

<<生死大转型>>

图书基本信息

书名：<<生死大转型>>

13位ISBN编号：9787802228368

10位ISBN编号：7802228360

出版时间：2009-3

出版时间：中国华侨

作者：张岩

页数：264

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>

<<生死大转型>>

前言

亲爱的读者，当你拿起本书时，请一定读完这个故事，即使你决定不购买这本书。因为在这场金融危机风暴席卷全球的当下，你只有两条出路：要么选择转型，你将成为新一轮财富的拥有者，要么选择抱怨，你将成为这一轮危机的牺牲品。

让我先来讲一个故事吧：我有一个表哥，他原先是县城医院的儿科医生，前年在股市里赚了点小钱，抛掉股票后，他辞去县医院的医生职务，花10万元买了一辆小型客车，在家乡小城里专门跑路载客赚钱。

他还聘请一位专职司机开车，同时安排自己的亲戚负责收款……。

这样一个小生意，一年下来，他发现并不怎么赚钱，辛辛苦苦跑了一年，等扣除各种开销费用，坐下来仔细一算才发现：整整一年平均每月才赚了4000多元——比他在医院的收入多不了多少！

今年春节我回老家，遇到了表哥。

他就和我说起生意不好做，想把车卖了，再去上班算了，但是家里开支大，又有两个才几岁的孩子，日子过得很紧张，希望我给他点建议。

<<生死大转型>>

内容概要

经济衰退对每个人来说都不是一件好事，但它却能在一定程度上提升我们的能力。

正如郎咸平教授所说：没有经过经济危机洗礼的民族，不可能是经济上成熟的民族；没有经过经济危机洗礼的企业家，不可能是成熟的企业家；没有经过经济危机洗礼的公民，不可能是市场上成熟的公民。

在不景气的经济环境下，你需要付出更多的努力才能在竞争者中脱颖而出。

因此，越是在困难的时候，你越要懂得努力。

你在困难时期付出的额外努力也将在经济形势好转时为你带来丰厚的回报。

那些在困难时期仍积极追求创新的个人和企业日后必将成为市场上的领导者；而那些没有采取行动的企业则很快会发现自己已经被别人落下并且很难追上了。

英国小说家狄更斯在《双城记》里开头写道：“这是一个最好的年代，也是一个最坏的年代：这是一个智慧的年代，也是一个愚昧的年代”。

危机当前，我们不仅要保持警醒，更需要转换思路。

用全新的策略实现个人和企业的转型。

选择转型，你将实现新的飞跃，选择等待，你将被时代所抛弃。

<<生死大转型>>

作者简介

张岩，工商管理硕士、企业管理研究专家、现场管理指导专家、中华培训网特聘讲师、《现代企业班组长》、《生产主管高效工作手册》主要编著者、“基础管理概念”的创立者、“基础管理铁三角”成员之一。

