

# 公司兩度上市不果 磨難變台階走向成功

## 三起三落

# 江慶恩情繫電商路



一切的磨難，最終都會變成踏上成功的台階，只要你有經典電影《肖申克的救贖》裡的那種鳥兒的特質：「Some birds are not meant to be caged, that's all. Their feathers are too bright, their songs too sweet and wild.」在香港出世、馬來西亞籍的江慶恩，是一個比馬雲還早3年就做電子商務的人，一路走來，原來也曾飽嘗挫折。創辦的公司兩度上市不果，原本身家不俗的他，要把所有物業賣光還債，箇中經歷峰迴路轉。

### 早過馬雲辦電商

身邊很多朋友建議他把自己的經歷寫成書，甚至拍成電影，他卻不以為然，還自我安慰：「不看過去看將來，才能做到一個瘋瘋癲癲的人。」凡在公司面試應聘者時，他皆會問：「你夠唔夠癲，夠癲就追（隨）我。」在他看來，make sense的事情就做，這樣才好玩。

Alex的創業故事可由1996年講起，當年他創立了亞太區第一間E-commerce電子商務網站，是可在網上預訂酒店和機票的AsiaTravelMart，馬雲到1999年才創辦阿里巴巴。當時科網熱潮正抬頭，是即使只有一個概念也可以吸引到大筆投資資金的「科網黃金年代」。Alex一夜成名，接連被CNN、CNBC、華爾街日報等追訪。公司爆炸式成長，每天可接收約1,500單機票生意，前景亮麗。

### 「911」致上市夢碎

2001年9月11日，美國世貿中心被恐怖分子劫劫客機撞擊後崩塌。Alex當日正在新加坡參加國際電子商務大會，擔任演講嘉賓。美國恐怖襲擊的消息傳開，眾人目瞪口呆，會議宣佈取消，許多美國的演講者立刻回國，「Nobody cares，整個世界都亂了」。等他回到公司，一片死氣沉沉，訂單短時間跌到「十個手指都不到」。加上科網泡沫破滅，公司赴美國上市的計劃亦以失敗告終。隨後，他與亞洲航空合作，做訂票系統，由B2C轉型B2B，公司準備在馬來西亞上市前夕，竟又發生股東不和，他被迫退出，淪歸於平淡。

### 惹官司賣物業還債

2006年，江慶恩來到香港擔任信德集團(0242)高層，憑着對網絡推廣等新意念，成功協助信德將旅遊業務搞得風生水起，連「賭王」何鴻燊亦極為賞識。不過他未有滿足於此，兩年後離職，準備收購一家旅遊公司東山再起。詎料收購失敗，更禍不單行被大財團申請破產。「贏了官司，輸了身家」，他把名下的物業全部賣掉還債，轉眼間變成「一張白紙」，江慶恩形容這是他一個「有血有淚」的人生階段。當時家人是否支持？江慶恩苦笑：「還好現在支持啦。」

### 做App東山再起

到了2009年，Alex看到iPhone很受市場歡迎，具有網絡DNA的他又嗅到機會，創立SINO Dynamic做手機應用程式(App)。第一個開發的App是「Go ferry」，每賣出一張船票就能賺20港元，隨後App愈做愈好，更做了當時第一個mortgage App「按揭通」，用戶通過中介申請按揭，收費999.99美元(7,888港元)，成為最貴的iOS App之一。另外，若按揭申請成功，一單至少可賺3,000美元，很划算，當時每日下載次數維持在5次左右，利潤可觀。

相比之前的公司，SINO Dynamic的經營很順利，他現時仍是大股東。他回想，當時「按揭通」要在Apple Store上架其實也不容易，和Apple拉鋸了4個月，寫報告、做分析、給Apple總部打電話。因為Apple Store第一個最貴的App涉嫌騙錢，Apple這次的審批很謹慎，據說最後是得到了已故蘋果創辦人喬布斯的親自批准，「不然也不會等這麼久，他是一個很執着的人」。其實，Alex何嘗也不是一個執着的人？他正是那種關不住的鳥兒。



