

甬商

2022年02/03月号
总第167期

NINGBO ENTREPRENEUR

东方商帮的智慧与风范

罗立国
千里跬步
雄才立国



2022甬商百富榜

百富竞逐，十年立榜
看甬商如何争先进位
齐力探寻共同富裕之路



孟也大师
推荐



琚宾大师
推荐



梁建国大师
推荐



曾建龙大师
推荐

黄志达大师
推荐



郑忠大师
推荐



梁志天大师
推荐

陈幼坚大师
推荐



姜峰大师
推荐



吴滨大师
推荐



关永权大师
推荐



戴昆大师
推荐

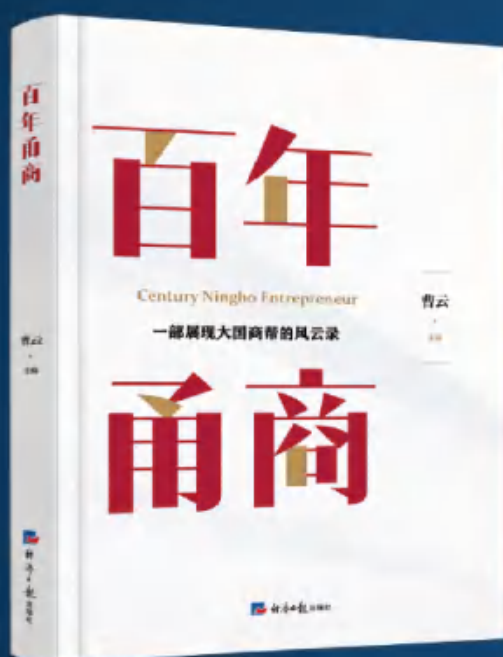
德国摩根智能产品
十二位大师推荐款

moorgen

百年历史沧桑 百年创业传奇

在中国历史上, 有这样一个群体:

他们以雄厚的**经济实力**与杰出的**经营才能**, 在中国商界留下了独一无二的**商帮印记**; 他们是孙中山、毛泽东、邓小平、习近平**四位伟人共同关注**并作出过重要指示的**惟一中国商帮**。他们, 就是风华了三百多年的东方商帮——**甬商** (“**宁波籍商人**”)。



作者简介

主编曹云，商帮文化研究专家，甬商文化倡导人，甬商公共服务平台创始人，《甬商》杂志创办人，著有《侠义甬商》等作品，长期以来致力于推动中国优秀商帮文化的传承和弘扬，服务于中国经济和民营企业高质量发展。

一个时代, 总有一个时代的精英, 一个时代, 总有一个时代的精神, 这是一部映现甬商风范的人生路, 这是一部展现大国商帮的风云录。《百年甬商》汇集了百年来甬商创业的生动感人事迹, 展露了勇于开拓、锐意进取、富有竞争意识和奉献精神的甬商风范, 深刻勾勒了三百年来甬商历史文化的精髓; 本书为广大企业家、经理人、研究者, 开展商业研究和爱国主义教育提供更多的有益参考。



特别策划 SPECIAL PLAN 036

综述

- 037 甬商百富榜：
探寻创富者的财富之秘

榜单

- 041 “2022 甬商百富榜”全榜单
046 新晋榜：飞跃龙门的财富新贵
048 地域榜：谁是财富聚宝地

解读

- 049 “创”富行业大盘点
051 资本快车道，勇者的游戏
053 资本世界中的“异军”突起
055 后疫情时代的财富“突围战”
057 众人齐心，其利断金
059 各擅胜场的“领跑者”

特写

- 061 丁磊：网易的“音乐梦”
062 阮立平兄弟：了不起的插座一哥
063 王一鸣：技术为王，紧抓产业
064 白厚善：重振雄风，创造佳绩
065 秦荣华：信念是创富的根本力量
066 张和君：做不断战斗的大德者
067 王跃旦：力争“三先”求创新
068 王熊：质量和创新，两手都要抓
069 陈一军：聚焦优势，行稳致远
070 任卫庆：拥抱资本，迎接变化



安心美 自然美

朱炜

FANRONG

深耕医美领域二十多载
多年钻研于面相美学微整形

原宁波大学附属医院
整形美容
外科医生

宁波市消费者权益保护委员会
医疗美容专业办公室
特聘专家

宁波市美发美容协会
美容事故鉴定委员会
特聘专家

申请8项医美技术专利
新医美4合1集成式
微整形理念
创始人

中国整形美容协会
康复救治委员会理事

2019全球“美创会”中国医美
十大创新人物

“爱美之心人人皆有
但不要因为变美而失去运势
正确的改变面容
才能够给你带来更好的福气”



扫码了解更多

美丽热线:87-520-521
地址:宁波市老外滩 二横街22号



015 看见“未来工厂”

随着 2021 年度智能制造试点示范工厂揭榜单位和优秀场景名单公布，9 家宁波企业榜上有名。一场智能化风暴正在席卷中国的企业和工厂，人们传统印象中的生产模式因融合 5G 通讯技术的“未来工厂”发生了巨大改变。

013 卷首语 PREFACE

储吉旺：企业家要看好三面镜

这个世界永远在前进，只要朝着灯光的目标奔跑，掌握好三面镜子，企业一定会跟着前进、前进、更前进。

033 思想家 THINKER

江南春：品牌与流量，不可本末倒置

陈东升：面临挑战，唯有创新永续

014 视界 HORIZON

017 发现

冰天雪地，也是金山银山

滨海宁波，扬帆起航

“两会”上的甬商声音

025 榜单 / 极客 / 企示 / 商会 / 甬闻

029 对话

10 问甬商：张啊明

8 问经理人：张立

071 特别报道 SPECIAL REPORT

宁波离东方滨海时尚之都还有多远？



办公选址上 优租专业信赖

城市新空间运营服务商

定制办公优选「**创客工场**」

① 真实房源 | ② 免费专车 | ③ 管家服务

客服专线 0574 2780 8888 MKwork

新空间运营服务商



扫码体验选址服务



076 名人堂 CELEBRITY

罗立国：千里跬步，雄才立国

在 30 多年的创业生涯中，他始终坚持“积于跬步，凌于高峰”的精神，脚踏实地、勇于创新，在多个领域成为行业龙头。他外引内联，通过一系列的扩张和收购兼并，实现了资产几何级数式的增长。

081 创业者 ENTREPRENEUR

谢国荣：暖的不仅是地板，更是人心

沈跃达：敢勇的新能源践行者

085 商 道 BUSINESS WISDOM

白小 T：服装界新物种的出圈之路

励勤环保：垃圾处理领域的先行者

090 人 文 HUMANITIES

甬藏

企望中国传统文化绽放新的光华

——记收藏家史信根和他的字画藏品

旧忆

望月

旧影

城因港兴 天下枢纽

探吧

在外滩北岸，沉醉一场戏梦夜宴





影像美学

传递美，记录美，留住美，创造美在宁波。

与你共赏一场化妆&摄影的美学革命特立独行的时尚态度，独立，且淋漓尽致。

用万千风格来阐述属于你的美我们崇尚独立。

INDIE (独立) 是一种态度，是一种对于摄影创作的态度，推而广之。

它同样也是银座广大摄影师对于时尚取舍的态度，我们欣赏照片或多或少都是在慢慢形成自己的审美取向，形成一种不受外界干扰的独立态度，必要时CHECK OUR ATTITUDE，保持清醒且特立独行的头脑。淋漓尽致地展现



银座摄影创始人:白杰

BAI JIE, FOUNDER OF YINZO PHOTOGRAPHY

银座定制

能快接受新的潮流风格，融合本土文化，自称一派为无法复制的新潮流，这样的能力和特性是银座摄影特有的，银座也是毫无疑问成为了宁波的时髦新地标，迸发出独特的潮流魅力，银座摄影致力于挖掘城市，现代，潮流等大牌拍摄风格，为大家带来这座城市最真实地道的时尚风貌



银座摄影YINZO

守匠人心，传承品质，成就品牌

已数年匠心专注，成就专业品牌团队
获奖无数的资深摄影师，化妆师，修图师。全方位定制个人影像。
全国超过30家样片技术加盟，
每年都有全国各地的摄影机构来到宁波银座摄影旗舰店学习。
匠人匠心，还原影像本质。

用高定影像，沉淀品牌高度

SETTING BRAND HEIGHT WITH HIGH DEFINITION IMAGE

宁波银座摄影于2016年开创。创始之初，相等于宁波其它个人人像摄影机构，在规模及团队上达到宁波专业个人拍摄机构最高的高度。

相不同于婚纱摄影类摄影机构，

银座摄影是主要从事个人影像定制类的拍摄机构。

短短三年，

已为宁波上千名中小型企业家

定制商业个人形象照，

为上万名宁波女性定制个人写真。



BEST
SHOP

资深的时装精
才知道的
时尚地标!

结石的克星——磁康杯

文 | 董其岳



磁康杯的磁化水能够预防治疗胆结石、膀胱结石、肾结石等各种结石病症，成为各种结石病的克星。

人们每天吃五谷杂粮及饮水，久而久之，有些人的体内就会产生“水垢”，医学上称之为结石。结石主要包括胆石症和尿石症。前者主要化学成分是胆固醇、胆红素钙、碳酸钙；后者多为草酸钙、磷酸钙等。

简单地讲，结石是水垢在体内的堆积。例如：把自来水烧开饮用，水中的钙、镁等和碳酸根化合成碳酸钙、碳酸镁，以水垢形式沉入壶底，除了影响人们从水中吸收钙以外，对人类没有太大的危害。但是

用自来水做饭、熬汤，这些水垢随着食物进入人体。在人的肾脏、输尿管和膀胱等泌尿系统重新堆积，时间一久，就会形成结石，给患者带来很大痛苦。

结石病是人体异常矿化所致的一种以钙盐或脂类积聚成形而引起的一种疾病。上尿路结石好发于20~50岁。男性多于女性。男性发病年龄高峰为35岁。女性有两个高峰，30岁及55岁。在第二次世界大战时，上尿路结石发病率降低，而近四十年来发病率又大大上升，提示与经济收入和饮食结构变化有关。实验证明，饮食中动物蛋白、精制糖增多，纤维素减少，

促使上尿路结石形成。大量饮水使尿液稀释，能减少尿中晶体形成。相等高温环境及活动减少等也为影响因素，但职业、气候等不是单一决定因素。

以下尿液因素引起的结石都可由于长期饮用磁康杯的磁化水进行逐个击碎、溶解、疏松、碎裂而改变，然后随尿液全部排出体外，从而达到预防治疗之功效：

1. 尿液中钙、草酸、尿酸排出量增加。长期卧床，甲状旁腺机能亢进、特发性高尿钙症、其它代谢异常及肾小管酸中毒等，均使尿钙排出增加。痛风、尿持续酸性、慢性腹泻及噻嗪类利尿剂也使尿酸排出增加。内源性合成草酸增加或肠道吸收草酸增加，均可引起高草酸尿症。

2. 尿酸性减低，pH增高。

3. 尿量减少，使盐类和有机物质的浓度增高。

4. 尿中抑制晶体形成物质含量减少，如枸橼酸、焦磷酸盐、镁、酸性粘多糖、某些微量元素等。

5. 解剖结构异常。如尿路梗阻，导致晶体或基质在引流较差部位沉积，尿液滞留继发尿路感染，促使结石形成。

6. 尿路感染。大多数草酸钙结石，都同磷酸钙和磷酸镁铵结石与感染以及梗阻有关。尿酸结石则与痛风有关。胱氨酸结石多因尿中排出大量胱氨酸所致。

7. 草酸代谢引起的结石。正常人每天尿草酸排放量为15~60mg。草酸是除钙以外肾结石的第二重要组成成分，但大多数草酸钙肾结石患者并没有草酸代谢异常。高草酸尿多见于肠道草酸吸收异常，或称肠源性高草酸尿，占肾结石患者的2%。正常人肠

腔内钙与草酸结合可阻止草酸吸收，回肠疾病、感染性小肠疾病、慢性胰腺和胆道疾病由于脂肪吸收减少，肠腔内脂肪与钙结合，因而没有足够的钙与草酸结合，导致结肠吸收草酸增多。而未吸收的脂肪酸和胆盐本身，还可损害结肠黏膜。另外在吸收性高钙尿时，由于肠吸收钙增多，也可引起草酸吸收过多。高草酸尿偶见于维生素 B 缺乏、维生素 C 摄入太多和原发性高草酸尿。任何原因引起的高草酸尿都可致肾小管及间质损害，导致结石。

所有这些结石，都可用长期喝磁康杯的磁化水的办法，进行逐个击粹、溶解、疏松、碎裂，大事化小，小事化了，然后随尿液全部排出体外。

预防胜于治疗，隐患险于明火，责任重于泰山。如何预防各种结石病的发生？

一是养成多饮磁康杯的磁化水的良好习惯，随身携带，手不离杯，坚持不懈，长期饮用。

多饮磁康杯的磁化水，可稀释尿液，降低尿内晶体浓度，冲洗尿路，有利于预防结石形成及促使尿石排出。一般成人每日饮用磁康杯的磁化水 3000 毫升以上。饮水要分多次，并在全天中平均分配，对预防结石具有深远、重大的实际意义。

二是解除尿路梗阻因素，积极处理尿道狭窄、前列腺增生症，以解除尿路梗阻。

三是积极治疗尿路感染。

四是坚持长期运动，借以减少骨质脱钙，增进尿流畅通。

五是调节尿液酸碱度。根据尿石成分，调节尿液酸碱度，可预防尿石复发，避免尿酸盐、草酸盐结石在酸性尿中形成，制止磷酸盐、碳酸盐结石在碱性尿中形成。

六是防治代谢性疾病，如甲状腺功能亢进者应行手术治疗。

七是饮食调节和药物预防。根据结石的成分适当地调节饮食。例如草酸盐结石病人，

宜少吃富含草酸的食物，如土豆、菠菜等；口服维生素 B₆，可减少尿中草酸盐的排出；口服氧化镁，可增加尿中草酸盐的溶解度。磷酸盐结石病人宜低磷低钙饮食，口服氯化铵酸化尿液，有利于磷酸盐的溶解。尿酸盐结石的病人，不宜进吃含嘌呤丰富的食物，如肝、肾及豆类和无鳞的鱼类；口服枸橼酸合剂或碳酸氢钠，碱化尿液，使尿液 pH 保持在 6.5 以上。

专家指出，由于尿路结石病因复杂，结石的高发生率及治疗后容易复发，仍是目前临床面临的挑战性难题之一。因此，在大量多饮磁康杯的磁化水采取预防措施时，应尽量考虑患者个体的具体原因，因人而异制定预防措施。

泌尿系统结石包括肾结石、输尿管结石、膀胱结石和尿道结石等，发作时主要有腰部剧痛，呕吐、恶心等症状。为了预防泌尿结石，减少结石疼痛的发作，应该特别强调多饮磁康杯的磁化水，少吃含盐、含糖、含钙高的食物，同时还要加强运动。

如果饮水过少，会使尿液过度浓缩，尿盐沉淀，增加结石形成的机会。而多饮磁康杯的磁化水，会使尿量增加，能冲刷、清洁尿路。在有尿路感染的情况下，多饮磁康杯的磁化水，还能加强引流，有利于对感染的控制，降低感染结石的生成。

另外，口渴时也最好不要过饮啤酒和其它硬度过高的的饮料。同时，不要长时间待

在空调房，以免空气干燥，使身体丧失大量水分。经常在高温环境下工作的人们更应注意增加饮水量，以补偿大量出汗所丢失的水分。要养成长期多饮磁康杯的磁化水习惯，主动多饮水，不要等渴了再喝水。

饮食上，少吃动物内脏，菠菜、豆腐、辣椒、果仁、咸鱼、咸肉、盐制品。另外，要多吃低钙饮食，少吃乳制品，因乳制品中含钙质较多。少吃糖，因为吃糖后尿中钙离子浓度、草酸及尿的酸度均会增加，也会增加结石形成的机会。

结石的好发部位多位于肾脏、输尿管和膀胱等泌尿系统及胆道内，现代医学有多种处理方法，但或多或少会使病人痛苦。由于结石的化学结构与水垢相似，其主要成分都是碳酸钙，而磁康杯的磁化水对碳酸钙有溶解作用。在磁化水作用下含钙结石的碳酸钙和碳酸镁，能一层层溶化。

磁康杯的磁化水之所以能够溶化和粉碎结石，那是因为磁康杯反复强磁切割的磁化水具有较强的溶钙能力，能降低介质中钙盐的饱和度，使其具有对钙结晶的抑制能力。大量饮用磁化水可有效地稀释尿液中的结石成分，减少晶体沉淀，是公认的防止结石形成和生长的最有效方法。有文献报道，饮用磁化水防止结石复发总有效率达 70% 以上。所以说，磁康杯是结石的克星。

（作者系中国管理科学研究中心高级研究员）

“磁康杯”出品方：宁波磁康生命科技有限公司

总经理：戴屿山

手机：13905749363

邮编：315020

地址：宁波市环城北路东段 699 号中国农业银行三楼



月刊 2022 年 02/03 月号 总第 167 期
2022 年 3 月 20 日出刊

敬告：本刊部分文章精选于相关报纸杂志及网络，部分作者佚名或联系不详，编者无法支付稿酬，请作者看到文章后与本刊联系，我们将及时支付稿酬，并对您的支持表示感谢。

声明：刊中部分图片和文字由相关单位提供，并保留相关权利，文章观点只代表作者个人意见，不代表《甬商》及主办单位的立场，未经本刊编辑部同意，不得以任何方式全部或部分翻印或转载本刊文章。

与我们互动

新浪微博 @甬商 或扫描二维码



微信搜索 甬商、甬商理事会 或扫描二维码



腾讯微博 @甬商

Competent Unit 主管单位 宁波市经济和信息化局

Support Unit 支持单位 宁波市工商业联合会
宁波市社会科学界联合会
宁波市对口支援和区域合作局

Organizer 主办单位 宁波市甬商发展研究会
宁波市职业经理人协会

Execute 执行 甬商传媒中心

Consultant 顾问 庄晓天 / 余红艺 / 陈仲朝 / 王建康 / 王建社 / 陈炳荣
张明华 / 施孝国 / 陈豹年 / 常敏毅 / 项性平 / 林克宇
潘奇峰 / 邱永年 / 朱学峰 / 林巧红 / 黄国海 / 王光龙
王文玲 / 朱忠祥 / 刚 勇 / 章国乾 / 徐 文 / 王海寅

Steering Committee 指导委员会 俞丹桦 / 张松才 / 林崇建 / 舒月明 / 谷 霞 / 方建新
陈民宪 / 吴德水 / 姚光辉 / 闫国庆 / 杨东标 / 李建树
张敏杰 / 戴光中 / 王耀成 / 乐承耀 / 孙善根 / 陈月明
龚纓晏 / 于立平 / 蔡 罕 / 茅理翔 / 储吉旺 / 孙 焯

Editorial Committee 编辑委员会

Director 主任 范 谊

Editorial Board 编委 丁导民 / 王若明 / 王菁华 / 冯洪江 / 刘 莉
孙 琪 / 朱美燕 / 何建平 / 李晓龙 / 吴向鹏
陈迪明 / 俞铭嘉 / 姚志坚 / 唐绍祥 / 徐盈群
曹 云 / 黄江伟 / 缪百年
(以姓氏笔画为序)

Legal Counsel 法律顾问 浙江素豪律师事务所主任 罗 杰

Editorial Department 编辑部

Chief Editor 主编 曹 云
Director 编辑部主任 陈敏璐
Deputy Director 编辑部副主任 金陈聪
Reporter 记者 姚 燚 徐凌啸
Design 美编 郑 体 余 婷

Contact Us 联系方式

Add 地址 宁波市月湖景区芳草洲甬商文化园
Tel 编辑部电话 0574-87314496
Tel 广告发行电话 0574-87275696
E-mail 电子邮箱 yongshang2005@163.com
E-Zine 电子杂志 www.chinayongshang.com

Ningbo Entrepreneur Council 甬商理事会

Secretariat 秘书处 0574-87189651 87189652
Member Department 会员部 0574-87283301 87283292



助您事业兴旺

每瓶酒都用10年以上陈年老酒调制

馥合香系列 | 酱香系列 | 浓香系列



坤沙工艺 大师手酿

馥池酱酒-馥20

53度 酱香型白酒 500ml/瓶

零售价:999元

直供价:468元

坤沙工艺 大师手酿

馥池酱酒-馥15

53度 酱香型白酒 500ml/瓶

零售价:599元

直供价:268元



坤沙工艺 大师手酿

馥池酱酒-馥10

53度 酱香型白酒 500ml/瓶

零售价:399元

直供价:168元



事业兴旺喝馥池

金种子馥池-天时

52度 馥合香型白酒 500ml/瓶

零售价:1319元

直供价:659元



为有钟的您点赞

有钟20年

52度 馥合香型白酒 500ml/瓶

零售价:699元

直供价:368元



为有钟的您点赞

有钟15年

52度 馥合香型白酒 500ml/瓶

零售价:399元

直供价:188元



为有钟的您点赞

有钟10年

42度 浓香型白酒 500ml/瓶

零售价:299元

直供价:88元



事业兴旺喝馥池

金种子馥池-地利

52度 馥合香型白酒 500ml/瓶

零售价:599元

直供价:299元



“馥池酒坊”是一家以“出厂直供方式”为企业客户提供高品质酒水的直供平台，目的在于帮助企业客户降低50%-70%的酒水采购成本。

“馥池酒坊”出品的每瓶酒都由中国一级酿酒大师精心酿制，储存多年后再经中国一级调酒大师用“镇厂老酒”精心调至最佳口感，方成馥池美酒！

“馥池酒坊”由安徽金种子酒业股份有限公司、贵州茅台镇五星酒业集团、安徽皖蜀春酒业有限公司、安徽馥池酒业有限公司、贵州馥池酒业有限公司、安徽有钟酒业有限公司、安徽金种子原浆品牌运营有限公司、馥池（浙江）品牌运营有限公司等八家单位共同发起。



甬商成员企业扫此码购买
可享受直购价，并送货上门



本期广告索引

摩根智能	封二
《百年甬商》	首扉
梵容医美	002、099
创客工场	004
银座摄影	006
磁康科技	007、008
馥池酒坊	010
天册律师事务所	012
昱泽生物科技	073、074
立宁机械	075
欣达螺杆	089
《甬商》杂志	封三
米博	封底

INDEX \ 本期公司名称索引

如意股份	P13	中国国航	P17	绿动	P19	传音	P56
舜宇光学	P15	安踏	P17	一舟	P19	东方电缆	P56
康赛妮	P16	中国联通	P17	邻家网络	P19	雪龙	P59
青岛啤酒	P17	首钢集团	P17	伏尔肯	P19	网易	P61
百胜中国	P17	中国石油	P17	途航	P19	公牛	P62
爱彼迎	P17	中国石化	P17	东方电缆	P19	敏实	P65
阿里巴巴	P17	国家电网	P17	艾梯奇	P19	德业科技	P66
安联	P17	中国人保	P17	蔚来	P27	富佳实业	P67
源讯	P17	中国三峡	P17	京东	P27	家联科技	P68
普利司通	P17	燕京啤酒	P17	比依	P27	野马电池	P69
英特尔	P17	金龙鱼	P17	银亿	P27	色母粒	P70
欧米茄	P17	顺鑫农业	P17	锦浪	P51	玛尼伯爵	P81
松下电器	P17	可口可乐	P18	三江	P52	绿洁	P83
保洁	P17	伊利	P18	雪龙	P52	拇指衣橱	P85
三星	P17	盼盼食品	P18	方太	P53	励勤环保	P87
本田汽车	P17	茂森体育	P19	华茂	P54		
维萨	P17	翔鹰	P19	徐龙	P54		
中国银行	P17	大丰	P19	容百	P55		

INDEX \ 本期人物索引

褚吉旺	P13	沙勇	P24	王文鉴	P57	王鹏	P72
孙少文	P22	李靖惠	P24	叶辽宁	P57	许雄辉	P72
夏峰	P22	张毓捷	P27	孙泱	P57	方斌	P72
刘建江	P22	杨利娟	P27	阮立平	P62	张晓蓉	P72
冯炜炜	P22	马斯克	P27	王一鸣	P63	俞永均	P72
郑坚江	P23	贾庆伟	P27	秦荣华	P65	罗立国	P76
李书福	P23	张啊明	P29	张和君	P66	谢国荣	P81
王利平	P23	张立	P30	王跃旦	P67	沈跃达	P83
丁磊	P23	王丰	P32	王熊	P68	张勇	P85
沈国军	P24	江南春	P33	陈一军	P69	方耀珍	P87
阮立平	P24	陈东升	P34	任卫庆	P70	史信根	P91
姚力军	P24	白厚善	P55	曹云	P72	戴如希丹	P97
叶辽宁	P24	王文杰	P57	陆大伟	P72		

以上为本期杂志提及的公司机构和人物名称，均以页码为序，索引中的页码为该公司该人物被首次提及时的页码。

浙江天册律师事务所

证券与资本市场法律服务业务简介

浙江天册律师事务所始创于 1986 年，总部位于杭州，并在宁波、上海、北京、深圳设有一体化管理的办公室，是中国成立最早的合伙制律师事务所之一，同时获有“部级文明律师事务所”和“全国优秀律师事务所”荣誉。天册是中国第一批获得证券法律服务资格的律所之一，证券法律业务一直是天册的一项核心业务。天册在中国企业的 A 股发行上市、A 股再融资、上市公司重大资产重组、借壳上市、H 股、红筹上市及债券发行等方面具有丰富的实务经验，证券业务综合业绩在浙江省位列第一，在全国位列前十位。天册已为近百家上市公司和数百个证券项目提供了专业的证券法律服务，其中包括了多个在全国具有重大影响力或具有历史意义的证券项目。通过为众多的证券项目提供专业的法律服务，天册在为中国企业提供优质、高效的证券法律服务方面积累了非常丰富的经验。

天册坚持团队化、专业化的服务方式。为保证服务质量和适应专业化的要求，天册在为客户提供证券法律服务过程中，还能随时获得其它业务部门的技术支持，包括知识产权、诉讼仲裁、金融投资、房地产等，从而能够更加专业、更为有效地帮助客户处理、解决复杂的法律问题，这也是天册在证券法律服务领域的显著优势之一。

1 天册资本市场领域的主要服务

- ◆ 境内外首次公开发行股票并上市（IPO）
- ◆ 境内外债券发行
- ◆ 上市公司并购与重大资产重组
- ◆ 借壳上市
- ◆ 上市公司再融资
- ◆ 企业股权激励，股权架构设计
- ◆ 企业合规风控
- ◆ 企业常年法律顾问
- ◆ 企业投融资法律服务

2 天册服务宁波地区的 IPO 业绩

- ◆ 宁波中大力德智能传动股份有限公司
- ◆ 浙江大丰实业股份有限公司
- ◆ 宁波大叶园林设备股份有限公司
- ◆ 浙江松原汽车安全系统股份有限公司
- ◆ 宁波震裕科技股份有限公司
- ◆ 宁波世茂能源股份有限公司



地址：宁波市鄞州区首南西路 68 号鄞州金融大厦 A 座 12 层

联系人：石光辉

邮箱：shiguanghui@tclawfirm.com

手机：13884424237

电话：0574-87972967

企业家要看好三面镜

文 | 储吉旺 宁波如意股份有限公司名誉董事长



世界经济发展，如同人在马路上奔跑。你跑快，马路也跟着快跑；你跑慢，马路也慢；你不跑，人家在跑，马路会抛弃你。人家跑在马路前头，你就会被抛在马路边。稳字当头，稳中求进，企业家跑步不能停，躺平就爬不起来。

当今世界经济发展形势严峻，企业家面临各种错综复杂的市场竞争，国际贸易打压、原料涨价、运输成本及劳动成本增加、货币贬值、利润挤压等等各种风险，企业家岂止是腹背受敌，简直是浑身困境。正如有位企业家同我说：当企业家没有一天安宁，处于日夜竞争奋斗的困境。

奋斗不能搞投机，投机办不了企业。不能着眼于一时一地之利，否则即使办成，也会是“三五”牌企业，长不了。我以为当今企业家要看好三面镜子，即看好显微镜、放大镜、望远镜。这三面镜子要科学精准地看好，便能稳字当头，稳中求进。

在激烈市场竞争中取胜，仍然是靠质量和品牌。视质量为生命的企业，绝不靠一味低价取胜。检测质量

好坏，要用显微镜。用显微镜去观察，不放过一丝一毫的质量问题，用户满意便是质量第一。别以为原材料涨价，就拼命从降成本上下功夫，而忽视了质量。比如传统烧饭用铁锅，现在彻底淘汰。本来生铁铸成，有一定厚度和重量，企业在竞争中为了降成本，把铁锅减薄，重量减轻。成本省下来了，质量下降了，铁锅越做越差，最后淘汰。不从创新上做文章，质量降低，是身上割肉，最终会被市场淘汰。企业家不可放松质量环节，用显微镜去查质量，才能确保质量第一，让用户欢迎，企业才能兴旺发达。

