



# 100

# 奋斗百年路 启航新征程

# 宁波日报

NINGBO DAILY

2021年5月19日 星期三  
责任编辑/郑勇

# 16

# 争先进位，勇担高质量发展重任



群芯微电子月产MCU芯片已超百万颗

通过布局新产业，成功迈上千亿级台阶的金田投资；与智能家电紧密联动，发展势头迅猛的群芯微电子；开启服务化转型的东海集团；掘金遥感卫星分析的智子大数据……企业是宁波制造业迈向高质量发展的主体。在宁波制造业转型升级的关键时期，一批宁波制造业企业通过争先进位，已逐渐成为高质量发展的中坚力量。

## 金田投资 千亿级的华丽跃升

2020年实现营业收入1038.2亿元……在今天的创新创业风云榜上，金田投资的数据格外醒目。得益于该企业持之以恒地创新，金田投资正式迈上千亿级台阶。

30多年来，该公司通过聚焦主业，加大人才技术投入力度，做大做强铜产品精深加工，成为国内集再生铜冶炼、铜加工、铜深加工于一体、产业链最完整的公司之一。

今年一季度，金田投资依然表现亮眼，1至3月营收突破250亿元，同比增幅超40%。其中金田铜

业作为其上市主体，一季度营收与去年同期相比增长101.66%。归属于上市公司股东的净利润同比增长83.53%。

“企业得以快速跃升的背后得益于我们对新兴领域的加快布局。”金田铜业相关负责人说，目前，金田铜业正加快推进重点战略项目建设以及产业布局步伐，通过持续优化产品结构，提升高端铜及铜合金新材料的研发与生产能力，为公司产品转型升级和战略发展提供了强有力的支撑。

如今，在5G基建、特高压、

城际高速铁路和城市轨道交通、新能源汽车充电桩等领域，金田铜业也正加紧布局。其中，金田铜业在建的年产35万吨高纯铜箔项目、年产3万吨特种线缆用高纯低氧铜绞线项目产品在智能电网、新能源、轨道交通等方面具备良好的市场前景。

除此之外，该企业年产4万吨高精度铜合金带材项目、年产35万吨高纯高韧铜箔项目已于去年投产；年产5万吨高强高导铜合金棒线项目、年产8万吨热轧铜带项目也在紧锣密鼓地推进中，预计将在今年底正式投产。

## 群芯微电子 蒸蒸日上的“芯”力量

上周末，群芯微电子的生产车间里，10余条生产线依旧开足马力，为订单忙碌着。

得益于芯片需求的不断增长，今年一季度，群芯微电子完成产值9000多万元，同比增长300%以上。从两年前投资12.8亿元落户杭州湾新区时的蹒跚起步，到如今月产芯片数亿颗，其中核心的MCU芯片超过百万颗，群芯微电子正加速赋能宁波智能家电产业，成为宁波制造业高质量发展的“加速器”。

“去年可以说是我们的收获之年。在国内外形势复杂多变的大背景下，群芯微电子逆市上扬，去年销

售额同比增长3.8倍，并进入宁波科创板上市培育库。”群芯微电子执行董事陈益群告诉记者，随着去年底该企业二期产线的启用，群芯微电子每月的产值已达3300万元，预计今年产值有望突破6亿元。

能够在短短2年的时间，实现大步发展。群芯微电子有着一套独特的发展之道。众所周知，芯片制造技术代表着世界最高水平的微细加工技术。设计、研发、制造、封装、测试……可以说，芯片产业链上的任一环节的技术门槛都很高。与仅专注于某一项芯片工艺的企业相比，群芯微电子的光电集成

电路产品几乎覆盖了芯片制造的全工艺环节。

按照计划，群芯微电子，不仅要建设光电集成电路产品研发和封装测试基地，还将建设产品应用基地，力争通过五六年的“大展拳脚”，打造集研发设计、工艺开发、封装测试、产品应用于一体的产业链基地。

“从去年6月开始，我们的光耦产品已送到小米、美的等国内一线品牌企业进行验证，智能电表行业的头部企业也正在验证我们的产品。”谈及企业的发展前景，陈益群信心十足。

## 东海集团

## 服务化转型开启“智”造新时代

东海集团，一家专业从事水表、燃气表的传统制造企业。如果你对它的了解仅仅停留于此，那你就已经OUT啦！近年来，得益于NB-IOT智能水表的普及，大数据平台的建立以及合同节水模式的应用，东海集团正加速由传统制造企业向生产性服务业企业转型。

让东海集团坚定迈出转型升级步伐的背后是我国对水资源利用的日益重视。2015年2月，中央审议通过《水污染防治行动计划》，要求到2017年，全国公共供水管网基本漏损率降至二级标准（城镇供水管网基本漏损率分为两级，一级为10%，二级为12%），到2020年达到一级标准。

“对于供水企业来说，防控由于管网漏损或破损导致的供水事故、水量损失以及水质风险的任务日益紧迫。”东泰水务科技有限公司总经理林森告诉记者，作为东海集团的子公司，东泰水务的目标就是帮助供水企业降低漏损率。

