

共创事业 共享天伦

天伦

郑东也

总第97期  
出版时间：2016年1月 主办：河南省天伦集团  
**TIANLUN GROUP**

www.tianlun.net

# 天伦燃气集团—蚂蚁金服 “互联网+”战略合作签约仪式



张温岑荣获中原最具影响力企业领袖  
天伦集团荣获最受尊敬企业

天伦燃气4.6亿购明圣天然气

## 联姻支付宝

天伦燃气“互联网+”布局提速

T I A N L U N M A N O R

GARDENS  
千万级中轴园景

METRO  
地铁2号线接驳

SPEED  
亲沙快速直达

SCENERY  
千亩古树苑滋养

SHOPPING  
齐全配套无忧生活

MAPLEBEAR  
枫叶小熊国际教育

ENGLAND  
600亩人文大境



·城市艺墅专家精英系列·  
创新叠墅 | 奢阔联排 | 墅院高层 | 臻景洋房

GARDENS

METRO

SPEED

SCENERY

SHOPPING

MAPLEBEAR

ENGLAND



Tianlun Manor

天倫·莊園

世袭制 庄园群

冠銷10亿

世袭制 庄园群

约383m<sup>2</sup>联排现墅

约160-245m<sup>2</sup>创新叠墅



vip line  
0371

6372 9999



Tianlun Manor

项目地址：郑州市开元路与天河路交汇处（惠济区政府对面）

本广告为宣传需要，所有数据仅供参考，不作为要约邀请。本项目所有数据均以最终备案数据为准。如有疑问，请咨询售楼处。法律依据：《中华人民共和国广告法》、《中华人民共和国消费者权益保护法》、《中华人民共和国民法典》。



总第97期 2016年1月

主办 Published by

河南省天伦集团 HENAN TIANLUN GROUP

出版人 Producer

张淑岑 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报酬。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，1961年8月参加工作，天津师范学院中文系毕业，大专学历。第1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书记。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。

天伦  
TIANLUN



02-03

EDITORIAL  
卷首

## 2016 百分百

又是一年春好处。

这一年过得很快。“冲降2015”的号角好像刚刚响起，倏忽间一年就过去了。奋斗者不觉人生漫长，果然是这个道理。

在过去的这一年里，冲降的天伦人留下了漂亮的战绩。从项目拓展上，天伦燃气继续“买买买”的节奏，在扩大规模的征途上高歌猛进。从1月9日以2.9亿并购成阳礼泉县及乾县燃气公司实现开门红，到8.6亿并购北京慧泰泰展公司，再到11月26日以4.6亿并购四川明泰燃气，运营版图已扩展至17省51市；天伦地产联手万科，成功摘得东赵7#地块，开启了大型乡村并城项目的新阶段。从资金筹措上，天伦集团优异的成长业绩、良好的管控水平、优秀的品牌效应为融资工作奠定了良好的局面，境内融资26亿元，包括IFC在内的境外资本提供了超过3亿美元的贷款。从经营业绩上，天伦庄园单盘销售10.3亿，超额完成了年度目标；天伦燃气也基本完成了年度目标。从内部管理上，集团启动了制度梳理，重新修订了基本制度，提升了内部管理的规范化和标准化。从信息化建设上，集团采用NC系统，开通了财务人

资模块，提高了办公效率和管控水平；同时携手蚂蚁金服开通支付宝缴费，开启了互联网+的实验。从文化建设上，举办了900名员工参与的集团运动会，组织了员工台湾环岛游、九寨沟、神农山等旅游活动，提升了员工的满意度和归属感。可谓收获满满，没有遗憾的一年。

2016年的篇章已经掀开，一系列伟大而艰巨的任务，等着天伦人去挑战、去征服。天伦燃气100城目标刚过半，还有很多区域需要去插上红旗；天伦庄园清盘，东赵入市，地产销售工作任重道远；任丘乡村并城项目推进工作时不我待。天伦旅游集团已经筹建，桃花源建设工作全面展开。2016注定是繁忙的一年，是建功立业的一年。

告别完成年度目标的2015年，在新的一年，天伦人更具有全面完成年度目标的底气和信心。尽管经济下行，大环境不容乐观，但天伦集团独特的产业架构以及卓越的管理能力，使得我们有理由去追求一个目标百分百的年度。每一个天伦人，都应昂扬前行，不断提升自我，做一个百分百的自己。

2016 百分百！

张旭峰

燃气  
GAS

## 中国和印度未来几年 将引领亚洲天然气需求增长

国际能源署(IEA)总干事法提赫·比罗尔 11 月 30 日在华盛顿作有关全球能源展望的演讲时表示,在中国、印度和东南亚大幅增长推动下,亚洲对天然气的需求在今后的几年里预计大幅增加。

比罗尔在演讲中说:“我们将看到来自中国、印度以及东南亚国家对天然气的需求将大幅增加。”

然而,比罗尔补充说:“当我们着眼于亚洲天然气市场整体时,天然气生产水平预计与需求的这种增长保持同步。”根据研究和市场,东南亚的能源需求在今后的 5 年里将大幅增加。市场研究公司认为,东南亚在今后的 5 年里还将有更高的工业增长、更高的 GDP 和快速的城市化发展。

伊朗总统鲁哈尼上周曾表示,在国际制裁取消后,伊朗计划向中国和其他亚洲国家出口天然气。

## 伊朗天然气 年产量达 2600 亿立方米

伊朗《金融论坛报》12 月 13 日报道,伊朗石油部副部长阿拉奇(Hamidreza Araqi)称,伊朗将把天然气产量提升至 7000 亿立方米。他说:“伊朗的天然气年产量已达到 2600 亿立方米。”他强调天然气出口在加强国际关系中具有重要战略意义。

他说:“通过实施全面计划,伊朗天然气产业在未来六年将有大发展。”他表示,明年 3 月伊朗天然气每天将增产 1 亿立方米,未来两年日产量将超过 10 亿立方米。长期规划是到 2025 年将天然气产量提高到 12 亿立方米/天。

2014 年,伊朗是世界上第四大的天然气生产国,产量为 1730 亿立方米。

对各国天然气储量有着不同的评估。英国石油(BP)世界能源统计年鉴显示,伊朗(34 万亿立方米)和

俄罗斯(32.6 万亿立方米)是天然气储量最大的国家。但美国能源信息协会把俄罗斯排在伊朗前面,预计俄罗斯储量为 49 万亿立方米。伊朗、俄罗斯、卡塔尔一起占到全球天然气已探明储量的近一半。

## 中石油阿姆河项目 2015 年向国内输气 101.1 亿立方米

截至土库曼斯坦当地时间 11 月 9 日 12 时,中石油阿姆河天然气公司 2015 年已累计向中亚天然气管道输气 101.1 亿立方米。

自 2009 年投产以来,阿姆河天然气公司年供气量首次突破百亿立方米,成为中石油向国内供气量最大的海外项目。

年初以来,阿姆河天然气公司一批重点产能建设和地面工程建设项目按计划顺利投产,日输气量已突破 4500 万立方米,再创新高。阿姆河项目投产以来累计向国内供气超 300 亿立方米;2015 年 10 月,供气量占我国 2014 年进口气量的 16.9%。



## 发改委: 正在研究推进天然气价格市场化改革

11 月初,国家发改委召开新闻发布会,介绍价格改革与价格监管工作情况。国家发改委价格司司长许昆林在会上表示,现在天然气领域充分竞争格局还没有形成,只是适度竞争,发改委将结合市场发展状况推动相关环节价格放开,也一直在研究推进天然气价格市场化改革,方案成熟后将会对外发布。

许昆林表示,目前,发改委正在起草一个专项行动计划,把一些重点领域价格改革的时间表、路线图进一步细化,这里面天然气是一个重点。这段时间,国际国内能源价格回落较多,供求关系宽松,这是多年来少有的,原来供应紧张的形势大大缓和,给天然气价格改革提供了很好机会。

许昆林表示,对于现在正在推进的重点领域价格改革,受体制机制等很多方面因素制约,不可能单兵突进。目前,天然气价格放开的比重已经达到 40%。为了顺利推进天然气市场化改革,发改委已经在上海建立一个天然气交易市场即上海石油天然气交易中心,结合竞争性环节天然气价格的放开,引导放开价格的天然气进入市场交易。

许昆林指出,现在天然气领域充分竞争格局还没有形成,只是适度竞争,发改委将结合市场发展状况推动相关环节价格放开,也一直在研究推进天然气价格市场化改革,方案成熟后将会对外发布。

## 中国非居民用天然气价格下调 每千立方米降 700 元

近日,国家发展改革委发出通知,根据《中共中央国务院关于推进价格机制改革的若干意见》(中发〔2015〕28 号)精神,经国务院批准,决定自 2015 年 11 月 20 日起降低非居民用天然气门站价格,并进一步提高天然气市场化程度。



通知决定,将非居民用气最高门站价格每千立方米降低 700 元,并由现行最高门站价格管理改为基准门站价格管理。降低后的门站价格作为基准门站价格,供需双方可在上浮 20%、下浮不限的范围内协商确定具体门站价格。方案实施时门站价格暂不上浮,自 2016 年 11 月 20 日起允许上浮。

## 天然气分布式能源 进入实质性开发阶段

自 2015 年以来,天然气分布式能源项目大批出现,进入实质性开发阶段,2015 年被看作是“天然气分布式能源元年”。相较于集中供能模式,天然气分布式能源具有节能、环保、安全性好等优势。业内专家认为,天然气分布式能源是现有供能体系的有益补充,集中式与分布式供能并存是行业发展趋势,“十三五”规划也提出要发展分布式能源。

在我国,天然气分布式能源已进入实质性开发阶段。中国城市燃气协会分布式能源专业委员会秘书长黄微表示,根据目前收集的数据,天然气分布式能源在建项目已经过百,今年项目整体数据将于明年年初公布。截至 2014 年底,我国已建成天然气分布式能源项目 82 个,在建项目 22 个,筹建项目 53 个,装机容量 380 万千瓦。



地产  
REAL ESTATE



## 房地产“去库存”还需后期“软着陆”

近期的房地产市场可谓利好频出,作为未来五年中国经济社会发展的行动纲领,党的十八届五中全会相关决议对房地产业影响深远,全会通过“普遍二胎”政策将有力带动住房改善消费;全会提出坚持绿色发展,有望对绿色环保建材的使用有进一步的推动;而全会强调的新型城镇化建设,也对整个房地产市场的走向起到关键性的作用。

随后,中央深改会议再次传出利好,在推进部署新一轮深化改革中,提出“要化解房地产库存,促进房地产业持续发展”。

近日,国务院常务会议又传出要“以加快户籍制度改革带动住房、家电等消费”的声音,一系列“去库

存”“带动住房消费”等政策暖风引起业界的关注和憧憬。有分析认为,新一轮利好市场的改革政策将陆续推出,楼市将迎来新一轮持续发展机遇。

## 2015 年我国旅游地产“并购转型”主题突出

记者日前从中国旅游饭店业协会、世界酒店联盟获悉,2015 年我国房地产业加快转型,在旅游投资势头强劲情况下,万达等全国主要房地产企业加快布局旅游产业。

旅游综合体、旅游度假区、高星级酒店等大型旅游项目成为房地产转型新目标。随着旅游度假时代到来,房地产与旅游需求互相叠加,旅游地产投资需求强劲。休闲旅游度假地产无论从产品、开发模式还是营销方面都面临着转型、升级挑战。

