

对话沈小平： 通鼎迎接 新通信时代

本刊记者 | 刁兴玲



虽然通鼎互联之前的主业为光纤光缆，但通鼎互联并没有局限于光纤光缆等传统行业，而是在巩固本业的同时谋求转型升级，积极向公司主业相关领域（大数据、安全网络等）延伸。

通鼎集团董事长沈小平于1981年入伍，军旅生涯锻炼了其坚韧不拔的意志。1987年沈小平开始自主创业，他是一位科学决策、开拓创新、勤奋实干的优秀民营企业企业家，于2000年创建吴江市盛信电缆责任有限公司（通鼎互联信息股份有限公司前身），2005年成立通鼎集团有限公司，并先后创建了苏州通鼎房地产有限公司、苏州通鼎担保发展有限公司、江苏通鼎宽带有限公司、江苏通鼎光棒有限公司等一系列公司。他凭借过人的眼光、胆识和能力，用10年的时间带领通鼎互联成功实现上市，并使其成为行业内的领军企业。

通鼎集团在发展传统行业的同时，积极谋求互联网转型，通过收购苏州瑞翼、北京百卓网络（百卓网络是一家致力于构建安全互联网的高新技术企业）、浙江微能等公司，实现从专注光电线缆制造领域向大通信领域的发展转变。作为通鼎集团掌门人，沈小平如何带领公司迎接新的通信时代，取得更大的成绩，值得期待。近日，《通信世界》主编舒文琼对话沈小平，共同探讨通鼎集团将如何再创辉煌。

抢眼财报来源于三大方面

舒文琼：通鼎集团有通鼎互联、通鼎宽带、通鼎光棒等多家子公司，整个集团的业务方向有哪些？通鼎互联在通鼎集团中具有怎样的战略地位？

沈小平：通过创建、收购、控股等多种方式，通鼎集团成功进入了光电线缆、通信设备、大数据、互联网、网络安全、酒店、金融等多个领域。

通鼎互联是通鼎集团的重要子公司之一，于2010年上市，作为一家上市公司，每季度都会由会计师事务所进行审计，各方面都更加扎实。通鼎互联销售额在通鼎集团整体销售额中占比较高，约占40%，在集团中具有重要战略地位。

舒文琼：此前，通鼎互联公布了2016年财报，2016年实现营收41.52亿元，同比增长32.97%；净利润5.40亿元，同比增长194.06%。取得如此抢眼的财报得益于哪些方面？不同领域营收贡献的占比大约是多少？

沈小平：近几年通信行业发展迅猛，在通信飞速发展的大背景下，除了中国移动、中国联通、中国电信三大运营商的发

展需求，电网、铁路、城市轨道交通等建设发展也都需要大量光通信材料，为我们带来了重要发展机遇。与此同时，通鼎互联在传统优势领域已形成了光棒、光纤、光缆以及设备的四位一体全产业链。但通鼎互联并没有局限于传统行业，而是在巩固本业的同时抓住“互联网+”的风口，转型升级，积极向公司主业相关领域（大数据、安全网络等）延伸，收购了主做流量、大数据等方面的企业，不仅在营收方面取得了非常大的突破，也实现了从传统产业向新兴产业转型的飞跃。当然，业绩的飞速增长离不开企业自身的努力，通鼎互联不断提高公司产品质量和企业服务质量，也为良好的营收打下了坚实的基础。

在营收占比方面，光纤光缆、电线电缆等领域的营收约占50%，来自铁路、城市轨道交通等行业的营收约占25%，另外约25%营收来自大数据、云计算、安全网络等新兴领域。

发布光子晶体光纤，向精尖产品进军

舒文琼：在“2017光信息与光网络大

会”期间，通鼎互联联合合作伙伴深圳市通盛新材料有限公司（以下简称深圳通盛）发布了偏振光子晶体光纤新材料，您对此种特种光纤的前景如何看待？

沈小平：光子晶体光纤属于光纤领域的前沿产品，是特种光纤领域一颗耀眼的明珠，具有非常优异的抗弯曲性能等，在通信、激光器和传感领域具有巨大的应用潜力。通鼎互联与深圳通盛开展战略合作，不仅向光电线缆制造领域、价值链的高端再进一步，也将与深圳通盛优势互补，实现光子晶体光纤规模商用，推进中国光子晶体有关产品进入全球领先行列。

