

共创事业 共享天伦



天伦地产 | 天伦燃气 | 天伦旅游

天伦

郑商也

总第108期
出版时间：2019年3月 主办：河南省天伦集团
TIANLUN GROUP

www.tianlun.net



天伦集团与中原银行签订战略合作协议

天伦集团开展“戮力同心、百日会战”工作

意气风发 大展鸿图
天伦集团召开2019年企业年会暨新春联欢会

天伦燃气
正式纳入港股通

敬候最后18位庄园主荣归

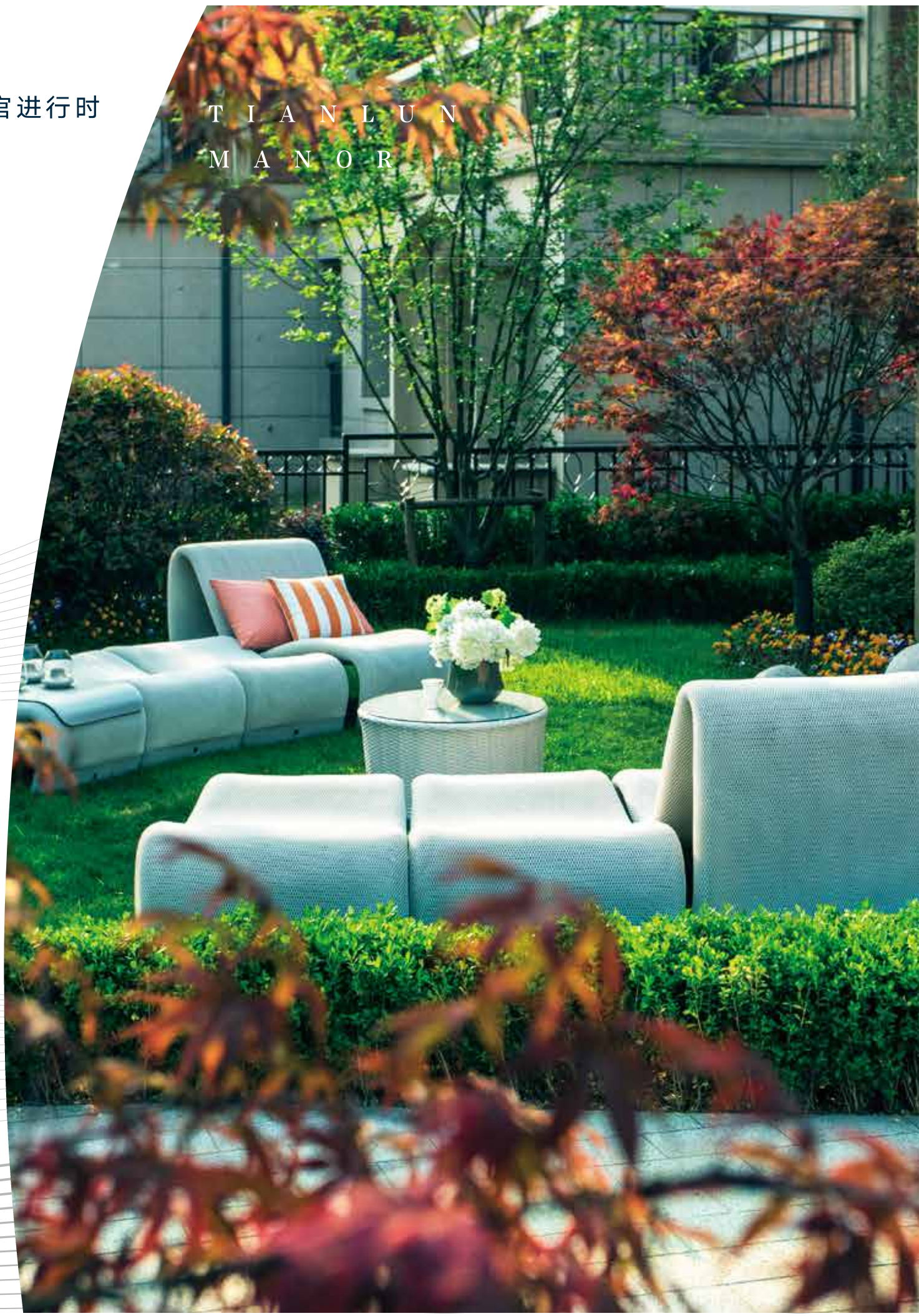
600亩城市现墅 / 600亩古树苑 / 英伦建筑 / 传世典藏

建面 约230-383m² 英伦墅院 尊席分秒递减

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

品鉴专线 0371 **6372 9999** | 项目地址：开元路与天河路交叉口（惠济区政府对面）

本广告相关内容、图片是对项目所做的示意表现，仅供参考，实际以买卖双方的权利义务、相关部门最终核定文件及购房合同为准，文中面积为建筑面积。





总第108期 2019年3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
郑磊 Zheng Lei

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、图片来源于网络，依法参照国家有关规定支付稿酬。因故无法确知和署名原作者的，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，第十一届全国政协副主席、党组成员。

1997年9月在中共十五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。

3月29日,中国象棋协会第十三次全国会员代表大会在北京举行。国家体育总局棋牌中心主任、党委书记,中国棋院院长朱国平当选新一届协会主席。天伦集团董事长张瀛岑当选为协会副主席。

象棋是世界上最古老、最广泛的棋类运动,是中华文化的精粹。为了推广象棋运动,近年来,天伦集团在文化溯源、赛事打造、河南省楚河汉界天伦象棋队建设等方面做出了积极贡献。

2016年,天伦集团携手世界象棋联合会、荥阳市人民政府共同签署战略合作协议,共建世界象棋文化之都。在文化溯源方面,天伦集团参与共同发起的象棋溯源工程既是对象棋文化的挖掘与保护,更是对中国传统文化的传承;在赛事打造方面,天伦集团联合主办了第十九届、二十届亚洲象棋锦标赛启动仪式以及第十五届世界象棋锦标赛启动仪式,协办的楚河汉界世界棋王赛连续两届在鸿沟成功举行,被棋界赞誉为世界顶级典范品牌赛事,奖金额度为世界范围内象棋赛事之最;在象棋俱乐部建设方面,由天伦集团赞助的河南楚河汉界天伦象棋俱乐部由成功保级到常规赛第七名,创造了象甲联赛上的河南历史最佳战绩。



中国象棋协会主席朱国平为张瀛岑颁发证书

“协会领导、政府支持、企业参与”是当今象棋运动发展的重要途径之一,天伦集团一直以弘扬传统文化、助力中华复兴为企业光荣的社会责任。由天伦集团全力打造的楚河汉界旅游度假区将作为共建世界象棋文化之都的重要载体工程,以“象棋文化、楚汉文化、黄河文化、中原文化”作为文化支点,融合“鸿沟历史古迹、象棋文化圣地、国学文化精髓”,不仅要成为中原休闲度假的目的地、河南文化旅游的集散地,更要成为河南省乃至中国黄河流域文化旅游的一张新名片。

能源（世界） ENERGY (WORLD)



欧委会表示，如果市场条件允许、价格合理，欧盟还准备继续扩大进口，并为此配建了一批液化天然气基础设施。双方还将于5月2日在布鲁塞尔举办首届“欧盟—美国能源委员会高层论坛”。

荷兰或将成为全球重要的天然气市场

洲际交易所表示，荷兰天然气市场有潜力成为全球能源交易的霸主。

七年前，当纽约证券交易所的所有者在阿姆斯特丹买下一家能源交易所时，荷兰只是英国主导的几个地区市场之一。但随着该地区进口的增加和公用事业公司采用欧元合同，通过液化天然气油轮限制从俄罗斯、挪威和遥远地区的进口，这一角色发生了逆转。

随着英国脱欧限制了英国的经济活动，荷兰产权转让基金的交易量正在飙升。过去4年，转让基金的销量增长了13倍，TTF也巩固了其作为欧洲最重要燃料中心的地位。

美新制裁将打击俄液化天然气领域

俄《公报》网站消息，美国国会公布了“关于保卫美国安全免受克里姆林宫侵略”（DASKA）的法案，该法案是对2017年出台的《以制裁反击美国敌人法》（CAATSA）的补充。

根据新法案，美可对参与俄境内新的原油开采项目的法人实行制裁，天然气领域直接提到的制裁对象是俄在境外实施的液化天然气项目。

然而美工业安全局（BIS）2014年曾颁布行政令，规定凝析气也包含在“原油”概念里，因此相关领域也在此次制裁之列。

欧盟大幅增购美国液化天然气

欧盟委员会3月公布的数据显示，自2018年7月25日至2019年3月初，欧盟从美国进口的液化天然气达79亿立方米，同比大幅增长181%。

欧委会表示，2019年以来，来自美国的液化天然气占欧盟所有进口液化天然气的12.6%，美国也因此成为欧盟液化天然气的第三大来源地。



能源（中国） ENERGY (CHINA)

中国2018年LNG净进口增量位居世界第一

“2018年，亚洲液化天然气(LNG)进口量再次超出预期，吸纳了持续增加的供应量，特别是中国。”

3月13日发布的《LNG前景报告2019》显示，去年全球各国LNG进口增量为2700万吨，其中，中国LNG净进口增量为1600万吨，占到全球增量的59.26%，位居世界第一，韩国、巴基斯坦和印度紧随其后。

海关总署的数据显示：2018年，中国年进口LNG5378万吨，同比上涨41.2%。

中国已成为世界上最大的天然气进口国。中国石油经济技术研究院的数据显示，去年中国天然气消费量为2766亿立方米，同比增长为16.6%；天然气进口量为1254亿立方米，增速31.7%。

《报告》显示：2018年，中国年进口LNG占到天然气供应总量的53%，国产气和管道进口气的占比分别为26%和21%。从中国天然气消费行业看，工业、民用与商业占比最重，分别为44%和38%。其次是电力和交通，分别占到天然气消费总量的11%和7%。

中国页岩气勘探再获突破，四川盆地发现千亿方级大气田

据中国石化最新消息，继国内首个页岩气田——涪陵页岩气田之后，中国石化又在四川盆地获页岩气勘探开发重大突破：威（远）荣（县）页岩气田提交探明储量1247亿立方米，今年将建成10亿立方米产能；丁山-东溪区块国内首口埋深大于4200米的高产页岩气井——东页深1井，试获日产31万立方米高产气流，突破了埋深超4000米页岩气井压裂工艺技术。

据中国石化介绍，其页岩气探区主要分布在川南、渝



西地区，总面积近2万平方公里，资源潜力大。其中，威荣页岩气田位于四川省内江市及自贡市境内，2015年，中国石化西南油气分公司在威页1HF井测试获工业气流；2016年，又发现威荣页岩气田五峰组-龙马溪组页岩气藏；2018年，气田整体提交探明储量1247亿立方米，标志着在深层页岩气领域取得重大突破。

日前，该气田威页43-5HF井钻至5610米顺利完钻，储层钻遇率100%，威荣页岩气田一期产能建设已全面铺开。该地区已开钻44口井，完钻12口井，管道关键节点工程、35千伏供电工程、进场道路基础工程等重点项目正有序推进。

在丁山-东溪区块，中国石化深层页岩气攻关试验井——东页深1井，在埋深4270米的优质页岩气层试获日产31万立方米高产气流。这是国内首口埋深大于4200米的高产页岩气井，突破了埋深超4000米页岩气井压裂工艺技术，为深层页岩气大规模商业开发奠定了技术基础。

