



2007年10月刊

# CONTENTS

## 目录

CIOE2007现场 CIOE2007 (1-14)

刊首语 PREFACE (15)

传承历史 开创新辉煌  
Inherit the Past and Forge Ahead into the Future

CIOE动态 CIOE UPDATES (18-19)

CIOE高层拜访一航集团  
CIOE top administrators visit China Aviation Industry Corporation I

CIOE高层拜访CETC  
CIOE top administrators visit China Electronics Technology Group Corporation (CETC)

要 闻 HIGHLIGHTS (20-24)

光博会名企济济九月闪耀鹏城  
CIOE attracts famous brands gathering in Shenzhen in September

第九届光博会在深圳开幕 展示世界最先进光电产品和技术  
The 9th CIOE presents the most advanced optoelectronic products and technologies in the world

第九届光博会在深开幕 展会规模扩大50倍  
Exhibition scale of the 9th CIOE enlarged 50 times

光博会成为高科技展会成长的成功模式  
The growing development of CIOE sets a successful model for high technology exhibitions

“洛阳光谷”首次亮相中国光博会  
“Luoyang Optics Valley” presents in the 9th CIOE for the first time

深圳创新链和产业链将走向高端  
The development of Shenzhen innovative technologies & industry chains to step into a higher level

2007中国光电产业高层论坛顺利举办  
2007 China Optoelectronic Industry Conference was held successfully

深圳会展业定位高端目标明确  
Shenzhen exhibition industry aims at making shenzhen an International Exhibition Center in Asian Pacific region

主 办：中国科协新技术开发中心  
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  
中国国科光电科技集团公司  
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  
深圳贺戎美沙展览有限公司

主 编：赖 寒  
编 辑：熊 伟 楚 川  
美 编：王 刚  
发 行：李 朝 霞  
推 广：李 洁

地 址：中国广东省深圳市南山区海德三  
道海岸大厦东座607室

邮 编：518059

电 话：( 0755 ) 86290865 86290901

传 真：( 0755 ) 86290951

E-Mail: edit@cioe.cn

网 址: http://www.cioe.cn

# CONTENTS

## 目录

### 访谈

INTERVIEW

(25-38)

打造名副其实的国际名牌光电大展

——访CIOE 副主席兼秘书长杨宪承教授

To Become the Meeting Point of World Wide Optoelectronic Industry in China

——Interview with Professor Yang Xiancheng, Vice Chairman and Secretary General of CIOE

WTD: 我们致力于核心竞争力的提升

WTD: We are dedicated to enhance the core competen

### 聚焦CIOE

FOCUS CIOE

(39-41)

西光公司组团参加深圳光博会

CNGC SICONG organizes group to attend the CIOE

迅捷光电携10G产品参加光博会

Premier Opto-Electronics showcases the 10G products at the 9th CIOE

大连路明强势亮相第九届中国光博会

Dalian Luming attends the 9th CIOE

众望达成功参展第九届光博会

Zewada Technology successfully attends the 9th CIOE

光网通参加第九届光博会 取得圆满成功

GWT Technology attends the 9th CIOE with great success

### CIOE总结

CIOE Summary Report

(42-48)

第九届中国国际光电博览会 ( CIOE ) 总结报告

The summary report of the 9th CIOE

2007中国光电产业高层论坛总结报告

The summary report of 2007 China Optoelectronic Industry Conference

### CIOE回顾

CIOE REVIEWS

(52)

十年征程 谱写辉煌

Decade experience witnesses CIOE another unprecedented event

# 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及传感、激光红外、光学、机器视觉、光显示及LED半导体照明、太阳能光伏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、要闻、访谈、光通讯世界、光学专栏、显示与LED、理论研讨、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、地址、电话、E-mail等详细联系方式。

本刊对所有来稿要求:观点新颖,信息准确,文责自负。



# 打造名副其实的 国际名牌光电大展

——访CIOE副主席兼秘书长杨宪承教授

第九届CIOE刚刚落幕，CIOE组委会又投入到迎接十年大庆的紧张运作之中。

CIOE十年大庆将给光电业界怎样的期待？CIOE合作伙伴BMC将采取哪些举措，在全球大力推广宣传CIOE？CIOE如何在现有基础上实现再跨越？带着这些问题，《中国光电》编辑部专访了CIOE副主席兼秘书长杨宪承教授。

《中国光电》：第九届中国国际光电博览会已圆

满落下帷幕，您能否介绍一下本次展会的总体情况？

**杨宪承：**第九届CIOE的参展商数目和展览面积都远超往届，光通信、激光、红外、光学、光电显示与LED照明五大展区内，共计1912家展商携各自的新产品新技术同台展出，其中海外参展商600多家，占总参展商比例的30%以上。

专业观众方面，今年在总参观人数及海外观众人数上都远远多于往届。据统



计：四天的展期内入场总观众人数超过65000人，其中海外观众超过12000人，分别来自美国、英国、日本、德国、法国、意大利、韩国、俄罗斯以及中东等30余个国家和地区，占总观众比例的18.9%。

作为中国国内最大和最具影响力的专业光电展，CIOE不仅汇聚了国内位居第一梯队的光电器件、激光、光学及LED企业，例如新飞通、Source Photonics、WTD、大族激光、飒特红外、舜宇、凤凰、路明、鸿利等国内一线的光电企业；而且吸引了众多的国际知名企业参展，例如安捷伦、美国相干、美国理波、瑞典菲力尔、德国肖特、日本住田、韩国LUXPIA、日本嘉大等国际知名光电企业纷纷亮相CIOE。

《中国光电》：CIOE作为一个快速发展的创新型展会，每年都能取得长足的进步和发展。今年的光博会与往届相比呈现出了哪些特色？能取得这样成就和进步，CIOE是如何做好前瞻性工作的？



**杨宪承**：CIOE走过的这十年，一直向着规模化、国际化、品牌化的方向快速发展。今年CIOE的发展又跨越了一大步，受到了许多参展企业和专业观众的认可和赞许。本届CIOE的参展商除了在参展规模和数量上远超往届外，在整体水平和档次上也都有了显著提高。国际参展商达到600多家，新亮相了许多国际性大企业，如安捷伦、Zygo、日本住友、台湾李洲等，这说明CIOE越来越受到国际知名光电企业的重视，CIOE在国际光电展会中的份量越来越重。

通过今年的展会统计及对参展商、参观观众的调查，今年的观众专业化程度得到提高，买家采购

意向也更加明确；国际企业、国际专业买家和观众数量大幅增长，CIOE国际化趋势更加明显，这些都表明CIOE作为国际光电产业交流与合作的盛会，专业化、国际化的平台效应凸现。

在组织专业买家和观众上，一年来我们做了很多的努力，扎扎实实做了很多方面的工作，比如频繁参加国际知名光电展会和国内相关展会；为做好专业买家邀请工作，CIOE高层专程拜访了与光电产业密切相关的国有大型企业；而且CIOE市场部、论坛部工作人员还走访了珠三角地区的政府职能部门和科技园区。在政府部门、科研机构、行业协会、新闻媒体的大力支持，我们邀请专业买家和观众的工作取得了明显的实效。

《中国光电》：今年年初，光博会正式与德国MBC商务传媒集团达成合作。与国际著名展览公司合作是出于怎样地考虑？在向国际大展迈进的步伐中，光博会在国际化方面将进一步采取哪些重要措施？



**杨宪承**：经过近十年的发展，CIOE无论是在规模、实力还是品牌上都已经是国内同类展会的NO.1，但是CIOE如何进一步取得突破，如何在会展品牌化、国际化趋势日益明显的今天，帮助更多的光电企业融入国际光电市场，这就对我们提出了新的课题和挑战——CIOE要全力打造“名副其实的国际名牌光电大展”。

德国BMC商务传媒集团作为境外的知名大众传媒机构，具备许多CIOE目前在国际化操作方面尚不具备的优势。可以说与BMC合作，是双方的优势互补，通过这种强强联合，将对CIOE国际化进程起到重要的助推作用。

BMC在欧洲、美国、日本、韩国等许多国家都



有自己的办事处和分支机构，通过这种广泛的国际网络资源，将CIOE品牌宣传推广到全世界，让世界光电领域都知道中国有这么一个知名的光电大展。此外MBC进入中国已有12年，对中国市场、展览业比较了解，双方能很好地沟通，有很好合作的基础。

有人要问为什么我们没有与诸如英国励展、德国法兰克福、慕尼黑、德国科隆、美国克劳斯等国际知名展览集团合作，其实这也是我们经过慎重考虑的，首先我们都是会展同行，而每个展览公司都有自己不同的操作规律，要达成共识会有一些困难。其次从CIOE寻找合作伙伴的目的来说，与BMC合作，主要目的并不是在于BMC能多拉多少个国际展位，而是在于借助BMC的国际网络资源，在国际上宣传推广CIOE，扩大CIOE在国际上的品牌影响力，进而提升CIOE在国际品牌光电展中的地位。

《中国光电》：2008年，光博会将迎来10周年庆典，这将是光电产业界的共同期待。光博会将以怎样的新姿态迎接自己的十年庆典？您认为十周年庆典对光博会发展有着怎样的重要意义？



**杨宪承：**CIOE十年大庆将是CIOE发展史上的一个重要里程碑，是推广宣传CIOE、扩大CIOE影响力的一次契机，更是CIOE的一次重要总结，是CIOE翻开新篇章、跨上新台阶的历史性起点。

CIOE十年大庆得到了光电产业界的关注和期待，CIOE组委会也非常重视，我们将通过一系列的举措和努力，在十年大庆上给参展企业和专业观众带来一个全新的面貌。

第九届展会一结束，我们就投入到了2008年十

周年庆典的紧张筹备之中。目前的组展招展情况非常振奋人心，根据我们现在的组展进展，在明年1月底之前，将完成所有组展面积的60%以上，其中国际展区将占到完成组展面积的20%以上。目前国内光电企业踊跃参展CIOE，国际知名光电企业也都将目光投向了CIOE，都将CIOE十年大庆作为他们提升知名度、扩大交流合作的重要契机。

明年是CIOE以新公司运作并正式引入BMC国际合作力量的第一年，早在今年8月，BMC就已经启动了第十届CIOE的全球宣传和招商计划，在日本、美国、韩国、埃及、俄罗斯、德国均设立了CIOE全球招商合作机构。可以预见，明年将有更多的国际企业和国际专业买家和观众参加CIOE，CIOE在国际化上将有一个质的飞跃。此外，第十届CIOE除了光通信、激光、红外、光学、光电显示与LED照明五大展区外，新增了传感、机器视觉、太阳能光伏三个新的展区，囊括的范围更广，展区划分更细、更专业。

《中国光电》：光博会迅速发展的十年，也正是中国光电产业迅速发展的十年。对于中国光电产业的现状和未来发展，您是如何看待的？展会离不开自身产业的发展，请您谈一下展会与产业发展之间的关系。



**杨宪承：**总体来讲，中国光电产业在近十几年的时间发生了天翻地覆的变化，不论是从生产制造，还是从技术研发上都取得了巨大的进步，许多产品和技术进入到国际高端领域，而且出现了很多在国际上有影响力的光电企业。在未来，中国光电产业仍然有非常大发展潜力，将是世界光电产业不可忽视的主力。

CIOE伴随着中国光电产业和中国会展产业的高速发展而迅速成长壮大，CIOE的发展离不开中国光电产业和光电市场的发展，而光电产业的发展也需要象CIOE这样的展会平台为其服务。可以说产业和展会是互为关系、互为促进的。展会是产业交流合作的服务平台，对通过展会这个平台，参展企业不仅仅是面对面的产品、学术交流，更重要的是在资金、供需上的合作。

展会对产业的促进作用在于其提供的有效平台，因此展会必须做好服务。不做专业买家和观众，展会就不能生存；不能给参展商带来实实在在的效益，展会就得不到参展商的认可。随着参展商越来越理性，对展会服务的要求也越来越高，因此，展会必须寻求突破，根据参展商的需求不断改进服务，为参展商带来更多的效益。

