

一束光的全球化生长

长江日报记者李琴

2002年6月,武汉东湖之畔,一场略显青涩的展会悄然启幕。展馆10000平方米出头,参展企业仅126家。但一个细节让在场的人觉察到不寻常的气息——外资企业占比超60%。阿尔卡特来了,西门子来了,他们与武汉邮科院、长飞公司、楚天激光这些当时还不被世界熟知的名字,站在了同一个展厅。

那是中国加入世贸组织后的第一个夏天。全球化的大潮刚刚拍岸,这座中部城市,用一束“光”向世界发出了自己的宣言。

20多年后,第二十一届“中国光谷”国际光电子博览会(以下简称光博会)下月启幕。全球会展巨头励展博览集团加入合作,近400家全球展商,30000多名专业观众将汇聚于此。一张通往世界的“航海图”正在铺开。

出生即世界

许其贞没想到,自己的一份提案,20多年后会长成一片森林。

2000年3月,全国政协九届三次会议上,这位住鄂全国政协委员与10多位同行递交第1331号提案,建议“在武汉建立‘中国光谷’”。两个月后,杨叔子、赵梓森等26位在汉院士与科学家联名发出建议:在武汉建设国家级光电子信息产业基地。那束光,就这样被点亮了。

两年后,首届光博会开幕。展馆里,阿尔卡特的技术人员用生硬英语介绍光纤原理,西门子展台前围满了好奇的参观者。一位记者写下:“这是入世后中国光电子产业向世界的第一次鲜亮相。”

当年的报道定下高远基调:“力争办成中国第一,并成为与美国阿纳海姆、德国慕尼黑、日本千叶齐名的世界第四大国际光电子信息技术博览会。”那是一个敢于梦想的年代。

此后,光博会像一块越来越强的磁铁。第二届光博会,近百家国际展商来了,占比超四成。第六届光博会,中兴、华为集体亮相,日本电报电话公司、富士康纷至沓来。第十一届光博会,德国通快等全球八大激光巨头齐齐到场。

第十六届光博会,法国光纤陀螺巨头iXblue首次参展。被问为何脱武汉,回答干脆:“这里是中国最大的光学市场之一。”拉脱维亚创业者埃德加,在此次展会上认识了武汉长盈通,又顺藤摸瓜牵起上海、深圳的上下游。他感叹:“没想到在中国中部,能链接到整个产业链。”

第十九届光博会,肖特、ABB、施耐德电气等世界500强企业首次参展。一位企业负责人说:“我们来晚了。”同年,长江电工集团首次登上光博会舞台,彼时正值其全球化布局关键期。“我们看重光博会的国际窗口。”总裁王朝说,“多年来,它一直是我们的展示成果、对接伙伴的核心阵地。”

那扇让世界看见中国之“光”的窗口,越开越大。

从“全球买”到“卖全球”

变化,往往在无声处发生。“你好啊,老朋友!”第二十届光博会开幕式上,华工科技核心子公司华工激光总经理邓家科远远望见一位海外老友,快步上前,用俄语热情招呼。

这一幕被记者捕捉——20多年前,这家光谷企业连一颗螺丝钉都需进口。如今,其高端激光装备不仅替代进口,更反向出口,订单量超越国际品牌。

“不仅产品‘卖全球’,还要加速‘研发—制造—销售—服务’四位一体布局。”邓家科语气笃定。从“全球买”到“卖全球”,华工科技产品以年均35%增速走向海外,正是光谷光电子产业成长的缩影。

华工科技核心子公司华工正源总经理胡长飞,2025年飞了101次。他的战场是全球AI算力市场,武器是“硅光+LPO(线性驱动可插拔光模块)”组合拳。“以前客户问‘你们是谁’,后来问‘能做什么’,现在问‘还有多大产能’。”去年,华工正源高速光模块业务国内基地增长111%,海外基地增长高达500%。

