

<<美国运通>>

图书基本信息

书名：<<美国运通>>

13位ISBN编号：9787547601112

10位ISBN编号：7547601111

出版时间：2010年01月

出版时间：上海远东出版社

作者：彼得·格罗斯曼

页数：230

译者：童新耕

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>

## &lt;&lt;美国运通&gt;&gt;

## 前言

倘若我现在再来撰写美国运通的这段历史，毋庸置疑，我不会以我在20世纪80年代所用的那种认识来看待这段往事。

在本书初版问世以来的差不多20年时间里，我一直在继续研究美国运通的历史以及它所参与的各个行业，但我的工作已不同于以往的那种探索。

从20世纪90年代早期起，作为一名纯理论的经济学家，我一直致力于学者们感兴趣的课题的写作，尤其是关于包括美国运通在内的19世纪的快递卡特尔课题的写作。

不错，要是我现在来写这本书，那么书中定将会有许多关于卡特尔的行为及行业组织的内容。

不过，尽管我认为此类话题是极为有趣的，但是我并不认为本书包含了它们就会更加成功。

《美国运通》是——而且也应当是——关于一家公司何以生存长达一个多世纪的故事，在此过程中，它经历过成长、萎缩、成功、失败，但尤其重要的是，不管沧海桑田，它总能够设法生存下来。

很少公司有过如此长的寿命。

众多声名显赫的大公司，通过兼并或破产，都已来来去去成了历史的过客，比如美国泛美全球航空公司、蒙哥马利沃德公司、道格拉斯飞机制造公司，这些公司的名称还可以没完没了地罗列下去。

但是美国运通却在2006年庆祝了它的第156个生日，并且仍然几乎看不到有任何要关门的迹象。

继续活着至今仍是美国运通的实质。

自1987年拙作付印以来，该公司已发生了许多变化。

两位新的首席执行官相继接掌大权；一件丑闻使几位执行官丢掉了工作；公司的部分单位被卖掉；公司的总部不得不被暂时放弃（它位于世界贸易中心的街对面）；一些新的产品和服务公司被引进来了，而其他有一些则被丢弃。

这些年中，公司起起伏伏，有些年头好，有些年头差，因此有“专家”预言：美国运通再也不能独立生存下去了。

## <<美国运通>>

### 内容概要

如今的美国运通公司是全球最大的金融公司之一，在该公司提供的众多金融服务中，美国运通卡为知名度最高的产品。

美国运通公司也是全球最大的旅游服务公司，通过在全世界120多个国家的近2300个办事处网络，向顾客提供了一流的旅游服务。

然而，很少有人知道，在创立之初，美国运通只是一家不起眼的快递公司。

《美国运通：强大金融帝国的创造者》是关于一家公司何以生存长达一个多世纪的故事，在此过程中，它经历过成长、萎缩、成功、失败，也经历过战争、丑闻、变革。

令人惊讶的是，不管沧海桑田，它总能够设法生存下来，并继续活着。

《美国运通：强大金融帝国的创造者》揭开了这家最著名、最有影响力公司的面纱。

这不仅是一个公司的历史，更是一个行业的发展史。

<<美国运通>>

作者简介

<<美国运通>>

书籍目录

前言第一章 第四根支柱第二章 布法罗条约第三章 詹姆斯·法戈、旅行支票、贝里及汇票第四章 芝加哥和巴黎第五章 快递业的衰败第六章 企业家时代第七章 时过境迁第八章 得救于大萧条第九章 显贵和信用卡第十章 进入20世纪第十一章 消防员基金保险公司和未来第十二章 管理理论

## &lt;&lt;美国运通&gt;&gt;

## 章节摘录

不管怎样，罗宾逊与莫利几乎没有浪费一点时间就开始谋求实现一次收购。他们严谨和有条不紊地推进这项工作，那正是他们做大部分事情的方式。他们喜欢在研究和分析大量的详细信息资料后才做出决策，并致力于把这同样的一种工作方式应用于公司的兼并收购之上。

他们开始埋首于将会使他们对收购目标的价值和潜能有一个确切了解的那种类型的资料研究。

上任不久，他们就对第一个可能进行了调研。

一位投资银行家为他们带来了一个建议——收购“每月一书俱乐部”。

罗宾逊表示对该笔交易有兴趣，但是，莫利在作了大量的分析工作并亲自与对方进行初步谈判之后，他判定交易的价格太高。

同时，每月一书俱乐部所能提供的收益潜力也不够大，不足以成为真正的“第四根支柱”。

为了寻找更大的对象，罗宾逊与莫利调查了人寿保险公司。

通过消防员基金保险公司，美国运通已经有了保险业务的知识 and 经验。

人寿保险公司的收益稳定性和可预期性强于财产和意外伤害的保险公司，因此能对财产与意外伤害保险的周期性作出补偿。

美国运通要求为它服务的投资银行家研究人寿保险公司，令人意外的是，银行家们却建议美国运通到别处去寻觅对象。

他们解释说，虽然人寿保险公司的收益在账面上似乎很吸引人，但由于会计规则的限制，这个收益并非是公司可以使用的现金。

投资银行家警告说，人寿保险公司产出的现金收益甚至还不足以偿付美国运通为收购它而欠下的债务。

不过，他们认为，收购一家人寿保险公司会使美国运通财务报告中的收益数增加，于是莫利和罗宾逊决定，无论如何都要收购一家人寿保险公司。

这个决定表明，维持那个“纪录”对于他们已达到何等重要的地步了。

罗宾逊与莫利决定进行一次有利于提升收益持续增长表象的兼并收购，即便它在实际上将消耗美国运通的财力。

9月，莫利和罗宾逊给出了他们的第一个真正的收购报价，以2.3亿美元收购费城人寿保险公司。

华尔街认为，它为收购一家好公司开了一个公道的价格，但美国运通还面临唯一的一个障碍，那就是天纳克公司（Teruleco），因为它拥有费城人寿保险公司24%的股份，而且已出价1.71亿美元收购其余下的股份。

天纳克公司曾告诉罗宾逊和莫利，它会以合适价格出售其持有的股份，而他们开出的收购价格也似乎是合适的。

但两星期后，天纳克公司的执行官们却改变了主意，他们非但不准备出售股份，反而给出了一个更高的收购价格。

由于天纳克公司已经拥有费城人寿保险公司几乎四分之一的股份，局势在它的控制之下，所以美国运通出局了。

不久，罗宾逊和莫利选择了另一个收购目标——沃尔特迪斯尼公司。

后来，罗宾逊这样解释了他的想法：“我们有25岁以上的客户群体，他们有25岁以下的客户群体。

”或者就如一分析家所说的：“美国运通的服务范围要延伸到儿童期了。”



<<美国运通>>

编辑推荐

《美国运通:强大金融帝国的创造者》是由上海远东出版社出版的。



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>