## 一名通信兵与他的光电线缆产业王国

面对如潮的褒奖，崔根良没有丝毫懈怠。他认为，成绩已属过去，未来从零开始。亨通有今天靠的是创新，亨通的未来更须创新。没有创新企业寸步难行，创新是企业发展永恒的主题

他，曾是一名雷达通信兵，带着通信情结与梦想回到家乡，创办了国内第一家民营光纤光缆厂；

他，十年如一日，坚持创新发展，如今，创办的企业已是中国光纤光网、电力电网领域规模最大的系统集成商与网络服务商，进入全球光纤通信前3强，光纤全球占有率超过15%，到2018年，有望成为光纤通信全球第一。

他就是十二届全国人大代表，全国“时代楷模”、全国劳动模范、优秀中国特色社会主义事业建设者、中国十大慈善家等荣誉的获得者——亨通集团党委书记、董事局主席崔根良。

从退伍兵到行业领军人

1982年，崔根良从部队复员后被安排到乡镇企业，通过几年生产经营工作的磨练，1991年他临危受命接手仅有破旧设备及负债百万元的乡农具厂，面对“一无资金、二无技术、三无市场、四无人才”的窘境，崔根良却说：“厂穷，志不穷。”

有着通信兵经历的崔根良，敏锐地感到中国信息化时代即将来临，通信行业大有可为，他果断地筹建了吴江七都通信电缆厂。

借势发展是崔根良创业起步的一大妙计。他通过与江苏省通信线缆厂的合作，“借鸡生蛋”当年实现利税几十万元。

1992年，中国光纤通信还处于商用化萌芽期，崔根良就洞察到了未来巨大的空间。他费尽周折，最终找到武汉邮电科学研究院合作，“借梯登高”解决了技术人才问题，使亨通在光纤通信领域一举跃升到同行前列，填补了江苏省光缆项目的空白。

1993年，崔根良找到日本妙香园合资，引进当时世界上最先进的生产流水线，“借船出海”超越了乡镇企业先建设后改造的思维定势。

为抢抓市场，1992年至1995年间，崔根良连续策划了广州、海南、桂林、西安订货会，开创了乡镇企业开订货会的先河。到1995年底，亨通通信电缆产销量已跃居全国同行第一，5年间站到了行业最高点。

1996年，亨通历经近一年谈判，以500多万美元成交价一次性收购马来西亚在华独资企业，开创了“老乡吃老外”先河，轰动全国。

1998年，伴随着全国城乡电网改造工程启动，崔根良又一次抓住机遇，快速切入电力电缆领域。不到10年时间，亨通完成了从单一通信线缆产品向光缆、同轴电缆、电力电缆等产业的跨越，搭建起亨通线缆王国的产业格局。

进入21世纪，亨通产业步入了快速发展期。崔根良通过合作相继在上海、沈阳、北京、南通、成都、张家港等地建立产业基地，逐步完善了在国内的产业布局。2001年，面对全球通信产业步入低谷期，崔根良提出“打造完整产业链，提升产业竞争力”的发展策略，毅然决定投资研发光纤项目，向产业链高端延伸，并靠自身研发的装备，实现了一次又一次低成本扩张。

2003年，亨通光电在上海证券交易所主板成功上市；2004年，亨通作为线缆行业首家企业入围中国企业500强。同年，亨通光电荣膺“中国驰名商标”；2005年，亨通成为中国光电缆行业“最具品牌影响力企业和金牌企业”“亨通光电”牌产品获国家免检产品；2006年，旗下的线缆科技在新加坡上市；2010年，又在香港挂牌上市，成为国内线缆行业唯一拥有两家上市公司的企业。

近年来，亨通立足光纤通信产业，突破产业关键核心技术，不断完善“光棒——光纤——光缆——光器件——光网络”的光纤通信全产业链，瞄准产业尖端前沿，布局量子通信、光纤感智及物联网技术应用、大数据与网络安全、智慧社区等领域，保持对未知领域创新的敬畏和持续研究，走出了一条独特的创新之路。

目前，亨通集团位列全球光纤通信前3强，拥有自主知识产权生产的光纤产量每天绕地球4圈多，占全球15%的市场份额。

经过20多年拼搏奋进，崔根良从一名普通的退伍军人成长为行业领军人物，成为中国光电线缆行业的骄傲。

从国内市场到国际市场

崔根良认为：“全球经济一体化趋势不可挡，做百年亨通，没有国际化肯定做不成。面向激烈的国际竞争，争夺品牌、技术、人才的制高点，是行业领军企业的必然选择。今天你不参与国际化，明天就会成为别人国际化的一部分。”

2008年国际金融危机肆虐，全球市场需求持续下滑，国内很多企业选择此时退出国际市场，但崔根良却说：“国际市场打的是攻坚战，别人退出之时就是我们进入之机。”为此，他反其道而行之，加大力度引进国际化人才，加快在全球市场的布局，加强对国际市场的培育和开拓。