他还是国际劳工组织（ILO）顾问、联合国工业发展组（UNIDO）顾问、中国检验认证集团技术专家，中国纺织工业协会社会责任体系评估师、咨询师。

张岩设计的科学的管理体系，旨在帮助中小企业优化管理模式，建立必要流程和组织机构设置，整合资源、节省管理成本，帮助企业获得利润优势，最终获得市场优势。

<<生死大转型>>

书籍目录

第一篇 危机的起因与真相 第一章 席卷华尔街的次贷风暴 贝尔斯登：敲响华尔街死亡警钟
 别了，雷曼兄弟 美林集团：高峰之后的低谷 来自华尔街的解释信 第二章 金融危机是怎样发生的
 祸起次贷危机 为什么次贷问题会演变为金融风暴 美国金融危机发生机理和演化过程
 金融危机入侵实体经济 本次金融危机的本质特征 第三章 后美国时代：世界霸主的衰落
 华尔街风暴使美国霸权遭遇政经双重挑战 美国经济会从此没落吗？
 危机中的超级大国 他者正在崛起 美元的未来 第四章 日本泡沫经济的启示录 日本：金融战败
 从繁荣到泡沫 泡沫破裂之后 从日本经济危机所得到的启示 第五章 破译经济周期之迷
 什么是经济周期 三百年经济周期史 第二篇 企业：破产还是生存 第六章 危机下的中小企业
 从马云的“过冬论”说起 金融危机对中国企业影响渐显现 资金链是中小企业的生死关键
 第七章 在危机中寻找转机 面对危机并非无机遇可言 金融危机为中国企业“走出去”带来机遇
 挺过寒冬，就能赢得转机 金融危机下的五大不可多得的创业机遇 第八章 企业的应对之道
 信心比黄金更重要 危机带给我们什么？
 向管理要效益 节省开支，活着比什么都重要 收缩战线，建立根据地，强调投入产出比
 用低成本的方法，打造强势品牌 提升企业的内功 在省钱过程中挣钱 第九章 寻找新的营销之道
 追求新的营销之道 电子商务是中小企业突破寒冬的关键 网络营销：新经济时代的趋势
 博客营销：培植网络品牌的法宝 直邮营销：精准的销售利器 EMAIL营销：廉价高效的订单之源
 第十章 危机下的企业竞合策略 竞争如同战争 市场竞争的类型 假想中的战争与企业之败
 找寻胜战者 真正的胜者 创造和维护客户利益 企业应该具有独特性
 第十一章 如何让“企业生命树”长青 三大战略 模式创新的四项基本原则 让企业“生命树”长青
 危机下创新的两大途径 第十二章 系统“熵”分析法 种庄稼的启示：“熵”的价值
 市场“熵”的概念 市场“熵”价值四大定理 商品系统“熵”价值分析
 商业进入竞合时代 第三篇 个人：贫穷还是富有 第十三章 谁是在金融危机中赚钱的人 次贷危机，谁在赢得利润
 “伦敦卖空之王”逆市赚钱：金融危机也变成商机 日本股神在金融危机下赚进25亿日元
 赚钱之神约翰·保尔森从次贷危机中赚取37亿美元 第十四章 危机中怎样保值和赚钱
 金融危机正是赚钱的好时机 危机下理财什么最安全 金融风暴中的投资窍门
 在危机中保住你的资产 金融风暴下如何调整投资策略 第十五章 反危机策略：通胀下的生存法则
 通货膨胀时期的投资哲学 通胀时期必须提防的三种投资陷阱 选什么股票能够保值
 通胀时期如何选股 如何投资黄金才能赚钱 艺术品投资该怎么做 通货膨胀时期巴菲特的投资策略

<<生死大转型>>

章节摘录

第一篇 危机的起因与真相 第一章 席卷华尔街的次贷风暴 贝尔斯登：敲响华尔街死亡警钟 高盛（Goldman Sachs）、摩根士丹利（Morgan Stanley）、美林（Merrill Lynch）、雷曼兄弟（Lehman Brothers）和贝尔斯登（Bear Stearns）——人们在2008年3月以前提到华尔街的时候，不管怎么样也无法回避这五大金融巨头的名字。

这便是大名鼎鼎的“五大投资银行”，他们的职责是为企业募集资金，在资本市场上发售股票和债券，同时也充当投资中介，这些投资银行的主要业务包括公司并购、证券承销、资产重组等，有的还涉足到公司基金管理、财务管理领域。

投资银行被誉为华尔街的皇冠，是有史以来最经典的投资性金融机构。

“五大投资银行”则是这顶皇冠上最耀眼的巨钻。

即使“五大投资银行”中最小的一家——贝尔斯登，还是资本市场的巨无霸。

1923年，由约瑟夫·贝尔（Joseph Bear）、罗伯特·斯登（Robert Stearns）和哈罗德·梅厄（Harold Mayer）创建了总部位于纽约曼哈顿的贝尔斯登。

最初，它只是一个证券交易场。

在1929年的经济大萧条中，它没有裁掉一个员工，仍顽强地生存了下来。

1933年，贝尔斯登的第一个分行在芝加哥开设起来；1955年，第一个国际分行在阿姆斯特丹开业了；2006年，贝尔斯登已成为营业额166亿美元，旗下资本667亿美元，监管财产3504亿美元，拥有一万三千多员工的“资本市场巨无霸”。

2005到2007年连续三年，贝尔斯登荣登财富杂志的“美国最受羡慕的公司榜”，位列证券公司第二。

贝尔斯登有勇于冒险的企业文化，麾下的基金经理们不屑于考虑任何准则，只要能够为贝尔斯登赚到钱，自己就能分一杯羹，因此，贝尔斯登有着“胆大包天”的名声，也是近几年华尔街最赚钱的投行之一。

它早在2003年就已经建立了一个叫作贝尔斯登高等级结构化信用策略主基金（Bear Stearns HighGrade Structured Credit Strategy Master Fund）的对冲基金（简称主基金，Master Fund），基金的经理人是拉尔夫·奇欧菲（Ralph R.Cioffi）和副手麦修·坦宁（Matthew Tannin）。

这个基金几乎全部投资在结构化信用（抵押贷款证券）上面，一举抢占了抵押按揭证券业务（collateralized mortgage obligations, CMO）的核心市场，使贝尔斯登一度超过了投资银行的龙头老大高盛，成为全球盈利最高的投资银行。

