

你好，“越布悠”！

□首席记者 刘彦章



何斌接受本报记者采访。记者 梁照曾摄

(上接4版)

何斌在欧洲的客户反映：有一种采用纳米技术制成的纳米防护膜，孔径只有0.03纳米，小于病毒和细菌尺寸，能够通过“渔网效果”，把细菌和病毒隔离在口罩外。这样，大麻纤维内外层自杀菌功能面料+纳米核心防护层，确保口罩隔绝任何细菌和病毒！

还有呢，新产品还使用了“藕合技术”处理口罩的布料，使布料像莲叶一样不沾水、不透水、不湿水，但透气性却无可比拟！

“神吧！简直是逆天科技！当然，还有别的技术和专利！”

紧接着，公司通过客户关系与世界知名的药械药物公司——瑞士SANKOM公司董事长史哲·马苏瑞博士，达成合作共识。

何斌知道，高科技产品只有通过欧盟本土知名企业平台，销售才会更顺畅。于是，两家公司欣然组成合资公司，生产基地设在中国大陆，销售渠道设在瑞士及欧盟其他成员国，并通过转口贸易至美国及全世界。但不论生产和销售，利润均分。

紧接着，河南越布悠科技有限公司率先通过了EN149测试，产品达到FFP2RD等级(FFP2是非医用口罩的欧洲标准，盐性及油性物质过滤效率均超过94%，RD则代表口罩可重复使用)，并取得了欧盟CE双认证(任何产品只有通过CE双认证才能在欧洲市场销售)。该申请过程极其严苛，历时3个月。这是全球唯一一家布艺口罩可以达到FFP2等级且可以多次重复使用，同时取得了欧盟CE双认证的企业。

还有，该公司产品取得了联合国供应商资格。联合国世界卫生组织采购的布艺口罩全部来自“越布悠”。河南越布悠科技有限公司还是中华人民共和国商务部授予的防疫物资出口白名单企业。

可以这样概括：“防疫物资出口白名单+欧盟认证+工贸一体=全球通吃！”

“听起来令人难以置信——集合了多种黑科技的中国造布艺口罩‘越布悠’，竟然来自我们周口市西华县这个小县城！”

有人疑惑，这样好的产品瑞士为什么不生产？

没有去过瑞士的可能不知道。瑞士作为高度发达、极端富裕的西方国家，国家不鼓励工业生产。瑞士依靠的是资本+管理+技术+渠道+品牌，去占领世界市场，是更加高层的经济形态了！

也有人疑惑，这样好的产品国内外不能仿造吗？

不能！

一是即使拥有类似产品和技术，缺少进入欧盟的许可证和销售渠道，海关及外贸都难过关。而欧盟免检进入许可证，已经停办，“越布悠”成为全球唯一！

因此，对于“越布悠”，只能仰望，难以超越！

2021年2月24日，春节上班后不久，时任市委书记刘继标、市长丁福浩带领全市各县市区及有关经济职能部门进行重点项目观摩。在西华县经开区的双创产业孵化园，两人再一次见到了只有31岁但返乡创业已经5年的何斌，听他图文并茂有声有色地介绍自己的产品有多牛——“刘书记您看，美国总统拜登带的都是咱的口罩；美国前总统特朗普的女儿，还有德国、法国、英国、西班牙等国政要戴的都是咱的口罩！”

“还有，NBA、好莱坞、英国壳牌公司、巴黎大学、2022年卡塔尔世界杯足球赛，定制的都是咱的‘越布悠’。”

面对藏在周口市西华县城东南角的这家公司，想起自己带队奔赴杭州招商时这位小伙子“我们回去了你们不会骗我们吧”的口无遮拦和质疑，一向宽容的刘继标主动提出——来，我跟小何合个影！

“咔嚓”，何斌与时任市委书记刘继标的这张合影就挂在了办公室！

四

2022年2月，又一年过去了。记者见到何斌，他满怀感激地说：“多想见见老书记啊，‘大干快上三五载，请君再看越布悠’，这是我去年借用老书记的话向他及西华县人民政府作出的承诺，如今刚过去一年，我有多少好消息想向他报告啊！是他的真诚、他的包容、他的真心真情真意，让我们在外漂泊的创业者下定决心返乡创业，并历经波折矢志不移坚守了下来。”

虎年春节正月初五，记者再次来厂采访，并要求到何斌的老家——西华县西华营镇田庄村看一看。

田庄小学是何斌的母校，何斌是第一届小学六年制学生。由于成绩差，他从来没有得到过奖状。父亲说他是“西瓜皮造飞机——不是那块料”！小学二年级留级后，何斌成绩好些，第一次得了奖状。往常，学校都是在国庆节召开表彰会举行颁奖仪式，校长会亲自把奖状颁发给获奖学生。只有这次，学校没有举行颁奖仪式，只是把奖状发给学生自己带回家。

