



汤敏：落实新 36 条应该做些什么

【名博观点】

国务院最近颁布的鼓励和引导民间投资的新 36 条为民间资本进入新发展领域提供了极大的发展空间。然而，过去的经验告诉我们，如果不认真落实，好政策不一定能够产生预期效果。

从 2002 年人大通过的《中小企业促进法》，到 2005 年的《国务院关于鼓励支持和引导个体私营等非公有制经济发展的若干意见》，到去年的《国务院关于进一步促进中小企业发展的若干意见》，以及各部委、各省市出台的相应文件与政策，应该说出台的政策不少，层次也不低，但是，在各部门、各地执行效果有很大的差距。

为什么促进民营企业发展的政策往往落实不下去？如何保证新 36 条真正得到贯彻执行？如何建立一个新的机制，让社会与利益攸关的各方有一个参与政府政策绩效评价的机会？对此，笔者提出了一些建议，供大家讨论。

为什么对民企开放的政策难落实下去？

为什么对民营企业开放的政策难以落实？道理很简单，如果说过去还受意识形态因素影响的话，经过了这么多年的“拨乱反正”，民营经济在中国市场经济中的作用起码在理论上已经再清楚不过了。今天还有人用国家安全、金融安全、社会稳定等等来说事的，更多的是维护部门利益、集团利益，甚至是个人利益的借口而已。

政策执行的透明度不够是民企准入政策难以落实的另一重要原因。对各部门、各地方配套政策设计、公布、执行的进展，没有一个机制使之能定期向社会公布。准入问题关系到很多民营企业的生死存亡，透明度不够，对他们来说是极不公平的。

促进民营企业发展的政策难以落实的另一个重要原因在于没有严格的绩效评估。如果没有对政策落实的检查、没有一个严格的评估，做好做坏一个样，各地各部门就没有落实好政策的动力。

即使是有这样的检查与评估，还涉及到由谁来评估的问题。由政府部门自己来评估，就会老王卖瓜，自卖自夸，结果可想而知。

民营企业数量大、各种政策又多，到底哪些落实了，哪些没有落实，如果没有一个有公信度的独立评估，不断地衡量不同地方的表现，表扬做得好的地方政府、行业部门，就不能形成一个竞争机制，做得好的得不到表扬，做得差的受不到批评，就会鼓励那些不做为的部门，打击那些勇于改革的部门。

加强政策执行的透明度是落实新 36 条的最基本要求

这次改革，是继 1980 年代的家庭联产承包责任制和 1990 年代的国有企业改制后，中国的第三次重大制度改革。它是放松垄断行业管制，解决国进民退的重大战略举措。应该说，对未来中国的经济结构调整，进一步提高中国企业的国际竞争力都有着重要的意义。

但与此同时，这一改革将触及到很多部门、集团的利益，因此，不会是一帆风顺的。

汤敏：中国发展研究基金会副秘书长，中国人民银行研究生部部务委员会委员，中国经 50 人论坛专家成员。



国家的大战略定下来了，不同的部门会有不同的理解，不同的地方可能执行起来也不会一刀切。这时候，保持政策执行的透明度，促进部门之间的、地方之间的竞争，让全社会来帮助，来监督就显得格外的重要。

可以理解，不同部门与地方有各自的特点，对新 36 条的执行不会齐头并进，会有快有慢、有深有浅。但是，不管执行的情况怎样，公众至少要有知情权。对有关部门的最起码要求就是要有透明度。你的部门干了什么，出了新的落实政策，有多少民营企业申请了，有多少企业被批准了。这些信息应该都及时地公布出来。

这次改革的核心就是打破垄断，信息的垄断是最大的垄断。谁先拿到了政府部门改革的信息，谁就能抢到先机。这对其它企业是不公平的，也很容易产生腐败。

因此，每个季度通过政府电子政务网络把各部门、各地方政府的落实新 36 条的进展公布出来，是信息透明度的最起码的要求，也是最重要的要求。通过定时的信息公布，上级领导机构就可以了解不同部门、不同地方的工作进展和资金流。社会也可以对各个部门、各级政府实行监督。

