

# A股“宁波军团”首现“兄弟公司”

## 还有这些“亲兄弟”齐上市……

“打虎亲兄弟，上阵父子兵！”3月8日，一彬科技(001278.SZ)正式亮相深交所主板。A股市场“宁波军团”由此出现了第一对“兄弟公司”——2020年9月，长华集团(原长华股份)在上交所主板上市，其实际控制人王长士是一彬科技创始人王建华的胞兄。

在国内，兄弟同在家族企业的俯拾皆是，但兄弟各自创业并齐聚A股市场的并不多见。然而，在民营经济发达的宁波，这似乎成了一道独特的风景。

除了慈溪的这对王氏兄弟齐聚A股市场外，余姚也即将产生一对A股“兄弟公司”——大叶股份(实控人叶晓波)已于2020年9月在深交所创业板上市；大叶工业(实控人叶晓东)目前已完成上交所主板注册制IPO平移。此外，还有A股宁波华翔的周晓峰和港股华众车系的周敏峰兄弟；A股公牛集团的阮立平、阮学平兄弟……



1

## 兄弟分立创造A股“双子星”

慈溪周巷是浙东民营经济发展最早、最快的制造业重镇之一。

上世纪90年代，中国汽车产业蓬勃兴起。在周巷镇经营机械配件厂多年的“老厂长”王定孝，瞄准汽车零部件生产，并创立了浙江长华(长华股份前身)。创业之初，王家父子共同经营。王建华与其兄弟王长士在沿袭父辈选择的同时，开始探索新的方向。随着浙江长华业务规模不断扩大，王氏兄弟在业务发展方向、经营理念等方面出现分歧。

2006年经协商，王长士、王建华兄弟决定，对浙江长华进行分立。分立后存续的浙江长华承接汽车紧固件的资产及业务，由王长士经营。同时派生设立宁波长华，承接汽车装饰件的资产及业务，由王建华经营。在后续实际转让过程中，王建华、王长士分别将浙江长华、宁波长华各10%的股权留予王长士之子王庆及王建华之子王彬宇。

“我非常看好与舒适度、轻量化

密切相关的汽车内外饰细分领域的发展前景。就像慈溪很多做出口的小家庭一样，你做吹风机，我就做电风扇。汽车行业企业也是各走各的路。如果同质化竞争比较严重，大家都赚不到钱，所以要尽量错开。”创立一彬科技时，王建华踌躇满志。

此后，王氏兄弟在各自领域撸起袖子加油干。

2020年9月，长华集团(原长华股份)在上交所主板上市。经过多年发展，该公司形成以紧固件、冲焊件为核心的两大产品体系，并作为一级供应商向国内主要乘用车制造商供应汽车零部件产品，与东风本田、一汽大众、上汽通用、上汽大众、广汽本田等国内主要合资品牌及自主品牌建立了稳定的合作关系。目前，长华集团市值达53亿元。

而一彬科技自成立以来专注于乘用车市场的零部件配套领域，覆盖传统燃油车和新能源汽车上百个车系，主要产品包括汽车塑料件及金属

一彬科技登陆深交所主板。受访者供图



2

## 宁波军团还有这些“兄弟兵”

除了慈溪的王氏兄弟，A股“宁波军团”还将迎来一对“兄弟公司”——余姚的叶晓波、叶晓东兄弟分别执掌的大叶股份(宁波大叶园林设备股份有限公司)、大叶工业(宁波大叶园林工业股份有限公司)。其中，大叶股份(300879)已于2020年9月1日在深交所创业板上市。而在去年3月，大叶工业IPO也已成功过会。上周，大叶工业已完成注册制IPO平移。这意味着，大叶工业离沪市主板上市也仅一步之遥。

宁波汽车零部件领域的“常青树”周辞美缔造的华翔集团，也创造了资本市场“双星闪耀”的奇迹——2005年，宁波华翔电子股份有限公司在深交所挂牌上市；2012年，由华翔电子拆分出的华众车载在香港上市。

如今，华翔集团旗下的两家上市公司分别由周辞美的两个儿子掌舵。其中，A股宁波华翔由弟弟周晓峰接任“掌门人”；港股华众车载则由哥哥周敏峰执掌。

周晓峰与其兄周敏峰都从基层

干起——周敏峰从模具组开始做，周晓峰则从销售岗开始干。周辞美对两个儿子曾做过这样的评价：“我的大儿子周敏峰‘步步为营’，注重模具开发运用，技术力量好。我的小儿子周晓峰‘处处留情’，喜欢与外国人合作，用外国人的资金、技术与品牌成长起来。”

