



B

C

D

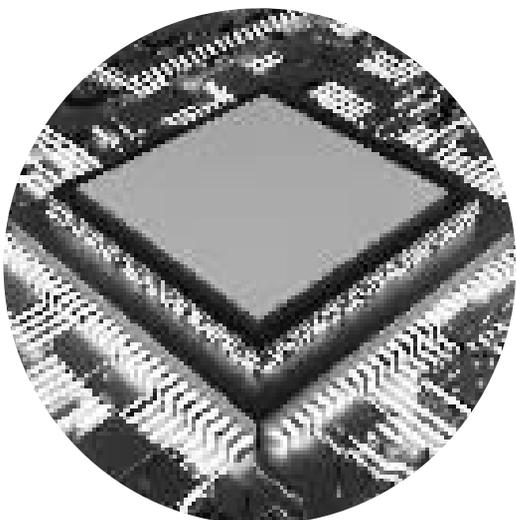
## 电子信息动力澎湃

今年前三季度，宁波电子信息产业一直是引领“246”产业增长的领头羊，上半年已实现增加值同比增长7.3%，三季度更是突破两位数增长。综合看来，集成电路、光伏电子等行业增长明显，新项目达产扩产对产业拉动效应十足。

如主营光通信源器件和芯片研发、生产的宁波芯速联光电科技有限公司近几个月进展迅猛，8月底二期设备进场，9月中旬实现了批量供货，凭借5G及数字化集成数据中心的发展东风，芯速联光电预计今年产值超过4000万元，明年产值至少翻一番。

主要生产DFB芯片与WTL芯片的宁波元芯光电科技有限公司，也已进入产品测试的尾声阶段，预计年底即可实现批量生产。元芯光电和芯速联光两家公司生产的芯片应用于5G基站、数字化集成数据中心，且相互关联。元芯光电副总经理沈晁介绍，将按照计划强强联合，把两家公司的优势产品封装在一起，进行打包销售。

目前，在位于鄞州云龙镇的宁波集成电路装备及模组产业基地中，宁波盛吉盛装备项目正紧锣密鼓地推进，预计今年年底即可部分完工，届时一批相关联的配套企业将与其携手，进一步做大做强；宁波微电子创新产业园已集聚中芯国际创新设计服务中心、轸谷科技、源创芯动、尚进自动化等一批集成电路设计企业与后道封装装备制造企业，预计今年产值将超过18亿元。



## 汽车装备走出低谷

作为宁波第一大产业，汽车及零部件制造在三季度增加值年内首次实现正增长。市经信局汽车装备处相关负责人分析，取得增长的原因有以下几点——

首先，得益于政策红利的进一步释放。今年以来消费补贴、新能源车补等政策红利众多，进一步刺激了消费市场，供需逐步旺盛，带动了宁波上下游企业业绩提升；

其次，是新技术、新产品的迭代。智能化、网联化、轻量化等大趋势让零部件企业的增量提升，旭升股份、拓普集团、均胜电子等车企纷纷布局新赛道，投资几十亿元建设新项目、扩大产能。而在市场端，新车型的大量登场，也让零部件企业的订单增加，加之新势力造车的订单增加，整个汽车制造领域逐步走出低谷；

此外，环保强制标准的执行和补贴、国三标准的旧车报废、国五国六标准新车的换代，也进一步激发了市场销量。

而高端装备的增长也与新基建的政策红利密不可分。如在光伏、风电等能源领域，随着国家投资的进一步拉动，企业都取得了不错的业绩。海上风电电缆及海洋装备龙头东方电缆就是代表之一，公司三季报显示，报告期内实现营收35.22亿元，同增37.15%；实现归母净利润6.13亿元，同增102.85%；实现扣非归母净利润5.71亿元，同增91.20%；其中第三季度营收14.00亿元，同比增长29.87%，实现归母净利润2.48亿元，同比增涨103.01%。今年，东方电缆累计新签海缆及EPC订单已达71.09亿元，排产已至2022年。

同时，外贸订单的回流加速了高端装备产业的回升。“一方面是装备出口增加，另一方面，服装、轻工等订单的回流，也是国内企业购买装备的需求增加，拉动产业持续向好。”该负责人说。

同时，全球疫情仍不乐观，疫情相关装备出口仍然旺盛，如奉化的气动元件亚德客、星宇等，继续保持订单排满的状态。

## 人工智能持续发力

根据市统计局发布的三季度运行数据显示，新兴领域的强势发展，正成为推动经济增长的重要动力。其中，前三季度，人工智能产业增加值同比增长了10.1%，引人注目。

今年前三季度，宁波深擎信息科技有限公司一直保持着加速前进的状态，它着眼的跑道就是“人工智能+财经资讯”。

深擎科技CEO柴志伟介绍：“之前资讯板块普遍不被券商重视，券商只能被动选择市场上质量参差不齐的内容，导致投资者长期以来习惯于在第三方资讯平台进行阅读，再到券商平台交易。深擎科技就是利用人工智能技术，帮助券商深入挖掘客户的投资潜力。”

在柴志伟看来，新增投资者多是95后，这个群体具有投资热情，但是耐心却不多。因此，券商为了迎合新投资者的特点，对于咨询推送的精准性要求在不断提高，为深擎科技的发展带来了新天地。目前，深擎科技已经和近60%的头部券商达成合作，而这个数字，在去年年底，还仅仅在30%左右。

今年上半年，深擎科技已宣布完成了数千万元的Pre-A轮融资，表示本轮融资将进一步促进深擎在人工智能产品方面的研发、数据与云平台建设，并加速团队扩建、市场拓展，逐步实现深擎科技全力构建智能财经资讯生态的战略目标。

此外，软件信息服务业保持良好势头，软件业营业收入同比增长18.4%，如隶属于优得新能源科技(宁波)有限公司的优得运维今年就忙得不亦乐乎。优得运维主要从事电站的运营、管理和维护工作，在全国已经有100余个驻点。

“我们现在天天在招人，尤其是一线的电站运维人员。”优得运维CEO罗群芳表示，随着光伏装机量的提升，对于后端运维服务的需求也在提高。今年以来，虽然前期疫情对公司规划布局产生了不可避免的影响，但是进入三季度后，不管是从销售量还是合作意向来看，都呈现出了“反攻”的态势。