共创事业 共享天伦

天伦集团
TIANLUN GROUP

天伦地产 | 天伦燃气 | 天伦旅游

天伦
TIANLUN MAGAZINE

总第114期
Jun./2021
内部资料·免费赠阅

RURAL VITALIZATION

乡村振兴

专题

乡村振兴，民营企业大有可为 P14
新商业时代河南农村消费市场正在升级 P18
气化乡村的“豫天样本” P24

事件

品质加法！我在北龙湖北看到了这家房企的“狠劲儿” P36
天伦燃气：打造高质量发展新业绩 P44
洞口区域：不畏浮云遮望眼 P50

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

民营企业要踏实做好企业 勇担社会责任

张瀛岑董事长
2020社会责任企业颁奖典礼发言（节选）

尊敬的各位领导、各位专家、企业界的朋友们，

大家下午好！

感谢河南日报、省国资委、省工商联，联合主办的河南社会责任企业和企业家评选活动。这次活动意义重大，它宣传了我们河南企业在社会责任担当上所取得的成果，彰显河南企业新时代风貌，提升了企业家社会责任意识。对于本次活动中获奖的企业和个人来说，是一份非常珍贵的荣誉，更是责任和鞭策。

下面，我想结合天伦集团的情况，谈谈自己的一些感悟，和大家一起探讨民营企业如何更好的践行社会责任。

我认为，作为企业人，首先要吃透政策、紧跟时代、找准市场，踏踏实实做好企业，就能切实履行社会责任。

近几年，乡村振兴和环境治理是政府重点关注的课题。总书记强调要坚持把解决“三农”问题作为全党工作的重中之重。“十四五”规划明确提出碳达峰、碳中和目标。今年中央 1 号文件指出，要加强包括燃气在内的乡村公共基础设施建设，着力覆盖每村每户。政府工作报告也指出，要促进县域内城乡融合发展，优化产业结构和能源结构。天伦集团作为清洁能源企业，就应该在这些工作中做出贡献。

为了解决河南农村用户使用天然气的问题，我们联合中原豫资投资控股集团，共同设立了河南豫资天伦新能源投资基金，并以基金为先导吸引各类政策性融资支持跟进，专门投向河南省“气化乡村”项目。

我们在全国率先实行“免收接驳费”政策，让每户乡村居民节省了近 3000 元的安装费。截至 2020 年末，累计工程建设 153 万户，共为乡村居民节约费用近 46 亿元。

“气化乡村”工程，其本身就具备公共事业属性，并对环境保护、实现碳达峰、碳中和的国家目标起着非常重要的促进作用。同时，乡村燃气基础设施建设，将从基本生活方式上，实现城乡一体化，使得更多城里人可以在乡村住下来、生活下来，从而使得人才、资金、产业由城市向乡村流动，全面助力乡村振兴。

就这样，“气化乡村”成为天伦履行社会责任的一个重要抓手。

再者，把握发展机遇，以“富而思义、回报社会”之心，全面履行社会责任。

2020 年，相信在座的各位企业家都为抗击疫情尽了自己的一份力量。但是，我们企业社会责任不仅限于捐赠慈善活动，还要对社会、用户、合作伙伴、员工等承担责任。

当前，我国经济社会发展面临非常严峻的挑战，但对于民营企业来说，依然有许多的利好。为支持民营企业发展，中央和地方政府制定了一系列政策

时代赋予民营企业使命和机遇，
我相信，我们河南的民营企业家一定能够同心协力，
有能力有担当，扎实做好企业，
全面履行社会责任。

支持，如《中共中央国务院关于营造更好发展环境支持民营企业改革发展的意见》、国家发改委等《关于支持民营企业加快改革发展与转型升级的实施》、河南省委、省政府《关于营造更好发展环境支持民营企业改革发展的实施意见》等，这充分体现了党中央对民营经济健康发展和民营企业家健康成长的重视和关怀。

民营企业要把握机遇，用好政策红利，做好经营，多纳税、提供更多就业机会，促进上下游合作伙伴的发展，让员工收入稳生活幸福，这才是全面履行社会责任。

第三、呼吁社会支持，以全面持续推进民营企业和企业家履行社会责任。主要包括三个方面：一是加大对民营企业、企业家社会责任宣传，让更多企业提升对社会责任认知，实现自觉履责。二是形成促进企业和企业家履行社会责任的社会化、市场化的激励约束机制，让积极履责的企业和企业家得到广泛的尊重与回报。三是深入推进民营企业、企业家社会责任相关问题的研究与探索，为我们在复杂多变的国内外经济社会环境下提供切实有效的方法指导与支持。

时代赋予民营企业使命和机遇，我相信，我们河南的民营企业家一定能够同心协力，有能力有担当，扎实做好企业，全面履行社会责任。

最后，欢迎各位领导、各位专家及企业界的朋友们到天伦集团考察指导。

谢谢大家！

CONTENTS

目录

速览

P06
更强、更科技化和更中国化 《彭博商业周刊》2021.5.24
政府电子货币 《经济学人》2021.5.8
“努力”难以获得平静 《今日心理学》2021.5
2021十大突破性科技 《麻省理工科技评论》2021.4.3
少即是多 《自然》2021.4.8
大企业的社会责任 《财富》2021.5.4

行业观点

P08 中央政治局会议
P09 河南省十四五规划及远景纲要发布
P10 2021能源工作指导意见
P11 郑州首次土地集中出让

专题

P14 乡村振兴，民营企业大有可为
P18 新商业时代河南农村消费市场正在升级
P24 气化乡村的“豫天样本”

事件

P30 2020河南社会责任企业活动颁奖典礼举行
P32 天伦集团入选“新华社民族品牌工程”
P34 2021中国品牌日活动在沪召开——天伦集团副总裁刘民发表演讲
P36 品质加法！我在北龙湖北看到了这家房企的“狠劲儿”
P44 天伦燃气：打造高质量发展新业绩
P50 洞口区域：不畏浮云遮望眼
P56 常规赛半程第三 河南天伦队冲击象甲联赛小目标

书荐

P58
《拥有智慧的企业》
《多样性团队》

大事趣闻

《彭博商业周刊》2021.5.24

更强、更科技化和更中国化

一组对过去30年全球超级公司的数据调查得出结论，世界排名前50位的公司在2020年增加了4.5万亿美元的股票市值，它们的总市值占全球国内生产总值(GDP)的28%左右。30年前，这个数字还不到5%。1990年，前50强贸易公司中并没有中国企业，去年则有8家中国企业上榜。过去几年科技公司在50强中占比不断升高，而传统能源公司除沙特阿拉伯旗舰阿美石油公司外，排名都纷纷下挫。

《经济学人》2021.5.8

政府电子货币

比特币已经成为华尔街主流资产类别，但金融领域即将发生更大的技术革命，即政府和央行创建的数字货币。这意味着个人客户的钱将绕过传统私营借贷者，直接由国家担保。目前，巴哈马已经发行数字货币，欧美计划2025年前发布，英国已成立相关特别工作组，美国也在筹备中。电子金融如果完全成为私企运营的领域，将导致诈骗和隐私侵犯的可能性增加，而政府创设数字货币部分是为了避免这种局面。

《今日心理学》2021.5

“努力”难以获得平静

当下人们每天都频繁被各类“提醒”打断，要获得平静的心境需要付出额外的努力。但努力与平静的定义是相悖的，所以释放压力本身逐渐成了一种压力的来源。慢慢呼吸、冥想、清空头脑，这些典型的放松练习可能导致焦虑，尤其是当这种练习似乎没有效果的时候。但研究表明，理论上每个人都有适合自己的途径获得身心平衡的平静，对人类神经系统来说，平静状态的关键是安全感。

《麻省理工科技评论》2021.4.3

2021十大突破性科技

《麻省理工科技评论》每年都会评选出10个正在或即将改变人类集体未来的科技。今年这一列表包括：在新冠疫情中立功的信使RNA疫苗;大型自然语言计算机模型GPT-3;抖音平台的推荐算法;用于电动车的锂金属电池;致力解决个人信息泄露的数据信托;可能替代化石燃料的氢能;追踪接触者信息系统;升级至超高精度的全球定位系统;一切远程技术;多种感官的复杂人工智能。

《自然》2021.4.8

少即是多

寻求任何改进——无论是技术进步、加强论点，还是鼓励员工做出管理者期望的行为，都需要对可能的变化进行构想和搜索。弗吉尼亚大学公共政策学院的学者试图理解人们更倾向于减去一个问题中的相关因素，还是更喜欢增加新的元素。研究结果显示，人们系统性地默认加法变换，并因此忽略了减法变换。这种做加法的倾向，可以部分解释各种机构日益繁复的程序和对地球的破坏性影响。

《财富》2021.5.4

大企业的社会责任

谢菲尔大学管理学院教授吉尔·阿特金斯指出，过去20年里，人们对大型跨国公司的社会责任认知有了质的改变，企业社会责任不再被认为是与公司传统治理职能相分离的领域。对于客户、员工甚至是投资者，一家跨国企业在各种社会问题中做出的贡献已经变得和他们生产的商品一样重要。全球越来越多的投资者把公司对员工平等、气候变化等社会问题的贡献作为评估公司的重要因素。

中央政治局会议

行业观点栏目
由天伦集团战略管理中心供稿

事件背景

4月30日，中央政治局会议召开，首次提出防止以学区房等名义炒作房价，强调要坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，增加保障性租赁住房和共有产权住房供给，明确宏观政策不急转弯，积极的财政政策要落实落细、稳健的货币政策要保持流动性合理充裕。

分析

宏观金融层面，预计2021年货币政策逐渐回归中性趋势不变，但结构性特征依然明显，房地产金融政策依然易紧难松。经济层面，扩大内需，优化收入分配结构，对于城乡居民，尤其是中低收入群体收入及购买力有重要提升，也对住房消费形成基本支撑。土地方面，将通过控制增量、优化存量，并强化节地评价，推进土地节约集约利用。对于热点城市，调控政策将进一步细化，政策操作上更加注重精准性、有效性，学区房也将成为调控的重点领域之一。

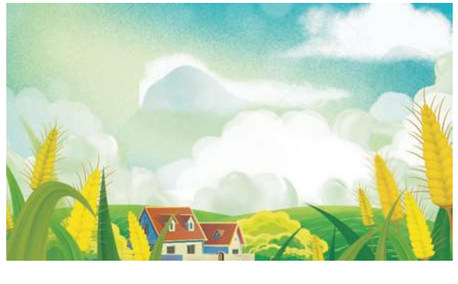
河南省十四五规划及远景纲要发布

事件背景

4月13日，河南省政府公布《河南省国民经济和社会发展第十四个五年规划和二0三五年远景目标纲要》。纲要提出了未来一段时间的主要发展目标，并布置了部分重点工作，为未来5年乃至15年河南省发展提供了方向性指引。主要内容涉及创新驱动、产业发展、新发展格局、深化改革、乡村振兴等11个方面。

分析

经济方面，经济高质量发展和结构优化，继续维持河南在国家粮食保供地位不动摇的同时，结合河南独特地理位置及人口红利，以乡村振兴、城镇化后延领域探讨，进而实现中部崛起。交通方面，强化交通优势、交通枢纽和轨道交通建设，更多立足于一带一路及对新疆、甘肃等中西部地区产品要素市场间流通带动。在创新渠道及产业发展方面，省内区域主导产品集中在机电、冶炼、建材及农副食品等行业，对比创新技术深圳、电商杭州等特色鲜明，依托于黄河流域生态保护、传统文化等本土特点，延伸出的相关产业更具优势和确定性。第四次人口普查显示人口加快向中心城市及重要节点城市汇集，与推动都市圈建设政策相匹配，政府对各类公共资源调配，也将带动区域供需新一轮匹配，衣食住行服务及能源等民生类产业空间将逐步释放。



指导意见 2021能源工作

事件背景

4月22日，国家能源局研究制定了《2021年能源工作指导意见》。

分析

能源结构将服务于我国碳达峰、碳中和目标要求，未来将着重高质量发展可再生能源，以提高非化石能源消费比重。天然气作为高污染化石能源向新能源转换的重要桥梁，在未来消费量将持续提升。预计2021年我国天然气产量增幅在7%，显然不能有效地满足相关需求，因此，对页岩气、煤层气等非常规天然气的开发，以及发展LNG进口贸易就变得尤为重要。此外，我国天然气基础设施的建设不完善，保供、调峰问题十分重要，未来天然气行业的整体发展将着重于管网、储气方面的布局与建设。

