

主编

马寿千 赵宏庆

当代回族经济掠影

中央民族大学出版社

当代回族经济掠影

马寿千 赵宏庆 主编

中央民族大学出版社

总 序

对于中国，恐怕没有哪位历史学家不认为：自 1979 年开始的政策转变是东亚大地诺大一片版图上正在发生的历史性巨变。中华各族儿女，在改革开放的奔腾浪潮中，自觉或不自觉地都将接受这一历史性洗礼。

对回回民族来讲，历史给予她一个新的契机。新时代的机遇唤醒了回回人的经商传统，血管里流运着从中亚到波斯、阿拉伯商人血液的后裔们，又在思考——哪一条路是发家致富的新蹊径？

历代封建统治者，其政治、经济、社会、民族等方面的政策，对其统治下的各个民族的经济的发展有着直接的影响。作为一个分散居住在全国的回族，其经济发展离不开每个时代的全国政治经济形势的总格局。元朝的开放为中国的经济发展注入了活力。中西交通大开和对各种宗教的兼容并蓄，极适应于回回人的生存发展。当时在政治经济方面回回人处于较优越地位，无论在海上还是陆上，他们都曾在东西方贸易交流方面有着举足轻重的影响。明朝，在回回人郑和率领的庞大船队七下西洋之后，封建统治者实行了片板不许下海的锁国政策。从此，中国的国力与西方渐渐拉开了差距。锁国对中华民族是个打击，而对于具有开拓精神的回回人的打击更为沉重。清朝继续封闭，回回人在国内市场的开拓和对周边地区的贸易还是很有成绩的。清代前期回回民族在西北及云南等地的富裕曾达到新的高度，而封建统治者的压迫和民族歧视也日益加深，并酿成咸同时期大的灾难，回民聚居地区的经

济从此一蹶不振。事实就是如此：没有一个政治上开明和宽松的环境，没有和谐的民族关系，人民的富足和国家的兴旺只能是遥不可及的梦想。

回族是居住区域最分散的少数民族，她没有历史形成的共同地域，由此造成了回族经济杂驳于汉族及其他少数民族之间的局面。形成了拆不开理还乱，你中有我，我中有你的典型的贸易型经济。西北的丝绸之路、东南海上的香料之路、西南由云南入缅甸、泰国的商路，回回商人包括他们的马帮、驼帮，是其中的重要力量。回回商人长途跋涉，深入蒙藏地区，他们讲蒙语，说藏话，翻越终年积雪的唐古拉山到拉萨，运进茶叶、百货，运出皮毛、药材，促进了蒙藏地区与内地的商品交往。甘宁青河道上的羊皮筏子，多为回回人经营，把式（水手）主要为河州回民和撒拉族。这种古老原始的交通工具对沟通大西北与华北的货物贸易起过重要作用，正如回族商人在繁荣城镇的经济生活中，在地区之间，在内地边疆之间，以及同邻国之间的贸易上曾起过重要作用一样。回回人从事的长途贩运和开矿业，是从自然经济的蕃篱中挤出的一条生存之路。然而，由于“大分散、小聚居”的分布特点，资源、人才的分散，其生产经营必然只能局限于小规模。在封建专制主义的扼制下，没有可能产生资本主义生产关系。

历史上回回人的善于经营是很出名的，但仍不免于贫困。清朝咸同年间，广大回族群众为躲避清政府追杀，多逃离世代居住的乡镇，或被发配偏僻之地，从而打破了原先在居住分布上“毗邻成线”、“守望相连”的网状格局，既分且散，成为“点状结构”，破坏了回族经济赖以维系的区位优势。他们没有土地或土地太少太差，栖身于荒僻的盐碱地、沙地、山地、河边地者为数甚多。恶劣的生存环境迫使其只能为生存而斗争，可供回民选择的谋生机会太少，回回路窄。

