



是它左右了雷曼破产，是它引爆了美国金融危机
是它导致了希腊的债务危机
也是它把名不见经传的奥巴马推向总统宝座

终极幕后帝国

The Shadowy

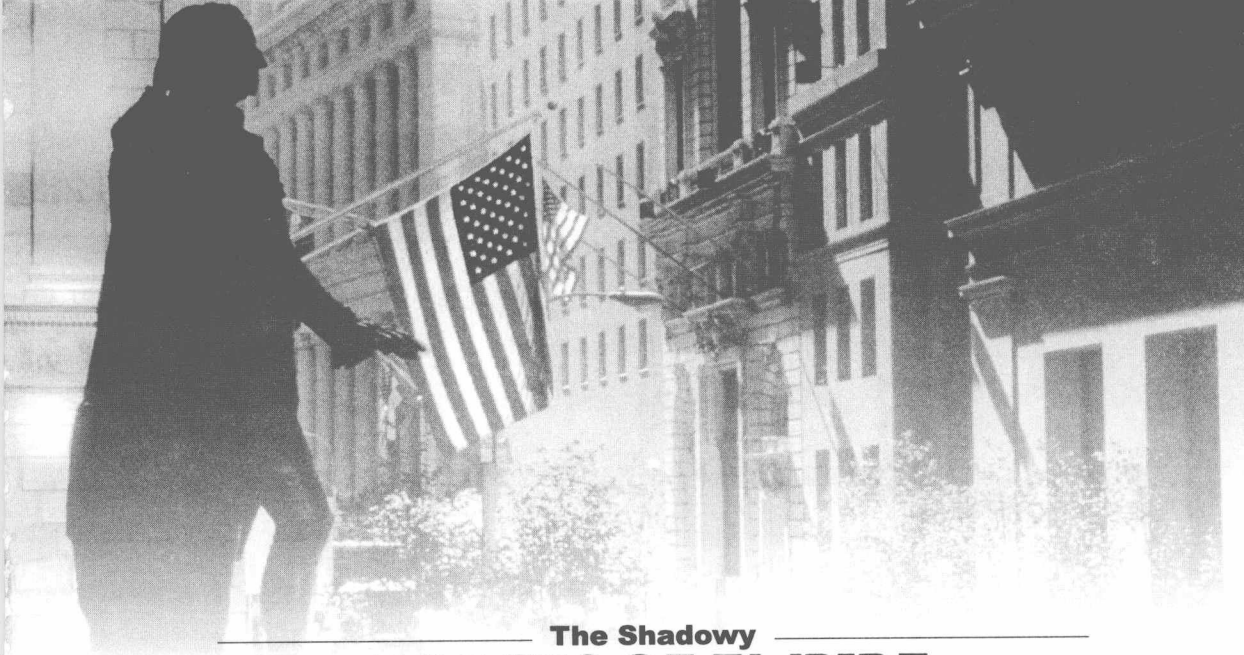
林汶奎◎著

FORCES OF EMPIRE

—— 高盛是这样玩转世界的 ——



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>



The Shadowy

FORCES OF EMPIRE

终极幕后帝国

高盛是这样玩转世界的

電子工業出版社·

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书全面介绍了高盛在一百多年发展历程中的重大风云事件，向每一位读者介绍了高盛在那些惨烈的金融战争中所运用的谋略与商业战术，并向大家介绍了金融界有关高盛的很多不为人知的阴谋与黑幕。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

终极幕后帝国：高盛是这样玩转世界的 / 林汶奎著. —北京：电子工业出版社，2010.5

ISBN 978-7-121-10697-2

I. ①终… II. ①林… III. ①投资银行—经济史—美国—通俗读物

IV. ①F837.123-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第064309号

责任编辑：雷洪勤

印 刷：北京中印联印务有限公司

装 订：北京中印联印务有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编 100036

开 本：720 × 1000 1/16 印张：15.75 字数：250千字

印 次：2010年5月第1次印刷

定 价：29.80元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010) 88258888。



1869年，一位德国移民在美国华尔街开设了一家不起眼的银行，起初这家小银行根本没有引起任何人的注意。因为这家小银行在金融机构遍地林立的华尔街，就像一滴水掉进了大海里，根本看不清。然而谁也不会想到，就是这样一家丝毫不起眼的小银行，竟然能够历经百年风雨而不倒，更不会想到的是，这家叫做高盛的小银行会在一百多年后的今天成为华尔街第一大投行，并且操纵着美国经济枢纽的掌控权。更为重要的是，几乎每一次金融危机都与高盛有关。

