

<<美国是个大公司>>

图书基本信息

书名：<<美国是个大公司>>

13位ISBN编号：9787505731042

10位ISBN编号：7505731041

出版时间：2012-11

出版时间：中国友谊出版公司

作者：闵纬国

页数：288

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;美国是个大公司&gt;&gt;

## 前言

我们应该如何理解美国早上，我开着车去上班，却发现车没油了。于是我拐进了中国石油的加油站，却发现汽油又涨价了。想了想，应该与美国的石油期货价格前些日子又涨了有关。在公司门口停好车，路过旁边的麦当劳，我习惯性地走了进去准备买一份早餐。在等待购餐的队伍里，我听到旁边有人感叹：这个美国第一、全球最大的餐饮企业，每天竟然可以为世界百分之一的人口提供食物。进到单位打开电脑，我的第一件事总是看下股市开盘的走势，然后再想着怎么去指导客户一天的交易。

结果却发现股市开盘后所有的股票基本都在跌，这都是前一天晚上美国股市大跌惹的祸。中午带着些许不爽和同事一起吃饭，同事满脸神秘，煞有介事地和我谈，这年头买股票不如去投资黄金。

追问原因，原来是美国发生的债务危机，正在引发黄金价格不断上涨。下午下班，我身心疲惫地回到小区，坐上电梯，一抬头，却发现电梯广告栏换了新的内容，上面赫然立着一行醒目的大红字：“做美国地主，投资美国楼市正当其时。”然后下面注明周末在某商业大楼，特意从美国赶来的地产公司老总，会主持美国地产投资报告会，欢迎大家参加云云。

我走进家门，正想和妻子商量是不是要去听下这个报告会，却发现正在做饭的妻子一看见我，就开始不停地抱怨，说今天去买花生油价格又上涨了十来块钱。我安慰着她，并向她解释说，这主要是美国通过低价倾销高产的转基因大豆，控制了中国的大豆产业链，然后利用垄断优势再让大豆价格上涨，引起了豆油价格的上涨，并进而引发中国食用油价格的整体上扬。

妻无奈地说，管他什么原因，饭不能不吃，油不能不买。说话间，用涨价油做的饭菜被妻子端上了餐桌。我们和往常一样打开电视，边吃饭边看新闻，美国的某高官来中国访问，中国又承诺要购买一大笔美国国债。

这时候，电话铃响了起来，原来是老同学相邀聚会。我急忙出发赶到聚会地点，发现每次聚会非常踊跃从不缺席的胡大伟居然没有出现。和大伟走得近的老同学告诉我，他到美国做访问学者去了。等聚会结束，我再次回到家中已是夜里10点多钟，想起已经很久没有联系远方的亲人，我给远方的母亲打了一个电话。

在闲聊中，母亲用像发现了新大陆似的语气和我谈，楼下的邻居张加明全家移民去美国了。

“美国！  
美国？”

我躺在床上，回想着这一天的遭遇，陷入了沉思：在迅速全球化的今天，美国已经越来越多地影响着我们和我们身边的人和事。今天我所经历的一切，在千千万万普通中国人的日常生活中，正在或多或少地发生着。对于这样一个地理上远在天边、影响近在眼前的国家，我们应该如何去理解它呢？

阴谋论者会认为，美国的影响充斥我们的生活是一个精心的圈套，一切都是为了对付中国，不让中国强大；而悲观论者又会认为日本失去的20年将在中国重演，中国式经济增长正处于最危险的边缘；带着意识形态眼镜的黑美派，则会认为资本主义本身就是万恶的，而美国作为最强大的资本主义国家，则是万恶之源，他们的行为仅仅是为了沾血而沾血。

所有的这些人为了证明自己的观点，都会用各种方式对美国的行为进行解释：美国控制石油，是为了操控原材料的价格，限制世界工厂——中国的发展；麦当劳为代表的美国企业进入中国，则是为了输出美国文化，对中国人进行精神腐蚀；美国股市大跌是为了通过与美国联动极强的香港，进而影响港股中的H股遥控中国股市，达到操纵中国经济的目的；美国控制黄金，是为了建立美元霸权，继续从

