

日本为何没有“王思聪”？

如果问日本人：“孙正义的孩子是谁？”1万个人中估计没有1个人能够答出。如果你上网去找柳井正的儿子是谁？估计勉强还能找出两条。

这两位轮流做庄“日本首富”的企业家，孙正义56岁，是软银创始人，靠IT、移动通信和精明投资起家，总资产约158亿美元；柳井正65岁，是优衣库创始人，靠卖休闲服登上首富排行榜，总资产约153亿美元。但是，确实很少有人知道他们的孩子在干什么？

上日本雅虎网查了资料，得到的信息是，孙正义有两个女儿，但是找不到一张照片，也查不到名字。有关柳井社长孩子的消息有4条。

柳井社长的大儿子柳井一海39岁，在大学毕业后进入高盛公司工作，前几年才进入优衣库，在一家子公司担任社长。小儿子柳井康治36岁，在大学毕业后，一直在三菱商事工作，2年前才进入优衣库公司，负责宣传工作。

与日本经济杂志《东洋经济》的老编辑森内先生谈起上述现象时，森内先生说：原因很简单，无论是软银还是优衣库，之所以成功，除了孙正义和柳井正个人的经营有方之外，还有银行的援助、股东的奉献、员工的勤奋、客户的支持等其它综合因素。

因此，虽然孙正义和柳井正是这两家公司的创业者和经营者，但不是公司成功的唯一功劳者。

换言之，公司不是“私人之物”，而是“大家共有”。软银和优衣库有今天，是大家共同努力的成果，如果你把它“私物化”，当作“我家的公司”，那结果就会“众叛亲离”。

所以，作为这两家公司的家族成员，是万万不可打着公司或者家族的旗号招摇过市的。

另一方面，孙正义虽然个人年收达到100亿日元(约5.1亿元人民币)，一年个人纳税也达近40亿日元，无论是对于公司，还是对于社会，他都是一名功劳者。

但是，他的女儿如果张扬的话，那会带来两大问题：第一，女儿的不谨慎行为或者个人绯闻，将会给父亲带来直接的不利影响，损害父亲的形象与声誉，甚至影响公司

的经营；第二，有钱人的孩子张扬的话，会成为“社会公敌”，因为你张扬的资本与财富都不是你自己创造的，而是躺在父亲的财富之上，从个人品德上来说，属于“最低”的花花公子，或花瓶女郎。

日本富二代历经磨练

假如要让自己的孩子接班的话，在日本那绝对是要采取苦行僧的手段“千锤百炼”。别的不说，就说丰田汽车公司社长丰田章男。丰田章男是丰田公司创始人丰田喜一郎的第四代长孙。他从日本著名的庆应大学，再在美国巴布森学院读完硕士，在美国联邦投资银行工作了2年，学习美国企业、美国的资本运作模式。

1984年，27岁的章男先生进入丰田汽车公司，到最终在52岁接班出任公司社长，这一条当家的路走了整整25年。在这25年中，他在丰田汽车公司里都干了些什么？

进入公司前，父亲丰田章一男对他说了几句话：“从今之后，你只是公司的一名普通职员，不会对你有什么特殊的待遇。”

所以，丰田章男先生是和其他素不相识的大学毕业生一起，向公司人事部递交就职履历书(当然履历书上刻意隐去了家族背景)，然后经过人事部的面试、笔试，最终获得录用，被分配到只有5个职员的丰田车专卖店干了3年的卖车活。

店长都不知道他的真实身份，只是看到他一直保持了汽车销售业绩第一的记录。

3年的卖车工作，让丰田章男知道了顾客需要什么样的车，丰田车有哪些地方不合消费者胃口。之后，他被调到位于静冈县的一家汽车工厂去当了一名小小的“系长”(班长)，学习汽车的组装生产。

结果在第3年，出了差错，被免除系长职务，降为一般职员。但是丰田章男很努力，最后当上了车间副主任。此后被调往美国，去当汽车销售经理，学习如何将汽车卖给美国人，打开美国市场。

一直干到美国销售公司的社长位子后，再被调到丰田汽车公司总部，参与生产本部

管理，随后又负责整个公司的汽车销售。担任丰田汽车公司董事，是在2000年，进入公司之后第16年。担任公司副社长，是在2005年，已经跌打了近20年。正式接班出任社长是在2009年，当年他已经52岁。

