

洪作南

用超前眼光引领“睛彩视界”

■记者 陈丹丹

“圈内不识洪作南，经销眼镜也枉然。”这并非一句戏言，而是在中国眼镜行业中流传甚广的“行话”。寥寥数语，勾勒出这位瑞安马屿人在中国眼镜行业中的地位。

洪作南，新天鸿光学有限公司董事长，也是江苏丹阳眼镜行业的领军人物之一。作为国内最大的光学镜片经销商之一，他专注品质，即使当时行业缺乏监管、消费者缺乏认知，也不降低标准；他眼光长远，“敢饮头啖汤”，将树脂镜片引进丹阳，引发跟风热潮；他不走寻常路，在代理商因价格高拒推他的产品时，从零售商入手，实行“厂店直供”，从而打下国内镜片市场的大片江山。业内同行这样评价他：“永远走在业界的前面，用超前眼光引领行业潮流。”

敢饮“头啖汤” 泥板房里闯出“眼镜侠商”

洪作南出生于瑞安马屿一个经销眼镜的世家，父亲洪金法是江苏丹阳眼镜行业的奠基元老之一，姐姐、哥哥及堂兄等亲属在国内眼镜行业都属业界佼佼者。在洪作南的记忆里，童年是在伴随着镜片打磨“滋滋”声中度过的。

1991年，20岁的洪作南背上行囊，循着父辈的足迹，北上丹阳。当时的丹阳眼镜市场，远非今日到处是高楼林立的“国际眼镜城”模样。父亲经营的眼镜门市部，是市场里一间简陋的泥坯房，层高仅3米，面积不过20平方米。这方寸之地，是眼镜销售柜台，是仓库，也是他们一家人的栖身之所。

从父亲那里，洪作南学习到了老一辈瑞商不怕吃苦、执着奋斗的精神。后来，这间泥板房又成了洪作南夫妇的“婚房”。眼镜门市部里的沙发，白天接待客人，晚上是小夫妻的“窝”。这样的“婚房”，冬天尚可忍受，到了夏天，室内如蒸笼，像进了“闷罐”。

对于早期的创业生活，洪作南视之为刻骨铭心的历练，更是人生的宝贵财富。

后来，父亲将生意分给了两兄弟，洪作南分到了一批价值50万元的眼镜片，踏上了自己的创业步伐。“当时父亲让我单飞，第一个感受是惶恐，第二个感受是压力大。”至今，洪作南对此的记忆还十分清晰。不过这份不安没有延续多久，凭借父亲留给他的人脉及平时他豪爽的性格，洪作南扩大、维护了不少新老客户。在此期间，洪作南贷款200万元，注册了江苏东海眼镜有限公司，并推出了“自然”牌镜片等，很快便

在行内有了一定的知名度。打出自己的品牌，这在当时的眼镜批发商中可不多见。那一年，他就净赚100多万元。

1997年，树脂镜片在中国刚刚起步，只有一家上海公司有少量出售。成本高、风险大，国内绝大多数眼镜批发商不敢想、也不敢碰“树脂镜片”。此时，踏上自主创业第三个年头的洪作南，却不再满足玻璃镜片的批发出售，将目光落到树脂镜片的未来广阔市场前景上。

“很多人劝我不要冒进，而我坚持了自己的选择。”通过朋友的牵线搭桥，洪作南大胆引进100多副价值8万多元的树脂镜片。这批树脂镜片半个月就销售一空，利润整整翻了一倍。

这次“敢饮头啖汤”的经历，是洪作南事业的关键转折点，让他成为将树脂镜片潮流引入丹阳的“第一人”。而随着树脂镜片市场被点燃，“混乱”也随之

而来。1998年，大量质量参差不齐的树脂镜片涌入，严重冲击了正规产品市场。洪作南没有陷入低价竞争的泥潭，而是在上海注册了上海天鸿光学有限公司，推出了“保视莱”品牌，用更高的品质和标准，赢得了零售商和消费者的信任。

