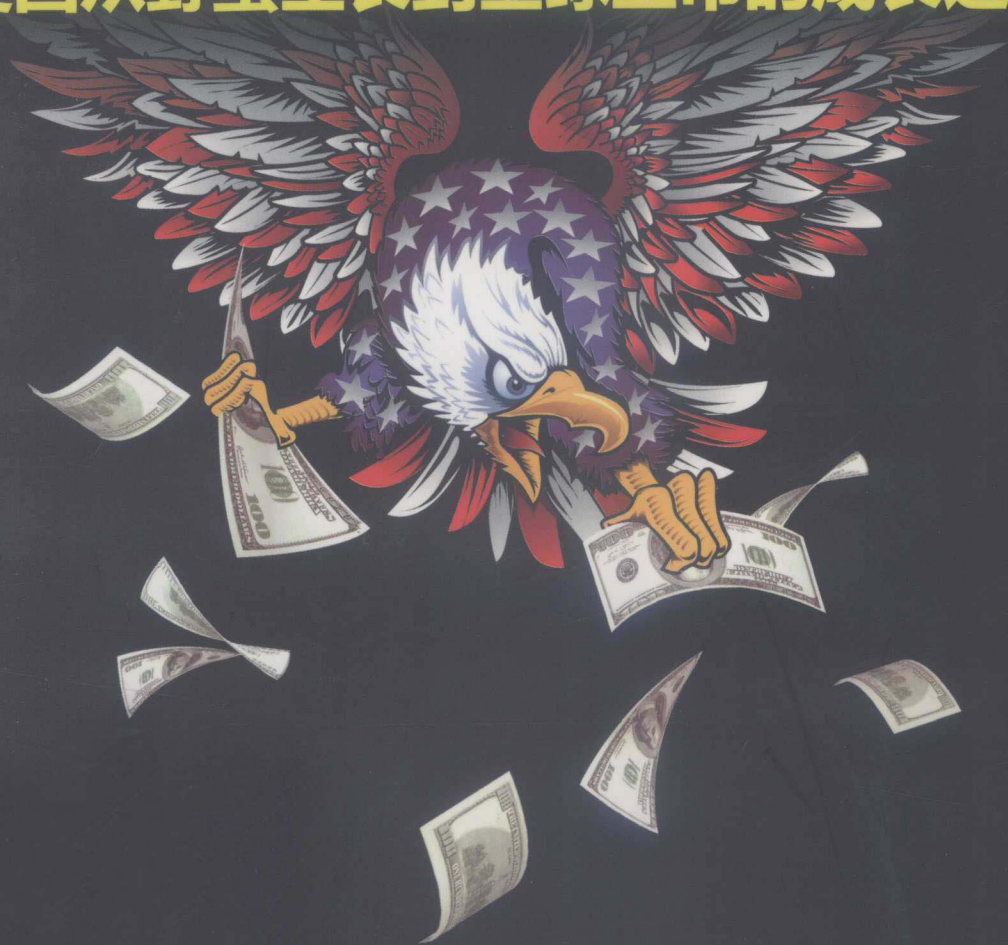


# 美国是个 大公司

闵纬国  
著



## 美国从野蛮生长到全球上市的成长之路





# 美国是个 大公司

美国从野蛮生长到全球上市的成长之路

闵纬国 著

## 图书在版编目 ( C I P ) 数据

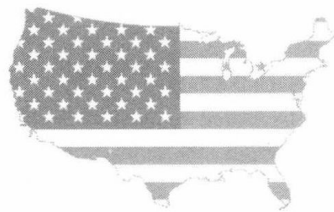
美国是个大公司 / 闵纬国著. -- 北京 : 中国友谊  
出版公司, 2012. 11

ISBN 978-7-5057-3104-2

I. ①美… II. ①闵… III. ①美国—研究 IV.  
①D771.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第243651号

书名 美国是个大公司  
作者 闵纬国  
出版 中国友谊出版公司  
发行 中国友谊出版公司  
经销 北京时代华语图书股份有限公司 010-83670231  
印刷 北京市通州富达印刷厂  
规格 700×1000毫米 16开  
18印张 250千字  
版次 2012年11月第1版  
印次 2012年11月第1次印刷  
书号 ISBN 978-7-5057-3104-2  
定价 35.00元  
地址 北京市朝阳区西坝河南里17-1号楼  
邮编 100028  
电话 (010) 64668676



