

見證數字經濟飛躍 北上二十餘載融入發展大局

在中國互聯網從萌芽到繁盛的二十餘年時間裏，無數追夢者跨界破局，港人張子恆便是其中之一，也成就了一個創富故事。憑藉着國際化的視野和對中國互聯網發展的敏銳嗅覺，2007年他毅然北上，從阿里巴巴國際化的核心成員，到美妝電商集團創始人，從PC互聯網轉向移動互聯網，不僅親歷了港人融入內地發展的黃金時代，更見證了中國數字經濟飛速發展的歷程。

●香港文匯報記者 王莉 杭州報道



助國際美妝電商圈突圍

港人盼攜中國品牌出海展實力

早在上世紀九十年代初期，張子恆就開始涉足互聯網行業，他曾在港搭建過法律法規在線平台，還涉足過手機遊戲與應用開發。「阿里巴巴就是看中了既有互聯網的經驗，又有國際化的背景。當時阿里主要運營ToB業務，95%收入來自中國，淘寶商城才剛剛開始。」2007年張子恆正式加入阿里巴巴，負責國際化業務拓展。也正是這段經歷，為他日後創業埋下伏筆。

加盟阿里發現國際化商機

2010年，他敏銳捕捉到淘寶商城向品牌化轉型的信號。「當時的淘寶充斥著雜貨、水貨，價格體系也非常混亂，所以很多國際大牌對電商平台持觀望甚至排斥的態度。我們就覺得這是個機會。」他看到其中的商機，將國際品牌引入電商體系，並建立標準化營運服務。「我們當時的想法很簡單，就是把海外的品牌資源引進來，幫它們在阿里的生態裏活下來、活得好。」於是杭州悠可化妝品公司應運而生。

創建行業「全價值鏈」營運

創業初期，4個人的小團隊擠在一間小房子裏，雖然條件有限，但張子恆和團隊憑藉多年深耕美妝電商行業的經驗，一步步明確發展目標，從數字化營銷，根據品牌調性、目標消費者以及銷售規模為品牌定製最合適的線上營銷方案，慢慢拓展至涵蓋售後、倉儲、物流的數字化零售，開創美妝電商代營運的「全價值鏈」模式。目前，悠可已形成覆蓋數字化營銷、店舖營運、技術支持、倉儲物流、售後客服等全環節，甚至開發專屬客服插件提升轉化效率，將服務標準化水平提升至99.9%，填補了美妝電商行業的服務空白。

「中國電商玩法太複雜」

身為公司董事長，張子恆說：「我們

相當於幫品牌在『開車』。因為中國電商環境變化太快，玩法太複雜，從『雙十一』到直播，再到興趣電商，國際品牌很難自己跟上這個節奏。我們就是幫助國際品牌在理解中國複雜的電商環境與模式，幫助他們理解整個營運並制定策略，最後把它做出來，然後慢慢發展成為後來的整個代營運模式。」經過團隊的不懈努力，這一模式得到國際品牌的認可。2013年，悠可拿下倩碧的旗艦店營運權，隨後雅詩蘭黛等國際美妝品牌紛紛入駐，悠可也憑此奠定美妝電商領域的頭部地位。

隨着中國電商生態迭代，悠可也持續拓展邊界，2013年布局京東、唯品會；2015年率先入駐小紅書，後又加碼抖音等新興平台，營運品牌店舖超100家，涵蓋蘭蔻、雅詩蘭黛、MAC等60餘個國際知名化妝品品牌。

複製「中國模式」拓東南亞

「東南亞市場比中國落後了大約6年，而且生態和中國一模一樣。」張子恆說，Lazada是阿里的，Shopee背後有騰訊，這套「中國電商生態」正在東南亞被複製。基於此，他早在6年前就開始布局東南亞，悠可目前已覆蓋除印尼外的五大主要國家。

「中國電商的營運經驗在東南亞極具競爭力。我們不僅是把貨賣出去，更是把中國這套成熟的電商標準帶了出去。」張子恆表示。

同時，他希望，隨着東南亞市場的成熟和消費者的成長，未來也可以攜手中國美妝品牌通過這一模式「出海」。「目前東南亞市場還是處於第一階段，消費者更傾向於對國際大牌的嚮往。到第二階段，就會像中國市場一樣，慢慢消費者會發現其實國產品牌也很好用，接受度也越來越高。到那時，我們希望能夠陪伴更多中國品牌走向世界。」



直播電商成為國際美妝產品的主銷方式之一。香港文匯報浙江傳真



杭州悠可化妝品公司董事長張子恆北上20年親歷中國數字經濟飛躍發展。香港文匯報浙江傳真

AI時代機遇處處 傳統產業仍有創業「風口」

香港文匯報訊（記者 王莉 杭州報道）「每個時代都有創業的機會。因為所有的創業都是基於你解決了什麼問題，你帶來了什麼價值，你通過什麼方式把它做好。」杭州悠可化妝品公司董事長張子恆認為，在AI時代下，除了以AI技術為基礎的創業外，一些已經發展成熟、被視為傳統產業的領域包括互聯網產業，也仍然具有創業「風口」。他建議年輕人在創業前，要對自己的性格、抗壓能力等有綜合判斷，再決定自己是否適合創業，這樣更容易獲得成功。

