第一图书网, tushu007.com

<<全球经济的24小时>>

图书基本信息

书名：<<全球经济的24小时>>

13位ISBN编号：9787801706836

10位ISBN编号：7801706838

出版时间：2008-5

出版时间：当代中国出版社

作者：丹尼尔·奥特曼

页数：212

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

你有必要关注一下全球经济一体化的进程，看看它事实上是如何运行的。
你也应当直接地去了解移民工人、银行主管、企业人士的心声，而不是去听那些学者、政客或抗议者怎么说。
丹尼尔·奥特曼集合了权贵、要员以及普通人的观点，在24小时里带你畅游世界十多座城市。
在每一处，你都将会听到从事各种岗位的人们用他们自己的语言来讲述自己的故事，这些将会帮助你以一种全新的视角来看待全球化所带来的焦点问题：股票市场、期货市场、原油市场、外汇市场在如何影响着全球经济？
是什么决定了国家在全球经济中的排名次序？
通过出售资源，穷国如何才能迅速致富？
对于现实存在的腐败成本，我们应该如何看待和处理？
本书全景展示了21世纪全球经济下的诸多典型问题，并提出了一些切实可行的应对思路，为全球经济的未来健康发展勾勒了一幅绝妙的路线图。

作者简介

丹尼尔·奥特曼，美国作家、记者。
在取得哈佛大学经济学博士学位后，他进入英国政府成为非法移民和犯罪方面的顾问。
他是《经济学人》、《纽约时报》最年轻的编辑委员会成员，并为《国际先驱论坛报》和《纽约时报》撰写文章，是《国际先驱论坛报》的全球经济学通讯员和《纽约时报》的周日经济学专栏作家。
2004年他出版了著作《新经济条件：乔治·布什对美国未来的革命性豪赌》。

丹尼尔·奥特曼现在生活在纽约、香港以及布宜诺斯艾利斯。

书籍目录

前言第1章　第2章　第3章插曲　第4章　第5章插曲　第6章　第7章　第8章插曲　第9章　第10章　第11章　第14章　尾声致谢

章节摘录

第1章 “爱立信联手纳普斯特揭幕在线音乐服务”·什么时候合作才是真正有效的？

一列破旧的火车隆隆地驶入了赫勒内隆德（Helenelund）的小车站。
这里距离斯德哥尔摩（Stockholm）市中心已经很近。
在火车站外，有一条街道通往市郊一个绿荫遮盖的工人住宅区。
沿着这条街道从一条高架桥公路下走过，再经过前面与它交叉的一条双车道大街，就看到了一幢六层的水泥建筑，这幢建筑的一侧标有“爱立信”几个大字。
紧挨着这幢水泥建筑，还有另一幢砖砌的大厦。
在它们后面还有另外两幢大厦。
在不远处，世界上最大的移动电话网络制造商之一——“爱立信”的巨幅广告牌再次映入眼帘。

在6000英里以外的洛杉矶，坐落着一幢普通的办公楼，它是那么的不起眼，除了有一个白色标志物外，再没有其他特征，与洛杉矶梅尔罗斯（Melrose）大街的时尚毫不相称。
在那个标志物上有一幅抽象图片，上面画有一只带着耳机的猫。
顺着街道走过几个街区还有一幢办公楼，一只重金属乐队此时正在楼里的一间音乐室中激情澎湃地演奏着，这个音乐室在过去曾经是某个人的住房。
这两幢办公大楼便是纳普斯特公司（NAPSTER）的总部所在地，这家公司过去提供文件共享服务，而现在则是一家经营在线音乐服务的上市公司。

从表面上看，爱立信和纳普斯特两家公司的合作，无疑是商界合作中最稀奇古怪的案例之一。
它们中的一家公司是本国工业的顶梁柱，是一个多世纪以来该国设计和制造业的领袖。
而另一家公司则是个暴发户，它起家于低技术的非法网络运营业务，也仅仅是最近才拥有了一个有价值的品牌。
爱立信公司在140个国家拥有5万多名员工，而纳普斯特公司则仅有几百名员工，并且其中大多数都在位于贝弗利（Beverly）山脚下的这两幢很不起眼的大楼里工作。
然而在全球经济当中，有着悠久历史的电信业巨人和这家最前沿的音乐零售商很容易地就找到了彼此之间的合作点。

“一段时间以来，爱立信一直都在帮助一些移动电话网络运营商向它们的顾客出售音乐，”爱立信负责应用程序与内容的销售经理斯万特·霍尔姆（svante Holm）说，“其中一些移动电话网络运营商希望将自己的品牌绑定在服务中，而另一些则认为还会有解决这个问题的更好方式。”

