

CONTENTS

目录



2007年4月刊

主 办: 中国光学学会
中国国际光电博览会办公室

协 办: 中国科协
中国科学院
中国电子商会
中国贺戎集团公司
中国科学院光电研究院
中国电子科技集团公司
中国兵器工业集团公司
中国兵器装备集团公司
中国航天科技集团公司
中国科协新技术开发中心
中科院国科光电集团公司
中国光学学会下属18个专业委员会
中国光学光电子行业协会
广州光学光电子行业协会
深圳光学光电子行业协会
深圳市贺戎美沙展览有限公司
康美凯信商务传媒机构 (CBC)

总 编: 杨 宪 承
主 编: 赖 寒
编 辑: 熊 伟
美 编: 王 刚
发 行: 李 朝 霞
推 广: 谢 艳 利

地 址: 中国北京中关村东路95号自动化大厦306室
邮 政 编 码: 100080
电 话: (010) 82616603 82616604
传 真: (010) 82616603

刊首语

PREFACE

CIOE迈出国际化发展重要一步
CIOE takes an important step to internationalization development

CIOE动态

CIOE Updates

(1-3)

2007中国光博会各项工作进展顺利
2007 CIOE in smooth process
德国BMC集团携手贺戎展览 合力打造世界光电展会巨舰
BMC combined with Herong to make CIOE a world giant of optoelectronic show
CIOE赴各地参展宣传光博会
CIOE staff promote CIOE around
台交会上CIOE宣传忙
CIOE staff in CXMEE 2007
CIOE组团参加慕尼黑上海光电 / 激光展
CIOE staff visit LASER. World of Photonics China in Shanghai

要闻

HIGHLIGHTS

(4-10)

不断开创科协工作新局面
Create a new situation in CAST
光电企业“疯”抢展位
Optoelectronic enterprises rush for booths
深圳会展诚信联盟力倡“和谐办展”
Shenzhen Exhibition Credibility Union advocates “harmony exhibition”
CIOE: 多方共赢的国际化提速
CIOE: Multi-win internationalization
1号提案聚焦旅游会展业
No.1 proposal focus on tourism and exhibition industry
中国光博会招商进展喜人
CIOE 2007 in gratifying process
产业互动促会展业迈上高端
Industry interaction promotes exhibition industry to high-end

企业访谈

Enterprise Interview

(11-19)

通普科技: 科技让生活不普通
——专访深圳市通普科技有限公司总经理庞桂伟
Technology upgrades life
—Mr. Pang Guiwei, General Manager of Shenzhen Top Technology Co., Ltd
让世界发出中国光
——大连路明科技集团依靠创新成为半导体照明产业世界骄子
China light shines around the world
—Dalian Luming Science and Technology Group Co., Ltd.
创维董事局主席张学斌: 平稳过渡“后老板时代”
Mr. Zhang Xuebin, Chairman of the Board of Directors of Skyworth: a smooth transition “post-boss era”
王东升: 我国应发展自己的液晶显示器产业
——专访京东方董事长兼CEO王东升
China should develop its own LCD industry
—Mr. Wang Dongsheng, President and CEO of BOE Technology Group Co., Ltd

光通讯世界

Optical Communications

(20-22)

飞博创公司推出新款GPON OLT光模块
Fiberxon introduces new GPON OLT Optical Module
JDSU 发布新滤波器和新任命
JDSU introduces new optical filters and new appointment
迅捷光收发模块打通欧美市场通道
Premier's Optical transceiver module access to Europe and U.S. market
2006年新飞通进入中国通信业设备制造企业50强
NeoPhotonics named to Communication World Web's List of “Top 50 of Chinese Communication Device Manufacturer in 2006”
OKI新推实现世界最低功耗的10G光通信用EML驱动IC
OKI introduces the lowest loss 10G optical communication use EML drive IC
枫特红外SAT-G90获欧洲发明专利证书
SAT-G90 receives European invention patent
楚天激光推出多用途光纤传输激光焊接机
Chutian Laser introduces multi-purpose optical transmission laser welding machines
烽火光缆成功中标中国电信采购项目
FiberHome Technologies won the bidding in China Telecommunication procurement project
昂纳荣获Ciena优秀供应商奖
O-Net receives Supplier Achievement Award from Ciena

CONTENTS

目录

光学专栏 Optics (23-24)

国内最大光学企业舜宇光学3季度拟香港上市
Sunny Optical Technology to be listed in Hong Kong in the third quarter.
西光集团跻身陕西装备制造业30强
Sicong Group listed in "Top 30 of Shanxi Manufacture Industry"
兵器工业集团突破中大尺寸非球面光学元件数控抛光难题
CNGC breakthrough in the large size aspheric optical components numerical control buffing problems
肖特光束成形器成功将发散光塑形为圆点光束
SCHOTT beam former successfully shaped divergent light to dot beam
豪雅公司计划善意收购Pentax
Hoya Corp. to acquire Pentax friendly

显示与LED Displays & LED (25-27)

许祖彦：举全国之力发展平板显示产业
Xu Zuyan: Strengthen the country's power to develop the flat panel display industry
2007中国高清数字电视论坛在深举行
2007HDTV Forum held in Shenzhen
LED芯片制造公司Cree收购华刚LED灯事业部
COTCO Holdings Limited sold COTCO Luminant Device Limited to Cree, Inc.
帝光电子荣膺“深圳市自主创新百强企业”称号
Diguang Electronics won "top 100 of Shenzhen independent innovation enterprises"

理论研讨 Theory Study (28-30)

洁净室再生循环手套使用的发展趋势
The development trend of clean room recycling gloves
超快光纤激光器在医学方面的应用
Ultrafast fiber laser in the application of medicine

军事博览 Military Overview (31-33)

中国Z-10直升机项目进展稳定
China Z-10 helicopter projects in steady progress
美军开始批量生产“雷神”遥控扫雷系统
U.S. military has begun mass production of "Thor" remote-controlled mine sweeping system
中国新元级潜艇技术进步惊人
China submarines technology in astonishing progress
美军发展激光武器 可能引发军事变革
U.S. development of laser weapons could trigger military reform
我国激光干涉测速技术取得重大突破
China made a major breakthrough in laser interferometry

产品推荐 Products (34-36)

企业介绍 Enterprise Introduction (37-39)

读者调查表 Questionnaire (40)

中国光电

CHINA OPTOELECTRONICS

征稿启事

《中国光电》是中国国际光电博览会（CIOE）主办的光电领域专业刊物，意在宣传CIOE、宣传展商企业和买家群体，关注产业发展，加强业界交流。刊物内容涵盖光通信、激光红外、光显示与LED、光学等光电产业链的上下游企业和市场。逢双月出刊，面向光电产业的国家有关部委办、机构、协会、科研院所、光电企业单位和个人发行。

《中国光电》栏目包括CIOE动态、行业热点、企业访谈、光通讯世界、光学专栏、显示与LED、理论研讨、军事博览、产品推荐、企业介绍等栏目，真诚欢迎业界专家学者、研发设计人员和其它相关企业或同仁为本刊供稿或提供素材。

来稿稿件要求观点新颖，资讯及时，信息准确，文责自负。技术性文章不超过8000字为宜。转载类文章需注明详细出处。请在文中注明作者姓名、详细联系地址、电话及E-mail地址。

本刊对所有来稿要求：观点新颖，信息准确，文责自负。

CIOE迈出国际化发展重要一步

深圳作为一直以来悬而未决的“会展第四城”最有可能胜出的备选选手，在国外展览巨头纷纷进驻会展业最为发达的北京、上海、广州之后，深圳本土的展览企业首次吸引到国际展览巨头的注意，选择深圳本土高新科技专业展会前三名的中国光博会作为登陆深圳的首选，这标志着深圳日趋完善和专业的会展产业市场，已经引起了越来越多国际展览巨头的关注。

中国国际光电博览会(CIOE)主承办单位深圳市贺戎展览实业有限公司，近日与德国BMC商务传媒集团正式签署合作协议，组建深圳贺戎美沙展览有限公司，共同运作已经成功举办过八届并在实现专业化、市场化、品牌化之后正在努力向国际化扩张的光博会。这强强相加的合作无异于带给光博会如虎添翼的力量，将更有力地加速中国国际光电博览会（CIOE）迈向国际一流大展的步伐。

追溯光博会的发展历程不难发现，从8年时间实现50倍规模扩张，国际光电展商和买家数量连年激增，顺应市场和产业发展潮流的光博会品牌蜚声海内外，从创办之初的名不见经传到成为世界光电专业展会之首……历经规模化、专业化、市场化、精品化打造的光博会始终秉承品牌承诺的理念。“栽下梧桐树，引来金凤凰”，此次的合作，将助力光博会在国际化道路的加速前进完成一次完美的跨越。

国内展览会与国际展览巨头的合作，光博会不是先例，当然也不会是最后一个。事实上，随着国内会展业如火如荼地发展，越来越多的国际企业开始向国内运作良好的展览企业伸出了橄榄枝，他们在寻求以积极稳妥的方式进军中国展览市场的同时，也带着专业的办展流程、先进的服务理念、丰富的全球资源等优势与国内展会相互融合，帮助国内各专业领域的品牌展会在做大做强之后通过更加积极有效的途径走向海外市场，并进一步促进各展会所代表的产业企业与国际企业的交流合作。这是我们愿意看到的，也是会展业作为商机平台的体现所能为参展企业、买家企业提供的更加宽广的国际舞台。

我们完全有理由相信，作为名列国内甚至全球光电专业展会前茅的中国光博会，在积极扩充自身能量、引进外部资源的高效合作中，将带给光博会的展商、买家甚至之于中国光电产业、中国会展市场的促进，都是十分乐观的。而这样令人欢欣的远景，光博会期待在未来的时间里，与所有光电产业同仁共同见证。

泰伟

中国国际光电博览会 (CIOE) 深圳贺戎美沙展览有限公司 公告

经政府批准，中国国际光电博览会 (CIOE) 主、承办单位深圳市贺戎展览实业有限公司于2007年3月18日与德国BMC商务传媒集团正式组建深圳贺戎美沙展览有限公司，并由其全权负责中国国际光电博览会运作事宜。新组建的深圳贺戎美沙展览有限公司将由原深圳贺戎展览实业有限公司负责CIOE展会的全部工作人员组成。中国国际光电博览会 (CIOE) 展会名称、举办时间、举办地点均不变，组织机构中主、承办单位由原深圳市贺戎展览实业有限公司更新为深圳贺戎美沙展览有限公司。

特此公告。

中国国际光电博览会办公室
深圳贺戎美沙展览有限公司

2007年3月19日

**China International Optoelectronic Exposition (CIOE)
Shenzhen BMC Herong Exhibition Co., Ltd.**

Announcement

With the government' approval, Shenzhen Herong Exhibition Industrial Co., Ltd. sponsor and organizer of China International Optoelectronic Exposition (CIOE) together with Business Media China AG (BMC) officially established a new joint venture – Shenzhen BMC Herong Exhibition Co., Ltd which will be exclusively responsible for CIOE operation, March 18, 2007. The newly incorporated Shenzhen BMC Herong Exhibition Co., Ltd comprises all the CIOE staff from Shenzhen Herong Exhibition Industrial Co., Ltd. The show name, date, and venue of CIOE remain the same as before, while Shenzhen BMC Herong Exhibition Co., Ltd will replace Shenzhen Herong Exhibition Industrial Co., Ltd as CIOE sponsor and organizer.

This is hereby making an announcement.

China International Optoelectronic Exposition (CIOE) Office
Shenzhen BMC Herong Exhibition Co., Ltd.

March 19, 2007



3月18日，CIOE主承办单位深圳市贺戎展览实业有限公司与德国BMC商务传媒集团顺利达成合作协议，共同组建深圳贺戎美沙展览有限公司。图为CIOE副主席兼秘书长杨宪承教授与德国BMC商务传媒集团董事阿特（右）交换合作协议书并亲切握手。

March 18, Shenzhen Herong Exhibition Industrial Co., Ltd., sponsor and organizer of CIOE, reached cooperation agreement with Business Media China AG (BMC) to jointly establish Shenzhen BMC Herong Exhibition Co., Ltd. Professor Yang Xiancheng, Vice Chairman and Secretary General of CIOE and Mr. Aat Van Eeden (Right), Director of BMC exchanged cooperation agreement and shaked hands with each other.

CIOE REVIEW



3月6日上午，CIOE名誉主席粟继红教授（右）、副主席兼秘书长杨宪承教授（左）在中国电子科技集团与赵正平常务副总经理（中）就CIOE各项工作进行深入会谈后合影

March 6, Professor Su Jihong (Right), Honorary Chairman of CIOE, Professor Yang Xiancheng (Left), Vice Chairman and Secretary General of CIOE, had in-depth talk with Mr. Zhao Zhengping (Middle), Vice Administrative General Manager of China Electronics Technology Group Corporation.

3月6日下午，CIOE副主席兼秘书长杨宪承教授在中国航天科技集团与李红军部长（右）会谈工作后合影
March 6, Professor Yang Xiancheng, Vice Chairman and Secretary General of CIOE, met with Minister Li Hongjun (Right) of CASC.



3月6日，CIOE副主席兼秘书长杨宪承教授与国家发委能源研究所科研处苏争鸣处长（右）会谈后合影
March 6, Professor Yang Xiancheng, Vice Chairman and Secretary General of CIOE, met with Su Zhengming (Right), Director of Research Institute of Energy Research Institute National Development and Reform Commission.



3月8日，CIOE展览部工作人员拜访WKK王氏建港中国有限公司并与市场部黄干小姐（中）合影

March 8, staff of CIOE exhibition dept. visited WKK and took a picture with a marketing member—Ms. Huang Gan (Middle).



3月8日，CIOE展览部工作人员拜访BOOKHAM波科海姆科技（深圳）有限公司并与业务负责人（中）合影

March 8, staff of CIOE exhibition dept. visited BOOKHAM Shenzhen and took a picture with the sales staff (Middle).

3月8日，CIOE展览部工作人员拜访JDSU捷迪迅光电（深圳）有限公司并与销售总监陆依成先生（右）合影

March 8, staff of CIOE exhibition dept. visited JDSU Shenzhen and took a picture with the Sales Director—Mr. Lu Yicheng (Right),



CIOE REVIEW



3月21日至23日，CIOE副主席兼秘书长杨宪承教授率领CIOE展览部、国际部工作人员一行五人参加在上海新国际展览中心举行的慕尼黑上海激光/光电展

March 21-23, Professor Yang Xiancheng, Vice Chairman and Secretary General of CIOE led five members of CIOE exhibition dept. and international dept. to visit LASER. World of Photonics China in Shanghai New International Expo Centre.

3月19日，CIOE展览部、市场部工作人员参加2007广东国际广告展暨2007第三届广州国际LED展览会，宣传第九届光博会并邀请买家和观众

March 19, staff of CIOE exhibition dept. and marketing dept. visited SIGN China 2007 and LED China 2007 to do promotion and invite visitors and buyers for the 9th CIOE.



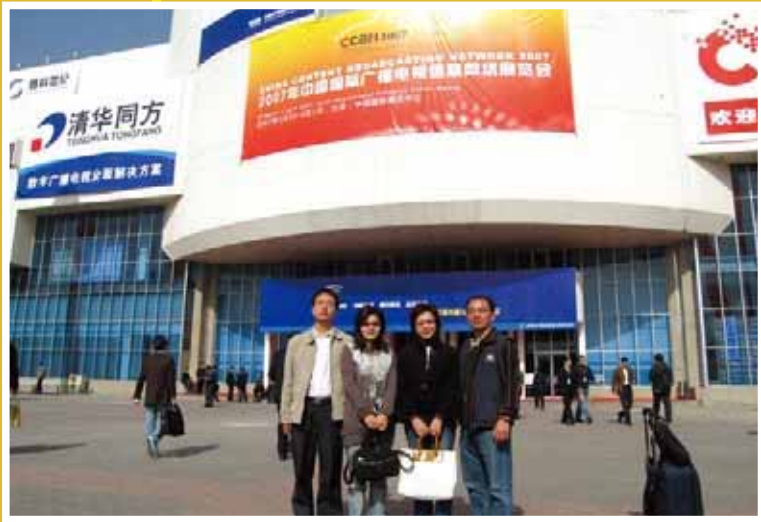
3月12日，CIOE展览部工作人员参加2007第四届中国（上海）国际LED与半导体照明展览会，宣传第九届光博会并邀请买家和观众

March 12, staff of CIOE exhibition dept. visits Lighting EXPO 2007 in Shanghai to do promotion and invite visitors and buyers for the 9th CIOE.



3月13—14日，CIOE展览部工作人员前往上海参加第12届国际集成电路研讨会暨展览会，宣传第九届光博会并邀请买家和观众

March 13-14, staff of CIOE exhibition dept. visited IIC-China 2007 in Shanghai to do promotion and invite visitors and buyers for the 9th CIOE.



3月31日，CIOE展览部、市场部工作人员前往北京在2007中国国际广播电视信息网络展览会，宣传第九届光博会并邀请买家和观众

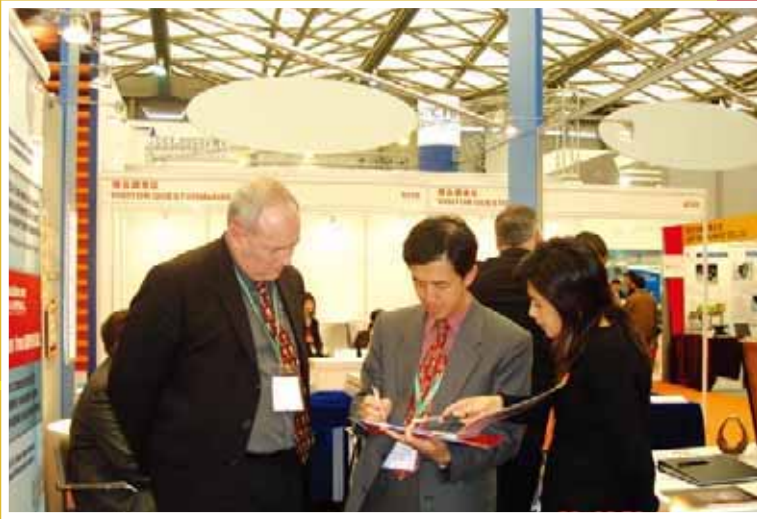
March 31, staff of CIOE exhibition dept. and marketing dept. visited CCBN 2007 in Beijing to do promotion and invite visitors and buyers for the 9th CIOE.

4月14日，CIOE展览部工作人员前往香港参加香港春季电子展和环球资源电子展，宣传第九届光博会并邀请买家和观众

April 14th, staff of CIOE exhibition dept visited the Hong Kong Electronics Fair 2007 (Spring Edition) and China Sourcing Fair to do promotion and invite visitors and buyers for the 9th CIOE



CIOE REVIEW



3月22日，CIOE展览总监魏珂在慕尼黑上海激光、光电展上向国外买家介绍第九届光博会

March 22, Wei Ke, Director of CIOE exhibition dept. introduced CIOE to enterprises in LASER. World of Photonics China.



3月21日，CIOE展览总监魏珂拜访恩耐激光技术（上海）有限公司并向黄哲总经理（右）介绍第九届光博会

March 21, Wei Ke, Director of CIOE exhibition dept. visited nLight Corporation and introduced CIOE to the General Manager—Mr. Huang Zhe (Right),

4月21日，中国国际光电博览会（CIOE）办公室顺利乔迁至新址：深圳市南山区海德三道海岸大厦东座607室。22日中午，CIOE全体工作人员与特别邀请的各界朋友欢聚一堂，共贺CIOE乔迁之喜

April 21, CIOE office moved to the new address: Room 607, East Block, Coastal Building, Haide 3rd Road, Nanshan District, Shenzhen.
April 22, CIOE staff together with other special invited guests to celebrate.



