

个体私营经济 40 年的规模发展

如果说，恢复高考是中国改革开放向大众首先释放的信号，那么开放个体经营则是全面影响民生、促进中国经济转型的首件大事。如今，个体、私营经济已成为中国经济不可或缺的重要组成部分。

历经 40 年的发展，中山火炬开发区的个体私营经济与全国一样，从零到蓬勃发展，既有着普遍的共性，亦有着许多带有处于改革开放前沿的“中山火炬”特色。

阮锦活，是中山火炬开发区土生土长的当地人。1994 年，他放弃了企业白领的身份，专卖文具用品，成为了一名个体户。历经 20 多年的商海打拼，如今他是中山市来来商贸发展有限公司和中山市聚隆古茶庄的董事长，现任中山市个私协会副会长、中山市个私协会火炬开发区分会会长、中山市火炬开发区工商联（商会）副主席（副会长），亦是现届（十一届）中山市政协委员。

阮锦活以其个人所见及亲身的经历，见证了中山火炬开发区个体私营经济改革开放的发展历程。

没有选择的选择

新中国成立前，中山火炬开发区当地有一些商贸传统。作为一个纯农业自然经济地区，当地盛产的甘蔗、香蕉、西瓜、番石榴（冬捻）、苦瓜、粉葛等农产品较为优质，当地人亦有繁殖猪苗的传统，农民会将自己种养的农副产品拿到市场去买卖，以换取一些其他日常生活所需。但区内只有张家边、濠头、小隐等较大的村庄才有商品集散市场，有少数人专职将本地的农产品贩运到翠微、前山（今属珠海市）及石岐，并贩回盐、点灯照明用的煤油、布匹等日常生活用品。其他小村庄基本上是靠挑着担子的货郎穿街过巷进行买卖。

新中国成立后，历经社会主义工商业改造之后，直至改革开放前，区内商贸基本上是由供销社独家经营，所有经济行业均以国营或集体所有制形式存在。由于受生产关系的严重制约，当地生产力极为落后，民众生活水平较低，因而当年这里成为了“偷渡潮”（非法越境赴港澳）的高发地区。

改革开放初期，国家允许个体经济形式存在，但受历史及原有环境影响，作为传统的侨乡，仍然留在当地生活的为数不多的年轻人，既不愿意继续当农民，亦看不起在街边摆卖的小商贩，而区内开始冒出来的众多工厂，招收的主要是来自北方的外来民工，本地人又放不下身段与他们为伍。故当时当地的闲散无业人员比例明显高于中山其他地区。

据档案资料显示，1976 年，与张家边税所分拆，张家边工商管理所成立，开始实行工商业登记管理，但次年登记的企业仅有供销社等 20 家。1983 年后，市场逐步形成商品生产，发展流通渠道，工商所根据“广开门路，扩大劳动就业”的指示精神，宣传政策，提供信息，放宽发证和提供经营场地，组织社会青年、闲散人员、农村富余劳动力，因地制宜，鼓励以合作、家庭形式开办小工厂、小商业、饮食服务业和运输业，积极推动个体和私营工商业的发展。但直至 1986 年，登记注册的集体企业有 76 家、外商投资企业 1 家，个体私营工商户仅有 736 户。

区内为满足群众日常购物需要，建有规模最大的张家边市场，但它是直至 1987 年才扩建的；小隐市场由于水路运输方便，作为区内重要的商品集散地，解放前是区内最繁荣的市场，但直至 1987 年才易地建成 900 多平方米的新市场。区内另一主要市场濠头市场创办于全国抗日战争前，但也是直至 1990 年才作重新扩建。

这一时期，张家边区（火炬开发区的前身）的个体私营工商业发展，比中山市其他镇区要来得缓慢。这些为数不多的个体户工商业，不论是作为从业者还是消费者，都是当年张家边人没有别的选择的选择。