周辞美坚持无为而有治。两个儿子各管一摊、各自决策、各自负责；旗下各子公司围绕汽车零部件主业，坚持差异化、互补性发展，既避免了同质竞争，又实现了优势互补。

“华翔的内部相对比较民主，他们不一定要服从我，我也不一定迁就他们，大家按照经济规律去经营企业，有不同意见就让时间去验证。”周辞美在谈论家族企业管理时曾这样说。

当然，在宁波上市公司中，齐心协力共同经营的兄弟就更多了。比如，中国“插座一哥”公牛集团，就是由慈溪的阮立平、阮学平兄弟联手打造的。目前，公牛集团市值近千亿元。

为什么宁波会出现如此多“同

根同源”的上市公司？

首先，得益于宁波拥有雄厚的制造业产业基础和发达的民营经济。尤其是全国百强县余姚、慈溪地区，自上世纪90年代以来，家族企业遍地开花，兄弟同行、抱团创业的现象比比皆是。

其次，得益于敢闯敢干、善于创新的企业家精神。宁波企业家素有“敢为人先”的胆识与远见。就像王建华在创立一彬科技时笃信的那样，即便在同一赛道也要另辟蹊径。如今，宁波仅在汽车零部件领域就有A股上市公司30多家。这也是宁波能成为全国制造业单项冠军第一城和专精特新“小巨人”第四城的原因。

第三，得益于资本市场的助力。近年来，随着我国资本市场蓬勃发展，多元化上市机制让宁波企业如鱼得水——企业拆分上市、兼并重组，以及“兄弟公司”驰骋资本市场的现象越来越多。

“企业是棵树，根粗壮了，自然会开枝散叶。”周辞美曾这样形容旗下子公司。

记者 史曼

# 宁波家电及3C产业如何抢抓机遇再上一层楼？

智能家电产业一直是宁波传统优势产业之一，慈溪、余姚更是与广东顺德、山东青岛并称为中国三大小家电之都。但由于对外贸易形势错综复杂，加上国内需求不足，去年以来，我国家电业发展情况不容乐观。

由中国机电产品进出口商会、宁波市国际贸易投资发展有限公司、中国慧聪拿货商城集团主办，宁波慧聪展览有限责任公司承办的2023中国(宁波)国际电子消费品及家用电器博览会(以下简称宁波电子消费展)于2月27日在宁波国际会展中心举行。

这是疫情高峰后宁波首场大规模会展活动，也是今年首场重要的专业性贸易展会，对宁波电子消费品、家电行业企业拓市场、抢订单都有深远意义。

借这个机会，全球甬商总会、宁波日报报业集团、市社科院策划组织了一场12A茶座财经沙龙，请来全国各地的企业代表，与行业主管部门一道聊聊“宁波家电及3C产业如何抢抓机遇再上一层楼”。



- 甬商总会官方发布
- 宁波国际会议展览中心有限公司副总经理 任漫远
  - 慧聪拿货商城董事总经理 刘治国
  - 四川科迈斯电气有限公司副总经理 柯振松
  - 宁波泊人艾电子有限公司总经理 阮松杰
  - 宁波中科院应用技术研究院宁波人工智能产业研究院 徐雪玲
  - 宁波市社科院经济研究所所长 张巧玲
  - 宁波市社科院信息研究所 刘舟群
  - 宁波市社科院经济研究所 徐财灵
  - 宁波市经信局消费品工业处副处长 徐财灵

- 与会嘉宾合影。

1

## 行业发展面临挑战

“去年以来，宁波智能家电产业发展基本平稳，但面临的内外压力较大。”徐财灵介绍，去年，宁波智能家电产业规模以上企业共632家，较去年增长74家；智能家电实现规模以上工业总产值1264.5亿元，同比下降6.39%。规模以上工业增加值216.7亿元，同比下降11.1%。出口交货值575.8亿元，同比下滑10.1%。营业收入1205.96亿元，同比下降4.6%。大优强企业基本同比增长，外贸型企业基本持平。

2022年底，在宁波智能家电企业中，年工业产值超亿元的有211家，占全部家电规模以上企业数的33.4%，较去年下降6个百分点，企业主体实力有所减弱。奥克斯、方太、公牛、德业等16家龙头企业入围全市“大优强”企业培育计划，天行电器、宝工电器等2家企业主体被认定为国家级