“很多运营商都说，我们不是音乐商店，那不是我们核心竞争力的所在。”霍尔姆在去往欧洲某地的火车上通过他的移动电话这样说。
所以这些运营商想凭借已有品牌在音乐界立足，那么纳普斯特也许就是最合适的选择了，尽管它成立还不到10年。

“我们考察了这个产业当中的不同品牌，最终发现无论在合法下载还是非法下载中，纳普斯特的品牌认知度都要强于其他任何公司。”霍尔姆详细地叙述道。
他接着说：“我们给纳普斯特公司打了电话，接着我们飞往洛杉矶与他们的总裁及其业务开发团队进行了面谈。
这实际上是我们之间的第一次会面，而此后的一切合作也就由此开始了。”

“我们的感觉是一样的，因为这是一个非常有趣的机会，我甚至都没有料到会以这种方式跟他们合作，”纳普斯特公司负责全球业务开发的高级副总裁拉里·利尼特斯盖（Larry Linietsky）说，“而过了一段时间，我们终于明白他们所做的一切了。”他继续解释道，“爱立信公司已经拥有了自己的技术平台，它需要的正是一个品牌，而纳普斯特公司已经拥有了自己的品牌，它也正在寻找尽可能多的平台来发展自己。”

经过了长达6个月的协商，爱立信公司和纳普斯特公司最终达成了在线将音乐以交互的方式传送到手机和个人电脑中的音乐服务业务。
“时机太好了，”拉里说，“现在业内还没人在做这方面的业务。

”　　在接下来的时间里，合作着实起到了效果。
爱立信公司的顾客们希望在线音乐能够通过网络下载到自己的手机，而在业内久负盛名的纳普斯特公司也乐意提供这样的服务。
但是，合作的进展并不都是这么理想。
有时即使是出于绝对善意的目的，合作也会走向终结。
　　公司之间以各不相同的方式结合，其原因可能是出于理想化的合作，也可能是彻头彻尾的腐败。
它们合作的方式也存在很多种。
最低层次的结合是分享技术成果，正如几十年来美国和日本的汽车制造商之间的那种合作。
之后层次逐级上升，直到完全的合并，这也有两种形式：一种是两家公司以一家全新公司的形式结合到一起，而另一种则是恶意的接管，随之而来的就是下岗和破产清算。
　　最成功的公司结合通常是建立在这样一个基础之上的，即两家公司的相似性与二者之间的有效差异性能够完美结合。
尽管这样一个概念在现在看来已经是相当明显的了，但认识总是有一个过程的。
　　在20世纪60年代，一些雄心勃勃的企业领导人，比如像LTV钢铁和矿石公司的詹姆斯·林（James Ling）以及美国国际电话与电报公司（ITT）的哈罗德·吉宁（Harold Geneen），他们曾经建立了庞大的复合式企业，这些企业通常都是由几十甚至上百个毫无关系的公司组成的。
他们这样做的理论基础是：通过成立多样化的大集团，来避免投资者们在单单一个产业中可能会遭遇的起伏动荡。
然而现实往往是令人失望的。
由于这些子公司之间几乎没有一点相似性，那么统一化的管理制度不但不利于这些子公司的发展，反而会产生阻碍作用。
此外，董事会有时会用利润充盈的企业去扶持那些亏损的企业，以阻止亏损企业破产。
对董事会来说，他们看重的似乎是保持他们最初拥有的权力地位，而不是为投资者们谋求更多的利润。
其结果便是，几十年以来，几乎所有的复合式企业都最终宣告了破产或者解散。
　　你通常会发现企业之间宣告合并的目的是出于一种战略原因，即便这种原因并不会立即显现出来。
一个恰当的案例研究便是eBay的并购。
2002年7月，这个在互联网界处于领先地位的拍卖公司花了15亿美元购买了一个基于互联网运作的购进或者销售产品的系统——贝宝（PayPal）系统。
当时，eBay公司其实拥有自己的支付系统，称为票点（Billpoint）系统，但贝宝系统更受欢迎。
与票点系统的技术一样，贝宝系统的技术也能够与eBay公司现有的拍卖平台相融合。
由于贝宝系统具有高度发达的支付设施和强大的品牌效应，通过引进该系统，eBay能够为买家和卖家同时提供更为合理且能够立即为双方所熟悉的支付工具。
　　后来，在2005年9月，eBay公司又拿出26亿美元购买了网络电话运营商Skype，而其中15亿多美元作为该公司的业绩奖金——这家公司在语音网络电话技术领域处于领先地位。
为什么互联网拍卖公司需要电话服务业务呢？
这个原因似乎并不很明显，但是一定有其内在原因。
一些公司拥有庞大的网络在线平台，像雅虎、谷歌，还有微软公司都已经开展了互联网语音业务。
倘若有一天，这些公司决定提供拍卖服务，它们也将会含有一个共同的附加特征——语音服务，而这正是eBay公司所欠缺的。
没有人会知道顾客在拍卖过程中是否愿意就拍卖品进行相互交谈……但顾客也许会乐意这么做。
拥有一个合适的网络语音合作伙伴，eBay公司就无须再为日后被卷入到不公平的竞争中而担忧了。
　　即使合并从理论上来说是对合并公司双方都很有意义的一件事，但仍然有可能会卷入来自个人以及文化差异等因素所导致的麻烦中。
1997年，华尔街的一流投资银行摩根士丹利与同样赫赫有名的世界级金融经纪公司添惠（Dean witter）合并，这是一连串将看似互相补充的两家企业彼此联合到一起的案例中的一个。

