

我們的使命

我們的使命是成為連接頂尖新經濟企業與全球多元化資本的首選平台。

概覽

我們是專注於中國新經濟業務的領先投資銀行及投資管理公司。新經濟業務以創業精神、技術進步及創新業務模式引領傳統行業的轉型。我們的業務旨在發掘優秀創業家及優質業務並於其整個發展階段為他們提供顧問、資本市場服務及投資。於過去13年間，我們的創業家及投資者網絡逐步發展，在支持資本進入領先新經濟企業及執行引領行業趨勢的重大交易中發揮重要作用。截至2018年3月31日，我們自成立以來已為約700項交易(逾1,000億美元)提供顧問服務，新經濟投資方面的資產管理規模約為41億美元。

我們的平台包括三條主要業務線：投資銀行、投資管理及多牌照境內證券合資公司華菁證券。我們的新經濟領先地位廣受市場認可。

- **顧問服務**。2013年至2017年按新經濟交易價值計排名第一，截至2018年3月31日提供顧問服務的累計交易價值為902億美元。
- **承銷**。2013年至2017年五年間為中國新經濟公司承銷的香港及美國首次公開發售數量在中國投資銀行中排名第一，在中外投資銀行中排名第三。
- **投資管理**。於2017年12月31日投資新經濟的中國私募股權基金中排名前十，截至2018年3月31日資產管理規模約為41億美元。

我們作為顧問及投資者的收入來源多樣，包括顧問費、承銷及經紀佣金、管理費、績效費及自有資金投資收入等。我們相信我們對公眾和私營公司的廣泛覆蓋以及豐富的收入來源令我們成為投資中國新經濟的獨特的代理人。

節選財務指標

我們於往績記錄期間大幅投資，推動平台發展，包括投資早期創業公司、股權分銷平台、研究實力、投資管理平台、成立及發展華菁證券、整體技術及各業務線人力資本以支持平台發展。儘管往績記錄期間我們的投資對利潤率有所影響，但如今上述措施帶來的增長開始顯現。

下表載列截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度與截至2017年及2018年3月31日止三個月的總收入、本公司擁有人應佔利潤或虧損、經調整收入及本公司擁有人應佔經調

業 務

整淨利潤。有關經調整收入及本公司擁有人應佔經調整淨利潤的討論，請參閱「財務資料—非國際財務報告準則計量指標」。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	(未經審核)				
	千美元				
總收入.....	120,171	133,363	139,414	23,406	38,833
本公司擁有人應佔年／ 期內利潤／(虧損).....	28,844	31,833	32	(1,135)	(65,262)
非國際財務報告準則計量 指標：					
經調整收入(未經審核) ⁽¹⁾	143,041	143,923	212,450	33,773	92,921
本公司擁有人應佔經調整 淨利潤(未經審核) ⁽²⁾	73,353	55,179	58,103	6,820	35,667

附註：

- (1) 我們將經調整收入定義為就未實現的附帶權益收入的影響作出調整後的總收入。經調整收入並非是國際財務報告準則要求或據其呈報的計量指標。經調整收入用作分析工具具有限制性，故閣下不應脫離根據國際財務報告準則報告的經營業績或財務狀況考量，或將其視為對上述經營業績或財務狀況之分析的替代。詳情請參閱「財務資料—非國際財務報告準則計量指標」。
- (2) 我們將本公司擁有人應佔經調整淨利潤定義為本公司擁有人應佔年或期內損益並就以下項目的影響作出調整：(i)股份支付開支；(ii)可轉換債券的公允價值變動；(iii)可轉換可贖回優先股的公允價值變動；(iv)未實現的附帶權益收入；及(v)給予管理團隊及其他方的附帶權益。本公司擁有人應佔經調整淨利潤並非是國際財務報告準則要求或據其呈報的計量指標。本公司擁有人應佔經調整淨利潤用作分析工具具有限制性，故閣下不應脫離根據國際財務報告準則報告的經營業績或財務狀況考量，或將其視為對上述經營業績或財務狀況之分析的替代。有關詳情，請參閱「財務資料—非國際財務報告準則計量指標」。

以創業家為中心的模式

我們於2005年成立華興資本，為正以技術驅動創新推動中國經濟轉型的新一代創業家提供服務。我們通過創建結合領域專長、深度網絡及全套金融服務的平台獲取眾多商機以滿足創業家尚未被滿足的對戰略性建議及融資的需求。

我們自成立以來一直專注於中國頂尖創業家。截至2017年12月31日，中國新經濟企業市值或估值最大的20家企業中，有15家是我們的客戶；我們的獨角獸公司客戶佔中國獨角獸公司總市值的56%。

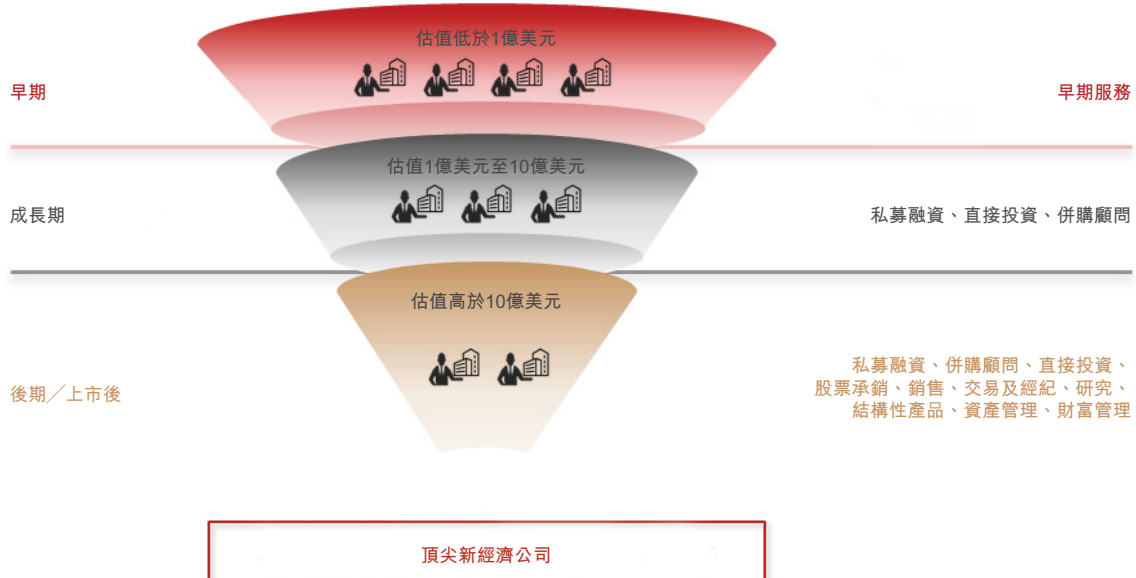
選擇頂尖創業家的原因？

我們的業務模式為專注於與有變革能力的創業家及其所創立的企業建立長期持續的關係。以下因素推動該模式：

- 成功的創業家將持續在中國新經濟領域發揮重要作用，包括開創新業務模式及提供行業發展意見。我們認為各新經濟領域的前幾大企業能獲得該領域的大部分價值。
- 創業家通常發起及投資多個企業，使我們有機會在其業務生命週期的不同階段提供顧問服務及參與直接投資。
- 創業家通常也兼具投資者的身份，會通過投資基金(例如我們的基金)將個人財富投資於新經濟領域的機遇。

我們的模式

我們的業務模式涉及識別、發掘並深入對接早期的創業家和彼等創立的企業，並在全生命週期內提供服務。我們特選早期業務是為了增加有意義的價值及作為我們建立長期客戶關係的重要起點。我們將我們的客戶覆蓋模式概括為「漏斗模式」，當客戶成長，要求更多元化產品時，我們的覆蓋度及專注度相應收窄。下圖列示了我們的業務模式：



我們與領先的創業家及初創企業建立緊密關係的能力無可比擬，具體包括識別、持續發掘深入對接及參與價值創造三個階段：

識別

我們的識別流程基於我們蘊含豐富數據的平台，可使我們有效發掘及監控大量機遇及市場趨勢。我們深知部分新經濟行業發展迅速，故計劃盡早識別及發掘有引領市場潛力的客戶並與其建立長期關係。

我們識別流程的核心為一套自有數據資源，我們輔以高級分析工具識別及發掘新客戶。我們與創業家、企業及投資者積累逾13年的合作關係以及領域專長融入我們所認為行業內最完善的系統以評估新經濟，藉此有效物色及確定潛在客戶。

識別僅為使用數據資源的個例，我們亦會同時通過數據分析獲得對現有客戶的最重要戰略決策及對我們的私募股權投資有重要意義的見解，且我們計劃將持續拓展分析性見解的實際應用。

持續發掘

我們通常通過各類交易與客戶維持長期關係以便產生持續性收入。我們的產品及服務覆蓋範圍橫跨種子輪融資到首次公開發售後顧問服務，並根據中國高成長的新經濟業務

企業的不同特徵量身定製。我們認為與客戶在早期發展合作有助於建立更穩健的關係。我們作為受委託方及在多數情況下作為客戶的獨家財務顧問，經常向客戶提供意見及以其他方式促進其業務增長。我們持續評估及改進該項能力，以滿足客戶不斷變化的需求。我們排名前20的客戶（按2005年以來的累計收入計算）關係平均為期四年，其間平均與我們進行四宗交易。

通過投資參與價值創造

我們於2013年開展投資管理業務，以此與創業家及投資者建立更深厚的聯繫從而發掘商機，拓展平台。我們的獨立基金管理團隊專注於科技、媒體、娛樂及醫療等領域的投資機會（其中一部分同屬於我們顧問業務的服務對象）。此外，我們的基金管理人可在適當控制下與投資銀行家合作，向投資組合公司提供融資、併購及其他戰略活動方面的意見。我們堅信我們廣泛的業務範圍、主題明確的投資策略及所投企業最終成為市場翹楚的成功範例，讓我們成為新經濟領域領導者，並有機會接觸到極具投資價值、備受市場追捧的投資項目。截至2018年3月31日，我們美元基金及人民幣基金合計的基金資產管理規模約達41億美元，募集資金對象包括境內外的機構投資者及高淨值客戶。

強大的網絡效應

我們以創業家為業務中心的模式發揮出強大的網絡效應。我們的網絡由創業家構成，創業家作為客戶、意見領袖以及投資者的多重身份幫助我們有效形成了互薦網絡，夯實了我們的項目儲備基礎。同時，我們自有渠道帶來的項目及商機進一步吸引了更多渴望投資新經濟的資本。我們投資者群體的深度及質量成為我們吸引創業家的另一亮點，從而更有助於我們形成良性持久的循環。最後，成功的創業家，逐步通過直接投資於我們的項目或間接投資於我們管理的基金，最終成為了我們的投資者。

我們的市場動態

作為兩大宏觀經濟力量，中國新經濟的持續增長及中國金融服務市場的重大變革為我們的業務創造大量機遇：

- **中國新經濟。**我們的新經濟客戶遍佈各個行業，以科技、媒體、娛樂、醫療及新能源等創新業務模式助力中國經濟轉型。根據灼識諮詢報告，2017年新經濟產生的國內生產總值為1.5萬億美元，自2013年起複合年增長率為37.1%。

新經濟作為我們的核心目標市場，對中國經濟增長做出重大貢獻。根據灼識諮詢報告，由於更多行業被納入新經濟範疇及目前的新經濟行業增長較中國總體經濟更快，新經濟產生的國內生產總值所佔整體經濟的國內生產總值比重已從2013年的5.0%增至2017年的13.2%，這一指標預計在2023年將進一步增至33.5%。