这届光博会上,我国光通信史上首家中外合资企业——长飞公司,展出了全球最高技术水平的空芯反谐振光纤。从昔日的“长江边的飞利浦”,到如今在全球6个国家布局8大海外生产基地,产品覆盖100多个国家和地区,长飞公司成功“逆袭”。公司副总裁郑昕表示,长飞在光纤光缆领域位居世界前列,“走出去”底气十足。

海微科技同样在开放中成长。截至去年11月,企业累计交付智能座舱核心部件超500万台,高端显示产品出货量连续三年位居全球前列。“扎根光谷,我们始终走出去。单打独斗走不远。”创始人李林峰说,今年,他们将携自主研发的高端显示产品亮相光博会。

20多年过去,光博会舞台主角已悄然易主。早期,这里是世界巨头的“秀场”;如今,本土企业站上C位。

成为“世界首发地”

第二十届光博会的展馆里,90岁的中国科学院院士殷福柱拄着拐杖,一家一家地看:“我是来学习新技术的。”

25年前,他作为倡议人之一推动“中国光谷”落地。彼时光谷光电子产业规模不足50亿元,千亿目标被视作天方夜谭。如今,这一数字已突破6500亿元。

更大的变化发生在展台上:来自12个国家和地区的390家企业同台竞技,近百款新品全球首发,17项国际领先技术集中亮相。国际光学委员会副主席顾波感慨:“光博会应该成为世界首发的地方。”

这份底气来自全产业链的自信。

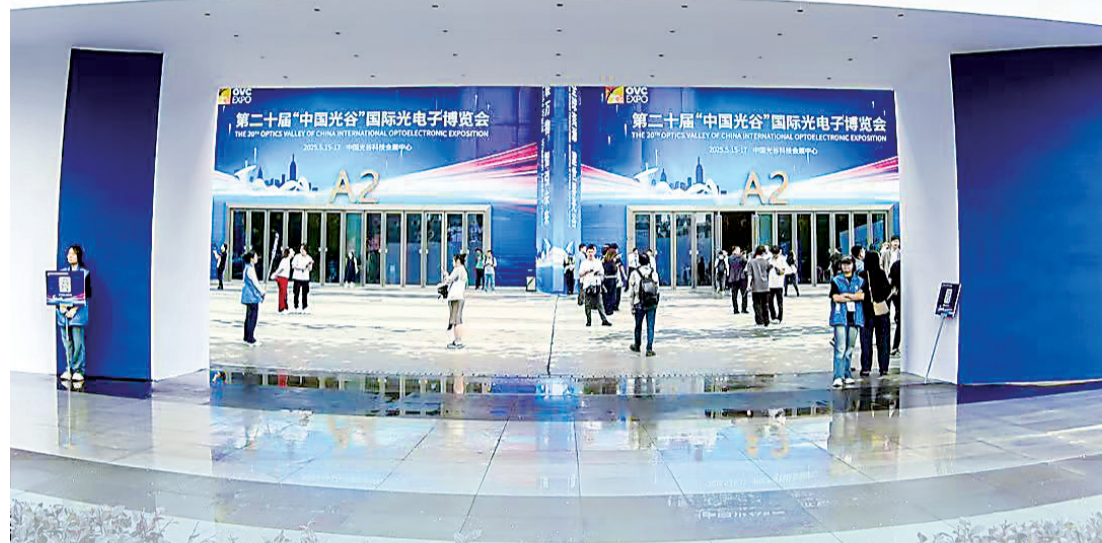
瑞典皇家工程科学院院士彼得·安德雷森花了3天时间,深入考察华为、长飞等10余家企业。在光迅科技,他从半导体材料生长看到光模块封装,一条自主生产线让他驻足良久:“过去国际展会上,中国公司往往只展示单一产品。而光博会像一场全产业链大秀。”

来自古巴的埃尔南德斯则注意到了一个小细节:连咖啡馆里都藏着光传感技术。“这让我明白了什么叫‘光联万物’。”

