筆克遠東 謝松發

拓市場推廣IPO路演 填補展覽淡季

穩陣生意經 大風險不做

■筆克在去年8月承建的韓國麗水世博菲律賓館。 資料圖片

財經人物

香港文匯報訊（記者 黃詩韻）所謂商場如戰場，商界瞬息萬變，企業要在眾多競爭對手中爭取更佳利潤，誰發現新大陸，誰就能佔先機。掌舵整家企業決策面的管理層，更要「使出真功夫」來應對挑戰。筆克遠東(0752)主席兼行政總裁謝松發近年不斷發掘新業務，同時嚴格管理生意風險，索性「唔熟唔做」，與同坐一艘船的員工共同開闢全新大道。

■謝松發強調生意要管理風險，筆克開拓的各項新業務，均與核心業務協調配合。 張偉民 攝

一個承諾 30載展覽生涯

談到做生意的手法，謝松發屬於「穩陣保守型」，「錯一定有，但不能錯太多，所以一定要管理風險。」從事展覽業近30年的謝松發表示，不會做風險大的生意決定，公司目前除了展覽業，不斷新增新業務，包括項目市場推廣、品牌標識、IPO（首次公開招股）路演等，都與核心業務有協調效應。

新生意 不打無把握的仗

謝松發表示，若經營新生意，有一半員工都不熟悉該類別，風險會相當大。「例如我做展覽的，就不會去搞地產。自己的兵馬（員工）對這場仗只識打一半，一旦有事發生，都幫不了自己。如果說有一半人不懂，就等於有五成無得救，風險很大。」

憑藉風險管理意識，筆克近5年來發展不同新業務，來補足旺淡季分明的展覽業。通常3至6月為展覽業高峰期，若人手聘得多，高峰期過後就會衍生失業潮。謝松發認為，無論筆克業務，還是整個行業，要靠兩個「balance（平衡）」來解決。

首先要「將生意balance」。謝松發指，由於購買季節、廠商生產、存貨問題，各種展覽不能提早或推遲。而該公司很早就明白這道理，業務上不會只靠展覽，而新增的項目市場推廣等業務有助增加生意利潤。其次，「balance員工，就不會一時忙一時不忙。」做品牌標識或推廣服務能讓同一群專才有發揮空間，不會浪費設計、生產、投影、管理人才。

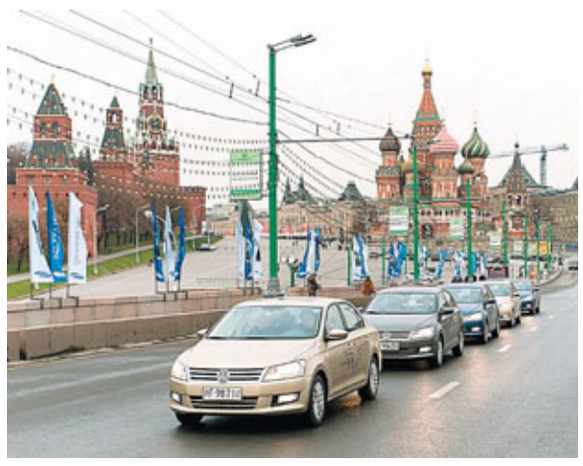
新嘗試 跨媒體宣傳桑塔納

約5年前開始，筆克業務走「全方位品牌激活」方向，協助客戶將市場品牌打響做大。「並非只為參加展覽而做活動，應該先定位，再發展。」筆克近年就曾幫大眾汽車推廣New Sontana（全新桑塔納）項目。由於該款車早在30年前已經進入中國，但目前推出翻新款式，其宣傳策略就決定以長途駕駛形式，新車經古絲綢之路，途經德國、波蘭、俄羅斯，最後駕到中國上海，其間各大媒體到不同站點做報告，增加新聞、電視、網站、facebook等曝光率。新舊媒體交叉合作，全程直擊，謝松發形容是新嘗試。

需求勁 涉足IPO路演市場

此外，該公司新增附屬公司MP Finance，今年開始，涉足IPO集資市場。謝松發表示，MP Finance過去圍繞展覽方面協助舉行不同會議，但有見銀行界人士對集資市場服務有需求，故決定參與IPO路演。他認為，只要香港是金融中心，就會有集資服務的需求。