进入21世纪，高盛公司已经是一家兼有投资银行业务和证券公司功能的综合性超级航母，它经营范围面向全球——几乎世界上40%的私营公司、金融企业、政府机构以及个人客户都能从高盛这里得到最丰富、最全面的金融服务，而且它在全球的数十个国家设有42家分公司和办事处，员工总数高达20 000多人。

国际金融界有一句非常著名的话：“高盛说话的时候你可以肆意表示自己的不屑，你可以像一只猴子一样上蹿下跳地表现自己对高盛的不尊重，但是高盛说完话之后你一定不能不照做。”这就是现在的高盛在全球投资界的形象。

在高盛一百多年的发展历程中，诞生了无数的金融巨头与金融天才，其中最耀眼的有四位，他们分别是高盛的四位前总裁——罗伯特·鲁宾(克林顿执政时期的美国财政部长)、亨利·保尔森(小布什执政时期的美国财政部长)、乔恩·科尔金(现任新泽西州州长)、约翰·塞恩(曾兼任高盛和美林两家华尔街投行的CEO)。可以说，高盛的发展一直和美国政府密切相关，很多人都认为高盛就是美国政府手中的一个“核武器”，可是高盛却用实际行动向全世界人民诠释了这样一个事实——美国政府背后的财团首领就是高盛，所以美国政府只是高盛手中的“传声筒”。

中国有句俗话说得好：“要了解一个人，最好从他的仇人那里去打听。”那么让我们的思维再前进一步——要了解华尔街的投资银行高盛，是不是就应该去了解华尔街的恩恩怨怨呢？是不是应该去了解华尔街的“阴谋”与“黑幕”呢？答案是非常肯定的。

本书的作者本着精益求精的精神和一丝不苟的态度，在查阅大量资料的基础上创作了本书。同时，本书的作者以最翔实的笔墨、最幽默风趣的风格向广大读者详细介绍了高盛在一百多年发展历程中的重大风云事件，更是一个战略家的眼光向每一位读者介绍了高盛在那些惨烈的金融战争中所运用的谋略与商业战术，并向大家介绍了金融界有关高盛的很多不为人知的“阴谋”与“黑幕”。

可以说，本书既是一部高盛的成长史，又是一部世界金融格局的战争史，它所呈现的是世界顶级投行的帝国梦想。相信读者阅读完本书，会充分了解世界上这个最神秘而又最可怕的投资银行。



第一章 王者诞生：高盛神秘的创业史

一位德国移民在1869年始创的家族产业	002
家族接班人：亨利和塞缪尔	006
伟大的创新——合伙公司模式的创立	010
萨克斯与戈德曼：高盛两大家族在“一战”中解体	014
20世纪20年代的崩塌与复兴	018
抢占市场先机，跻身一流投资银行	022
独辟蹊径——反恶意收购的盟友	025
历尽艰难——上市之路一波三折	029
世纪之交——通过战略转型迎接时代挑战	033
2008—2009年次贷危机——在暴风雨中屹然挺立	037

第二章 金融大佬：推动高盛走向成功的伟大人物

西德尼·韦恩伯格——引领复兴之路的“现代高盛之父” ...	044
格斯·利维——将强烈的野性带入金融投资行业	048
约翰·韦恩伯格——杰出而又极其谦逊的董事长	051
约翰·怀特黑德——重新书写高盛未来发展的规划书	056
罗伯特·鲁宾——从高盛CEO到美国财政部长	060
乔恩·科尔津——从高盛高管迈向新泽西州州长	064
汉克·保尔森——展翅高飞的华尔街之鹰	067
劳尔德·布莱克费恩——现任的CEO和董事会主席	071

