

研究当前我国收入分配的三个角度

□ 王东京

“ 改革开放 40 多年来,收入分配一直是社会普遍关注的问题,目前学界讨论的焦点集中在三方面:一是我国在公有制基础上发展市场经济为何会出现收入分配差距?二是怎样衡量当前的收入分配差距?三是如何调节收入分配差距?回答以上三个问题,关键是要选准正确的研究角度,如果研究角度不对,得出的结论必然似是而非。

研究当前我国收入差距的形成: 应从交换角度分析

中国成功地从计划经济体制向市场经济体制转轨,其中一个重要标志,是分配体制从单一按劳分配转向“以按劳分配为主体,多种分配方式并存”。经济学研究表明,市场经济的分配与交换是同一个过程,因此我们讨论市场经济下收入分配差距形成的原因,不能仅就分配谈分配,而应从交换角度研究和分析。

关于收入来源与收入分配,萨伊于 19 世纪初曾提出所谓的“三位一体公式”:资本—利润、土地—地租、劳动—工资。我们知道,马克思在《资本论》中批评过萨伊,说他混淆了收入来源与收入分配的区别,并指出资本得到利润,土地得到地租,并不是资本创造了利润或土地创造了地租,资本与土地不过是创造收入的条件。

马克思的分析是对的,收入只能来源于劳动者的劳动,可这是否意味着其他要素就不能参与收入分配呢?当然不是。事实上,只要建立市场经济体制,就必须允许全要素参与分配。读者想想,党的十六大报告为何提出“确立劳动、资本、技术和管理等生产要素按贡献参与分配的原则”?我认为,原因很简单,如果我们不确立这个原则,就无法调动全社会资源参与社会主义现代化建设。

往深处想,市场经济下实行按要素分配,其实是与市场经济的前提有关。市场经济是交换经济,而商品交换需要有两个前提:一是商品要有不同的占有主体;二是保护产权。马克思在分析商品交换时曾经指出:“商品不能自己到市场去,不能自己去交换。因此,我们必须找寻它的监护人,商品所有者。”同理,生产要素也是商品,若没有占有主体,也不能自己进入市场去交换。

商品交换为何要保护产权?或者反过来问:如果一个国家不保护产权意味着什么?这无疑是默认弱肉强食规则,意味着抢劫盗窃、欺行霸市等行为皆不违法。倘如此,不仅不可能产生商品交换,反而会导致强盗横行。14、15 世纪英国的圈地运动,就

是这方面的例证。

商品交换要保护产权,而产权被保护,那么收入就只能按要素分配。为何作此推断?让我用下面的例子解释:假定有三个人分别是资本、土地和劳动力的所有者,经过共同协商,他们将各自生产要素组合起来办企业,结果一年收入了 100 万元。请问这 100 万元怎么分配?假如国家保护产权,三个要素的所有者都应参与分配,否则剥夺任何一方的分配权,都会造成对产权的侵犯。

时至今日,人们对按要素分配已有共识,当前人们的困惑是,按要素分配为何会出现收入差距?对此马克思早就为我们提供过分析视角。马克思明确讲,利润是资本的价格,地租是土地的价格,工资是劳动力的价格。从这个角度看,按要素分配其实就是给要素定价。价格要由供求决定,供不应求的要素价格会高,供过于求的要素价格会低,由于要素的稀缺度不同,在收入分配中的占比也必然不同。

懂得了上面的原理,我们就不难解释我国为何会存在收入差距。在中国现阶段,劳动、资本、技术、管理诸要素中,劳动力相对丰富,资本和技术相对稀缺,由此便决定了资本、技术等要素的收益率会高于劳动要素的收益率。可见,我国当前收入分配出现差距与社会制度无关,而是要素的稀缺度不同所形成的结果。

衡量当前我国收入差距: 应从消费角度比较

学界通常用基尼系数衡量收入差距,基尼系数作为衡量收入差距的工具并没有错,关键是我们对收入怎样理解。在经济学里,收入分资产性收入和劳动收入两种:资产性收入是指投资利润,而劳动收入则主要指工资。目前人们希望缩小收入差距,那么我们就得弄清楚这个差距的含义是什么?究竟是指资产性收入与劳动收入的差距,还是仅指工资性收入之间的差距?

