

目
述

改革创新

Gaige Chuangxin

(1978—1992)

中共上海市委党史研究室 编著
上海市现代上海研究中心

上海教育出版社





目
述

改革创新

(1978—1992)

Gaige Chuangxin

中共上海市委党史研究室 编著
上海市现代上海研究中心

上海教育出版社



海

图书在版编目(CIP)数据

口述上海: 改革创新: 1978-1992 / 中共上海
市委党史研究室, 上海市现代上海研究中心编
著. - 上海: 上海教育出版社, 2014.5
(口述上海)

ISBN 978-7-5444-5459-9

I. ①口… II. ①中… ②上… III. ①改革开放-概
况-上海市-1978~1992 IV. ①D619.51

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第090497号

责任编辑 邹楠

封面设计 陈芸

口述上海

改革创新 (1978-1992)

中共上海市委党史研究室 编著
上海市现代上海研究中心

出 版	上海世纪出版股份有限公司 上海教育出版社 易文网 www.ewen.cc
地 址	上海永福路123号
邮 编	200031
发 行	上海世纪出版股份有限公司发行中心
印 刷	启东市人民印刷有限公司
开 本	700×1000 1/16 印张 35 插页 2
版 次	2014年5月第1版
印 次	2014年5月第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-5444-5459-9/D·0073
定 价	65.00元

(如发现质量问题, 读者可向工厂调换)

口述上海编委会

主 任：俞克明

副主任：徐建刚 严爱云(常务)

成 员：曹力奋 谢黎萍 袁志平

尹伟中 徐沪林 黄金平

《改革创新(1978—1992)》

主 编：严爱云

副 主 编：黄金平 孙宝席

编辑组成员：崔桂林 严亚南 张东保

白璇煜 许 璇



目 录

开创上海乡镇企业赴外省市举办展销会先例 / 蔡菊弟 叶瑞华	2
上海个体私营经济的恢复和发展 / 王效东	13
培育建设上海最大集贸市场	
——普陀区三官堂桥禽蛋批发市场 / 庞传桥 陆金祥	23
改革开放后上海首个涉外商业广告 / 熊景华 丁允朋 凌燮阳	35
创办全国首家地方外贸总公司 / 宋文彬	44
崇明“第一村”的生态革命 / 徐卫国	58
“星期日工程师”与乡镇企业的发展 / 黄云清	71
延中复印工业公司:上海地区工业改革开放的先行者 / 张福奎	88
上海对外开放的窗口	
——上海实业(集团)有限公司 / 徐庆熊	100
“三水”生产:迈出农业结构调整优化的关键一步 / 陆金毛	111
开展横向经济联合,探索市场经济路子 / 韦 明 孙明良	121
上海经济区:30年前的“长三角”试验 / 陈 昱	133
《关于上海经济发展战略的汇报提纲》出台背景和主要实施过程 / 李功豪	144
华亭路市场:上海第一个服装小商品市场 / 宋亦生	155
改革开放初期上海股份制改革 / 徐家树	170



上海大江

- 真正意义上的农业产业化龙头企业 / 刘 建 181
- 九四专项:开创上海投融资平台建设先河 / 赵福生 195
- 全国第一家民营金融企业的成立和发展 / 洪重华 吴 淳 207
- 浦东开发的准备、研究和早期开发 / 李佳能 219
- 我所经历的上海虹桥经济技术开发区建设 / 方耀堂 236
- 闵行经济技术开发区:改革开放的窗口与引进外资的基地 / 鲁又鸣 251
- 闸北率先举办上海首个劳务市场 / 邴彩霞 265
- 全国工会系统第一家职业介绍所
- 上海市总工会虹口职业介绍所 / 张守祜 苏国雯 278
- 漕河泾高新技术产业开发区的创业历程 / 陈青洲 陆德纯 287
- 率先推进城乡一体化的新区 / 沈善初 杨汝云 303
- 上海首家股份合作制企业
- 主人印刷厂的探索和发展 / 毛 来 312
- 上海证券市场的重建 / 金 志 327
- 点将,投身房改事业 / 叶伯初 347
- 上海利用级差地租实现旧城改造第一例 / 葛文卿 363
- 华东地区首个私营经济开发区
- 上海富民私营经济开发区 / 周文武 372
- 沪郊首个完成“政社分设”的乡政府诞生 / 王永德 381
- 上海国营企业党建工作的探索创新 / 邵有民 392
- 创办全国首家党建专业报——《组织人事报》 / 诸 成 406

