

最近学界关于降成本的文章很多，关注点大致集中在两方面：一是怎样降企业内部成本；二是怎样降企业外部税费。对降企业内部成本，我不可能比企业家高明，没有多少发言权；而对怎样降企业税费，李克强总理在《政府工作报告》中已讲得够清楚，也用不着我重复。

我写这篇文章，是自己多年来一直有个想法，认为降成本除了以上两个途径，还有个办法可以一试。不过我想到的这个办法在操作上有些麻烦，要不要写出来之前一直举棋不定。这些天权衡再三，觉得还是应该写。其实，学者写文章只是提建议，最终拍板的是政府，基于这样的考虑，我这里就姑妄言之，决策者姑妄听之吧。

日常生活中，人们谈论的成本大多是财务成本，如固定成本、变动成本、总成本、平均成本等。而经济学讲的成本却不同，是指机会成本，即作一种选择而放弃其他选择的最高代价。两者的区别：前者指价值耗费；后者强调成本要从选择角度看。这是说，一项投资（价值耗费）存在选择，经济学才认为是成本；若不存在选择则不是成本。

于是这就带来一个问题：从选择角度看，财务成本中的固定成本是不是成本？如果是，它是一种怎样的成本？如若不是，企业又该怎样处理才对？我们知道，固定成本主要构成是固定资产折旧，而目前通行的做法，折旧是摊入成本的。设想一下，假如我们能证明固定成本不是成本，那么折旧是否就不应再摊入成本？若折旧不进成本，企业成本是不是可以大大降低？

逻辑上，这样推理不会错。可问题是固定成本到底是不是成本呢？不知别人怎么看，我的观点是：固定资产投资是成本；但固定资产折旧却不是成本。说固定资产投资是成本，理由是企业在决定购置固定资产之初，要不要购置有选择，投资有选择，当然是成本。可为何说折旧不是成本呢？因为固定资产一旦购置，企业便

降成本的另一思路

□ 王东京

不再有选择，没有选择，“折旧”也就不能当成本看。

为便于读者理解，我再引入一个经济学概念：“沉没成本”。在经济学里，“沉没成本”是指那种已经发生而无法回收的投资。所谓“无法回收的投资”，这方面的例子其实俯拾即是。比如你上大学4年，共花去学费10万元，而无论你从学校学到了什么，也无论你最后是否能拿到毕业证书，学校都不会把学费退给你，覆水难收，这10万元就是你无法回收的投资。

更明确地说，“沉没成本”有两个特点：第一，是历史投资；第二，是覆水难收的投资。基于这两点，所以经济学认为“沉没成本”并非真正的成本。对此，美国经济学家斯蒂格利茨曾作过这样的解释。他说，假如你花了美元买了张电影票，而你事先并不知道这场电影是否物有所值，结果

看到一半你发现影片很糟，那么你要不要离开？斯蒂格利茨建议你应该离开。因为那7美元已经沉没，如果不离开，你还会赔上更多的时间（投资）。

理解了“沉没成本”，让我再回头分析固定成本。对企业来说，固定资产投资木已成舟，无疑也是历史投资；而且企业如果不清盘拍卖，固定资产也无法变现，即便能变现也无法足额收回。这样看，固定资产投资显然具有“沉没成本”的性质。固定资产投资已经沉没，而经济学说“沉没成本不是成本”，既然不是成本，固定资产折旧也就不该进成本对不对？

大约3个多月前，有位南方的企业家来访，告诉我他所在企业已经连续两年亏损。我问什么原因，他说由于产品市场价格下跌。我问为何不降成本，他说高管和员工工资都降了，可前期固定资产投资太大，折旧费过

高降不了。我问如果折旧不进成本企业可否盈利，他说可以盈利。于是我告诉他：折旧不进成本好了。

该企业有一定的代表性。若折旧不进成本，我想此类企业大多是可扭亏为盈的。举个例子。比如某企业生产打印机，假定打印机的市场销售价为2000元；而生产一台打印机的变动成本（料、工、费）是1800元，折旧费为250元。假若将折旧费算成本，那么打印机的单位成本就是2050元。这样企业每生产一台打印机，就得亏损50元。但若折旧不进成本，则每台打印机可盈利200元。

是的，如果折旧不进成本，企业就有了降成本的空间。不过如此一来也有两个问题：一是这样处理会不会影响固定资产如期更新？二是成本降低后要多缴所得税，企业能否接受？对第一个问题，我的回答是不会受

实现金融与实体经济良性互动 以有效金融监管

□ 迟福林

审批权与监管权不分是现行金融监管体制面临的突出矛盾。长期以来，银监会、证监会、保监会既是行业准入的审批机构，又是各自领域的监管机构。尽管这几年监管部门简政放权在加快推进，但审批权不愿放、不敢放的现象仍不同程度地存在，审批权与监管权不分的格局尚未得到有效改变。监管部门往往把相当大的精力放在审批上，以审批取代监管、重审批轻监管的矛盾比较突出。由于在监管上缺乏内在动力，监管部门缺乏应有的主动性去识别系统性风险并形成应对风险的前瞻性预案。