業 務

- **中國金融服務行業。**新經濟增長促進國內金融服務行業的發展。由於新經濟持續佔中國經濟增長較大比重，故相應份額的顧問服務及投資資本需求來自新經濟。因此，投資銀行及投資管理行業目標市場迅速擴大，創造大量新機遇：
- **投資銀行。**國內經濟持續增長及全球化發展的海外影響和外資流入前景，正迅速改變投資銀行行業的業態。企業要求顧問及承銷商擴大業務範圍、提升行業專長及豐富產品種類。
- **投資管理及財富管理。**由於新經濟不均衡地推動中國經濟增長，企業主、投資者及僱員在內的新經濟參與者產生大量理財及資產管理產品需求。我們預期不斷增長的國內財富及以現金轉換為證券為代表的投資行為轉變，以及投資利息回流，將不斷變革投資管理行業。

該等條件創造了獲得金融服務市場重大份額的寶貴機會。我們認為，像華興資本這樣反應迅速並擁有牌照、基礎設施、本土知識及高效運營的綜合平台類公司最有可能把握該機會。

我們的競爭優勢

我們堅信以下競爭優勢有助於我們成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出。

無可匹敵的新經濟平台、專長及品牌

我們擁有數據驅動的可持續平台，特徵如下：

- 專注新經濟領域，聚焦與新經濟創業家共同成長；
- 有針對性地遴選識別並接觸創業家，使我們在早期就能開始客戶關係的培養；
- 新經濟領域的領先品牌，根據灼識諮詢報告，85%的創業家認為我們是中國最傑出的私募融資公司；
- 紮實的的新經濟領域專長和全方位配套的產品及服務體系，在客戶發展經營的全生命週期提供多重變現機會；
- 龐大的網絡，網羅眾多極具創新能力的創業家以及成功的投資者；及
- 互補的投資銀行及投資管理服務。

備受認可且可持續的發掘頂尖創業家的能力

我們從新經濟領域不斷湧現出的創業者中識別出佼佼者，並與他們建立緊密的聯繫。我們能夠在早期有效甄別優質創業者的能力源於我們對新經濟領域各行業廣泛而深刻的認

知。我們的機構化甄選流程進一步加強了此種認知能力：我們通過我們自主運營的數據平台，整合我們所積累的經驗、網絡中的客戶資源以及專業領域的相關知識。我們的數據平台使我們能夠系統性地了解新經濟領域的情況並基於縝密的分析甄別出最佳機會。整個甄選流程的高度系統化是我們在業務發展過程中能持續保持該項競爭力的原因之一。

深度服務於客戶的全生命週期，提供多重變現機會

我們的產品服務覆蓋面極廣，包括從種子輪融資到首次公開發售後顧問的全套服務。通過覆蓋全生命週期，我們有機會在多個階段與客戶建立並加深彼此間的關係。我們運用先進的分析工具為我們的員工及產品服務提供支持，這些分析工具得出的洞見可以為我們的客戶在做出重大戰略決策時提供巨大幫助。我們通過一個資本市場全牌照平台提供產品及服務。我們的各項能力使我們有機會與客戶建立深厚的關係，從而讓我們獲得多重變現機會並同時強化我們的平台效應。

業務線高度互補的協同平台

自成立之日起，我們的產品服務覆蓋面就始終保持有機的增長，這使得我們逐步形成了一個集投資銀行與投資管理產品服務於一體的系統化平台，從而進一步滿足我們客戶的需求，促進交叉銷售並驅動其他的變現機會。例如，我們可以為客戶提供覆蓋其企業整個生命週期的顧問服務，我們也可以通過我們的私募股權業務直接投資，我們亦可向作為我們管理資金有限合夥人的個人及機構提供參與價值創造的機會。這些協同效應在加深我們與創業家及企業關係的同時也為我們帶來了持續性收入，從而為我們業務的可持續增長提供支撐。

極具創業家精神及創新能力的企業文化

我們是由一群金融創業家合作成立的公司。我們在往績期內展現出的各種價值觀（比如創新、多元化及合作）與我們客戶的宗旨相契合，成功驅動了我們的增長。我們在歷史經營過程中成功拓展了我們的業務，新增了諸如併購和資本市場顧問服務以及現階段蒸蒸日上的投資管理業務。在很多情況下，我們都比我們的競爭對手更早地進軍新市場或開展新的業務。

我們向員工團隊宣揚我們的價值觀並形成我們的企業文化。我們也堅信我們的文化會在管理團隊中不斷傳承。鑑於我們主要由管理層和員工持股，我們的目標始終一致，即通過通力合作實現業務增長。我們堅信人才的投資對於我們的成功至關重要，也因此搭建了管理層股權激勵架構從而確保在管理團隊對公司擁有極強歸屬感的同時延續公司得以吸引並留住優秀人才的企業文化。

強大且可規模化的財務模式

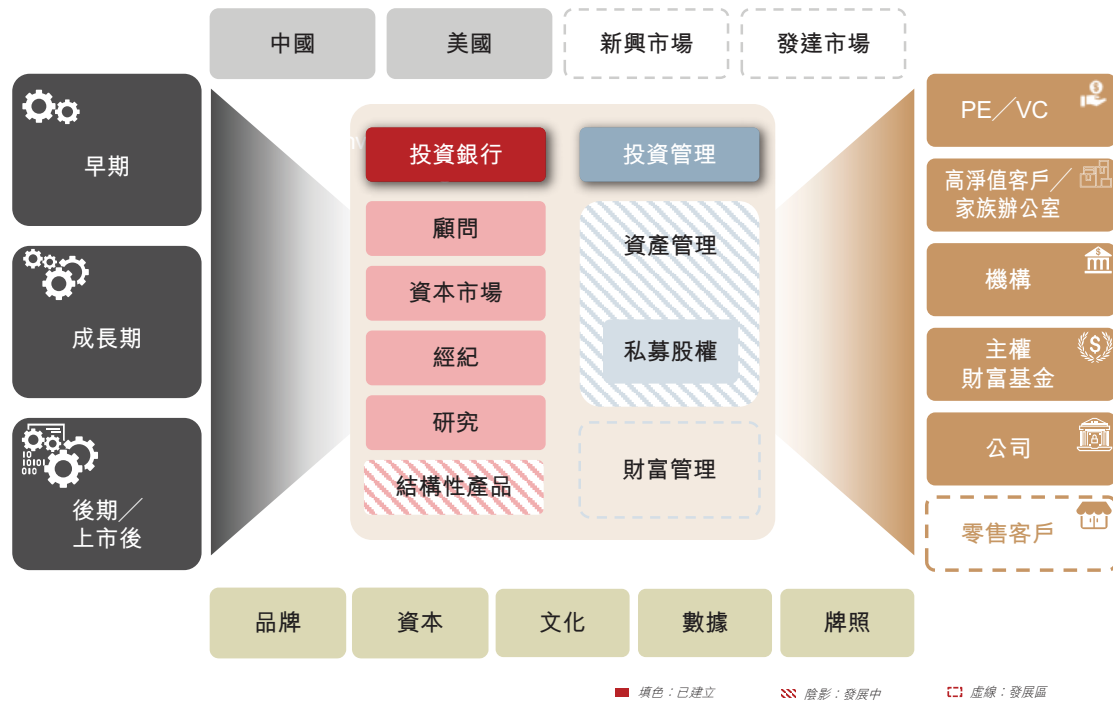
我們的財務模式具備多個增長驅動因素。首先，我們通過服務新經濟可獲得獨特且通常為專有的變現及投資機會。其次，我們的平台模式於客戶整個生命週期提供多個收入變現機會。我們通過大規模投資來把握當前市場機遇，投資範圍包括股權分銷平台、研究能

業 務

力、整體科技水平、人才隊伍和華菁證券。憑藉在投資銀行及投資管理業務的優秀表現，我們過往投資產生的財務回報已經開始顯現。我們也會繼續投資於那些能夠增加我們長期價值的領域。

我們的發展戰略

我們致力於成為中國新經濟創業家的首選金融服務平台，連接頂尖企業與全球多元化資本。為實現這一目標，我們計劃執行以下策略。



擴大新經濟行業覆蓋面

我們計劃擴大行業覆蓋面從而與新經濟共同成長。業務模式創新及技術進步雙管齊下，推動新經濟擴張。生物科技等新行業的誕生及醫療、零售及運輸等傳統行業的轉型不斷重新定義新經濟領域的範圍。尤其從醫療行業我們能夠看到曾在過去十年的消費互聯網行業所經歷的重大轉型機會，我們相應在上述領域加大投入，確保能把握增長機會。

持續開發產品組合

我們力求始終先客戶所想，以滿足創業家及投資者不斷變化及愈加複雜的需求：

- **投資銀行。**我們計劃不斷發展綜合實力，以更廣泛的股票分銷網絡支持資本市場業務，亦計劃不斷發展結構性金融業務以滿足新經濟對信貸融資不斷增長的

業 務

需求。隨著越來越多風險投資及私募股權公司尋求通過出售股份退出其投資，我們計劃加強併購業務實力。最後，我們計劃大幅投資國內業務：我們創立並發展華菁證券以滿足中國不斷增加的顧問及資本市場需求。

- **投資管理**。我們計劃借助我們的私募股權平台增強資產管理實力。我們旨在利用渠道資源、品牌、資本及有限合夥渠道提供更多類型的基金，包括併購基金、房地產基金、信貸基金及(未來計劃發行的)公開市場基金。
- **財富管理**。我們計劃利用私募股權及資產管理的基礎，包括專有產品及銀行家擁有的項目資源，進軍財富管理領域。我們會首先以投資銀行網絡及其他新經濟創業家為目標，最後擴展至服務其他高淨值客戶。另一方面，我們的財富管理平台為分銷資產管理產品提供了新渠道，從而使我們整體的投資管理平台獲益。我們計劃以有機增長或通過併購、戰略投資及合作的方式實現此策略。

我們有選擇地增加投入，特別是新經濟所需的專業知識，確保持續滿足客戶需求，實現更高價值，從而增加未來將客戶關係變現增值的機會。

國際化擴張

我們計劃國際化擴張，確保在投資銀行及投資管理方面始終滿足客戶在全球發展的抱負：

- 我們計劃繼續拓展在香港及美國兩個最為重要的境外市場展業的能力；
- 我們計劃在發達及新興市場發展業務及專長，以便能為中國客戶跨境收購及投資提供諮詢服務，不過截至最後實際可行日期，我們仍未決定在任何特定地點實行該計劃；
- 我們計劃奠定相關基礎為國內投資管理客戶設計並提供國際資產管理產品；及
- 我們計劃全力識別優質國際新經濟企業，並將其與各類資本對接。

賦能員工

我們計劃圍繞我們的平台及數據提高員工效率。我們計劃申請更多的國內外牌照，擴大營運範圍，支持品牌的全球擴張。數據方面，我們已經並會繼續投資多家數據源及系統化數據供應商，同時內部開發專有數據集。我們擬開發更精準的分析工具將豐富的數據集轉化為可靠洞見，幫助投資銀行家及基金管理人形成獨到觀點。

投資人才

我們計劃不斷投資於金融創業家，以鞏固我們的領導地位並擴大我們對新經濟的影響力。我們會繼續招攬相關專業人才用來支持公司各級別、各職能部門的工作及我們已投資公司的運營。我們會通過諸如青年領導力計劃在內的多種人材培養計劃發掘培養下一代領導者，旨在為選定的傑出年輕專業人才提供高層輔導，讓其有機會參與公司戰略討論，並獲得專門設立的信託劃撥股權激勵計劃中的股份。我們亦已建立激勵機制，為未來公司領導層的更新換代打下基礎，確保我們的獨立性以及管理層對於企業的責任感與使命感，幫助我們保持代表我們品牌的企業精神。