《中国光电》：CIOE已是全球规模最大的光电展会，那么，CIOE如何在现有的基础上实现再跨越？光博会未来的发展方向是什么？

杨宪承：CIOE发展到现在，已经成为了全球光电产业界享有盛名的光电专业大展，取得了非常令人自豪的成就。尽管如此，CIOE并没有因此而夜郎

自大、固步自封。与国际品牌光电展会相比，CIOE在人员素质、管理模式及服务意识等方面还存在着差距。因此如何苦练内功，改善管理、改进服务，打造更为专业化、品牌化、国际化的光电大展是CIOE发展的致力追求。

目前许多的国内光电企业经常参加国外的光电展会，花费了大量的人力、物力、财力。开拓国际市场，寻求国际合作，参加国外展会当然也是可取的。但是如果通过CIOE所有合作方的共同打造，通过国外的政府机构、专业协会、组织团体及国内的各国使馆，邀请组织到大量的国际企业、专业买家和观众来参加CIOE。这样国内的企业不用出国门，在CIOE这个平台上，同样能达到参加国外展会想要达到的效果和目的。让国内光电企业不用出国门，就能寻找到国际合作伙伴和开拓国际市场，成为国内外光电企业交流合作的纽带，就是CIOE未来要达到的目标。

打造“名副其实的国际名牌光电大展”，CIOE有这样的基础，也有这样的实力。相信通过CIOE团队全体人员的共同努力，通过所有支持CIOE发展的政府机构、企事业单位、协会团体的支持，CIOE的未来一定会更加辉煌灿烂。



## 第九届光博会在深圳开幕 展示世界最先进光电产品和技术

(深圳特区报9月7日报道) 为期四天的第九届中国国际光电博览会(CIOE)昨在会展中心开幕,深圳市委常委、常务副市长刘应力到会祝贺,科技部、信息产业部等国家部委有关领导应邀出席开幕式。

举办了八届的光博会现已是中国光电行业规模和影响力最大的展会,在国内外光电行业享有很高的知名度。本届展会参展商数目和展览面积都远超往届,韩国、加拿大、日本、法国、意大利、印度、中国台湾和中国香港等国家和地区再次组团参展。深圳市政府及南山区政府亦高度重视本届光博会,组织高新技术企

业参展,南山区还专门设立“深圳南山高新技术展区”,预计本届展会将吸引超过八万人次的专业买家和观众。

本届光博会展出面积达到65000平方米,共有2900个展位、1900多家参展企业,其中600余家为海外参展企业。展会设有国际展区和专业展示区域,专业展区则划分为光通信展区、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,各展区汇聚了国内外知名光电企业,展示目前世界上最先进的光电产品和技术。

记者在光通信展区看到,这里既有数届参加光博会的新飞通

光电、飞博创等企业,也出现了一些新企业的面孔,比如古河电工、安捷伦、松下电器、迅捷光电、深圳佳万光通信等。在展会现场,很多光电技术在民用设施上的运用,更吸引了很多市民的关注,比如英通达安费诺研制开发的光纤收发器、光纤跳接线等产品。

光博会从第一届起,始终把对专业买家的邀请和组织工作作为重头戏。本届展会期间,日本、加拿大、韩国、德国、法国、俄罗斯、以色列、美国等国家采购团及国内有关省、市的火炬开发区和高新技术区均组团前来参观采购。

## 第九届光博会在深开幕 展会规模扩大50倍

(深圳商报09月07日报道) 6.5万平方米的展出面积,1900余家参展企业,昨天,为期四天的第九届中国国际光电博览会(CIOE)在会展中心开幕。深圳市委常委、常务副市长刘应力到会祝贺。

1999年,首届光博会举办时,参展企业仅30多家,展出面积不到3000平方米。光博会在不足十年的时间内规模扩大50倍。目前,光博会已成长为中国光电行业规模和影响力最大的展会,在国内外光电行业享有很高的知

名度。本届光博会吸引了600余家海外参展企业,展会设有国际展区和专业展示区域,专业展区则划分为光通信展区、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,各展区汇聚了国内外知名光电企业,展示目前世界上最先进的光电产品和技术。

本届展会参展商数目和展览面积都远超往届,韩国、加拿大、日本、法国、意大利、印度、中国台湾和香港等再次组团参展。深圳市政府及南山区政府

亦高度重视本届光博会,再次组织高新技术企业参展,预计本届展会将吸引超过8万人次的专业买家和观众。

据了解,深圳光电技术全国领先,产业结构完整。目前,深圳已拥有一批涉及光通讯信息、显示器、彩管、激光信息等光电产品的知名企业,其中以华为、中兴通讯、长城、朗讯等为龙头的企业集群,正形成一条稳固的光电产业链,具有全球竞争力。

(记者 刘虹辰)



## 光博会成为 高科技展会成长的成功模式

(人民网深圳视窗9月6日报道)今天上午,第九届中国国际光电博览会(CIOE 2007)在深圳会展中心隆重开幕。本届光博会与德国BMC商务传媒集团合作举办,是光博会创办以来首次引入国际合作力量,将吸收国际合作伙伴在全球化运作展会方面的独到经验,帮助国内光电企业积极拓展国际商机。

中国国际光电博览会是深圳本土品牌展会,旨在促进国内外光电产业的融合与发展,加强国内光电企业与国外同行的交流合作,为科研单位和生产企业牵线

搭桥,促进国家高新开发区招商引资。创办9年来,光博会已发展成为世界最具规模的品牌高新技术展会之一,被誉为“中国最具规模、最具影响力的以光电产业为展览主题的国际性盛会”。

第九届光博会将于9月6日至9日在深圳会展中心举行,展出面积65000平方米,参展企业1900多家,海外参展企业超过600家,来自美国、英国、法国、俄罗斯、加拿大、德国等41个国家和地区均组团参展、采购和参观。本次展会设置了光通信展区、激光展区、红外展区、光

学展区等专业展区,将展示目前世界上最先进的光电产品和技术,包括光通信有源/无源器件及设备,激光器与激光应用,红外传感,热成像装置配件,光学元件、材料与仪器设备,半导体照明及LED显示屏,元器件封装模块等。

专业人士指出,CIOE创办以来历经规模化、品牌化、市场化、精品化、国际化等专业打造,已经形成了高科技展会成长的成功模式。

(记者 胡谋、孔垂娟)

## “洛阳光谷”首次亮相中国光博会

人民网河南视窗讯 洛阳日报报道:(记者 赵志伟 通讯员 孙亚平)昨日上午,2007(第九届)中国国际光电博览会在深圳会展中心如期开幕。在光通信、激光红外展区,以蓝白相间格调装饰的“洛阳光谷”展台,成为展会上的一道独特风景线。

红外探测器、红外热成像仪、环境监测系统、指纹识别系统、智能包装机……一系列洛阳光电产品以其独特的技术研发优势和市场领先性成为关注的焦点。“洛阳光电还有这么多的好产品,以前怎么不知道?”

“洛阳也在建‘光谷’,有什么突出优势、特色产业、优惠政

策?”——“洛阳光谷”成为这次光电盛会开幕式上出现频率最高的词汇。

首次参加光博会,“洛阳光谷”以展出的红外及激光、光机电一体化类民品种类之多、技术之特、工艺之新,令同在展会的国内外同行感受到了竞争的压力。

据了解,继武汉、长春、上海、北京、深圳、西安、厦门等地先后建设光电子产业基地之后,“洛阳光谷”给业内带来了一股强劲的冲击波。

中国光博会汇集了当今世界光电行业最先进的技术及产品,是全球瞩目的品牌展会之一。今

年共有2100家企业参展,展出面积达6.5万平方米。来自美、俄、加、日、韩等国及欧盟的1600多家研发中心和企业参加了展会。加拿大北电、法国光谷、日本精工及NEC等国内外著名光电企业齐聚深圳展示自己的最新产品和技术。

为广泛推介产品和寻求合作,我市组织了洛阳光电技术中心等企业和30位专家组成强大阵容参展。代表团还与洛龙科技园联手,按照近期编制的《中国洛阳光电子产业发展规划》中的“光谷核心区”项目建议,论证策划了36个光电项目在博览会上对外推介。



汇聚光电产业链上最先进的技术与设备，邀请国内外买家缔造最具购买力盛会

# 光博会名企济济九月闪耀鹏城



【深圳特区报讯】深圳本土品牌展会今年迎来“九·九”之期。第九届中国国际光电博览会（CIOE2007）将于9月6日至9日在深圳会展中心隆重上演。这也是光博会与德国BMC商务传媒集团合作的首次展会，汇聚国内外光电产业链上最先进的技术和设备，广泛邀请海内外买家缔造强大购买力让商家受益，一场规模庞大的光电类专业盛会即将上演。

## 这一片“光”真闪亮

据CIOE组委会杨永承秘书长介绍，顺应中国光电子信息产业日渐成为强势科技产业的重要发展机遇，依托国家大力发展高端服务业中的会展旅游等第三产业的大好形势，中国光博会经过近十年的积极打造，凭借其规模和专业性，在业界铸就了显著的知名度与品牌影响力。许多光电企业已经把一年一度的光博会作为新品上市、技术研讨的首选展会，将之列入企业原材料采购的固定重要日程。德国BMC集团董事长阿特评价CIOE“是运作非常成功的高科技展会案例，具有良好的市场前景和发展空间”。因此在今年4月，BMC集团与CIOE正式结盟。

## 知名光电名企悉数亮相

本届展会，汇聚了国内外光电产业链上最先进的技术与设备，包括光通信有源/无源器件及设备，激光器与激光应用，红外传感、热成像装置配件，光学元件、材料与仪器设备，半导体照明及LED显示屏，元器件封装模块等。

连续数届参展光博会的新飞通光电、Source Photonics、武汉电信器件、光迅科技等仍将高调亮相并带来他们最新的光通信技术和产品。古河电工、安捷伦、松下电器、迅捷光电、江苏通光集团等业界知名企业也将成为展会现场的瞩目亮点。激光红外展区里美国相干、美国理波、瑞典菲力以及大族激光等企业将全面展示国内外领先的激光红外技术。光学展区吸引了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。光电显示及LED半导体照明展区则迎来了台湾李洲科技、晶元光电、研晶光电、韩国LUXPIA、日本嘉大电子等企业形成交相辉映之势。

## 广邀买家缔造强大购买力

凭借着与各省市光电行业协

会、科技局、贸工局、光电科研院所、高等院校等建立起来的良好合作关系，光博会得到了立体式、网络化的推广，其买家和专业观众邀请方面进展顺利。据统计，截止目前通过网站注册、邮件、传真、电话等预先登记参观的光电企业近1500家。北京、上海、武汉、长春、广州、东莞等地光电协会与科技局均将组织辖区的光电专业人员到会参观采购。而作为国有大型企业的中国兵器工业集团、中国兵器装备集团、中国航天科技集团、中国航天科工集团、中国电子科技集团以及中国航空一集团等企业，均将以上百平方米的超大规模组团参展。

在海外观众的邀请方面，光博会一方面通过与各国驻中国大使馆的合作，邀请了来自德国、日本、韩国、加拿大、美国、法国、意大利等国家的光电专业机构组团观展；另一方面，借助合作方德国BMC商务传媒集团的影响力和推广工作，更多国家和地区的光电专业同仁将在光博会上与国内光电企业进行技术和产品的交流。



市领导会见《科技日报》采访团时表示

## 深圳创新链和产业链将走向高端

(深圳特区报9月7日报道) 昨天,第九届中国国际光电博览会开幕式后,市委常委、常务副市长刘应力在会展中心会见了科技部党组成员、《科技日报》社长张景安,总编辑陈泉涌率领的采访团一行。刘应力应客人要求介绍了深圳在科技体制改革方面的经验与探索。他表示,深圳在去年的全国科技大会之后,科技体制改革和创新的焦点已转向推动创新链和产业链向高端化发展。

科技日报社此次借光博会开幕之际派出强大采访阵容访问深圳,目的是总结报道深圳在科技体制改革方面的创新成果。张景安说,深圳在科研经费的拨款制度和奖励制度方面的改革走在了全国同行的前列,解决了长期以来困扰我国科技

