



2008年3月刊

主 办: 中国科协新技术开发中心
中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: 刘 红 梅
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)

CIOE的“走出去”就是“请进来”
CIOE goes out for more coming in.

CIOE动态 CIOE UPDATES (4-11)

“光电泰斗”王大珩院士勉励光博会再创辉煌
CIOE wins great encouragement and support from Mr. Wang Daheng, academician of Chinese Academy of Sciences and Chinese Academy of Engineering.

曹健林副部长指导2008年光博会办展方向
Mr. Cao Jianlin, vice minister of Ministry of Science and Technology of China, makes direction for CIOE future development.

CIOE高层拜访中科院母国光院士
CIOE top administrators visit Mr. Mu Guoguang, the academician of Chinese Academy of Sciences.

CIOE与一航集团展开深度合作
CIOE develops further cooperation with China Aviation Industry Corporation I.

CIOE高层会见深圳市科技和信息局局长
CIOE top administrators meet director of Shenzhen Bureau of Science Technology and Information.

CIOE高层会见深圳市南山区区委书记
CIOE top administrators meet the secretary of Shenzhen Nanshan District Committee.

CIOE亮相日本引起业界广泛关注
CIOE attracts a lot of attentions during its visit to Japan

CIOE进入国际化“快车道”
CIOE enters into the fast lane to internationalization.

特别活动 SPECIAL ACTIVITIES (12-13)

中国国际光电博览会(CIOE)关于举办“CIOE特别贡献奖”“CIOE组织贡献奖”评选活动的通知

Notice: China International Optoelectronic Exposition (CIOE) will hold “CIOE Special Contribution Award” and “CIOE Contribution Award for Pavilions”

评选办法及说明
Terms and Conditions of the award

CIOE回顾 CIOE REVIEWS (14-16)

第九届中国国际光电博览会(CIOE2007)观众信息分析报告
Visitors analysis report of the 9th China International Optoelectronic Exposition(CIOE2007)

高层论坛 CONFERENCE (17-19)

2008中国光电产业高层论坛
China Optoelectronic Industry Conference 2008

产业要闻 HIGHLIGHTS (20-21)

曹健林副部长访问武汉光电国家实验室
Mr. Cao Jianlin, the vice minister of Ministry of Science and Technology of China, visits Wuhan National Laboratory for Optoelectronics.

深圳会展中心举行客户座谈会
Shenzhen Convention and Exhibition Center holds customer symposium.

中国光电

CHINA OPTOELECTRONICS

福建将重点推进闽台光电产业项目对接

Fujian Province will focus on pushing the optoelectronic project cooperation between Fujian and Taiwan.

2011年美国电信市场收入将达1.3万亿美元

In 2011, American telecom market revenue will reach 1,300 billion USD.

昆山市开发区光电产业园发展迅猛

The optoelectronic industry park of Kunshan development zone develops rapidly.

企业访谈

ENTERPRISE INTERVIEW

(22-26)

瑞丰——为做最好光电企业而存在

——访深圳瑞丰光电子有限公司总经理龚伟斌

Refond—exist for making best optoelectronic enterprise

-----Interview with Mr. Gong Weibin, general manager of Shenzhen Refond Optoelectronics Co., Ltd.

德国肖特：“技术+市场” 一个领先者的运营模式

Schott: “Technology + Market” a leader’ s operation model.

展商动态

EXHIBITOR UPDATES

(27-30)

中国科技界的老领导宋健先生访问飒特公司

Mr. Song Jian, the old leader in the Chinese science and technology field, visits SAT.

NeoPhotonics全面加强GPON收发模块产品的阵容

NeoPhotonics fully enriches the GPON products.

舜宇光学入选福布斯2008中国200潜力企业

Sunny has been listed in the Forbes “Chinese 200 Enterprises with the Best Potential in 2008”

古河电工开发出光功率为6W的绿色光纤激光光源

Furukawa Electric successfully develops 6W green fiber laser.

Coherent推出全球第一款商用100W 808nm半导体激光器Bar条

Coherent launches world’ s first commercial 100W 808nm semiconductor laser bar.

昂纳自由空间隔离器发货量达100万只

O-net ships 1,000,000 pcs free space isolator.

肖特指定大陆唯一经销商代理B270超白平板玻璃

Schott assigns mainland China exclusive agent for Schott B270 superwhite.

兵器行业再创新高 两大集团实现快速发展

Ordnance Industry news: Two industry groups set another new record on their rapid developments.

全球光学元件市场增长率将保持20%以上

The growth rate of global optical component market will remain above 20%.

西安光机所650nm塑料光纤传输系统通过鉴定

The 650nm plastic fiber transmission system from Xi’an Institute of Optics and Precision Mechanics passed qualification.

产品推荐

PRODUCTS

(31-32)

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。

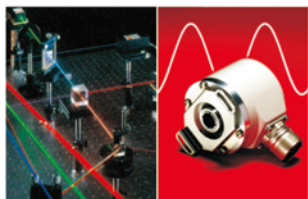
来稿稿件要求观点新颖，资讯及时，信息准确，文责自负。技术性文章不超过8000字为宜。转载类文章需注明详细出处。请在文中注明作者姓名、地址、电话、E-mail等详细联系方式。

本刊对所有来稿要求：观点新颖，信息准确，文责自负。

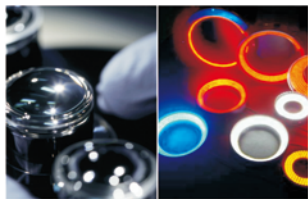
中国光电网

全新登场

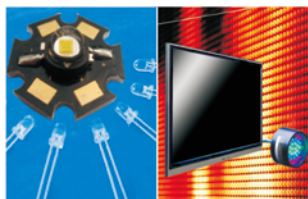
- 1 登陆中国光电网（www.optochina.net）
- 2 在首页上端点击“注册为企业”，输入相关注册信息
- 3 点击首页上端“发布企业信息”
- 4 即可在中国光电网上与中国光博会2900家参展企业同台展出



光通信、传感 激光、红外



光学 机器视觉



光显示 LED 照明

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



1、中国国际光电博览会（CIOE）副主席兼秘书长杨宪承教授、展览总监魏珂、国际部部长Nancy和德国BMC商务传媒集团副总经理Eike Scholl、日本办事处Marcom International公共关系经理Fumiko Kanekawa在FOE2008展会现场。

Professor Yang Xiancheng, vice chairman and secretary general of CIOE, Ms. Coco Wei, exhibition director of CIOE, Ms. Nancy He, director of international department of CIOE and Mr. Eike Scholl, vice general manager of BMC, Ms. Fumiko Kanekawa, the PR manager of Marcom International at FOE2008.

2、中国国际光电博览会（CIOE）副主席兼秘书长杨宪承教授、展览总监魏珂、国际部部长Nancy和德国BMC商务传媒集团副总经理Eike Scholl、与CIOE日本办事处Marcom International公司总裁Katsuhiro Ono和公共关系经理Fumiko Kanekawa举行工作会议，商谈CIOE在日本的招展招商、市场推广工作

Professor Yang Xiancheng, vice chairman and secretary General of CIOE, Ms. Coco Wei, exhibition director, Ms. Nancy He, director of international department and Mr. Eike Scholl, vice general manager of BMC have a meeting with CIOE Japan agent, Mr. Katsuhiro Ono, president of Marcom International and Ms. Fumiko Kanekawa, the PR manager. During the meeting, they discuss CIOE exhibition recruitment and market promotion in Japan.



3、中国国际光电博览会（CIOE）副主席兼秘书长杨宪承教授、德国BMC商务传媒集团副总经理Eike Scholl与CIOE日本办事处Marcom International公司总裁Katsuhiko Ono（左一）、日本Fuji Sankei Business Eye资深制作人Hideo Okada（左三）进行商务会谈后合影。

Professor Yang Xiancheng, vice chairman and secretary general of CIOE, Mr. Eike Scholl, vice general manager of BMC take a picture with Mr. Katsuhiko Ono (left 1), president of Marcom International (CIOE Japan Office), and Mr. Hideo Okada (left 3), senior producer of Fuji Sankei Business Eye, after the meeting.

4、1月17日，杨宪承教授、Eike Scholl以及CIOE日本办事处Marcom International公共关系经理Fumiko Kanekawa接受日本经济新闻社专访。

January 17th, Professor Yang Xianchen, Mr. Eike Scholl and Ms. Fumiko Kanekawa, the PR manager of Marcom International (CIOE Japan Office) accepts the exclusive interview from NIKKEI Inc.



5

5、CIOE副主席兼秘书长杨宪承教授、展览总监魏珂、国际部部长 Nancy在FOE展会上CIOE展台。

Professor Yang Xiancheng, vice chairman and secretary general of CIOE, Ms. Coco Wei, exhibition director, and Ms. Nancy He, director of international department at CIOE booth during FOE 2008.

6 (1、2、3)、中国国际光电博览会 (CIOE) 展览总监魏珂、国际部部长 Nancy 拜访 FOE2008 现场参展的光电企业，宣传第十届中国国际光电博览会并邀请买家与观众。

Ms. Coco Wei, exhibition director of CIOE, and Ms. Nancy He, director of CIOE international department visit optoelectronic enterprises on FOE2008. On the site, they invite buyers and visitors to participate the 10th CIOE.



6-1



6-2



6-3



7



8



9

7、中国国际光电博览会（CIOE）副主席兼秘书长杨宪承教授、德国BMC商务传媒集团副总经理Eike Scholl与CIOE日本办事处Marcom International公司总裁Katsuhiko Ono拜访日本KYOCERA公司。

Professor Yang Xiancheng, vice chairman and secretary general of CIOE, Mr. Eike Scholl, vice general manager of BMC and Mr. Katsuhiko Ono, president of Marcom International (CIOE Japan Office) visit KYOCERA.

8、杨宪承教授、Eike Scholl以及CIOE日本办事处Marcom International公司总裁Katsuhiko Ono拜访日本光电企业USHIO后与销售部经理Yoshihide Tanaka（左一）合影。

Professor Yang Xiancheng, Mr. Eike Scholl and Mr. Katsuhiko Ono, president of Marcom International (CIOE Japan Office) visit Japan optoelectronic enterprise—USHIO. And take a picture with Mr. Yoshihide Tanaka(left 1), sales manager of USHIO.

9、1月17日上午，杨宪承教授、Eike Scholl接受日本媒体POP专访。

On January 17th morning, Professor Yang Xiancheng, Mr. Eike Scholl accept the exclusive interview from POP Inc.

CIOE的“走出去” 就是“请进来”

似乎才刚刚习惯在日期栏的“年”字前写下2008，一转眼，新一年的日历本却已经翻过去了两个月。筹备本期《中国光电》的时候，因为刚刚过去的CIOE亮相日本FOE和美国OFC引起业界广泛关注，因为即将到来的韩国LED展已经列入行程，因为加拿大五城市巡回招商会将作为CIOE海外推广的重点项目，因为CIOE与美国SPIE、OSA、德国SPECTARIS等专业光电协会或机构以及APOC、Photonics West、CLEO等专业展会和论坛的合作全面铺开……这一系列的大动作，带给我们的讯息，是CIOE国际力量的切实加强和在全球光电领域更深更广的宣传攻势的持续推进。

CIOE走出去了，并且正在全面推行国际化的道路上越走越宽。然而，这许多动作的背后，我们不禁要问，CIOE为什么要走出去？答案只有一个，CIOE的走出去，是为了更好地请进来——请进来更多的海外光电企业与国内企业做深入沟通和商业合作，请进来更加专业与多样性的论坛活动和研讨会议促进国内外技术与产业趋势的思想碰撞，请进来世界各地的更多采购团体和买家观众与展商互动活跃贸易机会，也请进来更多五湖四海的朋友了解深圳，了解中国，了解中国光电产业的现状和发展力量。这是CIOE作为产业交流平台一直在为之努力的使命。

CIOE的第一次“走出去”，可以追溯到2002年。当年3月，CIOE经过周密的前期筹备，组织中国大陆包括中兴、华为、飞通、长飞、昂纳等企业在内的17家光电企业前往美国加利福尼亚州参加OFC2002。这是CIOE走出国门的第一次尝试性探索，也是首次真正体现作为国际展览平台为光电企业的国际交流所作的有效推进。多年来，CIOE始终坚持和中国光电产业一同成长，和数千家光电企业一起，见证着最近二十年来中国光电子产业的快速发展。

同时，CIOE频频参加国际同类展会的多方交流，也是希望在更大的空间上去学习和借鉴国际展会的办展经验，取长补短，真正在专业化服务、规范化运作等方面更加完善。中国飞速发展的光电产业市场在吸引国外光电巨头以投资、融资、技术合作等方式介入国内市场的同时，国内的光电企业也一直没有放松对国际市场的关注与探索。CIOE作为中国光电产业每年一度的行业盛会，其国际性、其引导国内光电企业“请进来，走出去”的服务企业与市场的初衷，一直是主办方为快速发展的中国光电产业提供专业化的交流展示商贸平台，提高综合服务功能的努力方向。

走出去，传播友谊，放飞希望；请进来，交流互助，合作共赢。随着CIOE品牌形象在国际场合的深度推广，可以预见的是，即将于金秋九月隆重开幕的CIOE2008，将成为全球光电产业集体亮相的盛大舞台，成为光电同仁精英聚会的豪门盛宴。我们，和每一个关注CIOE、关注中国光电产业的人们一起，用一种虔诚而急切的心情，期待着这一天的早早到来。

