

营改增近期将扩至 9 个省市和 3 个单列市,并确定适时将通信、铁路行业纳入

总量减税“减法变乘法”是根本

■ 子之

继营业税改征增值税上海试点后,试点省市不断扩容,至 12 月 1 日范围已至天津、江苏、浙江、安徽、福建、湖北、广东 9 个省、直辖市及宁波、厦门、深圳 3 个计划单列市,扩围后的改革试点地区经济总量、服务业增加值和税收收入超出全国半壁江山。同时,试点行业也扩至交通运输业和部分现代服务业,并且有权威部门表示适时将邮电通信、铁路运输、建筑安装等行业纳入改革试点。

有关学者在江苏、安徽调研时发现,在“营改增”为契机的“结构性减税”口号的引导下,结构性减税没有真正做好减法,反倒做成了加法,各地普遍出现增加税费的趋势,这让本该因减税而受益的实体经济(尤其是中小微企业)更是“苦不堪言”。

从行业分类看,认为税负有所增加的企业主要集中在运输仓储业。36 家运输仓储业有 63.9%认为税负有所增加,其中税负增加 10%以上的企业占 27.8%。此外,从事文体娱乐、水利环境业的企业也多数反映税负有所增加。

总量减税比结构性减税更合理

在理论界,关于结构性减税的提法,存在很大的争议,争议的焦点主要有两个:第一,结构性减税从理论到政策都有很大的分歧,容易多变,产生多样化;第二,结构性减税政策的减税力度远远不够,对于经济结构调整和升级很难产生实质性的作用。

国家税务总局科研所原所长曾国祥提出,为了加速产业升级和结构调整,为了转变经济发展方式,从理论上和实践来看,应该明确提出总量减税,即指减少厂商企业的宏观税收总量负担,减少全部税收收入在国民收入的总量,降低税收收入在国内生产总值中的比重,特别要减少厂商企业在生产环节中的税收负担。

为什么总量减税比结构性减税提法更为合理?这里必须讨论清楚——我国宏观税收负担到底是重还是轻的问题?这个问题,大家说法不一,官方和民间的认知也不一样。出现这一现象的主要原因是统计口径不一样,所以得出的结果和结论自然不一样。

所谓宏观税负,即指全部税收收入在国内生产总值中的比重。目前我

国的全部税收收入统计数据主要来自正税收入,即国家税务总局代表国家征收的国内税收收入,国家海关总署代表国家征收的关税收入,这两项相加,总额占 GDP 的比重大约是 25%左右,仅从这一点而言,我国的宏观税负确实不高。但是,除了正税收入外,我国还有一部分准税收收入如土地出让金、社会保障基金和行政性规费等,如果加上这一块,即正税收入加准税收收入占 GDP 的比重约会高达 30%左右。如果再加上各级的行政性规费,这个比重还要加大。

总量减税须减少正税收入

事实上,对于纳税人而言,目前感觉到的税负重主要来自于准税收收入和行政性规费这一大块。因此,总量减税的目标首先要下决心下力度减少非正税收入,就是要“清费立税”,减轻厂商企业的税收负担。

“总量减税不要光算减法,还得算乘法”。曾国祥还特别指出,总量减税之后,短期内财政收入可能会减少,但中长期来看,我们应该看到巨大的乘数效应:减税意味着外部因素直接导致企业成本下降、赢利空间扩大,其中一部分转化为价格优势,增强竞争力,一部分成为资本所得,有利于下一轮周期的扩大再生产,完成结构调整和产业升级的需要,还有一部分将转化为劳动者收入,增加居民的可支配收入,长期不振的内需就能被启动起来。在减税政策下,公众的创业热情定将高涨,弱势行业生存空间扩大,投资预期不明朗的行业风险降低,随之而来的是社会就业空间扩大,经济规模增大,总体财富增加,同时税基拓宽,税收总量就会大幅度增加。

究竟应该减什么、怎么减、减多少合适以及减税的实质性意义何在,对这些问题的探讨和解决,我国还缺少一个一般性的指导原则。

天津财经大学经济学院教授李炜光认为,减税政策的制定,应当把创造财富的生产经营领域的法定税负水平,减到不影响企业的竞争力和技术更新换代能力的水平上,而居民日常生活领域的法定税负,应当减到不影响“老百姓”日常过日子,并随着经济发展而生活质量不断有所提高的水平上。只要不影响政府机器的正常运转,不影响必要的公共支出,税负就应当尽可能地确定在最低水平线上。



