

# 唐琼：“打工妹”逆袭记

本报记者 蔡明宣 陈巧玲



春寒料峭，百花争春。伴随着机器的轰鸣声、叉车的搬运声，还有办公室此起彼伏的键盘声，晋江宏展鞋塑有限公司开启了新一年的奋进之旅。

走进该公司总经理唐琼的办公室，只见书桌上还放着几幅尚未干透的毛笔字，上面写着“龙行龘龘”“开春大吉”……“初步统计，我们的订单已经排到了6月份。”唐琼向记者介绍，其中，合作的企业包括 zara、GUESS、斯凯奇、美国沃尔玛等。

从一个月薪只有800元的“打工妹”起步，唐琼凭借坚韧不拔的毅力，逐渐发展出属于自己的工厂，与全球众多企业建立了合作关系，年销售额更是突破亿元大关。三十载的风雨历程，让她深刻体会到了打工、创业、守业的艰辛与挑战。唐琼感慨地说，晋江这座城市不仅给了她创业的舞台，更成为她的第二个家。展望未来，她怀揣着梦想，希望在晋江这片热土上，打造出属于自己的知名品牌，书写更加辉煌的未来篇章。

## “来晋江为了赚更多钱”

1995年，历经多年经济改革的晋江，民营经济蓬勃发展，如日中天。正是这一年，青春正茂的唐琼提着一个简陋的箱子，怀揣着“赚钱梦”，从2000多公里外的四川成都来到晋江。

“那时候，四川工资很低，从早干到晚也只能拿200多元。可晋江不一样，一个月就能挣到800多元。更重要的是，这里还有很多赚大钱的机会。”谈及来晋江的初衷，唐琼感慨万千。

机会总是眷顾那些有准备、敢想敢拼的人。

机缘巧合，唐琼应聘进入晋江一家港商独资的外贸公司，也就是宏展鞋塑的前身。彼时的外贸公司手握大量订单，业务繁忙。作为新人的唐琼，从文员岗位开始，她的工作就是紧密跟进工厂的生产进度，频繁下工厂对接。在高峰期，她甚至要一天跑十多家工厂，熬夜加班成了家常便饭。

“刚入职那几年，公司正处于大发展阶段，外贸订单光鞋子的年需求量就有700多万双，晋江很多工厂都是我们的配套供应商。”回忆起那段时光，唐琼笑称自己就像电视剧《繁花》中的汪小姐，总是忙碌地穿梭于各个工厂之间，接单、下单、验单，一刻也不得闲。

由于当时公司规模尚小，岗位之间的职责分工并不明确。因此，唐琼在担任文员和跟单员的同时，还协助处理公司财务事务。她坦言：“当时的想法很简单，就是趁着年轻多做事、多学本事。只要公司有需要，哪个岗位缺人，我就主动顶上去。”正是这份勤奋和进取精神，让她在日后的职业生涯中取得了卓越的成就。

凭借出色的工作表现和肯干能力，唐琼很快得到了老板的赏识，并逐渐从边缘的“打工妹”晋升为公司的核心管理层，并参与了公司后续的组建工厂、自建厂房等重要项目。

这股要强的劲头一直伴随着唐琼从年轻到现在。如今，事业有成的她依然保持着“以厂为家”的习惯。她把家安在了厂里，每天工作到深夜，只要客户有需要，她随时都能在办公室响应。



## 记者手记

### 让二代在晋江“拼”下去

在晋江创业近30年，唐琼早已融入这座城市。上街买菜，她会用闽南话跟卖菜的阿姨砍价；晋江组织各种公益活动，她会积极参与；晋江周边有名的庙宇，她也会定期去朝拜……

晋江这座城市，给予唐琼机会与机遇，更让她拥有在商海拼搏的胆识与魄力。

晋江人都不排外，遇事肯帮忙。2005年，遭遇全球金融危机，最狼狈的时候，唐琼口袋里只有200多元，是下游材料商、鞋厂等供应商的通力协助，让她渡过难关。

在晋江做生意，良性竞争大于恶性竞争。一个好的商业环境，绝不是温水煮青蛙，而是良性的竞争与政府的正确引导。每个危机来临时，唐琼总能提前预判并带领企业进行变革。

在晋江做生意，要学会先做人。爱拼敢赢、诚实守信、互帮互助、专注实业……唐琼时刻以这些经商之道鞭策自己，也潜移默化地教会儿子，在晋江做生意守信诺很重要。

唐琼与晋江的故事还在继续，因为主角多了一个。她的儿子将继续她的事业，继续在晋江拼下去。

## “选择难走的路反而走得更远”

2000年，全球遭遇经济危机，外贸市场面临前所未有的挑战。外贸订单的争夺变得愈发激烈，不仅外贸公司与外贸公司之间竞争激烈，外贸公司与工贸企业之间的较量也愈发白热化。

