

优刻得：坚守“中立”定位 持续建设AI时代的Token工厂

在AI（人工智能）大模型重塑千行百业的当下，算力正成为数字经济时代最核心的生产力。作为第三方中立云计算服务商，优刻得正以乌兰察布智算中心为战略支点，将草原的绿电转化为源源不断的AI算力。

面对算力需求的井喷与成本挑战，优刻得董事长兼CEO季昕华在接受中国证券报记者专访时表示，AI正逐步迈入价值释放的初期阶段，而优刻得正坚守“中立”定位，致力于成为这场产业变革中坚实的算力底座与企业出海의护航者。

季昕华称，优刻得将持续建设AI时代的“Token（词元）工厂”，不断完善智算基础设施布局，为大模型训练、推理以及智能终端等创新应用提供坚实支撑。

● 本报记者 黄一灵

走进优刻得乌兰察布智算中心，一排排机柜向远处延伸，服务器持续发出低频嗡鸣。记者走近发现，每个机柜里面都装满了用于AI大模型运算的GPU（图形处理器）显卡，它们正飞速运转，将海量数据转化为AI大模型每一次流畅的互动。

作为优刻得的重要算力基地，乌兰察布智算中心占地约14万平方米，整体设计可容纳约1.2万个多规格功率机柜，持续服务大模型训练推理、智能终端等应用

AI的爆发式增长，在带来巨大机遇的同时，也带来了高昂的成本挑战。如何降低Token的使用成本，成为所有企业共同面对的难题。

“当下，企业老板最关心三件事情：第一，如何让员工用上、用好AI；第二，用了一段时间后发现成本很高，如何降低成本；第三，如何真正提高效率。也就是说，AI开始进入入账阶段。”季昕华说。

在巨头林立的云计算市场，优刻得始终将“中立”作为自己的核心标签。季昕华认为，在AI时代，这一特质显得愈发重要。

“中立意味着不从事与客户竞争的业务，专注底层服务，不做应用竞争。”季昕华解释称：“对于互联网客户而言，涉足云计算市场的大厂自身也在研发AI，它们之间存在竞争关系。而优刻得的中立性，可以让互联网客户放心地将业务交给我们，我们也能更客观地为客户选择最适合的模型。同样，在Token方面，我们也

追光跃迁——陕西光子产业跑出“加速度”

● 本报记者 何昱璞

陕西“追光计划”实施五年以来，光子企业从150家增至379家，产业规模达365亿元，形成三大核心集群，成为西部光子产业高地。

中国证券报记者调研发现，国家级中试平台以“摆渡人”角色破解芯片创业“死亡谷”难题——服务超150家企业、发布20余款PDK（工艺设计包），打通从实验室到量产的关键一环。叠加国资“耐心资本”持续赋能，陕西正加速构建千亿级光子产业集群，“十五五”开局之年，这条“追光”之路正从单点突破迈向生态成林。

赛道火热助力融资扩产

7月初，西安高新区，陕西光电子先导院科技有限公司的无尘车间内，6英寸化合物光电芯片中试线与8英寸硅光中试线正满负荷运转。“即便全天无休，产能缺口仍在扩大。”光电子先导院董事长曹慧涛告诉中国证券报记者，融资落地后第一件事就是启动产线扩产。

这家由中国科学院西安光机所联合陕西省科技厅、西安高新区管委会发起设立的平台，近日完成新一轮融资，引入西安综改基金、国开科创、中科创星三家机构。资金重点投向硅光工艺研发，同步推进光通讯VCSEL工艺优化与异质集成预研。

近年来，光子赛道迎来全球爆发式增



优刻得乌兰察布智算中心机房内部

场景。

当被问及为何选择在乌兰察布大规模建设数据中心时，季昕华的思路清晰而务实。他总结了此地的四大优势：电价便宜、气候寒冷利于散热、距离北京近以及能够满足苹果等国际客户对100%绿色电力的严苛要求。

“在AI时代，算力的核心产出是Token，Token的终局是电力。电价便宜，Token就便宜，这在乌兰察布就有非常大

季昕华认为，降低Token成本需要从多个维度入手。首先是模型选择，他观察到国内大模型的水平正在快速提升，在价格上相比国外模型具有显著的成本优势，这为企业提供了更多高性价比的选择。

其次是技术优化。当所有人都在讨论模型能力的时候，真正的竞争已经悄悄转向了更底层的问题：一度电，究竟能转化多少Token？据悉，优刻得正在内部进行

具有中立性，可以接待不同行业的客户并为其推荐合适的Token。”