潮流兴下海

张家边区个体私营工商业的迅猛发展，得益于区内由农业经济向工业经济的转型。

1985年，地处张家边区的中山港第一期工程落成，相继开通往返香港的客轮与货运。此时的中国，已处于改革开放全面展开的时期。

1987年4月的中国共产党中山市第六次代表大会，提出了中山之后三年经济发展的战略：以农业为基础，以工业为主体，以石岐城区为中心，以卫星城镇为纽带，发展商品经济，三个产业一齐上，逐步把中山市建设成为一个工农结合、城乡结合的现代化城市。为了实施这一战略，同年11月，中山市委以一名市委副书记当总指挥，两名副市长任副总指挥的超高标准组成了中山港工业开发建设指挥部，成立了以建设中山港出口加工区为主要任务的中山港工业开发总公司，以“筑巢引凤”的形式推动工业化建设。

此时，各种类型的“三来一补”企业、外资、合资企业相继落户出口加工区。大量的外来工人进入加工区工作，由此亦衍生出饮食、生活消费等第三产业需求。

1987年9月，国家工商行政管理局发布了《城乡个体工商户管理的暂行条例实施细则》，全面鼓励个体和私营经济发展。

在强大的市场需求及国家政策的支持下，区内的个体工商业进入了高速发展期。1988年区内国有、集体企业112家，比1986年增长了47.4%；外资企业10家，为1986年的10倍；私营个体工商户985户，比增33.9%。

良好的经济收入、自由的工作环境，令向来看不起小商贩的中国人，对新时期的个体工商户有了彻底的改观。

事实还不仅于此。社会的发展是可以根本性地转变人的观念的。20世纪90年代，中国社会更是刮起一股“下海经商潮”，在国企、机关企事业单位，不少人放弃了长辈们几十年来趋之若鹜的安稳固定工作，而投身商海成为个体户。

张家边区土生土长的本地人阮锦活，就是其中一个例子。1994年，他看到了进口文具质优需求大的商机，放弃了在一个大企业做白领的身份，用自己全部的积蓄1.5万元开了一间20多平方米的小店，专卖文具用品，成为一名个体户。

1994年中山港工商所、张家边工商所合并成为中山市工商行政管理局中山港分局，属科级建制，负责张家边、中山港区和高新技术产业开发区的工商行政管理工作。同年9月，成立中山市消费者委员会中山港分会，维护消费者的合法权益。1995年6月，中山港工商分局易名中山市工商行政管理局火炬开发区分局。区工商分局制定了“抓机遇、深化改革、扩大开放、促进发展、保持稳定”的方针，探索搞活经济的路子，调动干群的积极性和创造性，为区改革开放和经济建设服务，促使集体经济和个体经济持续发展；对私营企业实行三级把关，凡符合条件的做到尽快简化手续，表格收发、核实、签发三道程序半天完成；对扶持项目，允许边上马、边办证，为困难企业排忧解难；为第三产业提升服务，经营行业不断拓宽，广告代理、技术培训、职业介绍、信息咨询等新兴的行业陆续出现；支持有实力的企业致力于科技成果的开发利用，使企业的产品具有“高、精、尖”特点。

1995年区内个体工商户增加至1885户、私营企业14户，合计总数比1988年增加超过1倍。

得益于大批企业的创办

阮锦活的文具用品专卖店，最初开办在原张家边中学的对面，原先他是看中了学生的市场。踏足商海3年，他起早贪黑，一切业务都是自己一个人承担，可小店只能勉强维持，其中的艰辛几乎让他放弃了最初的创业梦。

庆幸的是，他当年并没有因此退缩，而是积极寻找出路。此时正是中山火炬开发区“三区合一”之后，对外招商引资工作已蓬勃展开，正处于各种企业落户开办的高峰时期。他通过对市场的不断观察，发现这些新办企业都是以外资、合资为主，员工的工作态度完全没有老国企那种拖拉、怠慢的现象，工作节奏紧张而高效，还经常处于一个人顶几个人用的状态；这些新开办的企业都有较为规范的管理制度，各种文档管理完善，建档整齐规范，因而开办

