

# 自贸区的金融雄心和未来使命

## 多位专家建言自贸区发展方向

### 当金融排头兵

全球的金融雄心和使命，这是一个大命题。

全球化 2.0 时代的过程当中，英镑和英国是核心；在全球化 3.0 时代，美国和纽约是金融中心。上海要成为国际金融中心，人民币国际化则是重要一步。

东方证券首席经济学家邵宇表示：“上海的使命非常清楚。包括自贸区 2.0 后会形成一个离岸在岸一体化的、有足够深度的市场。上海有中国最大的要素市场。这样的条件，可以经得起来的资本冲刷。人民币国际化成功，上海自然而然就是全球金融中心。”

瑞穗证券首席经济学家沈建光认为：“中国现在的对外开放，贸易是世界第一，接下来的关键是怎么让人民币变成一个国际储备货币。那么，上海自贸区先行先试，重要的改革，最后的一环就是如何适应资本管制和开放。”

扩区后，自贸区进入 2.0 时代。路在何方？“上海自贸区建立后，从投资者的角度来讲，自然会问做什么可以挣钱，我认为，未来资管、个人理财绝对是大方向。”花旗中国首席经济学家沈明高，在中国首席经济学家论坛上为自贸区发展建言。中信证券首席经济学家诸建芳也说，陆家嘴有得天独厚的优势。

### 负面清单入手

瑞穗证券首席经济学家沈建光心里最看重的是负面清单，“自贸区会不会把负面清单做得激进一点？”

沈建光说，“我们现在要搞投资协定，自贸区是最好的试验田。扩区后，主要是针对负面清单做的。把投资方面的东西进一步放开，这是第一步。”沈明高提出：“建上海自贸区时，我期待三个方面的改革。一个是贸易自由化，一个是金融自由化，一

个是政府管制就是负面清单。现在看，最难的还是金融自由化，金融自由化能不能突破，主要取决于全国自由化的步伐。如果说，三年内可以开放的话，那么上海是可以进行先行先试的。”

沈明高说，香港的交易所以前有几百家，谁都可以做，但关键是谁可以做起来。“我们总是很重视数量。你可以想想，谁都可以做，为什么只能上海做？最后如果说哪一个地方能做起来的话，恐怕就是上海。”

很多资产管理公司都在上海，可以把新兴的资产管理，包括私人银行的新兴业务作为突破。

上周六举行的中国首席经济学家论坛上，来自各个金融机构的首席经济学家齐聚一堂，有看好自贸区发展的，也有给自贸区发展建言献策的，现场气氛十分热闹。

### 提供政策支持

上海自贸区建立，中国金融市场的国际化和中国金融市场的对外开放进入议事日程。数据显示，2013 年 9 月份自贸区挂牌到现在，有 2300 多家金融机构挂牌落地，数量可谓不小，但是从 2013 年的 9 月到 2014 年 9 月，信贷规模只有 830 亿元。国泰君安首席经济学家林采宜分析，上海自贸区业务量不足。

林采宜比喻，上海自贸区作中国金融市场和国际金融市场的桥

梁。两端要无缝衔接，哪怕缺一米，桥也无法发挥作用。区内的资金和区外的资金要形成有效的互动机制，这是核心。

林采宜认为，到目前为止，全球有 60 多个离岸金融中心，没有一个离岸金融中心不是靠某一方面的政策洼地建立起来。制度竞争是离岸金融中心最核心的竞争。“如果不能像当初新加坡和东京那样吸引大量的全球金融机构，把机构搬过来，把业务搬过来，就没有经营优势。没有政策，无法吸引大量的总部进入这个地区，也无法吸引更多的业务进入这个地区。”

如何让上海自贸区更上一层楼？林采宜认为，第一，在监管模式上，上海和中央要统筹所有自贸区归属管理，所有的问题一个机构协调。第二，区内和区外要建立起非常有效的可以实施的管理规则。第三，要改革不等于不要政策。60 多个离岸金融中心，它的竞争是制度性的竞争，更是政策的竞争。

本报记者 钟喆

### 区内政策再度“松绑”

## 自贸区内经营类电商外资比例可至 100%

在上海自贸区内，外商做电商业务将获进一步“松绑”。工信部 13 日发文称，将在上海自贸区内试点放开在线数据处理与交易处理业务（经营类电子商务）的外资股权比例限制，外资股权比例可至 100%。

工信部指出，根据相关要求，发布《关于在中国（上海）自由贸易试验区放开在线数据处理与交易处理业务（经营类电子商务）外资股权比例限制的通告》。《通告》决定在上海自贸区内试点放开在线数据处理与交易处理业务（经营类电子商务）的外资股权比例限制，外资股权比例可至 100%。该试点工作由上海市通信管理局组织实施。

据中国政府网站 2014 年 1 月 7 日发布的《上海自贸区进一步对外开放增值电信业务意向解读》，此类业务的外资上限为 55%。业内人士表示，现在提升到 100% 后，外商将对公司经营有更大的管控能力，将吸引外资独资企业参与未来的电子商务领域竞争，有利于促进自贸区电子商务的发展。

跨境电商一直是上海自贸区试点以来的一大热门。去年夏天，亚马逊也与上海自贸区及上海信投合作建跨境电商平台，并计划在自贸区内投资建立亚马逊中国国际贸易总部以及物流仓储中心等。

