

2025年11月21日

星期五

编辑:杨维捷

校对:杜家俊

美编:申宝超

## 天南地北

## 新乡人

从2003年风雪中怀揣一把硬币闯荡上海,到2023年执掌年营业额数千万元的现代化供应链企业;从负债累累的乡间青年,到黄浦江边运筹帷幄的企业家,高体辉用20年的奋斗,书写了一部属于中国企业家的励志传奇。他以“敢闯敢拼、勤奋肯干”的劲头突破绝境,以“务实笃行、远见卓识”的智慧布局未来,以“凝心聚力、果断决策”的领导力引领企业成长,以“赤子之心、大爱无疆”的情怀反哺桑梓,将中国企业家精神融入血脉。

一把硬币闯上海  
一片丹心报乡关

——记上海高辉物流有限公司创始人高体辉

□记者 刘志松

2003年深冬,古城卫辉风雪交加。28岁的高体辉肩扛行囊,因养殖、种植失败背负30多万元外债,在催债声与轻视目光中走投无路,顶着刺骨寒风踏上南下列车。

前路迷茫,他心中唯一的灯塔是“魔都”上海。口袋里除了车票,只剩一把叮当作响的硬币——那是他的全部资金,也是破釜沉舟的最后勇气。

他跺掉脚上积雪,用呵出的热气暖冻僵的手,目光坚定望向列车前方。心间燃烧的梦想,悄悄驱散了严冬的寒意。

## 绝境启程,沪上求生

上海,这个名字在无数追梦者心中闪烁着黄金般的光芒。然而,对于初来乍到的高体辉而言,它首先意味着冰冷的现实和生存的考验。他无数次站在黄浦江畔,眼望对面的东方明珠,暗下决心,要在这里扎根。

多家物流公司向他敞开了大门,尽管只是最基层的装卸工。他没有任何挑剔的资本,唯有拼尽全力。沉重的货物压弯脊梁,汗水浸透衣衫,一天下来,挣到的也许只有几块钱。别人不愿干的脏活、累活,他抢着干。晚上,仓库的地板就是他的床。他像一株顽强的野草,在钢筋混凝土的缝隙中拼命汲取养分,向下扎根,向上生长。

“能吃苦,肯吃亏”是高体辉后来总结自己最初生存时的六个字。而这六个字背后,是“朴实、诚实、务实、踏实、忠实”的人格魅力在闪闪发光。他的勤恳与可靠,很快被公司领导看在眼里。不久,他从临时工被提拔为组长。这小小的晋升,对他而言是莫大的鼓舞,证明了他的坚持是有价值的。

他深耕于物流行业,此后几年,身份从装卸工变为业务员、调度员……他像一块海绵,贪婪地学习着物流行业的每一个环节,从基层一步步踏实前行。他扳着指头算账,发现自己的工资已经翻了十多倍。更宝贵的是,在当业务员期间,他凭借真诚和信誉,积累了客户资源,人们愿意与他打交道,订单蜂拥而至。那一刻,他感到自己创业、拼打天下的机会来了。

## 慧眼创业,崭露锋芒

4年的摸爬滚打,高体辉不再是那个仅凭一把硬币闯荡的茫然青年,思考的已不仅仅是个人温饱,而是国家政策的导向、市场需求的脉搏、物流行业的大势所

趋。他敏锐地体察到,中国经济的腾飞正带动物流行业进入一个高速发展的“春天”。

机遇垂青有准备的头脑。2007年,积蓄了足够能量、人脉和经验的高体辉,毅然迈出了关键一步——上海高辉物流有限公司正式挂牌成立。

公司初创,百业待兴。就在此时,一个巨大的机遇与挑战同时降临:一家外资企业需要将整个工厂从上海搬迁至安阳滑县。这是一个物流费用超亿元的大单子!对于一家新成立的公司而言,这无异于一块诱人却难以下咽的肥肉。

高体辉没有畏缩。他调动了在行业内积累的人脉,在好友的鼎力协助下,精心准备方案,以真诚和专业的态度全力争取。最终,他成功拿下了这个订单。这不仅仅是公司成立后的“开门红”,更是他人生中真正意义上的“第一桶金”。

