

立足国际资本市场 助力城乡提升行动

天伦燃气高歌猛进 扩张规模“气化河南”

●记者 徐如景

核心提示:2010 年 11 月 26 日,河南省人民政府办公厅印发了《河南省城乡建设三年大提升行动计划》,决定全面实施“气化河南”工程,加快西气东输二线沿线用气城市燃气配套设施建设。2012 年年底前,西气东输二线新增用气城市建成完备的燃气配套设施,全省设市城市燃气普及率达到 75%、县城达到 40%,实现城市燃气设施向重点镇延伸。

作为河南第一家进军国家燃气垄断行业的民营企业,天伦燃气于 2010 年 11 月 10 日成功登陆香港联交所主板(股票代码 1600HK),打通了国际资本市场。面对河南城乡建设提升的大好机遇,天伦燃气加快了扩展步伐,力图通过复制“天伦模式”,让更多用户用上清洁方便的天燃气,实现“天伦让家更温暖”的企业梦想。

引领风潮敢为天下先

2002 年,国家宣布放开公用事业投资领域的限制,允许民营资本投资燃气、供水、污水处理等城市公用事业。当时,政府在第十个五年计划中提出,未来 10 年致力扩充天然气管道基础设施,其中主要项目是建造长约 4200 公里长的输管道——西气东输管道,总投资约 1500 亿元。

天伦创始人张瀛岑先生当时已经在商界屡有建树,天才的商业嗅觉使他敏锐地洞察到了这一政策转变隐含的巨大商机。他迅速注册成立了河南省天伦燃气工程投资有限公司,成为河南第一家介入国家燃气垄断行业的民营企业。营业范围包括燃气市场开发投资和经营、管理燃气管道基础设施、销售及分销管道燃气、销售燃气设备等。

眼光独到引领风气之先,行动如雷霆震撼业界。天伦燃气成立当年,即与鹤壁市政府签订合作协议,取得鹤壁市城市燃气 30 年特许经营权;2003 年,天伦燃气又取得许昌市城市燃气 50 年特许经营权;2007 年,上街区域城市燃气 30 年特许经营权又被天伦收入囊中;2009 年,天伦燃气版图在豫北继续扩展,获得濮阳高新区城市燃气 30 年特许经营权。



天伦燃气登陆港交所受到投资者热捧

从 2007 年开始,天伦燃气在特许经营区域内投资建设 CNG 加气站,目前已有数座 CNG 加气站投入运营。

经过 8 年发展,天伦燃气目前拥有燃气管道近千公里,各类用户数十万户,每年整体增长超过 60%,是中国发展最快的城市燃气运营企业之一。

成功登陆港交所,打通国际资本市场

2010 年 11 月 10 日,中国天伦燃气控股有限公司正式挂牌港交所主板。

天伦燃气股份全球发售获得热烈反应,招股期间,尽管香港有众多新股纷纷登陆,天伦公司仍然在众多竞争者中脱颖而出,受到大量机构投资者、基金、散户市民以及媒体的热捧,其中公开发售获超额认购高达 452 倍。

天伦燃气在港上市的首个交易日,表现十分活跃,当天最高股价达每股港币 2.26 元,收市报每股港币

2.14 元,比招股价高出 4.4%,股份全天成交量达 2.05 亿股,总成交额达 4.45 亿港币。

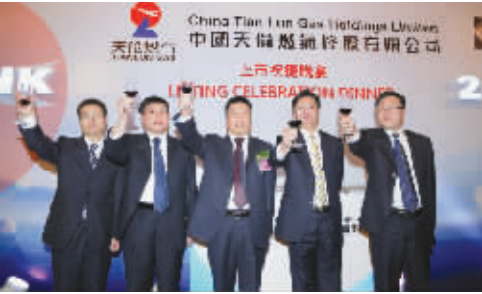
“港交所主板的融资能力确实比较强,但并不是所有的企业都能在这个资本舞台上想唱就唱,关键是要看企业的盈利能力、发展前景等。”一位证券人士表示,这些重要因素才是赢得青睐的主要原因。

