



香港不少企業把發展重點放在「一帶一路」沿線新興市場，不論初創或中小企皆可藉「走出去，引進來」而獲得美好「錢途」。「走出去」成為企業家創富途徑。有香港跨境電商平台在印尼抓緊數碼轉型的機遇，積極發展當地電商業務並成功開拓印尼市場；亦有金融科技公司在當地合組數字銀行，將來更可能進軍泰國市場，為有意「走出去」的本地創科企業帶來示範作用。這些來自本土的創科企業正展露出龐大的「帶路」市場機遇。香港憑藉作為內地與世界的「超級聯繫人」角色，正好助力企業於亞洲及「帶路」國家發掘新機遇。

●香港文匯報記者 黎梓田

香港企業都在努力開拓新市場新財源，而「一帶一路」沿線國家正好是跨出國門的理想地。電商企業Egogo Hub的首席執行官及聯合創辦人蘇智恒看到印尼市場的巨大潛力，認為其作為世界第四大人口國家和強勁的GDP，是值得開發的市場。他在接受香港文匯報訪問時透露，Egogo Hub現已發展到約二百名員工，專注於引進優質外國產品及支持當地品牌轉型。其中各類產品得到政府或相關機構的認證，可被視為打進市場的入場券，當中包括清真認證和符合當地法規認證等。他鼓勵香港企業親自赴印尼考察，耐性和決心是成功的關鍵。

對於引進外來品牌到印尼市場，蘇智恒認為，印尼大部分產品需要認證，如電子產品需要無線電認證，食品和護膚品需要BPOM認證，還有很多產品需要清真認證。這些認證不僅涉及產品本身，還涉及整個生產流程，例如機器不可以接觸豬肉等，確保過程中沒有違背宗教規範。

印尼人消費着重認證

蘇智恒又提到，印尼大多數人口都是伊斯蘭教，消費者對於宗教的態度是非常認真，而他們對於清真認證以及其他認證有相當高的認同度，甚至有些人會特地為了這些認證而購買產品。

雖然這些認證流程可能比較繁瑣，特別是清真認證，需要追溯到生產源頭。他們通常會選擇已經擁有相關認證的供應商以簡化過程。對於外國品牌，這可能需要更長時間來達到要求。不過只要克服了這一種障礙，就能打入印尼龐大的市場。

蘇智恒透露，他們一直在擴展服務和範圍。目前主要集中在他們熟悉的電子產品領域，並逐步拓展至化妝品、食品等其他類別。每當有新的品牌加入，他們會增加服務範圍。他們希望每個進入市場的品牌都能找到市場需求，並能合規合法地在市場上穩定發展。

實地考察助市場策劃工作

蘇智恒在訪問中提到，在創立這個業務(Egogo Hub)之前，他已經做了八年的市場策劃工作。其間，積累了一些成功和失敗的經驗，其中他認為最重要的是在創立公司時要清楚自己的業務流程，確保他們能夠為客戶和合作夥伴提供價值。

蘇智恒指出，創業過程中他們需要不斷思考公司的業務是否能夠持續增值，並且不容易被取代。如果能夠做到這一點，這就是一個值得投入的長期事業。過去有些企業的業務僅僅是利用信息差來獲利，但這並不適合長遠發展。反之，要建立一個可以長期發展的事業，他認為印尼市場是僅次於中國，在東南亞擁有最大的市場潛力。印尼是世界上第四大人口國家，人口眾多，但GDP不低，所以市場商機非常大，許多商機仍待開發。

對於想擴大市場版圖的香港企業，他認為應該主動踏出第一步，去印尼實地考察，了解市場並挖掘尚未被發現的商機。他在2018年來到印尼，當時正值電子商務的興起。那時候他發現印尼的廣告成本很低，競爭不激烈，並且市場上缺乏優質產品。因此，他開始思考如何將世界上好的產品引進印尼，這成為他進軍印尼市場的契機。然而，進口產品需要克服高門檻，包括認證和法規。因此，他決定幫助品牌打入印尼，從而成為一個平台服務供應商。

