

# 龙志平的“崇锻王国”

记者 黄柱 通讯员 汪光敏

他,在部队当兵时是机械兵,上大学时学习机械,当老师时教授机械,办企业时制造机械。不管身在何处,心中的机械梦想从未改变。他就是湖北崇锻集团董事长龙志平。

## A 怀揣梦想结缘机械

龙志平出生于崇阳县城北五里大集山,家庭的贫困让他梦想有一天能做大事业。1976年,18岁的龙志平高中毕业。怀着当兵之梦应征入伍,在广东韶关机械兵某部服役,从此一发不可收拾地爱上了机械。

在部队,他深感没有过硬专业知识,很难与冰冷的机械“对话”。

1977年恢复高考,给了他上大学的希望。他向部队申请报考,批准后他刻苦复习,恨不得把一分钟当两分钟用。

1978年,龙志平如愿考入太原重型机

械学院工程机械专业。遨游在机械的海洋里,他如饥似渴地吸取知识。大学四年转瞬即逝,他仍觉得自己对机械的理解不够。1985年,他考入武汉理工大学,攻读硕士学位。因成绩优异,毕业后留校任教。

1993年,市场经济大潮不断冲击龙志平的心扉。他毅然辞职,去追逐自己制造机械的人生理想。

初到深圳时,他替人打工。站稳脚跟后,筹资创办鹏龙达科技有限公司,从事厨房设备生产。虽说公司规模不大,订单却源源不断。

## B 毅然回乡拯救旧厂

1999年,龙志平得知,崇阳县锻压机床厂因经营困难,濒临破产。怀着对家乡的感情,出于拯救家乡传统产业的初衷,他决定回乡承租。

当年12月,龙志平租赁县锻压机床厂全部资产,成立崇阳鹏龙达锻压机床厂。他移植深圳发展理念,确立“兴企业文化,树崇锻品牌,锻压机床做强,关联产业做大,建设亿元企业”的发展目标,提出建设“和谐、诚信、创新、精品”的企业文化,定位诚信经营、创新发展。

他带领全厂员工,在短短两年时间内

开发出OC12Y系列液压摆式剪板机、OC11Y系列液压闸式剪板机、WD67Y系列折弯机等新产品。

崇锻产品市场知名度迅速提高,年产值很快突破1000万元。

2002年,为了切身感受西方企业的先进管理,龙志平到美国西雅图IMPEX公司担任项目经理。现学现用,他每年数次回国返厂,及时把西方企业的先进管理经验,实践于自己企业,摸索出一整套行之有效的先进管理模式,极大提升了企业经营水平。

# 创富语录



## 不要把钱当成追求

真正成功的企业家大多把美誉度看得比财富更重要,他们往往会放弃那些有损声誉的不道德的赚钱机会,因为失去社会的认同,拥有再多的财富也是失败者。

——“风投教父”王潮涌

1998年亚洲金融危机,给了王潮涌一个很大的触动:中国需要自己的投资银行,需要高端的金融人才。

他在摩根当首席代表的时候,曾代表中国跟摩根史丹利和建设银行谈判,后来和其他的一些同事一块把中国国际金融公司——中金促成,但中金是中外合资的。之后,一批留学生决定回国创办中国自己的投资银行。

王潮涌是这批人之一。他辞掉工作,到国家开发银行当顾问。与摩根首代相比,落差很大,因为那时候他在华尔街已经干了十几年,薪酬已经是超过百万美元,而国家开发银行,拿几千块工资,人民币的。

最后,他想,干脆一块钱都不要,纯粹为开行做贡献。“因为当时出国时,有学成回国做事的想法;在国内金融机构的工作经历是很珍贵的。虽然没有这个财务上的收入,但是其他方面有些收获,非常值得。”王潮涌认为。

