



成功企业,其领袖必然识见高远。

17年前,上海正在开发改革声中渐渐苏醒,外商慕名前来,络绎于外滩寻找机会,国家则独具匠心,定下建设浦东的世纪规划。相对于繁华的浦西,当时的浦东只是片片农田,上海人甚至说:“宁要浦西一张床,不要浦东一间房。”然而,汤臣集团有限公司创办人汤君年先生,当时却已看到不一样的画面:“我非常看好上海,此地一定是未来世界经济舞台的中心,浦西是一张已经画好的图画,而浦东只是一张白纸,正待大手笔挥洒。”

如今,汤臣集团已经在香港上市20年,在上海浦东扎根17年。这17年,是浦东经济建设高速发展的17年,也是汤臣集团见证中国发展的17年。

## 远见而明察——汤臣集团深耕上海17年



### 远见卓识 17年前的谋略

1992年,汤君年先生指着一片芦苇地对汤臣集团现任董事局主席徐枫女士说“这里就是将来的汤臣高尔夫球场、汤臣国际俱乐部和汤臣高尔夫别墅。”这就是汤君年先生当时在浦东,也就是现在的龙东大道,考察汤臣高尔夫球场土地时的情形。

90年代初的上海,与60年代的巴黎相互呼应,蓬莱路一字儿排开的“石库门”,砖木结构的房子,唧唧呀呀的木头地板诉说着半个多世纪的历史。此时的浦东,则是一片荒地。当时,国家刚刚宣布开发浦东,连一些官员都不相信浦东开发能成功,但汤君年却已认定这里会是上海的“曼哈顿”。这是一种基于对上海地理、历史、地位的深刻认知和企业家的敏锐而做出的结论。

从地理位置来看,上海处于我国海岸线的中点、长江的入海口。上海外与大洋相通,内和富庶的长江三角洲相连,北有苏常锡,南有杭嘉湖,沿长江航道远可上溯到四川盆地,流域面积广大。纵观世界,上海更是直指太平洋的中国门户,独一无二的优越地理条件,奠定了上海地理中心的优势。

从历史地位来看,上海无疑是近代中国最大的金融中心。鸦片战争之前,上海的钱庄业逐渐兴起,开埠后,上海作为中国最大内外贸易口岸的地位得到确立,带有近代意义的金融地位也随之得到确立。而外商银行的涌入和中国自办银行的兴起,又为上海的金融中心地位奠定了基础。从这个意义上讲,至上世纪二三十年代,上海的金融中心地位已牢牢确立。

基于企业家的敏锐,汤君年还看到了上海在新的历史背景之下的机会:一、上海是长江流域的经济龙头,整个长江流域的GDP占了中国的1/4;二、上海拥有中国一流人才的优势;三、上海国际化程度高,政府办事有规范。至于为什么要开发浦东而不是浦西,他的答案也很简单:浦西是一张已经画好的图画,而浦东则是一张白纸。被人说是具有“闻地”本领的汤君年,希望在浦东这张“白纸”上尽情施展。

### 步履坎坷 紧抓发展机遇

浦东开发建设以来,中央先后明确了一系列政策措施,支持浦东加快基础设施建设和改善吸引外商投资的政策体制环境。从此,上海一跃成为全国对外开放的前锋。1992年10月12日,江泽民同志指出:“以上海浦东开发开放为龙头,进一步开放长江沿岸城市,尽快把上海建成国际经济、金融、贸易中心之一,带动长江三角洲和整个长江流域地区经济的新飞跃”,这也为上海外向型和开放型经济的发展指明了方向。上海开始大力实施对外和对内双向开放,以开放促改革、促发展,以“高起点、宽领域、全方位”为口号,以浦东开放为“领头羊”,东西联动,全面发展。

浦东的迅速发展,在汤君年的意料之中,而过程之坎坷,却又在其意料之外。

1993年6月24日,中国政府发出了《关于当前经济情况和加强宏观调控的意见》,一轮全面宏观调控由此展开。随着调控的深入,正在浦东大举投入的汤臣集团受到严峻挑战。之前,汤君年采用了在台湾开发地产的经验,以预售制度和银行融资方式滚动发展。宏观调控开始后,银行向身处“下雨天”的发展商收伞,地产市场也一片暗淡。汤臣集团面临巨大财务压力,市场萧条,令汤臣集团投资到浦东的数亿美元资金无法回笼。银根紧缩,令汤臣集团不但融资无门,相反还要面临被追贷的尴尬,而汤臣集团的很多项目,都正处于急需投钱的情况。