据介绍,2015 年全球酒店业都在上演收购并购潮,如万豪以 122 亿美元收购喜达屋等。中国旅游业界并购浪潮有过之而无不及。在旅行市场,5 月 22 日艺龙和携程宣布牵手;10 月 26 日携程网与去哪儿网合并。

在实体酒店市场,去年 11 月锦江集团宣布以不少于 12 亿欧元收购卢浮酒店集团 100% 股权;今年 8 月,锦江股份收购铂涛酒店集团 81% 股份并成为国内规模最大的酒店集团。兼并重组、资源整合成为旅游酒店业发展重要一环。

中国旅游饭店业协会副会长、世界酒店联盟副主席张会发说,目前“互联网+”“酒店+”正在如火如荼推动,从数字礼宾到旅游大数据,移动应用程序全面应用,喜达屋、希尔顿等通过手机办理入住手续。

从华住酒店集团提出“万丽联盟”到开元等六大酒店集团成立“中国酒店联盟”,面对不断变化的大环境,旅游地产与酒店业要积极转型,进行管理创新和技术创新,通过兼并重组而转型,走“由大做强”发展之路。

## 楼市去库存明年有望迎良好开局

2015 年是房地产行业转折的一年。房地产行业的销售与投资均放慢了脚步。同时,居高不下的房地产存量更是成为政府频频关注的焦点。

全国工商联房地产商会执行会长任志强表示,目前去库存难度仍然较大。以 2 亿平方米左右的商业地产库存为例,只有每月消化 3000 万平方米才有可能降低库存量,而这难度可想而知。

据国家统计局公布的数据,截至 2015 年 11 月底,全国商品房待售面积已经达到 6.96 亿平方米,比 10 月末增加 1004 万平方米,再次创下纪录。

易居房地产研究院智库总监严跃进在接受《证券日报》记者采访时表示,“我们所采样研究的 35 个城市中,19 个城市的存销比出现了环比下跌。这表明,此类城市的去库存速度在不断加快,去库存压力也在持续释放之中。”

“房地产去库存有望在 2016 年迎来一个良好的开局。”严跃进预测。据 Wind 资讯的统计数据,申万一级行业下房地产业 142 家房企第三季度销售毛利率为 28.4%,净利润率仅为 9.66%,较 2014 年同期的 32.92% 与 11.31% 分别下滑 4.52 个百分点和 1.65 个百分点。142 家房企中,67 家净利润下滑,占比高达 47%。而净利下滑的企业中,下滑幅度超过 100% 的多达 28 家。

对此,部分研究机构认为,房企利润大幅下滑也是目前企业积极践行房地产去库存的主要原因之一。

## 我国将建立购租并举的住房制度

12 月 27 日,住房和城乡建设部部长陈政高在全国住房城乡建设工作会议上说,2016 年我国要推进以满足新市民住房需求为主的住房体制创新,把去库存作为房地产工作的重点,建立购租并举的住房制度。

大力发展住房租赁市场,推动住房租赁规模化、专

业化发展。进一步用足用好住房公积金,继续推进棚改货币化安置,努力提高安置比例,明年新安排 600 万套棚户区改造任务。实现公租房货币化,通过市场筹集房源,政府给予租金补贴。改进房地产调控方式,促进房地产企业兼并重组。进一步落实地方调控的主体责任,实施分城施策、分类调控。

据介绍,2015 年全国房地产市场呈现企稳回升态势。全年棚户区改造开工 580 万套,创造了历史新高,货币化安置比例达到 28%,对去库存发挥了重要作用。

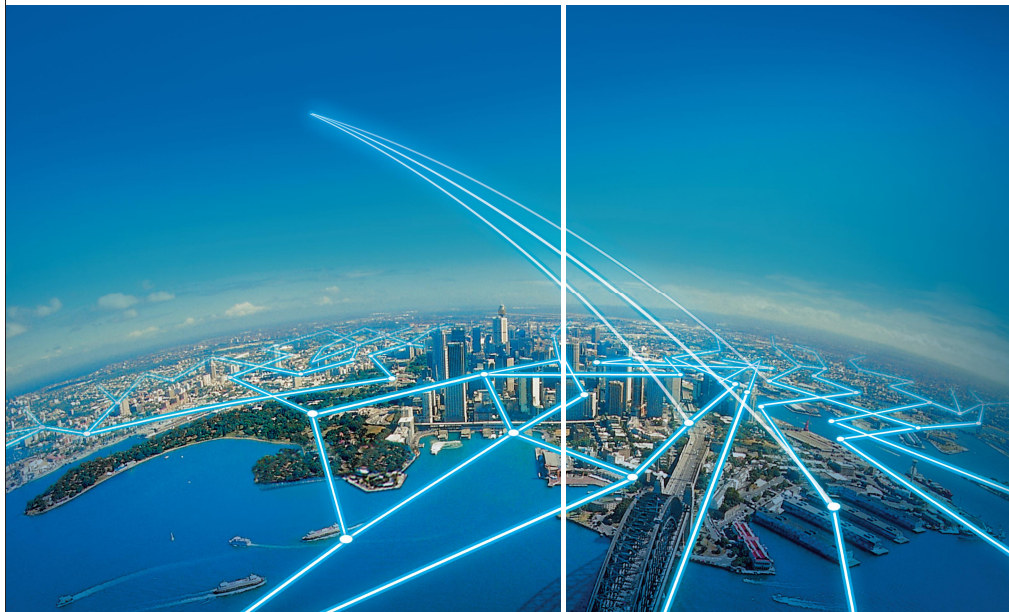


## 放眼世界看未来

天伦集团董事长 张瀛岑

### 编者按

2015年11月8日,在第十六个记者节到来之际,《郑州晚报》推出“大咖记者引领时代”特别策划,特邀16名行业精英担纲特约撰稿人,解读时代。天伦集团董事长张瀛岑撰文“放眼世界看未来”,本期内刊转发此文,以饷读者。



中国经济经过30多年的市场化发展,已经进入了相对成熟的阶段,躺着就能赚钱的时代已经过去了,如今市场竞争更为激烈,对企业家提出了更为严峻的挑战。在企业经营中,我最近有两个问题考虑得比较多,一个是如何从国际层面获取资金、技术和人才,另一个是如何取势。说到底,就是如何整合资源。

### 想干大事 就得从国际资本市场上拿钱

企业经营离不开钱。创业初期,需要资本投入;发展壮大,更需要资本的支持。一个真正的企业家,不仅要把业务的事情做好,同时也需要把资金的事情考虑好。

河南是传统的人口大省、农业大省,资本市场近年来有了比较快的发展,中原证券已经在香港上市,郑州银行也已启动H股上市工作。但总体而言,仍然处于落后阶段,金融业务规模比较小,品种相对单一,业态不够丰富。

整个河南省没有一家全国性的公募基金,没有一家银行能够发行企业债,同时也缺乏能够为上市公司服务的会计师事务所、律师事务所。从全世界范围的例子来看,没有发达的金融市场作为依托,就谈不上大块头的市场化企业。

因此,在这种局面下,如何有效利用资本,是河南企业发展壮大过程中需要重点解决的问题。

天伦集团在筹划资金的时候,既立足国内,同时放眼国际。

我们继续加深和银行的合作,取得工商银行、中国银行、建设银行、郑州银行等金融机构的支持,同时探索企业债等途径,实现资金渠道的多元化。与此同时,利用天伦燃气在香港联交所主板上市这一优势机会,积极与海外资本连接。

对于国内的市场,我们有着充分的自信,随着中国经济发展的发展换代,特别是随着对环境保护认识的加深,天然气的应用在中国已进入黄金发展期;对于天伦燃气自身的发展势头,我们也有着乐观的预期,在过去十几年的默默耕耘中,我们已经积累了丰富的行业经验,锻炼出了一支汇集国内精英的管理团队。我们相信,国际大资本是有眼光的,对于一家拥有如此优势的企業,合作只是时间和渠道问题。

在过去几年里,到天伦集团总部调研的一流资本团队,可谓一拨接着一拨。2013年,天伦燃气获得台湾商业银行7800万美元的银团贷款,意味着这种努力方向是正确的。

目前,台湾银行业继续加强和天伦燃气的合作,马来西亚银行业也加入进来,两者合计发放贷款资金达到5亿美元。2014年,世界银行旗下的国际金融公司也主动对天伦燃气展开了密集调研,并于2015年5月达成合作。IFC联合IFC全球基础设施基金共同出资1.5亿美元,成为天伦燃气的第二大股东。

对于河南企业来讲,这是开创性的一步。不但如此,能够和世界银行这样的顶级伙伴合作,

在全国范围内来讲也是少数。对天伦燃气的投资,是国际金融公司全球基础设施基金在亚洲的第一笔投资。

在对天伦燃气有了充分了解之后,今年9月,IFC联合IFC全球基础设施基金又向天伦燃气授予6000万美元贷款。依照经验,世界银行的投资拉动是1:5,世界银行投资一美元,将带来五美元的跟投。因此不难预见,天伦燃气未来与国际资本的交流合作必将更为频繁。

除此之外,天伦集团在金融业务上也在做一些探索,比如联合宇通客车参股郑州银行发起设立的金融租赁公司,成为郑州银行上市的基石投资者等。

## 和卓越者携手同行才能走得更远

“优术,明道,取势”,这6个字很有意思,里头可供企业管理者琢磨的东西很多。取势,不光是市场的趋势,政策的趋势,也包括借助他人的力量。现在做企业已经不是——骑绝尘独行的时代了,跨界、跨区域的联合,才能够发挥各自的优势,共赢共荣。

天伦集团的核心价值观念是“共创事业、共享天伦”,这是我们从创业之初就秉持的信念。2014年9月,天伦燃气和内蒙古最大投资平台内蒙古交通投资有限公司及明华能源成立内蒙古油气投资公司,成为内蒙古首个合股所有制项目,总投资550亿建设长输油气管道;2015年5月,天伦地产与万科联手合作开发东赵村开城项目。在未来,天伦集团还将以更多形式,与优秀企业联手合作。

## 链接

# 天伦燃气获得2.5亿美金境外银团贷款

文 燃气集团 曹珊珊

2015年12月1日,中国天伦燃气控股有限公司与彰化银行香港分行、台湾银行香港分行和土地银行香港分行三家主办行,以及另外14家参贷行,共同签署了2.5亿美元银团贷款协议。

彰化银行、台湾银行及土地银行均为台湾本土老牌国资背景银行,在台湾当地拥有领军地位。此次银团贷款与之前的台湾第一商业银行7800万美金及台新银行4000万美金银团贷款相比,除了资金规模上更大之外,参贷行中也新加入了韩国韩亚集团旗下、位列韩国第三大银行的韩亚银行,由印度政府出资设立的该国最大商业银行印度国家银行及东京之星银行等多家实力雄厚的外资背景银行,表现出国际金融市场对公司的进一步肯定。同时,贷款期限也由之前3年延长至5年,进一步降低了公司融资成本。

此次银团贷款自今年7月开始兑



触及了解,期间经历3家主办行及35家参贷行共两次尽职调查。尽调期间,由天伦燃气集团副总裁主导、投资者关系部其他人员共同参与,实现了24小时内完成资料提供及问题回复的高效配合。最终不足半年,完成贷款协议的签署。

彰化银行香港分行行长孙慧兰女士认为中国天然气产业前景乐观,天伦燃气在此良好发展前景下拥有燃气特许经营权,现金流量稳定,并以工商业用户为主,对收入有正面贡献。同时,天伦燃气拥有丰富经验的董事及高级管理层及国际顶尖投资机构IFC的入股,对天伦燃气未来发展前景深具信心。