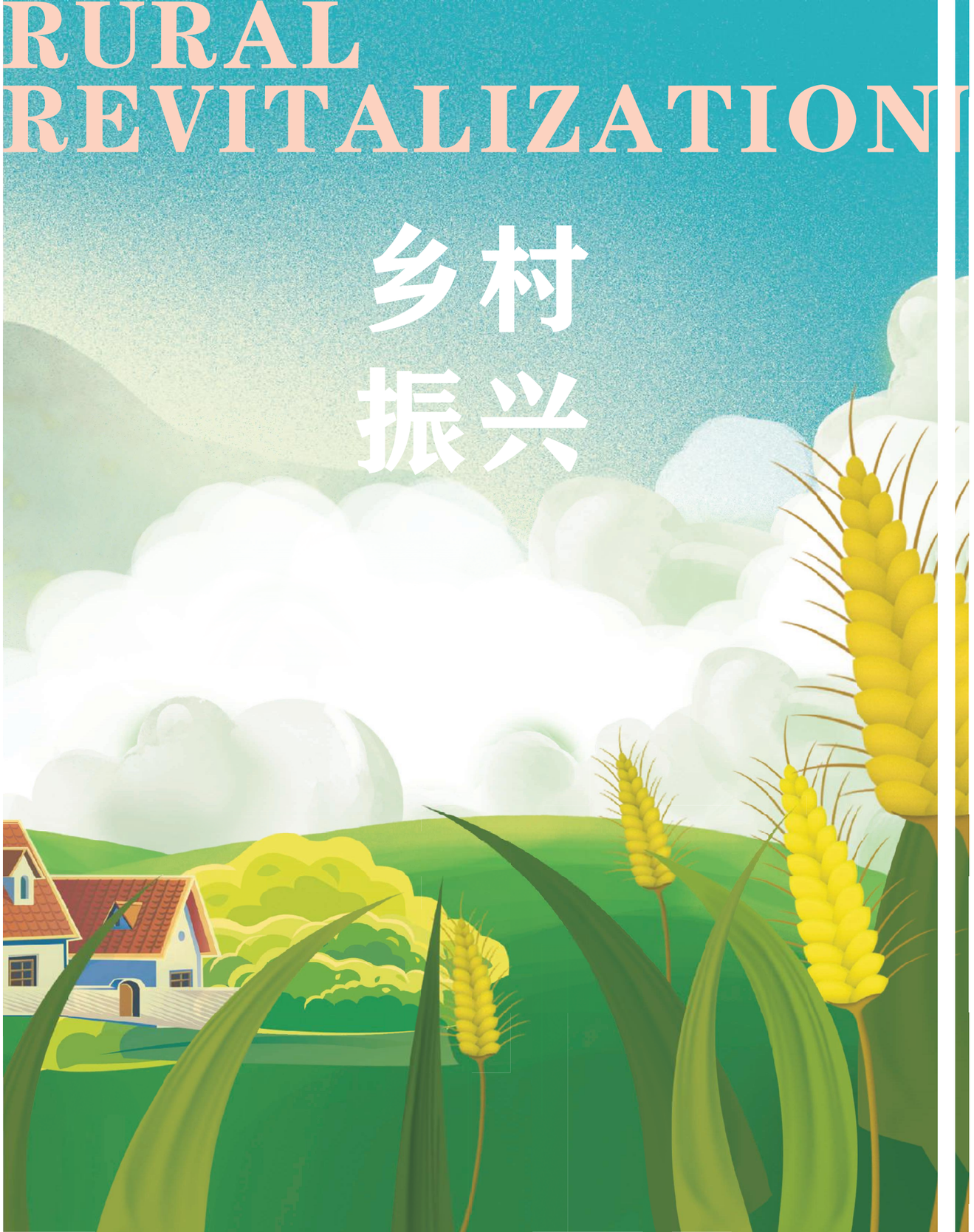
郑州首次土地集中出让

事件背景

6月3日，郑州首次进行集中拍地。共计49宗地块（不含港区），其中3宗为公开地。总起拍价约374亿元，出让面积约226.4万平方米（约3396亩）。最终49宗地块全部成交，成交总价414.2亿元。

分析

从此次土拍看出，主城的地价、及项目定位越来越高，主城区对于刚需的友好度正在不断降低，刚需外溢加速。房企方面，此次土拍本土中小房企集体失声，除了城改地块，3宗公开净地均被龙头房企摘得，万科、碧桂园、保利、融创、华润五家房企共计成交12宗地。其中万科更是竞得5宗地块，权益成交价达20亿元。从市占率看，1-5月万科、碧桂园在大郑州全口径金额分别位列二三位，积极补仓下将持续深耕郑州。本地房企以康桥、建业、永威以及当地国企为主，此类房企所拿土地以旧改类项目为主。从数据来看，郑州集中出让地块中合作开发比例仍较高，75%以上地块规模房企的权益比例在51%左右。



乡村振兴

品牌管理部
郑磊

在世纪之交前后的二十年，中国的城市化进程是对世界格局影响最为深远的大事件，甚至在五千年人类文明史上，也是熠熠发光的一颗明珠。日新月异的城市吸引了无数人才汇聚，数不清的农家子弟考上大学，毕业后留在了城里，有一些技术和头脑的农民外出务工离开了农村，很多也在城里安家。

每一段历史的发展总有其时代特性。2017年，党的十九大报告中首次提出“乡村振兴”的战略，指出农业农村农民问题是关系国计民生的根本性问题，必须始终把解决好“三农”问题作为全党工作的重中之重。“乡村振兴”开始站在国家战略的舞台上，成为各行各业目光所及的焦点。越来越多的精英开始回到农村，开展乡村建设工作，他们不是离开了城市，他们是驻扎在了前线。

第114期《天伦》以“乡村振兴”作为专题。她是国家战略，2017年以来，“三农”是历年政府工作报告的热词；她是2021年河南省八项重点工作之一，“加快农村基础设施提档升级，加快实施‘气化乡村’工程”是河南省乡村振兴的重要组成部分；她代表了关联行业内企业的发展方向，气化乡村是天伦集团助力乡村振兴的重要抓手，也是战略发展重心。

本期《天伦》邀请到了经济学博士、河南财经政法大学副教授王杰、东方今报财经新闻部主任李莉、河南日报记者刘红涛，分别从民营企业在乡村振兴中的作为、农村消费市场升级、气化乡村的豫天样本三个角度，全面解读在宏观战略的指引下，作为民营企业，作为发展方向与农村密切相关的行业，天伦集团该如何助力乡村振兴的实现。

乡村振兴是一段轰轰烈烈的时代变迁，气化乡村是一场大势所趋的能源变革。参与这段变革，让我们有种使命感，让我们能够见证每一个田间巷尾见微知著的改变，并投身其中为这改变尽己所能；能够在为每一个乡亲家中接通燃气管道后，在落日余晖中去感知村庄，万物生长。

乡村振兴，民营企业大有可为

经济学博士、河南财经政法大学副教授
王杰

乡村兴则国家兴。实施乡村振兴战略，是党中央对“三农”工作作出的重大决策部署，是决胜全面建成小康社会、全面建设社会主义现代化国家的重大历史任务。要实现乡村振兴，改善农村基础设施，提升农业产业的规模和效益，存在着巨大的资金需求，单纯依靠财政投入无法解决问题，迫切需要多元化的投资主体。正因为如此，国家颁发了一系列关于支持城镇工商企业向农业农村投资，参与乡村振兴、带动乡村产业振兴的重要指示文件。

2018年中央一号文件《中共中央国务院关于实施乡村振兴战略的意见》中提出了“鼓励引导工商资本参与农村振兴”“鼓励社会各界投身乡村建设”、2020年中央一号文件《关于抓好“三农”领域重点工作确保如期实现全面小康的意见》明确指出“引导和鼓励工商资本下乡，切实保护好企业家合法权益。” 2020年农业农村部专门颁发《社会资本投资农业农村指引》，指出“不断调动强化社会资本投资农业农村的积极性、主动性，切实发挥好社会资本投资农业农村、服务乡村振兴战略实施的作用”。2021年中央一号文件《关于全面推进乡村振兴 加快农业农村现代化的意见》也明确提出“支持以市场化方式设立乡村振兴基金，撬动金融资本、社会力量参与，重点支持乡村产业发展。”2021年1月《乡村振兴促进法（草案）》明确指出：“县级以上地方人民政府应当优化乡村营商环境，鼓励创新投融资方式，引导社会资本投向乡村”。

改革开放40多年来，我国民营经济从小到大，从弱到强，不断发展壮大。目前，民营企业占我国企业总数的90%以上，贡献了50%以上的税收，60%以上的国内生产总值，70%以上的技术创新成果，80%以上的城镇劳动就业。在当前乡村振兴的大战略中，民营企业仍然是乡村振兴的重要推动力量。积极推动工商资本下乡，引导民营企业融入乡村振兴，不仅是民营企业转型升级的重大机遇，同时也是乡村产业振兴的重要推动力。

乡村振兴需要“以工补农、以城带乡”

党的十九届五中全会强调，“十四五”时期要优先发展农业农村，全面推进乡村振兴。但农村农业的现代化需要“以工补农、以城带乡”，需要解决农业质量效益和竞争力的问题，这些乡村振兴过程中必须要解决的实际问题都为民营企业，尤其是涉农民营企业提供了机遇。

纵观世界工业化国家发展的历程，都经历了“农业支持工业、工业反哺农业”的不同阶段。在中国的工业化初始阶段，农业为工业化的初步发展不仅提供了最基本的粮食和原料，而且提供了最原始的资金支持。随着农村劳动生产率的提升，农业部门的剩余劳动力逐步转向非农业部门，伴随着工业化的发展，城市逐渐向周边农村扩张，农村为城市工业化贡献了大量的土地要素。更重要的是，我国作为人口众多的农业大国，农村人口占到全国总人口的近一半，农村同样成为了工业产品的重要消费市场。工业化发展到一定阶段后，工业反哺农业、城市支持农村，也成为我国重要的方针战略。习近平总书记曾强调，“我国已经到了工业反哺农业、城市支持农村的发展阶段，要把工业反哺农业、城市支持农村作为一项长期坚持的方针，动员社会各方面力量加大对三农的支持力度”。

乡村振兴的关键在于乡村产业振兴，重点在于提升农业的产品质量效益和竞争力。“以工补农，以城带乡”，最重要的“补”和“带”是利用城市工商企业的创新能力、人才和技术优势，推动乡村的产业、人才、文化、生态等方面的融合发展。民营企业具有经营体制灵活、经营效率高以及内在创新动力强的特点，非常适合在乡村产业振兴中发挥重要作用，也是当前“工业反哺农业、城市支持乡村”的重要推动力量。

民营企业参与乡村振兴的积极效应

乡村产业的振兴需要一大批民营企业的参与和支持。民营企业的参与有利于推进农村一二三产的融合发展，能够推动农村土地的流转和规模经营，加快发展农业新技术、新业态、新模式，改变传统农业落后的生产方式，为农村培养大批职业化农民，构建乡村产业体系，加快实现农业现代业。

《国务院办公厅关于推进农村一二三产业融合发展的指导意见》明确指出，“着力构建农业与二三产业交叉融合的现代产业体系”。民营企业在拓展农村一二三产业融合发展过程中，已经逐步形成“企业+农户”“企业+合作社+农户”以及“企业+基地+农户”等农业与二三产业融合发展的组织形态。我国民营企业行业覆盖广，能够拓展农业与技术、农业与化学、农业与文化等各方面的融合，能够实现农村三产在纵向和横向的融合发展，形成农业新技术、新业态，通过做长做粗产业链，改变传统农业的生产经营方式，有利于将产品附加价值链留在农村，增加农民收入。另外，民营企业能够利用其创新能力和管理能力，有效弥补农民在管理和创新方面的不足，这对于农业产业链条的延伸以及链条各环节效率的提升有着重要作用。

农村一二三产业融合发展，离不开劳动、资本、土地、知识、技术、管理、数据等生产要素支撑。其中，土地是农村最基本、也是最重要的生产要素，农村土地的分散经营不利于规模生产，而且由于农村劳动力不断转向城市，大量农村土地闲置，土地资源浪费严重。民营企业积极参与农村土地流转，有利于实现规模生产经营，并且通过延伸产业链，实现农产品的产销一体化。乡村产业的发展，有利于促进农民就近实现就业或者创业，有利于农民的增收，这才是乡村振兴最重要的目标所在。因此，能否充分发挥民营企业的作用，尤其充分调动适宜乡村经济发展的中小企业和创新创业型企业的积极性，也决定了乡村产业振兴过程中各阶段目标实现的效果和速度。

