



本版制图 董春洁

维族创业小伙和他的上海老师

本报记者 王文佳

新疆喀什莎车县的前进路，号称汽修一条街，街头到结尾的汽车专修店不下十家，但是高档车送来维修保养却都驶向同一家门店——老船长汽车维修中心。店老板是个 26 岁的维族小伙，艾尔西丁。

小伙有个来自上海的汉族老师，朱列，老师教他技术，教他与人沟通，陪他一起置办家当，同他一起熬过难关，甚至放弃了援疆期结束回家照顾妻子和儿子，延长了一年半的援疆时间，留下来助他创业。

徒弟说，朱列是老师更是亲人，没有他，这个店根本开不起来，或者存活不过 3 个月。老师说，艾尔西丁是“老板的老师”，因为他的店将实现集团化经营，他店里的学徒未来都会变成老板。

徒弟说，没有老师哪里会有我的今天

早上 8 时的前进路上，微黄的霞光透过白杨的枝杈，斑驳地洒落在空旷的街道上。空气里弥漫着破晓时的寒气。初秋时分的喀什，这个点起床意味着你还有充分的时间梳洗打扮，等待日出。每天这个点，老船长汽车维修中心的灯都会准时点亮。

趁徒弟们睡着，艾尔西丁要再次清点和检查货架，查看预约表，为一会儿的开门营业做好充足的准备。徒弟们有轮休时间，作为老板的艾尔西丁却是全年无休，而且每天，他都是起得最早睡得最晚。

“现在每天都有十几辆车送来保养，每个月净收入能达到 7000-7500 元，特别有干劲，一点也不觉得累。”一缕晨光洒在艾尔西丁俊朗的脸庞上，连他嘴角扬起的一抹微笑都带上了暖意。他说，之前都差点忘记怎么笑了。“要谢谢朱老师，没有他，我肯定不是现在这个样子。”艾尔西丁口中的朱老师，就是朱列，上海第八批援疆干部，喀什莎车县职业技术学校副校长。

从零起步不仅仅是传道授业

故事还要回到 2013 年的 8 月，艾尔西丁从新疆财经大学计算机专业毕业，遇上了就业难，从小对汽车感兴趣的他参加了莎车县职业技术学校的短期汽修培训班；也是那个月，执教于上海交通大学汽修专业的朱列，乘飞机第一次来到这个学校，那个时候，这里还叫莎车县第二中等职业学校。

虽然从 2010 年上海援疆对口喀什以来，上海援疆工作前方指挥部先后投入了 6000 万元用于基础建设和设施设备购置，但是学校的软件一直没有跟上。初到时，这里设备流失、人才匮乏和专业凋敝让朱列失望透顶。

“设施设备的损坏流失率非常高，学校里还有一家进驻的企业，长期占用教学设备用于经营性活动。”更可怕的是，他所要援教的汽修专业，学生就业率虽然不低，但企业为了营利往往不择手段，“学校里教他们水箱里加冷却液来保证行驶安全，增加汽车寿命，可是到了企业，老板都说加水就行了。学徒 3 个月，学校 3 年的成果全白搭了。”

朱列意识到，援疆工作光有资金投入是远远不够的，更重要的是把先进的技术和理念带到这里；除了用生动的教学范例吸引学习兴趣，更重要的是改变现有汽车维修厂的经营模式，扶持创业的学生建立一个规范化经营的范本。艾尔西丁就是他选出的 4 个先行者之一。

徒弟说，亏本半年差点变卖大小家当

当早有创业想法的艾尔西丁遇上苦求敢于吃螃蟹者的朱列，两人一拍即合。艾尔西丁从银行贷款 8 万元，又找亲戚凑了 1 万元作为创业基金，朱列则到人社局协调出几间学生创业基地，前两年免租；艾尔西丁一点点实践着那份被学校相中的创业方案，朱列从选址到装潢、购置硬件全程陪同，悉心指导，同时提交了一个“南疆地区中职学生汽修专业就业创业能力培养的实践教学”课题申请。

去年 7 月，老船长汽车维修中心正式开业。开业初期的生意比预期糟糕许多。第一天，无人光顾；一星期，门庭冷落；半个月，生意寥寥；三个月，入不敷出。艾尔西丁心急如焚。那几个月，他一看到机油就来气，经常蹲在店里的举升机旁发呆。花 27000 元买回来的举升机，他甚至想几千块卖出去。

直到有一天，他接到了一单大生意，上海援疆莎车分指挥部把所有在用车辆都送到这里定点保养。“这里是莎车县创业培训孵化基地呀，能帮的我们当然义不容辞。”上海援疆莎车分指挥部指挥长沈敏和副指挥长王琨几乎没有犹豫。正是这个决定让艾尔西丁赚到了第一桶金，“信心一下子就找回来了！”

那时候，师徒俩每周至少见三次，不是徒弟跑学校就是师傅进门店。朱列教他做宣传，教他和顾客沟通，还告诉他上海好多做汽修的人都成了百万富翁。艾尔西丁含着泪，咬着牙告诉老师：“我也要做百万富翁！”

延期援疆我不是个称职爸爸

2014 年底，朱列一年半的原定援疆期就要结束了，同一批来的援疆干部已经开始收拾行囊，但是朱列的包却一直空着。家里的妻子和儿子在等他，但这里有更多让他放不下

的理由。“这里更需要我，我也想把这件事做好。”就在他纠结是否留下的时候，另一个好消息传来，他申请的课题立项了，还是自治区级的课题，“两年的时效，如果我走了，肯定就半途而废了”。

