

西北首条8英寸硅光中试线通线助力陕西撬动千亿光子产业

11月4日,在西安举行的2025硬科技创新大会光子产业高峰论坛上,陕西光电子先导院建设的“8英寸先进硅光集成技术创新平台”正式宣告通线。作为西北地区首条硅光中试线,该中试线填补了西北区域在硅光芯片中试领域的空白,成为陕西光子产业从蓝图迈向实践的关键支点。

同日,陕西首次公开了投入超10亿元的光子科技实验室建设规划。中国科学院西安光机所副所长付玉喜在活动现场表示,光子实验室旨在两年内引进国际顶尖科学家,集聚科研人员超过100名,攻克超过30项光子领域关键核心技术,助推陕西全省光子产业产值在2027年突破500亿元。

● 本报记者 何呈璞

光子产业获核心支点

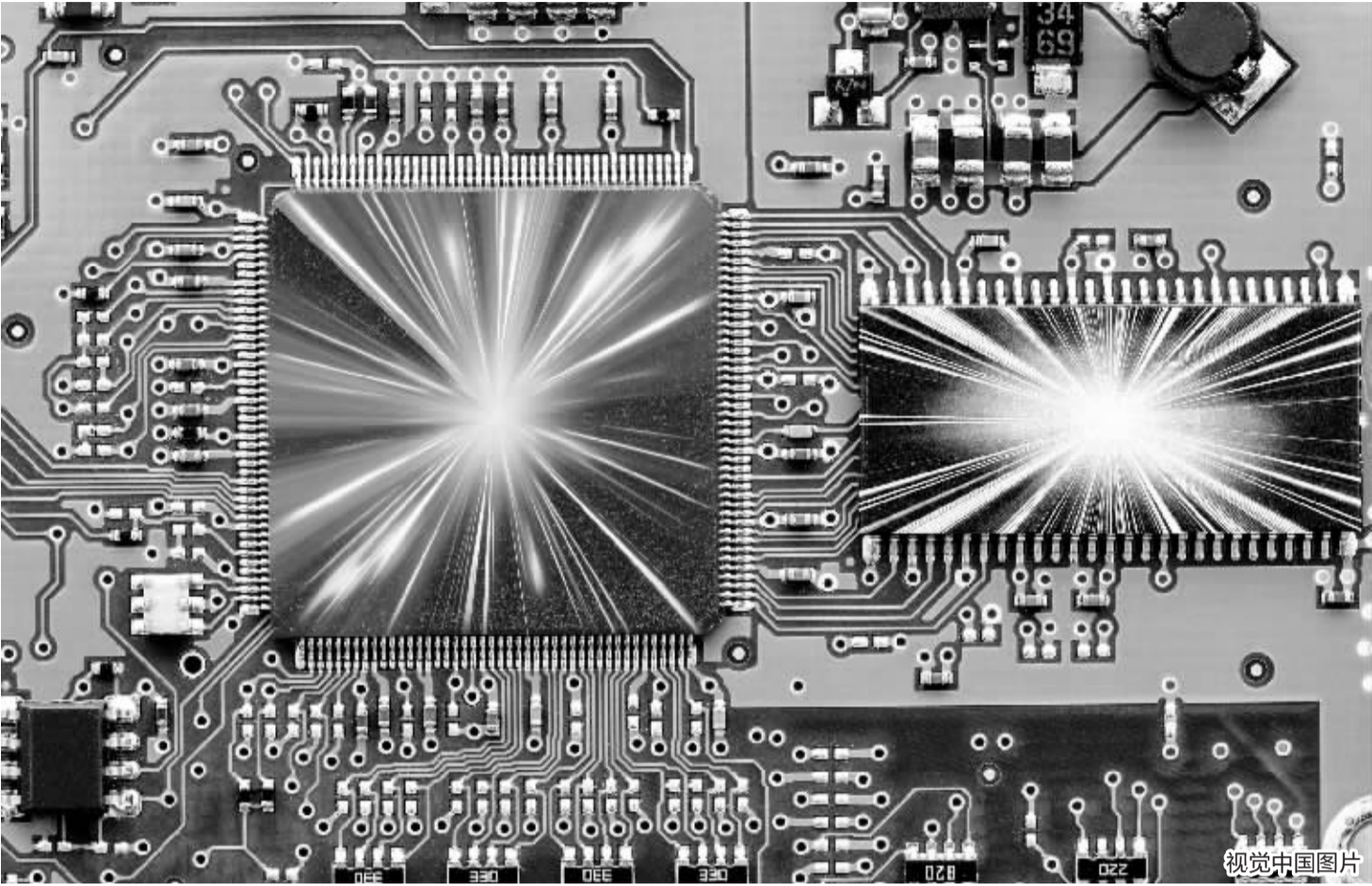
11月4日,在2025硬科技创新大会光子产业高峰论坛会议上,陕西光电子先导院总经理杨军红介绍陕西“追光计划”阶段性进展,宣布光电子先导院建设的“8英寸先进硅光集成技术创新平台”(8英寸硅光中试线)已正式通线,并发布了一款无源SOI(绝缘衬底上的硅)集成超低损耗氮化硅产品的PDK(工艺设计套件)。

