

2014年11月1日 编辑 王虹 审读 程华

高东升：做生意从做人开始

投笔从商 尖子生的转变

从进入学校开始，高东升就毫不客气地“霸占”了“第一名”的位置。每年全乡的统一考试中，光荣榜上的第一个名字，一直属于高东升。特别是在以全乡第一名的成绩考入乡重点中学后，高东升这个品学兼优的班长便被老师、家人寄予了厚望。在自己心中，他也把努力学习，考入大学，跳出农门作为努力的目标。

然而，造化弄人，繁忙的学习和繁杂的班务工作开始一再向高东升的身体施压。扁桃体开始频繁的“罢工闹事”。身体越来越差，高东升渐渐应付不了辛苦的学习。不得已，高东升在1987年选择了休学，他想尽快养好身体返回学校。养病的日子有点无聊。高东升不想闲下来，他要做些什么来减轻家庭负担。于是，高东升来到亲戚家的砖窑厂做学徒工，学习对“火候”的把控。一个月60元钱，工钱虽然不多，但还是让初次挣钱的高东升幸福不已。在有点枯燥的学徒工生活中，一年时间，高东升的思想开始转变，他开始觉得，通过自己的努力让家人都过上好日子，同样是个人价值的体现。

休学期满后，高东升回到学校。这时的高东升，已经拉下了太多的学习，也已经不再适应学校的环境。察觉到自己的改变，高东升果断终结了自己的学习生涯，他决定回到窑厂，去闯一番属于自己的事业。他很快成为窑厂的技术骨干，第二年，高东升就被老师推荐到其他的砖窑厂单干。做了一段时间后，高东升有了更高的目标，他想拥有自己的窑厂。于是在20岁那年，高东升千方百计筹来钱，和朋友合伙承包了一座砖窑厂。

20岁就成了厂长，砖窑厂刚刚成立时，高东升很是风光了一阵子。“有点飘了。”懂技术不等于会做企业，现实很快就把他打醒。管理和经营上的缺失，令窑厂出现了严重的亏损。坚持了一年，除了一屁股的债和大堆的砖头外，高东升已经一无所有。在困难关头，还是原来的老师帮了他。高东升被聘请回原来的窑厂，重新把握起“火候”。由于技术好，人实在，高东升渐渐有了名气，有了自己的徒弟，开始有逐渐增多的业务。最多时，高东升负责着4座砖窑厂的技术指导。

高东升说，那几年是自己最舒服、最快乐时光。大部分的业务都有徒弟打理，自己的主要工作就是和淳朴的农民们逗乐。由于与外界接触少，眼界没有开阔，自己始终是一个安于现状的农民。舒服的日子过了六七年，直到意识到徒弟们已可以独当一面时，高东升开始思考如何给徒弟和自己都找到一条发展之路。



高东升

举家进疆，艰难的打拼

在踏入烧窑这个行业的第十个年头，高东升决定放弃已有，到新疆这个朋友口中好挣钱的地方去寻找商机。在把以前的业务全部分给徒弟后，1997年年底，高东升带着仅有的8000元钱，领着老婆、孩子来到了乌鲁木齐。

新疆好挣钱，那是相对的，对第一次进疆的高东升来说，难以适应则是绝对的。卖水果赔了，钱一个多月花完了，想咨询些生意经却触犯了“同行是冤家”的潜规则，甚至是在那一年的大年三十，一家人都差点因为煤气中毒而遭遇不测。

高东升是个实诚人，谈话中，他总会不加掩饰地透露出自己对事、对人的真实看法。正是这份质朴，最终给他带来了生意上的发

展。1998年，春节过后，他从朋友那借来2000元现金，开始在乌鲁木齐的友好夜市摆摊卖服装。由于勤劳、守信，高东升很快找到了物美价廉的进货渠道，并与批发商建立了稳定的合作关系。高东升的生意开始蒸蒸日上。

为了摆脱夜市营业时间短，竞争激烈的局面，很快，眼光独到的高东升便把地摊搬进了商贸城，成为全商贸城第一家服装摊点。“一天最差也要有1000元左右的纯收入。”高东升的生意开始火了。

3年左右的时间，高东升手中掌握了30万元的流动资金。2001年，高东升拿这笔钱在当时乌鲁木齐的商贸中心小西门做起了国际知名男装的品牌专卖。这一步，高东升又走对了。黄金地段的人流量和购买力，给