这种“以客户需求为中心”的定位，也体现在其全球化战略上。季昕华介绍，公司的海外节点选择完全由客户需求驱动。公司紧随中国企业的出海步伐，手机厂商、汽车厂商、游戏公司去哪里，优刻得的云服务就部署到哪里。截至目前，优刻得的全球算力网络已增至36个，覆盖28个地域，在东南亚、欧美、中亚、中东乃至非洲均有布局。

出海便意味着要和国外巨头同台竞

长，市场需求彻底颠覆行业供需格局。AI算力中心大规模落地直接拉动800G、1.6T高速光模块需求。值得注意的是，该平台从A轮融资（2018年）到B轮融资（2024年）相隔6年，到此次新一轮融资仅相隔2年。融资节奏的显著加快，也折射出光子赛道正在经历的爆发式增长。

“业内常说‘中试是死亡之谷’。”先导院总经理杨军红告诉记者。中小光电企业普遍面临“建不起产线、验证难、产能受限、市场风险高”四大痛点。先导院创新推出“1+N”柔性工程平台模式——以6英寸VCSEL、8英寸硅光为核心主平台，同时布局硅透镜、Micro LED等特色工艺。

2025年，西北地区首条8英寸硅光中试线实现稳定运营。该平台已入选工信部首批国家级制造业中试平台，是全国唯一的光子集成类平台。“流片周期较海外大幅缩短，大幅降低了企业研发成本。”杨军红说。

截至目前，平台已累计发布20余款PDK，服务光电企业超150家。6英寸平台已为80余家客户提供全流程技术服务。

目前，先导院服务的光模块行业头部企业业务占比已超过50%。先导院已不只是高校科研项目和早期创业团队的公共实验平台，随着AI算力基础设施建设提速，头部光模块企业也开始把前沿预研和新工艺验证放到中试平台上来，中试平台从“摆渡人”变成了产业链不可或缺的关键枢纽。

的优势。”季昕华进一步补充说，这种资源禀赋也吸引了苹果、阿里、快手等众多巨头在乌兰察布集聚，形成了优势互补的智算集群。

面对AI大模型带来的算力需求井喷，季昕华坦言，优刻得乌兰察布智算中心在2017年规划时主要聚焦CPU（中央处理器）业务，当时并未预判到AI浪潮会发展得如此迅猛。但得益于早期的基础设施投入，优刻得迅速将该中心升级为适配

研发，致力于提高每度电产生的算力输出，从技术底层提升效率。

更深层次的降本，则在于对AI应用的精细化管理。季昕华分享道，优刻得内部已经形成了一套方法论，针对不同任务场景，如代码编写、测试、需求分析等，选择最适合的模型进行组合，以达到最佳效果和成本平衡。

谈及是否存在AI泡沫，季昕华直言

技，对此，优刻得有一套自己的打法。“数据中心是重资产布局，我们在全球布局上，每个单点的算力网络规模并不大，主打轻量化拓展，做到以更快的速度进入更多的国家和地区。”季昕华称。

“中立、快速响应、以客户需求为中心、性价比高”的特点是优刻得的核心竞争力。具体来看，通常优刻得通过“专属云”模式，将软件提供给当地合作伙伴运营，自身提供技术支持，因此优刻得的本地化服务会更强。同时，优刻得价格也更具竞争力，不同区域价格约为美

迭代升级提速

先导院的成长，与陕西光子产业整体跃迁同频共振。

先导院也是陕西光子产业链的“链主”单位。光电子先导院自2015年成立起，持续深耕光子芯片中试业务，始终围绕服务光子初创企业、头部企业前沿预研、高校科研成果工业化验证展开，累计支撑400余项光子芯片研发项目，授权专利60余项，覆盖AI通信、车载激光雷达、工业射频三大高增长赛道，长期的赛道深耕积淀了深厚的技术实力与产业口碑。

2021年，陕西在全国率先发布“追光计划”；2023年升级为“跃迁行动”，以“一核两翼+一园三区”布局明确发展路径，西安高新区作为核心承载区。2024年，西安市光子芯片产业集群获评国家级中小企业特色产业集群。截至2025年底，全省光子企业从150家增至379家，产业规模从150亿元攀升至365亿元，已形成光子材料与芯片、先进激光与光子制造、光子传感三大核心集群。

2026年，作为“十五五”开局之年，陕西将光子产业列为17个重点方向中率先突破的7个优势产业之一。陕西省要求，纵深推进“追光计划一跃迁行动”，努力打造以光子材料与芯片、先进激光与光子制造、光子传感为骨干支撑的千亿级光子产业集群。

