

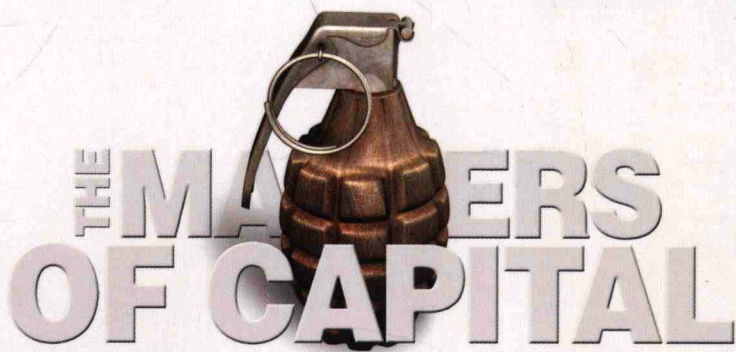


“穆迪评级”创始人约翰·穆迪深度解析他所眼观耳闻的华尔街
深入浅出阐述经济学理论，细致刻画资本大鳄沉浮史

金融的战争

是谁夺走了我们的财富

〔美〕约翰·穆迪◎著
徐建萍◎译





金融的战争

是谁夺走了我们的财富

〔美〕约翰·穆迪◎著

徐建萍◎译



全国百佳图书出版单位

时代出版传媒股份有限公司
安徽人民出版社

时代出版传媒股份有限公司
安徽人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

金融的战争 / (美) 穆迪著; 徐建萍译. —合肥: 安徽人民出版社, 2012.7

ISBN 978-7-212-05631-5

I. ①金… II. ①穆… ②徐… III. ①金融—经济史—美国—通俗读物 IV. ①F837.129-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 165043 号

书名: **金融的战争**

作者: (美) 约翰·穆迪

出版人: 胡正义 选题策划: 曾 丽 责任编辑: 余 玲 李 荡

责任校对: 李 荡 责任印制: 范玉洁 装帧设计: 金刚设计 王艾迪

出版: 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

安徽人民出版社 <http://www.ahpeople.com>

(合肥市政务文化新区翡翠路 1118 号出版传媒广场 8 楼

邮编: 230071)

发行: 北京时代华文书局有限公司

(北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编: 100011)

电话: 010-64266769; 010-64264185 转 8067 (传真)

印刷: 北京雁林吉兆印刷有限公司 电话: (010) 61027585

(如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换)

开本: 880×1230 1/32 印张: 6 字数: 124 千字

版次: 2012 年 9 月第 1 版 2012 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-212-05631-5

定 价: 19.80 元

版权所有, 侵权必究

译者序

约翰·穆迪，华尔街著名投资评估机构“穆迪投资者服务公司”的创始人，创建了“穆迪信用评级体系”。1909年，约翰·穆迪在一本名为《铁路投资的分析》（*Analysis of Railroad Investment*）的书中，首次对美国各家铁路公司及其发行的债券的质量（风险）情况进行分析，并用简洁的英文字母符号予以表达，标志着美国证券评级事业的诞生。1913年，穆迪开始对公用事业和工业债券进行信用评级。他终生沉浮于风云莫测的资本市场上，亲身经历了美国华尔街的崛起与兴盛。

本书中，穆迪以翔实的史料为基础，秉承可读性、趣味性的原则，以一个“当局者”真实客观的笔触，细致入微地剖析了华尔街资本市场上的投资实例，深入浅出地阐述了诸多精辟的经济学及融资理论，并刻画了摩根、卡内基、洛克菲勒等叱咤风云的资本大亨坎坷传奇的一生。其中还讲述了资本大鳄们在资本市场

的博弈浮沉经历，这对于想了解华尔街的人来说是一部翔实的史料，对于想从中获取成功秘诀的人来说也能从中得到很多启示。

原著史料丰富，语言生动，故事性和逻辑性很强，特别适合想了解华尔街资本市场风云的读者。因译者时间和水平有限，恐未能将原作中的诸多细节之处一一展现，译文中的错误和疏漏之处在所难免，真诚欢迎广大读者批评指正。

译 者

目录 Contents

译者序 / 001

第一章 摩根财团的诞生与发展 / 001

第二章 摩根介入铁路行业 / 015

第三章 钢铁大王卡内基 / 027

第四章 洛克菲勒与标准石油托拉斯 / 041

第五章 托拉斯运动 / 055

第六章 哈里曼争夺铁路系统控制权 / 071

第七章 巨额融资的高峰 / 087

第八章 银根趋紧引发大恐慌 / 105

第九章 第一次世界大战幕后的华尔街 / 121

附录 调查与报告 / 139

参考书目 / 181



第一章

摩根财团的诞生与发展



“资本”这个词原本的含义，是指用来获得更多财富的财富积累，包括现金及固定资产。在当今社会，它的含义已经被得到了扩充。在简单手工制作业占主导的早期，一个制造业工厂赚取到的利润可能为其投资资本的10%；但机器大生产出现后，制作工艺日益进步，利润所占比重会增加到25%或40%。人们开始给这样持续增长的赢利能力定义其“价值”，特定资产的“价值”也并不是建立在原置成本（Original cost）或重置成本（Replacement cost）上，而是根据其自身的赢利能力来计算。

