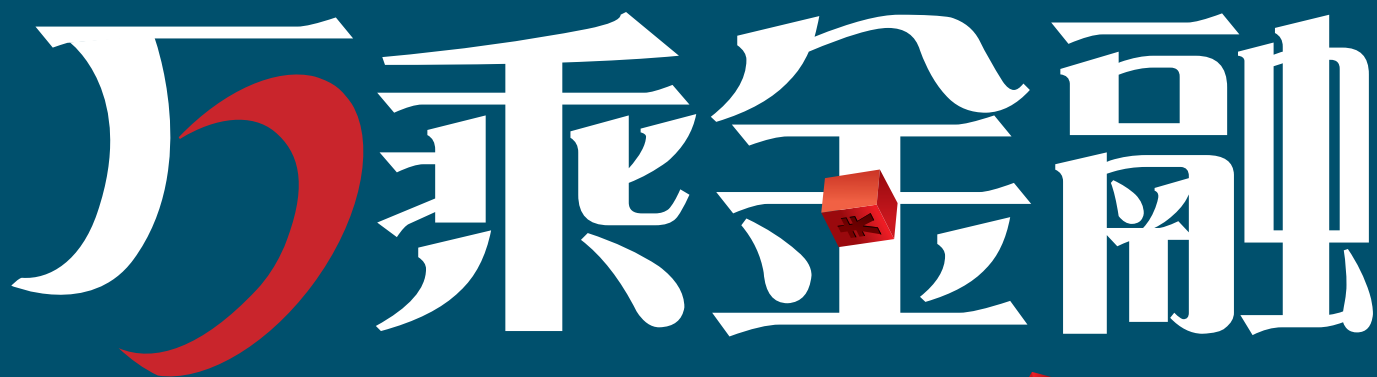


万乘金融



P04 大视野

私募基金专辑

- 私募基金释义
- 国外私募基金现状
- 国内私募基金现状
- 发展趋势

P34 信用天地

2011年中国信用卡报告

魅力光影 **P26**

故事万乘 **P44**

中国房价浅析
迈出人生的脚步
通往成功的路
成绩来自有方法的勤奋
雪落在心里
千乘之国



实力决定位置

犹记得两年前的那个暮春，在济南参加山东省农业银行信用卡委外催收业务招标时，我们能拿的出手的、能证明万乘业绩的合作协议只有两份，而且这两份协议并非是与省级分行签的，而是与山东省工商银行下属的两家二级分行签的，份量不足，薄薄的，捏在手中，似乎随时可能飘走。

那时的我们，十分寒酸，十分不自信，犹如一个穿着新舞鞋，第一次登上万众瞩目的舞台的小姑娘，怯怯地，非常青涩地展示着自己，接受着挑剔的观众们的评判。

那时的我们，每临银行的招标现场，总是环顾左右，悄悄地打听：“××公司来了没有？×××公司来了没有？”在我们的内心深处，是不愿意看到这些行业大鳄们来参加投标的，因为他们的参与，意味着极大地降低了我们中标的几率。

那时的我们，看到那些行业大佬们在评委面前拿出一摞又一摞与银行签订的合作协议，听到他们如数家珍、神采飞扬地讲述本公司的辉煌业绩时，我们心中充满妒嫉。

那时的我们，总喜欢光顾那些行业大公司的网站，数着他们在全国各地布设的十几个，甚至二十几个营业网点，心中满是羡慕和向往。

这，就是两年前真实的一幕，这，就是两年前真实的万乘！

毋庸讳言，我们是信用管理行业的后来者。在我们发现这个行业，看好这个行业，

并投身到这个行业中打算掘金的时候，才发现，这个轻资产、非常有资本价值的行业已被那些外资、内资的大鳄们玩了8年之久。他们跑马圈地，他们垄断市场，他们分食蛋糕，他们制定游戏规则，似乎在警告那些后来者：不要进来了，这里已无你们的立足之地。

偏偏万乘是个不信邪的企业，偏偏万乘团队是个愈挫愈勇，永不言败的虎狼之师。我们深知，在江湖上打拼，永远是实力决定位置！

我们谦卑好学，钻研和借鉴他人一切优秀的基因；我们求贤若渴，从五湖四海招揽业内菁英；我们广结善缘，象攻山头一样，拿下一个又一个银行合作平台；我们大手笔地投入资金，跑马圈地，把万乘的大旗插到一座又一座陌生的城市……

岁月轮回，花开花落，春华秋实。两年前我们悄然栽植的那棵幼苗，而今已在风雨中长成一棵参天大树，枝繁叶茂，鸟语花香，硕果累累。翻开我们的成绩单，每一页都浓墨重彩地写着“优秀”二字。我们已与6家全国性银行的总行签订了合作协议，与70多家省级分行开展了信用管理业务实操；同时，还与10余家非银金融机构开展了多种形式的合作。我们大力发掘和延伸了信用管理的内涵和概念，将那些行业前辈们折腾了七八年的100多个亿的信用卡违约催收业务扩展至2000多个亿的个贷催收

以及个人金融贷前、贷中服务，将狭义的信用管理变成了广义的信用管理。万乘从事信管业务的分支机构，也从两年的一家，迅速扩张至目前的33家。可以毫不夸张地说，从祖国北陲的黑龙江，至新疆海南岛；从东南沿海的福建，到西北重镇甘肃、宁夏，到处都飘扬着万乘的旗帜。而今再临各家银行的招标现场，我们感受到的是银行的尊重，看到的是同行们敬畏的眼神，听到的是窃窃私语：“万乘来了……”

实力决定位置——这是世间的不二法则！

精明的vc和PE们在做投资选项时，为什么所选企业一定是行业前三名？盖因他们最看重的是这个企业的实力和在所处行业中的位置。

万乘具备这样的实力，所以在短短两年间，我们快速地走到了舞台的中央，并优雅地跳起了独舞。在追光灯摇曳的光晕里，过往那些生存的艰难，理解的珍贵，谅解的必要，宿命的诡谲；那些血与泪，那些悲与喜，那些荣光与失败，统统被抛到九霄云外，万乘人深邃的眼睛里看到的，永远是梦想与成功，永远是无止境的探索 and 追求！



万乘金融服务集团
CEO 总裁 韩晓

04 大视野
The Broad View

私募基金专辑

Private Equity special



- **私募基金释义** P05
Principle PE
- **国外私募基金现状** P08
Outboard PE glance
- **国内私募基金现状** P14
Domestic PE glance
- **发展趋势** P19
PE outlook

PE (Private Equity) 作为一种可投资的资产类别, 指通过私募筹款方式对非上市企业进行权益类投资, 以提升所投企业的价值, 并通过上市、并购或管理层收购等方式完成投资推出。PE的运作机理是通过参与所投资公司经营决策、提升和创造价值, 从而获取收益。PE最早出现于上世纪中页的美国, 而真正现代意义上的PE出现可能还要追溯到更晚的80年代, 因此PE即使在海外也是一个相对崭新的行业。

1995年, 《设立境外中国产业投资基金管理办法》出台, 使得大批外资PE闻风而动, 蜂拥进入中国淘金; 合资PE也起步于1998年, 中瑞合作基金是第一家合资的产业基金。官办PE也就是俗称的产业基金在最近几年出现了井喷之势, 成为继外资PE后中国PE市场中的又一大投资势力。来自于民间资本的民间PE目前则成为中国PE行业的第三方实力……

22 万乘介绍
Introduction of Wansun Inc

26 摄影园地
Photo family



信用天地
Credit collecting and analyzing

34/ 2011年中国信用卡报告
Annual credit card report

故事万乘
Wansun in transition

44/ 喳喳
Zha Zha —A lucky bird and my family

45/ You can't say

45/ 成绩来自有方法的勤奋
Fruitful work with smart idea

46/ 阿怪
Ah-guai—Story on my brother

47/ 长大
Never say give up

47/ 迟到想到
Faithful on doing work

48/ 点滴生活感悟——信仰
Devoted to your job, allegiance to company

.....



Entrepreneur 主办
万乘金融服务集团

Editing and Publication 编辑出版
万乘金融服务集团品牌管理部

Editorial Department 编委会
何伯权 韩晓 Martin
胥威强 雷波 莫鸿斌

Chief Editor 主编
莫鸿斌

Editor 编辑
顾铭 杨思敏

Creative 创意设计
CMAD Design
Designer 美术编辑
Andy Chung

Address 编辑部地址
深圳市福田区福华三路88号财富大厦31层
Post Code / 邮政编码 518048
Tel / 电话 0755-33335382
E-mail / 电子邮箱 mohb@cnwansheng.com

私募基金 专辑

Private Equity special

- 私募基金释义
- 国外私募基金现状
- 国内私募基金现状
- 发展趋势



私募基金释义 Principle PE

一、私募股权基金 (PE) 概述

PE (Private Equity) 作为一种可投资的资产类别, 指通过私募筹款方式对非上市企业进行权益类投资, 以提升所投企业的价值, 并通过上市、并购或管理层收购等方式完成投资推出。PE的运作机理是通过参与所投资公司经营决策、提升和创造价值, 从而获取收益。PE最早出现于上世纪中页的美国, 而真正现代意义上的PE出现可能还要追溯到更晚的80年代, 因此PE即使在海外也是一个相对崭新的行业。

1946年二战结束后的产业调整以及由科技高速发展所带动的行业增长催生了最早期的PE投资, PE在那时被称为发展资本 (development capital)。在这段时期, PE的规模较小且各方面的架构和现代PE有着较大差异, 且当时的PE参与者主要是那些富豪以及他们的家族。历史上最早设立PE是由被称为“风投之父”的Georges Doriot成立的ARDC(American Research and

Development Corporation)以及John Hay Whitney和他的合伙人Benno Schmidt成立的J.H. Whitney & Company。这两个公司前者已经于1971年Doriot退休时兼并给了其他公司, 而后者至今仍然从事以杠杆收购 (LBO) 为主的PE业务。

真正传统意义上的PE出现于20世纪80年代, 其表现出的最大特征是大量杠杆收购交易的出现, PE市场规模迅速扩张, 直至80年代末高收益债券市场崩溃以及90年代初期的经济衰退。到了90年代, 经历了信贷危机、共同基金丑闻以及房地产市场崩溃等一系列金融危机后, PE投资开始进入找寻另类投资模式的机构投资者视线。PE机构投资者的出现伴随着90年代后期欧美经济的飞速发展导致PE市场规模再次膨胀, 这也在一定程度上助长了后来的互联网泡沫。进入本世纪, 互联网泡沫破裂、低利率以及全球流动性泛滥导致逐利的投资者疯狂涌向PE, 类似CDOS (债务抵押债券) 这样的金融创新产

物更直接导致了LBO市场的空前规模, 全球PE行业在金融危机的2007年更是达到了历史的最高水平。然而2008年金融危机让海外PE行业产生了巨大变革, 这种变革不仅体现在PE行业整体规模, 并对其业务结构以及投资地域都产生了深远的影响。

PE很难从定义上找到一个恰当的中文译名来准确反映其内涵。我们今天之所以称其为私募基金, 可能更多的是出于其基金募集方式通常采用定向私下募集的形式。而事实上, PE从投资对象的角度上更多强调投资标的非公开上市交易的特性, 而不仅是对资金募集方式的限定。今年来, 随着私募股权投资的发展, 其投资对象也在不断延伸。

二、私募股权基金的概念

1、形态运营特点

狭义来说, 私募股权基金是通过私募的方式从机构投资者或者富裕个人投资者手



中募集的、有期限的、没有固定收益的、由专业机构管理的、主要投资于非上市企业并拥有其股权，采取股权上市转让、协议转让和企业回购等方式退出获取收益的长期投资。

私募股权基金是一种创新型的金融工具，其特征体现在以下几个方面：

第一，从资金的募集方式看，不能借助传媒、广告等任何公开宣传的方式，而主要是通过私人关系、券商、投行、咨询公司的介绍，即通过非公开方式募集资金。这是它与公募的股票、债券的区别。

第二，从基金的投资主体看，私募股权基金对投资者有范围、数量和资格的限定，投资者主要是少数机构（养老基金，银行、保险公司、证券公司等金融机构及企业战略投资者）和富有的个人，此外还有其他基金。这是它与股票、债券及证券投资基金的区别。

第三，从基金的运用看，一般投资于非上市的公司制企业，采取权益型投资方式，拥有被投资企业的重大决策权，有专业的管理团队参与企业的经营管理。这是它与股票、债券及证券投资基金的区别。

第四，从基金的组织形式看，倾向采取有限合伙制，相关机构包括基金和基金管

理公司，这种组织形式有很好的投资管理效率，并避免了双重征税的弊端。

第五，从基金的收益看，基金设立的协议约定基金没有固定的收益，是高风险高收益类的投资，这一点不同于债券和贷款。

第六，从基金的期限看，私募股权基金投资期限一般可达3至5年或更长，属于中长期投资。基金协议约定其存续期，受基金存续期限限制，私募股权基金到期必须转让股权退出企业，这不同于股票和向公司的直接投资。

第七，从基金的交易看，现有的产权交易市场或股权交易市场尚不成熟，交易限制较多，交投不活跃，流动性差，不同于股票、债券及证券投资基金有成熟便捷的证券交易场所。

第八，从基金的退出渠道看，退出渠道多样化，有首发上市（IPO）、售出(Trade sale)、兼并收购(M&A)、标的公司管理层回购(MBO)等等。

2、私募股权基金的分类

按照私募股权基金投资于企业生命周期的不同阶段（初创期、成长期、扩张期、成熟期和衰退期），可划分为创业投资、发展资本、收购基金、重组基金、Pre-IPO资本等。

创业投资（Venture Capital），主要投资于种子期、成长初期的新型企业、高新技术企业，由于这一时期企业的不确定因素较多，投资风险较大，故国外也称其为风险投资。

发展资本（Development Capital）也称增长基金或成长基金，主要投资于成长期及扩张期的企业，提供企业扩张和发展所需资金。这种投资看重的是目标企业的高速成长和丰厚的利润回报，一般不谋求对目标企业控股。

收购基金（Buyout Fund），以处于扩张期、成熟期的企业（包括上市公司和非上市公司）为投资对象，主要通过杠杆并购（LBO）方式收购行业中的龙头企业，对目标企业实施重组，改善其经营管理，提升其价值，而后通过股权转让增值获利。收购基金是目前私募股权基金的主流。

重组基金（Turnaround Fund），主要提供企业在成熟期和衰退期进行改制重组及金融改革时所需资金。

Pre-IPO 资本，也称过桥投资，是指对上市前夕的企业进行投资，待企业上市后退出获利。Pre-IPO基金具有风险小，回收快、回报高的特点，近几年发展较快。

此外，政府引导基金和中国特有的产业投资基金也属于私募股权基金的范畴。政府引导基金是各级政府设立的政策性基金，主要通过参股和提供融资担保等政策扶持，引导社会资本设立各类商业性创业投资基金，克服单纯依靠市场配置创业资本的市场失灵问题。产业投资基金主要是政府联合或推动社会资本发起设立的大型基金（筹资金额在50亿元以上，须经国务院特批），主要为扶持壮大支柱产业或为重点区域发展提供资本支撑。这类基金有三个特点：经过政府批准、政府推动出资、政府引导投资方向。这类基金追求的是社会效益的最大化，而不是利润最大化。

三、私募股权基金的组织形式及区别

1、私募股权基金的组织形式

私募股权基金的组织形式通常分为以下三种类型：

(1) 公司型私募股权基金

公司型私募股权基金是指由若干个投资人共同出资组建，具备独立主体资格的公司法人，分为有限责任制和股份有限公司私募股权基金。投资人是私募股权基金的股东，享有《公司法》所规定的管理权、决策权、收益分配权等权利，以认缴的出资额或认购的股份为限承担责任。公司型私募股权基金设有最高权力机构股东大会、监督机构监事会、执行机构董事会及其聘任的经营管理层，通过“三会一层”的权力配置和制衡，实现股东利益的最大化。

公司型私募股权基金的优势是拥有良好的政策和法制环境，基金设立、运作、退出、税负等制度齐全；法人治理结构清晰，上市退出渠道畅通，投资主体相对成熟。劣势是双重纳税，基金公司的收入缴纳所得税，分配给投资人的利润再次缴纳所得税；有最低资本要求，股份赎回或退出时需要经历繁琐的变更程序，缺乏灵活性；对管理层的约束机制、激励机制较差，道德风险较高。

(2) 有限合伙型私募股权基金

有限合伙型私募股权基金是指至少由一个普通合伙人和一个以上有限合伙人出资组建，不具备法人资格的经济组织。有限合伙型私募股权基金主要以合伙协议界定当事人的权利和义务，普通合伙人负责执行基金的合伙事务，对基金拥有决策权和控制权，就基金的债务承担无限责任，同时获得“同资不同权”的待遇，即以较少的出资享有较高的收益分配权。有限合伙人执行合伙事务，但拥有建议权、知情权、监督权、收益分配权等权利，以其认缴的出资额为限对基金债务承担责任，同时获得“以小博大”的机会，即以有限的投资风险换得获取高额收

益的可能性。

有限合伙型私募股权基金的优势是避免双重纳税，基金公司的收入免征所得税，由合伙人分别缴纳所得税；合伙人权责清晰，基金管理运作简洁高效，具有灵活有效的决策机制、激励机制、约束机制和入伙退伙机制。劣势是普通合伙人的无限责任难以保证，政策和法制环境有待进一步完善。

(3) 信托型私募股权基金

信托型私募股权基金是指由信托机构发行信托单位向特定投资人募集资金，以信托契约方式约定利益共存、风险分担的集合投资方式。信托型私募股权基金以投资人、信托机构、托管机构的信托合同为基础。投资人是委托人兼受益人，按照持有信托单位份额分享收益、承担风险，享有变更受托人、资金运用方式等权利。信托机构是经营信托基金资产的受托人，负责集中管理、运用信托基金资产。托管机构是托管信托基金资产的受托人，负责信托基金资产的保管、划转以及监督运作。目前，中国仅限于通过设立

私人股权投资信托计划的方式参与股权投资活动，由银监会负责监管。

信托型私募股权基金的优势是各当事人权责清晰，信托基金财产具有独立性，拥有灵活有效的决策机制和资金赎回机制，基金运作效率高。劣势是基金经营机构准入范围狭窄，除信托公司之外其他机构介入存在法律障碍，对信托机构的约束机制差。

私募股权基金除了上述三种类型之外，还有契约型私募股权基金。契约型私募股权基金与信托型私募股权基金类似，均以信托法理作为法律架构。目前，中国设立运行的契约型私募股权基金只有渤海产业投资基金。

2、公司型、有限合伙型私募股权基金的主要区别

中国私募股权基金以公司型和有限合伙型为主（占90%以上），两种类型的私募股权基金适用不同的政策法规（见下表）。

表一 中国公司型、有限合伙型私募股权基金主要区别

	公司型私募股权基金		有限合伙型私募股权基金
	有限责任制	股份有限公司	
投资人数量	不超过50人	不超过200人	2人以上50人以下
投资人单个投资要求	属内资企业：单个投资100万元以上 属外商投资企业：单个投资100万美元以上		
承担风险	以出资额为限承担责任	以认购股份为限承担责任	有限合伙人：以出资额为限承担责任 普通合伙人：承担无限责任
管理约定	同资同权 可约定委托管理	同股同权 可约定委托管理	同资不同权 普通合伙人负责执行合伙事务
利润分配	按出资比例	按出资比例	约定比例
承担税负	所得税 有中央及地方出台的税收优惠政策		只对合伙人收益部分征收所得税 有各地政府出台的税收优惠政策

国外私募基金现状

Outboard PE glance



20世纪以来，全球私募股权基金得到了长足发展，相关体制趋于完善，私募股权基金的募资和投资规模大幅增加，在世界范围内越来越引人注目。

（一）全球私募股权基金发展历程

私募股权基金是历经长时间发展和改革而衍生出的新型投资工具。早期的全球私募股权基金发展史主要体现为美国的私募股权基金发展史。1996年以前，全球75%的私募股权投资活动出现在美国，剩余的大多出现在以色列、加拿大和荷兰等与美国经济极为密切的国家。1996年以后，私募股权基金在欧洲和亚太地区得到了极大的发展，呈现出迅猛的发展态势。

1、艰难孕育期（1946—1958年）

1946年，世界上第一家真正意义上的私募股权投资公司——美国研究与发展公司

（ARD）成立。创建ARD的目的是从掌握大量资金的金融机构获得资金，投资于新、小企业。但ARD的成立并没引起金融机构的兴趣，在融资方面未能取得成功，同期成立的其他从事私募股权投资的公司和基金（以下统称为“基金”）发展也十分缓慢，私募股权市场低迷的局面贯穿这一时期。