混业经营与分业监管的现实矛盾越来越突出。银监会、证监会、保监会分别对银行业、证券业、保险业实施监管的传统金融监管体制，曾经适应了改革开放初期培育多层次金融市场的需求，但在混业经营快速发展的今天，带来的监管重叠、监管掣肘、监管真空、监管失灵等问题越来越多。

各监管机构目标不同，部门法律法规分散，信息沟通协调不畅，缺乏一致行动的决策和执行机制，监管漏洞较多。例如，综合型金融机构涉及多种业务，需要接受多个部门监管。但各个监管机构囿于自己的监管范围和监管职责，都难以对最终结果负责。加之一些新的金融业态不断出现，而相应的监管却跟不上，由此使一些领域的监管真空客观上为金融诈骗提供了土壤。监管信息分布在不同部门，难以实现共享，不利于有效识别系统性风险。在处置风险时，跨行业、跨部门的风险特征超出了单个监管机构的能力范围，难以形成化解风险的统一行动。

建构独立的金融监管体制

金融监管转型与改革的核心目标是建立独立的监管框架。从国际经验看，独立性是现代金融监管体系的“精髓”，任何有效的金融监管制度设计都需要确保金融监管的独立性。监管者的利益独立于监管对象，不被监管对象所俘获、掣肘，是保障监管有效性的基本前提。这样监管者才能有责任、有激励、有动力改善监管，才能对监管结果负责；监管者才会主动地去识别风险和预防风险，才能不断提升监管的专业性，处理好监管与金融创新的关系。

金融监管体制改革的重点是推进审批权与监管权的分离。建立独立的监管体制，关键在于改变审批权与监管权不分的传统体制，使监管机构独立公正地行使监管权。例如，如果将银监会、证监会、保监会并入央行，形成“大央行”的超级监管模式，尽管能够提高监管的统筹协调性，但难以解决审批权与监管权分离的问题，难以确保监管机构独立行使监管权。从我国的基本国情看，建立独立的现代金融监管框架，重要的前提是加快推进审批权与监管权相分离。例如，考虑到证券市场注册制即将实施，股票发行审核权应当下放给证券交易所；尽快研究推出银行业、保险业审批权与监管权相分离的改革方案。在这些改革推进的前提下，监管机构才能真正成为独立、专业的监管者。

建立独立金融监管框架的迫切性日益增强。随着金融业的快速发展,各类金融创新层出不穷。人民币加入SDR后，金融市场对外开放是大势所趋。在金融业双向开放的大趋势下，各种可以预料和难以预见的金融风险势必加大。能否尽快建立独立的金融监管框架，使金融

监管机构能够主动预判风险、识别风险、有效防范风险，已经成为事关经济社会发展全局的重大现实问题。

以加强统筹协调为重点， 组建国家综合性金融监管机构

金融混业经营已经普遍化，但分业监管体制尚未根本改变，是我国金融监管领域面临的现实矛盾，并由此加大了系统性区域性金融风险。以加强统筹协调为重点组建国家综合性金融监管机构，加快形成综合性监管体制框架，走出一条建立现代金融监管框架的有效路子。综合考虑多方面的现实因素，在银监会、证监会、保监会的基础上组建国家金融监管总局，是我国走向综合性监管的现实选择。

这样能够有效解决行政审批与监管不分的问题，有利于实现监管机构的独立性；能够有效实现监管的统筹协调，整合银监会、证监会、保监会现有监管职能，根据金融监管需求合理设置内设机构，形成综合性监管体制框架；能够有效实现跨部门金融监管信息共享、基础设施共享，实现金融监管全覆盖，提高金融监管能力；能够形成系统性区域性金融风险制度化的识别、预警、防范工作系统，形成反应灵敏、协调有力、指挥高效的危机应对机制。形成“一行一局”（人民银行+国家金融监管总局）的新格局，避免了货币政策与监管政策的冲突，兼顾了央行货币政策独立性与金融监管的独立性。

组建国家综合性金融监管机构的基本思路。建议尽快组建国家金融监管总局，统一行使金融监管决策职能，制定监管政策和监管标准，集中收集监管信息，监测和评估金融领域整体风险，统一调动监管资源。一是明确机构定位。由于国家金融监管总局是专业性监管机构，不是行政权力机构，最适宜的定位是国务院直属事业单位。二是强化功能监管。以强化综合性监管为目标，打破现有银证保分业监管框架，根据功能监管需求科学设置内设机构。三是扩大监管范围。重点统筹监管系统重要金融机构和金融控股公司；将金融控股公司、第三方财富管理公司、互联网金融等金融新业态纳入监管框架，实现严格规范监管。四是实施垂直管理。国家金融监管总局实行自上而下的垂直管理，并加大与地方政府金融办的互动与协调。