王利博制图

中国税收体系应着眼长期、优化组合

在具体操作性层面,减税不应是毛毛细雨,而应是大刀阔斧式的总量减税,把主体税种和重要税种——增值税和企业所得税的征收量减下来。有学者说,流转税(也叫间接税,增值税就是典型的流转税)由于其基本特征是税负可以转嫁,减税不会产生明显的效应。其实,任何税收转嫁都是有条件的,而最重要的条件就是受制于价格变动的供需弹性,在供给大于需求,需求不足的情况下,税负是很难转嫁出去的;即使存在转嫁,由于减税而形成的这部分资源总体上是在企业和居民之间流动,并且其“大头”一般不会流到富人的手里去,从而具有一定的刺激民间投资和消费的效应。

李炜光教授还指出,要使中国经济能够长期稳定增长,光靠一时的减税是不成的,最好的办法是把减税作为重新构造我国税收组合,优化我国税收体系

的实际步骤,应取消一切形式的歧视,公平公正地对待所有的纳税人,鼓励民间投资而不是政府自己投资,使税收对经济增长产生推动而不是阻滞的作用,并为今后的长期发展蓄积力量。

对于未来,李炜光教授说:“中国的税收组合应该是简单的,而不是复杂的”。目前中国各级政府的收入渠道过多,除了 19 个税种,政府还大量参与经济建设,通过盈利性的工商业活动而享有投资收益、一般性的经营收入和行政性垄断经营的超额利润,如每年三万亿以上的土地出让金收入已经占到许多地方财政收入的半数以上,这就有简化、归并税制和收费体制的必要。从这个意义上说,减税就更不只是一个临时性的政策,而是应当长期实行的战略性政策。经过若干年的建设,中国实行的应该是一种税种简略、税负尚轻、征管严格而合理、有利于企业投资与创新发展,有利于国民福利水平随经济增长而不断提高的税制,那时候,可以说构建中国新型税收组合的任务基本上完成了。

态度

低 CPI 下难掩房价推动型通胀

■ 丁是钉

国家统计局刚刚公布的数据显示:2012 年 9 月份,全国居民消费价格总水平同比上涨 1.9%,其中居住价格同比上涨 2.3%,高出 CPI 总涨幅 0.4 个百分点。尽管居住价格对于推高 CPI 的直接作用并不明显,但事实上,高房价所产生的传导效应已经成为长期推高 CPI 的基础性因素。

一个简单的逻辑是高房价必然会导致高房租,而高房租必然提升生产、服务和销售各个环节的成本,进而推高终端产品和服务的价格。

高房价推动通胀有四条路径:一是增加了加工企业的用房成本,直接提高产品的生产成本;二是增加咨询、广告、会展等现代服务业的办公和场地成本,并向产品生产和销售环节传导;三是增加商业以及仓储等环节的成本,并向终端产品和服务传导;四是增加了员工的住房成本,等于提高了企业的用工成本,由以上各个环节消化和承担。特别是员工生活成本的提高会导致“工资-物价螺旋”的形成,从而使通胀变成常态。

从 2008 年直到中央政府对房地产业进行调控之前,中国的房产价格全国性大幅度上涨,最高的上涨幅度高达数倍。房产价格的超常上涨之后,通常会出现两种现象:一是房价突破

了其价值,在泡沫破灭后房价大幅度下跌,回归到接近于暴涨前的价格水平;二是房价维持在高点,但房屋租金持续上涨,直到高房价能够从租金得到补偿。

现实情况表明,中国的房价非但没有大幅度下跌的趋势,相反,还在近期出现了反弹的迹象。中国指数研究院发布的最新监测数据显示,8 月份,包括北京、上海、广州、深圳等十大城市住宅(新房)价格指数环比平均涨幅为 0.55%,较前一月扩大 0.15 个百分点,10 大城市环比今年以来首度全线上涨。在这种大背景下,由高房价转化为高房租,并逐级向实体经济传导已经成为一个长期的趋势。

简单地说,房屋月租金和房屋价格的比值叫做租售比,租售比是用来衡量房价水平的重要指标。国际上大多数国家租售比一般为 1:160。而租售比超过 1:300 的房产则没有投资价值。在 2010 年房价高峰期时,北京等一线城市房产的租售比大多超过 1:500,最高的则达到 1:1000 以上。

那些在房产项目上的投资必然追求高额的、至少是合理的回报,这决定了其必然通过提高租金来获取收益。北京市房屋租金价格的走势正好印证了这一逻辑,事实上,无论是居住用房还是商业地产的租金都在快速“补涨”。首先来看居住用房的情况:2012

