

企业家精神在咸宁

“芯”路逐梦

——安芯美科技(湖北)有限公司董事长陆金发

本报记者 马丽 特约记者 付婧婧 通讯员 方丽霞

近日,通城电子信息科技产业园内,安芯美科技(湖北)有限公司的半导体封测车间里,自动化设备高速运转,指示灯在恒温环境中规律闪烁。硅片切割的细微声响里,一颗颗芯片完成封装、焊线、塑封等精密工序,源源不断下线待发。

“眼下,安芯美月产20亿颗集成电路元器件,订单已排到半年之后。我们的目标是冲刺月产100亿颗,抢占行业制高点,未来业内一提到通城,就想到安芯美这个‘芯’名片。”董事长陆金发语气笃定。

这份笃定,源于企业深耕半导体领域的深厚积淀,更源于陆金发“芯”路逐梦的坚定信念。

三重跨越抵达“芯”高地

“我至今记得母亲那句‘你的房子也会有’,这是我奋斗的最初动力。”回顾半生,陆金发的起点很简单:在农村盖一间房,为母亲分忧。

1973年,陆金发出生于江苏扬州一个普通农家。中学时期,兄长们先后建房成家,母亲整日忧心他的安居问题。年少的他暗下决心要早日为母分忧。

一个假期的夜晚,他鼓起勇气敲响村东家的大门,战战兢兢地提出到村办齿轮厂勤工俭学的请求。村长欣然应允。在齿轮厂,陆金发的技术天赋意外显现。厂里一台进口设备频繁出现故障,维修耗时耗钱,他主动请缨尝试,竟成功排除故障。

1994年,陆金发大学毕业后被分配到上海一家造船厂,月薪168元。他算了一笔账:在农村建房至少需4万元,不吃不喝也要攒近30年。压力促使他寻找转机。

1995年,陆金发偶遇一位香港游客,热心快肠的他主动介绍上海风情。分别时,这位游客递上名片,竟是知名企业AMS公司的高层领导。他诚挚邀请陆金发去AMS上班。

一番深思熟虑,陆金发决定:辞去

稳定工作,怀揣着妻子借来的50元钱,南下深圳,进入完全陌生的半导体行业。凭借勤奋与专注,仅用一年时间,陆金发升任制造部主管,后来更成为中国地区技术资源负责人。三年间,他的月薪从1800元跃升至2万元,建房夙愿实现。

“半导体行业既要敢闯,更要敏锐捕捉风口。”1998年,陆金发受常州朋友邀请开启了第一次创业,成立常州欧密格公司。后因客观原因退出,他又于2014年创立江西联同电子,主攻LED显示屏及照明设备的研发制造,生意蒸蒸日上。

陆金发并未沉溺于眼前的成功,他敏锐地察觉到LED产业的下滑趋势,而半导体作为核心基础产业,正迎来发展黄金期。2021年,江西安芯美科技成立,他全力进军半导体封装测试这一核心赛道,年销售额达3.5亿元,纳税2000万元。

从安居的朴素愿望出发,陆金发完成了从青涩少年到技术能手,从公司主管到企业家、再到产业引领者的三次关键跨越,稳步通向远大的实业理想。

双向奔赴成就“芯”选择

2022年,随着行业景气度持续攀升,公司订单大幅增加,急需扩大产能,但遭遇用地瓶颈,这让陆金发焦急万分。

通城的橄榄枝适时伸来。“通城需要安芯美。”通城招商大使直言,当地正开展“补链式”招商,迫切需要引进在关键环节掌握核心技术的企业。而安芯美在芯片封装测试领域的技术实力和行业地位,恰好能填补通城产业链的重要一环。

“通城县委、县政府领导主动联系我们,多次邀请前去考察,还特派专门团队详细介绍当地电子信息产业的发展规划和扶持政策。”陆金发回忆道。

多次实地考察后,陆金发看到了一个超乎预期的产业图景。地处山区的通城,在电子信息产业发展上却有着超前的战略眼光,即以系统思维推进补链强链,全力推动产业向高端化、智能化、集群化方向迈进。

