



主办:中共瑞安市委宣传部 承办:瑞安日报社 协办:中国农业银行瑞安市支行

把中国汽车用品卖到柬埔寨

——记柬埔寨浙江工商联合会副会长鲍和平

记者 林长凯 文/图

他在服装行业摸爬滚打多年，赚取人生第一桶金；在服装生意如日中天时选择放弃，回瑞安转行做汽车装饰生意；30岁时远赴柬埔寨专卖汽车用品；7年后，他创办柬埔寨梦力雅家私有限公司。他就是柬埔寨浙江工商联合会副会长鲍和平。

初中退学帮家人卖服装

1973年1月，鲍和平出生在瑞祥新区下沙塘村的一个普通个体户家庭，排行老二，有一个哥哥和妹妹。父亲是一名裁缝，主要靠为别人定做服装为生，收入微薄，是家庭经济的主要来源。

1981年，鲍家搬到莘塍定居，年幼的鲍和平在这里读完小学后继续读初中。1986年，鲍和平的父亲开始创办服装加工作坊，自己生产、销售服装。当时整个加工作坊人手严重紧缺，哥哥鲍和飞又正在学手艺，一时腾不出时间，考虑到家里急需用人，鲍和平读完初二上学期就选择退学，在家帮忙打理服装生意。

当时我的学习成绩还可以，班主任不让我退学，希望我念完初中。鲍和平说，他就以家里急需用人为由努力说服班主任。1986年下半年开始，鲍和平跟着父亲到市区两面河服装市场卖衣服。

1987年开始，15岁的鲍和平就开始独自在服装市场上打拼。在当时的服装市场上，鲍和平是年龄最小的经营者，

但他的表现毫不逊色于其他人。大家见我年龄小，都把我当做小朋友，不仅没有欺负我，而且还很照顾我，遇到份量重的货，他们都会过来帮忙。鲍和平笑着说，那时市场上有三分之二的经营者是莘塍人，大家的关系都不错，现在还有很多人和他有来往。

当时，鲍家制作衣服所用的布料主要从永嘉桥头进货。大家可能都知道永嘉桥头是卖纽扣的，但那里布料市场也非常大，周边县市的客商都来这里进货，每天早上去买布都要抢。鲍和平说，他们一行人到永嘉都要待上几天，抢到一些畅销的布料就通过三轮卡运回瑞安。由于人小，鲍和平每次抢到的布料都不多，一起去的同伴会把自己的布料分一些给他。

有了别人的帮助，加上自己的勤奋，鲍和平的服装生意做得比较顺利，第一年就赚了1万多元，后来一年比一年好。1992年，瑞安商城建成后，鲍和平的服装摊也随之迁入商城，经营了两年。

石家庄批发服装净赚60多万

1994年7月的一天，鲍和平在和朋友聊天中得知河北石家庄的服装批发生意不错后，马上赶到石家庄考察。他发现，石家庄位于华北地区的铁路枢纽地带，来往客流量较大，周边很多省市的服装经销商都喜欢到石家庄进货，服装批发生意比较好做。

鲍和平返回瑞安与家人商量后，和哥哥鲍和飞一起到石家庄买了一间店面做服装批发生意。两年后，自家生产的服装已经满足不了客户的需求，而此时，鲍和平已经摸清了当地经营服装批发生意的

一整套模式，决定扩大经营规模。

1996年，鲍和平让哥哥守在店里经营，自己则去广东的普宁流沙服装专业市场进货。鲍和平说：普宁流沙服装专业市场的规模非常大，可供选择的服装款式非常多，从这里批发过来的服装在石家庄比较畅销。就在兄弟俩的服装生意做得有声有色的时候，父母要求他们放弃石家庄的生意，回瑞安成家立业，这时鲍和平26岁。

