

陈义红：追梦“激光”

10年前，38岁的陈义红博士告别了新加坡舒适优越的工作和生活环境，毅然回国创业。如今，他领军的武汉新特光电技术有限公司（以下简称武汉新特）已是武汉中国光谷激光产业中一颗耀眼的明星。

文 / 常乐



武汉新特光电技术有限公司董事长陈义红博士

初识激光

正如1977年美国电影《星球大战》中绝地武士使用的“激光剑”让很多人第一次认识了激光，陈义红与激光的缘分，也源自31年前的一部电影。

那是1979年，17岁的陈义红在升学时恰好看了正热播的国产电影《珊瑚岛上的死光》，银幕上神话般的死光（激光）把他带进了一个神秘的世界。当时的激光是一门新兴学科，本

来就喜欢物理的陈义红报考了华中工学院（现华中科技大学）的激光专业。用他的话说，“年轻人喜欢追逐时髦的新东西”。

从此，陈义红便在研究激光的道路上不断前行。大学毕业，他以优异成绩考上了本校激光专业的研究生。1986年，陈义红读完硕士，又因学习成绩优异，被学校留在了激光研究所，一边教学科研，一边兼任研究生的辅导员，在此他一干就是8年。在

这8年期间，激光已成为世界研究的热门。

1994年，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，最后，他选择了新加坡精迪制造技术研究院（现为新加坡制造技术研究院），因为这家研究院正需要他这样的人才，并答应他一边搞激光项目，一边攻读博士学位。

经过4年的“炼狱”，他从新加

坡总统王鼎昌手里接过了红色的博士证书。

在新加坡，陈义红是研制激光加工设备的开拓者之一，先后帮助三家企业开发了激光器和激光加工设备。无论企业界或科研界，提起激光研究，无人不知Doctor陈。那时的陈义红享受着年薪60万人民币的待遇，生活富裕而安逸。

归国创业

“回国之前，博士（陈义红）在新加坡制造技术研究院当研究员，同时也是新加坡南洋理工大学的博导，各方面的条件都不错。但他觉得太悠闲，动力太小，就像用温水煮青蛙，很容易被平淡的日子消磨斗志。与此同时，事业心强的他又时时关注国内激光事业的发展，寻找回国服务的机会。2000年5月，武汉市政府领导到新加坡招商引资，招商团展示的‘武汉 中国光谷’光辉前景令他心动。”谈及陈义红的回国初衷，武汉新特总经理陈义兵喜欢用“博士”称呼他哥哥——公司董事长陈义红。

2000年12月27日，陈义红只身回到武汉，在上飞机之前，他辞掉了在新加坡的一切职务，决心在中国光谷实现他的梦想。

回到武汉，陈义红在武汉中国光谷与风投公司一起创立了他的第一家激光企业。

市场历练

初为老板，陈义红享受了让很多企业家眼红的“待遇”：政府的大力支持；武汉几家企业看好他的激光项目，争着要上，他的公司成功融资了

2000万元，产品就是他从新加坡带回的28个激光科研和工业应用项目，其中2个获所在国家政府的专项支持，3个为东南亚首创，3项技术获新加坡专利，这些项目在中国开发，其市场潜力极大。

尽管如此，陈义红仍经历了由学院派到市场转变的“阵痛”。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，多数是几瓦的小功率激光器。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。

“这一发明，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。”陈义红总结。

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。

经过调研，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。后来，新特的产品逐渐赢得了这样的口碑：欧美品质，中国价格。

成长迅速

如今的武汉新特致力于打造中国最大最全的激光件超市。“我们做激光产业的上游产品，自主创新开发了几十个新产品，并根据市场需求，代理了一些国内暂时没有的国外最先

进产品，高中低档齐全。”陈义兵告诉记者：“公司国内重要客户已超过500多家。今年世界经济复苏强劲，生产供不应求，今年5月份我们已经完成去年全年销售额，如果下半年实现扩大生产能力和供货，今年销售额有望翻两番。”

在外人眼中，陈义红和陈义兵两兄弟是对“黄金搭档”，两人在公司有明确分工，陈义红负责技术研发和海外市场开拓，陈义兵则主持公司管理和市场开发工作。

武汉新特从成立开始就注重海外市场，不光代理世界知名激光公司的配件，而且近一半产品出口海外市场。“从国外引进配件，在中国设计加工，然后再出口，充分利用中国的成本优势。”

作为一家高新技术公司，人才是武汉新特发展的根基。自成立以来，武汉新特聚集了一批国际知名的技术专家，形成了自己的研发团队。同时，武汉新特还充分利用武汉激光人才荟萃的优势，与华中科技大学建立产学研联盟，共同开发新的技术。

最近，陈义兵“盯”上了一个武汉籍的美国博士，“他在美国呆了二十几年，在一家医疗公司做技术总监，负责医疗激光器的研发。他负责的那个产品在国内是个空白，我想通过这次华创会（第十届华侨华人创业发展洽谈会）把他引进来，共同开发这个项目”。

谈及武汉新特未来的发展，陈义兵显然早已绘就了蓝图，“开发区已经给我们批了一块地，我们想建一个工业园，这样便于引进更多的项目，增强研发，提升产能，开发出更多更先进的激光产品，做大做强激光产业。”