上海城市管理体制改革实践在黄浦 / 曹新庚	419
沐浴着改革开放春风成长起来的金山农民画 / 吴彤章	430
上海电视大学复校起航之路 / 仓公苏	440
妥善安置知青就业 / 沈 智	451
上海科研院所拨款制度改革 / 金柱青	462
上海交大率先探索高校管理体制变革 / 王宗光	474
建立全市首家地区群众文化协会 / 张祥泰	484
上海高考单独命题改革的推出 / 何顺华	493
率先拉开上海社区教育的序幕	
——真如中学成立全市第一个学校社会教育委员会 / 叶立安	505
国内首家地区性(市级)文化类基金组织	
——上海文化发展基金会 / 周慕尧	517
闸北八中的“成功教育” / 刘京海	528
难忘 1988 年上海甲肝大流行防治 / 王道民	541
后记	550





蔡菊弟,1939年4月生。1960年7月在上海冶金专科学校毕业后留校,1976年4月,调到胡桥公社工业组工作,1978年4月任胡桥公社工业组组长,1981年4月任胡桥公社(乡)工业公司经理。1984年4月起调入奉贤县社队工业局工作。1978年6月主持北京通县展销会,是北京通县展销会的主要决策者之一。

叶瑞华,1941年2月生。从1958年起长期从事乡镇企业工作,先后担任乡镇企业的会计员、技术员。1973年4月起任胡桥机修厂供销员、供销组组长,1982年4月任胡桥机修厂厂长。1983年4月起任胡桥工业公司科技顾问委员会秘书长、项目开发部经理。1987年1月调入胡桥乡首家沪港合资上海甘霖饮料有限公司任董事兼总经理。1989年4月任胡桥乡外经办公室主任等职。1978年6月参与北京通县展销会的全过程,是通县展销会的主要实施者之一。

开创上海乡镇企业赴 外省市举办展销会先例



口述：蔡菊弟 叶瑞华

采访：蒋祖兴

整理：蒋祖兴

时间：2013 年 3 月 12 号

1978 年 6 月，粉碎“四人帮”还不到两年，极左思潮尚未彻底清除，人们的思想仍停留在计划经济时期。而奉贤县胡桥公社机修厂为了企业的生存和发展，在北京市通县举办了“真空熬糖锅质量现场操作暨产品展销会”（简称通县展销会）。这本是一件发展乡镇企业、促进经济发展的好事，但在当时多种因素的影响下，却演变成了政治事件，被认定为所谓的“北京通县事件”，并惊动了当时的奉贤县委和中共上海市委。当年，我们两人，一人是胡桥公社工业组组长，一人是胡桥机修厂供销组组长，具体操办了这件事，是通县展销会的主要当事人和直接参与者，经历了事情的全过程。通县展销会虽然已经过去了 30 多年，至今还记忆犹新、历历在目，感慨万千。