2007中国光博会各项工作进展顺利

将于今年9月6日至9日在深圳会展中心举行的第九届中国国际光电博览会（CIOE），目前组展招展、专业观众组织、论坛筹备等各项工作已进入全面推进阶段，各项活动进展情况喜人并不断传来利好消息。

记者从CIOE组委会获悉，第九届光博会总展出面积在去年的基础上再增加7500平方米而达到65000平方米，除了仍然特别设置的国际展区外，专业展示区域划分为光通信展区、激光展区、红外展区、光学展区和光电显示及LED半导体照明展区。展会将吸引和汇聚目前世界上最先进的光电行业产品和技术。

据CIOE展览总监魏珂介绍，截止目前，第九届中国光博会大部分展位已被光电企业争相抢订，且展商名单中不断有新企业加入。以光通信展区为例，已经连续数届参展光博会的飞通光电、飞博创、武汉电信器件、奥林海升、中兴光电子、光迅科技、青岛海信、FLIR飒特红外、美国相干、国科光电等企业都是在上届展会上即已预定好今年的参展展位，而扇港、华工正源、潮州三环、深圳英通达等企业在今年光博会上的展示面积相比上届有较大增长。同时，古河电工、松下电器、迅捷光电、阳安光电等一批新加入的展商企业也早早联系组委会商讨在今年光博会上的展示工作。在光学展区，业界知名的凤凰光学集团、舜宇集团、元成光学、中光学集团等企业将同台亮相展示他们的最新产品和技术。设在9号馆的光电显示及LED半导体照明展区将迎来香港瑞丰光电子、慧创就电子、鸿利光电子、大连路明集团等企业继续参展，而台湾李洲科技、旭翔光电经过考察后也将以展商身份亮相本届光博会。

更多国家和地区组团参展光博会是今年的重要特色，韩国、加拿大和中国香港再次组团参展，而法国、意大利和中国台湾也组团加入到光博会的展商行列中来。深圳南山区政府亦高度重视本届光博会，再次组织区内高新技术企业参展，继续在光博会上设立“深圳南山高新技术展区”。中国兵器工业集团、

中国兵器装备集团、中国航天科技集团、中国航天科工集团、中国电子科技集团等再次重拳出击本届光博会，并分别以数百平米展位的超大规模组团参展，在展会上全面展示代表中国目前最先进的航天、军用领域光电技术。

已经成功举办至第九届的光博会，始终把对专业买家的邀请和组织工作作为重头戏。组委会成立了专责部门负责对专业买家的邀请工作，依托CIOE在业界的影响力以及多年积累的强大买家数据库，目前已在国外邀请到日本、加拿大、韩国、德国、法国、俄罗斯等国家采购团组团前来参观采购。

每年与光博会同期举行的中国光电、光学产业年度盛会——中国光电产业高层论坛一直是光博会上的又一亮点。2007年中国光电产业高层论坛将进一步扩大规模，加强论坛全面性、互动性和生动性。本次论坛将分为多个主题集中的子论坛，包括光通信论坛、激光论坛、光学制造与检测论坛、光电显示论坛等，并精心组织高层次的企业专场会和商务交流会，进一步促进产业的交流和发展。

光博会组委会最新消息显示，光博会各项宣传工作也在紧张有序的进行当中。除了在各专业网站和刊物做大幅推广外，在电子类展会较为集中的三四月份，光博会市场推广人员还亲临各大展会邀请光电企业和买家观众参展参观第九届光博会，并通过海外协办机构、各国驻中国使馆等机构积极扩大光博会在海外的影响力。（青梅）



强强联合 优势互补 德国BMC集团携手贺戎展览 合力打造世界光电展会巨舰

继年初深圳市政府出台一号文件强调突出发展品牌会展后，于近日召开的深圳市政协四届三次会议一号提案再次聚焦旅游会展业，建议大力发展和培育旅游会展业，有望将其培育成为深圳继高新技术、金融、现代物流、文化四大产业之后的第五大支柱产业，并呼吁尽早为旅游与会展业立法。

在这样的大好形势下，深圳继高交会之后的第二大高科技展会——中国国际光电博览会（CIOE）传来喜讯：经过一年半的前期筹备运作，CIOE主办机构之一的深圳市贺戎展览实业有限公司与德国BMC商务传媒集团顺利完成合作谈判，正式合资成立深圳贺戎美沙展览有限公司，致力于全面打造光博会在国际展览市场的品牌形象，助力光博会的国际化发展。这是国外知名展览机构进驻国内展览市场的又一成功案例，也是国内展览企业走向国际化的重要一步。

中国国际光电博览会经过数年的专业化运作，已经成功举办八届，从最初的40余家展位发展至今成为目前世界上规模最大的光电专业展会，其间历经专业化、市场化、品牌化、精品化等精心打造，而今与德国BMC商务传媒集团完成合作，将实现优势互补再创新高，借助BMC在国外展览领域的专业经验和全球资源，全力打造世界光电专业展会的巨舰。

德国BMC商务传媒集团是德国法兰克福上市公司，在国际展览运作和商务传媒方面有着逾20年的成功经验，是从事国际展览和商务传媒开发的行业领头羊，在世界会展公司中整体实力和规模居于全球前列，目前已经在国内展览业较为发达的北京、上海、广州等城市与国内展览企业联手合作，推广运作的专业展会领域涉及机械、纺织、服装、美容、食品饮料等。此番与贺戎展览公司达成合作，将全力推动光博会在国际专业展会领域的进一步发展，也是德国BMC商务传媒集团携手国内展览企业共同促进会业进步的又一佳话。

深圳市贺戎展览实业公司与德国BMC商务传媒集团的强强联合，无疑将为高速发展中的光博会注入强力助推的重要力量，加快CIOE迈向国际顶级专业大展的步伐。正在紧张筹备并将于9月6日亮相的第九届光博会，将在BMC的协同运作下吸引更多全球知名的海外光电企业 and 专业买家。届时，光博会将以全新的面貌盛装登场，必将引起光电业界极大的关注。且让我们拭目以待。



【短评】2007年3月18日。深圳。随着深圳市贺戎展览实业有限公司代表和德国BMC商务传媒集团代表在合作协议书上签下的最后一笔，双方历经一年半的合作谈判终于划上了圆满的句号。

不，这并不是结束，相反，却仅仅只是开始。

CIOE人会记住这个不平凡的时刻。在CIOE大事年表上，这个春日的夜晚，将占有重要一席。

它见证着光博会从此开始的新里程，也标志着CIOE发展历程中的再一次大步跨越。

新成立的深圳贺戎美沙展览有限公司将全权负责光博会的整体运作，可以预见的是，此次合作，将为发展中的光博会注入令人鼓舞的新鲜血液，带来国际化的先进理念和运作模式，助力光博会在打造国际展览精品的过程中加速迈进。

这份为业界广泛看好的联姻，有锦上添花的喜悦，也肩负着任重道远的企盼。引领着中国光电产业风向标的光博会，我们，和您一样，期待着它的再一次完美腾飞。

CIOE赴各地参展宣传光博会

三月，经历了又一个展览淡季之后的会展市场，重新开始大规模的复苏，全国各大中城市各类展会纷纷上演，中国光博会（CIOE）宣传、招展、招商、买家邀请、论坛组织等工作也随着这样的热烈气氛开始进入紧锣密鼓的冲刺。仅就三月中旬，展览部、市场部、国际部工作人员就马不停蹄地赶赴北京、上海、广州以及在深圳本地各类光电产业相关展会，为即将于9月份开展的第九届中国国际光电博览会展开大规模的宣传攻势，广泛邀请光电企业展商和买家届时莅临光博会。工作人员分别参加了2007第三届广州国际LED展览会、第12届上海国际集成电路研讨会暨展览会、2007亚洲（上海）显示国际会议暨展

览会、第四届中国（上海）国际LED与半导体照明展览会以及3月底在深圳开幕的第八届中国（深圳）国际机械及模具工业展等，

发放第九届光博会的宣传资料，并现场接受光电企业和观众对展会情况的咨询，为第九届光博会的开展广邀宾客。



台交会上CIOE宣传忙

4月8日，第11届海峡两岸机械电子商品交易会暨厦门对台进出口商品交易会在厦门隆重开幕。本届台交会共吸引了700多家来自海峡两岸的企业参展，展位规模达到1670个，创历史新高。由中国机电产品进出口商会、台湾区电机电子工业同业公会和厦门市政府共同主办，海峡两岸经贸交流协会、台湾区车辆工业同业公会和台中世贸中心共同协办的台交会，已成功走过10年历程。

CIOE组委会办公室展览部、市场部工作人员一行六人前往厦门参加了本届台交会，意在借助本次海峡两岸企业共同交流的盛会扩大对光博会的宣传与影响力，同时邀请光电企业和买家观众在九月份第九届光博会开幕时莅临

现场参观指导。

工作组人员向展商和买家观众们发放了第九届光博会的宣传资料和邀请函，并现场接受他们对光博会的咨询，以

良好的工作形象扩大光博会在业界的影响力和知名度。

（张亮）



CIOE组团参加慕尼黑上海光电 / 激光展

3月21日至23日，2007中国国际应用激光、光电技术贸易博览会暨研讨会（慕尼黑上海激光/光电展）在上海新国际博览中心举行，同期还举办了为期两天的“第二届国际应用激光技术中国研讨会”，集中讨论激光加工技术、光学元件以及激光技术目前的发展与未来的趋势。

中国国际光电博览会（CIOE）副主席兼秘书长秘书长杨宪承教授率展览部、国际部工作人员一行前往上海参加了本届展会，与广大参展商、专业买家和参观观众进行了交流，并派发了将于9月6日至9日在深圳会展中心

举行的第九届中国国际光电博览会的宣传资料，热情邀请光电企业及观众届时莅临光博会参观指导，收到良好的宣传效果，有部分企业当即签定下参展协议或预约论坛场次等，表示对光博会的极大支持。

（小熊）



中国科协书记处第一书记邓楠寄望深圳市科协 不断开创科协工作新局面

4月4日，中国科协书记处第一书记邓楠出席了深圳市科学技术协会第五次代表大会，并作了重要讲话。她在接受记者专访时满怀信心地说：“我相信，在深圳市委、市政府的正确领导下，本次代表大会选举产生的深圳市科协第五届委员会和新的领导集体，一定会抓住机遇、不负重托，坚持以科学发展观统领科协工作全局，坚持‘三服务、一加强’的工作定位，进一步增强责任感和使命感，团结动员广大科技工作者，振奋精神、锐意进取，不断开创科协工作新局面，为建设和谐深圳、效益深圳，为全面建设小康社会、加快推进社会主义现代化做出新的更大贡献！”

邓楠对深圳市科协工作给予了充分肯定。她表示，深圳市科协“四大”以来，深圳市科协及所属团体团结组织广大科技工作者，围绕中心、服务大局，突出重点、发挥优势，积极开展学术交流、科学普及、咨询论证和科技攻关，为促进全市科技进步和经济社会发展做出了积极贡献，取得了显著成绩。这些成绩的取得，既是全市广大科技工作者和各级科协组织及所属团体辛勤劳动的结果，也是深圳市委、市政府正确领导、亲切关怀和各有有关部门及社会各界大力支持的结果。今年年初，深圳市委、市政府决定市科协由与市科信局合署办公变为独立建制，并增加编制，为科协事业发展创造了更为良好的环境和条件。

邓楠介绍，今年1月，中央书记处在听取中国科协党组汇报时，对做好科协工作提出了五个方面的指示意见，并强调要按照胡锦涛总书记在中央纪委第七次全体会议上提出的八个方面的良好风气，切实加强自身建设。中央领导的指示精神，是各级科协组织充分发挥优势、深入开展工作的行动指南，也对科协工作提出了更高的要求。年初召开的中国科协七届二次全委会议，又提出了“围绕中心、服务大局，抓住机遇、乘势而上，搭建平台、搞好协作，重心下移、深入基层”的32字工作方针。

对深圳市科协，邓楠寄予了殷切的期望。她希望深圳市科协充分认识科协组织在建设创新型国家、构建社会主



义和谐社会中肩负的重大责任和历史使命，抓住机遇、乘势而上，不断开创科协工作的新局面。

一要全面贯彻落实科学发展观，努力推动经济社会又好又快发展。要把推动科学发展摆在科协工作的首位，充分发挥科协学科齐全、人才荟萃、智力密集、联系广泛的优势，组织广大科技工作者，围绕经济社会发展中的重大问题、改革发展稳定中的热点问题、关系人民群众切身利益的突出问题，深入调查研究，加强决策咨询，积极建言献策。围绕增强自主创新能力，充分发挥学术交流对自主创新的先导作用，搭建学术交流和科技传播平台，活跃学术思想，鼓励学术争鸣，促进学科交叉融合，发现和培养一大批科技创新人才。充分发挥企业科协和社区科普小组等基层组织的作用，组织科技工作者深入农村、企业、园区，广泛开展各种形式的科技咨询和技术服务活动，促进科技成果的转化和推广，推动建设资源节约、环境友好型社会。要发挥深圳毗邻港澳的优势，结合香港回归10周年，进一步加强与港澳的科技交流与合作，创新工作机制和方式，为落实“一国两制”方针、促进祖国和平统一大业做出自己的贡献。

二要贯彻落实好《若干意见》，千方百计建好科技工作者之家。今年1月，由中央组织部、教育部、科技部、人事部和科协联合下发的《关于动员和组织广大科技

工作者为建设创新型国家作出新贡献的若干意见》，是贯彻落实全国科学技术大会和十六届六中全会精神的重要举措。要以深入贯彻《若干意见》为重要抓手，坚持以人为本、以科技工作者为本，把加强党和政府同科技工作者的联系作为基本职责，把竭诚为科技工作者服务作为根本任务，把科技工作者是否满意作为衡量科协工作的主要标准，广泛开展和谐创建活动。要认真开展科技工作者状况调查活动，准确反映科技工作者的意见和建议，推动解决科技工作者最关心最直接最现实的利益问题，发挥好科协组织在协助党联系、服务、教育科技工作者方面的重要作用。积极推进科技工作者科研诚信和学术道德建设，加大宣传表彰优秀科技工作者的力度，努力营造民主讨论、平等待人的学术氛围，培育创新意识，倡导创新精神，千方百计建设科技工作者之家，切实把广大科技工作者的积极性主动性创造性凝聚到推动科学发展、促进社会和谐上来。

三要认真贯彻落实《科学素质纲要》，着力提高公民科学素质。公民科学素质建设是坚持走中国特色的自主创新道路、建设创新型国家的基础性社会工程，也是政府引

导、全民参与的社会行动。自去年2月国务院印发《全民科学素质行动计划纲要》并成立全民科学素质工作领导小组以来，全国各省区市都成立了全民科学素质工作领导小组，领导小组办公室也都设在科协，这就要求各级科协组织切实履行好全民科学素质工作领导小组办公室单位的职能，把科普工作集成到科学素质建设的框架之内，积极搭建社会化科普服务平台，让广大人民群众共享科普资源和科普服务。要以提高领导干部和公务员的科学素质为突破口，着力加强对未成年人和城镇劳动力的科普工作，促进全民科学素质的整体提升。帮助科技工作者把他们所掌握的科技知识以通俗易懂的方式传播给广大公众，在全社会形成学科学、爱科学、讲科学、用科学的良好社会风尚，培育创新精神，激发全社会的创造活力。

最后，邓楠语重心长地说：“我国的经济社会发展正站在一个新的历史起点上，提高全民科学素质，建设创新型国家，推动构建社会主义和谐社会，是时代赋予广大科技工作者的光荣使命，也是各级科协组织义不容辞的历史责任。做好新形势下的科协工作，责任重大、使命光荣！”
(杨柳纯)

2007年光博会组展招展工作进展顺利

光电企业“疯”抢展位

中国国际光电博览会（CIOE）组委会近日传出消息称，第九届光博会将于今年9月6日至9日在深圳会展中心举行。目前组展、招展、论坛等各项筹备工作进展顺利，大部分展位已被光电企业争相抢定，届时，展会将吸引和汇聚目前世界上最先进的光电行业产品和技术。

光博会组委会透露，第九届光博会总展出面积在去年的基础上再增加7500平方米而达到65000平方米，除了有特别设置的国际展区外，另外的专业展示区域划分依然分为光通信展区、激光展区、红外展区、光学展区和光电显示及LED半导体照明展区。据光博会展览总监魏珂介绍，截至目前，第九届中国光博会大部分展位已被上一届参展商预定，近期还不断有新企业加入。以光通信展区为例，已经连续数届参展光博会的飞通光电、飞博创、武汉电信器

件、奥林海升、中兴光电子等都是在上届展会上即已预定好今年的参展展位。

更多国家和地区组团参展是今年光博会的重要特色，比如韩国、加拿大和中国香港将再次组团参展，而法国、意大利和中国台湾也组团加入到光博会的展商行列中来。深圳南山区政府亦高度重视本届光博会，再次组织区内高新技术企业参展，继续在光博会上设立“深圳南山高新技术展团”。中国兵器工业集团、中国兵器装备集团、中国航天科技集团、中国航天科工集团、中国电子科技集团等再次重拳出击本届光博会，并分别以数百平方米展位的超大规模组团参展，在展会上全面展示代表中国目前最先进的航天、军用领域光电技术。（记者徐强 通讯员赖寒）

《深圳特区报》3月10日A8“深圳新闻”版

深圳会展诚信联盟力倡“和谐办展”

近十年来，我国会展业以年均20%的增长速度迅猛发展成为朝阳产业，取得的成就举世瞩目。会展业虽然被业界“一片看好”，但仍然存在着一些不和谐的现象：不实吹嘘广告欺骗参展商、“展虫”侵害消费者利益、知识产权侵权等。

这些侵权行为影响了会展业健康有序发展，为营造良好的会展环境，在今年的“3·15”期间，《深圳商报》、深圳市会展业协会联合数十家行业协会、会展企业、会展相关行业企业成立“深圳会展诚信联盟”，共促产业健康和谐发展，以达到“和谐办展”的目的。

三大侵权现象影响会展业发展

日前，我国会展业不时出现一些侵权现象：展会“李鬼”假冒上海某知名展览会；福州某产品博览会中，参展商打着锅王旗号卖杂牌锅；国内某大型食品博览会遭遇假货商，消费者对此怨声载道……

虽然近年来我国会展业取得的成就举世瞩目，但这些侵权现象无疑会给方兴未艾的会展业带来一定影响。目前普遍存在的会展侵权现象可总结为三方面：首先，“展虫”四处现身。所谓“展虫”是指以各种会展场所为对象，针对消费者进行现销的人群和企业，其对会展的危害是不言而喻的。除了扰乱会展秩序、假冒伪劣产品侵害消费者利益和倒卖会展展位等问题外，还占用和浪费了会展的有限资源。其次，知识产权侵权现象时时出现：展会“李鬼”仿冒知名展会、展台设计引起侵权纠纷、展览期间参展产品涉及侵权。最后，不实吹嘘广告欺骗参展商，利用不实邀请函骗取参展商的参展费是各类展会骗子的惯用伎俩。

各方为“会展侵权”支招

对于会展业存在的侵权现象，业界早已有所察觉并采取有效措施积极“打假”。目前，北京、上海、广州、深圳等城市都成立了会展业协会或者会展管理办公室，对会展业进行引导和监管。深圳作为我国会展业发达城市之一，“会展打假”已走在了全国前列。深圳会展协会秘书长孙翌伦表示：“为规范市场，早在2003年深圳就已经建立了全国第一个行规，比较有效地杜绝了会展侵权案件的发生。”

针对目前仍然存在的会展侵权行为，孙翌伦则指出：

“近年来，在深圳，‘展虫’其实已经越来越少，深圳知名展会如高交会、文博会、光博会专门对‘展虫’的打击力度都很大。至于仿冒知名展会的展会‘李鬼’和以不实广告欺骗参展商的展会骗子，则呼吁参展商和消费者能够擦亮眼睛，多方了解会展信息，识破‘骗展’伎俩，各品牌展会也应采取相应措施防止展会被克隆。另外，对于已有过骗展行为的展会，业界对此也实行了‘黑名单’制，以防其再次办展。”

近年来，会展知识产权侵权行为频频发生，广受业界关注和讨论，商务部某相关负责人就曾指出：“加强会展行业的知识产权保护是保证中国会展行业迅速健康发展的必然选择”。去年3月1日正式施行的《展会知识产权保护办法》，就对展会期间专利、商标和著作权侵权等问题进行保护。

另外，各地方行业主管部门也十分重视展会知识产权保护的相关问题，2005年深圳贸工局下发了《关于品牌展会排期保护的通知》，对品牌展会实行保护，有效防止了市场恶性竞争及参展商受骗。

会展诚信联盟提高行业自律

虽然各方都在为规范市场积极努力，但目前我国一年共有记录在案的会展项目约3000多个，数目之多导致侵权现象难以计数，这也致使各方在打假方面显得“心有余而力不足”。同时，即便针对各侵权行为已有相关措施、法规进行约束，但仍有“漏网之鱼”。如《展会知识产权保护办法》对于解决难度最大的展会会标保护、展台设计保护、展会品牌保护则只字未提。

为此，在全行业进一步加强行业自律则显得非常必要。职业道德和社会道德将对展会从业人员及会展活动产生一定指导和规范的作用。在今年以“消费和谐”为主题的“3·15”活动中，作为全国会展业的先锋城市，深圳商报联合深圳市会展业协会，组织深圳市数十家行业协会、会展企业、会展相关行业企业，在3月15日成立了深圳会展诚信联盟，确定今年会展新主题为：和谐办展，建立行业自律体制，共促深圳会展业健康和谐发展。

(赵丽芳)

《深圳商报》2007年3月6日

CIOE：多方共赢的国际化提速

文/ 继 红

2007年3月18日，这个平凡的春日的周末，却是中国光博会（CIOE）八年成长历程中，不平凡的记录。

随着双方在合作协议书上签下的最后一笔，握手交换协议书，时间定格在这一刻，光博会新的运作机构——深圳贺戎美沙展览有限公司正式宣告成立。而这一天，距离合作双方2005年9月开始的合作意向接触，已经过去了整整一年半。

