

<<高盛的中国生意>>

图书基本信息

书名：<<高盛的中国生意>>

13位ISBN编号：9787308083300

10位ISBN编号：7308083306

出版时间：2011-1

出版时间：浙江大学出版社

作者：程志云

页数：285

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>

<<高盛的中国生意>>

前言

若干年后，当人们回顾2010年的时候，一定不会忘记高盛在这一年引起的喧嚣。

实际上，没有任何事情比丑闻更能引起人们的关注，尤其是当丑闻和一家颇负盛名的百年老店联系起来的时候，常常会像投入平静湖面的石子一般，引发经久不衰的讨论，以及绵长、痛苦且充满矛盾的思考。

而这一年，高盛，恰恰就是这枚石子，激起无限涟漪。

从年初开始，负面新闻便开始缠上这家公司。

当华尔街的美林证券、雷曼兄弟各自舔舐伤口时，纽约百老汇大街85号的褐色大楼仍旧如往日般低调神秘。

玻璃幕墙的另一面，高管们坐立不安，丝毫没有所在的这栋建筑那么镇静。

如果稍微留意一下那时的报纸，就会发现，他们成了丑闻的主角。

根据媒体披露，在刚刚过去的金融灾难中，这群人分享了超过200亿美元的财富；同一时期，他们供职的高盛公司还在接受美国政府的救助。

美国《滚石》杂志把高盛比作“一只吸血大乌贼”：“缠绕在人脸部，无情地把吸管插入任何闻起来像钱之物”。

很快，关于高盛在金融危机期间违规操作、涉嫌内幕交易的消息传播开来。

《纽约时报》等媒体甚至以高盛前任首席执行官、时任美国财长的保尔森与高盛高管频繁通话为由，怀疑其曾提供保护伞，私助高盛。

随着调查的深入，高盛在金融危机期间更多不为人知的细节被披露出来，引发对其的剧烈声讨。

欧洲金融界也是风声鹤唳，高盛被指责为引发危机的始作俑者，它和希腊政府签订的金融衍生品交易直接导致了希腊债务危机，并在欧洲各国引发连锁反应。

一夜间，高盛成为最不受欢迎的投行。

纸终于包不住火。

2010年4月，在美国证券交易委员会的调查下，高盛在金融危机中的种种欺诈行为浮出水面。

联系到危机过后的表现，这个金融危机最大赢家不得不面临道德和法律的双重审判。

高盛最终缴纳了5.5亿美元罚款，以了结“欺诈门”。

然而，其受损名声却非金钱可以弥补。

当丑闻纷至沓来，围绕这家投行，指责、争议和谩骂也扑面而来。

其中，一个声音引起人们关注：高盛在国际上的行径虽然恶劣，但最严重的问题却在亚洲，尤其是在中国。

当国外的风言风语传到国内，一帮颇具爱国主义情怀的知识分子不禁产生种种联想乃至幻想，对高盛过去十多年在中国的所作所为进行归纳总结。

于是，一个充满诡异色彩的奸诈形象便呼之欲出。

中国历来有矫枉过正的习惯。

对于一事物，往往不能以平常、冷静、理性的态度来对待，不是偏左，就是向右，因此走了不少弯路。