这一年,光博会迎来新的里程碑:首次被纳入联合国教科文组织“国际光日”全球系列活动。这意味着中国光电子产业已从参与全球分工,进阶到贡献全球知识体系、塑造全球产业文化的新高度。

今年5月,第二十一届光博会将在有着“光立方”之称的光谷科技会展中心亮相。依托励展博览集团覆盖180多个国家的全球客户网络,展会将规模化引入国际买家团,围绕激光制造、光通信、汽车光电等领域,邀请越南、泰国、日本、印尼等境外采购团,实施90场海外配对,预计促成超100项跨境合作意向。

光联万物,智引未来。这束从中国光谷发出的“光”,自东湖之畔点亮,历经20多年耕耘,始终向世界延伸。它曾是一个梦想,如今是一条道路。它照亮的不仅是光电产业的未来,还有一个区域在全球化浪潮中,从参与者到贡献者,再到引领者的漫长征程。



第二十届光博会展会现场。资料图

光谷之“光”闪耀世界

全球地位:建成全球最大的光纤光缆研发制造基地,以及国内规模最大的中小尺寸显示面板、国产先进存储、光器件研发生产基地
产业规模:聚集1.6万家光电子信息企业
市场覆盖:产品销往全球100多个国家和地区

代表企业全球化关键数据

长飞公司
市场地位:主营业务市场份额连续10年居全球第一
海外业绩:去年海外业务收入约60.92亿元,同比增长47.8%,占营收比例升至42.74%
全球布局:在全球6个国家布局8大海外生产基地,设立超过50个海外公司或办事处

华工科技
海外业绩:去年海外营收20.1亿元,同比增长45.52%
增长态势:海外销售连续多年保持30%以上增长,今年前两个月同比激增100%

烽火通信
出海升级:从“产品出海”迈向“技术出海、标准出海”
欧洲布局:业务遍布德国、西班牙、葡萄牙、波兰、罗马尼亚、希腊等国,产品涵盖光纤光缆、系统设备、宽带终端等全系列

光迅科技
市场覆盖:产品覆盖全球30多个国家和地区
行业排名:光器件市场份额位居全球第四

锐科激光
全球覆盖:产品销售覆盖80多个国家和地区
服务网络:建立了13个海外服务中心

四方光电
业绩增长:海外业务十余年间实现成倍增长
本土化策略:匈牙利产线已投产,在美、韩设立本地销售中心

驿路通
海外占比:海外业务占比超70%,其中八成销往北美市场

万集光电
业绩表现:激光雷达割草机器人一季度单季营收超去年全年
市场方向:九成以上产品进入欧洲、北美市场

海微科技
交付能力:累计超500万台智能座舱零件的制造与交付
全球排名:在车载Mini LED(小型发光二极管)、OLED(有机发光二极管)等先进显示领域,产品出货量连续三年位居全球第一



观众在第二十届光博会上参观高速光电探测器。

新华社记者杜子璇 摄

长江日报(记者李琴)近日,四方光电股份有限公司匈牙利产线正式投产,并已招聘本地工程师。“我们每周总要接待三四拨外国客户。”企业创始人、董事长熊友辉表示,从最初一两百万元到如今数亿元,海外业务10余年间实现成倍增长。

在光谷,像四方光电这样加速“出海”的光电子企业并非个例。上个月,武汉逸飞激光股份有限公司韩国公司开业,组建中韩技术团队,为全球客户提供电池智能装备定制化解决方案。武汉驿路通科技股份有限公司泰国基地正式启动增产,企业产品已销往50多个国家和地区,海外业务占比超七成。

华工科技智能制造未来产业园内,工程师正为中国首条出口海外的GW级碱性电解槽自动化生产线做最后调试。公司董事长马新强说,从卖设备到卖产线、卖“交钥匙”方案,公司海外销售连续多年保持30%以上增长,今年前两个月同比激增一倍。

