

天伦

郑东新区

总第109期
出版时间：2019年6月 主办：河南省天伦集团
TIANLUN GROUP

www.tianlun.net

共创事业 共享天伦



天伦地产 | 天伦燃气 | 天伦旅游



旅游集团悦椿酒店项目顺利获取
《建设工程规划许可证》及《建筑工程施工许可证》

天伦集团携手郑大体院共建中国象棋学院

天伦燃气发布2018年报：
年度核心利润增长91.95%

天伦地产
成功摘得3号地



效果图



天倫·莊園

天伦庄园·贵隐城央 实景现墅

万达旁·双地铁·600亩

建筑面积 230-383m²典藏臻墅·敬候人物

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）



Tianlun Manor



实景图

世袭庄园 传世墅院

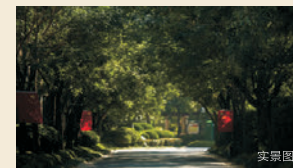
HERITAGE MANOR HERITAGE VILLA HOUSE

❶ 难以再现的城央现墅 传世典藏

由于政府容积率限制，别墅呈现郊区化发展趋势，而市区难再有低密墅。天伦庄园，不仅位于城央，更是真正的高端别墅，在区位、配套、产品上都优人一等，不可多得。



实景图



实景图



实景图

❷ 600亩醇熟现墅区 四时景致流转

秉承英式皇家造园技法，流水、回廊、归家小径，三重景致盛茂于一座庄园。精工英伦建筑，为中原精英度身打造专属居所。有庭有院，抬地花园、下沉式庭院，贴近自然，圆满居住理想。

❸ 雄踞城央 享盛世繁华

天伦庄园，位于惠济区心，区政府对面，布局地铁2/3号线交汇处，城市主干道京广快速路、连霍高速等全面覆盖。近邻城市级配套惠济万达，更有惠济区人民医院、郑州市三院等，给家人提供健康保障。



实景图

❹ 加拿大枫叶小熊国际教育 给孩子最好的教育

全国首家加拿大枫叶小熊小学以及幼儿园已入驻，惠济区实验幼儿园、惠济区实验小学、郑州市实验高级中学等一站式优质教育云集，点亮孩子未来。



示意图



实景图

Tianlun Manor



总第109期 2019年6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、图片来源于互联网，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。

天伦集团“三条红线”

严禁

拉帮结派
挑拨离间
吃拿卡要

旅游 TOURISM



“一带一路”沿线区域中国游客增长迅速

近日，携程等在线旅游平台相继发布了“一带一路”旅游报告，以平台数据为基础，对“一带一路”沿线热门目的地、客源地、游客消费力等进行了解读。

携程数据显示，得益于直飞航线开通及签证政策利好，2018年通过携程旅游平台，预订赴“一带一路”沿线国家和地区的跟团游、自由行、定制游、当地向导和全球玩乐等旅游产品人数同比上升63%，增长动能较往年更加显著。

中国目前已是泰国、越南、新加坡、马来西亚、柬埔寨、俄罗斯等“一带一路”沿线国家入境游的第一大客源国，也是德国在亚洲的最大客源国。随着中国与“一带一路”沿线国家和地区经贸往来及民间交往的日益密切，中东欧地区一些国家接待的中国游客数量呈爆发式增长。

文化和旅游部发布赴美旅游安全提醒

中国文化和旅游部办公厅副主任、新闻发言人喻剑南6月4日在北京表示，近期，美国枪击、抢劫、盗窃案件频发。文化和旅游部提醒中国游客充分评估赴美旅游风险，

及时了解旅游目的地治安、法律法规等信息，切实提高安全防范意识，确保平安。据了解，该提醒有效期至2019年12月31日。

喻剑南出席国务院新闻办专题新闻发布会时作如上表示。他强调，此次文化和旅游部发布赴美旅游安全提醒，主要是出于安全方面的考虑。“安全是旅游的生命线，每一位中国公民在海外旅行时的人身安全，都是中国政府时刻关心的问题。”

5G牌照发放 数字文旅时代到来

2019年6月6日，工业和信息化部向4家中国运营商企业颁发了5G牌照，拉开了新一代网络建设的序幕。

中国联通和腾讯公司联合发布的《2019中国智慧文旅5G应用白皮书》指出，5G网络的“高速率、低时延、大连接”特性以及人工智能、高清视频、AR、VR等先进技术的融合，为旅游目的地文化内涵的彰显、体验、传播和创新提供强有力的支撑。同时，在提升旅游管理能力、丰富旅游营销手段、提高旅游服务水平、提升游客出行体验、助力文物活化和文化遗产等方面起到关键作用。

中国旅游研究院院长戴斌在“2019数字文旅发展论坛”上表示：“数字文旅的时代已经到来了。

可以说，现在是大众旅游的时代，也是科技改变旅游的时代。在技术推动下，各产业边界逐渐消失，文旅产业需要适应并创新商业模式。”



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

能源（世界） ENERGY（WORLD）



美对中国天然气出口岌岌可危

近日，美国《福布斯》双周刊网站一篇文章称，仍自称为“关税人”的特朗普希望美国成为一个拥有大量新市场的主要石油和天然气生产国。但中国是世界上最大的石油进口国，也是第二大液化天然气进口国。虽然美国液化天然气面对的市场是全球性的，但世界上最大的能源消费者可以选择从哪里购买这些产品。

文章指出，美国的石油和天然气出口商在一定程度上受到了保护，因为它们在贸易战爆发前与中国签署了长期合同。然而，除非这一争端得到解决，否则未来不会再签署这样的协议。

文章认为，这一切意味着中国比特朗普拥有更多的时间打持久战，特朗普将在明年面临再次选举。特朗普正在感受到压力，因为贸易战正在伤害助其赢得2016年大选的各州的企业和消费者。

文章强调，贸易战行不通。历史表明，每一次攻击都会带来一次反击——这种行为会增加消费者成本，给出口商带来痛苦。为了应对潜在的争端，各国会签订贸易协定。

东欧地区欲寻求天然气多元供应

很久以来，东欧国家天然气行业发展一直与俄罗斯天

然气供应息息相关。早前，前苏联曾是东欧国家天然气消费的保障，后来由于经济和政治原因，以及基础设施的限制，东欧国家不得不开辟新的天然气供应路线。

目前该地区正在实施的大型天然气项目，就是通过开发新的管道天然气供应路线（如来自阿塞拜疆的天然气供应）和发展沿海国家液化天然气基础设施，来实现天然气进口来源多元化。

贸易战为莫桑比克天然气迎来机会

最近，莫桑比克和其他天然气生产的非洲国家已经默默地，无意识地得到了一个意想不到的盟友：美国政府的帮助。

特朗普去年9月决定对中国商品征收关税，北京对美国天然气关税提高10%进行了报复。即使在这些关税上调之前，亚洲现货市场价格低，使得美国项目开发商很难让中国客户承诺签订长期协议，这对于确保LNG项目的融资和可行性至关重要。

贸易战尽管存在冲突和挑战，但对于亚洲买家而言，但这场贸易战迅速使购买莫桑比克天然气比与美国等更发达的贸易伙伴打交道更为安全。



能源（中国） ENERGY（CHINA）

中国天然气市场化改革受关注

近日，国际能源署发布《天然气市场化改革——国际经验要点及对中国的启示》报告，介绍了世界天然气生产与消费的大趋势，提出了对中国天然气市场化改革的建议。针对《报告》，业内人士发表了自己的看法。

国际能源署署长法提赫·毕罗尔在《报告》发布会上表示，全球市场LNG需求持续上升——2000年全球有10个LNG进口国，预计到2020年有望增加到49个，国际LNG市场将具备更大的灵活性和流动性。

《报告》认为，以中国和印度为首的亚太地区将引领全球天然气需求增长。预计到2023年，亚太地区将占全球消费增长的一半；到2040年，中国天然气市场增量将占到全球市场增量的三成。因此，中国天然气市场的改革对全世界都有非常大的影响。

7月1日起全国LNG车型排放升级

根据相关法律法规，今年7月1日开始，全国所有生产、进口、销售和注册登记的燃气汽车要符合国六a排放



标准。如今，距离该时间节点越来越近，各大企业而都在加紧研发国六新品。

相比于燃油车来说，LNG重卡在燃料经济性上有着非常明显的优势。与此同时，它的排放更加清洁，将来不用担心因为污染被限行的问题，因此，近年来国内LNG重卡的销量不断提升。

西气东输主气源地向下游供天然气2315亿立方米

6月2日从中国石油塔里木油田获悉，截至5月底，作为西气东输主力气源地的塔里木油田已累计向下游供应天然气2315亿立方米，辐射15个省份、120多个大中型城市的约4亿居民、3000余家企业。

位于塔里木盆地的塔里木油田，被认为是世界上油气勘探难度最大的地区之一。目前，塔里木油田向西气东输供气的主力气田共有7个，具备年供气250亿立方米输气能力。

2019年，随着西气东输下游和南疆天然气利民工程管网用气量增加，塔里木油田不断强化油气勘探，努力保证供气量。据塔里木油田统计，2019年1月至5月向西气东输管道供气98.21亿立方米，同比增加近10亿立方米。

地产 REAL ESTATE



年内住宅用地成交近万亿元创新高 三线城市罕见下滑

近日，因近3个月新建商品住宅、二手住宅价格指数累计涨幅较大，佛山、苏州、大连、南宁4个城市收到住建部预警提示。住建部在对上述4个城市预警提示的同时，再次强调了要“始终坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位”，“切实把稳地价、稳房价、稳预期的要求落到实处”。

