

天倫

总第96期
出版時間：2015年10月 主辦：河南省天倫集團
TIANLUN GROUP

www.tianlun.net

共創事業 共享天倫



中國天倫燃氣控股有限公司
CHINA TIANLUN GAS HOLDINGS LIMITED



IFC | International
Finance Corp
WORLD BANK GROUP

貸款協議簽約儀式
Loan Agreement Signing Ceremony



世行向天倫燃氣再伸“橄欖枝”

繼出資1.5億美元入股天倫燃氣後，世行旗下IFC再為天倫提供大手筆資金支持



天倫集團
TIANLUN GROUP
天倫地產 | 天倫燃氣

天倫·莊園 | 學院派
ACADEMISM

全城热销中

建面约108m² 纯南三房 建面约143m² "3+1" 魔变四房

加拿大枫叶小熊幼儿园、小学成功入驻



GARDENS
一万平米私家园林



METRO
地铁2号线沿线



DISTANCE
距离名校无缝衔接



SPEED
高速双车道



SCENERY
平山与湖景兼备



SHOPPING
完善配套无忧生活



MAPLEBEAR
枫叶小熊幼儿园



ENGLAND
500年之大府

创新高层 · 奢阔联排 · 墅院高层 · 臻景洋房

项目地址：郑州市开元路与天河路交汇处（惠济区政府对面）

vip line: 0371 6372 9999



扫一扫加入售楼处

天倫地產 鄭州分公司 地址：鄭州鄭州路111號 電話：0371-6372 9999 天倫地產 鄭州分公司 地址：鄭州鄭州路111號 電話：0371-6372 9999



总第96期 2015年10月

主办 Published by
河南省天伦集团 HENAN TIANLUN GROUP
出版人 Producer
张瀛岑 Zhang Yingcen
主编 Editor in chief
张晓峰 Zhang Xiaofeng
执行主编 Executive editor in chief
陈媛媛 Chen Yuanyuan

编辑部地址：河南省郑州市郑东新区黄河东路6号天伦集团
Address: TIANLUN GROUP, NO.6 Huanghe East Road,Zhengzhou New District,Zhengzhou,Henan
编辑部电话 Telephone: (0371)63976208
电子信箱 E-mail: tianlunneikan@163.com
网址 Website: http://www.tianlun.net/
传真 Fax : (0371)63976307

内部资料，欢迎索阅

本刊部分内容、图片来源于互联网，依法参照国家有关规定支付稿酬。因故无法通知和署名原作者的，请作者及时与本刊联系，以便支付稿酬。

封面题字：

郑万通，男，汉族，1941年5月生，天津市人。1960年8月加入中国共产党，1964年8月参加工作，天津师范学院中文系毕业，大学学历。第十一届全国政协副主席、党组成员。

1997年9月在中共十五大上当选为中央纪委委员，1997年任全国工商联第八届执委会副主席、党组书记（部长级），中华海外联谊会第一届理事会副会长。1998年3月当选为第九届全国政协秘书长。2003年3月当选为第十届全国政协秘书长。中共第十六届中央委员，第八届全国政协常委。

三千精英志必成

6月份以来的颓况，让中国经济的下行有了一个形象而具体的体现。笼罩在经济层面的恐惧，与笼罩在大地上空的雾霾，混沌成了一片焦虑。

天伦集团风景这边独好。

“既显出了业务结构的优势，又体现了战略管控的水平”，河南日报报业集团一位领导在谈论到省内一些标杆企业时，一边感叹一些老牌企业日子不好过，一边称赞天伦发展势头迅猛值得期待。

的确，天伦地产和天伦燃气双轮出海、气势非凡。天伦庄园三期开盘热销，团队上下对完成全年任务信心满怀；东赵项目提前完成土地挂牌，桃花峪项目各项工作推进顺利。天伦燃气中报报喜，收入增长超过72%；IFC锦上添花，融出资1.5亿美元入股后，又授予6000万美元的贷款；年度经营目标胜利在望，成功的期待和奋斗的热情荡漾在天伦人心中。

向上的企业总有欢乐好玩的事。今年的公司旅游，除了九寨沟，还有台湾环岛游。来自不同部门的小伙伴们一边享受着宝岛的蓝天白云大海森林，一边品尝着各种美食水果，一边刷着朋友圈炫点类照挂点仇恨，忙得不亦乐乎。在美景中，在旅途间，心情得到了放松，同事们之间情感有了交流，凝聚力 and 归属感也都得到了提升。

好玩的还有公司运动会、中秋晚会。900人参与的运动会上，场面大，雄壮威武，声势动人；同时组织有序，调度得当，配合默契，显出了一个富有活力的组织的勃勃生机。中秋晚会不仅玩起了月餅DIY，还邀请了曾经在天津工作过的老同事，共同分享成长喜悦，其乐融融。

在很多企业传出裁员的经济低谷里，天伦集团逆势壮大，人员已超过3200人。凝聚了3200精英的团队，在市场容量倍增的资金行业里，在清晰的战略指引下，在优秀的企业文化引领下，有什么目标不能抵达呢？

三千精英，志在必成！

能源（世界） ENERGY（WORLD）

埃及发现超级天然气气田，全球能源格局或将迎来重大转变

意大利能源集团埃尼于近日宣布，他们于埃及外海发现了地中海历史上最大的天然气田，蕴藏量估计达30万亿立方米（约合8500亿立方米），相当于56亿桶原油。该油田可能是全球最大气田之一。分析指出，新发现足够满足埃及未来几十年的能源需求，不仅有别于该国能源危机，将来亦有望成为欧洲天然气进口来源之一，减少欧洲国家对俄罗斯天然气的依赖，因此对中东及欧洲局势均有深远影响。

埃尼集团发表声明，新发现的Zohr气田面积约100平方公里，位于埃及离岸约200公里海域、1450米地下，并可能还有更多资源未被发现，估计Zohr最多蕴藏了40万亿立方英尺（约合1.13万亿立方米）天然气。埃尼总裁德斯卡尔西表示，气田位置接近埃尼现有油气处理设施，有助于大幅降低开采成本并加快开发进度。公司目前正与埃及当局商讨开采细节，最快明年开始试钻，估计Zohr每日可生产多达0.85亿立方米天然气。埃及曾经是能源出口国，但随着本地需求逐渐增加，近几年已变成能源进口国，能源短缺经常造成停电，加剧社会动荡。德斯卡尔西形容Zohr气田将彻底改变埃及能源状况，“未来至少10年无须进口能源。”埃及政府对新发现表示高兴，称开采到的天然气主要应供应国内需求，并希望到2020年能实现自给自足。

乌克兰8月自欧盟进口天然气超10亿立方米

乌克兰天然气运输公司在9月2日的新闻发布会上表示，2015年8月自欧盟进口10.31亿立方米天然气。所有天然气都是通过斯洛伐克管道运输。截至9月2日上午，乌克兰每天经斯洛伐克进口的天然气规模为2370万立方米。国有乌克兰石油天然气公司的业务资料，2015年1-8月，乌克兰向欧洲和摩尔多瓦输送的过境天然气比2014年同期减少8.6%（减少39.992亿立方米），达到423.201亿立方米。其中，输送到欧洲的过境天然气为404.542亿立方米，到摩尔多瓦为18.659亿立方米。8月，到欧洲和摩尔多瓦的过境天然气比2014年8月增长了48.4%（21.985亿立方米），达到67.374亿立方米，其

中，到欧洲的过境天然气为65.631亿立方米，到摩尔多瓦为1.743亿立方米。

2014年，乌克兰过境天然气621.97亿立方米，同比下降27.8%（减少239.287亿立方米）。2015年第一季度下降31.4%，达到127.646亿立方米。乌克兰天然气运输公司由国有乌克兰石油天然气公司全资控股。主要经营天然气管道干线和系统和12个总容量310亿立方米的国家地下储气库设施。

壳牌有望成为全球最大LNG供应商

皇家荷兰壳牌石油集团正考虑在巴西投资数十亿美元，以收购相关油气资产。壳牌目前正在准备出售大量资产，为700亿美元收购英国天然气集团(BG)进行筹资。如果收购英国天然气集团交易成功，壳牌将成为全球最大的液化天然气(LNG)供应商。壳牌此前已经宣布，计划在2016至2018年间出售大约300亿美元资产，以增强资产负债表，并把精力集中在核心的深海石油和LNG业务上。



能源（中国） ENERGY（CHINA）

预计我国天然气消费量2020年达4千亿方

根据2000年以来中国天然气消费量、消费结构的增长规律，考虑到天然气市场化改革促使价格下跌而提升的需求，结合美国天然气消费增长的经验，经过多方测算，预计到2020年，中国天然气消费量可达4000亿立方米，在一次能源消费中的占比达到10%以上，同时消费结构不断优化。

2000年以来，以“西气东输”输气管道工程建成为标志，中国天然气消费规模迅速增长，天然气市场由启动期进入快速发展期。在城市燃气、发电和工业用气的带动下，天然气市场规模基本呈现指数增长趋势，由2000年的235亿立方米迅速增长到2014年的1816亿立方米，年均增长114亿立方米，年均增速达15.8%，远高于同期能源消费增速，在能源消费中的占比不断上升。虽然在2013年和2014年，受经济新常态、天然气价格上涨等因素的影响，天然气消费增速放缓，但这并不是长期的趋势，而是短期的波折，主要是由定价机制和运输瓶颈所引起。未来随着天然气市场化改革的落实和管网等基础设施的落实，政策红利将不断释放，天然气消费仍将进入快速发展通道。

2015年前8月中国石油和天然气开采业利润总额同比减少67.3%

国家统计局9月28日发布的工业企业财务数据显示，1-8月份，全国规模以上工业企业实现主营业务收入699743.4亿元，同比增长1.3%，1-8月份，全国规模以上工业企业实现利润总额37662.7亿元，同比下降1.9%，比1-7月份扩大0.9个百分点。其中，8月份规模以上工业企业实现利润总额4481.1亿元，同比下降8.8%，比7月份扩大5.9个百分点。

数据显示，2015年1-8月我国石油和天然气开采业主营业务收入8304.3亿元，同比减少31.8%；1-8月，全国石油和天然气开采业利润859.7元，同比减少67.3%。

据数据显示，最近国际原油价格上涨，国内发改委着力推进国有企业重点行业改革，对石油天然气等其他重点行业改革，正在抓紧研究制定方案。但国民经济发现已转入新常态，未来一段时间内，石油天然气开采业的运行还会持续承压。



兰州天然气价格听证会受发改委关注

兰州市8月26日召开的“建立居民生活用气阶梯价格制度听证会”受到了国家发改委的关注，9月7日，国家发改委调研组来兰，分别召开媒体、听证会参加人、兰州市物价局及有关部门三场座谈会，对当日听证会进行调查。

媒体座谈会是在9月7日上午召开，参加座谈会的媒体是8月26日参与报道听证会的媒体。座谈会上，国家发改委调研组有关负责人表示，首先，听证会上的方案本身是为提高行政决策的初步意见，开听证会是为了征集更多的民意；其次，社会对听证会有更高期望，成为反映民意、作出决策的依据。而媒体代表社会对听证会进行监督，对会议进行各方面跟踪、严谨的报道。无可厚非。社会上有一些说法是听证会“逐听必涨”，也有说本次听证会是“快闪”听证会，这不是事实，还有待调查。此次召开座谈会，本身也是对听证会做个调查。

兰州市副市长俞向东出席了媒体座谈会，他对国家发改委对兰州市听证会的关注表示感谢。他说，通过这件事情，兰州将按照国家价格目标体系，积极稳妥地把阶梯价格推进下去，既有效贯彻国家政策方针，又确保广大老百姓的利益，两方面都有着积极的推动作用。

地产
REAL ESTATE



国务院公布2015年立法计划 房地产税未列入

9月7日消息,中国政府网近日公布《国务院2015年立法工作计划》,环境保护税、税收征收管理法(修订)、增值税暂行条例(修订)、消费税暂行条例(修订)、资源税暂行条例(修订)五部拟收法规被列入。

从上述计划中不难看出,此前热议的房地产税并未列入今年国务院立法计划中。

对此,上海财经大学公共经济与管理学院税收系主任朱为群坦言,今年房地产税法公开征求意见估计出不来,也没那么容易出来。

由于房地产税是一项系统工程,涉及千家万户的存量财富,对如此巨大的一笔财富征税,其课税的对象、范围、税基和税率等要素的科学和公平就尤为重要,因此税制设计起来也较为复杂。华夏新供给经济学研究院院长黄宪曾表示,乐观预计房地产税立法最早在2017年提交两会讨论。

不过,有一点值得关注的是,尽管房地产税未列入今年国务院立法计划,但已经列入2015年全国人大常委会立法工作计划,属于立法预备项目,同时也被列入十二届全国人大的立法规划。

有分析认为,这体现本届人大推动房地产税等立法决心,也意味着房地产税立法有望提速。

住建部:房地登记统一以地控房 防止一房多卖

国土资源部不动产登记中心相关负责人介绍,住建部门的房屋数据和不动产登记衔接的落地将大大推进不动产登记的高实,此外房地登记统一,可以有效落实以地控房,有效防范一房多卖、已抵押房屋违规出售等行为的发生,确保交易安全。

国土资源部和住建部近日联合发出《指导意见》,要求各地做好不动产登记与房屋交易管理的衔接。《指导意见》明确:“房屋登记等不动产登记职责将统一到不动产登记机构,房屋交易管理职责继续由房产管理部门承担。”这意味着,不动产登记分工已经明确。

根据《指导意见》,房产管理部门职责包括房屋转让、抵押、租赁、面积管理、房屋交易档案、房屋中介、个人住房信息系统建设等工作,以及商品房预售许可、房屋买卖合同网签备案、房屋交易资金监管、楼盘表建立、购房资格审核、房源核验、存量房与政策性住房上市交易管理,房屋抵押政策制定及监督执行等监管工作。而不动产登记机构负责房屋申请、受理、审核、登簿、发证等登记职责。《指导意见》要求不动产登记机构不得随意拆分房屋登记职责。