风声鹤唳之下,参与浦东开发的不少人开始退缩。只有汤臣集团步履坚定的继续向前。并且,基于一种企业的战略眼光,汤臣集团也将“人才是

企业的核心资源”放在了首位,在当时的困难时期,汤臣集团没有裁掉一名员工。

### 破釜沉舟 立足于政策的制高点

看准政策方向后的汤君年,开始破釜沉舟,陆续抛售海外房产,然后全都投向浦东,以填补资金空缺;同时,他不惜低价出让部分准备远期开发的土地,以保持骨干项目的进行。

英雄断时势,时势造英雄。

进入新世纪后,上海重点突出国际金融中心和国际航运中心的建设,对外对内开放取得了巨大的成就。在利用外资方面,1999年,上海吸收外商直接投资合同外资金额41.04亿美元。至1999年底,上海累计吸收合同外资金额达390.34亿美元。有254家世界500强企业进入上海。在进出口方面,1999年,上海进出口贸易总额达386.04亿美元。上海港外贸进出口货物吞吐量6285万吨,口岸进出口总值761.5亿美元,位居全国港口榜首。与此同时,浦东金融集聚和辐射功能不断增强,金融市场体系日益完善,成为全国资金、资本市场中心;已初步形成一个由证券市场、同业拆借市场、外汇市场、期货市场、黄金市场、产权市场等构成的比较健全的全国性金融市场体系。房地产市场也开始起步,相关辅助政策出台,商品房开始兴建,居民居住水平开始改善。

跌到谷底的上海房地产市场重新回到景气的时光,汤臣集团也结束“浦东最大套牢户”的困境。

### 苦尽甘来 17年后的收获

随着改革开放的推进,依靠上海长期积聚的经济和社会文化基础,享有上海独特的地理优势、交通优势、人才优势和产业优势,得益于率先改革开放的先发效应,以及政通人和的社会环境,浦东经济高速发展,城市面貌发生了惊人变化,浦东新区已成为上海新兴高科技产业和现代工业基地,成为上海新的经济增长点,成为新世纪中国改革开放的重点和标志。浦东被海内外人士誉为“进入中国经济的大门,打开中国市场的金钥匙,连接中国与世界经济桥梁”。

紧随浦东发展与变迁的步伐,汤臣集团秉承了汤君年先生浦东开发的两大策略:立足高端,面向大众。在新任主席徐枫女士的带领下,进入了收获的季节。

其间,徐枫带领汤臣集团和张江集团展开合作,兴建面向大众的普通住宅,取得了很好的效果。

汤臣集团参与投资的张江汤臣豪园、地处浦东中心位置的大型居民社区仍在建设之中。其中的一期、二期共2000余户均已交房入住。这个社区的整个规划完成后,将可满足5000户普通居民的住宅需求。目前,汤臣正在进行三期项目建设,“面向大众”的战略进行的相当顺利。

2007年,汤臣集团为浦东陆家嘴精心打造国际居住配套的项目——汤臣一品建成交付。位于浦东陆家嘴金融区滨江大道的汤臣一品,由两栋40层和两栋44层的豪华公寓和一座高级江景会所构成,平均房屋面积为431~1240平方米/套,共220套。是上海目前唯一按照别墅尺度进行规划设计的高档公寓。至今,汤臣一品以热卖47套、出租率近60%的成绩,获得了市场的全



面认可。

辉煌与荣耀的背后,艰苦的磨难之外,更多的是汤臣集团一种自汤君年先生开始,由徐枫女士继承并发扬光大的社会责任感。四川大地震汤臣集团第一时间捐款700万元人民币;2009年8月莫拉克台风重创台湾,徐枫女士也率先捐款新台币1500万,并第一时间将钱汇了过去;而自2000年起,她即每年捐助10名希望工程儿童助学;多年以来,汤臣集团不仅建立了多所希望学校,也是壹基金最早的成员单位。

汤臣参与浦东开发近20年时间。其间,汤臣集团虽然历经挫折,但经两任领袖极富远见的布局 and 打磨,铸就了现在业界的知名品牌,高端住宅品质的代名词——汤臣集团。诚如集团现任执行董事汤子嘉先生在接受采访时所说,“汤臣不是房地产的炒卖者,而是经营者。只有用心、用时间才能证明汤臣品牌存在的价值,长期经营是我们对客户承诺,汤臣不仅要营造一种生活的品质,更要为城市创造价值。”

(撰稿 宁晖 庄坚良)