办企业万法归宗，产品要让市场接受，销售能让企业赢利，这是企业家的核心价值观。放大产品附加值，放大产品的创新理念，让用户感到有新鲜感、敬畏感、科技感，口碑不绝。放大产品功能功效，才能让用户留个深刻印象，才能扩大市场的需求。产品功能放大，才能放大企业的规模。

企业家要用的第三面镜子是望远镜，千万别忘了使用望远镜。企业家一定要望远，要高瞻远瞩。老盯着显微镜，不拿望远镜，会鼠目寸光，在企业小圈圈里打转转，不知天外有天，人外有人，谈不上做大、做强、做久。

企业家要朝着国家政策的灯光，拿着望远镜向前进。灯光指方向，望远有胸怀，心中有目标，就不会被一时的困难吓倒。用望远镜，看到两年三年五年十年，甚至更远目标，那么我们就怕前进道路上任何艰难险阻，最终获得事业的成功。

这个世界永远在前进，只要朝着灯光的目标奔跑，掌握好三面镜子，企业一定会跟着前进、前进、更前进。■



视界

HORIZON

如帘

张齐新 | 摄

现场

SCENE

看见“未来工厂”

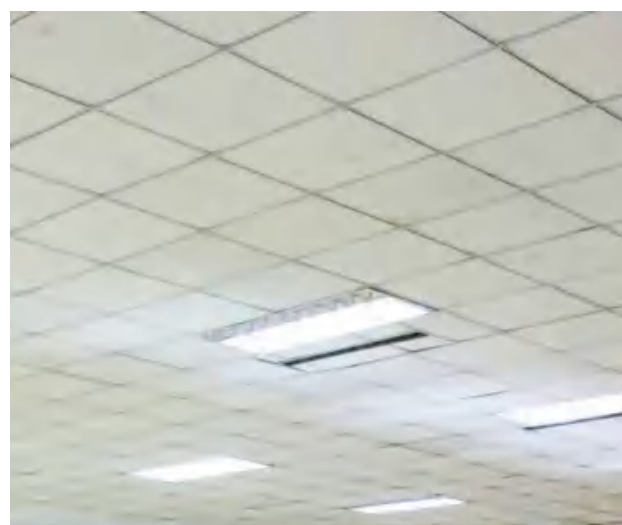
随着 2021 年度智能制造试点示范工厂揭榜单位和优秀场景名单公布，9 家宁波企业榜上有名。一场智能化风暴正在席卷中国的企业和工厂，人们传统印象中的生产模式因融合 5G 通讯技术的“未来工厂”发生了巨大改变。



舜宇打造了一种新型生产模式，以满足客户的个性化需求，实现柔性、低成本、定制化的制造为目标，现在一批批手机镜头模组通过舜宇的智能柔性系统生产出来。



康赛妮建造的中国纺织行业第一家全智能化无人车间，是当今世界规模最大、智能化程度最高的羊绒线生产车间，大大提高了羊毛原料的生产效率。



冰天雪地，也是金山银山

疫情之下，2022 北京冬奥会成为全民关注的焦点。赛事之外，官方赞助、运动员代言、主题餐厅、限定产品、节目宣传……奥运不仅是持续数周的体育盛宴，也成为数年一遇的营销盛会。

北京冬奥会五大级别赞助商

13 家奥林匹克全球合作伙伴

爱彼迎、阿里巴巴、安联、源讯、普利司通、可口可乐、英特尔、欧米茄、松下电器、保洁、三星、本田汽车、维萨

11 家官方合作伙伴

中国银行、中国国航、伊利集团、安踏公司、中国联通、首钢集团、中国石油、中国石化、国家电网、中国人保、中国三峡

11 家官方赞助商

青岛啤酒、燕京啤酒、金龙鱼、顺鑫农业、文投控股、北奥集团、恒源祥、奇安信、猿辅导、百胜中国、盼盼食品

10 家官方独家供应商

英孚教育、科大讯飞、中国邮政、华扬联众、士力架、空港宏远、三棵树、东道、良业、BOSS 直聘

13 家官方供应商

普华永道、随锐集团、金山办公、一石科技、歌华有线、河北广电、丰原生物、麒盛科技、天坛家具、石家庄印钞、舒华体育、诺贝尔瓷砖、东鹏瓷砖

玩转奥运五环和冰墩墩

❄️ 青岛啤酒

- ▶ **主题啤酒：**根据冬奥主题推出 15 款“冬奥冰雪罐”特别款啤酒，将 15 个冬奥会项目巧妙呈现于罐身，并增加了中英文注解，在强化品牌形象的同时，向大众科普冬奥项目并传递冰雪文化
- ▶ **主题活动：**推出“让冬奥赛场响起你的加油声”互动 H5，并发布全新冬奥加油歌，邀请全国网友上传自己的冬奥祝福，为运动员加油，有机会赢得青岛啤酒的冬奥会特别定制版好礼

❄️ 百胜中国

- ▶ **入驻冬奥食堂：**旗下肯德基、必胜客等品牌在赛会举办期间入驻北京、张家口、延庆 3 个冬奥村作为北京 2022 年冬奥会与冬残奥会提供官方餐饮服务
- ▶ **肯德基：**在“一墩难求”的背景下，借势推出冰墩墩限量周边，集齐了冰墩墩萌趣演绎的 15 种冰雪运动项目；在北京、哈尔滨等多地推出近 60 家冬奥主题餐厅，打造《儿童冰雪运动科普绘本》系列图书，科普冰雪运动
- ▶ **必胜客：**推出纪念餐盘、纪念袜子等作为套餐赠品，让普通消费者一起见证冬奥的辉煌时刻

❄️ 可口可乐

自1月22日起,可口可乐于北京中石化加油站望京新城站开启为期1个月的“冬奥主题加油站”快闪活动,其中出现了具有大量奥运五环元素与抽象装饰的可口可乐畅爽快车

❄️ 伊利

- ▶ **快闪巡展:** 依托沈阳、上海、哈尔滨、南京四城沉浸式主题快闪活动打造体验式营销,推出冬奥系列新品
- ▶ **主题大片:** 旗下植选重磅邀请京剧表演艺术家第四代传承人袁继戎与跨次元虚拟偶像翎联手打造了一则《京韵冬奥》大片,用“国风京韵+虚拟科技”的组合拳牢牢拿捏住了奥运限定营销的破圈秘籍
- ▶ **主题版纪念包装:** 旗下植选推出冬奥主题版纪念包装,巧妙展现“京韵”与“冰雪”两大主题。旗下透明袋纯牛奶也推出15款北京冬奥冰墩墩版限定版包装
- ▶ **抽奖互动:** 推出活力商城“扫码赢好礼,我耀冬奥年”小程序抽奖互动活动,传递伊利“奥运品质,我耀此刻”的新年传播主张
- ▶ **主题小程序:** 开设冬奥主题小程序“冬奥伊利村”,消费者可以做任务兑换冬奥系列周边



❄️ 盼盼食品

- ▶ **进冬奥村:** 向北京冬奥村、各比赛场馆酒店等提供了2000多万包包括盼盼坚果、面包、饼干、方便面、卤蛋等32个品种在内的产品,其中部分产品为志愿者专供
- ▶ **品牌造势:** 借助入选冬奥会官方赞助商的契机,举办北京2022年冬奥会战略发布会并发布全新品牌升级战略
- ▶ **进学校:** 针对年轻消费者群体,走进大学校园,与中国食品科学技术学会合作举办了盼盼烘焙创意大赛;与学院奖合作,进行全国线上线下巡讲普及冬奥故事
- ▶ **赛事赞助:** 赞助超级定点滑雪公开赛,并邀请体育明星、大赛冠军等走进盼盼工厂,强化品牌与冰雪运动和冬奥会的关联性
- ▶ **进机场车站、商超和综艺:** 在线下机场、车站作为官方赞助商持续露出;在大型连锁商超中开辟冬奥年货节专柜;成为大型迎冬奥青少年冰雪综艺节目春节《冰雪梦想团》的独家冠名品牌

❄️ 花招层出的冰雪营销

❄️ 花招1: 和冠军共赢

谷爱凌: 瑞幸咖啡、元气森林、蒙牛

其中元气森林作为本届冬奥押宝王者,成功押到谷爱凌、苏翊鸣和徐梦桃3位冠军,被网友戏称为冠军预言家。“元气森林赢麻了”频上热搜,获得远超预期的意外曝光,元气森林作为头部新消费饮料品牌的热度也因此得到进一步提升

❄️ 花招2: 打造赛场边的品牌快闪店

Manner Camp

早在2020年12月便与全国两大滑雪俱乐部SPADERS和SNOWHERO联手,到东北吉林的北大壶滑雪场和松花湖滑雪场开摊,把咖啡带出城市,带进滑雪场

❄️ 花招3: 占位综艺冠名与冬奥借势短片

君乐宝: 推出《让中国宝宝赢在主场》的冬奥会借势短片;亮相人民日报客户端冰雪主题纪录片《向上吧,中国冰雪新力量》;冠名冬奥题材电视剧《冰雪之名》等

青岛啤酒: 联合央视频推出特别企划《冰雪传奇冠军来了》,与中国多位冰雪运动的世界冠军连线,推广冰雪运动文化

伊利: 独家冠名大型冬奥运动体验真人秀节目——北京卫视《冬梦之约》第2季

飞鹤: 牵手王濛为品牌挚友,在王濛直播节目《濛主来了》中将产品星飞帆卓睿摆放在显眼位置,进行宣传

❄️ 花招4: 品牌协作,互相借力传播

罗森 x 可口可乐

2月期间,罗森便利店发起冬奥集点活动,购买一瓶指定可口可乐产品即可获得1个集点,集满24点,即可获赠冰墩墩或雪容融冬奥会水晶球一个;7-Eleven也开展了类似活动



“宁波元素” 闪亮冬奥会

宁波茂森体育用品有限公司

NOBADAY 滑雪板品牌供货商，其生产的滑雪板单板在加拿大国家队中得到应用

浙江翔鹰中央厨房设备有限公司

向冬奥会运动员村提供全自动无人米饭生产线、全自动炒菜机、自动洗菜机、自动切菜机、智能蒸箱等 20 余套设备

浙江大丰实业股份有限公司

创制的主火炬地面核心装置系统，实现创新科技与精妙艺术完美结合，助力北京冬奥会主火炉点燃；为五棵松体育馆和国家体育馆座位提供基于无线电群控技术的座位荧光棒

宁波绿动氢能科技研究院有限公司

冬奥会延庆赛区为运动员、工作人员提供接驳服务的氢能客车的“心脏”——燃料电池动力系统，由其研发和制造

一舟电子科技股份有限公司

为冬奥会包括“冰丝带”在内的多座场馆提供了结构化布线系统、光缆系统及机柜等相关产品，包含数据线缆，光缆，配线架，模块、跳线等产品

宁波邻家网络科技有限公司

凭借自主开发的草料二维码系统，为冬奥会比赛场所之一的朝阳区，启动对广大观赛群众的核酸检测登记工作提供全方位技术支持

宁波伏尔肯科技股份有限公司

用于冬奥会延庆赛区造雪引水及集中供水工程中的机械密封件

康赛妮集团有限公司

开幕式上中国运动健儿穿戴的针织帽、围巾、内搭毛衣等御寒“三件套”，所用的纱线均由其生产加工

诠航科技有限公司

研发生产的隧道应急巡检机器人在河北省延崇高速金家庄螺旋特长隧道内运行，成为隧道应急管理、事故预警与日常养护的“天眼管家”，为冬奥会的道路安全保驾护航

宁波东方电缆股份有限公司

参与研发并制造了张北柔性直流电网工程中的世界上最高电压等级、最大输送容量直流电缆，为冬奥“绿电”输送殚精竭力

宁波艾梯奇灯具有限公司

研发生产的专业轨道洗墙灯、轨道射灯、可调售轨道射灯等产品及光学组件遍布崇礼华侨冰雪博物馆

国电宁波氢能研究院

研发和制造的 150 辆氢燃料电池动力系统大巴服务冬奥

滨海宁波，扬帆起航

刚结束不久的宁波市十四次党代会，确立了推进“六大变革”，打造“六个之都”，奋力开创现代化滨海大都市建设新局面的宏伟蓝图。

— 新发展、新突破 —

14595 亿元

宁波以 14595 亿元的地区生产总值位列全国十二，以 8.2% 的实际增速，缩短与天津的距离。同时，宁波的年度 GDP 增量达 2186 亿元，创十年新高

第 1

国家级制造业单项冠军总量达 63 家，稳居全国城市第 1 位；国家级专精特新“小巨人”企业有 182 家，数量位居全国非直辖市城市第一

双万亿

2021 年，完成规上工业总产值 2.21 万亿元，增长 21.8%，首破 2 万亿元；工业投资规模居全省首位，增长 20.4%；同时外贸进出口额达 1.19 万亿，同比增长 21.6%，成为中国第六座“外贸万亿之城”

1723 亿元

产业升级有了新突破，双向开放呈现新格局，带动了公共预算的增加。一般公共预算收入从 1115 亿元增加到 1723 亿元，超过成都，跃居全国城市第 10 位

65436 元

2021 年，宁波市居民的人均可支配收入达到 65436 元，位居全国第八。其中，城乡居民人均可支配收入倍差是 1.72，城乡居民收入差距连续 17 年呈缩小态势

第 9

在 2020 年中国最具人才吸引力百强榜中，宁波排在全国第 9。这份榜单的背后，是宁波经济高速发展的支撑。五年来，年均超过 13 万大学生到这里寻梦

12 连冠

2021 中国最具幸福感城市”榜单中，宁波和杭州、成都等 10 个兄弟城市一起上榜，这也是宁波第 12 次获此殊荣

— 锚定发展新路径 —

● 现代化滨海大都市

现代化滨海大都市建设目标是率先探索中国式现代化建设路径，全面展现共同富裕美好图景，充分彰显硬核力量、极核功能、滨海形态、优良生态、文明典范、国际风范的大都市

● 打造“六个之都”

▶▶▶ 打造“全球智造创新之都” ◀◀◀

- ▶ 制造业高质量发展全国领先
- ▶ 现代服务业对先进制造业的支撑作用显著增强绿色低碳循环的产业体系基本建立
- ▶ 涌现一批代表“中国制造”的领军企业、知名品牌
- ▶ 科技创新实力大幅提升
- ▶ 世界重要人才中心和创新高地战略支点城市建设取得重大突破

▶▶▶ 打造“国际开放枢纽之都” ◀◀◀

- ▶ 国内国际双循环枢纽地位基本形成，成为国家重要的初级产品配置中心和储运基地
- ▶ 生产端、贸易端、消费端和科技侧大贯通、大循环的格局全面构建
- ▶ 现代化港区、空铁一体西枢纽基本建成

▶▶▶ 打造“东方滨海时尚之都” ◀◀◀

- ▶ “一体两翼多组团、三江三湾大花园”的空间格局基本成型，“滨海产业大平台、沿湾活力大动脉、四明生态大屏障、甬江科创大走廊”经纬有序
- ▶ 翠屏山——东钱湖——象山港错落有致
- ▶ 简约海派的城市形象更加鲜明，绿色低碳的生活方式成为时尚

▶▶▶ 打造“全国文明典范之都” ◀◀◀

- ▶ 社会文明达到新高度，打响“在宁波，看见文明中国”的品牌，“书藏古今、港通天下”的城市名片更加闪亮
- ▶ 百里三江文化长廊、千里滨海生态走廊成为文化地标、靓丽风景

▶▶▶ 打造“城乡幸福共富之都” ◀◀◀

- ▶ 富裕富足、和美和睦、宜居宜业共同富裕美好社会初步构建
- ▶ 基本形成全域一体、城乡融合的协同共富格局
- ▶ 人的全生命周期公共服务优质共享，基本公共服务常住人口全覆盖
- ▶ 基本建立先富帮后富、带后富的长效机制

▶▶▶ 打造“一流智慧善治之都” ◀◀◀

- ▶ 上下贯通、高效协同的五级治理体系全面建立
- ▶ 市域治理的社会化、法治化、精细化、智能化、专业化水平全面提升，成为大都市治理的典范
- ▶ 全过程人民民主不断发展
- ▶ 建成一大批智慧、健康、温馨的未来社区、未来乡村

● 推进“六大变革”

▶▶▶ 推进功能布局变革 ▶▶▶

坚持全市“一盘棋”，坚持规划“一张图”

▶▶▶ 推进发展动能变革 ▶▶▶

以数字化改革撬动各领域改革
打造营商环境最优、市场机制最活、法治保障最好的城市

▶▶▶ 推进要素配置变革 ▶▶▶

促进土地、技术、资金、人力、数据等要素资源向重点地区、重点产业、重点项目集中

▶▶▶ 推进城乡品质变革 ▶▶▶

塑造整体大气、细节精致的新形象，展现田园城市、都市乡村的新风貌，涵养东方神韵与国际风范交相辉映的城市气质，让宁波成为近悦远来的魅力都市

▶▶▶ 推进治理模式变革 ▶▶▶

实现富民、惠民、安民、乐民有机统一

▶▶▶ 推进干部能力变革 ▶▶▶

着力提升政治定力、洞察能力、创新魄力、执行效力、自我革新动力

— 甬商响应现代化滨海大都市建设 —



孙少文

万华化学（宁波）有限公司党委书记、总经理

“在我看来，实体经济是宁波制胜未来的根基所在、优势所在、底气所在。市第十四次党代会报告高度概括了实体经济对于宁波的重要意义。”



夏峰

宁波东方电缆股份有限公司总裁

“党代会报告提出的‘制造业高质量发展全国领先，战略性新兴产业强势崛起，数字经济的高创新性、强渗透性、广覆盖性形成裂变效应’目标任务，指明了民营经济发展之路，特别鼓舞人心、振奋人心。东方电缆一直积极顺应产业数字化趋势，大力推进企业数字化转型。”



刘建江

象山蟹钳港旅游发展有限公司总经理

“通过旅游产业的发展，推动共同富裕，未来，通过数字化营销手段，构建旅游新消费场景，带动更多老百姓致富增收。在保护中适度开发，通过文旅融合发展赋能当地产业经济，打造潮隐西海岸、共富样板区新场景。”



冯炜炜

宁波协源光电科技股份有限公司董事长

“聚力产业能级大跃升，在培养‘大优强’的龙头企业的同时，努力推进广大中小民营企业创造‘绿新高’‘小而美’的专精特新之路。时刻保持创新的态度是我们制造业高质量发展的核心动能，也是我们建设共同富裕先行市和现代化滨海大都市的长久动力。”



“两会”上的甬商声音

在今年全国、省、市、区（县）各级“两会”上，甬商代表委员传递来自基层一线的声音，对各个领域提出高质量的建议，为宁波加快建设现代化滨海大都市呼吁建言，彰显了当代甬商代表委员们的良好风采和社会责任感。

李书福

全国人大代表、浙江吉利控股集团有限公司董事长

进一步完善换电车型相关政策法规，对换电车型公告法规进行优化，建立换电车型专属的公告认证体系，形成车电分离下的车与电池的分开认证。同时，进一步完善国家关于新能源车的溯源系统，针对车电分离模式做适应性（如车电分离保险）的优化。

在建立清洁低碳安全高效的能源体系方面，甲醇将发挥极其重要的作用。推广应用甲醇汽车是实现交通领域健康可持续发展的一条最为现实有效的路径。

全国人大代表、奥克斯集团有限公司董事长

郑坚江

进一步放大浙江自贸试验区先行先试政策效应，加强国际集装箱运输航运政策创新，积极探索通过启运港退税政策减少货主资金压力、以国际中转集拼来满足小批量运输需求等促进贸易自由化便利化发展。

支持宁波完善“5G+工业互联网”发展生态，包括支持在宁波举办国家级“5G+工业互联网”领域的论坛会议、创新大赛等活动，围绕各类高层级赛事活动、人才培养、产教融合等工作，打造“5G+工业互联网”产业生态圈。

王利平

全国人大代表、广博集团股份有限公司董事长

进一步完善知识产权授权审查及授权后的确权制度。防止假性知识产权的产生是遏制“恶意诉讼”的有效途径之一。知识产权行政部门要强化审查工作，完善知识产权形式审查制度，把好质量关，切实提高授权知识产权的质量。完善知识产权确权法律制度，建立司法程序中的知识产权效力抗辩制度，允许法院对明显不符合授权条件的知识产权在个案中不提供保护。

全国政协委员、广州网易计算机系统有限公司首席执行官

丁磊

由国家牵头搭建全球知识产权交易平台，针对文创IP、芯片、数字影音等重点知识产权领域，形成明码标价、按需收费、公平合理、售后完善的全球知识产权定价和交易体系，激发全社会的创新创造力；加大对新型侵权盗版行为的惩处整改力度，建立侵权“黑名单”，维护知识产权所有人的合法权益。

沈国军

全国政协委员、中国银泰投资有限公司董事长

加强全国海洋保护地统筹规划，将海洋保护地规划有机融入国土空间规划和海岸带保护与利用规划中。同时，依托高校、科研院所、高科技企业等共建长效科研合作机制，建立海洋自然保护地智库，打造多利益相关方的协同共创机制。

加强对海洋保护地独特的生态、经济、社会和文化价值的全面研究，并将其有机融入海洋保护地管理的过程，发挥海洋保护地综合效能。

省人大代表、公牛集团股份有限公司董事长

阮立平

针对浙江正在布局的未来产业，应该加强立法保障支持。建议制定促进民营企业发展的条例、促进未来产业的条例，来推动产业发展。

姚力军

省政协委员、宁波江丰电子材料股份有限公司董事长

希望政府加大对材料产业，重点是电子材料产业的扶持力度，出台鼓励电子材料产业发展的更具针对性的政策和措施，如设立政府牵头的芯片材料产业基金等。建立以电子材料为特色的产业园区，重点支持创新型企业及企业研究院。

鼓励建立以电子材料为特色的产业园区，重点支持创新型企业及企业研究院。重点扶持培育几家具有国际竞争力、有较强技术开发能力、拥有研发和专利基础的龙头材料企业。围绕产业链进行布局，打造有竞争力的产业生态集群。

省政协委员、舜宇光学科技（集团）有限公司董事长

叶辽宁

企业办职业学校反哺社会，对公共教育事业、对企业用人都是有幫助的，可以形成良性循环。企业的持续发展，靠的不是某个个体，而是有志于企业发展的一群人、一群人才。企业经营者不光需要关注员工的薪酬待遇，更需要关注员工对劳动价值的认可问题，通过创新激励机制，让创造价值的员工分享更多经营成果，也让更多懂企业、懂产业的“新星”从基层实践中成长起来。

沙勇

鄞州区人大代表、宁波市迪赛控股集团有限公司董事长

要加快推动专业照护服务人才培养，建立托育机构教师、保育人员的职业资格认定、职称评定、人才培训和进阶培养体系；同时，开展多元化专业行业内的学习和交流，促进专业人员的不断成长，确保婴幼儿照护人才的培养质量和行业的健康发展。

鄞州区政协委员、宁波市鄞州区银巢老年产业发展有限公司董事长

李靖慧

要利用好政协参政议政这一平台，更多地倾听各方意见，科学看待老人的“能”与“不能”，提供更为精准、合理的养老服务，进一步推动实施“积极老龄化”战略。

2022 全球最受赞赏公司 TOP10

TOP 1	苹果	计算机	TOP 6	伯克希尔哈撒韦	保险：财产与意外保险
TOP 2	亚马逊	互联网服务和零售	TOP 5	Alphabet	互联网服务和零售
TOP 3	微软	计算机软件	TOP 8	星巴克	饮食服务
TOP 4	辉瑞	制药	TOP 9	Netflix	媒体和娱乐
TOP 4	华特迪士尼	娱乐	TOP 10	摩根大通	大型银行

发布机构：《财富》杂志

数据来源：2022 年《财富》全球最受赞赏公司排行榜

时间：2022 年 2 月 2 日

造榜依据：基于投资价值、管理和产品质量、社会责任等指标进行排名

评论：苹果在全明星榜单居冠长达 15 年，在过去 13 年中，也 12 次荣登计算机行业排行榜榜首，这表明苹果同时征服了其行业细分领域的受众，亚马逊、微软则紧跟其后

2022 全球最有价值汽车品牌 TOP10

排名	品牌名称	所在地	品牌价值（亿美元）	所属公司
1	丰田	日本	642.83	丰田集团
2	奔驰	德国	607.60	戴姆勒集团
3	特斯拉	美国	460.10	特斯拉公司
4	大众	德国	410.46	大众汽车集团
4	宝马	德国	379.45	宝马集团
6	保时捷	德国	337.13	大众汽车集团
6	本田	日本	282.43	本田公司
8	福特	美国	241.78	福特汽车公司
9	日产	日本	145.77	雷诺日产三菱联盟
10	沃尔沃	瑞典	141.78	沃尔沃集团 / 沃尔沃汽车

发布机构：英国品牌评估机构“品牌金融”

数据来源：2022 全球汽车品牌价值 100 强排行榜

时间：2022 年 2 月 27 日

造榜依据：以汽车品牌的品牌价值、品牌收入等方面要素来衡量

评论：特斯拉升至第三位，可见新能源汽车逐渐受到市场的认可。此外共有 24 个中国（含台湾）汽车品牌进入百强榜，排名最高的比亚迪位列第 19 位

2021 国内消费城市 TOP10

排名	城市	省份	社会消费品零售总额（亿元）
1	上海	上海市	18079.3
2	北京	北京市	14867.7
3	重庆	重庆市	13967.7
4	广州	广东省	10122.6
4	深圳	广东省	9498.1
6	成都	四川省	9251.8
6	苏州	江苏省	9031.3
8	南京	江苏省	7899.4
9	武汉	湖北省	6795.0
10	杭州	浙江省	6744.0

发布机构：国民经略

数据来源：2021 年主要城市消费实力排行

时间：2022 年 2 月 8 日

造榜依据：以在 2021 年的社会消费品零售总额为
依据分析排名

评论：去年社消总额前十城市中，前四个城市
社消总额超过万亿元，比上年多了一个。在增
速方面，来自西部的直辖市重庆领跑

2021 福布斯中国创投人 TOP10

TOP 1 沈南鹏 红杉中国 创始及执行合伙人

TOP 6 倪泽望 深创投投资 董事长

TOP 2 刘 芹 五源资本 创始合伙人

TOP 7 徐 新 今日资本 创始人

TOP 3 梁颖宇 启明创投 主管合伙人

TOP 8 李骁军 IDG 资本 合伙人

TOP 4 张 震 高榕资本 创始合伙人

TOP 9 许达来 顺为资本 创始合伙人、CEO

TOP 5 周 逵 红杉中国 合伙人

TOP 10 应文禄 毅达资本 董事长、创始合伙人

发布机构：福布斯

数据来源：2021 福布斯中国创投人 100 强

时间：2022 年 2 月 13 日

造榜依据：将科技创新领域和年度影响力等方面综合比较分析排名

评论：除榜单中排名第一的沈南鹏外，红杉中国共有 7 位投资人上榜，拔得头筹。另一方面，长三角、大湾区和京津
冀三地仍是大部分上榜机构的投资首选



因病逝世

2月14日，宁德时代荣誉董事长张毓捷博士因病医治无效逝世，享年79岁。

张毓捷 宁德时代荣誉董事长

接棒 CEO

3月1日，海底捞发布管理层人事任命公告，杨利娟调任CEO，张勇将继续担任董事会主席及执行董事。



杨利娟 海底捞首席执行官



蝉联世界首富

3月17日，《2022胡润全球富豪榜》出炉。马斯克以1.29万亿元连续第二年成为世界首富，财富比去年增长了4%。

马斯克 特斯拉公司 CEO

当选俄罗斯自然科学院外籍院士

近日，宁波韦尔德斯凯勒智能科技有限公司董事长贾庆伟收到来自俄罗斯自然科学院的贺信，成功当选为该院外籍院士。



贾庆伟 韦尔德斯凯勒董事长兼首席科技官

港交所上市

3月10日，蔚来成功在香港交易所完成上市，正式开始挂牌交易，股票代码为“9866”，首日开盘报每股160港元。



蔚来



收购德邦快递

3月11日，德邦股份发布公告称，京东物流将通过收购其控股公司（德邦物流）的方式，控制德邦股份66.49%的股份，同时本次收购也将终止德邦股份的上市公司地位。

京东

上交所主板上市

2月18日，国内一流的加热类厨房小家电产品生产商——浙江比依电器有限公司在上交所主板上市，成为A股空气炸锅第一股，也是A股“宁波军团”第108“将”。



比依股份



出资4亿参与知豆重组

3月3日，银亿股份公告称，公司拟出资不超过4亿元参与知豆汽车重整及重整计划变更程序。银亿股份坦言，看上知豆的新能源汽车生产资质，并期待与现有汽车零部件制造业务形成明显的协同效应。这也是公司长期战略布局的重要举措。

