

别因同工不同酬把劳务派遣一棍子打死

如果真的把同工不同酬的板子打到劳务派遣的身上，不仅不够客观，甚至是有冤枉，事实上等于让劳务派遣成了劳动收入分配不公的替罪羊。为了消除同工不同酬为目标而限制劳务派遣只能是治标，推进劳动力要素市场化配置才是治本。

丁是钉

一项关系到2700万劳动者切身利益的《劳动合同法》修正案(草案)正在受到前所未有的关注，而修订劳务派遣相关法条的原因则是因为存在着严重的同工不同酬现象。

但是如果真的把同工不同酬的板子打到劳务派遣的身上，不仅不够客观，甚至是有冤枉，事实上等于让劳务派遣成了劳动收入分配不公的替罪羊。

之所以这样说，是因为同工不同酬的现象在我国普遍存在：首先是同样的劳动质量和数量，在不同所有制企业间所能获得的劳动报酬可能大不相同。比如说，同样的工作性质，央企员工的收入就要远高于其他所有制企业的员工；其次是同样的劳动难度和劳动强度，在不同行业间所能获得的劳动报酬也会大不相同，比如，据《2009中国统计年鉴》相关数据显示，在畜牧业和证券业两个细分行业中，平均劳动报酬相差高达15倍。这些广泛存在的同工不同酬现象，并不是由于劳务派遣造成的。

从全局来看，劳务派遣所造成的同工不同酬问题，影响的范围并不是很大，之所以受到特别关注的原因只是由于这种同工不同酬发生在同一企业中，从而使问题变得更加显性化而已。

从典型企业来看，央企显然是劳务派遣以及同工不同酬现象的重灾区。有报告称，部分央企甚至有超过2/3的员工都属于劳务派遣，劳务派遣已经成为央企降低用工成本的重要手段。但从现实来看，央企中同工不同酬问题的根本原因在于央企员工薪酬太高，而不是央企劳务派遣工的薪酬过低。众所周知，央企员工的薪酬水平远高于市场平均水平，对于这个问题用不着过多解释和论证。



王利博制图

当然，客观地讲，央企非市场化薪酬的形成是有其历史原因的。在国有企业实行市场化改革以前，其全部采用的是低工资同时社会保障由国家负担的制度。随着住房、医疗以及其他福利(包括高管公务用车)的货币化改革，央企员工的薪酬水平获得补偿性的大幅度提高。然而，由于央企利润水平的提高以及内部人控制问题的存在，央企员工(包括高管)已经货币化的各项福利，并没有随着货币化改革而减少，相反却是越来越高。

从劳动力配置市场化和劳动分配公平的角度来看，在央企中，不是应当让劳务派遣工取得与企业员工同样的薪酬，而是应当把央企员工的薪酬降到劳务派遣工同样的水平。因为，劳务派遣工的薪酬水平才是央企员工劳动报酬的市场化价值，央企劳

务派遣工的薪酬应当成为央企员工劳动报酬的市场化参照系。

当然，对央企员工报酬进行市场化改革的前提应当是对其体制内的员工进行一次性的补偿，以弥补其在低工资时期对企业和国家做出的贡献。通过以现金换身份的办法让央企员工和其他劳动者成为平等的市场主体，为央企用工的市场化改革以及全面形成市场化的劳动力资源配置体系奠定基础。

目前社会上有一种较为流行的说法，希望包括劳务派遣工在内的所有劳动力资源的价格向央企员工看齐，从系统科学的角度分析，这完全是一种不切实际的理想主义。首先是劳动力价格的大幅度提高会关系到企业的成本及其竞争力，从中国大部分企业的经营状况和利润水平看，还

无法承受这样大幅度的成本提高。事实上，很多央企之所以采取劳动报酬双轨制，其关键性的一个原因也是由于受成本制约。同时，劳动力价格的全局性变动，必然引发所有要素价格的系统性变化，其结局是难以预料和把控的。最直接的一个影响就是会引发剧烈的通货膨胀，让工资上涨的利益化为乌有。