但是也正是因为如此，贝尔斯登就成了次贷风暴袭来时投资银行中首先受害的企业。

基金赚钱的方式是其受到次贷危机影响的根源——高杠杆策略。

为了实现足够的回报，他们一直采用该策略。

基金向大型金融机构隔夜借贷来获得自身资产35倍的现金，然后用这些现金来购买资产创造营收。

隔夜借贷通常并不仅限于“隔夜”这样短的时间，可以用两三天，也可以达到一两周。

比如，主基金有1美元，就可以借35美元来做生意。

假如这35美元收取0.5%的利息，同时也产生了2.5%的利润，那么主基金就实现了70%的回报，净赚70美分。

这35美元的借贷到期的当天，主基金就会又向同一金融机构，也可能是其他金融机构借贷35美元。

他们用借来的钱去偿还以前的债务，而最初借来的现金还在继续产生利润。

因为长期借贷利率较高，主基金宁愿担任劳务不停地滚动借隔夜贷款，也不愿寻找长期借贷。

这种杠杆模式对借贷利率极其敏感，假如利息上升0.5%到了1%，则主基金的盈利下降到52.5美分，就会立刻让主基金盈利暴跌28%。

几乎所有的投资银行都采用这样的方法利用外部短期资金赚取钱财，这种策略实际上并非主基金所独有，只存在一个杠杆比例大小的问题。

他们使用这样高杠杆能够以小搏大，获得很高的收入，但是也使得他们手里现金短缺。

当然求之不得的是投资者带着现金纷纷地涌入，但是当有许多人要撤资的时候却令奇欧菲极其头痛。

伴随次贷市场的恶化，2006年9月，主基金遭到了首次大规模提款。

<<生死大转型>>

“我们需要足够的流动资金。

” 麦修·坦宁在给拉尔夫·奇欧菲的电邮中说。

作为应对，奇欧菲与坦宁想方设法说服了巴克莱提供了4亿美元，建立了另外一个基金，名叫贝尔斯登高等结构化信用增强杠杆基金（Bear Stearns High-Grade Structured Credit Enhanced Leveraged Fund）。

这个基金也同主基金一样，投资于结构化信用，只是应用了一百倍的杠杆，以追求更高的收益。

但是实际上，他们创建这个新基金的目的是为了解决现金问题，即通过三倍于原先的杠杆，人为地加大更高的现金流。

这一次，他们决定使用长期借贷，而不是隔夜借贷，以求信贷运转良好，减少利率波动的影响。

大约一半的主基金投资者被奇欧菲和坦宁他们说服了，以资产转移的形式转到新基金里，但是随着抵押贷款市场的恶化，此时市场已是强弩之末。

再高的杠杆也不能发挥威力，他们所持有的结构化抵押贷款证券已经大幅缩水了。

奇欧菲又试图靠卖空来返本，但是卖空都没有人接手了，由于市场流量已经基本枯竭了。

2007年春天的时候，麦修·坦宁在给拉尔夫·奇欧菲的电子邮件中说：“对目前的市场，我感到很担心。

” 奇欧菲回答道：“信不信由你，但是我还能说服人们往里增加投资。

我觉得我们现在就应该把基金关闭。

” 但是就在三天之后，他们却仍然向投资者们保证，基金的未来仍然一片光明。

此时，这两个基金的价值都已经大幅缩水，拉尔夫·奇欧菲更是偷偷将自己放在主基金里的六百万美元私人财产中的两百万转移了出来，却在一个月后（4月底）欺骗投资者们说，自己在基金里投资了八百万美元。