就是那天，他做了一个援疆以来最艰难的决定：再干一年半。

得知这个消息，电话那头的妻子并没有抱怨一句，相反，只是轻柔地说了一句：“安心工作吧，家里有我，你放心。”

三年，莎车县的汽修教育将留下他的烙印，但是，对一肩挑起照顾老小重担的妻子，对还在上幼儿园的儿子，他却亏欠了一千多个日夜。

朱列的朋友圈里有很多儿子的照片，“新发型！”“儿子啊，慢点吃！”“可爱的宝贝”，但是没有一张他能亲眼见证。

6 月 19 日，朱列又发了一条朋友圈，“儿子送的礼物，我很高兴！”配图是两张剪贴画，一件打着蓝色领带的格子衬衫，一件画满朱列心爱之物的白色马甲，上面歪歪斜斜地写着两个大字“爸爸”。只可惜，当时的儿子在 5000 公里之外，他只能一遍遍想象着儿子背着小书包从幼儿园的教室跑出来扑到他的怀里，亲手将带着体温的礼物递到他手中的场景。“之前跟他说好，以后上幼儿园爸爸送你，结果却一次都没做到。”

这两年，除了去年 4 月陪妻子动手术，他没有为自己请过一次假。岳父病重，他不在身边，儿子第一次上学、放学、做作业、下围棋，他都不在身边。闲暇时，他最爱做的事就是到网上给儿子选玩具：“他的玩具比同龄小朋友多得多，装个两麻袋不成问题。但我还在买，只是想我不在，能让玩具多陪伴他，让他不寂寞。”

徒弟说，壮志凌云我要开29家分店

虽然有不舍，有内疚，但是留下的决定朱列从未后悔。艾尔西丁没有让他失望，沟通水平提高后，“老船长”和其他店面的区别就渐渐在顾客的赞许声中体现出来了。卫生状况良好，经营规范，技术高超，加上童叟无欺，让店铺赢得了好口碑。而且，每辆送来的车即使只要求清洗，艾尔西丁也会为他们建立报修档案。“我们会根据需要给车体检，然后建议顾客哪个零件该换了，什么部位得修了。时间一长，自然和边上以洗车为主业的汽修店拉开了差距。”

第六个月，店里第一次有了净盈利。再后来，营业额蹭蹭往上涨，“在喀什 2 万元以内的营业额是不需要开发票的，可是他已经开始用发票了。”艾尔西丁有成就，朱列比自己得了奖还高兴。

如今的“老船长”不仅是学校学习实践的

实训点，更是学生毕业后的一个就业方向。朱列还在帮他拓展创业蓝图，要做高端二手车的零配件供应，做二手车整修再销售的生意。这些还不够。艾尔西丁的目标是开办喀什第一家 4S 店，然后在莎车县开 29 家分店，“我要把分店开进每一个乡镇，现在店里的徒弟就是未来分店的老板”。至于这个梦想的实践期限，艾尔西丁定在了 2020 年。

朱列说到那一天，他肯定会飞到喀什亲自为艾尔西丁庆功。“他未来肯定比我要好，你看，他不就是老板的老师吗？”

师搬来神兵 竭尽所能倾囊而出

前阵子朱列被评为 2015 年度上海教书育人楷模。上周末，趁着去上海领奖，他还顺道带回了 5 位上海汽修专家讲师。这次送教团能成行，得多谢上海喀什职业教育联盟；这个联盟的建立者是另一位上海援疆干部——喀什前方指挥部人才民生组组长、喀什地区教育局副局长陶文捷。

“这是上海喀什对接的平台，很多职业教育的交流互助都能在平台上完成。”朱列说，这一次前方指挥部拿出 10 万元，精挑细选出 5 位专家讲师，请他们来喀什，带来先进的技术和理念，莎车县 11 个乡镇 20 多名前来听课的老师都很激动。上课时专注听讲，认真记录，下课后还拉着老师刨根问底，深度交流。维族老师们要利用这难得的机会多学一点，好回去教给学生。

“每个县市 2-3 个名额，都抢着要来。”朱列说，5 位上海老师都是他在上海市交通学校的同事，这次专门请他们来培训全国职业院校技能大赛的比赛项目。今年的比赛虽然刚结束，但他已经在为明年发力了。“人说普教重高考，职教看大赛，准备得越早就越有底气嘛。”说起这个比赛，朱列也是充满了自豪。通过朱列和武文斌副校长的努力，今年全国职业院校技能大赛新疆地区的主赛场第一次设在了南疆，设在了莎车县第二中等职业学校。南疆的学生第一次不用坐 20 多个小时的火车，翻越天山去乌鲁木齐比赛了。成绩的进步更是跨越式的，“17 个一等奖我们学校占了 10 个，还有 4 个学生代表新疆去山东德州参加了全国比赛。”这样的成绩，在去年以前，完全不敢想象。

明年 6 月，朱列在这里的履职就将结束了。这些天他越发忙碌了。艾尔西丁的汽修店要想集团化经营，他还必须在剩下的半年中探索出一套更成熟的标准化制度；这一届 200 个学生他要教育好，还要留下一个适合当地教学模式，让人才的培养不再成为难题。作为一个援疆人，他的内心只有一个愿望：“多做点事，多为这里的学生留下点什么！”