2、迅速成长期（1958—1969年）

1958年，美国国会通过了《中小企业投资法》，首家小企业投资公司（SBIC）——公开上市的私募股权投资机构应运而生，私募股权行业随之迎来了转机。SBIC作为专门支持小企业发展的私营公司，在享受部分税收优惠的同时还可获得美国小企业局提供的3倍于自身资产的贷款。在美国政府的推动下，SBIC发展迅速，短短5年内，美国涌现出692家SBIC，管理着4.64亿美元的资本，其中47家上市的SBIC从股票市场还公开募集

了3.5亿美元，其融资额远远高于ARD的融资额，私募股权基金得到迅速成长。

3、衰退萧条期（1969—1978年）

1969年，美国国会将长期投资的资本收益税由29%提高到49.5%，给私募股权基金以致命的打击，私募股权投资进入停滞甚至衰退阶段。据统计，1969年起美国私募股权基金规模持续缩水，到1975年，仅为1000万美元。这种状况一直持续到1978年美国将资本收益税由最高的49.5%降低到28%才得以好转。

4、高速增长期（1978—1997年）

1978年起，半导体技术迅猛发展，私募股权基金的资本回报率大幅提升。之后3年，美国国会又陆续通过了《雇员退休收入保障法修改条例》、《鼓励小企业投资法》和《恢复经济税法》等法律法规，明确提出降低风险企业税率；对于私募股权投资额的

60%免于征税，其余40%减半征收所得税等相关优惠政策。多项利好因素促使私募股权基金高速增长。据统计，1978年，美国有私募股权基金23只，投资额为4.95亿美元。到1997年，美国私募股权基金已达136只，投资额达到126亿美元。

5、日益成熟期（1997年至今）

1997年之后，私募股权基金经历了短暂低迷，而后重新崛起，是其走向成熟的发展阶段。1997年东南亚金融危机爆发至2000年美国网络泡沫破裂的一段时期内，美国私募股权基金陷入低迷时期。但2001年以后，私募股权基金的发展重新加速。近5年来，美国私募股权基金资本总额增长了近1倍。在此期间，私募股权基金在欧洲和亚太地区也得到了极大的发展。据统计，1997年至2007年，欧洲地区私募股权基金市场募资额由238亿美元提高到925亿美元，投资额从269亿美元提高到865亿美元；亚洲私募股权基金市场募资额由74亿美元提高到516亿美元，投资额由49亿美元提高到863亿美元。如今，欧洲私募股权市场规模居于全球第二，亚太地区也开始步入私募股权发展的黄金时代。

（二）全球私募股权基金发展的主要特点

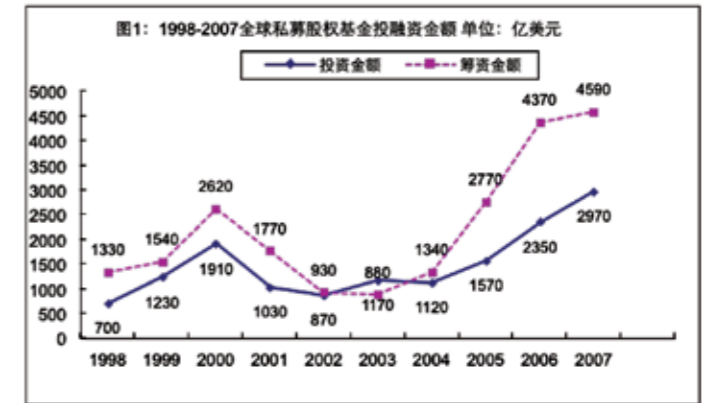
近年来，全球私募股权基金发展呈现以下特点：

1、募资和投资规模快速增长

据统计，从1998年起，全球私募股权基金募资和投资分别以年均14.70%、15.9%的速度增长，到2007年分别达到4590亿美元和2970亿美元（见图1）。

2、各地区私募股权基金快速发展

北美作为私募股权基金最青睐的地区，2007年共募资3028亿美元，年均增长率为12%；欧洲地区是全球第二大私募股权基金市场，2007年共募资925亿美元，年均增长



率为24.7%；亚太地区是全球发展最快的私募股权基金市场，2007年共募资516亿美元，年均增长率高达44.6%。

3、投资策略以并购投资为主

近年来，并购基金发展迅猛，基金规模远远超过创投基金，成为全球私募股权基金行业的绝对主流。据统计，2007年全球并购基金的募资额为2502亿美元，占私募股权基金募资总额的54.5%，而创投基金的募资额为279亿美元，仅占私募股权募资总额的6%。

4、退出方式以并购退出为主

全球私募股权基金的退出方式以并购退出为主。据统计，2007年全球以并购形式退出的私募股权基金554只，占案例总数的45.5%，涉及金额1273.25亿美元，占总额的36.1%。

（三）主要国家和地区私募股权基金发展简介

纵观全球私募股权投资，美国、欧洲和亚太地区是私募股权投资活动的主要地区，在此分别加以介绍：

1、美国私募股权基金发展概况

美国是全球最发达的私募股权基金市场，在私募股权基金领域占据着主导地位。

（1）美国私募股权基金发展特点

近几年，美国私募股权发展呈现出以下

特点：

第一，私募股权基金募资、投资规模快速增长。美国私募股权基金募资规模在2007年达到3020亿美元，较2005年增长81%。投资规模在2007年达到1057亿美元，较2005年增长96%。

第二，私募股权基金投资阶段以中后期企业为主。据统计，2008年前三季度美国创投基金投资于成熟期企业的比例为39.31%，投资于扩张期企业的比例37.93%，投资于种子期和初创期企业的比例22.76%。美国狭义私募股权基金绝大部分投资于成熟期企业，投资策略以收购为主。

第三，私募股权基金退出方式以并购退出为主。美国私募股权基金退出方式主要有并购和公开上市（IPO），其中并购是主要退出方式。据统计，2007年并购数量是IPO退出数量的4.2倍，到2008年前三季度则高达33.2倍。

（2）美国私募股权基金的监管框架

美国私募股权基金实行法律约束下的行业自律监管模式。监管特点可以概括为：以豁免条款约束下的行业自律为主，辅之以对投资者人数、资格的限定。相关的法律主要是美国《证券法》、《投资公司法》、以及由美国证券交易委员会制定的《A条例》、《D条例》等。

在行业自律方面：主要通过全美风险

The Broad View

投资协会开展行业自律，对会员进行自律管理。目前协会约有300多个成员。

对投资者人数的约束：《D条例》规定，对于私募发行，只要该发行针对的是“授权投资者”或是不超过35名的成熟的“非授权投资者”，均可豁免注册。其中，“授权投资者”包括金融机构、商业投资/信托公司及富有个人；成熟的“非授权投资者”主要指具有商业或者财务专业投资背景的投资人或其受托人。

对投资者资格的约束：《D条例》规定，个人投资者的年收入高于20万美元，或者包括配偶在内的收入高于30万美元，并拥有500万美元以上的资产；机构投资者净资产需在100万美元以上。此外一些机构投资者还需满足特定的法案要求。

其它相关约束：在私募股权基金设立过程中，美国法律禁止发起人对公众进行任何形式的广告宣传，特定的投资者只有通过投资咨询会、个别面谈等形式了解和投资私募基金。

(3) 美国私募股权基金的成功经验

第一，较为完善的社会信用体系和信息披露制度。美国是当今世界信用经济最发达的国家，其社会信用体系已相对成熟，发达的信用信息产业、市场化的信用管理体系和完善的信用法规及其强大的辐射功能对促进美国私募股权发展起到了重要作用。美国完善的信息披露制度使得私募股权基金可以很容易的获得包括企业价格、竞争力、融资能力等在内的大量信息。而基金本身也会定期向投资者公布资产情况、投资结构等信息，大大降低了市场主体获取相关信息的成本。

第二，有效的组织形式——有限合伙制。在美国，私募股权基金主要采取有限合伙制：有限合伙人出资占基金的99%，不参与基金的管理运营，一般合伙人即基金管理者出资1%。有限合伙人与一般合伙人以有限合伙协议规范双方的权利与义务，内容包括合伙人的进入、退出，一般合伙人的责任



等。一般合伙人按基金规模提取2%—4%的管理费用，用作管理基金的日常开支。对于投资项目所获收益，一般合伙人与有限合伙人二、八分成。这种有限合伙制最大限度地协调了出资人和管理者的利益，是目前最为有效的组织形式。

第三，成熟的机构投资者。机构投资者是美国私募股权基金的主要资金来源，包括养老基金、捐赠基金以及银行、保险公司等。这些机构拥有丰富的投资经验、理性的投资理念及雄厚的资金，可以为私募股权投资基金提供长期稳定的资金来源。

第四，多层次的资本市场。美国构建了五个层次的资本市场：第一个层次是纽约证券交易所，即所谓的蓝筹股市场；第二个层次为纳斯达克市场，主要面向成长型企业；第三个层次包括OTCBB和粉单市场。OTCBB是全美证券商协会管理的一个电子报价系统，对上市公司没有财务要求。粉单市场对其上市公司没有任何财务要求和信息披露要求；第四个层次为地方性柜台交易市场；第五个层次是私募股权交易市场，是美国证券交易委员会为合格机构投资者交

易私募股份设立的专门市场。多层次的资本市场为私募股权基金提供了多元化的退出渠道。

2、英国私募股权基金发展概况

欧洲地区是仅次于北美的世界第二大私募股权基金市场，而英国是欧洲最主要的私募股权基金市场。

(1) 英国私募股权基金发展特点

近几年，英国私募股权基金的发展呈现出以下特点：

第一，私募股权基金募资、投资规模起伏波动，募资规模大于投资规模。2007年，英国私募股权基金募资额为485.2亿美元，投资额为401亿美元，投融资规模较2006年稍有下降，但高于2005年。

第二，私募股权基金退出方式多样化。英国私募股权基金退出方式主要包括公开上市、股权转让、并购等。2007年，股权转让方式退出的数量占据第一，占总案例的39.3%，并购、公开上市退出数量占比依次为13.4%、8%，其他退出方式相对分散。

第三，私募股权基金投资阶段主要面向中后期企业。2007年，英国私募股权基金向

中后期的企业的投资占总投资的99%，对种子期和初创期企业的投资仅占总投资的1%。

(2) 英国私募股权基金监管框架

英国私募股权基金监管体系的最高管理层为财政部，负责制定监管体系的大政方针；中间层是英国证券投资委员会，它是半官方、半民间的机构组织，制定监管体系中技术性较强的管理措施；基本层是全国自律性质的民间监管协会，采取“会员制”管理办法来规范私募股权基金市场。

英国政府通过私募股权基金监管核心法规《金融服务法》及《防止欺诈法》、《投资业务管理办法》、《公司法》等全方位地规范投资基金市场运作。

广告宣传方面：英国政府严格禁止私募基金的广告宣传，除非是授权人（英国金融服务监管局）本身发出的广告，或广告内容符合自律组织的规定方可得到法律的豁免；

人员资格方面：英国的《金融服务法》将投资计划的发起人和管理人限定为“被授权人”（获得金融服务监管局授权的人）和“经财政部豁免的人”两类；将投资人限定为：被授权人、从事与该计划相同资产的人、被授权人认为合适的人、被认为是非私人投资者的投资专家。

(3) 英国私募股权基金的成功经验

第一，出台优惠的税收政策。英国政府对私募股权投资机构实行优惠的税收政策。如《企业投资计划法案》规定：投资者投资未上市企业，5年内可按其投资额的20%抵扣其个人所得税；投资者持有未上市企业股份5年以上，对于出售股份所得，无需缴纳资本利得税；投资者使用出售股份获得的资本利得进行再投资，每年最高可按10万英镑递延缴税等等。

第二，开创二板证券交易市场和未上市公司股票交易市场。二板证券交易市场（AIM）是专门为小规模、新成立和成长型企业服务的市场，于1995年成立，至今已成为世界最成功的成长型市场。未上市公司股

票交易市场（OFEX）是为未上市公司建立的一个可出售其股票募集资金的市场，同时为中小型高成长企业提供股权融资服务。与AIM相比，OFEX的市场准入门槛更低、层次更初级。这两个交易市场的快速成长极大地促进了英国私募股权基金的发展。

3、亚太地区私募股权基金发展概况

亚太地区作为全球新兴市场中心，经济日益繁盛，越来越受到私募股权基金的青睐，已成为全球第三大私募股权基金市场，其中印度是亚太地区发展最快、最吸引投资者的国家，中国台湾是亚太地区投资最活跃的地区之一，以色列是世界上风险投资最发达的国家之一，被誉为“第二硅谷”。

(1) 印度、中国台湾、以色列私募股权基金发展特点

印度、中国台湾、以色列私募股权基金近年来快速发展，在市场规模、投资绩效等方面取得了骄人成绩，呈现出以下两个发展特点：

第一，私募股权基金市场规模增长迅速，投资规模大于募资规模。2007年，印度、台湾、以色列私募股权基金投资额分别为175.1亿美元、49.3亿美元、17.59亿美元，较2004年分别增长700%、35%、20%；募资额分别为59.4亿美元、1.1亿美元、10.96亿美元，投资规模大于募资规模。数据表明这些国家和地区国内投资环境较好，部分投资来源于国外私募股权基金，对国外投资者具有较大吸引力。

第二，私募股权基金投资阶段以中后期企业为主。2007年，印度、台湾私募股权基金投资于早期企业的比重为4.1%、15.8%，投资于中后期企业的比重达到95.9%、84.2%，其中主要投资于成熟期和拟上市公司。以色列私募股权投资基金在2008年上半年投资于早期企业的比重为39%，投资于中后期企业的比重为61%，其中对中期企业所投比重较大。

(2) 印度、中国台湾、以色列私募股权基金的成功经验

印度、中国台湾、以色列在促进私募股权基金发展方面有着自己独特的经验。

印度的成功经验

首先，制定优惠的财政税收政策。印度证券交易所规定，私募股权基金可免缴长期资本利得税。由于印度的红利收入也是免税的，这就意味着私募股权基金及投资者几乎完全享受免税待遇（短期或以利息方式获取的收益除外）。印度政府还为高新技术风险企业提供补贴以分担私募股权投资者的部分风险。印度《科研开发税条例》规定，对所有技术引进项目收取研发税，取其中的40%（每年约1亿卢比）用于私募股权基金的经费补贴。

其次，设立引导基金推动私募股权投资的发展。1995年，印度设立了一个准风险投资基金支持创新，此后，又运作了两个相似的基金，并逐步改变最初政府直接介入的方式，形成官助民营的私募股权投资模式，政府不再成为私募股权基金的主要供给者和经营者，而是承担引导与帮助的职责。这种模式的建立为印度私募股权基金长期快速发展提供了保障。

第三，积极引入海外风险投资基金。在印度，由于养老基金、保险公司和信托公司不能投资于风险投资业，真正能进入风险投资的民间机构很少，引入海外风险资本弥补了印度国内资本不足的弊端。在印度，大约有50%的资金来自于国外机构投资者。海外资本已成为印度风险投资业发展的中坚力量。

台湾的成功经验

台湾风险投资的成功主要在于规范的制度建设、长远的市场规划和多层次资本市场建设。

首先，出台一系列政策法规，打造风险

The Broad View

投资的制度体系。1983年之后，台湾陆续颁布了《创业投资事业管理规则》、《奖励（创业）投资条例》和《促进产业升级条例》等相关政策法规，制定了风险投资的制度框架以及相关优惠政策。2001年，新颁布的《创业投资事业范围与辅导办法》对风险投资资本要求、经营范围、资格标准等方面做出明确规定，进一步完善了风险投资的制度体系，为风险投资的快速发展提供了制度保障。

其次，制定并实施一系列市场规划，推动风险投资的发展。1986年，台湾发布并实施了“科技发展10年规划”；2002年，台湾行政院开发基金推行了“一千亿元创业投资计划”；2008年，台湾行政院推出“挑战2008：国家发展重点计划”，鼓励民间募资进行创业投资。在上述计划和规划的推动下，台湾掀起了风险投资的风潮。

第三，建立多层次资本市场，完善风险投资退出机制。台湾地区资本市场分为集中市场（台湾证交所）、柜台市场和兴柜市场。近年来，柜台市场规模逐渐扩大，上柜

公司数量和质量都有显著提高，正朝着台湾的“纳斯达克”市场发展。而兴柜市场则是上市、上柜的预备市场，门槛更低，主要定位于高科技中小型企业。柜台市场和兴柜市场为中小企业建立了低门槛、低成本的融资渠道，也为风险投资建立了灵活高效的退出渠道。

以色列的成功经验

以色列私募股权基金的成功主要得益于政府的YOZMA基金、技术孵化器和人力资本投入。

首先，成立YOZMA基金，引导社会资本流向，创建风险投资机制。1993年，以色列出资一亿美元设立YOZMA基金（政府引导基金）。YOZMA基金以“基金的基金”形式向其他风险投资基金注资，同时要求匹配40%的私人投资，项目风险由政府与私人投资者共同承担投资。在YOZMA基金的运作中，投资项目的选取由基金管理者和其他私人投资者共同决定，政府不予以干涉，并对管理者给予期权激励，从而提高了投资项

目的成功率。1997年，YOZMA基金完成历史使命，被成功地私有化。

其次，建立技术孵化器，培育高科技企业，优化风险投资环境。技术孵化器是由政府资助设立的非盈利组织，它的主要功能是向处于种子期的风险企业提供经营场所、资金、管理、营销方面的支持和帮助，直到其成长为一个高科技企业。对高科技企业的培育为风险投资创造了良好的投资环境。从1991到2000年，孵化器项目的成功率达52%，平均每个成功孵化项目吸引投资130万美元，累计直接吸引投资3.2亿美元。

第三，加大教育投入，培养和引进各类人才。以色列对教育的投入占GDP的比重始终居于世界前列，如推出专门为高科技企业培养人才的成人教育计划——为高科技企业人员培训提供40-80%的经费补助。而上世纪90年代初期苏联解体后，大量高素质的犹太籍科学家和研究人员进入以色列，极大地扩充了科技人才队伍。各类人才的培养和引进，为以色列私募股权投资的发展提供了良好的人才支持。



硅谷作为以电子工业为核心的高科技产品研制和开发基地，已成为美国经济发展最快和最富裕的地区。在这片狭小的空间里涌现出了上万名百万富翁，而在众多富翁中，最令世人瞩目的莫过于苹果电脑公司的创办人—史蒂夫·乔布斯。这个被人们称之为“硅谷狂夫”的年轻人，创造了现代天方夜谭，他以东拼西凑的1300美元起家，在不到5年的时间里，推出苹果个人电脑席卷了全球。到1980年，年仅25岁的乔布斯已拥有数亿美元的个人资产，成为有史以来白手起家的最年轻亿万富翁。

1972年，年仅17岁的乔布斯考上了俄勒冈州的瑞德学院。大学毕业后，乔布斯回到硅谷，在1976年与沃兹奈克成立了自己的公司，名为“苹果”。乔布斯卖掉了福特汽车，沃兹奈克卖掉了心爱的惠普65型计算器，共筹了1300美元，这家小公司就在乔布斯的车库里开张了。时年乔布斯21岁，沃兹奈克26岁。不久，苹果公司第一台自制的电脑“苹果1号”问世，“苹果1号”以独树一帜的风格立刻在电脑爱好者中引起震撼。1976年6月，硅谷第一家电脑零售店向乔布斯订购了25台苹果机，并要求组装成整机。乔布斯满足了零售商的要求，从此，苹果整机迅速成为热销产品。到这一年年底，公司卖出“苹果1号”电脑150台，销售额达到了95000美元，其中半数利润，显示出个人电脑这一行业极其乐观的前景。

“苹果1号”成功之后，乔布斯和沃兹奈克加快了制作更好更先进的“苹果2号”电脑的进程。而在“苹果2号”电脑即将推出之际，乔布斯意识到，要想在竞争激烈的电脑市场获得成功，除了产品本身性能优良外，还必须借助于资本的力量。于是他们找到了沃兹奈克的原老板寻求帮助，但遭到拒绝。随后，他们又试图说服塔阿瑞公司的创始人布什奈尔，还是遭到拒绝。原因很简单，他们都不具有高学历，提出的设想又有极大风险。就在一筹莫展之际，私募股权投资商马克库拉的出现给他们带来了“柳暗花明又一村”的转机。曾担任过英特尔公司销售经理的马克库拉此时已是百万富翁，他以多年来驾驭市场的丰富经验和企业家特有的战略眼光敏锐地预见到了“苹

