

# 你好,“越布悠”!

□首席记者 刘彦章

(上接1版)

这是一款什么样的口罩?它有什么奇特之处?为什么会出现在世界顶级的奥运盛会上?为什么会产自河南周口?这里到底有什么故事?

2月7日,虎年正月初七,位于中原腹地河南省周口市西华县这座小县城的一家工厂,像南方发达城市的工厂一样准时复工了。

这在中原地区经济并不发达的县城甚至州府,真不多见。

李翠兰和姐妹们准时返厂上班。她们太热爱这个企业了,工作不累,就是用电动缝纫机缝制,每月工资8000元左右,比县城里的正科级干部挣得还多!活也不重,工作时间每天最多9个小时,管吃管住。附近的姐妹们晚上下班后还可以回家住,既不耽误照顾老人,也有利于照看和教育孩子。这样的好厂子全产业区能有几家呢!

而且,李翠兰也听厂里同事说这种口罩先进得很,可以连续佩戴2个多月,能自动消毒灭菌。怪不得美国、德国、瑞士等不同国家的“老外”们,每个季度都要到厂里监督检查,质量监管很严。价格嘛,更是令人咋舌:一只布艺口罩卖人民币100元左右,产品全部出口国外,还供不应求呢!

更不能理解的是经理还那么年轻,才30岁出头,腼腆得像个大姑娘。他咋恁有本事呢!

## 二

2016年,年仅26岁的何斌在杭州市见到了家乡的父母官。在返乡创业的呼声中,这位小青年被来自老家市委、市政府,县委、县政府领导的诚意打动了。

在家乡企业界人士参加的座谈会上,年轻的何斌被邀请发言。不知深浅、不懂世故的他脱口而出——

“我们回去创业,家乡要是骗我们怎么办?”

紧挨着他的县长隔着台布用脚踢了踢他。但他的真诚还是被出席活动的时任周口市市长刘继标注意到

了。

刘继标表示:返乡创业、支持家乡发展,本身就是热爱家乡的表现。现在家乡的营商环境状况还不尽如人意,我们将全力以赴营造亲商安商的发展环境,大力整顿干部作风,让回归的创业人才心无旁骛搞经营。

何斌很激动,当场表态:几年后,请刘市长到我的企业指导参观!

可回来创业真是难啊!

购买了设备投产后的何斌银行卡里只有200万元,之后这个数字逐渐变少,后来就剩几万元了。像一勺冷水倒进滚烫的铁锅里,他东挪西借。为节省资金,何斌先是在老家西华县西华营镇租赁厂房,从事自己的老本行——出口到非洲国家的蕾丝刺绣面料生产。之后又转移到县城,租赁停工企业的厂房。租赁的厂房又被征用,他的企业必须限期搬出,而新企业只建好了厂房,室内室外都是泥窝,咋能安放生产设备呢?如此这般折腾了4次,何斌银行卡上的存款早已归零!

历经艰难,但何斌终究还是挺过来了。

靠着自己在世界各地经营刺绣面料的外贸公司源源不断的汇款,还有各地的技术以及信息,何斌在维持生产出口蕾丝刺绣布匹及防弹衣产品研制的同时,也在寻求化茧成蝶!

2020年,席卷全世界的新冠疫情,给人类带来了无穷灾难,却给何斌带来了意想不到的商机。

“当时口罩紧俏,处处求援。疫情最早出现在中国,华人利用各种渠道在国外购买口罩支援国内抗疫。后来,全世界特别是西方欧美国家疫情失控,这些国家产业空心化,抗疫物资严重依赖进口。不少企业家看到了商机,纷纷投资口罩生产,但生产设



“越布悠”质检人员在修剪产品。记者 梁照曾 摄

备及生产材料熔喷布等价格却飞涨,一天一个价。我们也想生产,但缺少资金。另外,我想这么多生产线上马,主要在国内销售,市场形势未必乐观!”

危中有机!

何斌长期培养的外向型思维及拓展的国外渠道,显示出了他不可取代的过人优势!

只有小学文凭的何斌辍学后先是在家乡西华打零工,由于年龄小、力气弱、缺技能,仅在西华县城就被辞退了三次,连在饭店洗盘子老板都不要他!无奈,他只有远离家乡,到温州、杭州、广州等地打工,当过杂工、学徒、刺绣工、打样工、机修工等,靠着偷学以及勤奋,掌握了刺绣面料编程及生产技术,最后在广州市中大国际轻纺城租了一个3平方米的档口(即摊位),年租金35万元!这可是2008年前后啊!可就是凭借这个档口,何斌把分公司开到了江苏南通、河北石家庄、浙江义乌、新疆乌鲁木齐等地,并在土耳其伊斯坦布尔、尼日利亚最大城市拉格斯、德国法兰克福等地开办了公司,年利润达数百万元。

不懂外语,文化程度又不高,何斌如何在国外做生意呢?

“最早是在百度贴吧、论坛找市场、找需求,雇佣在当地留学的中国大学生当地导和翻译,并帮助办理相关业务,公司就这样开起来了。”

“后来,我把郑州大学毕业后的哥哥也带到了国外。2019年,哥哥在尼日利亚还被武装分子绑票了,后来被赎回。当地人认为中国人富有,河南人特别是许昌的老乡,在尼日利亚卖假发的有好几千人,经常有人被绑票。现在我们在全球已发展了7家公司,与40多家国外公司有合作。在尼日利亚,有整整一条街的门店卖的都是西华生产的刺绣面料。每个店铺交10万美金才能拥有销售权,每10天盘一次账。”

何斌说。

如今,何斌团队把刺绣产品卖到了卡塔尔、阿联酋、巴西、摩洛哥、尼日利亚、埃塞俄比亚及欧洲全境,并实现了从纯粹销售到如今的产品研发、设计、生产、出口、品牌推广于一体的目标。他研制生产的刺绣面料,防水、防尘、防油污甚至防疟疾、防蚊虫,最新的产品还带有香味,可以有效遮盖体味,深受消费者喜爱。

“国内的人可能不了解,非洲穷,购买力咋样?其实,非洲以及中东国家的人消费理念与我们中国人的攒钱理念不一样,他们有钱就吃、有钱就花!而用刺绣做的长袍是宗教信仰以及宗教活动的刚需。男人、女人都需要买面料,需求量非常大。尼日利亚有2亿多人,多么大的市场啊!而在富得流油的卡塔尔,皇室的长袍、头箍就分5个等次,一套10多万元的服装也就是普通衣服。”

眼睛向外、赚外国人的钱,何斌和他的团队逐渐积累了自己的人脉资源、外贸出口知识以及研发技术信息。也是靠外贸出口,何斌赚取了自己的“第一桶金”。

就是靠最初的资金积累,以及后来源源不断的外贸反哺,何斌的企业才能持续生存并抓住时机逆势喷发!

## 三

“越布悠”口罩是如何诞生的呢?

“我做纺织生意,和相关高校科研人员有长期往来关系。公司当时想生产口罩,由于我一向是外向型思维,便把产品定位定向国外市场。疫情发生时,当时的N95、KN95等口罩牛气得很。我一开始就决定要做超过全世界现有最好口罩N倍的高科技口罩!”

(下转5版)



何斌在瑞士日内瓦参加投资洽谈会(资料图)