



借奔腾之“光”谈温州产业集群，听听各路大咖都说了啥？

7月5日上午，一场名为“温州引力”的专家座谈会在温州日报报业集团4楼举行。



座谈会现场

座谈会上，受邀参会的专家和嘉宾围绕“如何更好地吸引和留住外来人才与企业、如何以科技为动力助推温州产业转型升级”等话题各抒己见、建言献策。温州市科技局党委委员、副局长朱勇敏到会并听取意见。

温州日报报业集团社长、温州都市报总编辑金可生说，座谈会起名为“温州引力”，是希望以吴让大为代表，讲述温州引进人才群体的创业故事，也借此探讨温州在进一步引进技术、人才方面的新设想和新做法，为推动温州高质量发展起到更大的启发作用。



徐顺东（温州市人大常委会农村和资源保护工作委员会委员）

观点：重视产业生态的培育，集群企业互相抱团才能有区域竞争优势

2012年，当时温州的情况是：科技部批准在温州创建激光与光电产业集群，但是在温州却没有激光科技的元素。因此，当时市政府通过引进激光产业，形成激光产业集群的方式，把激光产业引进了温州。

之所以要引进激光与光电产业，从产业上说，是因为温州的制造业原本就相对发达，引进激光产业，能助推温州制造业的升级。而作为新兴产业，全国范围内也只有武汉形成了激光与光电产业集群。所以在当时，在全国乃至全球范围，激光与光电产业的布局可谓方兴未艾。

从政府层面来讲，温州在土地政策乃至高校专业设置方面，都进行了一轮全面的布局，为温州要发展激光产业集群创造条件。同时，市政府在土地资源和资金方面都加大了投入。

最重要的是打造产业生态。一个企业在产业生态良好的地方，就有抵抗力。乐清已经形成低压电器产业集群，它的产业链在不断地延伸，相关企业对集群依赖度高，产业集群中也具备相当强的区域竞争优势。

就激光与光电产业而言，温州在该产业的高端产能还是不够的，比如光纤激光器的研发、生产还没有。这就缺了其中最重要的一环。总的来讲，高端的激光企业温州还需要继续引进，低端本地企业政府也需要一定的扶持。

当初之所以选择引进奔腾激光，首先是吴让大的专业知识非常扎实，吴让大的激光知识都是在谈判过程中学习到的。其次，从武汉到温州，奔腾激光团队的200多名员工，没有一人掉队，全部来到了温州。最后，媒体大力宣传温州人在温州艰苦创业的故事，也能够证明温州仍然是创业的沃土。不仅如此，宣传涵盖所有外来的高科技创业和引进人才，形成良好的宣传氛围，提炼他们的创业精神，并融入温州精神。

建议：1、高新技术产业发展必须要集群化。通过集群化的模式，来发展好温州高新技术产业。2、高新技术产业的招商，必须按照招商地图的要求，实行精准化、全产业链的招商。3、必须要培育良好的产业生态体系。包括建研究院、大学、联盟、



游聚森（温州市经信委原副主任、市企业上市促进会副会长）

企业商会等。4、产业集群的提升，需要去完善。从现状看来，技术推广、应用政策的优化，企业与政府的有效沟通等，还都是不够的。

观点：引鸡先撒米，企业要舍得投入研发，专注“老本行”

激光与光电产业是温州经济的亮点之一，也是温州经济发展寻求突破的关键点。激光与光电产业是国家战略性新兴产业。奔腾激光在入驻温州后，发展势头良好。在设备智能制造，管理创新等方面都体现出“打造浙江制造”的特点。

在温州局部金融风波中，个别企业遇到了困难，其中主要的原因是不够专一，没有把自己的本职工作做好。而奔腾激光则是三十年如一日，吴让大这样一位领头人就带来了一批技术人员，坚持从事激光行业。更难能可贵的是，企业对研发非常重视。据说有一年，奔腾激光的净利润一共是500万元，但花费在研发上的资金却达到1000万元。

建议：从招商层面讲，招商要精准定位，针对性的招商，才能真正招到好的带头人和企业。比如，温州之所以能吸引到吴总等一批激光光电的企业人才，首先是温州拿到了国家激光与光电产业集群基地的金字招牌，其次，对企业而言，奔腾激光的客户大部分都在江浙沪，企业搬到温州后，可以降低成本。

在行业方面，就是要鼓励做大做强。

在技术方面，要建立产学研集聚的联盟，发挥大学科研院所的科研优势，现在很多企业缺乏技术，需要搭建平台，让企业和高校进行对接，对于优势的企业，政府要通过产业基金来支持企业资金的困难，金融企业也要支持企业的发展。



潘平（温州市商务局调研员、浙江现代商贸发展研究院研究员）

观点：星星之火如何燎原？须加强政府服务，做好招商引导

激光与光电产业属于新兴产业，从项目引进到现在发展趋势良好，星星之火可以燎原，是我市提出发展“五·一〇”产业的成果。

从温州近几年经济发展的情况来看，一是要有危机感，二是要有紧迫感。温州的追兵越来越近，标兵越来越远。发展温州的优势产业，将是温州再创新辉煌的关键。我们必须加快温州传统产业的提升和新兴产业的引进发展。要乘胜追击，赶超发展。