时都需要大量文具，日常使用消耗亦较大；再加上这些外资企业都习惯使用国际上流行的品牌，当时国内没有生产，基本上依赖进口，销售利润空间较大。

通过一连串的观察、分析，阮锦活适时首创推出了免费送货上门服务，承包供应企业文具用品业务。此举得到了讲求效率的客户的欢迎。同时，阮锦活注重走薄利多销的路线，还要求员工，只要顾客有要求，一支笔也要送货上门。遇到客户不会使用的新式产品，他还要求员工必须为客户进行讲解和演示。一系列的销售、服务措施，很快赢得了客户的信任，他承包供应文具用品的企业越来越多。阮锦活在文具用品经营的领域里站稳了脚跟，到 1998 年，“来来文具”的面貌已经焕然一新，他赚到了人生中的第一桶金。其后，阮锦活又陆续成立了多家配送中心，高峰时期专用于为客户送货上门的小汽车就多达 20 多台，业务范围扩展到中山以外的珠三角地区。2004 年，阮锦活注册成立了“中山市来来商贸发展有限公司”，业务得到了更大的发展，而他一再坚持为客户提供优质服务，亦赢得了更多客户企业的信赖。

提及个人事业的发展，阮锦活坦言，这首先得益于火炬开发区招商引资的卓越成效，没有众多外资企业的落户开办，就没有他的文具销售大发展。

事实上，中山火炬开发区个体私营企业的发展，大部分都是涉足第三产业，而且都是服务区内快速诞生、成长的第二产业，随着工业化的兴盛而兴盛。阮锦活的例子，仅是众多成功例子中的一个。

灵活多变的经营模式

随着越来越多优质文具的国产化，文具用品的销售利润空间开始下降；中山火炬开发区新办企业的高潮开始回落，企业使用的文具量亦转趋稳定；市场竞争压力亦在增大。2006 年，阮锦活在继续文具经营的同时，敏锐地发现茶业发展的趋势。他再下决心要在茶业这个陌生的商业领域里，开启新的再创业。

进入一个新的经营行业并不是一帆风顺的。茶叶的经营销售在 21 世纪的头 10 年，经历了一个极大的起落风潮。阮锦活在这一波浪中熬过了一段苦日子。然而他并不退缩，而是敢于面对挑战，及时调整自己的经营对策。从市场行情中他敏锐地发现，当人们对茶叶的认识与需求回归理性之后，品质最终是经营生存的根本。于是，他建立了自己企业的品牌“聚隆古”。为了能有效地控制自己经营茶叶的品质，他在六大茶山包销了茶树，在韶关仁化建立了 5000 亩红茶古树园基地，将茶叶的整个制作流程由自己公司的人员逐一把关，确保为客户提供有品质的好茶。他还以自己在文具行业历练成功所获得的商业经验应用于茶叶行业的经营，认为要将品牌做大做强，需要有更广阔的渠道支持，需要有更可靠的终端销售。因此，他在 2006 年就在中山市区的商铺内设立了 4 个经营网点，2007 年为避免市场风暴的影响，他又及时将经营网点收缩为 1 个。现在随着茶业业务的发展，公司已在全国通过网络进行营销，“聚隆古”在茶叶市场发展，也取得了阶段性的成果。

经过 20 多年的商业打拼，阮锦活认为，一个人的发展道路认准了就要有毅力坚持，同时亦要多动脑筋灵活经营。阮锦活深知如今的市场变革很快，尤其是互联网对市场的冲击巨大，选择适合自己的行业和营销模式至关重要。他将自己的经营定位为传统产业多元化发展，在营销策略上，当文具市场和利润萎缩时，他就做减法，将原有的来来文具分店进行大量缩减；而当看到茶叶和红木行业有良好市场前景时，他就做加法，增加茶叶和红木家具经营。他的目标就是把文具、茶叶和红木这些既有文化内涵但又并非严格相关的产品经营好，搭建更完善、更多元化的营销渠道，并希望传统产业能够多元化传承和发展。

