，影响经济效率。总之，这种分配制度存在很大的缺陷，既不公平，又没效率。在深圳的民营企业中，完全按劳分配当然没做到，因为投资者主要依靠资本取得收入，但在劳动力之间却实现了多劳多得。基本做法是，将劳动力

的价格分为两部分，即底薪加提成，底薪与劳动力的价值相联系，提成与劳动力的成绩挂钩。一般地，简单劳动力底薪较低，主要靠提成；复杂劳动力的底薪较高，提成之外可能还给予其他奖励，如年终奖、股份、房子、汽车等。

其次，在深圳民营企业中初步实现了按劳分配和按生产要素分配的结合，基本形成了激励相容的经济利益机制，充分体现了效率优先、兼顾公平的分配原则。调查显示，深圳民营企业中只有13.8%不是投资者直接管理，多数投资者同时也是企业的管理者或技术负责人。无论是合伙制还是有限责任公司，投资者之间的利润分配均是实行按资分配、同股同利；而投资者作为企业管理者或技术负责人则和其他劳动力一样多劳多得，取得自己的一份工资收入。针对利润分配方面存在的不合理状况以及由此导致的雇员无责任感、跳槽、盗窃商业秘密、带走客户、非法侵犯企业财产等行为，部分企业还进行了技术入股、经营入股、员工持股、技术开发奖励等方面的制度创新。如华为公司是全体员工持股的股份制企业，员工持股数

量与其对企业的贡献挂钩、股份实行动态管理、建立了严格的考评制度、形成了良好的激励机制。该公司成立时，是一个只有几个人的私营企业，现已在激烈的电讯设备竞争中脱颖而出，其主要产品已经占领了20—30%的国内市场份额。

据抽样调查分析，深圳目前已有6.5%的企业通过职工持股来调节收入分配、增强职工的责任感和企业的凝聚力。各种经济指标表明，这种办法起到了明显的积极作用，这类企业只占有受访企业资产总量的5.4%，但实现就业却占9.3%，97年的产值和利润分别占10.3%和12.4%。另外还有18.8%的企业打算实行股份制改造、增加员工持股、技术入股的比例，建立激励相容的利益机制。

四、民营企业成为深圳发展高新技术产业的生力军

深圳在发展高新技术产业方面取得了一定成绩，走在国内前列。其中，民科企业功不可没。实际上，民营企业已经成为深圳发

展高新技术产业的生力军。而且，二十年来，深圳民营经济一直保持持续、快速、健康发展，在很大程度上也得益于民营经济中民科企业占很大比重，高新技术武装了民营经济。

(11)民营企业发展高新技术是基于深圳实际的自然选择。

80年代初期，深圳民营企业多半集中在商业、饮食服务业等第三次产业领域，少数涉足第二次产业的民营企业也只是从事劳动密集型的建筑业或简单加工业，产业技术水平很低。由于深圳没有自然资源优势，随着土地成本、资金成本和一般劳动力成本的不断上升，到80年代中后期，产业升级逐步成为深圳经济发展的内在要求。为此，深圳市委市政府开始从各方面对高新技术产业实行政策倾斜，对民营企业发展高新技术产业也采取了一系列引导措施。1987年2月，深圳市政府适时地颁布了《关于鼓励科技人员兴办民间科技企业的暂行规定》，拉开了深圳民营科技企业发展的序幕。1993年，深圳市政府以10号令的形式颁布了关于民营科技企业的第一个行政法规——《深圳经济

特区民办科技企业管理规定》，至此，深圳民科企业发展驶入快车道。

一批主要由下海科技人员“自筹资金、自愿结合、自主经营、自负盈亏”的民营科技企业，以其高度灵活的经营机制，在变幻莫测的市场大潮中异军突起，成为深圳民营企业阵营中最富活力的一支生力军。截止到1999年8月，经市科技局正式认定的民营科技企业已达500家。1990年，全市民科企业工业总产值仅为1亿元左右，1998年已增至140亿元，平均每年翻一番，大大超过同期其它民营企业的产值递增速度。