果”巨大的潜力，决定与两位年轻人进行合作，投资创办公司。马克库拉个人投资了9.1万美元，并以个人名义担保，让公司获得了25万美元的银行信用贷款。随后，他们3人制定了具体的“苹果”电脑研制生产计划，积极游说马克库拉所熟识的其他私募股权投资商，最终筹集到60万美元。至此，苹果公司已吸引了近100万美元的资本，解决了创业初期的资金短缺问题。在私募资本的支持下，苹果公司的生产和业务活动开始步入正轨。

1977年4月，“苹果2号”样机问世。当“苹果2号”首次在西海岸电脑展示会上公开露面时，成千上万的电脑爱好者为之倾倒，“苹果2号”电脑在展示会上获得巨大成功，以秋风扫落叶之势迅速占领了个人电脑市场，销售额一年一个台阶地猛增，1977年为250万美元，1978年为1500万美元，1979年达到7000万美元，令所有竞争者望尘莫及。1980年，苹果公司成功推出了試算表软件，“苹果2号”的销售量进一步增加，达到创记录的12.5万台，销售额达到1.17亿美元。作为一家财力雄厚、发展前景诱人的企业，苹果公司于1980年底公开上市。在不到一个小时内，460万股股票被抢购一空，当日以每股29美元收市。按照这个收盘价计算，苹果公司高层产生了4名亿万富翁和40名以上的百万富翁。乔布斯作为公司创办人排名第一，他所持有的股票市值达到2.6亿美元，马克库拉居次，达到2.4亿美元，沃兹奈克第三，达到1.3亿美元。

苹果公司自1976年初由乔布斯和沃兹奈克两人以1300美元起家，经过不到5年时间，发展成拥有1000多名职工、市值数十亿美元的个人电脑业龙头。这一惊人成果，除了技术革命的推动之外，私募资本的不断培育也发挥了至关重要的作用，从初创到企业上市，私募资本分三次共投入了353万美元，为苹果公司的极速发展奠定了基础。而乔布斯年仅25岁，就跻身于亿万富翁行列，可以称得上是硅谷的一个奇迹。

全球十大私募股权投资机构

排名	公司名称	成立时间	管理资本 (亿美元)	备注
1	黑石公司 (美国)	1985年	884	黑石公司管理资产的年均增长率为41.1%，居华尔街之首。2007年，黑石公司进入中国市场。
2	贝恩资本 (美国)	1984年	650	2007年贝恩资本注资南京金盛，并募集完成第一支亚洲基金，开始其在亚洲的发展。
3	KKR (美国)	1976年	534	KKR擅长管理层收购，30多年的基金复合年均回报率达26.3%。2007年，KKR进入中国市场。
4	凯雷集团 (美国)	1987年	470	凯雷又称“前总统俱乐部”。1997年凯雷集团进入中国市场。
5	华平投资 (美国)	1971年	350	华平投资将专业经营模式带入创业投资，发展了一套独特的私募投资模式。1995年华平投资进入中国市场，是最早进入我国的国外私募股权投资公司。
6	德州太平洋 (美国)	1992年	300	德州太平洋集团在科技领域上的投资最为世人瞩目。2005年，德州太平洋集团进入中国市场。
7	高盛资本 (美国)	1869年	200	高盛资本是全球历史最悠久、规模最大的投资机构。1994年，高盛资本进入中国市场。
8	帕米拉集团 (德国)	1985年	270	帕米拉是欧洲最大的私募股权投资商，旗下共有19只投资基金。至今，帕米拉集团在全球18个国家完成了270多项私募股权投资。
9	托马斯一李合伙人公司 (美国)	1974年	140	托马斯一李合伙人公司是美国最古老和最成功的私募股权投资机构之一，参与并主导了多起巨型并购交易。
10	KPCB (美国)	1972年	—	KPCB主要承担各大名校的校产投资业务。2007年，KPCB进军中国市场，推出凯鹏华盈中国基金。

私募股权投资

Private Equity



国内私募股权基金现状

Domestic PE glance

一、PE在中国的发展及现状分析

1、中国PE发展现状：外合资PE、官办PE以及民间PE三足鼎立

1995年，《设立境外中国产业投资基金管理办法》出台，使得大批外资PE闻风而动，蜂拥进入中国淘金；资PE也起步于1998年，中瑞合作基金是第一家合资的产业基金。

官办PE也就是俗称的产业基金在最近几年出现了井喷之势，成为继外资PE后中国PE市场中的又一大投资势力。来自于民间资本的民间PE目前则成为中国PE行业的第三方实力。中国PE市场的开始时间可追溯到上世纪90年代初，最早的PE基金都是“泊来品”，其主要以IDG、华登、汉鼎亚太这类的风险投资基金的形式出现。

1995年，《设立境外中国产业投资基金管理办法》出台，使得大批外资PE闻风而动，蜂拥进入中国淘金。在那段时期，由于全球互联网泡沫形成，国际PE在华基本上以风险投资搜狐、盛大、腾讯、阿里巴巴这

类的高科技公司为主，真正做产业整合及并购投资的PE进来的很少。这一现状直到2004年9月才被美国PE巨头德州太平洋集团控股新桥集团收购深发展股权而打破。新桥资本的投资不仅给深发展带来了22亿元资本金，更重要的是其入股后引入先进的团队管理和行业经验。深发展的不良贷款率从2004年11.4%降至2009年0.7%。资本充足率从2.3%上升到了2009年的8.9%。新桥资本也掀起企业并购PE在华投资热潮，随后全球其他主要PE都在中国市场展开并购业务。凯雷并购徐工，黑石则不仅向央企蓝星集团进行了约7亿美元投资，同时吸引了中国主权投资基金CIC称为它的有限合伙人。

除纯外资PE外，中国合资PE也起步于1998年，中瑞合作基金是第一家合资的产业基金，紧随其后成立的是中国-比利时合作的中比基金。2002年是中外合资PE成立的高峰期。相关数据显示，当年共有13家合资PE成立。

然而，外资及合资PE作为中国PE行业主力军的时代可能即将过去，外资PE正面临行业拐点。这其中既有2008年的金融危机导致外资PE募集困难的原因，也有中国采取的严格的外汇管制体系，这使得外资PE进入中国投资和后续退出变得困难，而这也一定程度上限制了外资PE进入的速度和规模。最后是人民币国际化战略应运而生的人民币基金的出现，这更加速改变改变国内PE市场从美元基金向人民币基金转变的格局。

而在这其中，国内官办PE也就是俗称的产业基金在最近几年出现了井喷之势，成为继外资PE后中国PE市场中的又一大投资势力。这些PE大多数经过政府有关部门特批，2006年成立的天津渤海产业基金即为第一个官办PE。而2007年9月29日，中国主权投资基金CIC的成立，又进一步将国家对PE的地位提升了一个档次。发展至今中国国有PE大致有四种类型：政府背景的产业投资基金、券商直投PE、国有企业（或含有国有资本的混合所有制企业）的分散投资PE、国有

资本成立的专业股权投资公司。

除了上述两股实力，来自于民间资本的民间PE目前则成为中国PE行业的第三方实力。据统计2009年全国各地规模在5亿元以前的民间PE有数千家，其LP多为民营企业和个人。这种情况和美国上世纪四五十年代PE发展初期的状况相似，而如今的海外PE的LP主要机构投资者，因此中国民间PE的出现可能是基于产业转型、地产调控以及流动性过剩等宏观因素的产物，其发展前景以及可持续性还有待观察。

即便如此，目前中国PE行业还是呈现了外合资PE、官办PE以及民间PE三足鼎立的格局，行业发展的趋势主要表现为人民币基金的数量日渐增多以及成长基金占比远高于风投基金。

2、中国PE募资现状

2011年3月，清科发布2011年中国私募股权投资市场数据，统计显示，当年共有235支可投资于中国大陆地区的私募股权投资基金完成募集，为2010年的2.87倍，披露募集金额的221支基金共计募集388.58亿美元，同比上涨40.7%；2011年中国私募股权市场发生投资交易695起，其中披露金额的643起案例共计投资275.97亿美元，其中PIPE（投资于上市公司）类投资占比扩大，机械制造、化工原料及加工行业取代生物技术/医疗健康和清洁技术行业，成为2011年投资热点行业；在募资与投资呈现锐增的同时，年内退出活动遭遇阻力，仅发生退出案例150笔，同比下滑10.2%，各类退出方式中跌幅最大的为IPO退出，共有案例135笔，同比减少15.6%。

基金数量创新高但规模偏小，募资热情遭遇流动性压力

清科研究中心统计显示，2010年完成募集的可投资于中国大陆地区的私募股权投资基金共有235支，为上年的2.87倍，再度刷新2010年创下的最高历史纪录，披露募集金

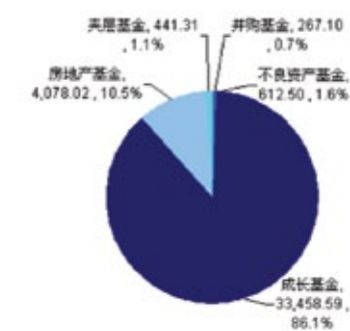
额的221支基金共计募集388.58亿美元，较2010年涨幅达40.7%。需要注意的是，一方面私募股权投资基金的募资工作在2011年维持了较高的增速，市场中募资热情不减，另一方面年内央行3度加息、6度上调存款准备金率，市场中流动性收紧，基金规模增长乏力，平均单支基金募资规模创下新低。

图1 2006-2011年私募股权投资基金募资总量的季度环比比较



从新募基金类型角度分析，年内完成募集的235支基金中共有成长基金201支，募集金额334.59亿美元，同比涨幅分别为195.6%和186.5%；在银根收紧以及调控重拳频出的宏观环境下，房企融资渠道开始拓宽，年内私募房地产投资基金突围而出，共有29支基金募集到位，募资总额40.78亿美元；并购类基金共有2支完成募资，较上年的4支有所放缓，2.67亿美元的募资金额也与上年水

图2 2011年新募私募股权基金类型统计（按募资金额，US\$M）



平相距甚远。与此同时，2011年有2支夹层基金以及1支不良资产基金的募集完成，较2010年有所突破。

在2011年完成募集的基金中共有人民币基金209支，同比增长194.4%，占比由2010年的86.6%微涨至88.9%，其中披露金额的195支基金共计募集234.08亿美元，同比增长119.2%，占比为年度总额的60.2%，较上年的38.7%涨幅显著。与此同时，外币基金的募集工作也较2010年加快了速度，2011年共有26支可投资于中国大陆地区的外币基金完成募集，同比增长136.4%，由于上年有巨额基金完成募集，募资金额冲高，2011年外币基金募资规模同比下滑8.8%，到位金额154.50亿美元，占比也较上年的61.3%跌至39.8%。

投资热情持续升温，单笔规模可喜回升

2011年中国私募股权市场中的投资活动也急速升温，共计发生投资交易695起，其

图3 2011年新募私募股权基金币种统计 (按募资金额, US\$M)

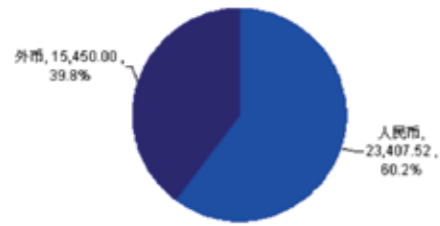
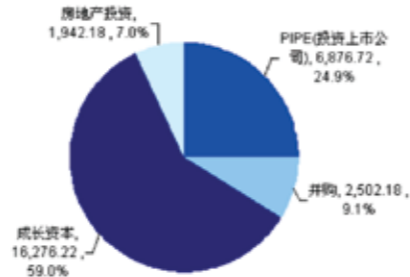


图5 2011年中国私募股权投资市场投资策略统计 (按投资金额, US\$M)



中披露金额的643起案例共计投资275.97亿美元, 案例数量和金额同比分别增长91.5%和165.9%。从投资规模来看, 年内大额投资案例数量及金额较2010年显著增长, 金额超过2.00亿美元的案例共有22起, 同比增长83.3%, 投资总额129.27亿美元, 为2010年的3.21倍, 同时, 单笔交易投资规模也较2010年小幅回升。

从投资策略来看, 数据显示, 虽然年内投资交易仍以成长资本类投资为主, 570起案例共计投资162.72亿美元, 但同时PIPE (投资于上市公司) 投资涨势迅猛。当年共发生PIPE类投资案例94起, 涉及68.77亿美元, 分别为2010年的4.95倍和3.16倍。相

比之下, 2011年并购投资案例数量2010年有所减少, 当年发生此类投资3起, 同比减少40.0%, 但3起案例投资总额25.02亿美元, 为上年水平的8.31倍。此外, 年内共计发生房地产类投资28起, 投资总额19.42亿美元。2011年中国私募股权市场中的投资交易分布于24个一级行业。从案例数量来看, 24个行业中除广播电视及数字电视和半导体行业外, 其他各行业年内投资活跃度均呈现显著增长。其中, 案例数量位列三甲的行业依次为机械制造、化工原料及加工以及生物技术/医疗健康。当年机械制造行业完成投资61起, 为上年的2.10倍, 行业投资总额为11.02亿美元, 同比下滑6.9%。清科研究中心注意到, 与2010年情况呈现反差, 年内本土机构对机械制造行业投资赶超外资机构, 但小额投资案例较多, 因此投资规模不及上年。化工原料及加工行业共完成投资56起, 投资金额13.76亿美元, 分别为2010年的3.29倍和7.64倍。生物技术/医疗健康行业完成投资交易55起, 与2010年水平持平, 共计涉资35.75亿美元, 为上年的4.22倍。

投资金额方面, 由于新华人寿年内获得

多家机构注资, 助力金融行业以49.25亿美元稳居各行业投资金额榜首, 该行业共计发生投资交易25起, 较2010年上涨56.3%, 投资金额为2010年的6.54倍。同时, 2011年互联网行业发生多起大额交易, 44起案例投资共计投资24.98亿美元, 案例数量与金额分别为2010年水平的2.00倍和2.24倍。

从投资地域来看, 年内的695起投资分布于33个省市及地区。与往年情形类似, 案例数量及金额位列前五的地区分别为北京、上海、浙江、江苏和广东 (除深圳)。从案例数量来看, 湖南、河南、河北及天津四地与2010年水平持平, 海南和山西两地小幅下滑, 其他各地在交易数量方面均较2010年大幅提升; 与此同时, 多数地区投资金额均较2010年有所增长, 仅有山西、河南、河北以及福建四地出现下滑。

图7 2011年中国私募股权投资市场一级行业投资分布 (按投资金额, US\$M)

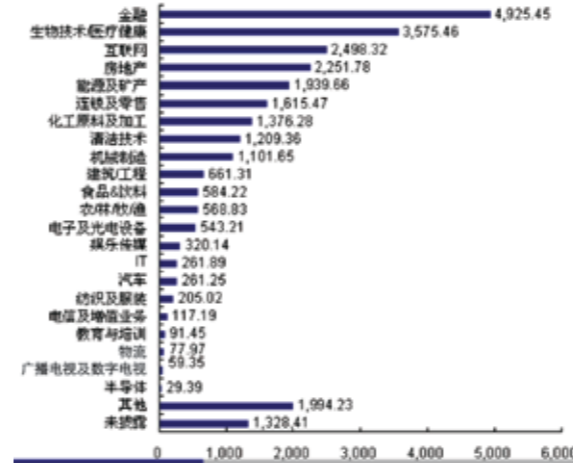


图8 2011年中国私募股权投资市场投资地域分布 (按案例数, 起)

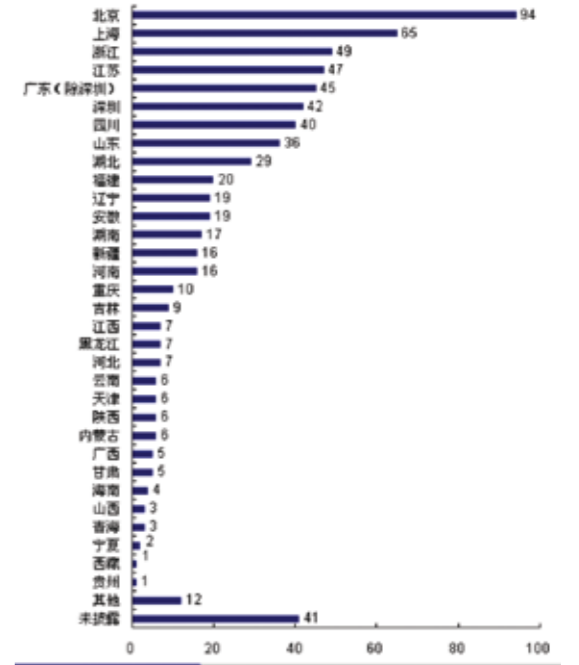


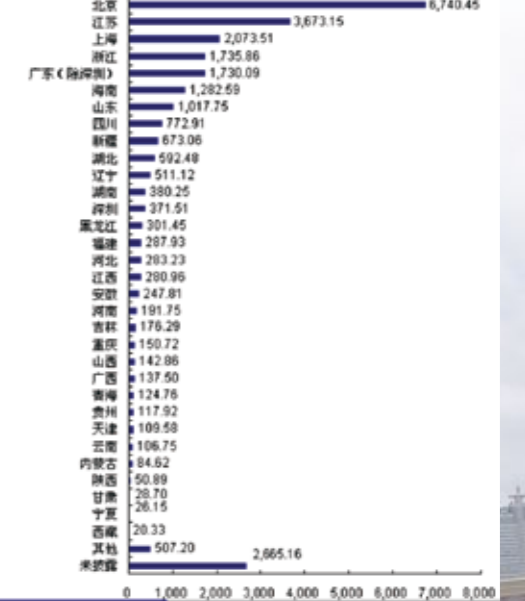
图4 2006-2011年中国私募股权投资基金投资总量的年度环比比较

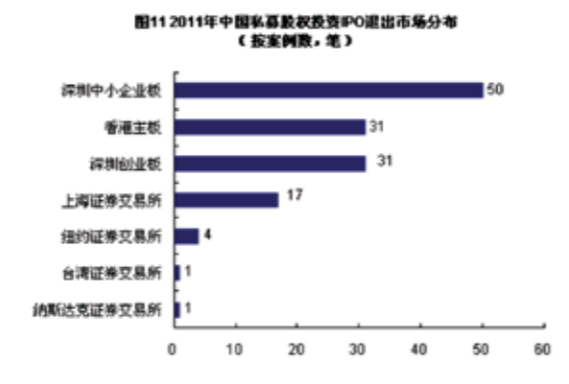
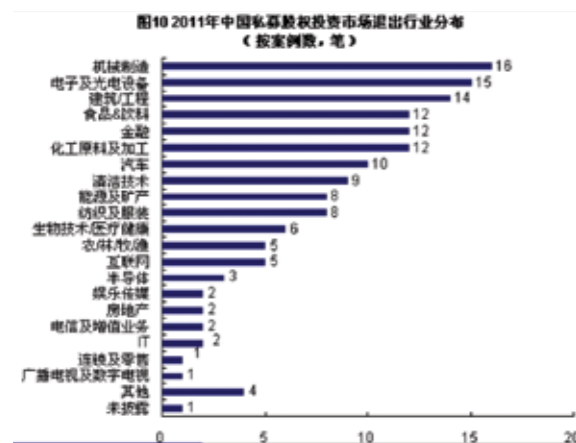


图6 2011年中国私募股权投资市场一级行业投资分布 (按案例数, 起)



图9 2011年中国私募股权投资市场投资地域分布 (按投资金额, US\$M)





退出案例数量同比下滑, IPO退出尤为显著

2011年,中国私募股权投资市场中共计发生退出案例150笔,同比下滑10.2%。其中,IPO退出共有135笔,同比减少15.6%;并购退出7笔,较2010年的2笔上涨250.0%;股权转让退出5笔,与2010年水平持平;较上年有所突破的是,2011年发生管理层回购方式退出1笔及其他方式退出2笔。

从退出行业分布来看,机械制造、电子及光电设备、建筑/工程行业分别以16笔、15笔和14笔退出位居三甲。其中多个行业退出案例数量较2010年呈现下滑,例如,生物技术/医疗健康行业退出由2010年的17笔下滑减少至6笔,食品&饮料行业退出由上年的16笔减少至12笔,清洁技术行业退出由上年的13笔减少至9笔,互联网行业退出由上年的10笔下滑至了5笔。与此同时,退出案例数量较2010年显著上升的行业包括金融、化工原料及加工、汽车、纺织及服装、农/林/牧/渔等行业。

