

2021 年第 4 期总第 44 期

财经参考

上海对外经贸大学图书馆主办



财经参考

2021 年第 4 期·总第 44 期

国际财经

经济与安全：国防经济学的理论演变和趋势观察-----	1
重设全球经济下的税务底线-----	6
详解拜登 6 万亿美元财政幻术 -----	9

国内财经

“十四五”背景下的金融发展路径-----	12
论“新发展格局”下的财税改革 -----	15
劳动与资本：一个人口分析的新框架-----	23

新闻快讯

5 月制造业 PMI 为 51% 延续稳定扩张态势-----	27
OECD 预测全球经济今年增长 5.8%中国有望实现 8.5%高增长-----	28
日媒：日美欧将“抱团”收紧技术出口-----	29
外媒述评：中国是世界经济发动机-----	30
英媒：美国消费物价创 13 年最大涨幅-----	31

财经参考

国际财经

经济与安全： 国防经济学的理论演变和趋势观察

来源： 财新网 (2021-06-15)
作者： 郭栋 (经济学博士，中国人民银行副研究员；硕士生导师，对外经贸大学兼职研究员)

本文以国防经济学为研究对象，从经济和安全视角，总结了学科理论发展简史，剖析发展出现的热点问题，提出金融策略建议。主要结论：国防经济学强调国家安全优先；理论发展经历了“战争与危机”、“冷战与发展”和“全球化与冲突”的三阶段；趋势观察聚焦经济制裁、贸易与和平、金融战争等问题。金融策略：一是建立危机风险预警和评估体系，预判金融制裁损失，防范隐蔽性的专业“货币阻击”；二是重塑中国在全球价值链中的地位，人民币国际化提升贸易和平效应；三是人民币国债市场具有新兴市场阶段特征，应考虑设计开放的经济安全边界。

一、研究演变：国防经济学学科定义与理论简史

（一）学科属性与概念辨识

经典研究文献的学科定义（Hartley&Sandler，1995，《国防经济学手册》）：“国防经济学是一门以经济学为工具，研究国防与裁军、和平等有关国防问题的学科。当使用这些经济学工具时，国防经济学家必须运用经济学方法，即理论和经验的方法，对国防及其政策问题进行研究，同时必须考虑国防部门的制度特征。”

国防与经济息息相关，国防经济学是一门以经济学为工具，研究与国防相关的资源配置问题的学科（郝朝艳和陈波，2020）。国防经济学是现代经济学的分支学科，其研究的主题包括国防经济资源的稀缺性和国防资源配置的效率等问题。其中，由稀缺性导致对配置效率是研究的基础，即经济学关于资源配置的核心问题与国防经济学一致。以一战期间出现的系列国防经济学文献为起点，国防经济学经过了一个多世纪的发展，可以称其为 20 世纪的重要经济学研究遗产。战争经济学、军事经济学、安全经济学、和平经济学、冲突经济学等反映了国防经济学的不同层面，体现了国防经济学内涵和外延研究的不断拓展。

（二）理论简史与研究演化

对照历史发展的时代特征转换，国防经济学理论研究框架呈现明显的三阶段演化进程，具体包括：“战争与危机”的国防经济学、“冷战与发展”的国防经济学和“全球化与冲突”的国防经济学。

1. 第一阶段：“战争与危机”的国防经济学

该阶段的思想可以追溯到亚当·斯密的《国富论》，主要观点：一是关注战争的经济含义，开创性地对国防的有用性、战争与冲突的因素、和平与发展的关系进行了研究；二是强调“国防比国富更重要”，要确保一国的国防安全是首要目标，对财富的追求不应有损国家安全。之后，大卫·李嘉图、马尔萨斯和萨伊等从古典经济学视角对战争与国防问题进行了经济思考，但是思想的碎片尚未建立独立的经济学科。

第一次世界大战的爆发推导了早期国防经济学的基本框架的形成，即战争经济学的产生，标志性的经济学家和研究文献包括赫斯特《战争的政治经济学》(Hirst, 1915)和庇古《战争经济学》(Pigou, 1921)。随后的第二次世界大战进一步推动研究框架突破传统的新古典研究体系，其中，凯恩斯对两次世界大战起因、结果的经济研究对国防经济学理论的创新发挥重要贡献。两次世界大战期间和前后均出现了典型的经济危机，凯恩斯的政治思想中战争安全 and 经济危机占有重要比例。凯恩斯详述了在战争和危机中政府的实际责任，围绕安全与经济问题，驳斥了经济自由主义实现国际和平的观点，在那个时代具有创新和超越意义。在 20 世纪前半叶，早期的国防经济研究主要关注点聚焦在战争，经济学分析色彩并不浓重，但是仍然对战争对经济的影响、战时经济准备、战争资源筹集、战时经济统制等进行了探讨。

2. 第二阶段：“冷战与发展”的国防经济学

二战结束后的 20 世纪进入了人类历史上的特殊时期，一方面世界经济经历战争破坏后进入战后恢复，经济发展主导全球经济方向；另一方面近半个世纪处于冷战时代。“热战”向“冷战”的转变，改变了早期国防经济学的研究重点，形成了国防经济学新演化，“冷战”和“发展”成为该时期的标识特征。

冷战中两个超级大国的国家安全问题尖锐化，核威慑将短期赢得“热战”胜利的战争逻辑转向在冲突中取得相对优势。希奇和麦基恩在《核时代的国防经济学》(1960)中，以经济学方法论对国防经济中的资源配置效率问题进行研究，构建了国防经济学研究的理论框架。其主要观点包括：国防经济学研究的基础性问题是资源的有效分配和使用；提出国防经济学综合研究的三要素，即战略、技术和经济等。

超级大国的军备竞赛衍生出新的军备竞赛模型，理查森在《军备与不安全》(1960)构建的军备竞赛模型具有创新性，随后冷战时代的国防经济学家在其基础之上进行了扩展。此外，博弈论应用于国防经济学研究成为经济学方法论的创新，谢林的《冲突的战略》(1960)是该时期的典型代表。博弈论分析方法引入战争与冲突问题的研究，在对国防经济学研究产生开创性贡献的同时，也获得了经济学界的高度认可，基于此贡献，谢林获得 2005 年度的诺贝尔经济学奖。

上述文献研究标志国防经济学的正式创立，随着冷战进入后期，围绕国家安全问题的研究主题更加多元化，涵盖经济战与经济制裁、军事联盟与防务分担、军事采办与合同管理等。经济学应用的方法论，如宏观经济、微观经济、区域经济和世界经济等应用分析工具均涉及国防经济研究，定量和定性分析更加规范化。

3. 第三阶段：“全球化与冲突”的国防经济学

20 世纪 80 年代全球化的趋势凸显，从国际经济学的视角，呈现为跨国化、区域国际化和全球化的发展，国与国的经济依赖性因全球化的发展日益紧密。全球化涉及政治、经济、科技、文化、思想等诸多方面，跨境资本和人员的全球性流动成为常态，随之而来的恐怖主义和非传统安全的问题等新“冲突”成为国防经济学研究的新命题。

第三阶段是国防经济学突飞猛进发展的时期，后冷战时代的国防经济学学者不断开创新的研究领域，将理论建模、统计实证和博弈论分析等数学工具应用于军备竞赛、国防支出、裁军、国防工业和

经济战争等问题。其中,《国防经济学手册(第1卷)》(1995)、《国防经济学手册(第2卷)》(2007)和《牛津和平与冲突经济学手册》(2012)成为该阶段最具代表性的学术文献。

前两卷(简称《国防手册》)文献汇集了国防经济学研究的重要学者,均为各自研究领域的学术带头人,如史密斯(Smith)、拉姆(Ram)和邓恩(Dunne)等。《国防手册》的内容是围绕国防经济学在新阶段涌现的新研究领域重要文献的总结。循此对冷战时代和后冷战时期的国防经济学进行全方位的追寻研究,在介绍前沿问题的同时,注重理论分析机理和研究方法论的规范。

第三本文献(简称《牛津手册》)出版的同年,世界银行围绕冲突与发展主题发布年度世界发展报告。《牛津手册》具有同期时代的典型特征,内涵包括:一是冲突与和平问题;二是全球化与经济发展问题。“冲突”的研究涉及不完全信息条件下的冲突博弈,宗教、冲突与合作,冲突成本的测度与经济成本估算,冲突技术与实验室实验等多方面;结合“全球化”背景,聚焦全球化与国际冲突问题,涵盖国家边界、冲突与和平,抑制冲突的规范等研究专题。

二、趋势观察:经济与安全命题的新发现

(一)局部宏观冲突与代理人战争优势

冲突经济学成为国防经济学研究的重要突破,传统国防经济所研究的战争是冲突的极端情况。冲突经济学对“冲突”的研究区别与社会生活中的冲突的范畴(包括暴力冲突和非暴力冲突),研究的对象绝大部分为暴力冲突,且集中于国家层面的宏观冲突。当前世界性的热战发生的概率极低,局部的宏观冲突逐渐演变为当前或更长时期的主要表现形式:一是国家间冲突,如边境军事冲突,甚或两国间战争等;二是国家内部冲突,如国内恐怖活动,派别内战等;三是超国家冲突,表现为国家与国际非国家组织间的冲突,如国际恐怖主义袭击等典型事件。

国防经济学的具体应用使得战争成本问题从概念走向可测度,更广义的使得冲突成本实现了更为精确的度量。以美国与伊拉克的战争成本和总经济成本的测度为例,戴维斯等(2009)基于多情形的贴现估算方案,以2003年的不变价格计算,伊拉克战争对美国造成直接的战争成本在1000亿-8700亿美元;比尔米斯等(2006)估计美国在该场战役中的总经济成本扩大到1万亿-3万亿美元。此外,大国发动对外战争除了经济成本,通常需要承担重大政治风险和国际压力,在此情形下,代理人战争具有综合成本的相对优势,20世纪呈现多发态势。代理人战争是一种廉价、可控的低风险战争,也是一种以较低投入博取较大甚至最大收益的战争谋略,因而对大国具有相当的诱惑力,已成为大国战略博弈和干预地区事务的首选工具(马荣升,2017)。

(二)经济战争目的与经济制裁“白热化”

战争的形势从来就不是单一的,既有充满硝烟的炮火战争,也存在不见硝烟的经济战争。王光祈(1932)在其译著《经济战争与战争经济》(卡尔·赫弗里希,一战德国财政大臣)中,描述了一战时的经济战争和战争经济:所谓“经济战争”,就是指在世界大战中,协约各国,尤其是英国,利用各种“经济封锁”的策略以围困德国;所谓“战争经济”,表现为同时期,德国方面,用各种抵制手段,进行对抗,实现经济困境突围,支持战事。

在经济战争的历史上,以贸易封锁为标志的贸易战尤为突出。基于国防经济学研究中经济与安全位次的设定,经济和贸易在战争经济研究中已有外生变量成为内生变量。经济战争的国家目标已经不再是单纯的军事目标,即发动战争摧毁敌国;逐步转变为非军事目的,即在国际经济冲突中实施有利于本国经济地政府干预,提高其中在世界经济等级中的相对地位。

经济制裁是“经济战争”中除贸易战外另一个重要的“战争”工具,尤其是冷战后,超级大国和国际组织越来越倚重该工具推进其对外政策。随着经济制裁事件的增多和被制裁对象的范围扩大,主

要制裁发起者不断完善其经济制裁的法律体系。罗伯特·佩普（1997）指出，经济制裁有别于贸易战，其目的是政治性而非经济性的。通过历史观察和文献结论，在贸易战中，使用战争工具引发暴力冲突甚或局部战争的可能性不大，在当前时期基本可以排除。但是，由于基于政治目的的经济制裁一般没有基于双方同意的政治制度或法律框架（Richard Haass），由于制裁引发的经济报复容易破坏现有的国际经贸体系，可能在激烈情况下成为暴力冲突的替代造成经贸关系扭曲，成为局部战争的前奏。

（三）“慢球化”转变与贸易和平效应

全球化快速发展已经成为历史，曾经的重要推手美国，其对外政策已经转向保护主义，新冠疫情下“慢球化”成为经济发展的新趋势。“慢球化”造成经济贸易全球化链条的局部断裂，但是在一定程度上却强化国际政治经济的区域联系。从全球价值链视角，全球制造业生产网络的“慢球化”转变形成“三足鼎立”（欧洲-美洲-RCEP），2017年统计数据的产业价值占比：欧洲36.30%；美洲14.62%；RCEP29.57%。在此背景下，国防经济学研究的全球化问题演变为区域贸易与安全问题，即区域贸易制度的和平效应研究。

S·波拉切克等就贸易和平问题提出了新的政治经济学融合理念，该问题的核心在于能否通过营造一种营利性的互动关系（贸易制度），使国家间通过贸易增加联系减少冲突；而新的互动关系大概率又会被可能的冲突和争执所破坏。古典自由主义时期的观点认为贸易有助于推动和平，表面上这可能是大多数的共识，但是该结论存在很大的质疑。已有的研究文献已经论证并非所有的贸易制度安排都能够推动和平，贸易制度的和平效应与贸易制度安排的设计有关。

发展中国家区域经济一体化起步比欧洲稍晚，从二战结束至今，经历了酝酿、发展、低谷和高潮四个阶段。新兴经济体和发展中国家在国际政治经济的重要性日趋突出，对发展中国家区域贸易制度和和平效应的研究具有很强的现实意义。根据郎平（2016）等的研究结论，发展中国家贸易制度的和平效应存在区域风险分情形的特征：一是如存在一定的显著地区冲突风险但并未触及严重的基线风险，区域间贸易制度增加经济联系将对冲突升级存在抑制作用；二是如超过严重风险基线，宏观冲突将与贸易制度形成的经济联系脱钩，即不存在贸易制度的和平效应。

在研究发挥和平效应的路径上应用经济学预期理论分析，当区域贸易合作的制度预期收益超过国家间冲突利益（指国内政治目标的经济量化值），区域贸易制度的和平效应就能够产生，而高层互动机制也能够增信释疑、冲突调解等方面发挥作用；反之，在冲突利益仍然在国内决策排序中占上风的时候，高层互动机制的作用则非常有限。

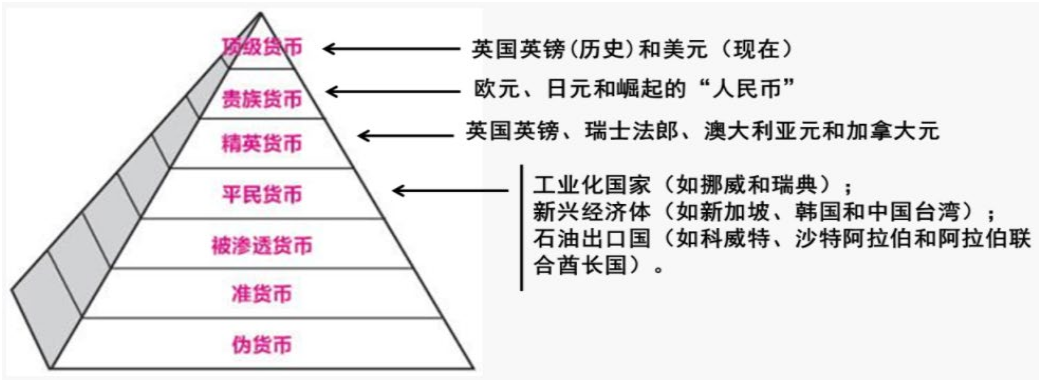
（四）金融战争与货币战争的界定

金融战和货币战属于国防金融学的范畴，其内涵总结为：国防是国家安全的保障，金融是经济的血脉，战争是国家的大事，融资则是战争的大事（陈波，2018）。根据上述内涵，金融战争是以破坏一国国防金融为目的的冲突行为，具体内容：利用货币资金、融通手段在军事或非军事领域进行和实施的战争、战略、战术及战役。部分学者基于实证观察，提出当前金融战的形式呈现多样化趋势，其中，金融制裁与货币狙击是发动金融战的“重”武器。对比拿破仑的表述“战争胜利需要三个要素，第一是钱，第二是钱，第三还是钱”（Michael 和 Eugene），从古至今国防金融的本质问题就是货币问题。因此，在某种意义上，金融战是以货币战为核心的诸多相关军事和非军事冲突的统称。