## &lt;&lt;美国是个大公司&gt;&gt;

中国掠夺财富；美国吸引中国人去投资美国地产为代表的美国资产，是为了将资金从中国吸引撤离，做空中国；美国操控中国的豆油产业链，是为了以此为依托，一步步控制中国农林牧渔的各大农产业行业，进而控制最重要的战略物资——粮食；美国让中国购买国债，则是为了让中国安心持有美元资产，在通胀和通缩的循环转换中消灭中国巨额的贸易累积顺差；美国吸引中国的移民，则是为了吸引掌握了高技术和大笔资产的中国精英阶层前往美国，削弱中国的财富制造能力，达到迟缓中国经济增长的目的。

经过这么一解释，从表面上看，美国做的这一切似乎真的是阴谋、是扩张、是掠夺、是抢劫。

但事实的真相是否果真如此？

简单分析不难发现，美国的一切行为本质上都是为了利润。

美国操纵石油价格，是由于美国的能源巨头需要利润；麦当劳进入中国，是因为他们的股东需要利润；美股下跌和黄金上涨，是由于美国的金融大亨需要利润；美国地产在中国打广告，是由于美国的地产商需要利润；食用油价格上涨，是由于美国的农业资本家需要利润；美国让中国购买美国国债，是由于美国政府需要利润；美国吸引中国的访问学者和移民，是由于美国的劳动力市场和资本市场需要利润。

对于美国来说，除了利润，没有什么是永恒的。

从这个角度上看，美国就是典型的商业组织、精明的实用主义者、一个唯利是图的公司。

追求利润是它的天性。

不挣钱的事，它从来不干。

对于美国来说，每一次贸易、外交、战争、立法，都是明码标价的商品，都可以转化为一张张契约。

比如，在美国发动的对外战争中，人员伤亡的抚恤、枪炮的损失、物资的消耗，就是战争这件商品的生产成本。

在战争中掠夺的资源，和对被侵略国家的占领而带来的市场销售收益，则是这件商品的收入。

收入减成本，就是美国从国家行为中获得的收益。

今天的美国，已经成为了一个巨型跨国公司。

高盛、摩根、花旗、微软、英特尔、沃尔玛、通用、美孚这些美国的超级企业，则是美国这个庞大公司的股东。

股东利益至上是美国的原则。

在股东们的要求下，美国的触手伸向了全球。

文化、商业、武器、石油、黄金、宗教，甚至包括道德观，美国贩卖的商品无所不包。

作为全球市场事实上的垄断者，美国在1620年奠基的时候，却是一个只有102个人和一艘船的难民团，从严格意义上来说，那艘船也不能归美国的先驱们所有，因为这艘船是租来的。

