

编辑的话:

一段真实的历史纪录

在全国两会召开期间,全国人大代表张新在会上提交了助力新疆经济社会高质量发展的多条建议。

作为一名全国人大代表,张新有种特殊的自豪感。他当选过十一届全国人大代表、十三届全国人大代表、十四届全国人大代表和党的十八大代表,对张新而言这是责任,更是使命。

历史是由劳动人民创造的,奇迹是由无数创新创业者造就的。特变电工这个从昌吉本

土崛起的高新技术企业,是西部的骄傲,是新疆的骄傲,更是昌吉的骄傲。它从一个濒临倒闭的街道小厂,逐步成长为中国装备制造业领域重量级企业集团。35载光阴荏苒,35载奋斗如歌。特变电工用35年的时光走出了一条创新求变之路,谱写了一曲壮丽的创业之歌。

万水千山不忘来时路,无论走到哪里,都不要忘记出发的原点。回顾是为了走得更远,

让历史照亮未来,征程未有穷期。

特变电工的领头人张新深情回忆娓娓道来,写成《特变电工·我的大学》一文,这篇文章以一手资料和作者的亲身经历为我们描述了特变电工的创业历程,破解了特变电工腾飞巨变的密码,有很高的史料价值。不忘初心、方得始终。让我们从张新的这篇文章中重温企业创业、发展的历程,从中汲取前进的力量。

特变电工·我的大学

张新

1988年2月21日,大年初五,我紧握着乌鲁木齐市化工厂(以下简称:乌化工)的调令,怀着无比喜悦的心情走在昌吉市空旷泥泞的街道上。春节前,乌化工的厂长来到昌吉城郊我租住的宿舍找到我,提出让我到他们厂去做电气工程师。看我还有些犹豫,厂长二话没说就把我推上车带我来到他们的工厂。说实在的,这是我头一次看到这么大的工厂,厂长把我拉到比我当时工作的整个工厂还要大上几倍的电气车间,指着一些崭新的电气设备对我说:“张技术员,以后你就负责这些电气设备了。我知道你现在的工资是75.63元,我们给你涨两级,每月工资100元。”说着,他又领着我来到厂区外的职工宿舍,拉着我上了一幢新宿舍的三楼,两室一厅,60多平方米,还能闻到新刷的漆的味道。他对我说:“这房今后就是你的了,比你现在租的那间20多平方米、还与别人合租的房子宽敞多了吧?”我想着厂长的话,想着明天就要去首府乌鲁木齐,要去国有大型企业当干部了,心里别提有多高兴了。我得回去把这个好消息告诉我的入党介绍人——开关厂的老书记刘德田、我的师傅绕线工王秀芝。

刘德田书记是抗美援朝的老革命,是市里资格较老的老干部。听说我要去乌化工,老书记高兴极了,他说:“小张,你们厂有点能力的人都走光了,昨天的大雪把你们厂年久失修的厂房都压塌了,设备都埋在了里面。听说年后市上就要进行破产清算了。你能在市变压器厂待这么多年很不容易,你能有这么好的归宿,我真的替你感到高兴!”说完挽留我一起吃了顿丰盛的午餐,老书记还把珍藏多年的好酒拿出来为我饯行。

午餐后,我和老书记告别,带着酒意向我的师傅王秀芝家中走去。我深一脚浅一脚走在泥泞的路上,来到了积满雪水的大坑旁一间低矮的房前。王师傅热情地迎出来,拉着我走进了黑咕隆咚的房间,屋外是午后灿烂的阳光,进屋后我却好半天才看清楚屋里的一切。一张旧桌子、几把破椅子,就是家里的全部家具,房顶上挂着张塑料布,地上摆着几个盆子嘀嗒嘀嗒地接着屋外融化的雪水。拜年后,我向她告别,告诉她我明天要去乌鲁木齐上班了。本以为师傅会祝福我有个好的归宿,可她听后哭着说:“你们有能力的都走完了,我们这些人怎么吃饭呀,你看看我们的家。”我一下子酒醒了一大半。是啊,我们都走了剩下的老同志怎么办?这是我第一次走进厂里的职工家,我看着哭泣的师傅,不知如何是好。

