



主打內地社交平台推廣 開業5年獲港企大客

俄女來港創業

“ 俄羅斯，對於大部分香港人來說並不陌生，認識最深的，可能就是國際新聞上經常出現的普京總統，但原來在香港有超過5,000多位俄語人士生活，Ashley Dudarenok就是其中一位。出生於接連黑龍江省的符拉迪沃斯托克（海參崴）、曾在重慶留學的她，能說一口流利的普通話，與中國甚有淵源。現時她是公關公司瑞熙國際（Alarice International）董事總經理，主打內地市場推廣業務。

香港文匯報記者 歐陽偉訪

圖片：張偉民攝

瑞熙的業務是幫助在香港的機構向中國內地市場推廣，現時提供微信、微博等社交平台，關鍵意見領袖（Key Opinion Leader, KOL）和創意宣傳活動3種宣傳服務，客戶有莎莎、麗星郵輪、哈薩克斯坦政府等。問及成立只有5年的新公司如何得到大客戶，Ashley指是靠舊客戶推介，公司沒有做廣告和推廣，認為只要企劃做得好，客戶就會把公司介紹給朋友，生意自動找上門。

港創業環境優 人才較多

瑞熙是Ashley在香港設立的第一間公司，作為外國人，在港經商有沒有難度？她認為分別不大，語言只是個小障礙，反而熟識本地事務更重要。不少意見認為香港不適合創業，但她指香港的創業圈子很活躍，有很多支援創業的專業服務，在香港為初創企業籌集資金也比較容易，註冊公司和商標也比內地、台灣、新加坡等便宜。此外，因為香港的工資水平較高，可以吸引到較優秀人才。

雖然在香港創業容易，不過能否生存是一大挑戰，超過70%公司都不能支撐最初3年，Ashley也認同企業在香港的生存門檻相當高，辦公室租金和工資都相當昂貴。她有幾點建議給初創公司。

業務無須大而全 專注更重要

首先應該選擇小部分的業務及客戶然後專注其中，Ashley指她的公司起始承接不同種類的市場推廣、社交、公關活動，但3年後開始減少其他生意，只專注於客戶對其公司有興趣的業務，例如省去無意義的社交活動，將時間放在有效果的LinkedIn平台。她注意到很多公司無節制地接下所有的工作，最後失去焦點，不能生存下去。

再者，創業者需要建立團隊的企業文化，Ashley指出公司文化影響公司的表現，所以開設公司之前，創業者應當先考慮希望和哪些人工作，希望哪些人代表這家公司先寫下來。聘請員工後，還需要留意員工是不是能跟著公司價值觀走。

要達至規模經濟生意模式

最後，創業者需找到達至規模經濟的生意模式，讓公司處理每十萬份訂單，如和處理十分訂單一樣容易，否則公司永遠不能成長。Ashley指規模經濟可通過電子化達成，讓業務自動進行，例如很多海內外企業均希望通過中國社交媒體進行市場推廣，公關公司可以先整合不同社交平台、KOL、推廣橋段等，打包成電子書或申請平台銷售。雖然她坦言現時瑞熙尚未達至規模經濟，但目前正向這個方向邁進，未來80%精力將會集中在新業務上。



能說一口流利的普通話的Ashley Dudarenok認為，公司文化影響公司的表現，創業者需要建立團隊的企業文化。

3招站穩腳

Ashley的公司辦公室沒有間隔，方便同事之間交流。牆上掛滿與公關行業無關的圖畫和裝飾品，窗戶亦畫滿不同的圖案，皆反映了她的公司獨特理念。

經驗之談

企業文化關係公司發展

走進Ashley的公司，與其他辦公室與別不同。辦公室沒有間隔，同事之間可以自由地交流。牆上掛滿圖畫，書架上放上與公關行業無關的書籍和裝飾品外，窗戶亦畫滿不同的圖案。訪問當日，Ashley特地請全公司的同事一同與她拍攝，這反映了她的公司理念：為他們帶來快樂，讓身邊的人變得更好。除此以外，公司也有其他獨特的理念，例如家庭為先、啟發別人等。她說聘請團隊的成員不止是看能力，更重要的是能否融入其公司的理念。她認為，公司文化影響公司的表現，創業者需要建立團隊的企業文化。

瑞熙國際的公司價值觀

- 1 真誠地關心別人 (Sincerely Care for People)
- 2 啟發和提升身邊的人 (Inspire and Empower Those Around)
- 3 不甘平凡 (Refuse to Be Average)
- 4 保持好奇和熱誠 (Be Curious and Passionate)
- 5 永遠做正確的事情 (Do What's Right, Always)
- 6 預留思考的時間 (Make Time to Think)
- 7 將家庭與健康放首位 (Put Family and Health First)
- 8 如遇上不喜歡的事，改變它 (Take What You Don't Like, Change It)
- 9 迎難而上 (Run Towards Your Fears)
- 10 保持謙卑 (Stay Humble)

幫助舉辦活動 管理社交平台

瑞熙的客戶包括莎莎、麗星郵輪、哈薩克斯坦政府等大企業，主要是幫助客戶舉辦活動、管理社交平台。

麗星郵輪



協助麗星郵輪開辦主打內地年青富有一代的郵輪派對 Beat-ship，並且幫助管理其微博賬號及與知名博客合作，發佈活動影片、宣傳派對玩家體驗等等。

莎莎

協助管理莎莎內地電子商務網站「莎莎網」的微博，現有150萬粉絲追蹤。此外為客戶舉辦會員活動，例如美容產品體驗活動，邀請化妝師分享心得等等。

哈薩克斯坦政府

瑞熙為在該國首都舉行的2017阿斯塔納世界博覽會管理官方微博，提供展覽會資訊、旅遊攻略及有趣的當地資訊，增加對展覽會的關注及推廣到當地旅遊。



俄海產可輸港 文化合作空間大

由於地域及傳統市場的阻隔，香港和俄羅斯之間的貿易，目前只有皮毛以及轉口至內地的自然資源業務，份額很小，而且商品的最終市場也不是香港，不過在Ashley眼中，她認為港俄兩地還有很多其他市場有待雙方拓展。