此时，美国的先驱们，在美洲的所谓事业，仅仅相当于英国派驻美洲的一个一无所有的小小办事处。

这样的小机构，只是当初欧洲列强向全球派出的多如牛毛的殖民开拓团中毫不起眼的小角色，不要说发展业务，连活下去都十分困难，极有可能全体人间蒸发，泯灭无名。

但正是这样一个小难民团，在不到400年的时间里，逐步发展起来，完成了全球市场霸权，最终成为站在世界所有产业链顶峰的超级跨国公司。

现在的美国，最想说的一句话就是：向外星人宣布地球已被自己占领。

我们应该如何理解美国的发展经历，并进而理解我们所生活的现实世界？

这正是本书将要进行的讲述——美国是个大公司。

## <<美国是个大公司>>

### 内容概要

表面看美国是一个国家，实际上美国是一个公司，公司化的运作的国家制度和商业思维的行动模式，才是美国的本质！

高盛、摩根、花旗、微软、英特尔、沃尔玛、通用、美孚这些美国的超级企业，则是美国这个庞大公司的股东。

股东利益至上是美国的原则。

文化、商业、武器、石油、黄金、宗教，甚至包括道德观，美国贩卖的商品无所不包。

美国号称三权分立的总统、议会和大法官，则代表了美国这个巨大跨国公司中权力的三极：CEO、董事会和监事会。

三者各司其职，分工明确，却又相互制衡，深得现代企业制度之道，共同经营美国这个世界上最庞大的上市公司。

美国是典型的商业组织，精明的实用主义者，唯利是图是它的天性。

不挣钱的事它从来不干，这就更别提那些赔本赚吆喝的事情了。

美国的每一次行为——贸易、外交、战争、立法，都可以转化为一张张契约。

而美元就是它捆绑各国，通往世界统治宝座、称霸全球的最强力商品。

而它的军队则是强大的保安部门，一旦经济账目有亏损苗头的时候，美国就会利用暴力进行市场拓展，挤压竞争对手的市场份额。

所以，美国的本质是个大公司！

## <<美国是个大公司>>

### 作者简介

闵纬国：工商管理硕士。  
进过机关、做过工程，当过厂长，管过公司，笑称自己是政府管理、项目管理、工厂管理和公司管理都做过的人。

现任资深证券分析师、投资顾问、理财培训师。  
畅销书《当通胀来了》《股市的逻辑》作者。  
精通股票、基金、债券、期货、黄金、汇率等多种证券理财产品。  
CCTV证券资讯频道《财智汇》特约理财嘉宾，《大众理财顾问》、《卓越理财》、天涯理财、MSN理财、和讯理财等多家财经媒体特约撰稿人。

## <<美国是个大公司>>

### 书籍目录

前言我们应该如何理解美国  
第一章一艘难民船赚得了一个国家  
一次改变全球的旅行  
缺乏市场竞争意识必定导致被淘汰  
我们在这里成立了  
美国1783年投研报告：内外交困未见缓解，继续维持防御  
第二章 抢地盘、贩人口、卖毒品——美国的“野蛮生长”  
首任CEO的重要讲话  
靠地产生意发家的美国  
有必要对旧公司老员工进行清退  
只干活不要钱的员工才是最好的员工  
一本万利的毒品生意  
美国1848年投研报告：区域地产龙头，未来成长可期  
第三章 完善股份制改造——先把内部的事情解决了我们再去称霸世界  
两种经营思路的较量，向南走还是向北走  
几个小弟要独立  
第二伟大CEO的并购战争  
统一思想，向彻底的公司转型  
美国1860年投研报告：制度变革步履艰难，等待资产重组方案  
第四章这是我的市场规则——由我来决定利益的分配  
规则就是由你来决定利益的分配  
能干掉一切对手才是最伟大的CEO  
收买  
、警告、恐吓、威胁、敲打、勒索和打击：任何手段都是有用的  
美国1898年投研报告：外延扩张显活力，内生增长现良机  
第五章要有个规章制度的样子  
说了不算的CEO  
最大的权力归属于董事会  
很牛很牛的监事会  
美国1914年投研报告：全球避险情绪高涨 大幅调整概率加大  
第六章胜利者决定世界新秩序  
原来我也有机会做老大  
三个商盟、三个老大  
财富过分集中引发世界大战  
第二次全球市场掠夺称霸战  
我们需要一个更好的名义来瓜分世界  
美国1945年投研报告：抄底欧洲，全球产业链粗具雏形  
第七章这个世界只需要一个老大  
还有两个老大  
两次不成功的市场进攻  
一场广告策略上的终极PK  
苏联公司的破产  
谁给的钱多谁的股份就最大  
美国1969年投研报告：产业链重构，寻找新价值  
第八章在全球上市——迈向美元时代

## <<美国是个大公司>>

危机下的市场战略

全球广告营销计划

拥有了石油就拥有了全球商品的定价权

控制粮食就控制了人类

掌握黄金就掌握了货币：美国只需要印钞票

新时代的进出口贸易

美国1991年投研报告：扩张速度符合预期品牌优势凸显

第九章听格林斯潘讲故事：国家食物链

美国是吃肉的

市场营销案例一：《广场协议》下日本的呻吟

市场营销案例二：亚洲金融危机后饱受摧残的“四小龙”

市场营销案例三：中国人的“血汗”工厂

美国在给谁机会：国家食物链

国家食物链顶端的终极启示

后记这个世界的生长规则

附录美国最赚钱的10笔大生意

## <<美国是个大公司>>

### 章节摘录

首任CEO的重要讲话美国实现公司独立运营、自负盈亏后，形势是比较严峻的，要什么没什么！  
要地？

不大！

只占据大西洋沿岸地区的13个州，面积80万平方公里，相当于现在美国领土面积的十二分之一，和当时那些殖民地遍布各大洲的欧洲老牌跨国公司英国、法国等相比，更是不堪一提。

