

<<高盛如何统治世界>>

图书基本信息

书名：<<高盛如何统治世界>>

13位ISBN编号：9787111387008

10位ISBN编号：7111387007

出版时间：2012-7

出版时间：机械工业出版社

作者：威廉 D.科汉

页数：459

译者：李建军,汪川,廖淑萍

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<高盛如何统治世界>>

前言

<<高盛如何统治世界>>

内容概要

在高盛公司长达142年的历史中，它塑造了比所有竞争对手更优秀的形象——更明智、更具凝聚力、更高尚的品德和更强的获利能力。

高盛——在金融界以最积极又复杂的公共关系为支撑——一贯以“高盛模式”自居，这种商业模式的关键在于雇用最聪明的人才，灌输以高盛的企业文化——合伙人要为了追求更大的利益而压制自己的欲望，崇尚“14原则”，其中第一条原则就是“客户利益至上”。

但是从另一个角度看高盛——一个神秘的赚钱机器，周旋于利益冲突和合法交易之间数十年；一家从20世纪初期起就对政府产生过当影响的公司；一家由“半机械人”组成的企业，这些“半机械人”由内部“声誉风险部门”管理，该部门均由前任中央情报局间谍和私家侦探组成；一个充满着残酷的权力斗争的工作场所；一位聪明地赌赢了2007年抵押贷款市场的华尔街巨人——他的客户们对这场赌博毫不知情——也许使得大萧条中的金融崩溃变得更糟。

<<高盛如何统治世界>>

作者简介

威廉 D. 科汉

William D. Cohan

《纽约时报》畅销书《纸牌屋》和《最后的大亨》的作者，获得2007年年度《金融时报》-高盛年度商务图书奖。

他是《名利场》的特约编辑，在《纽约时报》有双周刊专栏，长期为《金融时报》、《财富》、《大西洋月刊》、《华盛顿邮报》和其他报刊撰稿。

科汉毕业于杜克大学、哥伦比亚大学新闻学院和商学院，他曾经是一名投资银行家。

为了全面真实地再现高盛，科汉详细阅读了大量的政府文件、法庭案卷、证券交易委员会的存档资料，采访了100多位高盛的客户、对手、领导人、现任和前任雇员，以记者天生的敏锐及小说家的天赋，结合华尔街业内人士的专业知识揭开高盛的神秘面纱。

<<高盛如何统治世界>>

书籍目录

序言 得不偿失的胜利

第1章 家族产业

马库斯·戈德曼将公司传给了他的儿子亨利·戈德曼和女婿塞缪尔·萨克斯。

公司运转情况良好。

但是高盛集团拥有更大的野心，它想要成为为美国公司贷款和募集股金的佼佼者。

第2章 繁荣的使者

在蓝山公司的交易结束后，高盛公司创造的市值超过10亿美元，确切地说，是17亿美元。

在9个月的时间内，这又是一场让人印象深刻的金融魔法表演。

第3章 政治家

传奇的《纽约客》作家小E·J·卡恩把悉尼·温伯格与伯纳德·巴鲁克相提并论，“作为华尔街幕后的实权人物，悉尼·温伯格和伯纳德·巴鲁克生动形象地诠释了这种概念。

”

第4章 友谊的价值

1955年，全世界得到的第一个信号，那就是福特家族在密谋IPO。

那时亨利·福特和温伯格决定一起参加慈善项目，福特带温伯格跟公爵和公爵夫人打招呼一事被一位社会专栏作家发现。

第5章 内部信息是什么

“一天他很激动地来找我。

他说‘L·杰，L·杰，我们在利比亚有麻烦了。

我刚刚听说利比亚可能会有暴动。

’我说，‘哦，天哪！

’”结果就有早期的卡扎菲起义。

第6章 上街区最有声望的人

在利维快满58周岁生日时，他正从一个“纯粹的追求利益的强硬商人”迅速“演变”为整个金融界的标志。

“他想成为华尔街先生”，就像悉尼·温伯格一样。

第7章 购者自慎

“如果诺沃提尼告诉某个记者一些事情的话，那么这背后一定有很深，很深，很深，很深，很深的背景，”该高管继续说道，“当他向我描述一位记者时，那表明这位记者是极其，极其，极其危险的。

