

# “2023年度中国十大光学产业技术”在汉揭晓

## 2家光谷企业上榜

湖北日报讯(记者李源)进入会期第3天,2024中国光谷·光电子信息产业创新发展大会(简称“光电产业大会”)迎来高潮。5月18日,“2023年度中国十大光学产业技术”揭晓,长飞光纤、锐科激光2家光谷企业上榜。

长飞光纤上榜的是公司旗下长飞光坊(武汉)科技有限公司针对单腔瓦及以上功率连

续光纤放大器研发的三包层掺镱光纤。“这一新型光纤,不仅有效降低了万瓦级光纤激光器的核心器件成本,而且具备较好的长期使用可靠性和稳定性,有力提升了我国自主研发工业光纤激光器的全球竞争力。”长飞光坊产品线总监甘泉介绍,万瓦级工业光纤激光器可实现高效率激光加工,是激光切割领域的主

流产品,产销量都很大,在工业加工、车船制造等领域具有广泛应用前景。

锐科激光上榜的是其自主研发的高端环形光斑带光栅连续光纤激光器,让使用该激光器的焊接产线效率提升50%。锐科激光市场经理杜洋介绍,以新能源车用电池焊接为例,使用该激光器不仅效率高而且焊缝小,可谓焊得又快又好。

“中国十大光学产业技术”年度评选始于2022年,旨在表彰我国光学先进技术,鼓励创新,推动产业发展。今年的评选历时4个月,共收到申报项目101个,涉及激光、光通信、半导体、显微、传感、量子、红外等多个领域,最终评选出十大光学产业技术。

# 专家企业家热议—— 发力新赛道,奔向激光产业“新黄金十年”

湖北日报全媒记者 李源 实习生 朱小意

“我国激光行业在激光切割领域的深度和广度都已趋近极限,要寻找新的、附加值高的赛道,把激光切割做大做强之路再走一遍。”5月17日,2024中国光谷·光电产业大会分论坛之一的2024世界激光产业大会上,锐科激光副董事长闫大鵬说。

随着激光应用的不断深入,激光切割、激光焊接、光纤通信、激光雷达、激光美容等层出不穷,我国激光产业度过了“黄金十年”。

数据显示,2023年,我国激光设备市场销售收入达910亿元,直

逼千亿元大关。

奔向“新黄金十年”,激光产业该如何破局?大会现场,不少专家、企业家表示,发力新赛道,向高端、向创新发展。

浙江大学教授邱建荣详细阐述了对水导激光技术发展的看法。水导激光又称为激光微射流、微水刀激光,是一种先进的激光加工技术,具有加工精度高、切割质量高、绿色、高效、无损伤等优势,可用于新能源、智能电网、航空航天、半导体等领域。“纵观我国激光

行业发展史,特别是我国推动光纤激光器从无到有、从有到强的历程来看,我们完全有能力通过自主创新实现技术和产品的突破。”

“我们在新能源车用电池正负极材料激光加工领域,已经具备国产替代的实力。”深圳杰普特光电总经理刘健说,为确保车辆安全性,国内头部电池生产企业对电池极耳毛刺长度提出了小于40微米的严苛要求。杰普特凭借强大的技术研发实力拿出了解决方案,成为市场上的唯一选择,国内市占率超过90%。在刘健看

来,瞄准行业需求靶向发力,是杰普特打赢客户争夺战的关键原因。

加拿大工程院院士、国际激光工程学会会士顾波建议,激光行业既要把设备能力做强,更要把稳定性做优。“技术指标优先解决的是能不能用的问题,稳定性不强则关乎设备好不好用。”

