

2008年1月刊

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
中国贺成集团公司
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: 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

刊首语

PREFACE

(1)

让“国际化”不只是口号

Internationalization is no longer a slogan

CIOE动态

CIOE UPDATES

(2-5)

CIOE参加各地展会宣传CIOE2008

CIOE Staff promotes CIOE2008 in other exhibitions

《深圳商报》专访CIOE秘书长

Shenzhen Economic Daily exclusive interview with general secretary of CIOE

CIOE接受ISO9001:2000认证回访

CIOE accepts this year supervision of ISO9001:2000 quality management system

CIOE近期活动

CIOE current activities

CIOE回顾

CIOE REVIEWS

(6-12)

光博会——我们在现场

CIOE2007专题片采访部分光电专家、展商和观众

CIOE — We are on site

CIOE2007 feature report of interviewing optoelectronic experts, exhibitors and visitors

光博会——我们曾同行

《中国光电》回访部分参展商,讲述他们对光博会的感受与祝福

CIOE — We were together

CHINA OPTOELECTRONICS revisits some exhibitors and appreciates their blessing for 10th anniversary of CIOE

要 闻

HIGHLIGHTS

(13-17)

擦亮深圳国际交流的“金字名片”

Shenzhen exhibition industry represents the influential business name card of Shenzhen international communication

光博会为中国光电产业筑渠引水

CIOE applies best platform for China optoelectronic industry

“深圳会展业年度贡献传媒大奖”揭晓

“Shenzhen Exhibition Industry 2007 Contribution Media Annual Awards” comes out

深圳品牌会展“领秀”全国

Shenzhen brand exhibitions are in the lead within the country

双赢:国际巨头“牵手”本头会展

Win-win cooperation: International enterprises cooperate with local exhibitions

中国光电产业势头猛 专业人才储备需求旺

China optoelectronic industry has overwhelming developments, and professional talents in high demand

促进产学研教合作 推动光电人才交流

——访华南师范大学信息光电子科技学院院长刘颂豪院士

Strengthening the cooperation between industries and teaching researches, and promoting the exchange of optoelectronic talents

---Interview with Mr. Liu Songhao, Dean of College of Optoelectronic Information of South China Normal University

专业化、小型化人才招聘方式值得推广

——访华南师范大学信息光电子科技学院党委书记陈雄辉

Professional and small-sized recruitment worth promotion

---Interview with Mr Chen Xionghui, Party Secretary of College of Optoelectronic Information of South China Normal University

企业：中国光电校园招聘效果不错

Enterprises: The Result of the China Optoelectronics Campus Recruitment is quite good

学生：希望多举办这样的招聘会

Students: Hope more similar recruitments in the future

企业访谈

ENTERPRISE INTERVIEW

(23-29)

奥雷光电：寻找视频监控新商机

Allray: Looking for video monitor business opportunities

Bookham：做大做强光业务

Bookham: Enlarge and strengthen the lighting business

大连路明抢占光产业制高点

Dalian Luming occupies the highest point of optoelectronic industry

展商动态

EXHIBITOR UPDATES

(30-32)

住田东祈光学（深圳）有限公司在深成立

SUMITA EPI Optics (Shenzhen) Corp. established in Shenzhen

古河电工推出超小型SFP-OUN

FURUKAWA releases ultra small SFP-OUN

大赢数控LED分选系统选用海洋光学光纤分光计

HWINCNC chooses Ocean Optics' spectrometer for LED sorting system

肖特为微系统技术定制采用特种玻璃制成的晶圆

Schott adapts special-glass-made wafer for its micro system technology

光迅2项专利获武汉市政府奖

ACCELINK two patents are greatly rewarded by Wuhan municipal government

艾逊恩机电力推LED电子元器件封装自动化生产

ITM (Shenzhen) Limited highly promotes automated packaging production of LED electronic components

理论研讨

THEORY DISCUSS

(33-34)

雷曼光电低衰减的白光LED给照明带来无限生机

Ledman's low-attenuated white LED will bring promising future for lighting

产品推荐

PRODUCTS

(35-38)

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门办、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。

热烈祝贺

中国国际光电博览会 (CIOE)

深圳贺戎美沙展览有限公司

荣获UFI认证

CIOE



链接： UFI是国际展览联盟 (Union of International Fairs) 的简称。2003年10月20日开罗第70届会员大会上，该组织更名为全球展览业协会 (The Global Association of the Exhibition Industry)，仍简称UFI。UFI是迄今为止世界展览业最重要的国际性组织。UFI对申请加入的展览会的规模、办展历史、国外参展商比例、国外观众的比例等都有极其严格的要求，经UFI认证的展会是高品质贸易展览会的标志。



让“国际化” 不只是口号

岁末年初，我们总是习惯于总结——盘点一年来的成败得失，也规划新年的发展大计。这样的年关交替处，最是清理一年来经验与教训、荣誉与遗憾的良机。

盘点光博会这一年来的种种，我们可以发现一个频频出现的词语：国际化。的确如此，潜心耕耘近十年，历经专业化、规模化、市场化、品牌化等发展要素长久铺垫的光博会，终于借着2007年初与德国BMC商务传媒集团达成全面合作的契机，首次高调举起“国际化”的旗帜，为光博会迈上国际专业大展的新征程壮行。

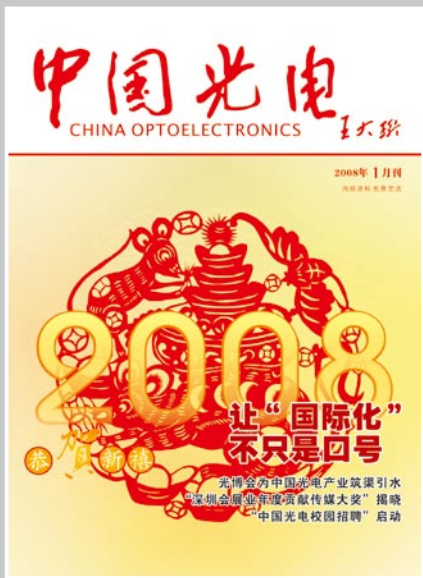
纵观国内大大小小的展会，被冠以“国际化”名头的多不胜数，似乎有了这样名衔，就踏上了通向成功的快车道。然而，国内会展业还处于竞争秩序有待规范和整体水平尚需提高的情况下，“国际化”不应该只是一句空泛的口号，也绝不应该成为装饰门面的虎皮。

CIOE在2005年第七届举办时，国外参展商的比例即接近30%，而刚刚过去的第九届光博会，近700家海外参展商占全部展商的36.7%，海外观众（除港澳台）比例由2006年的6.32%上升至8.73%，远远超过UFI对成员展会海外观众比例高于4%的要求。

即使如此，CIOE仍然清楚地意识到自己距离国际化展会还有着差距，这也正是CIOE在筹备2008年第十届中国国际光电博览会时，明确提出全力打造“名副其实的国际知名品牌光电大展”的初衷所在。这是敢为人先的勇气与魄力，也是CIOE敢于正视自己的差距与不足，并向自己提出的更高目标而立下的军令状。CIOE要做的，就是让所谓“国际化”真正体现为国际水准的服务、国际规范的组织、国际份量的展商和观众并真正帮助展商促成国际形象的宣传和实实在在的国际商机。

距离CIOE十年已经越来越近，为了实现这一目标的行动早已铺开。合作方德国BMC集团早在2007年8月既已全面展开对CIOE2008的全球推广和宣传招商步骤，在德国、日本、美国、韩国、法国等设立合作机构，并大量接触全球性光电机构以及各国的光电协会和科研院所，以期在展会、论坛、投资等方面促成国内外光电企业的交流与合作。同时，CIOE中国高层也频频出访国际性光电盛会及科研单位与院校，前往加拿大北方光电展、慕尼黑激光展以及计划前往日本FOE、美国OFC、韩国LED照明设备展等，在这些国际光电大展上向全世界光电同仁宣传来自中国的CIOE，提升CIOE在国际光电企业的知名度和品牌影响力。

翻开这一期《中国光电》的时候，我们已经走在2008年的阳光里。CIOE2008，CIOE十周年，将以怎样的“国际化”形象与来自五湖四海的光电精英们见面，这还只是一个未知的想象。值此新一年的开始，且让我们都怀有着这样美好的期许，开始CIOE的新一程吧。



2008年1月刊

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
中国贺成集团公司
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: 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

刊首语

PREFACE

(1)

让“国际化”不只是口号

Internationalization is no longer a slogan

CIOE动态

CIOE UPDATES

(2-5)

CIOE参加各地展会宣传CIOE2008

CIOE Staff promotes CIOE2008 in other exhibitions

《深圳商报》专访CIOE秘书长

Shenzhen Economic Daily exclusive interview with general secretary of CIOE

CIOE接受ISO9001:2000认证回访

CIOE accepts this year supervision of ISO9001:2000 quality management system

CIOE近期活动

CIOE current activities

CIOE回顾

CIOE REVIEWS

(6-12)

光博会——我们在现场

CIOE2007专题片采访部分光电专家、展商和观众

CIOE — We are on site

CIOE2007 feature report of interviewing optoelectronic experts, exhibitors and visitors

光博会——我们曾同行

《中国光电》回访部分参展商,讲述他们对光博会的感受与祝福

CIOE — We were together

CHINA OPTOELECTRONICS revisits some exhibitors and appreciates their blessing for 10th anniversary of CIOE

要 闻

HIGHLIGHTS

(13-17)

擦亮深圳国际交流的“金字名片”

Shenzhen exhibition industry represents the influential business name card of Shenzhen international communication

光博会为中国光电产业筑渠引水

CIOE applies best platform for China optoelectronic industry

“深圳会展业年度贡献传媒大奖”揭晓

“Shenzhen Exhibition Industry 2007 Contribution Media Annual Awards” comes out

深圳品牌会展“领秀”全国

Shenzhen brand exhibitions are in the lead within the country

双赢:国际巨头“牵手”本头会展

Win-win cooperation: International enterprises cooperate with local exhibitions

中国光电产业势头猛 专业人才储备需求旺

China optoelectronic industry has overwhelming developments, and professional talents in high demand

促进产学研教合作 推动光电人才交流

——访华南师范大学信息光电子科技学院院长刘颂豪院士

Strengthening the cooperation between industries and teaching researches, and promoting the exchange of optoelectronic talents

---Interview with Mr. Liu Songhao, Dean of College of Optoelectronic Information of South China Normal University

专业化、小型化人才招聘方式值得推广

——访华南师范大学信息光电子科技学院党委书记陈雄辉

Professional and small-sized recruitment worth promotion

---Interview with Mr. Chen Xionghui, Party Secretary of College of Optoelectronic Information of South China Normal University

企业：中国光电校园招聘效果不错

Enterprises: The Result of the China Optoelectronics Campus Recruitment is quite good

学生：希望多举办这样的招聘会

Students: Hope more similar recruitments in the future

企业访谈

ENTERPRISE INTERVIEW

(23-29)

奥雷光电：寻找视频监控新商机

Allray: Looking for video monitor business opportunities

Bookham：做大做强光业务

Bookham: Enlarge and strengthen the lighting business

大连路明抢占光产业制高点

Dalian Luming occupies the highest point of optoelectronic industry

展商动态

EXHIBITOR UPDATES

(30-32)

住田东祈光学（深圳）有限公司在深成立

SUMITA EPI Optics (Shenzhen) Corp. established in Shenzhen

古河电工推出超小型SFP-OUN

FURUKAWA releases ultra small SFP-OUN

大赢数控LED分选系统选用海洋光学光纤分光计

HWINCNC chooses Ocean Optics' spectrometer for LED sorting system

肖特为微系统技术定制采用特种玻璃制成的晶圆

Schott adapts special-glass-made wafer for its micro system technology

光迅2项专利获武汉市政府奖

ACCELINK two patents are greatly rewarded by Wuhan municipal government

艾逊恩机电力推LED电子元器件封装自动化生产

ITM (Shenzhen) Limited highly promotes automated packaging production of LED electronic components

理论研讨

THEORY DISCUSS

(33-34)

雷曼光电低衰减的白光LED给照明带来无限生机

Ledman's low-attenuated white LED will bring promising future for lighting

产品推荐

PRODUCTS

(35-38)

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门办、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。

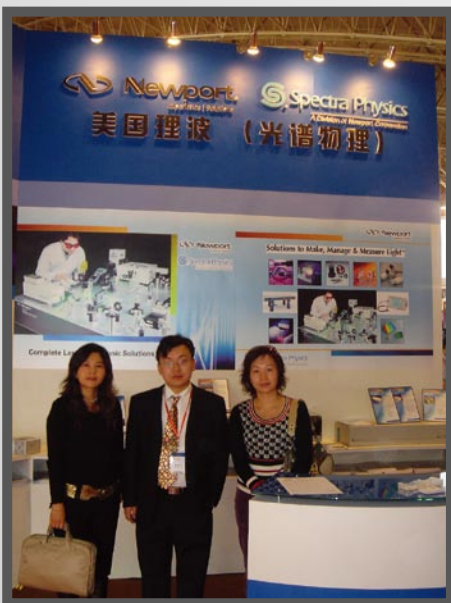
本刊对所有来稿要求：观点新颖，信息准确，文责自负。



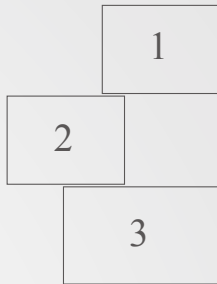
1、11月19日至21日，2007第十一届广州国际广告展览会在广州锦汉展览中心举办。CIOE展览部、市场部工作人员在展会上为第十届中国国际光电博览会邀请买家和观众。

2、11月20日至22日，2007中国国际光电周暨第十二届中国国际激光、光电子及光电显示产品展览会在北京举行，CIOE展览部、市场部、国际部工作人员一行前往展会现场宣传将于2008年9月举行的第十届中国国际光电博览会并为展会邀请专业买家与观众，并参加了同期举办的2007首届国际安全生产及安全监控技术与装备展览会。

3-1、3-2、3-3、中国国际光电周期间，CIOE工作人员拜访了现场部分光电企业，并与广州飒特电力红外技术有限公司董事长吴继平、副总经理张玲，美国理波何超先生、莱特太平洋公司吴晋龙先生合影。



1	2
3-1	
3-2	3-3



1、12月4日，第四届中国（广州）国际机械装备制造制造业博览会在广州国际会议展览中心开幕。CIOE市场部工作人员前往现场参加展会，为第十届中国国际光电博览会广邀买家和观众。

2、11月28日，中国国际光电博览会（CIOE）展览部工作人员拜访新飞通（中国），向黄以明先生（中）详细介绍CIOE2008展会及十周年活动、论坛等相关情况并留影。

3、12月15日，“中国光电校园招聘（广州站）”在广州大学城成功举办，详细报道见本刊专题。图为活动结束后中国国际光电博览会（CIOE）工作人员和参加招聘会的部分企业代表与华南师范大学信息光电子科技学院党委书记陈雄辉（前排左五）、副书记陈相光（前排左六）合影。





1

2

3-1

3-2

3-3



1、阳光、大海、沙滩、蓝天……CIOE人的欢声笑语回荡在祖国的最南端——天涯海角。11月28日至30日，CIOE全体人员展开为期三天的三亚之旅，一年一度的秋游成为大家集体出行的保留节目。

2、烛光映红了每一张笑脸，这寒冷的冬夜也让人感受温情无限。12月6日晚，中国国际光电博览会（CIOE）全体同仁欢聚一堂，为CIOE的明天共同祝福。

3-1、3-2、3-3、又是一年平安夜。12月24夜，中国国际光电博览会（CIOE）名誉主席粟继红教授与深圳贺戎美沙展览有限公司全体员工共庆，并与特别邀请的嘉宾朋友共度平安夜。



《深圳商报》专访CIOE秘书长

12月12日,《深圳商报》记者专程采访中国国际光电博览会(CIOE)副主席兼秘书长杨宪承教授,就中国光博会的十年发展历程、CIOE品牌打造与海外推广、专业展会与产业发展的关系、中国光电产业的发展方向等话题展开深入采访。

