

人气

人气,这是胡炜刚到外高桥时,一个天天为之睡不着的词儿。

不是不吸引眼球,引不来人,其初始的热闹甚至堪比今天的自由贸易试验区。当时这个中国第一家保税区成立后,最初迎来的就是一股注册公司的热潮。

公司有了,但保税区真正能做什么?

“我们也想做高科技、高附加值,但谁会来?”胡炜左思右想,还是先“热”起来最重要,“当时能做的,就是招商引资,搞最初级的来料加工,做最简单的加工产品和外贸。”

层次是不高,但从零到有,这是生存的需要。两年,外高桥的贸易额超过了1亿元。同时,怎样真正将“三个自由”利用起来,就成为管理者必须思考的事。

在实际运行中,因为有海关的管理办法与外汇管理局的外汇管理办法,保税区中的货物进出口自由和外汇结算、兑换自由开始顺利运作起来。但最关键的贸易自由,政策突破的难度便凸显出来了。当时,所有法规条例都在限制贸易公司的发展。

在外高桥屡屡鼓励下,日本的八大商社之一伊藤忠,抱着试试看的想法,于1991年底投了一份开设贸易公司的项目建议书,交给上海市政府,再转交国家对外经济贸易部。由于没有先例,部委的同志也不知该如何是好,只能准备提交国务院。

这时,市领导黄菊提了一个建议,负责外资审批的外经贸部部长助理俞晓松是杭州人,正回杭探亲,或许可以当面汇报一下。当晚,外高桥的负责人便赶到杭州,详细介绍了所谓“境内关外”与贸易公司的必须:货物的自由进出必须要有贸易公司,否则货物如何往来?

不久后,邓小平南巡讲话,进一步对改革开放提出了新突破的要

改革,来自智慧原点(下)

◆ 梁建刚

——中国首个保税区创建前后

求。1992年对外经贸部审核后发出了标志性的1号文件,我国第一家外商独资贸易公司——日本上海伊藤忠商务有限公司经批准在外高桥保税区注册。

“用落地大鸟叫声,引观群鸟落地。”赵启正妙语如珠:大鸟的说服力在于它说的是鸟语,同伴能听懂,更容易引起集聚效应。要让中外投资者充分理解浦东开发开放的前景和上海在中国和世界经济中的地位,才是最重要的。

不久后,1993年9月,第一个中外合资物流公司——上海外红国际物流有限公司成立,再次突破了服务贸易领域引进外资的瓶颈。

直到入世,保税区才意识到,做出口加工、保税仓库太简单了。必须要保税、免税、自由贸易功能发挥到极致。于是就引入世界高端跨国公司,英特尔、惠普、飞利浦纷至沓来。”

赵启正对此曾以煤炉为喻。煤炉开始点燃时,要拿纸和木柴把煤球烧着,免税减税等优惠政策就是纸和木柴,但一旦有了良好的商业环境和工业环境,纸、木柴就不再重要了。

保税区的决策者们认为,功能开发,始终是管理者最重要的探索。其次是按国际游戏规则来办事,基础设施和优惠政策并不是万能的。

坚持

为一条政策坚持12年。

作为第一家保税区,外高桥享受了诸多“自由港”式的优惠,曾有领导考察,惊讶于外高桥的交易量为何有这么大,有如此多特殊的优

惠政策。只有外高桥人自己心里明白,这是他们多少年来坚持的结果。没有什么事业会毫无阻碍地一帆风顺。经过短暂的勃兴,外高桥保税区也开始面对继续发展的方向性问题。

1992年底上任不久,胡炜在调研后,便做了两件事:一是引入竞争机制。将原来的一家开发公司拆分成三家,相互竞争,这下各显其能,区内的招商引资顿时热火朝天。二是推动建立生产资料交易市场。1993年正式开业,一举成为国内最大的保税市场。

“我们把保税区‘不是出国胜似出国’的效应发挥了出来,请大家都来看,都感觉得到,这就是个很好的开端。”胡炜说。

后来保税区开始利用这个平台将国内外市场对接,一开始只能悄悄做,保税区不断向中央反映。

但问题还是有的,主要是增值税发票的问题。区内的企业,没法开增值税发票,于是变相地在区外再设立公司开票,被查了很多次。查清情况后,胡炜带队一次次帮着做工作,这毕竟与偷税漏税有着本质差别。就这么一点点维持着日益壮大的贸易金额与矛盾。

直到2005年,中央终于下文,明确了保税区内企业有分销权、贸易权,可以开增值税发票。政策一开,当年保税区的交易量顿时冲上了万亿元大关。

现在再看,外高桥保税区的确得到了许多在当时看来不可思议的“特别待遇”:产品进入境内或运往境外可豁免许可证,可兴办贸易机

构经营转口贸易和第三国贸易……这些都是外高桥在一步步具体操作中,探索突破而来,也是不断创新得来。

钉子

探索,不可能不碰钉子,但若自己不敢试,突破便无从谈起。在外高桥10年,有一件事,大大出乎了胡炜的预料,“给我上了一课。”