回回先民崇尚商业，无疑深受伊斯兰教的影响。伊斯兰教的经典中就有关于经商的论述，鼓励穆斯林外出经商，获得合法利

润，主张商业道德，讲究买卖公平，履行约言，注重信誉。而回回人在生活磨炼中形成的坚忍不拔、忍苦耐艰的民族特性，加上传统的擅长经营，这就成为其民族生存和发展的支撑。

回回人在传递信息方面具有传统优势。这也与伊斯兰教各地清真寺既是宗教活动的场所，也是客观上的信息交流场所有关，在交通落后，信息闭塞的封建时代，这显得很重要。聚礼前后，彼此互道色兰，言谈中互诉各人近况，交流商贸信息和各地货价行情。连左宗棠也说，回回“声息潜通，速于邮传”。这说的是军事，清军如何调动，回回早就知道了。而商业信息之灵通，当更如此。

昔日从事农业的回民，重视多种经营，也重视商业信息和分析市场。他们中很少单纯务农，大多兼营牧业、养殖业，开手工作坊，鞣割皮张，榨油，碾面粉，做豆腐，或是贩卖小商品，搞短途运输，开小饭馆。有本钱有条件的从事长途贩运，做大生意。在以农为本的国度里，黄牛、水牛是耕田的主要工具，广大汉族农民以牛为命。而饲养、屠宰牛羊则是回民养家糊口的行当，也是以牛为命。明万历年间北京曾禁杀牛，结果引起回民上街请愿。可见屠宰业在回民经济生活中的重要地位。清真饮食业也是回民的传统行业，各地多有经营。大中城市中有老字号的饭庄，清洁卫生，富有特色，很受回、汉各族顾客的欢迎。它既有档次高的大菜系、大饭店，如北京的东来顺饭庄；也有中低档次的饭馆、面铺、小吃，乃至挑担摆摊，丰富多样。现代的清真饮食提供的服务，已从经营牛羊肉类、鸡鸭鹅类、鱼类海鲜，进而到除穆斯林禁食物品外的各种品味。清真糕点也是回民的传统行业。清真糕点有不少花样品种，大多使用植物油，堪称健康食品。人们生活水平提高了，就讲究吃好，从这一点来讲，清真食品是很有发展前途的。在回回的传统行业中，香料、珠宝业和经营采矿业、铜锡业、制药业等行业富商居多。边疆地区境域辽阔，造就马帮、驼队的运输业。

新中国的诞生使回回民族伴同各兄弟民族一起跨入一个崭新

社会。在经济生活中回回民族有了新起点。各地回回的传统行业有所变动，其中有的得到了继承和发展。有的经过公私合营、三大改造，纳入国营企业，或分散到集体企业里去了，如白敬字眼药等。一批批从事私营、个体行业的回民，成为国家或集体企事业单位的职工、干部。在政府部门和各类企事业单位、公司，包括矿山、铁路、公路、航运、重工业、轻工业、石油以及各种第三产业中，都有人数不等的回族职工，有董事长、经理、厂长、工程技术人员、财会人员、服务人员。比如首都钢铁公司就有回族职工一二千人之多。同样，在回族人经营的行业中，也有汉族或别的民族的职工，形成了“我中有你，你中有我”的现象。这是时代发展的趋势，民族团结，合作共事。

随着科技进步，新材料的应用，工业产品不断更新，回回人经营的某些行业落伍了，有的被淘汰了，如旧式的牙行（经纪人）就日渐式微。现在，新式的商业中介行业正悄然兴起。镇江回回经营的铜锡五金业，清末以来曾经相当兴盛，由于铝制品、搪瓷制品和后来的塑料制品的出现，这些传统行业不得不转产改行。曾经在运输商品起过重要作用的黄河上的羊皮筏子，现在成了黄河旅游景点上的玩意儿，异地来游览的客人饶有兴致地乘坐历险。马帮、驼帮的变化，也是同样道理。

自八十年代开始的改革浪潮，尽管经历曲折，摸石头过河，“下海”潮迭起迭落，它的汹涌向前却无法逆转，给各个民族带来日益明显的变化已是有目共睹的事实。其对回族的影响是：从沿海到内地、边疆，在千百万涌向商品大潮的人群中，许多回族人包括不少农村回族妇女，同样兴奋地或带着几分迷惘的眼神投入到这一行列中。在西北，颇具知名度的回族聚居的甘肃临夏和宁夏同心等地，成了当地回族与各地商客进行经贸流通的集散中心。回族与其他民族之间商业往来更为密切。在改革开放中崛起的沿海、内地乡镇企业中，一些回族人口占相当比例的村庄也先后冒尖，成为远近闻名的富裕村。内地和边疆与沿海的差距拉大，但

