联合早报

zaobaosg

2023年2月19日 星期日

商游四海

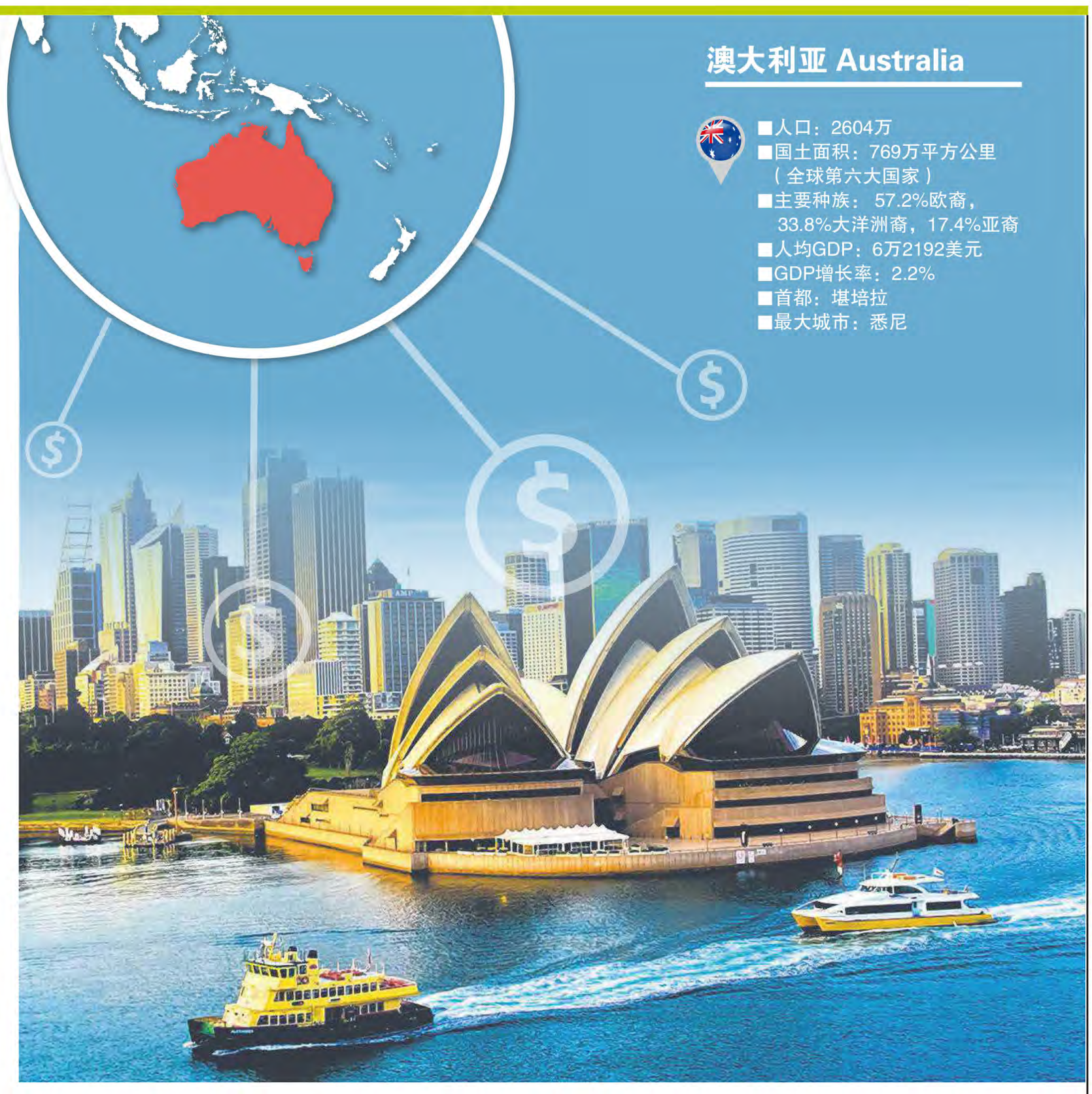
岳开新
yuekaixin@sph.com.sg

澳洲蕴藏庞大商机 地域广阔资源丰富

分享他们如何发掘澳洲的商机。

本期的《商游四海》邀请四名数码科技、房地产和食品研发等不同领域的商家，两国又于2020年签署数码经济协定，让两地企业在彼此的商业运作更加简便高效。

新澳在2015年签署协议，提升为全面战略伙伴关系，澳大利亚对于很多新加坡人来说并不陌生，每年去旅游的国人达数十万。



注重产品服务价值而非价格

Handshakes

辛格（Sachvinder Singh，41岁）董事

- 人工智能数码平台，帮助用户查找企业及所有人和管理者各种信息
- 2011年成立，目前估值达630万美元
- 业务遍及新加坡、澳洲、马来西亚、越南和台湾

Handshakes在澳洲阿德莱德设立的办公室。（Handshakes提供）

尽管澳洲与新加坡和其他东南亚国家在经济和贸易等多方面的双边合作越来越广泛，不过我们发现很多澳洲公司对东南亚了解还不够，以为各国的经济、政治和文化差别不大。他们在不同国家发展业务时，会容易出现一个方子吃药的问题。

我们的平台服务可为他们在扩展海外业务前，提供进入东南亚市场所需的详细信息。我们也把澳洲公司的资讯介绍给东南亚的客户，让他们在进军当地前可了解合作公司的背景和当地的行业网络。

刚开始在那里开展业务时，我们就遇到了文化冲突。在新加坡我们习惯了即时回复邮件或马上处理问题，而他们有自己的工作节奏。

不过，他们非常注重工作效率。举个例子，我们向客户展示公司平台时，新加坡客户一般会耐心让我们讲完整个流程，但澳洲客户可能只会给我们五到10分钟讲述重点，整个会议通常在半小时就结束。

我们还发现，他们更注重产品和服务所带来的价值，而不是价格。如果他们认同产品的价值，即使价格偏高也会接受。换句话说，我们必须非常了解自己的产品和他们的需求，才有机会胜出，千万不能以为免费但价值不高的产品会打动他们。

