

引领经济发展新常态

加快经济发展新步伐

——河南亿星实业集团有限公司二〇一五年发展纪实

●记者 王河长



省委书记郭庚茂在市委书记徐光、市长刘继标等市领导陪同下到黄淮市场调研



省长谢伏瞻在市委书记徐光、市长刘继标等市领导陪同下视察黄淮市场

河南亿星实业集团立足民生,经20多年艰苦奋斗,形成城市天然气利用、农产品物流、国家糖肉储备、燃气发电、糖酒经营、电子信息六大支柱产业。2015年,在国家经济进入新常态、实体经济下行压力之下,亿星集团扎根民生、转型升级、创新发展,各项产业逆势上扬,呈现勃勃生机,先后荣获全国商贸流通服务业先进集体、河南省民营企业百强、河南省高成长性服务业百户领军企业称号,为周口“风清气正、事业兴旺、政通人和”大环境增添一抹重彩。

市场大发展,展现新服务

“这批水果新鲜,品质很高,比郑州市场都好,以前在郑州市场能采购到的水果,现在在黄淮市场都能采购到了”。春季前夕,来自项城的一位张姓水果批发商在黄淮物流市场采购到了心仪的商品。

张先生可能还不知道,这正是黄淮市场牵线搭桥的结果。2015年,已走过5年风雨创业之路的黄淮市场组织品牌实力商户外出考察学习10余次,带领商户远赴新疆、洛川、舟山、广东、昆明、台湾、柬埔寨、泰国等国内外产地市场采购、招商。外出招商引发了蝴蝶效应,草原牧业、伊赛、科迪、雏鹰等30多个省级以上品牌纷纷入驻黄淮市场。泰国龙眼、榴莲、山竹、芒果,台湾释迦、赣南脐橙等原产地水果由此进入市民家中。

市场的招商扶商举措,丰富了群众的“果盘子”、“菜篮子”,实现市场与商户的共赢发展。

在黄淮大市场每天都可以看到货堆如山、琳琅满目、人流如织、熙熙攘攘的繁荣景象。2015年,市场实现交易额130亿元,产品辐射安徽、山东等省市及周边200公里,入驻商户3000余户。对全市200多家规模种植基地订单销售,带动农产品规模化、标准化种植,全市185个乡镇的农特产品在黄淮市场品牌包装,“冯营黑土地”、“黄淮家纺”等系列品牌面向全国销售,形成蔬菜、水果和冻品为拳头业态,副食、干调、米面粮油、厨具、水产为主力业态的综合市场。

2015年,电子结算在蔬菜区域、水果区域全面推行。开户突破5500户,成交金额突破3.5亿元,服务商户17万人次。每天,市场电子结算交易数据和实时价格信息通过系统传送到农业部、商务部等政府部门的监测站,数据库,为政府决策提供依据。黄淮市场电子结算大数据分析被政府网站、行业协会网站引用、借鉴,为市场商户经营和采购提供参考。

黄淮市场始终保持食品安全检测检验高压态势。2015年,抽检农产品8000余批次,抽检覆盖蔬菜、水果、豆制品等业态,并组织开展食品安全大检查活动,对问题食品坚决下架销毁,保障市民餐桌安全。

省委书记、省人大常委会主任郭庚茂,省长谢伏瞻,市委书记、市人大常委会主任徐光,市长刘继标,新乡市委书记舒庆,省商务厅副厅长高翔等领导先后到市场调研,对市场发展给予充分肯定。

互联网+农业 开启周口农产品销售电商新模式

2015年1月10日,为顺应国家互联网+战略,黄淮农产品网正式上线启动,正市长级干部李绍彬参加平台启动仪式。平台深度整合了线下市场的3000多品牌商户和周口区域内185个乡镇特色农产品深加工企业资源,实现从农产品生产、加工、流通到销售的全链条覆盖,建立起集农产品在线展示、交易、信息发布、品牌推广等功能于一体的网络服务平台。

黄淮农产品网利用线下实体农产品批发市场资源,一方面,致力服务我市城区的农产品消费,平台配套建设了分拣加工和冷链配送中心,可实现从产地到终端用户的冷链全程供应,实现农产品从基地到餐桌一站式消费的B2C+O2O模式。为满足我市中心城区及县乡镇居民日益提升和增长的,对健康、安全、鲜活、多样的农产品消费需求,主要将物美、质优、鲜活、价廉的海鲜水产、特色果蔬等引入到我,让龙虾、鲍鱼、车厘子、蓝莓等鲜活产品快速走进家庭,丰富居民餐桌,创新了我市中心城区和周边城乡区域的生鲜供应模式,大大降低了商品价格和流通成本,最大限度为城乡社区居民提供便利和食品安全保障。

2016年2月24日下午,市政府组织召开周口阿里巴巴产业带项目推进会,会议初步形成由亿星集团、周口联通公司、周口市投资公司三方合作运营周口阿里巴巴产业带项目的意见。