本报记者 张钰芸

## 平行进口汽车展示交易中心本月在外高桥森兰国际开张

### 综合维修服务中心同步开业

自贸区平行进口汽车第三方公共服务平台——上海自贸试验区平行进口汽车展示交易中心将于本月开张，届时消费者可以购买平行进口汽车。记者日前从上海外高桥汽车交易市场有限公司获悉，综合维修服务中心将与展示中心同期开业，解决消费者最关心的售后问题。

“首批试点企业先要向市商务委或者自贸区管委会提交材料，上报国家商务部获得批准，并拿到配

额后，就能从海外进口汽车了。”上海外高桥汽车交易市场有限公司相关负责人表示，这一过程需要一定时间，但政府部门和企业的效率都会很高。

自贸区平行进口汽车展示交易中心的一期位于洲海路 999 号外高桥森兰国际 C 幢一层，建筑面积 3000 平方米，目前已经投入使用。记者在现场看到，宝马、奔驰、保时捷、玛莎拉蒂等多个品牌的多款汽车已经入驻展示中心，

但目前尚未开售。工作人员告诉记者，这些汽车的售价从三四十万到六百多万，其中七八万的中端车型最多。

而展示中心的二期位于外高桥森兰庭安路地块，建设规划面积达 7 万平方米、建筑面积 1 万平方米，预计今年 10 月启动运营。届时消费者可以在园区内试驾。

为了解决平行进口汽车售后服务问题，上海自贸试验区平行进口汽车第三方公共服务平台建成

了首家综合维修服务中心样板店，位于外高桥南块汽车主题产业园内高设北路 29 弄 76 号，可与森兰国际展示交易中心同步开业。同时，平台还将设立专款专用的“售后专项基金”，为经销商在解决平行进口汽车售后服务问题方面实现托底保障。

上海外高桥汽车交易市场有限公司相关负责人表示，上海自贸试验区平行进口汽车第三方公共服务平台还开发了平行进口汽车质量信息追溯系统。该系统采用 RFID 无线射频和条码技术，对到港检测合格的平行进口汽车进行包括售前、售中及售后的各个环节的跟踪，对出现质量问题，可直接追溯到相关质量责任主体，以实现产品质量和售后服务的追溯。目前该系统已进入最终测试阶段。

本报记者 张钰芸

## 入驻自贸区一年 销售增长翻一番

### 瑞士最大机床企业 GF 在沪获得新发展

陈以祥是 GF 加工方案、乔治费歇尔精密机床（上海）有限公司的董事总经理。1996 年，他是瑞士最大的机床企业 GF 加工方案在上海的第一个员工。2010 年，他回归 GF，随着上海销售公司来到外高桥保税区。2014 年，除了公司之外，他把上海技术中心、亚洲培训学校引入上海自贸区的机床中心，今后上海分公司更有可能升级为中国总部。

在自贸区时代，GF 加工方案有何发展？陈以祥说，去年公司的销售增长率预计将达到 28%，远远高于过去 12%、15% 的增长率。这一份成绩单得益于他们在市场策略上的更新，但自贸区的大环境也很重要。

### 企业功能升级

尽管上世纪 90 年代就进入上海，但在此后的十余年间，上海

公司一直以销售功能为主，主要辐射华东区。但在上海自贸区的硬件、政策等环境提升后，去年 GF 加工方案引入了上海应用技术中心和亚洲培训学校，赋予其更多功能。

“中国是机床进口大国，这些年来购入了很多先进产品，但很多企业依旧沿用二三十年前的老工艺，可以说中国制造业存在工艺水平层次不齐的现状。上海应用技术中心的成立就旨在为我们的客户解决这一问题。”陈以祥告诉记者，10 台不同型号的瑞士机床放置在机床中心，工程师就能根据中国市场的情况，开发先进工艺并教给客户。

亚洲培训学院则主要培训内部员工，目前 GF 在总部日内瓦有一家学院，亚洲唯一的培训学院就落户在了上海。此外，GF 加工方案还有“传经送宝”，与上海工业技术

学校和上海大众工业技术学校合作，帮助培训老师和学生，为客户提供技术人才。从明年开始，更将在外地建立同样的校企合作。

为什么 GF 要做这些事？为什么一家企业不仅仅卖机床？陈以祥坦言，因为技术和人才是先进制造业的基础。随着上海及周边地区的产业升级，客户的需求正在提升，借助自贸区的政策放开，企业也得以拓展功能。

### 受益自贸区新政

事实上，在落户上海自贸区的机床中心之前，GF 加工方案还有过其他选择，比方说大虹桥地区。陈以祥告诉记者，随着制造业的工厂越来越多撤离浦东，转而集中在青浦、嘉定以及苏州、昆山等地。从区域位置来说，大虹桥地区是最好的。但最终 GF 没有选择虹桥，反而第一个入驻机床中心，成为入驻规

模最大的机床企业。

“因为机床中心为我们提供了非常好的平台，同时也能享受到很多自贸区新政。比方说商检，只要这台机床在上海自贸区内通过商检，运往其他城市后就无需检查。比方说复合型仓库，我们前段时间并购了一家生产航空叶片的瑞士企业，它在区外有一个非保税仓库，其中完税零件可以存放在我们的保税仓库中，这在过去是不可以的。此举能节省成本 10% 到 15%。”

陈以祥对 GF 加工方案在上海的前景非常看好。“鉴于上海的重要地位，可能在明后年升级为中国总部。届时公司可以统筹全国资源，结束过去十年以来，各地销售公司‘四分五裂’的局面。而在此后，我们也可能加入自贸区的亚太运营商计划，不断加重中国市场的分量。”

本报记者 张钰芸