要人？

不多！

大约300万，只有现在美国人口数量的1%。

在一个国家的发展中，人无疑是财富。

大量的基础性工作是需要人去完成的，农业、工业、服务业，哪一项缺少得了人呢？

一个员工短缺的公司是注定难以生存的。

此外，一个公司要想壮大需要什么呢？

当然是人才。

如果人口太少，虽然并不一定意味着人才少，但如果人口够多的话，可供挑选的余地无疑会大一些，涌现出来的人才也就会更多一些。

要钱？

非但没有，而且还严重资不抵债！

由于打了8年的独立战争，美国花了很多钱，欠了一身的债。

如果想通过加税来还债也是不行的。

第一，国家刚刚从战乱中恢复过来，首先需要的是减税以发展生产，而不是做出相反的举动去加税；第二，美国独立战争的起源正是由于英国苛捐杂税太多。

如果美国的高层重提加税，势必会被自己的人民所抛弃，被推翻。

所以，现在的美国，充其量只是一个什么都没有的皮包公司。

不要说称霸世界了，连称霸美洲都很难办到。

创业之初，地小、人少、钱寡的美国，怎么才能把公司做大呢？

在美国正式成立当年的公司年会上，为了鼓舞士气，同时也是为了提出解决方案，美国的首任CEO华盛顿又准备发表重要讲话。

“我有一个梦想！”

” CEO做了一个开场白。

众人都瞪大了眼睛看着他。

“那就是将美国的商品铺货全球，让我们公司的LOGO——美国国旗在世界的每一块土地上都高高飘扬！”

”说这句话的时候，CEO眼里满含梦幻般的迷雾。

而众人眼里则全是亮晶晶的星星。

“但是，下面我要说但是，” CEO挥了一下手，接着说，“但是，现在的我们，达到那种状况的可能性是零。”

”众皆昏倒，这CEO说话还真能大喘气。

“不过，我有一个三步走的计划。”

” CEO拿出了一份稿子。

于是，众人又竖起了耳朵。

“第一步，我们要垄断北美市场；第二步，我们要垄断美洲市场；第三步，我们要垄断世界市场。”

”有人小声地问：“这个三步走好是好，但是我们没地、没人、没钱，具体该怎么做呢？”

” “这个问题问得好！”

” CEO回答道，“没地，我们可以去抢，仅仅就北美来看，这一块市场就很大，它的面积有2400万平方公里，而我们现在只有80万平方公里。”



