

全 省 唯 一 大 型 综 合 性 时 政 月 刊

今 日 湖 北

人物名片:

陈义红 博士, 1979年至1986年就读于华中科技大学激光技术专业; 1986年至1994年为华中科技大学激光技术国家重点实验室副教授; 1998年获新加坡南洋理工大学博士学位; 1998年至2000年受聘新加坡南洋理工大学博士生导师; 2001年回国创业, 在此期间, 他发明生产的“TEACO2激光打标机”、“无氨横流CO2激光器”和“大功率全固化固体激光器”等项目填补了国内空白。2003年至2007年, 他先后获得武汉市优秀企业家、武汉市五一劳动奖章、武汉市杰出青年企业家等荣誉称号, 现为湖北省归国华侨联合会副主席、政协武汉市委员、湖北省留学人员联谊会副会长、武汉中国光谷激光行业协会会长、中国光学学会激光加工专业委员会委员、美国工程光学学会会员。



创业光谷 梦圆激光

记者/陈思炎

陈义红, 一位“海归派”中的年轻博士, 一位站立高科技前沿而又不断搏击商海的人。他不仅在激光科学领域取得了骄人的成绩, 而且在新加坡, 武汉·中国光谷和广东分别打造出了四个名牌高新技术企业——新加坡新特光电技术有限公司、武汉新特光电技术有限公司、武汉大华激光科技有限公司和广州安特激光技术有限公司。然而, 成功的他常说: “在国内, 创业光谷圆了我的激光梦。”

记者: 作为一个在激光领域颇负盛名的教授, 您是怎样经历由学者到商人的转变?

陈义红: 虽然我一直在大学和研究院工作, 但我始终与商人、企业家打交道。特别是在研究院工作时, 我们必须将科研成果产业化, 实际上是推销我们的特殊产品——思想和成果。在新加坡时, 我

就先后与五家企业联合开发过激光产品, 这些企业目前在新加坡都发展成为顶尖的激光方面的大企业, 他们当时也是从零起步, 从某种意义上来说, 在激光方面我比他们更称得上专家, 为什么我不可以自己做呢? 当然我也有缺陷, 比如缺乏市场经验, 但什么事都是可以学的呀! 如果没有胆量去开始, 就永远不会有经验。正因为如此, 我在新加坡注册了一家小公司, 作为自己经商下海的“试验田”。

记者: 在新加坡, 您的生活非常富有且舒适, 您为什么想到要回国呢?

陈义红: 我自己既不是新加坡本土成长起来的博士, 又不是欧美发达国家的博士来新加坡工作的, 自己只是一名中国留学生博士; 尽管我受到同事们的尊重, 和方方面面的关系处理得不错, 但要进入研究院高层管理甚至在中层担任部门经理

是非常困难的。我常常怀念在华中科技大学光学系担任辅导员, 参加研究生管理的日子。尤其当选中国光学学会青年工作委员会主席, 和100多名全国青年同行相聚, 那朝气蓬勃充满希望的生活场景, 至今仍鲜活地珍藏在我心里, 令我眷恋。而这一切让我在国外感到非常孤单。

2000年5月, 时任武汉市的副市长辜胜阻和东湖开发区管委会主任唐良智, 率武汉经贸代表团到新加坡招商引资, 招揽人才, 当时是由我负责接待。唐良智与我在华中科技大学是同一届毕业的同学。当时, 唐良智对我说: “中国经济发展势头很好, 武汉正在创办国内第一个光电子产业基地, 名叫武汉·中国光谷。我们这次来新加坡重点推出中国光谷, 招项目招人才。义红, 听说你在新加坡激光领域干得相当不错, 希望你能回武汉, 到中国光谷

来创业。”

当我把辞职报告交给精迪制造技术研究院部门经理时，对方甚感意外。部门经理不禁睁着惊奇的大眼睛，疑惑地问：

“Doctor陈，你怎么会动起辞职的念头？在研究院，每年你的工作表现和业绩都很好，你的评分总居前列，并获研究院特别嘉奖。怎么，你要走？”

“我想回国创业试一试，闯一闯。”

“研究院工作条件不错，请你慎重考虑。”

真正要离开研究院，我的心情还是非常矛盾的，因为我的年薪比较高，和妻子女儿能日日相聚，生活非常舒适安逸，如果回国，万一创业失败，回新加坡的处境会十分尴尬。辞职意味着断绝后路，只能成功不能失败。