举例说吧。某民营企业一年利润为 2000 万元,而某员工一年工资为 10 万元。若从资产性收入看,企业主收入是 2000 万

元,两相比较,企业主收入是员工收入的 200 倍,差距可谓大也。可值得注意的是,若从收入使用的角度看,利润却不同于工资:利润主要用于扩大再生产,而工资则主要用于个人消费。若用利润与工资之比来反映收入分配差距,是否也不太合理?

严格地讲,资产性收入并非企业主个人收入。费雪 1930 年出版的《利息理论》曾给收入下过定义,说“收入是一连串事件”。意思是,货币只有当人们用于购买食物、衣服、汽车等进行享用时才成为收入,没有享用的货币,是资产或财产。如某企业主一年进账 1000 万元,其中 20 万元用于个人消费,980 万元用于投资。按照费雪的定义,20 万元是他的收入,980 万元则是他的资产。

不难看出,费雪是将收入定义为个人消费费用。现在的问题是,比较收入差距我们应选择哪种口径的收入?在我看来,选择何种口径的收入要取决于比较收入差距的目的。当年马克思选择用资本家利润(剩余价值)与工人工资作对比,目的是为了揭示资本积累的历史趋势,唤醒工人推翻资产阶级。而我们今天研究收入差距的目的显然不同,是为了给政府调节收入分配提供依据。

正因为目的不同,研究当前我国的收入差距就不能用利润与工资作比较。前面说过,利润会转化为投资,投资形成的资产虽为企业主所有,但主要不是用于企业主个人消费。恰恰相反,企业资产越多,创造利税越多,对社会的贡献也就越大。从这个意义上说,企业主资产也是社会资产,所以不能简单地将利润算作企业主收入。

请读者思考一个问题,将利润算作企业主收入,除了夸大收入差距还有何实际意义?应该说,中国经济发展能创造奇迹,民营经济功不可没。习近平总书记多次讲,民营企业家是我们自己人。在我国目前经济体系中,民营经济贡献了 50% 以上的税收,60% 以上的国内生产总值,70% 以上的技术创新成果,80% 以上的城镇劳动就业,90% 以上的企业数量。

这里要特别提到诺贝尔经济学奖得主卡尼曼所作的一项研究。他发现:人们的幸福感不仅来自收入,同时也来自比较的参照。上世纪 70 年代,美国居民收入和二战

前比平均高出不止 3 倍;可据他的调查结果显示,由于战后人们收入差距扩大,美国普通民众的幸福感反而不如战前。此研究给我们的启示是,虽然我们要调节收入差距,但也不能过度夸大收入差距,否则就会对社会产生消极后果。

调节当前收入差距: 应从兼顾公平效率 角度施策

我们不能夸大收入差距,当然也不能否认当前存在收入差距。消除贫困、改善民生、逐步实现共同富裕是社会主义的本质要求,政府必须重视调节收入分配差距。党的十八届五中全会强调,要“作出更有效的制度安排,使全体人民在共建共享发展中有更多获得感”。何为“更有效的制度安排”?我体会,就是能兼顾公平与效率的收入调节机制。

毋庸讳言,追求公平是人类的天性,与生俱来。美国哲学家罗尔斯在《正义论》中曾作过这样的讨论:把一群人送到一个孤岛,让他们一切从零开始,谁也没有财产,谁也不知道未来,然后让他们自己选择分配制度,他们会选择均等分配还是差别分配?罗尔斯推测,多数人会选择均等分配。罗尔斯作此推测显然不是主观臆断。有事实为证,原始社会的分配其实就是均等分配。

对人类为何倾向于均等分配,英国经济学家庇古在 1920 年出版的《福利经济学》中做过分析。他说:即便社会财富不增加,只要均等分配收入便能增进社会福利。庇古的理由是:穷人手里一元钱的效用要比在富人手里的效用大。富人增加一块钱不过是锦上添花,减少一元钱也无伤大雅;可对穷人来说,增加一块钱是雪中送炭,减少一块钱则可能影响生存。于是他得出结论:将富人收入转移一部分给穷人,必能增加社会福利。

上世纪前半期,庇古的观点广受好评,并一度影响过西方国家的分配政策。可后来由于英国等欧洲国家先后患上了“福利国家病”,庇古便遭到了众多的质疑和反对。有学者批评说,公平与效率同等重要,绝不