他带来了全新的财富积累速度。

就在大家都“眼气”他占据了黄金宝地的时候，2003年，高东升却突然“发了神经”，他要转让专卖店。

对于他的选择，很多人都无法理解，手里稳赚不赔的生意为什么要放弃？高东升有着充足的理由。一方面，专卖店生意虽然红火，但是太占时间。他和妻子几乎没有时间和孩子在一起，无法顾及孩子的生活和学习。他不能因为只顾着挣钱而耽误了孩子的未来。另一方面，此时的高东升已不是当初窝在窑厂知足常乐的高东升，他有了更高的目标，他要实现从一个普通商贩到现代企业家的转变，要圆那个企业家的梦。

2005年，高东升落脚乌鲁木齐铁路局，开始探索市场经营管理的路子。

做强做大，不变诚信本色

在经过前期的考察后，2006年，高东升响应乌鲁木齐市新市区政府提出的“一街一个特色，一巷一个特点”政策，正式进入乌鲁木齐铁路局，开始承包铁路局商圈，并参与到市场经营管理中来。

高东升说，进行市场经营管理，是一项保障民生，发展经济，改善市场环境的大工程。这其中不仅有巨大的商机和发展前景，而且能够为众多下岗职工提供就业岗位，也可以规范以往那种无序的夜市，为周边居民带来生活便利的同时改善环境。

高东升的投资取得了巨大的成功。白天小百货，晚上夜市的模式，不仅以物美价廉的优势吸引了众多消费者，也为高东升带来了充足的利润。之后，高东升市场经营管理投资的发展之路一发不可收拾。2008年，高东升成立新疆盛世通商贸有限公司，全力进行市场经营管理投资。短短数年

间，高东升便在乌鲁木齐完成对7条街区的投资开发。2012年，高东升又成立新疆融信源投资公司，开始更大规模的经营投资管理。

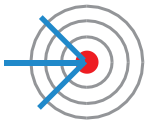
在企业做大做强的时候，高东升越来越认识到知识的重要。现在的他，每月至少要花一周时间到各个高校学习国学、现代企业管理等知识。学习让高东升眼界一步步开阔，目标日渐明确。今年，高东升投资近亿元，建成了华润万家大型购物中心。明年，他计划和别的企业合作共同投资超10亿元建成一所大型商业综合体，带企业走上更宏伟的发展道路。

从最初一个不足两平方米小摊的摊主，到如今坐拥数百平方米办公室的企业家，高东升有钱了。但有钱的高东升并没有改变自己的本色，他时时念着家乡的父老乡亲。家乡群众在生产生活中遇到了困难，他总会慷慨解囊。仅仅去年一年，高东升已经捐出过百万元，仅在老家高楼村修建的水泥路，他就一

次拿出了70多万元。

高东升至今还盘算着如何为家乡带去更多的实惠，让更多的家乡父老享受到发展的成果。他说：“家乡是生我养我的故土，不论到何时，这份感情都是无法割舍的。正是家乡淳朴的民风，造就了自己诚实守信的本色，并最终促成了自己的发展。”在高东升看来，诚信，是做人的根本，也是一个人能从小做起，一步步成长的根本。因为一个人只有实实在在，才能与他人建立友谊，建立互信。有了这份信任和友谊，才可能从中发现商机和财富。如果一个人坑蒙拐骗，人人都不愿意与他做朋友，那这个人怎能谈如何发展和成功。

对于现在的高东升来说，钱财已经不再那么重要。他一直说，自己的钱够花了，但他已经停不下来了，他需要做更大的事业回报社会、回报家乡。让身边的人生活得更幸福。这，是他今后最主要的奋斗目标。



核心提示

高东升，新疆河南商会常务副会长，乌鲁木齐新市区人大代表，新疆盛世通商贸有限公司董事长，新疆融信源投资公司董事长。1971年生于虞城县刘集乡一户普通农民家庭。曾经的尖子生，立志要用知识改变命运。命运转折，投笔从商，风光过，也失意过。举家进疆，历经艰辛方有一番作为。

正是成功来之不易，高东升对自己如何走向成功有着自己的理解。他想告诉家乡心怀抱负的年轻人，“成功没有什么诀窍或秘籍。”“如果说经验总结，那就是实实在在做人，踏踏实实做事，不墨守成规，也不要贪利冒进，选一个自己喜欢的事，坚持用心做下去就会成功，成功是必然不是偶然……”



文/图 晚报记者 贾若晨