我起身想告辞,但她说什么也不肯,非要留我吃晚饭。她给我煮了碗面条,切了碟咸菜,这是她家春节最好的食物了。我坐在透着风的屋子里,心酸地默默吃着。王师傅用期待的眼神望着我说:“张技术员,如果你留下来,带着我们干,兴许我们还能有口饭吃。”我低下了头,什么也说不出口,逃跑似的走出了王师傅的家,我想也没想就来到了我们的工厂——昌吉市变压器厂,在那堆已经倒塌的废墟前,我驻足了很久很久……看着手里拿着的调令,我头一次认真地思考起工厂的出路问题。

我一夜没有睡着,第二天一早我去找老书记。老书记说不仅是王师傅一家,几乎其他家都是这个样子,厂里已经半年多没有发工资了,大家靠贩卖羊皮艰难度

日。因为供不起,孩子还有没有上学的。我听后不相信,就自己又跑去看了几家,我被眼前的一切惊呆了。每家都很冷,很多家门都关不上,一家人围着火盆在烤火取暖。过年了家中几乎没有什么吃的东西。我从来没有想到城里人的生活也会这么艰辛。虽然我家在农村,但没有缺过吃的、穿的和用的。

我辗转反侧,一夜无眠。第二天一早再次去找老书记,告诉他我看到的情况比他说的还严重。我是个单身汉无牵无挂的,如果能帮助他们有饭吃多好呀!老书记说:“你可要考虑好,这可是你自己选择的。你要去的那个厂非常好,不去多可惜呀!你要做的是非常艰苦的事儿,很可能失败,你都知道的,你们厂都换过好几位厂长,也没有把它搞好。去年一年之内换了两任厂长,还是每况愈下。现在厂房都倒塌了,你哪里有条件做好呢?”我说:“确实如此,但是如果我去做,也许还能把它救过来,如果我走了,剩下的人怎么办呢?哪怕努力一次也算是我给王师傅他们一个交待呀!”老书记听了我的话,说:“小伙子,好样的,你要是干,我这把老骨头都扔给大伙了。我去和政府讲,这个厂不能破产,这个厂的技术员要自己干,设备不能拉走,我也从开关厂调过来,和你一起干!”

在老书记的四处奔走下,政府终于同意不让市变压器厂破产,但提出采取全疆首家租赁承包的方法,民选厂长。3月3日,在凛冽的寒风里,在倒塌的废墟前,在众多债权人的注视下,市经委的同志主持和见证了民选的全过程。当时我在想,如果大家不选我,我努力了,也把诺言兑现了,就可以无牵挂地走了。让我没有想到的是,53名职工,除了我没给自己投票外,我竟然以51票高票当选。

在大家充满期盼的目光中,我发表了我的就职演讲,我说:“大家对我都很熟悉,我是这个厂的技术员,说句实在的,我也不知道这个厂长怎么当,但我知道天上不会掉馅饼,从来也没有什么救世主,我们只能靠自己的双手去创造。我也没有什么存款,我是国家干部,过去大家半年多都没有工资,每个月我还照常能拿到75.63元。但从今天开始我也不要工资了,我每月向父母去借生活费。我们要用自己的双手把厂房建起来,尽快恢复生产自救,我相信只要我们勤奋,我们就一定能够挣到饭吃!我们现在就去捡砖头、捡钢筋,把厂房再建起来,我们就有了发展的条件。”我对员工说:“我是个单身汉,什么也没有,大家今天回家,把家中能用得上的劳动工具都找来,无论是扳手、钳子、铁锹,哪怕是块擦桌布明天都拿到工厂来。”我真挚地对大家说:“市里的相关领导说租赁承包只有3年的合同期,我要求签了5年,因为我们这个企业恢复生产是需要周期的,3年很难搞好,但我要用5年的时间和大家一起把它搞好。当我们的员工走在昌吉大街上敢说自己是变压器厂的人,大伙都有饭吃,子女都上得起学,姑娘小伙都能找上对象时,我就会离开了,我就尽责了。”