德国BMC商务传媒集团，这个在德国拥有超过20年商务传媒和展览运作经验、全球展览和买家资源丰富的上市公司，继在北京、上海、广州等会展市场成熟城市相继介入机械、食品、饮料、服装、纺织等行业专业展会后，首次涉足光电类专业展会领域，向拥有专业办展队伍和丰富展览经验，将中国国际光电博览会（CIOE）成功运作成为规模和影响力居全球光电展会前列的专业展览公司——深圳市贺戎展览实业有限公司伸出了橄榄枝。

八年成长路 国际化渐显

上个世纪的1998年末，深圳市贺戎展览实业有限公司在深圳成立，介入当时正在全面兴起的会展行业，并在分析了珠三角的行业特色、展会布局之后，果断决定创办以光纤通讯、激光红外、光电显示、光学元器件及光电产业应用与配套为主题的中国国际光电博览会（CIOE）。这是国内首个光电产业的大型专业博览会。首届光博会前来参展的企业仅有30余家，总展出面积不到3000平米。但CIOE却从这次规模不大的展会上，看到了为国内光电企业搭建交流合作、商机互动、技术沟通平台的必要性，也更坚定了他们把光博会做大做好的信心。

专业展会的发展总是与其所对应的行业市场发展状况相依存的。当时的光电产业正处于萌芽阶段，而随着改革开放的深入，高新技术产业日益受到国家重视，光电产业更在此之后的几年内得到了迅猛发展。特别是依托于珠三角先进的技术和制造集群优势，而光博会的举办地深圳优越的地理位置和高新技术产业环境，更是为光博会的发展提供了丰沃的土壤。短短八年时间，CIOE奇迹般地实现了规模扩张50倍，并一举超过在业界享有盛誉的美国光电博览会（OFC）成为世界最大规模的光电展会。这是中国展

览界专业展会运作最成功的案例之一，中国光博会从此被业界人士誉为“光电产业的奥林匹克盛会。”

CIOE主承办单位深圳市贺戎展览实业有限公司从一开始就致力于让光博会成为促进光电技术推广交流、推进光电产业经贸交易、帮助国内光电企业与国际企业交流学习的平台，所以除了在确保规模不断扩大的前提下，始终坚持重视光博会的品牌形象打造。一个展会的成功与否，很大程度上取决于行业和企业对其的认可程度。贺戎展览在运作光博会的过程中，紧跟光电产业发展的方向并不断推陈出新，遵循专业化、国际化、市场化、品牌化经营展会的理念，让光博会从一开始就奠定了良好的基础。

在历届的发展中，光博会始终以专业的办展方式、高品质的展会服务、良好的业界口碑在国内外光电产业竖起了引领行业发展潮流的风向标。2004年光博会举办至第六届时，已经吸引到来自英国、加拿大、法国、德国、以色列、日本、韩国等国家的光电展商来到中国和国内的光电企业同台交流。而在随后的2005年，光博会顺应发展潮流，首次专程开辟了上万平米的国际展区，更彰显了光博会的国际化办展水准。同时，光博会注重加强与国外专业光电协会、机构、媒体的交流合作，全面扩大光博会在海外的影响力，每届展会上的海外买家人数也在连年攀升。2006年第八届光博会上，海外买家和观众的比例占全部观众的6.32%，远远超出国际展览联盟（UFI）对于成员展会需海外观众比例达到4%的标准。2006年底，光博会顺利通过UFI对于成员展会的海外展商及买家比例、办展历史、展出规模、服务质量、业界评价等方面的严格审核，正式成为UFI成员，是目前国内唯一通过UFI认证的光电类专业展会。

而在展会服务方面，CIOE从一开始就严格按照国际化标准来规范服务质量与流程，除了在国外各光电产业发达国家设立办事处外，还专门成立了国际部全权负责与海外相关机构的接洽和宣传，是光博会迅速打开国外市场并赢得良好形象的重要手段。

强强联合 多方共赢

都说婚姻需要讲求门当户对，而合作，是另一种形式

的联姻，又何尝不是如此呢？强强相加后能产生 $1 + 1 > 2$ 的效应，是合作双方共同期待的结果。国内各专业会展在各领域做大做强之后转向拓展国际市场的目标，谋求与海外专业机构的国际化合作，莫非不是如此。

强大起来的光博会才能吸引国外的合作伙伴的注意。自德国BMC商务传媒集团向光博会提出合作意向以来，双方在合作方式、运作模式、双方的融合等大小事务方面的合作谈判长达一年半才达成最终协议。这是一场理性而积极的合作，也将会是一场多方共赢的合作。国外展览巨头借助国内运作成熟的专业展会介入国内迅速发展的会展市场，国内优秀的专业展会可在国外展览企业的协作下更加快捷有效地开拓海外市场，而这样的合作，对展会的参展

商和买家来说，他们才是最大的受益者：更加严格规范的服务，更加多方丰富的资源，更为专业的办展流程，更及时先进的技术和资讯……

引入国际合作力量的光博会，在承继并发扬一贯以来的专业化、市场化运作和服务的同时，还将极大地吸收德方合作伙伴在全球化运作展会方面的独到经验，展开新一轮的领先服务理念并帮助国内光电企业积极拓展国际商机，借助德国在全球的商业资源，促进国内外光电产业链上展商企业和买家的深入交流，真正实现光博会在国际化扩张道路上的高效提速。将于金秋九月盛大开幕的第九届中国光博会将以崭新的面貌出现在世人面前。

1号提案聚焦旅游会展业

建议大力发展和培育旅游与会展业，成为深圳经济发展第五大支柱产业

核心观点:把旅游与会展业培育成第五大支柱产业，是深圳城市功能转型、经济结构调整和发展模式转变的必然选择，是突破“四个难以为继”瓶颈制约、提升城市综合竞争力的客观要求，是增强我市发展后劲、实现新一轮增长的抓手和突破口。

谁将有可能继高新技术、金融、现代物流、文化四大产业之后，成为深圳经济发展的第五大支柱产业？3月19日开幕的深圳市政协四届三次会议提供了一个备选答案：旅游与会展业。

记者从大会提案组获悉，市政协经济科技委员会经过半年调研的课题“进一步发展我市旅游和会展业”，形成提案后已经正式提交大会，而且在排序上“抢”得了1号提案的位子。提案提出，在全国各地大力发展旅游会展业的今天，深圳应及时把握良机做强做大该产业，而发展的方向则是向第五大支柱产业迈进。据市政协有关人士透露，该建议是市政协去年的重点调研课题，在提案的基础上进一步上升为市政协今年1号建议案的可能性“非常大”。

建议之1：确定旅游会展支柱产业地位

提案建议市政府及早制订并出台《关于促进旅游与会展业发展的若干意见》等文件，确定把旅游与会展业培育为支柱产业的发展目标，推出一系列具有针对性的配套扶持、支持政策，在资源开发、城市推广、项目用地、投融资、财政税收、工商管理、人才政策等多方面，给予适当倾斜，力求达到与扶持其他支柱产业类似的效果。

建议之2：引导社会资本建大型会议酒店

为加强旅游或会展规划，提案建议由旅游和会展业管理部门具体负责编制旅游与会展业专业规划，并纳入城市总体规划。选择适当的地块建设国际会议中心和大型会议型五星级酒店，引导社会资本兴建若干个能举办2000人以上的会议酒店。尽快完善深圳会展中心配套服务功能，逐步将会展中心建设成为集产品展示、经贸洽谈、商务采购、专业论坛、文化交流、国际会议、旅游观光为一体的多功能会展场所，并且尽早安排新展馆的规划建设。按照国际惯例加快完善城市公共旅游咨询功能设施，并按国际统一标准，完善深圳的城市旅游公共信息图形标识系统。

建议之3：尽早为旅游与会展业分别立法

提案建议借鉴国内外知名旅游城市将旅游和会展业合并管理的经验，对我市旅游和会展业的行业管理体制、协调机制进行调整，在开展城市旅游、会展形象推广、申办国际重大会议、策划和承办以政府名义举办的旅游节庆及专题活动上形成合力。为规范行业的经营行为，市有关部门应抓紧制订《深圳市旅游管理条例》和《深圳市会展管理条例》，尽早立法，充分发挥法律对旅游与会展业的规范、调整和引导作用。

建议之4：培育特色品牌展会和高端旅游

提案认为，我市具有发展旅游与会展业不可多得的城市禀赋，应把培育特色品牌展会和高端旅游作为发展方向，实施“依托产业、服务产业、提升产业”的办展方针，培育和引进具有比较优势的展会，创造更多的国际化品牌展览，增强深圳展会对周边地区的辐射和影响力。建议鼓励和引导社会资本向大型旅游景区、高级度假酒店、高端综合旅游休闲设施的投资建设，加大扶持力度，支持商务（会展）旅游、主题公园旅游、滨海休闲旅游的发展和壮大，培育集约化、集团化、国际化的旅游与会展集团，推动有影响力的旅游门户网站和旅游资讯集成商的发展，推进华侨城、三洲田、下沙等主题文化旅游产业带的建设。吸引更多的商务旅游客源，提升旅游业的总体水平。

建议之5：把深圳建成国际游客集散中心

香港、澳门的旅游、会展业发展得相当成功，提案为此建议深圳在人才、信息、市场等方面加强与港澳的交流与共享，进一步细化两地会展分工，避免重复办展，并进行联合促销，同时积极承接香港会展的“移师北上”，或在香港国际品牌会展期间举办配套展会，延伸、补充、完善其产业链，共同打造国际一流品牌展会。扩大深港澳会展旅游的互补作用，创造条件把我市办成国际游客的集散中心。此外，还建议积极参加国际旅游节庆、会展活动，参加国际专业组织。加大与国际惯例接轨，鼓励外商投资会展业，吸引国际大型会展公司、著名会展服务公司以及

国外政府机构到我市举办各种类型的会展，大力引进国际知名酒店连锁管理集团和国际旅游代理商，提升我市旅游与会展业的国际化水平。

建议之6：加大旅游与会展业国际营销推广

提案认为，旅游与会展业发展一方面对城市的形象和知名度有极大的依赖，但另一方面也可以极大地提升城市的形象和影响力。从国际、国内经验看，政府利用充分的财政资金进行公益性宣传推广，已成为公认的有效方法。如香港目前的旅游专项推广经费为6.9亿港元，上海为8000万元，北京为6000万元。因此，建议市政府加大对旅游和会展业宣传推广的专项经费投入。具体做法可以借鉴香港政府实行的旅游营销效果评估制度。

建议之7：招揽国内外业界领军人物

目前，我市旅游、会展行业协会组织有待健全，在一定程度上制约了会展旅游业的市场化、专业化发展。提案建议建立政府、行业协会、企业的三级管理机制，强化政府对会展、旅游业的宏观调控和政策、服务和信息的支持力度，使政府从直接办向监管服务转变，将收集信息、协调经营主体、专业培训等交由行业协会承担。加大旅游与会展高端人才的引进和培养力度，招揽国内外旅游、会展业领军人物，为高端人才来深创业工作提供便利和优待。有计划地培训本地人才，可以通过与国内外的专业教育培训机构合作办学，或邀请国内外专家举办培训讲座，培养我市旅游和会展业紧缺的各类人才。

（陈晓薇）

《深圳商报》3月19日A3版

中国光博会招商进展喜人

将于9月6日至9日在深圳会展中心举行的第九届中国国际光电博览会（CIOE），目前组展招展、专业观众组织、论坛筹备等各项工作已进入全面推进阶段，各项活动进展情况喜人并不断传来利好消息。

记者从CIOE组委会获悉，第九届光博会总展出面积达65000平方米，除了仍然特别设置的国际展区外，专业展示区域划分为光通信展区、激光展区、红外展区、光学展区和光电显示及LED半导体照明展区。展会将吸引和汇聚目前世界上最先进的光电行业产品和技术。

更多国家和地区组团参展光博会是今年的重要特色，韩国、加拿大和中国香港再次组团参展，而法国、意大利

和中国台湾也组团加入到光博会的展商行列中来。中国兵器工业集团、中国兵器装备集团、中国航天科技集团、中国航天科工集团、中国电子科技集团等分别以数百平方米展位的超大规模组团参展，全面展示代表中国目前最先进的航天、军用领域光电技术。

每年与光博会同期举行的中国光电、光学产业年度盛会——中国光电产业高层论坛一直是光博会上的又一亮点。2007年中国光电产业高层论坛将进一步扩大规模，加强论坛全面性、互动性和生动性。

（赵丽芳）

《深圳商报》2007年03月14日

产业互动促会展业迈上高端

日前刚刚闭幕的深圳“两会”上，如何让旅游会展业成为继高新科技、金融、文化、物流之后的第五大支柱产业备受关注。闻此消息，会展业界人士莫不欢欣鼓舞，深圳市会展业协会秘书长孙翌伦表示，经过长期的培育，我市会展业规模初现，展会质量、档次都明显得到了提高，国际会展业对深圳也越来越重视，而和旅游、物流等产业的联合也成为其迅速发展的重要原因，“深圳完全有能力成为会展业名城”。

“我市高新科技、金融、文化、物流等支柱产业都成为拉动我市经济增长的主要力量，但想把这些产业所带来的成果展现出来，达到良好的宣传效果，高质量的展会是必需的依托。”孙翌伦如是表示。她认为，在市政府提倡大力发展高端服务业的契机下，我市更应该利用好旅游会展的整体宣传能力，以打造国际商务中心为目标，逐步带动旅游会展及其带来的周边产业链。

产业互动带来新契机

旅游、会展应该结合，而这两个产业与其他几个支柱产业也都有着密切的关系。业内人士认为，高交会的成功，一方面得益于深圳的高新科技力量，而另一重要的方面便是酒店旅游业和会展业及配套产业的成熟。“高交会的成长过程也是深圳会展业成长的一个典型缩影。”深圳市多人行展览公司总经理张建文这样认为。

3月21日，在国际家具展期间，市物流与采购联合会

秘书长郑艳玲所做的《现代物流产业——产业发展的助推器》讲座也令业界关注。她认为，不仅旅游会展业成为其他产业的一个宣传窗口，物流业也成为它的一个重要依托，而当今经济发展潮流又使这些产业之间的关系越来越密切。“每一个环节都是由一个甚至多个产业来共同完成的，相互之间是多边共赢的关系。”

据悉，新年伊始，我市物流与采购联合会便与家具协会就家具企业在采购、生产和销售过程中有关物流、供应链管理等相关问题进行了探讨并初步达成相关合作意向。某家具企业负责人告诉记者，这意味着两个大产业之间的对话合作，而二者之间的互动也代表着产业分工细化、非核心业务外包趋势越来越明显。

优势产业为“效益深圳”提速

“深圳的电子、光电、机械、家具、物流等有明显的产业优势，这也是高交会、光博会、家具展、机械展、物流展等一批展会得以飞速发展的重要原因。”3月22日刚刚结束的第20届深圳国际家具展上，深圳家具协会会长黄伟业这样告诉记者，而此次展会展览面积共达到16万平方米，创深圳展会面积新高。

“事实上，只有一两个产业发达是无法举办大型展会的，像机械展、家具展这样对运输设备、仓储设备要求严格的展会，必须要有优质的物流运输供应商，才能保证其正常举办。”郑艳玲认为，市政府对物流业的支持也是基于服务于其他行业的需要，“物流是基础设施建设，而展会则是重要的宣传手段”。

第五大支柱产业的提出，既是会展产业成熟迈向高端的重要一步，也是将优势产业转向“效益产业”的重要一环。孙翌伦认为，深圳有必要以促进专业化、品牌化的高端展会为依托，借以推进会展与旅游业的联动发展，进而加快建设会展旅游国际名城。“会展业与旅游业不仅是环保产业，还能为其他产业引入先进的经验，实现与国际化的接轨，从而为‘效益深圳’提速。”（高靖）

《深圳商报》3月27日“产经新闻·会展招商”版



通普科技：科技让生活不普通

——专访深圳市通普科技有限公司庞桂伟总经理

文/赖寒

不知道从什么时候开始，我们的生活中越来越多地随处可见LED大屏幕的影子，不论是行走在人流熙攘的商业街，还是在时时与我们的生活发生密切关系的银行、医院、学校、影院，甚至公交车上高速公路旁，抬头或者转身，总能在视野里发现正在播放着广告、赛事、新闻资讯、城市美景的电子大屏幕的身影。相对



于科技含量和档次都较低的传统广告牌，以影音结合为优势的户外视频新媒体的替代作用已经越来越明显，这种更加新鲜、便捷，集影像和声音于一体，可视性、色彩度、感观体验等都更加丰富多彩户外传播媒介，已经悄悄潜入我们的周围，在许多不经意间横闯我们本已经眼花缭乱的视野，直接或间接地影响着我们的工作、生活和学习。

目前，无论是公共信息的发布、企业形象的展示以及各类大型互动等活动，大屏幕显示设备的需求越来越必不可少，室内和户外公共信息需求随着人们传播意识的增加而显得更为强劲。电子显示技术的不断发展和市场的日趋成熟与完善，在促进产业本身进步的同时，也极大地丰富了人们的生活。LED行业在历经了90年代初期的起步至一路飞速发展到巅峰，2000年初的理性回落以及近几年随着户外传播信息需求的兴起再次掀起行业白热化竞争的曲折，市场需求的空前扩大让行业仍有着令人欣喜的预期前景。

深圳市通普科技有限公司的庞桂伟总经理，正是在

LED行业浸淫十余年，对这个行业充满感情也感受深刻，同时也对未来发展前景满怀信心的典型代表。他自90年代初国内LED行业起步时即投身该产业，十余年来始终不改初衷，并于2004年创办深圳市通普科技有限公司，专业研发、生产、销售各类中高档LED电子显示屏及户内外全彩单元箱体、单元板等显示屏配件。短短几年间，通普公司坚持以质量赢得客户，以技术领先行业，以专业促进发展，很快在竞争激烈的LED市场闯出一片新天地，如今产品除占领国内许多大中城市外，已远销到美国、日本、法国、意大利等诸多国家，成为国内专业生产LED大屏的强势品牌。

4月中旬的一个下午，《中国光电》记者在高新技术密集的深圳宝安区通普科技公司总部采访了庞桂伟总经理。刚刚装修一新的通普公司，处处显示着旺盛的生命力。

《中国光电》：近几年LED行业竞争已经相当激烈，通普公司自成立以来一直保持上升势头，不断达到新的高度，主要得益于哪些方面的优势？

庞总：我想首先应该是因为我们始终坚持以技术为主导、以信誉和质量取胜的经营模式在行业中比较有竞争力。大凡高新技术类的企业，坚持技术创新、技术领先是支撑企业不断做大做好的重中之重。我从90年代初国内LED市场刚刚兴起的时候就进入这个行业，做技术的出身也让我比别人更深刻地知道技术和质量对于企业发展的重要性。所以通普科技始终坚持在提供质量稳定、技术过关的产品的前提下再争取给客户最好的性价比。现在LED行业早已经不是暴利行业，正好相反却是已经在激烈的竞争中进入低利润期，我们的主要经营思路是在产品销量上下功夫，真正做到薄利多销。

现在大多数LED显示屏制作厂家均采用传统的LED制作技术，这在国内市场上就形成了在技术和价格方面不容易拉开差距的局面。现在国外的LED市场上客户对产品要求不一样，相比国内而言他们在产品功能的多样化、个性化、环保节能等方面有更高也更全面的要求。通普科技的产品定位在中高档消费群体，现在已经进入国内许多大中城市的银行、医院、学校、企事业单位以及公共场所如体育场馆、影院舞台、户外广告等，同时正在加大国际市场的开拓力度，所以我们也要求不断创新自己的技术，寻求差异化竞争，保证质量更好一点，技术更新一点，服务更快一点，这许多的“一点”加起来，就能保持在激烈的竞争中仍然不断进步。

《中国光电》：通普科技现在的产品情况是怎样的呢？

庞总：通普公司是一家集LED产品研发、生产、销售、工程服务为一体的高科技企业，专业生产各种中高档的室内外全彩色LED电子显示屏，以及销售各式室内外全彩单元箱体、单元板等显示屏配件。现在LED产品的客户群体非常广泛，各行各业都能用得到，人们对于用LED显示屏来传播各种公共信息、展示产品以及播放各种活动、转播各类体育娱乐等赛事都习以为常了，应该说现在LED大屏已经融入到我们生活的方方面面，并且随着技术的进步和市场的完善还将给人们的生活带来更加多元化的影响。所以这也是我们始终看好这个行业，始终坚持在这个行业里走得更深更远的动力所在。