记者了解到，目前，光子科技陕西实验室也已进入培育建设阶段，培育期1至2

高功率GPU的集群。在技术端，该中心不仅部署了全浸没式液冷机柜以实现降噪节能，还通过自研“孔明”智算平台，实现对万卡规模GPU集群的统一纳管与弹性调度。

“目前，高质量智算资源处于供不应求的状态。”季昕华透露，优刻得乌兰察布智算中心去年启动交付的B栋机柜资源已完成全部签约，新建的D楼尚未完工便已收获大量签约订单，市场需求极为旺盛。

曾有过顾虑。“但这个问题的核心是AI是否有落地场景、是否产生价值。目前，AI能帮人类干一点活，Token消耗正在指数级增加。另外，智能眼镜、智能戒指等AI硬件，也在持续消耗Token。”季昕华说：“这一变化打消了我对AI泡沫的担忧，我现在每天都在使用AI，用完之后了解哪些东西好用和不好用。在我看来，AI正进入价值释放的初期阶段。”

国云平台的60%至70%。在季昕华看来，算力行业的长期发展趋势是服务化。用户无需关心算力由哪台物理设备提供，只需像使用水电一样，按需、弹性地获取计算资源，服务能力将成为核心竞争壁垒。

“优刻得已不再是传统意义上的一家云计算公司，云、大数据和算力是我们的服务基座。”季昕华补充道，未来，优刻得将继续深耕AI与全球化两大核心方向，在数字经济浪潮中夯实算力底座，护航企业出海。

年，经费投入超10亿元，以西安光机所为理事长单位，依托光电子先导院，计划两年内攻克30余项光子领域核心技术。

从“链主”到“生态” 打造千亿集群

记者了解到，在产业端，曲率引擎光子传感园已于2026年3月全面竣工，形成“1+2+N”的光子产业发展格局。该项目预计可容纳20余家科技企业，全面达产后预计可带动就业约2500人。先导院正加速完善“化合物光电芯片+硅光+异质集成”三位一体平台架构。杨军红透露，8英寸硅光平台PDK正分批发布，计划于2026年7月和12月分别推出无源与有源完整版本。

资本端的“耐心”同样关键。先导院此前已获国开行陕西分行5亿元28年期贷款协议——28年的贷款期限，

远超一般研发贷5至10年的期限。本轮融资中，西安综改基金代表地方国资、国开科创代表政策性金融正式入场。“在全国六个综改试验区中，综改基金投‘光子中试平台’，是全国第1例。”曹慧涛说。

多家行业机构研判，2026年国内光子全产业链整体规模将稳定维持万亿级体量。“硅光芯片已进入商业化元年。”杨军红表示。从助百家光企穿越“死亡谷”的“摆渡人”，到支撑千亿产业集群的“链主”，光电子先导院正与陕西“追光”的步伐同频共振——这束光，正在照亮一个西部省份从“单点突破”到“生态成林”的产业跃迁之路。

头部企业已提价10轮 覆铜板行业上市公司业绩向好

● 本报记者 董添

受下游半导体、新能源汽车等需求提振及产品涨价影响，覆铜板上市公司业绩提升明显。Wind数据显示，截至7月14日19时，A股共有7家覆铜板上市公司对外披露2026年半年度业绩预告，其中6家预喜。2025年以来，覆铜板行业头部公司建滔积层板主要产品已历经10轮涨价，部分品种单次涨价幅度达到20%。有业内人士表示，涨价主要受AI服务器算力需求爆发以及铜、电子玻纤布、环氧树脂等上游原材料持续紧缺涨价所致。随着一轮涨价函发布，后续需跟踪订单落地、成本变化和价格持续性，本轮涨价后价格能否保持稳定亦需进一步观察。

板块业绩迎集中兑现

宏昌电子7月14日晚间公告称，公司预计2026年半年度归属于上市公司股东的净利润为3860万元–4018万元，同比增长136%–146%。业绩变动主要系覆铜板行业需求向好，珠海工厂产能释放，产品销量及毛利同比提升。

不少上市公司业绩预告发布后，股价出现明显提振。生益科技7月13日晚间公告，公司预计2026年半年度归属于上市公司股东的净利润为30.99亿元至32.98亿元，同比增长117%至131%。报告期内，覆铜板板块方面，面对原材料价格上涨、高端产品市场需求持续高速增长等多重因素，公司积极调整优化产品销售结构，并推动扩产产能及时释放，从而带动覆铜板销量上升，覆铜板产品营业收入及毛利增加；线路板板快方面，下属子公司生益电子受益于AI算力及高速通信等下游领域的高景气需求，智能算力中心高多层高密互连电路板项目按计划高效落地并快速释放效益。

