

诚信铸就品牌 真心孵化未来

——专访河北大午集团种禽有限公司总经理刘建峰



深圳史上最大土拍: 房企激战343轮 成交总价224亿

备受业内关注的深圳史上最强大土拍,在3个多小时激烈争夺后尘埃落定。

6月24日下午3时,位于宝安尖岗山、龙华民治、光明核心区、坪山中心区的5块居住用地,经过300多轮角逐,分别被广州越秀、龙光、中海、电建、平安夺得,并全部以最高限价成交,总价223.84亿元。

据了解,本次出让宗地均采用“单限双竞”的办法以挂牌方式出让,即:限成交价、竞成交地价,竞只租不售的人才住房面积。

其中,单价最高的为龙华民治地块。平安、中海、华侨城、保利、龙光、华润、金茂等房企均参与该地块的争夺,竞拍高达153轮。最后由龙光地产以65.85亿、以及配建22600平方米人才房夺得,溢价率达45.01%,楼面地价66988元/平方米。

其次是宝安尖岗山地块,由广州越秀以最高限制地价59.08亿元、以及19610平方米配建竞得,溢价率达45.02%,楼面价52511元/平方米。

最受欢迎的是光明区光明大道东侧地块,吸引了包括电建地产等在内的23位竞买人。最终被电建以20.12亿元,配建人才房面积12400+6630平方米纳入囊中,溢价率达45.06%,为5宗地块中最高。

光明区观光路北侧地块,中海以54.08亿元配建42330人才住房拿下,溢价率为45.03%。

坪山地块由平安旗下公司以总价24.71亿拿下,竞得配建36300+4600平方米人才住房,楼面价1.52万/平,可售住宅楼面价2.43万/平。

当全部的土地出让完毕后,深圳房地产业界“沸腾”了,诸多业内人士认为拍出的地价比之前预期要高,尤其是龙华和光明的两块地,均为新的区域“地王”,可为未来的房价提供支撑。

也有一些房企人士和观察者忧虑,这场土拍可能对近期平稳的深圳楼市带来冲击。(辛浪)



图为笔者(右)与大午集团种禽有限公司总经理刘建峰

笔者:你们集团很特殊,请谈谈你对私企立宪制的认识。

刘建峰:私企立宪制从2004年开始实施,我是制度的受益者。如果没有这个制度,我当不上种禽公司总经理。我一直觉得自己的能力一般,与其他同事相比,我仅仅是执行力更强一点,能够实干、苦干罢了。感谢全体员工员工的信任,也感谢团队的包容,领导的宽容,让怀才不遇的我有施展才华的舞台……

笔者:请具体介绍一下“大午金凤”科技成果。

刘建峰:大午金凤历经十载获成功,2004

年,大午种禽公司一次性买断了“京白939”(品牌和原种鸡全部买断),开始蛋鸡育种工作。种禽公司在“京白939”的生产过程中,发现其中有一部分母鸡是红羽,开始研发羽色自别红羽粉壳蛋鸡。对此,有关专家认为,红羽鸡产粉壳蛋?这根本不可能!这是白费功夫。但大午种禽经过十年的努力,成功培育了“红羽产粉壳蛋鸡”新品种,在国内外首次实现了“粉壳蛋鸡羽色自别雌雄”,命名为:“大午金凤”。

通过中试论证:2014年3月,杨宁教授作为专家组组长对“大午金凤”进行中试论证,认为“大午金凤”特色鲜明,是世界首创!

2015年12月,大午金凤顺利通过了河北省畜牧兽医局组织专家的整个审定过程,获得了畜禽新品种(配套系)证书。

对于育种而言,育种顶层设计思路是一个新品种能否具有不同于现有品种的鲜明特色的关键所在,也是育种专家和科学家在新品种中培育中最直接的价值体现。在“大午金凤”出现之前,世界上没有红羽产蛋粉壳鸡蛋的高产蛋鸡品种,是大午金凤开辟了这样一个先河,通过重重阻碍突破了白来航白羽基因的限制,培育了一个具有鲜明特色的高产蛋鸡品种,从而深受市场欢迎。

再次,对于一个全新的产品而言,市场的培育和引导也是一笔不小的投入,在大午金凤之前,世界上没有红羽产蛋粉壳的鸡,我们自从2014年通过中试论证之后,便开始在河北省内进行宣传推广、建立标杆客户、引导市场方向,2015年通过新品种审定之后,开始在全各地开展类似的市场培育和引导工作,经过2年的努力,方才使大家对红羽粉壳蛋这个品种有了全新的认识,大午金凤的优异性能也得到了养殖户的认可。其次,我们在培育大午金凤的过程中,花费大量的人力、物力、财力,每年在品种选育、基因测定、测交选育、疾病净化等方面的投入达到近千万,经过多年的努力,终于育成,之前的投入才刚刚见到效益,成果即被别人窃取、并恶性抢占市场,对我们所造成的直接间接经济损失非常巨大。

笔者:对成果引发的纠纷一事,下一步你们将采取什么措施?

