

2013年度香港傑出企業

特輯

特刊 責任編輯：羅紫韻 市務執行：樊華山 版面設計：伍泳傑

隨着香港全球融資地位的上升，財經公關在企業的發展中擔任了越來越重要的角色，尤其對上市公司而言，財經公關已經成為上市公司和投資者之間進行交流、溝通的橋樑。作為財經公關行業的佼佼者，博達浩華國際財經傳訊集團致力為有意上市的企業及上市公司提供優質服務。「我們的角色，就是充當中國市場和歐美市場的一個連接橋樑。做好這條橋樑，就是我們公司未來的最大價值及使命！」博達浩華創辦人兼總裁張力仁如是說。

■香港文匯報記者 羅紫韻



博達浩華15周年慶祝晚宴

博達浩華 中國歐美市場連接橋樑



博達浩華創辦人兼總裁張力仁

創立於1997年的博達浩華國際財經傳訊集團，一直致力為財經市場和客戶提供跨地域的上市傳訊、投資者關係、國際路演、企業傳訊、大型活動統籌、危機處理及品牌建立等一站式專業服務。由2009年至2012年期間，公司曾為77家各類型的企業在香港上市提供財經公關及推廣服務，佔四年IPO（首次公開招股）市場的25%，僅2010年就完成28個IPO項目，創下行業內高紀錄，今年亦有完成25個企業IPO項目，足見公司的雄厚實力。

張力仁認為，「優質服務」是公關公司的成功關鍵。有別於其他同業，博達浩華不僅擁有全球網絡，還趨向國際性多元化發展。公司於2010年12月與歐洲最大之傳訊集團HAVAS組成戰略合作聯盟，雙方各持有公司50%的股份，讓原本就在香港根基深厚的企業迅速融入國際市場。通過這次「聯姻」，一些外國企業被引進內地和香港市場，同時，一些中國企業則通過HAVAS打入歐洲市場，到海外融資和併購重組。

博達浩華成功擔當助推中國企業走向國際的橋樑，以及外國企業進入中國內地和香港的平台。除了眾多世界500強公司、香港商界龍頭外，內地的眾多國企、民營企業也通過該公司成功赴港上市，其中包括中國黃金國際、中集集團、大連港、招金礦業、復星醫藥、恒大地產、廣汽集團、上海醫藥等，前述的上市企業均創下市場融資良好紀錄。

但張力仁並不滿足於此：「在國外，專業的財經公關除了在IPO中起到關鍵作用，在企業往後的增發、併購、收購等業務中都不不可或缺；在香港，更有相關法律法規明確對操作流程加以細化並監管。」

抓緊自貿區發展商機

在張力仁看來，香港財經公關業邁向國際化已是大勢所趨，要進一步拓展就要做到真正的國際化。「自與HAVAS合作後，我們從其身上學習到在歐洲擴展版圖的做法，除了IPO外，還有併購公關、網絡公關、危機公關、傳媒公關、市場推廣等。」據了解，每當遇到跨國執行方案，由策略制定階段至方案的具體執行，博達浩華的本港員工都與其他多個國家的員工團隊共同商討對策及協同執行，做到真正的國際性合作。

另外，為融入全球市場，張力仁每年亦會參加HAVAS及其他一些國際會議，與世界各地同業討論商機、業務開發、新媒體的運用等議題，從中掌握業內最新發展及策略，令公司業務更上一層樓。

張力仁也承認，中國企業要「走出去」實在不容易。「由於歐美經濟衰退，不少實力雄厚的中國國企、民企等都在境外尋找投資機會，但由於政治體制、法律、文化等都和國外不同，中國企業在海外併購、上市困難重重。」他續說，有些外國政府部門、議會、團體、企業等對中國企業的擴張、收購存在疑慮，所以中國企業「走出去」的失敗案例遠高於成功個案，成功率不到30%。

大中華地區方面，博達浩華的拓展步伐從未停歇。公司在與HAVAS集團合併後，在北京、上海、廣州和深圳等地，員工團隊已達到800人。近日，張力仁更抓緊上海自貿區的發展商機，計劃在該區註冊一家新公司，這將成為自貿區內首家入駐的境外大型公關集團。該公司除了傳統的媒體服務等業務外，今後的重點將放在公司的IPO、併購兩大業務上，幫助中國的企業「走出去」。

張力仁也承認，中國企業要「走出去」實在不容易。「由於歐美經濟衰退，不少實力雄厚的中國國企、民企等都在境外尋找投資機會，但由於政治體制、法律、文化等都和國外不同，中國企業在海外併購、上市困難重重。」他續說，有些外國政府部門、議會、團體、企業等對中國企業的擴張、收購存在疑慮，所以中國企業「走出去」的失敗案例遠高於成功個案，成功率不到30%。

積極協助中國企業走出去

為此，張力仁認為，中國企業要成功「走出去」，便需要學習國際市場的「遊戲規則」，並由有國際經驗的專業人員從中協調溝通，幫助他們打開局面。據他透露，目前正在和內地有關部門洽談，希望明年在自貿試驗區召開中外著名企業家和國際併購專家參與的高峰論壇，



