

通宇通讯董事长吴中林：

“方向重于方法，趋势重于优势”

经济日报·中国经济网记者 郭存举



人物小传

吴中林，1967年出生于江西省，现任广东通宇通讯股份有限公司董事长。吴中林自1996年创办通宇通讯至今，历经20年的发展，2016年成功将通宇通讯推上中小板市场。

吴中林带队研发的产品主要包括移动通信基站天线、射频器件、微波天线、室内分布天线等，远销全球60多个国家和地区，基站天线技术方面达到世界一流水平，使通宇通讯成为华为、大唐、上海贝尔等国际知名企业的重要合作伙伴。

位，并在2000年顺利通过UT斯达康认证，一度占领我国小灵通天线45%的市场份额。

小灵通的红火，让吴中林赚到了人生第一桶金，也让通宇通讯迅速发展壮大。2003年，仅小灵通业务就给通宇通讯带来了1.1亿元订单。

然而，吴中林并没有停止创新的步伐。骨子里的危机感让他在企业发展势头如日中天的时候不断蓄力，在做大小灵通天线业务的同时，也在移动基站天线领域不断发力。当小灵通大势已去的时候，通宇通讯并没有感觉到阵痛。

这一切，都来自吴中林对发展趋势准确的研判。“企业发展应该看准趋势，只有方向正确，才能获得成功。”吴中林说。

如今，通宇通讯的基站天线产品已大量应用于全球各地。放眼当下，5G技术已经小荷露出尖尖角，谁能掌握更多的前瞻技术，生产出贴近用户的产品，谁就将赢得市场。5G时代基站天线需求将大幅提升，有机构预测，2018年至2019年我国将进入5G大规模建设时期，5G需要具备千亿设备的连接能力，连接的设备需要天线，同时覆盖设备的基站也需要基站天线，对天线的需求将呈现爆发式增长。在这种背景下，通宇通讯积极布局5G产品规划，并已经在与重点客户、运营商和专业研究机构等展开5G的合作开发和预研，以抓住主营业务的行业升级机会。同时与全球先进的5G系统设备厂家开展合作，打造天线和小型化滤波器等技术产品的研发及制造能力。

自主研发 解决客户痛点

20多年来，技术出身的吴中林始终坚持创新和自主研发。从大学毕业后，近30年来他坚持在科研一线，有媒体称他为从未离开实验室的“技术男”。为了提升研发能力，通宇通讯还设立了博士后科研工作站，在芬兰设立国外研发中心。

2009年，通宇通讯研发的TDD智能天线真正实现产业化。这背后有一段鲜为人知故事。

原来，大唐和西门子最早提出使用单极子天线校准智能天线幅度和相位的概念及方案，通宇通讯研发团队开展了长达10个月研究，仍然没有取得进展。研发团队技术人员百思不得其解，吴中林多次到实验室查看结果

后发现，原来实验室能够捕捉到信号，但到了户外就无法使用，吴中林断言此方案行不通。于是，他带领团队另辟蹊径，研发出了校准耦合盘技术，让TDD智能天线在3G时代实现了产业化。

通信制造业具有高附加值、高技术含量等特点，通宇通讯始终重视该领域关键器件的研发和创新，厚积薄发，积极应对市场需求和行业发展，以基站天线为主导，形成包括基站天线、射频器件和微波天线等一系列主打产品。

“技术研发是企业持续繁荣的驱动力，即便在企业发展比较困难的时期，也要坚持研发投入。”吴中林说。多年来，通宇通讯把企业营收总额5%以上作为研发投入，通过科技研发占领市场制高点。吴中林认识到，创新是企业持续发展的动力，而人才是创新的根本，为此他不断抛出橄榄枝吸引高端人才。为了吸引更多高学历科技人才落户企业所在地——广东省中山市，吴中林从全国各地挖来精英翘楚，为了让这些人安心搞科研，吴中林还不惜重金解决这些高端人才家属以及孩子的生活学习问题。目前，通宇通讯研发队伍已达400多人，并且在拉脱维亚、芬兰等地成立了研发中心，吸引国际优秀科技人才加入。为鼓励科技创新，公司给骨干员工以股权激励，还拿出巨资对员工科技创新项目、发明专利和发表的论文，分别给予现金奖励。

所有的科技研发，都是为了实现技术转化。吴中林对这一点深信不疑。

“企业要想立于不败之地，必须能够解决客户痛点，具备快速响应客户需求的能力。”吴中林这样告诉记者。难能可贵的是，通宇通讯可根据客户需求，为其量身定做包括网络架构设计、产品配置选型、设备检测及网络优化服务等内容的移动覆盖综合解决方案。经过十余年的技术研发，已形成通信天线及射频器件的完整产品线，开发出多样化的产品，在移动通信天线领域具备较强的市场竞争力。

