一位民营企业家的创业史

□陈芋汁 本报记者 陈首江 郑栋梁 文/图

壮丽70年 奋斗新时代

庆祝新中国成立70周年和达州建市20周年

人生要有梦想，有梦想才有追求，有追求才有希望。达州经开区一栋办公楼前，停满了各种不同颜色的车辆，办公厂房错落有致。记者采访了衣着朴素、爱好广泛的企业董事长王知云，他讲述了自己贫寒的家庭和不平凡的人生。

“你一个农村人，又没关系又没钱，出去能做什么？”“我宁愿饿死在外面，也不想庸庸碌碌过一辈子”，这是王知云和父亲的对话，他至今记忆犹新，终生难忘。

光阴荏苒，岁月如梭，从大巴山深处走出来的王知云，从打零工到开大巴车，从做二手车生意到如今拥有一家500多名员工的运输公司，他似乎早已遗忘了很多艰辛往事，但他满头的微霜，却悄然诉说着岁月的故事。

公司综合大楼

书香怡人的办公室

练习书法

王知云给员工讲授传统文化

公司年会

■出生贫寒 渴望精彩人生

1962年，王知云出生在万源市白沙镇水井坝村。抬头是巍峨高耸的大巴山，低头是贫瘠的黄土地，生活在这里的人注定了要多受几分苦、几分难。

王知云是家里的老大，从小爱书法、爱学习、爱钻研，上学之余，他从小就担起了帮父母做农活的重任。他仍然记得骄阳似火的八月，和父母一起拿着镰刀在田里割谷子、人工挞谷子的场景，“几分钟下来身上的衣服就会湿透，而且全身都会长红疙瘩，晚上睡觉都一直瘙痒。”

而收获玉米的季节也让王知云至今难忘。“掰一个放一个进去，背上的背篓就越来越重，最后装满的时候背回家肩上都会勒出很深的两道血印。”为了维持生计，王知云还要帮父母背煤炭，来回近三十公里的路程，每天早上天刚蒙蒙亮，就要开始一天的行程。没有公路，行走在陡峭的山路上，外加雾蒙蒙的天气，稍有不慎就会跌跟头。而等到中午背篓装满了沉沉的煤炭，他早已饿得前胸贴后背。“那时这样一天只能赚两三毛钱，每天只要想到要背煤炭都没有力气从床上爬起来。”在那个食不果腹的年代，超负荷的劳动让王知云异常消瘦，年幼的双手长满了老茧。

王知云初中毕业后，一心想去当兵，看看外面的世界。当他一提出这个想法，父母以家里没有劳动力养活兄妹拒绝了。看着父母被压弯的身躯，王知云妥协了，没有继续读书，也没有再去做当兵的梦，他咬着牙在大巴山里坚持了一天又一天。

“我们每天这么累，还只能填饱肚子，必须要出去闯一闯才能有所改变。”两年后，骨子里不认输的王知云觉得不能再继续过着面朝黄土背朝天的日子了，他再一次向父亲说出了憋在心里很久的话，但父亲却说：“你一个农村人，又没关系又没钱，出去能做什么？”“我宁愿饿死在外面，也不想庸庸碌碌一辈子过一辈子！”王知云还记得，当年说这句话的时候，他下定决心不在外面有所成就就不会再回到这个地方。

■不怕吃苦 辗转多地谋生

1979年，17岁的王知云第一次来到万源县城。没有亲人，没有朋友，和大多数进城的务工人员一样，他每天在城市的大街小巷里不断转悠找活路。今天这个工地需要搬砖，明天那里修房需要零工，他都乐此不疲地东奔西跑。“每天能挣一两块钱，至少买稀饭馒头还能吃饱。”遇到运气好的时候，连续一两个月都有活做，他就会给自己加个餐，吃一顿肉。

八十年代改革开放刚刚起步，那时无息、低息贷款在万源城里流行起来。敢于冒险的王知云东拼西凑借了一些钱，又去银行里贷了一大笔款，买了一辆属于自己的拖拉机。从慢慢摸索学习开拖拉机到出租拖拉机，他开始能够挣上一些钱。

下海的狂潮袭来，23岁的王知云卖掉了拖拉机，还了一大笔钱。心里怀着一腔热血，相信自己把握着未来，他用身上仅有的存款作为路费，第一次坐上火车，随着下海大军一路辗转到了福建。他在当地旅行社找了一份开大巴车的工作，每天八个小时往返于福州、深圳之间。

外面的风景很美，有山有海，虽然每天回到家都很疲倦，但他觉得这已是从小到大最美好的时光了。偶尔看见别人一家几口开心地说笑着，他心里也会觉得孤单。“当时每天就想多挣一些钱，好让家人日子过得好一点。”四年的时间，他每个月挣的钱都会往家里寄一些，且攒下了一小笔钱。

怀着浓烈的思乡之情，1989年他回到了那个他梦想起航的地方。因为长期从事与汽车相关的运输行业，对汽车行业有一定的了解，王知云回到达州市便选择了做与老本行相关的二手车生意。

“90年代，汽车数量总体不多，整个汽车市场需求远大于供给，一辆二手车的差价在数千元至万元间浮动。”王知云说，当时重庆成都地区对汽车的需求量相当庞大，但是那时没有网络，闲置的二手车还不能像现在一样随时随地在信息平台上找到，王知云要做的就是四面八方去寻找别人要卖的车，然后简单修理后开到成都或者重庆去找买家。