# 前言

## 我们应该如何理解美国

早上，我开着车去上班，却发现车没油了。于是我拐进了中国石油的加油站，却发现汽油又涨价了。想了想，应该与美国的石油期货价格前些日子又涨了有关。在公司门口停好车，路过旁边的麦当劳，我习惯性地走了进去准备买一份早餐。在等待购餐的队伍里，我听到旁边有人感叹：这个美国第一、全球最大的餐饮企业，每天竟然可以为世界百分之二的人口提供食物。

进单位打开电脑，我的第一件事总是看下股市开盘的走势，然后再想着怎么去指导客户一天的交易。结果却发现股市开盘后所有的股票基本都在跌，这都是前一天晚上美国股市大跌惹的祸。中午带着些许不爽和同事一起吃饭，同事满脸神秘，煞有介事地和我讲，这年头买股票不如去投资黄金。追问原因，原来是美国发生的债务危机，正在引发黄金价格不断上涨。下午下班，我身心疲惫地回到小区，坐上电梯，一抬头，却发现电梯广告栏换了新的内容，上面赫然立着一行醒目的大红字：“做美国地主，投资美国楼市正当其时。”然后下面注明周末在某商业大楼，特意从美国赶来的地产公司老总，会主持美国地产投资报告会，欢迎大家参加云云。

我走进家门，正想和妻子商量是不是要去听下这个报告会，却发现正在做饭的妻子一看见我，就开始不停地抱怨，说今天去买花生油，价格又上涨了十来块钱。我安慰着她，并向她解释说，这主要是美国通过低价倾销高产的转基因

因大豆，控制了中国的大豆产业链，然后利用垄断优势再让大豆价格上涨，引起了豆油价格的上涨，并进而引发中国食用油价格的整体上扬。妻无奈地说，管他什么原因，饭不能不吃，油不能不买。说话间，用涨价油做的饭菜被妻子端上了餐桌。我们和往常一样打开电视，边吃饭边看新闻，美国的某高官来中国访问，中国又承诺要购买一大笔美国国债。

这时候，电话铃响了起来，原来是老同学相邀聚会。我急忙出发赶到聚会地点，发现每次聚会非常踊跃从不缺席的胡大伟居然没有出现。和大伟走得近的老同学告诉我，他到美国做访问学者去了。等聚会结束，我再次回到家中已是夜里 10 点多钟，想起已经很久没有联系远方的亲人，我给远方的母亲打了一个电话。在闲聊中，母亲用像发现了新大陆似的语气和我说，楼下的邻居张加明全家移民去美国了。

“美国！美国？”我躺在床上，回想着这一天的遭遇，陷入了沉思：在迅速全球化的今天，美国已经越来越多地影响着我和我们身边的人和事。今天我所经历的一切，在千千万万普通中国人的日常生活中，正在或多或少地发生着。对于这样一个地理上远在天边、影响近在眼前的国家，我们应该如何去理解它呢？

阴谋论者会认为，美国的影响充斥我们的生活是一个精心的圈套，一切都是为了对付中国，不让中国强大；而悲观论者又会认为日本失去的 20 年将在中国重演，中国式经济增长正处于最危险的边缘；带着意识形态眼镜的黑美派，则会认为资本主义本身就是万恶的，而美国作为最强大的资本主义国家，则是万恶之源，他们的行为仅仅是为了沾血而沾血。

所有的这些人为了证明自己的观点，都会用各种方式对美国的行为进行解释：美国控制石油，是为了操控原材料的价格，限制世界工厂——中国的发展；麦当劳为代表的美国企业进入中国，则是为了输出美国文化，对中国人进行精神腐蚀；美国股市大跌是为了通过与美国联动极强的香港，进而影响港股中的

H股遥控中国股市，达到操纵中国经济的目的；美国控制黄金，是为了建立美元霸权，继续从中国掠夺财富；美国吸引中国人去投资美国地产为代表的美国资产，是为了将资金从中国吸引撤离，做空中国；美国操控中国的豆油产业链，是为了以此为依托，一步步控制中国农林牧渔的各大产业行业，进而控制最重要的战略物资——粮食；美国让中国购买国债，则是为了让中国安心持有美元资产，在通胀和通缩的循环转换中消灭中国巨额的贸易累积顺差；美国吸引中国的移民，则是为了吸引掌握了高技术和大笔资产的中国精英阶层前往美国，削弱中国的财富制造能力，达到迟缓中国经济增长的目的。

