



5月31日上市的新股漢華專業服務(8193)是本港獨一無二的股種，該企業多年來從事資產評估與企業顧問業務，尤以後者毛利吸引，上市後業務有望千帆並舉，管理層則決斷掌舵駛往水天相接的深湛「藍海」。

「漢華專業」以人為本 優化資產與企業的推手

憑藉「前海深港現代服務業合作區」的全速推展，中央明確香港可在廣東省推出先行先試的措施，當中專業服務更被列作六大重點產業之一，旋即給市場視為新世代向山舉目的亮點產業。致力提供專業服務的新股漢華專業服務已盡攬中港兩地的全方位機遇，集團董事總經理葉國光接受本網專訪時稱，上市淨集資7,800萬港元不但有助集團加快中港併購資產顧問服務事務所的步伐，而且作為扎根於本地的華資企業顧問，管理層只管努力朝向「立基香港，背靠中國，面向世界」的藍圖邁進，為的是成為一家跨國度的國際化資產評估及企業顧問集團。



07年進入企業的拐點

其實漢華專業服務源自於97年成立的漢華評值有限公司，當年專攻資產評估業務，跟本地一般估價公司有所不同，集團提供包括房地產、機械設備、無形資產、商譽、以至企業評估等不同專業範疇的評估服務。動力與前瞻可說是集團不斷壯大的點與線，好讓管理層一直緊貼市場脈搏，把內部業務結合外部經濟作通盤佈局，故而微調旗下不同時期的不同服務內容。葉國光指出，從二千年的科網年代到後期冒起的生科、基建、礦產經濟、以至本地財務報告準則要求上市公司呈報資產公允值及減值，相關的估值服務需求持續殷切。

葉國光認為07年是集團發展的重要里程碑。

加以每年新上市公司的數目由06年的56家大幅增至去年的106家，市場進而對資產評估服務的需求如火箭般火速上升，造就集團有機地成長。他指出，04年集團啟動企業顧問服務，自此除了以資產為經，配以企業為緯，資產評估與企業顧問就同步發展。重要是後者業務包括為企業提供重組、併購、融資、公司秘書、以及法規遵守等不同業務範疇，以提升集團毛利。他指出，07年集團走進另一重要拐點，管理層決意開展「資產及企業顧問服務」，包括透過為企業客戶引入買家或併購等顧問方案，以優化企業的資產管理為目標；又或是某些企業客戶已醞釀若干發展概念，集團就為企業貼身把脈，做起「企業醫生」來，傾力將相關虛擬概念轉化為實質業務。



本地新上市公司與日俱增，帶來市場更多與資產評估服務有關的需求。



加大企業顧問的比重

時至今日，資產評估約佔集團業務比重50%，仍擔當著集團核心業務的主導角色。葉氏坦言，有了穩定的收益作基礎，集團將按部就班加重那些毛利較高的企業或資產顧問業務的比重，歸根究底企業或資產顧問業務具備爆發性增長的潛能。關於收費模式，資產評估跟資產顧問及企業諮詢服務大相逕庭：資產評估服務視乎委聘條款進度或採用一次性收費；資產顧問服務按固定費用及以成交為基礎收費；至於企業諮詢服務則按企業業績之改善幅度為基準及以項目目標完成之百分比計算收費。

管理層深信未來企業或資產顧問業務具備如火箭般飛升的爆炸性增長。

平均而言，企業客戶與集團合作介乎五至十年，彼此得以建立長期且緊密的合作關係。不過本地資產評估行業生態相對分散，既是存在已久的行業特色，也為集團管理層背後帶來一股行業整合的推動力。佇立於市場之內，眼見本地資產評估行業分散的局面，如何有效將行內企業結構化零為整，進而減低行業的交易成本，並以優化整個產業為大前提？葉國光不諱言為達致行內企業化零為整的終極目標，管理層費盡心思去改變及優化行業生態。就在集團資產評估業務旗下已分了不同專業隊伍，管理層懂得善用執行力將不同專業人才組合起來，如是者可取得龐大輻射面的「群聚效應」，有助企業與行業一起互動發展。



人才匯聚將幅射廣大的「群聚效應」，故而給企業提升內部競爭力。



CFA是金融界甚為吃香的專才認證，其難度比修讀金融碩士有過之而無不及。

企業及無形資產評估專才、房產及固定資產評估專才、金融工具及衍生產品評值專才、顧問專才、乃至支援團隊分別為8人、14人、6人、15人、及14人。的確人才乃企業重要的無形資產。當本地相關專才難求，集團不得不從英國、美國、澳洲、以及加拿大引入專才，所以是次上市集資用途之一就是加重人力資源的投放，列作租金開支以外的資本開支。葉國光強調，集團業務方向與人才流向多少跟著金融市場走，尤其人才數量就跟客戶數量成正比，為企業提供至優質的專業服務。