界的难题,引起了各方面的高度重视。他透露,科技日报将对此作专题深度报道,向全国推广深圳经验。

刘应力介绍说,深圳通过科研体制改革,把资金链和产业链结合起来,把有限的资金对应应用到产业链的每一个节点上,根据产业发展的规律,在企业的初创期、成长期和成熟期给予不同比例的资助,把以项目评估为导向的拨款体制改为以企业为主体的资助体制,提高了企业资本投入的积极性、有效性和连续性,减少了人为主观因素,提高了企业自主创新的积极性。

刘应力认为,深圳科技奖项的设立也大大鼓舞了企业参与技术创新。深圳根据创新链的各个环节别出心裁地设立了科技创新奖、最具

成长奖、市长奖等奖项,评奖时不分等级,取消档次,宁缺勿滥,以创新能力为标准,鼓励新企业新技术的脱颖而出。今年企业申报科技奖励空前踊跃,为历年最高,说明这个奖项已开始深入人心。

刘应力表示,继推行科研经费、科研管理和专家评审等制度方面的改革后,深圳将继续引进高端科研人才,提高大专院校、科研机构的研发水平,提高基础研究和应用研究能力,让深圳的创新链和产业链向高端化发展。与之呼应,深圳将建立依托金融产业、互联网技术、外包产业和与香港合作产业的高端服务业,打造高端行政管理水平,引导低端产业向高端的过渡,实现经济的可持续发展。

(记者 范京蓉)

与第九届中国国际光电博览会交相辉映

## 2007中国光电产业高层论坛顺利举办

(深圳特区报报道) 6.5万平方米的展出面积,2900个展位,1900多家参展企业中海外企业超过600家……第九届中国国际光电博览会在刷新历史的同时,2007中国光电产业高层论坛邀集100多位全球知名光电企业总裁、著名光电专家学者、政府官员、行业市场研究人员、投资机构代表作为演讲嘉宾,吸引3000多位专业观众,辐射6万多名参会观众,与展会同期闪亮登场,交相辉映。

据介绍,2007中国光电产业高层论坛由中国科学技术协会、中国科学院光电研究院和中国光学学会联合主办,中国光电产业高层论坛办公室、中国国际光电博览会办公室、中国光学学会国际会议展览工作委员会协力承办。相比往年,本

届论坛的主题更为全面,内容更为丰富,嘉宾阵容更为强大。整个论坛设有三大规模盛大的产业活动,包括2007中国光电产业周、2007中国光电行业高端峰会(总裁论坛)和2007中国光电产业专题会,分列光通讯,激光、红外及应用,光学加工与检测,光电显示和半导体照明等五个主题方向,几乎覆盖了光电产业的所有领域。来自中科院、工程院的刘颂豪、姚建铨、牛憨笨、徐至展、赵梓森和陈创天等院士都分别做了精彩演讲。值得一提的是“2007中国光电行业高端峰会(总裁论坛)”,系中国光电产业高层论坛办公室面向全球光电行业高端人士特别组织,集中探讨行业热点和市场趋势,行业发展机遇和投资机会,对行业发展存在的问题共

同寻找解决方案。

光电行业是一个新兴产业,产业涉及到国防、民生等各个领域。近年来发展迅猛产值指标一路“扶摇直上”,每年以20%的速度增长,2007年有望突破1100亿元,约占全球市场的5%。到2010年,我国光电产业将有450亿美元的产值,可占世界市场10%的份额。中国光电产业高层论坛是中国规模最大和级别最高的光电产业盛会,在此之前已经连续成功举办了5届。业界专家表示,论坛对于促进我国光电产业进一步发展,加强企业、学术和政府部门之间的沟通和交流,构筑一个高效的平台,也为我国光电产业进一步参与国际竞争奠定良好的基础。

# 深圳会展业定位高端目标明确

“十一五”期间将建成亚太地区有重要影响力的国际会展中心城市

(深圳特区报)《深圳市会展业发展“十一五”规划》(以下简称规划)日前向社会公布。结合会展界关注的焦点,帮助国内外会展机构更好地了解深圳扶持会展业的政策,市贸工局昨专门召开新闻发布会,相关负责人对该规划进行详细解读。

**记者:深圳会展业的现状怎样?在国内会展城市中的地位如何?**

**贸工局负责人:**深圳会展业持续快速健康发展,2006年,深圳会展总面积达139万平方米,比上年增长21.9%,比2003年翻了一番,在国内会展城市中居第4位;展会平均展览面积由1999年的不足6000平方米,扩大到2万平方米以上。深圳已经成为国内最重要的会展城市之一,拥有多个知名的品牌会展,比如高交会正向“中国科技第一展”的目标迈进;文博会是国内第一个文化产业类展会;另外还有光博会、玩具展、礼品展、钟表展、珠宝展等,这些都是国内同行业规模最大、影响力最广的品牌展会。

**记者:此次专门针对会展业出**

**台的“十一五”规划有什么亮点?**

**贸工局负责人:**规划回顾总结了深圳会展业发展历程,全面分析了深圳会展业发展的环境、机遇和挑战,提出了深圳会展业发展的目标和保障措施。规划提出,到2010年,深圳展览面积达到220万平方米,展会总数达到120个,其中,展览面积达到1万平方米以上展会60个,达到3万平方米以上展会数35个,达到10万平方米的展会数6个,得到国际展览业协会等国际机构认证的品牌展会数达到15个,深圳每年承办大型国际型会议10个。

规划设定的目标是:把深圳建设成为亚太地区有重要影响力的国际会展中心城市。

由此可见,规划中设定的目标和实施举措都很具体和明确,这有助于我市会展业保持快速健康的发展。会展业发展要坚持政府推动、市场化、专业化、品牌化的发展原则。因为专业化是国际会展业发展趋势,是展会生命力和竞争力的根本所在;国际化是会展发展的必由之路;品牌化是展会竞争力的核心和集中体现。

**记者:规划中提到了我市会展业发展的历程和现状,同时提到要把会展业作为高端服务业进行大力发展,这体现了我市怎样的发展思路?**

**贸工局负责人:**会展业是现代服务业,它对城市经济社会发展具有巨大的促进作用。具体说来,会展业能耗小,无污染,附加值高,是绿色环保产业。大力发展会展业对深圳具有特殊的重要意义,它有助于突破深圳进一步发展面临“四个难以为继”的制约瓶颈,有助于促进产业结构升级和城市功能转型,实现城市经济与社会可持续发展的战略选择。

今后,深圳将通过继续完善会展业的配套服务、加大政府支持力度、不断引进国际先进会展公司、吸引更多优秀的会展业人才、加强深港澳会展业的合作等措施,提高深圳会展业的综合实力和国际化水平,形成“会展促产业,产业带会展”的良性发展格局。(记者 徐强)



# WTD: 我们致力于核心竞争力的提升



WTD副总经理许远忠博士(前排左三)与部分参展员工亲切合影

2007年9月第九届深圳中国国际光电博览会(CIOE)期间,记者在WTD(武汉电信器件有限公司)的展台上发现,不仅WTD的展台美观大气,前来参观的人群更是络绎不绝,WTD的公司领导和工作人员正热情接待客户的访问和诸多媒体的采访报道。光博会期间,公司副总经理许远忠先生接受了记者的采访。

## 转折与突破: WTD的2007

在谈到WTD近年来的发展时,WTD副总经理许远忠博士十分自豪。“经历了全球光通信和器件市场多年来的动荡变化和激烈竞争,我们的企业不仅保持了顽强的生命力,还在行业中越做越强,形成和巩固了自己的核心竞争力,在保持国内市场领先地位的同时赢得了越来越多的国际市场份额,从而实现了企业稳定、健康的发展。”

那么,当今光器件行业厂商的生存环境究竟如何呢?根据WTD针对2006至2007年第二季

度全球光模块上市公司近两年的平均毛利率和赢利情况进行统计和对比,运营利润率均为负(4%-5%不等),这样的结果显示全球大部分光模块厂商都处于亏损状态中。RHK2007年2季度的光器件市场数据显示,本季度全球光器件市场比上季度下降5%,较去年同期下降1%。光器件市场竞争日趋激烈,产品价格压力持续加大,光器件行业的收购兼并热潮在全球范围内继续,行业处于新一轮整合状态:2005年7月,NeoPhotonics收购飞通光电;2007年1月,MRV Communications宣布收购飞博创。

光器件行业形势的转折和变化在业界引起了热议。一些媒体和业界同行认为,目前光器件厂商之间的价格战变得更加普遍和频繁,从而彰显着一种非理性竞争。在被问及对这一现象的看法时,许总谈到:“这些评价基本上反映了目前光器件行业的真实

情况,同时也是光器件企业核心竞争力缺失的表现。WTD要沿着自身的发展轨迹,长期致力于提升核心竞争力,踏踏实实地走稳健发展之路”。许总信心的背后乃是公司近年来表现出的强劲上升势头。WTD的销售额在近几年里实现了稳步增长,年复合增长率达20%到30%,公司连年赢利。许总告诉记者:“2007年是WTD的一个重大转折年,也是重大的突破年。尤其是公司在APD芯片以及高端模块上都取得了突破性进展”。

## 竞争中的利器——WTD的垂直整合优势

作为一家具备雄厚实力和长久发展历史的先进光器件供应商,WTD是国内最大的光电模块、器件生产基地。面对广阔的光通信市场,WTD并不仅限于单纯的技术革新和销售拓展,而是旗帜鲜明的打造和维护自己的核心竞争力,以此来确立行业优势地位,并丰富和完善自身的业务



构成和市场分布。那么，WTD的核心竞争力究竟来源于何方？许总告诉记者：“WTD凭借的是通过多年的务实努力建立起来的实实在在的芯片——器件——模块的垂直整合优势”。WTD具备从芯片到器件、模块的全系列产品的研究开发和生产加工能力，不断加强对研发，生产等各方面的投入，立足于传统光器件光模块的发展的同时，加快高端产品的发展，利用自己的垂直整合优势，为未来几年的光通信市场蓄势。许总还谈到：“我们要继续发挥垂直整合优势，就是要把芯片和器件产品做强，同时也能增强模块产品的市场竞争力”。

如何有效化解成本压力呢？许总表示，“一方面要取决于芯片的成本；另一方面就是规模化生产”。早在2004年，WTD就意识到公司除了光模块外，必须在芯片上也有所突破，只有如此，公司垂直整合优势上核心的一环才能够得到巩固。WTD开始逐渐投入资金到芯片研发上，现在的成果也更加肯定了WTD的策略——一定要在芯片上有所突破。“从2006年开始，我们每年投入100多万美元在芯片研发上，我相信在今年第四季度，中端的芯片技术可以规模化。我非常有信心”，许总强调说。

的确，就FP激光器芯片和PD探测器芯片的开发和生产工作而言，WTD早在前几年已实现规模化出货，并已成为除现有专业芯片制造商以外的出货量最大光器件供应商。目前，WTD的1310nm激光器芯片以及2.5Gbps APD芯片已实现量产，芯片日出货量达3万只，器件年出货量达650万对，光模块年出货量达300万只。在规模化这类低端芯

片的同时，WTD还致力于DFB芯片和APD芯片的研发和生产工作，2.5Gbps APD芯片已在进行量产的终极评估。巧合的是，就在深圳光博会开展前一周，公司10Gbps APD芯片产品已成功开发完成并通过测试，其各项性能指标已达到应用水平。而40Gbps PIN芯片的开发也在积极进行中。2007年WTD在模块方面主要集中于10Gbps和40Gbps等高速模块的研发。40Gbps产品早在2003年就开始研发并已获测试通过，目前40Gbps Transponder 2公里模块产品已经送样。对于传输距离在40公里以上的该系列产品，许总表示：“虽然暂不能在市场上与Finisar、Opnext这样的国际型企业展开全面竞争，但目前有的产品已在积极开发中，也有的正在送样评估”。

### 扛起中国光器件企业的大旗

对于飞通、飞博创的并购，不少光通信行业媒体认为，NeoPhotonics对飞通的收购是资本层面的合作，产品的融合使得他们能够在国际舞台更全面更好地获得竞争优势；而Fiberxon与Luminent的合并应属业务层面的合作。在被记者问及对这一问题的看法时，许总认为，“各个公司都有自己的定位与运作模式。作为同行，我们欣赏并尊重各个公司选择符合公司利益与发展的成功模式。时间可以检验一切。”

