

<<从巅峰到谷底>>

图书基本信息

书名：<<从巅峰到谷底>>

13位ISBN编号：9787302289944

10位ISBN编号：7302289948

出版时间：2012-8

出版时间：清华大学出版社

作者：提姆·菲利普斯

页数：226

字数：180000

译者：杨广亮

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>

<<从巅峰到谷底>>

前言

在我多年前开始筹划本书的时候，公司失败的案例就一直持续不断地出现，我似乎应该为此感到庆幸。

感谢艾丽莎·丹妮格蕾丝（Alyssa Danigelis）和邦妮·福克斯·加里蒂教授（Professor Bonnie Fox Garrity），没有她们所作的有价值的研究，我就可能在某些方面有所遗漏。

还要感谢位于纽约水牛城的凯尼休斯学院（Canisius College in Buffalo, NY.）的帕特里夏·赫顿教授（Professor Patricia Hutton）。

显然，如果你计划创作一本书并对赫顿教授提及此事，她将就此书的主题组织一次研讨会，与会者能提供很多作者本人根本想不到的好想法。

不管怎么说，这是我个人的经验。

我的出版代理商罗布·达德利（Rob Dudley）和编辑乔恩·芬奇（Jon Finch）对诸如超过规定期限交稿等琐事有着异乎寻常的宽容。

最后，感谢我的妻子娜撒勒（Nazaret）。

好消息，娜扎：就在写完这句话的时候，我完成了此书。

<<从巅峰到谷底>>

内容概要

商业上的失败总是难免，但当我们关注谁失败、什么时间和如何失败的时候，大公司倒闭的速度之快还是让我们感到震惊。

《从巅峰到谷底：大公司失败史》是一本可以让你大开眼界的大公司倒闭调查。

提姆·菲利普斯冷眼观察了历史上最大的商业灾难和其他一些旧时代的“经典”失败案例，有助于我们理解为什么聪明人也能做出糟糕的决定。

本书通过对商业上的细节、管理和决策的特别关注，带领我们走到CEO们中间，教会我们识别商业灾难、批判性地看待身边的企业。

<<从巅峰到谷底>>

作者简介

提姆·菲利普斯 (Tim Phillips) 是一位自由撰稿记者，为《华尔街日报 (欧洲版)》 (Wall Street Journal Europe)，《国际先驱论坛报》 (International Herald Tribune)，《泰晤士报》 (The Times)，《星期日泰晤士报》 (Sunday Times)，《观察家报》 (Observer)，《每日电讯报》 (Daily Telegraph)，《独立报》 (Independent)，《每日快报》 (Daily Express) 和其他媒体撰稿。

他是英国广播公司电视、广播节目和天空新闻台 (Sky News) 的常客，经常出席各种会议并做演讲。

他还是Knockoff: The Deadly Trade in Counterfeit

Goods一书的作者 and 畅销书Scoring Points的作者之一 (这两本书均由Kogan Page出版社出版)。

<<从巅峰到谷底>>

书籍目录

第一章 糟糕的方式

事件，孩子，是事件

我们能基业长青吗

关于本书

第二章 “好”而不倒

500亿？

不是5 000万吗？

！

——伯纳德·麦道夫

最出色的坏蛋——世通公司

问一问为什么——安然公司

数字游戏

第三章 赌最后一把

力有不逮——诺森罗克银行

搞垮女王的银行——巴林银行

轻松赚钱——密西西比公司

追逐荣耀的人——利兹联足球俱乐部

贩卖梦想

第四章 当代的“兰博”们

“链锯”——阿尔·邓拉普和日光公司

贝尔斯登公司的家伙们

“垃圾先生”拉特纳

总是付钱给克拉伦斯·哈特立的人

反正都是他们赢

第五章 现在都凑一起了

冰冻的资产——冰岛

大项目：南海公司

惊天败局：通用汽车公司

死亡动物的臭味——阿尔巴尼亚

他只会这么说，不是吗

第六章 大傻瓜们

提供风险——雷曼兄弟公司

信心最高点——“郁金香狂热”

