湖北光通生产的激光器，犹如星光点点撒向世界各地。陈义红以他独具的世界眼光和杰出才干，闯出激光世界一片灿烂的天空。然而，成功的他常说："在公司，我是第二把手，第一把手是制度。"

博士老总陈义红

陈义红，一位"海归派"中的年轻博士，一位站立前沿而又不断进击的人。他不仅在激光科学领域取得了骄人的成绩，而且在"中国光谷"武汉打造出一个名牌企业——湖北光通光电系统有限公司。

从华工副教授到南大博导

1979年，带着浑身的泥土气息，陈义红从家乡江陵考入了华中科技大学（原华中理工大学）光学系。大学4年，他勤奋好学，以优异成绩拿到了大学本科文凭，又顺利考上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，留校在激光研究所，一边从事教学科研，一边兼任研究生的辅导员。不久，被破格提拔为副教授，在此他一干就是8年。在这期间，激光已成为世界研究的热门，他多想出国到世界激光科学最发达的国家去攻读博士学位啊！

1993年冬，先期到新加坡留学的华工同学帮陈义红将个人申请资料递交给南洋理工大学。当时，正值南大所属的精迪制造技术研究院与我国清华、南航、西安交大和华工四所大学洽谈技术合作项目。其中，与华工合作的项目恰恰是激光方面的，于是陈义红被顺利录取。

初到新加坡，他的感觉很好，"花园城市"新加坡果真名不虚传。南洋理工大学依傍着两边小山丘和平坦的峡谷而建，满眼郁郁葱葱。在研究院，他对激光技术项目研发得心应手。

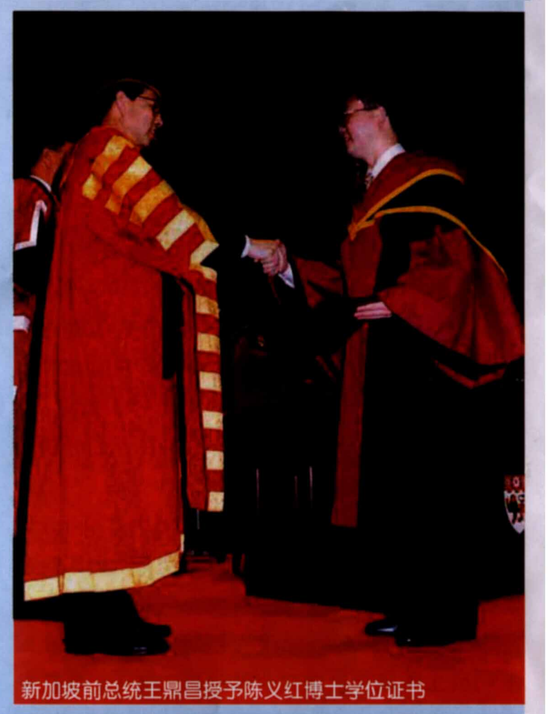
1998年12月，毕业论文答辩的时间到了。陈义红走上讲台时，发现颁发学位证书的竟是新加坡总统王鼎昌，这令他心情十分激动。"总统是国家的象征，这充分表明新加坡对获得最高学位的博士人才，是多么尊重又多么珍惜。"今天，陈义红依然感慨。

取得博士学位后，陈义红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。他的年薪增至折合人民币60万元，进入新加坡的高薪阶层，生活富裕而安逸。

揣着一个梦毅然回国创业

尽管性格温和善良的陈义红受到大家的尊重，与方方面面的关系也不错，日子久了，陈义红认识到要进入研究院高层管理甚至在中层担任部门经理都很难，毕竟中新两国文化不同、社会背景不同。而华工那朝气勃勃充满希望的生活场景，仍鲜活地珍藏在他心里，令他眷恋。思虑再三后，他决心回国去创业，做自己命运的主人。

2000年5月，武汉市副市长辜胜阻及东湖开发区管委会副主任唐良智等一行到新加坡招商引资，吸纳人才，向陈博士详细介绍了"中国·武汉光谷"的筹备工作，并诚意邀请他回国到光谷创业。陈义红觉得这是一个千载难逢的机遇！当年12月，他告别妻子和女儿，从温暖如春的新加



