

慶祝國慶63周年 特輯

祖國強盛 有你貢獻

FINANCIAL GROUP HOLDINGS LIMITED  
恭賀皓天財經集團控股有限公司上市  
NEW ZEALAND NZSX50 3500.147

# 皓天財經集團

## 把握時代先機 國企「走出去」引路人

香港皓天財經集團在第一批內地企業來港上市的浪潮中應運而生，是中國企業引進國際專業財經公關服務的先驅。經過近二十載的歲月洗禮，皓天已經發展成為亞太地區首屈一指的財經公關公司。2012年3月30日，皓天財經於香港交易所主板掛牌上市，成為全球唯一一家在交易所上市的財經公關顧問公司。



隨着內地經濟環境的開放和體制的轉型，90年代中期，香港迎來了首批國有企業的上市熱潮。在一個相對陌生的環境下進行資本運作，國有企業極需財經公關的配合，特別是一家既熟悉西方資本市場運作方式，也深諳國企背景與文化，能夠提供全方位專業服務的財經公關公司。皓天財經集團正是在這樣的背景下誕生的。

### 量身定制 贏取兩地優勢

由於國情、兩地文化和企業監管方法的差異，中國企業在香港資本市場面臨着一些獨特的挑戰：如何應對港交所、投資界和媒體對企業的鎮密審視？如何將企業的優勢和發展前景傳達給香港和國際投資者以及公眾？而隨着中國經濟的迅速發展，越來越多的內地領軍企業將選擇香港作為進入國際資本市場的重要管道。國家經濟發展給予香港金融服務業發展壯大的契機。

有鑒於此，皓天在中國「走出去」戰略展開之初，就致力深入了解內地客戶的需求和企業特色，並將之與香港資本和媒體市場的規律有機結合起來，提供量身定製的專業化財經公關服務。皓天財經集團主席劉天倪表示，財經公關的核心就在於通過有效的媒體和投資者關係行為，為企業管理層、媒體、投資者和分析員之間搭建一道橋樑，與各方建立深入的互動溝通關係，從而將真實的資訊傳達給公眾，充分展現企業的投資潛力，讓公眾和投資者掌握充分的知情權，了解企業運營的核心優勢。利用好的時機、先機，才能更好地把握商機。對公司和資本市場的全面了解和國際視野，使得皓天在了解客戶所需，設置服務範圍方面具備了特殊的優勢。

皓天天下苦功勞鑄就了市場上的好口碑，經過近20年的不懈努力和紮實積累，皓天建業守業，積累了無數優秀的資源，形成了擁有逾180家客戶的優秀平台。客戶從國企擴展到民企，

更形成了專而精的金融、醫藥、礦業、基建、消費品、能源等八大業務板塊。行業研究和企業服務點面結合，形成了良好的協同和共生效應。

在這個雄厚的客戶群中，許多企業從十多年前，從IPO階段就與皓天並肩戰鬥，隨後建立起長期合作關係。劉天倪透露，目前皓天的非IPO客戶收入佔比維持約65%，非IPO客戶為皓天帶來了不斷增加的經常性收入。此外，皓天擁有豐富的長期供貨商網路，這極大增強了公司控制成本的能力，並形成了穩健、有規模、可持久、高現金流、低負債的盈利模式。

### 服務創新打造五位一體完整產業鏈

如今，內地企業在香港股市市值已經佔到一半之多；從香港出發，中國企業已經深深地改變了整個金融界的結構與生態。然而優秀的企業和企業家在回顧驕人成績的同時，必定已經將眼光投向更遠處的高峰。劉天倪注意到，中國經濟發展到今天，資本愈來愈雄厚，海外兼併的道路也延伸得越來越遠；香港是眾多中國企業和現代資本市場的首次接軌之地，也具有得天獨厚的優勢，能為中國企業走向世界提供更全面的深度財經公關與諮詢服務。

以往中國企業在海外併購中經常「好事多磨」。海外併購的成功是一個系統工程，不僅在於買賣雙方帳面利益的契合，同樣在於拉近彼此的文化與價值觀距離，平衡各自管理層、員工、當地社群的複雜訴求；並根據併購過程的動態發