最打动陆金发的,是通城完善的产业生态与优越的营商环境。当地不

仅建成占地4300余亩的电子信息产业园,还搭建起离岸科创园、产业技术研究院等一系列创新平台。而县委、县政府提出的“有芯就放心”服务理念,更为企业提供从落地到投产的全流程贴心服务。

这场基于产业逻辑的“双向奔赴”很快结出硕果。2022年4月,安芯美科技正式落户通城。项目计划总投资20.55亿元,分三期建设,其中一期投资5亿元,建筑面积达37859.74平方米。从首次接触到项目签约,全程仅用了不到三个月时间。

项目一期于2024年8月建成达产,到2025年底,已实现年产值3亿元,提供就业岗位300余个。全部达产后,预计可实现年产值25亿元、税收4亿元,提供就业岗位600余个。

项目落地后,安芯美引进日本、德国、新加坡等国的进口设备千余台,重点布局新能源汽车、储能控制系统高端功率集成电路的研发和封测,着力打造中部地区最具规模的半导体功率器件、IGBT功率模块制造基地。

多维创新点亮“芯”未来

半导体行业素有“三高”特征:资金门槛高、技术壁垒高、市场门槛高,闯关者需兼具过人智慧与坚韧毅力。安芯美跻身全国行业前列,掌舵人陆金发手握三大“撒手锏”:技术创新、精英团队与卓越品质。

走进安芯美生产车间,先进设备高速运转,技术人员全神贯注操控仪器,半导体集成电路在精密工艺流程中逐步成型。自成立以来,公司便以研发创新为核心驱动力,组建了一支120余人的专业团队,成员平均拥有超10年行业经验,汇聚行业专家与资深工

程师,紧盯国际技术前沿,持续攻克难题。

研发投入与产学研合作是创新的双翼。公司每年斥巨资投入研发,同时联动高校与科研机构,加速科研成果向生产力转化,已累计申报100多项专利技术,参与制定多项行业标准,成功研发多款拥有自主知识产权的芯片,广泛应用于消费电子、通信、汽车电子等领域。公司还建有经国家级机构认可的可靠性实验室,为产品质量筑牢根基。

生产环节,安芯美引进国际先进设备与工艺,搭建严格的全流程质量管理



企业名片:

安芯美科技(湖北)有限公司2022年4月20日落户于通城县,是一家专注半导体集成电路研发、生产与销售的高新技术企业,在小型电子产品芯片平面封装细分领域位列全国前三,填补了咸宁市芯片封装测试行业空白。

公司总投资20.55亿元,分三期建设,一期投资5亿元,2024年8月完成建设并量产,一个月可生产20亿颗芯片成品,全部达产后,可实现年产值25亿元。

公司引入日本、荷兰、新加坡等国的全自动生产设备,搭建4.0智慧封测系统。并组建平均行业经验超十年的资深研发团队,与高校、科研机构开展产学研合作,成功研发14款具有自主知识产权的产品。

公司凭借“大规模、高品质、低成本”优势,成为联想、小米、微软等企业的稳定供应商,产品广泛应用于消费电子、通信、汽车电子等领域。

体系。从原材料采购、生产过程控制,到成品检测包装,每道工序均有严苛标准,唯有合格产品方能进入下一环节,出厂前还需经过多重性能与可靠性测试。

智能化升级更让生产效率倍增,自动化生产线与信息化管理系统的引入,实现生产、检测、包装全自动化,实时监控数据,快速解决问题,兼顾效率、一致性与成本控制。

目前,安芯美已建成国内产能最大、最完整的DFN功率半导体生产线,年产能达180亿颗。凭借品种齐全的

优势,服务50多家设计公司,通过集约化生产与互补调配,实现良率与成本优势双提升。公司以优质服务与全方位服务,与国内外知名企业建立长期合作,产品远销海外,品牌影响力持续扩大。