最“伟大”的金融家——查尔斯·庞齐

承诺，承诺——霍姆斯特克制造公司

年轻人就是年轻人

第七章 看看我们都做了些什么

一个恰当的21世纪的开始——美国在线时代华纳

解散很难——苏格兰皇家银行和荷兰银行

处理举报者——苏格兰银行和哈里法克斯银行

直至无限甚至更远——USWeb

当兼并变坏时

第八章 近乎一场革命

增级的证券化——美国国际集团

金钱机器——美国长期资本管理公司

<<从巅峰到谷底>>

付出代价的Letsbuyit.com公司
更高水平的数字味道公司
比互联网还重要的赛格威车
那只看不见的手

<<从巅峰到谷底>>

章节摘录

到20世纪90年代，麦道夫已有大约3200个客户。

唯一的问题是：麦道夫甚至没有可以代表客户投资的许可证。

此时，即麦道夫被人识破的17年前，监管者首次认为麦道夫肯定在搞庞氏骗局，但最后又认为他没有问题。

“这是个诱人的华尔街神话”，《华尔街日报》（Wall Street Journal）于1992年12月16日写道，“证券和交易委员会未就史上最大规模未注册证券的销售达成一致……合伙人许诺给投资人难以置信的13.5%--20%的年回报率——由匿名的经纪人管理。

监管人担心这全部都是个大骗局。

‘我们开始考虑这可能造成大灾难’，证券和交易委员会纽约地区负责人理查德·沃克（Richard Walker）

）说道。

”他们调查时，这些钱就在那里：“最后证明，所谓匿名经纪人只不过是伯纳德·麦道夫本人——这位华尔街非常成功且最具争议性的人物。

但直到现在，麦道夫也并未被认为是一流的基金经理。

”麦道夫声称，投资回报并没有任何特别的地方，只是比大多数基金经理先一步兑付而已。

“他们吸纳了近乎5亿美元，这些资金都不在我们的监管体系内”，证券和交易委员会的沃克说道，“这太可怕了。

”麦道夫对其投资策略语焉不详，只提供给投资人信息量有限的盈利报告，甚至在股市整体市值下跌的1984年和1991年也如此。

该文把麦道夫的话当作一则有趣的八卦：“54岁的麦道夫先生说，他不知道自己管理的资金是通过非法渠道募集而来的。

他坚持认为，在1982年和1992年标准普尔500指数年均回报率16.3%的背景下，他提供的投资回报并没有什么特别之处。

‘如果有人说和标准普尔指数长达十年的高回报率相比，我所提供的投资回报有什么特别之处，我会对这种说法感到吃惊’，麦道夫如是说道。

”当时就有推测认为，麦道夫4.4亿美元的投资业务和他所交易的做市份额相互关联。

麦道夫的这种做法可能已经触犯了法律，但抢先交易（front running）是一种很普遍的做法——当你知道会改变市场价格的大规模交易即将发生时，你会选择提前完成客户的购销业务。

在受到证券和交易委员会的严厉斥责之后，麦道夫把资金管理控制在更正常的规模内，但采用的是同样的机制：招募少数几个经纪人为其服务，特别是那些相互之间没有关联的有钱人。

欧洲一些最富有的家庭把所有财产都交由麦道夫管理（仅在卢森堡一个国家，他的债权方就有17家基金）。

联接型基金（Feeder funds）支付2%的佣金，但如果他们能帮助募集更多资金，麦道夫就返还给他们一半的佣金。

2000—2008年间，麦道夫的基金从40亿美元迅速膨胀到了650亿美元。

P12-13

<<从巅峰到谷底>>

编辑推荐

跨越几个世纪，冷眼观察商业灾难，揭示公司倒闭真相。
几百年来，我们总是一再重复自己的错误。
尽管在失败后，大多数人都能轻易指出公司存在的问题，但更常见的情况是，直到公司破产的前一天，它们依然被光环和赞扬包围。
商业败局为什么会发生？
聪明人为什么会做出愚蠢的决策？
是我们太渴望成功才导致了失败吗？
《从巅峰到谷底：大公司失败史》回顾了曾经非凡一时的公司从崛起到衰败的过程，其对导致这些公司最终倒闭的灾难性事件的解释富有启发性。
不管是把公司倒闭归因于全球性的金融危机还是归咎于个人鲁莽的行动，《从巅峰到谷底：大公司失败史》都通过大量的案例研究把背后致命性的商业策略清晰地展现给大家。

<<从巅峰到谷底>>

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>