货币战争和金融战争没有脱离经济战争的范畴，经济战的冲突目标逐步转变为非军事目的，该趋势也是当前货币战，乃至金融战的特征。历史上英镑和美元的货币战争的目标在于争夺国际金融霸权，布雷顿森林体系的瓦解标志的各国货币与实物黄金脱钩，成为代表国家信用的支付工具。美元在国际收支格局中处于世界货币地位，但是国际货币体系仍然是多元化的，国际货币呈现金字塔结构的等级特征（参考《货币强权：从货币读懂未来世界格局》，本杰明·J. 科恩 2017 年），此外，数字货币也

对世界货币形成挑战，作为货币非国家化的代表。世界货币的多元化构成和其背后信用体系的利益目标差异必然导致引发冲突或战争的风险。

图 1：现有国际货币格局中的货币金字塔结构金融与经济



货币战争和金融战争并不是传统意义上的“热战”，但是金融作为经济的命脉，金融战大概率威胁国家金融稳定

和经济安全，甚至引发金融和经济危机，危机升级或预期恐慌将触发国家间的军事冲突。因此，金融战引发危机的风险评估应成为当前国防经济学研究的重点问题，其现实意义远大于金融战具体的冲突形势和原因分析。

三、主要结论与金融策略

（一）主要结论

一是安全优先经济。国防经济学是研究经济和安全问题的经济学科，国家安全处于最为重要位次，经济相比处于次优位置。国家经济和金融发展应成为国防建设的基础支撑，不应因为经济利益得失有损国家安全，包括战略安全、防务安全和军事安全等。

二是三阶段发展简史。国防经济学的创立经历了战争经济思想产生、早期理论构架建立和学科体系创新完善的发展进程。回溯理论简史，其反映了同时期全球政治经济历史特征，呈现三阶段演化进程，具体包括：“战争与危机”的国防经济学、“冷战与发展”的国防经济学和“全球化与冲突”的国防经济学。

三是发展引发新问题。国防经济学作为一门新兴交叉且处于成长中的学科，历史演进中战争形态、国防技术和经济态势等不断变化，研究理论在创新和开拓中不断面对新问题。代理人战争、经济制裁、贸易与和平、金融战争等问题成为新时期的关注焦点。

（二）金融策略

一是建立危机风险预警和评估体系。一方面应对潜在发生的金融制裁进行预判，测度冲突双方的损失成本，评估制裁的破坏程度和风险传导渠道；另一方面增强金融基础设施的穿透式监管功能，防范隐蔽性强和更具专业性的“货币阻击”。

二是人民币国际化提升贸易和平效应。在“慢球化”时代，重塑中国在全球价值链中的地位和作用，推进人民币国际化的进程，发挥人民币的国际公共品服务功能。如在 RCEP 等区域内贸易中扩大人民币定价和结算，并通过金融市场开放为区域内沉淀人民币回流提供安全资产栖息地。

三是国债市场开放设定经济安全边界。中国经济的崛起和在危机中表现的强大经济韧性给国际投资者树立了稳定的信心。人民币国债市场成为境外投资资金的安全避风港，新的国际货币流动性瀉湖已经形成。但是开放既是机遇又存在风险，国债在金融市场发挥基准功能，认清国债市场的新兴市场阶段特征，设定境外持有比例和跨境资金流动的经济安全边界具有重要战略意义。

重设全球经济下的税务底线

来源： FT 中文网 (2021-06-10)

作者： 李军

6 月 5 日，G7 财长会议在伦敦达成一致意见。企业所得税在全球应该被设定 15% 的最低税率，为利润丰厚的大型跨国企业划定最基本的税务底线。这一协议掀开了全球化税务协作与跨国博弈的新篇章。

全球化中的税务协作挑战

随着全球化的不断深入和实体经济数字化的大趋势推动，大型跨国企业在全球协作，尤其是数字化协作的灵活性不断加强。但全球各国在税务法规、税基和税率方面仍然处于各自为战的状态。尽管很多国家和经济体之间签订了双边税收协定，但全球框架下的税务协作始终停留在纸面上。跨国企业的税收问题始终未能在全球层面达成统一意见。

正是由于有这样的分歧与矛盾存在，跨国企业，尤其是互联网巨头们选择在税率较低的国家设立实体，并将自己在其它国家与地区的业务收入与利润转移到这些“免税或低税收国家，借此合理避税。这种方式往往造成税率较高的国家税源流失。

另一方面，数字化经济的特点之一就是没有清晰的边界。互联网企业可以在没有任何实体存在的情况下开展业务并获取收入。比如 Google 占据了全球 (除中国以外) 80% 以上的搜索引擎市场。单就搜索本身，Google 可以无需在任何国家设立实体就获取相关的业务收入。反过来说，这些国家要向 Google 征税也就非常不容易，因为连准确测算 Google 在本国的业务收入都很困难，恐怕需要 Google 提供数据来配合确定。

正是由于以上问题的存在，所以主要经济体之间有关税务问题矛盾重重。欧盟认为美国互联网企业攫取了大量欧盟范围的数字化经济收入，但没有承担相应的税务责任。美国则认为欧盟内的爱尔兰及其它一些低税率国家的存在导致美国企业把全球利润转移到海外，让美国无法征收应得的企业所得税。

最终两个全球超大经济体之间的税务摩擦不断升级。去年英国、法国和意大利等欧盟国家宣布要向 Facebook 等美国互联网巨头征收 3% 的“数字税”。美国贸易代表办公室 (USTR) 则在 6 月初表示将向英国、意大利、西班牙、土耳其、印度和奥地利等六国 20 亿美元的商品征收 25% 的惩罚性关税，以反制对美国企业“数字税”的征收。

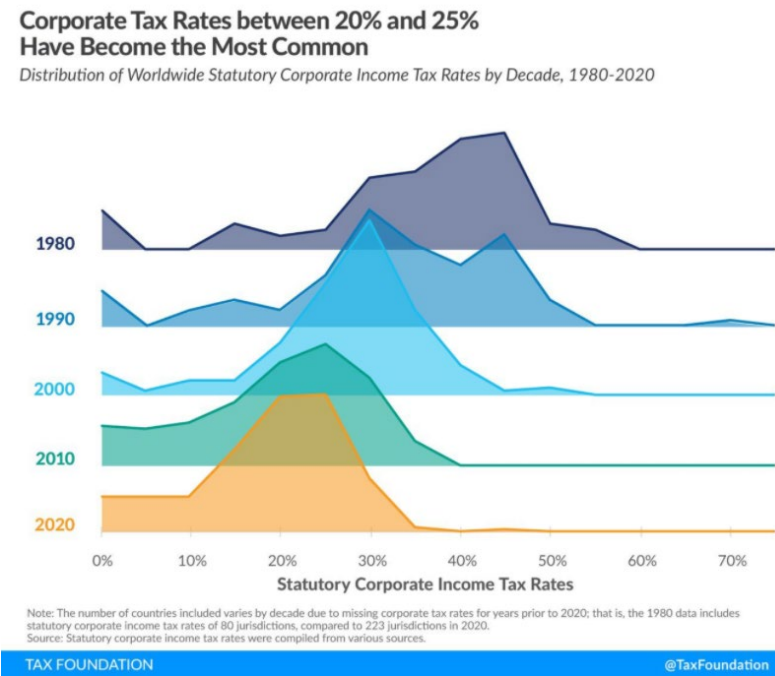
全球范围的税务协作目前已经成为全面数字化经济下亟待解决的问题。2020 年，20 国集团授权经合组织 (OECD) 编制并发布了《数字化带来的税制挑战-支柱一/二 (Pillar One/Two) 蓝图》。其中就包括数字经济下的征税权分配以及利润转移与税基侵蚀问题。在经合组织发布的这份蓝图中，就包含了对于大型跨国企业支付最低水平税收的控制，避免企业向免税或低税收国家转移利润。这次 G7 财长会议中对于企业所得税最低税率 15% 的划定，就成为全球范围内税务协作的实质性一步。

企业税率降低是主旋律

从上个世纪八十年代以来，全球的企业税率一直处于缓慢下降的趋势。这一方面是由于全球长期的和平稳定环境带来的社会运行成本降低，另一方面也是全球化让各国认识到高税率对商业投资的抑

制。制造业及相关供应链的全球化配置与无缝整合，让全球化企业能够寻找性价比最高的“税务洼地”进行投资。

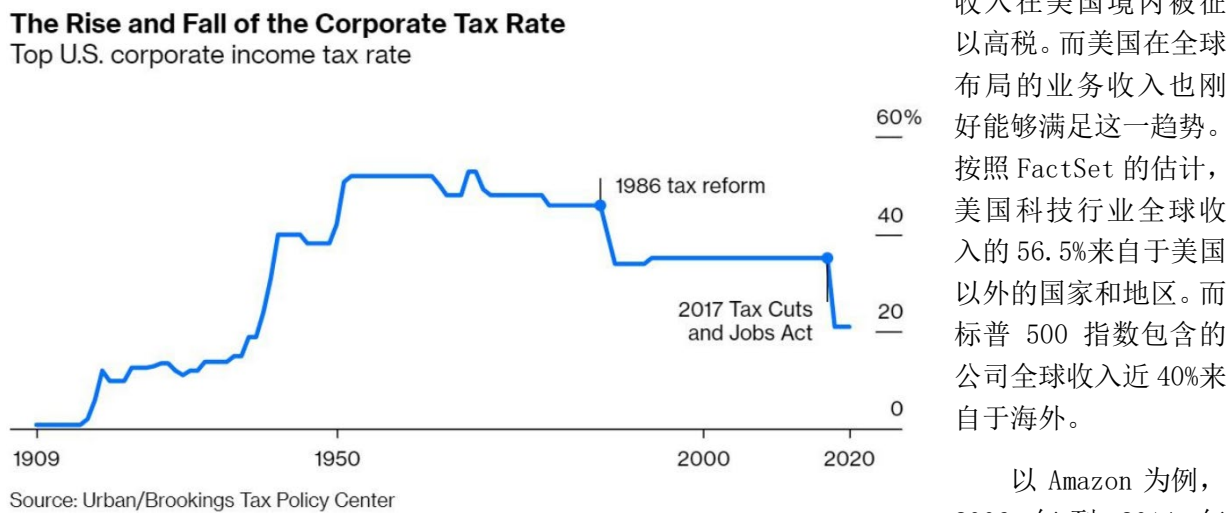
到 2020 年，全球 177 个独立税收管辖区的税率已经从上世纪八十年代的平均 40.1%降低到现在的 23.8%。企业所得税税率介于 20%-25%成为全球的普遍现象。而像香港和新加坡这样的自由贸易港，总体公司税税率只有 15%-20% 之间。当然还有泽西岛、开曼群岛和英属维京群岛等这些避税天堂的存在。这些地区的公司税税率为 0%。中国目前企业所得税基本税率为 25%。



总的来说，发达国家的企业所得税税率往往低于欠发达国家，但美国是其中的一个特例。2017 年美国税制改革以前企业所得税率高达 35%。这个税率水平从 1986 年税制改革后延续了近二十年，直到特朗普在任时大力削减企业税率，才降低到目前的 21%。应该说，美国的高税率对于自身产业发展是有一定阻碍作用的，这也是为什么美国产业，尤其是低利润率的基础制造业必须外流的重要原因。在高人工成本和高税率的共同挤压下，基础制造业在美国几乎没有什么国际竞争力。

高税率带来的压力

美国高税率的代价就是美国的全球化企业巨头尽量把美国以外的业务拆分剥离出去，避免全球化



收入在美国境内被征以高税。而美国在全球布局的业务收入也刚好能够满足这一趋势。按照 FactSet 的估计，美国科技行业全球收入的 56.5%来自于美国以外的国家和地区。而标普 500 指数包含的公司全球收入近 40%来自于海外。

以 Amazon 为例，2006 年到 2014 年 Amazon 欧洲公司负责运营和管理 Amazon 在欧盟的业务，并获取业务收入。在此期间，Amazon 向注册在卢森堡的 AEHT (Amazon Europe Holding Technologies) 公司转移近四分之三的收入。当然，AEHT 和卢森堡政府有税务豁免协议以降低纳税额。这个 AEHT 是真正的“空壳公司”，为 Amazon 保存企业利润并合法避税。当 Amazon 美国

总部需要时，AEHT 才将利润转回给 Amazon 总部。

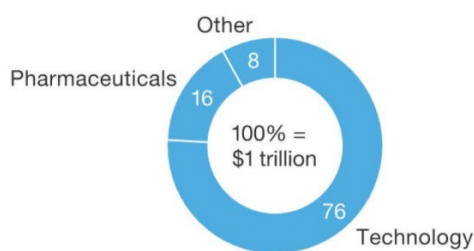
这对于欧盟当然很痛苦。本来应征的税款因为“税务洼地”的存在而流失。爱尔兰、卢森堡这些低税率的欧盟国家成为全球化企业在欧盟范围内避税的乐园。Amazon 在英国的业务收入 2017 年达到 20 亿英镑，利润为 7230 万英镑。但全年的企业所得税只缴纳了 170 万英镑，占利润的 2.35%，不到业务收入的 0.09%。

对于美国来说，税基的流失更为严重。大量美国企业将无需现场操作的业务流程进行离岸外包，或者将业务实体设置在企业税率较低的国家，以完成业务收入的转移。随之而来的就是公司的大量利润被隐藏在海外，美国总部的账面利润完全不能反映企业的实际盈利能力。

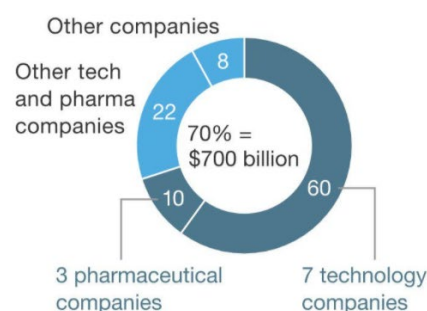
根据麦肯锡的分析发现，美国最大的 500 家非金融公司 2016 年底持有 1.66 万亿美元的现金或其它流动资产，约占年收入的近 20%。其中的绝大部分，约有 1.5 万亿美元左右，超出了公司持有现金数量的必要范围。而在这些美国大型企业持有的 1 万亿美元离岸现金中，有 6000 亿现金被 7 家高科技公司所持有，1000 亿现金被 3 家制药公司所持有。这些海量的现金本来应该是美国政府的企业所得税税基，却被企业在全球化过程中转移到了海外。

Ten companies in two industries hold almost three-quarters of the excess in offshore cash.

