# 从消费品的需求弹性看间接税降税的可行性

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-02-01

*从消费品的需求弹性看间接税降税的可行性 从消费品的需求弹性看间接税降税的可行性 从消费品的需求弹性看间接税降税的可行性 尽管目前面对的是这样一种严峻的趋势，国内一些从事实际工作的政府官员和部分理论工作者仍然对降税持有异议。比较典型的观点是，...*

从消费品的需求弹性看间接税降税的可行性 从消费品的需求弹性看间接税降税的可行性 从消费品的需求弹性看间接税降税的可行性 尽管目前面对的是这样一种严峻的趋势，国内一些从事实际工作的政府官员和部分理论工作者仍然对降税持有异议。比较典型的观点是，减税于扩大需求无补，会降低其刺激效应。他们认为，我国税制结构的主体是间接税，而西方发达国家税制结构的主体则主要是直接税，降税对两者的激励效应有很大的区别；并认为我国若顺应这股潮流，也实施降税的政策，将只是一种简单的模仿，而不会对我国的经济发展起到实质性的促进作用。我们现在征收的多为间接税，有的学者就认为在这种情况下，税率的削减只会导致企业产品成本下降，进而增大企业的利润空间。然而，在目前我国企业的运行机制和竞争行为又都不是很规范的情况下，这样做只会导致企业之间相互压价竞争，不利于良性市场环境的形成，不利于资源的优化配置。如此一来，减税不仅不能拉动内需，反而会引起物价下滑，对经济增长没有好处。

我认为，这种观点值得商榷。对于间接税的刺激效应是否能对经济的运行产生积极的影响，不仅应从企业的角度加以考虑，而且也不应该忽略消费者这一环节。试想，如果间接税降了下来，厂商向消费者转嫁的负担也将下降，对于我国目前有效需求不足的状况将会是一个有效的缓解。为此，笔者将主要从间接税对消费品的需求弹性的影响这一角度出发，分析我国对间接税降税的可行性。

所谓需求弹性是指用于测量一种商品的需求量对于影响需求因素的量的变动作出的反应程度或灵敏程度。它是以需求量变动的百分比与影响需求因素变动百分比的比值来表示的。从理论上说，由于影响需求量的变动可以由多种因素引起，因而，就有多种弹性。但是，由于税收的变动只会对价格产生直接的影响，因此，我们在这里就只选择需求的价格弹性进行分析。如果我们用Ep来表示价格需求弹性，即需求随价格变化的相对幅度的大小，那么，Ep=需求变化的百分比／价格变化的百分比。

当Ep=1时，反映需求量与价格等比例变化。对于这类商品而言，价格的上升（下降）只会引起需求量等比例的减少（增加），而对最终的总收入不会形成显著的影响。那么也只有在这种情况下，才会出现反对者所说的现象。因为，税金的变化所引起的价格的变化，会被需求量等量的逆向变化所抵消，不会影响到企业最终的销售总额，因此也就不会刺激到企业的投资热情，如此一来减税政策的激励效应将流于无形，反而会使国家的税收收入下降，这当然是不可行的。

当Ep＜1时，反映了需求量的相应变化小于价格自身的变化。对于这类商品，价格的上升（下降）仅会引起需求量较小程度的减少（增加），定价时，较高水平价格往往会增加赢利。低价对需求量刺激效果不强，薄利并不能多销，反而会降低收入水平。在这一方面，国家当然也没有必要给以太大的税收优惠，否则只会使厂商获得更高的超额利润，别无他利。相反，对这类商品加以税收控制，不仅有利于增加财政收入，还可以加大政府的宏观调控力度。当然这类商品只是少数，不具有影响税收总体走势的意义，可以不用着重考虑。

当Ep＞1时，反映需求量的相应变化大于价格自身的变化。对于这类商品，价格的上升（下降）会引起需求量较大幅度的减少（增加）。企业往往可以通过价格策略上的稍稍让利，而使销售量大幅度的增加，从而达到一个更为理想的销售总额。这类商品正是本文讨论问题的主要载体。