经过这么一解释，从表面上看，美国做的这一切似乎真的是阴谋、是扩张、是掠夺、是抢劫。但事实的真相是否果真如此？简单分析不难发现，美国的一切行为本质上都是为了利润。美国操纵石油价格，是由于美国的能源巨头需要利润；麦当劳进入中国，是因为他们的股东需要利润；美股下跌和黄金上涨，是由于美国的金融大亨需要利润；美国地产在中国打广告，是由于美国的地产商需要利润；食用油价格上涨，是由于美国的农业资本家需要利润；美国让中国购买美国国债，是由于美国政府需要利润；美国吸引中国的访问学者和移民，是由于美国的劳动力市场和资本市场需要利润。

对于美国来说，除了利润，没有什么是永恒的。从这个角度上看，美国就好似典型的商业组织、精明的实用主义者、一个唯利是图的公司。追求利润是它的天性。不挣钱的事，它从来不干。对于美国来说，每一次贸易、外交、战争、立法，都是明码标价的商品，都可以转化为一张张契约。比如，在美国发动的对外战争中，人员伤亡的抚恤、枪炮的损失、物资的消耗，就是战争这件商品的生产成本。在战争中掠夺的资源，和对被侵略国家的占领而带来的市场销售收益，则是这件商品的收入。收入减成本，就是美国从战争这种国家行为中获得的收益。

今天的美国，已经成为了一个巨型跨国公司。高盛、摩根、花旗、微软、英特尔、



沃尔玛、通用、美孚这些美国的超级企业，则是美国这个庞大公司的股东。股东利益至上是美国的原则。在股东们的要求下，美国的触角伸向了全球。文化、商业、武器、石油、黄金、宗教，甚至包括道德观，美国贩卖的商品无所不包。

作为全球市场事实上的垄断者，美国在 1620 年奠基的时候，却是一个只有 102 个人和一艘船的难民团，从严格意义上来说，那艘船也不能归美国的先驱们所有，因为这艘船是租来的。此时，美国的先驱们，在美洲的所谓事业，仅仅相当于英国派驻美洲的一个一无所有的小小办事处。这样的小机构，只是当初欧洲列强向全球派出的多如牛毛的殖民开拓团中毫不起眼的小角色，不要说发展业务，连活下去都十分困难，极有可能全体人间蒸发，泯灭无名。但正是这样一个小难民团，在不到 400 年的时间里，逐步发展起来，完成了全球市场霸权，最终成为站在世界所有产业链顶峰的超级跨国公司。

现在的美国，最想说的一句话就是：向外星人宣布地球已被自己占领。

我们应该如何理解美国的发展经历，并进而理解我们所生活的现实世界？这正是本书将要进行的讲述——美国是个大公司。

# 目录

Contents

## 前言 我们应该如何理解美国

美国是典型的商业组织，精明的实用主义者，唯利是图是它的天性。不挣钱的事它从来不干，就更别提那些赔本赚吆喝的事情了。美国的每一次行为——贸易、外交、战争、立法，都可以转化为一张张契约。而美元就是它捆绑各国、通往世界统治宝座、称霸全球的最强力商品。而它的军队则是强大的保安部门，一旦经济账目有亏损苗头的时候，美国就会利用暴力进行市场拓展，挤压竞争对手的市场份额。

## 第一章 一艘难民船赚得了一个国家

一次改变全球的旅行 / 002

缺乏市场竞争意识必定导致被淘汰 / 012

我们在这里成立了 / 022

美国1783年投研报告：内外交困未见缓解，继续维持防御 / 031

对印第安人的屠杀为美国人带来了领土，贩卖黑奴的生意为美国人带来了低廉的劳动力，万恶的鸦片毒品贸易则为美国人带来了迅速发展的大笔资金。羽翼日渐丰满的美国，下一步是不是就可以开始世界霸权之旅呢？当然不是！理由很简单，美国公司因为公司制度问题，自己先内斗起来了。