張力仁與徽商銀行管理層於慶祝晚宴上合照

讓企業家們了解到海外併購將遇到的潛在問題，少走彎路，學會打開海外市場和提高知名度的技巧，盡快排除障礙，提高併購成功率。

對於明年IPO市場表現，張力仁仍然看好。他指出，市場經歷過2011、2012年這兩年經濟低迷期，資金方面已呈現需求；加上全球金融市場復甦，A股重新啟動，以及三中全會後的利好因素，將刺激IPO市場氣氛。事實上，今年下半年IPO市場已見好轉，他相信明年這趨勢將可持續。為配合市況發展，博達浩華未來將繼續努力，為客戶提供更專業、更多元化的新股宣傳推介及企業市值管理服務；同時積極協助中國企業「走出去」，為它們開拓更多的收購併購機會。

張力仁簡歷

- 博達浩華國際財經傳訊集團的創辦人，知名和資深的媒體及財經公關工作者，在傳媒及財經公關界有超過二十年經驗，熟悉兩岸三地企業及政經事務，擅長策劃大型上市推廣和活動。
- 曾負責超過150間公司在香港上市的公關推廣工作，被香港媒體稱為「財經公關先驅者」，主導策劃一批知名的中國國營、民營企業赴港上市公關及媒體運作，包括中國黃金國際資源有限公司、新疆金風科技股份有限公司、中國忠旺控股有限公司、中國高速傳動、靈寶黃金、大連港、海天國際、天工國際、招金礦業等，該等企業上市均創下市場良好紀錄。
- 張氏特別擅長上市專案的推廣和媒體策劃，通過針對性的專題策劃，建立企業於國際資本市場的知名度和形象，以增強企業於招股時的吸引力，創造市場的熱烈氣氛。張氏並在企業管理層的上市培訓方面，有着十分豐富的經驗，他的講解和培訓，能夠深入淺出，生動而深刻，特別由於其同國內許多傑出民營企業家份屬好友，故熟悉這些企業家的背景和特點，使他們在應對投資者和媒體方面有着非常好的表現。
- 張氏也經常應國務院港澳事務辦公室、香港交易所或本港高等學府等權威機構的邀請擔任講師，向上市公司高層，尤其國企，講解機構投資者及傳媒關係，和危機管理及媒體應對等題目。

媒體眼中的「先驅者」

博達浩華在香港白手起家，歷經16年成為香港最大財經公關之一，張力仁也由此被稱為香港財經公關的「先驅者」。

事實上，張力仁本身是著名及資深的媒體及財經公關工作者，從事有關工作超過20年，單是擔任財經公關也達16年，熟悉國際及兩岸三地企業及政經事務。他擅長策劃大型上市推廣創業活動，90年代曾著有《空手成大亨》一書，詳細敘述中國第一代民營企業家的成長故事，著作暢銷於港台地區，對於民營的經營環境及面對的種種問題，他可謂瞭若指掌。」

張力仁續稱：「其實企業常常面臨外界及內部變動帶來的挑戰和影響，危機預警和及時的危機應對策略成為企業發展中不可或缺的環節；故此，我們一直提供隨時監測客戶的市場消息，構建危機預警體系，預測和及時發現潛在風險，與管理層一起設計適時的應對措施，憑藉專業的方法化解危機，維護企業形象及投資者信心等服務。我們的危機處理服務，包括傳媒監測、危機預警、成立危機處理小組制定危機處理方案，以及協助企業形象重建。」

無容置疑，張力仁的優勝之處是步伐比別人快，對國際資本市場的深刻洞察和準確把握，以及對企業客戶潛能優



秦皇島港股份有限公司新加坡午餐會

勢的深入發掘。當然，誠信、勤奮及堅持也是重要的一環，他強調：「我決不做對不起客戶、對不起朋友的事！而我每做一件事就要做到最好，儘管每一個項目所需的時間和工序很長，但我會堅持親力親為。」

「我認為客戶交予我們的工作及任務，我本人作為一個企業負責人首先要有深入的了解，一定要站在第一線與客戶共進退，所以我與政府、客戶、投資銀行關係很密切，這也增加客戶對我的信任，以及讓我更了解市場及客戶的需求。當然，我們爭取合約不是每次都成功的，但不要因一次失敗而放棄與客戶聯絡，堅持精神有時真的能感動人，因為我相信沒有一成不變的輪及贏。」

而張力仁作為一家公司的創辦人及CEO，他也能清楚定下公司的目標與發展方向，更能看透眼下的形勢及走向。即使面對一些大項目，他始終臨危不亂，永遠清楚每一步所做的事，如何去執行，並有周詳的計劃和策略。另一個成功因素，就是他有力量創新的思維，不會只守着原有的成績而拒絕嘗試，就如他所言：「沒有新的發展思路，企業會老化，容易被淘汰。」



公司管理層與影視紅星陳豪、周麗淇等亮相投資者推介會



博達浩華團隊與瑞士銀行董事總經理於毅德控股慶祝晚宴合影



徽商銀行股份有限公司紐約會議