如今的WTD可谓肩负着“民族光电子产业”的重任。那么，WTD将以何种姿态来担负这样的重任，又将如何与国际市场上实力强大的光器件厂商去竞争？许总微笑着回答了记者的提问：

“27年了，WTD还是WTD，这个时候我们能够感觉到WTD的

民族责任感，所以我们需要付出更多地努力来实现我们中华民族光电子产业的振兴”。他对WTD在提升核心竞争力特别是在光电芯片与器件领域的进一步突破非常有信心。未来WTD将进一步改善产品的研发和销售布局，加大新产品开发和销售力度，努力拓展海外市场。在可以预见的将来，WTD还将凭借其强大的竞争优势，一如既往地为客户提供高质量的光器件产品解决方案和服务！

### 关于许远忠博士



1969年生，现任WTD（武汉电信器件有限公司）副总经理。自1990年起从事光通信光电子器件的研究，主持过多项国家级产品开发项目，在提升国内光器件产品水平及工程应用推广上作过开拓性工作。因在产品开发和技术研究上的突出业绩享受国务院特殊津贴。曾任Lightwaves 2020公司产品经理，武汉光迅科技有限公司副总经理。2004年底加盟WTD后主要负责光器件产品的市场营销工作。



## 美国相干（北京）商业有限公司总经理 陈银飞

记者：近年来激光技术的发展迅猛，您能否谈谈激光技术发展的动向？

陈银飞：其实这是一个很大的话题，激光在现在生活中是无处不在，无处不用，举例来说，生活中我们所穿的衣服，鞋子，以及纽扣上打的标志，很漂亮的鞋样的花纹，都是采用激光技术做出来的，这都是我们在日常生活中所见到的。但更多的是我们平常所见不到的，如在实验室里，在高科技产业里，在半导体行业中做的芯片（wafer），越来越薄，越来越大，传统的机械已经无法应用，在这种情况下，激光成为一种重要的机械加工工具。这只是一个简单例子。

当然，日常生活中激光还有很多其他的应用，这是一个很有前景的产业，当然激光也会从我们现在一般常见的DVD，激光笔的简单应用拓展到我们不常见的医疗、工业、军用等各方面的应用。

记者：2006年世界激光产业经历了惊人的强势增长，这在很大程度上要归功于半导体产业好于预期的表现以及光通信产业的持续反弹。放眼未来，全球对2007年半导体领域投资水平的关注，使激光行业的发展看起来相当乐观。能否谈谈贵公司今年业绩进展情况，以及今年全球激光行业的增长情况？

陈银飞：中国作为世界加工工业基地，成长非常快，我们在中国也受益很多，应该说我们在07年的成长率在60%以上，这一方面归功于中国经济的快速增长，一方面归功于我们员工非常完美的合作。

记者：作为一家外资企业，相干在国内设有制造基地吗？未来是否有类似计划？

陈银飞：这是一个被问到次数最多的一个问题，大家都很关心，实际上，越来越多的公司正在往中国转移，这也是一个趋向，但是，正是因为我们是一家高科技企业，对我们这样一个很传统，很保守的公司而言，更多的考虑是知识产权怎样能被更好地保护，或者说，生产效率有多少提高，其实从表面上看，国内的劳动力成本是很低，但是从产业链配套来还不是很完整，所以从整个生产成本来讲未必比国外便宜。这也是我们公司没有在中国设立工厂的原因之一。

记者：当初进入中国市场是基于什么样的想法？

陈银飞：相干是最早进入中国市场的激光厂商之一。其实，相干进入中国市场的初衷跟普通外资企业进入国内市场一样，最初都是想卖一些设备和产品，但现在看来不应该只卖产品给科研市场，面对朝气蓬勃的中国市场，我们怎样参与进来，与中国经济一起成长。

记者：作为较早进入中国市场的激光企业，对国内激光同行企业有什么建议？

陈银飞：中国激光企业都有非常好的基础，但就我个人而言，我想提供一点建议供同行来借鉴和参考，一是形成一个产业就需要产业链，不是一家企业把另一家吃掉就可以了，而是需要形成一个完整的配套产业体系。第二是职业的管理，我看了许多国内的企业，职业的管理精神可能稍微弱一些，当然，这在一个产业发展的早期是不成问题的，但是随着竞争越来越激烈，科学的管理将显得更为重要。

## SENKO GROUP 总经理 Kazu Takano

今年的光博会SENKO GROUP带来了他们的一些新产品，比如滨松产品：miniflux, connetor, jumper。

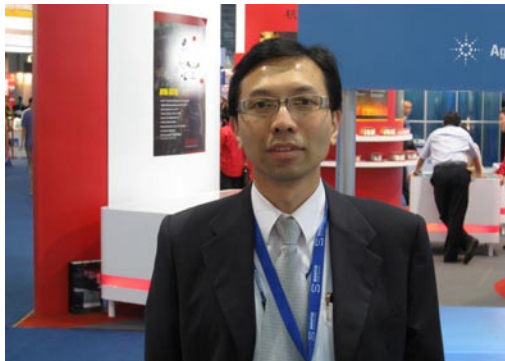
“我们第一次参加光博会是在2002年，这次已经是第6次参加光博会了，感受到光博会一年比一年举办地更好。03年以前的光博会比较本土化，随着发展，光博会知名度越来越高，也越来越国际化。我们参加过许多的展会，而光博会是个非常重要的展会。现在的光博会在国际上已经很有知名度了，我希望光博会再接再厉，举办的越来越好。” SENKO GROUP 总经理Kazu Takano对光博会非常赞赏。

## 安捷伦科技有限公司香港和亚洲市场总监 苏善雯

安捷伦科技有限公司已经多次参加过光博会，这次带了好几个不同的光学测试仪器、器件测试仪器，包括偏振的测试仪器、色散的测试仪器、光谱测试仪以及协议测试仪器等，另外还带来了新研制的光纤分布温度探测仪器，主要用来进行防辐射的应用。

随着光通讯产业的逐步回暖，库存仪器的消耗殆尽，对光测试设备的需求也在增长，针对这个问题，苏善雯总监说，自从2000年光通讯泡沫破灭以后，光通讯行业有一段时间的阵痛，很多库存的情况影响了产业的健康发展。但其实网络的铺设一直没有间断过，最近，又有新的需求出现，如互联网上数据、视频以及互动游戏等新应用都大大提高了对网络传输频宽的要求，我想开始业界还是比较审慎地投入，近两年我们发现这种投入在不断地增加，可以看到，用户对带宽的需求越来越高，只有依靠光传输技术的无限带宽，才可以抑制数据、视频等高带宽应用所带来的压力，这样对光通讯企业来说也具有正面的影响。“我们将不断地投入，来设计制造更多更新的测试仪表，同时，我们也做了一些并购的动作，包括先前的PXIT，以及最近的Acqiris，通过这些并购来完善我们的产品线。”

另外，苏善雯总监也参加了2007中国光电产业高层论坛，对于本次论坛，他表示，这是一个很好的平台，可以让业界同仁进行很好地沟通交流，促进整个光电领域的发展。他希望今年的中国光博会和高层论坛圆满成功，希望光通讯能在全世界，特别是在中国能有很好的发展。

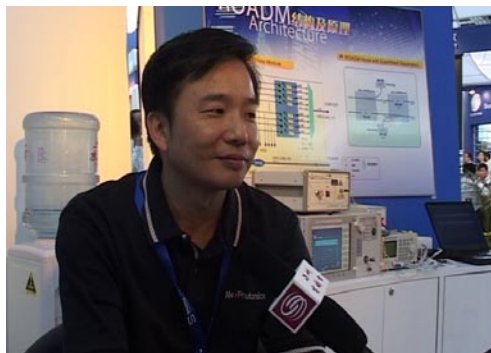


## 深圳新飞通光电子技术有限公司总经理 谢平博士

新飞通这次参展的产品非常宽，包括主动元件和被动元件，例如主动元件包括SFP、XFP模块，速率从155Mbps到10Gbps的产品都有；在被动元件方面，有高端的ROADM，另外在高端主动元件部分，有可调激光器，这些产品在现场都有展示。

在谈到从什么时候参加中国光博会和中国光电产业高层论坛的时候，谢总表示他们从光博会开始举办就一直参加，中国光电产业高层论坛已是第三次参加。“这个论坛从刚开始到现在有了一个质的飞跃，组委会做了很多有益的工作，论坛越来越专业，水平越来越高，达到了可以和国际性论坛相比拟的水平，令人非常欣慰。就论坛的质量来说，参加的人员非常广泛，有从企业界来的，也有从学术界来的，整个会议的内容很专业、很充实。”

谢博士表示，“参加中国光电产业高层论坛对企业来说是一个很好的机会，既可以宣传企业的技术和产品，又给了企业之间交流合作的机会。”







## 德国Schneider Opticmachines公司 副总裁Thomas Danger

德国Schneider Opticmachines公司副总裁Thomas Danger和施耐德数控光学设备中国总代理北京德华总经理师振峡先生向记者介绍，施耐德公司这次带来了公司的最新产品——非球面铣磨抛光机。“这款产品具有世界最尖端的技术，我们认为这种技术在未来有非常大的市场前景，尤其是在中国这样重要的市场。”

施耐德已经多次参加中国光博会，通过参展，向同行和客户展示最新的产品和技术，同时又维护了与老客户的关系。



## 高意科技集团执行总裁 凌吉武先生

高意科技此次带来了光学元器件、绿色激光器，光通讯产品以及光投影显示产品等4大系列产品。

高意科技自2003年成立以来一直参加光博会，可以说是伴随光博会共同成长。在本次光电产业高层论坛上，凌吉武先生作了“影像技术对光电子产业的推动影响”的演讲。他说：“中国光电产业高层论坛是一个很好的沟通平台，同行在一起进行技术和产业交流，及时了解最新的技术动态和产业信息，希望这个平台越办越好。”



## 上海康世通信技术有限公司销售部主管 王胜夏小姐

上海康世此次是第二次参加光博会，在本次展会上主要带来了ASAP软件，还有日本的一些新产品，如IS Fiber，MEM LINE，以及加拿大的FTTH Solution软件。

“ASAP和FTTH Solution属于光学业界比较高端的软件，将ASAP和FTTH Solution带进中国来，是希望能给光电行业里的专业人士带来较好的设计理念和精准的模拟仿真软件和工具。ASAP软件是近两三年才进入中国，因此我们对

能把最新的产品带到光博会上来感到非常高兴。”上海康世通信技术有限公司销售部主管王胜夏小姐介绍说，“在展会上，我们认识了许多的潜在客户，将产品推给光电企业，让他们更多地了解这个软件。”



## 江苏奥雷光电有限公司销售部经理 徐燕女士

江苏奥雷光电此次参展主要带来光有源器件，应用在视频设备上的系列化模块，还有应用在通信方面的小型系列化产品SFP模块等产品，同时还带来了自己的服务，包括不同型号、种类的器件的封装。

奥雷光电销售部经理徐燕女士非常说：“我们从2002年开始参加中国光博会，每一届都参加。这个展会比较特别，很多同行都参加，客户也很多，在这个过程中跟同行和客户多加强了交流，有很多的合作机会。同时很多海外参展团也都过来了，带来很多海外需求。通过这个展会，我们与国际客户也加强了交流。”



## 美国翟柯公司 上海代表处中国区总经理 陆惠宗博士

“中国光博会这个展会建立了一个很好的平台，尽管目前来讲，电子信息交流非常容易，但是这个平台还是比较集中地把中国甚至世界最先进的光学、光电子方面的技术动态放到同一个地方来，给了我们一个很好了解的机会，从生产、技术、设备等方面都有比较好的交流。”美国翟柯公司上海代表处中国区总经理陆惠宗博士如是评价光博会。



