

共创事业 共享天伦

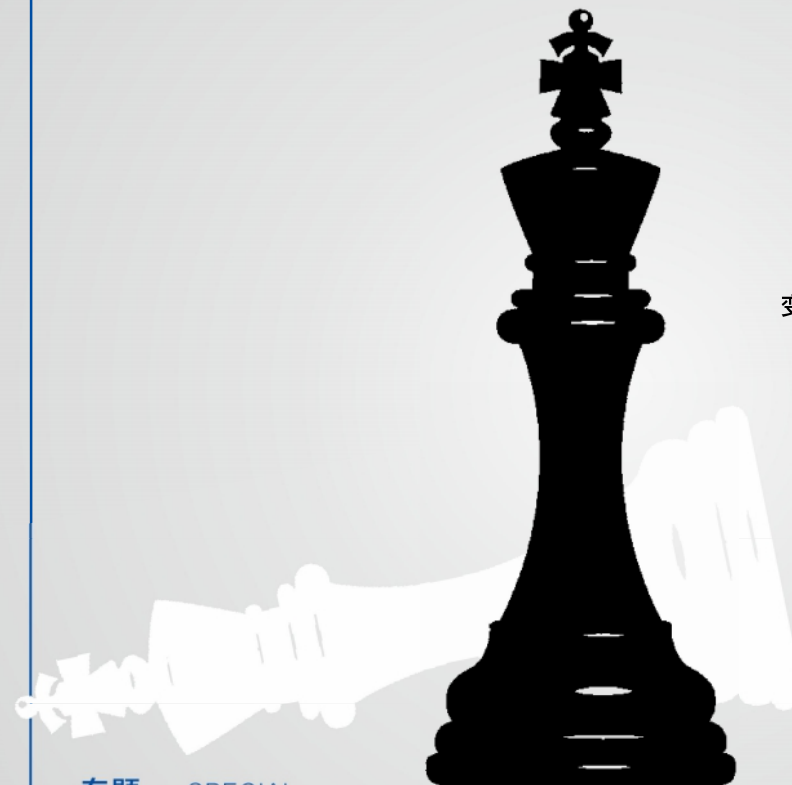


天伦地产 | 天伦燃气 | 天伦旅游

天伦

TIANLUN MAGAZINE

总第113期
March/2021
内部资料·免费赠阅



变化正在马不停蹄的发生、生长
并孕育出更新的变化

新秩序

P14

专题 · SPECIAL

- 民营企业：“变”与“不变”，敢问路在何方？ P16
- 地产新秩序，趋势不可逆 P20
- 乡村天然气市场发展潜力与趋势 P24

事件 · EVENT

- 天伦城二期认筹盛启暨爱丽丝艺术展众望启幕 P36
- 布局青海——天伦燃气并购大通、互助项目 P40
- 上市十年，天伦燃气（1600.HK）再出发 P46

我们必须与时俱进 企业是时代的产物

张瀛岑董事长
在2021年天伦集团年会上的讲话（节选）

各位天伦的同仁们：

转眼间2020年已经过去，牛年春节马上就要到来，又到了一年一度的年会。以往每年我们都会举办一个盛大的年会，大家热热闹闹，聚在一起过大年。今年有些遗憾，因为疫情我们没办法欢聚一堂，只能通过视频直播的方式跟大家问好。尽管形式不同，但希望节日的心情还是一样。借此机会，向全体天伦同仁和你们的家人致以节日的问候，也对每一位天伦人一年来的努力付出致以最真挚的感谢。大家辛苦啦！

回首过去一年，全世界都经历了一个“百年未有之历史大变局”。天伦集团既遭遇了突如其来的逆境，又发扬了砥砺前行的精神。全体天伦人团结一心、自信自强、创新创造，战胜困难取得了不起的成绩。这是值得每个天伦人自豪的事情！

燃气集团业务全面增长，全年实现全口径考核利润17亿元，其中增值服务业务实现同比增长率93%。“气化乡村”业务河南省签约用户达250万，并已走出河南布局全国。我们已与甘肃省建设成立了合作公司，全面推进甘肃省的气化乡村项目。燃气集团持续拓展版图，收购了青海大通、互助县等一批优质项目，与现有项目形成区域协同。天伦燃气有望成为中国未来规模成长最快、持续盈利最强、内部管控最好的燃气企业。

地产集团主推“天伦城千亩大盘”，在地产行业比较艰难的一年逆势而上，成为金水片区的标杆项目。天伦地产逐步找到了打造千亩大盘、形成“天伦城”品牌的发展策略。未来几年地产集团将陆续推出若干个“千亩大盘”，逐步把“天伦城”打造成郑州乃至整个中原地区高品质地产的代名词。

由于黄河高质量发展战略导致上位规划变动，旅游集团受到了一定的影响。但是我们顺势而为，兼顾生态优先和高质量发展，对西南板块进行了规划调整。新方案既保留了原有方案的部分亮点，又找到了新的发展契机。

总书记说“打铁还需自身硬”，我也坚信这个道理。2020年，天伦集团在企业内部管理和组织机构方面进行深刻的变革。

比如，我们从人力资源的角度重新梳理了组织机构，优化掉了一批无法适应企业发展节奏的“庸人”，提拔了一批年轻、有干劲的青年干部。我们可

天伦

TIANLUN MAGAZINE



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
周曙波 Zhou Shubo

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



喜地看到，这一批青年干部已经在新的岗位上发挥积极的作用。“能者上，庸者下”，这不是空口号，而是要持之以恒地贯彻下去。今后，我们一方面要重点提拔想干、敢干、有创新能力和狼性精神的年轻干部，另一方面也要建立起青年干部培养机制和体系，给大学毕业生、高潜人才打造学习课程，提供轮岗培训机会，建立干部后备力量。

国内疫情零星出现，国外疫情依然严峻。2021年依然是充满挑战的一年。企业是时代的产物，我们必须与时俱进，才能应对这些挑战。

与时俱进，要求我们必须保持创新意识和开拓精神。

在战略发展层面，我们要坚持模式创新走在行业前列。比如股东结构优化方面，我们拟引入大型的央企“三桶油”之一，作为我们的战略合作伙伴，计划在2021年上半年落地。我们与河南省实力最强的政府投资平台之一的豫资控股合作，共同开发气化乡村项目，也是一项重大的模式创新，让我们在河南气化乡村市场拥有绝对的优势，和广阔的前景。

与时俱进，可以让我们看到时代带给我们的机遇。

“乡村振兴”“气化乡村”的政策得到各个层面的认可。《国家乡村振兴战略规划（2018-2022）》明确要求：

“推动供气设施向农村延伸”；2020年

与时俱进，
要求我们必须保持创新意识和开拓精神。

秉持初心，历久弥坚，踏实肯干，
朝着共同的目标稳步前行，就一定能够实现！

河南省政府工作报告也明确显示，2021年河南省新增农村通气用户200万户，这对于我们“气化乡村”事业是重大利好。2020年底召开的中央经济工作会议也明确提出，要因地制宜、多策并举，促进房地产市场平稳健康发展。未来我们的几个产业集团一定会逐步迎来更多利好政策。

艰难方显勇毅，磨砺始得玉成。把天伦集团打造成百年企业，道路依旧漫长，但只要我们秉持初心，历久弥坚，踏实肯干，朝着共同的目标稳步前行，就一定能够实现！



天伦缤纷季 奇梦爱丽丝

《奇梦爱丽丝之重回仙境》
全球必看数字艺术童话展 登陆郑州

3月27日震撼启幕

天伦城二期 —— 建面约 120-150m² 绿城城市洋房惊艳入市



VIP LINE
0371

8888 4666

天伦城营销中心/郑东新区东三环与鸿宝路交会处向东3公里路北 服务热线 400666 6666 天伦地产



CONTENTS

目录

速览

	2021年值得期待的事 《新闻周刊》2021.1.8
	电商的未来 《经济科学人》2021.1.2
	重新思考智商 《新科学家》2021.1.16
P06	学习新技能真的为时已晚吗? 《纽约客》2021.1.18
	拯救自然的新计划 《新科学人》2021.2.20
	华尔街的真正革命 《经济科学人》2021.2.6
	科技公司新竞赛 《经济科学人》2021.2.27

事件

P34	天伦集团举办年度工作会议
P36	天伦城二期认筹盛启暨爱丽丝艺术展众望启幕
P40	布局青海——天伦燃气并购大通、互助项目
P46	上市十年，天伦燃气（1600.HK）再出发

行业观点

P08	经营贷违规入市	P11	政府工作报告
P09	贷款集中度	P12	中央一号文件
P10	土地集中出让	P13	政府工作报告

人物

P50	2020年度优秀员工展示
-----	--------------

专题

P16	民营企业：“变”与“不变”，敢问路在何方？
P20	地产新秩序，趋势不可逆
P24	乡村天然气市场发展潜力与趋势
P30	疫情大考之下的文旅革新

书荐

P58	爱因斯坦的老板
	像火箭科学家一样思考：将不可能变为可能

大事趣闻



《新闻周刊》2021.1.8

2021年值得期待的事

在过去的一年中，全球都处于紧张、混乱的状态中，那么明年呢？我们应该对未来怀有怎样的期待？《新闻周刊》做出了一些预测，其中包括：疫苗普及和充满不确定性的东京奥运会；哈勃望远镜的继任者詹姆斯·韦伯太空望远镜将乘坐阿丽亚娜5号火箭飞入太空，韦伯的红外传感器有望让人类瞥见“宇宙的黄金时代”；第一款无管自动胰岛素输送系统将在2021年上半年发布，或将成为糖尿病患者福音。



《经济学人》2021.1.2

电商的未来

在过去10个月里，新冠大流行导致网络消费激增。纵观各国的电商模式，中国的线上购物平台融合了数字支付、团购、社交媒体、游戏、即时通信、短视频和明星直播。一个至关重要的问题是，这种多元的电商模式是否会走向世界。如果全球产业向中国模式转变，企业竞争激烈，价格降低，对消费者来说有望成为一个好消息。但与此同时，欺诈和垄断也是不可忽视的问题。



《新科学家》2021.1.16

重新思考智商

在很多情况下，我们往往将智商作为衡量谁有更好机会的标准，然而现实世界问题的特点与标准化测试中的问题有很大的不同。智力测试非但无助于打破社会和经济壁垒，反而加剧了这些壁垒。我们需要扩大智商的概念，将适应环境的能力、创造力、分析能力和实践能力纳入其中，针对不同人进行不同层面的培养，才不至于浪费人才。

《纽约客》
2021.1.18

学习新技能真的为时已晚吗？

虽然我们错过了成为神童的机会，但其实，作为成年人的成长空间仍然很大。成年人的大脑在不断形成新的神经网络和模式识别功能，这是我们年轻时没有的。但必须认清的一点是，学习新事物可能会成为一件很有趣的事，也可以提升技能，但不太可能在中年以后改变一个人的命运。

《新科学人》
2021.2.20

拯救自然的新计划

经历了10年挫败的全球环保事业将在今年迎来一系列重要决策。上个月（1月份）于巴黎举行的“一个星球”峰会上，专家们表示，接下来的10年或将作为人类能否有效修复生态系统的转折点。“自然与人雄心联盟”正在筹备旨在于2030年前将受保护的陆地与海洋面积提高至30%的国际协议，联合国环境署将于6月5日发布“生态系统恢复10年”决议，全球生物多样性大会也将同期在中国昆明召开。

《经济学人》
2021.2.6

华尔街的真正革命

1月底，美国激进的散户交易者挑战华尔街投资机构的新闻轰动一时，旁观者视其为反建制派冲击高端金融的标志或市场即将崩溃的信号。但这些分析忽视了当下华尔街真正的变革，即信息技术的应用正在让金融交易变得自由，扭转信息的流向，激发新的商业模式，乃至彻底改变市场运行的方式。尽管这种高端金融和高科技的结合在近期引发了不小的混乱，但从长期来看是有望带来益处的。

《经济学人》
2021.2.27

科技公司新竞赛

全球科技行业正迎来新的竞争形态，此前普遍的完全垄断模式正在被寡头垄断模式取代。从搜索、社交媒体、广告到电商，每个细分领域的巨头稳定不变，体现了规模和数据对进入市场的屏障作用。但各领域第二、第三大公司市场占有率的扩大，反映出两个新趋势：随着核心产品稳定、新技术机遇和各国监管变严，大科技公司试图拓展新业务；外国竞争者势头正猛，不同产品的边界正在模糊化。

经营贷违规入市

行业观点栏目
由天伦集团战略管理中心供稿

事件背景

自春节之后，北上广深杭等热点城市银保监局陆续发文要求进一步加强个人住房信贷管理工作，并要求地方商业银行开展自查行动，重点排查个人住房类贷款是否存在违规情况，以及消费类贷款是否被挪用于房地产领域等问题。部分银行表示，一旦发现信贷资金被挪用至“股市、楼市”，将被银行提前收回。

分析

经营贷、消费贷等披着实体融资的外衣，违规进入楼市，会导致社会资金“脱实向虚”，中小微企业“融资难、融资贵”的问题更加严峻。此外，部分热点城市杠杆率普遍较高，通过经营贷、消费贷、过桥融资等，实际加杠杆更明显，楼市投资投机、加杠杆炒作，违背了“房住不炒”的顶层设计。严查经营贷，会形成楼市去杠杆的效应，有利于控制新房价格，有助于房地产市场健康平稳发展。



贷款集中度

事件背景

央行、银保监会发布《建立银行业金融机构房地产贷款集中度管理制度的通知》，将银行业金融机构划分五档，分档设定房地产贷款占比上限以及个人住房贷款占比上限的两道红线，从资金占比上严控流入房地产领域的资金。目前，山东、辽宁、四川、广东、浙江等多地地方金融机构已积极响应。