这桶金,分量极重。他不仅还清了30多万元债务,还买了车,也有了上海温暖的家及一片属于自己的港湾。真正在上海扬眉吐气,站稳了脚跟。更重要的是,这一仗极大地打开了他的思路和格局,让他看到了更广阔的天地,事业从此蒸蒸日上。

## 升级布局,铸就标杆

初战告捷,高体辉没有停下脚步。为了切入更具潜力的国际贸易赛道,他顺势注册了上海高辉货运代理有限公司,将业务触角延伸至国际,开始承接来自世界各地的货运订单。

事业如日中天。随着国内物流需求的爆炸式增长,他又审时度势,成立了上海高麾货运有限公司,进一步夯实了在国内陆运市场的地位。几年间,高体辉麾下的物流王国吞吐量节节攀升,月均吞吐量已达惊人的6000吨。

市场在变,企业必须随之改变。为了适应现代供应链管理的需求,提供更一体化、更高效的服务,高体辉作出了一个战略性决策:组建上海中邦供应链有限公司。这标志着他的事业从传统的物流运输,正式升级为现代化的供应链管理。

“中邦”的成立,带来了质的飞跃。公司年吞吐量突破7万吨,并实现了“上海—河南”全线路物流无盲点覆盖。他向社会郑重承诺:货物24小时内抵达河南境内的10多个中转站,36小时内必定送达客户手中。这一承诺,背后是强大的运营网络和高效的执行力。

如今,上海高麾货运有限公司年营业额突破6000万元大关,上海中邦供应链有限公司年吞吐量超7万吨,实现“上海—河



高体辉

南”全线路物流无盲点覆盖,以“24小时抵达河南境内中转站、36小时送达客户手中”的硬核承诺,彰显强大运营能力与高效执行力。公司凭借稳定的服务质量、广泛的网络覆盖与核心竞争力,成为业内标杆,与家乡新乡市众多大型企业建立稳固合作关系,用实力书写从零到亿的创业传奇。

## 情系桑梓,大爱践行

走进高体辉的办公室,一块写着“居安思危,思则有备,有备无患”“把小事当大事来做”“生当作人杰,死亦为鬼雄”的小黑板格外醒目,这不仅是他一路走来的心境写照,更是他引领企业稳健发展的经营信条。装卸大厅内,货物堆积如山,叉车穿梭忙碌,每天海量物资从这里发往全国各地,一派繁荣景象,见证着他带领企业发展壮大的辉煌历程,彰显着强大的企业实力与市场竞争力。

事业越成功,高体辉心中回报桑梓的情愫越浓烈。在上海站稳脚跟后,他主动成为家乡人在沪的“联络站”与“暖心人”,老乡就医、求学、找工作,只要得知消息,他必不遗余力牵线搭桥、出谋划策,用实际行动诠释着“致富不忘本”的家国情怀。

在家乡遭遇洪水期间,高体辉展现出企业家的责任担当与大爱格局,毅然推迟商业订单,紧急调集运输车队,满载采购的爱心物资日夜兼程驰援家乡。起初不满的客户,在了解真相后态度180度转变,不仅免除违约金,更被他的大义情怀打动,后续将更多业务交由其中邦供应链承接。诚信与大爱在此形成完美良性循环,更彰显出他“达则兼济天下”的人格魅力与崇高追求。

这颗从卫辉走出的赤子之心,用拼搏精神证明:人生低谷时,不必沮丧,脚踏实地终能穿越风雨;机遇来临时,勇于把握,敢闯敢拼方能成就华章。正如他用奋斗印证的箴言:“一句内心话,人脉,价格,服务,质量,你会运营了,凤凰也就来了。”这份对理想的执着追求、对事业的无限热忱、对家乡的深沉眷恋,不仅铸就了企业的核心竞争力,更成为激励无数追梦者砥砺前行、在时代浪潮中续写着属于中国企业家的精彩篇章。