能否建立一个第三方评估机制

在很多的机制设计中，由于参与的各方有利益冲突，在做绩效评估时，有条件的最好是由第三方来评估。

受此启发，对新 36 条的落实，除了正常的政府内部的绩效评估之外，能不能考虑启动一

个新的机制？

例如，邀请工商联、学术界，以及社会其它人士组成一个或数个落实新 36 条绩效评估组，每年定期对各个部门、各个地方的进展与效果给予评价。看一看各地落实新 36 条的配套政策与措施是否已经出台？这些政策与措施是否与中央精神相符？新的配套措施是否有可操作性？是否可能造成新的玻璃门？你这个行业有多少民营企业申请准入了？有多少被拒绝了？通过部门、地区之间的对比、找出差异，评出先进与落后。这种第三方的评估，可以是中央政府与上级政府的委托评估，也可以是民间自己成立的评估小组。

结语

新 36 条的公布是一个新的改革契机，需要机制创新，才能避免出现过多次出现的问题。这里的关键是，新 36 条的受益主体是民营企业，特别是广大的中小企业。落实新 36 条，要发动社会的参与和监督。只有形成了各地区、各部门的良性竞争，行业的垄断才能被打破、民营企业的发展才能更上一层楼。

相关链接：

新 36 条

新 36 条是指“非公经济 36 条”颁布 5 年之后，国务院于 2010 年 05 月 13 日再次发布的“国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的

若干意见”。该意见中共计有 36 条，为了与非公经济 36 条相区别，故简称“新 36 条”。与“非公 36 条”相比，其措施更细，开放度更高。

新 36 条主要包括以下 12 个方面：

1. 进一步拓宽民间投资的领域和范围
2. 鼓励和引导民间资本进入基础设施和公共设施领域
3. 鼓励和引导民间资本进入市政公用事业和政策性住房建设领域
4. 鼓励和引导民间资本进入社会事业领域
5. 鼓励和引导民间资本进入金融服务领域
6. 鼓励和引导民间资本进入商贸流通领域
7. 鼓励和引导民间资本进入国防科技工业领域
8. 鼓励和引导民间资本重组联合和参与国有企业改革
9. 推动民营企业加强自主创新和转型升级
10. 鼓励和引导民营企业积极参与国际竞争
11. 为民间投资创造良好环境
12. 加强对民间投资的服务、指导和规范管理

专家解析：

民营经济发展迎来历史性新机遇

在当前经济复苏形势不断企稳向好的背景下，《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》13 日公布。中国证券报认为这份被经济界人士称为“新 36 条”的重要文件，意在创造公平竞争、平等准入的市场环境，进一步拓宽民间投资的领域和范围，有利于增强经济的内生动力，有利于发挥国有资本和民营经济各自的积极性，推动中国经济体制在发展中不断完善，必将在改革开放的历史画卷上留下浓墨重彩的一笔。（中国证券报）

“新 36 条”出台意义重大

“新 36 条”鼓励和引导民间资本进入法律法规未明确禁止准入的行业和领域，如金融、石化、铁路、市政建设、保障性住房和国防科技等传统国企垄断行业。在经济初步复苏，中央重点强调经济转型，控制通胀和遏制房价过快上涨的政策背景下，个中意义更为重大。

首先，拓宽民营资本投资渠道，有利于实现投资主体的接棒，改变过去政府投资为主的模式，发挥私营经济成长快、活力高的特性，缩小国有资本投资比重过大所积累的风险敞口，为经济发展提供新的增长极。

第二，通过鼓励民营企业发展，可以有效吸纳社会就业，减轻就业压力，并支持中央关于提高劳动者待遇的政策精神。

第三，合理引导民间资金流向，控制通胀预期。

第四，这是我国调整产业结构，改变过去过于依赖外贸、劳动密集型产业这一发展模式的重要举措，通过吸纳庞大的私营资本，引导其投入到医药、新能源等高附加值、高技术含量的产业当中，积极有效的促进产业升级。（余炜）

潘石屹（SOHO 中国董事长）：

在香港媒体记者追问我，房价会不会降？能降多少？我说，在房地产市场中也有同股票市场一样的“大小非”，一部分房子没有流通起来，不能成市场上二手房的供应量。“大非”是“经转商”即经济适用房转商品房。“小非”是小产权房转正。房地产的“大小非”解禁后，住房的价格会下跌吗？