大族激光副总裁陈焱说,进入激光行业“新黄金十年”,仅靠比拼成本难以在市场上立足,更不利于行业整体健康发展。

“成本不是核心竞争力,技术才是。”华工激光总经理邓家科表示,我国激光行业必须瞄准高端、智能、绿色、国际化的方向前进。

中国光谷是我国激光产业的发源地,如今已聚集了华工激光、锐科激光、帝尔激光、逸飞激光等知名企业,是我国最大的激光产业基地之一。

## 数据要素赋能

# 烽火通信数字工厂让制造效率提升20%

湖北日报讯(记者张真真、李源)数据作为第五生产要素,是发展新质生产力的核心要素。5月17日,光电产业大会“数据要素x”

论坛上,《数据要素赋能智能制造白皮书》发布。

该白皮书中提到,历时2年,烽火通信建成了目前光通信行业数字化

程度最高的工厂之一。通过全面实施业务及应用架构重构,工厂实现了数据自动流动、高级自动排产、全场智能物流、“5G+F5G”自有技术

双千兆网络等多个行业第一。以“自有双千兆网络”为例,全业务链数字化解决方案在全厂范围内优化了40余个业务块、100多个流程,消除了30多个业务断点,将系统间数据流动的效率提升了30%。

统计显示,完成数字化改造后,烽火通信的光纤光缆产品制造效率提升了20%,人工成本降低了14%,净利润增加了10%。

## 随州香菇辣酱成功闯入美国市场

(上接第1版)

说服父亲后,为了体现“小罐装”的时尚感,在选材上,罗圆独具慧眼——

选用中粮集团旗下华鹏罐罐生产的符合食品安全高级别内涂层(BPA、NI不添加)马口铁罐,每个铁罐比市场其他同类产品贵10%;

选用食品级原浆白卡纸制作包装纸盒,每个包装纸盒比市场其他同类产品贵10%,确保包装材料安全无害;

由于香菇组织纤维不利于分切,为确保香菇分切后菇丁的平滑度和完整性,香菇分切设备经过甄别筛选,最终引进300多万元的进口设备……

2022年,“菇的辣克GOODLUCK”香菇辣酱系列产品出炉,品源公司迅速在抖音、快手、淘宝、拼多多等平台推广,上线即火爆,淘宝平台回购率高达40%,并多次在湖北农产品网络零售排行中霸榜,全年内销突破1.3亿罐。

“一顿吃一罐”的理念风靡国内市场,各大厂家跟风生产,“小罐装”成为酱料市场新“食”尚。

品源公司迅速扩大产能,对3万平方米车间进行改造,新建8条智能化生产线,日产量高达40万,并多次在湖北农产品网络零售排行中霸榜,全年内销突破1.3亿罐。

2023年,品源公司香菇辣酱国内销售量突破3亿罐,全国领先。

### 拓展电商海外版图

45秒! 2.3万份!

2020年,央视主持人朱广权与“带货一哥”李佳琦组成的“小朱配琦”组合联手为随州香菇“带货”,品源公司准备的2.3万份“菇的辣克GOODLUCK”香菇辣酱被“秒光”。

亮眼业绩促使品源公司进一步拓展电商版图。2021年,罗圆将位于随州的电商运营中心搬到武汉,赴杭州招聘电商主播,火力全开拓展电商渠道。

直播带货的风逐步“吹”到了海外。

“For rice, for noodles, for pizza, just GOODLUCK!”(配米饭、配面条、配披萨,就选菇的辣克!)

海外短视频平台“TikTok”上,黑人小哥当起带货主播,通过情景小短剧推荐“菇的辣克”香菇辣酱,评论区不少国外网友互动,

询问购买方式。

随着东南亚市场的逐步升温,品源公司的国际谈判空间也越来越大,告别代工,叫响“GOODLUCK”品牌的时机越来越成熟。

经多次多轮协商,海外代理商纷纷承诺:逐步降低贴牌比例,主推“GOODLUCK”牌香菇辣酱。

2024年,品源公司出口的香菇辣酱彻底告别代工,实现自主品牌100%。

近日,品源公司再次投入500万元,转化上海农科院食用菌研究所减盐增鲜专利技术,提升香菇辣酱鲜美度。

### 锲而不舍进军美国市场

让“GOODLUCK”香菇辣酱进入美国市场,是品源公司的梦想。

2019年10月,经过近一年准备,公司终于获得出口美国资质,4种规格16种口味的香菇酱产品通过美国准入认证。

没想到,第一批50万瓶香菇酱抵达美国后,恰逢国内疫情爆发,产品进入美国市场增加多项手续流程,在港口码头整整存放了3个多月。经过多方积极协调,产品才进入美国经销商仓库,但此时美国疫情爆发,产品封存不能进入市场。