分析

银保监会主席郭树清此前表示，坚决遏制房地产泡沫，房地产是现阶段我国金融风险方面最大的“灰犀牛”。央行货币政策执行报告显示，房地产与金融业存在深度关联。大多银行业金融机构多少都存在着房地产相关授信额度占比超标的问题。该政策是决策层在供应端银行业金融机构实行房地产贷款集中度管理，倒逼房地产行业去杠杆。对房企来说，则更利好头部品牌房企，中小房企贷款难度增大，现金流压力也会提高。



土地集中出让

事件背景

自然资源部：召开“全国 2021年住宅用地供应分类调控工作视频培训会议”，要求全国22个重点城市要集中发布出让公告、集中组织出让活动。目前，已有青岛、天津、郑州、济南、宁波等多个城市积极响应。

分析

房地产长效机制进入技术方案阶段。通过“三线四档”控制房企扩规模冲动；通过“房地产贷款集中度”控制银行放款冲动；通过“两集中”控制地方政府的土地出让冲动。未来城市间分层凸显。信息透明让土地市场趋于理性。22个重点城市市场优于其他城市，22个重点城市内部也将出现梯队分化。“菜单式”出让，倒逼地方政府合理编制供地计划，明确供地的批次、时点、规模，实现稳预期、稳地价。

对于房企，该政策考验房企资金、研判和营运等综合实力，行业龙头集中度将进一步提升。



政府工作报告

事件背景

2021年3月5日，李克强总理作2021年政府工作报告，回顾了去年工作，并提出了今年主要目标，布置了今年部分重点工作内容。

分析

地产方面，“房住不炒”再度出现在政府工作报告中，体现出楼市调控的目标和底线并未改变。“三稳”则更为具体，未来楼市调控的目标依旧是“维稳”，既要遏制大涨，又要防范大跌。“解决好大城市住房突出问题”，预计大城市调控将会空前密集，除了继续在需求端进行限制外，未来也会通过增加住宅用地供应、增加租赁住房供应等手段，逐渐解决这些问题。燃气方面，未来天然气作为煤炭的主要替代品，在能源消费结构比重将会持续增加；结合乡村振兴战略，对于城燃企业和乡村煤改气的发展都将有长期推动作用；推进新能源汽车市场发展，有助于天然气在发电、交通和工业等领域的应用范围逐渐扩大。



中央一号文件

事件背景

2月21日，2021年中央一号文件发布。文件指出，要坚持把解决好“三农”问题作为全党工作重中之重，把全面推进乡村振兴作为实现中华民族伟大复兴的一项重大任务。

分析

地产方面，鼓励城镇协调发展，未来包括都市圈、城市群等发展的速度会加快，房企可以重点关注城市群周边乡镇之间加速融合带来的产业及相关配套建设，重点布局保障性刚需住房领域的建设。对于土地制度改革，后续若是三权分置改革有效，相关农户进行购房的意愿会明显增强，有利于城镇房地产市场长期发展。对于房企做文化旅游而言，应该重点关注三类市场，包括历史文化名镇、传统村落、民族村寨，房企投资需要积极融入当地文化，做更有韵味的地产项目。燃气方面，文件首提推进燃气下乡，支持建设“安全可靠”的农村储气罐站和微管供气系统，燃气企业要抓住政策机遇，在城市燃气特许经营区域逐渐饱和的情况下，探索乡镇市场中新的发展机会。



政府工作报告

事件背景

3月12日，“十四五”规划和2035年远景目标纲要出炉。

分析

地产方面，将完善住房市场体系，预计热点城市继续坚持调控目标不动摇，二、三线城市有望从保市场主体出发为市场减压、企业纾困。土地出让制度方面，将实现土地资源市场化配置、集约化管理。预计将有助于缓解城市供地压力，并促进农村人口城镇化。而户籍制度改革或将成为城市房地产市场的“助推剂”。随着新晋落户人口持续增多，潜在刚需购房需求依旧充裕。预计新型城镇化仍是房地产行业最大的制度红利。随着市场份额向城市群和都市圈集中，核心城市与卫星城市市场价值将重构。随着房地产市场趋于平稳，房企应转型养老地产，预计将步入发展快车道，市场规模或将大幅扩容，并有望超越地产开发主业。燃气方面，生产生活方式绿色转型以及能源资源配置优化将助推天然气消费持续增长。而黄河流域生态保护和高质量发展先行区将促进黄河区域文化旅游事业的蓬勃发展。



周健

郭春江

李中海

裴熔熔



他们的身份不同
岗位不一
但都有一个共同的标签——资深媒体人
他们用各自的视角在观察着新秩序建立的每个细节

新秩序

品牌管理部
郑磊

2021年的春节，和往年都不太一样。承上，是在2020年被“封锁”之后又一次“正常”的春节。只有度过了一个完整而安全的冬天，才能摆脱对于疫情的恐惧心理，2021年的春节，国人承担了这样的考验，各行业也对新的一年有全新的期望。

启下，2020年的变化渗透到每一个行业甚至每一个人的生活当中。拜登在25000名国民警卫队的森严戒备中宣誓就职，此时距离他第一次竞选总统已经过去了24年；世界失去了迭戈和科比，无数人的青春在悲痛中画上句号；直播成为很多人购物的首选，电商平台还没来得及及盘点与实体店之争的战果，就又要面临薇娅和李佳琪们的挑战；甚至连“春运”这样最大规模、最震撼的集中性人口流动，都因为“就地过年”在发生变化。有多少个家庭，在这个冬天忽然感受到：原来过年回家的信仰也未必一成不变。

一个国家，有时候会在惊心动魄的浪潮卷过之后，却好像什么也没有改变；有时候又会在不知不觉之中走出很长一段路程，而这一次似乎兼而有之。变化引人入胜的地方，不仅在于轰轰烈烈，更在于平淡从容；不仅在于世界大事频出，更在于普通人的生活需求；不仅在于爆炸性新闻给予内心的震撼，更在于不知不觉中生活方式的改变。

2021年，天伦集团内刊改版。在这个快节奏、信息碎片化的时代里，一个企业的内刊依旧存在，一定要有其坚守的价值。慢。纸质出版物不可能与网络

NEW ORDER

PK消息传播速度，但是“慢”节奏会带给我们更多的思考。改版后的第一期《天伦》以新秩序作为选题，我们关注在经历了这么多的变化之后，企业、行业正在重建什么样的格局，有哪些游戏规则正在悄然建立。

《天伦》有幸邀请到了河南省改革发展研究院院长、上海财经大学500强研究中心研究员周健，私媒体《江湖》《地盘》出品人郭春江，大河网文旅事业部总监、记者李中海，大河报·大河网方记者裴熔熔，分别就民营企业、地产、文旅、燃气行业发生的改变进行分享。他们的身份不同，岗位不一，但都有一个共同的标签——资深媒体人，他们用各自的视角在观察着新秩序建立的每个细节。

周健认为，价值链、产业链、供应链乃至资金链、生态链一体化重构，是中国企业今后要做的系统工程。而对主导这一切的经营者而言，也需与之相符的系统性转变。在地产行业，郭春江做出大胆预测：“未来的房产交易大多是现房加成品房的模式，这样既保障了楼盘不烂尾也保障了大家在日后入住的便捷性，更是从集采的角度节约了成本，更避免了造成社会化浪费。”裴熔熔则认为未来乡村天然气市场将迎来黄金十年：“扩大天然气应用和拓展乡村天然气市场是中国推进能源革命，建设清洁低碳、安全高效的能源体系的必然选择，也是实现全面乡村振兴、建设美丽乡村的必由之路。”事实上，气化乡村也正是天伦燃气未来持续发展的主战场。在文旅行业，李中海认为未来行业将更注重产业链发展、协同分工，门票经济式微，景区特色二消、文创等将成为新的主要赢利点，同时特色将是景区的生存之道、优胜之道，同质化的景区终将被大集团兼并取代。

这些预判是否精确，还有待时间的验证。但变化正在马不停蹄的发生、生长，并孕育出更新的变化。我们在过去很多年里习以为常的生存之道、生活之道一定会随之打破，构建起全新的秩序。就如同郭春江在分享的结尾所言：这是趋势，就像那滔滔江水，不可逆。

民营企业：“变”与“不变”，敢问路在何方？



河南省改革发展研究院院长
上海财经大学500强研究中心研究员
周健

改革开放以来，民营企业从来没有像今天这样，迎来一场从里到外、痛彻心骨、翻天覆地的变革。

价值观、运营模式、机制体制、组织架构、管理方式……如果说过去我们还可以用“转型升级”“重整重构”这样的理念来概括和引导的话，那么今天，它们在实际操作层面都已经过时，或许必须用“置之死地而后生”“重做一遍”等话语体系来替代、指引。

宏观层面的山重水复和高歌猛进时时发生，但时代的潮涌作用到一个个微观个体身上，却是无处不在、密密麻麻的痛苦和惶惑。不少行业彻底被“平台经济”“数字经济”所涤荡、所控制，许多企业的系统性风险在国家“三去一降一补”政策实施过程之中彻底暴露，所有经营者的思维、智识、运营管理能力都面临层层“后浪”的挑战和颠覆。

此种格局中，无力的退却、痛苦的挣扎一度成了常态。但正所谓狭路相逢勇者胜，创新者往往在暗夜里重新举起前行的旗帜，借着黎明前的光芒一路前行，最终，他们中的胜利者会乘风破浪、笑傲群雄。

所以，当前中国企业正在经历又一个波澜壮阔的“历史三峡”。可以把它当作艰难的考验和冒险，也可以当作难得的风景大赏，不过有一点，许多经营者过去常喊的“百年基业”，却是在此过程中一步步经受考量。

——或继续夯实，或逐步瓦解，似乎只有这两种选择。

1、时代经济的加速迭代，摧枯拉朽

自改革开放以来，民营经济在国民经济中的地位，一直在加强，也一直没有改变。但是，由于身处与国有经济并列的位置，由于它直接受到“市场之手”、间接受到“政策之手”的双重调节，这一汪中国经济发展的“蓄水池”就一直激流涌荡，无论“揽水”或“泄洪”，都会率



忽视了管理能力的提升和价值链、产业链、供应链的优化升级，最终在风暴到来之时不堪重击，轰然倒地。

在我们身边，这样的案例越来越多，有的行业、有的地区甚至出现大面积的倒伏，众多企业乃至龙头企业不是破产重整，就是走在破产重整的路上。我和周围朋友常说的一句话是，伴随着营商环境、宏观政策的深度改变和调整，民营企业整体经营上的低谷期还在持续，今后两三年可能是最为困难的时期，因为，刮骨疗毒还没进行完，仅术后康复就需要比较长久的等待，何况还要逐步恢复元气。

自去年开始的新冠疫情，对民营经济的发展进一步带来了深刻而巨大的影响。同时，立足于国际贸易大变局的新趋势，“双循环”内需驱动战略出台，先产生无数漩涡。

肇始于2016年的中国经济结构性改革，就对中国经济民营经济的发展带来了巨大影响：那种继续依靠外界资源的低效、无限制投入的时代已经过去；那种缺乏技术原创力、核心能力和长远价值观的发展模式已走入死胡同；那种不用用户的精细化需求并借助数据动态管理为导向的经营方式，已没有任何前途。一句话，企业的“机会主义”经营时代已经完全结束，若想发展得更大、更好、更强，必须彻底摆脱对外部资源的高度依赖，树立平台经济的经营理念，苦练内功，回归价值基本本面。

当前众多企业出现的危机是由资金链断裂引发的产业链、供应链和生态链危机。而资金链出现问题，明显是由企业过高使用杠杆造成的，同时也与企业盈利能力低、产业规模管控失控、多元化分散经营等因素有关。2009年开始的那一拨扩张行情中，整个社会大水漫灌，众多民营企业在地方扶持政策的加持下，急着圈地盘、上规模，甚至动不动就喊着上市、进入各种排行榜，结果

自去年开始的新冠疫情，对民营经济的发展进一步带来了深刻而巨大的影响。同时，立足于国际贸易大变局的新趋势，“双循环”内需驱动战略出台，民营经济的可持续发展，就有了较为明确的方向和路径。但是，在结构性产能仍然高度过剩的情况下，民营企业在经济上的“苦战”势必要演化成“血战”，众多既有的经济个体如果不能在创新、发展模式、市场、业务等方面形成突围，那么，最终可能连苟延残喘的机会都不会有了。

因为，有限市场下的经济迭代越来越快、越来越明显，几乎形成摧枯拉朽之势。

2、“主战场”在哪里？

引申一下，民营企业的价值取向和发展路径，一般分为两种类型：一种主要是立足于以政策驱动的市场，依附“关系”甚至“投机”，实践证明，这种发展方式的短期性较强、效率较低、维护成本较高，即如眼下，假如我们要问，“新基建”可以直接参与吗？“乡村振兴”能给广大中小企业的发展带来多少政策红利？大部分民营企业恐怕都不能像一些国企那样迅速做出回答。

另一种则完全是面向市场、扑向市场的竞争性经营，一切以创新、效益为导向，而政策扶持、资本加持、社会承认等外在的因素只是锦上添花而已。当然，在中国做企业，最好是对内、对外的两种资源都要有效整合，我们过去所得的教训，是企业不能在逐步发展壮大的过程中忘了本位，忽视了核心能力的持续锻造，结果心为形役，逐步步入发展误区。

现在中国产业经济的深刻变化，主要体现在数字经济对各行各业经营模式、市场拓展的深度渗透和重构。得大数据者得行业、得天下、得话语权，实际上是展现对消费需求的动态性的直接、精准抓取。这就带来一个根本性问题：何为新经济和传统经济？何为新模式和传统模式？企业在经营上如何一步到位地具有战略前瞻性？传统的“转型升级”还真的需要倡导吗？

