

人们对上海的天价楼盘“汤臣一品”并不陌生,但对其背后的开发商汤臣集团却知之甚少。至于集团的创始人汤君年和他的两位公子,更是带着一层神秘色彩。今天,就让我们走近这个有名的企业,走近汤臣两位年轻的“少帅”——

汤臣“大少帅”汤子嘉：不做炒卖者 只做经营者

□ 任沁沁

黑框眼镜后面,目光清澈:经典黑西服配白衬衣,古铜色皮肤。出生于1981年的汤臣集团第二代掌门人汤子嘉面对记者侃侃而谈,开怀一笑,真诚洒脱。

汤子嘉作为台湾杰出青年创业代表团团长,近日率团来北京参加“两岸青年创新创业高端论坛”。在接受新华社记者专访前,他刚作了一个演讲。

无忧“富二代”执掌帅印

“上一代的创业者,勇于开拓、创新、拼搏,勇于承担责任,这些精神值得我们学习、继承和发扬。作为年轻的一代,我们成长在比前辈们更优越的环境里,有了更广阔的视野和更丰富的资源,更当珍惜时代赋予的机遇,当以坚韧不拔的精神去奋斗打拼,以强烈的社会责任感去回报社会。”这是接手汤臣集团两年后,汤子嘉的切身体会。

汤臣集团是一家在香港成立、上市的房地产企业,由台商汤君年创立,鼎盛时期曾控股香港4家上市公司,现主要营运基地设在上海。汤君年被

誉为“浦东开发第一人”,在当年长满芦苇的浦东荒地上,开发出汤臣高尔夫别墅、汤臣湖庭花园、汤臣金融大厦等知名地产项目。

“2001年从美国回到上海,初入汤臣,先做父亲助理,耳濡目染父亲的果敢魄力:随后转做销售,面对客户了解市场需求。”汤子嘉坦言,当时年少的自己肩无负担,一边学一边做,所有的努力只为博得父母的一声赞誉。

直到2004年父亲病逝,汤子嘉的人生才发生转变。

“父亲过世,我在完全没有准备的情况下,要全面接手管理公司。为了家族企业,必须硬着头皮上。”汤子嘉告诉记者,作为管理者,他有责任为集团的长远发展,为每一名员工的更好生活去打拼。

2008年,汤子嘉出任汤臣集团执行董事,正式执掌集团。“这一年对于汤臣来讲,不仅仅是新的开始,更意味着重新出发、重新崛起、重新突破。”汤子嘉说。

国际化视野下的品牌铸造

出生成长在台湾、香港,求学于美

国的汤子嘉,以国际化的视野和平民化的姿态,着手重整汤臣旗鼓。

他及时改变行销策略,展开一系列改革。2009年,汤子嘉先把汤臣一品B栋作为高级出租公寓推向市场,截至目前出租率已达六成以上:通过务实透明亲和的政策,如废除“验资看房”规定,推出新闻发布制度,积极与市场、媒体、公众进行沟通,为汤臣一品营造日益有利的舆论环境,消除客户顾虑:同年6月,他推出面积相对较小的C栋,当月即实现销售15套。

“汤臣在产品定位上有一以贯之的坚持,品质至上,不做房地产的炒卖者,只做经营者。”为了提高产品品质,2009年11月,汤子嘉一手策划汤臣一品与世界顶级时尚品牌范思哲签订战略合作协议,实现了从设计到家具定制的全面合作,也为汤臣集团的管理经营写下国际化注脚。

2010年,为配合上海世博会的召开,汤子嘉将汤臣一品最后一栋保留物业D栋以“总统套房出租公寓”的形式正式推出,填补了市场空白,为上海世博提供了国际化配套设施。

用心做企业 更要用心生活



相比于集团改革的大刀阔斧,汤子嘉的慈善之路却如涓涓细流般恒久舒缓。不论是赶赴都江堰考察汤臣援建校舍,参与“珍珠班”办学,还是启动“汤臣希望之旅”2010年新长城自强班子嘉班,他都全程参与,全程跟踪,实地考察,用心感受。