数据显示，目前，全国土地市场因城施策效果明显。Wind数据显示，今年以来，截至5月19日，全国100个大中城市宅地成交总价9617.37亿元，成交总价虽创同期历史新高，但同比9.52%的增速创下4年来同期新低。而分城市看，一二线城市宅地成交总价均创下历史新高，但三线城市罕见出现下滑。

5月份二线城市地价涨幅收窄

6月4日，易居房地产研究院发布《2019年5月40城土地市场报告》。该报告显示：5月份土地市场成交活跃，延续了4月份的热度，不过受监测的40城整体地价涨幅收窄明显。

其中，二线城市作为土地市场的主要阵地，5月份成

交量价尽管整体上行，但幅度均在收窄。业内分析认为，这表明当前土地市场热度虽在延续，但已经减弱。

分不同城市来看，5月份一线城市地价创下2015年10月份以来的新低；二线城市成交面积环比增长3.4%，地价环比上涨5.6%，均明显收窄；三线城市成交面积环比增长23.5%，成交均价环比上涨20.4%，地价异动主要由于样本城市内部的结构性问题。

财政部：今明两年免征公租房房产税

财政部网站显示，财政部近日发布《关于公共租赁住房税收优惠政策的公告》，对公租房建设期间用地及公租房建成后占地，免征城镇土地使用税；对公租房经营管理单位免征建设、管理公租房涉及的印花税；对公租房免征房产税，对经营公租房所取得的租金收入，免征增值税，执行期限为2019年1月1日至2020年12月31日。

六月楼市降温调控趋紧

在年初的一波“小阳春”之后，5月的楼市开始整体回落，这背后，是5月以来各地包括部委累计针对房地产的41次调控措施，“因城施策”进入深水区，长效机制正在发挥作用。年内，全国范围调控已超200次。不管是房



地产 REAL ESTATE

企的销售数据还是土地市场，增速都出现明显下滑。大部分房企今年都通过抢收来回收现金。

专家提醒，房企在追求规模化的同时，也需要保证资金流动性的充足，如何使其在杠杆平衡中寻求发展成为所有房企面临的共同问题。

14321/m²，郑州房价超过了西安、重庆、成都

近日，纬房大数据与人工智能研究院、中国城市经济学会房地产专业委员会联合发布了2019年4月全国149个重点城市二手住房单价中位数。

其中大数据房价指数中位数显示，4月郑州房价中位数为14321/m²，在全国范围排名28位，高于西安、成都、重庆等城市。

相比于均价，这个中位数更能体现出购房者在整个购房群体中所处的水平。在2018年12月的郑州，有一半的人，买房时的房价在14045元/m²以上，有一半的人，买房时的房价在14045元/m²以下。

从数据来看，在经历过一年的楼市调整后，郑州房价开始回归理性，越来越接近购房者心目中的期望值。因为



限价的原因，郑州大部分地方的房价已经很平均了。原来价格高的区域回归均值，而原来价格低的区域，也顺势拔高了自己的价格。

获奖5000亩建设用地指标 郑州房价或能更平稳

近日，国务院办公厅发布《关于对2018年落实有关重大政策措施真抓实干成效明显地方予以督查激励的通报》，郑州入选“土地节约集约利用成效好、闲置土地少且用地需求量较大的地方”，给予2019年5000亩用地计划指标奖励，并在自然资源部编制全国土地利用计划时单独列出。

业内人士认为，省会城市建设用地一直都很紧张，如果规划用到公园等市政方面，将提升城市品味。如果规划用到住宅方面，对楼市利好将一定程度的促进房价平稳。关键看这5000亩用地指标规划用处。

从郑州市自然资源和规划局获悉，今年郑州将持续深化土地盘活利用专项整治活动，依托自然资源部土地市场动态监测与监管系统，以供地政策落实和出让合同履行为重点，实现对全市建设用地供后开发利用的全程监管，建立土地监管长效机制。



天伦集团携手郑大体院 共建中国象棋学院

文 行政品牌部 郑磊

索玉文总经理、杨国安院长代表双方签约



5月21日，天伦集团与郑州大学体育学院携手共建中国象棋学院项目签约仪式在天伦集团会议室举行，双方将齐心协力，在象棋文化的策源地鸿沟共同打造全世界第一家象棋独立学院，成为未来象棋人才培养基地、学术研究高地、文化交流中心。

中国象棋学院项目得到了社会各界和各级政府的大力支持，河南省体育局局长万旭、郑州大学体育学院党委书记张绍通、郑州大学体育学院党委副书记、院长杨国安、河南省体育局群众体育处处长赵峻、河南省社会体育管理中心主任陈真、美国西密歇根大学社会与人类学院院长、教授、博士生导师、河南省体育产业研究中心特聘研究员李明、华南师范大学体育科学学院教授、博士生导师、中国体育场馆协会运营管理研究中心主任兼首席研究员、河南省体育产业研究中心首席研究员

上图：
中国象棋大师党斐
介绍中国象棋学院项目背景



谭建湘、中国象棋协会副主席、河南天伦集团董事长张赢岑、天伦集团副总裁、天伦旅游集团总经理索玉文、河南天伦楚河汉界象棋俱乐部主教练、中国象棋大师党斐等出席了签约仪式。

近年来，天伦集团已经成为象棋文化事业的重要推动者，不仅协助荥阳市人民政府大力打造象棋文化名片，还成立了楚河汉界象棋文化推广基金，组建河南楚河汉界天伦象棋俱乐部征战全国象棋甲级联赛，支持象棋教育产业，培养了杨圣煊、

上图：
张董与万旭局长畅谈

徐欣等一大批象棋小明星登上央视舞台。其协办的两届楚河汉界世界棋王赛规格之高、定位之高、形式之新、承载之重、关注之广、奖金额度之高均属迄今世界范围内象棋赛事之最。郑州大学体育学院现在校研究生、本科生6400多人，拥有丰富的高等教育资源，培养了朱婷、宁泽涛等一大批奥运冠军、世界明星，其社会体育系开设的象棋必修课程，大受学生们欢迎，反响热烈，具备了中国象棋学院项目落地的深厚基础。中国象棋学院项目与天伦集团一直以来弘扬传承象棋文化、重视象棋文化研究、全面推动象棋事业的方向完全吻合。经过郑州大学体育学院与天伦集团前期深度调研、探讨，双方共同树立了打造象棋高等教育名片的目标。

郑州大学体育学院中国象棋学院项目将是全世界第一个独立象棋学院，也是唯一一个建设在楚河汉界的象棋高等学府，同时这也将是荥阳市境内的第一所高等院校，此项目对于象棋文化的推广、象棋人才的培养、象棋教育的推动具有重要影响。



大贺庄： 上下同心者胜

文 行政品牌部 郑磊

大贺庄安置区项目在5月31日之前达到交房条件是地产集团2019年的重要工作目标之一。百日会战初期，地产集团总经理张道远曾表示，大贺庄工程的完成情况，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。

经过近三个月彻夜不停的紧张施工，5月底，大贺庄安置区已经结束了户内施工，完成了道路铺设和电梯运行，实现了

水电入户，具备了房屋交付的硬性要求。由地产集团各项目部抽调精英组成的大贺庄项目团队齐心协力、艰苦奋斗，完成了极具挑战性的工作任务。

必须完成的挑战

负责大贺庄项目工程进度的金山公司总经理黄辉2007年入职天伦地产集团，曾经多次担负重要工作使命，他形容大贺庄项目是自己入职12年来第三次面临的“大挑战”。和前两次相比，这一次他面对的项目体量更大、时间更紧张、情况更复杂。

工程量大、时间紧张是摆在项目部面前的第一道难题。大贺庄项目共计21栋高层建筑，2095户共28万方的工程体量。2019年春节前，项目刚刚完成主体封顶，二次结构尚未完工，外墙粉刷刚刚开始，户内施工、地下车库、小区景观等工程都尚未展开。这些工程量占据了小区建设整体工作量的60%以上，按照常规，至少需要10到12个月的施工时间，但从春节结束到目标完成时间节点，留给项目部的只有短短3个月。附近另一个在建小区的项目总

经理听说大贺庄团队立下了5月底完工的军令状，曾脱口而出：“那就是不可能！这么多的活三个月干完，累死都不中！”

施工队伍多、协调管理难是困扰项目部的第二道难题。指望总包单位一家在这么短时间内完成工作目标并不现实，要在5月31日之前达到交房条件，必须大量增加施工力量，引入多家分包单位交叉施工。如何在各个作业面同时推进的过程中协调好交叉施工的秩序，是对项目部的极大考验。

这些挑战没有任何变通的余地，根据拆迁补偿协议，一旦不能在时间节点内完成工程建设，势必导致后期交房时间的延误，地产集团就需要向村民支付每天近17万元的安置过渡补偿费用。

周密部署，树立必胜信念

当“531”的工作目标刚一提出，面对当时的施工进度，不少同事还对能否完成目标持有疑问。如何快速组建一支能打胜仗的团队，让团队的每一个成员对完成工作目标抱有必胜的信念，是整个攻坚战中最关键的环节。

地产集团对大贺庄项目迅速做出周密部署。首先是从集团本部、各项目公司抽调骨干力量组建工程管理团队，黄辉、项

百日会战初期，地产集团总经理张道远曾表示，大贺庄工程的完成情况，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。在项目部和各施工方的通力合作下，军令状上的时间节点到来之前，大贺庄俨然换了全新的面貌。