“你们晓得附近哪有二手车卖不？”每天重复着同样的话，王知云奔走在达州的每个角落。“跑业务最忙的时候一天只能吃一顿饭，那几年我几乎走完了达州的每一个乡镇。”王知云还记得，有一年夏天的中午，太阳尤为毒辣，一眼望去数公里之内都看不到几个人影，阵阵热浪不断袭来，火辣辣的太阳直愣愣地照射在他每一寸肌肤上，他晕倒在路边，多亏了一位好心人施救才缓过神来。

王知云告诉记者，这样的经历不止一次，夏天的酷暑时刻都在挑战他的生理极限，但是为了一家人的幸福生活，王知云一边想尽各种办法对付高温，一边马不停蹄地寻找有可能会出售闲置二手车的地方。

一辆、两辆、三辆……在王知云不怕苦不怕累的坚持下，越来越多的二手车由他经手流通，他的财富也开始一点一滴的积累，生活逐渐步入了正轨。随着二十多年来在外闯荡，他有了丰富的阅历以及不断累积的资本，随之另一个宏伟蓝图开始在他脑海里逐渐清晰地绘制出来。

■创办公司 谨慎走好每一步

经过多年的资金积累，2005年，王知云迈出了他个人事业的第一步——创办一家汽车运输公司。

万事开头难。未曾想到，这个公司居然发展为集达州市通川区鑫路运输有限责任公司、达州金飞达汽车销售公司、欣福详汽修厂、鑫和汽车销售和榕明汽车配件销售于一体的集团化企业。创业之初，公司只有王知云、他的妻子和另外一名聘请的员工。为了节约成本，他们三个人办公的地方还是一处棚改房。在王知云公司里工作了十几年的员工廖江还记得，当初他们的办公室外面下大雨，里面就会下小雨。“王总是一个特别能吃苦的人，条件那么艰苦，没有一丝怨言。”

由于没有什么经验，也没有人脉，王知云最初不得不穿梭在南充、广安等地的各个公司中，询问他们是否有运输货物的需求。“记得那时候有人会调侃我一辈子是奔波的命，过去在沿海到处跑，刚回来又在达州各个地方跑，现在又要在达州周边跑。”

2000年初，各项优惠政策以及国家级重点项目先后落户达州。“由于一次偶然的机会，我得知一个国家重点工程要落户达州，在运输这一块有相当大的需求。经过长时间的洽谈，他们最终把运输任务交给了我们公司，并且签了长达8年的合作协议。”经过一年的精心筹备，2005年，王知云迎来了公司的第一家大型商业伙伴，在和公司签订了协议后，他开始贷款购入了39辆货车。

不断寻找客源，不断规范货车的安全运输，王知云的公司赢得了越来越多公司的青睐，公司慢慢地走上了正轨，逐渐发展壮大。危险品安全运输的市场更为王知云的公司赢得了口碑。王知云本以为公司就此可以走上正轨，然而命运再次和他开了个玩笑。“2014年，公司出现了前所未有的人才短缺和资金链断裂问题，差点让我一贫如洗。”王知云说，当时幸亏在银行成功贷了一笔款才顺利渡过难关。

正是那次致命性的考验让他更加注重人才的培养，对资金的流转更加谨慎。公司严格按照“重合同，守信用”的经营宗旨，坚持“顾客至上、服务一流”的服务理念，赢得了广大客户的信赖和支持，塑造了良好的企业形象，为地方经济社会作出了应有的贡献。

■企业壮大 致力奉献社会

达州市通川区鑫路运输有限责任公司成立于2005年11月，注册资金300万元，职工256人，设置了安全科、综合科、车管科三个职能科室，从业人员持证率100%。现有危险品运输车辆43台（其中：液氨拖挂车12台、厢式3台、汽柴油罐车28台），普通货物运输车辆159台。危货车及12吨以上重型货车都安装了车辆GPS动态监控行车记录仪，建立了动态监控平台。从创办公司至今，一晃十几年过去了，达州市通川区鑫路运输有限责任公司在王知云的领导下，逐渐屹立在达州运输行业的前列。

“企业家奋斗的最终目的不是用金钱可以衡量的，而是对社会发展的贡献。”王知云说，创业是更好地为社会创造更多的就业机会，更好地为他人服务和付出。他每年都通过通川区扶贫办默默资助贫困大学生，他自己都不清楚帮助过多少人。“他经常资助家庭贫困的大学生，而且不留名，只跟这些大学生说这个社会有温暖，希望他们工作后也尽力去帮助别人。”王知云的员工肖万东自豪地说，这十几年跟随着王知云，他的正能量也感染着他，“我们不仅有稳定的工资收入，他还一直教育我们要学会做人学会感恩。”

在外默默无闻地奉献自己的绵薄之力，对于公司内部员工王知云同样关爱有加。有一次公司财务部的一名员工身患重病，需要做手术。王知云知道后动员公司所有人为她捐款，自己也拿出数万元，最终帮她渡过难关。“我时常给员工传达的理念就是：公司就是自己的第二个家，公司是一个大家庭，不仅要一方有难八方支援，更要有爱心、耐心、细心对待彼此，所以每当公司有人遇到困难，每名员工都很自觉的奉献自己地爱心。”据透露，2008年汶川大地震时该公司捐款捐物达5万余元。

在王知云的带动下，公司专门成立了爱心基金会，公司每人每月自愿捐出10元钱，王知云和妻子每月各捐1000元。这些钱最后都会用于公司有困难的员工或者需要帮助的人。

王知云告诉记者，坚韧不拔、勇于奋进、拼搏追求是他人生的真实写照。“做事先做人，现在我最大的梦想就是继续把企业做大做强，有更多的时间和金钱来帮助他人、服务社会。”

组织员工观看新中国成立70年阅兵式