通宇通讯在科技研发领域埋下的种子生根发芽，在国际市场上也不断结出硕果。澳大利亚某运营商之前使用通宇通讯国外竞争对手的产品长达20年，但随着该公司对天线产品技术需求的提高，加上通宇通讯在基站天线技术方面的研发积累，2015年通宇通讯成功获得该公司的青睐成为其供应商，并占了一半的产品供应量。

多年来，通宇通讯通过努力，先后被授予国家火炬计划重点高新技术企业、国家高新技术产业化示范工程、广东省创新型企业、广东省战略性新兴产业培育企业等。通宇通讯产品均拥有自主知识产权，是“广东省知识产权优势企业”，目前已取得了发明专利、外观专利和实用新型专利近百项。

主动作为 融入“一带一路”

随着国家“一带一路”建设的推出和实施，作为市场主体的外向型企业



业也迎来难得的发展机遇。

电信行业高速发展给通宇通讯带来了外延式发展机遇。近年来，凭借性价比与响应速度的优势，吴中林积极打造全球化的营销网络和研发平台，大力拓展海外市场，国际竞争力逐渐增强，国外市场份额不断攀升。据了解，通宇通讯扩建了印度、美国、巴西和澳大利亚4个营销与服务网络，新建日本、墨西哥、西班牙、俄罗斯和南非等多个国际营销与服务网络，扩大海外营销渠道的覆盖范围。

在吴中林看来，只有企业“走出去”，才能看到更广阔的天地。如今，通宇通讯的产品销往全球60多个国家和地区。在移动运营商方面，通宇通讯的客户包括全球前十大通信运营商中的中国移动、沃达丰、中国联通、印度信实、西班牙电信、俄罗斯电信等；在通信设备集成商方面，通宇通讯的客户包括华为公司、爱立信、诺基亚、中兴通讯、大唐等设备集成商。在国际市场具备了较强的竞争实力。

但是，已经实现的突破并没有让吴中林故步自封。在沉默的外表下，吴中林有一颗不太安分的心。

吴中林说，乘着“一带一路”的政策东风，通宇通讯要利用好“一带一路”相关国家的人才优势，不断增强国际影响力。

是的，“走出去”天地或许更广阔。作为在拉脱维亚创办的第一家中国资生产企业，通宇通讯拉脱维亚有限公司是中国企业在拉脱维亚的拓荒者，企业创办3年多来取得了不俗的业绩。公司采取订单制生产，可根据订单需要随时调整员工人数。公司主要生产用于基站的微波天线，产品除销往拉脱维亚外，还销往立陶宛、匈牙利、法国、芬兰、意大利，并在英国、俄罗斯和波兰开拓了市场。

“拉脱维亚等‘一带一路’相关国家人力成本并不比我国高，把生产转移到这些国家，能够更好地把产能引出去。”吴中林说。

面向未来，吴中林还有更多的宏大蓝图去实施，脚踏实地的精神会让他走得更快更远。

俯身实干 海阔天空

张子吉

干是实业振兴的必然选择。奋斗在各领域的企业家，担负着实业兴邦的历史使命。在时代大潮中，一家企业要在激烈的市场竞争中脱颖而出，成为行业龙头，除了把握好发展机遇，更需要一种脚踏实地不断进取的精神，要有永不衰竭的活力和创新的动力。充满梦想和激情是一个人成为企业家的潜质，脚踏实地则是每一位成功企业家不可或缺的基本精神。

放眼国际，在西方发达国家，不少企业家常就深入车间，了解企业生产

的基本情况，随时掌握行业动态和客户需求，以身作则，精益求精，体现出了特有的匠人精神。

吴中林在20多年的创业历程中，始终站在行业发展前沿，目光敏锐，俯身实干，埋头搞科研生产，不轻言放弃，体现出了一名优秀企业家的本色。在吴中林看来，一切梦想的实现，都离不开行动。他认准的事情就从基础做起，做细做精，坚持到底，不投机取巧，不信不劳而获，万丈高楼平地起，正是这种埋头苦干的劲头，最终成就了通宇通讯

在行业中的地位。

干一行，爱一行；钻一行，精一行。只有用心谋划，吃得了苦，挑得起担，避虚求实，才能取得良好成绩。只有发扬久久为功的韧劲，驰而不息的精神，以善作善成的实效，才能积跬步至千里，才能干出一番不朽的新业绩。