目部工程副总韩超等团队成员均是在天伦地产奋斗多年、具备丰富工作经验的精兵强将；其次建立主管领导负责制，地产集团副总经理张建民从旅游集团火线入职增援，加强了与施工单位总负责人及地产集团各部门的多维度沟通，遇到问题第一时间协调解决，为工程快速推进创造条件。

自古华山一条路，在地产集团的部署和激励下，项目部的全体成员充分发挥了自己的主观能动性，不管有什么活，大家都抢着干。他们打破专业的界限，全员参与到施工工作当中，采用先盯面后盯点的原则，逐项落实各类工作，对疑难杂症逐步销项。

引入分包单位，加大施工力量投入

2019年3月初，大贺庄项目展开了如

如火如荼的施工工作。项目部针对实际工作中遇到的困难，逐项制定解决方案，力保使命必达。

他们首先动员各种资源，加大施工力量的投入，在多方权衡并与总包单位沟通后，引入综合实力强的郑州市一建集团，承担部分工程建设工作。在工程推动过程中，他们还根据实际情况持续增加具备施工资质和实力的分包单位。项目刚刚开工，就有400多名施工工人同时进场，进入4月中旬，各项工程全面展开后，一度有40多家施工单位、1000多名施工工人，在各个作业面上同时开工。

项目部也极度重视施工队伍的日常管理，多维度协调各施工单位统一思想、共同奋斗。首先是最大程度发挥工程付款的激励功能，对积极推进工作、配合到位的施工单位优先付款，激励参建单位全力以赴完成目标；其次，项目部通过交叉施工的详细工作安排，让大家看到，目标尽管看起来遥远，但只要按照计划进行，是有可能完成的；同时，适时组织团建，大家聚食堂一起吃个火锅，在一个轻松愉快的气氛下多沟通感情。黄辉把这个沟通总结为“又打又哄”，开会的时候是“打”，是严格要求、铁面无私，私下团建是“哄”，和大家加强感情沟通，沟通中又



能不知不觉的给大家指明下一步的思路。

争分夺秒，科学安排交叉施工

针对项目工期紧张这一最核心的难题，项目部给出了增加工作时间和交叉施工提高效率的两条解决办法。

首先是增加工作时间。他们一方面协调施工单位充分利用夜晚时间轮班施工，一天当成一天半用。另一方面，项目部同事也主动放弃周末和节假日，整个施工期间无一天休息，每天从早上八点到晚上十点，积极配合施工方完成工作进度。

其次，他们还通过科学安排交叉施工提高工作效率。在项目部的统筹安排下，打破常规施工工序的情况多次出现，极大提高了施工效率。比如正常情况下，大楼的四个外立面完成保温施工才能进入涂料环节，但在大贺庄，楼面保温施工每完成一个面，涂料工程就立即跟上，两个施工工序同步进行，有效缩短了常规工期。在这种节奏下，大贺庄项目的40多家参建单

位马力全开，项目工程进度火速推进。

针对参建单位众多，高效率的交叉施工会导致管理困难的实际问题，项目部还建立了各参建单位共同参与的推进会、现场协调会、专题会会议机制，动态协调交叉施工进度，安排施工计划，每三天召开工程团队和所有参建单位的全体会议，明确各项工程节点和施工面划分。“班组多但是不能乱，这是我们的原则。每次开会的时候都要强调这个话题。4月份我们的交叉施工最多，但整个施工下来，是多而有序的。”黄辉说。

在项目部和各施工方的通力合作下，军令状上的时间节点到来之前，大贺庄俨然换了全新的面貌。实际上，五月初各项工程已经初见成果，曾经断言大贺庄项目“不可能完成”的临近小区项目总经理，找到大贺庄的一个施工负责人：“能不能引荐我和大贺庄的项目总聊一聊？我想跟他取取经。”

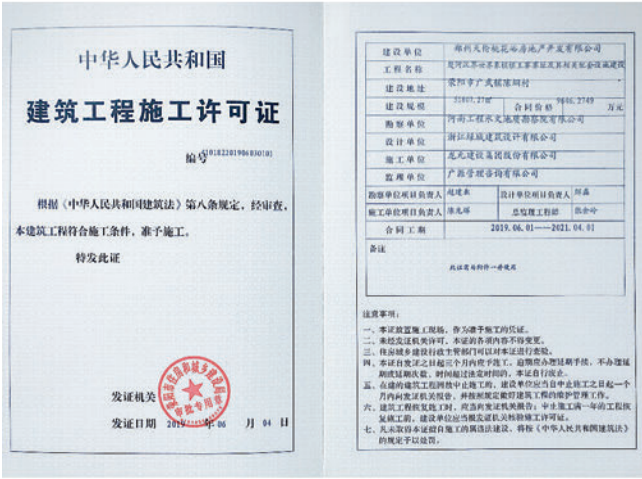
旅游集团悦椿酒店项目顺利获取 《建设工程规划许可证》及 《建筑工程施工许可证》

文 旅游集团 崔璨

近日，旅游集团悦椿酒店项目传来捷报，项目《建筑工程施工许可证》取证工作已完成荣阳市住房和城乡建设局全部审批，并于6月4日正式取证。这也是继4月底，该项目顺利取得《建设工程规划许可证》后完成的又一重要工作目标。

《建设工程规划许可证》和《建筑工程施工许可证》是房地产、旅游项目开发、建设所必需的行政许可，更是确保项目开工的重要前置条件。因此，悦椿酒店项目“两证”的获取也是旅游集团“百日会战”重要节点事项。

在旅游集团的统一部署下，各相关部门各司其职，群策群力。以开发报建部、酒店项目公司各相关部门组成的报建团队，制定了严密而紧张的工作计划，一切以“百日会战”工作节点出发安排工作。从3月底开始，报建团队全天候待命，提前准备资料，以“解决问题”为核心思维，先后克服时间紧、各类专项规划审批任务重等困难，最终顺利完成工作任务。

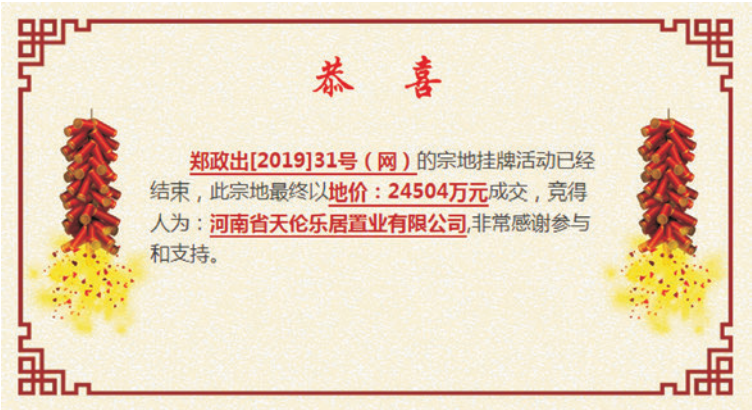


更值得一提的是，在5月底确定总包单位后，报建团队打破甲方乙方分工界限，全力以赴。开发报建部主动帮助乙方调动各类资源，加急协调联络郑州市建设安全管理相关单位，对涉及危险性较大的分项施工方案进行专家评审，大大缩短了报建资料的准备时间。最终，在所有资料准备齐全后，仅用时3天便完成了《建筑工程施工许可证》获取前的全部行政审批。

旅游集团悦椿酒店项目“两证”的顺利获取，以实际行动体现了“快速响应、雷厉风行”的天伦速度，更是全体旅游员工攻坚克难、誓要完成“百日会战”工作目标的缩影。下一步，旅游集团将以此为契机，全面推动各项工作，为完成全年目标而继续努力。

天伦地产成功摘得3号地

文 地产集团 崔晓晨



4月17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〕31号(网)地块国有建设用地使用权。

该宗地规划总面积为29968.44平方米,位于鸿业路北、任庄路东,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一,3号地摘地工作比计划目标节点提前13天完成,极大鼓舞了地产全员奋战“630”的工作士气。🎉

燃气集团第一季度 增值业务收入超1500万

豫南大区、华南大区分列收入、达成率首位

文 行政品牌部 郑磊

2019年第一季度,燃气集团城市燃气增值业务收入超过1500万,其中豫南大区、东北大区排名各大区收入榜前两位;华南大区完成预算目标的124%,排名各大区达成率首位。在成员企业中,许昌公司、鹿寨公司表现优异,分列成员企业收入、达成率榜首。

燃气集团第一季度的增值业务收入中,豫南大区及区域内许昌公司双双超额完成经营目标,经营收入排名各大区、成员企业首位。东北大区同样完成经营目标,紧随豫南位列大区收入榜第二,他们制定了“微”行动方案,要求各成员企业设立专人每天在微信群中总结上报当天的增值业务销售情况,营造“比赶超”的氛围,并每天在群内总结分析各公司的工作举措及亮点,既帮助各公司自己总结的同时,又为其他公司业务发展分享思路。