公积金贷款出新政 二套房或迎来春天

住房和城乡建设部、财政部和中国人民银行联合发布关于调整住房公积金个人住房贷款购房最低首付款比例的通知:从9月1日起,对拥有1套住房并已结清相应购房贷款的居民家庭,为改善居住条件再次申请住房公积金委托贷款购买住房的,最低首付款比例由30%降低至20%。

8月最后一周,央行不仅从2015年8月26日起降准0.5个百分点降息0.25个百分点;还对公积金贷款购二套房最低首付由30%降低至20%。公积金新政的到来对于购房者来说是非常有利的。据业内专家分析贷款利率降低,公积金贷款买房首付比例下调,接下来几个月楼市成交量势必会短期反弹,全年楼市成交量或创08年来新高。

全国300城市8月土地出让面积减四成

在全国楼市呈现回暖趋势的同时,土地市场却在持续降温。据中国指数研究院微博统计显示,8月份,全国300个城市共成交土地1531宗,环比减少30%,同比减少36%;成交面积5389万平方米,环比减少29%,同比减少40%。在土地成交量大幅下降的同时,多地土地出现流拍。

在土地成交量大幅减少的同时,多地土地出现流拍现象。有业内人士向记者指出,8月全国300个城市共推出土地2610宗,成交1531宗,流拍土地多达1079宗。其中,流拍的住宅用地有335宗。

对于多地土地频繁出现流拍的现象,有业内人士分析认为,目前一线城市供应用地相对减少且供应的土地多位于市郊,二三线城市虽然供应用地较多,但对开发商难以产生足够的吸引力,所以土地流拍的现象便时常发生。

8月百城住宅均价16个月来首次下跌

8月31日,中国指数研究院发布8月百城住宅价格指数。数据显示,8月全国100个城市(新建)住宅平均价格为10787元/平方米,环比上涨0.95%,涨幅较上月扩大0.41个百分点;同比止跌转涨,上涨0.15%。这是百城住宅均价16个月来首次出现双涨现象。

根据中指院对100个城市新建住宅全样本调查数据,从涨跌城市个数看,100个城市中有51个城市环比上涨,49个城市环比下跌。同比来看,全国百城住宅均价在经历连续两个月同比下跌后,于8月止跌,并开始上涨。综合来看,百城住宅均价16个月以来首次出现同比、环比双双上涨现象。

按中位数计算,8月,全国100个城市(新建)住宅价格中位数为7046元/平方米,环比上涨0.76%,同比下跌0.69%。中指院方面认为,在今年一系列宽松政策影响下,楼市持续呈现回暖态势,8月市场成交继续维持稳定,百城价格指数环比涨幅扩大,并推动同比止跌转涨。政策方面,8月26日央行再次降息降准,将进一步刺激消费者购房需求;供应方面,房企制定少量缩编的推盘策略,为“金九”旺季提

前热身,重点城市供应量平稳释放;库存方面,供需两端表现均尚,库存压力继续释放。

河南不动产登记局9月1日正式挂牌

9月1日,据河南省国土厅消息,省不动产登记局已在国土资源厅正式挂牌,房屋登记等职责今后将整合到国土资源管理部门。

河南省国土资源厅负责人介绍,各地原发放的不动产登记证书继续有效,年底前河南有望诞生第一本不动产登记证书。上述人士指出,河南刚刚出台《关于全省不动产登记统一登记制建设的实施意见(暂行)》,目的是推进全省不动产登记统一登记制建设。

换言之,就是将来由国土资源、住房城乡建设(房管)、林业、农业等部门承担的土地登记、房屋登记、林地登记以及农村土地承包经营权登记职责统一由国土资源管理部门承担。

另据河南省国土资源厅厅长盛国民介绍,9月底前,各省市和省直管县(市)完成职责整合任务;11月底前各县(市、区)完成职责整合任务;12月底前,各地完成机构组建、人员配置、窗口建立、流程设置和衔接方案制定工作;明年12月底前,各地完成资料移交、系统对接工作。



世行向天伦燃气再伸“橄榄枝”

继出资1.5亿美元入股天伦燃气后，世界银行集团旗下国际金融公司IFC再为天伦提供大手笔资金支持

文 行政人 事 中 心 陈 薇 薇



张董与IFC全球主席Lance Crist签署贷款协议

天伦燃气系IFC全球基础设施基金在亚洲首笔投资，也是世界银行在河南投资的首家企业

9月23日，天伦燃气与世界银行集团成员机构国际金融公司（IFC），在香港举行了贷款协议签约仪式，双方当天达成了共计6000万美元贷款协议。

天伦集团董事长张谦岑、天伦集团总裁洗振源、IFC全球基础设施基金联席主席Darius Lilaonwala、IFC全球主管（天然气）Lance Crist，以及多家国际投资机构、投资者代表和海内外媒体等上百人出席了签约仪式。

这是继今年5月份IFC以1.5亿美元入股天伦燃气后，双方再次达成重要合作，彰显了国际主流资本对天伦的高度认可，受到社会各界广泛关注。

天伦燃气再获IFC大手笔支持

今年5月，IFC联合IFC全球基础设施基金共出资近1.5亿美元完成入股天伦燃气事项，成为天伦燃气二股东。如今，IFC再次为天伦燃气提供了6000万美元贷款，以支持天伦燃气的扩张、收购，以及兴建相关业务设施或工厂等。

张董在签约现场发表了热情洋溢的致辞。他表示，IFC入股天伦燃气成为第二大股东后，再次给予重要资金支持，彰显了国际资本对天伦燃气的高度认可。这不仅将为天伦燃气的发展注入持续稳定的资本动力，凭借IFC全球天然气领域的最先技术和实践经验，天伦燃气将进一步提升企业管治水平以及环境和社会标准。

张董表示，天伦燃气将持续致力于天然气行业发展，以“推广清洁能源，改善人居环境”为使命，以“客户需求第一，客户利益至上”为导向，努力成为一家“值得客户信赖，赢得社会尊重”的全国性能源分销企业。

洗振源总裁围绕天伦燃气发展现状、核心优势和未来前景等做了具体介绍，并阐释了天伦燃气未来发展规划，表示天伦燃气未来将继续通过兼并、收购、改制、合作的方式增加城市特许经营区域，提高

服务区域的气化率水平。

Lance Crist表示，很高兴能通过进一步增资以巩固与天伦燃气的伙伴关系。这也符合IFC始终贯彻的宗旨：在全中国扫除基建瓶颈并强化更清洁能源的普及。

“天伦燃气是国际金融公司全球基础设施基金在亚洲的第一笔投资。投资至今，我们对公司展现的发展策略执行力印象深刻。”国际金融公司全球基础设施基金联席主席Darius Lilaonwala说。

在签约现场，一位参与现场服务的酒店工作人员，询问天伦燃气股票代码，了解企业具体情况。“这家河南企业发展这么好，我会考虑这只股票。”这位香港市民表示。

海内外媒体给予广泛关注

世行此次再次给予天伦燃气资金支持，受到信报、大公报、香港商报等境外媒体和河南日报、大河报、郑州晚报等媒体的广泛关注，鉴闻、投实等知名财经新媒体也给予第一时间的推送。

大公报和香港商报均以《IFC为天伦燃气提供6000万美元贷款》为题进行了报道，称此次合作，为天伦燃气的发展注入持续稳定的资本动力，也将推动天伦燃气在中国天然气的发展和扩张。

香港《信报》更以一个整版的篇幅，从环境保护、中国的市场机会、天伦燃气的企业特征等多方面，对此次合作进行了全方位的关注。

来自河南的主流媒体，同样给予了高度关注。河南日报以《IFC向天伦燃气授予6000万美元贷款》为题报道称，此

次投资将用于天伦燃气未来在中国的城市项目扩张及收购，以及兴建相关业务设施或工厂等。

大河报以两个整版的篇幅，以“新闻+访谈”的形式，在重要版面给予重点关注。大河报在《世行向天伦燃气再伸“橄榄枝”》中表示，世界银行对企业的投资，往往能引发其他投资机构5倍的跟投效应。IFC频繁的资金支持，为这家河南企业在海外资本市场做了信用背书，有效增强了其在资本市场的融通能力。此外，大河报还分别以《张谦岑：世行投资是对天伦的最大信用背书》《IFC变为中国的清洁能源推广应用“点赞”》为题，刊发了对张董和IFC相关负责人进行的专访。

郑州晚报同样以一个通版的篇幅，以《再获6000万美元贷款IFC全力支持天伦燃气》为题对此次合作给予重点关注。郑州晚报表示，IFC的资本支持不但代表对天伦燃气发展前景的认可，亦进一步彰显天伦燃气领先行业且令市场信赖的业务优势。

河南财经界两家知名的新媒体《鉴闻》《投实》对此次合作也给予重点关注，分别在第一时间推送了《连投带贷十几亿！世界银行为何紧盯河南这企业》《6000万美元4%利率，中资银行如何把天伦燃气从IFC手里抢回来》报道，获得很高点击率。

张瀛岑：世行投资是对天伦的最大信用背书

文图 大河报记者万军伟

昨日，天伦燃气与世界银行集团成员机构国际金融公司在港就6000万美元贷款协议签约，大河报记者现场对天伦燃气董事局主席张瀛岑进行了专访。

世行支持将对天伦燃气带来多重效应

大河报记者：接洽获得世界银行下属IFC的资本支持，对天伦燃气能带来哪些效应？

张瀛岑：作为世界银行旗下的投资平台，国际金融公司在世界各地均具有良好的声誉，也拥有包括环境、社会、企业管治、技术等多方面人才和实践经验。此次国际金融公司联合IFC基础设施基金所提供的贷款，不仅将为我们大力拓展天然气业务提供长期稳定的资金支持，更带来全球领先的天然气领域的先进技术和实践经验。

但对于天伦燃气而言，更重要的是，国际金融公司通过严格的尽调后持续进行资本注入，显示了对天伦燃气企业特质和发展前景的高度认可。IFC在国际上的投资非常谨慎，它的认可，代表了主流国际资本对天伦的肯定，也将引发更多资本对天伦的关注。一个可以佐证的例子是，此次签约仪式下来后，台湾银行以及新加坡最大的管理银



张瀛岑在签约仪式上讲话

行星战银行等投资机构和公司积极对接，洽谈相关合作事宜。

大河报记者：此次获得贷款，主要用于哪些用途？

张瀛岑：此次6000万美元是5年分期贷款，将用于天伦燃气未来在中国的城市场项目扩张及收购，以及兴建相关业务设施或工厂等。

大河报记者：从5年前天伦燃气登陆香港资本市场后，就展开了大规模并购。如今，这些并购项目在内部整合上效果如何？

张瀛岑：这些并购公司在天伦燃气内部的整合力、融合力非常好。天伦燃气并购有一个原则，必须坚持控股地位且拥有不低于70%的股权比例。这样能够从财务、企业文化、内部管理等多方面完成直线贯通，并严格按照天伦燃气既有的标准进行复制。就目前来看，天伦燃气成熟的企业文化在并购公司得到了很好融合，有力支持了公司的快速、健康发展。

天伦燃气具备广阔的市场空间

大河报记者：你认为现在是并购的好时机吗？天伦燃气未来发展，具备怎样的战略和市场机遇？

张瀛岑：尽管目前燃气工业下行，气价销售处于低谷，但从项目并购而言，恰逢好的时机。

中国空气污染问题日益受到社会关注，而对雾霾天气，以天然气代替煤和石油，大大有利于环境保护。因此天然气已经迅速成为中国低碳经济发展的主要能源之一。在国家政策的支持和推动下，天然气行业在中国拥有巨大市场，这为公司开辟了更广阔的发展空间。

从具体而言，中国更加关注环保型的经济增长模式，“煤改气”与“油改气”正在大力推进。国家管网建设加大投入，西气东输三、四、五线，中俄跨界都为行业发展提供了极大支持。同时，未来10年中国城镇化建设仍将持续，城市化率不断提高，“十三五”期间将出台更多有利政策，推动车船使用LNG、能源国企改革持续推进、开放中上游投资领域等。这些都为企业发展带来极大空间。

天伦燃气未来将继续快速扩张

大河报记者：今年以来，天伦燃气完成了哪些扩张？

张瀛岑：2015年上半年，公司完成了



张瀛岑与Lance Crist祝贺双方合作愉快

对北京慧基能源控股公司100%股权和对陕西咸阳宏运天然气有限公司及礼泉宏运天然气有限公司100%股权的收购。目前，集团业务已经从河南拓展至全国16个省份，拥有49个城市燃气项目，50多座投入运营及在建的CNG/LNG加气站，其中38座已经投入运营，超过12座正在建设中，2个LNG在建加气工厂及3条投建的长输管线项目。

大河报记者：天伦燃气未来的发展计划是什么？

张瀛岑：我们将继续通过兼并、收购、改制、合作的方式增加城市特许经营区域，迅速抢占特许经营区域周边的乡镇市场，增加服务人口数量，加快区域内居民用户、商业用户、工业用户的接驳数量，提高服务区域的气化率水平。

我们将打造区域一体化的交通燃气运营模式，布局国内重点区域，在107国道与长江水道周边增加LNG加气站点数量。未来3-5年重点发展河南、东北、重庆-湖北-江苏等区域。

我们将与上游企业与金融机构积极合作，结合政府与客户需求，通过“稳定气源+融资支持”的模式，加快工业企业“煤改气”的推进，我们将进入大中型城市工业用户市场发展管道直供业务。

清洁能源在中国大有用武之地—— IFC要为中国清洁能源推广应用“点赞”

文图 大河报记者古敏



天伦燃气与IFC签署贷款协议

IFC为何频频给予天伦燃气巨大的资本支持？其选择合作伙伴的标准是什么？对于中国清洁能源的应用推广又有什么样的评估？大河报记者对IFC全球主管(石油和天然气)Lance Crist先生以及IFCGIF联席主管Darius Lilaonwala先生进行了专访。

管理层的能力是我们选择合作伙伴重要的考量标准

大河报记者：从今年5月份入股天伦燃气成为其第二大股东到如今又给天伦提供6000万美元的贷款支持，IFC如此频繁地对一家企业提供资本支持，天伦燃气哪些方面吸引了IFC的关注？