## 武汉光迅科技 潘建东博士

“光迅科技提供EDFA和喇曼光放大器及模块，实现光信号在光网络传输线路中发射、中继、接收等不同阶段的放大。对于目前DWDM（波分复用）这个mesh网和灵活性特意设计的一款，我们有高功率光放大器，是针对光纤到户用途，功率可以到33dBm，最多下面可以带128户CATV用户；另外我们还有一款optical tunable filter的产品，主要是用在ROADM的关键器件，可以灵活地选择上下波长。此外，专为网络灵活的调度和分配，我们还开发出一种1×4的光开关，用在网络调配方面，更具有灵活性，在子系统方面，我们还带来了Transponder和光线路保护这些产品。”武汉光迅科技潘建东博士向记者介绍本次展会光迅科技的参展产品。

对于中国光博会，光迅科技每年都参加，这已是第九次参加光博会，而且每次光迅科技都是以很大的规模呈现和展示他们的产品。





### 宁波永新光学股份有限公司 信息光学元件市场部经理 曹春玲女士

永新光学主要有两大块产品：一大类是传统的显微镜，主要用在教学、医疗和工业检测上面；另一块就是我们的光学元件，主要用在数码相机，手机摄像头、投影仪，扫描仪这些通讯领域和消费品上面。永新光学信息光学元件市场部经理曹春玲女士介绍说：“我们是第一次参加光博会，切身感受到光博会是一个非常专业、人气很旺的展会。”



### 华工科技正源光子 市场营销部副经理 张婷

华工科技正源光子今年带了5种新产品：980nm泵浦激光器、适用于FTTx的GPON和EPON模块、2.5G DWDM蝶型激光器、Triplexer器件、以及10G光模块等产品。

“这是我们第5次参加中国光博会，我们从2003年开始每年都参加光博会。参加光博会收获很大，从行业来讲，可以了解到很多同行信息，比如产品、行业发展方向，所以每年参加完后，我们从产品、市场、行业都会形成各级的报告。”

市场营销部副经理张婷女士如是评价光博会。

在谈到光通讯产业国际化时，张婷说：“国际业务的开拓越来越重要，国内近几年的光通讯发展正逐渐和国际靠拢，但是这中间的差距还是存在的，我们也希望每年从国际带来更多的新产品、新技术、新信息，带给国内厂家，缩短国内与国际的差距。”



### 高荣企业（远东）有限公司高级营业主任 张卓源

高荣今年主要带来的新产品有紫外光点光源机（UV SPOT LIGHT SOURCE）及其灯泡、二极管发光式紫外光源照射机（UV-LED SPOT LIGHT SOURCE）等。为推动紫外固化业务，高荣还推出多项配套机器及仪器，例如以高精度、速度为本的自动点胶机配合点光源器的制程及紫外光点光源的实况示范等。

高荣高级营业主任张卓源接受采访时说：“我们今年是第二次参加中国光博会，感觉非常好，对提高公司知名度非常有帮助。”

## 古河电工香港有限公司副董事长 光器件事业总监兼深圳事物所首席代表 麦野明博士

古河电工今年展示的产品主要是各种光器件，包括激光器和现在很流行的无源光网络器件，以及其他涉及到光的产品。

“今年是第一次参加中国光博会，感受非常好。可以跟客户直接面对面的交流，因为平时跟客户很难见面，而通过光博会这个展会平台，可以和客户面对面，能很好地加深交流。”古河电工香港有限公司副董事长麦野明博士对参加光博会非常满意。



## 上海大平洋蓝登光器件有限公司常务副总经理 余伟国

上海大平洋蓝登光器件有限公司今年主要带来光通讯用的无源器件产品，主要产品是氧化锆陶瓷插针以及其他附件设备。

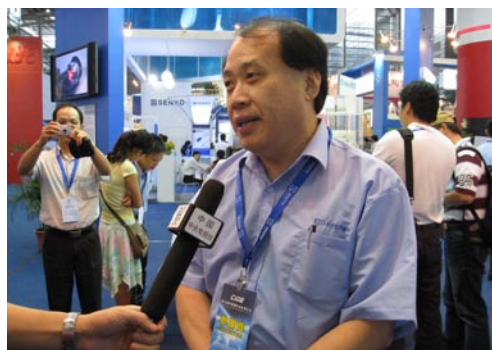
“我们已经是多次参加中国光博会了，中国光博会在国内国际都有一定的影响力，我们参加过北京、上海一些类似展会，但感觉深圳的光博会在光通讯产业还是有非常大的优势和影响力，因此我们公司几乎每年都会来参加。”该公司常务副总经理余伟国先生很愉快地接受了采访，他说：“光博会是一个很好平台，公司参展的宗旨不只是扩大客户，而是与客户、供应商做一些交流，包括与外方的客户都有，这是一个非常好的机会。如果平时一个个去拜访的话，恐怕在时间、费用上都有很大的压力，但通过这个平台，我们可以跟我们的客户和伙伴，甚至是我们的竞争对手都有一个比较好的沟通。”



## 英通达安费诺光纤技术（深圳）有限公司 总经理 孙传生

英通达在1994年成立，原来是一家民营企业，2006年跟全球第三大连接器制造商安费诺合并，目前该公司是全球第三大连接器制造商。

“中国光博会举办了九届，我们参加了九届。明年第十届，我们会扩大规模参展。参展的目的是结交更好的朋友，向他们介绍我们最新研发的新产品。今年参展的重点是FTTH光纤到户整个的光纤布线系统，我想在这个展会里面我们公司是唯一一家推这种产品的企业。我对FTTH非常看好，我相信在未来，中国的FTTH产业一定会发展的非常好。”英通达安费诺公司总经理孙传生先生谈到光博会和本次参展的产品。







### 潮州三环（集团）股份有限公司 市场开发部部长 黄喜明

“我们这次是第6次参加中国光博会，本次展会和历届专业的展会举办得都不错，展会的规模、参展的企业以及专业观众每年都是直线上升。通过光博会这个平台，我们与新老客户进行沟通，把公司产品信息传达给客户和市场，争取提升的信息和机会。”潮州三环市场开发部部长黄喜明接受采访时说。

黄喜明部长还对光博会提出了自己的建议，他希望光博会更多地关注光通信行业的市场发展，比如光通讯和无线通信，这样对像他们这样做系统支持和元器件的企业将有一定的帮助。

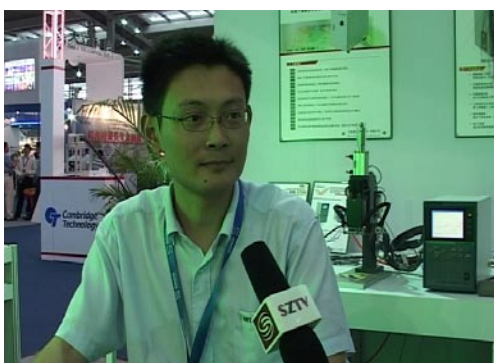


### 深圳市利达信科技有限公司总经理 毛磊

“今年的光博会我们主要带来了一些应用在光电、激光行业的比较先进的日本产品，第一个是日本的sabs，日本叫塞巴雷莎，它是一个飞秒的激光器，目前在国内的话应该处于非常领先的地位，它主要用在半导体、LCD、TFT的液晶屏上面，在这上面应用的非常广泛，这种产品现在在日本韩国应用很广泛，对中国市场是个很好的机会，我们希望通过光博会，把这些产品介绍出去。”利达信总经理毛磊先生介绍

说。

毛磊先生今年还以演讲嘉宾的身份参加了中国光电产业高层论坛的分论坛——“中国光学、激光与红外技术及应用论坛”，在论坛上，主要介绍了他们公司的新产品和工艺。毛磊先生表示希望通过论坛向业界介绍先进技术，同时也希望能和高校老师及企业取得联系和合作。通过本次论坛，利达信不仅推广了产品，还提高了知名度，得到了一些客户资源。



### 米亚基(MIYACHI)上海有限公司企划科长 陈历

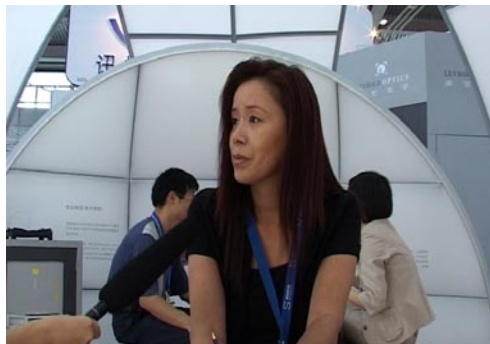
今年主要展示的是激光焊接机和激光打标机，以及一些电阻焊产品，如350W的激光焊接机，激光打标机此次带来的新产品是9001绿激光器，也就是普通激光的半波长，绿激光可以针对铜、金等材料进行焊接，而一般的激光打标机是无法对这些材料进行打标的。

米亚基上海有限公司企划科长陈历先生说：“今年米亚基是第二次参加中国光博会，去年参加过一次，感觉不错，所以今年又来参加了。参加本次光博会的收获有很多，潜在的客户有很多，展会才两天就有数十家客户跟我们进行洽谈。”



## 莱宝光学设备（北京）有限公司 (LEYBOLD OPTICS) 总裁 周欢女士

“今年我们带来了在中国制造的350cc的精密镀膜设备，希望将这种新的机型介绍给国内用户。大家都知道莱宝是一家在精密光学领域提供高端光学镀膜设备和反射镀膜设备的专业生产厂家。同时我们也关注到中国国内的客户不仅仅需要高端的设备，还需要大众化、可批量生产的中端机型。针对这样一种市场需求，我们考虑到如果采用德国制造的设备可能很难满足国内用户的这种需求和要求，因此我们对设备的生产基地的定位进行了重新的选择，我们把德国的生产技术转移到中国，我们希望通过国内的市场价格优势，结合德国先进的生产技术，来生产一些满足中国用户特定需要的特种机型。”莱宝光学设备（北京）有限公司总裁周欢女士兴奋地告诉记者。



当被问及到莱宝光学在中国设厂的情况时，周欢女士向我们透露，德国莱宝光学在去年9月就开始准备在北京设厂的工作，今年年初在北京经济开发区选址，在那里设立了他们在中国的第一间工厂，经过一年多时间的准备，工厂的建设以及内部的机件工艺都已经完成了，现在已经完全可以投入生产了，目前北京工厂已经具备了设计、生产，调试这些机型等能力。

对于中国光博会，莱宝光学每年都参加，迄今为止已经参加了九届。周欢女士说：“我们看到了光博会的一步步发展壮大。光博会在一开始知名度并不高，但当时考虑到广东的光学镀膜的企业非常多，而光博会选址在深圳，利用这样的地理优势，吸引了不少光学企业前来参加。随着光博会知名度不断地提升，我们看到来参加展会的客户越来越多，专业观众也越来越多，对我们企业的吸引力自然也越大。”

## 衍光科技(Diffractive Optics/OSIL Optical System Integrator ) CEO Mr.Dennis

衍光科技今年带了摄像头、镜头、固态照明的LED产品，还有太阳能配套产品等。这已是他们第五次参加CIOE了。“参加展会，我们有很多机会与不同的光电公司客户交流，这对于推广我们公司的产品是个很好的机会。我们也希望大会可以多给我们多一些资料，让我们在不同的地方可以找到不同的客户。”衍光科技CEO Mr.Dennis先生说。



## 鑫谷光电股份有限公司华北区经理牛江涛

鑫谷光电是一家美资企业，每年都会参加CIOE，这次带来了几款新产品，比如采用了日本昭和最新产品的LED，另一款是一个大功率的LED，它的发光角度可以达到全体270度，可以达到一个半照明状态。此外还有一些新的应用产品，比如新型的矿灯，能够为国家节省能源，还有野营灯、台灯这些响应国家号召的产品。

“光博会我们每年都参加，达到很不错的效果。高层论坛每次也都会参加。参加光博会和论坛，能够与同行进行很好的交流，也能和国外友人交流我们LED发展的行情和动态，对公司产生很大的促进作用，尤其是下一年的发展方向，以及在国际上如何推产品牌有很大的帮助作用。”牛江涛经理如是说。