截至目前,天伦燃气2015年已完成5亿美元境外融资协议的签署,其中股本融资1.5亿美元,债务融资3.5亿美元,为公司业务的快速发展,落实战略目标提供了有利的资金支持。

# 张瀛岑董事长 荣获中原最具影响力企业领袖

天伦集团荣获最受尊敬企业,天伦·庄园荣获最具发展力项目

行政人事管理 陈耀威



上图:张瀛岑董事长倾听嘉宾演讲

## 张董受邀出席 大河财富中国论坛

2015年11月28日,第十一届大河财富(中国)论坛暨2015年年在郑州绿地JW万豪酒店举行。省委书记、省人大常委会主任郭庚茂致信祝贺,河南省副省长张广智到会并作主旨演讲,央视著名主持人欧阳夏丹亲临现场担纲主持。天伦集团董事长张瀛岑应邀出席了本次论坛。

本届大河财富论坛由河南日报报业集团和国研·斯坦福共同主办,由大河报社、大河企业家俱乐部承办。主题为“时代:构建商业新未来”,次主题为“天下:中原崛起新跑道”。

在大河财富论坛上午的主会场,天伦集团董事长张瀛岑与三全食品创始人、三全集团董事长陈泽民、建业地产股份有限公司董事长胡葆森、辅仁药业集团有



上图:张瀛岑在论坛对话环节发表观点

限公司董事长朱文臣、鲜易控股有限公司董事长朱献福、牧原食品有限公司董事长秦英林共同参加了“大企业,大企业+”的主题论坛,围绕“新经济、新常态、新举措、新发展”进行交流分享。

张董在论坛对话环节指出,企业要有清晰的规划和定位,让每个团队和每一个人能够清晰认识到规划和目标,群策群力,可共御寒冬。

他说,作为企业家,一定要跟上这个时代。他透露,天伦运用互联网之后,实现了实惠便捷,对于回收资金、掌握用户信息都非常便利。天伦燃气现有燃气用户100多万户,每年还30多万户的新增用户,过去都是到营业厅、银行缴费,现在天伦燃气和阿里巴巴合作用支付宝缴费,还给予一定优惠,实惠又便捷,备受欢迎。





---



---



---



---



---

▲

1

424

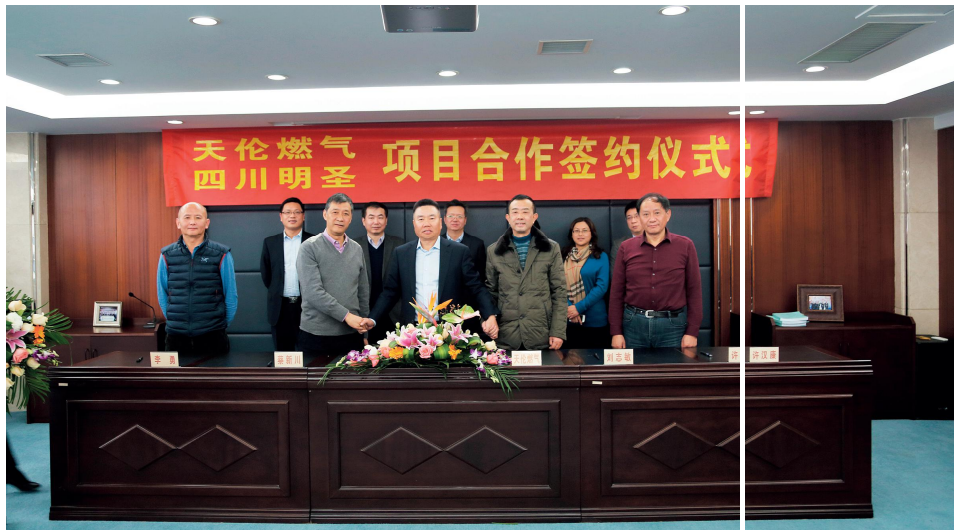


在颁奖词上，组委会给张董这样的评价“10年前的精准布局，成就了今日发展之盛。实体经济

他不仅在根治雾霾的社会考题下交出了完美的答卷,更以优异的业绩和娴熟的财技,引进世界银行 IFC 为第二大股东,获得 IFC 以及台湾银团的大手笔贷款,对外展示了一个河南企业家在国际资本市场的强大融通能力与自信。”

# 天伦燃气 4.6 亿购明圣天然气

行政人事管理中心 陈媛媛



上图:天伦燃气与四川明圣签约仪式



上图:张重向客人介绍天伦燃气发展情况

2015 年 11 月 28 日,中国天伦燃气控股有限公司以 4.6 亿元人民币收购四川省明圣天然气有限责任公司(“明圣天然气”)全部股权,以实现规模效应,扩大天伦燃气在中国西南地区的市场份额,同时进一步完善公司在城市燃气运营业务的全国化战略布局。

## 天伦燃气入蜀并购

据了解,明圣天然气项目成熟稳定,已累计发展居民用户约10万户,工商业用户近2,000户,年销气量约6,000万立方米,收入约1.8亿元,2014年扣除非经常性损益后,净利润为4,511万元。截至2015年上半年,明圣天然气已累计发展居民用户约10万户,工商业用户近2,000户;销气量达到约3,000万方,收入约人民币8300万元。

四川位于中国西南部,是中国人口及经济大省。项目所在地新都区位于川西平原腹地,“成一德一统”经济带核心位置,承担着成都市机械、电子、食品、生物制药、旅游和物流基地的功能;城区面积32.6平方公里,被定位为成都市城北副中心,2014年GDP541亿元,连续20年位列“四川省综合实力百强县”,连续6年进入“全省民营经济发展综合实力评价”前5名,曾获得“中国全面小康十大示范县(区)”“2014中国十大最具投资价值城市”等称号。

新都中心城区距成都市区仅15公里,境内京昆高速、成绵高速、成绵乐高铁穿境而过,成都市地铁一、三、五号线贯穿全境,交通十分便利。作为成都“北改”工程的重点区域,新都正积极推动“一主两带三轨四走廊”整体建设,新都城区将逐渐与成都北部城区连成片,未来新都将被建设成为高品质的标杆城市;据了解,明圣天然气主要经营区域为新都中心城区以及未来城市发展主要区域,随着“北改”工程的推进,新都区近几年商品房发展迅猛,未来几年也将继续处于高速发展期,目标公司未来居民、商业市场潜力较大。

## 明圣天然气项目成熟稳定

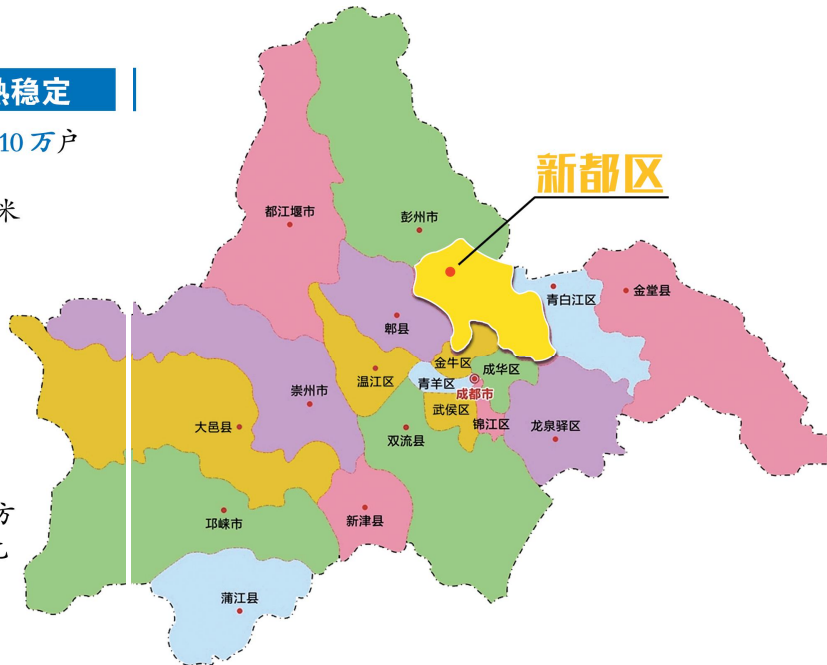
已累计发展居民用户约 **10 万户**  
工商业用户近 **2,000 户**  
年销气量约 **6,000 万立方米**  
收入约 **1.8 亿元**

### 2014 年

扣除非经常性损益后  
净利润为 **4,511 万元**

### 截至 2015 年上半年

明圣天然气  
销气量达到约 **3,000 万方**  
收入约人民币 **8300 万元**



## 有利拓展西南地区 市场份额

此次收购是天伦燃气继2015年完成的两个重大收购(即北京慧基泰展投资有限公司的100%股权和陕西咸阳乾县宏远天然气有限公司及礼泉宏远天然气有限公司的100%股权)后,另一具有重要战略价值和影响力的并购行动。那么,此次收购对天伦燃气有哪些意义?

“收购明圣天然气有利于我们拓展中国西南地区的市场份额,进一步完善全国化战略布局。”天伦燃气董事局主席张福岑表示。

明圣天然气将与天伦燃气现有位于甘肃省、陕西省及云南省内的城市燃气项目连成规模效应,助力公司未来布局四川市场,进一步扩大西南地区市场份额具有重要的战略价值和影响力。同时,明圣天然气拥有中国石油化工股份有限公司西南油气分公司及中国石油天然气股份有限公司的双气源保证,有利于未来稳定发展。

此外,四川是国内最早使用天然气的省份,也是燃气人才储备最为丰富的省份,明圣天然气现有许多燃气领域的专业人才,收购后将协助天伦燃气进一步扩充人才储备。



上图:签约仪式合影

张福岑表示,未来天伦燃气将继续通过并购、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,提高服务区域的气化率水平。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。天伦燃气会抓住行业发展机遇,以“推广清洁能源,改善人居环境”为使命,“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。

目前,天伦燃气在吉林、河南、河北、山东、陕西、甘肃、广东、广西、云南、湖南、湖北、重庆、四川等17个省市拥有51个城市燃气项目。截止2015年6月底,天伦燃气服务的居民数量从2010年底的17万户增长到86万户,复合年增长率为43%,工商业用户数量从1,000户增长到4,500户,复合年增长率为55%。公司预期使用者的规模将会突破100万户。

## 天伦燃气 近期大事聚焦

2015年1月

天伦燃气收购陕西咸阳乾县宏远天然气有限公司及礼泉宏远天然气有限公司100%股权,从而获得陕西省咸阳市乾县及礼泉县两个城市燃气项目。

2015年7月

天伦燃气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。

2015年11月

天伦燃气收购四川省明圣天然气有限责任公司100%股权,从而获得四川省成都市新都区城市燃气项目。

2015年7月

天伦燃气与内蒙古圣泰能源投资集团有限公司订立股权转让协议,天伦收购乾安县日新燃气有限公司90%股权,从而获得吉林省松原市乾安县城市燃气项目。

2015年12月

天伦燃气获得2.5亿美元境外银团贷款

2015年5月

天伦燃气与世界银行集团成员国际金融公司(IFC)及IFC全球基础设施基金(IFC GFI)完成总金额高达116.3亿港元的股权融资交易。

据此,IFC正式入股天伦燃气,成为公司第二大股东。

2015年9月

天伦燃气与IFC签订6,000万美元贷款协议。



## 联姻支付宝 天伦燃气“互联网+”布局提速



上图:天伦燃气与蚂蚁金服签约

文 大河报记者 万军伟

天伦燃气联手支付宝,开启了“民营能源行业互联网+”的全新之门。

11月25日,河南天伦燃气集团与蚂蚁金服在郑州签订合作协议,双方宣布将在代收、代扣燃气费、电子账单、支付宝服务窗等平台方面展开密切实际的合作。

2015年3月,李克强总理在十二届全国人大三次会议中多次提及互联网发展,并明确提出要制定“互联网+”行动计划。此次合作是天伦燃气响应政府工作报告,“互联网+”管理思维的全新推进,也是支付宝在公共事业领域的缴费体系在河南省实际落地应用。