## 第二章 抢地盘、贩人口、卖毒品——美国的“野蛮生长”

首任CEO的重要讲话 / 036

靠地产生意发家的美国 / 040

有必要对旧公司老员工进行清退 / 051

只干活不要钱的员工才是最好的员工 / 058

一本万利的毒品生意 / 063

美国1848年投研报告：区域地产龙头，未来成长可期 / 068





一个公司的南北双方由此互相仇视起来，甚至不惜将商品卖给自己共同的敌人，原因仅仅是敌人的出价更高。谁都不比谁更高尚。



### 第三章 完善股份制改造——先把内部的事情解决了我们再去称霸世界

两种经营思路的较量，向南走还是向北走 / 072

几个小弟要独立 / 076

第二伟大CEO的并购战争 / 081

统一思想，向彻底的公司转型 / 086

美国1860年投研报告：制度变革步履艰难，等待资产重组方案 / 088

内战结束后，美国确定了市场化、公司化的经营方向。公司的长大需要资源，但是，资源又是有限的，别人得到了你就不可能得到。怎样才能尽可能多地获得资源，甚至把别人的那份也抢过来呢？这就需要获得制定市场规则的权力。这样，一个强大武力、一支能支持强大武力的打手队伍就变成了必需。



### 第四章 这是我的市场规则——由我来决定利益的分配

规则就是由你来决定利益的分配 / 092

能干掉一切对手才是最伟大的CEO / 093

收买、警告、恐吓、威胁、敲打、勒索和打击：任何手段都是有用的 / 099

美国1898年投研报告：外延扩张显活力，内生增长现良机 / 112

在一个公司当中，CEO无法为所欲为地掌控一切，就连应该自己能够用多少钱、可以借多少钱，都必须由董事局来决定，这既是公司CEO的难堪，又是这个公司治理结构已趋于合理的象征。



### 第五章 要有个规章制度的样子

说了不算的CEO / 116

最大的权力归属于董事会 / 118

很牛很牛的监事会 / 124

美国1914年投研报告：全球避险情绪高涨 大幅调整概率加大 / 132

最后总结一下就是，中国的教训告诉我们必须要走向全球市场，西班牙的教训告诉我们必须要结盟。而下面我要说我的看法是，如果我们要结盟，那么就必须要夺得同盟公司的领导权，这样我们才能夺得最大的利益。别忘了，在我的报告开始前，我已经说过我们的目的是在全球上市，只有获得同盟公司的领导权我们才能更快更直接地达到这个目标。



## 第六章 胜利者决定世界新秩序

原来我也有机会做老大 / 136

三个商盟、三个老大 / 143

财富过分集中引发世界大战 / 147

第二次全球市场掠夺称霸战 / 151

我们需要一个更好的名义来瓜分世界 / 156

美国1945年投研报告：抄底欧洲，全球产业链粗具雏形 / 163

就像三国时期，曹操“挟天子，以令诸侯”一样，美国是“挟联合国，以令世界各公司”。联合国的总部设在了美国最大的城市——纽约，然后美国对着世界各公司指手画脚。两者是何其的相似。联合国在某种程度上，遗憾地成为了美国维持其超然地位、获得超额利润的工具。



## 第七章 这个世界只需要一个老大

还有两个老大 / 168

两次不成功的市场进攻 / 174

一场广告策略上的终极PK / 178

苏联公司的破产 / 182

谁给的钱多谁的股份就最大 / 187

美国1969年投研报告：产业链重构，寻找新价值 / 191

在垄断了石油、粮食、黄金三种核心商品之后，美国终于能够建立一种新时代的进出口贸易，这意味着美国已经在全世界成功上市。



## 第八章 在全球上市——迈向美元时代

危机下的市场战略 / 194



- 全球广告营销计划 / 199
- 拥有了石油就拥有了全球商品的定价权 / 205
- 控制粮食就控制了人类 / 209
- 掌握黄金就掌握了货币：美国只需要印钞票 / 215
- 新时代的进出口贸易 / 220
- 美国1991年投研报告：扩张速度符合预期 品牌优势凸显 / 226