事实上，在一个完全市场化的劳动力市场上，当劳务派遣工的收入已经低于市场价格时，其完全会选择用脚投票，去寻找更有价格竞争力的工作。同时，在中国不存在性别和种族歧视的大背景下，同工不同酬的现象也会因市场化而失去生存的土壤。

所以，为了消除同工不同酬为目标而限制劳务派遣只能是治标，推进劳动力要素市场化配置才是治本。

中国民营何时开启太空时代

任东晓

2012年6月对于中国来说是双喜临门的一个月。

这头一喜莫过于6月16日晚“神舟九号”的一飞冲天，6月29日成功凯旋，创造了中国航天事业的卓越奇迹；这第二喜则是民营新36条细则的陆续出台，预示着民营资本有望进入“暖春”。

神九畅游太空，民营终迎抬头之日。表面看来，二者并无直接的联系，无非是我国在航天领域与金融投资领域上交了两份满意的答卷，就如同地理测验与理财测验一样，毫无牵扯，然而事实并非如此。

这两份答卷之间的牵连源于一块淹没的美国航天信息。这条信息使我们对中国“政府航天史”模式进行思考，使得我们不禁要问：中国的民营何时也能进入太空？

5月22日，美国私营企业太空探索技术公司发射的“龙”飞船与国际空间站成功对接。让人值得玩味的是，“龙”飞船并非由政府直接研发，或者政府出资外包给要价昂贵的承包商，而是一家2002年才成立的私营企业完成的。可以说，自人类探索太空以

来，几乎所有航天活动都由政府主导，直到2012年5月22日。

美国民营进入太空是奥巴马窘迫迫于政府财务困难的选择。实际上在奥巴马上台之后，太空武器计划因财力不济而迟迟延缓。为此，他开始对历来被巨头垄断的航天领域松绑，砍掉了小布什时期的耗资巨大的载人太空计划，对航天战略做出重大调整。政府逐渐转换航天科技垄断者的角色，将更多空间让与民间。NASA已经把价值数百亿美元的大空行动协议分配出去，鼓励私营企业开发可运送宇航员往返空间站的太空飞行器。

显然，一个大空探索私营化时代已经开启。据估算，目前全球范围蓬勃兴起的空间民用技术以及军民两用技术吸引到的民间投资早已超过5000亿美元。未来2009年—2018年期间，全球将建造并发射1185颗卫星，比前十年增长近50%。

相比之下，在国家行为主导的神舟九号这一庞大的系统工程中，在耗时漫长、耗资巨大的背后，我们又只能看到多少民营企业的身影？尽管有，但大多被限制在外国基础设施装备制造领域，航天工业的真正核心领域还鲜有民营企业的身影。

这些天来，铁道部、卫生部、交通部、证监会、国资委、银监会、保监会纷纷发布支持民营进入太空的相关文件。这些文件中都明确提出要给予民间资本与其他资本平等的准入待遇。这悉数举动均向外界释放了一个积极的信号，即民间资本基本可以安然“入座”各个大大小小的利益格局之中。然而欣慰之余，仍存在令人遗憾之处，那便是航天领域还没有向民营资本开放的橄榄枝。

眼下，借鉴美国的大空私营化理念，中国的“太空经济”也未尝不可慷慨一把，为民营进入航天领域之路亮起“绿灯”。数据显示，与上世纪80年代就开始商业化的西方航天产业比起来，中国的航天产业距离商业化还有较远的距离。迄今为止，美国空间技术产业化已经创造了2万多亿美元的巨额利润，而中国航天产业2010年总收入刚刚步入1000亿元大关，在全球航天业收入总额中仅占3%左右。这么大的空间，也为民营的进入带来巨大的机遇。

显然，中国的航天产业还没有像美国航天产业那般做大做强，差距甚远。首先是航天技术上的差距，尤其集中体现在大推力运载火箭、空间站、航天飞机和卫星四个方面。其次是政策的禁入壁垒，这属于最深层次的原因。