新加坡前总统王鼎昌授予陈义红博士学位证书

韩国也是自己科技交流的好去处

打开激光世界一片灿烂天空

难得一家在外休闲

可爱的妻女、可爱的家

坡赶到正处在严冬的武汉，来到中国光谷基地开始了自己的创业生涯。

于是，陈义红在湖北光通光电系统股份有限公司，开始了自己勇攀中国光谷的高峰。刚开始，他住在办公室内，没有生活设施，这与在新加坡家中高档家电设施齐全的优越生活相比，确有天壤之别，但他有吃苦的心理准备，生活上的一点艰苦对他来说算不得什么。俗话说，不经寒霜苦，哪来梅花香。他知道，要把湖北光通公司真正办好，必须付出艰苦的努力。

新旧“三关”与“三赢”

不久，陈义红以他的知识和才干，以他优良的品德，赢得了全公司的信任与尊重。湖北光通董事会一致通过，任命他为企业首席科学家和总经理。在第二故乡武汉，他有了施展才华、报效祖国的广阔平台。

初为老总，陈义红省去了中国创业者必须经过的“三关”：资金、产品、市场。在他刚上任时，公司就成功融资；产品是他从新加坡带回的，其市场潜力极大。然而，对于陈义红来说，这老“三关”之后，还有新“三关”：

第一关，人事关。国内虽劳动力过剩，但陈义红却深感人才难求，尤其是某些人员的市场观念及法制观念依然很淡薄，加之国内外体制的不同，用人观念有别，陈义红为此倾注了大量心血。

第二关，管理关。在研究院，陈义红主要是与书本和技术打交道，当老总后，主要是与人打交道。角色的变换及国内外行政体制、管理模式上的差异是陈义红创业中遇到的又一大难关，他除必须作出心理和行事方式上的调适外，还得处理繁重的行政事务，应付错综复杂的社会关系，在这些方面他付出了很多的精力。

第三关，客户关。部分国内客户不按“游戏规则”行事，造成湖北光通的产品销售出去后，货款难以回笼。有个客户，要买湖北光通的“二氧化碳激光打标机”，但货款要在一年内分三次付清。遇到这样的客户，陈义红只能惋惜地摇摇头。

面对这新“三关”，陈义红一面开发产品，一面研究出一套“三赢”策略：

赢人才靠“三留”，即事业留人、感情留人、待遇留人。在具体操作上，对优秀员工一是给予奖励，二是提供深造或出国考察的机会，三是感情投资，每遇公司员工加班加点，他都要亲自参加，如果自己有事，就派其他副总经理参加，下班后，还私人掏钱请员工吃夜宵。

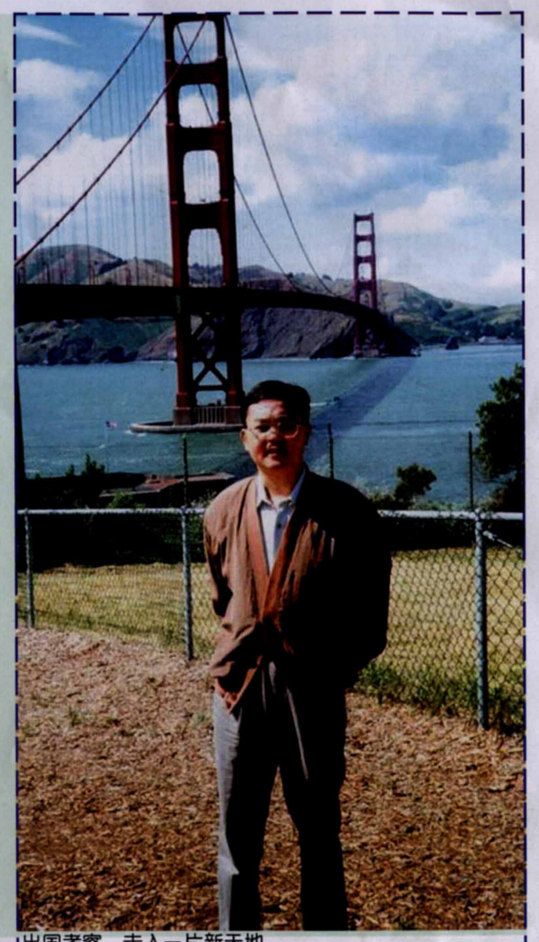
赢质量靠制度。陈义红根据公司的实际情况，边摸索，边制定制度，凡处理公司的大事小事都做到有章可循。他常说：“在公司，我是第二把手，第一把手是制度。”制度大于总经理，制度大于一切，以此保证产品的质量和用户的满意度。