“光电泰斗”王大珩院士 勉励光博会再创辉煌



1月7日上午10时，中国国际光电博览会（CIOE）名誉主席粟继红教授、副主席兼秘书长杨宪承教授专程前往北京，向CIOE终身名誉主席、中国科学院和中国工程院资深院士王大珩教授汇报了CIOE2008十年庆典的筹备工作情况。王老在听完汇报后十分高兴地说：“CIOE仅用了短短十年时间发展成为世界光电领域的科技专业大展，是CIOE人的成功，是中国光电产业的骄傲，我要谢谢你们多年来为光电事业作出的辛勤努力。新年已到，春节即将来临，在这辞旧迎新之际，我向所有在光电领域工作的同志们提前拜一个早年，并预祝CIOE2008圆满成功。”王老同时指示，一定要坚持不懈地办好每一届中国光博会，要认真努力把CIOE2008十年庆典与展会工作做好，让CIOE再上一个新台阶。

曹健林副部长指导 2008年光博会办展方向

1月9日下午，CIOE名誉主席粟继红、副主席兼秘书长杨宪承在北京拜访了中国科技部副部长曹健林，向曹副部长详细介绍了将于2008年9月6日至9日在深圳举办的第十届中国国际光电博览会的筹备情况，包括目前的招商招展进程、买家与观众邀请工作、宣传推广计划、“中国光电十年庆典”大型文艺晚会的整体安排等工作进程。

曹健林副部长充分肯定了CIOE近几个月来的工作进展，同时指示要认真努力将光博会的十周年庆典和第十届光博会的各项工作做好，全力打造全球光电的业界盛典。为此，曹副部长作了重要批示，批示内容为：

中国国际光电博览会在我国的诸多博览会中办出了特色，在一定程度上代表了博览会发展的方向，也对我国光电产业的发展起到了促进作用。在其十周年之际，建议各相关部门多给予支持，使其进一步发展壮大。



中国国际光电博览会在我国的诸多
博览会中办出了特色，在一定程度上
代表了博览会发展的方向，也对我国
光电产业的发展起到了促进作用。在
其十周年之际，建议各相关部门多
给予支持，使其进一步
发展壮大。

曹健林
20080109

CIOE高层拜访 中科院母国光院士

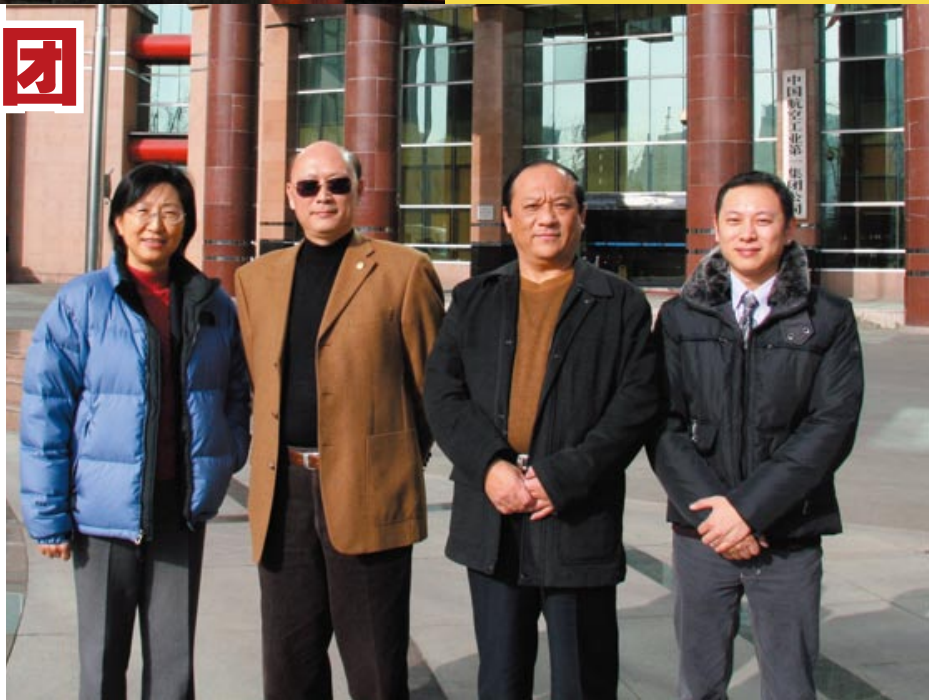


离九月份第十届中国国际光电博览会（CIOE）开幕尚有半年多的时间，但展会招商招展、买家与观众邀请、宣传推广等工作及为庆贺CIOE十周年将举办的“中国光电十年庆典”大型文艺晚会等工作均已进入紧张忙碌的筹备阶段。

CIOE名誉主席栗继红教授、副主席兼秘书长杨宪承教授前往天津拜访了中国科学院院士、CIOE名誉主席、原天津南开大学校长、天津市科协主席母国光院士，向母院士详细介绍了第十届光博会近阶段的工作进展，并邀请母院士届时出席光博会开幕式及文艺晚会，母院士欣然答应并设晚宴热情招待CIOE高层领导一行。

CIOE与一航集团 展开深度合作

继2007年10月CIOE高层拜访一航集团，并初步商讨双方在2008年第十届中国国际光电博览会上的相关合作事宜之后，1月8日，CIOE名誉主席栗继红教授、副主席兼秘书长杨宪承在北京期间再次拜访一航集团，与中航文化股份有限公司总经理周世忠、中航国际展览有限公司总经理黎雨虹（左一）、副总经理宋晓冬（右一）就CIOE2008展会、论坛等多方合作项目展开深入会谈，进一步讨论双方在第十届中国国际光电博览会上的相关拓展合作工作。会谈在友好热烈的气氛中进行，并取得了重要进展。会后双方在一航集团大楼前广场合影留念。



CIOE高层会见 深圳市科技和信息局局长



2008年1月29日上午，CIOE名誉主席粟继红教授、副主席兼秘书长杨宪承在深圳会见了CIOE副主席、深圳市科技和信息局刘忠朴局长，双方就CIOE十年庆典和第十届光博会有关事宜进行了认真而热烈的会谈。杨宪承副主席向刘忠朴局长详细介绍了第十届光博会和CIOE十年庆典的筹备工作。刘忠朴局长表示，CIOE的十年，也是深圳光电高新产业腾飞发展的十年，要认真回顾和总结，市科技和信息局将全力支持CIOE的各项工作，按科技部领导的指示将CIOE十年庆典和第十届光博会的工作认真落实，圆满完成。

CIOE高层会见 深圳市南山区区委书记

1月30日，CIOE名誉主席粟继红教授、副主席兼秘书长杨宪承在深圳会见了CIOE副主席、深圳市南山区区委书记叶民辉，杨宪承秘书长向叶民辉书记详细介绍了CIOE十年庆典和第十届光博会相关工作的目前进展和筹备情况，双方并就展会招展招商、宣传推广等事宜进行深入洽谈。在CIOE发展过程中，得到了南山区政府及相关部门的大力支持，南山区曾连续数届组织区内高新技术企业组团参展光博会，为CIOE发展及提高做出了重要贡献。





CIOE亮相日本 引起业界广泛关注

日本最大的光通讯展览会1月16日至18日在东京有明国际展览中心成功举行。作为目前全球最大规模光电展览的中国国际光电博览会（CIOE）应邀前往现场参展，引起当地光电业界及各大媒体的广泛关注。

1月16日，CIOE副主席兼秘书长杨宪承教授、展览总监魏珂、国际部部长Nancy和德国BMC商务传媒集团副总经理Eike Scholl以及CIOE日本办事处Marcom International公司总裁Katsuhiko Ono及工作人员一行参加FOE，在展会上宣传来自中国的全球最大规模光电大展CIOE的近况，并拜访了在现场参展的JDSU、安捷伦、NTT、Bookham、NEC、SANTEC、古河电工等企业以及许多国际观众，热情邀请他们在9月份来到中国深圳参加CIOE十周年大典。

CIOE工作人员在日期间，与日本办事处同仁进行了紧张而亲切的工作会谈，商讨CIOE在日本的招

商招展及宣传推广计划。同时，CIOE一行还与日本Fuji Sankei Business Eye资深制作人Hideo Okada就CIOE在日本乃至亚洲地区光电领域的宣传推广工作进行了深入洽谈。另外，CIOE一行还拜访了KYOCERA、USHIO、HAMAMATSU PHOTONICS等日本光电企业，向相关负责人介绍CIOE具体情况并邀请他们届时前往中国与国内外光电企业共同亮相CIOE，交流光电技术与信息。

CIOE亮相日本的消息同时引起了日本各大媒体的高度关注，杨宪承副主席、Eike Scholl以及CIOE日本办事处Marcom International在日期间分别接受了日本经济新闻社、POP等知名媒体的专访，就CIOE的发展现状、专业领域、品牌推广等话题做了详尽解读，向日本观众全面展示了CIOE国际一流大展的品牌形象。

作为全球最大规模的光电展览会，中国国际光电博览会（CIOE）凭借其独有的地理优势及十年沉淀的专业优势，越来越受到国内外光电企业及买家的青睐。近来，CIOE2008接到了不少国际化组织及企业投来的橄榄枝，在招商招展、组织专业观众以及论坛、研讨会等项目合作方面进行了广泛的交流和深入的探讨，并希望通过多种形式全方位加强与CIOE的合作。

CIOE总部德国BMC商务传媒集团消息，CIOE高层近期相继拜访了SPIE（美国光学工程学会）、OSA（美国光学学会）、德国精密机械和光学工业协会相关负责人，并做了广泛深入地交流，上述机构领导表示他们都十分重视中国光电

产业市场，并对CIOE的发展给予了充分的肯定和高度的赞扬，希望在适当的时候能与CIOE展开深入合作。

2月20日，CIOE海外推广负责人Eike在柏林与德国精密机械和光学工业协会负责论坛活动的Giesekekus博士见面，Giesekekus博士表示，协会将积极支持CIOE在论坛方面的项目组织，包括安排在国内对外对口项目的对接洽谈等，相信此举将有利于全球光电企业在产业趋势方向的有效沟通。

在上月举办的美国西部光电展上，Eike与相干、肖特、通快等行业“领头羊”的展团组织者进行了交流，他们都一致表示了对中国市场的关注，并希望未来能通过

CIOE的合作更好地融入中国市场，促进光电产业的发展。在与一些与会的国际专业媒体和协会交谈中了解到，他们一直都在密切关注着CIOE发展，如时机成熟，2008年将来CIOE现场真实感受这一全球光电领域的盛宴。

3月19日，慕尼黑上海激光展期间，CIOE副主席兼秘书长杨宪承及德国BMC副总经理Eike Scholl再次与德国精密机械和光学工业协会Dr.Joachim Giesekekus、Ms.Jennifer Goldenstede进行了工作会谈，进一步深入讨论了双方在论坛及学术性研讨会方面的合作的可能性，同时Giesekekus博士表示，或将组织德国企业在九月份集体参展CIOE。

CIOE进入国际化“快车道”



CIOE2008招商工作全面展开



第十届中国国际光电博览会将于2008年9月6-9日在深圳会展中心隆重召开。作为中国独具规模、权威和专业代表性的光电产业盛会，每年都吸引了来自全球光电产业人士的目光。

2008年，为全力打造“名副其实的国际知名品牌光电大展”，更好地促进国际光电企业与中国光电产业市场的广泛接触和深度融合，加强国际光电产业技术交流与合作，年前，CIOE组委会对招商工作做了整体部署，制定了形式多样，全方位、多角度的招商计划。

CIOE组委会除利用国内外专业网站、报纸、杂志等媒介进行有效的推广及组织专业观众外，还频频亮相国际国内专业展会，依托参展效应，展开强有力的实地招商攻势，效果明显。

3月，CIOE市场部、国际部、展览部齐齐亮相“2008第四届广州国际LED展”，三个部门分别从不同的角度详尽地了解到参展商、专业买家、专业观众对光博会的需要，并在会后做了详细的市场调查分析，根据实际情况灵活调整后期招商计划。

会上，CIOE一行与多家光电行业组织建立了良好的合作关系，确定了将广泛组织企业参展，并将多方组织专业观众如期出席9月在深圳举办的CIOE2008。

在日前举办的2008“慕尼黑上海激光、光电展”上，CIOE的进驻，引起了与会嘉宾、参展企业、专业买家的广泛关注，主动索取参观参展相关资料的业内人士络绎不绝。

在CIOE市场部工作人员拜访参展企业的过程中，行业内的老朋友一致表示将继续参加CIOE2008，并预祝2008中国国际光电博览会取得圆满成功。

对于行业内的一些新朋友，CIOE市场工作人员主动出击，详细地介绍了CIOE的发展历程、规模、每年参观参展情况。一些专业买家在听取CIOE市场部工作人员的耐心讲解后，明确表示，9月将直奔深圳，进行参观和业务洽谈。

3月21日，在北京的“第十六届中国国际广播电视信息网络展览会（CCBN）”展会上，CIOE市场工作人员也取得了不少收获，与众多专业买家媒体达成合作意向，并成功邀请到了一批光通信领域的买家届时将亲临深圳会展中心采购。

