



■博達浩華主席兼總裁張力仁認為集團現處於快速發展階段，他目標是成為業界頂尖的全方位財經服務供應商。

香港作為全球重要的金融中心之一，近年屢獲世界各地企業作為招股上市的首選之地；秉承「建基中華，放眼全球」理念的本港財經公關領先企業的博達浩華國際財經傳訊集團（簡稱「博達浩華」），憑藉對國際資本市場的深刻洞察和準確把握，及對企業客戶潛能優勢的深入發掘，通過出色的公關策略以及全球化的投資者及傳媒網路，銳意協助內地企業拓展國際市場。博達浩華在主席兼總裁張力仁的創辦及經營下，集團繼與歐洲最大、全球領先的公關傳訊及廣告集團 Havas 合併後，在國際資本市場的資源及價值得以提升外，更積極為固有客戶增值，奠定清晰成熟的發展模式，以搭建跨地域一站式財經傳訊服務。

香港文匯報記者 陳濤

博達浩華國際財經傳訊集團

掌握海外網絡優勢 拓展國際市場服務



■博達浩華公關團隊負責策劃綠業製藥集團香港上市項目。



■博達浩華公關團隊負責策劃都市麗人（中國）控股有限公司在香港上市項目。



■博達浩華公關團隊負責策劃飛魚科技國際有限公司在香港上市項目。

國際市場認可地位 協助中外企業合作

卓著的業績不僅讓博達浩華獲得穩健及可持續發展的基礎，其專業服務及行業地位亦贏得承接國際市場的認可。去年是中法建交50周年之際，法中委員會發起「科技法蘭西」系列活動，推廣法國科技與創新，促進中法兩國企業在科技領域的雙邊合作。

博達浩華全程參與協助在巴黎的中法委員會聯繫及組織當地傳媒，邀請中央電視台、新華社、中新社、中國日報、搜狐財經等50餘家具影響力媒體參與活動啟動儀式，暨科技法蘭西新聞發佈會，悉心安排媒體對與會嘉賓和贊助企業的管理層進行採訪，包括法國駐華大使白林女士、法中委員會主席趙國華，以及施耐德電氣、阿爾斯通、東風標緻和達索系統等企業的參會管理層；成功突出法國在科技與創新領域所取得的卓越成就，探討中法兩國在城市可持續發展、能源、交通、工業、醫療衛生和食品及農業等經濟領域的合作空間。

在博達浩華團隊的不懈努力下，「科技法蘭西」活動成功引起了中國主流媒體和公眾的廣泛興趣和關注，在新聞發佈會舉辦後的一周內監測到近一百篇正面積極的媒體報道，促使法國科技和創新獲得了廣泛的認知，於2014年下半年舉辦的法國創新技術展示周和中法團隊合作創新獎等活動也得以推廣。



■在博達浩華團隊的不懈努力下，「科技法蘭西」活動成功引起媒體和公眾的關注。

■博達浩華全程參與協助在巴黎的中法委員會發起「科技法蘭西」系列活動。

成立於1997年的博達浩華，創辦人及總裁張力仁是財經傳媒出身，對本地企業、股市運作有透徹認識；在他帶領下，博達浩華的公關團隊18年來扎根香港、面向世界，自成立以來共為超過250家中外企業在香港上市提供優質的財經公關及國際路演服務，2009年至2014年6年共完成IPO（新股上市）項目120多個，佔香港IPO市場的25%，持續保持領先地位；IPO長期服務續約率更持續超過80%；近三年來，香港企業IPO項目中近三成由博達浩華協調完成，自2010年12月與歐洲最大、全球領先的公關傳訊及廣告集團 Havas 組成「博達浩華國際財經傳訊集團」（Porda Havas），於北京、上海及深圳設有分公司，是目前香港新股上市財經公關市場份額領先的全方位專業財經服務供應商。