江慶恩認為，年輕人創業前，還是要先工作累積經驗。

張偉民 攝

## 廣告風暴 難忘開業初期焦頭爛額

TNG去年11月初推出，與759阿信屋合作，可以繳交水電費等功能引起注目。當時外界有稱，繳水電費對手機應用程式(App)開發商來說，是個「不可能的任務」，紛紛猜測TNG背後有中資支持。查實，早在6年前，TNG就進入了漫長的準備期。訪問當日，Alex還拿出文件給記者看，在2013年7月時，TNG就已經拿到監管局的允許，可以合法營運。

按Alex當時的設想，「Enough is enough」，信用卡已經沒有保障了；智能手機盛行，E-commerce會變成Mobile-commerce。一語中的，如今已經有高達七成的電子支付在手機設備完成。他稱，令TNG運作，最困難的就是和商戶溝通，解決增值的問題，「要和7-11、網上銀行、ATM、信用卡等等接洽，一開始根本無人理睬」，合作只能一個一個慢慢談。

### 團隊不離不棄自救

TNG出師不利，那時市民在臉書專頁留言繳費未能過數，759優惠券未拿到，媒體亦爭相報道。江慶恩承認，當時壓力很大，感動的是團隊不離不棄。「公司每個人枱機(固網電話)都被打爆，根本應付不過來」，一班同事不眠不休奮鬥了三天三夜，最後圍坐在酒店房間休

息，一群沒有洗澡的「臭男人」互相對談。如今，他可以笑得雲淡風輕：「算是一場完美風暴，無論好的壞的，幫我們省了廣告費，大家都知道TNG係咩嘢。」當然，也從中汲取了教訓，了解要和媒體多溝通、多交流，尤其在每次推出新功能前，「廣而告之」，是十分有必要的。他毫不避諱地跟記者說，這個星期已經接受了好幾個訪問。

Alex很慶幸，自己有一個好的團隊。早期的技術開發，其實均由他在2009年創辦的App公司——SINO Dynamic的團隊負責。那時提到做一個電子錢包，簡直是方夜譚，「根本請不到另外的team(團隊)幫你做，沒有人願意follow(跟進)」。SINO Dynamic早先開發了幾款受歡迎的App，團隊十分優秀。

TNG在香港拿到牌照，江慶恩看得更遠。現時有約500間零售店支援TNG付款，年底前將陸續增加到1,500間。每次交易收取1仙至1.5仙的費用。即使面對其他電子支付商的競爭，他也樂觀認為香港700萬人，處處皆是潛力。「電子商戶只是一小部分，要跑出去，與全世界接軌。」他的目標，是在東南亞、全世界推廣TNG，造就第一個全球通用的電子錢包。

### 寄語青年

## 初出茅廬要勤力搶經驗

江慶恩經營父親的酒店起家，在科網創業之路上跌宕起伏，人生閱歷頗為豐富。記者問起給年輕人有什麼建議，他分享了自己的兩個信條。

### 收穫與付出成正比

「讀書時，查漏補缺(strengthen your weakness)；工作時，揚長避短(strengthen your strengths)。」Alex覺得，現在年輕人天天要求在工作和生活上取得平衡(work-life balance)，表面看來無可厚非，可剛剛開始踏入社會，就應該要努力拚搏，前期吸收的經驗、學到的知識是自己的，獲得的成功和收穫與之成正比。「年輕人創業前，還是要盡快累積經驗。」

對於「Either power the solution, or power the problem」這一條，Alex笑稱自己年輕的時候想不明白，現在年紀大了才算慢慢理解。無論站在經營者還是普通員工的角度，日日返工應該是幫人去解決問題，否則作為個體，本來就是一個問題，「要對公司做到有貢獻，學以致用」。

Alex還講了一個有趣的例子。前一陣子，辦公室的地板上有電線，每天大家經過皆抱怨路或是絆腳，幾日後Alex用膠紙固定住，輕鬆解決了這個問題，沒有人再抱怨過。他感慨：「不能天天理所當然，做人也是一樣的。」所以，「TNG在改變以往的支付模式，希望可以生活得更加方便」。



江慶恩指，TNG在2013年7月已獲監管局允許營業。

張偉民 攝

## 景福：舖租減四成 仍考慮開店

香港文匯報訊(記者 張美婷)景福集團(0280)財務總監鄺振忠昨天表示，近數月零售市道未有好轉，高消費品的銷售亦較差，「近幾年(「黃金周」)都無咩effect(效應)」。他認為，這主要跟內地高消費客群的長假期被打散有關；年尾為傳統消費旺季，惟市民消費較為保守，難以保證同店銷售有一定的增幅。不過他指，若舖租減幅達三四成，集團仍考慮開店。