出任社长第一年，就遭遇了丰田汽车的“刹车门”事件，遭遇美国运输部、法院和舆论的集体敲打。丰田章男第一次感觉到自己身上的极端重压，好在他以极端的谦恭和认真的应对态度，最终避免了丰田汽车在美国的大触礁。

丰田章男通常很低调。偶尔请记者吃饭，也是去一些普通餐馆，一杯啤酒，几串烤鸡肉串，“普通”白领的生活做派，绝不张扬。唯一嗜好是开赛车。

最近，日本产能大学根据企业家的投票，选出了“2014年最优秀经营者”，第一名是孙正义，第二名是丰田章男，第三名是柳井正。

中国富二代“有钱任性”

而中国网络上追捧“中国首富”王健林的儿子王思聪，并赞赏他“任性”，很难让人理解。

网友博客《有钱就是任性！王思聪生日party奢华照曝光》。该博客说：1月3日，是王思聪27岁的生日。当晚，王思聪在海南三亚海棠湾万达逸林度假酒店外草坪举办了奢华的私人派对，并封锁酒店沙滩，燃放烟火庆祝。

生日派对当晚，王思聪自己在微博晒出了来参加他生日宴会的表演嘉宾韩国女子组合T-ara的照片，王思聪写道：“有钱，任性。嘻嘻～”

随后，有很多应邀参加王思聪生日会的嘉宾也在微博晒出了生日派对的内场图片。照片中，作为礼物送给来宾的手机和电脑堆成一堆，现场灯光、舞台如同小型演唱会，燃放烟火也是璀璨夺目。”

近些年来，中国已经产生了一批成功的企业家，他们的财富可与西方“旧贵”(old money)匹敌。他们的成功还在中国催生出了一个新名词——“富二代”(2Rich)，即富家第二代。

然而，如今“富二代”这个词汇背负了太



多的负面影响，他们多以飙车、炫富等字眼出现在公众视野，甚至被称为“垮掉的一代”。

随着“镀金”潮流的兴起，中国富二代们的“豪气之举”也在海外上演。

“中国的富人和他们的‘二代’热衷于自己的私人会所，要想成为那里的会员就只有一个条件，那就是开着保时捷911或者更炫的车过来……”2011年，一部来自英国BBC拍摄的纪录片《外国人眼中的中国富二代(The Ka-Ching Dynasty)》，向观众展现了这群中国最富有的年轻人生活上的“纸醉金迷”以及他们事业上的雄心勃勃。

几年过去了，中国“富二代们”的生活依旧奢华。同时，这些富二代们漂洋过海到海外留学，也带去了很多习气，住豪宅、玩名车、交女友……“砸钱”行为让不少外国人惊诧不已。

美林集团数据显示，在海外，中国的“富二代”人数已超过200万人，这些人的身家一般在千万以上，在中国读至高中，然后被父母送出国留学，学成后再归国。这些富二代们在国外常聚在一起，形成了各自的小圈子。

曾经，外国人来中国，对中国文化毕恭毕敬，充满向往和敬仰。而今天，就在中国富裕阶层把金钱大把大把洒在巴黎、洒在纽约、洒在各国豪华场所疯狂挥霍的时候，却得到了世界对中国的“白眼”。

(徐静波)



奥克斯空调元旦销售火爆 喜迎开门红 “桥”——首届构建东西方文明对话活动在京召开



本报讯 “为了赶在春节前搬进新房，从装修开始就计划在元旦促销期间购买一款高端时尚的柜机产品安放在新房客厅，卧室也要选择相应的挂机空调安装。”元旦当天正在北京一大型家电卖场选购空调的余女士告诉记者，“奥克斯空调柜机与挂机的套购优惠套餐正好满足了我们家的需求，而且也省了不少钱。”随着生活品质的不断提升，消费者已经从

简单的换新衣转向购置新家电。记者走访2015年元旦促销市场发现，今年的三天小长假期间，家电产品相当走俏，各路家电厂商都已经赚得盆满钵满，空调领军品牌奥克斯更是以高端新品首发以及精准促销策略实现元旦空调市场领跑，喜迎2015年开门红。