银亿股份



10问 甬商

张啊明

年龄：37岁

职务：浙江智融科技有限公司董事长

性格色彩：●●

性格分析：精力旺盛的实干家，积极乐观的行动派

一问 您觉得甬商的特质是什么？

居安思危、勇于拼搏、敢冒风险、锐意进取、以诚待人、交友四方。

二问 作为甬商，您认为如何才能通过创新脱颖而出？

提高创新意识，多方面地学习，提升水平和实践经验，在实践中创新，推陈出新过程中不断的总结经验和结果，以达到发展的目的。

三问 您认为如今甬商面临最大的挑战是什么？

新事物的涌现，带来许多的新商业模式，实体经济和互联网经济的融合问题。

四问 作为甬商，您觉得自己有哪些社会责任？

塑造诚信信仰为价值目标，参与社会公益为回馈理念。

五问 您如何平衡创业与日常生活？

不刻意追求平衡，分清主次和优先顺序，有效管理时间，保证私人活动时间，适时走出自建围城。

六问 作为甬商，更作为一名创业者，有特别的满足感吗？

作为甬商有自豪感，甬商的务实和甬商特有的文化让我愿意在这里深耕经营，开拓一片天地。

七问 您对甬商未来的发展有哪些期许？

勤奋务实、善于突破、不忘初心、牢记使命。

八问 作为一名创业者，您觉得创立公司最关键的是什么？

建立规范体系，解决技术、安全和运营等问题，一步一个脚印，坚持不懈，一定会有收获。

九问 如果您再次选择的机会，您还会选择创业吗？

会。

十问 您的企业有哪些亮点和特色文化？

我们是一家基于互联网的综合性金融平台服务公司，公司将依托于互联网科技技术成为一家拥有优质客源，提供丰富金融产品渠道，专业的金融商城合作平台，与优质金融单位合作的互联网金融商城。智融金科 App 定位于互联网金融领域，以商城形式展示经过严格挑选的金融产品，让用户放心选择，做一个集精准搜索、比价、线上下单的一站式功能的开放式平台。



8问 经理人

张立

年龄：33岁

职务：浙江健精智能系统有限公司总经理

性格色彩：●●

性格分析：用积极乐观的心态，快速高效地闭环
每一项工作

一问 面对个性分明的员工，您有自己的管理办法吗？
把对的位置给对的人坐，把对的事情给对的人做。

二问 面对上有老板，下有员工，您是如何做好中间者，
平衡各自关系呢？
对上做好总结，对下做好反思。

三问 在担任职业经理人这个角色中，最大的挑战是什么？
关键人才的晋升及团队考核的方法。

四问 面对行业竞争，您如何保持自己决策的前瞻性和洞
察力？
不断充实自己，学习与时俱进，同时带领团队共同进步，
我们这个行业重点是人的培养，只有团队人员共同进步，
才能更好服务于企业。

五问 现阶段，对自己的未来规划是什么？
在做好企业智能工厂规划服务同时，推动行业标准制定。

六问 您的从业经历，对您从事职业经理人这个行业有影
响吗？

我是从技术转为市场，之后再转到管理，在每个角色中都能体会到不同位置所带来的挑战与机遇，所以从事职业经理人以来，最大的影响就是未知数太多，每天都是新的挑战。

七问 您觉得，一个优秀的职业经理人应该具备哪些特质？
持续不断地学习，先利他再利己！

八问 您从职业经理人这个角色中，有获得特别的满足感、
幸福感吗？
通过自己的管理，让员工肯定与信任；通过走访市场，
让客户肯定与赞赏，是我最大的满足与幸福。

宁波市杭州商会

成立时间：2011年11月

现有会员：116家

现任会长：冯巍

现任秘书长：蒋岚



对话会长：冯巍

《甬商》：什么机缘让您成为会长？

冯巍：作为创始会长之一，我当了八年的副会长，2020年在上一届会长因工作原因退任时，经过理事会的投票与会员们的信任支持，我当选为商会会长。

《甬商》：作为会长，您在商会中担任着怎样的角色？

冯巍：作为一名“带头大哥”，会长一般是沉默寡言的，但关键时刻的只言片语必能左右形势的发展。但是还是那句话，怎样更好的促进行业发展、更好的发展商会，还是需要商会会长班子以及会员们的共同努力。

《甬商》：在您看来应该如何发挥商会的作用？

冯巍：利用商会媒介来增强会员之间、行业之间的沟通。因此，我们商会走的是品牌化服务之路，精心培树会员服务品牌“乐分享”，“以乐的团队精神，以乐的工作活力，以乐的创新理念，以乐的荣誉追求”达到“思想互激荡、行业互交融、观点互碰撞、资源互汲取”的目的。

《甬商》：您如何看待商会发展的现状？

冯巍：如今商会汇聚了大批有实力、有理想、有责任感的杭籍企业家，甬上杭商因商会而聚拢，在商会大家庭中收获友谊，获得成长。我们同心同向，为商会发展注入强大内在动力。

《甬商》：现在的商会与成立初期有哪些较大的不同？

冯巍：2021年，商会走过第10年办会历程。这期间，犹如一个企业的创业，从无到有，由弱变强，在甬杭商历经奋斗的艰辛，收获成功的喜悦。如今的商会以共同富裕的公益温度，以担当包容、团结奉献的班子气度，无畏变革，迭代创新。

《甬商》：您认为商会的未来发展方向在哪里？

冯巍：未来，商会将探索更多形式，以开放包容的姿态，拥抱标准化、智慧化、数字化时代。以十周年为契机，守正创新，蓄势而上。响应“聚焦杭州宁波一体化发展”政策，助力唱好杭州、宁波“双城记”，共建经济圈。

会长寄语

时间让我们成长，让我们想象，更让我们思虑，而杭商行走于天地之间，不断践行生意的真谛。杭州商会团结带领甬上杭商昂着头、挺着胸，用开拓进取为下一个十年写下注脚，留下引以为傲的印记。

——冯巍

本期推荐



《追求成长：华茂长期主义方法论》

作者：王丰

推荐理由

本书是一部基于单一案例研究的长期主义管理专著。它用长期主义视角研究并解读了有着五十年历史的华茂集团。全书分为创领者持续成长三要素、职场菜鸟如何炼成企业家、教育战略三部曲、时代合伙人四大篇章。

本期畅销书单 TOP5

《掌控习惯》

作者：詹姆斯·克利尔

通过这 4 大定律、56 个具体案例，帮助你快速养成良好的习惯，同时利用这 4 大定律的反面，可以帮助你戒除不良的习惯。



《投资中最简单的事》

作者：邱国鹭

作者用生动晓畅的语言分享了自己投资生涯中的丰富投资实例，分享了易于普通投资者学习、操作的投资方法。



《卓有成效的管理者》

作者：彼得·德鲁克

德鲁克以卓越的睿智告知读者：不是只有管理别人的人才称得上是管理者，在当今知识社会中，知识工作者即为管理者。本书已经成为世界上众多企业管理者的必读书籍。



《穷查理宝典：查理·芒格智慧箴言录》

作者：彼得·考夫曼

本书全面收录了查理·芒格的个人传记与投资哲学，以及过去 20 年来芒格主要的公开演讲和媒体访谈，是每一个投资者不可不读的必备工具书。



《小岛经济学》

作者：彼得·D. 希夫 安德鲁·J. 希夫

本书以机智幽默的手法阐释了经济增长的根源，贸易、储蓄及风险三者的重要性等，对于那些想走出误区，理解经济学基本理论与常识的读者，这本书会带来惊喜。



【“视界”栏目责任编辑：姚懿、徐凌啸】



江南春 | 分众传媒（中国）控股有限公司董事长

品牌与流量，不可本末倒置

现在许多人宣称流量是一切生意的本质，但我觉得品牌赢得人心才是生意的根本。流量只是品牌赢得人心的结果，我们要避免本末倒置。

为什么这么说呢？首先我们要明确两个定义。品牌广告解决的问题是“爱它、爱它、为什么爱它”，而流量广告解决的问题是“买它、买它、更低价买它”。

很多企业往往喜欢短平快的方式，拉流量、搞促销，但这都是短期见效，解决不了你长期的生意发展。

因为没有爱的买是单次的，不持久的。你如果没有品牌广告去累积固化品牌的认知与信任，销量是不可持续的。过去几年我们发现，做流量广告起步的时候促销有效，后来就不促不销了，促了也不销，因为竞争对手都在促销。

其实精准流量是有限的，想买到更多必然不精准。而流量又是竞价的，买越多就越贵。用流量竞价取得更高的销售量，利润就很容易被流量所吞噬。

广告业五年前有句话叫：凡是算不出ROI（投资回报率）的广告，都不该投。但现在大家觉得，能算出ROI的也很难投。

因为你的流量算法再好，也算不过平台，平台已经把你的ROI都算透了。没有强大的品牌，你一边与对手拼促销，一边努力拼内容拼流量，到头来只是没有利润的打工人！

所以流量的红利在中国逐渐消失，但品牌的红利正在展开，而品牌做好的核心就是抢占用户的心智。比如，你要买最能体现尊贵身份的汽车大概率会找奔驰；你要买最有驾驶乐趣的汽车大概率会找宝马；你要买世界上最安全的汽车大概率会找沃尔沃；而你要买卖二手车时一般会找谁呢？大概率是瓜子二手车，因为没有中间商赚差价嘛。

这就是消费者心智端的条件反射，最终化为了不假思索的选择。

因此同行业中，一个大品牌和一个普通品牌，花费同样的价格买一个相同点位，所得到的点击率和转化率也天差地别。

所以说，只有品牌深入人心，才会带来持续免费的流量，才能提升流量的转化率，才能带来产品的溢价能力。

但相比流量效果广告，做品牌广告需要一定的耐心。因为品牌广告的确不是一两周或者一个月见效的。定位正确的品牌广告投放时，也有量变到质变的过程，拐点有时候两三个月，有时候可能长达六个月到一年。

只有品牌深入人心，才会带来持续免费的流量，才能提升流量的转化率，进而带来产品的溢价能力。



面临挑战，唯有创新永续

国际局势不确定性增加，国内经济转型，反垄断、反不正当竞争、防止资本无序扩张……作为一个大型保险集团和大健康头部企业的负责人，上亿的客户把他们的一生托付给我们，要对客户负责，就要对宏观问题保持长期深入思考，才能确保企业发展方向正确，行稳致远。

现在中国经济面临着三个逻辑的变化。第一是从高速度向高质量迈进，这是整个经济的逻辑；二是企业发展从多元化、资源型企业向专业化、创新型企业转变；三是地方政府从土地财政向税收财政转变。

新中国70多年的历史，不同发展时期形成的经济板块具有鲜明的特色。前30年是计划经济时代，奠定了我国工业化的基础，从156个项目到三线建设的再工业化，以及“两弹一星”的国防工程，构造了我们今天的重工业和国防板块。这是今天以重工业、能源交通、军工航天以及金融等大央企为核心的国有经济体系的基础。

那么在今天，中国企业和企业家

如何找到确定性，实现高质量发展呢？一个最根本的规律：专注主业、专注专业，依靠创新和效率赢得竞争，承担企业公民的责任，最终走向商业向善。


商业向善首先是一种价值观底线：不作恶、走正道，不骄横、有边界。只有坚持商业向善，才有可能走向长期主义，实现商业永续。

泰康把虚拟保险与实体医养相结合，把“从摇篮到天堂”的理想变为现实的商业模式，打破现在碎片化的服务体系 and 支付体系，用全生命周期完满的服务体系来解决龚玉老师所面临的痛点，为传统上不被重视的老年阶段，提供一种崭新的生活方式，让生命充满活力，让生命更有尊严。我觉得这是真正的以人为本、以生命为本，是真正践行一个社会组织最根本使命。

改变社会、造福社会靠什么呢？唯有创新。所有商业的创新其本质是便捷和实惠。第一要让人们的生活更方便，第二是不断降低成本，离开这两个条件创新就没有存在的基础。

企业家精神的本质是创新。熊彼特

认为创新就是要“建立一种新的生产函数”，包括生产新产品、使用新方法、获得新原料、开辟新市场、建立新组织等。商业模式的创新和由此带来的组织变革，将进一步提升社会效率和福祉。

现在我们面临着百年未有之大变局的挑战，中国经济发展逻辑的变化也为企业发展提出了新的要求，这都是我们企业的创新发展的巨大机遇。面对未来的不确定性，我们唯有初心不改、创新永续、商业向善，才有可能走向长期主义，实现商业永续。

**唯有初心不改、
创新永续、商业
向善，才有可能
走向长期主义，
实现商业永续。**

“争先进位·迎接二十大” 宁波企业特别系列报道

展现宁波企业风采和企业家形象
助力宁波建设共同富裕示范区先行市
开启全面建设社会主义现代化国家
向第二个百年奋斗目标迈进的新征程

「献礼中国共产党二十大」
系列报道

争先进位迎20大·封面人物
争先进位迎20大·典型专访
争先进位迎20大·专题报道
争先进位迎20大·形象广告

征集热线

15394314200 0574-87275696

百富竞逐，十年立榜
看甬商如何争先进位
齐力探寻共同富裕之路

100
TOP
RICHEST



2022 甬商百富榜

报道：《甬商》编辑部
文字撰写：金陈聪、姚燚、徐凌啸
图片提供：所报道企业及部门



甬商百富榜

探寻创富者的财富之秘

2022 年是甬商百富榜发布 10 周年，10 年来，百富榜探寻了甬商们的创富之秘，见证宁波经济发生着翻天覆地的变化。伴随着甬商百富榜的又一次重磅揭晓，这是自 2012 年以来的第八份榜单。让我们透过这份甬商财富的成绩单，看到这群创富者如何在后疫情时代创造出新的财富奇迹。

财富总额首破万亿 共创富 10074.7 亿

较上一榜的小幅增长之后，“2022 甬商百富榜”的财富总额持续攀升创历史最高记录，首次突破万亿。上榜的 100 位甬商富豪共创富 10074.7 亿，比上一榜增加了 4245.2 亿。100 位甬商富豪的平均财富，也由上一榜的 58.30 亿元升至 100.75 亿元，增加了 42.45 亿元。上榜门槛则较上一榜小幅提升，为 7.2 亿元。

因甬商百富们的财富创下历史最高纪录，所以百富们之间的财富差距较上一榜更大。这不仅显现在第一名和最后一名的差距由 2020 年的 1264.9 亿元扩

大至 2055.1 亿元，第一名与第二名的差距也由 2020 年的 599.8 亿元扩大至 1207.7 亿元。

从财富量级上看，“2022 甬商百富榜”中，100 亿元以上的有 21 位，较之 2020 年增加了 10 位。因其出色的市场表现，阮立平兄弟身价暴涨，首次位列榜单前三。同时得益于稳定的业绩收入 and 市场需求增长，多位甬商例如郑永刚家族、张静章家族等的财富成功冲破一百亿。

此次成功上榜的企业中，鄞州企业依旧傲视群雄，以 16 位的成绩成为“2022 甬商百富榜”富豪人数冠军。除宁波本土企业外，大多数走出去的甬商仍选择

北上广作为事业的聚集地，其中上海最多，有六家企业。

纵观“2022 甬商百富榜”，前五的富豪分别是丁磊、马建荣家族、阮立平兄弟、虞仁荣、罗立国父女。和上一榜相比，公牛集团的阮立平兄弟和合盛集团的罗立国父女取代了榜单中的张静章家族和江南春。甬商百富榜发布的第 8 份榜单，丁磊毫无例外继续夺冠并缔造出新的财富纪录。

千亿富豪破两千 百亿富豪创新高

在“2020 甬商百富榜”中首破千亿的丁磊，在本次榜单中继续刷新财富纪录突

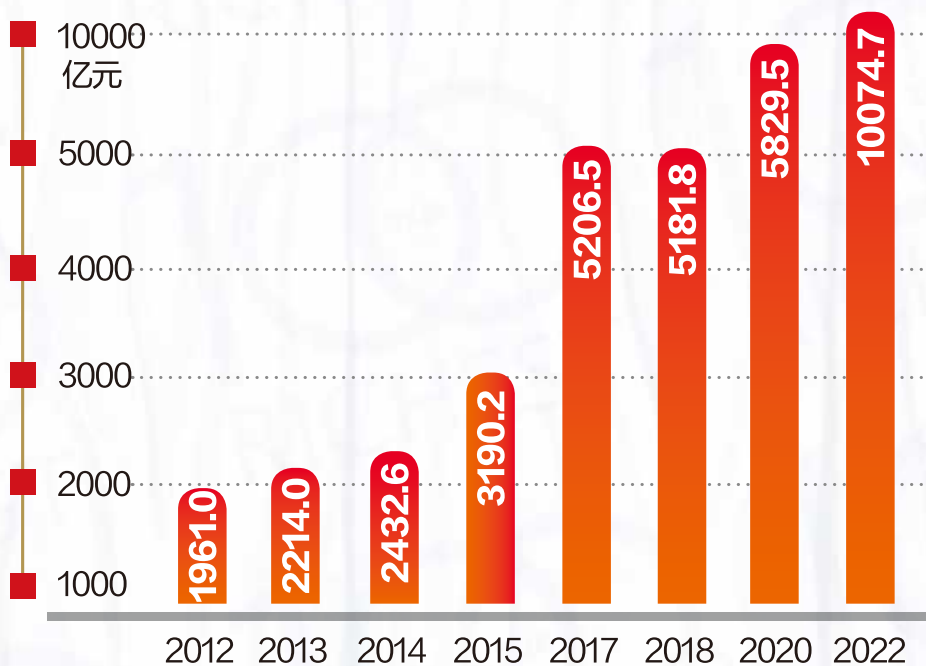
甬商百富榜历年上榜者财富总额变化

破两千亿，以 2062.3 亿元的财富第八次成为宁波首富。

较 2020 年个人财富的 1271.3 亿，短短两年时间，丁磊的财富提升了 62.2%。取得这一成绩的背后离不开网易云音乐在港股的成功上市，这也是其财富暴涨的重要推手。2021 年 12 月，网易云音乐在香港联交所主板挂牌上市，丁磊占股达 57.65%。此次上市是丁磊第四次敲响上市锣，这也让他成为上市敲锣次数最多的互联网大佬之一。

在“2022 甬商百富榜”的年度本地富豪依然是马建荣家族，在过往 8 份榜单的排名中，其名次一直徘徊在 2 与 3 之间。财富从最低时“2013 甬商百富榜”的 118.0 亿元，升至现在的 854.6 亿元，刷新了其财富的历史新高。

在“2022 甬商百富榜”中，百亿富豪的人数创新高，从原来榜单的 11 位增加至 22 位。同时在过去的一年，100 位富豪里，前十名的财富之和达到 5671.9 亿元，比上一榜增加了 2207.8 亿元，占到整个榜单财富 56.2% 的比重，比重较之前的榜单有所下降。这是甬商百富榜有史以来第四次，前十大富豪的财富均升至 100 亿元之上。



在前十大富豪中，得益于宁波制造大市的重要内因，制造业企业占到 6 成，第三产业贡献了 4 个前十巨富。这样的财富量级增速，和财富主力的结构性变化，大体也反映出了宁波经济结构的动能切换。这种向上、积极、健康的发展势头，也正

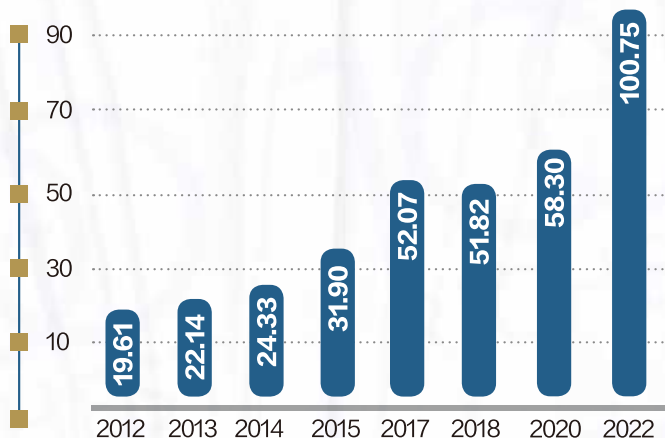
影响着越来越多其他的同行业企业。

后疫情时代财富增长

在后疫情时代，大部分甬商的财富不仅没有被突发的疫情和严峻的贸易环境所影响，反之还实现了新的增长。

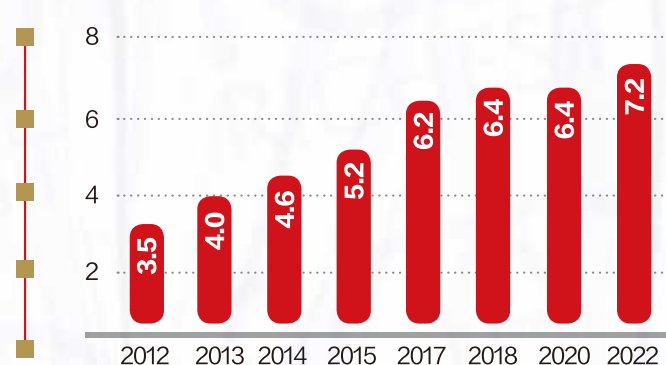
甬商百富榜历年人均财富变化

单位：亿元



甬商百富榜历年上榜门槛变化

单位：亿元





数据显示, 100 位富豪中, 财富缩水的有 17 人, 而增长的却达到 54 人。其中, 榜单上的新面孔有 29 人 (等同于上一榜中有 29 人跌出榜单)。比起上一榜的 10 人有所增加, 保持了 20%+ 的换血率, 在推陈出新中遴选出更优选的对象。

纵观今年的“甬商百富榜”, 可以看到大部分甬商的财富得到增长, 这种变化很大程度上反映了资本市场的变化。2022 年上榜的上市公司富豪再创新高, 达到了 94 位。榜单前十的 9 位富豪和新晋上榜的 29 位富豪, 无一例外都是上市公司富豪。在财富缩水的 17 位富豪中, 16 人所在企业已经上市。可见股市动荡对“2022 甬商百富榜富豪阵营产生的巨大影响。

为什么“甬商百富榜”中绝大部分创富者能够在 2022 年做到不降反增?

首先离不开在资本市场的出色表现, 甬商们自身财富与企业上市及上市以后的股价涨跌密切相关。很多初次上榜和财富上升的企业家, 他们的企业大都是首次登陆 A 股市场。以此次位列榜单第三的阮立平兄弟为例, 公牛集团在 2020 年 2 月初 A 股上市之后, 仅仅 9 个交易日后, 公牛集团市值就从 500 亿元左右一举超过千亿元, 市值最高时超过 1500 亿元。这也助

2022 百富榜 各年龄段所占人数对比

80 岁以上	5
70—79 岁	15
60—69 岁	25
50—59 岁	46
40—49 岁	9

甬商百富榜历年财富区间人数对比

	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年	2017 年	2018 年	2020 年	2022 年
100 亿元以上	3	4	3	7	12	10	11	21
50—100 亿元	5	5	7	13	14	15	14	21
30—50 亿元	8	14	14	9	15	15	14	10
10—30 亿元	27	24	34	32	36	41	31	39
10 亿元以下	57	53	42	39	23	19	30	9

力了阮立平兄弟财富的增加, 财富增幅达到惊人的 1171.2%。

其次上榜的宁波本土富豪们财富增加, 则离不开宁波市政府对于产业的扶持和出台的相关政策。宁波市公布了制造业“大优强”培育企业名单, 104 家甬企组成宁波制造“最强军团”。《宁波高质量发展建设共同富裕先行市行动计划》提出, 要在 2025 年实现世界 500 强零的突破。开展“凤凰行动”扶持更多宁波本土企业出现在 A 股市场。设立“凤凰行动”专项投资基金, 重点投向宁波市内拟上市公司或已上市公司, 主要包括拟上市公司、专精特新企业、上市公司再融资等。一系列的举措和设立的专项基金, 有助于诞生更多的百亿富豪, 宁波本土富豪的财富价值再创新高。

最后无论经济发展环境怎么改变、遇到什么样的阻力, 都仍然会有一批发展稳定、不断突破的优秀企业。如申洲国际的马建荣家族、方太的茅理翔家族, 他们的财富在逐年增加, 都是各自行业的佼佼者, 坚持创新求变, 在时代发展的洪流中逆流而上。

造富新突破 拥抱改变把握行业

2022 年, 依旧是经济环境充满不确定因素的一年。在反垄断调查、中美贸易战、局部疫情起伏等因素的影响下, “2022 甬商百富榜”的上榜富豪并没有受到太大的影响, 反之大部分上榜富豪的财富都在这一年实现了增长。

纵观全榜, 我们发现财富增长的富豪, 大致分成以下几类。

第一类, 传统企业保持韧劲的同时灵活求变实现新发展。如茅理翔家族的方太, 打破几十年没有品牌代言人的传统, 官宣陈坤和周冬雨为其代言人, 实现品牌文化、创新产品的消费、以及品牌消费价值观的快速协同驱动。同时方太完善升级自身生产模式与供应链。通过“1+5+N”全流程网络协同智能制造新模式, 即建设一套方太集团中央控制系统, 搭建研发设计、计划、供应链、制造、销售及售后五大协同制造平台。在模式和营销的双重创新下, 方太以 413.56 亿元的品牌价值蝉联“2021 中国品牌价值 500 强”专业厨电领域榜首。在保持自身竞争优势的同时面对市场环境的

2022 “甬商百富之最”


年龄最大的 富豪	年龄最小的 富豪	财富最多的 家族	财富最多的 父子	财富最多的 父女	财富最多的 夫妇	财富最多的 兄弟
张静章	王一鸣	马建荣 家族	王久芳 父子	罗立国 父女	蒋震林 夫妇	阮立平 兄弟
85岁	41岁	854.6亿元	65.4亿元	334.8亿元	63.1亿元	769.1亿元
海天 集团	锦浪 科技	申洲 集团	荣安 地产	合盛 硅业	震裕 科技	公牛 集团

不断改变,加大研发创新紧抓Z时代消费者,不断孕育出新的发展新动能。

第二类,就是首次登陆A股市场的企业,从上一榜发布以来的两年间共有28家企业首次上市。股市的涨幅影响着每位上榜富豪的钱袋子,但即便有着那些因股价下跌而财富缩水的富豪,也还有很多富豪因首次上市而财富暴涨。如家联科技的王熊、色母粒股份的任卫庆,他们都因企业上市首次出现在了甬商百富榜的榜单上。新晋上榜的29位富豪中,就有12位是首次上市公司的执掌者。

第三类,伴随着新材料、新能源等行业的大热,与之相关的企业也成为市场重点关注对象。同时随着2020年国务院办公厅印发了《新能源汽车产业发展规划(2021-2035)》,更是让与之相关的新能源、新材料成为国家发展战略的一部分。作为提升地方经济发展、推进产业结构调整的重要举措,此次财富暴涨的企业也凭借着自身的技术优势,获得引人瞩目的市场表现。如此次榜单中最年轻的富豪王一鸣,他的锦浪科技凭着丰富的技术储备和对市场的精准把握。短短六年的时间就成

为全球第一家获得第三方权威机构PVEL的可靠性测试报告的逆变器企业,位居全球新能源企业500强。在本次榜单中,涉足新材料、新能源领域的富豪有15位,都已成功上市。

不论是新晋上榜的富豪,还是实现财富巨大增长的富豪,在这个风云变化的环境中既要坚守本心,也要不断求变创新,把握行业发展的脉搏,这样才能诞生更多的创富者。

“2022 甬商百富榜”制榜说明

为制作此榜单,《甬商》专家团队、编辑记者和研究人员调查、采访了大量上榜富豪、富豪旗下企业员工、竞争对手、投资人、基金经理、房地产机构及证券分析师等,同时我们根据所掌握的文件和上市公司年报、权威媒体报道、地方工商联报、企业报等渠道获取数据库来判定企业价值和股权结构。对于具有上市资产的个人,《甬商》依据2022年2月17日的股市收盘价来计算其个人财富或净资产。对于富豪持有的未上市公司财富,则按照账面价值估算,或通过对收入、利润和账面价值的考察,并结合同行业相似上市公司的财务比率进行评估。

榜单中所指的“甬商”,涵盖了三类人群:一、出生在宁波并在宁波创办企业的人;二、出生在宁波但在地外创办企业的人;三、出生不在宁波但在宁波创办企业的人。(因资料收集的原因,海外及港澳台的宁波籍企业家基本不在本榜单排序范围内)

榜单中所指的“公司总部”,以2016年11月宁波行政区划调整后所在的行政区域为准,功能区不列入榜单统计范围。

特别提醒:虽然《甬商》智囊团队已经尽可能地去发掘宁波企业家并做出排名,我们不可能找出每一个有资格上榜的企业家,所以榜单里的名单难免会有所遗漏,有关财富数据我们尽可能地做到客观、公正,但是在公开条件下我们不一定做到最准确,以待日后逐步改善和进一步改进,特此说明。