上图:天伦集团信息管理中心总经理张道远在签约仪式上讲话

## 过程

## 高度契合,40多天完成“闪婚”

从洽谈到落地,仅仅一个半月的时间。双方在市场层面的契合度,以及天伦燃气的信息化战略实施的深度,成为推进这场合作的重要因素。“和支付宝接触时,天伦燃气的信息化战略正在深度实施。我们发现,在推进信息化进程中,企业信息化系统可以和支付宝缴费平台实施无缝对接,极大助力企业信息化建设。”张道远说。事实上,天伦燃气和支付宝在市场层面的契合度,是促成这场合作的核心原因。

天伦燃气从2002年从事城市燃气投资运营,2010年在香港主板上市,近年来在全国范围攻城略地,企业规模和用户数量快速增长。天伦燃气目前在全国16个省(直辖市)区运营50个城市燃气项目、50座加气站、3个长输管线项目。随着其全国战略的迅速扩张,对天伦燃气统一的信息化系统和缴费业务,提出了挑战和考验。

“对于天伦燃气而言,因面向广大民众提供日常生活所需的燃气供应服务,服务客户数量巨大,缴费行为复杂,缴费需求多样。随着社会的进步和发展,客户对缴费的要求日益提高,尤其一些具有很强流动性的用户,对7×24小时随时随地缴费的需求日益迫切。”张道远解释说,“通过和支付宝的合作,可以利用支付宝渠道覆盖面广、服务方面快捷、客户定位精准等特点,提升缴费业务效率,降低资源成本,加快资金回笼,并提升客户服务能力。”

而对于支付宝而言,如何从线上走向线下,迅速占领更多线下资源,提升企业可持续发展能力,是关键所在。借助天伦燃气的合作,显然将为其增加庞大的线下用户资源数量。业内人士认为,只有与实体企业嫁接,才是互联网企业的发展方向。正如马云所称,互联网经济不是虚拟经济,互联网经济是把虚拟经济和实体经济联合在一起,才称之为真正的互联网经济。

## 事件

## 牵手天伦, 支付宝河南燃气首站落地

根据合作协议, 天伦燃气的线上及移动客服平台, 将对支付宝的公共事业(燃气)缴费平台, 为天伦燃气用户提供线上便民服务。该平台充分利用支付宝成熟的线上支付渠道, 通过天伦燃气与支付宝的用户大数据直联, 提供查询缴费、电子账单、公共账号等可靠人性化的缴费以及缴费相关的增值服务。

按照双方约定, 在代收费用方面, 支付宝利用其网站和手机应用, 为天伦燃气公司开展燃气费代收业务, 通过支付宝账户以及支付宝支持的网银收费, 支付宝余额或者余额宝、银行卡、信用卡等进行缴费。

在代扣燃气费上, 支付宝可以为用户提供线上和线下的签约代扣服务, 用户可以设定以支付宝余额、余额宝、信用卡、银行卡等进行代扣, 每账单周期支付宝会自动从相应的账号中完成相应缴费金额的代扣。“这意味着, 今后天伦燃气的用户缴纳天然气费, 将更为便捷。”天伦集团信息中心总经理张道远介绍, 用户不仅可以过支付宝逐次缴纳燃气费, 而且还可以和支付宝完成账号绑定后实施代扣, 一劳永逸解决缴费问题。在缴费完成后, 还以手机消息推送或短信方式告知用户。

除了代缴代扣费, 支付宝还为天伦燃气用户提供账单订阅和通知功能。利用支付宝强大的用户交互平台, 为天伦燃气用户提供全方位的信息推送, 包括缴费通知、业务通知、公告通知等各类提醒、催缴、回执的信息。燃气消费者对自己的燃气账户可以说是“心知肚明”。更值得注意的是, 支付宝为天伦燃气和用户搭建了一个双向沟通平台, 大大提升了服务内涵。“我们利用支付宝服务窗为天伦燃气公司构建专属的服务平台, 公司可以主动接触客户、服

务客户, 实现和客户的文字、图片、语音等的全方位沟通、互动及其他客户服务。同时搭建各类服务功能, 实现快速缴费、信息查询、业务办理、智能互动等多样化客户服务。”蚂蚁金服有关负责人表示。

## 意义

## 强强联手, 多重合作效应将显

对于天伦燃气而言, 与支付宝的此次合作, 将带来多重效应。

首先是降低运营成本。全面的电子化账单、催费、回执代替了传统的纸质化, 安全的系统化处理及资金流转代替了人工结算与现金缴存, 有效降低成本。同时, 通过用户自抄表等创新手段可以实现上门手工抄表方面投入的大大减少。

其次, 减轻传统缴费渠道压力。有效分流营业厅客户, 缓解营业厅客户部分时段高度集中的现状; 一般公用事业缴费时间都集中在每个月的其中 5-10 天, 由于缴费时间比较集中, 营业厅及银行各网点经常出现排队缴费的现象。利用支付宝进行缴费可以大大缓解营业厅等传统缴费渠道的工作压力。

第三, 提升服务品质, 减少用户投诉。7×24 小时的不间断服务, 不受时间、地域限制, 提供多角度个性化电子账单, 可供随时随地查询。

迅速完善的通知缴费一站式服务, 支付宝提醒、绑定手机提醒, 回复即可完成缴费, 支付宝自动代扣、支持多家银行储蓄卡、信用卡支付, 零手续费。

通过自助报修和费用在线支付方式, 避免了以往通过报修时经常碰到的投诉实际并不存在的乱收费问题, 提升了天伦燃气公司的社会形象。

第四, 提升客户管理能力。支付宝拥有的巨大的实名认证的客户信息, 并以此开展对客户服务的多元化实时触达, 及时掌握客户联系信息变更等特点, 通过支付宝缴费业务的建设, 可以和天伦燃气分享精准的客户联系方式, 提高机构客户联系信息的准确率, 进而提高机构对客户通知信息送达精准率, 并方便天伦燃气公司后续开展一系列拓展业务。

## 观察

## 由“+ 互联网”到“互联网 +”, 天伦燃气转型提速

在天伦燃气相关负责人看来, 只有先“+ 互联网”, 才能逐步实现企业的“互联网 +”战略。

从两年前, 天伦集团的“+ 互联网”便开始推进, 从房地产集团的成本系统建设到集团财务集中核算系统, 再到集团供应链管理系统, 集团人力资源系统等等, 逐步为天伦集团的科学化决策和高效执行, 提供了重要保障。

2014 年 11 月, 天伦燃气开启了企业民用、工商业户收费系统以及移动操作平台系统的建设, 如今, 已在全国范围完成 29 个公司的数据切换工作, 整合了多达 36 个表厂的 IC 卡表、银行、第三方支付、支付宝代收收费接入系统, 移动抄表、工单、安检、巡检系统正式投入使用。

“天伦集团在信息化建设上的前瞻性和先进性, 为与支付宝合作打下了重要基础。”张道远说, “试想, 天伦燃气全国众多分公司, 每个公司又有不同种类的燃气表, 在缺乏强大的集团信息化系统管控的情形下, 要完成统一整合和支付宝的对接, 几乎是不可能的。”

而与支付宝的合作, 显然再度提升了天伦燃气的互联网化进程。利用互联网渠道, 实现抄表、查费、缴费、电子账单、历史缴费、销账、报修、业务办理、收费等所有环节的闭环管理, 是燃气公司在移动互联网方面的突破性创新。

昨天, 天伦燃气在与支付宝合作过程中, 已经建立起基于用户的大数据库。不仅有新增用户、访问用户和总用户数量, 还可以掌握线上缴费用户的准确的年龄层、分布区域和主要收入等。

在张道远看来, 通过“+ 互联网”的推进实施, 天伦燃气管理层的互联网思维正在觉醒, 互联网正在企业得到更为深度和广泛的应用。而这, 为天伦燃气未来的“互联网 +”战略, 提供了坚实的基础。



## 打造经典桃花峪 进行时

A

## 《楚河汉界文化产业园总体规划》 通过评审

文 行政人事管理中心 陈媛媛

2015年12月18日下午,《楚河汉界文化产业园总体规划(2015-2030年)》评审会在荥阳市龙吟堂三楼会议室顺利召开,荥阳市规划、建设、土地、环保、旅游等相关委局、广武镇领导及专家组成员对《总规》进行评审。

会上,楚河汉界文化产业园项目规划单位——河南省城乡规划设计研究总院有限公司首先对《总规》编制情况进行汇报,之后评审会成员对《总规》成果进行了认真研究和讨论。

经过近3个小时的答疑解惑、充分讨论,最终评审会一致认为:本次规划编制做了大量工作,策划超前,眼光独特,内容详实,成果丰富,基本符合国家关于规划编制的有关规定,评审委员会同意通过该规划。



上图:桃花峪实景拍摄





## 资源丰富, 极具开发潜力

楚河汉界文化产业园的底子深厚, 具备极具想象的开发潜力。楚河汉界文化产业园位于荥阳市广武镇东北, 北依黄河, 处于炎黄生态文化旅游产业带, 旅游将成为该区域主导产业。

基地内旅游资源丰富, 主要集中在汉王城、霸王城、桃花峪三个村庄。

广武镇历史悠久, 积淀了仰韶新石器文化及秦汉唐等数代文化。其中广武山作为楚汉古战场, 是河汉界文化享誉全国。另外三皇文化、象棋文化等在这里荟萃交融, 人文旅游资源丰厚。汉霸二王城遗址, 1986年7月被河南省政府确认为省级文物保护单位。2013年5月, 被国务院核定公布为第七批全国重点文物保护单位。

## 立意高远, 打造综合型生态文化旅游度假

楚河汉界文化产业园总体定位是, 凭借毗邻郑州市、处于中原经济区核心地带的区位优势, 以生态资源为核心, 以楚汉文化及中原文化为特色, 打造以生态休闲产品为重点、以主题游乐产品为亮点、以高端度假产品为扩展的综合型生态文化旅游度假区。以文化产业为主导, 以旅游为推手, 城乡统筹发展, 承载城市压力, 构建旅游引导区域综合开发的发展模式。

这一项目将以“朱约节约和环境友好”及“观光、休闲、度假并重”为目标, 将“修学、养老、民俗、养生、医疗旅游”作为重要发展方向。“具体而言, 楚河汉界文化产业园将围绕“楚河汉界”文化旅游资源优势, 打造山地休闲度假养生养老基地; 建设文化旅游产业园, 培育核心驱动力, 最终构建“七大体验板块, 两个特色环线”的旅游发展空间格局。”天伦地产相关负责人说。

## 分区建设、滚动发展, 旅游观光板块两年成型

楚河汉界文化产业园的建设, 将采取全域开发、分区建设、滚动发展的策略。据了解, 项目区开发立足于资源优势 and 价值的最大化开发利用, 并通过对项目要素实现分期

开发, 为旅游产品建设奠定基础, 最终转变为项目区的整体品牌、形象和价值。规划期结合建设项目分为3年、3年、10年, 前6年为集中建设期和培育期, 后10年为完善平稳期。