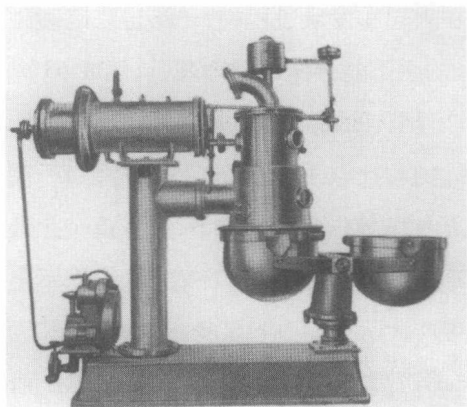


乡镇企业步履艰

据我们事后了解,作为一家乡镇企业(人民公社建制时称社队企业),到首都北京通县举办展销会,在上海市来说是首家,也是首次,其意义不言而喻。那么,为什么要去北京通县举办展销会呢?这还要从胡桥公社乃至整个奉贤县乡镇企业的发展状况说起。奉贤乡镇工业起源于人民公社成立初期,至20世纪70年代末,已经历了20年的风风雨雨,在兴起和发展过程中,一路走来磕磕碰碰、步履艰难。1985年以县下放到各公社的手工业合作组织为基础,建成63家社办工厂。20世纪60年代初,贯彻执行“调整、巩固、充实、提高”的八字方针,下放到公社的手工业合作组织恢复县属体制,社办工业重新起步。“文革”期间,在城市工业企业“脱产闹革命”和“打派仗”、搞内耗的情况下,给乡镇企业带来一线生机,有了一些发展,但只能算畸形发展。70年代初,在农机“大修不出公社、中修不出大队”的口号下,各公社、生产大队普遍办起了一批农机修配厂。至1971年底,全县已有社队工厂398家,职工23364人,社队企业工业总产值4953万元。但在“纳轨定向、直接支农、为农服务”思想支配下,经营单一的农机修配业务的乡镇企业普遍存在规模小、效益差的问题,企业利润低微,大部分企业出现亏损。另外,当时上海还规定,凡是不在国家计划内的产品销往外省市须经有关部门审批同意方能销售,所谓控制物资外流。这无疑对没有国家计划的乡镇企业产品销售增加了一条禁令。可以说乡镇企业的生存和发展面临着重重困难。摆在乡镇企业面前的一个普遍问题是,如果乡镇企业只搞农机的修修补补,如果不冲破某些束缚,不但不能发展,而且连生存也会有危机。在这样严峻的形势下,奉贤一些社队农机厂在搞好农机修配的前提下,尝试开发和制造轻工机械产品,承接市内国营企业的加工业务,大多数的农机厂改名为机械厂。但奉贤乡镇工业发展一开始就比较困难,它一无国家计划;二无国家物资供应;三无



国家统一的产品销售渠道。完全靠自身的力量,跑市场、拉关系、搞销售,多渠道、多方式采购原材料。逼着乡镇企业“找米下锅要饭吃,游走四方销产品”。奉贤境内也无大中型国营企业的落户,注定要走出去才能有出路。随着形势的发展,如果只在奉贤和上海市内找市场,已不能满足发展的需要,就出现了向外省闯市场的趋势,可以说,这就是到北京通县举办展销会的客观因素。而其直接原因是某些部门的卡、压而造成产品积压所引起的。



胡桥机修厂生产的软硬两用真空熬糖锅

1974年,胡桥机修厂经吉林省长春第一食品厂介绍,获得从联邦德国引进的真空熬糖锅成套设备测绘图纸,通过上海大明铁工厂和上海轻工设计院的技术指导,开始试产该产品。当时中国熬糖工艺均采用明火设备,既不安全,产量也不高,极易将糖熬焦熬糊。而真空熬糖锅使用蒸气熬糖,熬出来的糖质量好、产量高,且操作安全,很受客户青睐。试产成功后,先由

长春第一食品厂试用,效果较佳。根据当时有关规定,产品必须由上海生产资料服务公司销售。随着工艺的熟练和生产规模的扩大,厂里的产量逐年增加,1974—1975年每年20台,1976年32台,1977年48台,1978年产量将比上年翻一番,达到近百台。产品数量增加了,但生资公司的销售不增反降。再说,随着真空熬糖锅在国内市场的销售,信息传播越来越广,一些客户不通过生资公司,直接来厂洽谈订购业务,机修厂在适度的前提下,自行销售了部分产品。生资公司知道了这一情况后,从1978年初开始截断了厂里的销路。事后厂里了解到生资公司另在川沙一家乡镇企业布点生产该产品。这样厂里到1978年5月已积