2022

甬商百富榜

2022 排名	2020 排名	富豪	财富 (亿元)	财富 变化	所在公司	主要行业	公司 总部	性别	年龄
1	1	丁磊	2062.3	↑	广州网易计算机系统有限公司	IT	广州	男	51
2	2	马建荣家族	854.6	↑	申洲国际集团控股有限公司	纺织、服装	北仑	男	57
3	22	阮立平兄弟	769.1	↑	公牛集团股份有限公司	电器	慈溪	男	58
4	3	虞仁荣	662.8	↑	上海韦尔半导体股份有限公司	半导体及元件	上海	男	56
5	7	罗立国父女	334.8	↑	宁波合盛集团有限公司	房地产、新材料、投资	慈溪	男	66
6	5	江南春	275.1	↑	分众传媒控股有限公司	传媒	上海	男	49
7	6	沈国军	250.0	↑	中国银泰投资有限公司	百货零售、房地产、投资	北京	男	60
8	/	王文鉴、叶辽宁 孙决、王文杰	244.1	/	舜宇光学科技(集团)有限公司	光学及其相关	余姚	男	75
9	4	张静章家族	219.1	↑	海天塑机集团有限公司	机械、房地产	北仑	男	85
10	8	茅理翔家族	190.5	↑	宁波方太厨具有限公司	电器	慈溪	男	81
11	81	王一鸣家族	179.8	↑	宁波锦浪新能源科技股份有限公司	新能源	象山	男	41
12	24	俞其兵	177.7	↑	株洲旗滨集团股份有限公司	金属、非金属、房地产、投资	湖南	男	57
13	98	白厚善	167.8	↑	宁波容百新能源科技股份有限公司	新能源	余姚	男	58
14	11	邬建树	160.9	↑	宁波拓普集团股份有限公司	汽配	北仑	男	58
15	/	秦荣华	147.2	/	敏实集团有限公司	汽配	北仑	男	65
16	/	张和君	139.3	/	宁波德业科技股份有限公司	电子	北仑	男	70
17	31	竺兆江	137.9	↑	深圳传音控股股份有限公司	通信设备	深圳	男	49
18	18	傅明康家族	121.8	↑	日月重工股份有限公司	机械	鄞州	男	59
19	10	郑坚江家族	120.1	↑	奥克斯集团有限公司	家电、电表、房地产、医院	鄞州	男	61
20	9	李如成家族	115.8	↑	雅戈尔集团股份有限公司	服装、房地产、投资	海曙	男	71

2022 排 名	2020 排 名	富 豪	财 富 (亿元)	财 富 变 化	所在公司	主要行业	公司 总 部	性 别	年 龄
21	14	仇建平家族	113.9	↑	杭州巨星科技股份有限公司	五金产品开发、生产和销售	杭州	男	60
22	16	徐旭东父女	99.3	↑	宁波旭升汽车技术股份有限公司	汽车	北仑	男	52
23	12	郑永刚家族	97.4	↑	杉杉控股有限公司	服装、锂电池、商社、房地产	上海	男	64
24	48	夏崇耀	93.6	↑	宁波东方电缆股份有限公司	电子	北仑	男	59
25	15	叶立培家族	92.6	↑	仲盛房地产(上海)有限公司	房地产	上海	男	78
26	26	张江平兄弟	83.3	↑	太平鸟集团有限公司	服装、投资	海曙	男	55
27	32	王义平家族	81.6	↑	宁波继峰汽车零部件股份有限公司	汽配	北仑	男	61
28	21	徐万茂家族	81.4	↑	华茂集团股份有限公司	教仪、教育、房地产、投资	海曙	男	77
29	13	周辞美家族	79.4	↓	华翔集团股份有限公司	电子、汽配、投资	象山	男	80
30	30	杨卫新兄弟	74.7	↑	百隆东方股份有限公司	纺织	镇海	男	61
31	17	茆甫君家族	70.0	↓	得力集团有限公司	文具、房地产、投资	宁海	男	61
32	20	王久芳父子	65.4	↑	荣安地产股份有限公司	房地产	海曙	男	59
33	/	蒋震林夫妇	63.1	/	宁波震裕科技股份有限公司	电子	宁海	男	55
34	19	徐其明	62.5	↓	徐龙食品集团有限公司	食品、房地产	慈溪	男	59
35	/	许宁宁夫妇	61.9	/	宁波恒帅股份有限公司	汽配	江北	男	62
36	38	林海峰家族	59.7	↑	东方日升新能源股份有限公司	新能源	宁海	男	47
37	43	楼国强家族	58.1	↑	宁波金田铜业(集团)股份有限公司	冶金、投资	江北	男	65
38	/	王长士父子	57.3	/	浙江长华汽车零部件股份有限公司	汽配	慈溪	男	57
39	35	谢识才夫妇	55.6	↑	宁波博威合金材料股份有限公司	机械、新材料、房地产、投资	鄞州	男	61
40	23	张建成	54.7	↓	爱柯迪股份有限公司	汽车零部件	江北	男	64

2022

甬商百富榜

2022 排名	2020 排名	富豪	财富 (亿元)	财富 变化	所在公司	主要行业	公司 总部	性别	年龄
41	/	黄裕昌家族	54.4	/	宁波德昌电机股份有限公司	电子	余姚	男	53
42	26	朱敏家族	50.2	↑	赛伯乐投资集团有限公司	投资	北京	男	74
43	29	王剑峰家族	43.7	↑	宁波均胜电子股份有限公司	汽配、房地产、投资	鄞州	男	52
44	/	陶春风	40.6	/	宁波长鸿高分子科技股份有限公司	新材料	北仑	男	55
45	36	姚力军	40.0	↑	宁波江丰电子材料股份有限公司	新材料	余姚	男	55
46	39	赖振元家族	39.8	↑	龙元建设集团股份有限公司	建筑	上海	男	82
47	26	竺韵德父子	38.1	↓	宁波韵升股份有限公司	新材料、投资	鄞州	男	74
48	/	贺财霖家族	36.2	/	雪龙集团股份有限公司	汽配	北仑	男	75
49	/	李立峰家族	35.1	/	宁波世茂能源股份有限公司	能源	余姚	男	51
50	70	曹其东夫妇	32.9	↑	宁波永新光学股份有限公司	光学设计、制造	鄞州	男	71
51	53	张忠良家族	31.8	↑	宁波兴瑞电子科技股份有限公司	电子	慈溪	男	56
52	33	柯建东	30.5	↓	宁波柯力传感科技股份有限公司	仪器仪表制造	江北	男	52
53	/	方立锋夫妇	26.9	/	神通科技集团股份有限公司	汽配	余姚	男	47
54	65	陈云勤家族	26.4	↑	宁波戴维医疗器械股份有限公司	生物医药	鄞州	男	53
55	42	陈金岳	25.4	↓	宁波鲍斯能源装备股份有限公司	机械、电子	奉化	男	58
56	55	杨和荣	24.6	↑	宁波中哲慕尚控股有限公司	服装	鄞州	男	59
57	41	邹炳德兄弟	24.0	↓	美康生物科技股份有限公司	生物制品	鄞州	男	51
58	45	丰华家族	23.4	↑	浙江大丰实业股份有限公司	文体、投资	余姚	男	50
59	/	林光耀家族	23.2	/	宁波卡倍亿电气技术股份有限公司	汽配	宁海	男	57
60	62	叶剑平夫妇	22.5	↑	宁波润禾新材料科技股份有限公司	新材料	宁海	男	52

2022 排名	2020 排名	富豪	财富 (亿元)	财富 变化	所在公司	主要行业	公司 总部	性别	年龄
60	47	储吉旺家族	22.5	↑	宁波如意股份有限公司	机电	宁海	男	80
62	/	胡铲明家族	21.5	/	浙江松原汽车安全系统股份有限公司	汽配	余姚	男	58
63	/	王跃旦	20.9	/	宁波富佳实业股份有限公司	电子	余姚	男	69
64	56	邬建斌姐弟	20.4	↑	双林集团股份有限公司	汽配、旅游	宁海	男	42
65	46	孙平范家族	20.2	↓	宁波慈星股份有限公司	纺织机械、投资	慈溪	男	53
66	65	项乐宏夫妇	20.0	↑	乐歌人体工学科技股份有限公司	人体工学	鄞州	男	51
67	49	郑宏舫家族	19.8	↑	宏润建设集团股份有限公司	建筑、房地产	上海	男	72
68	/	李忠明父女	19.0	/	思进智能成形装备股份有限公司	机电	鄞州	男	60
69	/	王熊	18.6	/	宁波家联科技股份有限公司	新材料	镇海	男	56
70	54	罗玉龙家族	18.0	↑	宁波圣龙(集团)有限公司	机电、汽配、投资、新能源	鄞州	男	66
71	/	陈一军家族	17.4	/	浙江野马电池股份有限公司	电子	镇海	男	52
71	60	张阿华家族	17.4	↑	君禾泵业股份有限公司	机械	海曙	男	74
73	/	叶晓波	17.3	/	宁波大叶园林设备股份有限公司	机械	余姚	男	58
74	/	高彦康	16.1	/	浙江朗迪集团股份有限公司	机电	余姚	男	68
75	44	陈念慈	15.8	↓	三江购物俱乐部股份有限公司	零售业	海曙	男	71
75	/	罗志强父子	15.8	/	宁波喜悦智行科技股份有限公司	新材料、塑胶制品	慈溪	男	60
77	/	尤建义	15.6	/	宁波市天普新材料科技有限公司	新材料、塑胶制品	宁海	男	59
77	56	熊钰麟夫妇	15.6	↑	宁波弘讯科技股份有限公司	机械	北仑	男	68
79	/	任卫庆	15.5	/	宁波色母粒股份有限公司	新材料	鄞州	男	52
80	/	章国耀父子	14.2	/	宁波迦南智能电气股份有限公司	电子	慈溪	男	64

2022

甬商百富榜

2022 排名	2020 排名	富豪	财富 (亿元)	财富 变化	所在公司	主要行业	公司 总部	性别	年龄
81	/	方永杰	14.0	/	宁波方正汽车模具股份有限公司	汽配	宁海	男	50
82	98	施良才家族	13.6	↑	宁波合力模具科技股份有限公司	模具	象山	男	60
82	83	姚纳新	13.6	↑	聚光科技(杭州)股份有限公司	电子	杭州	男	52
84	94	郑良才家族	13.0	↑	宁波精达成形装备股份有限公司	机械	江北	男	73
85	50	钱高法父子	11.9	↓	宁波高发汽车控制系统股份有限公司	汽配	鄞州	男	73
86	/	胡志军家族	11.7	/	宁波横河精密工业股份有限公司	机械	慈溪	男	60
86	64	金亚东	11.7	↑	宁波长阳科技股份有限公司	新材料	江北	男	46
88	59	胡建立夫妇	11.5	↓	宁波天龙电子科技集团有限公司	塑胶制品	慈溪	男	55
89	62	姚成志	11.2	↓	宁波美诺华药业股份有限公司	医药制造	鄞州	男	48
90	89	宋济隆夫妇	10.7	↑	宁波东力股份有限公司	机械、房地产、投资	江北	男	59
91	/	金碧华夫妇	10.1	/	宁波博汇化工科技股份有限公司	新材料	镇海	男	56
92	75	岑国建夫妇	9.7	↑	宁波中大力德智能传动股份有限公司	机械	慈溪	男	54
93	/	卢文祥	9.1	/	奇精机械股份有限公司	机械	宁海	男	48
94	73	陆嗽华兄弟	8.6	↓	牧高笛户外用品股份有限公司	服装、户外用品	衢州	男	51
95	/	张彦	8.5	/	宁波激智科技股份有限公司	新材料	鄞州	男	50
96	/	张世豪父女	8.4	/	宁波水表(集团)股份有限公司	机械	江北	男	78
97	96	赖云来	8.1	↑	宁波乐惠国际工程装备股份有限公司	工程装备	象山	男	64
98	76	陈海伦父子	7.3	↓	海伦钢琴股份有限公司	乐器	北仑	男	67
98	67	王利平兄弟	7.3	↓	广博集团股份有限公司	文具、房地产、电子	海曙	男	62
100	81	周方洁	7.2	↓	宁波理工环境能源科技股份有限公司	机械	北仑	男	58

2022
新晋榜

飞跃龙门的财富新贵

本次新上榜的甬商富豪共有 29 位，较 2020 年的 10 位提升巨大。以地域看，余姚共有 8 位，稳居第一。其次是宁波的 5 位和慈溪、北仑的 4 位。镇海、鄞州各有 3 位。江北 2 位。

新晋富豪与当地的政策、环境关联紧密。以余姚为例，余姚经济的最大特色和优势就是民营经济，企业的业绩，与余姚坚持工业立市不动摇，把着力点放在实体经济上，强化政企联动，优化营商环境，打造营商环境最优市，以工业带动余姚市高质量发展的方针密不可分。

这些财富新贵所执掌的企业各具特色，各有专精。舜宇光学是全球光电龙头企业，市值过千亿，在资本市场上飞冲天。敏实集团是全球汽车零部件最大供应商之一，客户分布 6 大洲，产品销往 28 个国家。德业股份依靠自主科技创新，建立两大核心技术

平台，形成了三大核心产业链，2021 年度净利提升 51% 之多。

这 29 位新晋富豪有个共同特点，他们无一例外都是上市公司的执掌者。不难看出，上市之后，资本对于财富增长起到了重要助推作用。

一方面，这些企业利用证券市场广泛吸收筹集资金，从而迅速扩大企业规模，增强产品的竞争力和市场中占有率。同时，他们借助上市迅速扩大影响面，形成品牌优势，加速区域物流、产品流、资金流的集聚，带动区域经济发展，整合力量形成自己产业链条，进入国际市场的竞争行列。另外，资本的注入为新项目的投资带来了便利，新项目的开展进一步扩大了原有优势，为企业注入强大的发展后劲。

新晋榜中有三个行业表现格外出色，汽配领域上榜者占据 8 位，新材料领域 7 位，

电子领域则有 6 位。三者相加，超过了新晋富豪的半壁江山。

目前，宁波产业结构持续优化，创新能力不断提升，经济总量迈入万亿城市行列。新产业、新业态、新商业模式，是未来的产业发展方向。在此前提下，前沿核心技术研究日益加强，产学研用协同机制进一步创新，企业自主创新能力和科技成果转化水平不断提高。

宁波正借鉴着先进城市的经验，加快产业布局，实施更有力度、更具针对性和创新性的发展策略，培育发展新动能、推动经济高质量发展、获取未来竞争新优势。新晋榜中富豪的产业结构，与宁波城市的发展趋势相吻合，这些企业的崛起，顺应了产业发展规律，也彰显了产业优化和布局的成果。

2022 新上榜富豪

富豪	排名	财富（亿元）	所在公司	主要行业	公司总部	上市时间
王文鉴、叶辽宁、孙泱、王文杰	8	244.1	舜宇光学	光学及其相关	余姚	2007 年
秦荣华	15	147.2	敏实集团	汽配	北仑	2005 年
张和君	16	139.3	德业股份	电子	北仑	2021 年
蒋震林夫妇	33	63.1	震裕科技	电子	宁海	2021 年
许宁宁夫妇	35	61.9	恒帅股份	汽配	江北	2021 年
王长土父子	38	57.3	长华股份	汽配	慈溪	2020 年
黄裕昌家族	41	54.4	德昌股份	电子	余姚	2021 年



2022 新上榜富豪

富豪	排名	财富(亿元)	所在公司	主要行业	公司总部	上市时间
陶春风	44	40.6	长鸿高科	新材料	北仑	2020 年
贺财霖家族	48	36.2	雪龙集团	汽配	北仑	2020 年
李立峰家族	49	35.1	世茂能源	能源	余姚	2021 年
方立锋夫妇	53	26.9	神通科技	汽配	余姚	2021 年
林光耀家族	59	23.2	卡倍亿	汽配	宁海	2020 年
胡铲明家族	62	21.5	松原股份	汽配	余姚	2020 年
王跃旦	63	20.9	富佳股份	电子	余姚	2021 年
李忠明父女	68	19	思进智能	机电	鄞州	2020 年
王熊	69	18.6	家联科技	新材料	镇海	2021 年
陈一军家族	71	17.4	野马电池	电子	镇海	2021 年
叶晓波	73	17.3	大叶股份	机械	余姚	2020 年
高彦康	74	16.1	朗迪集团	机电	余姚	2016 年
罗志强父子	75	15.8	喜悦智行	新材料、塑胶制品	慈溪	2021 年
尤建义	77	15.6	天普股份	新材料、塑胶制品	宁海	2020 年
任卫庆	79	15.5	宁波色母	新材料	鄞州	2021 年
章国耀父子	80	14.2	迦南智能	电子	慈溪	2020 年
方永杰	81	14	宁波方正	汽配	宁海	2021 年
胡志军家族	86	11.7	横河精密	机械	慈溪	2016 年
金碧华夫妇	91	10.1	博汇股份	新材料	镇海	2020 年
卢文祥	93	9.1	奇精机械	机械	宁海	2017 年
张彦	95	8.5	激智科技	新材料	鄞州	2016 年
张世豪父女	96	8.4	宁水集团	机械	江北	2019 年

2022
地域榜

谁是财富聚宝地

在“2022 甬商百富榜”的宁波本地富豪区域分布中，从整体的财富值来看，北仑以 1902.5 亿元的财富蝉联第一，慈溪以 1529.1 亿元的微弱差距排在第二，余姚、鄞州居第 3、4 位。

尽管北仑的富豪数量不是百富榜上最多的，但 13 位富豪们创造的财富已经远远超过富豪数量最多的鄞州区 16 富豪创造的财富。为这一成绩作出最大贡献的是此次百富榜排名第 2 位的马建荣家族和排名第 9 位的张静章家族。两个家族的财富相比上一榜均有明显的膨胀，其中马建荣家族的申洲国际因市场火热和产能扩充创下个人财富最高纪录，两大家族创造出 1073.7 亿元，占到北仑总量的 56%，贡献了绝大部分的财富。

慈溪此次以 226.2 亿的微弱差距排在第二，但与北仑情况类似，阮立平兄弟和罗立国父女创造了 1103.9 亿，并分别位列此次百富榜的第 3 位和第 5 位。慈溪有着众多著名的制造业企业，经济总量在浙江县级市常年排名第一。未来，慈溪将加快推动数字产业化，积极发展软件和信息服务业，探索推进数据资产化；全力推动制造业数字化转型，迭代升级“工业地图”，加快建设产业大脑，大力发展未来工厂、数字化车间（智能工厂）。

鄞州在财富值上虽排在第 4 位，但在富豪人数上却傲视群雄。以 16 位的成绩连续 10 年成为宁

波富豪人数冠军。鄞州区上榜的 16 位富豪覆盖了机械、生物医药、房地产、服装、人体工学等不同领域和行业，都在展现着鄞州民营经济的强大实力。随着鄞州综合实力和区域竞争力不断提升，将会有更多的富豪们来到这片机遇之地，创造更多的财富。

在市外的地域分布上，北上广依然是大部分甬商们离开家乡的创富之地。从数量上分析，上海、北京、杭州仍然是大部分“走出去”创富的首选。上海诞生了 6 位富豪，北京和杭州各有 2 位。

在上海诞生的富豪中，虞仁荣的财富增长达到了惊人的 51.3%，较上一榜财富增长了 224.8 亿元。这与全球芯片市场的火热和国家大力发展半导体行业有着密切的联系，同时韦尔半导体也是国内领先的半导体分立器件和电源管理 IC 等半导体产品设计厂商。

在剩下的市外地区中，广州表现一如既往的吸引眼球，是市外创造财富最多的地区，超过上海 6 位富豪创造的财富总和。探寻其中的奥秘，就是因其有着“百富榜”的常胜将军——首富丁磊。

放眼“2022 甬商百富榜”，成功上榜的 100 位甬商，本地富豪占 85 位，共创富 5925.8 亿。市外富豪占 15 位，共创富 4148.9 亿元。总体上远远领先过往的“甬商百富榜”，创下历史最高纪录。

2022 甬商百富榜市外富豪分布

地区	广州	上海	北京	湖南	深圳	杭州	衢州
财富 (亿元)	2062.3	1187.5	300.2	177.7	137.9	127.5	8.6
人数	1	6	2	1	1	2	1

2022 甬商百富榜本地富豪财富分布



单位：亿元



“创”富行业大盘点

关于“创造”财富这件事，各行各业都有自己的生财之道。而在最新的“2022 甬商百富榜”中，直观易懂地向我们展示了不同行业的“创”富之道。

要论谁是“创”富行业 NO.1，现代制造业当仁不让。在“2022 甬商百富榜”中，诞生了 85 位主业是现代制造业的富豪，其数量遥遥领先其他行业。纵观全榜。新晋上榜的 29 位富豪都是现代制造业富豪。财富上涨的 54 位富豪中，有 48 位是从事现代制造业的富豪。排名上升的 17 位富豪中，有 14 位是现代制造业富豪。

榜单出现那么多的现代制造业富豪，除了跟宁波是制造业大市息息相关以外，更多的是离不开宁波市对于制造业发展的重视和提升。到 2025 年，宁波将实现制造业企业营业收入五十亿元以上企业力争达到 100 家，其中百亿元以上企业达到 50 家，五百亿元以上企业达到 15 家，千亿元以上企业达到 8 家；世界 500 强企业实现零的突破，中国制造业 500 强企业超过 20 家。

为了这个目标，宁波将全面贯彻落实国家制造业高质量发展总体部署，聚焦“246”万千亿级产业集群和新兴产业、未来产业培育，坚持企业主体、政府有为，强化目标导向、政策激励和专班服务。支持企业做大做强、绿色创新高效发展，努力打造以世界和中国制造业 500 强为引领，以航母型、领军型行业龙头企业为主体的制造业百强企业群体，为宁波建设发展制造业高质量发展

各行业上榜百富人数变化

行业	2020 上榜人数	2022 上榜人数	变化幅度
机械与电气设备	22	35	59.1% ↑
新能源新材料	11	19	72.7% ↑
房地产	27	17	37% ↓
汽车零部件	12	17	41.7% ↑
纺织服装	10	8	20% ↓
金属冶金	5	5	0
电器	6	3	50% ↓
医疗服务	5	3	60% ↓
文具文体	4	3	75% ↓
塑胶	3	3	0
商贸	8	2	75% ↓
建筑建材	3	2	33.3% ↓
信息技术与文化传播	3	2	33.3% ↓
光学	0	2	200% ↑
食品与餐饮服务	5	1	80% ↓
教育服务	2	1	50% ↓
养生与旅游	1	1	0
乐器	1	1	0
人体工学	1	1	0

(注：此表以上榜企业涉足的产业为划分依据，因上榜企业涉足多个行业领域，此表统计有重复)

先行城市奠定坚实基础。

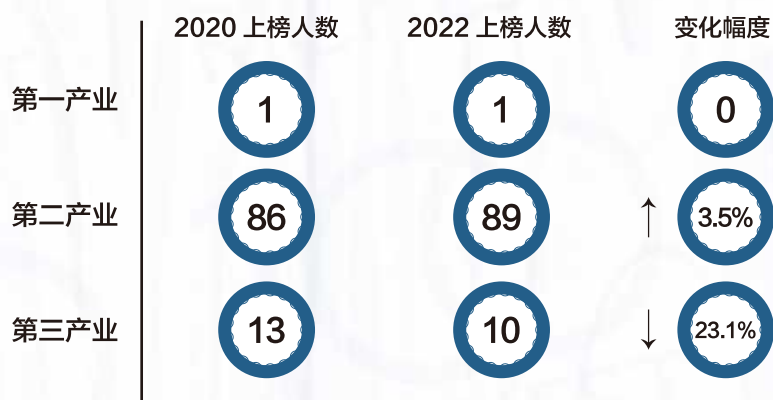
疫情给各地经济造成了不可忽视的影响，同时成本上涨、原料紧张、贸易摩擦又给企业发展带来了不确定的因素。但随着疫情得到控制，经济开始复苏，大部分上榜的富豪受此影响财富得到增长。在这次榜单中，财富上涨的46位现代制造业富豪占全榜单财富的23.4%。

值得关注的是，上一榜贡献富豪人数最多的房地产行业，在“2022甬商百富榜”中人数出现下滑，从上一榜的27人下降至17人。出现这个现象的很大一部分原因跟房地产行业这两年的表现息息相关。国家对炒房、学区房等投机行为的限制，加上房企企业盲目扩张和不景气的市场表现，人们的购房欲望进一步降低。这些因素都让房地产行业的富豪们财富出现了下降甚至跌出此次榜单。

今年榜单贡献富豪最多的行业是机械和汽配行业，分别贡献了15位上榜富豪，累计相加30位，占全榜单人数的30%。全球各国对碳中和及碳达峰工作的重视，加上低碳、绿色意识的普及，新能源、新材料行业的大热带动了相关产业的快速发展。数据显示，今年中国2月份新能源汽车销量33.4万辆，同比上涨184.3%。

由此可见新能源汽车的大热，汽配行业也因此迎来新的发展高峰期，此次新晋上榜的29位富豪中有8位就是汽配行业富豪。同时近两年因疫情对于机械行业的需求增长，也进一步带动了从事机械企业的业绩增长。

三次产业上榜百富人数及变化




（注：此表以上榜企业的主业为划分依据）

在榜单中新能源、新材料富豪人数达到18人，较上一榜的13人有所增长。此外，大部分新能源、新材料富豪的财富都有所增长，特别是容百科技的白厚善和锦浪科技的王一鸣家族财富增幅分别达到了惊人的2521.8%和2119.8%，纷纷迈入百亿门槛。

另外，上市、融资、并购等资本化运作和股价的上涨都带动了富豪财富的增长。新晋上榜的色母粒去年6月份在创业板成功上市，让企业掌门人以15.5亿的财富成功上榜。而此次位列榜单第三位的公牛集团阮立平兄弟，财富增幅达到惊人的1171.2%，从上一榜的22位来到此次榜单的第3位。背后的原因是2020年2月公牛成功上市，公牛集团在上交所以59.45元/股的发行价格上市，之后股价一路上涨，在2021年2月触及最高点257.3元/股，被网友称作“插座界茅台”。

如果说之前传统行业之间的交替是与中国农业大国的特质以及改革开放初期国情相呼应的，那么，之后在房地产、互联网以及新兴产业之间的交替则是符合历史发展规律以及世界经济潮流的，每一次的产业发展变革都与时代发展紧密结合。

作为在疫情后首次发布的百富榜，透过其中的财富观念变化和行业更迭，也让我们看到了宁波经济和产业结构的变迁。未来将会有更多的新富豪面孔登上百富榜，宁波的经济也会在这些上榜甬商与你我的共同努力下，取得一个又一个新的突破和成就。

09:18



资本快车道，勇者的游戏

随着规模和业绩的不断发展，越来越多的企业先后进入资本的快车道，实现了市值的飞速攀升，但其中竞争也异常激烈，稍有不慎便有败退之险。

纵观此次甬商百富榜中的 94 家上市公司，新上榜的 29 家企业，无一例外都是上市公司。凭着本身的良好经营，再借助资本之力，使他们再攀高峰。上市，令许多企业谱写了致富传奇。

借助上市更上层楼

宁波锦浪新能源科技股份有限公司的王一鸣家族再次上榜，以 179.8 亿元的财富，从 2020 年的第 81 名跃升至今年的第 11 名。其财富增长速度与榜单排名均进步惊人。

2019 年 3 月，锦浪科技在深交所上市，成为全球首家以组串式逆变器为最大主营业务的 A 股上市企业，也是全球第一家获得第三方权威机构美国 PVEL 可靠性测试报告的

逆变器企业，王一鸣成为了当时宁波最年轻的上市公司董事长。

在新冠疫情影响下，锦浪科技的净利润依旧逆势暴涨。“光伏在过去 5-10 年的飞速发展和规模扩张，让人措手不及。”王一鸣说。锦浪科技的财富积累，除了发展和增长速度超越其他新能源等因素之外，还与技术的突破和成本优势的显现，有着密切的关系。

上市后，资本市场资源聚集效果显著，锦浪科技进一步巩固了行业地位。登陆资本市场后，公司融资渠道拓宽，资本实力增强，公司的研发投入也逐渐增大，锦浪科技核心竞争优势愈加显现。

锦浪科技的布局和策略一直紧扣光伏行业发展的脉搏，“我认为现在以光伏为代表的新能源大爆发，仅仅是一个开端。随着未来清洁能源的深入发展和应用，人类就没有

理由再大量使用传统的化石能源。”王一鸣相信，未来十年，中国逆变器的品牌美誉度会越来越好。未来十年将是光伏产业最健康快速成长的十年，也将是锦浪科技更上一层楼的十年。像锦浪科技这样的中国企业，以不俗的成绩向全世界证明：中国制造、中国智造、中国品牌，能量不容小觑。