他又認為，公司在印尼最大的挑戰在於新冠疫情那段時間，因為他無法親自前往當地視察業務，而且公司成立的時間仍然很新，需要大量的溝通來建立員工的信心。他們的業務依賴當地的員工，所以他們對公司的信心至關重要。再者，印尼政策上的變化主要是當地政府為了優化自身的就業和經濟利益所做的調整，而公司剛好一直致力於聘請當地員工並幫助當地品牌升級轉型，這些政策變化對他們來說是可以適應的。

港商進軍印尼 「一帶一路」市場潛力豐 東南亞國家錢途無限 「首要做好清真認證」

●蘇智恒看準印尼市場的巨大消費潛力，創立電商企業Egogo Hub。
香港文匯報記者黃艾力攝

潛在回報大 印尼市場待深耕

香港文匯報訊(記者黎梓田)印尼市場對產品認證要求的關係，蘇智恒指出，對於外來品牌來說進入的門檻相對較高，需要更多的準備和耐心。他們多年來遇到過很多品牌的負責人，他們通常抱着「試試看」的心態。他認為這種心態並不適合，因為印尼是一個潛力巨大的市場。

投資要有決心和耐性

他提醒，當產品進入市場時，需要較高的耐心，如果只是抱着「試試看」的態度，很難有足夠的決心將市場做得好。因此，品牌在進入印尼之前，應該先了解自己的產品是否符合當地市場需求，並有足夠的決心去拓展這個市場。

對於想進入東南亞市場的香港企業，蘇智恒認為應該親自到印尼進行考察，與當地的商會和企業交流，了解當地的文化和市場需求。僅僅依靠他人的建議是不夠的，因為這樣很難真正感受到市場的潛力。許多企業家在親自考察後，才會發現市場的真實機遇，從而更有決心進一步拓展。

至於香港企業在東南亞市場的競爭優勢，蘇智恒指，香港在中西文化的交匯點上，與印尼有許多相似之處。印尼的社交媒體使用習慣與香港相似，例如Facebook、Instagram和TikTok(抖音)，這讓香港企業在文化和生活習慣上更容易適應。此外，香港企業可以利用背靠內地的強大生產力優勢，將高質量的產品出口到印尼市場。

海外商品受年輕人歡迎

蘇智恒指出，東南亞的電子商務市場仍處於增長階段。隨着人均收入的提高，越來越多人進入中產階級，消費力也在不斷增強。預計未來幾年，印尼的電子商務市場將每年增長20%左右，幾年就可以「翻倍」。目前電子商務的滲透率仍然較低，這意味着未來有很大的增長空間。就此公司將繼續增加人手，發展電子商務業務。未來他們將拓展線下渠道，讓品牌更加成熟和被廣泛認可。

蘇智恒指出，東南亞的電子商務市場仍處於增長階段。隨着人均收入的提高，越來越多人進入中產階級，消費力也在不斷增強。預計未來幾年，印尼的電子商務市場將每年增長20%左右，幾年就可以「翻倍」。目前電子商務的滲透率仍然較低，這意味着未來有很大的增長空間。就此公司將繼續增加人手，發展電子商務業務。未來他們將拓展線下渠道，讓品牌更加成熟和被廣泛認可。



●印尼人大多是伊斯蘭教，對於宗教的態度是非常認真，部分人只購買有清真認證的產品。

文化不同需磨合 宜當地人管當地人

香港文匯報訊(記者黎梓田)自當地創業至今，在短短六年間，Egogo Hub已經成長為擁有約二百名員工的企業，被問及成功的關鍵因素是什麼，蘇智恒認為最重要是要有耐性。他分享指，(公司創立後)頭幾年非常艱辛，經歷了一段短暫的蜜月期後，他們面臨了許多當地挑戰。例如，他們需要適應當地的工作環境和法律法規，理解當地消費者的需求。經歷了幾年磨合，他們的業務逐漸穩定。

Egogo Hub大部分員工都是在印尼當地聘請的，目前在印尼有超過150名員工。他們認為當地員工更了解市場和客戶需求。他們最初的目標是引進優質的國外產品，但現

在他們也幫助當地品牌升級轉型，將優秀的產品設計理念引入當地市場。可是，他透露當地招聘過程中亦有遇到困難。初期由於蘇智恒親自從香港過去招人，還要是只有他自己一個人。雖然有香港的團隊協助，但他們並未一同前往印尼，當地員工需要花費大量時間來溝通。