業務模式

自2005年創立以來，我們專注服務創業家及其所創建的企業。我們最初為早期初創公司提供私募融資顧問服務。多年來，隨著最初客戶的需求演變，我們所提供的服務亦隨之增加，滿足客戶全生命週期的需求。

下表載列我們自成立以來的主要里程碑。

里程碑

年度	事件
2005年	於中國北京成立 開始提供私募融資顧問服務
2009年	開始提供併購顧問服務
2012年	開始於香港提供財務顧問、股票承銷、銷售、交易、經紀及研究服務
2013年	開始於美國提供財務顧問、股票承銷、銷售、交易、經紀及研究服務 開展投資管理業務
2014年	成立早期顧問平台
2015年	成立專門醫療行業團隊 私募股權業務的認繳資本總額超過10億美元
2016年	華菁證券在中國開展業務
2017年	私募股權業務的認繳資本總額超過20億美元
2018年	我們所有業務的總交易價值超過1,000億美元 私募股權業務的認繳資本總額超過30億美元

我們與客戶建立緊密聯繫的方式

我們的業務模式始於識別及發掘一大批前景廣闊的早期企業，於各發展階段選擇性地加以培養。我們已建立全面的產品組合，以滿足客戶整個生命週期的需求。

業 務

我們對於創業家及企業的獲客步驟包括識別發掘和深入對接。識別發掘的流程包括識別、聯絡、監控評估以及深入對接新經濟公司。我們已將上述流程制度化，借此可大幅增加進入我們有效評估範圍的項目機會。該模式可以幫助我們獲得在其發展初期就接觸領先的創業家及企業的機會，有效降低獲客成本。隨著我們的客戶脫穎而出成為市場領導者，我們的覆蓋重心也會逐步向這些優質客戶傾斜。整體流程如下所述：

- **識別。**深入對接的第一步是識別機會，該過程是研究密集型。我們通過多種渠道識別潛在創業家及企業客戶，其中部分為內部獨有渠道：
 - 我們有超過280名投資銀行及投資管理專業人才形成的正式及非正式網絡，我們相信該網絡是中國最大的新經濟覆蓋團隊；
 - 受我們的品牌優勢及往績紀錄的吸引，境內創業家及企業會主動聯繫我們，多數情況是尋求加入我們的星起。星起整合融資交易，並促進創業家及投資者的直接聯繫；及
 - 行業會議(包括我們所召開者)，去年吸引逾1,000名現有客戶及其他參與者。

每次互動都會記錄到我們公司的共享數據庫，讓投資銀行家能夠從互動紀錄中獲益。在初次引見過程中收集到基本信息後，我們利用各種資料來源及市場數據定期更新及擴充公司及投資者資料，令我們實時掌握各目標客戶的需要。

- **建立聯繫。**識別及記錄新機會後，我們對相關公司作初步驗證。我們利用對相關新經濟業態的了解以及內部網絡對作為潛在客戶是否合適作出初步判斷。若判斷新機會有可能發展為長期共贏關係，我們會直接聯繫創業家或借助網絡促成會面。我們在2017年聯絡過約6,300家創業公司。
- **持續評估。**我們通常通過首次見面收集基本信息協助了解企業以便日後向企業提供有價值的建議。這些信息包括主要業績指標、財務指標、增長趨勢和資本結構的數據。上述數據用於幫助我們深入了解業務，並作為與其他類似公司比較的基準。我們周密保護所收集的所有數據。我們利用公司數據提供定製化洞見，例如將創業家及企業與專門尋求某些財務、業務和風險概況的投資者進行匹配。
- **深入對接。**我們尋求對接有顧問、資本市場及投資管理需求的潛在客戶。對接後，客戶可借助我們的全面能力應對任何甚至所有戰略財務需求。

全生命週期覆蓋

我們建立業務模式以滿足客戶全生命週期內對投資銀行及投資管理的需求，包括早期私募融資顧問、首次公開發售後服務及投資管理等。我們於全生命週期與客戶保持密切關係，以了解及預測其需求。儘管我們的業務覆蓋貫穿全生命週期，我們的服務是高度定制化的，二者相得益彰，具體而言：

- **早期**。專注於早期融資的Alpha團隊推動了早期客戶對接。我們的早期客戶及投資者則由星起(連通早期投資需求與經審查資本合夥人的在線平台)進一步支持。
- **成長期**。我們的成長期業務範圍延伸至獨角獸公司，主要提供股本及債務方面的私募融資服務，以及籌備首次公開發售和為買賣雙方提供併購機遇等更廣泛的顧問服務。
- **後期/上市後**。除增長期產品及服務外，我們亦在包括銷售及交易、經紀及研究在內的資本市場業務支持下，為後期客戶提供境內外股票承銷。

儘管我們的專業團隊通常會專注於單一行業或產品，但我們鼓勵跨團隊合作且這種合作普遍存在，我們的行業專家可協同產品專家於整個生命週期向單個客戶或企業家提供服務。

我們為京東服務的歷史即我們全生命週期覆蓋的實例。

年份	我們參與京東重大里程碑事件	職責
2018年2月	京東物流 — 私募融資	獨家財務顧問
2017年3月	京東金融 — 自京東分拆	財務顧問
2016年4月	Dada Nexus — 與京東到家合併 ⁽¹⁾	達達獨家財務顧問
2016年1月	京東金融 — 私募融資	獨家財務顧問
2014年12月	京東 — 美股增發	聯席賬簿管理人
2014年5月	京東 — 美國首次公開發售及於納斯達克上市	聯席賬簿管理人
2014年3月	京東 — 京東與騰訊戰略合作	財務顧問
2011年3月	京東 — 私募融資	獨家財務顧問

附註：

(1) 我們建議Dada Nexus與京東到家合併，精簡了京東的物流行業戰略。

業 務

業務線

下表載列目前我們業務線的結構。

投資銀行	投資管理	華菁證券
<ul style="list-style-type: none"> • 早期服務 • 顧問服務 • 股票承銷 • 銷售、交易及經紀 • 研究 	<ul style="list-style-type: none"> • 私募股權 	<ul style="list-style-type: none"> • 承銷 • 資產管理 • 研究 • 銷售、交易及經紀 • 財富管理

下表載列所示期間我們業務分部的收入明細。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	千美元			(未經審核)	
業務分部					
投資銀行.....	112,318	105,179	98,864	14,883	21,398
投資管理.....	7,853	26,119	28,349	5,760	11,875
華菁.....	—	2,065	12,201	2,763	5,560
總收入.....	120,171	133,363	139,414	23,406	38,833
非國際財務報告準則指標：					
經調整收入(未經審核) ⁽¹⁾	143,041	143,923	212,450	33,773	92,921

附註：

- (1) 我們將經調整收入定義為就未實現的附帶權益收入的影響作出調整後的總收入。經調整收入並非是國際財務報告準則要求或據其呈報的計量指標。經調整收入用作分析工具具有限制性，故閣下不應脫離根據國際財務報告準則報告的經營業績或財務狀況考量，或將其視為對上述經營業績或財務狀況之分析的替代。詳情請參閱「財務資料—非國際財務報告準則計量指標」。

業 務

獎項及認可

往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們的成就獲得獎項及認可，部分載列如下。

獎項／認可	年份	頒獎機構
年度創新券商(華菁證券).....	2017年	澎湃
中國最佳新型投資銀行.....	2007年至2017年	China Venture
財新資本市場成就獎.....	2016年至2017年	財新智庫， Dealogic
TMT行業年度最佳併購財務顧問.....	2017年	Mergermarket
中國私募股權投資基金Top3.....	2017年	中國私募基金峰會
最佳IPO交易大獎—閱文集團香港IPO募資12億美元...	2017年	《亞洲金融》雜誌
最佳新加坡交易大獎—Grab 25億美元私募股權融資...	2017年	《亞洲金融》雜誌
香港最佳併購交易大獎—58速運與GOGO VAN戰略 合併.....	2017年	《財資》雜誌
最佳私募融資交易—滴滴出行45億美元私募股權 融資.....	2016年	《亞洲金融》雜誌
中國區最佳境內併購交易—美團網與大眾點評戰略 合併.....	2016年	《財資》雜誌
最佳私募股權交易—Carlyle參與趕集網私募股權 融資.....	2015年	《亞洲金融》雜誌

投資銀行

我們向中國新經濟公司提供全方位投資銀行服務，包括早期服務、顧問服務、股票承銷、銷售、交易經紀和研究。我們就最複雜及對財務有重大影響的關鍵業務決策向高級管理層、董事會及企業主提供建議。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度與截至2018年3月31日止三個月，投資銀行業務的總交易價值分別為368億美元、216億美元、187億美元、及40億美元，投資銀行業務的總交易數量分別為114筆、123筆、174筆及35筆。

下表載列所示期間按主要服務類型劃分的投資銀行業務的交易價值明細。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	百萬美元				
交易價值					
顧問服務 ⁽¹⁾	35,854	21,542	14,895	1,094	1,435
股票承銷 ⁽²⁾	97	6	235	150	80
總計	35,951	21,548	15,130	1,244	1,515

附註：

(1) 包括早期服務。

(2) 僅包括我們根據相關交易中提供的股票承銷服務比例計算的應佔交易價值。

業 務

下表載列所示期間按主要服務類型劃分的投資銀行業務的交易數量明細。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
交易數量					
顧問服務 ⁽¹⁾	111	122	167	34	31
股票承銷	3	1	7	3	4
總計	114	123	174	37	35

附註：

(1) 包括早期服務。

我們的投資銀行團隊專注於高質量的客戶關係而非交易價值或交易數量。基於下列各項，我們認為可從競爭對手中脫穎而出：

- **備受認可的經驗。**我們以13年所累積的備受認可的經驗幫助客戶。
- **有針對性的行業見解。**我們會專門針對客戶情況發表有針對性的見解，並基於經驗及獨有數據優勢向他們提出建議，相比競爭對手更快捷精準。
- **關係。**我們能成為連通新經濟企業與全球資本的領先平台，很大程度上取決於我們的關係網絡可讓客戶無縫對接最佳資本合作夥伴。
- **全方位服務能力。**我們為客戶提供全方位服務。我們會始終滿足客戶不斷演變的融資顧問需求。
- **以客戶為中心。**我們重視客戶而非個別交易，且認為這一做法可讓我們更容易接近企業家及高級管理層團隊。我們打造長期穩固關係，能讓我們預見客戶需求從而鞏固合作關係。
- **高層關注。**我們的高級顧問負責維繫最重要的關係，同時也會參與及在特定情況下推動交易執行及提供客戶服務。

下表載列所示期間按主要服務類型劃分的投資銀行收入明細。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
				(未經審核)	
				千美元	
投資銀行收入					
顧問服務 ⁽¹⁾	106,571	101,633	85,854	7,082	18,358
股票承銷	3,377	889	7,606	7,014	1,225
銷售、交易及經紀	2,370	2,657	5,404	787	1,815
總計	112,318	105,179	98,864	14,883	21,398

附註：

(1) 包括早期服務。

我們的交易及顧問費來自投資銀行業務。我們通常根據相關交易價值的百分比收取費用或佣金。該等百分比經協商釐定，視乎特定項目的交易價值而有所不同。於往績記錄期間，顧問服務(包括早期服務)、股票承銷和交易經紀服務的費率一般分別介乎約0.3%至4%、1.75%至7%及0.05%至0.2%。

