隨着2018年俄羅斯世界盃臨近，「大力神盃」及印有相關Logo吉祥物的周邊產品受到全世界足球迷的熱捧。不說不知，原來這些經過官方授權的世界盃周邊產品，全來自一家在東莞開業多年的台資企業偉光集團。

大灣區潮動

■文／圖：香港文匯報記者 帥誠

■李哲瑜指，未來將與東莞市政府合作，在當地推廣青少年足球教育。

■偉光集團生產的「大力神盃」紀念盃。

自主設計生產 三取全球授權
東莞台商世界盃演帽子戲法

■產品陳列室展示一系列2018 FIFA世界盃的授權商品。

偉光集團在1992年成立，主營產品業務包括全球禮品、國際知名皮包品牌金屬配件、塑料及陶瓷項目服務等，擁有從設計、生產、銷售以至通路於一體的產業鏈。企業在成立之初便將製造工廠和設計團隊入駐東莞，貿易點則遍佈內地、日本、越南和美國等多個國家和地區。

擴生產線增銷售額

在偉光集團的世界盃產品生產流水線上，限量版紀念金盃的製作流程一氣呵成，十分高效。全自動模具將金屬原料快速打磨成型，自動化車間隔壁則是模具維護小組。粗成品再由人工打磨邊縫，通過電泳漆線便成為一枚金光閃閃的紀念盃。在打包車間，數千枚「大力神盃」整齊排列在一起顯得十分壯觀。

產品陳列室展示着一系列2018 FIFA世界盃的授權商品，其中包括1：1尺寸的2018俄羅斯世界盃限量版紀念金盃。此外，鑰匙圈、手機殼、文具、馬克杯和公仔等多款印有世界盃相關圖案的產品均由偉光集團的研發團隊自主設計生產。這些產品於去年10月正式面向全球發售後，為東莞外貿出口幫助良多。

偉光集團媒體總監劉志祥表示，去年公司全種類產品出口的銷售額同比增長了33%，主要得益於擴廠後生產線數量的增加。「近年公司的產品出口一直處於供不應求的狀態，去年我們為了滿足幾家大品牌客戶的訂單需求，特意擴廠增設了生產線，完成大客戶的定製產品要求。」劉志祥認為，隨着今年世界盃的舉辦，產品銷量還將進一步上漲。

製造轉型升級創造

劉志祥指出，公司從1994年即開始生產世界盃授權產品，從最開始40多人的代工廠漸漸發展成今天自動化生產的800人大企業，其中藉着2008年北京奧運會的東風，偉光集團參與了奧運會產品的設計和生產，2010年更是首次奪得世界盃產品的全球銷售權。「2007年開始，我們成立了設計研發部門，開始從代加工轉型自主設計開發。研發部門已有30人左右，不斷推出新的材料和工藝，由製造向創造的方向轉變，是公司未來的發展方向。」這既為製造業名城再添驚喜，亦通過實際行動完成了「東莞製造」向「東莞創造」的升級。

拓青少年足球教育

據偉光集團CEO李哲瑜透露，集團在成立兩年後，即獲得1994年世界盃足球的周邊產品生產授權，之後更獲邀加入FIFA國際足聯家族，授權參與創意、設計、生產及銷售等環節，並獲得了2010年、2014年和2018年FIFA世界盃足球賽商品全球授權資格，授權東莞煒光禮品在全國銷售。2018年再次取得全球創意、設計、生產及銷售等環節授權資格。他還表示，未來集團還將與東莞市政府合作，在當地青少年足球教育方面進行嘗試，「從小時候培養起興趣，希望中國足球能夠真正崛起。」

■集團從最開始40多人的代工廠漸漸發展成今天的800人大企業。

■偉光集團的生產流水線。

粵「外資十條」擴台商准入領域

東莞一直以來是珠三角地區的製造業重鎮，其寬鬆的投資環境吸引了不少台商扎根。作為廣東省與台商共贏的投資聚集地，東莞無論在台資企業數量還是投資金額上均擁有不俗的成績。雖然近年由於地價和人工成本接連上漲等因素，對珠三角地區一些勞動密集型中小企業造成了一定衝擊，但東莞市不斷推出針對外資企業的優惠政策，為在莞台商減負良多，讓辛苦經營的台商吃下了一顆「定心丸」。

數據顯示，截至去年底，東莞有來自台灣投資的企業3,541家，累積吸收實際外資197.3億美元（約1,539億港元），佔東莞市25.9%，大部分為製造業企業。2017年首10個月，東莞與台灣貿易總額120.4億美元（約939億港元），同比增加15.4%。

