

# “双面”陈义红：

## 与激光为舞，一生只做一个梦

——访光电协会副主席、武汉新特光电技术有限公司董事长

■ 文/光媒体 王锋琪 摄影/熊亮



光谷光电中小企业产业协会 副主席  
陈义红

陈义红，光电协会副主席，湖北省归国华侨联合会副主席，湖北省新侨专业人士联谊会会长，政协武汉市委员会委员，武汉新特光电技术有限公司董事长。

一束冷光打下来，它身披七彩光泽，和这个世界安静对视。它叫激光，百年涅槃间，被人类赋予了“最快的刀”、“最准的尺”、“最亮的光”等诸多美誉。脱胎于1916年爱因斯坦实验室，激光像一名冷傲的江湖客，散播科技红利，却始终轮廓模糊。

关于激光的奥秘，交给它的雕琢者诉说。陈义红算得上是武汉激光产业界的“老人”，从1979年上大学从零开始学激光知识，到2015年推动激光超市落地，跨越了将近40年的时间轴，陈义红的每个人生重要节点都和激光相关联。如今，他一手创办的新特光电进入高速发展轨道，正寻思着把激光超市的共享经济理念传递给更广人群。

时光不停转动，光谷的激光之火已燃烧了30年，陈义红的激光梦也正在照进现实。他和他的激光故事，或许可以作为产业界坚守者的缩影。

### 第一部分：新特光电：把激光做成一张名片

沿着高新大道向西，空旷无垠的即视感一路相随，直到新特光电工业园闯入视线。这组银灰色建筑群，占地面积达16961.51平方米、双子楼设计、三排递进分布，在旁人看来是个不折不扣的“大手笔”。显然，对于创始人陈义红，意义远不止此——“新特创办将近10年，筚路蓝缕打下的江山、获得的回报，需要一个物化的总结”。

这枚“图腾”，牵出了新特光电的十年蝶变史：做激光器和激光配件起家，之后稳扎稳打攻下本土和国际市场，十年内注册资本增长10倍，总资产达到8000万元，身披“中国光谷20强高成长性企业”等

多项殊荣，昂首阔步迈入了企业黄金发展期……华丽的报表背后，是60后掌舵人陈义红的“一口气也不敢松”。

在激光行业浸淫40年，岁月馈赠给陈义红最大的礼物是阅历。“这些年来，我目睹过太多创业失败的案例，也更懂得一个道理：所谓顺风顺水，其实就是永远比竞争对手多一分准备、多一丝恐惧”，会议桌对面的陈义红，身体微微向前倾，露出他标准的“儒商”微笑。

陈义红所言的“准备”，并无太多神秘色彩。饶有趣味的是，人才、产品、市场、管理这些老生常谈的旧词汇，在他手中被盘活了新玩法。对此，陈义红展开说明道：“一是人才培养方面，我们的特色在于和高等院校合作，包括和重点高校合作培养研究生、企业研发中心邀请高校教授兼职入驻、作为大学生实习基地吸纳高校学生、EMBA等外派学习机制等；二是产品研发方面，一开始就注重科技创新，申报国家、省、市、开发区项目基金，也自立项目作为开发，目前新特光电集团已经有将近100项发明专利；三是市场开拓方面，通过分公司、子公司、办事处等方式建立国内外市场网络，同时利用网站建设、新媒体等互联网工具打通电子营销通道；四是管理方面，通过建立企业框架、聘请顾问等方式，建立完善管理制度、财务制度、销售制度等。目前已经拿到IC09000的企业评估。”

刚打好地基，无暇停歇，陈义红又在为新的浪潮储备“粮草”。当下，超快激光器的开发应用正在搅动原有格局，争夺入口的战争提前开打，陈义红携陶瓷激光器和飞秒激光器亮相突围。陈义红解释——“目前，陶瓷激光器已研发

成功并处于量产阶段，飞秒激光器正在做样机组装，预计年底完成样机部分。”为自家产品赚吆喝，他戏称为将走“欧美质量、中国价格”的中间路线，尽可能关照市场的最大客户群，这也和新特光电产品的一贯定位相契合。

纵情往前，陈义红把未来突围野心浓缩为三个“最”：“将新特光电打造成中国最大、最全、最强的激光器件产业基地”。谁都知道，这个梦很大，还好陈义红最擅长的就是跟时间赛跑，直到将新特光电做成一张激光的名片。

## 第二部分：共享经济：为“激光超市”搭骨架

人到中年，往往会衍生从“小我”到“大我”的境界转变。君不见，国外如巴菲特、国内如马云近年来都成为慈善发烧友。落脚到陈义红个人，这种“大我”的实现路径当属激光超市。

“海归”经历、激光背景，陈义红牵头做激光超市顺理成章。触动他“箭在弦上，不得不发”的那股劲，正是互联网+的一夜爆发。陈义红坦言：“从79年上大学开始，我在激光行业摸爬滚打了将近40年。对比国内外的差距，认为有些改变是可以做的。”他所指的“改变”，是通过激光超市联动线上、线下的供货商和客户，将产业链条各个环节串联起来，让激光行业信息更便捷、交易更简单。归根结底，激光超市其实是一个互联网+激光产业的服务平台。