大略而言，今后的产业，在类型划分上将只存在服务性行业和非服务性行业两种，传统的第二、第三产业乃至第一产业中农业加工产业，都将归类为服务性行业。其中的道理只有一个：以消费者的需求变化为核心，互联网以及更高层级的物联网，最终连接的都是人，都是智能化的消费需求，因而，这些产业的核心功能，就只剩下了服务性。

非服务行业呢，将来可能只会剩下粮食生产、矿产资源提供、基础设施建设等有限行业，提供的只是最为基础的生活和生产资料，对人的“服务性”，是需要叠加上去的。综合来说，民营经

济的主战场，是越分越细且需精密分工合作的服务行业领域。

数字化带来大面积的行业重构，所以有人说，任何行业都可以借助数字化重新做上一遍。同时它也带来高度的智能化，即以科技创新程度为区分的行业“鄙视链”，智能化产业和非智能化产业的分野也将越来越明显。

这种趋势在未来也将越来越明显。中国当前的许多“卡脖子”产业，大部分民营企业是没办法、也没实力去参与原创性开发的，它们只能在场景再造、产业链重构过程中，在产业生态基本趋于成熟和稳定的情况下，去寻找自身合适的产业定位和经营卡位。

当然，就现实而言，今后一段时期内，乡村振兴战略将会释放中国巨大的生产要素、生产力存量市场，而这，会为中国民营企业提供诸多潜在的、可观的发展机会。不过，要注意的是，这次政策红利、市场红利将会更多地给予那些秉持新发展理念、新发展模式的市场主体，我们还有很多企业，其实并没有为此做好相关准备。

3、企业家要成为“产业家”

价值链、产业链、供应链乃至资金链、生态链一体化重构，是中国企业今后要做的系统工程。而对主导这一切的经营者而言，也需与之相符的系统性转变。概括而言，就是在角色上必须由企业家蜕变为新时期的产业家，在素养上必须与这个时代的主流价值观同步，成为具有高度社会责任感的绅商型企业

家。

英国利物浦大学副校长、西交利物浦大学校长席西民曾对“产业家”有一个清晰的概念：“产业家有能力从一种需求或一个具体的实业入手，根据价值网络，迅速撬动相关资源、吸引潜在伙伴、缔结产业互联网，并构建产业生态，以营造新产业或促进已有产业的转型、升级和创新。”

具体界定上，即能够在全球格局和社会范式重塑的时代，对未来产业发展有极强的敏锐性和前瞻性；能从产业角度看待价值创造，重塑商业模式和创新资源整合方式；能够利用现代数字网络和智能技术，创新和运用多种组织方式，营造产业生态，推动产业生态的创新、升级、迭代和进化。

我们可以理解的是，在互联网经济的生态环境下，只当纯粹的企业家已经不行了，一个老板要想发展、要想做大，一定要成为产业家，最起码要有产业家的系统思维和产业家对市场的组织开拓能力。怎么理解？那就是人人不一定成为像马云、雷军、张瑞敏、马化腾、王卫、张一鸣那样的人物，但一定要向他们看齐，改换思维方式，站在产业生态的角度经营企业、构造发展模式。

这几年，我们关注了太多企业的兴衰起伏，仔细看过去，发现问题的根本，多与企业家的经营思维固化和僵化有关，多是循着老路在走，很少有人能适应商业生态的变化，实现由企业家向产业家的角色转换。因为无法成为产业家，那么也就难以获得对企业经营的前



瞻能力，难以构建企业发展的动态和谐生态，数字化、智能化的发展道路，也就一定会走得磕磕碰碰。

现在，有一些先知先觉的企业要么带头进行自我革命，以互联网和数字化思维彻底重构自身；要么主动向数字化巨头看齐，或合作或学习，共荣共生、共享共建，截至目前都没被时代潮流抛下。这说明，企业经营者对自身的思想革命，已初见成效。

与此相关，企业家的精神世界也将会发生“革命”，甚至于，为建立与社会核心价值观相适应的新的商业文明体系，不少人将不得不由既往的被动性转变为主动性。要知道，中国经济社会发展到现在，一直保留着义利兼具的士绅传统，穷则独善其身，达则兼济天下，这是中国优秀传统文化传承的必然表现结果。对那些真正立足并深爱着这片土地的企业和企业经营者来说，骨头里的气和血会一直保持不变。所以，广大民营企业重塑价值观，学习、继承“张謇精神”，也是寻求社会坐标和文化归属感的必然指向。

改革开放40多年，中国企业家在整

体上正在经历新一轮的代际传承——老的企业家正在交棒，新的二代、三代正在接班，这与新的“80后”“90后”乃至“00后”新型消费群体崛起几乎同步——伴随这种财富、产权、价值观、企业文化传承的，是企业战略思维、经营模式等方面的彻底转变。

变中有“变”，也有“不变”，如何甄别，如何适应，如何应用，全存于企业经营者的意念之间。要明白的是，这一场大面积的重构与重生，将会注定越来越多的分道扬镳、生死离别。



地产新秩序，趋势不可逆



私媒体《江湖》《地盘》出品人
郭春江

N E W
O R D E R
O F
R E A L
E S T A T E

北龙湖12号的尘埃落定，给市场打了一剂强心针，人们期盼的小阳春终于到来。郑州的房地产市场急剧变化，市场瞬间从过去的观望和怀疑，转向对接下来走势的看好。

有人奔走相告，有人直奔售楼部。

过去，人们看楼市，大多是通过报纸，现在，不光有自媒体，而且买房人本身也非常的关注市场、关注楼市、关注楼盘，甚至关注企业的一些重点消息。

所以，未来房企要打交道的不光是买房人，更是买房人关注的房子背后的那些问题。这其实也是一种推动的力量，倒逼市场进步，推动开发商做更好的产品、更好的服务。

从竞争层面来说，参与本次土地拍卖的，大都是保利、华润、中海这样的央企实力派和资本大佬，本土房企，鲜有上桌的机会。从某种程度上来说，未来的竞争是资本的竞争，更是资源的竞争。

房企如果不能突破三道黄线的泰山压顶，如果不能解决土地的命脉关系问题，在以后的竞争中，极可能被提前淘汰出局，而地产行业的寡头时代很可能会提前到来。

实际上，这样的竞争关系从TOP级房企大规模的进入郑州时已经开始了，只是当时大家的感受还不是很强烈，因为本土房企手上有土地，外来房企手上有资金，联姻模式成为了首选。

而进入一定的去化周期之后，土地变得稀缺，企业的生存能力，就需要重新审视了。这个时候就更加的考验企业的拿地能力、资本运作能力、管理能力和去库存能力。

正是因为这样的竞争格局，使得房企必须有突出的特色，比如产品的设计，施工的精细，服务的加分，营销的强势等等。

每一个成功的项目背后，都有着不为人知的付出和修炼。

有些项目之所以能够被称为神盘，



不光是因为销售业绩好，背后的那些默默无闻的保障性工作，才是支撑项目快速去化的核心，这些往往容易被忽略，大家总是容易记住那些表面看起来很光鲜的工作。

在当今这个世界上，那些看不见的投入与保障，才能真正体现一个企业的良心与社会责任。往大了说，建好房子，也是一项民生工程。

这也许会成为日后开发商们新的使命。也是买房人选择购买的关键。

毕竟，在全球一体化的经济背景下，不动产的价值优势愈发突显。人们买房子，不只是买住所，也是让资产保值，用于对抗通胀带来的损失。

前不久，王石在微博上发表了关于全球通胀和房地产抗通胀的话题，引起了广泛的讨论与转发，很多人认为，王石的言论有割韭菜的嫌疑。韭菜们，更是慌不择路。

而实际上，王石讲的都是大实话。

王石讲的这些，也都是正在发生的事实，只是很多人的感受不强烈，甚至站在对立面考虑问题，这样就会造成一

种对事实认识不清，而真实的情况是房地产市场正在成为抗通胀的最有效产品。

这也是早就被证明了的。站在不同的维度，就会产生不同的角度。站得高，一定看得远。

有些时候，必须赞叹知识的力量。当然，总有人会慨叹与后悔。

房地产市场，正在狠狠的奖励那些有眼光、有判断、有实力的人。

郑州的房地产市场，且不论存在着巨大的价格优势与空间优势，单从买卖关系来说，就很有看头。

一个国家级中心城市、一个千万级人口城市、一个GDP万亿俱乐部城市，一万余块钱的房价，真是上天的眷顾。

当然，如果能让老百姓荷包里的钱再多一些，这座“中国十大幸福城市”的 시민，才会更加体验到幸福的触手可及。

于是，郑州楼市的崛起优势，就成为一个万众期待的方向。

首先，“一年三次”供地的政策，已经让那些中小房企失去了跟寡头房企

最直接的对抗机会，核心就是无法通过过去的有效手段，直接获得土地，哪怕是三四线城市，这些寡头房企也不会放过。

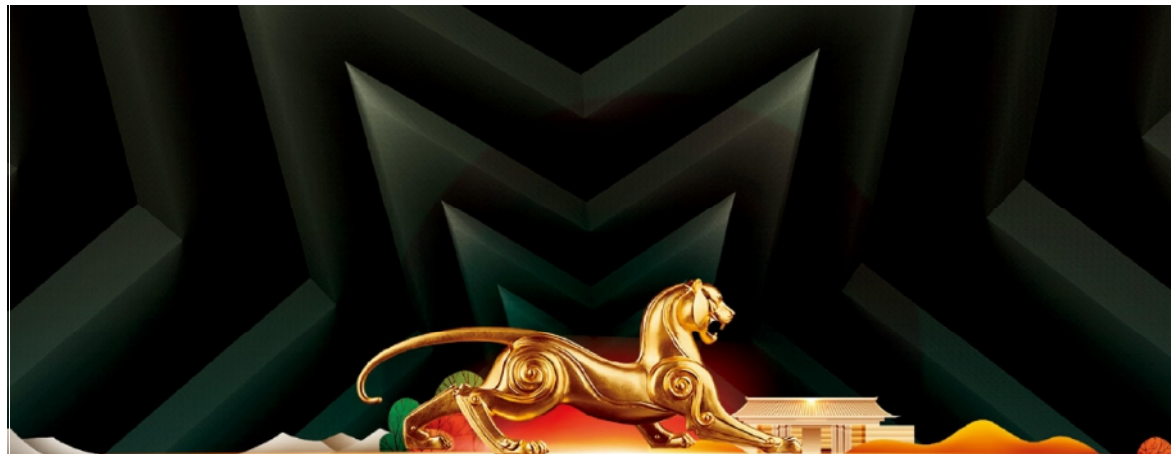
所以，无论是一二线城市还是三四线城市，都是短兵相接的较量，不要存在丝毫的幻想，更不存在地市和县城拿地容易的局面。

其次，客户对产品也会越来越挑剔，越来越重视品质和体验感，甚至服务，包括挑品牌。并不是说进入寡头时代后，那些头部房企就可以为所欲为，而是由市场倒逼着去把产品做好、把服务做好、把体验感做好。

看着目前市场上有诸多不和谐的声音，我其实有一个非常大胆的想法，未来的房产交易大都是现房+成品房的模式，这样既保障了楼盘不烂尾，也保障了大家在日后入住的便捷性，更是从集采的角度节约了成本，更避免了造成社会化浪费。

未来，买房子到底是在买什么的话题一定不香了。

现房时代，价格看得见，价值也看



得见。如果有抱着侥幸心理去踩红线擦边儿，一定会付出昂贵与惨痛的代价。

这其实就是房地产市场走向成熟的一些信号。

从1998年房地产真正商品化开始，二十余间过去了，楼市本该进入职业化和专业化的时代。彼时，愿人间再也没有因为质量而发生的维权事件。

在移动互联网的引领和改变下，人们的信息接收方式和认知，也在发生潜移默化的改变。

包括买房人对市场对产品的认知，也从过去的读报纸变成看公众号，以后可能会看视频、看直播。

自媒体大行其道的时代已经到来。

所以说，现在的楼市，是一个变化的、多彩的楼市。

行业有句话，叫做“房地产短期看金融、中期看土地、长期看人口”。实际上，不管任何一个时期，都要看政策。

从过去黄金十年的一骑绝尘，到最近几年的萎靡不振，一切，还是政策起了最关键的作用。那只无形的手总是在

最关键的时候出现。

概莫能外。

对于房住不炒和调控常态化，我们每一个人都应该习以为常。毕竟，楼市的长治久安，远比房企所谓的长期主义要重要的多。所以，当你看懂了政策的变化，也就摸准了楼市起伏的规律。

无论你承认与否，楼市的新格局、新秩序正在形成。

这是趋势，就像那滔滔江水，不可逆。

潜力与趋势 乡村天然气市场发展



大河报·大河财立方记者
裴熔熔

3月13日,《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》正式发布,在对未来天然气市场的谋划中,有两项重要表述:一方面,要构建现代能源体系,加快建设天然气主干管道,完善油气互联互通网络;另一方面,要提升乡村基础设施和公共服务水平,完善乡村水、电、路、气、邮政通信、广播电视、物流等基础设施。

扩大天然气应用和拓展乡村天然气市场,被放在重要位置。其背后,是中国推进能源革命,建设清洁低碳、安全高效的能源体系的必然选择,也是实现全面乡村振兴、建设美丽乡村的必由之路。