Lance Crist：对于IFC来讲，在全球投资有两个领域最值得我们关

注，一个是天然气，另一个是水。其实，天伦燃气并不是中国最大的燃气企业，我们之前也和其他的中国有过深入接触，最后之所以选择天伦燃气作为战略合作伙伴，原因就是其之前几年持续快速的业绩增长、资产质量的优良以及管理层非常的优秀。

大河报记者：IFC在中国选择战略合作伙伴的标准是什么？

Lance Crist：在中国来说，我们选择合作的对象基本上都是民营企业，并且行业也都集中在环境保护以及清洁能源这些领域。

其实对于这些民营企业来讲，我们的考量也是有一定严格的标准的。首先技术方面在行业中应具有相当的优势或是处于行业前列；再者，在环境改善方面有独到的见解、思路以及相对成熟的方案；第三，要有不错的盈利能力。

而我们最为看重的就是管理层的能力。因为IFC并不参与投资企业的运营管理，所以管理层的能力非常的重要。

相比于资金，我们更希望给天伦带来国际化视野。

大河报记者：IFC给予天伦的资本支持将使用在哪些方面？

Lance Crist：之前入股与本次贷款其实是一个整体的两个步骤，资金将用于天伦燃气未来在中国的城市项目扩张及收购，以及兴建相关业务设施或工厂等，加速其扩张的步伐。

大河报记者：除了资本支持方面，IFC与天伦燃气的合作还包括哪些层面？

Darius Lilaonwala：其实IFC与天伦燃气的合作包括了四个层面。

首先，IFC能够给天伦燃气带来国际化的资金。其实不仅仅是IFC自身，还有我们的股东成员，这些国际化的资本今后也许能给天伦燃气带来更多的支持。

其次，希望通过我们的合作，使天伦燃气能够快速发展和扩张，通过清洁能源的推广，在一定程度上促进中国的环境改善。

再次，我们将给天伦推荐更多国际化的人才。目前我们已经推荐了一个独立董事，是相关方面的专家。我们希望通过更多人才的推荐，使天伦燃气的治理更其国际化。

最后，作为一家全球化公司，我们在许多国家和地区都投资了燃气项目，积累了丰富的经验，这些经验可以和天伦燃气分享，从而创造更多的发展机遇。

中国清洁能源领域的发展潜力无限。

大河报记者：大气治理一直是中国一项长期的工作，目前天然气已被广泛推广应用到工业和商业领域，其替代煤炭等传统能源的步伐也正在加快，IFC对天然气在中国的应用前景怎么看？

Darius Lilaonwala：我们知道，中国过去最为主要的发电燃料是煤炭，而煤炭在工业方面的应用一直占有较大比重。近期，我们也看到了中国正在进行的能源结构方面的转换，在清洁能源的推广应用方面下了大力气，这是一个正确的方向。

Lance Crist：对于中国能源结构的调整以及清洁能源的推广应用力度的加大，我们一直是支持和鼓励的。在我看来，中国清洁能源的利用方面还有相当大的空间可以拓展，比如在商业以及汽车领域可以更多地使用新能源，从而减少碳排放。

大河报记者：除了天然气，IFC还对哪些清洁能源抱有关注度？

Lance Crist：对于天然气我们做了比较多的投资，当然，这并不意味着我们不关注其他的清洁能源，其实，我们对于太阳能和风能方面也做了非常多的投资。在中国，这些方面有着非常大的投资需求，我们也会持续关注这些领域。

中原公益联盟成立 张瀛岑董事长出任首届主席

行政人事中心 温馨



张瀛岑在成立仪式上讲话

2015年7月31日上午，中原公益联盟成立暨中原公益联盟成员交流座谈会在河南日报报业集团新闻发布厅举行。张瀛岑董事长出席成立仪式并出任首届联盟主席。

中原公益联盟是河南日报借助党报资源优势，充分发挥传媒传播力、公信力与

资源整合力，联合河南省委宣传部、共青团河南省委等政府相关单位，河南建业、天伦集团等知名企业以及民间组织等，共同发起成立的纯公益组织。联盟将致力于发挥社会各界优势、调配各方资源，积极参与文化、教育、扶贫、环保、医疗等公益事业，力争成为河南最大的公益传播与

资源聚合平台，为河南省精神文明建设和公益事业的发展注入新鲜血液。

鉴于天伦集团在公益慈善方面的卓越贡献和非凡的组织影响力，天伦集团董事长张瀛岑被提名为中原公益联盟首届主席。河南日报报业集团党委书记、董事长、社长赵铁军为张瀛岑颁发中原公益联盟首届联盟主席证书。

张瀛岑在发言中指出，公益是社会中最温暖的力量。当前，中国社会正处于伟大变革时期，对社会治理水平提出了更高的要求，同时也为公益事业的发展，提供了广阔的空间。他表示，天伦集团成立18年来，以“发展清洁能源、改善人居环境”为企业使命。自公司成立之日起，集团一直关注社会公益事业，今后也将在社会责任和全民公益的道路上继续探索。张瀛岑同时号召联盟成员用行动诠释公益理想和社会责任，不断举办富有创造性和影响力的公益活动，为中原公益之路的发展带来更多的生机与活力，打造中原公益的先锋旗帜。

仪式上，张瀛岑与河南日报报业集团党委书记、董事长、社长赵铁军、河南省委宣传部文明处处长姚毅、省纪委驻团省委纪检组长、河南省青少年发展基金会理事长黄明海及其他联盟成员代表上台为中原

公益联盟成立揭牌。河南日报报业集团副总编辑王俊本为爱心单位颁发联盟成员证书，张瀛岑为爱心组织颁发联盟成员证书。



河南日报报业集团党委书记、董事长、社长赵铁军为张瀛岑颁发中原公益联盟首届联盟主席证书



张瀛岑为中原公益联盟爱心组织颁发联盟证书

三千精英 志在必成

——天伦集团举办第五届职工运动会

行政人事中心 陈媛媛 温慧



张景微运动会开幕词



运动会主题“三千精英，志在必成”

8月29日，河南中医学院运动场，天伦集团第五届职工运动会盛大举行。9时30分，随着董事长宣布运动会开幕，8门礼炮齐轰鸣，1500只彩球共飞舞，900天伦人振臂连声高呼“三千精英，志在必成”。刹那间，震天的口号声响彻运动场，天伦人的豪迈和激情冲破长空。

一场激情盎然的盛会

上午9点，连日阴沉的天空，迎来了灿烂的阳光。体育场的大屏幕上，播放着天伦集团的宣传片，盛放的紫色三角梅簇拥着主席台，8架金色礼炮威武地矗立在主席台旁，象征11支代表队的金色彩球在空中高高飘扬，“三千精英，志在必成”八个气势恢宏的立体字挺立在主席台前，来

自16个省的50余家分公司900名天伦员工组成了11个方阵，身着红、蓝、绿、粉等服装，精神抖擞地在跑道上待命。

随着主持人一声号令，11个方阵以矫健的步伐、飒爽英姿通过主席台接受检阅，天伦集团第五届职工运动会正式拉开了帷幕。

第一个通过主席台的是天伦集团大家庭的新成员慧基代表队。为参加此次运动

各方代表队列队整齐的接受检阅



会，惠基公司共派出4个所属公司的31名员工。他们队伍整齐，口号响亮，以昂扬的热情展示了积极融入天伦、共同努力奋斗的精神状态。

11个方阵依次通过主席台，在操场上站定。900人的方阵在难得一见的蓝天白云绿草地的衬托下，整齐威武，雄壮激昂。

张董夸董事长致开幕辞。张董指出，迄今为止，天伦集团的员工数量已经超过3200人，这支凝聚着激情与梦想的队伍奋勇前行，顺利完成了集团上半年各项工作目标。天伦燃气成功引进世界银行投资；并购工作稳步推进，完成咸阳乾县、礼泉县、北京慧基泰展以及湖南凤凰等公司的并购，经营区域已扩展至16省49市；上半年实现营业收入12.5亿元，比去年同期增长128%，经营利润1.9亿元，比去年同期增长72%。天伦庄园3期开盘当日去化95%，劲销5亿，惊艳全城；东窑项目与万科成功合作；任庄项目、桃花峪项目各项工作稳步推进，为下一步腾飞打下了坚实的基础。张董勉励大家强健体魄，赛出成绩，凝聚团队力量，并将运动的激情带到今后的工作中，昂扬向上，奋发有为，为发展清洁能源、重现蓝天白云，为实现天伦燃气市值500亿、将桃花峪打造成旅游精品的目标贡献自己的力量。





许昌公司艺术表演

令人鼓舞的成绩，催人向上的前景，激励着在场的天人健儿。随着董事长宣布运动会开幕，900人齐声振臂高呼“三千精英，志在必成”，声震云霄，场面令人动容。

开幕式文艺表演由吉林公司的舞蹈《旗开得胜》拉开了帷幕，高亢的《精忠报国》配合极具东北地方特色的红绸舞，掀起了开幕式的第一个高潮。接下来，柔美的“茉莉花”混搭“太极扇”、铿锵激昂的西北威风锣鼓表演、孔武有力的“七首操”、整齐划一的拳术表演，寓意深刻的集团LOGO拼字展示，每一个节目都既体现了各自的地方特色，又彰显了所属团队的个性，引起叫好、喝彩声不断。

10点，各项比赛陆续展开。本次运动会不仅有球类、田径等14个传统项目，还有指压板跳绳、指压板背人接力跑、拔河等4个趣味比赛项目。田径赛场上，运动员

们挥汗如雨，冲向终点；篮球场上，一个个漂亮的带球、传球和投篮动作，赢得一次次满堂掌声；乒乓球赛场上，对阵双方战况激烈，众人也不由的力选手捏把汗；指压板上，参赛选手忍痛坚持，观众们加油助威；足球赛场上，物业公司队和交通燃气队战成平局，最后点球定胜负，交通燃气涉险过关；在拔河比赛中，一次次的拉锯，场外啦啦队甚至比选手更紧张……

这一天，许多人的微信朋友圈被天伦运动会相关内容刷屏了。从早上6点开始到下午4点30分结束，从开幕式到比赛项目，每一个精彩的瞬间、每一声激情的呐喊、每一次由衷的鼓掌和欢呼……这本是天伦人的盛会，却经由微信与更多的人分享。天伦，以活力创新、积极向上、斗志昂扬的态度，出现在众人面前，赢得“点赞”无数。

一个振士气、促交流的平台

天伦集团历来重视职工体育活动，关注员工健康，职工运动会作为集团多年来努力打造的企业文化的重要部分，到目前已举办了五届。随着集团的壮大发展，运动会的参赛人数逐年增多，本次运动会参赛公司50余个，近900人，达到历史之最。

运动会不仅搭建了一个让集团员工参与运动、强身健体、享受快乐的舞台，更在体育运动中，展现了天人拼搏向上，

勇于挑战极限、永不言败的精神形象，提振了员工士气，增进了集团与各子公司交流与沟通。运动会使来自各地的天人聚集在一起，赛场上拼搏竞争，赛场下友谊升华。

作为天伦集团新成员，慧基公司第一次参加集团大型活动，公司上下对此极其重视，派出了由31名来自河南慧基、三明慧基、乐昌公司、吴江管网的员工组成方队。运动会当天，天伦慧基代表队第一个出场，身穿绿色服装的他们英姿飒爽、意气风发，展示出积极向上的精神面貌。此外，慧基的体育健将还获得了男子羽毛球、女子飞镖第一、女子羽毛球第二及拔河、篮球比赛第二的好成绩。

这场盛会给慧基公司的行政经理魏鹏留下了深刻的印象。“震撼、盛大，是运动会给我的总体感觉，尤其是开幕式上一个个方队经过主席台接受检阅，让我们真切地感受到了天伦大家庭的‘大’。而精彩纷呈的节目更是令人印象深刻，我们第一次近距离地感受到天伦人的激情、活力和专业。”魏鹏说。

与慧基一样，咸阳公司、西南大区、华南大区等也是第一次参加集团运动会，各代表队卯足精神、积极准备，提前一个月练习方队、排练节目，争取以最佳状态出现在全集团面前。他们在运动会上的优异表现让燃气集团行政部赵凡印象深刻，“这些新公司积极融合天伦的文化，通过运动会的检验，我们看到，他们与天伦已



四人三足赛



团日都有人操刀



团日都有人操刀



拔河比赛现场热烈

经基本实现了无缝对接。”

而作为“老大哥”的许昌公司，积极性更是不输这些集团的新成员。第一次上报节目时，由于节目内容与其他公司重叠，许昌公司的拳术表演未能得到上场机会。然而他们并没有放弃，为了获得在全集团面前展示许昌公司员工精神风貌的机会，公司总经理张大鹏一边指示调整节目内容，一边打电话给运动会筹备组尽力争取。最终，三十多位身着白色拳服，腰系红带的许昌公司员工带着《功夫尊拳》出现在开幕式上，他们整齐划一的动作、精心巧妙的站位编排引来观众的连连赞叹。

集团资金管理中心总经理张虎因其平易近人的性格被下属亲切地称为“虎总”，本次运动会他报名参加了乒乓球比赛。决赛中，张虎与天伦慧基乐昌公司副

右图：集团安保人员表演“七曲舞”

总经理黄迪相遇了。高手过招，精彩纷呈，每一次有力的进攻，每一次坚定的防守，都引得场外观众热烈地助威呐喊。最终，黄迪以2:1获得冠军，张虎屈居第二。而午餐间隙，张虎特意与黄迪坐在一起，小小的乒乓球使原本无交集的两人产生了“棋逢对手，惺惺相惜”的友谊，再一次印证了体育的魅力所在。

一次组织协作能力的大检阅

举办一场由分散在全国各地的900人同时参与又无法提前彩排合练的运动会，是对天伦集团团队协作能力的一次大考验。从前筹备到到现场呈现，无不考验着统筹规划、组织安排、团队协作的水平。

事实上，整场运动会就像是一部庞大的机器，于筹备组而言，流程设置、节目安排、竞赛项目设置、方阵组建、服装、音响、就餐、场地布置……每一个环节就



是其中的零件，必须确保每个零件都毫无差错，才能保证其他零件不受影响、机器正常运转。场上的900名参赛队员而言，必须相互协调、高度融合，方能做到完美呈现。无疑，这对天伦集团的团队协作能力提出了很大要求。