风险与机遇并存

几家欢喜几家愁，三江购物俱乐部股份有限公司的陈念慈，财富从23.1亿元缩水至15.8亿元，在榜单上的排名也随之从2020年的第44名降至今年的第75名。

三江购物在2021年的营业收入为39.25亿元，同比下降8.73%，其中，主营业务收入37.44亿元，同比下降9.22%。表面看是因为国内经济环境受疫情影响，三江购物的销售增长也随之放缓。同时零售业竞争趋于白热化，也导致了三江购物的业绩进一步收到制约。另外，销售同比下降以及门店升级，也带来了额外的成本增加，净利润也随之雪上加霜。

但不可否认，深层次的原因与阿里的入股有关。2016年11月，阿里以21.5亿元入股三江购物，占股32%。然而，新零售改造效果并不理想，三江购物的主营业务业绩持续下滑。作为阿里新零售战略首个入股的线下商超，阿里与三江购物的合作并没有达到预期效果。

“小巨人”，大舞台

雪龙集团股份有限公司的贺财霖家族首次上榜，便以36.2亿元的财富名列榜单第48名。

2020年3月，雪龙集团正式在上海证券交易所主板上市。因为当时正处于新冠肺炎疫情防控的关键时期，所以雪龙集团的这一次上市采取了网络直播的形式，这在宁波地区也尚属首次。


作为第二批国家级专精特新“小巨人”企业，雪龙集团是一家专业从事研发、生产和销售汽车发动机冷却风扇总成、离合器风扇总成及汽车轻量化塑料件为一体的首批国家高新技术企业。作为汽车发动机冷却风扇总成等细分行业的“隐形冠军”，雪龙集团已成为国内最大的商用车发动机冷却风扇生产基地之一，商用车冷却风扇总成占据国内三分之一以上的市场份额。

雪龙集团不仅在生产销售方面优势凸显，并且一贯坚持技术创新并注重核心技术积累。通过在实践中不断摸索、勇于试错、



自主创新，雪龙集团掌握了一系列行业领先的核心技术，产品技术始终处于领先地位，形成了研发一代，生产一代，储备一代的格局。相关技术成果多次获得省市区级科技进步奖、省内首台（套）产品、宁波市重点工业新产品、宁波市节能新产品等奖项。雪龙集团近三年完成的自主研发及同步研发项目合计超过200项。

正如雪龙集团董事长贺财霖所说，“雪龙集团成功上市，是新起点、新征程，公司将继续坚持‘以质量求生存、以科技促发展、以信誉赢市场、以管理争效益’的方针，实现‘创国际品牌，做行业巨人’的愿景，为广大投资者创造价值，为社会作出贡献。”

上市之后，雪龙集团的营业收入、净利润等指标也在同步增长。迈入资本市场的雪龙集团也将充分发挥“头雁效应”，提升宁波市内其他“小巨人”企业上市的战略意识和信心，增强“小巨人”企业开展资本运作的主动性和实效性。 



资本世界中的“异军”突起

成功上市是每个企业都在追逐的梦想，也是获得融资和资产增长的重要方式。但在百富榜中有这样一批企业不通过上市或是融资，而是靠着自己的努力实现财富的创造和增长。

坚守行业辟新天地

方太作为厨电行业的佼佼者，它的掌门人有着不进入资本市场的坚持，另辟蹊径创新出了一条与众不同的发展道路。

面对厨电业存量市场增速减慢、原材料涨价等压力，在企业领导人茅忠群的带领下，方太持续开展产品创新、扩大品牌影响力、完善渠道终端布局。不打价格战，走高端创新之路，是方太一直坚持的理念。2021年方太已获439项国内专利、83项发明专利、18项国外专利。方太还与华为在生态研发

和标准制定等多个领域达成深度合作，联合共创物联网智能家居新生态，如搭载鸿蒙系统的智能社交烤箱。未来，方太省级“未来工厂”建设试点项目完成签约。按照计划，该项目将力争把方太制造工厂打造成全国行业龙头示范的“未来工厂”，为行业整体数字化和智能化提升提供示范，为打造厨电行业产业大脑打下基础。

去年5月，方太25年来首次启用代言人，官宣陈坤和周冬雨作为品牌全球代言人，向品牌高端化和年轻化齐头并进。其实在方太

内部一直以来都有一个不成文的共识，产品才是自己的明星，用户才是品牌的代言人。产品推广层面，方太结合两位代言人的独特内涵，为他们量身定制了品牌主推的两款产品线。让代言人和产品深度绑定，体现方太在营销上的高明之处。

茅忠群曾经说过：“方太企业的核心价值观是人品、企品、产品，三品合一。方太一直以“为了亿万家庭的幸福”作为企业使命，以“成为一家伟大的企业”作为愿景。”正是建设“伟大企业”的愿景影响下，让方



太不断重视技术创新和营销方式的突破。让2021年营业收入达155亿元，同比增长近29%。

在坚守时创新，突破原有营销方式，拉近与Z时代消费者的距离，最终也能实现财富的增长。

不上市的家族企业

谈到华茂不上市的原因，华茂集团执行董事、总裁徐立勋曾说：“在中国企业史上，华茂可以称得上是“骨灰级”企业。如果华茂愿意上市，它完全可以成为中国第一批上市企业，但内部早已形成一个共识——不上市、不眼红、不跟风。”这个共识是由华茂追求“永续经营”目标所决定的，优秀的企业未必一定要上市，不上市的企业照样能够得到社会尊重。而且对于家族企业而言存活时间可以更长，日本最古老的家族企业金刚组已有1000多年的历史，究其原因，是因为家族企业这种体制比上市公司更有利于企业文化的传承。

在立足华茂传统教育产业和教育事业的

前提下，徐立勋还积极拓展实现多元发展，先后涉足新材料研发与制造领域，与中国航天科工集团、浙江大学、国防科技大学等科研院所、高等院校合作，成立了“光学目标特性”和“电磁散射”国家重点实验室。积极推动科技成果转化，使产品科技含量高，市场经营业绩增长迅速。华茂稳居宁波外贸企业前50强，在国际贸易领域不断做大做强，为宁波对外贸易发展做出重要贡献。

像徐万茂家族这样不上市，通过家族传承和拓展行业实现财富累积的企业，在如今各企业在这个以上市实现短期积累的年代显得更加难能可贵。

多元发展做龙头

虽然“2022甬商百富榜”上徐龙集团掌门人徐其明的排名和财富有明显的缩水，但作为榜单的老朋友，徐其明和徐龙还保持着稳健的发展步伐。徐龙集团在创始人徐其明的领导下，经过二十多年快速稳健发展，已经以水产专业化为基业，房产置业和资本运作为两大支柱产业。

徐其明以深耕农业为己任，引领传统农业转型升级，立足水产专业化，在浙江、广东、江苏等地建有15万余亩专业水产养殖基地，其中自有10万亩养殖基地，鳗鱼养殖面积居全球之首，徐龙拥有行业最大野生种苗培育基地，国内最多、最先进的全自动烤鳗生产线，已形成产供销一条龙，农工贸一体化的产业格局，带动几十万捕捞、养殖及相关产业农民增收致富。

以自己所擅长的行业为基石，不断开辟出新的事业是徐其明的成功之道。这也给更多的创富者们带来启示，如何在练好内功的同时发掘更多的潜力，为企业的发展增添更多的活力和机遇，从单纯的通过资本方式积累转向创造出属于自己的价值，这样企业才能走得更远、更有价值。■



后疫情时代的财富“突围战”

纵观全榜，有这样一批富豪，他们的财富并没有因疫情和贸易摩擦等不利因素而缩水，反之他们打响了一场关于财富的“突围战”，让自己的财富实现了超过100%的增长。

唯有创新才是王道

在本次榜单中，容百新能源的白厚善财富增长率达到了惊人的2521.875%，从上一榜单的6.4亿元变为榜单中的161.4亿元，排名从2020年末尾的98位一飞冲天来到今天的13位。这背后除了白厚善重新执掌容百新能源以外，更离不开白厚善对创新和技术的坚持。

作为掌舵人，白厚善从容百科技成立之初就将创新作为研发、经营、管理的指导纲领。“创办之初，我们对照行业和市场，确立以高镍为主的公司战略目标。”当谈及容百主要发展目标时，白厚善说，“企业发展战略制定并不深奥，只要对行业有洞察力，知道真正的发展方向，对自己有自知之明，两者结合就能确定企业的发展战略。”企业达成战略目标的过程，其实就是一系列的创新项目。白厚善眼中的创新，并不是从“0到1”的“无中生有”，而是从“1到100”的“稳步前行”。

回顾白厚善的过往经历，不难发现，“创新”二字已在他的身上留下深深的烙印。他曾将一个课题组发展成为行业排名第一的公司，随后主导公司转型进入锂电正极材料市场。该公司以后来者的身份取得国际第二、

国内第一的市场地位，并于2010年成为行业内第一家上市公司——当升科技。在当升科技的发展历程中，白厚善依靠自主研发，把握市场机遇，推进管理模式和经营体制的创新，带领公司实现一次次的飞跃。容百科技的创办，也被白厚善视为是对自己的一次创新。创办容百科技时，我其实是带有一点‘私心’的，想建立一家真正有原创能力的

公司。”被问起创办初衷，白厚善如是说。

因此，从成立之初，白厚善就不断给容百科技注入了“创新”基因。而这其中，内部战略执行体系是最被白厚善所津津乐道的。容百内部设有6个“Group”，每个“Group”都会将公司中长期战略目标，分解到每一年，并依据此设立数个创新项目，成立项目管理组，由公司的中层担任组长直接管理，公





司层面则由战略管理中心对项目进行统一协调。同时，每个“Group”成立专业委员会负责对项目作出决策，推动项目的进行。只有建立起一套产生创新、孵化创新、落实创新的体系，一家公司才能真正拥有创新能力。

白厚善用创新捍卫了自己的财富，同时也让容百成长为新能源行业的龙头企业。

需求增长带动财富

2021年，全球新能源市场都进入一种大跨步前进的状态，从之前的中国一家独大，到现在中国继续大幅增长、欧洲快速崛起、北美积极跟随。全球新能源车规模大约是650万辆-680万辆左右，增长率为109%。对照2021年全球汽车约8000万辆左右产量规模，那新能源车渗透率为8-9%左右，距离10%的滚雪球临界点仅一步之遥。

这个数据的背后是与之相关行业的大热，同时带动了相关产业配套企业的大热，像合力模具的施良才家族和继峰汽车的王义

平家族的财富增长都突破了100%。

新能源汽车大热的同时，新材料赛道也备受资本的青睐，合盛硅业的罗立国女儿罗熒在去年成功登顶浙江女首富。

合盛硅业主营的硅基材料涉及到太阳能、半导体芯片等从高端工业制造到生活应用的方方面面，整个行业都是被国外垄断的。在把产业基地布局到全国、全产业链发展的同时，掌握核心技术的合盛硅业，凭借自己的硬核实力，打破国外的技术垄断，起草多项行业国家标准，成为世界最大的工业硅有机硅生产商，占领全球市场。

做市场的隐形冠军

榜单中的传音和东方电缆都在各自行业占有着绝对的市场份额，凭着出色的市场表现，在“2022 甬商百富榜”东方电缆的夏崇耀和传音的竺兆江个人财富增长率分别达到了405.9%和254.5%。

非洲市场的成功让传音在短短十余年

的时间里迅速成长，并于2019年成功上市。公司的营收从2016年的116亿元增长到2020年的378亿元；而归母净利润则从2017年的6.71亿元增加到2020年的26.86亿元。可以说，传音在非洲市场的成功不仅成就了自己，也给非洲人民带去了“福音”，更为中国品牌出海拓展了更多的想象空间。

同时东方电缆作为国内唯一实现大长度海洋脐带缆产业化的企业，在海缆、陆缆方面均已建立起了强大的技术“护城河”。受益于海上风电行业的快速发展，旗下的高端海洋缆产品在市场的占比实现快速增长。

透过东方电缆和传音可以看到，虽然他们不被大众所熟知，但是却成为行业的领头羊，他们的经验值得每一位创富者去学习、借鉴。



众人齐心，其利断金

在上榜的诸多富豪中，舜宇光学科技（集团）有限公司的王文鉴、叶辽宁、孙泐、王文杰是特别的一组，四人并非出自同一家族，却一同造就了舜宇的辉煌，共圆财富之梦。



没有亲属关系的特殊组合

王文鉴、叶辽宁、孙泐、王文杰四人以 244.1 亿元的财富，位列榜单第八名。四人间没有亲属关系，这在富豪组合中极为罕见。

叶辽宁是舜宇光学的创办人之一，2012 年从王文鉴手中接过“接力棒”，现任执行董事、董事会主席兼策略及发展委员会主席。

孙泐从 2022 年加入舜宇光学，现任执行董事、行政总裁。

王文杰 1989 年从浙江大学毕业后来到舜宇光学，他是舜宇光学科技引进的第一位大学生，现任执行董事、常务副总裁。

他们及舜宇光学的其他高管，乃至许多普通员工的财富积累，都受益于王文鉴的慷慨大方。

钱散人聚的信条

1999 年，王文鉴去香港洽谈生意，席间一位港商问道：“你在舜宇持有多少股份？”王文鉴笑道“我有多少股份你们绝对猜不到，但有个理念，我可以告诉你们，就是‘钱散人聚’。”

钱散人聚是王文鉴的信条，他相信，只有员工手上了股份，才能把公司当成自己家，才能把企业的事，看作自己的事，从而真正激发员工的工作激情。他也坚信“共同创造”的力量，公司所有重大决定都是集体决策。

因此，在 1994 年舜宇股份制改革之际，王文鉴没有按照常规的分配方式，把股权集中在主要经营者手中。而是按照工龄长短、职务高低、贡献大小，将股权量化分配给了 1993 年底前



进入公司的 350 多名员工。连保安、厨师和保洁人员在内，都以极低的价格买了公司的股份，王文鉴自己仅保留了 6.8%。

早在 1991 年，王文鉴就提出企业用人要防止“任人唯亲”。他认为，民营企业老板绝不能把企业的钱当成自家的钱，因为一旦用钱不当，受影响的不光是家里的几口人，还有千百位职工的生计。为此，王文鉴坚持通过公平的选拔机制，大量引进高层次人才。

秉持着“防止家族化”和“钱散人聚、共同创造”的理念，舜宇集团共进行了 4 次大规模股权激励，让 2600 多名员工拥有了舜宇股份。王文鉴将自己的股份不断稀释，让更多员工成为真正意义上的公司一分子。他的独子曾在舜宇集团的子公司担任中低级业务人员，后来离职。

“在高管通常对企业进行严格控制的时代，创始人放开公司股权的做法是绝无仅有的。在舜宇光学，食堂里给你打饭的帮工也可能是亿万富豪，”王文杰说，“我们有一件事做得很好：建立团队，促进团队不断成长。”

名配角战略

“一部电影，不可能只有主角，配角做得好，照样光彩照人。零部件做得好，一样有很大市场。我们要做主角必不可或缺的伙伴，而不是附庸。”王文鉴如此解释。

2004 年，舜宇启动“名配角战略”。所谓“名配角”，首先是指它的“主角”是国际光电产业著名的跨国公司，具有全球的影响力和知名度，而“配角”要与“主角”结成一种战略合作伙伴关系；其次，“名配角”是指“配角”自身具有很高的知名度和美誉度，并在全球范围内拥有影响力。名配角战略是许许多多企业包括著名跨国公司的成功之路。

通过“名配角战略”的实施，舜宇借助



与美能达、诺基亚、索尼等品牌合作，快速融入国际光电产业链，将产品定位迈向高端市场，在手机摄像头市场逐渐奠定了行业龙头地位，实现了“做强、做大、走远”的目标。

齐心协力共同致富

舜宇光学成立于 1984 年，早期只是一家普通的乡镇企业。公司主要产品为监控、相机上应用的光学零部件。随着手机摄像头与车载摄像头的兴起，舜宇光学也迎来了高速发展期。

2007 年 6 月，舜宇光学在香港联交所成功上市，成为国内首家在国际资本市场上上市的光学企业。随着其市值的快速飙升，持有舜宇股份的员工，财富也开始同步飙升。百万富翁比比皆是，亿万富翁也不在话下。王文鉴在带领舜宇光学发展的同时，也实现了大批员工的致富。

2017 年，在其上市十周年之际，因为他的股票价格从最低点到最高点增长逾百倍，

成就了“十年百倍股”的神话。

在“钱散人聚”的助力之下，如今的舜宇光学已经成为全球光电龙头企业。舜宇的车载镜头业务常年保持全球第一；手机镜头业务、安防监控摄像头业务全球第二；手机摄像模组业务全球前二，是华为、三星、索尼、松下、卡尔蔡司、宝马等诸多国际知名品牌的长期合作伙伴。

从上市之初市值 38.2 亿港元，到迈入千亿市值俱乐部，成为香港资本市场上当之无愧的黑马。从细分领域的“名配角”，到车载镜头雄踞全球第一、手机镜头和手机摄像模组名列世界第二，舜宇无疑是光学行业巨型龙头，但王文鉴并没有因不断的成功而失去理智，他始终保持着淡泊和清醒。“资本确有逐利的本性，谁都想让钱多生钱，但资本在市场中表现出来的冲动性、盲目性乃至冒险和疯狂，我看更多的是人的心理和行为在作祟！人心的贪婪导致资本的冒险和疯狂，扰乱了金融秩序，也害了投资者自己。”



各擅胜场的“领跑者”

在“2022 甬商百富榜”中除了像公牛、申洲、奥克斯这样的行业霸主，也有着这样一群特殊力量值得受到我们的关注。他们是各领域赛道上的领跑者，看上去默默无闻的背后却深藏功与名，他们有着共同的荣誉——“国家专精特新小巨人”。

新突破新纪录

2022 百富榜共有 6 家“小巨人”企业上榜，创造“小巨人”企业成功上榜的历史最佳纪录。“2018 甬商百富榜”和“2020 甬商百富榜”只有三家“小巨人”企业上榜，今年实现了榜单的新突破。

今年“小巨人”企业富豪的财富总值较前几榜的小幅下降，实现了成倍的增长。从上一榜的 70.6 亿增长到今年的 142.4 亿元，增幅达到了惊人的 101.7%

从这些成功上榜的企业可以看出，一个企业要想发展壮大，必须清醒地认识、把握市场（紧跟时代发展的步伐、掌握核心技术、了解客户需求、精准把握市场发展方向），下定决心集中力量做精做强核心业务，同时要不断研发新产品、提升产品品质、保持产品生命力、形成企业竞争优势，也就是国家现在强调的‘专精特新’。

“小巨人”之城

宁波市是全国制造业强市，更是真正意义上的“小巨人”企业之城，“小巨人”企业成功上榜离不开宁波对于国家专精特新“小巨人”企业工作的重视和深度展开。

2021 年 8 月，《关于组织开展 2021-2022 宁波市“专精特新”中小企业入库培育申报工作的通知》发布，以促进宁波市中小企业在创新能力、国际市场开拓、经营管理水平、智能转型等方面进一步提升发展。全市共有 150 家中小企业作为 2021-2022 宁波市“专精特新”培育重点关注企业纳入市级培育库，目前在市级培育库的企业数量已经突破千家。这些入库市级“专精特新”的中小企业，未来将被作为重点培育对象，政府会加强指导服务和政策扶持，从中打造一批突破关键核心技术，在全球细分市场领域独占鳌头的“单打冠军”企业。

针对已经获评的“小巨人”企业，宁波通过中小企业公共服务示范平台围绕企业创新能力提升，在平台赋能、资本赋能、数字赋能、人才赋能、创新赋能、服务赋能六大维度基础上为“小巨人”企业提供全套的定制化服务体系，营造出为“小巨人”企业高质量发展服务的氛围，发挥“小巨人”企业的领导示范作用，提升国家级“小巨人”企业的综合实力，更好地解决这一批“小巨人”企业在发展、经营中遇到的难题。


未来，对于“专精特新”小巨人企业的发展，宁波将加强对“小升规”企业、专精特新“小巨人”企业的跟踪、调研与分析，督促各地加强对辖区内“小升规”企业和各类专精特新企业的培育，加强指导服务和政策扶持，努力打造一批突破关键核心技术、在全球细分市场领域独占鳌头的“小而精”企业队伍。力争在 2025 年底，专精特新“小

巨人”企业数量达到 1000 家。

一骑绝尘的小巨人

这次上榜的 5 家“小巨人”企业创造出了 142.4 亿元的财富，占“2022 甬商百富榜”财富值的 1.4%。在这其中有两家“小巨人”企业贡献了绝大多数的财富，他们分别是以 38.1 亿元财富排名 47 位的韵升股份的竺韵德父亲和以 36.2 亿元排名 48 位的雪龙集团的贺财霖家族。两组富豪共创富 74.3 亿元，占到上榜“小巨人”企业的 52.2% 之多。

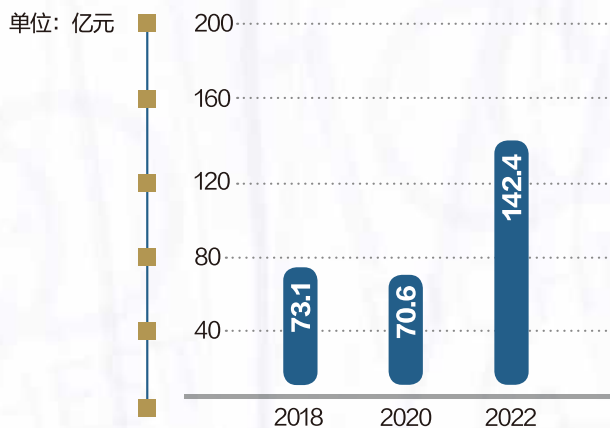
雪龙身为“中国汽车风扇大王”，在掌门人贺财霖的带领下持续推进智能制造，提高机加工、吹塑、注塑设备运行的自动化、智能化程度，精简生产工艺，提高作业稳定性。在长期主持、参与国家、行业标准制定的过程中，雪龙对行业发展趋势有着深刻的理解，对产品技术条件、试验方法、节能降噪等有着精准把握。同时在主持、参与制定标准的过程中紧紧把握行业节能、降噪的主流发展趋势，大力开发“电控硅油离合器”等产品，这也让雪龙集团在行业新技术、新产品应用的过程中抢占了先机。在抢占行业发展先机的同时雪龙的发展也迎来新的高峰，2020 年 3 月雪龙集团成功在上海证券交易所上市。

从雪龙的发展可以看出，很多“小巨人”企业在发展的过程中都是从零开始凭着在行业积累的经验和敢为天下先的勇气，在各自的领域闯出一番天地。

2022 甬商百富榜上榜“小巨人”富豪

富豪	排名	财富（亿元）	所在公司	主要行业
竺韵德父子	47	38.1	韵升股份	新材料、投资
贺财霖家族	48	36.2	雪龙集团	汽配
李忠明父女	68	19.0	思进智能	机电
罗玉龙家族	70	18.0	圣龙集团	机电、汽配、投资、新能源
熊钰麟夫妇	77	15.6	弘讯科技	机械
任卫庆	79	15.5	宁波色母	新材料

甬商百富榜上榜“小巨人”富豪 财富总额变化





丁磊：网易的“音乐梦”

排名

1

财富

2062.3 亿元

职务：广州网易计算机系统有限公司董事局主席兼首席执行官

总部：广州

行业：IT

丁磊在宁波邮电局工作时，就已经是一个不折不扣的音乐发烧友了。他回忆那时的生活说，“我跟我的室友一起，一天到晚捣腾发烧唱片、交换 CD，后来我把当时听的音乐，介绍给身边的朋友，他们很好奇我是怎么找到的，当时这些小众的唱片非常难找到。在音乐的世界我很高兴、很自由。”

网易公司成功上市后，曾经有人问他：丁总，有钱了您现在最想干什么？丁磊回答：做一家唱片公司。

他的梦想以另一种形式实现了，网易云音乐创办 8 年，已经是一个不折不扣的「老古董」，但他的簇拥者们却正值青春，90 后用户占比高达 89%，年轻群体们也展示了对原创内容的尊重与付费意愿，2020 年网易云音乐付费用户数达 1600 万，在线音乐付费率为 8.8%，而 TME 同一时期付费率为 7.7%，十分接近。

在网易云音乐大热之时，却在版权上遇到了困境。舒缓版权困境是燃眉之急，近年来，网易云更多地在「原创音乐人」方向发力，陆续推出“石头计划”“云梯计划”，原创音乐人年度盛典“硬地围炉夜”等举措，助推原创音乐市场从无人问津，走向与主流商业音乐并驾齐驱。

2021 年 12 月 2 日，丁磊的音乐梦迎来新的高潮。网易云音乐正式登陆港交所，总市值 425.90 亿港元。

现在“强社交”是网易云最响亮的标签，



而把“云村”做成一种社区文化的网易云，也不仅仅有情怀光环——它大概是目前流媒体市场中唯一能与腾讯音乐抗衡的 App。在越来越重视反垄断的互联网领域，网易云的存在有它独特的意义。

阮立平兄弟：了不起的插座一哥

排名

3

财富

769.1 亿元

职务：公牛集团股份
有限公司董事长

总部：慈溪

行业：电器



随着家用电器开始进入寻常百姓家，彼时慈溪成为了插座生产重镇，阮立平兄弟的亲戚朋友都干起倒卖插座的生意，包括他的弟弟阮学平也是。阮立平杭州的宿舍就是弟弟、亲戚的中转站。只是他们贩卖的插座质量很差，10个里面就会有3、4个坏的，阮立平每天下班就埋头帮他们修插座。

“为什么不能造一个用不坏的插座呢？”1995年，阮立平干脆辞掉了工作，兄

弟两人用攒下的2万块钱开始创业，哥俩股权平分。

阮立平兄弟设计的插座甩出农村老汉在土作坊里生产的插座几条街。他将插座注册为公牛品牌，希望能跟NBA冠军公牛队一样，不断进步，勇夺第一！

2003年，阮立平兄弟斥资1000万元建造专业、权威的检测中心，并通过了UL实验室现场目击测试认可。公司的专利数量也不断攀升，防脱、防雷、防磁、低阻、低热、防小孩触电……公牛插座把“安全”做到极致的同时，跟国内插座品牌的差距也渐渐拉开。

2007年，专注于插座12年，将行业做透之后，阮立平兄弟终于开拓了新的业

务——墙壁开关。

阮立平兄弟以为打着望远镜都找不到对手的时候，半路杀出的小米插座，打得公牛措手不及。但是，公牛集团并没有坐以待毙，以自身强大的研发实力推出了一款3个USB口、带自动切断功能、安全性极高的智能插座。很快，公牛智能插座的销量就迎头赶上，与小米智能插座分庭抗礼。

2020年2月6日，公牛集团在上海证券交易所挂牌上市。由于当时遭遇疫情，阮立平没有前往敲钟，只是在网络上发表一个简短的上市演讲。此后，公牛集团的股价屡创新高，最高每股摸到了257元，市值一度高达1544亿元。^[1]



王一鸣：技术为王，紧抓产业



2005年，年仅24岁的王一鸣创建锦浪科技，主营业务就是光伏发电系统中不可或缺的核心设备——组串式逆变器。2019年3月19日，锦浪科技在深交所上市。

对于选择光伏逆变器作为创业方向的初衷，技术出身的王一鸣的回答直截了当：“其实，很简单，就是源于自己所学的专业，并且正逢创业之初就遇上了全球新能源产业的爆发，尤其在海外市场出现了非常好的机会。所以，创业是顺其自然的结果。”

同时，在王一鸣看来，逆变器的智能化功能还不止于此。未来，依托于能源互联网等新概念、新模式，借助本地硬件实现对数据的采集，并远程传输至数据平台，进而实现大数据的挖掘和分析，并可以及时反馈并提出指导性的建议。因此，逆变器也可以被认为是能源互联网的一个支点。

当然，机遇来临的同时，挑战也在所难免。他坦言，对于企业来说，常规的挑战永远存在。但在此大背景下，企业为了获得发展的机会，竞争自然也会愈加激烈。

在成绩面前，王一鸣并没有沾沾自喜、裹足不前。作为企业的带头人，对锦浪的发展始终保持着清醒的头脑，“锦浪在高速发展，但无论是研发、管理、销售等各方面都有很多欠缺，都有很大的提高空间，我们还没有在这个领域做到一个没有空间的地步，我们只有做到全球的龙头企业，才有资格和额外的精力去其它的领域和行


排名

11

财富

179.8 亿元

职务：锦浪科技股份有限公司董事长
总部：象山
行业：新能源

业扩张。现在的锦浪还是在创业期。我们永远会把自己作为去拼市场、在不断往上走的企业来看待，永远感到危机，永远感到有很大的空间去提升、永远感到市场竞争的激烈，这样才能促使我们不断快速往前追赶，我们希望锦浪永远是个创业者，而不是个守业者！” 