吴昌华（气候组织大中国区总裁）

20 日请了两位重量级专家，共商如何推动中国城市的低碳发展，收益匪浅。现在国内的一些城市，思路走得很快，也很实际，说吧，如何做，做什么，啥产业，典范工程有那些，需多少钱。很干脆利落。挑战给了专家，可要过问对了，否则，一失足成千古恨哟！

杨曦论（中国品牌研究中心副主任）

19 日晚一位网络资深人士对我说，在网络领域，海外企业胜过本土民营企业的不少，理由是这个行业是高度市场化的。由此推论，是不是市场化程度越高的行业，中国民营企业越有机会？比如家电、汽车等。



林伯强

厦门大学中国能源经济研究中心主任

征收碳税有积极意义

改革开放以来，出口贸易是中国经济快速增长的一个方面，使得我们对国际竞争条件的变化非常敏感。由于中国目前出口的品种以低端产品、高耗能产品为主。这些产品资源对国内能源消耗和环境污染都有比较大的影响，对外贸易产品结构的调整是一个比较长期的任务。那么，面对低碳的全球化，以及发达国家有可能对中国出口产品征收碳关税，中国国内应当可以通过征收碳税的调节手段，刺激出口产业积极应对，为未来面对环境标准高、排放限制更严格的国际贸易大环境做好竞争的准备。进一步说，从避免双重征税的角度说，中国采取国内主动征收碳税有其积极的意义。

对于发展中国家的企业来说，应该积极应对气候变化。当气候变化和环境成为政府和消费者最关心的问题之一时，对于行业的高管来说，无论他们是否相信气候科学，都必须面对气候变化带来的挑战，从中寻找与自己企业相适应的机遇，这就是生存之道。



巴曙松

中国银行业协会首席经济学家

中国地产政策影响全球商品市场

全球化发展到今天，从总量上来看，中国经济对国际市场波动影响已经非常直接，往往超乎我们自己的想象。我们作为国内金融市场研究者，原来习惯于去分析海外的政策对中国市场的影响，但是从应对危机以来，中国决策者所做出的重大决定，对国际市场的冲击和影响不可小视。特别是在危机时期，中国这么快速的增长，在存量上不一定很大的国家，人均 GDP 排名更是靠后，但是在增量上，中国确实是一个大国。我们把 2009 年危机时期，中国和美国这两个国家对照起来看，中国汽车、住房、投资的增长，基本上弥补了美国的下滑，所以，中国成了很重要的稳定世界经济的作用。最近，我们这一轮房地产市场调控政策，对全球商品市场所形成的冲击也是非常大。

【财智大会】

▶ 2010 全球企业家（远东）论坛
主题：新商业文明时代的社会责任
时间：2010 年 5 月 28 日
地点：宜兴

▶ 2010 企业路演（春季）论坛
主题：2010，聚焦 VC/PE
时间：2010 年 5 月 28 日
地点：北京

风云又起

适者生存的法则远比人们想象的残酷，咖啡江湖的暗战只不过刚过了第一回合。结果已经非常明显——通过关闭全球三百多家店面度过危机的星巴克开始回弹，在原本属于上岛咖啡核心腹地的上海和杭州等城市接连开了几家新店。星巴克大中华区总裁的王金龙强调将实施标准化和细节的结合，并考虑中国人的口味，开发新的饮料，创造独特的“咖啡馆体验”。与此对照的是，上岛咖啡不少店面同样加强了“配套服务”，将中式快餐加入菜单中。

然而，如今的咖啡馆市场再也不是几个品牌所能分割的了。这块蛋糕是如此的庞大，吸引了更多的竞争者，意浓、今典、西雅图等后来者也开始招兵买马，而无数装修独具特色以招徕特定人群的咖啡馆也做好了准备。

值得庆幸的是，巨大的市场已经腾出更大的空间，准备迎接新一轮的厮杀。根据国际咖啡组织 2009 年的调查报告，2012 年中国咖啡的消费量将增加到 12 万吨，届时市场零售额将达数百亿人民币，每年增长率超过 50%。

