

## 王中华：让“周口造”电梯通往全球

□晚报记者 朱保影/文 刘雷/图

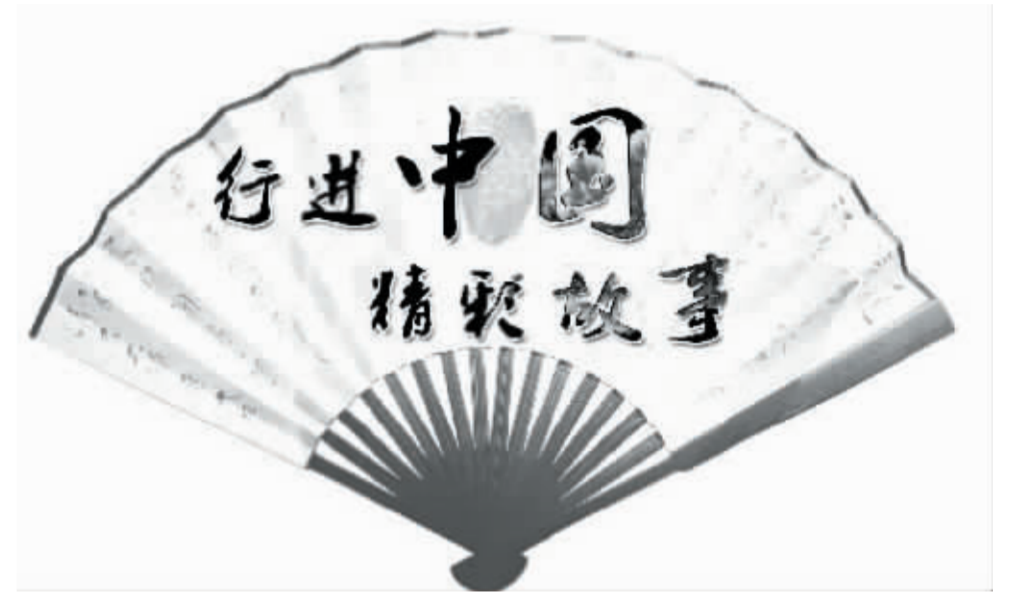
### 1 踏实勤奋 赢得赏识

“我家是西华县东王营乡黄营村的外来户，是奶奶带着我父亲从外地逃荒要饭落户到这个村的。在黄营村，只有我们一家人姓王，其他人都姓黄。从我记事起，家里就非常穷，一年到头连个鸡蛋都吃不上，更别说肉了。为改变家里的困境，我从小就有走出去闯闯的想法，希望通过自己的努力，改善家人的生活。初中毕业那年我17岁，征兵开始后，我积极报名，并顺利通过体检，如愿成为一名新兵。”采访中，说起小时候

家中的困境，王中华感慨不已。  
王中华说，4年的军旅生活是他人生中最宝贵的财富。当年，他曾为自己定下一个目标：无论做什么事，都要比别人快上半拍，尽最大努力把本职工作做好。“3个月的新兵训练结束后，我被分配到通信连。虽然我在日常训练中已累得筋疲力尽，但每天凌晨4点，别人还沉浸在梦乡时，我已起床打扫卫生，起床号响起时，我已把部队大院打扫一遍。”  
凭借吃苦耐劳的秉性，王中华赢得了战友、领导的一致认可。经过组织层层推荐，他从全团1000多人中脱颖而出，被选拔到司令部值班室工作。1年后，因为勤快、实在，王中华成为团长的司机。1996年，王中华被评为中国人民解放军首批优秀士兵。



王中华(后中)在查看生产情况



### 2 步出军营 创业受挫

虽然在部队干得不错，但考虑到自己文化水平较低等情况，1997年12月底，服役满4年的王中华脱下戎装，光荣退伍。4年的军旅生涯，把王中华从一个不谙世事的毛头小子锻炼成一

个踏实、果敢的男子汉。退伍后，王中华没有像其他战友一样回家乡择业，而是应聘到惠州一家灯饰烤漆厂，做起了总务。平平淡淡的生活，让王中华觉得很不适应。1年后，他拿出所有积蓄，在惠州开了一家饭馆，开始了人生第一次创业。  
刚开始，饭馆经营情况不错。后来，实在热情的王中华结识了当地一帮新朋友。他隔三差五就邀请这些朋友到他的饭馆小聚，而且朋友来吃饭，他坚决不收钱。没过多久，饭馆就维持不下去了，不得不关门。为此，王中华伤心难过了好几天，他在心里暗暗发誓：一定要在惠州这块充满希望和商机的城市东山再起。

