



# 王正义:津门港口弄潮人

□晚报记者 张劲松 实习生 李孟洁 文/图

## 1 为“下海”摔掉“铁饭碗”

“下海”去！这是一个时代响亮的声音。

1992年,邓小平发表了著名的“南方谈话”,“下海”成为一股风尚。王正义,这个当年在原周口地区物资局工作的有志青年,当时也义无反顾地“跳进了海里”。用他的话说“我要尝一下海水的味道”。

近日,在天津市某小区,记者见到了王正义。初见王正义,很难相信眼前这个帅气十足的中年人,竟是打拼了23年、资产过亿的成功企业家。熟悉他的人如此评价:这个人真有两下子,他的经历足以写一部励志小说。

如今,王正义是天津市五金物流有限公司总经理和天津市神龙腾飞科技发展有限公司总经理。同时,他还担任天津市周口商会副会长职务。他经营的业务涵盖商贸、物流、电子商务、软件、硬件开发应用等。从创办企业之初的步履维艰,到顺应改革开放浪潮的扬帆崛起,脚踏实地向梦想一路前进,王正义经历了许多的艰辛、困难,但也得到了喜悦和收获。

获。



王正义(右)在天津港口物流园区办理业务

## 3 津门港口一竞风流

是金子,总有闪光的时候;是人才,就敢于接受艰难生活的磨砺!”“下海”的王正义勇立潮头,搏击于海浪之巅,在津门港口一竞风流。

对于王正义为什么把自己的事业选择在天津做,说起来很偶然。2006年,他的女儿参加了天津市面对全国部分省市的中招考试。幸运的是,女儿被录取,可女儿一个人到天津上学没有大人陪护,他不放心。最后,王正义做出了一个大胆的决定——“举家北漂”,“初到天津时举目无亲,下了高速路就不知自己该往哪儿走,幸亏一个老乡帮忙把我们送到了宾馆。”王正义说,孩子安顿好后,他和爱人闲着没事,就想找点儿事情做。认真考查市场后,王正义认为,天津作为一个港口城市,物流业发达,如果做物流是很有优势的,况且物流业作为一个传统行业,门槛相对低,发展空间却很大。最

后,他决定做物流行业。说着容易做起来难,刚到天津,人生地不熟,更不用说搞业务了,就连租房子也不知道租哪儿。面对困难,王正义没有退缩,他去找老乡帮忙解决这些问题。后来,他通过老乡认识了一些生意上的新朋友,再往后,认识的朋友越来越多。起初,王正义没有货车,也没有本金,怎样做物流呢?思虑再三,他做起了物流中介。一个多月后,王正义发现做中介的利润比起自己拥有一辆货车赚的钱差远了。

此时的王正义很想拥有一辆属于自己的货车。没钱,他四处奔波,东拼西凑,终于借到了十多万元钱。当时,一辆集装箱式货车的价格是40多万元,借来钱的只够首付。无奈,他只得交完首付,贷款买了第一辆货车。一年多后,他的第一辆货车成本回收。

对于一般的人来说,赚钱后就得享乐,买车买房。而王正义拿着挣来的钱再次买了5辆车的首付,又贷款买了40多辆集装箱式货车。如今,他的物流公司每个月周转港口集装箱2000多箱,这些货物主要是国际贸易货物,产品包括化工、塑料、食品等。他的公司每年利润千万元左右,向国家纳税一百多万元。

了,可他却不安分。

1992年,邓小平南行武昌、深圳、珠海、上海等地,发表著名的“南方谈话”。当时,王正义看到了另一种生活,他虽然没有积蓄,却做了一个让全家人出乎意料的决定——“下海”创业。

随后,王正义毅然辞去了大家认为很体面的公务员岗位,开始了自己的经商之旅。在那个“铁饭碗”为人们所崇拜的年代,王正义的行为让整个家庭“炸了锅”。父亲去世早,母亲一人承担起了家庭的重担。得知王正义要辞职的消息后,一向听从他意见的母亲极力反对,哥哥姐姐等人也十分不理解。王正义却铁了心,坚持要“下海”经商。

“当时,‘下海’这个词,还隐隐含有从高到低的意思。因为传统思想中,人们比较歧视商人,称商人是‘奸商’,至于做工,更是等而下之。国人口中所颂的,则是‘万般皆下品,唯有读书高’和‘学而优则仕’。”王正义回忆道,1992年的“下海潮”,人们开始从根本上扭转了这些传统的思想。一时间,全民皆商。