舒文琼：目前智能制造已应用到通信行业，智能制造为光纤光缆产业带来了哪些机遇？贵公司在智能制造方面开展了哪些尝试？

沈小平：机器制造比人工更精确，可减少失误率，提高工作效率。预计2~3年内智能制造将会大规模普及。目前通鼎集团已在智能制造中利用系统集成监控等高科技手段，全面升级智能工厂，在效率和效益方面双重提升。

打造“互联网+大通信”生态圈

舒文琼：通鼎集团旗下的子公司通鼎互联收购了浙江微能和百卓网络公司，这两家公司为企业带来了良好的营收，为何会主攻大数据和网络安全领域？目前5G、物联网等均成为行业研发的技术热点，针对5G以及物联网机遇，企业如何转型？

沈小平：一家企业要想谋求长远的发展，便要积极进行全方位的产业布局，更要结合国家发展方向（“一带一路”、“互联网+”等）。安全网络主要为了避免黑客侵入，防止发生大范围网络问题，对整个国家而言是非常重要的，未来必定将迎来大发展，为此我国完成了对百卓网络的收购。

在大数据方面，我们与三大运营商均有合作，并通过并购瑞翼信息和微能科技，构建了基于大数据的移动精准营销业务。面对高科技，我们也不断学习、进步，目前我国正在与北京航空航天大学洽谈合作。

进军新领域并不一定自己研发，可以通过与其他一些公司的合作，不断做大做强，也可以采取资金参股或者控股方式参与新领域。针对5G以及物联网机遇，通鼎集团沿着“数据”的走向发展业务，做好连接与安全，产品不局限于光电线缆，而是涉足宽带接入、大数据应用、信息安全等领域。

践行“一带一路”战略，开拓海外市场

舒文琼：通信行业新技术及新业务层出不穷，新市场、新机会不断涌现，您预计未来几年通信市场将有哪些机遇值得重点关注？

沈小平：从当前发展状况来看，目前通信领域正处于大发展期。当前5G尚不成熟，预计2018~2020年，5G将快速发展并趋于成熟，5G的发展成熟将为整个通信产业带来新的增长点，对我们这些从业者也是利好。

不仅在国内外，国外通信市场（如欧洲、非洲）也在不断发展。尤其是非洲的通信基础设施相对落后，需要大量投资和建设。目前我们正联合合作伙伴一起走向非洲，将在非洲建设光纤光缆厂以及电力电缆厂，我们对非洲输出的不仅有技术、人才，还有施工能力等。

舒文琼：除非洲外，东南亚、欧洲等地投资建厂情况如何？在未来几年有哪些拓展海外市场的具体计划？

沈小平：我们在乌克兰、俄罗斯、马来西亚、印度、泰国等地虽未设厂，但都有办事处和销售网点，通鼎集团将积极践行国家“一带一路”战略，服务“一带一路”沿线国家。我们要国内、国外“两条腿走路”，此前通鼎集团只有约10%的资源在国外，现在大概30%~40%，未来在国外建厂后要达到50%以上。

赠人玫瑰，手有余香

舒文琼：您曾荣获“中华慈善奖·最具爱心捐赠个人”、江苏省十大社会责任人物、中国十大慈善家等众多荣誉，您为何如此热衷慈善事业？通鼎集团在社会责任方面有哪些实践？

沈小平：第一，我们的知识和财富来源于社会，在社会中取得了财富，理应回报社会；第二，一个人拥有的钱财并不能代表一个人的财富，只有花出去的钱财才是真正属于自己的财富，才能真正发挥其价值，捐赠不但给予了别人方便，对于自身而言，也是“赠人玫瑰，手留余香”；第三，社会责任感促使我去做慈善，我自己也是出身贫寒，邓小平同志曾说“电脑要从娃娃抓起”，在我看来，慈善也要从娃娃抓起，要给予每个人尤其是每个儿童尽量富足的生活，从小培育慈善意识，慈善将有助于缩小贫富差距，进而维护社会的稳定。

通鼎集团成立了“通鼎集团社会责任



和可持续发展委员会”，建立社会责任管理体系，每年拿出公司利润的5%~10%，作为专项资金，常态化开展各种助学助困、救灾赈灾等社会公益活动，目前已累计向慈善机构和公益事业捐款超5亿元人民币。

舒文琼：对于企业未来的发展，您有怎样的规划和展望？

沈小平：我们现在产业布局包括光纤光缆、互联网、大数据、轨道交通、房地产等，未来国际化战略将成通鼎集团重要战略之一，将力争营收的50%来自国际市场，与国际接轨，打造跨国公司，让通鼎集团成为百年老店。