了解当地法律也非常重要。我们寻求当地律师和会计师的专业服务，他们不仅可让我们规避诸多风险，还帮我们获得当地政府提供的优惠政策。当时，我们花了三个月才把这些准备完善。现在想来，其实这些法律条规的准备在进入市场前就应该做好，这样既能节约资金，也能加快进展。

澳洲地域广阔，选择立足点要再三斟酌。经过多方面考虑，我们最终选了南澳的阿德莱德（Adelaide）。它距离两个主要城市悉尼和墨尔本的航程都在一个半小时左右，这两个城市有我们的重要客户。我们进入澳洲六个月后，疫情使得市场推广从线下转为线上，设在阿德莱德有助公司控制运营成本。

走出疫情后，我们已开始准备深化悉尼、墨尔本、布里斯班（Brisbane），以及达尔文（Darwin）的业务。

澳数码医疗领域每年增长8%

Oncoshot

西瓦拉吉医生（Huren Sivaraj，38岁）创办人兼总裁

- 通过数码平台助医院和研发机构管理医疗数据，使患者快速有效的获得临床医疗
- 成立于2018年，除了新加坡，还拓展到澳洲和印度

澳洲拥有一流的医疗系统和完善的医药研发，可获取大量医学数据。那里的数码医疗领域过去几年曾以8%的年速增长，疫情又加大了对医疗技术创新的需求，为我们这样的医疗技术起步企业带来了机会。

我们的平台技术能帮助医院安全可靠的管理患者数据，医疗机构也可以实时寻找特定患者人群，进行科学研究，实现帮助患者更快获得临床医疗的最终目的。我们的平台可保证患者隐私，不会泄露给外界。

要顺利进入市场，须得到两类客户的支持。一个是医院，尤其是癌症医院，因为它们照顾癌症患者并拥有大量癌症患者数据。另一个是生物制药研发机构，他们在多个国家开展癌症医疗创新研究，需要获取有用的患者数据进行研发。

Oncoshot创办人兼总裁西瓦拉吉医生与澳洲癌症研究公司Omico，在悉尼签署战略伙伴备忘录。（Oncoshot提供）

开始时，我们遇到的问题与本地类似，需要花很多时间解释数据共享和协作的优势，我们大约花了一年半才建立起合作关系。

在寻找合作伙伴方面，我们通过企发局的网络，不到四个月就成功联手当地的癌症研究公司Omico。作为一家癌症基因测序公司，他们已对30多家当地医院的癌症患者进行了基因测序。从此，我们在当地的所有合作伙伴都可实时获得精确的患者基因测序信息。