一站式多元化服務

「經過十八年的發展，公司客戶主要來自中央企業、國營企業、民營企業、紅籌股、A+H股等，目前業務已經不單純是新股上市，憑藉集團大股東Havas本身是歐洲的上市公司，公司合併後善用國際化金融財經網絡優勢，為客戶提供跨地域的一站式專業服務，網路覆蓋大中華地區，為中國企業拓展國際市場，特別是在歐美以至世界其他地區尋找適合的投資及發展機會，成為中國企業走向國際的橋樑。」張力仁表示，Havas在全球175個國家擁有分支機構，完全能滿足客戶們對國際市場不同項目的發展，當中為客戶篩選出適合公司接洽成為合作伙伴；自2011年以來，博達浩華除進一步鞏固及發展其本身業務如：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範疇，至今已協助逾120間香港和內地企業上市。

市場競爭激烈，發展專業而盡責的財經公關必須具備有效及時、準確地傳遞企業訊息，促進投資者及傳媒對企業核心優勢及發展前景的認知度，以提升企業在國際資本市場的價值定位；博達浩華現旗下設有五間專業公司，分別為博達國際（財經）公關有限公司、博源國際路演有限公司、博睿國際策略顧問有限公司、博駿經印印刷有限公司和博達國際財經公關（中國）有限公司。在張力仁看來，集團旗下每家公司在業界均獨當一面。「我們建基於香港，在資訊和科技等各方面條件都比內地有較佳的基礎，我們憑藉廣泛的國際國內投資者網路、嚴謹的專業知識、豐富的案例經驗，以及對客戶業務的充分了解，為客戶度身訂製投資者關係管理服務內容，通過及時有效的溝通，促進投資者對企業的了解，提高投資者對企業的認同度和忠誠度，進而實現企業價值最大化，我們的角色，就是成為中國企業走向世界的橋樑，這是我們公司未來的最大價值及使命。」張力仁如是說。



■張力仁與中國北車董事長合照。

協助內企向海外「走出去」

隨着中國經濟的發展及資本市場的擴大，內地市場的宣傳推廣變得愈發重要。除香港客戶外，博達浩華更幫助過不少內地企業，包括民營企業和國營企業，向海外投資者推廣業務，因此博達國際財經公關（中國）有限公司就在這個背景下於2005年成立，憑藉遍佈全國的媒體網路和市場訊息搜索能力，及時將客戶的投資優勢及企業發展消息有效地傳遞給內地的投資者。

「今年中國經濟將平穩發展，內地股市在經過十年的低潮，將進入一個新的發展時期及呈現利好的勢頭，國家進一步開放民企在香港上市等，加上『滬港通』等投資渠道開通；適逢今年全球經濟正在復甦，美國股市節節上升，金融投資環境將向健康，總結這些因素都驅使香港金融市場比2014年的更好趨勢。」張力仁分析指，現時眾多實力雄厚的中國國企、民企積極在境外尋找投資機會，但當中部分企業對海外市場併購和收購，缺乏常識經驗及網絡平台，故此具備國際視野及脈絡的財經公關，可協助這些中國企業在「走出去」過程中少走彎路。「在國外，專業的財經公關除了在IPO中起到關鍵作用，在企業今後的增發、併購、收購等業務中都不可



■博達浩華及張力仁近年分別榮獲多個行業獎項及榮譽，包括「傑出財經公關大獎」、「香港董事學會成員」、「香港投資者關係協會成員」及成為「商界展關懷」機構等。

或缺。中國企業要成功『走出去』，需多參考國際市場的營運方式，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。」為融入全球市場，張力仁每年均會參加國際交流會，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，令業務發展更上一層樓。

年前，博達浩華成為區內首家入駐的境外大型公關集團進駐上海自貿試驗區，儘管博達浩華在北京、上海、深圳均有辦事處，但張力仁看好自貿試驗區未來的商機，「期望依托自貿試驗區的獨特尋覓商機，亦可邀請中外著名企業家和國際併購專家出席高峰論壇，讓企業家們多了解到海外併購知識，藉此增強海外市場和提高知名度的技巧，排除障礙提高併購成功率。」

邁向國際化快速發展期

對香港財經公關業來說，邁向國際化是大趨勢，要發展就要做到真正的國際化，博達浩華亦從中學習他們在歐洲擴展版圖的做法，共為超過200家企業在香港上市提供財經公關和推廣服務，涵蓋金融及服務業、消費及零售行業、工業及製造行業、資源及新能源行業、房地產及物業發展行業、基礎建設行業、醫藥行業、港口及水務行業，為他們提供投資者關係、媒體宣傳以及危機處理、市場定位、品牌設計等財經公關服務，深受好評。

