



人物名片

姓名：黄冲明

职务：大连市宁波商会会长、大连御龙生态渔业股份有限公司董事长

座右铭：诚信为人，诚恳做事。

心中的标杆企业：海尔

敬佩的企业家：褚时健

黄冲明喜欢在海边看日出，跟别处的日出不同，它不是缓缓的上升、腾起，而是尖锐的刺破与穿透。他深情地爱着这样的日出，只因为这正如他过往的人生——挣开所有枷锁、摆脱所有羁绊。

当一线光芒从云天深处穿透，目光所及的海面泛起粼粼金光。这片灿烂无比的海域，海底养殖着茫茫无际的海参、虾贝等海珍品。

大海，曾让黄冲明满怀财富梦想，也让他跌入至暗深渊；给了他希望，也让他4000万元的血汗钱打了水漂。但是，不管大海带来多少的伤痛与迷途，他仍然痴心不改。

怯弱者遇到惊涛巨浪就会退缩，勇敢的水手却向往卷起千堆雪的壮美。他们勇立潮头，相信“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”。

黄冲明的人生犹如过山车般激越，但他却把它当成了一支小夜曲。和记者说起那些匆匆过往和历尽的艰辛，他好像是在说别人的故事。



# 黄冲明：长风破浪会有时

记者 薛智谊

## A 200元起家创业 .....

1964年，黄冲明出生在鄞县高桥镇一户普通的农家里。他从小就很勤奋，能吃苦，但又不爱死抠书本，喜欢结交朋友。毕业后，他在生产队里干了两年，家人好不容易给他在乡镇企业找了一份稳定的工作，但他还是辞职下海了。那是1990年3月，他凭藉口袋里仅有的200元钱干起了个体户。

下海后的黄冲明虽然缺少资金但如鱼得水，很快就赚得第一桶金。他没有小富即安，首先创办了宁波保安器材配件厂，效益很好，然后又瞄准外贸市场，生产汽车内饰件产品，做得风生水起，其中遮阳板产品平均每天以2个集装箱的产量发往世界各地，单品销量全国第一。

黄冲明自18岁参加工作后，创办多家企业。钱是挣着了，但是，他也很快发现行业技术门槛低，市场竞争激烈，很容易就被边缘化，甚至淘汰掉。必须未雨绸缪，重新选择行业定位。

## B 远赴大连养海参 .....

黄冲明对于行业的转型做了多年的考察和调研。2007年，对黄冲明来说是人生转折的关键一年，他从高端产品入手，投资1000万元在大连金洲承包了一片海域试养辽参。

2010年，黄冲明开始了对传统海参养殖模式的颠覆。他在大连普兰甸承包了3000亩的海域，与朋友一起投资了7000万元养殖海参。这里是北纬39度海域，是中国最适宜辽参生长的地方。

“北纬39度是上天的恩赐，”黄冲明说，这一纬度上的海域，具有海珍品最适宜的温度。海水具有很强的自净能力，海域内作为海珍品养料的浮游植物资源十分丰富。自然优势得天独厚，是世界公认的、海珍品生长的绝佳海域。

黄冲明成立了大连御龙生态渔业股份有限公司，大手笔投资1.3亿元，进行全国最大的独体海参养殖围堰建设。

当地传统的海参养殖户都是修建60~100亩一个小的海参池塘进行人工养殖，而黄冲明却力排众议，偏偏仿造野生海域，修建一个3000亩的独体大型围堰，围堰内的环境与自然环境一致，而且通过围堰有效防止浅海污染海水与海参的接触。养殖过程中，他从苗种抓起，严格筛选，保证苗种的纯正，通过养殖海藻、鱼、虾等立体养殖方式，使围堰内的水生物保持综合平衡，从而自然净化改良水质，在这样环境下生长的海参，品质高。

2011年4月，黄冲明拿到国家海洋渔业局颁发的海洋产权证后下半年开始围堰。在大海里围堰黄冲明遇到了众多挫折，三年时间坝还未合拢，投资的7000万元已经用完。

黄冲明一心想把坝围起来，他向银行贷款800万元，卖掉了个人名下的2套房产和4辆车，自己打车打了半年。2015年养殖基地的大坝终于合拢，而此时的公司已债台高筑，仅欠建筑公司就有几百万元。当时正是海参价格最低时期，也没有人愿意接盘。就在这举步维艰的时候，黄冲明想到了新三板上市。朋友们认为他是异想天开，公司销售额为零还想上市？黄冲明说，要看公司的未来。他找到了上海一家投资公司。这家公司给他投资了1800万元。融到了资，项目起死回生，公司也于2017年10月在新三板成功挂牌。

行到水穷处，坐看云起时。是一种不抛弃不放弃的心，让黄冲明坚守到了最后，看到了成功的曙光。

2017年年底，黄冲明养殖的海参开始上市销售了。黄冲明说，2018年上市的海参会更多，明年会大量上市。黄冲明养殖海参定位高起点、高品质，从苗种到养殖、加工、销售，进行了全产业链的实验。5年的时间，他取得了海参产业的第一手资料。