《中国光电》：通普科技成立短短三年时间但是发展得非常快，公司现在的规模如何呢？

庞总：我们现在在众多的LED企业里只能算是中等偏上的规模吧，毕竟公司成立的时间还不久，但是我们的

发展非常迅速，可预期的前景较好。在深圳做LED的企业非常多，有一些小规模的企业做一些低端的产品，在质量和技术上要求不那么高，产品满足一些低端消费群体的需求。但是以技术创新为主导的企业一般不会太多在低价格上去恶性竞争。通普科技主要的产品路线定位为做中高档的产品，客户群体也定位在中高档消费群，所以我们特别注重产品的品牌效益，做出来的产品要让客户使用之后下次购买时还愿意做回头客，并且愿意介绍更多的客户给你。也就是说，我们要求生产出来的每一台产品都有过硬的质量，这样在产品上贴上“通普科技”的LOGO我们自己也会觉得脸上有光。我觉得做企业和做人是一个道理，要让别人真正地接纳你，敬重你，企业要走得更高更远，就只有在品质、信誉上先做好，这才是经营企业的根本。

《中国光电》：那么现在通普公司产品的主要市场分布是什么样的情况呢？

庞总：现在我们的产品销售主要是在国外市场，国内市场的销售份额大概在30—40%之间，我们从去年开始加大了对国外市场的开拓力度，未来几年的主要目标也是在国外市场。现在LED产品在国外的各行业应用、市场群体都比国内更大，国外一些中等发达的地区对LED的应用需求都很大，我们最近也陆续签约了非洲、法国、瑞典、日本、意大利等国外客户，和他们合作也能促使我们的企业在生产流程、操作规范、质量标准等方面更快地与国际接轨，按国际化的标准来要求我们，帮助企业更快更好地发展。

《中国光电》：在扩大国际市场的运作中有什么具体的措施和目标吗？

庞总：通普在国外市场的目标还有很多，现主要是看





哪些地方还有更大的需求，从中东、美国、法国、意大利等地开始让通普的产品慢慢普及到更多的国家和地区。当然和他们的合作也给我们自己提出了更高的要求，一个是在保证质量和技术的前提下，售前售后的各项配套服务要更加专业到家，另一个就是争取在销售量上的拓展。我们会通过各种宣传渠道，包括通过一些网站、行业展览会等加大宣传推广通普品牌的力度，比如我们参加光博会、广交会等也是很好的途径，也取得了预期的效果，这也是扩大产品销售的重要措施。

《中国光电》：您刚才提到在保证产品的质量和技术之外还要求有专业完善的服务，那么现在通普公司的服务主要是从哪些方面做起呢？

庞总：我们常常碰到这样的情况，客户需要购买安装一块显示屏，这是他的目的，但是他对这个显示屏本身并没有很明确的概念，比如需要怎样的视角，怎样的亮度和色彩，以及屏幕性能参数等，这个时候就需要我们从专业的角度去帮助客户做出最合适的方案。我们会派出技术人员对客户的安装地点做出详细的考察，包括安装处的位置、高度宽度、可视角度、墙体的承重、周围环境的光线和噪音影响，以及布线要求、输出信息源条件等等，结合客户对产品功能的期望以及费用预算，综合这些条件后为客户量身定做出最适合他的采购方案。这就是我们始终要求的“一切工作从客户的角度出发”的服务宗旨。

另外，合作开始后我们还会邀请客户的技术人员来到公司学习了解LED屏幕的生产流程，在这个过程中培训他们具体的操作办法和技巧，以及简单故障的处理。这和我

们使用电脑是一个道理，只有你了解了这个产品，才能更好地去使用它为你服务，将效益达到最大化。另外，我们还有强大专业的技术服务队伍，并且在一些大中城市都设立了办事处分支机构，能在接到客户的故障申告后及时响应处理。

《中国光电》：您能大概地总结一下目前国内LED市场的情况以及未来的发展吗？

庞总：LED产品的市场需求相当大，在环保、节能、美观等方面都超过了霓虹灯、发光字、喷绘广告等传统的传播载体，所以未来的发展前景相当广阔。它也正好符合现在建设节约型社会、环保社会的要求，加上政府的大力提倡使用，相信这个行业会迎来发展的又一个良好契机。

LED这个行业的传统技术在国内相对来讲是较趋成熟的，特别是在深圳，光电企业较多，LED晶片的性能比较稳定；但是如何来给现在的LED市场带来更大的突破，需要运用更高更新的技术，我们应该不断创新，希望这样能给行业带来新的气象。目前，国内企业的产品质量虽得到了国外用户的认同。但硬件技术及软件开发方面我们应该向国外先进企业学习，促进技术交流与合作，中西相结合，这样我想会做得更好一些。通普公司现在和很多国外企业携手合作，建立战略联盟，优势互补，联合研发新技术，展望开拓更宽广的国际市场。

《中国光电》：通普科技将亮相九月份的第九届光博会，现在您能向我们透露一下参展的情况吗？

庞总：我现在能告诉大家的是，九月份的光博会上通普公司会推出一系列的新产品，但是具体是什么样的产品目前暂时保密。这是我们最近研发成功的一项新技术，前期论证以及技术测试已经通过，正在进入试生产阶段，试产成功就将投入批量生产。所以我现在先卖个关子，也正好借此机会借《中国光电》杂志邀请各界朋友届时莅临通普科技的展台，相信我们会给大家一个满意的答案。

《中国光电》：好的，那就让我们都拭目以待通普科技将带给我们的新惊喜。感谢庞总在百忙之中接受《中国光电》的采访，祝愿通普科技前程似锦！

庞总：谢谢！也祝愿光博会和《中国光电》越办越好！

让世界发出中国光

——大连路明科技集团依靠创新成为半导体照明产业世界骄子

不论是已经成为历史的世贸大厦，还是吸引了世界目光的德国世界杯赛场，都留下了大连路明科技集团产品的身影。

路明，一个在1992年还只有十几个人、资金不足20万元的小企业，是如何让自己的光产品短时间内走向世界的？大连路明科技集团董事长兼总裁肖志国把成功的经验归结成两个字：创新。

一项发明崛起一个“光”的世界

大连路明科技集团的发展之路，离不开创始人肖志国的一项发明。

1992年，肖志国在国际上首创稀土自发光材料，吸光10分钟即可以在黑暗中自发光12小时。这一原创性技术攻克了高效光-光转换材料的难题，被誉为“开辟了自发光材料的新纪元，推动了高效发光新材料产业的诞生和发展，是自发光材料的第三次革命”。

肖志国的发明真能有这么高的地位？一个真实的事例可以做出回答。1993年纽约世贸大厦的地下车库爆炸案，造成大厦电力瘫痪。爆炸本身虽没有造成伤亡，但大厦的人群疏散用了6个小时，踩踏事故造成6人死亡上千人受伤。

这次事故使世贸大厦受到外界批评，认为其逃生设施落后，人员疏散不力。这使其下定了改造安全逃生设施的决心，从而也使得肖志国的发明有了用武之地，让大连路明科技集团的蓄光发光消防标志得以进入世贸大厦。

在其后2001年震惊世界的“9.11”恐怖事件中，从受袭到倒塌前的一个半小时内，有1.8万人在断电、浓烟笼罩的情况下，沿着路明蓄光发光消防标志的指引安全疏散，成功逃生。

此后，大连路明科技集团的产品订单纷至沓来，肖志国的自主创新产品由此获得了市场上的极大成功，大连路明科技集团也成为发光材料世界第一的企业，而其企业标准陆续成为欧美等一些发达国家、国际海事组织等的引用标准，奠定了自己在世界半导体照明产业的地位。

一次并购带来一“串”新的发明

中国队无缘2006年德国世界杯，但是由大连路明科技集团自主研发的LED（发光二极管）大屏幕却打破了国外



大公司的垄断，在世界杯的赛场上闪亮登场。

半导体照明的两大核心技术之一是发光材料，肖志国研制成功世界上第一代稀土蓄光发光材料使大连路明科技集团不仅在这一领域处于领先地位，而且带动了世界自发光产业的兴起。半导体照明的另一项核心技术发光芯片，则是路明通过并购获得之后进行消化吸收再创新，形成了自己的技术。

2003年，路明并购了外延片、芯片制造技术水平处于美国第二、世界第四位置的美国AXT光电公司，以及拥有30多项专利技术、全套生产装备、50多名以华裔留美博士为主的精英团队。通过消化吸收再创新，路明在这一领域的30多项专利技术已经扩展到了40多项。

在整个LED产业生产环节中，国内涉足这一领域的600多家企业大部分处于行业末端，从事劳动密集型的芯片封装等工作，而在外延片、芯片制造的关键环节上几乎没有竞争力，因而高质量的外延片、芯片已经成为中国LED产业发展的主要制约。而从产业价值链看，外延片和芯片占据LED产品全部价值的70%左右。路明的并购则彻底颠覆了这一格局。肖志国认为：“收购AXT光电公司让路明最少缩短了10年的技术爬坡时间，一举成为世界上仅有的几家同时拥有发光材料和发光芯片两大半导体照明产业核心技术的行业骄子。”

正是并购之后的消化吸收再创新，使得大连路明科技集团的LED大屏幕首次跻身国际重大体育赛事，这是我国自主设计、拥有自主知识产权“中国制造”高科技产品的一次重大突破。

高投入酝酿“让世界发出中国光”

1200人的大连路明科技集团拥有一个令人咋舌的科技投入比例：15%。以自己的原创性发明起家的肖志国的想法，就是要通过这种较高的投入水平，在发光材料、发光芯片领域保持领先地位。

在大连路明科技集团1200人的员工队伍中，有50多位外籍员工（主要是科技人员），有20多位行业内的专家，有100多位博士、硕士，这其中不乏曾在惠普、英特尔等国际知名大公司工作过的精英。据介绍，仅50多位外籍员工的工资，就相当于国内1000多名员工工资的总和，而设在美国的研发中心的费用就占了全部研发投入的一半。

肖志国说：“路明能有今天的发展，是因为有自己

的原创性发明，但是你起步之后，有千军万马在追你。如何能够跑得更快？如何能始终保持领先的位置？只有加大科技研发投入。没有投入，意味着明天你可能就不再领先了。”正是依靠研发投入和不断创新，大连路明科技集团至今仍保有着发光材料世界市场份额的一半以上，而在发光芯片领域也是从无到有，成为业界不可忽视的一支力量。大连路明科技集团如今拥有123项领先专利、16家控股或全资子公司，成为国际化企业集团。

肖志国说，21世纪将是光产业大发展的世纪，大连路明科技集团将不断加大投入，力争在光产业的世界舞台上占据中国人应有的位置，以更好、更新的产品贡献给中国、世界，“让世界发出中国光”。（蔡拥军）

中国国际光电博览会办公室 深圳贺戎美沙展览有限公司

迁址公告

中国国际光电博览会办公室、深圳贺戎美沙展览有限公司办公地址自2007年4月21日起，由广东省深圳市福田区香梅北路2004号A栋301-302室迁至广东省深圳市南山区海德三道海岸大厦东座607室。

公司联系方式（新电话号码）：

电话：0755-86290901 83536031

传真：0755-86290951 83536011

光通信/激光展览部：86290861 光显示展览部：86290863 光学展览部：86290921
CIOE国际部：86290819 CIOE市场部：86290859 宣传推广部：86290865
行政办公室：86290901 CIOE财务部：86290533

（公司及光博会办公室原电话号码可继续使用）

网址：<http://www.cioe.cn>

电邮：cioe@cioe.cn

地址：广东省深圳市南山区海德三道海岸大厦东座607室

邮编：518054

特此公告。

中国国际光电博览会办公室
深圳贺戎美沙展览有限公司
2007年4月21日

创维董事局主席张学斌： 平稳过渡 “后老板时代”



张学斌

●1987年毕业于中南财经大学，获会计学学士学位和经济学硕士学位

●1988年至1991年在中南财经大学任教

●1991年至2001年在海南椰树集团工作

●2001年3月加入创维集团工作，任创维集团中国区域董事。同年5月，成立彩电事业部，任彩电事业部总裁

●2005年6月，出任创维集团总裁

●2007年4月，接任创维集团董事局主席、总裁兼创维数码CEO

“通过这两年‘生与死’的危机事件的考验，强烈地证明了——在新CEO张学斌的领导下，在各级骨干无私地支持下，在全体创维同仁的努力下，创维正在朝着既定的伟大目标前进。”

“以CEO张学斌先生为核心的第二代企业接班人，已经证明‘青出于蓝而胜于蓝’。”

这两段话摘自创维创始人黄宏生去年9月写给创维员工的一封信。

从今年4月1日起，2001年才进入创维的张学斌，又多了两个新头衔——创维数码及创维集团的董事局主席。

临危不乱

2004年11月30日，考验张学斌的危机事件发生了。创维董事局前主席黄宏生，因涉嫌造假账和挪用资金，被香港廉政公署拘捕。

事情来得如此突然。时任创维集团执行总裁的张学斌马上感到，他遇到了前所未有的困难，而且如果处理不好，将给企业今后发展带来非常不利的影响。他深知自己责任重大。

张学斌当即对事情作了初步判断。关于挪用资金，2001年才来创维的他尽管对之前公司的具体事情并不了解，但是他对公司运营的现状比较自信。他初步分析，不管什么结果，对公司经营不会有什么影响。

至于造假账，财务出身的张学斌认为，香港有严格的审计制度，应该不会有大问题。如果做假账，会计师事务所也是要承担责任的。

初步的分析使张学斌稳定了情绪。“当然，危机处理的关键点，首先是企业的经营本身没有问题。”回顾这段难忘的经历，张学斌如此总结。

首先，2001年起，黄宏生开始推动了“再造创维”，把董事会、经营层分开，完善了企业的治理结构。张学斌当年就曾向黄宏生提出成立彩电事业部，向老板要权力，之后创维董事会不再直接管业务。

其次，与创维治理结构完善相呼应的是，创维在2001年之后，通过内部培养、外部引进、招聘大学生，组建了一支专业化、职业化水平都比较高的经理职业人队伍，他们在创维各个产业公司、各个层级已经能独当一面。由于每一层都有清晰的职能定位，哪怕上面有变动，也不影响下面的执行。

第三，创维有比较好的现金流。“出事”时，创维的银行存款还有10亿—20亿元。“我们一直保持了比较稳健的财务政策。”张学斌说，“当然，如果没有组织流程的再造、治理结构完善，没有一支职业经理人队伍，有再多现金流也会有问题。现金流是基础，职业经理人和治理结构是关键。”

“因为有信心，所以不会乱。”当时千头万绪，张学斌的压力反而在于如何有条不紊地展开工作。内部，有班子、员工；外部，有银行、供应商、投资者、港交所、法律、客户、媒体。内外都有很多问题要去处理。

“要先分清楚，哪些是最重要、最紧急的，哪些是重要但不紧急的，哪些是不重要也不紧急的。要把事情看清楚，把重要的事情做好。”当晚，张学斌召集创维的高管通宵开会，汇集大家的智慧，理清了思路。

创维的高管当时分了几个小组，来应对不同的问题。其中，一个是媒体危机公关小组，由张学斌牵头；一个是法务小组，负责上市公司及与供应商、客户相关的法务问题；一个是生产经营小组，当时是旺季，要稳定内部员工和生产经营，由张学斌和刘棠枝（创维中国营销总经理）负责；一个处理供应商、客户关系的小组；还有一个在香港恢复公众信心的小组。每个小组，都有负责人，有明确的目标，有工作基调。比如，为了稳定旺季经营，要加大广告投入，加强推广。

第二、第三天，大家就分头按这个思路来执行。“时间一长，我们对问题看得更清楚，基本方向没有大的偏差。”创维在48小时之内稳住了阵脚。

转“危”为“机”

“危机本身藏着机会。”张学斌当时对内部说，这件事本身是坏事，但如果处理得好，它可以成为创维品牌进一步提升的契机。机会点在于，创维处于风口浪尖，大家关注，如果公司慢慢转向正面，大家仍会继续关注，这是提升品牌的好机会。

于是，创维很快就与媒体直接沟通。一是把危机如实告诉社会各界和公众；其次把创维好的东西也传递出去，包括平时别人不愿听的，用企业发展的正面消息，来引导舆论。

除了品牌提升，创维的治理结构在过去两年多也发生了很大变化。张学斌说，创维内部的管理水平、治理结构变得更加科学；创维高管对上市公司条例，有了更深入的理解。

比如，创维为了在香港联交所复牌，专门聘请均富会计师事务所作财务监控，它对创维内部管理流程、管理制度进行了全程监控。“它向独立委员会（注：“黄宏生事件”后，创维成立了一个“独立委员会”来监督创维董事会运作）汇报，要求我们整改，这对创维的管理提升很有帮助。独立委员会在一年多的工作后，对创维给予了充分

肯定，投资者的信心也得到增强。”

而创维2004、2005财年均实现盈利，并没有因为危机事件而被击垮。2005年6月，张学斌被任命为创维数码的执行总裁。他与同样临危受命的创维集团、创维数码前董事局主席王殿甫一起，保证了创维过去两年向“后老板时代”的平稳过渡。

张学斌的选择，赢得了充分信任和大胆授权。

对话张学斌：创维如何突破“百亿”天花板

张学斌正式出任创维董事局主席，这意味着创维将全面由职业经理人团队打理，进入真正的“后老板时代”。

把握产业机会

记者：出任董事长之后，你最大的任务是什么？

张学斌：最大的任务是如何带领企业健康、稳定、持续发展。现在是产业的迷茫时期，压力非常大，要保持企业发展。我现在的的时间主要花在战略和人的问题上。人的问题解决了，经营就没必要过问太细，要集中精力去定大的战略方向。

记者：产业迷茫期，是指平板电视难以盈利吗？你将如何带领创维冲破迷雾呢？

张学斌：一个是平板电视还没有找到好的盈利模式；第二个是彩电业结构调整、升级，不光只是平板的机会，3C融合、新应用技术融合，都将使产业朝多元化方向发展，新的产业会出现，并呈现快速成长的态势。

这和过去的彩电业不一样，不只是显示技术变化，内容、渠道、运营模式也都会发生前所未有的变化。我相信，未来5~10年，当技术融合后，将派生出新的产业，必须把握。

消费市场正从大众向分众发展，这是一个机会。产品多样化、差异化的趋势将日趋明显，差异化既是挑战，又是机会，创维将坚持差异化战略。

中国企业低成本优势受到挑战、正被弱化。企业内部管理的积淀，还有很大差距。中国企业要延续制造优势，就要花大力气补上这一课，来降低运营成本。

记者：面对产业升级的机会，创维将会在新的领域作更大胆的投入吗？

张学斌：我们将先作尝试，内容、运营的机会很大。从内容看，电视在数字化之后，频道资源将变得丰富，只要能够找到差异化的消费群体和差异化的产品，你就具备了运营的条件。我们会沿着“核心产业做强、相关产业做大”的基本战略去延伸。



突破“百亿”天花板

记者：你曾提到未来几年中国企业既做屏又做整机才是常态，但是刚才你一直没有提到进军平板电视上游的事情？

张学斌：平板电视上游的需求也是非常大的。我指的是，中国产业一定要做屏，但不一定是创维去做，这要看机会，不排除创维进军平板电视上游，像创维参股深圳聚龙光电公司，就是希望涉足核心部件。如果2007年不做，再做就很难。所以，创维做不做上游面板，今年就会有结果。

记者：你去年提及创维现在做到100亿元的规模，遇到了天花板，创维的相关多元化将主要围绕哪些产业把整个集团的规模做大呢？

张学斌：创维已经制订了“核心产业做强、相关产业做大”的战略。核心产业（指彩电）做强，就是有更高的效率，更快的应用开发能力。而把核心产业做强，还包括了向彩电业上游延伸，比如，精密模具、半导体封装。

要把创维集团做大，光靠国内的彩电业务是不行的，一是海外业务的规模要做上去；二是相关产业要贡献规模和利润，包括手机、机顶盒、安防产品、汽车电子等。

记者：对比TCL、长虹、康佳，创维的国际化相对比较谨慎，最近创维邀请前康佳多媒体事业部总经理匡宇斌负责创维海外业务，是否意味着创维对国际化的扩张充满

期待？

张学斌：国际化，每个企业有不同的思路。有的企业是把产品做好，去占据世界市场；有的企业是把分公司建到海外去。根据创维自身的特点，创维的国际化将从市场入手，海外投资将会比较谨慎，因为国际化的风险很大，而创维是对风险很敏感的企业。

决策与执行要分清

记者：出任创维董事局主席，有人说你已经从两年多前的高级打工者，变成代理老板，你认同

这样的说法吗？

张学斌：我始终把自己定位为职业经理人，职业经理人的天职就是把股东的资产经营好，让公司业绩持续增长。如果你有高度责任感，把公司当成自己的财产那样去经营，老板自然会相信你。