年以来,北京房租疯涨。数据显示,8 月份北京租赁市场成交均价为 3720 元/月/套,比年初 3052 元的租金均价大涨 21.88%,为 2009 年以来最大涨幅。商业地产的情况也大致如此:统计数据显,2009 年至 2011 年北京大型综合商场的平均租金呈现逐年上涨的趋势,每年平均涨幅约为 10%,并且涨幅呈逐年加大的趋势;与此同时,多家研究机构数据显示,北京目前的写字楼租金同比去年上涨了 50%。

从理论上讲,如果房地产的投资回报达到合理的水平,也就是租售比从目前的 1:500 以上回归到 1:200 左右,北京等一线城市的房屋租金将至少比 2010 年前后的水平增长 1.5 倍。这意味着,即使在房价不再上涨的情况下,房租上涨将成为常态,并将通过不同的路径传导到实体经济,增加实体经济的运营成本。

用工成本大幅上升是导致大量企业经营困难的重要原因之一,以北京为例,在房价处于相对低点的 2008 年,北京市的月平均工资为 3726 元;而 2011 年,北京职工月平均工资已达到 4672 元,较 2008 年增长了 25%。而事实上,北京等一线城市的员工并没有感受到工资上涨带来的生活品质的提升,因为工资上涨的部分基本都用来补偿房租的上涨。媒体调查显示,北上广等一线城市白领的收入一半以上

都用来交了房租。从根本上讲,员工工资的上涨必然是要由企业来承担。这等于说,高房价最终都会转化为企业的成本。

成本上升直接伤害或者说正在摧毁中国经济的竞争力,无论是跨国公司将工厂转移到境外,还是本土公司也在向东南亚等国转移生产能力,还有出口增幅大幅下降,都在用事实说明这样一个道理。

在回归到合理的租售比之前,高房价依然会是房租上涨的基本动力。像“缓释药物”一样,高房价将持续推高实体经济的运营成本和产品及服务价格,成为 CPI 升高的长期性潜在因素,从而形成房价推动型通胀。认清清这一点,我们就不应再被高房价有益论所误导。

房地产是整个经济中的一个环节,并不可能孤立的形成一个独立于整体经济水平的价格体系。房价和其他要素及产品的价格之间必然要达成一个平衡状态。

在目前北上广等一线城市又出现房价反弹苗头的情况下,厘清房价与中国企业竞争力之间的关系尤为必要。因此,有关决策层要从保持和增加实体经济竞争力的角度去处理房地产市场存在深层次问题,而不是让实体经济继续为中国过高的房价埋单。

远见



郭台铭和富士康的三条出路

■ 陈楚楚

最近,媒体流行“富士康代工模式在中国已经走到穷途末路”的说法。仅搜狐一篇文章便有 29 万人点击,应者云从。近几年富士康发生一系列事件,从 2007 年的第一起富士康员工跳楼事件到“连续十二跳”,再到太原群殴事件,最近又爆出烟台雇佣工的事。这不得不让人思考,这个企业是否还能继续生存下去,出路何在?

富士康企业之所以在大陆生根,是利用中国廉价的劳动力成本,来赢得企业竞争优势。就深圳而言,1988 年富士康来深圳投资建厂,1996 年开建深圳龙华科技园,迅速成长为深圳规模最大、出口额最高的工业企业。当初的深圳代工模式也可谓劳显著。

“代工”大规模发展是产业界的一次小型革命,从经济学的角度来看,代工厂创造的价值中,重要部分是劳动者创造的价值。珠三角在改革开放初期基本采取比较粗放的“区位+政策+资源”的发展模式,其中资源包括人力资源、土地资源、环境资源等。富士康的发展,是深圳发展模式的体现。

许多年过去了,由于成本优势不再明显,资源也变得相对匮乏,使得珠三角到了产业转型的十字路口,富士康“N 连跳”事件,暴露出来的不仅是企业与员工的矛盾,实在是这种“深圳模式”背后的中国发展模式正在经受挑战。有学者认为富士康代工模式在中国已经走到穷途末路,不是没有道理。

我们看到,在一个不断进步的年代,企业是应该与时俱进的。“深圳模式”在努力实现转型,深圳有高科技的华为,商业银行的招商,互联网的腾讯,地产业的万科,食用油的金龙鱼,集装箱的中集,工控的研祥,医疗仪器的迈瑞,快递业的顺丰……玲珑满目。多少个“第一”在重建新的深圳模式,然而郭台铭还用着当年的生产模式和管理模式,墨守成规,实是深圳转型的败者,他把事业大业转移到中国中西部,企业近年连续发生一系列问题,也就事出有因了。