民营企业参与乡村振兴需要关注的问题

民营企业是乡村振兴不可或缺的力量，在参与乡村振兴过程中也积累了诸多有利经验，有效推动了当前乡村产业的发展。为了进一步推进乡村产业振兴目标的实现，民营企业在参与乡村产业振兴过程中既要发挥其优势，也要注重将投资与农村特色资源结合、投资与产业链条结合、投资与品牌塑造结合，充分发掘农村特色资源，做长做粗做精农业产业链条，塑造出叫得响的农业品牌，为乡村产业发展提供可持续的“源动力”。

乡村产业振兴，关键在于因地制宜，把握住乡村特色，挖掘乡村特色产业。乡村特色产业是根据区域特征，由乡村独特的文化和资源作为基础发展出来的产业，这些要素都彰显着乡村地域特色，体现着乡村价值，这也是乡村产业的“根”与“魂”。在发展具有乡村特色的产业基础上，将产业链一步步延伸，一步步做长做粗，并将产业链上的各个环节做精做强，塑造出符合乡村特色和产品特征的品牌，不断满足用户需求、挖掘市场潜力，最终实现“乡村产业兴旺发达、乡村乡风宜居文明、农民生活富裕”的乡村振兴目标。

乡村产业振兴，将乡村农产品销售出去是基本。在互联网大发展的今天，广大电商行业已经成为乡村特色产品销售的最有力助力，比如以薇娅电商团队为代表的一些电商民营企业通过电商公益直播扶贫助农，不仅达到助销农产品的作用，而且把电商经验带到当地，有利地带动了当地特色优势农产品的标准化、品牌化和产业化。

乡村农产品附加值低，如何将农产品精深加工，将产业链上的高附加值环节留在当地，不仅是广大涉农民营企业的机遇，也是提升农产品附加值、带动当地农民增收的重要手段。在乡村振兴过程中，扎实推进农产品精深加工，通过行业龙头企业的带动作用，为当地培育出若干产业链各环节的加工企业，激活乡村产业的“造血”功能，是乡村产业振兴的根本途径。

另外，乡村产业振兴过程中的每一个环节都离不开能源，高效、清洁的绿色能源更是乡村产业振兴的动力来源。近年来，在党中央的关心和支持下，农村通信、道路、排水、电网等基础设施

不断完善，美丽乡村建设成就显著，但乡村燃气建设依然滞后。燃气下乡，不仅是净化农村生态环境、提高农民生活品质的重要支撑，而且有利于农业生产的标准化和清洁化，能够促使燃气以一种更加高效、清洁的方式替代传统煤炭为乡村一二三产融合提供动力来源。乡村产业振兴过程中的能源清洁化，需要天伦燃气等众多能源企业的参与，利用其技术优势、资源优势等为农村能源转型提供解决方案，助力乡村产业振兴。

新商业时代
河南农村消费市场正在升级

东方今报财经新闻部主任、记者
李莉

笔直的柏油马路上，电影院、私人影院旺季里场场爆满；村里多了新职业：外卖小哥和快递小哥，网上购物和手机点餐直接送到村里、家门口；社区小店成了电商便利店，不仅能买到更多品牌商品，还能代缴水电费、代收快递；村民家里，节能环保、健康方便的热水器、净水器、扫地机器人等新型家电成为居家“新三件”……

随着农民收入增加，庞大的农村消费市场越来越活跃，消费潜力正在快速释放，更是带来了新商业的发展，农村消费市场或将为消费品牌创造增长新机遇。

农村消费市场成重要增长点

“刺啦啦”——快递打包的胶带声在白晶的仓库里不绝于耳，快递员将一箱箱花生米、黑小麦粉用快递发走，临近2021年“618”大促，他依旧对当初注册成为确山县首批农民主播的决定感到骄傲。

自2019年至今，白晶基本每天都会在田间地头或工厂车间做直播，疫情期间更是日播8个小时左右。

确山县商务局局长袁贺忠介绍，确山县通过联手淘宝村播基地培养农民主播，2020年农产品电商交易额达5.7个亿，比2019年增长了80%，产销对接效率大大提高，仅2021年春节通过“网上年货节”活动就实现了157万元的农特产品销售，不仅卖得快，还卖出了好价

格，实现农民收入增加。

在河南，像确山这样的县乡市场有很多，农民人人做主播，纷纷拿起话筒推销自己家乡的好产品，通过电商把农产品卖向全国各地，使得自己的腰包鼓起来了。

农村电商发展了，农产品卖出去了，农民的购物能力提升了，购物渠道也畅通了。京东发布的县乡消费研究报告显示，近年来，县乡地区的网络消费蓬勃发展，2020年县乡地区的网购用户数增长超过往年。京东2020年财报显示，新增的1.1亿活跃用户中超过80%来自下沉市场。苏宁大数据显示，“五一”假期，农村市场家电订单同比增长2倍以上。

事实上，农村消费已经连续多年保持快速增长，并呈现升级趋势。商务部流通发展司司长刘德成5月19日在国务院政策例行吹风会上表示，2020年，乡村消费品零售额达5.3万亿元，比2015年增长26.1%，连续8年快于城镇。农村消费升级趋势明显，2020年，农村居民人均教育文化娱乐、交通通信、医疗保障消费支出分别比2015年增长了35.1%、58.3%和67.6%。国家统计局数据显示，今年一季度，农村居民人均可支配收入名义增速和实际增速分别快于城镇居民4.1和4.0个百分点，城乡居民收入相对差距继续缩小。数据还显

THE ELECTRONIC COMMERCE

示，1-4月，乡村消费品零售额18140亿元，增长26.5%；其中，4月份乡村消费品零售额4265亿元，增长17.8%，超过城镇增速0.2个百分点。

而国家统计局河南调查总队公布数据也显示，2020年，河南居民人均可支配收入为24810元，其中，城镇居民人均可支配收入为34750元，增长1.6%；农村居民人均可支配收入为16108元，增长6.2%。

中国贸促会研究院副院长赵萍表示，过去10年，农村消费能力增长速度一直高于城镇，农村人均可支配收入基本上每年都会高于城镇1个百分点。从消费端来看，农村社会消费品零售总额增速也呈现快速增长态势。

电商物流服务站已经覆盖乡村市场

多部门力挺乡村市场 打造消费新增长极

记者注意到，今年以来，多个部门频频部署，从健全农村现代商业体系、完善物流配送体系、优化产品服务供给、推动农民收入农村消费双提升等环节发力，全面促进乡村消费市场提质扩容。

今年1月5日，为进一步促进大宗消费、重点消费，更大释放农村消费潜力，商务部等12部门联合印发《关于提振大宗消费重点消费促进释放农村消费潜力若干措施的通知》，包括开展新一轮汽车下乡和以旧换新，促进家电家具家装消费、补齐农村消费短板弱项等五个方面，扩大农村消费市场升级。

随后，2月21日，中共中央、国务院发布《关于全面推进乡村振兴加快农业农村现代化的意见》。《意见》对农村消费市场提出了若干指导，并提出“全面促进农村消费”“促进农村居民耐用消费品更新换代”“满足农村居民消费升级需要，吸引城市居民下乡消费”。

4月27日，河南省政府新闻办举行新闻发布会，宣布开展“钜惠夏季火热中原”促消费专项行动，今年5月至

8月底，河南将筹措6亿元以上专项资金，通过发放消费券、奖励补贴等方式，对文化旅游、餐饮酒店、汽车家电等领域消费实施引导和补贴，商务、文旅等部门及各地将结合各自优势，推出促消费活动，以最大限度激活本地消费、吸引外来消费，加快形成传统和新兴、线上和线下、城镇和乡村融合发力的火热消费局面。

省财政厅副厅长李新建介绍，省财政将拿出1亿元给予奖补，推动名优农产品上行“进城”、高质量工业品下行“入乡”，充分挖掘农村消费潜力等。

无疑，在一系列政策的推动下，河南农村消费市场正迎来前所未有的发展时机，同时接踪而来的是一个个商家来此掘金的身影。

如何破解农村消费“最后一公里”

中国农村人口数量大，是潜在的消费蓝海，但消费潜力还有待进一步挖掘。第七次人口普查数据显示，目前我国居住在乡村的人口为50979万人，占全国总人口的36.11%。在消费端，2020年我国社会消费品零售总额39.2万亿元，其中乡村消费品零售额5.3万亿元，占比约为13.52%，还有很大的提升空间。

省商务厅二级巡视员郭海燕透露，我省农村人口基数大、占比高，2020年农村社会消费品零售总额4031.4亿元，占比仅为17.9%，与46%左右的农村人口占比极不相称，大量的农村消费潜力没有得到有效释放。

人人做主播，农民纷纷拿起话筒推销家乡的好产品

面对农村消费市场蓝海，阿里、京东、拼多多等电商平台纷纷开始布局下沉市场，河南则是几个电商平台争夺的主战场，县乡的夫妻老婆店成为各大电商平台抢夺的焦点。

天伦燃气集团副总经理兼增值服务事业部总经理刘枫麟认为，电商平台纷纷下沉市场，其实是对线下渠道尤其是农村消费市场的渴望。网络购物发展这么多年来，纠结在各大平台心中的“最后一公里”始终没有得到很好解决。

中国贸促会研究院发布的《网络零售促进农村消费研究》显示，农村居民与最近的城市之间的距离每远一公里，农民在线上消费的支出要多765元，这表明电商丰富的商品选择和快捷的物流配送，能够为远离城市、购物不便的农民提供优质的消费体验，是直接带动农村消费的重要途径之一。

为了解决这个问题，天伦集团在气化乡村现有的模式上不断尝试新的增值服务：依托现有燃气服务网络，打造自己的网上商城。“其实这是一种新型的消费渠道，我把它定义成为线上渠道的2.0版。”刘枫麟说。

记者也注意到，实际上农村消费市场依旧存在很多问题，乡村振兴亟待“正品下乡”。在很多乡村，山寨货依旧充斥市场：多款和知名饼干品牌“奥利奥”很像的饼干“粤力粤”“粤力奥”“澳利粤”公开销售，“吃香点”傍“好吃点”、“溜溜梅”傍“溜溜梅”、“多多鱼”傍“好多鱼”，山寨货横行已成为一种“乡愁”。

刘枫麟说，在日本，每一个燃气公司都是一个城市的物业公司。而目前天伦正在做的增值服务不仅仅是搭建了网上商城，而是依托原有的线下销售渠道，为用户提供线上便捷的信息获取或信息沟通，目的是协助乡村居民进行消费升级，让乡村居民买到价廉质优的商品。

据他透露，为了推动乡村居民消费升级，天伦商城采取了新的销售模式：F2B2C，也就是天伦商城作为b端，让生产商可以通过他们直接面对消费端，省去了中间层层环节，保证乡村消费端可以买到价廉质优的商品。以农村煤改气为例，煤改气为乡村消费带来了一次消费升级，农村家里所需的炉灶设备等不需要再去买一些山寨货，现在不仅可以直接从天伦商城上买到大品牌的产品，价格还是最优的。

据悉，天伦集团从2018年开始实行“气化乡村”工程，并跟省政府的投资平台进行合作成立了河南省煤改气基金。截至目前，天伦集团已和河南省的29个县260万户用户签署了协议，2020年又完成了40万户的通气，大大加速了乡村居民使用天然气的进程。可以说，气化乡村”工程为乡村振兴插上“隐形翅膀”。

郭海燕也表示，为挖掘农村消费潜力，河南将完善农村流通基础设施，鼓励支持品牌连锁商业企业在县乡布局连锁网点，打造新型农村消费场景。

“十四五”已经开局，如火如荼的乡村振兴下，农村消费市场升级大势所趋，农村消费市场蓝海正等着勇敢者们踏入，谁能成为最后的赢家，拭目以待。

气化乡村的『豫天样本』

河南日报记者
刘红涛

春暖花开，全国两会如约而至。3月5日，李克强总理在政府工作报告中指出，全面推进乡村振兴，实施乡村建设行动，健全城乡融合发展体制机制。强化农村基本公共服务和公共基础设施建设，促进县域内城乡融合发展。优化产业结构和能源结构，大力发展新能源。

今年的中央一号文件、中央农村工作会议、省委农村工作会议也都提出，全面推进乡村振兴，加快农业农村现代化，大力实施乡村建设行动，加强乡村公共基础设施建设。

大力实施乡村建设行动，完善乡村水、电、路、气、通信、广播电视、物流等基础设施，被摆在重要位置。作为美丽乡村建设的重要内容，气化乡村不仅关乎能源结构改善和环境治理，更事关重大民生福祉。