在这个新的基础上，通过发行公司股票和债券等形式来表现的“资本”，被迅速地制造了出来。当工业生产的效率更高，付出努力会取得更大成效时，公司的有价证券以前所未有的增长速度被创造出来。接着，随着新的习惯不断形成和巩固，人们会发

现，如果仅仅将目前的赢利能力资本化，那距离资本化的极限还有很大的差距。因为在美国这样一个飞速发展的国家中，每一代人的口数量都在翻倍增长，未来的赢利能力将会更加巨大。因此，资本家自然会采取进一步的措施，依据未来可能获得的收入来发行公司股票和债券。

当然，眼前对于这种将未来的赢利提前预支或资本化的现代实践做得有点过了。这样一个过程不可避免地会导致投机；所谓的“繁荣”周期会伴随着不断出现的衰退和挫折，成为这一时代的重要特征。终于，资本家明白了，这种新的资本运作方式，不仅代表着财富的积累程度和当前的收益能力，通常还代表着未来社会所具有的赢利能力，因此，必须通过一些人为制订的程序来获得支撑，以确保这种新资本的顺利运转。只要人口和工业继续正常增长，资本家就会感到非常安全；但一旦出现工业和银行业危机、作物欠收或其他不幸时，资本的收益可能会下跌，甚至可能会导致其资产评估价值的下降。因此，这些大大小小的资本家要求国家给他们立法并给予公共援助，以保护他们已经建立起来的价值信誉。他们还要求建立更严格的关税制度，以阻止来自国外的竞争，并采取其他措施来保证这种新的分配方式不变。

在国内战争结束后的10年间，铁路系统是新资本运作的最明显的受益者；但当发明创造进入高峰，制造出比如电话、电灯及电力，还有其他无数节约时间和劳动力的新设备后，所有的这些眼前的收益能力及未来的收益潜能都会被资本化。以公共事业为例，对特许经营权的退订价值，将是它们资本化的首要基础。从

1890年到1915年的25年间，在美国，公共服务的全部资本额（包括股票和债券）已经从不到2亿美元发展到接近200亿美元了。

这种资本主义的新形式是现代社会具有深远意义的一种现象。总体来看，像美国这样一个总资产丰厚的国家，如果只是粗略地估算，其社会总财富大约是这个数字的两倍还要多。人们仍然记得，在1890年左右时，美国的财富总额估值约为650亿美元，当时公司资本也大约只有250亿，这让上一代人深深体会到了社会发展之迅速。人们进一步意识到，在过去的半个世纪中，不仅形成了财富创造能力资本化的新体系，而且对财富的控制权越来越集中在一小部分有卓越能力的人手中。

今天，华尔街上对本国大公司有着组织和控制联系的大金融财团，几乎都是由纺织品公司或服装贸易公司发展起来的。纽约的摩根财团，还有布朗兄弟财团、库恩—洛布公司、塞里格曼财团（The Seligmans）和其他老的私人银行机构，都是从这一行业起家的。这个过程是自然而然开始的，因为在现代机器工业出现之前，大量的资本主要掌控在商人的手里，商品批发也是当时利润最丰厚的行业之一。在人们还没有意识到可以将潜在的赢利能力资本化之前，纯粹的竞争性行为——如商品批发业——不论在这个国家还是在欧洲，都仍然处于中心位置。甚至19世纪早期最著名的金融家内森·罗斯柴尔德（Nathan Rothschilds），早期也是靠给英格兰棉纺厂筹措购买原料和产品的资金而发家的。美国也不例外，当时的资本也集中在那些做布匹或布制品生意的大商人手中。

大部分美国人已经忘记了所有这些早期的历史。仅仅过去了60年，我们的“商业王子”——当时每个美国男孩心目中的偶像——如今已经被人们遗忘；而证券交易——与现今美国大商人的生意相比，60年前它也只是个局限于本地、不那么规范的小本生意——现在已经发展得十分红火，以至于让人们觉得它似乎是一直都如此重要。在这一点上，英国可能表现得最明显。在美国被称做“私人银行家”（Private bankers）的人，比如罗斯柴尔德家族（Rothschilds）、巴林银行（Barings）和摩根财团（Morgans），即便是现在也仍被看做是“商人”而非“银行家”。他们是过去大东印度公司的正统后裔。