刘建峰:人在做,天在看。我们相信善恶有报!孰是孰非,自有定论。无论怎么样我们都很感谢媒体的关注!目前我们正在向相关部门投诉同时通过法律途径切实维护自身合法权益!

索罗斯等18富豪联名呼吁:向我征税!

北京时间25日消息,据外媒报道,金融大鳄乔治·索罗斯和迪士尼女继承人阿比盖尔·迪士尼(Abigail Disney)等18位美国富豪发表致2020年美国大选候选人的公开信,呼吁对包括他们自己在内的顶级富豪征收财富税。

周一发表在《纽约时报》上的这封信称:“我们写信呼吁所有总统候选人,无论是共和党还是民主党,支持对最富有的1%美国人中最富有的十分之一,也就是我们,征收适度的财富税。”

信中称,数以百万计的中产阶级美国人已经每年为他们的主要财富形式缴纳财富税:对他们的住房征收的财产税。信中指出,民主党候选人伊丽莎白·沃伦、贝托·奥鲁克和皮特·布蒂格格均已提议征收财富税。但这

封信的作者说:“有些想法对美国来说太重要了,不能只成为少数候选人政纲的一部分。”

这不是美国富人第一次要求对自己和其他富人增税。伯克希尔哈撒韦董事长巴菲特早就说过,他认为自己缴纳的税率低于秘书的税率是错误的。这促使美国前任总统奥巴马提议对百万富翁的收入征收不低于中产阶级的税率,该税后来被称为“巴菲特税”。但这一提议和其他提案通常仅限于对富人们的收入或遗产征税,而不是对整个财富征税。

除索罗斯父亲和阿比盖尔·迪士尼之外,在公开信上签名的富豪还有Facebook联合创始人克里斯·休斯(Chris Hughes)、伯克希尔哈撒韦副董事长查理·芒格之女茉莉·芒格(Molly Munger)等人。

他们在信中表示,美国最富1%人群中最高



十分之一的财富相当于底层90%美国家庭的财富总和。这凸显了美国日渐严重的贫富不均现象。

信中说,通过征收财富税筹集的数万亿

美元,应该用于应对气候变化、普及儿童保育、减免学生贷款债务、基础设施现代化、公共卫生,以及低收入人群的税收抵免。

(新美)

金哲敏:勤奋的温州鞋业探路者

精神:闯荡天下、四海为家的开拓精神;敢于创新、善于创新的创造精神。金哲敏身上具备典型的“温州人精神”。

1985年,在安徽淮南做服装生意的温州人金哲敏在和一起做生意的老乡们聊天时常常说到:“我要有一个属于自己的品牌企业。”当时,老乡笑他,说他“有点狂”,因为当时的他仅仅只有21岁,中国市场经济还在酝酿时期。

金哲敏小时候并不是传统意义上热爱学习的好学生。初中未毕业就走出校门开始做生意。父亲带着他闯荡江湖,落脚在一个叫淮南的他乡。在淮南,21岁的他开了自己的裁缝店。虽然两年经营让自己有了盈余,但他仍然觉得这个地方不适合创业。决定再做服装行业,于是把所有东西全部处理掉,跑到了蚌埠继续倒腾服装。

一晃过去了两年,超帅的金哲敏获得了爱情,恋人是温州女孩,做服装是一把好手,她时尚、前卫、务实,敢想、敢闯。两人结婚生子,生意越来越好。

1989年,金哲敏发现,温州鞋市场没有多大变化,他判断,不管社会怎么发展,穿衣吃饭是必须的,中国未来的鞋市场很大,于是,他和父亲商量,做鞋。

“做鞋?我们都从来没有做过鞋,行吗?”有家人心里没底,反对做鞋。

“试一试吧!不试怎么知道行不行?”金哲敏很坚定。就这样,日泰集团的前身罗溪鞋业纺织厂成立了,金家父子开始手工制鞋。金哲敏从瑞安买回了30双旅游鞋头,那是二手货,便宜。有了鞋头,金哲敏请鞋匠老师手把手地教,自己试着做。金哲敏的爱人本来就是做衣服的,对缝制心灵手巧,没多久就学会了缝鞋帮,做车包。经过学习和努力,金家做了50双鞋,让老乡带到山东泰安一家百货店卖,没想到几天就卖掉了。

“成功了!成功了!”市场是试金石,市场证明,金氏家族做的鞋质量过关,是市场需求的。

发展之路,日泰集团的掌门人金哲敏因此被誉为“勤奋的温州鞋业探路者”。

发展之路,日泰集团的掌门人金哲敏因此被誉为“勤奋的温州鞋业探路者”。

闯荡天下,白手起家

有人说温州人是中国的犹太人,不仅个个精明过人,还有“温州人精神”:白手起家、艰苦奋斗的创业精神;不等不靠、依靠自己的自主

不等不靠,艰苦奋斗

有人说不等不靠,依靠自己的自主

产品跟着市场走。山东泰山商场买掉了金哲敏家里做的鞋,于是金哲敏老爸决定,去山东泰安做鞋。于是,1988年,在老爸的带领下,金哲敏一家三兄弟拖家带口,把制鞋设备搬到了山东泰山脚下,开始开设家庭作坊——做鞋。1989年注册日泰商标。

办厂要钱,钱从哪来?