在经营目标达成率方面,华南大区超额24%完成季度目标,为各大区之首。为了实现增值业务的高速增长,华南大区加

大新用户改装的宣传力度,在新小区燃气管道上提前张贴温馨提示,在用户入住之前便实现宣传入户并留下工作联系电话,方便用户及时联系,极大提高了新开通用户的报装率,其区域内潮阳公司新用户改装率接近100%,经营收入位列成员企业第三。成员企业中,鹿寨公司、新野公司、单县公司分别以279%、274%、212%的目标达成率,位列达成率前三位。他们在一季度的工作中,充分发挥创新精神,积极开拓思路。新野公司通过改装维修人员与市场销售客服人员结合,很好地解决了维修人员不会说、市场人员不会动手的局面,使得改装业务与增值业务有效结合,加大了成交量。单县公司则通过新楼盘签单时积极与开发商协调,推动新小区整体安装报警器,取得了良好的效果。🎉



国际投资者考察天伦燃气

燃气集团 成功举办大型反向路演

文 燃气集团 曹珊珊

2019年5月30日至31日，燃气集团于许昌公司、尉氏公司及兰考公司成功举办了反向路演活动。来自中银香港、中泰国际、摩根大通以及德意志银行等15位投资者和分析师对天伦燃气的运营项目，尤其是集团大力推行的河南省乡镇煤改气项目进行了细致的现场考察，燃气集团副总经理白宇星、投资者关系部总监尤然，许昌公司李涛、尉氏公司冯硕和兰考公司桑保卫陪同参加活动。

5月30日上午，集团总裁冼振源、副总裁冯毅、燃气集团副总经理白宇星、副总经理李涛参加分析师沟通会。白宇星首先对燃气集团最新的经营情况做了简要概述，并对河南煤改气的概况、业务概览和战略价值作了详细介绍，投资者和分析师就其关心的问题与冼总、冯总和李总进行了全面而深入的交流。

下午，考察团下分别对公司的重点工商业用户许昌卷烟厂、许昌中原国际饭店以及许昌建安区崔庄煤改气项目进行了实

地考察。考察过程中，投资者与公司领导就项目的具体工程和运营情况进行了深入的探讨和交流。

5月31日，考察团分别对兰考、尉氏等地煤改气项目进行考察。考察过程中，分析师就兰考尉氏的煤改气项目的工程进度以及开发计划进行了详细了解。下午2时许，考察团对煤改气项目的考察结束，投资者、分析师表示充分理解和支持燃气集团的最新发展战略，此次反向路演活动圆满完成。

反向路演活动是天伦燃气加强投资者关系管理的系统性工作之一，5月8日高盛等投资机构首次对天伦燃气进行考察，本次活动较上次在规模上进一步扩大。活动加深了投资者对天伦燃气发展战略的理解，得到了投资者的广泛好评。未来，天伦燃气还将积极响应投资者的需求，陆续组织类似的现场参观和交流活动，强化与投资者之间的有效沟通，促进与投资者之间的高效合作，进一步提升投资者对天伦燃气未来发展的信心。🔥

天伦燃气 发布 2018 年报

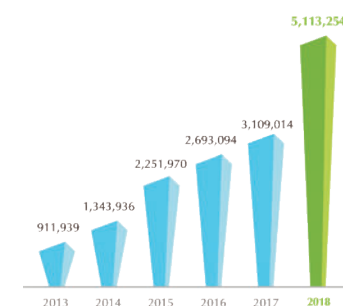
TIANLUN
GAS

天伦燃气发布2018年报：

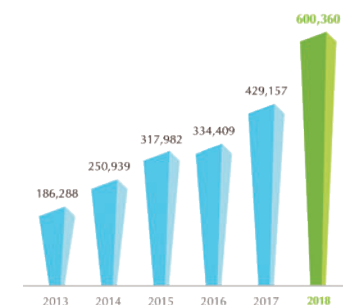
年度核心利润增长91.95%， 乡镇煤改气成为核心成长动力

文 行政品牌部 温馨

收入
人民币千元



年度利润
人民币千元



4月16日，天伦燃气发布了2018年度财务报告，燃气集团的收入、利润及全年派息等各项指标，在过去的一年都迎来了大幅度的增长，管理水平也持续不断提升，为未来的企业发展打下了坚实的基础。

核心利润增长91.95%，投资机构持续给予“买入”评级

2018年，受国家经济形势转好及环保政策持续推进等外部因素影响，国内天然气需求保持快速增长态势。随著生态文明建设和能源供给侧改革持续推进，天然气相较于其他替代能源在城市燃气和交通领域已备经济性优势。同时，政府结合能源结构调整战略，持续大力推动天然气发展及利用，发布了一系列行业长期利好政策。国家能源局印发的《2018 年能源工作指导意见》中明确要求加大储气调峰设施的建设力度，引入企业和地方政府合建储

气服务设施。国务院印发的《打赢蓝天保卫战三年行动计划》中，明确表明大力调整优化产业结构、能源结构，持续实施大气污染防治行动，对行业“煤改气”业务的发展起到了科学引导、规范的作用，为煤改气业务的长期发展奠定良好基础。

在良好的政策环境下，2018年，天伦燃气深入挖掘传统城市燃气市场潜力，选择性并购优质城燃项目，同时响应国家号召，开展河南乡镇煤改气业务及推广增值服务，保持集团整体业绩的快速增长。实现收入51.13亿元，与去年同期的31.09亿元相比增长64.47%；毛利由去年的7.68亿元同比增长85.98%至14.28亿元；年度核心利润为7.30亿元，较去年同期3.80亿元大幅增长91.95%。

天伦燃气年报在媒体和资本市场都引起了极大的关注。海外专业投资平台格隆汇认为，“从估值上看，天伦燃气在港股同业中是偏低的。参照河南乡镇煤改气提供的机遇，公司的成长空间有望打开。”光大证券“看好公司煤改气业务发展及进入“港股通”名单后的流动性改善”。广发证券发布研报，预测随着公司河南乡镇煤改气接驳数量的快速增长以及省外城燃项目继续扩张，天伦燃气未来三年接驳收入将分别为人民币1443/2676/3185百万元，同比增长133%/85%/19%。交银国



上图：
央视等各级媒体
关注的乡镇煤改气项目已成为
天伦燃气核心成长动力

际、中泰国际等多家投资机构也在年报公布后迅速将天伦燃气股票交易目标价上调至12港元左右，并纷纷给予“买入”评级。

乡镇煤改气成为核心成长动力

作为全国人口及经济大省，截至2017年底，河南省的人口高达1.09亿，户籍数位列全国第一，同时，河南省的乡镇气化率不足5%，具有充分的煤改气需求。省政府的目标是计划到2020年，全省的煤炭消费总量较2015年下降10%左右，控制在2.13亿吨以内，力争全省天然气消费量达到170亿立方米，占全省能源消费总比重超8.5%。

在这样的需求前景下，2018年6月份，天伦燃气间接全资附属公司河南天伦作为有限合伙人，与河南中豫(普通合伙人)及豫资发展(有限合伙人)订立合伙协议，共同出资100亿人民币，成立了河南豫资天伦新能源投资基金中心，由项目控股

公司使用基金提供的资金、政府补贴、政策性银和金融机构提供的长期资金，投向河南省乡镇煤改气项目及天然气上下游的产业链。其中，天伦燃气担任的是该河南煤改气项目的建设运营方，能够充分发挥其在河南省积累的资源优势及运营经验。而作为河南省财政厅独资成立的省级投融资公司，担负着“百城提质”工程重任的豫资控股，则为项目的发展前景提供了良好的国资背书。

2018年7月，河南乡镇煤改气项目正式启动，短短半年时间，已经为超过38万户河南乡镇居民提供了免费安装服务，为燃气集团在2018年贡献管道建设收益达10.43亿元。在煤改气项目的强力助推下，天伦燃气的住宅管理用户已达233万户，同比大幅增长44.01%，燃气集团全年管道建设业务收入17.48亿，同比增长1.82倍，乡镇煤改气项目已经成为天伦燃气现阶段发展的核心成长动力。

新项目拓展：城市燃气项目布局达60城

截止2018年12月31日，天伦燃气完成陕西省米脂县和吴堡县两个项目的运营及管理的全面接管及财务并表工作。同时，2018年天伦燃气新增3个城市燃气项目，

4月16日，天伦燃气发布了2018年度财务报告
燃气集团的收入、利润及全年派息等各项指标
在过去的一年都迎来了大幅度的增长
管理水平也持续不断提升
为未来的企业发展打下了坚实的基础



天伦燃气城市燃气项目已达60个

包括收购河北省石家庄市裕华区 and 河南省驻马店市西平县两个城市燃气项目，并获得河南省舞钢市乡镇燃气项目独家特许经营权。截止目前，天伦燃气累计在全国17个省份拥有城市燃气项目60个。

2018年8月24日，天伦燃气斥资2.65亿收购石家庄金明燃气。该项目拥有河北省天然气公司气源保障，有利于其未来稳定发展。同时，该项目业务运营成熟稳定，目前已有居民用户9万户，工商业110户，年销气量约2,200万方。通过此次收购，天伦燃气获得了河北省会城市城区的燃气经营权，并与集团位于河南省、山东省等城市燃气项目形成连片规模效

应，对集团未来布局河北省市场，进一步扩大中国北部地区市场份额具有重要的战略价值和影响力。

11月底，天伦燃气版图进一步扩大，以1.52亿元收购驻马店市西平凯达燃气有限公司全部股权。驻马店市位于河南省中南部，地处中国南北方、东西部的结合地带，交通区位优势显著。西平项目目前已有居民用户4.3万户，商业用户379户，工业用户30家，年销气量约2,082万方。西平县工业体系完备，当地原有工业用户煤改气业务的逐步推广及新工业用户的落户，将带来可观的工业销气量增长。西平项目可与燃气集团在河南省已运营的城市燃气项目形成协同效应，进一步巩固集团在河南省内的燃气网络优势，增强省内的市场占有率。