对于财富,王潮涌非常淡然。小时候,他生活在农村,几乎对钱没有概念,只希望能够有三顿饭吃就行,衣服一年3套;上大学时,连皮鞋也没穿过,手表也没戴过。那时候因为没有压力,社会没有那么浮躁,也没有人说为什么穿得那么朴素。到华尔街工作以后,就觉得能够为家人,为孩子提供一个安全保障就可以了。

做投资,主要是证实自己当初放弃数理化,选择经济管理是正确的,其次也是帮助创业者实现他们的理想。

王潮涌认为,对于年轻人,你去追求卓越,钱自然会跟着来。当你有远大的目标和志向的时候,你就是财富的负产品。

在选择项目的时候,对于创业的目标是赚钱的企业家,王潮涌敬而远之。他更愿意与有远大理想和志向,同时又脚踏实地的企业家同行。

## C 立于诚信发展壮大

过去,公司铸件只限自己用,不外销。2006年,龙志平凭着敏锐的嗅觉发现,大中型铸造业受环境的限制纷纷向周边县市转移。

他决定成立铸造分厂,扩大外协业务量。于是,他投资200多万元,开发生产铸钢产品,投资300余万元,添置铸造生产和检测设备。

2009年,公司铸件年生产能力由不足千吨迅速增长到5000吨,产品供不应求,产值超过3000万元。

“经营以客户为本。”是龙志平的经营理念。

在发展铸造产品初期,产品质量不稳

定,用户对铸件加工过程中发现的质量问题反应较强烈。龙志平得知后,毫不犹豫地派车把货拉回返工,主动赔偿用户的加工损失费,虽为此承受了数十万元的损失,却赢得了用户信任。

近几年来,公司先后与中南车辆集团长江公司、武昌青山造船厂、湖北三江航天特种车辆有限公司等大中型企业建立起互信互利的合作关系。

公司还多年被市、县工商部门评为“重合同、守信用”企业。

## D 联合做强扬帆远航

2010年,崇阳鹏龙达锻压机床厂、崇阳县万兴锻压机床厂、正鑫设备制造有限公司实行联合,组建湖北崇锻集团。

2011年,一座占地近4万平方米的机械制造企业,以雄伟气派的面貌矗立在天城工业园。

集团公司主要生产数控锻压机和各类铸件。锻压产品有HRK系列电液伺服折

弯机、HRT(K)系列液压(数控)折弯机、HOL(K)系列液压摆式(数控)剪板机等,年生产能力达1000多台。

目前,公司有天炉、中频电炉、数控热处理炉、光谱分析仪、金相显微镜等设备50多套。去年开发的2000吨大型数控板料折弯机,采用了世界先进的电液伺服技术,位居同行业前列。

锻造具有年产2万吨的生产能力,为重型装备业提供铸钢、铸铜、合金铜、不锈钢铸件。

公司产品畅销全国,远销欧美、中东、南非、东南亚等30多个国家和地区。

创业无止境,没有最好,只有更好。联合一切有利的力量,做大做强产业,企业才能在波澜壮阔的市场上扬帆远航,这是龙志平的经验之谈,也是他的终生追求。



### 崇阳青山镇

## 千名劳力基地赚钱

本报讯 通讯员蔡云开报道:“近期采茶劳力缺乏,请求政府帮忙组织劳力。”近日,崇阳县青山镇白茶基地老板葛晓峰拨通了镇党委书记王雄伟的电话。于是,每个村组织富余劳力上山帮忙采茶。

连日来,全镇25个村,每个村固定一辆专车接送劳力到白茶基地采茶,镇畜牧站主动送肉到基地为农民工加餐。

目前,全镇每天有1000余人到基地采茶。最多的一天一天采摘青茶20斤,最少的也能采摘到15斤,每人可收入200—300元。

采摘工简丽君高兴地说:“现在我们正闲着没事干,镇里组织我采茶,每天赚几百元,很划算,今年种田买农药化肥的钱不愁了。”

采茶劳力问题解决了,老板葛晓峰乐开了怀,他指着一大堆青茶自信地说:“你瞧,这批茶纯利润至少40万元。”