胡炜清晰记得1996年《外高桥保税区条例》出台的前前后后。

“当时我们研究完全世界的自贸区,发现国外都是先有法律,确定可以做什么,有了规矩再办事。而我们是边办事、边定规矩、边探索创新,这就更要在主观上不断总结经验,加速规矩的形成。”

这其中,游戏规则的制定,是最重要的。胡炜认为,当时要说和国际接轨,接轨什么,就是贸易的游戏规则。包括诚信、知识产权保护、价格机制的形成,一定要按国际惯例来办事。“还有一条,就是法规。”

当时,深圳特区具有立法权,可以制定当地特殊地方法规,而上海没有。1994年,胡炜提出,浦东不能定,外高桥是不是能先定个政策?为此,专门的法制建设调查小组成立了,1994年8月启动,1996年12月上海市人大通过,用时两年。

为什么这么久?胡炜笑道:“当时我对这部法规的期望很高,希望能借此有很多政策上的突破,因此,在法规中埋了很多‘钉子’。做好后,我们看看很满意,但还需要中央的同意。”

于是,这份“满是钉子”的法规

草案送了上去。一个个部委看过,“各个‘火眼金睛’,把‘钉子’全撬了出来。等拿回来再看,基本已经没有任何进展,没有任何重大突破了。”

这样的法规还要不要出,有过争议。“但最终我们觉得,基于有些政策还在变,若能当时条件下的看法,以法律的形式定下来,应当也算一点进步吧。”

1996年,中国第一部地方性的保税区条例正式通过。没想到,效果大大出乎预料。很多跨国公司纷至沓来,“他们说,这是中国第一个保税区的法规,证明了上海是按法办事的,我们对此有高度的信任感。”

“这对我真是一次极大的教育,也强化了我们要不断敢于尝试的劲头,不能怕碰‘钉子’。”胡炜笑道。这些年,给他最大的感受,就是要坚持“三个自由”的政策创新不动摇,坚持市场功能建设不动摇,坚持体制创新不动摇,坚持法制完善不动摇。在不断创新中,在法制框架内,在坚持中,上海外高桥保税区从零至一,从一而万。

2012年底,总共10平方公里的外高桥保税区,贸易总额已达1万亿美元,进出口总额超1000亿美元,税收1000亿元人民币,平均每平方公里税收100亿元,创造了中国区域经济发展的奇迹。

一片芦苇荡和田园,以占全国保税区三分之一的土地面积,贡献了近一半的经济总量,成为上海服务长三角、服务全国、面向世界的一个资源配置节点,成为中国梦的辉煌一篇。

摘自《档案春秋》2014年第7期

罗斯福和他的特使们

[美] 迈克尔·富利洛夫



普林伍德,以避免华盛顿的酷暑,同时着手准备巡视新罕布什尔州、马塞诸塞州、康涅狄格州和罗德岛州等地的海军防御准备。他和弗兰克·诺克斯将乘坐总统专

列、游艇和豪华轿车,花3天时间检查海军基地、防御工事、潜艇码头以及兵工厂、鱼雷工厂、训练基地和其他设施。目的是为了美国公众注意到由于德国人已经发起春季攻势,美国当局正以前所未有的速度加快战争准备。

此次巡视安排不包含竞选集会,也打算不谈政治。但是愤世嫉俗的人注意到,总统此次旅行的路线跨越民主党东北部的重要据点,还包含了沿着公开宣布的路线驱车穿越波士顿(车队还将经过缅因州的一角,该地区是1936年唯一两个给共和党投票的州中的一个)。作为罗斯福的一次考察,在公事中也掺杂了一些消遣:在马塞诸塞州海滨钓鱼,以及回家探亲。

8月9日星期五早上11点,富兰克林·罗斯福在私人庄园普林伍德的书房里会见了媒体。他在书房像孩提时那样做足了功课。房间很小,装满了书和小装饰物,挤得满满的记者们一直拥到了门廊。“我将告诉你你会和诺克斯部长一起到来,然后乘坐火车,接着乘船游览波多马克河,”罗斯福说,“就是比尔·多诺万,这样,他就能告诉我,他在出访大西洋的另一面时所发现的一切。”一名记者问道:“总统能否对多诺万使命的性质给出一些线索?”对此他欣然回答道:“我不能告诉你,他也不会告诉你。”

弗兰克·诺克斯和多诺万差不多下午6点才抵达海德公园,然后被埃莉诺·罗斯福送到度假小屋瓦尔-基尔,瓦尔-基尔距离普林伍德庄园东面两公里。富兰克林·罗斯福为他的妻子设计了这座荷兰殖民时期风格的鹅卵石小屋。埃莉诺为她的客人们奉上了野餐热狗、汉堡包,并不时询问多诺万有关英国的情况。这位被埃莉诺认为举止温和和言谈谦和的上校发誓,他确定英国会撑得住。他称赞了参与丘吉尔内阁的工党人物,甚至预言欧内斯特·贝文很可能会成为下一届首相,这让第一夫人非常高兴。

