

发展企业 惠及民生 回报社会

大笔书写推动周口追赶跨越的新华章

——记河南亿星实业集团有限公司

●记者 谢永静

辉煌2010年

2010年,在市委、市政府的正确领导和大力支持下,河南亿星实业集团董事会团结带领全体员工坚持“优化结构、做强主业、强化管理、科学发展”的指导思想,公司的现代化管理进一步推进一步,产业结构进一步优化,基础进一步夯实,产业优势更加明显。公司在集团多元化、规模化,以及各产业专业化的战略进程中,又收获了累累硕果,赢得了项项殊荣。

集团销售收入突破10亿元,实现纳税增长60%,超过2400万元,再创纳税总额新高。
——惠及周口民生再添新贡献。2010年,天然气公司发展居民用户近1.5万户,用气规模突破5000万方。截至目前,亿星集团发展天然气居民用户突破4万户。
——破解“三农”问题开辟新途径。2010年,黄淮农产品大市场被省政府列入河南省重点建设项目,被国

家商务部、财政部列为国家级现代农产品流通综合试点市场。市场西区12月1日顺利实现试营业。
——荣誉殿堂再获新殊荣。2010年,商业副食公司获得了河南省唯一的国酒茅台先进经销商和全国唯一的茅台迎宾酒市场拓展奖两项大奖。亿星五粮液旗舰店荣获五粮液集团2010年度“模范五粮液专卖店”。集团公司被市工商局授予“周口市十佳诚信单位”的荣誉称号。

憧憬2011年

创新发展无穷尽,正是扬帆攻坚时。站在2011年新的起点上,亿星人肩负着“为社会承担责任、为合作伙伴创造价值、为员工创建事业”的使命,朝着“建设现代化百年长青企业”的战略愿景,意气风发,勇于拼搏,信心满怀,挥鞭前行,奔向2011年,再谱持续发展的新篇章。
2011年总体目标是:

预计销售收入12.15亿元,利税1.15亿元;
实现天然气居民用户2.5万户;
元新建加气站5座,投资2000万元建设储备能力达12万立方米的储气工程项目;
计划投资1.65亿元建设国家黄淮农产品市场物流园区东区,建筑面积达11万

平方米;
西区实现年交易额达20亿元;
建成农产品期货现货交易信息发布中心;
力争到2015年实现下属公司1~3个上市公司;
申报中国驰名商标、建成储气调峰基础设施,建设燃气电厂。



市委书记毛超峰到国家黄淮农产品市场物流园区考察指导

条铁路专用线硬件设施优势,积极探索发展仓储物流产业,并利用自身平台发展仓储物流产业,实现全年车箱发送数量突破3000节。完成国家储备原糖入库任务3.1万吨,完成储备占原糖8.1万吨,完成国家储备糖周转任务11.2万吨,圆满完成了国家食糖储备任务,始终保持满负荷运营。同时,公司借助国家储备平台优势,食糖经营很好地服务方圆200公里,覆盖6000万人口的消费,强力支持和服务金丝猴、辅仁药业、双汇集团、志元食品、四方药业、秋迪糖业等区域大中型食品及制药企业,支持了区域经济发展。

国家黄淮农产品市场物流园区板块

国家黄淮农产品市场物流园区在市委、市政府以及商务局、财政局等相关职能部门的高度重视和大力支持下,列入了2010年度河南省人民政府重点建设项目和省转型升级双千工程,省政府服务业发展引导专项资金支持,连续两年列入了市重点建设项目;11月,又被国家商务部、财政部批准为国家级现代农产品流通综合试点市场。

2010年12月1日,市场西区正式开始试营业,蔬菜区、水果区、水产肉禽区和大型停车场车水马龙,一派繁荣的景象。市场设立了周口品牌农业孵化园和周口全民创业示范基地,建设一流的现代化农业品牌科技研发中心、农产品期货交易中心、农产品检测检验中心和信息中心。建成后将与国家糖库和肉库、铁路专用线为一体,形成豫东南最大、档次最高、功能最完善的农产品物流交易中



市长徐光到国家黄淮农产品市场物流园区考察指导

亿星集团2011~2015年五年发展规划

以科学发展观为统领,以改革开放和自主创新为动力,以转变发展观念,创新发展模式,优化产业结构,提高发展质量是关键;坚持以市场和消费者为导向,以稳健、持续增长和经济效益为中心,以服务民生为宗旨,实现经营产业聚焦,发展空间由周口向省内外发展,由注重投资建设向注重资本运作转变,管控模式由业务操作管控向全业务链精细化管理、注重创新转变;力争五年的时间,努力把公司建设成为拥有1~3个上市公司的大型现代化企业集团。