早期服務

我們的早期服務連接有前途的創業公司與知名投資者。早期服務是我們「漏斗」的入口，在確定及把握新興新經濟行業趨勢方面發揮重要作用，有助於我們在有前途的領先創業公司的發展初期階段與其建立關係，因而始終保持我們處於中國新經濟發展前沿。我們的早期服務由Alpha團隊及星起開展。

Alpha團隊

Alpha團隊為創業公司提供高效的私募融資顧問服務。我們幫助創業公司：(i)專注運營和策略，由我們協助獲取融資；(ii)重新評估競爭地位，更好地理解其業務邏輯；及(iii)拓展獲取資本的渠道，從知名機構投資者取得其他資源。截至2018年3月31日，我們累計幫助我們的客戶完成約12億美元的B輪或更早階段的融資。

我們相信我們擁有最廣泛的早期創業公司及機構投資者。2017年我們拜訪了約6,300家創業公司，啟動約200筆融資交易，並完成100多筆融資交易。我們的廣泛交易覆蓋使得我們與機構投資者建立密切關係。Alpha團隊已在較早期識別不少有前景的創業公司，以便其他團隊跟進其全生命週期。Alpha團隊負責維繫我們部分最重要的業務關係，包括人人車、摩拜單車和掌門一對一，這些公司均已成為我們其他服務的重要客戶。

我們收集和整理有關投資者背景和投資偏好的數據，以便更精準地為投資者匹配合適的投資機會。

創業公司服務

Alpha團隊向創業公司提供一站式服務為其整個融資過程保駕護航，包括編製文件及報告、物色合適的投資者開展交易、協調交易的執行及持續的交易後支持服務。

Alpha團隊與領先的服務提供商合作收集數據並組織路演服務及其他活動。我們完成了一系列戰略投資並與被投公司合作，例如IT桔子。IT桔子是一家覆蓋TMT行業的領先商業信息服務提供商；我們通過和IT桔子的合作獲得新經濟領域融資活動的大量數據。我們亦與Turbo合作。Turbo是我們自有的市場營銷及推廣服務提供商，幫助安排與特定機構投資者的專門路演。

我們的Alpha團隊為推動創業公司服務而推出「星探」計劃，以現金獎勵方式鼓勵提供創業公司融資信息。任何人推薦的新經濟創業公司若經Alpha團隊接納為客戶，則可獲得現金獎勵。

投資者服務

Alpha團隊為機構投資者提供高效且優質的項目來源和共享信息，包括交易來源、投資組合公司融資及集思會。

星起

除Alpha團隊外，我們在2015年推出了早期交易發現及匹配平台，該平台最終發展為星起。星起是一個開放的在線平台，可通過移動應用程序和網頁界面訪問，旨在提高匹配創業公司與機構投資者的效率及用戶體驗。星起是一個完全開放的平台，整合交易來源信息，促成創業家與我們的諮詢團隊、第三方財務顧問及多數情況下直接與投資者互動，其價值主張為：

- 對於創業家。星起是接觸遴選出的財務顧問及投資者的可信賴平台，創業家可直接與投資者互動，如需更多建議，亦可通過財務顧問互動。
- 對於投資者。星起是發現預選交易的綜合平台，投資者可直接與創業家約見，獲得最新市場研究報告。
- 對於第三方財務顧問。第三方財務顧問可接觸遴選出的交易及投資者，借助FA SaaS系統輕鬆管理及跟蹤交易。

伴隨Alpha團隊，星起處於我們「漏斗」的頂端，其目的並非直接產生收入，而是積累知識及交易活動信息。星起作為開放平台且參與者日益增多，會吸引更多創業家在星起上註冊項目，繼而吸引更多投資者及第三方財務顧問加入平台，形成良性循環。這類交互產生的數據見解可提升交易與投資者的匹配效率及準確度，進一步吸引更多創業家、投資者及其他參與者加入星起。該過程可讓我們從早期交易交互中獲取更多數據，比一般市場更早發現新興市場趨勢。這些獨家見解可讓我們在中國新經濟發展中保持領先地位，持續將優質交易注入我們的「漏斗」。

截至2018年3月31日，星起自2015年推出以來累積了約8,200名經驗證的個人投資者（隸屬於3,600多家投資機構）、積累了約14,000個直接在星起註冊的融資項目的基本信息，獲取了逾260,000家公司的基本資料存入星起數據庫。2017年，星起向投資者推送約500條精選交易，包括自主交易和來自第三方的交易，並成功促成約200筆交易。

顧問服務

我們的顧問服務包括私募融資及併購顧問。華興資本成立之初，我們便專注為處於成長期或更後期的公司提供私募融資顧問服務，目前該項服務仍為我們的核心優勢。我們向上拓展私募融資產品組合，由Alpha團隊提供早期顧問服務，以更好了解新興市場趨勢及處於發展初期的創業家。有關Alpha團隊的討論，請參閱「— 投資銀行 — 早期服務 — Alpha團隊」。我們亦於2015年設立專責醫療與生命科技顧問團隊，原因是該領域在中國發展迅猛，但所需技能在本質上有別於其他新經濟領域。

由於創業家進入成長期，其需求將會從初步建立業務及存續發展為更長期的戰略及財務規劃。這類客戶有更複雜的財務及戰略諮詢需求，且有關需求不斷變化。僅憑介紹投資者及財務顧問不足以滿足這些客戶。這一階段的主要成功因素包括：提供專有市場資訊的能力、與主要投資者及行業決策者建立信賴關係、及策劃和安排創新交易架構的能力和夥伴關係。

我們相信，我們在顧問服務方面有獨一無二的先發優勢，我們的創始團隊在中國新經濟初期便專注向當時新興領先創業家及投資者提供顧問服務。我們自此增強實力，與客戶共同發展，與中國新經濟領域的領軍者建立了穩固關係。我們認為我們的平台難以複製，因為這需要多年時間與企業家及投資者建立關係並了解彼此的行為模式及最新觀點，而我們可實時捕獲該等資料並反饋入數據庫沉澱為企業知識。許多顧問服務涉及定製解決方案。我們構建該等交易的一手資料方便我們依據經驗向我們的客戶介紹其他顧問可能無法得悉的交易結構及投資者。我們以專業及系統化研究實力支持我們的團隊及整個平台的客戶。

我們在中國新經濟領域交易的顧問服務中排名首位充分反映了我們的市場領先地位。根據灼識諮詢報告，按2013-2017年中國新經濟業務累計交易價值計，我們提供的私募融資及併購顧問服務一直名列第一。

下表載列我們在為中國新經濟業務提供顧問服務方面的領先市場地位。

	顧問服務 (2013年至2017年)
排名 ⁽¹⁾	第一
總交易價值(十億美元).....	85.5
市場份額 ⁽²⁾	16.6%
已完成交易數量 ⁽³⁾	481

資料來源：IT桔子、Dealogic及灼識諮詢報告

附註：

- (1) 按相關期間提供意見的總交易價值及提供意見的交易數量計算。
- (2) 按2013年至2017年累計交易價值計算。
- (3) 包括早期私募融資交易。

私募融資

我們的私募融資業務幫助成長期公司募集資金，是我們最早涉足的顧問服務。我們的服務包括發起及執行股權、債務及相關證券私募融資。私募融資的項目通常是我們與客戶的首次合作，也是後續交叉銷售併購、承銷或其他服務的基礎。因此我們在提供私募融資顧問服務時會就資本架構提出意見並協助客戶制定長期資本規劃。

我們認為憑藉深度的信息、全面的產品知識及系統化和專業化的研究實力，我們的業務已顯著區別於當地市場競爭對手。

截至2018年3月31日，我們自成立以來為574筆私募融資交易提供建議，累計籌集410億美元。下表載列部分往績記錄期間及直至最後實際可行日期我們提供顧問服務的融資1億美元以上的已公佈私募融資交易。

公司名稱	日期	融資規模
Grab	2018年8月	20億美元
自如	2018年1月	人民幣40億元
摩拜單車	2017年6月	6億美元
快手	2017年3月	3.5億美元
摩拜單車	2017年2月	3億美元
美團點評	2016年1月	33億美元
滴滴出行	2016年6月	45億美元
滴滴出行	2015年7月	20億美元

我們與信譽良好的機構投資者(包括主權財富基金、風險投資基金、私募股權基金及策略機構投資者)關係密切。截至最後實際可行日期，我們與3,000多名機構投資者保持良好關係，為我們帶來額外的項目機會。

我們私募融資方面的成功為股票承銷及私募股權等其他服務帶來交叉銷售機會。我們資助及構建新興公司的實踐經驗令我們深入了解中國新經濟。我們會努力鞏固於私募融資顧問業務的市場領先地位，積極參與中國新經濟的全球擴張。

併購顧問

我們就各種複雜的國內外併購交易向新經濟中國客戶提供意見。我們的併購顧問服務有助境內收購方接觸優質的境內外目標，連接國際機構投資者與境內優質新經濟機遇。截至2018年3月31日，我們自成立以來提供意見的併購交易累計價值共計492億美元。我們的平台專業知識、深刻行業見解、與企業家及投資者的緊密關係讓我們成為交易的發起人。在許多實例中，我們是併購交易雙方的顧問，例如滴滴及快的的合併、美團與大眾點評戰略合作交易。這反映了我們能夠與客戶建立深度信賴及獲委聘為戰略財務顧問而非僅僅負責交易執行的能力。

業 務

鑑於已投企業退出對風投及私募股權公司越來越重要，我們持續投資併購顧問業務。另外，大型互聯網公司因應業務演變而增加非核心資產出售。

我們的買方顧問工作一般包括(視情況而定)策略評估、估值分析、就融資提供意見、協助盡職調查程序以及制定及協商主要交易條款(包括公司治理、時機、結構及定價)。

我們的賣方顧問工作一般包括(視情況而定)評估出售及流動資金替代方案、交易流程設計、識別及招攬買家、協調流程與盡職調查和協商主要交易條款(包括公司治理、時機、結構及定價)。

下表載列往績記錄期間由我們提供意見的部分涉及市場領先企業的重大策略併購交易概要。

策略併購	意義	年份
美團點評收購摩拜單車	進軍共享出行市場	2018年
貓眼與微影合併	打破三足鼎立局勢，成為最大的互聯網娛樂平台	2017年
貓眼分拆及戰略重組	打造綜合互聯網娛樂平台	2016年
趕集網與58同城戰略合併	成為新的市場領導者，減少營銷開支	2015年
美團與大眾點評戰略合併	成為新的市場領導者	2015年
滴滴出行與快的打車合併	成為中國最大的共享出行平台	2015年
京東與騰訊戰略合作	重塑電子商務行業的發展	2014年

我們的併購顧問服務已幫助騰訊、百度、阿里巴巴、京東、美團點評及滴滴出行等互聯網巨頭及市場領導者完成價值數十億美元的戰略併購交易。通過這些服務，我們已與這些互聯網領導者建立緊密但依然獨立的關係，反映我們平台的實力。

醫療顧問

鑑於中國醫療行業有巨大增長潛力，我們於2015年專門設立了醫療顧問團隊。我們認為行業增長受以下因素推動：巨大的醫療需求缺口、人口老齡化、不斷的醫療監管改革及可支配收入增長令醫療支出增加。此外，全球範圍內醫療技術進步迅速，包括生物技術、基因學及醫療設備，使得技術得到更廣泛應用，創業活動增多。

醫療行業從本質上有別於其他新經濟行業。行業的複雜性要求我們對競爭動態及技術進步知識有深刻了解，這些對我們吸引及維持客戶關係至關重要。因此，我們聘請有豐

業 務

富醫療經驗的專業人士，截至2018年3月31日，醫療顧問團隊約有20名專業人士，包括五名醫療行業專家。他們具備相關行業背景，與客戶的首席執行官及高級行政人員持續交流，也使我們對行業技術及趨勢形成洞見。