回忆起那段日子，唐琼仍然心有余悸。有一次，公司一批货物被禁止出口某国。幸运的是，唐琼凭借多年来积累的外贸人脉，成功将该批鞋子以低价销往全球各地，缓解了公司的燃眉之急。

这次“危机”让唐琼意识到，单一依赖某个国家的市场是极其危险的。她开始思考，围绕不同国家的外贸需求进行战略布局，避免将“所有鸡蛋都放在一个篮子里”。同时，不断下滑的订单利润，也让她看到了单一外贸公司的局限性和发展天花板。她明白，外贸公司想要存活下去，必须建立属于自己的完整外贸链路。

于是，在1997年，唐琼所在的公司开始通过租厂房、组建流水线，探索“工贸一体”的新模式。

这一转型意味着公司要从零开始，涉足原本陌生的领域，包括租厂房、搭建生产线、采购原材料、管理工人、品质把控及物流仓储等。每一个环节，对于打

工出身的唐琼来说，都是一道难以逾越的门槛。但她凭借着一股不服输的劲头，硬是带领团队一一攻克了这些难题。

“别人都说我做事情雷厉风行，事情没有想周全了就开干。可做事情不就是想到了先干起来，再不断完善优化吗？”唐琼说，她就是一个认准事情，就开始较劲想做好的人。

选择难走的路，反而走得更远。

从租厂房到买地盖厂房，唐琼一步步把公司往重资产方向上引。那时候很多同行都不理解唐琼的做法，认为一个外地人，租厂房做点加工生意就可以了，何必赌上所有的资金买地盖厂房。但唐琼有自己的考量，她相信身边的供应商，也相信晋江党委政府及国家政策。“从发展中国订单向欧美国家订单发展，需要有一个品质工厂作为坚强后盾。欧美品牌对工厂品质和生产环境的要求极高，现有租赁的厂房无法满足后续验厂的需求。”唐琼说。

事实证明，唐琼的选择是正确的。当原先的同行还在为品质问题苦苦挣扎时，她的企业已经因为早早地进行供应链的升级而赢得了市场先机。如今，宏展鞋塑的客户遍布全球，包括斯凯奇、沃尔玛、GUESS等知名品牌。

## 再出发选择打造自己的品牌

“多年来，我们的订单稳步提升。目前，企业的订单已经排到6月份。”虽然已过知天命之年，但唐琼觉得这是一个全新的开始。

对于宏展鞋塑的未来，她有了新的思考与布局。

“在晋江30多年了，从来就没有想过要转换赛道或者迁往其他地方发展。要做鞋、要打造品牌，还得在晋江。”唐琼说，尽管曾有声音建议她前往老家成都投资建厂，但经过深思熟虑，她最终决定把更多的资源和精力投入晋江。

对于成都与晋江的建厂成本，唐琼进行了详尽的比较。她发现，成都工业园的制鞋供应链尚不完善，鞋服配套材料的集齐时间要比晋江晚一周。此外，成都的工人工作时间较为随意，难以进行有效管理。再者，成都地处内陆，距离运输港口较远，这无疑增加了出口的隐性成本。

随着企业产能的扩张和数字化发展的需求，唐琼透露，今年公司将对工厂进行空间改造，计划新增一个自动化仓储楼，并

新建一栋七层办公楼。同时，公司还将积极推进工厂的数字化改造，特别是在设计、电脑印花、裁剪等方面，将积极引入智能化设备。

从OEM到ODM，宏展鞋塑不仅积累了全球的客户与订单，还积累了丰富的生产经验。

宏展鞋塑的下一站，便是打造属于自己的品牌。

“我们创业几十年，就想着为下一代打好发展的基础。如今，我儿子留学回来，专注于创意设计领域，对制鞋有着自己的见解。经过深入的讨论，我们决定共同打造品牌，并通过电商渠道在国内外进行销售。”拿着新注册好的公司证件，唐琼颇为欣慰，儿子跟她一样喜欢制鞋、喜欢晋江。如今，在造牌这个新目标上，他们又出奇一致。

作为新晋晋人，唐琼用胆识、诚信、拼劲赢得了属于自己的事业。在传承的问题上，她选择培养二代来继承事业，继续扎根晋江，在制鞋领域不断追求更高质量发展。

# 公益广告

乐享童年·畅想未来  
共筑中国梦

乘梦飞翔，远眺浩瀚的云海  
做自己的未来畅享家