CIOE出席“深圳会展业年度贡献传媒大奖”颁奖盛典

由《深圳商报》和深圳市会议展览业协会主办，深圳会展中心协办的“2007深圳会展业年度贡献传媒大奖”已于去年底揭晓，中国国际光电博览会（CIOE）众望所归，荣获“产业推动贡献奖”，CIOE副主席兼秘书长、深圳贺戎美沙展览有限公司总经理杨宪承教授获“深圳会展业卓越贡献奖”。

1月18日晚，“2007深圳会展业年度贡献传媒大奖”颁奖典礼在深圳市五洲宾馆隆重举行。深圳市贸工局副局长殷勇、会展办负责人李岚，深圳市会议展览业协会秘书长孙翌伦等领导为获得各项大奖的会展企业、场馆、酒店等机构颁奖。CIOE作为获奖展览会主办方代表接受主持人采访并发表获奖感言。

2008年1月12日，由亚洲会展节、事财富论坛、阿里巴巴网站、杭州市人民政府联合主办的“中国行业品牌展会金手指奖（TOP3）”颁奖盛典在杭州华庭云栖度假酒店隆重举行。中国国际光电博览会（CIOE）荣获2007年度“中国行业品牌展会金手指奖（TOP3）”光电类展会第一名。阿里巴巴集团执行副总裁兼阿里巴巴B2B总裁卫哲先生及亚洲会展节事财富论坛秘书长朱立文先生亲自为光博会颁发大奖奖杯。

随着中国经济的快速发展，产业经济也步入了快车道，产业经济的专



CIOE荣膺

“中国行业品牌展会金手指奖”

业化分工和产能化扩大呈现了中国经济产业布局和发展的合理性和蓬勃活力。展览会作为区域经济，特别是产业经济的“风向标”、“晴雨表”，其强大的贸易功能和信息技术交流功能，极大地推动了产业经济的市场化、贸易化、国际化进程。由于各种各样的展览会举办地点的不同，主办单位的不同，总是让人眼花缭乱，让企业无从选择。鉴于此，亚洲会展节事财富论坛和阿里巴巴联合主办了2007年度“中国行业品牌展会金手指奖（TOP3）”。旨在推选中国行业品牌展会，推动中国展览会的健康有序发展，从而进一步推动中国产业经济的发展。

来自全国各地的行业品牌展会的负责人出席了盛会。阿里巴巴集团执行副总裁兼阿里巴巴B2B总裁卫哲、亚洲会展节事财富论坛秘书长朱立文以及BPA Worldwide 总裁兼首席执行官 Glenn Hansen就网上

贸易展览会的关系、品牌展会的发展趋势以及展览评估策略等主题做专题演讲。随后由中国会展经济研究会副会长陈八荣主持的“非政府组织（NGO）与展览会”专题对话邀请了数位业界专家围绕非政府组织与会展发展的关系展开讨论热烈讨论。“品牌展会的构建”议题中，德国BMC商务传媒集团上海分公司、科隆展览北京公司、慕尼黑展览集团、杭州西博会、苏州国际博览中心的CEO就如何构建品牌展会纷纷阐述了自己的见解。同期举行的“展览会评估认证”专项议题也得到了与会者的热捧。

此次活动是国内首次专门就品牌性展览展开的权威性评选，也是首次推出的针对各行业品牌性展览的评选。CIOE获得本次全国性展会大奖是对光博会十年来始终坚持专业办展、办国际大展，并推动中国甚至世界光电产业进步做出重要贡献的充分肯定。

中国国际光电博览会（CIOE）

关于举办“CIOE特别贡献奖” “CIOE组织贡献奖”评选活动的通知

1999—2008，中国国际光电博览会（CIOE）走过不平凡的十年征程。这是中国高新技术产业逐渐崛起成为国民经济重要支撑力量的重要时期，也是中国光学光电子信息产业飞速发展的十年。CIOE和光电企业与同仁一起，见证了十年来中国光电产业取得的长足进展和辉煌成果。

为共同庆祝CIOE十周年庆典以及中国光电产业十年来所取得的巨大成就，并以此对您过去的十年中，为中国光电产业及中国国际光电博览会（CIOE）的发展所做出的巨大贡献表示由衷的敬意和感谢，中国国际光博览会（CIOE）主席团常务委员会决定，从2008年3月1日起启动“中国国际光电博览会（CIOE）特别（组织）贡献奖”评选活动，通过参展企业自荐或互相推荐、行业协会推荐、专家推荐、媒体推荐等交叉式评选，将在参展企业中评选出“CIOE特别贡献奖”，以及在多年来积极组织企业参展的团体组织机构中评选出“CIOE组织贡献奖”。

评选结果将在2008年9月6日晚举行的“中国光电十年庆典”大型文艺晚会现场公布，并举行隆重的颁奖典礼，届时将邀请政府有关部、委领导和专家担任颁奖嘉宾。评选结果将同时在CIOE官方网站<http://www.cioe.cn>、中国光电网、光电新闻网、中国贸易报、深圳特区报、深圳商报和《中国光电》杂志等媒体同期发布。

我们期待您积极参与到这一中国光电产业的行业盛会中来，共同为中国光电产业的明天喝彩！

中国国际光博览会（CIOE）主席团常务委员会
“CIOE特别贡献奖”
“CIOE组织贡献奖”评选工作领导小组

二〇〇八年三月一日

“CIOE特别贡献奖” “CIOE组织贡献奖”

评选办法及说明

一、活动指导思想

自1999年首次举办中国国际光电博览会（CIOE）以来，十年时间里CIOE已成为全球最具规模和影响力的光电产业专业盛会之一，每年吸引近2000家海内外光电企业携最新技术及产品参展，七万余采购团体和专业观众在现场与参展商达成贸易互动，有力地促进了中国光电产业的进步与发展和海外光电产业的交流。为表彰及感谢十年来各界为推动中国光电产业进步与CIOE发展所做出的杰出贡献，特举办此评奖活动。

二、组织机构

中国国际光电博览会（CIOE）主席团常务委员会下属的“CIOE特别（组织）贡献奖”评选工作领导小组，负责本次评奖活动的组织实施。由国家有关部委领导、专家、学者、业界知名人士组成“CIOE特别（组织）贡献奖评奖委员会”，负责本次评奖活动的评选工作。

三、评选范围及标准

- 1、必须是第十届中国国际光电博览会的参展企业；
- 2、连续三年以上参展CIOE，每年展出面积72M²以上参展企业；
- 3、连续三年以上组团参展CIOE的组织机构。

四、评选流程及颁奖

- 1、2008年3月1日至7月31日，参展商自荐、互荐及相关机构推荐企业提供参评材料；
- 2、2008年8月1日至30日，评奖委员会对入围参评企业进行最终评审，评选出“CIOE特

别（组织）贡献奖”获奖企业。

- 3、在2008年9月6日晚举行的“中国光电十年庆典”大型文艺晚会现场公布评奖结果，并举行隆重的颁奖典礼，邀请政府有关部委领导和院士专家担任颁奖嘉宾。

五、评奖推介

- 1、评选期间和颁奖前后，在《中国光电》杂志、光博会官方网站、中国光电网、光电新闻网、深圳商报、深圳特区报、中国贸易报等媒体做不定期的宣传推广。

- 2、“CIOE特别（组织）贡献奖”获奖名单在CIOE官方网站、中国光电网、光电新闻网、《中国光电》杂志上同期公布。

六、附则说明

- 1、本次评选活动不收取任何费用；
- 2、本活动解释权归中国国际光电博览会（CIOE）主席团常务委员会。

七、联系方式

中国国际光电博览会（CIOE）办公室
“CIOE特别贡献奖”评选工作领导小组
“CIOE组织贡献奖”
联系人：李小姐 赖小姐 刘小姐
电话：0755-86290901
传真：0755-86290951
地址：广东省深圳市南山区海德三道海岸大厦东座607室（518059）
E-Mail: cioe@cioe.cn
Http://www.cioe.cn

第九届中国国际光电博览会 (CIOE2007)

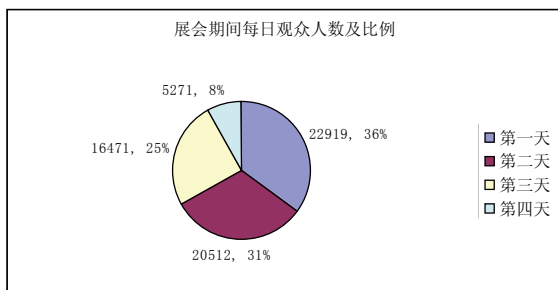
观众信息分析报告



一、历届展会概况

通过数据对比发现，中国国际光电博览会（CIOE）最近三届展会中参展商的数量增长较快，尤其是海外的参展商的数量有明显增加，更多的世界光电业巨头亮相CIOE或扩大参展规模，极大地提高了CIOE展会的专业水准和国际形象。数据对比同时发现，参观观众的数量增长也非常明显，表现了展会在国内外光电业界的重要影响力和吸引力。调查发现，专业观众对CIOE的认知、认可度和对服务、专业性、整体质量等方面的评价也有很大提高。

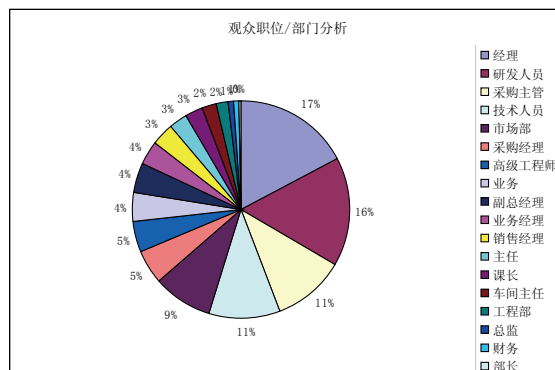
二、观众数量分析（总数：65173人）



三、观众地区来源分析

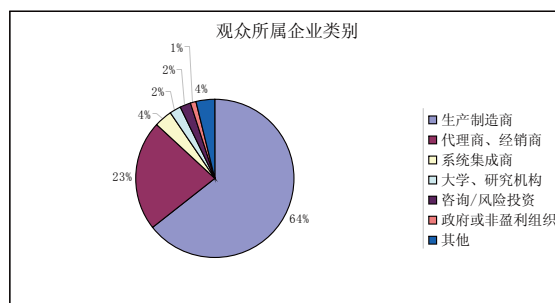
观众类别	区域来源	数量	比例
大陆地区观众	展览会本地	46944	72.03%
	非展览会本地	5883	9.03%
小计		52827	81.06%
海外观众	港澳台观众	7410	11.37%
	境外观众	4936	7.57%
小计		12346	18.94%
总计		65173	100%