然而，两家公司具有截然相反的文化，一个是定位鲜明的基础性业务零售商，而另一个是卓越的金融界奇才，它们各自的领导人都在盘算着如何抓住自己的权力和地位。
事实上，他们都非常固执，以至于在公司未来发展的问题上，引发了一场持续了8年之久的暗战。
一直到2005年6月，来自添惠公司方面的菲利普·J·珀塞尔（Philip J.Purcell）卸任不再担任合并公司的领导后，这段暗战时期才终于结束。
菲利普的卸任是由于董事会的反戈。
之后，8年前被调离领导层的摩根士丹利前任董事长约翰·麦克（Johh Mack）接管了这个职位。
　　上面提到的这两家公司的总部都设在美国。
1998年戴姆勒一奔驰（Daimler—Benz）和克莱斯勒（chrysler）合并，其后的发展较上述提到的摩根士丹利与添惠公司的合并更不尽如人意。
戴姆勒一奔驰是一家由大银行投资的传统的德国企业集团，它涵盖了各种各样的运输设备制造企业，上至重型卡车生产企业，下到飞机引擎生产企业。
戴姆勒一奔驰这个名字，即使说不是尖端技术的代名词，但也一定是稳定性和永久性的代名词。
而克莱斯勒则是一家纯粹的汽车生产商，它在20世纪90年代早期采用费用极高的设计程序提出了一套全新的效率标准，但最终却受到金融危机的羁绊。
在过去，它所强调的更多是在革新方面，而非公司的长期发展。
　　尽管经验证明将交通工具基于相似的底座设计是合理的生产模式，但是，起初新合并的公司看起来对合作似乎仍然没有什么兴趣。
一些与合并随之而来的诉讼也增加了新公司的麻烦。
但是，最关键的问题还是要找出适合新公司的运营模式：是像克莱斯勒那样，竭尽全力地维持自己精简高效的汽车制造业务？
还是像戴姆勒一奔驰那样，依靠公司员工的虔诚度以及公司产品质量的荣誉和地位来谋求新的发展？
　　2000年，公司若干高层打电话来请求辞职。
其中有一位是专为投资者权利作辩护的著名律师，他说道：“即便是以一个凄惨的结局告终，也比留下永无止境的痛苦要好得多。
”2001年全球经济暴跌，全球汽车市场也随之变得不景气，这使得公司结构更显庞大而缺乏竞争力。
公司的首席执行官约根·施伦普（JurgenSchrempp）花了5年的时间来适应这种局面，他将公司的股价在一天之内提高9%的决策得到了德国方面其他的管理高层的赞同。
与此同时，全球经济回升，这时从表面上看，此次合并又确实起到了效果。
　　对摩根士丹利一添惠集团和戴姆勒一克莱斯勒来说，部分问题在于合并一定要发生在企业双方平等运作的观念之上。
当两个规模相当的企业合并的时候，到底由哪个企业接管或者是由哪个企业的文化掌控整个新公司通常并不是显而易见的。
从合并之后的效果看，合并失败似乎是因为合并的两家公司都做了不恰当的选择。
然而，真正的失败也许是艰难抉择所导致的，比如，应该裁掉哪位员工，或者撤去哪个部门，甚至是为了新的公司能够拥有决策的唯一权利而强迫哪位董事长退位。
正如这些公司后来所明白的道理，在寻求一次大型的合并中，任何事情都比不上双方的真心实意更重要。
　　文化冲突并非是导致公司之间难以密切结合的唯一原因。
有些时候，一方很快会发现对方基本上就像是一个以色相诱骗男人钱财的女人。
在20世纪90年代，伴随高科技的飞速发展，很多网络公司的股价也在飙升。
一些网络公司决定将它们新发现的这些主要依赖于投资者强烈预期的纸上财富转变为实物资产。
最显著的例子就是网络服务供应商美国在线公司（AOL），它在2001年曾经打算购买世界上最大传媒公司之一的时代华纳（Time Warner）。
最初它们高谈合作，即美国在线公司的平台能够给时代华纳带来更多更广泛的观众。
但是，如今看来，这次交易更像是美国在线公司以一种聪明的方式，将其在网络中泡沫化膨胀增长的股份换为时代华纳的有形实物资产——换句话说，美国在线公司更貌似一个高明的窃贼。