压机器 40 多台,再加上已经投料并投入生产的下半年年度指标,预计到年底将积压 80—90 台。当时厂里面临的问题非常严峻,因为乡镇企业是一艘“竹叶船”,经不起大风大浪颠簸,大量产品积压,意味着企业将严重亏损,不用说发展再生产,就是职工日常生活所需的预支款也不能发放,年终分配将受到更大的影响。在这种情况下,摆在机修厂面前的有两条路,一条是停产,但停产后职工怎么办?亏损谁来弥补?另一条是绝不让生资公司卡死,自闯门路、自找渠道、自行销售,闯出一番自己的天地。第一条是死路,第二条路也许能起死回生。毋庸置疑,厂里选择了第二条路。自闯天地说起来容易,做起来困难重重。在公社工业组的支持下,厂里研究决定,从访问客户、销售产品的“访销”活动入手,向外省市要市场。我们两个人也作了分工,一人(蔡菊弟)与其他干部在家坐镇指挥,一人(叶瑞华)负责访销,并与厂装配组长朱祥明为一组,重点访销华北地区的食品厂;厂工程师陈维里和另一位干部为另一组,重点访销东北地区食品厂。访销目的是摸清市场行情,边介绍熬糖锅性能、质量,安装使用技术,边推销库存产品。我们事先商定,在访销过程中,物色一家食品企业,召开真空熬糖锅质量现场操作暨产品展销会。5月25日,两个访销组同时出发,一路风餐露宿,20天时间里先后访销了华北、东北几十家食品企业。

为求生存寻出路

要在外省市召开产品展销会,我们首选方案是河南省商丘食品厂。访销组在商丘食品厂访销中,鉴于三个原因放弃了首选方案:一是该企业为地区管辖企业,召开会议要由地区部门批准,手续较为麻烦;二是6月份该厂糖果生产已进入淡季,当时已暂停生产;三是到工厂现场观看,发觉厂里卫生条件不够理想。在这样的情况下,访销组及时向厂里电话汇报和沟通,不得不采用第二套方案,决定在北京通县酿造厂召开展销会。



北京通县酿造厂是当年工业学大庆先进单位,在社会上有较高的知名度,已向胡桥机修厂购买了三台熬糖锅,使用效果良好,熬糖质量好,产量高,原本想找机会好好感谢我们。当我们提出请求时,他们一口答应,大力支持在他们厂举办展销会,非常愿意尽地主之谊,帮助我们落实了县革会招待所为展销会场所。还为我们出主意:此事不要向上报,如果上报肯定批不准,还可能弄巧成拙。所以展销会没有会标,也不对外宣传,只是以通县酿造厂名义写了一条“欢迎兄弟单位传经送宝”的标语,这样为我们壮了胆,来了个密不上报的障眼法,使展销会得以顺利召开。

展销会从1978年6月19日—21日,共三天,主会场设在通县革委会招待所小礼堂。主要议程是:6月19日,由胡桥机修厂党支部书记金德荣致辞,通县酿造厂领导致欢迎词。吉林长春第一食品厂、黑龙江肇东县食品厂、纳河县拉哈淀粉厂代表分别发言,介绍他们使用真空熬糖锅的体会和经验,提出产品改进的意见。6月20日,到会人员先观摩通县酿造厂糖果车间熬糖锅使用现场,观看了工人的操作和产品质量,然后回到会场,由胡桥机修厂工程师陈维里作熬糖锅技术讲座。6月21日,接受到会客户订货,签订销售合同,最后,由蔡菊弟代表胡桥工业组作了感谢性发言。会议就这么简单,不带任何政治目的和色彩。

来自黑龙江、吉林、辽宁、内蒙古、河北、山东、青海、天津、北京等10个省、市、自治区的35家客户单位85人参加会议。会上签订订货合同20份,销售熬糖锅20多台,成交额30多万元,初步解决了产品积压问题,回笼了企业流动资金,工厂得以绝处逢生。同时,密切和融洽了与新老客户的关系和感情。会议花去总经费2012元,包括两个访销组各20天的费用800多元,实际会议费用不到1200元,不是外界所谓的花费数万元的传闻。

