

“小公章”带来“大改革”

宋宁华



新民眼

浦东开发陈列馆最近成了“网红打卡点”，展出不少“老物件”，其中一枚特殊的“小公章”引起不少参观者的注意。浦东新区成立之前，当时上海各区、局的公章是4.5厘米，市政府的公章是5厘米。经市领导同意，浦东新区公章直径确定为4.8厘米。看似一点“小改动”，预示着浦东“特中有特”，将掀起中国改革开放的新一轮浪潮。

浦东的开发开放，承载着跨世纪的厚望。20世纪80年代末90年代初，国际形势风云变幻，上海作为中国第一大经济城市，面临改革发展的诸多瓶颈。在这样的历史关头，1990年4月18日，党中央、国务院正式向世界宣布：开发开放浦东！

刚刚启动开发开放的浦东百业待兴，有美国《时代》周刊记者向时任上海市长的朱

镕基发问：“上海的官僚主义像长城的石头一样坚硬，你们如何改变这一状况，使浦东新区对外商投资更有吸引力？”朱镕基表示，过去上海一个项目要盖一百几十个公章，但现在建立了市外国投资工作委员会，目标是审批外资项目只盖一个公章。

如今，这个承诺已经成为现实。为了聚焦打造国际一流的营商环境、解决企业准入难的问题，浦东新区不断深化“放管服”改革，先后推出先照后证、证照分离、一业一证等改革举措，降低企业进入市场的门槛。通过“政府侧”向“企业侧”转变的改革，政府审批、监管服务等全流程作了系统性的革命再造，提高了企业的满意度，也提升了事中事后监管和风险防范能力。

坚持问题导向、需求导向、效果导向，努力让每一项改革都发光发热，这是浦东30年改革始终秉持的原则。“大家要戴着钢盔去搞浦东的事，要有不怕被砸的勇气！”这是浦东

“老开发”们津津乐道的一句话。

在张江科学城这片世人公认的创业乐土上，有一句话广为流传：“骑着自行车进来，开着宝马车出去。”在创业者“逆袭”背后，围绕生物医药产业的全生命周期和全产业链的发展“堵点”，有关部门设计了很多系统集成性的改革项目，包括建设生物医药研发的公共平台、发放创新券降低研发成本等，通过汇聚生物医药产业的“朋友圈”，推动整个生物医药产业的发展。

正是以改革促开放、以开放促改革，才让浦东凸显出“双轮驱动、同向发力”的格局。浦东在全国率先研究推进药品上市许可持有人制度，使浦东众多中小生物医药企业解决了创新成果转化产品、产品变商品的问题，把浦东的科技研发优势转化为产业发展优势。遇上新模式、新业态、新产业，有关部门不先做“技术判断”——按规定可不可以做，而是做“价值判断”——想想这件事到底应不

该做。以新零售的代表盒马鲜生为例，如今消费者可以直接在超市选择海鲜并当场烹饪享用，但当时这种“四不像”的新业态，给政府的发证和监管带来不小难度。浦东相关部门没有简单说“No”，而是突破原有做法，积极探索创新，率先颁发“零售+餐饮”一体的食品经营许可证，接着把互联网功能业态加入食品许可证，如今，这种模式已向全国推广。

浦东的改革创新成果如何？数字很能说明问题：浦东开发开放以来，已有328项改革试点向全国复制推广。胸怀天下，立己达人。浦东的改革不是关起门来自娱自乐，而是始终胸怀大局、立足全局，在国家战略的大背景下谋划和推动。

“黄金时代，不在我们背后，乃在我们面前；不在过去，乃在将来。”三十而立的浦东，站在“两个一百年”的历史交汇点上，勇当全面深化改革的探路尖兵，任务艰巨，使命光荣，未来可期！



身后展板上记录着伊藤忠当年首航试水的故事。伊藤忠中国集团有限公司总经理森常隆感慨万千。



沃尔沃建筑设备投资公司今年将位于新加坡的亚太区总部搬到了浦东。首席记者 宋宁华 摄

昔日开发开放首航试水 今朝投资热土万马争驰

拿到“第一号”文件

“伊藤忠落户浦东的时候，我风华正茂、刚进公司没几年，我的课长（日企中的部门主管）担任了上海公司的第一任总经理。之后我经常来上海，从此和浦东结下了不解之缘。”森常隆的一口中文相当流利，他笑着告诉记者，“这是因为我的中国朋友多。”