面对想拉走设备抵债的债主,我说:“这些设备不能拉走,我们得靠它来恢复生产。如果大家相信我,给我3年的时间,我会逐一把每个人的欠款还掉。如果不相信我,不给时间,我们除了欠你们50万元外,还欠银行23万元,要拉设备也得先还银行的,这些设备还不够呢,哪里有你们的?”债主们不得不离去。这就是我上任

的第一天,在全体员工信任和期盼中上任,在家人和朋友不解的目光中上任,在为了实现让大家有口饭吃的诺言中上任了……

盼生存、求发展的强烈愿望把我们凝结在一起,我们从废品收购站买来了塑料布,搭起简单的棚户,不到一周的时间,在数九寒天里,大家伙儿热火朝天地干了起来。由于变压器产品都是铁制部件,非常重,恢复生产之初,没有劳动工具,没有起吊工具,只能靠人拉肩扛,付出的体力和劳动强度非常之大。没有厂房终归不行,当务之急,我们必须用最短的时间把厂房修建起来。

我们利用业余时间清理废墟,因为没有钱租汽车和拖拉机,当时工厂的唯一运输工具就是一个破旧手推平板车,一次只能拉200公斤,我们就一车一车地把土和烂石块运出去,再把捡来的好一点儿的砖头和钢筋拉回来。为了改变人拉肩扛的局面,我们决定在新修的厂房里埋轨道。当时成品钢材要1000元/吨,而废品收购站只要100元/吨就能够买到。为了能够买到便宜的铁轨,我们到乌鲁木齐市铁路局,到乌市和昌吉的废品收购站去询问。我们在乌市废品收购站看好了几根,价格也便宜,但由于运费高只能放弃了。最终在位于头屯河的昌吉州金属公司废品站看上了两根十几米的钢轨,也选好了水泥、钢材等必要的建筑材料,但当时工厂账面上已经一分钱都没有了,哪里有钱买这些原材料呢?

事实上,从我上任的第一天起,我每天早晨第一项工作就是跑银行。连续一个多月了,我每天一早跑到银行门口等信贷员,向银行申请3万元的贷款。信贷员一开始对我理都不理,黑着脸对我说:“你们工厂欠银行都23万元了,把你们那些破设备全拉来也还不上,谁还敢给你贷款呀,想都不要想!”我就一遍一遍地跟他讲:“我们欠银行23万元不假,我要求贷这3万元的款,就是为了早日把厂房修建起来,恢复生产后好还欠银行和债主的钱呀!”经不住我的软磨硬泡,加上对我的同情,4月初我终于见到了他们的科长。我对科长说:“再贷给我3万元,还银行的23万元就有了希望。我们现在连工资都不要。如果想发工资,我们可以把设备卖掉。但我们没有这么做,而是每天起早贪黑捡砖头,就为了想把厂房修起来早日恢复正常的生产。”科长疑惑地对我说:“3万元怎么建房子呀?”我掰着手指头给他详细地算了一笔账,房梁自己做,砖和钢筋是捡来的,劳力不要钱,3万元钱是用来买水泥、钢材和钢轨等。科长也被我干实事的诚意感动了,向行长做了汇报。行长会同主管工业的市长和经委主任专程开会研究了我们的贷款的事,经过两个多月的努力,3万元的贷款终于有了着落。

5月初,我们欢欢喜喜拿着支票去买材料,但任何一个单位都不相信我们,不接受我们的支票。因为过去开的都是空头支票,无法兑现,现在要求付现金才能卖给我们东西。没有办法,我们只能再去银行申请现金。当时现金是管制的,加上银行对我们不信任,根本不同意把现金交给我们。银行决定派专人和我们的会计一起把贷款送到供应商手中,采用专款专用方式进行结算。

(下转12版)