”

第8章 高盛风格

“没有暖气，更没有空调，那个地方有些狄更斯小说里描述的感觉，”怀特黑德回忆道，“夏天酷热，冬天极寒。

”“这就是高盛的风格。

”

第9章 一个起作用的公式

“我们知道你已经从高盛公司退休了，”里根开始说，“我们希望你能来华盛顿，加入国家政府作为副国务卿。

”舒尔茨看着怀特黑德说：“我希望你成为我的搭档。

”

<<高盛如何统治世界>>

第10章高盛公司的目的

恩德里奇说：“吉米告诉大家这个提案纯属无稽之谈。

高盛公司有自己的传统，他希望保持这个传统。

他提醒合伙人注意自己身为管理者的职责，以及他们对下一代的责任。

”

第11章直捣黄龙

《华尔街日报》的社论版很快发现了朱利亚尼的错误。

5月21日的社论版标题为“鲁道夫的红脸”，社论编辑报道“起诉书被撤销，使得2月那次严密的逮捕更加给人们一种哗众取宠的印象”。

第12章资金

股市暴跌也使得高盛税后损失了1700万~2

000万美元。

因为它之前刚好承销了很大规模的英国石油股票。

金融风暴期间它不得不遵守承诺按照特定的价格向客户购买股票，尽管该股票的市场价格已经跌到谷底了。

第13章权力

当然，鲁宾是因为筹钱的本事而进入政界的。

政客需要资金，银行家渴望权力——哪怕只是为了证明自己有比变成巨富更高的目标。

第14章高盛的“红衣主教团”

麦克斯韦的突然离世及其金融帝国的轰然坍塌让高盛再次成为公众关注和议论的焦点，也让弗里德曼做出了在1993年暂缓高盛首次公开发行股票英明决定。

第15章100亿美元，还是彻底破产

领导能力的最大挑战在于“在‘公司的活力’与‘174个合伙人产生的问题’之间的平衡，尤其是在一个有着这样的能力和目标的高盛公司”。

第16章伟大的革命

回顾过去，科尔津说，他对这个变故措手不及，完全被蒙在鼓里，这对于一个人与他的政治礼物来说似乎有些很难相信。

“我不能完全明白为什么有这么多的持不同政见者，但还是有。

”他说。

第17章做高盛首席执行官太有意思了

前所未有的，高盛成了全球经济活动的蜂箱，涵盖了你可以想象的几乎每一种金融生产线上的产品，唯一的例外是直接来自消费者那里拿存款（虽然和许多华尔街公司一样，高盛在犹他州的确有一个小的商业银行）。

第18章炼金术

和其他华尔街公司不同，在高盛，出身背景显得并不那么重要。

然而必须承认的是，公司的选拔机制似乎很大程度上以价值大小为主，年复一年的，它都在挑选国内一流高校里最聪明的毕业生。

第19章向目标迈进

“有些前辈跟我说，‘你们在干吗呢？’

<<高盛如何统治世界>>

’ ” 斯巴克斯回忆说, “ 当时的确很困难, 我们在亏损中。我们在做自己认为是正确的事, 但始终还是有一点点不敢完全确信。我们蒙受损失, 关闭业务, 惹恼客户, 然后又削减了仓位。”

第20章神奇的法布

组合CDO的所谓高明的地方在于, 它不需要累积抵押贷款债券到一定时候再构建和卖出CDO, 高盛可以在一夜间用信用违约互换创造出虚拟CDO, 这些保险合同无论债券能否得到偿付都会给债权人以担保。

第21章高盛敛财, “ 寡妇孤儿 ” 也不放过

孤注一掷——赌注是抵押贷款持有公司的破产, 这是华尔街投资银行一个趣味盎然的新的发展方向, 也是高盛首次承认公司在规避风险, 并且将会加大赌注, 甚至将其竞争对手也纳入其中。

