第一图书网, tushu007.com

<<华尔街关系>>

图书基本信息

书名：<<华尔街关系>>

13位ISBN编号：9787301126905

10位ISBN编号：7301126905

出版时间：2007-9

出版时间：北京大学出版社

作者：彼得·赛瑞斯

页数：237

译者：杜瑞新

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

第一图书网, tushu007.com

<<华尔街关系>>

前言

两家利润、增长率、资产与资产负债表完全相同的公司，它们的股价却可能截然不同，其中的原因用一个词来概括的话，那就是“关系”。
正如一家公司要依靠“关系”去创业一样，在与投资团体打交道的时候同样也需要“关系”。
这一点对于想要到西方证券交易所上市或融资的中国公司来说尤为重要。
假设有两家公司都是经营电器零售的商店，一家在美国，另一家在中国。
按照逻辑，中国公司应该有更好的增长机会——中国经济增长率比美国的高，家庭储蓄率也高很多，此外，在中国实力强大的竞争对手并不多。
然而出乎意料的是，这家在美国的公司却可能拥有更高的市盈率(P/E)①。
就这家美国公司而言，投资者可以到这家公司经营的商店去购物，与商店的职工交谈，去调查公司高层管理者或董事的背景。
大多数投资者都可以找到一个与这公司某个高层管理员相熟的人。
美国投资者可以去聆听专门为投资者举行的电话会议。
如果公司管理者说“销售情况不好的缘故是下了三场大雪”，投资者可以判断出这个借口是否真实。
他们可以与把这家公司保荐上市的投资银行、熟悉这家公司的华尔街分析师甚至与这家公司合作过的销售机构交谈。
所有的这些人际关系和交谈的内容都能让投资者全面知道这家公司的业务是否发展得顺利。
然而就这家中国公司而言，情况就截然不同了。
除个别情况外，美国人是不可能去亲自考察这家公司经营的商店的。
即使他们可以去中国考察那些商店，他们也不会在那里购物。
他们无法与在那里工作的员工进行交谈，除非在那正好有工作人员会讲英语或投资者自己会讲中文。
调查该公司管理团队或董事的背景基本上是不可能的，因为没有几个美国人认识任何与管理团队相熟的人。
他们无法参加那些专门为投资者举行的电话会议；他们不能直接判断公司管理者所说内容的真实程度。
如果一家中国公司说“非典”导致了销售情况不佳，很少有人能够真正判断出疫情到底给业务带来了多大的影响。
另外，他们也不能与投资银行或分析师进行商讨，因为没有几家中国公司会聘用此类专业人士帮助他们。
因为没有能力可以去证实情况的真实性，投资者就好比盲人摸象。
俗话说，百闻不如一见。
如果美国人不能亲眼看到这家公司，说多少话都是在做无用功。
即使这家中国公司拥有更高的增长率和更好的长期发展的机会，他们都会给它定个很低的估值。
当这家公司想要去融资的时候，情况将对它非常不利。
如果一家美国公司的利润是1美元，而年增长率是40%的话，每股有可能会卖到50美元。
但是，如果一家中国公司的利润是1美元，年增长率也是40%的话，却有可能每股只能卖到15美元。
原因很简单，美国的投资者没有足够的信息使得他们相信该中国公司的增长率可以持续下去。
投资是一门艺术，而不是科学。
任何股票都没有唯一的一个正确的价格。
投资者要考虑现时收益情况以及管理人员对发展前景的预测，然后还要考虑到潜在的风险和这家公司的管理团队的可靠性。
小型的新兴公司如果能让投资者对它的增长前景、管理团队和潜在风险感到放心的话，他们就能够得到更高的估值。
这里就是“关系”的关键所在。
中国公司需要与那些既有声望又有“关系”的西方投资者建立合作关系。
如果能与适当的人结盟，这些人的“关系”便会给公司带来许多益处，从而帮助公司提高市值估值。