# 西光公司组团参加深圳光博会

一年一度的世界级光电行业专业展会，第九届国际光电博览会（CIOE）日前在深圳会展中心举行，西光公司7家民品公司共同组团参加了此次博览会。

已成功举办8届的深圳光博会是目前世界上规模最大的光电专业展会，此次展会在深圳会展中心1号、5号、8号和9号四个展馆同时展出，包括光通信、光显示、激光红外、光学组件和太阳能产品五大展区，展馆面积6.5万平方米，参展企业1900多家，展位2900个，分别比上一届增加8%、19%和12%，均创历史最大规模。

本届光博会主要吸引了国内的中科院、兵器、航空、航天、电子等相关行业以及深圳周边及珠三角地区的众多企业组团参展，同时也吸引了加拿大、法国、德国、韩国及日本等十余国

的企业参展。海外参展企业超过了三成，其中国际知名光电企业数量远远超过上届，诸如加拿大北电、康宁，法国光谷，德国肖特、OFS，日本精工、NEC等均有亮相。

西光公司为了更好地彰显企业综合实力，提升SICONG品牌在国内、国际行业的知名度，此次采取西光公司组团、民品公司参展的形式，获得了良好效果。西光精细化工、光学元件以及威信光电公司都有直接的销售意向定单，其它公司也借此机会展示了自己的实力和产品。许多公司的参展人员还利用参展间隙前往其它展台收集了解有关技术和产品资料并带回公司，提供领导和有关技术人员参考，真正起到了参展和参观的双重效果。

今年展会上，西光展台继续保持宽敞明亮、新颖庄重的形象



设计，顶部6米高12米长的S型木制造型独具一格，图案特别选择了西光集团SICONG品牌的第一个英文字母，配以兰白相间的企业色，视觉冲击力很强。展台内部采取既相对独立又互动性好的展台布局，配以精挑细选的产品，使人耳目一新，展出效果良好。除众多的专业观众外，西光展台还吸引了诸如中央电视4台、深圳特区报以及光电杂志等多家新闻媒体的关注，中央电视4台在我公司展台前拍摄了近10分钟的素材。（曹晓艳 龙跃）

# 迅捷光电携10G产品参加光博会

在刚刚结束的第九届光博会上，迅捷光电的参展给光博会的通信展区带来了新的气象：别具一格的展台设计热情奔放，充满蓬勃向上的朝气；开放式结构，预示着迅捷“海纳百川，有容乃大”的胸怀。

强大的接待队伍、专业的服务凝聚了超旺的人气。观展者在展台前仔细询问，不同肤色的外国客人流连展台，光通讯的泰斗与公司高层交流等，都体现了业界对迅捷公司的关注。

具有自主知识产权的结构设计、包括SFP、XFP、SFP+在内的齐全的产品系列显示出迅捷强大的光模块研发能力。高水平的产品认证、220亩的光电工业园和生产基地反映迅捷强调产品质量、向业界提供高品质产品的能力与雄心。

在展台上，迅捷光电还做了10G XFP 产品的DEMO演示。现场演示的是一款配备DFB激光器的10km产品，其超过50% margin的眼图、1.5W的极低的功



耗和极小的抖动让业界人士赞叹不已。

光博会展出的只是迅捷这几年成果的一个缩影。所有的一切都源自迅捷拥有强大的经济实力、研发能力及“专注才能专

# 大连路明强势亮相第九届中国光博会

2007中国国际光电博览会自9月6日到9月9日在深圳会议展览中心隆重举行，本次展会云集了光电各个行业众多国内外知名厂商，其中在绿色照明和光电显示领域我们看到大连路明、飞利浦、欧司朗、汉德森、科瑞、鸿利光电子、亿光等业内巨头同台竞技。以路明集团为核心的大连半导体基地展区占据着整个光电显示展厅的核心位置，在整个展会中十分抢眼，吸引了众多宾客。

本次展会路明公司参展的主打产品LED荧光粉受到广泛关注，该系列新型硅酸盐荧光粉，激发光谱覆盖300~500nm范

围，在2000年获得中国专利权和美国专利权，并通过PCT国际申请于2004年和2005年先后获得了德国、法国、英国、意大利、西班牙和韩国的专利权。产品近20种型号，不同规格，适用于多种芯片。路美公司参展的芯片、外延片、大功率LED和光电公司参展的环保、节能LED照明灯具系列吸引了众多宾客，广受好评。

9月6日下午，大连路明集团副总裁吴颖高先生参加了“2007中国光电行业高端峰会（总裁论坛）”做了题为《半导体照明领域产业现状和未来》的具有权威价值的报告赢得了到场的嘉宾和

同行热烈的掌声。



# 众望达成功参展第九届光博会

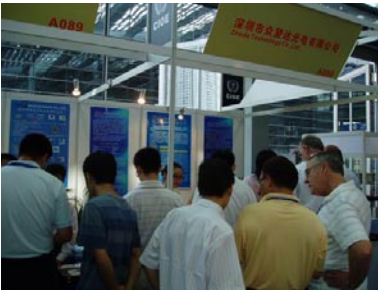
9月6-9日，一年一度的光电行业盛事“中国国际光电博览会（CIOE）”在深圳隆重举行。为展示公司实力，广交业界朋友，我深圳市众望达光电有限公司携部分精品参展，获得良好反响。

本届光博会与德国BMC商务传媒集团合作举办，吸收了国际合作伙伴在全球化运作展会方面的独到经验，帮助国内光电企业积极拓展国际商机。这也使得众望达的国际业务得到了良好的拓展。有部分来自加拿大，美国，德国，韩国，台湾等海外客商，

在展会当期就跟众望达谈妥合作事宜。

在国内业务方面，公司精品不断、服务到位、信誉良好，更是芝麻开花节节高。在本届展会上，众望达品质得到了与会朋友的充分肯定。所展9XX系列20-60W大功率模块、1550超窄线宽半导体激光器、大功率无源器件等产品，受到与会代表高度关注，纷纷表示出合作意向。

近几年，众望达一直致力于推动中国光纤激光技术及光纤传感技术的发展，全身心的为客户



提供最佳系统解决方案，大力引进国际上先进的技术和产品，在业界有着良好的声誉。今后，众望达将继续走业务上长远考虑；技术上特色发展道路，实现健康稳定发展。



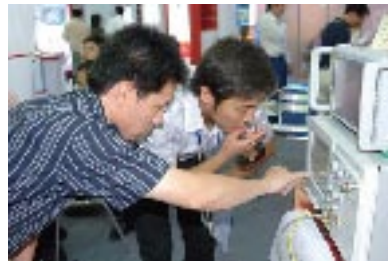
# 光网通参加“第九届国际光电博览会”取得圆满成功

光网通参加“第九届国际光电博览会”取得圆满成功!

倍受关注的第九届国际光电博览会落下帷幕。光网通公司以全新的面貌亮相于光博会,在本届展会中,光网通除了展示公司GWT品牌光纤收发器、视频光端机等系列产品外,还重点展出了PoE PSE以太网供电收发器、一路迷你型视频光端机、四路4U高集中式视频光端机。这些都是光网通公司鼎力打造的产品,无论在技术还是制造工艺方面,都达到了一定的水准。

光网通市场部分两大部门:国内营销部和国际营销部。主要

采取代理商、分销商的渠道销售方式。后期将会逐渐完善在全国的自有营销网络,分别设立了办事处或分公司。国际部前期已经在亚洲和欧洲建立了合作关系,后期将会在美洲、非洲寻找合作伙伴。光网通的最终目标是国内、国际比翼双飞。在发展渠道代理商的时候,以区域化,本地化为主,以利于对最终用户提供本地化就近服务,以及实现快速反应。光网通成立二周年以来,在宣传上的投入一直比较踊跃,今年是光网通第二次参加深圳国际光博会。这次会展结束后,还将参加10月份在北京举办的2007



年中国国际通信设备技术展览会(PT/EXPO),进一步开拓国内市场,扩大GWT品牌知名度。今后光网通还将在一定程度上保证市场曝光的延续性,加大海外业务的推广,与媒体保持良好的交流,共同发展!

## 全心全意 服务客户

现代社会强调和谐、共赢,实现共赢,需要一个行业内相互交流合作的平台。CIOE展会就是要为光电业界提供这样一个能实现合作共赢的平台,通过展会的优质服务,从而促进行业发展,推动企业成长,实现互利共赢。

“服务是展会的生命”,CIOE凭借自身举办展会的深厚实力,从每一个细节着手,做好各项展前、展中及展后的各项服务工作,力争以最优质的服务来充分发挥CIOE这一优质展会的平台作用。

CIOE将更加贴近企业、贴近市场,不断改善服务,以创造性

的劳动和优质的服务,使行业更广泛、更深入地交流;CIOE将了解国际市场,适应国际市场的新变化、新要求、新趋势和新环境,在促进光电行业国际交流合作中发挥更大的作用。

如果您的公司希望在展会上与国内或国际的哪家客户交流,或者贵公司希望寻找到哪个国家或区域的市场买家,或者贵公司对CIOE的服务有什么要求或建议,请告诉我们的工作人员,CIOE将全力帮您邀请您希望的客户和买家,您的建议也是对我们改进服务的最好帮助。







## 第九届中国国际光电博览会（CIOE） 总结报告

作为全国“会展第四城”的深圳，会展产业已经成为深圳继高新技术、金融、物流、文化等重要产业之后的第五大支柱型产业。得益于政府大力支持、经济空前活跃、产业快速发展等诸多利好因素，深圳本土品牌专业展会之一的中国国际光电博览会（CIOE）成功举办九年来，专业化、市场化、规模化程度以及在国内国际光电领域的知名度和影响力均居世界同类展会前茅，一年一度的光电盛会吸引全球光电同仁云集深圳，共襄盛举。第九届中国国际光电博览会（CIOE2007）日前在深圳会展

中心成功落幕，总结本次展会的情况，可以看出呈现以下几类重要特色：

### 一、参展商整体水平及知名度提高

在这场业界同仁蜂涌汇集的光电盛会上，各盛装展出的参展商无疑是最当之无愧的主角。评判一场展会成功与否的关键，展商的数量和水平以及其在业界的影响力是重要的标准之一。CIOE2007上，光通信、激光、红外、光学、光电显示与LED照明五大展区内，共计1912家展商携各自的新产品新技术同台展出，其中海外参展商600多家，

占总参展商比例的30%以上。可以说，国内位居第一梯队的光电器件、激光、光学及LED企业都没有缺席，除新飞通、Source Photonics、WTD、大族激光、飒特红外、舜宇、凤凰、路明、鸿利等国内一线的厂商外，也不难发现安捷伦、美国相干、美国理波、瑞典菲尔力、德国肖特、日本住田、韩国LUXPIA、日本嘉大等国际光电企业的身影，可见光博会已经成为海内外光电业界同仁的风云际会。而他们所展示的产品中，相比往届而言产品系列与种类更加丰富完善，产品线更长，可应用领域更广，技术方

面也全面涉及到目前国际国内最先进的技术与专业水平，全面促进了国内外光电企业与信息方面的深度融合。有连续数届前往展会参观的业内观众表示，今年参展商的整体水平和档次相比往届有明显提高，且出现了诸如安捷伦、Zygo、日本住友、台湾李洲等往届不曾见到国际性大企业的新面孔。这是一个良好的讯息，表明光博会已经成功引起国际光电巨头企业的重视并有所动作，在提升展会本身的专业性及国际份量方面都有重要意义。

另一个值得关注的现象是，参展商特别是知名企业更加重视企业品牌形象的打造与宣传。在汇集众多业内一线品牌企业的1号馆和9号馆，展馆整体印象气势宏大，各展商的展台布局以及色彩搭配显然都比往届提高不少，整体展台设计更富有创意和特色，现场多以浅蓝和桔黄为主色调，科技色彩浓厚的同时又不失积极活泼与潮流感。

## 二、新产品新技术发布平台效应增强

以展会友的展览会，无疑是最能将业界人士集中在一起的良机，同时也是吸引眼球、发布信息的重要时机。光博会上，参展企业除拿出看家本领展示最能代表自身实力的各项产品外，借展会期间的人流效应举办新产品新技术的发布，将公司的整合、签署合作协议、开业或上市等信息向业界公开也是不少展商选择的宣传招数。本次光博会期间，仅