记者：您回国创业后，当时的市场情形如何？您怎样找准发展方向？

陈义红：专家、学者在开始创业时往往注重产品的先进性、完美性，但缺少市场的敏感性，我也是如此。我回国时主要是带来先进的全固化固体激光的制造技术。2001年4月就通过了新技术新产品鉴定，但当时的制造成本略为偏高，市场一下子还不能接收。因为我是从国外回来，开始时自然选用较多的国外元器件，以求先进性、可靠性等。后来，为降低成本，在不牺牲质量的前提下，我们也尽量选用国内的元器件，采取批量采购，同时自己设计制造一些零配件，比如激光电源、打标软件等，利用武汉人力成本相对较低的优势。通过调整策略，运用这些先进技术研发更适合中国市场行情的相关产品，开发出了各类激光打标机、雕刻机、切割机、焊接机等。

记者：当时您的心态如何？

陈义红：我当时也并不是很有信心，既然已经有了开头，那么就要坚持下去。

记者：现在，光谷的不少创业企业家最头疼的，就是资金问题。而有报道说，您刚到武汉来创业时，就成功融资了1100万元。能否请您谈谈轻松过了资金关

的秘诀？

陈义红：其实一个企业在发展的过程中总是缺少资金的，纵然你在起步时成功地融资，但越是发展，越是感到资金短缺，因为快速发展需要大量的资金支持。在融资方面我不是专家，也不会“鼓动性”地推销自己，但我有诚信，有好的口碑。2004年公司在缺乏流动资金时，东湖开发区领导在我既无资产抵押又无担保的情况下，毅然地借给我100万元的流动资金，解决了企业的燃眉之急。当然，我提前还了借款。这说明了什么？“诚信是金”呀！

记者：您曾说过：“在公司，您是第二把手，第一把手是制度。制度大于总经理，制度大于一切。”能否请您举个例子？

陈义红：在创业的初期，因为员工不是很多，制度也不够完善。但随着公司的发展，建立完善全面的管理制度愈显重要，现在，公司员工迟到，是要扣全勤奖的；另外，在激光器的制造过程中，如果工程师因工作失误而引起激光器的损坏，不管激光器多贵，也要按规定处罚。如今，公司所有员工都养成了爱厂如家的好习惯。

记者：能否谈谈您的私人生活？比如您的兴趣爱好、崇拜的偶像？

陈义红：自从只身回国创业，我就成了名副其实的“空中飞人”，经常奔波于新加坡——广州——武汉，陪家人的时间就少了，教育女儿的时间就更少了，幸好有一个贤惠能干的妻子，她一面打理新加坡的公司，一面管教女儿，现在我女儿已进入新加坡顶尖的南洋女子中学学习，在这里我要真心诚意地感谢我的妻子周雪萍。我没什么特别的爱好和兴趣，但我特别喜欢看名人、伟人传记，再就是每天必看新闻联播和省市电视台的新闻，关心时事，了解政策。

记者：您当时在国内是怎样打开市场的？

陈义红：企业创建之初，我们花在研究客户身上的时间不低于25%，为客户解决问题，让客户满意的最好办法不是向

他们推销产品，而是为他们提供解决问题的办法。福建的一家企业，以前使用的是德产激光设备，当他们的设备出现问题时，却发现维修很困难，后来他们又购买了一台国产的激光设备，但是又出现了问题，不能在生产线上使用，结果找到我们，我们不仅帮助他们修好了国产激光设备，而且帮助他们维修了德产激光设备，这样，他们就成了我们的第一个客户。

记者：在武汉创业，和您在新加坡比，有什么不同之处吗？

陈义红：应该说，在武汉（或中国）创业与在新加坡创业有很大的不同，新加坡公司要的人很少，办事比较程序化，效率很高，两人两股两新元就可以注册办公司了。公司的发展完全取决于市场的开拓，对外交通、联系等十分方便，缺点是“人情味”少一些，人力资源成本要高一些。在武汉创业，最大的优势在于政府的重视与支持，人才资源丰富，劳动力成本较低，对我来说还有一个优势就是十分熟悉武汉的环境，有很好的“人脉”，因此对我来说，回国创业是最好的选择。

记者：创业过程中有何感受？

陈义红：创办企业几年来，由于大家的共同努力，公司产品已经成功地占领了市场。对于我们企业而言，最重要的资源是人而不是钱。这是几年来创业经历中我的第一点感受。

省、市各级领导多次亲临公司视察，给了企业极大的鼓舞和推动作用。同时，众多的高科技企业聚集在高新科技园，有利于技术协作和信息交流。这是我在创业过程中的第二点感受。

武汉市政府无微不至地关心我们，抽出专项资金给回国博士发放资助、津贴，使我感受到祖国对我们回国人员的亲切关怀。这是我在创业过程中的第三点感受。

融入祖国温暖的大家庭，自主创业，施展抱负，有一种归属感、成就感和荣誉感。这是我在创业过程中的第四点感受。

责任编辑/涵墨