第三章 全球布局：高盛的金融天下

高盛在中国——对中国市场影响最大的外资银行	078
出击俄罗斯，成为美国政府手中最强的“核武器”	083
席卷意大利的金融收购风暴	089
布局中东——消失的石油大亨	094
冤家路窄——打击欧元区经济	099

第四章 高盛与合伙制：锻造高盛的金字招牌

公司制、合伙制与投资银行	104
高盛风格的合伙制——华尔街珍稀物种	107
合伙制——高盛独霸天下的成功法则	110
新的资本结构——引入机构投资者	113
最后的选择——从合伙制走向公开上市	116

第五章 资本推手：做最有权势的投资银行

高盛——如何成为美联储最大的股东	122
搞垮了兄弟，壮大了自己	128
拯救AIG，高盛是最大的受益者	134
贝尔斯登的末日让金融业老大闻到了死亡的气息	138
迪拜神话的覆灭——高盛与奥巴马的国际阴谋	143
独特的文化——忠诚、合作、低调、神秘	146
“老男孩俱乐部”操纵国会	149

第六章 金融霸主：玩弄世界于股掌之中

每次大萧条背后都有高盛的影子	154
高科技股泡沫的制造者	157

经济黑手党——主宰全世界的石油价格	162
“金砖四国”与越南的神话	165
鼓动式操控——政治营销背后的金融专家	168
完美的做空手法——安然事件与加州电力危机	171
日本经济的覆灭——高盛和索罗斯的亚洲阴谋	177

第七章 幕后操控：触角无所不在的理性操控

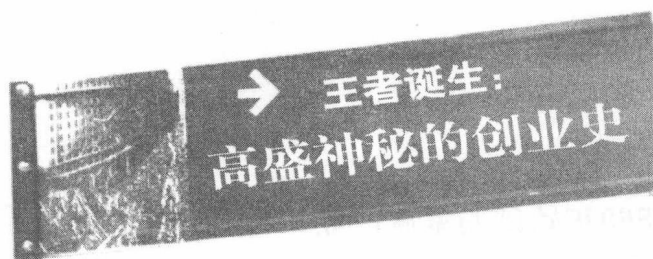
政商一体——高盛与华盛顿的政治门	184
总统身边的高盛身影	187
金钱左右美国大选——一个希拉里，一个奥巴马	192
奥巴马背后的真正推手	195
黑色触角——华尔街背后隐藏的黑手	198
借刀杀人——高盛的如意算盘	201

第八章 高盛的战略：常胜不败的金融秘史

屡试不爽的绝招——与时俱进的进化能力	206
长远上的贪婪——踩着对手的尸体高歌猛进	209
战争财——推动美国参战的中坚力量	212
冷静的冒险——将最简单的竞争手段做到极致	216
一战背后的军火秘密——在战争中寻找商机	221
明确的发展目标——依靠强大牢固的政商力量打击 竞争对手	228

附录一：高盛的14条业务原则	235
----------------------	-----

附录二：高盛大事记	237
-----------------	-----



“不积跬步，无以致千里。”当今声名显赫、如日中天的华尔街第一大投行也有它的孕育过程、它的襁褓时代和成长发展中的艰辛和磨难——高盛公司的创始人曾经是一位穷困潦倒的欧洲移民，而且起步时与其他普普通通的公司一样小本薄利。然而，高盛公司在几代接班人手心中凭借卓越超前的胆识和冒险精神，巧妙避开一些大型公司的锋芒，不断开辟自己全新的业务领域，并精心网罗人才，终于使高盛走向了事业的巅峰，成为影响整个世界经济的华尔街金融巨头。

一位德国移民在1869年始创的家族产业

高盛公司是一家国际领先的投资银行和证券公司，它向全球范围的私营公司、金融企业、政府机构以及个人客户提供广泛的投资、咨询和金融服务，总资产达三千多亿美元，在全世界24个国家设有42个分公司和办事处，员工总数达20 000多人，在全球投资银行的收益排名中名列第四。但鲜为人知的是，这个金融巨鳄的雏形只不过是一个名叫马库斯·戈德曼的欧洲移民创立的一家毫不起眼的私营生意。