白厚善：重振雄风，创造佳绩

排名

13

财富

167.8 亿元

职务：宁波容百新能源科技股份有限公司
董事长

总部：余姚
行业：新能源



近年来，随着新能源汽车销量的激增，动力电池装机量提升；而主流电池厂商向三元材料的倾斜，带动三元正极材料需求和产能同步扩张。

一个新风口的出现，带动的不仅是某个行业的繁荣，而是一整个产业链。作为新能源汽车电池产业链的一环，容百科技也是受益者之一。

2013年，白厚善被当升科技“扫地出门”。

仅仅一年后，白厚善就有了新的目标，通过一系列资本运作，他获得了国内最早生产三元正极材料的企业之一——金和锂电的控制权。这家公司也由此成为容百科技的前身。

白厚善曾表示，“企业谁首先获得风险投资，谁就会脱颖而出。”他将这一理念应用在了对容百科技的管理上。据有关数据显示，IPO之前的四年内，容百科技一共经历了4轮融资，投资方包括金沙江创投、阳光保险以及蔚来资本等明星机构。

此后容百持续推动高镍技术的研发，在行业形成了领先地位。登陆科创板的2019年，容百科技就已经是三元正极材料的龙头，根据头豹研究院数据，这一年容百科技的市场占有率达到13%，位居行业第一，在高镍市

场更是一骑绝尘。

然而，为什么是高镍？一方面是市场趋势，另一方面，由于对加工工艺以及材料的要求更高，高镍市场的竞争也相对较小。相反，普通的三元正极材料由于研发门槛不高，市场早已是一片红海，这一点从行业的集中度就可见一二。2020年行业前五市占率加一块也仅为52%，而在高镍市场，容百科技加“高镍第二”的天津巴莫的合计市占率就超过了85%。

在这短短的几年时间里，白厚善就完成了对前东家的反超。目前，容百科技的市值已经逼近600亿元，拉开当升科技100多亿元。



秦荣华：信念是创富的根本力量



秦荣华的创业之路始于宁波。1992年，他在宁波的北仑小港工业开发区，创立了敏实集团的前身——宁波敏孚机械有限公司，开启了敏实集团发展的序幕。

历经三十年风雨，如今的敏实集团已是一家专业设计、生产、销售汽车零部件的上市公司，在全球拥有50多家工厂，客户分布6大洲，产品销往28个国家，与宝马、奔驰、奥迪、英菲尼迪、捷豹路虎、凯迪拉克等高端品牌达成战略合作，是全球汽车零部件最大供应商之一。

作为国内第一批扎根汽车行业的企业家，秦荣华在汽车产业蓬勃发展的阶段紧抓机遇，1997年，敏孚器械整合其他多个分公司成为集团公司，同时进入中国汽车外饰件的新领域；2005年，公司成功在港交所上市。

随着不断地发展，敏实集团的销路逐渐从国内拓展至海外。2007年，公司首次收购海外企业，建立美国据点，同年在日本新建销售研发据点；2008年敏实集团海外分公司于泰国宣告成立；2009年建立首个墨西哥生产基地；2012年成立欧洲首个生产基地。敏实集团逐渐从仅有20多名员工的规模，到研发生产基地开遍全球。秦荣华也从白手起家的创业者，跻身全球著名富豪之列。

如今敏华集团的业务日益多样化，从汽车零部件到农业、地产、文旅，再到整车制造领域。外界一直说秦荣华跨界，但他本人并不认可。在他看来，企业家的创新意识很重要，不断地用新的视野、思维和举措，去开创事业的新局面，这些都是企业战略。当然，前提还是主营业务仍然是企业的核心发

排名

15

财富

147.2 亿元

职务：敏实集团有限公司董事长
总部：北仑
行业：汽配

展方向。

许多人问过秦荣华，创富之路上，何种力量推动他不懈进取？他的回答只有简单两个字——信念。多年来，信念支撑他不断前进，也令敏实成就辉煌。

“不浮躁，脚踏实地地做好每一件具体的工作，才能有所作为。”这是秦荣华回顾创业之路的经验。从敏实的名字中，便能看出创始人敏锐、踏实的特质。[图]

张和君：做不断战斗的大德者

排名

16

财富

139.3 亿元

职务：宁波德业科技集团有限公司董事长

总部：北仑

行业：电子



1990年，张和君创立宁波德业。“德业”一词，寄托了张和君“以德创业、以德兴业”的理想。1997年，他迎来自己事业的新机遇，开始为美的电器做配套。但由于空调行业起步较晚，和日本等国家相比有很大差距。为了缩小差距，没有读过大学的张和君大胆决定直接学习和对标日本企业的空调配件。

为此，不会日语的张和君多次前往日本

东京、大阪等城市，亲自选购松下、东芝等日本主流空调品牌的最新产品。用购买到的产品研究和消化日本空调内部塑料配件的制造工艺，钻研最新技术，通过不懈努力，终于实现了相关配件的国产化。

回忆起这段经历，张和君感慨良多，“创业者一定要务实，既要有智慧和勇气，更要有精神和激情，不断沉淀自己。也要有一颗强大心脏，创业路上没有眼泪，只有战斗，成败在此一举。”

从塑料配件起家的德业股份如今已经涉足多个前沿领域，主要从事热交换器、变频控制芯片等部件，以及各类除湿机、光伏新能源逆变器、太阳能空调、太阳能水泵等产品的研发、生产和销售。经过多年发展，实现了从传统制造业向自主科技产业转型、创

新的全过程布局，并取得了较好的效益。

随着疫情、原料紧张等因素的影响，导致成本不断上涨，制造业的利润逐渐稀薄。作为以制造业起家的德业，始终要面临着行业竞争和市场下行的严峻考验。为此德业在张和君的带领下，从国家煤改电产品、暖风机产品切入，推出模块机、单元机、多联机等产品。加上德业成熟的配套产业链，同时在整个技术研发、制造供应链、销售都引入了行业里的优秀人才。所以，未来德业的产品将定位中高端，无论是外观设计、产品性能、服务能力等都会达到一个全新的高度。

德业也有自己的梦，将致力于成为国际高端空气处理、水处理设备行业领导品牌，成为变频控制核心技术的创新者与引领者，为人类创造更加智能、健康的生存环境。



王跃旦：力争“三先”求创新

排名

63

财富

20.9 亿元

职务：宁波富佳实业股份有限公司董事长

总部：余姚

行业：电子

“技术领先，让公司站得更高；品质优先，让公司走得更远；成本竞先，让公司活得更好。”在富佳的发展进程中，王跃旦始终力争“三先”。

2002年，王跃旦创立了宁波富佳实业有限公司。正式创业以来，他至少把三分之一的精力放在新产品研发和市场投放中。他认为，只有不断加强技术创新，开拓具有高科技含量的产品，才能摆脱低价竞争的恶性循环。为加强研发力量，公司除了常规的技术开发部之外，还相继成立了省级企业研究院、高新技术企业研发中心，由王跃旦亲自挂帅。

“要提高产品品质，创出自己的品牌，只有两个字：创新。创新是企业永恒的主题，是企业的生命。”王跃旦创新的目标里，渗透了乡里先贤王阳明“知行合一，学以致用”的理念，即把理论与实践结合，为解决问题去创新，为提供更实用更合理的产品去创新。

在智慧家电领域，富佳在电动机方面持续发力，在行业内保持领先地位。电机的效率能够充分体现公司在硬实力方面的竞争力，同时，更能够表达富佳股份产品的低碳环保理念。此外，富佳在模具方面同样具备优势。

多年来，富佳位居中国吸尘器出口企业

前十强，余姚市企业纳税百强。2020年，公司销售突破20亿元。

面对复杂多变的全球市场，企业要在竞争中立于不败之地，王跃旦认为必须两手抓，两手硬，做到国际国内两个市场比翼双飞。“时代在发展，消费者的需求在变化，我们的产品必须不断地创新，以适应市场的节奏。”王跃旦说，创新，既要紧盯国际新潮流新动向，也不要忽略以适用为目的的小改小革，让产品具有更强的合理性。

2021年11月，富佳股份在上交所上市，迈出了布局海外的坚实步伐。上市首日涨幅超44%，赢得了开门红。据悉，公司募投项目中的越南生产基地建设目前进展顺利。王跃旦表示：“越南更为合理的成本可以帮助企业实现降本增效。长期来看，全球化的市场也要求我们搭建全球化的经营理念以及经营架构。

截至上市，富佳共有216项专利，其中境内专利209项（发明专利16项，实用新型专利147项），境外专利7项。

“人无我有，就是我们的核心竞争力。完善的专利布局为我们筑高技术壁垒，从而在业务获取和议价能力上都具有显著的优势。”这也印证了王跃旦的“三先”理念。■

王熊：质量和创新，两手都要抓

排名

69

财富

18.6 亿元

职务：宁波家联科技股份有限公司董事长

总部：镇海

行业：新材料



在创办企业前，王熊曾长期在中学担任教职，还当过校长。相比其他企业家，他的身上多了一份儒雅的学者气质。企业发展过程中，王熊始终重视产品质量，时时关注技术创新。

王熊在2009年创立了家联科技，一家从事塑料制品、生物全降解材料及制品研发、生产与销售的高新技术企业。公司主要产品包括餐饮具、耐用性家居用品等多种产品，广泛应用于家居、快消、餐饮、航空等领域。

在王熊看来，持续提升产品性能与质量、持续提升设计和定制水平，是应对复杂多变的需求和市场环境的良方。以技术创新为核心驱动力，才能持续保有市场竞争力。

“家联必须坚持质量第一的企业价值观，从高层管理者，到车间普通生产工人，都要承担产品质量把控的责任，产品质量代表的不仅仅是企业的脸面，也关乎企业的生存！只有把好产品质量关，才有家联未来发展的基础！”这是王熊多次强调的话，也是他念念不忘的初心。

自2012年起，家联科技已开始研发生物降解材料改性、制品生产工艺，重点集中于聚乳酸（PLA）材料的改性研发，以提升其耐久性、耐热性、韧性、延展性等理化性质，在聚乳酸材料改性领域取得了国内领先

地位。在生物全降解材料的改性与相关产品的生产制造方向，也取得了国内领先的成绩。

王熊将“成为世界一流的新材料和家居用品制造商”视作企业愿景，以“开发和制造更环保、更安全、高性价比的新材料和家居产品；为全球客户提供最专业的服务，成为本行业最信赖的品牌；致力于全人类的可持续发展战略，降低碳排放和碳足迹”为企业使命。为此，他不断提升家联自身的品牌价值，科学、有序地推进“新材料家居用品第一品牌”的战略目标。

通过实施专业化、低成本战略，逐步形成一次性餐饮具、家居用品、新材料三大业务并驾齐驱的格局，王熊逐步将家联发展成在一次性餐饮具行业具有领军地位的企业。



陈一军：聚焦优势，行稳致远

野马电池成立于1996年，主营业务为高性能、环保锌锰电池的研发、生产和销售，致力于为客户提供高品质、长寿命、无污染的绿色环保碱性电池和碳性电池产品，是综合实力位居国内前列的锌锰电池制造商和出口商。2015年10月，野马电池被认定为高新技术企业。作为中国电池行业的资深企业家，陈一军对于行业有着独到观察和见解。


“我们不会跟风去做锂电池。”陈一军对此十分肯定，“经过多年发展，与目前火爆的锂电池相比，碱性电池最大的优势在于稳定。”他如此解释。由于发展时间长，碱性电池还有非常明显的成本优势。稳定、成本低这两大明显优势，使碱性电池有了不可忽视的竞争力。

“我们还是要在自己最具优势的项目上发力，公司业务不能偏离主航道。”面对既有成果，陈一军毫不盲目，他始终坚持着公司的主营方向不动摇。

沿着主营业务的赛道，野马电池正不断在提升技术水平与产能上做文章，筹划着电池生产线扩建改造、研发检测中心及智能制造中心等项目。

早些年，野马的业务多为贴牌加工，在当时迅速打开了海外市场，为企业带来了巨大的机遇。但随着时代发展，这一模式的弊端也逐渐暴露出来，最明显的问题就是毛利率偏低。野马电池正在调整方向，加大力度打造自有品牌。

目前，野马电池的主要市场集中在海外，特别是欧洲地区。具体来看，在野马电池的海外收入中，欧洲的占比最高，其次是美国。多年来深耕海外市场，陈一军对品质一直坚持着高标准。在同价位的国内市场，野马有着明显的质量优势，这为自有品牌的突围打下了坚实基础。另外，野马电池在2021年上市，除了能募集资金、加快公司发展步伐，同时也提升了公司知名度，为打造自有品牌积累下声望。

“电池是一个刚性需求的产品，价格不高但数量很大，受外部不确定因素影响不大。”谈及未来市场的布局，陈一军同样笃定，野马电池以海外市场为主的战略短期内不会调整。

排名

71

财富

17.4 亿元

职务：浙江野马电池股份有限公司董事长

总部：镇海

行业：电子

任卫庆：拥抱资本，迎接变化

排名

79

财富

15.5 亿元

职务：宁波色母粒股份有限公司董事长

总部：鄞州

行业：新材料



宁波色母粒股份有限公司创建于1999年，前身为宁波浓色母粒厂，是国内最早从事色母粒研究和生产的单位之一。现拥有2万吨高端塑料母粒和1.5万吨染色造粒的年生产能力。

任卫庆从宁波浓色母粒厂技术员、销售员的基层岗位做起，一路升至董事长。对生产、销售、研发等诸多环节，他都了然于心。

“公司自成立以来，始终专注于色母粒的研发、生产、销售和技术服务，经过多年


发展，现已成为国内领先的塑料色母粒供应商。公司产品在高端家电、食品饮料包装、光学薄膜等领域中得到广泛应用，产品产销量、销售额及市场占有率在行业中名列前茅，其中彩色母粒连续多年市场占有率为国内第一。”谈起已是行业龙头的宁波色母，任卫庆语带骄傲。

色母粒是新材料领域发展的重点之一，研发创新自然也成了宁波色母多年来的攻坚方向。2020年，企业投入研发费用1524.39万元，占营业收入的3.55%，比2019年提高了0.3个百分点。在技术和产品创新方面，宁波色母拥有先进的配色技术，也是国内少数能生产全色谱色母粒产品的塑料色母粒供应商。

2021年6月28日，宁波色母在深交所

创业板挂牌上市，成为宁波第100家A股上市公司。资本的注入，为宁波色母带来了新的活力。

在任卫庆的蓝图中，宁波色母将募集资金4.2亿元，主要用于“年产2万吨中高端色母粒项目”“年产1万吨中高端色母粒中山扩产项目”“研发中心升级项目”等。通过募投项目的实施，现有中高端色母粒产品的产能规模将得到进一步扩大，产品研发与技术创新能力也将不断提高。

成功挂牌上市，全面对接资本市场，是全新的宝贵机遇。任卫庆将带领宁波色母通过实施募投项目，进一步增强核心竞争力、完善产业链布局、优化资本结构，以良好的经营业绩回报股东、回报社会。

宁波离东方滨海时尚之都还有多远？

文 | 本刊记者 徐凌啸

前不久召开的宁波市第十四次党代会，提到建设现代化滨海大都市、打造“六个之都”，即打造全球智造创新之都、打造国际开放枢纽之都、打造东方滨海时尚之都、打造全国文明典范之都、打造城乡幸福共富之都、打造一流智慧善治之都。

甬商平台全新开辟了“周二月湖下午茶”活动，致力于打造宁波经济人文类重要的思想创新与交流平台。来宾在宽松、随性的气氛中，小范围就某一主题展开交

流。活动隔周举行，每期都有全新的主题。首期的主题灵感来源于“六个之都”中包含的东方滨海时尚之都，定名为“宁波离东方滨海时尚之都还有多远？”七位嘉宾围绕“怎么建”“距离有多远”进行了深度探讨。

这是一场有意义、有趣味的沙龙。既有观点碰撞，又不乏会心投契。妙语连珠间，时闻发散性的灵光，也有高屋建瓴的系统提炼。各领域的专家学者汇聚一堂，由各

自的专业角度，从理论谈到实践，纵横捭阖。将宁波建设东方滨海时尚之都的优势和基础剖析得十分到位，提出了树品牌、补短板、强文化的切实建议。同时，也不讳言短板的存在。通过本次研讨，激发了创新动力，助力文化建设，为城市发展提供了智力支持。建设东方滨海时尚之都的方法、路径都更为明确。在此截取各位嘉宾的部分干货观点，以飨读者。■



方 斌

宁波音乐港文化发展有限公司董事长

我认为宁波离东方滨海时尚之都近在眼前。这方面，宁波的优势十分明显。首先，人口正向着城市不断集聚。其次，海外投资方的视线瞄准了消费潜力，选择了宁波。此外，宁波的历史沿革中，本身不乏时尚基因。比如老外滩，便是自带时尚感的绝佳景地。不必用过去的思维比对世界上已成的时尚之都，而要用自己的逻辑塑造我们能影响世界的时尚文化。现在所缺乏的，只是如何构建东方时尚之都的自信和路径。

陆大伟

宁波市春禾时装有限公司总经理

时尚对立于不事雕琢的自然美，与城市的发展、市民生活水平、思想观念息息相关。时尚来源于文化，是一种具有治愈效果的幸福。宁波要打造时尚之都，重点在于人流和信息流，可通过展会的带动，联系产品 and 市场，打通上下游，取得预期效果。

张晓蓉

宁波康加美医疗科技有限公司总经理

如今的时尚趋势是追求个性化的美，伴随着审美走向小众，设计师和品牌也转向多元化。90后、00后，正成为创造时尚的主力军。城市的活力和时尚感，取决于年轻一代，应该把舞台更多地交给他们。

许雄辉

《东南商报》原副总编辑

时尚属于文化层面，而非硬件实体，需将其转为可量化的指标。党代会上“六个之都”的提出，是领导班子擘画的清晰蓝图，令人鼓舞。建设滨海时尚之都首先要有鲜明的特色和时尚的品牌。目前宁波的基础条件已经很坚实，国际化进程也在加快，中东欧国际博览会落户宁波，也是难得的机遇。

宁波日报报网经济新闻部副主任

俞永均

这个月，宁波发布了“滨海宁波，扬帆世界”的城市宣传片。在宁波东方滨海时尚之都的建设上，我认为可从时尚产业的外延做文章。同时，依托大的平台，以大型会议、活动作为突破口，来打造媒体的焦点。最后，以好的创业项目，来吸引人才、留住人才。

宁波市职业经理人协会
文创经理人分会会长

王 鹏

要注重文创产业和传统产业的结合，从制造业当中寻找时尚。深度挖掘宁波的城市记忆和城市符号，从中寻求与其他滨海城市的差异化竞争之道。在人才问题上，希望得到政策支持，使宁波成为更多优秀人才的宜居宜业之城。

甬商公共服务平台主任

曹 云

从产业角度看，宁波本身有着产业基础，由此引申出对整个城市的发展定位。因此，产业发展居于第一位，需要激活、提升原有的时尚产业。此外，提升城市格局尤为重要，西枢纽和翠屏山的布局建设显示出宁波城市发展的底气。建设东方滨海时尚之都的重点，是品牌性的活动和标志性的项目。

防治“三高”的神奇珍品

文 | 董其岳

防治高血压、高血糖、高血脂等“三高”症状的神奇珍品和治疗骨关节酸痛的藏秘良方，当属人参黄精片（昵称“丫丫豆”）、黄精葛根植物饮料（昵称“糖糖婷”）、“藏红花”植物抑菌喷剂和“贡布络康”远红外磁疗巴布贴。这四种神奇珍品是在广泛吸收、融合了中医学、印度医药学和大食医学等理论的基础上，通过长期实践所形成的独特的医药体系，迄今已有上千年的历史，是我国较为完整、较有影响的民族珍品之一。

浙江罡泽生物科技有限公司就是专门从事健康养生、专业经营人参黄精片（丫丫豆）、黄精葛根植物饮料（糖糖婷）、“藏红花”植物抑菌喷剂、“贡布络康”远红外磁疗巴布贴的首屈一指、名闻遐迩的生物科技企业。公司坚持以诚待人、以信为本、一诺千金、一言九鼎、顾客至上、宾至如归、一对一跟踪负责、一条龙诚信服务的经营理念 and 做事原则，设有专门健康管理师为每一位顾客进行理论讲解、服药指导、检测辅导、数据分析、效果监测。

人参黄精片（丫丫豆）



人参黄精片（丫丫豆）让所有高血压、高血脂人群早日远离病痛困扰，远离药品对身体的伤害。高血压是血液在血管中流动时对血管壁造成的压力值持续高于正常的现象。高血压常被称为“无声的杀手”。大多数患者可在没有任何症状的情况下发病。并且血管壁长期承受着高于正常的压力会导致冠心病、脑卒中等严重疾病。高血脂是体内脂类代谢紊乱、导致血脂水平增高的高脂血症，可直接引起诸如动脉粥样硬化、冠心病、胰腺炎等严重危害人体健康的疾病。

人参黄精片（丫丫豆）药食同源，都是一些纯天然萃取的植物成分。含有人参、黄精、葛根、沙棘、秋葵、牡蛎、枸杞子、蛹虫草、玉米须、陈皮、山楂等营养物质，富含多

种氨基酸，味道甘甜，性温平和，对人体没有任何危害，其主要功效是补气、养血、健脾、益肺，是一种很好的滋补强壮补虚的保健品。能极大地提升机体免疫力，改善心肌缺血，调节血压血脂。具有降血压、降血糖、降血脂、降血粘之功效，防止动脉粥样硬化和中风。尤其是含有人体需要的胶原蛋白，对促进肌肉发育、改善睡眠等都带来很大好处。特别对精神压力大、肥胖超重、经常吸烟、遗传因素、年龄偏高、过量饮酒、高盐饮食、缺乏运动、糖尿病人的疗效更为明显。

大家知道，常年吃降压药，伤肝、伤胃又伤肾。常见降压药是通过直接干预血压控制，刺激血管扩张来降压，自身的调压机制仍是紊乱的，长期服用会损害心、脑、肝、肾等重要器官。是药三分毒，一定要警惕降压药的副作用。

据公司韩总介绍，“丫丫豆”专为降压而生，根据百年古方（组方方剂）发酵技术，药食同源原理研制而成，属于食品级配方，绿色降压食品，不伤肝肾，零副作用。“丫丫豆”含有64种“降压分子团”，采取超低温高倍萃取技术，多方位净化血液，是国家权威质检产品，吃的更安心，健康有保障。好产品用效果说话，公司用“丫丫

豆”治好了许多高血压病人。不少高血压病人原来每天服用马来酸依那普利叶酸片（依叶）1片和富马酸比索洛尔片（康忻）半粒，经过服用“丫丫豆”调理，使“依叶”和“康忻”逐渐减量，仅用一个星期时间，就彻底停止了全部降压药，每天只服用1片“丫丫豆”，就使血压始终保持在正常范围。根据个人体质和实际情况，许多人服用“丫丫豆”，随着时间的推移，从1片减少到半片，再减少到四分之一片，越减越少，直至最后既停止了降压药，又停止了“丫丫豆”，却一直保持血压正常。见到可喜效果的高血压患者发自内心地说：

“再便宜的东西没有效果都是贵，有效果的东西再贵一些也是非常值得的！”

患高血压4年的胡姐姐畅谈了她服用“丫丫豆”的感受：“我一直经受着高血压带来的头晕、头痛、疲劳、心悸、颈项僵硬等各种痛苦折磨。可自从体验了神奇珍品‘丫丫豆’之后，就彻底丢掉了降血压的‘苯磺酸左氨氯地平片’，血压更是保持在‘长寿压’的标准。”目前，胡姐姐食用“丫丫豆”的量还在慢慢减少。许多高血压患者情不自禁地感慨：“丫丫豆”，就是这么一款神奇的产品！

黄精葛根植物饮料（糖糖婷）



黄精葛根植物饮料（糖糖婷）是预防和治疗糖尿病与血糖偏高人群的神丹妙药，是糖尿病患者的福音。“糖糖婷”药食同源，由黄精、苦瓜、桑叶、人参、肉桂、葛根、蛹虫草、酵素液、甜菊糖苷、低脂果糖等

11味药食同源植物制剂的有效成分组成，精选原料，植物萃取，多重辅助降糖，效果极其明显。服用量越吃越少，血糖值越降越低。好看。对一型、二型糖尿病均有效，市场数据统计有效率在95%以上，并且毫无副作用。停西药和胰岛素后，仍然血糖平稳，标本兼顾。其最大的优越性是：无依赖性。经过“糖糖婷”调理后，服用量可以越来越少。血糖不高的人也可服用，并且服用后会减轻体重，起到减肥的良好作用。

据公司韩总介绍，公司用“糖糖婷”使许多糖尿病人的血糖控制正常。不少糖尿病人原来每天分早晚两次打门冬胰岛素30注射液（诺和锐30特充）60单位，经过服用“糖糖婷”调理，使门冬30胰岛素

逐渐减量，而血糖值却始终保持在正常范围。因此，“糖糖婷”顾客的回购率远高于同行，每100个客户中至少有60个是老客户。客户们赞不绝口，称赞“糖糖婷”的确是我们值得信赖的好产品。

林叔叔风趣地说：“遇见‘糖糖婷’，竟让我彻底丢掉了服用7、8年的二甲双胍片和格列齐特片！”长期的药物依赖，让他的体内产生了大量药物毒素的沉积。林叔叔深有体会地说：“虽然糖尿病并发症非常可怕，但其实最可怕的是西药之毒素的危害。”直到林叔叔遇见了药食同源的“糖糖婷”，从前离不开的降糖药才得以慢慢减量，经过“一对一”健康管理师的精心调理，到最后完全丢掉了西药。

“藏红花”植物抑菌喷剂



“藏红花”植物抑菌喷剂是一款针对骨关节酸痛的藏秘良方，采用藏区海拔3300米以上的名贵藏植物为原料，应用传统工艺和现代技术相结合精制而成。并在实践中形成了一整套用“藏红花”植物抑菌喷剂针对颈肩腰腿等骨关节、五脏六腑及免疫功能和痛风的调理，研发出具有独特效果的健康养护体系——藏秘透皮养护法。凡是颈椎、肩周炎、腰肌劳损、腰椎间盘突出、坐骨神经、膝关节、脚踝、痛风等各

种酸麻肿胀和所有骨关节肌肉疼痛、扭伤、跌打损伤等各种疑难杂症，全能应对，迎刃而解。

据公司韩总介绍，“藏红花”植物抑菌喷剂由藏红花、红景天、雪三七、西藏绿绒蒿、西藏八角莲等18味名贵藏药，经现代工艺科学精制而成。直接喷雾于皮肤上，按揉至液体吸收，对金黄色葡萄球菌、大肠杆菌和白色念珠菌有很强抑菌作用，非常适用于皮肤表面的抑菌护理。

“贡布络康”远红外磁疗巴布贴



“贡布络康”远红外磁疗巴布贴由远红外陶瓷粉、薄荷、磁片或磁粉、医用胶膏、无纺布及硅油纸组成。对颈椎病、肩周炎、骨性关节炎、软组织损伤、腰肌劳损等原因引起的疼痛与不适都有奇特的疗效。

中医理论讲一通百通，一堵百堵，通则不痛，不通则痛。人的经络、经脉、毛细血管有

很多的气节点会经常堵塞，需要经常疏通。通过“藏红花”植物抑菌喷剂和“贡布络康”远红外磁疗巴布贴的理疗，使你的经络、筋脉、毛细血管的气节点淤堵化解，不断疏散，排出体内风、寒、湿、燥、毒素，从而达到百脉通、除百病的功效。

（作者系中国管理科学研究中心高级研究员）

防治三高“神奇珍品”经营方：浙江昱泽生物科技有限公司

总经理：韩正音

手机：18868967413

邮编：315000

地址：宁波市华楼街肖家巷口 世纪广场

宁波市鄞州立宁数控机械厂

宁波市鄞州立宁数控机械厂是一家成立于 1999 年的主营铝合金加工制造型企业，创始人商建宁先生曾任宁波市五二研究所（现中国兵器科学研究院宁波分院）车间技术主任，对机械加工技术有着浓厚的钻研精神和几十年如一日的热情。

工厂创办的初衷是为更多的客户和朋友提供优质的产品和服务，“产品是人品，质量是生命”是立宁一直铭记并践行的使命。经过 20 余年的发展，立宁拥有了完善的管理、技术、设备和团队。从最初的来料加工，成长为提供原材料采购，型材、锻打、铸造的模具开发及批量加工，数控车床、四轴、五轴加工中心精密制造，表面处理、激光刻字、定制化包装等一站式服务，通过了 ISO9000 和 SGS 质量认证，已经帮助全球超过 20 个国家的客户成功开发了近 1000 种符合客户需求的产品，荣幸的是，很多客户都成为了十几年的老朋友。

目前合作的客户有美国改装车品牌 KEIZER，电动摩托车品牌 ZERO；新加坡船用及钻油公司 BLOOMFOSS；加拿大铝合金工艺品品牌 SHISHABUCKS；智能物流机器人公司上海快仓等高品质要求的公司。欢迎实地莅临看样洽谈。