四、观众职位/部门分析

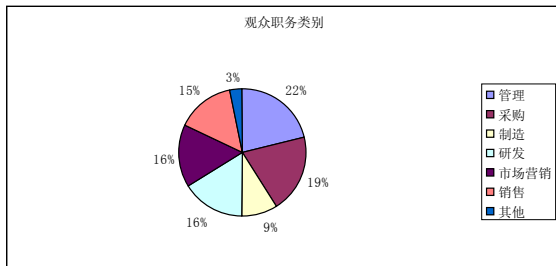


五、观众调查问卷分析

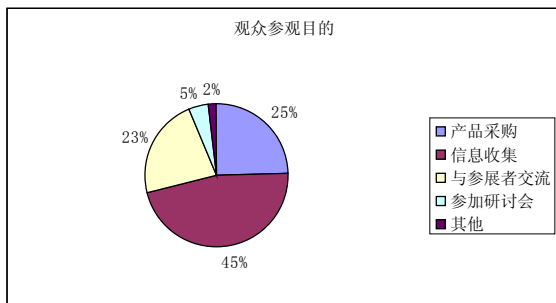
调查问题1：贵公司的类别



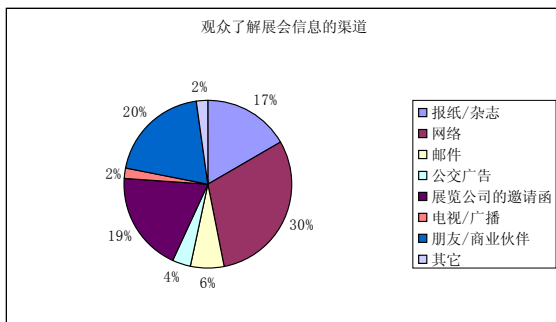
调查问题2：您的职务类别



调查问题3：您的参观目的



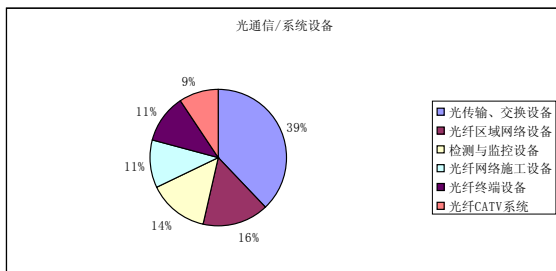
调查问题4：您了解展会的信息渠道



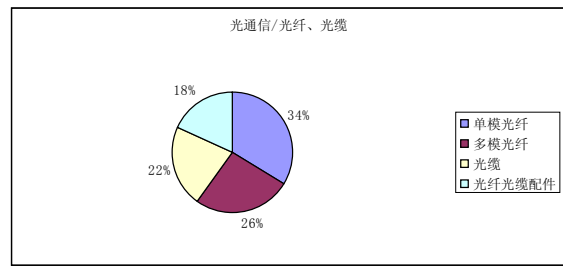
调查问题5：您感兴趣的产品

(1) 光通信产业

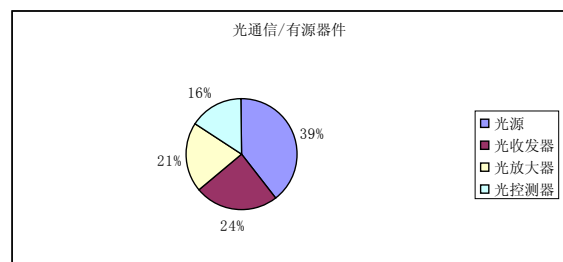
A 系统设备



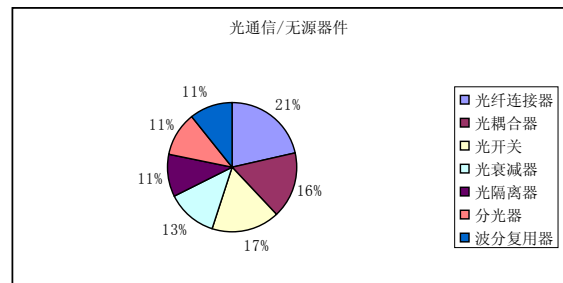
B 光纤、光缆



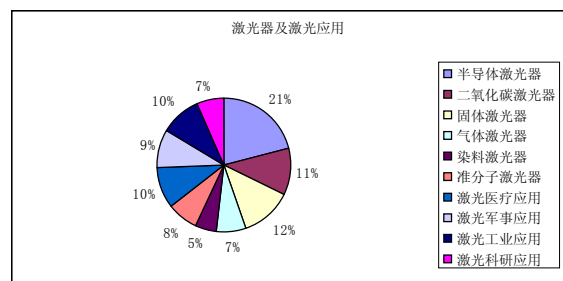
C 有源器件



D 无源器件

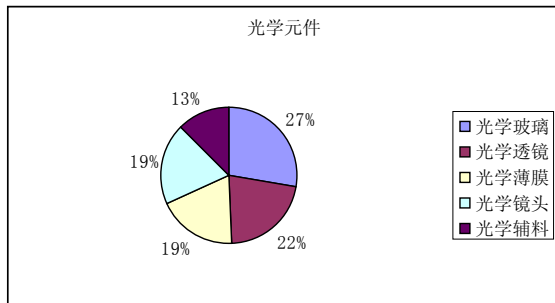


(2) 激光器及激光应用

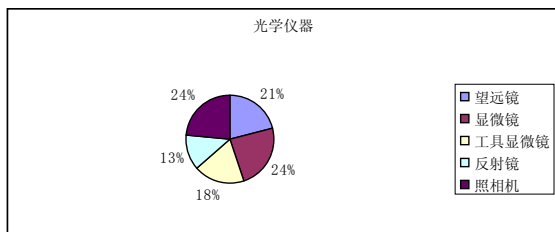


(3) 光学元件、材料、仪器

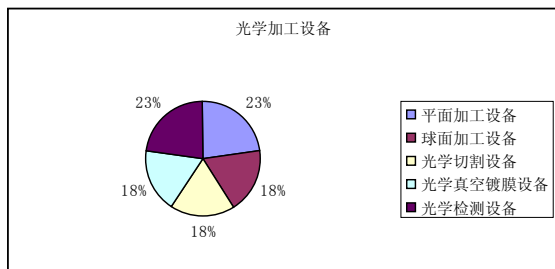
A 光学元件



B 光学仪器

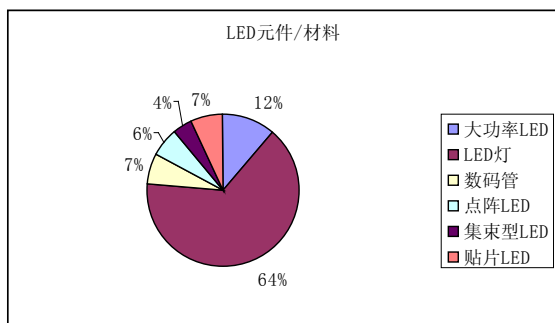


C 光学加工设备

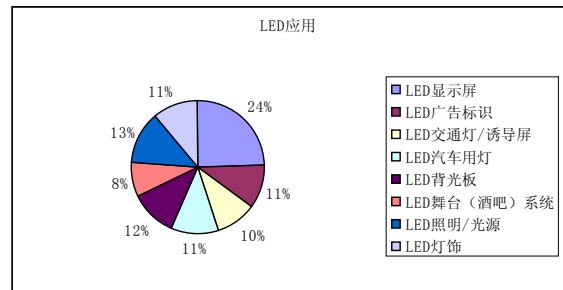


(4) 光电显示、LED及半导体照明应用

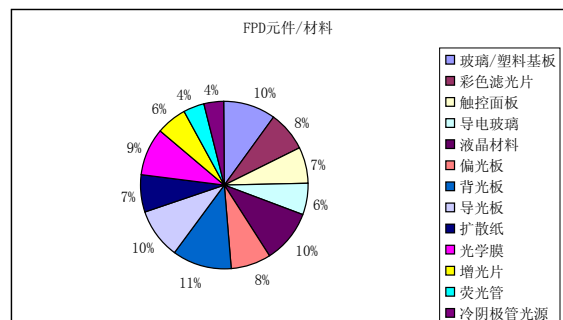
A LED元件



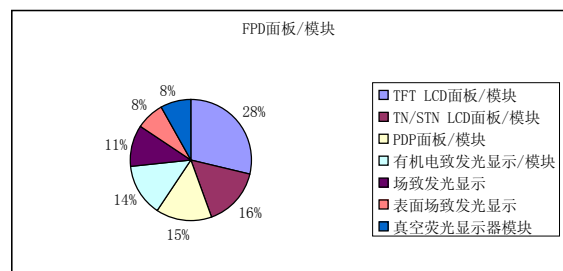
B LED应用



C FPD材料/元件



D FPD面板/模块





2008中国光电产业高层论坛

时间：2008年9月6日-8日 中国·深圳·会展中心会议厅

中国光学学会2006年学术大会

2006 General Congress of Chinese Optical Society

2006中国光电产业高层论坛

支持机构：

中国商务部
中国科学技术部
中国信息产业部
中国科学院
加拿大驻中国使领馆
英国驻中国使领馆
法国驻中国使领馆
德国驻中国使领馆

主办机构：

中国科学技术协会
中国电子商会
中国科学院光电研究院
中国光学学会
中国国际光电博览会办公室

协办机构：

中国兵器装备集团公司
中国兵器工业集团公司
中国电子科技集团公司
中国航天科技集团公司
华南师范大学信息光电子科技学院
广州光学光电子行业协会
深圳光学学会
深圳大学光电工程学院

承办机构：

中国光学学会国际会议展览工作委员会
中国光电产业高层论坛办公室
深圳市互联港湾网络技术有限公司

主要产业活动：

- 2008中国光电行业高端峰会（总裁论坛）
- 2008中国光电行业招商融资洽谈会
- 2008中国光电采购会
- 2008中国光电专题论坛（八大专题）
- 2008中国光电高才研讨会
- 2008中国优秀光电企业及光电产品
- 十佳评选活动
- 新闻及产品发布会

主要议题方向：

- 光通讯领域
- 激光技术及应用领域
- 红外技术及应用领域
- 光学加工与检测领域
- 光存储与光信息领域
- 光电显示、LED领域
- 半导体照明领域
- 太阳能光伏领域

- 100多位演讲嘉宾：国内外知名光电企业总裁，著名光电专家，学者，各部委政府官员，行业市场研究人员，投资机构代表等；
- 3000多位来自全球各地的行业专业参会听众；
- 70000多位第十届中国国际光电博览会（CIOE2008）专业观众群体。

详情请联系：

中国光学学会国际会议展览工作委员会

中国光电产业高层论坛办公室

电话：0755-83279360/61/63/65

传真：0755-83279008

Email：market@ofweek.com；

网址：www.ofweek.com

cioe@ofweek.com

地址：深圳市深南中路北方大厦705室

邮编：518033

大会主席团:

Presidium for China Optoelectronic Industry Conference

终身名誉主席: **王大珩**

Tenured Honorary Chairman: Wang Daheng

名誉主席: **母国光** 中国科学院院士, 原天津南开大学校长

Honorary Chairman: Mu Guoguang, Academician of CAS, Former President of Tianjin Nankai University

主席: **曹健林** 科技部副部长

Chairman: Cao Jialin, vice Minister of Ministry of Science and Technology of China



徐至展 中国科学院院士, 中科院上海光学精密机械研究所

Xu Zhizhan, Academician of CAS, Shanghai Institute of Optics and Fine Mechanics of CAS



顾逸东 中国科学院院士, 中国科学院光电研究院院长

Gu Yidong, Academician of CAS, Dean of Academy of Optoelectronics of CAS



刘颂豪 中国科学院院士, 华南师范大学信息光电子科技学院院长

Liu Songhao, Academician of CAS, Dean of College of Optoelectronic Information of, SCNU (Former president)



姚健铨 中国科学院院士, 天津大学激光与光电子研究所所长

Yao Jianquan, Academician of CAS, Director of Institute of Laser and Optoelectronics, Tianjin University



陈创天 中国科学院院士, 中国科学院理化技术研究所

Chen Chuangtian, Academician of CAS, Technical Institute of Physics and Chemistry, CAS



牛憨笨 中国工程院院士, 深圳大学光电工程学院院长

Niu Hanben, Academician of CAE, Dean of College of Optoelectronics, Shenzhen University



以下参会嘉宾确认中:



母国光 中国科学院院士，原天津南开大学校长



徐至展 中国科学院院士，中科院上海光学精密机械研究所



顾逸东 中国科学院院士，中国科学院光电研究院院长



刘颂豪 中国科学院院士，华南师范大学信息光电子科技学院院长



姚健铨 中国科学院院士，天津大学激光与光电子研究所所长



陈创天 中国科学院院士，中国科学院理化技术研究所



牛憨笨 中国工程院院士，深圳大学光电工程学院院长



王明华 浙江大学信息学院微电子与光电子学研究所教授，博导



黄德修 华中科技大学信息科学与工程学院院长，武汉光电国家实验室副主任，教授



黄章勇 深圳新飞通光电子技术有限公司高级顾问



卜天琪 清华大学光纤到户工程研究中心教授



刘德明 华中科技大学光电子学院副院长，教授，美国SPIE会员



梁秉文 半导体照明产业技术发展战略研究专家组长，博士

苟仲文 信息产业部副部长

曹健林 科技部副部长

明海 中国科学技术大学光子技术研究所教授

沈平 新加坡南洋理工大学网络技术研究中心主任

邓树森 激光加工专家，北京光学学会副理事长

廖延彪 清华大学电子工程系、清华大学光纤传感研究中心教授

谢世钟 清华大学电子工程系教授，博导

董小鹏 厦门大学信息科学与技术学院光波技术研究所所长，教授，博导

刘永智 电子科技大学光电信息学院教授

赵正平 中国电子科技集团公司常务副总经理

聂晓夫 中国兵器装备集团常务副总经理

王存柱 中国航天科工深圳（集团）公司总裁助理

高汝森 中国兵器工业集团光电局副局长

周大地 国家发改委能源研究所所长

苏争鸣 国家发改委能源研究所科研处处长

李仲明 国家新能源工程技术研究中心研究员

孙海燕 oerlikon太阳能事业部亚洲区总经理

李圣智 AT&T大中华区总经理

茅仲明 LIGHTTECH中国区总经理

Joyce Weng: Avago technology Asia Pacific marcom manager

Mr.Barber: Varioptic SA Marketing Communication Manager

Andreas Kirstdter: Nokia Siemens Networks GmbH & Co. KGRTP NT NCT

Romain BELVEZE: UBIFRANCE, The French Agency for International, Business Development Project Manager

David F. Welch: Ph.D. Infinera Chief Marketing and Strategy Officer

Mike Nishiguchi: SUMITOMO, VP

Ms.Fariba Danesh: Avago technology, VP

曹健林副部长访问 武汉光电国家实验室

2月21日，科技部党组成员、副部长曹健林，科技部国际合作司司长靳晓明，科技部办公厅副主任李桂华等一行访问武汉光电国家实验室（筹）。

在华中科技大学副校长、武汉光电国家实验室（筹）常务副主任骆清铭、华中科技大学校长助理、实验室总支书记林林、实验室副主任谢长生陪同下，曹健林副部长一行参观了实验室激光加工技术研究成果、生物医学光子学研究部和迪源光电LED工艺平台。曹健林副部长了解到，武汉迪源光电科技有限公司是在武汉东湖新技术开发区和华中科技大学支持下，依托武汉光电国家实验室开展一期建设，不到一年的时间内完成了大功率LED芯片的研发、中试、量产，形成产学研紧密结合和产业链集聚效应，目前是国家“十一五”863计划新材料领域重大专项“半导体照明工程”产业化项

目“每瓦100流明功率型白光LED制造与生产技术”和“宽色域白光LED制造技术”的主要承担单位；并即将启动二期计划，形成年产48亿只芯片的生产能力。曹副部长指出公司致力于LED芯片产业化符合国家发展需求，希望迪源公司进一步扩大生产规模，形成中国光谷半导体照明优势产业。

曹健林副部长与实验室领导骆清铭、林林、谢长生等就光电领域发展态势、实验室的研究目标和发展思路进行了亲切交流，并表示对生物医学光子学交叉前沿研究工作印象深刻。最后，他指出，实验室要发挥在工程研究方面的优势，对光电产业和区域经济起到促进作用。