2011年,境内IPO退出案例数量大幅超越境外。135笔IPO退出中,发生在境内市场的共有98笔,占比达到72.6%,其中,50笔退出发生在深圳中小企业板,31笔发生在深圳创业板,17笔发生在上海证券交易所。从账面投资回报水平分析,深圳中小企业板的退出案例平均回报为5.70倍,深圳创业板为5.80倍,上海证券交易所达到14.76倍,其中新天域退出华锐风电一案账面回报达180.00倍,若剔除这笔退出,该市场平均账面投资回报为4.44倍。

年内中国私募股权投资机构境外IPO退出遭遇了戏剧性的转变。当年共有36支私募股权投资基金通过被投资企业海外上市实现退出,较2010年的100笔下滑64.0%。其中,31笔案例发生在香港主板,较2010年的54笔下滑42.6%;美国市场退出案例数量跌幅尤为显著,2011年发生在纽约证券交易所以及纳斯达克市场的退出分别为4笔和1笔,而2010年两个市场的退出案例数量分别为24笔和13笔。

中国PE的发展趋势

PE outlook

一、外部环境

1、宏观环境

目前中国经济正处于快速发展的阶段,而全球金融危机的爆发使得海外PE退潮的同时给国内处于初创期的PE基金带来了发展机会,此外中国经济转型的重要时期也给国内PE带来诸多投资机会,可以说,中国国内PE正面临千载难逢的发展良机。

中国经济持续快速发展

全球金融危机使海外PE陷入低迷

金融危机对于海外PE打击巨大,很多PE基金在金融危机后出现负收益,而PE基金费率又相对较高,这使得GP和LP两者分歧加重。负收益及矛盾的出现使得PE新基金募集时间显著变长,在2007年PE基金募集的平均时间为12个月,而这个数字到了2009年变成了18.4个月。而募集期的延长,最终使得很多PE放弃募集计划。据统计2008年7月至2009年底这18个月之间,美国共有92支PE基金放弃募集,累计舍弃金额达到480亿美元。而那些募集成功的基金总规模也显著变小,2009年共募得910亿美元,比2008年的1810亿少了一半,比2007年更是减少70%。截至到2009年底,全球规模PE公司共6000家,从业人员69000人,然后衡量PE行业状况的量化指标无论是投资规模、退出规模、新募集资金规模以及投资收益都从2007年的高点降到2009年末的低点。在金融危机的背景下,很多行业的整体估值下降,这使得PE基金都不愿意在这种时候以较低的价格退出先前的投资。而在诸多经济不确定的因素

下,PE也不敢贸然轻易出手投资,而将目标锁定在那些财务健康并致力于拓展市场同时又缺乏公开融资渠道的公司。这种情况也导致了目前寻找投资项目的PE公司数量达到创纪录的4270家,是世纪初的三倍。毋庸置疑,海外PE现在正处在发展的一个新十字路口。

中国经济面临转型,给国内PE带来诸多投资机会

中国经济在金融危机的大环境下,正处于一个关键的转型期。经济模式的转变催生产业结构的调整,国家也推出了大力扶持的7大战略性新兴产业。中国产业结构调整,多个行业将重新整合,这将给资金充裕的国内PE带来诸多的投资机会。

2、政策环境

随着中国的私募股权投资基金业蓬勃发展,相关政策法规也逐步完善。国家出台政策积极鼓励股权投资基金业发展,各地税收优惠政策也纷纷出台,而社保和险资也先后获准参与股权投资,企业年金参与股权投资的相关法规也在积极修订中。另外,创业板制度,新三板规划等政策的出台则将极大丰富股权投资企业退出渠道。

国家出台政策积极鼓励股权投资基金

2010年5月27日,国务院批转了发展改革委《关于2010年深化经济体制改革重点工作意见》(国发[2010]15号)(以下简称《意见》)。在深化金融体制改革方面,《意



The Broad View

见》要求"加快股权投资基金制度建设,出台股权投资基金管理办法,完善新兴产业创业投资管理机制。健全创业板市场相关制度,推进场外交易市场建设,推动形成相互补充、相互促进、协调发展的多层次资本市场体系。"在与股权投资基金的发展密切相关的"鼓励民间投资"方面,根据之前出台的《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》(国发[2010]13号),《意见》进一步提出,要落实鼓励和引导民间投资健康发展的政策措施,进一步消除制约民间投资的制度性障碍,支持民间资本投向基础产业和基础设施、公用事业、社会事业、金融服务等领域,有效激发市场投资活力;推动国有资本从一般竞争性领域适当退出,切实把国有资本投资重点放在关系国家安全和国民经济命脉的重要行业和关键领域,拓宽非公有制经济发展的市场空间。在垄断行业改革方面,《意见》提出了推进三网融合、电力体制改革、盐业管理体制等重点改革任务,进一步放宽市场准入,推进投资主体多元化,形成有效竞争的市场格局。

各地税收优惠政策纷纷出台
社保、险资投资PE政策先后出台

2008年4月,全国社保基金获批投资PE。社保投资PE主要是通过FOF的形式间接投资,目前全国社保理事会已经投资了数个PE基金,并在近日将股权投资的比例从10%上升到20%。社保的“慷慨解囊”给国内PE基金未来的募集提供了无限的可能。

2010年9月5日,保监会发布《保险资金投资股权暂行办法》,对保险资金通过"直接投资股权"和"间接投资股权"两种方式投资于企业股权,做出了具体规定,扫清了保险公司投资于股权投资管理机构发起设立的股权投资基金等相关金融产品的障碍。

除社保及险资以外,企业年金也可能成为一个重要的募资来源,并且从美国的经验来看,美国的企业年金一直是PE资金的重要来

源。中国目前企业年金参与PE还存在法律上的障碍,但主管部门正在修订《企业年金基金管理试行办法》,并有望在年内出台,其中一些股权投资类的条款将会变化。

退出机制相关政策逐步完善

2009年10月23日创业板,创业板正式开板,而新三板的扩容也将被列入“十二五”规划,这些都大大丰富了股权投资企业退出方式的多样性,对于促进中国股权投资企业发展有深远的影响。

另外,分拆证监会官员称“明确允许”境内上市公司分拆子公司到创业板上市,但是需要满足六大条件:上市公司公开募集资金未投向发行人业务;最近三年盈利,业务经营正常;发行人与上市公司不存在同业竞争,且上市公司出具未来不竞争承诺;发行人净利润占上市公司净利润不超过50%;上市公司净资产占上市公司净资产不超过30%;上市公司及下属企业董、监、高及亲属持有发行人发行前股份不超过10%。

二、 发展趋势

1、 PE规模持续增长

2010年9月5日中国保监会发布《保险资金投资股权暂行办法》,据此规定,中国的保险公司最多可以将资产总额的5%分配给私募股权投资,保险资金将正式成为继社保基金之后PE基金的又一重要资金来源;国有企业近几年把自己的利

润更多地用于投资领域当中,而且国有资本投资直接投资的责任性要求比过去更高,PE方式投资的社会责任相对较轻,风险也较小;对于大型金融机构而言,要获得足够的市场配置率,必须安排更多权益类资产,由于近两年二级市场的大幅波动,因此大型金融资产管理机构也开始转向收益相对稳定的PE投资;民营资本同样在寻求多元化的投资

组合,PE投资也占据了一定投资比例,目前由于通胀威胁,该比例则在不断提高;外汇管理局已经决定在上海进行外资投资私募股权所涉及的外汇创新试点,具体的试点工作该如何开展,政策将如何落实,有望在2011年公布和实施。而境外典型机构投资者如养老基金、保险公司、FOF与资产管理公司等,有望获得QFLP身份,分享国内股权投资市场的高回报。

2、人民币基金规模持续扩大

随着政府资金和国有企业积极参与到私募股权投资领域,国家逐步放开对券商、社保、保险、企业年金等金融和资产管理类机构在股权投资方面的政策限制,政府引导基金和产业投资基金的加速发展,这些都大大推动了境内人民币基金的募资热潮,使人民币基金无论在募资金额还是在基金规模方面都呈现爆炸式的增长。可以预见,随着中国资本市场的发展和成熟,人民币基金的规模将不断发展壮大。



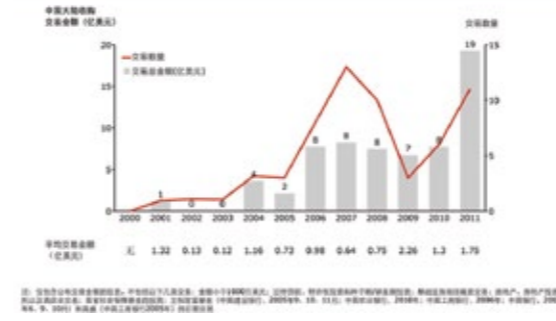
3、LP中机构比例大大增加

海外PE的LP构成结构发展到今天如图(6)所示是以机构投资者为主。而机构投资者参与PE市场在中国还处于萌芽阶段。今后随着国家逐步放开券商、社保、险资乃至企业年金等金融和资产管理类机构在股权投资方面的政策限制,机构成为LP的比例将大大上升。

4、并购基金崛起,专业化基金成主流

中国PE主要投资于成长性企业和已上市公司股权,在国外成熟的私募股权投资市场,并购往往是PE机构业务收入的主要来源。目前,中国产业结构调整、国有企业改制重组的背景下,并购市场将持续活跃。长期来看,产业链上的纵向整合、大小企业之间的横向并购,以及进入新市场的扩张收购,对PE基金而言都具有广阔的投资空间。

关注于特定行业及产业的专业化基金,将成为未来PE投资基金的主流。专业化基金意味着专业化基金管理团队,只有建立更专业的团队才会对行业理解更深刻,从而挖掘更具投资价值的项目、更好地控制风险,以及为企业提供更好的增值服务。在目前“全民PE”的热潮下,价格竞争已经趋于白热化,因此,仅能够提供资金的投资机构将难以为继,培养在细分领域的专业化服务能力,将成为投资机构的重要竞争优势。

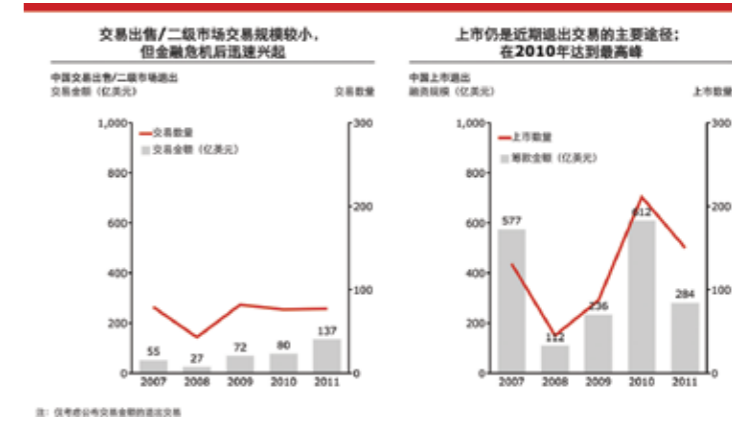


5、退出机制更多元化

未来股权投资企业的退出渠道将更加丰富,除了传统的IPO以外,新三板的推出以及企业分拆上市法规的出台将为中国股权投资机构带来新的退出渠道和盈利增长点。

6、境外上市企业将涌现回归潮

尽管存在“泡沫”争议,但创业板以其IPO的高市盈率和大大比例超募,不仅吸引企业和投资机构将其作为理想的上市和退出场所,也令已在境外资本市场上市的中国内地



企业开始考虑回归的可能性。

受多方面因素影响,美国、中国香港以外的其他境外资本市场目前存在成交量低迷、市盈率偏低、再融资困难等诸多问题,创业板开板前在此类市场上市的中国内地企业目前难以获得后续所需资金,其上市公司身份已对其未来发展形成束缚。在这种状况下,以较低的价格实现公司整体收购或MBO退市,再经过股权结构变更实现境内创

业板上市,或许将使这批中国内地企业赢来契机。

而熟悉境外资本市场运作的美元基金和理解中国内地企业内在价值的人民币基金,也有望通过参与境外上市公司的回归过程获得投资回报。以目前监管层的态度来看,对海外上市公司的回归并不反对,并且鼓励优秀的企业回归A股市场。

2012年展望: 尽管存在可预见的经济增长放缓,中国可能仍是亚洲地区最受青睐的市场

交易	<ul style="list-style-type: none"> ●大量已募集和正在募集的更多资本——普通合伙人在中国掌握了逾450亿美元的资金;正在募集的800多亿美元资金将投向中国 ●由于中国收紧的货币政策,国内企业将继续寻找资金
募资	<ul style="list-style-type: none"> ●国内/人民币募资可能会保持当前的增长势头然而其募资环境与海外/美元资金有所不同,可能会引发潜在的风险/复杂性 -通常情况下,一半以上的人民币资金来自散户投资者,而美元资金仍然主要来自大型机构
退出	<ul style="list-style-type: none"> ●资本市场环境充满挑战、私募股权近期支持上市的企业在上市后的表现不佳,可能会导致上市退出更具挑战性。然而,上市仍然是中国投资者首选的退出方案;预计以交易为退出方式的交易数量将保持增长
组织	<ul style="list-style-type: none"> ●随着更新的基金正处于募集阶段、现有的普通合伙人不断发展自己的团队并使其本地化人才的争夺将愈演愈烈

有潜力达成更多的交易,但竞争也将更为激烈

- 2007年11月19日 创业团队与今日投资签订合作协议
- 2007年12月2-3日 万乘金融服务集团筹备工作会议在古城西安召开，是次会议被喻为万乘的“一大”
- 2008年1月8日 陕西万乘投资有限公司开业，此日期被确定为万乘金融服务集团成立纪念日
- 2008年1月12日 辽宁万乘嘉华投资管理有限公司开业
- 2008年1月18日 四川万乘世纪投资管理有限公司开业
- 2008年1月20日 重庆万乘百年投资管理有限公司开业
- 2008年1月26日 福建万乘投资管理有限公司开业
- 2008年1月30日 江苏万乘沃德投资担保有限公司开业
- 2008年2月15-16日 万乘金融服务集团2008年经营工作会议在“天府之国”成都召开
- 2008年3月26日 湖南万乘投资有限公司开业
- 2008年5月12日 万乘金融服务集团总部从成都迁至深圳，标志着集团发展站在了新的起点
- 2008年6月8日 万乘金融服务集团网站正式开通
- 2008年6月16日 深圳万乘联合投资有限公司开业
- 2008年6月20日 万乘金融服务集团全国统一客服热线400-678-6677正式开通
- 2008年7月1日 颁布实施《万乘金融服务集团基本法》
- 2008年8月20日 山东万乘投资有限公司开业
- 2008年11月19日 北京万乘时代投资担保有限公司开业
- 2009年1月8-11日 万乘金融服务集团在深圳举行成立一周年庆典暨2009年经营工作会议
- 2009年2月13-19日 “万乘之星”表彰大会暨首届潜龙培训班在海南三亚举行
- 2009年6月10日 山东万乘投资有限公司潍坊分公司开业
- 2010年1月8-11日 万乘金融服务集团在三亚举行成立二周年庆典暨2010年经营工作会议
- 2010年3月19日 青岛万乘投资管理咨询有限公司开业
- 2010年3月25-30日 “万乘之星”表彰大会暨第二届潜龙培训班在云南丽江举行
- 2010年5月19日 陕西万乘投资有限公司榆林分公司开业
- 2010年6月23日 深圳万乘联合投资有限公司杭州分公司开业
- 2010年7月6日 南宁市万乘伟业融资性担保有限公司开业
- 2010年9月28日 武汉万乘东方投资管理咨询有限公司开业
- 2010年10月19日 深圳万乘联合投资有限公司昆明分公司开业
- 2010年12月22日 深圳万乘联合投资有限公司河南分公司开业
- 2011年1月7-12日 万乘金融服务集团成立三周年庆典暨2011年经营工作会议在云南丽江举行
- 2011年2月28日 合肥万乘投资管理咨询有限公司开业
- 2011年5月6日 大连万乘投资管理咨询有限公司开业
- 2011年6月21日 深圳万乘联合投资有限公司石家庄分公司开业
- 2011年7月19日 深圳万乘联合投资有限公司宁夏分公司开业
- 2011年8月10日 深圳万乘联合投资有限公司贵州分公司开业
- 2011年9月20日 深圳万乘联合投资有限公司甘肃分公司开业
- 2011年10月20日 深圳万乘联合投资有限公司山西分公司开业
- 2011年11月8日 深圳万乘联合投资有限公司海南分公司开业
- 2011年11月10日 南宁市万乘伟业融资性担保有限公司柳州分公司开业
- 2011年11月28日 深圳万乘联合投资有限公司苏州分公司开业
- 2012年1月7-11日 万乘金融服务集团成立四周年庆典暨2012年经营工作会议在广西桂林举行
- 2012年2月17日 深圳万乘联合投资有限公司黑龙江分公司开业
- 2012年2月18日 深圳万乘联合投资有限公司吉林分公司开业
- 2012年3月22日 深圳万乘联合投资有限公司厦门分公司开业
- 2012年3月23日 “万乘之星”表彰大会暨第四届潜龙培训班在福州举行
- 2012年3月29日 苏州蓝莓股权投资管理有限公司开业
- 2012年4月24日 深圳万乘联合投资有限公司江西分公司开业
- 2012年6月18日 深圳万乘联合投资有限公司宁波分公司开业

万乘里程



集团概况

万乘金融服务集团(WFSG)由著名风险投资—今日投资与创业团队共同投资创建，专业从事银行外包业务。集团自2008年成立以来，根据国内金融市场的发展趋势，借鉴国际先进金融服务理念，面向全国，立足地区，致力引领中国金融服务业的发展。万乘金融服务集团的业务范围包括服务外包和产品外包两个方面。服务外包主要是：为银行信用卡违约及个贷不良提供解决方案，承担银行贷款客户征信调查、资产管理、客户关系管理等；产品外包主要是：为银行组织消费贷款客户资源、提供融资性担保服务、为终端客户提供融资及理财咨询服务。目前集团已在全国33个城市设立了分支机构，是中国大陆最大的金融服务外包商。万乘以卓越的外包能力、专业的风控水准赢取信任，以周到的流程设计、贴身的客户服务创造价值。

● 万乘愿景

做中国最卓越的金融服务外包商

● 万乘使命

让消费者和金融机构享受最优质的金融服务

● 万乘价值观

超越 融合 仁德 分享



投资组合：

- 7天连锁酒店集团
(美国纽交所代码：SVN)
- 诺亚(中国)财富管理中心
(美国纽交所代码：NOAH)
- 体检健康管理机构爱康国宾
- OFFICEBOX办公用品超市
- 在线钻石销售九钻网
- 全国食品连锁店久久丫
- 金融服务商万乘金融

卓越投资人

今日投资是中国最成功的天使投资之一，也是全球最卓越的中国投资基金之一。在中国已有10年的成功业绩，现已投资包括医疗、金融、电子商务、连锁零售等十多个项目。其提供的资本背景、行业资讯和企业上市经验是万乘成功的重要保障。



何伯权 Richard Hoo，哈佛大学访问学者。曾任广东乐百氏集团公司董事长、总经理；今日投资有限公司董事长；万乘金融服务集团董事长。国内著名企业家，乐百氏企业创始人。何伯权先生是我国最早的为数不多的成功企业家，是对现代企业管理和市场经济有深厚认识的佼佼者。他于2002年创办今日投资公司，专门从事风险投资及天使投资。



石闵建 Martin Shi，早年毕业于上海交大海洋工程专业，1995年取得澳洲麦格理大学财务管理硕士学位。曾就职于著名的跨国企业联合利华和法国达能集团，任亚太区财务总监。在中国改革开放的初期便受派中国大陆参与中国企业国际化的工作，先后参与多家企业并购。现就职于今日投资公司，任董事、总经理；万乘金融服务集团董事长；从事零售业、服务业和天使投资项目管理工作。