公司有逾150名印尼員工

蘇智恒並說，由於語言問題和溝通不夠清晰，再加上港企的策略經常變動，這些都帶來挑戰。印尼的員工大多習慣於大公司的慢節奏，而他們經常需要快速調整策略，這對他們來說不易適應。經過多番磨合，才建立起一支本地的中層管理團隊，並由他們負責培訓新員工。這種方法比起初期直接使用香港的培訓方式更為有效，流失率也大幅降低。

中東企業EMMA用AI優化機場管理

香港文匯報訊(記者黎梓田)人工智能(AI)優化機場運營，來自中東的機場營運管理平台公司EMMA Systems LLC共同創辦人兼營運總監Mohammad Hourani接受香港文匯報訪問時表示，EMMA系統是利用人工智能(AI)來優化機場運營，通過自動化決策過程和提供實時分析來實現。AI算法能預測交通流量和潛在瓶頸，幫助減少延誤，優化資源配置並改善航班、地面服務和其他機場活動的協調。通過分析大量數據集，AI還能識別趨勢和低效率，讓機場能夠做出更明智和前瞻性的決策。



●EMMA Systems LLC共同創辦人兼營運總監Mohammad Hourani

助協調地勤及航空公司

Mohammad Hourani介紹指，EMMA航空系統統一數據平台是高效機場的未來，公司以其先進的軟體即服務平台和統一數據模型改變機場、航空公司和地勤人員的協作方式。利用人

工智能的力量，使機場運作能以預期的高效率運作及應對任何突發事件。項目建基於公司對機場運作的深入認識和數據科學專業知識，來打造統一數據管理後台，配合航空生態系統的需要。

他解釋，機場營運管理平台的統一數據模型，通過為所有機場利益相關者創建單一真實來源，來改變協作方式。然而航空公司、機場和地面處理商可以實時訪問相同的數據，確保運營的同步進行。這亦能消除「數據孤島」，減少了誤傳信息，讓資源更有效利用。

Mohammad Hourani透露，該系統設計用於處理不可預見的事件，例如天氣擾動、設備故障或航班時間表的突然變更。利用AI驅動的預測分析，EMMA系統可以預測潛在的擾動並推薦替代行動。系統實時提供重新配置資源、調整航班時間表或調派額外人員的建議，確保機場即使在意外情況下也能繼續順利運營。

WeLab力拓「帶路國家」下一站泰國

香港文匯報訊(記者馬翠媚)金融科技集團WeLab服務包括儲蓄、支付、貸款和財富管理，現時在區內擁有超過6,500萬用戶。集團旗下最為港人熟悉的一定是數字銀行WeLab Bank，該行預計明年有望實現盈利，而去年合組財團在印尼開設數字銀行Bank Saqu，最新將版圖劍指泰國。WeLab創辦人及集團行政總裁龍沛智表示，期待有機會在亞洲建立第三家數字銀行，集團致力於開放競爭和建立互聯性。

印尼開設數字銀行Bank Saqu

他早前亦分享了在印尼開設數字銀行Bank Saqu的成功經驗，他們聘請了很多當地人負責當地策劃，令當地人在使用時更有親切感，例如他提到銀行的印尼文發音似「My nation」，Saqu讀音則似印尼文「pocket」，因而得名，同時在目標客群上亦進行了精準的定位，主要針對Solopreneur(一人企業家)，即係自由工作者、兼職、一人生意等，亦集理財同銀行服務於一身，以及提供獎賞任務等，令上客量大增。

WeLab和泰國金融科技巨擘Lighthub Asset在9月



●WeLab創辦人兼行政總裁龍沛智(中)

宣布合組財團，據指已向泰國央行提交數字銀行牌照申請，預計申請結果將在明年上半年公布。該財團旨在重振泰國的銀行服務，提供以人工智能驅動的智慧體驗，賦能泰國金融業的未來發展。財團期望推動泰國的普惠金融，為大眾提供本地化的數字銀行服務，特別是無法取得充分銀行服務的族群。同時，財團亦為收入不穩定和沒有得到充足金融服務的多創業者 and 中小微企(MSME)提供切合其需要的金融服務。現時在財團生態圈內的4,600萬用戶，大多數都屬於這些對數字銀行服務有需求的族群。