实施气化乡村　加快城乡基础设施一体化

天然气是一种优质高效、绿色清洁的低碳能源，“十三五”以来，我国天然气消费量快速增长，2019年全国天然气表观消费量达到3064亿立方米，是2015年的1.59倍；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。

加快推进“气化乡村”，是全面贯彻十九届五中全会、中央农村工作会、省委农村工作会精神，全面推进能源生产和消费革命，扎实搞好农村人居环境整治，改善农村基础设施建设，推动乡村振兴和生态文明建设，实现绿色发展，促进人与自然和谐共生的重要抓手，也是一项利国利民的重大民生工程。

河南作为全国的农业大省、农村人口大省，有近一半人口生活在农村，在全面推进乡村振兴，加快农业农村现代化新征程中，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，我省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。

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。

由于天然气具有可一次满足农村生活炊事和清洁供暖等多种需求、污染物排放少、综合能效高、技术成熟等诸多优势，不仅符合农村能源消费结构升级趋势，也有助于推动农村技术设施的升级助力乡村振兴。实施“气化乡村”工程、促进农村天然气发展，成为农村地区实现能源普遍服务均等化、促进能源清洁低碳发展的重要选项。

算好“两本账”　建设美丽乡村新家园

自2013年国家首次提出“煤改气”工程以来，我国的气化乡村建设曾经历一轮全面快速推进，但天然气供应侧不足、需求端突增，矛盾随之而生。随后国家及时调整相关政策，加上天然气储气调峰设施不断完善，天然气供应量不断上升，气化乡村建设再次走上发展快车道。

气化乡村涉及生态与经济“两本账”。加快气化乡村，将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。

近年来，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。2020年10月底前，京津冀及周边地区、汾渭平原共完成散煤替代709万户，全国环境空气质量持续改善。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%，空气质量明显改善。

“煤改气”显著提升农民农村生活舒适度和洁净度，通过人居环境的改善推动美丽乡村建设。近年来，农村居民可支配收入快速增长，消费结构升级趋势明显，乡镇居民不断增强对于美好生活的需求，改善现有生活居住条件意愿日趋强烈。调研过程中诸多村民讲出了心声，“煤改气”的实施极大地推动了农村居住环境的改善、生活舒适度的提

升，清洁、安全是最深刻的体会。

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%，我国天然气在能源消费结构中的比重增至8.10%，天然气以其清洁性和安全性逐步成为我国现代清洁能源体系的主体能源之一；但国际比较数据显示，我国天然气消费占比依然远低于世界平均水平23.9%，同时，相较于城市，农村天然气有着亟待普及的广阔市场，尤其北方农村地区冬季取暖有很大的能源需求，美丽乡村建设的要求使气化乡村的重要性愈发凸显。

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”总体目标。

截至2019年末，我省乡村人口4511万，城镇人口5129万。51.71%的城镇化率，意味着约有1500万户家庭仍然生活在农村，与周边省市相比乡镇气化率不足5%。实现气化河南不仅肩负重任，更有广阔的发展空间。

一头连着蓝天，一头连着民生，气化乡村能够使乡村居民充分享用清洁能源方便与便捷，实现做饭“伸手有气”、洗澡“热水随来”的便利，切实提高农民的生活水平和质量，也将助力建设“抬头见蓝天、低头闻花香”的美丽幸福新家园。

立足新阶段 “豫天样本”的河南实践

河南省乡镇农村居民户籍人口约1500万户，分布于1900个乡镇，由于地域广、分布散、建设难等因素，天然气普及率不足5%。为加快气化乡村工作，2018年，天伦燃气联合中原豫资投资控股集团，按照政府引导、市场化运作的原则，成立了河南豫资天伦新能源投资基金（以下简称河南省煤改气基金），并成立“煤改气”基金专属投资平台豫天新能源，在各个相关县设立子公司。

豫天新能源由豫资控股占股60%、天伦集团占股40%。按照政府引导、市场化运作的原则，在不新增财政支出压力和居民用气成本的基础上，发挥豫资控股良好的信用优势和出资能力，借助天伦燃气上市公司投资管理运营能力和退出渠道，降低融资成本、加大投资力度，逐步形成规模经营,有效降低建设、

运营成本，确保能源供应，以资本联合产业模式，支持我省“煤改气”工作，助力打赢大气污染防治攻坚战。

在资金保障方面，该基金全体合伙人认缴出资100亿元，用于投资河南省乡镇“煤改气”项目及天然气上下游产业链。

在配套投资方面，天伦燃气是国内较早开始从事城市燃气业务的清洁能源综合集团，拥有着丰富的燃气专业领域投资运营经验和强大的气源保证能力。全国年供气量20亿立方米，并与中海油签订战略合作协议，对接海外气源，解决部分乡镇在管道气贯通之前的供应问题，用气量将每年按计划核定，确保气源稳定持续供应。

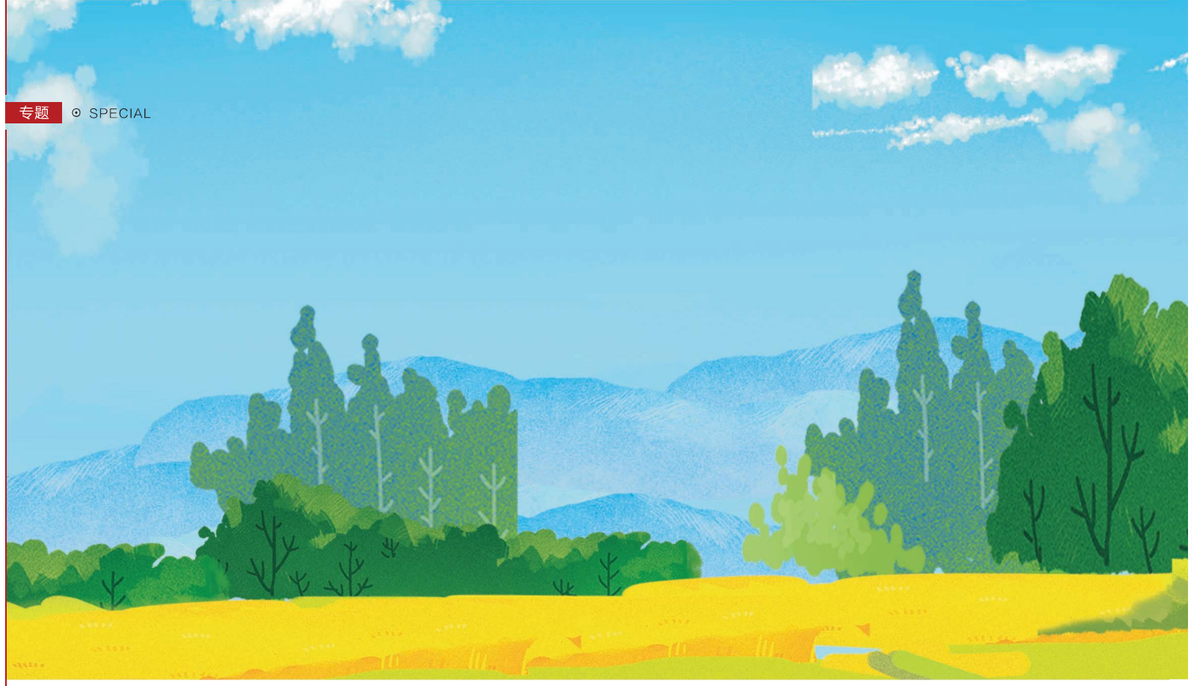
不同于国内其他地区在乡村“煤改气”过程中采用的政府补贴模式和农民承担初装费模式，天伦燃气受上述基金的委托，作为建设方遵循“免费安装”原则负责“煤改气”项目的建设、施工，乡村居民可节省初装费3000元左右，同时减少了政府的财政压力。

在燃气特许经营权方面，有实力的企业进不去，当地居民用不上气，这在多个地区是一个亟待解决的问题。经过积极地探索与创新以及豫天新能源的努力下，部分地区合理突破了特许经营制度的制约，为有实力、有投资意愿、有普惠运营经验的市场主体参与乡镇“煤改气”、气化乡镇的开发创造条件。

由于现存基础设施薄弱，乡镇“煤改气”的成本相比于城市要高一些，除规模化安装降低单位成本外，煤改气基金作为投资者可以通过政府补贴、资产经营获得长期回报，基金亦可通过投资探索整合燃气行业上下游产业，有助于保障能源供给和工程实施。

通过撬动资本、打破制约、探索产业链整合，探索创新出了气化乡村的“豫天模式”样本，不仅减少了政府的财政压力，免费安装的原则也使乡镇居民受益，截止2020年12月豫天新能源已在29个县市级公司来运营乡镇“煤改气”业务，累计签约260万户，工程完工153万户，致力于为更多乡镇居民送去温暖，带去清洁。

在推进气化乡村的过程中，豫天新能源结合每个县（市）的特点，



形成四大样本，分别是以兰考为代表的收并购模式，以民权为代表的政府参股+公司运营，以台前为代表的政府完善竞争机制+试点先行以及以郏县为代表的市场化招投标模式。

豫天新能源董事长汪耿超表示，截至2020年11月，仅兰考、民权、台前、郏县四县气化乡村工程涉及户数40.53万户，累计完工28.74万户，已完成气化乡村户数占全部户数的比重达到70.9%。“目前，四大样本正向洛宁、鲁山、光山、正阳等地扩展，形成可复制、可推广的气化乡村实践。”

加快气化河南　助力农业农村现代化

在乡村居民的生产生活中，与清洁煤炭、电及液化石油气同等使用强度相比，使用天然气可以大幅节省生产生活成本，能够真正实现全体城乡人民共同富裕和农业农村现代化，为解决新时代我国社会主要矛盾提供现实路径，实现农业全面升级、农村全面进步、农民全面发展。

目前，中国城市化率在60%左右，城镇气化率已达到90%，然而乡镇气化率却非常低，约有6亿乡村居民尚未使用上管道天然气。河南乡镇农村居民户籍人口约1500万户，由于地域广、分布散、建设难等因素，天然气普及率不足5%，这就意味着气化乡村有巨大的发展前景，尤其是北方农村地区冬季取暖带来很大的能源需求，发展空间广阔。

全面实施气化乡村，对调整能源结构、治理大气污染、推动节能减排、惠民生促发展更是具有重要战略意义。毋庸置疑，实践中发现，农村地区天然气推广普及工作也面临着一些限制与挑战：“煤改气”成本高。“煤改气”成本包括建设运营投资和用能支出两部分，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。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。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。

同时，在过去农村“煤改气”快速推进过程中，部分地区的部分企业在设计、施工、监理等方面不符合质量安全要求，后期工程和前期工程之间缺少衔接，入户管道规格、间距等参差不齐，维护排查频次较低，同时对农民安全用气培训教育不足，天然气设施安全运行存在诸多安全隐患。这些问题的存在，也正亟需如豫天新能源这样有实力、专业度高的燃气企业投身乡村燃气建设。

开启新征程，奋斗新时代。党中央提出，全面推进乡村振兴，加快农业农村现代化。今年是乡村建设行动全面实施的第一年，加强乡村公共基础设施建设，继续把公共基础设施建设的重点放在农村，着力推进往村覆盖、往户延伸。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。

天伦集团董事长张瀛岑介绍，根据豫天新能源最新规划，在未来几年里，将在河南省完成1000万户的气化乡村工程，每年可替代燃煤400万吨，减少二氧化碳排放530万吨，相当于全省小型汽车年排放量的23%，减少二氧化硫排放46 万吨，相当于2020年全省二氧化硫减排目标32万吨的15%，减少粉尘等排放148万吨。

气化乡村，福泽百姓，助力振兴，这项民生工程不仅有广阔的发展空间，也让我们有理由畅想未来的中原大地天蓝水绿，乡村宜居宜业！

2020河南社会责任企业活动颁奖典礼举行

品牌管理部
赵晨昊

张瀛岑董事长荣获年度领军人物
天伦集团荣获『2020河南社会责任企业』

2021年5月21日，由河南日报社、河南省国资委、河南省工商业联合会联合主办，河南日报传媒有限公司承办的2020河南社会责任企业活动颁奖典礼在郑州隆重召开。

河南省国资委党委书记胡广坤、河南日报报业集团党委副书记、总编辑刘雅鸣进行会议致辞，河南省工商联党组成员、秘书长马跃峰，河南日报报业集团党委委员、副总编辑孙德中等领导出席会议并为获奖企业及企业家颁奖。郑州大学新闻与传播学院教授、博士生导师颜景毅发布“2020河南企业社会责任报告”。天伦集团荣获“2020河南社会责任企业”，天伦集团董事长张瀛岑荣获“2020河南社会责任企业”年度领军人物。