当何斌饱含期望把奖状带回家举给父亲看时，父亲脱口而出——你这是从哪里弄了一张假奖状啊！

这种打击，如冷水泼下，一直刻印在幼小何斌的心中，直到现在挥之不去。

还有一次，是夏季的早晨五六点钟，瓢泼大雨倾盆而下。由于没有得到过老师表扬。何斌想，这一次雨下得这么大，肯定有迟到不去的学生。自己一定得去，

肯定会得到老师表扬。就这样穿着雨靴和雨衣(风大雨急，雨伞根本没有用)，顶着如箭一样的雨幕，何斌硬着头皮赶到学校。结果，全校没有一个人影，学校铁门紧锁，他只得返回家里。这样一折腾，再次返校时，何斌又成了班里最后一个到校的学生。老师批评他，他辩解自己是最早到学校的，只是没开门，只好回家了。老师说：“这样的大雨，就是傻子，也不能按平常时间来学校啊！”

同学们一阵大笑！老师这句话，和当时的场景，何斌至今念念不忘。

我们又来到已经无人居住濒临倒塌的何斌的老家。

坐北朝南，一个只有三间房大小的四合院。南墙红砖倒塌，跨步即能进入院子。西侧一个约10平方米左右的茅屋，何斌说，当时，这是一个牛屋，他和哥哥睡在小床上，听着牛吃草和反刍的声音，度过了童年。

堂屋西山墙，接近一人高处，有一个掏成半空“中”字形砖洞。何斌说：当时他暑假卖冰棍和雪糕的钱，就藏在砖缝里，一个暑假能赚十块钱！当时打麦场挥汗如雨的家长，曾指着他教育自家的孩子：不好好学习，就得卖冰棍，像他一样！当时，何斌只有10岁。

何斌说完后一脸苦笑。

五

现在的何斌，可谓日进斗金！

他的产品全部空运，2021年仅空运费就达1300多万元！

美国联邦快递公司，长期驻在西华县生产基地，每月快递物流费用几十万元！

近年来，“越布悠”一直是西华县外贸出口的龙头企业！

对于国际国内双循环，何斌以自己长期从事外向经济的经历，相比一般的企业家，理解更为深刻。

“我不赚国内的钱，不做国内生意！相比，外国的钱更好赚。中国人聪明的太多了，我做不过别人。我不喜欢复杂，我不喜欢斗心眼。比如非洲人，性格直，不存钱，钱好赚。欧美国家，高度发达，钱也好挣。把加工基地放在国内，产品全部出口，国内工人工资高，就把国际循环和国内循环统一在一起了！”

何斌激励团队有个很让人吃惊的做法——薪金拿得少，辞退！公司规定，普通员工，连续3个月月工资低于4000元，辞退！外贸部职工，试用期三个月后，年薪低于10万元，辞退！公司总经理助理吕青云英语本科毕业，跟随他世界各地到处飞，被何斌挖进公司第一年，

工资从原来的月薪4000元左右，飞涨到2021年的年薪80多万元！

如今，设计+营销+运营+研发——何斌在40多个国家和地区员工总人数达到900人左右。

目前公司在欧洲合作的有3264家专卖店。他日产10万只“越布悠”口罩，平均一个店每天卖两盒(每盒25只)，就得断货。

公司亟须扩大再生产！

订单紧时，他只有把刺绣面料纺织车间暂停。而这一块，利润也非常稳定。他也不舍，更无奈！

何斌沉静、低调，如尘土般朴实无华。但曾经的苦难，让何斌想得更远！

“我也知道疫情会过去。后疫情时代，下一个五年，企业怎么走？我已经准备了3年。我们还是工贸一体，产品国内生产，全部出口外销。公司研发的下一个产品：一种由牛奶和植物提取纤维织造，加水果染色成型的天然有机健康卫裤，瞄准的还是高端人群，目标仍是占领欧美市场！”

这个技术及相关储备已经成熟。

现在，西华县生产的“越布悠”口罩已被西方政要及高端人群广泛使用，并畅销全球85个国家地区，堪称口罩中的“超级明星”。

除了财富，何斌想到的是带给家乡的宣传认知。

公司规定，100万美元以上的订单，才能贴牌生产。100万美元以下，必须带“越布悠”商标。但不论何种情况，包装袋必须带上“河南省周口市西华县”字样，否则，出不了海关，也不去欧盟和美国。

“据专业测算，2020年，公司出口1000万片口罩，包装袋都要印上‘河南省周口市西华县’。2020年‘河南省周口市西华县’这几个字，在全球曝光量为10亿人次；2021年出口3000万片，这几个字在全世界曝光量为50亿人次。这种自带流量的顶级产品，不仅多次上了欧盟国家新闻头条，对于宣传家乡也是好事儿！”

……

刘继标曾经问何斌，“越布悠”这个名字谁起的？什么意思？

何斌说：我起的！

“越”是超越，代表时刻提醒自己不能原地踏步。

“布”是我的老本行，不忘初心，牢记使命。不管是现在还是将来我都不会离开这个行业。

“悠”是来自陶渊明的诗句——“采菊东篱下，悠然见南山”。是我对自己退休后的一种生活状态的向往！

哦，何斌！

你好——“越布悠”！③9



德国女孩佩戴“越布悠”口罩出行(资料图)