目前，大型航天技术产业化项目还是以有军工背景的企业为主体，大量拥有资金的民营高科技企业则遇到了门槛的限制，无法得门而入。美国现阶段开启的“太空经济”的市场化程度不容忽视，中国军工体系低下的市场化程度迟早会得到改变。我们已经处在科技与市场双重落后的地步了。

扩大航天技术民用化的规模，就必须吸纳活跃的民间资本、民营企业的参与，走市场化的道路。这并不是天方夜谭，美国“龙”飞船与国际空间站的对接已经向世界证明了大空探索私营化的可能性与可行性，而我们眼下需要做的就是积极“对内开放”、积极鼓励引导民营资本进入，深刻贯彻落实民营“新36条”理念。

“神舟精神”的本质在于创新。这种创新具有双重含义，一是科技创新，二是市场创新。不得不说的是，中国航天事业的运作仍过于封闭。但我们相信，随着民营资本进入的深入开展，总有一天中国的航天会心甘情愿地把民营资本一同带入浩瀚宇宙。然而仍需要明确的是，迎来这一天到来的路途注定是漫长的，不可能一蹴而就。中国建立空间站已不是梦，但愿民营进入航空的路途不会那么遥远。

浙江中小企业创新：不应放弃自身优势

任鹏飞 胡海燕

日前，浙江对试点期满的创新型试点企业进行了评估，确定了45家创新型示范企业。浙江产业结构调整浪潮再起，大量的企业开始走上转型升级的道路。

浙江是中国市场经济的先发地，民营充沛。近几年，由于民营开始脱离实体经济，炒作各种商品，浙江乃至整个中国“炒声”一片。过度介入虚拟经济使得浙江民营企业面临经营困难，有的企业主面对无以为继的企业，选择“跑路”。与此同时，传统制造业的利润一跌再跌，产业结构调整呼声也是一浪高过一浪，一些企业开始寻找新的出路。

虚拟经济遇挫使得浙商在重新思考回归实体，走转型升级之路。比如在浙江省“两会”上，浙江省委书记赵洪

祝就指出：“今后不管如何转型升级，实体经济始终是我省经济的坚实基础；不管技术创新到什么地步，实体经济中的制造业始终是科技创新的有效载体，是核心竞争力的有效展现。”

浙江的民营经济占据了浙江经济规模的半壁江山，民营经济的发展也可以说是浙江改革开放30年以来最显著的特征，是中国经济最显著的亮点。目前，有不少企业逐渐走上了转型之路，根据浙江省工商数据显示：已有20%的企业开始了对外投资，34%的企业开展了多元化经营，64%的企业已打算或有意愿投资新兴产业。

在这些已经转型和即将转型的浙江企业中，尤其值得一提的是中小企业。它们转型会面临着比大企业多得多的困难。但同时也具有进行创新的天赋优势。

改革开放以后，浙江的民营经济

强势发展，在实践中积累了雄厚的经济实力、先进的管理经验和丰富的人脉资源以及在各种复杂的经营环境下拼杀的经验。这是浙江企业的优势，同时也是中小企业的优势。同时，浙江中小企业比较“接地气”，善于发现市场的敏感点和热点，能够根据市场做出快速反应。由于本身的组织机构比较简单，决策快、执行力强、效率高也是其特点，没有条条框框的束缚反而比较容易创新。

浙江中小企业主要从事的加工业由于面临着用工短缺、人力成本过高的困境，如果不改变，显然没有出路。但如果完全“调头”，去一些自己不熟悉的行业，又要承担不必要的风险，连生存都难以以为继，谈何发展？所以，浙江中小企业的转型应该量力而行，同时应该在自身行业优势的基础上进行微创新，才能真正走出困境。