在国家金融监管总局领导下，尽快实现金融监管的三个统筹。一是统筹监管政策制定。参照国际经验，尽快建立适应混业经营的金融监管标准，形成按照金融产品/业务的法律关系实质来实施监管的具体操作办法；制定统一的监管规则，全面检查金融机构各种类别具体业务的合规情况和潜在风险，独立评估其公司治理、风险管理等审慎性原则的贯彻情况，提升风险识别能力。二是统筹监管资源配置。统一调动监管资源，避免监管资源的重复配置与配置缺位。例如，针对被监管机构及其商业行为，将监管资源合理配置到风险最大的机构及其业务，提高监管效率。三是统筹监管基础设施建设。统一基础设施建设标准，打破现行多系统同时运行、互不兼容的格局，实现监管信息的共建共享；统筹监管重要金融基础设施，包括重要支付系统、清算机构、金融资产登记机构等。

发展论坛

优化战略性新兴产业的政策供给

□ 邓 洲

在各种利好政策刺激下，我国战略性新兴产业近年来实现了长足发展，在金融危机爆发之后表现出明显高于国民经济和工业的平均增速。但是，部分战略性新兴产业存在发展低端化、粗放化问题，一些地区大力发展所谓的战略性新兴产业并不代表高技术、高收益，以传统的技术、工艺和组织方式承接新兴产业中的加工组装环节，是很多技术、人才等高端要素相对不足的地区发展战略新兴产业普遍采用的方式。同时，产业政策对新兴产业的促进作用开始减弱，一些曾经有效的调控手段和措施随着发展环境的变化反而成为影响产业发展的障碍，产业政策在促进“做强”上的效果远低于“做大”。面临科技革命和产业变革的机遇和挑战，在我国进入工业化后期和中高速增长新常态的背景下，战略性新兴产业发展政策导向有待调整和优化。

项目导向产业政策存在弊端

改革开放以来，我国新兴产业的培育和发展受政府的产业选择政策影响，且以重点项目建设为导向。无论是全国还是地方都极少有自然发展起来的新兴产业，政府至少在其中一个阶段对产业发展给予了强有力的政策支持。虽然在不同时期，产业选择的标准和方向有所不同，但在大多数情况下，产业选择基准并不严谨和科学，通常是将市场容量大和生产率上升快作为新兴产业选择的标准，并根据产业选择的结果进行集中和密集的政策扶持。这样的选择方式至少存在两个问题：第一，选择基准过于简单，这虽然降低了政策制定的难度，但并没有全面考虑不同产业在促进技术进步、带动相关产业发展、提高环境友好程度方面的区别，即便就是考察市场容量和生产效率，也需要与国外和其他地区作比较，简单选择能够在短期内迅速形成新的产业和产能，但长期可能造成资源浪费甚至导致产能过剩；第二，即便产业选择准确，但市场前景看好且生产效率提升快的产业本身就被投资看好，并不需要政府的专门支持，产业政策应当集中于更具前瞻性和关联性的新兴产业，而不是偏好于已经处于市场成熟阶段的产业。在所谓“产业选择”的指导下，对重点产业的扶持通常通过产业项目来完成。设立项目的初衷是促进新兴产业发展，政府期望通过干预手段带动产业结构向预先设定的方向发展，形成新的支柱产业，但实际结果往往事与愿违。首先，项目导向的产业政策实际上是奖励赢家，大多数项目（特别是重大项

目）的受益者是垄断企业、大型企业和国有企业，而最需要得到政策扶持的初创企业、中小微企业能够从中获得的收益和发展机遇较为有限。其次，过度重视具体项目的开展，可能在一定程度上恶化产业发展环境。在一些极端情况下，地方政府和主管部门为了保障重大项目的实施，开设专门“绿灯”，修订已有的规章制度，其中不乏违背市场规律的做法。

由项目导向向能力导向的调整

在市场体制完备的情况下，应当由市场来主导产业选择，产业政策应当是让有技术和有市场潜力的产业和企业发展起来，而非奖励已经有突出市场表现的产业和企业。虽然重大项目在带动新兴产业发展上确实起到了催化和加速的作用，但随着发展阶段和环境的改变，项目导向产业政策的弊端逐渐显现，需要调整战略性新兴产业政策制定和实施的导向，逐步减少依靠大项目、大工程实现突破和发展，转而营造产业发展的良好环境，通过市场机制遴选具有发展前景的产业和优秀的企业，淘汰落后的产能和企业，以发现和强化新兴产业能力作为新的政策导向，达到形成战略性新兴产业的核心竞争力的目的。