与此同时，在该区块部署的丁页4井和丁页5井，在4000米深的优质页岩气层相继试获日产20万方和16万方中高产页岩气流。证实了丁山构造五峰组-龙马溪组页岩气层具有高压、富气特征，商业开发潜力大，是继涪陵、威荣页岩气田发现之后又一个千亿方级增储上产阵地。

地产
REAL ESTATE



《政府工作报告》：房地产长效机制方案稳妥实施

今年的《政府工作报告》中提出，要更好地解决群众住房问题，落实城市主体责任，改革完善住房市场体系和保障体系，促进房地产市场平稳健康发展。由此来看，2019年我国房地产市场将沿袭此前的“三稳”（稳房价、稳地价、稳预期）基调。

3月12日，住建部部长王蒙徽表示，将坚决落实党中央、国务院的部署，稳妥实现房地产市场平稳发展的长效机制工作方案。

实际上，去年年末召开的中央经济工作会议也指出，要构建房地产市场健康发展长效机制，坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，因城施策、分类指导，夯实城市政府主体责任，完善住房市场体系和住房保障体系。

房地产税立法最新进展：全国人大称今年制定

据新华社报道，3月8日下午3时，十三届全国人大二次会议在人民大会堂举行第二次全体会议，听取全国人大

常委会委员长栗战书关于全国人民代表大会常务委员会议工作报告。

报告称，今年集中力量落实好党中央确定的重大立法事项，包括审议民法典，制定刑法修正案（十一）、基本医疗卫生与健康促进法、房地产税法、出口管制法、社区矫正法、军民融合发展法、退役军人保障法、政务处分法，修改证券法、现役军官法、兵役法、人民武装警察法、全国人民代表大会组织法、全国人民代表大会会议事规则，生物安全法、长江保护法等立法调研、起草，都要加紧工作，确保如期完成。

今年的政府工作报告中，也提出要健全地方税体系，稳步推进房地产税立法。房地产税立法也是新一轮财税改革的重要任务之一，按照财税改革时间表，2020年前要完成重要领域关键领域的改革，因此有些财税专家认为，房地产税立法将在2020年前完成。

河南前两月房地产销售额、销售面积双增

3月18日，河南省统计局发布2019年1-2月份全省房地产开发和销售情况。1-2月份，全省房地产开发投资537.26亿元，同比增长5.1%，2018年全年为下降1.1%。其中，住宅投资425.73亿元，增长12.1%，增速比2018年全年加快11.0个百分点。住宅投资占房地产开发投资的比重为79.2%。

1-2月份，房地产开发企业房屋施工面积42840.72万平方米，同比增长5.0%，增速比2018年全年回落4.5个百分点。其中，住宅施工面积32271.94万平方米，增长5.4%。房屋新开工面积1455.58万平方米，增长20.2%，增速加快12.5个百分点。其中，住宅新开工面积1167.25万平方米，增长21.1%。房屋竣工面积550.17万平方米，下降8.1%，2018年全年为增长7.3%。其中，住宅竣工面积420.92万平方米，下降12.8%。

1-2月份，房地产开发企业土地购置面积65.96万平方米，同比增长10.8%，增速比2018年全年加快10.5个百分点；土地成交价款33.53亿元，增长40.5%，2018年全年为下降6.7%。

旅游
TOURISM



国务院：建设粤港澳大湾区世界级旅游目的地

中共中央、国务院近日印发《粤港澳大湾区发展规划纲要》。《规划纲要》明确，要构筑休闲湾区。推进大湾区旅游发展，依托大湾区特色优势及香港国际航运中心的地位，构建文化历史、休闲度假、养生保健、邮轮游艇等多元旅游产品体系，丰富粤港澳旅游精品路线，开发高铁“一程多站”旅游产品，建设粤港澳大湾区世界级旅游目的地。

《规划纲要》提出，到2035年，大湾区形成以创新为主要支撑的经济体系和发展模式，经济实力、科技实力大幅跃升，国际竞争力、影响力进一步增强；大湾区内市场高水平互联互通基本实现，各类资源要素高效便捷流动；区域发展协调性显著增强，对周边地区的引领带动能力进一步提升；人民生活更加富裕；社会文明程度达到新高度。

河南旅游大数据分析报告发布 全年旅游热度涨幅153%

近日，《河南旅游大数据分析报告》发布，数据显示，2018年河南旅游热度保持高速增长，成为华中地区旅游热度增长最快的省份，全年旅游热度涨幅153%。

大数据显示，在河南排名靠前的热门景点，大部分都是历史文化类景点。与此同时，河南正多措并举，促进旅游产业升级，提升旅游服务质量，推进智慧旅游发展。包括网络购票、智能选线、刷脸入园、智能调度等智慧景区技术，在河南省各大景区得到广泛应用，大幅提升游客旅行的便捷性和舒适度。

景区加强智慧化建设 拥抱5G新时代

5G时代近在眼前，各大景区纷纷抢滩。目前，山东三孔、山西皇城相府、河南红旗渠和云台山、陕西大雁塔和兵马俑、四川都江堰和九寨沟、浙江雁荡山、江西龙虎山等10家5A级旅游景区启动5G基站项目建设。

相较4G而言，5G拥有高速度、泛在网、低功耗、超低时延、万物互联、重构安全等特点。插上5G的翅膀，景区智慧化建设必将更上一层楼。





天伦集团召开“戮力同心、百日会战”工作动员会

文 行政品牌部 温馨

3月8日，集团召开“戮力同心、百日会战”工作动员会。本次会议旨在营造氛围，迅速掀起聚焦年度目标、奋发拼搏的工作激情，推动“戮力同心、百日会战”活动的工作落实，全面实现集团“战略突破”、迎接“战略丰收”的良好开局。会议由集团副总裁冯树玉主持。集团总部董事会成员和相关人员、各产业集团副总经理级以上人员和部分相关人员在现场参加了会议；地产集团、旅游集团项目公司副总经理级以上其他人员、燃气集团大区及成员企业班子成员通过电话会议系统收听了会议内容。

会上，集团总裁洗振源宣读了《关于开展“戮力同心、百日会战”工作要求的通知》文件。

集团董事长张瀛岑针对“戮力同心、百日会战”工作做了工作指示。他强调了2019年对于天伦集团战略突破的重要性，指出今年上半年能否完成既定工作目标、取得业绩突破事关全局，各产业集团一定要落实集团董事会年初会议要求，各项工作按照计划节点，尽快开局，快速突破。张董要求各级管理者要拿出奋斗精神，敢于担当、以身表率、真抓实干。张董同时

对各产业集团工作提出具体要求。

集团“戮力同心、百日会战”工作动员会召开后，各产业集团快速响应，迅速召开会议，传达集团“戮力同心，百日会战”工作动员会会议精神，部署安排“百日会战”各项工作。

燃气集团各大区分别召开会议，结合董事长提出的工作要求，要求各单位明确百日会战目标，结合年度经营目标和年度重点工作，细化分解责任目标至每个部门、每个人，完善绩效目标责任制，做到“目标清晰、责任明确、奖罚有据”，为完成任务目标夯实基础。

地产集团动员会再次重申了董事长在会上对地产集团的工作要求，会议要求各项目部门细化全年OKR目标，并宣布全员实行“5+2”工作制，凝神聚力，奋战一百天，中层以上员工要率先垂范，践行表率，2019年地产上下务必要抓住机遇，冲击年度目标。

旅游集团总经理索玉文在旅游集团会议上对旅游集团的下一步工作提出要求，要求全体员工发扬拼搏奋斗的精神，以结果为导向，全力推进项目各项工作进度，确保完成年度工作目标。

愿作穿云箭 引军勇向前

——百日会战中的天伦集团高管侧记

文 行政品牌部 郑磊



在“戮力同心，百日会战”工作动员会上，张瀛岑董事长提出：“各级管理者要拿出奋斗精神，敢于担当、以身表率、真抓实干。”动员会结束后，天伦集团上下一心，在各自岗位上快速推动工作进展。动员会后，行政品牌部采访了集团总部及各产业集团部分高管，他们积极响应集团百日会战的工作号召，发挥了模范带头作用。

洗振源：多做一件事，就能多成就一些梦想

动员会后的第一个周末，天伦集团总裁洗振源的大部分时间都在会议室里度过。楚河汉界地产发展策略研讨会、任庄项目绿城代建概念方案评审会、燃气集团上市公司业绩发布沟通会、东赵合资公司融资业务专项沟通会……中间穿插着和部分同事就专项问题的一对一研讨。天伦集团很少举行形式上的务虚会，召开会议大多是为了作出决策。高频率的决策会议，正是高效应对、高效决策。洗总表示：“总裁的工作主要是制定作战方案。工作过程中我们面临的情况总是在不停变化，只有及时调整工作方案，制定正确的工作策略，才能为大家在百日会战中取得战果

创造更好的条件。”

在访谈中，洗总特别强调，“戮力同心，百日会战”不仅是一项活动，更是一项具体工作，是基于对2018年的总结思考、对2019年的研判、对行业政策形势的解读作出的决策。2019年，天伦集团所从事的行业都面临着实实在在的机遇，这些机遇一旦错失，就无法找回，如果上半年能够全力以赴把各项工作推进到位，将会对后续发展战略的执行十分有利。因此，集团基于年度工作安排提出百日会战，要求大家对时间的紧迫性、任务的艰巨性有充分的认识，要求大家、提醒大家在上半年把自身工作做好，确保全年工作目标达成和中长期战略落地。

在百日会战工作中，集团董事会对管理干部提出了具体要求。洗总认为：“工作不是常规性的，往往是具有困难性、挑战性，这些工作的推动和解决，必须依靠干部特别是高级管理干部冲锋在一线，成为推动业务和解决问题的发动机。”同

时，他也希望广大员工在百日会战中积极支持，全力执行。“企业的年轻人比较多，大家都希望在青春岁月中多做一件事，多成就一些梦想，百日会战为大家提供了这样的机遇，希望广大员工根据集团安排，配合管理团队，积极挑战，取得既定的工作节点。”

冯树玉：跟踪绩效、考察干部、做好作战部队的后勤支持

一个战略是否能够取得成功，并不取决于制定了什么样的战略，而在于是否能够得到有效的执行。作为人资体系的负责人，天伦集团副总裁冯树玉认为，在百日会战的执行层面上，要抓好“一实一虚”两条线。实线是指目标、计划和任务的分解，集团的战略目标要转化成各个层级的

行动。“人资体系目前的工作要求第一条就是目标分解，目标要明确，责任要清晰，奖罚要有据。”虚线则是指管理干部的工作作风，冯树玉认为：“管理干部的意识行为最终会影响到整个团队，所以管理干部要起带头作用，率先垂范，要勤勉。”在勤勉的基础上，他还提出了创新的工作要求，管理干部不能因循守旧。“勤勉取得的成绩是努力带来的，但是大胆创新取得的业绩是有突破性的。”

冯树玉认为，在百日会战期间，人资体系首先要主动完成目标的分解和绩效责任书的制定，并对绩效责任书进行跟踪、检测，最终完成评价。其次，百日会战也是考察干部的一个契机，人力资源部门会根据绩效评价识别优秀管理干部，作为用人上的重要依据，让敢干能干会干的管理人才脱颖而出。同时，作为百日会战的发起部门，人资体系的同仁要起到示范作用，做好服务工作。“人资不是业务部门，要支持业务部门的业务开展。无论是



高 管 访 谈

培训、招聘还是人员调配，我们会做好‘作战部门’的后勤工作。”