这一趟出口历程磨难,但品源

公司的目标没有动摇,一直在提升产品,等待机会。

陈金阶是美国华人商会会长,祖籍是湖北黄冈,在美国创业20多年,颇有建树。在一次外贸洽谈会上,得知陈金阶想在美国叫响民族品牌,一直在国内寻找合适的贸易伙伴,随州市商务局副局长袁峻热情邀请他到随州考察。

今年1月19日,陈金阶带队来到品源公司,占地500亩的现代化产业园,“全透明”自动化生产车间,以及外包装时尚、名字响亮的“GOODLUCK”香菇辣酱,给其留下了深刻印象。

湖北省两会上,同是省政协委员的陈金阶、罗学品再次见面,彻夜长谈。

陈金阶告诉罗学品,美国市场上辣酱很多,但没有一个叫得响的品牌。“GOODLUCK”辣酱产品力十足,口感、设计、包装等非常符合美国主流消费需求,且拿到了海关AEO高级认证。他有信心推动“GOODLUCK”成为北美辣酱第一品牌。

双方越聊越兴奋,在会议间隙,签下一亿美元订单。

### 在美掀起中国辣酱“旋风”

订单签订后,陈金阶团队提



5月13日,品源(随州)现代农业发展有限公司员工在包装出口的香菇辣酱。(湖北日报全媒记者 田悦 通讯员 郭海洲 摄)

出:要为美国市场专门设计一款包装,主打“中国风”。

品源公司成立专班负责项目推进,确定出口美国产品颜色用“中国红”,规格采用全新的2罐装和6罐装。

双方紧锣密鼓对接,武汉海关全程服务,快速完成美国FDA、农业部、海关的各种手续。湖北香菇集团、武汉粮油集团、随州高新区投入真金白银,支持赴美香菇辣酱生产提速。

3月26日,第一批10个货柜启程,通过水运送往美国。

4月18日,第一个货柜抵达美国长滩港口,进入保税仓。

“五一”期间,陈金阶团队在纽约举行3000人试吃大会,美国消费者对这种低盐味鲜、方便携带的香菇辣酱,赞不绝口。

“这种酱80克一罐,可以上飞机,一顿吃一罐,拌面拌饭都非常方便。”美国著名美食家、主持人林慧慧品尝后,在朋友圈广泛推介。

“前10个货柜正在陆续抵达,已陆续入驻美国200多家知名超市,300多名北美主播在TikTok平台带货,40家主流媒体宣传推介。”陈金阶介绍,美国市场正在掀起“GOODLUCK”香菇辣酱美食“旋风”。

# 武汉统一战线“传承百年统战文化 凝聚同心奋进力量”主题活动启动

湖北日报讯(记者许昕)5月18日,武汉统一战线“传承百年统战文化 凝聚同心奋进力量”主题活动启动仪式在武汉举行,《武汉统战历史文化导图》正式发布。省委常委、统战部部长李咏出席并宣布活动启动。启动仪式结束后,李咏实地参观“和合之美”艺术作品展、“石榴花开·籽籽同心”文化市集。