杨宪承秘书长回顾了中国光博会十年来的发展历程,并对CIOE的办展优势、定位以及产业现状进行了详细阐述,特别介绍了即将于2008年举办的第十届中国国际光电博览会的国际运作进程,表示CIOE2008是CIOE和德国BMC集团合作成立深圳贺戎美沙展览有限公司后,共同举办光博会的首次尝试,目前BMC集团已经在美国、德国、日本、加拿大、韩国等光电产业发达国家全面铺开对CIOE2008的宣传和推广招商,可以预期国际企业和买家观众的增长,将有效地提高第十届中国光博会的国际化水平。

杨秘书长认为,作为完全市场化运作且具有旺盛生命力的中国光博会,十年来依托中国光电子信息产业的迅速发展,同时也极大地促进了中国光电产业的交流,光博会作为产业沟通的开放性平台,细数和光博会一同



成长起来的光电企业,以及促成的技术、贸易、投资等合作案例多不胜数。可以说,中国光博会为中国光电产业的进步做出了不可磨灭的重要贡献,这是光博一直以来的目标和使命,更希望在光博会全面国际化的进程中,帮助中国光电企业与国际光电企业实现更加紧密的交流与合作。

CIOE接受ISO9001:2000认证回访



早在2003年,运作至第五届中国国际光电博览会(CIOE)即以规范的办展流程和专业服务,顺利通过

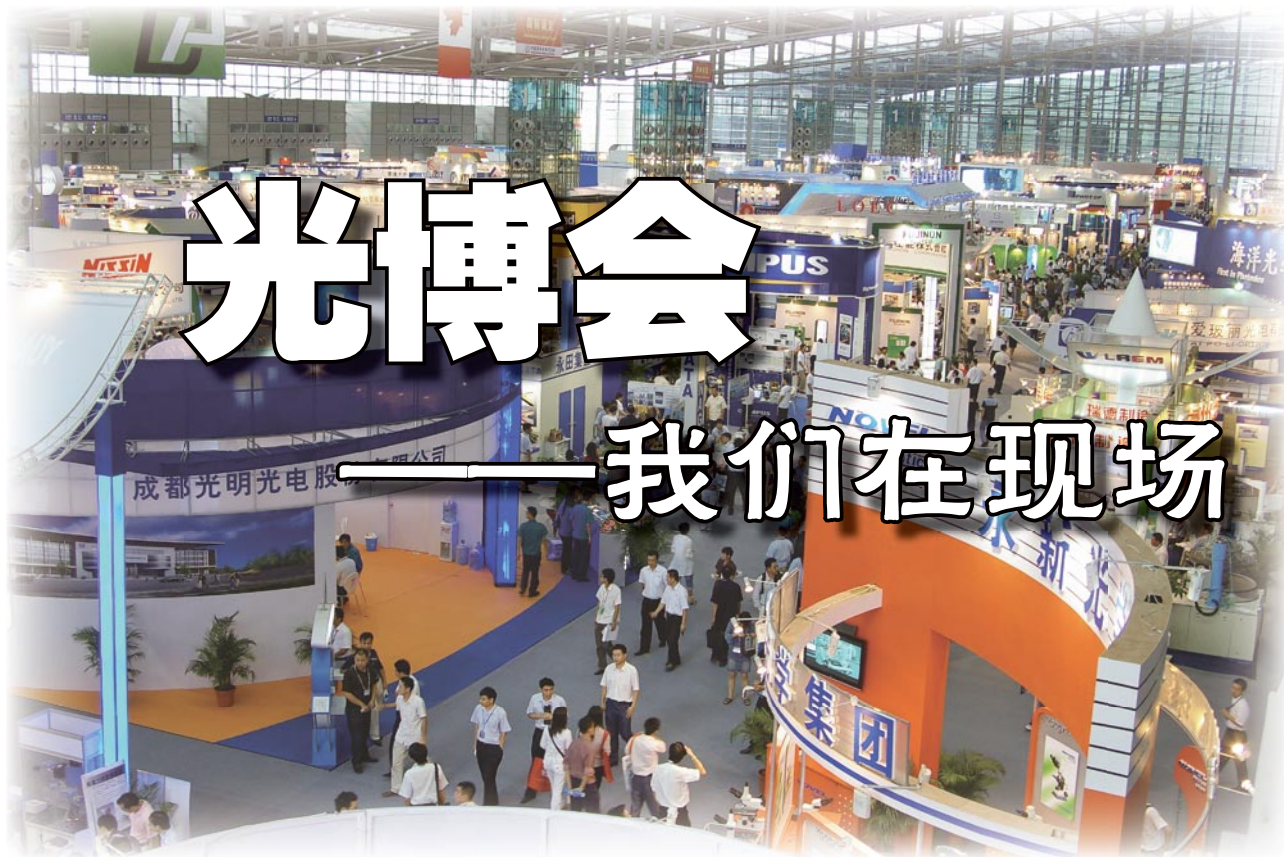
ISO9001:2000质量管理体系(Quality Management System, QMS)认证,成为国内首家通过此国际认证的专业展览会,一时在业内传为佳话。CIOE并于2006年底再次顺利通过由摩迪国际(MOODY International)执行的三年复审,持续获颁ISO9001:2000质量管理体系合格证书,以贯彻ISO9001:2000国际标准要求为CIOE展商、买家、观众及相关机构和人员提供更加专业和高效的展览服务。

12月24—25日,为期两天的ISO9001:2000质量管理体系定期的监督访问在CIOE办公室举行,摩迪国际特派ISO9001质量管理体系审核员对CIOE质量控制

手册、客户服务管理、供应商评估管理、内部流程控制等工作情况进行了详细审核,并对展览服务、会务接待、市场推广等工作流程向相关工作人员进行了详细沟通。审核员认为CIOE在贯彻执行ISO9001:2000质量管理标准方面具有良好的运作规范,有效地运用了该管理体系标准监督展览服务和内部管理的持续改善,并同时为CIOE对客户调查表的专业细分针对性设计、内部工作流程管理完善等方面给予了专业的建议指导,将有效提升CIOE在规范运作基础上的进一步改善,以期提供更加专业和具有国际化水准的展览服务。

链接: ISO9001:2000是质量管理体系(Quality Management System, QMS)的国际标准。由国际标准化组1987年首次颁布,1994年进行了第一次修订,2000年第二次修订后为现行版本。ISO9001:2000得到了全球142个国家近60万家机构的等同或等效采用。

ISO9001:2000标准将复杂的质量管理体系细分成若干过程和要素,并对每一过程和要素进行详细规定,向需要贯彻质量管理体系的机构提出了一套详细完整的执行标准,向认证机构提供了可操作的评价依据。成功贯彻ISO 9001:2000标准并通过认证的机构,将从管理上证明有能力保证满足客户对其产品、服务的要求,并能增强客户对其提供持续提供合格产品、服务的信心。



2007年9月6日至9日，第九届中国国际光电博览会在深圳举行，国内外六万余观众与上千展商企业、光电机构领导、专家与学者共同见证了一年一度的光电业界盛事。中央电视台、凤凰卫视、广东电视台、深圳电视台、中国贸易报、中国经营报、香港商报、深圳特区报、深圳商报、晶报、深圳晚报等主流媒体对现场盛况给予了全面的报道。展会期间，中央电视台为展会拍摄专题片，并现场采访了部分光电专家、参展商企业和专业观众。本文节选部分采访实录，听听他们在现场参展参观的实地感受，以飨读者。

温馨提示：CIOE2007 专题片观看/下载地址：<http://www.cioe.cn/cioe2007>

中国科学院院士、中国科学院光电研究院院长顾逸东：



中国科学院光电研究院是国内光学光电子研究领域一个很大的科技团队，也是一个产业团队。光博会给我们提供了一个非常好的窗口和平台，不仅有产品的展示，而且有高水平的论坛，这样的窗口和平台不仅对我们从事研究的单位，也为我们的光电企业打开了一个窗口，展示了我们国家在这个领域中发展的情况，特别是它吸引了国际上很多高水平的企业来参与，我相信这样的光博会是很有生命力的，它今后可能会成为也应当成为国家在光学光电子领域当中非常好的窗口和平台，能够为我们国家光学光电子产业的发展发挥重要的作用，我们预祝光博会能够发展得越来越好。明年是光博会的十周年，我们也计划在展会上集中地展示一下中国科学院光电研究院在这个领域当中的一些成果。

参展商采访：



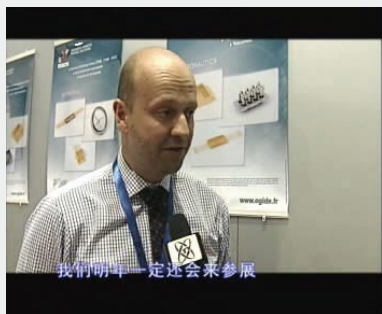
加拿大驻中国广州总领事馆领事 David Bostwick:

我是代表加拿大政府来参加展览，在和本次来CIOE参展的加拿大企业交谈中，我了解到他们都很高兴来参展，并且对展会也很满意，这里有很多他们的客户，有些企业都来参展好几届了，当然，我们明年一定会来。就我个人而言，我认为这是很了不起的展会，规模很大，这里既有我们很多合作伙伴，也有不少我们的竞争对手，所以我们都重视CIOE。加拿大企业和政府机构都认为CIOE不仅仅是一个重要的展会，也是发展中国光电市场策略中不可忽视的一步。



法国驻华大使馆广州经济处商务专员 Henri BONG:

我们非常高兴能参加这次光博会，这一次来了十几个伙伴，我们很高兴能够见到潜在的合作伙伴，并跟他们有面对面的交谈，找到了相对应的潜在的合伙人，今年我们有十几个展商过来，但我们相信来年我们会找更多的展商过来参加这样一个很有代表性的展会。



EGIDE 亚太业务发展及销售经理 Ignace DUPON:

对我们来说，光博会是个很不错的展览，我们是第一次来参展，跟一些企业也建立了初步的联系，这些初步的联系对我们来说是一个很好的开始。我们明年一定还会来参展。对展会的建议，就是希望网站的内容能更新得更快一些。其它都不错，展会组织非常好，我们很轻松就找到了这里。



Accelonix销售总监 Graham Biddulph:

对于这次展览，我们有一些很不错的感受，现在中国的工业发展得相当快，我们也希望能成为其中的一部分。我们来深圳有一年了，这次参加光博会，是因为我们认为这里很适合光电类企业，所以我们也跟一些企业建立了初步的联系。法国驻华大使馆广州经济处也为我们寻找了一些企业，他们对我们的产品很感兴趣，我们相信在不久的将来，能同这些企业建立很好的商业关系。



新飞通光电（中国）总经理 谢平：

今年我有两个感受，第一个就是觉得展会的规模比以前大了很多，包括很多以前从来没有来过的国外厂商今年也来参展了，第二是觉得论坛比以往办得好了很多，比往年更有计划性和组织性。所以总的来说光博会是一年比一年办得好。



迅捷光电科技有限公司总裁 王嘉彤：

第一点是我们认识了很多同行，跟同行交流了很多有用的信息，第二点是让我们结识了很多新的客户，重新认识了很多市场的需求，对我们今后的整个开发和生产都有很好的引导作用。



洛阳光电技术发展中心总裁助理 尹述炎：

洛阳光电技术发展中心组团来参加这次光博会，我们从元器件到系统集成的产品以及军品、民品进行了全面的展示，在这个展会上我们能和国际国内的同行相互学习，能够促进整个产业的发展。



广州飒特电力红外技术有限公司总经理 赵飞宇：

参观人数还是比较多的，可以看出这个展会的影响力一年比一年大。我们的展台也是从过去一两个小展位，慢慢发展到现在，去年和今年都是180平方米以上的大展台，投入这么大也是因为我们很重视光博会，因为我们觉得它吸引了越来越多的客户。



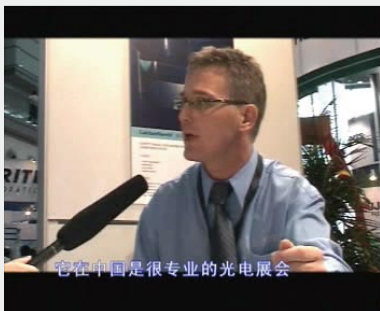
爱特蒙特亚洲区策略董事 肯天恩：

虽然我们在中国还没有销售部，但是我们发现越来越多的国际企业都纷纷来到中国，我们也想通过光博会来展示我们在亚洲的销售部和销售人员的服务，同时也想借此机会提高他们在中国的知名度。我觉得此次光博会比去年还要大，有更多的国际企业和国内企业来参展，我们也很高兴来参展。现在中国市场发展很快，很多国际企业都将他们的产品生产转移到了中国，生产质量也提高得很快，在将来我们应该会有更多的产品面向中国市场。



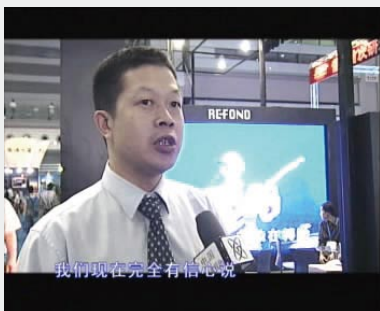
海洋光学亚洲分公司总经理 孙玲：

这是我们第一次参加CIOE，但是去年我来参观过，这两年都很不错。我觉得去年和今年比，今年积累了更多的行业，而且展商来自各个国家，不光是中国，也有国外的很多企业也来了，包括我们，包括Zygo都来参加这个展会。



SCHOTT（新加坡）有限公司亚洲光刻事业部区域客户总经理 Werner Goettel：

对于我们来说，CIOE 是个很重要的展会。因为我们认为它在中国是很专业的光电展会，这个展会很重视光学这个领域，这点对我们来说很重要。另外，我们对光博会的印象也非常好，觉得这个展会每年都在成长。我们在这里有很多的客户，这也是我们的优势之一。CIOE 确实是个拓展业务的好平台，我们可以在展会上结交新客户、联系老客户，也可以在巩固现有业务的同时，发展新业务。



深圳市瑞丰光电子有限公司副总经理 林常：

光博会实际就是光电产业的一个大聚会，我们在这里向国内外的观众和同行展示我们中国的光电技术走到了哪一步，进行到了什么程度，我们现在完全有信心说，中国的光电产业和世界是同步的。



华海诚信电子显示技术有限公司副总经理 贺成：

展会从昨天开始到今天，不到两天的时间内我们已经先后接待了意向性客户三百多家，其中到我们工厂去实地考察、草签协议或意向性协议的客户已经达到了十五家左右，整个来说收效是很不错的。下一届正好是光博会十周年，相信展会和参展的前景都会更加看好。



武汉华灿光电有限公司常务副总裁 叶爱民：

今年五月武汉华灿光电正式投产，经过前期我们跟部分客户的接触，我们希望接触行业内更多的一些朋友，这个展会给我们提供了非常好的机会。

现场观众采访：



光博会真的是一个很不错的展会，现在中国有很多机会，而且我认为这也是一个很好的采购平台，我明年可能还会来。

我来自法国，这确实是个非常不错的展览会。



我来自伊朗，但我的公司已经来参展三次了，我在深圳有自己的办公室，已经多次参观光博会。我明年还会来。

我来自瑞士，实际上这是我们第二次参加光博会了，去年也有来过，对于我们来说，这是在中国一个很重要的专业展会。



我来自澳大利亚，第九届光博会给我们留下很深刻的印象，里边展示的科技让我们感到震惊。我嗓子都哑了，因为我一直在不停地跟他们交流，我对太阳能、能源以及节能方面的产品都很感兴趣。

我来自美国，已经参加过两次光博会，觉得CIOE一直都在成长，每次你都可以认识不同的参展商，也可以看到不同的产品。实际上你会发现，关注中国的这些光电企业的发展是很有意义的，我希望明年能来。明年奥运会也在中国，这真是让人激动。



我住在美国加州，第一次来参观光博会，这是个很大的展会，给我的印象也很深刻，我计划明年再来。

我来自印度，光博会是个很大的展会，我们在这里找到很多感兴趣的产品，我们明年还会再来。



我来自牙买加，这是我第一次来，觉得是个很不错的展会。我在这里感受到了光电科技的发展，对照明产品和LED应用很感兴趣，明年争取再来参观。

我来自法国，这是个很大的展会，我们也很高兴能在这里看到光电领域的许多代表性产品。





——《中国光电》回访部分参展商，讲述他们对光博会的感受与祝福

青岛海信光电科技股份有限公司

青岛海信光电科技股份有限公司 (Hisense Optoelectronics Technologies

Hisense
海信光电

Co., Ltd.) 是由青岛海信集团作为主要投资方，于2003年3月正式成立的股份有限公司。目前产品系列包括SDH/SONET、GE&FC、WDM、FTTH系列模块，为电信通信、数据通信、视频监控、FTTH系统设备厂商提供各种速率、各种距离和不同波长的应用