从构想雏形到顶层设计，激光超市的轮廓日渐清晰。根据陈义红和智囊团的调研分析，激光超市未来将分为线上、线下两个平台——“线上的网络激光超市为客户提供24小时、全天候信息服务、产品服务和交易服务；线下的实体激光超市将设计成一个永不闭馆的激光展览馆，相当于入驻企业在武汉的办事处”，这意味着，陈义红还是选择了“用两条腿走路”的模式。

然而，罗马不是  
一天建成的。纵然情怀足  
够、设计前  
瞻，但现实的种  
种磕绊  
却迎面扑

来。最让陈义红忧心的，是缺乏外部资金注入。他坦言：“平台的快速建立，很关键的因素在于外部资金迅速注入。但目前的热钱大部分都涌向互联网创业，对于实体企业的关注太少了！”无独有偶，人才难觅也是激光超市“老大难”问题。夫复何言，陈义红不禁自嘲道——“越是这种时候，越要迎着困难向前冲”。

焦灼时刻，新特光电的创业积淀派上了用场。“我们合作多年的老客户，都很愿意加入激光超市这个平台，这相当于直接拉高了创业起点”。陈义红欣慰的是，截至目前，共有将近300家企业入驻激光超市。

作为“共享经济”的试验，激光超市在武汉显得时髦而孤单。它还有多久落地？它会变成什么样子？陈义红正在静静等风来。

## 第三部分：百舸争流：武汉激光要“分秒必争”

自诩为“光谷客”，你是否知道光谷的诞生？殊不知，1985年，我国第一家激光企业楚天激光在武汉东湖诞生。今年，激光这枚和光纤共同奠定光谷发源的“火种”，已整整燃烧30年。

三十而立，光谷的激光产业比任何时候都重要。陈义红和激光产业的观察者都深谙：武汉“一家独大”的激光强势地位，正在遭遇珠三角的腹背受敌；200多家激光企业、年产值逾150亿元，却身陷国内最大激光企业不在武汉的尴尬。

如何破局，陈义红结合40年激光人生的所思所想，给出建议：“激光产业发展日新月异，不进则退。分秒必争，稍一‘打盹’，就会掉队。对比国内东部成长速度快的地区，武汉更侧重于产品应用和产业化的投入力度明显不够。”他认为，目前全球激光行业发展方向是长脉冲、短波长、高功率三方面，武汉在高功率方面基础较好，可以优先发展。

天生乐天派的陈义红，对武汉的激光产业未来仍然很看好。直到今天，他还清晰记得40年前，走在武汉的大街上，“激光”是个陌生名词。没有激光打标机，更何谈激光产业；40年后的现在，半导体泵浦激光器、光纤激光器厂家遍地开花，正在往规模化的更高阶段迈进。

(文/光耀)



# 武汉新特光电技术有限公司

## 风采展板

### ■ 公司简介：

武汉新特光电技术有限公司（以下简称新特光电）是由留学新加坡的陈义红博士在中国武汉创立的创新型高新技术企业，为国家高新技术企业、武汉市“十佳侨企”、东湖高新技术开发区“瞪羚企业”、中国光谷20强高成长性企业，是湖北省博士后产业基地、中国光谷激光行业协会副会长单位、湖北省激光行业协会副会长单位和武汉光谷光电中小企业产业协会副会长单位。公司主要从事光电子激光产品的研发和提供激光技术综合服务。

公司一直坚持自主创新，加强企业管理，已通过ISO9001质量管理体系认证，获得22项专利（其中发明专利5项）和6项软件著作权，发展成为激光行业的知名企业和最具发展潜力的“海归”企业。公司规模化生产的技术和设备装置都已非常成熟，在质

量控制、生产能力和市场开拓等方面都处于国内领先地位。成功研制和正在开发的陶瓷激光器、紫外激光器、超快激光器、激光器核心部件等代表着当今国际、国内的前沿水平，部分技术和产品打破国外垄断，填补国内空白。

公司已建成37000平米的“新特光电工业园”，用于新型固体激光器及核心激光器件的研发及产业化，努力将公司打造成中国最大、最全、最强的激光器件产业基地。



光谷光电中小企业产业协会 副主席  
陈义红接受光媒体采访

### ■ 公司主营业务：

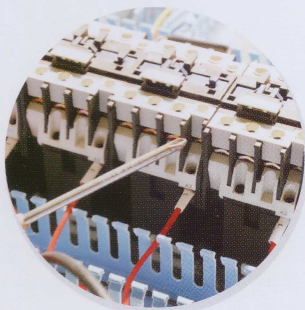
主要从事光电子激光产品的研发及激光技术综合服务，开发、生产和销售激光产业链上游的激光器和核心激光配件。为激光企业提供激光技术咨询服务和激光人才培养服务，并帮助起步企业设计激光产品和激光设备。

### ■ 主要产品：

生产销售激光器和激光配件，如光纤激光器、二氧化碳激光器、陶瓷激光器、紫外激光器、端泵激光器、超快激光器、高功率脉冲固体激光器、激光功率计、光纤分析仪。主要配件有Q开关、声光电光器件、打标头、泵浦腔、激光灯、激光电源、振镜、光学元器件等。



激光加工设备



工作台特写

### ■ 愿景：

把公司打造成中国最大最全最强的激光器件产业基地，为激光事业贡献自己的力量，使我国的激光技术水平跃上新台阶，赶超国际先进水平，打破垄断；拉动光电经济增长，提高激光行业经济产值，培养更多优秀的专业科研技术人才，促进就业。