万乘金融服务集团总部

万乘中国 WANSUN Company Network

- 现有机构
- 筹建机构



陕西万乘投资管理有限公司



辽宁万乘嘉华投资管理有限公司



四川万乘世纪投资管理有限公司



重庆万乘百年投资管理有限公司



江苏万乘沃德投资担保有限公司



湖南万乘投资有限公司



深圳万乘联合投资有限公司



山东万乘投资管理有限公司



福建万乘投资管理有限公司



山东万乘潍坊分公司



青岛万乘投资管理咨询有限公司



陕西万乘投资有限公司榆林分公司



深圳万乘联合投资有限公司杭州分公司



北京万乘时代投资担保有限公司



武汉万乘东方投资管理咨询有限公司



深圳万乘联合投资有限公司昆明分公司



深圳万乘联合投资有限公司河南分公司



合肥万乘投资管理咨询有限公司



南宁市万乘伟业融资性担保有限公司



深圳万乘联合投资有限公司贵州分公司



深圳万乘联合投资有限公司甘肃分公司



深圳万乘联合投资有限公司山西分公司



深圳万乘联合投资有限公司海南分公司



大连万乘投资管理咨询有限公司



深圳万乘联合投资有限公司石家庄分公司



深圳万乘联合投资有限公司宁夏分公司



南宁市万乘伟业融资性担保有限公司柳州分公司



深圳万乘联合投资有限公司苏州分公司



深圳万乘联合投资有限公司黑龙江分公司



深圳万乘联合投资有限公司吉林分公司



深圳万乘联合投资有限公司厦门分公司



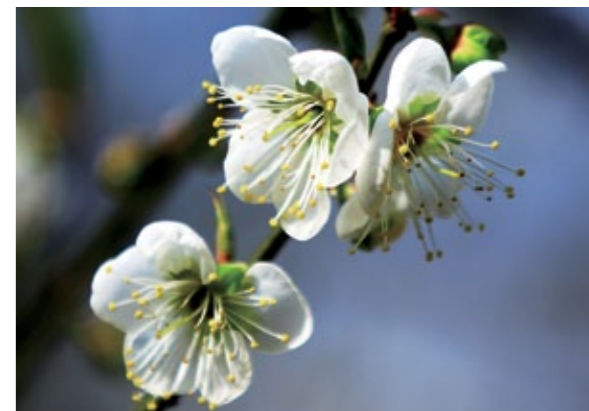
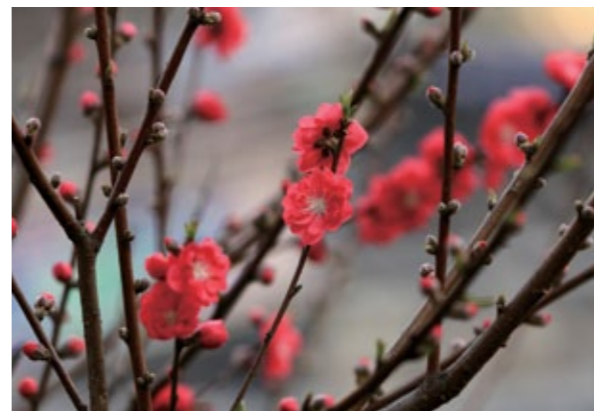
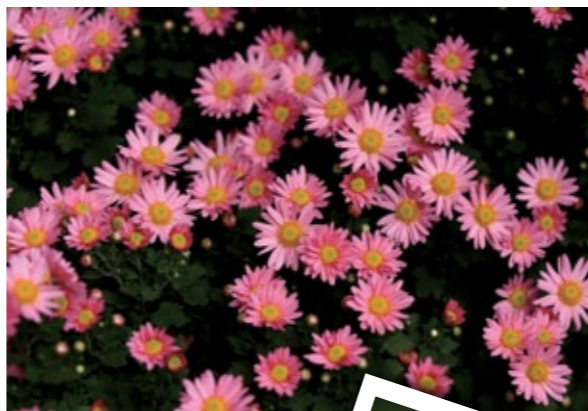
苏州蓝莓股权投资管理有限公司



深圳万乘联合投资有限公司江西分公司



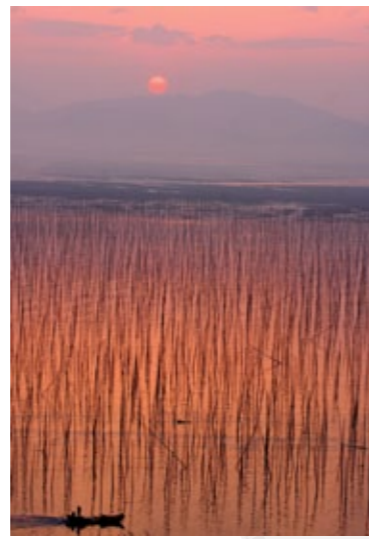
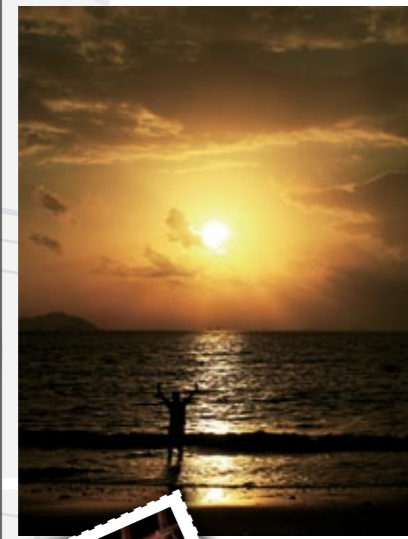
深圳万乘联合投资有限公司宁波分公司



唐峰 个人简介

唐峰，现任福建万乘总经理，从事金融及金融服务行业近20年。业余爱好音响、摄影，对各类题材均有涉猎。







梁华 个人简介

梁华，现任厦门万乘总经理助理，喜欢朋克音乐，但一直处于此文化的边缘。接触摄影十年，并在此道路上不断学习并探索着。



 **星影**
Photography






魅力光景
Photography





2011年中国信用卡报告

Annual credit card report

自1985年中国银行在珠海发行中国第一张信用卡开始，27年间，中国信用卡行业取得了突飞猛进的发展。截至去年末，中国信用卡市场信用卡累计发卡量为2.85亿张，这意味着每5人当中就持有一张信用卡。但商业银行的“跑马圈地”进程并未就此结束，各大银行继续推出各种优惠措施提升发卡量，并针对不同人群推出个性化设计争夺细分市场。

随着信用卡市场的蓬勃发展，中国人的消费习惯也得到极大转变。在中国社会从储蓄文化向消费文化转变的过程中，信用卡起到了不容忽视的作用。27年前，借债消费还是多数中国人不敢想象的疯狂之举，现如今，信用卡付款已成为多数家庭大额消费的首选方式，数据显示，2011年中国信用卡全年消费达到4.1万亿，在全社会消费品零售额中的比重达到22.6%，这意味着去年中国人花出去的钱中，每五块钱就有1块是通过信用卡刷掉的，信用卡消费已经成为推动中国社会向消费型社会转变的重要推动力量。

而现在，月光族、卡爆族在年轻人中已不在少数，部分工薪族更是沦为“卡



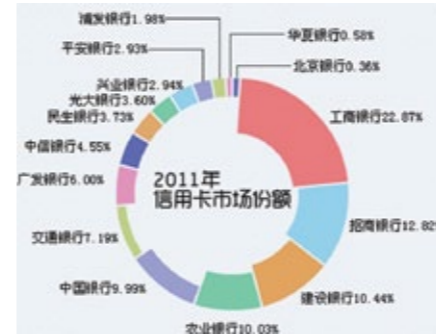
奴”。央行数据显示，去年末中国信用卡授信总额为2.6万亿元，这意味着每张卡授信额度为9123元，显著超出多数中国居民的月收入水平。业内人士指出，由于银行争抢客户，月薪5000元的消费者，在各家银行的授信总额可高达10万元。

在信用卡为消费者带来实际便利的同时，其收费规则和标准却不被大多数消费者认同，网易财经网络调查结果显示，参与投票的上万名消费者中有34%的人认为银行信用卡收费水平不低，工行更是以19%的得票率当选信用卡手续费最贵银行。

2011年中国信用卡报告，通过整理分析15家大型银行的年报数据及公开信息，综合调查分析，揭示中国信用卡市场现状，亦希望为消费者合理用卡提供参考。

第一篇：年报数据分析

信用卡市场份额：工行招行建行居前三



以各家银行信用卡累计发卡量衡量，中国最大的商业银行工商银行去年末以7065万张的累计发卡量居16家上市银行之首，占据16家上市银行发卡总量的24.32%。而一直以信用卡业务见长的招商银行则以13.64%的市场份额排名第二，成为前6名中唯一的股份制银行。建行则以3225万张的发卡量居第三位。这也说明，虽然在普通消费者印象中股份制银行信用卡的服务更好，竞争优势更强，但实际上国有大行依靠庞大的客户群，这些年已经积累了可观的用户群体。

发卡量增速：

北京银行增长最快 中行大象起舞

在已公布相关数据的13家上市银行中，北京银行去年以超过八成的发卡量增速排名第一，工行的增速则排名垫底，这与其基数过大不无关系。中国银行发卡量在四大行



中排名靠后，但去年的增幅却高达42%，增速在国有行和股份行中仅次于合并后的平安银行，发卡量与招行、建行、农行的差距正急剧缩小。考虑到中行采用了更为严谨的有效卡量作为统计口径，实际市场份额更是被明显低估。

在取得市场主导地位之后，一些银行的经营策略进入转型阶段，比如招行就率先从“跑马圈地”阶段转变为“精耕细作”战略，即在保持客户群稳定增长的基础上，提升卡均价值贡献度，大力挖掘客户价值。但在后发者的奋力追赶下，能否顺利完成转型，并非仅取决于银行自身的意愿。

如各行保持去年的发卡量增速不变，中行将在四年内超越工行，成为中国信用卡市场的龙头，而此前一直在信用卡市场扮演先行者角色的招商银行如继续保持目前的增速，市场份额不仅将落后于国有大行，更会在三年内被广发银行超越，丧失股份制银行中的领导地位。

而从去年信用卡贷款的增速来看，农行增速达262.73%，仅次于第一的平安银行（合并后）。

卡均年消费额：建行客户消费能力最强

信用卡卡均年消费额在很大程度上反映了信用卡用户使用频率和忠诚度，更高的卡均消费额不仅能体现出更高的客户价值，也是商业银行信用卡业务实现经营效益的基础。

据统计，建设银行去年以卡均年消费额18260.5元居国内银行之首，交行则以16230.32元居第二位，民生、农行以及中行分别居第三、四、五名，浦发则垫底，排在北京银行之后。

从卡均透支额方面来看，去年末，民生银行以卡均透支3343.54元居首，交行、农行、中行、建行四行卡均透支额也均超过3000元，招



行反而以1850.67元的数据排名末位。作为一把“双刃剑”，信用卡透支在为银行带来可观利息收入的同时，也对银行的风控提出了挑战。

资产质量：坏账年增四成 不良率虽低仍应警惕

在资产质量方面，仅兴业、光大、招商、中信和广发五家股份制银行公布了信用卡贷款不良率，四家银行的平均不良率为1.28%，其中广发银行1.63%最高。从全行业来看，去年末信用卡业务不良率为1.4%，仍低于中国银行业1.8%的平均不良率。但需要警惕的是，去年末信用卡逾期半年未偿信贷总额110.31亿元，较上年末增加33.42亿元，同比增幅高达43.5%。



第二篇：四大收费大调查

通过查阅各行在官网公布的收费信息以及电话询问各行信用卡中心客服，对各上市银行信用卡标准金卡与普卡的年费、挂失、账单分期手续费以及账单未全额还款利息收取四大收费进行了调查统计。

年费：各家均有减免措施

统计发现，各行标准金卡与普卡的年费标准中，中行与浦发的金卡年费为360元/卡/年最高，普卡则为浦发银行的180元/卡/年最高，宁波银行的

金卡80元/卡/年、普卡40元/卡/年均最低，另外，广发银行人民币普卡年费也为40元/卡/年。

而咨询各家信用卡中心客服得知，15家银行均有年费优惠措施，其中宁波银行为暂不收取，而其他家银行均为规定每年消费几次便可免一年年费，其中民生最多每年需刷卡8次，交行、深发展、招行、广发、南京银行为6次，工行、农行、中行、中信、北京银行为刷卡5次，建设银行为每年刷卡3次，工行与南京银行出了刷卡次数外还有其他的免年费的选项，需要注意的是，工行与建行刷卡免当年年费，而其他行均为首年年费，当年刷卡达到次数免次年年费。

挂失费：工行与南京银行最低20元/卡/次

除了特殊卡种免费外，各行对标准卡均收取挂失费，其中深发展、民生、招行为60元/卡/次，农行、建行、交行、兴业、光大、华夏几家银行为50元/卡/次，中行、浦发与宁波银行为40元/卡/次，广发银行35元/卡/次，工行和南京银行则最便宜，但也要20元/卡/次。

账单分期：浦发最贵 农行最便宜

在账单分期的手续费方面，各家银行的标准就各不相同了，从各家给的标准来看，

银行	年费	年费减免措施	挂失费	账单分期手续费						账单未全额还款利息	
				3期	6期	9期	12期	18期	24期		
工商银行	金卡：200元/年 普卡：100元/年	累计消费达5万或消费金额达1000元免年费	20元	1.85%	2.50%	3.40%	4.20%	5.10%	5.90%	25.00%	未还部分以每天万分之五计息
农业银行	金卡：360元/年 普卡：180元/年	当年消费满5000元，人民币免年费	20元	1.85%	2.50%	3.40%	4.20%	5.10%	5.90%	14.40%	账单未还部分以每天万分之五计息
中国银行	金卡：360元/年 普卡：180元/年	当年消费满5000元，人民币免年费	20元	1.85%	2.50%	3.40%	4.20%	5.10%	5.90%	15.00%	账单未还部分以每天万分之五计息
建设银行	金卡：360元/年 普卡：180元/年	当年消费满5000元，人民币免年费	20元	1.85%	2.50%	3.40%	4.20%	5.10%	5.90%	15.00%	账单未还部分以每天万分之五计息
交通银行	金卡：360元/年 普卡：180元/年	当年消费满5000元，人民币免年费	20元	1.85%	2.50%	3.40%	4.20%	5.10%	5.90%	15.00%	账单未还部分以每天万分之五计息
平安银行	金卡：360元/年 普卡：180元/年	当年消费满5000元，人民币免年费	20元	1.85%	2.50%	3.40%	4.20%	5.10%	5.90%	15.00%	账单未还部分以每天万分之五计息
兴业银行	金卡：360元/年 普卡：180元/年	当年消费满5000元，人民币免年费	20元	1.85%	2.50%	3.40%	4.20%	5.10%	5.90%	15.00%	账单未还部分以每天万分之五计息
民生银行	金卡：360元/年 普卡：180元/年	当年消费满5000元，人民币免年费	20元	1.85%	2.50%	3.40%	4.20%	5.10%	5.90%	15.00%	账单未还部分以每天万分之五计息
光大银行	金卡：360元/年 普卡：180元/年	当年消费满5000元，人民币免年费	20元	1.85%	2.50%	3.40%	4.20%	5.10%	5.90%	15.00%	账单未还部分以每天万分之五计息
浦发银行	金卡：360元/年 普卡：180元/年	当年消费满5000元，人民币免年费	20元	1.85%	2.50%	3.40%	4.20%	5.10%	5.90%	15.00%	账单未还部分以每天万分之五计息
招商银行	金卡：360元/年 普卡：180元/年	当年消费满5000元，人民币免年费	20元	1.85%	2.50%	3.40%	4.20%	5.10%	5.90%	15.00%	账单未还部分以每天万分之五计息
中信银行	金卡：360元/年 普卡：180元/年	当年消费满5000元，人民币免年费	20元	1.85%	2.50%	3.40%	4.20%	5.10%	5.90%	15.00%	账单未还部分以每天万分之五计息
北京银行	金卡：360元/年 普卡：180元/年	当年消费满5000元，人民币免年费	20元	1.85%	2.50%	3.40%	4.20%	5.10%	5.90%	15.00%	账单未还部分以每天万分之五计息
宁波银行	金卡：80元/年 普卡：40元/年	当年消费满5000元，人民币免年费	20元	1.85%	2.50%	3.40%	4.20%	5.10%	5.90%	15.00%	账单未还部分以每天万分之五计息
广发银行	金卡：80元/年 普卡：40元/年	当年消费满5000元，人民币免年费	20元	1.85%	2.50%	3.40%	4.20%	5.10%	5.90%	15.00%	账单未还部分以每天万分之五计息

工行、中行、建行、兴业、光大、北京银行这几家为总利率水平，手续费基本也都是账单金额乘以利率得出总金额在账单第一个月完全收取，而剩下的其他家则都为每期的利率水平，其中农行和深发展为浮动利率，根据分期账单的不同情况制定不同利率水平。

将公布的利率水平为每期利率的也折算为总的利率，再具体到3、6、9、12、18、24这几个常见分期期数利率水平来看，3期招行2.7%最高，工行1.65%最低；6期浦发4.68%最高，工行、农行、中行以及北京银行3.6%最低；9期交行6.48%最高，工行、农行、中行、北京银行四家则都为5.4%最低；12期浦发8.88%最高，工农中建四大行和北京银行7.2%最低；18期交行12.96%最高，农行的最低下限10.8%最低；24期浦发18.24%最高，农行最低下限14.4%最低。

账单未全额还款利息收取：仅工行对已偿还部分免收利息

随着使用信用卡的消费者越来越多，为了更合理使用自己手中的现金或者救急，很多人在信用卡还款的时候都选择还最低款，但对银行如何收取未全额还款账单利息知

之甚少。经咨询各家银行客服人员，网易财经发现，各行在这一项收费的标准上绝大部分银行的利息收取方式均是只要未足额还完当期账单全部金额，账单总金额分别从各项消费入账日起每天以万分之五计收利息，也就是说，本期账单金额，消费者还最低款和只剩一块钱没还，最终收取的利息是一样的；而工商银行则是对于已经偿还的部分免收利息，未偿还的部分从消费入账之日起每天以万分之五计收利息。

举个例子，市民苏先生在银行的账单日为每月22日，到期还款日为下月的10号，若苏先生在4月1日入账消费金额为人民币10000元，4月15日入账消费金额为人民币5000元，4月22日账单显示全部应还款15000元，最低还款额1500元。

在绝大多数银行，如果苏先生在到期还款日5月10日当天还款1500元，那银行收取的利息为：10000×0.0005×40(4月1日至5月10日)+5000×0.0005×26(4月15日至5月10日)=265元；若苏先生在5月10日当天还款14000元，银行收取的利息还是一样为10000×0.0005×40(4月1日至5月10日)+5000×0.0005×26(4月15日至5月10日)=265元。

日)=265元。

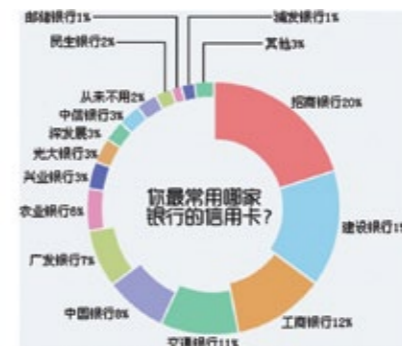
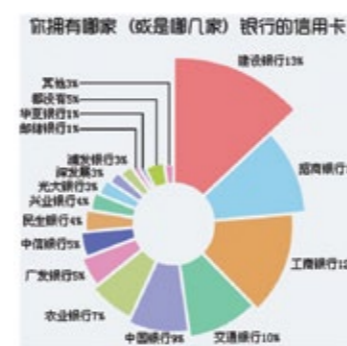
而假设这张信用卡是工行所发，如果苏先生在到期还款日5月10日当天还款1500元，工行收取利息为：8500(10000元扣掉已还的1500元)×0.0005×40(4月1日至5月10日)+5000×0.0005×26(4月15日至5月10日)=235元；若苏先生在5月10日当天还款14000元，工行收取的利息则为：1000(已还的14000元按入账时间顺序低扣掉账单金额)*0.0005*26(4月15日至5月10日)=13元。

第三篇：银行信用卡服务满意度调查分析

网易财经从2012年4月27日至5月2日发起银行信用卡服务满意度的分析网络调查，对最常用的信用卡、最满意的信用卡服务银行以及手续费最贵的信用卡银行等7个问题进行调查，经过上万人的参与，最终结果如下：

调查显示建行持卡人最多 招行最常用

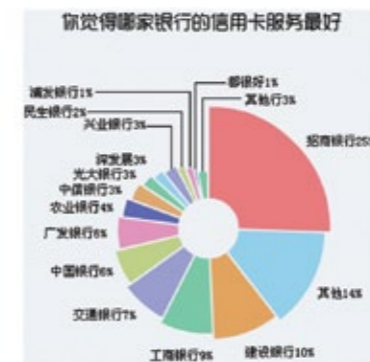
在这两项调查中，建行信用卡持卡人数量占投票数13%居首，招行12%第二，最常用的信用卡招行占投票数20%居首，建行15%第二，而市场份额老大工行在这两项投票中都在第三位，交行与中行也都同样居第四、五位，这与第一篇分析中建行卡均消费额最高，招行信用卡营收最高结果基本一致。