## 2 “下海”后饱受磨砺

“下海”的王正义,一次次受到生命的磨砺,但他义无反顾,勇往直前。

王正义凭着自己原有的人脉资源,开始搞起了钢材生意。“自己经营远不如在物资局建材公司时生意好做,销路不好找,利润还低,有时还得给买家好言好语地商量。”王正义说,有时为了能卖出一点儿货,他整天骑着自行车一个工地一个工地地跑。冬天手冻烂了,夏天脸晒得起泡,可他都咬牙坚持了下来。起初,他几乎没挣到钱,有时为了拉

主顾,甚至赔本也要卖。开弓没有回头箭,他不得不硬着头皮撑下去。钢筋生意做了一年,投资大、利润低,眼看着赚不到什么钱。后来,随着市场完善,也为了拓宽自己的业务范围,王正义又干起了水泥代理业务。由于他诚信经营,严把质量关,他和不少建筑工地建立了良好的关系。那些年,王正义也真正尝到了海水的滋味儿,又苦又咸!

打拼了12年,王正义的生意起色不大,而他却不甘失败。2004年,为了把生意做大,他在周口创办了经营建材业务的私营企业公司,这是他创办的第一家公司,但公司的业务并不十分景气。为了能站在更为广阔的舞台,王正义到上海、天津等一些大城市考察市场。当地的搅拌站、物流公司等地方都留下了他的足迹。王正义心想,他要在周口干出更大的业绩,也好让自己在亲戚朋友面前有个交待。

## 4 用23年时间演绎创业奇迹

在扩大物流业务的同时,王正义也在思考如何把生意做大做强,他想注册自己的物流公司。由于对天津不熟悉,2008年,王正义在周口市川汇区注册成立周口市港通集装箱运输有限公司,注册资本500万元,他任董事长。当时,公司依托天津港,与中海、中远、泛洋等多家船务公司签订了长期货物运输合同,并经天津海关审批开展海关监管物流业务。凭借良好的业务关系,公司同时代理销售解放、东风、重汽、陕汽、红岩、欧曼、华菱等各种重型车辆,是中集青岛、中集东岳在河南省的独家授权经销商。

2011年,王正义又在天津注册成立天津市五金物流有限公司,任总经理;与此同时,他又注册了天津市神龙腾飞科技发展有限公司,任总经理。2011年12月,王正义担任天津市周口商会副会长职务至今。

提起第一笔生意订单,王正义仍记忆犹新。为了把第一笔生意谈成,他硬是赔钱成交,目的是和客户建立关系,获得客户的信任,后来多笔生意不挣钱,甚至一个多月来赔了数千元。拿王正义的话说,他花钱买到了宣传,买到了对方的信任。后来,和他打过交道的人和他合作得越好了,这些客户又为他介绍了很多新客户,如今,他的公司有干不完的业务。

谈起创业成功的秘诀,王正义笑着说:“哪有什么秘诀呀?如果一定要我讲,我认为那句‘人勤地不懒’的话使我终生受益。要想做好一件事首先要勤劳、诚信,还要敢于摸爬滚打,敢想敢干。”

从在业界崭露头角,到如今成为天津知名的物流企业老总,王正义用了23年的时间演绎了创业的奇迹。他不仅创造了一个知名品牌,更是带动了一个产业的发展。



王正义

## 5 将再踏征程

展望未来,王正义踌躇满志。下一步,他计划和上市公司合作,吸取国外先进的物流管理经验,把物流和互联网结合,建立一个现代化的物流管理模式。

王正义介绍,他目前正在研究美

司拥有全美最大的卡车运输网络,2013年营收达128亿美元,位居世界500强企业的第237位。但这个80%营收来自于公路运输的物流公司却没有一辆卡车,可以说,罗宾逊这家物流供应商,将轻资产模式演绎得十分精湛。

未来,王正义将学习罗宾逊物流信息平台的做法,建立互联互通的网络信息高速路,这能给承运商和货主带来最大化的商业价值。同时,他还要建立在线教育等形式,建立正式和非正式的多渠道学习,强化科技主导服务型的团队建设。