马库斯·戈德曼出生在德国巴伐利州施韦因富特镇的一个贫苦家庭。1848年，欧洲保守派掀起了声势浩大的反革命浪潮，很多欧洲贫民不得不背井离乡，远渡重洋，来到新大陆谋求生存与发展。为了积攒横渡大西洋所需要的费用，戈德曼在镇上教了5年书，并且作为第一次犹太人移民大潮中的一员，在经历了长达6周的海上航行之后，终于到达了美国。这时，马库斯·戈德曼年仅27岁。

抵达美国后的戈德曼举目无亲，随身所带的财物也只有简单的行李和所剩无几的旅费。他卖掉了一些暂时用不上的东西，把手中的钱都集中起来作为本金，开始在新泽西州当起了流动商贩。那时候，在美国的工业化浪潮中，库恩家族、勒布家族、雷曼家族、塞利格曼家族以及其他来自欧洲的德裔犹太移民纷纷结成同盟，在银行业中扩张自己的势力。不过，势单力薄的戈德曼显然与这些富豪家族攀不上什么关系。他与一位同样来自德国北部的姑娘伯莎结了婚，并且为了养



家糊口而在大街上日夜奔波。直到1896年，戈德曼一家才搬到了纽约。

南北战争后，美国的工业稳步发展，银行的信贷利率始终维持在一个很高的水平，戈德曼也推出了自己的一项额度为2 500美元起的小型商业流通证券业务。后来，他发现当时所有的商业银行基本上都没有设立任何分支机构，通常是坐等客户自己上门。凭借灵敏的商业头脑，戈德曼成为了小额贷款人和放款机构的中介。如此一来，他不仅结识了更多客户，得到了更广泛的人际拓展机会，而且还能对这些客户的信用程度做出评估。戈德曼的客户大多数都是一些珠宝批发商和贩卖皮革的商人。这些商人大量聚集在曼哈顿下城和约翰大街上，依靠手中极其少量的原始资本进行运营。戈德曼向他们发放贷款，或者对他们开展票据贴现业务。他每年以8%~9%的折扣利率从这些商人手上收购商业票据，或者作为中介收取0.5个百分点的交易手续费。只要资金周转迅速，钱财就滚滚而来。对于戈德曼这样兢兢业业的商人来说，这一行业毫无疑问是有利可图的。

尽管最初只是依靠最简单的手段经营着利润微薄的生意，但是戈德曼的每单生意都力求做得精益求精。每天早上，戈德曼都会在小商贩中收集票据，然后搭乘马车来到位于钱伯斯大街与约翰大街交汇处的商业银行聚集地，再以很低的赢利将票据出售给商业银行。当时，年近50岁的马库斯·戈德曼仍然处于金融食物链的最底层。在那时，谁也不曾想到，150多年后，在戈德曼商业精神的指引下，这个微不足道的小公司竟然成长为世界头号金融机构。

1870年年底，戈德曼的辛勤劳动终于让他的赢利状况得以改观——已经发展到能够允许他雇用一位兼职的财会人员和一名普通职员的地步了。在这个时候，戈德曼先生终于能够穿起在当时相当体面的长大衣，头上戴着绅士帽，并且在自我介绍时称自己为“银行家兼经纪人马库斯·戈德曼”。

1882年，在戈德曼独立经营的第13个年头，他终于迎来了自己税前年收入达到5万美元的第一年。随着手上的资金越来越多，戈德曼开始计划扩大公司规模。于是，他决定与自己的小女儿路易莎·戈德曼的丈夫塞缪尔·萨克斯合作，并且将公司更名为戈德曼——萨克斯公司。

塞缪尔的父母约瑟夫·萨克斯夫妇与马库斯·戈德曼夫妇是亲密的朋友。萨克斯家的长子朱利叶斯·萨克斯与戈德曼家的女儿罗莎·戈德曼成亲，而次子塞缪尔·萨克斯则娶了路易莎·戈德曼。塞缪尔·萨克斯从15岁开始便在戈德曼的公司负责财会工作，因出色的个人才能而深受戈德曼的赏识。通过联姻，两家人一直保持着一种极其密切的关系。