「目前很多企業也知道公關的重要性，我們善於協助客戶確立形象定位與主要訊息，適時把握新聞焦點，創造熱烈的市場氣氛，亦憑藉與傳媒的良好互動關係，幫助樹立和維護良好的企業形象，增加公眾對公司的認識及投資者的長期投資興趣，並及時妥善回應相關市場消息。」博達浩華發展見證和經歷過去近二十年香港金融市場的高低起伏，如1997年的金融風暴、2003年的沙士疫情，以及2008年的金融海嘯及2014年香港「佔中」

事件等。張力仁指出，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的不可缺少的環節，故此當海外業務遇上風波時，他們能協助管理層與當地政府、人物協商處理。「最難能可貴的是，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，公司的本港員工都會與其他國家團隊的員工共同商討對策及協同執行，做到真正的國際性合作。」

面對行業的競爭挑戰，張力仁對集團充滿信心，指集團在香港成功擔當中國及外國企業合作的平台。「以目前掌握情況來計算，很多大型企業包括國企和央企等將繼續選擇來港上市，綜合市場上資源豐富，規模大的行業，顯然更大的優勢，隨着網絡發展趨勢，其中醫藥、科技、生物、消費品、環保、新能源、創意產業等市場熱點，屬發展比較快又創新的亦有相當的優勢。」

「優質服務」為客戶增值

博達浩華於2014年成立「博駿財經印刷有限公司」，負責為客戶前期策劃編製招股書、年報、公告、通函等的財經服務，張力仁指，每年經手的IPO也有數十家，承印服務大大為客戶增值，集團基於擁有固定客源，根基穩固。

張力仁認為博達浩華現階段是一個快速發展期，他展望未來表示期望追求成為首屈一指的全方位財經服務供應商為目標，為國內外企業尋求跨界的國際間合作機遇，協助及帶領中國內地企業「走出去」；「集團一直的核心文化是凡事勤奮、永不放棄、誠懇服務的精神，『優質服務』是公關公司的成功關鍵，集團主管級同事均已任職超過十年；香港作為著名的國際金融中心前景將樂觀，未來十年將更繁榮，就算遇到調整期也很短暫，集團會繼續開拓國際企業業務市場領域，目標是兩年後2017年公司成立20周年之時，搭建好專業而國際化的財經平台，奠定清晰而成熟的發展模式。」張力仁強調，未來財經公關行業將持續發展，繼續為客戶提供更多專業、更多元化的新股宣傳推介及企業市值管理服务。



■博達浩華為客戶舉辦投資者推介會。

重視員工創意培訓 體驗活動凝聚感情

事實上，博達浩華非常重視對所有員工的培訓，除每兩星期舉行全體員工培訓外，更安排高層人員到國外院校進行專業訓練；公司又定期邀請律師、傳媒工作者等專業人士，向員工們講解法規知識及資本市場的最新情況與走勢，讓員工們更能洞悉行業商機。此外，公司還有針對創意的培訓，透過一些案例分享，讓員工們發掘具創意性的行業策略。張力仁作為開拓者，也非常懂得欣賞並體恤員工，堅持把員工當成事業的夥伴，因此他能激發團隊才能及合作精神，並能培養員工積極向上的奮鬥心，共同為取得豐碩成果而努力。

在張力仁看來，博達浩華可說是一個大家庭，每位員工態度熱誠、肯搏苦幹、懷着共同信念的拼搏才能取得今天的成就；集團透過各類活動維繫公司的團結及凝聚感情，其中於2014年8月，博達浩華員工們乘

承着熱愛自然，關愛社會的精神，與綠田園基金合作，贊助基層家庭與公司員工一同到粉嶺綠田園基金的有機教育農場，以體驗有機耕作，並且學習焗製有機麵包，通過與來自基層家庭的小朋友們相處，這次活動很成功也很有意義，活動上氣氛熱鬧融洽，通過這次活動令博達浩華員工們有機會接觸大自然，不會因為家庭背景而錯過和自然保持聯繫的權利，亦加深了對有機生活的了解。



■博達浩華員工們透過參與各類活動維繫團結及凝聚感情。



■去年8月，博達浩華員工們參觀粉嶺綠田園基金有機教育農場。