空调作为家里最重要的家电之一，品质、健康、智能、舒适度都是消费者考虑的首要因素。在今年的元旦促销季，奥克斯空调有效避开了众多品牌坚持的一系列口水战，以5999元的抄底尊享价格开启“雪龙1号”高端柜机圆形新品首发，重拳出击元旦市场引发火爆抢购热潮。除“雪龙系列”高端柜机新品首发外，奥克斯另一款圆形柜机产品——睿系列，也在2015年元旦促销活动中赚足了市场口碑和销量。据了解，睿系列是L系列中的高端柜机产品，它采用了中国首创

双贯流送风技术，不仅拥有140度大广角送风，12米超远送风距离，而且还有干燥防霉净芯、除甲醛等技术一应俱全。

与众多厂家“低价放量”的单一促销方式不同，奥克斯空调回归产品品质和用户需求本位，以“智能、健康、品质、舒适”等功能的睿系列和雪龙系列高端柜机品质有效激活市场口碑。围绕两大系列高端产品，奥克斯针对年底结婚、换新房等市场消费需求，顺势推出“柜机+挂机”的精准套购促销优惠政策，不仅为余女士这样的消费者带来便利，更加实现了销量的有效带动。记者了解到，目前奥克斯围绕睿系列和雪龙系列高端圆形柜机的“套购”促销风暴仍在火热进行中，并将持续至2015年1月20日。业内人士建议，眼下春节临近，各类家电跨年促销专享优惠一定别错过，选择同品牌套餐消费会更划算。(朱 娟)

本报讯 近日，“桥”——首届构建东西方文明对话暨“对话当代世界著名艺术大家 Cristobal Gabarron”活动在北京成功举行。活动是为纪念联合国成立70周年及宣传和推动联合国千年发展目标举办的，由亚太交流与合作基金会和西班牙克里斯托尔·戈勃朗基金会共同主办，来自联合国、欧盟、各国驻华使馆、国内外文化艺术界和新闻界代表近百人到场参加。

活动主办方亚太交流与合作基金会是中国的国家对外交流平台，是中国在海外极具盛誉的公共外交机构。近年来，亚太交流与合作基金会一直活跃于世界各地，旨在推动中国与世界各国的双边关系发展，拉动区域经济文化合作。亚太交流与合作基金会在中国对外交流合作中影响深远，实施了许多有世界性影响力的项目，多年来被境外媒体誉为“中国名片”。

活动现场，嘉宾们对克里斯托弗·戈勃朗的作品产生了浓厚的兴趣，对作者独特的艺术表现特别是其中展示的深厚的对于人类未来共同命运的思考与追

问深表赞叹，中国当代艺术家沈思源还将自己的一幅作品赠送给克里斯托弗·戈勃朗，并就东西方文明交流的话题进行了探讨，双方取得了许多共识。亚太交流与合作基金会执行副主席肖武男在致辞中讲到：借助联合国成立七十周年之际，基金会今后将举办系列活动，旨在通过构建多元文化交流平台与机制，让中国文化“走出去”，从而提升中国文化的软实力。西班牙驻华大使馆文化参赞 Maria Salcedo Ortiz 女士则在致辞中表达了对作者立足于西班牙文化促进世界不同文化对话的不懈努力的敬意。联合国教科文组织前任副总干事长汉斯专门为活动发来贺信，也希望通过系列活动，加强中国与世界的相互认知。原中共中央联络部副部长李北海在致辞中论述了艺术作为一种不可多得的公共外交的手段，必将在未来国际舞台上为中国公共外交发挥更具想象力的作用。

与会嘉宾一致认为通过艺术的形式，能将国家软实力生动地诉诸表达，正是“人文外交、公共外交、周边外交、民间外交”的有益实践，将成为国际文化交往中真正意义上的“桥”。(丁翊轩)

平安银行：抓住机遇转型互联网金融

本报讯 “在互联网金融的竞技场上，传统银行业面临颇多竞争对手，腾讯、百度、阿里等互联网巨头纷纷进军金融领域，一时间，市场上出现了‘互联网金融将颠覆传统金融’的声音。但我认为并非如此。”在1月20日于香港举行的2015年亚洲金融论坛上，平安银行副行长蔡丽凤如此表示。