立足当下,安芯美更具前瞻眼光,紧抓新能源汽车与智能制造风口,布局汽车电子、工业控制等新兴市场,针对性开发适配芯片并达成合作。未来,这家以创新铸魂、以品质立身的企业,将在半导体赛道上持续领跑,书写更精彩

采访札记

走进安芯美科技的大厅,书香与音乐交织,恰似归家般温馨舒适。董事长陆金发谈及创业历程,言语间满是感慨:“我运气很好,一路遇到许多贵人。来到通城,通通都成。”

他将成功归功于“运气好”,仿佛那些跨越行业的蜕变、数字化产值的腾飞,只是命运偶然的馈赠。然而,自动化设备规律闪烁的车间和月产20亿颗芯片的生产线告诉人们,黑马从不靠运气,而是

好运靠实力

靠每一次“充分准备”与“主动奔赴”。“运气”,是少年叩响村东家门时颤动的勇气,始于一份朴素的担当,成于一次大胆的尝试。

“运气”,是餐馆里一次热肠换来的命运转折。若没有此前对技术的钻研、对改变的渴望,机遇只会是擦肩而过的陌路名片。

“运气”,是产业风口前的敏锐嗅觉与果断转身的清醒。看似偶然的“双向

机遇靠准备

奔赴”,实则建立在他数十年深耕行业、精准卡位关键技术的“准备”之上。

他将总部与家庭一同迁至通城,以“种田不离地头,开厂不离厂头”的扎根姿态,融入这片土地。通城以“有芯就放心”的服务理念回应,三个月完成从对接到签约,一年半实现一期达产。政策与企业的同频共振,从来不是偶然的运气,而是价值观契合后的必然加速。

陆金发轻描淡写地说“没遇到什么

挫折”。但细数其生涯,每一步看似轻盈的跨越,背后皆是技术攻坚、市场判断、风险担当的重重关卡。

正如巴菲特所言,好运从不意味着事情变容易,而是给予人“证明自己配得上它”的机会。陆金发的故事,恰是这句话的生动注脚:运气是贵人伸出的援手,但唯有那些早已躬身蓄力、磨砺锋芒的人,才能稳稳握住它,并将它转化为通向星辰大海的航道。

财经速览

市科协 举办科普主题集市活动

本报讯 记者朱亚平、通讯员余冬林报道:近日,由咸宁市科学技术协会主办的“科学奇遇夜——‘马’上来赶集”科普主题集市活动在咸宁万达广场举行。活动创新联动万达广场红色驿站,通过沉浸式互动体验与便民科普服务相结合的形式,为青少年及外卖小哥、快递员等新就业群体提供丰富科普供给,累计吸引数百人参与。

活动现场,咸宁万达广场中厅主活动区与连廊分区体验区灯火璀璨,五大主题展区各具特色。包括外卖小哥、快递员在内的亲子家庭参与者手持“星际探秘指南”开启科普打卡之旅。在星球实验室,AI机械臂操作、龙卷风模拟器演示让孩子们直观感受科技魅力;星球动力站内,亲子协作搭建“星球轨道”模型,在实践中验证力学原理;星际魔法屋通过空气炮实验、掌中火演示等趣味项目,结合科普小课堂拆解科学奥秘;星球艺术坊的荧光创作与星球能量站的美食科普,则让孩子们在趣味互动中解锁知识。

活动推进“科普进万家行动”的创新实践,通过趣味集市为青少年搭建科普平台,同时依托红色驿站将服务延伸至新就业群体,实现“一站式”科普覆盖多元群体。

市科协相关负责人表示,未来将持续整合优质科普资源,深化“科普+驿站”服务模式,打造更多接地气、有温度的科普品牌活动。在持续为青少年提供丰富科普供给的同时,将精准对接新就业群体等不同人群需求,让科学精神融入日常生活,引导更多人爱上科学、探索未知,为推动科学教育高质量发展注入活力。