河南日报报业集团党委副书记、总编辑刘雅鸣在致辞时说，本次活动推选出来的获奖企业和企业家，是全省广大企业履行社会责任的优秀代表，他们的事迹将带动更多企业勇担社会责任、履行公益使命。

会议期间，张瀛岑董事长代表获奖民营企业发言，并分享了天伦集团在社会责任方面的生动实践。

张瀛岑董事长表示：“作为企业人，首先要吃透政策、紧跟时代、找准市场，踏踏实实做好企业，就能切实履行社会责任。”近几年，乡村振兴和环境治理是政府重点关注的课题。天伦集团作为清洁能源企业，就应该在这些工作中做出贡献。“气化乡村”工程，其本身就具备公共事业属性，并对环境保护、实现碳达峰、碳中和的国家目标起着非常重要的促进作用。因此，“气化乡村”也成为天伦集团履行社会责任的一个重要抓手。

同时，张瀛岑董事长表示，要把握发展机遇，以“富而思义、回报社会”之心，对社会、用户、合作伙伴、员工等全面履行社会责任。“民营企业要把握机遇，用好政策红利，做好经营，多纳税、提供更多就业机会，促进上下游合作伙伴的发展，让员工收入稳、生活幸福，这才是全面履行社会责任。”

张瀛岑董事长还呼吁社会各界支持，以全面持续推进民营企业和企业家履行社会责任。首先是加大对民营企业、企业家社会责任宣传，让更多企业提升对社会责任认知，实现自觉履责。其次是形成促进企业和企业家履行社会责任的社会化、市场化的激励约束机制，让积极履责的企业和企业家得到广泛的尊重与回报。第三是深入推进民营企业、企业家社会责任相关问题的研究与探索，为企业在复杂多变的国内外经济社会环境下提供切实有效的方法指导与支持。

新华社新闻信息中心主任储学军与洗振源总裁交换签约文本

天伦集团入选“新华社民族品牌工程”

品牌管理部
赵晨昊

5月21日，“新华社民族品牌工程·服务产业新锐行动”入选企业签约仪式在京举行。天伦集团、华夏航空、上海阀门厂股份有限公司入选“新华社民族品牌工程”。

“新华社民族品牌工程”是响应品牌强国战略的综合服务体系，旨在“服务民族企业发展，助力中国品牌建设”，大力倡导“创新、协调、绿色、开放、共享”发展理念，大力弘扬创新精神、工匠精神、企业家精神，坚持把社会效益放在首位，坚持充分尊重企业意愿。目前已服务于支付宝、海尔等一批世界500强、中国500强、行业领军企业和区域优秀品牌。

“新华社民族品牌工程·服务产业新锐行动”作为“新华社民族品牌工程”的子系统，旨在为正在崛起的产业新锐和细分行业龙头企业服务，服务的企业始终坚持“围绕中心、服务大局”，自觉参与和服务国家发展战略；重视发挥党组织在企业发展中的政治引领作用；具有良好的企业文化，弘扬社会主义核心价值观，弘扬社会主流文化；具有强烈的社会责任感，热心公益事业；积极为精准扶贫作出贡献；倡导并践行弘扬工匠精神、企业家精神，做到诚信守法；积极参与“一带一路”建设，并具有服务全球市场的意识和潜力。

新华社党组成员、秘书长宫喜祥与新华社总经理室总经理张永平在签约仪式现场分别致辞，中国经济信息社有限公司董事长、总裁徐玉长为天伦集团总裁洗振源颁发新华信用入驻证书，新华社新闻信息中心主任储学军与洗振源总裁交换了协议文本。

宫喜祥在签约仪式现场表示，品牌首先是品质，第二是品格，第三是品行，第四是品德，这四个“品”构成一个优秀的品牌。没有好的品质就没有市场，不会赢得大众信赖；没有品格，就无法形成企业特色，势必淹没在茫茫商品服务大海；没有品行，就不会赢得消费者信赖和支持。这一切构成我们为社会、为大众服务的品德，这“四品”是品牌的最终追求，也是品牌的价值。

洗振源在签约仪式上表示，天伦集团一直将“致力民生事业，成就百年品牌”作为企业愿景，将“服务民生”作为企业之本和天伦品牌追求的核心价值观，近年来积极探索“气化乡村”工程新路径，参与新冠疫情防控、精准扶贫等慈善公益项目，承担社会责任。随着“气化乡村”事业不断发展，天伦集团将为社会、用户、合作伙伴、员工尽到更多责任，为建设“能遥望星空、看见青山、闻到花香”的全域美丽乡村贡献力量。

洗振源总裁在入选签约仪式上演讲

天伦集团副总裁刘民接受新华社专访

2021中国品牌日活动在沪召开 天伦集团副总裁刘民发表演讲

品牌管理部
赵晨昊

2021年5月8日，由新华社、中国品牌建设促进会、国务院国资委新闻中心指导，新华社民族品牌工程办公室、新华社新闻信息中心、中国经济信息社、新华网、新华社新媒体中心、中国财富传媒集团、中国金融信息中心、中国搜索联合主办，中国国家品牌网承办的第五届“2021中国品牌日活动”在上海中国金融信息中心隆重举行。

“中国品牌日”由国务院2017年4月24日批准设立，迄今已有五年时间，旨在通过加强品牌建设，推动经济大国向经济强国转变，满足人们更高层次物质文化需求，弘扬中华文化、提升中国形象。发展品牌经济，以新发展理念为指导，全面改善影响品牌发展的质量、创新、诚信、文化、人才、营销和环境等要素，推动产业结构调整，促进经济转型升级，为实现中华民族伟大复兴的中国梦奠定更加坚实的基础。

天伦集团副总裁、天伦燃气集团总经理刘民在活动上进行主题演讲，分享了天伦燃气“气化乡村”工程助力乡村振兴的经验。

天伦燃气积极探索出“融企合作+免收接驳费”的运营模式，积极开展合作，推动工程快速进展，并在全国率先实行免收乡镇用户初装费政策，解决了乡村居民目前消费能力有限和燃气较高安装成本之间的矛盾。

“融企合作+免收接驳费”运营模式在河南省一经落地，即取得良好效益。截至2020年末，项目累计工程建设153万户，共为乡村居民节约费用约46亿元。2020年9月8日，天伦燃气与甘肃国资委旗下的华陇能创公司联合成立甘肃陇天城乡燃气公司，将这一模式复制到甘肃省。截至2021年3月，陇天城乡燃气公司已经获得甘肃省50余个乡镇的特许经营权。预计2021年底首批6万用户可实现通气。

同时，天伦燃气还充分利用经营区域广的优势，建立了“天伦E生活”一站式智慧生活服务平台，为天伦燃气300多万家庭用户提供农产品、燃气具等产品和服务，为乡镇企业用户提供了销售渠道，加强了城、县、乡用户之间的链接，有效促进了乡村产业经济的发展。

“农为邦本，本固邦宁。”天伦燃气将在党和政府的支持和指导下抓住机遇，坚守“改善人居环境、发展清洁能源”的企业使命，竭尽全力做好“气化乡村”工程，为乡村振兴战略的实现添砖加瓦，让乡村留得住乡愁，更看得见美好未来。

我在北龙湖北看到了这家房企的『狠劲儿』

品质加法！

升级后实景大门拍摄

编者按：

6月中旬，历经小半年升级的天伦城一期交付实景示范区盛装开放。升级后的天伦城一期主大门，一改往日新中式的雅致，采用现代简约风格，更符合新中产阶级对美的追求。天伦地产对于极致作品的追求也被各媒体广泛关注。多家主流媒体、自媒体纷纷点赞天伦城：所见即所得，这才是一个房企最大的底气和实力！

稿件来源
自媒体《郑州楼事》

“全部拆掉重做！”

听到董事长说出这句后，整个售楼部办公区里鸦雀无声。

在郑州地产界执拗且较真的房企是有那么几家，但充其量也就是入不了老板的眼，砸掉不满意的地砖，或者换掉略降档次的树植。

像这种大费周章的对已建成的交付实景示范区，进行升级重建的房企，还真是少见。

何况，原本的示范区非常震撼且客户反馈不错。

比如：高约7米、宽约42米的新中式风格大门，顶棚仿铜铝板，墙体干挂纯天然大理石，看起来霸气侧漏。

大门中间的镜面水景搭配一颗“价值不菲、大有来头”的日本黑松，将气质拿捏的恰如其分。

示范区内全石材地面，主入口以夹绢山水画迎宾，六棵40年的银杏树夹道。其中两棵曾经长在山东坝下镇一处老宅两侧，已有近50年树龄。

丰富层次感的石材围墙形成多进式庭院，满满归家仪式感。

建筑外立面为厚重的中式风格，真石漆搭配石材以及挑檐的设计，颇有北龙湖豪宅之感。

在当下，改善项目做到这种地步已无可指摘。可偏偏，这家房企的董事长不这么认为。

时代在变，耐久性、美观度、人性化如果不够，一定会被诟病。

“拆掉重建”，企业可能只痛苦几个月，客户却要在房子里住几十年，而品牌维护需要跨越的时间更长。

哪怕地砖的颜色有一点点偏，哪怕外立面的颜色仅仅只是有点深，只要对未来业主的影响是持续不可逆的，该坚持就得坚持。

看完整件事，一定有很多人提出疑问，“这家房企是谁”“当一些房企还在疯狂减配榨取利润，竟然还有人跟钱过不去”“推翻重建之后与之前有何不同”。

01这家房企对于品质和细节的专注像极了爱情

不卖关子了，这家房企是天伦地产。

梁静茹有首歌这样唱：“爱对了人，每天都是情人节”。选对了房企何尝不是。

真正想给你的人，从来不会问你要不要；真正的爱，饱含着投入的时间与感情，以及入微至极的理解和尊重。

提起天伦地产，很多人都不陌生。

1997 年成立的郑州本土老牌房企，和建业、正商、亚新、振兴、金成……同属于中原首批房企阵列。

开发项目有天伦庄园、天伦星钻、天伦水晶城、天伦琥珀名城等。

郑州第一批开疆辟土的房地产企业，有的走着走着就散了，有的走着走着就没了。至今活跃的大众视野的屈指可数，表现亮眼的更是凤毛麟角。

而天伦地产就是其中之一。

除了房地产板块，天伦集团的核心业务还包含天然气和旅游产业。

天伦燃气创办于2002年，2010年在香港联交所主板上市，股票代码为01600.HK。主要经营城市燃气运营、加气站、LNG工厂业务、长输管线与工业用户直供四大板块。