2015—2017年, 重点开发区域是汉文化体验板块、乡村旅游体验板块, 起步区域是桃花峪旅游观光板块, 打造以楚汉为核心竞争力的文化生态旅游系统。成为郑州远郊最具特色和影响力的旅游综合体之一, 成为周边地区假期休闲旅游城市后花园。

2018—2020年, 重点开发区域是山地运动休闲板块、继续完善区域是桃花峪旅游观光板块, 起步区域是康体养生宜居板块, 开发高品质的休闲度假产品。

中期楚汉品牌优势逐渐形成, 景点遗址得到有效保护和恢复。旅游产品进一步丰富, 以生态运动和休闲度假为代表的中高端旅游产品引爆发展, 成为中原城市文化旅游休闲度假首选品牌。

在项目的最后阶段 2021—2030 年是完善平稳期根据市场需求, 这一阶段将对各个项目进行完善。形成具有楚汉风韵的国家级主题性文化旅游度假区。

随着旅游区各项设施的完善, 品牌影响继续发酵, 成为中原区域代表性旅游区, 将项目打造成集主题公园、会议中心、星级宾馆、养老度假、滑雪俱乐部等功能为一体的国际一流水准的文化旅游度假区。

## 打造经典桃花峪 进行时

B



上图:《共建世界象棋文化圣地战略合作协议》签约

2015年12月25日下午,中国象棋协会、荥阳市人民政府、河南天伦旅游发展有限公司《共建世界象棋文化圣地战略合作协议》签约仪式在北京举行。三方合作第一次联席会议在北京国家体育总局棋牌运动管理中心同时召开。

## 《共建世界象棋文化圣地战略合作协议》 签约仪式在北京举行

文 天伦地产 彭源

根据协议,三方将通过《楚河汉界文化产业园“楚汉板块”实施楚河汉界象棋根土精神及象棋对弈礼仪文化研究推广工程,以期丰富象棋文化内涵、提升象棋运动品味,展现象棋文化魅力,促进我国同各国人民的交流。

会上,楚河汉界文化产业园项目规划单位对楚汉象棋文化板块进行汇报,之后中国象棋协会副秘书长郭莉萍、荥阳市人民政府市长王新亭、河南天伦旅游发展有限公司负责人洗振源针对象棋文化发展及传承进行了深刻探讨和交流,并确定建立三方联席会议工作机制。





## 目标

- 近期（2015—2017）  
郑州周边以楚汉文化体验为核心特色的旅游休闲胜地
- 中期（2018—2020）  
中原城市文化旅游休闲度假首选品牌
- 远期（2021—2030）  
国家级主题性文化旅游区

## 附 | 楚河汉界文化产业园 “七大体验板块，两个特色环线”

两个特色环线，东环线：对应动感、活跃、文化、乐趣，连接聚宝乐城、昭成盛市、黄河万象、绿谷深林。西环线：对应怡然、优雅、怀旧、放松，连接楚河汉界、农心野趣、黄河万象、谢谷御居。

七大产业板块：楚汉文化体验板块——楚河汉界，利用汉霸二王城的历史遗存与文化底蕴，结合楚汉文化、象棋文化，布置文化教育、历史体验、休闲观光、文化创意等多种旅游功能，打造以楚汉文化和象棋文化为特色的旅游体验片区。引擎项目：汉霸二王城遗址公园、鸿沟。延伸项目：楚汉历史村、楚汉博物馆、露天表演剧场、马术中心、张良寨思古亭、楚汉风情街、标志性人行天桥、康体疗养中心。

桃花峪旅游观光板块——昭成盛市，借助滨河景观和三皇山旅游资源，以桃花峪特有的桃花资源为依托，为游客打造集观光体验、科普教育、禅修养心、民俗体验为一体的综合旅游片区。引擎项目：国学文化园、桃花源、昭成寺、三皇文化苑。延伸项目：国学学院、文化集市、国际学校、文博院、曲艺博览园、黄河博物馆、民间工艺馆、桃花园、桃花源、文化街巷、精品园林展示、禅意酒店、客栈民宿、餐厅茶社、滑雪场。

主题游乐板块——聚宝乐城，依托现状地形条件和自然环境条件，打造不同主题类型的公园和乐园，主要吸引郑州及郑州周边的客源，是本项目核心板块，集聚人气，烘托项目氛围。引擎项目：中心小镇、主题乐园、水上乐园。延伸项目：主题酒店、步行商业街、会议中心、高端会所、探索活动、水上体验。

乡村旅游体验板块——农心野趣：农林资源是本项目的特色资源，在利用现状农林资源的基

础上，规划了现代的参与性、趣味性为特色的乡村旅游体验区。引擎项目：农业观光体验园、生态度假酒店。延伸项目：拓展训练营、乡土度假小屋、农家乐、河阴石榴采摘园。

康体养生宜居板块——谢谷御居：依托广武山的基地地形条件和自然环境条件，打造适合都市人群的运动康体、生态居住产品。增加山地运动休闲设施，使都市人群摆脱城市喧嚣的生活，来到崇山绿树间登山、徒步，呼吸纯净新鲜的空气，享受健康时尚的生活品质。和广武镇北片片区组团统一开发，布置康体娱乐、休闲度假以及生态居住等设施，打造中国一流的运动康体、养生居住板块。引擎项目：运动康体公园、体育主题公园、生态居住。延伸项目：生态园林、极限运动、青少年活动中心、湖居住宅、生态公园住宅、滨居塔楼住宅。

山地运动休闲板块——绿谷深林：通过对原有地域植被和山地景观的保护、培育和完善，同时植入游乐性、知识性、趣味性项目，为避免对原有山地景观的破坏，尽量不设置旅游建设用地，和森林公园整体考虑，打造生态优良、环境优美、具有活力的山地运动休闲板块。引擎项目：森林公园、养生小屋、山地运动、休闲度假。延伸项目：生态度假村、山地自行车、徒步道、马道、十字穿沟。

黄河文化体验板块——黄河万象：将黄河是作为本项目的自然背景打造，把本板块发展成为历史内涵丰富、山水风光独特、自然环境优美、乡村田园气息浓郁、科学文化内涵丰富、人与自然和谐相融的黄河文化体验区。引擎项目：黄河船渡、湿地公园。延伸项目：雕塑公园、露营公园、垂钓公园、水上运动体验、艺术大道。

## 东赵速度

# 38天

## 拿地纪实

文 行政人事管理中心 陈媛媛



上图:东赵项目安置区鸟瞰图

### 38 个工作日创下 “东赵速度”

7月10日,东赵项目7号地取得控规批复后,即进入改造方案审核审批环节。这一涉及多部门审查,两次上会,方案反复修改逐级审批的过程,在短短7个工作日内即告完成。

从土地成本核算,到郑州市土地储备中心规划发展处组织储备中心各处室处长级以上人员召开业务会议,根据评估结果及成本核算结果,提出该宗地出让起始价,出具会议纪要加盖公章,仅仅用了1个工作日。

从交易中心接卷到网挂公告,其中涉及踏勘现场、录入系统、市政府批复、省国土厅备案等10个环节,用时11个工作日。9月3日,郑州市土地交易中心发布出让公告,公告期为20天。9月23日,市交易中心网挂,东赵项目7号地瓜熟蒂落。

10月12日,郑州天伦万科房地产开发有限公司成功竞得东赵合村并城项目开发区7#地块。速度和效率,在当前的房地产开发环境下,不仅意味着金钱和先机,更意味着信用和品牌形象。

2015年9月3日,郑州市土地交易中心发布东赵项目7号地出让公告。该宗地块从7月10日取得控规批文,到发布土地出让公告,仅仅用了38个工作日,创造了令人惊叹的“东赵速度”。



### 三年耕耘，背水一战

三年前，为推进惠济区城乡一体化建设，配合郑州市合村并城整体战略，天伦地产拿下“东赵合村并城改造项目”。这一改造项目涉及东赵、户庄、小王庄三个自然村，拆迁总面积约 110 万平方米，总人口约 8624 人，总户数约 2400 户。项目总用地面积 3469.63 亩，规划二类居住用地 12 块、商业用地 9 块，总建筑面积达 310 万平方米，将成为天伦地产可持续发展的重要支撑。

天伦地产面临的最重要工作，是整个东赵区域内村民拆迁安置及土地一级开发整理。经过两年多的前期工作，2015 年 4 月，项目开发进入新阶段。4 月 18 日，东赵项目管控原则性通过，但还有一系列工作要做，如优化用地布局，合理设置绿地、公共交通用地、卫生服务用地、教育用地等公共配套设施用地等。事实上，从这一刻起，“与时间抢速度”，已成为天伦地产东赵项目团队每个成员的工作状态。

“9 月 30 日必须实现土地挂牌，否则最早就只能等到十一长假后的 10 月 8 日。与万科的对赌协议规定每天万分之五的赔偿，也就是每天 12.5 万，十一长假七天就意味着损失 100 万。”天伦地产常务副总经理许光平说，“而且，外事无小事，我们与万科合作，还有企业间信任度的问题。”

在咨询土地相关部门时，对方直言不讳

称按照这个时间点很难完成，可能只有一成希望。另一方面，近几年天伦地产相关团队没有走过土地手续，对流程并不熟悉。没有退路，只能背水一战。“千里走单骑，一点光亮在前方，只能往前走”。这是天伦地产东赵项目团队自我勉励的话。

### 品牌支撑，团队拼搏

东赵项目团队在攻坚过程中，能够感觉到政府相关部门对天伦企业的认可，这得益于天伦的品牌效应。

“惠济区有 7-8 个合村并城项目，并不是所有项目到区政府都能得到认可。他们认为天伦是来做事的，是把项目往前推进的。”天伦地产一位负责人说。“天伦通过企业长期积淀的品牌影响和规范发展，获得了相关部门的尊重和支持。”

更为重要的是，任何事情的完成都离不开一支强大的团队。天伦东赵项目团队，在整个项目推进过程中，团结拼搏，目标一致、思路清晰，发扬了高度的敬业精神。

回顾过去几个月的工作，不少人感叹：这几乎是一场炼狱般的经历。但正是有了这种付出，才完成了近乎不可能的工作。

“对于整个团队而言，从 4 月份到 9 月份，每天都在煎熬中。比如东赵项目副总经理崔芳菲带领的开发团队，经常是今天得到一个绝望的信息，经过几天的努力后却暗喻光明，过一段又会遇到另一个挫折。”



郑州市惠济区东赵村位于郑州市北部片区，村属用地主要位于索须河南、文化路两侧，行政区划隶属于惠济区新城街道办事处。

规划范围南临城市快速北四环路，北临绿源路，文化路从规划范围通过，交通条件便捷。

东赵村处在惠济区南部行政文化中心区和北部生活服务区的过渡地带，是惠济区重要的交通和景观节点。

“这种情形往复进行，但团队信心始终没有磨灭。连续几个月，开发团队经常是白天在外面奔波一天后，晚上接着加班，第二天再准时八点上班。”许光平说。

令许光平印象深刻的是，当时正处 8 月盛夏，东赵项目开发部成员跟着工作组在炎热的太阳下，从早上八点一直站到晚

上八点。没有一个人抱怨，没有一个人特殊化。在项目推进整个过程中，东赵项目员工宋冉家里新添了一个孩子，但他没告诉任何人，也没请一天假。

东赵项目副总经理何彦兵带领的工程团队表现出高度的配合意识，在安置区一号地进场施工的同时，合力完成了征地工作。

## 守正出奇 勤跑善沟通

全盘谋局、细致规范，勤跑苦干、敢于沟通，是东赵项目得以推进和完成的重要战术。

“在每一个操作步骤上，都要有预见性和提前性，要打一观二想三步，用俗话说‘吃着碗里，端着碗里，看着锅里’。”许光平说，“做这个事情同时，要想好下件事怎么做。”