也有一些办有实业的村子紧步跟上。

在东部沿海地区，它向人们展示了回回人奔小康的图景：福建省晋江市陈埭镇所辖江头等七个丁姓回族村，大办乡镇企业致富了。首都北京市得天独厚，1993 年全市涌现出 48 个亿元村，其中有回回聚居村 5 个，占亿元村总数的 10.4%（据资料，北京全市 4081 个行政村中，有 96 个少数民族聚居村）。山东淄博市周村区回汉混居的灯塔村回族人口占 37%，回族村长带领全村办工贸商一体，发展外向型企业，成为全省乡镇经济腾飞的灯塔。河北白沟镇不少街村有回民分布，当地的小商品批发市场已是全国闻名，各种传播媒介广为介绍，一时间渲染得沸沸扬扬。天津市武清县周羊庄村，走一条农保家、畜兴家、工发家的路，成为当地的首富村。

随之，内地和边疆的回民村也“活”起来了。湖北襄阳县双北村的回民占全村人口 47%，其经济腾飞是在稳定发展农业的基础上，以建筑业为突破口，继之利用建筑队的积累，兴建各个工厂，发展加工工业，带动第三产业，扶持个体经济而取得的。该村的产业结构已处于商品经济完全代替自然经济初期的产业结构阶段。在呼和浩特，回族经济基本形成了国有、集体、私营三种经济格局。由原先的回民奶食品加工厂和回民牛奶厂发展成立的内蒙古伊利实业股份有限公司，已是当地家喻户晓的名牌企业。新疆乌鲁木齐县八家户村的回民是办轧钢厂致富的。云南边陲，过去从事马帮贩运的回民开始有了自己的汽车和载重车，以车队替代了马帮。回回人使出浑身解数，在这前所未有的机遇里，努力把握着自己的幸福生活。

位于西北的宁夏回族自治区同心县，于 1988 年成立了“宁夏同心流通试验区”。在这个有回族人口 22.5 万，全国回族人口最多的县，政府运用政策机制，大力鼓励和组织农民进入流通领域，旨在通过流通带动生产发展，增加农民收入，加快改变贫困山区的落后面貌。

在大中城市里有回族人士创办的穆斯林大厦、穆斯林工贸公司、精品大楼、清真餐厅等纷纷涌现出来。随着经济的发展，社会分工愈来愈细，许多回族个体、私营户，逐步从单一的小规模的，向较大规模的、高技术的领域发展，其行业也趋多样化、专业化，少数还向高层次发展。一批素质高的管理人员进入企业、公司等机构的领导岗位，为国家现代化建功立业。1993年第11期《民族团结》载：国家民委表彰全国少数民族优秀厂长、经理152人，其中25个省、市、自治区（除内蒙、湖南、海南、贵州、西藏外）的回族优秀厂长、经理就有67人，占被表彰总数的44%。

改革开放以来，有些城镇的回回街和回回村寨之所以发展得快，一个重要的原因在于：在新形势下抓住机遇，发挥了自身善于经商的特长。近年来投身于商业的回族人数与其人口的比例，高于其他民族。回族经商往往是以青壮年为主体，老人、妇女、孩子一起上。在宁夏的同心、吴忠，常见戴着白帽的老人，蹬着自行车，往来于乡间和集市的土道上。河北白沟的回族妇女，也骑自行车，后座放着商品，一大早赶往贸易市场。开放城市相邻的回族村占了交通便利、信息灵通的有利条件，自然是发展快的重要原因。西南、西北的边境要津，得益于日渐增长的邻国贸易。至于像福建陈埭、云南沙甸等地，由于是侨乡，有着海外穆斯林的支持和帮助，步子自然更快。就当前回族经济发展得快的行业而言，主要还是传统经营行业的继承和发展，例如清真饮食业、皮革制品、养牛养羊、屠宰贩运。像北京光洁机械公司“抛光”技术那样的高科技产品目前还比较少，多数回族乡镇企业仅是起步，快慢不一。但毕竟经营的范围是比过去宽多了，诸如服装、电器、音像等行业，也有回族商人的身影。