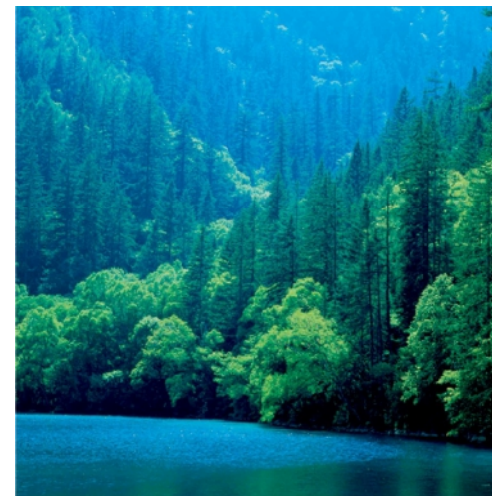
要求 | 加快推动能源 高质量发展

十八大以来,我国坚持新发展理念引领高质量发展,而绿色发展正是新发展理念的关键词。总书记指出,我们要加快形成绿色生产方式和生活方式,着力解决突出环境问题,使我们的国家天更蓝、山更绿、水更清、环境更优美;同时,生态文明建设、美丽乡村建设也在大力推进,产业兴旺、生态宜居也是乡村振兴的总要求、总目标。在这样的背景下,我国加快推动能源高质量发展,着力构建清洁低碳、安全高效能源体系,优势明显的天然气成为必然选择。

据相关统计数据显示,我国每年散烧煤消费量中民用占1亿吨左右。与电煤(用来发电的煤)相比,一吨散烧煤的污染物排放量是电煤的5倍~10倍。在极端气候条件下,散烧煤污染可达污染总量的40%左右。

而天然气相比煤炭、石油来说,是一种清洁高效的化石能源,可替代散煤用于居民生活,有助于减少原煤消耗,有效改善燃煤对大气环境的污染。

经过专家测算,通过煤改气工程的实施,可大幅减少二氧化碳、二氧化硫、粉尘等污染物的排放。河南全省1000万户乡镇居民,按每年使用20亿立方米天然气计算,可替代煤400万吨,减少二氧化碳排放530万吨(相当于河南省小型汽车年排放量的30%),减少二氧化硫排放4.6万吨(2020年河南省二氧化硫减排目标32万吨,相当于我省完



成目标的15%),减少粉尘等排放148万吨。

在热效率方面,天然气也具备明显优势。据测算,相同条件的居民炊事条件之下,煤的热效率为15%~20%,油为30%,而天然气为60%,比煤、油的总量还高。

基于此,我国坚持“以气定改、以供定需、先立后破”的原则,集中资源大力推进散煤治理,实施“双替代”工程(即煤改气、煤改电),环境空气质量持续改善。

以京津冀及周边区域来看,2018~2019年秋冬季的PM2.5来源中,京津冀及周边区域内,工业和民用散煤、柴油车对区域PM2.5的贡献分别达到了36%、17%和16%。评估数据显示,京津冀及周边地区的“煤改气”等清洁能源替代措施对PM2.5的贡献达到1/3以上,空气质量明显改善。2019年秋冬季,京津冀及周边地区细颗粒物(PM2.5)平均浓度较2016年同期下降33%,重污染天数下降52%，“煤改气”等促能源结构转变的国家治霾政策的重要性及正确性得到凸显。

具体到河南,2017~2020年,我省累计完成“双替代”供暖548万户,基本完成全省北方地区“双替代”供暖工作,实现北方地区冬季散煤取暖基本“清零”的总体目标。



现状 | 城乡天然气市场发展不均衡



不过，从总体推进情况来看，当前城市天然气已较为普及，而农村由于经济发展、基础设施、生活习惯等条件影响，燃气市场发展相对缓慢，具有较大的拓展空间。

据相关统计数据 displays，2019年，我国天然气表观消费量为3042.51亿立方米，同比增长7.4%，天然气在能源消费结构中的比重增至8.10%，逐步成为我国现代清洁能源体系的主体能源之一。

其中，我国城市燃气天然气用气人口占比从2004年的20.21%提升到2019年的76.52%，已经远超人工煤气和液化石油气，城市燃气已经形成了优先采用天然气的格局。

但是农村燃气市场普及程度远远不够。仅以河南来看，河南作为人口大省、农业大省，截至2019年末，乡村人口4511万，城镇人口5129万。51.71%的城镇化率，意味着约有1500万户河南家庭仍然生活在农村，与周边省市相比乡镇气化率不足5%。

究其原因，成本是关键。

一般来看，“煤改气”成本包括建设运营投资和用能支出两部分。

以北京市已实施“煤改气”项目测算，户均建设投资约4万元，包括气源、村内管线和户内用气设备三部分，按现行投资政策政府承担约55%、燃气企业承担约45%；用能支出方面，按每户120平方米测算，每供暖季供暖用气量约1300立方米，供暖用能支出约



3000元，政府给予每户供暖补贴约300元，居民实际供暖支出约2700元。

在建设运营方面，由于农村大多远离天然气管线，居住分散，农村配气设施建设成本和运营费用远高于城镇，加之缺乏工业用户支撑，用气规模小，经济性欠佳。虽然相对“煤改电”等其他清洁能源方式而言，“煤改气”成本较低，但从绝对数值看，相较于当前燃煤模式，改造建设投资总额高、用能支出较大幅度提高，政府、企业、用户均负担较重。尽管各地出台了用气补贴政策，但不同地区补贴程度存在差异，对

部分居民而言，天然气的安装与使用依然是其不小的负担。另外，投资运营成本影响燃气企业发展乡镇气化的积极性，造成部分县市乡镇“煤改气”存在“圈而不开”“开而不建”“建而不通”的现象。

种种原因，导致农村地区天然气推广普及工作面临着限制与挑战。



展望 | 乡村天然气市场 将迎黄金十年



虽然道阻且长，但农村市场全面推行天然气的应用，是现实所需及未来趋势。

从现有实践来看，在清洁取暖、污染治理等政策推动下，京津冀、河南、陕西、山东等地区推动村镇地区“煤改气”力度相对较大。据公开信息不完全统计，几家大型燃气企业乡镇“煤改气”已超过800万户，有效压减了散煤消费、降低了污染物排放，也使农民和农村生活条件获得明显改善，为农村地区经济发展提供了便捷清洁的能源供应，创造了显著的生态效益、广泛的社会效益以及潜在的经济效益。

从整体情况来看，在我国全面推进乡村振兴、加快农业农村现代化进程中，建设什么样的乡村、怎样建设乡村，是必须回答的时代课题。近年来，虽然我国农村地区环境面貌明显改善，但与城镇相比，基础设施仍比较薄弱，基本公共服务还不完善，与农业农村现代化要求和农民群众对美好生活的向往还有很大差距。

2021年，是“十四五”开局之年，也是全面推进乡村振兴的第一年。实施乡村建设行动，推进城



乡基础设施一体化和基本公共服务均等化，尤其要补足我国农村地区能源发展这样一个短板，提升农村地区能源服务水平、加快农村能源清洁低碳发展，助力乡村绿色发展、人居环境改善。

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》明确提出，要提升乡村基础设施和公共服务水平，健全城乡基础设施统一规划、统一建设、统一管护机制，推动市政公用设施向郊区乡村和规模较大中心镇延伸，完善乡村水、电、路、气、邮政通信、广播电视、物流等基础设施，提升农房建设质量。同时，构建现代能源体系，推进能源革命，建设清洁低碳、安全高效的能源体系，提高能源供给保障能力。

2021年中央一号文件提到，要推进燃气下乡，支持建设安全可靠的乡村储气罐站和微管网供气系统。

河南省委农村工作会议也明确提出，要推动城乡基础设施和公共服务一体化建设，推动农村交通运输、农田水利、电、气、物流、通信等设施提档升级。

“十四五”规划和2035年远景目标明确指出，把乡村建设摆在社会主义现代化建设的重要位置。实施乡村建设行动，完善乡村水、电、路、气、通信、广播电视、物流等基础设施。其中，农村燃气基础设施的建设，将推动乡村天然气应通则通全覆盖，从而全面实现“气化乡村”的目标，这将是一场创造乡村美好生活的能源革命，并由此彻底改变乡村的生产生活方式，重塑城乡发展新格局。”河南省社会科学院城市与环境研究所所长、研究员王建国说。

据相关统计数据 displays，预计到2030年，全国天然气表观消费量达到

4800亿立方米，人均天然气消费量将从2019年200立方米左右增加至400立方米以上，天然气消费量由主要是城市居民用气逐步向城市和乡村居民用气并重转变，且天然气消费增量主要来自乡村居民。可以说，未来的十年将是乡村天然气最有发展机会的黄金十年。

疫情大考之下的 文旅革新



大河网文旅事业部总监、记者
李中海

2020年初蔓延至今的一场新冠肺炎疫情大考，让文旅产业乃至全球发展按下了暂停键。在这场没有硝烟的抗战中，各种“改变”悄然发生：大批在线业务野蛮生长催生“宅经济”繁荣；戴口罩和健康码成为公众出行标配；文旅开始从复苏经济的“抓手”一跃成为国内刺激消费的“主角”；全球开始缔约科学防疫共识……

是的，不管你是否相信或愿意，被动或主动，疫情正在使改变发生，且切实影响着你我，改变着行业趋向，乃至全球化进程。

譬如对当下河南及中国文旅业的改变，来的就是那么迅疾和深刻。接下来，让我们透过“改变”探究究竟，洞察和思考“改变”潮涌下的文旅未来路在何方？

另眼看文旅：变革 疫情雪上加霜 倒逼加速

临时闭园、阶梯限流、分时预约、

严控跨境游、就地过年……在刚刚过去的2020年，一部由疫情引发文旅雪上加霜、倒逼加速变革的剧幕在不断刷新演绎。

受疫情影响，作为文旅消费旺季的2020年春节档，无奈闭园谢客。自1月24日闭园至2月底，河南不少投入巨资打造灯展、庙会、演艺的景区损失惨重，动辄上百万千万的投资打了水漂，叫苦不迭。

疫情反复与文旅恢复间形成拉锯战。

截止2020年3月5日，受疫情影响，河南7地首批30家试水开园的景区并未迎来如织客流。“基本上稀稀疏疏的每天会上一些人，赶上天气好周末的话，最多也就上百人就不错了。”来自驻马店的某4A景区老总曾向前去采访的记者抱怨“现在就是国家不出台限流30%的措施，景区客流也很难达平同期的10%。”

到了4月底，河南A级景区在遵循限

流50%的政策下基本全面开放。“五一”5天小长假，河南文旅以接待国内游客1692.11万人次、总收入79.26亿元的成绩总算是回了点血。然而，对于已然亏损长达半年之久的河南文旅景区和从业主体来说，这点回血可谓杯水车薪。直至6月底，河南80%以上的景区未制定明确的年度目标、宣传推广预算等，千方百计求生存保工资仍是王道。

尽管2020年国庆、中秋8天假期，河南同比2019年国庆假期增幅9.09%的答卷再度挽回了一些颜面，但面对2021年春节黄金周，景区们依旧冷静和谨慎，投资少轻量化、拼创意重线上等计划成了多数景区的迎春方案。

疫情使得河南文旅的变革迅疾而深刻，促使文旅主管单位和景区们纷纷改

变策略、祭出大招，上演了一出“政府搭台、企业唱戏、产业出彩”的改变大戏。

据大河网记者统计，自2020年5月份以来，以河南省文化和旅游厅及各州市文旅局为主导，全省核心A级景区参与的各类品牌大会、赛事和主题活动络绎不绝，平均每周开展活动两三场以上，文创、网红、创作者、智慧旅游等大会、赛事，开专列、包飞机、成立协作体、住酒店免门票、搞联动赠票等活动，形成了一年四季有主题的活动大集，以刺激消费。景区们也适时推出了诸如云赏景、直播秀、一元秒杀、请网红、发年卡、免门票、征大使、搞穿越、推出就地过年大礼包等花样百出的营销策略，以锁客引流。



回望2020年的河南文旅市场，可谓一地鸡毛、哀鸣一片。可以说，是反复肆虐的疫情使得本不景气的文旅市场雪上加霜，加速倒逼变革。而景区们集体静音的背后，是疫情带来的沉甸甸、亏到肉里的教训，是一年来河南95%景区负增长的生存维艰，更是痛在其中、饱受煎熬的连锁和次生反应！

洞察与思考：疫情后时代下的河南文旅业，路在何方？

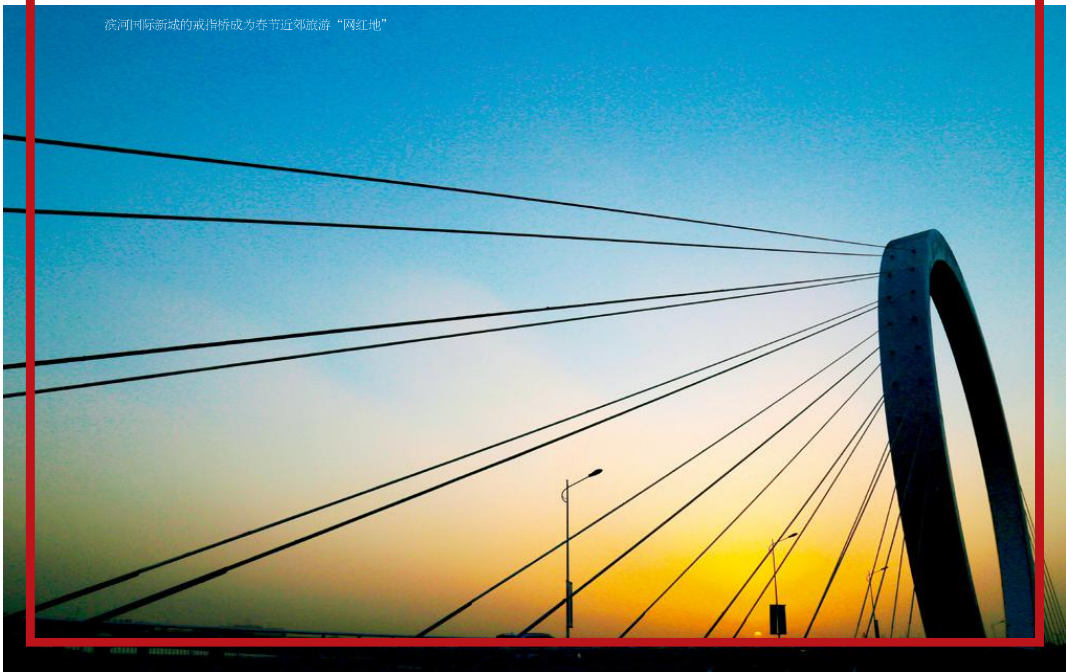
从“文化自信”到“绿水青山就是金山银山”，当下中国再也没有哪个行业能像文旅一样惹火，不仅一跃上升至国家战略，成为后房地产时代关乎幸福和快乐、绿色和生态、可持续发展的朝阳产业，更成为新冠肺炎疫情时代下拉动内需、刺激消费的新引擎。