咸安桂花镇 就业机会送到家门口

本报讯 记者朱亚平、通讯员吴剑报道:2月6日,咸宁市“职通乡村”就业信息平台送岗下乡活动在咸安区桂花镇举行,近200名有就业意向的群众参与活动。

此次活动由咸宁市新时代乡村振兴研究院、咸安区老区建设促进会与桂花镇人民政府联合主办,旨在推进“职通乡村”项目落地,切实破解乡村就业服务“最后一公里”难题。

现场氛围热烈,村民们带着期盼与企业代表深入沟通,详细咨询岗位薪资、工作时长及晋升空间等核心问题。工作人员全程提供引导服务,通过岗位宣讲、一对一咨询等环节,助力求职者与岗位精准对接,部分村民当场达成就业意向并签订定向协议。据统计,现场签约人数达20余人。

作为咸宁推进乡村人才振兴的重要举措,“职通乡村”平台依托“政府+高校+研究院+乡镇”多方联动模式,整合优质岗位与专业服务,为乡村求职者提供岗位匹配、技能培训对接、政策解读等“一站式”服务。

“以前找工作要跑城里,费时费力,如今在家门口就有合适岗位,太贴心了!”刚签完意向协议的村民们喜悦之情溢于言表。

桂花镇相关负责人介绍,将以此次活动为契机,持续深化多方合作,依托该平台常态化开展送岗下乡、技能培训等活动,以就业振兴助力乡村全面振兴,让更多群众通过稳定就业增收致富。

生财有道

“95后”篮球教练王若晨

从篮球梦到创业路

人物名片:咸安人王若晨曾是体校的专业运动员,当他站在自己创办的少儿篮球训练场边,看着20多个孩子认真练习运球基本功时,突然意识到:他的创业梦想,正以另一种方式延续着篮球生涯。

采访时间:2月2日

采访地点:咸安区福临天下

口述实录:

2022年退役后,我在家乡的几家培训机构当教练。工作中我发现一个普遍问题:家长花高价送孩子来学球,但许多机构连基础的热身流程都不规范;有的孩子练了一两年,连最基础的投篮手型都没掌握。

其实,市场不缺篮球培训,缺的是真正以孩子为中心的篮球教育。基于这个判断,我决定创业。我拿出自己几年工作的积蓄,还有父母的部分资金,在咸安租下一处闲置厂房,改造成约500平方米的标准训练场。

创业初期,我给自己定下了规矩:课程必须体系化。我花了三个月时间,结合国内专业体育院校篮球训练大纲和国内青少年相关需求,开发出“四维成长课程”——按4-6岁、7-9岁、10-12岁、13-15岁四个年龄段,设置不同的课程模块,每个阶段都有明确的技能目标和测评标准,家长能清晰看到孩子的进步轨迹。

我招聘时坚持“技术证书是门槛,教育情怀是核心”,所有教练必须通过相关专业培训。同时,我们借助专业服务公司开发了小程序,家长能实时查看训练视频和成长档案;每月举办“亲子篮球日”,让家长见证孩子的进步;为每个孩子建立“运动健康档案”,定期提供训练和作息建议。

创业初期,我也经历了诸多新手常遇的困难:资金紧张时,我白天当教练,晚上自己刷场地、修篮架;招生遇冷时,连续一个多月“无人问津”;最艰难的是2024年的冬天,场馆遭遇暖气故障,我连夜借来暖风机,坚持不停课,家长们自发在朋友圈为我们点赞。

我的坚持换来了好口碑,学员不断增加,教练团队也在不断扩展。常有同行问我成功的秘诀,我认为,青少年体育培训正在从“野蛮生长”走向“专业深耕”,家长越来越理性,更加关注课程是否科学、教练是否用心、孩子是否快乐。我更加确信:这份事业的价值,远不止商业回报。

从球员到创业者,我转变的只是身份,那份对篮球的热爱、对教育的敬畏始终未变。我相信,用心对待每一个孩子,时间终会给出答案。(整理 本报记者 陈希子)