

## 薇娅补税：一鲸落万物生，还是冰河期？

一些零敲碎打的想法，不能发长文，发闲聊也不合适。

随便写写。

内容也没有仔细修订，大家凑合着看吧。

\*\*\*\*\*

昨天被**13.41**亿刷屏了。

许多人计算自己要多少年才能挣出比钱，有人用补税总额比较某男星的赔款。

还有人说，华北某地一通罚，不如杭州一个网红的补税。

**1990**年代，大下岗，许多人去路边摆摊，买一些零七八碎。条件好一点的，开小商店，或者小杂货铺，或者小饭铺。

后来，出现了淘宝，小商店基本看不到了，服装店、鞋帽店、箱包店、玩具店消失的最快。

随着京东和当当崛起，几乎同步消失的是书店和笔记本专卖店。

等到淘宝和京东把经营范围扩展到食品、电器和家具，百货商店大多生意萧条。

大型超市还能勉强维持，许多超市除了卖商品，还出租一部分门面，这些门面往往成为各种餐厅。购物者除了购物，还能顺便吃顿饭。



随着美团和饿了么的出现，小饭铺也越来越少。

随着拼多多的出现，小杂货铺基本都看不到了。低端的商品去拼多多卖，应急的需求去便利蜂、7-eleven。

再后来，大型超市也大批倒闭，商品卖不动，餐厅没人租。

在此期间，出现了微商。许多人在朋友圈卖货，彼此都是熟人，质量一般都还靠谱。

随后，公众号也出现了各种广告。

再后来，随着网红直播带货的出现，微商也迅速萧条。

曾经有人在路边摆摊修自行车为生。

现在，随着共享经济的发展，修自行车也几乎很难糊口。

曾经出租车是一个收入不错的行业。

随着顺风车的出现，出租车的收入也一落千丈。

曾经有人在路边耍猴、打把势、卖艺，走江湖。

现在人们都看抖音和快手了，要卖艺，上抖音和快手。



事情并没到此为止，直到资本把手继续伸向蔬菜、水果等生鲜食品，被强制叫停为止。

这些年的互联网+，除了互联网金融，几乎都是如出一辙：

花巨资搭建平台，用巨资挤垮传统行业，最终，形成一个专业垄断平台，然后坐地收租。

想从事传统行业，就要进入这些平台，不然就很难有生意。

由于基础设施尤其是通讯设施的发达，4G的普及，全国市场的统一，这些平台几乎都是全国性的。

一方面，这些平台为消费者提供更廉价的商品和服务，一方面，这些平台尽最大可能压榨传统行业从业者的利润空间。

收入规模决定消费规模，随着一二产业劳动者逐渐转入第三产业，这些平台严重传统服务业从业者的收入总量，压制经济规模。

于是，我们可以看到一方面是这些平台和这些平台力推的头部销售商获利颇丰，一方面是二三四线城市的各种小生意，越来越难干。

这些残存的小生意，如同白垩纪霸王龙阴影下的哺乳类，只能苟且偷生。一旦霸王龙进化出新的技能，能够把触角伸向更细小的空间，他们只能束手待毙。

当然，这些平台所在的城市，从全国范围汲取数字地租，自然也越来越繁荣。

霸王龙不死，不会有万类霜天竞自由的局面。反过来，如果霸王龙死了，那就一鲸落万物生。

其他地区，也会出现一些生机。



这是问题的一方面。

许多人昨天已经说了，中国的名义税负不低，实际税负并不高。

大多数企业都有偷税或避税的行为，按照名义税率上税，这些企业都不活不下来。

现实之中，由于征收（核实）成本太高，往往并不能按照名义税率征收，只能按照一个彼此都能接受的税率，讨价还价。

直到大数据用于税务征收，这种情况彻底改变。

查税成本几何级数下降，查或不查而已。

霸王龙成了首先被查的对象。

霸王龙倒下，下一个是谁？迅猛龙？到迅猛龙打住，还是一直查到微生物？

查到谁，谁凶多吉少。

如果查到迅猛龙打住，那么对迅猛龙以下的动物就是蓬勃发展的机遇，那就是新生代来了。

如果一直查下去，那就是冰河期，那就是小型动物死于散热过快，大型动物死于食物缺乏，中等偏大体型的动物可以勉强活下去。

食物链顶端总会出现顶级掠食者，没有霸王龙还会出现伟鬣齿兽、巨狮和短脸熊。



如果对迅猛龙以上的掠食动物采取名义税负等于实际税负，迅猛龙以下的动物睁一眼闭一眼，那就能维持相对繁荣的生态圈。

现实之中，经济圈两端的企业利润水平最高。

垄断企业利润高好理解。

最低端的小买卖的名义利润实际上包含了从业者的工资，自然也高。一些小商贩的名义利润率能达到**100%**，甚至更高，但是扣除房租、货损等必要成本以后，实际利润基本与平均工资水平持平。这部分利润，与其说是利润，不如说是工资。

如果一把尺子量到底，那么对这些小经营者来说，前景不堪设想。

下一步，究竟是一鲸落万物生，还是冰河期，就看这把尺子划到哪里。