当时，萨克斯家族自己所经营的干货生意正干得热火朝天，不料却由于一场意外遭受了巨大的损失。为了帮助萨克斯家偿还这笔债务，马库斯·戈德曼贷款1.5万美元给塞缪尔·萨克斯，并让他结束了自己的干货生意，全身心地投入到戈德曼—萨克斯合伙公司的经营中来。当时，马库斯·戈德曼与塞缪尔·萨克斯约定这项贷款在三年时间内全部偿还，三张本票的面额均为5 000美元。后来，塞缪尔和路易莎的第三个儿子沃尔特·萨克斯来到了人世，当时塞缪尔已经偿还了三张本票中的两张。外孙的到来让马库斯·戈德曼备感欣喜，于是他传统的德国字体撰写了一封正式的信函给自己的小女婿，免除了塞缪尔·萨克斯最后一张本票的清偿义务。当然，在马库斯这一慷慨行为的背后是有所企图的。他之所以这样做，不仅是对塞缪尔为公司发展投入的精力做出肯定，而且还是为了巩固自己的女婿作为公司合伙人的地位。

戈德曼的女儿路易莎是一位感情细腻的女性，她将父亲当年写的那封信和那张被免除债务的本票与自己小儿子沃尔特的一缕金色卷发和一颗乳牙放在一起，并且稳妥地收藏在保险箱里，以此来表达自己



对父亲的深深谢意。多年以后，每当长大成人的沃尔特·萨克斯回忆起这个充满家庭温馨气氛的小插曲时，都会自豪地这样开玩笑说：“在我出生的那一天，我就做成了自己在高盛的第一笔生意。”

此后不久，马库斯将自己的儿子亨利、女婿塞缪尔·萨克斯连同他的三个儿子和女婿，都吸收到公司里成为合伙人。马库斯·戈德曼以家族婚姻关系来巩固自己事业的发展模式，就此传承了下来。到1885年，戈德曼——萨克斯公司正式改名为高盛公司。此后的50年里，高盛公司一直保持着马库斯·戈德曼开创时期的经营和发展模式——公司的合伙人基本上都是戈德曼与萨克斯两个家族的姻亲，而公司的所有业务都必须全体合伙人达成一致协议之后才得以开展。

19世纪末，高盛公司仅在纽约松树街9号大楼租用了两间办公室，整个公司不足20名员工。

经过两家人的共同努力，到19世纪90年代末，高盛公司终于成为全美最大的商业本票交易商。而且1894年的营业收入比1890年的3100万美元增长了120%，并在两年之后在纽约证券交易所挂牌。1897年，公司搬迁到拿骚街31号。为了进一步推动公司商业本票业务的发展，高盛于1900年在芝加哥设立了第一家分支机构。随后第二家分支机构的办公室也在波士顿应运而生，尽管它当时仅有一名员工。随着商业本票业务的迅速发展，高盛公司的资本在1904年达到了100万美元。随着业务的蒸蒸日上，高盛公司的总部也搬到了宽敞的交易广场。

为了将公司的业务向纽约市以外的广阔地区扩展，亨利·戈德曼开始访问芝加哥、圣保罗、圣路易斯以及堪萨斯城等商业都市，同时奔走于普罗维登斯、波士顿、哈特福德和费城等金融中心。

1909年夏天，高盛公司的最初创立者马库斯·戈德曼走到了人生的终点。他所创立的高盛公司则由他的女婿塞缪尔·萨克斯和儿子亨利·戈德曼继承。

家族接班人：亨利和塞缪尔

戈德曼去世之后，他的女婿塞缪尔和儿子亨利接管了高盛公司。塞缪尔·萨克斯为人踏实，他谨慎地延续着高盛公司的传统业务——商业本票，并时常这样告诫他的儿子哈里：“永远不要忽视我们的专长。”相反，亨利·戈德曼则富有冒险精神，喜欢创新，因此更倾向于直接追求高收益。尽管两人在公司的发展理念上有所分歧，但是他们能在将高盛发展成为国际性综合金融机构的共同目标下进行着各自的努力。