于SONET/SDH、CWDM、Gigabit Ethernet、Fibre Channel和PON领域的XFP、SFP、SFF、GBIC和BIDI等不同封装形式光模块产品，其中FTTH系列中的GPON最具国际领先水平，公司是世界上首家批量生产、批量出货GPON光模块生产厂商，目前市场占有率居世界首位，其他系列产品均进入主流系统制造商。同时，根据客户的定制要求，公司开发和生产多种工业级、军品级、宇航级等宽温度范围、高可靠性的光收发一体模块，广泛应用于各种恶劣环境的数据通信、光传输和视频监控系统中。

青岛海信光电科技股份有限公司从2004年到2007年已经连续4年参加深圳CIOE，并对展会组委会邀请中央电视台采访主要参展商（包括海信光电）印象深刻。

海信光电在参展中感受到光博会的规模在增大，涉足的行业也在增加。

海信光电每年参展都是特装展位，展台面积也由36平米增加到81平米，展台布置越来越气派，公司的整体形象得到了很好的展示机会。每次展会都吸引了不少外国国内的客户驻足观摩，洽谈业务，应该说每届光博会都收获不小。同时光博会也是同行交流、互相学习的好机会，光通信的同行在金秋9月聚会在深圳，很多的老朋友在此畅谈行业的发展，企业的机遇。海信光电祝愿深圳光博会越办越好。

杭州奥林海升光电技术有限公司

杭州奥林海升光电技术有限公司是经美国OFS有限公司（原朗讯科技光纤光缆解决方案部）授权的OFS特种光纤及相关光通信器件产品的中国代理，主要为通信服务供应商和企业设计提供新一代通信网络系统和服务。以贝尔实验室的研究和开发为基础，OFS主要设计和制造传输光纤、光纤光缆、特种光纤及相关光通信器件，集中在高速成长的通信领域，提供先进的产品和优化的网络设计等。目前授权经营的OFS主要产品有掺铒光纤、耦合光纤、色散补偿模块、光通道性能监测模块等。

杭州奥林海升光电技术有限公司成立于2001年，当年即开始参加第三届中国国际光电博览会，而后至2007年连续七年参加光博会，展台面积不断增加。受益于参展带来的对企业知名度的提高和产品、技术、合作的交流，同时感受到光博会规模的不断扩大，是所有参展商展示产品和技术、沟通业界信息的专业大平台。

广州市鸿利光电有限公司

鸿利光电有限公司成立于1998年，于2006年迁入广州，是集研发、生产、销售、服务于一体的LED专业生产厂商，公司产品类别齐全，主要产品包括大功率系列、SMD贴片系列、食人鱼系列、直插式超高亮度



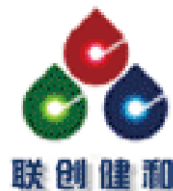
LED系列，以及畅销欧美市场的光条、模组等应用产品系列。公司产品广泛应用于汽车行业、照明、电子显示和指示电子等领域。

鸿利光电子有限公司已连续多年成功参加光博会，每届参展均会吸引许多的国内外专业人士前往展台参观，并得到了客户的高度认同和赞许。鸿利光电非常注重企业形象的宣传和品牌的打造，希望能通过光博会把鸿利品牌、鸿利精神传达给更多的人，让大家了解鸿利，认识鸿利，一起创造辉煌。鸿利认为光博会是非常专业的行业展会，并预祝第十届光博会举办成功，赢得更多参展商和观众的信赖。

深圳市联创健和光电股份有限公司

深圳市联创健和光电股份有限公司是一家专业从事LED显示产业的高科技股份制企业，注册资本2210万元，公司员工300多人，公司生产经营场所的面积1.5万平方米。联创健和公司的主营业务是：以LED灯和软件控制系统为核心技术，开展LED显示屏、LED灯饰、LED招牌等产品的研发、生产、销售和工程服务，为政府和企业形象工程、商业广告工程、服务信息播放平台提供“金钥匙”解决方案，并提供LED显示屏出租服务。

连续多年参展光博会的联创健和公司认为，作为国内规模最大的光电专业展，光博会这几年发展很快，展商通过历次参展也能明显感受到光博会在组织和服务方面越来越专业和成熟，参展的国际企业和海外观众这两年有明显增加。他们很看重在光博会的宣传平台和交流机会，能把企业形象和产品、技术展示给大家。展会上汇集了业界当前最领先的技术和产品，通过和业界的交流也能感受到产业发展方向，有助于展商对市场的准确把握。



深圳会展业首颁“2007深圳会展业年度贡献传媒大奖”——

擦亮深圳国际交流的“金字名片”



综观2007年，深圳会展业长袖善舞，除以1:9的经济拉动效应让酒店、餐饮、展装等行业受益匪浅外，更犹如漩涡的中心，人流、信息流、资金流、商流、技术流等汇集于展会现场，促进相关产业升级，并以“城市名片”效应扩大展会举办地的知名度与影响力。

“贡献”已成为深圳会展业主题。为不断总结经验、鼓励先进，促进品牌会展企业间的交流与合作，激励深圳会展业跨越式发展，由《深圳商报》、深圳市会展业协会牵头主办，中央电视台“博览会”频道、中国会展杂志、深圳卫视、《深圳晚报》等多家媒体全力支持，深圳大学、深圳高职院协办的“2007深圳会展业年度贡献传媒大奖”推选活动12月初正式启动。

2007，深圳会展步入“新时代”

年初，深圳市政府发布1号文件《关于加快我市高端服务业发展的若干意见》，明确提出：“品牌会展是深圳高端服务业发展的八大战略重点之一。”此举为2007年深圳会展业奠定了“大发展”的基调。

2007年深圳会展业硕果累累，深圳会议展览业协会秘书长孙翌伦介绍：“展会总数达到70多个，其中不乏已领先全国、唱响全球的高交会、文博会、光博会、安博会等一批知名品牌展会，当然包括珠宝、机械、家具、钟表、工艺礼品、服装等10多个行业在内的品牌展也极具影响力。”

9月，深圳首个会展业专项规划书——《深圳市会展业“十一五”规划》出台，不仅为未来会展业发展指明方向，更将加快产业发展步伐。

产业拉动效应明显

“会展业正逐渐发展成为深圳经济的重要一翼”，孙翌伦介绍，“会展业直接启动了深圳的城市形象、旅游、投资、房产、文化拉动效应以及开放效应，特别是在深圳迈向国际化城市的进程中，会展业已成为深圳的一张国际贸易、国际交流金字名片。”

“此外，深圳相关产业借助会展业的东风也在飞速发展，取得的成绩有目共睹。”孙翌伦举例道，“例如高交会加强了产业技术合作，有力推动了深圳高新技术产业的发展。再如目前深圳钟表年均产量占全球半壁江山，对此，深圳钟表展的功劳不可忽视。”

企业依托展会做强做大的例子也不胜枚举：1999光博会首次举办时，深圳光电产业才刚刚起步，而今全国光电产值中珠三角地区占到半数，而其中深圳光电企业创造的产值又占到六至七成；一家年产值几十万元的小企业，通过参加深圳礼品展寻找商机，如今已发展成为年产值10亿元的大企业……

推选活动凸显“贡献”主题

为凸显深圳会展业产业推动及科技贡献作用，本届推选活动将重点突出会展业“贡献”特点。“‘深圳会展业年度贡献传媒大奖’推广活动的举办将集中体现深圳会展业的整体实力与水平，通过这一平台，展示会展产业链上下游企业的风采，从而提升企业信誉度和竞争力，同时，将帮助树立企业品牌意识、提升企业核心竞争力，激励深圳会展业跨越式发展。”孙翌伦如此评价本次推选活动。



为中国光电产业筑渠引水

光博会：缔造业界神话

“光博会已成为名副其实的中国光电第一展，并就其展会规模而言，已经是世界光电展会的首位”。CIOE副主席兼秘书长杨宪承介绍，在今年展览面积达6.5万平方米的第九届光博会上，近2000家展商同台亮相，其中海外参展商逾600家，占总参展商比例的36%以上。

就是这个在全球光电领域具有高知名度和影响力的光电专业大展，谁曾想到它在1999年首次举办时，仅有37家参展商，展出面积不到1000平方米。

短短九年间，光博会扩张近60倍，对于专业展会的扩张速度，这无异于一个神话，同时，光博会也以它不可复制的成功模式迅速吸引了国际光电企业和展览集团的关注。在顺利通过国际展览业协会（简称UFI）的审核成为其会员后，光博会又于今年饮得深圳合资办展的“头啖汤”，年初与德国BMC商务传媒集团合资成立深圳贺戎美沙展览有限公司，以期把CIOE打造成为“名副其实的国际知名品牌光电大展”。

“德国BMC商务传媒集团具备许多CIOE目前在国际化操作方面尚不具备的资源和优势。CIOE与BMC的合作，可以说是强强联手、优势互补。目前，BMC已利用自己的资源，在欧洲、美国、日本、韩国等许多国家推广CIOE。”杨宪承告诉记者：“2008年，我们将迎来光博会的十年庆典，同时也是光博会首次引入国际力量共同办展，相信值得业界共同期待。”

为光电产业迈向国际“推波助澜”

中国光博会“衔枚疾进”的近十年间，也是深圳乃至中国光电产业迅速发展壮大的重要时期。“近几年，光电产业发展迅速，企业尤如雨后春笋般出现。深圳的光电产业更是首屈一指。”杨宪承介绍：“目前，珠三角的光电产值占全国光电产值近半壁江山，而拥有完善稳固的光电产业链的深圳，这个数据在珠三角地区的比

例又高达60%~70%。”

可以说，光博会的成长依托于中国光电子产业的飞速发展，但反过来，光博会又进一步带旺了光电产业。正如“中国光电之父”、两院资深院士——王大珩教授评价光博会所言：“CIOE为中国光电产业搭建了很好的高新科技平台。”

“的确，CIOE就是要打造一个企业与企业、企业与研发机构、国内与国际光电产业之间能够交流沟通、资源共享的平台，也是通过这个平台的推动，深圳乃至中国光电产业得以迅猛发展。可以说，光博会对光电产业的贡献不可磨灭。”杨宪承举例道，CIOE的参展商中，有许多和光博会共同成长起来的伙伴，如新飞通光电，从2000年开始至今每届光博会都会重装参展，而企业本身也从当初默默无闻的小企业发展成为国内光通信器件的领头羊。这样的例子不是个案，我们欣喜地看到，展商企业在和光博会一起进步的同时，也成功地向世界证明了中国光电产业不可小视的技术力量。

而另一方面，通过CIOE强有力的产业沟通平台效应，历届参展商、采购商在光博会上成功达成技术、产品、贸易以及资金合作的案例更是多不胜数。全球光器件前三甲的美国JDSU通过光博会了解到深圳并辐射珠三角地区的光电产业优势后，斥巨资在深圳建立其中国公司的举动更是在业界传为佳话并引发其它国际光电巨头企业纷纷效仿。

其实，在杨宪承的脑海里，依托展会做强做大的企业不胜枚举，通过光博会招商引资、技术产品互通的故事也还有很多。不仅如此，为将中国的光电产品与技术推向国际，CIOE已走遍世界各大光电产业大国、强国，在推介光博会的同时，更欲吸引国外的技术与资金。最终目的只有一个：助推中国光电产业做大做强，这是光博会从未改变的方向。

【《深圳商报》2007年12月18日B10版】

深圳会展业 年度贡献传媒大奖揭晓



2007年，是深圳会展行业的大发展年。

年初，深圳市政府发布一号文件《关于加快我市高端服务业发展的若干意见》，从整体发展和产业联动的角度，大力推动了深圳会展业向高端服务业发展和升级；6月，深圳市贸工局印发《深圳市会展业发展“十一五”规划》，再次从具体操作上明确大力发展会展业是深圳建设国际化城市，不断增强城市辐射功能的战略选择。

同时，今年以来，会展中心办展70多场，各种会议、论坛与活动100多场，证明了深圳“会展之都”名至实归；以高交会、文博会、光博会、礼品展、安博会为代表的一批品牌会展，正走出深圳，走出中国；深圳会展企业与国际展览名企合资合作也继续扩大，会展企业相互联合做大做强越来越明显；展装企业设计能力、施工水平则越来越标准化、国际化，一大批优秀展装企业脱颖而出，成为深圳乃至全国行业的龙头企业。

而今年新办本土展会也开始“小荷露出尖尖角”。首届“中国（深圳）国际科学生活博览会”以“全面落

实科学发展观，强化循环经济发展意识”为举办目的，推动了我国节能、环保和循环经济事业的健康快速发展。而“封博会”在深圳的举行，则将新中国成立58年来，整个封面艺术界首次以独立的行业、甚至产业的面貌出现在大众面前，构建了一个国际视觉文化交流平台，首届展场面积就达3万多平方米，再次展现了深圳文化产业的凝聚力……伴随着市委市政府专项扶持资金的陆续出台和深圳良好的产业环境，这些小品牌无疑也将迎来自身发展的“黄金时代”。

作为会展业派生而来的展装产业，在深圳会展业快速发展的背景下，各种专业的展览装饰公司、品牌形象设计公司等展装企业也如雨后春笋般冒出。其中，联合空间、中诗、弘昌、泽惠、雅博、澳腾利、华艺等展装企业更是将业务拓展到了国内其他城市甚至海外，展示了深圳展装业最高水平。

在已经过去的10余年发展历程中，深圳会展业可谓长袖善舞。而2007年，“内外兼修”的深圳会展业则用它骄人的成绩画上一个圆满的句号。

中国国际光电博览会（CIOE） 荣获“产业推动贡献奖”

中国国际光博会：助推光电产业迈向国际
产业贡献指数：★★★★★

中国国际光电博览会（CIOE）历经9年发展，已成为全球规模最大的光电专业展会，展会同期举办的中国光电产业高层论坛，更成为中国光电业界最高规格的年度盛会。

多年来，CIOE为推动中国光电产业进步、促进国内外光电产业交流搭建了重要平台。今年3月，光博会更与德国BMC商务传媒集团擦出“火花”，意欲将光博会打造成为“名副其实的国际知名品牌展会”。

深圳贺戎美沙展览有限公司总经理 杨宪承荣获“深圳会展业卓越贡献奖”

中国国际光电博览会（CIOE）副主席兼秘书长，中德合资深圳贺戎美沙展览有限公司总经理，中国光学学会理事，并受聘为华南师范大学信息光电子科技学院教授。

1999年创办中国国际光电博览会（CIOE），并全力掌舵光博会的快速发展，为推动深圳乃至中国光电产业进步做出了重要贡献。

作为知名会展专家，杨宪承曾荣获“中国会展产业贡献奖”、“深圳会展业杰出企业家奖”等。

深圳品牌会展“领秀”全国

栉风沐雨十余载，依托优越产业基础的“大树”，背靠政府专项资金的支持，乘着一流的展馆硬件设施的“荫凉”，深圳品牌会展“扶摇直上”，不仅迎来自身发展的“黄金时代”，而且在全国会展市场处于“领跑”之势。

今年，在深圳会展中心举办的展会达70多个。其中，不乏享誉全球的高交会、文博会、光博会、安博会等一批知名品牌展会，还包括电子、工艺礼品等10多个极具影响力品牌展会。

品牌会展领跑全国

近年来，深圳会展业可谓长袖善舞，形成了一批高规格、高质量的品牌会展。

业已举办九届的高交会，已成长为中国科技第一展，是连通我国与世界、技术与市场的桥梁。如今，高交会的展会规模逐年扩大，内容逐渐完善丰富，国家化程度不断提高，已成为展示我国高新技术最新成果、世界高科技最新动向的窗口。