目前，展覽及項目市場推廣業務佔比約70%，品牌標識及視覺信息約佔15%，會議及展覽管理業務約佔5%比例。



■筆克去年參與大眾汽車的全新桑塔納推廣，新車從德國駛到中國。圖為車隊駛經俄羅斯。 資料圖片

香港文匯報訊（記者 黃詩韻）今年52歲的謝松發為對兄長一個承諾，加入展覽行業近30年，擔任了20年筆克主席。其間見證展覽業無數個進化演變，似乎已經參透了各種變化，他指，不懼怕失敗，減少犯錯，就屬成功。

當初為何會進展覽業？謝松發笑說，「其實無太多選擇。公司由哥哥開始經營，當時向他借錢讀書，已經答應回來幫手，所以是承諾。」而謝松發果然一諾千金，一做就30載，不過，從入行到現在，他指展覽業已經改變了很多次，特別是設計方面。

戶外到室內 鬥靚變重質

謝松發剛入行時，亞洲展覽市場才剛開始，當時展覽多在戶外，像現時的工展會。採用木、鐵等材料來搭棚，所需要求是「穩固」，抵得住風吹雨打。後來慢慢建成會展中心，鋁製品用量增加。「不過，當時很多客人覺得亞洲是新市場，不想投放太多錢來設計，只要有攤位、租個電視打廣告，就得了。」

伴隨亞洲及中國經濟起飛，市場競爭加劇，在設計方面的需求增加，一改以往在攤位中爭奪「最大、最光、最吵」之冠，慢慢着重攤位的產品素質，「以前要帶很多貨品入攤位，還有大量產品小冊子，現在網上已經可以看到，全因為科技的進步。客戶在設計方面要求亦增加，尤其過去10年改變最大。」

港樓太貴 歐美平到飛起

在商界打滾多年，當然要問問謝松發的投資心得。他回應了一個淺白的投資原理「低買高賣」。無論股票還是地產，「人家搶住買，你就最好賣，人家不想賣，你就買。」對於香港樓市，他認為已見過低位有多少，目前的價格算是高，收益很有限，故他寧願投資歐美樓市，「歐美是平到飛起，等一段時間，一定翻一番。」謝松發總結，「其實投資跟做生意一樣，希望將錯的機會縮小。筆克的成功，在於過去失敗的不算多，加起來至少也算是成功。」

東南亞成展覽業主引擎

香港文匯報訊（記者 黃詩韻）2012年環球經濟不景，市場放緩受歐美經濟拖累，謝松發指，其他印度、中東市場都不算太好，唯獨新興市場呈現比較好的增長勢頭，包括東南亞國家，印尼、新加坡、泰國等都是展覽業近年的發展動力。

大中華區佔近60%生意

雖然目前新興市場貿易方面，買家的下單量比較小，但謝松發認為新興市場中，去年亞洲區經濟增長幅度最大的應是印尼市場，其次是菲律賓。中國經濟有放緩，不過，市場仍大。今年仍會鎖定中國，將資源放回內地，現時大中華地區有接近60%生意比例。

至於歐美方面，2012年生意貢獻已經少於10%。謝松發相信，2013年美國未至於衰退，可能有復甦，「當地展覽業也只是輪一段時間，經濟一旦回轉，就會好轉。」

求才若渴 冀增生產力

除了宏觀經濟，筆克其實面對不少挑戰。該公司表示，不希望展覽旺季結束後令太多人失業，故展覽期間並不會聘請太多員工。但對於業界新血，則是「求才若渴」。無論設計師、建築師、工程師、項目管理人員，都是支撐展覽業的重要財產。「人才成本比較大，生產力也是問題。」謝松發希望能引進更多人才進公司，接更大的項目，員工能同時多做幾個項目，增加生產力。

而他指目前並無專門大學學科細分到展覽業，人才都從不同的專業畢業，例如建造工程師，就要另外了解室外、室內的展覽，暫時、長期的都各有不同。「像世博的攤位要站6個月，博物館則20年，普通展覽7天，材料、做法都不同。」

默然接受旺季場地短缺

另外，展覽場地亦遇到樽頸位，展覽旺季期間，場地經常不足，謝松發搖頭慨嘆這已成定局，唯有接受。形容這是一個頭疼、也是難以解決的問題。不過，場地問題在哪個國家或地區都會出現，而香港展覽業在亞洲仍是「數一數二」。