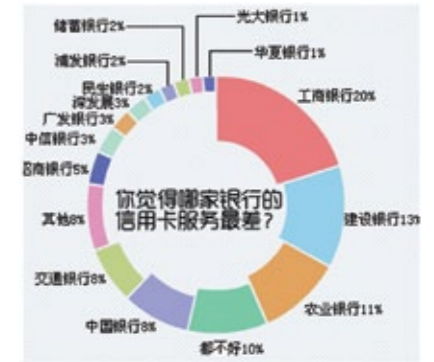
消费者最爱招行服务 五大行上“黑榜”

在服务满意度调查中，招行排在第一位，说明经过多年苦心经营，招行信用卡业务在广大消费者中的确树立了良好的口碑。

另一方面，工商银行、建设银行、中国银行、农业银行和交通银行等五大行的服务则未获得消费者认可，全部上了“黑榜”，



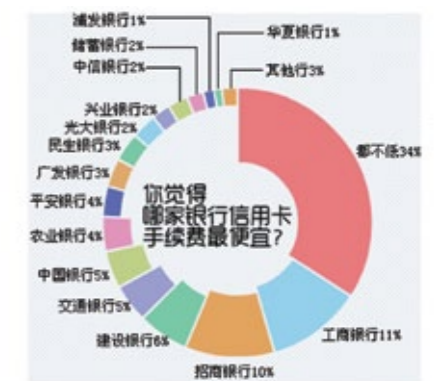
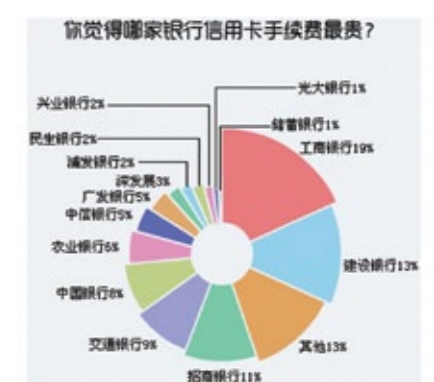
其中工行排名倒数第一，建行倒数第二，投票结果显示，大多数投票者还是更信赖股份制银行的服务。另外，有10%的消费者对所有银行的服务都不满意，认为仍有很大改进空间。



消费者称工行手续费最贵

收费整体满意度不高

虽然银行公布的信息显示，工行信用卡的手续费处于偏低水平，但这与消费者的主观印象并不一致。在手续费调查中，19%的消费者认为工行的手续费最贵，13%的消费者认为建行的手续费最贵，而34%的消费者认为各家银行的手续费“都不低”，不少消费者对银行的收费水平普遍仍不满意。



万乘之星 2011年度“万乘之星”表彰大会

中国·福州
2012·03·23 ~ 03·28



万乘之星“银奖”获得者宋巍发言



万乘之星“银奖”获得者元科振发言



万乘之星“银奖”获得者孟永海发言



万乘之星“银奖”获得者谢庆标发言



万乘之星“金奖”获得者葛京京发言



万乘之星“金奖”获得者唐秀娜发言



万乘之星“金奖”获得者陈建发言



万乘之星“金奖”获得者侯桂荣发言



万乘之星“银奖”获得者高震发言



万乘之星“银奖”获得者黎李发言



万乘之星“银奖”获得者洪培德发言



总裁韩晓致辞



万乘之星“金奖”获得者李乔发言



韩总与万乘之星“金奖”获得者合影



韩总与万乘之星“银奖”获得者合影



韩总与万乘之星“铜奖”获得者合影



韩总与万乘“希望之星”获得者合影



全体与会人员合影

万乘之星 2011年度“万乘之星”表彰大会

中国·福州
2012·03·23 ~ 03·28





九曲溪
宋·李綱

一溪貫群山
清淺縈九曲
溪邊列岩岫
倒影浸寒綠

2011年度“万乘之星”表彰大会
暨 第四届万乘潜龙培训班

中国·武夷山
2012·03·23 ~ 03·28



喳喳

陕西万乘 吴蓉

喳喳，是我女儿十分喜爱的一只八哥鸟儿。是她拜托爷爷奶奶送给她的生日礼物。女儿自小就喜欢小狗、小猫、小兔之类活蹦乱跳的小动物，但凡遇见，都会毫无惧怕的迎上去逗弄。

喳喳来到我们家时，应该也还算是刚出襁褓，眼神中充满了畏惧，总是小心翼翼地东瞅瞅、西看看。没有任何跟他之前记忆中有东西，非常地无所适从。于是总在笼子里不安地跳动着。我们一家人却因为小家伙的到来，平添了许多责任和乐趣。虽然买了很多鸟食，可是老爸老妈总在天气晴朗之时，带上喳喳到处遛弯，并且会捉些小飞虫给他喂食，每次出去，他也像我女儿似的，欢呼雀跃，小眼睛滴溜溜地根本不够用。转一大圈回家后，他竟也十分疲惫地安睡。

眼瞅着他的笼子已经换了两次，不知不觉中他已俨然长成了一个十足的“帅小伙”。乌黑的羽毛总是让我联想起很久之前的一句广告词：黑头发，中国货。头顶居然像做了发型一般，有一撮羽毛，根根竖起，煞是威风。他身上的羽毛柔软而坚硬，服帖在他的全身，尾翼展开时，仿佛夏天爸妈手中的诸葛扇。爪子细长有力，抓握能力超强。尤其让人欣慰的是，因为一家人的宠爱，喳喳早已褪去了先前的恐惧，每每一家人都回来时，必然会打开鸟笼，任其扑棱。他也十分受用，总爱时而踱着小步，时而轻盈的蹦跳，时而又飞上一阵，这个家就成了他的天下。初次从笼子里出来，喳喳跳到了镜子跟前，竟然把他自己吓了一跳，想必这在他们世界是个新鲜玩意。现在的喳喳更是不怕家里的任何人，每次出来，他都是不省心的，餐桌上的水果，稍不留神就被他啄的乱七八糟；一盒一盒的餐巾纸，也不知道是哪里得罪他了，每次必然是他自娱自乐的玩具；更得寸进尺的是，喳喳很喜欢飞落到家人的头上，一副目中无人、得意洋洋的神态。

因为女儿对她的喜爱，家人也都默许了这个小家伙的“嚣张”。妈妈闲来总是不厌其烦的教他说简单的问候语，可能是因为他的品种特性，天天耳濡目染，这几天居然有模有样地说着：“你好！”，更是惹人喜爱了。老爸老妈也多了很多欢笑，在我们这些子女忙碌之时，喳喳能陪伴他们，也让我深感安慰。



You can't say

大连万乘 宋秀秀

《you can't say》这首歌还是在多年前看韩剧《爱上女主播》中听到的，这首歌以及剧情也是我一直以来最喜欢的。每次听到这首歌就会想起里面的剧情，想起学长充满深情地对善美说的那句话：“你到底应该怎么做？这并不复杂，你只要看着我，直直走过来就行了，不要看别的地方”。曾经幻想着如果是善美，就好了。是的，就是这样简单的一句话却让人十分感动，包含了多么深的情感与爱意。

如果爱情就是这样轻松自由，一定会非常开心幸福的。爱的能力包括付出、理解、宽容和承担四种能力，其中与宽容相关的爱情接纳程度，是衡量爱的品质和自我完整性、独立性的良好依据。最亲密的关系恰是体现在，彼此都真诚打开自己的内心，接受和分享的也是彼此“原本的样子”，原本的内在，没有顾忌和伪装。

爱的真谛，是接纳爱人真实地做他自己，不是强行塑造对方按照自己的理想意愿。就像佑振对迎美的爱一样，不因她的阴暗而离弃她，而是不放弃宽恕和救赎，用更热烈的爱和悲悯的情怀不遗余力地挽回，救赎了迎美扭曲的灵魂。

因为懂得，所以慈悲。因为慈悲，所以救赎。

有人曾说过：看韩剧会使你原本对爱情产生绝望的心，又多了一份希望与期待。可现实中又没有那么完美的爱情让你感受，韩剧又会让你对爱情失望，多么矛盾，多么纠结呀。可是心中如果没有爱，又怎么会感受到别人对你的爱呢？我们开始在自我保护中，慢慢地卸下防备，开始接受，然后喜欢，直到爱上了对方。可是对方呢？他会有耐心一直在等待吗？又有多少是在你爱上的时候，对方却早已走远了？

“你什么都不用想，只要看着我，直直地走来就行了，不要看别的地方。”好喜欢这句话。好向往爱不是向对方索取什么，而是能为对方付出什么。把你以前流过的眼泪，全部都换成笑容吧。如果你遇到了一个深爱你的人，希望你能同样地去珍惜……

成绩来自有方法的勤奋

——参加2011年度“万乘之星”表彰大会有感

陕西万乘 谢伟博

3月23日，2011年度“万乘之星”表彰大会暨第四届潜龙培训班在素有“榕城”美称的福州如期召开了。我很荣幸，参加了这次会议并听取了获奖代表的发言及集团领导的讲话。会议结束已有一段时间了，若用一句话来形容这短短几日的见闻：感触良多。

记得在会上，轮流发言的有各个部门的团队长和骨干，也都是各公司的精英，大家在发言中分享了自己的经验、也讲解了自己成功的个案和经典的案例、大家对行业的认知，以及对以后工作的计划等等。投行部张磊总经理说的话发人深省：勤奋，一个个勤奋的人支撑起一个个勤奋的团队，每一个优秀的团队都付出了比别人更多的艰辛和努力；团队，只有优秀的团队才可以创造骄人的业绩，把个人的力量以团队的方式发挥出来，这是每一个团队长所必须具备的。另外，会上各位都非常重视及认同的很重要的一点既是：工作方法。我留意了一下，基本上每一个发言的代表都提到这个词语，也是大家交流最多的话题。是的，我们要做到的是这个行业的精英，仅仅靠勤奋是远远不够的，有方法的勤奋方才能造就最辉煌的成绩，才是画龙点睛。

“万乘之星”对我来说，不仅仅是荣誉和鼓励，更让我学到了很多深层次的知识，只知道埋头苦干是绝对行不通的，抬头看时才发现好多兄弟公司已走在我们前面，并且遥遥领先了。虽然说业绩会有地区上的差异，也会有合作银行的差异，但是主观因素更是工作成败的关键点。返程的路上，我不停思索，不停比照，很希望我们陕西万乘的信管部的兄弟姐妹也能亲身感受一下这种形式的交流，使得大家都能获益匪浅。让每个人都能对集团“超越 融合 仁德 分享”的理念有更深刻的理解。

2012年，我们陕西万乘这个团队，在万乘这面大旗下，自当一鼓作气。

阿怪

——献给我亲爱的弟弟

重庆万乘 余雪萍

我认识的某个人—阿怪，年纪和我相仿，脾气却很坏。
阿怪，手指很长，头发很乱，炒菜不放味精，豆瓣和葱花是他的最爱。
阿怪，不老，手上却很多皱纹，说起话来像个老年代。
阿怪，人们常问他喜欢吃哪种食物，喜欢哪个品牌的饮料，他说随便随便，其实可口可乐才是他的最爱。
阿怪，他走路走得很快，却在人少的地方停下来，对着一片云发呆。
阿怪，老是一会儿有消息，一会儿又消失不在，偶尔偶尔听说他在和某人谈恋爱，然后然后听说又分开。——于是没那么多人喜欢阿怪。
阿怪，常常健忘，常常想不起一个朋友的生日来。
阿怪，他头有点呆，凡事都要慢人家一拍。
阿怪，其实很清楚自己有多不帅，可每天早上起来，老是对着镜子发呆，思量着衬衫该穿哪一件，鞋带到底栓不拴。
阿怪，一身上下，只有内裤自己买，什么袜子、T-shirt、毛衣、外套、围巾全都是别人送来穿。
阿怪，老是喜欢穿板鞋，不喜欢穿西裤系皮带。
阿怪，总是觉得时间过得太快，不停地写日记，不停地问路人，这是哪个年代。
阿怪，要是真要结婚，就让朋友送个变形金刚的玩具来。
阿怪，喜欢一心二用，刷牙的时候也站在厕所解腰带。
阿怪，不穿三角裤，差不多十年没梳过头，手表也不戴。
阿怪，一天吃两顿，从来没吃过早饭。
阿怪，电话打到最后老是喜欢跟人说一个字——拜。
阿怪，从前不抽烟，快二十岁时才慢慢开始学坏。
阿怪，一把牙刷用了很久，洗脸不习惯用洗面奶。
阿怪，去远的地方，不喜欢挤在公车上，站着被人当成海绵，他说我们拿相同的钱，为甚么却被不一样安排，说他宁愿再等下一班。
阿怪，他说他相信有外星人存在。
阿怪，坐地铁时老想着车子能发生意外。
阿怪，生命很强悍，七岁以前，死去活来，那条小命，阎王他拿不来。
阿怪，老是在感慨，老是满脸无奈，说人成长得太快，来不及吃完一根棉花糖，就不再是小孩。
阿怪，听说他中学时，第一周只用了十六块。
阿怪，买不起 iPhone、买不起车子也还不起房贷。
阿怪阿怪，他自感叹，这他妈是哪个年代，物价太快，人心太怪，有两个臭钱的人老是在那儿显摆。
阿怪，没什么了不起，大学时拼了老命，一个月用了一百六十八块。

阿怪，喜欢吃豆花、豆干、豆腐脑……除了豆浆的豆制品他都爱。
阿怪，他的四个QQ从来不在线，头像是黑白，一个好友从来不会在两个以上的QQ上出现。
阿怪，他听我发牢骚，听人吐苦水，听周末的音乐电台。
阿怪，说隔个三四年谈恋爱，说三十之后再结婚吧，说可不可以不要生小孩？
阿怪他老爸老妈老早就开始催他找个女友，说早点生个孩子，我们帮你带。
阿怪说那就生个女儿，早就跟她找好了干妈——他的心思，我还真不明白！
阿怪，他怎么吃菜都吃不出味精的味道来。
阿怪怕有人让他点菜，因为他一个菜名都叫不出来；他不吃苦瓜，不吃胡萝卜，不喝瓶装茶饮料，也老是把蔬菜的种类分不开。
阿怪，他说杜牧还没有等到唐朝的一朵芍药花开，说李清照划船摇过莲花池畔，说爷爷的胡须八九十年代里左右摇摆。
阿怪，他有时寂静有时很澎湃，有时很疯狂有时在发呆。
阿怪，他没去过南海，没到过热带，他一个人在北纬30度，自由自在。
阿怪，他怕有人问起未来，怕有人问他多久买房，房间的窗户要不要开向海。
阿怪，他的口袋老是穷得只剩下几块，别逼他跟我一样活在这个物质的年代，他有他未来。
如果有一天，你看见阿怪，他一定还是头发很乱，板鞋没系鞋带，还在挤公交挤地铁，也不习惯吃一日三餐。可这就是阿怪，你别拿出手表，提醒他这是哪个年代，我们都讲不明白。
……
阿怪，他跟我说明年清明还得回老家等桃花盛开……有些人我们就觉得奇怪，有些奇怪的习惯我们总是改不过来。
阿怪，他实在是怪，却乖得让人不得不爱。
我最亲爱的弟弟，二十岁生日快乐！

Inspired By Eason Chan · 《阿怪》

长大

陕西万乘 付琦

伴随着玻璃杯落地时清脆的响
宣告着一段故事的结束
心殇
蔓延在心海的不快
像决了堤的河
将所有的坚强淹没
连天空飘的雨
都认为是为了我
更是复杂了我本就不清澈的思绪
进与退 都变得有些慌乱
浑身像泄了气的皮球
怎么拎都拎不起来
突然看见若干年后的某个黄昏
白发苍苍的我
指着茶几上的老照片说：
我年华虚度，空有一身疲倦！
脸颊忽的滑落热热的东西
但是，只能是那一瞬间
我也只允许是那一瞬间
因为路还在延续，赶路还需要坚强
不过是又多了一笔财富而已
还有很多的故事等我开始
以前的我无法改变
但是，未来是现在的堆积
所以，现在不能轻描淡写
我举杯，为以前的自己饯行
我举杯，为现在的自己加油
李白说：
弃我去者，昨日之日不可留；
乱我心者，今日之日多烦忧！
就当你是从小到大经历过无数次的考试一样
只要我不放弃
还有很多次人生的考试等着我
我怎能轻言放弃
扫去身上的尘土
轻装上阵
为了自己
为了身后的家人。

“迟到”想到

深圳万乘 谷明选

新的一年又一次走上了工作的快轨，同事们爱玩的心早已快速收回，公司的氛围无时不显示团结的团队，积极的精神如同高铁一样的腾飞，表现的形式各具特色，勤劳和敬业的作风是万乘永远发扬的精神口碑，分享这种快乐的氛围是最美好的回味。
2月14日早上深圳万乘公司的同事全都准时或提前赶到公司，每一位同事早已对新一天的工作安排做好了提前准备，唯有汽车贷款调查的鱼振武未能早到，电话联系未能把他催回，才知他在农行的目标客户家做起了情况调查的准备，对次我倍感欣慰，虽说深圳万乘员工的这种忘我精神不是头一回，但今天我依然准备记录这永不丢弃的精髓。
鱼振武是我调查部最晚加入的一员，也是年龄最小的一员，工作经验也是较薄弱的一员，但是他天生聪慧、好学务实、形象较佳、非常敬业，时常能起到工作上的模范作用，从刚进公司对汽车贷款的一无所知，到现在的专业调查都是他自己好学勤问而来，从他以往的工作准时打卡上班，到今天的早出晚归的敬业表现，全因万乘有好的企业文化和杨总的耐心教育培养出的硕果。
深圳万乘对农行的汽车贷款调查员的素质考核是严格的、认真的、更是对银行负责的，从我们的调查人员的早出晚归就能看出其敬业和认真，早出或晚归是每个人都不愿意的，但作为深圳万乘的一名合格的调查员，却是最基本的门槛标准，因为在工作上了为了让银行快速拿到借款人的实况资料，我们对内的要求是六小时内取回材料送交银行，虽说银行对我司要求是三十六小时，但我们依然是高标准对待每一次的调查任务。全力以赴的做到在时间上为借款人提速，在质量上做到为银行风险控制保驾护航，在行业里为公司流名，在公司里树立模范形象，在人生中留下美好的回忆，为公司降低成本让企业发展壮大。
“迟到”能让我想到我们明天是辉煌的，因为万乘集团有投资方的全力支持，因为万乘集团有高管们的锐智，因为有万乘集团的每位员工的敬业和忠诚，有了这些万乘金融势必成为金融服务业的标杆奇葩。

点滴生活感悟——信仰

山东万乘 马召成

小的时候看着奶奶烧香拜佛很不解，姑姑告诉我奶奶是老迷信，后来才意识到那是奶奶的信仰，但也只是她的一种精神寄托。

生活在俗世的我们现在还有多少人还有还能坚持着自己的信仰呢？我们生活在一个信仰并不富裕的时代，此时的我们更需要信仰需要精神寄托。信仰可以是像耶稣、观世音一样的神，可以是像毛泽东、列宁一样的伟人，也可以是自己所从事的事业。个人认为对自己所从事的工作和对自己所属集团的信仰才是真正的信仰。

对自己集团的信仰就是坚持集团高层的领导和指导，坚贞不渝地走我们自己的发展道路；对自己工作的信仰，也可以说是对工作兴趣：热爱自己的工作才能在工作中更多体会到工作的乐趣，才能把工作做的更好；这点对于信用风险管理一条业务线上的同仁尤为重要，本是重复稍显枯燥的工作更需要我们热情对待。武传宏总经理曾告诉我们：工作初期靠热情工作，工作熟练了靠习惯工作，工作重复久了就要靠兴趣工作。所以培养对工作的兴趣和爱好养成良好的工作习惯至关重要。

过去在创业初期的我们并不富裕，现在处于创业中的我们仍未达到富裕的层次，但我们相信在韩总的英明指引、各公司领导的带领下，我们最终会达到精神物质双丰收。

热爱自己的工作，你会比别人做的更好！

春之色彩

柳州万乘 陈圆圆

春天是一个富有生命力的季节，也是一个美丽、神奇，充满希望的季节。

虽然今年春天的步伐来的稍晚了一些，但各种绚丽的花朵依然不畏寒风争相

开放了，都是那么绚丽夺目。在罗城，田里农民伯伯种的油料作物——油菜花也开了。金黄的油菜花，成了蝴蝶的天地，美丽的蝴蝶在金黄色的舞台上跳着柔和而优美的舞姿。它们一会儿在空中飞舞，一会儿静静地停留在油菜花香上。正是这样，给春天也增添了不少乐趣。油菜花的美丽，同时也吸引了不少“劳动人民”——蜜蜂，蜜蜂总是不分昼夜地不辞辛劳地给油菜花授粉。花的世界，大批“驴友”也慕名而来，在花的海洋中留下灿烂身影，为春天的到来又增加一份活力；偶尔一阵微风吹来，金黄的油菜花立刻涌起了高低起伏的“金浪花”。远远望去，实在令人美不胜收！