那时公务员的每月工资只有100元左右,金哲敏一家做生意要10多万元,金家只好向当时亲戚中的万元户开口,借了10万块钱,便在山东泰山山下做鞋。因为鞋做得好,供不应求。然而,山东不好招技术工,为了扩大生产,金家父子回老家罗东村创业。

老家罗东村位于美丽的楠溪江畔,山清水秀,人杰地灵。金哲敏在罗东村开始招人,没多久就招了60多人。刚开始,一天只能做30双;慢慢地,一天能做50双;后来每天能做一百双到200双,第二年,一天可以做500双了。

前些年,金哲敏撰写了一篇文章《新常态时期温州鞋业路在何方?》发表在《中外鞋业》等媒体上,引起了业界极大的轰动。金哲敏对当时的创业有过这样的描述——

“每天,我们从早晨太阳探头干到太阳落山,我们充满希望 and 理想,相信财富是干出来的。为了保证工艺技术的精确度,我们坚持做好上百道工序,手工接缝,用几个小时才能做好一双鞋;我们精挑细选鞋履用料,采用最优质的天然物料;我们采用的是拉线缝边的手工艺,使鞋底和鞋面的接合天衣无缝。

那时候,我们每天看着生产出来的鞋履能勾勒出男士的个性风格,能显现女性的美丽时尚,心里有说不出的快乐!与温州其他鞋企发展有所不同的是,温州多数鞋企当时先以外销为主,然后转向内销。我们一开始就注重内销,在泰山脚下卖出了第一双鞋。随后,我们的鞋开始经销全国。”

敢于创新,善于创新

时光荏苒,岁月如梭。1993年永嘉县金泰利鞋业有限公司成立,日泰商标申请注册。

1995年7月日泰商标注册成功,开始走上自主品牌发展之路。1996年永嘉县金泰利鞋业有限公司变更为浙江金泰利鞋业有限公司。

随着市场需求增加,手工坊很快无法满足不了市场需求。1997年,金哲敏家人把企业从大山里搬了出来,在瓯北塘头建起了6亩地的标准厂房,招聘300多名员工,这标志着日泰跨入了新的发展之路。走出大山,金哲敏视野开阔了许多,他到广东、福建采购回来半机械化流水线生产设备,引进了一些国外的生产设备,开始试着半机械化生产,下料、制帮、喷漆……都实现了机械化,大大提高了生产效率。

1999年,日泰员工增至一千多人,有四条生产线。有了先进的制鞋装备,以前靠人工完成的部分制鞋工序慢慢地被机械化所取代。

2003年,为了根据市场变化快速做出反应,日泰集团落户在了东瓯工业园区,“日泰”品牌开始风靡全国。金哲敏开始批量购买应用我国台湾和意大利的生产线,后来在使用发现,台湾的生产线系统比较先进,所以决定只用台湾的生产线。

2006年7月,日泰集团在泰安召开泰山峰会,提出了“重点突破,打造金牌营销区域”的区域营销战略。日泰专卖形象大换代,网络布局精细化,运作体制公司化,金哲敏把弟弟推到了市场第一线,自己一心一意管理后方基地。

2013年,日泰“中秋家宴”项目被温州市文明办评为“优秀企业文化项目”。2014年,日泰荣获浙江省温州市委、市政府温州市文明单位表彰的“温州市文明单位”称号。2017年,金哲敏当选日泰集团董事长。在2017年年会上,金哲敏提出“锻造百年品牌,成就员工梦想”的发展战略,金哲敏称:日泰的战略愿景是:树百年日泰。“5年内,我要想尽一切办法,帮助员工实现小车梦、住房梦,生活大康幸福梦,让所有日泰人有尊严的幸福生活,我将竭尽全力为此目标而努力!”

“树百年品牌,让员工幸福生活。”这就是金哲敏的创业理想,为此,金哲敏励精图治,忘我拼搏,砥砺前行着。



本报记者 许强

“中国鞋都”温州是中国鞋业的发祥地之一,历史悠久。500多年前,温州鞋业就成为了朝廷贡品。改革开放,温州鞋业蓬勃发展,形成了近5000家的庞大的产业,在这只创业队伍前列,日泰集团行步匆匆,砥砺前行,30年风采翩翩,为温州鞋业苦苦探索着一条突破之路