合上卷宗，美国 CEO 陷入了沉思：“我是否会成功连任这一点并不重要，重要的是我们的财务总监一定会把这个从格林斯潘就开始说的故事继续讲下去。下一次，故事的主角又会变成谁呢？还会是中国吗，又或者是印度，抑或是其他？但是不论主角是谁，美国依然会成为食物链的顶端王者，这就够了！”

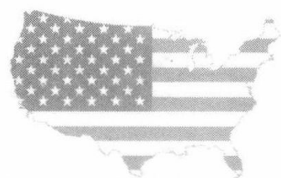


## 第九章 听格林斯潘讲故事：国家食物链

- 美国是吃肉的 / 230
- 市场营销案例一：《广场协议》下日本的呻吟 / 233
- 市场营销案例二：亚洲金融危机后饱受摧残的“四小龙” / 241
- 市场营销案例三：中国人的“血汗”工厂 / 249
- 美国在给谁机会：国家食物链 / 257
- 国家食物链顶端的终极启示 / 259

## 后记 这个世界的生长规则 / 271

## 附录 美国最赚钱的10笔大生意 / 275



## 第一章

# 一艘难民船赚得了一个国家

美国是典型的商业组织，精明的实用主义者，唯利是图是它的天性。不挣钱的事它从来不干，就更别提那些赔本赚吆喝的事情了。美国的每一次行为——贸易、外交、战争、立法，都可以转化为一张张契约。而美元就是它捆绑各国、通往世界统治宝座、称霸全球的最强力商品。而它的军队则是强大的保安部门，一旦经济账目有亏损苗头的时候，美国就会利用暴力进行市场拓展，挤压竞争对手的市场份额。



## 一次改变全球的旅行

### 102个人的后代用400年时间统治了世界

让我们先来看一个公司在三个不同年份的年报。

#### 1620年公司年度报表

制作时间：1620年9月6日

公司性质：难民团

团长：布莱斯特

股东：102人

固定资产：一艘名为“五月花号”的三桅帆船，长19.50米，宽7.95米，吃水3.35米，排水量180吨（其实，从严格意义上来说，也不能算是固定资产，因为这艘船是租来的）。

业务范围：流浪

产值：零

通信地址：大西洋上

公司愿景：到达传说中的美洲，落下脚，有口饭吃。

竞争实力：弱不禁风，大西洋上一个过于剧烈的浪花都会让他们消失得无影无踪。

#### 1776年公司年度报表

制作时间：1776年7月4日

公司性质：黑帮

帮主：华盛顿

股东：250万

固定资产：13 块原属于英国的殖民地，总计 80 万平方公里。

业务范围：抢地盘、贩人口、卖毒品

产值：1.53 亿美元

通信地址：北美大陆大西洋西岸

公司愿景：从英国的统治下完全独立，可以独自在美洲抢钱。

竞争实力：夹缝求生，周旋于当时几个最强大的“抢劫集团”——英国、法国、西班牙、葡萄牙和荷兰之间。

## 2011年公司年度报表

制作时间：2011 年 12 月 31 日

公司性质：跨国公司

CEO：奥巴马

股东：3.087 亿

固定资产：50 个州，总计 962 万平方公里

业务范围：“维护世界和平”

产值：150940 亿美元

通信地址：七大洲四大洋

公司愿景：发现外星人，宣布地球已被自己占领。

竞争实力：掌控石油、粮食和黄金三种核心商品，以此操纵全球所有商品的价格。利用美元打白条，从世界各国换取自己需要的一切东西。军费占全球的 40%，军事实力是欧洲企业集团的总和。海军实力全球第一，比排在他后面的 13 个国家加起来还要强大。航母总吨位超过全世界其他国家航母吨位总和。拥有独一无二的隐形轰炸机。全世界唯一装备 4 代战机的国家。航天技术遥遥领先于全球。

以上就是美国在三个不同时期的年度报表。400 年的时间里，美国完成了人类历史上的奇迹，从一个只有一艘船的难民团开始起家，苦心经营，成就了有史以来最强大的帝国。

古埃及将奴隶制发展到了极致，古代中国将封建制度发展到了极致，而美国则将资本主义发展到了极致。

有人可能认为，美国在其发展中耍尽了手段，用尽了阴谋。事实并非如此，

美国的发展没有阴谋，只有阳谋。阴谋是设计陷阱，无中生有，暗中做坏事。但再高明的陷阱也有破绽，只要被人看穿，这个阴谋就一文不值。

阳谋比阴谋更可怕。阳谋是把一切都放在你面前的计谋。没有隐私，没有秘密，它的一切几乎都是透明的，因此也就没有破绽。实施者只需把握住方向。本质上，阳谋就是借势而动，没势它都会去造势。美国的400年发展史，就是一部不断借势造势、发展自己、削弱别人，而别人却无法破解的阳谋史。