此后，他步步为营：2003年，在丹阳自建树脂镜片生产基地，实现从贸易向工贸一体化转型；2009年，与日本光学巨头豪雅合资成立苏州奥智美光学，进军高端渐进多焦点镜片市场；2012年，与世界领先的视光企业法国依视路集团合资成立“新天鸿光学有限公司”；2022年，新天鸿光学成为中国航天·太空创想镜片行业官方合作伙伴……

每一次抉择，都看似冒险，实则建立在对行业趋势的深刻洞察之上。洪作南说：“冒险不是瞎闯，是看准了方向，先行一步，看到更广阔的天空。”



新天鸿光学有限公司

“笨功夫”里炼真金 真诚是永不褪色的名片

20世纪90年代，国内眼镜行业在经过激烈的价格战之后，进入了口碑决定购买力的时代。洪作南始终坚持父亲的教诲：“我们要做好的镜片，这不仅是对消费者负责，更是对自己负责。”

洪作南将这种“笨功夫”当作经商之道，始终对产品质量要求很高，达不到他指定标准的产品绝不会卖给客户。在他的坚持下，旗下产品的质量水准远高于国家标准，甚至超越了部分跨国大企业的国际水平。慢慢地，眼镜行业内形成一个共识：只要打上“洪作南”名字的产品，必属精品。

“企业能做大做强，靠的就是品

质。”洪作南总是说，产品质量是企业的生存与发展基础，如果质量跟不上，企业便成了无源之水、无本之木。正是基于对产品质量的执着追求，很多人宁愿花高价也要购买他的产品，甚至一些国外采购商也专门请他帮忙把控在中国采购的镜片品质。

创业路上，他还一直坚守着“朋友比生意更重要”的优良传统，使得他积累了广泛的人脉关系，朋友遍布全国各地。

1997年，洪作南的老乡小任曾在湖北沙市眼镜店做帮工，后来打算独自开店，因资金不足无力筹集货源，小任试着通过别人介绍找上了洪作南请

求帮助。洪作南并未因他的贸然行为而怀疑对方，而是二话不说就发给他价值3万元的货品，没有收取任何定金及抵押物。小任在他的帮助下，很快就在湖北站住了脚跟，成为湖北最大的眼镜零售商之一。

类似的故事不胜枚举。许多早期受过他帮助的年轻人，后来都成长为各地眼镜市场的中坚力量。他们用长久的合作来回报这份“雪中送炭”的情义，让洪作南的人脉网络在全国各地开枝散叶，成为他商业版图最稳固的基石，让新天鸿光学成为名副其实的行业巨头。

强强联手 国际“朋友圈”里找话语权

走进新天鸿光学的产品陈列室，仿佛进入一个眼镜品牌的“大本营”，旗下皇玉至尊、华斯度、保视莱、佐木太子、采迪、墨幻、贝悦、贝悦星焦点等20多个知名自主品牌琳琅满目，定位清晰，共同构筑起覆盖不同消费层级的品牌矩阵。

洪作南深知，在全球化浪潮中，单打独斗难以行稳致远。因此，他的商业版图持续拓展，与日本豪雅、法国依视路、以色列莎美尔(Shamir)、美国全视线(Transitions)展开深度合作……国际“朋友圈”星光熠熠。

“这些光学领域的国际巨头选择与我们合作，绝不是偶然。”洪作南分析道，“他们看重的是我们在中国市场扎实的‘内功’。”

“口碑方面，由于坚持‘专注品质，让利客户，惠及群众’，我们的产品，消费者用着放心，客户拿货安心，业内口碑自然上去了。”洪作南介绍，他们的产品从生产到出厂都有严格把关，力求实现“零退货率”。