两年一届的安防产业盛会，历经18年的磨砺，已“蜕变”为全国最大的安防展，更晋升为“全球三大安全展”之首。“无论是参展规模、展出面积、参观人数还是成交额，安防展都位居第一位。”深圳会议展览业协会秘书长孙翌伦说道，“安博会不仅展示了全球安防产业的最新产品和即将推向市场的最新解决方案，更向世界展示了我国在安防产品和技术等方面所取得的瞩目成就。”

全国电子展作为国内历史最久、规模最大的专业电子展，已成为引导电子市场发展的大平台，是我国电子行业发展的“导向标”。“全国电子展已走在了全国会展产业化、信息化、专业化的‘潮头浪尖’上。”业内人士直言。

而诞生之初仅有40多个展位的光博会，在短短8年时间里扩张50倍，已发展成世界光电第一大展。

“这样的例子还有很多，这些品牌展彰显了深圳会展业的不可小觑的力量。”孙翌伦自豪表示，“作为城市的金名片，它们已经领跑全国。”

三优“环境”催生品牌展

谈及这些展会为何能够“唱响”国内乃至全球，孙翌伦认为，三优“环境”造就了这些品牌会展。

首先，产业环境的优势是一大主因。“安博会的成功，离不开深圳安防产业在全国发挥的龙头作用。”据他介绍，深圳安防产品加工和贸易已形成了较完善的产业链。目前，深圳已有安防类企业近4000家，全国70%的安防产品出口都是由深圳及周边地区企业完成，产值占全国产业近一半。而产值占全国市场10%以上份额的深圳电子产业，已成为集国内电子业重要的产业、贸易及服务配套为一体的集散地，像富士康、诺斯达等这样全球知名的电子制造业供应链上的企业不胜枚举。

另一方面，政府的支持也助推了会展业的高速发展。“一个品牌会展不是一朝一夕就能做起来的，要通过几年努力才有影响。”业内人士直言，政府对品牌展会的排期保护，财政资金的扶持，对品牌会展的发展很有益处。

此外，“深圳作为改革开放的‘滩头地’，对内地市场的辐射力不容忽视。这也拉动了展会的发展。”孙翌伦举例道，如众多国际安防企业先进的技术和最新产品，绝大部分是通过深圳这个毗邻港澳的“桥头堡”进入国内市场。

“未来，深圳会展业还有新的增长点，深圳品牌会展还会有更大的发展空间。”孙翌伦表示，随着这些品牌会展的崛起，深圳打造“亚泰地区国际会展城市”的目标指日可待。（段思羽）



双赢： 国际巨头“牵手”本土会展

今年3月，德国BMC商务传媒集团与贺戎展览“火线联姻”。短短3个月之后，全球会展界巨头英国励展也宣布与深圳华博“喜结良缘”。

事实上，本土展会与国际品牌的合作最早可以追溯到2005年。其时，德国法兰克福展览公司与广州光亚展览贸易公司签署协议，组建了“广州光亚法兰克福展览公司”，这也是国外展览业资本首次进入广东。

针对中外合资展览公司的连番登场，有业内人士分析认为：“国内展览公司与全球展览业巨头的频繁合作，是会展业未来的发展趋势。通过合作，双方可以实现资源整合，进行优势互补，达到双赢的效果。”

本地会展加速国际化

近年来，随着国际展览巨头在华布局的全面提速，作为国内四大会展名城之一的深圳，吸引了众多国际会展“巨鳄”的抢滩入驻，深圳也随之成为了中外合资会展对垒的“前沿阵地”。

3月18日，深圳第一家中外合资会展企业——深圳贺戎美沙展览有限公司诞生。据悉，该公司中方合作者为深圳贺戎展览有限公司，据了解，该公司正是目前规模排名世界第一的光电展会——CIOE的主、承办单位；外方则为国际知名的展会行业开发商德国BMC商务传媒集团。

无独有偶，6月26日，深圳市华博展览有限公司也与稳坐世界会展界“头把交椅”的英国励展博览集团签署协议，成立了合资企业——励展华博展览（深圳）有限公司。同时，双方更对外宣称，该合资公司的目标是打造亚太地区乃至全球规模最大的礼品展——“中国（深圳）国际礼品及家庭用品展览会”。

外资并购时代来临？

短短6个月内，便有两家合资企业相继成立，一时间引发了业界各种猜测。由这两家公司分别主办的

CIOE和深圳礼品展已成全国同类展会翘楚，缘何还要“引洋人入关”？这是否意味着外资并购时代或将来临？

对此，CIOE秘书长杨宪承坦言：“CIOE在国内已经发展到一个高度，但展会要提升，就必须走向国际。我们受自身的资金、资源、办展理念的限制，很难再有突破或是创新，但与德国美沙的合作，让我们有信心将CIOE打造成名副其实的国际型展会。”

与此同时，华博方面也表示：“深圳礼品展已经遭遇了发展瓶颈。”该公司总经理蒋承文认为，深圳礼品展虽是“中国礼品第一展”，但不论从办展理念和硬件设施，都与国际化的礼品展存在较大距离。而与励展合作将给华博带来先进的运作模式、管理水平和国际客户资源，提升华博办展实力，让华博有机会与全球同行“齐步走”。

中外合资办展是“双赢”

“中外合并，将呈现一个双赢的局面”。杨宪承、蒋承文在接受记者采访时一致认为，“除本土会展可借助外企注入强大资金和先进办展理念做大做强外，外资巨头也将通过与本土机构的合作，加速本土化进程。”

对此，还有专家预测，未来，本土会展机构将会更频繁的与外资巨头联合。

事实上，随着国内经济的快速增长，已经有越来越多的国际商业投资者把目光聚焦在充满活力的中国会展市场。但目前真正在国际化进程上迈出实质性步伐的本土企业还在少数；另一方面，就合作进展来看，前景无疑一片大好，但这个目前只能算是“朝阳产业”的行业，未来将循着什么样的轨道发展？它又将走向何方？这仍将是未知之数。就让我们拭目以待吧。（何鑫）

[《深圳商报》2007年12月28日Ae4版]



中国光电产业势头猛 专业人才储备需求旺

中国光电校园招聘活动（广州站）成功举办

由光电新闻网中国光电高才项目和华南师范大学信息光电子科技学院共同主办，中国国际光电博览会（CIOE）光电产业高层论坛办公室、中山大学理学院光学系光电技术国家重点实验室、华南理工大学材料学院、暨南大学理工学院光电工程系、深圳大学电子科学与技术学院、深圳大学光电工程学院共同协办的“中国光电校园招聘（广州站）”于2007年12月15日在广州大学城成功首演。

由于恰逢毕业生找工作、企业大量招聘员工的黄金时段，本次活动得到了许多业内企业的关注和支持。深圳及其周边地区共有几十家企业报名参加了本次招聘活动，包括瑞丰光电子（深圳）有限公司、深圳市洲磊电子有限公司、深圳太辰光通信有限公司、广州飒特电力红外技术有限公司、深圳帝光电子有限公司、深圳腾天科技有限公司、光纤城通讯有限公司、深圳威谊光通信有限公司、LG化学（中国）投资有限公司、开发磁记录（香港）有限公司、世纪晶源科技有限公司、惠州雷士光电科技有限公司、深圳市国扬通信技术有限公司、广州安特激光技术有限公司、世擎光电（东莞）有限公司等企业，提供的就业岗位达数百个之多。同时，华为技术、中兴通讯、富士康、波科海姆、捷迪讯光电、大族激光、方大国科等行业巨头也对本次活动表示强烈兴趣，并要求主办方代为招聘适合相关职位的优秀毕业生。

招聘会现场气氛热烈，来自华南师范大学信息光电子科技学院、中山大学理学院光学系、暨南大学光电工程研究所、华南理工大学材料学院、深圳大学电子科学与技术学院、深圳大学光电工程学院等院校的本科生和研究生共一千多人积极参加了本次招聘会。

参与现场招聘的企业表示，本次招聘会针对性强，应聘人才对口，能为企业节省大量时间并提高觅得专业人才的机率，希望这样的活动能长期举办。而前往现场应聘的学生也对这样的专场招聘报以热烈欢迎，因为参与的光电企业与他们所学专业比较对口，各企业的职位需求专业针对性较强，这点明显区别于其他大型的综合招聘会，能大大提高了学生简历的有效投放。

随着光电行业整体的快速发展，相关企事业单位对光电专业人才的需求正进入又一个旺盛时期，企业间的人才争夺战已从业内延伸到相关院校，具有良好潜质的优秀应届毕业生已成为知名企业渴望得到和培养的宝贵人才资源。

为使各光电企事业单位尽快找到自己所需的人才资源，也同时为各高校光电类专业学生更早更好地明确自己定位，尽快实现个人的职业目标，“中国光电校园招聘”活动继广州站之后，还将于明年上半年在上海、武汉等城市举办。



促进产学研教合作 推动光电人才交流

——访中科院资深院士、华南师范大学信息光电子科技学院院长刘颂豪院士



“中国光电校园招聘（广州站）暨华南院校光电专业人才供需见面会”是“2007中国（广州）光子技术论坛暨首届华南师范大学信息光电子科技学院学生科技活动月”的活动之一，这次系列活动包括学术交流、高层以及人才等论坛，这是贵院第一次举办这样的系列活动吗？本次科技月活动的目标是什么？

刘颂豪：我们每年都开展大学生学术科技、大学生与企业高层面对面、人才推荐与招聘等活动。今年，我们根据学生成长、成才和发展的需要，首次把光子技术高层论坛、学生科技竞赛、企业人才论坛、光电专业人才供需见面会等四大模块，整合为“2007中国（广州）光子技术论坛暨首届华南师范大学信息光电子科技学院学生科技活动月”系列活动。本次科技月活动目标是营造浓郁的学术氛围，增进产学研教交流合作，推动光子技术的发展，同时，给学生提供一个了解科学研究、展示创新能力的学术科技与人才交流平台，促进学生

的全面发展。

请刘院士谈谈华南师范大学信息光电子科技学院目前的教学和科研情况以及新的规划。

刘颂豪：目前学院拥有较为完善的本科生和研究生教育教学体系：现有两个本科专业，即信息工程（光电子）专业和光信息科学与技术专业，五个硕士点（光学、微电子学和固体电子学、光学工程、材料物理与科学、生物物理），三个博士点（光学、微电子学和固体电子学、生物物理），二个博士后流动站（物理学、光生物学）。信息工程（光电子）专业于2001年9月开始招收大学本科生，光信息科学与技术专业于2003年9月开始招收大学本科生，现在校本科生528人、硕士生218人、博士生44人、在站博士后5人。

在“十一五”规划期间，学院与光学学科主要发展方向及研究领域分属主要有以下四个方向：1、激光生命科学，2、光通信新技术与新型光子器件，3、光电子材料与器件，4、光电检测技术及光机电系统。为配合学院发展，学院拟在“十一五”期间开设“测控技术与仪器”本科专业。

本次科技月活动中的“中国光电校园招聘（广州站）暨华南院校光电专业人才供需见面会”期望达到什么样的效果？

刘颂豪：这次招聘会是院联合光电新闻网第一次举办这样的活动，同时也是我校理工科专业的首场专场招聘会，计划邀请20—30家知名光电企业参与。除华师大外，

中山大学、暨南大学、华南理工大学以及深圳大学等几所周边重点院校的光电类学生也将现场求职。本次活动意在为企业和高校毕业生搭建一个人力资源交流平台，同时有意于增强高校与企业之间的沟通，进一步加强产学研教的合作与交流。

光电子技术和产业的迅速发展，导致业内对高端光电人才的需求不断增大，但是我们也注意到目前国内大学院校，包括光电专业的毕业生找工作仍比较困难，您如何看待这个问题？

刘颂豪：早在2002年2月，我们成立专门的调研小组，对光电子产业目前状况及其发展趋势和光电子人才目前供需状况及其需求预测开展了为期6个月的调研。此次调研，立足广东，范围波及全国乃至全世界。我们得出的基本判断是：近年来，中国的光电子产业正在扎扎实实地发展，目前已经具备一定的产业基础，形成了一定的产业特色，并已成为国家高新技术产业的重要组成部分。光电子产业具有极为广阔的市场发展前景，同时它又是国际上竞争最激烈的高新技术产业之一。对于毕业生找工作困难的问题，我们学院结合调研结果和广东“光谷”的人才需要，按照21世纪对人才的要求和培养目标，学院制定了“厚基础，宽口径”本科人才培养的方案，争取为广东乃至全国光电产业发展培养优秀人才。积极探索大学生生产实习的新模式和新途径，争取形成见习、实习、就业一体化的新的就业模式。

另外，除了院校自身为毕业生创造各种条件解决就业问题外，我们也期望社会力量更多地关注毕业生就业问题，为应届毕业生就业做些有意义的工作。本次活动就是一次很有意义的尝试，很多企业从珠三角各地专程而来，让企业接触到专业的学生，也加强了和相关院校的联系，这是为企业、学生、院校三方牵线搭桥的好事。

您如何看待未来的光电产业发展？如何能让学生不出校门就能了解到产业走向呢？

刘颂豪：20世纪的最后十年，以光子学技术为依托的产业一经初露端倪，即以迅猛之势发展。科技

界及产业界已经形成共识，认为光子产业将成为“改变世界技术的杠杆”，能够影响“各国的经济实力和国防实力”，并可凭籍光子学技术抢占发展的先机，从而在“尖端科技较量中夺魁”。从目前的技术视野和工业眼光来看，光子产业能够带来巨大的经济效益，是未来国际市场竞争的一个制高点。故此，许多发达的工业国家都把发展光子产业作为一项重要的技术国策。在信息产业方面，如果说20世纪是电子世纪，那么21世纪就将是光子世纪，光子技术将带来一场超过电子技术的产业革命。

至于如何让学生在理论知识的同时更好地了解产业动向，

我们的经验是，一是通过举办各类学术活动，特别是高层学术交流活动，拓展大学生的学术视野；二是搭建产学研教的交流与互动平台，推进理论研究与产业应用的合作。三是增加见习实习机会，组织学生观摩光电产业展，掌握市场供求信息。我们连续数年通过组织光电专业学生参观深圳光博会并现场实习，能够有效地加强学生与企业的交流与沟通。

明年还会举办类似招聘会吗？

刘颂豪：明年将在总结今年经验的基础上，把招聘会办得更好。我们也希望更多的企业、高校、毕业生共同关注和参与。

专业化、小型化人才招聘方式值得推广

——访华南师范大学信息光电子科技学院党委书记陈雄辉



12月15日，华南师范大学信息光电子科技学院（理4栋）大楼内人头攒动，首届中国光电校园招聘（广州站）在这里举行。本场招聘会也是光电行业第一个面向大学

院校的专业人才招聘会，吸引了包括华南师范大学、中山大学、华南理工大学、暨南大学、广东工业大学、深圳大学、汕头大学等华南地区重点院校的上千名光电专业以及其他相关专业的毕业生参与。华南师范大学信息光电子科技学院党委书记陈雄辉在现场接受了记者的采访。

针对性强是光电校园招聘会的特色

近几年，随着大学不断扩招，每年毕业生人数也在持续增加，许多毕业生为了找一份工作不得不四处奔波，参加各地举行的大型人才招聘会，不仅耗时耗资，收效也并不能达到预期。但本次光电人才专场招聘让我们看到了另外一种帮助学生找工作的方式。

参加本次招聘会的毕业生约有1000多人，进场企业近30家，提供的职位数百个，其中绝大多数职位面向光电专业。由于专业对口，要求一致，很多企业当场就对符合他们要求的毕业生发出了正式Offer。

陈书记表示：“专业化是我们本次招聘会强调的重点，今天学校就业指导中心的领导来到现场观摩，并认为这种模式值得在其他院校大力推广。”

专业化、小型化、长期性是发展方向

陈雄辉书记说：“本次光电专业人才供需见面会非常成功，以往我们也举办过一些大规模的招聘会，不少企业前来招聘，但招聘的实效性却并不是很高。通过这次招



聘会，我们认识到这种小型专业化招聘会的效果更明显。”

“我们希望未来的招聘会向专业性、长期性、小型化方面继续发展。”专业化方面，今后将以光电专业为中心并拓展至其他相关专业领域；长期性方面，华师大光电学院计划今后将在每年3月、9月、12月举办类似的活动，3月和12月在广州，9月份就可以在深圳光博会期间举办；小型化方面，我们认为每次参与的企业不必太多，但是要精挑细选。