能顾此失彼,若只强调公平不重视效率,经济发展就会停滞,最后富人都会变成穷人。

其实,在庇古之前,意大利经济学家帕累托就提出过“帕累托最优状态”。其含义是,在既定分配状态下,若不减少一个人的福利便无法增加另一人的福利,分配若达到这样的状态就是最优状态。反之,若不减少任何人的福利却能增加其他人的福利,则属“帕累托改进”。帕累托指出,只有“改进状态”的收入调整,才能同时兼顾公平与效率。然而困难在于,现实中收入调整不能仅局限于“帕累托改进”,为了照顾公平,政府有时不得不抽肥补瘦。问题是在何种条件下才可抽肥补瘦呢?为此美国学者卡尔多提出了“假想补偿原则”:即补贴穷人要以穷人收入增加能弥补富人收入减少为前提。比如,让富人拿 100 元补贴给穷人,若穷人能够增加 100 元,这样的调整可取;若穷人只增加了 90 元,对社会则是得不偿失。

问题是怎样让补贴有效率?弗里德曼主张采用负所得税方案,即:负所得税(补贴)=社会贫困保障线-个人实际收入负所得税税率。举例解释:假定贫困保障线为 1000 元,负所得税率为 50%,若某人实际收入为 1000 元,按上面公式计算可得补贴 500 元,个人可支配收入(实际收入+补贴)为 1500 元;若实际收入为 500 元,可得补贴 750 元,个人可支配收入为 1250 元。可见,用这种办法补贴穷人可鼓励人们勤奋劳动创造收入。

以上是理论分析,转向政策操作层面,我认为政府调节收入分配应把握三个重点:第一,公平事关人心向背,为防止收入分配差距过大,政府要密切关注收入分配状况并适时予以调节;第二,对“帕累托改进状态”的收入分配改革,应尽可能加快推进;第三,调节收入差距应兼顾公平与效率,要立足供给侧“造血”,从消费性扶贫转向生产性扶贫。

简短的结论

综上所述,可以得出以下三点结论:
一是市场经济的分配与交换是同一过程,按要素分配就是给不同的生产要素定价。按照供求决定价格原理,只要生产要素稀缺度存在差异,收入分配就会出现差距,当前我国存在收入分配差距的原因即在于此。

二是民营企业家是中国特色社会主义事业建设者,而且企业利润并不是企业家的个人收入,因此我们不能用利润与工资之比反映我国当前的收入差距。由此说,中国基尼系数的测算应以消费支出为基础,否则会夸大收入差距,误导人们的视听。

三是调节收入分配差距既要注重公平,也要兼顾效率。当前要以精准脱贫为重点,加快推进“帕累托改进型”的收入分配改革。加大职业教育培训力度,提高劳动力要素的技术含量;利用扶贫资金,从供给侧扶持农民发展生产;发挥社会政策托底功能,为贫困人口提供基本生活保障。

【作者系中央党校(国家行政学院)副校长(副院长)、习近平新时代中国特色社会主义思想研究中心副主任】

深刻认识美国“关税武器化”政策的根源与危害

□ 东 艳 李春顶

一段时间以来,美国一些人举起关税“大棒”,挑起对中国的经贸摩擦。美国对其他主要贸易伙伴国也采取了类似的威胁方式,搅乱全球经贸格局。如何理解美国“关税武器化”政策的根源和危害,我们将重点从历史经验和贸易理论层面作分析。

从三份千名经济学家请愿信谈起

1930 年,在全球陷入经济大危机、美国贸易保护主义升级的关键性历史时刻,美国 1028 位经济学家联名致信美国国会和总统,强烈敦促美国国会拒绝通过提升关税水平的斯穆特—霍利关税法案。经济学家们指出,高水平的关税保护将提高美国的生活成本,损害大多数美国民众的利益;大部分农民、出口商将受损;同时,高关税将损害美国与其他国家的关系。但令人遗憾的是,经济学家们的建议没有得到采纳。该法案通过后,美国平均关税大幅度提升,导致其他国家只能被动跟进实施报复性关税,全球经济付出了惨重代价。

2007 年,美国国会两位参议员提出保护主义议案,要求中国提高人民币汇率,否则美国将对中国进口商品征收巨额关税。1000 多名经济学家递交请愿信,反对通过此项针对中国的议案。