现在我还是职业经理人。职业经理人如果做不好就会被免职，而老板是不管企业好坏，都要与企业共存亡的，这就是两者最大的区别。

记者：你怎样处理作为执行者的总裁和作为决策者的董事局主席这两个角色的关系？

张学斌：第一，作为总裁，我的责任是按董事会的决策，负责公司运营。按董事会定下的目标，把公司经营做好。

第二，作为董事局主席，就要把董事会的智慧凝聚成公司的智慧，主要把公司的方向定好。

这两个角色，要尽可能分开。

记者：你觉得过去两年半，创维发生的最大变化是什么？

张学斌：完全由职业经理人来管理。以前尽管董事会和经营层分开，但是最后还是由老板来拍板的；现在真正进入了职业经理人经营的时代。这对创维的发展历程而言，是非常大的转变。所以，我们将更注重职业经理人队伍的建设。

（王珍）

王东升：我国应发展自己的液晶显示器产业

——专访京东方董事长兼CEO王东升



“国内TFT-LCD企业所面临的困难是市场价格不断快速下降、产业培育期原材料本地化配套不完善、资本融资极不便利等，随着这些困难的逐步解决，中国会成为全球最具竞争力的TFT-LCD产业基地。”

3月28日，京东方发布公告，将大尺寸TFT-LCD（液晶面板）业务由京东方科技剥离至母公司京东方投资，并由后者继续推动中国大陆三家大尺寸TFT-LCD厂商的整合。

记者：此次战略重组是在什么样的背景下进行的，对京东方有怎样的意义？

王东升：京东方此次重组主要有三个方面的考虑。

首先全球TFT-LCD产业正在形成新的专业化分工。电视、显示器、移动和应用TFT-LCD显示领域由于其应用范围和技术要求的差异化，正出现进一步细分趋势。京东方目前不仅拥有电视和显示器等中大尺寸TFT-LCD屏业务，也拥有移动和应用产品等小尺寸TFT-LCD显示屏业务，为了使上述两个业务做的更加专注、更具有竞争力，公司决定将其业务进行分拆。

其次，由于五代线TFT-LCD业务亏损，京东方科技已经连续两年亏损，根据证监会的相关规定，公司面临退市危险。分拆TFT-LCD五代线业务，短期内可以避免京东

方退市风险。

再者，TFT-LCD分拆独立后，可以促进缩短集团内部管理链，有利于改善对市场的快速反应机制。同时，也有利于加快推进国内同行的整合。目前，京东方、上广电NEC和龙腾光电正在进行整合，脱离京东方科技后的京东方光电与其他企业的整合会更便利。

记者：此次重组后，如何保证投资者利益？

王东升：重组后，京东方集团业务将分为京东方科技和京东方光电两个部分。对于上市公司京东方科技而言，将采取做细做深做强移动和应用显示领域，降低成本，增加收益；提升背光源等关键零部件的技术力；提升专用显示系统市场份额；在传统真空显示和精密电子零件、材料等方面挖掘潜力。京东方光电将以显示器和电视等领域的大尺寸TFT-LCD显示屏的研发生产为主。

记者：这次重组对三家企业的整合以及对聚龙光电项目会产生怎样的影响？

王东升：聚龙光电项目目前技术准备已经到位，就差各个股东的资金到位。京东方将充分尊重聚龙光电其他股东的意见，根据情况做出相应的选择。（聚龙光电由深圳市政府牵头，联合京东方、创维、TCL、长虹等企业，投建五代以上的TFT-LCD生产线。）

京东方、上广电和龙腾光电三家企业的整合目前进展非常顺利。京东方此次重组完成后，将有利于加快推动国内同行的整合。

记者：如何看待国内TFT-LCD产业发展？

王东升：中国必须发展自己的TFT-LCD产业。我国是世界显像管彩电第一大生产国，当前国际彩电产业正处在升级换代关键时期，出现高清化、数字化、平板化的趋势，如果我们不掌握这一产业，会影响我国未来二十年乃至更长时间显示视频产业技术的进步。

中国TFT-LCD产业的前途依然光明。中国是数字平板电视、电脑显示器、手机以及各种应用显示产品全球最大生产国，这个优势是其他国家所没有的。

目前，国内TFT-LCD企业所面临的困难是市场价格不断快速下降、产业培育期原材料本地化配套不完善、资本融资极不便利等，随着这些困难的逐步解决，中国会成为全球最具竞争力的TFT-LCD产业基地。

（李文绚 李少林）

飞博创公司推出新款 GPON OLT光模块

飞博创公司日前在美国 OFC (Optical Fiber Communication Conference) 展会上展出了可提供快速接收信号强度指示 (RSSI) 功能的新一代 GPON OLT SFF/SFP 光模块。

此次推出的 GPON SFF/SFP OLT 光模块满足 ODN Class B+ 应用要求, 其上下行速率分别为 1.244 Gbps 和 2.488 Gbps, 技术指标符合 ITU-T Rec. G.984 Amendment 1。该产品特有的快速接收信号强度指示 (RSSI) 功能可以使系统设备准确读取来自每一 ONT 用户的光信号强度, 从而对 ODN 状态进行实时监控, 最大限度的降低系统设备商的运维成本。

JDSU 发布新滤波器和新任命

JDSU 于 4 月 9 日推出两款针对国防、生物以及太空工业的新的光滤波器, 此两款产品已经在佛罗里达举办的 SPIE 国防和安全论坛上亮相。其中激光器 line rejection 滤波器应用于夜视、生物仪器等领域。探测器响应滤波器则用来补偿探测器的频谱响应, 适用于遥感、国土安全等领域。这两款滤波器都采用了 JDSU 专利的 UCP-1 平台技术, 具有高沉积率、高响应速度、高频谱控制、低缺欠水平等优点。JDSU 的磁控溅射工艺可以确保该产品的可靠性和产能。

JDSU 于 9 日当天同时任命 David Gudmundson 担任公司光通信业务总裁。他将负责 JDSU 整个的光通信产品销售、营运和产品开发。Gudmundson 先生 2003 年加入

JDSU, 担任公司企业发展和市场 VP, 在 JDSU 对 Lightwave 电子、Acterna、Agility 等公司的收购中起到了非常关键的作用。

迅捷光收发模块打通欧美市场通道

近期, 迅捷光电 SFP 光收发一体模块一次性同时通过了 FCC 和 CE 认证, 这是迅捷光电继 ISO9001-2000 质量体系认证通过后, 取得的又一个成果, 完善了迅捷光电 SFP 系列产品的质量, 为向客户提供高品质的产品又增加了一层保障。

基于一直以来对产品品质近乎苛刻的追求, 迅捷光电从产品研发阶段起, 便依照业内各相关标准, 全方位审核产品方案。在 EMI 方面, 研发人员针对其设计难点, 成立专门的 EMI 小组, 从电路设计到电路布局, 都进行了精心规划。综合考虑材料特性与高频电路特性的相互影响, 产品开发完成后, 由中试部人员依据相关标准进行多批次验证性测试, 为一次性通过 FCC 和 CE 认证做好了充分的准备。

质量是产品的生命, 为了向广大客户提供高品质、低成本的产品, 迅捷光电建立了完善的质量管理体系, 公司的质量方针、目标和对质量的承诺已融入到经营运作体系的各个环节。迅捷光电的每位员工都在自己的岗位上以最佳的产品和服务来满足客户的要求, 甚至超越客户的期望; 通过建立统计分析, 跟踪回溯, 管理评审等制度, 实现有效的过程控制, 确保迅捷的产品与服务能持续改进。从研发到初样, 从初样到试产, 从试产到量产, 从普通员工到公司高层, 品

质意识已经深入人心。

迅捷光电自 2004 年底成立以来便利用海外资本与政府支持实现高速扩张。去年 4 月研发中心乔迁新址, 迅捷光电新的深圳研发中心正式运营。该中心拥有现代化的办公系统和先进的实验室, 以及 200 多平方米的万级和十万级超净室, 还拥有一支实力雄厚的研发团队。同年五月底, 迅捷光电科技有限公司首期厂房落成。该项目建筑面积约 10,000 平方米, 共四层, 建成后可有效缓解业务发展所面临的瓶颈。今年初迅捷光电与中国科学院半导体研究所成立了联合实验室, 极大地增强了迅捷的研发实力, 同时也为双方人才合作交流作好准备。随着业务的不断扩展, 迅捷光电的销售网络覆盖了中国好几大区, 形成一个以福州——深圳——北京——杭州为中心辐射全国的销售和售后服务网络。

2006年新飞通进入中国通信业设备制造 企业50强

在 2006 年度 “中国通信业设备制造 50 强” 评选活动中, 新飞通光电 (中国) 公司榜上有名, 名列此次评选 50 强企业之列。其它入选的企业包括了国内通信设备制造行业的各大巨头华为、中兴、普天、上海贝尔等。

此次评选活动由《通信世界》杂志社主办, 从 2006 年 9 月开始, 根据国内通信业设备制造企业的规模、品牌影响力、技术创新、发展前景等综合实力进行全面评审, 并进行评选名单提名, 由行业专家和网上公众投

票,最终选出50强企业。

2006年,我国信息通信产业迅速回暖,3G市场启动如箭在弦,IPTV、FTTH的网络建设和建设社会主义新农村的“村村通”工程等将成为国家网络投资新的热点。中国光通信产业正朝着健康方向发展。新飞通作为光纤通信行业领先的器件供应商,为骨干网(WAN)、城域网(MAN)、接入网(FTTx)、储存网(SAN)提供全线有源和无源光器件,产品涵盖芯片、组件、模块及子系统,依托自主创新,坚持“诚信第一、信誉至上”的经营理念,严把质量关,在过去的一年里销售业绩显著增长,并在技术创新及品牌建设等方面取得了丰硕成果。

又讯:

为了满足客户对GPON、GPON、SFP and XFP快速增长的需求,3月26日,NeoPhotonics(新飞通)宣布将其在深圳的光收发模块产能扩大到250,000只/月,这些有源器件是目前发展中的FTTx、传输和可重组光网络广为采用的重要构件。

“作为一家已通过ISO 9001和TL9000认证的公司,我们确保所有产品和服务的一贯性质量和可靠性。”NeoPhotonics首席运营官Paul Schroeter说,“TL 9000质量管理体系也有助于提升我们供应链的效率以及改善与供应商之间的关系。鉴于我们的产品在全球光网络架构中所起的重要作用,TL9000代表着我们向全球所有的客户进一步承诺提供最可靠与最高质量的产品与服务。”

为把模块的月产能提高到250,000只,NeoPhotonics在其中国深圳的生产基地增加了25,000平方英尺的生产场地,新产能主要用于

不同的GEAPON, GPON模块以及各种标准结构CWDM、DWDM、Bi-Directional SFP模块,以及XFP模块的生产。(张富强)

OKI新推实现世界最低功耗的10G光通信用EML驱动IC

3月22日,东京—冲电气工业株式会社(OKI)成功开发了10Gbps光通信用EML驱动IC,实现了世界最低功耗0.45W(振幅2.3Vpp),进而搭载了世界最小级别小型封装的新商品“KGL5115KD”。并且,力争在10Gbps光通信市场获得50%以上的份额。

目前,10Gbps光通信模块以装卸方便的热插拔型结构为主流产品,正飞速推进小型化。为了解决小型化带来的发热密度增大的问题以及降低功耗成本的需要,对于光通信模块的构件,如光调制器、驱动IC等光、电元器件来说,小型化的同时低功耗化要求日益迫切。

OKI此次推出的“KGL5115KD”,是能在+3.3V电源电压下动作的10Gbps光通信用EML驱动IC。该商品采用了广受市场好评的GaAs PHEMT(注2),既保持了OKI驱动IC高品质的波形特性,又通过最优化设计消费大功耗的输出电路,成功降低了功耗。与本公司以往商品相比降低了约25%的功耗,在输出振幅为2.3Vpp时,实现了0.45W行业最小功耗。而且,采用了4×4mm小型陶瓷封装,从而实现了小型化。

使用该产品后,对于符合XFP·SFP+(注3)等多源协议的10Gbps光通

信用热插拔型模块而言,在获得高品质光波形的同时,可以实现小型化、低功耗化。

OKI集团的光通信元器件公司的坪井正幸总裁表示:“KGL5115KD早已达到世界最低功耗的OKI的商品进一步降低了25%的功耗,以此努力实现获得10Gbps光通信市场50%以上份额的目标。OKI将继续发挥高速、高耐压元器件方面的优势,计划2008年度以后,在快速成长的10Gbps光通信市场上,年间销出10亿日元的包括该商品在内的EML驱动IC系列产品。”

飒特红外SAT-G90获欧洲发明专利证书

日前广州飒特电力红外技术有限公司飒特公司SAT-G90红外热像仪获得了欧洲专利局颁发的SAT-G90发明专利证书(专利号:1615065)。

SAT-G90是飒特公司2005年年底重磅推出的一款集红外、可见光、激光指示等功能于一身的高端工业检测型红外热像仪。该款产品不仅外形美观、更兼性能优良。该产品推出以后,很受广大用户的喜爱,至今已为公司创下千万元的可观销售额。2006年12月,SAT-G90更因其出众的外观获得“中国第二届外观设计专利大



赛”铜奖。

SAT-G90红外热像仪由飒特红外根据多年红外产品的开发经验,综合了世界上各种先进红外热像仪产品的优点研制而成。SAT-G90除了自身具有完备的分析功能以外,也可通过PC卡将所存储的图像倒入计算机软件进行更深一步的分析。而且,该软件还可以通过选配的RS232以及USB2.0借口实现热像仪与计算机之间的直接连接,进行计算机遥控与图像高速传输。

SAT-G90红外热像仪的外观设计在符合人体工程学的基础上,更增加了顶置的可拆卸遥控液晶屏,它不仅外型美观,而且顶置液晶屏还能与主机分离,实现分体操作。无论用户是在工厂,还是在狭小的空间或是人体无法进入的角落进行检测,行动都不受限制,大大提高了仪器的使用效率。

楚天激光推出多用途 光纤传输激光焊接机

多用途光纤传输激光焊接机是楚天激光根据客户需求推出的一款兼具固定和移动加工功能的新型设备,已申请了外观及实用新型专利。

该机的光纤传输装置,既可与主机固定,又可与主机分离;不仅可对小型工件进行激光加工,还可对放置于地面的较大工件进行激光加工,一机多用,扩大使用范围,增强了设备适应能力。

激光加工头具有手动调焦和CCD监视或目视显微观察功能,具有激光束直接输出和直角反射输出功能。灵活机动的新型激光加工头为实现多种

复杂加工解决方案创造了条件。

该产品具有一体化结构、固定/移动光路功能、全光纤传输、高技术聚光腔体、换灯无须调光、液晶屏操作显示等优势。广泛应用于手机通讯、电子元件、眼镜钟表、五金制品、医疗器械、汽车配件、模具修补、精密零件等焊接领域。

烽火光缆成功中标 中国电信采购项目

日前,在中国电信集团公司举行的2007年上半年光纤、光缆产品总部集中采购活动中,烽火通信以过硬的实力和优异的产品品质成功胜出,以光缆综合排名第一、光纤综合排名第三的好成绩,一举实现光纤光缆的双中标。本次活动结果表明,烽火通信已经成为中国电信光纤光缆系列产品的主要供货商之一,其品牌和服务得到了中国电信集团的全面认可。

本年度中国电信集团公司举行的首次总部集中采购活动,云集了国内外近50家知名光纤光缆企业参加竞标。经过评标委员会专家对最终入围的28家光缆企业和8家光纤企业的资质、技术、商务等方面严格认真的审查与评分,烽火通信凭借在光通信制造领域的精湛技术和多年承建国家干线工程的成功经验、良好的售后服务,以及拥有多项自主创新的核心技术等综合优势脱颖而出,以光缆产品综合排名第一、光纤产品综合排名第三的好成绩,成为中国电信光纤、光缆的重要供应商,总采购量达百万芯公里。

据悉,烽火通信系列光缆产品已荣获2006中国名牌产品称号,以及国

家免检商品称号。其系列光纤光缆产品的优异品质以及承建国家一级光缆干线的成功经验,得到了中国电信、中国网通、中国移动、中国联通等电信运营商,以及电力、军队、广电、石油等专网的全面认可。

昂纳荣获Ciena 优秀供应商奖

近日,领先的光通信器件与模块供应商——昂纳信息技术(深圳)有限公司宣布被Ciena® Corporation授予“2006年度优秀供应商奖”。Ciena是全球领先的通信网络平台、软件和服务的提供商,此项荣誉由Ciena供应链管理副总裁Scott Higgins颁发,以表彰昂纳在过去的一年内在技术经验、产品质量、交货能力和响应速度等多方面的卓越表现。

Higgins说:“我们始终为能够提供高品质、最大程度实现客户使用价值的网络解决方案而感到骄傲。我们相信这样的成功是源自于有昂纳这样的供应商在不断的给予全方位的支持。”

昂纳公司CEO那庆林说:“我们始终致力于通过在产品的设计、生产和售后服务阶段与客户的紧密合作来建立长期的伙伴关系。如今我们成功地国际一流客户提供了高性价比的产品解决方案和优质的服务,这个荣誉是对我们长期努力的认可,将对我们今后的不断成长起到很大的激励作用。”

国内最大光学企业 舜宇光学3季度拟香港上市

据香港媒体报道，全国最大光学产品企业、浙江宁波民企舜宇光学股份有限公司拟在第三季度赴香港上市。据透露，舜宇光学已完成资产重组，公司在早前已向港交所递交上市申请，正排期上市聆讯，最快第3季可启动上市计划，初定集资规模为3亿至5亿美元，折合约23.4亿至39亿港元。法国巴黎融资为上市保荐人。

舜宇光学从事专业设计、光学器件、光电组件制造，主要生产现代光电产品，为日本索尼（SONY）、松下等跨国企业提供配套服务。

据介绍，浙江舜宇光学股份有限公司位于浙江省余姚市，是舜宇集团有限公司的一家子公司，是一家专业设计、制造光学器件、光电组件的企业。制造设备主要有光学冷加工设备、精密机械加工设备、多层镀膜机、塑料镜片注塑成型设备及相配套的各类高精检测密设备。主要产品为光学镜片、平面镜、棱镜及各类光学镜头等元部件，投影仪光机模组、数码相机镜头模组及电脑摄像头、电视摄像头等现代光电产品。具有月产350万片镜片、90万套镜头的生产能力。

西光集团跻身陕西 装备制造业30强

日前，全国首届陕西装备制造业总评榜活动胜利揭晓，西光集团喜获陕西装备制造业30强，公司总经理刘建国荣获陕西装备制造业总评榜年度人物奖。

2007年3月21日下午，在中国西部装备制造业博览会



开幕当天，陕西装备制造业总评榜颁奖典礼在西安曲江宾馆第一国际会议中心隆重举行，陕西装备制造业三十强、影响陕西装备制造业年度人物和一批优势装备制造业企业在此次典礼上首次向社会亮相。西光集团凭借雄厚的装备制造实力进入陕西装备制造业30强，公司总经理刘建国荣获陕西装备制造业总评榜年度人物奖。西光集团财务总监陈太行出席了颁奖典礼。

此次由多家部门和行业联合举办的首届“陕西装备制造业总评榜暨发展论坛”活动，对陕西省装备制造业的自主创新能力和品牌效应进行了一次较为系统的调查和评估，西光集团在此次历时两个月的总评活动中已雄厚的实力入选陕西装备制造业30强，充分展现了西光的制造实力和市场竞争力。

兵器工业集团突破中大尺寸 非球面光学元件数控抛光难题

业界消息，中国兵器工业集团公司所属长春工艺设备研究所承担的“十五”支撑技术预研项目“ $\Phi 500\text{mm}$ 中大口径非球面光学元件小工具数控抛光技术”日前通过成果鉴定。

该项目开发了 $\Phi 500\text{mm}$ 中大口径非球面光学元件五轴四联动数控抛光机床和光学表面抛光工艺软件，建立了非球面抛光加工工艺数据库。机床采用无间隙传动和高精度气动系统控制，保证了小工具抛光过程的运行稳定性，实现了精确定量加工。该成果可用于方形对角线 $\leq 650\text{mm}$ 、圆形 $\leq \Phi 500\text{mm}$ 非球面光学元件抛光加工。加工面形精度：PV值 $\leq \lambda/5$ ，均方根值 $\leq \lambda/30$ ；表面粗糙度 $R_q \leq 1.2\text{nm}$ ；加工效率比传统抛光方法提高3~5倍。该项目整体技术水平处于国内领先，在中大尺寸非球面光学元件数控抛光工艺的工程化方面达到国际先进水平。

肖特光束成形器成功 将发散光塑形为圆点光束

对于那些使用激光手术刀的医生和利用激光进行DVD光盘刻录的制造商们来说，他们要求激光器产生的光点都应尽可能的圆，并且光束呈均匀分布。然而，就目前来看，要得到这种光束必须采用透镜和反射镜等光学仪器进