Distribution of cash that could be repatriated, by industry



Distribution of distributable cash, by company



McKinsey&Company

美国前任总统特朗普的减税计划，最终就是希望美国企业将业务流程和工作岗位迁移回美国。并同时带回外流的业务收入。企业要将已经全球化的业务流程重新配置回美国需要时间，需要联邦和各州政府的配合，但企业所得税率的下降却会立竿见影地降低美国政府的收入。美国企业所得税月纳税收入从 2017 年税改前的 3000 亿美元降

低到 2019 年年初的不足 2000 亿美元。虽然在 2020 年年初有所回升，但随之而来的疫情让企业所得税下跌到 2020 年 6 月的 1600 亿美元，目前稳定在 2300 亿左右。

疫情期间美国社会中暴露的问题让新任总统拜登选择通过 1.7 万亿美元的基建计划重新刺激美国经济，并补足美国在能源、电力、网络、交通等方面的短板。但巨额的投资又不能通过向失业率高企的普通民众加税获得，所以提高企业所得税率和富豪的个人收入税率就成为必然的选择。拜登希望将 2017 年从 35%降低到 21%的企业所得税率再升回 28%，并以此额外获取 8500 亿美元的税务收入。美国的全球化企业当然会见招拆招，再重新将一部分业务收入转移到海外低税率的国家和地区。

因此，美国国内的企业所得税率调整外溢成为了国际问题。如果“税务洼地”的现状不改变，美国国内加税只会推动全球化企业加速把业务收入转移到海外，造成国内税基的进一步流失。

所以美国总统拜登领导下的美国财政部门希望推动全球税务协作，通过制定企业所得税最低税率的方式降低“税务洼地”的吸引力，并以此推动全球整体税率上升，防止自己的税基流失。应该说，这一设想和经合组织的全球化税制协作蓝图中的核心内容是一致的。但美国之前的税率本来就不属于低位，在上调到 28%之后又会超越绝大多数国家和地区。美国的企业海外利润最低税率又将从 10.5%

提高至 21%，所以美国初期建议全球企业所得税最低税率应该为 21%。但在面对大多数国家的消极反应后，5 月初美国财政部下调了自己的期望值，表示接受 15% 的全球最低企业税税率。

目前在整个经合组织(OECD)内部的企业税平均税率为 21.5%，只有瑞士 8.5%，匈牙利 9%，爱尔兰 12.5% 这些少数国家低于 15% 的最低税率，所以这一最低税率水平预计将被经合组织绝大多数国家所接受。未来如果最低税率被全球普遍认可，这就将成为数字化时代下全球税务协作的重要开端。

在当今世界中，经济价值更多的产生于数据的流动，而非实物商品的流动。传统基于商品生产、流通和交易进行设计的税收原则在全面的数字化流动与价值创造面前显得如此落伍和格格不入。在企业税最低税率水平达成一致后，全球各国还要面临着如何创建一个多边税务解决框架的挑战，以便通过公平和各方均可接受的原则，划分数字经济下的国际征税权。前面的道路还很漫长。

详解拜登 6 万亿美元财政幻术

来源：财新网(2021-05-31)

作者：高瑞东(光大证券董事总经理，首席宏观经济学家，早稻田大学经济学博士)

5 月 28 日，拜登总统正式向国会提出《2022 财年美国财政预算法案》，囊括此前提出的《美国就业计划》以及《美国家庭计划》，预算重心落在基础设施、制造业、教育、医疗等领域。

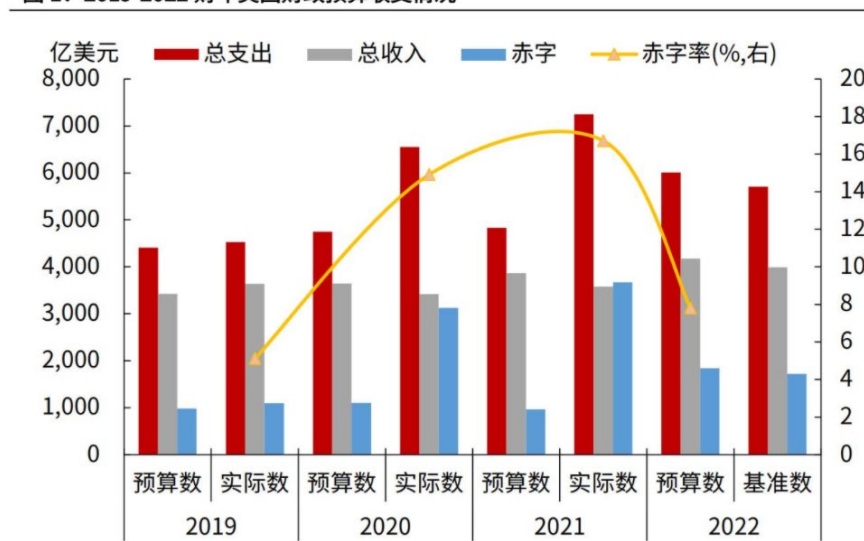
一、6 万亿美元财政预算法案下，拜登如何实现长期财政稳健目标？

2022 财年美国财政预算支出为 6 万亿美元，明显高于 2019 财年的 4.4 万亿美元财政预算支出，其中多出的 1.6 万亿美元究竟流向何处？

一方面，根据联邦政府设定的 2022 年经济增长假设，以及疫情带来的刚性支出估算，2022 财年联邦财政基准支出提高到 5.7 万亿美元，这意味着拜登总统提议的财政预算法案较上述基准支出仅新增 3000 亿美元。

另一方面，拜登总统巧妙地利用加税计划对冲《美国就业计划》、《美国家庭计划》带来的财政压力，并将执行时间由此前提出的 8 年延长至 10 年，短期支出压力得以以后移。尽管

图 1：2019-2022 财年美国财政预算收支情况

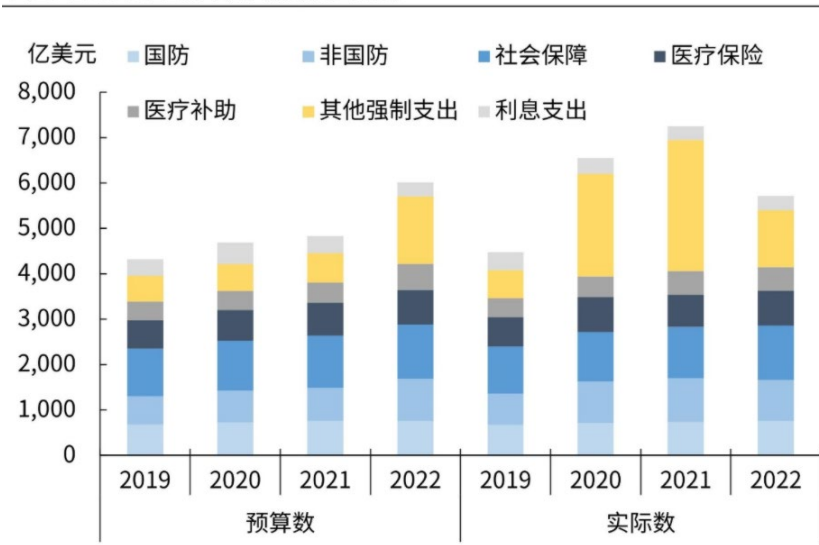


资料来源：白宫，光大证券研究所 注：2022 年基准数来自财政预算法案，其根据 6.2% 的名义 GDP 增速等基本假设，估算当年基准财政支出

本次预算法案中涉及 2.2 万亿美元《美国就业计划》、1.7 万亿美元《美国家庭计划》，但由于两项计划执行周期长达 10 年，导致分摊到 2022 财年的压力较小。例如，2022 财年《美国就业计划》、《美国家庭计划》对应的财政支出分别为 1800 亿美元、640 亿美元。考虑到税收制度改革带来的收入增量，由财政实际负担的

支出分别为 840 亿美元、160 亿美元。

图 2：2019-2022 财年美国财政支出结构



资料来源：白宫，光大证券研究所 注：非国防为自由支配支出扣除国防支出部分。

二、《美国就业计划》收支拆解

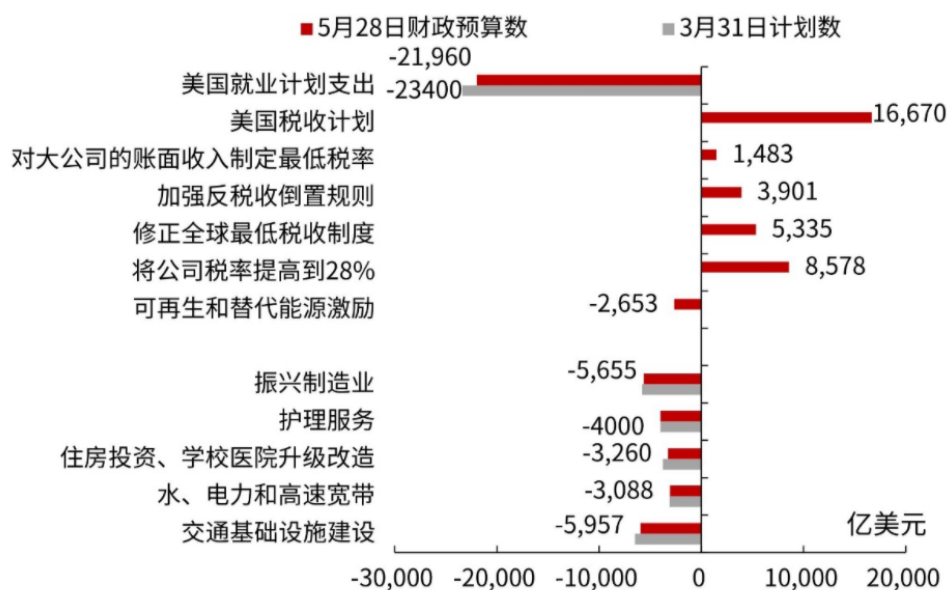
白宫在 5 月 28 日与 3 月 31 日提出的《美国就业计划》规模基本一致，但 2022 财年预算安排不及年度平均水平。根据目前公布的 2022-2031 财年预算安排，《美国就业计划》对应的全部预算支出为 2.2 万亿美元，分摊至未来 10 年，预算支出在 2022 财年初始阶段为 1800 亿美元，于 2026 年达到高峰后回落。其中，交通基础设施建设、水电力及宽带、住房投资及学校医院升级改造、护理服务

、制造业总投资金额分别达 5957 亿美元、3088 亿美元、3260 亿美元、4000 亿美元、5655 亿美元。

当前两党仍未达成一致，民主党已经率先作出让步，未来基建计划存在缩水的可能性。5 月 27 日共和党提出 9280 亿美元基建提案，低于民主党后续提出的 1.7 万亿美元规模。共和党的基础设施提案中包括将 5060 亿美元用于道路、桥梁和主要项目，将 980 亿美元用于公共交通系统、720 亿美元用于水利基础设施，但不包括为免费社区大学或带薪家事假等优先事项提供资金。共和党希望资金全部用于实体的基础设施，而非“人力基础设施”，并重申反对提高公司税、对富人群体征税来支付基建投资。

此外，拜登计划通过一项针对美国制造业的税收计划，以覆盖 76% 的就业计划支出。一方面，税收计划取消化石燃料税收优惠，扩大和加强可再生能源和替代能源的激励。另一方面，加大公司税改革，阻止利润转移至海外避税。具体而言，包括将公司税率由 21% 提高到 28%，呼吁全球最低税率，加强反税收倒置规则，针对大公司的账面收入制定最低税率，以确保大型盈利公司不再

图 3：白宫 5 月 28 日与 3 月 31 日提出的《美国就业计划》对比



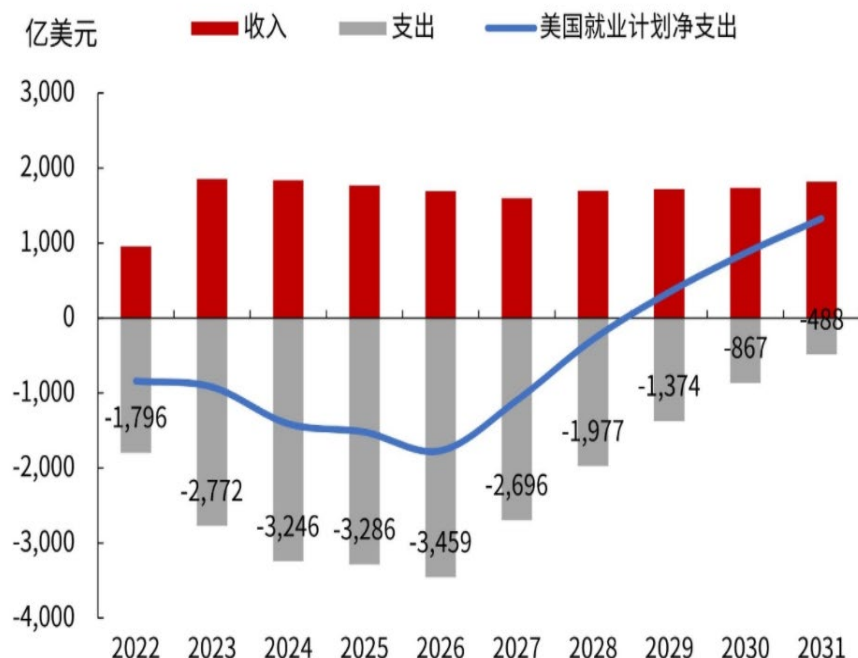
资料来源：白宫，光大证券研究所

注：5 月 28 日提出的《美国就业计划》总额 2.2 万亿美元，是 6 万亿美元财政预算案的一部分。

收计划取消化石燃料税收优惠，扩大和加强可再生能源和替代能源的激励。另一方面，加大公司税改革，阻止利润转移至海外避税。具体而言，包括将公司税率由 21% 提高到 28%，呼吁全球最低税率，加强反税收倒置规则，针对大公司的账面收入制定最低税率，以确保大型盈利公司不再

逃避缴纳联邦所得税。2022-2031 财年，通过这项美国税收计划，拜登预计带来新增财政收入 1.67 万亿美元，将减轻财政负担，解决 76% 的《美国就业计划》支出。2022-2031 年期间，预计《美国就业计划》的年度净支出将在 2026 年达到高点，为 1768 亿美元。

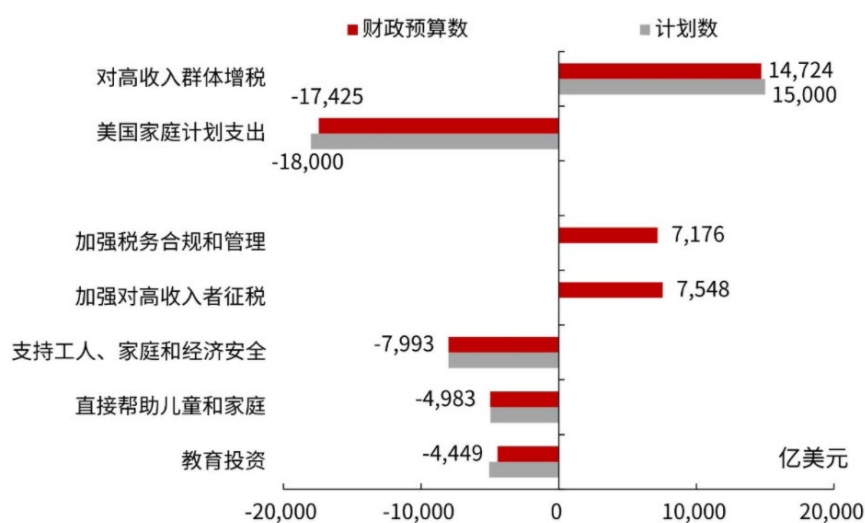
图 4：2022-2031 财年《美国就业计划》收支情况



资料来源：白宫，光大证券研究所

《美国家庭计划》支出的 85% 来自于对高收入群体增税，由于加税计划推行阻力较高，《美国家庭计划》的顺利实施有较大难度。具体而言，针对收入超过 40 万美元的个人，所得税率从 37% 提高到 39.6%；对于年收入超过 100 万美元的家庭，将资本利得税从 20% 提高到 39.6%。同时，加强税务合规和管理，引入全面的财务账户信息报告，提高税务信息准确性。

图 5：白宫 5 月 28 日与 4 月 28 日提出的《美国家庭计划》对比



资料来源：白宫，光大证券研究所

注：5 月 28 日提出的《美国家庭计划》总额 1.7 万亿美元，是 6 万亿美元财政预算案的一部分。

三、《美国家庭计划》收支拆解

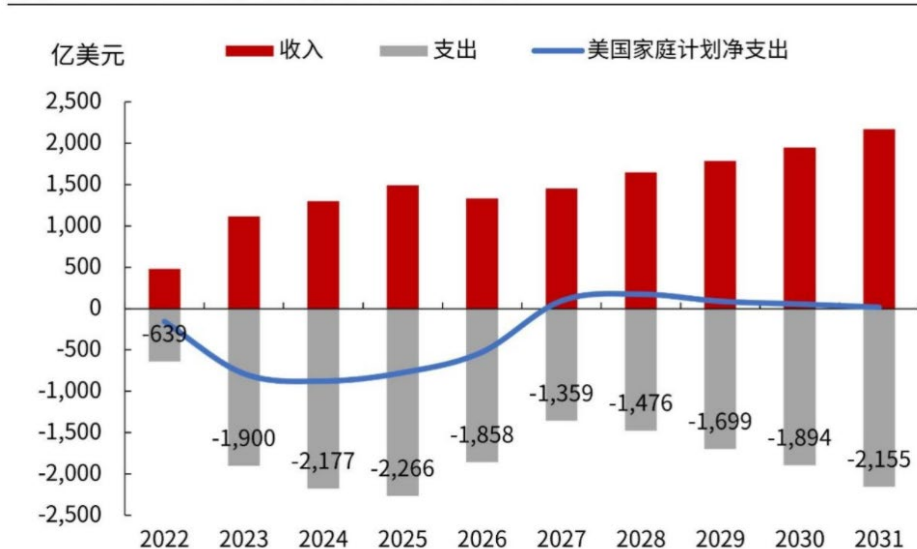
白宫在 5 月 28 日与 4 月 28 日提出的《美国家庭计划》规模也基本一致，2022 财年预算安排为未来 10 年内最低水平。根据目前公布的 2022-2031 财年预算安排，《美国家庭计划》对应的全部预算支出为 1.74 万亿美元，接近此前提出的 1.8 万亿美元。其中，教育投资、对儿童和家庭直接支持、工人、家庭和经济安全支持金额分别达 4449 亿美元、4983 亿美元、7993 亿美元。