比如改造方案，在东赵团队相关负责人和相关部門讨论时，对方称改造方案理论上15天能下来。但东赵项目团队实际上只用了7天就完成了，一个关键的原因是提前布局。在改造方案还没启动时，就做好了方案，并送到区里审阅，然后送到市里。尽管还未到送审的时间段，但提前让相关部门了解方案，改进方案中的不足，大大提高了日后的工作效率。到真正进入程序阶段时，缩减了相当多的审阅程序。

作为一家品牌企业，天伦地产在项目推进过程中坚守正道，团队成员树立了强烈的规范意识，绝不违规、违法，犯漏减程序的错误。

“我们要求团队成员不要有丝毫投机取巧的想法。房地产行业流程已经越来越规范，该有的程序不可能省下来。东赵项目团队坚持规矩矩做事，自我要求更细致，更规范。”许光平说。

在政府部门规范程序的背景下，相关环节的盖章、签字手续将占用大量时间。所有手续基本都遵循这样的流程：从基层员工、

基层干部开始，向上逐层审批，最后由领导签字后盖章。

在既定程序下，他们提高效率的秘诀，就是勤跑、善沟通。东赵项目团队的相关负责人，几乎每天都在外面“跑”。搞开发的负责人坐办公室电话遥控指挥，效率一定上不来。

而在“跑”的过程中，敢于沟通是提升效率的重要手段。比如，在区里走程序时，流程走完直接到会场上找区长签字而非在办公室坐等。再比如，由于敢沟通善沟通，团队成员一天时间，就在区政府走完了8个部门的流程，每个部门涉及办证人员、科长、主管领导等。

善于沟通，更使得东赵项目团队有效集纳了民间智慧，在破解难题中发挥了关键作用。比如在征地过程中，村民迅速搬迁和过渡安置是个大问题。东赵项目团队面临的一个考验是，20多天时间要把地征过来，让村民搬出去。怎么办？让村民都住到酒店，但家具没办法搬。短时间内，租房也来不及。

最后，东赵项目团队依靠基层的村干部、办事处干部的经验 and 智慧，找到了租集装箱的方法。通过搬家公司，村民家具迅速集纳到40个集装箱内，快速推进了村民搬迁工作。

事实上，类似的情形，还有很多。但东赵项目团队正是在站位全局的背景下守正出奇，善于勤跑、善于沟通，在短时间内创下了令人刮目的“东赵速度”。

## 东赵项目拿地时间表

2015年4月18日

项目控规上报市控规  
联审联批会

2015年7月10日

控规批文拿到

2015年7月22日

改造方案拿到

2015年7月20日

开始实质性征地

2015年8月1日

基本征收完毕

2015年8月7日

出区政府到土地储备中心

2015年8月19日

进交易中心

2015年8月28日(周五)

进市政府

2015年9月3日

郑州日报，土地公告

2015年9月23日

土地公告转为挂牌  
提前7天完成任务

2015年10月12日

郑州天伦万科房地产开发有限公司成功竞得东赵合村并城项目开发区7#地块

## “天伦关爱儿童基金” 启动留守儿童斜视救助行动

文 行政人事管理中心 温娜



上图：启动仪式现场合影

11月10日，由大河报、河南省残疾人福利基金会、天伦集团共同主办的“关爱留守儿童，我们和你在一起大河报送健康公益大行动”启动仪式在河南大学眼科中心普瑞眼科医院举行。



上图：天伦集团行政人事管理中心总经理张敬峰在启动仪式上讲话



上图：天伦集团与残疾人福利基金会共同启动项目

本次活动由河南天伦集团、河南省残疾人福利基金会共同发起创立的“天伦关爱儿童基金”提供捐助，用于资助贫困地区学校学生眼部体检及30个贫困家庭的斜视患儿的手术救助。河南大学眼科中心普瑞眼科医院承担此次筛查任务，并对筛查出的儿童，给予全免费手术。

天伦关爱儿童基金自成立以来，一直以关爱弱势群体，关注儿童健康为己任，多名儿童在这一宗旨下得到救助。近年来，农村劳动力大量外流，留守儿童面临不可忽视的心理和身体健康

问题，而根据近10年来统计数据，我国少年儿童斜视发病率在3%左右，严重影响了青少年将来的就业、生活及眼睛美观等。由于缺少重视，且疾病本身未纳入大病救助范围，很多农村斜视病童得不到及时的治疗。此次联手大河报，参加大河报送健康公益大行动“关爱留守儿童，我们和你在一起”，天伦关爱儿童基金将帮助贫困家庭解决孩子眼疾困扰，为更多孩子送去关爱和帮助。

天伦集团行政人事管理中心总经理张敬峰在启动仪式上表示，天伦集团以天伦命名，注定了慈善和公益的基因，此次继“大河爱心行”救助先心病患儿后，再次与大河报携手，集团期待借助媒体在社会公益领域的巨大影响力，让更多的品牌企业和慈善人士承担更多的社会责任，让越来越多的普通公众参与到公益事业当中。

据了解，该公益行动计划从2015年11月10日启动，预计持续至12月中旬，完成手术援助任务。

# 集团召开 2015 年三季度 “敢担当团队及员工”表彰大会

敢担当

10 月 15 日上午，天伦集团 2015 年三季度“敢担当团队及员工”表彰大会在集团总部二楼会议室举行。集团总裁洗振源、副总裁郭秋霞等领导出席了会议，来自集团总部、燃气集团、地产集团的 70 余名同事也一同参加了活动。

行政人事管理中心李春梅经理宣读了《关于表彰 2015 年三季度敢担当团队及员工的决定》，集团总部的胡磊、燃气集团的姜洪涛获得“敢担当员工”的称号，地产集团金山公司报建团队、惠东公司开发团队、集团总部运动会及 TTT 培训团队获得了“敢担当团队”的称号。集团总裁洗振源、副总裁郭秋霞分别为获奖团队及员工颁发了荣誉证书和奖金。

“敢担当团队及员工”的表彰是对集团员工努力工作、勤奋付出的肯定和认可，这将鼓励全体同仁以更加饱满的热情投入到今后的工作当中。

## 天伦集团三季度敢担当员工



姓名：胡磊  
部门：集团总部资金管理中心  
职位：融资总监  
入司时间：2014 年 11 月 3 日

### 先进事迹：

面临地产集团可抵押物少、传统融资方式空间有限的不利局面，他另辟蹊径，主动作为，先后投洽了碧桂园、绿地、招商、万科等国内一流开发商，倾注心血，促成东赵一期项目与万科达成合作协议，也开创了地产集团全新的开发模式。

为尽快盘活地产集团前期已经投入的沉淀资金，他先后同多家资产管理公司、信托公司、银行等进行洽谈，与平安银行地产金融事业部达成融资协议，实现 5.6 亿元资金到账。

### 颁奖词：

困难只会成为强者成功道路上的阶梯。迎难而上，勇于担当，事业才会一往无前。只有努力才能改变，只要努力，就能改变。



姓名：姜洪涛  
部门：燃气集团大安公司  
职位：联合站站长  
入司时间：2008 年 9 月 16 日

### 先进事迹：

输气管线巡检异常，是设备故障，还是监护自盗？当班左右遮掩，上下喇叭招呼。怎么办？他的回答很干脆，“按集团规章制度办”！4 名当班解除劳动合同，2 名责任管理人员调离岗位。他用他的无私和坚持，真正把集团的利益摆到了首位。

### 颁奖词：

宁可人前落骂名，不愿身后留倾轧。他以一名站长的责任担当，勇敢地站出来同损公肥私者做斗争，集团利益不容人情世故者肆意攫取。



## 天伦集团三季度敢担当团队



集团运动会及 TTT 培训团队

### 先进事迹:

如何把一场运动会办成一次欢乐团结的活动,如何让一场集会成为集团凝心聚力、展示风采的盛会,这一任务落在了刚调入行政部不足 1 月的彭佳音身上。彭佳音和她的团队自我加压,给本次规模空前的运动会组织提出了更高的标准和要求。为了让本次 900 人的团队,11 个方阵、24 个主题的展示精彩纷呈,仅服装采购一项,便多次奔波于各大服装商家之间,不厌其烦的对比款式、选定颜色、确定质量。尤其是在服装需求量大,商家库存断货的情况下,行政部并没有以次充好、降低标准,而是想尽办法与各级供应商联系,终于采购到 900 多件,涵盖男女老幼四个颜色,不同尺码的活动服装!为全集团展示了一场团队合作的精彩答卷。

培训团队利用运动会人员集中,见缝插

针地组织了 TTT 内部讲师培训,王芳更是主动请缨亲自担纲培训课程研发和主讲,一方面避免子公司参训人员舟车劳顿,同时节省参训学员差旅费,更为集团节省聘请外部讲师课程费用。培训团队连续 10 多天的挑灯夜战,经理王芳更是在加班岗位上度过了难忘的生日,将一次 TTT 培训做到了完美。在接连的大型任务考验面前,人力资源部主动向前,想法设法,用一切为了工作的精神风貌,出色地完成了使命,诠释了职责担当。

### 颁奖词:

任务即是号令,职责敢于担当。集团运动会及 TTT 培训团队全体人员任在运动会、TTT 培训和新员工入职培训等连续大型任务考验面前,殚精竭虑、卓越顽强,以无私奉献诠释了使命担当。

## 天伦集团三季度敢担当团队



地产集团金山公司报建团队



地产集团惠东公司开发团队

### 先进事迹:

楼盘销售必需的 3 大证 20 多项许可,按部就班报批需要至少 3 个月。离营销开盘仅余一个多月,怎么办?金山项目部用团队的努力“跑”在了时间前面,把统筹规划运行到极致,把通联协调办到了完美,33 天,一路绿灯赢得了天伦 77-78 楼盘堂彩中最为关键的头彩。

### 颁奖词:

目标有多远大,能量就有多璀璨。整合资源,戮力同心,把责任担当发挥到极致,一切皆有可能!