展销会虽然顺利召开了,也取得一定的效果。但是我们也有担心,因为当年进京规定相当严格、审批手续特别繁杂,为了维护首都的良好秩序,未经省市领

导部门批准,任何单位和团体都不能擅自去北京,更不用说一个小小的乡镇企业,竟敢如此大胆地到首都北京郊区去召开产品展销会,是否会带来难以预料的后果,说实在的,我们心里忐忑不安。

山雨欲来风满楼

果然,我们的担心不是多余的。当我们还沉浸在通县展销会成功的喜悦中,正准备在南方物色一家食品企业再次召开展销会,以解决全年生产销售任务的时候,世上没有不透风的墙,不知是什么部门或个人,嗅到了一些蛛丝马迹,将我们在北京通县办展销会的情况反映到上面,直接把状告到市革会。一时间,流言四起,说市里正在追究此事,一个社办厂竟如此胆大妄为,敢在首都北京召开什么北方会议。一开始,我们一直认为,不就是一个产品展销会吧,还不是为了发展经济?所以也没当一回事,照样办我们自己的事情。但越到后来,形势就越发紧张了。8月24日,上海市委办公厅、市革会办公厅、市委干部处、市农机工业局组成联合调查组到胡桥公社,来查处通县展销会“事件”。他们带着当时市里主要领导“查清问题,严肃处理”的批示来的,在所谓的调查中,罗列了通县展销会的五大错误(罪状):一是破坏国家计划;二是扰乱首都市场;三是目无组织纪律;四是一个公社机修厂根本没有资格召开10省市自治区的北方会议;五是此胆大妄为之举上海少有、全国出奇。9月1日,中共奉贤县委根据市委指示,向全县下发了《关于胡桥公社机修厂错误地在北京市通县召开所谓熬糖锅质量现场会的通报》。通报在介绍了通县展销会情况后说:“这种做法是无组织、无纪律、无政府主义的行为,是十分错误的。”通报在重申了国务院三令五申的进京规定后说:“胡桥机修厂未经公社党委讨论,也未经上级批准,自说自话跑去北京,增加了首都压力,找有关单位的麻烦,影响很不好。”通报还上纲上线,与“四人帮”流毒挂钩,说:“我们不能低估‘四人帮’在社队工业上执行的‘三自’黑方



针的流毒和影响,彻底批判‘四人帮’鼓吹的‘遵守纪律是奴隶主义’‘上级规定是管卡压’等种种谬论,进一步加强对社队企业必须从政治上、组织上、政策上的领导和对干部的教育。为了共同吸取教训,教育大家,防止类似情况的发生,特此通报全县。”文件印发 500 份,发文数量之多,实属罕见。胡桥公社党委立即写了检查书向上报告,同时将此事传达到了全公社各生产队,引起了很大的社会反响,说什么机修厂大大小小干部都烂掉了,机修厂要关闭了,造成全厂职工人心惶惶,生产情绪十分低落。这对于一家小小的社办工厂来说,简直是当头一棒,其压力之大,犹如泰山压顶。几位当事人,虽然没有遭受大的处分,但其压力可想而知。机修厂党支部书记、通县展销会主要决策者金德荣,原从生产大队调入乡镇企业,公社党委原定进公社革委会班子,因通县展销会而没有了下文,后又调回生产大队,对这样一个在乡镇企业摸爬滚打了几十年,对乡镇工业逐渐有点门道的人来说,实在心有不甘,深感遗憾。我们两人的处境也好不到哪里去,我们也做好了被处分的思想准备,但不知什么原因,对我们的处理不了了之。后经原奉贤县委书记陆嘉书回忆,在一次市委召开的各县委书记会议上,彭冲同志在讲到通县展销会时要陆嘉书汇报此事,陆嘉书同志如实作了汇报,彭冲听后沉思片刻说:“这很正常嘛。”就是这句“这很正常嘛”,使不少干部免遭处分。