记者了解到,这一平台总投资7.5亿元,于2023年底启动建设,至2025年9月末已完成全部场地及硬件设施建设。该平台引进了比利时IMEC“130nm硅光芯片工艺包”,并引入了光刻、刻蚀等60余台(套)关键核心设备,已在130nm有源集成硅光主工艺平台基础上,开发90nm以上先进工艺,构建起自主可控的先进工艺体系。

杨军红告诉记者,硅光技术作为AI算力、智能驾驶、量子通信等前沿领域的核心支撑,正处于技术突破与应用落地的关键期。然而,全球硅光中试资源多掌握在欧美企业手中,国内企业依托国外平台流片需支付高昂费用,且面临流片周期长、产能优先供给受限等问题。陕西光电子先导院的8英寸硅光平台,正是摆脱这一困境的硬核方案。

杨军红表示,8英寸硅光平台预计将于2026年完成有源产品通线,包含高性能调制器、探测器等核心器件,将加速可应用于人工智能、光通信、光计算、智能驾驶、低空飞行、医疗健康等领域的产品迭代进程。

杨军红介绍,该平台作为西北地区首条硅光中试线,将作为陕西打造千亿级光子产业集群的核心支点,为“追光计划”从蓝图迈向实践注入关键动力。



陕西光子产业的发展,是一次有准备的“换道超车”。

记者获悉,2021年,陕西在国内率先实施“追光计划”,将其作为省级重点产业链进行打造。短短三年,这一前瞻布局已初见成效。陕西光子企业数量从2021年初的不足100家,增长至2024年的379家;产业规模从150亿元跃升至365亿元,实现了翻倍增长。

值得一提的是,陕西已初步构建起“材料—芯片—器件—系统”的完整产业链条。

陕西发展光子产业的最大底气,来自其深厚的科研积累和人才资源。从1962年中国科学院光学精密机械研究所西安分所(西安光机所前身)成立起,陕西就在光子学领域埋下了创新的种子。

业内人士表示,随着新一轮科技革命加速到来,作为未来科技的一项关键核心技术——光子技术正以空前的影响力重塑产业发展格局。在光子技术与AI深度融合的趋势下,加上技术突破、生态协同、人才联动等多重效应,陕西光子产业从“聚链成群”向“生态聚变”升级。

本次光子产业高峰会议上,陕西还展示了其在光子产业生态建设上的宏大布局。

光子科技实验室作为高能级创新联合体,由中国科学院西安光机所牵头建设,将打造“大科学装置+大创新平台+大基金体系+大科创生态”四位一体的创新体系。该实验室定位为“政府智囊、创新中枢、产业链推

手”三重角色,旨在突破体制机制障碍,实现科研、产业、金融、国际资源深度协同。

在建设规划方面,实验室确立了“源头创新+产业整合”双轮驱动的总体思路。

在源头创新端,光子实验室以先进阿秒激光设施国家大科学装置为核心,整合高校、院所的科研资源,聚焦基础研究与技术突破。在产业整合端,则通过光子产业基金群、共性技术平台、产业集聚区三大载体,实现产业高效集聚。

随着总投入超10亿元的光子科技实验室全面启动,陕西在光子产业这条赛道上已不再满足于跟随。对于光子科技实验室的培育建设目标,中国科学院西安光机所副所长

和产业发展基础,构建“一核两翼”光子创新集群空间布局。其中,“一核”指西安高新区光子产业创新发展核心区。“两翼”即西咸新区和铜川市光子产业创新发展集聚区。

4年来,在“追光计划”的引领下,陕西光子产业总产值以每年超过50%的速度递增,2024年总产值超过300亿元。

此次8英寸硅光平台的通线,与光电子先导院已建成的6英寸化合物先进光子器件中试平台形成互补,共同构成“化合物半导体+硅光”双中试平台格局。这一布局使光电子先导院成为国内少数具备全链条中试能力的创新载体,为“追光计划”培育千亿级集群提供从基础研究、中试验证到量产落地的全链条支撑。

付玉喜给出了清晰的时间表与路线图。

短期来看,将重点推进三大任务——第一是集聚人才,引进国际顶尖科学家,目标吸引高端人才30人,集聚科研人员超过100名。第二是突破技术,攻克超30项光子领域关键核心技术,建成3条中试生产线、2个专业孵化载体。第三是壮大产业,助推陕西全省光子产业产值在2027年突破500亿元。