在刚刚过去的2014年里，内地银行业的经营环境发生了极大变化，互联网企业向金融领域进军的步伐也在不断加快，而传统金融业也在互联网化方面做出了诸多积极探索。以平安银行为例，其很早就开始了由传统金融“渠道为王、产品驱动”的发展模式向互联网金融模式转型。如今，平安银行旗下已经拥有包括口袋银行、平安橙子、橙e网、

行E通等针对个人客户、小企业和同业客户的互联网服务平台，帮客户理财、融资、做生意。同时，平安银行还结合集团的生态圈，为集团的车主客户、有房客户等客户群提供完善的个人金融服务。目前，平安银行的网络服务平台已基本搭建完成，能够满足客户消费支付、理财和融资的需求，下一步，平安银行将向互联网金融的方向靠拢，打造高流量客户流入、高活跃客户平台、高价值客户驱动的经营模式，实现业绩高效增长。

蔡丽凤认为，一直以来，银行业是国家经济平稳运行的基石，受到严格的监管，客户对银行有天然的信任感，而且，在零售业务领域，分层经营很关键，不同层级的客户需求不同，互联网无法满足所有客户的需

求。比如，财富客户的部分服务需求和高净值客户的服务需求仍然需要依靠训练有素、专业、有丰富经验的队伍来满足。

蔡丽凤认为，要低成本、高效率、优体验地做好80%的客户服务，需要具备强大的数据分析能力、快速的反应能力和高效的执行力，搭建起3E(E获客、E营销、E服务)平台，以及地面、远程、网络三维的服务通道。而平安银行在实践过程中也总结了一些经验，比如，要遵循经营思路与业务模式的变化，了解互联网的经营指标，如流量、活跃用户；内部业务流程与资源调配方式需要变化，比如引入互联网企业常用的迭代开发机制；要及时与监管沟通，了解监管的考虑，及时调整业务策略。(林 文)

邯矿集团新闻汇编

邯矿集团聚隆公司开展征集“金点子”活动

进入元月份，冀中能源邯矿集团聚隆公司在全体职工中开展了安全生产合理化建议征集活动。该公司要求职工紧紧围绕安全生产实际，积极为企业安全发展献计献策。截至目前，共征集合理化建议42条，对提出“金点子”的职工给予表彰奖励。

(白发水)

邯矿集团云驾岭社区“亲情”服务暖人心

邯矿集团云驾岭社区对离退休职工开展了亲情化服务，在人力、物力上给予了保障和支持。该社区先后建立了老年活动中心、歌迷俱乐部、健身广场、门球场等设施，丰富了离退休职工生活，为他们安享晚年创造了良好的条件。

(乔生果)

邯矿集团陶二矿开展“拉网式”隐患大排查

近日，冀中能源邯矿集团陶二矿组织职能科室部门对井下生产进行了一次隐患大排查。凡查出的问题现场由整改单位落实责任人和整改时间，矿安监局负责对整改问题进行监督检查，凡超过规定整改时间没有进行整改的，每少整改一项问题，将给予负责人200元的处罚。

(张平均)

邯矿集团云驾岭医院落实医德医风考核促优服

近日，邯矿集团云驾岭社区医院为不断落实医德医风考核的有关规定，不断改善服务态度，提高医疗服务水平，加强医院服务品牌的建设，医院调整成立医德医风考评领导小组，以更好地对医院医德医风考核工作进行监督、检查和指导。

(乔生果)

工行用互联网技术开辟小微金融新天地

本报讯 近年来，中国工商银行积极推进金融服务与互联网技术的融合发展，创新推出了网贷通、电子供应链融资等一系列适合小微企业特点的网络融资产品，较好地满足了小微企业的融资需求，降低了融资成本。统计显示，仅工行“网贷通”一个产品，截至2014年末就累计为6.7万户小微企业发

放贷款1.5万亿元，是国内单体金额最大的网络融资产品。据了解，如今小微企业的生产经营不再局限于过去的“50公里”经济圈，不少小微企业还实现了跨国经营，在打破地域空间束缚的同时，其生产销售过程中的资金流、信息流、物流逐渐分离。在这种情况下，工行积极运用互联网思维，重点在小微金融

领域开展了探索实践，将互联网技术与信贷领域长期积累的管理经验和专业团队优势相结合，加快推进服务模式创新和产品网络化升级改造，努力寻求一条既适应小微企业融资需求特点，又能较好防控风险的小微金融发展新路，效果逐渐显现。

(蒋 莉)