公司地址：宁波市鄞州区云龙镇双桥村
联系人：商经理 电话：13606585024

名人堂

CELEBRITY

宁波合盛集团有限公司

董事长：罗立国

成立时间：2003 年

上市公司：合盛硅业

所在地：宁波慈溪





罗立国：千里跬步，雄才立国

罗立国，宁波合盛集团有限公司董事长，一位土生土长的宁波慈溪企业家。在 30 多年的创业生涯中，他始终坚持“积于跬步，凌于高峰”的精神，脚踏实地、勇于创新，在多个领域成为行业龙头。他外引内联，通过一系列的扩张和收购兼并，实现了资产几何级数式的增长。

文 | 王恬

要让长河人编的帽子飞向世界

“十里长街无闲女，家家都有编帽人。”这是流传在“草帽之乡”慈溪市长河镇的一句谚语，罗立国便出生在此。

1988 年，33 岁的罗立国放弃了国企的“铁饭碗”，借来 2 万元，租了 6 间农舍，领着 8 位编帽农民成立了慈溪市申谊工艺品厂，开始编织传统慈溪金丝草帽。创业的第一天，他就立下豪言：“要让长河人编的帽子飞向世界。”

罗立国沉迷于技术改进，经常加班加点地带着技术人员对老设备进行改造，制造出了一套“漂、磨、蒸、烘、烫”的流水线操作设备。他们的产品外观精美、款式新潮，凭借着优异的产品品质，远销美国、日本、英国等 30 多个国家和地区。一些国际知名品牌开始注意到这家小小的工厂，纷纷要求其进行代工生产，包括 GUCCI、



2017 年，罗立国亲自督查员工安全作业，建立安全生产环境



2017年10月30日，合盛硅业在上交所上市敲钟

DKNY、GAP等。据说，英国女王、日本皇室成员头上戴的都是罗立国工厂生产的草帽。

“虽然目前帽业在合盛集团所有产业里的比重最小，但我始终没有丢掉。”罗立国坦言，道理很简单，因为这个项目不仅是他起家的行业，也是慈溪长河镇的一张名牌。

硅基新材料是合盛跨越前行的重头戏

在草帽业里摸爬滚打多年做成“草帽

大王”，让罗立国明白一个道理：传统的悄无声息的手工编织业，与机器轰鸣的现代工业相比，“身子骨”还是不够强、不够壮。于是，这位“草帽大王”又开始领着新的队伍二次创业，让这家从民间传统工艺产业走出来的民营企业转型升级。

1999年，罗立国看准了房地产行业的投资项目，先后开发了“七里香溪”“岸上蓝山”、千岛湖“比华利”度假村等多个地产项目，打下了更坚实的资金基础。

在经营房地产行业的同时，罗立国却一直关注着实体产业，从2001年开始，罗

立国创办了自己的新材料公司，生产硅橡胶产品，开始与硅基新材料结缘；2005年，他在嘉兴港区成立了浙江合盛硅业有限公司，全面投产硅基新材料。之后，合盛硅业立足嘉兴，布局全国，先后在新疆石河子、新疆鄯善、新疆奎屯、四川泸州、云南昭通等地建设工业硅、有机硅产业基地。合盛为实现产业链优势，提升在硅基新材料领域的竞争力，不断整合上下游资源，建设“煤、电、硅一体化”循环经济产业园，布局“水、电、硅”一体化循环经济产业园，不断实现自我赋能，成为我国硅基新材料

行业中业务链完整并形成协同效应的高新企业之一，同时，参与国家、行业多项标准的起草。

罗立国表示，合盛用10年的时间，从一个追随者，成长为一个引领者，自主研发了多个硅材料核心技术，在新疆项目投产后，合盛将成为目前国内最大的有机硅产业基地之一。

工业硅和有机硅应用广泛，特别是有机硅，在航天军工、电子电气、光伏新能源、建筑、机械、化工、冶金、汽车、交通、医疗健康、纺织、轻工、食品等国民

经济各个领域都得到广泛应用，被称为“工业味精”。随着近年来有机硅材料数量和品种的持续增长，应用领域不断拓宽以及居高不下的消费量，有机硅行业也保持着较高的增速，市场需求旺盛。2017年，合盛硅业在上交所上市。“未来硅材料产业将是合盛跨越前行的重头戏。”罗立国如此表示。

从工艺品到房地产再到硅基新材料，罗立国经历了多次转型。有人问他是如何做决策的，他说：“不管选择做什么，选对时机很重要。找准机会，该进则进，该

退则退。”

落叶归根是最简单不过的自然现象

合盛硅业是一家典型的家族企业，罗立国的女儿罗焱生于1984年，在集团任董事、副董事长。其子罗焱栋生于1993年，目前任公司董事兼总经理。

早在2017年，拥有多年创业经历却一向低调的罗立国就回到了慈溪，开启了反哺家乡之路。“能够为家乡人民服务，是我的一大心愿。”罗立国说。



从一线销售到副董事长，女儿罗焱身上所展现的正是罗立国的企业精神——积于跬步，凌于高峰



罗立国带领合盛用 10 年的时间，从一个追随者，成长为一个引领者

2018 年，罗立国决定将合盛集团总部落户家乡慈溪的长河镇宁丰村。罗立国一直都非常希望回归家乡，为家乡的建设做出贡献。事实上，罗立国每年都会向村里慈善基金会捐款超过 130 万元，尽显慈溪的乡贤传统。

这年的 8 月下旬，罗立国在跟随慈溪市政府赴贵州省黔西南州安龙、兴仁等县考察时又做了两件“大事”：一是合盛硅业股份有限公司与安龙县冗华村签署了村企结对协议，二是向黔西南州卫健委捐赠了 150 万元医疗资金。


罗立国不仅是一位有魄力的企业家，也是一个极易相处、能交朋友、值得尊重

的长者。这些年，已花甲之年的罗立国把更多的时间留在了慈溪。2019 年年初，宁波合盛集团有限公司和慈溪市政府、市卫计局正式签署三方协议，投资创办慈溪第五医院，为乡镇的医疗建设添砖加瓦。而面对长河镇抛出“招商引资”的橄榄枝时，作为长河籍企业家，罗立国毅然决定在家乡设立合盛集团总部。他说：“落叶归根是最简单不过的自然现象。”

而在“2014 十大风云甬商”中，罗立国荣获了最佳转型升级奖。评委会给他的颁奖词是：“千里跬步，雄才立国。”一个人只有在社会上实现他的价值，成为一个对社会有贡献、有影响力的人物，才算

是真正的成功。

就如同 2005 年，他毅然淡出房地产业。这个决定，曾让一干朋友大跌眼镜：“市场大好的时候，为什么要退出？有钱不赚吗？”对此，他只是微笑着摇头。或许在罗立国的心中，做一份长久的事业才是他内心真正想要的。

仁心义举是永恒的美德，罗立国正以这样的思想和行动，体现和实践着一个成功企业家对社会的责任，也不断地超越着自我，不断地前行。

【“名人堂”栏目责任编辑：陈敏璐】

谢国荣：暖的不仅是地板，更是人心

浙江玛尼伯爵实业有限公司董事长谢国荣从 90 年代涉足商海以来，便带领公司全体员工不畏艰难，一步一个脚印，踏踏实实走出属于自己的路。首次创造出了具有绿色、环保、安全、节能、快装等功能的新一代智能发热地板产品。

该产品在 2020 年上市之后，就体现出了显著的社会效益。在高档酒店、民宿、办公、住宅、会所等项目中都能看到它的身影，可见其市场前景非常开阔。



谢国荣

浙江玛尼伯爵实业有限公司董事长

以爱名义，新款地暖问世

“想尽个孝都难”！2016 年年初，聊天时朋友的这句话，让谢国荣至今都记忆犹新。

事情是这样的：朋友家里的空调在冬季化霜时忽冷忽热，以及运作时搅动的细小灰尘，让患有哮喘和睡眠不深症状的母亲难以接受，宁可夜晚挨冻也不愿开空调，所以朋友就开始了解地暖系统，然而宁波所有的暖通公司及装修公司，都没有达到他心里对地暖的满意度。

原因是什么呢？并不是朋友的要求苛刻，而是现在地暖系统虽然技术相对成熟，但或多或少都存在无法克服的缺陷，这就是影响地暖的满意度的原因。“我朋友的抉择困境，自然也是其他消费者碰到过的。这是地暖行业的痛点，也是后来‘玛尼康特智能电热地板’进入市场的切入点。”谢国荣说。

谢国荣很快就把精力投入到地暖市场的研究中。经过近 2 年的市场考察与市面上的地暖产品比对后，谢国荣积累了大量的数据及客户诉求，只装地板就有地暖的一个新型想法在他脑海里逐渐成形。

2018 年，谢国荣组织公司技术人员，开始了产品的设



计研发。以“节能”、“环保”、“高效”、“安全”、“持续”为五大开发理念，在6个多月中在不断改进、试验，最终，功夫不负有心人，一款具有替代传统地暖材料的新型绿色一体化节能地热产品问世了，玛尼康特·智能发热地板——这是谢国荣给予的名字。

一方空间，便捷万千房屋

玛尼康特·智能发热地板一经上市，就获得了大批消费者的青睐，从2019年下半年起至2020年，安装量达到近2万多平方，仅仅用时近一年半，玛尼康特·智能发热地板就被广泛安装在老普通住宅房、老别墅的改造升级等场所，成为了地暖市场中的后起之秀。

那么玛尼康特是如何在后来居上呢？这跟谢国荣最初定下的生产目标有关。产品的研发必须立足于客户角度，精准定位市场。谢国荣的初衷就是让客户“买得起、用得起、修得起”，因此这款产品时刻都在为客户省钱、省时、省空间而考虑。

在不断的改良与精进中，玛尼康特·智能发热地板逐渐呈现出与其他同类产品不一样的独有优势，便是超越传统的优质新材料、速热储热的创新技术、超薄厚度的生产技术、省时省力的安装工艺、无对标的维护方案等，玛尼康特·智能发热地板暖的不仅是一小块空间，更是千万客户的心。

采用的新型环保材料，不仅拥有木质地板的质感和美观，而且还具有防水、防火、防蛀、防霉变的特点，安装后的环保程度是前所未有的，甲醛含量远远低于国标及欧盟E0级标准和日本的F4级标准，基本为零。

通过首创中空布碳纤维加热线和独特的板中孔布线方式，使地板发热更快，只需使用5-10分钟就可以让地板发热，达到30分钟后房间温度就会明显提升。

由于玛尼康特·智能发热地板采用的主材料是一种能量微晶石粉材料，因此也具备了储热功能，节能效果更加显著。以前老房子装地暖地板，高度只需1.5CM，现在新房子装地暖地板，高度只需3-3.3CM！更令人骄傲的是，玛尼康特·智能发热地板真正做到了“只装地板就有地暖”的目标，这样一款超薄的一体化地暖发热板，在老房子不做任何改动的前提下，就可以直接安装了。

标准化的组装工艺以及所有布线和接线都在工厂内统一完成组装及检测的流程都让玛尼康特·智能的质量稳定性有了很大的提高。而采用公、母头对插式安装的方法，可以让普通的地板安装工一天就能装50平方以上，不用外接一根线，就可快速提高产品的使用安全性。

玛尼康特·智能发热地板的独一无二之处还有维护手续的简单快捷，这是市场上始终没有与之对标的产品。一旦出现损坏，只要更换地板就能焕然一新。


专用的温度控制器，可以准确地调控房间里的温度。当客户离家还有30分钟路程时就可通过手机打开家里的地暖，一到家就能感受到温暖舒服的暖气。

回归初心，不忘始终

谢国荣说到从朋友的那句感叹到人大代表、政协委员多年在二会上提议南方供暖问题及北方近年来供暖大力推广“煤改电”等措施的实施，在这过程里就一直想

研究一款符合人体康养的地暖设备，这不仅是市场需求、更是国民健康需求。

不过还好产品最终研制出来了，从用户的反馈以及大量的实装实例积累上来看，玛尼康特·智能发热地板的质量是具有稳定性的，是被大众所接受的，能达到用户心中的满意度。这便是它所存在的意义。如今，玛尼康特·智能发热地板产品已经可以替代市场上的部分木地板、大理石、瓷砖等建筑装饰材料及传统的电热油汀取暖、空调器取暖、小太阳取暖、电热毯等取暖设备，带给用户全新的感受。

如今玛尼康特·智能发热地板已获得多项专利，其中有实用新型3项，受理专利6项。而专利的获得不断激励着我们对于地板的精进工作，接下来的工作重点将放在“玛尼康特”品牌的宣传推广上，让更多人熟知玛尼康特·智能发热地板，为更多人带来健康的地暖生活，让“家暖心就暖”的美好愿景遍及每一个人心中！

（本文由浙江玛尼伯爵实业有限公司供稿）

2万平方

安装量达到近2万多平方，仅仅用时近一年半

5-10分钟

通过首创中空布碳纤维加热线和独特的板中孔布线方式，只需使用5-10分钟就可以让地板发热

沈跃达：敢勇的新能源践行者

披荆斩棘，勇立潮头，是宁波绿洁新能源汽车有限公司总经理沈跃达的人生信念。从 2016 年将自己的事业重心转移到新能源物流车开始，他以新能源汽车推广为己任，为发展绿色经济作出自己的贡献。

文 | 本刊记者 姚 燚



沈跃达

宁波绿洁新能源汽车有限公司总经理

抢抓机遇，做先行者

在汽车行业摸爬滚打 20 多年的沈跃达，靠着在行业多年积累的经验，结合对行业发展趋势的判断，在 2016 年成立了宁波绿洁新能源汽车有限公司。

2016 年，新能源汽车产业发展还没迎来真正的高峰期，那时很多人对这个产业保持着观望态度。很多欧美国家新能源汽车的发展才逐步进入正轨，国内才刚刚出现苗头。此时的沈跃达凭着对市场的敏锐判断，建立起集新能源商用车销售、租赁及核心部件开发的综合性企业。

事实证明，沈跃达最初的选择是正确的。2020 年国务院办公厅印发了《新能源汽车产业发展规划（2021—2035）》，标志着新能源汽车发展成为国家发展战略中的一部分。随着相关技术成熟和市场占有率提高，新能源汽车开始成为更多消费者购车的首要选择。

乘用车的大热顺势带火了新能源商用车的发展，越来越多的品牌进入到这个领域，以绿洁新能源独家代理的比亚迪新能源商用车为例。比亚迪横跨电子、汽车、新能源和轨道交通四大产业，凭着在汽车和电池领域几十年的经验，比亚迪新能源商用车有高效、安全的电池和更久的续航和更短的充电时间，这也是沈跃达选择比亚迪的重要原



6年

在新能源商用车的赛道上驰骋6年

260辆

绿洁拥有260辆新能源商用车，实现了车型种类的全覆盖

0.05元

每公里只要0.05元的使用成本，大幅减少司机的用车成本

因，同时也让沈跃达销售的新能源商用车受到了市场和客户的认可。

现在新能源汽车虽然是汽车市场的宠儿，但在商用车领域依然是传统燃油车称霸。随着越来越多像沈跃达这样坚持推广新能源商用车的人出现，更多的客户和单位开始关注到新能源商用车。

立身环保，发展低碳经济

在谈到自己的事业时，沈跃达说：“选择新能源商用车不仅是看在广阔的发展前景，更多的是企业所承担的责任心和对社会、环境的贡献。”抱着这样的初心，绿洁将建设绿水青山、助力共同富裕做为企业发展愿景。

传统燃油车产生的排放和所消耗的资源，对于我们生活的环境会产生不可忽视

的污染。以城市常见的公交车为例。早年公交车采用的柴油发动机油耗大，所产生的碳排放不仅会污染空气，同时产生的噪音和难闻的味道对城市环境会产生较大的负面影响。但随着新能源公交车在全国的普及，与之相关的环境问题得到明显改善。

近年随着拼多多、京东、淘宝等网络购物平台的普及，对城市内的短途运输需求也呈现几何式的增长。增长也促进了传统面包车、中小型卡车的消费，但这一消费增长也给我们生活的环境带来了不小的污染问题。正是在这样的背景下，为了宁波有更清洁的空气、更蔚蓝的蓝天，沈跃达坚持新能源商用车的推广。使用新能源商用车代替燃油车进行城市内的短途运输，能有效减少碳排放对环境的负面影响。

大力推广新能源商用车对于沈跃达来说不只是为了环保事业贡献力量，新能源商用车节省的不仅是用车成本，对那些自购自用的司机来说，节省的成本又是一笔可支配收入，也是响应共同富裕观念的一种方式，这也是沈跃达坚持自己事业的重要原因。在镇海、北仑出现疫情时，沈跃达的绿洁通过免去汽车租金的方式，为抗击疫情贡献自己的力量。

正是因为沈跃达这样将企业发展同奉献社会相结合的发展观念，绿洁才能成为宁波新能源商用车的领导者，收获市场和客户的认可。

创新突破，引领行业发展

在推广新能源商用车的同时，针对新能源商用车相关充电配件在易用性、耐久度上存在的痛点，沈跃达和他的团队创新技术成功解决原有产品上存在的痛点。

这次技术上的突破，标志着绿洁从一

家新能源商用车的经销商转变为与之相关的综合服务商。现在虽然改进产品的相关技术趋于完美，但在产品推广和商标申请上遇到了一定的困难。不过沈跃达相信自己的技术能够推广到市场，绿洁的影响力也将逐步提高。

尽管现在技术已经很成熟，但新能源商用车相较传统商用车仍然存在着较大差距。在续航上因电池技术的限制，目前只适用于城市内的短途运输。同时因制造成本造成的售价上涨，传统商用车仍然在售价上有着巨大的价格优势。

面对这些问题，沈跃达和绿洁选择了以租代销的方式。对绿洁，这种方式能持续产生经济效益，创造可持续的收入，开发更多潜在客户，让更多企业接触到新能源商用车。城市内运输因复杂的路况和拥堵使企业运输成本增加，购买传统的商用车会在油耗和磨损上会带来不小的成本压力，但租用新能源商用车能大幅降低成本。以油耗使用成本为例，燃油车每公里大约需要70分钱的油费，相同情况下新能源汽车只需要约5分钱，一年能为用车单位和司机节省大约3到5万的成本费用。由此可见，租用新能源商用车能为运输企业带来巨大的经济效益间。

随着新能源汽车的大热，沈跃达的事业迎来新高峰，在他的带领下绿洁投资1000多万人民币全资购买260辆各种型号的新能源商用车，成为比亚迪、北汽启腾、江铃新能源商用车的宁波总经销商。

现在沈跃达的事业走在高速发展的道路上，伴随着其他城市扶持新能源商用车政策的出台，宁波终有一天也会出台相关政策，那时绿洁也将会迎来新的高峰。

【“创业者”栏目责任编辑：姚懿】

白小 T：服装界新物种的出圈之路

作为新锐国货品牌，以“用科技重新定义服装，让人人享受品质生活”为使命的拇指白小 T，已经让不少同行“望尘莫及”。

文 | 本刊记者 金陈聪



拇指白小 T 的出圈，离不开创始人张勇对一件 T 恤的苛刻追求

以一件“T 恤”强势破局

几乎所有服装企业都有白 T 恤。在很多人的印象中，巴宝莉的风衣、波司登的羽绒服、九牧王的西裤、劲霸的夹克……唯独没有一个品牌是 T 恤品类的代名词，这让创始人张勇看到了一个巨大的机会，决定在了一件平常无奇的白 T 恤上“死磕”，用奢侈品代工厂做出一件极简风格的白小 T。

品牌即品类，白小 T 即 T 恤。眼下的时代是一个精细化的时代。拇指白小 T 的创业团队在品牌名字上赋予了它更多的意义。“我们的目标是树立‘白小 T 就是新一代 T

恤’的用户心智，用强工艺和科技应用的产品重新定义品类，形成品类品牌。”公共事务总监胡智颖如是说道。

除了名字，拇指白小 T 的白 T 还有什么特别之处？答案是解决用户的痛点。

一件衣服碰到了脏东西能不能不脏、能不能更舒服、能不能不要容易褶皱、不要太冷太热……这些痛点都变为拇指白小 T 从 2021 年开始做的全面系列化的新产品，防污 T 恤、主打舒适的水柔面料 T 恤等等。这是拇指白小 T 和所有的服装品牌公司不一样的地方，围绕用户痛点进行展开，但不

会去追逐潮流、搞时尚。

28 岁 - 50 岁精英商务男性是拇指白小 T 的核心用户群体。通过采集 60000 个真实用户的身材数据进行人体工程学制版，基于大量的消费者产品实测和反馈，拇指白小 T 确定了品牌的调性——“在极简风格下，为用户解决穿衣痛点去创新品牌产品，同时满足高性价比的属性”，并围绕“高颜值”“高品质”“高科技”“高社交属性”四个维度，瞄准男性用户最为关心的简约、舒适、高性价比等穿衣痛点。

以抖音为根基向外生长

很多人认为拇指白小 T 是依附于抖音长起来的。的确，短视频是拇指白小 T 早期的重点营销形式。但它绝对不是因为抖音长起来，那么多的服装品牌都在抖音做，为什么它们长不起来？

“创造新品类是创造新品牌最快的路径，没有之一”，这是拇指白小 T 团队的共识。在胡智颖看来，拇指白小 T 之所以能够成长起来，除了首次在行业内喊出“白小 T 即 T 恤”这个事情，另外一个重要的原因是走出了一条爆品之路——以价格空位，打爆产品概念。从 1 代的 99 元开始，拇指白小 T 每次产品迭代价格递增 100 元，直至 4 代的 399 元，一步步拓展增量。

而背后更深层次的原因则离不开产品。



60000↑

通过采集 60000 个真实用户的身材数据进行人体工程学制版，基于大量的消费者产品实测和反馈，拇指白小 T 确定了品牌的调性

99元—399元

从 1 代的 99 元开始，拇指白小 T 每次产品迭代价格递增 100 元，直至 4 代的 399 元，一步步拓展增量

张勇认为：“全球伟大的企业也皆因产品。科技要解决用户痛点，拥有显性卖点，高品质和高社交货币属性也非常重要。”

事实上，拇指白小 T 并未采用传统的“人找货”的货架模式，而是借助抖音以及直播电商等渠道红利，以“货找人”的算法推荐形式锁定目标客群。

抖音、头条、微信朋友圈广告等电商渠道最大的难题是低复购，品牌价值难以确立。拇指白小 T 则搭建以微信为主的私域体系，提供全套售后咨询服务同时，帮助复购和锁客。

不断裂变的行业新物种

2021 年，张勇在新疆阿克苏与几十位省部级领导进行深入交谈，现场讲解“一颗新疆阿克苏长绒棉在两年时间里如何长成一个新国货品牌”，同时向国家领导人做视频连线汇报。

一直以来，他心中一直有一个执念，就是一定要做出中国的土壤里长出来的品牌。拇指白小 T 从成立第一天起，便坚持使用新疆长绒棉，中间即使受到一些外部阻挠，也从未改变初心，这给拇指白小 T 带来了“国

T”和“国货之光”的品牌美誉。

从“爆款“到”品牌“，拇指白小 T 的发展之路很清晰。它的未来目标之一便是高端品牌的建设，树立更有价值的品牌形象。


宁波是“红帮裁缝”的诞生地，中国第一家西服店、第一套西服、第一件中山装都在这里诞生。除了裁缝文化，宁波还是我国最大的纺织服装产业基地，产值超过 1200 亿；并培育形成了雅戈尔、杉杉、太平鸟、罗蒙、博洋、申洲等一大批知名企业和品牌。

与这些老牌服装企业相比，主打 T 恤单品类战略，做极致简单生意的拇指白小 T，无疑是这个行业的新物种。

按照老品牌的打法，往往是先在线下开店，再到淘宝京东上去挖掘市场。但近年来受市场洗牌和疫情下的关店潮影响，线下实体店经受双重夹击，大量店面退租、闭店。拇指白小 T 在此时却选择逆势而行布局线下店。随着全国首店万达店于

2022 年 1 月 15 日正式开业，其计划到 2023 年在全国范围内拓展 200+ 线下体验店。

资本介入后，拇指白小 T 积极扩大品牌影响力，不断完善供应链体系，打造气凝胶宇航服、火山岩保暖内衣、羽绒衬衫等其他品类，从一个极致单品公司成功拓展为一个多品类、多爆款的男装全品类科技公司。

从卖 T 恤到卖服务，从线上多平台到线下实体店，“要对得起国 T 这两个字”，所以拇指白小 T 将持续死磕到极致。 



励勤环保：垃圾处理领域的先行者

在每个行业，先行者都是勇敢的，也是睿智的。励勤环保就是如此，敏锐洞察商机、顺应时代大势、专注打磨技术、深耕细分市场，在垃圾处理的专业化道路上领跑行业。

文 | 本刊记者 徐凌啸



顺时转型，先行领跑

垃圾分类虽然在我国起步时间并不长，但许多国家早已形成了成熟的制度，也是民众约定俗成的日常习惯。早在1996年，德国通过立法来推进垃圾分类和环保。在日本，垃圾分类之精细严格更是出了名。

我国作为人口大国，随着生产力的飞速发展，垃圾问题也变得日益突出。如能解决

得当，不仅可减少环境污染，更节约了大量资源。因此，以科学的方式进行垃圾分类处理，是大势所趋。

在垃圾处理领域，浙江励勤环保科技有限公司是先行者，也是探索者。总经理方耀珍早在多年前从事小家电行业时，已开始生产家用厨余垃圾处理器。2019年垃圾分类政策刚开始推行，她便敏锐捕捉机会，果断转

型，成立了浙江励勤环保科技有限公司。创业之初，除了励勤环保，国内仅有一家与餐饮配套的商用垃圾处理企业。这两年，同行增加了二十几家，产业不断壮大。

方耀珍先后投入1600万资金，建设这家专业从事垃圾处理、实现资源绿色循环的高新技术企业。自成立以来，励勤环保一直致力于解决“垃圾围城”问题以及资源循环



利用化专题，打造绿色环保产业。凭借深厚的非标研发、设计，以及生产安装能力，它曾荣获业内多项荣誉。

励勤环保专精于制造三类垃圾处理设备：家用厨房垃圾处理器、商用酒店食堂垃圾处理器和大型餐厨垃圾资源化处理设备，常有学校、医院的食堂和菜场、饭店以及各级垃圾集中处理点闻名前来采购。其设备不仅广受国内市场的欢迎，还远销澳大利亚。

技精于专，厚植优势

励勤环保不仅在转型起步上占据先机，还始终保持着先进的技术优势。在两年多的时间里，通过与浙江大学、江苏大学的技术合作，励勤环保完成了两次技术升级。克服了原先用电量高、废料堆积的缺陷，将厨余垃圾直接转化为有机肥料的原料。针对不同源头的厨余垃圾，采用不同的菌种配比。以微生物发酵分解消灭方式，可将96%-97%的垃圾充分分解，这是国内目前的独家技术。

励勤环保的餐厨垃圾处理机使用经多年研究选育的菌种，对餐厨垃圾分解速度快，



且适应与繁殖能力强，对环境、人畜无害。餐厨垃圾在微生物的分解作用下，快速分解为水和二氧化碳等对环境友好的挥发性气体，所剩固态成分，还可作为生物有机肥使用。励勤环保根据用户实际的日产量、产物、环境进行专业生物菌、基床配比，为不同需求的客户定制不同规格的设备。

励勤环保的处理设备经过预处理系统、脱水系统、固体微生物降解或固体发酵系统、高温灭菌系统、除湿除臭系统这五大系统，做到了水油分离和异味治理。可有效减少85%的食物垃圾总量，达到源头减量，变废为宝的技术指标，为全方位环境保护做出了贡献。

与国内外同类产品相比，励勤环保的设备具有造价低、维护成本廉、稳定性强、安全性高的多种优势，且易于实现就地化处理和推广应用。镇海本地一家农贸市场，一天产生的三四十桶餐厨垃圾，通过设备全部消化后，不但省去了收运环节，还能产出占总量20%的有机肥料原料。经过固液分离、微生物降解过程，大大减少了异味和蚊蝇滋生，给管理者和使用者带来了极大便利。

专注深耕，创新前瞻

随着文明程度的提升、社会观念的变化以及配套政策的不断完善，垃圾处理的需求正日益增加。不论公共餐饮或是每家每户，都更加重视厨余垃圾处理的环保和便捷程度。

2021年7月，国家发展改革委、住房城乡建设部发布意见，明确对非居民厨余垃圾，按照“产生者付费”原则，建立健全计量收费机制。对于管理者和经营者而言，厨余垃圾的处理问题都已迫在眉睫。

从理念上，方耀珍和励勤环保积极贯彻落实习近平生态文明思想和习近平总书记关于生活垃圾分类和制止餐饮浪费行为的重要指示精神，响应国家对于垃圾处理政策“无害化、减量化、资源化”的号召，同时也践行着“30碳达峰，60碳中和”目标。

实际工作中，她们又发挥着创新性的巧思。对于北京、上海这类寸土寸金的大城市，每天产生的大量垃圾无处堆存，转运又会产生大量成本。励勤环保为此设计了集装箱式货车的方案，将垃圾处理器装置在货车后部，巧妙解决了空间不足的现实问题，无需二次转运，省时高效，节能环保。既节约了处理垃圾的支出，又变废为宝。