“以上是我们要在2027年实现的目标。到2030年,将实现建成具有全国重要影响力的光子科技实验室,全面建成‘阿秒’大科学装置,争创国家实验室。从长远来看,我们要打造原始创新策源地,创建国际化光子科技、产业中心。”付玉喜表示。

实地探访黄金消费市场:

品牌首饰金价再创新高 普遍突破1260元/克

● 本报记者 董添

近日,老铺黄金、周大福等知名黄金珠宝品牌再度上调首饰金价格。11月4日,中国证券报记者对北京地区多家知名黄金珠宝品牌商线下门店进行实地走访发现,目前,不少品牌黄金珠宝商出售的首饰金报价超过1260元/克,价格创下历史新高。记者走访看到,随着金价创历史新高,各大金店整体较为冷清。门店销售人员普遍反映,在价格高企背景下,很多消费者选择暂时观望。

首饰金价格不断上涨

11月4日,周大福足金(饰品、工艺品类)报价为1265元/克,工艺金章金条类报价为1170元/克,黄金回收服务金报价为886元/克。记者走访看到,11月4日,老凤祥、周六福、周生生、六福珠宝、老庙黄金等品牌首饰金报价均达到或超过1260元/克。

11月3日,针对周大福黄金饰品再度涨价的市场消息,周大福方面回应中国证券报记者,周大福珠宝自11月3日起对部分黄金产品进行价格调整。公司在应对成本变化的同时,始终坚持维护卓越品质与精湛工艺的承诺,满足消费者的期待。周大福珠宝将结合政策对业务和产品零售价格的影响作出

合理调整。

在此之前,老铺黄金于10月26日对线上和线下渠道的黄金饰品及摆件进行年内第三次调价,调价幅度普遍在18%至25%。此前,老铺黄金的两次调价分别在2月和8月。

从优惠活动看,各大品牌黄金珠宝商优惠力度整体较为有限。例如,周大生一口价产品满1000元减200元。周大福则推出换购优惠。

政策鼓励场内交易

近日,财政部、税务总局联合发布《关于黄金有关税收政策的公告》,明确提出,会员单位或客户通过上海黄金交易所、上海期货交易所交易标准黄金,卖出方会员单位或客户销售标准黄金时,免征增值税。未发生实物交割出库的,交易所免征增值税。客户购入标准黄金,交易所免征增值税,并按照实际成交价格向买入方客户开具普通发票。客户为增值税一般纳税人,以普通发票上注明的金额和6%的扣除率计算进项税额。买入方客户将标准黄金直接销售或者加工后销售的,按照现行规定缴纳增值税,可以向购买方开具增值税专用发票。

业内人士普遍认为,对于非投资类的黄金饰品企业,因进项税抵扣减少对于成本端或有所提升;对于投资金销售的企业,会员单位销

售金币具备优势;对于终端消费者而言,购买黄金饰品价格预计将提升,具体提升幅度要看黄金饰品企业的成本转移幅度,向上海黄金交易所会员单位购买金条不受影响。

中信建投证券最新研报显示,此次黄金新政的核心,落在了黄金实物交割环节的细化管理,首次明确区分“投资性用途”和“非投资性用途”,并调整了增值税相关细则,总体更鼓励场内黄金交易。新政落地后或影响三类黄金市场参与者行为:一是上海黄金交易所、上海期货交易所会员及客户需严格申报用途。二是黄金投资者通过交易所交易可降低税负,引导投资向场内转移。三是黄金加工、零售产业链下游商家用金成本或上升,他们或选择将成本间接转嫁给零售端。

中信建投证券提到,新政对黄金交易的态度是鼓励市场化。这一脉络主线下,再来理解近期黄金税收新政,政策意图明确:一则引导黄金交易走场内交易,交易更规范也更集中;二则提升黄金交易透明度和监管效能;三则强化黄金投资和消费需求分流的机制。

针对新政对黄金珠宝商的影响,东吴证券分析认为,新政对不规范的金饰商家影响较大,对于大品牌而言,市占率预计还会提升。短期内,价格上涨可能抑制了消费者对金饰的部分需求,但中期来看,对行业的洗牌将有利于珠宝首饰知名品牌。

金价攀升提振公司业绩

随着金价节节攀升,涉矿类上市公司业绩出现明显增长。

西部黄金三季报显示,2025年前三季度,公司共实现营业收入约为104.04亿元,同比增长106.2%;实现归属于上市公司股东的净利润约为2.96亿元,同比增长168.04%。业绩变动的主要原因为,自有矿山生产的黄金产品销量较上年同期增加、销售价格较上年同期上升。