19世纪末，美国进入工业经济的腾飞时期。在第二次工业革命和垄断组织的推动之下，加之国内蕴藏的丰富的自然资源，以及随着巨大的欧洲移民浪潮滚滚而来的劳动力和资金，美国开始迅速崛起，不仅钢、铁、原煤产量都在全世界排第一位，而且国内生产总值也跃居世界之首，并从欧洲老牌资本主义国家手中夺过了经济霸权，纽约也代替伦敦成为新的世界金融中心。在这个时期，位于欧洲的老牌资本主义国家英国则刚刚步入帝国主义阶段，工业发展的速度逐渐缓慢，对劳动者的长期压榨和对殖民地的掠夺以及在世界工业上长期的垄断地位，致使英国积累起巨额的过剩资本，从而出现了英国利率低于美国的局面。那时，塞缪尔·萨克斯敏锐地发现，在同一汇率下，如果在英国以较低的利率借贷资本然后将其兑换成美元在美国进行投资或者消费，就可以得到利率差价部分所带来的利润。当然，汇率不可能是恒定不变的。这就意味着利用外汇交易进行套利的交易存在着风险，因为英镑升值就会给投机者带来亏损。尽管如此，塞缪尔·萨克斯依然不想放弃这个千载难逢的好机会。在慎重考虑之后，他下定决心在这个领域放手一搏。



为了拓展海外市场并扩大公司的经营规模，塞缪尔·萨克斯于1897年出访英国，踏上了寻找合作伙伴的旅程。当时，塞缪尔手持英国咖啡业领军人物赫尔曼·西尔肯的介绍信拜访了伦敦平地教堂街20号的克兰沃特父子公司。克兰沃特家族的祖先早在一百多年前就在古巴发迹，到1830年将家族财富转移回伦敦并涉足商业银行业务。塞缪尔来访时，克兰沃特家族已经在当地银行界颇有名气。克兰沃特不仅接受世界范围的支票和各种汇票，同时还因其长期以来良好品质保障享受着其他公司很难获得的最优利率。正巧，克兰沃特公司的负责人赫尔曼与亚历山大·克兰沃特正有意寻找更具进取精神的美国地区代理人。于是，塞缪尔·萨克斯便趁机详细介绍了高盛在纽约的经营状况，并将纽约与伦敦两个市场之间的外汇交易和套利业务描绘成一片美景。

尽管萨克斯所描绘的合作前景十分诱人，但是对于他所描述的大西洋对岸的高盛公司，克兰沃特家族却一无所知。因此，他们本着英国式的保守传统，慎重地对待与这家美国公司开展联合经营一事。而且，亚历山大·克兰沃特通过纽约著名的犹太银行家奥古斯·贝尔蒙以及N. M. 罗斯柴尔德在纽约的代理人调查了高盛的营业能力、诚信状况以及发展方向，并在最终获得的情报中确认了安全可行性问题之后，才答应了高盛公司的请求。就这样，高盛与克兰沃特合资公司成功地经营了多年，然而合作双方却一直没有订立过任何书面合同。

不过，即使在一贯将商务合作与家族联姻相结合的戈德曼与萨克斯家族看来，与这个大洋彼岸的家族进行业务往来也不是一件简单的事。在合作关系刚刚建立的时候，克兰沃特一家时常邀请萨克斯的家人到自己的乡间别墅做客。亚历山大·克兰沃特觉得这些来自大洋彼岸且不谙世故的美国伙伴很有趣。但是，出身英国的克兰沃特家族在处理双方的关系时却极为谨慎——但凡萨克斯家族出席的场合，克兰沃特家族必定会慎重地决定应该邀请哪些客人前来捧场。不过这种谨

慎在他们的美国合作伙伴身上却荡然无存。沃尔特·萨克斯15岁那年曾跟随父亲拜访过克兰沃特家，他总是主动与克兰沃特的管家握手并热情地问好。此后，沃尔特在克兰沃特公司接受管理培训时也曾冒失地对亚历山大·克兰沃特表示有不少人在担忧他们两家联合运作的本票数额，听闻此言的克兰沃特当时就铁青着脸一言不发。直到数星期之后，沃尔特·萨克斯经人指点才明白了自己言辞的不当之处——萨克斯的话在克兰沃特听来是对他诚信度的质疑，是违背商务礼仪的。而且，只要是在伦敦商界稍有见识的人都知道，亚历山大·克兰沃特先生以自己家族无可挑剔的信用记录为骄傲。