是参展商预定会展中心会议厅或六号馆新闻发布厅举办的新产品新技术发布会，就达到30余次，OZ光学、特种光纤制造商Liekki、德国的MUT、台湾南靖光电等均以产品发布并演示的形式公布了最新的产品信息，而在展台或专门预租酒店会务房举办类似的新产品新技术发布会的展商也不在少数。同时，光博会聚集的人流效应也辐射到其它信息传播领域，如Luminent OIC和飞博创两家公司合并后新公司Source Photonics的新形象选择借光博会契机在业界首度亮相，深圳仕佳通信科技有限公司在展会期间广邀业界同仁出席其盛大的开业典礼等。尤其值得一提的是，以洛阳光电技术发展中心为代表的“洛阳光谷”首次亮相光博会，参展的红外探测器、红外热成像仪、环境监测系统、指纹识别系统、智能包装机等系列产品以其独特的技术研发优势和市场领先性成为受关注的焦点，而“洛阳光谷”概念在光博会上强势推出也给业界带来不小的震动。

新产品的展示也能明确传递出产业下一步的主要发展方向。武汉电信器件有限公司(WTD)携公司最新自主研发成功的10Gbps APD芯片高调亮相，华工正源则发布了蝶形封装产品、GPON用单纤三向组件和以太网用短波长10Gb/s XFP模块等三款新品，关键光电展示的特种光纤、野战光缆引起观众纷纷驻足。而沈阳汇博推出了新研发的径向渐变密度滤光片，莱特光电展示了新研制的生物医疗用的滤光片新品，德国施耐德的数控光学加工设备、美国QED的磁流变抛光机、美国Zygo的激



光干涉仪等也反响不俗。LED方面，大连路明集团获得多国专利的LED荧光粉受到广泛关注，路美芯片、量子光电、雷曼光电、KingLED、联创光电也展示了各自的新品。

## 三、观众专业化程度提高，买家采购意向更加明确

在向国际化专业大展目标迈进的过程中，CIOE高层确立了将“邀请和组织专业买家与观众”作为首要工作的办展思路，并于2006年第八届光博会结束后随即成立了市场调研部门，将第九届光博会买家与观众的组织工作提上重要日程，并确立了全方位多渠道开展观众邀请工作的具体思路。通过在德国ECOC、日本FOE、美国OFC、加拿大Photonics North、慕尼黑LASER World of Photonics、台北光电周、香港亚洲电信展以及北京、上海、广州等同行业40余场展会上宣传CIOE邀请观众，拜访各省市光电行业协会、科技局信息局等职能部门、科研院所、科技园区等机构邀请其组织专业人士参观，走访华为、中兴、康佳、佳能、中国电子科技集团、中国航天科技集团等大型企业广发邀请函，借助中央及地方电视台、报纸、杂志及光电领域数十家专业杂志、报纸、网站等媒体全面提升光博会的品牌形象和知名度，主办《中国光电》刊物及官方网站CIOE.CN全年跟进光博会的最新进展，展前以邮寄、传



真、邮件等形式向CIOE数据库中的专业观众发出门票60多万张……一系列立体式、网络化的宣传为光博会营造了良好的开展氛围，也有效地邀请到参展商所希望的来自世界的专业观众和买家群体。

据展后数据统计，为期四天的展会中，入场总观众人数超过65000人，其中海外观众超过12000人，分别来自美国、英国、日本、德国、法国、意大利、韩国、俄罗斯以及中东等30余个国家和地区，占总观众比例的18.9%，同比上届的6.23%有数倍的大幅增长，且带来大量的采购订单，成为国内光电企业参与国际竞争的重要助推力量。而中国兵器工业集团、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、中国第一航空集团等六大国有大型企业组织采购团的集中采购项目则成为展商共同争取的丰厚订单。广州市光学光电子行业协会、广州市科技局、珠海市科技局、东莞市科技局、惠州市科技局以及华南师范大学、深圳职院、康佳集团、华为技术、中兴通讯、珠海佳能公司等协会、机构、院校、企业均组团前往展会参观。

某展商公司负责人接受采访时表示：第九届光博会观众的整体专业性和国际



性相比上届有了较大提高。相信这也是大多数参展商的共同

感受。

#### 四、展会国际化程度明显提升

本届光博会作为2008年光博会十年大典冲击“名副其实的国际专业大展”的前期预演，并依托光博会多年积累的办展经验和品牌形象在海外光电业界形成的影响力，在前期宣传招商过程中，光博会高层及相关工作人员曾多次出境，在全球光电盛会上宣传来自中国的光博会品牌CIOE，为拓展和加深CIOE在海外光电界的知名度起到了极大的推动作用。展会上，加拿大、法国、德国等国家组团参展及采购，加拿大外交和国际贸易部官员Mr. David Broswick在接受央视记者采访时表示：“CIOE在加拿大光电业界的知名度非常高，历届跟团参展CIOE的企业也在不断增加，他们都非常重视在CIOE的宣传。”而海外观众比例的翻倍也有力地证明了这一点。



论坛方面，法国国际商务发展局官员Romain BELVEZE，合并后首次以新形象在业界亮相的Source Photonics、Neophotonics、Finisar、BRO、Agilent、Omur Sezerman光学、德国MUT等国际知名光电企业的高层分别在论坛上和数千听众分享了他们的新技术新理论，并在高峰论坛上与国内光电企业进行深度探讨与交流。

#### 五、光电专业人才需求旺盛

2006年光博会期间曾专门举办配套的光电人才展，为有人才

需求的企业提供接触业内人才的平台也为专业人才扩大就业空间和机会，今年由于展位及人力等客观原因，未能组织专门的人才展区，但组展过程中常有展商问及此事，希望能在光博会期间参加人才展区发布招聘信息以期觅得有用人才，今年展会未能满足实为一大憾事。故而展会期间，展馆内常可看到展商在展台上以易拉宝、喷绘画、宣传册等形式发布的招聘信息。美国相干、华海光电、德彩光电等展商在以大特装亮相展会的同时，也以明显招贴打出招聘专业光电人才的信息，为公司大幅招兵买马寻求专业人才，空缺职位覆盖到技术、销售、研发、测试、数据分析、质量管理等专业职位领域。捷迪迅、易飞扬、昂纳集团、厦门优迅等企业也分别在公司网站和行业网站发布了明显的招聘信息。可以看出，随着光电产业的迅猛发展，光电专业人才具有较大的市场需求与上升空间。

#### 结语

CIOE：前景光明，任重道远。2007第九届中国国际光电博览会已经圆满结束，明年是CIOE以新公司运作并正式引入BMC国际合作力量的第一年，同时又是CIOE的十年大庆。可以说，CIOE2008，将是光博会发展历史上一个重要的分水岭和里程碑。是总结，更是开篇，是每一个CIOE人共有的欣慰和骄傲，是全球光电同仁都将共同期待的华丽盛宴。那么，从现在开始，倒计时360天，且看CIOE人如何用努力和智慧创造世界光电展会史上的又一个恢宏奇迹。

中国国际光电博览会

二〇〇七年九月



# 2007中国光电产业高层论坛总结报告



## 一、中国光电行业高端峰会(总裁论坛)盛大开幕 众多知名光电企业参加

作为2007中国光电产业高层论坛系列精彩活动之一的中国光电行业高端峰会(总裁论坛)6日在深圳会展中心成功举办,来自科技部、信息产业部、中科院、中国工程院、法国国际商务发展局等政府和科研单位的高层领导参加了本次高峰会议,另外还包括几十家光电行业知名企业的总裁和高层管理人员参加了本次高峰会议。

科技日报社社长张景安首先致开幕词,他表示,光电技术是关系到国计民生的新兴产业,一定要将这个产业做大做强。除了政府科研单位外,庞大的产业代表成了本次高峰会议的亮点,包括安捷伦科技有限公司香港和亚洲市场总监Mr. Franklin So,大连路明副总裁吴颖高先生、深圳新飞通光电子技术有限公司总经理谢平博士、Source Photonics首

席运营官兼中国区总经理卢鹰先生,菲尼萨光电通讯(上海)有限公司总经理Kevin D.Zhang,武汉光迅科技股份有限公司副总经理金正旺先生,高意科技首席执行官总裁凌吉武先生,江苏奥雷光电有限公司总裁陈岭先生,BRO亚太区ASAP技术总监Dr Howard Huang博士、QED Technologies Inc. USA公司市场总监Mr.Michael DeMarco等20多位演讲嘉宾在高峰会议上做了精彩演讲。

光电行业是一个新兴产业,光电产业涉及到国防、民生等各个领域,我国光电产业呈现出迅猛发展的态势,产值指标一路“扶摇直上”,07年有望突破1100亿元,我国光电产业近年来获得良好发展,每年以20%的速度增长,目前,约占全球市场的5%,到2010年,我国光电产业将有450亿美元的产值,可占世界市场10%的份额。会上来自产学研各领域的专家就各自领域的热点话

题发表了自己的观点。

“2007中国光电行业高端峰会(总裁论坛)”是中国光电产业高层论坛办公室面向全球光电行业领袖人物和行业知名人士组织的特别活动,产业高层集中探讨行业热点和市场趋势,行业发展机遇和投资机会,对行业发展存在的问题共同寻找解决方案。

## 二、众多企业和专家参加中国光纤通讯、FTTH机遇与挑战专题论坛

中国光纤通讯、FTTH机遇与挑战专题论坛是2007中国光电产业高层论坛系列精彩活动之一,据统计,超过30多家光电行业知名企业和专家参加了本次专题论坛,包括中国工程院院士、光纤之父赵梓森院士、华中科技大学光电子科学与工程学院副院长刘德明教授,清华大学光纤到户工程研究中心卜天琪教授,新加坡南洋理工大学网络技术研究中心沈平教授,浙江大学信息学院微电子与光电子学研究所王明华教

授，北京大学光学中心主任刘弘度教授，电子科技大学光电信息学院刘永智教授，厦门大学信息科学与技术学院光波技术研究所所长董小鹏教授等业界知名专家学者报名参加，除了学术界的代表外，产业界的企业也对本次专题论坛表现出浓厚的兴趣，业内知名的光通讯企业如中兴通讯、NeoPhotonics、Finisar、新飞通光电、武汉光迅科技、莱特科技等都已报名参加本次FTTH专题论坛，并做精彩的演讲。

目前FTTH正在世界各地如火如荼地发展中，尤其是日本和美国为甚，针对目前FTTH的最新发展动态和新技术，以及由FTTH所带来的新机会，会上赵梓森院士、刘德明教授和卜天琪教授来向与会听众介绍这方面的情况，赵梓森院士谈到了日本韩国FTTH的发展情况和经验，认为中国的FTTH发展还比较缓慢。中国电信运营商还有大量铜线资源可利用。只要HDTV带宽可压缩到20Mbps，采用FTTN光纤到节点（公寓的“门洞”）比较经济简单。但在新建设的区域，会尽量采用FTTH。中国的房地产开发商对FTTH比较积极，因为采用FTTH增加建设成本甚微，可一步到位，用户乐于接受。

赵梓森院士认为，只有当HDTV普及时，FTTH才成为必需。但HDTV的普及，需要有HDTV电视机，HDTV节目，FTTH网，缺一不可。更重要的是老百姓要有钱。电视机生产属制造业，节目属文化部门，网络属于通信运行商，必须同步发展才有效。需要政府组织协调发展。HDTV和FTTH的发展可带动万亿的产值和社会信息化的巨大进步。“中国HDTV的发展，

受2008奥运会的促进。预计在2008-2010年，中国的FTTH会有比较大的发展。”

而在产业化方面，深圳新飞通光电技术有限公司总经理谢平博士则以“集成技术加速FTTH进程”为题探讨了光集成技术的作用。他指出，迄今为止，光纤到户（FTTH）网络的部署采用双端口与三端口光模块，这上面使用分离式人工组装的分立器件。类似的光收发模块，NeoPhotonics的发货量已经突破了200万只。将来的需求与FTTH的普及使得光模块新技术应运而生。比如，NeoPhotonics就采用扩展性强的平面光波导技术，将激光器、光电二极管与其它关键功能元器件集成于单一连续结构。