行调节，而且过程极其复杂，难度极高。现在，肖特公司成功研发出了一种新产品，与传统的方法相比，这种新产品可以更加简易有效的解决这一问题。单个的激光二极管或者激光二极管阵列只能产生发散的光，而SCHOTT（肖特）公司新研发的光束成形器，可以将发散光成功转换成截面为圆形的光束，并且令光波均匀分布。

为什么光束成形器可以成功实现这样的转换呢？其秘密就在于该产品采用了经过特殊捆绑处理的玻璃纤维，这些玻璃纤维可以使光波束按照指定的方向传播。SCHOTT公司在产品技术和工艺上一直处于世界领先地位，而现在公司凭借这款产品，又势必将在光学玻璃纤维应用领域开创一片新的天地。

这款光束成形器将提供两个不同的版本。一种适用于输出功率高达1瓦特的单个激光二极管，波光成形器外观将呈圆柱形。另一种是适用于由几十个激光二极管组成、总输出功率为几十瓦特的激光二极管阵列，这种情况下，圆柱形的光束成形器还需要配备一个与激光二极管阵列相匹配的浆状末端插件。采用这两种版本的光束成形器输出光束的利用率都能高达90%，而对于客户而言，它的优点还不仅于此。对此，肖特公司光学纤维商务拓展总经理Burkhard Danielzik博士声称：“光束成形器大大简化了光束校准工作，这将带来切实的经济利益。”

除了大部分客户通常需要使用圆形剖面光束成形器外，公司还提供可生成其他几何形状剖面（如各种尺寸椭圆形截面）光波束的光束成形器，以满足客户的各类实际要求。该产品采用的光纤杆可以很好的引导波长在400-1700nm之间的光波束。此外，这款光束成形器非常坚固耐用，耐热度高达350摄氏度，并且能抵抗多种化学物质的侵蚀。

又讯：

德国肖特集团近日宣布其大型TFT-LCD(薄膜晶体管液晶显示器)玻璃基板全新熔化炉正式投入运行。此次全新浮法熔化炉正式运行后，肖特第七代顶级品质的0.7毫米厚度的TFT-LCD玻璃基板(1.87米×2.2米)的熔化能力将提高一倍以上。

为了扩大平板显示器所需的TFT-LCD玻璃基板的生产，肖特集团投入了1.5亿欧元，而此次全新运行的熔化炉就是其投资的一部分。2005年11月，肖特与日本的技术型企业KuramotoSeisakusho(仓元)有限公司，在韩国的梧仓(Ochang)科学工业园区成立了合资企业，专业从

事大型玻璃基板的加工。到2007年2月底，肖特公司出资9千万欧元参与组建的SCHOTTKURAMOTO韩国有限公司，将正式开始第5代和第7玻璃基板的加工业务。

这些玻璃基板将全部供给亚洲地区的计算机、笔记本电脑和电视机平板显示器的制造商。大型TFT-LCD电视机市场的蓬勃发展，拉动了对第7代及第7代以上大型玻璃基板的需求。这有利于平板电视机制造商一次性生产更多的TFT-LCD面板，从而降低生产成本。（宋夏）

豪雅公司计划善意收购Pentax

日本光学产品企业豪雅公司（Hoya Corp.）计划对Pentax Corp.股票发起985亿日圆（合8.295亿美元）的收购要约，此举正在等待Pentax的同意，这表明豪雅公司仍坚持采取友好合并的策略。

此举表明，豪雅公司正在努力安抚Pentax中对合并持反对意见的人士，给他们更多时间考虑这项收购要约。Pentax在3月突然退出了计划中的合并。豪雅公司希望给Pentax更多时间，以避免留下敌意收购的印象。Pentax是总部位于东京的数码相机及光学设备制造商。

豪雅公司表示，将维持每股770日圆的收购报价，计划收购占Pentax投票权50%以上的股票。4月23日，Pentax上涨15日圆，收于767日圆，涨幅2%。

豪雅公司在新闻稿中称，两家公司是最好的合作伙伴，我们的这一观点没有改变。我们将在5月底之前继续与Pentax沟通，已获得对方的理解。

豪雅公司称已经决定根据Pentax批准的情况，在6月或6月之后发起收购。Pentax去年12月份曾同意与利润强劲、资产负债状况良好的豪雅公司合并。但在3月，Pentax取消了该计划，并更换了积极支持这项交易的总裁。Pentax不愿继续推行合并暴露了公司内部分歧，显露出许多名噪一时的日本企业面临的艰难抉择。

Pentax是日本最知名的数码相机制造商之一，已成立近90年，在世界各地具有很高的品牌认知度。同许多传统的日本公司一样，Pentax具有雄厚的技术实力，但业绩一直不佳，在同更善于经营、利润率更高的Nikon Corp.和佳能公司（Canon Inc.）的竞争中处于下风。

许祖彦：举全国之力发展平板显示产业

显示器作为信息社会信息链的人机界面终端，是信息产业链中的战略关键技术之一，是千亿美元/年量级的支柱产业，是人口众多的大国不得不发展的高技术基础产业。CRT是电视、计算机显示器产业的技术基础，而当前发展平板显示新技术，不但支撑数字电视和新一代计算机的发展，而且是下一代移动通信、新一代家电和3C整合产品的关键技术基础，在未来几乎所有电子信息产品中均有应用，平板显示技术以其特有的优势将成为未来电子信息产业技术的制高点。

努力突破核心技术

我国的平板显示技术起始于“九·五”期间，几乎所有的平板显示技术我国都已开展，如TFT-LCD、PDP、OLED、FED、LCoS等等。其发展态势与国际大体相同，TFT-LCD占市场的70%，已引进3条高世代5代生产线。PDP引进了一条生产线，国产技术通过了中试，正在建线中，即将量产。OLED处于研发过程中，取得了国际先进水平的成果。其他技术，如FED等尚处于研发阶段。当前中国大陆TFT-LCD产业规模很小，远不及发达国家和地区，并且有一定规模的仅是下游产品，如笔记本电脑，台式显示器，电视和移动通信等，而面板和模块中游产品大部靠进口，上游材料如化学材料、靶材、液晶、玻璃，元件如背光模组、滤光片和驱动IC等更没有掌握，完全依靠进口。更重要的是我国尚未建立支撑产业发展的专用设备制造体系。总之，我国平板显示业存在的问题主要是没有核心技术知识产权，其次是行业技术转化能力不够，因此国外相关企业通过专利费和价格战使我们获得的利润降至最低，加上生产管理经验不足，因此呈现出来的现象是我国的平板显示产业发展滞后，难以形成规模，在国际竞争中将处于劣势。

我国的CRT显示技术经过20年的发展，在电视和电脑显示器产业方面已达国际领先地位，彩电这一国产化一条龙经验是很值得平板显示发展借鉴的，这就是组织实施平板显示器件产业化专项，尽快掌握核心技术，自主创新发展新技术，形成我国特色的产业链，形成新的增长点。作为代表性的平板显示技术，TFT-LCD是当代微电子和光电子技术的结晶，作为CRT和PDP的替代技术，未来10~20年，将是显示器的主流产品。因此在产业技术和装备领

域攻关是十分重要的，其重点在核心专利、高世代工艺、产品技术、关键材料、重大装备和系统应用等方面，从下游向中上游发展，特别是及时介入屏的自主产业。OLED作为我国平板显示的突破口，值得考虑。因为我国目前水平较高，与国外差距不太大，更重要的是OLED全面性能优于或不亚于LCD，关键问题是尽快攻克寿命关。

加快大色域显示技术产业化

发展新型显示技术的另一个重要思路是色度学考虑，显示技术历经黑白、彩色两代发展，目前走进数字显示，正在解决高分辨、高清晰度问题，大屏幕问题。数字显示之后，显然提到日程上来的就是颜色问题和三维显示问题了。基于荧光粉和灯光光源的当前显示技术，由于三基色光源均为带谱，其色度覆盖率很低(~33%)，而且偏色很严重，采用窄带甚至线谱(激光)光源的显示技术，将成为显示业的重大发展方向。继数字显示之后，出现第四代显示技术——激光显示(或称大色域显示)，完成平面显示的“终结”——高分辨率、大色域、大屏幕显示，而且市场的延伸性很大。

随着窄带固体光源的发展，大色域显示技术快速产业化，是可以期待的。例如当前国内外均在研究的LED(发光二极管)显示，其色度覆盖率可达60%，其一是用于TFT-LCD背光源，取代CCLF光源，这将成倍丰富TFT-LCD的色彩，使其成为高品位平板产品，随着大功率LED技术的发展和价格下降，LED背光LCD电视机和监视器不久将成为平板显示第一批大色域产品。LED背光源我国已有不少专利技术，若加大力度发展，是一项很有市场竞争力的新技术。其二是LED作为DLP(灯光作光源的投影机)光源发展大色域投影显示，也是国际上大力开发的新技术。LED光源不但色彩丰富，寿命长，环保节能，还因属纯粹冷光源，不含紫外、红外辐射，当前前投、背投大屏幕均有展



品出现。

激光显示技术(LDT)是大色域显示的代表,激光单色性好,方向性好,亮度高,是投影显示的理想光源:其一,激光发射光谱为线谱,色彩分辨率高,色饱和度高,能显示非常鲜艳而清晰的色彩;其二,激光可供选择的波长丰富,可构成最大的三基色色度三角形(达90%色度覆盖率),显示最丰富的颜色;其三,激光方向性好,易实现高分辨;其四,激光强度高,易实现大屏幕;其五,激光器可实现小体积,如半导体激光器(LD),易实现便携式(手机等)投影仪。可以说激光可实现保真度最高的全色显示。激光显示是可以适应市场方方面面要求的新一代显示技术,是平板显示发展的“终结”方向。中国科学院在国家863计划长期持续支持下,2002年率先在国内实现了激光全色投影显示,目前应用自主研发的大色域高功率全固态激光光源(DPL)开发出了系列化前投、背投样机,色域覆盖率达73.6%。通过几年的广泛展示已在实验和视觉两方面证明了激光显示的色度学优势,在技术开发上也基本上验证了产业化的可能性。当前国际上将激光显示作为更新换代的

新技术看待,正在研制技术标准并加紧产业化开发,其难关主要在于高性价比的三基色激光光源,当前DPL和LD为主要候选者。

平板显示是一种高风险、高投入、高产出的战略性新兴产业,涉及微电子、光电子广泛科技领域的高新技术,是国际产业竞争的信息产业制高点,特别是在中国加入WTO后,以国家意志,举全国之力,实施平板显示重大专项是十分必要和非常切实的。国家在政策、资金、技术、人才各方面全面支持引导,以企业为主,一方面借鉴彩电国产化一条龙经验,做好引进消化再创新,完善技术标准,攻克核心技术,摆脱被动局面;另一方面,瞄准显示技术大色域宏观发展方向,抓住显示基础技术向激光显示换代的良机,利用我国激光显示技术总体与国际同步的已有基础,加强产学研,自主创新开发自己的激光显示核心技术体系和技术标准,逐步实现产业化,争取3~8年开拓出高端市场,从而全面发展,使我国在未来大色域显示时代,在国际市场上有自己的份额。

2007中国高清数字电视论坛在深举行

由奇美电子举办的“2007中国高清数字电视论坛”4月9日在深圳开幕,记者从本次论坛上获悉,2006—2007年液晶电视国内销量持续增长。论坛主办方有关负责人表示,液晶有望在2008年替代传统显像管(CRT)电视,成为家庭新购电视机的首选。

奇美电视市场研究总监张兵认为,从2006年到2007年,32英寸仍然是液晶电视的主流,将占有30%的份额,40英寸以上的产品将在今年超过22%的份额。奇美电子TV面板行销处副处长洪茂盛也表示,除了特殊用途的产品外,“大尺寸”产品将是奇美未来重点发展的方向。

在论坛上,来自国务院发展研究中心市场经济研究所家电研究课题组的专家表示,LCD产品部件整合度远高于早期CRT产品,并且液晶电视单品价值高,从未来产品整合带来成本降低的百分比重来讲,液晶产品



会逊于CRT产品整合带来的成本减少效益,但从成本降低绝对值来讲,液晶电视仍存在一定的成本压缩空间。

(陈姝)

LED芯片制造公司Cree收购华刚LED灯事业部

近日，华刚光电（集团）有限公司与美国Cree公司宣布，华刚集团把旗下负责LED封装事业部的华刚光电零件有限公司售予美国Cree公司。Cree为美国上市公司之一，是美国著名的LED芯片制造公司。

并购后华刚能引入Cree的先进技术及丰富资源，进一步奠定华刚在超高亮度LED市场的领导地位。与此同时，作为中国超高亮度LED的主要供应商，华刚将为Cree提供具成本效益的生产平台，加速其发展极具潜力的中国市场。

此次业务的转售对华刚集团及旗下三大主要业务范畴，包括LED封装事业部、模组事业部，以及显示器件事业部的影响如下：

LED封装事业部：华刚光电（集团）有限公司旗下负责LED封装事业部的华刚光电零件有限公司被美国著名的LED芯片制造公司Cree所并购，Cree为美国上市公司之一。在并购后，华刚光电零件有限公司所管理的分公司，将会成为Cree公司的一份子。这些公司包括：华刚国际贸易有限公司（COTCO International Limited、惠州华刚光电零件有限公司（COTCO Luminant Device (Huizhou) Limited)、华刚光电（上海）有限公司（COTCO Opto Technology (Shanghai) Limited）、COTCO Japan Co., Limited。

模组及显示器件事业部：模组及显示器件事业部将会整合，并由华刚公司全资拥有的分公司“光电有限公司”（Light Engine Limited）所负责，其运作及管理仍然维持不变。

链接：关于Cree, Inc.

Cree为世界著名的半导体及装置的制造商及革新领航人，其产品大大推动了固态照明、能源及通讯产品的质量及效能，不但为市场的先驱，亦占着举足轻重的地位。

Cree在市场的优势在于其先进及专业的物料技术，例如把碳化硅及氮化镓应用在芯片及封装仪器上，比以其它技术、物料及产品，能在体积细小的空间，处理更大的动力，并解决过热的问题。

Cree把他们先进的技术伸延至多项应用上，包括为一般照明提供更光及可调校的选择、为LED背光源显示屏提供更鲜艳的色彩效果、为大电流的电源开关设备及变速马达发挥最佳的效益，以及令无线数据及声音通讯基建更有效率。Cree的客户层十分广泛，包括创新的照明设备制造商，以至国防相关机构。

关于华刚国际

华刚国际贸易有限公司自1982年成立，为世界级技术的发光二极管(LED)零件及产品制造商，领先开发和生产LED灯、模块、显示器和其它应用。在发展迅速的超高亮度LED工业中，华刚在研发及生产方面，都拥有丰富的经验及专业的技术。华刚亦与世界各地的战略伙伴建立网络，紧贴这个带领潮流技术的最高标准，满足客户需求。以香港作为基地，华刚是超高亮度LED业界中之先驱，以最先进的专业封装技术生产全彩以至白光之超高亮度LED，满足客户将LED应用于包括全彩显示屏、信息显示板、交通灯、汽车照明和特殊用途照明的需求。华刚的生产厂房均已获取ISO 9001、ISO/TS16949及ISO14001的优质认证。

帝光电子荣膺“深圳市自主创新百强企业”称号

深圳帝光电子有限公司凭借自主创新实力和突出的市场表现，荣膺“2006深圳市自主创新百强企业”称号。这是继帝光电子2004年获得首届“深圳市A级诚信企业”、2006年再度获此称号之后，获得的又一殊荣。

诚如联合主办单位深圳市中小企业发展促进会和深圳特区报社在获奖名单发布文告中所说，“自主创新百强企业的产生展示了深圳企业的自主创新精神，说明了深圳企

业具有很强的核心竞争力和整体实力”。

帝光电子主导或参与了多个国家或省部级背光源产品研发项目。其中，有一个获得“十一五”国家863计划项目科技部专家评审会一致通过，并在当次项目评估中名列前茅；而另一个项目，在广东省“十一五”粤港科技项目招标中一举夺标。所有这些充分显示了帝光电子产品研发与技术创新的实力。

洁净室再生循环手套使用的发展趋势

供稿 / 东莞市和生工业服装有限公司

概述：在液晶显示器（LCD）、半导体、集成电路等产业的生产中，都离不开高级别洁净室和洁净手套的使用，而现在大部分洁净室中洁净手套只使用一次，即使用过后立刻被当垃圾丢弃，这样就造成了生产的高成本、高浪费的情况，也不利于环境保护要求。因而，在现代科技不断发展的情况下，洁净室再生循环手套的使用已经开始，主要是通过特别生产工艺清洗出使用过的手套，其特性同样达到新手套的标准，同样满足生产需要，而成本等减少就可想而知了。

一、洁净室再生循环手套种类

目前在洁净室中使用最普遍的手套主要有两种：一种是乳胶手套（即Latex手套）；另外一种是丁腈手套（即Nitrile手套）。

1、乳胶手套（即Latex手套）

乳胶手套主要是由橡胶树中的天然乳胶汁加上稳定剂和催化剂经过特定工序制成的，它因含有蛋白原，易使人产生过敏和皮炎，而且其ESD性能也较差，可提取离子含量较高。这种手套在使用过一次后即可再生循环清洗，在洁净室中同样可使用一次或数次，并且对产品不会有任何影响。

2、丁腈手套（即Nitrile手套）

丁腈手套主要是一种由丙烯腈、丁二烯和羧基酸组成的合成聚合物。它因不含蛋白原而不会使用产生过敏与皮炎，也耐化学溶剂的腐蚀，其机械性能、ESD性能、NVR可提取离子含量和LPC水平优于乳胶手套。这种手套更利于做再生循环使用。

二、洁净室再生循环手套定义、特性和优点

定义：再生循环手套是一种采用再生工艺严格处理后的手套。再生是指在洁净室环境中使用的乳胶或丁腈橡胶手套，经过严格回收并分检后，在Class100环境下，使用无尘级专用清洗设备，经多道清洗工序，以及使用非离子性表面活性剂和15兆欧以上的DI水进行无尘清洗后再无尘烘干，它的使用性能可恢复到与全新的手套一样特性的再



生循环手套清洗工艺。

特性：再生循环手套虽然不是新手套，是经过再生工艺处理过的，它的特性表现为：防静电（ESD）效果佳，满足ANSI/ESD-STM11.11标准；用于Class100洁净度要求，微粒和可提取离子含量满足IEST-RP-CC005.3标准；不含硅油（Silicone Oil）、氨基化合物(Amide)和增塑剂(DOP)；保持很强的抗磨损性，抗穿孔性与好的拉伸强度，满足ASTMD6319/D412标准；对皮肤不产生过敏反应。

优点：价格低廉；支持环境保护及符合ISO14000精神。

三、洁净室再生循环手套使用的发展趋势

当今情况：中国改革开放二十多年来，国际大公司相继在中国大陆落地开花，同时带动国内企业的快速发展，特别在精密电子、半导体行业、液晶显示（LCD）、等离子技术（PDP）、光电和计算机等行业发展特别快，在这些行业中，洁净室的应用是非常普遍，然而洁净手套使用当然是必不可少。随着企业扩大，洁净手套使用量在逐年增加，并大部分企业在使用完后就当垃圾丢掉了，没有被再生循环使用，这样造成大量的资源浪费。在近些年来洁净室手套再生循环已经开始起步，少部分企业在使用再生循环手套后给企业带来明显效益，可节省40~50%人员防

项目	新手套	再生循环手套	说明
使用成本	高(100%新的投入)	节省 40~50%以上费用	再生循环一次,如多次,费用节省更多
手套质量	ESD&洁净度良好	ESD&洁净度良好	再生工艺保证完成达至新手套标准
手套外观	良好	略有变化	不影响手套性能,不影响正常使用,使用者心里上有影响
环境保护	退下 100%废料	退下 50%废料或以下	再生循环后多使用一次或数次
产品质量	不影响	不影响	对生产产品不造成质量问题

护成本,并且不影响其生产产品的性能。另有部分知名企业也已正式采用再生循环手套。

发展趋势: 在现在及未来的企业活动中,企业间的竞争越来越大,降低生产成本、创造效益始终是个趋势,其中环境保护也越来越重要了,然而再生循环手套的发展正好符合这些要求,所以越来越多的企业将会考虑使用洁净室再生循环手套。我们做了使用新手套与再生循环手套的比较(见上表),可供参考。

从这个比较可看出,再生循环手套的使用是比较经济的,特别在大企业中推广使用。经济效益特别明显,在未来企业发展中再生资源的利用将会越来越普遍、越来越被人们所接受。因为在当今高科技时代,仅手套再生循环后再使用的技术已经达到了,在将来推广使用再生循环手套是企业节约资源、保护环境方针的一大趋势,再生资源的利用也是企业自身发展的一个长期目标。

超快光纤激光器在医学方面的应用

供稿 / 光库通讯(珠海)有限公司

超快光纤激光器是激光器中的新亮点。随着超快光纤激光器的技术日渐成熟,这种激光器在医学方面的应用也逐渐引起了人们的兴趣。目前,超快光纤激光器在医学光谱技术和医学成像技术领域已经取得了飞速发展,下面将主要介绍超快光纤激光器在医学这两个领域的主要情况。