第22章大衰退

安德森和托马斯甚至将2007年年底高盛的实力和影响力与1895~1930年的摩根大通相比。

“ 但是, 就像摩根一样, 高盛也有可能被自己的成功所拖累, ” 于曼哈顿大学任教的华尔街历史学家查尔斯这样和《纽约时报》说。

第23章高盛获赔

站在最前线, 强烈要求索取抵押金的不是别人, 而是高盛集团。

因为高盛为这些证券向美国国际集团金融产品部投保了750亿美元。

但是在2007年, 与高盛不和逐渐成为美国国际集团内部众所周知的事。

第24章上帝的工作

《管理者》杂志的杰弗里·坎宁安, 就“ 上帝的工作 ” 这一言论采访了布兰克费恩。

“ 如果你问我是否后悔说出那样的话, 当然不会。

当我离开的时候, 我会很认真地打趣说 ‘ 现在我不干上帝的工作了 ’ 。”

致谢

<<高盛如何统治世界>>

章节摘录

版权页： 1869年，是高盛公司历史的起点。

就像之后许多成为了成功银行家的犹太移民，当马库斯·戈德曼(Marcus Goldman)1848年由德国中部的一个小村庄来到美国时，他成为了一名服装经销商。

这也是拉扎德1848年在新奥尔良与雷曼1844年在蒙哥马利郡所选择的职业道路。

这并不让人惊奇，因为犹太移民恰当的谋生手段是拥有一家店铺，这种看法是一种共识。

而银行业的职位是为那些非犹太精英准备的。

这种想法同样也是一种共识。

马库斯·戈德曼首先由德国的巴伐利亚到达纽约。

但据《咱们一伙》的作者斯蒂芬·伯明翰(Stephen Birmingham)所说：“他很快起程前往宾夕法尼亚州的煤矿山，那是年轻德国犹太移民中传说的小贩的天堂。

”当他27岁时，他由德国开始这段旅程。

起先，戈德曼是一名拥有一辆马车的商贩。

但是据美国户口资料调查数据显示，1850年，戈德曼居住在费城，在那里，他在市场大街拥有一家服装店，并且在格林街租了一所“舒适的住宅”。

那段时间里，他遇见了伯莎·戈德曼(婚后名)，两人结为夫妻。

同样在1848年，伯莎与她的亲戚由巴伐利亚移民美国，并定居在费城。

她“能够很好地自食其力”，据伯明翰说，“她为费城的贵妇做刺绣和针线活。

”伯莎19岁时嫁给了戈德曼。

到1960年，数据资料显示，戈德曼成为了一名拥有两名雇员，6000美元财富的商人，其中2000美元是个人的；他养育了五名子女：丽贝卡、朱利叶斯、罗莎、路易莎与亨利。

1869年，马库斯·戈德曼全家迁往纽约城，这其中的一个原因是伯莎不喜欢费城，她催促丈夫向南搬迁。

后来他们定居在纽约西14街4号。

那时，戈德曼与他的许多犹太人同辈已经决定放弃服装生意，投入金融行业。

他在松树街30号开了一家独营店，主要业务是从当地生意人手中买入欠条。

这项业务旨在帮助小本经营商人将应收款变现，省去了特地到城里银行兑换的不便。

戈德曼的办公室是在一个靠近输煤管道的地下室。

据伯明翰说：“在这些灰暗的日子里，戈德曼有一张桌子、一个板凳和一名干巴巴的兼职会计员(下午为殡仪馆工作)。

”在办公室门上的铭牌写着“马库斯·戈德曼，银行家和经纪人”。

不管办公室多么简陋，戈德曼总是让自己看上去像是上流社会的一员，“高挺的丝制礼帽，阿尔伯特燕尾服”，每天早晨马库斯·戈德曼都穿着银行家的标准行头去拜访仕女巷中的珠宝批发商里的朋友和熟人；他也去聚集着隐秘的商人和皮革商的“沼泽地”，伯明翰在《咱们一伙》中写道，“马库斯随身携带着他的生意经。

