

新民·环球

本报国际新闻部主编 | 第 600 期 | 2018 年 12 月 6 日 星期四 本版编辑:吴宇桢 编辑邮箱:xmhw@xmwb.com.cn

借建第二总部“漫天要价” 负面新闻不断引民众反感

亚马逊，“香饽饽”为啥遭嫌弃

文 / 长弓

美国网络零售巨头亚马逊去年宣布寻找合适地点设立第二总部。历时一年多，这一被戏称为“选妃”的决策日前终于有了结果，两位“美女”在数十名“佳丽”中脱颖而出：一位是纽约皇后区“名媛”长岛市，另一位是靠近首都华盛顿的“闺秀”水晶城。回顾一年多，亚马逊收到了无数橄榄枝，它们往来自地方政府。但第二总部的构想也招致了不少反对声，使得事情多了许多波折。亚马逊第二总部选址，为何牵动诸多关注？

历时一年“选妃” 卖方市场狠砸钱

长岛市和水晶城有很多相似之处，它们都是超级大城市的一部分：长岛市和纽约的中心区曼哈顿隔河相望；水晶城虽然地理上位于弗吉尼亚州，却也是在一河之隔的首都华盛顿特区的城市圈内。两地都具备大城市基本的基础设施要求，有直通市中心的地铁并且临近大型机场，交通十分便利。同时背靠纽约和华盛顿两地的高校和科研机构，有丰富的科技和人才储备。这些条件是获得亚马逊垂青的重要原因。

另一方面，来自政府部门的支持也必不可少。毕竟，亚马逊这样的优质企业寻找第二总部地点，意味着“金龟婿”自己送上门来，这么有吸引力的招商项目可不多见。消息一经宣布，包括加拿大和墨西哥在内，许多城市立即行动起来，1 个卖家和 238 个买家的博弈就此开始。

为了争夺亚马逊，市长们使出浑身解数。除了送 21 英寸超级仙人掌做礼物、给 1000 个亚马逊商品打五星好评这样稀奇古怪的讨好之外，各家主要还是比拼谁能拿出的真金白银最多，给亚马逊提供最大的税收优惠。媒体披露，马里兰州拼凑了 85 亿美元的巨型礼包；新泽西州则争取到议会的同意，代表纽瓦克市抛出了 70 亿美元开价。

最终胜出的纽约市和阿灵顿市准备的“嫁妆”不是最多的，但也颇为诱人：纽约市和纽约州政府砸下 30 亿美元的组合，其中包括提出最高可达 20 亿美元的税收优惠，以及 3.25 亿美元现金的发展资金和其他各种税收减免和补贴。州长安德鲁·库默更是放出狠话：如果有必要，愿意给自己改名为“亚马逊·库默”。另一边，阿灵顿市也许诺提供 5.73 亿美元的现金支持。

政府着眼发展 社区“重在参与”

这样的投入和亚马逊第二总部预计给城市带来的好处——两地各 25 亿美元的直接投资、各 2.5 万个就业岗位，还有间接带来的发展机会相



▲ 感恩节期间，纽约民众用倒置的亚马逊“笑脸”商标抗议该公司将纽约长岛定为第二总部候选城市

本版图片 G2

比，似乎不算什么。按照纽约州长库默的算法，花出去的 30 亿美元在未来 20 年能给州府和市府带回 275 亿美元的收入，也就是 9 比 1 的投资回报率：这年头很难找到这么划算的买卖了。但问题在于建一个大企业总部，涉及上万亩土地、数万人就业、数十亿税收这么大的事，毕竟不似旧时嫁姑娘一般，家长点头就成了。

当然，赞成的人不少，比如小商业者。2001 年开始在长岛市开熟食店的鲍比·帕特尔见证了这里的发展。随着这一区域快速发展，人流量不断增加，他的小店从一开始只营业小半天到现在临近午夜才关门。亚马逊带来的新就业岗位对他来说意味着更多的机会。

但反对协议的人数之多、范围之广，出乎政府和亚马逊的意料。消息一出，当地民众的抗议此起彼伏。在纽约，民众一度“占领”了亚马逊开的实体书店。在感恩节过后的网购狂欢日“网络星期一”，大批民众倒举着标志性的亚马逊包装箱上街抗议，包装箱上的笑脸变成了哭脸。

纽约的地方议员也陷入了分裂。支持者认为这将给纽约市经济发展带来巨大好处，多数议员、尤其是长岛市所在地的议员则忧心忡忡地敦促对协议的落实加强监管、确保民众利益不受损失。

看上去是双赢的合作，为什么会招致如此多的反对？

对长岛市居民来说，275 亿美元的回报是未来的事，虚无缥缈；而 30 亿美元的支出却是马上就要掏的纳税人的钱。在他们看来，政府有这么多钱给亚马逊，却不拿出来改善老旧不堪的地铁、扩建不堪重负的学校，简直不可理喻。再者，亚马逊承诺的就业岗位有多少人是现有员工从外地迁来尚不知晓，这就给



整体数字打了个折扣；更别提这些高薪人士的到来无疑将大幅推高生活成本。

年仅 29 岁的民主党人奥卡西奥·科蒂兹是新当选的国会议员，她的质疑最具代表性：“亚马逊已经是世界上最有钱的公司之一了，我们还要给他们那么多钱，尤其是在纽约市自身问题多多的情况下，这让人极度忧虑。”