另外，合作与共享是此次活动的重要原则和成功经验，企业、院校、学生在这样的活动中实现了多方共赢。而开放性也是本次招聘会的一大特色，尽管本次招聘会的地点设立在华师大校区，但参加招聘会的学生除了华师大本校外，更有中山大学、华南理工大学、广东工业大学以及深圳大学、汕头大学、厦门大学的学生前往应聘，深

圳大学非常重视本次活动，为学生组织专车接送至现场。这一方面说明本次活动的影响力之大，另一方面，华师大本着一个开放的心态，希望能和周边光电院校资源共享。

“我们不搞封闭和保守主义，而是提供一个开放性的平台，可以服务于整个华南地区光电院校的毕业生们。”陈书记表示。

将携前沿科研项目参加08年光博会

华南师范大学信息光电子科技学院刘颂豪院长和陈雄辉书记目前也是中国国际光电博览会（CIOE）主席团成员，分别担任CIOE副主席和副秘书长，多年来也为光博会的发展进步做出了重要努力。陈书记表示自己从2000年第二届光博会开始至今，每年都会参加光博会。而华师大信息光电子科技学院从2001年起招收光电专业本科生后，每年都会组织学生在光博会期间现场

参观实习，增加学生与企业的认识与交流，了解产业信息、技术和发展方向。

陈书记说：“这些年来，光博会从小到大，从旧馆到新展馆，展品涉及的领域也不断扩展直至涵盖整个光电产业链，可以说，不论是参展企业的数量还是展会的整体质量，以及它对城市的宣传和经济的带动，光博会都是一流的，我们由衷地希望光博会有更好的发展。”

2008年是光博会十周年，华师大信息光电子科技学院除仍将组织学生和老师参与现场外，陈书记表示，作为光电科研院校，更希望能加强与企业的沟通和合作，明年展会上将组织院校的一批处在光电科学前沿的研究和开发项目到展会现场，参与企业的技术交流，更快地促进科技成果转化成产品应用。

企业：中国光电校园招聘效果不错

中国光电校园招聘（广州站）上，记者随机采访了部分企业招聘人员，从反馈的信息来看，整体对本次招聘结果表示满意，认为类似专业对口、针对性强的专场招聘会能更好地达到企业招聘专业人才的需求。



光纤城通讯有限公司市场总监徐立志先生：

今天主要招聘一些储备干部和技术人员，总的感受是应聘的学生整体素质不错，有几个特别合适的学生，我们已经有了接收意向。希望以后能多组织类似的招聘活动，因为我们这样的企业招聘专业对

口的人才特别难，特别是光通讯这种专业性非常强的企业，到人才市场招不到对口的人才，希望这样的平台更多一点。



深圳帝光电子人事部负责人胡主管：

我们主要招聘的是光电类、机械类以及工业工程类的人才，主要侧重光电、化工专业，职位涉及面比较广，共提供十几个空缺职位。从上午现场面试和接收简历的情况看，比较满意的毕业生有十几个，初步有意向的有四五位。这些资料我们拿回公司经相关部门确认后与毕业生进一步联

系，包括电话通知他们到公司参观等。

本次招聘会我们感觉还是非常成功的，以往的招聘是大海捞针，像这种有针对性的平台还是非常好的，当然如果宣传更早一点、面更广一点效果可能会更好。希望明年还能参加这样的活动，因为我们这样的企业非常希望与学校合作，并计划与学校合作建立培训基地，进行校企方面定向定点的深度合作。



开发磁记录股份有限公司测试仪表部 刘永东先生：

随着硬盘存储密度的增加，硬盘厂商对我们这些材料供应商的要求也越来越高，大家从硬盘的容量看起来。我们公司是世界硬盘产业制造的重要环节，产品在世界硬盘产业已经占到1/3的市场份额。

今天招收的光学研发工程师要求硕士学历，主要工作是利用激光来做检测，由于我们的产品是超细精密加工，所以生产过程中的任何一个环节都需要检测。由于我们所用的测量仪器比较尖端，仪器种类比较多，要求学生基本功要扎实。这是第一次来华师大招聘，希望以后有更多机会的合作。



世纪晶源招聘负责人：

今天招收的毕业生将进行研发、工艺等工作，主要集中在光电、电子等领域，其他的行业也有涉及，包括机械、控制等，具体的招聘人数可能要

根据具体的招聘情况进行总结，不过总体感觉还不错。一些职位已经找到合适的人选了，回去后我们会给他们发布正式的Offer。这样小型专业招聘会的特点是比较集中，对于企业可以很快找到所需要的人才。不过我们发现也许是刚开始，有些同学的准备工作没有做到位，也不排除紧张。如果明年还有这样的活动我们还会参加，招聘的职位应该还比今年多。



惠州雷士光电科技有限公司人力资源 招聘主管邓作海先生：

今天主要招收的是技术类、服务类、营销类的人才，也是代表企业竞争力的人才。在校园招聘的人才主要是作为储备，是我们公司未来发展中尖端力量的储备。今天的招聘感觉还不错，当场拍板直接录用的有10个，因为我们知道，我们招收的应届毕业生不是看他专业度有多高，专业知识有多好，我们主要看中是他们的心态，看他们的职业道德如何，还有一个是看他们的综合素质。校园招聘不同于社会招聘，校园招聘的效果现在无法马上体现出来，今天的学生都没有马上跟我们回去报到的，因此对于本次招聘的效果，我们目前认为是一种新的人才招聘渠道的开发，对我们企业来讲是一种人才储备，是一个过程，是未来的一个方向。

学生：希望多举办这样的招聘会

华南师范大学光电学院杨基焕同学：我虽然将继续留校完成研究生课程，不用急着找工作，但未来三年从事的也是光电研究领域，所以也来参加这次招聘会，是希望从中了解到现在光电企业的产业发展走向，为自己选择研究方向提供参考。另外，也可以了解企业需要怎样的光电人才，以便更好地定位自己，在未来的学业里将自己塑造成企业所需要的人才。

广东工业大学信息工程专业吴胜辉同学：这种专业对口的招聘会对我们找工作有很大的帮助，提高了就业率。

华南理工大学光电信息专业沈同学：我以前也参加过校内校外的各种大规模招聘会，但是适合于我们这种专业的职位很少，今天的招聘会虽然规模小，但是提供的职位方向和我们的专业非常对应，我已经投出去了近十份简历，一起来的同学收获也不错。希望学校能多举办一些这样的专场招聘会。

深圳大学电子科学与技术专业巫华斌同学：这种招聘会为我们应届毕业生提供了一个很好的就业平台，希望明年有更多的企业过来。

奥雷光电： 寻找视频监控新商机

“第三届奥雷光电器件视频应用增值解决方案论坛”于11月2日在深圳举行。本次论坛由奥雷光电主办，主要议题是从器件的角度考虑如何提供1-64路视频应用增值解决方案，参加论坛的包括几十家视频监控终端的设备厂家，包括北京蛙视、南京新创、深圳巨联、杭州亿邦、杭州中威、深圳海硕以及常州华龙等业内十几家知名企业。

看好视频监控商机 奥雷抢先进入

作为安防产品的重要组成部分，视频监控近几年引起了各方关注。作为国内光器件产业的领先厂商，奥雷光电很早就开始关注这个产业。

奥雷光电总裁陈岭博士向记者表示，对器件厂商而言，视频监控产业是介于通信、广电之外的边缘产业和新兴产业。自美国“9·11事件”以来，全球对安全监控方面的需求不断增大，目前视频监控在安全、交通、小区住宅等领域的应用不断扩大，在相关产业发展得非常迅速。

“我们早在2003年就开始介入这个市场，是国内较早关注视频产业的光器件商，”陈岭博士表示。

目前视频监控正从传统的模拟监控转向数字监控，而后者对带宽要求比较高，这也将激发出新的应用领域和商机。并且新的数字光端机采用的视频信号跟光通讯信号类似，这将为光器件厂

商拓展新的应用产业打开大门。“在数字视频光端机这个行业里，我们跟国内外的公司并没有什么差距，甚至还有很多优势。”陈岭博士如是说。

尽管如此，作为一个新兴产业，视频监控还是存在许多发展上的障碍和挑战，“比如说产品标准问题”，陈岭博士说，“这个产业还没有统一的产品标准，每个用户的要求不一样，产品种类千变万化，极易导致产品成本高、供货周期不稳定的局面，也在很大程度上限制了视频监控产业快速发展的脚步。”

产业要发展 标准要先行

一个产业要想获得快速发展，标准是必须的。“我们之所以举办这个论坛，邀请如此多的下游终端



用户参与，就是希望大家能达成一些共识，进而形成一些行业标准，为这个行业的发展出谋划策。”

从奥雷光电提供的数据来看，目前视频光端机技术通用标准（正向/反向，参看表一和表二）方面，还是沿用光通讯领域的标准，不过在2路信号方面尚无标准。陈岭博士透露说，奥雷是第一个开发350Mbps 2路光模块的企业。在反向信号传输方面没有标准，奥雷结合视频要求将众多的做法总结归类到在0-4M（DC-4M）TTL和100K-84M TTL的两个速率标准上，以满足覆盖各类需求。与会听众纷纷发表他们对这个问题的看法，大部分企业都认可采用统一的标准有利于产品成本的降低，保证产品质量的看法，认为这将有助于视频监控行业做大做强。

表一：视频光端机技术通用标准（正向信号）

标准	速率	可以承载的视频路数
OC-3/STM-1	155Mbps	1
No	350Mbps	2
OC-12/STM-4	622Mbps	4
Gigabit Ethernet	1.25Gbps	8
OC-48/STM-16	2.5Gbps	16
10Gigabit Ethernet/OC-192/STM-64	10Gbps CWDM:2.5×4 CWDM:1.25×8	64

表二：视频光端机技术通用标准（反向信号）

标准	速率	可以承载的视频路数
No	0-4M TTL	控制、语音
No	100K-84M TTL	控制、语音
OC-X/STM-X	双向对称视频速率	控制、语音、视频
Gigabit Ethernet	155M 等 PECL	

视频光端机的增值解决方案

谈到这个问题，我们首先要了解视频光端机对光器件都有哪些要求。奥雷光电认为，光器件厂商要进入这个行业，一定要具备下列5个方面的要素：

- 1、在视频光端机对常规/特殊光器件需求方面要有一定的理解深度和开发能力
- 2、要具备光通信器件专业技术和能力
- 3、关键元器件的开发能力和质量保证综合评估体系
- 4、良好的仪器测试能力
- 5、与光通讯市场接轨，产品国际化以不断保持新技术及时应用到视频领域



已经具备以上要素的奥雷光电对视频监控领域高度关注，陈岭博士表示，专业的光通讯开发和生产能力以及全面的质量保证体系将帮助奥雷光电在视频监控市场大展拳脚。

目前光器件在视频应用中主要暴露出的问题包括高温失效、光发射动态范围问题、传输距离问题、指标一致性问题、图象雪花、静电和脉冲损伤以及长期可靠性等问题。针对这些问题，奥雷光电提出了他们的增值解决方案，比如说为了解决高温失效问题，奥雷光电选用和设计合适的光器件；电路设计最好从5V转向3.3V，可大幅度降低散热；另外要进行出厂前的严格高低温测试等。其他还包括采用FC接口、SFP热插拔模块、特有的非对称传输模式等，其中采用传输非对称的目的是：优化动态范围，降低传输成本，提高传输距离等。

面对这些解决方案，与会的企业和听众产生了浓厚的兴趣。有些企业还与奥雷光电进行了深入的交流，如提出采用可插拔SFP模块来取代热插拔SFP光模块的建议，来达到降低成本的目的。

奥雷光电：专业成就未来

如果时光倒退3年，恐怕很多人难以想象今天的光端机市场会发生如此巨大的变化。世纪之交，高速公路机电工程跨越式发展，工程中越来越多地采用光纤传输系统传输视频、音频和数据等信息，带动了光端机市场的高速发展。从那时起，国内光端机市场以每年30%以上的速度递增，陈岭博士预测，受北京奥运、平安城市以及上海世博会的影响和带动，未来的视频光端机还将呈现快速发展的态势，而奥雷光电凭借其专业的技术和素质，一定能在这一新兴市场上博得头筹。



Bookham: 做大做强 光业务

Bookham：营收持续改善 亏损大幅减少

出现在记者面前的Bookham中国区销售总监彭涛神情轻松。“目前是自光通讯泡沫破灭以来，Bookham经营状态最好的时期。”彭涛总监如是说。根据Bookham最新公布的截止到9月29日的2008财年一季度财报，该季度Bookham实现销售额5430万美元，比上季度增长20%。净亏损额下降到1100万美元，上个季度是净亏损额为1360万美元。该季度Bookham毛利率从上个季度的16%提高到23%，3月份结束的那个季度Bookham的毛利率只有10%。其次，销售额增长幅度最大的应该是在传统主要客户北电之外，这对Bookham是个好消息。再次，上个季度消耗现金是接近1900万美元，这个季度只有消耗830万美元，这也是很大的进步。

“我们计划在本季度（10-12月）大幅度扭亏，最晚到明年3月实现盈亏平衡。”彭涛满怀信心地表示，这一方面是基于Bookham产品和技术在业内公认的领先性，另一方面是深圳工厂转产成功大规模生产极为顺利。目前Bookham全球80% - 90%的产品已由深圳工

厂生产。

彭涛表示：“我们的产品，尤其是有源产品是非常领先的，这是Bookham核心价值所在，而生产运营方面，目前我们已经把美国和欧洲的封装工厂基本关掉，仅保留核心芯片制造基地。这样的话，对我们的成本的节约和管理非常有帮助，深圳工厂的大规模封装生产已经有两年了，已经非常稳定，甚至包括对工艺和技术要求极高的海缆用泵浦（submarine 980nm pump laser）生产线也于2006年完成从英国到深圳工厂的转移和量产。如此大规模高质量的生产线转移，在业内算是非常靠前的了。”

当被问到北电作为Bookham的传统用户，近年来在光系统市场的地位逐步下降是否会给Bookham的业绩带来影响的时候，彭涛表示，2002年Bookham收购北电光器件业务部时曾与后者签署了为期3年的捆绑协议（06年又延期一年），即北电每年要从Bookham采购相当大数量的产品，在此期间，北电在Bookham整个销售收入的比重一度占到50%以上。不过双方的延伸供应协议在06年12月31日结束。面对这种形势，

Bookham的管理层早有预见和对策，“我们早已开始在全球寻找多元化发展之路，从今年开始，非北电收入增加了40-50%。来自Cisco、华为和武汉邮科院等客户的收入不断增加。这大大抵消了由北电收入短暂下滑所带来的冲击。”彭涛表示。



事实上，尽管北电近年来受其战略调整和华为等新兴厂商冲击的影响而业绩下滑，早已失掉在光网络设备市场老大位置，不过北电在全球光网络设备领域仍有其独特的领先技术和地位，经过年初2个月的短暂调整，来自北电的收入快速恢复并一直稳居Bookham前三大重要客户之列。

发挥独有的优势 做大做强光业务

近年来我们看到许多光通讯企业开始拓展非光通讯业务，有的企业还彻底转行了，但是我们看到，Bookham仍专注于他们所擅长的光通讯业务。“未来产品和业务发展的重点还是光业务，老老实实把光做下去，我想我们的优势还是在有源器件方面，可以说是无人可比的，而且我们还会做的更好，把我们的优势发挥下去。”彭涛如是说。

Bookham未来的重点包括：a、海缆产品pump和GFF和陆地超大功率pump；b、高速10G/40G/100G产品；c、可调产品，如可调激光器(iTLA)，可调发射模块(iTTA)和可调10G/40G transponder等。总之，小型化、多功能集成化，可调谐，高功率10G/40G/100G产品将成为主打。对于目前国内企业大力推广的PON和FTTH模块，彭涛认为，“这是一个中端或者进入门槛比较低的行业，竞争比较激烈，我们有相关的产品，但是要面对中低端产品成本优势比较明显的同行厂商，我们恐怕应更关注自身的高端优势产品。”

彭涛对未来的光通讯前景非常看好，随着人们对视频、数据以及上网业务的需求不断增加，全球宽带业务出现蓬勃发展的态势，“老百姓要在网上看电影，高清电视，随时随地大容量高质量通讯，现有的带宽是远远