关于高盛的中国业务，无论是新闻界还是学术界，甚至在小道消息横行无忌的民间均以负面言论居多，而阴谋论者则习惯于以“黑手”、“杀手”形容之。

仿佛唯有如此，才能引起社会各界的重视。

实际上，假若卸下情绪，除去民族主义，以商业眼光客观视之，那不过是万千成败的一例。

高盛的中国故事，与其说是充满阴谋、诡计、圈套的暗战，不如说是一堂现身说法、言传身教的商业课。

尽管其中多有矛盾争议之处，但以长远的历史眼光来看，对中国企业界来说未尝不是一件好事。

这堂商业课可以划分为四个阶段。

最初几年，双方互有所求，但又陌生，于是便互相试探。

期间，高盛在帮助中国企业走出国门、向世界水平靠拢，特别是规范经营、专业运作方面出力颇多，

<<高盛的中国生意>>

这些不能因其后来的行径而抹杀。

经过一段小心翼翼的试探，高盛沉下心来，在中国专心经营各界关系，为以后的大红大紫埋下伏笔。

这期间，高盛一直保持低调隐忍，对中国展现出友好的姿态，获得政商两界普遍好感，从而打下牢固的基础。

随后，政府放心地把一笔笔大项目交给高盛去做，而它也不负众望，无一次失手。

与此同时，高盛顺应国有企业改革的历史潮流，先后帮助一大批国有企业完成股份制改革乃至海外上市，进一步赢得声誉。

这一过程，实际上是对中国企业国际化的改造，按照历史发展的潮流，融合乃是世界趋势。

以此来看，中国企业不可能闭门造车，迟早有一天需要面对国际竞争，而高盛只不过是在需要的时候，出现在合适的位置。

按照阴谋论者的观点，国有企业民营化便是发生在此间，而高盛则是最大的幕后推手。

然而国有企业民营化本身就是一个充满争议的话题，作为改革趋势，如果没有高盛，其他国际投行也必将填补这个空缺。

最后，当高盛对中国有了充分的了解和认识之后，行走更加自如。

它开始与日益蓬勃的民营经济发生联系。

期间，争议最多的是投资和对赌。

入股之初，高盛签订的注资协议中往往暗含对赌，为中国企业设定业绩指标。

然而，除了少数几个企业能实现目标外，大多数中国企业都难逃赌输的命运。

这固然和高盛的各种操作有关，但许多中国企业家赌性大发，明知结果，却一厢情愿往圈套里面钻，就此走上不归路。

须知，企业生存靠的是经营之道，而非运气。

抱此心理，即便赌赢，也不会走太远。

不可否认，高盛在中国的诸多业务不乏违规之嫌，值得商榷和讨论。

商场如战场，残酷的生存环境注定不能事事谨慎，商业卫道士的那一套金科玉律在真枪实弹的商战面前不过是脆弱无力的借口。

试想，如果高盛是一家中国企业，而在美国大肆赚钱，人们又将作何感想？

事实无法假设。

的确有一部分中国企业在与高盛的较量中损失惨重。

然而，前车之覆后车之鉴，倘若中国企业家能够从前人的故事中吸取教训，而非一味地开脱，恐怕折戟的企业数量将大为减少。

诚如此，金钱损失反倒不足为重。

令人警醒之余，高盛中国故事的正面意义还在于，催促中国企业从不断的挫折、失败中汲取经验教训，壮大自身，提高竞争力和对抗力，以应对即将到来的挑战，这也正是商业的真谛之一。