第一图书网, tushu007.com

如果一个“知名”的西方投资者买了一家中国公司的股票，然后在一个重要的报纸或杂志上发表了一篇有关这个公司的文章，其他投资者也会想去买这家公司的股票。
他们会说：“如果这个‘知名’的投资者买了这只股票的话，就说明这肯定是一家不错的公司。
”如果有位被公认是美国电器行业的权威分析师，宣布他不仅考察了这家中国的公司，并且将推荐这家公司股票的话，其他人就会跟着买这家公司的股票。
他们信任这位分析师和他的调研结果。
他的“关系”会帮助这家公司升值。
如果一家专注于电器零售业的投资银行宣布它们进行了彻底的尽职调查并且将要给这家中国公司融资，这家公司的股价也会受益于这家投行所带来的“关系”而上涨。
大多数中国公司不理解获得有用的“关系”远比得到最高的估值更为重要。
更确切地说，不建立好有用的华尔街的“关系”就不可能得到最好的估值。
我们见过很多优秀的中国公司的CEO，当他们与美国的投资银行会谈时，他们只想知道“你能替我融到多少资金？
”以及“你们会给我什么样的估值？
”有些CEO表现得好像美国人除了钱，对别的什么都不关心似的。
这一点确实有些出乎意料!因为每一位中国人都懂得“关系”的重要性。
在中国，一家销售天然气的公司会非常乐意地把股份折价卖给当地的天然气供应商以争取到优惠的价格。
公司都会与核心供应商和客户建立联盟，与银行和其他的机构亦是如此。
他们理解，在中国经商要靠关系，建立一个强大的关系网是生意成功的关键因素。
华尔街的“关系”也很重要。
六个月以前，我们接触了一家颇为令人兴奋的中国公司。
公司的CEO期望融资两千万美元。
根据该公司的收益与发展前景，我们告诉他可以以每股十美元的价格融到两千万美元。
但是我们告诉他得先把总价值三百万美元的股份以较低的价钱卖给一小群拥有庞大“关系”网的投资者。
我们认为这些知名的投资者买入这只股票后会把公司的信息传递给他们的朋友们，然后他们的朋友们会接着传播这个信息，使得股价上涨，而后这家公司便可以在更高的价位上融到更多的资金。
这位CEO说他对我们的建议不感兴趣，他只想在一个尽量高的价位上融到尽量多的资金。
他要找的是一个最好的报价，并不在乎投资者是否有“关系”，他只希望得到他们的钱。
最终，他选择了一群二流的投资者。
他只能在每股五美元的价位上融了七百万美元的资金。
当他再次回去融资的时候他重复了先前的做法。
他没有去建立关系，而只去找号称可以帮他在最高价位上融资的投资银行。
这宗交易本来应该以每股七美元成交的，可惜在第一次融资完毕之后，这家公司和投资银行之间发生了误会，这家银行非但没有去维护这家公司的利益，反而强迫他们把股票估值降到五美元。
最后，这家公司只能在一个更低的价位融资，而且始终没有在华尔街建立起真正管用的“关系”。
这种情况屡见不鲜。
美国的投资者们确实喜欢赚钱，但是在他们对一家公司感到放心之前，他们必须先要了解公司业务。
投资者没有时间去考察很多中国公司，即使他们有时间的话，也会因为不懂汉语或不理解在中国公司运作的具体情况，而无法了解到很多信息。
因此，他们就要依靠那些他们所信任的熟人提供建议。
对于美国公司来说也是一样的。
投资者依靠那些整天去考察公司、与管理者们进行交流的分析师们，他们也依靠某些在分析行业或公司上被公认为权威的专家。
当我们要对某个公司投资的时候，我们往往会与专家们联系并依靠他们的“关系”。
对于中国公司来说，这一点更为重要。

第一图书网, tushu007.com

大多数美国投资者都是专长于不同行业的。
能源、零售、医疗器械、污染控制、互联网等行业都有各自的专家。
如果这些行业的公司想在华尔街建立有用的“ 关系 ”，他们就需要找到他们所处行业的“ 意见领袖 ”①。
零售业专家不会为一家石油公司提供有用的“ 关系 ”。
同样，能源专家也不可能给一家医疗公司提供好的“ 关系 ”。
　　一个公司，不管它的总部设在中国还是美国，想要得到很好的股价就必须建立起一个由该专业里最好的投资者、分析师和投资银行家组成的关系网络。
美国公司与中国公司存在着两个差别：第一，多数美国公司理解这些游戏规则，而中国公司并不理解；第二，多数美国公司都拥有一些当地的“ 关系 ”，而中国公司却没有。