## <<美国是个大公司>>

你们看地图，我们处在北美大陆东侧靠海的位置，北、西、南三个方向，它们的主人都比较弱，我们都可以去抢过来。

当然，我最看好的还是向西，这里的市场空间最大！

” “没人，怎么办？

我们可以开出优厚的条件，让欧洲人移民来这里。

而对于只知道干粗重活的奴隶，我们可以从非洲进口。

当然，这项生意可能存在一定风险，由于会遭到黑人的反抗，我们的生命有可能遭到威胁。

但没关系，这项人口进出口的工作，其实不用我们亲自去干，英国、法国这些海军强大的公司，他们更乐意去做。

而我们所需要做的仅仅只是付钱。

不必为买奴隶的成本感到懊悔，钱是挣不完的。

我们和英国公司、法国公司，虽然是竞争对手，但是在这项生意上是可以合作的。

我们和他们可以合理分工，只做自己最擅长的事情。

没有永恒的敌人，只有永恒的利益。

奴隶买到手之后，我们挣到的钱会比我们付出的成本多得多，这符合我们的利益。

” CEO对人口增长的方法也提出了独到见解。

停顿一下，喘了口气，CEO接着说：“没钱，就更好办了。

毒品是一项一本万利的生意，利润惊人，太平洋西岸的中国人，对这种嗜好品有特殊的喜爱，市场需求很旺。

英国公司在那里的毒品生意做得很大，我们可以插一脚。

” “抢地、贩人、卖毒，”有人把CEO说话的要点总结了出来，然后仿佛非常吃惊似的说道，“这不就是黑帮行径吗？

和强盗有什么区别？

这可是违法的！

” “什么是法？

符合我们利益的事情就是法。

其实这样的事情不是仅仅我们在干，英国、法国、荷兰、西班牙这些欧洲公司，曾经都很弱小，短时间之内生意越做越大，现在居然变成了庞大的跨国公司。

他们怎么发展起来的？

干的不也就是这些事情吗？

” CEO露出了不屑的表情，然后振振有词地说道，“其实，这些资源，在它们现有主人的手中，利用率很低，很多都被白白浪费掉了。

我们拿来，是为了让这些资源得到更加合理的运用。

” 于是，众人眼里又亮起了星星。

“现在，下面我要说现在，” CEO缓缓地用目光扫视所有人，停了一会儿接着说，“现在的我们，要做第一步，那就是抢地。

有了土地，就有了一个我们赖以生存的基础：土地可以长出庄稼，可以探测出各种矿产资源进行开采，可以发展农业、商业和工业。

” 然后他继续指着地图说，“正如你们刚才看到的，北美东海岸的狭长地带就是我们，而周围全是我们需要获得的市场！

当然，这些市场要全部吃下来，还是有一定难度的。

我们至少已有了四个竞争对手：英国、法国、西班牙和美国西南方有可能成为独立美洲国家的墨西哥。

” 考虑到大家的文化水平参差不齐，CEO形象地作了一个比喻说：“你们可以把美洲想象成一大块肥肉，而且是我们志在必得的肥肉。

但是饭要一口一口地吃，肉也要一口一口地咬！

吃得太快，会被噎着，即使不被噎着，也容易消化不良。

## <<美国是个大公司>>

针对这块肉的不同部位，我们可以采用四种不同的吃法，白拿白吃、先买再吃、先吃再买和强买强吃

。”这时，又有人提问了：“这么大片的市场，您这一届CEO任期内，可能无法完全获得吧？在您卸任后，我们该怎么办呢？”

”CEO微笑着说：“靠我一个人、一届CEO任期，当然是无法达到的。

但没关系，我还有你们，我亲爱的兄弟姐妹们！

我相信你们中存在比我更有才能的人，在我卸任之后，你们每四年进行一次选举，选出你们认可的CEO，带着大家往前走。

如果我们这一代完不成，还可以由我们的儿辈、孙辈……去完成，他们一定能把我们的市场拓展事业进行到底。

”“接下来，我们的阶段性目标是，”CEO扫视了一眼大家，说，“独霸美洲！”