四、6 万亿美元财政预算法案后续如何推进？

美国加税计划、《美国就业计划》、《美国家庭计划》将通过财政预算流程共同推进。如若 10 月 1 日前参众两院尚未达成一致，预计将调用 2022 财年“预算和解程序”加快推进。

一般来说，每年的财政预算法案的审议包括四个步骤：

图 6：2022-2031 财年《美国家庭计划》收支情况



资料来源：白宫，光大证券研究所

第一步：由总统提交财政预算申请后，将交由国会审议，着手准备预算决议。

第二步：众议院和参议院预算委员会将分别与机构官员举行听证会，然后制定一项并行的国会预算决议，预算决议最终需要得到两院的多数票才能通过（美国多数法案的投票按照“简单多数”原则通过，但若少数党议员发表冗长辩论阻止议案通过时，需要 60 票结束辩论）。

按照预算法要求，国会应该在 4 月 15 日之前通过预算决议，但近年来由于新总统上任等因素，往往无法在规定日期完成。在这种情况下，参议院和众议院通常会制定单独的预算目标，用于替代预算决议。

第三步：预算决议通过后，由国会审议年度拨款法案，通过拨款法案对自主性支出进行安排。同时，国会其他相关委员会根据预算决议修改相应的授权性立法，执行预算决议对强制性支出和税收的安排，制定协调法案。

在此阶段，国会有时会利用“预算和解程序”，以加快对强制性支出和税收立法的审议。根据《国会预算法》，预算委员会可以直接上报三种预算变更类型，即直接支出、收入和债务限额。在同一财年内，“预算和解程序”只有一次使用机会。

第四步：在参众两院达成一致后，预算决议递交总统签字。总统签字后，预算案才能正式生效。10 月 1 日是所有法案签署为法律的最后期限。如果届时拨款法案未按时通过，国会有两种选择。一是通过持续决议，按照当前开支水平使得联邦机构保持正常运转，直至正式预算案通过；二是允许政府关门，2013 年、2018 年和 2019 年就发生过此类情况。

国内财经

“十四五”背景下的金融发展路径

来源：爱思想网 (2021-06-02)

作者：周月秋(中国工商银行首席经济学家，亚洲金融合作协会首席经济学家合作委员会副主任)

去年以来，习近平总书记在不同场合，多次就构建“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互

促进的新发展格局”作出重要指示。“十四五”规划纲要将新发展格局作为把握新发展阶段、贯彻新发展理念、开启全面建设社会主义现代化国家新征程的重大战略部署。

中国工商银行首席经济学家周月秋在《北大金融评论》发表文章指出，未来中国金融发展路径主要包括积极服务扩大内需，以创新驱动、高质量金融供给引领和创造新需求；积极服务科技创新，推动产业基础高级化、产业链现代化建设；积极服务要素流动，以高质量金融服务助力提升经济循环效率以及积极服务内外联动，提高跨境金融服务和参与国际金融治理的能力。

积极服务扩大内需，以创新驱动、高质量金融供给引领和创造新需求

经过 40 多年改革开放，我国已形成 14 亿人口、4 亿多中等收入群体的全球最大、最有潜力的市场。人均 GDP 超过 1 万美元，正在向高收入国家迈进，内需特别是消费将成为构建双循环新发展格局的首要驱动因素。美国（1978 年）、日本（1981 年）、韩国（1994 年）在人均 GDP 达到 1 万美元时，居民消费占 GDP 比例分别为 60.5%、53.9%、51.8%，美国、日本消费支出占居民可支配收入比重（消费倾向）分别为 87% 和 79.2%，均明显高于我国 2019 年的 38.8% 和 70.1%。后疫情时代，外部形势错综复杂，更加需要我国发挥超大规模市场优势，构建以促消费为核心的内需体系。既要改善收入结构，缩小收入分配差距，提高中低收入群体的消费能力，适应高中低收入群体边际消费倾向变化规律。又要发挥投资对优化供给结构的关键作用，提升供给对消费升级的适应能力，以及对新增需求的创造能力。

金融业是内需体系建设的重要主体，长期以来以服务投资和商品性需求为主导。未来需要在服务好传统内需市场的同时，积极探索支持新型消费尤其是服务型消费的新路径，不断增强金融服务对收入结构优化和消费需求升级的适应能力。一是运用好促进消费的政策红利，优化内部授信流程，创新消费金融产品，提升人民的获得感、幸福感和安全感。二是创新全渠道服务体系和全场景服务生态，扩大服务半径和服务效能，支持构建共建共治共享、共同富裕的民生发展格局。三是加大对农村地区、低收入群体的金融服务供给，做好金融精准扶贫和乡村振兴的有效衔接，促进乡村居民消费潜力释放。四是强化对“两新一重”的资金支持，带动扩大有效投资，助力发挥调结构增后劲、促消费惠民生的关键作用。五是以智慧政务和智慧社区为重心，为政府机构和社会大众提供智能化服务方案，助力完善社会信用体系，提升民生治理现代化水平。

积极服务科技创新，推动产业基础高级化、产业链现代化建设

二战之后，受益于第二次工业革命积累形成的交通运输网络，以及以信息技术为核心的第三次工业革命开启，全球产业分工体系加速演进，并随着劳动力禀赋差异呈现出“雁阵迁移”特征。1953 年，美国制造业产值达到巅峰，占全球的 44.7%。随后生产中心向东亚迁移，日本制造业产值占全球的比重从二战后的 2.6% 提高到 1980 年的 14.9%。改革开放之后，我国积极融入全球化分工体系，发挥人口红利优势，并通过持续的产业升级，提高在全球价值链中的位置，逐步成长为世界工厂。2009 年我国制造业产值已占全球的 25.9%，是美国的 1.6 倍。

可以说，二战至 2008 年全球金融危机之前，是全球化的大发展时期。基本上形成了欧美作为研发、金融和消费中心，东亚特别是我国作为制造中心，其他一些资源能源大国作为资源品输出中心的经济大循环模式。2008 年全球金融危机暴发，美国制造业长期空心化和过度消费、过度负债的经济发展模式暴露出问题。全球化开始由之前的扩张阶段进入收缩阶段，部分国家试图对全球分工进行调整，以重构制造业的全球价值链。疫情冲击之下，全球供应链和产业链引发加速调整，产业链“两头在外”的发展模式，使得上游产品和关键技术的可获得性易受到外部环境的冲击，在我国，突出表现为“卡脖子”问题。进入新发展阶段，就是要突出创新在我国现代化建设全局中的核心地位，发挥新型举国体制优势，让技术进步加速向“原发式”自主创新方式转变。

我国正在加大直接融资市场发展,形成更加丰富和多层次的金融体系。但目前间接融资仍然是主导,依然发挥着服务国家重大需求、维护产业链和供应链安全的重要作用。金融业的创新,就是要配合中央银行和监管政策,发挥结构性的货币政策职能。同时在投融资模式创新上积极探索,加快完善金融服务创新的体系,尤其是探索形成对知识型、创意型前沿科技企业的金融支持路径。

一是发挥好货币政策传导的重要职能,加大对重点创新链、产业链、供应链的融资支持,开展全链式服务,提高资金投放效能。二是积极布局金融科技,推进集中式架构向分布式架构转型,增强金融服务的灵活性和适配度,夯实服务科创企业的底层技术基础。三是针对科技企业典型的“轻资产、无抵押”特征,拓宽信用、政务、市场化信息来源渠道,构建具有海量数据处理能力的大数据解决方案,支撑数据管理与经营决策。四是构建适应科创企业融资需求的技术价值评估体系,推广专利权、商标权、股权和应收账款为抵押权的新型抵押贷款,支持科创企业盘活无形资产。五是构建“基础研究+技术攻关+成果转化+场景应用”的全生态链服务体系,综合运用“商行+投行”模式,精准服务科创企业不同生命周期、不同风险偏好的金融需求。

积极服务要素流动,以高质量金融服务助力提升经济循环效率

我国物流行业市场规模已位居世界第一,在全面抗疫的过程中,保流通体系畅通,发挥了“先行官”“保障队”的重要作用。2020年快递业务量830亿件,同比增长30.8%。但由于在生产、流通、分配、消费等环节还存在不同程度的梗阻,我国流通体系整体运行效率依然不高。例如,2019年我国物流费用占GDP的比重为14.7%,距离欧美发达国家10%以下的水平仍有较大提升空间。进入新发展阶段,流通体系对经济循环的支撑作用更加突出,未来需要加快构建以统一市场、综合运输、商贸流通、社会信用、金融基础设施等为核心的现代流通体系。另外,随着我国要素配置市场化程度不断深化,区域经济一体化进程加快,都市圈、城市群、新型城镇将成为未来新的增长极。加快现代流通体系建设,本质上就是要把有限的资源配置到边际产出效率更高的产业和部门,配置到带动效应更强的地区。

金融业作为流通体系的重要组成,在新发展阶段要更有效地发挥好资金流对商流、物流、人流的牵引作用。积极通过大数据、云计算等金融科技创新手段,探索为流通体系的各环节提供信息对接、资源衔接、流程连接服务的新路径。一是强化账户和服务渠道等基础设施、基础制度建设,整合前中后台各类资源要素,在金融机构内部打造服务有效整合、流程有效衔接、系统有效融合的内循环机制。二是加快支付结算等金融基础设施建设,提升互联互通和金融市场运行效率,促进资金等要素的自由流动,提高金融体系对流通体系的适应性。三是搭建联结各类客户、要素互通共享、场景深度融合的全景服务生态圈,以资金流和数据流牵引资金、人才、技术、知识等要素的跨地域配置。四是践行服务国家区域协调发展战略,紧抓以人为核心的新型城镇化建设机遇,通过资源撬动、服务联动、信息互动、制度流程协同等方式,创新覆盖乡村振兴、城乡联动各环节的融资服务模式,培育城乡区域发展新的增长极和动力源。

积极服务内外联动,提高跨境金融服务和参与国际金融治理的能力

改革开放40多年来,我国开放型经济体制总体经历了1978-2001年的积极探索阶段,2002-2012年加入世贸组织后的快速发展阶段,以及党的十八大至今的全面深化阶段。尤其是党的十九大以来,通过实施“一带一路”建设,我国贸易自由化和便利化程度持续提升,布局国内国际两个市场、利用两种资源的能力不断增强。2020年,我国货物进出口总额32.2万亿元,同比增长1.9%,成为疫情下全球唯一实现贸易正增长的主要经济体。我国在加大商品市场开放的同时,通过推动规则制度创新加快金融市场开放。近三年外资银行和保险公司来华设立近100家各类机构。截至2020年末,外资通过QFII、互联互通渠道、私募等方式合计持有A股流通股市值约2万亿元,已占A股流通股比例3.3%。“十四五”时期,我国将加大资本账户和要素市场开放力度,自贸区、自贸港建设进入新阶段,东盟

自贸区、RCEP、中欧投资协定、“一带一路”等区域多边合作将不断强化，助力全球经济联通和参与风险治理的能力将不断提升。

金融业作为我国企业国际化的先导，在全球金融危机后的全球化收缩阶段取得了较大进展，为支持我国企业“走出去”和融入全球化进程发挥了重要作用。未来，金融业要把握高水平开放的新机遇，适时调整和优化海外机构及业务布局，探索搭建统筹境内外两个市场、本外币一体化经营的国际化发展新生态。

一是深化境外机构在重点区域、国家、城市的网络延伸，提高服务覆盖范围和辐射能力。二是紧抓资本账户和要素市场开放新机遇，取长补短、相互赋能，加快探索与外资银行、证券、基金、期货等金融机构的合作模式。三是围绕自贸区（港）、“一带一路”、RCEP、中欧合作等联通国内国际市场的重要桥头堡，及时配套金融服务，巩固新发展格局的战略基础。四是健全便利化的金融创新体系，营造以人民币自由使用为基础的新型互利合作关系，持续引导境外消费需求回流，提升对境外消费回流国内的承接能力。五是把握疫情后国际金融秩序重构契机，积极参与国际新规则制定，为全球金融治理发出“中国声音”。

论“新发展格局”下的财税改革

来源：人大重阳网(2021-05-24)

作者：朱青(中国人民大学财政金融学院教授)

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》（以下简称《“十四五”规划建议》）中提出，要“加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”，目前国内理论界正在开展对“新发展格局”的热烈讨论。那么，什么是“新发展格局”？为什么中国经济要转入“新发展格局”？“新发展格局”需要什么样的财税制度和政策相配合，以及“新发展格局”下的财税改革方向是什么？本文尝试对上述问题做一些初步探讨。

一、为什么我国经济要转入“新发展格局”

（一）什么是“新发展格局”

研究“新发展格局”，首先要知道“双循环”中的“循环”是指什么。本文认为，这里的“循环”是指企业再生产的全过程，包括“供、产、销”三个主要环节。“供”是指投入，包括企业原材料（资源）和中间产品的投入；“产”是指制造、加工，其中也涉及制造加工的技术；“销”则是指将生产出来的产品对外销售。“供、产、销”有机地结合，构成企业再生产活动的全过程。改革开放以前，在“自力更生为主，争取外援为辅”及“自给自足”的方针指引下，企业的“供、产、销”基本上在国内是典型的内循环经济。改革开放后，特别是2001年我国加入世界贸易组织（WTO）以后，WTO成员向我国的产品开放市场，我国也大幅度降低了进口关税，我国经济越来越深入地参与国际经济大循环，“两头在外”的企业再生产格局逐步形成。所谓“两头在外”，是指原材料（资源）市场和产品市场均在国外，表现形式就是产品的“大进大出”。例如，2006年与2001年相比，我国进口占GDP的比重从18.2%提高到28.9%，出口占GDP的比重从20.1%提高到35%。另外，在生产的技术方面企业也越来越依赖从国外引进技术，1999-2005年我国支付的技术费共计623亿美元（其中2005年为118.3亿美元），2016年支付的技术费高达301.6亿美元。“新发展格局”显然是要扭转企业“两头在外”的发展模式，更多地把“两个市场”（即资源市场和产品市场）放在国内。当然，强调“新发展格局”并不是要闭关锁国，走自给自足的回头路，而是要更加重视利用国内市场，纠正企业对国际市场的过

分依赖,走一条可持续发展的道路。正如习近平总书记在2020年7月21日企业家座谈会上所指出的,“以国内大循环为主体,绝不是关起门来封闭运行,而是通过发挥内需潜力,使国内市场和国际市场更好联通,更好利用国际国内两个市场、两种资源,实现更加强劲可持续的发展”。