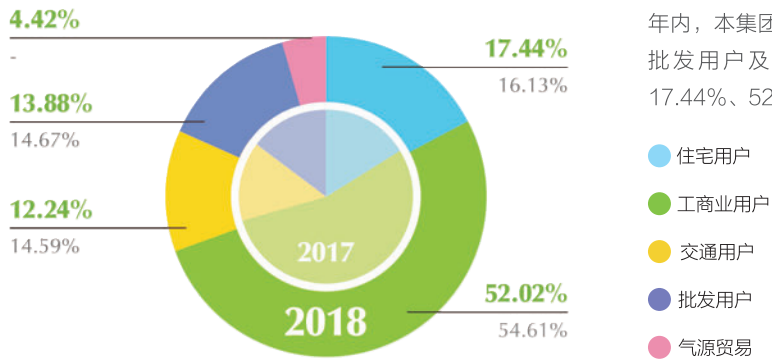
在并购的同时，天伦燃气与河南省舞钢市住房和城乡建设局签署《舞钢乡镇管道燃气特许经营权协议》，获得在舞钢市7个乡镇的管道燃气独家特许经营权，特许经营期限为27年。舞钢市具有较大的工业及乡镇煤改气潜力，邻近天伦燃气拥有乡镇管道燃气独家特许经营权的宝丰县和叶县，以上三个项目将产生协同效应，进一步提升本天伦燃气在中国中部地区的业务规模及市场份额。

管理提升，促进企业快速发展

营业业绩的持续提升和业务版图的不



销气收入结构



年内，本集团销售于住宅用户、工商业用户、交通用户、批发用户及气源贸易的销售收入分别占总销售收入17.44%、52.02%、12.24%、13.88%及4.42%。

断扩大，给燃气集团的管理水平提出了更高的要求。2018年，根据战略规划，天伦燃气组织完成集团组织架构、薪酬模式及绩效考核模式调整，完善集团组织职能及有效激发员工工作热情；通过开展内部人才盘点，为集团下一步制定内部人才选拔及外部招聘方案打下良好的基础。同时，集团举办内部培训讲师训练营，组建完善专业的内部讲师团队，并通过内外部讲师培训的形式，开展针对各层级的培训计划，实现“人才内升”的人力资源战略规划，为集团快速发展提供充足的人才保证。

在客户服务、风险管理及安全管理方面，天伦燃气也取得了不俗发展。针对客户服务，燃气集团建立网格化管理模式，

高效回应用户需求，将服务结果进行客户端上载，提升客户满意度，并推广天然气增值业务，为河南省乡镇用户带来更为优质、全面的燃气使用体验。针对风险管理，燃气集团梳理及完善市场运营、财务、法务及投后评价方面的制度，降低相关风险，建立财务运营异常信息监管指标体系，保证财务及资金运营安全。针对安全管理，燃气集团开展了“反三违”督察，杜绝安全隐患，改善燃气工程施工质量。此外，燃气集团持续完善信息化系统，进一步深入优化财务、燃气收费、办公室自动化及支付平台方式，提升整体运营效率和效益，推进燃气集团统一化、标准化、精细化管理。

会战英雄谱

伊通公司：打破常规，实现经营区域扩张

文 行政品牌部 郑磊

4月9日，伊通县住建局在天伦燃气伊通公司关于申请原有经营区域向外延伸两公里的报告上正式批复“同意申请”。这意味着经过伊通公司的长期努力，公司原有经营区域由老城区13.9平方公里扩大为包含工业园区在内的40.7平方公里，经营面积扩大近三倍。

对于天然气公司而言，经营区域扩张工作的重要性和难度不言而喻，伊通公司在激烈的市场竞争中能够实现经营区域的重大突破，既体现了公司上下团结一心共同奋斗的决心，也体现了他们打破固有思维、勇于创新的工作精神。

主动出击，积极向经营区域外敷设管网

2014年，天伦燃气与伊通县政府签订

同意申请。王树东 2019.9.6 关于吉林伊通天伦燃气有限公司特许经营范围调整的报告

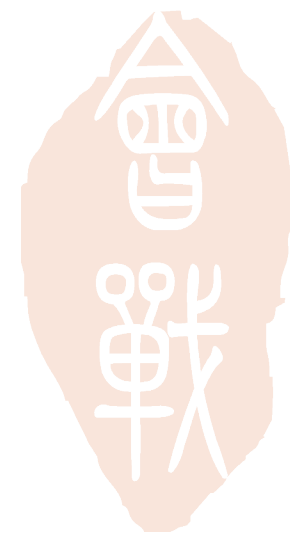
伊通县住房和城乡建设局：

随着国家环保力度的逐渐加大，天然气作为一种安全经济、清洁环保、方便快捷的绿色能源，对节能减排、改善人居环境和社会的可持续发展均具有重要意义，在国家推行青山绿水的大环境下，天伦燃气在伊通县肩负着巨大的社会责任，为大力配合环保煤改气政策的落地以及企业需要，七星山药业、龙泉管业的天然气管道均为我司投资贡献，铺设中压管线 6.7 公里，投资 268 万元，靠售气收回投资至少 15-20 年，投资均为赔钱铺设，我司为支持招商引资及本地的经济发展、为公司在伊通的影响力而投资。

近年来，在县委县政府的领导下，经济发展一日千里，伊通县正处在高速发展时期，规划区不断扩张，燃气发展已严重制约了经济发展和招商引资，我司的中压管线已完成环城铺设，根据城市用户需求以及库伦大路以南的发展需要，我司积极配合城市发展，完善配套设施，为了加快招商引资和促进经济发展，现建议调整燃气特许经营区域，在库伦大路以南、长营大街以东、九开公路以北、以西向外延伸两公里特许经营范围，早日实现“气化伊通”的目标。

吉林伊通天伦燃气有限公司

2019 年 3 月 28 日



特许经营协议，特许经营范围主要为伊通县老城区，工业园区并不在经营区域范围内。2017年，伊通满族自治县华风天然气有限公司与政府签订协议，拿下了工业园区和周边乡镇的特许经营权。

随着城区的发展和扩张，近几年伊通县新建楼盘和工业用户都在竞争对手的区域内，固守老城区市场已经难以为伊通公司带来业绩上的提升。不向外扩张就难以持续发展，伊通公司多次尝试向域外发展用户，并利用华风燃气建设速度比较慢的缺点，力抓住一切机会在经营区域外敷设管道，力争在华风燃气施工之前形成域外管网覆盖的形势。

毫不退让，力保工业用户早完工、早通气

在激烈的市场竞争中，伊通公司向外敷设管网的举措自然遭到了竞争对手的竭力抵制，华风燃气多次以伊通公司侵犯其经营区域为由进行阻挠，并通过政府施加压力。尤其在对伊通县两家最大的工业用

户七星山药业、龙泉管业的市场争夺中，双方多次发生正面交锋。

2018年11月，伊通公司对七星山药业供气项目进行中压管道施工，华风燃气曾多次进行交涉并口头警告，但伊通公司各方调动资源，在竞争对手的区域内迅速完成施工任务，顺利实现了用户正式通气。

2019年，伊通公司与龙泉管业达成协议，计划4月开工建设龙泉管业供气项目。3月，当集团开展“戮力同心，百日会战”工作后，伊通公司领导班子经过讨论，果断决定加快工作进度，克服当地日均气温在零度以下、尚未进入施工季节的各种困难，提前进入施工阶段。龙泉管业项目的施工同样遭到了华风燃气的大力阻挠，但伊通公司在公司利益面前毫不退让，一边应付竞争对手给施工带来的负面影响，一边持续加大对施工力量的投入，在短时间内实现了工程完工，已经具备通气条件。龙泉管业项目的顺利完工和七星山药业的顺利通气，也为伊通公司在域外发展打下了坚实的基础。

换位思考，取得政府机关相关文件支持

尽管管线和工业用户已经形成了经营区域上的突破，但如果没有相关文件的支持，公司的经营工作每天都会面临竞争对



手的阻挠。竞争对手特许经营协议具备法律效力，且未出现违约情况，此时协调县政府重新签订特许经营协议并不现实。如何在这种情况下完成经营区域外延？

经过多次探讨并请示东北大区批准，伊通公司决定换位思考，从政府的角度考虑问题，回避特许经营权协议，以配合城市发展需求，完善配套设施，为伊通县创造良好招商环境为由，向县住建局提出调整经营区域的申请。

在申请中，伊通公司提出，为大力配合环保煤改气政策的落地及企业需要，伊通公司投资268万元完成了原区域外6.7公里的中压管线铺设。这些投资的回收期至少15~20年，均为赔钱铺设，是为了支持招商引资及本地经济发展而进行的投资。同时，随着伊通县规划区不断扩张，燃气

发展已严重制约了经济发展和招商引资，而伊通公司已经完成了中压管线的环城铺设，为了早日实现“气化伊通”的目标，特向住建局提出向外延伸两公里特许经营范围的申请。

3月29日，伊通公司正式向住建局递交书面申请，并积极与相关部门进行沟通，取得住建局的理解和支持。仅7个工作日后，4月9日上午，伊通县住建局召开局委会专题讨论伊通公司所提申请，并在会上形成一致意见，并于当天下午正式批示：同意申请。