我国目前正处于民间需求不旺的阶段，很多商品的定价状态是，消费得起的人的配置状态已经到位，想消费的人，又无足够的购买能力。最终的结果就是，我国国内的这一庞大的潜在市场，虽然诱人，却无法真正给投资者以预期的回报。在这样的状况下，已投资的人就被打消了继续投资的热情，想投资的人也只能选择持观望态度。结果，诺大的一个市场，就只剩下政府在忙碌，而政府的投资行为的经济性和长期性还有待慎重考虑。

现在矛盾的焦点是，供给方和需求方经过博弈，却无法得到一个令双方都满意的均衡价格。这是明显违背经济学中的价格决定原理的，其中的问题可能就在税收的高低上。供给方的价格除了成本加一个平均利润之外，还有一个可变动因素——税金。而税额的大小又是由政府所制定的税率来决定的。由于添加了第三方因素，价格博弈的结果就偏离了最初的均衡点。如果税负偏高，实质上就相当于促使厂商提价，那么就会使一部分消费者被淘汰出局，当然市场的需求量也会相应地缩水。在商品的需求弹性大于1的情况下，就会形成由于价格的上升而带来的收益不足以弥补提价所引起的需求量的下降而造成的亏损的不利局面。然而，只要税负能够被控制在合理的范围内，即市场上大多数的人都能够接受，那么就不仅不会影响市场的效率，还能使市场的作用因政府职能的弥补而更加完善。但是，当税负一旦超出某一合理的范围的时候，价格就可能会大大地偏离出能够促进市场正常运行的均衡空间，即厂商所能够提供的最低售价和消费者所能够接受的最高售价之间没有交易。当这种情况出现时，市场交易就会处于一种萧条的状态。一方面，供给方有大量的库存和足够的生产能力；另一方面，消费者还有大量的潜在需求。如果政府不能对这种状况加以合理调节，使供需双方都能够接受的价格空间得到最大限度的重叠的话，对目前的生产潜能无疑将是一种浪费。再退一步来讲，即使对这种产业结构和产品结构加以转型，这种由税收的超额介入而引起的矛盾，依然需要解决。否则，转型的结果也将是只给少部分有足够消费能力的人带来享受新科技和新产品的机会，而大部分消费者依然处于持币待购的状态，市场需求依然不旺。而且在这样的假设中，还没有考虑转型的能力和成本，这无疑又是一个困绕政府决策者的难题。

在这样的情况下，税额的变动就成为具有决定意义的一环。即使是可以转嫁的间接税也不例外。如果税率降低，商家就有了两种选择。第一保持即定价格不变，拓展利润空间；第二保持即定的利润空间，降价以扩大销售量。当这种商品的需求弹性大于1的时候，根据上述分析第二种方案将是最佳选择，因为这样做，一来是积极顺应国家扩大内需的宏观政策，二来也可以趁此机会扩大企业的市场占有量。而且，如果这种商品的价格需求弹性比较高的话，较小幅度的降价，还可以换来总利润的较大幅度的增加。

我国目前的情况正对应于这一模式。现在市场需求不旺，是因为消费者都持币待购。例如对商品房的需求：我国经过住房制度改革，取消了福利分房，商品房的需求大大增加了。据估计，这一举措将使我国国内住房的需求弹性至少增加到1.6，消费者对住房价格具有十分高的敏感度。再如汽车，国内的需求也是很大的，只是其价格也一直是高高在上，虽然也有所下降，但离消费者的期望价和购买力还是相差甚远，使消费者只能望车兴叹。如果我们能够把价格降下来，国内市场的启动，将会成为我国汽车工业起飞的助推器。要达到这一目标，除了厂家需要加倍努力，开发新技术、降低成本外，政府也要真正关心这一产业，降低税率，尤其是降低可以转嫁给消费者的间接税。因为，为企业减负，实际上也是为消费者减负。况且，这些产业是我国目前产业结构调整的方向所在，对于我国未来的税制结构的优化会产生积极的影响，对于拉动内需，同样起着不可替代的作用。一旦，繁荣了这些产业之后，税源扩大，又可以有效改善政府目前的财政困境，可谓一举数得。

目前，在我国市场供大于求的情形下，降低间接税，也就是降低价格，从需求弹性的角度来看，这将有利于唤起国内大部分中间阶层更新需求的热情，这将是治愈通货紧缩的一剂良方。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找