武汉万集光电技术有限公司一批批激光雷达产品正加紧装箱,配套割草机器人发往海外。总经理胡攀攀介绍,今年以来,激光雷达割草机器人在手订单突破10万件,一季度单季营收超去年全年,九成以上产品进入欧洲、北美市场。

最新年报数据印证了这一态势。华工科技去年海外营收达20.1亿元,同比增长45.52%;长飞公司海外业务收入约60.92亿元,同比增长47.8%,占营收比例升至42.74%,海外业务毛利率达35.29%,创历史新高。

“我们的海外布局,都直面最高端市场。”熊友辉说,公司在美国和韩国设立本地销售中心,通过收购嫁接国际成熟人才与渠道,推行“Local for Local(本地为本地)”策略——在欧洲服务欧洲,在美国服务美国。

从1976年中国第一根石英光纤在这里诞生,到如今成为全球最大的光纤光缆研发制造基地,光谷已聚集1.6万家光电子信息企业,产品销往全球100多个国家和地区。

即将于5月举行的第二十一届“中国光谷”国际光电子博览会,也从一个侧面折射出这种转变。全球会展巨头励展博览集团已加入合作,届时将有来自多个国家的近400家展商汇聚于此。从“引进来”到“走出去”,光谷光电企业正以硬核实力拓展全球市场。

汉口银行3年绿色信贷投放超500亿元 以绿色金融服务 助推产业低碳发展

长江日报(记者程思思)近日,汉口银行公布最新数据显示,该行近3年持续加大绿色金融支持力度,累计投放绿色贷款突破500亿元,重点投向新能源汽车、清洁能源、传统制造业升级等领域,以绿色金融服务助力本地低碳转型。

在武汉经开区,岚图汽车、小鹏汽车、蔚来汽车等新能源车企加快产能建设与技术看研。过去,本地汽车产业链以传统燃油车配套为主,企业在轻量化、低碳化研发方面资金投入有限。在汉口银行超20亿元融资支持下,企业产能稳步扩大,节能型零部件与低碳技术加快应用,整车生产与供应链环节更加绿色高效。

一批清洁能源重点项目获得稳定资金保障。十堰堵河潘口水电站作为南水北调中线水源地重点工程,此前受限于资金投入,机组效率与生态保护设施难以同步升级。在汉口银行5亿元绿色项目贷款支持下,高效水轮发电机组与智能生态监控系统投入,在保障清洁电力稳定输出的同时,更好守护水源地生态安全。随州广水长投泰风电项目在金融资金支持下实现并网发电,源源不断将风能转化为清洁电力,推动区域能源结构持续优化。

本地传统制造业绿色升级过程中,汉口银行聚焦资源循环利用、节能技术改造提供综合金融方案。过去,武钢等企业在生产中产生的钢渣大量堆存,余热资源未能充分利用。在专项金融支持下,企业建成钢渣处理生产线与余热回收发电设施,工业废弃物转化为绿色建材,余热变为自用电力,资源利用效率与环保水平显著提升。目前,该行已服务20余家资源循环利用供应链,为玻璃、造纸等行业节能改造提供融资支持,带动区域减碳成效明显。

针对轻资产、重研发的绿色科技企业,过去普遍存在抵押物不足、融资渠道有限等问题。汉口银行将绿色信贷标准融入科技金融服务,通过知识产权质押、信用贷款等方式提供支持,有效降低企业融资成本,助力低碳技术加快从实验室走向生产线,目前已服务相关企业150余家。

最新数据显示,截至3月末,汉口银行绿色贷款余额356.1亿元,较年初增长37.36亿元,增幅11.72%。今年3月,该行个人存款规模突破3000亿元,各项业务保持平稳健康发展。

凭借稳健经营与本土服务能力,汉口银行近期入选2026全球银行品牌价值500强。该行表示,将继续立足地方实体经济需求,稳步推进绿色金融业务,为区域高质量发展提供金融支撑。

本版统筹:陈永权

武汉光电子企业海外营收成倍增长

「每周接待三四拨外国客户」