不够的，必然会持续对骨干网，接入网络进行扩容甚至升级，光纤需求在可预见的未来仍是非常大的。”

另外，在2007年7月，Bookham已任命新的高层领导，Alain Couder成为公司总裁兼CEO。Alain是有良好纪录的具有国际视野的优秀管理人才。他的加盟对于Bookham将具有非凡的意义。

Couder在此之前担任数据库技术公司Solid信息技术公司的CEO兼总裁，还担任过Packard Bell NEC公司的董事局主席兼CEO。他还在安捷伦和Group Bull公司担任过首席营运官。在此前的HP和IBM公司他也担任过许多重要职位。另外Bookham也加强了在营销方面的力度，引进了新的管理人才。新的管理层的加盟，无疑将会给Bookham带来新的发展战略和机遇，相信其未来一定会将光业务做大做强。

除此之外，Bookham还加强了深圳研发团队的建设力度，彭涛透露说，目前在深圳的研发中心已经开始全面介入Bookham产品的研发，尽管目前Bookham的核心研发人员还在英国。人才本地化是个过程，不是说马上就替换，要维持研发的高质量，不可能把英国的关掉，“我们的本地化人才也是很优秀和聪明的，他们已经开始在和英国团队协作中发挥出他们独特的作用。”

结语

在整个访谈过程中，我们发现，彭涛始终保持着他特有的自信和乐观，谈到国内其他光器件同行的时候，他希望国内光通讯企业能够持续发展壮大，共同成长，由于Bookham的产品集中在高端，双方可以形成互补的关系。最后他向我们透露，正是看好光通讯和Bookham的前景，他已经将家从成都迁移到深圳。我们在此也由衷的希望，Bookham在未来能把光业务做的更好，为整个光通讯产业的发展作出更多的贡献。

链接：

Bookham是一家集设计、生产及销售于一体的光器件及子系统的公司，总部设在美国。在英国、加拿大、瑞士均设有研发、生产基地。Bookham提供多样化的产品组合，其产品和服务广泛应用于不同行业中，包括电讯、数据通讯网络、航空、工业及军事等，客户遍布全球。波科海姆科技（深圳）有限公司于2004年成立。



“在光电子产业这个新兴的高科技产业上，中国应该有它的位置”

大连路明 抢占光产业制高点

7月底，从北京市建设工程招标投标管理办公室传出消息，在奥运会第二大场馆“水立方”LED景观照明工程项目的招标中，高科技民营企业路明科技集团（以下简称“路明”）从众多的国际竞争对手中脱颖而出，成功中标。值得一提的是，本次大屏幕安装所需的芯片全部采用路明生产的高亮度芯片，这也是本届奥运会唯一采用的由中国国内自行研制开发生产的芯片产品。

路明中标的芯片技术正是一场由半导体技术引发的

新产业革命——半导体照明革命的核心技术，美国、欧洲、日本、韩国等国家相继推出国家新光源计划抢占新产业制高点。核心技术的缺失，是中国融入经济全球化的潮流之后，面对国际市场竞争挥之不去的伤痛。中国企业为此付出了太多的代价，如何创新掌握核心技术正在成为新一代企业家的核心理念。

在这场未来的产业角逐中，中国企业也在积极备战，路明就是其中的佼佼者。通过自主创新、引进创

新、集成创新打造核心技术，路明已经成为世界上仅有的几家能够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，打破了国际照明巨头对该领域核心专利的垄断。

而引领这个行业与世界比肩的人就是路明的创始人肖志国。

从科研到市场的跨越

肖志国是个典型的科研型企业家，被誉为“带动世界蓄光型发光产业崛起的领跑者”。他不但是国内蓄光型发光材料的学科带头人，而且首创发明了三大体系稀土蓄光型发光材料，攻克了世界上多年来未攻克的高效蓄光发光、光—光转换的难题，推动了世界蓄光型发光产业的蓬勃兴起，也奠定了我国在这一领域中的国际领先地位。

早在中国科学院攻读固体发光材料专业研究生的时候，肖志国便研发出了第一代性能稳定的稀土蓄光发光新材料，成功地攻克了蓄光型自发光材料这个让国外科学家们困惑了半个多世纪的世界性难题！

为了不让自己宝贵的研究成果，也像科研院所中大多数的优秀科研成果那样被束之高阁。1988年，作为中科院高材生的肖志国放弃了继续深造的机会，选择了既能搞研究开发，又能结合实际应用，并直接面对企业，面对市场的一家研究所。

历经几年不断实验，肖志国的该项完全拥有自主知识产权的发明成果已经锤炼成了世界顶级技术，但因缺少资金还停留在实验室中。不过1992年肖志国和他的发明成果迎来了转机。

那时，政府开始积极鼓励科技人员下海经商办企业。在大连市政府和大连高新区的支持下，肖志国获得了20多万元的启动资金贷款。于是，肖志国成立了大连高新技术商业研究所，两年后，肖志国又组建了路明公司，开始走向高新技术成果商品化之路。

然而，这个过程异常地艰辛。

最大的难题是市场对于肖志国的产品缺乏信任。虽然肖志国跑遍他知道可以应用其产品的全国数十个厂家，但当他推介产品时，却没有任何一个厂家相信这个年轻人能创造出性能远远超过以往、并且没有放射性和污染的发光材料。

肖志国自己心里清楚他的产品是领先的，国内市场屡屡受阻的情况下，肖志国果敢地决定开拓海外市场。

不懂国际贸易，甚至也不了解国际结算，一切对于肖志国来说都要从头开始，边干边学，摸索前行。肖志

国告诉记者，他们参加各种展会，不放过任何可以推荐产品的机会。

一开始国际市场的境遇和国内市场差不多，没有人相信肖志国研发的产品的性能，为此，肖志国想尽办法，甚至在一次“国际发明博览会”推广“发光”材料时，因为没有人相信这种新型的自发光材料，肖志国情急之下抓了一把材料粉末倒进水杯里，一口喝了下去。

功夫不负有心人，经过两年多的努力，路明生产的自发光材料获得了国际上的认可。路明的产品开始走向德国、日本、美国等市场。

这种被誉为是世界自发光史上第三次革命的蓄光型自发光材料，很快在世界上重要领域里被广泛使用。现在，波音、麦道、空中客车的5000架飞机；纽约世贸大厦、悉尼歌剧院等世界著名建筑；美、英、法、德、日等国的许多大型国际机场地铁；劳氏和挪威船级社认可的船只均采用了路明自发光材料制作的标志指示产品。

与此同时，一些极富经验的国际知名公司还开始了争夺路明产品代理权的商战，包括世界500强的德国赫斯特和美国GE公司在内的十几家大公司纷纷参与了竞争，在欧美引起了强烈的反响。

随着路明产品在国际上的影响力的扩大，路明国内市场也终于启动。路明在国际市场上取得的业绩引起了国内有关部门的高度重视，公安部、建设部已联合审定将发光消防安全疏散指示系统列入新审定的国家消防规范进行实施，天安门广场改造、人民大会堂、三峡工程、上海地铁、东方明珠电视塔、上海金茂大厦等国家重点工程亦已率先使用。

在产品销路打开的同时，路明集团依据市场的需求不断拓展发光材料的产业应用领域，包括在塑料、陶瓷、化纤、油漆涂料、油墨、印花浆等诸多领域都可形成广泛的产业应用，实现其发光的功能。目前在肖志国的带动下，路明集团已经在发光材料领域申请了40多项发明专利，在世界自发光产业领域打下深深的“中国印记”，一个新兴的自发光产业已经形成。

高新技术成果商品化的过程很难，很多高科技产品总是因为各种原因不是被束之高阁就是在市场中走不远。肖志国和路明集团为什么能够成功。

肖志国说路明发展比较幸运，“因为我是自己搞科研，自己做产业化，做市场。这样的优势是能够比较准确地捕捉到市场的需求，研发出符合市场需求的产品。

同时，技术背景又帮助我做了很多重要的决策，制定企业的战略战术。”

肖志国告诉记者，在他们这个行业，必须保证技术的领先，否则就会减弱竞争优势，市场萎缩。所以路明非常重视科研的投入，投入的比例差不多占到企业收入的百分之十到百分之十五。肖志国说他现在大部分时间还是用在抓科研上，他告诉记者，他每周差不多百分之六十的时间都是在实验室和科研人员一起做实验。

在抓科研的同时还要深入一线跑市场，了解市场的需求，用户的需求，反过来指导科研的方向，不断改进提高。

科研和市场两头抓，并且形成互动，互相促进。肖志国说这算是路明成功的模式吧。

的确，虽然不是说科研人员一定要参与市场运营，但是在一些产业尤其是高新技术产业如何解决科研与市场紧密衔接的问题是至关重要的。因为在这些产业，技术往往决定市场，技术的更新换代很快，所以只有同时抓住技术和市场，才能立于不败之地。

所以高新技术企业的管理者如果能够兼备技术和企业管理的能力，那么可能就会事半功倍，就像肖志国所说的这也是路明的幸运所在。事实上，这样杰出的企业家有很多，微软的比尔·盖茨就是一个典型的代表，而成为光电子产业的比尔·盖茨应该也是肖志国的理想吧。

向光电子产业升级

美国能源部预测，到2010年，美国将有55%的白炽灯和荧光灯被半导体灯替代，每年节约电费可达350亿美元，半导体灯将形成500亿美元的大产业。面对半导体市场的良好前景和巨大诱惑，一场抢占半导体照明新兴产业制高点的争夺战在全球悄然打响。

近年来，美国、日本、欧盟、韩国、台湾等相继推出国家半导体照明计划，以加大研究开发力度。比如日本投资50亿日元推行“21世纪光计划”，提出2006年就要用半导体灯大规模替代传统白炽灯；美国能源部设立了有13个国家重点实验室、公司和大学参加的“半导体照明国家研究项目”；欧盟则委托6个大公司、两所大学，于2000年7月启动了“彩虹计划”。我国台湾也在组织实施相关计划，设立了有16个生产科研和大学参加的“21世纪照明光源开发计划”。

随着发光产业的不断壮大，肖志国看到了光领域新的发展空间，将实体逐渐向光电子产业倾斜。

光电子产业，是一个新兴的高科技产业，是发光材料的产业升级，而且正在全球蓬勃发展。而要想在这场半导体照明产业革命面前取得一席之地，必须拥有其中

的核心技术，否则就会最终沦为DVD等那样的产业境地。

这个产业中的核心一是自发光材料，二是芯片技术。在发光材料上路明是世界领先，但是核心的芯片技术都掌握在国际公司手里，而且对于中国企业来说已经错过了自主研发的时期，而路明要实现从发光材料到光电子的产业升级，必须拥有自己的核心知识产权。那么如何通过合法合理的渠道获得核心技术，肖志国一直在寻找机会。

就在2003年，机会来了。那时美国纳斯达克上市公司、名列LED发光芯片第四的美国AXT光电公司遇到了一些困难要转行出售，肖志国得知这个消息果断出击并购了AXT，获得了该公司的专利、设备和市场网络，并且吸收了以50多位博士为代表的美国尖端精英团队。美国AXT光电公司在过去四年中投入了数千万美元的技术开发费用，拥有的技术直接应用于市场成长最快，最强劲和最有潜力的产品中例如手机背光源、LED大屏幕和白光照明，拥有的专利涵盖了从外延片生长到业界领先水平，并同时拥有标准芯片和大功率芯片技术。

此次收购，可以说是肖志国布局光电子产业的重要一笔。肖志国告诉记者，“收购使我们有了和国际巨头并驾齐驱的资本。让路明一举成为世界少有的同时具有发光芯片、发光材料两大半导体照明领域核心技术的企业之一。”在光电子产业，可以说中国企业和世界巨头已站在同一起跑线上。

很快，2003年9月大连路美芯片科技有限公司成立，投资1.5亿美元的路美芯片项目动工，半年后就实现了中国高品质半导体发光芯片领域产业多项“零”的突破。并购带来的30多项国际专利，和几十位海外华人博士团队，与路明集团既有的世界顶级发光材料的技术融合，新技术、新专利不断产生，使我国跨入了世界半导体照明产业的先进行列。正如此文一开始提到的，路明生产的高亮度芯片击败了很多跨国公司在奥运项目的竞标中脱颖而出。

而这对于肖志国和路明来说应该还只是个开始，肖志国告诉记者，光电子产业是未来的产业，在这个产业中，中国应该有自己的位置，路明会为此目标而努力。（新经济导刊）

住田东祈光学（深圳）有限公司在深成立

日前，由日本著名光学玻璃公司株式会社住田光学ガラス（SUMITA）和平面显示器产业之相关设备及材料、光电产品专业代理商台湾EPI公司在中国深圳合资组建的住田东祈光学（深圳）有限公司成立暨答谢酒会在深圳凯宾斯基酒店召开，共有五十多家来自业界的光学同行参加了此次酒会。

住田东祈光学（深圳）有限公司张成凯董事长首先上台致欢迎词。他代表住田东祈公司对各位嘉宾们的光临表示了最诚挚的欢迎和衷心的感谢。在中国政府大力发展中国光电和高新科技产业的大好形势下，作为世界知名的光学玻璃材料生产厂商—SUMITA，为了给业界提供更加便捷、及时的现代化服务，值此良机，在中国地区设立“住田东祈光学(深圳)有限公司”，以便更好地服务于业界。住田公司在光学玻璃技术领域方面自从1953年以来已经建立了雄厚的技术成就，不断在光学玻璃领域获得重大技术突破，光纤和特种性能光学玻璃产品使住田公司成为世界同行业的佼佼者，其产品被众多世界著名企业广泛用于数码产品等领域。以住田公司在日本多年成熟的生产经验，世界领先的技术和研发能力，结合EPI公司多年的市场营销经验和行业背景，相信通过两者的强强联合我们一定能在中国的高新技术及光电产业领域中形成自己独特的风格。秉承住田光学“创新思维和不断进取”的企业精神，相信我们一定会在光电技术领域中创造出非凡的成就。张成凯董事长表示，希望各位嘉宾一如既往地支持住田东祈，住田东祈也将继续全心全意提供一流的、优质的服务，为光电产业的发展添砖加瓦，为实现各位嘉宾事业一新的辉煌做出积极努力！

在随后的来宾致辞中，来自日本的住田光学玻璃公司住田正利社长对住田东祈光学（深圳）有限公司的成立表示热烈的祝贺，他回顾了与东祈企业股份有限公司合作所取得的成绩，并对双方未来的合作积极展望，他表示住田将进一步拓宽中国大陆市场，加强与中国大陆光电业界的紧密合作。相信住田东祈光学（深圳）有限公司将凭借着对高新科技及其应用的无限想象与创意，致力于把最新的光学玻璃材料和光纤产品导入到中国地区，建立更为完善的销售服务体系，更好地服务于大家。

住田东祈光学（深圳）有限公司副总经理大和纪雄先生介绍了住田东祈的产品与技术，并特别介绍了住田光学在2006年3月利用混光的观念成功开发的新型平板显示器光源用“白光雷射发光光纤”。该光源主要是利用波长为440 nm的蓝光半导体雷射芯片作为发光基础，在光线经过光纤导出到聚焦玻璃这一段过程中，利用添加了镨（Pr）元素作为波长转换材料的氟化铝玻璃导送光纤，与522 nm的绿光、635 nm的红光发生共振效应，而改变蓝光波长产生出白光。各色的光在经过共振后形成的是窄光谱白光，因此，如果用作投影机等的光源，将会提高色彩表现性能。根据测试的数据，住田光学表示，投射出来的色彩表现范围，是传统CRT的两倍，以NTSC作为颜色基础的话，色再现范围可以达到140%。

最后，在住田东祈光学张成凯董事长和住田光学玻璃住田正利社长的宣告中，住田东祈光学（深圳）有限公司正式成立。在悠扬的音乐声中，宾主们觥筹交错，把酒言欢。大家共同期待着住田东祈在深圳这片热土上展现它愈加辉煌的明日！

[住田东祈光学（深圳）有限公司 供稿]

古河电工推出超小型SFP-ONU

近日，古河电工在全球率先推出了超小型的SFP模块化的GE-PON ONU“FITELwave AG9”。这种ONU采用了古河电工专有的OSA技术结合Teknovus公司的TK3713芯片，体积大约只有传统ONU的1.5%。AG9可以直接插在交换机或路由器上，电源由交换机或路由器供给，无需电源适配器，解决了使用传统ONU带来的安装空间小、电源紧张以及布线复杂等问题。AG9可以作为交换机和路由器的外围设备，推动FTTx市场的发展。