战略性新兴产业发展能力一方面来源于内部的技术和管理，另一方面来自于对外部市场的适应，并且能力的形成和提高是一个动态过程。根据动态能力理论，要从政策着力点和制定实施方式两个方面形成符合战略性新兴产业发展的政策机理。一方面，产业政策着力点应当超越单纯的市场能力培育或技术能力培育，实现市场——技术能力的互动循环。从全球新兴产业的培育和发展经验看，无论是单纯注重技术领先还是单纯注重市场领先的政策都难以取得最佳的效果。例如，在20世纪80年代中期至90年代，日本的半导体产业政策过度强调技术的重要性，具体表现为成立一系列的联盟组织，启动一系列国家研发计划（项目），这不仅是日本政府和半导体企业对自身技术能力盲目自信的表现，更是对技术领先就代表市场领先的错误判断。而同期，更加注重技术与市场结合的韩国企业实现了对日本的赶超，到90年代末期，虽然技术研发能力依然落后于日本，但三星、LG等韩国企业在全球半导体市场占有率上已经将日本企业远远抛在脑后。与日本半导体产业对应的，我国汽车产业则是过度注重市场增长，以至于在成为全球汽车产销第一的同时并未真正意义上掌握产业核心技术，自然也没有形成产业核心能力。因此，能力导向的战略性新兴产业政策应当从技术和市场两方面同时发力，使得新兴产业和企业不

影响。理由简单，折旧不进成本，企业利润会增加，企业用利润积累同样可更新固定资产。事实上，折旧不过是杀鸡取卵，若企业长期扭亏无望，一旦破产预提折旧也于事无补。

第二个问题确实是个难题。之前我犹豫要不要写这篇文章，原因也在于此。不错，若企业销售收入一定，成本与利润则此消彼长。折旧不进成本，利润会增加，若所得税税率不降，企业就要多交税，这对企业无异于百上加斤。企业家不蠢，他们怎会接受我的建议呢？

由此看来，问题的关键在能否下调所得税税率。操作上会有些麻烦，但最终取决于政府的决心。有一点政府要想清楚，让折旧摊进成本，企业利润减少，交税也会少，若企业没有利润，政府也就无税可收。假若折旧不进成本，企业利润增加，税率适当下调政府税收未必会减少。至于税率下调多少算合适，有关部门可以测算，我就不说了。



仅能够发现市场机遇，还具备满足新市场需求的技术能力和技术研发成果转化通道。另一方面，在政策的制定和实施中通过互动循环保持政策的可持续性。延续性差是我国以往产业政策存在的突出问题，这不仅受政策制定者任期行为的影响，也与政策本身与实际环境和产业、企业发展的真实需求存在偏差相关。从发达国家的经验看，产业联盟、机构和企业参与政策制定的愿望强烈，且存在参与并表达政策需求的通道。例如，在国内享有盛名的德国“工业4.0”最初并非由德国政府设定，而是在德国工程院、弗劳恩霍夫协会、西门子公司等德国学术团体和产业界的建议和推动下形成，联邦政府只是在计划文稿已经形成之后才将其提升为国家级战略，并作为2010年颁布的《2020年高科技战略》的重要支撑。我国战略性新兴产业政策的制定要立足于产业和企业，通过参与和互动充分了解真实的政策需求，并将其作为政策制定的出发点和政策实施的立足点。

能力导向产业政策的优点

与项目导向产业政策相比，能力导向产业政策以企业和产业对要素和市场环境的适应为基础，以发现和强化产业和企业的核心能力为关键，以政府与产业、企业的互动为保障，更加符合战略性新兴产业的发展需求。第一，能力导向产业政策较少依托于一旦实施就不可逆的大项目、大工程，因此具有更好的动态适应性，能够促进战略性新兴产业在市场机制作用下通过能力培育不断适应环境的变化。第二，战略性新兴产业不仅担负在转型时期形成新经济增长点的重任，同时也是未来产业竞争力的重要来源，而新增长点的培育应主要通过市场机制实现，能力导向的产业政策更关注于培育前瞻性的技术研发和市场开拓能力。第三，能力导向产业政策更加聚焦于生产工艺、生产组织方式具有示范性，以及通过产业上下游关系带动性强的产业部门和产业环节，并促进核心能力从战略新兴产业向其他产业扩散，因此政策具有更强的战略性。第四，战略性新兴产业能力的培育和成长是无止境的，能力导向的产业政策不以某一项目结束为终止，能够持续刺激战略新兴产业核心能力的形成，具有可持续发展的特点。第五，不同于项目导向产业政策以参与项目为边界，具有很强的“奖励赢家”的特征，能力导向产业政策更注重发展环境的构建，具有更强的互动性和参与性。