五年前一段到青海的短暂旅行,给他带来了人生态度上的根本转变。在“那遥远的地方”,汤子嘉远离尘嚣,领悟到生命的意义。

“自那之后,养成了极好的生活规律,饮食上喜素,心境淡然,感觉灵魂净化了。”汤子嘉说,他能够理解当时母亲极力支持他放下一切去感受“苦行僧”日子的良苦用心,他也因此更加珍惜和热爱生活。

现在的汤子嘉,“每天生活规律,清晨起床打高尔夫,然后上班、开会,没有应酬的话晚上十点半准时睡觉,周末和朋友聚会。”

正在上海交通大学攻读EMBA的汤子嘉,希望今后能再到北大进修总裁班。而他的企业也正在进军天津市场,开始着手布局上海之外的第一个项目。

“汤臣一品”和它背后的故事

□ 邱桂奇 李康 王德毓

如果问一个平常市民:“给你13万人民币,你是选择买一辆雪弗兰克鲁兹轿车呢,还是先买一平米然后再凑6500万买个房子呢?”

记者还没有勇气上街去进行这样的随机采访。

但是当一个人的财富已经用不着用数字去计算和衡量的时候,那么就出现了现在后者那个答案的可能。

而提供这个可能的房子就是位于上海的汤臣一品。

汤臣一品是由汤臣集团有限公司开发的楼盘,位于上海市陆家嘴滨江大道旁。占地2万多平方米,总建筑面积达11.5万多平方米,由4幢超豪华滨江住宅和1幢高级会所组成,其中最高楼层为44层,高度达153米,户型面积431-597平方米不等。2006年8月3日,汤臣一品以单价13万/平方米的成交后,一夜间创造了中国豪宅的最高天价。

从“家·情结”到“家·传承”

上世纪90年代初,正值香港地产高峰时期,当时的上海浦东却可谓是一片荒地。而汤臣集团的创始人汤君年先生毅然把大量的资金和精力投入到上海,即使在亚洲金融风暴等最困难时期,也没有离开。

这种选择的动因,则很大程度上根源于一种对家乡的情结——作为家乡的一份子,承担起自己的责任,为上海的发展贡献一份自己的力量。

18年过去了,如今的汤臣集团已深深地根植在了浦东,根植在了上海,为上海的发展和全面居家服务的优势,在私密性和个性化上更符合世博会期间的商务需求,以及后世博时代的商业和居家需求。

作为家族企业的汤臣集团,从汤君年先生到汤子嘉先生,就是一种企业领导力的传承。而当年汤君年先生致力于为浦东的发展做配套,现在的汤子嘉先生则以国际化的视



野,使企业为客户创造价值,为上海的城市发展创造价值。这一点,则是家族精神的传承。

作为浦东开发的先驱者,汤臣集团以其18年来对于建筑品质的执着用心、“完善高端家居配套、推动金融中心建设”的责任感、和两代人的奋力经营,当之无愧地荣膺这一奖项,为新生代的中国家族企业的传承接力,做出了良好的表率。

为世博推出定制租赁房

2010年上海世博会,让汤臣一品的名声更响。因为在世博会期间,汤臣一品D栋作为总统套房出租公寓在世博会上推出,与商务酒店不同的是,该项目能同时满足私密性商务会晤、企业决策层峰会以及高端商务宴请等需求,同时又具备总统套房级的居住体验。

一项调查表明,商务功能需求的最主要的特点是“量体裁衣”,即在合适的价格内追求个性化的服务。受此驱动,汤臣一品推出的D栋总统套房出租公寓填补了市场空白。

据了解,汤臣一品D栋共31套约597平方米平层大宅及4套875-985平方米复式。汤臣集团表示,相比于五星级酒店和甲级写字楼,汤臣一品不仅具有地段优势,同时D栋集成了超大户型、定制化商务服务和全面居家服务的优势,在私密性和个性化上更符合世博会期间的商务需求,以及后世博时代的商业和居家需求。

业内人士表示,世博会赋予了黄浦江江边的建筑物更多的历史意义,改变了这些建筑所处的城市环境和城市配套设施。两岸景观建设的加速,便是世博会给汤臣一品带来的巨大变化之一,而汤臣一品D栋的全新推出也将极大地满足参与世博的企业高端商务需求。