2

## 企业应对方法多样

喻治国为宁波家电企业拓展销售路径提供了一些新颖的建议：首先，可以与一些技术型平台建立合作关系，在提升产品智能化的同时增加销售渠道。其次，宁波家电企业要转换思路。比如，销售电视机的企业，电视机本身是亏钱的，但智能电视里预装了许多视频APP，购买会员的收入有一部分可以回到电视机生产企业。智能冰箱与许多生鲜平台合作，日常生鲜采购的收入也会与冰箱企业分成。把家电做成智能终端，这是大趋势。第三，家电企业在线上要寻找新蓝海。去年，抖音商城的营业额是8000亿元，今年的目标是14000亿元。根据抖音内部的计划，家电的销售额要翻3倍。宁波企业一定要开拓新渠道。慈溪一位95后年轻人，采购本地产品做直播电商，去年一年卖出130多万台电风扇，完成上亿元的销售额。此外，宁波企业要重视新的线下渠道。比如，“京东超级体验店”“天猫精选”等O2O的线下门店。这也是重要的增长极。

“以照明举例，不同环境的照明延伸出各种各样的市场，如教室照明、治疗抑郁症的智能照明、车载照明、植物照明、杀菌照明……延伸出巨大市场，这也是得力、美的等大企业想跨界进入照明行业的原因。”涂巧玲建议，宁波企业要突破产品功能本身，发现市场变化趋势。

对于宁波家电产业下一步发展，企业家和专家们也有各自观点。刘舟群认为，要实施集群品牌战略，引导广大贴牌企业抱团发展，打造具有影响力的行业品牌、区域品牌、集群品牌。推动家电品牌联盟建设，依托家电行业协会、产业联盟，以行业核心企业为引领，协同有品牌发展诉求的产业链企业共同组建品牌联盟；推进集体商标建立应用。积极鼓励申报原产地、证明标志等认证，支持注册集体商标，明确集体商标准入规范，加快筛选一批质量、信誉优良的OEM/ODM企业，授权其使用集体商标。

柯振华认为，要推进家电产业大脑应用。以市经信局为主导，推动家电产业大脑对行业发展的支撑作用。建议以鄞州、余姚地区为试点，开展家电产业大脑

重点“小巨人”企业，普尔机电、惠康实业等10家企业主体被工信部认定为国家级“小巨人”，另有38家企业主体被认定为宁波市专精特新“中小企业”，行业“排头兵”企业较上年有较大提升。音王、方太、公牛、乐歌、宝工等5家企业被认定为国家级制造业单项冠军(产品)，哈雷换575.8亿元，同比下滑10.1%。营业收入1205.96亿元，同比下降4.6%。大优强企业基本同比增长，外贸型企业基本持平。

张雪峰认为，虽然宁波家电产业发展形成了较好基础，但对标新时期制造业高质量发展要求，并与先进发达地区相比较，也存在一些不足：一是，产品创意设计水平有待加强。家电行业高端化的工业设计人才引进机制尚不完整，专业人才存在流失情况。智能家电行业研发费用占营业收入比重落后于国内

先进城市。工业设计行业整体发展水平偏低，专业第三方机构对家电行业创意设计能力提升的支撑力不足。二是，生产制造的智能化水平还处于较低水平。数字化车间、智能工厂改造进程相对偏低，生产过程易受人因为因素制约，新一代信息技术对生产制造环节的支撑作用仍不明显。三是，产品销售模式和业态存在不足。本地综合型电商平台对家电行业支撑不足，线上销售规模偏低，本地龙头企业自主网上销售平台的宣传和推广仍显不足；缺少品牌效应支撑，线下销售规模增长不足；缺乏专业销售配套服务型机构的支撑，销售业态创新和引领稍显不足。四是，企业规模结构不够合理，多数仍以中小民营企业为主，市场定位仅针对中低端产品，同质化竞争现象较为明显。

数字化赋能试点示范行动，结合家电行业实际情况，酌情从生产换线、设备换芯、机器换人等多个层次积极发挥家电产业大脑提升产业数字化水平的作用，快速提升宁波智能家电行业整体的数字化水平，缩短研发周期，提升产品工艺，提高生产效率，从而实现家电产业竞争力的实质性提升。

任漫远建议，积极推进产业链补链延链行动。支持智能家电大优强企业、单项冠军企业、“小巨人”企业、隐形冠军企业向产业链上游延伸，开展智能芯片、物联网智能等关键核心技术、零部件协同研发和攻关，打破技术垄断，实现产业本地化配套。利用宁波集成电路产业“三年攻坚”行动计划，结合智能家电产品实际需求，积极引入虚拟现实、增强现实、高性能感知技术、高精度控制技术相关设备，积极引入上游芯片、传感器、智能模组设计与制造等配套项目，积极促成宁波智能家电产业链闭环。同时，要联合产业集群支撑机构，发挥展会的平台支撑作用，进一步推进产业升级。

记者 乐晓立



与会嘉宾合影。