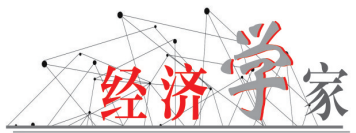


积极财政不是扩张财政



王东京

业根据市场需求调结构。那么政府在两者间应当如何选择?要弄清此问题,让我先从英国的一桩历史公案说起。

19世纪初,拿破仑挥师南北、横扫欧洲,为了共同对抗法国,英国牵头组建了第四次反法联盟。为支持盟军作战,英国每年需对外援助巨额军费,围绕如何筹措军费,当时英国国会展开了激烈的辩论。焦点在于,军费应通过加税筹措还是通过发行公债筹措?以马尔萨斯为代表的一派力主发债;而以李嘉图为代表的另一派则主张加税。

马尔萨斯分析说,每年军援若需2000万英镑,英国平均每人需捐纳100英镑。若采用加税,居民每人就得从自己收入中节约100英镑,这样必减少国内消费,导致经济紧缩。若选择发债,由于国债当年无需还本,居民每人只需支付100英镑的利息,若年利率为5%,则政府只需向每人增加5英镑税收。如此,居民消费可大体不变。

然而李嘉图却不赞成马尔萨斯。他指出,发债与加税的区别,仅在于公债要偿付利息。政府若不选择加税,居民当年虽不必缴纳100英镑的税,但政府就得发行2000万英镑的国债,可国债要靠征税偿还,日后就得多征2000万英镑的税。李嘉图由此推断说,为了应付日后政府要加征的税,人们不得不提前储蓄,现期消费同样会减少。

1974年,美国经济学家巴罗发表《政府债券是净财富吗》一文,对李嘉图的推断作了严密的论证,于是学界将李嘉图的推论与巴罗的论证并称为“李嘉图—巴罗等价定理”。不知读者的看法怎样,不过我在这里介绍上面的定理,目的并不是讨论加税与发债的关系,而是要借助该定理,推出另一个我认为重要的结论。

从经济学角度讲,发债可增加政府投资;减税可增加企业投资。根据“李嘉图—巴罗等价定理”,政府今天的债等于企业明天的税。言下之意,是说发债会挤占企业投资。这样就引出一个问题:政府应该发债还是应该减税?我的观点,应该减税。理由简单,因为企业对市场信号比政府更敏感。若由市场主导调结构,扩政府投资显然不如扩企业投资,而要扩企业投资,就得减税。

据公开数据显示,2019年政府安排预算赤字,仅比2018年提高0.2%,而减税降费近2万亿;2020年为2.5万亿;2021年继续执行制度性减税政策,不仅提高了小微企业增值税起征点,而且规定应税所得额不足100万的部分,在现有优惠政策基础上再减半征收所得税。这些举措,不正恰好佐证“积极财政政策”主要手段是减税么?

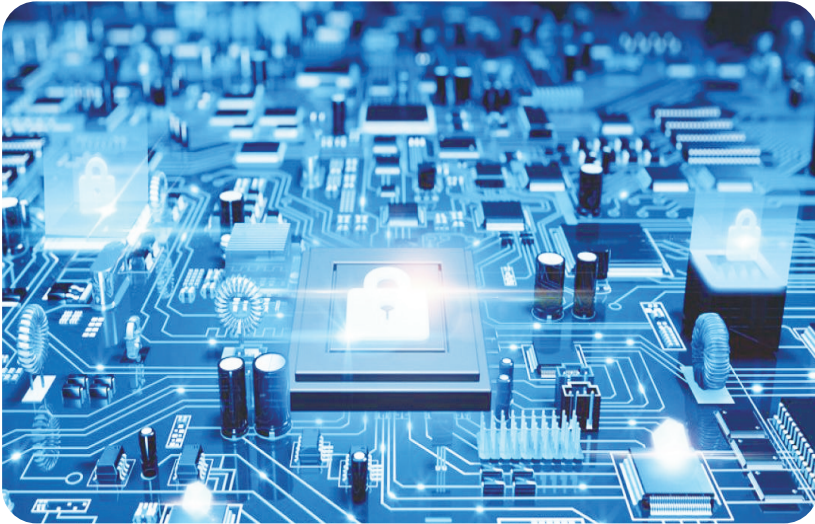
再看第三个特征。我刚才说,“积极财政政策”主要是减税,但却又不同于供给学派的减税。供给学派主张的是全面减税,而“积极财政政策”的重点,是结构性减税。我曾在本专栏撰文分析过,全面减税不仅不能解决结构矛盾,而且最佳税率也难以确定。供给学派掌门人拉弗曾说,最佳税率在零与100%之间。可在零与100%之间怎样确定却没说。不是他不想说,而是他也说不清楚。

事实上,中国的减税也确实不同于供给学派的减税。2008年国际金融危机爆发后,国务院就提出实施“结构性减税”。2019年以来,我国结构性减税特征进一步凸现:制造业等行业的增值税税率从16%降至13%;交通运输业、建筑业等行业的增值税税率从10%降至9%;生活性服务业保持6%的税率不变。对同一行业,减税是普惠性的;而对不同行业来说,减税却是结构性的。