另一方面,平台致力于周口市农产品的“走出去”,实现本地农产品从区域内到区域外销售的B2B模式。平台集信息集散、发布、电子交易功能于一身,整合全区特色种植养殖基地,帮助种植者、经营者随时了解市场行情、供求信息等,协助加工打造地理标志的绿色食品品牌,将淮阳黄花草、项城白芝麻、太康板桥西瓜、商水美人指葡萄等特色农产品向全国推广销售,带动区域农业生产订单化、品牌化、特色化发展。平台招商汇聚了我市八县一市一区的名优特色品牌农产品,逍遥胡辣汤、邓城猪蹄等周口特色商品利用互联网销售走向全国,提高了我市特色农产品品牌知名度和影响力。

黄淮农产品网积极推进“互联网+农业”实践创新。2015年6月,黄淮农产品网作为我省互联网+农业典型案例在河南省新闻联播和聚焦中原栏目播出。平台积极帮助引导市场传统商户、农业合作社合伙人、大学生新农人等力量利用互联网+,创新经营模式,提高销售收入,适应互联网信息化社会发展。2015年,黄淮农产品网被评为河南省特色电子商务平台。

电商孵化基地 为“创客”提供筑梦空间

2015年全国两会上,“创客”首次“闯入”《政府工作报告》,令创新创业者对前途充满憧憬。过去,根植于民间的创客们,大多开始的时候是“孤单启程”,但对于新一代周口“创客”们来说,有了周口市电子商务孵化园,今后他们的创业旅程将不再孤单……

在“大众创业,万众创新”的浪潮席卷下,2015年,亿星集团信息公司依托周口市电子商务协会,在黄淮市场中原路临街选址3000多平方米场地作为中小微企业孵化基地,建设周口市电子商务孵化园,给了拥有创业梦想的青年人一个筑梦空间。

园区汇聚我市电商平台运营服务、软件系统开发、数据分析、营销广告、渠道推广、专业咨询、仓储物流、视觉设计、网店摄影、人才培养等行业企业和大学生孵化创业团队。目前,园区已入驻电商及相关企业30余家,电商创业团队20余组。

“园区为我们提供的远不止是一间办公室、一座茶室,更是一种实现梦想的可能。在这里还可以参加各类创业培训活动,这里既是生意场也是一所学校。”一位青年创业者如是说。

园区配套建设的公共会议中心、培训中心、信息智慧展示中心、商务办公配套、创业沙龙空间等设施,印证了这位创业者的说法。截至目前,园区组织开展电商沙龙、讲座和培训等各类活动40余场,培训2000余人次。公司被周口市商务局评为周口市电子商务示范企业,被周口市人社局授予全民创业培训基地。

2015年,河南亿星信息技术有限公司与杭州杰夫电商集团在周口电商产业带建设、区域电商服务等方面展开深入合作,签定了周口市电子商务签订战略合作协议;与苏宁易购公司开展深入合作,获得苏宁易购中华地方特色馆周口馆的运营授权。

天然气铸就了百姓舒心想

“几十年前烧柴,后来烧煤球,家里几面墙都熏黑了,还呛得人直流泪。后来有了煤气罐,又整天提心吊胆怕漏气,每瓶价格还动不动就上百元,烧得人心疼。天然气这东西一拧开关就用,方便、没烟、安全不说,还真省钱!”2008年,周口师范学院的张老师用上安全、清洁的天然气。

从煤气罐时代跃入高效清洁的天然气时代,张老师一家的能源使用变化是我市居民用能变化的一个典型——天然气进入家庭意味着清洁能源在周口的广泛推广。

2003年,亿星集团抢抓国家西气东输过境周口千载难逢机遇,成立周口市天然气公司,肩负起“气化周口”和满足周口八县一市一区各行各业使用天然气的使命。

“东风化雨传千里,气通三川承万家。”截至2015年,已实现周口中中心城区、项城、西华、鹿邑城市管网全覆盖;郸城城市管网加快推进;建成投营加气站14座,在建加气站6座,实现八县一市一区加气站联网运营。投运淮-项、周-西、淮-郸-鹿、沈-项、西-扶长输管线,在全省率先实现管道输气“县县通”。累计发展居民用户19万户,双燃料汽车1.6万辆,工业用户1600户,年气量销售1.5亿方,LNG(液化天然气)销售2500吨。

天然气的推广使用,使全市累计减少碳排放和各类粉尘80万吨,推动了周口人绿色梦想的实现。

用户、用气量的逐年攀升,为供气安全提出了更高更严格的要求。

“家里厨房门窗要保持空气流动,如果长时间外出,切记把表前阀门关好……”每年11月至12月,亿星集团周口天然气公司都会派员工上门对城区所有用户的室内燃气管道、管道各个接口和燃气具及门站管网进行全面安全检查,彻底消除安全隐患。