一、在医学光谱技术方面

这主要是研究生物组织的超快时间分辨光谱。超快时间分辨光谱比稳态光谱在技术上更灵敏、更客观和更具有选择性。因此,将脉宽为ps、fs量级的超短激光脉冲光源用于医学受到了广泛重视;其一,发展超快时间分辨荧光光谱技术,用于测量生物组织及生物分子的荧光衰变时间,分析癌组织分子弛豫动力学性质等,可以为进一步研究自体荧光法诊断恶性肿瘤提供基础数据;其二,发展超快时间分辨漫反射(透射)光谱技术,以时域的角度测量组织的漫反射,从而间接确定组织的光学特征。这是一种全新的、适用于活体的、无损和实时的测量方法,为确知光与生物组织的相互作用,解决医学光子学中基础测量问题开辟一条新径。

二、在医学成像技术方面

发展无辐射损伤、高分辨率的生物组织光学成像方

法与技术,是人们致力努力的目标。超快光纤激光器的出现,为这种时间分辨成像技术提供了一种可能。时间分辨成像技术,它以超短脉冲激光作为光源,根据光脉冲在组织内传播时的时间分辨特性,使用门控技术分离出漫反射脉冲中未被散射的所谓早期光,进行成像。该项技术是光学层析(断层)造影(OT)技术中最主要的一种。目前人们已经熟知了X线计算机断层摄影(XCT)和磁共振成像(MRI)等技术,并且这种技术已在生物医学领域中得到了广泛应用,在医学诊断中,尤显重要。但是由于技术能力所限,XCT和MRI无法使人们观察到密集体腔内的组织变异,空间分辨率和时间分辨率还较低,而且,仪器操作复杂,造价过高,作为常规检查对人体有不良影响,因而无法满足诊断学和生物医学发展的进一步要求。

随着激光技术的不断发展,尤其是超快激光技术的发展,一种新的断层扫描成像技术——光学相干CT(optical coherence tomography,简称OCT)技术便应运而生。OCT将半导体激光和超快激光与光学、超灵敏探测、精密自动控制和计算机图像处理等多项技术结合为一体,是继XCT和MRI技术以后又一大技术突破。这一技术的应用

用, 将使人们获得微米量级的空间分辨率, 而且也给出前所未有的动态时间分辨图像。

OCT原理类似于超声成像, 只是用光波代替了声波。由于光波波长很短, 因而分辨率高, 而且成像时不需接触样品。在成像过程中, 只有当参考光和信号光等光程时才会产生光学干涉信号, 因而对其他杂散光有极强的抑制作用。它带来的好处是对不透明的生物组织仍能有效成像, 这一点非常重要。因为生物组织散射很强, 在普通光镜下会因为散射过强使反衬度降为零而不能进行观察。例如, 利用OCT可以清晰成像出浸泡于牛奶中的钥匙, 这对普通光镜来说是不可能的。

目前国际上在实验工作方面, 已经能获得层析成像达微米量级的空间分辨率, 而且也给出了前所未有的动态时间分辨图像。利用小型化光纤探头以及快速扫描技术, 已经得到了生物组织的活体层析图; 通过将光纤探头介入成像诊断, 获得了活体的血管、气管和食管等的精细断层扫描图像; 将OCT成像与多普勒技术相结合, 可以同时监测成像空间结构和速度分布情况。由于OCT系统造价低, 结构简单, 又是光学成像, 对人体不会造成损伤, 可望在疾病的诊断、疗效监测以及光动力学治疗效果监测等方面, 获得全面的临床应用。

在我国, 目前也有许多大学和研究所在开展这种OCT技术的研究。下面以清华大学建立的OCT系统进行摄影成像为例加以说明。图1是兔眼球的OCT图像, 其中角膜、晶状体、睫状体等结构都十分清晰。该OCT图像所对应的实际样品大小为10 mm×4 mm, 图中横向分辨率约为20 μm, 纵向分辨率约为25 μm。事实上, 利用计算机图像重组技术, 可以提高分辨率达一个量级, 获得亚微米分辨率的图像。

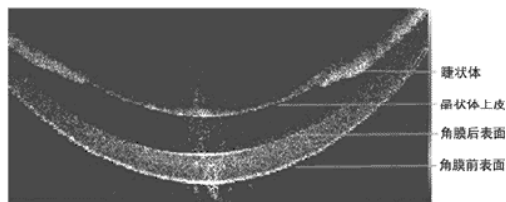


图1 兔眼球OCT图象

针对超快光纤激光器在医学领域的迅速发展, AFR专门针对光学断层扫描成像技术推出了一种理想的超快光纤激光器SC450系列。它的输出光谱波长范围450–2000nm, 脉冲宽度小于6ps, 光谱密度达到5mW/nm, 输出功率能够达到8W, 而且这种超快激光器是一种结构紧凑, 免维护的高性能超快光纤激光器。

(详细参数请访问: www.fiber-resources.com)

红外热像仪的创新优势

供稿 / 武汉华中数控股份有限公司

红外热像仪是一门新技术和新方法, 与传统接触式测温相比具有许多优点:

远距离和非接触测量。红外测温是通过测量被测目标的红色上辐射来确定温度, 不需要与目标直接接触, 可能远距离进行。因此可对高速运动体、旋转体、带电体、高温高压物体测温; 也适宜对低热容量物体(薄膜、低能、电子零件)、热接触困难物体(硅瓦、路面、粗糙表面物体)、热平衡缓慢物体(橡胶、塑料、绝缘子)温度的测量。

响应速度快。接触式测量的热电偶和温度计需要与被测物体接触, 达到热平衡后才能完成; 红外测温只要接收到目标的红外辐射即可定温, 响应时间短。

灵敏度高。只要物体温度有微小变化, 辐射能量就有较大改变, 易于测出。红外测温仪由于各种因素的影响, 很难分辨0.1以下的温差, 而红外热像仪由于可以同时显示出两点的温度值, 因而能准确区分很小的温差, 甚至可

达0.01。

准确度高。红外测温不会与接触式测温一样破坏物体本身温度分布, 因此测量精度高。直观地显示物体表面的温度场。红外测温仪只能显示物体表面某一小区域或某一点的温度值, 而热像仪则可以同时测量物体表面各点温度的高低, 并以图像形式显示出来。

测量范围广。红外测温范围已发展到从负几十摄氏度到几千摄氏度, 范围广。

可采用多种显示方式。热像仪输出的视频信号包含目标的大量信息, 可用多种方式显示出来。例如, 对视频信号进行假彩色处理, 便可由不同颜色显示不同温度的热图像; 若对视频信号进行模数转换处理, 即可用数字显示物体各点的温度值;

可进行数据存储和计算机处理。热像仪输出的视频信号, 可用数字存储器存储, 或用录像带记录, 这样既可长期保持又可用计算机作运算处理。

中国Z-10直升机项目进展稳定

有关中国Z-10武装直升机的消息显示，这个项目仍在稳健地进行，其西方供应商使得这个项目成为可能。昌河航空工业公司已经交付了3架原型机，其中2架据信正在进行飞行试验。一架据说在位于西安阎良的中国飞行研究院（CFTE）进行飞行测试，位于陕西省西北部。两架或更多的据说在景德镇的解放军陆航局设备处，位于江西省北部。

来自北京的消息称，Z-10测试小组用这种新型直升机迄今已经飞行了超过400小时。最新的图片显示，有可能Z-10的3号原型机采用了JDW的早期设计方案。

Z-10清楚地显示具有5叶旋翼系统，采用与众不同的顺时针旋转方向。据推测，中国已采用了得到欧洲技术支持的旋翼系统和阿古斯塔授权的齿轮箱和传动系统。

新型的剪刀型尾桨和尾部布局设计第一眼就能清楚地看到，Z-10具有最新发展的机鼻下方航炮连同短翼武器挂架。临时的飞行测试设备和数据传感器安装在机鼻部位。

电线剪切器保护系统安装在串列双座座舱之上。黑色机身尾部涂有PLA的标记。在中国，Z-10通常被称作WZ-10。

来自西方的设备没有任何特别的出口许可，是以中国国内的中型直升机（CMH）计划伪装下销售的。商业的CMH设计工作仍在进行，一些Z-10的设计和CMH是相通的，但是Z-10比CMH先进得多。和苏霍伊Su-27/沈阳J-11一样，中国正在推进Z-10/CMH的国产化进程，关键的进口项目——重要的发动机——最后会被本地生产的设备取代。然而，WZ-9（涡轴-9），Z-10的指定发动机，已经发展了好几年且落后于进度。Z-10发动机供应商加拿大普拉特惠特尼已经准备好了下一批PT6-67C涡轴发动机交付，已经有10套发动机交付中国。（剑峰）

美军开始批量生产“雷神”遥控扫雷系统

美国国防部日前宣布，通用动力公司将开始为美军生产一批配备有激光发射装置的“雷神”遥控扫雷车。

“雷神”轮式遥控扫雷车由以色列的拉斐尔（Rafael）公司研制，配备有一挺M2HB型大口径机枪和

一套用于销毁未爆弹药与自制炸弹的激光发射器。

据介绍，“雷神”上安装的激光发射器可以在不引爆的情况下使未爆炮弹、地雷和其他爆炸装置中的炸药燃烧殆尽，从而达到将它们销毁的目的。而其装备的大口径机枪则能够对那些体积较大、激光无法直接作用的爆炸装置实施摧毁。

“雷神”上还配备有高灵敏度的光电传感系统，可全天候地对弹药和地雷等进行准确探测。由于自身的机动能力较强，“雷神”可遂行部队实施远距离机动，并在部队突破敌方防线后及时对所占区域实施清理。

此外，该车的装甲可抵御轻武器和小口径火炮的射击。（范尧）

中国新元级潜艇技术进步惊人

自去年元级潜艇露面以来，其新颖的外形和优异的性能就引起了全世界军事爱好者和各国军事专家的关注。元级作为我国最新一级的常规潜艇，其肯定代表了我国当前的常规潜艇最新技术。本文试图从元级已经泄露的技术资料和照片与我国以前的其它级别潜艇进行比较，以从中寻出元级潜艇获得的重大技术进步。

首先是元级潜艇的外形特征。元级潜艇在我国常规潜艇中第一次采用了水滴形艇体，水滴形艇体是目前所有艇形中水下阻力最小的艇形。不用说，大家一看到元级就会给人耳目一新的感觉。采用这种艇形，即可显著减小潜艇的水下航行阻力，提高潜艇的水下航行性能，又可大大降低潜艇水下航行产生的噪音，显著改善潜艇的隐蔽性能。由于我国早就掌握水滴形艇体的技术设计，也曾在091和092级核潜艇上应用过，但我们却不知我国海军设计专家为何直到现在才在常规潜艇上实际使用这一技术。元级采用的水滴形艇体加上我国成熟的围壳水平舵和艇尾十字尾舵，使得它具有了极好的航行操作性。另外，我们惊喜地发现，元级潜艇的围壳与以前我国的其它型潜艇相比，不但高度显著降低，而且外形和适航性大大提高。这种同样也是水滴形的围壳，从整体上来看，较丰满的围壳与短粗的艇身配合起来，即美观又阻力小。因此，元级应该是我军已服役的常规潜艇中，适航性和耐波性最好的潜艇。

其次是元级潜艇的降噪措施。最明显的是艇壳覆设了橡胶消音胶板，几乎整个艇外壳都全部覆设了，这是元级的一大特征，也得益于元级良好的外形特征。我们都知道

潜艇外壳覆设隔音胶板后，即可削弱潜艇自身机械传动产生的噪音向艇外辐射，也可大大降低敌方主、被动探测声纳的搜获距离和搜获几率。因此可以断定，元级潜艇是国产已入役潜艇中，外形最隐形也就是隐身性能最好的常规潜艇。此外，根据获得的情报分析，元级已经采用了低转速大扭矩柴油机和新型消振浮座（也叫减震浮筏）技术。使用低转速大扭矩柴油机，可以显著降低由发动机而产生的机械噪音。潜艇发动机和减速机这两个最大的噪声源都装在消振浮座上，潜艇发动机和减速机与消振浮座之间用弹性专用消振垫隔离，消振浮座用液压弹性联结吊挂在艇体上，这样，艇内噪声源所产生的噪音就无法直接传向艇体。又加上元级使用了国内成熟的七叶高弯角大侧斜螺旋桨，使得该艇的推进效率大大提高，由螺旋桨产生的噪音大大降低，也大大减少了由螺旋桨产生的气泡量，减少了暴露的几率。由此，元级潜艇的消音链就形成了发动机和减速机-消音弹性垫-消音浮座-液压弹性吊挂系统-推进螺旋桨-消音橡胶板五层消音措施，所以元级的静音效果是国产潜艇中最好的。



第三是元级潜艇的指挥控制系统。元级的电子系统基本使用的是新宋改（039A）的，有艇首舰壳中频主、被动攻击声纳，舷侧低频被动侦听声纳阵，改良自法国的DUUX-5型拖曳阵列侦听声纳（用于远程反潜093曾用过法国原型）。这些声纳在新宋改上已经试用技术成熟、经改进后装在元级上无技术风险。元级的主电脑是国产某名牌军用加固型，运算速度极快，可同时处理各分系统传来的各类数据信息，并正确及时的发出指挥指令。已实现数字化的指挥、控制、武器管理系统，与艇上的信息时势数据链系统组成艇上的C4I系统。光电桅杆是新型的不穿透舰壳CCD一体型，探测雷达使用了自某国进口的引进改良

型，该艇重点是装设了我国某潜艇学院教授研制的水下精确导航定位系统（093、094核潜艇也要装备）。这套系统的导航定位精度极高，是目前世界上最先进的，可极大的提高水下发射导弹的攻击准确性。

现在毕竟元级的前两艘已经服役了，后续的正在建造和试航中。元级的下一步的发展计划包括加装仓段，加装垂直发射巡航导弹仓段。等这两种计划实现了，相信元级就会是世界上最先进的常规潜艇了！而这两种加装计划，已在武汉造船厂实施中。

我国激光干涉测速技术取得重大突破

经过30余年的应用与发展，我国激光干涉测速装置（简称VISAR）的研制最近取得了重大突破——由中国工程物理研究院流体物理研究所（中物院一所）自行研制的激光干涉测速系统，其性能指标达到了国际先进水平，为我国武器研制、新材料科学、天体物理和地球物理等领域的实验研究工作提供了先进的测试手段。

激光干涉测速技术是基于光学多普勒效应发展起来的一门测试技术，它以激光为检测光源，通过照射高速运动物体的表面，依靠反射激光频率的不同来计算物体运动速度的变化。这一技术既可用于测量高速运动物体在极短时间内的速度变化，也可测量冲击波作用下各种材料的自由面速度和内部粒子速度，对研究高温高压等极端条件下材料的物理和力学响应特性具有重要价值。该技术自上世纪70年代提出以来，主要用于各种武器战斗部的爆轰实验与毁伤效应测试，具有很强的军事应用背景。

中物院一所自上世纪70年代开始，就密切关注国际激光干涉测速技术的发展动向，并努力开发适用于各种爆轰实验的激光干涉测速装置。1985年，该所研制出了我国第一台三探头激光干涉测速仪样机JSG-1，并对铁、铜、钨、铝等多种靶目标在爆轰作用下的自由面速度进行了测量；1989年，他们又研制出了四探头的JSG-2型激光干涉测速仪，其性能与美国同期测速仪相当；1994年，为了满足爆轰实验的需要，该所李泽仁等人提出了世界首创的共腔式多点激光干涉测速设想，并实现了多点连续测量，将一维物理问题扩展到二维和三维来进行研究；1996年，他们开始研制多点激光干涉测速样机，迄今为止已研制出了

多种型号的多点VISAR，在大量爆轰实验中得到应用，并为国内多家单位提供了系统与技术支持；1997年以后，为解决VISAR在速度快速变化时容易丢失干涉条纹和系统结构复杂等问题，使激光干涉测速技术在特殊环境下更加简便易用，中物院一所冲击波物理与爆轰物理国防科技重点实验室开始研究全光纤激光干涉测速技术。谭华领导的研究小组分别对单模全光纤速度干涉测量技术、宽光谱多模全光纤速度干涉测量技术、单模与多模相结合的全光纤速度和位移干涉测量技术进行了探索。经过近十年的努力，他们采用多模与单模相结合的方法，成功研制出了一种新型全光纤激光位移干涉测速装置，克服了传统VISAR的缺陷，能够方便、可靠地用于强载荷下高速运动物体瞬态速度的测量，是我国激光干涉测速领域取得的重大突破。该成果于2006年发表于国际著名刊物《应用物理通信》。

美军发展激光武器 可能引发军事变革

近期，人们可以看到美国正加速发展激光武器，急欲将其用于实战。以激光武器为代表的定向能武器一旦投入战场，可能引发未来战场军事行动变革。

美国导弹防御局最近在加州海滨完成了首次机载激光器(ABL)激光瞄准系统的飞行发射试验。有关媒体报道称，此次试验的成功，标志着美国的机载激光武器已经完成在高空高速条件下定位和追踪推进飞行阶段导弹的准备



工作，并计划在2009年进行飞行中拦截实际战略导弹的试验。

机载激光器是美国导弹防御局弹道导弹防御系统中的重要组成部分。美军构想是在作战中，机载激光器能够自主探测和跟踪敌方助推导弹，确定导弹位置后使用高能激光器产生的激光束将其摧毁。机载激光器计划自1996年开始启动，由美国导弹防御局主管，美国空军负责实施，波音公司提供飞机、装机综合和作战管理系统，诺斯罗普·格鲁门公司提供全套高能氧碘化学激光器，洛克希德-马丁公司提供精确瞄准、聚焦和发射激光束的光束控制/火力控制系统，至今该项目已耗资超过36亿美元。

自美国开始大力推行其国家导弹防御系统计划始，激光武器因在定向能武器系列中比较成熟，且有不外界电磁干扰影响、反应敏捷、作战效费比高等优势而一直受到美国防部的特别重视与倚赖。激光武器能达到发现即摧毁的完美作战效果，加之机载激光器计划攻击目标是处于助推阶段的导弹，因而被毁坏了的导弹碎片或弹头很可能回落敌方地域，那里可能要承受物损人亡的巨大灾难，使得该武器将不止攻防兼备还具备战略威慑能力。目前，美国机载激光器的研制经过数年努力攻克了许多技术难关，已经打通了兆瓦级氧碘化学激光器研制、战机样机制造、激光瞄准系统等“关节点”。如果按照美军的计划，如此先进的激光武器走出实验室投入战场将不再遥远。

随着激光、新材料、微电子、声光、光电等高技术的发展与广泛应用，激光武器、微波武器、粒子束武器等定向能武器有了飞速发展。美国长期致力激光武器等定向能武器的研究，其激光技术走在世界前列。空军正发展机载激光武器计划、天基激光武器计划，陆军则在大力发展机动战术高能激光器和高能固体激光器。激光武器正朝着紧凑化、通用化和普及化发展，它的出现、发展是继冷兵器向热兵器转变后战术性力量的又一场革命，将逐步担当信息软杀伤和武器硬打击双重任务。

定向能将进入未来战斗力量的主体之中，未来的战场打击将会发展成以定向能武器为先导的战术行动。但我们也清楚的看到，激光武器的发展还面临许多客观的困难。由于激光武器的载体目前受技术限制普遍比较笨重，装载在移动装备上还有较大的困难，攻击强度与持续时间也有待实战检验。另外，防止光学照射导致对人和装备的烧蚀技术也尚未成熟。

产品名称: 4G SFP多模模块

Gigalight introduces the 4G multi-mode transceiver recently. The transceiver is small form factor pluggable module for bi-directional serial optical data communications such as 4X / 2X / 1X Fiber Channel and Gigabit Ethernet 1000BASE-SX. This module is designed for multi-mode fiber and operates at a nominal wavelength of 850 nm. The transmitter section uses a Vertical Cavity Surface Emitted Laser (VCSEL) and is a Class 1 laser compliant according to International Safety Standard IEC 60825. The receiver section uses an integrated GaAs detector preamplifier (IDP) mounted in an optical header and a limiting post-amplifier IC.

深圳市易飞扬公司最新推出了4G SFP多模模块,用于4X/2X/1X Fiber Channel以及千兆以太网传输。该模块使用多模光纤,工作在850nm波长,发射部分使用VCSEL激光器,符合1类激光产品的国际安全标准IEC 60825。接收部分由GaAs探测器、前置放大器以及限幅放大芯片集成。

For our company profile please visit: www.szgigalight.com. or contact me Yaya Yin: yaya@szgigalight.com.