冯毅：工作排的更满，人就会更有劲

由于出差在外，主管战略投资的集团副总裁冯毅并没有参加百日会战的动员会。他的行程已经排到了4月中旬，晚上还在香港和投资者沟通交流，第二天一早就飞到北京去见公募基金。2019年，天伦燃气的股票进入恒指和港股通，投资者范围从香港变成全世界，各种机构纷纷表达了投资意愿，冯毅和他的团队根本没有休息的时间。在他的办公桌上放着一份战略管理中心的工作时间表，正月初七一上班，战略管理中心第一时间召开会议，对

上半年的工作进行梳理，在这份一直到四月份的工作计划中，对团队成员的工作要求几乎具体到了每一天。

不仅天伦燃气在资本市场捷报频传，冯毅分管的地产投融资工作也在不断推进，东赵项目原计划3月签署合作协议，目前不仅协议已经签订，股权变更、融资等相关工作也提前完成。任庄项目的土地获取上，他要求在90天内取得开工许可证，这个目标很有挑战，截至目前，各项相关工作都在计划的时间节点内有序进行。

“我们的部门一直没有上下班的概念，家人们都说早九晚九，实际上只要有事，周末都得忙，一个月基本只能休一个周末。”冯毅认为，百日会战的工作，让大家更富有激情，“工作排的更满人就会更有劲，不孤独了，团队的气氛也更好。”

贾治尧：百天只是开头，精神重在传承

集团动员会召开的当天傍晚，贾治尧副总裁立即召集审计监察中心和风控法务中心的同事召开宣贯会，希望大家统一思想，高度重视，要求两个板块根据三年战略规划、2019年年度目标，逐层分解到人，注重结果导向。

虽然是职能部门，无法在业务一线冲锋陷阵，但贾治尧仍然非常重视百日会战中对于集团战略的承接：“审计和风控对于公司排除风险，规避风险，查缺补漏，确保公司战略目标尽快落地有重要意义，我们要早日帮助经营管理层实现目标达成提供支持。”这种“支持”是要实实在在的解决问题，贾治尧要求大家在工作中不

仅善于发现，还要当场和经营者沟通、解决问题，“不让问题遗留在一线”。

宣贯会后，两个中心的同事响应积极，采用周末轮班的方式，提高工作推进速度，并根据近期将要开展的煤改气的审计监察、集团绩效审计、产业集团具体业务经营绩效审计等重点工作，进行任务梳理和分解。“百日会战关键是对组织绩效的落地，承接到个人绩效当中。”贾治尧认为，会战在精神层面鼓舞了士气，但这种士气不能是阶段性的，要做到一百天后不松懈，“百天只是开头，要传承精神，落实在方方面面，集体目标层层分解到个人目标，确保能够落地。”



高 管 访 谈

李广民：谁突破的快谁突破的好，谁就能成为伟大的企业

对于主管集团资金工作的副总裁李广民而言，资金工作如何完成对集团战略的承接，最重要的是资金使用合理，钱要花在刀刃上。资金来源方面，一是要促进存量资产的快速变现，实现现金回笼；二是结合项目，做好融资工作，既维护好存量融资，同时还要推动融资结构的调整，节约融资成本，建立健康的融资结构。

李广民认为，目前集团正处于中型平台向大型平台跨越的阶段，无论地产、燃气还是旅游，都具有良好的内外部基础，今年是实现突破的好时机，而要实现新的突破，关键是“快”。他回顾十年前与天伦集团同等规模的公司，有些成为了伟大

的企业，有些则在市场的竞争中销声匿迹。而决定这些因素的，就是企业是否具有快速的、强有力的执行力。“谁突破的快谁突破的好，谁就能成为伟大的企业。”李广民说，“现在是我们突破瓶颈的时候，这个过程是最难受的，但一旦突破了，后面的空间就出来了。”

为了实现快速突破，李广民要求资金管理中心的同事，结合工作节点、快速进行任务分解，更抓紧、更积极、更主动，围绕业绩目标，为集团的各项业务提供资金保证、财务及业务支持。

刘民：干工作就是一股士气，一种精气神

在百日会战的动员会上，董事长提出

了“要抓好‘百日会战’期间各项工作落实情况的督办工作”的要求。会议第二天是周六，天伦集团董事长助理刘民完成了董办工作督办、会议管理两份指导性文件的梳理。“百日会战提出了5+2的工作方式，我感觉效果不错，大家平时都很忙，各种事情都比较琐碎，周末才会有系统的时间，这个时候坐下来梳理一些事情，效率很高，很出活。”刘民说。这个周末他还约谈了几位管理层同事，研究布置了几项工作，“平时没有系统的时间做这些，利用周末的时间把工作抓紧推进，效果很好。”

刘民还主办甘肃煤改气项目的推进工作。利用燃气集团春季干部培训的机会，他和甘肃煤改气项目的同事进行了座谈，“感觉大家憋着一股劲，要把甘肃煤改气的硬骨头啃下来。”刘民说，培训结束后，项目上的同事已经迅速回到了一线，他们制定了详细的工作计划、工作策略，下一步要把良好的局面转化成工作成果，

取得实实在在的成果落地。

刘民认为，对于天伦集团各分、子公司的高管来说，首先要明白百日会战的战略意义，2019年是集团战略开局之年，特别是上半年，如果几项重点工作有所突破的话，对于全年集团的未来发展是很好的基础。动员会召开之后，集团上下立即展现出高昂的斗志和精神状态，“如果保持这样的状态工作一段时间，坚持到六月底，把今年的基础打好，以后的发展就有底气了。”根据动员会会议精神以及董事长的指示，百日会战期间，督办、宣传、奖惩等各项措施要跟上，“工作就是一股士气，一种精气神。”刘民表示，下一步按照董事会工作督办的相关要求，把百日会战的关键工作、关键节点进行流程化督办，帮助大家百日会战的过程中协调、调动、整体配合，达到预期效果，圆满完成上半年的工作任务，把所有工作转化成成果。



高 管 访 谈

张道远：2019， 奋力把握地产收获期

集团召开动员会的当天下午，天伦地产总经理张道远迅速召集地产员工，宣贯动员会会议精神。张道远认为，百日会战不仅提振了员工的士气，更营造了全力达成目标的工作氛围：“地产团队目前工作积极性高，精神饱满、士气高涨，今年一定能按照集团的任务，按时完成。”

进入2019年后，地产集团的各项工作都进入了快车道。2月20日，天伦庄园88号楼不动产证获取完成；同一天，大贺庄5.31任务倒计时100天，“5.31攻坚小组”提前进入抢工状态；3月13日，原定于月底发布的任庄3号地出让公告提前发布，3号地有望提前完成摘牌；3月19日，任庄

8号地顺利摘牌，比计划目标提前12天；任庄开发区与代建公司的谈判工作也正在按照计划，持续推进。

2019年一季度已经进入尾声，“接下来的100天对于地产集团而言至关重要。”张道远表示，无论是大贺庄工程达到交房条件还是庄园清盘，必须要在这一百天内获得突破性进展，“这些工作在上半年的完成情况不仅直接影响到地产集团全年的工作结果，更是对全集团未来的发展具有战略意义。前期地产项目上投入很多，今年是该收获的时候了。”

张建民： 背水一战，力保大贺庄 安置区按时达到交房状态

“地产上半年的工作就是打硬战，是爬坡、过坎、滚石上山的关键时期。总经

理亲自坐镇，亲自督办各项重点工作，整个团队的士气都很高涨。”在大贺庄安置区的临时简易办公室里，天伦地产集团副总经理张建民用“打硬战”来形容地产集团的工作状态。

2019年，天伦地产的几项重点工作中，大贺庄安置区达到交房标准，是5月31日之前必须完成的任务，也是张建民的“主战场”。安置区的工地上确实是一副热火朝天的战斗景象，超过四百人的施工团队，在21栋高层住宅的各个作业面上紧张施工，前一天还在进行保温层施工，两天后，所有的外墙就已经换了新的模样。张建民介绍，大贺庄安置房团队已经全面进入了全日无休的战斗状态，各项施工进度交叉进行、全面推进，工地现场可以用“一日三变”来形容。“总经理要求大家拿出一往无前的奋斗精神和充沛顽强的斗争意志，全力保障上半年目标的达成。”张建民说，“具体到大贺庄项目上，我们提出朝九晚十，早就没有周末的概念，下

一步施工队伍会进一步增加到千人以上，可以说是全力以赴、背水一战，力保大贺庄安置区按时达到交房状态。”

张素伟： 为燃气经营业务提速

如何实现百日会战的工作目标？张素伟认为，主要是提高工作效率。存量业务上，燃气集团要求各成员企业提前一个月完成原定计划，在五月底完成半年经营目标。增量业务方面同样要有所提速，按照原计划，煤改气项目上半年任务量为全年总量的40%，百日会战动员会后，煤改气项目提出了六月完成全年任务过半的新要求。

“我们实现战略落地就是要把燃气经营业务提速。”张素伟表示，承接百日会



高 管 访 谈

战工作的核心内容是提高效率，“我们会根据不同的企业、不同的业态、不同的工作类型，制定相应的办法，一定要有所提高”。

徐卫东：3月底，煤改气工程全面开工

2019年，河南煤改气工作重心为经营区域外的项目拓展。经营区域外项目开发的难度远远高于区域内，煤改气指挥部对于120万户域外开发目标进行了分解，三个团队共同分担开发任务。同时，对于煤改气项目的组织架构和管理模式也进行了调整。“我们成立了现场指挥部，设置了总经理，由煤改气项目指挥部垂直管理。同时还完善了组织架构，建立健全了各职能

部门。”徐卫东说。现场施工模式上，指挥部也总结经验，进行优化，通过监理制度、图纸交付方式、材料管理等模式的改变，将节省大量的费用和人工。

3月10日，豫北大区首个区域外项目已经正式进场施工。“到3月底，煤改气工程会进入全面开工状态。”徐卫东说，“煤改气项目时间紧，任务重，大家全年都是在会战，自己的任务没有完成，就自己主动找时间去完成，这是我们的常态。”

索玉文：把楚河汉界打造成世界级的、有品位的、有规模的度假目的地

3月15日下午，旅游集团举行了“2019年度绩效目标责任书”的签约仪式，集团各部门及各项目公司负责人都郑

重做出了承诺，实现了目标、责任的有效承接和传递。旅游集团总经理索玉文认为，责任和目标的分解，会让大家形成使命感：“我在旅游集团一直和大家贯彻的精神是，我们是要有追求的，我们的追求和使命感就是要打造一个世界级的、有品位的、有相当规模的度假目的地。”带着这样的使命感，他要求旅游集团的员工有激情、有奋斗、能吃苦。“这是我们旅游集团实现百日会战工作目标的精神激励。”

2019年上半年，旅游集团要完成1420亩土地的组卷批回、实现悦椿酒店的全面开工，并为年度内获取土地、悦椿酒店封顶、项目基础设施完成域外布局等重点工作的完成奠定基础。为了实现这些目标，索玉文要求旅游集团全体员工以结果为导向，以奋斗精神为指导，有激情、有目标的投入到工作当中，核心团队执行5+2的工作模式，各级员工紧密配合，形成战斗氛围、群策群力、解放思想、打破



高 管 访 谈

常规、解决问题。

“要在2021年实现度假区开始运营的目标，今年是关键的一年，要克服前期各种障碍，把基础设施工作全面铺开。”索玉文表示，旅游集团“要把今年的仗打好”，为楚河汉界旅游度假区的成功奠定基础，同时为旅游板块能够长期有序发展奠定基础。