40 年的巨变

从下海经商的那一天开始，阮锦活就成为了中山火炬开发区个体私营企业协会的正式会员，随着自己企业的发展壮大，又成为了火炬开发区个私协的副会长，2015 年又被推选为会长。20 多年的商海发展，他亲身见证了火炬开发区个体私营经济的发展变化。

中山火炬开发区个体私营企业在改革开放初期，从零开始，至 2015 年，区内个体私营企业发展到近 1 万家，其中自愿加入火炬开发区个私协会的个体工商户、私营企业 6785 家。他们不但数量发展巨大，经营模式也发生了根本性的变革。

据阮锦活总结，首先的一个变化是“从先付后吃到先吃后付”。火炬开发区的个体户，早期最多的是小食档，主要为区内众多的工厂工人服务。初期的小食档仍延续改革开放前国营、集体食店的经营模式，“先付钱后吃饭”，防止顾客吃后不结账“走单”。随着社会的发展进步，这种形式很快被改变。如今，除了快餐店之外，其他餐饮服务业已经没有人再采用这一模式，“先吃后付”成了行业主流。这一转变反映出人与人之间的信任度在增加。

个私经济第二个变化是“柜台变超市”。“掌柜”“站柜台”是中国人商业的传统俗语，柜台是买卖之间的一个分隔，中国人祖祖辈辈都是这样传承下来的。火炬开发区由于毗邻港澳、历史上是著名的侨乡，以及区内众多外资企业，众多因素影响下，区内的个体经营，虽然初期亦是规模细小的小打小闹经营，但其开架式的自选超市经营模式领先地出现在中国改革开放的大地上。它从根本上改变了人们的消费行为方式，促进了个体私营经济的迅速繁荣。

“送货上门”本来并不是什么新鲜的经营模式，但阮锦活头脑灵活地将其应用到文具销售上时，为他掘得了人生第一桶金。火炬开发区内的很多企业，生产的原材料都靠进口，产品销售亦以出口为主，从企业诞生日起，就注重建立完善的物流配送链。这一做法亦影响着企业与当地的供需关系，如建筑材料、员工饭堂主副食等，火炬开发区内的本地供应商很早就已适应外企的要求进行供应配送。“送货上门”的理念由此很快地普及区内的各个社会生活层面，个体私营工商业从业人员亦率先改变“等买卖上门”的观念，普遍接受了“送货上门”的需求。在网络尚未诞生的年代，“打电话叫外卖”早已出现在火炬开发区内的个体私营工商业中，不仅是饮食，还包括五金、医药等行业。

回顾中山火炬开发区个体私营企业的发展，同时也是总结自己的成功经验，阮锦活一再强调，个体户要发展壮大，已不能仅靠勤劳的传统美德，还要学会动脑，创新是在众多竞争中取胜的关键。“卷起衣袖，落手落脚（亲力亲为）就能赚钱的时代早已过去。”这一点已无需更多说明，阮锦活的成功就是很好的例证。

如今，火炬开发区内有过万家的个体户、私营企业，它们与以往最大的不同是，“开铺做生意”已不是必然。据阮锦活估计，现时区内的个体户、私营企业超过一半在做“电商”生意，即使用网站、微信进行经营，做店商已不是必然选择，许多商户早已放弃临街的商铺。再有，过去个体户传统的“手作坊”亦不是一种必然选择，不少商户可能已配备价值几万元甚至过百万元的机械设备，一个全新的电子、数字化生产时代出现在个体户、私营企业中。最简单直接的一个例子就是电子配匙业，就连补鞋也不再是纯手工作坊。火炬开发区内的个体、私营企业主人员构成，已从当初的纯粹的本地人，发展到今天的新老中山人各半，他们共同为繁荣中山经济而努力奋斗。