为何说“积极财政政策”主要手段是减税?理论上,从供给侧解决结构性矛盾,政府有两个选择:一是通过发行国债(赤字预算)补短板;二是减税,让企

中小企业“专精特新”之路是一条魅力之路

□ 邱伟国



中央政治局会议强调,要强化科技创新和产业链供应链韧性,加强基础研究,推动应用研究,开展补链强链专项行动,加快解决“卡脖子”难题,发展“专精特新”中小企业。“专精特新”中小企业是专注于细分市场、创新能力强、市场占有率高、掌握关键核心技术、质量效益优的排头兵企业,是我国经济高质量发展不可或缺的组成单元。在我国经济结构优化、质量提升、动力转换的关键时期,推动中小企业走“专精特新”发展道路,是中小企业拓展发展空间和塑造竞争新优势的必由之路。

“专精特新”是中小企业发展的重要方向

“专业化”是中小企业保持市场竞争力的重要手段。中小企业体量尽管不大,但通过深耕细分市场能够更加专注于核心业务,持续提高生产工艺的专业性、技术的专有性,为市场提供高质量的零部件、元器件、配套产品和配套服务,不仅能通过降低经营成本实现规模经济,更能通过扩大市场占有率实现企业竞争力的根本性提升。

“精细化”是中小企业提高运行效率的必要条件。完善的内部管理是提升企业生产经营效率的重要保障。这要求企业必须建立起精细高效的管理制度和流程,开展精细化管理、精细化管理、精细化管理服务,以美誉度更高、性价比更好、品质更精良的产品和服务在细分市场中占据更大优势。

“特色化”是中小企业顺应消费升级的内在要求。消费升级是扩大内需的必然趋势,也是促进经济发展的有效动力。在医疗设备、移动终端、智能家居等消费升级行业中,越来越多的中小企业脱颖而出,其“秘诀”就是这些企业能够利用特色资源,聚焦传统技艺和地域文化,采用独特工艺、技术、配方或原料,研制生产具有地方或企业特色的产品,形成各自“拿手好戏”“拳头产品”。

“新颖化”是中小企业提质增效的持续动力。新颖化的本质就是创新,通过创新来培育新的增长点,形

成新的竞争优势。中小企业能够紧跟科技发展趋势,运用创新渠道,创新商业模式和服务来提升自己的核心竞争力,提升客户体验,从而在行业竞争中占据先机。

中小企业走“专精特新”之路面临的障碍

企业原始创新能力不足。一定时期内,我国中小企业在追赶发展过程中偏重规模和速度,对基础研究的重视不够,缺乏重大原创性成果,底层基础技术、基础工艺能力不足,导致产品和服务往往处于全球产业链、价值链中低端。走“专精特新”发展道路则要求中小企业聚焦主业、苦练内功、强化原始创新,避免盲目多元化和低水平重复建设,加快关键核心技术攻关,提升产业链供应链现代化水平,把自身打造成为掌握独门绝技的“单打冠军”或者“配套专家”。

金融市场支撑力度不够。融资难、融资贵是长期困扰中小企业的发展难题。对于“专精特新”中小企业而言,精准化的金融支持关乎企业的生存和可持续发展。当前,我国多层次融资体系仍不够完善,金融机构与中小企业存在一定的信息不对称,“专精特新”中小企业迫切需要的股权和债券融资支持力度仍然不足,比如动产融资发展较慢、上市辅导针对性不足、应收账款融资面临棘手的确权问题等,这些都导致“专精

特新”中小企业虽有融资需求却无融资能力和渠道。

政策保障精准度不高。中小企业在国民经济的产业链体系中分布最广,竞争和生存局面最复杂,往往处于市场的高风险区,需要加强基础性政策保障。“专精特新”中小企业成长空间大、研发投入高,近年来各级政府相继出台了一系列支持政策,但这些政策在针对性、有效性方面还存在明显短板,比如政策措施不够精准直接、上下工作联动不够紧密、已获认定的中小企业创新协作不足等,使得部分政策流于表面、陷入空转,未能形成对中小企业的有效支撑。

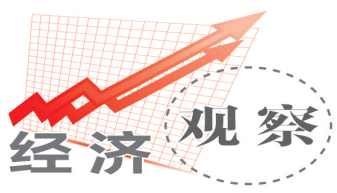
多措并举推动中小企业走“专精特新”之路

练好创新内功,提升核心竞争能力。中小企业走“专精特新”之路,必须加大投入,传承和创新独特工艺、技术、配方和原料,加快技术成果产业化应用,促进数字化、网络化、智能化、绿色化改造,并通过工业设计实现品质和品牌双提升,切实做到在重点产业领域“补短板”和“锻长板”。同时,还要积极主动构建协同创新体系,推进与行业龙头企业的创新合作,相互开放资源、开放场景、开放应用,形成大中小企业融通发展、产业链上下游协作配套的良好创新生态。除此之外,还要加强与高校、科研机