如果说疫情是一场大考，那么如何实现产业转型升级；如何实现文旅深度融合；如何实现绿色生态可持续，则是面临的终极命题。

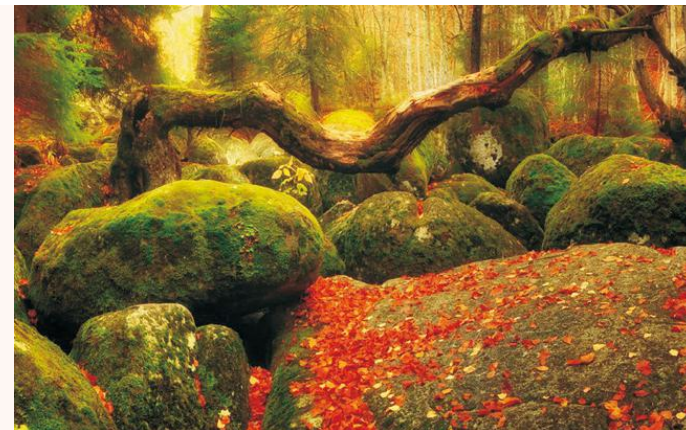
疫情防控迈入下半场，文旅发展正当潮。回溯和洞察河南乃至全国全球文旅产业，近年来都发生了哪些显著的变化？接下来，文旅产业的发展趋势是什么，路在何方？

纵观中国文旅发展历程，在国家战略和时代背景下，笔者认为，整个文旅产业发展正发生着显著的变化，开始从：

黄河国际新城的戒指桥成为春节近郊旅游“网红地”



TOURISM



纯观光向深度体验游转变
重品牌转向好口碑
门票经济转向产业经济
营销模式转向运营模式
以景区为重转向旅游目的地
信息化1.0基建迈向智慧文旅2.0新时代
粗放式转向集约化、专业化、精细化
互联网+转向文旅+生态化构建
特色吸引转向沉浸式IP游
品牌跨界转向异业联盟
非主流上升为国家战略
……

站在游客的角度洞察，开始出现一些新的消费认知：一是人们旅游意愿和能力更强了，但会更重视品牌、口碑特别是体验，性价比不是最重要的；二是除了看好景，还需满足其日益增长的吃、住、行、娱、乐、购等旅游全要素服务；三是移动互联网时代人人皆媒体，因此根据自身文化特色打造互动性、趣

味性产品，以喜闻乐见方式迎合沉浸式、场景式游玩，激发其参与感、分享欲。

立足景区角度观察，则要尽可能地做到：一、为游客提供优质的，甚至是超预期服务和体验；二、强化运营能力，实现从品牌推广、营销策略到游客画像大数据分析洞察，做好线上线下协同引流、锁客和转化；三、锻造自己软实力，做到独有且优，要么吃特色山水，要么吃独特底蕴文化，要么技术赋能体验，要么活化非遗演绎等。

而对于文旅主管单位而言，除了做好本质行业监管之外，更应最好多元服务、舆情处置、投诉建议、问卷调查，以及旅游目的地、全域生态旅游构建，形成由点到线及面的旅游生态网。

而纵观整个文旅未来发展，笔者认为主要有以下趋势方向。

一是，文旅作为朝阳、绿色、生态

可持续发展的产业，将越来越被重视，一方面绿水青山会交出更多金山银山，另一方面文化自信将被更多活化、传承和认可，诗和远方将更好融合发展；二是，整个文旅产业更注重产业链发展、协同分工，政府搭台、企业唱戏、产业受益是出路；三是，门票经济式微，产业经济时代来临。门票会渐次退出主流，未来免费是趋势，但景区特色二消、文创等将成为新的主要盈利点；四是，特色是景区的生存之道、优胜之道，未来同质化的景区终被淘汰，会被大集团兼并取代。总之要么是精致的产品、服务、体验，要么是走心的营销，你总得占上一条。

没错，疫情像极了一场刁钻的大考，它加速着行业剧变。对于文旅行业而言，诸如营销、品牌、服务、体验、安全等常态化评测却比其他行业更难更密集。

航立潮头，乘风破浪

天伦集团召开2021年度工作会议

品牌管理部
杨阳

2021年2月4日，“航立潮头，乘风破浪”天伦集团2021年度工作会议在天伦集团总部隆重召开。天伦集团历来有在小年团圆的传统，今年由于疫情原因，集团首次通过线上直播的方式，让3500余名员工云欢聚，贺新春。来自北京、吉林、云南、青海、甘肃、湖南、广东、陕西、香港、河北等地16省67个城市的小伙伴们纷纷在线为集团送上新春祝福。直播间还为大家送出华为P40pro手机、联想小新AIR笔记本、牛年纪念金钞等大奖。



张瀛岑董事长与洗振源总裁签订2021年目标责任书



年会现场产业集团视频连线

埋头苦干、锐意创新、信心百倍、勇往直前！

表彰先进 榜样力量

奋进拼搏、力争上游的人才是集团发展的基石。经过集团总部、各产业集团及成员企业提名、民主评议和推选公示，评选出2020年十佳员工、年度担当、业绩突破等奖项。本次会议对工作中脱颖而出的先进员工进行了表彰。集团总裁洗振源、地产集团总经理张道远以对集团发展做出的突出贡献获得“领导力特别奖”。

斗志昂扬 迎战新年

年度经营目标签约代表着责任与担当，张瀛岑董事长、洗振源总裁与地产集团总经理张道远、燃气集团总经理刘民、旅游集团总经理索玉文在全场的见证下共同签订了2021年目标责任书。各产业集团纷纷响应，以昂扬的斗志和坚定的决心迎战新年新目标。

四海一心 共贺新春

喜随小年至，福自团圆来。会上，吉林镇赉、云南会泽、湖南凤凰、甘肃白银、香港、北京等天南海北的天伦人通过直播在线拜年。新加入天伦大家庭的青海互大区域公司在彩虹的故乡带来充满土族特色的新春祝福；在刚刚解封的河北石家庄，金明公司的同仁通过连线与天伦家人共贺新春，共享此刻团圆欢聚的浓浓情意。

最后，集团董事会向全体员工送出新春祝福，祝愿大家牛年牛气冲天，牛运亨通！

“航立潮头，乘风破浪”天伦集团2021年度工作会议圆满结束。新年度，新征程，集团将与奋斗者同行，与拼搏者共勉，为实现天伦集团百年基业长青的目标而不懈努力！

秉承初心 不懈奋斗

会议首先由张瀛岑董事长致新春贺辞。张瀛向全体员工致以新春问候，他表示，2020年殊为不易。疫情爆发之初，集团出资一千万助力疫情防控，复工复产后，集团各项业务逐步恢复。

燃气集团完成优质城燃项目并购，“气化乡村”项目全面推进，获得业内高度认可；地产集团深耕多年，千亩大盘天伦城已进入收获季；旅游集团规划调整和土地获取得到了政府的首肯与支持。天伦人依靠自信自强、坚忍不拔的精神取得了不凡的成绩，这是值得每个天伦人自豪的事情。新的一年，我们要继续秉承创新精神和开拓精神，不断奋进。希望全体天伦人，不止甘做“打工仔”，更要成为奋斗者！艰难方显勇毅，磨砺始得玉成。将天伦集团打造成百年企业任重道远。只要我们秉持初心，踏实肯干，朝着共同的目标稳步前行，就一定能实现。

洗振源总裁做2020年度工作报告。他在工作报告中总结了2020年集团取得的各项成绩和存在的问题，同时公布了2021年工作规划。他指出，2021年，集团将围绕各产业集团战略规划的实施落地开展工作，实现集团各项经营发展工作的全面提速，持续优化管理体系和团队建设，改善融资结构，探索集团发展新模式新路径。他号召，2021年我们要



全球必看 | 通往仙境之旅的任意门 准时开启，邀你来打卡！

天伦城二期认筹盛启暨爱丽丝艺术展众望启幕！

地产集团营销管理部
陈媛媛

《奇梦爱丽丝之重回仙境》全球巡展终于来郑州天伦城啦！用数字艺术形式重现《爱丽丝梦游仙境》经典童话场景，俄罗斯黑科技团队历时24个月潜心研发，凭借新奇交互体验风靡全球，拉近童话与现实的距离，重温儿时美好。

2021年3月27日上午十点，值此美好春日，天伦城二期认筹盛会暨爱丽丝艺术展同步启动。



此次活动邀请共青团金水区委书记李博雅、天伦地产集团副总经理任洁、天伦城项目总经理何彦兵、天伦城二期·绿城项目总经理张海、天伦城营销总监任真等各位领导莅临现场，同场参会的还有一直以来关注天伦城的各界人士及业主，与我们共同见证这一轰动全城的盛宴。

认筹盛会启动 邂逅理想人居

上午十时许，在主持人热情洋溢的开场白后，一段震撼心灵的踢踏舞表演拉开序幕，现场的每一位来宾都沉浸其中，每一个跳动的音符都承载着对新生活的渴望，天伦时代篇章也从这里缓缓展开。

天伦城营销总监任真先生上台进行了精彩致辞，每一位来宾都感受到了一股蓬勃的精神、一股坚韧的力量，以及天伦城对人居需求的洞察和对更高品质居住的探索。

本次发布会特别邀请了共青团金水区委书记李博雅先生。通过他专业而详实的讲述，天伦城温暖幸福的未来生活，与在场每一位来宾们都建立起了幸福链接。

为了让大家拥有更好的体验，活动现场特邀私家车999知名主持人Qbaby、莫非、小麦空降天伦城，他们变身爱丽丝剧中人物，带领孩子一起重回



仙境，探秘神奇兔子洞，一起去解救爱丽丝，畅游梦幻童话世界。

剪出春日冒险之路，开启仙境之门。嘉宾们拿起金剪刀，为天伦城《奇梦爱丽丝之重回仙境》开园仪式进行剪彩。伴随着掌声，《奇梦爱丽丝之重回仙境》正式开园！来宾们有序地前往签到区，兑换通关宝典，进入奇幻的爱丽丝童话。

天伦城二期以自身强大的颜值和实力征服客户，认筹现场人流如梭、气氛爆棚，忙碌的工作人员有条不紊地进行一系列操作，客户对天伦城二期也有了详细的了解。客户脸上洋溢的笑容表达



了对此次认筹的认可及对新生活的美好向往。许多人现场进行了认筹。

沉浸式场景体验解锁童心之旅

园区内处处都洋溢着童话氛围，实物道具、全音效环绕、数字互动技术，不管是听觉还是视觉都令人情不自禁沉醉其中。

梦幻滑梯、深不可测的万丈深渊、在爱丽丝的水晶屋里寻找神秘宝藏、帮刺猬夺回王国主权，化身仙境粉刷匠，拯救童话秘境等奇幻体验……

16段美妙体验剧情，6大打卡情景空间营造缤纷多彩的童话场景乐园，每个展区都是爱丽丝梦境里的经典场景，在这里不仅可以闯关互动，更可以打卡拍照，美爆朋友圈。现场设有爱丽丝小剧场，每到周末都会进行演出，还有人物cosplay互动。在Hello爱丽丝市集，可以看到中俄设计师联名定制60余款周边产品及品牌联名定制礼品，集齐所有活动印章，就可以兑换限量爱丽丝周边产品，把爱丽丝小礼物带回家。

小朋友们释放天性的狂欢，在爱丽丝的仙境中梦想成真，脸上洋溢着满足的笑容。童话人物夸张幽默的表情和动作，虏获着一个个小业主的芳心，将最幸福的笑脸和暖心的感动融入其中。

本次游园会活动将在3月27日-5月5日持续进行，快带小王子和小公主们通往仙境吧！



天伦城二期介绍

双匠联袂 匠造低密洋房典范

天伦城二期携手绿城桂语系，全新升级，沿袭绿城“桂语系”建筑美学，结合城市文脉再作创新。双强联袂，打造建面约120-150m²绿城城市洋房，采取三玻两腔Low-e玻璃，1-2层为干挂石材，三层及以上为仿石涂料，超大窗墙比，使得建筑更加通透明亮，约1.69低容积率，30%高绿化率，堪比北龙湖住宅区，最大楼间距约45米，科学的建筑排布背后，是对建筑美学的不懈追求。

精工之美 心安处是吾家

天伦城二期从理想人居出发，打造酒店式入户大堂，满足家人对生活的畅想。130m²创新四房设计，全生命周期户型，超7米横厅观景阳台，三开间朝南，超10米大尺度面宽，致敬宽境人生，主卧独立卫浴、情景大飘窗，打造舒适居家空间。壁纸铺设打造家的精致底妆，每户独立中央空调、新风系统，让家人健康呼吸，人性考量，全优配置，打造尊贵、精致、智能、品质生活样板。