而Source Photonics首席运营官兼中国区总经理卢鹰先生则分析了光模块产业在FTTH时代面临的机遇和挑战，卢鹰先生认为，FTTH网络的本身快速发展产生了对光电模块的巨大需求，城域接入层会逐渐成为高带宽业务提供的瓶颈，接入网的快速扩容也产生对光电模块巨大需求；城域网建设会更多的采用10G/40G、WDM设备和相关的光电模块来满足接入GPON/GEPON系统对于带宽的需求。尽管如此，未来FTTH产业依然面临非常大的成本压力，其中MAC IC和FTTH光模块作为FTTH系统成本构成中的主要组件而受到的压力最大。

而GPON的快速发展也将对高端光器件产生前所未有的挑战——“提供数百万采用DFB/APD光组件制造的光模块对整个行业是一个非常大的挑战——无论是从技术、成本还是规模的角度看。”卢鹰先生表示，如何解

决解决PON产业发展的瓶颈，卢鹰先生给出的对策是：垂直整合、规模效益和优化产业链，提高产品集成度和增强产品性能。

江苏奥雷光电有限公司总裁陈岭博士在谈到光器件发展的中国机会时认为，制程自动化和测试自动化是目前光器件厂商要关注的重点。

来自北京大学的刘宏度教授则以“创新的小型化光器件”为题跟参会代表进行了热烈的讨论。

在光通讯的其他热点方面，ROADM、PLC光分路器、光纤传感、以及光纤在非光通讯领域的应用等新议题也分别被专家阐述。

### 三、中国绿色照明与光电显示产业机遇与挑战专题论坛照亮中国

以LED为基础的绿色照明产业和以LCD/PDP/OLED为基础的光电显示产业在全球发展势头迅猛，现在已经广泛的应用于日常照明、消费电子、工业生产、通讯、信息处理、医疗卫生、军事、文化教育以及科研等各个领域，对国民经济及社会发展已经做出了重要贡献。2007年的中国半导体照明和光电显示市场将继续呈现稳定、高速增长的态势。2007年9月7日在深圳会展中心举行的中国绿色照明与光电显示产业机遇与挑战专题论坛，再次汇聚国内外领先的半导体照明以及光电显示企业，展现行业发展趋势、最新技术及应用。

本次论坛由中国工程院院士、深圳大学光电子学研究所所长牛憨笨院士和国家半导体照明产业技术发展战略研究专家组组长梁秉文博士担任会议主席，参加论坛的均为国内著名专家，包括深圳大学光电工程学院傅正才教授，

西安交通大学电子与信息工程学院刘纯亮教授，华南理工大学彭俊彪教授，TCL工业研究院副总工程师朱昌昌，广州市鸿利光电子有限公司技术总监裴小明，复旦大学平板显示工程研究中心主任谷至华教授等产学研的代表性企业和专家，共同探讨了目前在绿色照明和光电显示领域的热点话题和议题。

梁秉文博士以“LED与LED路灯”为题介绍了当前热门的白光LED发展概况，特别对比了LED路灯与高压钠灯路灯的优劣，认为LED替代高压钠灯，用于道路照明的时代已经到来，半导体光源应用于道路照明领域，将使我们的城市更加明亮，出行更加安全；半导体光源应用于道路照明领域，同时为政府节省大量的财政开支。

广州市鸿利光电子有限公司技术总监裴小明则以一个从业者的角度，探讨大功率LED光源与半导体照明的应用配合问题。目前存在标准不健全，分工不明确，要求不明确，迫于市场竞争的压力而不顾质量地杀价等问题，技术上在散热、驱动、二次配光和系统可靠性等关键应用技术的解决上相互支持力度不足。他认为要正视问题，加强沟通，全面配合，才能实现共存共赢。裴先生指出，半导体照明有别于传统照明，有很多新的特点，但它归属于照明行业，不能背离人类对照明的基本要求。大功率LED有别于小功率LED和传统光源，它需要DC恒流驱动，对散热和二次光学设计有着特别的要求。半导体照明是一个技术突破快速的产业，假以一定的时日，它的性能和价格必将为人们认可。

西安交通大学刘纯亮教授则探讨了“PDP技术产业现状及趋势”，介绍了PDP产业的发展里程，特别介绍了当前中国大陆PDP产业的研发情况和产业现状，刘纯亮教授认为PDP面板多面取技术已经成熟，产业规模将会得到快速发展，成本也会进一步降低。Full HD (1920 × 1080) 面板技术已经突破，可提供42、50、55、63、65等尺寸的Full HD面板。采用高Xe气体，应用173nm紫外线，可同时提高发光效率和寿命。简化高压驱动电路，可同时降低功耗和电路成本。高画质是PDP的固有优势，仍在不断改进和提高。等等

刘纯亮教授最后总结说，LCD TV与PDP TV的激烈竞争已经开始，产业规模和面板价格起到主导作用，随着6/8面取面板生产技术的成熟，目前的被动局面将会得到改善。Full HD TV市场急速增长，PDP TV需快速向Full HD推进，以提升市场竞争力。PDP在40英寸级市场占有率将会减少，但不至于退出，而在50英寸以上市场将会继续占有优势。相对于TFT LCD而言，我国在PDP的研发基础、水平和成效等方面均取得了显著进展，有能力为我国自己的PDP产业发展提供技术和人才支持。双虹和华显PDP生产线的建成，将会带动我国PDP产业链的形成和发展。

“FPD大幕开启，核心技术谁主沉浮？”来自复旦大学平板显示工程研究中心的谷至华教授在会议上表示，平板显示为我们展示了一个全新的技术领域，开辟了一个崭新的技术时代和商业机遇。但面对目前国际垄断集团的技术封锁和产业围剿，中国TFT-LCD产业发展面临着前所未

有的专利保护和技术壁垒；另外产业规模总量太小，举棋不定，机会在等待中消失，积累30年的彩电生产和市场优势可能丧失；面对这些挑战，谷至华教授认为高等院校和国家科研机构首先要参与进来，瞄准主流技术的国际领先水平，加强基础设施建设、自主创新国际化，加强总体规划、提高效率；最终提高中国在国际FPD产业中的话语权。

华南理工大学的彭俊彪教授谈了《TFT技术及其发展》，认为TFT技术在平板显示产业中处于核心地位，具有资金密集、人才密集、技术密集的特点，面板产值高，产业集聚效应明显。TFT技术虽然成熟，还在迅速发展中，通过改善薄膜材料和制备工艺还有不断降低生产成本的空间，同时提高面板性能。

深圳大学光电工程学院倪育才教授、TCL工业研究院副总工程师朱昌昌先生也分别就FPD和中国平板电视等热点议题跟与会听众进行了深入的讨论。

#### 四、中国光学、激光与红外技术与应用专题论坛盛大召开

中国的光电子市场特别是光学、激光加工市场持续快速发展，呈现出良好的前景和商机。在2007中国光电产业高层论坛之“中国光学、激光与红外技术与应用专题论坛”上，来自国内光学、激光产业和学术界的专家学者共聚一堂，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。此次会议共有十几位来自国内外大专及科研院所，以及领先光学、激光企业的代表做精彩发言。

来自中科院的刘颂豪院士、姚健铨院士以及陈创天院士，华南师范大学信息光电子



学院徐文成教授, Cyber Laser 公司VP&CTO Mr. Tetsumi, Sumiyoshi, 北京龙创光学机械有限公司总经理陈耀龙报名参加了本次专题会议, 分别就激光产业的发展, 光纤飞秒激光器、非线性光学晶体、光学镀膜、光学制造和光学影像测量等前沿话题和技术做深入探讨。

刘颂豪院士以“光子技术与光子产业”为题介绍了全球及我国光子产业概况, 未来光子产业发展趋势, 以及广州市LED工业研究开发基地的发展情况, 刘院士特别看好纳米光子学技术与产业: 他认为纳米光子学是基于纳米技术和光子学的基础, 是光子技术与纳米电子技术相融合而开拓出的一门崭新的学科。“纳米光子学将朝向纳米光电子集成的方向发展。”刘颂豪院士表示。

最后刘院士总结到, 光子学前沿课题的研究和光子学应用的需求, 强劲地推动光子学向前发展。现阶段, 光子学最活跃的研究领域有纳米光子学、集成光子学、信息光子学、生物光子学、能源光子学、消费光子学等。当前, 全球光子产业市场呈现4C+E的趋势, 发展的特征是消费性产品引领市场走向, 未来全光通信和全光计算机技术发展起来之后, 全光产业将会逐渐取得主导地位。

姚健铨院士则介绍了目前比较前沿的太赫兹光电子技术, 认为太赫兹光电子技术是国际电子和信息领域的重大科学问题, 是连接宏观电子学和微观波长学的桥梁, 姚健铨院士在会上大力呼吁国内的光电企业和有志之士应尽早关注和切入该产业, 抢占未来制高点。而深圳大学副校长阮

双琛教授也以“太赫兹源及高功率可见光固体激光器”为题目, 介绍光泵太赫兹源的基本原理、产生机理。分析了太赫兹波产生的基本条件, 测量了太赫兹波的输出光斑和模式结构; 应用太赫兹源进行了防伪鉴别实验, 得到了有益的结果。同时对高功率红光激光器及相关固体激光器进行了详细介绍。

中国科学院院士陈创天则在本次专题会议上介绍了全固态深紫外激光及其应用, 全固态深紫外(一般指波长短于200nm)相干光源是目前正在开发的一个重要激光应用领域。此相干光源的开发将极大的推动193nm光刻技术、激光精密加工、各种光电子能谱仪、激光光谱仪、激光Raman光谱仪等高技术领域和先进仪器制造业的发展。

北京龙创光学机械有限公司总经理陈耀龙探讨了21世纪先进光学制造技术, 华南师范大学信息光电子学院徐文成教授则概括了国内外光纤激光器的研究动向, 特别是短脉冲光纤激光器的研究现状和发展趋势, 同时介绍了他们在高性能飞秒光纤激光器研制和开发方面取得的成果。

来自Cyber Laser公司的VP&CTO Mr. Tetsumi, Sumiyoshi介绍了该公司的飞秒激光器和纳秒激光器新产品, 引起与会听众的热烈讨论。

## 五、2007中国光电采购大会暨新产品发布演示会

光电世界包含了种类繁多的产品和领域, 如今产品的种类和类型日新月异, 技术突飞猛进, 采购商在采购需要的产品时往往面临供应商选择、产品选择上的难题, 而供应商也面临如何将产品及时准确地销售给用户的需

求。为了给企业、用户搭建一个良好的采购供应交流平台, 中国光电产业高层论坛于2007年9月6日隆重举办中国光电采购大会暨新产品发布演示会, 来自OZ光学有限公司的总裁Omur Sezerman介绍了该公司新推出的光纤分布式应变和温度传感器, 以及简易式光网络故障定位仪和智能光纤, 引起了参展设备商和运营商的关注。而知名的特种光纤制造商Liekki的产品发布会也吸引了不少听众参加, 该公司介绍了高功耗激光光纤放大器、模块以及设计工具。来自德国的MUT公司介绍了实验室用的MUT光谱仪, 美国Banner公司介绍了工业用光幕安全产品、视觉传感器等。

在8日举行的新产品发布会上, 来自台湾地区南靖光电的专家介绍如何更好地选择LED发光二极管及大功率器件、LED封装及配套材料, 引起了国内同行的高度关注。

本次采购大会将以光电领域为主题, 以产品为主线, 脉络清晰; 形式多样, 内容丰富: 包含大采购商演讲、供应商代表演讲、现场招标、采购、商务洽谈、自由交流等各种活动;

## 六、小结

2007中国光电产业高层论坛已经成功落幕了, 根据主办方的粗略统计, 参加本次论坛的嘉宾有100多位, 超过3000名专业听众参加了中国光电产业高层论坛, 有听众就表示, 本届论坛组织严密, 专家层次高, 演讲有深度, 特别是光电企业老总的演讲, 极大地促进了企业界、学术界和政府部门的交流和对话, 希望明年的论坛更上一层楼。