陪同参观的还有湖北省科技厅副厅长郑春白、东湖开发区管委会主任刘传铁、副主任夏亚民等。

深圳会展中心举行客户座谈会

新年伊始，深圳会展中心邀请深圳各展会主承办机构及商会代表参加了2月26日在会展中心六楼会议厅举行的“2008新春客户座谈会”。四十多位深圳会展业专业人士聚集一堂，共同为深圳会展中心和深圳会展业发展献计献策，共商2008年深圳会展产业发展大计。

深圳会展中心新一届领导班子及各业务部门负责人集体亮相以“沟通、和谐、共进”为主题的新春客户座谈会，董事长李真率领导班子成员杨剑泉、康永魁、李余良、李成侠向到会的会展界同仁恭贺新春。出席座谈会的还有深圳市贸工局副局长殷勇，贸工局市场处处长陈斌、副处长李岚，深圳会议展览业协会秘书长孙翌伦等。

座谈会现场气氛热烈，大家畅所欲言，就深圳会展产业目前的形势与特色、优势与不足以及发展方向进行了深入探讨，各方对深圳会展中心与展会主办方的协调运作、合作流程等方面工作进行了进一步沟通。

李真董事长对客户代表在发言中提及较多的会展中心餐饮、安保、周边交通、客户服务等问题做出了积极回应，表示将采取多项措施尽快改善。李董事长最后表示，感谢会展业同仁对深圳会展中心新一届领导班子的



信任，同时希望各位同仁继续支持会展中心工作，大家有信心团结一致共同把会展中心的各项工作做好，为办展单位、参展商、买家提供高质量的服务。2008年深圳会展产业形势看好，会展中心作为会展产业链上的重要环节，将和大家一起全力以赴共同推进深圳会展产业的快速发展。



福建将重点推进 闽台光电产业项目对接

福建省信息产业厅消息，福建将充分利用台湾的产业资源，主动对接台湾信息产业转移，重点推进光电产业项目对接。

福建将加强与台湾电公会、资讯软件协会等行业中介组织的交流与合作，借助海交会、厦门投洽会等展会平台和各类专项项目对接会的平台，采取“以台引台”、“网络对接”等方式，有针对性地做好闽台信息产业项目对接。当前重点推进光电产业项目对接，特别是在平板显示、LED、光伏等方面的项目对接。

福建省信息产业厅表示，福建将推动台商投资产业集聚，根据台资的主导产业方向，推进产业关联性、专业化程度的提高，并引导有实力的台资企业投资相关配套项目，形成产业集聚、产业配套。福建将加大对台湾大企业和高新技术企业的招商引资力度，推进福建台资企业整体质量的提高和产业结构的优化。

近年来，两岸信息产业对接发展迅速。目前，已有友达光电、明达光电、和谐光电等60多家台资信息产业企业落户福建。2007年福建台资信息产业企业实现销售收入600亿元人民币，占全省信息产业制造业销售收入的30%。福建信息产业累计合同利用台资已接近20亿美元，实际利用台资11.65亿美元，分别占到了全行业利用外资的34%和30.4%。

2011年美国电信市场 收入将达1.3万亿美元

美国电信行业协会（TIA）消息称，尽管人们担心美国经济衰退，但是，在宽带网需求增长的推动下，美国电信行业在未来三年将强劲增长。TIA称，2011年全球电信行业市场规模将从2006年的3.9万亿美元增长到4.6万亿美元。在2011年，全球电信市场收入中将有1.3万亿美元来自美国。

电信以及其它行业咨询公司WilkofskyGruen-Associates的分析师Arthur Gruen称，推动电信市场增长的是宽带网。

TIA总裁GrantSeiffert表示，目前的经济衰退对于电信行业的影响没有2000-2002年那样大。对于宽带网的需求肯定会使电信行业受益。

分析师Gruen称，我们目前正在增长。我们认为这是可持续的增长。理由是这次增长是需求推动的，而不是供应推动的。到2011年，通过捆绑服务接受宽带网服务的美国语音用户的比例将从2007年的40%提高到大约82%。

TIA预计2011年美国VoIP电话的普及率将从2007年的16%提高到37%。

昆山市开发区 光电产业园发展迅猛

日前，昆山市龙腾光电有限公司第二次增资获国家发改委批准，将进一步带动光电产业园快速发展，吸引一批TFT-LCD上下游项目落户光电产业园。据介绍，“龙腾”二期增资8.7亿美元，加上一期投资6.99亿美元，“龙腾”投资已达15.69亿美元，成为昆山开发区单项投资最大项目，为开发区光电产业的集聚发展奠定了坚实基础。

开发区内电子信息产业转型升级步伐加快。“龙腾”生产的19英寸宽屏液晶显示面板、17英寸液晶显示面板及自主研发的14.1英寸笔记本电脑面板，就近服务于长江三角洲区域的笔记本电脑企业——“仁宝”、“纬创”、“伦飞”、“蓝天”等，实行门对门供货，提高了国内面板供应自给率，降低了企业生产成本。

此外，昆山开发区大力推进光电产业园基础设施建设。针对光电产业对硬件环境要求较高的特点，开发区计划投入50亿元用于光电产业园基础设施建设。他们在核心地段和北侧湖中小岛规划建设两个较大规模的园区综合服务区，为园区科技研发、教育培训、生活配套和娱乐休闲等提供便利条件。同时，在园区内高水准建设工业水厂、输变电站、污水处理厂、大宗气体和特种气体集中供应站。目前已投入近10亿元资金，建设了科技含量高的变电站、高标准的工业污水处理厂及高等级抗震公路。南起横五路、北至蓬溪路、总长1200米的中心北路和西起沿沪大道、东至蓬溪北路、总长2000米的港池路已全面竣工。

瑞丰： 为做最好光电企业而存在



如果说企业是一艘船，则品牌就是帆。任何一个没有品牌的企业，生命力都是有限而短暂的。中国光电产品在世界范围内没有品牌，瑞丰要去完成这样一个使命。

——节选龚伟斌语录

如果把瑞丰光电比喻成一艘正在行进中的战舰的话，那么，身为企业创建人的龚伟斌无疑就是这艘战舰上的舰长了。这艘战舰自2000年启航以来，如今已经在LED的海洋里航行七个年头了。七年来，瑞丰光电虽历经风浪仍高高屹立于潮头，执着地向着蓝海深处不断迈进……

启航篇 诚信奠定基础

2000年以前的龚伟斌还只是个普普通通的销售人员，“诚信”二字是他的口头禅。因为讲诚信，龚伟斌赢得了许多挑剔客户的青睐，在行业内积累了一定的人脉；因为讲诚信，他获取了当时供职的那家台湾芯片公司的信任，在公司拓展大陆业务时，他被作为了不二人选

负责公司在大陆的业务代理。

2000年在龚伟斌的人生履历表上绝对是具有划时代意义的年份，那一年，他以诚信为基础，成功筹资100万元正式注册了深圳瑞丰光电子有限公司。从那一刻起，他的人生注定就翻开了崭新的一页。在自己不懈的努力下，在业内朋友的支持与帮助下，公司运作顺



风又顺水，一切都那么顺利，龚伟斌的财富也随着公司一天天地成长快速地增长起来。如果按“知足常乐”的古训来衡量的话，龚伟斌完全应该满足才对。但永远不安于现状的龚伟斌却没有满足，追求完美和极致的他不同意代理商这个角色定位，他想应该可以做一点更有意义的工作。

2002年底，凭借多年的行业积累，以及对市场敏锐地判断能力，龚伟斌意识到贴片式LED在国内市场大有潜力。当时贴片式LED在国内还是个新鲜事物，少有企业涉足，国内几家大企业也曾试制过，但尚未成功。虽然随着贴片式LED在手机领域的大量使用，国内贴片式LED需求旺盛，但是由于无法生产，国内贴片式LED市场完全被美国、日本、韩国及台湾地区的供应商所占领。

放弃利润丰厚的芯片代理业务，进军风险和难度极大的贴片式LED领域，这在当时对毫无经验的龚伟斌来说无疑是一次艰难的抉择，甚至就是一场人生命运的豪赌。众所周知，芯片代理是做贸易的，而贴片式LED则属于涉及面很广的生产制造领域范畴，是两个完全不同的领域。如果进军贴片式LED领域，无异于二次创业，这里面的风险有多大，龚伟斌也掂量得出来。然而，也许是身体蕴藏

那种敢为天下先的浙商风范，也许是不不断挑战自我的激情，指引着他义无反顾的投身到贴片式LED领域中来。从此，芯片贸易领域少了一个成功的商人，而贴片式LED领域却多了一个敢为天下先的勇者。按龚伟斌的话说，旧瑞丰一去不复返了，新的瑞丰光电从此诞生了。而他也以自己无畏的选择以及对人生新的感悟重新诠释和丰富了新瑞丰的企业内涵。

扬帆篇 目标直指蓝海

随着进军贴片式LED的大幕正式拉开，龚伟斌率领瑞丰开始了二次创业历程。追求完美的性格，让龚伟斌牢牢树立要做就做最好的。尽力做到人无我有，人有我优。为了专注做好贴片式LED，龚伟斌毅然放弃了曾经给他创造丰厚回报的芯片业务。

工欲善其事，必先利其器。按照贴片式LED生产流程标准要求，龚伟斌从国外采购回先进的生产制造设备，并聘请了数名台湾和日本的业内资深专家作为顾问，从生产流程到制造工艺上各个环节确保产品质量。

随着试制的产品全部合格，瑞丰所生产的贴片式LED硬是在被国外供应商牢牢占据的国内市场打开了缺口，并且成功突围而出，把产品打进了国际市场。如今全球知名五百强企业中的松下、ABB、LG、联想、KTFT、TRULY等企业都与瑞丰建立了长期的供货关系。

面对这一切，龚伟斌自然欣喜，却没有被暂时的胜利冲昏头脑，他清醒的意识到，竞争才刚刚开始，所面对的竞争对手无一不是国外知名企业，而瑞丰的根基尚浅，逆水行舟，不进则退。龚伟斌毅然决定加大研发投入，并创新思

维，走人无我有，人有我优的高端研发路线。其研发的COOL-LED至今仍是业内出光效率最高的结构之一；经过慎重决策，龚伟斌和他的研发团队决定适时上马TOP-LED生产线。TOP-LED的制造工艺与贴片式LED不同，其亮度要比普通的贴片式LED要高很多，散热方式比线路板结构的贴片式LED更好，产品的可靠性也更强。当时只有德国OSRAM公司的TOP-LED技术比较成熟，国内有家知名厂商曾经试制过，但研发出来的产品不尽如意，因此国内厂商在TOP-LED方面都尽量保持谨慎和低调，一时间TOP-LED被视为中国LED封装企业的禁区。龚伟斌和他的研发团队没有被吓倒，经过无数次试制，耗费巨大的TOP-LED终于研发成功，产品一举将行业内通用的20mA额定电流提高到30mA，使LCD背光源用LED的成本降低了35%，拉开了与其它竞争企业的距离，其产品某些性能甚至超过了行业内巨无霸、有着10多年制造经验的OSRAM，一举奠定了行业高端形象。

在销售方面，龚伟斌决定挑战国外高端市场，采取与国外知名企业针锋相对竞争的策略，良好的产品特性以及合适的价格，使瑞丰的产品在国外市场十分具有竞争力，受到很多国际知名企业的青睐。瑞丰产品的外销比例一度达到了60%以上，“瑞丰光电”的品牌也在这样一次次洗礼中被广大企业认可，其TOP-LED更是久享行业盛誉而不衰。

护航篇 用制度保驾护航

在与国际知名企业业务往来时，龚伟斌深知企业品牌和形象的重要性。要做国际化的企业，就要与国际化接轨，就要按国际企业的



标准来要求和衡量自己。为此瑞丰率先在行业内进行了CIS企业形象建设，一套具有国际时尚的企业CIS形象标识让瑞丰的外在形象已经颇具国际化，以“REFOND”为标识的企业形象在行业内得到了广泛传播。

随着瑞丰一天天的发展壮大，龚伟斌深刻地理解到企业经营绝对不像当初他想的“就是把生产出来的产品卖出去”那么简单，他感觉履行瑞丰这个“船长”的角色越来越难了。为此，龚伟斌报了EMBA，恶补管理方面的知识，并注重从生活和工作中学习，向国外知名企业学习，向竞争对手学习。

在总结国内某些著名大企业一夜间就走向衰落的案例时，龚伟斌深刻体会到企业人治的危机。国内草根企业要脱离江湖习气，就必须从平时的点滴做起，而做人的风格又直接决定着做事的风格。龚伟斌深知，企业要持续发展，就必须靠完善的制度做保障，优秀的制度是造就优秀企业的基本保证。为此，龚伟斌狠抓了建章立制工作，用制度来确立选人用人标准，用制度来规范行为准则，用制度来激励创新

体系，用制度来保障品质管理，制度覆盖到公司日常经营管理的方方面面和生产管理的各个环节。完善的制度加严格的执行，使公司目标清晰、责任明确，员工的责、权、利都得到了有效的落实。一次，几位员工连续迟到，如果是在以前这些无关痛痒的小事也许说说就算了，但是这次龚伟斌没