乐观仍是咖啡行业的主调，咖啡烘焙公司 Arabica·Roasters 的总经理斯图尔特·尤恩森召喚更多外国同行来到中国：“市场正在迅速发展，任何公司只要想加入进来，就一定能找到空间。”

目光再次聚焦到上岛咖啡馆，这个用“生意”拉动“生意”的咖啡馆在前期之所以成功，是得益于当时刚刚萌芽和迅速膨胀的咖啡市场和商务需求。

然而随着市场的成熟，竞争者的日渐增多，这种松散的管理模式，漫不经心的品牌维护，会让上岛如何书写这一案例的下半段？

上岛的咖啡江湖

连锁与加盟可以快速提升一个品牌的知名度，也可以令它走向毁灭之路。遍及中国的上岛咖啡或许是个典型的案例，从 1997 年登陆海口与星巴克等国际大鳄一起抢占方兴未艾的咖啡市场开始，一直延续着疯狂的扩张态势。中国的咖啡江湖，上演着一场持久的暗战。

岛咖啡海口店一时顾客络绎不绝。“海南上岛农业开发有限公司”（上岛咖啡前身）八位股东喜从天降：本来打算玩玩而已，谁知不小心挖到了大金矿！

时任上岛咖啡总经理的陈文敏，依靠朋友资金支持和带来的咖啡设备，持有公司 45% 的股份，而董事长游昌胜与其它几位股东共有 55%。

生意越做越大，上岛的目光开始瞄向广袤的内陆版图。2000 年底，八位股东以抓阄的形式“瓜分”商业领土，进行分区经营。陈文敏抽到了浙江、安徽和内蒙古。他凭借丰富的经验，迅速将上岛咖啡的商标贴在了所辖区域的核心城市。

然而和许多 1990 年代创建的知名企业一样，上岛咖啡创建者自身的弱点在初步成功后凸显出来，彼此的摩擦逐渐升级，给冉冉升起的上岛公司带来了毁灭性的打击。

松散帝国

上岛咖啡在全国有三千多家分店，还不包括未经授权的山寨店在内。国际餐饮连锁巨头麦当劳在中国的门店数量，才刚刚突破一千家。想在咖啡店挂上岛的招牌，是一件相对容易的事。更重要的是，“签完协议，交了加盟费，上面有人来指导一下装修和培训，之

刘三白

下午三点，北京现代城上岛咖啡店座无虚席，烟雾弥漫，交谈声此起彼伏。角落里，几个散客抱着电脑喝咖啡。服务生带着职业的微笑，穿梭于各个桌子之间……

与星巴克的“小资”氛围比较，上岛似乎多了一些商务气息。消费者大多都是为“正事”而来，咖啡和饮食味道倒在其次，便于交谈的环境才最重要。上岛咖啡的一位店长说：“就是‘生意’给我们带来了生意。”

内地第一家上岛咖啡店诞生于 1997 年，由台商游昌胜在海口投资开办。短短十余年的时间，上岛编织了规模庞大的咖啡帝国，速度令人瞠目结舌。

拓荒大陆

1968 年，陈文敏在台湾创建了第一家上岛咖啡店，规模很小，与如今城市角落的餐饮小店并无二致。陈文敏头脑灵活，在经营管理上很有一套，生意做得有声有色；最重要的是，他很早就有了商标保护意识，于 1986 年自己创作并申请注册了“上岛及图”商标。这一聪明的举措对他日后的事业影响深远。十年之后，陈文敏以过人的才干，推动上岛咖啡在海南顺利上岸。尽管在他本人看来，这更像一场赌博。

上岛咖啡最初在海南的成功是偶然中的必然。当时改革开放已过 20 年，海口作为先头城市经济迅速腾飞，以地产为龙头的产业带动了日常消费。钱包鼓起来的商人们开始寻找有格调的洽谈地点。而上岛咖啡“咖啡+西餐”的模式恰好迎合了他们的需求。一位九十年代在海南奋斗过的商人说：“当时人们对于咖啡和西餐这些舶来品有近乎崇拜的热情，和别人谈事，要在咖啡厅才够高级，才够有面子。”上