据林森介绍，由于多种原因，目前国内中小型供水企业的漏损率

仍然居高不下。以某地的供水企业为例，东泰水务进场前，该企业的漏损率仍高达35%。然而，由于该地区缺少大中型水库，日常用水仍需从邻近的区县（市）调用。也就是说该企业从外部调用的水资源流进企业、居民住宅时，便已在途中损失了35%。

“降低漏损率将为其减少大量的损失。”林森给记者算了一笔账，自去年10月进场后，该企业的漏损率已逐步下降至16%。如按该地区每月约600万立方米的使用量计算，东泰水务半年内至少为其减少了800万元的经济损失。按照计划，东泰水务将力争在5年内，为该供水企业节水8000万立方米，相当于一个中小型水库的水量。

能够在短时间内为其降低漏损率得益于NB-IOT智能水表的普及。通过数据的实时反馈，数据有了分析的价值。面对未来，林森心里已有了打算。按照计划，东泰水务将以超过50%的增速不断前进，成为全国水务服务领域的单项冠军。



东海集团加速向服务型制造业企业转型

## 智子大数据

## 勇闯卫星数据分析新赛道

你是否想过，有一天，来自太空的高分辨率图像会成为人们扫描大地的全新视角？事实上，这一天已经到来。在镇海，成立仅2年的浙江时空智子大数据有限公司，通过勇闯卫星遥感数据分析这一新赛道，已迅速成为宁波软件产业的“新星”。

如何通过卫星遥感数据分析产生价值？智子大数据总经理游林给出了一个答案。依靠遥感卫星数据、人工智能算法等技术，你能准确把握过去几十年矿区的土壤墒情、气候条件、植被覆盖、土地利用等生态要素变化，及时动态地监测和预测生态修复的进展和成效，在经济效益与生态效益中得到最优的答案。

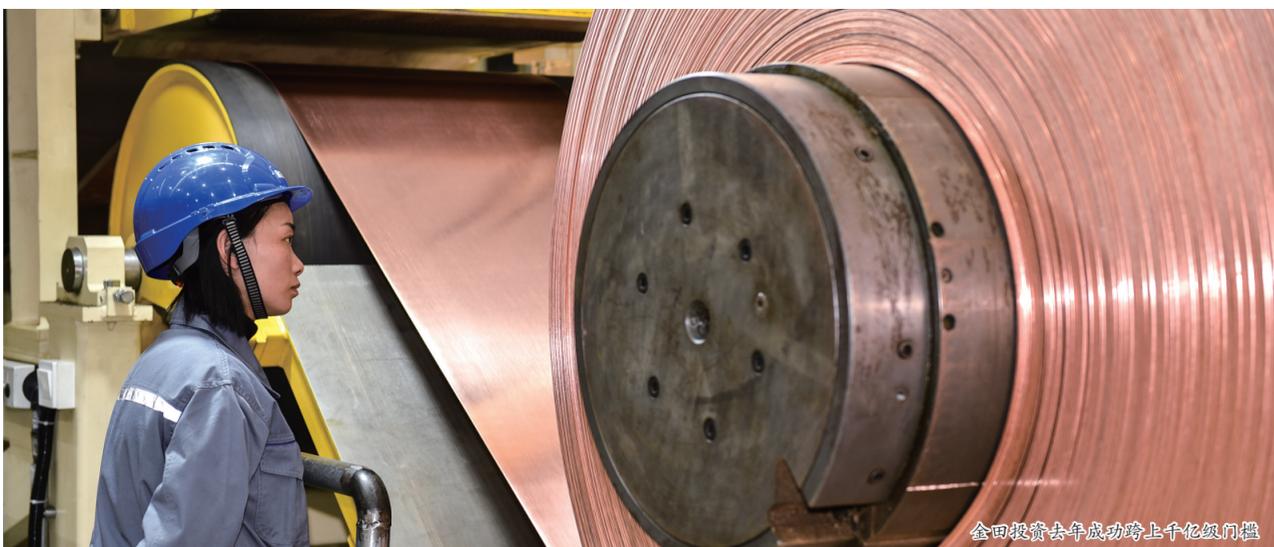
“相对来说，我们聚焦的领域更偏向于环保产业。”游林说，借助卫星遥感，智子大数据能通过PM2.5、土壤含水量、臭氧、水质

等指标，分析其背后的原因。比如：造成水库的富营养化原因，PM2.5超标的原因等，“只有了解造成污染的原因，才能进行及时的预警，并作出相应的决策。”

原先，通信、导航、遥感三大卫星应用类型中，卫星通信和导航已在商业化方面取得了较大的发展，遥感的商业化则刚刚起步。但近年来，政策、技术、人才等要素逐步聚集，商业化条件日趋成熟。与此同时，随着遥感卫星数量的增加，覆盖面越来越广，部分民用的遥感卫星已能直接服务于某个城市，甚至某个地区。

“根据权威的分析，商业卫星遥感产业或将是一个万亿级的产业。”游林说，按照计划，时空智子将在深耕环保产业的基础上，加速向制造业、农业领域拓展，力争在3年内实现营收超亿元的目标。

文/图 殷聪 漆淇 虞昌胜



金田投资去年成功跨上千亿级门槛