也就是说，天伦地产不仅拥有24年的地产开发经验，还是一家资金实力雄厚的房企。这就不难理解，为什么天伦地产可以一掷千金为「业主」。

从2010年至今，已有近百家外来房企前赴后继入郑掠地。起初，置业者还迷信「外来和尚好念经」。然而，高负债、高杠杆、高周转之下，人家对郑州人民未必实心。

只是，这些年市场被蚕食，本土房企的生存环境被挤压的愈加狭小。于是，就像前文说的，有的散了，有的没了，留下来的便要思变和提质。

永威精细化、康桥5+好房、正商品质提升……而天伦地产一跃而上开辟了新局面。

天伦城作为一个改善区域的千亩大盘，已然是携手大师规划设计，用实力去打造的城市美学作品。

但在天伦地产看来，时代变了，艺术、文化滋养下的改善群体审美逐渐抬升了几个维度。产品的前瞻性要放得很足，才能抵抗岁月的捶打。

于是，天伦城特聘李玮珉团队及山水比德对建筑立面及景观进行规划。这一番升级，妥妥花出去几千万。

如果有人说，“业主都没让改，干嘛要花这么多钱？”。能这样问的，一定是个爱让别人喝热水的直男。

02一个示范区给我的三重震撼

昨天，历经小半年升级的天伦城一期交付实景示范区盛装开放。

人们视线所及的细节都是这次痛苦“锤范”的结果。所有的重新设计、重新选材、重新施工都显得很值得。

如果前面一次打80分的话，后面的这波操作我给99分，少1分是怕天伦骄傲。

前后对比来看，升级后的示范区至少给我三重震撼。

1.更高阶的审美跃进，颜值飙升

豪宅市场的领先，与其说是产品标准的领先，不如说是审美和观念上的领先。

升级后的天伦城一期主大门，一改往日新中式的雅致，采用现代简约风格，更符合新中产阶级对美的追求。

高约4.6米，宽约45米，顶棚为深灰色铝板，大面积墙面为白沙岩天然石材，地面是滨州青石材。

升级后的示范区实景

大门的核心景观设置了镜面水景加黑玻，水景两端的装饰基座采用是福鼎黑石材，在视觉上极大增强了仪式感和昭示感。

大门两侧还列阵了4颗50年树龄的银杏树作为迎宾树，寓意多福、多贵、多寿。

这个堪比五星级酒店的社区主入口，尽显极奢高贵。

站在入口处顺势上扬视线，升级后的建筑立面以真石漆搭配浅色生态石，感官上彰显东方神韵的同时，看起来也更「减龄」。

2.更尊贵的归家仪式，层层入境

主大门的高级感跃然而出，进去之后才发现，里面「别有洞天」。

映入眼帘的是雕塑飞天石，寓意时来运转、好运连连。隐藏式的人脸识别系统，安全，私密，这也是该技术在郑州市场上首次使用。

连接主大门和内部景观的是一段游廊，廊顶深灰色铝板，吊顶面及廊桥格栅全部为进口的铝板木纹转印，四周墙面装饰依旧采用了白砂岩石材。

遇上晴天，散落的阳光透过格栅随

时间游移，虚实交叠颇具美感。

遇上雨日，便可悠闲踱步，静观雨落珠帘。

廊桥的左侧为台阶叠水区，水景的地面全部为进口的烧面安哥拉黑石材，最东侧的瀑布景墙为黑钛钢，全部采用反光石材。

层层叠水沿阶而下，袅袅水气之间，既静既动的对比，营造了一个水流潺潺，渐入佳境的对景空间。

游廊尽头设置有欣赏水景的座椅，选用高端进口的印尼菠萝格木。

水景南侧设置了会客聊天的休息叠台空间，与建筑景观风格相互映衬，并于中心处再造一处涌泉水景。

再向内，园区西侧有一处休憩空间和客亭廊。亭廊地面均采用烧面白麻花岗岩，台阶侧面同样加以黑钛钢进行装饰。

亭廊内，摆放一整块印尼菠萝格木座椅，这种整块木尺寸，不仅非常难得的，造价更是不菲。

通盘走览一遍，对景观设计者山水比德的“无界”理念豁然开朗。

植物柔化边界，材质反射空间，水系延伸视线，在有限的场地获得无限的感受。

从进门的每一步都匠心独运，提炼的元素通过细腻的设计表达，将步移景异的景致逐渐演化为无界风光的精巧与深邃。这样的酒店式度假社区岂能不成为改善标杆？

3.更高维的产品提升，细节制胜

如果说一路走来，示范区中景观的颗粒度被填充得更细更丰富了。仔细看样板间和车库，我们还能从中发现天伦地产骨子里的执拗。

洋房精装大堂与之前相比规格更高，大面积落地窗设计，视觉感极强。玻璃幕与门头铝板搭配，无形中释放出高级质感。

电梯选用行业三甲之一的日立品牌，轿厢精装修。观看天伦城这套140m²的清水样板间，品质细节值得打CALL。

优雅从入户开始，采用春天品牌的钢木复合门，德施曼或同档次品牌的(指纹+机械钥匙+密码)三合一的指纹密码锁。不仅安全防盗，还能静音降噪。

即便是毛坯交付，天伦城也提前打好新风管道孔、排风孔，施工材质也都做了详细展示。

客厅及卧室全部采用石膏砂浆，绿色环保且不空鼓、不开裂；

厨房及卫生间采用的是水泥砂浆，阳台为乳胶漆；

卫生间及阳台采用的防水涂料；

地暖地坪采用4层构造层，采用的地暖材质具有高抗压、轻质，不吸水，不降解的特性，经久耐用；

外墙窗采用断桥铝合金三层系统玻璃窗并配有窗纱；

这就是典型的用户思维，有些乍看上去普通，但是真正在使用过程中会慢慢发现它们的美好。不要小看这些点滴，里面藏着未来长久的生活便利。

通过样板间前往停车场，精装修的地下入户大堂，挑高为3.2米，同样设计了人脸识别系统及电动开合门。

猛一看，这不是商场才有的设计？把“非住宅逻辑”用在住宅上，产品力的提升会几何级数放大。

黑白灰三色水磨石、深灰色金刚砂、水洗火烧面福鼎黑、不锈钢截水沟、顶部井然有序且颜色协调的各种生活管道……是不是有一种永威车库「天伦分库」的感觉。

敢于挑战天花板，这操作666啊。

业内多用高周转冲销售额和排名的当下，天伦地产这种不做标准化产品线的另类、不被时间成本捆绑的玩法，在楼市里一直都不是主流派。

所以，除了这三重震撼，天伦地产此举还有两点值得敬佩之处。

1.把示范区建在交付区，业主所见即所得，品质不缩水才能心里踏实。

2.一拆一建，高举高打，魄力和勇气可嘉。

纯以市场销售逻辑来看，重建似乎没这个必要，但企业就是这样，如果有一点妥协，就可能为未来的居住者留下很多遗憾。

当然，这次推翻重建的可不止交付示范区，而是天伦城一期的整体景观设计。

从目前透露出来的少量细节，让我对天伦地产这家房企刮目相看。

比如打造无界之园，三分草间、林间、花间，于一园之内营造生活感、度假感、私密感。

品种丰富的景观树植，除日本黑松、半百树龄银杏之外，园区内还有海棠、碧桃、山杏等树种，三时景异、四季有花，都是寻常。

园区道路大量使用仿芝麻灰PC砖，脚步所至，皆是匠心与艺术的体现。

03比示范区还惊艳的是天伦与绿城组CP的二期

看到这里，如果有人还想考虑天伦城一期，不好意思，来晚了。

但幸运的是，天伦城有更强撼的二期。这是一个从规划初期就力争完美的项目。

比如：指标完美，出手不凡。

天伦城二期规划9栋楼，7栋11层和2栋18层建筑，地块容积率仅有1.69，这是一个足以和北龙湖抗衡的数据。

户型更强，仅有120m²、130m²、150m²这三种，主力户型130m²，占一半以上。抬升了门槛，改善属性更纯粹。

户型大代表的不是刚需户型同比例放大，而是居住舒适度的几何倍增。

120m²户型客厅南向接约6.7米大开间阳台，南向面宽近10米，厨房为双窗设计，这采光和通透，妥妥人生赢家。

130m²户型的四室两厅两卫，四叶草布局设计，三代同堂都游刃有余。厨房配置豪华采光面，同面积尺度下，功能空间、布局难出其右。

150m²户型简直绝了，两梯两户，南向面宽接近14米，阳台面积就多达12m²。三个卧室配有三个卫生间，空间私密性更强。

比如：超强CP，搭载绿城桂语系内核。

天伦城二期由绿城代建，采用的是绿城最新的桂语系设计理念。

这个桂语系到底有什么多惊艳？相信很多人多少有些了解。

杭州奥体板块最难摇的楼盘就是绿城桂语江南，其记录至今还没被打破。

如果有一天你从杭州博奥路经过，被一个大面积的透明玻璃搭配灰蓝色的石材立面，在阳光下晶莹剔透的建筑所吸引，不用怀疑，就是它。

而天伦城二期同样如此，建筑外窗为三玻两腔Low-e玻璃，外立面采用玻璃栏板形制，超大的窗墙比构筑光影质感，极致对称讲究，呈现简洁挺拔、恢宏大气之美。

将来交付之时，必定能成为众人羡慕的对象。

比如：装标一线云集，阵容强大。

作为一个豪宅项目，装标自然与之匹配。

新多钢木复合门、日立中央空调、兰舍新风净化系统、欧派橱柜、西门子烟机灶具、3M净水器、松下餐厨垃圾粉碎器、博世热水器、科勒卫浴、朗斯淋浴隔断……

提前将未来业主的生活打点的明明白白。

比如：杭州亚景操刀景观，仪式感十足。

项目内部规划1个中心景观、2个组团景观和1个体育活动场地，以中轴对称形制排布，通过水景、廊式花园、游憩花园点缀后，整个园区景观极具归家仪式感。

另外8#楼王位置，牺牲了一层的空间做了架空层，后期装修成泛会所。

住宅的产品观，归根到底解决的是居住属性。从这句话来细看天伦城二期，似乎每一处设计都暗扣此线。

04越深入，越发现这还是个全能的“宝藏盘”

2020年天伦城入市，十年磨一剑的千亩大盘显然是有备而来。

占地983亩，配套先行，独立成城。

引入九年制优质学校，王炸双学区。

小学是优胜路小学，该小学在金水区排名前三，在整个郑州市也是一线阵营；中学是郑州一中金水校区，这是郑州首批被确定为首批河南省示范性普通高中，和外国语中学、省实验被称为郑州大三甲！

星云park儿童实景公园

两所学校都已封顶，且教育局公示，预计将于2022年正式招生。

天伦城二期对面就是学校北门，离学校咫尺之遥。

配建区域唯一的20000m²大型独立商业，其中包括6000m²丹尼斯商超，未来这里还会有知名餐饮机构、儿童培训机构，电影院等等生活配套。

项目自有的三座全维公园：约7000m²体育活动中心、约16000m²文化中心、约25亩自然生活公园，提供文体自然一站享受。

其中山水比德设计的星云PARK儿童公园已经开放。郑州第一家星际穿越儿童主题公园，一经开放就迅速成为了网红溜娃打卡地。

从外围来看，天伦城还有诸多附加值。

天伦城处于郑东新区北部区域，距离北龙湖、CBD和龙子湖高校区都不太远。区域内贾鲁河、魏河、索须河于周边环绕，自然景观优越。

整个区域容积率低、绿化率高，容积率大多在2以下。

在主城改善区域内，产品设计出类拔萃，教育、文化、体育、商业、游乐……所有配套还一应俱全，这样的项目只有天伦城敢说：“舍我其谁”。

提笔去写一个项目特色时，总是不希望把一家开发商过度神化。

倒是愿意把他们真正走心的点滴努力给展现出来，从媒介的角度推动买卖两端一起向好。

但这家开发商这耗资千万重建交付示范区给我的印象太过深刻。

在高周转时代，这种执拗的精神、过度苛求产品已然是一种极度的稀缺。站在消费端来看，这种长期主义者应该以稀为贵。

中国的一句古话：宁静而致远。为这些“时间的朋友”点赞。

天伦燃气：打造高质量发展新业绩

投资者关系部
杨凯莹

天然气作为清洁替代能源之一，目前在全球能源消费结构中的占比依然在不断提升，与此同时，国内伴随着天然气市场化改革的逐步推进以及“十四五”与“碳中和”的大势政策加持，燃气板块更多的受到资本市场的高度关注。截至本年度三月末，业内主要燃气公司2021年的年报季已然完结，各大燃气上市公司均交出了2020年的年度业绩答卷，其中一直被市场认为有龙头增长潜力的天伦燃气（01600），凭借多项经营业绩的高增长表现、资本结构全面改善以及派息比率的稳步提升，再次吸引了不少投资者的目光。

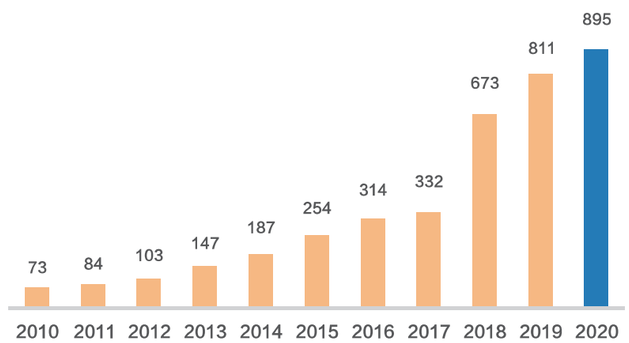
2020年度业绩
内生外延持续发力

城燃项目运营版图

天伦燃气2020年全年营收64.40亿元，其中盈利性较强的销气零售业务、工程安装及服务业务以及增值业务均实现了收入与利润增长，公司整体溢利取得5.5%的增长，达到15.5亿元。总体毛利、EBITDA、核心利润均有上涨，分别实现4.8%、6.7%和10.3%的同比增长。同时，公司毛利率、净利率也略有提升，ROE和ROA均稳定保持较好水平。

销气业务方面，相关业务开展于2020年下半年显著恢复，全年集团共销售天然气15.15亿立方米，其中，零售业务销气量为12.18亿立方米，较去年同期增长7.9%，民用销气量增长20.0%，达到3.752亿立方米;管道燃气代输量为7.66亿立方米。接驳业务方面，累计用户数目上升至4,204,256户，其中累计住宅用户4,175,949户，同比增长29.5%。增值业务方面，公司借助现有的城市燃气业务客户优势，以客户需求为导向，不断丰富增值业务内容，提升整体营销水平。于报告期内，增值业务收入达到1.38亿元，较去年同期的1.06亿元大幅增长30.2%。与此同时，天伦燃气全面落实选择性并购战略，除2020年新并表的沈丘项目外，于报告期内公告并购4个城市燃气项目，公司目前已于16个省份布局共67个城市燃气项目。

