

薛东升：“硬汉”企业家的非凡人生

记者 薛智道



人物名片

姓名：薛东升

职务：升元菲尔集团有限公司董事长、宁波市盐城商会会长、浙江经济理事会副主席、浙江省江苏商会常务副会长、宁波市工商业联合会第十五届执行委员会委员、宁波市民营企业家协会常务理事、中国香港商联国际贸易股份有限公司董事长、宁波苏甬快运有限公司董事长

“对军人来说，没有拿不下来的山头，没有不敢啃的硬骨头。”说这话时，薛东升有种荡气回肠的正气与豪迈，这种豪迈贯穿了他10年的军旅生活和15年的企业经营之路。

现任升元菲尔集团有限公司董事长、宁波市盐城商会会长的薛东升，曾是一名特种兵，复员后开始创业，15年来创办了10多家企业，涉及科技制造、物流水产、旅游客运、宾馆餐饮等行业。

薛东升的十年军旅生活

1975年9月，薛东升出生于革命老区江苏盐城的一个军人家庭。1992年，17岁的他如愿入伍成了一名光荣的解放军战士。新兵训练非常辛苦，科目多、强度大，有的人累得吃饭时咬着馒头就睡着了，有的晚上回宿舍腿疼得连上铺都爬不上……而薛东升以苦为乐，视磨炼为平常事，处处以最高的标准来要求自己。新兵入伍训练6个月结束后，薛东升以名列前茅的优异成绩被选入两栖侦察队当了一名特种兵。

1993年，他以优异的综合素质被选拔进军校学习；入学不到一年就入了党，同年被提拔为侦察专业区队长，成为数千名学员中的佼佼者；1994年，他在军区侦察科目大比武中脱颖而出勇夺第二名，荣立三等功；1995年，因军校毕业成绩出色回到两栖侦察队任三级军士教官，同年，他在福建平潭岛军事演习中因军事素质过硬，再度荣立三等功……2002年12月，从部队转业的他面临着一个重要抉择：是回盐城老家，还是自主择业。薛东升说服了反对他创业的父母，毅然在舟山踏上了白手起家的创业之路。

首吃螃蟹，开通客运班线

有一次，薛东升和战友在外出差遇到了风雪，大巴车被迫滞留，他感受到了农民工回家的辛酸。“很多人扶老携幼，带着大包小包要转好几趟车。”薛东升说，偏远地区的农民到城市打工，不容易，他们那个地方路也不好，其他客运班车都不愿跑，因为这不是一笔划算的买卖。军人与生俱来的勇气、自信与担当，让他进入这个行业。

“做企业目光要长远，何况还能帮到他们。”薛东升说，他就做了第一个吃螃蟹的人，创办了宁波苏甬快运有限公司，开通了从宁波到湖北恩施的客运班线，这是他开通的第一条客运班线。后来，客运班线不断延长，成了一条横穿浙江、江西、湖南和湖北恩施自治州“三省一市”的超长班线，其中有四五百公里山路。

“左边是山，右边是悬崖。”其危险程度可想而知，但这难不倒这个经过特殊驾驶训练的特种兵。他带着一群志同道合的退伍战友，安全无事地在山区小道上行驶，使原本出行要到城市、平原地带转车的山民，坐上了“快捷放心车”。三年后，薛东升成了大山里的运输通，在条条线路通畅安全的情况下，又新开通了宁波往武汉、福建、江苏、山东、河南等地的长途客运班线，形成了四通八达的“客运网”，并掘到了他人生的第一桶金。

商道酬勤，随着国家铁路运输业的高速发展，他敏锐地意识到传统客运业面临着危机。他认为公路运输必须提档升级，大物流方向才是运输业的未来，主动出击，围绕客运行业发展配套延伸的物流业、水产批发业、大闸蟹养殖销售业等，在宁波、杭州、舟山、台州、温州等地开设了200多家大闸蟹销售点，保证“恒温物流”，把鲜活的宁波海鲜、江苏阳澄湖大闸蟹等快速运到上海、杭州、湖南、湖北等地，打造了富有特色的物流产业链。

企业发展、壮大的每一步跨越，看似无意布局，其实都是薛东升奔波、钻研而得，其间艰辛如鱼饮水，冷暖自知。薛东升有着侦察兵的习惯，他经常深入市场一线了解行情，随身总是带着一本笔记本，记录别人不在意的市场信息。至今这些笔记本叠起来已经有两尺多高了，饱含着他的心血。对市场信息的重视，使他在企业转型升级时能领先一步。近年来，民航、高铁等交通运输迅猛发展，客运、物流市场竞争越来越激烈，薛东升提前布局旅游业和商务宾馆，随着城市贸易、旅游等飞速发展，商务宾馆运行持续走好。

继“苏甬快运”后，他相继在宁波创办了苏甬投资有限公司、苏甬水产品有限公司等10多家企业。2017年年初，升元菲尔集团有限公司成立，专业从事大健康产业，与美国、德国公司开展技术合作，研发了一批拥有自主知识产权的水解毒、空气净化等大健康系列产品。2017年12月28日，升元菲尔集团在深圳文化产业交易所成功挂牌。15年来，公司利润总额和职工收入都高于地区平均水平，公司数百名员工无一人下岗。