第一图书网, tushu007.com

<<华尔街关系>>

内容概要

这是一本专为中国企业量身打造的上市必读书。

很多中国公司虽然已经在美国上市，但是项目操作远谈不上成功，隐性损失非常大。

那些上市心切的中国公司，在没有弄清楚华尔街的“关系”之前就莽撞行事，融资失败的例子比比皆是。

在华尔街著名投资人彼得·赛瑞斯看来，一个公司，想要得到最高的估价就必须建立起一个由该专业里最好的投资者、分析师和投资银行组成的关系网络。

“关系”能让一家中国公司的股票受到追捧、使再次融资更加顺畅；也可以让一家中国公司备受冷落即使花大价钱，也无法获得投资人的青睐。

大多数中国公司不理解获得有用的“关系”远比得到最高的估价更为重要。

更确切地说，不建立好有用的华尔街“关系”就不可能得到最好的估价。

赛瑞斯先生早在20世纪70年代就访问过中国，研究和接触过无数个希望在美国上市的中国公司，对中国公司在美国上市遇到的问题，包括中国公司自己的问题有深入的了解。

作者在书中掀开了笼罩在华尔街表面的面纱，尝试剖析了华尔街现行的运行规则与存在的陷阱；对中国公司在寻找投资银行、雇用投资者关系公司、估价策略、与投资者沟通、路演、发布消息等方面存在的不切实际的想法和短视做了善意的提醒，并告诉中国公司如何充分利用种类专业人士的关系，避开这些陷阱，在美国资本市场上实现最大价值。

第一图书网, tushu007.com

<<华尔街关系>>

作者简介

彼得·赛瑞斯先生目前是美国华美21世纪有限公司的董事长和先锋资本管理（Guemlla Capital Management）公司的董事总经理。

在创办这些公司之前的15年时间里，赛瑞斯先生一直在华尔街担任投资分析师的工作，曾先后担任瑞银集团的研究部董事总经理和白金汉郡调查集团的执行副总裁。
赛瑞斯先生曾经先后七次接受Barron ’ s（《贝龙金融周刊》）的采访，所有的主流商业刊物都曾经转载他的评论，他还在五家电视台做过节目。
赛瑞斯先生是最畅销图书《先锋投资》的作者，并担任《纽约每日新闻》的专栏作者，还曾在许多的上市和私有企业中担任过董事职务。

第一图书网, tushu007.com

<<华尔街关系>>

书籍目录

推荐序 致谢 前言第1章 华尔街是怎么运行的 第1节 什么是华尔街 第2节 华尔街的组成结构 第3节 卖方 第4节 卖方的组成部分 第5节 卖方的运作 第6节 分析师和股票销售 第7节 寻找与公司匹配的投资银行 第8节 选择投行的标准 第9节 上市前后的支持 第10节 分析师与股价 第11节 把信息传达给销售和投资者 第12节 吸引投资者的注意力 第13节 易于让分析师和销售了解的材料 第14节 投资者关系公司的作用 第15节 付费调研第2章 买方（投资者） 第1节 个人投资者 第2节 机构投资者及管理的资金类型 第3节 机构投资者的投资类型 第4节 机构投资者的专业划分 第5节 机构投资考的投资策略 第6节 公司规模 第7节 行业细分 第8节 地理位置细分 第9节 寻找门当户对的投资者 第10节“关系”和美国投资者 第11节 美国公司和cEO们的“关系” 第12节 合适的投资者比更多的资金更重要 第13节 融资的两个阶段第3章 融资的准备过程 第1节 董事长要发挥积极作用 第2节 重新思考上市问题 第3节 所有权和控制权的稀释 第4节 上市公司的费用 第5节 与投资者沟通 第6节 美国的法规 第7节 美国投资者关注的问题 第8节 避免利益冲突 第9节 上市前的重组 第10节 审计师和律师 第11节 财务报表 第12节 管理团队 第13节 董事会 附录普达矿业第4章 商业计划和盈利模式 第1节 发展线路图 第2节 起点 第3节 驾驶汽车而非开飞机……第5章 投资者关系第6章 公司估价第7章 公司上市第8章 雇用投资银行第9章 变相公募——与壳公司合并第10章 资本结构第11章 路演第12章 完成融资第13章 后市维护第14章 与投资者交流第15章 提供预期收益结语

