

袁仲雪



## 轮胎大王

### 一年进账260亿元

市值260亿元体量的轮胎巨头，利润飞轮在高速运转。日前，赛轮轮胎公告称，1~6月的净利超过21.2亿元，同比增长一倍多，三年来大体增长3倍，其市值也稳定在400亿元。

赛轮的实控人袁仲雪，年近古稀，是一名学者，身兼国家橡胶与轮胎工程技术研究中心主任、青岛科技大学教授，现淡出日常运营，担任公司名誉董事长、董事。

据胡润全球富豪榜，袁仲雪及其子袁嵩，以95亿元的财富为青岛首富。其家族控制的赛轮轮胎，过去数年快速增长，成为国产轮胎厂商中的翘楚。

#### 技术立身

赛轮崛起有着技术的强力加持。赛轮代表作品之一“液体黄金轮胎”，首创了化学炼胶技术，改变传统橡胶与填料物理干法混炼方式。

据测试，使用液体黄金轮胎，燃油车百公里油耗可降低8%，节油约0.6L；电动车百公里节电12%，耐磨性相比普通轮胎可以增强20%至30%……

“一般来讲，滚动阻力低了，就不耐磨，耐磨了以后就刹不住车，因为它太硬了。”袁仲雪解释道，而液体黄金轮胎耐磨，且能刹住车，滚动阻力还低。

目前，赛轮的液体黄金轮胎，已用于卡客车、燃油乘用车及电动汽车等多个系列，为一汽、比亚迪、吉利、中国重汽等整车企业批量提供，帮助配套车型实现更好性能。

2023年，液体黄金轮胎助力三一一款电动重卡实现一次充电行驶800公里以上，打破了电动卡车（半挂式）单次充电行驶最远距离的全球纪录。目前，旗下特种胎品牌迈驰（MAXAM），已成为卡特彼勒、徐工集团等优质供应商。

据披露，2023年，其非公路轮胎设计产能合计26万吨，其中青岛工厂6万吨、潍坊工厂10万吨、越南工厂10万吨。

年报显示，去年轮胎产品创下255.6亿元营收，毛利率为27.84%，在传统制造业领域，这是个值得羡慕的数据。

#### 加码海外

出海是袁仲雪下的另一盘好棋。2013年，赛轮在越南的首个海外轮胎制造基地投产，两年后就开始盈利。随后，中国轮胎产品遭遇贸易壁垒，走出国门的赛轮则躲过一劫。

现在，赛轮越南已成为袁手中的主要盈利来源。2023年，赛轮越南营收达72.3亿元，占比为27.85%，净利润接近16亿元，占到净利的1/2。

在海外布局时，袁仲雪也很重视团队的本土化。据介绍，越南工厂（含合资工厂）共有员工7000多名，现在中方人员常驻员工约100人，所有的中层管理者均为越方员工。

目前，袁仲雪在不断加码海外赛道，扩张销售网络。赛轮已覆盖北美、欧洲、东南亚和非洲等180多个国家和地区，与多家大型经销商结成战略合作关系，甚至

控股收购了北美一体化销售商马集团。

2023年，赛轮先后在柬埔寨、墨西哥，投资建设半钢子午线轮胎项目。今年，赛轮又在柬埔寨追加投资，增加600万条半钢子午线轮胎年产能，且在印度尼西亚投建年产360万条子午线轮胎与3.7万吨非公路轮胎项目。

袁仲雪团队的多数产品，供应海外，去年外销收入达到192.6亿元，占比约3/4，毛利高达30%左右，成为利润主力军。

#### 脱胎高校

在橡胶与轮胎领域，袁仲雪是一个传奇，他一手打造了两家上市公司。

20世纪末，袁仲雪在学校负责产学研转化，萌生了创业的念头，“用市场的手来操作学校里边的科研项目。”

2000年，依托青岛科技大学，袁仲雪先着手创立青岛软控股份，集中在橡胶机械领域，并于2006年在深交所上市，现年营收超过50亿元，橡胶机械规模位居世界前三。现在，袁仲雪虽已退出公司管理层，但仍是软控的实际控制人。

2002年，袁仲雪又创立青岛赛轮子午线轮胎信息化生产示范基地，进入轮胎成品领域，即为赛轮的前身，成就更大。据悉，赛轮已跻身2024年全球最具价值轮胎品牌10强，与米其林、固特异等同在榜单中。

数据显示，袁仲雪个人控制着赛轮23.11%的股权。袁仲雪格外重视研发，去年投入高达8.4亿元，同比增长35%，拥有的授权专利高达1700余件。

2022年底，袁仲雪辞任董事长，交棒给刘燕华，他只保留董事一职。

袁仲雪治下的赛轮系，在新技术领域多有试水。2020年，其团队发布“橡链云”平台，这是全球首个真正投入使用的橡胶工业互联网。

在制造端，“橡链云”可大大缩短设备安装调试周期，实现远程设备诊断维修，全球所有工厂“一套系统、一套数据、一张报表”；对于野外矿区车主和商业运输车队，可提供胎温、胎压、行驶轨迹的实时服务。