春天是人们所向往的季节，人们总是在这个季节里做好了自已的打算。俗话说：“一年之计在于春。”柳州万乘的客户经理也抓住了这个好的时机，卯足了劲儿奔波于各个车行，终于在2月底迎来了客户经理潘文海的第一单，3月里客户经理林颖的第二单，客户经理庞中锐正在洽谈中的第三单、第四单……

春天里，动物们也从沉睡中醒来。小草开始发芽了，大地上到处都显现出欣欣向荣的景象。而我们在走过寒冬，呼吸着春天的气息时，也变得朝气蓬勃，活力四射，柳州万乘将齐心协力，以最佳心态谱写2012。

点滴幸福

南宁万乘 李夏

周末的清晨，掀开窗帘，一缕阳光便照射进来，屋里顿时就明亮了起来。抬头仰望，蔚蓝的天空中只有几片薄薄的浮云，丝毫遮挡不住阳光的普照。

走在街道上，阳光照在身上暖洋洋的，虽然已经入冬有一小段时间了，即便是穿着夏天的服装，却只感觉有点丝丝凉意，仿佛刚刚入秋。街道两旁的树依然是绿叶葱葱，一片欣欣向荣的景象。阳光透过郁郁葱葱的树叶，星星点点地洒在街道两旁的人行道上，人们缓缓地走在人行道上，享受着这惬意的时刻。街道的中间依然是车来车往，坐在车里的人也不由打开车窗，享受着暖暖的阳光浴。

因为是周末，便早早的和几个朋友相约一起到南湖公园散步。来到南湖桥边，湖边的石凳上，坐着一对老年人，他们身旁的收音机里放着音乐广播，他们正在交谈着什么，脸上挂着喜悦的笑容。南湖桥上，有人站在桥边，眺望远方。远处的建筑在还未消散的晨雾中，显得那么的朦胧。微风吹着湖面，泛起层层波澜，阳光洒在湖面上，整个湖面仿佛形成了一个巨大的金湖；小船在湖面上缓缓地驶过，金色的湖光就随着湖面在轻轻的荡漾。南湖桥的另一头有一个广场，有许多人都在那健身，有的在跳健身操，有的在学拉丁舞，有些老人就抄起自己擅长的乐器，和几个爱好者组成个小乐队，在广场边的走廊里自弹自唱起来。来到南湖的草坪，草坪上有几对情侣相拥着席地而坐，说笑着，脸上洋溢着幸福的笑容；边上有一家三口正在相互追逐着，嬉戏打闹，爸爸抱起大概才一岁多两岁的小朋友转圈圈，小朋友高兴地咯咯直笑，妈妈在旁边也是笑得合不拢嘴，身旁的小树，脚上的绿草地，在阳光的照耀下，组成了一幅何等幸福、和谐的画面。走在草地边的小路上，还不时有晨跑的人，从身边跑过，有自己听着音乐跑的，有和朋友一起的，还有的就是老两口结伴慢跑的……

其实我觉得，那些都是幸福的画面，都是人们在生活中的点点滴滴，每个人都过着不同的生活，但是都能从不同的方面感受到生活中的幸福，我真心的希望每一个人都能够这样幸福的生活下去。



解读过去，展望未来

石家庄万乘 王丽娜

时光如梭，岁月如流，转眼间我们已不再青春。我们曾经的追求、梦想都已时过境迁，儿时的美好也已成为记忆。走向道路的中间阶段，回头望去一步步年轻的脚印越来越远，远到我们再也看不见。每一个脚印都印出了生活的真谛，让你回味无穷。放眼看脚印还需要我们一步步走下去，不管前面道路如何坎坷，还是需要我们一步步的踏实走下去，并且每一个脚印都要走出人生精彩。

春去春来，花开花谢，是美是艳，终逃不过掉落。人来人去，分分合合，是悲是喜，终逃不过别离。

大好年华把握在自己手中，人生不过三万来天，何不开开心心做些自己想做的。回想起曾经的点点滴滴，有苦有乐有喜有悲，或许我们因爱情的甜蜜开心过，也会因感情的失败悲伤过，分分合合已不再重要，我们都尝试过，经历了。也会因工作的事情焦头烂额，苦不堪言，或者得心应手，得到领导赏识，来来去去的我们见识了，也学到了，成长了，都已过去。不要再回头，在剩下的道路中还需我们努力，好多的梦想还需去实现，抓紧每一分每一秒。

读懂了过去，我们的未来充满了美好，听着喜欢的音乐，品着美味的饮品，任凭着纷扰世间的世俗喧嚣，我们只做真正的自己，尽享阳光雨露的照射洗礼，对待每个人每件事都需我们送上一个美丽的微笑，未来充满了希望与美好！

冬日里的小小回忆

山东万乘 刘莲

寒冷的冬天悄然来临，休息日闲来无事，躲在温暖的被窝里，看着一篇感人的故事。温暖的阳光洒在我的身上，而我陷入了回忆里。

想起了大学时，寒冷冬天里，我和室友们在宿舍外的草地上晒太阳。因为南方的冬天老是阴雨连绵，阳光闲得弥足珍贵。我们总是喜欢在难得的晴天，在室外的草地上沐浴阳光，那时总是在怀念北方的干燥天气，温柔的阳光。那些小时光里，我们在一起，谈论着各自班上的趣事，说着自己向往的未来，谈笑风生，无忧无虑，简单快乐。

可是天下无不散之筵席，转眼间我们各奔东西。大家都在初入社会的恐慌中，战战兢兢的走出了未来人生的第一步，为自己的未来努力。渐渐大家疏远了，偶尔电话联系，说说自己的近况。谈话间总是会有几次找不到话题，不知如何说起。渐渐电话少了，偶尔在网上遇见，也是匆匆分别。这样的尴尬让我们都慢慢明白，我们都走在了各自不同的轨道上，慢慢分离。

可是我的朋友，不知你们会不会在这阳光明媚的日子里，想起我们的过去，想起那片阳光青青的草地，想起欢心飞扬的日子，想起那时我们每个人的笑脸。我想你们也会的。

我抬起头，透过指缝，看着缕缕阳光，会心的微笑，祝福远方的朋友幸福快乐，健康平安！

警惕小巷思维

山西万乘 张廷

年关将近，回想一年来的工作中见过形形色色的人，在工作当中学到了很多人生的道理，偶然间看到了《奋斗》中徐志森对陆涛说的话，就记下来了，其实这样的事情也发生在我们的工作中。

不是进，就是退，要么成功，要么就放弃，这就是小巷思维！

由于人在小巷当中，不是进，就是退，所以很容易造成压力，压力一多，就容易失控，一旦失控，就面临失败，到底是什么把人推向小巷当中呢？答案是你自己，人们总是想要用最快、最好、最省力的方法来达到目的，结果在不知不觉当中，就走入了小巷当中！

一辆好车，最重要的不是速度，而是刹车，做事也一样，必要的时候刹车，思考一下，停顿一下。也许事情不是像我们自己感受的那样，只要走出小巷就可以看见一片蓝天。

人总是想着用最快、最好、最省力的方法来达到目的，不知不觉中就把自己推到小巷当中。

所以你必须随时停下来，看看自己是在小巷之中还是在一片平原当中，小巷只有进和退，而平原四面八方都是路。

当我们只是一味往前走，而不是进进出出找出路时，其实我们一点都没有往前走，而是在转迷宫，总也转不出出路。

突破小巷思维，凌空跃起，审视整件事情，退一步海阔天空。这样的工作方式不失激情与乐趣，也许意想不到的明天在等你……

迈出人生的脚步

武汉万乘 徐慧

人生啊，在探索成功道路的途中总会遇到挫折和不幸。但正是它们让我们渐渐懂得，什么是社会，什么是人生；是它们令我们不再幼稚，不再单纯；是它们让我们不再好高骛远，面对和接受现实，从而改变现实。纵使昨天如何的不幸，天亮了，我们又不得不迎接新的一天，整装待发。因为我们年轻，因为我们自负，因为我们不甘落寞。不得不承认，现实在摧毁我们的意志，最初的梦想，在脑海中越来越遥不可及。不得不承认，我们遇到了在想象之外的强者和挫折。可是，我们不得不前进，在这个金钱社会里，逃避只会让人堕落到最底层。从校园这个小社会，到外面的大社会，隔着一道校门，却隔着一一种生存的理念。我们在身边的社会中成功过，我们获得过荣誉和骄傲，得到了赞赏和期望。所以我们不愿低下曾高昂的头颅，我们可以被打败，却不能被打服！适者生存，教我们如何拼搏。站在成功的门口，推开门，需要的是勇气和不竭的动力，我们的智慧以及永不服输的精神。推开门，海阔天空。



千乘之国 万乘集团

合肥万乘 董鑫

穿过时光隧道可以看见2011年9月19日是本人进公司上班的大日子，依然记得公司的大名“万乘集团”在进门那一霎那给我带来的遐想。刹那间，关于“乘”字的读音在我脑海里翻转，是cheng还是sheng?虽然常用字是应读cheng，像乘客。但当时我脱口而出的还是四个大字“万乘（sheng）集团。因为，在那一刻我脑海里浮现的是古代圣贤孔子弟子子路所说的那句：“千乘之国，摄乎大国之间，加之师旅，因之以饥馑；由也为之，比及三年，可使有勇，且知方也。”这是子路的理想，体现了他的气魄。我想我们的万乘集团同样集着我们的理想，体现着我们的价值。

非常荣幸的是在进入公司的第三天就见到我们的集团总裁韩总。近一个小时的交流会更像是韩总的个人演说，韩总的热心分享让我们切实感受到“人类因有梦想而伟大”的正确性。是的，我们是追梦人。我们的追求是要做中国最卓越的金融服务外包。同样，这是我们的理想，体现了我们的气魄。我们的气魄来自我们的实力，我们的实力体现在我们拥有着最卓越的团队，我们的最卓越的团队来自于我们万乘的价值观——超越、融合、仁德、分享——的不断熏陶，不断培养，不断提升。

超越：认识自我，敢于挑战自我，战胜自我，超越他人从而走向成功。只有不断超越的人生才是精彩的人生。

融合：力量源自于团结，凝聚力可以创造奇迹。像家人一样亲密合作，像战友一样并肩作战。

仁德：孔曰：“为政以德，譬如北辰，居其所，而众星共之”。因以仁德管理，以仁德交往，所以拥有无穷的向心力和号召力，满天的星星都会围绕着他转动。仁德聚心，万乘同心，其力冲天，冲向我们那最高愿景——做中国最卓越的金融服务外包。

分享：“与你分享的快乐，胜过独自拥有。好友如同一扇窗，能让视野不同”，简单朴实的歌词让我感觉到分享的重要性。分享快乐，快乐会传递；分享悲痛，悲痛会减半；分享成功，成功会加倍；分享失败，失败便不再来。

这就是万乘价值：我们时刻要求自己不断超越，我们会一如既往的团结奋进创造佳绩，分享彼此的酸甜苦辣，分享彼此的成功失败，分享每一阶段冲刺之后带来的喜悦。东西南北中，无论我们在中国的哪一个方位，因为分享我们都在一起。

生命的分量

陕西万乘 赵梦奇

上个月，朋友的父亲去世了。朋友和我是发小，从小玩到现在。以前经常在院子里看见他的父亲和他一起，朋友总喜欢让他父亲扛到肩膀上，他的父亲如他的大山一般。一切的一切似乎就在昨天。等我们逐渐成人后，他成为了父亲的大山。每个男孩子都有一个英雄一般的父亲，是他们心中的第一个偶像，在他的父亲离去时，我们也见到了他最脆弱的一面。

那天和几个朋友一起去看他，因为朋友的父亲生前一直比较信仰佛教，所以看见他一个人呆呆地坐在房间，反复地聆听着他父亲喜欢的佛教经乐，目光似乎在跟前，又似乎很遥远。对于我们这样的80后，经历这样的事情是太早了些，大家都不知如何开口安慰他，只能默默地陪伴着。

回去的路上，自己也感觉好像被掏空了似的，想起小的时候，看到院子里有人离世，都很害怕，小脑袋里怎么都想不通，好端端一个人，前几日还慈眉善眼的摸着我的头，逗我玩，和我讲话，怎么突然就躺在那里没了气息。印象最深的是我的爷爷去世，我去的较早，当再次看见爷爷已然离开的脸庞时，我像被电击了，瞬间全身抖动，喘不过气来，然后就是泪如雨下，哽咽着泪如雨下。习惯有的时候是一件好事，有时又是一件非常可怕的事情，就像我，习惯了爷爷每次都笑呵呵的跟我说话，习惯了看见爷爷精神矍铄地在楼下散步，习惯了他晚上睡着了次日清晨醒来……

生命的分量到底有多重？这是我一直难以释怀的问题。生命之重，我们无法承受与亲人的分离；生命之轻，这是历史、自然发展的必然规律。可是，毫无疑问生命确是我们最珍贵的，所以不能再沉迷和彷徨，认真对待，是对自己和家人的责任，尤其是对一个男子汉而言，更是责无旁贷的。

寒冷的冬季肯定是会过去的，春暖花开是挡也挡不住的，这就是生命的意义，生命的分量。看，即使在寒冬，也有腊梅傲然枝头；听，即使寒冬封住了河水，也封不住河水底下为来年积蓄的澎湃。想起毛主席的诗句：“待到山花烂漫时，她在丛中笑”心中顿时豁然开朗，突然间发现内心的强大，连我自己都深深被震撼，虽然我们都会成为别人口中的那些人、那些事，但是我们生命的分量，是靠自己去加码。认认真真做人，是为自己生命加码；坦坦荡荡待人，是为自己生命加码；兢兢业业做事，是为自己生命加码。懂得尊重别人的生命，懂得尊重自己的生命，一切喜怒哀乐都是礼物。

通往成功的路

辽宁万乘 邵玮

人人都想成功，通往成功的路在哪儿呢？

一、明确目标、找准方向

大街上车来车往，都有它的目的地，离那边越近离这边就越远。如果你的方向错了，南辕北辙，那离成功就越来越远了。我们国家曾推出“八荣八耻”，那是一个标杆，优良的品德会指引你通向正确的方向。

二、诚信

成功的人讲诚信。诚信地对待朋友，他会给你带来好运；诚信地对待客户，他会给你带来商机；诚信地对待孩子，他会将这一美德传播下去。

三、求知欲

成功的人有强烈的求知欲，喜欢新鲜事物。在某一专业要强，对相关知识要了解，对其他领域懂得越多越好。别把精力荒废在花边新闻上。

四、有礼貌

以前经常跟XX局打交道，觉得那里的人很难相处。最近经常跟金融办接触，结识了一些有礼貌的人，非常舒服。并非位置越高的人越傲慢，反而越谦虚、有礼貌的人路越宽。

五、时刻准备着

我们小时候呼号：时刻准备着。机会只会给有准备的人，当成功找上门来时你还没准备好，成功还能留下来等吗？

成功并不像有些人说的那么难，通往成功的路有很多，我只是抛砖引玉，你会找到更多。



雪落在心里

辽宁万乘 殷道

2011年11月18日，下雪了，给今年的沈阳披上了第一件冬装。

也许当梅花满园的时候下雪会不那么冷吧，雪里几点粉红还弥漫着淡淡的幽香。那时候凛冽的风和冰冷的雪恐怕就成了点缀，旨在提醒过客那是穷尽之花过后最顽强的美丽。

一团雪花落在脸颊，有点寒意也有点伤感，融化滚落到嘴角，似乎有一点咸。很快满脸的雪花、泪花，还有融化了的雪水，冰冷苦涩。一刹那从有到无，转瞬间失去拥有。没有雪，冬季是不完整的，缺少历练的生命是脆弱的，但又有哪段感情能承受住经年的北风萧瑟却还会像朝霞一样妩媚动人。似乎记不得在路灯下的那场等待，漫无结果却执着着衣脚的摇摆，春风洗出几点新绿，昨夜的点点梅花今已不在。

拂去肩头的雪，就好像放下了压在心头的责任和义务，一切都与我无关了，专心欣赏这漫天的雪花。时间在这一刻已经不重要了，只顾贪婪的看着眼前纷纷飞落的精灵，奢望能有那么一朵是属于自己的，落在手心永远也不融化。

打落身上的雪和奔波的尘，带着疲惫的心回到了家，轻松愉悦。经历过多少个冬天，又经历过多少次冒雪归程，从没感觉到雪和家有什么联系。决心感觉这个冬天，享受每一场雪，虽然寒冷，但却体会到在别处感受不到的一种类似于爱的心灵触动。

头上，肩上，身上的雪花最后都变成了脚下一个个东倒西歪的脚印，凌乱的指向着同一个前进的目标，但又慢慢都被雪花掩盖。

推开门看外面模糊的脚印，仿佛雪落在心里。



团队精神

河南万乘 杨艳灵

曾在一本书中看到这样一个事实，人们在竹篓中放进一群螃蟹，即使不盖上盖子，螃蟹也是爬不出来的，这是因为当竹篓里有两只或两只以上的螃蟹时，每只都会争先恐后地朝外爬，但是篓口很窄，只能爬出一只，所以当其中一只螃蟹爬到篓口时，其余的螃蟹就会用威猛的大钳子夹住它并把它拖下，自己踩着它身体向上爬，如此循环往复，没有一只螃蟹能够成功地爬出篓。

在生活中，常常会有一些目光短浅、只关注各自利益的人，他们就像螃蟹一样，总想着踏着别人的“身体”往上爬，以致最后谁都无法取得真正的成功，他们忽视持久的团队的利益，进而使得整个团体逐渐丧失动力，难以前进。其实我们都知道一个团队要想取得成功就必须互相鼓励、互相帮助，为一个共同目标协同共进，所以我们就应该组成一个风气正、有深度、内部团结、工作力度高的团队，这样一来即使遇到再大的困难我们也能安然度过。

为梦想奋斗

山东万乘 王妍雁

春回大地，万物复苏，迷人的春天慷慨地散布着芳香的气息，一片生机勃勃。

曾经在追求学业的旅途上而变更到现在追求生计的道路里。怀着崇高理想的我们，信心满满地走向社会，只为一份寻觅一份向往；单纯的我们总认为，没有房子、没有钞票，但我们总能得到最美的爱情。即使容颜转换，心态改变，但是我们的梦想、我们的目标是不变的。这是一段很长的锻炼过程，而社会就是一所最博大的大学，让你不断的学习锻炼，它让你学到的知识远比你在学校学到的重要得多。

让我们迎着崭新的2012继续往开来，不管以前遇到在多的挫折、遇到再多的困难，我相信，只要努力就一定会成功。无论是工作还是生活上我相信只要向着梦想、向着目标去努力、去奋斗、去拼搏、就一定可以实现。

幸福的彼岸

苏州万乘 谭富英

花静静的开，绽放在彼岸！

花静静的开，绽放在彼岸，姹紫千红，妩媚百态，不知为谁而开？又为谁而败？那重重叠叠的影，那随风摇曳的媚，那轻灵舞动的悲，那黯然滑落的泪，如果曾经冒失的盛开，如果可以，是不是会欣然缩回？

初春的风就像秋叶爬沙，急一阵缓一阵，轻轻的掠过身旁，让人心里荡起层层涟漪！树木花草也欢笑着在风中摇曳身姿，仿佛在跟大自然对话！此时让我想起了家，想起了那个生我养我的地方，记得小时候，爸爸总是带我和妹妹去遥远的郊外去游玩，满山遍野的格桑花在风中吐露着芬芳，远处的山鹰在快乐的鸣叫，青山绿水间的玛尼石诉说着远古的传说，山尖的五色经幡在风中轻轻起伏，呢喃着唱着天籁之音！蓝天白云下我们嬉笑着追逐，在千万个酥油灯下我们顶礼膜拜，把无数嘛呢纸扔向空中，虔诚的祈祷！

风很大，我们站在风中，远处的雪山和城市尽收眼底。我们彼此沉默的看着远方，久久眺望，远望那条来时的路，你说哪里有一个梦，在路的尽头，一个梦想很久却无法去完成的梦。在梦想和宿命间，你选择了宿命，在宿命的掌心里，你是一个安静的棋子，心里有太多牵挂，始终无法放弃一切，像风般去追求……