有姑息，严格按照制度处罚到位。在制度的保证下，公司也形成了自上而下，一级对一级负责的垂直管理体系。自制度施行以来，公司的面貌和工作效率都得到了很大的提升，由于有制度作保证，员工的积极性和创造性也充分调动起来。而龚伟斌最直接的感受就是他管的事越来越少了，有时倒成了“富贵闲人”。

领航篇 瑞丰为何而存在

2007年6月6日，又是一个值得龚伟斌和瑞丰人铭刻在心的日子。这一天，瑞丰在宁波投资1.6亿元兴建的新工厂正式奠基了，第一期月产70KK生产线也正式投产，到2008年第四期工程正式投产后月产将达300KK。龚伟斌离他当初设定的目标越来越近了，这一刻应该激动的他却显得异常的平静。此时内心平静的龚伟斌又在思索什么呢？

酷爱哲学的龚伟斌，经常会思索一些诸如人为什么活着此类在常人看来似乎不着边际的问题。在瑞丰一天天发展壮大时，龚伟斌却给自己和所有的瑞丰人提出了一个问题：瑞丰，为什么而存在？

在龚伟斌看来，企业存在的价值绝不仅仅是赚钱，起码瑞丰不是。而龚伟斌的企业价值观则是，要做优秀的企业，做受人尊敬的企业。在龚伟斌最敬佩的企业家中，是创立海尔的张瑞敏和蒙牛的掌门人牛根生这样的民营企业家。龚伟斌说，像创立海尔和蒙牛的张瑞敏和牛根生这样的企业家虽然并没有因为企业的成功而追求太多的个人财富，但他们创建的企业品牌却可以使全中国人都感到自豪和骄傲，为国人留下的也不仅仅是物质财富，还一笔宝贵的精神财富。

按照做优秀企业、做受人尊敬企业的理念，以龚伟斌为代表的瑞丰人为企业为什么而存在作出了庄严地回答：瑞丰，就是要做最好的光电企业而存在！

为了实现做最好光电企业的夙愿，瑞丰坚持有所为而有所不为。龚伟斌清楚像房地产、证券这样一些产业虽然短时间能获利丰厚，但无助瑞丰成为最好的光电企业，更无助瑞丰成为令人尊敬的企业，所以瑞丰不会选择进入与主营光电产业无关的任何产业。根植光电产业，专注中国的LED产业，把企业的命运与国家乃至世界光电产业的命运牢牢捆绑在一起，在这里，我们看到的既是一种无比伦比勇气，又是一种沉重的历史使命。

我们为LED行业有瑞丰这样的民族企业而感到骄傲，为有龚伟斌这样的企业负责人而感到振奋。我们有理由相信，像瑞丰这样的企业，像龚伟斌这样的企业负责人在我们LED行业还有很多，他们是我们行业的基石，有了他们就有了我们赶超世界先进的信心和希望。愿瑞丰一路走好，早日实现做最好光电企业的夙愿。（彭杰）

德国总理默克尔上台之后，中德关系一度降至冰点，但政治上的分歧似乎并没有对中德之间的经贸交流产生多大影响。德国企业对于参与高速发展的中国市场的愿望依然强烈。在中国立足的德国企业达到三千多家，仍不断有德国企业进入中国，它们眼睛里闪烁着激动的光芒，中国惊人的经济发展速度，9%，10.9%，在他们眼中，都是未来的市场。

璃技术的发展方向。目前，肖特的八大类产品全部进入了中国。从燃气灶到天文望远镜，从手机屏幕到汽车车灯，从光纤到玻璃金属密封件，在我们“看不见”的地方，肖特的产品正在逐步渗透到我们的生活当中，已经无处不在。凡是能使用特殊玻璃的地方，几乎肯定都有肖特的产品。肖特作为典型的“隐形冠军”在各个领域都产生了深刻的影响。

让人们感受到肖特的技术，感受到肖特技术和产品对他们生活品质直接的或间接的影响。不过，“Intel Inside”的深入人心是靠长期的营销和大笔的资金堆积出来的，肖特要做到这样的高度恐怕需要打一场“持久战”。翁格豪尔在往返上海与德国美茵兹（肖特集团的总部所在地）数十次之后，对记者说“对于中国市场，我们有一个长期的战略性的计划。”

德国肖特：

“技术+市场” 一个领先者的运营模式

德国肖特集团也不例外，这家主营特种玻璃，业务涉及太阳能、光学玻璃、光电产品和医药包装等领域的跨国企业，在行业内具有无可置疑的领先地位。

“无处不在”

德国在20世纪80年代多次雄踞全球年度出口之冠，拥有一大批“隐形冠军”。这些企业覆盖全球，凭借专业技术优势活跃在全球市场，全球市场占有率高达70%到90%，是市场真正的骄子，德国肖特便是其中的典型代表。

肖特公司创建于1884年，其创始人奥托·肖特（Otto Schott）被称为“现代玻璃之父”，120多年来，肖特公司一直引领世界特种玻

2007年5月12日，作为中国七大天文工程之一的丽江高美古2.4米望远镜正式投入使用。据云南天文台台长李焱介绍，这是我国目前最大的光学天文望远镜，亦是东亚地区最大口径的光学通用天文望远镜之一，具有近乎完美的光学质量。作为望远镜的核心部件之一，主镜镜坯采用的就是肖特公司“Zerodur”微晶玻璃。35年来，“Zerodur”微晶玻璃一直是天文望远镜反射镜坯的首选材料。

不过现任全球CEO翁格豪尔却不甘于此，他希望能够像“Intel Inside”那样，让作为上游产品的肖特玻璃变成下游产品品质的象征。这也是翁格豪尔面对全球化竞争的最大挑战。他最重要的任务是

翁格豪尔把品牌突破寄托在太阳能技术上，肖特公司直接生产太阳能产品，销售给客户，这是肖特为数不多的终端产品之一。

“中国内功”

与很多嗅觉灵敏的德国企业比起来，肖特算得上是中国市场的后来者。虽然从上世纪七十年代开始，肖特的产品就开始在中国销售，但是直接到大陆投资建厂还是2002年的事。

德国肖特全球CEO翁格豪尔多次把客户请到上海，特意为中国业务印制了中文名片，在翁格豪尔的脑海中，未来的肖特是一家真正全球性技术创新型公司。这当然也包括“技术+中国”。肖特中国区总

裁同样有个中文名字——宁孟豪，从名字上，看不出这其实也是位德国人。

“作为中间产品供应商，”宁孟豪（Michael Buening）在接受记者专访时说，“肖特进入中国市场主要有两点原因：一是，我们有一些客户先期进入了中国，他们希望我们也够能在中国本地市场，这样可以更方便地为他们供应产品，完全从国外进口是不现实的；二是，中国的经济发展非常迅速，肖特不能错过这样的大好机会。”

肖特公司先进材料事业部执行副总裁Johannes Hain博士说，肖特集团的目标就是尽最大努力来满足全球客户的需求。“我们必须准备奔赴每一个有市场需求的地方。从地理的角度上说，中国市场有需求，所以我们现在来到了中国。”

尽管听起来似乎肖特当初进入中国市场并未采取完全的“主动出击”，但是从中也能看出肖特公司进入一个新市场的最主要的策略：切入大型公司的供应链，通过为其中某一关键配件量身研发定制，从而与该大客户结成紧密合作伙伴。如此一来，大客户走到哪里，必然会需求肖特将解决方案和服务带到那里。在欧洲和北美，肖特的这一竞争策略屡试不爽。更兼肖特集团现任CEO翁格豪尔博士在1994年加入肖特之前，主管宝马公司的采购、技术规划与测试，深谙切入供应链之道。翁格豪尔说：“我们不论到哪里，都紧密结合我们的主要客户和合作伙伴，展示我们的技术，与其研发部门联手，提供解决方案或者共同研制新产品，从而使我们成为其唯一的或者是最重要的供应商。”

肖特正在把这一套策略应用到中国。它不仅继续稳定住了先期进

入中国的全球客户，还积极开拓中国本地客户，与海尔的联姻就是一个有力的证明。肖特与海尔产品的多个业务部门及海尔研发中心和物流部门建立了密切的联系。不仅如此，肖特的全球研发团队与海尔美国公司和海尔欧洲公司一直密切合作。2007年9月20日，肖特与海尔共同在百安居上海龙阳路店举行了海尔全球首款“奥运幻彩”多米诺组合灶新品发布会。未来在海尔的产品中，你会看到越来越多的“SCHOTT”的身影。

从2004年开始，在中国市场上，比较知名的燃气灶具或电磁炉品牌都采用了肖特赛兰微晶黑面板，并把使用这种面板的产品定位于高端市场。而此前三十年，肖特的微晶玻璃灶台面已经在欧洲及北美掀起了厨房革命，以中国为代表的亚洲市场是他们未来重点争取的阵地。

宁孟豪与海尔的高层保持紧密联系，海尔是肖特包括赛兰微晶玻璃在内的客户，宁孟豪希望通过频频联系的方式了解客户的需求。肖特所采取的策略是，与海尔产品的各业务部门、研发中心、物流中心，甚至海尔美国公司与海尔欧洲公司密切合作。

2007年4月，肖特苏州工厂启用了—个崭新的600平方米的肖特亚洲应用中心，向其在中国和亚洲各行业的用户提供全面的本地技术和研发支持。对于中国区总裁宁孟豪来说，他的—个主要任务就是开拓更广阔的市场空间，让肖特成为更多本土优秀企业的合作伙伴。

太阳能新亮点

肖特的中国竞争策略的另—个重要方面是跟着政策走。

十七大，发展可再生能源成为

中国政府的重要议题，十一五纲要指出，节约资源是中国的—基本国策。2007年11月12日，科技部与国家发改委联合启动“可再生能源与新能源国际科技合作计划”。太阳能作为优先发展领域，将通过开展国际科技合作，寻求国际能源企业的支持，推进规模化发展。

在此背景下，国际能源企业受到全所未有的欢迎，成为政府和媒体竞相追逐的宠儿。肖特也看准了时机。翁格黑尔对太阳能业务在中国发展充满信心，他认为目前中国政府对环境的重视，成为肖特难得的机会。

肖特积极参加政府示范工程，其2005年参与的中国政府“光明工程”项目让很多中国人第一次知道了肖特太阳能。“光明工程”是西部大开发工程的重要组成部分。通过“光明工程”的实施，计划到2010年利用风力发电和光伏发电技术解决两千三百万边远地区人口的用电问题。

应该说，肖特先进的研发技术对他在中国的生意有很大的帮助，在玻璃和太阳能光伏结合的领域，肖特有一项核心技术——将太阳能装置集成在玻璃幕墙上。该技术将使建筑物通过玻璃直接获取太阳能，大大降低建筑物的能耗。目前肖特应用这一技术的玻璃幕墙主要使用者就是政府机构和公用设施的大楼。宁孟豪希望通过这些建筑物的示范效应，逐步进入企业办公楼市场。（搜狐IT）

中国科技界的老领导 宋健先生访问飒特公司



2008年2月17日，中国科技界的老领导、前全国政协副主席、原国家科委主任宋健先生访问了广州飒特公司。飒特公司董事长吴继平全程陪同，并亲自向宋副主席讲解飒特公司的成长历程：

飒特公司是如何从一家只有十来人的民营企业，成长为国家级火炬计划“非制冷红外热像仪”的承担单位；紧紧依靠党和国家对高新技术企业的扶持政策，一步步发展成为现在年产值过亿的外向型创汇企业；以其独立自主知识产权屹立于世界红外热成像技术之林的“飒特红外”产品及其品牌成长的传奇经历。

吴董事长娓娓道来，宋副主席听得聚精会神，从飒特公司成长变迁的历程中，宋副主席看到了自己自1986年受命出任国务委员兼国家科委主任以来，20余年矢志不渝坚持“科教兴国”战略所取得的丰硕成果。

作为我国科技战线的领导者，宋副主席领导下先后制定的“星火计划”、“火炬计划”、“863计划”等一系列利国利民的“科教兴国”战略得到了大力发展，一直指引着中国改革开放20余年走过的科技之路。如今，“星星之火，已经燎原”，像飒特公司这样的民营科技企业经历了从无到有、从小到大、由弱到强的发展历程，其影响力足以让世界感到震惊。

宋副主席的此次访问给了飒特公司以极大的鼓舞，因为它既体现了国家领导人对民营高科技企业所寄予的厚望，又体现出民营高科技企业为国家的繁荣富强所要肩负的重要历史使命！飒特公司将在各级领导的帮助与支持下，拿出更大的干劲把公司做大做强！

[飒特红外 供稿]

NeoPhotonics全面加强 GPON收发模块产品的阵容

以迎接下一代FTTP网络的到来

NeoPhotonics近日发布新品系可插拔GPON收发模块，它们遵循ITU-T G.984.5网络标准，以扩大其世界范围FTTP网络用双端口与三端口模块的产品组合。新品系收发模块满足G.984.5规定的增强波长配置计划，与增加PON服务距离20公里以上（从中心局到客户端）的规范。

另外，当系统设计者从物理上将光接口与其余的系统硬件分离时，可插拔GPON收发模块将赋予他们在配置不同网络应用平台时有更多的灵活性和更高的端口密度。

新品系包括FTTP中心局，即光线路终端(OLT)应用 SFP双端口模块，以及部署在客户端的光网络单元(ONU)应用模块。OLT与ONU设备一起可为 GPON系统厂商提供全线的小型化光收发一体模块。