开展文化统战工作是全省统一战线学习贯彻习近平文化思想、坚持“第二个结合”的具体举措。省委统战部将文化统战工作纳入2024年工作要点,紧扣落实省委全面深化改革

革重点项目,聚焦创新文化统战工作机制,把“坚持‘第二个结合’,赋能湖北统战”列为十大专项行动之一,积极探索打造文化统战工作“湖北名片”。

此次主题活动,由省委统战部指导,武汉市委统战部主办,将持续至5月下旬,举办武汉统一战线“同心时空·奋斗足迹”城市定向赛、“传承百年统战文化 凝聚同心奋进力量”座谈会等系列特色活动。省委统战部、武汉市委统战部相关负责人,市各民主党派、工商联负责同志和无党派人士代表等近300人参加启动仪式。

# 省第三十四次全国助残日 暨“爱铸荆楚”系列关爱活动启动

湖北日报讯(记者曹雯、通讯员李娟)5月17日,湖北省第三十四次全国助残日暨“爱铸荆楚”系列关爱活动在汉启动,省政协副主席王兴於出席活动。

活动现场,集中开展宣传、展示、促销等一系列助残活动。来自全省17个市州的残疾人生产的优秀文创产品、优质农产品,吸引了大批顾客,线上线下销售额超百万元,有效促成了与企业间长期销售合作渠道的建立。现场还为市民提供了就业保障政策、康复与预防等咨询服务,展示了高科技辅具、信息无障碍等技术。

王兴於来到助残项目和产品展示现

场,在产品前驻足观看,详细了解产品工艺、市场情况,与残疾人朋友亲切交流。他对广大残疾人身残志坚,克服困难,创造出精美优质的产品表示高度肯定和赞赏,呼吁社会各界要关心关爱和帮助残疾人、助残企业打造好助残品牌,吸纳带动更多残疾人创业就业。各级、各部门要落实好助残企业、助残项目的支持政策,扎实办好助残惠民民生实事。

据悉,今年全国助残日主题为“科技助残,共享美好生活”。全省各地残联将结合地方实际,组织开展系列助残活动。

# 省第三十四次全国助残日暨“爱铸荆楚”系列关爱活动在汉举行—— 百余款助残产品“火爆”出圈

湖北日报全媒记者 曹雯 通讯员 李娟 白丽莎

“短短一天,我们带来的商品全部售空!”“今天加了400多位客户为好友呢!”

5月17日,湖北省第三十四次全国助残日暨“爱铸荆楚”系列关爱活动在汉启动,特色助残产品汉绣、利川木雕、房县黄酒等销售火爆。

来自全省17个市(州)的百余种文创产品、农副产品集中亮相热闹的江汉路步行街,前来购买体验特色商品的市民游客络绎不绝。

据统计,当天销售总额超百万元。其中,线下销售额近40万元,线上销售额突破70万元。

### 5小时销售逾60万元 直播带货“点燃”助残日

线上增流量,线下聚人气。

活动现场,琳琅满目的优质手工艺品、农产品精彩亮相,前来品味、选购者络绎不绝。“第一次来武汉,没想到房县黄酒这么受武汉朋友们欢迎。这下,我们更有信心了!”房县龙潭溪黄酒坊负责人李定国笑着说,今天带来的产品基本售空,和同事的微信也都被“加爆”了,回去要好好梳理订单,早点把客户预订的黄酒寄出去。

不远处,热气腾腾、浸满红油的“慢娃儿”包子也吸引不少市民试吃、购买。

作为包子铺的“幕后军师”,枝江市特殊教育学校副校长周延清介绍,包子铺的主人都是学校走出的聋哑学生,由于沟通慢、反应慢,大家一致决定打造“慢”品牌,“慢娃儿”品牌应运而生。

“一上午就卖了4000元,孩子们可高兴了。”周延清表示,现场参与展销活动,不仅能够增收,还可以帮助他们锻炼交流能力,收获满满。

助残直播间内,吆喝声此起彼伏,人气火爆、订单不断。“这是咱们残疾人朋友手工雕刻的木雕,3、2、1,上链接!”省人大代表、全国十大助残新闻人物、全国知名助农电商主播徐志新正在屏幕前为残疾人非遗和文创产品“带货”。