回族经济的发展同全国一样，存在着地区发展不平衡造成的差距。由于回族人口遍布全国各地，不同地区经济状况明显不一，缘于历史的、地理的、社会的诸多原因，处于僻远闭塞村庄寨堡的那部分回族群众，还没有完全解决温饱问题，宁夏西海固地区

就是一个明显的例子。西海固地区是全国集中连片出了名的最贫困地区之一。那儿山大沟深，灾害频繁，地瘠民贫。该地区回族人口 74 万多人，占当地总人口近半。在整个西海固地区，有 27 个贫困乡，300 多个贫困村。人均年纯收入 200 元以下的特困户还有 19 万人。从 80 年代初，国家扶贫开发首先从这里开始，每年 2 亿元（包括“三西”的另两“西”：定西、河西），连续拨款 10 年，终于曙光初露，情况好转。近年西海固贫困山区，把有组织的劳务输出作为生产自救，脱贫致富的有效途径。1989 年至 1993 年累计组织输出回族、汉族农村剩余劳动力 80 万人次，增收 4 亿多元。目前西海固 8 县输出的劳务已遍及 20 多个省、市。回族聚居的西吉县，过去荞麦是与贫困连在一起的，现在荞麦成了宝。1995 年开发了荞麦方便面，西吉荞麦种植面积已经发展到 25 万亩，荞麦及其加工产品给西吉回、汉族人民开拓了一条脱贫致富的路子。

一个民族的繁荣兴旺，重要的是提高人口受教育的程度，提高全民族的素质。低文化低素质注定在高层次的经营活动中难攀高峰。从总体来说，自中华人民共和国成立以来，回族人口的文化构成变化很大，文化程度逐步提高，文盲率下降。沿海地区有些省市回族的文化程度还略高于汉族。例如山东省，其回族人口约 46 万，有文化的人口占 6 岁以上人口的比重，1990 年为 80.82%，其中大学文化程度的占 1.18%，高于汉族 0.1%；中专程度占 1.77%，高于汉族 0.14%；高中程度占 7.16%，低于汉族 0.22%；初中程度占 28.35%，高于汉族 10.64%；小学文化程度占 42.38%，高于汉族 1.16%。而在西北，在回族聚居地区回族的文化教育水平却相当低。在宁夏，有着 152 万回族人口的文化程度总体是低的，1990 年宁夏每千人中各种文化程度的回族人口为 436 人，比汉族少 233 人。占回族人口 87.78% 的农业人口，受教育的状况更差：具有小学文化的占 28.73%，具有初中文化占 12.71%，具有高中文化占 1.73%，具有大学文化的仅占 0.06%。全区 15 岁及以上回族人口中的文盲、半文盲人口有 46 万多人，占

回族人口的 30.54%，比全区高 8.44%，比全国高 14.64%。而文盲、半文盲的回族人口中 64% 是女性，90% 以上在农村。

显然，由于自身素质不高，加之受所处地理环境及经济条件等因素的影响，回族虽有从事商业的传统和特长，但尚未能充分发挥出来。另一方面，即有幸发了家的，也由于忽视教育，忽视自身素质的提高及对下一代的培养，陷于满足现状而停滞不前。河北白沟镇在市场经济迅速发展，几乎家家经商，大量的中小學生流向商海，流失率竟高达 32.9%。

有识之士认为，由于低下的文化素质和思想观念上的封闭性，使得有的回族人因循守旧，目光短浅，甚至极少数的民族败类，见利忘义，铤而走险，搞不正当经营，为国法所不容。由于长期贫困造成思想观念上缺乏自信心，就是一些勇于走出农户家门的外出劳工，也往往留恋亲人而踟躇不前。他们中的大部分人只能做一些笨重的体力活，留在黄土地上的多数人只能挤在有限的耕地上顺着垅沟找饭吃。至于在城镇，多数回族工商业者的文化素质也偏低，经营模式多是传统的，一时还不很适应社会的急剧变化，转轨动作显得慢了几拍。

在当代改革开放的潮流中，要发展回族经济，需要有一批本民族的英才，他们应是有理想、有文化；既自尊也尊重别人；爱国家、讲团结的劳动者。他们应是不满足于小富即安；有胆识、有魄力；不自限于小聪明的新型创业者。今天的一页就要翻过去了，作为了解回回民族的过去并关心其未来的人，我们呼唤着用汗水浇灌出来的灿烂的明天。