撑起半壁江山

历经 40 年的发展，中山火炬开发区 2016 年的全区生产总值已达 506 亿元，与 1980 年的不足亿元相比，已跨越了 3 个数量级。区内已形成以外商、合资企业为主，个体、私营企业为次，国营、集体企业当配角的倒三角型经济格局。

个体私营企业中，已不乏从个体户发展壮大成大型集团式的企业。其中 1994 年始创的张家边海港大酒楼，大胆学习港澳经营模式，设立活水海鲜池，实行点心即点即蒸，建立开放式透明水吧，历经 20 多年的发展，如今已成为一个在中国内地、港澳及美加各地拥有近百家分店，13 个知名餐饮品牌的英国上市企业集团，集团旗下的餐饮企业多年来先后获得“中国餐饮百强企业”“中华餐饮名店”“全国服务业先进单位”“广东地方纳税大户”等荣誉称号，并在各个国家级、世界级的烹饪大赛中荣获骄人的成绩，开创了一个中国餐饮的新纪元。

1993年以6个伙伴和不足万元资本，在中山火炬开发区创立的明阳电气，历经20多年的发展，总资产超过20亿，2015年总产值达200亿，现有员工7000余人，其中，研发技术人员近2000人（含50名外籍人士），业务涵盖风能、太阳能、高端芯片、智能电气、生物质能等新能源装备与工程技术服务领域。集团旗下有20多家子公司，通过大胆引进国外新技术，实行消化吸收，融汇创新，开展核心技术研发；实施发展战略，吸收国际资本，创建自身商业模式；广纳人才等创新举措，已发展成为国内领先、全球具有重要影响力的新能源企业集团，在2016年全球新能源企业500强中位居第32位。

通宇通讯亦是一家1996年在中山火炬开发区创立的私营企业，是一家集移动通信天线研发、设计、生产、销售、服务于一体的民营高新技术企业，也是国内第一家生产移动通信基站天线的企业。其产品具有品种齐全、科技含量高、性能稳定、适用范围广、体积小、重量轻、防水好、安装方便等特点，产品客户包括全球前十大电信运营商中的6个，并供应全球大电信设备集成商，核心产品分别成为国内唯一通过西门子和华为认证的产品。华为的技术专家团对通宇给予了高度评价：“看到通宇生产的天线就看到了我们民族天线工业的希望！”通宇通讯2016年成功在深圳证券交易所上市。

得益于国家“火炬计划”及中山市政府的一系列优惠政策，加上火炬开发区政府的大力推广、招商引资，40年来，每年都有一大批的新投资企业落户区内，并成为了一种相对持之以恒的势态，大批人员集聚区内。商贸活动的频繁促进了区内餐饮服务业的快速发展，区内有海港、金记、中港城、中港海鲜、玉泉、星光、怡园、球记、鸿运轩等一批规模、档次不同而又各富特色的餐厅、酒楼，这一类个体、私营企业，共同造就了中山火炬区远近闻名的餐饮盛名。

通过政府的主导规划，制定优惠让利政策，积极引导扶持，中山火炬开发区的个体、私营企业，亦集聚形成了以五星为中心的装饰材料大型集聚市场，以大岭为中心的机动车交易、检测、服务集聚区，以及由商户自发集聚在东镇大街形成的电信街。这些集聚的专业贸易集群、庞大的专业从业人员，促进了中山火炬开发区经济的发展。

在中山火炬开发区，以海港、明阳、通宇为代表的，分处不同行业而富有骄人成就的个体、私营企业还有一大批，它们以月亮引星星的格局，支撑起该区经济的半壁江山，而该区又一直是中山经济的领头羊，约占全市经济总量的六分之一。