我国改革开放已经40多年,这期间的国际大环境基本上属于经济全球化大潮的“涨潮”阶段。但2008年国际金融危机之后,特别是美国总统特朗普执政以后,国际形势风云突变,保护主义不断抬头,遏制中国发展成为少数西方大国的共识,百年未有之大变局开始显现,“两头在外”“大进大出”的传统经济发展模式越来越面临挑战,寻求一种适合当前国际政治经济大环境的新的格局已经成为一项十分紧迫的任务。从统计数字上看,2019年,我国出口和进口占GDP的比重已经从2006年的历史高位分别降到17.4%和14.4%,传统的靠国际市场拉动经济高速增长的发展道路客观上已不能再走下去,尤其是中美贸易摩擦给我国传统的外向型经济发展模式增添了极大的障碍和不确定性。过去美国一向是中国商品出口的主要市场,2006年中国内地对美国直接出口的商品占总出口的比重超过1/5,达到了21%,如果再考到通过中国香港和新加坡对美国的转口贸易,我国对美国市场的依赖性就更大。但从2018年7月后,美国开始对从我国进口的绝大部分商品加征关税,对其中2500亿美元的进口商品加征25%的关税,对另外1200亿美元的进口商品加征7.5%的关税。加征关税后,美国对我国商品的平均进口关税税率已从2018年3月的3.2%提高到2020年3月的19.3%;2019年与2017年相比,我国对美国的商品出口额减少了112.5亿美元,对美出口商品占总出口的比重也从19%降到了16.8%。

(二)“新发展格局”提出的战略考虑

如果仅从出口依存度的角度来看,我国内外循环互促的“新发展格局”其实正在形成,或者说已经初步形成,中央政治局会议在这个时点上要求加快形成“新发展格局”的步伐,其背后有深刻的含义,至少应当从以下三个方面进行分析。

第一,目前各方面的判断是,疫情过后,西方国家出于国家安全、公众健康或者产业链稳定等原因,会加大对本国市场的保护力度,民族主义和保护主义在世界范围内将会更为盛行,中国的进出口形势未来有可能还会恶化,为此我们必须早做准备。例如,美国彼得森国际经济研究所研究员嘉利·赫夫鲍尔(Gary Hufbauer)最近指出:“在未来的两到三年,我们可能会看到保护主义者的措施增加,而一旦新冠

肺炎疫情被控制住,这些措施反过来又会阻碍贸易的反弹。”赫夫鲍尔甚至强调“世界会经历一个去全球化(degloabalization)的时期”。另据全球企业联盟(Global Business Alliance)最近对会员企业的一项调查,77%的被调查企业认为,由于疫情的原因美国今后会在国际贸易、跨境兼并重组以及政府采购方面持更加保护主义的立场;69%的被调查企业相信其他发达国家也会对国际贸易设置更多的障碍。

第二,美国及其盟友遏制中国发展的行为今后会变本加厉。从近些年在贸易、金融、科技、军事等一揽子方面对中国的“出招”来看,美国是要全面打压中国,遏制中国的发展。“无论中国怎么做,在美国看来,中国的发展已经‘危及到了美国第一’。”因此,美国要“在各个层面遏制对手的超越”(任平,2018)。所以,即使特朗普不再担任美国总统,美国在贸易、投资和技术转让等方面也还会对我国设置一些障碍。欧盟同样也存在美国的担心。例如,欧盟委员会在《2019年欧中战略前景》(2019EU-China: A Strategic Outlook)中就将中国界定为“经济竞争伙伴”(economic competitor)和“系统性对手”(systemic rival)。这样,未来中欧贸易和投资摩擦也在所难免。特别是在技术引进方面,美欧对中国“卡脖子”的问题会越来越严重,这一点从对华为公司芯片的“断供”就可见一斑。目前美国政府已经将275个中国公司列入实体清单,没有政府的批准美国公司不能向这些中国企业供货。

第三, 2019 年中国的人均 GDP 为 10262 美元, 属于中高收入国家。作为一个拥有 14 亿人口的中高收入国家, 中国的经济发展不应再依靠出口导向, 而应将市场更多地聚焦在国内, 这是以内循环为主体的“新发展格局”最主要的理论依据。目前从世界角度来看, 出口依存度(商品和劳务出口占 GDP 的比重)较高的国家主要有两大类, 一是人口较少但生产能力强、收入水平高的发达国家。例如, 荷兰人均 GDP 为 5.24 万美元, 但人口只有 1700 万人, 所以出口依存度高达 82.5%; 卢森堡人均 GDP 为 11.47 万美元, 人口仅为 60 万人。出口依存度高达 208.8%。二是人口较多但收入水平低的发展中国家。例如, 越南人口近 1 亿人, 但人均 GDP 仅为 2715 美元, 国内市场狭小所以出口依存度高达 106.8%; 泰国人口也多达 7000 万人, 但人均 GDP 为 7808 美元, 出口依存度为 59.7%。循着上述国家的规律可以看出, 随着人均 GDP 水平的不断提高, 我国作为一个人口大国, 不应该再指望高出口来拉动经济增长, 适时地转向以内循环为主体的“新发展格局”有其内在的逻辑性和合理性。

二、“新发展格局”需要什么样的财税制度和政策相配合

(一)“新发展格局”下的财税制度和政策应有利于扩大居民消费

形成以内循环为主体的“新发展格局”, 关键是要充分发挥我国超大规模市场的优势和内需潜力, 否则, 要么经济下行压力会越来越大, 要么就摆脱不了对外循环的过分依赖。我们通常所说的内需包括消费和投资。改革开放以后, 每当经济出现下行压力时, 投资特别是其中的基本建设对拉动经济增长起到了积极作用。但基建投资要有资金来源, 要么财政拿钱, 要么银行拿钱, 在目前财政压力不断加大而且要保持稳健货币政策的条件下, 靠大规模基建来扩大内需显然不切实际, 而且基建还有一个效益的问题。所以, 扩大内需关键还是要扩大居民的消费。应当承认, 目前我国的消费水平确实还支撑不起以内循环为主体的“新发展格局”。这主要表现在我国家庭最终消费支出占 GDP 的比重过低, 仅为 39%, 不仅低于美国(68%)、英国(65%)、法国(54%)、德国(52%)、日本(56%)、韩国(49%)等发达国家, 而且低于印度(60%)、马来西亚(60%)、越南(68%)、泰国(50%)、墨西哥(65%)、南非(60%)等发展中国家。尽管从 2010 年开始该比重有上升趋势, 即从 2010 年的 35% 上升到 2019 年的 39%, 但总体来看增速还很慢, 增幅也不大。从支出法来看, 消费是 GDP 的组成部分, 所以要拉动经济增长, 消费上不去, 那就只能靠扩大投资或者净出口, 但这都不是“新发展格局”的本意。现在的关键问题是如何扩大居民消费。

目前扩大居民消费面临两大瓶颈。一是老百姓的消费能力有限, 存在“无钱可花”的问题。经济学上的消费是指有支付能力的消费, 而支付能力又取决于收入水平。近些年来, 在“共享发展”理念和人口红利消失等多重因素的影响下, 我国劳动者报酬(含企业为职工缴纳的社保费)在 GDP 中的占比有了一定的提高, 2017 年已经达到 47% 的水平, 虽然与德国(53.8%)、法国(51.2%)、丹麦(51.1%)、比利时(49.5%)等国家还有一定差距, 但已经达到欧盟 27 国 2019 年 47.5% 的平均水平。我国在收入分配方面存在的主要问题是居民之间收入分配差距较大, 基尼系数过高, 从而影响了绝大多数人的消费能力。据国家统计局公布的数字, 我国 2018 年的基尼系数为 0.468, 2019 年降为 0.465, 但仍高于北欧和西欧一些国家, 甚至高于俄罗斯(0.331)、日本(0.339)和美国(0.390)的水平。一个国家基尼系数过高是不可能有很旺盛的消费能力的, 道理很简单: 因为高收入群体有消费能力但消费倾向较低, 而低收入群体虽然消费倾向较高但消费能力却很低。例如, 按岳希明教授根据“2018 年中国家庭收入调查项目(CHIP)”的计算结果, 我国收入最低的 10% 的家庭每 100 元可支配收入, 其消费金额要达到 224.3 元; 而最高收入的 10% 的家庭每 100 元可支配收入, 其消费金额为 50.4 元。由此可见。尽管我国劳动者报酬在 GDP 中的占比从国际比较来看并不算很低, 但由于居民收入差距过大, 很大一部分群体实际收入过低。从而影响了居民的整体消费能力。根据国家统计局统计, 2018 年, 在我国 8.3 亿城镇居民中就有 1.66 亿人平均每月可支配收入不到 1200 元, 有 3.32 亿人平均每月可支配收入不到 2100 元。二是老百姓的消费意愿受限, 存在“有钱不敢花”的问题。经济学上的消费与储蓄相对应, 在可支配收入一定的情况下, 储蓄多了消费自然就少。长期以来我国居民的储蓄

率较高,目前也在36%左右,比发达国家中居民储蓄率较高的卢森堡(16%)、瑞典(15.1%)、德国(10.9%)、荷兰(10%)还要高出许多。目前我国老百姓的储蓄动机主要还是应对教育、医疗、住房这“三座大山”。尤其是住房问题,高房价导致“六个钱包”都要资助年轻人买房,从而挤压了人们日常消费的能力,甚至还导致大量的年轻人背上沉重的房贷。据统计,截至2020年6月,我国家庭债务已经占到GDP的59.7%,比欧盟国家2019年的平均比率高出近10个百分点,甚至超过了德国(54.4%)、意大利(54.2%)和奥地利(49.4%)的水平,仅次于美国(67.7%)。但我国家庭收入水平远低于欧洲国家,家庭高负债率的出现还为时过早,这样会拖累居民消费和经济增长。

(二) 扩大居民消费关键要通过财税制度缩小收入差距

显然,为了加快形成“新发展格局”,政府的财税制度和政策首先就是要增加老百姓的消费能力,而这就需要通过税收和财政支出来缩小居民的收入差距,降低基尼系数。一方面,国外矫正收入分配主要依靠个人所得税和社会保障支出,以此达到“抽肥补瘦”的效果。例如,经合组织(OECD)成员通过上述财政手段可以降低市场收入不公平大约25%,其中法国、卢森堡、奥地利、丹麦、比利时、瑞典、芬兰、爱尔兰等国家都在35%以上。上述对市场收入分配状况矫正力度大的国家个人所得税(含中央和地方)的最高税率往往超过了50%,例如法国(55.4%)、奥地利(55.9%)、丹麦(55.9%)、比利时(52.9%)、瑞典(57.2%)、芬兰(51.1%)。另一方面,其政府主要面向低收入和老弱病残等弱势群体的社会支出规模(占GDP的比重)也比较大,例如法国(31.2%)、奥地利(26.6%)、丹麦(27.99%)、比利时(28.9%)、瑞典(26.1%)、芬兰(28.7%)。通过强有力的收入再分配措施,上述国家政府干预后的基尼系数都比较低,例如法国(0.292)、奥地利(0.275)、丹麦(0.261)、比利时(0.264)、瑞典(0.275)、芬兰(0.269)。

与欧美国家相比,我国目前财政再分配的手段都还比较弱。首先,作为国民收入再分配的“主力军”,个人所得税在我国税收制度中的地位还比较低,没有发挥出其应有的作用。例如,2019年个人所得税收入只占国际口径税收总收入的4.77%,而OECD国家个人所得税收入平均占比为24%,其中挪威(25.3%)、比利时(27%)、英国(27.2%)、芬兰(28.8%)、瑞典(29%)、美国(40.8%)、丹麦(54.4%)等国家个人所得税的占比更高。发展中国家个人所得税的占比也比我国要高,例如2018年非洲国家平均为18%,拉美国家平均为10%。其次,我国增值税收入在税收总收入中占28.6%,属于第一大税,比OECD国家平均水平19.9%(OECD, 2019)高出8.7个百分点。而增值税属于间接税,是对人们的消费课税,具有一定的税负累退性,不仅不利于矫正收入分配不公,而且会加重低收入群体的经济负担。尽管目前我国增值税标准税率(13%)从国际上看并不算高,但增值税制度没有对人民生活必需品实行零税率或低税率,所以税负的累退性更强。欧盟国家中有的国家增值税标准税率很高,但其对生活必需品(主要是食品、饮料、药品、报纸杂志)实行低税率甚至零税率,这样就减轻了中低收入者消费支出中的增值税负担,从而缓解了增值税的累退性。例如,比利时增值税标准税率为21%,但规定食品、非酒精饮料、药品等生活必需品的生产以及国内交通运输等适用6%的低税率;瑞典增值税标准税率是25%,但对食品实行12%的低税率,对书本杂志实行6%的低税率;匈牙利标准税率为27%,但对食品生产、餐馆、报纸杂志、居民住宅和电力供应实行5%的低税率。我国增值税制度中虽然设有9%和6%两档低税率,但是9%这档低税率适用于农产品、食用植物油、水电气、图书报纸杂志、农业生产投入品等,并不适用于食品、饮料、药品等基本生活必需品,农产品如果被加工成制成品,就要按13%的标准税率征收增值税。由于我国累退性的增值税在税制中占主导地位,累进性的个人所得税和消费税在税制中占比都不大,所以税制整体来看呈现累退的性质,对调节收入分配起不到很大的积极作用。而另一方面,我国财政用于对低收入群体和社保对象的社会性支出规模又有限,2019年仅占GDP的8.6%。这样,几方面的因素叠加导致整个财税制度对市场化收入分配格局的改善作用非常有限。

三 “新发展格局”目标下的财税改革

从上面的分析来看,我国要加快形成“新发展格局”,财税制度和政策必须要有相应的改革。2020年12月11日召开的中央政治局会议首次提出要注重“需求侧改革”,而“需求侧改革”的一个重要目标就是要扩大居民消费,“打通堵点”。而要实现这个目标,在税收方面,就是要提高税收制度的累进性,强化税收对收入分配的调节力度;在财政支出方面则是要进一步加大对低收入者的转移性支出,提高他们的消费能力。

(一) 公平与效率之间的选择

一个好的税收制度不仅要能够筹集到政府所需要的财政收入,而且要体现公平和效率的原则。但公平和效率如同“鱼和熊掌”,有时必须有所取舍。世界各国的税制改革除了简化税制以外,实际上都是在公平和效率之间进行权衡,实现税制的最优化。这里的所谓最优,简单地说就是要在一定的社会公平目标的前提下,实现公平和效率的最佳平衡。所以,改革税制首先要明确对社会公平目标的期望。一个社会强调经济效率时和强调社会公平时的最优税制是不尽相同的,其所进行的税制改革方向也会大有不同。我们以第二次世界大战后美国个人所得税改革为例来加以说明。第二次世界大战后,美国前几届政府都比较强调社会公平,个人所得税最高边际税率从1946年至1963年一直维持在91%或92%,1965-1981年也维持在70%的高位。1973年第四次中东战争引发石油危机,导致美国经济开始出现下行,到1980年美国经济增长为-0.2%,失业率和通胀率分别高达7.2%和10%。1981年美国里根总统上台后采纳了供给学派的经济观点,并从刺激效率的角度开始进行税制改革,其在任期内不仅将公司所得税的最高税率从46%降到34%,而且将个人所得税最高边际税率分阶段从70%降为50%(1982年)、38.5%(1987年)和28%(1988年)。1993年克林顿总统为了提高税制的公平性,将个人所得税最高边际税率从老布什时期的31%提高到39.6%。小布什2001年执政后,其经济政策的侧重点又转向了效率,并分两步将个人所得税最高边际税率从39.6%降为38.6%(2002年)和35%(2003年)。奥巴马总统从2009年开始执政,并从2013年开始将个人所得税最高税率恢复到克林顿时期的39.6%。特朗普2017年担任美国总统后,在“让美国再次伟大”的旗号下,为了提高经济效率和增加就业,于2017年12月22日签署了《减税和就业法案》,从2018年开始将美国个人所得税最高边际税率降为37%。

1993年11月党的十四届三中全会通过的《中共中央关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定》指出,“建立以按劳分配为主体,效率优先、兼顾公平的收入分配制度”。在这个原则指引下,1994年我国建立的财税体制总体来讲侧重的是效率,公平问题并没有被放在一个特别重要的地位。但20多年后我国的社会经济环境发生了很大变化,其中一个突出问题是“收入分配差距依然较大”。党的十九大报告非常重视收入分配问题,提出要“履行好政府再分配调节职能,加快推进基本公共服务均等化,缩小收入分配差距”,“努力实现更高质量、更有效率、更加公平、更可持续发展”。《“十四五”规划建议》也明确指出:“完善再分配机制,加大税收、社保、转移支付等调节力度和精准性,合理调节过高收入。”党的十九大以来,党和国家关于收入分配问题的重大方针政策与加快形成“新发展格局”的总体战略是相吻合的,即通过强化税收的调节作用,矫正收入分配不公,缩小收入差距,为扩大居民消费创造有利条件,从而有利于实现以内循环为主体的经济发展新格局。