本文参阅资料

(1) 马经：《社会主义市场经济条件下云南回族经济的发展问题》，《回族研究》1993 年第四期。

(2) 胡平：《走出西海固》，《北京晚报》1994 年 2 月 5 日。

(3) 杨珍:《山东回族人口今昔》,《宁夏社会科学》1993年第3期。

(4) 《宁夏人口研究》,中国统计出版社。

(5) 王庶文:《令人忧心的“白沟现象”》,《中国纺织报》1994年3月7日。

(赵宏庆:宁夏回族自治区社会科学院

马寿千:中央民族大学)

潜心“光洁”勇攀高峰

——记北京光洁机械有限公司

具有“抛光”绝活的北京光洁机械有限公司，是在宣武区注册的一家知名的科技型私营企业。这个企业是由高忠义、高潮父子俩在九年前凭着手中积蓄的 5000 元起家创办的个体小企业。而今一跃成为拥有数百万元资产，让人刮目相看的私企佼佼者。分析企业快速发展的原因，固然是多方面的，但其中重要的一条，就是企业乘着改革开放的春风，本着“开拓创新，自强不息”的创业精神，咬定要使自己的产品“复合液体抛光技术”超过世界先进水平的路标，苦练内功的结果。

艰辛起步 初尝果实

有志者，事竟成。私营企业家，北京光洁机械有限公司董事长、高级工程师高忠义的人生经历再一次印证了这句千古不泯的格言。

他，中等个头，掩饰不住的憨厚、精干，衬托出他的睿智；思路明晰的谈吐，极富哲理的语言，诚恳谦逊的态度，还有对于私营企业独到的见解，使人一接触就感到他是个科技型知识分子。

高忠义出身于吉林省吉林市一个回族世家，1957 年就读于大连工学院机械系，完成学业后满怀着报效国家的拳拳之心，走出校门，先后到哈尔滨轴承厂、一机部轴承研究所、北京南口机车车辆厂任职，一干便是 30 年。然而，在原科研体制下，他从事的

模具抛光应用技术研究所一次又一次提出的建议和方案，都如泥牛入海，被人视为不经之谈。白发染鬓的高忠义不堪忍受一身技艺被封死，为了施展才华，为了实现自身的价值，于1985年与在北京服装五厂搞机修的儿子高潮一同放弃令人羡慕的“金饭碗”，选择了属于他们自己的用武之地。

创业的道路是艰难的。他们先是应聘一家乡镇企业，条件还不错，可就是业务不对口，技术专长难以发挥。高氏父子铁定了心，要将那日思夜想的抛光技术发扬光大。1987年，父子俩凭着手中积蓄的5000元，挂出“宣武区光洁技术服务部”的招牌，当上了众人非议的“个体户”。他们之所以取名“光洁”，是父子俩梦想着有一天，让自己的产品光洁度超过世界先进水平。

父子俩一边承揽加工业务，一边抓紧抛光技术的研制。经过数不清的失败，无数次的不眠之夜，他们的“复合液体抛光”新技术终于诞生了！新技术经过试验、专家评审，确认“可使部件精加工到Ra0.012微米，光洁度可达▽14级”，也就是说，它绝不亚于世界一流的模具抛光技术水平。

新技术为“光洁”插上了腾飞的翅膀，此时“个体服务部”已难以容纳日趋壮大的“光洁”。1989年，个体户改变成了“北京光洁模具厂”，拥有员工100余名，固定资产60余万元。随着企业不断的发展，又于1992年组建了“北京市光洁机械有限公司”，到1994年拥有员工120人，固定资产120万元，年产值300万元，为今后企业争创市场打下基础。

强化管理 把严质量

“光洁”如今已发展成为一棵能够经风遮雨的大树，高忠义这位不太擅长经商理财的知识分子将经营管理企业的大权交给了军人出身，年轻却精明能干的儿子高潮。走向高潮管理的加工车间，犹如进了一家军工企业。男女员工身穿迷彩服，脚踏作战靴，动