赢销售靠产品。陈义红的营销方式，一不靠请客送礼收买用户，二不靠铺天盖地的广告轰炸，三不靠“王婆卖瓜，自卖自夸”，而是靠“桃李不言下自成蹊”。他给企业定的营销理念是：让产品说话，让客户鉴别。

托起激光世界一片蓝天

年轻的湖北光通在茁壮成长。在陈义红的带领下，湖北光通光电开发出了一系列激光产品，如激光打标机、激光雕刻机、激光焊接机、激光切割机和打孔机等，这些产品的市场非常广阔。现在，湖北光通的产品不仅畅销国内，还闯入了国际市场，远销美洲、欧洲和亚洲等地区。湖北光通生产的激光器，犹如星光点点撒向世界各地。陈义红以他独具的世界眼光和杰出才干，闯出激光世界一片灿烂的天空。

现在的陈义红整日忙得团团转，难得与家人团聚。一天，女儿陈希睁大眼睛天真地说：“爸爸，你天天都在忙，你总得抽出时间陪陪我呀！”

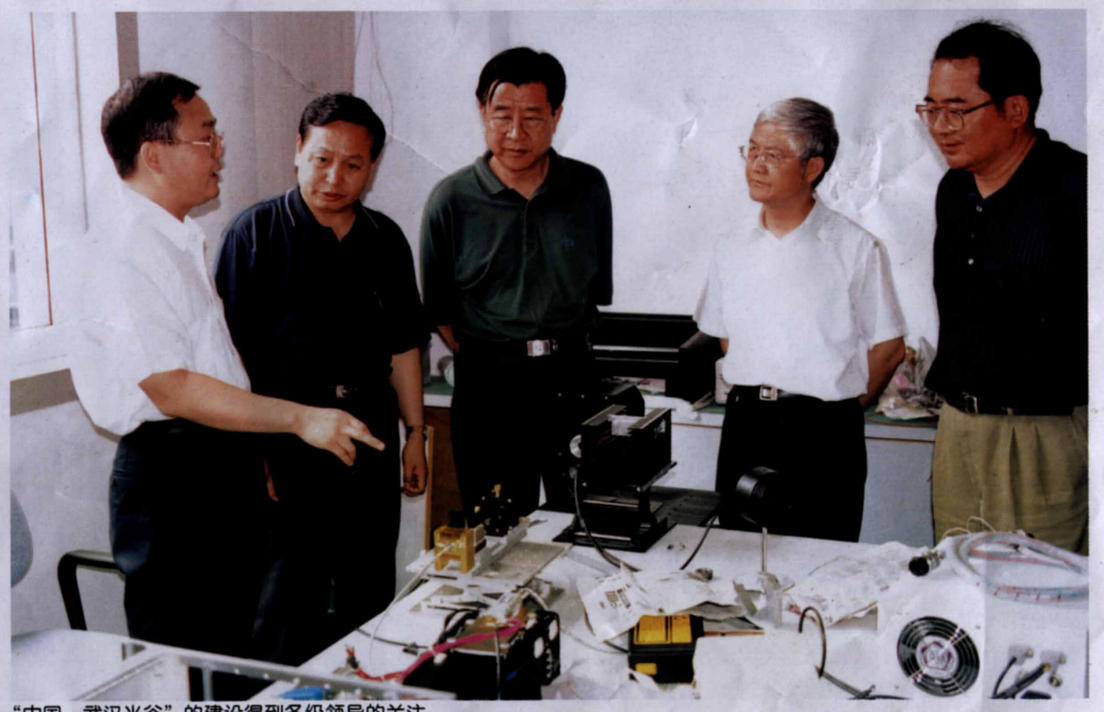

出国考察，走入一片新天地

陈义红小档案

陈义红，博士，1962年出生于湖北江陵。先后毕业于华中科技大学、新加坡南洋理工大学，现为湖北光通光电系统有限公司总经理兼首席科学家，系武汉市政协委员、武汉市海外联谊会理事、湖北省及武汉市激光学会理事、武汉中国光谷激光行业协会理事长、湖北华人华侨专业人士创业者俱乐部理事长、美国工程光学学会SPIE会员。

“有妈妈天天陪你，不也和爸爸一样吗？爸爸在你出生的地方中国武汉，正办一件大事情。将来，你长大了就懂得了。你会为爸爸而骄傲的。”聪慧的妻子雪萍对女儿说。

女儿小希甜甜地笑了。陈义红也会心地笑了。有了雪萍的理解和支持，他感到无比幸福。中


“中国·武汉光谷”的建设得到各级领导的关注