



JINJIANG ECONOMY NEWS

# 晉江經濟報

印尼版  
第12期

http://www.jjjb.com.cn E-mail:jjb419@yahoo.cn

## 洪忠信：成为像陈嘉庚那样“大写的人”

本报记者 施珊妹

完成劲三代企业经营管  
理交棒已6年，劲霸男装董  
事长洪忠信每日依旧忙碌。  
除了企业战略方向的掌舵，  
人们总能在更多的社会事务  
和公益事业中，看到他的身  
影。

“这些发乎于心的行动，  
是我‘人生下半场’的序章，  
每一步都坚实而充满意义。”  
洪忠信说。

胸怀家国、热心慈善，洪  
忠信用身体力行诠释着“正  
心、正念”的公益心，永不  
疲倦地诉说着晋江骄子回报  
故里的桑梓情。

### 一个人一辈子一件事

发轫于晋江这片沃土，劲霸  
的根脉与晋江精神一直紧密  
交织。

1980年7月26日，农历六  
月十五，闽南的一个炎热夏  
日。洪忠信的父亲洪肇明在  
自己46岁生日这天，带着洪  
忠信一起，拆下家中两扇门  
板改造成裁床，制作出劲霸  
男装的第一件茄克。

洪忠信表示，如今，九十  
高龄的父亲常挂在嘴边的一  
句话，“一个人一辈子能把  
一件事情做好就不得了”，  
也成了劲霸的信条。

这些年来，面对各种快钱  
、热钱的诱惑，劲霸始终不  
为所动，而是始终恪守“茄  
克为核心的商务休闲男装”  
的品牌定位，以毫不动摇的  
定力，守住本分，始终如一  
地在实业的海洋中破浪前  
行。

### 坚守与创新

在晋江市政府“品牌立市”  
的号召和指引下，劲霸男装  
在2000年开始正式将自身  
品牌发展方向确定为“茄克  
领先的商务休闲男装”。

当时，洪忠信遭遇的第一个  
难题，就是要将与品牌定位  
冲突的业务做减法。这其中  
最大也是最难的一个，就是  
剥离当时作为企业第二大利  
润来源的经编厂。他为了说  
服家族成员做出这样的抉择  
，花了不少气力。但后来的  
结果无疑证明这个选择是  
对的，剥离后的经编厂专  
注于经编面料领域，如今  
也已经成长为行业的龙头  
企业。而这之后，劲霸又透  
过价格杠杆实现了对低端  
市场的优化，完成了渠道  
的升级。

“伟大事业都基于创新，  
创新决定未来。”洪忠信表  
示，劲霸男装从家庭小作坊  
到规模化、品牌化发展，再  
到以国际化视野构建未来，  
都源起于20多年前的一次  
重大的抉择：在“产品为王”  
的时代，是继续只做好产品  
，还是以产品为基打造品牌  
？

8月13日，中国全国民营  
经济人士理想信念报告会在  
长春召开，



晋江市政协副主席、晋江市  
工商联(总商会)主席(会  
长)、劲霸男装股份有限公司  
董事长洪忠信参加并作主题  
发言。

洪忠信表示，对劲霸而言，  
做品牌就必须对营销系统进  
行结构性变革，因为传统的  
区域差价非但难以核算各个  
区域的销售成本，而且影响  
品牌形象。

因此，2002年，劲霸在闽  
派服装中率先推行了全国统  
一价和零风险加盟。这一着  
险棋，为劲霸的品牌发展奠  
定了坚实的基础，从此心无  
旁骛做品牌，最终成为全  
国商务休闲男装领域的领  
先者。

### 成为“大写的人”

早在2002年，晋江就成  
立了全国首家县级民间慈善  
机构。20多年来，慈善资金  
规模不断扩大，创造了民间  
慈善事业的“晋江速度”和  
集体行善的“晋江现象”。

在这样一个乐善好施、急  
公好义为精神基因的城市  
成长，洪忠信自幼就怀揣  
着一个梦想——成为像陈  
嘉庚那样“大写的人”，思  
谋为公，心怀天下。

2019年，将公司的经营管  
理

权传递给充满创新活力的  
年轻一代，顺利完成了劲霸  
男装三代人的传承接力后，  
洪忠信将更多的精力投身  
于社会事务和公益事业。如  
，近4亿元(人民币，下同)  
捐建英林中心小学及中心幼  
儿园校区建设；联合发起成  
立了‘晋江市英林心公益慈  
善基金会’，以品牌化运营  
，打造可持续发展的公益平  
台新模式，累计接收海内外  
捐款已超过4亿元……