会务筹备在运动会开始前一个月就已经有条不紊地开展。运动会筹备组按照分工，分成物料、竞赛、宣传、后勤等若干小组，每个小组由专人负责，而组内工作又进行细分，具体责任到人，同时制定进度计划表。各小组工作看起来互相独立，实则相互影响、相辅相成。例如，场地的确定直接决定宣传报道组对于场地的布置，服装购买取决于各公司参赛人员的构成，开幕式的流程设置受到各公司参赛人数的影响等。

为了能保证运动会各项工作的顺利进行，筹备组的各成员废寝忘食，倾情投入。

以服装采购为例，既想到价格不超预算，又想购买大品牌保证品质，让员工平时也愿意穿出去，工作人员做了大量的对比，最后确定选择优衣库。而由于运动会参加人数众多，800多人，11个方队，4种颜色，不同的型号，各公司人员都存在变量，优衣库的库存也存在变量，再加上需要从全国的店面调货才能满足需求，因此每一个环节的变动，都直接影响到服装的分配方案。从最开始确定使用优衣库的

服装到最后采购完成，集团行政经理彭佳音对方案调整了不下20次。有时候在凌晨两点多收到变更信息，也立即对方案进行修改，再反馈给对方。

文艺节目的排练，也同样需要所有参与者的群策群力。开幕式最后一个文艺节目《天伦之歌》，通过52名员工精心巧妙地转换手中的卷轴，将“天”“伦”“集”“团”四个字展现出来。根据编排，每个演员手持4个卷轴，熟记23个动作、平均7个不同的站位。为了不影响正常工作，排练只能在下班后进行，于是，52名演员连续十多天，每天从晚6点到9点，周末更是全天，全部的休闲娱乐时间都奉献给了这个节目。

集团行政人事管理培训中心经理王芳

洗浴为篮球比赛赛前热身





比赛吸引众多观众

是《天伦之歌》的演员之一。集团人力资源制度修订、准备高管领导力测评相关事项、筹备将于30日举行的集团内部讲师TTT培训，王芳的工作非常繁重。运动会召开前的一天刚好是她的生日，她用在公司加班忙到晚上10点多的方式庆祝了自己的生日。即便如此，节目的排练她一次也没缺席过，她还抽空恶补体育专业知识以便担当乒乓球裁判员。8月29日当天，王芳早上六点到就到达现场参加最后的排练。

开幕式表演完又马不停蹄地投入到乒乓球比赛的执法中，运动会结束后，她又赶回公司为第二天将要进行的TTT培训修改课件直到晚上10点多。

燃气集团行政部赵凡在此次运动会中担任副裁判员，除了完成其本职工作一安排燃气集团子公司参赛人员餐饮、住宿、交通、服装、审核上报节目，还要负责运动会所有比赛项目规则的制定、人数控制、赛制设置、裁判召集等。18个比赛项

目，共近70名裁判员，赵凡召集了5次全体裁判员会议，而单项比赛裁判员会议更是开了无数次。运动会当天，赵凡和所有裁判在前期的付出得到了价值体现，正是由于他们，各项比赛在“公平、公正”的原则下顺利进行。

不仅在会前筹备上，天伦集团的团队协作能力得到了充分体现，在赛场上的“整齐划一”，更体现了强协作和大融合的力量。

此次运动上的11个方阵，由来自16个省50余家分公司900名天伦员工组成。一些方阵由几家不同公司组成，这些分布全国各地的小伙伴们平时并未谋面，也无合练和彩排机会，仅仅靠开场前短暂的预演练，便走出了整齐划一的步伐。

在这场运动会的举办中，每个人的角色不同，但所有人都近乎完美地完成了自己的工作，而每一项工作就像是一股细小的力量，这些力量汇聚在一起，形成一股强大的合力，最终为全体天伦人奉献了一场严谨细致、酣畅淋漓的体育盛会。

一次凝心聚力的大誓师

第五届职工运动会已经落下帷幕，本届运动会是企业发展、文化进步、职工团结、拼搏向上的有力体现，从某种意义上，这既是一场拼搏向上，挑战极限的精神历练，也是一个新老融合，弘扬优秀文化的平台，更是一次天伦人同心协力、向发展目标进军的大誓师。

一个成功的企业，不仅仅需要以严谨的日常文化来支撑企业运转，更需要组织丰富的文化活来活跃企业文化，在运动中发展员工的综合素质，激发员工的最大潜能，推动团队协作能力的提高。

显然，此次天伦集团运动会达到了上述目的。无论是新加入天伦大家庭者，还是天伦原有团队，通过运动会内外，有效增进了交流与认同，增强了归属感与自豪感；通过筹备和参赛，天伦员工的团队协作精神、凝聚力和荣誉感，更得到了新的提升。

集结了3200名天伦人、背负着光荣与梦想的队伍，将延续赛场内外的激情，不断完善，不断创新，为发展清洁能源，重现蓝天白云，为天伦燃气市值500亿的实现，为将桃花峪打造成旅游地精品，努力奋斗。

三千精英，志在必成！👊

物业公司与交通燃气队激烈交锋



天伦2015中原国际时装周扮靓金秋

行政人事中心 陈媛媛



天伦地产总经理司志东与各界“大咖”宣布“天伦·2015中原国际时装周”启动

8月31日晚，由天伦地产集团独家冠名著名的中原时尚年度盛会——天伦·2015中原国际时装周，在Maryma马艳丽时装品牌作品发布会中，完美落下帷幕。开幕盛典、品牌时装发布会、新锐设计师大赛、设计师手稿展、首届中原模特大赛等为期4天的系列主题活动，为中原时尚圈层奉上了一场集时尚、文化、创意于一体的饕餮盛宴。

盛装云集，中外靓模烹制时装盛宴

8月28日晚上8时，天伦2015中原国际时装周开幕式在郑州黄河迎宾馆开幕。中国服装设计师协会主席李当岐、副主席刘洋、河南省服装行业协会会长李刚、天伦地产集团总经理司志东、营销总监梁小峰等出席开幕式。素有“中国模特之父”美誉的张枫先生亲自担任开幕盛典的总导演，“灵魂黑曜”李琦友情助阵，“中国第一位世界超模”马艳丽鼎力支持。“金顶奖”设计师管凤飞倾力推出的时装新秀秀开幕现场，中外靓模盛装云集夜郑州，为中原地区献上了一场最盛大、最精彩的时装盛宴，见

证中原国际时装周的诞生。

本届中原国际时装周在郑州市人民政府、中国服装设计师协会、中国服装协会的大力支持下，由河南省服装行业协会主办，天伦地产集团冠名，北京概念久邑文化发展有限公司、河南领秀文化传媒有限责任公司承办。

据中原国际时装周发起人、中原国际时装周秘书长管凤飞先生介绍，本届中原国际时装周的主题活动包括天伦2015中原国际时装周开幕盛典暨ZENG FENG FEI管凤飞作品发布会、jnby by JINBY童装专场发布会、水兰若提“风之誓言”专场发布会、GIOIA PAN·潘怡良时装发布会、MINGMING明明作品发布会、郑州轻工业学院易斯顿（国际）美术学院学生作品展演、Maryma 马艳丽时装作品发布会暨“中原青年服装设计师创业中心”成立仪式、立领嘉年华发布会、中原青年新锐设计师大赛、HAOJIA·郝佳时装发布会、闭幕式SCAFASHION·祁刚“对岸”发布会暨2015首届中原模特大赛启动仪式。

天伦2015中原国际时装周以“时尚之



少儿模特大赛获奖者



著名设计师马艳艳在时装周

梦·魅力中原”为主题。中国时装设计师最高奖“金顶奖”获得者曾凤飞作品，作为开幕大秀，大气、经典的中国民族风格，让在场观众领略了此次国际时装周的高端、时尚。

李刚表示，我们首次在河南主办国际时装周，率先在时尚产业提出产业创新、设计创新、品牌创新、风格创新和流行趋势创新，并以这“五大创新”作为河南服装产业应对经济“新常态”的五大利器。

作为中原地区颇具影响力的时尚盛典，本届时装周会成为河南高规格、高品质、专业性的时尚盛典，引领时尚消费潮流，增添郑州城市魅力。“中原青年服装设计师创业中心”的成立堪称本届时装周新的

尝试，主推河南新锐设计力量，形成一股真正撼动中原时尚产业与消费市场先锋设计力量。

马艳艳说：“从模特到设计师，我入行这么多年，走在世界的任何一个角落，我始终都自己是河南人而自豪，也一直都梦想着回家。对首届中原国际时装周，我送上期待与祝福，期待传统的中原文化用时尚的方式传递出来，期待河南时尚事业展示出自身的潜力，期待更多精彩。”

设计师刘洋表示：“河南终于有了自己的时装周，我很欣慰，虽然河南时尚行业起步较晚，但我们可以借着‘一带一路’的机遇，顺势而为，将河南服装品牌、时尚行业推向全国，推向世界。”

跨界合作，天伦传递艺墅形象

事实上，在此次时装周开幕前的一个月，天伦集团就启动了预热活动。

7月18日，由天伦2015中原国际时装周组委会、河南省模特协会主办，天伦地产集团进行总冠名、加拿大枫叶小熊国际学校鼎力支持的中原国际时装周首届少儿模特大赛的首场海选在天伦庄园营销中心如约开启。

本次大赛，首场海选吸引了100多名小朋友及其家长的热情参与。每位参赛的小选手，以家庭为单位，在父母的陪同下，完成自选服装走秀的展示，并由来自河南省模特协会、中原国际时装周组委会的资深专业人士进行评分和点评。分别针对3-4岁、5-6岁、7-10岁的三场海选每场选出十佳小选手晋级总决赛30强。

之后的7月25日、8月1日进行了第二场和第三场海选，最终于8月8日进行了2015中原国际时装周少儿模特大赛总决赛，并选出冠军亚军各两名，单项奖6名，以及十佳潮女童和十佳潮男童。

据天伦2015中原国际时装周组委会的工作人员表示，作为河南史上最具备专业性质的赛事，获奖的选手由河南省模特协会签发专业证书，并参加天伦·2015中原国际时装周知名童装品牌发布会。

同时，天伦2015中原国际时装周携手国贸360广场，举行全城皆拍活动。

作为此次盛典的总冠名方，天伦地产集团总经理司志东表示：“2015中原国际时装周秉持着‘引领时尚潮流，增添城市魅力’的理念，与天伦地产致力于成为‘城市艺墅专家’的发展目标不谋而合，

这也是促成天伦地产和中原国际时装周跨界合作的重要原因。”

据了解，“首届中原国际时装周的核心标准就是品质”而“品质”正是天伦地产在其所有作品中最重要的体现。作为本届中原国际时装周独家冠名商，天伦地产多年来一直致力于将艺术融入产品，而厚积薄发之力作——天伦·庄园更是将建筑艺术提升到一个新的高度。此次对中原国际时装周的大力支持，再一次体现了天伦地产对于美、对于时尚、对于艺术一如既往的关注和支持。



模特们在时装周上走秀

功到自然成

——天伦庄园热销背后

行政人事中心 温 莹



继项目高层上半年度的两次开盘即清盘之后，9月20日，天伦庄园学院派震撼开盘，墅院高层2栋蓄客不足2个月，劲销80%，再度引爆郑州市，又一次以市场业绩验证了北区首席大盘的魅力。

一位陈先生表示：“8月9日天伦庄园学院派认筹启动，我就迫不及待参加了认筹。今天早点儿来排队，早点买到也放心。”

在国内房地产市场“不温不火”的情况下，天伦地产这一辉煌的战绩，引起了业内外不小的震动。

天伦庄园总经理张建民把这次开盘形容为一场“战役”，他甚至提出了一句口号——为荣誉而战！在动员会上，张建民强调，这是一次证明自己能力、责任心的“战役”，是市场对天伦地产沉淀结果的检验，尽心尽力做好每一项工作、每一个环节，无论最后结果怎样，每个人都是“英雄”。

“28天”，史上用时最短的开发报建工作

规划许可证、施工许可证、预售许可证是任何一个楼盘都必需的三大证件，缺少一个即意味着楼盘不具备合法

销售的条件，本次证件的取得就由地产集团总经理助理孙辉团队负责。总共三个大证，二十余个小证，按照正常的情况，取得全部证件需要至少三个月的时间，但是孙辉和他的团队只用了28天！回忆起那28天，孙辉至今仍觉得不可思议，“时间表是以‘小时’为单位，没有周末，没有上班与下班的概念”。

按照计划，天伦庄园三期定于5月23日开盘，这意味着所有证件最迟要于5月22日全部取得。4月14日，孙辉从天伦庄园总经理张建民那里接到任务，此时距最后期限只有28个工作日的时间。“这个任务难度超过以往我做过的任何一个项目。”有着13年房地产开发报建工作经验的孙辉坦言。

但他同时也欣然领命。身为天伦人九载，孙辉早已将天伦“快速响应，雷厉风行”的精神熟捻于心并且以身践行。他在张建民的支持下迅速调配人员，组建了一支最专业、最有力的团队。团队成员来自地产集团及各项目公司，涵盖开发报建、财务、行政、外联、建筑设计、营销策划、物业管理等各个专业，他们均在各自的领域纵横多年，有着丰富的经验，完全打破公司壁垒，所有人员无条件配合，天伦地产对这项工作的重视程度由此可见一斑。

开发报建是一项繁杂、环环相扣的工作，其中每一个细节都关乎最终成败。孙辉将每一项工作细分，落实到每一个人，



“快速响应”吸引了众多群众前来参加

每个人除了对自己的工作负责，还要在每两天进行的“碰头会”上交流经验、为其他成员遇到的问题出谋划策，共同寻求解决办法。此外，“碰头会”的另外一项重要功能足，大家会对可能出现的问题作出前瞻性的预测，进行分析、讨论，做好万全的准备。而正是这种“未雨绸缪”，为孙辉和他的团队争取了大量的时间。

在规划许可证的办理过程中，其中一个环节缴纳城市配套、文物、墙改基金、人防联合收费。

为了最大化时间的价值，孙辉团队提

前与相关部门沟通、协调，将联合收费各部门负责人请到了办公现场，完成核费、缴费，顺利拿到缴费证明。当天下午两点，从郑州市规划局领取规划许可证后，早已在旁待命的天伦庄园行政经理李军立刻带着消防证件办理资料和证件飞奔至消防大队，提交消防证办理申请。“为了当天不出差错，每个人从思想上高度紧张，时刻处于‘战斗状态’”，参与此项工作的孙静回忆起当时的情景这样说。