王巍：全员联动， 确保工作目标达成

“无论是分管运营工作还是财务工作，都需要和各个部门紧密沟通协调。”旅游集团总经理助理、财务总监王巍表示，旅游集团的大部分工作处于起步阶段，从土地获取、基础设施建设到设计、开发计划，各个部门之间的配合环环相扣，而整体运营工作，就是要协调统筹各方资源，共同完成工作目标，财务工作同样需要对整个旅游集团的工作进度了如指掌，才能合理安排资金支出，以及在资金使用量大的时候提前预判做好融资工作。

百日会战工作动员会之后，旅游集团全员立即行动起来，依据旅游集团年度工作目标，进行部门内和项目公司内的工作

细化，责任到人。在王巍看来，旅游集团的工作目标达成正是需要这种“全员联动”的状态，各部门要充分配合、团结奋进，共同保证旅游集团整体工作顺利完成。目前的重点工作中，无论是土地获取、项目整体开发计划的调整修订，还是文旅项目的引进对接以及基础设施的优化匹配，旅游集团各项工作齐头并进，王巍说：“百日会战是一个开始，是全体员工拼搏、奋斗的开始，是共同建设‘快乐景区’的开始，也是每位员工快乐工作、快乐成长的开始。”

英雄谱

同帆电气：创新力与执行力

文 行政品牌部 郑磊



2019年天伦集团企业年会上，同帆电气增值业务团队荣获集团年度优秀团队奖。在组建不到一年的时间里，这个新生的团队通过持续不断的工作创新和强有力的执行，从业务模式规划到落地实施，从产品选型到终端销售，从供应商考察到集采平台搭建，团结各大区及各公司的力量，迅速推动天伦燃气增值业务形成了两个市场、四项业务的新模式。

2018：增值业务全面启动

2018年是天伦燃气增值业务全面启动年，在经过对国家政策的研判、对行业大势的分析，结合天伦燃气自身状况，燃气集团指派副总经理刘枫麟于2月9日向天伦集团董事长及董事会提出成立同帆电气科技有限公司并全面推进燃气增值业务的专项报告，希望借助行业优势，开始涉足燃气设备销售，推进保险销售及提升安全改装服务。在董事会批复之后，刘枫麟和新组建的增值业务团队用强有力的执行，

推动工作迅速全面开展，4月正式启动增值业务工作，6月开始试点运营，7月进行推广。在全体天伦燃气员工及管理层的共同奋斗下，仅用6个月时间完成超过1亿元回款收入，逐月回款增长超过60%，同比增长率达186%，超过了华润及中燃等行业龙头的增值业务增长率。

比经营业绩的增长更重要的是：通过2018年的摸索，同帆电气构建了燃气集团增值业务的成长模式。“两个市场就是农村煤改气和城市燃气。四项业务就是销售、改装、保险以及小帆服务。”刘枫麟说。通过与万家乐、华帝等厂商合作，并逐步打造自有“同帆”品牌，逐渐扩大自有品牌销售；通过燃气安装维修工作人员上门服务，用高附加值产品替换老旧设备，实现改装业务增长，并提升用户燃气安全等级；通过与保险公司合作，推出燃气保险，并将继续开发家财险、医疗险、教育险销售；通过打造小帆服务的O2O平台，实现与用户的紧密互动，逐步实现董事长提

出的燃气用户vip服务。2018年，增值业务团队的每一项工作成果，不仅是团队执行力的体现，也都是对原有燃气业务的创新。

创新：风物长宜放眼量

“饿了么、美团都是O2O平台， he 可以和用户面对面的沟通，这是产生服务最好的场景。而我们的入户安检、抄表、改装，用户到燃气大厅缴费，这些都是能够和用户发生面对面交流的场景。”刘枫麟说，“大家都在说互联网思维，都在羡慕互联网公司的快速增长，天然气公司也要有互联网思维，今年我们推进的煤改气项目，我们要在20个城市落地小帆服务平台，逐步覆盖天伦燃气的所有用户，这些都是互联网思维，把我们的主营业务叠加上互联网思维，就会提升我们的价值和市值。”

然而，用互联网思维武装燃气公司，刘枫麟认为，光有执行力还不够，要时刻与创新力结合，才能创造更好的业绩。

董事长在动员会上也做出了敢于创新的指示。刘枫麟认为创新力有三个层面，一是技术创新，只要是技术人员，都可以琢磨在自己的领域对业务进行优化。“加气工懂技术就可以进行对加气机或者加气流程的改造；抄表员熟悉燃气表的构成，只要愿意思考，就可以通过技术提升抄表效率降低运营成本。”二是模式创新，原有的经营模式不见得永远适合，要不断的摸索新模式降低成本或者增加收入。第三个层面是思维创新，是刘枫麟认为最难，也最重要的部分。“有些事情原来我们不敢想，现在一定要敢想。”刘枫麟认为，思维创新要通过不断的学习完成积累，同时也一定要看到未来的量。之前在负责集团信息化技术工作时，他曾力推燃气集团营销收费系统的全面整合，当时很多人认为收费系统对于存量业务的利润增加并没有显著的支撑，很不理解。但随着燃气业务经营版图的不断扩大，并购的每一家新公司，只要信息化工作人员接入营销收费系统，就能快速把新公司的管理融入到天伦燃气的管理系统内。

2019：把工作做好，业绩是顺其自然的结果

百日会战后的第二周，刘枫麟开始了“高铁站机场一日游”的周



行程，先是在北京参加清华大学的学习，并参与LNG行业会议，此后，又将陆续赴徐州、新沂，张家港、华南大区、广州，佛山等地，“基本上到一个城市就办事，当天办完当天赶到下一个城市。”刘枫麟说，整个增值业务团队，都像“打了鸡血”一样的充满工作热情，“因为我都这样了，团队能不这样吗？”

增值业务团队2018年实现经营业绩1.3亿元，2019年的任务目标是4亿，这需要他们持续保持高增长。刘枫麟在他的工作计划中却并没有过于强调经营业绩给予的压力，他认为把自己的工作做好，业绩会成为顺其自然的结果。

“我们会充分调动燃气分公司同事的积极性，通过激励政策，去把他们的潜能挖掘出来，让他们能够充满激情的自发工作。”刘枫麟

说，他希望在百日会战中，能有更多的年轻人自己给自己加码。“年轻人应该站出来主动承担艰难任务，如果只是上级领导安排什么就做什么，永远无法提升和成就自我。”2019年，年轻的增值业务团队希望做成三件事：把O2O的平台搭建起来，打造出“小帆服务”的品牌；搭建科技板块，完成燃气表等产品的自主研发制作，天伦燃气开始把控主要核心技术；把增值业务做广做深，在整个集团特别燃气集团的收入开始占有一席之地。“把这三件事做好，经营业绩自然就可以完成。”

英雄谱

穆学仓：奋斗与收获

文 行政品牌部 郑磊

3月16日，2018年度集团十佳员工之一的穆学仓履新燃气集团浙川公司总经理。如何带领浙川公司在百日会战中取得业绩突破？“初创型公司重点还在市场开发和煤改气。”穆学仓希望在浙川公司营造出共同奋斗的工作氛围，“百日会战除了按照计划奋力完成任务外，最主要的目的是激发大家共同为事业奋斗的信心，为下一步的发展创造好的环境！”

“奋斗”也正是他本人一路成长的关键词。从2012年刚毕业的大学毕业生，到2017年的礼泉公司副总经理，再到浙川公司总经理，穆学仓能够在众多同事中脱颖而出，正是源于他充满激情的奋斗精神。

趁年轻，去最艰苦的地方学习

2012年3月，即将大学毕业的穆学仓通过校园招聘来到天伦燃气许昌公司实习。三个月后，他正式入职鹤壁公司。在许昌公司的实习经历，以及在鹤壁公司技术部、市

场部的工作经历，是他对燃气行业的初体验。

2012年底，燃气集团要调动技术人员去鹿寨公司工作，人资的同事找到穆学仓谈话，询问他是否愿意外派。穆学仓家在新乡封丘，与鹤壁相距不过一百公里，而鹿寨远在1500公里之外的广西。“我女朋友当时还在上大四，我们商量了一下，都觉得越是艰苦的地方，越能够学到东西，趁着年轻，就是应该多学习，于是就去了鹿寨。”穆学仓刚去鹿寨的时候，工程技术部人很少，场站还没有建好，他在那里工作将近一年，完成了城区管网的铺设，并完成碰口打压，已经具备通气条件。此时，燃气集团灌阳项目完成了投标，需要开展前期工作，集团要求鹿寨公司支持灌阳项目建设，穆学仓又开始转战灌阳。

2013年11月的灌阳项目，正处于初创公司的起步阶段。穆学仓刚到灌阳之时，分公司尚未成立，也没有其他的同事，注册企业、验资等，全靠他自己摸索。他用了半个

月时间办好了营业执照，随后又遇上政府修路，政府工作人员说：“你们既然来了，就趁着修路把这条路上的管道给铺了吧。”当时已经到了年底，穆学仓硬是想方设法协调资源，赶在春节前铺完了这三公里的管道。

“没有干过的工作，就尽量学吧”

2014年，灌阳公司完成了团队组建，刚成立的公司一共四名员工，除了工程技术，行政办公甚至财务工作也都落在了穆学仓的身上。

“2014年对我最大的考验就是编预算。”穆学仓说，燃气集团要求新公司完成年度预算，而他毕业不到两年，完全没有接触过相关工作。“确实是什么都不会，但工作总要完成，就尽量学吧。”灌阳公司的财务工作当时由鹿寨代管，穆学仓就积极请教鹿寨公司的财务负责人，详细了解每一个数据的来源、依据，再根据灌阳的实际情况

编写。从4月到8月，他一直在和预算“死磕”，从编制、投资等各个方面，对整个公司的情况进行梳理。“一套预算写下来，真是学了不少东西。”穆学仓说。

城区管网铺设完成后，民用户安装也成了难题。2015年端午节，灌阳公司签订了第一个小区的民用户安装合同。当时的灌阳县，找不到一个能够熟练掌握天然气安装工艺的施工队，穆学仓就带着工人去桂林、鹿寨学习天然气管道安装，要求他们考取相关证件。“在打第一个立杠的时候，打了三回，看着不合格拆了重新来。”穆学仓说，他当时全程跟在工地上，盯着施工的每一个细节。

2016年，灌阳公司建成了场站，实现了城区通气。三年时间，穆学仓在灌阳，从零开始，到成功通气，走完了天然气初创公司的全流程。在这期间，他也完成了人生大事——2015年国庆期间，他和女友结婚，在郑州购房安家。结婚后离家远怎么办？“那时候也没想那么多，我媳妇也说，你现在平台这么好，就把自己工作做好就行。”