2010年、2011年亨通国际业务量连续两年实现同比增长100%以上。2012年4月，亨通海外首家研发产业基地在巴西开工建设，为亨通产业全面进军国际化掀开了序幕。

目前亨通集团已在海外建立6家研发产业基地，在34个国家设立海外技术营销服务分公司，在119个国家和地区注册了海外商标，累计业务覆盖130多个国家和地区，基本完成在全球主要经济体和新兴市场国家的布局，已成为全球光纤通信、电力传输领域的主力供应商。

崔根良说，在“走出去”的历程中，亨通迈出了市场国际化、资本国际化、品牌国际化“三步曲”。“实践证明，我们走出去的‘三步曲’路子走对了，为亨通打开全球市场发展空间，实现国际化探索出新路子，并取得了瞩目的成效。但成绩来之不易，充满着艰辛坎坷。”

为加快亨通国际化进程，崔根良提出了“三个五”的国际化战略，就是50%以上产品销往海外、50%以上资本为海外资本、50%以上人才为国际化人才。并围绕“打造世界知名品牌，成就国际优秀企业”发展总纲，全力推进四大战略转型，要从生产研发型企业向创新创造型企业转型、产品供应商向全价值链集成服务商转型、制造型企业向平台服务型企业转型、本土企业向国际化企业转型。

崔根良表示，未来10年，是亨通布局全球发展的10年。看着世界地图做企业，沿着“一带一路”走出去，全面实现全球化运营的国际化知名公司。

创新托起亨通梦

20多年来，亨通唯一不变的法则就是创新，持续地创新。

崔根良说：“今天不创新，明天就要落后，后天就会被淘汰。企业创新无处不在、无时不有，创新永无止境。”

亨通自主研发光纤预制棒的经历在业界传为一段佳话。光纤预制棒是整个光纤通信产业链中技术含量最高的产品，光纤通信产业链利润的70%在光棒，但光棒技术长期被日美所垄断，国内90%以上光棒需要进口。在论证亨通要不要上光棒研发项目时，有院士劝告崔根良说，国内从上世纪70年代起就开始研究光棒，30多年里国家花了不少钱，最终这个技术还是没能拿下。研制光棒等于烧钱，什么时候能搞出来我们心里都没底，这个项目无论是国家投资推动，还是企业投资尝试，都没有成功过。亨通技术力量肯定不能跟国家院所比，要拿自己口袋里的钱去搞研发，风险很大不说，时间上也耗不起，亨通没必要冒这个险。

但崔根良没有被困难吓倒。历经4年多，屡败屡战，花费6个多亿，终于研制成功，结束了国外垄断的历史，成为中国唯一拥有这项世界级核心技术及自主知识产权的本土企业。

2016年，亨通自主研发的超低损耗光纤入围国家“工业强基工程”重大项目。亨通“超低损耗光纤”是基于陆地和海洋光通信以及监测等干线需求而开发的新一代高速大容量长距离通信光纤，将解决我国通信领域关键基础材料受制于国外的重要难题，是国家信息化基础设施建设的重要战略组成部分，为国家信息产业、电子商务产业、互联网产业的发展提供了坚实的材料安全保障，支撑“宽带中国战略”与“海洋强国战略”的实施。目前，亨通超低损耗大有效面积光纤已成功应用于中国联通陆地干线“哈密-巴里坤”工程，成为世界范围内首次将其应用于陆地超长距离传输的领先企业。同时，该光纤打破了我国海洋光纤依赖进口的局面，并走出国门，成功服务于国际海缆通信工程。

人才是创新发展的源泉。崔根良制订了“引得进、留得住、育得出、用得好”的用人方针，和“一代比一代强”的团队建设目标，实施四大人才工程（领军人才、复合型人才、技能型人才、后备人才）。完善利润分享、中长期激励及集团重大创新奖（重大贡献奖、管理创新奖、技术创新奖等）等激励机制，使亨通成为行业顶级人才集聚之地。

在崔根良的带领下，这些年来，亨通不但创造了经济效益，也提升了企业软实力，先后评为国家技术创新示范企业、国家两化融合示范企业、中国工业领域最高奖——中国工业大奖、全国文明单位等荣誉。

面对如潮的褒奖，崔根良没有丝毫懈怠。他认为，成绩已属过去，未来从零开始。亨通有今天靠的是创新，亨通的未来更须创新。没有创新企业寸步难行，创新是企业发展永恒的主题。

崔根良信心满怀地构思着未来的亨通梦——打造世界知名品牌，成就国际优秀企业。目前，亨通正以3年战略规划为主线，全力推进“四大转型”，加快全球化运营和产业布局，“十三五”末将努力打造成为千亿级高科技国际化公司。