■上海世博的石油館「油立方」，筆克從設計、室內佈置、展覽、視聽多媒體、營運管理均一手包辦。 資料圖片

成都市拍賣出讓國有建設用地使用權公告

成國土拍告(2013)2號

根據《土地管理法》、《城市房地產管理法》、國土資源部39號令、成都市人民政府《關於進一步加強土地管理促進節約集約用地的通知》（成府發〔2008〕52號）、《成都市人民政府辦公廳關於經營性國有建設用地使用權納入中心城區土地交易市場統一出讓的通知》（成辦發〔2010〕71號）及《成都市國土資源局關於完善建設用地指標交易制度促進農村土地綜合整治的實施意見》（成國土資發〔2011〕80號）等相關文件規定，定於2013年2月8日上午10時，在成都市土地交易市場 (成都市高新區天府大道北段966號天府國際金融中心7號樓)，以拍賣方式組織出讓3宗國有建設用地使用權。現就有關事項公告如下：

一、拍賣出讓宗地基本情況：

序號	宗地編號	宗地位置	淨用地面積（平方米）	土地用途及使用年限	拍賣起叫價	競買保證金（萬元）	拍賣出讓時間	規劃設計條件					持證准用面積(畝)及方式	出讓人
								容積率	建築密度	建築高度	綠地率	用地使用性質		
1	XD03(252/211)：2013-22	新都區新繁鎮高牆村1、3、5組及高牆村村集體宗地(南鄰濱江路)	38725.61 合58.0884畝	城鎮混合住宅用地 住宅70年 商業40年	180萬元/畝	4180	2013年2月8日10時	1.0＜容積率≤3.0	≤25%	滿足航空限高	≥30%	二類居住用地（可兼容的商業（批發市場及旅館業建築除外）、商務建築面積≤該地塊內計入容積率的建築面積的30%）	58.0884 指標證書	新都區國土資源局
2	XD20(252/211)：2012-281	新都區大豐街道高堆社區5、6組（東鄰高堆村）	65922.31 合98.8835畝	城鎮混合住宅用地 住宅70年商業40年	300萬元/畝	11866		1.0＜容積率≤2.9	≤22%	屋面所有設施不得超過航空限高（絕對高程）644米	≥30%	二類居住用地（可兼容的商業（批發市場及旅館業建築除外）、商務建築面積不大於該地塊內計入容積率的建築面積的20%）	98.8835 指標證書	新都區國土資源局
3	XD21(252/211)：2012-285	新都區大豐街道高堆社區4、5組（北鄰高堆村）	21209.87 合31.8148畝	城鎮混合住宅用地 住宅70年商業40年	300萬元/畝	3800		1.0＜容積率≤2.9	≤22%	屋面所有設施不得超過航空限高（絕對高程）647米	≥30%	二類居住用地（可兼容的商業建築面積小於該地塊內計入容積率的建築面積的10%）	31.8148 指標證書	新都區國土資源局

二、中華人民共和國境內外的法人、自然人和其他組織均可申請參加競買，申請人可獨立競買也可聯合競買，但文件中有特殊要求或法律法規對申請人另有限制的除外。

三、申請參加本公告多宗土地競買的，競買保證金只須按其中額度最高的一宗土地繳納。拍賣以增價方式競價，自由競價，價高者得。競得多宗土地的競買人，在簽訂最後一宗地的《出讓合同》時方能將競買保證金轉作地價款。

四、請競買申請人在2013年2月7日17時之前，憑相關報名材料及競買保證金到賬確認函到成都市土地交易市場招拍掛窗口辦理報名手續，領取《競買應價牌領取單》。為規範流程和提高效率，請競買申請人於2013年2月6日前，持出讓文件規定的相關資料到成都市土地交易市場招拍掛窗口提前申報。

五、須「持證准用」的競得人，在簽訂《國有建設用地使用權出讓合同》及《出讓合同補充協議》之前，應提交相應面積的建設用地指標證書或繳納相應面積的建設用地指標價款。建設用地指標可通過農村土地綜合整治獲取，也可在成都市土地礦權交易中心、成都農村產權交易所購買；建設用地指標價款按成都市公佈的年度最低保護價繳納。（諮詢電話：028-85987005、028-87050706）。

六、本公告未盡事宜詳見出讓文件，並以出讓文件中附錄的行政主管部門的法定文件為準。請於2013年1月23日起到成都市土地交易市場招拍掛窗口領取出讓文件。

聯繫地址：成都市高新區天府大道北段966號天府國際金融中心7號樓 諮詢電話：028-85987887、85987885、85987886

詳情見：四川省國土資源廳網（http://www.scdlr.gov.cn） 成都市國土資源局網（http://www.cdlr.gov.cn）

成都市土地市場網（http://www.cdtd.gov.cn）

成都市國土資源局

2013年1月17日