

一个残疾人自强不息的创业路

□ 本报记者 何宗威



▲谢华在家具厂。

他叫谢华，三岁就得了小儿麻痹症，自强不息的他从小就学会电器维修和木工手艺。长大后开过砖厂，从事过人造宝石加工工作；最后开办家具厂专注家具生产，一做就是将近30年，除了给自己找一份工作，还带动几十位当地壮、汉、瑶族群众就业助力蒙山县脱贫攻坚战。

身有残疾，从小自强不息学木工

从南宁出发往东南方向驱车大约5个小时，记者来到了新派武侠小说作家梁羽生的故乡、国家园林县城蒙山县。蒙山距广西首府南宁市400多公里，距梧州市100多公里，是民族杂居之所，处在壮、瑶民族地理分布的边缘。在蒙山县残联理事长俸远辉的热情接待下，记者来到了谢华的家具厂——华兴家具，位于县城所在地蒙山镇西街265号。

这是一处占地几亩的家具加工厂，材料仓库、加工车间、产品仓库、办公室、生活区等布局合理、整洁有序。谢华早已在他的办公室等候记者一行，见我们进来他立即从沙发里吃力地欠起身来，很明显，他的一边腿行动起来很不灵便。

一番寒暄之后，记者切入主题。

谢华从小就患上小儿麻痹症，造成一边腿肌肉萎缩，不能像正常人一样走路。在父母的眼里，谢华是一个残疾人，长大后也不会有什么出息，于是就把爱放在另外3个子女身上，对谢华基本上不大关心。

1975年高中毕业后，谢华不服气呆在家里，每天为大人做饭、洗衣、养鸡、种菜，就出去跟木工师傅学艺，由于他只要求给饭吃，不要求支付工钱，很快就有师傅收下他。做了一两年木工后，悟性很强的谢华已经掌握一手木工绝活，不久他辞别师傅回到家里开始“创业”之路。

开始时，谢华在家里边学边做，一件，两件，三件地做，除了满足自家用，还能帮亲戚朋友做。在谢华办公兼卧室的房间里，至今还摆着一张在1976年做的架床，全手工制作，做工相当精致。那时的谢华才十五六岁。

慢慢地名声在外后，开始有东家请谢华上门做家具。后来，因为他的手艺好、做工精细，预约他上门定制家具的人越来越多。后来生意越做越红火，谢华已经感到忙不过来，他不得不请了帮手。

“做这种行业是很辛苦的，但是很稳定，我们肯去做就能够赚到钱。我们必须干，不干就不行。勤快一点总会挣到一点钱的，懒的就不行了。”谢华说。

商业天赋，烧青砖窑成“万元户”

谢华生育有两个孩子，老大是男孩，老二是女孩。谢华不仅赚钱建起3个铺面的天地楼，还把两个孩子培养成为大学生，其中男孩大学毕业后接爸爸的班，女孩大学毕业后在桂林理工大学任教，目前在攻读博士学位。

谢华的妻子是一位身体健康的人，而且长得很标致。她之所以愿意“下嫁”给谢华，其中有一个“爱情故事”。

记者：你老婆呢，老婆都一直跟着你干吗？

谢华：她在看门面。

记者：你老婆怎么认识你并爱上你的？

谢华：她原来是我的工仔。

记者：也是做木工的？

谢华：不不不，是我砖厂的一个工仔。

记者：你砖厂？

谢华：对，对。

原来，谢华靠上门做木工积攒一些钱后，一个偶然的时机，他发现做砖厂非常赚钱。不放过任何商机的谢华，1985年秋投入几千元钱，开了一个用柴草烧的小型青砖厂。

谢华对烧砖窑一窍不通，但他知道贺州师傅烧青砖的技术非常好，于是建好砖窑后他从贺州请来一个烧砖师傅一起合作经营。双方约定，资金方面各投资一半，卖砖所得除去成本后利润五五分成。在工作分工方面，贺州师傅负责技术、把砖烧好，谢华负责销售，把砖卖

好。由于谢华在做木工期间服务好、质量佳、守信用，因此在当地积累了很好的人脉。砖窑开工后资金不够，卖柴草的人允许谢华先赊账，等砖卖出后再付款；打砖坏的工人也先出工干活，等青砖卖出后再结账。

由于当时青砖市场紧俏，加上贺州师傅技术过硬，烧一块青砖的成本大约6分钱，卖出的价格高达1毛7分钱，整整赚了1毛1分，可以说投资多少就赚多少，烧青砖的钱非常好赚。一年下来，谢华靠烧砖赚到了几万元钱，在万元户十分稀缺的年代，谢华已然成为当地的致富明星。