企业家李焜耀曾经感叹:台湾的代工企业是一种苍狼文化,但苍狼最终是会消失的,因为草原总有被吃尽的一天。最后生存下来的会是什么呢?可以肯定地说,不会有狼,只有懂得文明的人类。对企业而言,只有用更文明的手段、更有文化的思考、更具历史观的企业经营模式,才有条件长久生存下来。

在改革开放三十多年的今天,富士康的这种生产模式、管理模式是必须要改进的。郭台铭和富士康面前有三条出路。

第一条出路,富士康可以利用科技创新,制造几十万台机器人来改善生产模式。就在去年的 8 月,富士康宣布未来 3 年部署 100 万台工业机器人来进行生产加工;当年 11 月,郭台铭明确提出 2012 年富士康将以日产千台的速度制造 30 万台机器人,用于单调,危险性强的工作。这当然是很好的决策和出路。然而,投资机器人的费用与节省的人工成本之间无法平衡,机器人的购置成本只占到整个成本的 30%左右,但后期编程、改造、维护等费用要占到百分之六七十。显然,这样做就使得富士康成本上升,利润下降。

第二条出路,如果郭台铭只是看中廉价劳动力的话,可以向东南亚的一些国家转移,甚至包括其它的大洲,比如说越南、印度、印尼,这些国家的劳动力成本也是相对较低的国家,也可以达到用廉价劳动力来降低成本这一优势。

我们最不愿意看到的是第三条出路,坚持自己原来的那套生产模式和管理模式,继续原有的“代工”模式。这些年,富士康北拓西进,转向河南、四川、山西等劳动力密集且人力成本更低的地区设厂,依靠政府动用行政力帮忙招募。财报显示,今年上半年,富士康国际总营收 25.04 亿美元,下滑 16.37%,净亏损 2.26 亿美元,上年同期净亏损 1764.8 万美元。今年第一季度,毛利率更是跌破 1%。赖在西部不走,必然结果是压力向劳动力转移,激起更多的富士康事件。

我想,郭台铭不愿意看到自己一手创办的企业走到末路,很好的出路就是制造机器人来达到改善生产模式,但是 100 万是一个略显夸张的数字。似乎郭台铭是想到了,也开始做了,只是还未做到位。

兵法中素有上、中、下三策之说,也适用于商战,一切决定商战的因素皆可成为制胜的手段。企业决策应该准备好上、中、下三策,争取上策,保证中策,力避下策。如果坚持在中国西部,把压力转移到“代工”身上,结果是事件频发,不光是富士康模式到了尽头,更是中国当前的发展模式到了尽头,如果没有更好地替代,就只能在惯性下慢慢死亡。这显然是一种下策。其中策,是把这些代工转移到仍存在人口红利的国家。

说到这里,我们不能不注意富士康进军新兴产业领域。富士康相继宣布选址佛山作为集团 LED 生产基地,在成都投资 1800 万美元生产锂电池,在晋城投资 1000 亿元打造精密磨具生产基地等。可以看出,光伏电池、LED、锂电池、云计算和物联网等被地方政府看中的新兴产业,都被郭台铭作为助富士康集团转型的重要举措,郭台铭宣布,“现时国内的电子商务难以持续,投资过大,富士康将研究新一代电子商务模式,希望可在两年内看到成果。”这是前途暗淡的富士康向我们展示的一缕耀眼的阳光。

我们已经看到富士康的上上策了。在上海黄浦江畔起步,总部搬迁上海意味着转型启动。“新总部的设立是集团在中国大陆未来许多重要发展项目的聚焦以及产业新发展的开始,富士康将由这里从制造走向“智造”,从代工厂走向商贸。”鸿海有意在上海打造一个“商贸富士康”,通过已有和建设中的各实体商店和电商平台,壮大在中国大陆的销售和分销业务,向客户提供生产、物流、销售的一站式服务。

郭台铭说过,“选择深圳就是选择成功。”现在应说,选择上海就是选择成功。

郭台铭的许多想法是好的,但做法总是缓慢。我们希望郭台铭不要犹豫不决,举棋不定。在与上上策对比中,从深圳转移上海,从制造转向“智造”,实是上上之策,这是中国政府强调转变经济发展方式,刺激国内消费的方向是相吻合的,实是应时之举。