用业务能力获得同事信任

2016年10月，穆学仓再次远

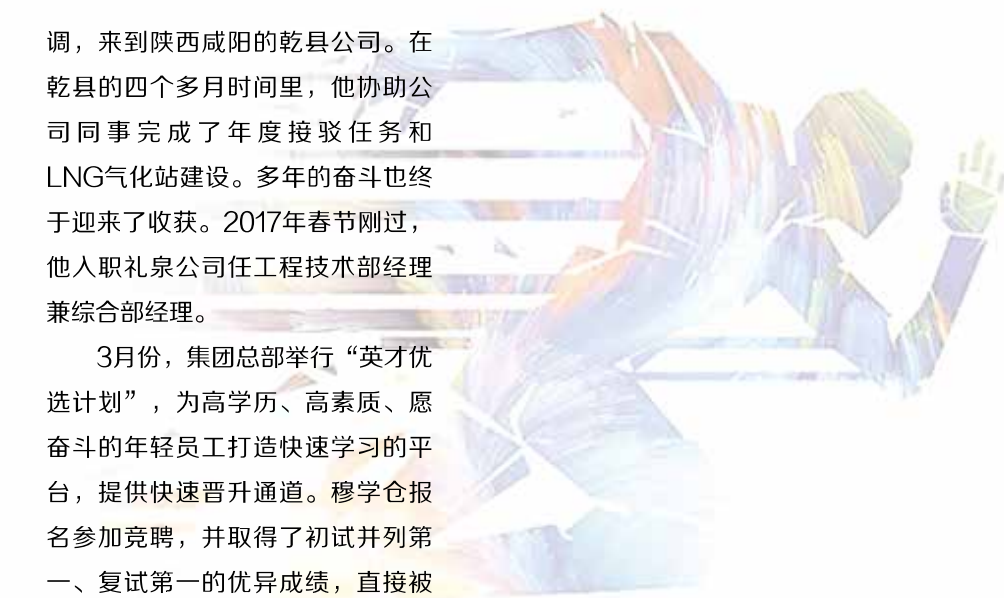
调，来到陕西咸阳的乾县公司。在乾县的四个多月时间里，他协助公司同事完成了年度接驳任务和LNG气化站建设。多年的奋斗也终于迎来了收获。2017年春节刚过，他人职礼泉公司任工程技术部经理兼综合部经理。

3月份，集团总部举行“英才优选计划”，为高学历、高素质、愿奋斗的年轻员工打造快速学习的平台，提供快速晋升通道。穆学仓报名参加竞聘，并取得了初试并列第一、复试第一的优异成绩，直接被提拔为礼泉公司副总经理。

礼泉公司与鹿寨、灌阳并不属于同一大区，大家对他过去的工作经历了解甚少，即使算上在乾县工作的时间，穆学仓算得上“新人”。来陕西不到半年，年纪轻轻的穆学仓能带领礼泉公司取得更好的业绩吗？如何取得同事的信任，成了穆学仓需要克服的第一道难题。“主要还是靠业务吧。”穆学仓说，他对公司的业务很熟悉，能够看出、说出问题在哪，哪里需要改进。经过几次具体业务的讨论后，大家都对他投出信任票。2018年，在穆学仓和同事的共同努力下，礼泉公司连续两年利润增加500万元，超额完成年度利润目标

200万元，并成为西北大区业绩第一的分公司，穆学仓被燃气集团推荐评选为集团年度十佳员工。

在浙川，穆学仓正开始一段新的工作历程。他希望借助百日会战的契机，引导同事们为共同的目标而奋斗。“机会总是留给时刻准备的人。”穆学仓说，“要把工作当成一个重要的事，人总还是要有点理想的，要有实现人生价值，就要有一颗奋斗的心。”



会战动态

壮志豪情战春风

——天伦集团“戮力同心，百日会战”工作首日掠影

文 行政品牌部 郑磊

燃气集团举行干部培训，帮助管理者提升管理能力



3月8日，天伦集团召开“戮力同心、百日会战”动员会。集团总部、各产业集团33名高管参加了现场会议，地产集团、旅游集团项目公司副总经理级以上其他人员、燃气集团大区及成员企业副总经理级以上其他人员通过电话会议系统远程参加会议。

2019年是天伦集团实现“战略突破”、迎接“战略丰收”的开局之年。为了坚定不移地贯彻落实集团发展战略，激发全体员工聚焦年度目标、奋发拼搏的工作激情，促进产业集团各项战略举措的落地和经营目标的实现，天伦集团向全体同仁发出“戮力同心、百日会战”的工作号召，从即日起至六月底，全体动员，凝神聚力奋战一百天，确保今年上半年工作目标的圆满完成。

张赢岑董事长在会议中针对“戮力同

心、百日会战”提出工作指示。他要求各产业集团要严格按照上半年的各项工作节点，完成工作目标；各级管理者要拿出奋斗精神、敢于担当，以身表率、率先垂范、真抓实干。

8日下午，地产集团、旅游集团迅速召开会议对动员会精神进行宣贯。地产集团宣布全员实行“5+2”工作制，中层以上员工要率先垂范，践行表率，2019年地产上下务必要抓住机遇，冲击年度目标！旅游集团总经理索玉文要求旅游集团全体员工发扬拼搏奋斗的精神，以结果为导向，全力推进项目各项工作进度，将楚河汉界旅游度假区打造成全国领先的有文化、有品质、有规模、有影响力的景区。燃气集团则向成员企业发出通知，要求所有成员企业迅速组织学习动员会会议精神，同时，还要提出具体方案，确保工作目标的完成。

3月9日，周六。“戮力同心，百日会战”活动第一天，集团行政品牌部走访了三大产业板块的办公地，各产业集团同仁正积极响应号召，以饱满的热情投入到工作中。

上午9:00，旅游集团酒店、餐饮项目工作推进如火如荼

虽然是周末，酒店项目综合部的同事

们还是和往常一样，八点多就来到了项目办公区，他们要提前布置会议室、准备会议材料。他们将要开会讨论的议题有两项：悦椿酒店室内设计方案及景观方案、酒店项目年度OKR目标任务分解。悦椿酒店在2019年上半年要实现全面开工，根据工作计划，酒店项目的同事要在下周完成室内设计方案和景观设计方案的汇报工作。汇报内容早已准备妥当，但酒店项目设计总监王浩觉得，在正式汇报前再举行一次内部“实战演习”，会让前期准备工作进行得更加充分。年度OKR目标任务分解工作则是基于集团动员会的召开。动员会后，旅游集团各项目公司及职能部门立即行动起来，根据集团要求对年度目标任务进行分解。酒店项目的会议邀请了人力资源部的同事现场指导，确保部门工作目标细化分解到每一个人。王浩说：“部门和每位员工的任务分解，让我们更加清晰认知每个人的重要性，增强了部门之间的互动性。百日会战的动员会让我们有了责任和激情，更加坚定了不成功不下山的决心。”

就在酒店项目会议讨论的同时，中原大集项目的同事正在许昌的寻访路上频频按下相机快门，他们以图片的形式随时记录所见所闻，并在每天晚上回到宾馆后整理、总结当天的素材。2019年上半年，中



上图：
酒店项目设计总监王浩演示
悦椿酒店设计方案

2019年是天伦集团实现“战略突破”、迎接“战略丰收”的开局之年。为了坚定不移地贯彻落实集团发展战略，激发全体员工聚焦年度目标、奋发拼搏的工作激情，促进产业集团各项战略举措的落地和经营目标的实现，天伦集团向全体同仁发出“戮力同心、百日会战”的工作号召，从即日起至六月底，全体动员，凝神聚力奋战一百天，确保今年上半年工作目标的圆满完成。

原大集项目要完成对全省108个县区的寻访考察，足迹遍及每一个乡镇，每周的驾驶里程都在2000公里以上，且多是农村的乡土小道。除了考察到每一个通过网络搜集的当地特产，他们也不放弃任何一个细节，往往因为当地人一句推荐，他们会驱车两个小时，寻访到农村里连个招牌都没有的民间特色。

中午11:30，燃气集团春干培训、 签订组织绩效责任书

从旅游集团的项目办公地赶到燃气集团总部，燃气集团的80多位同事正在二楼会议室聆听国家发改委能源研究所的康艳

兵老师讲解天然气行业政策。3月9日-11日，燃气集团将要进行为期三天的“新起点，新跨越”春季干部管理培训。

与企业内训中常见的储备干部培训不同，这次春季管理干部培训，不仅是着眼于未来，也是帮助现任企业管理者提升管理能力，参加培训的学员，包括集团本部各部门、各大区、分公司、煤改气项目指挥部以及直管企业的负责人，是天伦燃气最核心的中坚力量。培训中，燃气集团还针对每位学员综合管理能力测评的结果做出解读，并对共性的短板进行有针对性的辅导。

下午培训开场前，燃气集团举行了2019年度组织绩效责任书签订仪式，责任书代表寄托和期望，也承载着大家对于工作目标的承诺。燃气集团副总经理李新成认为，只有组织绩效确定之后，个人绩效才能去承接。在开训讲话中，李新成宣贯了“戮力同心，百日会战”的活动精神和董事长在会议中提出的要求。在他看来，承接百日会战，更重要的是每位同事要主动思考，如何将燃气集团的目标逐层分解，然后去拿出实实在在的举措去付诸实现。

作为现阶段战略集团战略重点的煤改气项目，在过去的一年涌现了一大批超额



上图：
燃气集团签订
2019年度组织绩效责任书

完成业绩的优秀员工。河南煤改气指挥部总指挥徐卫东表示，煤改气工作任务非常重，全年的工作时间都很紧张，大家都是自己给自己施压，工作目标如果没能实现，就自己找时间去完成。在过去的一个月里，河南煤改气指挥部总结2018年的经验教训，确定了组织架构，调整了管理思路，完善了职能部门，在3月底即将迎来全面开工。

下午15:00，地产集团大贺庄安置区工程攻坚争分夺秒

当行政品牌部的同事走访到地产集团

大贺庄安置区工地，四百多名工人正在各个作业面上紧张施工。5月31日，安置区的21栋高层要达到交房条件，为了完成这项工作，地产集团从总部及各项目公司抽调骨干力量，组成“5.31攻坚小组”，力保使命必达。

据大贺庄项目工程部经理白剑介绍，目前项目施工进度为内墙粉刷、外墙保温材料以及地库配套工程施工工作，其中地库配套工程施工工作是小区景观作业的前提。根据5.31时间节点的倒推，安置区工程要在三月底进入到景观施工环节，为了不影响后期工程，刚过正月十五，大贺庄安置小区就进入了施工状态，并在工程推进中持续增加工人数量，夜以继日，在确保工程质量的同时，紧抓工期进度。

为了配合施工方，确保工作目标顺利完成，地产集团的同事们也主动把作息时间安排成了“施工方模式”。“我们从过完年开始就没有休过周末，每天都是和施工方一起，配合施工方完成工作进度。”白剑说，“根据我们的工作计划，3月12日之后工程会进一步展开，到时候会调整成晚上十点下班的工作节奏。目标就摆在那里，无论什么情况一定要完成，现在就是撸起袖子加油干！”👷

会战动态

天伦集团与中原银行签订战略合作协议

文 行政品牌部 温馨

3月25日上午，天伦集团与中原银行在天伦集团总部二楼会议室签订战略合作协议，天伦集团董事长张瀛岑、中原银行董事长窦荣兴及双方高管出席签约仪式。天伦集团副总裁李广民、中原银行零售业务总监姚红波分别代表双方签署合作协议。

双方本着“自愿、平等、互利、守信及优势互补、共同发展”的原则，着眼于资源共享、携手拓展和服务客户市场，缔结全面战略合作伙伴关系。此次战略合作协议的签署，是天伦集团在与中原银行在现有业务合作领域基础上的全面深入合作。双方将发挥彼此在客户、市场、渠道和技术资源等方面的优势，开展资源共享、技术对接、金融服务等领域的广泛合作。

中原银行董事长窦荣兴称赞天伦集团“主业突出、战略清晰”，拥有良好的管理能力，即使在经济下行时期也表现优异。窦董事长对天伦集团“共创事业、共享天伦”的企业价值观表示高度赞赏，认



为双方在以客户为中心的共同理念下，线上线下相结合，必将产生良好的效益。天伦集团董事长张瀛岑表示，中原银行是国内城商行的翘楚，成立以来的发展堪称精彩。相信在中原银行的鼎力支持下，天伦集团未来会有更好更快的发展。