作协调敏捷，整齐有序。高潮深知“成大业，人为本”，“光洁”的事业发展取决于他的用人决策。因此，“光洁”公司倡导“敬业、奉献、开拓、进取”的企业精神，公司内部制定了严格的规章制度，对于被录用为“光洁”的新职工上的第一节课便是一周的军事化训练。吃饭、穿衣、起居、营房卫生、晨练、施工……完全是军事化训练，为的是“保证按期、按质、高效率”的完成客户的要求。

听高忠义老先生讲，抛光是千万种产品在制造过程中保证质量的关键工艺，难度很大。在我国，一般抛光技术表面光洁度只能达到 $Ra0.1-0.2$ 微米，由于我国抛光工艺落后，模具表面光洁度低，每年不得不花大量外汇进口成套设备。所以，高忠义的通行证，是科技的进步。企业发展取决于劳动者的素质，几年来，如何以管理求质量，以质量赢得客户，是他经营以来潜心研究和探索的问题。“光洁”公司也始终坚持遵循“质量第一，用户至上”的宗旨，苦练“内功”。公司不仅制定了一套较完善的制度，还从外面聘请了四位工程师，先后选送 18 名职工进入各种培训学校，分别学习电脑、电工、机械加工、机修、注塑、质量检验、会计、汽车驾驶和礼仪等，为本企业培养出一支懂技术、重质量的骨干队伍，使企业形成一定的管理技术力量，在生产实践中发挥了重要作用。公司的产品质量过得硬，一靠人才的技能；二靠先进的工艺技术；三靠严格的检验。并注重在实践中改进和完善，在职工中强化质量意识，实现质量追踪服务，深受用户欢迎，创造了可嘉的经济效益。

争创市场 为国争光

谁都知道，市场份额的占有量始终是市场竞争的一个关键，而要想占领市场，必须要有雄厚的技术实力。因此高氏父子凭借他们研制的科研成果——“复合液体抛光技术”，将我国抛光技术送

上了一个新台阶，为北京和 19 个省市百余家企业解决了抛光技术难题，给国家节省外汇数百万美元。他们精湛的抛光“绝活”使“光洁公司”誉满天下。

1990 年，亚运会即将召开，北京市常务副市长、亚运会组委会副主席张百发来到首体，检查那里的设备安装情况，对黑不溜秋的巨型火炬很不满意。承担铸造火炬的厂家无奈地对这位副市长汇报说：已想尽办法，三次清洁，仍收效甚微。结果，高忠义、高潮父子被请去，率领十几名工人在 33 米高的火炬下住了四天四夜，终于使火炬闪发出了艺术的光彩。

比巨型火炬抛光更具有政治意义的是为“中国第一旗”——首都天安门国旗旗杆顶圆铸体抛光。

那是 1991 年 4 月中旬，新中国成立后的天安门广场国旗杆，第一次进行改建，特别是国旗杆顶部，嵌有一个重 200 公斤、直径 40 公分、高 64 公分的圆形铸体。当时，承接这项铸体加工任务的某家著名企业，由于不掌握精度极高的抛光技术，慕名求助“光洁公司”。高家父子得知是为天安门国旗旗杆顶圆铸体抛光，欣然表示不要任何费用，保证优质、按期交付使用。高家父子挑选技术骨干，昼夜苦干，经过抛光镀钛后的铸体锃明瓦亮，光彩夺目。有关专家技术鉴定：抛光后镀钛的铸体，防腐可达 30—40 年，任凭风雨侵蚀，也不会生锈。

1994 年初，中国机械进出口总公司与俄罗斯签定进口中国两台“万克注塑机模具”合同。这种模具生产的是一种高 700 毫米的圆柱体漆包线大线轴，柱体两端各镶嵌有 36 根塑筋，柱体内心由六片 75 毫米宽、5 毫米厚、700 毫米高的立筋构成。

加工制作这种大线轴注塑模具，首要的前提是要求模具工作表面本身光洁度极高；其次是，从注塑到冷却成型，必须在 1.5 分钟内完成全部操作，否则模具与塑料制品将无法实现分离而成为废品。