镇党委书记王雄伟介绍:“全镇19个农业基地都存在缺劳力的问题,镇委把当前春耕备耕和组织富余劳力到基地打工作为当务之急,一方面帮茶老板解了难,另一方面助群众创收,一举两得。”

开春以来,该镇富余劳力到基地打工创收达到260万元。



## 瀛通电子生产忙

3月21日,湖北瀛通电子有限公司生产车间内,工人们正在生产耳机线材。该公司位于通城县经济开发区,总投资1.5亿元,占地面积11万平方米,主要研发生产销售通讯类线材,产品远销海外。

记者 程慧 特约记者 王钰晖 通讯员 漆依依 摄

## “羊司令”黄崇淼

记者 徐世聪 通讯员 张海英

3月22日,在通山县九宫山镇富有村黄崇淼的乌骨羊繁育基地,记者看到,这里的羊,有的全身发黑,有的黑白相间,很奇特。这些都是乌骨羊,羊的皮、肉、骨头、内脏都是黑色的,属通山特有品种。

说起这种独一无二的羊,还有段来历。1989年,18岁的通山农民黄崇淼萌发了养羊的念头。经过一段时间市场调查,发现羊市场发展前景确实可观。他立马回家建起羊舍,买回8只山羊,经过几个月的饲养,数量增加到35只。

初战告捷,黄崇淼又贷款12万元养起了猪、鸡和鱼,试图全面发展。但由于对当时的市场缺乏了解,又缺少技术管理知识,造成了极大亏损——连本钱都搭了进去。

投资失败令他信心大损。冷静下来,黄崇淼总结了经验教训:创业不能光有蛮劲,得依靠技术、掌控市场信息。思前想后,黄崇淼决定还是专心养羊。

他认真钻研养羊资料,拜访当地养殖专家,随着经验的增加,他又面临一个问题:本地山羊品种单一、肉质差、市场价格偏低。传统的养殖模式已不能满足市场需求。

必须改良品种,否则根本赚不到钱。多次去外地考察,黄崇淼先后引进100只黄羊、150只马头山羊、1800只波尔山羊。2002年,黄崇淼销售收入达到近百万元,成功发了“羊财”,被人誉为“羊司令”。

黄崇淼并不满足于于此。2005年,当时通山的有志之士开发出黑山猪品种,猪肉市场价值比普通猪高出30%。黄崇淼又联想到黑豆、芝麻、黑米等黑色食品很受欢迎,就猜想如果黑山羊也会很有前景。

为此,黄崇淼带着课题找到华中农业大学的相关教授。教授说,黑羊又名乌骨羊,肉质好,骨头还有药用价值,市场行情很不错。

这让黄崇淼喜出望外,全力寻找这种特殊的羊。2007年,经过多方探寻,他打听到在湖南省平江县幕阜山一个深山老村里有远古的羊种,肉质是黑的。黄崇淼就赶到这个偏僻的村落,购买了5只羊,带回华农,通过胚胎移植,终于得到了他预想的乌骨羊。

2008年,黄崇淼把养大的乌骨羊送到华农。经专家检测,这种羊黑色素含量十分丰富,不仅肉质鲜美,还有提高机体免疫力、预防发早白和滋阴补阳等多方面保健功能。

通过鉴定,华农专家们认为,黄崇淼的乌骨羊是世界上独一无二的山羊遗传资源,它的发现,填补了我国历史上乌骨山羊无记载的空白。

在华农专家指导下,通过反复试验,黄崇淼成功繁殖了大批乌骨山羊。

技术难题攻克后,黄崇淼便开始大规模养羊计划:成立了专业合作社,发展了13户农户,目前共养乌骨山羊2300多只。乌骨山羊效益怎么样?黄崇淼讲了一个故事。去年,内蒙古有人以1万元单价想购买他的10只乌骨羊,未能如愿,最后用10只纯种杜波羊才得以交换,而纯种杜波羊均价近2万元。

