



王家其

翺騰投資管理首席營運官
曾任職國際投行銷售及結構產品部，具多年公司培訓和教導CFA及FRM課程經驗。
為美國康乃爾大學物理學博士，特許財務分析師及金融風險管理師。

風起雲湧

Columns
美術：黃潮風

美國企業的DNA

筆者8月初到美國西雅圖旅遊，參觀了波音飛機製造廠、亞馬遜唯一的實體書店。還有微軟、星巴克，這些企業的業務都遍布全球，微軟及亞馬遜為2016年全球五大市值公司之二。

其實香港不少茶餐廳及涼茶舖的歷史遠超半世紀，經營方式可說是五十年不變，為何美國能孕育出那麼成功的企業呢？

美國文化席捲全球

當然，企業做大做強，跟領袖的眼光及才能一定有關係。但美國企業的一些獨特因素也很重要。一、增長及擴充版圖是硬道理。美國有50個州，公司不會滿足只在一個城市經營，達到一定規模，便會擴展至其他城市、州份。當公司掌握了業務擴展的技巧及系統，很自然便會擴展至加拿大、歐洲、亞太地區。故美國企業永遠是放眼全球。相反，港商只滿足於本地市場，不願意接受挑戰，開

新市場，結果當外面更強的競爭者進來，生意只能逐漸萎縮。

美國企業的成功，也有一部分來自美國文化的軟實力。美國的电影、电视、音乐、运动领导全球，美国企业直接左右消费者的衣着口味。今天的牛仔褲、卡其褲、Polo Shirt、籃球鞋都受美國文化影響。香港咖啡店的選擇很多，但很多消費者仍然會比較喜歡星巴克的氣氛，這便是美國的軟實力。雖然全球人口最大的國家為中國，但以英語為第一及第二語言的全球人口接近10億人，跟說漢語的人口差不多。美國是全球最大的英語國家，故全球對美國產品及文化很容易接受。

美國政府為了保障消費者，往往制止一些收購合併，防止由於供應商減少令消費者不利。例如美國政府以反壟斷，阻止了無線網絡供應商T-Mobile收購同業Sprint。又例如微軟過去在視窗操作系統捆綁了Internet Explorer，經美國政府

投訴下於是容許用戶刪除Internet Explorer，增加其他瀏覽器的成功機會。

反壟斷政策增加了企業的競爭力，因要打贏對手才能生存下去。今天Nike跟adidas，蘋果跟三星，ABC及NBC電視台之間，Ford跟GM、Google跟Yahoo的競爭，大大提升了企業競爭力及產品質素。有競爭才有進步，香港很多行業不是壟斷就是寡頭壟斷（TVB可說是最佳例子），消費者缺乏選擇，產品失去競爭力，最終行業發展走下坡。

地產昌盛反累創新

美國整體房地產長期回報並不吸引，反映政府沒有執行高地價政策，但這可能是對美國企業的最佳支持。香港及內地幹實業的回報一定比不上房地產，企業的盈利往往不會投入發展主業，反而轉投房地產，而房地產一定是本地化的，很快公司已經沒有動力向外擴展。高地價令年輕人創業困難，扼殺了發展空間。假若美國房子沒有寬敞的車房空間，很多高科技公司如蘋果根本不會存在。香港及中國房地產的錢實在太容易賺，令企業過於滿足現有業務，失去創新及發展的動機，可說是死於安逸。FM

“有競爭才有進步，香港很多行業不是壟斷就是寡頭壟斷（TVB可說是最佳例子），消費者缺乏選擇，產品失去競爭力，最終行業發展走下坡。”