在美国，有一部分人发展成国际商人。美国独立战争之前，一些来自新英格兰^①的、目光敏锐、瘦骨嶙峋的人踏遍非洲海岸线和海洋岛屿，寻找商机。无论是过去还是现在，世界上都没有比他们这些北方佬更好的商人了。1812年战争导致船舶运输困难，新英格兰的商人和钱都流向了布匹制造这一新行业，并由此奠定了现在新英格兰伟大工业——棉织品制造的基础。

1811年，一个16岁的纺织品工厂职员乔治·皮博迪（George Peabody），不小心烧了他兄弟在马萨诸塞州的纽伯里波特老镇开的小店，而遭到解雇。之后，他随一位叔父前往乔治城，在那里开了一个小的纺织品零售商店。几年后，他移居巴尔的摩，

① 新英格兰（New England），位于美国大陆东北角、濒临大西洋、毗邻加拿大的区域，包括美国的6个州，由北至南分别为：缅因州、新罕布什尔州、佛蒙特州、马萨诸塞州、罗德岛州、康涅狄格州。

在费城和纽约建立了分公司。最后，1837年，42岁时，他迁居伦敦，建立了乔治·皮博迪公司的商业银行机构，这个机构后来成为了J. S. 摩根公司。

在当时，乔治·皮博迪前往伦敦这件事本身并不引人注目。在伦敦，他像在这个国家一样，继续做一个“商人”，但在世界上最大的商业和金融中心，他成就了自己，真正开始沿着一条不同寻常的路前进。他的传记作家福克斯·布恩（Fox-Bourne）曾经最为形象地描述过他建立的这种事业：

在伦敦以及英格兰的某些地方，他购买英国的产品，用船运到美国。船只返回时，带回美国各种各样的商品，在英国出售。这本来就是一种很赚钱的买卖，被他这么一倒腾，赚的钱就更多了。那些通过他把货物卖向各地的大西洋两岸的商人和制造商，有时可以在货物卖出前就从他手里获得预付款；而有时，货物卖出后，他们也可以把大笔钱放在他的手里，这样比较方便，因为只要他们需要就能随时把钱收回来；同时这些钱可以用于获利丰厚的投资中，他们也能获得合理的利息。就这样，他不仅是一个大商人，同时也是一个银行家。最后，他变得更像是一个银行家，而不再是一个商人。

在世界金融中心伦敦，乔治·皮博迪代表着投资最大、回报也最丰厚的乐土——美洲大陆，这块尚未被人破坏的土地。实际上，那里有着数百万平方英里的最富饶的农田和矿山需要人去开

发。这些土地在无人居住时看似没有开发价值，但其潜在的价值极其巨大。那些获得或抢先占有这片巨大的宝地、为它装上动力机械和运输工具，并把劳动力运来的人，将创造出未来几代人都会前赴后继不断追寻的价值。数不清的财富将不断地流入他们的金库里。

获得英格兰及欧洲大陆的资本是那个年代人的梦想。没有这样一种前景或机会出现在英格兰或者其他古老的国家。当现代发明首先开始投入使用时，英格兰的自然资源已经被抢占完；仍未开发的富饶的农田和农村地区，长久以来都被富有的地主阶级所把持；但是他们找不到充足的劳动力，现代资本家在那里找不到什么特别的机会创造财富。因此，英国的资本不可避免地流向美国，因为在美国现金资源极其短缺，这个国家要想大规模发展，必须通过那些拥有财富的人来实现。那里几乎没有什么可用于投资的资本。人们沿着大西洋海岸忙碌劳作，以一种平常的、古老的方式来谋生，无论从哪个方面看，他们都没有积累巨大财富的基础和意愿。在美国，投机的时代还没有到来，尽管制造业已经得到发展，但在19世纪40年代，我们仍然生活在一个种植园主和农场主的国家里。

当皮博迪在伦敦定居时，欧洲资本家已经开始着手开发美国市场，并展开了竞争。强大的外国机构正在伦敦和纽约间建立金融联系。罗斯柴尔德公司已经派奥古斯特·贝尔蒙特（August Belmont）到达纽约，作为其全权代理人。而就在这一年，皮博迪在伦敦安顿下来。在19世纪初期，巴林财团已经和费城的大家

族联姻，对美国金融业表现出极大的兴趣。然而，在英国，皮博迪打算成为美国的首席代表。每年，他会为两个国家的重要人物安排会面。在伦敦，他的美国独立纪念日晚宴逐步成为增进英国和美国企业界友谊的著名场合。