### 先进事迹:

38 天,惠东东赵 7# 项目变不可能为可能,不仅从诸强拼争中脱颖而出,还将一连串业界普遍认可的“不可能”变为现实,让项目从挂牌到落地,完成了以往 4 个月以上的流程。

### 颁奖词:

不可能?那就努力变一切不可能为可能!惠东东赵项目用 38 天演绎业界奇迹,也用闻令而动、雷厉风行展示了集团风采。

# 天伦庄园劲销十亿

行政人事管理中心 陈媛媛



10亿！2015年的天伦庄园，创造了令人瞩目的业绩。

从2015年初迄今，天伦庄园一路征战一路歌：

5月17日，80#、81#、82#三栋高层开盘，推出房源334套，排卡客户到访403组，客户到达率近84%；大定316套，房源销售率94.6%。

6月13日，83#、88#开盘，8天认筹128组，日均认筹近16组；推出房源82套，排卡客户到访113组，客户到达率近88%，房源销售率高达99%。

截至12月初，全年销售96套叠拼！597套高层！十套联排……

这一年，房地产寒冬未退，滞销、去库存、资金链紧张成为地产行业关键词，但天伦庄园却逆势热销，创下中原房地产市场的奇迹。

从工程节奏、开发报建的快速度，到戴德梁行物业顾问的软服务；从工程质量、硬件配套的高品质，到注重细节带来的完美体验……天伦庄园项目团队合力拼搏，将天伦企业精神在实际工作中体现得淋漓尽致。

## 快人一步满春色，“天伦速度”成取胜关键

天伦庄园的热销，速度是关键。天伦庄园总经理张建民有过数个项目管理经验，深谙“速度”是项目成功与否的重要因素。

2015年4月9日被调任天伦庄园总经理后，张建民带着时任地产集团总经理王振源对他的充分信任和授权，首先解决了前期规划、报建许可中存在的各种遗留问题，在得到规划局的申报许可后，他随即按照早已定下的开盘日期，即5月23日，对开发报建、设计、工程、销售等各项工作做了明确的时间节点要求。

此外，为了节省时间、提高效率，他要求各个专业要尽早发现可能出现的问题，提前准备解决办法，而对无法避免的问题，必须须在24小时内解决。

由地产集团总经理助理孙辉带领的开发报建团队是这项要求的最佳执行者。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孙辉团队负责。总共三个大证，二十余个小区，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



上图：动物星际狂欢

辉和他的团队却只用了28个工作日，创下史上最短开发报建工作！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”。

## 好品质赢客户信赖，精雕细琢铸就“地标式”建筑

欧式皇家古典大门、中央水景喷泉、青铜地雕、波士顿流水喷泉亭……10月23日晚，由天伦庄园举办的“一公里景观大道开放仪式暨媒体品鉴会”正式落下帷幕，经千雕万琢打造的一公里中轴景观大道及升级后的联排样板间，在万众期待中完成亮相。

天伦庄园获得客户信赖和认可的重要原因，是天伦庄园一公里中轴景观大道为例，这条地标式的大道由国内知名景观园林设计大师马骋作设计，绿城御用团队浙江营全独立完成施工，是整个北区、乃至整个郑州最具尊贵感、最豪华配置、最具英伦风情的项目内部景观大道。作为上海意格总裁兼首席设计师的马骋伟，常年与金地等国内一线开发商有长期合作，其代表作有海南博鳌亚洲经济论坛会址及酒店、高尔夫草坪、与北小广场共同组成，是郑州目前最大、景观配置最豪华的项目大门以外的形象广



上图：只因单身在一起庄园见面会

整个中轴景观大道以英式古典皇家园林为蓝本，着重强调几何对称感、仪式感，重金打造大面积的英式主题花园、七重绿化景观植被、百种珍稀树木等园景细节，构成了最佳别墅社区的生活空间，让人犹如置身于英国皇家园林之中。

整条大道全长500米，加上向各个组团的延展，总长达近一公里，由广场、大门、与大道共同组成。

广场整体外圈为方形，内部水景广场为圆形，寓意“天圆地方”，这在中国传统风水学来说是绝佳的布局，整个广场由2500平方石材铺地的水景广场、1200平方高尔夫草坪、与北小广场共同组成，是郑州目前最大、景观配置最豪华的项目大门以外的形象广

场，也是整个北区的一个形象地标。这里用料考究，广场全贵妃红、莆田锈。石材宫廷轴对称铺装，人工切缝，石材接缝隙控制在3毫米以内，且缝隙尺寸一致。

水景广场与北小广场之间的高尔夫草坪两侧，首先最显著的是各种植的四棵老银杏树，这四棵树木胸径达四十到五十分，由百年深山老林移植而来，总价值一百五十多万元，青苔覆盖树根，树干纹理苍劲，为整个项目增添一份历史沉淀感，每到每年秋季，满园金黄，美不胜收；喷泉两侧各种植了五棵树冠丰富的樱花，其中南端两棵树龄已达到30年，取自于杭州四名山悬崖之上，每年花季，满树粉红，微风过后，满地缤纷；樱花树旁为树龄20年以上

的最珍贵的桂花品种——金桂，树形高大且树冠丰富，每年九十月，清香怡人；除此之外，广场北侧及东西侧为名贵的西湖海棠、山茶树、元宝枫、五角枫、兰花以及大量四季常青的灌木作为点缀，不同季节、不同姿态、不同风景。

雕塑广场的中心雕塑为美国著名的历史学家塞缪尔·E·莫里森，他的铜像现放置于波士顿最著名的广场，象征着对生活自由、民主的渴望、热爱与向往；天伦庄园将原尺寸1:1复刻到此。雕塑下的巨石重达60吨，象征坚强、永恒与威严，放置于此有镇宅、避邪之意。

纵观天伦庄园打造过程中，好品质的理念无处不在。比如，在全球45个国家拥有200间分公司，世界“五大行”之一的戴德梁行，受邀担任物业管理顾问，为天伦庄园打造一支优秀的物业管理团队，进而为业主提供独一无二管家式服务。

再比如，从产品设计到工程质量，天伦庄园力求尽善尽美。建筑师出身的张建民对产品质量有着极高的要求，他认为，“瑕疵的建筑，是对它所根植的土地的亵渎，而优秀的建筑，是对土地的尊重，对城市的贡献”，他毫不吝啬对庄园三期的肯定，“这是‘零缺陷’的房型，设计者充分考虑空间的利用、通风、采光，并且做到全部户型均朝南，为业主提供了非凡的居住体验”。



上图：崔玉涛育儿课堂

## 营销活动纷呈，汇集意向客户促成交

不仅有千万中轴景观提升天伦庄园的美誉度和影响力，更有各类营销活动助推，令天伦庄园的高品质印象得到广泛传播，源源不断的将客户带到天伦庄园，最终促成了成交。

从10月18日到12月1日，由天伦庄园冠名的三个文化活动中，《天鹅湖》只因单身在一起《动物星际狂欢》相继举行，掀起了又一轮营销高潮。

圣彼得堡国家冰上芭蕾舞剧团的经典芭蕾舞剧《天鹅湖》，为郑州市民奉献了一场视听盛宴。话剧《只因单身在一起》延续了电视中由观众“自选剧情”的风格，让观众决定剧中人物命运，任意支配演员演哪一出戏，你会当导演的乐趣。该剧已于11月17日在河南艺术中心大剧院与观众见面。《动物星际狂欢》是一部充满梦幻色彩的音乐舞蹈剧，演出开场就会把小观众带入神奇的魔幻世界。在剧

中，由船长驾驶的宇宙飞船将载着地球上古老和现有动物在太空中与其他星球的动物一起联袂，共同演绎不同生物和谐相处的故事。

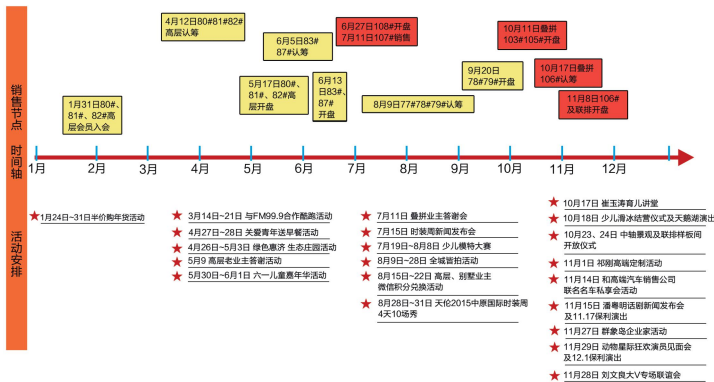
在演出前，相关剧目演出人员来到天伦庄园，与粉丝们展开亲密互动。比如，《只因单身在一起》主演在天伦庄园营销中心召开河南媒体见面会，主演潘粤明、倪虹洁与郑州粉丝亲密互动。12月1日，俄罗斯圣菲亚儿童剧团携“动物星际狂欢”原班人马重返天伦庄园，与孩子们一同进入一个魔幻的童话世界让孩子们近距离接触这些梦想中的精灵，求一场盛大的狂欢。

除了冠名文化活动，天伦庄园还不定期组织各类财经、育儿和圈层活动等，以吸引目标客户的到来。11月初，SCFASHION 初刚高级定制秀“夜宴”在天伦庄园完美落下帷幕。这是初刚继天伦 2015 中原国际时装周后又一次与天伦合作，将真正的品质感真切的带给大家，这也与天伦庄园坚持高端品质的理念不谋而合。

10月17日上午，由天伦庄园 & 加拿大枫叶小熊举办的崔玉涛育儿讲堂在天伦庄园落下帷幕。北京育儿资深专家崔玉涛在现场为家长们专业的解答了育儿困惑，一千多位家长们共同见证男神魅力的魅力风采。11月27日，群象岛商学院——群象讲吧第12讲在天伦庄园举行，三位豫企掌门人现身说法，指导如何玩转新三板。

11月28日，郑州日报房产部主任刘文良邀请好友做客天伦庄园开启了一场圈层聚会。

## 2015年天伦庄园推售节点图



事实上，不仅最近两个月，纵观 2015 全年，天伦庄园营销活动精彩纷呈，不仅提升了天伦庄园知名度和美誉度，同时也吸引了大量目标客户到访，取得良好的营销效果，有效推动了年度销售 10 亿的实现。



## 天伦集团组织 神农山重阳登高活动

行政人事管理中心 温静



上图:神农山重阳登高活动合影

为加强企业员工的团队意识,丰富员工业余生活,促进各产业集团员工之间的沟通、交流,体现公司的人性化管理,将员工关怀落到实处,放松身心,享受大自然的怡人风光,10月24日,集团行政人事管理中心组织了神农山重阳登高活动。来自集团总部、燃气集团及地产集团近一百二十名员工及家属参加了此次活动。

神农山位于云台山世界地质公园神农山园区,是国家4A级风景旅游区,共有八大景区136个景点。主峰紫顶海拔1028米,三大天门较泰山早

154年。经过近三小时的车程,到达景区后,大家在长达29吨的国内最大的青铜铸造的神农塑像前合影留念,为家人祈福。然后依次游览了青石铺就的神农步道、一天门、中天门、南天门,到达神农山最高峰紫金顶,游览龙脊长城,欣赏山顶美景。景区内,红叶层林尽染,一片片火红;九千只国家保护动物太行猕猴攀枝戏耍,嬉戏游玩,平添无限野趣。

不少员工表示,公司组织旅游活动不仅是体现员工关怀,增强集体凝聚力和团队精神,更重要的是营造全体员工活跃、奋进的氛围。



行政人事管理中心 温静

2015年10月21日,天伦集团首批退休员工欢送会在集团总部二楼会议室举行,集团董事长张温考、总裁洗瀚源等领导出席并讲话。

首批退休的员工有原燃气集团副总经理杜钦、原地产集团副总经理兼天伦物业总经理李玉兰、原天伦集团工会主席和原地产集团财务管理中心资金按揭部经理韩四位同志。他们多年如一日,立足本职、爱岗敬业、勤勤恳恳,任劳任怨,他们与天伦同呼吸、共命运,心连心,把美好的青春,把全部的力量和智慧奉献给了天伦事业。

欢送会以PPT《那些在天伦的日子》为开场,记录了四位员工在天伦十多年的工作点滴。杜钦曾任国企高管,自09年7月份加入天伦,已6年有余。为适应燃气集团快速发展的需要,他曾先后被委任至甘肃、云南及广东,真正做到了哪里需要去哪里,任劳任怨、勤勤恳恳。李玉兰、刘军以及高萍,堪称天伦集团的元老,年龄已长达48年,她们用忠诚、敬业,见证着天伦集团的成长与发展。