时间就是这样一点点“省下”来的。然而，虽然将尽可能多的工作做到前面、对可能出现的问题做好万全准备，很多事情的发生还是无法预料。这就需要在实际

进行中，随时改变工作方向。

在办理防雷合格证时，正好遇上省气象局办事大厅进行装修。最终，经过大量的工作，省气象局同意出具手写证明，而这也成为其历史上第一张手写证明书。

精心计划、周密组织、合理调配、遇到问题迎难而上、灵活变通，孙辉和他的团队就是这样完成了在外人看来不可能完成的任务。5月13日，预售许可证申领成功，至此，天伦庄园三期建设工程规划许可证、建筑工程施工许可证、预售许可证办理完成，比计划提前8天。张建民在评价这场漂亮的胜利时说，“28天，这个纪录以前没有，以后也将无人超越，而这对于天伦庄园三期的



天伦·庄园三期

开盘有着不可估量的重要意义。”

天时地利人和 提前8天开盘创佳绩

郑州北区高层项目竞争激烈，早开盘一天即意味着比对手多抢占一部分客户资源，多占领一部分市场份额，多一分竞争优势。天伦庄园三期原定于5月23日开盘，这“从天而降”的8天时间，让张建民感受到了巨大的惊喜，但他并没有沉浸其中，而是马上召集营销部门召开紧急会议，商定开盘时间。

对于提前开盘，天伦地产营销总监梁小峰信心满满，开盘最重要条件之一，即客户数量早已超出预期。早在2015年1月31日，庄园三期初步蓄势就已经开始了，之后针对目标客户群开展了春联红包大派送、爱心早餐大派送、城市跑酷挑战赛、生态农庄体验等各种符合项目定位、强化产品形象的活动，同时通过电台、报纸、网络及微信等新媒体形式，进行全方位专题推介，让天伦庄园在市场上彻底“响”了起来，迅速招揽起一批意向客户。4月12日，庄园三期正式认筹，5月9日，在客



上图：开盘现场，“小丑”活跃气氛

户诚意度排查活动中，意向客户已超400组，完全符合开盘条件。张建民认为这个数字是意料之中，他表示，天伦庄园三期具有优越的地理位置、“零缺陷”的户型设计、完善的配套、精准的目标客户定位、符合市场规律的价格，这样的房子没有理由不吸引客户的眼光。

提前取得所有必需证件、提前聚集了满足开盘要求的客户数量，于是，5月18日，天伦庄园三期提前8天带着尊贵气场、恢弘气势闪亮登场，天伦地产打出了令所有对手措手不及的一张牌。

当天的开盘现场热闹非凡，原定于9点选房正式开始，8点就有客户陆续来到现场。500多人齐聚庄园售楼处，整个北区的目光都被天伦庄园吸引。为了保证开盘顺利进行，营销中心想客户所想，充分考虑客户需求，不仅在售楼处内设置冷餐区，准备丰富的食物和饮料，还邀请小丑表演和乐队演奏与客户互动。随着等候区里客户的热情参与，现场主持人报二连三地订房叫号，全场气氛被不断引向高潮。此外，为了避免竞争对手干扰，天伦庄园还特别安排了50名“小蜜蜂”工作人员净



前来选房的人群



开盘当天，景区魔术师表演

化市场，防止客户流失。

这一天，天伦庄园三期共推出房源334套，排卡客户到访403组，客户到达率近84%，交定金316套，金额3.13亿元，房源销售率高达94.6%。看到开盘的各种数据后，张建民才松了一口气，他坦言，“没有结束之前，每个人心里都是忐忑的，这个成绩很令人欣慰，是对每个人心血和汗水最好的肯定。这是一场接力赛，各个部门的互相配合至关重要，每一棒都是对上一棒努力拼搏的尊重和传承，每个人都尽了全力，所有的优秀叠加在一起，成就了最后最大的‘优秀’”。

在经历了之前的沉淀和转变后，天伦地产员工工作思维、习惯均有很大的转变，从被动地等待问题，变成主动发现问题、规避问题；在思想、态度上，大家也从“各扫门前雪”，变成“拿不到结果，人人有责”，工作热情更是空前高涨，庄园三期开盘，便是这些转变最直接的体现。这份优异的成绩鼓舞着每一个人，“一切皆有可能”的信念已经在天伦地产人的心目中生根发芽。接下来，天伦庄园三期将推出更优秀的珍藏高层，不难想象，到时候又是一派盛况。

集团2015上半年 “敢担当员工”榜

敢担当

2015年天伦集团年会上，地产集团广武山公司副总经理王颢、董事会投资发展中心总经理杨威锋、燃气集团副总经理兼财务总监李涛因在各自岗位上的突出表现，被授予“最佳担当”奖。半年来，他们“敢担当、能干事、干成事”的精神激励和鼓舞着天伦人，公司上下涌现出一大批在职责和角色需要时，毫不犹豫、责无旁贷、全力履行自己责任和义务的优秀员工。

2015年5月11日、8月11日，集团分两次对集团总部、燃气集团、地产集团共6名“敢担当”员工进行表彰，以期发挥表率的作用，在全公司范围内弘扬敢担当精神，鼓励全体员工争当“敢担当员工”，为天伦事业的发展做出自己的贡献。



姓名：郭威锋
部门：董事会投资发展中心
职位：副总经理
入职时间：2011年2月9日



姓名：李永清
部门：集团财务部资产管理中心
职位：资金管理部部长
入职时间：2007年11月5日

2015年第一季度，他60多天出差在外，从湖南到吉林、从陕西到甘肃行程上万公里，带领团队对10多个项目进行初调和尽调。例如西安H公司项目分散于甘肃与陕西等偏远地区，作为项目经理一面协调项目对接沟通及工作进度统筹，一面兼顾项目组成员行程安排、交通安全等，最终按照集团规定时间及要求完成尽职调查。

他顾全大局，协调处理初调和尽调过程中遇到的困难，坚持维护集团形象；在项目尽职调查中，准确发现项目的风险和投资亮点，提供严谨、负责任的报告和合作方案，确保集团利益。例如吉林T项目，投洽前期对方提供的资料显示项目很优质，但通过现场调研发现目标公司在收入确认标准、税务处理、资产入账及合同签订等方面均存在很大并购风险，虽然项目拥有不错市场前景，但经过细致入微的分析判断，最终还是建议与对方中止合作。

2015年第一季度，适逢春节期间，资金管理中心资金付款业务是平时的3倍，又加上几笔贷款还旧借新和新增贷款的集中发放，工作密度非常高，在这样的情况下，李永清尽职尽责，在资金管理方面做到了安全、高效、及时。

同时，一季度因融资人员没有全部到位，而融资任务又非常紧迫的情况下，她积极地承担了在商丘睢县农信社的贷款任务。这笔贷款业务操作起来比较麻烦：贷款行异地，沟通起来很不方便，很多事情必须当面才能解决，得一趟趟地在睢县跑；另外，贷款主体是3家，担保单位有6家，必须先做通这些单位的工作，才能提供齐全的资料，办理一系列的手续。这期间经历了许许多多的困难，但李永清没有想过要放弃。当3月份这笔9000万元贷款终于发放的时候，在从睢县回郑州的路上她不禁流泪了，是成功后压力的释放。



姓名: 曹江
部门: 客户维护项目成本部
职位: 成本主管
入职时间: 2004年5月8日



姓名: 何彦斌
部门: 客户维护项目成本部
职位: 副总助理
入职时间: 2012年11月1日



姓名: 常彦萍
部门: 集团总部资金管理中心
职位: 投融资部
入职时间: 2012年10月8日



姓名: 王金娟
部门: 集团行政人事管理中心
职位: 培训主管
入职时间: 2012年1月4日



姓名: 高晓娟
部门: 客户维护设计管理部
职位: 建筑设计师
入职时间: 2014年4月1日



姓名: 舒菁妹
部门: 客户维护鹿寨公司
职位: 财务部负责人
入职时间: 2011年12月12日

2015年一季度,在广武镇董庄—桃花源社区道路工程(一标段)施工合同结算审核工作中,她克服困难,突破周边关系阻力,坚持原则,勇于担当,最大限度的维护了公司利益。合同价899万元,乙方结算申报价851万元,结算审核价791万元。结算审核价较合同价减少108万元,竣工成本节约率12%;结算审核价较乙方申报价核减60万元,结算核减率7%。

2015年3月中旬,东赵项目安置区一期修规方案经过几番调整即将定稿,何彦斌收到设计管理部转发的修规方案后,不仅迅速组织项目工程部员工对调整完成的方案进行精心审查,自己对此进行认真学习研究。他边学习规划技术要求边审查修规方案,提出了合理的优化方案审查发现设计院对于“配套公共服务设施建筑面积”超配现象严重,审查意见经设计管理部反馈到设计院后,设计人员将“配套公共服务设施建筑面积”由原设计的“8422 m²”调为“5884 m²”,减少2538 m²,按综合建造单价2700元/m²,节省直接建造成本约685万元,亦可增加2538 m²住宅安置用房(按105 m²/套,约24套)。

大资金,大担当。流程复杂,事务琐碎,所需专业技术极高。他勤勉细致,严谨务实,敢于挑战,创造佳绩,体现了一个大伦精英勇猛奋进的奋斗和担当精神。

二季度贾彦萍个人独立完成新增融资7.5亿元,业绩突出。这7.5亿元的银行贷款,从资料准备、报表处理到银行对接、放款办理等一系列繁杂琐碎的手续,都是他独自处理完成。

116名大学生,18天封闭培训,每天从早7点到晚11点,她像春风一样无处不在。开班前,她是服务员;开班时,她是老师;座谈时,她是大姐;下课后,她是保姆。与学员们同吃同住,留下的是汗水,收获的是学员们对天伦人的第一印象。她还是一个不惜牺牲休息时间主动要求参与工作的人,当得知许昌公司开展干部培养时,主动承担部分课程并帮助许昌公司协调其他讲师授课。为了给许昌公司节省住宿费,她早上6点起床前往车站,奔赴许昌公司授课。

作为公司的设计师,她对工作精益求精,反复修改图纸,赶时间,抢节点,通力配合其他部门共达目标,立足岗位,敢于担当。在天伦庄园三期开盘的关键时期,她配合开发报建部门,积极与规划局、设计院沟通协调,加班加点反复修改核对图纸,通过她和团队的努力最终顺利拿到预售证,确保庄园三期把握市场先机,如期开盘。

世上没有绝望的处境,只有对处境绝望的人。竭尽全力,恪尽职守,做一名天伦事业忠诚的守卫者。身为鹿寨公司财务经理,在总经理频繁更换的情况下,仍兢兢业业,始终如一地担负起公司的财务管理工作。勇挑重担,敢于负责,不计较个人得失。坚信公司会越来越美好,充满满满的正能量。

骄子降天伦“降落伞计划”现成效 ——天伦集团举办2015年第二批大学生入职训练营

行政人事中心 温馨

从户外拓展的汗流浹背，到主题培训的凝神思考；从团队协作能力的快速提升，到专业知识、职业常识的初步掌握……在汗水中收获记忆，在思考中领悟人生，这些，构成了76名天伦新晋大学生员工日后对这个夏天最重要的回忆。

全方位、多维度 76名新“天伦人”受训

7月1日—9日，郑州万宝生态园、四季同达生态园，76名来自美国匹兹堡州立大学、中国矿业大学、昆明理工大学、东北电力大学、西安建筑科技大学等海内外20余所高校的大学生在这里完成了他们从刚刚进校园到步入社会的第一步。

如以往一样，这次训练营依旧秉承“全方位、多维度”的原则，培训内容涵盖多个板块，涉及多方面能力提升。前两天的拓展训练如“高空断桥”“信任背摔”“目标市场”“星际大逃亡”“首



2015年第二批大学生入职训练营

阵”“坎坷人生路”“毕业墙”等项目极大地增强了大学生们的纪律观念、团队意识，培养了他们的沟通协作及组织协调能力；后五天的内训，大学生们系统学习了集团发展历程、企业文化、发展战略、专业知识和规章制度，同时针对日后工作中可能遇到的专业技能要求，培训部门还专门设置了商务礼仪、心态调整和公文写作等提升个人素质的课程。

此外，为丰富培训内容，使大学生对天伦建立更直观、立体的感受及增进相互间的了解，组织者还开展了“天伦庄园行”、趣味运动会、座谈沙龙等活动。

精心组织、全情奉献 训练营圆满举行的基础

课程内容的设置是一项极具挑战的工作。除了要考虑训练营的目的，即使新晋大学生员工尽快对公司基本情况、发展经营情况等有一定的了解、帮助其顺利完成从学生到职场新人的角色转变等，还要充分考虑学生对课程的接受程度和培训效果。

逐渐成为毕业生大军主力的“90”后，锋芒毕露、个性十足，对未来充满激情向往。在这种情况下，训练营日程安排充分考虑其群体性格特征，体能训练、团队精神培养、规章制度宣贯、专业技能提高等纵横交互，同时穿插篮球比赛、手

工、沙龙等活动，使学员们劳逸结合、张弛有度，有效利用了时间，增加了趣味性，也保证了培训效果。闭幕仪式上，学员代表尤然在发言中感谢集团的精心安排，“9天的培训，使我们在汗水中收获了快乐的团队记忆，又在思考中获得了更成熟的人生领悟。我们无论是团队协作、自我能力还是职业常识、专业技能都有了快速的提高，同时我们对天伦集团也有了更进一步的认识，我们更真切地感受到‘共创事业，共享天伦’这八个字的真正含义和即将肩负的责任。”

除了内容设置，课程时间安排对组织者的掌控和协调能力也提出了极高的要求。训练营的讲师都由集团内部员工兼职担当，每次均有近20人，讲师临时开会、出差的情况时有发生。为了保证训练营顺利进行，培训部采取了以下措施：指派专人讲师对接，提前获悉讲师日程安排，随时与讲师沟通了解其日程变化，并且预估可能出现的变数，制定备选方案，变化