为叙述的方便，同时也为尽量还原高盛在中国的历程，追寻其变化之始末，本书以时间为线索，穿插国内外背景，试图把高盛在中国的业务一一交代清楚。

当然，本书并不是一味揭露，也不是为高盛开脱，只是希望通过梳理高盛在中国十多年的经营脉络，还原一个真实的投行故事。

当然，因为时间紧促，资料有限，必定存在诸多疏漏之处，望读者见谅。

<<高盛的中国生意>>

内容概要

国家债务危机，投资银行倒闭，巨型企业并购，几乎世界上所有的爆炸性财经新闻，都离不开投行的神秘身影！

而高盛以其百年历史和金融危机中的持续赢利，在投资银行中“一枝独秀”。

高盛在中国也是“星途闪亮”。

从20世纪80年代末期进入中国以来，它先是在国有企业改制上市中赚得“盆满钵满”，后又在收购、运作明星民营企业上市中凌厉凶狠，屡屡成为财经大事件的主角。

本书正是通过梳理高盛在中国二十年的经营脉络，以丰富的故事和案例，还原一家国际投行在中国的真实故事，同时也展现了二十年来中国企业的发展历程。

<<高盛的中国生意>>

作者简介

程志云，2002年毕业于华中科技大学新闻学院，后进入《经济观察报》，从业八年，现为该报资深记者，主要从事金融领域报道，已公开发表相关报道近百万字。

<<高盛的中国生意>>

书籍目录

前言第一章 1994到中国去1.成功的魔咒//32.进入中国//83.第一笔大生意//124.沉寂//19第二章 1997-1998
叩门1.重返东方//272.介入航空业//313.中国移动上市//354.债券买卖//41第三章 1999-2000隐隐雄心1.风潮
起//492.应对//543.粤海重组案//594.中石油上市//65第四章 2001-2002露小爆发1.布局小网通//772.入股中
芯国际//823.合资大案//864.中移动跨省大收购//91第五章 2003夜行军1.冷清之年//1012.收缩战线//1083.
做媒//1134.最后的晚餐//120第六章 2004危险的朋友1.暗战//1332.寻找种子选手//1403.海王星辰的未
来//1444.联想局//1485.买票入场//1546.梦想成真//158第七章 2005发力（上）1.春天的故事//1692.缔造财
富神话//1733.百度变故//1774.入股工商银行//1815.出击地产业//1856.意外//189第八章 2006发力（下）1.
进军尼日利亚//2012.收购双汇//2053.惊天大业务//20g4.变与不变//213第九章 2007癫狂之舞1.做局//2212.
利益至上//2253.入股海普瑞//2294.受挫//233第十章 2008-2009釜底抽薪1.养猪风波//2432.太子奶之
殇//2473.对赌狂潮（1）//2524.对赌狂潮（2）//2565.恶之花//2606.命运变奏曲//264尾声 2010看不透的未
来//275

<<高盛的中国生意>>

章节摘录

实际上，自1869年问世，这家犹太人创办的企业一直以信誉为名。细究起来，公司最疯狂的一次冒险发生在1929年前后，那一次的严重失误险些使之破产，成为美国金融界最大的输家和笑柄。

此后的高盛幡然醒悟，一步步走上正路，在恶意并购大行其道的20世纪70年代，它毅然站到所有同行的对立面，声称要以自己的专业能力“保护受害者”，公然与恃强凌弱的投行进行搏斗，最终借此跻身世界顶级投行之列，从而完成从一个草根票据公司到“投行贵族”的华丽转身。