(二) 税制改革的内容

1. 完善个人所得税制度

在税收制度中,个人所得税是最能够发挥收入调节功能的一个税种,也是直接税制度中的一个核心税种,《“十四五”规划建议》中提出“健全直接税体系”,无疑应当从个人所得税制度的改革入手。2018年和2019年我国对个人所得税进行了一次改革,这次改革主要是调整了费用扣除标准、修改了税率表并实行四项劳动所得综合征收,对大多数中低收入的纳税人来说降低了税负,对一部分有多项所得的高收入纳税人来说增加了税负。但个人所得税制度目前仍有改进的空间,以下几个问题很值得

探讨。

第一，对财产性收入的征税问题。改革开放后，我国居民家庭收入中财产性收入占的比重越来越大，据国家统计局统计。1999年城镇居民人均可支配收入中财产净收入占人均可支配收入的比重为2.2%，而到2018年该比例已上升到8.4%。在高收入人群中，这个比例会更大。根据北京大学《2015中国民生发展报告》公布的统计结果，我国顶端的1%的家庭占有全国大约1/3的财产，而底端25%的家庭拥有的财产总量仅在1%左右。可见，如果不对财产性收入建立完善的税收调节机制，那么税收对收入分配的调节作用就会大打折扣。而目前我国个人所得税对财产性收入很多给予免税待遇，除了国债利息、地方政府债券利息、国家发行的金融债券利息以及上市公司股票和基金单位的转让所得可以享受免税之外，过去需要缴纳个人所得税的个人储蓄存款利息（财税[2008]132号）以及个人从公开发行和转让市场取得的持有期限超过1年的上市公司股票的股息红利所得（财税[2015]101号）后来也都被暂免缴纳个人所得税。为了完善个人财产性收入的税收制度，上述一些免税待遇应当重新加以研究，目前主要国家对个人存款利息基本上要征收个人所得税，只是税率高低不同，是否规定免征额也不一致。国外对股息、红利免征个人所得税的国家也很少，一般要按规定的税率采取预提的方式征收。从发达国家的税制来看，对股票转让所得基本上开征了资本利得税，只是税率有高低而已，但经济不够发达的国家（地区）对股票转让征收资本利得税就比较慎重：一是开征的时间都比较晚；二是一般规定有起征点，即股票转让所得超过了一定的金额才需要纳税。从上述国际经验看，我国完善个人财产性收入征税制度可以分两步走。首先应当从恢复对储蓄存款利息、上市公司股息红利征税开始，然后对上市公司股票、基金单位的转让所得征收资本利得税。截至2019年12月，我国居民储蓄存款已超过81万亿元，而西南财经大学中国家庭金融调查与研究中心发布的《中国家庭金融调查报告（2017）》显示：最高收入10%的家庭的储蓄占居民总储蓄的74.9%；资产最多的10%的家庭拥有的金融资产占全部家庭金融资产的61%；而在家庭的金融资产中，银行存款占57.75%。由此来看，目前储蓄存款集中在少数高收入家庭，对储蓄存款利息开征个人所得税，对调节收入分配会起到积极的作用。我国目前对持有1年以上的股票免征股息所得税而对持有1个月以上、1年以下股票的股息减免50%的个人所得税，这个政策在储蓄存款利息恢复征税以后也应当进行调整。为了鼓励长期投资，可以参照美国的做法，对长期持有（例如持有1年以上）的股票分红按20%的税率减半征税（实际税率为10%）。另外，随着我国资本市场不断成熟和发展，也不能无限期地对上市公司股票以及基金单位的转让所得免征资本利得税，而一旦对股票和基金单位的转让所得开征资本利得税，就需要研究资本损失与资本利得如何相互冲抵以及资本损失是否可以冲抵纳税人一般所得的问题。在资本损失与资本利得相互冲抵的问题上，也还存在长期资本利得（损失）与短期资本利得（损失）是否需要区别对待以及各类资产相互之间是否允许资本利得和损失相互冲减的问题。在上述方面国际上都有不同的做法，制度规定都不太一致，需要结合我国的具体情况加以研究。从我国现行“综合与分类相结合”的个人所得税制度看，财产转让所得不需要与综合所得一起申报纳税，而且财产转让所得也不需要合并纳税，在这种制度下，资本利得税采用预提税模式的源泉扣缴制度比较适合目前的征管现状。这样，资本利得和损失就不能跨资产类型进行相互的冲抵，更不能冲抵纳税人的综合所得，只能在同类资产内部相互冲减，但应允许净资本损失向以后年度结转使用。

第二，最高边际税率问题。从2019年开始工资薪金、劳务报酬、稿酬和特许权使用费（即综合所得）需要合并纳税，统一适用最高税率45%的七级超额累进税率表，这使过去一般按20%的税率纳税的劳务报酬、稿酬（减征30%后实际税率为14%）和特许权使用费有可能要按25%或30%甚至45%的边际税率纳税，再加上海南自由贸易港在2025年后至2035年之前要实行最高税率15%的个人所得税制度，所以近期社会上不断出现要求降低综合所得税率的呼声。目前在这个问题上，政府面临两难选择：一方面为了贯彻落实党的十九届四中全会“强化税收调节”和“调节过高收入”的精神，45%的最高边际税率不宜下调；另一方面又面临“加快人才制度和政策创新”并通过税收优惠吸引高端人才和紧缺人才的重任。实际上，这还是一个公平与效率的抉择问题。个人所得税的高税率在调节收入分

配的同时确实可能带来一定的效率损失问题，它会产生一定的“替代效应”，即用闲暇替代工作，打击人们努力工作的积极性。但也应当看到，个人所得税的征收同时还存在“收入效应”，即它减少了税后收入从而会诱发人们更努力更勤奋地工作。这两个效应作用方向相反，最后的综合效应因人而异，也因国家而异。但到现在为止，我国还没有这方面的研究结论。鉴于此，在目前国家强调用税收调节过高收入的同时盲目降低个人所得税的最高税率，本文认为并不妥当。破解这个难题可以从以下两方面入手。一是维持45%的最高边际税率不变，以体现国家调节收入分配的决心和能力，同时适当调整累进税率表，让45%这档税率只适用于畸高的应税所得。二是充分体现税收的横向公平原则（即纳税能力相同的人应当缴纳相同的税收），地方政府可以通过财政补贴的方式落实人才战略。

第三，综合所得的范围问题。我国的个人所得税实行“综合与分类相结合”，但综合所得的范围应当多大？目前它仅包括工资薪金、劳务报酬、稿酬和特许权使用费四项劳动所得，下一步其范围还应当进一步扩大。理论上说，综合所得的范围越大越有利于调节收入分配，因为各类所得一旦被纳入综合所得就要按最高税率45%的累进税率表纳税。但目前最亟待被纳入综合所得征税的是经营所得。个人的经营所得和劳务报酬在性质上极为相似：个人注册成个体工商户或成立个人独资企业，其取得的收入就被界定为经营所得；而个人以自然人身份从事经济活动取得的收入就属于劳务报酬。但这两类所得适用的税率表是不同的，劳务报酬适用最高45%的七级超额累进税率，而经营所得适用最高35%的五级超额累进税率。这种差异给纳税人提供了避税的空间，也给税制的公平性造成了危害。如果不及时将经营所得纳入综合征收的范围，一定会有越来越多的个人去注册成个体工商户，或开办个人独资企业，以规避45%的高税率。征管条件具备后，财产租赁所得以及利息所得也应当纳入综合所得征税。只有取得收入风险比较高的股息、红利所得和财产转让所得才应当单独分类征税。

2. 调税制结构

《“十四五”规划建议》中提出“优化税制结构，适当提高直接税比重”。在我国的税制中，直接税包括个人所得税、企业所得税、房产税、城镇土地使用税、契税、土地增值税等税种，如果按国际口径算还应当包括社会保险缴费。显然，《“十四五”规划建议》中所说的直接税是指有利于收入调节的税种，主要是个人所得税，并不包含企业所得税和社会保险税（费）等。2019年我国企业所得税收入占国际口径税收收入的17%，占GDP的3.8%，均高于OECD国家9%和3%的水平。企业所得税是对资本的课税，而资本在开放的国际经济环境下流动性最强，所以各国的税制改革基本上是在降低企业所得税的税负。从统计上看，OECD国家公司所得税的平均名义税率也从2000年的32.5%降为2018年的23.9%。我国目前企业所得税的有效平均税率（EATR）为23.5%，但许多国家公司所得税的EATR已经低于我国，例如比利时（23%）、丹麦（19.6%）、意大利（20.7%）、荷兰（22.6%）、挪威（21.4%）、瑞典（19.8%）、瑞士（19.6%）、英国（18.4%）、印度尼西亚（22.3%）、俄罗斯（18.8%）、新加坡（16.3%）、泰国（22.5%）。社会保险税（费）虽然是对工资、薪金收入课征的，但其收入专款专用，而且存在缴费收入上限，所以一般不能被用来调节收入分配，其收入规模主要取决于社会保险计划的开支。OECD国家的社会保险税（费）近年来基本维持在税收收入的28%（OECD，2020），而我国同口径是27.5%。目前还有一种观点，即通过开征房地产税来提高直接税的比重，以强化税收的收入调节作用。在国外，房地产税主要是为地方基层政府筹集财政收入，并不承担收入再分配的功能。因为房地产只是个人家庭财产的一部分，而每个家庭的财产结构是不同的。某个家庭的房地产价值高并不一定代表其家庭财产就比别的家庭规模大、收入就比别的家庭多。因此，只对房地产课征的税收并不能准确地做到量能负担和公平征收。在20世纪90年代，欧洲有10多个国家开征财富税（wealth tax），其征税对象不仅包括房地产，还包括股票、现金、珠宝、古玩字画等个人财产，这种类型的财产税具有一定的收入调节功能，目前只有西班牙、挪威、瑞士、比利时四个欧洲国家征收。而现在征收房地产税的国家，主要是为地方政府提供公共服务筹集资金。例如，英国基层政府的税收收入百分之百来自房地产税（市政税），但该税是对房屋使用者征收，而不是对所有主征收；另外地方政府对个人的二套房或空房还会有一定的折扣优惠。显然，英国地方政府征收市政税的目的并不像我们有些人想象的那样是为了调

节收入分配。

3. 改进间接税制度

这样来看,我国提高直接税的比重关键还是要提高个人所得税的比重。前面已经分析过,按可比口径计算,我国个人所得税在税收收入中只占 4.77%,远低于 OECD 国家(24%),甚至低于非洲国家(18%)和拉美国家(10%),比亚洲的印度(14.4%)和印度尼西亚(9%)也低很多(Bholane, 2020)。如果恢复对部分财产性收入征税,我国个人所得税的占比会有一定的提高,但短期内不会有大幅度增长。因此提高直接税比重必须是一个渐进的过程,但这并不意味着无法提高整个税制的累进性。根据发达国家的经验,通过改进间接税制度也能够提高税制的累进性。具体有两大措施。一是强化消费税的征收,消费税主要是对香烟、汽油、酒类产品、化妆品等非生活必需品征收的一种选择性间接税,它的课征对象具有靶向性,可选择非必需品或奢侈品征收。根据学者的研究,这种税的累进性仅次于个人所得税,也可以用它来提高税制的公平性(Hines 和 James, 2007)。2019 年我国消费税只占国际口径税收收入的 5.8%,比 OECD 国家的平均水平(12%)低 6.2 个百分点,其在未来的税制改革中应当还有很大的完善空间。二是利用差别税率的增值税制度来提高税制的累进性。前面已经提到,欧洲一些国家虽制定较高的增值税标准税率,但对人民生活必需品实行低税率或零税率,或者用一部分增值税收入来补贴给低收入者,以此来降低增值税的累退性。甚至有研究发现,如果增值税对生活必需品实行低税率或者免税,那么从税负与家庭支出而不是收入的关系分析,其不仅不会产生累退性,甚至还可能具有轻微的累进性(Thomas, 2020)。这样看来,我国增值税的税率结构应当进行调整,生活必需品和非必需品的税率不能“一刀切”,特别是低税率不能只给农业初级产品,要覆盖到所有的食品和药品。

(三) 完善社会保障制度

改革开放后,我国的社会保障制度不断完善,目前已经基本做到覆盖全民,但离构建“新发展格局”的内在要求还有一定的差距。社会保障制度完善与否直接涉及老百姓有钱是否敢花的问题,所以逐步提高保障水平应当是未来社保制度改革完善的一项重要任务。当然,我国仍属于发展中国家,所以制度建设应当按照党的十九大报告所提出的“保障适度、可持续”的方向发展。但随着我国经济发展和国家财力的增强,保障待遇也应当随之适当提高,特别是要注重提高低收入者的保障水平。目前的社会保障制度存在“重保险、轻救助”的问题。这些年,我国重点发展了社会保险,即主要由单位和个人缴费筹资的社会保障计划(如基本养老保险、基本医疗保险),但对社会救济型的社会保障计划重视得还不够,财政投入也不多。社会救助计划不需要受保人出资,完全由政府财政拿钱,但享受救助需要经过收入调查,政府补助对象都是低收入者,受益的靶向性比较强,可用于养老、医疗、最低收入保障计划(简称“低保”)等项目。目前我国的社会救助主要是低保,但保障标准较低。2019 年,全国城市低保标准平均为每人每年 7488 元,仅相当于当年城镇居民人均消费支出的 26.7%,每户每年享受的低保资金不到 9900 元。“看病贵”一直是困扰许多家庭的经济问题和社会问题,尤其是对于贫困家庭而言,看不起病或因病致贫的现象屡有发生。尽管财政对城乡贫困家庭的医疗救助支出增速较快,2007—2017 年的年均增长率为 22.5%,但 2017 年住院每人平均救助水平仅为 1498.4 元,相当于全国人均住院费 8890.7 元的 17%。由此来看,今后我国社会保障制度的发展应当注重靶向性更强的社会救助计划,政府应当拿出更多的财政资金用于对低收入者的经济保障,从而消除他们的后顾之忧,这样对社会公平和增加消费都会有一定的积极意义。

(四) 加大中央对地方有利于居民收入分配公平的转移支付

中央对地方的转移支付制度是否科学合理,在我国具有特别重要的意义。因为,目前我国政府的事权和财政支出责任基本上集中在地方政府,2019 年中央本级支出只占全国财政支出的 14.7%,这个比例不仅低于单一制国家,也低于许多联邦制国家。特别是针对低收入群体的社会保障目前支出责任

主要由地方财政承担，这样，地区之间的财力不平衡就会严重影响各地的保障水平和一部分居民的收入水平，从而进一步影响到各地区的居民消费。例如，2019 年我国中央财政支出中社会保障支出只占 3.5%，而这个比例在 OECD 国家平均是 25.7%，澳大利亚（32.9%）、奥地利（30.5%）、丹麦（35.3%）、德国（45.5%）、爱尔兰（34.1%）、挪威（38.5%）、英国（34%）、美国（31.7%）等国家的比例甚至超过了 30%。以最低生活保障计划为例，目前各地的低保标准参差不齐，2020 年 3 季度城市低保标准上海最高，为 1240 元/（人·月）；新疆最低，为 511.1 元/（人·月），高低相差一倍还多；农村的低保标准也是如此，同期上海为 14880 元/（人·年），黑龙江为 4325.9 元（人·年），两地相差 1 万多元。此外，各地的基本养老金标准以及基本医疗的报销水平也都存在着差异。尽管中央财政每年向地方财政进行大量的转移支付，2019 年已经达到 74359.86 亿元，占地方一般公共预算收入的 42.4%，但用于改善生活质量、缩小公共服务差距的转移支付占比并没有超过 50%，其中均衡地方财力的转移支付只占 28%，用于社会保障和社会救助方面的转移支付仅占 17.7%。下一步，为了达到《“十四五”规划建议》提出的“城乡区域发展差距和居民生活水平差距显著缩小”的目标，必须不断加大这两类中央对地方的转移支付，这样才能实现各地区财力的相对平衡，进而保证各地区城乡居民的收入水平和消费水平。当然，从最终发展来看，中央政府未来应更多地介入社会保险和社会救助项目，一些社会保险项目和社会救助项目应由中央政府在全国统一举办，这样才能从根本上消除各地区城乡居民在保障待遇上的差异。