首先是食品工業，俄羅斯有很多海產品銷往日本，但現時香港還不多見；其次是教育產業，俄羅斯有很多學生出國往中國內地、美國等留學，香港高等教育的水平高，可以吸引俄羅斯的留學生來港就讀；還有文化產業，俄羅斯有悠久的歷史，歌劇、音樂、

芭蕾舞等享負盛名，真正可以滿足香港政府近年大力發展文化產業的需要。香港亦幫助俄羅斯企業融資或法律服務上的需要，不過俄羅斯目前正受西方制裁，暫時未能循這方面發展。

連繫5000在港俄語人士

此外，Ashley兩年前發現有越來越多的俄語人士來到香港，於是一同發起成立俄羅斯商會（Russian Business Club），組織在港俄語人士的商業網絡，向內地以至西方國家企業推廣生意，目前有2,000名會

員。她指現時香港住了約5,000個俄語人士，比兩年前多約一倍，主要是來港工作的年輕專業人士、企業家和他們的家眷，他們很多會說普通話和英語，香港的生活環境與西方相似，故吸引了他們來香港發展。

俄羅斯人在港也會慶祝他們的節日，例如為期一個星期的Maslenitsa，在每年2月底至3月初舉辦，等於中國的春節，雖然在港的俄羅斯人不能按習俗在節期完結時焚燒象徵冬天的假人，不過Ashley還是會依傳統焗製鬆餅。此外，在港的俄羅斯人每年3月都會舉辦一個盛大的舞會，為香港和俄羅斯的兒童籌款。

康宏好盞鬼 讓員工帶子女返工



康宏金融集團行政總裁莊偉忠與一眾小朋友開心大合照。

香港文匯報訊 有「不開會CEO」之稱的莊偉忠過檔康宏金融集團後即有鬼馬搞作。頭炮是舉辦首個Bring Your Kids to Work Day，即是讓員工攜帶子女上班，讓員工的子女體驗爹哋媽咪返工的滋味。

康宏指，活動得到很好的反響，日後計劃舉辦更多親子活動。活動增進親子感情之餘，亦讓小朋友親身體驗父母的工作環境，鼓勵員工在工作及生活中取得平衡，建構豐盛人生。

建滔系業績好 派息增逾五成

香港文匯報訊（記者 莊程敏）建滔系昨公佈中期業績，其中建滔積層板（1888）錄得純利上35%至8.4億元，每股盈利28仙，派中期息13.5仙，較去年同期增加超過1倍，同時加派特別息50仙。母企建滔化工（0148）純利亦按年大增七成至15.06億元，每股基本盈利1.468元，派中期息0.3元，較去年同期增加50%。兩間公司股價昨雙雙上揚，前者大升10.59%收報5.85元，後者亦升2.19%至16.82元。

建滔化工主席張國榮昨日於業績會上表示，建滔積層板派特別息是因為公司手頭現金充足，負債比率僅低至8%，又笑言：「佢唔俾俾我，我母公司無錢使。」股息將會令建滔化工的負債比率進一步下降。他強調，早前以33億元將龍華地皮賣予恒大，該筆賬目將於下半年才入賬，「下半年仍有好幾條數要入賬。」雖然地產項目帶來可觀利潤，但張國榮指只會視為副業，並不會刻意繼續擴展地產業務。

持百億項目待推

建滔積層板主席張國華補充，集團現時仍然持有總值100億元的項目等待推售，故除非遇上優質地皮及價錢較低的項目，否則不會再在市場買地。相信下半年集團仍然有地產項目推售，為集團帶來充裕現金，繼續降低負債比率。至於早前與置合資的本港九肚山項目，預計於明年年底開始推售。

天虹半年賺4.57億增56%

香港文匯報訊（記者 莊程敏）天虹紡織（2678）昨公佈截至6月底止中期業績，純利錄得4.57億元（人民幣，下同），按年升55.9%；每股盈利52分；派中期息18港仙，但股價午後反彈，最多曾跌8.8%至10.56港元，收報11.04港元，跌4.66%。

天虹紡織聯席行政總裁朱永祥昨於業績會上表示，集團目前於內地及越南的紗錠產能分別為159萬錠及125萬錠，預期新疆及越南銀河項目新的紗錠生產基地，將增加共約71

萬紗錠的產能，於下半年陸續開始全面投產。同時，為加強應對需要快速交貨的訂單，集團計劃於下半年斥資約3,000萬元收購並改造一家位於廣東省的小型紗廠，預計改造後的規模約5萬紗錠。以目前產能推算，集團於今明兩年的紗錠銷售目標分別為約60萬噸及69萬噸。

在越南打造下游產業鏈

另外，朱永祥認為，越南在《跨太平洋夥伴

關係協定》(TPP)很有發展優勢，運到日、韓及歐洲的主要市場均有地理優勢，成本競爭力較內地為佳。集團在越南打造下游產業鏈一體化平台方面，有關廠房正在建設中，目標於今年年底完成設備安裝，屆時將可進一步擴大集團產業佈局的優勢。

至於棉花價格方面，主席洪天祝預計，今年下半年的棉花價格將高於上半年，對於紗線的銷售價格及如集團般擁有原料庫存的紡紗企業的毛利都有正面的影響。