他深---k商人的主要需求就是现金。

因为从商业银行贷款的利率较高，这就意味着纽约的小本商人更倾向于把本票或商业票据以一个折扣价卖给像马库斯这样的人。

伯明翰将那时的“商业票据”(无保证的短期贷款)比做只能在未来6个月兑现的延期支付支票。

像马库斯·戈德曼这样的投资者都知道，在今天用现金以折扣价格买到的欠条，如果一切顺利，随着时间过去，他可以得到票据的票面价值。

这种考虑是基于当下一般利率和有关金钱“时间价值”的理念。

后者是指，眼下手中的1美元要比从现在时间算起的6个月后的1美元更有价值，这是因为在这6个月时间里你可能把这1美元用做投资，从而得到收益。

据伯明翰说，曼哈顿下城的这些小规模商业以8%~9%的折扣卖出票据。

戈德曼以2500~5000美元买进这种票据，然后“把票据卷进他的帽圈里保存”。

<<高盛如何统治世界>>

一上午的时间，随着从这些商人手中买下越来越多的折扣证券，戈德曼的“帽子比他的前额高出许多”。

他以这种方法领先于后起的那些野心勃勃的银行家，这些人有：所罗门·洛布、雷曼家族和塞利格曼家族。

帽子越高，他所完成的交易越多。

下午的时候，戈德曼就会去上城的商业银行，像钱伯斯街上的商业银行、沃伦街上的进E贸易银行或者约翰大街上的国家公园银行。

在那里他会看见一个“出纳员，也许是一个经理，”伯明翰说，“然后他们开始各打主意地讨价还价”，讨论的内容是有关银行方面为戈德曼带来的债券付多少钱，这和140年或更久之后戈德曼的后辈对抵押贷款证券所做的不太一样。

