

# 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”

“非常人，走非常路”，用这句话来概括王正义的创业经历，还算靠谱。

王正义，1968年出生于商水县邓城镇屠家村。1985年，他毕业于原周口地区党校工商管理专业，获得大专学历。毕业后，他被分配到原周口地区周口市建委工作，从此端上了“铁饭碗”。由于王正义工作积极，表现好，年年受到单位表扬和奖励。1989年，他被调到原周口地区物资局工作，先后任物资局物资供应站站长、建材公司经理等职务。在一般人看来，他有着仕途升迁的大好前途，端着“铁饭碗”，本应该知足

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，还隐隐含有从高就低的意思。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”后的王正义，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民营企业公司，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

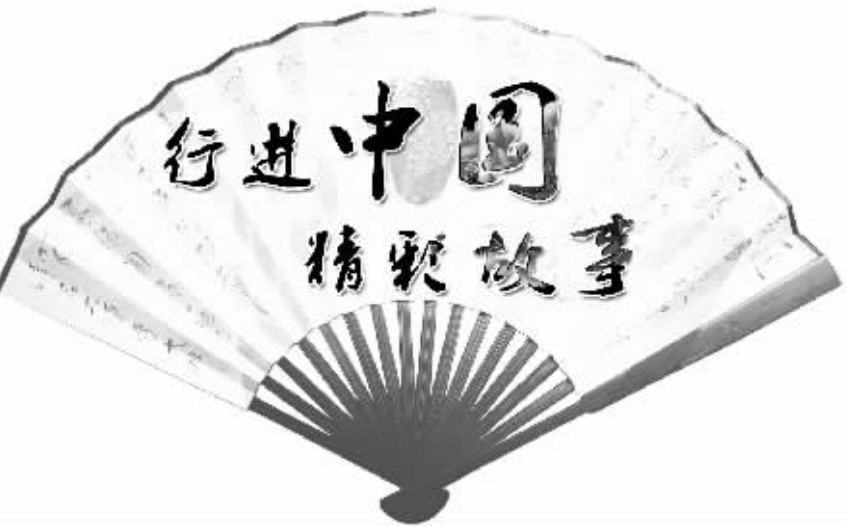
在扩大物流业务的同时，王正义也在思考如何把生意做大做强，他想注册自己的物流公司。由于对天津不熟悉，2008年，王正义在周口市川汇区注册成立周口市港通集装箱运输有限公司，注册资金500万元，他任董事长。当时，公司依托天津港，与中海、中远、泛洋等多家船务公司签订了长期货物运输合同，并经天津海关审批开展海关监管物流业务。凭借良好的业务关系，公司同时代理销售解放、东风、重汽、陕汽、红岩、欧曼、华菱等各种重型车辆，是中集青岛、中集东岳在河南省的独家授权经销商。

2011年，王正义又在天津注册成立天津市玉金物流有限公司，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，甚至一个多月下来赔了几千元。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发好了，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，他目前正在研究美国罗宾逊物流公司的管理模式，该公

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。



王正义(右)在天津港口物流园区办理业务