“小少帅”汤珈铖:香港最有魅力新生代掌门

现年26岁的汤珈铖,是香港上市公司最年轻的执行董事,是汤臣集团老总汤君年和“台湾影坛一代侠女”徐枫的小儿子,汤臣集团执行董事汤子嘉的亲弟弟。



经济实力和规模名列台湾百强大企业排行榜。

1992年汤君年开始投资上海浦东,汤臣集团成为第一家投资浦东的台资企业。从参加浦东陆家嘴金融贸易区2—2—1地块和汤臣高尔夫球场的投标中标开始,汤臣逐渐将发展重心从香

港转移到上海,并将总部从台湾迁到上海。累计10年来已在上海投入总额约15亿美元的资金,先后开发了20个项目。

坐管上海房产投资娱乐产业

90年代中期,由于房地产市场下滑,汤臣承受很大的压力,曾被台湾媒体称为“浦东最大的套牢户”。在1997年金融风暴之前,汤臣从台湾、香港退出资金投入浦东建设避免了巨大损失。随着浦东开发的加速,汤臣迎来了希望的曙光,集团营业额连年上升,项目开发大获成功,目前已被公认为浦东最成功的投资者和最大的赢家之一。

现年26岁的汤珈铖在坐管上海房地产的同时,还准备了2亿元的资金投资娱乐事业,支持妈妈的工作并部署来年上市计划。汤珈铖的妈妈徐枫凭着天资聪慧,当年于4000电影公司求职者

中脱颖而出,走上从影之路。1980年,徐枫激流勇退,淡出银幕,嫁与台湾著名地产商汤君年,随夫姓为汤徐枫,生下两个爱子,小儿子就是汤珈铖。时候会成为香港汤臣集团的掌舵人,还头头是道地帮母亲徐枫大搞娱乐公司。更意外的是,当年学业成绩平平的他在股坛上计算从不出错,简直神乎其神,令人惊叹。

因为投资股市屡有斩获,令汤珈铖回复自信,目前他正努力为徐枫打理汤臣娱乐公司。汤臣计划投资两亿元大力发展电影、电视、唱片、经理人公司及新人培训,令人不由担心他是不是在兵行险招。

“电影一直都是妈妈的兴趣,她16岁做演员,拍了许多戏,做电影公司又拍了20多部戏,比如《霸王别姬》、《滚滚红尘》,都非常成功。”汤珈铖对于母亲显然甚是敬重,大搞娱乐公司,亦是為了她。

免签新政策拉动海南入境旅游快速升温

海南本月新增5个入境免签证国家。该省在享有中国最便捷、最开放的出入境政策的同时,入境旅游旅游效益显著提升。

公安部上月中旬批准海南实施在已有21国免签证基础上,先期增加芬兰、丹麦、挪威、乌克兰、哈萨克斯坦5国为入境免签证国家,对俄罗斯、韩国、德国3国旅游团人数放宽至2人以上(含2人),入境停留时间延长至21天的免签证政策。

21国团队免签推动了海南旅游业的发展,扩大了海南的国际影响力。海南省公安厅厅长贾东军说,海南增加的入境外国人主要来自21国免签团,免签证已经成为外国人来海南的主渠道。

据统计,免签证政策实施9年来,免签团总人数为719252人,超过由海南口岸入境的全部外国人的60%,年均递增40%。自今年2月12日实行免签团预申报制度以来,截至8月14日,海南共接待免签团1434个,成员43525人,比去年同期增加75%。

上半年海南全省接待过夜入境游客3425万人次,同比增长157%。全省实现旅游收入13891

亿元,其中,旅游外汇收入增长幅度明显高于旅游接待人数增长比例。海南省旅游委副主任邓小刚说,免签新政使海南对境外国家的吸引力逐步增大,对海南境外游客和相关消费的增加有非常积极的作用。

目前,26国的外国游客组团来海南旅游,只需查验护照即可入境,旅游团散客式验放模式解决了游客排队等候检的问题,使通关速度大为提高,旅游服务更加优质高效。对于来自俄罗斯、韩国、德国的免签证入境游客来说,可以更加小团队、长周期地来海南休闲度假。

海南省政府秘书长、新闻发言人徐庄说,新的免签证政策的正式获准实施,使海南国际旅游岛在吸引外国游客的国际竞争力得以提升。

海南省省长助理、省公安厅厅长贾东军日前表示,该省在设计国际旅游岛入境政策目标时,确定的方向是“免签证、长周期、自由行”。海南将逐步扩大入境免签证政策适用国家的范围、延长停留时间,并保持保持国内最便捷的入境政策优势。

(周慧敏 傅勇涛)

有机茅台六问之六

为什么说茅台酒的存贮包装凸显有机健康的理念?