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

第10节　审计师和律师　　中国有很多优秀的审计师和律师。
多数公司都雇用让自己放心的人员。
律师和审计师必须是公司能够信任的人，同时也必须是为公司提供建议的人。
但是，一个需要上市融资的公司，必须要考虑到另外一个因素：律师和审计师不仅仅是管理团队信任的人，他们也必须是投资者可以信任的人。
投资银行经常告诉准备上市的美国公司应该雇用大公司的律师和审计师，因为他们在上市公司运作方面有着丰富的经验，投资者对他们更放心一些。
这就意味着要解雇那些长期为公司工作的优秀员工。
这会让管理团队为难，但是，一家大型法律公司或审计公司的专业知识与信誉往往是更重要的。
当我父亲的公司于上世纪60年代末期在美国上市的时候，投资银行家强迫我们去雇用新的律师和财务人员。
他们告诉我们说我们需要更多有经验的人指导我们如何做才能符合SEC的规定，并且获得更多投资者的信任。
我们当时不愿意替换那些已经跟我们合作了很多年的人，但是我们理解这是对上市公司的要求。
这一点对中国公司而言尤为重要。
美国投资者不太了解这些公司，如果他们再不了解公司所雇用的律师和审计师，他们就无法相信那些法律及财务文件。
知名的律师和审计师费用很高，但他们的“ 关系 ”至关重要，他们能让投资者相信这家中国公司既诚实又盈利。
这样就产生了一个重要的问题，到底该选择知名度和费用多高的律师和审计师呢？
这要取决于公司的规模和复杂程度，下面是些有用的规则：　　公司应该雇用让他们感到放心的律师和审计师。
不管他们有多么出名，他们的首要任务都是和管理团队一起工作。
如果他们表现得像老板一样，管理团队就不应该雇用他们。
律师和审计师应该具备中文的交流能力。
审计师是同账本打交道的，律师要阅读各种文件。
如果他们不懂中文，而账本和文件是中文的，公司就需要安排懂中文的人跟他们一起工作。
审计公司和律师事务所的老板能否读写中文并不是很重要，但是跟公司一起工作的人必须是能讲双语的。
如果可能的话。
律师和审计师应该在当地有办公室。
这对北京、上海和其他大城市的公司来讲很容易，但是如果公司在吉林，而某位律师离这家公司最近的办公室设在深圳，这家公司是无法依靠这位律师为其工作的。
无论如何，雇用的律师和审计师应该能经常性地参观公司，同时了解每个省份的不同特征，都是非常重要的。
律师和审计师应该有该公司所处行业的直接经验。
燃气公司要寻找为其他燃气公司工作过的律师和审计师。
每种行业有它独特的一套规则，找到理解这些规则的律师和审计师也很重要。
律师和审计师要能和董事长进行交流。
一些公司雇用的律师和审计师只能讲英文，而把交流的工作交给CFO，或其他会讲英文的高级管理者，这是个非常严重的错误。
律师和审计师必须要把出现的任何问题直接告诉董事长，有些可能会涉及到CFO，比方说CFO处理账目的方法不正确，或者做事不诚实。
如果董事长不能与审计师直接对话，有可能永远不会知道这些问题。
规模大、情况复杂的公司应该雇用声望更高的律师和审计师。