「技術是驅動解決問題的最大手段，但有一些創業，它可能只是改變了一種模式，改變了很多人的使用習慣，而且大家用起來覺得確實不錯，這就可以了。所以這時候，技術就不是最重要的了，最重要的是需要更多思考和想法。」張子恆表示。

他認為，現在互聯網已經是一個成熟應用，而他們當年在進入這個行業的時候，它相當於今天的AI，大家都覺得它很厲害，但又不明

白真正厲害在哪裏，掀起了一股互聯網創業風潮。之後隨着發展深入，慢慢淘汰掉一波，直到今天有了阿里、騰訊等企業，形成了成熟的產業生態。

他鼓勵年輕人不要畏懼機會被大企業壟斷。「實際上，大企業有它自己的盲點，特別是在破壞性創造方面，這亦是大企業最怕的。因為無論是一個人還是一家企業，當處於舒適圈的時候，要能夠跳出來是比較難的。所以一些相對比較小的東西、小的方向，是大企業不關注也不會花精力的，說不定你就能跑出來。」

創業如「駕駛員」性格適合最關鍵

什麼樣的人適合創業？張子恆認為，性格決定命運。具備「駕駛員」性格的人更適合做創業者，「如果給你一輛車，你會選擇坐在哪個位置上？創業者肯定是坐在駕駛員位置的，他喜歡解決問題，喜歡發掘新的機會，不喜歡有那麼多束縛，想去打破或者突破現狀。他不僅需要有一種主動主導的精神，還要能抗壓。」



悠可通過「全價值鏈」營運模式，吸引更多國際品牌開拓中國市場。香港文匯報浙江傳真

與內地加深融合 港互聯網產業潛力大

香港文匯報訊（記者 王莉 杭州報道）談及未來香港在電商以及互聯網產業的發展機遇時，杭州悠可化妝品公司董事長張子恆表示，香港本身具備多方面的優勢和價值，加之近年來與內地的融合發展，香港互聯網產業發展仍具有巨大潛力。

內企「出海」展現香港作用

他指出：「資金自由和完善的法律法規是資本市場兩個最重要的因素，也使得香港在資本市場上具有絕對性優勢。現在越來越多的內地企業都在尋求『出海』，香港的作用更加體現出來。」

此外，他認為，香港兼具國際化和中西文化交融的特點，這也使得香港擁有一批具有特殊優勢的國際化人才。這種優勢不

僅是在語言上，更在於對文化的理解上。在開拓海外市場過程中，如果不懂當地的文化是不行的，只有真正融合才能進行同頻交流。而文化融合這件事，不是花錢就能買到的，需要的是沉澱。

同時，結合他自己多年在內地發展的經驗，他覺得在未來產業發展過程中，加強香港與內地的合作尤為重要，「像杭州現在在創科方面有很大發展，而香港很多大專院校的科研實力其實也非常強，要思考如何才能將雙方的優勢利用起來。」

他建議可以把香港的科研成果拿到內地來做商業化落地，而兩地大專院校之間可以在人才、項目上進行更多交流合作等等。「我覺得，香港只要加深與內地的融合，將會有更多機會。」

環球資源二期香港展開幕 逾1200展位聚焦AI



環球資源二期香港展的「AI主題展區」首度設立「物理AI專區」，集中展示已進入商業化階段的機器人產品。

香港文匯報訊 環球資源二期香港展昨日於香港亞洲國際博覽館揭幕，展期共四日。展會聚焦移動電子展、智能家居、安防及家電展，品質生活展，家居及餐廚用品展共四大專業貿易展，超過2,000間供應商參與，合共近4,000個展位，展出包括移動設備、智慧穿戴、AR/VR、智能家居、個人健康護理及寵物用品等約15萬件新品。當中，移動配件類展商數目較2025年同期增長50%。截至3月，展會全球預先登記買家比去年同期增長35%，其中東歐、西歐、美國及東盟買家增幅尤其顯著。

AI成產品升級核心驅動力

環球資源香港展及海外展業務副總裁高嘉顯表示，AI正從概念走向量產，技術重塑產品的浪潮已至。今年展會的最大變化，是AI不再只出現在獨立的科技展區，而是滲透到幾乎每一個產品類別，從智能穿戴、