展設計並執行有效、協調的公關方案。皓天通過中、港、亞、美、歐等地的團隊與夥伴，把國際公關和諮詢界多年積累的併購公關經驗，和中國企業的組織業務特點、以及當地的法律和社會環境緊密結合，幫助中國企業順利完成「走出去」的目標。

隨着客戶的數量不斷增加，皓天也在不斷開拓新的服務領域。企業成功的過程必然是不斷



學習的過程：「隨着客戶需求的日益成熟和擴大，我們一步一個腳印和他們一起成長，並力爭快人一步，走在市場的前面。」這些年皓天服務項目也愈來愈多，產業鏈劃分也愈來愈細。國際資本市場對中國投資故事和中國企業形象的審視越來越細緻，如何在資本市場上建立一個鮮明而富有整體性的投資價值品牌，成為財經服務界一個普遍的新課題。有鑒於此，皓天走在市場前面，在公共關係、投資者關係以及財經印刷之外，增設了國際路演部和創意品牌部，打磨出全港獨有的「五位一體」的一站式服務。各部門無縫對接，最大限度地為客戶節省了時間成本和溝通成本，提高了工作效率，更有效地滿足了客戶在資訊時代日趨多元化的公關和投資需求。而此時，皓天已經準備好下一步如何挖掘服務深度和廣度、追求專業化方向的時候，將新的服務加載到自己的平台上來，進一步強化自身競爭優勢。

### 保持良性平穩發展 積極尋求A+H股拓展與創新

資本市場風起雲湧，瞬息萬變，逆水行舟時更顯企業的實力。雖然在大市波動下，香港市場的IPO總集資額和數量有所下降，皓天所佔的比例卻在上升。截至今年7月13日，皓天一共完成了12個IPO項目，佔市場項目總數的約25%，約佔總集資額的70%。公司管理層居安思危，把握好未來的方向，積蓄力量；當經濟周期中低迷的時刻來臨時，才能有足夠的能力與自信穩步向前。這也是皓天經歷了回歸以來的歷次金融市場動盪，卻一直保持平穩發展的最重要原因。

對於未來，皓天正在為進軍A股市場做積極的準備。皓天正在內地註冊全資子公司，希望藉此將自己的運作模式應用到A股市場，把香港積累的實戰經驗和技術平台帶給A股市場。

A股市場共有3000多家上市公司，市場龐大，但在財經公關領域，大部分內地公司更注重IPO項目。皓天展開自身的A+H股業務，會從一開始就重視長期客戶夥伴的建立和培養。他相信，皓天的信譽、經驗、資金等各種有形無形資源都可以跨越市場，為發展國內業務助力，目前公司已經在積極儲備A股的項目，他對皓天A股財經公關業務的快速進展充滿信心。

皓天希望能在3-5年內成為亞太地區最優秀、規模最大的財經公關公司以及唯一一家橫跨A股和H股的財經公關公司。

### 基業長青 專業敬業邁向未來

如今的皓天精英隊伍龐大，他們的辛勤工作淬煉成諸多企業殊榮。皓天不僅在「2012中國競爭力論壇暨誠信與發展高峰會」榮膺「中國財經公關行業最具影響力品牌」，也被《Corporate Governance》(企業管治)評選為「最佳財經公關(亞洲)」(Best Financial PR Firm (Asia))。

皓天的品牌經過近20年時間的鍛造，凝聚着眾人的智慧和努力。對皓天成長所獲得的天時、地利、人和，劉天倪報以感恩之心，「從事我們這一行，存在着一個時間的門檻，需要資源的長期積累和時機的精準把握，此外，還需要人才的戰略培養。皓天擁有一支經過嚴格挑選的專業人才隊伍。他們分別來自於傳媒界、投資銀行界及法律界等專業機構，深諳香港金融市場的運作和內地企業文化及市場動態，熟知國際及內地市場的需求，並與各有關機構保持良好關係。」在這個理想與勤奮、激情與效率迸發的團隊中，皓天人、企業、客戶，和波瀾壯闊的大中華經濟一起，走向更精彩的明天。