在不远的将来，家庭厨余垃圾管理也将趋于细致和规范。励勤环保早已考虑在先，其家用厨房垃圾处理器安装便捷、精巧实用，家庭日常产生的大多数厨余垃圾，都能用它直接打碎冲入下水道，免去后续的麻烦。

作为先行者，必然会面对更多的风险和歧路。敏锐与创新、专注与坚守，是优秀企业所必备的特质。既然认准了，励勤环保便不再却步，穿过疫情和诸多不确定性，迈向未来广阔的市场。

【“商道”栏目责任编辑：徐凌啸】

AUGUST

阿格斯特

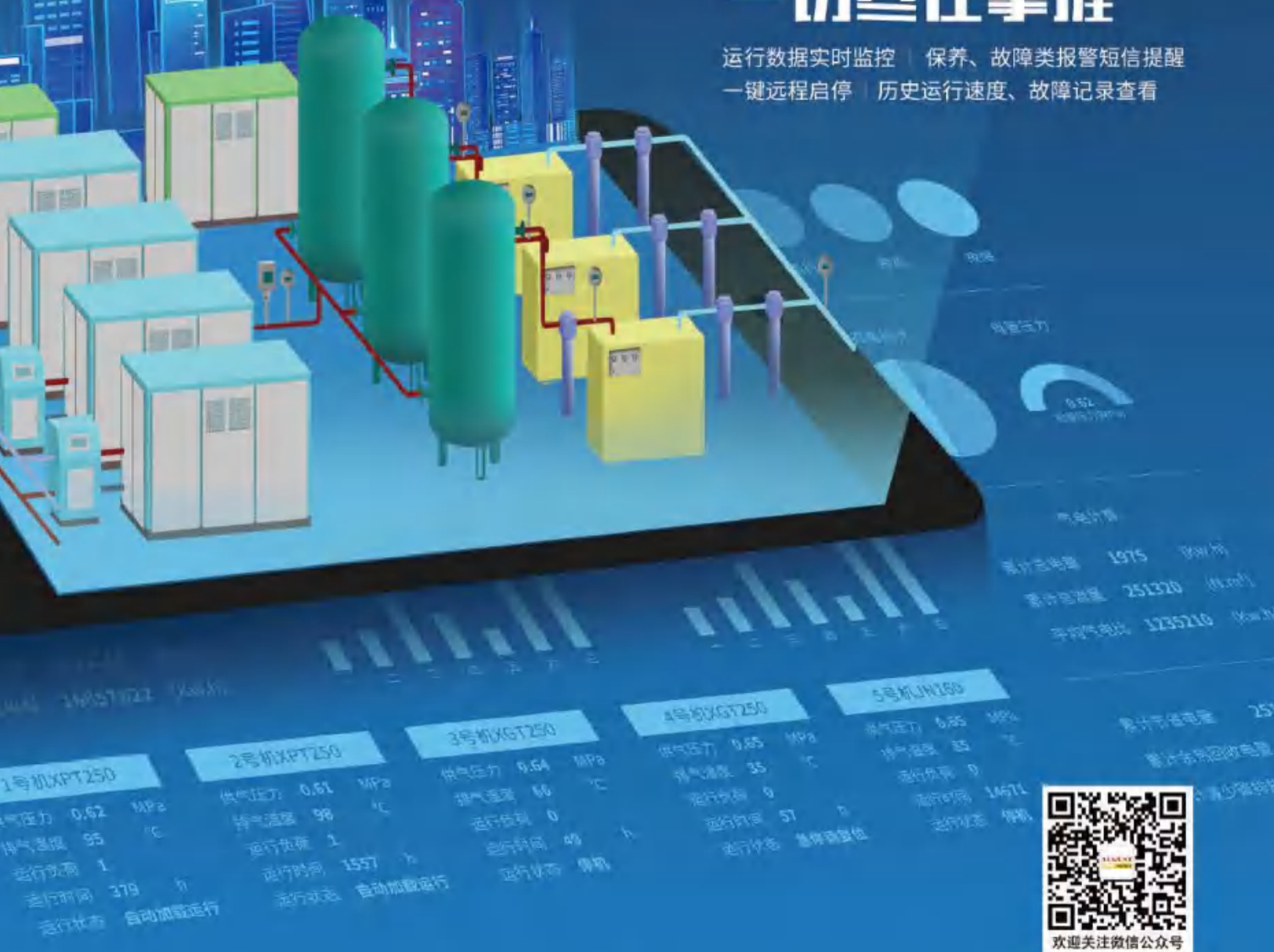
欣达*心*智造

诚招全国经销代理
欢迎有志之士加盟

JOIN US

空压机智联系统 一切尽在掌握

运行数据实时监控 | 保养、故障类报警短信提醒
一键远程启停 | 历史运行速度、故障记录查看



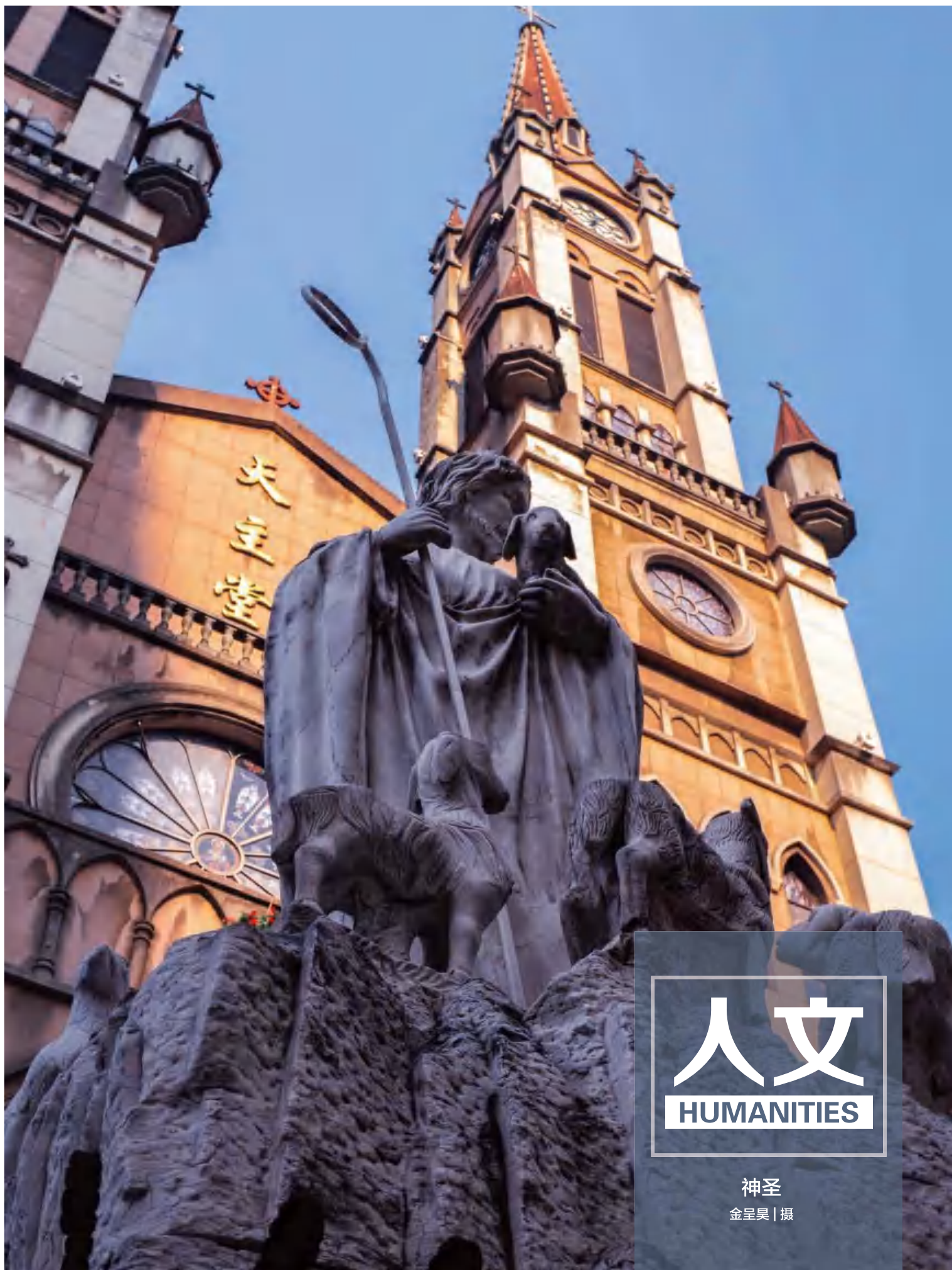
宁波欣达螺杆压缩机有限公司
NINGBO XINDA SCREW COMPRESSOR CO.,LTD.



服务热线
SERVICE HOTLINE

0574-88336141

两级压缩系列/永磁变频系列/欣悦系列/风冷系列/水冷系列/移动机系列/工况机系列/两级压缩主机/单级压缩主机



人文

HUMANITIES

神圣
金呈昊 | 摄

企望中国传统文化绽放新的光华 ——记收藏家史信根和他的字画藏品

文 | 陈志卫



史信根

南宋时期政治家、词人、
右丞相史浩第 27 代嫡孙；
宁波古玩城“三江书画院”、
“青墨画廊”馆长

高冷的中国传统文化字画

一本装帧精美的画册，在传统文化爱好者手中热传；一个位于宁波古玩城的藏馆，吸引着络绎不绝的人群前往观赏。《南宋宰相后、浙东收藏家——史信根收藏字画精品选》中，有宋元明清绘画、近现代国画、油画、书法等三百多幅字画。“青墨画廊”中，有着上万幅宋元明清、民国时期及现代人物的字画。不少人在翻阅、观赏之余，不免心生惊诧和疑问，“怎么会有这么多的字画藏品，那要有多少钱啊……”

不要说普通爱好者心存疑问，就是眼观世界、通晓古今的专业人士也如此。2015 年 10 月，央视《鉴定》栏目摄制组来到宁波录制，文物鉴定专家蔡国声特意来到史信根的藏馆，鉴赏明代唐伯虎、清代石涛，还有傅抱石、黄宾虹、齐白石等名家作品后，连声说道，真难得、不多见、不多见……

稍为懂点名家字画价值的人，或许知道“不多见”三个字背后的分量。在相关网站可以查到，中国最有收藏价值的书画大师有齐白石、黄宾虹、徐悲鸿、张大千、吴冠中等。在近年的拍卖行市中，徐悲鸿《九州无事乐耕耘》2012 年以 2.668 亿元人民币成交，齐白石《松柏高立图·篆书四言联》2011 年以 4.255 亿元人民币成交。于是常有人在参观后想到，在史信根收藏的万件字

画中，如果能找出几件拍卖，那他不就有 N 个亿万资产吗？

这些字画藏品都是真的吗？

这个疑问在不少人的心里盘旋。字画藏品能否配上“产品合格证”？懂行的人会摇头说“不可能”。民间字画古董交易流通，常有真伪的争议纠纷。后辈尚未成名之际，有不少临摹前辈名家的仿作。在经济利益的驱动下，文物捐客虚假鉴定，诈骗国资民财的“文博乱相”也不稀见。现今，目测鉴定专家“走眼”常有，现代科学技术鉴定尚需完善。故史信根付出相当费用去求“鉴定”结论，时机不成熟，条件不完备。

那么，史信根手上的藏品有多少是真的？藏品与南宋宰相这个家族传承有关联吗？包括史信根是南宋宰相史浩后裔的身份真伪如何？史信根南宋宰相史浩后人的身份，慎重的作者和媒体在报道前，已在档案部门取得核证。当然，确定每一件字画藏品的真伪是个难点。从历史的维度，来分析史信根手中的藏品，或许能够得到一些启示。

千年中华传统字画，百年接力收购收藏。史信根上万件字画藏品，大体上有三个历史“窗口期”。



先说第二个历史“窗口期”，史信根的小叔50多年如一日，长住上海从事字画收购。上个世纪60年代，“文革”“破四旧”之时，不少人对家藏字画“如草”而弃，其小叔乘机“如宝”收之，收获颇丰。1979年小叔离世，膝下无子女，字画藏品统统留给了史信根。

第三个历史“窗口期”是史信根的50多年。上个世纪70年代史信根时有跟随小叔“淘宝”。80年代，从内蒙古当兵回宁波，跑供销时常出差，借机在全国旧物市场“淘宝”。当时字画市场不热，史信根借着下海经商的收益，对一些中青年书画家作品，时常不惜重金“包圆”。这些作家如范曾、刘大为等，三十年后其作品市场价值均已高涨百倍。

再回过头来说第一个历史“窗口期”。南宋宰相史浩家族可能存在的藏品传承。历史上的宋徽宗不是一个治国安邦的好皇帝，但他却创造了绘画艺术的一个巅峰。从那个时代起，字画收藏渐成一种文化风尚。身处上层社会的史氏家族在数百年历史中，收集并传承一些字画，亦在情理当中。当年史信根小叔在传给史信根时，也说过有前人留传，但语焉不详，现今无法考证了。

让字画藏品“活起来”的情怀

史信根藏有万件字画，说“不想变现换钱”那是假的。十多年前，他就想在东钱湖畔建一个高档字画展馆。然而，筹建展馆之事处处碰壁，只好退而求次，入驻宁波古玩城，创办“三江书院”、“青墨画廊”。在他的心中，就希望能够维持运转，保护好字画藏品。

正因为有这份情怀，史信根对这些字画经济价值并不看得很重，长期以来，或无偿借人临摹创作，或慷慨赠送，或低价转让。现今史信根手中的藏品每年都有近百件的流转，也没见他刻意追求高价拍卖。笔者曾问：“如果字画交易中出现‘假’的怎么办？以前有过争议吗？”史信根坦然说道：“做人要讲良心，如果是假的，我全额退还！”

史信根的志趣，似乎不在于“淘宝”挣点钱。而在于保护传承文化。2022虎年春节春晚，取材于宋代名画《千里江山图》的舞蹈诗剧《只此青绿》，惊艳了世界。字画收藏隐含着文化自信、中国故事。积极传播中华文明，鼓励文化自信，引导国际社会对中华优秀传统文化认知，是史信根长期以来津津乐道的观点。



2021年11月24日，中共中央全面深化改革委员会第二十二次会议审议通过了“让文物活起来、扩大中华文化国际影响力”相关实施意见。12月31日，浙江省人民大会堂举办国家版本馆民间藏品捐赠仪式中，省委宣传部有关负责人表示，涓滴入流，夯实中华文脉赓续相传的资源根基。史信根认为中国文博藏品文化，将会出现一个生机勃勃的新气象。千年甬城，既有丰厚的历史文化积淀，又有近代甬商人文收藏的财源基础，更有现代文明文化建设的大潮推涌，让文物真正“活起来”，也将成为宁波扩大中华文化国际影响力的重要名片。■

望月

文 | 子君



无名画 沙耆

“耆痴斋”里一幅无名的水墨画，月光、古树、背影，令人心疼的苍凉，落款省主席沙耆。细细品读着画里的孤独与寂寞，犹如品读一本尘封已久的书……一个烟雨初歇的日子，我来到了沙村。

过你青春和爱情的地方，曾经的喜与悲，就像这院里的落叶，在天井里盘桓不去。

若不是穿过厅堂走近，竟不知还有一屏青山隐于房后，抬头可见青天，低头一口水井静卧峦下，隐隐有你的气息浮动。

一条竹篱笆围起的小径蜿蜒向前，满片苍翠涌入眼帘，前方青砖黑瓦的屋檐下隐隐可见红梅点点。绕过潺潺流动的水井，小路右侧斑驳的老墙上有你写下的字。定是你屏息凝神，灵活的笔尖在砖上游移，不疾不徐，把你的爱与恨，慢慢地沁透砖身。

置身于拥挤民居中的“藜斋”，院子不大，院墙上依然是字迹斑斑，有法文，也有汉字，满眼可见的是“君”字。毕竟这里是安放

一仰面，墙角枯黄的芭蕉叶垂落下来，茶花树上已印染了一抹娇美的玉色，蓊蓊郁郁的叶子随风而动。

树若有情树亦老。如今斯人远去，在此已度过 76 个春秋的茶树与芭蕉却未见长高，依然如故。想必，有多少个满月的夜晚，月上枝头，叶影婆娑，你独坐树下，看山墙上的爬山虎，叶子在墙上爬来爬去……

攀上吱呀作响的楼梯，巨幅的裸女像扑面而来。她们体态丰腴、目光清澈，或坐、或卧，或骑马或手持弓箭，在你挥洒的笔尖复活、重生。油彩起起落落，离情别恨多少，“一骑白马，到不了你住的地方……”画中走来的女子，承托着你的爱情，还有如潮水般的思念。

“忽闻中华已解放，初闻涕泪满衣裳。却看妻子愁何在，漫卷诗书喜欲狂……”曾经满怀欣喜之情急切回乡的你，却见不到妻儿的踪影，那是何等难以承受的生命之痛？站在宽广的平台上，望向西北，几场沥沥淅淅的春雨，将翠绿的竹叶浸染得清亮晶莹。也是这样的日子，也是这样的地方，你左手持着酒杯，右手拿着画笔，奏响了一曲动人的交响乐章。奔放的色彩如天马行空，进退随意，自带一种摄人心魄的力量，把藜斋后山上的竹丛镌刻在了画纸上，也把亘古常新的满腔思念挥洒在笔尖……

沿着藜斋门前的小巷前行，右侧是一



沙村民居墙壁上沙书画的老虎画

条流水的沟渠，潺潺有声，几只鸭子悠闲地戏耍。抬眼间，一蓬蓬白色的小野花自墙角处斜伸出来。这个小村庄里，仿佛随处都可见你在墙头的涂鸦。回首张望的金鸡、头顶花翎的孔雀、气势不凡的飞龙……当然最多的还是老虎，有画在墙上的，也有画在板凳上、床板上的。

那道墙，其他地方已被重新刷白，唯有你画的老虎本色依旧地立于墙上，气势威武，眼神却颇为温柔。主人是个年长的妇人，提起那只虎，老人显得颇为自豪：“已经有四十五年了，引年（沙耆，原名引年）公公画的。”当我问及你当初在沙村到处去吃酒，可曾遭人嫌弃？主人的脸上立马浮现出几分不悦：“引年公公不是谁家的酒都去喝的，自己族亲才会去。而且特别讲究卫生，吃肉时先拿筷子倒着夹（相当于现在用公筷），夹到自己碗里再倒回筷

子尖，整块放进嘴里吃掉。喝几口酒画几笔，吃一会儿留下画，道声再见就走了。”

为自己的唐突羞愧着，我又望了一眼墙上的老虎，忽然感觉老虎温和的眼神里多了几分笑意，你微眯的双眼与老虎的眼神渐渐重合。是呀，你也是虎，不仅属虎，还是一头落入平阳、被困多年的虎。

离开这家院子，拐进了老书记的家。提起往事，老书记不甚唏嘘。你从比利时回来，一直没有停止过作画，也因此为家乡留下了许多消失的风景。

澄蓝的天空下，远处竹林摇曳，抽水机站前高大的溪口树旁逸斜伸倒映在水面上，清澈的溪水浅浅漫过光滑的鹅卵石——沙家村水桶挡，曾经是通往大岭头奉化松岙的必经之路，如今造了水库，把溪坑改成了直河，往日的美好已不复再现。世人常常感叹转瞬即逝的旧日时光，是你站在

时光的深处，静听梅溪叶落，用画笔留下了家乡的山水旧景。

提起你和你的画，沙村的人总有说不完的话。仿佛你昨日刚刚来过，仿佛你从来未曾走远。

画完了颜料和画布，你就在墙上画、在报纸上画、在门板上画、在床板上画，家乡美景、花鸟走兽、牧童晚归、月下思归、双鹿吃草……我终于找到一张与我在耆斋所见的同场景地的画。一男一女并肩立于树下，人与影成双成对，喁喁私语，好一幅羡慕旁人的“月下谈情”图。美好的东西总是转瞬即逝，一人独立月下的夜晚，树影依然成双，而你，唯与自己的影子相拥。

贫穷和疯癫都改变不了你对画画的痴爱。后来不知谁从童村的学校给你拿来了一堆广告颜料和画纸，一蹴而就的九朵牡丹、骄傲的孔雀、立于鸡群的白鹤……那时候的你一定是快乐的，内心的悲苦与生活的窘困，在挥舞泼墨间尽数化于无形。

相片里的你微眯着眼，祥和宁静，脸上看不到一丝悲苦，我却读懂了你曾经的痛。不知在你失去母亲后的那一段日子，又是如何度过？我不敢问，我怕听到的刹那，一次次漫上心头的酸楚，会凝聚成透明的水珠滴落，模糊了你留在世间的微笑。

迷离的暮色中，回首耆斋，想起曾与毕加索的画同台展览的你如此委屈的一生，心头一阵阵发酸；转而又想到，你独自沉浸在自己的世界里，忘却了一切与艺术无关的世事，亦或正是你之所幸？

思念、期盼、惆怅……我想，我已读懂了那幅无名的画，于是擅自给它取名“望月”。这一望，就是一辈子……

旧影

OLD IMAGES


城因港兴 天下枢纽

摄影 | 余德富

文字 | 徐凌啸

宁波舟山港是世界第一大港。2021 年，宁波舟山港货物吞吐量首破 12 亿吨，集装箱吞吐量首破 3000 万标箱，海铁联运箱量首破 120 万标箱。

北仑港是宁波舟山港的重要组成部分，为宁波跻身全国第六座“外贸万亿之城”起了不可或缺的作用。北仑港区的开发建设，实现了由河口港到海港的历史性跨越。相比四十年前，如今港区的泊位规模、口岸环境、吞吐能力、接卸能力已不可同日而语。

港通天下，港口造就了宁波这座城市的繁荣。宁波由一地之港，发展至全国之港乃至世界之港，进而着力打造“国际开放枢纽之都”。

▼ 1978 年，北仑港一期工程开工，至 1985 年基本建成。其建设成果，在当时可谓是傲人的成绩



前引桥墩和码头桩帽等混凝土工程，在开工后一年的1980年1月完成了2万余立方米的现场浇筑，如此高速度，当时尚无先例



1978年北仑港开工之时，运输条件简陋，技术困难重重，但建港队伍充满了干劲



在外滩北岸，沉醉一场

文 | 本刊记者 徐凌啸

戏梦夜宴

首批“中国最佳民宿”、浙江省首批“白金宿”级民宿——龙观禅那的女主人戴如希丹，在老外滩新开了家外滩·婵那艺公馆。曾经的成绩已成传说，这回她正全力打造一张全新的宁波文旅金名片。

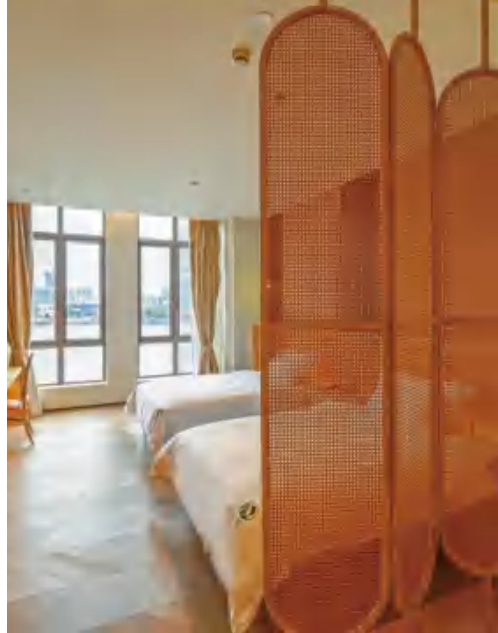
外滩·婵那艺公馆是一处独特的戏曲沉浸式美学生活空间，作为宁波演艺集团授牌的甬剧创新实践展示基地，融入了一传统非遗艺术，文化和餐饮并重。研发

的新甬帮菜将中式传统甬帮私房菜与西式分子料理有机结合，传统中透着时尚和创新。“每一道菜都是艺术品。”戴如希丹对此颇有自信。甬剧演员出身的她，对甬剧和舞台始终有着一份眷恋。她将舞台融入到用餐环境中，演员妆容时尚现代，翩翩穿梭在廊道间，呈现甬剧经典片段中经过创新、改良，所呈现出最唯美最动情的部分。此举吸引了许多年轻人，之前未曾

想象过的形式令他们频频惊呼。有位英国留学归来的小伙子更发出“让我有无限遐想”之感慨。在戴如希丹看来，舞台可以有很多种，不同的舞台可以为传统艺术做出不同的努力。如今的她以不同的方式传承、创新、传播甬剧，延续着自己的舞台梦。

相较龙观禅那，外滩·婵那艺公馆的硬件设施更为成熟，处处透出精致和匠心，细节处也毫不马虎。戴如希丹创造性地采





用新型方式、新的场景，以沉浸的方式让更多的年轻人接受、喜欢，从中感受艺术的价值，领略东方滨海时尚之都魅力。

两所艺术民宿一脉相承的核心，是戴如希丹的文化坚守，她将此视为自己的责任和使命。“从过去，到未来，我和我的民宿一直努力打造传播中国传统文化及宁波地域文化的窗口和平台。”她期盼将中国和宁波最美的文化流传下来、传播出去，让更多的人接受、爱上这种文化。

“我们如此热爱宁波”，这句饱含文化自信的话自有一股力量。戴如希丹常思考的，是能为宁波这座城市和文化建设做些什么。她搭建文化平台，引领文化消费，让宁波的名流相聚外滩·婵那艺公馆，不仅吃出宁波的文化、品位，还将宁波的故事广远传颂。

外滩·婵那艺公馆的选址考究，既能坐看一线江景，周边也充满了历史积淀。江水缓缓静流而过，多少商帮故事浮沉其间。一代代甬商从眼前的码

头启航，走向世界，他们将宁波的文化带往世界，又把世界的文化带回宁波。在这个“有故事”的地方，戴如希丹正以独特的方式，书写属于她和宁波的新故事。

外滩·婵那艺公馆

特色：文化和餐饮并重的戏曲沉浸式美学生活空间

标签：传播中国传统文化及宁波地域文化

坐标：宁波市江北区外马路 531 号

【“人文”栏目责任编辑：陈敏璐】

朱 炜

- ◆ 新医美 4 合 1 集成式微整形理念创始人
- ◆ 申请 8 项医美技术专利
- ◆ 原宁波大学附属医院整形美容外科医生
- ◆ 宁波市消费者权益保护委员会医疗美容专业办公室特聘专家
- ◆ 宁波市美发美容协会美容事故鉴定委员会特聘专家
- ◆ 中国整形美容协会康复救治委员会理事
- ◆ 中国整形美容协会海峡两岸分会委员
- ◆ 2019 年全球“美创会”中国医美十大创新人物

医美专栏

面相美学实例一： “眉尾骨挑起的员工适合做销售”

今天我所讲述的是现实中发生的实例，整理了一下以小故事的方式分享给大家。

一天，一个老板看到一个工作能力很强的员工唉声叹气。

老板走过去：“你这些工作很难吗？怎么老看到你唉声叹气啊？”

员工：“在办公室感觉有点闷”

老板：“办公室闷吗？有空调、花花草草，还有这么多女同事，空间也这么大，怎么会闷呢？”

员工：“哎”了一声后继续工作。

然后有一天我去这位老板公司喝茶。

他问我：“我这个员工工作能力很强，就是很奇怪，每天都提不起那股劲”。

我趁去洗手间走过看了一眼，然后告诉老板，你让他去做销售，到外面去跑业务试试。

过了一段时间这位老板打来电话：

“真的被你说对了，他现在业务做的可好了，你是怎么看出他适合去跑业务的？”

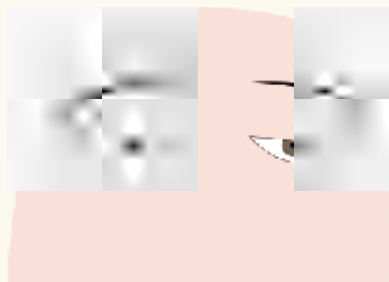
“眉毛”

为什么是眉毛呢？

因为这位员工眉尾骨朝上挑起，是属于驿马相，这种眉相就像大雁展开的翅膀，是需要在外面自由的飞翔，才能展示出他自己的才能，你让他安静的坐在办公室肯定会烦躁的。



反之，如果眉骨下垂像大雁收起了翅膀那样，这种眉相的人大概率是比较喜欢宅在家里，这样的人适合坐在办公室办公了。



从上述总结来看几个案例，一般旅行家的眉毛都是朝上挑起的，比如韩国旅行家韩飞野；《007》电影的扮演者肖恩·康纳利。

相学本质上是大数据统计为基础的概率学，再结合美学设计通过微整形的技术调整，从而更好的协调自己的能量运势。[医案]



【扫码了解更多面相美学知识】



《甬商》封面

与甬商比肩
与智者同行
成为行业引领者
你值得被记录

欢迎自荐和推荐

联系电话：15394314200 0574-87275696