“这些GPON收发模块的研发进一步完善了我们现有FTTP产品的组合，推进了我们力争成为光接入解决方案领先供应商的战略。” NeoPhotonics公司董事局主席兼CEO Tim Jenks表示，“他们遵循最新ITU-TG.984.5的协议，以满足三重业务网络对性能与可靠性的要求。我们的GPON收发模块品系是在我们光接入市场若干片区经验的基础上建立的，提升了我们的传统制造与光子集成电路（PIC）技术能力，强化了我们在光器件行业的技术创新和领先地位。”

[新飞通（中国） 供稿]

舜宇光学入选 福布斯2008中国200潜力企业

《福布斯》中文版2008年报道，200家中小企业入选2008中国潜力企业排行榜。这是《福布斯》中文版第四次针对中国中小企业进行全面调查，评选依据企业的增长性指标、回报率指标和赢利性指标进行加权计算，并根据企业最近3年的销售规模及2007年的经营状况进行调整，从而得出本排名。入选企业涉及服装、材料、电气、能源、通信、食品、生物、环保、传媒以及软件等众多行业领域。这些企业的共同特点是：抓住时代脉搏，成就快速增长。

作为中国领先的光学产品制造企业，舜宇光学科技（集团）有限公司凭借其全面的设计实力、专业的生产技术、先进的管理模式、坚定的国际化道路以及未来发展的巨大潜力，入选2008中国潜力企业排行榜，并高居排行榜第18位。舜宇光学在光学非球面技术、AF/ZOOM和多层镀膜等多项核心技术的研究和应用上处于国内领先水平。其产品已销往40多个国家和地区，客户包括松下、三星、奥林巴斯等。2007年6月，舜宇光学在香港联交所主板上市，加快了国际化进程。公司大力发展光学、光电、仪器三大事业。目前，集团已经拥有浙江舜宇光学有限公司、舜宇日本公司、舜宇韩国公司等多家子公司。

舜宇光学很重视科学仪器开发与制造业的发展。目前，集团的子公司宁波舜宇仪器有限公司和上海舜宇恒平科学仪器有限公司依托集团在技术、管理的优势和国际化平台，吸收了大批优秀专业人才，致力于各类科学仪器的研发、制造和销售。

中小企业已经成为中国经济发展最为活跃和重要的组成部分。在中国迅速增长的经济大潮中，在中国科学仪器不断发展的进程中，我们的中小企业拥有更多的发展空间，更为灵活的运作模式。中小型科学仪器制造企业将通过不断创新提升核心竞争力，树立品牌形象，快速成长。
[舜宇光学集团 供稿]

古河电工开发出光功率为6W的绿色光纤激光光源



古河电气工业开发出了最大光功率为6W的绿色激光器用基本波光源，可以在单横模式中保持偏振波，用于分析仪器、检测仪器及激光显示器（利用激光的图形显示装置）等。

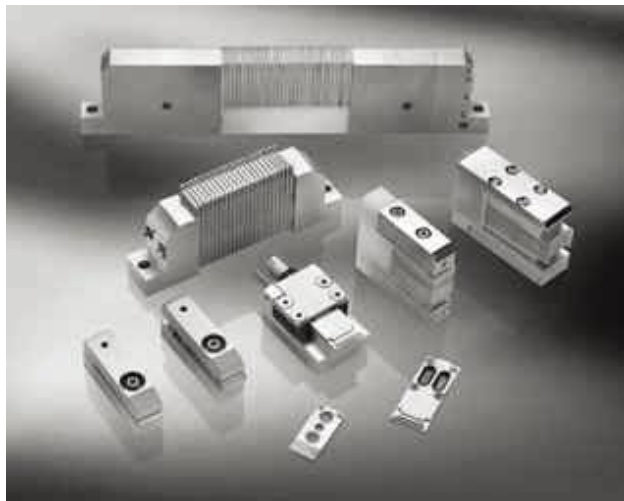
光纤作为进行诱导发光的活性介质使用。振荡波长为1064nm。通过波长转换元件把波长转换至1/2，以532nm的绿色光输出。光束的品质为 $M^2 < 1.1$ ，通过温度补偿技术，实现了振荡幅宽在0.05nm以下，波长稳定性在0.05nm以下的性能。外形尺寸为100mm × 100mm × 16mm。价格“低于40万日元”（古河电气工业）。08年1月开始销售。第一年度计划在生物医学分析检测领域实现约3亿日元的销售额。另外，将面向激光显示器等消费市场扩大销量，争取通过量产降低成本。还将根据客户要求定制产品的开发。

该产品曾在2008年1月16日至18日于东京有明举办的“Laser & Optics 2008”上展出，受到业界广泛关注。
[古河电气工业 供稿]

Coherent推出全球第一款商用100W808nm半导体激光器Bar条

Coherent推出了第一款输出功率为100W（连续）808nm高可靠性微通道冷却(Onyx™)半导体激光器Bar条。其使用寿命超过10000小时且电-光转换效率接近60%。这款水冷半导体激光器Bar条也可被应用于1-45个Bar条的垂直叠阵。由于总体宽度只有11mm，这款最新Onyx微通道冷却100W半导体激光器Bar条也可被应用于紧凑型线形阵列，并且其水平间隔可小于1mm。

Onyx MCCC 100W半导体激光器的主要用途是工业和医疗用固体激光器的泵浦光源。由于达到同样输出功率时可采用更少的Bar条，这款产品具备的更高功率密度可减少系统制造成本。而更高的转换效率则可带来更少的废热，因此对冷却和供电的要求也就更低。Onyx MCCC 100W半导体激光器Bar条也可在固体激光器常用的强脉冲方式下稳定工作。其优异的可靠性来源于先进的封装工艺和外延片生长技术，以及创新的硬焊料结构。



这种高功率半导体激光器Bar条的另外一个重要应用是作为许多材料加工应用的直接光源。具体应用包括熔覆、热处理以及焊接等。

[美国相干公司 供稿]

昂纳自由空间隔离器 发货量达100万只



昂纳信息技术(深圳)有限公司,近日宣称其去年一年的自由空间隔离器的发货量较上量增长一倍以上,达到1,000,000pcs。这种强劲的增长源自于昂纳公司多年的技术经验和积累,产品生产成本的降低以及对于产品质量和可靠性上精益求精,同时也得益于光通信市场的成长。

昂纳自从1996年起就发展了整套生产自由空间隔离器的产线,现有成熟的产线可以生产一系列的自由空间型隔离器,可以针对市场上各种不同的客户需求提供性能优越,价格优惠,质量可靠的产品和解决方案。昂纳的此种隔离器隔离度高,插损低,结构小巧,可以广泛的应用于光通信链路,激光器以及各类光学产品中。并且该产品采用独特技术可以用于高功率的环境,满足ROHS指标。昂纳的先进镀膜工艺及精密的专配和多年的技术经验保证了产品质量的可靠性和性能的优越性,并在市场上具有价格优势。

[昂纳光通信 供稿]

肖特指定大陆唯一经销商 代理B270超白平板玻璃



德国肖特股份有限公司日前宣布,集团旗下先进材料事业部的电子及生物技术特殊应用玻璃业务部授权上海光和光学制造有限公司为肖特B270超白平板玻璃在中国大陆地区唯一经销商。代理经销协议于2008年3月1日起正式生效。

此后,除几位B270特殊大客户将由肖特集团在上海的销售办事处继续进行销售及售后服务之外,其它所有B270在中国大陆的销售将由上海光和光学制造公司独家代理。

2008年1月22日,肖特集团先进材料事业部电子及生物技术产品部总经理奥利弗·亚克尔(Oliver Jackl)和上海光和光学制造有限公司总经理高为彪在上海共同签署了协议。上海光和光学制造有限公司和肖特(上海)精密材料和设备国际贸易有限公司的管理团队出席了此次签约仪式。

B270是德国肖特集团以精湛上拉法工艺制造的超白冕牌平板玻璃。由于具备对日晒的高度稳定性、出色

的火抛光表面以及高透过率等卓越特性,B270玻璃广泛应用于CD/DVD的光学读取头、数码投影仪、CRT楼宇对讲电话、镀膜监控玻璃、触摸屏……领域。

上海光和光学制造有限公司总经理高为彪先生表示,上海光和将此次双方的联手签约视为双方公司实现双赢合作的里程碑。他强调:“我们将加强和肖特集团的沟通与协作,集中力量提高销售额,并为肖特提供前沿市场信息。”

肖特先进材料事业部电子及生物技术产品部总经理奥利弗·亚克尔(Oliver Jackl)先生则表示:“上海光和光学制造有限公司优秀的管理团队和企业理念给我们留下深刻的印象。我们相信这次合作联盟将会带来丰硕成果。”

上海光和光学制造有限公司已有10年以上的光学玻璃加工经验,并且在专业制造和销售各种由B270和其它光学玻璃制成的光学元件方面拥有丰富的经验。

[肖特(上海)精密材料和设备国际贸易有限公司供稿]

兵器行业再创新高 两大集团实现快速发展



近日中国兵器行业的两大军工集团,中国兵器工业集团和中国兵器装备集团分别在北京召开工作会议,全面总结2007年的工作,并对2008年工作做出部署。

中国兵器工业集团是我国最大的常规武器生产商,主要生产重型武器,下属新华光、北方天鸟、北方股份、北方创业、北方国际、凌云股份、晋西车轴、长春一东和辽通化工等9家上市公司。

继2006年经营规模跨上1000亿元发展平台后,2007年,中国兵器工业集团公司再传捷报:全年实现主营业务收入1265亿元,同比增长20.8%,利润同比增长41.5%,各项经营指标均创历史最好水平,提前三年实现了“十一五”规划经营目标。

针对2008年工作安排,集团总经理马之庚提出了要着重抓好九个方面的工作,在其中第四点明确指出:“全方位加大资本运作力度,积极推进产权多元化和资本证券化”。因此2008年兵器集团资产整合和专业化重组将上一个新台阶。

目前中国兵器集团已经有6家上市公司完成或正在进行资产注入与再融资(北方天鸟、北方创业、凌云股

份、晋西车轴、长春一东和辽通化工)，3家没有做的分别是：新华光、北方股份和北方国际。在目前已经做的6家上市公司中，我们看好北方天鸟、北方创业和辽通化工的未来发展前景。没有做的3家中，我们看好新华光和北方国际。

中国兵器装备集团是我国第二大常规武器生产商，产品以近战攻防和非核毁伤武器装备占据主导地位，在机动压制、光电信息和反恐特装方面具有突出优势，产品发挥着重要的基础性和战略性作用。集团下属中国嘉陵、利达光电、长安汽车、天兴仪表、建设摩托、济南轻骑和江铃汽车等7家上市公司。2007年是中国兵器装备集团实现主营业务收入1299亿元，同比增长28.51%；资产总额达1249亿元，同比增长19.98%；实现利润总额36.9亿元，同比增长31.85%。在中央企业业绩考核中首次被评为A级；创新能力列央企第9位；列中国企业500强第31位、制造业500强第9位。

2008年中国兵器装备集团的主要经营目标是：实现主营业务收入1500亿元，其中：工业企业销售收入1160亿元；实现工业增加值190亿元；实现利润总额45亿元。汽车销售100万辆；摩托车销售600万辆。

虽然中国兵器装备集团有7家上市公司，但集团的主营业务已经以民品（汽车和摩托车）为主，未来注入军工资产的可能性很小，因此到目前为止尚没有一家上市进行资产注入和再融资，这也是在11个军工集团中的特例。

光电业务是中国兵器装备集团公司的一个特色，集团光电产业经过多年的快速发展，实现了从零组件加工向生产整机产品转变，不但具有很强的传统光学生产加工实力，而且拥有光学薄膜、塑料/玻璃非球面、光电材料生产的核心技术，光学产业上、中、下游兼备，主导产品已形成了规模和较高档次，具备了强劲的市场竞争能力，光学玻璃产销量保持世界第一。

全球光学元件市场 增长率将保持20%以上



据台湾地区光电科技工业协会有（PIDA）统计，2006年全球光电市场规模达2916亿美元，未来几年仍会持续10%左右的增长率，全球光电市场预计在2009年将达到3577亿美元。全球精密光学元件市场规模达到148亿美元，增长率为30%。未来几年全球光学元件

市场的增长率仍将保持20%以上。自从上世纪90年代末数字化风潮席卷光电应用产品后，光学元件应用行业越来越广，重要的应用产品包括各种数码相机、光碟机、投影机等。

世界光学元件产业主要集中在德国、日本、韩国和我国台湾地区。中国内地正逐步成为世界光学元件的主要加工基地，目前日本、韩国、我国台湾地区、美国和德国几乎所有知名光学公司均已在中国设厂，市场竞争比较激烈。目前中国内地企业在全世界光学元件市场的份额已经达到60-70%，预计未来三年出口量年均增长率仍将继续保持在20%左右。