发生时，灵活机动地进行调整。此外，集团上下对大学生培训工作给予了大力的支持，所有讲师在安排自己的本职工作时，均以培训优先。

董事长助理、投资发展中心总经理、项目评审部总监杨威锋至今已担任过两届训练营的讲师。身为公司高管、同时工作性质又需要经常出差，杨总的日程表被开会、洽谈、考察等填得满满当当。但是即便如此，杨总仍然非常关注青年人的成长，每次约课他总是二话不说，马上答应。此次训练营中杨总的课程《阳光心态》被安排在7月6日下午，恰逢投资发展中心重要客人前来公司考察。为了不影响训练营正常进行，杨总在中午、晚上均有招待。第二天一早还有重要项目签约的情况下，百忙之中抽出两个小时，与学员们分享了阳光心态的重要性、塑造方法等内容。

《燃气基础知识》是历届训练营中学员们了解相关专业知识的必修课，讲师一直由安环技术部的经理李兵担任，本次训练营中这节课被安排在了7月6日（星期一）上午08:30-10:30。然而7月3日（星期五），王金培突然被告知李兵临时接到紧急出差任务，要马上出发。这意味着《燃气基础知识》将面临无人讲授的局面。



新人班大学生员工在训练营开班仪式上向张副经理行礼

面。接到电话后，王金培立刻与安环技术部协调，询问是否可以派另外的讲师。最终，安环技术部工程经理丁东各“临危受命”，他推迟原本定于7月6日上午的出差计划，牺牲周末休息时间熟悉课件、备课，当天早上又为避开周一早高峰，6点就出发前往培训基地，最终于7点准时出现在基地教室为学员们讲授了这节课。而课程一结束，他又马上奔赴车站，赶去完成自己的本职工作。

组织者精心组织、运筹帷幄，参与者积极配合、全心投入，训练营正是在这样的背景下顺利进行。

训练营的圆满举行除了增强新员工纪律观念、团队意识、沟通协作等能力，提高其职业化、专业化水平外，也使这群朝夕相处的“小伙伴”们收获了友情。闭营仪式后，遵从公司需要和人性化相结合的原则，综合考量户籍就近、专业相关、个人意愿和公司岗位需求等因素，76名大学生被分派至各个公司。分别的一刹那，学员与学员之间、学员与讲师之间，大家互相拥抱、挥别、互道保重。

武明星是本次培训的全程参与者之一。曾经的他是训练营中的一名学员，而今已成为可以圆满完成各项任务的组织实施者。他坦言，从最开始的校园招聘到在车站迎新，从课程设置到师资协调，从安排衣食住行到倾听学生心声……全程见证、参与的一切让现在的自己更加理解了短短几天训练营背后是工作人员大量的心血付出，也由此更加激励自己全身心投入，为项目的完成贡献自己的一份力。

训练营期间，除了保障每天课程顺利进行，武明星还担任了《走进天伦》《奖惩制度》两门课程的讲师。此外，曾经的

“学员”身份让他对如今学员的经历感同身受，学员们向他吐露心声，他也乐于给出自己的意见和建议。短短几天，武明星与学员们结下了深厚的友谊。车站分别的时候，很多学员与他拥抱着告别，感谢他的用心和努力，祝福他工作生活顺利。“不管对于曾经的我还是现在的他们，训练营帮助我们迈出了进入社会的第一步，我相信像我一样，这短短的几天将成为我们生命里永远不会忘却的片段。”武明星现在回想起来，仍然很感慨。

从2008到2015 “降落伞计划”日趋成熟

随着结束训练营、奔赴各个子公司，76名新“天伦人”完成了他们在天伦集团“降落伞计划”中的第一步。接下来，他们将逐步完成“计划”中的其他内容，成为降落在天伦人才库里的合格“伞兵”，为快速扩张的天伦集团做出自己的贡献。

“降落伞计划”是天伦集团针对大学生招募和培训而特制的系统性计划，2008年初具雏形，2012年正式实行。这一计划的要义是：使毕业生快速转换角色与心态，适应从学生到企业人的转变；使

毕业生迅速了解公司各部门情况，熟悉业务知识、业务流程及各岗位操作规范；帮助毕业生转变观念、调整情绪、解决工作及生活上的难题；培养毕业生职业意识，规范毕业生职业行为，使毕业生快速成为各部门骨干。

“降落伞计划”对新进大学生实行导师带教制度。导师将根据大学生的实际情况和岗位要求制定培训计划，以集中培训、讨论、岗位训练、问题解决、竞赛等方式，提升毕业生的实际能力。这项计划周期为一年，分为入司集中培训阶段、见习阶段、实施阶段。结束后，公司将对毕业生进行考核，评优汰庸。

“降落伞计划”实行以来，经历了由一开始的探索、总结到逐步完善的过程。2008年，集团首次开始校园招聘，7名大学毕业生被招至麾下，时任集团人力资源部人事主管的王芳对这十名毕业生进行了为期三天的人职培训。2012年，集团进入快速发展时期，为了满足公司的人才需求，集团人力资源部正式提出“降落伞计划”的概念。在当年的校园招聘中，36名大学毕业生突出重围，成为首批“伞兵”，空降天伦集团。

接下来，天伦集团的人才库以平均每年40人的速度不断壮大。到了2014年，随

着整个集团的快速发展，对于人才的“数”和“量”均呈现前所未有的需求，这一年，天伦集团在人才培养方面的工作超出以往任何时期。

因为已经积攒了一定的经验，2014年的应届毕业生招聘计划早于2013年10月就开始了。省内、省外两条线路同时进行，6个省市、15所高校、16场招聘会，天伦集团收获了168名来自全国各地多所985、211院校，涵盖燃气、财务、计算机、房地产及相关管理等各个专业的优秀毕业生。作为“降落伞计划”的首要环节，当年的人职训练营也按计划进行，课程设置方面，培训组织者广泛听取已结业学员意见，及时调整培训内容，在2012、2013年已有课程的基础上，增加了燃气安全知识、商务礼仪、公文写作、行政管理、财务制度等课程，并特别增设餐桌礼仪、红酒鉴赏、电影赏析等实用性与趣味性融为一体课程。

同时，作为“降落伞计划”的主导部门，集团行政人事管理中心培训部在后续跟踪调查中发现，成员企业在接收毕业生时由于准备不充分往往会出现宿舍条件简陋、入职引导缺乏甚至临时制定培训新计划的现象。为了提高毕业生入职体验、为其提供更好的职业发展平台，培训部开始



2012年第二批大学生入职训练营



2014年第二批大学生入职训练营

实行“成员企业迎新办法”，规范成员企业迎新标准，对迎新准备、带教师、住宿条件等做了明确的规定，要求各成员企业在毕业生入职前一个月即开展各项迎新工作，包括：每个新人入职引导人的确定、公司层面培训计划的确定、办公桌、电脑、住宿等各种行政事务的安排等。

此外，为了提高带教师指导水平，保障带教顺利进行，培训部自2014年3月开始，推出了“带教师训练营”，帮助导师针对新入职大学生可能出现的情绪变化、专业技能需求、职业发展规划等生活、工作各个方面，制定切实可行的带教计划。该训练营作为“降落伞计划”的辅助环节，将定期开展下去。

到了2015年，“降落伞计划”无论是前期的招募、入职培训还是后续的见习、考核等各个环节，都已趋完善和成熟。

集团对“降落伞计划”给予了持续的肯定和支持。单从财务上，此项投入连年增加，2015年，集团人才培养费用近400万元。

三百余名毕业生乘“伞”降落 保天伦百年基业长青

“降落伞计划”正式实行四年来，先后有360余名大学毕业生成为该项计划的一员。全方位、多维度、持续性的培训结合完善、细致的后勤服务，为毕业生们的



2015年第一批大学生入职培训

工作、生活提供了周全的保障。数据显示，从2008年初具雏形到2015年基本成熟，员工满意度由85提高到93(满分为100分)，离职率由5%下降到37%。其中22名毕业生脱颖而出，成长为部门级以上管理人员，更有4名优秀者进入子公司领导班子，担任副总或总经理助理等重要职务，成为公司发展的中坚力量。

罗俊是乘“降落伞”首批加入天伦的毕业生之一。从最开始担任公司采购员，到管网主管、安技主管，再到管网部经理，直到现在成为洞口水公司副总经理，罗俊在天伦为其提供的平台上一路成长。在入职培训中初步感受了企业文化，在定期举办的安全培训中提高专业技能，在集团的跟踪考核中脱颖而出成为重点培养对象，在领导的信任下入职四年就担当上街天然气置换的总指挥，又在后备经理人训练营

中进一步增强管理能力……罗俊感言公司对人才的重视和种种培养措施造就了现在的自己。

员工对公司的认可和归属感增强，人才队伍稳定，毕业生个人成长与集团的人才需求和发展有机统一地结合，“降落伞计划”实现了最初的目的。

作为“降落伞计划”整个发展过程的见证者，王芳感到很欣慰，她一次次参与其中，见证天伦的人才队伍发展壮大，见证毕业生们与天伦共同成长。对于未来她表示，“事实证明我们的‘计划’是可行、有效的，集团的快速发展对人才必将保持持续的旺盛需求，我们将把‘降落伞计划’将作为人才培训的首要工作，将更多新鲜血液引入公司，为天伦基业的百年长青提供充足的人才保障。”

天伦燃气中期纯利增长约33%

行政人事中心 陈媛媛

9月23日，天伦燃气公布中报。截至6月30日，今年上半年天伦燃气营业收入及毛利分别约为人民币990,840,000元及人民币273,036,000元，与去年同期相比分别上涨约72.39%及约35.04%。公司所有者所占利润增长32.6%至1.37亿元。

近几年来，随着三四线政府大力推进安居工程建设及棚户区改造，中国城镇化得到快速发展。借助此利好环境，天伦燃气全力发展居民用户及规模以上的工商业用户，以促进集团燃气管道接驳量的持续增长。同时，持续增长的用户量也为集团后续销售量及销气收入的增长提供了有力保证。

中报显示，在燃气管道接驳上，天伦燃气的燃气管道接驳收入达到约人民币272,160,000元，与去年同期比较增幅约为19.64%，占整体收入比重约为27.47%。报告期内，公司新增接驳住宅用户约67,918户；工商业用户406户。截至今年6月30日，天伦燃气累计住宅用户约858,015户、工商业用户约4,526户，分别较去年同期增长了约17.75%及22.26%。

在燃气输送及销售上，期内燃气输送及销售收入约为人民币706,700,000元，较去年同期增长约111.17%，占天伦燃气整体收入比重约为71.32%。期内公司共销售

约247,881,000立方米燃气，较去年同期增加约112.31%。

天伦燃气配合国家大力发展工商业天然气政策，重点发展用气量大、毛利较高的工商业用户，于今年6月底，工商业用户的销气收入占总销气收入的比重已经由去年同期的约35.97%提高到约50.17%，工商业用户销气收入大幅增长约194.52%。

报告期内，集团已有大型工商业用户用气量保持持续增长，同时，集团与经营区域内的郑州煤机格林材料科技有限公司，赛德食品有限公司，及东明宏昌化工有限公司等几家大型工商业用户签署了供气协议，计划将于今年第四季度开始供气。此外，本集团通过一系列并购，获得多个大型工业用户。

在全国市场的新拓展项目上，期内集团取得了陕西省咸阳县及礼泉县两个城市燃气项目，及通过收购北京基基泰康有限公司全部股权，从而取得福建省三明市一个城市燃气项目和位于江苏省吴江市及河南省平顶山市的两条长输管线，以及平顶山燃气有限责任公司19%的股权，累计城市燃气项目已达到四十七个。期内集团还新增取得了湖南省湘西土家族苗族自治州凤凰县及吉林省松原市乾安县两个城市燃气项目。



集团举办“明月心·天伦情”中秋联欢会

文 行政人事中心 蓝馨



中秋联欢会现场

9月24日晚，总部大楼外广场上，明月当空，微风清凉，桂花飘香，集团“明月心·天伦情”中秋联欢会正在举行。集团总裁沈振源、副总裁郭秋露等领导与广大员工欢聚一堂，共迎中秋。

沈总在致祝福辞时说，天伦是个大家庭，而这个大家庭又是由无数个小家庭组成的，天伦人在自己的岗位上努力工作，离不开每一个小家庭里家人的鼎力支持和无私奉献，天伦能够不断发展壮大，也有他们的一份功劳。他祝愿天伦大家庭和天伦人的小家庭和乐美满。

跟以往相比，今年的中秋联欢会也更突出了节日“团圆”的特点。张学涵、张华、张珂、刘莹、刘蕊、王茜，他们如今的发展各不相同，但曾经却有一个相同身份——天伦大家庭的一员。当晚他们也受邀来到现场，新老天伦人欢聚一堂，叙旧情、话未来。老员工代表张华在发言中激动地说，回到天伦，确实有一种与家人团聚的感觉，如果说今天的自己有一点点小小的成就的话，那与天伦对自己的栽培是分不开的。她感激曾经有机会成为天伦的一员，感谢天伦为员工提供广阔的成长平台，祝愿天伦未来更美好。

18:00，一曲优美的《明月几时有》正式拉开了“明月心·天伦情”联欢会的序幕。总部大楼外广场上，大家或坐或站，一边享用组织者精心准备的精美小食，一边欣赏文艺表演。由员工们自编自导的

每一个节目都体现着月圆、人圆的美好景象和天伦人团结向上的精神面貌，让观众大饱眼福。活力四射的舞蹈《古今中外》、诙谐幽默而又极具“天伦特色”的三句半、优美深情的歌曲《月光爱人》等把晚会推向了一个又一个高潮，赢得了观众的阵阵喝彩。穿插于节目之间的小游戏，更是受到热烈追捧，多位领导也登上舞台，与大家同乐。

除了文艺表演和游戏互动，本次联欢会另一个显著的特点是，增加了月饼DIY的环节。当天下午15:30，总部大楼一楼大厅已经慢慢聚集起前来参加月饼DIY的人群。作为本次联欢会的“热身”环节，月饼DIY不仅吸引了对美食颇有研究的“厨娘”，也吸引了平时鲜入厨房的男士，大家跟随师傅的教导和面、放馅、定型、放入烤箱，体验DIY的快乐。