伯明翰说，不久之后，戈德曼就可以在一年内买卖价值500万美元的证券。

假设1美元获利5分钱，他一年可以赚25万美元，这在当时可是一个相当大的数目。

戈德曼很快就提高了一家人的生活水准。

他们搬进了位于麦迪逊大街649号的一幢四层高的褐色砂石建筑，该建筑有25英尺宽，90英尺高。

这时如果在清晨出去办事，或者去赴一场购物狂欢时，伯莎都能负担得起包括一辆四轮马车和身着制服的仆人在内的“华丽的出行”。

也是在这个时期，一次护照申请中，马库斯。

戈德曼被形容成一个高5英尺3英寸，有一张椭圆形面孔和灰色的胡须，肤色苍白的男人。

他的前额被称为“高”。

戈德曼并不像他的许多同行一样在生意中拥有许多合伙人(大多数是兄弟姐妹或是姻亲)，他在13年来没有任何合伙人。

在这些年里，戈德曼的个人财富和公司资产持续增长着，到1880年，公司资产达到了10万美元，而这些都属于戈德曼一个人。

1882年戈德曼60岁的时候，他每年可以交易价值3000万美元的证券，也是在这时，戈德曼决定引进一名合伙人。

他顺从当时的风向，邀请了他的女婿塞缪尔·萨克斯(Samuel Sach。

)，即戈德曼最小女儿路易莎的丈夫加入他的公司。

这并不仅仅是因为家庭成员更容易控制和信任，也是因为在包办婚姻的时代，对于同样在1848年来到美国的移民萨克斯，戈德曼已经断定他拥有合适的才能。

塞缪尔·萨克斯的父亲约瑟夫是一个贫穷的家庭教师，而约瑟夫的父亲是一名马鞍制造匠人。

约瑟夫·萨克斯在青年时期受邀成为富有的金匠贝尔的女儿索菲娅的家庭教师。

据伯明翰描述，与贝尔家的愿望相悖，“穷困的家庭教师与商人年轻可爱的小姐以一种童话般的方式相爱了”。

他们决定私奔，并把美国作为下一个落脚点(尽管他们是从哪里得到的资金现在仍不清楚，但伯明翰猜测，出逃时索菲娅·贝尔“在衣袋里装了一些她父亲的黄金”)。

萨克斯一家共养育了5个子女，美国内战爆发之后，他们举家迁往纽约。

约瑟夫在纽约同时从事教师与教士两种职业，1871年他在西59街上开办了一所名为萨克斯的男校中学。

长子朱利叶斯经营这所学校，并成为了一名广受关注的教育家。

“萨克斯先生是一个严厉的、古板的旧式校长。

学校里那些穿着闪亮的黑色制服，衣领浆得笔挺的学生们，很少能逃过惩罚。

”据伯明翰说，这位校长强调纪律和传统，要求学生们能流利掌握包括梵文在内的9种语言。

很快萨克斯中学就成为其他一些有抱负的犹太移民的一个选择，这些移民包括：雷曼、库尔曼、戈德曼和洛布。

学校的理念是使这所男校中的男孩“为15岁时去哈佛读书做准备。

”伯明翰写道。

<<高盛如何统治世界>>

<<高盛如何统治世界>>

媒体关注与评论

这是对世界上最有影响力的投资银行的全面的历史研究和分析。

通过与高盛的高层领导对话，科汉选择一种独立的“第三方”的客观态度来展示这些故事，既没有恶毒的攻击，也没有为其树碑立传，彻底揭开了高盛上升的密码，语言犀利，引人入胜。

科汉将我们带入轶事趣闻与阴谋诡计交织的世界中。

高盛所有至今还健在的高级合伙人都接受了科汉的采访，他们中的大多数人说话都很率直。

当然，也有小部分现在仍在职的合伙人拒绝了科汉的请求。

但就完成的这些而言，已经是宝贵的历史纪录了。

——《金融时报》科汉曾经是个银行家，现在是位记者，他独特的身份使其能够把银行那些看上去略显矛盾的行为生动地展现在读者面前。

他一直在努力挖掘高盛的真相。

——彭博这绝对是本超级畅销书。

这里面包括了高盛的客户、对手、前任雇员，他们都试图解释是什么样的贪婪与不择手段，才将高盛推到了现在的地位：庞大，实力雄厚，偶尔也有矛盾却总能顺利化解。

就像一位知情者所说：“我看过他们对客户都做了些什么，他们欺骗客户、洗劫客户，就没有什么他们不敢做的。

”在高盛工作就好像被施了魔法，目标除了追逐利润似乎别无其他。

科汉的这本书开诚布公、仔细严谨地展示了这家金融机构今天的全貌以及高盛创造的奇迹和恐惧。

——《商业周刊》《高盛如何统治世界》为我们详细梳理了高盛那错综复杂的网络迷局，文笔看似随意，背后的论证却很严谨，从议会的质询与金融危机调查委员会公开发表的资料中，绘制高盛帝国的成长轨迹。

——《经济学人》本书是对现代社会赢利最多、影响力最大的投资银行的全面展示。

作者巧妙地重新组合事实，解释了高盛如何在华尔街这样一个特殊的范围内也能获得极高的赞誉。

作者将这些信息提供给读者，希望读者能自行判断现在的投资银行业是否已经走上正确的方向。

——《纽约时报》书评周刊因为兼具资深记者的敏锐视角、投资银行家的深厚资历和广泛的业界网络，科汉才得以读者详尽地讲述高盛这家华尔街最神秘的投行从1869年创建至今140多年的传奇历程，同时揭示华尔街的兴衰史和银行家的恩怨与纷争。

——袁铭良 金杜律师事务所华东资本市场部主管

<<高盛如何统治世界>>

编辑推荐

《高盛如何统治世界》编辑推荐：出自获奖畅销书《最后的大亨》和《纸牌屋》的作者威廉D.卡汉之笔，一部关于高盛公司的历史，这是一家最具有影响力、震慑力和最受争议的投资银行。这是一部迄今为止最全面、最客观的高盛传记——一家最具有影响力、震慑力和最受争议的投资银行。

。一台神秘的赚钱机器，周旋于利益冲突和合法交易之间。

一家从20世纪初期就对美国政府产生相当影响的公司。

一家由“半机械人”组成的企业。

一个充满残酷的权力斗争的工作场所。

一位聪明地赌赢了2007年抵押贷款市场的华尔街巨人。

面对国会、联邦政府和美国证券交易委员会的调查和诉讼，它的声誉和巨大利润毫发无损。

历经143年，它塑造了比所有竞争对手更优秀的形象——更明智、更具凝聚力、更高尚的品德和更强的获利能力。

它一贯以“高盛模式”自居，雇用最聪明的人才，灌输高盛的企业文化——合伙人要为了追求更大的利益而压制自己的欲望。

但是从另一个角度看高盛：也许正是因为高盛，才使得大萧条中的金融崩溃变得更加覆水难收。

<<高盛如何统治世界>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>