构的合作,建立稳固的产学研合作模式,全方位、宽领域地提升创新水平,弥补自身的技术创新短板。

加强金融支持,拓展多元融资渠道。处在成长期的“专精特新”中小企业量大面广,“按需融资”特征明显,必须实施更加多元化的金融支持措施。在直接融资方面,进一步健全以科技创新为引领的多层次资本市场,鼓励各地在区域股权交易市场开设“专精特新板”,优先支持创新能力强和发展潜力大的“专精特新”中小企业在主板市场、科创板、新三板等上市,提升直接融资比重。在间接融资方面,鼓励银行机构加快设立知识产权金融创新中心等专营部门,推广知识产权质押融资产品,同时支持金融机构开发中小企业商标质押、专利许可收益权质押等金融产品和衍生品,并且大力推广供应链金融,创新投贷联动等服务模式,通过银行与创投机构合作来满足中小企业多元化的融资需求。

完善政策设计,确保精准施策。政府有关部门要以专业化、精细化、特色化、新颖化为核心标准,加快建立完善中小企业生产运行监测机制,选择重点行业、关键节点企业,形成“行业龙头企业+上下游企业”产业链图谱,运用大数据、云计算等技术构建即时反馈机制,对企业发展遇到的问题 and 政策诉求予以帮助解决,形成有效的监测、反馈、研判、帮扶一体化精准支持机制。同时,还要因地制宜为有“专精特新”发展潜力的中小企业量身打造财税优惠政策,在中小企业发展专项资金中设立“专精特新”专项,探索实施“技术开发准备金”制度,扩大研发费用加计扣除政策扶持范围,引导形成更加精准有效的企业资金减压机制。除此之外,分行业、分区域建立中小企业高层次人才精准对接平台,支持科技人员开展应用开发、成果转化,鼓励科技人员揭榜挂帅,助力打造知识型、技能型、创新型中小企业劳动者大军。



共同富裕企业做什么

□ 乌裕尔

常识上来。

第一,做好企业。这不是废话吗?当然不是废话!企业家做好企业,是天职也是本分。不管你的企业是刚起步,还是做到本领域第一、全国第一,乃至世界第一,你都不能偏离你的天职和本分,偏离了天职和本分,就会走到岔路上去,就会出问题。办企业是有方向的,也是有边界的,也就是说企业家考虑问题也是有方向的、有边界的,不要试图以我的方向为方向、以我的边界为边界。如果偏离了方向、超越了边界,想了不该想的,做了不该做的,就是脱离了企业家的天职和本分,也是背叛了企业家做好企业的基本准则。企业做不好,空有大的架子,如果负债累累、亏损严重,即使你把它全部交给国



家、献给社会,也绝不会认为你是成功的企业家,而一定会认为你是一个失败的企业家。企业家的头项只能戴一顶帽子。企业家戴上了这顶帽子,就要好好做企业,就要把企业做好,就要一心一意地做,全心全意地做。我们反复强调“两个毫不动摇”,归根结底就是鼓励企业家做好企业。市场主体是直接创造财富的,也是做大蛋糕的,只有千千万万个企业做好了,蛋糕也才能越做越大,共同富裕才有扎实的基礎。

第二,依法纳税。如果说做好企业是企业家的天职和本分,那么依法纳税就是企业(这里的企业指一切市场主体,当然也包括娱乐明星等)与生俱来的基因。关于税收制度建立、作用以及纳税人的义务等,相信所有企业创办者都明白,但是明白和做到是两码事,有时反而因为明白才不去做到。一些企业自创办之初就想方设法避税,绕着弯子寻找所谓“避税天堂”;一些企业精于设计,把所谓“合理避税”用到极致;一些企业在签订合同等各个环节耍手段、玩猫腻,甚至冲撞法律底线……有的企业说,不偷漏税企业就没有利润,还有

第三,吸纳就业、发放工资。就业是民生之本,也是共同富裕的基本路径,不仅对个人、对家庭是天大的事,对经济循环和发展也是天大的事,所以保就业被放到了“六保”之首。从全国来看,保就业一直面临小挑战。对企业来讲,能用工就用工,能少减员就少减员,特别是在疫情等困难时期,企业的困难不少,需要多方共同克服。有就业才有收入,给员工发工资是履行合约,也是企业天然之道。社会主义市场经济绝不是资本雇佣劳动那种简单的关系,而是一种新型命运共同体,企业发展好了,也要让员工有更多获得感,能涨工资就涨工资。那种让员工紧衣缩食、企业拿着钱去做慈善的行为不应该提倡;那种自以为可以让员工多作贡献、把“996”当做特殊福利的做法,已经违法,更应该反对。一大批充分吸纳就业、足额发放工资的市场主体的存在,是我们在迈向共同富裕的新征程中,绝对值得高兴的事。

除了以上三条,企业还做什么?我的回答是,不管做什么,先把这三条做好。也就是说,面向“共同富裕企业做什么”的问题,以上三条是必答题,其他是选答题,整个一张卷子,“3+N”个题,总不能必答题没答好甚至不及格,却在选答题上下功夫吧!