第一图书网, tushu007.com

特别是当公司遇到困难问题需要解释的时候，这一点尤为重要。
公司需要律师为公司的诚信担保，并且向投资者和投资银行把复杂的法律问题解释清楚。
　　所有准备在西方国家上市的中国公司都应该雇用了解SEC规则的律师和审计师。
他们运作过公开发行，在美国有办公室或者熟悉美国公司。
但是，多数中国公司没有必要去雇用最知名的法律公司或审计公司，因为这些公司的费用太高了。
另外，这些公司的重点也会是那些大型公司。
　　中国公司无需雇用那些费用最高的律师和设计师，但是他们在雇用那些费用太低或者名誉有问题的律师和审计师时要保持警惕。
我们看到很多公司雇用了不合格的律师和审计师。
他们错误地存放文件，强迫公司支出更多的费用，延误融资。
另外，他们令人质疑的口碑往往会伤害到中国公司的“关系”。
　　很多二流的律师和审计师是来自犹他州、内华达州或科罗拉多州等地。
虽然这些州的风景不错，而且也拥有不错的律师和审计师，但它们不是金融中心。
如果一家美国公司计划向中国出售股票，它会雇用吉林、海口或者新疆的律师或审计师吗？
可能不会。
相反，它会雇用北京、上海或者深圳的律师或审计师。
　　反之，这也适用于在美国寻找律师和审计师的中国公司。
虽然在那些规模较小的州也有优秀的律师和审计师，他们也拥有跟SEC打交道的经验，但是多数公司最好还是在主要金融中心寻找审计师和律师。
这些律师通常经验更为丰富，而且跟主要投资者和投资银行联系得更为密切。
　　简便的做法就是看看你的那些同行里已经上市的中国公司所雇用的律师和审计师。
这样会指导你如何界定那些律师事务所和审计公司的规模和声望，也能帮助你认识某个律师或审计师。
　　向你的投资银行和投资者关系公司征求意见。
他们与成百上千的律师和审计师打过交道，他们想让你们的投资过程进展顺利，他们不想让公司向那些服务商支付过多的费用。
他们经常有好丰意。
　　第11节　财务报表　　中国公司在上市过程中遇到的主要困难之一就是要求取得由美国审计师签字的财务报表。
　　很多公司认为，美国的审计师们自己就能给公司准备好符合美国GAAP准则的财务报表。
这通常是一个错误的想法。
虽然有些小型的审计公司能够帮助公司准备财务报表，但是大多数好一点的审计师决然不会直接为公司准备财务报表的。
在美国，审计师会保持他们自身的“独立性”，这种独立性要求他们只是审计财务报表，而不是亲自准备财务报表。
　　在实际操作中，即使美国审计师愿意为公司准备财务报表，这样做也并非明智之举。
好一点的审计师的费用高，往往是按小时收费，而且他们事先不会告诉你需要花费多少个小时完成工作。
所以，让他们准备财务报表可能会花费一笔非常昂贵的费用，常常比最初计划的费用支出要高很多。

第一图书网, tushu007.com

<<华尔街关系>>

编辑推荐

第一部由美国投资专家专为中国企业量身打造的上市必读书。
作者既熟知华尔街，又深入了解中国企业的情况。
也许有人比彼得?赛瑞斯更了解华尔街，但他们当中没有人比他更了解中国企业。
本书深入介绍了华尔街的运行规则，非常适合投资界人士、有上市意图的企业领导者、金融界人士、大学金融方向毕业生、MBA、EMBA阅读。
美国投资大师给中国企业上市的忠告　　也许有人比彼得·赛瑞斯更了解华尔街，但他们当中没有人比他更了解中国企业。
这是一本引导中国企业克服自身本土文化、价值观同国际资本市场的差距，以全球经济的理念，更准确地定位企业海外发展谋略的实用教科书。
它用看得到、摸得着的范例，为中国企业铸就开启华尔街金融资本市场的金钥匙。
——付晓明（中国企业联合会、中国企业家协会副会长，中企投资有限公司董事长）　　赛瑞斯先生以其丰富的阅历和风险，简明而富有哲理的语言，为我们奉献了一部揭示华尔街资本市场规律的实战宝典。
相信无论是投资者还是中国的企业家都会从中获益。
——林水星（CEO）　　本书对于意欲在美国上市的中国企业以最佳指南，也可以给虽然没有上市计划，但必须在全球化竞争中奋力一搏的企业以建议和忠告。
对于中国资本市场的其他专业人员，这本书也是一部参考价值很高的了解原生态华尔街规则的作品。

第一图书网, tushu007.com

<<华尔街关系>>

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