受此影响，生益科技7月14日股价涨停。截至收盘，公司股价报147.9元/股，涨幅为10%，市值为3592亿元。

原材料涨价传导效应显著

多家上市公司工作人员告诉中国证券报记者，覆铜板景气度整体提升，主要与下游新能源汽车等领域需求量提升密切相关。但与此同时，电子布、环氧树脂、铜箔等覆铜板核心原材料也同步涨价。而最近一轮的龙头公司涨价，主要和原材料涨价有关。

7月6日，有消息称，覆铜板头部企业建滔积层板旗下广东建滔积层板销售有限公司对FR-4（1.3mm以上厚度）、CEM-1/22F等产品进行涨价。对此，广东建滔积层板方面回应中国证券报记者，涨价消息属实，涨价函已经下发给下游客户，主流产品价格都上涨，但涨价幅度不一样。据了解，由于市场需求持续攀升，带动上游玻璃布、铜箔等核心主材供应日趋紧缺，广东建滔积层板相应产品价格大幅上涨。

业内人士表示，受AI服务器算力需求爆发以及铜、电子玻纤布、环氧树脂等上游原材料持续紧缺涨价影响，2025年以来，建滔积层板主要产品已经历了10轮涨价，部分品种单次涨价幅度达到20%。仅2026年以来，公司就分别于3月10日、4月3日、4月28日、5月27日、6月16日、7月6日发布过涨价函，调价主要围绕天然气、化工品、铜等原材料价格波动展开。随着一轮涨价函发布，后续需跟踪订单落地、成本变化和价格持续性，本轮涨价后价格能否保持稳定亦需进一步观察。

此前，覆铜板生产企业华正新材方面回应记者称，包括铜箔在内的多种原材料涨价自去年就已开始，原材料价格跟随大宗商品波动，涨价会比下游产品更为直接。上游涨价会传导到下游，但传导的程度要看下游市场的接受程度。

值得一提的是，受原材料涨价影响，一些覆铜板基板尝试用铝进行替代，但体量和场景整体占比不大。

铝加工上市公司明泰铝业方面告诉中国证券报记者，铝基覆铜板基板之前就有，目前占比较小。铝基覆铜板基板主要应用于一些新能源电控领域，可以替代一些铜的使用，但应用场景不多。

多家上市公司提示风险

上半年业绩大幅增长的同时，覆铜板相关概念股也出现了大幅上涨，部分公司提示多重风险。

华正新材7月13日晚间公告，公司预计2026年半年度归属于上市公司股东的净利润为1.55亿元至2.05亿元，同比增长263%至380%。报告期内，覆铜板行业需求持续提升，公司积极开拓市场，适时产能扩张，实现产品量价齐升；积极有效应对供应链供需持续偏紧的格局，并通过实现高速产品销售增长、持续改善产品结构等，提升产品毛利率，提高盈利水平。

华正新材在近期披露的股票交易异常波动公告中表示，公司所处的覆铜板行业受产业政策、原材料供给、客户需求及新产品迭代等多重因素影响，上述因素若发生重大变化，均可能对公司未来经营业绩产生影响。公司产品主要包括覆铜板及粘结片、复合材料和膜材料。目前，应用于AI算力领域的高端覆铜板在公司总营收中的占比相对有限。同时，公司高端覆铜板产品的研发及认证门槛高、周期长，存在较大的不确定性。

金安国纪7月13日晚间公告，公司预计2026年半年度归属于上市公司股东的净利润为7.3亿元至8.2亿元，同比增长935.75%至1063.45%。2026年上半年，覆铜板市场行情持续向好，公司主要产品覆铜板及半固化片供不应求，销售数量同比上升，销售价格持续上涨，带动毛利率提升及公司利润增长。

金安国纪近期提示风险称，公司覆铜板主要产品包括各种通用FR-4、CEM-3等系列覆铜板和特殊指标要求的无卤无铅环保、高阻燃、耐CAF、高Tg、高CTI等系列覆铜板及铝基覆铜板、半固化片等，主要客户为PCB厂商，未发现在AI服务器及算力领域的应用。公司目前高频高速覆铜板产品仍在实验室研发及客户送样阶段，尚未形成收入，相关研发进展及成果存在不确定性。公司所处的覆铜板产业受产业政策、客户需求、产能供给等多方面因素影响，如宏观经济环境、市场供需关系、竞争格局、原材料价格等发生重大变化，可能导致公司未来经营业绩波动的风险。若公司新产品研发进展不达预期，将导致市场竞争力减弱，对公司业绩增长产生不利影响。