浙江中小企业微创新，首先要以市场为导向，发现产品新的卖点；其次，可以通过网络等手段，改善企业的销售渠道；同时，应在原有基础上实行技术改造，改变传统的管理方式。在浙江众多的进行微创新的中小企业中，有不少开始尝试利用网络平台。由于受金融危机影响，一些专注于做外贸的中小企业订单量明显缩减，企业完全依靠外贸具有较大的风险，必须重新找准在国内市场的定位。于是他们尝试利用阿里巴巴这类B2C的网站，根据国内市场需求，对自己的产品和促销手段进行相应调整，从而顺利实现了由外而内转型。

类似于这种不完全放弃自身优势，并对自身产品、技术、渠道等进行微创新的成功经验，值得浙江中小企业借鉴。

莫让“新36条”实施细则成应景之作

(上接第一版)

有媒体统计分析后发现，在已经发布新36条实施细则的各部委指导意见或通知中，有超过半数的细则并无实质性进展，甚至有部分完全照搬7年前“非公经济36条”，新细则成为旧条款的“政策汇编”。这也难怪有舆论批评新36条实施细则更多是应景之作，缺乏诚意。

之前无论是“非公经济36条”，还是“新36条”都是以国务院名义下发，在实施过程中难免会遭遇不同部门不同领域相互扯皮的困境。这次由相关部委制定实施细则，至少可以在各部委下属的相关行业和领域里把新实施细则更为深入的贯彻下去。

除了一些应景之作外，不少部委的实施细则突破了以往的规定和政策，透露出不少新意，亮点频现，受到了好评。以物流行业为例，此前“新36条”仅表态将会引导民间资本进入商贸流通领域，加快物流业管理体制的改革。而此次国家发改委以及公安部等12个部门联合发布的《关于鼓励和引导民间投资进入物流领域的实施意见》则详细规定了民企进入物流行业时在车辆通行、土地政策等方面可以获得重点扶持。

实施细则的“乐观派”与“悲观派”

舆情是社会生活的晴雨表，在推动市场化改革的进程中，能否及时了解公众的反应，发现意见和细则落实过程中存在的问题和矛盾，关系到改革所能取得的成效。此时，我们再次分析新36条实施细则出台前后的舆情，对我们理解公众的反应，反思实施细则的问题，进一步明确未来改革的发展方向具有重要意义。

观察新36条实施细则出台前后的舆情状况，我们大致可以将其分为乐观派和悲观派。乐观派认为，新36条实施细则是中央大力发展民间资本的信号，意味着民间资本春天的到来。

《京华时报》发表《民营破冰的春天已经到来》的评论文章，指出在新老36条总是存在“玻璃门”效应的映衬下，新36条实施细则的出台标志着民营资本的春天已经到来。《经济参考报》6月13日报道认为，种种迹象表明，政府推动型投资向民间自主投资的转变将进一步加快，民营正在进入发展的“快车道”。《新京报》发表评论文章《对民营开放，既要“开门”还要“设座”》，文章认为，对民营的大门已开，更为重要的是开门之后还要“设座”，让民间资本有赚钱的机会和位置。

悲观派则抨击新36条实施细则可操作性低，细则不细，不少关键环节和重要话题均未触及，细则无甚新意，更像是应景之作。

以铁道部为例，著名财经评论人叶檀认为民营进入一没有管理权，二难有红利，三无法建言铁路调度，四无独立核算体制，更重要的是，铁道部门的寻租让人担心所有的投资都会成为沉没成本。铁道部门必须徙木立信，向市场证明改革的决心，而不是圈钱的动机。中国民营经济研究会研究员夏汛涛在接受媒体采访时指出，要完全消除“玻璃门”、“弹簧门”，一方面要确实放开相关领域让民间资本进入，一方面国有企业需要“战略性退出”。在夏汛涛看来，国有企业长期垄断已经在相关领域造成了高壁垒。国有企业不战略性退出，民间资本即使进入相关领域，在目前体制下也不可能站稳脚跟。