企发局也帮助我们与当地研发机构Novotech取得联系。这家公司主要是帮助大型制药公司研究特定国家和地区的患者群，也是我们第一个平台大用户。

如何扩大业务是我们接下来的挑战。这里的医药体系规模起码是新加坡的三四倍，澳洲地域广阔，我们的客户分布在二三十个不同地区。我们是一家起步公司，如何在更庞杂的医疗生态体系中形成有效的数据连接，以及合理地分配公司资源是公司接下来持续发展的关键。因此，选择适合的当地合作伙伴尤为重要，我们可借助他们的资源、经验和口碑，更好地开展当地业务。

在未来12到18个月，我们打算在新加坡招聘约50名员工负责业务推广。我们也在寻找适合的伙伴联手进军日本和台湾。作为亚太第一个提供这项服务的公司，我们能更有效帮助医院和研究机构解决数据共享的问题。

最大龙虾产地 为培植研究提供资源

Shiok Meats

思利然博士（Sandhya Sriram，37岁）联合创办人兼总裁

- 成立于2018年，是新加坡首家培植肉和海鲜的公司
- 业务已拓展到澳洲和泰国

科研人员在悉尼实验室进行龙虾肉培植研究。（Shiok Meats提供）

受地理环境影响，多数澳洲人对海鲜情有独钟。根据市场研究公司IBISWorld估计，当地人均消费海产年增长率为7.3%。预计今年澳洲海鲜市场的销售将达20亿澳元。澳洲不仅是海产出口国，同时也进口多种海产。

澳洲也是全球最大的龙虾产地，为我们的海鲜培植研究提供了丰富资源。为此，我们先在当地建立一个研发实验室，专门研发提取龙虾干细胞，用以培植龙虾肉。

我们的技术可以帮助当地渔业经营者增加产量并提高食品安全。因为我们的产品培育期只需四周至六周，并于食品工厂制造，而龙虾自然生长则要长达三年至五年时间。更重要的是，这将大大减少对海洋资源的过度捕捞，或减少养殖用地，以实现可持续发展。

与新加坡相比，因为当地的相关信息并没有全部在网上公开，给我们的工作带来困难。例如，在实验室的选址上，我们只能想尽办法通过当地大学和相关机构的协助，去实地考察。虽然这花费了我们大量的时间和精力，但合适的实验室让我们更易开展龙虾肉的培植研究，对公司的后续进展至关重要。

疫情让我们找寻合适的实验室难上加难。即使解封后，有限的航班也限制了我们在两地的往来。此外，因人生地不熟，在获得相关食品许可证、聘请科研人员以及资金资助等方面也都是我们正面临的挑战。

虽然目前处于实验阶段的龙虾培植肉成本较高，但到了大规模生产时，会比传统养殖或捕捞便宜。我们接下来将着手寻找合适的食品制造商，将生产龙虾肉规模化。

希望在未来七到10年内，我们的产品将出现在澳洲各地的餐厅和超市。

对高质量房地产有需求

远东机构（Far East Organization）

梅国良（55岁）远东机构国际业务首席运营官

- 于2013年进入澳大利亚，拥有住宅、商业和酒店业地产
- 业务遍及新加坡、澳洲和马来西亚

远东机构在墨尔本打造的圣海伦娜私宅。（远东机构提供）

我们一直在寻找东南亚之外的其他投资机会，以建立更平衡的资产组合。澳洲经济稳定并拥有良好的商业环境，是扩大海外业务的好地方。

我们也看到澳洲人和新加坡人同样对高质量房地产投资组合有需求。迄今，我们在那里投资约20亿澳元（约18亿6000万新元），多元化的组合包括土地、私宅、办公楼以及商场等。

2013年，我们通过上市子公司远东乌节（Far East Orchard）与本地的Toga集团一起将酒店业务扩展到那里。目前集团在当地有七个品牌。2016年，通过收购墨尔本的餐饮集团Vue Group，我们顺利进军当地餐饮业。

为确保海外扩张的每一步都走得扎实，我们不但要充分了解投资国的法规制度和房地产政策，同时须有详细的融资方案。选择当地的战略合作伙伴也同样重要，好的伙伴既能给我们当地市场的专业知识和经验，业务上又能相得益彰。

接下来，我们会继续拓展澳洲的房地产业务，并与精挑细选的合作伙伴一同通过土地开发和资产增值等项目来提振当地业务。其中，包括珀斯的Watertown Brand Outlet以及历史悠久的悉尼岩石区（The Rocks）的Clocktower Square。

我们还在筹划墨尔本圣海伦娜（St Helena）私宅社区的下一阶段建设。项目去年2月推出后，市场反应良好。此外，我们也将对特定资产进行提升计划，为未来业务规模扩大做好充分准备。