【成因探秘】时光老熟顺应规律

如同佛家的静心参禅,又似道家的隐修悟道,在长达至少3年的存储期里,茅台酒在时光的流逝中渐渐老熟,直到阳光穿透黑暗,出关一刻来临,它已然是参透天机,带来充满智慧的魅力。

茅台酒厂的酒库里,一排排可容纳四五百公斤酒的大土坛如同佛家弥勒的肚皮,包藏起人间丰收的喜悦,和对好酒带来的仙境般愉悦的期待。

茅台镇赤水河两岸的山谷上,一排排酒库沿岸而走,似在向世人展示国酒的延绵后力。

为了有效控制温度湿度,酒库窗户做得很小,每当赤水河谷的夏季来临,库房里闷热难熬。

而酒,在土坛的肚子里,要待上整整至少3个春夏秋冬,即使是酷热难耐的夏天。

或许,依靠自然之力进行的协调创造,只能在时光的缓慢流逝中完成。冬寒夏暑,酒里的烈性有害物质在一点一点地挥发,直到消失殆尽。而

水分子与酒分子在漫长的时间里,慢慢咬合胶着,达到一个理想的结构比例。

有一个经典科学实验:53.94毫升纯酒精加上49.83毫升水,总容积结果不是103.77毫升,而是100毫升。

而飞天茅台酒恰巧就是53度。土坛存贮茅台酒,沿袭的是一个古老的传统,来自大地的土壤做成了装呈大地之灵的容器,这样应该更能达到和谐的境界。

而土坛具有的良好透气性能,使密闭在其中的酒还能自由吐纳天地灵气,完成自我修炼。

当至少3年修炼功德圆满,那些令世人期盼已久的醇香玉液将被灌装销售,穿上我们所熟知的那层外衣——乳白色的玻璃瓶,红色帽盖,飞天商标,还有地道的中国红飘带。

不夸张,但却是绝对低调的奢华。而就是那个看似平凡的乳白色玻璃瓶,也有它存在的故事和必然。

据茅台老人回忆,就在新中国成立之初,茅台酒都还是用土陶瓶子包

装销售,用木箱装箱,这样的情形延续了几百年。但是,土陶瓶子易碎,外观粗糙,与国酒形象有距离。随着茅台酒市场需求和产能的逐步扩大,大批量茅台酒的包装成为一个重要问题凸显。

经过技术人员反复实验发现,乳白色玻璃瓶正好满足了酱香型白酒的特殊包装需求:避免了透明玻璃瓶带来的光线直射引起酒体化合反应的可能,同时有效避免了土陶瓶子带来的易碎情况。

近年,随着科技进步,茅台酒包装技术引入了系列高科技手段,但是,“总的原则是不变的,即为消费者奉献安全、健康的食品。公司严格按国家相关标准对包装材料和包装生产过程进行质量控制,同时我们还密切关注相关国际标准的要求,按照更加严格的要求加强对陶坛、酒瓶等器具中重金属元素及其他有害物质的监控。”茅台酒厂质量检验部相关人员说。

应该说,在求解企业发展的每一步上,茅台都是在一种参悟的心境中

渡过,哪怕只是瓶盖这样的小小细节,他们都力求做到最好。

从一粒红高粱到一瓶茅台酒,直到它盛装登上消费者的餐桌,消费者或许知道了它是有机健康食品的这个结果,却无法完全知晓它那历经千般修炼的涅槃过程。

但是,随着有机食品、健康理念的逐步深入人心,会有越来越多的细节进入消费者的视线中心。

而茅台酒这样的产品,将会令人们有更多惊喜的发现。

穿过时空之门,传统让我们看到自然传承的规律和必然,作为健康之本的传统将在历史发现中被人们追崇。

袁仁国说,茅台是在继承中创新,在创新中发展。他又说,继承传统是更高层次的创新。

袁仁国的话告诉人们,茅台酒还会像这样延续下去,在传统的引领下,找到未来。

(文/罗梅)