

<<华尔街投行百年史>>

图书基本信息

书名：<<华尔街投行百年史>>

13位ISBN编号：9787111416395

10位ISBN编号：7111416392

出版时间：2013-5

出版时间：机械工业出版社

作者：（美）查尔斯 R. 盖斯特

译者：寇彻,任晨晨

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>

<<华尔街投行百年史>>

前言

翻译这本书时，国内证券行业正面临巨变。

原有的业务模式逐渐失效，新的业务模式尚未形成，证券行业在双重压力下苦苦挣扎。

证券市场一直以来的两大顽疾，让市场发展面临重重障碍。

重融资轻回报，让股市沦为单向受益，竭泽而渔的最后结果是双输——融资量连创新低；政府的监管，让券商的创新能力和受到钳制——同质化现象严重。

经纪业务方面，零售经纪业务和机构经纪业务逐年萎缩；承销业务方面，IPO和再融资数额连年下降；资产管理业务方面，证券业被信托和银行抛到身后；投资业务方面，靠天吃饭现象未改，连年亏损；私募业务则更是惨不忍睹，无法与同行竞争。

在这些挑战中，有些是共性问题。

佣金率下滑，也曾在华尔街出现。

固定佣金转变为协议佣金后，华尔街证券公司也遭遇了佣金战，最后通过客户分级、服务分类来实现稳定。

投行客户从大企业转变为中小企业后，同行竞争和专业水平就成为券商面临的两大挑战。

在这种挑战下，高盛借服务中小企业跻身行业顶端，德崇则凭借垃圾债业务快速崛起。

这段历史在当下无疑也有很好的借鉴意义——国有大型企业已基本上市完毕。

所罗门在抵押支持债券上的风生水起，源于政府制定的住房政策——实现民有所居的目标。

目前，中国正处于城镇化进程之中，住房压力极大——这与美国当时的背景何其相似！

在成为世界工厂多年之后，我国众多行业也开始兼并收购，这是行业发展的必经之路，那么摩根和诺斯德的并购业务能否成为我们学习的榜样呢？

当然，中美情况不同，在有些问题上存在差异。

美国券商从市场中崛起，而中国券商则受政府管控。

华尔街投行的崛起，大都是顺应时代潮流，满足了客户需求。

美国内战时期联邦政府的融资需求，成就了杰·库克公司；由战后对国外资金的需求，让奥古斯特·贝尔蒙公司扶摇直上；世界工厂时期产能过剩，让摩根公司的并购交易如火如荼；小投资人的大规模涌入，让美林成为时代宠儿；中小型企业的债权融资，让德崇公司快速崛起；投行客户从大公司转变为小公司，则让高盛乘风直上。