人才乃企業重要資產

他以物業估值業務為例，集團旗下金融資產估值隊伍早已引入金融工程師及精算師等現代專才，利用新一代的估值模型運算，促使這個人們向來視為傳統的物業估值升格至更高端層次的估值台階。除了金融工程師及精算師以外，集團旗下企業顧問隊伍同樣人才濟濟，特許財務分析師與註冊會計師也不在少數，他認為每家企業既然擁有形形色色的硬件資產，由此等資產衍生出來的市場需求只會有增無減，若然集團資產評估與企業顧問旗下專才可互相支援，組成跨項目專案小組，相輔相成下的「專才匯聚」將帶來無可倫比的企業效益。

資料顯示，集團分別擁有



專業服務端的是靠專才提供，對提升整個產業質素也甚為關鍵。



在CEPA協議下，本地專業服務供應商僅以3萬元人民幣已可在內地成立全資顧問企業，大大加快本地企業開拓內地市場的速度。

一個秀麗的市場遠景

直至目前為止，集團共有逾600個客戶，當中超過400家本地上市公司，一成約40家上市公司乃國企及紅籌。他表示旗下企業客戶包括建設銀行、中石化、交通銀行、青島啤酒、中國中材、以及越秀地產等大型紅籌與國企，因此集團對旗下專才的要求格外嚴謹，每每必需是行內專業服務的頂尖專家。為配合專才釋放個人潛能，他認為集團管理模式也需講究，方可有效提升「漢華專業服務」這個行內高端品牌的內在競爭力。就內部管理模式而論，集團管理層採取由下而上(Bottom Up)的方案，旗下不同隊伍需向每年訂下的指標奮進，每個隊伍都是一個利潤中心(Profit Centre)；至於政策落實，管理層則採用由上而下(Top Down)的方案，確保訊息順利通達往不同環節。

這些年來，管理模式之成效已具體反映在業績之上，截至2010年12月31日止九個月的稅後盈利與資本開支分別錄得逾2,400萬港元及約93萬港元。而每年合約個案數目亦以百計，估算手頭合約個案足夠集團三個月時間營運。雖則平均每個合約個案也可於一個月內完成，仍需視乎個別手頭個案的規模而定，不可一概而論。說到集團股份的投資價值，葉國光認為集團股份之投資價值在於一個秀麗的市場遠景，撇開外地市場不說，本地市佔率大有提升空間，到底本地上市公司逾1,400家，揭示還會有多於1,000家上市公司的潛在客戶與機遇。



本地上市公司逾1,400家，難怪市場對資產估值與企業顧問的需求趨之若鶩。

內地併購交易量上升

展望將來，管理層堅持一個穩定的派息政策及加大開拓內地市場的力度。他指出，集團上市後的派息比率將維持不低於30%水平，以回報股東的支持；另一方面隨著內地併購交易量由07年的900宗急升至去年的1,498宗，集團已立基香港後，將背靠中國，開拓內地高毛利併購及企業顧問市場的一片天。



葉氏對企業上市後的發展充滿信心，短期內將瞄準東南亞及內地市場。

表一

股份發行概要

配售新股數量	1.25億股
配售價	每股0.72港元
集資總額	9,000萬港元
已發行股數	3.75億股
總發行股數	5億股
總市值	3.6億港元

表二

股份財務資料

稅後利潤(截至2010年三月底止)	2,700萬港元
上市前每股盈利(截至2010年三月底止)	0.0713港元
歷史市盈率(截至2010年三月底止)	12倍
股本回報率(截至2010年三月底止)	117.3%
資產總值回報率(截至2010年三月底止)	68.7%
每股資產淨值(截至2010年12月底止)	0.23港元
派息比率	不少於30%

表三

上市集資用途

用作對外併購	約7,150萬元港元
品牌建立	約100萬港元
人力資源調配	約550萬港元
淨集資額	7,800萬港元

表四

股權分佈

目前集團董事總經理葉國光直接擁有「Genius Idea International Ltd」36%股權，而「Genius Idea International Ltd」擁有漢華專業服務集團73%股權；後者持有「Brilliant One Holdings Limited」100%股權，而「Brilliant One Holdings Limited」則持有上市公司漢華專業服務集團(8193)75%股份權益。

表五

本地估值及企業顧問行業概覽

據香港測量師學會的資料顯示，2010年11月30日本地分別有72家測量及評估事務所及138名註冊業務估值師，市場明顯供不應求。至於本地的專業管理諮詢顧問產業，截至09年12月底，本地共有4,480家管理諮詢企業。基本上，諮詢管理可分為六大範疇：1. 一般管理；2. 財務管理；3. 市場推廣管理；4. 生產管理；5. 人力資源管理；6. 資訊科技管理。然而在CEPA協議下，本地專業服務供應商還可拓內銷市場，僅以最少3萬元人民幣的註冊資本在內地成立全資擁有的管理諮詢顧問企業：2010年8月31日，本地共31家相關服務供應商已取得服務供應商證書，顯然專業服務企業進入內地市場的步伐逐漸加快。