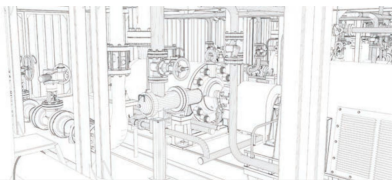
晚会在寓意深刻的金曲联唱《相亲相爱》中落下帷幕。天伦是一个大家庭，天伦人相亲相爱，心自成一脉。



来自工作表演互动游戏与天伦的“情缘”

天伦燃气连购新项目

文 行政人事中心 陈媛媛



2015年7月28日，河南天伦与内蒙古圣泰能源投资集团有限公司订立股权转让协议，天伦将收购乾安县日新燃气有限公司的90%股权，从而获得吉林省松原市乾安县城市燃气项目。

目前，乾安项目已建成门站一座，与上游气源管道对接完成，中压管线已铺设至城区，县居民用户约22000户。

此次收购，不仅意味着天伦燃气在区域扩张上再下一城，还意味着更深一层含义。乾安县位于吉林省西北部，与天伦集团位于长岭县、通榆县及大安市的燃气项目形成协同效应。同时，长白、通让铁路穿境而过，大广、五右两条高速纵横交错，一二级公路四通八达，形成了完整的交通客运网络，交通优势明显。乾安县管道气源由吉林油田乾新中间站供应，为未来发展当地各类用户提供稳定的气源保障。

同时，乾安县城市燃气项目的获得可降低天伦燃气在东北地区已运营项目的购气成本，带动周边项目开发，和周边项目连点成片，形成区域性范围垄断。

在此之前的7月7日，河南天伦收购凤凰县中油致远燃气有限公司100%股权，从而获得湖南省凤凰县管道燃气特许经营权及车用气独家经营权。

凤凰县目前为空白的天然气市场，当地天然气市场发展前景广阔。同时，凤凰县是国家4A级景区并于2006年列入“中国世界文化遗产预备名录”，当地餐饮、酒店及宾馆业发达，商业用气市场发展潜力较大。湖南省凤凰县项目的获得将会进一步加强与天伦集团在湖南省及周边现有城市燃气项目的协同效应，进一步扩张经营规模并带动经济效益。

“天伦集团首批内部讲师聘任仪式”成功举办

行政人事中心 王芳



行政人事管理中心总经理张峰向首批内部讲师颁发聘任证书

时值第31个教师节来临之际，为了加强集团内部讲师队伍建设，鼓励更多的同事加入内部讲师团队，由集团行政人事管理中心举办的“天伦集团首批内部讲师聘任仪式”于9月10日在集团总部二楼会议室举行。天伦集团总裁、燃气集团总经理洗振源等领导出席了此次聘任仪式。

上午10:00，仪式在历年讲师风采展示片中拉开序幕。展示片沿着时光轴，回顾了集团内部培训从2008年启动以来的发展历程。首批受聘的29名内部讲师是由行政人事管理中心经过资格审查、技能培训、试讲评定等多个环节，最终综合评选出来的。聘任仪式上，集团行政人事管理中心

总经理张峰宣布了首批内部讲师聘任名单，并为到场讲师颁发了聘任证书和300元购书卡的教师节福利；讲师代表丁东各代表全体讲师发言，表示在做好本职工作的同时，将积极开发讲授课程，将知识经验在内部传承分享，提升整个团队的业务水平。仪式最后，集团总裁、燃气集团总经理洗振源发表了讲话，他首先对受聘的内部讲师表示了衷心的感谢，指出内部讲师认证机制将会有效地提升整个团队的业务素质，鼓励更多同事加入到内部讲师队伍中来，强调指出高级管理干部应率先垂范，站上讲台分享自己的经验和技能。洗总最后勉励认证讲师保持持续学习的状态，勤奋付出，精益求精，使各项技能不断提高，为集团的快速发展做出自己的贡献。

通过本次集团内部讲师的选拔以及聘任仪式的举办，进一步完善了集团内部讲师管理体系，初步搭建了内部讲师团队。今后，集团行政人事管理中心将持续大力推进内部讲师团队的建设和，为更好的开展集团人才培养工作打下坚实的基础。

天伦集团参加2015郑州城市乐跑赛

行政人事中心 温慧



赛道上，天伦健儿取悦

2015年5月15日下午，由知名房企万科发起的“城市乐跑赛”郑州站在郑州绿博园举行，比赛吸引了59家企业共2100多名参赛者，天伦集团应邀组织了74名员工参加比赛。

“城市乐跑赛”是由万科主办，联合城市有影响力的企事业单位参与，是以快乐、健康、友谊为宗旨的非商业性、非竞技性群众体育活动。比赛在一个城市范围内开展，以企事业单位为载体，面向在职人群，以城市人口平均年龄为参赛标准。赛事的目的是通过快乐的奔跑倡导健康的工作生活方式，让企业关注员工身体健康，提倡企业将

员工健康考核纳入管理内容。自2013年起跑以来，超过60座城市二十多万人参加了比赛。2015年城市乐跑赛郑州站路线位于郑州市绿博园内，全程约5公里。

当天现场，在充分的赛前准备后，比赛正式开始，伴随着拉拉队们的热情呐喊，乐跑达人健步如飞从起点出发，环周一周后到达终点。比赛过程中，天伦集团的旗帜在旗手陈涛的手中始终飘扬在赛道前方，为74位统一着装的天伦乐跑达人指引胜利的方向。赛程中，大家相互超越的同时也在相互激励，有人中途疲弱但依然咬牙坚持，有人超越了对手还不忘鼓励身边的队友，有孤胆英雄只身跨过终点，也有三五成群组成团队共同完成比赛。比赛完成后，活动颁出最佳合伙人、巾帼英雄奖、最具活力奖等多个奖项。天伦集团凭借昂扬向上锐意进取的精神面貌，获得“最佳风貌”奖。



城市乐跑赛团队合影

“天伦人”在台湾 ——集团组织2015员工旅游



天伦人在日月潭

9月13日下午13:00, 第二批41名整装待发的天伦人齐聚集团办公楼前, 他们即将踏上飞往台北的航班, 开始期待已久的台湾环岛之旅。在这之前, 已经有28名天伦人先期前往九寨沟黄龙景区, 97名天伦人前往台湾, 开启了天伦集团2015员工旅游的大幕。

天伦集团员工旅游的“传统”进行已久。为感谢大家为公司发展做出的贡献、增强员工凝聚力, 并帮助员工以更饱满的精神、更积极的态度面对工作和生活, 集团定期组织任职一定年限的员工外出旅游。迄今为止, 天伦人的脚步已经跨过厦门福建、海南、云南、四川等地。在饱览

美景、放松心情的时候, 旅途中的朝夕相处更容易打破了“部门”的壁垒, 大家对平时只是工作接触的同事有了更多面的了解, 而积累起的友谊在旅程结束后, 也将带入生活、工作中, 进一步升华。

正如“一千个人眼中就有一千个哈姆雷特”, 阿里山、日月潭、台北故宫、101大厦……不同的人看这些相同的风景, 也会产生不同的感受。本期《天伦》特选部分精彩游记, 与读者一同感受天伦人眼中不一样的台湾。

不一样的台湾。

对于外出旅游, 对于阅览天下山水美景, 我想生活在都市快节奏下的压力男女, 都是心驰神往的, 可真正能够实现这些愿望, 却显得遥不可及。有钱了没时间, 有时间了却没有钱。这是人们面临的现实问题。可我很幸运, 公司也是这样给力, 免费环岛八日游。不如薪水, 还可以游山玩水, 公司的福利让我身边的许多朋友都羡慕嫉妒。

台湾, 一直是我梦寐以求的地方。不仅仅是想欣赏早已在小学课本里就熟知的阿里山、日月潭风景, 想品尝闻名遐迩的美食大嚼包小肠, 更重要的是想亲自感受和了解他与大陆之间的历史渊源, 亲身体验一下台湾的风土民情, 就是怀着这样的一种心情, 我们于6月25日下午13:40搭乘飞机, 于两个半小时后到达台湾省桃园机场, 开始了期待许久的环岛之旅。

6月26日起了个早, 来到了位于新北市的野柳地质公园。这里属于东海岸, 由于地壳运动和风化作用, 形成了许多姿态各异的“石头”。最著名的就是女王头, 它的颈部修长、脸部线条优美, 远远望去, 像极了昂首静坐的尊贵女王, 据说她已经有四千年的年龄了。所以到了野柳公

游台湾

文 燃气集团 杨晓莉

园, 一定不要忘记了拜访这位女王的雍容姿态哦。

101大厦是台湾标志性建筑, 位于台北市。大厦共101层, 509米高, 在2010年以前, 是世界第一高楼, 最让人唏嘘的是, 他是世界上最高速度的电梯, 从5楼直达89层的室内观景台, 仅需37秒, 真的有一步登天的感觉。在观景台四周可以俯瞰到整个台湾省的政治、经济、文化、商业中心, 去感受台北的巨大魅力, 这个拥有270万人口的城市, 热闹繁华且井然有序。

来台湾之前, 身边就有朋友不断嘱咐, 一定要去故宫博物院看看, 那里面有蒋介石当年收藏的许多保存完好的珍宝。果不其然, 此行确实大开了眼界。博物院位于台北市, 外观虽然没有北京故宫博物院那样雄伟壮观, 却也庄重典雅, 具有强烈的民族特色。馆内的60余万件藏品全部来自大陆, 著名的镇馆三宝为: 肉形石、翠玉白菜、毛公鼎, 特色各异。馆内不允许拍摄, 所以很遗憾的不能将这些漂亮的珍品一一呈现给大家。有人说: 北京故宫是“有故宫, 没文物”, 台北故宫是“有文物, 没故宫”, 这话说的虽然有些夸张, 却也真实的反映了这些殿堂所经历的战乱

快速中欢乐自如



和流离颠沛。

日月潭、阿里山这两个地方，我想每位朋友都不陌生。在小学四年级的课本里大家都会熟读熟背的。日月潭是台湾省最大的天然淡水湖，湖水碧绿，烟雾轻柔。湖中央有座小岛，小岛把湖水分成两半，北边圆圆的像太阳，叫日潭；南边弯弯的像月亮，叫月潭。这就形成了著名的日月

潭。阿里山对我而言是神秘且遥远的，在小时候，每当听到那首歌：阿里山的姑娘美如水呀，阿里山的少年壮如山。就无数次地幻想这少女该有多美，竟然写到歌词里来了。这次来，本想要揭开这美少女的真实面纱，可惜在路上导游就告之在阿里山早已找不到美如水的姑娘了，她们也向往繁华都市，山里就只剩下姑娘的娘了。

野柳地质公园



阿里山位于台湾省嘉义市，海拔两千多米，行驶在曲折的盘山公路上，向窗外望去，云雾缭绕，犹如薄纱一般。山虽然不算高，但山内林木葱绿、气候温和，夏季平均气温15度左右，绝对是避暑胜地的最佳选择。

台湾美食可是名扬天下，虽然我算不上资深吃货，但也早已对它垂涎三尺了。八天行程，导游安排了两次夜市：台北的士林夜市和高雄的六合夜市。夜市商铺林立，小吃琳琅满目，让人不禁眼花缭乱。蚵仔煎、大肠包小肠、一口烤蟹、五味炸鱿鱼、生炒花枝、烤大蚵、烤鱿鱼……让我们这几位平时挺注意形象的美女们大块朵颐，瞬间风卷残云、金光闪闪、嘴角流油。台湾属于热带季风气候，盛产自然成熟的热带水果，于是在这几天当中，芒果、凤梨、莲雾便自然成了我们见缝必买、上车即吃的必修课。小伙伴们当中的一个，边吵吵着说嘴角已经上火，边用牙签扎一片芒果放入口中。可见这台湾水果的香脆甜美是多么的诱人。

台湾是一座岛屿，四面环海，北部是东海，南部是巴士海峡、西都是台湾海峡、东部是太平洋。在这里你可以肆意欣赏不同角度的大海，因为海是最有魅力的景色，当你面向大海，沐浴海风时，你可以尽情感受滚滚红尘空间的千种风情。这里的蓝天白云每日可见，美丽的风景应接不暇。台湾每个城市的干净整洁和气候有一定的关系，但我认为还是居民素质的问题

最重要。台湾人民出行的交通工具主要是汽车、摩托车。不管大街小巷，汽车和摩托车全部停放在规定的划线范围之内，在公共场所很安静。人们谦和有礼，司机会在斑马线前主动停下，不鸣笛，耐心等待行人经过，这与大陆有些司机和行人抢道，蹭着行人膝盖开过的现象形成了极大的反差。这次带团的导游给我印象很深，职业素养很高，从没有强迫我们的游客来增加他的个人收入，为了缓解在赶路时的无聊时光，一路上都在和我们有趣互动，介绍景点及风土人情，让我们从一位台湾导游口中了解了台湾，并从他的身上看到了台湾人的礼貌与素养。

环岛一周，不仅欣赏了美景，而且也品味了美食。其实，旅游一半是观景，一半是感受文化，对于台湾，更多出了一种特殊的情结。尽管一道海峡把大陆与台湾分割成了两岸，但同宗同祖，同一种语言，同一种文化，亲情难舍，我们最终还是是一家人。



右图：垦丁国家风景区

环岛游记

文 行政人董中心 王金松

认识台湾，最初在小学课本里的《日月潭》，记得那篇课文还需要背诵，也就是在那篇课文上，学到了“湖光山色”这个描绘景色的四字词语。此刻忍不住要回忆一下那篇美文：“日月潭是我国台湾省的一个大湖。日月潭里有个小岛，把潭分成两半，一边像圆圆的太阳，叫“日潭”，一边像弯弯的月亮，叫“月潭”。两潭湖水相连，像碧绿的大玉盘，小鸟就像玉盘中的明珠。日月潭在台中附近的高山上，水很深。日月潭的周围是山，山上是茂密的树林。山林倒映在潭里，湖光山色，非常美丽。我爱美丽的日月潭。我爱祖国的台湾岛。”