在公司发展初期，高盛的主要业务局限于能够迅速变现的交易上，以借此将资金的风险控制在最小的范围内。1906年，高盛公司的境外业务部门的收益增长到50万美元。这些利润的增长主要来源于外汇套利——伦敦市场的货币利率远低于纽约市场，即使算上合资公司对本票收取的0.5%的佣金，投资者仍有利可图。在与克兰沃特家族的合作取得初步成功之后，高盛公司又进一步与欧洲大陆的商业银行逐步开展了代理业务。等到在欧洲金融市场上建立起良好的商业信誉之后，高盛公司又开始向南美和远东地区扩张。

与此同时，野心勃勃的亨利·戈德曼，也正在美国本土小心翼翼地开发着一项新的证券业务——对纽约和新英格兰各州的商业银行发行铁路债券。然而他的计划却远不如萨克斯的业务进行得那么顺利。

由于美国工业经济的腾飞拉动铁路建设和运营的飞速发展，导致了铁路行业对资金的巨大需求，因此承销铁路债券以及铁路行业股票就成了当时利润最丰厚的行当。当时，J. P. 摩根、库恩——勒布公司和施派尔公司等已经形成了铁路行业的承销垄断团体，尤其是摩根财团已经控制了包括美国钢铁公司、通用电气公司在内的53家大型公司，其中有19家是铁路公司，7家为公用事业单位，还有14家工矿企业和13家金融机构。显然，尽管高盛公司已经在银行业取得了很大的发



展，然而想要涉足铁路证券市场并占据一席之地，就意味着必须面对来自以摩根等大财团为首的行业垄断者的重重阻挠。这些行业的垄断寡头们都警告亨利·戈德曼，宣称绝不会让这个“新来的”在这个利润丰厚的市场中“分一块蛋糕”。然而，亨利却并没有被他们吓倒。他从1900年开始大量买进铁路行业的股票，希望以此引起政府相关部门的注意，从而为高盛公司进入这一利润最为丰厚的行业开辟道路。不过亨利的希望很快就落空了。不管他多么执著地寻找着市场的突破口，却依然无处可寻——三家垄断财团不仅把市场上几乎所有的铁路股份都牢牢地握在了手中，而且施派尔公司还以6%的利息率将高盛公司所持有的铁路股票全部买走。同时，高盛公司内部包括塞缪尔在内的其他合伙人也都站出来反对亨利·戈德曼进军铁路投资领域。他们认为进军垄断行业不仅会对公司多年以来的良好声誉造成负面影响，而且还会承担巨大的风险。尽管极为不甘心，亨利·戈德曼仍然没能找到进入铁路领域的突破口，最终只能选择退出铁路证券市场。不过，正所谓“塞翁失马，焉知非福”，如果当时铁路行业的垄断集团给高盛让开一条路，那么可能会出现这样一种完全不同的情况：为了在这个已经饱和的市场中拼杀出自己的地盘，高盛公司就不得不将更多的时间与资金消耗在这个行业中。然而，当时的市场其实已经达到了顶峰，不久后就迎来了低潮，并最终导致了业内众多企业的倒闭破产。因此，亨利·戈德曼被迫做出放弃进军这一行业的决定反而幸运地将高盛引向了正确的道路。

被排挤在铁路证券垄断市场之外的亨利·戈德曼，很快又找准了新目标，选择了在当时还处于热门的大型零售业融资业务。在美国，当时的绝大部分商人都是小规模独立经营者，只有极少数大规模的企业在运营中除了从商业银行寻求资金之外，还需要来自股票市场的融资。高盛公司在这一领域的业务就是从最早雪茄烟零售商开始的，随后逐渐扩展到整个零售商领域。对亨利·戈德曼而言，进军铁