责任重于泰山,天然气公司健全安全防控体系,严格执行各项安全制度。公司生产运营24小时值班,巡检员每天使用专业的检测仪对通气的管线、阀门、调压站、钢井和PE井并进行巡查、维护和保养,消除安全隐患。同时,公司建立14套应急预案,强化预案演练,加强技防、物防建设,做到防患于未然。

私接盗气不仅损害公司财产,更为公众安全埋下重大隐患,天然气公司多措并举,加大对偷盗气的查处力度。依据国务院《城镇燃气管理条例》《治安管理处罚法》《中华人民共和国刑法》等法律法规规定,2015年,天然气公司处理偷盗气、直通表及异常用户147户,处理私接整改用户74户。

截至目前,天然气公司实现安全运营3200天。与此同时,天然气公司还借助信息化手段,全面提高燃气业务便民惠民服务能力。上线运营微信交费业务,开通网上报装、报修、咨询、自助查询、交费,短信提醒等功能,为客户提供最大的便捷,让客户足不出户便可办理业务。开通天然气公司微信公众号,宣传燃气安全知识和法律法规,拉近与市民用户的距离,营造安全用气和依法合规用气环境。

随着周口天然气公司取得河南省民营企业首单、周口市首单资产证券化产品——天然气优质资产支持证券在深交所成功挂牌,获取资本市场5.4亿元的低成本融资,将为快速推进“气化周口”添能加力。今后,天然气公司将积极实施“气化乡镇”战略,规划建设重点乡镇加气站28座;启动连接西气东输一线二线气源



正市长级干部李绍彬参加亿星集团黄淮电商启动仪式



副市长王田业参加亿星集团与杰夫电商战略合作协议签订仪式

的周濠长输管线和LNG储气调峰站项目,全面开工与国电投、中石油合作的燃气电厂,为周口跨越发展提供坚实的气源保障。

情系父老乡亲,共同奔向小康社会

“我们村里也有文化广场,还添置了广场舞服装、铜锣和广场舞音响。”沈丘县李寨村村民得意地晒起了自己的幸福生活。

不仅是娱乐休闲之“喜”,2015年,李寨村可谓喜事连连,村民乐开了花。这一年,李寨村按省道标准维修好了12公里公路,解决了河南至安徽断头路问题;村里的坑塘得到治理,建起了垃圾中转站,种上了像城里一样的绿化树;由亿星集团捐资126万元建设的5座日光温室大棚和4座立体棚,免费提供给李寨村民使用,种植的辣椒、西红柿、西兰花等高效经济作物让村民腰包更鼓;李寨西瓜销售实现了品牌化、等级化,村民在网上卖起了西瓜。

李寨村与安徽界首市毗邻,曾经是贫困落后的代名词。2012年,亿星集团响应省委统战部、省工商联“千金帮千村”的号召,董事长李士强就任该村党支部书记。他下定决心改变家乡面貌,他说:“让老百姓过上幸福的生活是我最大的心愿”。2013年起,累积争取和企业投入资金8165万元,精心谋划的李寨村30件实事相继完成;村通了公路、自来水,亮了路灯,建成了敬老院、大广场,投运了农产品集配中心,天然气户户通工程启动,李寨一跃成为名副其实的“全国美丽乡村建设试点村”。

村里独立运作的李寨农业开发有限公司,发挥李寨集配中心、冯营黑土地合作社、黄淮华龙农民合作社作用,加强对基地农产品分拣、包装和品牌孵化。加大对李寨石榴、有机西瓜、无公害蔬菜、原浆香油等分级包装,孵化了10多个特色农产品品牌。

每年,李寨村给6个自然村216名70岁以上老人发放长寿基金,村小学和村里的大学生也会得到教育基金的资助。

集团董事长李士强说:“群众不富,寝食难安,村民不富,愧对历史”,2020年全面建成小康社会,要让全村群众在小康路上“一个不掉队、一个不能少”。

谋划十三五 亿星再起航

跟随国家“十三五”发展的步伐,亿星集团公司谋划了第六个“五年规划”的崭新发展蓝图。按照市委“调中求进、改中创新、转中向好、稳中有为、更加注重质量效益”总基调,围绕“实体经济做实、重点产业做优、新型产业做大,各产业板块全面盈利”的总目标,开启“传统企业+互联网”的创新转型,主动融入资本市场,实现主业上市,力争到2020年,将亿星集团建设成为交易额销售额突破200亿元、资产突破60亿元,利税突破5亿元,直接安置万人就业、员工共享发展成果的大型企业集团。

雄关漫道真如铁,而今迈步从头越。2016年,每一个亿星人的肩膀,都将担起责任的重担;每一双亿星人的手臂,都将托起发展的希望,每一步足迹,都将载入企业发展的丰碑。满载着光荣与梦想的亿星人正蓄势待发!



2015年度河南省民营企业百强



全国商贸流通服务业先进集体

