

从学者到儒商

——访国家“千人计划”专家、首批武汉“城市合伙人”陈义红博士

□记者/陈思炎

人物名片

陈义红,博士,曾为华中科技大学副教授、新加坡南洋理工大学博士生导师、新加坡制造技术研究院研究员,现为武汉新特光电技术有限公司暨武汉鸿镭激光科技有限公司董事长,是国家“千人计划”专家、国家科技奖励评审专家、中国侨联特聘专家、湖北省特聘专家、首批武汉“城市合伙人”,湖北省有突出贡献中青年专家、湖北省归国华侨联合会副主席、武汉市政协委员、湖北省侨商协会常务副会长、湖北省留学人员联谊会副会长、湖北省暨武汉中国光谷激光行业协会副会长、华中科技大学、中南民族大学、暨南大学等高校兼职教授。先后获得中国首届华侨华人专业人士杰出创业奖、中国科技自主创新杰出贡献奖、湖北省优秀创业者、武汉市杰出青年企业家等。“TEA CO2 激光打标机”“无氟横流 CO2 激光器”和“大功率全固化固体激光器”等项目填补国内空白,并获2项省部级科技进步奖,45项技术获国内外专利,先后创立和经营管理10多家公司。

4月10日,首届湖北激光“十大风云人物”在汉揭晓,陈义红成功入选。集儒雅和睿智于一身的陈义红17岁考取大学,留学新加坡时总统亲自为他颁发博士学位证书,38岁那年放弃新加坡舒适优越的工作和生活条件,毅然回国创业。如今,他拥有了自己的激光工业园,并建成了线上线下拥有2万多个激光产品的国内首家激光超市。

教学科研小有成就

陈义红出生于荆州农村,8岁才开始上学的他,9年学完小学到高中全部课程,17岁便考取华中工学院(今华中科技大学)激光专业,本科毕业后考取本校激光硕士。硕士期间,陈义红跟着导师丘军林教授从事脉冲二氧化碳激光打标机的研究。那时“脉冲二氧化碳激光打标机”在国内是空白,国外也极少。没有样机,没有资料,陈义红经过三年的艰苦攻关,反复实验,激光打标机终于研制成功,并获得湖北省科技进步三等奖,填补了国内的一项空白。

1986年,陈义红读完硕士,又因学习成绩优异,被留校工作,一边担任研究生的辅导员,一边从事教学科研。不久,被破格提拔为副教授。现在的华中科技大学副校长骆清铭、光电学院院长张新亮、华工科技董事长马新强等都是他这个时期值得骄傲的学生。在这



陈义红博士近影

期间,激光已慢慢成为世界研究的热门。

倏忽便是8年,虽然在此期间,陈义红教学科研已小有成就,但一向求新的陈义红,总觉得生活缺少点东西。正是这个时候,澳大利亚和新加坡的两所著名大学同时给渴望出国深造的陈义红寄来了入学通知书和提供奖学金的信件,经过仔细考虑,他选择了新加坡制造技术研究院。

按国家教委(现教育部)当时的政策规定,副教授以上职称的青年教师不能出国打工工作,但可以攻读博士学位。新加坡制造技术研究院得知这一情况后,迅即向南洋理工大学申请,特许陈义红在研究院做研究的同时,在南大读博士研究生。于是,陈义红告别妻女,只身来到新加坡。通过了同行专家评审和毕业论文答



新加坡第十三届企业大会上获奖合影(右一)

辩后,1998年12月的一天是颁发博士学位证书的时间。当陈义红走上讲台时,惊奇地发现给他颁发学位证书的竟是新加坡时任总统王鼎昌,这在当时是至高无上的荣誉。他心情十分激动,直到今天,陈义红依然感慨万千。

为圆“激光梦”回国闯光谷

陈义红取得博士学位后,仍被精迪制造技术研究院聘为研究员,同时也被南洋理工大学聘为博士生导师。当时,在新加坡,他是研制激光加工设备开拓者之一,先后帮助三家企业研制激光器和激光设备,开启自主制造激光器的先河,一时之间,陈义红名动新加坡。

对于从事多年“激光研究”的陈义红来说,继续在研究院呆下去,不可能有重大的突破。虽身在国外,但他却时刻关注国内激光行业的发展动态,不时地到国内考察访问,寻找合作契机。在积累经验的同时,他也在等待着一个机会,能够实现自己的激光梦。

2000年5月,武汉经贸代表团到新加坡招商引资,招揽人才。当时,新加坡中国留学生正好由陈义红负责组织接待。时任东湖开发区管委会副主任唐良智向陈义红详细介绍了“中国·武汉光谷”的筹备工作,并诚意邀请他回国到光谷创业。