在党的引领下自治

中山火炬开发区个协私协与全国各地一样，是由个体劳动者协会和私营企业协会合署办公的合称，原先是由政府工商部门直接主管，后实行社团法人制，移交给企业家自行管理，履行着“自我教育、自我管理、自我服务、自我发展”的职能。近年来，该协会充分发挥沟通联系党和政府与广大个体工商户、私营企业的桥梁纽带作用，在宣传教育、发展引导、协调服务、规范自律等方面做了大量富有成效的工作，促进了火炬开发区个体私营经济的发展，赢得了有关部门的认可和好评，得到了广大个体工商户和私营企业的支持和信赖。

在非公有组织开展党建工作是他们的工作亮点。火炬开发区个私协自2000年成立党支部以来，配合工商部门开展“小个专”非公党建情况摸底调查工作，吸纳个体私营企业员工中暂时“无家”和“口袋”党员，增强了党组织覆盖面。他们认同党建就是生产力，注重带领全体党员经营户及流动党员经营户做到文明经商，诚信经营，党员经营者向社会亮出了“共产党员经营户”的牌匾，在日常经营中佩戴党徽，便于社会监督，做好党员先锋模范作用。

2011年，根据中山市人民政府《关于促进个体工商户转型升级的实施意见》，该协会积极配合，并通过短信、电话、宣传横幅等形式发动符合升级条件、规模较大的个体工商户进行转型升级工作，鼓励会员企业通过工商部门开辟的“绿色通道”，进行专门的转型升级咨询、核准、预审等服务，先后有一大批个体工商户成功升级为私营企业。

近年来，该协会以“夯基础、强服务、树形象”为工作基调，坚持“火炬精神，服务社群”，充分发挥协会的职能优势，以扎实的工作成绩取信于会员、取信于民，不断提升协会工作的影响力和感召力。他们通过微信、短信、宣传单张等多种形式，宣传企业、个体工商户依法年报的重要性，还设立会员服务中心，为会员提供免费年报服务，为会员提供代办工商营业执照、相关许可证，法律维权咨询等服务，方便了距离工商分局较远的商户，减轻工商分局的工作压力。

过去，人们成为个体工商户，完全是靠自己的摸索与尝试。如今，火炬个私协十分注重发挥传帮带作用，他们成立了创业孵化基地，引导和扶持大中专毕业生、适龄青年组建创业团队，为创业人员提供实践、探索指导，提供初期创业办公场地，为经营者进行入门基础知识培训。为会员举办各种培训成为了他们最为行之有效的工作，推介政府扶持优惠政策，宣传国家政策法规，开设企业经营法律培训等受到了会员的欢迎。

该协会的会务工作还注重为会员开拓国内外市场、寻找商机牵线搭桥。近年来，他们积极组织会员参加“3·28”中山招商经贸洽谈会暨中山—越南经贸合作交流、广州国际美容美发化妆品进出口博览会等，主动地协助会员企业了解市场动态，帮助会员寻找发展商机。

他们还在市人社局、考试院和职业鉴定所提供的技术指导和支持下，组织专业技能考试，开展行业企业技能人才评价工作。

协会还成立人民调解委员会，提高会员的法律意识，解决经营中遇到的法律纠纷，引导广大工商户积极参与经济社会建设，进一步推动社会稳定和经济可持续发展。近年来，协会法律顾问处接受会员企业的咨询来电 500 多宗，通过电话或上门、网络等形式共为企业解答 200 多宗维权案件，解决诉讼维权 120 件，通过诉讼或非诉讼手段挽回经济损失 1 万多元。

近年来，在社会公益慈善活动中，亦能频频见到个私协会会员的身影。“慈善万人行”“六一爱心传递”“公益服务月”“光彩服务周”等活动，会员们都会踊跃出钱出力。

在改革开放的发展进程中，火炬开发区个私协的党支部，主动适应新形势，不断创新服务机制，在协会中积极发挥政治核心、政治引领和政治保障作用，为企业提供更优质的服务，引导个私协广大个体工商户积极参与经济社会建设，做到文明经商，诚信经营，积极发挥桥梁枢纽作用，助力个体私营经济健康发展，为推动火炬开发区的社会稳定和经济可持续发展作出了积极的贡献。