自2001年11月古河电工收购朗讯OFS部门以来，古河电工及OFS Fitel公司整合了两家公司的产品研发能力、设计技术和制造技术，可以为用户提供从OLT到ONU，包括线缆、接续设备、配线设备以及施工测试工具在内的全面的FTTx解决方案。

[古河电工 供稿]

大赢数控LED分选系统 选用海洋光学光纤分光计

大赢数控设备(深圳)有限公司(Huge Winners CNC System (Shenzhen) Co. Ltd)选择了海洋光学(Ocean Optics Inc.)的微型光纤分光计,用于其LED(发光二极管)分选系统中。海洋光学与大赢数控公司是在2006年于深圳举办的第八届中国国际光电博览会(CIOE)上开始接触的。

在此之前,海洋光学调查和研究了大赢公司现有供应商产品和技术的局限,在此基础上,海洋光学为大赢公司提供了一整套共同发展计划,基于两公司的紧密合作,共同为LED分选系统找到了更为可靠和有效可行的解决方案。大赢公司决定选择海洋光学亚洲分公司作为其光谱仪供应商。

海洋光学亚洲分公司总经理孙玲博士说:“这是件令我们非常满意的事情,这也表明我们的光谱仪是非常可靠的,甚至在高标准、严要求的LED分拣系统中也能胜任。”

LED应用广泛,包括LED显示屏、LED背光源、LED灯及装饰用灯。但是由于生产过程的原因,每个LED都是独一无二的,在电子和光学特性上都有稍许不同。这就要求所有LED都要进行测试并根据其独特的特性进行分拣。LED分拣机的作用就在于此,LED颜色的测定对于分拣机的可靠性和分拣效果而言相当关键。

USB4000微型光纤分光计是海洋光学用于LED分拣系统的主打产品。在2005年6月,海洋光学将其原先的USB2000型光纤分光计更新为USB4000型,现在看来,产品极佳的质量和性能使其获得了市场的高度认可。

海洋光学(Ocean Optics)简介:产品在医学和生物学研究、环境监测、科学教育、娱乐照明及显示等领域应用广泛。其隶属豪迈国际有限公司(Halma p.l.c. - <http://www.halma.com>),它是国际电子、安全和环境技术市场的领军企业。豪迈公司旗下拥有3000多名员工,营业额超过60亿美元(2006)。其40多家子公司遍布世界各地,专业生产危险探测和生命保护相关产品。这些公司正在能源、水资源、基础建设、环境保护和医疗保健等领域支持中国繁荣经济的发展。豪迈公司是伦敦证券交易所的上市公司,在中国设有制造工厂,并在上海和北京设有主要代表处。

[海洋光学亚洲分公司 供稿]

肖特为微系统技术定制 采用特种玻璃制成的晶圆

广泛运用于传感器、打印头和微型反应器的MEMS器件对玻璃基片材料的精度有极高的要求。肖特集团不仅确保生产最佳品质的玻璃晶圆,并且可以按不同客户需求特别定制。

近来MEMS市场非常旺盛。2006年,全球微型电子机械系统的销售额达到170亿美元。到2009年,预计这一数字将超过250亿美元。这些极小的元件被应用于微型光学元件和生物芯片、打印头和激发安全气囊的加速传感器。

玻璃晶圆的制造过程对于精度有极高的要求。晶圆常常与其它硅元件一起使用,或被用作基底材料或是作为稳定性元素。但是在单独使用时,它们自身也能发挥重要作用,如作为微型反应器中混合各种化学物质的导管,或者作为激光镜头的基片。

跨国科技集团公司德国肖特制造的玻璃晶圆品质卓越,优势出众。由于采用高精度的表面处理,肖特公司生产的晶圆表面平整度极高,厚度偏差不超过5个微米。这些晶圆都是零缺陷而且高度洁净的。实际上,它们甚至可以根据需要用内部洁净度达无尘室标准的容器运送。“我们的产品品质是任何竞争对手所无法比拟的。”位于耶拿的肖特光刻技术部产品经理Anett Leibiger对产品充满信心。

除了在质量上采用高标准,肖特公司还提高了产品的应用灵活性,这样,玻璃晶圆不仅可用于MEMS,还可以应用于生物技术领域,或者晶圆级封装。肖特可以根据客户的要求进行产品定制,例如,肖特可以提供各种型号的特种玻璃材质,包括AF45(无碱玻璃),D263T(低碱玻璃),Borofloat® 33, B 270 Superwite(高透明度的特殊超白玻璃)或者Lithosil®高纯合成熔融石英。可供的圆形晶圆的规格多样,从4英寸、6英寸到8英寸(100、150和200毫米),厚度从0.05到2毫米不等,并且可以提供各种类型的结构和穿通。

[肖特(上海)精密材料和设备国际贸易有限公司 供稿]

光迅2项专利获 武汉市政府重奖

武汉市知识产权局与市财政局近日联手，对2006年、2007年获得美国专利授权的5件专利所在企业，给予每件10万元、共计50万元重奖。这是武汉市首次对外国授权专利给予重奖，也是开展专利资助计划以来，对单件专利的最高金额奖励。

获重奖的5件海外专利中武汉光迅科技股份有限公司占有2项，分别是使用于FTTH的可调谐光功率分配器技术和使用于VMUX项目的集成式光功率可调型光波分复用器技术。这两项专利都是光迅科技近期自主创新的研究成果，体现出公司在光电器件行业的研究发展和产业进步方向。

光迅科技作为中国最大光通信器件制造商，是目前中国唯一一家有能力对光电子器件进行系统性、战略性研究开发的高科技企业。公司以“让您的光网络更可靠”为发展目标，一直致力于提升产业结构、发展高端器件的研究工作。此次获得武汉市颁发的高额奖励，更加坚定了公司以武汉光谷为基地，努力营造更好的创新氛围，继续加强高强度科研开发，紧密结合市场，优化科研配置，为建设大容量的信息高速公路继续作出重要贡献。

[武汉光迅科技股份有限公司 供稿]

艾逊恩机电力推LED电子 元器件封装自动化生产

随着2008年北京奥运会及上海世界博览会的临近，带动了国内各高新技术领域的突破性发展，这其中也包括了LED产业的进步与发展。LED产业在中国经过30年的发展，已经初步形成了较为完整的产业链，在“国家半导体照明工程”的推动下，上海、大连、南昌、厦门和深圳形成了国家半导体照明产业工程的基地。长三角、珠三角、闽三角及北方地区成为中国LED产业发展的聚集地。

国内LED应用，目前主要集中在LED显示屏幕、交通信号灯、光色照明、专用/普通照明、安全照明及特种照明领域中。从市场看，光色照明、显示屏幕及交

通信号灯合计占到56%，市场总量增长比较快。目前我国具有一定封装规模的企业约600家，各种大小企业超过1000家，LED器件封装能力增加到600亿只/年，2006年仅高亮度LED封装产品销售146亿只，相比2005年销售增长46%。如此快速的增长比例，势必将借着08年北京奥运会的来临及世博会的临近，再次迎来国内LED产业的又一次沸腾。



艾逊恩机电(深圳)有限公司根据市场发展趋势，依托自身在国内十二年积累销售经验和客户群体的优势，以及公司长远立足于中国LED产业聚集中心深圳的发展计划，配合国内不断扩大市场需求，2007年11月，公司在深圳观澜永达工业园新建1850平方米的生产工厂正式投入生产，它将公司每月的生产能力提高50%，以满足市场需求。艾逊恩一直致力于把先进的生产技术带给国内封装企业，提升客户市场产品竞争力为目标，大力推行自动化设备生产线。九月份在深圳举办的第九届中国国际光电博览会上，艾逊恩公司全新推出的LED全自动金线焊线机，以其自身拥有的多项专利，获得了良好的市场反映。公司主力优势产品全自动系列固晶设备也一直深受市场及客户的认可。公司在07年截止十月份的销售总额相比06年总体销售总额提高了21.3%。在08年，公司将加快新产品的开发，密切跟进对市场发展方向，而1850平方米新厂的投入生产，也将极大地扩充公司的竞争力。2008年北京奥运会的来临，势必也将创造出艾逊恩的奥运年。

[艾逊恩机电(深圳)有限公司 供稿]

雷曼光电： 低衰减的白光LED 给照明带来无限生机

1、引言

白光LED是LED家族中最后一个问世的，它的诞生是LED生产中一个重要的突破，它将成为第四代照明光源，未来将产生巨大节能效果。

2、白光LED及组合成光源具有许多优点：

固体化，体积小、寿命长（万小时）、抗震，不易破损，启动响应时间快（纳秒）、耗电量小，无公害（无汞）等。各国政府和公司赋予极大热忱和高度重视，这是因为白光LED有庞大照明市场和显著节能效果的前景。为此，美国、日本、欧洲注入大量人力和财力，设立专门的机构和计划推动白光LED研发。2001年7月美国第一项主张“新一代照明首创”（NGLI）提供基金的立法议案，作为参议院能源法案S1766，Sec.1213的一部分提交给国会审议，日本政府也制定“21世纪化合物半导体”。世界著名的照明公司和半导体材料器件公司纷纷合作，重组集团，发展白光LED。

3、目前白色LED的种类及其发光原理（如下图所示）

芯片数	激发源	发光材料	发光原理
1	蓝色 LED	InGaN/YAG	InGaN 的蓝光与 YAG 的紫光混合成白光
	蓝色 LED	InGaN/荧光粉	InGaN 的蓝光激发的红绿蓝三基色荧光粉发白光
	蓝色 LED	ZnSe	由薄膜层发出的蓝光和在基板上激发出的紫光混合成白光
	紫外 LED	InGaN/荧光粉	InGaN 的紫外激发的红绿蓝三基色荧光粉发白光
2	蓝色 LED 黄绿 LED	InGaN、GaP	将具有补色关系的两种芯片封装在一起，构成白色LED
3	蓝色 LED 绿色 LED 红色 LED	InGaN AlInGaP	将发三原色的三种小片封装在一起，构成白色LED
多个	多种光色的 LED	InGaN、GaP AlInGaP	将遍布可见光区的多种光芯片封装在一起，构成白色LED

目前白光LED已商品化的第一种产品方案为蓝光单晶片加上YAG黄色荧光粉，第二种产品方案为RGB三基色混光。

4、目前困扰白光LED最大的问题，也是整个行业最棘手的问题，那就是白光LED光衰问题。由于光衰，从而影响白光LED在照明领域的使用效果。

5、影响白光LED光衰的最主要的几大因素：

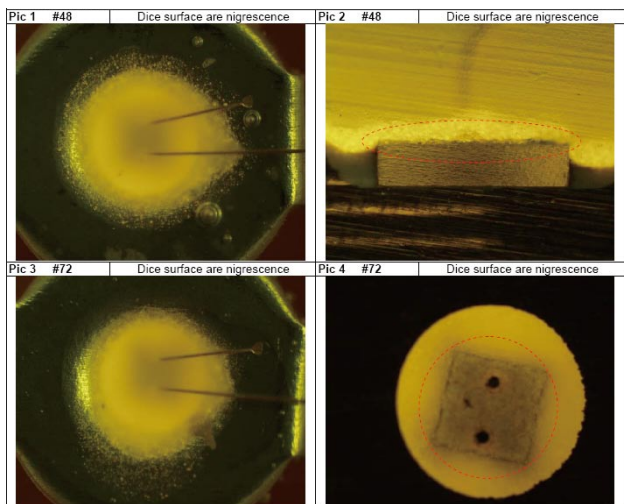
晶片；固晶底胶；荧光粉；配荧光粉胶水；密封胶。

6、目前行业白光LED衰减的两个主要原因：

（1）晶片发光时的热散不出去，导致晶片结温进一步升高，从而影响晶片本身的性能。导致晶片出现烧

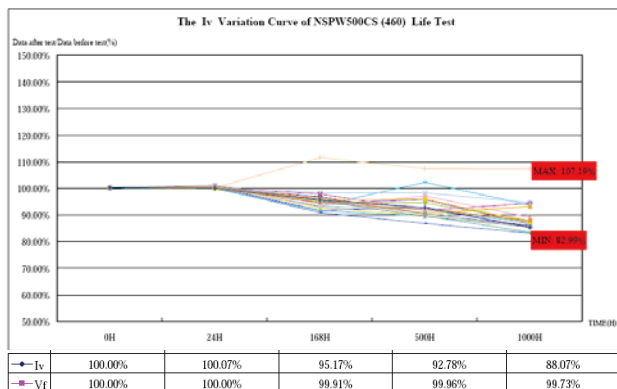
焦的现象，同时固晶底胶黄变，从而减低光的输出。

(2) 蓝光LED的内部UV光无法被全部吸收，从而使得荧光胶容易黄变，影响出光效率，从而影响寿命，使LED老化加快。

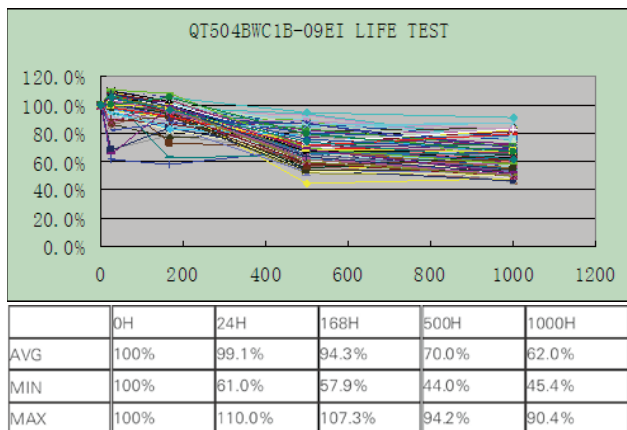


7、目前行业小功率LAMP白光LED在20mA电流常温25°C条件下连续点亮1000小时的光衰情况

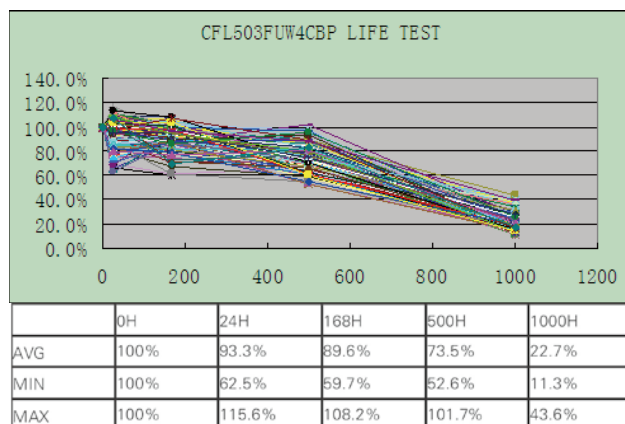
(1) 同行巨头NICHIA----NSPW500CS



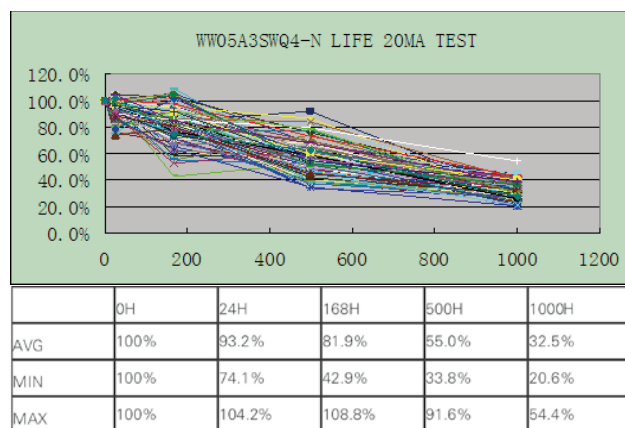
(2) 国内同行一



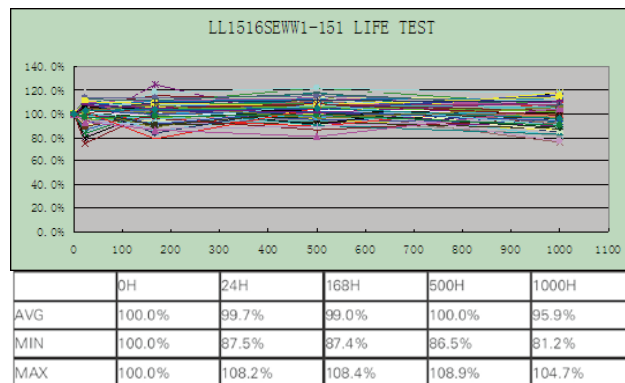
国内同行二



国内同行三



8、雷曼光电针对影响白光衰减的几大因素，通过选择最佳的物料，通过改变封装工艺，使白光LED的光减由以前的平均30%~40%提升到5%~10%，达到同行巨头NICHIA水平。



