

将工厂办到博茨瓦纳去

——记达亨控股集团董事长何先永的拓荒之路

INVEST IN BOTSWANA

> 文 / 本刊记者 张娟

还未见到达亨控股集团董事长何先永，我就听说了他的传奇故事。改革开放之初，何先永开始起步，虽然艰辛，却一刻也没有动摇过创业信念。何先永只有小学文化，不会说英语，1998年却从浙江诸暨跑到博茨瓦纳办工厂，成为浙江省到非洲去“吃螃蟹”的第二人。如今，他在博茨瓦纳就要成就一番事业，成为占地数千亩的自由贸易区——中国·博茨瓦纳经济贸易合作区的主人了。

仅何先永人生履历上的这些精彩篇章，就已经引起了我的好奇，一个跨越创业屏障、跨越岁月之河的浙商形象，在我的脑海渐渐出现。那天是个晴日，我们乘坐的桑塔纳，在高速公路上疾驰，达亨公司低调地坐落于诸暨枫桥的马路一旁，小车差一点与之擦身而过。这样的情景，又一次给了我一个联想，何先永是个怎样的人？接待我们的一位公司副老总说，何先永是个不喜张扬的人，但他一刻不停，从中国市场到国际市场，他的人生精彩得很。

走进何先永的办公室，眼前是偌大的一个办公空间。面对采访，

何先永似乎有点不善言谈，但是，当我们把话题转向国际市场，他的话匣子一下打开了。

何先永的创业史

经济学家将蓬勃发展的浙江民营经济比喻为旺盛的“草根”经济，浙江商人靠着坚忍不拔的打拼和敏锐的商业嗅觉，在国际、国内市场采掘到了“第一桶金”。何先永的“第一桶金”也是这样吗？

沿着历史的路径，我们一起回到20世纪80年代初。那时，农村分田到户，诸暨的田不多，分得的田想要养活一家子人，有点窘迫。何先永将目光转向了第三产业，他妻子的缝纫技术在当地屈指可数，少有人可与之匹敌。何先永灵机一动，何不发挥特长，办一个家庭缝纫机培训班呢？于是，家里的一台缝纫机撬开了他的创业人生，妻子则成为缝纫培训班的主讲老师。开始，培训班只有十几个人，后来因为培训见效果，一传十，十传百，方圆几公里的人都慕名而来，先后招收的学员达到了700—800人。

此时，诸暨的民营经济已经开

始涌动。温饱问题解决了，何先永不再满足于这种小打小闹的创业模式了。他觉得，办实业才是拓宽自己人生的惟一出路。他揣着借来的26元钱，去了当地的工商部门。

经工商部门批准，何先永领来了营业执照，一家名不见经传的服装厂正式诞生并投入运转了。

创业的道路显然是坎坷的。何先永经常挑着一副担子，行走在崎岖的山路上，一走就是好几年，他先在诸暨火车站乘上去杭州的火车，在杭州的批发市场挑选好面料，再挑着担子，乘上回诸暨的火车，到了诸暨换汽车，然后再走上几个小时的山路，将布料挑回服装厂。何先永第一次去杭州进面料，带多少钱？180元。这180元钱，也是向人借的，仅此一端，便可见出他创业维艰的精彩一笔！

到了90年代初，何先永买了一辆自行车，不是为了赶时髦，而是为了提高效率。扁担换成自行车了，路上可省去好多时间，但即使这样，骑车去绍兴买面料，也有20多公里路，为了追赶时间，他用自行车驮着面料，星夜往回赶，这样第二天就可以投入服装生产。

从赵家镇到绍兴，何先永披星戴月，走了不知多少个来回，崎岖的山路见证了他走过的岁月。

饭桌上的“酸甜苦辣”

下午2点，何先永要去萧山国际机场，搭乘航班去北京国家发改委汇报中国·博茨瓦纳经济贸易合作区的进展。我们的采访从他的办公室转移到了食堂。饭桌上放的是新鲜的蔬菜，那是就地取材，从厂区菜地里摘的；没有山珍海味，没有奢华，没有繁文缛节的摆饰，俭朴、真实，我开始慢慢地回味起了生活的本色。

凭着汗水和智慧，何先永的企业一步步成长起来，缝纫机也从原来家用型，慢慢变成了工业缝纫机。

在上世纪八十年代和九十年代初，中国的供销社和百货公司是强势的，在零售业中占有主导地位。随着生产规模的扩大，何先永抢占市场先机，大力营销，将生产的内衣铺向浙江各地，诸暨、临安、绍兴、平湖、嘉兴等县市的10多家百货公司的货架上都出现了他们服装厂生产的内衣。