迎风起势疾驰远，担当实干攀高峰。改革没有止境，发展永远在路上。在充满挑战与机遇的创新创业大潮中，担当实干的实干家必定大有可为。



田丽丽的“牛倌儿”路

本报记者 王金虎 通讯员 潘庆

自从放弃了到银行工作的机会，选择回家开办奶牛牧场，“90后”女“牛倌儿”田丽丽已在职业农民路上无怨无悔地走过了7年。“我想为自己的梦想去创业、去奋斗。一片牧场，一群奶牛，这里是我梦想开始的地方。”田丽丽说。

1990年出生的田丽丽是一个“牛二代”，对于养牛这件事，她从来都要打破砂锅问到底。2010年，田丽丽主动请缨，来到效益一直不佳的饲料厂当经理。上任不久，田丽丽发现奶牛患上了“厌食症”，饲料送到嘴边都不吃。“我尝尝，有这么难吃吗？”田丽丽抓起一把饲料放到自己嘴里，舌尖碰到饲料顿时感到辛辣无比。“人觉得不舒服，牛肯定也难以下咽。”

通过调查，田丽丽发现饲料厂管理人员中真正懂技术的寥寥无几，饲料配方定制和原料采购都是委托他人全权代办，用于制作饲料的原料属于滥竽充数的次品。为了防止再次因专业知识匮乏而栽跟头，田丽丽通过镇农委牵线参加新型职业农民远程培训班，苦学动物营养知识，并在县畜牧局专家指导下不断调整、改良饲料配方。每一批新进货的饲料原料，田丽丽都得亲自尝了闻了之后才能放心。后来，她调配的饲料不仅让合作社5000多头奶牛胃口大开，还远销周边县市。经过几年来不断提升改造，她管理的奶牛小区实现了科学配方自动投料、粪便自动清理、污水无害化处理等。

比起父辈的坚守，田丽丽想得更多的是创新。“跟不上养殖业日新月异的变革步伐，就会被淘汰。”田丽丽说。有一次在培训过程中，她偶然接触到富硒牛奶的概念，通过与生物科技公司合作，她采用生物发酵技术将无机硒转化为有机硒，制成生物制剂饲喂奶牛。2012年4月份，经哈尔滨国家乳制品质量监督检验中心测定，田丽丽养殖场生产的牛奶中硒含量是普通牛奶中硒含量的5倍。

初战告捷的田丽丽思路更加开阔，开始进军有机肥市场。牛粪经过无害化处理，深加工成颗粒有机肥，这样的肥料非常适合经济果业。现在，她生产的有机肥除供应当地市场外，还远销甘肃、新疆等地。同时，她还依托奶牛场的资源做起了双孢菇养殖。菇床上用的是自家生产的有机肥，蘑菇采收后的渣土是很好的有机肥制造原料。在她的规划下，养殖场形成了“泌乳奶牛养殖生产富硒牛奶—牛粪发酵技术生产生物有机肥—利用生物有机肥规模种植青贮玉米和特色农产品—利用饲用青贮玉米饲喂奶牛”的生态循环链条。

从去年开始，田丽丽还陆续招聘了6名“90后”大学生，他们不仅带来了专业技术，更带来了新思路，新理念。在职业农民路上，田丽丽走得并不孤单。



金牌工人

全国“五一劳动奖章”、全国劳动模范、十佳农民工……这些都是重庆市博赛集团先锋氧化铝厂机电维修车间副主任李世云获得的荣誉。李世云善于在平凡的岗位上创新，在本职工作中奉献，被誉为“金牌工人”。

2016年6月份，李世云调任机电维修车间副主任，专职负责厂里30多台特种设备车辆维修。此前，企业每年都要花费近百万元购置两三台铲车。李世云到任后，与工友一道坚持“维修为先”，每年为企业节约资金五六十万元。企业特种设备一天24小时都在运行，可能随时“耍脾气”，无论设备何时出现故障，李世云总是随叫随到，随到随修，不推卸，不抱怨，不放弃。

瞿明斌摄影报道



李世云在维修特种车轮。



李世云(右)在生产现场维修趴窝的铲车。



本版编辑 胡文鹏 徐达
联系邮箱 jjrbw@163.com

“方向比方法重要，趋势比优势重要，企业要想立于不败之地，必须能够解决客户痛点，具备快速响应客户需求的能力”



空谈误国，实干兴邦。这句流传已久的话语，蕴含着深刻的谋事创业哲学。成功缘于实干，祸患始于空谈。无论一个国家、一家企业，还是个人，要取得成功，都离不开扎实苦干。战国赵括纸上谈兵，两晋学士虚谈废务，成为历史上的笑话。成熟的麦穗，是饱满而弯下腰的。真正的巨人，一定俯身做事。从吴中林身上，我们看到了实干的企业家精神。

实业关乎一个国家的经济繁荣，实