皮博迪从来没有渴望成为企业的创始人或发起人，他把这个工作留给了其他人。他所要做的，是当一个金融家，一个“资本大鳄”的生意。在这一领域，他获得了巨大的成功，他的名字也逐渐得到了英国人的尊重。最终，他积累了两千万美元的个人财富，成为那个时代最伟大的慈善家，却拒绝了维多利亚女王授予的贵族头衔。1869年，皮博迪怀着对英国公共投资事业坚定的信心离开了人世。他死后，他的雕像被矗立在伦敦金融区，离他伦敦的办公室不远。

1864年皮博迪退休后，朱尼尔斯·S. 摩根（Junius S. Morgan）成为了这一行业的领头人。摩根也是一个美国纺织品商人——是波士顿J. M. 贝比公司的成员——10年前被皮博迪说服成为其合伙人。那时，摩根大约51岁，完全有能力接任皮博迪公司，继续经营其传统业务——开办国际商业银行、管理顾客的存款、进行证券交易。公司在伦敦发行了大量的美国铁路债券，并向智利放贷。根据皮博迪的遗愿，乔治·皮博迪公司的名字随着他的逝世而终止。但在J. S. 摩根公司名义下，公司的业务并没有中断。

朱尼尔斯·S. 摩根有一个儿子，叫约翰·皮尔庞特·摩根（John Pierpont Morgan）。1837年，他在康涅狄格州的哈特

福德出生，当时朱尼尔斯正在那里做纺织品生意。他在波士顿的英国高中接受了部分教育，在德国格廷根大学完成了他的教育。离开大学后，约翰进入他父亲在伦敦开的公司。他是一个卓越的数学家，原本想要成为一名优秀的数学教授，但他的父亲不同意他的选择。在乔治·皮博迪公司的办公室，年轻的皮尔庞特开始接受商业银行的专业训练，毫无疑问，他从此培养并形成了不同寻常的准确、快速决断的能力，这是他整个职业生涯典型的性格特征。

1857年，美国爆发了严重的金融危机，就在这一年，个子高大、沉默寡言、年仅20岁的约翰·皮尔庞特·摩根步入了美国商业舞台。当时，乔治·皮博迪公司正通过邓肯—谢尔曼公司的纽约商行和美国做生意。这个公司在金融危机中受到重创，为了挽救颓势，乔治·皮博迪公司不得不向英格兰银行（Bank of England）求助。这次经历使伦敦金融机构体会到加强对美国商业控制的极端重要性，因此决定派年轻的皮尔庞特·摩根前行纽约，担当邓肯—谢尔曼公司的出纳。

在邓肯—谢尔曼公司工作期间，皮尔庞特·摩根遇到了公司的合作人兼会计师查尔斯·达布尼（Charles H. Dabney）。就在与达布尼的精诚合作中，摩根学到了非凡的会计学及记账的本领。但皮博迪公司与邓肯—谢尔曼公司的联系注定不会维持太长时间。1864年，乔治·皮博迪退休，朱尼尔斯·摩根接任，皮尔庞特·摩根和达布尼成立了一个新的公司——达布尼—摩根公司，该公司位于纽约交易大厦（Exchange Place）。这个新公司

成为了伦敦J. S. 摩根公司的代理。几年后，邓肯－谢尔曼公司倒闭，从人们的视野中消失。

达布尼－摩根公司主要经营外汇业务，出售多种有价证券，毫无疑问在财务上做得非常成功，因为据当时报道，达布尼退休时，从公司的业务中大捞了一笔。但这个公司并没有做出什么引人注目或突出的业绩，在华尔街上，它并不被认为是一个大银行，它的声望似乎主要建立在与强大的伦敦J. S. 摩根公司的关系上。但到1871年，情况发生了变化。达布尼退休，公司被解散，年轻的摩根成为了费城德雷塞尔（The Drexels of Philadelphia）的合作人，两人成立了德雷塞尔－摩根公司。安东尼·J. 德雷塞尔（Anthony J. Drexel）是位资深人士，以一己之力购买了华尔街和百老汇街（Wall and Broadway streets）的东南角，建造了德雷塞尔大厦，在这里开创了新公司的伟大生涯。

德雷塞尔的父亲是一位德国肖像画家，由于职业原因，曾在南美洲和墨西哥游历。在美国游历的过程中，他发现，可以通过倒卖州立银行的钞票来谋取暴利——这在当时是一种滥发的纸钞（wildcat currency）。1837年，也就是皮博迪移居到伦敦的同一年，老德雷塞尔定居费城，住在一条在当地非常有名的叫做“阿尔及尔海岸”（Coast of Algiers）的街道上。在那里，他购买银行兑换票、买卖商业票据、为公司筹措资金，为自己的伟大事业奠定了基础。

1871年，约翰·皮尔庞特·摩根34岁。他的主要合伙人安东