劳动与资本：一个人口分析的新框架

来源：爱思想网(2021-06-04)

作者：赵燕菁(厦门大学建筑与土木工程学院、经济学院及王亚南经济研究院“双聘教授”)

5 月 25 日，第 18 届蓝筹年会在北京举行，厦门大学建筑与土木工程学院、经济学院及王亚南经济研究院“双聘教授”赵燕菁表示，人口多少判定不是简单用人数来衡量，而是要结合资本和人口的匹配，从人均资本占用率来考量。

以下为赵燕菁演讲内容节选：

“七普”公布后，社会议论非常多，特别是对深刻影响了中国几代人的计划生育“国策”——计划生育到底是功还是过？计划生育是应坚持还是要放弃？当初反对计划生育的被证明是正确的了吗？……等等。所有这些问题的回答，不能就事论事。我们不能把当年的决策放到今天的场景里，然后傲慢地认为我们比当时的人更聪明。一个显而易见的追问，就是为什么计划生育提出来时，中国只有 6、7 亿人口时，会认为人口过剩，而今天人口总量翻倍，14 亿了，人口不足反而成了大问题？要回答这个问题，就必须要有正确的分析框架，只有在正确的分析框里，才能将人口问题还原到真实的历史场景。

可惜这样的分析框架在经济学和人口学里并不存在。现有理论框架没有一个能回答何以人口总量少的时候人口过剩，人口总量多的时候人口却反倒不足。现有理论中，可以勉强借鉴的理论主要有两个。一个是人口学里的“马尔萨斯陷阱”，一个是发展经济学里“二元结构”理论里的“刘易斯拐点”。下面我就在这两个理论基础上，提出我的分析框架。

所谓“马尔萨斯陷阱”就是在古典世界里，生产资料，主要是耕地、牧场，是按算术级数增加的，速度越来越慢；而人口是按几何级数增长，速度越来越快。达到一个临界点，就只有通过饥荒、战争、瘟疫大量消灭人口，才能恢复生产资料和人口的平衡。无论西方还是东方，人类历史反复证明了马尔

萨斯的正确性。显然，如果人口增长不能伴随开疆拓土，抑制人口增长速度就是延缓经济走向崩溃的唯一条件。

所谓“刘易斯拐点”是由诺奖获得者刘易斯在其“二元结构”模型中提出。按照这个理论，现代经济里由农业和非农业两个部门组成。农业部门由于存在剩余劳动力，因此可以按照其劳动生产率给定的价格，“无限”地向非农部门提供劳动力。如果非农业部门增长吸收的劳动力快过农业部门劳动力增加，到达一个临界点后，非农部门的劳动力市场就会从供大于求变为供不应求。越过这个“拐点”，劳动力价格就会从农业部门生产率决定，转变为非农部门生产率决定。反映在劳动力市场上，就是劳动力价格急速上升。那些劳动生产率低于边际劳动力价格的产业就会出现衰败（首当其冲就是农业），甚至退出经济分工（比如产业外迁）。

现在把这两个理论合并为一个更一般的陈述。我们将经济要素分为资本和劳动，资本是马尔萨斯框架里的耕地和刘易斯框架里的非农部门；劳动相当于农业部门和非农部门的人口。资本是未来劳动创造现金流的贴现。这样我们就可以得到一个资本和劳动关系的恒等式。资本和劳动分别在等式的两侧，据此我们可以得到一个资本和劳动镜像关系的假说：“资本不足，人口一定过剩；资本过剩，一定人口不足”。人口过剩与否，不取决于人口数量，而是相对资本是多还是少。换句话说，人口和资本过剩还是不足，是由双方互相定义的。

现在，我们可以回到计划生育提出的历史场景。

1962 年党中央、国务院提出《关于认真提倡计划生育的指示》时，中国刚刚经历了建国以后最强烈的一次“内卷”——“三年自然灾害”。所谓“内卷”就是“劳动增长快过资本增长，导致人均资本下降的一种经济过程”；与之相对应，“外卷”则是其逆过程，“资本增长快过劳动的增长，导致人均资本增加的过程”。1950 年代，在苏联外来资本输入下，人口增加迅速，鼓励生育是政策的主流。中苏关系破裂后，外部资本来源突然断绝，资本相对人口的骤然萎缩，导致中国经济急速内卷。所以我们看到当时不仅仅有计划生育，还有接踵而来的知识青年“上山下乡”、机关干部“下放劳动”……所有这些都是资本急剧萎缩导致的城市人口突然过剩。

计划生育的本质就是通过限制人口增速使之与资本增速相匹配。为什么要通过国家推动计划生育？因为计划生育必须是集体行为，在资本有限的经济里，依靠家族成员互保是对冲风险的主要方式，成员数量的增加可以在有限的资本里，分享更大份额，一旦危机来临，人口较多的家庭会有较大的生存几率。但每个家庭的“理性”合成起来却是集体的“谬误”——当每个家庭都希望比其他家庭增加更多的成员时，整体经济也就更快地走向马尔萨斯陷阱。在资本极其短缺的 60 年代，如果没有计划生育，新的“自然灾害”会很快到来。正是因为集体理性与个体理性相反，所以必须通过国家推动“计划生育”才能保证每个家庭不能侵占其他家庭的生存机会。

有了这个框架，我们就可以回答前面的问题，“为什么人口 7 亿的时候人口过剩，14 亿人口反而会不足？”这是因为人口过剩与否不取决于人口总量，而取决于相对资本总量的变化。在资本增长缓慢的阶段，抑制人口增长速度就是延缓马尔萨斯陷阱到来的唯一手段。不管计划生育本身有多少问题，这是人类历史上对抗经济“内卷”的最伟大的尝试。其是否“人道”所对照的参照系应当是战争、饥荒和瘟疫。平均分配生育指标，就是在平均分配生存机会。站在今天的立场指责前人的“错误”，不仅傲慢，而且愚蠢。

1950 年代末期开始，中国资本增速长期低于人口增速。就业不足是历届政府的头号焦虑。这一焦虑一直持续到本世纪初。大家一定还记得 1997 年亚洲金融危机时，朱镕基内阁提出经济增长一定要“保 8”，就是因为 8% 的增速才能保证创造出足够的非农就业，使得经济不会再次内卷。如果没有计划生育，经济增速保的就不仅是“8”了，而是要更快。长期以来广受诟病的“户籍制度”，其背后也是城市就业的长期不足。

人口不足是在人们没有预料的情况下突然出现的。不到十年时间里,“招工难”、“用工荒”从沿海蔓延的内地,导致工资快速上涨导致劳动密集型企业大规模外迁。城市之间突然爆发的抢人大战,使得人口净增加超过GDP成为城市竞争力的关键指标。诟病多年的“户籍”问题,忽然间在绝大多数城市不复存在。按照我们的框架判断,一定是资本已经从不足变为过剩,其规模和速度远超我们的想象。

那么中国是在什么时候长期不足的资本开始突然增加了?是什么时候达到“刘易斯拐点?”只有找到“刘易斯拐点”,才能判定计划生育是什么时候从“合理”变为“不合理”,并正确评价计划生育的功与过。在常规经济增长中,资本超过劳动的往往不是一个“点”,而是一个反复胶着的“过程”,只有通过劳动工资的长期增长才能在事后得到确认。但中国不同,我们可以精确的找到这个“点”——不仅可以确定到年,而且可以精确到“日”——2004年8月31日。这就是每一个开发商都刻骨铭心的“831大限”——从这一天开始,所有城市建设用地都需要招拍挂,它标志着发端于1982年宪法的“土地财政”制度正式完成。

之所以选择这一天作为中国的“刘易斯拐点”,乃是因为中国的最大的资本来源就是土地。同土地资本市场相比,股票、债券、期货市场的规模可以基本忽略不计。从这一天起,中国地方政府土地收入急剧上升,从几百亿、几千亿到上万亿,去年是8万多亿。但这远不是全部,通过土地招拍挂和住房二级市场定价的资产,远超世界上所有主要的资本市场。现代经济里,债务的对面就是资本,体现在金融系统中,就是不动产信用作为抵押品创造出了海量货币(M2),中国经济因此从低效率的实物分工,进入到高效率的货币分工。常有人把美国的股市、日本的债市和中国的房地产并称为世界资本市场“三大泡沫”,实际上,这两个市场和中国土地市场相比根本不在一个数量级上。中国几乎是在一夜之间,成为睥睨全球的资本大国。

也就是从这一天起,中国开始在所有重资产领域——城市、基建、军事、科教、创投——展开与全球所有国家的竞争。一个发展中国家的资本超过发达国家,这在世界历史上是从未有过的。说中国破坏了资本国和劳动国分工的国际秩序并没有错误。最近有一种说法,说是公知通过唱衰中国误导美国的精英,掩护了中国史诗般的崛起。其实,2004年之前,中国崩溃论并没有大错,掉入马尔萨斯陷阱只是时间早晚问题。只是由于2004年土地市场的爆炸,中国经济快速裂变,才使得中国逆天改命,让章家敦、黄亚生们的预言沦为学术笑柄。

人口学家蔡昉最早提出中国“刘易斯拐点”出现在2004年。当时很少有人意识到正是从这一刻,中国资本增长速度有史以来第一次超过了人口增长。上面这张图反映的是亚洲主要国家劳动价格和资本价格之比。大家可以看出2004年之前,中国的曲线一直很平稳,到了2005年这个曲线突然变得异乎寻常的陡峭,唯一解释就是从这个时候开始,中国资本突然增加,变得非常便宜,而劳动的价格由于短缺突然开始持续上升。如果这个曲线是对的,那么中国生育率下降的速度在东亚会迅速接近韩国,而比日本更严重。

现在,我们可以评价计划生育政策的功过是非了:1)2004年以前,计划生育不仅正确,而且必须。由于计划生育的减少,使得中国2004年之前很可能躲过至少一个“马尔萨斯陷阱”;2)2004年以后,计划生育则应当立刻放弃,甚至应当走向鼓励生育。大量的资本剩余很快将导致中国人口从过剩转变为不足。2004年之前,计划生育功大于过,张艺谋在之前生二胎应该罚;2004年之后,计划生育过大于功,张艺谋生三胎应该奖。当然,2004年时,土地金融的效果谁也没有料到,现在提这些都是马后炮。但至少2014年,也就是10年后,就应当看得很清楚了。这时候用工荒在沿海地区已经非常普遍。对土地财政的重新评价已经开始,2014年之后再提出放弃计划生育已经算不得什么“先见之明”了。

紧接着一个问题就是,现在放开计划生育还有用吗?答案是没有用。你可以用绳子拉动一个物体,

但却不能用它来推动一个物体。生育也是如此。很多人认为的子女抚养成本上升是生育意愿下降的主要原因，其实更主要的原因是资本过剩。原来家庭为什么倾向于更多生育？因为在资本不足的经济里，家庭成员互保是降低风险的最主要手段。而这资本充足的经济里，通过社保、养老和住房的金融工具对冲风险的作用远大于子女。正是因为抚养子女的效用的降低，才导致抚养成本的上升成为生育意愿下降的诱因。在资本剩余的社会，简单放开计划生育、甚至鼓励生育根本没有用的主要原因。日本、韩国等没有计划生育国家生育率的下降也证明了这个推测。

鼓励生育不是简单发钱，也不是单纯去降低抚养成本，而是要重建投资下一代的效用。没有效用资产，成本再低也不会有人投资。要重新发现生育的效用，就必须将资本与生育率挂钩，新加坡的获得组屋条件，就是家庭而不是个人挂钩——不结婚就不能参加组屋计划（多年后才放宽至40岁以后仍未结婚者）。类似地，我们也可以将养老金、社保、保障房分级，然后与子女多少挂钩——子女多的标准高于子女少的，没有子女的只可享受最基本的保障。进一步，还可以将社会劳动再生产作为新的“国策”，所有公共福利——从就学、交通、就医——都和子女数量挂钩。要将人口再生产作为每一个公民应尽的义务。通过市场信号和计划相结合，让生育多的家庭分享社会更大的资本份额，将生育变成有价值的经济行为。

在新的劳动-资本结构下，城市的人口对策也要随之改变。

传统的城市规划里，人口增长是自变量，只要预测一个数，然后将其转变为各类用地面积——基础设施用地、学校医院、商业等等——并落实到空间上。换句话说，人口无需政策引导，只需完成空间与人口的“配套”。但是到了今天，城市仅在总量上规划人口已经不够了。相对总量而言，人口的结构更重要。因为人口问题对于城市而言，不是多寡的问题，而是城市财政是否可持续的问题。

由于养老金很快会成为城市财政最主要的支出项，城市人口应当被分为缴交养老金人口（就业人口）和不缴交养老金人口。不缴交养老金人口又可以分为不领取养老金人口（就业前人口）和领取养老金人口（退休人口）。人口规划就是要确保缴交养老金人口在总人口中的比重不会下降。因为一旦这部分人口比例低过一个点，养老金的收支就很难再次恢复平衡。当城市养老金缺口只能靠借钱或者转移其他人的养老金填补，就会导致就业人口不可逆流失。一旦城市进入收缩状态，城市资本市场会快速消失，经济就会出现内卷（人均资本下降），城市财政也将变得不可持续，低房价、低地价导致的恶性循环，就像人得了癌症一样，非常难救。而所有的城市价值投资者，都应当将城市就业人口占比作为投资决策的核心参数。

现在一提起推迟退休，舆论就会群起反对，但很遗憾，这可能是挽救城市财政的唯一途径。两个原因，第一是人的寿命一直在延长，第二是教育年龄不断延长。如果工作时间不变，较短预期寿命缴交的养老金可能不足以覆盖较长的预期寿命。如果农民工16岁就业开始缴交社保，干到60岁，一个博士生，30岁就业，也干到60岁，少交14年社保，这是非常不公平的。正确的做法是每一个人预期寿命里，纳税时间占总寿命的比重应当当时不小于一个最低的比例（比如不能低于60%），晚就业就晚领取养老金。养老金的领取标准应当和缴交养老金的年龄直接挂钩，纳税年龄越长，养老金标准越高，缴交年龄不足的，只能享受报低标准的养老金。

城市规划在分配资源时，要尽量吸引就业人口（缴交养老金），不要吸引耗税人口（退休人口）、不纳税的人口。比如三亚弄了一大堆老人养老，没有税收，没有贡献，看上去人口净增加了，长远来看未必是好事。因为外国养老通过财产税，可带来持续收入，中国没有房地产税，卖地赚一次钱，但是税收没有增加，而养老社保消耗的是持续的现金流。当然，如果一个城市要转型为养老城市，就要重新设计税收结构，比如增加财产税，降低增值税等。前提是税收设置权力要下放地方。

至于老人占用重要岗位抑制青年人上升通道的问题，可以通过制度上解决，比如在政府可以转为非领导职务。需要强调指出的是，人才是一个社会极端宝贵的财富，培养一个人才所需要的时间变得

越来越长，仅仅因为年龄而强迫好不容易培养的人才退出经济活动，将会给一个经济带来巨大的无形损失。典型的例子就是华为的任正非，如果强迫任正非在六十岁退休，华为面对美国的制裁绝没有今天这样强悍的战斗能力。对照组就是同在深圳的中兴，遇到危机不得不让侯为贵重新出山。