核心盈利（百万元人民币）



上市以来核心盈利情况

2020年是天伦燃气上市的第十周年，十年间，天伦燃气已从河南的区域型城燃公司快速成长为布局全国重要省份、最具增长潜力的主要燃气运营商及分销商之一，城燃项目布局中原、华北、东北、西南及西北五大区域。上市以来，公司总资产规模由2010年的6.4亿增长至2020年129亿，销气量年复合增长35%，核心利润年复合增长达26%。

资本市场方面，多家券商大行一致认为天伦燃气发布了一份在增长、现金流和派息方面均较为出色的一份业绩，符合2020年管理层给予的全年指引与市场预期。天伦燃气对2021年的指引更加乐观，零售气量有望增长25%，核心净利增长15%，而核心净利每股派息则不低于30%。细分来看，公司预计，并购项目的加入将为实现零售气量快速增长奠定坚实的基础，2021年零售销气方面，原有项目的内生性增长将维持在15%-20%之间，而并购项目对全年的零售销气量贡献将达到5%以上。与此同时，2021年天伦燃气的资本开支预计将达到15亿元人民币，并将继续加强现金流管理，保持自由现金流继续为正的目标。管理层预期，至2025年天伦燃气客户规模和分销气量将实现翻番。

资本市场认为，在公司位于甘肃省新并购项目以及其协同效应附带的乡村燃气开发机遇的影响下，在各省政府对于绿色发展及乡村振兴加码政策的支持下，公司有望超额完成业绩目标。

未来，公司将继续坚持选择性并购城燃项目及扩大气化乡村用户的发展战略，同时将借助中国碳达峰阶段天然气在能源结构中的重要地位，在碳中和方面持续关注与其他机构合作在管道气网中加入氢能的可能性，实现公司可持续发展以及供给方碳中和的目标。

最新券商研报信息汇总表

时间	券商	目标价（港元）
2021-05-20	安信国际	9.20
2021-05-18	国元国际	9.89
2021-05-17	中金公司	9.00
2021-05-17	花旗银行	9.00
2021-05-12	中泰国际	9.32
2021-04-28	交银国际	9.02
2021-04-07	星展银行	9.20
2021-04-06	华泰金融	10.96
2021-04-01	建银国际	9.30

共创事业

共享天伦

现在·专注本业 做大规模

2020年天伦燃气在燃气项目并购方面获得了重大进展，公司继续着力开发多线城市，未来，随着十四五大力发展西北经济以及产业迁移的重大改革机遇，天伦燃气项目所处地区未来发展潜力巨大，天然气需求增长有望大幅提速。在并购提速的同时，天伦燃气将严格遵循公司并购项目标准，继续加强选择性并购策略，实现业务高质量快速发展。

除收并购外，乡村燃气项目也持续为该公司提供发展动力。2018年下半年开始，天伦燃气联合中原豫资共同开展河南煤改气项目，至2021年，天伦燃气和中原豫资的合作已经进入了第四个年头，因此累积了很多宝贵的运营经验，践行出了不同的发展道路，比如政府引导与超前谋划结合的兰考路径、财政参股、统筹推进的民权路径、择优选择、强力推进的台前路径，以及公开招标、分区建设的郏县路径。河南作为全国重要的粮食和农业生产大省，更是人口大省，农村范围广、农业人口多，而能源利用结构仍然比较落后，因此天然气具有广阔的发展空间。截至2020年底，公司累计工程建设153万户，从户籍口径统计，目前累计签约量有260万户，已签约还未开发仍有110万户，额外的市场规模仍有400-500万户。

除了公司“气化乡村”工程项目大本营河南省以外，天伦燃气也在积极探索省外的发展机会，2020年与甘肃省投资公司成立了合资工作开发甘肃城乡一体化项目，未来我们将依托自身成熟的管理经验，在其他省份持续寻找开展气化乡村项目的可能性。根据各省公布的十四五规划，我们统计至少有18个省份明确提出推进乡村振兴，全面开展农村人居环境提升行动，所以发展潜力是巨大的。

2021年以来，在“十四五”规划的引领之下，在碳达峰、碳中和目标之下，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。现阶段减污降碳在推动结构性节能、遏制两高行业的扩张、助推非化石能源的发展等方面需同频共振，同向发力。“十三五”期间我国已增约1500亿立方米的天然气，取得成效的关键就是主要用来替代煤，所以“十四五”还是要坚持增气减煤同步，与此同时，天然气作为实现乡村振兴的重要路径，未来将持续推进燃气下乡，实施乡村清洁能源建设工程，可以预见，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，未来天然气行业将在政策支持下迎来大跨步发展，天伦燃气将进一步受益于政策红利。

未来·展望未来 打造企业品牌

天伦燃气从成立之始，就将自身的企业使命与承担社会责任有机地结合起来，以“改善人居环境，发展清洁能源”为使命，实现社会与企业协调可持续发展。

时代提供给天伦燃气成长的土壤，给予公司发展的机遇，与此同时，天伦燃气也在积极做好“企业公民”的角色回报社会，天伦燃气相信通过在城燃项目以及气化乡村业务的布局，可以为当地减少二氧化碳的排放做出贡献。在城市燃气层面，城燃项目多集中在多线城市，当地的气化率仍然低于50%，相较同业项目仍有较大提升空间，通过提升渗透率，城燃项目将会在减排方面发挥更大的作用；而在乡村层面，能源的使用还是以煤炭、石油和薪柴为主，通过发展天然气将有利于改善乡村的生活质量以及减少碳的排放。

现阶段，天伦燃气更加关注企业的可持续发展，强化ESG管理，不断提升ESG管理水平，将环境、社会和公司治理等ESG相关因素纳入企业经营和投资决策，以达到可持续发展的目的。我们曾经计算过这样一组数据，如果河南省完成1,000万户的农村煤改气工程，那么每年可替代燃煤400万吨，减少二氧化碳排放530万吨，这相当于全省小型汽车年排放量的23%，同时也减少二氧化硫排放4.6万吨，减少粉尘等排放148万吨。在未来，天伦燃气将紧跟全球可持续发展趋势，致力于实现联合国可持续发展目标。

2021年是我国“十四五”的开局之年，更是国家乡村振兴战略的开展之际。天伦燃气将继续积极响应政府号召，协助完善农村基础设施建设，推动供气设施向农村延伸，全面推进实施“村村通气”工程，为改善农民生活质量贡献一份力量。未来，公司将推动“天伦模式”应用于“村村通气”工程建设中，实现社会效益、经济效益、环境效益相统一。

2020年是天伦燃气上市的第十周年，也是充满机遇和挑战的一年，2021年天伦燃气将继续秉承“共创事业，共享天伦”的企业核心价值观，迎难而上，抓住新时代发展新机遇，探索清洁能源的发展新维度，为打造天伦燃气的下一个“十年”做好充分且前瞻的准备。

不畏浮云遮望眼
洞口区域：

品牌管理部
郑磊

在天伦燃气的13个区域公司中，洞口区域的总体量并不算大。其辖洞口、凤凰、鹿寨、灌阳四家公司，并没有财务指标位于集团成员企业前列的单体。

但是，在2020年这样一个特殊的年份，洞口区域四家公司没有被大环境带来的困难所吓到，而是在复工之后全力冲刺，不仅弥补了一季度疫情带来的业绩下滑，最终全部完成年度目标，还实现了32%的同比增长，成为整个燃气集团的明星区域。

一个企业在2020年的下半年能够奋起直追，最终抹平疫情带来的影响，完成年初定下的经营目标，这在任何行业都是值得骄傲的事情。虽然单个成员企业完成2020年度任务的情况在天伦燃气的城燃公司并不鲜见，但一个区域四家公司同时撞线，各项核心指标均完成年度任务，洞口区域在过去的一年有诸多值得总结之处。区域总经理赵志珂谦虚的认为高增长率源于四家公司均处于发展的初创阶段到成长阶段，但实际上，机遇从来都是为有准备的人而来，年轻而团结的管理团队、高效执行的员工队伍才是洞口区域保持业绩增长的根源。他们锐意进取，面对压力上下同心，无所畏惧，无往不胜。

风景秀丽的
多民族聚居地

洞口区域四家公司分别位于湖南、广西两省，均为多民族聚居的山区，风景优美。而凤凰，毫无疑问是四地中的超级IP。

凤凰位于湖南省湘西土家族苗族自治州的西南部，曾被新西兰作家路易·艾黎称赞为中国最美丽的小城。凤凰的美，有自己的特质：灵秀的山水与刚毅的长城同在，骁勇的将军武士与温婉貌美的苗疆女子同在。这里过去是兵家聚集之所，如今却安宁祥和迎接八方客。凤凰县城人口由苗族、汉族、土家族等28个民族组成，县城周边的四大苗寨还保留着苗疆的原始风情。

苗疆女子多爱美，民族服装以夺目的色彩、繁复的配饰和耐人寻味的文化内涵著称于世。这里气候湿润，群山环绕，绿色的沱江穿城而过。好山好水也给苗疆女子带来了娇好的身段和面容。在沈从文的笔下，她们是“白脸长身见人善作媚笑的女子”，而到了金庸先生那里，敢爱敢恨、个性鲜明的蓝凤凰则以女四的咖位吸粉无数，风头直追大女主任盈盈。

广西的鹿寨、灌阳同样是带有民族风情的所在。鹿寨县位于广西中部，地处桂中腹地，扼南北交通之要冲，毗邻柳州市区。每年“三月三”壮族传统踏青歌节，鹿寨都会举办大型活动，当地的壮族青年男女聚集街头欢歌、汇聚江边饮宴。

灌阳则坐落于因山水闻名世界的桂林北部，典型的喀斯特地貌孕育出一片大好山水。梨花、桃花在这里竞相绽放，还有曾居住数千户瑶族人的千家洞，有“梨园赏桂剧，瑶乡红灌阳”之称。这里也是红色旅游地，长征时期中央红军在湘江上游的兴安、全州、灌阳与国民党军苦战五昼夜，最终突破了国民党军队第四道封锁线，成功渡江。湘江战役也直接导致了遵义会议的召开，标志着中国红军翻开崭新的一页。如今湘江两侧山青水秀，空气清新，修建于灌阳县的湘江战役新圩阻击战酒海井红军纪念园，记录了这段重要的历史。

凤凰县群山环绕下的天伦燃气LNG-CNG加气站

灌阳公司员工齐心协力，彻夜施工，完成场站搬迁

逆势增长的经营业绩

在2020年度工作述职中，赵志珂对于洞口区域年度经营情况进行了分析："洞口区域2020年各项核心指标均基本完成，其中接驳回款、增值业务利润、经营利润完成较好，原因为各公司经营团队面对疫情影响，销气量下滑等不利因素，通过对新建房地产和老小区进行提前开发，大力开拓增值业务。"

四家公司所在区域均以民用户市场为主，新建房地产和老小区开发，是他们在过去的一年业绩逆势增长的重要抓手。

洞口公司副总经理王霞主管洞口公司工程建设和市场开发工作。2020年洞口公司市场开发工作超额完成44%，王霞的秘诀在于建立市场规则。"去年受疫情影响，整个经济环境不好，但是我们一直坚持按照市场规则去推进工作。"王霞是洞口当地人，免不了要应付来自各方的情面，"但我们一直按照我们的节奏去跑市场，不能按照开发商的规则来做。"坚持按照合同条款履行，收到付款再安排工期，王霞坚持以"我"为主的做法也得到了客户的理解和支持，疫情一过，各家要赶进度的开发商纷纷加快了合同履行的节奏。

鹿寨公司经过初创阶段的投资时期，2017年已经开始实现盈利。最近三年每年都保持了60%的业绩增长。华国海2020年4月履新鹿寨公司总经理，彼时正是刚刚复工的阶段，一季度各项经营业绩均有较大缺口。在迅速了解鹿寨公司的情况后，华国海没有等待新建房地产的复苏，而是集中精力加大老小区开发，鼓励员工相互协作，用两个月的时间稳住了局面。到了下半年，新建房地产全面复工后，华国海迅速调整工作方向，以新建房地产为突破口，积极营造市场氛围，并身先士卒跟进重点项目，在10月份就赶上了全年计划的进度。