建议：

首先，政府要有服务产业的团队。针对主要的行业商会、协会，如电器、鞋服、汽配等超百亿传统制造业和服务业，以及光电、现代物流、文创等新兴产业，市里可抽调一批市管正县副后各干部向这些行业协会派驻担任执行会长和秘书长，组建团队，在产值、出口、质量、品牌、知识产权等方面对团队进行考核，该团队全方位为行业做好服务，即搭建一个政府服务平台，同时又为我市培养一批经济干部。

其次，要争取和搭建高端的平台。城市之间的竞争，很大程度上就是政策的竞争，谁能拿到国家发展战略项目，谁就能加速发展。在前不久召开的全省对外开放大会上已将华商综合试验区落户温州，建议加快步伐积极谋划争取将华商综合试验区列入国家发展战略平台，享受等同于自由贸易区甚至海南的政策。有力地推动温州产业升级及进出口贸易、引进外资、实施“一带一路”走出去战略和科技进步及温州城市发展，更为企业带来高含量的海关特殊监管区域政策。

再者，搭建全球商人的国际化产业共享平台。传统产业如何提升？新兴产业如何崛起？实际上是怎样更好利用全球商资源及资源配置。以激光产业为例，该产业在全球的产业链空间非常大，怎么把该行业的全球外商商商聚集到温州，这就需要招商过程中，做好引导。实际上激光产业应用很广，不但是温州、全国，还可以考虑辐射到“一带一路”国家。此外，还需为温州产业健康且高质量发展营造更好的营商环境，硬环境方面，温州这几年基础设施城市配套日臻完善；在软环境方面，主要是政策和服务方面还需继续努力，助推传统产业产业升级，让更多新兴产业落户温州。让新时代温州产业更加辉煌。

海信在激光电视技术规范和准入认证方面表现抢眼激光电视正在重构行业产业链

“激光电视即将形成一个巨大的市场，并正在重构整个电视行业上下游产业链。”近日，海信集团董事长周厚健在亚洲CES（消费电子展）开幕式上发表主题演讲时指出，电视产业即将迎来新一轮的淘汰赛，海信将坚定不移地发展激光显示和ULED技术，并在AI电视的语音与图像识别技术上实现突破。“中国无论从人口总量还是城市化推进阶段来看，电视市场还存在巨大的增长空间。”周厚健说，海信会通过不断的技术创新，持续推出用户喜爱的差异化好产品，实现更大的市场销量和更高的市场份额。

“未来大屏幕竞争的焦点依然在画质，海信的‘主场’始终在技术和产品创新上。”周厚健说，一个好的趋势是，越来越多的厂商把精力、实力真正放到了技术进步和产品水平提升上。权威统计显示，海信电视作为全球大屏电视领导者，电视平均出货尺寸已经超过三星和索尼，位居全球第一。

坚持不懈树立行业规范和标准

作为未来电视发展主要方向的激光电视，其规范化显得尤为重要。海信在坚定激光电视路线发展的同时，参与起草了激光电视技术规范，让更多的厂商能够投身到激光电视产业，为用户带来更多福利。

作为《激光电视机技术规范》的起草单位，海信激光电视率先通过了相关测试部门的检验，在亮度、色域、清晰度等主要显示性能表现突出，主要画质指标和声学性能指标与液晶电视性能相当，色域指标高于主流液晶电视产品。

从核心优势上看，激光电视的色域更高。海信推出的双色激光电视色域远超普通液晶电视，还克服了分辨率、单光源等一系列技术难题。同时，激光电视显示画面和自然界物体的成像方式极为相似，看久了也不会累，这成为激光电视一大优势。此外，相比传统大屏液晶电视，激光电视还相当节能——100吋（1英寸=2.54厘米）激光电视，整机功耗仅为同尺寸液晶电视的1/3~1/2。

正是通过用户的实际体验和凭借激光电视的强势表现，海信在超大屏电视市场已经超越了日韩品牌，全面引领电视技术革命，为消费者带来与众不同的视觉冲击。

国产激光电视获欧美市场准入认证

“海信激光电视目前已经取得了美国、欧洲的市场准入认证证书，并获得了在国际上互认的CB证书。”6月25日，海信集团表示，海信激光电视产品已通过了全球最严苛的欧美市场安全认证，同时也通过了国家CCC和美国FDA激光安全认证，光辐射安全等级为RG0（最低光辐射等级，完全无害）。

据了解，欧美市场历来是全球认证最严格、执行标准最高的

市场，对产品安全性有充分的测试和要求，获得市场准入认证证书意味着可以进行产品销售。而CB体系则是IECEE运作的一个国际体系，各成员国认证机构以IEC标准为基础对电工产品安全性能进行测试，其测试结果即CB证书在IECEE各成员国得到相互认可。

相比液晶电视或OLED电视，激光电视是经过屏幕将光线反射到观看者的眼中，柔和舒适不刺眼。另外，为了确保适用人群尤其是好奇的小朋友靠近激光光源，海信激光电视特别配备“护眼保护功能”，当人体接近屏幕时，主机自动感知并调低屏幕亮度，以保护人眼健康。