其实，这些问题并非不可解决，纽约各级政府也表达了从亚马逊身上挣的钱“一定用于民”的决心。但人们的不满很大程度上在于：你做决策之前，没有和我商量。在亚马逊的这次漫长的搜寻过程中，不仅民众对绝大多数人围城市究竟提供了怎样的优惠政策一无所知，就连这些城市当地社区、甚至市议会也几乎完全被排除在决策过程之外。

而纽约市政府之所以想要保密，是因为不希望和其他地方政府的博弈中暴露筹码；同时亚马逊也要求竞标方签署保密条款，以选择最大利益。从法律上来说，这样做不会有太大障碍。据报道，各地大多由商会或经济发展组织出面和亚马逊谈条件，而这些组织大多又不受《信息公开法》的约束，不必公开谈判细节。但从实际来看，“暗箱操作”显然造成了超出预期的后果。

“总部经济”效果 有待时间来验证

很多人对亚马逊这样的“巨无霸”企业也越来越不买账。表面上看，亚马逊 CEO 贝佐斯的这道选择题很好做：综合考虑投入和产出，选择能让企业利润最大化的地点，设立第二总部。毕竟，谁会向更大的发展机会说不呢。不过在做最终选择

之前，他似乎忘了去实地问问那里的居民：你们欢迎我们来吗？

“总部经济”给第二总部所在城市带来的负面效应会在多大程度上抵消其正面作用、又会造成多严重的后果，现在去预测还为时尚早。不过亚马逊目前总部所在地西雅图已经说明，这柄“双刃剑”有多么厉害：据媒体报道，亚马逊自称，在 2010-2016 年间，除了该公司的直接雇佣以外还因为这个城市带来了 5.3 万个间接工作岗位，贡献了 380 亿美元的产值；而西雅图市市长德尔坎则指出，该市房屋均价目前已高达 82.4 万美元，过去 5 年里房租猛涨 57%，目前有 4000 人流浪街头。作为长岛市和水晶城的居民，西雅图的前车之鉴不能不引起他们警觉。

另一方面，“总部秀”的最终结果揭晓后，那些小城市的人们不禁怀疑，或许从一开始自己就丝毫没有机会去争哪怕一口亚马逊画的大饼，而是注定了为这家巨型企业提供免费的拉拉队员。而这样的“海选”除了极大增加亚马逊的曝光度之外，也难免为它带来“唯利是图者”的标签，似乎它看重的只是如何能从最终落户城市那里拿到最大利益。

随着科技类的巨无霸企业快速发展，外界对他们承担的社会责任也抱有越来越高的期待。虽然近年来网购业务风生水起，但亚马逊一直面临垄断市场、仓库等低薪员工权利保障不佳等方面的质疑。

小市民联合起来对大企业说不，这看上去似乎是蚍蜉撼树，但他们的声音正在被越来越多的人听到。或许，亚马逊能从这次第二总部的“选秀”肥皂剧中学到一课，亡羊补牢改善同社区的关系，加强社会责任方面的投入，才能真正成为一个人见人爱的“好女婿”。

相关链接

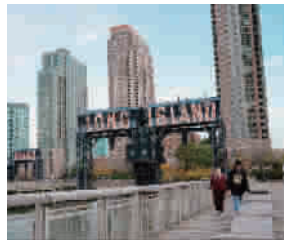
扎根库比提诺 苹果情系硅谷

同样是科技巨头、同样近年来建新总部，苹果和亚马逊在公司扩张上展现了完全不同的思路。一直扎根在硅谷的苹果呈现出一种带有延续性和相关性的怀旧情怀，持续维系着人们的关注。

苹果公司从 1977 年至今，总部一直都设在库比提诺，库比提诺也由一个寂寂无名的加州小城成为了苹果的代名词。而去年投入使用的新总部“Apple Park”，仅在离旧总部向东一英里远的地方，原本是惠普公司办公大楼旧址。那里也是前 CEO 乔布斯 12 岁时第一份暑假实习的所在地。

从 2006 年新总部大厦构想阶段，乔布斯就曾在向市政厅陈述苹果新总部时表达过他对库比提诺的感情。他说：“这里的土地比我们在其他城市看过的选址价格高出许多，但我们选择这里是因为这里有我们最喜欢的东西。”今年 1 月，苹果公司又计划在圣何塞市再开发一个新园区。同样的，圣何塞不仅离现在的新总部十分近，还是拥有从 1985 年到 2002 年苹果全球开发者大会举办历史的城市。

比起苹果，亚马逊看起来显然没有那么多情怀。亚马逊选择以“选美”式的城市竞标方式，来寻找第二总部地址。住在长岛市附近的穆西奥尼在亚马逊宣布决定的第二天特意赶来参加抗议。他说，隔壁将兴建的巨大钢铁和玻璃建筑与他温暖而开放的社区形成了鲜明对比。而接受过贝佐斯投资的软件公司创始人戴维·汉森在《纽约客》杂志撰文批评道，“（亚马逊）真的不是非得这么做……这样明目张胆地索取，是丑陋的一幕。”他呼吁贝佐斯不要把形象定格为“杀死零售业、从总部所在地城市攫取最大利益、以最快速度扩张最垄断公司的那个人”。



■ 长岛市是全球最有知名度的富人区之一