2017年，陈培颖来到凤凰公司担任副总经理，刚好赶上了凤凰的大建设时期。并购初期的凤凰公司，业务聚焦在LPG层面，如今气化站已经建成，实现了城区LNG供气，下一步即将对接次高压管线，实现管道气贯通。"我来了3年多，比较有成就感就是管道都通气了，这也是凤凰公司全体的共同努力，确保平稳安全的用气。"陈培颖对过去的工作充满了自豪，"从2017年到现在，凤凰公司的经营业绩翻了两番，公司到了这样一个阶段，我们就应该抓住机遇。"

相比较其他三家而言，灌阳公司在洞口区域的体量最小。总经理伍群琴2020年初从白银转战灌阳，和过去操盘成熟期的白银公司相比，灌阳县市场虽然不大，但各项业务一个也不少。"现实逼着我们必须每个人都是全能战士，每一项业务都得会做。"伍群琴来到灌阳一个月，就面临场站搬迁的重任，"当时公司所有的男员工就五六个人，全都上阵，做了特别详细的测算，一夜时间完成了搬迁、安装、置换，确保老百姓第二天的用气不受影响。"特殊时期的特殊任务往往最能凝聚人心，在伍群琴看来，现在的灌阳公司，员工们能够团结一致，每个人都能够主动承担工作。

新建房地产和老小区开发，是鹿寨公司2020年业绩逆势增长的主要抓手

洞口公司员工进行小区安全检查

无往不胜的
青年近卫军

2021年5月下旬，在东北工作8年的葛富强来到凤凰公司担任总经理。这个1990年出生的青年，大学一毕业就加入天伦，从技术员岗位一路前行，在经过伊通公司副总经理、通榆公司副总经理（主持工作）、上街区域副总经理的锤炼后，开启了一段全新的人生篇章。

洞口区域的管理团队整体年轻而富有朝气，区域总经理赵志珂生于1984，鹿寨公司总经理华国海生于1988，区域主管级以上员工35岁以下占比53%。年轻人的标签是一往无前、无所畏惧、可塑性强。不仅如此，洞口区域的管理团队还保持着年轻人罕有的成熟、稳重与奉献精神。

今年32岁的陈培颖2012年毕业就加入了燃气集团濮阳公司，此后多次接受外派，从2013年远赴洞口，到2015年外派至云南个旧，再到2017年入职凤凰，足迹遍布西南。十年时间，他见证了天伦燃气的快速发展，也完成了一桩又一桩的人生大事。他和爱人在天伦相遇相识相知，如今他们把家安在凤凰，妻子专心照顾女儿，是对他工作的最大支持。“天伦对于我就是家。”他特意强调，“家”在这里并不是形容词，而是本身的含义。

而作为四位总经理中资历最深的伍群琴，同样具备蓬勃的朝气。燃气集团在各区域选择成员企业组建内部施工队，伍群琴主动请缨以灌阳作为试点，体现了老将的担当。

年轻的团队意味着拥有无限可能的未来。“燃气集团和各个事业部都会做三年规划，我们洞口也对未来的发展做了充分的计划。”赵志珂关注的，并非当下的业绩指标，而在于企业良性运营所带来的美好明天。他认为虽然接驳业务在快速发展阶段为经营指标做出了巨大贡献，但作为城市燃气公司，长期的经营业绩还是要靠销气量进行支撑，做大气量才是未来工作的重中之重。

在赵志珂的构想里，洞口区域未来发展的第一项定位就是要把销气量做起来，通过加快开发进度和工程安装进度提升用户数量，通过与竞争性能源的全方位对比培养用户良好的用气习惯，进而促进销气量的提升。其次还要通过投资并购和提升各公司服务品质及安全管理水平，使天伦燃气成为湖南、广西地区发展速度最快、经营能力最强、服务质量最优、安全管理最好的燃气公司。同时，赵志珂和洞口区域的管理团队还着力于建立当地增值业务市场规则，持续提升增值业务的收入占比，以此来不断优化经营结构和经营质量。“当一个区域的气化率达到80%到90%，企业就会进入一个全新的阶段，所以我们现在要提前进行业务创新，去布局未来的增长点。”

为了使比赛更加激烈刺激，今年中国象棋协会更是对赛制进行全新改革，要求棋手必须每盘争胜，这极大地增加了比赛的偶然性和不确定性。面对着高强度的比赛和崭新的赛制，河南天伦队在四月便开始了联赛备战计划。首先是根据今年的快棋加赛赛制改革，提前一个月在棋队基地集结，进行有针对性的内部封闭模拟训练。其次，为了增加队员们的实战经验，应深圳象棋协会的邀请，河南天伦队在联赛前代表郑州市参加了在深圳举办的深圳、成都、杭州、郑州四城市象棋团体赛。

四城赛的参赛城市都拥有象甲队伍，代表队也均以象甲主力为班底，各队皆有借此机会积极为象甲热身之意。经过三天的激烈比赛，河南天伦队强势发挥，提前一轮喜获冠军。值得一提的上，本次赛事的主办方颇为用心，奖杯以牛为型，河南天伦众将笑称，这或许便是即将到来的象甲联赛的豫军喜兆。勇夺冠军牛杯，河南天伦队踏上了象甲新赛季之旅。

崭新赛制，半程前三，近三年最佳战绩

今年的象甲联赛，场场必须分出胜负，这给棋手们的心理承受能力提出了超高的要求。经过前几个赛季的积累，加上赛前热身赛的冠军头衔，河南天伦队已有强队心态，主教练党斐大师对队员们表示，首先要做的就是放松心态，不要过于在意一局棋的胜负，而是要注重拼搏的过程，相信自身实力，确保正常发挥即可。

首轮，河南天伦队遇到了由全国冠军徐超特级大师领衔的江苏队，徐超特大是第二届楚河汉界世界棋王赛的参赛选手，技术优势显著。但凭借着何文哲、赵金成、曹岩磊三位大师的三连击，河南天伦队强势取得开门红。第二轮，河南天伦队遇上了八冠王广东碧桂园队，虽然曹岩磊大师继续保持良好状态顺利获胜，但是广东队实力强大，连扳三城成功逆转，河南天伦队遗憾落败。

但是，或许谁也没有想到，这是河南天伦队首阶段的唯一败场。接下来，豫军先后战胜双冠王上海、深圳、黑龙江等队，战平卫冕冠军四川、浙江等队，强势发挥，半程过后与浙江队大分相同，仅以小分劣势暂居第三位，这也是近三年来河南天伦队半程取得的最佳战绩，令人振奋。

展望下半程：保持冲劲，进军小目标

象甲常规赛已经过半，河南天伦队成绩不错，主教练党斐的心情自然也是相当不错。

“首先，我们要对自己的实力有信心。河南天伦队虽然创队仅仅四年时间，但是却是整个象甲队伍里进步最快的队伍。”党斐表示。2017年河南天伦队建队冲甲保甲，2018年离季后赛一步之遥，2019年首次冲进季后赛并创造殿军的佳绩，2020年再度冲进季后赛并与双冠王上海队大战11盘，创造了象甲加赛纪录，虽然最后在临门一脚时被逆转，但是也让队员的信心得到了空前的提升。“今年是我们征战象甲的第五个年头，我们的实力已经稳居象甲前六，心态也在去年季后赛得到了洗礼，今年我们应该要对自己有更大的目标。”党斐认为，“只要我们保持团结的精神，一直拼搏努力，我们就能创造历史！”

党斐大师在比赛中

面对下半赛季的展望，党斐在充满自信的同时也保持了冷静和谨慎：“象甲无弱旅，其实各队之间的差距是非常小的。我们要在保持信心的同时，更重要的是保持平和的心态。遇到越重要的比赛和对手，就越要敢打敢拼，放掉包袱。”经历了2020赛季季后赛与双冠王上海队的大战，河南天伦队的每一位队员都成熟了很多，他们的心理素质变得更加强大。“心里素质过硬才能把我们的实力全部发挥出来，才能在下半程的比赛中发挥的更好。”党斐表示：“希望我们能每年一个小目标，时刻保持冲劲，不辜负河南棋迷和集团的厚望！”

书荐

BOOK RECOMMENDATION

拥有智慧的企业

作者：[日]野中郁次郎/[日]竹内弘高
译者：陈劲/姜智勇
出版社：人民邮电出版社
出版日期：2021年4月1日

20多年来，知识场景发生了深刻变革，知识全球化、超级互联、ABCD（人工智能、区块链、云计算、大数据）技术不断发展、信息超载成为常态、保持生态平衡成为企业发展当务之急……这些变化，都对知识管理提出了更高的要求。

德鲁克指出：“不懂创新的企业，只能面对死亡。”如何将知识管理的SECI模型应用于日常工作中，如何发挥优势，是很多管理者重点关心的问题。因此，本书从解决这一管理诉求出发，应新的知识场景之需求，从“知识”向前又走了一步，即提出了企业应当重视“智慧”的创造，因为它是高阶隐性知识，决定着企业是否能够拥有持续创新能力。

多样性团队

作者：[英]马修·萨伊德
译者：季丽婷
出版社：天津人民出版社
出版日期：2021年2月25日

这个时代，管理者最需要什么样的团队？本书指出，当下各领域中的组织都有专业化趋势，但如果每个成员看待问题的参考框架高度重叠，那即便是精英团队也会做出平庸、错误甚至灾难性的决策。管理者要依靠多样性团队做出长链条的判断和决策，警惕“集体失明”。

本书从管理学角度分析“二战”传奇情报组织“X站”、1996年珠峰登山队事故和硅谷崛起的历史过程，总结出组建多样性团队的4项原则：合理搭建多样性、保持适当的权力梯度、培养局外人思维、引导组织内部信息流动。进化科学中，把个体智慧相互连接的整个网络效应称为“集体大脑”。本书援引这一概念，提出是各种思想的交流和碰撞推动着集体大脑不断进化，达到了应有的思考水准。这是维持多样性团队所遵循的原理。

常规赛半程第三
河南天伦队冲击象甲联赛小目标

旅游集团
崔璨

河南天伦队勇夺四城赛冠军

5月26日，2021年全国象棋甲级联赛（以下简称为象甲）第一阶段比赛在吉林省榆树市圆满结束，河南楚河汉界天伦队（以下简称河南天伦队）在常规赛前半程十一轮的比赛中发挥出色，以五胜五平一负的战绩暂时位居积分榜第三位。这对于新赛季是一个颇为不错的开局。而赛前的四城团体赛中，河南天伦队更是用一个“冠军牛杯”，开启了2021年志存高远的征程。

积极热身，勇夺四城赛冠军牛杯

按照国家体育总局对于赛事防疫的要求，近两年的象甲联赛都暂时取消了主客场比赛，全部改为赛会制进行全封闭比赛管理。同时，由于赛会制比赛场次的限制，象甲常规赛22轮比赛以及季后赛被平均分成了两大赛会制举行，每个队伍需要在每个赛会制比赛阶段连续战斗数十天，这对于棋手们的水平和状态提出了极高的要求。

腾讯棋牌天天象棋2021全国象棋男子甲级联赛
常规赛　截至第十一轮　团体排名

代表队	场分	总台次分	胜场	慢棋胜局	团体排名
广东碧桂园	21.0	72.0	10	20	1
浙江民泰银行	15.0	56.0	7	15	2
河南楚河汉界天伦	15.0	54.0	5	10	3
北京威凯&金环建设京冀联	14.0	52.0	4	13	4
四川成都懿锦控股	14.0	50.0	5	7	5
厦门象屿	12.0	46.0	4	13	6
深圳弈川象棋俱乐部	11.0	44.0	4	11	7
杭州环境集团	11.0	42.0	3	16	8
上海金外滩	9.0	40.0	2	9	9
江苏海特	5.0	32.0	0	4	10
浙江体彩	3.0	24.0	0	5	11
黑龙江长生	2.0	16.0	0	7	12

裁判长：栾晓峰　　2021年5月26日

天伦城
TALENTCITY

恭贺郑州一中金水校区
优胜路小学封顶大吉

天伦城2期 绿城低密宽幕洋房 VIP LINE 0371 88 88 4666

天伦地产
TIANLUN ESTATE
(2020) 郑房预字第5276号

天伦城一期开发商
河南居悦置业有限公司

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·东三环与鸿宝路·交会处向东3公里路北

*本资料仅作项目展示之用，不构成合同要约，具体项目信息与权利义务以商品房买卖合同为准。涉及图片来源或修改自互联网，主要目的 在于信息分享，版权归原作者所有。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。制作日期：2021年6月 全案推广/BWG蓝鲸

股票代码 1600HK