随后是钱瑛歌手斯智化和他的《水手》。不久三只帅气小虎组成的小虎队风靡整个校园，青春、活力并且帅得一塌糊涂。再大些的时候，会读诗了，认识了余光中和他的《乡愁》：小时候/乡愁是一枚小小的邮票/我在这头/母亲在那头；长大后/乡愁是一张窄窄的船票/我在这头/新娘在那头；后来啊/乡愁是一方矮矮的坟墓/我在外头/母亲在里头；而现在/乡愁是一湾浅浅的海峡/我在这头/大陆在那头。那时候觉得台湾人民见不到自己的家人很是可怜。

再后来，越来越多的台湾艺人、影视剧特别是偶像剧以及综艺节目走进我们的生活，感觉台湾是个美丽、淳朴、保存很多传统文化并且有很多美食的地方。当得知公司组织旅游地是台湾的时候，真真切切是兴奋了好一阵！六月，和公司的同事一起，开始了环岛八日游，去真实感受一下印象中的台湾。

食宿

干净，新鲜，吃的好住的好（这里吃得好好的含义不包括团餐，你懂的），简单评价就是这样。在台湾住的所有地方，大都较新，非常干净和人性化，设施很全，有洗漱整套，空调，再小的房间也有个小冰箱，每次都会把没吃完的水果放进去，非常实用。每家酒店比较有自己的装饰特色，特别是花莲的民宿，印象深刻，我们入住的那家村上春丽，据导游讲有很多年的历史了，他们没有大都市豪华酒店的会

议楼呢，却多了一番别样温馨的情调。环岛八天每晚换一个地方，每天住都有两瓶矿泉水，茶包咖啡包。所住之处的大厅均可以上网，也有在房间能上网的，网速很快。夏季基本上要穿每天一换的衣服，因为大部分时间洗了衣服当晚就不会干。

大部分人去台湾都会品尝那里有名的热带水果和夜市。去的第二天到水果超市，看到那么大的芒果和凤梨，大家都买了好多，结果太大了以至于当天吃不完，第二天在车上已经让不出去，每个人都有剩下。所以提醒再去的吃货，一定要量力而行哦，不然隔一天你只能扔掉了。不过实话讲，那里的水果真的非常好吃，同行的室友特别喜欢吃芒果，几乎每天一个，这次真的是吃过瘾啊。另外还有很多水果好吃又便宜，可惜不能带上飞机。

说到吃，少不了夜市。行程中有两天，安排了逛台北和高雄的夜市。台北的士林夜市是必去之地，一走进去，人气十足，吆喝声满街，拥挤不堪，各类小吃和水果糖让人目不暇接。导游说，现在的士林夜市，六合夜市，已经成了专供大陆人民消费的夜市，那里的木瓜牛奶、大肠包小肠、蚵仔煎、鱿鱼、炒烤炸各种鱿鱼等等好多叫不上名字的小吃，非常美味，而且价格也不



天伦人在日月潭

贵！想来，那正宗的夜市美食一定会更加美味吧！吃货们一定不要错过哦！

景点

关于景点，此次行程包含了野柳地质公园、101大楼、台北故宫博物院、国父纪念馆、士林官邸、日月潭风景区、阿里山风景区、中台禅寺、垦丁、西子湾、文鲁阁以及好几天都能看到的太平洋等等。说实话台湾的景点和九寨沟、婺源可能没法比，不过他们的热情和专业相当的赞。导游自己也说“大陆的景点靠腿，台湾的景点靠嘴”，就是说在大陆只要走路就能看到很多美景，而在台湾，需要导游讲解，游客想象才能看到美景！

台湾六月的气温相比较郑州来讲已经很高了，那边的空气非常好，蓝天白云随处可见，但就是晒的很，所以涂高倍数

的防晒霜很有必要。野柳地质公园由于侵蚀风化和地壳运动等作用，经千万年的侵蚀、风化的交互作用，逐渐形成蕈状石、烛台石、姜石、壶穴、棋盘石、海蚀洞等绵延罗列的奇特景观，让全长1700米的海岬，成为台湾最负盛名的地质公园。

那里的海水异常纯净，海水的蓝和天空的蓝似乎连接在一起，突然想到王勃《滕王阁序》的诗句“落霞与孤鹜齐飞，秋水共长天一色”，只不过没有落霞和孤鹜。在101大楼坐了世界上最快的电梯，从5楼直达89楼的室内观景台只需37秒，电梯攀升的速度为每分钟1010米！故宫博物院馆内收藏珍品，65万件馆藏珍品，可以说是珍品中的珍品。

印象深刻的还有中台禅寺，那里的寺庙不似我们这里的香火鼎盛，不用供奉几千元的高香，看的是虔诚和信仰。这座寺院全部靠社会人士的募捐建造而成，共花费50个亿，当我们在挖井怎么可能募捐到这么多善款时，导游讲台湾推崇佛教，政府规定对于各类机构和个人捐赠给寺院的钱可以抵扣税收，这样一来，社会企事业单位、富豪名流更愿意以这种方式为自己和子孙后代积德存善，又能抵税，两全其美。所以有时候倡导什么，政策的引导

很重要。在寺院里边不能讲话，里面会有很多义工拿着牌子微笑着提醒你，他们认为佛家为清静之地，不能惊扰。在这里，你能真切地感受到信仰的虔诚，这里的氛围会感染到每一位游客，要么安静的参观，要么虔诚的参拜。

当你还在为野柳地质公园海水的纯净感叹时，到了垦丁，你会为这里海水的美感到差异甚至欢欣雀跃，因为这里不但可以看到，更重要的是可以下去玩水了！海水依旧清澈见底，沙滩被晒得有点烫脚，碧水，蓝天，绿树，白云，随手一拍便可做屏保！我们几个女生看到海什么都忘了，晒黑就晒黑吧，拍照的录像的，等到了集合时间还舍不得离开。从垦丁到花莲，沿路环着太平洋，经过了北回归线，海依然美丽，让长期生活在内陆的我们流连忘返，为她的壮观叹不已。晒到朋友圈中的照片，大家都感叹说我的照片美得不像真的。途经太鲁阁老兵营的贯穿台湾东部与西部的中横公路，听导游讲历史，当时没有精密先进的工程设备，开路老兵最主要的工具就是十字镐与炸药，因为炸药控制不当而受伤的人有很多，可想他们的不易，而导游在车上放的关于老兵的影片《风引子》更是让大家动容落泪。导游讲，那些没有子女的老兵会统一住政府建的疗养院，他们只要看到这样内陆的旅游大巴就会招手，经过老兵疗养院，真的看到在外面坐着的老兵向我们的车辆招手，一下又戳中泪

点有木有啊！

购物

购物延续整个环岛旅行过程，最后两天基本上都在购物店度过。绮丽红珊瑚的精美绝伦，在看过标价N个零后我只有了留恋！猫眼俗称第三只眼，喜欢玉的人估计不会错过带颗猫眼、水晶、台湾玉、锺石链。大伏买的最普及的是食品：水果干、凤梨酥、草莓酥、太阳饼等等众多多样款的礼盒，每个人都买的不亦乐乎，有些甚至打了两个大箱子。另外还有阿里山的高山茶，女士特别喜欢买的护肤品和面膜，自己用的，给亲戚朋友闺蜜带的。男士也都买了好多这些东西，给女朋友的给爱人的，这些在当地的原臣氏、康足美、SASA都可以买得到，貌似比免税店要便宜那么一点点。当你看到身边同队的男同事手里也是抱着一堆面膜和护肤品的时候，会感觉好奇妙——到了那个地方，不论男女大家对于吃、逛街、购物习惯都到了前所未有的统一和统一！

之前看到许多人赞叹机场的免税店好，就跑到机场来不及在免税店逛，当大伙大箱小包提着购来的许多物件，来到机场免税店一看，各处所购物品在这里，统统都有，一句话：更多更全更优惠！

曾开玩笑说如果出境的团没有购物点，估计很多人还不愿意呢，当然太多也会影响游玩的心情。中国是讲究情谊的社会，出去一趟都乐意给亲朋好友带一些纪念品、当地特产以示心里记挂着你，而收到礼物，不管贵或便宜都是开心的，知道你心里有我。我们几个志同道合的女子，临时建了一个“血拼购物组”的群，可以说除了钻石珊瑚这些，是走一路买一路，每天最开心的就是一起血拼，然后回去“分赃”，临走的前一个晚上十点多还跑去买面膜，因为突然算到哪个小姐妹漏掉了，想想也是醉了。

文化

最后再说说旅游文化，整体上感觉台湾的旅游业相当有秩序并且规范，从业人员也有较高的素质，所去的每个景点见不到人山人海的拥挤，而且非常干净。那里的人在公共场合说话都轻声细语，让大家都不好意思大声喧哗。台湾的旅游大巴两层，很舒服干净，下面旅行桌上面坐人，在车上，要备外套一件，因为空调很足，整个过程一个

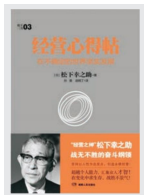


天伦在垦丁环岛

大巴跟到底，行李不用搬来搬去。换的台币除了在夜市和买点零食用了点，当地的大部分购物点都可以刷卡，所以，台币就多了没用。感觉政府和旅游局比内陆的要更为一些，对旅游业相当支持，你会看到小马哥代言的高山茶，在旅游局指定的购物店里买东西不担心会有假货，导游标准的流程配合割制好的光盘。

跟团旅游大家是否开心，导游起到最直接的作用。很幸运，我们这次台湾的导游又帅又贴心，我们猜想他一定研究过消费心理学，让大家很乐意去配合他。他会在车上很细致的给我们讲台湾的历史、各个景点的历史；他会在走阿里山的盘山公路时，给那些没有准备晕车药的同事群脉脉，保证大家不晕车；他会直接说你们在购物点买东西，我会有奖金，你们如果喜欢就买肯定没有假货，如果不买也没有关系；他会说你们如果有看上的东西，先给我说一声，我可能会让他们再便宜一点；他会在讲台湾和大陆关系的时候，不会去诋毁，也不会表现出优越感，让大家觉得各有千秋。他的这些行为也得到了回报，大家的购买力还是不错的，为他创收不少。

八天的环岛之旅很快就过去了，除了晒点，大家还是玩的很开心的。更难得的是和同事，之间有了更多的交流和了解，你会发现，工作时不苟言笑的他私下竟然很幽默，平时嘻嘻哈哈的她竟然如此感性，还有平时不多说话的她竟然是个大吃货！总之，台湾确实值得一去！🍗



《经营心得帖：在不确定的世界坚实发展》

作者:松下幸之助
出版社:湖南人民出版社
出版时间:2015年6月

《经营心得帖》是日本著名企业家松下幸之助，总结了自己在60年创业经历中所积累、实践的对于经营的基本思考，对怎样做到人尽其才、保证正当利润、坚持专业高等不同主题，进行了论述，对企业管理者提高经营水平，改善效益，提升企业抗风险能力，达到永续经营，有着重要的实践指导意义。

首要确立经营理念

业务经营中，重要的方面有很多：技术实力很重要，销售实力很重要，资金实力很重要，当然，人才也很重要。而其中最为核心的，是正确的经营理念。只有以此为基础，人力、技术、资金才能真正发挥作用。同时，也可以说，它们也容易从正确的经营理念中演化出来。因此，为了促进经营的健全发展，首先必须从拥有一个正确的经营理念开始。这是我通过自己60年的经历，切身感受到的一点。

我自己也并不是从创业伊始起，就拥有明确的经营理念的。随着事业取得了一定发展，员工人数逐渐增多。此时，我开始感到大众化的思维模式或许行不通。我认为，这种经营的一般性理念，以及社会普遍的价值观念固然非常出色、非常重要，但除此之外，一定存在一种能告诉我们经营目的、被称为“生产者的使命”的更加高深的东西。

于是，我把自己对这种使命的理解向员工做了阐述。之后，将其作为公司经营的基本方针在运营中加以推行。那还是1932年的事。由于拥有了一条明确的经营理念，较之于以往，我自身的信念也变得异常牢固，无论是对员工，还是客户，实现了强有力的公司经营。该说的就谈，该干的就干。而员工们在听了我的阐述后也群情激昂，公司的所有人也都在使命的感召下积极投身事业。可以说，每个人都把全部身心献给了经营。自那时起，公司业务取得了飞速发展，连我本人都深感震惊。

归根结底，真正的经营理念，其出发点就是这些社会法则和自然规律。由此萌发的经营理念，尽管其具体运用方式会因不同时期的形势存在些许差异，但其根本内容，我认为永远是永恒的。



《富甲美国：沃尔玛创始人山姆·沃尔顿自传》

作者:山姆·沃尔顿
出版社:江苏凤凰文艺出版社
出版时间:2015年6月

乔布斯、巴菲特、老布什、杰克·韦尔奇最敬佩的企业家之一，世界500强No.1的企业创始人亲自讲述自己的创业历程，真正了解沃尔玛精神和运作模式的权威著作。



《从领先到极致》

作者:伊萨多·夏雷
出版社:光明日报出版社
出版时间:2015年8月

四季酒店创始人、全球最杰出的酒店管理者、世界顶尖酒店管理学院教授伊萨多·夏雷，以50年的创业历程和管理心得，向读者讲述从白手起家到创建全球顶级酒店集团的传奇经历。



《归属感》

作者:罗伯特·迪尔茨
出版社:北方妇女儿童出版社
出版时间:2015年8月

无论你是否意识到，愿望都在指引着我们的生活和工作，为我们提供前进的动机和动力。当许多人为了我们共同的愿望聚到一起时，团队就形成了。这一共同愿望就是团队存在的基础，是团队文化的核心，并最终推动了团队的进步。



天伦锦城临街旺铺

招商销售全面启动

地处中心城区繁华地段，坐拥数十万消费主力，110-920m²自由财富空间，各种业态的吸金沃土，丹尼斯、大邱馆等实力企业鼎力入驻，稀缺金铺全框架结构，灵活分割组合，亦租亦售，无限商机！

天伦锦城【盛金街】临街现铺
即买即赚即收益！

销售热线：0371-60917777

招商热线：150 9339 5998 项目地址：天明路与群办路交叉口

▶ 投资方：天伦集团 ▶ 开发商：河南新阳光地产有限公司 ▶ 营销代理：中宸地产

注：本广告所有文字及图片仅供参考说明使用，最终解释权归开发商所有，一切细节以政府部门最终审批和销售合同为准。