现在的美国已经成为了一个“巨型上市公司”。高盛、摩根、花旗、微软、英特尔、沃尔玛、通用、美孚这些美国的超级企业，则是美国这个庞大公司的股东。股东利益至上是美国的原则。在股东们的要求下，美国的触手伸向了全球。文化、商业、武器、石油、黄金、宗教，甚至包括道德观，美国贩卖的商品无所不包。

美国总统是这些股东用钱作为订单，指定出来的形象代言人，是美国这个庞大公司的CEO。这个CEO乘着股东利益最大化的原则，代替美国的超级企业们，以统一的形象去贩卖客户们的产品和文化。

美国号称三权分立的总统、议会和大法官，则代表了美国这个巨大跨国公司中权力的三极：CEO、董事会和监事会。CEO带领大大小小的经理们——美国政府中的那些官员，承担运营公司和执行董事会决议的任务；董事会则负责决策和制订下一步瓜分世界的市场计划；监事会审查CEO和董事会在运营公司的过程中是否有猫腻，是否损害了股东们的权益。三者各司其职，分工明确，却又相互制衡，深得现代企业制度之道，共同经营美国这个世界上最庞大的上市公司。

美国政府和它下属各州之间，就像是母公司和子公司的关系。子公司只需每年上缴一定税收，就可以独立核算、自负盈亏。而四年一度的美国大选就是他们的股东大会，美国不同的利益集团们，利用他们手中的股票——美元，操纵他们的人民——3亿散户进行投票，依照各自花钱的多少，利益集团们将决定在新一届政府中各自所占的股份。

美国是典型的商业组织，精明的实用主义者，唯利是图是它的天性。不挣钱的事它从来不干，就更别提那些赔本赚吆喝的事情了。美国的每一次行为——贸易、外交、战争、立法，都可以转化为一张张契约。而美元就是它捆绑各国、通往世界统治宝座、称霸全球的最强力商品。而它的军队则是强大的保安部门，一旦经济账目有亏损苗头的时候，美国就会利用暴力进行市场拓展，挤压竞争对手的市场份额。美元和军队，一文一武，一黑一白。当别国想讲道理的时候，

美国和你讲武力。当别国想讲武力时，美国和你讲道理。横竖都有理。

与美国几乎同时成立的美洲国家还有很多。基础差、底子薄是这些国家当时的共同特征，为什么只有美国一骑绝尘，遥遥领先？在其发展的过程中，美国究竟有哪些过人之处？下面我们来共同探寻一下。

事情要从400年前的美洲说起。

## 两种经营思路的较量

在欧洲人没有到来之前，美洲是有人在经营的，这就是印第安人。

很多人认为：美洲印第安人是中国的后裔。从4万年前开始，中国大地上生活的古人类，分期分批，沿着西伯利亚不断向东北探索，之后越过当时很浅的白令海峡进入美洲，然后逐渐演变成为了后来的印第安人。当然坚持这种看法的人，有些是中国学者。

其实这样的坚持并没有什么实际的意义。执著于过去的优秀，并不会让现在的自己或未来的自己变得更强大。如果把经营国家看成是经营企业，那么决定企业能否变得更大更强的关键，是企业现在的经营和未来的策略。当今世界上最强大软件公司的老总比尔·盖茨，经常跟他的员工说微软离破产只有三个月，而不是说微软在过去有多辉煌。这就是时刻在给员工敲警钟：现在我们还很差，未来我们须更好！

亚、非、欧三大洲的运营和发展，从人类出现以来就是有交流的。在经济发展上，时而你领先，时而我领先，相互之间差距不大。但是进入美洲的古代中国人，却被亚、非、欧的主流经济体遗忘了。这一遗忘就是4万年，直到1492年，欧洲经济体的美洲探索者——哥伦布的出现。而哥伦布能够走上探索美洲的道路，主要是受到了马可·波罗的诱惑。