### 3 偷师学艺 终成精英

饭馆关门后，通过朋友介绍，王中华应聘到上海三菱电梯惠州分公司当司机，负责接送电梯维修人员外出工作。当时，电梯行业属于冷门行业，很多人对这一行业不了解，但接触后，王中华感觉这一行业的发展前景非常好。因为随着城市化进程加快，高楼大厦拔地而起，电梯与人们的生活关系越发紧密。地铁站、商场、办公楼、居民住宅……电梯比比皆是。“如果学会了电梯维修技术，就等于捧上了‘金饭碗’。”王中华暗想。

当时，会电梯维修技术的人比较少，并且也不愿外传手艺。王中华无奈之下，只好在维修现场偷偷地学。每次送维修师傅去维修现场，他总是第一个下车，帮维修师傅拿工具包。维修师傅修电梯时，王中华就在一旁观察学习。王中华的刻苦勤奋，让电梯维修师傅吴绍俊深受感动，收下了他这个徒弟。

生产电梯前，要对电梯井道进行测量，并绘成图纸，然后交由公司生产。有一次，在对一小区的电梯井道进行测量时，公司的土建工程师由于身体原因，不方便下电梯井道，这正好给了王中华机会。王中华对该小区所有电梯井道进行测量后，交由公司土建工程师核对数据，绘成图纸。由于学历低，王中华既看不懂图纸，也不会绘图。为此，王中华拼命学习，在实践中总结经验。最终，他成了业内为数不多的多面手，设计图纸、现场安装、售后维修，无一不精。

王中华以刻苦钻研弥补了知识的欠缺，用勤奋执着积累了实践经验，实现了从“零”到技术精英的华丽转身。

### 4 辞职创业 大胆转型

机会总是留给有准备的人。2003年年初，因业务发展需要，公司派王中华到惠州市惠阳区开拓市场。这对王中华来说是一个全新的挑战，也是一个难得的机遇。从销售、测量、设计图纸到安装调试设备、后期维护，他带着两个徒弟完成了一个又一个项目。

2003年年底，王中华作出了一个惊人决定——辞职。公司老板不愿失去王中华这个业务骨干，提出许多优厚福利，但王中华还是

选择了离开。

凭着一身本事，王中华成功应聘到东莞富士电梯厂工作。在这里，他一边做销售，一边学习电梯制造技术。不到两年时间，他把电梯制造工艺的所有环节摸了个透。

2006年8月，王中华在惠州成立了富惠电梯销售有限公司。之后，王中华一个人骑着摩托车跑工地、签项目、下订单、搞安装……他也因此迅速成为业内的“明星”。提起王中华，当地同行中没人不认识他。

通过历练，电梯制造技术层面对王中华而言已没有什么障碍，他开始了更大胆的跨越，由贸易向实业转型。2011年，王中华在惠州成立了中天富士电梯有限公司。2012年10月，取得国家质检总局颁发的《电梯安装改造维修许可证》《电梯制造许可证》后，王中华的公司正式投产。

### 5 投资建厂 反哺家乡

王中华说，2012年，国内的电梯行业步入鼎盛时期，当时，全国有500多家电梯生产销售企业，中天富士电梯有限公司在行业中处于中上游水平。2013年，就在生意做得风生水起时，他响应家乡政府号召，决定放弃在惠州的生产线，回家乡投资建厂。

“不但要自己过得好，还要让家乡人民过得好。”这是埋藏在王中华心中多年的夙愿。2013年9月，王中华回乡进行了考察。经过论证，他决定投资1.1

亿元，在西华县大王庄乡兴建一个占地60余亩的电梯生产厂。同时，他对公司的发展战略进行了调整，将在惠州的公司作为研发中心，把生产环节全部放到西华的新工厂。

王中华把这一步作为公司的新起点，借机转型升级、提质发展。他与蒂森克虏伯电梯(香港)有限公司合作，成立了河南省中汇蒂森电梯有限公司。蒂森克虏伯是国际上数一数二的电梯品牌，至今已有140多年的历史。王中华将借助这个“巨人”的肩膀，学习先进技术，生产国际一线品牌电梯。“下一步，我们将与高校合作，利用高校的人才优势、技术优势，为公司注入新的力量。”王中华说。

目前，王中华位于西华的新工厂已建成，电梯所有的机械配件都将在这里生产。据悉，该项目一期可带动300人就业，年产值达十亿元。

王中华，1976年8月出生于西华县东王营乡黄营村。1993年，初中毕业后，17岁的王中华到广东省惠州市空军某部服役。虽然在部队表现突出，但4年后他还是选择了退伍。退伍后，王中华没有像其他战友一样回家乡择业，而是留在了惠州这个充满商机的城市，开始自己创业。开过饭馆，当过司机，做过电梯维修工……最终，他成为了电梯制造商。2013年，为响应家乡政府号召，王中华投资1.1亿元，在西华大王庄乡兴建了一个占地60余亩的电梯生产厂。



王中华(左三)与“出彩周口人”采访组合影



王中华