这些民科企业，80%以上从事高新技术产品的开发和销售，主要分布在电子信息、生物工程和新材料等领域。

(12)以市场为导向，以企业为研究开发主体，在深圳民科企业中实现了经济和技术的结合。

在传统体制下，长期存在技术和经济“两张皮”，科研工作和科研机构游离于产业之外，开发的东西不能及时应用；而企业技术创新能力薄弱，科技成果转化率低。深圳民科企业迅猛发展的一条重要经验，就在

于以市场为导向，以企业为研究开发主体，建立了新型的技术开发体系，一头连接市场、一头连接研究开发，从而较为成功地克服了技术与经济“两张皮”的顽症。

深圳民科企业这种新型技术开发体系有两个重要特色：

首先，研究开发完全以市场为导向。企业直接面向市场，是经济活动中最基本、最重要的细胞。市场需要什么，只有企业最清楚。综观深圳民科企业的发展轨迹，可以发现一个较为普遍的规律，那就是这些民科企业创建时大多看准了市场新的发展方向、或是市场现存的空隙，然后以此为导向，开发研制出新产品，做到了以市场需求为驱动器，顾客需要什么，企业就生产什么；市场流行什么，企业就生产什么。

以深圳元征公司开发研制汽车故障电脑分析仪为例，由于近年来电脑控制的汽车大量产生，检测维修成为难题，封闭在车内的各种线路密如蛛网，依靠肉眼和经验维修汽车已不可能。有市场需求，就应该有产品供给，元征公司瞅准了这个发展机遇，开发生产出汽车故障电脑分析仪，用于读解汽车电

脑系统的多种数据,以便发现故障和故障发生的位置。由于是国内唯一生产这类产品的企业,该产品推出后供不应求,年销售额达上千万元。

在深圳成功的民科企业中,绝大多数都是按“以市场为导向,开发出新产品,而后销售成功”这一方式发展起来的,它们开发出的高新技术与引进项目相比,明显具有市场占有率高、转化快、成本低等优势。比如,全国入网的5种程控交换机,有4种是深圳民科企业根据市场需求开发并实现产业化的,产量占全国的1/3以上。

其次,企业成为技术开发活动的主体。目前,深圳共有市级技术开发中心14家,其中4家建立在民科企业。例如:建立在华为公司的广东省数字通信技术中心;建立在比亚迪公司的深圳市电池及电池材料技术中心等等。企业研发机构的建立,也使大批高技术人才向企业聚集,据初步统计,深圳的研究开发人员有90%集中在企业,其中有近一半集中在民科企业。企业成为研究开发的投入者、组织者和受益方。

这种新型技术开发体系的优势在于:

第一,大大缩短了企业的“产业链”,从产品开发直到形成一个新产业的过程,都能在企业内部完成。如深圳奥沃公司的成功经验是瞄准一项或几项产品—全力研究开发—拿出研究成果—迅速投入生产—组织销售。该公司成立之初,资产不过4000万元,员工不过50人,经过短短几年的发展,现已成为一个拥有数亿元资产的高新技术企业,其主要产品旋转式伽玛刀已获美国FDA认证。现有十几家医院使用该公司生产的伽玛刀。

第二,加快了产品更新换代,有效克服了传统的科技与经济脱节的落后状况。在深圳民科企业中,不少企业做到了那些先进的国外企业所做的“生产一代、开发一代、研究一代、预研一代、构思一代”的产品开发战略。

第三,由于企业成为研究开发的主体,使企业能够面对市场、面对消费展开研究开发活动,既避免了开发活动的盲目性,又使技术与经济紧密结合,使研究开发效益明显提高,形成相互促进的良性循环。

(13)立足于自主知识产权,深圳形成

了一批在全国有较大影响的民科企业。

“创新是国家兴旺发达的不竭动力。”创新的重要体现之一就是拥有自己的知识产权。统计资料显示，深圳民营科技企业中拥有自主知识产权的企业占总数的64%，由自主知识产权产品创造的产值占民科企业总产值的88%。这些项目大多直接瞄准世界先进水平，并与市场结合紧密，具有强大的竞争力和广阔的发展前景，是深圳市高新技术发展的潜力所在。