醇熟配套 阅鉴生活不凡

天伦城二期择址金水区东三环，享“四横五纵”多维立体交通，坐享三河五园双湿地，郑州一中金水校区、优胜路小学已封顶。项目另配置两所幼儿园，文脉之上再添书香。邀请知名景观公司“山水比德”设计规划建设约25亩星云PARK儿童公园，项目自身还配备有约2万方综合商业，已签约丹尼斯6000方，打造约16000平方米文化中心、约7000平方米体育中心，繁华生活，咫尺尽享。

天伦燃气
并购互助、大通城市燃气项目

布局青海

品牌管理部
郑磊

I
V
H
S
I
D

2021年天伦集团视频直播的年度工作会议上，来自燃气集团互大区域的同事身着民族服装为集团送上新年祝福，站在第一列的互助公司员工林占梅用土族语言拜年，给每一个天伦同仁都留下了深刻的印象。

互大区域的员工是天伦燃气大家庭的新同仁。2020年12月25日，天伦燃气以8.3亿元收购甘肃金地新能源有限公司的100%股权，完成重组后收购大通县金地燃气有限公司、互助县金地燃气有限公司、大通县金地压缩天然气有限公司及互助县利民压缩天然气有限公司各自的100%股权。至此，青海省互助土族自治县、大通回族土族自治县城市燃气项目正式纳入天伦燃气的业务版图。

互大区域员工身着民族服饰送上新年祝福



大通项目工业用户青海宜化化工，日用气量达6万方

青海省明星企业天佑德是互助公司的重要工业用户





青藏高原 史诗般的粗犷之美

每一年的纳顿节，林占梅都会穿上五颜六色的民族服饰，和村民们一起在麦场跳起会手舞。土族的传统服装极具特色，她们的衣袖用红、蓝、黄、紫、黑五色布圈组成，十分美观鲜艳，就像是天上的彩虹，互助也因此被称为“彩虹的故乡”。

这里海拔2600米，高山区年平均温度在0度以下，年日照率57%，独特的地理和气候特性，让互



粗

犷

之

美

助和大通如同大自然偏爱的孩子，富有
一种与其他地区迥然不同的风韵。

这里是大美青海的代表，位居青藏高原东北一隅的互助、大通，带有一种浑然天成的粗犷。这种气质与生俱来，如同青藏高原的隆起，在整个自然地理史中都是一种史诗般的存在。在地理学界，青藏高原隆起的意义，在于中华民族生存空间的形成。高原隆起之前，我国东西部气候并无较大差异，西部不干旱，东部也不湿润。然而高高耸立于对流层的青藏高原深刻改变了全国乃至全亚洲的气候。随着高原的崛起，中国东南地区避免了沙漠化命运，成为雨量充足气候湿润的鱼米之乡。同时，来自西北的气流将青藏高原的黄土漫天刮往东部，堆积起土质疏松利于耕作的黄土高原，并形成了长江、黄河等大型水系的格局。我们耳熟能详的那些地理名词：黄河，长江，西域，江南，黄土高原……每一个独特地貌的形成，都受到青藏高原的影响。

这里聚集了全省14%的人口，是除省会西宁外全省人口最为密集的区域。互助县是青海著名的旅游胜地，这里的十

二盘坡虽没有周杰伦和藤原豆腐店的加持，但秒杀秋名山的壮美坐稳了“青藏高原最美盘山路”之名。而大通县绿荫浓郁的草坪则像地毯一样镶嵌在万木丛中，构成独特的自然地貌和森林景观，素有“青藏高原张家界”之美称，县城紧邻的老爷山山势陡峭，其风景之美，来自天造地设、鬼斧神工的自然力量，来自跨越空间的斑驳年轮。



大通公司加气站日售气量达1800方

业绩稳定 资本市场看好并购前景

在与资本市场投资者进行沟通项目收购背景及决策过程时，天伦燃气总经理兼执行董事刘民表示：“本次收购的大通及互助项目近年来在并购市场关注度较高是收入结构好、增长稳定、现金流好的‘现金奶牛项目’，因此天伦燃气在严格审慎履行内部决策审批流程后，做出继续履行内部决策审批流程后，做出继续履行项目后，再次与重庆金地集团达成正式并购合作的决定”。

这是天伦燃气的版图首次拓展至青海省优质县域。大通、互助区位优势显著，均位于兰西城市群发展格局内，毗连且临近西宁市区，其中大通县距西宁市中心仅35公里，互助县距西宁市中心仅40公里。便捷的交通以及优质的区位将有望在未来向两县输送更多的常驻型居民人口及工商企业。

作为中国西部重要的跨省区城市

群，兰西城市群将在政府的引导下积极推进新型城镇化建设步伐，进一步实现区域协调发展。天伦燃气首次将燃气业务版图拓展至青海省的两个优质县域，为未来持续拓宽区域内燃气供应与服务范围奠定良好的基础。

大通、互助两县的项目成熟稳定，2019年净利润约为人民币4,774万元，合计销气量达1.53亿立方米，销气收入占当年营业收入88.90%，此外，受自然环境的影响，当地每年有长达六个月的采暖季，因此，稳健提升的销气量以及良好的居民用气习惯为公司整体业绩提供了充足的增长空间。互助县近年来民户发展势头迅猛，大通县的工业用户拥有较大潜力，天伦燃气也将借助兰西城市群发展的政策优势，力争实现此次新并购项目与相邻近的甘肃省既有成熟项目公司实现跨区域协同效应。

资本市场同样看好此次并购带来的美好前景。并购信息披露后，中金公司迅速发布最新研报表示，此次收购的三个项目（含甘肃靖远项目），实际并购价格在合理区间，项目收购后盈利有望释放，维持公司“跑赢行业”评级，并提升目标价至8.00港币。同时，中金公司预计，收购项目在2021年有望为天伦

燃气贡献3个季度的盈利，考虑到天伦燃气通常会利用杠杆进行收购，预计2021年收购项目对公司盈利的贡献达到4000-5000万元，盈利增速贡献约在5个百分点左右。

藏族员工丁拉万玛且主进行日常巡检



管理模式变革 全员开发推动思维革新



互大区域总经理陶永纯

燃气的增值服务。3月初，燃气集团副总经理刘枫麟前往互大区域，就增值服务工作开展为两家公司的员工进行培训。培训对员工们产生了很大的触动，全员营销的思路，让很多员工如拉万玛且主一样，感觉“脑子里有了新的思维”。

同样对员工触动很大的改变来自于市场开发。“过去市场开发工作围绕工程进度进行，如果施工进度跟不上，市场开发工作就要暂缓。”负责互助公司市场工作的丁兴邦表示，“陶总来了之后告诉我，如果工程的工作不饱和，那就是我的责任。”在丁兴邦看来，管理模式的变化，更利于员工发挥主观能动性，也让大家以更积极的心态融入到新的集体。

管理模式的变化是互大区域总经理陶永纯履新后最关注的要点。“首先是和骨干人员进行沟通交流，尽快对公司情况进行了解，通过了解发现问题解决问题。第二是和政府沟通，做好乡镇市场开发的前期准备工作。第三是增值业务，给大家建立信心，教大家怎么去开发。”陶永纯在来到青海后两个月的时间里，多次召开全员大会，引导员工快速适应并购过渡期的转变，投入到新的工作中来。“互助、大通有非常好的经营基础，只要我们踏实认真，敢于拼搏，无论公司还是员工，都会有很好的收获。”

3月7日，互大区域16名员工前往乾县区域，与乾县、礼泉公司同事进行交流学习。加强与兄弟公司的业务交流，是互大区域现阶段工作的重头戏，也是员工们在加入天伦之后新的期待。

互助公司的藏族小伙拉万玛且主19岁入职，已经是12年工龄的老员工。在他过去的人生经历中，鲜有和外界交流的机会。“咱们有燃气集团、旅游集团，还有房地产，对我们员工来说的话，发展的空间更大一点，我在小县城里面呆了十多年，有新的机会也想出去看一看。”在拉万玛且主看来，即使是燃气项目，加入天伦燃气带来的新业务变化，也会让自己的思路得到提升，“我们前两天刚开完会，新业务做了一些培训，大家都感觉脑子里有了新的思维。”

听说礼泉公司一个同事在增值业务上颇有心得，一年销售了2000多台燃气灶，大通公司的薛长青就一直很想向她学习：“和别的公司交流能够学到很多东西，毕竟有的业务我们刚刚接触，别人开始的早，人家都可以说是老师了。”

拉万玛且主和薛长青口中的“新业务”是天伦

上市十年 天伦燃气（1600.HK）再出发

燃气集团投资者关系部
赵宇彤



欢迎关注零陆零零投关小站

2010年11月10日，中国天伦燃气控股有限公司登陆香港联交所主板。

2020年，天伦燃气上市十周年。

十年间，天伦燃气在高速成长的道路上持续奔跑，资本市场成为了为企业发展添上翅膀的重要平台。2020年，天伦燃气获得了第五届金港股颁奖盛典“最佳基建及公共事业股公司”奖，这一奖项旨在表彰公司治理结构健康、行业地位显著、主营业务良好，能为投资者提供持续、稳定价值回报的公共事业及基建行业港股上市公司。此次奖项，凸显了业界和投资人对相关行业的关注，也是对天伦燃气发展成果的肯定与鼓励。同时，2020年，天伦燃气还首次在国际知名财经杂志 IR magazine 的评选中获得最佳小盘股及最佳公用事业奖提名，此奖项在业内享有盛誉，受众多为专业机构，意味着公司在众多机构投资者面前得到了正面曝光。

十年间，天伦燃气获得了包括新加坡、英国、瑞士、美国等众多知名国际机构股东支持，市值已成长至2020年底的74.97亿。同时，随着2019年2月22日天伦燃气正式被纳入深港通标的，南下资金持股比例逐渐提高，截至2019年

12月南下资金持股占比接近1.8%。在2020年期间，天伦燃气（1600.HK）股票表现增幅达11.4%，增幅位居港股燃气板块前列，获入恒生中小型（可投资）指数。

十年间，公司在资本市场上的表现可圈可点。但站在如今的节点上，市场也提出了进一步的挑战。随着国际局势的风起云涌，资本市场黑天鹅频现，同时国家十四五规划推进、碳中和方针的提出，以及行业内国家管网公司的成立，城市燃气竞争进一步加剧。上市十年，既是机遇也是挑战，天伦燃气迎来了再次出发的契机。

燃气3.0时代

根据招银国际的报告，中国的城市燃气正在迈入3.0时代。在这个阶段，预计2020—2025年间天然气需求将实现8—10%的复合增长率，并加速提升LNG进口业务规模，但同时也将面临更严峻的直供竞争压力。在燃气3.0时代，虽然燃气分销商普遍将面临接驳放缓、直供压力增加等经营风险，但新的时代同时给予企业新的发展机遇。

中国也日益将环境保护提升至政策层面的高度，行业普遍认为这也将利好天然气行业发展。2020年9月，我国承诺2060年中国将加入碳中和序列，并且碳排放的峰值将早于巴黎协议承诺的2030年。由于天然气产生同样能量的碳排放只有煤炭的一半，短期能替代煤使碳排放快速减少，发挥能源转型桥梁的重大作用。长期而言，光伏、风电等新能源有一些情景难以应对，场景限制小的天然气则能与新能源形成良好互补。也有专家表示，由于我国煤炭占比较大，实现碳中和需要分批次进行，天然气对我国实现碳达峰、碳中和目标将发挥重要作用，预计未来十年期间天然气和可再生能源仍然为主要去煤手段，需求驱动仍然是未来我国天然气市场发展的内生动力。因此在碳达峰、碳中和等政策驱动下，天然气将拥有更广阔的发展空间。

作为城市燃气行业重要参与者以及港股上市公司，面对目前行业升级的形势，天伦燃气亦以积极战略思考提前进行布局。

2020年10月22日，天伦燃气间接全



天伦燃气荣获“金港股”“最佳基建及公共事业股公司”奖

资附属公司河南天伦收购甘肃省靖远县金地燃气有限公司100%股权。12月25日，河南天伦收购甘肃金地新能源有限公司的100%股权，在完成重组后收购了大通县金地燃气有限公司、互助县金地燃气有限公司、大通县金地压缩天然气有限公司及互助县利民压缩天然气有限公司各自的100%股权。本次收购的三个城市燃气项目均处在以兰州和西宁两个省会为中心的兰西城市群经济地带，这是我国西部最重要的跨省区城市群之一，是西部振兴和一带一路规划下的重要布局。此规划下甘肃和青海两省将会加快综合交通互联互通、加快市场一体化进程等多个领域。

而资本市场也给予了天伦燃气这一布局正面的反馈，多家大行看好天伦燃气未来大幅提升售气规模的能力，齐升公司目标价。其中，安信国际维持“买入”评级，目标价升至8.10港元，星展银行维持“买入”评级，目标价升至8.40港元；中金公司维持“跑赢行业”评级，目标价升至8.00港元；交银上调至“买入”评级，目标价升至9.20元；中泰证券维持买入评级，目标价升至

8.80港元。

中金继续看好公司青海/甘肃并购，认为西北区域持续受益于人口迁移和产业转型的趋势，且当地气源充足，气价便宜，天然气更具竞争力适宜开发新用户，且销售毛差稳定。同时，来自于天然气直供的威胁也较小，因为中西部不少省份的气源较为单一，难以开展直供。而安信国际的研报也同样看好公司未来城市燃气项目发展，认为新收购项目质地优秀，将大幅提升公司销气规模。

乡村燃气及豫天模式

随着十三五的顺利收官，中央及各地纷纷制定十四五相关方针政策，这对于行业中的实际参与者——企业也带来的新的机遇和挑战。近日中央接连出台针对碳中和及乡村振兴相关政策，为顶层制度规划了未来执行方向。而天然气作为实践这两项政策的重要抓手，在周期股重回市场中心的背景下，预计将会承接利好。