曾经，我只能说曾经，在这条奔腾不息的生命长河中，我艰难的维持着那并不美丽却棱角分明的轮廓，默默观望彼岸，恍如飘荡在梦境中的过去和现在。十八岁时，背起行囊，挥泪告别家乡，誓要与天地同在，要与日月争辉！二十岁时，我在知识的海洋里，贪惜的汲取着营养！二十二岁时，我离开母校，踏足社会，横刀向天笑！二十五岁时，我安静的反抗，报以世界冷漠的笑，即使心有不甘也能以笑饰太平！如今，不再彷徨不再失落，脱去上衣站在雨中，任大滴雨水侵蚀肌肤，洗去尘埃也洗去悲伤……

彼岸，暗香盈袖的彼岸，可望不可及的彼岸，萦绕梦境的彼岸，幸福的彼岸，不管时光变迁，岁月更迭，我都不会忘记，不会忘记我曾经的梦想，那条路的尽头也许是我今生最美的风景线！有时候闭上眼睛，幻想着插上翅膀，听着风的呢喃，自由自在的在蓝天透明的天空下越飞越高，透过微薄的氧气层，我看到了彼岸，看到了彩虹，看到了幸福！

幸福的彼岸，它在远方等着我！

也许，你该忙碌了

苏州万乘 巫杨雄

从我们降生这个世界开始，我们就要开始了忙忙碌碌的成长与生活，当幼小的时候，我们身上倾注了父母与长辈忙碌的抚养与呵护，小的时候，我们身上倾注家人的希望与未来，忙着用心刻苦地学习，为了上一个好的学校，忙忙碌碌努力着。承载着自己与家人的梦想，上了好学校，一心只为圣贤书，两耳不闻窗外事的。毕业了，还来不急准备，就要忙着四处打听，忙碌寻找一份称心梦寐的工作。好不容易工作有了，忙碌着你的前程，忙碌着你的应酬，忙着各自的终身大事，终于有了一个家，又要忙着你家里每件锁事，开始忙碌着你的下一代，忙碌过程是每个人用心体会的一个历程，人生就是不断忙碌的追求着，挑战着，生活也因会忙碌变得无比的精彩，今天的奔跑努力为了明天停下的时候能够享受和回味成长的快乐人生。

也许忙碌的时候你会想找个好时候好好停下来休息，当你真停下来休息你会觉着是那么的空虚，人就是个奇怪的动物，就是不可无所事事，每个人不要轻易地停下来，因为可怕的是，一旦停下来就会使人变得越来越懒惰。所以，每个人必须要有些目标，有些自己应该去做的事去做。有人说过，不仅要你想做的事，更应该做你应该做的事。当然不是每一份忙碌都能给你带来现实的回报，你要相信当你真心努力过，你一定会得到些什么。我们也许会在忙碌中抱怨，但是当你回头看看，只有当你最累、最辛苦、最忙碌的日子过后，我们就会发现，那段的忙碌的时候是我们过的最充实、最有感觉最有成就的。

也许，你该忙碌了。忙碌是因为我们还有能力，是因为我们都热爱今天的生活，是因为我们对未来有着梦想，是因为对我们的人生还有追求！

有升有落是正常的日，有圆有缺是正常的月，有涨有退是正常的海，有忙有闲是正常的生活。所以，忙碌的同时不要忘了享受你现在拥有的，常拥有一颗感恩的心，不要忘了多关心你身边的家人与朋友。茫茫人海你我无缘相聚，生活有你而精采，我们一直在路上，相信明天一定会更好！

中国房价浅析

石家庄万乘 张增夫

房价问题，首先该解决的是人们本身的这种观念，住哪不都一样么，需求改变了，房价自然而然就会下来。

国家不止一次对地产进行调控，但是每次都会反弹的更厉害，那么根本原因出在哪呢？我认为问题是出现在人口密度上了，如果从中国地图上在山西西部往南划一条垂直线的话，以此作为东西部的分割线，那么我们就可以看到东部占中国总土地面积的30%，但是却生活着中国总人口的70%的人，而西部却是面积为国土总面积的70%的土地上生活着国有人口的30%的人，这是多么巨大的反差，如果我们能把这个问题从根本上解决，人口密度不这么大了，那房价是不是就会降下来了，因为人口密度小了，意味着需求也就小了，而作为一个商品，需求小了价格自然而然就会下来的。

那么，怎样才能解决这个人口密度问

题呢，大家都知道前些年国家提倡的南水北调，西气东输，这些都是解决东部问题的，而我国倡导的西部大开发，至今已20个年头了，但还是收效甚微，这几年海景房又是大卖特卖，发展都在东部，也就导致人员的集中，早年闯关东、走西口，造成大批的迁移，如果把东部人口向西部转移一部分呢，以人力带动物力，众所周知，一个地方要想发展，首先得有人，有人的地方才会有需求，有需求才会有消费，而厂家的商品不就是跟着人们的需求而决定去向么。

美国西部大开发采用的是跑马圈地，造成大批迁移，而我国西部大开发是以志愿者的形式，为什么效果会有这样的不同呢，我个人认为是“利益”两个字，如果政策力度加大，予以以兴奋点，在利益的驱动下，人口迁移问题相信会以较快的速度解决，而只要人口密度问题解决了，相信房价也就下来了。



一颗宽容的心

合肥万乘 朱云才

有一位单身女子刚搬了家，她发现隔壁住了一户穷人家，一个寡妇与两个小孩子。有天晚上，那一带忽然停了电，那位女子只好自己点起了蜡烛。没一会儿，忽然听到有人敲门。原来是隔壁邻居的小孩子，只见他紧张地问：阿姨，请问你家有蜡烛吗？当时这个女子心想：“他们家竟穷到连蜡烛都没有吗？千万别借他们，免得被他们依赖了！”于是，对孩子吼了一声说：“没有！”正当她准备关上门时，那个穷小孩展开关爱的笑容说：“我就知道你一家一定没有！”说完，竟从怀里拿出两根蜡烛，说：“我妈妈说怕你一个人住又没有蜡烛，所以我带两根来送给你。”此刻女子自责、感动得热泪盈眶，将那小孩子紧紧地抱在怀里。其实有时候我们不要一味的去怀疑别人有什么目的去接近你或者帮助你，那其实只是最纯洁的东西，即使因为你的怜悯之心而受到欺骗，那又能怎么样呢？难道你给那些乞丐帮助还奢求什么吗？

有一个小镇很久没有下雨了，令当地农作物损失惨重，于是牧师把大家集合起来，准备在教堂里开一个祈求降雨的祷告

会。人群中有一个小女孩，因个子太小，几乎没有人看得到她，但她也来参加祈雨祷告会。就在这时候，牧师注意到小女孩所带来的东西，激动地在台上指着她：“那位小妹很让我感动！”于是大家顺着他手指的方向看了过去。牧师接着说：“我们今天来祷告祈求上帝降雨，可是整个会堂中，只有她一个人今天带着雨伞！”大家仔细一看，果然，她的座位旁挂了一把红色的小雨伞；这时大家沉静了一下，紧接而来的，是一阵掌声与泪水交织的美景。有时我们不得不说：小孩子其实一点都不“小”，他（她）们其实很“大”！他（她）们的爱心很大！他（她）们的信心很大！有时候大人们没法理解小孩子，就觉得孩子们的想法是荒唐的，孩子毕竟是孩子，肯定有很多不懂事的地方，但是作为家长，不是去站在孩子的角度去考虑问题，而是一味的责罚孩子，到头来只会让孩子跟你疏远，不让你了解他们内心的感受，小孩子有时候比大人都要大人！！

还有一个故事：有一天一位女士跟她老公回婆家去，上车后却发现有位女士坐在那位女士和她老公的位子上，她老公示意她

先坐在她旁边的位子，却没有请那位女士让位。女士仔细一看，发现坐她位置的女士右脚有一点不方便，才了解她老公为何不请她让出位子。他老公就这样一直站到到站，从头到尾都没向那位女士表示这个位子是他的，下了车之后，心疼老公的女士跟她老公说：“让位是善行，但从上车到现在这么久，大可中途请她把位子还给你，换你坐一下。”她老公却说：“人家不方便一辈子，我们就不方便这三小时而已。”听到老公这么说，这位女士相当感动，有这么一位善良又为善不欲人知的好老公，让她觉得世界都变得温柔许多。有时候就是这样，给别人行个方便为什么不去做呢？不要一心只想着自己能够得到多少？这些都不重要，当你付出的很多的时候得到也会变得多起来！

生活中我们每天都会遇到很多不顺心的事情，关键看你从什么角度去考虑问题，积极乐观的心态去看待这个问题，你就会觉得生活很快乐，很有激情，很有挑战性；而你用消极悲观的心态去处理呢，就会觉得这个问题怎么这么棘手？激情工作，快乐生活，大家都把心放宽点，自然路也就宽了！

职场随想

杭州万乘 姜芳

熙熙攘攘，忙忙碌碌，从没有时间把你脚步来看清楚……伴随着MP3的歌声，我走进书市，不禁在社科类的书架前驻足。只见书架上摆放着琳琅满目的各种新书，有关于识人辨别的，有关于人际沟通的，还有为人处世的。使人不禁感叹我们现在所身处的社会真是瞬息万变又充满了各种竞争。无数的人来来往往，穿梭在各个城市和职场之间。但是伴随着金融危机的影响，待业者的数量仍然不断在增加。有的人踌躇满志、满腔热血，本欲大显身手，经过一番“厮杀”后却败下阵来；有的人一招未接便已弃城而逃。在如此心理负担的压力下，作为社会个体的我们何以自处又如何处世变得尤为重要。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章”，在纷纭复杂的人际中，只有通世俗、懂分寸、知进退，才能如鱼得水，混得开、爬得高、升值又加薪。

要适应复杂的人际环境，处理好待上关系是非常重要的。水底成海，人低成王。这就要求面对领导上司时，要学会放低自己。上级希望有人辅佐，却也不希望被人超越，即时有时候你帮助解决了问题，也一定记得要谦虚的表明是与同事与领导的帮助密不可分。即使有才也不能恃才傲物，要懂得放低姿态，低调做人便能让人感到有一种安全感，进而才能让人喜欢你，正所谓“只有低头，才能出头”。另一方面，领导也是普通人，也会有弱点，也会失误，这就要求做好领导的第三条腿。一是及时提醒，急人所急，想人所想，在领导失误前巧妙的加以提醒，使他采纳你的正确建议；二是拾遗补缺，在领导遇到难处时尽快拾遗补缺，千万

不能无动于衷。——相互补台，好戏连台，相互拆台，通通垮台。

一样米养百样人，人各有习惯和想法，而这些习惯和想法又是不尽相同的，有时甚至截然相反，所以执行上级任务也是最难的事情。但在现实生活中有人却意识不到这样做的必要性，对自己不愿做的事情要么推诿、拖拉，要么敷衍了事。正所谓“恭敬不如从命”，对于大多数领导而言只会保留和提拔那些最优秀的执行者，如果缺乏服从的品质，纵使满腹才华，最终也将一事无成。另一方面，服从也并不是简单的、盲目的执行，而是积极主动，有创造性的服从，把任务执行到底。有时像是多做了事，仿佛吃了亏，但从长远看，回报的也将更多。

曾国藩说“居官以耐烦为第一要义”，人生在世，不如意者十之八九，有时候觉得工作已经非常努力，可偏偏领导视而不见，横挑鼻子竖挑眼。面对训斥，有些人往往表现出一幅不耐烦的态度，或有一句每一句的辩驳，其实这样只会招致嫌恶，一点好处也没有。古语有云：必有忍，其乃有济。一个心浮气躁，没有耐心的人是不可能真正帮助别人，更不用想他能推己及人。能耐得一次，就能耐得两次，如此成为习惯，将能成就大事业。

当红谐星周立波的微博上列着当今十二傻：

1、默默奉献等提拔的；2、没有关系想高爬的；3、身体有病不去查的；4、经常加班不觉乏的；5、什么破事都管辖的；6、能退不退还挣扎的；7、当众对头特肉麻的；8、感情靠酒来表达的；9、不论谁送都

敢拿的；10、包了二奶还要娃的；11、高级名表腕上拷的；12、摄像机前抽中华的。诚如周先生所言，在现代社会，做个默默耕耘的老黄牛早已不合时宜，只埋头拉车不会抬头看日，很可能永无出头之日，所以不能做只顾“低头拉车”，忙里忙外的机器人，而要开动脑筋，用心揣摩工作意图，分析怎样做能更为行之有效，才能正确的领会上级的想法，把工作做到位，从而得到赏识。

总之，身在职场，混迹在人群之中，不学点人际交往上的潜规则和交际技巧，脸薄心善的深入其中是没有任何好处的，同时光凭“厚”、“黑”二字亦不能将其技巧运用得当。唯有不断反思自我，完善自我，才能从容面对复杂的人际环境，摆平各种潜在的冲突，在与人交往中化险为夷，左右逢源。

老婆、老娘先救谁？

集团投资银行部 嘉世刚

老婆、老娘同时落水还都不会水，只能先救一个，该先救谁？

这是一个古老而难缠的问题，一直纠缠着无数“好男人”。一边是养育大恩，一边是夫妻深情，着实难以委决。因此应对各异。

有些人采取回避的态度，给你来个沉默是金，避而不谈。有些人认为该先救老娘，还理直气壮的解释老娘只有一个，老婆倒是可以再娶。什么逻辑？！难怪惹得老婆大为光火，还差点儿离婚。

还有些人认为两者都不忍弃，情急之下跳入水中来个同生共死以全两情。但估计先救老婆的极少，必定中华民族有传统美德——百事孝为先！更有和稀泥者，老婆来问就讲先救老婆。老娘来问就说先救老娘。著名脱口秀表演者周立波就持此观点。

回避也罢，优先救也罢，都不救也罢，和稀泥也罢……必定都不是让人信服的回答。难道真的就没有恰当的回答吗？

男人就要爷们点儿！回答不但要理直气壮，还要引领家庭关系朝着健康、和睦的方向发展。只要分析一下提问的动机就不难得出正确的应对方法。

首先，母子之情与夫妻之情是两码事。一个是亲情，一个是爱情，性质不同没有可比性。其次，无论是哪一个提问者，其动机是想查看自己在儿子/丈夫心中的地位，但却忽略了这种做法是在挑拨家庭关系。因此，不应提倡。知道了病因，接下来对症下药就可以了。因此正解如下：

如果老婆先来问，回答是：你就不该这样问，因为这样会挑拨家庭关系，为了帮助你端正态度，我的回答是先救老娘。

如果老娘先来问，回答是：你就不该这样问，因为这样会挑拨家庭关系，为了帮助你端正态度，我的回答是先救老婆。

如果同时来问，回答是：你们就不该这样问，因为这样会挑拨家庭关系，为了帮助你们端正态度，我的回答是都不救。

如此以来，老娘会想：儿子毕竟长大了，不负我栽培一场。老婆会想：老公还算公道，我没有嫁错人。老公会想：没想到经我壮着胆的一忽悠，竟是皆大欢喜，收工！

珍惜你我

合肥万乘 孟永海

生命中，不断地有人离开或进入

于是，看见的，看不见了；记住的，遗忘了。

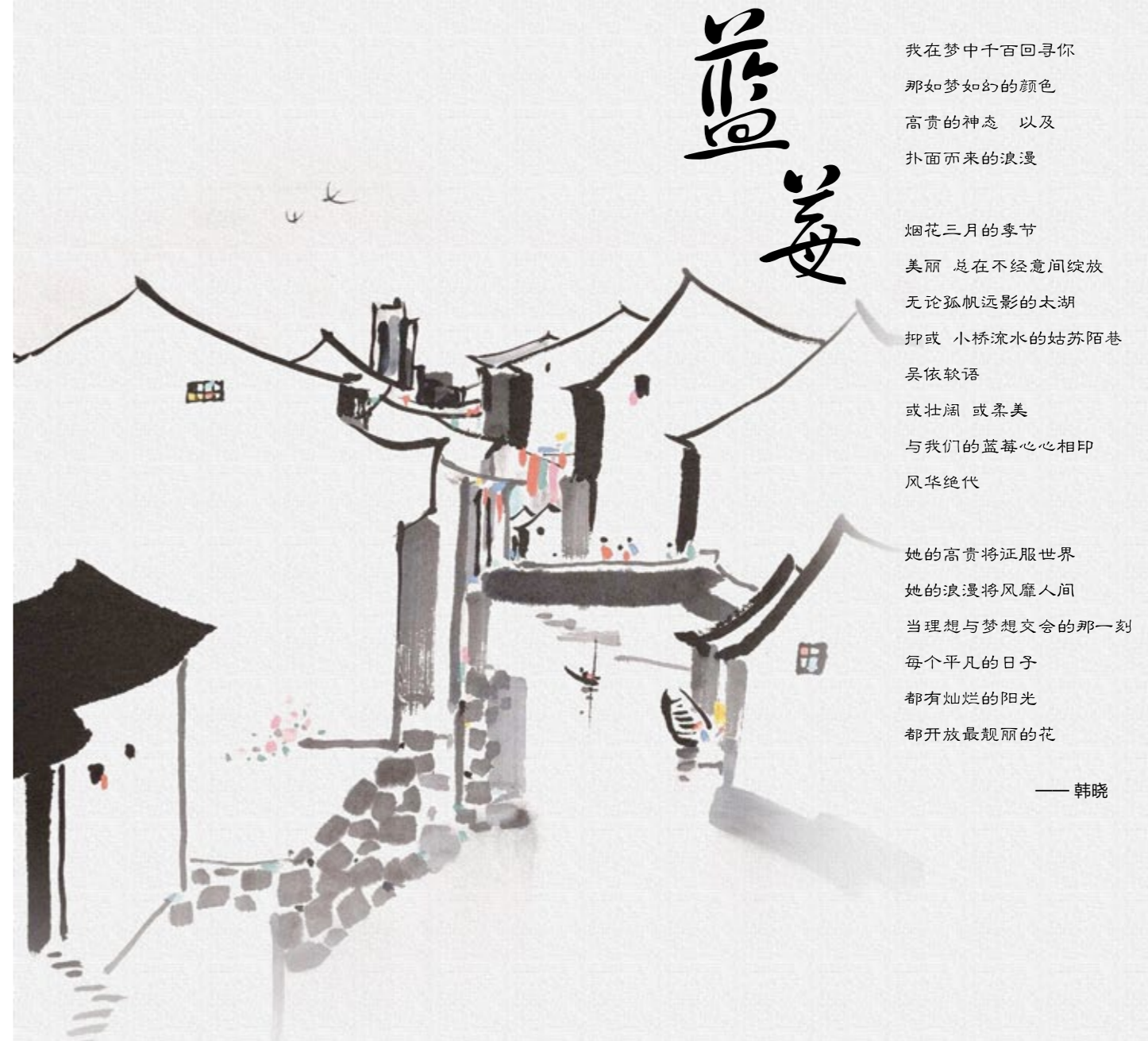
生命中，不断地有得到和失落。

于是，看不见的，看见了；遗忘的，记住了。

然而，看不见的，是不是就等于不存在？

记住的，是不是永远不会消失？

青春逝去，散落一地的回忆，生命逝去，留下满满的怀念。无论我们工作在社会哪个阶层，无论我们最终是否会想最初那样保持联系。但我们曾经来过，这已足够。珍惜当下所拥有的，用自己最灿烂的微笑去回报曾经那些给予我们帮助的人和事、用我们辛勤的汗水去回报我们的公司，感谢他所提给的岗位，让我们可以发挥自己，还可以拥有你我。珍惜所有，发挥所长。就算会有离开，也曾进入，就算失落，也曾得到。记住的也许会消失，但那不是遗忘，而是珍藏！！



我在梦中千百回寻你
那如梦如幻的颜色
高贵的神态 以及
扑面而来的浪漫

烟花三月的季节
美丽 总在不经意间绽放
无论孤帆远影的太湖
抑或 小桥流水的姑苏陌巷
吴依软语
或壮阔 或柔美
与我们的蓝莓心心相印
风华绝代

她的高贵将征服世界
她的浪漫将风靡人间
当理想与梦想交会的那一刻
每个平凡的日子
都有灿烂的阳光
都开放最靓丽的花

—— 韩晓

热烈祝贺苏州蓝莓股权投资管理公司于3月29日盛大开业
暨蓝杉稳健基金第一期募集成功

www.blueberrycapital.com.cn

万乘服务 点滴在心
We Serve with Pride and Care

全国统一客服热线：
400-678-6677



万乘金融服务集团[®]
Wansun Financial Services Group

官方网站：www.cnwansheng.com