我們注重對廣闊的醫療行業下各特定細分行業進行分析及研究。截至2018年3月31日，我們涵蓋逾十個細分行業，例如細胞治療、基因學及生物醫藥，覆蓋公司總數逾300家。我們廣泛的覆蓋範圍令我們可分析及比較各公司，了解其策略及資本市場需求，整合資源(包括私募融資、承銷及華興資本的投資產品及服務)為特定重點客戶提供定製化解決方案。

我們的年度醫療與生命科技領袖峰會是我們與首席執行官、主要意見領袖及資本提供方交流與行業及資本市場最新發展有關觀點的平台，這個峰會也象徵著我們在業內的傑出地位。2017年，峰會吸引逾100名首席執行官及逾200家投資機構，為我們通過遠見卓識吸引新客戶提供機會。

下表載列往績記錄期間及直至最後實際可行日期由我們擔任顧問的若干已公佈的私募融資交易。

公司名稱	日期	融資規模
諾誠健華	2018年2月	0.55億美元
泛生子	2018年1月	人民幣4.00億元
健亞生物	2017年12月	0.50億美元
藥明明碼	2017年9月	2.40億美元
亞盛醫藥	2016年12月	人民幣5.00億元

自成立以來，我們擔任逾50筆醫療交易的顧問，與逾200位專注醫療的投資者建立深厚關係。我們認為我們的專業醫療顧問團隊擁有豐富的行業知識及交易經驗，備受醫療創業家及投資者認可。

股票承銷

我們是少數獲准於香港、美國及中國提供承銷服務的中國金融機構之一。有關我們在中國通過華菁證券提供的持牌承銷服務詳情，請參閱「一華菁證券」。由於許多原有的顧問服務客戶準備進入公開市場，我們於2012年開始提供承銷服務。此後，我們設立並開展香港及美國股權資本市場的業務，成為備受信賴的首次公開發售顧問，以獨立的角色提供執行決策、把握市場時機、定價及分銷等建議。

業 務

下表載列直至最後實際可行日期我們作為承銷商的部分股權發售交易。

發行人	發售規模 ⁽¹⁾	年份	發售類型
愛奇藝	24億美元	2018年	美國首次公開發售
華米	1.265億美元	2018年	美國首次公開發售
樂信	1.242億美元	2017年	美國首次公開發售
簡普科技	2.137億美元	2017年	美國首次公開發售
閱文集團	12億美元	2017年	香港首次公開發售
YY	4.629億美元	2017年	美股增發
萬國數據	2.007億美元	2016年	美國首次公開發售
中通快遞	14億美元	2016年	美國首次公開發售
神州租車	5.377億美元	2014年	香港首次公開發售
陌陌	3.084億美元	2014年	美國首次公開發售

附註：

(1) 包括行使超額配股權。

我們認為，快速增長的客戶群、中國新經濟的廣闊覆蓋範圍及良好的過往業績極大地幫助了我們在香港及美國股票承銷市場成功建立市場地位及品牌。

我們通過香港及美國的子公司經營境外股票承銷業務。2012年，我們成立華興證券（香港），其於同年獲證監會發牌並可提供證券顧問、證券承銷、銷售、交易、經紀及研究等服務。2013年，我們成立華興證券（美國）（持有美國證券交易委員會牌照的券商）。2018年6月，華興證券（香港）獲證監會發牌可擔任香港首次公開發售的保薦人。有關股權資本市場服務的多個牌照詳情，請參閱「一 牌照、許可及批文」。

於往績記錄期間，我們股權承銷項目的交易價值總額為74億美元。此外，我們目前參與了三宗已公佈的首次公開發售項目，即找鋼網、美團點評及本公司。按照市場慣例，我們一般基於(i)承銷承諾百分比；(ii)其他貢獻；及(iii)根據個別情況進行的商業磋商以及根據相關承銷協議，將我們的承銷佣金及費用與其他承銷商分開計算。

自開設股票承銷服務起，我們已擔任28宗香港及美國股權發售的承銷商，籌資共計141億美元（包括行使超額配股權）。根據灼識諮詢報告，在中國所有的中外資投資銀行中，按2013年至2017年承銷中國新經濟公司境外首次公開發售的交易數量計，我們名列第三，並在所有中資投資銀行中排名第一。

銷售、交易及經紀

我們就股本證券以代理人的身份向機構客戶提供銷售、交易及經紀服務，我們通過向國際機構客戶分派所承銷的股本證券來協助我們的股票承銷服務。我們通過於二級市場向國際機構客戶提供交易執行及投資顧問服務賺取佣金。我們認為分派及建檔簿記的能力是有意發行人選擇承銷商時考慮的重要因素之一。

銷售、交易及經紀服務亦為我們提供通往公開市場的橋樑，幫助我們了解對客戶至關重要的宏觀及微觀經濟事件。

我們於二級市場作為代理人為各類國際機構客戶(包括資產管理人、對沖基金、家族辦公室、保險公司及其他機構)進行股票交易。我們的團隊由致力於中國新經濟目標行業且經驗豐富的專業人士組成，令我們鞏固專長，使我們的銷售、交易及經紀能力勝過眾多競爭對手。

我們的銷售專業人士通過與新經濟客戶高級管理層的會議及人際網向國際機構客戶提供企業對接服務，從而幫助新經濟客戶提升於國際機構投資者圈的知名度。我們認為在投資者圈中聯繫中國新經濟創業家的獨特能力對發展經紀服務至關重要。

研究

研究在構建機構知識及向客戶提供內容方面發揮重要作用。我們的研究團隊從行業及專題角度根據對特定公司的估值及研究分析提出於中國新經濟的新穎投資觀點。得益於我們與創業家及新經濟公司於互聯網先驅及創新者(現為中國新經濟的基石)崛起過程中建立的深刻關係，我們的分析員對研究格局有獨特見解。

我們的研究團隊涵蓋多個專注新經濟的行業，包括互聯網軟件、電子商務、物流、線上娛樂、金融科技、技術、醫療、遊戲、住宿及旅遊。我們經驗豐富的國際分析員團隊位於香港、紐約及上海，向全球的機構投資者群提供投資建議、增值企業對接服務及行業知識。

投資管理

我們於2013年開始投資管理業務，並於同年推出首支美元基金。我們的投資管理業務專注私募股權基金的設立、管理及投資。我們認為自身的品牌名聲、豐富的行業知識、突出的交易發掘實力、與創業家及投資者圈深厚且可信的關係、為投資組合公司提供整套金融服務的能力均為機構投資者重視的因素，有助我們於募資過程中吸引有限合夥人。我們於中國新經濟行業的領先地位吸引資深且專業的投資團隊，他們有多年經驗及卓越往績。我們認為投資管理業務是顧問服務的自然延伸，讓我們憑藉平台及網絡優勢參與客戶的增值，為投資組合公司及有限合夥人帶來重要價值。

我們計劃利用私募股權平台向更多新業務延伸，從成長型股權基金延伸至併購基金、房地產基金、信貸基金及(未來計劃發行的)公開證券基金等其他資產管理產品。此舉將為我們未來的財富管理平台提供所需產品，而財富管理平台也將增加該等另類資產的分銷渠

業 務

道，二者互相強化。有關理財策略的討論，請參閱「華菁證券—資產管理」。有關平台將協助我們繼續吸引頂尖基金管理人與我們合作，進一步增加產品種類。

私募股權基金

截至最後實際可行日期，我們管理七支主要私募股權基金（包括華興新經濟基金的六支私募股權基金以及華興醫療產業基金的一支醫療專項基金華興醫療產業基金人民幣一期基金）。截至同日，我們亦管理21支投資單個投資組合公司的專項基金。詳情請參閱「投資管理—基金構建及營運」。

我們一直採用多元化的平衡策略擴展投資管理業務。華興新經濟基金關注新經濟龍頭公司的成長期及後期投資，這些公司主要處於支持中國消費升級、技術革新及行業轉型的領域。華興醫療產業基金投資於醫療儀器、醫藥及醫療保健服務等廣泛醫療領域。我們的專項基金擴展及補充主要私募股權基金的營運，為其提供更多資金。

截至2018年3月31日，私募股權基金資本認繳由0.62億美元增至31億美元，複合年增長率為233.2%。自2013年推出首支私募股權基金至2018年3月31日，我們在新經濟行業已投資約90家公司，投資金額19億美元。2018年3月31日，私募股權業務的資產管理規模約41億美元。

下表載列於所示日期我們私募股權基金的若干運營數據。

	12月31日			3月31日	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	千美元				
認繳資本.....	1,066,025	1,674,928	2,675,797	1,682,554	3,080,151
投入資金.....	379,833	1,146,102	1,600,718	1,222,480	1,864,266
資產管理規模.....	1,192,957	1,864,733	3,272,616	1,937,000	4,123,354

下表載列所示日期私募股權基金的資產管理規模。

	12月31日			3月31日	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	千美元				
資產管理規模					
華興新經濟美元一期基金....	132,120	129,329	159,104	131,772	160,456
華興新經濟美元二期基金....	126,795	184,354	202,326	186,030	223,074
華興新經濟美元三期基金 ⁽¹⁾ ...	—	—	—	—	—
華興新經濟人民幣一期基金..	223,160	238,899	279,832	238,450	308,600
華興新經濟人民幣二期基金..	629,621	812,400	1,060,210	851,151	1,175,972
華興新經濟人民幣三期基金..	—	—	624,573	—	804,061
華興醫療產業基金人民幣 一期基金.....	—	—	162,313	—	168,324
專項基金 ⁽²⁾	81,261	499,751	784,258	529,597	1,282,867
總計.....	1,192,957	1,864,733	3,272,616	1,937,000	4,123,354

附註：

(1) 截至2018年3月31日，華興新經濟美元三期基金尚未成立。

業 務

(2) 不包括我們未收取管理費及附帶權益收入之專項基金。詳情請參閱「— 投資管理 — 基金構建及營運」。

下表載列我們七隻主要私募股權基金詳情。

基金名稱	基金成立日期	基金期限	投資類型	行業焦點
華興新經濟美元一期基金	2013年6月	不超過10年	證券，包括股票、票據、債券、合夥權益、於有限責任公司的權益及債務證明	TMT、消費及醫療
華興新經濟美元二期基金	2015年5月	不超過12年	證券，包括股票、票據、債券、合夥權益、於有限責任公司的權益及債務證明	TMT、消費及醫療
華興新經濟美元三期基金	2018年8月	不超過12年	證券，包括股票、票據、債券、合夥權益、於有限責任公司的權益及債務證明	TMT、消費及醫療
華興新經濟人民幣一期基金	2014年12月	7年	股權、可轉換債券及其他類似權益、業務及資產投資	TMT、數字媒體、電子商務、消費及醫療
華興新經濟人民幣二期基金	2015年9月	不超過8年	股權、可轉換債券及其他類似權益、業務及資產投資	TMT、數字媒體、電子商務、消費及醫療
華興新經濟人民幣三期基金	2017年11月	不超過9年	股權、可轉換債券及其他類似權益、業務及資產投資	TMT、消費、金融科技及醫療
華興醫療產業基金人民幣一期基金	2017年4月	不超過8年	股權投資、二級市場私募融資及可轉換債券	醫療

我們就私募股權基金收取管理費及附帶權益收入。各私募股權基金的管理費按基金認繳資本的百分比收取，主要私募股權基金的管理費介乎1.7%至2.0%，專項基金的管理費介乎0%至2.0%。各私募股權基金的附帶權益收入僅於基金達到相關合約門檻回報率後按投資公允價值扣除投入資金的開支所得差額的百分比釐定，主要私募股權基金的附帶權益收入介乎18.7%至20.0%，專項基金的附帶權益收入介乎0%至10.0%。私募股權基金的門檻回報率通常為每年8.0%，通過比較投資公允價值與投入資金評估是否達標。