天伦集团的核心业务为房地产、天然气、旅游三个产业板块，旗下拥有香港主板上市公司天伦燃气及百余家子公司。中原银行是河南省唯一一家省级法人银行，注册资本154.2亿元，位列全国城市商业银

行之首。目前，中原银行下辖18家分行和3家直属支行，共有营业网点460家。

根据协议，天伦集团将充分发挥在房地产、天然气、旅游三大产业板块的资源优势，提供客户资源共享、技术系统对接、资金结算业务合作、金融服务合作等资源和解决方案；中原银行将发挥在金融保障、风险分担及促进经济发展方面的资源和服务优势，通过传统授信、并购贷款、债券发行等业务提供30亿元的授信规模支持。

会战动态

天伦燃气 正式纳入港股通

文 行政品牌部 温馨

3月11日，天伦燃气正式纳入港股通。这标志着天伦燃气的投资者范围将获得大幅扩大，股票流通性将得到进一步提升。

2月22日，恒生指数有限公司对恒生指数系列进行了截至2018年12月31日的季度指数检讨，根据检讨结果，天伦燃气获纳入恒生综合小型股指数、恒生港股通指数、恒生港股通中国内地公司指数和恒生港股通非AH股公司指数，检讨结果于2019年3月11日生效。获纳入恒生综合小型股指数、且过去12个月底平均市值超过50亿港元的股份，将于指数生效日同时获纳入港股通。这意味着，从3月11日起，天伦燃气正式成为港股通的新成员，投资者范围从香港变成全世界。

天伦燃气自上市以来，业绩增长迅猛，并持续通过良好的业绩获得资本市场的肯定，2019年，天伦燃气股票累计升幅达42.24%，尤其是进入恒生指数后，各投资机构、媒体纷纷表示对天伦燃气的未来发展前景充满信心，中泰国际证券有限公司等投资机构上调天伦燃气评级，由“增

持”调整为“买入”，香港智远等证券市场研究机构则表示：“即将成为港股通新贵、具有“煤改气”政策概念的天伦，有望成为北水资金的追逐目标。”



会战动态

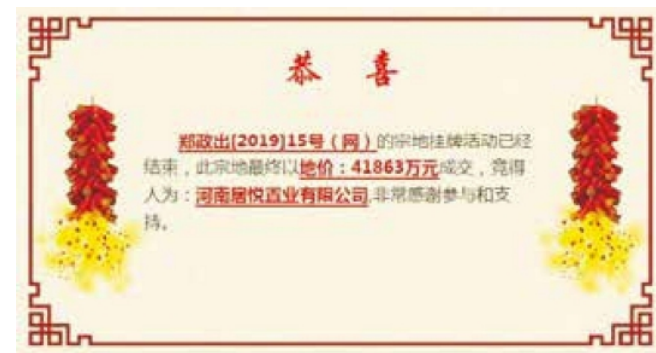
天伦地产 成功摘得8号地

文 地产集团 陈安然

3月19日，天伦地产通过郑州市公共资源交易中心交易系统，成功摘得编号为郑政出〔2019〕15号（网）地块国有建设用地使用权。

该宗地规划总面积为48749.36平方米，位于郑港辅路西、鸿宝路北，土地用途为城镇住宅（地下交通服务场站用地）。该宗土地的成功竞得，进一步增加了公司的土地储备，保障了乐居公司后续项目的土地开发。

土地获取是地产集团百日会战期间及2019年度的重点工作事项之一，8号地摘地工作比计划目标节点提前12天完成，极大鼓舞了地产全员奋战“630”的工作士气。



会战动态

新起点、新跨越

——燃气集团举办2019年春季管理干部培训

文 燃气集团 曹晓丹

为全面提升干部队伍管理水平，为2019年各项工作的开展和目标达成奠定基础，燃气集团举办2019年春季管理干部培训。3月9日-10日，培训在集团总部二楼会议室开展。本次培训由燃气集团副总经理李新成主持，燃气集团领导班子、各大区负责人、各成员企业负责人、本部各部门负责人共81人参加了培训。涉及内容包含《行业政策解读》、签订2019年组织绩效目标责任书、《增值业务新产品解读》、《成员企业总经理SHL综合管理能力测评解读》、《高管组织领导力》等。

燃气集团副总经理薛智指出，燃气集团2019年将面对更加复杂的行业形势和艰巨的任务目标，他要求大家：第一、根据国家能源现状分析，燃气行业已经来到了巨大变革的十字路口，我们要积极谋划，应对行业变革，适应燃气未来发展。第二、坚决执行天伦集团“戮力同心，百日会战”会议精神，各级领导要千方百计的调动全体员工积极性，为达成集团战略目标而努力奋斗。

国家发改委能源研究所能源可持续发展研究中心主任康艳兵给大家做了行业政

策解读，就我国能源形势与能源转型战略、能源政策与清洁能源技术进步、天然气市场现状与展望等内容进行了详细阐述，拓宽了大家对行业发展的认知。

专业测评机构一世泓（上海）企业管理咨询服务有限公司资深顾问刘帅为大家进行SHL测评报告解读，帮助大家认知自身职业性格及动机现状，为提高管理水平提供支持。燃气集团副总经理刘枫麟对2019年增值业务做了详细介绍，就2019年增值业务目标、新型燃气表具、整体产品、管理方案及规划进行详细说明，使大家更加明确2019年增值业务工作开展思路。麦斯顿咨询公司公言非讲师为大家进行为期一天的《高管组织领导力》培训，通过案例解析、调研分析、小组讨论等活动，探讨组织领导对于企业发展的助推动力。

有明确的目标，才有统一的行动，在本次培训中各个大区签订2019年组织绩效目标责任书，为共同完成2019年任务目标签订军令状。

李新成在结业中指出，2019年是天伦集

团实现“战略突破”、迎接“战略丰收”的开局之年，他要求大家：一、加强对行业的认知与理解，提升大家的组织管理能力，为年度各项工作的开展和目标达成奠定基础。二、积极响应天伦集团“戮力同心、百日会战”的工作号召，以身作则，确保半年度目标的完成。新的一年，新的起点，希望大家承接百日会战精神，为实现集团年度目标而努力奋斗。

会战动态

豫北大区 煤改气域外项目开工

文 豫北大区 李姣

2019年3月10日，新乡市卫辉县柳庄乡李进宝屯煤改气项目正式开工，打响豫北大区“戮力同心、百日会战”工作第一枪。该项目是豫北大区首个区域外成功发展并开工建设的煤改气项目，是豫北大区煤改气区域外发展的里程碑，标志着豫北大区煤改气工作实现了新突破、迈入了新征程。

新乡市卫辉县柳庄乡共计19个行政村，豫北大区煤改气项目组经过不懈努力及积极洽谈，成功与李进宝屯等17个行政村共计7500余户签订了煤改气发展协议，3月10日李进宝屯500户煤改气工程正式开工。

该项目作为豫北大区首个区域外发展的煤改气项目，豫北大区高度重视，开工之前组织召开专题会议，成立专项工作队伍，在加快工程建设进度的基础上，严把质量关、安全关，以必胜的信念、攻坚克难的决心，全力以赴将其做成区域外煤改气标杆项目，以点带面，进一步促进区域外乡镇煤改气项目的渗透及开发，确保早日完成煤改气“百日会战”工作目标。

会战动态

西北大区开展 甘肃乡镇煤改气市场调研

文 西北大区 陈争创

为落实董事长关于开展“戮力同心、百日会战”的会议精神，西北大区根据甘肃省“煤改气”工作整体要求，提前着手进行乡镇市场调研。

大区调研人员根据工作总体安排，发扬“5+2”的工作精神，深入到乡镇、村社，爬山下沟，与当地村民面对面聊天，了解当地村社的人数、户数、生活情况，并随时记录、拍照。晚上将当天调研情况按照乡镇、村社的人员户数、所处位置、密集程度进行分档划级，依次排序建档。

截止目前，西北大区已完成靖远县和平川区13个乡镇、约2.5万户的调研，为推进“煤改气”工作的实施奠定了良好的基础。

会战动态

旅游集团组织签订 2019年度绩效目标责任书

文 旅游集团 燕静文

3月15日下午2点40分，旅游集团2019年度绩效目标责任书签订仪式在项目区303会议室举行，旅游集团经理及以上人员共计28人参加了会议。

签约会上，天伦集团副总裁兼旅游集团总经理索玉文代表旅游集团与副总经理、总监、各部门负责人、各项目公司负责人共计14人分别签订了绩效目标责任书，实现了目标、责任的有效承接和传递。

签约仪式结束后，索总对大家提出工作要求：他指出，绩效目标责任书一经签订，就是立下了“军令状”，所有人都要严肃对待，严格按照要求不折不扣的执行。2019年是旅游集团关键的一年，全集团上下要团结一致，奋发向前：土地、报建、外联、工程等先头部队要急集团之所急，想集团之所想，要解放思想、大胆创新、披荆斩棘去开疆拓土、争取资源，推动关键事项的达成；财务、人资、行政等支持部门要以业务为导向，全力配合，确保旅游集团2019年关键业绩目标的达成。



集团领导播响2019战鼓

意气风发 大展鸿图

——天伦集团召开2019年企业年会暨新春联欢会

文 行政品牌部 温馨



张董致新春贺词

2019年1月28日，天伦集团2019年企业年会暨新春联欢会在郑州JW万豪酒店隆重举行，总部全体员工、各产业集团及子公司代表共800多人欢聚一堂，迎接农历猪年的到来。

本次年会以“意气风发，大展鸿图”为主题。在过去的一年里，天伦燃气以500亿煤改气基金“气”贯中原；天伦地产沉着应对经营环境波动，稳步发展；天伦旅游在鸿沟之畔，绘制壮美鸿图。2018年，天伦集团砥砺前行，以强者的姿态走出了自己的道路。2019年，天伦集团将继续带着热情与坚韧，意气风发，大展鸿图！本次年会开场后，张赢岑董事长致新春贺词，他回顾了2018年天伦集团在砥砺前行中取得的成绩，感谢大家全身心的投入和付出，指出2019年将是天伦集团大投入、大回款、大回报的丰收之年，勉励大家提高执行力，全力以赴达成集团战略目标。张董同时宣布，从2019年开始，集



洗总作工作报告

团将每年设置一个“天伦功勋奖”，最低奖励标准100万元，此奖项将成为天伦集团的最高荣誉，用以表彰本年业绩最突出、做出了特殊贡献、战略性贡献的员工。

洗振源总裁作工作报告。他在报告中汇报了集团2018年取得的各项成绩，过去的一年，在中国经济下行的大环境下，天伦集团各项工作稳步向前推进，版图持续扩大，业务形态、收入规模进一步增加。洗总同时公布2019年工作规划，号召大家继续为天伦事业的发展继续奋斗。

敢打敢拼、敢于担当的天伦人，是天伦成就事业的基石。年会现场对经过集团总部、各产业集团及子公司提名、民主评议和推选公示等评出2018年十佳员工、年度新人、年度耕耘、年度拼搏、成本优化、优秀管理、年度超额完成任务等获奖者进行嘉奖，张赢岑董事长、洗振源总裁、冯树玉副总裁、李广民副总裁、冯毅副总裁、贾治尧副总裁、张素伟副总裁、



上图：
各位领导在全场的见证下
共同签订2019年目标责任书



上图：
张董为洗总、张总颁发
“领导力特别奖”