企业如此，政府也是如此，如果按照中国的退休标准，美国总统去年的两个候选人在竞选时就应该退休了。只有经过实战那些真正优秀将领才能脱颖而出。过去四十年的高速发展相当于一场伟大经济战争。中国政府部门（特别是地方政府）涌现了一大批天才的城市经营高手，但他们却不得不在事业的巅峰将岗位让给那些缺少实战能力的新手。不仅政府如此，那些需要积累的经验学科，比如医生、设计师都是在60岁左右才达到炉火纯青，让这些杰出人才和普通体力工作者那样在60时去跳广场舞，是对人力资产的巨大浪费。怎样识别人才并尽量延长其工作寿命，是利用“老龄红利”的重要课题。

人口是经济的慢变量，其效果一般会过很长的潜伏期。而一旦发现人口出现问题的时候，往往已经到了晚期。劳动和资本的分析框架，给了我们一个新的工具来预测人口变动的趋势并及早提出对应的政策。如果没有合适的分析框架，现实人口政策对资本爆炸反应非常慢。新的分析框架显示，中国从几千年的资本不足，突然变为资本大国，发生在短短几年之中，资本快变量使得人口也突然成为一个快变量。这就要求我们的人口政策必须急速掉头。任何低估和延误都可能给未来带来灾难性的后果。同时，这个分析框架也可以用来分析资本。如果现在打压“土地财政”的一系列骚操作真的获得“成功”，房地产市场崩盘将会导致中国资本的急剧萎缩，其严重程度远大于苏联当年撤资。房价暴跌不仅不会解决住房难的问题，而是会导致比“三年自然灾害”更严重的人口“减记”。

新闻快讯

5月制造业PMI为51%延续稳定扩张态势

来源：经济参考网(2021-05-31)

作者：班娟娟

《经济参考报》记者获悉，5月31日，国家统计局服务业调查中心和中国物流与采购联合会发布了中国采购经理指数。5月份，中国制造业采购经理指数为51.0%，比上月微落0.1个百分点，但仍延续稳定扩张态势。

国家统计局服务业调查中心高级统计师赵庆河分析指出，生产稳中有升。生产指数为52.7%，高于上月0.5个百分点，制造业生产扩张有所加快。从行业情况看，农副食品加工、食品及酒饮料精制茶、黑色金属冶炼及压延加工、通用设备、铁路船舶航空航天设备等行业生产指数均高于上月，且处于54.0%及以上较高景气水平。为满足生产需要，企业对原材料需求加大，采购量有所上升，本月采购量指数和进口指数分别为51.9%和50.9%，高于上月0.2和0.3个百分点。

需求增长放缓。新订单指数为51.3%，低于上月0.7个百分点，但仍位于景气区间，市场需求扩张步伐有所放缓。从外需情况看，新出口订单指数为48.3%，低于上月2.1个百分点，回落至临界点以下，反映出国外订单较上月减少。

价格指数为近年高点。主要原材料购进价格指数和出厂价格指数分别为72.8%和60.6%，高于上月5.9和3.3个百分点。从行业情况看，石油煤炭及其他燃料加工、黑色金属冶炼及压延加工、有色金属冶炼及压延加工等上游行业两个价格指数均高于73.0%，其中黑色金属冶炼及压延加工业出厂价

格指数连续三个月高于 80.0%。

高技术制造业景气度持续上升。高技术制造业 PMI 连续三个月上升，本月为 55.2%，位于较高景气区间，产业保持较快增长态势。高技术制造业生产经营活动预期指数升至高位景气区间，为 61.5%；同时，从业人员指数连续三个月保持在 51.0%以上的扩张区间，表明高技术制造业企业用工持续增加，对未来市场发展信心充足。

值得注意的是，赵庆河还指出，不同规模企业表现不一。大、中型企业 PMI 分别为 51.8%和 51.1%，高于上月 0.1 和 0.8 个百分点，其中生产指数分别为 53.8%和 53.2%，高于上月 1.0 和 1.8 个百分点，表明制造业大、中型企业生产保持增长势头。小型企业 PMI 为 48.8%，低于上月 2.0 个百分点，降至收缩区间，反映出制造业小型企业持续增长的动力仍显不足。

OECD 预测全球经济今年增长 5.8% 中国有望实现 8.5%高增长

来源：参考消息网(2021-06-02)

责编：张威威

参考消息网 6 月 2 日报道 外媒称，经济合作与发展组织（OECD）5 月 31 日说，鉴于疫苗接种行动使企业得以恢复运转以及美国向自身经济注入数万亿美元这两个因素，全球经济前景正在改善。该组织调高了对全球经济增长的预测。

据路透社巴黎 5 月 31 日报道，经合组织说，全球经济今年将增长 5.8%，明年将增长 4.4%。而其 3 月份对今年和明年全球经济增长的预测值分别为 5.6%和 4.0%。

经合组织在其最新的经济展望报告中说，全球经济现已恢复到疫情前的活动水平，但尚未实现全球健康危机爆发前的增长预期。

经合组织首席经济学家劳伦斯·布恩在该报告的编者按中说：“世界经济目前正走向复苏，但阻力很多。”

另据《日本经济新闻》6 月 1 日报道，经合组织 5 月 31 日发布预测说，2021 年全球经济增长率将为 5.8%。美国和中国的经济复苏将发挥拉动作用。经合组织预测世界经济有望稳步复苏，但也指出了出现新冠病毒新变种和通货膨胀的风险。

经合组织在今年 3 月发布的经济展望中，预测 2021 年全球经济增长率为 5.6%。考虑到最近美国和中国经济复苏的程度，经合组织改持更乐观的看法。

经合组织预测，美国 2021 年经济增长率将为 6.9%，比 3 月份的预测值（6.5%）上调 0.4 个百分点。中国经济今年有望实现 8.5%的高增长，与此前的预测相比上调 0.7 个百分点。在美国，疫苗接种取得进展。由于拜登政府的经济刺激政策，个人消费正在恢复。中国已控制住新冠疫情的蔓延，企业活动也在切实开展。

经合组织预测，今年日本经济增长率仅为 2.6%的，比此前的预测下调 0.1 个百分点。虽然日本出口持续恢复，但疫苗接种迟缓和潜在增长率较低产生了负面影响。经合组织认为，日本的实际国内生产总值要到 2021 年下半年才会恢复至疫情前水平。

经合组织强调，全世界应警惕出现新冠病毒新变种和通货膨胀的风险。以发达国家为主的一些国家长期实行的经济刺激措施，使得通货膨胀等副作用也波及到新兴市场。

此外据美国《华尔街日报》网站 6 月 1 日报道，经合组织 5 月 31 日表示，在积极的疫苗接种计划和美国政府最新财政刺激计划的推动下，全球经济今年很可能实现近半个世纪以来的最快增速。

不过，它在关于全球经济前景的最新季度报告中警告，许多贫困国家正被落在后面，跟富裕国家相比，它们将需要更长时间才能恢复到新冠疫情发生前的人均产出水平。

经合组织首席经济学家劳伦斯·布恩呼吁各国政府尽其所能提高疫苗产量，并确保疫苗得到更广泛的分发。

布恩说：“我们希望那些有产能的国家（美国、欧洲和印度）能尽可能多地生产疫苗。”

经合组织称，目前预计今年全球经济将增长 5.8%，高于其 3 月份预测的增幅，而且将是 1973 年以来最强劲的扩张。全球经济 2020 年萎缩 3.5%。

经合组织还上调了对今年美国、欧元区和中国的增长预测，将美国的增长预期从 6.5% 上调至 6.9%，将欧元区增长预期从 3.9% 提高至 4.3%，并将中国增长预期从 7.8% 上调到 8.5%。

不过，经合组织将其对印度经济今年的增长预测从 12.6% 下调至 9.9%。

报道称，尽管经合组织目前认为今年的经济活动反弹势头将更加强劲，但表示通货膨胀不太可能持续上升。

布恩说：“石油和大宗商品价格在上涨，而且由于消费模式的变化，还有一些奇怪的因素在产生影响。”她表示：“但随着供应面响应效果的显现，这种势头应该会逐渐消退。”

日媒：日美欧将“抱团”收紧技术出口

来源：参考消息网(2021-06-03)

责编：汤立斌

参考消息网 6 月 3 日报道 据《日本经济新闻》6 月 2 日报道，为了防止半导体、人工智能等新技术被转用于军事领域，日本政府将与美国、欧洲发达国家合作，建立磋商出口限制问题的新框架。

报道称，日本政府已经征询美国的意见，争取在 2021 年度中打造完毕，因为靠现有的多边条约做出决定很费时间。日本今后可以从经济安全保障角度出发，与志同道合的国家一道采取迅速应对。

报道称，本月内出台的政府增长战略将明确提出建立上述框架的方针。除美国外，日本政府还将与德国、英国、荷兰等欧洲发达国家协商。估计半导体技术、人工智能、生物工程等广泛领域的最新技术都是讨论的对象。

报道指出，基于民用目的开发出的技术、产品、软件等，在出口对象国那里有时会被转用于军事目的。今后如出现这种担忧，就可以立即与上述几个国家磋商，弄清情况并迅速采取出口限制措施。

比如，半导体和相关零部件存在被组装到新型武器上的风险，如果其是由日本、美国企业生产，那么仅仅日美等相关国家就可以决定限制出口。

报道提到，目前，各国都加入了国际出口管制条例，会定期讨论及决定纳入出口管制范围的产品对象，视不同领域存在多个条约。东西方冷战结束后，1996 年一些国家签署了《关于常规武器和两用物品及技术出口控制的瓦森纳协定》，为防止将通用设备和零部件转用于军事领域而讨论应该限制出口的种类。由于有几十个国家加入这一协定，做出决定很费时间。

报道指出，美国担心有的国家吸收新技术以推动技术革新，提出把人工智能、生物工程、机器人、量子计算机等 14 个领域的尖端技术作为出口限制对象。2020 年在利用现有多边框架讨论之前，美国已率先宣布采取出口限制措施，对象是用于地理空间图像分析的自动化软件。

日本也跟美国保持同步，认为应该建立由几个国家组成的新框架，同时继续参与现有框架。

报道称，成为管控对象的产品和技术类别将由各国在本国的条例中予以体现。日本将在外汇及外贸管理法中追加限制。受限产品和技术在出口时，需要得到经济产业省的批准，且不准出口到存在安保问题的国家。

报道还称，为了不让受限技术和产品流向国外，日本将进一步加强管控机制。日本政府不仅担心技术和产品通过企业的出口流向国外，还担心从大学等研究机构流出。日本将严格审查留学生和科研人员，特别是要调查其有无跟军方相关的经历。

外媒述评：中国是世界经济发动机

来源：参考消息网(2021-06-09)

责编：郭庆娜

参考消息网 6 月 9 日报道 海关总署 7 日数据显示，今年前 5 个月，中国进出口总值 14.76 万亿元人民币，同比增长 28.2%，比 2019 年同期增长 21.6%。其中，出口 8.04 万亿元，同比增长 30.1%，比 2019 年同期增长 23.6%；进口 6.72 万亿元，同比增长 25.9%，比 2019 年同期增长 19.2%；贸易顺差 1.32 万亿元，同比增加 56.2%。上述数据引外媒关注。

据德国《青年世界报》网站 6 月 8 日报道，早已克服了新冠疫情危机的中国以创纪录的增长开启了新的一年。数月来中国外贸一直在回升。5 月中国外贸再次增长。

数据显示，前 5 个月，中国一般贸易进出口 9.12 万亿元，同比增长 32%，占中国外贸总值 61.8%，比去年同期提升 1.8 个百分点。

从贸易伙伴来看，东盟、欧盟、美国和日本是中国前四大贸易伙伴，前 5 个月分别进出口 2.19 万亿元、2.06 万亿元、1.82 万亿元和 9697.9 亿元，分别增长 29.2%、28.7%、41.3%和 14.9%。

中国政府推行“零感染”战略，通过宵禁、大规模检测、追踪接触者、隔离和严格的入境限制，中国的新冠疫情已基本得到控制。自去年夏天以来，中国仅发生了几次小规模疫情，经济和日常生活得以恢复正常。

报道称，中国是世界经济的发动机。

英国《泰晤士报》网站观察到，由于对原材料的需求激增，中国的进口以 10 年来的最快速度增长。这一增长是由大宗商品价格上涨推动的，大宗商品价格上涨导致的进口增长约占到进口增幅的两成。几个月来，随着全球主要经济体从疫情中反弹、导致需求飙升，大宗商品价格大幅上涨。这增加

了中国制造商的成本，进而导致出厂价格飙升。

路透社称，中国 5 月出口涨幅表明中国出口高增长态势延续，这主要得益于全球经济复苏带来的商品需求增加。而在基数效应、外需旺盛以及大宗商品价格高涨的多重作用下，5 月进口同比猛增逾五成，刷新逾 10 年高点。

“出口高增长态势依然延续。尤其是在去年基数有所抬高的基础上，出口继续保持较高增速显示中国出口的韧性。”中泰金融国际有限公司研究部高级副总裁纪春华评价称。

他认为，目前的出口继续受益于全球电子产业链复苏以及欧美商品需求的增长，但供求依然存在较大缺口，未来将继续支撑中国出口。另外，4 月以来东南亚一些国家及印度的疫情再次反复，使得部分海外需求再次转移到中国。

美联社认为，中国上月进口快速增长的一个关键因素是石油和其他工业原材料价格上涨。但这也反映了中国出口旺盛带来的原材料投入增长。中国经济复苏带来的市场需求增长让亚洲邻国受益。

英媒：美国消费物价创 13 年最大涨幅

来源：参考消息网(2021-06-12)

责编：黄晋一

参考消息网 6 月 12 日报道 据英国《金融时报》网站 6 月 10 日报道，随着通胀压力的持续激增，美国 5 月消费价格同比出现近 13 年来的最大涨幅。

报道称，美国劳工统计局公布的居民消费价格指数（CPI）骤增幅度超出了经济学家的预期，引发了激烈的争论。争论的焦点是，在供应受限和需求激增的双重作用下，美国经济在多大程度上面临着过热的危险。

报道注意到，5 月 CPI 同比上升 5%，高于 4 月的 4.2%，也是自 2008 年 8 月达到 5.4% 以来的最快增速。

报道表示，剔除了食品和能源等价格波动较大商品的核心 CPI 同比上涨 3.8%，是自 1992 年以来的最大涨幅，4 月的涨幅则为 3%。

报道指出，在公布这些数据的同时，美联储正准备讨论是否放缓旨在支持经济复苏的资产购买行动，不过大多数央行官员的看法是，通胀骤增只是暂时的。

报道注意到，拜登政府高官正试图说服国会通过在今后 10 年里再增加超过 4 万亿美元支出的计划。他们相信，随着经济的复苏，通胀居高不下的局面会持续到明年，但不会发展到失控地步。

报道认为，价格的上涨在一定程度上与统计方式有关，因为是把今年通胀水平上涨阶段与新冠疫情暴发之初通胀水平处于低谷时相对比。除此之外，从 10 日的报告还可以看出，在机票、家居装饰、新车、租赁汽车和服饰价格上涨的推动下，出现了普遍的价格上涨。

5 月二手汽车及卡车的价格指数上升 7.3%，在 CPI 涨幅中占到了约三分之一。由于半导体短缺冲击了汽车生产，二手汽车价格大幅上涨。

英国牛津经济咨询公司首席美国金融经济分析师凯茜·博什蒂安契奇说：“我们认为这将是通胀

年增长率的峰值，因为强大的基数效应在未来数月会逐渐消退。”

不过，她提醒说，与经济重新开放和供应链陷入瓶颈相关的价格上涨，会让通胀“持续走高并难以摆脱，因为供需不平衡的问题只能逐步得到解决”。

环比来看，5 月消费价格上涨 0.6%，4 月为上涨 0.8%。5 月核心 CPI 上涨 0.7%。

报道称，美联储的决策者对通胀的容忍度要高一些，部分原因是尽管奉行宽松的货币政策，通胀在很长一段时间里一直保持较低的水平。

美联储 4 月货币政策会议纪要显示，官员对通胀持相对乐观态度，但他们准备讨论着手减少疫情期间向经济提供的大规模货币支持。预计他们尤其要处理的一个问题是，如何及何时开始缩减始于去年的每月购买 1200 亿美元债券的做法。

一些经济学家和许多共和党议员认为，美联储低估了通胀加剧的风险。