徐志新介绍,残疾人朋友带来的特色产品非常受欢迎。直播5小时,观看人数就超过了36万人次,销售额也达到了61.4万元。

“电商直播让更多残疾朋友在数字时代搭上了就业创业‘直通车’,希望可以带动更

多残疾人增收致富。”他说。

### 能“穿”的科技之“手” “硬核”科技产品引人注目

智能仿生手、智能轮椅、弹性碳纤维……科技助残展区,浓浓的科技元素让市民朋友大开眼界。

这些科幻电影里的“硬核”科技产品,如今已走入残疾人的日常生活中,为他们的生活推开一扇美好之窗。

一步入展区,最先吸引湖北日报全媒记者目光的就是一款智能仿生手。

将它“穿”在身上,它就可以感知用户意图,自如地完成抓、握等动作。

“大脑想做什么动作,仿生手就执行什么动作。”该展台工作人员介绍,它可以通过内置电极收集肌肉活动的信号组合,判断出直观的假手动作进行复杂控制,能流畅地切换包括抓握等在内的14个工作模式。

“科技逐渐成为助残的重要力量。今后,将大力宣传推动残疾人康复科技发展,辅助器具创新研发和成果转化等工作,提升科技助残水平。”省残联相关负责人表示。

### 政企“牵手” 让残疾人共享美好生活

在启动仪式上,两项签约落地。盲人按摩是残疾人中障碍及困难最多的群体之一,按摩是盲人就业的主要行业。

为做好盲人按摩就业服务工作,解决盲人就业创业难题,省残联与北京三快在线科技有限公司(美团)等签署战略合作协议,共同发起“看见”数字化盲人商户关爱行动、开展互联网经营培训、打造助残活动品牌。

“认证通过后,按摩店可享受哪些优惠?”“不仅可以上线平台,还可享受‘商户通’年费的优惠呢。”不少盲人朋友摸到美团展区内,询问平台优惠政策,跃跃欲试。

现场,江汉区残联与高德地图签署无障碍出行服务框架协议。

“希望能够实现深度合作,将江汉区打造为无障碍出行示范区,增加残疾朋友出行安全感和确定性。”高德地图湖北省负责人张颢表示,公司将在无障碍设施数字化基础上,提供相应的路线规划和导航策略,让残疾朋友少一点焦虑,多一点走出家门心的信心。

# “潜江龙虾”区域公用品牌价值422.29亿元

湖北日报讯(记者黄璐、通讯员杜少华、周瑞)5月18日,在2024湖北“潜江龙虾”产业博览会上,武汉大学质量发展战略研究院发布2023—2024年度“潜江龙虾”区域公用品牌价值为422.29亿元,连续6年登顶小龙虾品牌榜首。

武汉大学质量发展战略研究院院长程虹介绍,去年,省委、省政府出台“虾十条”引领“潜江龙虾”品牌进入高质量发展,“潜江龙虾”品牌全省共同享有,2023年“潜江龙虾”在交易、加工、餐饮等一二三产业品牌外溢品牌价值达到136.6亿元。

“创新驱动强度提升。”程虹说,潜江推动良种繁育技术创新,“四季养虾”养殖模式创新,湖北小龙虾产业技术研究院机制创新,以

科技创新推动产业创新。

同时,消费场景不断拓展,虾稻田边吃小龙虾;“大店”航母出海,龙头餐饮企业在湖北、江苏、浙江、广东、云南等省份以直营和加盟等方式开店,2023年新开40余家大店;小店连锁经营,已达近千家,2023年新增300余家。

“潜江龙虾”品牌影响力显著扩大,品牌价值不断提升,保持全国农业特色品牌前列。程虹介绍,“潜江龙虾”交易量从2022年的22.8万吨增加到2023年的23.73万吨,其中,5.5万吨来自潜江本地,其余18.23万吨全部来自潜江以外的地区。按照现有品牌发展能力,下一年度有望突破500亿元,省内更多区域小龙虾将共享“潜江龙虾”品牌。