洗瀚在讲话中提到:“一个企业从小到

大,从弱到强,需要几代人的共同努力。这四位老员工在工作中任劳任怨、无私奉献,值得我们年轻同志学习共勉。”

杜钦作为退休员工代表发表感言,他说:“人生的76个月经历了天伦燃气的高速发展,是人生职业生涯最精彩的76个月。只要需要,随时为天伦贡献力量。”

董事长在讲话中曾先对四位员工的贡献表示感谢,对他们的工作给予肯定,“天伦能发展到今天就是因为有这么兢兢业业、任劳任怨的员工支持”。董事长指出,举办员工退休欢送会,证明天伦企业正在一步步走向成熟;能作为第一批员工光荣退休是一种荣誉,充分证明了几位老同志经受了考验,做出了贡献。董事长最后表示天伦是永远的家,不管有什么样的事,只要找到公司,公司都会全力以赴。

欢送会最后,一段VCR送上了同事们对四位退休员工的祝福,张温特意为四位员工颁发了价值十万元“欧洲游”旅游券,祝福退休员工尽享天伦之乐。李玉兰为公司送上了亲自创作的书法作品,表达了对张温集团的感谢。



上图:张温与四位退休员工合影



上图:李玉兰为公司送上了亲自创作的书法作品

## 东北大区首届 微信公众平台“服务之星”落幕

文 吉林公司 金鑫

为更好地宣传天伦燃气企业品牌,不断提升服务一线员工的服务意识,东北大区举办首届微信公众平台“服务之星”评选活动。

本次微信公众平台“服务之星”评选活动,东北大区下属各公司共上报来自客服人员、抢险员、安检员等一线服务岗位的参评选手 35 名,整个评选活动历时 10 天,近 5 万人次参与投票,整个活动浏览量近 19 万次,公众平台关注人数增长了 21 倍。

活动最终评出一等奖一名,二等奖一名,三等奖一名,优秀奖两名。东北大区为获奖选手颁发奖品和荣誉证书。

本次评选是东北大区首次尝试在微信公众平台中开展活动,达到了对天伦品牌的宣传目的,增加了当地的品牌知名度。取得的经验为以后网络活动的开展及微信公众平台的应用与推广等提供了有力的支撑。

## 许昌公司 企业门户网站正式上线

文 许昌公司 李沛东

为推动许昌公司客户服务创新,建立更全面、更便捷的服务渠道,11 月 23 日,许昌公司企业门户网站“许昌天伦燃气”(http://xuchang.tianlunnet)正式上线。

作为许昌公司 2015 年创新工作的一项重要内容,企业网站的建设以“贴近用户,便民服务”为设计理念,将公司新闻、缴费指引、业务办理、安全常识等传统版面宣传信息整合并入,极大的提高了业务办理效率。例如用户之前办理室内管道改装业务,传统方法只能通过电话报装或到公司报装,现在则可以通过公司门户网站进行服务预约,便可快速报装,不仅省去用户排队的烦恼,同时也是对公司来人来电业务受理的有效分流。“在线缴费”功能则链接支付宝缴费页面,方便用户直接通过支付宝在线缴纳燃气费从而省去排队烦恼。“便民服务”栏目将公司目前重点推广的三项增值服务“金属软管”

管”“室内管道个性化改装”“室内安全设备报装”放在突出位置,方便用户了解相关业务信息,提高增值服务的点击转化率。

目前许昌天伦企业网站已开通“关于天伦”“新闻中心”“客户服务”“业务内容”“业务办理”“燃气安全”“人力资源”七个板块,涵盖了公司新闻、燃气缴费、安检通知、在线客服、服务预约、服务查询等 31 个子菜单。网站运行后,将实现动态新闻及时发布、服务内容介绍与预约受理、安全宣传等功能,另外可在“建议与投诉”一栏中及时收集用户意见和建议,搭建企业与客户沟通的新渠道。

为保障网站的安全有序运行,许昌公司已制定《企业网站管理制度》,明确了相关部门职责及信息管理、更新要求。相信随着企业网站的完善及推广的深入,将对许昌公司良好服务形象树立及服务效率的提升产生积极的作用。

## 《天伦集团风险案例集》正式面世

文 审计监察中心 董海涛

经过前期编辑整理,近日,《天伦集团风险案例集》正式面世。

此项工作根据集团全面风险管理的总体部署,审计监察中心牵头组织的风险案例库建设工作,得到了集团总部各职能部门、下属各产业集团职能部门、分子公司的积极配合。《天伦集团风险案例集》旨在以案为镜,帮助集团员工在工作中明辨正误,规避风险,进而使管理更科学、操作更规范,考虑问题更全面细致,对待工作更严谨负责。

本次收录的案例,大多是天伦集团曾经真实发生过的风险事件,具有重要影响和典型代表性;同时,也收录了少量同行业或同领域曾经真实发生过的具有沉痛教训的案例,这些案例有亮点、有特色,具有警示教育意义,值得分享与传承。

风险案例库的建立标志着集团风控工作又迈出重要一步,为下一步学习宣贯,风险文化培育奠定基础,对提升全员风险防范意识,构建公司风险防线具有重要意义。本次编撰的风险



上图:《天伦集团风险案例集》正式面世

案例作为天伦集团初始的风险案例库,下一步,各经营管理单位将随着业务变化,及时收集整理新案例,不断总结反省,持续补充完善,从而确保风险案例库全面、适用。

## 比技术、展本领、保安全、促发展

——河南慧基开展 2015 年技术比武活动

文 河南慧基 曹利辉

为进一步激发一线员工技术、练本领、比技能的热情,提高员工技能水平,河南慧基于 12 月 23 日和 24 日在大营分输站开展了 2015 年技术比武活动。来自各场站和调度中心共计 10 名员工参加了此次比赛,副总经理邵广华亲临现场指导比赛。

比赛分为理论知识考核、工艺流程讲解、实际操作三项考核,以综合得分高低评比最终名次。理论知识考核内容包括专业知识和实例分析,考察选手专业知识水平和对场站建设与发展的见解。工艺流程讲解考核选手对场站工艺设备运行情况的掌握程度。实际操作(气液联动阀的复位、过滤器的清洗、压力表和压力变送器的拆装、自用撬一级调压阀口垫的更换、天然气发电机故障的排除六选一)考核选手设备操作的熟练程度。

在整个比赛过程中,参赛选手个个信心满满,沉着冷静,理论知识答题时严肃认真,一丝不苟;工艺流程讲解时有条不紊,声音洪亮;实际操作时从容应对,熟练有序。经过激烈角逐,大营分输站的王振东以总成绩 93.42 分获得 2015 年度技术比武第一名。

赛后,邵广华发表了讲话,他对参赛选手取得优异成绩表示祝贺,并对下一步工作提出了要求:首先,希望大家再接再厉,



上图:参赛选手与领导合影



上图:实际操作比赛现场

厉,严格要求,进一步提高技术本领,争做技术过硬员工;其次,希望大家永葆激情与动力,在工作中散发耀眼光芒;最后强调,在充满机遇、责任和挑战的工作中,请大家一起珍惜当下,共同赢得未来!

## 九台公司组织开展象棋比赛

文 九台公司 李晚璐



上图:获奖员工合影

为丰富员工的业余文化生活,2015 年 12 月 25 日,九台公司综合部组织开展了象棋比赛。

活动前期综合部成员积极筹备,于比赛前一周张贴比赛通知,号召员工踊跃参加,并采购了榨汁机、电梨斗、煮蛋器、水杯等丰富的活动奖品。当天活动过程中,参赛选手首先通过抽签方式选取竞争对手,由于参赛人数为单数,首轮抽签有一名轮空晋级者,其余对手以一盘决胜负

形式选出优胜者,首轮优胜者再次进行对决,以此类推。比赛过程精彩纷呈,车轮滚滚,战马嘶嘶,炮火纷飞,小兵冲锋,以棋路尽显兵家谋略,最终经多轮激烈角逐,评选出一、二、三等奖。公司总经理为获奖员工颁发奖品,并与全部参赛人员合影留念。

此次活动,使员工丰富业余生活的同时,更进一步增加了员工之间的沟通与交流,提高了员工间的团结协作能力。

## 《IBM 帝国缔造者:小沃森自传》



作者  
小托马斯·沃森  
出版社  
北京联合出版公司  
出版时间  
2015年8月

### 内容简介

《IBM 帝国缔造者:小沃森自传》是一部商业史上无法超越的伟大传记:由 IBM 商业帝国的缔造者小托马斯·沃森亲自撰写。作为 IBM 的传奇总裁,小沃

森领导 IBM 进入计算机时代,并进一步将其发展为商界巨擘。由此,小沃森被《财富》杂志称为“有史以来最伟大的企业家”。

本书以时间顺序回顾了小沃森和他的父亲老沃森——这对 IBM 商业帝国的共同开拓者一生相互对抗又彼此深爱的故事,梳理了 IBM 的发展史以及背后的真知灼见。这些洞见使小沃森做出了大胆决策,将公司建设为全球最大的计算机公司之一;他进行的结构调整,帮助 IBM 从生产打孔机转型成为生产计算机、销售“服务”的公司,彻底改变了全美国的商业形态。

在这部享有盛誉的传记中,包含了沃森家族如何改变美国的商业形态,建立了一家影响世界商业和科技发展的卓越企业,以及美国从 20 世纪初至 80 年代末的社会、商业形态的变化:从美国 30 年代的经济大萧条,到 60 年代跨国

公司群雄并起;从计算机的最初诞生到 System/360 系统的辉煌;从一战、二战的世界经济格局到肯尼亚遇刺身亡后美苏关系恶化,涉及美国近百年的政治、经济、外交、军事、社会制度、商业模式、生活方式等方面面。

这样一部传奇,对于经营过程中的转型,传统企业向国际企业过度,家族式企业向现代化企业改革,如何面对新技术、新行业的挑战,企业瓶颈的突破,创造卓越的企业都具有非凡的启示意义。小沃森与老沃森不同的管理风格和共同对卓越的追求相结合,创造了 IBM 独特的企业文化和创新基因,使 IBM 在百年历史中数次成功转型,一直被作为全球性企业的典范——只有那些敢于冒险、颠覆传统、不断创新的人,才能发挥最强大的力量,冲破困境,引领企业取得超乎寻常的成功。

## 《重新定义公司》



作者  
彼得·蒂尔  
出版社  
中信出版社  
出版时间  
2015年8月

Google 掌门人第一本国引进作品,首次公开谷歌内部的管理与运营方法,全面解密执掌谷歌 10 余年的内幕故事。

## 《沟通的艺术》



作者  
斯蒂芬·卡普兰  
出版社  
世界图书出版公司  
出版时间  
2015年11月

你是否说过过于直白不讲情面?你是否说过过于委婉达不到目标?你又是否因为不善沟通备感挫折?从三个层面教你养成既有效又适当的沟通方式。

## 《横向领导力》



作者  
戴维·詹姆斯·坎宁安  
出版社  
北京联合出版公司  
出版时间  
2015年11月

第一本为普通员工定制的领导课程。培养员工的横向领导意识,促使员工主动参与团队建设,才能把整个团队拧成一股绳,爆发惊人的战斗力。



天伦·锦城  
THE SPLENDID CITY  
售楼中心 | 营销中心

盛金街

# 财富,有态度

天旺广场旁,执掌北区核心商圈

天伦锦城临街旺铺46m<sup>2</sup>-285m<sup>2</sup>

只等懂商铺的人来



VIPLINE  
0371+

6091 7777

项目地址:天明路东风路交汇向南200米路东 ● 投资者: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