让电视成为生活智慧提供商

在亚洲CES展上，海信还正式发布了VIDAA AI世界杯版人工智能电视系统，该系统已于世界杯开赛日起在包括激光电视、ULED在内的海信电视全系新品升级上线，为全球用户带来世界杯百年历史上从未有过的人工智能体验。

针对本届世界杯，海信首次将人工智能与足球解说结合起来，世界杯赛程、比赛时间、比赛结果等问题，球员信息、球队数据等世界杯百科随问即答。海信应用图像识别技术和大数据技术打造的图搜交互电视图像成为用户打开世界的入口，这项技术为海信首创，也是当前最先进的电视AI应用。

用户在观看世界杯比赛时，电视可以自动识别并切换体育模式，将AI与显示充分结合是海信为世界杯打造的又一人工智能创新成果。作为2018世界杯官方指定电视合作品牌，海信不仅兑现了对国际足联围绕赛事开发新型显示技术的承诺，更是在世界杯内容服务方面为用户提供了全方位的看球选择。

据海信聚好看总经理于芝涛介绍，海信VIDAA AI将打造最好的“人-场-端”服务平台，让电视成为用户生活智慧提供商。海信全球智能电视激活用户数已达到3472万，随着海信对AI技术的普及推广和用户经验的持续提升，这一数据在2020年有望达到6500万。

根据中怡康的预测数据，到2020年，我国70吋以上电视的市场份额将达到10%，这一市场正是激光电视的“天下”。业内人士表示，在该领域，国产品牌能够更好地和日韩企业展开竞争，同时突破自身增长瓶颈。

而已经手握全球显示技术下半场“船票”的海信，向竞争对手敞开了胸怀。“百花齐放才是春，海信希望并欢迎更多的电视企业进入激光电视产业，一同推进激光电视的快速迭代发展，让中国真正成为激光电视大国。”周厚健说。

(来源：中国质量报)

“第二十三届全国激光学术会议”在宁波鄞州成功召开

7月12日上午，第二十三届全国激光学术会议盛大开幕，本次会议由中国光学学会、中国电子学会、中国工程院信息与电子工程学部、中国光学学会激光专业委员会、中国电子学会量子电子学与光电子学分会主办，中国科学院上海光学精密机械研究所、中国电子科技集团公司、华南师范大学、宁波市科学技术局、宁波市鄞州区人民政府、浙江中物九鼎科技孵化器有限公司承办。旨在推进全国激光技术发展，促进激光技术交流，构建激光技术与激光产业间的桥梁和纽带。

宁波市副市长陈仲朝会见了中国工程院院士范滇元、中国科学院院士李儒新及陈念江、陆培祥、高春清、冯国英、郑武成、冷雨欣等诸位专家和教授，参加本次会见的有宁波市市科技局局长励永惠、鄞州区区长陈国军、鄞州区委常委、组织部长陈杰农、鄞州区副区长戴华祥、鄞州区科技局局长叶龙、鄞州区潘火街道党工委书记张宾。

本次会议参会院士、专家学者200多人，以大会报告、邀请报告、海报展示三种形式开展。本次全国激光学术会议共收到稿件180余篇，组织了7个大会报告，94个邀请报告、40个口头报告、以及40个张贴报告。会议内容涵盖了全固态激光、强场激光物理、超强超短激光、超快光谱、非线性光学与量子光学、微纳激光、激光精密加工、信息光学、激光材料与薄膜、光场调控及应用等10个当前激光科学的热点方向。

宁波市人民政府副市长陈仲朝在大会致辞中表示，激光和光电技术是先导性技术，广泛应用于工业制造、医疗卫生、信

息处理等领域，与国计民生息息相关，产业发展前景广阔。宁波市委市政府一直以来高度重视光电产业的发展，围绕全面创建中国制造2025试点示范城市，聚焦细分产业，现已建设中物九鼎产业园、智能光电小镇等，全市光电子产业呈现快速发展态势。

中国工程院院士范滇元、中国科学院院士李儒新等我国激光与光子领域的院士、知名专家等大咖到场，并作专题报告。会议还开辟分会场，共同探讨国内外激光与光电子技术领域新思想、新概念、新技术等。

此次大会设立“优秀张贴报告奖”，来自全国激光与光电技术领域专业的研究生共投递了44张学术海报，经过评审，共有7位研究生获得大会优秀奖。”宁波中物科技园负责人介绍，现场由本次大会主席范滇元院士和组委会主席郑武成给获奖人员颁奖。在会场外，光电产业企业代表带来的“看家产品”吸引嘉宾驻足。

作为光电产业的重要阵地，宁波大力发展光电产业、集成电路等产业，以此作为区域转型升级的驱动力。作为本次会议承办方之一的中物科技园作为国家级科技企业孵化器、国家级众创空间、军民融合创新创业示范基地，为鄞州光电产业布局注入强劲科创元素，已成为传统产业转型升级和新兴产业扶持培育的重要动力。

(来源：新蓝网-浙江网络广播电视台)