索玉文副总裁、张道远总经理分别为获奖者颁奖。

张董向集团总裁洗振源、地产集团总经理张道远颁发“领导力特别奖”，以表彰他们对集团发展做出的突出贡献。

签订目标责任书，是企业年会的重要环节。有明确的目标，才有统一的行动；有清晰的规划，才能保障可靠的未来。张董、洗总与地产集团总经理张道远、燃气集团总经理张素伟、旅游集团总经理索玉文在全场的见证下共同签订了2019年目标责任书。

签订完毕，各位领导一同擂响奋进的战鼓，鼓声高亢、激昂、气势恢宏，激荡人心。

呼应领导们擂响的战鼓，乾安公司的舞蹈《鼓舞飞天》率先登场，拉开了天伦集团2019年新春联欢会的序幕。由集团总部、各产业集团、分公司选送的晚会节目精彩纷呈，共同描绘了天伦集团17省60城



上图：
天南地北天伦人欢聚一堂

业务布局的壮美画卷。通榆公司、米脂公司、华南大区联袂演出《天南地北天伦人》，展现了各地风情，体现了天伦人的协作精神；新都公司带来的歌舞《好运来》，表达了对集团未来的美好祝愿；白银公司的《抖音秀》，唱响今年最火的抖音神曲，嗨翻全场。

2018年，天伦集团意气风发，大展鸿图，今年年会上的节目也以各种形式再现了天伦人在发展道路上的奋勇拼搏和勇往直前。

地产集团的《天伦战歌》里，冲锋的号角已经响起，天伦人展现出顽强的战斗力；物业公司的小品《夜巡天伦》，再现了天伦物业始终把“保障业主安全”作为首要目标的责任感和使命感；许昌公司的

小品《煤改气的那些事儿》，展现了天伦燃气奋勇拼搏、勇往直前的精神；鹤壁公司的歌舞《元气少女》，为我们开启了元气满满的2019年；旅游集团带来了《爱在楚河汉界2》，继续讲述发生在楚河汉界的那些故事；燃气集团的《我愿意，谢谢你》表达了所有天伦人为天伦事业奉献自己力量的意愿和决心。

集团高管带来歌曲串烧《原来你是这样的大玩家》，当熟悉的旋律响起，台上台下齐声歌唱，全场激情澎湃，气氛达到高潮。歌声唱出了对生活的感悟，唱出了天伦人责任和担当、也唱出了身为天伦人的自豪和骄傲。

除了精彩绝伦的表演、奖品丰厚的抽奖，本次年会还特别设置“寻找天伦小锦



《夜巡天伦》重现天伦物业日常工作



为了“共创事业，共享天伦”我愿意奉献自己的力量



《爱在楚河汉界2》继续讲述发生在楚河汉界的故事



平时严肃的高管们难得轻松



天伦小锦鲤，会是她吗？

鲤”环节。平时职场上的一本正经的同事们变身御姐、萌妹、温文儒雅的贵公子、可盐可甜的美少女……在欢呼声燃动全场的时刻，人群中最靓最闪耀的他们，成功地吸引摄像机的注意，成为小锦鲤，获得幸运奖品！

整场年会有松有驰，展现了天伦人的干劲、责任和担当，激励人心、催人奋进。董事长现场宣布，对年会组织团队给予10万元奖励，并承诺明年如果仍然继续精彩，奖金翻倍。这是继去年年会组织团队获奖后再次受到奖励，正是天伦有功必赏，雷厉风行的作风的体现。

2019年天伦集团企业年会圆满结束，展望未来，蓝图已绘就，奋发正当时，2019年，四千天伦人意气风发，大展鸿图！



张董为十佳员工颁奖

2018年度 天伦集团十佳员工

凡志洋
集团总部战略管理中心
负责战略管理工作

针对地产集团东赵及任庄项目的合作开发，他完成了18家国内一线房企、4家金融机构的对接洽谈。每一次对接，他都反复进行测算模拟，并结合匹配的融资方案，出有针对性的合作方案供决策参考。他协助集团领导基本确定了东赵、任庄项目的合作策略，并完成了稳盛基金合作备忘录签署。

秦晓飞
地产集团技术管理中心
建筑设计师

他主导东赵安置区二期的设计工作。为了在预计的时间节点内完成目标，他主动驻扎到设计院协助修改方案、督促进度，最终提前完成施工图成果。东赵10号地块如按照原方案，公司将面临8000平米建筑面积的损失。他连夜组织设计院专家讨论方案，通过多次尝试，最终既满足了规划要求，又挽回了损失。

罗欢
旅游集团
品牌行政部经理

2018年是旅游集团大型活动较多的一年，第二十届亚洲象棋锦标赛启动仪式召开、第二届楚河汉界世界棋王赛顺利举办、旅游集团办公区完成整体搬迁，罗欢和她的同事们用行动交出了一份令人满意的答卷。而作为河南楚河汉界天伦象棋队的领队，罗欢还承担着象棋队团队建设、队伍管理、主场布置等工作，象甲联赛中天伦象棋队取得河南队历史最佳战绩，军功章的背后有罗欢不辞辛苦的付出。

夏同沛
物业公司项目经理

他大胆创新、提升服务，推出了“一站式移动服务台”等措施，极大地方便了业主；他严肃工作纪律，开展全年零投诉活动，不允许出现业主二次报修情况；他组织完成园区节能灯及商业电的节能改造工作，使能耗成本明显下降。他管理的三个项目均超额完成经营目标，琥珀名城4期年度物业费收费率创历史新高，业主的肯定就是对他工作的最好回报！

郭帅
燃气集团豫南大区
兰考公司工程技术部技术员

煤改气项目中，他独自负责兰考公司五个乡镇的材料表出具及图纸审核工作。项目施工任务重，他经常挑灯夜战，加班到凌晨，保证了施工单位正常领料开工。为了保证施工单位的工程款能够正常拨付，他每天去工地测算工程量，夜以继日，仅用了四天时间就完成了—个镇86个村的工程量核算工作。

穆学仓
燃气集团西北大区
礼泉公司副总经理

入司七年，穆学仓先后服务于六家天伦燃气子公司。2018年，在礼泉公司两次更换总经理的情况下，他主动承担，带领团队完成销售气量3867万立方，超预算268万立方。经营收入及经营回款均突破亿元大关，经营利润达到3417万元，年度增长17.3%，利润总额位于西北大区第一名。

欧智胜
燃气集团豫北大区
濮阳公司客服部经理

面对濮阳地区2017年采暖季以来气源价格频繁变化的复杂情况，欧智胜紧盯市场信息，及时与上游沟通，协调变化的气源比例和价格，极大降低了公司的采购成本。同时，欧智胜严控购气差，加强下游用户的管理。尽管下游价格多次调整，但每次调整，他都能按时间节点抄表，追补工商业剩余气量气费。在他的努力下，濮阳公司2018年节省购气成本160余万，带来了260余万元的净利润。

王霞
燃气集团西南大区
洞口公司副总经理

她是公司的管理者，通过持续不断地引进营销专业人才、注重“传帮带”与公司MLT培养方案，打造了一支专业化的营销队伍与MLT后备人才库；她是业绩结果达成的主要贡献者，2018年洞口公司全年接驳回款678万，王霞个人贡献了400万，占回款总额的59%。

徐瑞敏
燃气集团东北大区
市场部主管

徐瑞敏原供职于天伦地产，2014年远嫁东北，凭着对天伦的深厚感情，选择了在天伦燃气东北公司继续做一名天伦人。在营销系统的管理工作中，她勤于钻研技术，深入研究管理，及时为大区和集团在系统管控上提供决策依据。在分管的增值业务工作中，她科学制定经营方案，利用周末时间多次组织推广培训，功夫不负有心人，东北大区较集团目标提前3个月的时间完成了增值业务推广准备工作，实现经营利润完成780万元，同比增长353%。

刘东城
燃气集团华南大区
乐昌公司客服部安检巡线主管

无论是除夕夜还是凌晨两三点，刘东城只要接到抢险电话，总能第一时间赶到现场。2018年，他全年累计参与抢险应急处理工作十余次，确保每一次的工作都能及时处理。每天35公里的燃气管网巡查，75个市政中压阀门井、33个燃气小区、60个工、商业用户的抄表、安检工作，刘东城在平凡的岗位上走出了不平凡的足迹。



小金庄社区 安置房分房工作圆满完成

文地产集团 陈安然



1月29日，小金庄村民安置房分房工作在新建好的社区广场前顺利进行。小金庄社区安置房项目由河南省天伦乐居置业有限公司开发建设，此次分房涉及小金庄三个村组拆迁安置户222户，房屋1206套。

为了确保此次分房工作顺利完成，乐居公司早早成立分房工作组，提前谋划、精心筹备，多措并举。措施包括：一是详尽的组织安排。公司成立了小金庄安置房分房工作领导小组，召开10余次分房保障工作协调会，科学制定实施方案和选房流程，统筹安排选房、分房的各项细节。二是科学的宣传引导。选房现场采取全程录像监控直播，让广大安置居民详细了解分房政策、分房流程等信息，有效化解群众对分房公正性的担忧。三是完善的规范程序。专门成立了咨询组、资格审查组、登记组、监督组等七个工作小组。明确了各小组的职责分工，严格按照选房顺序现场确认、现场签字。四是高效的电子销控。本次分房工作在以往的分房经验上进行改进总结，采用现场电子销控登记，直接在



系统中登记村民的姓名及所属村组，能更有效更快捷的进行分房结果统计。五是秩序的安全稳定。考虑到现场人员较多，坚持“安全第一”原则，认真做好交通疏导、安全保卫等工作，确保了现场秩序井然，安置居民都能安全、安心、满意地选房。

在整个选房过程中，工作人员耐心细致地解答安置居民的疑问，确保了分房工作公开、公平、透明，有序开展，得到了小金庄安置居民的一致好评和认可。

特级象棋大师柳大华挂帅， 河南楚河汉界天伦象棋队开启新赛季

文 大河客户端记者 王玮皓 图 张琮



签约仪式现场

3月14日，河南楚河汉界天伦象棋俱乐部2019年棋手签约仪式在天伦旅游集团举行。即将开战的2019年全国象棋甲级联赛，将有6名棋手代表河南出战，其中，享誉中国棋坛的象棋特级大师柳大华重磅加盟，他将带领队伍向着跻身季后赛的目标发起冲击。



河南楚河汉界天伦象棋队由天伦集团出资运营，在2017年成立，填补了河南省职业象棋俱乐部的空白。组队之初，河南楚河汉界天伦象棋队便冲甲成功，参加全国象棋甲级联赛，并最终获常规赛第11名成绩，完成保级任务。2018年，河南楚河汉界天伦象棋队更进一步，获得常规赛第7名。

2019年象甲联赛将在5月份开战，全国将有14支队伍参赛，每队要求报名6名棋手。3月14日，河南楚河汉界天伦象棋队正式与柳大华、党斐、曹岩磊、武俊强、何文哲、赵子雨6名棋手签约。

其中，柳大华的加盟可谓河南棋坛的重磅消息。年近七旬的柳大华是享誉中国棋坛的象棋特级大师，有“东方电脑”和“棋王”之称，此前在家乡武汉带队征战象甲联赛。多年来，柳大华一直在默默支持和推动河南象棋的发展，目前河南队中

的棋手几乎都是他的弟子。此次正式加入河南楚河汉界天伦象棋队，柳大华将担任名誉教练。

“河南这支队伍很年轻，很有活力，近两年在联赛表现越来越好，能够加入队伍，与年轻棋手并肩作战，我希望能够发挥老将应有的作用，对队伍的成长起到帮助，虽然年纪大了，但我壮心仍在，希望今年我们有更加好的表现。”柳大华说。