记者：那后来为什么改行做家具了呢？

谢华：合伙人见到赚钱很容易后，认为全靠他有技术才赚到这么多钱，觉得与我合伙是白给我分钱，于是就自己单干，结果一个好端端的砖窑就这样夭折在顶峰时期。

记者：砖厂为什么会夭折呢？

谢华：他撤出后，我没有技术自然做不了。可是他自己单干也做不下去，原因是他在当地没有人脉，砖烧好后卖不出；加上他不守信用，农民不愿赊账柴草钱，打砖坏工人要求按天结算工钱，最后因为拖欠工钱就倒闭了。

砖厂关门之后，谢华开始买地、建楼房、娶老婆，从此过上了幸福美满的生活。

涉足宝石业，卖加工设备小赚一笔

1982年，香港人慧眼识珠，第一个吃“螃蟹”，在梧州开发宝石加工业。接着，台湾人到梧州建厂立业，连墨西哥等国的商人也到梧州申办宝石加工企业。

经过多年的发展，人造宝石加工业已遍布梧州市区及郊县，云集了韩国、泰国、印度、意大利、美国等国际宝石客商。梧州正在精心打造国际一流的“人造宝石之都”。

1990年听说梧州人造宝石加工赚钱，谢华就投入了资金进行生产。人造宝石加工是一整个工艺流程，谢华只做中间的一个环节，由于不熟悉人造宝石加工行业，结果被人算计了。这时候，谢华灵机一动，梧州市场上出售的宝石加工设备一台要卖到700多元，而他自已购买电机组装的设备成本才200多元，为什么自己不能做宝石加工设备出售呢？说干就干，他到柳州购买电机，到钢材市场买钢筋焊接架子，到板材厂购买板材，进行批量加工后

出售。

由于他有木工的基础，所以加工出来的设备性价比高，很受客户的欢迎，结果加工宝石没赚到钱，倒是靠卖宝石加工设备小赚一笔。

木业专攻，办家具厂成行业明星

经历了卖青砖、加工宝石之后，谢华决定回归自己熟悉的行业——做家具。于是，他开始筹划大局，用第一桶金租地、建厂。

1991年，已经在家具行业做出一定规模之后，谢华开始走向企业化生产，办起了蒙山县华兴家具厂。

记者：都做些什么家具？

谢华：做桌子、椅子，一般就做这些，普普通通的家具。

记者：一年营业额有多少？

谢华：大概是两三百万吧。

记者：那也可以了。

谢华：有些是自己生产的，有些是从外地拉进来。

记者：做家具多久了？

谢华：都一直做这一行。

从在家做木工，到上门做木工，再到开办家具厂，谢华成功之路应验了那句老话：木业有专攻。他做的一款手工定制的传统沙发，因其做工细腻、美观实用以及性价比高而深受客户的青睐，20年来畅销不衰，最多的时候一年销售数千套。

记者：是不是你们的价格比市场上的同类沙发便宜？

谢华：不，比市场上的同类沙发还要贵。

记者：为什么？

谢华：因为别的厂没有沙发师傅帮他们做了，而我这里有师傅在做，在我这里生意很稳，师傅都能赚到钱，所以他们不想走了，一直跟着我干。

做木工出身的谢华知道，做家具必须要有自己的拿手绝活，否则很难在市场上站得住脚。在记者采访的时候，谢华指着一套沙发说：“这个款式是江西的师傅带过来的，一直以来都深受客户的青睐。”跟他干活的有广西本土的，更多是来自江西、湖南、浙江、安徽、江苏、福建、云南等地的师傅。

记者：现在你还亲自做手艺活吗？

谢华：早就不做了，从1997年开始就不做了。

记者：老板的格局就是不一样。

谢华：是这样，后来我请外地的师傅来做。原因是，我一忙不过来，需要请帮手；二是外边的师傅带着技术进来，每一个都带有新技术进来，所以我们很快就发展起来。

记者：你创业之初跟你干活的这拨人，现在还有留下来的吗？

谢华：有啊，其中一个干了20多年，有几个干了七八年。

记者：现在这种沙发你会做吗？

谢华：还在做啊，有个沙发厂。

谢华一辈子专注做家具，所以在家具行业他是很专业的。在蒙山曾经有十几个家具厂，如今能活下来的只有几家。谢华说：“死掉的都是不懂木工的。”

剩下的几个厂，由于各种原因，产品质量没有谢华做得好，产业规模也不大。

谢华说：“有些家具款式他们做不出来，但我们可以做得出，比如单位定制的那些特殊办公用品，我们做得了，他们就做不来。”

由于产品质量过硬，除了普通老百姓消费，蒙山县的党政机关、企事业单位也采购谢华的办公桌椅。谢华的家具厂每年产销超过300万元，成为蒙山县最大的家具厂。



▲谢华（右）在车间检查产品质量。