在渠道布局上，新天鸿光学走出一条“特立独行”之路。与多数企业不同，他们从“直供零售店”起步。创业初期，因坚持高品质导致成本偏高，代理商利润空间有限，许多代理商不愿接货。然而，市场的选择给出了答案——零售店认可他们的产品，消费者也持续回购。“后来代理商又主动找上门来了。”洪作南笑道，这反而拓宽了销售渠道，形成了高效扁平的渠道模式：每区域仅设一名代理，避免内部竞争，确保渠道畅通。

此外，品牌是战略定位。洪作南很早就实施多品牌战略，但核心都锚定在“中端市场”。这一定位，既填补了市场空白，又避免了与国际巨头直接竞争，反而形成了互补共赢的局面。

“合作不是依赖，是学习、消化、再创新。”洪作南说，通过合作，新天鸿光学提升了技术研发能力，优化了生产流程，拓宽了国际视野。同时，他也将对中国市场的深刻理解和渠道优势赋能给合作伙伴，帮助其产品更好地本土化。这种双向赋能、互利共赢的模式，在无形中提升了中国眼镜制造在国际产业链中的话语权。他用行动证明，中国的企业可以通过苦练内功，赢得与国际巨头平等合作、共同发展的机会。



【人物名片】

洪作南，1971年出生，瑞安马屿人，中共党员，丹阳市政协委员，现任丹阳市眼镜商会会长、镇江工商联执委、丹阳市工商联执委、丹阳经开区商会副会长、上海眼镜协会副会长，新天鸿光学有限公司董事长。他深耕眼镜行业三十多年，坚守“品质领先、诚信经营、服务至上”的初心，在实现自身发展的同时，不忘推动行业共同进步，获得了“改革开放40年中国眼镜先锋人物”“全国优秀温州商会会长”“镇江市商业联合会先进个人”“丹阳市工商联先进执委”“非凡杰出领袖大奖”等诸多荣誉。



扫一扫，看详情

多职在肩 情系桑梓扛起瑞商新担当

除了企业家的身份，洪作南还有多个沉甸甸的头衔：丹阳市眼镜商会会长、丹阳经开区商会副会长、上海眼镜协会副会长、丹阳温州商会终身名誉会长……对他而言，这些头衔不仅是荣誉，更是责任。

“过去我们瑞商靠‘敢为人先、吃苦耐劳’闯出一片天。新时代，这份精神要加上‘创新驱动、责任担当’。”洪作南提出，商会要成为“学习型组织”“服务型平台”。他牵头组织会员企业赴广州、上海、厦门等地考察，学习电商营销、智能制造、品牌设计等新知识；邀请财税、法律专家举办讲座，帮助企业规范管理、规避风险；更积极穿针引线，促进会员企业间的业务合作与资源整合。

在他的推动下，商会凝聚力显著增强。面对传统营销模式的冲击，商会集体组织会员企业参加国内外各大眼镜展，协同开拓市场。面对融资难题，信誉良好的会员企业互帮互助，共渡难关。

“做人要为自己担当，做企业要为员工担当，当会长必须为温商群体、为社会担当。”洪作南是这样说的，也是这样做的。他带头并号召会员积极投身公益。近年来，商会会员各类捐款超过400万元，用于助学、扶贫、赈灾等。洪作南个人更是长期资助家乡马屿的教

育和基建项目。“在外打拼越久，对家乡的思念就越浓。看到别人把城市建得那么美，我们也想为老家出份力。”最让他魂牵梦萦的，还是家乡的发展。2014年，他联合两位在江苏温商，共同投资了瑞安马屿的“瑞仕家庭”项目。“希望家乡的父老乡亲也能住上好房子，享受好的环境。”洪作南说。

他的故事，是马屿眼镜人在时代变迁中坚持创业、不断创新、勇担责任的一个缩影。在他的引领下，新天鸿光学继续朝着“打造世界级光学企业”的愿景迈进，而他本人，依然怀着那颗“让更多人拥有清晰舒适视觉”的初心，行走在“睛彩视界”的最前沿。



洪作南带队开展“夏日送清凉”慰问活动



新天鸿光学当选为全国眼健康行业产教融合共同体常务副理事长单位