马可·波罗是13世纪的意大利旅行家，他随着欧洲商团来到东方，有感于中国的强大和富饶，回去之后写了一本书，叫《马可·波罗游记》，把中国和印度夸得世上少有、地上无双。这本书与其说是一本游记，还不如说是一份详细的市场情况调查书。里面详细记述了中国、印度等地方的市场规模、商贸情况、人口、物产、气候和宗教习惯等。

知己知彼，百战百胜。要想占领对方的市场，倾销自己的产品，就必须摸清对方的市场结构和市场策略，然后再对症下药，做出或渗透或联合或打击

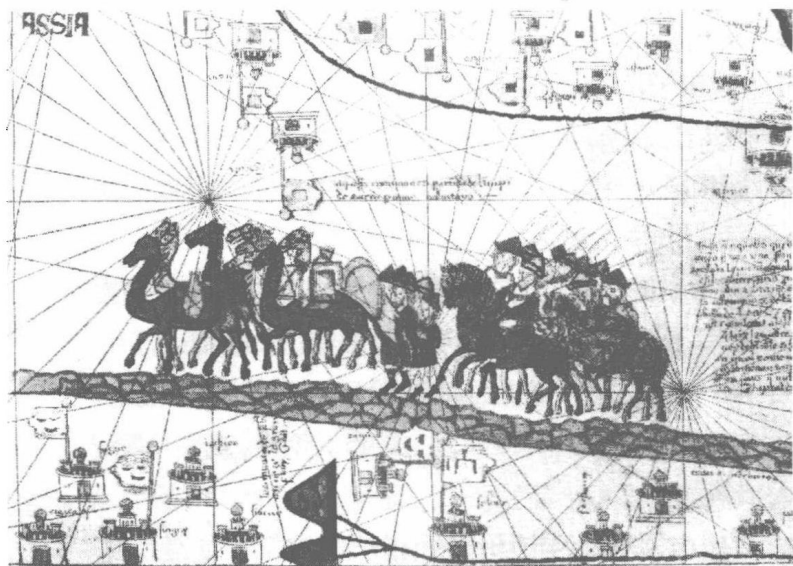


的决策。令人遗憾的是，与西方的策略相反的，却是当时中国的闭关锁国政策。那时候，中国并没有类似《马可·波罗游记》这样的西方市场情况调查书。他们对西方的情况所知不详，实际上他们也不想知道，因为当时的中国还认为自己是世界的中央之国，而外国都是蛮夷之地。

当时世界上实际已形成了两大利益集团的对抗。一方是以东方古国中国、印度为代表的文明古国代表队，他们的经营理念是：经营企业就是做好自己，防守就是最好的进攻，他们把注意力放在如何让老百姓当顺民，不要反抗上面。想方设法统一思想，压制普通老百姓的创造力。人民的力量是无穷的，压制了老百姓的创造力就压制了社会持续进步的动力。东方经济体的发展极为缓慢。

而另一方是以西方列强为代表的新兴经济体代表队，他们经营理念是：自己积累的速度是很慢的，进攻是最好的防守。当本国市场潜力已开发完毕的时候，应该积极地去进攻，去开拓新的市场。在进入新市场的时候，应该想方设法地宣传自己的品牌。而他们也正是这么做的，在随后的几百年里：欧洲人在每到一地的時候，都想方设法地让当地变成自己的殖民地，在当地插上自己的旗帜，宣布此地已被自己占领。然后不断地掠夺原材料，倾销工业品，获得大量的财富，使自己站在了世界经济链条的顶端，成为世界经济生态圈的最高食肉者。

详细记叙中国市场情况的《马可·波罗游记》，被翻译成 119 种文字，得到了广泛的流传，这直接引起了欧洲人对东方无法抑制的贪婪和赤裸裸的野心。



★ 马可波罗来中国调查市场情况

他们在随后的几百年里，不断地派出各种商队和使团来探索中国。但是，当时的中国还很强大，远比西方先进。于是，欧洲的 CEO 们，经营思路是先细心地观察，默默地潜伏。在自己实力不够的时候，先示好，以求一旦发现中国有衰弱的迹象，就一拥而