身为象棋大师的党斐，是河南楚河汉界天伦象棋队的教练兼队员。去年，党斐率队征战象甲联赛获得半程冠军，成为一匹黑马。“我们的年轻队员们实力毋庸置疑，但是在关键场次心理难免出现波动，发挥不稳定，最终遗憾止步季后赛。新赛季，柳大华老师不仅会带领指导我们，还会作为棋队的坚实后盾，在关键场次出战，今年我们有信心跻身前六名，冲入季后赛。”

上图：
“东方电脑”、棋王柳大华
加盟河南楚河汉界天伦象棋队

庆祝三八节 集团举办“职场女神进阶记”等活动

文 行政品牌部 温馨



参加完活动，大家都向“女神”更进了一步！



3月8日下午，集团三八节庆祝活动在集团二楼会议室举行。40多名女同胞齐聚一堂，共同庆祝自己的节日。本次活动主题为“职场女神进阶记”，旨在通过职场穿搭讲座、口红DIY等活动，由内而外提升女员工们对于“美”的认知和感受、进而向更有魅力的职场女性转变。

活动开始，集团副总裁、工会主席郭秋霞首先代表集团工会向女同胞们致以节日的问候和美好的祝福。

资深时尚搭配师朱蕾理论结合案例、融合实操，从“美”的抽象概念，延伸到“美”的具象呈现，与女员工们分享服饰、妆容及发型等外在形象打造，言语、行为举止和仪容仪态等内在气质修炼的经验与心得，指引大家成为新时代内外兼修的职场魅力女性。

口红DIY环节，对植物有机美妆深有研究的刘君爱老师首先讲解了唇部护理、唇部色彩搭配等知识，然后指导员工按照选出色膏、配置材料、溶解色膏、模具成型、



上图：
大家兴致勃勃地聆听老师讲解



亲手做一支独一无二的口红

膏体嵌入等一系列步骤制作口红。当天所有口红原料均为天然可食用的植物提取，十分钟以后，大家成功收获了属于自己的、独一无二的口红。

此外，地产集团、旅游集团、物业公司也分别组织了丰富多彩的三八节活动。

地产集团二楼活动室内，老师讲授了油画的基础知识，现场演绎构图、绘画及上色技巧，并从画笔使用、颜色搭配、修饰填补等方面进行深入浅出的讲解，指导大家如何入手创作。在老师详细的讲解下，女员工纷纷开始下笔创作，时而重笔填色，时而细笔补痕，不到两个小时的时间，陆续创造出了独具个人特色的油画作品。

旅游集团组织了草莓采摘活动。当天



活动中欢声笑语不断



在属于自己的节日里，安静地画一幅画

下午，20余名女员工驱车来到荥阳西禾草莓园，草莓棚里春意盎然，一颗颗红彤彤的草莓鲜嫩欲滴，女生们一边忙着摘草莓，一边摆出各种pose拍照，到处洋溢着欢声笑语，尽情体验采摘乐趣，在美丽的春天里留下了难忘的记忆，采摘结束后，大家还把香甜的草莓送给在项目区坚守工作岗位的男同事们，一同分享收获的喜悦。

物业集团的花艺沙龙活动在物业公司会议室展开，活动邀请了各物业服务中心的一线员工共同参与。通过现场讲解花艺设计理论知识讲解、插花实际操作，大家创作出了属于自己的插花作品。在花香萦绕中，物业公司女员工们享受着属于自己的午后美好时光。🌸



《本质》

作者：正和岛
出版社：机械工业出版社
出版时间：2019年1月

不管是企业家还是各个领域的成功者，最重要的共性就是直击本质并驾驭本质的能力。
为纪念改革开放40周年，本书精选40位企业家、学者的文章，包括马云、马化腾、褚时健、王石、柳传志、张瑞敏、雷军、王兴、周其仁、陈春花等，看他们如何探究本质。

真正厉害的人都是
直击本质的高手

以下为本书部分精彩观点节选：

任正非：一个清晰方向，是在混沌中产生的，是从灰色中脱颖而出，方向是随时间与空间而变的，它常常又会变得不清晰，并不是非白即黑、非此即彼。合理地掌握合适的灰度，使各种影响发展的要素在一段时间内保持和谐，这种和谐的过程叫妥协，这种和谐的结果叫灰度。

王石：市场是非常公平的，企业原来的超额利润，市场会全给要回去，不但要回去，还要惩罚你。

冯仑：我以为，未来的商业组织特别是公司组织，只有两个可以选择的方向，即“特种部队”式企业和“基地组织”式企业。前者最显著的特征是后台越来越庞大，支持系统将变得更加复杂和高效，但前台越来越直接，越来越简单，越来越精确。

曾鸣：阿里巴巴也是经过十多年的发展，总结出了几个非常有意思的发展节奏：“逢单出击，逢双修养。”对于一些企业来说，可能是“3年出击，3年修养”，这个节奏本身的周期不一样。

宋志平：曾经一位年轻记者问我，现在国有企业改革的动力是什么？我说其实改革都是围绕着利益分配关系进行的，改革初期时我们是为了破除平均主义，让职工多劳多得，而现在我们希望让员工持股参与企业创富的分配，建立企业利益共享平台。

雷军：企业遇到压力的时候。我跟一些企业家交流的时候说到四个字：守正出奇。通常遇到问题的时候，大家都希望用奇招来实现逆转，这是错的。遇到困难一定是某个基本功出了问题，守正比出奇更重要。其实很多企业都是被自己击败的，只有当你守正了，立住之后至多是好一点差一点。



《小趋势²》

作者：马克·佩恩 / 梅勒迪斯·法恩曼
出版社：中信出版集团
出版时间：2019年1月

这本书大胆地指出能影响未来的势力，并非是社会中的大多数群体，而是占人口比例较小的群体。这些少数派内部出现了很多不引人关注的变化。10年前，马克·佩恩就在自己的畅销书《小趋势》中，向人们展示了美国少数派的行为是如何产生作用于整个美国的巨大影响力的。他所描述的从网络约会激增到今天美国共和党内部的决裂，都被言重。



《极简管理》

作者：西武 / 张毅
出版社：辽宁人民出版社
出版时间：2018年12月

这是一个追求极简的时代，极简家居、极简设计，“极简”已是生活中的常见元素。生活如此，企业管理亦然。为了在国际市场的竞争中胜出，现代企业的经营管理理念逐渐倾向于极简管理。极简管理看似无所为，实则“无为而治”，乃大有作为。



《一切行业都是娱乐业》

作者：斯科特·麦克凯恩
出版社：中信出版社
出版时间：2019年1月

你的企业到底是在生产产品，还是在生产生活方式？你是在销售产品、提供服务，还是在销售氛围和提供情感体验？正如那些成功的企业家所意识到的，在这个体验经济时代，情感创造商机。斯科特·麦克凯恩根据现今市场的发展特征，总结出了一个商业活动真理：一切行业都是娱乐业。

1=E $\frac{4}{4}$

共创事业享天伦

(演唱：韩磊)

词：车行
曲：栾凯

自信 豪迈地 速度=70

1 2 3 5 5 3 1 | 2 1 1 6 1 - | 1 2 3 5 5 1 7 | 6 5 5 5 1 2 - | 3 5 3 5 6 . |
你的脚 印连着 我的 脚印， 向着世 界敞开 我 们的 胸襟， 追求 有目标

3 2 1 2 1 6 . | 0 5 6 1 6 5 3 | 2 2 3 6 5 1 | 2 - - - | 1 2 3 5 5 3 1 |
心 中 有 底 蕴， 东 方 的 朝 阳 升 腾 起 民 族 之 魂。 你 的 责 任 连 着

2 . 1 1 6 1 - | 1 2 3 5 5 1 7 | 6 5 5 5 1 2 2 - | 3 5 3 5 6 . |
我 的 责 任， 楚 河 汉 界 踏 出 我 们 的 征 尘， 肩 头 有 担 当

i . 7 7 6 5 3 . | 2 2 3 2 1 6 6 | 6 6 6 6 - 7 6 | 5 - - - |
心 中 有 自 信， 广 厦 万 间， 升 华 出 进 取 心。

i . 7 7 6 5 5 . 3 5 | 6 . 6 6 3 4 5 - | 6 6 7 i 6 6 i 2 i |
共 创 事 业 啊 共 享 天 伦， 美 好 的 明 天 在 前 方

6 5 5 . 1 2 - | 2 2 3 2 1 6 . 1 | 6 . 5 5 6 3 - | 0 2 2 3 6 6 6 6 |
等 待 着 我 们， 洒 下 汗 水 将 蓝 图 描 绘， 让 光 荣 铭 刻 我 们

$\frac{2}{4}$ 7 7 6 7 . | $\frac{4}{4}$ 5 - - - | i . 7 7 6 5 5 . 3 5 | 6 . 6 6 6 5 5 - |
奋 斗 的 青 春， 共 创 事 业 啊 共 享 天 伦，

6 6 7 i 6 6 i 2 i | 6 5 5 . 1 2 - | 2 2 3 2 1 6 . 1 | 6 . 5 5 6 3 - |
伟 大 的 时 代 张 开 臂 膀 拥 抱 我 们， 迈 开 步 伐 向 目 标 前 进，

0 5 6 1 6 5 3 | 3 5 6 1 2 2 6 | i - - - | 2 - - i | 2 - 3 - | i - - - | i - - - |
付 出 真 心 让 大 地 乐 享 天 伦。 乐 享 天 伦。

唯墅不多

敬邀收藏

天伦庄园 将私密与自然嵌入繁华之中 距璀璨不远

离自然更近 人生处处是风景 除去浮华 俯拾自然闲趣

交通路网四通八达 出行便捷掌势四方

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

项目雄踞惠济区核心，交通优势得天独厚，地铁2/3号线双地铁口距项目仅500米，城市主干道京沙快速路、连霍高速等全面覆盖，无障碍出行。城市级配套惠济万达在握，吃喝玩乐等一站式满足。



全程优质教育配套 为孩子铸就美好未来

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

全国首家加拿大枫叶小熊小学已入驻，枫叶小熊天伦庄园校区幼儿园也即将开园，除了家门口的国际名校，还有惠济区实验幼儿园、区实验小学、市实验高中等环伺，哺育孩子未来。



600亩古树苑 天然氧吧为健康加分

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

项目正对600亩古树苑，公园内春有古树、夏有荷，秋有银杏，冬有松，一年四季都可纵享美景。其中健康主题公园位于古树苑公园北部两端，篮球场、羽毛球场、健身器材、网球场、休闲长廊等功能齐全，是健身、散心、赏景好去处。周边更有区人民医院、市三院等，给家人提供健康保障。



上揽花园 下拥庭院 生活有天有地

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

天伦庄园城市院墅，庭院生活让您每天抬头即满天星空，俯首便满园绿意，致敬自然，家族在其中颐养天伦，满足中国人寄情天地的生活夙愿和关于院子的所有美好想象。



600亩现墅区 英伦风情庄园

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

英式园林茂盛于庄园之中，主题回廊、别致小景布局园内，出行、归家皆满程风景。同时运用嵌入自然地对称、协调，庄重的秩序及种种繁缛的细节，继承英伦建筑与文化的精粹，都铎风老虎窗、人字形坡屋顶、绿荫红墙、天然石材等塑造出英伦风情庄园建筑的意境。