1990年，何先永盖起了三层楼，整个赵家镇轰动了；1992年，他又盖了一幢三层楼，赵家镇又一次为他的成功刮目！

“1995年，我把工厂从山里的赵家镇搬到了枫桥，买了地，盖了厂房。现在，工厂规模已经扩大了4次。”何先永一边说，一边微笑。

然而，就在何先永对自己的事业充满信心，决意将服装生产做大做强的时候，供销社和百货公司等经营业态在激烈的竞争中渐被淘汰、先后出局，何先永难以要回自己的货款，经济蒙受了难于逆转的损失。回想起当时的情况，他至今心有余悸，“萧山一家百货公司倒闭后，我两卡车内衣的货款一下子



▲ 何先永（左一）与博茨瓦纳总统在一起



▲ 何先永（右一）与美国驻华大使雷德在一起

没有了，百货公司只给了我一些旅游鞋和几箱进口名酒，还有几个戒指和项链，总共价值几万元冲抵我100多万元的货款！”

只有几十个员工的服装厂，一下套住了几百万元资金，何先永欲哭无泪。但是，他没有沉沦，没有泄气。此后，批发市场开始兴起，他更没有错失“东山再起”的发展良机。走出浙江，走向武汉，走向西安，走向昆明，辗转全国各地，甚

至，“在上海七浦路服装市场，我也设了摊点。”

工厂的机器，没有停止；何先永的市场搏击，没有止步，先前的损失被渐渐赚了回来。可是，随着市场的发展，各种各样的大卖场、大商场如雨后春笋，纷纷破土而出，批发市场在慢慢萎缩，“买家跑了，钱收不回来，而且大量的货积压在那里，我万般无奈，又一次面临市场对我的考验。”



▲ 何先永（前排左四）陪同浙江省人大常委会代表团视察达亨集团（博茨瓦纳）有限公司

走出去，海阔天空

很久以前，流传有这样一个传说：在海的另一边，有一座闪闪发光的金山。那些对冒险充满激情的人驾一叶扁舟出海冒险，满载而归。

如今，很多浙商仍然笃信这个传说。他们看来，世界各地都有财富可供挖掘。

何先永没有将希望寄托在那一叶扁舟上，而是走出去，投资境外。

何先永只身南下了。

20世纪90年代，深圳是一块淘金热土，成了何先永施展身手的不地方。深圳浓郁的商业气氛，让他感慨不已。但是，一件重要的事情牵挂着他的心。

“内销市场不景气，内衣销售面临困境，就在这时，有家外贸公司找我，要求通过他们公司出口我们生产的内衣。想不到，第一批货发出去了很久，这家外贸公司却一直没有付款。我几次催问，他们总是推托说，香港客户没有将货卖完，所以不能够结清货款。”何先永有点半信半疑，每一次催

讨货款，这家外贸公司总是搪塞，何先永坐不住了，决定亲自去问个明白。

到了深圳，何先永无法去香港，因为外贸公司并没有告诉他办理去香港的签证，就在他感到孤身无助的时候，香港客户竟出现在了深圳！“也许是上天在冥冥中帮助我吧，”何先永喜出望外，“香港客户到了深圳后，我和他见了面。提起货款，他吃了一惊，告诉我，他们早就将货款给了外贸公司。”谎言不攻自破，香港客户对这家不讲诚信的外贸公司感到很失望。他希望何先永直接提供产品，“我当时很高兴，因为我们的产品可以出口了，可转念一想，我又犹豫了，我们没有进出口经营权。再说，我也不懂出口贸易。这事，能行吗？我面露难色，想要谢绝他的好意，他知道我的为难，对我说，这事好办，我们和你合作，搞联营，这样不就可以做出口生意了吗？”

何先永表示同意。这位香港客户表示，愿意出资15万元，双方共同投入50万元资金，何先永原先使用的公司名“先永”，因双方联营的关系，改名为“达亨”。

这是何先永涉足外贸的开始。实际上，做外贸，对于何先永来说心驰已久，其间的原因是：“我当时做了一个新产品，谁知，产品开发没有多久，伪劣产品一下遍布诸暨大街小巷。国内市场的竞争如此激烈，促使我要‘走出去’。”

1998年，在香港客户的帮助下，何先永在诸暨率先走出了国门。这年农历春节前夕，诸暨来了6位非洲客人，他们来到何先永家，与何先永一家共同欢度中国人的传统佳节。对于只是

在电视上见识过非洲人的许多诸暨人而言，此举炸开了锅！

“这一年，我与港资加达印花有限公司合作，以20万美元投资博茨瓦纳设立博茨瓦纳联合纺织公司，经营服装和纺织品，成为第二家在非洲投资的浙江企业，这在绍兴是第一家，各种媒体进行了报道。但是因为一直由于贷款问题，企业没有发展得太快。”

6年后，达亨集团决定再独立投资260万美元在博茨瓦纳首都哈博罗内设立新的生产企业——达亨集团（博茨瓦纳）有限公司，专门从事纺织品生产和销售，到2006年新企业实际投资超过了400万美元，实现销售2750万美元，成为博茨瓦纳最大的华人实业公司。