“县里制定了乌骨羊保种计划,现在这些乌骨羊还不能出售。每年出售一些淘汰羊,收入也可达到30万元。”黄崇淼透露,乌骨羊的种羊单只以万元以上出售,商品肉羊可达到5000—8000元每只。

**遗失声明** 咸宁市咸安区贺胜桥镇财政所遗失湖北省城乡居民社会养老保险收费收据一本,号码:7414976-7415000,特声明作废。

## 赤壁市国有建设用地使用权拍卖出让公告

经赤壁市人民政府批准,受赤壁市国土资源局委托,赤壁市土地储备交易中心联合湖北泉盛拍卖有限公司以拍卖方式出让赤壁市河北大道北侧(客运中心东侧)国有建设用地使用权。现将有关事项公告如下:

一、出让地块的基本情况和规划指标要求:

地块编号	土地位置	土地面积(m <sup>2</sup> )	土地用途	规划指标				出让年限	竞买保证金和竞买备用金(万元)	起拍价(万元)
				容积率	建筑密度	绿地率	建筑限高			
P(2013)29号	河北大道北(客运中心东侧)	25875.5	商住	2.0-3.0	20%-30%	30%-35%	50米	商业40年、住宅70年	1300	2530

二、中华人民共和国境内外的法人、自然人和其他组织均可申请竞买,申请人可以单独申请,也可以联合申请(联合申请应明确联合竞买所涉及的企业出资比例、签订《国有建设用地使用权出让合同》的受让人)。竞买人参加竞买须提出竞买申请,并提供竞买须知中要求提供的相应文件资料。

三、本次国有建设用地使用权拍卖出让采取增价拍卖方式,按照价高者得原则确定竞得人。

四、本次拍卖出让的详细资料和要求,详见拍卖文件。申请人可于2013年4月8日至2013年4月27日17时30分前到赤壁市土地储备交易中心或湖北泉盛拍卖有限公司获取拍卖文件。拍卖出让地块自公告之日起在其所在地公开展示,赤壁市土地储备交易中心和湖北泉盛拍卖有限公司将随时组织现场

踏勘和地块情况介绍。

五、申请人可于2013年4月8日至2013年4月27日17时30分前到赤壁市土地储备交易中心或湖北泉盛拍卖有限公司提交书面申请。交纳竞买保证金和竞买备用金的截止时间为2013年4月27日17时30分。

经审查,申请人按规定交纳竞买保证金和竞买备用金,具备申请条件的,湖北泉盛拍卖有限公司将在2013年4月27日17时30分前确认其竞买资格,发给其竞买资格确认书。

六、本次国有建设用地使用权拍卖会定于2013年4月28日上午10时在咸宁市温泉月亮湾特1号温泉谷大酒店一楼东区会议室举办。

七、联系方式与银行账户:

1. 联系方式

(1)赤壁市土地储备交易中心

联系地址:湖北省赤壁市赤壁大道559号

联系人:林先生

联系电话:0715-5359806

(2)湖北泉盛拍卖有限公司

联系地址:咸宁市咸宁大道43号丹桂大厦1202室

联系人:章先生 梁女士

联系电话:0715-8278999

13997517731 13036189990

网址:www.hbqspm.com

2. 银行账户

开户单位:赤壁市非税收入财政专户

开户行:赤壁市农业银行营业部

账号:695201040000220

赤壁市国土资源局

2013年4月8日

## 崇阳县中医院

### 骨科更专业

鄂中医广[2008]第04-11-4号

联系电话:13971802002 0715-3380653,3383481

地址:崇阳县天城镇程家巷62号

## 咸宁市结核病防治院

(鄂)医广[2010]第06-05-067号

诊治各类危重性、难治性、老年性结核病,全免费治疗耐药肺结核

地址:咸宁市马柏大道166号

电话:8137369(门诊部),8135332(住院部)

13872169233 陈主任