家居安防到個人健康護理，AI已成為產品升級的核心驅動力，對全球買家而言，這是鎖定未來產品趨勢、發掘新增長點的關鍵契機。

真正入屋的「AI主題展區」聚了超過1,200個展位，集中展示已具備量產能力的智能化產品，涵蓋AI終端設備、AI穿戴、AI眼鏡、AI玩具、AI寵物用品、AI個人健康護理及AI融合產品等七大熱門領域。展區更首度設立「物理AI專區」（Physical AI Lab），因應國家將人形機器人列為新興產業發展重點，專區集中展示已進入商業化階段的機器人產品，包括人形機器人、具身智能機器人、割草機器人及教育機器人等，標誌著AI決策能力正從虛擬空間全面延伸至複雜的實體移動與作業場景。

與此同時，傳統類別展區的展品亦展現出供應鏈的深厚實力，普遍以能效提升、設計優化、材料升級與製造工藝精進為核心，體現規模化生產、精益製造及全球化交付方面的成熟能力。

展會期間同步舉辦「環球資源峰會」及「AIRS 2026暨環球非凡大賞」，而峰會議程涵蓋4月19日的「AI淘金熱」專場及4月20日的「消費科技未來」專場。

全方位升級服務促商貿合作

為進一步提升買家採購體驗，今屆展會推出多項全新服務。其中，「環網智配」精準匹配服務全面升級，預計三期展會共安排超過3,000場買賣雙方配對，促進買家與供應商達成合作。另外，現場首次設立「採購對接服務台」，為未能預先預約的買家提供即時支援。大會預計接待近900位新海外買家參與現場配對及交流活動，包括來自西歐、美國、日本及東盟等地區的高質量採購商。

香港科企攜手 革新建築工地安全

香港文匯報訊（記者 蔡競文）以AI、機器人及RFID技術構建全方位智慧安全防護網，應對建築行業長久以來面臨的人力短缺、安全風險與管理挑戰。香港三家科技公司——智建系統公司、托寶智能方案公司及萬碧發展公司正透過創新技術，從「人員監測」與「原材料監測」兩大核心範疇，重新定義工地安全標準。三間公司分別推出突破性解決方案，共同構建從宏觀環境到微觀材料均獲嚴密保障的智慧工地管理網絡。

智建一站式系統精準監控

歷經逾一年、投入達七位數資金的研發與持續優化，智建系統成功打造出一站式支援工地「從入閘管理到前、中、後場監察」完整場景的「NexSite智慧工地安全系統」。該系統已於去年完成核心開發，今年正式推出市場，全面涵蓋建造業創科基金（CITF）對4S系統要求的十大功能類別。

該公司應用方案諮詢經理文仕鋒表示，NexSite的核心競爭力在於其「10+N」的研發理念，不但完善涵蓋4S標準的十大功能，更持續推出延伸功能。其自主研发的AI影像分析系統為一大亮點，能按客戶需求精準辨識不同顏色與款式的安全帽及反光衣，甚至偵測帽繩是否繫緊、工人是否在禁煙區吸煙等情況，並即時發出警報，將安全管理由「事後追查」轉為「事前預防」。

系統的全面性亦體現在針對香港獨特工地環境的設計上，包括為密集竹棚架而設的物聯網監測系統，以及應對極端天氣的水文預警系統。文仕鋒補充：「客戶可按需要靈活選擇模組，無論是小型地盤還是大型港鐵工程，均可按部部署，做到靈活定價。」

托寶智能方案引入的AI智能機器人，可承

擔夜間巡邏等高強度、重複性工作，尤其適合在地形複雜的地盤應用。該公司行政總裁王嘉敏介紹：「早前我們推出配備六輪驅動、適應斜坡及沙地的SecurBot，今年再新增四足設計、能爬樓梯及穿梭狹窄空間的DoggyBot。兩者均搭載AI攝影機，可實時偵測火災或工人跌倒，實現24小時無死角監控。」這些機器人搭載由Tobot自主研发的AI深度學習演算法，後台能精準分析影像，不僅辨識安全帽佩戴，更能檢測符合香港標準的帽繩及反光衣規格，實現精細化安全管理。

托寶AI機器人無死角巡邏

王嘉敏表示：「機器人可以作為有效的協作夥伴，以河套區為例，夜間巡邏存在安人員的人身安全風險，這正是部署巡邏機器人的理想場景。」

除人員管理外，建築材料的品質監控同樣是工地安全的重要基石。萬碧發展與實驗室合作超過十年，運用RFID技術對建築用磚塊檢測樣本進行追蹤與管理，確保測試過程的準確性與公信力。

萬碧RFID技術把關品質

該技術透過在每塊樣本磚上貼上RFID標籤，並配合實驗室內多個讀取設備，能準確記錄每塊磚的樣本編號、位置、測試時間及完成紀錄。系統確保從磅重、浸水到壓力測試的整個流程中，始終使用同一塊磚，有效防止磚塊被替換、遺失或混淆，為建築物的長遠結構安全把好第一道關。

從智建系統的環境監控，托寶智能方案的機器人巡邏，到萬碧發展的材料溯源，三家科技公司展現香港建築業邁向智能化的發展。除有效提升效率，更從根本保障前線人員與公眾的安全，為行業的可持續發展樹立新典範。