至此，伊通公司经营区域外延已经取得正式文件支持，扩大后的经营范围正式将工业园区以及2019年县城新建的1000余户民用户涵盖在内，能够随着城市的扩张为伊通公司带来经营业绩的增长。

增值业务方法论： 创新创造佳绩

文 行政品牌部 郑磊

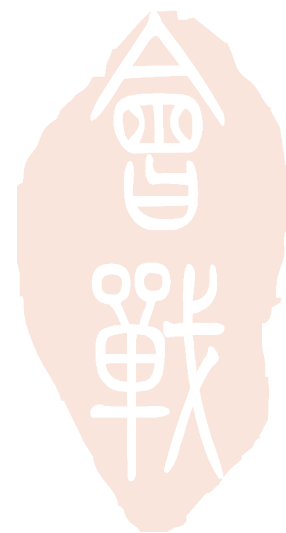
2019年第一季度，燃气集团豫南大区、东北大区、华南大区以及许昌、濮阳、鹿寨、新野、单县等多家成员企业在增值业务领域均取得优异成绩。领导高度重视、员工团结一心奋力拼搏是他们实现业绩突破的共同因素，在具体工作中，他们还发扬创新精神，多维度思考工作方式、方法并付诸实践，取得了百日会战的阶段性胜利。

豫南大区&许昌公司：通过资源整合达成收入业绩第一

豫南大区所在的经营区域具备良好的经营基础，在第一季度的增值业务工作中，大区领导层高度重视具体工作，取得了各大区增值业务收入第一的好成绩，其中许昌公司通过人员、业务的多方位整

合，完成业绩目标，位列成员企业增值业务收入第一。

具体工作中，许昌公司首先通过合理分工，调整男女员工工作重心，男员工拼搏冲锋扛起增值创收重担，女员工细心谨慎承担后勤保障及管网巡检；其次，通过合并业务，使常规工作与增值业务同步开展，挂表、通气与改装业务由改装组成员一次性完成，不但能提升服务效率，实现“跑一趟”解决用户所有问题，更能为推销增值业务创造条件，有效提升用户的接受度和满意度；同时，各业务板块通力协作，通过工商业新用户安装与保险销售相



结合实现一户一保险，通过营业厅与改装组相结合实现新居民用户保险销售率超80%；此外，许昌公司还成立了“瓶改管”领导小组，在商业用户群体中大力推行罐装气改管道气业务，实现新用户增长的同时，拉动销气与增值业务的体量提升。

东北大区：室外地推+“微”行动

整个第一季度，吉林省的平均气温一直在零度以下，为了实现与用户、市场的近距离接触，取得增值业务的业绩突破，东北大区全员行动，克服寒冷，坚持“室

外地推”的方式，在各地市场主动上门推销。

同时，东北大区高度重视培训及成员企业相互沟通，从2月15日增值业务沙龙交流会，到3月15日8家分公司同时启动增值业务活动，再到3月20日开展增值业务新产品推广及安装售后技术巡回培训会，东北大区的各成员企业始终共同学习、共同奋斗。他们还制定了“微”行动方案，要求各成员企业设立专人，每天在微信群中总结、分析各公司的工作举措和亮点，帮助各公司自己总结的同时，为其他公司业务发展分享思路，并在微信群中每日总结上报销售情况，营造“比赶超”的工作氛围。

第一季度，东北大区增值业务工作完成既定目标，以342万的收入位居燃气集团各大区第二位。

华南大区&潮阳公司：以改装业务为突破口

华南大区第一季度增值业务预算达成率124%，为各大区之首。

在业务管理上，华南大区结合各公司



实际情况制定增值业务目标任务，要求各成员企业每周上报任务完成进度，由大区监控其指标完成情况，每周对各子公司工作进行监督、协调与提醒，并对各公司完成情况进行通报。

在业绩拓展方面，华南大区首先选择新用户改装为突破口，加大新用户改装的宣传力度，在新小区燃气管道上提前张贴温馨提示，在用户入住之前便实现宣传入户并留下工作联系电话，方便用户及时联系，极大提高了新开通用户的报装率，其区域内潮阳公司新用户改装率接近100%，经营收入位列成员企业第三。其次，华南大区从1月份开始新增自闭阀、报警器的推广销售，经过三个月的实践，目前实施效果良好，新开通用户基本都能选择安装使

用，有效提高了增值业务收入来源。

鹿寨&新野&单县：紧抓用户需求，实现业绩倍增

鹿寨公司、新野公司、单县公司均为发展中企业，经营区域的市场环境并不成熟，但他们在工作中不畏困难，紧抓用户需求，创新工作方式，分别以279%、274%、212%的目标达成率，实现了业绩倍增，位列成员企业目标达成率前三位。

鹿寨公司自三月份起，要求员工在用户办卡开气及员上门开气时主动向用户推介购买保险，取得了良好的效果。在灶具销售方面，当用户办理开气手续时，工作人员都会主动询问用户家里燃气具是否安装完成，如未安装完成则会主动推介在公司购买燃气具或金属波纹管。

新野公司着力于满足用户的个性化需求。当用户考虑室内美观，要求管线暗装时，工作人员会在规范允许的情况下进行单独设计，并根据河南省定额标准独立核算收费。在市场拓展上，新野公司还采用改装维修人员与市场销售客服人员相结合的方式，很好的解决了“维修人员不会说，市场人员



不会动手”的局面，使得改装业务与增值业务有效结合，加大了成交量。

单县公司从用户安全教育角度推动工作进展，在营业大厅设置展柜，放置报警器、自闭阀、金属软管等，并在大厅电脑播放安全用气宣传视频，让客户认识到安全用气的重要性，从而积极购买报警器、金属软管，消除安全隐患。同时，单县公司还通过新楼盘签单时积极与开发商协调，推动新小区整体安装报警器，取得了良好的效果。🏠

集团举办“精鹰计划”——总监后备训练营

文 人力资源管理中心 张海滨

5月25日-26日，“精鹰计划”——总监后备训练营项目分别在集团总部及各产业集团本部举行了结业汇报。至此，为期半年的训练营圆满结束。

“鹰计划”全面打造天伦人才梯队

2019年被集团定位为“赋能”之年。基于集团整体人才战略发展目标，为加速战略人才的培养，全面实施人才管理，集团全面启动了“鹰计划”人才梯队培养项目，项目将通过雄鹰计划、精鹰计划、飞鹰计划和雏鹰计划，根据不同层级应具备的关键能力要素，提升其岗位胜任力，逐步实现从胜任到优秀，从优秀到卓越的持续提升能力，为集团选拔、储备不同层级的管理后备干部，形成支持业务快速发展的人才梯队。

“精鹰计划”——总监后备训练营是针对全集团经理层级策划全面的、系统的管理能力提升培养项目。项目将通过提升参训人员管理胜任能力，实现集团整体目标的有效分解和部门业绩目标的高效达成。



上图：
来自集团总部、各产业集团的
30多名经理级学员参加了本次培训



上图：
拓展训练增强学员凝聚力

成。同时将结合科学、客观的测评工具，进行全面的人才盘点，甄选高潜人才，建立公司总监层级后备人才池。

“精鹰计划”全面提升经理层级管理胜任能力

为了确保项目的有效实施，集团人资管理中心按照集团2019年的整体人才发展战略目标，前期经过全方位的培训需求调研分析，提炼总结经理层级在管理过程中遇到的管理痛点，策划设计针对性的培养方案，继而科学有效的匹配相应的课程和师资。项目周期分为三期进行逐步推进实

施，持续近半年时间，来自集团总部、燃气集团、地产集团、旅游集团共计三十多名经理级学员参加。

2月24日-27日，精鹰计划首期培训开展。集团副总裁兼人力资源管理中心总经理冯树玉在开训仪式上对参训学员提出了要求：一、增强使命感和责任感，认识到本次培训的重要性；二、在工作中学习，在学习中工作，把学习的理念贯穿到工作中去，不断地学习寻求新的工作方法；三、保持良好的精神状态，真学真用，打造学习型组织。

为期半年的培训中，参训学员分别学习了企业拓展内训、A+经理人、目标管理与执行到位、《问题分析与解决》、《教练式高尔夫—一向上管理》、《教练式辅导》等多门课程。

5月25日-26日，训练营分别在集团总部及各产业集团本部举行了结业汇报。汇报为学员提供了全面展示自我和学习成果的平台，通过为期两天的结业汇报，集团总部和各产业集团领导对本单位精鹰班学员（经理层级）的人员现状有了更加全面清晰的认知，为集团及各产业集团后期在干部选拔、培养和人事决策等方面提供了客观依据。

训练营成果显著 助推“百日会战”

精鹰计划全面提升了经理层级的管理



集团副总裁兼人力资源管理中心总经理冯树玉向学员提出学习要求



分组讨论学习心得

胜任能力，学员结合自身岗位职责，深入剖析管理工作中，制约工作目标达成的管理瓶颈,通过反复刻意练习真正做到学以致用。学员的参与度和培训评估反馈相对较高。此外，集团后续将逐步搭建并优化集团内部和外部的培训师资库。

培训过程中，学员通过萃取管理过程中遇到的管理痛点和行为困惑，结合自身所学的管理经验，采取行动学习工作坊，通过团队共创结合领导点评，总结提炼形成了集团内部管理问题案例集，案例集将应用于日后的工作管理中。