华为公司自主开发出数字程控交换机，打破了洋机一统天下的局面，成为我国拥有最大的自主知识产权的程控交换机生产厂家。盛博公司推出自行设计开发的一系列可用于通讯、商业等方面的嵌入式计算机芯片产品，技术上与美国的几大厂家处于同一水平线，全国16%的电子百强企业选用了该公司的产品。云海公司自主开发生产的传呼发射机服务于全国近千家寻呼台，是国内最大的无线寻呼发射设备的制造供应商；金蝶公司的小蜜蜂财务软件在全国财务软件评比中名列前茅；新华威等一批软件公司开发的证券交易系统在全国独占鳌头。这些都是

民营企业立足自主知识产权增强市场竞争力的典型例子。深圳民营科技企业以中国人的智慧，创造出一个个属于深圳高科技的骄傲，属于中国人的自豪。

据最新统计，1999年1至10月，全市高新技术产品中，具有自主知识产权的高新技术产品产值占全部高新技术产品产值的45%左右，而民科企业是这些自主知识产权的重要源泉。目前深圳已形成一批具有自主知识产权并具有全国性影响的民科企业，如电子信息产业的华为公司、中兴通讯公司，它们自主开发的程控交换机、技术性能可与国外同类产品的技术性能相媲美；新材料产业的比亚迪公司，其产品取得了美国TA&T质量论证，通过了欧洲安全认证机构CE认证，碱性充电电池产量也跃居世界前列；医疗器械产业的奥沃公司，其主导产品伽玛刀在通过美国FDA认证后，成为国产高档大型医疗设备进入美国市场的第一家。这批拥有自主知识产权产品的大型骨干民科企业，堪称中国民营企业的脊梁。

深圳民科企业自主知识产权拥有量大，技术水平高，其中一个重要原因在于这些民

科企业把技术创新视为企业生存与发展的关键因素，高度重视科研投入。据市有关部门的调查显示：1998年，深圳500家民科企业共投入研究开发经费20亿元。民科企业的积累率达70%以上，其中有不少企业的研究开发经费已占销售总额的10%以上，达到国际同类高技术公司研究开发的投入水平。

五、民营经济把外向型战略作为发展的加速器

深圳毗邻港、澳，地处改革开放的前沿，在发展外向型经济方面，有着独特的地缘优势和政策优势。特区建立之初，民营经济的资本很少，规模很小，主要集中在内向型的商业、饮食服务业等第三次产业和建筑业、简单加工业等第二次产业。经过若干年的创业，深圳一些民营企业已经完成了资本的原始积累。邓小平南方谈话和党的十四大以后，他们开始将眼光瞄准国际市场，通过港、澳，走向世界，积极参与国际经济技术合作与竞争，发展外向型经济，并在发展外向型经济的过程中实现了产业升级和经营机

制的转变。在促进特区经济融入世界经济的进程中，民营企业扮演了重要的角色，发挥了积极作用，成为深圳发展外向型经济的重要力量。

(14)积极利用国外风险资本和资本市场发展自己。

资金短缺是制约民营企业、特别是民营科技企业进一步发展的最大难题。这些企业手中虽握着自主知识产权的高新技术成果，但往往因缺少资金而无法实现产业化或规模化生产。

自90年代开始，国内外风险投资机构IDG、华登国际、亚太基金、中创等纷纷进入深圳，他们看好深圳的投资环境。深圳民科企业，以其独有的机制灵活、产权清晰、决策迅速、技术先进，受到诸多风险投资机构的青睐。美国IDG在深圳投资5个项目有4个是投给民科企业。其中，深圳市金碟软件有限公司是开发财务软件的民科企业，在98年接受美国IDG2000万元人民币的风险投资后，一年的销售额翻了一番，突破了5000万元。成为深圳民营企业利用国外风险资本成功发展的范例。

