

尖子雋語

在中國營商須「勤力」，凡事親力親為，盡善盡美，配合市場開放「機緣」，便能成功。



主板

勤 + 緣 2366

創造內地媒體服務王國



梁鳳儀 行政總裁

中國2005年底按世界貿易組織規定，開放廣告業，允許外商獨資開設廣告公司，而廣告業更是「更緊密經貿關係安排」(CEPA)協議中，內地對香港開放的服務範疇之一，為香港的媒體企業帶來無限商機。

勤+緣在內地經營一條龍電視廣告及電視劇策劃服務，在有關機遇下發展迅速。2007年中期業績營業額達9,370萬元，較去年同期大升48%，純利6,290萬元，升45.5%。

勤+緣近年努力開拓內地媒體市場，成績有目共睹，早前更獲《福布斯》選為2007年亞洲200最佳中小上市企業。勤+緣行政總裁梁鳳儀說：「企業要成功，除了要『勤力』，更必須靠『機緣』。現時香港企業的機緣正在內地，我們必須背靠祖國、面向國際，才可得到更佳發展。」

內地開放 廣告業商機無限

的確，現時正值內地經濟高速增長期，為香港帶來無限商機，特別是廣告業。梁鳳儀說：「內地各個市場陸續開放，外資企業可在中國成立公司，全面提升生產量，令盈利激增，自然有更多預算投放於廣告方面。」

此外，國際大品牌要打入內地市場，亦須選用國際級的专业廣告策劃者。

內地廣告公司亦很明白這一點，積極培訓人才了解國情、明白客戶的需要和清楚國際發展路向，並努力在國外引入廣告專才。內地廣告市場全面向國際和专业發展，競爭力愈來愈高。

勤+緣在電視廣告和電視劇策劃方面提供一條龍服務，其中包括製作、發行、策劃、廣告及公關等。《中國統計年刊》資料顯示，2005年全國有95%人口為電視觀眾，可見電視普及程度之廣。

「在發展成熟的城市，很多家庭甚至有不止一部電視。雖然新的媒體發展很快，但傳統媒體，特別是電視的地位，是不能被取代的。所以電視廣告和電視劇策劃生意的風險相對較低。」梁鳳儀說。

向百億廣告目標進發

不過，傳媒在內地屬敏感行業，很多企業都擔心會觸及當中禁忌，梁鳳儀對此表示只要做好自己，並不需要懼怕。「勤+緣本著合法、合理、合情的宗旨，從事電視廣告和策劃電視劇，這是集團成功的最大原因之一，亦幫助集團維持良好企業形象。」

「中央十分注意傳媒的運作，亦給予充足的指引。我們只要按部就班，遵從法紀，隨着行業逐步開放，機會自然多起來。」

勤+緣2007年中正式取得內地電視廣告牌照。梁鳳儀表示，在短短半年間，代理的電視廣告金額已急升至20億元(人民幣·下同)，現時正向30億元邁進。

「幾十億元電視廣告費已等如省級電視台的規模，勤+緣很快已達到這水平。我們已訂下目標，希望勤+緣代理之廣告金額在一年內可達100億元。」

中、長期目標方面，梁鳳儀希望勤+緣除了出版自己創作的電視劇

外，在製作方面亦可以更多元化，加強買片和海外發行業務，並在四、五年內，在電視廣告的策劃和投資達1,000小時，以冀成為全球最具規模的華人節目供應商之一。

兩地人才各展所長

要令企業成功發展，除了要勤力和機緣，更需要有優秀的專業團隊。梁鳳儀表示，方法是善用中港人才，令兩地專才各司其職，各展所長。

「我們的財務部、公司秘書、法律部及投資者關係部均設於香港；負責質素管理的高層、廣告及電視劇的策劃和投資管理層，則俱為國際級人才。他們接受西方教育，具國際視野和遠見，明白企業化概念，有助公司進一步走向國際化。」

梁鳳儀表示，內地專才的強項則是發揮「地頭龍」的角色。「負責運作的全部是內地專才，他們有幹勁、勤力、專業知識水平高，很多都曾在電視台工作，熟悉內地傳媒運作和禁忌，令公司的製作更符合國家指引。而他們在行內的人脈很強，在洽商時較易取得更佳價錢，跟合作夥伴溝通亦較方便。」

梁鳳儀指，內地專才工資較低，的確提高了集團的競爭力，但集團亦透過各種政策，鼓勵員工努力工作，多勞多得。

「我們以認股權證和花紅鼓勵他們，公司盈利佳時，他們亦有很高的報酬，達致雙贏局面。公司亦鼓勵人才和科技配合，法治與人情兼備——設立系統和制度，全面實行企業法治管治；而在法治以外，我們亦會關心員工，提升同事士氣。」

除照顧員工的需要，勤+緣亦關心社會發展，每年均會撥出一定金額捐贈中、港兩地的慈善機構。梁鳳儀指適逢香港回歸十週年，今年集團以電影及電視劇籌款，善款用於資助內地女童教育及香港中文大學，一盡企業責任回饋社會。



曾獲選年份：2006