

7月再掀增持潮 上市甬企已出手4.5亿元

2026年二季度宁波A股上市公司实施增持情况						
证券简称	进度	时间	数量/万股	占比总股本/%	金额/万元	增持人
博威合金	完成	3月17日至7月30日	829.50	0.90	14988.65	控股股东
索宝蛋白	进行	7月27日	19.70	0.10	276.47	控股股东
韵达股份	进行	4月25日起6个月内	976.93	0.34	7200.00	控股股东
海天精工	完成	7月14日起6个月内	271.80	0.52	4999.87	控股股东
雪龙集团	进行	7月17日起6个月内	421.47	2.00	6140.79	实际控制人
理工能科	完成	2026年1月至7月10日	428.62	总持股数达5.03	未披露	M&G集团
均胜电子	完成	6月12日	27.00	0.02	648.04	实际控制人
雅戈尔	进行	5月25日	303.36	0.07	2226.65	控股股东
乐歌股份	进行	5月22日起6个月内	300.06	0.88	4005.38	控股股东
宁波海运	完成	2025年4月10日至2026年4月9日	1206.54	1.00	4408.06	控股股东

根据上市公司公告整理

近期，受内外部因素扰动，A股市场进入阶段性调整——7月，A股遭遇年内最大月跌幅，上证指数跌6.40%，回吐年内所有涨幅，多次跌破3800点关口，最低触及3741.11点；深证成指跌16.21%，创业板指跌23.00%，科创50跌25.90%。

在此背景下，A股市场迎来密集护盘行动，多家上市公司披露增持计划，并加快实施既有方案，以实际行动传递对公司价值和长期发展前景的信心，稳定市场预期。

1 宁波A股掀增持潮

7月以来，博威合金、索宝蛋白、韵达股份、海天精工等10家上市甬企控股股东、实际控制人及股东相继“出手”，进行或完成股份增持，合计增持金额4.49亿元，用真金白银彰显对公司经营基本面与长期发展前景的信心。其中，博威合金、海天精工、理工能科、均胜电子、宁波海运等增持已实施完毕。

7月30日，博威合金完成增持，今年3月17日至公告日，公司控股股东博威集团以自有和自筹资金（包括增持专项贷款）累计买入上市公司829.5万股，占公司总股本0.9%，增持金额达14988.65万元。

博威合金主营高性能铜合金新材料，产品广泛应用于新能源、半导体、高端装备领域。今年6月，该公司股价在盘中触及27.09元/股后进入调整期。截至8月3日，该股收报17.05元/股，最新市值156.66亿元。

博威合金表示，近期资本市场科技板块大幅调整，公司股价随着市场情绪有所下跌，股价短期内随市场波动不影响长期成长逻辑。

高端装备领域的海天精工则在发布增持计划一周后便“光速”实施完毕。7月14日，海天精工公告称，公司控股股东宁波

海天股份有限公司基于对公司未来持续稳定发展的信心和长期投资价值的认可，增强投资者信心，计划自7月14日起6个月内以自有资金进行增持；7月21日，该公司发布实施完毕公告，海天股份在窗口期内累计耗资4999.87万元增持271.8万股，占总股本0.52%。

近年来，海天精工依托高端加工中心与精密数控机床研发制造优势，持续发力航空航天、精密加工等领域。今年一季度，该公司实现营业收入8.15亿元，同比增长10.15%；归母净利润1.11亿元，同比增长12.57%。

2 多家甬企持续增持

截至目前，索宝蛋白、韵达股份、雪龙集团、雅戈尔、乐歌股份等上市甬企增持计划仍处实施阶段。

7月16日，雪龙集团发布实际控制人首次增持股份暨增持计划。公告显示，7月15日，公司实际控制人之一贺财霖，通过以集中竞价交易的方式增持公司股份421.47万股，约占公司总股本的2.00%，合计增持金额6140.79万元（不含交易费用）。同时，基于对公司未来持续稳定发展的信心和长期投资价值的认可，贺财霖计划自公告披露之

日起6个月内拟以6200万元至8000万元增持公司股份。

2025年，雪龙集团实现营业收入4.34亿元，同比增长20.65%；归母净利润8998.51万元，同比增长48.96%。2026年第一季度，该公司业绩增长势头延续，实现营业收入1.19亿元，同比增长14.49%；归母净利润2345.38万元，同比增长31.95%。

理工能科获股东大会增持——2025年一季度以来累计买入1838.38万股，占总股本5.03%，一举触及举牌线。本次权益变动不触及要约收购，不会导致

公司控股股东、实际控制人发生变化。

信息披露义务人表示，其买入理工能科股票的目的，是为旗下的基金和管理账户的投资者创造价值。该等买入仅出于投资目的，无意寻求对公司的管理或主导地位。

理工能科表示，信息披露义务人不排除在未来12个月内增持或减持公司股份的可能，若发生相关权益变动事项，将严格按照相关法律法规的规定及时履行信息披露义务。

记者 张恒

酷暑之下冬枣热销 陕西枣凭“薄皮”胜出

甬城暑气难挡。当下，宁波果品批发市场里，一筐筐奶黄色的冬枣堆成小山，进入旺销期。冬枣主要来自陕西、云南两地。随着冬枣大批量上市，前期高价的鲜枣售价普遍回落至每斤十几元，与去年同期基本持平。

很多人心里犯嘀咕：“这果子不是叫‘冬枣’吗？怎么大夏天就上市了？”

其实，冬枣的名字是个“历史遗留”问题——早年间，它确实要等到秋末冬初才熟，所以得了这么个名。但现在冬枣住进了“空调房”，上市时间比往年要提前不少时间。

经营户王静讲起了其中的门道：“这就好比给枣树盖了‘阳光房’。陕西大荔现在到处是日光温室和钢架大棚，以前枣树得看天吃饭，现在住进了‘空调房’，控温控湿，成熟期提前了一个多月。”

而云南本来就暖和，两地接力供应，这才有了“一年吃两季”的鲜枣。

“特别是陕西枣，端午节前刚露面时那是真金贵，批发价飙到60元至80元一斤！”王静笑着说，当时那是妥妥的“贵族水果”。不过，进了8月，冬枣大批量上市后身价也亲民了，现在稳定在15元/斤左右。云南冬枣上市20来天，也从刚上市的40多元一斤降到30元一斤上下。

今年陕西产区雨水偏多，反倒成就了冬枣的口感。“冬枣的皮比往年薄，往年这时候皮还偏厚。今年，冬枣脆甜、不涩口，大部分老客点名要陕西枣。”有经营户解释，正是这份“天时”，让陕西冬枣在宁波市场更好卖，云南枣虽糖度高、卖相清亮，但现阶段陕西冬枣更具性价比。

王静表示，冬枣以品质取胜，规格从3斤装、8斤装到20斤装不等，满足不同客户的采购需求，“目前每天销量达3000斤左右；礼盒装同样走俏，日均售出约150箱。”

同样经营陕西冬枣的宋建文报价更亲民，冬枣售价8元/斤至10元/斤，比去年同期的12元/斤略有降低，“薄利多销，现在每天能卖掉1000多斤，下游水果店、社区团购拿货挺勤。”

据了解，宁波果品批发市场近一周冬枣销售60吨。今年，冬枣价格平稳、品质提升。尤其是陕西冬枣，凭借薄皮脆甜的口感优势赢得了更多青睐。

记者 周晖
通讯员 贝佳妮 陈嘉倩



冬枣。通讯员供图