不过政府的存在，也改变了不少企业的发展轨迹，美国内战的结束使得杰·库克公司走向沉寂；也是政府的反对，让摩根公司最终拆分。

而20世纪末，又是政府的默许，使美国金融业重现混业经营。

对我国国内券商来说，政府的影响更为深远，政府对行业的定位为证券行业划定了范围，这决定了证券行业的发展空间和利益分配。

各家公司能做的则是在其中选取自己那块空间带着镣铐来跳舞。

专业化、差异化是企业发展的关键。

谈起美林，大家就会想起它的经纪业务；谈起高盛，大家就会想起它的投资业务；谈起摩根士丹利，大家就会想起它的财富管理业务。

但这背后，是各公司上百年的历史积累。

纵观历史，无论是经纪业务、投行业务，还是资产管理或私募业务，都可以涌现出行业巨头。

这对国内券商来说也是一大启示。

在变革的时代，券商的发展战略也急需确定，找到适合自己的发展之路是确保未来成功的关键。

大而全、大而美是很多公司的梦想，但这是否是聪明的选择呢？

在社会扁平化、透明化和标准化的发展大势下，专业化、差异化是企业发展的唯一道路。

纵观华尔街发展历史，我们可以看到公司制度对企业发展的影响。

合伙制早期对行业发展的推动，以及后期对业务发展的障碍，都让我们思考制度的利弊得失。

目前，国内券商都在纷纷上市，上市给券商带来了资金，也给券商带来了名义上的公众监督，但企业制度能否跟上社会发展呢？

<<华尔街投行百年史>>

什么样的制度和机制才能确保券商未来的发展呢？

这也许是各家券商都需要思考的问题。

近一年来，证监会出台的种种政策都在为券商松绑，这意味着创新空间被打开，券商的业务开拓也受到了鼓励。

但这是否意味着各家公司能坐享制度红利呢？

我想可能不会，对行业的放松和鼓励同业竞争，最后要求券商更加市场化，那么优胜劣汰就成为必然，未来券商更需要苦练内功。

最后，我们要记住：金融是为实体经济服务，脱离了这一基础，金融行业就成了无本之木。

未来，我们可以看到垃圾债业务、资产证券化业务、衍生品业务在国内的跨越式发展。

从欧美的经验来看，这些产品既推动了社会进步，也给社会带来了大麻烦。

所谓成也萧何败也萧何，如何在发展的同时控制风险是我们思考的关键。

这是一个伟大的时代——百舸争流；这也是一个糟糕的时代——万马齐喑。

面对未来，无论是整个国家还是整个行业，都还有很大的不确定性。

而企业经营和投资，最关键的是把握确定性。

那如何做呢？

多读历史可能是一个不错的选择。

在此，要感谢华章公司策划本书出版。

了解了历史，我们也就明白了兴衰更替。

毕竟历史是一面镜子，我们能读多久，就能了解多远！

翻译期间时间仓促，自己也力有不逮。

若有不足，还请读者见谅。

在此一并感谢给予帮助的各位朋友，谢谢你们！

寇彻 CIIA 2012年年末于郑州

<<华尔街投行百年史>>

内容概要

<<华尔街投行百年史>>

作者简介

作者：（美国）查尔斯R.盖斯特（Charles R.Geisst）译者：寇彻 任晨晨 查尔斯R.盖斯特先生，曾是一位金融市场分析师和投资银行家，已出版数十部书籍，其中包括畅销书《华尔街百年》和《华尔街史》。

<<华尔街投行百年史>>

书籍目录

致谢 译者序 前言 第1章 扬基银行 克拉克—道奇公司和杰·库克公司 第2章 犹太兄弟 塞利格曼公司、雷曼兄弟公司和库恩·勒布公司 第3章 白马投行 布朗兄弟—哈里曼公司和奥古斯特·贝尔蒙公司 第4章 消亡兼并 基德—皮伯第公司和狄龙—瑞德公司 第5章 时代变幻 J.P.摩根公司和摩根士丹利公司 第6章 走向大众 美林公司和E.F.赫顿公司 第7章 贪婪无度 所罗门兄弟公司和德崇公司 第8章 坚守阵地 高盛公司和拉扎德公司 总回顾 注释 参考书目 大事表

<<华尔街投行百年史>>

章节摘录

版权页：19世纪初，证券业崛起于低层。

目前知名的投行，当时有些是流动商贩，在美国东部和南部贩卖货物；有些则是边贸商人，做边境贸易。

早期的银行家中，不少人怀着成为美国的罗斯柴尔德或巴林的梦想，但却没有一位拥有这样的资源和背景，这让他们无法效仿欧洲银行家。

巴林的重要性，黎塞留公爵在拿破仑战役后曾表述得很清楚：欧洲地区有六大力量，分别是英国、法国、俄国、奥匈帝国、普鲁士，以及巴林！

当时，美国银行家希望抓住一切机会展现自己，并从丰厚的利润中分一杯羹。

在1812年战争和南北战争期间，商机不断。

但要抓住这些机会，合伙人不仅得勤恳工作，还得富有远见。

如果不能洞悉未来，想在瞬息万变的美国商业中存活下来几乎不可能。

两次战争期间，美国发生了翻天覆地的变化。

期间，美国从农业社会和重商社会转变为工业化社会——规模之大超出所有人的想象。

英国独立后不久，亚历山大·汉密尔顿，这位美国财政部部长，就意识到需要推动美国社会从农业社会向工业化社会转变，让这个国家变得更为富足。

当时，由于外部障碍，美国无法与很多欧洲国家进行自由贸易。

外贸受限也严重制约了美国的生产潜能。

在《制造业报告》中，汉密尔顿写道：“外贸受限，让我们不得不扩大国内贸易。

”而解决之道则是大力发展制造业，以减少对欧洲贸易的依赖。

最初，汉密尔顿对造船业、装备制造业和商品制造业寄予厚望。

不过他没预见到蒸汽机、铁路和汽轮这些工业发明。

当时他曾希望生产出一批农用工业设备，以促进农产品出口。

当时，美国最主要的出口物是农产品。

轧棉机发明者——艾利·惠特尼就很能体现他的想法。

18世纪90年代，仅改进轧棉机一项，就让美国棉花出口增长了近50倍。

碰到资金问题后，他又将业务扩展到来复枪生产上，并革新了兵器制造业。

与海军准将科尼留思·范德比尔特一样，惠特尼能很好地把握时代变化，顺应时代不断前进，而不是拘泥于某一个行业。

但纵观他的一生，资金问题总是他事业上的拦路虎。

美国人从不缺乏聪明才智，但却总是缺乏将灵感创新转化为现实的资金支持。

和欧洲不同，美国既没有老牌银行提供贷款，也没有股市或债市可供筹资，因为国内没有足够的富人为股市或债市提供资金。

资金需求方面，私人资金满足不了，政府也同样无能为力：从居民那里征收的赋税也相当有限。

当时，银行家的资金来自于国外，而不是政府，他们可以用这些资金进行投资，并从中大赚一笔。

建国初期，联邦政府的资金实力相当薄弱，汉密尔顿那种用政府投资弥补私人投资的想法纯属空想。

<<华尔街投行百年史>>

媒体关注与评论

盖斯特的这部编年史史书，记录的贪婪无度和成功故事。

展现出一副既引人入胜又独特出奇的画面：描绘了全球最知名的金融街——华尔街的丰碑式交易、多彩式人物、断崖式崩盘以及云霄般高峰。

——《今日记事》 盖斯特对华尔街历史的汇编为大家查阅该课题提供了参考。

——《沃斯堡星报》 本书是一部可读性很强的著作。

——美国合众国际新闻社

<<华尔街投行百年史>>

编辑推荐

《华尔街投行百年史》行文严谨，引人入胜，重现了美国金融业发展初期的盛况，并以全球化、个性化的手法进行了记述。

<<华尔街投行百年史>>

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>