”于是，哗的一声，众人鼓起掌来。

美国首任CEO所确立的独霸美洲计划，被后人总结为孤立主义，影响了此后美国120年的发展战略。

## &lt;&lt;美国是个大公司&gt;&gt;

## 后记

一个公司初创的时候，都会面临类似的事情：没钱、没地、没人、没资源。

在这种几乎一无所有的情况下，一个公司如何强大，逐步发展为垄断全球市场的终极力量，美国无疑已成为了样板。

在公司草创的初期，理想可以尽量远大、文化可以尽量深邃，但初期的目标却一定要明确，那就是活下去。

如果生存的问题都无法解决，那么所有的豪言壮语就会统统变成毫无意义的空中楼阁。

从1620年102个人和一艘船来到美洲那一刻起，直到1776年，对于美国的先驱们来说，是一个踏踏实实活下去的过程，并没有太多投机取巧的地方。

事实上，能活下来本身就是不容易的，当地本土的印第安人公司的抵抗、竞争对手法国的阻挠、母公司英国的压榨，都是影响美国存活时间和存活质量的重要因素。

正是在这样艰苦的生存之战中，美国奠基了。

经历了初期的原始积累，随后就是一个野蛮生长的过程。

对于公司来说，这个过程是必需的。

市场竞争就是快吃慢、大吃小，如果不能快速地长大，那么一个公司就会泯灭无名。

从1776年《独立宣言》发布到1848年美墨战争结束，美国经历了快速的成长。

在这样一个过程中，美国运用了很多市场规则之外的手段，杀人、卖毒品、抢地盘、贩人，无所不用其极。

事实上，很多大公司之所以能够成长壮大起来，在快速成长期都会用到一些非规则的手段。

虽然，这种带“血”的扩张并不值得提倡，也不可能成为公司发展的常规方式。

但是，那些非市场的手段，却是在当时市场竞争手段的允许范围之内。

合适的时候做合适的事，本身就是一种生存法则。

公司的逐渐长大，随之而来的就是公司管理架构的改进。

这有点像蚕蜕皮，身体已经长大了，但是却还受到原有皮囊的束缚。

从1776年建立到1803年，美国完善了自己的组织架构，建立了总统、议会和大法官三权分立的组织架构。

这种架构类似于现代企业制度中CEO、董事会、监事会三权分立的管理体系。

绝对的权力产生绝对的腐败。

人无完人，一个人是不可能说自己不好的。

就公司来说，集权式的结构在发展初期可能是有利的，但随着公司越来越大，把大权集中于少数个人，实际上是非常危险的，不仅仅容易产生腐败，而且还容易产生自己无法发现的漏洞。

在公司的发展逐步走向正轨、利润源源不断增加的时候，公司往往会面临一个选择：是继续沿用原有的经营模式得过且过，还是主动寻求变革进行创新以便让自己变得更大更强。

1848—1865年，美国正是面临着这样一种困扰。

此时，生存已不再成为问题，而美国的高速成长期也暂时告一段落，美国内部出现了两种声音。

一种声音是希望继续延续过去那种烧杀抢掠为主的市场掠夺式经营模式。

这种模式可以使公司变大，但不太可能使公司变强。

另一种声音是要求采用大规模生产、符合现代市场制度的经营模式。

这种模式可以使公司变强，但又不能让少数既得利益者比如南方的奴隶主满意。

选择是痛苦的，意味着放弃和取舍。

阵痛之后，很多公司可能会就此分裂，高层分道扬镳，在市场争霸的舞台上就此停滞不前甚至分崩离析。

但还有一些公司却会变得更优秀。

而美国正属于后者，虽然南方的奴隶主们选择了独立，但美国最终还是归于统一。

解决了经营思路的选择问题之后，美国在走向强大的道路上继续前进。

一个县、一个市、一个省乃至一个国家的区域市场容量是有限的，如果已经在区域市场进行了深耕

## <<美国是个大公司>>

并且成为了区域龙头，那么公司又该如何继续成长呢？从1865年美国南北战争到1898年美西战争，美国给出了答案——跨区域发展。

在此期间，美国发生了三件标志性的重大收购事件：1867年购入阿拉斯加，1891年策划夏威夷独立，1898年发动美西战争将古巴、关岛、波多黎各和菲律宾纳入了自己的势力范围。

这三件事说明美国的跨区域发展并非是盲目进行的，而是一个渐进式的由近到远、由熟悉到不熟悉的市场开发过程。

从距离上看，夏威夷与美国本土的距离，比阿拉斯加要远一些，而关岛、菲律宾又要更远一些，这是一个由近及远的过程；从地域上看，阿拉斯加与美国本土同属美洲大陆，夏威夷与美国本土隔海相望，且人种与美国本土主流人种有很大不同，而关岛、菲律宾与美国本土不仅隔海相望，而且还不一个大洲，当然人种就更不相同。

就这样，在恰当的市场开发战略下，美国成为了地跨美洲、亚洲的跨国公司。

## <<美国是个大公司>>

### 编辑推荐

《美国是个大公司》编辑推荐：没错，这才是美国的本质！

总统是CEO，国会是董事会，最高法院是监事会，美国是被大股东（大财阀）操纵、以上市公司模式运作的企业帝国。

听基辛格讲述国家食物链，看美国最赚钱的10笔大生意，原来美国应该这样读，让你笑着看懂世界格局！

史上最爆笑的国际视野！

从难民团到世界唯一超级强国，从又穷又黑又挫到又高又富又强，看美国如何完成国家食物链的终极进化。

不懂美国，就看不懂世界！

不懂政治，也能读懂美国！

英国是个传统企业，日本是高新产业公司，美国是家上市公司，美国建立世界霸权的历史，就是一个最本质、最贪婪、最经典的公司发展范本。

<<美国是个大公司>>

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>