在项目实施过程中，集团人力资源管

理中心对经理层级进行了全面的人才盘点，逐步建立起集团学员信息档案，并结合个人绩效、学习成绩、个人潜力测评等关键指标，同时，后期将根据测评结果，结合个人职业生涯和组织目标，帮助学员制定出个人IDP学习成长计划。

精鹰计划-总监后备训练营人才培养项目主要在集团百日会战期间启动并实施，通过项目的成功实施，有效助推了集团及各部门百日会战业务战略目标的达成，为集团整体人才培养体系的搭建奠定了良好的基础。



集团副总裁兼人力资源管理中心总经理冯树玉代表集团参加颁奖典礼

天伦集团连续六年 荣膺人力资源管理杰出奖

文 人力资源管理中心 顾文浩

2019年4月19日，“2019人力资源管理杰出奖”颁奖典礼在北京举办。天伦集团凭借在“激活组织，赋能予人”等方面的突出表现，在上万家企业中脱颖而出，连续六年荣膺该奖项。集团副总裁、人资管理中心总经理冯树玉代表集团参加颁奖典礼。

这场由国内最大的人力资源服务商前程无忧主办的评选以“跨越新挑战、智绘新格局”为主题，依据人力资源管理对企业战略调整实施的支持，结合企业在人才吸引、人才发展、人才激励等方面对企业商业目标达成的贡献，遴选出代表中国人力资源行业的最佳实践。

此次评选于2018年9月份启动，从近万家活跃企业中筛选出3000家企业发出参选邀请，通过调研获取企业人力资源管理的详尽信息，最终，全国共有10个区域的799家企业入选。天伦集团、宁德新能源、金蝶软件、格力电器、中国农业银行、中信银行、用友网络、中化集团等知名企业榜上有名。

清洁能源公司应邀参加 “2019第二届中国天然气车船发展论坛”

文 清洁能源 王宝成

5月16日—17日，应央企中海石油气电集团公司之邀、并根据燃气集团领导指派，清洁能源公司副总经理吴祚平一行参加了由中海油集团主办的LNG车船产业合作联盟签约及2019第二届中国天然气车船发展论坛活动。交通部、环保部，以及产业相关国内知名企业代表出席活动。

中海油董事长、党委书记武文来欢迎辞中承诺，由海油供应的LNG价格确保低于0#柴油价格，并全力推进LNG罐箱产业发展，做到常态化、批量化运营，同时中海油对LNG终端加气站、点供合作也展现出良好愿景。

通过参加此次活动，清洁能源公司对LNG业务及未来市场有了更清晰了解和掌握，为做好下一步工作明确了方向。



天伦燃气“安享天伦” 家财险上线

文 清洁能源 张静



燃气集团副总经理刘枫麟（左一）代表燃气集团签约

2019年5月29日，天伦燃气、中华保险和华富经纪公司三方“安享天伦”家财险上线签约仪式在中华保险大厦举行。天伦燃气集团副总经理刘枫麟、中华保险河南分公司总经理刘祖疆、华富经纪公司总经理助理赛因特尔斯等相关人员出席了签约仪式。

2018年3月15日，天伦燃气与中华保险首次签约合作，双方发挥自身优势，紧密合作，截止目前燃气保险销售总额已突破千万大关。值此保险销售业务开展一周

年之际，双方进一步合作，联合推出“安享天伦”家财险。

“安享天伦”家财险的上线，标志着天伦燃气在增值服务保险业务上的一次成功升级，从单一的燃气保险拓展到水暖管爆裂、防漏电、盗抢带来的全方位的保障，随着“安享天伦”家财险的逐步推广，天伦燃气将会赢得更多客户的信赖和发展空间。

天伦燃气集团副总经理刘枫麟在仪式上的讲话中表示，提高保险意识和客户服务意识、以客户为导向、真正以客户服务为中心，随着保险公司和燃气公司合作成为未来的发展方向，天伦燃气集团将全力支持家财险的上线和销售工作。





河南楚河汉界天伦象棋队出征2019赛季象棋甲级联赛

一胜三平 河南楚河汉界天伦象棋队 开启新赛季象甲征程

文 行政品牌部 郑磊

5月29日，“腾讯棋牌天天象棋”全国象棋男子甲级联赛在惠州进行了第一阶段赛会制的最后一轮赛事。河南楚河汉界天伦队4比4战平浙江民泰银行队，以一胜三平、暂列积分榜第五位的战绩拉开了新赛季冲刺季后赛的序幕。在赛季初的备战过程中，天伦队队员也展现了良好的竞技状态，曹岩磊、赵子雨两名队员在新赛季前连续夺得全国大赛个人冠军，为全队队员完成赛季目标注入了强心剂。

新赛季目标：跻身季后赛

2019年全国象棋甲级联赛共有十四支劲旅参加，采用双循环制，5月26日开打，11月3日结束，将要举行为期近半年、共计26轮的常规赛以及三轮季后赛。其中，常规赛前六名获得季后赛资格，争夺总冠军，后三名降级。与往年不同的是，随着近几届联赛的深化改革，促进了人才流动，参赛各队水平更趋平均，以河南、杭州为代表的新生力量异军突起，对老牌强队形成了较大冲击，象甲联赛由以往的一两支强队争锋演变为群雄争霸的格局，象甲联赛以正式进入“战国时代”。

本赛季是河南楚河汉界天伦队第三次征战象甲联赛。在去年的联赛中，曾长时间领跑积分榜的天伦队最终因为赛程和经



天伦队队员赵子雨在比赛中

验上的劣势，以一分之差憾别季后赛。今年卷土重来，赛季初又重磅签约有“东方电脑”和“棋王”之称的特级大师柳大华加盟，天伦队自然以跻身季后赛为赛季目标。

在第一阶段的比赛中，天伦队前四轮迎来江苏七彩曹山队和浙江民泰银行队的背靠背挑战。年轻的天伦队敢打敢拼，先是在与江苏七彩曹山队的比赛中一平一胜占得先机，此后又苦战两轮力平浙江民泰银行队，四轮战罢，以5个积分的成绩位列

腾讯棋牌天天象棋2019全国象棋男子甲级联赛

常规赛 截止第4轮 团体排名

名次	单位	场分	总局分	胜场	总胜局
1	杭州市环境集团	7.0	24	3	8
2	北京威凯&金环建设	7.0	21	3	6
3	四川成都龙翔通讯	7.0	19	3	6
4	付临门支付	5.0	18	2	4
5	河南楚河汉界天伦	5.0	17	1	2
6	内蒙古伊泰	4.0	17	1	3
7	广东碧桂园	4.0	16	2	5
8	浙江民泰银行	4.0	16	0	2
9	江苏七彩曹山	3.0	16	1	2
10	深证弈川象棋俱乐部	3.0	14	0	1
11	上海金外滩	2.0	13	0	1
12	浙江丰源泵业	2.0	12	0	1
13	杭州市棋类协会	2.0	9	1	1
14	山东体彩	1.0	12	0	1

2019年5月29日

联赛第五名，为后续比赛持续冲击季后赛奠定了良好的基础。

双王加冕，激励天伦队勇往直前

在备战新赛季的过程中，天伦队的队员通过科学训练，在新赛季开始前呈现出良好的竞技状态，曹岩磊、赵子雨两名队员在一周之内连续夺得全国大赛个人冠军，极大的增强了全队队员的自信心。

5月17日，2019国际智力运动联盟世界大师锦标赛象棋比赛在河北衡水举行。本届比赛的参赛选手包含上一届世锦赛前十名和全国等级分前两名，可谓汇聚了全国象棋界的顶尖高手。曹岩磊大师一路披荆斩棘，力压首届楚河汉界世界棋王赛冠军郑惟桐进入决赛，并在决赛中战胜第二届楚河汉界世界棋王赛冠军、等级分全国第一的王天一强势夺冠。曹岩磊作为天伦队的头号得分手，曾数次在全国大赛中取得优异名次。在过去两年的象甲联赛中他多次代表天伦队出场，为棋队创下历史最佳战绩立下赫赫战功。

5月20日结束的“安义古村杯”全国象棋公开赛则吸引了来自全国各地的近两百位棋坛高手，其中特级大师、大师近二十名，业余好手、省市冠军如云。刚刚签约河南楚河汉界天伦象棋队的赵子雨大师



上图：
曹岩磊大师夺得
世界大师锦标赛冠军

前十轮取得九胜一平的不败战绩，在其最后一轮开局之前已经提前锁定冠军。

曹岩磊、赵子雨两位大师在象甲联赛开赛之前连续夺冠，可谓意义重大。河南楚河汉界天伦象棋队教练党斐大师表示，两位棋手能够顶住压力，夺得冠军，对全队来说是极大的激励。在2019年象甲联赛中，河南楚河汉界天伦象棋队将以崭新的精神面貌全力以赴地迎接新的挑战。

商丘公司宇航路加气站 实现开业运营

文 豫南大区 吕培培

2019年5月1日，商丘公司宇航路加气站赶在“五一”黄金假期开业运营，首日即实现加气量超千方。

宇航路加气站自2012年筹建以来，在历届经营班子的带领下，公司上下齐心协力攻坚克难，千方百计争取加气站早日开业运营。随着“戮力同心·百日会战”工作的开展，公司上下加班加点，咬定目标不放松，克服了站长离职、人员不足等重重困难，终于如期实现开业运营，抓住了加气站运营的黄金时间。该站的运营，为商丘公司“百日会战”期间销气量目标的完成增加了强有力的保障，今后必将成为公司新的利润增长点。