他们还小心地试图躲开政府的监管。

麦修·坦宁给拉尔夫·奇欧菲发电子邮件的时候并没有使用贝尔斯登的工作邮件，而是从自己的私人邮箱发到了奇欧菲妻子的私人邮箱上。

俗话说，纸包不住火。

对冲基金的问题终于爆发了。

一开始，拉尔夫·奇欧菲试图成立一个叫作Everquest Financial的新实体，用这两个对冲基金手中的抵押贷款作为资产发售给公众。

但是6月的时候，商务周刊和华尔街日报发现了奇欧菲在这个新实体上玩的花样，然后把它曝了光，贝尔斯登被迫撤销了该实体。

这一事件使得对冲基金的投资者和债主们产生了不祥的预感。

以美林和摩根大通为首，一些投资者和借款人威胁要没收对冲基金的资产用于偿还他们的投资（术语叫作margin call）。

最后，美林第一个动手开始强制没收贝尔斯登的资产，从中拨取了账面价值8亿5千万美元的证券，但是只能拍卖掉其中大约1亿美元。

尘埃落定之后，这些投资者和债主们估计，算上高级证券，这两个对冲基金的实际价值，其实也只有贝尔斯登估计的50%左右。

2007年6月14日，贝尔斯登宣称，因抵押贷款市场走低，公司在2007年第一季度的收益比上一年同期下降10%。

6月22日，为了拯救主基金，贝尔斯登开始申请32亿美元贷款。

同时，为拯救增强杠杆基金，贝尔斯登还在寻找其他资助。

7月16日，贝尔斯登宣布，这两个对冲基金几乎全部亏本，被迫关闭，损失16亿美元。

8月1日，这两个基金的投资者起诉贝尔斯登及其管理层。

8月5日，贝尔斯登联席总裁兼联席首席运营官沃伦·斯佩克特（Warren Spector）引咎辞职，艾伦·施瓦茨（Alan Schwartz）成为公司唯一总裁。

随后，贝尔斯登开始积极地试图寻求外部投资，甚至和著名投资者沃伦·巴菲特有过接触。

但是显然，巴菲特对贝尔斯登的协议并不感兴趣，此时的贝尔斯登对于沃伦·巴菲特来说完全是一子

<<生死大转型>>

险棋。

事后证明，这个传奇式投资者的决定是非常明智的。

但是贝尔斯登方面不仅完全不以为然，而且也没有因此意识到自己潜在的风险。

贝方一位高管用充满贝尔斯登式自大的口气曾说：“沃伦·巴菲特只配从死人身上捡零钱。”他们却全然不知，六个月以后，他们自己就连零钱也没留半分了。

同年10月，贝尔斯登终于找到了一个合作伙伴。

10月22日，中信证券与贝尔斯登宣布建立全面战略合作关系。

中信证券同贝尔斯登互相投资约10亿美元，以此获得彼此的可转换证券，这些证券日后可转换为相应的普通股，此外双方还有权在公开市场上购入对方一定的股票。

但是市场并不认为这个交易能够帮助贝尔斯登摆脱困境。

9月21日，纽约时报称，因为这两个对冲基金的死亡，贝尔斯登季度亏损61%。

11月15日，贝尔斯登宣布冲销了12亿美元与抵押贷款证券相关的坏账，并预计2007年公司将面临成立84年来的首次亏损。

<<生死大转型>>

媒体关注与评论

假如你认为这是一个灾难，灾难已经来临；假如你认为这是一个机遇。那么机遇即将形成。

去年我跟大家讲，灾难可能会来，现在我告诉大家，机会的形成已经开始，大家开始准备吧！

——马云 没有经过经济危机洗礼的民族，不可能是经济上成熟的民族；没有经过经济危机洗礼的企业家，不可能是成熟的企业家；没有经过经济危机洗礼的公民，不可能是市场上成熟的公民。

——郎咸平 老子说过一句很辩证的话：祸兮福之所倚，福兮祸之所伏。大意是好事和坏事是可以互相转化的，在一定的条件下，福就会变成祸，祸也能变成福。

危机中的企业和社会人，如果都能果断的做事、大胆的说话，能不被危机吓到而敢于创新，那么重振世界经济，便指日可待！

——李嘉诚 19世纪是英国人的世纪，20世纪是美国人的世纪，21世纪是中国人的世纪。

——投资大师吉姆·罗杰斯 如果下一场金融危机真正爆发的话，我觉得可能主要还是由于缺少资金来适应经济的转变所致。

——德意志银行首席经济学家瓦尔特 我担心，在一定程度上，我们仍在进入风暴的过程中，而非走出风暴。

——乔治·索罗斯 我们无须重复令全世界都羡慕的老生常谈——中国拥有巨大的内需潜力。大算盘不难打：只要国内需求有较大的扩展，这些年来为外需服务的庞大制造业能力，只要有一部分转向对内，中国经济就不但可能持续高速增长，而且也许对全球经济“过冬”也不无小补。

——著名经济学家 周其仁 我不相信，一场百年一遇的金融危机不对实体经济造成重创，我认为这正在发生。

——格林斯潘

<<生死大转型>>

编辑推荐

每一次危机，都是人类财富的一次再分配！
有人看见机会，抓住机遇，成为下一波财富的拥有者，有人看见障碍，无法突破，成为这一轮危机的牺牲品。

辉煌还是毁灭，由你来选择！
转型还是升级，路就在脚下！

没有经过经济危机洗礼的民族，不可能是经济上成熟的民族；没有经过经济危机洗礼的企业家，不可能是成熟的企业家；没有经过经济危机洗礼的公民，不可能是市场上成熟的公民。

<<生死大转型>>

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>