创始于1958年的日本伊藤忠，是世界商界“大咖级”企业。早在1972年中日邦交正常化时，它就成为首家被中国指定为友好商社的日本综合商社。

浦东开发开放之初，由于中国尚未加入WTO（世贸组织），那时在商业领域还没有对外开放。然而，商业“嗅觉”灵敏的伊藤忠已经把目光对准了这片热土。

有一天，当时的伊藤忠商社总裁拿着一张法国《世界报》，激动地对东亚区负责人说：“上海市长说浦东已经有Free Trade Zone（自贸区，这里指的是当年的外高桥保税区），我们应该优先获得这样的荣誉。”随即，一份非常正规的伊藤忠机构在浦东建立

“上海伊藤忠贸易公司”的项目建议书，被送到了浦东开发办工作人员的手上。

开发办负责人拿到建议书后发现：“这个从来没有过啊，但我们浦东新区做的事不就是‘特中有特’吗？”他马上夹起文件，过江送到位于浦西的上海市政府。市领导审阅后，立即向国家对外经济贸易部报告，因为当时审批权限在外经贸部。

时隔2个多月后，就在伊藤忠感觉“快没戏”时，上海市政府来电：“上面批了，快来拿文件！”当伊藤忠拿到批准在上海浦东外高桥保税区注册成立“上海伊藤忠商事有限公司”的“第一号”文件时，别提多高兴了！

落地“大鸟”引“群鸟”

高兴的不仅是伊藤忠。伊藤忠拿到“第一号”文件后，许多外资公司纷纷排队申请。北京来不及批复那么多，就把批复权交给上海，所以伊藤忠可谓拿到了一份“空前绝后”的外经贸部批复，因为以后都是上海批了。

由于伊藤忠在日本乃至世界商界的影

响力都很大，此举相当于给浦东做了一个“大广告”，落地“大鸟”很快吸引了一大批观望的“群鸟”。“日本的金融界、制造业，还有很多同行看到伊藤忠顺利拿到营业执照，纷纷前来咨询。我和日本的朋友们说，你们赶紧也来吧。”

在展示馆，记者注意到一张关于外高桥总部经济发展的“树状图”，记录了从2002年起外高桥支持总部经济的各项功能创新，旨在鼓励总部类企业全面整合在岸离岸业务、叠加决策性战略职能、向价值链前后端延伸功能，推动地区总部向亚太总部、全球总部升级。

伊藤忠在发展的许多阶段，获得了“树状图”里的“阳光雨露”。1992年，伊藤忠拿到了第一张外资企业营业执照后，这棵“小树苗”从此扎根浦东；从功能单一的贸易起步，在中国的业务逐渐扩展到纤维、机械、能源化工、食品、金属、建筑、金融投资7大板块。2019年，伊藤忠将原本分散在16家公司的资金、会计、审查等管理职能全部集中到上海，上海伊藤忠升级为管理型公司地区

总部；这一年，上海伊藤忠公司总销售额将近8亿元。

“疫情对企业发展有什么影响吗？”记者问。森常隆坦言：“影响肯定是有，但这让我们更加感受到中国市场的重要性。因为这块‘蛋糕’实在太大了，未来我们会把全球发展重心更多地转移到中国来。”

不仅是伊藤忠，在浦东“逆势飞扬”、做大做强的外企还有很多。

今年4月，全球第三大建筑设备制造企业——沃尔沃建筑设备投资公司将位于新加坡的亚太区总部搬到浦东，充分依托上海自贸试验区制度优势，叠加原有的中国大区总部，形成“双总部”功能格局。

“疫情中公司业务不但没有受影响，反而订单多得‘飞’起来。”沃尔沃建筑设备投资公司中国执行董事詹旭告诉记者，“这里成为亚太总部后，背靠中国的大市场，受益于国家‘一带一路’倡议，距离全球产业链越来越远，未来的发展空间也将越来越大。预计3年后，可以实现营业额再度翻番。”

数据看浦东

- 截至2020年6月，落户浦东新区的外资企业达3.59万家，其中外资研发中心245家
- 集聚700多家各类总部，经认定的跨国公司地区总部约占全市46%，营运总部190家、大企业总部和区域性总部124家，高成长性总部36家，国际组织机构总部3家