37.这确实是个好办法

“心痛心痛,只晓得心痛铜细,依勿想想,这次阿拉是跟外国人斗气,为阿拉宁波人争气,这个外国人实在太坏,最早船票5角一张,这一两年,隔段日子就涨上一点,现在涨到1块大洋,如果阿拉宁波人再勿与他们斗一斗,啥人晓得以后船票要涨到几钿一张。”说起英法公司的船票,瑞康十分生气。

“姐夫,这么长期斗下去,不晓得结果怎样?我觉得再斗下去,客轮公司快要破产了,我担心到后来光外国人没有斗倒,结果阿拉的钞票打了水漂。”才发还是担忧。“勿会的,依想想,斗到现在,客轮公司亏损了10多万,这个外国人亏得更多,伊拉能吃得消?”瑞康给才发讲道理。“不过话要讲回来了,外国人钞票多,一家客轮公司与伊拉斗,确实是有些难的。假设阿拉宁波人都来参加,那么外国人肯定吃不消——哎,才发,依倒想想办法,让阿拉宁波人都来帮助客轮公司,外国人肯定吃瘪!”瑞康信心十足。“哪能帮?叫宁波人都来入股?现在这种情况,啥人肯拿钞票打水片?”才发觉得这不可能。

“依讲叫宁波人来入股,这个不现实,不过可以想想办法,叫宁波人家都来乘客轮公司轮船,这个号召一下,还是可能的。”说到这里,瑞康突然有了主意,他觉得可以通过宁波同乡会,让同乡会出面,号召各家老板给自家坐船的员工一点补贴,这样,客轮公司把船票提到可以盈利的水平,把亏损给各家老板们摊摊开,这个问题不是解决了。“明天我就去寻叶会长,让他开一次会,说不定大家都肯帮忙呢!”瑞康想到这里,心里有了主意。

几天后,宁波同乡会在四明公所又召开了一次专题讨论会。这次讨论的主题就是宁波人与英法公司在申甬航线的竞争事项。自从这场竞争开始,上百万宁波人都十分关注事态的变化。对这些旅居上海的宁波人来说,这条航线连接着他们的亲人,连接着他们的童年和未来。当初,在轮船还没有开通的时候,他们从宁波到上海,只能搭坐运货的沙船,这是一段刻骨铭心的旅程,几乎每个第一次到上海的宁波人,都忘不了那种把心胆都

要吐出来的煎熬。那时,因为怕旅途受罪,很多人不敢回家乡,只能煎熬着思乡之苦。后来,外国人的轮船来了,只要在船上睡一个晚上,他们就可以到达宁波。这种便利,让他们着实兴奋了一阵。但是后来,船票一次次涨价,虽然他们也不至于坐不起,但是心里很是愤怒的。因为有了这种心理,客轮公司开辟申甬航线消息传出,几乎所有宁波人都太高兴了。但是

是他们哪里想到事情会弄得介大。说实在的,多数乘船的宁波人虽然得了便宜,心里还是有些忐忑不安的,他们省的钱,到底还是让客轮公司买单的。

会议还是由四明公所叶老先生主持,他说:“阿拉客轮公司与英法公司船票价格战已经打了快一年了。我也不瞒大家说,现在客轮公司已经亏损10多万块,再打下去恐怕没有实力,快要撑不下去了。这次客轮公司与外国公司打价格战,就是阿拉宁波人与外国人的一次竞争。过去,阿拉上海到宁波的轮船都是外国人经营,船票价钱卖多少,都由伊拉讲了算。今天召集大家,看看有没有办法帮客轮公司一把,其实也是帮阿拉宁波人自己一把。”叶先生的口齿非常清楚。

此时,承德和阿祥也会在会场上坐着。两人是非常感谢宁波同乡会的。昨天,叶先生请人把他俩叫到四明公所,给他俩说了瑞康的想法,叶先生说,我想召开一次会董会议,解决你们与英法公司竞争的事体。瑞康师傅的意思是,你们把船票还是定在可以盈利的价位上,不过这样一来,你们的船票就要比英法公司的船票价格高多了。为了拉住客人,瑞康师傅提议让各家老板为自家伙计补上超过英法公司船票的差价,这样一来,你们就不会亏损,就有可能与英法公司斗到底……

承德和阿祥听了,眼睛一亮:这确实是个好办法,只是让宁波人老板无端出钱补贴,人家愿意吗?叶先生一听笑了:“其实阿拉宁波人一贯抱团,再加上你们与外国人争斗,得到好处的是所有的宁波人,这是争阿拉宁波人的志气,我想大家会支持的。再讲,给每个回乡的伙计补贴几块钱,数量不会很多的。假使这件事发生在你俩身上,你俩会同意吗?”叶先生说到这里,眼睛看着承德和阿祥。

宁波商人

徐志明

