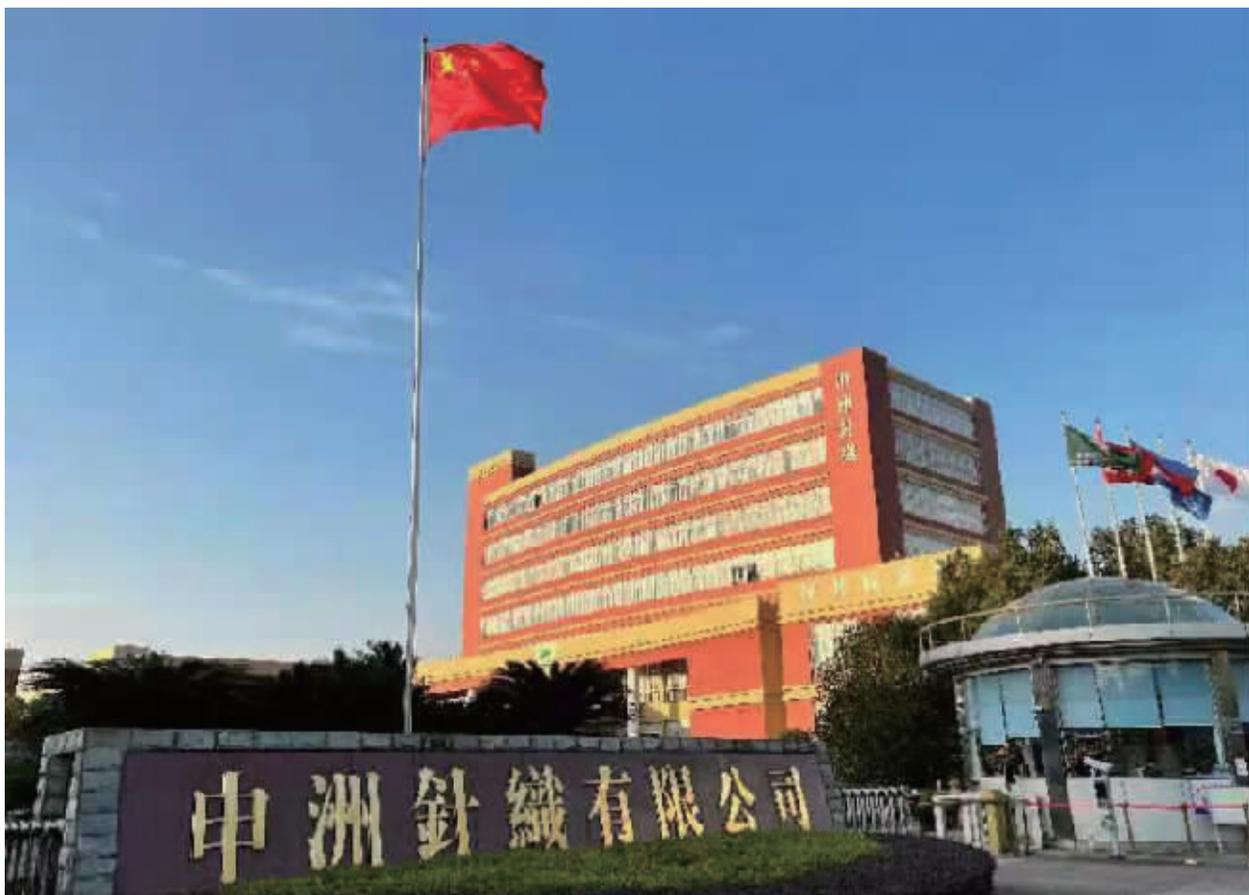




马建荣（左）畅谈申洲发展史。



马建荣：红海市场锤炼出崛起神话

记者 史旻



核心提示

产业升级的真正含义，更多在于站稳产业链上的高附加值环节。2020年，申洲国际集团控股有限公司（以下简称申洲）的成衣产能达4.4亿件，营收230亿元，在全球同业上市公司中规模最大。它的赢利水平更是远超同行，净利率高达22%。

从30年前一家负债300万元的针织厂起步，成长为引领全球纺织制造业发展方向的千亿级企业，马建荣带领申洲锤炼出红海市场的一个崛起神话。

1

来时路：宁波与上海没法比，但在这里我们同样大有可为

1988年，上世纪的黄金10年即将开启。也是这一年，马建荣随父亲、曾任上海针织二十厂技术副厂长兼余杭临平针织厂副厂长的马宝兴来宁波北仑塘湾工业区创业。

当时的北仑单独建区不久，为解决本地就业，区政府和上海针织二十厂、澳大利亚侨胞合资建了一家针织厂（申洲的前身）。马宝兴作为引进人才担任副总经理。13岁就从学徒起步进入纺织行业、一路跟着父亲学习的马建荣，也已成长为可以独当一面的技术行家。一家人来到北仑，准备大展鸿图。

但三方合资筹建的针织厂背负了300多万元债务，拮据得连围墙都打不起，更不要谈先进的制造设备。

“我父亲从底层工人干到副厂长，是个很务实的人。政府也全力支持我父亲的工作。他常对我说，这是个做事的地方，虽然现在条件与上海没法比，但我们将来一定能成事。”马建荣回忆道。

只有铆足劲干，才能对得起宁波这座城市的信任和包容，父子俩万里之行的第一步，就是要解决当时最紧迫的资金问题。

国内低端针织市场饱和，他们瞄准了对质量要求更高的日本婴儿成衣代工业务。对接客户时，父子

俩提出了一个要求：订单量可以不大，但希望能提前拿到信用证。有了这些信用证，申洲就有望获得银行贷款，走出资金困境。

马建荣父子从上海引进一批纺织技术人员，北仑区则支持了一批宁波大学的委培生。基础人才也有了。

就这样，靠着一张张小订单的积累，一位位工人的手把手培训，申洲蹒跚起步。

可让人想不到的是，1991年，申洲第一批出口到日本的婴儿服，面料颜色牢度出现问题，涉及货值超200万元。这对于刚起步的申洲来说，无疑于灭顶之灾。

“当时也曾想扯皮、搪塞，但我父亲说了一句话，让大家记到现在：企业的诚信是金钱不能衡量的。没有钱我们可以再想办法，如果没有了诚信，公司就彻底完了。”马建荣说道。

最终，马建荣联系客户把产品退回了国内，当着全厂工人的面将这批货物付之一炬。申洲用行动让所有员工知道，如果不注重质量，申洲走不了多远。

一把火，为申洲烧出了涅槃之路。在马建荣和父亲共同努力下，1992年，仅短短2年时间，申洲就扭转了亏损局面。而“质量第一，诚信第一”则成为申洲的企业文化。