事实上，新媒体与旧媒体合二为一的做法已经不再适用了。
现在看来，并非是因为时代华纳是成熟的媒体强人不容合并，而是那时美国在线公司的在线指导服务业务已经摇摇欲坠，处在临近荒废的边缘。
　　然而，相对于上述的各种负面描述，谋求联合还是可以带来一些利益的，最明显的就是规模效应。
当生产同一产品的两家公司合并的时候，它们通常会发现根本不需要那么多的经理和后勤人员，以及重复了的人力资源部、财务部等，类似的重复部门将来也势必消失。
比较有争议的是，合作的动机通常在于能够以更低的成本生产产品或提供服务。
这也正是许多发达国家的企业现在常常使用业务外包这种经营策略的内在驱动力。
　　但从一个更加微妙的观点来看，购并也能够使得买方企业更加活跃起来。
当一家大型企业引入另一家渴望积极进取的公司后，将会使原本已经成熟的企业重组。
引入一家新公司，能够带来很多新的思想。
市场演进公司（Evolution Markets）的首席执行官安德鲁·厄特尔（Andrew Ertel）在2005年6月15日开始就利用了这一有利条件。
　　市场演进公司的总部设在纽约，该公司为许多公司和国家之间就政府和相关条约规定的污染排放权提供进行沟通的平台。
通过这个平台，全球所有国家都发现二氧化碳以及其他污染物的排放量是可以被控制的。
市场演进公司为减少全社会的污染提供了一条成本极低的解决之路。
　　污染物排放许可的存在是因为，如果让政府亲自去了解哪家公司能够以更低成本减少污染物排放量，将是一件很不容易的事情。
所有的政府不得不做的是发行许可证，并且在上面写明排放量指标。
要么将这些许可证给指定公司，尤其是那些能源和制造业的公司，这类公司产生的污染物多过服务业；要么也可以将这些许可证拍卖掉。
不论通过上述两种途径中的哪一种，都能通过公司买卖排污许可证，直到将它们留在那些减除污染成本极高的公司那里，而很显然，这些排污许可证对这样的公司来说也是最具价值的。
另外一些公司情况更好，它们遵守法律减少污染排放，然后卖出自己的排放许可证，对它们而言，这也将是一个廉价的选择。

媒体关注与评论

市面上有关全球化的书良莠不齐，且已多到了泛滥的程度。
提出一些新的东西似乎超出了一些人的能力。
但是丹尼尔·奥特曼恰恰做到了这一点。
一位有才华的记者，通过讲述深刻的故事，使得这个话题顿时变得鲜活起来。
买它、读它，你将会在受到启示的同时得到享受。
——贾迪希·巴格瓦蒂　哥伦比亚大学教授，《防卫全球化》的作者　　聪明的丹尼尔·奥特曼仅仅给读者提供了极少量用经济学视角去解读的引人关注的问题，而不是那些又多又难以消化的东西。
这反而让读者对其余的部分更加渴望。
——西尔维娅·娜萨　《美丽心灵》的作者　　奥特曼的书提供了一系列能够在华尔街应对各种事务的方法，并且帮助读者非常理性地理解复杂的世界经济动态。
从各种经济行为在一天中的运作小片段，到它们结合在一起后的宏观运作，他通过运用不同的放大率来观察经济，给读者提供了具有实质性的思想启迪。
——罗伯特·希勒　耶鲁大学经济学教授，宏观证券研究有限公司首席经济学家，《非理性繁荣》的作者

编辑推荐

全球化浪潮中的新视野，新体验，新问题。
畅销阅读，时尚阅读。
大型全球跨国企业之间的购并真的代表了全球化的经济特征吗？
穷国真的能够通过外援资金的帮助而使自己的人民摆脱贫困吗？
那些资本强国真的能够制定全球经济的新规则吗？
全球经济一体化的发展趋势到底会是什么样子？
本书的十四个全球经济场景将为你充分讲述这一切！
谁在真正控制着世界的货币供给？
全球股票市场是如何运作的？
移民国外是奢侈品还是必需品？
全球金融系统是不是变得更容易受到少数人行为的侵害？
到底是什么决定了石油的价格？
保护知识产权对于全球经济的发展有多大的帮助？
美国能够制定全球经济的一切运行规则吗？

第一图书网, tushu007.com

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