在石家庄的4年时间里，兄弟俩净赚了60多万元。

回瑞安从事汽车美容生意

回到瑞安后，鲍和平在姐夫的推荐下，在市区阳光北路开了一家汽车装饰件店（也就是现在所说的汽车美容中心），专做汽车美容和汽车装饰生意。鲍和平的姐夫经营汽配生意多年，觉得今后随着生活条件的提高，汽车保有量会不断增加，这方面的市场潜力比较大。

从服装行业跨越到陌生的汽车美容行业，鲍和平一时难以适应，生意也没有

起色。我对汽车美容的具体操作方法不熟悉，请到的老师技术又不是很熟练，再加上那段时间私家车保有量并没有快速增加。鲍和平有些无奈地说。

此后的4年，鲍和平的汽车美容和装饰生意一直平平淡淡。虽然利润不多，但让我了解了这个行业，对我以后在柬埔寨经营汽车用品生意带来了很大帮助。鲍和平说。

鲍和平名片

鲍和平，男，1973年1月出生，瑞祥新区下沙塘村人。现为柬埔寨浙江工商联合会副会长、柬埔寨温州商会副会长。2002年起在柬埔寨经营汽车装饰品和汽车配件生意，创立柬埔寨信达汽车用品中心；2009年还在柬埔寨首都金边创办梦力雅家私有限公司，并担任这两家公司的董事长。

远赴柬埔寨经营汽车用品

2002年，鲍和平一位在柬埔寨做皮鞋生意的朋友回国探亲，看到鲍和平的生意没有多大起色，就建议他到柬埔寨看看，那里或许有市场。

鲍和平心动了，只身一人前往柬埔寨金边考察市场。在金边考察了1周后，鲍和平发现柬埔寨当地人开的汽车大多比较旧，对汽车配件的需求量比较大，而且当地汽车配件店又很少，价格比国内要高很多。

鲍和平非常兴奋，回国后立即发了喇叭、车内地毯、音响系统等价值20多万元的汽车配件和装饰品到金边。到了金边后，让鲍和平意想不到的事情发生了，这批货中只有大约价值三四万元的货被客户看中。

我已经考察过了，他们可能对货不了解，当中可能存在一些误解。鲍和平说，他就带着翻译亲自上门拜访客户，除了解释，还承诺如果卖不出去，就无条件

退货。很多客户被鲍和平的真诚打动，答应了下来。

这些客户都是第一次接触，互相都不了解，让他们先试卖，我承担着很大的风险。鲍和平说，这样做也是迫不得已，货已经运到金边，退回去损失更大。

安排好了客户和店里的事情后，鲍和平让一个合伙人在金边守店，自己则回国准备第二批货。在第二批货中，鲍和平增加了汽车香水、拉手、方向盘套、防盗器等。

第二批货还没到达，第一批货早已卖完了，我当初的判断是准确的。回忆起当时的情景，鲍和平的心里美滋滋的。他说，很多客户为了尽早拿到货，还经常到店门口等着。从此以后，鲍和平在金边的生意越做越大，发货量也越来越大，并成立了柬埔寨信达汽车用品中心。

如今，柬埔寨信达汽车用品中心销售的汽车用品种类达到100多种，成为金边汽车用品销售龙头企业。

创办柬埔寨梦力雅家私有限公司

鲍和平在柬埔寨生活多年后发现，近几年来，当地人的生活比较稳定，对改善生活条件的呼声较高。鲍和平就找了一个朋友，共同投资200多万元人民币，创办了柬埔寨梦力雅家私有限公司，并租了一个占地2000平方米的厂房，生产高档床铺和沙发。

柬埔寨全国有1300万人，光金边就

有近400万人，对床铺的需求量肯定比较大。就在鲍和平憧憬美好的未来时，第一年就遭遇大幅亏损，给了他当头一棒。

第二年一开始，鲍和平调整经营策略，并深入了解柬埔寨人的睡眠习惯，再据此生产床铺，结果在下半年开始扭亏为盈。

目前，鲍和平的家私公司发展顺利。