据了解,作为河南地区主要燃气供应商之一,天伦燃气收入在 2008 和 2009 年增长分别为 74%和 58%,纯利则增长 208%和 86%,业绩十分出色。天伦燃气向终端用户的天然气销量,于 2007 至 2009 年复合年增长率为 33.7%。此外,公司燃气管道连接点总数两年间的复合年增长率为 56.3%,而同期香港主要上市燃气公司的平均增长率为 23.9%;预期 2011 年市盈率 9.1 至 12.3 倍,低于同业平均 15.2 倍。

天伦燃气总股本 79800 万股,本次上市公开发行 19950 万股。按照天伦燃气开市当天的收盘价每股 2.14 港币计算,创始人张瀛岑仅燃气业务身家已超过



天伦燃气高管畅饮庆功酒



天伦燃气高管畅饮庆功酒

10 亿元。

快速复制“天伦模式”发力扩张燃气版图

在九鼎德盛投资顾问有限公司董事长张保盈看来,天伦集团在港交所主板上市之后,困扰企业发展壮大资本的瓶颈问题迎刃而解,而充裕的资本会推动着企业走向扩张做大之路。

已经有 4 个城市燃气特许经营权的天伦并不满足于目前的规模。其实早在天伦上市之前,创始人张瀛岑心中已经酝酿着一个宏大的扩张计划。在上市当天接受香港媒体采访时,张瀛岑介绍,根据公司的发展规划,本次募集所得款项约 50.5%用于收购或开发新的城市燃气项目。他还透露说,目前集团正在部署不少收购计划,主要目标是处于河南市场的一些燃气项目。

经过 8 年燃气领域的深耕细作,天伦已经形成了一套完善的经营模式,可以将包括组织架构、岗位分

工、工作制度、业务流程、技术标准等管理手段快速运用到新的项目中去,实现优势 DNA 的自我复制。

在天伦内部,有一套成熟的发展机制,包括项目收购机制、经营管控机制、人才培养机制、企业奖惩机制,为天伦燃气帝国的快速扩张提供了技术上的保障。

助力三年提升行动 骤然提速只争朝夕

为了助力省政府的 3 年提升行动,天伦燃气将原本已经很高效的办事效率提速到“高铁水平”。在项目收购上,天伦设置了全员信息收集制度,随时监控行业信息;在获取项目信息后,3 个工作日内派出工作小组进行项目考察;5 个工作日内作出是否跟进的决定,项目发展组或投资发展部立即展开项目攻关与项目谈判,总经办提供技术、材料、财务、法务支持,每周定期向燃气集团总经理办公室汇报项目进度,实质突破阶段可由总经理或专人进行签约谈判,总经理向总部决策委员会提交《项目投资分析报告》,经批准后才作出投资决定。完成所有这些工作,不超过 6 个月。

为了实现快速发展,天伦还加强了人才培养,要求各级机构必须建立人才梯队,每个岗位至少指定一名后备人选,作为该岗位管理干部绩效考评的硬指标。

在人才培养模式上,作为上市公司的天伦燃气做出了令人惊讶的决定:一名大学毕业生工作优秀,2 年可以当子公司部门经理,3 年可以当子公司副总,5 年可以当子公司总经理。

作为一家已向社会捐助超过千万元的企业,天伦始终把回报社会作为企业的核心责任。天伦的长期目标是成为中国领先的城市清洁能源运营商,通过发挥企业自身优势,凭借丰富的行业经验,依托国际化资本平台,快速复制天伦特色运营模式,在中国城市燃气的诸多领域扩大投资,实现中国燃气行业第一增长,为更多城市塑造碧水蓝天的人居环境,让更多家庭享受到清洁的天然气,使生活更方便、更温暖!



天伦燃气
TIANLUN GAS

祝周口人民新年快乐

热烈祝贺

天伦燃气登陆港交所主板 股票代码1600HK

天伦让家更温暖