西安光机所650nm塑料 光纤传输系统通过鉴定

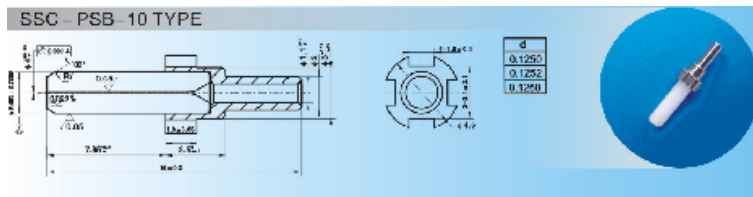


近日，中国科学院西安光机所投资企业——西安飞讯光电有限公司承担研制的650nm塑料光纤传输系统通过了专家的鉴定。该系统可用于各类公用、专用局域网，特别适用于短距离、保密要求高以及环境特殊的场合，例如机载、车载、舰船内部通信网络、工业控制网络等高速数据传输领域。鉴定委员会认为该系统总体设计合理，具有独立自主创新的知识产权，为光纤到桌面的局域网传输系统提供了新的解决方案，填补了国内空白，总体技术达到国际先进水平，具有广泛的应用价值和前景，并建议进一步改进塑料光纤的性能，提高传输系统的性能价格比。

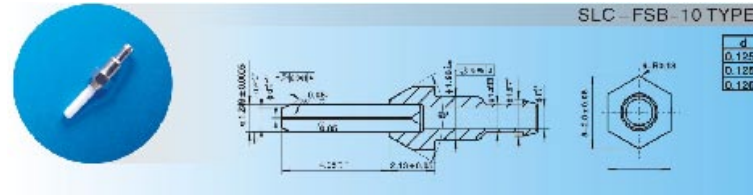
650nm塑料光纤传输系统是由OBH型光波长转换器、OEJH型650nm光以太网交换机、OZJ型650nm光中继器、OWK型650nm网卡、ODH型650nm/RJ45光电转换器、650nm塑料光纤光缆、STMI1394连接器等九个单元产品组成，是一个新型的、配套齐全且功能完善的塑料光纤局域网传输系统。该系统采用2Gbps高速存储交换技术实现网络交换和低损耗塑料光纤作为传输介质，相对于五类线铜缆系统具有传输频带宽、保密性能好、抗干扰能力强、防雷击、重量轻、韧性好、节约铜资源等特点，相对于石英光纤系统具有施工简便、接口容易、光源便宜、综合成本低等特点。

产品名称：陶瓷插针系列

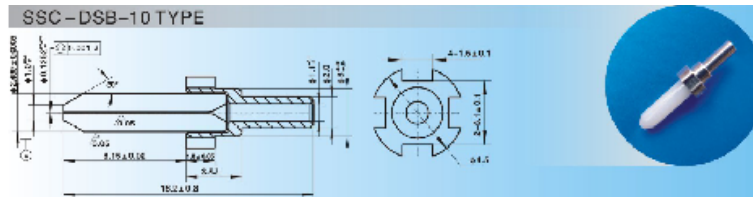
SSC-PSB-10 TYPE SC型单模陶瓷插针



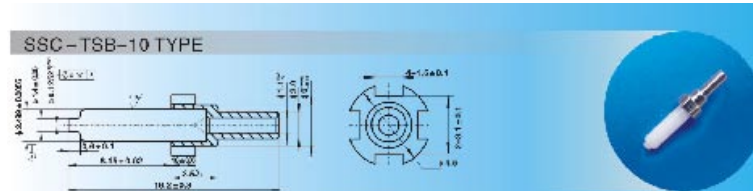
SLC-FSB-10 TYPE LC型单模陶瓷插针



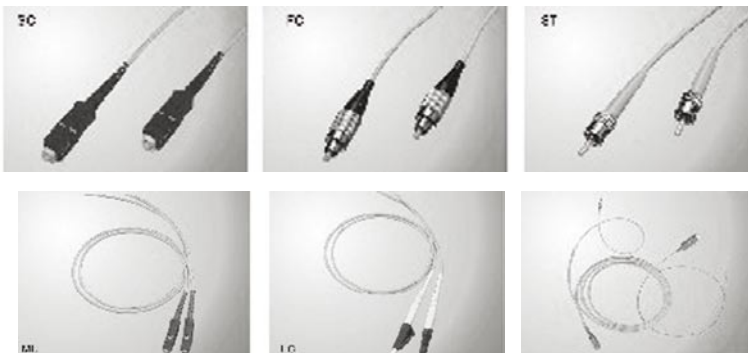
SSC-DSB-10 TYPE 大倒角型陶瓷插针



SSC-TSB-10 TYPE 台阶型陶瓷插针



产品名称：光纤跳线



详情请联系：

黄石晨信光电有限责任公司

地址：

黄石市西塞山区八卦咀枣子山
127号（435000）

电话：

0714-6227602

传真：

0714-6220989

E-mail：

sunshine@sunshine-c.com

网站：

www.sunshine-c.com

产品推荐

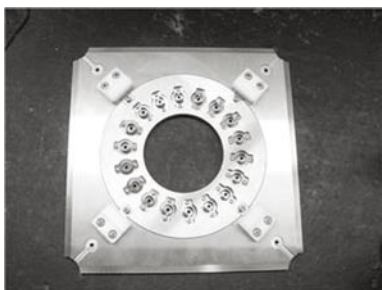
产品名称：WHH2000S型光纤研磨机



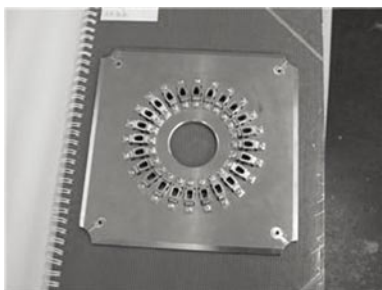
WHH2000S型光纤研磨机是深圳市意柏利商贸有限公司跟踪国际先进技术，自主开发、生产的具有国际先进水平的专用设备。

本设备的特点：1、兼容性强；
2、适用范围广；3、操作简单、方便；4、设备维护简单。

产品名称：FC-APC18成品研磨夹具



产品名称：LC-PC24成品研磨夹具



产品名称：SC-PC18成品研磨夹具



详情请联系：

深圳市意柏利商贸有限公司

地址：

深圳市福田区福民路石厦工业区新二号厂房南座五楼

电话：

0755-83801205、83801903

传真：

0755-83801896

网址：

www.hpncn.com

E-MAIL:

hpncn@szonline.net

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“中国行业品牌展会金手指奖”
“深圳会展业产业推动贡献奖”



GigaLight

Optical Network
Transceivers Innovator

Leading R&D capability

Advanced assemble line

Integrated raw material manufacturing



深圳市易飞扬通信技术有限公司
SHENZHEN GIGALIGHT TECHNOLOGY CO.,LTD
www.gigalight.com.cn

Tel: +86-755-26738174
Fax: +86-755-26734302



因为专注，所以专业；
因为专业，才能不断创新。

深圳市新光电子有限公司

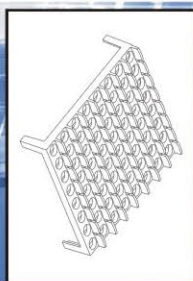
预祝2008北京奥运会顺利举办！

深圳市新光电子有限公司成立于2002年1月，主要从事研发、生产和销售LED数码、点阵和各种异型光电显示器套件，LED显示屏所需半户外、户外、灯饰及其它LED应用配套塑料制品的专业制造商。2006年取得民营科技企业认定。

我公司主要管理和技术人员均具有丰富LED显示外壳的开发和配套PCB电路设计的丰富经验。任何客户只需提供所需LED的电路原理和配套壳体尺寸，我公司即可为客户设计符合LED行业专业的PCB和塑胶壳体，并开出相关的塑胶模具。国内大型显示屏厂家出口显示屏均采用我司的户外套件，我司的所有套件均符合ROHS认证。产品销往美国、法国、南非、澳大利亚、土耳其、以色列等国家和地区。

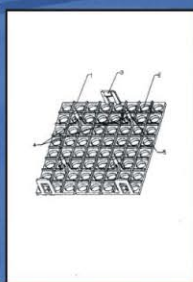
我公司户内三分一（三拼一）、三合一、半户外、户外显示屏套件、品种齐全，外观精致，品质优良。套件早已解决了防水、开裂等方面的问题。我公司现在还拥有自主知识产权的三项专利（二项结构实用新型专利，一项外观设计专利），在新产品的开发上始终走在行业的前端。“以客户为中心，以质量、服务求生存，以不断创新求发展。”是我们公司的经营理念。

技术专业,产品专业,管理专业,服务专业



二极管显示屏外壳(实用型专利)

本外观设计将外壳增加了帽沿，将传统的户外模组面罩做法应用到半户外外壳上，益处在于：1、帽沿能有效遮挡自然光和阳光对二极管发光高度的影响，从而保障了显示屏画面在任何角度看能显示正常；2、能在显示屏关闭时，有效遮挡整屏外观的一些瑕疵，从而保障整屏颜色的一致性。



一种LED发光二极管显示屏模块(实用型专利)

本实用新型通过采用在外壳上设置卡点的结构，取代过去外壳中的螺钉，不但简化外壳的结构，而且在安装时只需通过按压即可将外壳和电路板连接成一体简化安装过程，在拆卸时只需用力即可拉下，简化拆卸过程；另因外壳不需螺钉进行固定，不但简化电路板的制作过程，还可增强电路板的强度，方便线路布置等。总之，在劳动力大幅提升的前提下，本实用新型显著降低劳动成本，以及节省原材料成本，并符合国家的环保要求。



一种发光二极管显示屏模块(外观设计专利)

点阵1588（俗称Φ3.75）的外壳，传统用胶5.80克，省胶型外壳用胶4.70克，可省1.10克胶，如果一个公司按一个月200KPCS产量计算，可省220000克胶，一年可省2640000克胶（即2640公斤），按市值计算可节省胶价值人民币89760元。

点阵2388（俗称Φ5.0）的外壳，传统用胶15.70克，省胶型外壳用胶10.50克，可省5.2克胶，如果一个公司按一个月100KPCS产量计算，可省520000克胶，一年可省6240000克胶（即6240公斤），按市值计算可节省胶价值人民币212160元。

深圳市福田区竹子林建业工业区3#厂房三楼

3rd Floor, No.3 Factory Building, Jianye

Industry Park, Zhuzilin, Futian District, Shenzhen

电话(Tel): +86-755-83701048 83701047 传真(Fax): +86-755-83704716

E-mail: xg83701048@163.com http://www.nlled.com

[中国光电行业门户]

[中国光电产业高层论坛承办媒体]

编辑(E) 查看(V) 收藏夹(A) 工具(T) 帮助(H)



- 光纤通讯
- 光 学
- 激光与红外
- 显示与照明
- 太阳能光伏

2008中国光电产业高层论坛

2008 China Optoelectronic Industry Conference

时间：2008年9月6日-8日

地点：中国·深圳·会展中心会议厅

主要产业活动：

- 中国光电采购商大会
- 中国光电行业招商融资洽谈会
- 中国光电行业高端峰会
- 中国光电专题论坛
- 中国光电行业十大评选
- 中国光电高才研讨会

主要主题方向：

- 光通讯领域
- 激光、红外及应用领域
- 光学加工与检测领域
- 光电显示领域
- 半导体照明领域
- 太阳能光伏领域



十年征程

编辑手记：十年的时光走过，对我们每一个人而言，经历了或者正在经历着学习、参加工作，恋爱结婚甚至为人父母的成长。当我们从大量见证着CIOE十年的各种资料里来寻找和重温光博会十年之路的时候，发现能够反映CIOE十年历程的道具，还真不少。可以是一份写于上个世纪末的题词，可以是现在看起来挺土气的一张合影，可以是年年相见但展位面积却由个位数增长为百位数的展商企业，可以是一款小小的但折射着中国光电产业十年发展历史的光电产品，可以是已经不复存在而只留在我们记忆里的高交会馆，更或者可以只是十年来和CIOE一起走过的人们脸上那些岁月留下的痕迹……我们在慨叹这毫不留情的时光匆匆流逝的同时，更深深地为CIOE这不平凡的十年而感到欣慰。本期选取部分近十年来始终和CIOE同行的代表性展商企业展位掠影和花絮，也许能从一个侧面让我们真切地感受到CIOE的十年变迁。



曾经是深南大道上标志性建筑的深圳高交会馆。图为2002年第四届中国光博会开幕时的热烈场景。

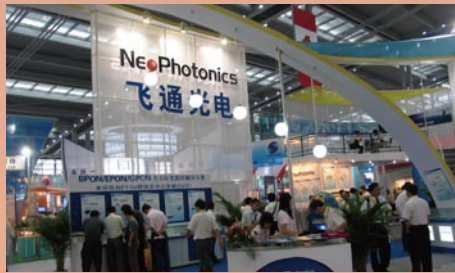


十年来，许多支持光博会发展的光电企业始终坚持与CIOE同行，共同发展和进步。左图分别为2001年第三届中国光博会和2006年第八届中国光博会上的奥林巴斯展台，其企业形象和展位规模的变化是CIOE以及中国光电产业十年发展的缩影。



图为2000年第二届中国光博会现场实况。正是在1999年的首届中国光博会上寻找到投资项目和渠道的美国JDSU公司，在深圳成立其国内公司——火炬科技（深圳）有限公司后盛装参展。

谱写辉煌



翻看十年来的展会照片，发现飞通光电每一年的展位设计都别出心裁，展位面积也由最初的十来平方米扩大到CIOE2007时的135平方米。左图选取了飞通光电在2000年、2002年、2003年、2006年参展CIOE的情景，是参展企业和CIOE共同发展壮大的典型形象。



越来越多的国家或光电协会、机构组团加入到光博会的参展商行列入中来。左图分别是历届CIOE展会上广东光谷、武汉光谷、香港光电协会、深圳南山区高新技术展团、韩国、英国、加拿大、法国等国家展团组团参展的情景。