日前，中央一号文“推进燃气下乡”政策的出台，融合天然气更加经

济、更加安全的比较优势，势必会引发一系列配套政策，农村燃气推广利用将迎来春天，农村燃气储存设施建设、管网敷设、市场培育等系列工作有望持续迸发。可以预见，未来乡村燃气产业将在政策支持下迎来大跨度发展。

作为乡村燃气推进的先行者，天伦燃气（01600）在河南省深耕多年，已在“乡村燃气”方面建立明显的规模和先发优势，通过撬动资本杠杆、将项目建设与运营分离、以及“免收接驳费”的独特模式，迅速推进了河南的乡村燃气项目，并将这模式进一步复制到其他省份。这意味公司将受惠于更多政策红利，有望持续获得超行业的增速。

同时，针对资本市场对于公司乡村燃气理解的常见盲点——即乡村燃气是否会拖累公司现金流，是否完全依赖政府补贴两大疑问，天伦燃气组织了多场路演，力图让市场更透彻的理解天伦与当地政府探索出的这条独特的“政府+企业+金融”的发展路径，用资本市场语言解读业务，方便投资人及分析师理解。相信未来，随着增气减煤以及十四五乡村振兴的两大趋势的逐步落地，以及资本市场的

时间	券商	目标价 (港元)
2021-01-28	中金公司	8.00
2021-01-22	中泰国际	8.80
2021-01-21	交银国际	8.85
2021-01-20	建银国际	9.20
2021-01-10	花旗银行	9.00
2020-12-29	安信国际	8.10
2020-12-28	星展银行	8.40
2020-12-08	招银国际	8.31
2020-11-04	麦格理	9.50
2020-08-28	光大证券	买入 (维持)
2020-08-27	国元国际	7.80

信息来源：智通财经

天伦燃气 (1600.HK) 近期券商研报信息汇总表



表3：传统煤改气项目开发模式与天伦燃气模式对比

	传统模式	天伦燃气模式
项目方	燃气公司	投资控股公司
施工方	燃气公司	天伦燃气
运营方	燃气公司	投资控股公司+天伦燃气 (代运营)
融资安排	商业银行贷款为主	政策性银行贷款
资金支持	燃气公司自筹工程款	投资控股公司向政府申请
补贴	燃气公司向政府申请	投资控股公司向政府申请
项目资本开支	燃气公司支付	投资控股公司支付
现金流特点	资金压力大，现金流回收期长	资金压力小，现金流回收期短

资料来源：智通财经、安得国际

传统煤改气项目开发模式与天伦燃气模式对比



妙盈科技 (MioTech) ESG评级A级评定



于妙盈科技 (MioTech) ESG评级中获得A级评定

加深解读，天伦燃气将进一步受益于政策红利。

增长VS 责任：可持续发展

在追求社会及企业的高速增长的同时，如何保持长期可持续发展正成为全世界关注的议题。

ESG (即环境、社会责任、企业管理) 理念，经多年实践直到2018年开始逐渐渗透至资本市场。该理念不同于传统对企业的财务评估，而将环境、社会和公司治理等因素纳入企业经营和投资决策，以达到可持续发展的目的。这是一个平衡商业利益与社会、环境关怀的三赢办法，因此它成为了许多责任投资原则中的重要注意事项。过去数年多国政府和金融监管机构大力推行ESG，促使基金管理者纷纷改进理念。截至2019年底，在世界总基金管理规模中30%以上的资金已经进行了ESG投资理念融合。很多基金加入了全球性的责任投资联盟，目前最具代表性的为联合国“负责任投资原则 (UNPRI)，全球60多个国家的2500多家机构加入了

“UNPRI”组织，其中包括450余家资产所有者，如全球知名的养老金、主权基金和保险机构等，成员机构管理的资产总规模超过80万亿美元。

在监管层面，港交所最近一次对于ESG披露规则调整将于2020年7月1日之后的财年生效 (即影响天伦燃气的2021年ESG年报)，这份新规增加了上市公司需披露的ESG相关数据指标，并要求披露董事会层面的管治声明。此次新规修订加大了上市公司ESG披露的深度和广度，也给未来ESG披露工作带来了一定难度。

为顺应这一市场趋势，天伦燃气选聘了行业知名的ESG顾问，并于2021年1月正式开始启动ESG全面提升工作。同时，公司在新兴ESG (即环境、社会责任、企业管治) 评级机构妙盈科技 (MioTech) 的评级中获得A级评定，在满分100分的评分中获得77.39分 (评分截至2020年9月30日)，高于燃气行业的平均分73分落在了A等级区间。在环境、社会、企业管治三个方面的评分中，天伦燃气在环境模块 (Environmental) 中获得

了94.74/100的高分，并在废弃物污染、水资源消耗、能源消耗、温室气体排放几个分项中获得了领先行业的评定，另外在社会板块 (Social) 中供应链管理分项的评分也领先行业，体现了公司对于减少能源消耗及碳中和等环保议题的积极参与和强劲的内部管理。

2020年是颇不寻常的一年，疫情的突然降临打乱了人们生活的常态，更成为了资本市场百年不遇的黑天鹅事件。但随着动荡中重塑平衡，天伦燃气也以更积极的姿态和多样化的对策应对考验。随着新秩序新常态的建立，上市十年，天伦燃气依然处在快速发展的上升通道！

金港股“最佳基建及公共事业股公司”奖



2020年度十佳员工奖

编者按：

他们是天伦成长的亲历者、建设者、见证者。《人物》栏目的目光聚焦在我们身边每一位天伦人。关注他们，就是关注一个企业最有生机的细节。本期《人物》向您推荐2020年度作出精彩业绩的他们。



张旭

集团人资管理中心
人资规划经理

颁奖词

作为一名充满“朝气”的天伦人，“快速响应、雷厉风行”的工作作风一直贯穿于他工作的始终，人资体系“激活”与“赋能”的要求时刻彰显在他工作的每一处细节。

在组织变革工作中，他勤奋努力，加班加点、废寝忘食，用自己的实际行动彰显着“敢担当、肯作为、能贡献”的优秀行为特质。在难点工作突破中，他勇挑重担，坚持“高标准、严要求”的工作作风，卓有成效地开展各项攻坚克难任务，工作成绩斐然，绩效综合排名位列人资管理中心第一名。在日常工作中，他乐于助人、不计个人得失；对待目标，锲而不舍；压力面前、迎难而上；面对成绩、不骄不躁，他已逐渐成为人资管理中心的“核心骨干”力量和学习楷模。



殷悦

燃气集团投资发展中心
投资业务二部副总监

颁奖词

他是一名默默无闻的耕耘者，虽没有豪言壮语，却有卓越的业绩，作为天伦投资发展中心的一员，他用实实在在的业绩为集团战略目标的实现贡献着自己的力量。

在项目拓展工作中，他积极参与，先后调研项目20余个，通过立项12个，组织或参与尽调项目10个。为能高效推进项目进展，他忘我工作，多方联系获取项目信息；初调与尽调期间带领团队深入现场，通宵加班，以求能准确、详实展示项目的现状、风险和投资价值；项目谈判过程中、项目签约后，他均能立足本职，高效、有力地谈判小组、接收团队提供坚强的保障，工作成绩得到一致好评。

他积极学习并参考行业内经验，主导修订了集团投资管理制度与管理流程，并对天伦多年投资并购工作进行了系统的总结和优化，有效地提升了天伦投资发展工作的效率与管理规范程度。



贾春辉

燃气集团东北区域通榆公司
运行管理部经理

颁奖词

兢兢业业敢称尽职尽责，默默奉献可谓尽心尽力。他将企业文化和职业精神在工作中充分展现，他恪尽职守，辛勤努力，无怨无悔，他先后成功开发11个域外点供项目，9个域内点供项目，成功拓展了通榆公司的域外市场，为通榆公司的快速发展做出了突出的贡献。

在老旧小区改造工作中，面对困难，他敢于“啃硬骨头”，他以身作则，带领团队深入一线，在团队共同不懈的努力下，通榆县老城区天然气工程改造项目于8月下旬完成工程进度过半，改造工程实现高额回款，使得第三季度通榆公司经营利润实现重大突破，为通榆完成年度经营指标打下了坚实的基础。



田俊峰

燃气集团许昌区域新野公司
运行管理部经理

颁奖词

他能千肯干，任劳任怨，心细如发，始终以高昂的热情面对工作，在他锲而不舍的努力下，新野公司超额完成全年结转户数目标，达成完成率114%，并保持全年零安全事故。

他奋勇拼搏，锐意进取，积极拓展增量市场，敢打敢拼，自七月底负责市场工作以来，他不找借口，不讲条件，一马当先，以一己之力完成部门发展户数及回款金额总目标的近半数。

他忠诚敬业，在工作中有一种“坚持不懈”劲头，在其本人的努力下，追回新野公司遗留三年之久的应收账款。他以坚忍不拔的精神与敢闯敢拼的作风，践行着一名优秀员工的责任与奉献。



林植楠

燃气集团华南区域澄海公司
运行管理部经理

颁奖词

面对房地产建设低峰期，他积极拓展思路，及时调整策略，在做好用户日常关系维护的同时，通过提升户均单价，提高合同首笔回款额等行之有效的措施，强有力的保障了公司利润目标的完成。

工作中，他凭借着顽强的拼搏精神和昂扬的工作斗志，全面、超额完成了各项年度任务目标，其中：民用户发展户完成率163%；工商业发展户完成率100%，接驳回款完成率107%。

长风破浪会有时，他就是这样在自己平凡的岗位上，以一颗“至诚奋进”的心，无畏的奉献着、努力的拼搏着。

2020年度十佳员工奖



王玉辉

燃气集团山东区域曹县公司
运行管理部经理

颁奖词

面对开发商工程进度紧张的情形，他不等不靠，及时转变工作思路与方法，采取见缝插针式的作业机制，合理安排施工、倒排工期、紧盯进度、加班加点、不抱怨客观的困难，只想解决问题的办法。在他持之以恒的努力下，2020年公司民用结转户数完成率117%；民用接驳成本率同比降低近2%。

他刻苦钻研创新，敢于打破常规。他工作尽职尽责，不计个人得失。他在本职管理工作之外，还主动肩负设计工作，并加班加点将竣工资料、结算资料进行重新整理与归档，实施标准化管理，从而有效提升工作效率，有力支撑业绩目标的实现。



刘奇

燃气集团增值服务事业部产品部
产品经理

颁奖词

作为业务板块负责人，他忠诚敬业，任劳任怨，积极进取，锐意创新。

在产品引进中，他积极协同采购、优中等部门实现采购成本持续优化；在产品营销中，他反复沟通，协调供应商提供各类营销费用与活动支持；在产品培训中，他无私分享，建立业务培训体系，开发相关课程，牵头组织培训95场，参与培训人数2500人；他忘我工作，多措并举，最终实现燃气具销售收入同比增长40%；整体业务综合完成率115%，同比增长103.8%的佳绩。



段晓静

燃气集团豫天新能源兰考豫天
市场部经理

颁奖词

面对2020年初的疫情肆虐，她不畏风险，不惧困难，始终冲锋在前。3月伊始，她带领员工摸底市场，3-4月便完成收费3万余户，全年完成表后收费7万余户，表后收费回款1亿多元。

她不畏严寒酷暑、雨露风霜，跑遍全县400多个村庄，及时协调表前施工问题，开发表前未施工的村庄5000余户；及时协调表后安装施工中遇到的问题，确保表后施工进度；成绩面前，她仍然不骄不躁，砥砺前行，并积极在乡镇区域及城燃区域开发工商业用户与民用户，从而为乡镇新建房产的开发奠定了坚实的基础。



吕洋洋

地产集团营销管理部
销售经理

颁奖词

作为营销人员，虽然她加入团队时间不长，但却用最短时间取得了优异的成绩。天伦城项目启动初期，营销工作遇到了诸多棘手问题，面对各种困境，她选择迎难而上，怀揣着刚强坚毅的心，秉持着“不达目标誓不罢休”的拼搏精神，用实际行动不断刷新着年度的业绩。

在工作中，她带领营销一线团队加班加点、不分昼夜，一方面她主动带领销售团队走出去，路口摇单、社区巡展、商场拉访、地拓拓展等。另一方面，她从内部提高转化率做起，每周开展各项销售技能提升培训，不断提高团队合作的战斗力。

面对困难与压力，她永远选择直面应对，不退缩。她顽强拼搏的精神也感染着身边每一位“为梦想而奋斗”的天伦人。



魏传亮

旅游集团开发报建部
土地开发经理

颁奖词

他临危受命，面对项目区364亩土地将被划入二级水源保护地的挑战，他毅然决然的据理力争，并多次往返于政府各部门与专业机构，用一颗“无私无畏”的心，打动了评审会专家，并赢得转机。随后，他乘胜追击，努力协调专业机构重新修订方案，最终方案如期获得政府批复，为集团争取到了正当权益，挽回了损失。

他勇于奉献，面对369亩林地组卷工作，政府部门和企业都无相关经验，但他不惧困难，敢于挑战自己，主动请缨。并连续蹲守国土部门多天，积极协调和引导国土部门意见，在他锲而不舍的努力下，369亩林地组卷工作的得到顺利完成，为旅游集团下步规划的实施做出了重要贡献。