業 務

下表載列所示日期我們私募股權基金的若干業績數據。

	認繳資本	投入資金	投資公允價值			投入資金的 總倍數 ⁽²⁾
			已實現 ⁽¹⁾	未實現	總計	
			千美元，倍數除外			
2018年3月31日						
華興新經濟美元一期基金	61,600	53,722	40,445	157,881	198,326	3.7
華興新經濟美元二期基金	179,306	118,576	—	170,471	170,471	1.4
華興新經濟美元三期基金 ⁽³⁾	—	—	—	—	—	—
華興新經濟人民幣一期基金	168,711	153,154	19,243	302,741	321,984	2.1
華興新經濟人民幣二期基金	861,672	684,978	—	1,026,771	1,026,771	1.5
華興新經濟人民幣三期基金	808,352	57,569	—	57,569	57,569	1.0
華興醫療產業基金人民幣一期基金	169,876	78,615	—	78,615	78,615	1.0
專項基金 ⁽⁴⁾	830,634	717,652	3,949	1,169,609	1,173,558	1.6
總計	3,080,151	1,864,266	63,637	2,963,657	3,027,294	1.6
2017年12月31日						
華興新經濟美元一期基金	61,600	53,722	40,445	156,270	196,715	3.7
華興新經濟美元二期基金	179,306	112,239	—	142,559	142,559	1.3
華興新經濟美元三期基金 ⁽³⁾	—	—	—	—	—	—
華興新經濟人民幣一期基金	162,356	147,386	18,387	273,563	291,950	2.0
華興新經濟人民幣二期基金	829,219	597,774	—	852,555	852,555	1.4
華興新經濟人民幣三期基金 ⁽⁵⁾	625,680	—	—	—	—	—
華興醫療產業基金人民幣一期基金	163,478	35,963	—	35,963	35,963	1.0
專項基金 ⁽⁴⁾	654,158	653,634	3,267	784,330	787,597	1.2
總計	2,675,797	1,600,718	62,099	2,245,240	2,307,339	1.4
2016年12月31日						
華興新經濟美元一期基金	61,600	53,722	28,668	125,143	153,811	2.9
華興新經濟美元二期基金	179,306	52,854	—	62,473	62,473	1.2
華興新經濟美元三期基金 ⁽³⁾	—	—	—	—	—	—
華興新經濟人民幣一期基金	152,929	138,828	172	229,915	230,087	1.7
華興新經濟人民幣二期基金	781,070	409,206	—	455,117	455,117	1.1
華興新經濟人民幣三期基金 ⁽³⁾	—	—	—	—	—	—
華興醫療產業基金人民幣一期基金 ⁽³⁾	—	—	—	—	—	—
專項基金 ⁽⁴⁾	500,023	491,492	692	491,492	492,184	1.0
總計	1,674,928	1,146,102	29,532	1,364,140	1,393,672	1.2
2015年12月31日						
華興新經濟美元一期基金	61,600	52,346	6,128	128,496	134,624	2.6
華興新經濟美元二期基金	128,056	27,000	—	27,386	27,386	1.0
華興新經濟美元三期基金 ⁽³⁾	—	—	—	—	—	—
華興新經濟人民幣一期基金	163,372	124,768	—	186,954	186,954	1.5
華興新經濟人民幣二期基金	631,731	94,577	—	94,577	94,577	1.0
華興新經濟人民幣三期基金 ⁽³⁾	—	—	—	—	—	—
華興醫療產業基金人民幣一期基金 ⁽³⁾	—	—	—	—	—	—
專項基金 ⁽⁴⁾	81,266	81,142	—	81,142	81,142	1.0
總計	1,066,025	379,833	6,128	518,555	524,683	1.4

附註：

(1) 出售投資或以其他方式產生出售所得款項或流動收入時，投資被視為全部或部份實現。

- (2) 投入資金的總倍數乃計量私募股權基金投資產生的絕對總值。投入資金的總倍數按私募股權基金投資的全部已實現及未實現價值之和除以私募股權基金投入的資金總額計算。私募股權基金投入的資金總額不受已實現及未實現附帶權益的分配或有關管理費或經營開支的支付的影響。
- (3) 於所示日期尚未成立。
- (4) 不包括我們未收取管理費及附帶權益收入之專項基金。詳情請參閱「— 投資管理 — 基金構建及營運」。
- (5) 於所示日期新成立。

截至2018年3月31日，按我們全部私募股權基金的公允價值計，我們的十大被投資公司為滴滴出行、分眾傳媒、匯通達、樂信、鏈家、牛股王、奇虎360、找鋼網、一個在線本地生活服務平台及一個醫藥設備研發及製造平台。

基金構建及營運

我們主要通過合夥架構組織私募股權基金，我們組織的有限合夥企業接納投資承諾及基金。我們致力於為基金投資者提供服務，並維持專門的基金投資者關係團隊。私募股權業務方面，當現有私募股權基金的認繳資本大量用於投資或承諾用於投資時方開始新私募股權基金的集資活動。私募股權基金的投資者基礎包括過往基金的投資者及新投資者。在多個情況下，隨著私募股權基金規模的擴大，私募股權基金的投資者增加對後續基金的資本認繳。私募股權基金的目標投資者為金融機構、企業、母基金和家族辦公室及高淨值客戶等機構投資者，尤其是具備強大的機構品牌或備受認可、有可持續的財務資源之機構投資者。

我們的私募股權基金設有基金管理人，通常由基金管理人根據基金管理協議負責各自基金的絕大部分日常營運工作。基金管理協議的主要條款通常包括基金管理人提供相關私募股權基金的服務範圍及私募股權基金投資者所承擔管理費的計算方法。

除基金管理人外，作為有限合夥企業的各私募股權基金亦擁有普通合夥人，負責制定與開展私募股權基金業務有關的所有政策及投資決定。此外，有關實施、管理及出售投資的所有決定均由普通合夥人作出。基金的有限合夥人通常不參與或以其他方式控制私募股權基金業務。

各私募股權基金的基金管理人通常收取年度管理費。於投資期間，相關管理費根據各私募股權基金資本認繳的若干百分比計算。投資期後，相關管理費根據各私募股權基金的(i)資本認繳、(ii)資本認繳減已出售投資成本、或(iii)未出售投資成本的某一百分比計算。我們於基金有效期內按合約指定金額定期自私募股權基金收取管理費，而非取決於基金的投資表現。

各私募股權基金的普通合夥人亦收取基金的附帶權益。我們產生附帶權益的能力是

業務的重要組成部分。儘管由於我們私募股權業務的經營歷史有限，尚未於綜合財務報表產生已實現附帶權益，但我們預期附帶權益將佔收入的重要部分。

除主要私募股權基金外，我們亦管理各個專門投資單個投資組合公司的專項基金。該等專項基金為項目專用投資工具，作為增值服務便於我們主要私募股權基金的若干有限合夥人及其他有意投資者進行聯合投資。如有投資機會，首先由我們其中一個主要私募股權基金進行評估，倘認為值得投資且該主要私募股權基金有充足的投資金額，該主要私募股權基金的若干有限合夥人及其他有意投資者方會單獨考慮利用該投資機會進行聯合投資。彼等獨立決定利用上述聯合投資機會後會成立專項基金。我們隨後將專項基金作為我們管理服務的一部分，與相應主要私募股權基金一同管理，一般不會額外花費大量營運精力，因為有關專項基金的退出及其他重大決策通常與相應主要私募股權基金一致。專項基金管理費及附帶權益的安排須另行協商，且因投資環境不同而有所差別。專項基金管理費及附帶權益收入的實際費率分別介乎0%至2%及0%至10%。在計算私募股權基金的認繳資本、投入資金、投資公允價值、投入資金的總倍數及資產管理規模時，我們不會計入未收取管理費及附帶權益收入之專項基金。截至2018年3月31日，我們未收取管理費及附帶權益收入之專項基金的認繳資本佔我們私募股權基金認繳資本總額少於2%。

為進一步使我們的利益與私募股權基金投資者的利益保持一致，我們以普通合夥人及有限合夥人身份將自有資金投資於我們管理的私募股權基金。詳情請參閱「— 若干附帶及輔助投資」。

投資策略及優勢

我們執行嚴謹的投資策略，部分重要投資原則如下。

- **專注高增長及前景廣闊的新經濟行業。**我們謹慎評估後選擇最吸引人、大型及高增長的新經濟行業進行投資，盡量避免表面有吸引力但規模可能難以擴大的行業，亦會考慮冷門行業，憑借自身判斷作出評估。我們致力於把握發展中行業的趨勢，在發展中行業廣受追捧前掌握先機。
- **識別潛在贏家。**我們重點關注特定新經濟行業的潛在贏家。識別潛在贏家通常較難，尤其是在處於成長階段的新行業，通常有多位參與者，先行者未必是最終贏家，而優秀的管理團隊、正確的市場定位及資本支持可使創業公司呈指數式增長。我們認為我們於新經濟的領先地位及多年經驗、對行業趨勢的深入了

解、第一手市場情報、數據驅動的決策流程和龐大的行業及專家網絡賦予我們識別最終贏家的獨特優勢。正確識別潛在贏家的能力可降低投資的下行風險，在「勝者為王」的中國新經濟行業里購取豐厚收入。

- **選擇可持續業務模式。**我們對業務模式創新且可持續的公司最為青睞。我們相信，有潛力促進業務持續發展的業務模式對業務長期發展至關重要，亦可彰顯創始人的眼界。前景光明且有巨大長期潛力的業務模式比單純的短期財務業績更能吸引我們。
- **與頂尖管理團隊合作。**我們關注具備最佳管理團隊的公司，核查管理團隊的背景、行業經驗及創業往績，確保妥善管理所投資公司發揮全部潛力。

我們認為以下優勢使我們從其他私募股權公司中脫穎而出；

- **洞察力及眼界。**我們的平台優勢、豐富的顧問服務、於創業家及投資者圈的龐大網絡、對新經濟行業專注及全面的覆蓋、第一手市場情報及對最新行業趨勢的深入了解，令我們在許多情況下於市場知悉具吸引力的交易前洞察先機。
- **獲得獨家投資機遇的能力。**創業家及創業公司視我們為可帶來長期價值及建議的價值投資者及戰略顧問。一直以來，我們執行的不少交易均由他人獨家提供或僅提供予極少數私募股權公司。
- **提供全面解決方案的能力。**我們能夠整合全公司的平台資源向投資組合公司提供全面解決方案的能力吸引有限合夥人及我們所投資公司。無論是後續融資、行業整合、策略投資、資產剝離或公開上市，我們的平台都可提供無縫且全面的支持。

我們認為以上三個因素對有限合夥人及創業家均具吸引力。對有限合夥人而言，我們識別及選定行業贏家及投資備受追捧公司的能力可創造重大價值。此外，我們能提供全面服務意味著我們可向投資組合公司提供價值，更多參與到彼等的發展中，對有限合夥人和創業家而言都屬可貴。投資者圈對我們的認可進一步加強了我們對創業家的吸引力，從而提升我們的價值定位。