2011~2015年,集团将进一步巩固和调整、优化产业结构,夯实商贸物流、能源、国家储备、房地产开发、农产品物流五大核心支柱产业,实现产业联动发展。

重点做好项目投资与资本运作。2011年,申报“亿星”中国驰名商标;建成周口2x300MW燃气电厂项目,达成与中国电力投资集团有限公司、中国石油昆仑天然气有限公司投资合作建设。2012年,加快天然气加气站建设步伐,使加气站总数达12座,到2015年底实现加气站建设24座。2013年,实现天然气公司的上市,通过上市募集资金,控股、收购、兼并、合资等方式拓展天然气县城市场和区外市场,同时,积极发展低碳工业园,建设储气调峰等基础设施。2014年,实现亿星酒业连锁公司的上市。加快连锁专营店的建设和发展步伐,使亿星酒业连锁公司省内连锁店达到100家。2015年,实现黄淮农产品物流大市场的战略合作或上市。

亿星集团2011年经营规划战略举措

2011年,亿星集团继续实施“优化结构、做强主业、强化管理、科学发展”,坚持“持续发展、和谐治企”的经营策略,推动集团走向多元协调、专业(化)做强、品牌(化)做大、资本(化)做久的快速稳健发展的现代企业。实现总目标销售收入120440万元,利税11740万元。

天然气公司

整体目标销售收入为2.6亿元,实现利税4500万元。
2011年,天然气公司将全力打造民心工程,真正作到让市民满意,让政府放心。全力满足用户用气需求,确保完成天然气7000万立方的销售规模,力争完成9000万立方;加快周口市加气站网络规划布局,加快加气站项目的建设速度。第一季度确保鹿邑、淮阳顺利实现通气。2011年,确保郸城、扶沟、沈丘、太康顺利实现通气,使天然气加气站总数达到11座,储气库工程建设确保2011年用气

高峰投入使用;实现重点企业锅炉用气的突破,攻坚油煤锅炉的改造,大幅度提高工商业用气规模。力争完成发展居民用户2.5万户(其中周口11000户、项城7000户、西华4000户、鹿邑3000户);加强安全知识教育,强化管道及设备安全管理,加强专业队伍建设和工程管理,加快专业人才引进战略。

商业副食公司

整体目标销售收入为3.3亿,实现利税3000万元。

2011年,商业副食公司将创新发展思路,成立河南亿星酒业连锁股份有限公司、河南亿星国酒有限公司、河南亿星酒类销售有限公司三个组成公司,以国酒茅台为发展战略和基石,以河南亿星酒业连锁股份有限公司创建自主连锁品牌并实现上市为主导方向,以河南亿星酒类销售有限公司缔造企商合作、商商合作,创造灵活机制、双赢发展平台,形成“三足鼎立”的发展态势。进一步加强人才队伍建设,增强团队的战斗力和凝聚力。通过整合亿星名酒的品牌资源,开展品牌塑造、渠道建设、网络拓展、品牌加盟及自主品牌开发等培育综合资源优势。打造立足河南18个地市的扎实销售网络,辐射周边省份,保持和提高在全国同行业中的领先地位,为实现五年规划期内上市创造条件 and 夯实基础。

房地产公司

整体目标销售收入为13000万元,实现利税2600万元。

2011年,房地产公司将把握国家房地产政策导向,充分发挥亿星房地产的品牌优势,积极承担国家政策性住房建设,寻找新的项目,参与政府保障性和公租房项目建设。进一步加快项目储备,力争2011年开工一个项目,再储备一个项目。确保紫荆城二期全面竣工验收、售清盘,以品质塑造亿星房地产品牌和价值。紫荆城小区进一步强化物业管理,提高物业管理的能力,实施精品物业管理工程,打造亿星紫荆城周口楼市的金字品牌。

中润糖业公司

整体目标销售收入为47000万元,实现利税1100万元。

2011年,中润糖业公司将强化管理,强化安全,以一流的硬件设施,打造先进国家食糖储备库,让国家商务部、华商储备中心放心,在国家储备库体系中,保证各项数量指标、质量指标,出入库服务管理指标处于领先地位。利用国家食糖储备库政策信息优势,以现货经营服务终端为核心经营思想,杜绝期货投资,强化与广西大型糖业集团合作,争取广西糖网、郑州期货市场定点交割库,创新经营思路,创新经营手段,创新多种赢利竞争模式,拓展市场网络,以规模制胜、以速度制



国家黄淮农产品市场物流园区商户一铺难求场景

天然气板块

2010年,以周口被评为“中国优秀旅游城市”为契机,不断加快城市燃气管网建设、城市居民服务工程建设和天然气汽车加气站建设,进一步提高了城市管网覆盖率。2010年,天然气公司完成项目建设总投资超过1亿元,全长27.1公里的淮项长输管线建成通气,对改善商水以及淮阳、鹿邑两个旅游城市大气环境质量,打造精品旅游城市意义重大。