深圳中贸网技术有限公司是成功利用国外资本市场的又一范例。它也是第一家在美国 OTC 股票市场（第二板股票市场）挂牌交易的中国民营信息企业。上市半年来，中贸网利用第一笔抛出 130 万股融资得到的 100 万美元，收购了两家深圳的相关企业，并建立了若干个电子商务平台。其新颖快捷的网上直接贸易方式吸引了众多企业，其中 80% 以上来自海外。目前，中贸网正酝酿实施第二阶段融资计划，待企业净资产扩张后，计划挺进华尔街美国第一板股票市场，实现第二板到第一板的跨越。

(15) 利用国外的技术和人才资源，增强市场竞争力。

近年来，随着市场竞争的加剧，深圳的民营企业为保持自身优势，超越竞争对手，采取引进和自我培养相结合的人才政策，有效地解决了引进技术和人才的问题。

华为公司是深圳民科企业中的佼佼者，公司员工总数 8000 多人，具有大学以上学历占 85%，技术研究及开发人员达到 40%，但为了提高企业的国际竞争力，仍然注重利用国外技术和人才。不久前，为追踪世界前

沿技术，增强企业发展后劲，华为公司分别在美国硅谷和印度新德里大学设立研究开发机构，招揽了一批高素质的高科技顶尖人才。深圳艾科微电子公司，98 年以优厚的条件从英国招聘一个博士生，专门负责集成电路设计，仅用几个月时间就设计出广泛应用于电子通信类产品的“双口静态存储器”集成电路，经测试，几项主要技术指标均达到世界先进水平，并填补了国内空白。此类例子不胜枚举。借助境外的技术和人才优势，民营企业大大提高了企业的技术水平和市场竞争力。

(16) 深圳民营企业产品已经开始打入国际市场，正在实行从引入到打出的战略转变。

深圳民营企业在发展外向型经济的过程中，往往利用自身的地缘、人缘、信息以及特区发达的金融、交通优势，通过“三来一补”，或代理国外产品等形式，在加工和代理的过程中学习。通过代理，完成了原始积累，掌握了技术，熟悉了市场，减少了产品研发成本，降低了风险，进而开发出拥有自主知识产权的高科技产品，并打入国际市

场。

深圳华为技术公司1988年成立时，是一个只有几个人的私营公司，总经理任正非是台湾鸿年公司电话交换机的销售代理商。正因为对电话交换机的深切了解，他决定要从代理变为自己生产。在政府的大力支持下，华为公司把握有利时机，企业迅速发展，研制开发出拥有自主知识产权的程控交换机，技术性能可与国外同类产品相媲美，不仅夺回了外国公司占据的大部分国内市场，而且从欧美强国手中夺取了一部分东欧和非洲市场，产品销往香港、俄罗斯、立陶宛、保加利亚等11个国家和地区。1998年销售额比上年增长85%，达89亿元人民币（出口创汇为1239.7万美元），为中国电子百强第十名。为减少成本、进一步扩大国际市场占有率，华为在俄罗斯设立了贝托华为公司，CGC08交换机、电源、SDH获俄罗斯邮电部颁发的入网证，其生产的CGC08、SDH在俄罗斯网上运行良好。

又如，深圳圣河保健品公司是深圳市经发局重点扶持的100家小企业之一。该公司采用生物发酵技术，开发出“士邦”果酸功

能饮料，受到中国中医研究院等权威机构的好评。98年10月该公司在市中小企业发展促进会的撮合下，与瑞典布拉姆公司达成合作协议，在瑞典生产“士邦”果酸功能饮料。据业内人士介绍，中方输出原料、配方、技术，外方加工生产，产品打中国品牌，国产饮料以这种方式进入欧洲尚属首次。

六、民营企业把光彩事业作为自己健康成长的重要载体

民营经济发展的同时，民营企业家的队伍也在不断壮大。如何“团结、帮助、引导、教育”日渐壮大、日渐成熟的民营企业队伍，成为统战部、商会等有关部门的重要任务。为此，深圳市、区委统战部、市、区商会先后举办多期民营企业培训班，帮助他们在致富的同时，提高思想认识和觉悟。并多次组织他们赴革命老区、贫困地区考察，进行项目洽谈、合作。还组织、动员他们积极投入慈善事业和社会公益事业。几年来，深圳的民营企业家先后为希望工程、市儿童福利基金、治安基金、1+1助学活动、心连