往績記錄期間，我們投資的許多公司已成為各自領域的領導者，包括美團點評、滴滴出行、鏈家及商湯科技。

投資流程

我們對所有基金採用嚴謹的投資流程，由私募股權投資專業人士找尋、選擇、評估、

業 務

盡調、組織、協商、執行、交割、持續跟蹤、管理及退出。每支基金均有投資策略及流程，一般包括投資某一公司的金額限制及目標新經濟的行業種類限制等投資規定及限制。

投資流程包括(i)找尋及篩選、(ii)立項、(iii)投資決策、(iv)執行投資、(v)投後管理及(vi)退出。

- **找尋及篩選。**我們的投資專業人士憑藉整個華興資本網絡及其自身的網絡找尋潛在投資項目，然後由更多投資專業人士在周會上集體討論整合後提交的潛在投資，對潛在投資進行評分並決定優先次序。優先級別相對較高的投資項目通過初步篩選，會錄入交易項目池，然後會指派一名或兩名董事總經理領導及監督投資項目。
- **立項。**投資項目經向投資委員會作兩場演示後正式成立，當中第二場演示包含投資委員會的意見及第一場會議要求的投資前額外盡職調查工作。投資委員會正式批准項目成立後，項目團隊會準備不具約束力的初步投資意向書(當中載列投資委員會接受的主要商業條款及正式啟動項目的授權)，然後基於投資意向書進行談判、接洽專業顧問及執行多項盡職調查流程。
- **投資決策。**隨著投資項目進行，項目團隊會基於所收集的資料準備投資備忘錄及證明文件呈交投資委員會正式審批，而投資委員會則會與風險管理、財務、法務部門共同商討後作出最終投資決定。
- **執行投資。**投資委員會正式批准投資項目後，項目團隊會與法務團隊緊密合作，管理交易文件及執行情況，如有必要會諮詢風險管理及財務部門。嚴重背離投資委員會批准的重要商業條款另須投資委員會書面確認。適當交易文件簽署後，項目團隊、法務及財務部門會共同確認符合交割條件後方可交割，然後由首席財務官批准匯出投資資金。
- **投後管理。**作出投資後，相關項目團隊負責管理投資及追蹤項目表現。若我們參與同一投資組合公司的後續投資，仍須經過立項及投資決策流程。
- **退出。**所有退出決定均須投資委員會批准。

業 務

華菁證券

華菁證券是我們聚焦中國的全國性多牌照投資銀行子公司，亦是根據CEPA批准設立的首批合資證券公司之一。華菁證券於2016年4月獲批准設立及於2016年8月成立並於2016年10月開業，可提供證券承銷、證券經紀、研究及資產管理服務，經中國證監會批准亦可從事質押等基於資產負債表的業務。

2017年12月股權融資後，華菁證券的淨資產為人民幣28億元，同時引入江蘇交通控股有限公司、立白集團及新希望集團等重要股東，隱含估值約人民幣70億元。

我們相信華菁證券的成立是往績記錄期間最重要的一步，通過完成資本市場佈局，連接境內資本市場的更多公司及機構投資者，印證我們對中國新經濟領域的全生命週期覆蓋的投入。華菁證券彰顯我們致力於中國國內資本市場的長期發展，亦令我們有機會參與中國更多以資產負債表為基礎的投資銀行業務，觸及目前所謂「傳統經濟」行業及公司並助力彼等有策略地擴張及投資新經濟。

我們於所持牌照許可範圍內設計產品，從單一平台集中分配專業人員及資源服務客戶。

由於在短暫經營歷史中投入大量基礎設施投資以促進增長，華菁證券於2016年及2017年錄得虧損。我們將繼續對華菁證券的發展投入大量資金及資源。

下表載列所示期間華菁證券承銷服務的交易價值。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
			百萬美元		
交易價值					
承銷(華菁證券)	—	102	1,996	967	133

下表載列所示日期華菁證券資產管理服務的資產管理規模。

	12月31日			3月31日	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
			百萬美元		
資產管理規模					
資產管理(華菁證券)	—	—	632	638	699

業 務

下表載列所示期間按主要服務類型劃分的華菁證券收入明細。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	千美元			(未經審核)	
華菁證券收入					
交易及顧問費					
— 承銷	—	1,060	6,872	1,777	735
— 資產管理	—	—	1,020	114	487
— 銷售、交易及經紀	—	—	14	—	62
利息收入	—	1,005	4,295	872	4,276
總計	—	2,065	12,201	2,763	5,560

我們的中國法律顧問表示，於往績記錄期間，華菁證券已遵守中國法律及法規關於證券公司資本及比率規定。

根據中國法律及法規，從事證券經紀、證券投資諮詢或有關證券買賣或證券投資活動的財務顧問服務的公司必須有不少於人民幣50百萬元的已繳足註冊資本；從事證券發行承銷及保薦、證券自營業務、證券資產管理或任何其他證券相關業務活動中任何一種業務的公司必須有不少於人民幣100百萬元的已繳足註冊資本；從事證券發行承銷及保薦、證券自營業務、證券資產管理或任何其他證券相關業務活動中任何兩種或以上業務的公司必須有不少於人民幣500百萬元的已繳足註冊資本。於2016年及2017年12月31日與2018年3月31日，華菁證券的註冊資本分別為人民幣10億元、人民幣14億元及人民幣14億元。

中國的證券公司亦必須一直維持最小風險覆蓋率100%、最小資本槓桿率8%、最小流動性覆蓋率100%及最低淨穩定資金比率100%。下表載列華菁證券在所示日期的相關比率。

	12月31日		3月31日	
	2016年	2017年	2017年	2018年
風險覆蓋率	109,749.7%	8,607.6%	25,677.8%	1,473.2%
資本槓桿率	89.1%	91.9%	89.3%	93.1%
流動性覆蓋率	4,044.0%	25,965.9%	6,029.7%	43,987.9%
淨穩定資金比率	1,498.6%	1,528.2%	1,242.9%	756.3%

我們所持華菁證券48.82%的股權須遵守中國法律法規的外商所有權限制。根據2018年6月28日頒佈並於2018年7月28日生效的《外商投資准入特別管理措施(負面清單)(2018年版)》，證券公司的外國投資者股權比例限額由49%增至51%，且預期將於2021年解除。

承銷

華菁證券的承銷業務目前包括：(i)保薦及承銷境內資本市場的股本證券及債券發行；及(ii)與境內資本市場的私募融資、併購及公司重組相關的財務顧問服務。

憑藉我們現有境內資本業務，華菁證券投資銀行相較中國其他傳統投資銀行可提供多樣化的解決方案。我們有多個進行中的A股首次公開發售項目已進行到後期，包括部分於美國上市後退市回歸的長期客戶。截至2018年3月31日，我們擔任兩個首次公開發售項目的保薦人，均正經中國證監會監管審查。

我們已開發頗具規模的證券化業務，以滿足日益增長的新經濟對信貸產品的需求。我們為教育、商業地產、消費金融及公用事業的發行人提供服務。截至2018年3月31日，我們已完成11個證券化項目，另有兩個債券承銷項目正在進行，預計融資總額約28億美元。

我們相信華菁證券的承銷服務具以下優勢：

- **早期參與。**較中國傳統承銷商而言，我們更早結識新經濟客戶。於首次公開發售前任何階段規劃融資及併購時，新經濟客戶傾向於選擇我們提供境內資本市場專業知識。
- **全面融資服務。**除股權產品外，華菁證券亦幫助客戶於中國發行債券及其他結構性票據。私營公司客戶過往通常依賴股權集資。成立華菁證券後，我們可為客戶提供的融資架構更多元化，比如公司私募債券融資。
- **創新未來機遇。**中國證監會宣佈開放前景光明的中國存託憑證市場，我們擬把握這一新機遇。我們積極參與中國存託憑證市場計劃的籌備與討論，預期眾多現有新經濟客戶將參與中國存託憑證計劃，這將為華菁證券作為境內資本市場的新參與者創造寶貴機會。

資產管理

華菁證券的資產管理服務設計及提供資產管理計劃及固定收入產品。我們提供及管理集合資產管理計劃、定向資產管理計劃及專項資產管理計劃，涵蓋股權、量化對沖、固定收入及全國中小企業股份轉讓系統投資產品。

截至2018年3月31日，我們已推出八個涵蓋股權、債務、量化及現金管理產品的集合資產管理計劃及一個定向資產管理計劃，已發行資產支持證券總額936.7百萬美元。我們亦受商業銀行及保險公司委託管理其投資，資產管理規模達105.7百萬美元，證明我們有實力開發全面資產管理產品及獲得其他金融機構的委託合約。

業 務

自資產管理業務開創以來，我們致力於建立直接分銷渠道及選定高淨值客戶作為客戶。截至2018年3月31日，集合資產管理計劃逾80%資產管理規模由我們的自有銷售團隊分銷。我們認為此舉為未來理財業務建立良好基礎，預期華菁證券與我們其他業務或華菁證券內部將存在更多協同合作領域。

研究

華菁證券的研究服務專注於新經濟，滿足眾多行業的研究需求。

銷售、交易及經紀

我們獲發牌經營境內資本市場的銷售、交易及經紀服務。截至最後實際可行日期，我們已取得賬戶代理、買賣、異地開戶及深港通的各項業務資格。我們已設立金融產品、適當性管理及交易系統所需的信息技術基礎設施，並於中國北京及上海開設兩家分公司。於2018年3月31日，我們已開立超過500個賬戶。然而，我們於該等區域的業務尚未完全發展。我們擬獲取其他牌照，從而與華菁證券的資產管理業務(如理財服務)相互配合。此外，我們計劃聚焦主要機構投資者，開發使用互聯網的銷售、交易及經紀服務。

若干附帶及輔助投資

為配合及輔助我們的業務，我們不時作出投資，主要類型包括(i)以普通合夥人身份投資自有管理私募股權基金，一般根據市場慣例投資股權的1%，(ii)以有限合夥人身份投資自有管理私募股權基金，(iii)以有限合夥人身份投資第三方私募股權基金，把握與自身私募股權基金互補的投資機會，例如投資專注於早期組合公司的第三方私募股權基金，及(iv)戰略性少數股權投資。我們作出戰略性少數股權投資，主要是為了與特別選定的公司建立長期業務關係，以促進業務發展。該等公司於不同的新經濟領域運營，例如數據服務及信息技術，我們可借助該等公司的專業加強各項業務運作。詳情請參閱「財務資料 — 經營業績主要組成部分說明」及「財務資料 — 綜合財務狀況表若干主要項目的討論」。

業 務

下表載列所示期間我們主要投資活動產生的投資收入。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年 (未經審核)	2018年
	千美元				
以普通合夥人身份投資					
自有管理私募股權基金 ⁽¹⁾ ...	2,100	2,204	4,025	437	1,419
以有限合夥人身份投資					
自有管理私募股權基金 ⁽²⁾ ...	3,314	283	1,959	81	441
以有限合夥人身份投資					
第三方私募股權基金 ⁽³⁾	2,428	5,771	3,744	464	2,922
戰略性少數股權投資					
— 其他公司優先股形式的					
投資 ⁽⁴⁾	2,625	(769)	6,191	(8)	496
— 非聯營公司的非主動持股	—	539	—	—	95
投資收入	10,467	8,028	15,919	974	5,373

附註：

(1) 下表載列所示期間的基金明細。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年 (未經審核)	2018年
	千美元				
華興新經濟美元一期基金.....	1,860	1,633	2,052	123	73
華興新經濟美元二期基金.....	—	177	392	53	430
華興新經濟美元三期基金.....	—	—	—	—	—
華興新經濟人民幣一期基金...	240	121	177	(12)	143
華興新經濟人民幣二期基金...	—	273	1,325	259	519
華興新經濟人民幣三期基金...	—	—	—	—	—
華興醫療產業基金人民幣一期	—	—	—	—	—
基金.....	—	—	—	—	—
專項基金.....	—	—	79	14	254
投資收入	2,100	2,204	4,025	437	1,419