然而，难题真的摆在了中国进出口总公司面前——国内许多

知名模具生产厂家，当拿到“万克注塑模具”厚厚的图纸和密密麻麻的各项技术参数时，只能无奈地皱着眉头表示，国内难于达到这样的设计要求。此时有人向他们推荐让“光洁”试试，绝望中的中国机械进出口总公司，抱着一丝希望，叩响了“光洁”的门，……。数月之后，“光洁”的绝活，再次“显灵”，两台崭新的“万克塑料注塑模具”摆在中国进出口公司官员的面前，当许多抛光模具同行得知“万克注塑模具”被一家私营企业研制成功时，叹服之余，评论道：此举与其说在模具生产行业中爆了个大冷门，不如说“光洁”在模具制作行业中放了颗不大不小的卫星。

1995年八、九月间，光洁机械有限公司又分别与北京化工机械厂、核工业部23建设公司签订了两项大型表面抛光业务的合同。

一项是与北京化工机械厂签订的镍合金转鼓表面抛光合同。该转鼓是山西化工厂生产氯丁胶原材料的重要设备，过去所用的转鼓要花600万元人民币（不包括运费、进口税）从美国进口。化工部为了节省外汇，填补国家空白，决定组织攻关，国内生产，使之国产化。

转鼓是用贵重金属纯镍制造，直径2.74米，长3米，加工精度要求全跳动在0.15mm之内。因此，承担此项任务既有难度，又担风险。北京化工机械厂承担制造冷冻转鼓的任务后，由于加工精度及光洁度达不到设计要求，曾向几家大型机械厂求援，都因没有大型磨床被拒绝。最后找到光洁机械有限公司请求援助，光洁公司董事长、高级工程师高忠义了解到客户的困难、项目的意义后表示：“尽管冒风险，也要克服困难，按质如期完成任务，为国争光。”签约后，他们露天搭棚，土法上马，添置检测平尺，运用水平测量法原理，苦干一个月，10月6日，隆隆的马达声将这个直径2.74米、长3米、重11吨的镍合金转鼓稳稳地吊放在运输车上，缓缓地驶出了“光洁”公司厂区，圆满地完成了任务。一位前来验收的高级工程师握着高忠义的手，激动地说：“我们终于有自己制造的冷冻转鼓了，这要感谢你们，是你们的抛光技术为

国争了彩。”

另一项是与国家核工业部 23 建设公司签订的 KM6 真空器内表面抛光合同。KM6 真空器是北京航天试验中心基地的重大工程项目，也是我国三大重点工程之一。真空器主容器直径 12 米，高 22 米；辅容器直径 7.5 米，高 15 米；载人舱直径 5 米，高 15 米，这是我国有史以来最大真空容器。它的技术要求高，其表面粗糙度要求达到 Ka 值小于 0.8 微米，合格率要求 100%。

核工业部 23 建设公司为使 KM6 真空器内表面光洁度达到设计要求，先后在全国考察了半年，走访了许多大型企业，最后找到光洁机械有限公司。为了确保质量，核工业部、哈工大的专家和教授又多次对“光洁”公司的技术水平、加工能力、可信度进行了严格的审核，最后才将 KM6 的抛光任务交给了“光洁”公司。

合同签订后，他们拆库房、平场地、设计制造专用运输车，全身心地投入了紧张的准备工作中。据了解，KM6 真空器内表面抛光面积达 2000 平米。光洁机械有限公司由于该项工程资金紧张，承担此项合同，按成本计算，要赔 10 多万元。但高忠义同志说：“能为国家宇航事业尽点力，是一生的幸福，赔钱也干！”并表示：“公司如果有实力，就是一分不收也要承接下来，为国再添光彩！”

“光洁”公司建厂不过 9 年，自公司创业至今经历了“个体户”、“模具厂”、“有限责任公司”三个阶段。如今公司几乎承揽了首都所有的高精度的抛光业务，效益自然可观。光洁公司在企业发展过程中，始终坚持党的领导，重视加强职工的思想教育工作，并在北京市城区私营企业中率先建立了党支部和工会组织。九年来，公司先后向国家缴纳各种税金 75 万余元，1993 年被市、区评为重合同、守信誉单位。1993 年获宣武区纳税先进单位。1994 年被评为北京市优秀企业。

（原载《首都经济》1996 年第二期

作者：王荣惠）