### 「黃金周」銷售不復從前

鄺振忠在公司股東會後稱，公司早年的銷售內地和香港人各佔一半，但近年內地消費群減少，香港銷售已超越內地約有一成；近兩三年的「黃金周」銷售已不復從前，銷售數字只是與平日相若。有其他行家會與旅行社合作，吸納內地旅行團前來購物增加銷售量，他慨嘆若做內地旅行團生意，需要跟旅行社打好關係，「其實都幾黑暗」，當中需繳交不少回佣費用，故公司暫未考慮跟旅行社合作。

景福今年已關閉銅鑼灣和尖沙咀兩間分店，但鄺振忠指若租金減幅達三四成則仍會考慮開店，地區包括傳統商業區或衛星城市等。

集團業務發展及市場拓展總監莫藻亮補充，內地客人於長假期喜歡到其他國家消費多於逗留本港，其中一個原因是其他國



鄺振忠(右)指，若舖租減幅達三四成，集團仍考慮開店。旁為莫藻亮。張美婷 攝

家消費後退稅比香港更加便宜，認為會持續影響銷售行業。他指現時行業不能單靠減價來生存，「減價後最終結果，就係大家都賺唔到錢，唔賺錢嘅生意我哋唔做」，故認為尋找產品的特色較為重要。

早前市面上曾出現一些模仿珠寶品牌名稱的內地店舖，莫藻亮稱公司開業逾60年，有一定的信譽，始終有人識，「消費者都唔蠢，應該都識得分(辨)」。他稱，公司計劃將中環香港會所分店由主要銷售男士服裝轉為出售黃金，料黃金概念店將於年尾重新裝修，冀吸納高級消費群。

## 愛德新能源閒置地發展風電

香港文匯報訊(記者 莊程敏)愛德新能源(2623)行政總裁耿國華昨於記者會上表示，由於全球的大宗商品交易下滑，身為山東省最大的鐵礦石供應商，近幾年公司一直處於虧損狀態。雖然今年已開始減虧，目前公司正進行產業轉型，相信短期內不可能為股東及投資者帶來很好的回報。他表示，公司鈦產業將會維持不變，待市場環境變好後，隨時調整鐵礦石產業業務。目前將積極開拓風電、光伏發電、光熱能等三大業務。耿國華表示，未來會繼續收購其他發展項目，亦會與核心的央企進行項目合作。公司將會利用閒置礦產地發展風電，佔地達22平方公里。他指出，國家定立2016年全國風電開發建設總規模為3,083萬千瓦，涵蓋22個省，單是山東省就佔330萬千瓦，可見山東省是重點發展區；公司的目標是成為該省新能

### 續發展光伏併網電站

光伏業務方面，耿國華強調，公司主要是發展光伏併網電站，而不是市場產能過盛的光伏太陽能板，加上國家對光伏併網電站設有限制，今年內會再併購一個新項目。公司亦自行研發出與德國相若的電動分佈式太陽能技術，成本較德國進口低七八成，僅約5,000元(人民幣，下同)。光熱能發電方面，耿國華指公司擁有領先的技術，主要用於供暖系統，估計是高達10億元的市場。

至於融資方面，耿國華指在未來3年至5年內，公司的融資目標為40億元以上，將會透過人民銀行早前公佈的「綠色金融」支援計劃及香港市場等多個渠道，但暫未有出售資產的計劃。



耿國華指，公司將利用閒置礦產地發展風電。莊程敏 攝

## 港交所網站改版

香港文匯報訊 港交所(0388)網站上周末改版，集團新網站採用全新的基礎架構及內容管理系統，以配合港交所新企業形象，並簡化內容更新流程。網站亦增加了多個新元素，包括：大

量新選單，毋須點擊多重介面即可直接搜尋到所需資訊；回應式設計，網站在不同尺寸的屏幕，包括平板電腦及流動電話上均可流暢運作；多媒體功能，可播放視像及展示照片集。

行政總裁李小加表示，網站改版提升了集團的資訊服務，符合港交所作為全球領先交易所和結算所集團的定位。改版後的新網站全面覆蓋集團資訊，可以在任何電子設備上方便瀏覽。此外，網站還為新聞傳媒特設專區，列載集團的重要資訊和主要企業活動的照片集。