提供財政獎勵用地保障

廣東省商務廳副廳長陳越華曾表示，廣東省的「外資十條」從外資准入、財政獎勵、用地保障和人才支持等十大方面拿出實實在在的政策，繼續營造更為國際化的營商環境，歡迎更多台商到廣東投資發展。他透露，在涉外經濟管理體制機制改革上，東莞開展的「構建開放型經濟新體制綜合試點」試驗形成了25項具有複製推廣意義的改革做法，外貿企業廢料交易平台等5項措施獲得國家相關部委支持，在全國複製推廣。

東莞市台商協會秘書長趙維南表示，過去台商只會埋頭苦幹，不善於研究和利用國家和省市的優惠政策，「外資十條」擴大了外商市場准入的領域。以前，有些領域台商不能進入，只能乾着急。現在，台商的投資意慾更加強了。

調查：企業拒引自動化損競爭力

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）畢馬威中國和特許公認會計師公會香港分會的聯合調查發現，如果香港企業不投資和採用自動化科技，它們便可能會失去競爭優勢。採用自動化技術的主要障礙包括成本效益、缺乏專業知識和憂慮對員工的影響。

題為《香港的自動化前景》的調查於2017年第四季進行，共收到388名企業高級管理層以及財務和會計專業人員的回覆。調查結果指，接近四分之一的受訪者表示，如果他們不採用「機械人流程自動化（RPA）」技術，他們的公司便可能會落後於競爭對手。

港府推創科影響正面

至於企業使用自動化的程度，僅得4%受訪者表示他們的自動化程度較高，所有交易和分析活動皆自動化；49%受訪者表示他們的自動化程度較低，僅限於記錄交易數據。77%受訪者表示他們的企業有進一步潛力對人手和重複工序實現自動化。此外，僅7%受訪者表示他們有預留發展機械人和自動化技術的年度預算。

畢馬威中國合夥人及財務管理服務主管施柏家表示，自動化是香港企業不容錯失的機會。調查發現，企業高層需要財務部門提供更多更快的專業見解及價值。企業平均為每個項目預留約1萬美元至2萬美元預算，但不少企業對新科技不熟悉，無從入手，建議企業可先透過試點計劃進行測試。政府推出多項措施致力把香港建設成區域創科樞紐，包括在最近的財政預算案中宣佈預留500億元支援創科發展，認為將帶來正面影響。

■施柏家（左）指，自動化是香港企業不容錯失的機會。旁為朱暖暉。 香港文匯報記者梁祖彝 攝

培訓員工屬重要領域

特許公認會計師公會香港分會政策主管朱暖暉表示，培訓是一個尤其重要的領域，企業必須作出投資。隨着包括機械人自動化在內的新科技在香港不斷發展，企業對擁有相關知識和經驗員工的需求將會更加殷切。為了在競爭中保持領先優勢，企業必須圍繞培訓、再培訓和重新部署員工等方面制定長期計劃。她認為港府在預算案中提出的新措施，例如放寬科技券計劃的申請資格、增加持續進修基金資助額等，均有助企業和個人為應對自動化技術帶來的挑戰和機會做好準備。

調查亦列出了在採用RPA技術方面處於領先位置的行業，包括科技、電訊、銀行和金融業等。製造業在這方面則是較為落後的行業之一。

華盛資本夥盛寶銀行拓金融科技

香港文匯報訊（記者 莊程敏）新浪旗下華盛資本集團昨與盛寶銀行簽署戰略合作協議，將在交易通道、多元產品和智能投顧等多方面達成深度合作。華盛資本集團董事長及總裁許戈表示，本港金融科技發展及資金融通方面先進，同時背靠內地市場，希望透過在金融科技上的合作增加交易量及客戶數目。由於盛寶銀行的交易產品除了在大中華區，也包括歐美市場，未來投資不再局限於某地區上的投資。

■許戈（右三）希望透過在金融科技上的合作，增加交易量及客戶數目。右二為劉運利。 香港文匯報記者莫雪芝 攝

擴金融產品交易種類

根據協議，華盛資本將藉助盛寶銀行的多資產交易技術，將投資者可以交易的金融產品擴大到逾3萬種，並提供多元服務。許戈指出，內地投資者現時通過港股和美股踏足海外市場，但未來的需求不會停留於區域市場，必然要同時關注全球不同市場的相關資產，才能找到被低估的市場和投資機會。雙方建立合作後，華盛的投資者可通過盛寶進入全球多個市場，有利於投資者實踐多元投資和對沖風險。

升級華盛通投資平台

許戈又指，合作展開後華盛通將推出「華盛通PRO」的版本，為更有經驗的投資者提供更豐富的投資服務。華盛通將在智能分析和智能投顧服務方面大力提升，包括未來將推出ETF智能組合推薦、後台投資行為和風格分析，以及產品匹配等。

新浪集團副總裁兼新浪金融總經理劉運利表示，新浪金融目前已經佈局境內外證券、基金、小型貸款、保險和投顧等領域，過去幾年主要在取得各類牌照，未來的規劃是建造可連接用戶各類需求的平台，滿足用戶的交易需求。