赤峰黄金三季报显示,2025年前三季度,公司共实现营业收入约为86.44亿元,同比增长38.91%;实现归属于上市公司股东的净利润约为20.58亿元,同比增长86.21%。公司介绍,公司矿产产量整体保持平稳,并充分受益于黄金价格较大幅度上涨。

一些上市公司提到,伴随金价上涨,矿产金产量也出现较为明显的增长。

紫金矿业三季报显示,2025年前三季度,公司共实现营业收入约2542亿元,同比增长1033%;实现归属于上市公司股东的净利润约37864亿元,同比增长55.45%。报告期内,公司强化生产组织与运营管理,矿产金、铜产量分别同比增长20%、5%;同时依托投资并购整合能力,通过技改扩产和运营优化,快速释放产能,并精准把握金属价格上行窗口,尽产尽销,充分享受价格上涨红利。

实达集团:拟1.85亿元收购算力服务资产95%股权

● 本报记者 杨洁

实达集团11月4日晚发布公告称,公司拟以1.85亿元收购福建数产名商科技有限公司95%股权。其中,51%股权来自关联方福建大数据产业投资控股有限公司,交易金额9910.87万元;44%股权来自上海大名城企业股份有限公司,交易金额8550.55万元。

公告介绍,标的公司数产名商主营业务为算力服务,其投资建设的智算中心项目总投资额5.5亿元,算力规模2000P,已于2024年9月竣工验收并正式投产运营。

控股股东履行资产注入承诺

实达集团公告显示,本次交易构成关联交易,不构成重大资产重组。交易已通过公司第十届董事会第四十次会议审议,关联董事回避表决。交易尚需提交股东会审议批准。

实达集团表示,本次交易是公司间接控股股东福建省大数据集团有限公司履行注入资产承诺的措施,交易存在必要性。

实达集团拟收购福建大数据产业投资控股有限公司持有的数产名商51%的股权,并计划同步收购数产名商的少数股东上海大名城企业股份有限公司所持有的44%的股权。本次交易实达集团拟收购数产名商95%的股权,预计交易价格1.85亿元。

数产名商剩余5%的股权则由商汤集团通过合约安排控制的合并关联方实体商筹科技出资持有。

公告显示,过去12个月,实达集团与间接控股股东大数据集团发生的关联交易共22笔,累计金额9748.33万元,占公司最近一期经审计净资产的24.42%。

公司提示,本次交易相关正式协议尚未签署,交易能否最终完成尚存在不确定性。

预计提高盈利能力

实达集团公告显示,公司以“数据赋能、智创未来”为核心理念,持续聚焦数字政府、数智教育、智能算力和数据流动四大核心业务领域,构建覆盖顶层设计、技术研发、场景落地的全链条服务体系。实达集团2025年上半年和前三季度净利润均出现亏损,公司管理层在回答投资者提问时表示,公司正在通过各种措施努力改善经营状况。

实达集团间接控股股东大数据集团很早便有向上市公司注入资产的打算。今年1月,实达集团曾公告,大数据集团拟将承诺注入的资产由福建省星云大数据应用服务有限公司变更为数产名商。变更承诺的原因在于星云大数据的业务板块发生变化,无法与上市公司的主营业务产生有效的协同效应,继续注入难以提升公司的盈利能力。因此,大数据集团决定将注入的标的资产更改为数产名商,以助力公司在人工智能算力基础设施领域的市场竞争力。

公告显示,实达集团持续深化智能算力领域的战略布局,稳步推进智算体系建设与能力升级。继2024年成功承接新疆克拉玛依克融云智算中心二期二标段、福州鼓楼智算中心二期等重点项目后,2025年公司积极参与克拉玛依克融云智算中心(一期)增配项目建设,并首次引入更高性能的推理服务器,显著增强智算中心在高并发、低时延场景下的推理能力,全面支持医疗大模型应用的算力需求,完成主数据平台扩容及算力调度系统能力提升。项目通过优化资源配置、强化调度效率、拓展数据支撑能力,显著提升了智算中心对高复杂度人工智能任务的服务保障水平。

数产名商的主营业务也是算力服务,投资建设智算中心项目总投资额5.5亿元,算力规模2000P。其2024年财务数据(未经审计)显示,总资产为5.28亿元,净资产为1.84亿元,营业收入为3411.03万元,净利润为396.14万元。

实达集团表示,交易完成后,数产名商将成为公司控股子公司,预计将提升公司主营业务收入和利润规模,有利于公司聚焦主责主业,提高市场竞争力。同时,能有效规范公司与控股股东和间接控股股东间的同业竞争,不会新增重大不利影响的同业竞争,符合公司及中小股东利益。



视觉中国图片