济南大学公司金融研究中心主任、博士生导师孙国茂教授接受《中国企业报》记者采访时表示，各部委的《通知》或者《意见》更像是应景之作和无奈之举，而非诚心所为。其理由有二：一是在国家垄断条件下，所谓的市场竞争已经变成了不同的政府部门和利益集团的竞争了，在条件不发生变化的情况下，其他力量很难打破这种垄断竞争；二是长期以来由政府管制所形成的行业壁垒给政府部门带来巨大的利益，这种部门利益使政府部门安于现状、乐于现状。民间智库安邦咨询发表《“新36条”实施细则密集出台只是个开始》的文章，指出切不可对“新36条”实施细则盲目乐观。文章认为，此轮赶场似的政策发布只是促进民间投资的开始，在经济结构调整的道路上，中国才刚刚迈出了一小步，还需要更多的配套措施与更详尽的实施方案支持。实施细则的落实还面临着更多艰巨的改革，需要政府与市场共同努力。

从网络舆情来看，更多的网友对细则的落实持谨慎的态度。有网友质疑“收益、产权、公平竞争”三大根本性问题，在各部委的实施意见中并没有触及。还有网友质疑实施意见虽然从国家角度表示支持民企与国企合作，但是和谁合作、怎么合作、主动权还是在国有企业手里，民企可供操作的细则还是没有。此外，国家发改委投资研究所研究员刘立峰认为，目前国内还没有一个明确的机构或部门代表民营的声音，这样民营在参与一些垄断行业竞争时话语权很少，往往处于被忽略的位置，政府应该成立一个机构，担当民营与部门之间的桥梁作用。

毋庸讳言，2005年“非公36条”和2010年“新36条”，并没有产生预期的效果。民间资本对于政策呼吁和鼓励已越来越产生质疑，本轮鼓励民营新政的出台，有人质疑是再一次“干打雷不下雨”，如何真正从心理上打消民间资本对于未来的担忧和疑虑，或许是这轮新政出台之后，需要面对的真正的挑战。

民间资本的“喜”与“忧”

民间资本“喜”的是，实施细则突破各种阻碍终于出台。从“非公经济36条”到“新36条”，再到实施细则出台，一路走来颇为艰难。甚至有舆论认为，如果没有温家宝总理“今年上半年一定要把实施细则制定出来”的“死命令”，如果不是面临稳增长的巨大压力，此次实施细则的出台可能会面临更大的阻力和压力。

民间资本“忧”的是，“细则不细”使得执行的难度加大，可操作性有限。之前部分地方对民间资本“过河拆桥”的行为至今让不少民间投资者心有不甘。前几年，某地就发生了在经济转好时，把之前请来的民间资本一脚踢出了石油、煤炭等相关行业的事情。浙江商人李家巨十年前应湖北随州招商赴当地投资，却深陷“滑铁卢”，被拘240天的事情至今仍任在民营企业家中议论纷纷。山西官员非法拘禁民营企业家，0元转让数亿市值企业的新闻让民营企业家面对强势的政府和国企时却步不前。

以往的事实证明，没有常态化的对民间资本的保护机制和操作性较强的配套实施规则，民间资本进入的障碍和阻力难以破除，民间资本的收益难以得到切实保障，民间资本的担心和忧虑也就无法消除。没有权益保障的前提，鼓励和吸引民间资本可能只是政府“剃头挑子一头热”的单相思。

民间资本其实更在意的是具有可操作性的配套规则。民间资本真正进入必须要有法可依，有章可循。有了规则，有了章程，才有期待，才敢进入。否则，这对民间资本来说在某种程度上就是一场与虎谋皮的戏。民间资本到底怎样进入，以什么方式和形式进入，能够在多大程度上进入，进入后如何保障民间资本的财产权和资本收益，都还需要进一步的详细规定。

好的政策的生命力在于其能得到切实的执行。没有执行，一切都是空话。在进一步推动更具可操作性细则出台的同时，监管部门有必要加入对其落实状况的核查，确保相关政策在落实中不打折扣。此外，还应注意在顶层设计的层面，根除市场垄断的根源，为民间资本创造更加公平开放的市场竞争环境。

唯此，实施细则才能真正落到实处，民间资本的春天才能真正到来。