与大多华尔街投行不同，高盛一直到1999年才挂牌上市。严格来讲，它并不是一家真正意义上的公众公司。

为吸引人才，高盛内部推行私人合伙制。

通常情况下，最优秀的一两位合伙人被任命为管理者、联合主席，他们只对合伙人负责，拥有极大的行动自主权，因此受监管程度较低，向公众披露信息的义务也少得多。

这种制度设计最大程度激发了个人能力，一度成为高盛的企业文化。

公司极为珍视合伙人制度，最大限度地保护合伙人的利益，为每一位合伙人提供富有竞争力的薪酬，由此聚拢了一大批顶尖金融人才。

1994年，公司的股本回报率达到了60%以上，当年年底，每一位合伙人从公司分到不少于400万美元的利润。

但还是有一大批合伙人离开了高盛，这种事情在过去不仅从未发生，而且难以想象。

离开的合伙人任期短并且年轻，他们主动放弃唾手可得的利润，似乎是提前意识到了危机。

在1992年离开的领导者罗伯特·鲁宾看来，巨额利润已经把高盛中潜在的危险掩盖了，他不止一次地说：“如果你骄傲、利己、自大和以自我为中心，那么你就将失败。

”话是对他的同事和下属说的，但鲁宾没能改变这种局面。

1992年，他把这个任务交到接任者斯蒂芬·弗里德曼手中，自己给时任美国总统的克林顿当幕僚去了。

弗里德曼是一个意识超前的指挥家，他对发生在眼皮下的事情给予高度关注。

他甚至在年底的庆功会上花费大量时间提醒其他合伙人，警惕即将到来的危险。

弗里德曼看得很清楚，被人诟病的是高盛的超级分红制度——如果交易商在交易中获得成功，年终可获得数百万美元；如果没有取得成功，即便损失惨重，仍旧可以拿到薪水。

这种机制的隐患在于，鼓励交易员疯狂冒险，不惜代价获取利益。

大批合伙人的离开是因为对这种交易行为感到不满，并质疑它对于整个公司的作用。

针对公司内部的自得情绪，弗里德曼警告说：树再长也是不能冲破天空的。

他希望借助循序渐进的改革来改变这种状况。

不幸的是，事态已经到了难以控制的地步。

公司盈利能力惊人、骄傲情绪四处蔓延，人们在分红面前变得狂热、焦躁，没有谁认为自己有错。

不久，自信演变成自大。

这恰恰为即将到来的萧条埋下了罪孽深重的种子。

危机择日而发。

1994年的第一个月，高盛的经营情况比往常更加良好。

这个月，公司创下3.75亿美元的盈利记录，是过去一年月平均盈利的1.5倍。

公司上下进一步变得狂妄，乃至奢华。

媒体披露说，“他们包租飞机，购买伦敦带雨棚的公寓、西部的农场和私人酒窖，甚至还有人买了私人直升机”。

要知道，这些事情几个月前根本没人敢想。

与此同时，管理层开始分化，有人开始考虑上市，尽管在少数人看来这是不切实际的举动。

或许人们更愿意通过地理扩张来增加影响力。

1994年，高盛已经是经营多种金融业务的综合公司，业务宽度和深度前所未有。

<<高盛的中国生意>>

它经营咖啡和木材生意，承购债券和股票，安排兼并，以自由资本向成长中的企业投资。年初，公司内部流传着一个扩张方案：在全球增设分公司，招聘更多员工，扩大公司规模。

<<高盛的中国生意>>

媒体关注与评论

《中国经济周刊》 与其他同行相比，高盛是中国市场中的姗姗迟来者。但是，高盛进入中国市场后，迅速创造了令国内外同行羡慕不已的众多“第一”，甚至是“唯一”。

《21世纪经济报道》 事实证明，高盛曲线进入中国内地市场的策略非常高明，不仅取得了一家中国投行的管理和财务控制权，而且一举奠定了高盛在中国境内大型投行项目的主导地位，创造了一个又一个里程碑。

平安保险、中兴通讯、交通银行、中国石油（后续股票发售）、中国银行、中海油海外上市等具有全球影响的皇冠级IPO融资项目悉数被高盛收入囊中。

《中国企业家》 高盛“对中国业务的参与意愿是非常强烈的”，却在投资银行的合资一事上一直处于谨慎甚至保守的状态。

无论国企重组、金融改革还是制造业，高盛在中国的策略都是“猎大象”。

《中国青年报》 和许多金融巨头一样，高盛进入中国所瞄准的目标是尽可能地获得中国企业的控制权，然而，由于中国许多行业和企业的股权都设定了最高的转让权限。

因此，尽管外资投行机构手握巨资重金，最终还是英雄气短。

然而，这一看上去似乎无法跨越的政策难题在高盛手中已经不止一次地被悄悄化解。

<<高盛的中国生意>>

编辑推荐

令人警醒之余，高盛中国故事的正面意义还在于，催促中国企业从不断的挫折、失败中汲取经验教训，壮大自身，提高竞争力和对抗力，以应对即将到来的挑战，这也正是商业的真谛之一。

为叙述的方便，同时也为尽量还原高盛在中国的历程，追寻其变化之始末，本书以时间为线索，穿插国内外背景，试图把高盛在中国的业务一一交代清楚。

当然，本书并不是一味揭露，也不是为高盛开脱，只是希望通过梳理高盛在中国十多年的经营脉络，还原一个真实的投行故事。

当然，因为时间紧促，资料有限，必定存在诸多疏漏之处，望读者见谅。

<<高盛的中国生意>>

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>