在发展中,公司始终紧抓安全运营不放,目前已实现安全运营1600天。全市4万多户居民使用了清洁能源天然气,全市3000辆出租车、公交车和私家车完成改装,发展商业用户突破90%,以益海粮油为代表的工业用户开始使用天然气。

2010年,天然气公司将实现发展居民用户近1.5万户,用气规模也将突破5000万方,上交税金实现1400万元,销售收入、税收和利润三项指标均保持了65%以上的增长速度,其中税收实现了翻倍的良好业绩,用户发展数量、用气规模再创历史新高,各项目标任务实现了新的突破,得到了毛超峰书记、徐光市长等市委、市政府领导的积极评价和高度赞扬,受到了广大市民朋友的广泛认可。

商业副食板块

作为亿星集团的传统基础产业,商业副食公司在2010年着力创新转型,优化流程和提升服务,向渠道运营商和品牌运营商的发展战略转变,继续领跑中原、再铸辉煌。

2010年元月,商业副食公司在五粮液年度全国经销商表彰大会上获得

房地产板块

总占地128亩、总建筑面积12万平方米的亿星紫荆城小区,是目前周口楼市一次性开发面积最大的楼盘之一。2010年,实现业主入住率超过85%;紫荆城二期正式开工建设,销售形势喜人。

绿色房产,首席物业造就了亿星紫荆城这一周口的精品高档小区。他们正以优质服务打造亿星房产金字品牌,兑现建设质量一流、物业管理一流、景观服务一流的庄重承诺,让广大业主买的放心、住的舒心、温馨,使亿星紫荆城成为周口最满意的小区。

中润糖业板块

2010年,作为国家16个大型储备糖库之一的亿星国家食糖储备库,积极利用自身21栋排架式仓库、一

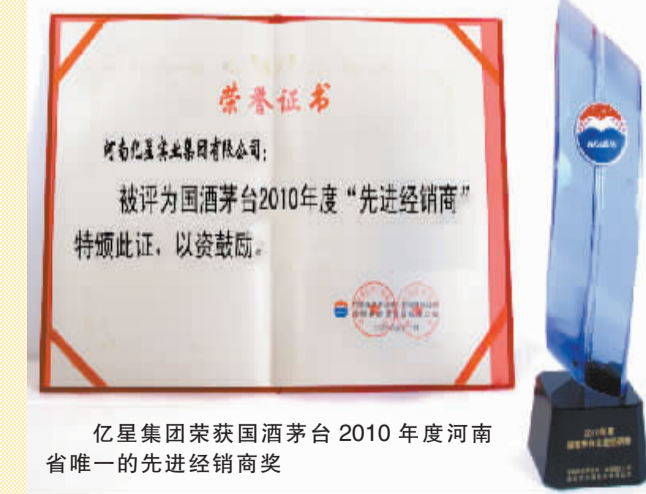
热烈庆祝亿星集团荣获茅台集团2010年度先进经销商奖、茅台迎宾酒市场拓展奖



2010年12月20日,茅台集团2010年度表彰会议在安徽合肥举行。亿星集团董事长李士强为答谢茅台集团,特赋诗一首赠送董事长李克良夫妇。

有感茅台酒

神奇地方,世人向往。空中飘香,茅台酒香。空特工艺,独具配方。两次投料,端午制曲。七次取酒,八次发酵。九次蒸酒,五年窖藏。陈酒勾兑,自然柔畅。青山绿水,纵横流淌。环境优雅,神怡心旷。赤水河畔,鱼儿游荡。红色历史,昔日战场。伟人三渡,茅台镇上。领导地位,得以加强。军事指挥,茅台风光。红旗飘飘,能打胜仗。开国大典,茅台酒上。多党合作,国事共商。创业发展,国富民强。改革开放,茅台闪光。建设经济,大放光芒。绿色茅台,千古流芳。人文茅台,世人共赏。有机茅台,身体健康。聚天之灵,集地之气。取水之源,酿香之香。科技茅台,世人共赏。八大营销,驰骋市场。十个创新,服务至上。只有茅台,别无两样。真正茅台,不可复制。自然环境,茅台馨香。外交往来,茅台礼上。漂洋过海,礼仪之邦。独特魅力,世人品鉴。中国品牌,民族脊梁。酒界罕见,世界无双。永攀高峰,至高无上。茅台之路,无限辉煌。



亿星集团荣获国酒茅台2010年度河南省唯一的先进经销商奖



亿星集团荣获国酒茅台2010年度全国唯一的茅台迎宾酒市场拓展奖

郑重承诺 名酒保真 假一赔万 保真电话:0394-6191919