王小庆 燃气集团上街区域商丘公司
客户服务部副经理

颁奖词

十年的坚守不渝，十年的默默耕作，她把最美好的青春韶华献予了我们为之共同奋斗的事业。十年如一日，她时刻心系公司，与公司同风雨、共命运，用不懈的努力为公司创造着一笔笔财富，2020年她创新增值业务开发模式，实现增值业务收入达成率115%；增值业务利润达成率119%；她积极创新保险销售模式，新开通用户保险成交率达到90%，全年保费利润完成率176%；她慧眼如炬，不放过任何一次创造价值的机会，结合入户安检积极开展老户“胶管清零”工作，全年共完成4000余户不锈钢波纹管管的更换；她审时度势，把握契机，自7月份开始，实现报警器安装2180台，不仅弥补了上半年改装缺口，同时也确保了全年任务的完成。



孙海风 燃气集团许昌区域沈丘公司
运行管理部经理

颁奖词

锲而不舍，金石可镂。他在工作中充满激情，干劲十足，2020年共发展居民用户3.6万户，商业用户123户，工业用户9户，实现公司到账收入1.2亿余元，创造周口地区同行业中市场发展数量第一，增幅第一的优异成绩。

十驾之功，起于一跃。2020年8月，他克服重重困难，“打破”沈丘公司单一管道气源的束缚，并且降低了气源采购单价，新增管线为公司节约购气成本与供气保障等方面起到了至关重要的作用。

绳锯木断，贵在精诚。他多方协调，持之以恒，促成沈丘安顿项目的落地，成功签订了发展合同和供气合同，实现沈丘公司销售气量的大幅增长。



陈恒华 燃气集团华南区域潮阳公司
客户服务部经理

颁奖词

保险“开门红”活动前期受疫情影响较大，他积极转变思路，改变工作方式，以电话续保同用户接触，超额完成了活动目标。无论是在“无与伦比、燃动全城”活动中，还是在“燃情盛夏”活动中，他总能一鼓作气，超额完成各项活动目标。“超额完成”已成为他的专属名词，最终在他的带领下，公司全年增值回款完成率127%。其中改装业务回款完成率123%。燃气保险回款完成率130%。

战场上的胜利者永远属于坚持到最后的人，他厚积薄发，积极开拓业务，攻克了一个又一个的难关，用辛劳和汗水不断擦拭与改写着“任务完成率”，最终将“全面超额完成目标”这面旗帜插到了最高峰。



葛长路 燃气集团煤改气事业部市场发展部
市场开发经理

颁奖词

他是众多员工中的佼佼者、是公司发展壮大中的中坚力量，他为煤改气用户发展所作出的贡献，及其自身顽强、勤奋、百折不挠的拼搏精神为人所称道，他把激情与拼搏融化在工作中。他朴实却不普通，平凡却不平庸，他冲锋一线，无怨无悔的奋斗。

他取得了正阳县8个乡镇燃气市场的特许经营权，发展乡镇用户10万余户，完成个人年度发展指标的263%，在他持续不断的努力下，最终全年累计完成部门年度发展指标的108%。

2020年度业绩突破奖



**燃气集团洞口区域
鹿寨公司**

颁奖词

一个有为的团队，一支善战的队伍，一个进取的团队，2020年鹿寨公司经营利润完成率135%，同比增长70%；经营回款完成率112%，同比增长48%；销气量完成率116%，同比增长58%；增值业务利润完成率269%。

在老旧小区开发过程中，他们群策群力，及时调整思路，年度老旧小区开发完成率134%。在提升销气量方面，他们聚焦工商业用户开发，快速安装、快速通气，全年销气量超额完成29万方。他们以一种“斗志昂扬”的态势，一种“努力奋进”的精神，不断为燃气集团的快速发展贡献着重要的力量。



**燃气集团白银区域
古浪公司**

颁奖词

这是一个先进卓越的团队，这是一个和谐互助的小家庭。他们对待工作用心有加，对待同事热忱如火，他们有执着坚韧的品格，2020年古浪公司利润目标完成率130%。接驳业务回款目标完成率124%，新增天然气用户2000余户，营业收入同比增加19%，销气量收入同比增加133%。

这个团队，有着勤勉刻苦的作风，为加快推进集团布局煤改气市场，他们全员领命，细化分解，在工期、进度严重滞后等不利条件下，攻坚克难，提前完成气化站、配套设施及供气管道铺设工程，并于10月29日点火供气，使煤改气古浪试点建设任务圆满完成。

2020年度担当奖



燃气集团东北区域
镇赉公司增值业务团队

颁奖词

踏踏实实，一步一个脚印，只要心中有信念，前方有梦想，任何困难都挡不住他们前进的脚步。他们异军突起，用辛勤与汗水，完成了一份满意的答卷，2020年全年他们改装业务完成率139%，利润完成率140%；全年增值业务总回款完成率163%。

在“无与伦比、燃动全城”全国联动赛中，他们同舟共济，共同拼搏，取得集团第一名的优异成绩，回款指标完成率332%；在“双节聚惠、畅享天伦”全国联动赛中，他们再接再厉取得集团第二名的好成绩，回款指标完成率123%。



燃气集团煤改气事业部
煤改气民权现场指挥部

颁奖词

他们是一群后起之秀，8月组建，10月施工，经过短暂的磨合之后，他们便迅速在施工的道路上披荆斩棘、勇攀高峰。

短暂的四个月时间，他们实现了村内工程、村外中压、增值业务收费、表后工程安装同步实施的目标，创造出新的“天伦”速度。2020年他们完工目标达成率151%，为实现年度接驳与增值收入奠定了坚实的基础。虽然时间短，任务重，但他们用不屈不挠的精神，战胜了困难，创造出又一个“奇迹”，过程中他们为此付出的艰辛自不必言说，但却早已深深印刻在每一位天伦人的心中。

2020年度业绩突破奖



任真

地产集团
营销管理部总监

颁奖词

作为天伦城营销负责人，他始终坚守地“营销一线，以身作则，敢闯敢拼，面对2020年严峻的房地产市场环境，他带领团队直面困难，勇于挑战高目标，经过锲而不舍的努力，2020年天伦城项目取得区域前三甲的销售业绩。

他带领团队不断创新营销机制，努力克服各种不利因素，历时一个月，成功举办“天伦城美好生活发布会”，并与当天“星云PARK暨样板示范区开放活动”同时进行。此次活动的顺利举办，提升了项目的关注度，来访量得到迅速增加，转化率得到有效提升。

在日常工作中，他展现出“愿担当、敢担当、能担当”的工作作风，在他带领下，天伦城营销团队彰显出强劲的战斗风貌。团结拼搏、充满狼性、无畏不惧、坚毅不拔的精神体现在整个营销团队。



马林

旅游集团
中原大集项目分公司副总经理
兼旅游集团总经理助理

颁奖词

他勇挑重担；2020年初，他受命协助调整规划设计方案。设计对接工作面临着时间紧、任务重、沟通难的突出问题。面对疫情，他毫无畏惧，多次往返四川规划设计单位。期间，他身兼数职，加班工作至凌晨三、四点成为常态，也曾连续48小时无休无眠。最终，在一个月內编制形成四版成果，并顺利通过专家评审会，有效保障了项目下阶段的有序推进。

他临危受命；2020年5月，他负责建设全智能化项目报告场地的任务。他不惧挑战，组织临时突击小组，每天吃睡在工地，图亲自来把关，材料现场选定，智能化线路现场组织排布。最终仅用时10天，如期、圆满完成了建设任务。



王飞翔

燃气集团乾县区域乾县公司
工程技术部经理

颁奖词

他在工作中勇挑重担，面对困难，不计个人得失，兢兢业业，始终坚持以结果为导向，超额完成年度结转任务目标，完成率109%。为解决城区管网部分管径已达瓶颈的问题，他身先士卒，亲自勘察地形，确定施工方案，利用夜间顺利完成500多米穿越工程，为公司节约费用200多万。

在乡镇市场开发管网铺设工作中，他敢担当、能担当，昼夜奋战，利用20天时间完成约12公里中压管道建设。为配合银西高铁顺利试运行，他连续5天5夜加班加点完成无缝钢管的改迁工作，为公司创造利润100多万。他在工作中不断探索、勇于创新，通过持之以恒的努力，整体提升了用户通气速度，为促进乡镇市场的开发做出了重要的贡献。自古成功无捷径，千锤百炼方成钢，正是对他最好的诠释。

书荐

BOOK RECOMMENDATION

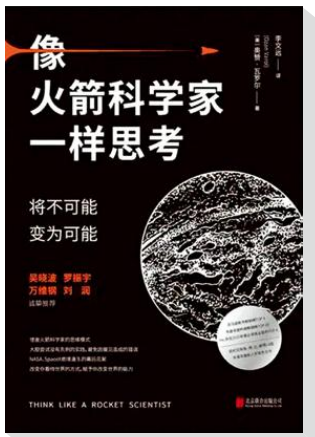


《爱因斯坦的老板》

作者：[美]罗伯特·托马斯 [美]克里斯托弗·赫罗马斯
译者：林子萱
出版社：九州出版社
出版日期：2021年1月

平庸的领导者只能指导比自己更平庸的员工，卓越的领导者却能管理比自己更聪明的员工。
伟大的爱因斯坦举世皆知，却没人知道爱因斯坦的老板是亚伯拉罕·弗莱克斯纳。弗莱克斯纳不是物理学家或者数学家，没有过人的才智，却是天才的管理者，旗下网罗着 33 位诺贝尔奖、38 位菲尔兹奖得主以及数不清的沃尔夫奖和麦克阿瑟奖得主。弗莱克斯纳组建的 IAS（普林斯顿大学高等研究院）创造了 20 世纪最伟大的科学成果。本书从现代商业的角度对弗莱克斯纳的实践进行了全新的阐释，告诉你如何在高新技术产业竞争顶尖人才并进行尖端创新。

本书回顾了弗莱克斯纳梦幻般的工作，化繁为简，提出了 10 条管理天才的法则。这些法则简单却非常实用，具有很强的借鉴性。领导比你更聪明的人不是一件容易的事，但是对学会将脑力转化为生产力的管理者来说，回报是无穷的。



《像火箭科学家一样思考》

作者：[美]奥赞·瓦罗尔
译者：李文远
出版社：北京联合出版公司
出版日期：2020年09月

这个世界正在以令人眼花缭乱的速度变化发展，每个人在日常生活中都会遇到复杂和陌生的问题。在没有明确指导方针且时间紧迫的情况下，那些能够像火箭科学家一样思考，并去解决问题的人，无疑享有非凡优势。

或许不能人人都成为火箭科学家，但人人都能掌握火箭科学家的思维方式。
刨去艰涩的专业知识，隐藏在火箭科学这一难懂学科背后的，是足以改变我们生活的创造力和批判性思维。
当你像火箭科学家那样处理日常问题，你将为自己人生的主宰，质疑各种假设和陈规旧习，并树立起自己的思维模式。当别人看到重重困难时，你看到的却是各种机遇，并且使现实服从你的意愿。你将理性地处理问题，制订创新的解决方案，重新定义现状。你将开辟新的道路，找到方法来解决所遇到的各种难题。



分享生活之美 成就家的味道



改装业务



保险业务



厨电销售



生活服务

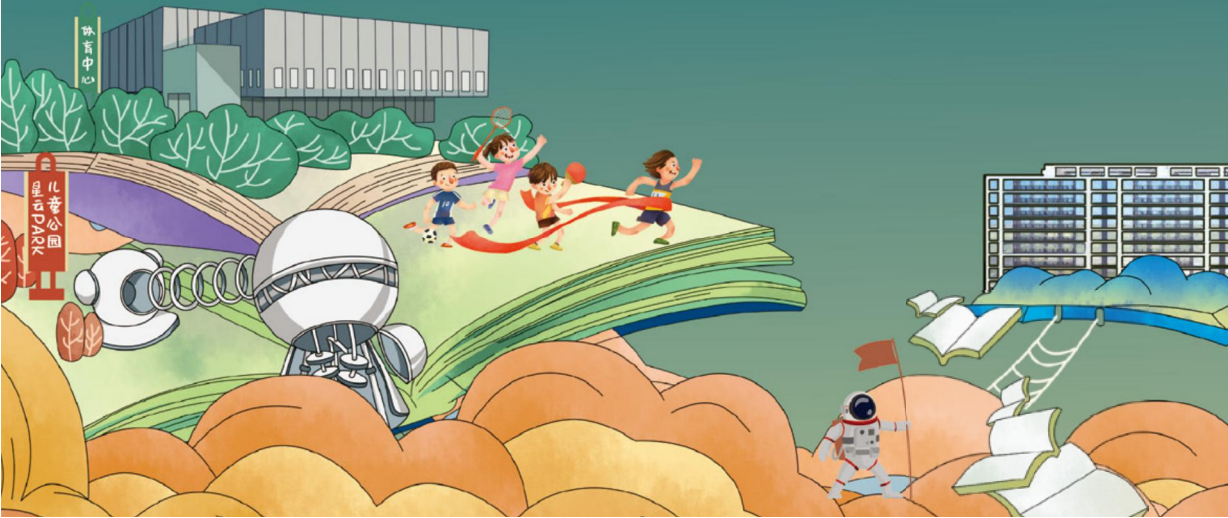


携手绿城

TALENT CITY

天伦城二期——建面约120-150m²

恭贺郑州一中金水校区·



进阶天伦城

绿城城市洋房惊艳入市

优胜路小学封顶大吉



VIP LINE
0371

8888 4666

天伦城一期开发商
河南居悦置业有限公司

(2020)郑房预字第5276号 本资料仅作项目展示之用,不构成合同要约。涉及面积均为建筑面积,具体项目信息与权利

天伦城二期投资商

河南省天伦乐居置业有限公司

天伦城二期管理商

绿城房地产建设管理集团有限公司

项目地址

郑东新区鸿宝路与鸿苑路交汇处向东1公里路北

义务以商品买卖合同为准。相关内容不排除因政府规划、规定及开发商未能控制的原因变化而变化。本公司保留对宣传资料修改的权利。 全案推广/BWG蓝箭