2018 年,包括诺贝尔奖得主在内的美国 1100 多位经济学家联名致信美国总统和国会,警告美国政府不要采取加征关税的保护主义政策,以避免重蹈 20 世纪 30 年代覆辙。然而,美国一些人又一次做出了错误选择。

为什么美国屡屡违背经济学的基本常识,逆全球化发展趋势而动?回顾美国对外贸易政策的历史可以发现,尽管美国表面上采用了保护主义和自由主义轮回的政策,但总体来看,

美国具有贸易保护主义的内在倾向。从 1776 年到 19 世纪 20 年代,在经济崛起过程中,美国采用了全面贸易保护主义政策来进行原始资本积累。南北战争后至第一次世界大战时期,美国在逐步成为世界工业强国后,仍采用贸易保护政策来助推美国垄断资本主义的形成。20 世纪 30 年代面对大危机时,美国率先采用了以邻为壑的贸易保护主义政策。二战后,美国为了自身经济利益开始推进多边贸易自由化,但仍将贸易保护主义作为打压主要竞争对手、缓解自身经济下行压力的重要政策手段。随着战后日本以及德国等国家经济实力的增强,美欧、美日的经济竞争在多个领域展开,美国采取多种手段打压日本等国家的发展。中美建交以来,美国多次利用贸易保护主义政策对中国经济发展进行打压。由此,就不难理解为什么如今美国依然会高举关税工具四面出击,对伙伴国极施压力。

现代经济中关税的基本经济属性

降低关税税率是促进资源在全球有效配置的重要手段。重商主义的代表人物之一,托马斯·孟曾提出国家贸易差额论,认为一国的对外贸易必须保持顺差,即出口超过进口,因此,需采取保护主义关税政策对制造业进口征收高额关税。重商主义遭到了亚当·斯密的批评,此后在国际贸易理论发展进程中,比较优势理论、要素禀赋理论、新贸易理论等,基本都认为自由贸易是对贸易双方有利的政策选择。在现实发展中,推动贸易自由化和便利化已经成为各国的基本共识。世界贸易组织要求任何成员国不得在进出口方面针对某一成员国采取歧视性做法,任何成员国不得随意将进口关税提高到超过其约束水平,同时鼓励成员国通过互惠互利的谈判来逐步削减关税,促进自由贸易发展。美国一些人重拾重商主义的贸易观点,有悖于经济全球化发展趋势和各国形成的共识,在全球化

进程中产生收入分配不均等问题。

美国提出的所谓“对等关税”有损于发展中国家的的发展权。世界贸易组织尊重发展中国家和发达国家的差异,确定“特殊和差别待遇”条款,规定基于发展中国家的特殊情况和需要,发展中国家成员方可以在一定的范围和条件下,适用较为优惠的待遇。在关税水平上,世贸组织并没有要求采取关税对等的原则。关税的结构应该体现各成员国的发展阶段特点。在历史上,美国首任总统华盛顿根据财政部长汉密尔顿的建议,采取了保护性关税政策。目前美国一些人要求其他国家和美国采取同等水平的对等关税,实质上是不公平的,是在美国自身已经经过需要保护的发展阶段后,剥夺其他国家的发展权。

进一步看,将关税作为剥夺其他国家财富的手段扭曲了关税的属性。历史上征收关税曾经主要以增加财政收入为目的。但是随着经济全球化的发展,财政性关税的功能逐步弱化。关税占一国财政收入比重在不断下降。因为出口关税不利于提高一国出口产品的竞争力,各国普遍采用出口退税的方式,退还其生产该商品已缴纳的国内税金,使本国商品在国际市场上保持竞争力。进口关税方面,税率水平总体应符合 WTO 的要求,以免形成关税壁垒。美国一些人多次提出通过加征关税来取得财政收入,其实质是将关税作为剥夺其他国家财富的工具。

警惕“关税武器化”

在关税使用方面,美国一些人除了采取背离关税属性的做法外,更需要警惕的是其将关税武器化。从 1974 年至今,美国对贸易伙伴国共发起了 100 多次“301 调查”。美国关注的问题从关税、配额、歧视性待遇等边界措施,逐步转向政策和制度相关问题。可以说,目前提高关税本身并不是美国一些人要达到的目标,其是将关税工具作为谈判的筹码和贸易博弈中