Shen Zhen Gigalight technology co.,Ltd

**Address: west,2nd floor,chuangyeyinzhang bidg Mid Tech 1st Road
Tech Park Nanshan District Shenzhen China.**

TEL: 86-755-26738174

FAX: 86-755-26734302

MB: 86-13424243070

Email: yaya@szgigalight.com MSN: xiaxin20@hotmail.com URL: <http://www.szgigalight.com>



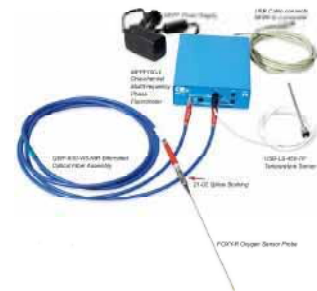
产品名称: MFPP100多频相位荧光计

灵活的荧光测量: 应用海洋光学的光纤氧含量传感器和定制的探头,使TauTheta生产的MFPP可以灵活地测量荧光的发光周期、相位及强度。该小型的全功能的频域荧光计应用LED激发光源和雪崩光电二极管,通过滤光片选择波长,很容易的建立实验和控制。

优良的氧传感系统: MFPP非常适合于在对漂移敏感的氧传感应用和样品需要长时间不受干扰的应用。由于应用了相位交替技术,它既不受光纤弯曲的影响,也不受杂散光的影响,其光强的动态范围很宽,光电噪声干扰很小,同时漂移和相位噪声也很小。附带的压力和温度测量使得MFPP很适合荧光传感器设计、检测及校正。

MFPP可以用在如下应用中:

- 荧光材料特性研究
- 相位/发光周期传感器开发
- 相位/发光周期传感器校正
- 稳定性和光降解研究
- 频域相位变换特性研究
- 细胞和胰岛培植耗氧量测量



配置选项: MFPP配置为双通道LED激发光源,检测和调制频率为500kHz。该配置可以测量周期从200 μs到0.3 μs。板载的压力传感器通过1/4"软管测量气压或外部压力。单通道的MFPP100-1配有一个热敏温度计,双通道的MFPP100-2配有两个热敏温度计。热敏温度计选项可以用来进行温度记录、校正和温度补偿。

详情请联系: 海洋光学亚洲分公司(上海)

联系电话: 86(0)-21-52068686

传真: 86(0)-21-52068191

应用咨询: AsiaSales@OceanOptics.com

地址: 上海市长宁区仙霞路137号盛高国际大厦1801室

邮编: 200051

产品名称：CTS-9008型陶瓷绝缘子超声探伤仪

CTS-9008型陶瓷绝缘子超声探伤仪是广东汕头超声电子股份有限公司超声仪器分公司自主开发研制，针对电力行业中高压支柱瓷绝缘子及瓷套检测的专用数字式超声波探伤仪。

主要特点：

- 超高速、高保真的信号处理技术
- 实时采样频率160MHz
- 宽频、低噪声放大器
- 国内独家采用高亮度、高分辨（640×480）、超大屏幕TFT彩色液晶显示屏
- 实时内核操作系统
- 卓越的探伤性能指标和高可靠性的设计
- 专业开发支柱瓷绝缘子及瓷套内外壁超声波探伤专家系统，满足用户的检测要求
- 仪器抗电磁干扰，适合电力系统现场的探伤环境



· 20个快捷通道，预置支柱瓷绝缘子及瓷套内外壁超声波探伤所需的各项参数、曲线，用户无需自己设置探伤参数及制作曲线，现场无需携带试棒，可直接调用进行探伤

· 为支柱瓷绝缘子及瓷套内外壁超声波探伤专门设计的中英文菜单界面和薄膜按键面板，简洁直观，操作极其方便，易学易用，两次按键即可开始探伤，探伤参数、检测结果一览无遗，工作效率大大提高，最大程度减轻探伤人员的操作负担

· 配置自主研发、生产的支柱瓷绝缘子及瓷套内外壁超声波探伤专用探头；汇集50多年的仪器、探头制作工艺和经验，提供更可靠、更准确的探伤组合和完整解决方案

- 高可靠数据保护，确存储数据不丢失，仪器可直接打印探伤报告
- 高速USB接口，用于仪器与计算机的高速数据传递，同时保留串口，照顾你的使用习惯
- 大容量、环保锂电池，为仪器的长时间工作提供保障，电池通过CE等安全论证

详情请联系：广东汕头超声电子股份有限公司

地址：广东省汕头市兴业路21号

邮编：515041

电话：0754-8250577 8258441 8628010

传真：0754-8606695

E-mail: stndt@pub.shantou.gd.cn

网址：http://www.st-ndt.com

产品名称：空间光调制器Spatial Light Modulators

德国HOLOEYE公司生产的空间光调制器（SLM）基于投射式/反射式液晶微显示屏。可以对光的振幅和相位进行调制，尤其可作为动态光学器件。显示的光学函数或信息直接来自于光学设计软件或信息源，并能通过计算机传递。通过一般PC显卡的VGA或DVI端口完成操作，SLM可当作外部即插即用显示器来用，无需其它光学器件。SLM可方便地置于现有光路中。为了确保器件的光学质量（如相位调制），HOLOEYE对每个单独器件都进行了测量。

主要特点：

- 纯相位调制/纯振幅调制
- 分辨率高达1920×1200像素
- 2π的相位调制
- 填充率高达93%
- 像素间距最小可达8μm
- 强度比最高可达3000:1



详情请联系：北京路源光科技有限公司

地址：北京市海淀区车公庄西路甲19号华通大厦826室 邮编：100044

TEL: +86-10-68482707/09/10

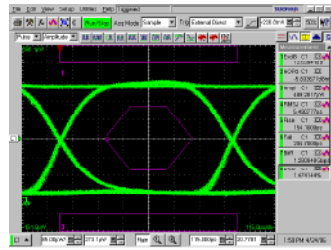
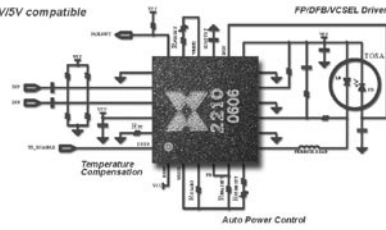
Fax: +86-10-68485151

Email: sales@luy-tech.com

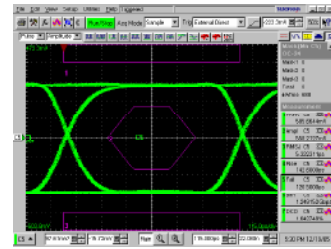
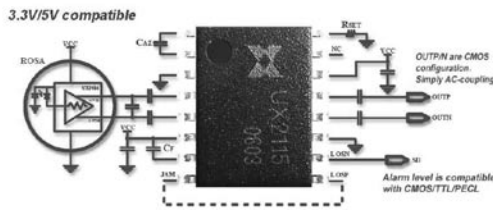
Website: http://www.luy-tech.com

产品名称：1.25Gbps SFP收发模块芯片组

UX2210: 155M-2.125Gbps Laser Drive



UX2115: 1.25Gbps Limiting Amplifier



详情请联系：厦门优迅高速芯片有限公司
电话：86-592-2518069 3929791
传真：86-592-3929790
Email: sales@uxfastic.com
网址：http://www.uxfastic.com

产品名称：HY-2005B红外人体表面温度快速筛检仪

HY-2005B红外人体表面温度快速筛检仪是集先进的光电子技术、热成像技术、图像处理技术和控制技术于一体的高科技产品。该仪器具有测温灵敏度高、热图像直观、探测范围广、速度快、不干扰被测目标、使用安全等特点，温度分辨率可达到0.07℃。使用时，被测人面向红外摄像镜头，仪器立即显示人体热图像和最高体表温度，操作人员即可获得准确数据。若遇到可疑发热病人，仪器会立即报警，有效地防止了操作人员与人流的交叉感染。

技术参数：

显示方式：红外热图像及可见光图像双画面显示

红外探测器：非致冷焦平面

可见光摄像机：彩色CCD

测量方式：最高温度自动捕捉

超温报警：报警温度可自设，声音报警的同时硬盘自动录像

响应时间：单个目标小于1秒

温度分辨率：0.07℃

测温精度：小于0.5℃

基本配置：红外监控系统、可见光监控系统、彩色液晶显示器、计算机、云台控制系统、操作台、键盘 / 鼠标、外接电源



详情请联系：武汉华中数控股份有限公司
地址：武汉庙山华中科技大学科技园 邮编：430223
电话：027-87180040 87180292 传真：027-87180306
网址：http://www.huazhongcnc.com.cn

武汉华中数控股份有限公司

地址：武汉庙山华中科技大学科技园
邮编：430223
电话：027-87180040 87180292
传真：027-87180306
网址：<http://www.huazhongcnc.com.cn>

武汉华中数控股份有限公司创立于1994年，注册资本6506万元，是国内从事数控系统和红外热成像产品研究、开发和经营的高科技合资企业，是华中科技大学产业集团的支柱产业之一。公司现有员工250多名，有一支精干的专门从事产品市场服务和支撑的技术团队，还有数十名硕士、博士研究生常年在公司从事前沿技术研究和开发。1999年，公司在华中科技大学科技园投资1亿元，建成了专门的生产基地。2000年，被国家科技部授予“国家高技术研究发展计划成果产业化基地”，通过了ISO9001质量体系认证。2001年，被国家计委授予百家“高科技产业化示范工程”，并成为“武汉·中国光谷”的骨干企业之一。

公司主导产品“华中I型数控系统”和“慧眼HY系列红外热像仪”，被专家评定为“重大成果”、“多项创新”、“国际先进”，列入了“国家级高新技术产品”和“国家九五科技成果重点推广项目”，获得国家科技进步二等奖和国家教委科技进步一等奖。近年来公司根据市场需求，在“华中I型数控系统”基础上开发出的新产品华中“世纪星”型系列数控系统，具有更好的性能价格比，现已被国内数十家主机厂所配套使用。80年代初，公司研制出中国第一台CIR型红外热电视，并进行了批量生产。2000年又率先生产出中国第一台非致冷焦平面红外热像仪，同时实现产业化。公司还建有先进的质量检测中心，具有电磁兼容性、冲击、振动和环境试验设备，对出厂的每台产品进行严格测试，确保品质。同时设有专业化的服务体系，竭诚为客户提供最完善的服务。

清芯光电股份有限公司 Tsinghua Opto-Electronics Co.,Ltd.

地址：河北省廊坊市经济开发区金源道清华科技园1号
电话：0316-2224777（总机）
传真：0316-2224780
网址：<http://www.sino-led.com>
E-MAIL:market@sino-led.com

清芯光电股份有限公司深圳办事处
地址：深圳市南山区高新技术产业园深圳清华大学研究院C座532房
电话：0755-86368152
传真：0755-86368153

清芯光电股份有限公司为清华大学控股的合资企业，于2005年12月成立，规划占地200亩，投资总额达到1.3亿美元。

公司坐落于环渤海经济圈、环京津经济圈中心的廊坊经济开发区河北清华科技园内，是一家设计、制造高亮度GaN基LED外延片、芯片及其应用产品的高科技企业，公司对于LED外延片生长的关键设备MOCVD拥有完全知识产权，并且生产的LED芯片的发光效率在国内率先达到世界先进水平。

公司以国际LED研究机构、掌握着超高亮度LED最新核心技术的实验室为背景；以清华大学的品牌优势技术力量及各种资源为依托，同时公司拥有先进的生产设备，雄厚的人才力量，领先的技术支持，力争在投产之后迅速扩大生产，形成规模效应。向国内和国外的LED下游封装与应用企业提供高性价比的LED芯片，力争在三年时间内实现国内主板上市，成为一家以市场、项目、技术、运营、外贸五大产业联盟的新型高科技光电上市企业，最终打造成为国内高亮度LED研发和生产基地。

光库通讯（珠海）有限公司

地址：广东省珠海市南屏科技园屏东2路
电话：(86-756) 3898088 3898086
传真：(86-756) 3898080
网址：<http://www.fiber-resources.com>
邮箱：sales@fiber-resources.com

光库通讯（珠海）有限公司于1999年由几位海外光器件资深专家发起成立，专业制造和提供独特光无源器件。我们提供公司标准和用户定制的产品，以及OEM制造解决方案。

我们十分看好围绕快速膨胀的光纤通讯市场而进行的技术和产品研发出的持续需求。在用户定制或可测量性方面，提供全面的灵活性去满足变化的市场需求，竭诚为您提供价格和服务最优化的产品。

我们的产品包括：保偏器件、高功率器件、80um光纤器件、光隔离器、混合无源器件、耦合器、CWDM、DWDM设备与模块。我们自身定位为用户的增值合作伙伴。我们的产品研发策略是提供全面的物超所值的工艺水准的产品，满足用户紧迫而特殊的需求。同时，我们还经营世界上顶尖水平的光纤激光器和光纤放大器，为中国光通讯、激光加工和激光医疗用户提供更广泛和优异的服务。

我们将合理配置资源，不断研发出具有艺术级别的设计和技术，同时提高产品的价值，及时、低成本、更好地服务于我们的用户。

上海大平洋蓝登光器件有限公司

地址：上海市虹口区场中路685弄83号
邮编：200434
电话：021-56833420
网址：<http://www.sprund.com>

中日合资上海大平洋蓝登光器件有限公司是从事光通信无源器件研究开发、生产、销售的高新技术企业和先进技术企业。公司成立于1995年5月，注册资本为7.46亿日元，中日双方各占50%，公司开发生产光无源器件，生产规模居国内第一、世界第三位。

公司的主流产品是引进日本技术并创新开发的各种型号陶瓷插芯，生产能力达每月300万只，产品85%以上销往欧美等海外市场，是世界主要供应商。生产制造和检测技术居世界先进水平。先后荣获“上海市2000年度优秀新产品一等奖”、“上海市先进技术企业”等，并被国家科技部和质检总局批准为“2001年度国家重点新产品”。

公司生产各种光通信无源器件及其零部件等相关产品。主要有套管（Ferrule）、跳线（Jumper）等。随着全球光通信产业的飞速发展，光通信无源器件技术和生产的发展日新月异，本企业的主导产品是单模、多模活动光纤连接器中核心零件二氧化锆陶瓷套管（即连接器精密插针），同时生产和发展各类光纤活动连接器、衰减器、连接光纤等无源器件。一氧化锆陶瓷套管以其优越的物理机械性能（高强度、高耐磨、高稳定性）及超细烧结晶粒的物理特性，于90年代迅速崛起，该产品要求高精度的加工技术，行位精度达0.1微米。

公司通过了ISO9001——2000版的转版国际认证。我们的经营理念是：为客户提供一流的产品和一流的服务。

公司ISO9002质量体系成功地通过了SGS国际认证服务公司的评审，获得了英国雅斯利国际认证服务公司（YICS）颁发的认证证书。在市政府的关心与支持下，在中日双方友好合作下，公司所用的加工设备和计量仪器都达到世界先进水平，其中部分设备已实现国产化；其产品质量属国际一流水平，生产规模已达到每月300万只。现在，公司是世界四大陶瓷插针供应商之一（其他三家均在日本），占世界销售市场的20%。

当前，国际光通信无源器件的发展方兴未艾，本企业将致力开发新技术与新产品。在陶瓷套管方面正在开发若干新品种，同时积极开发其后续产品和其他无源器件。

**福州高意科技有限公司
(Photop Technologies, Inc.)**

地址：福建省福州市福新东路253号
邮编：350014
电话：+86-591-83610157
传真：+86-591-83610136
网址：<http://www.photoptech.com>
邮件：contact@photoptech.com

高意科技作为光电核心产品设计与生产的国际领先企业，致力于光电产品与系统模块，光学投影显示以及消费光电子相关业务的供应和集成制造。高意科技集团自成立以来一直以“持续进取，追求卓越”为导向，并追求技术全面发展和稳健经营的状态。公司集中了一批国内外的管理和技术精英，具有丰富的产品研发经验及市场开拓能力，立志成为光电行业的国际性一流企业。公司建立了完整的国内、国际市场销售网络，在国际市场上占有相当大的份额，并在美国、欧洲及上海拥有分公司以及研发与生产基地，负责市场开拓、技术支持和客户服务。

目前公司已经拥有一支3000多人高素质的员工队伍，其中工程技术人员400多名，以及超过50,000平方英尺的先进厂房和超净生产设施，在产品研发、技术服务和系统集成等方面积累了丰富的经验，成功的为国内外不同领域的众多客户提供了先进的技术解决方案和客户满意的产品。公司主要产品有：光纤通讯元器件和模块，可见和红外激光器，光学元器件，光电晶体材料和元器件，化合物半导体材料，微光学元器件等。

公司全体员工以“团结，创新，诚信，卓越”的精神风貌迎接新世纪的挑战，努力建造国际光电行业一流的技术、管理和服务平台。公司采用现代化先进管理模式，依托雄厚的技术实力，坚持“用户至上，质量第一”的方针，不断推出满足用户需求的新产品。我们将一如既往的以一流的技术，一流的产品，一流的服务与您共同开创新世纪的辉煌。愿与国内外企业和朋友真诚合作，共同发展。

深圳市贝晶光电科技有限公司

地址：深圳市龙华镇油松水斗骏龙工业区1号
电话：+86-755-28158599 28158761
传真：+86-755-28134634
邮件：sale@led-beijing.com
网址：<http://www.led-beijing.com>

深圳市贝晶光电科技有限公司成立于1998年，位于深圳市龙华骏龙工业区，是一家集研发、制造及应用开发为一体的LED高新技术企业。公司严格按照ISO9001：2000国际质量标准体系运作，所有产品均符合欧盟ROHS&WEEE指令，产品已通过CE、TUV等安规认证。

公司目前有四大系列超高亮度及特超高亮度的LED产品：

- 各种类型的直插式LED LAMP，主要适用于各种信号灯源、装饰灯源及户内外大型显示屏；

- 全系列的食人鱼LED FLUX，适用于汽车灯源、各种广告灯源及建筑装饰用灯源；

- TOP SMD LED系列，适用于户内外各种灯饰光源及户内外全彩电子显示屏，其高可靠性、高均匀度及全视角为其最佳特点；

- 代表未来LIGHTING市场的功率型LED (HI-POWER)，为公司自主研发，拥有自主知识产权的产品，目前已能批量提供3W、5W、10W等规格产品并开始模组化生产供货。

公司目前拥有经验丰富的各种工程技术人员，并重视和引进各种创新及技术性人才。公司设备先进，基础技术扎实，创新研发能力突出。拥有目前市场上最先进的各类生产设备，整个生产过程都在防静电无尘车间中进行。

贝晶光电以“服务客户，追求品质”为宗旨，以“创新、研发、制造”策略，致力于开创各类LED产品的辉煌未来，并愿与来自世界各地的伙伴一起，建立一个多姿多彩的LED世界。

读者意见调查表

读者信息：

公司名称：_____ 姓名：_____

部门 / 职务：_____ 电话：_____ 传真：_____

地址：_____ 邮编：_____

网址：_____ E-mail：_____

◆ 您所在单位的类型：

- 国营企业 国有控股企业 外资企业 中外合资企业 民营企业
 政府机构 其他 / 请注明

◆ 您公司的产品或提供的服务：

◆ 您经常阅读《中国光电》吗？

- 每期必读 几乎每期读 经常读 不经常读 很少读

◆ 请对《中国光电》进行整体评价：

- 信息量 很多 ↑ 1 2 3 4 5 ↓ 很少
- 可读性 很强 ↑ 1 2 3 4 5 ↓ 很差
- 即时性 很强 ↑ 1 2 3 4 5 ↓ 很差
- 实用性 很强 ↑ 1 2 3 4 5 ↓ 很弱
- 分析深度 很强 ↑ 1 2 3 4 5 ↓ 很弱
- 看后收获 很多 ↑ 1 2 3 4 5 ↓ 很少

◆ 您获得《中国光电》的主要渠道是：

- 订阅 免费索取 工作交换刊物 免费赠送

◆ 您平均每期阅读《中国光电》所花的时间大约是：

- 1小时以内 1~2小时 2~3小时 3小时以上

◆ 您在阅读《中国光电》时，是否关注广告：

- 不关注 关注

◆ 您认为《中国光电》应增加哪方面的内容：

- 展览动态 光电产业动态 (1. 光通信行业 2. 光信息行业 3. 光显示行业 4. 激光行业 5. 光学行业) 光电产业分析 光电新技术和产品

- 其它 (请注明) _____

◆ 您认为《中国光电》有待改进的方面是：

- 栏目设计 内容编辑 美工设计 印刷质量 发行方式

◆ 您对《中国光电》的意见和建议：

请将上表填妥后传真或电邮、邮寄至《中国光电》编辑部，您就能免费获得最新一期的《中国光电》。欢迎登录中国光博会官方网站 (<http://www.cioe.cn>) 在线填表。

地址：广东省深圳市南山区海德三道海岸大厦东座607室

电话：86-755-86290901 86290859 邮编：518054

传真：86-755-86290951

网址：<http://www.cioe.cn>

E-mail：edit@cioe.cn