

港產科研 第二代接棒

商對論

龍傑智能卡兄弟班 誓將品牌揚威國際

常言道：「創業容易守業難。」龍傑智能卡(ACS·110八六)從創業板榮升主板剛滿一年，該公司第二代接班人黃智豪及黃智傑已掌帥印一段日子，兩位聯席行政總裁拒絕故步自封，兄弟二人各有所長，引領團隊開發高階支付系統、自動收費系統等新技術，亦勇於跨越守業難關，誓將「香港科研公司」這個品牌遍播全球。

記者 韓杰龍

ACS於一九九五年在香港起家，過往業務集中於研發智能卡及讀寫器，本港的智能身分證、八達通讀卡器及香港郵政的电子證書，皆為其所出，廿一年來產品遍布全球超過一百個國家。由於科技日新月異，黃氏兄弟近年積極拓展三大新領域，包括基於AI技術的銀行卡及支付系統、銀行銷售點(POS)終端機、自動收費(AFC)及智能交通系統(ITS)，以推動未來增長。

無意引資續增持股權

對於業務大方向，同時為ACS執行董事的黃智豪說：「公司不會定時於香港市場，反而會面向世界，專注發展最好的產品，因為科技公司最緊要是把產品做好。」另一執行董事黃智傑指，公司多年來在內地、東南亞及歐美等已成功建立分銷商網絡，適合基於良好合作關係而信任ACS，客戶看到適合的開發項目，都會盡快通知知，是令公司能把握商機的一大優勢。

會否有熟客有意入股以加深合作關係？黃智豪坦言：「經常有人問我們是否出售股份，但多年來，我們(黃氏家族)不斷增持股份之外，從未引入其他資本，代表我們有極好公司。」又指與客戶成立合資公司也是一種合作模式。黃智傑補充，公司不排除任何可能性，但不發現時的持股權，「影響一家公司成功的因素很多，家族經營與公司成功關係不大。」

黃智傑加入

兄弟同心為ACS注入新力量，ACS正擴大產品錢至銀行卡系統及銀行POS終端機，但困難在於要取得國際認證，黃智豪透露，其POS機申請支付卡產業安全標準協會(PCSI)的ITS-2認證進展良好，冀最快今年可獲批。POS系統的市場規模於二〇一三年達四百八十七億美元(約三千八百億元)。

冀得國際認證提升競爭力

黃智豪指，全球目前擁有「IC」認證技術的公司不多，主要來自歐美企業持有，若ACS獲得有關認證，則能以亞洲的低成本作競爭賣點，與對手一較高下。由於ACS早年在海外已建立口碑和客戶網絡，黃智豪並不擔心公司會被比下去。另外，該公司已開發不停車電子收費系統，獲北京、安徽、浙江高速公路使用，並計畫擴展至山東及天津。

總匯榮升主一年，該公司於九月底宣布「八供」一供股集資，抽水近四千萬開辦新產品，此前，該公司上半年由盈轉虧。對於業務期轉變，黃智傑坦言，智能卡與讀寫器市場正值周期轉變，難言下半年是否重返上升周期，但中長期來說，市場前景大好，甚至「好到爆晒燈」(破標)。若公司未有所獲，就是我們的能力問題！

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。



ACS正擴大產品錢至銀行POS終端機，期望其POS系統今年可獲批國際認證。 伍明輝攝

龍傑榮升主一年，於9月底宣布「八供」一供股集資4000萬。 網上圖片

菲科研專才成生力軍

龍傑智能卡(ACS)是在港土生長的科研公司，惟聯席行政總裁黃智豪及黃智傑對本港科研環境不具滿意，黃智傑不諱言以「差」來形容本地環境，直言香港的大專教育與人才需求出現錯配，菲律賓培育相關人才已比香港出色。有見香港「請人難」，ACS已放眼外地的科研專才，以應付行業急速發展。

ACS在成立初期只是一家蚊型科研公司，員工人數屈指可數，今日已攀升為主板的科研公司，員工團隊超過二百人，規模與盈利能力遠勝從前。黃智豪向記者介紹公司時說：「當年(九十年代)在九龍塘创新中心起家的科研公司，今日已為數不多，能上主板的，可能只有ACS這家。」目前，ACS已跳出香港，辦公室已遍布至內地深圳、菲律賓等地。

港配套不足兼教育錯配

黃智豪曾於美國矽谷工作，他認為香港難與當地比較，因本港缺乏設施、可參考的成功例子、專才教育等配套。他稱，在矽谷、Google、Apple等巨型科研企業「撈埋一堆」，有利專才交流之外，他們更易跳槽至另一大企業。人才和資源機遇令當地的科研發展「當然快好多。」

黃智傑指，香港夠國際化，在港上市有利塑造良好形象，但公司最終目標不是「死守香港」，而是着眼全球業務，尋覓專才是一大關鍵，由於菲律賓人口年輕、外語好，重視科研教育，聘請專才較香港容易，加上ACS在菲發展多時，現時當地專才已成該公司的科研生力軍。



龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。

龍傑力拓展東南亞市場，曾與菲律賓最大零售公司合作，提供支付系統方案。