凤凰公司与LPG经销网点 签订特许经营协议

文 凤凰公司 黄雨春

2019年4月18日，凤凰县中油致远燃气有限公司与全县各LPG经销网点签订《特许经营协议》仪式在公司二楼会议室举行。凤凰公司总经理商广宁、总经理助理陈培颖，及全县各家LPG销售网点负责人出席了本次协议签订仪式。

凤凰县液化气各经销网点，从事瓶装液化气销售及燃气器具经营活动。根据《湖南省燃气管理条例》的规定，全县34家液化气经销网点通过了安评公司安评审核，由湘西自治州住房城乡建设局统一下发《燃气经营许可证》。为了规范凤凰县液化石油气销售市场，公司与各经销网点签订《特许经营协议》，要求各网点明确实行一证一点，服从行业管理；确保本经营网点的一切安全责任、经济责任和民事责任，为凤凰县燃气行业的发展发挥作用。

天伦管网获得 郑县乡镇管道天然气特许经营权

文 河南管网 赵寅涵

2019年4月25日，河南天伦管网取得郑县住房和城乡建设局发放的中标通知书，天伦管网正式获得了郑县3个乡镇共3万户的农村管道天然气引入和特许经营权，特许经营期限30年。

本次中标的特许经营项目包括平顶山市郑县堂街镇、冢头镇、长桥镇3个乡镇区域3万户的管道天然气特许经营权。此3个乡镇与宝丰县接壤，地处平原地区，距离拟建宝丰闹店镇北次高压管线终点14km。

该项目是河南天伦管网自2016年以来取得的第四个县部分乡镇管道天然气特许经营权。本次特许经营权的取得，是河南天伦管网在2019年的“煤改气”域外开发进程中取得的第一个重大收获，也是河南天伦管网贯彻落实“加快推进乡镇煤改气”政策和“百日会战”任务目标的一次重要体现，是公司利用自身优势，长期准备、精心布局、克难攻坚的重要成果。🏡

豫南大区取得 淅川县乡镇管道燃气特许经营权

文 豫南大区 吕培培

2019年5月22日，豫南大区收到淅川县住房和城乡建设局下发的“淅川县乡镇管道燃气特许经营权项目（项目编号2018-377）一标段、二标段”成交通知书，正式获得淅川县4万户的农村管道天然气引入和特许经营权，特许经营权期限30年。

本次中标的特许经营项目包括18个乡镇4万户居民，其中一标段：荆紫关、寺湾、西簧、毛堂、老城、大石桥、滔河、盛湾、仓房、马蹬等十个乡镇以及上集、金河两镇城市规划区以外区域；二标段：香花、九重、厚坡三个乡镇（含香九厚工业园区）。

淅川县乡镇特许经营权的取得，得益于燃气集团各级领导的大力支持及燃气集团各部门的紧密配合，使内部流程签批、资金支付等环节与外部协调、谈判、招标、中标无缝衔接，彰显了天伦雄厚的实力及“雷厉风行，快速响应”的工作作风，树立了良好的外部投资形象。且此项

目的取得也是豫南大区实现“煤改气”域外开发目标的又一重大突破，更是豫南大区积极响应“百日会战”号召的行动落实。豫南大区仍将一如继往、全力以赴带领各成员公司，做好“百日会战”最后冲刺，实现“百日会战”目标大捷。🏡



旧貌换新颜 ——东明公司门站改造正式完工

文 豫北大区 李姣

2019年4月27日东明公司门站改造正式完工，标志着东明公司消除气源供应能力不足的弊端，全面提升了市场开发能力。

东明公司门站2005年因建设标准低，相关设施设备既不能满足集团及地方主管部门相关要求，也不能满足未来阶段东明城区供气能力。结合以上情况东明公司向集团申请门站改造计划，并积极筹备前期资料。经集团2018年10月22日立项批准后，东明公司着手门站系统改造工作。

因收购遗留问题以及东明公司竞争市场问题，门站改造受到当地政府部门的多方阻挠，公司领导迎难而上，积极协调各主管部门，同时与设计院沟通变更方案。在大家的不懈努力下，2019年1月8日门站改造工程顺利开工。黄河路门站在改造过程中还肩负着东明县用户的供气任务，东明公司严密监护、制定安全可行的施工方案，边运行边施工。施工期间要求施工及监理单位对工程质量和进度严格把关。同

时针对工艺管线安装问题多次论证，结合现场实际情况确定经济可行的施工方案，最终门站改造工程于2019年4月27日正式完工。🏠

宝丰县油气混合站项目 顺利通过省商务厅规划审批

文 清洁能源 王宝成

百日会战全面展开以来，清洁能源公司上下齐心，共同为完成会战目标不懈奋斗。4月22日，河南省商务厅官网正式公示通知宝丰项目通过规划审核。该项目是油气混合站，目前气站开建前期手续已办理完毕，已基本具备开工条件。

手续不健全、不规范一直是制约清洁能源（原交通燃气）正常经营发展的瓶颈，通过近几年努力，尤其是集团“戮力同心，百日会战”活动开展以来，各项目经营发展形势整体向好。目前宝丰及潢川项目均已具备开工条件，这两个项目也是清洁能源转变战略思维，变气站单业务经营为两条腿走路的新经营模式，提升了风险抵御能力。根据工作计划，预计焦作温县、新乡封丘、邯郸黄梁梦、磁县莲花站等项目上半年在手续办理方面均会有重大突破进展。🏠





《实践智慧》

作者：野中郁次郎 / 荻野进介
出版社：中信出版集团
出版年：2019年3月

计划不如变化快。完全执行参谋部的战略脚本并取得胜利，是极为罕见的现象。临阵者充分了解、及时顺应各种变化，在难以预测结果的时候，在不确切的混沌状态里，如何凝聚团队，如何在各种关系和关联性中做出最恰当最妥善的决策、并能主动向目标推进，这才是绝大部分领导者在绝大部分时间里都面临的现实。

商学院里学不到的诺曼底领导力

1944年6月6日，诺曼底登陆战将近300万盟军士兵从英国本土输送至法国诺曼底，成功开辟了欧洲第二战场，点燃了世界反法西斯战争的西欧战火。作为20世纪规模最大的登陆战，它从根本上扭转了第二次世界大战的走势。

在这场前所未见的登陆作战中，“伟大而平凡”的盟军总司令艾森豪威尔、天才政治家丘吉尔、创下“不败神话”的巴顿、蒙哥马利、罗斯福、斯大林……众多军事家和政治家，共同创造出二战的决策轨迹。在战争的特殊复杂环境下，大到作战部署、组织编制，小到现场战术，都需要决策者在瞬息万变的局势中做出判断并推进行动。一旦做出决策，将产生不可逆转的影响。

具有“实践智慧”领导力的人，不为盲目扩大利益而动，也不只是简单地击败敌人，而要应对一系列互相关联的问题，调动一个庞大的组织。这需要用知识来推进行动，也要用实际经验来调整认知，平衡现实与理想——形成动态综合理性与实践的“实践智慧”。它帮助领导者应对复杂危机，树立团结更多人的正确目标，在各种互相关联的问题当中寻找最妥善的决策。

“实践智慧”的诺曼底领导力，在艾森豪威尔身上体现得淋漓尽致，这是每个人在日常生活之中，在企业、组织的管理之中都会用到的智慧。我们每天都会面临无数做决定的时刻，而战争只是将“实践智慧”领导力的影响放大到了极致。每个人都应该带着问题意识，思考自己能从史上前所未有的登陆战中学到什么。📖



《美国陷阱》

作者：弗雷德里克·皮耶鲁齐/马修·阿伦
出版社：中信出版社
出版时间：2019年5月

在《美国陷阱》一书中，皮耶鲁齐以身陷囹圄的亲身经历披露了阿尔斯通被美国企业“强制”收购，以及美国利用《反海外腐败法》打击美国企业竞争对手的内幕。这是一场隐秘的经济战争。



《棉花帝国》

作者：斯文·贝克特
出版社：民主与建设出版社
出版时间：2019年4月

棉花产品在我们的生活中无处不在，以至于我们往往难以注意到它的重要性。但棉花产业的历史实际上是与近代资本主义的历史紧密关联在一起，理解棉花产业发展史是理解资本主义和当代世界的关键。



《增长五线》

作者：王赛
出版社：中信出版社
出版年：2019年4月

“增长是一切企业问题解决的入口”，对于企业来说，增长已经越来越成为其应关注的核心问题，尤其在全球经济的持续低迷、中国经济进入新常态的大环境下，企业正在失去宏观经济增长红利、产业增长红利等外部增长要素，如何实现增长更成为企业家需要思考与解决的重大问题。

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

共创事业享天伦

自信 豪迈地 速度=70
(演唱：韩磊)

词：车行
曲：栾凯

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

1 . 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。

1 . 7 7 6 5 5 . 3 5 | 6 . 6 6 3 4 5 - | 6 6 7 1 6 6 1 2 1 |
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 - - - | 1 . 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 1 6 6 1 2 1 | 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 | 1 - - - | 2 - - 1 | 2 - 3 - | 1 - - - | 1 - - - |
付出 真 心 让大地乐享 天 伦。 乐 享 天 伦。



天倫·莊園

行于幽径之间 优越繁华之上

万达旁·双地铁·600亩

建筑面积 230-383m²城央现墅·敬候人物



天倫·莊園

洞见百花玄机 聆听万物音律

古树苑旁·600亩森氧

建筑面积 230-383m²城央现墅·敬候人物