正是唐良智的一番话,燃起了陈义红归国创业梦。一个月后,陈义红将准备好的全固化固体激光器项目资料,托回国的熟人交给了唐良智。同年8月,陈义红一接到中国光谷办的邀请函,立马从新加坡飞回武汉,受到中国光谷办的盛情接待。

当时,武汉有几家企业都看好陈义红的激光项目,争着要上。经过协商,几家企业联合投资,与陈义红初步达成合作意向。尔后,

陈义红又飞往新加坡办理辞职手续。

同年12月,当他将辞职报告交给经理时,经理疑惑地问:“陈博士,你怎么会动起辞职的念头?在研究院做激光研究项目,你干的很好。”“研究院工作条件不错,请你慎重考虑。”经理说。但陈义红的心

意已决,他不顾经理的挽留,放弃了新加坡丰厚的待遇和舒适的生活,毅然回到了武汉,开启了激光创业之旅。

多项专利技术填补国内空白

“我的所学,如何才能给这个社会带来最大的效益,有没有产业化发展的空间,这个空间又有多大?”10多年前,陈义红就一直在考虑这些问题。

从新加坡回到光谷,陈义红与风险投资公司一起共同创立了湖北光通光电系统有限公司。他没有给自己留太多后路,母校邀请他回华中科技大学激光技术国家重点实验室工作,由于已投身办企业,他只好婉言谢绝,一心一意扑到了创业上。

创业初期,手握28项全固化固体激光器核心技术的陈义红心想,有了顶尖技术,还愁不能迅速产业化?然而,学者创业,往往注重产品的先进性、完美性,但缺少市场的敏感性。2000年初的时候,激光刚开始在中国工业上得到规模化应用,市场空间十分广阔,但形成的产品,多数是小功率激光器。陈义红将发展的希望,寄托在自己开发的新产品——一种大功率全固化固体激光器上。

“这一技术和产品,填补了国内市场的空白,可有了市场,不代表就有市场认可度。”陈义红说,刚开始生产时,他大量采用国外元器件,以求先进、可靠,27万元一台的机器,材料成本就快占一半,利润不高,买家还嫌贵,市场反应平平。当时,最初的创业团队遭受了三次裂变,他自己沦为“三无”人员,即:一无资金,二无市场,三无品牌。

经过调研后陈义红开始尝试着降低成本,同等质量下,优先选择国产元器件,并批量采购。同时,利用武汉人力成本相对较低的优势,公司还自行设计制造零配件。第二

批产品的材料成本顿时下降超过10%,陈义红顺势下调售价,迅速打开了市场。

在新加坡,他一直渴望将自己研制的激光项目向商品转化的梦想,而今在光谷终于实现,当时他心情激动得难以平静。在此期间,陈义红也完成了由学者到商人的身份转变。

把激光做成一张名片

“从1979年上大学开始,我在激光行业摸爬滚打了37年。对比国内外的差距,认为有些改变是可以做的。”陈义红坦言。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。

2014年,新特光电工业园在光谷建成。陈义红不仅自主生产激光产品,还创立了国内首家“激光超市”。“激光超市其实是一个互联网+激光产业的服务平台。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成为一个永不闭的激光展览馆”,陈义红说。

与新建的新特光电工业园紧密相连的,便是陈义红与侨联合作建设的武汉市为侨服务中心。在诸多的头衔中,陈义红很看重为侨服务的这个角色。经历过独自一人回国创业的艰辛后,陈义红更希望通过这个平台吸引更多的海外人才回国创业,并为他们营造更好的创新创业氛围。

而校企合作则是陈义红目前最看重的合作方式之一,曾在高校任教的他,深知高校的科研优势,也很乐意让更多的年轻学子提供学习锻炼机会。目前,他正在和华中科技大学、中南民族大学共建项目。

如今,陈义红旗下的企业与公司多达十几家,涉及光电产品、孵化器、服务等多个领域;产品不仅畅销国内,还打入了国际市场,远销二十多个国家和地区,在多个国家设有办事处、代理商或售后服务中心。以至于经常会有人建议陈义红推动公司上市,对此,陈义红不置可否。

“成功还在于专注与坚守。”一路走来,陈义红感叹,他一生只专注于激光,直到将新特光电做成一张激光的亮丽名片。“把新特光电打造成中国最大、最全、最强的激光器件产业基地在不久的将来定会变成现实”。陈义红信心满满。

责任编辑 / 陈思炎