

陈义红：

100分是101分的开始



1994年，毕业于原华中理工大学的陈义红，获得了赴新加坡边研究激光、边攻读南洋理工大学博士的机会。

取得博士学位后，陈义红怀揣着“在市场中盘活自己‘知本’”的向往，四处寻求投资方，但总是无果而终。2000年5月，当“武汉·中国光谷”来新加坡招商时，一直想着自主创业的陈义红经过再三斟酌，决心回国。

这年10月，陈义红辞去新加

坡制造技术研究院研究员职务，放弃了年薪合60万元人民币的丰厚待遇，告别了妻儿，只身来到武汉，一头扎进光谷……

武汉的几家企业对陈义红的激光项目一致看好，2000万元的联合融资到位。紧接着，陈义红将从新加坡带回的28个激光科研和工业应用项目，以技术入股形式，加盟湖北光通光电系统有限公司，并担任副总经理。

在顺利闯过了创业必经的资金、产品和市场“三关”后，董事会又把他推上了总经理的位置。与书本和技术打惯了交道的陈义红，现在每天除了要掌好企业“大盘”外，还得处理繁重的行政事务，应付各种错综复杂的商务关系。

企业的发展壮大离不开产品的质量；而严格的制度是生产出质量过硬、用户满意产品的重要保证。工科出身的陈义红认为，在自己没有任何创业经验的前提下，制度高于职务，制度重于一切。“在公司，我只是第二把手，制度是第一把手；制度大于总经理，制度大于一切。”

根据公司的实际，陈义红边摸索边制定各种制度。在他眼里，凡公司的大小事务都得有章可循；凡产

品的生产流程，都坚持“零缺点质量管理”理念，力争每件产品最终都能达到一次性通过的质检目标。有位干活相当卖力的员工，但因做出的产品没有达到出厂标准，陈义红根据公司制度将其辞退。

正是在这种严格制度下，陈义红建立了自己独特的营销理念：让产品说话，让客户甄别。有位河南客户想购置一台激光雕刻机，跑了很多厂家，价格都在1万元左右，最多不超过1.4万元，但经过反复比较，最终还是购买了湖北光通价格高出许多的激光雕刻机。

回国后短短的两年，陈义红团队开发出了填补国内空白并达到国际先进水平的“大功率二极管泵浦固体激光器”。此外，该公司研发出的激光标记机、激光焊接机、雕刻机等10多个产品，已形成批量生产，并出口创汇，产品远销美国、法国、意大利、土耳其、新加坡等10多个国家和地区……

面对眼前的成就，陈义红说：“100分不是结束，而是101分的开始；失败不是结束，而是走向成功的开始。”（记者 柯进）

光谷创业人·海归篇