的威胁“大棒”,施压贸易伙伴做出妥协,达到获得更多让步和贸易利益的目的。

关税保护措施在 WTO 的多边贸易体制或者区域贸易协定下通常是不允许的,容易引起单边报复或多边制裁,因而其他国家很少使用这类措施。而与其他国家不同,美国对关税措施一直情有独钟,是其贸易政策最常用的工具之一。美国通常使用一系列的国内法,或者多边和区域贸易体系下所允许的“双反”工具为其关税政策找寻“借口”。

美国青睐关税政策工具的原因,可能与其片面看重关税政策的优点或优势有关:关税的效应更加直接和可控,并且往往也更加有效;关税的效应立竿见影,一旦政策实施就会直接作用于进出口贸易;关税获得的税收收入,可再分配给消费者或生产者,而非关税壁垒的成本往往是一个无形的损耗;关税的资源配置扭曲效应比非关税措施要小,只会引起资源配置的转移,而没有物质资源的消耗。

最优关税的存在也为美国的关税措施提供了理论依据。最优关税是一国贸易条件(衡量一定时期内一个国家出口相对于进口的营利能力)改善带来的收益减去因贸易量减少带来损失的净收益达到最大化的关税水平。所以,以自由贸易为起点,当一国提高关税率时,其福利会逐渐增加到最大值(最优关税率),然后当关税率超过最优关税时,其福利又逐渐下降。不过,最优关税的存在是有条件的,只有具有一定市场势力的贸易“大国”才可以改善贸易条件并获得收益,而贸易“小国”的最优关税就是自由贸易的零关税。美国贸易“大国”的地位决定了一定程度的关税措施反而能够让美国获利。

当然,最优关税的存在和成立,要依赖于关税能够改善该国的贸易条件。按照国际经济学的分析,贸易“大国”在征收进口关税时,可以通过市场势力来影响国际市场价格,转嫁关税的成本并改善贸易条件,进而获得相应的收益。具体到美国,正是由于其贸易“大

国”的地位,并利用其他国家对美国市场依赖度更高的现实,屡屡采用关税“大棒”迫使贸易伙伴做出让步,并达成不平衡的贸易协议。

关税不应成为美国霸权的买路费

加征关税措施实际上会损害进出口双方以及世界整体的经济利益。对出口国来说,由于关税带来的价格上涨有损商品的竞争力,导致出口下降进而对相关产业的增长和就业产生负面影响;对进口国来说,关税的提高一方面会提升消费支出而损耗消费者剩余,同时还会发生贸易转移效应而增加进口支出,如果出口国采取报复性关税措施则损失会进一步增加。美国一些人使用同样的方法威胁中国,却无法奏效。原因是贸易条件改善和最优关税的存在不仅要求发起国的“大国”地位,还需要贸易伙伴的“小国”状态。中国是全球第二大经济体,拥有巨大的市场和内需空间,显然中美贸易博弈是典型的“大国—大国”情形。美国在面对中国这样的贸易“大国”时同样采用关税威胁措施自然没有效果,对弈的结果只能是两败俱伤,并伤及世界经济。习近平主席强调,我们将旗帜鲜明推进经济全球化进程,维护多边贸易体制,致力解决世界经济发展不平衡不平等等问题,愿在平等和相互尊重基础上,同各方开展贸易合作,实现共赢。在 21 世纪的今天,经济增长和人民福祉的增加毫无疑问是各国政府追求的重要目标。中国和美国作为全球最大的两个经济体,只有秉持相互尊重、平等互利的原则重回谈判,并通过磋商解决问题,达成互利共赢的贸易协定,才是符合双方和世界经济利益的明智抉择。

历史传说中,在地中海西口,有一个海盗盘踞的港口名叫塔利法(Tariffa),进出地中海的商船为了避免被抢劫,被迫向塔利法港口的海盗缴纳一笔买路费。由此 Tariff 就成为关税的另一通用名称。在 21 世纪的中国,美国不应在经济全球化的开放融通之路上设卡打劫,关税不应成为美国霸权的买路费。

【作者分列系中国社会科学院习近平新时代中国特色社会主义思想研究中心特约研究员、中国农业大学经济管理学院教授】