在这巨大的压力下,一开始,我们深感为发展乡镇企业而搞展销会没有错。为此,我们曾做了三件事,想以此来证明自己的“清白”。第一件事,向市农机工业局社队处和县农机工业局等上级领导部门发出“情况汇报”,实事求是地将举办通县展销会的初衷、目的、过程以及收到效果等详细地作了汇报,同时也作了自我批评。“情况汇报”发出后,如石沉大海,没有一点反响。第二件事,派出厂党支部委员陈水章去上海生资公司进行沟通,希望继续得到公司的帮助支持,但生资公司具体负责该项目的同志盛气凌人、态度蛮横,双方不欢而散,沟通以失败告终。第三件事,直接向市委驻生资公司党委工作队领导同志写信,如实汇报



了双方沟通失败的原因、两家协作关系的建立和分歧的由来,最后重申了我们的正当理由。但我们的努力也没有取得多大的效果,该来的最终还是都来了。

通县展销会出现这样的局面,对奉贤乡镇企业的打击是致命的。在一段时间内,各公社“蠢蠢欲动”的外省市产品展销会、订货会、质量操作现场会等就此偃旗息鼓,乡镇企业良好的发展势头被扼杀在所谓“通县展销会事件”中。

风雨过后尽朝晖

1978年12月,中共十一届三中全会召开,吹响了我国改革开放的号角,党的解放思想、实事求是的思想路线深入人心,极左思潮得到批判,人们从计划经济的桎梏中解放了出来。国家改革开放发展的政策,促进了乡镇企业的大发展。“通县事件”不会再重演了。胡桥乡镇工业很快从“通县事件”的阴影中走了出来,迎来了一段大发展的“黄金时期”,奉贤的乡镇企业也曾一度辉煌,并一直延续到20世纪90年代中期乡镇企业产权制度的改革。

1979年末起,胡桥乡镇工业根据市场需求,不断开发新产品,形成了一个以食品机械为主、门类众多的乡镇工业产品体系。与上海一些科研、设计部门挂钩,委托设计提供新产品,建立了中国第一个社队级的食品机械制造基地,成批生产汽水饮料、饼干、糖果、食品糕点、冰激凌等加工机械的成套设备,从原来的三四个品种,逐步发展到五大类160多个品种、规格,行销全国24个省、市、自治区,在全国食品机械行业中占有一席之地。1983年3月12日,农业部社队工业局局长王常柏、上海市副市长陈宗烈曾专程来胡桥视察食品机械制造。

1980年下半年起,对市场经济熟门熟路的胡桥乡镇企业又开始到外省市举办产品展销会,先后参加和主办了成都全国社队工业产品展销会、哈尔滨糖果机械展销会、武汉食品机械订货会、杭州展销会等。其中1980年10月参加四川成都全国社队工业产品展销会,推出食品膨化机械,在展销会上大出风头。湖北武





原胡桥机修厂厂房,现为奉贤食品饮料设备厂

汉展销会上,胡桥公社的食品机械成交额占全县所有参展单位的三分之一以上。

1981年4月,原公社工业组被撤销,成立胡桥公社工业公司。从单一的行政管理机构变成了具有法人资格和管理职能的“双重”机构,适应了乡镇工业发展的需要。

1982年12月,根据乡镇企业职工普遍存在的“丢下锄头柄,拿起榔头柄”,文化低、技术差的特点,胡桥公社创办工业技术学校,招收初、高中毕业生入学,毕业后分配到乡镇企业,他们成了各厂一支技术骨干力量。同时,开展乡镇企业职工的文化、技术“双补”工作,进行乡镇企业职工的上岗、技术等级工、紧缺人才等各类培训,很大程度上提高乡镇企业职工素质,适应了乡镇企业发展需求。

1983年4月,胡桥乡镇工业终于名正言顺、堂堂正正地第二次上北京,在北京市区侨园饭店举办胡桥食品机械成套设备订货会。还在《人民日报》《社队企业报》和中央电视台做了3天广告。订货会上,展出200多台食品机械样机,接