作为中华全国工商业联合  
会执委，洪忠信还参与了乡  
村振兴工作，与云南省鲁  
甸县结对帮扶，捐助当地  
中学图书采购，推动晋江  
产业协会考察联动，探索  
投资助力当地核桃油产业  
发展，通过产业、教育、智  
慧三方面的帮扶，积极赋  
能乡村振兴事业。

除此之外，为培养影响晋  
江未来创新发展生态的新  
生代企业家力量，过去多  
年，受晋江市委、市政府  
委托，洪忠信还担任“领  
航班”“混沌班”的班主  
任，与90位晋江创二代  
就坚守实业、公益责任、  
修身持家、创新创业等方  
面毫无保留地传授和分享。

“这些发乎于心的行动，  
是我‘人生下半场’的序章，  
每一步都坚实而充满意义。”  
洪忠信说。

## 创新谋发展 侨智创未来 第二届中国侨智发展大会晋 江专场对接会暨侨界新生代 创新创业分享会举行

本报讯(记者 李玲玲)近日，  
第二届中国侨智发展大会晋  
江专场对接会暨侨界新生代  
创新创业分享会举行。

此次活动聚焦更好地搭建  
海外人才、侨商侨企及侨  
界新生代与福建的互动交  
流平台，坚持“走出去+引  
进来”双向赋能，促进人  
才链、创新链、产业链贯通  
融合，邀请了近20个国家  
(地区)的80名海外高层  
人才和62个国家(地区)的  
300多名海外社团领袖、  
侨商、客商代表参加，与  
晋江600多个企事业单位、  
创投机构等进行对接洽  
谈。其间，代表们还分10  
组考察了晋江重点园区、  
平台及企业等。

## 海外乡贤、侨商 助推“晋品出海”



本报讯(记者 王远芳 张晋  
福 董严军)“这次，我不仅  
带了国外客商，还带了订单  
一起回来。”近日，第二  
届中国侨智发展大会晋江  
专场对接会暨侨界新生代  
创新创业分享会上，意大利  
福建总商会执行会长李云  
鹏一见到记者就表明了自己  
的“诚意”。他所创办的企  
业在意大利、孟加拉国、  
印度等国家设立了生产、  
销售公司，一年的采购量  
达到7000万美元。他希  
望通过此次大会采购一些  
鞋材、鞋机产品。

李云鹏是晋江陈埭人，2003  
年前往意大利，四年后返  
回晋江，成立一家进出口  
公司。“我之所以回乡创  
立企业，是因为晋江产业  
优势明显，特别是纺织服  
装、鞋业、装备制造、建  
材陶瓷、食品饮料等制造  
业品牌众多，产业集群不  
断壮大、供应链不断完  
善。我可以对接产业端，  
利用国际国内两个市场  
的双向优势及需求，开拓  
国际市场的销售终端，打  
造设计、订单、生产、采  
购、销售一体化平台。”

在美国从事木地板行业  
20多年的美国晋江联合  
会会长林建良将目光聚焦  
到了建材产品。接下来的  
两天里，他将考察磁灶、  
内坑的相关企业，希望将  
家乡的产品销售到美国。

澳大利亚墨尔本晋江同  
乡会会长庄培芬表示，在  
澳大利亚，智能家居产品  
非常受欢迎，她希望通过  
此次大会对接到这方面的  
资源。

值得一提的是，本次大  
会上，“世界晋江商贸”  
小程序助推了海内外资源  
的对接。罗马尼亚大西  
洋物流(进出口)有限公  
司总裁王正平在“世界晋  
江商贸”小程序上发布  
了一条需求，很快便在晋  
江找到了实现产品“轻重  
搭配”的两家客户——一  
家经营石材、一家经营鞋  
类。对此，晋江锦华石  
业总经理林承良表示，“  
‘世界晋江商贸’小程序  
可以链接海内外的供应  
商、销售商，实现信息互  
通、资源共享，为晋江  
中小企业‘走出去’提供  
了很大的便利。”