2023年8月，赛轮赶上了大语言模型的热潮，发布“橡链云聊-EcoRubberChat”，能与客户进行智能交互，提供全面、专业的行业知识问答。

践行“做一条好轮胎”理念，赛轮和袁仲雪，稳坐国产轮胎第一梯队。

据东方财富

马建荣



## 代工服装

### 挣到400亿元身家

宁波富商马建荣，今年生意大好。他手握耐克、优衣库等大牌的代工业务，其实控的申洲国际，1~6月营收约130亿元，净利润30亿元，大涨近四成，创下新高。

今年国庆前后，申洲国际的市值，一度重返千亿港元。马本人以超400亿元身家，位列胡润“2024全球富豪榜”。

马建荣将业绩增长，归因于整体产能利用率的提升和海外新工厂的规模扩大，效率持续提升。

值得注意的是，马在海外布局了充足的产能，海外的资产占比已经过半。

#### 加码海外

“（申洲）转向东南亚已经很多年了。”一位外资运动品牌从业者表示，节省成本是很大的考虑，“在不同市场都有供应商，可以缩短产品交付周期。”

以柬埔寨为例，根据当地最新规定，制衣、制鞋、旅行用品行业工人，最低薪资为每月208美元。而一位柬埔寨华人则称，208美元是最低标准，加上补贴和加班费后，通常月薪为300~400美元，旺季则高达500美元。相比之下，国内的人力成本至少翻倍。

东南亚成为代工厂降本的好选择，又不只于此。“就鞋服来说，中国供应链的效率和质量是全球第一的。”申洲国际的一名国内客户称，把部分出口的供应链设置在海外，可规避风险。

对马建荣来说，要吃好代工的饭，势必端好海外的碗。今年7月底，他做了一次人事调整，执行董事黄关林、马仁和皆被任命为总裁兼联席CEO，前者负责运营业务，后者负责海外拓展。

根据公告，黄关林是申洲国际董事长马建荣的妹夫，拥有超过36年的纺织行业经验。他于1989年加入申洲，2005年4月以来担任总经理，负责销售及生产经营。

马仁和是马建荣的堂兄，在纺织业拥有逾47年经验，2002年5月以来担任申洲副总经理。

#### 订单增多

2023年，欧美运动类产品需求下跌，马建荣的代工收入同比下跌一成。

今年，客户们的生意逐渐恢复，其接到的订单变多了。上半年，他的传统大客户中，优衣库订单收入增长三成达34亿元，阿迪达斯订单收入增长超两成达23.3亿元。只有耐克的订单收入下滑6.5%，为32.4亿元。

马建荣在新客户的开发上，势头强劲。中信建投预计，其新客户中，安踏、李宁、特步的营收保持双位数增长，合计占比11.2%。2022年开始合作的Lululemon，增长约6成。

今年上半年，马建荣还签下了新客户Lacoste（法国鳄鱼）。

马建荣很早就把代工产业转移到东南亚。2005年在柬埔寨的第一家工厂投产，2013年至2019年，又陆续在越南和柬埔寨设厂。目前，申洲在全球拥有约

10万名员工。其中，柬埔寨员工约18000人，还有一个预计约1.2万工人的新工厂正在建设，预计到2025年局部投产。7月，马建荣又出资5000万美元，收购了越南的新工厂，预计可将原有面料产能由每天400吨提升至600吨。

“有意于海外选择新的国家进行产业布局。”马建荣在半年报透露。印尼或将成为下一站，目前正在选址磋商中。

去年，申洲国际海外工厂的成衣产出占比达到53%，海外员工数量占比上升到57%。截至6月，马建荣的非流动资产约130亿元，越南和柬埔寨的资产总计达67.73亿元，占比过半。

“这并非‘搬家’，而是加快转型，汰劣存优。”马建荣专门否认过搬离传言。

#### 一枝独秀

与印象中的低端、薄利不同，马建荣的代工厂，毛利率和净利率分别超过了29%和19%。而耐克自身的净利率不到10%。

一家代工厂的盈利能力，超过了品牌方，这与申洲国际的商业模式有关。

申洲国际由马建荣的父亲于1988年创立，业务不局限在利润微薄的纯代工（OEM），而是纵向做“一条龙”的ODM服务。

公司打通了从一根棉纱到一件成衣的全产业链，自己织造面料、染整、印绣、剪裁缝制成衣，一手抓品质，一手抓效率。

“优秀的供应商会和我们共创，从设计到面料，双方合作，会得到更高的溢价。”一位国内品牌客户表示。比如，耐克针织跑鞋的Flyknit材料，优衣库知名的AIRISM面料，都是品牌与申洲国际共同研发的。

服装行业具有明显的季节性特征，订单规模上来后，交货时间越短，越受大品牌青睐。国际服装OEM企业的交货期参考标准为30天，而申洲宁波工厂最快可以15天交付，比国际标准快了一倍。

2005年以来，马建荣将半数利润用于引进和研发设备，投资数十亿元对生产线进行数智化改造，简化员工的操作流程。

今年以来，马建荣还启动了两批“青苗计划”，选拔高等院校优秀人才，促进自动化、数智化在产业链中的应用。

“国内的生产管理相对成熟，在海外，一般工人在当地招募，管理层由集团外派，更需要高精尖人才。”上述品牌方表示。

在服装代工领域挣到高利润，这位宁波富商，形象证明了专业的力量。

据21世纪商业评论