[深圳雷曼光电科技有限公司 供稿]

产品名称：瑞丰SW06 (020)

产品特点：

一流的光学设计：全新的Side View专门设计，开发初期通过光学仿真软件进行模拟和设计，使该产品达到最佳的出光效率，并且优化了与导光板的耦合。

一流的保护：SW06在封装中添加ESD保护二极管，提供了很高的抗ESD电压。

一流的性能：SW06在起步阶段就已经达到业界领先水平，采用美国进口芯片亮度超过1600 mcd @ 20 mA (Typ.1100-1500mcd)。

一流的品质：SW06使用硅树脂封装，支架采用业界质量最好的PPA材料，大大增加了产品寿命。该产品经30mA常温老化1000h光强衰减为其他厂家同类产品中最小。

应用领域：

通信 & 消费品用途

移动电话显示屏和键盘的背光照明

PDA，数码照相机LCD的背景照明

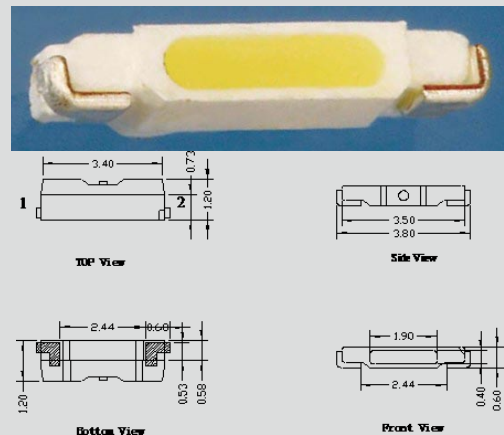
光引导介质耦合优化

汽车用途

汽车收音机，导航系统，开关，汽车娱乐设备的背景照明

工业用途

信号和标志光源



详情请联系：深圳市瑞丰光电子有限公司

地址：深圳市龙华和平西路特发高新科技园B2栋

电话：0755-29675000 传真：0755-29675111

网址：<http://www.refond.com>

邮箱：sales@refond.com

产品名称：各种光学镜头模具

永海（黛杰）超硬材料部提供多种采用最新开发的低结合剂含量材质烧结而成的超高精度透镜模具。

详情请联系：永海（黛杰）超硬材料部

地址：东莞市长安镇锦一方电子城四楼B16

电话：0769-82289738

传真：0769-82289739

网址：<http://www.dijet.com>

邮箱：huyongwu15@163.com



产品名称：SQ200A FPD专用检查显微镜

随着FPD市场的扩大，其产业链也随之扩展到越来越多的领域，顺应这种形势，普西森融合行业最新技术，近期重点推出SQ200A --FPD检查显微镜。该显微镜可广泛用于FPD产业各工艺环节：导电粒子检测；彩板检测；偏光板检测；通电电路框架检测；药剂残留检测；爆破开口。



产品名称：微分干涉棱镜



日前，普西森精密仪器独立研发的微分干涉棱镜取得重大突破，并已在实验室取得了良好的光学效果，冀望于不久后正式上市。

产品名称：模拟视像测量系统



普西森精密仪器独立开发的模拟视像测量系统SI-MCAV-02已完成基本功能调试。作为一款新生代软性测量装置，该系统最大特点是可以按客户需求添加各种测量功能。

测量系统直接接入模拟视频信号，经视像调制后输出到监视器，外接鼠标辅助实现动态测量功能。目前已完成的基本测量功能包括：

- A 点距测量 - 两弧点距离和矩形对角线长度；
- B 角度测量 - 三点确定角度及两直线标定夹角；
- C 直线测量 - 任意设定直线,进行线距测量及网格检查；
- D 圆测量 - 同心圆/三点圆/任意圆的生成与数据发生。

其他功能根据客户需求定制。

详情请联系：南京普西森精密仪器有限公司

地址：南京市和燕路251号金港大厦B座2202室(210028)

电话：025-85959041

传真：025-85550455

网址：<http://www.sharp-scope.com>

产品名称：电镀金刚石砂轮

电镀工具一直是常兴的优势产品,其以优质高效，应用广泛的特性而倍受市场青睐。金刚石或CBN以单层或多层的形式黏结到基体表面而制成，常兴可生产多种不同形状，不同规格的电镀工具，尤以应用于光学领域的电镀工具为其中的翘楚。

电镀工具除有多种形状规格的特性外，还具有在使用中可增加切削量，提高磨削效率等优点。产品可广泛应用于：半导体、玻璃、光学镜头、金属、陶瓷、宝石、石材、FRP、硬质合金、磁性材料、汽车以及航空工业。



产品名称：金属结合剂砂轮

金属结合剂砂轮是四种超硬砂轮系列中最为重要的一种。最初的金属结合剂砂轮是为了磨削和成形各种玻璃制品而出现，在现代工业中，除了它最初的磨削使命外，金属结合剂砂轮的应用开始变的逐渐广泛，几乎在每个深加工行业中，都可以看到它的使用。

金属结合剂砂轮可应用于：木工刀具、金属、褐铁矿、陶瓷、石英、显象管、汽车零件、半导体等。

产品名称：树脂结合剂砂轮

随着工业的发展，不易磨削的产品渐次出现，为了对此类产品的磨削达到理想的效果，树脂结合剂砂轮应运而生。常兴通过与客户多年的互动合作，在树脂结合剂砂轮的生产领域中已取得突破性的进展，为客户提供了规格各异、性能超群的树脂结合剂砂轮产品。

树脂结合剂砂轮可应用于：硬质合金、切割刀具、光学玻璃、工艺玻璃、陶瓷、显像管等多种深加工行业。

详情请联系：深圳市常兴金刚石磨具有限公司

地址：深圳市宝安区西乡银田工业区西发小区9栋

电话：0755-27926859 27449018

传真：0755-27449166 27926016

网址：<http://www.cxtools.com.cn/>



产品名称：FibKey TM 6800系列掌上型光功率计

光功率计可用于测量激光光源和LED光源的输出功率；用于确认光纤链路的损耗；是测试光学元器件(光纤、连接器、接续子、衰减器等)的性能指标的关键仪器。FibKey Tm6800系列手持式光功率计是北京利恩和通信技术公司设计开发的一款便携式、高性能光通讯测试仪表。

产品特点：

- 测量精度高、读数稳定、测量重复性优越
- 功能齐全：可测试绝对功率（dBm/mW/uW/nW）与相对功率（dB）
- 反应灵敏，动态显示极快，便于接续损耗测试
- 分辨率高达0.01dB
- 可设定并可存储不同波长的参考值
- 内含校正软件，方便重新校正仪表
- ISP（在线编程）功能方便仪表软件在线升级
- 活动光纤接口，可任意更换适配器适配各种型号连接器，如FC、SC、ST等。易于清洁光学端口，确保测量准确性
- 防水触摸键



详情请联系：北京利恩和通讯技术有限责任公司

地址：北京市朝阳区望京西路48号金隅国际G座3A03 邮编：100102

电话：010-51657899 64787059 传真：010-64787060

产品名称：HY-5800型红外图像远程监控系统

随着计算机网络的发展，各种图像和音频的网络传输成为一种趋势，“HY-5800红外图像远程监控系统”通过红外热图像的远程传输，为设备的在线检测（监测）和诊断提供了有力保障。该系统具有集先进的红外热成像技术、传感技术、编码技术、稳定可靠的计算机及网络技术于一体，在图像监控领域独树一帜。

系统功能：

- 红外和可见光图像的远程传输和监控；
- 红外热图像动态采集、实时测温分析、监控（自动校正、历史趋势分析、超温报警），高清晰度彩色显示；
- 远程摄像机控制，四画面显示，预置定位，远程切换，自动巡视等；
- 能够支持多场所的中央监控，不受地理限制，多个用户可同时监控同一前端；
- 基于客户机/服务器（C/S）系统构架，提供分布式无限量的录像存储空间；
- 基于MPEG-4技术的视频解码端设备，可实现端到端的数字解决方案；
- 与常规CCTV设备紧密结合，可充分利用原有监控系统资源；
- 发生异常时，自动推出关联图像，同时自动启动录像机进行全数字化录像；
- 系统管理工具软件采用Windows中文界面，电子地图，操作简单；具有很好的兼容性可扩展性



技术参数：

显示方式：单画面、四画面、十六画面分割

红外探测器：进口第三代非制冷焦平面探测器（160X120、320X240、384X288）

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

温度分辨率：0.07℃

测温精度：小于0.5℃

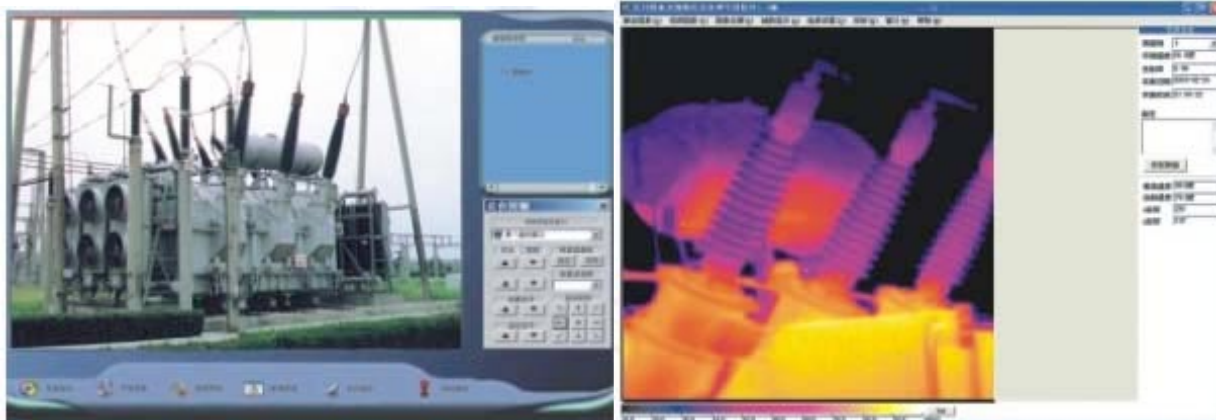
详情请联系：武汉华中数控股份有限公司

地址：武汉庙山华中科技大学科技园（430223）

电话：027-87180040 87180292 传真：027-87180302

邮箱：hwpub@163.com

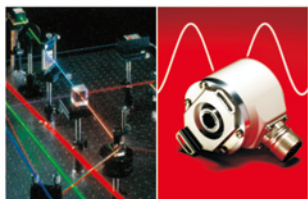
网址：<http://www.huazhongcnc.com.cn>



中国光电网

全新登场

- 1 登陆中国光电网（www.optochina.net）
- 2 在首页上端点击“注册为企业”，输入相关注册信息
- 3 点击首页上端“发布企业信息”
- 4 即可在中国光电网上与中国光博会2900家参展企业同台展出



光通信、传感 激光、红外



光学 机器视觉



光显示、LED 太阳能、光伏

CIOE为您隆重推荐

永不落幕的 中国国际光电博览会

全力服务光电企业

中国光电网
WWW.OPTOCHINA.NET

華商電子信息報

HUA SHANG ELECTRONIC NEWS

國際電子採購網

INTERNATIONAL ELECTRON STOCK WEB

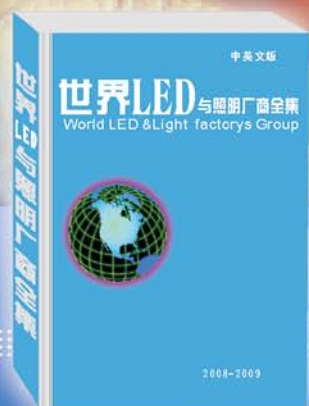
國際電子採購

INTERNATIONAL ELECTRON STOCK

一体化电子服务平台

《華商電子信息》報 8大發行優勢

1. 中国报业史上第一份采用正度4开的电子商情报，查阅起来更方便、更快捷，版式与国际报刊发展的趋势相接轨，得到电子业内一致好评；在行业有“电子都市报”的美誉；
2. 全国各大电子城定点、定向派发，并辐射东南亚地区；
3. 每年参加相关电子业内展会100多场；
4. 港澳台及中国内地均有大量订阅读者；
5. 每期对全国电子成品商、采购商进行定向邮寄；
6. 全国有二十多个办事处，业务人员260余人，每天与客户面对面服务；
7. 采用报刊网结合三位立体化服务体系；
8. 本报网上中英文采购交易平台、多方位发布服务,行业门户网“国际电子采购网”为客户提供“采购通”网上开店多方位发布服务；



点击

[Http:www.863info.com](http://www.863info.com)

(国际电子采购网)

进入华商电子信息报电子版

国际站：全方位提升电子企业的 市场价值，助您拓展欧美市场

刊网结合 优势互补
让客户的
广告 **升值**

768 華商資訊
Information HuaShang
办最好的电子商情

華商電子信息報
HUA SHANG ELECTRONIC NEWS

广告咨询热线：
深圳总部：0755-83613068
广州办：020-34363116
东莞办：0769-22064486

货比三家 新选择!

光纤城通讯有限公司被誉为光通信行业的“国美电器”，它的口号是：“让光通信产品的采购成本立刻降低10%-80%”。是一个以平价批发光通信产品为主的商贸平台，中远期目标是成为全球光通信零售及小型批发市场的领导者。

光纤城

“成本立即节约 10%-80%?” 当然!
 “货比三家新选择?” 当然!
 “比厂家更有优势?” 当然!
 “全球光通信产品消费新渠道?” 当然!

SHOW



光纤光缆系列



跳线生产设备 & 材料系列



光纤仪器仪表系列



光纤连接器系列



光纤熔接、磨接设备 & 工具耗材系列



光纤终端盒、配线架及ODF系列



光纤收发器与光有源产品系列



光纤跳线 & 光分路器系列

光纤适配器、转换器系列



www.fibershow.com

光纤城通讯有限公司 地址: 深圳市沙河东路华侨城西部工业区A2栋东部1楼 邮编: 518053 欢迎来电索取光纤城精美画册

深圳 755-33953696
755-26609159

北京 010-82476081
010-62477917

上海 021-54145134
021-54145147

成都 028-68185366
028-68185366

武汉 027-87523993
027-87523926

香港 852-36458092
852-36458092

十年征程

历届中国国际光电博览会的发展得到了各大媒体的高度关注，右图为香港大公报、香港商报、中国经营报、中国贸易报、深圳特区报、深圳商报等媒体对CIOE的报道



左图为历届中国国际光电博览会会刊

编辑手记：

深圳的冬天依然阳光灿烂。最近两个月来，因为常常在回顾光博会十年来的发展历程，又同时常常在想象初秋九月时光博会十年大典的盛况，在这两种情绪中不断转换，就象穿梭于奇妙的时空隧道——手边堆积着见证了光博会近十年历程的种种资料：已经泛黄的多年前的旧报纸与老照片，每一年的会刊、宣传册、导视图甚至于展商观众证件，被大家戏称为“红头文件”的《中国光电》前身“光电通讯”，以及，每一年参展商名录上总是在册的企业和不断新加入的企业……就是这些以各种不同的形式存在着的记忆，组成了CIOE从小到大快速发展的轨迹。而十年大庆的辉煌，还在每一个CIOE人以及展商、观众的期待里，也在我们每一天的努力中。所以，无论是回忆还是展望，都是我们和所有关注CIOE的人们，共同的话题。

谱写辉煌



中央电视台在2003年第五届CIOE展会现场采访时任中国科学院副院长、中国科学院光电研究院院长，现中国科技部副部长曹健林。



时任中国国际光电博览会执行主席的栗继红教授（现中国国际光电博览会名誉主席）在2001年第三届CIOE展会上接受深圳电视台记者采访。