大浪淘沙 淘尽天下英雄

饭菜还在散发着余热，新端上桌的白萝卜溢出了大地的清香。何先永异常珍惜来自大地的馈赠。桑蚕在不停地吐丝，将自己包裹得越来越厚实。从蚕茧到飞蛾，这是生命的蜕变。一位中国企业家，毕路

蓝缕，走向国际，他的人生给了我难忘的启示。

“大浪淘沙，淘尽天下英雄；青梅煮酒，煮遍世间沉浮。”我问何先永，“当年与你一起创业的企业还有几家？”何先永这样回答我：“当年与我们做同行当的公司在当地有几百家。但是，百货公司和批发市场的先后倒闭，使很多公司无声无息地消失了。现在，规模性的集团公司就剩下几家了，我们达亨集团是其中一家。”

达亨集团2007年自营出口布料、服装总产值超过3000万美元，全球销售超过6000万美元。集团在博茨瓦纳的中方管理人员有25人，吸纳当地劳动力约500人。“开始我们出口到博茨瓦纳的产品多数为半成品，到博茨瓦纳后进行最后加

工程序，销往非洲和欧美。可是，博茨瓦纳的需求量是很大的，我们很多时候生产供给不上。”现在，除博茨瓦纳外，集团还在南非、莫桑比克、赞比亚等地设立办



▲ 达亨控股集团一角

事处。

在博茨瓦纳周边，有8个非洲国家与之毗邻，2亿多人口的巨大市场需求令达亨集团产品销售十分顺畅，棉被在当地一度供不应求。

何先永计划分期在博茨瓦纳建立一个“中国·博茨瓦纳经济贸易合作区”，总投资规模约5000万美元，在当地征地5平方公里。

何先永在博茨瓦纳的努力，得到了博总统的赞誉。2006年11月，北京举行中非峰会，博茨瓦纳总统莫哈埃特意接见了何先永，称赞他：“你们的投资规模最大，而像你们一样真正搞实业的企业并不多。”他鼓励达亨集团继续做大做强。

采访手记 何先永一步一个脚印，从国内市场走向国际市场，以大手笔拓出了一片天地。但是，他没有满足，依然在前行。他在用自己的脚步丈量一个拓荒者的人生之路。新兴的中国·博茨瓦纳经济贸易合作区出现在了我们的面前，他的步伐还将迈得更大。

二维码：手机上网新时尚

二维码是用特定的几何图形按一定规律在平面（二维方向上）分布的黑白相间的矩形方阵，记录数据符号信息的新一代条码技术。二维码具有信息量大，纠错能力强，识读速度快，全方位识读等优点，可以印刷在报纸、杂志、广告、图书、产品、包装、个人名片等多种载体上。

中国移动二维码是中国移动推出的唯一的手机上网码，由二维码、关键词、手机网站三部分组成（见图）。用户拍摄二维码需要下载条码识别软件。

目前，我们提供三种下载方式：

方法一：移动用户可以发送短信“A”至10658028，按短信提示即可进行下载。

方法二：登录中国移动梦网(wap.monternet.com)手机网站首页进行下载（【梦网】首页-【MO新生活】-【下载条码识别软件】）。

方法三：登陆中国移动梦网互联网站（http://www.monternet.com）二维码频道下载。

条码识别上网软件为免费软件，不会在下载（包括短信），推荐，安装，使用的过程中收取任何费用，在使用过程中产生的手机数据流量费用由当地移动运营商收取，具体资费请查询当地10086。

使用二维码上网有三种方式：首先打开“条码识别”软件，一是扫码上网，将手机摄像头对准二维码，尽量将二维码置于红色瞄准框的中央拍摄，实现上网。二是输号上网，输入二维码关键字（如动刊网），实现上网。三是短信上网，不使用“条码识别”软件，直接将关键字编成短信，发送至10658028，访问回复短信中的链接，实现上网。

一张小小的图片集合了文字，图片，音乐，视频等多种媒体信息，实现了与手机，电视，网络多接口的互通，为读者提供了便捷、丰富、互动式的文字及多媒体相结合的阅读体验。任何形式的媒体，都将通过这一跨媒体通道实现“互联互通”，信息就在这些平台节点之间无障碍地任意流动，实现传统媒体与移动互联网更完美的结合。

扫码上网流程

方法1



发送“A”到10658028下载安装扫码软件



打开软件选择扫码方式或输号上网的方式



对准二维码调整距离扫码或输入二维码下方的号码或文字



实现上网浏览网页获取信息

方法2

除扫码或输号上网以外，您还可以轻松选择编辑二维码下方的文字发送短信到10658028上网。

咨询电话：010-65231330