(2) 下表載列所示期間的基金明細。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年 (未經審核)	2018年
	千美元				
華興新經濟美元一期基金.....	2,863	(43)	1,320	52	76
華興新經濟美元二期基金.....	—	94	226	37	219
華興新經濟美元三期基金.....	—	—	—	—	—
華興新經濟人民幣一期基金...	451	226	356	(13)	135
華興新經濟人民幣二期基金...	—	6	57	5	11
華興新經濟人民幣三期基金...	—	—	—	—	—
華興醫療產業基金人民幣一期	—	—	—	—	—
基金.....	—	—	—	—	—
專項基金.....	—	—	—	—	—
投資收入	3,314	283	1,959	81	441

業 務

(3) 下表載列所示期間的投資類型明細。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年 (未經審核)	2018年
	千美元				
專注於早期組合公司.....	1,996	4,635	1,356	(375)	1,685
專注於早期及成長期組合公司.....	—	224	313	10	493
母基金.....	432	395	2,162	916	—
其他.....	—	517	(87)	(87)	744
投資收入.....	2,428	5,771	3,744	464	2,922

(4) 下表載列所示期間的投資類型明細。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年 (未經審核)	2018年
	千美元				
早期.....	(45)	(88)	6,191	(8)	496
成長期.....	2,670	(681)	—	—	—
投資收入.....	2,625	(769)	6,191	(8)	496

下表載列所示日期我們主要投資活動的投資公允價值。

	12月31日			3月31日	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	千美元				
以普通合夥人身份投資					
自有管理私募股權基金 ⁽¹⁾ ...	10,619	17,938	26,387	18,675	29,374
以有限合夥人身份投資					
自有管理私募股權基金 ⁽²⁾ ...	9,955	9,589	12,173	9,966	12,715
以有限合夥人身份投資					
第三方私募股權基金 ⁽³⁾	19,381	27,764	36,962	29,775	41,557
戰略性少數股權投資					
— 其他公司優先股形式的					
投資 ⁽⁴⁾	11,890	8,510	14,708	8,509	15,204
— 非聯營公司的非主動					
持股 ⁽⁵⁾	5,935	4,950	4,279	4,975	8,923
公允價值.....	57,780	68,751	94,509	71,900	107,773

附註：

(1) 下表載列所示日期的基金明細。

	12月31日			3月31日	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	千美元				
華興新經濟美元一期基金.....	5,760	5,736	7,144	5,859	7,217
華興新經濟美元二期基金.....	588	1,411	2,927	1,708	3,500
華興新經濟美元三期基金.....	—	—	—	—	—
華興新經濟人民幣一期基金...	2,115	2,221	2,530	2,218	2,771
華興新經濟人民幣二期基金...	2,141	8,124	10,140	8,427	11,131
華興新經濟人民幣三期基金...	—	—	1,989	—	2,226
華興醫療產業基金人民幣一期					
基金.....	—	144	1,073	145	1,115
專項基金.....	15	302	584	318	1,414
公允價值.....	10,619	17,938	26,387	18,675	29,374

業 務

(2) 下表載列所示日期的基金明細。

	12月31日			3月31日	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
			千美元		
華興新經濟美元一期基金.....	6,590	6,277	7,599	6,405	7,675
華興新經濟美元二期基金.....	1,371	1,073	2,006	1,318	2,225
華興新經濟美元三期基金.....	—	—	—	—	—
華興新經濟人民幣一期基金...	1,991	2,089	2,381	2,087	2,610
華興新經濟人民幣二期基金...	3	150	187	156	205
華興新經濟人民幣三期基金...	—	—	—	—	—
華興醫療產業基金人民幣一期基金.....	—	—	—	—	—
專項基金.....	—	—	—	—	—
公允價值.....	9,955	9,589	12,173	9,966	12,715

(3) 下表載列所示日期的投資類型明細。

	12月31日			3月31日	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
			千美元		
專注於早期組合公司.....	10,973	16,168	19,179	16,055	21,177
專注於早期及成長期組合公司.	1,886	2,879	3,748	3,191	3,836
母基金.....	4,930	6,225	11,605	8,121	13,355
其他.....	1,592	2,492	2,430	2,408	3,189
公允價值.....	19,381	27,764	36,962	29,775	41,557

(4) 下表載列所示日期的投資類型明細。

	12月31日			3月31日	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
			千美元		
早期.....	7,843	7,663	13,861	7,662	13,920
成長期.....	3,647	447	447	447	884
後期.....	400	400	400	400	400
公允價值.....	11,890	8,510	14,708	8,509	15,204

(5) 下表載列所示日期的投資類型明細。

	12月31日			3月31日	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
			千美元		
早期.....	5,675	4,950	4,279	4,975	8,923
成長期.....	260	—	—	—	—
公允價值.....	5,935	4,950	4,279	4,975	8,923

業 務

下表載列所示期間我們主要投資活動的平均回報率。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
平均回報率					
以普通合夥人身份投資					
自有管理私募股權基金	31.1%	15.4%	18.2%	2.4%	5.1%
以有限合夥人身份投資					
自有管理私募股權基金	49.3%	2.9%	18.0%	0.8%	3.5%
以有限合夥人身份投資					
第三方私募股權基金	20.4%	24.5%	11.6%	1.6%	7.4%
戰略性少數股權投資					
— 其他公司優先股形式的 投資	35.7%	(7.5%)	53.3%	(0.1%)	3.3%
— 非聯營公司的非主動持股 .	0.0%	9.9%	0.0%	0.0%	1.4%

信息技術

信息技術是我們營運的重要組成部分，包括四大板塊：信息技術基礎設施、前台、中後台及大數據平台，通常涵蓋業務交易管理、客戶關係管理及組織管理。我們相信信息技術平台可提升運營效率及提供高質素內部管控。

投資業務處理系統Arrow是我們內部開發的軟件，供業務團隊管理業務流程、精簡工作流程及提供增值業務決策支持。機構投資者及創業家尋求早期融資時日益青睞我們的早期顧問平台星起。

知識產權

我們依賴專利、版權、商標及商業機密法律及披露限制共同保護我們的知識產權。截至最後實際可行日期，我們有83項註冊商標、20項申請註冊商標、一項註冊專利、一項申請註冊專利、八項軟件註冊版權及46個域名（包括huaxing.com及huajingsec.com）。知識產權詳情請參閱「附錄四—法定及一般資料—有關我們業務的其他資料—知識產權」。

競爭

投資銀行及投資管理行業競爭非常激烈，預期日後仍是如此。儘管我們重點關注中國新經濟，但我們面對來自全球及各地區的行業競爭。我們於多方面面對競爭，包括客戶關係年期、聲譽、行業知識、交易執行能力、投資表現、融資渠道及創新能力。我們相信我們於新經濟行業的競爭中處於領先地位。

業 務

我們投資銀行業務的競爭對手為其他投資銀行及財務顧問公司。我們投資銀行業務的主要競爭對手為國際投資銀行及其他大型金融機構，當中許多財務及其他資源以及規模遠超本公司並可提供更廣泛的產品及服務，例如貸款及吸收存款，亦可提供豐富投資銀行服務。我們部分競爭對手可將商業銀行、保險及其他金融服務的收入用於支持投資銀行(包括財務顧問服務)以獲取市場份額。此外，財務顧問服務的進入門檻低，經營環境競爭極度激烈。然而，網絡、關係及綜合實力是我們的競爭優勢。我們尋求維持與新經濟客戶的穩固長久關係以及於中國新經濟業務的領導地位。

我們投資管理業務的競爭包括能否獲得私募股權基金的優質投資者及把握有吸引力的投資組合公司的投資機會。預期我們將面對主要來自其他私募股權基金、專項投資基金、對沖基金保薦人、其他金融機構、大型企業及其他參與者的競爭。眾多競爭對手的規模及財務、技術以及市場推廣資源均遠勝本公司。許多競爭對手的投資對象與本公司投資對象相若，而部分該等競爭對手已經或預期將籌得巨額資金，為彼等獲得投資機會增添額外競爭力。部分該等競爭對手或具備更低資金成本及我們缺少的融資資源，導致我們於競爭投資機會時處於不利地位。此外，部分競爭對手或具備更高的風險承受能力、不同的風險評估或更低的收入門檻，有條件考慮更豐富的投資種類，對我們有意作出的投資出價更進取。最後，機構及個人投資者將日益增加的資金分配至不同投資策略，可縮減定價失效的規模和時間，正是我們投資基金爭取的結果。

我們在招聘及留任合資格且富有經驗的專業人士方面亦面對激烈競爭。我們的業務能否持續有效競爭取決於能否吸引新員工和留任及激勵現有員工。

有關我們所經營行業之競爭格局的其他詳情，請參閱「行業概覽」。有關我們所面對之競爭風險的其他詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們所在的金融服務行業及其全部子行業之競爭非常激烈」。

主要客戶

我們服務於中國新經濟產業的廣泛機構及個人客戶。主要客戶包括(i)我們的私募融資及併購顧問服務所面向的新設及高增長中國公司，(ii)我們的股票承銷、銷售、交易、經紀及研究服務所面向的成熟中國公司、二級市場股權機構投資者及高淨值客戶，及(iii)我們的私募股權運營所面向的境內外機構客戶及高淨值客戶。

業 務

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度和截至2018年3月31日止三個月，五大客戶分別佔我們的總收入約27.7%、35.5%、26.4%及44.2%。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度和截至2018年3月31日止三個月，最大客戶分別佔我們的總收入約9.9%、12.0%、10.9%及10.6%。

往績記錄期間，除沈南鵬先生外，董事、彼等各自聯繫人及本公司股東（據董事所知擁有本公司已發行股本超過5%者）概無擁有五大客戶的任何權益。截至2016年12月31日止年度，沈南鵬先生及其緊密聯繫人（包括紅杉資本中國基金附屬投資基金）持有我們五大客戶其中一名的權益15%以下及持有我們五大客戶另外一名的權益1%以下。截至2018年3月31日止三個月，沈南鵬先生及其緊密聯繫人（包括紅杉資本中國基金附屬投資基金）持有我們五大客戶其中一名的權益1%以下。

主要供應商

基於業務性質，我們並無主要供應商。

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度和截至2018年3月31日止三個月，自五大供應商採購分別佔我們的總採購額約17.2%、16.8%、19.5%及25.0%。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度和截至2018年3月31日止三個月最大供應商分別佔我們的總採購額約5.4%、4.5%、6.7%及10.2%。

往績記錄期間，本公司董事、彼等各自的聯繫人或據董事所知持有本公司已發行股本5%以上的任何股東概無擁有五大供應商的任何權益。

僱員

截至2018年3月31日，我們有584名僱員，包括逾71%的顧問及投資專家。截至同日，僱員的平均年齡為32歲，且約57.0%的僱員擁有碩士或以上學位。

下表載列截至2018年3月31日按職能劃分的僱員人數：

職能	僱員人數	百分比
投資銀行.....	247	42.3%
投資管理.....	38	6.5%
華菁證券.....	193	33.0%
集團中後台部門.....	106	18.2%
總計.....	584	100%

業 務

下表載列截至2018年3月31日按地區劃分的僱員人數：

地區	僱員人數	百分比
中國北京.....	342	58.6%
中國上海.....	149	25.5%
中國其他城市.....	5	0.8%
香港.....	69	11.8%
美國.....	19	3.3%
總計	584	100%

我們的成功取決於能否吸引、留任及激勵合資格人員。根據留任戰略，我們向僱員提供具競爭力的薪資、績效花紅、常規獎金及長期激勵措施。

我們主要通過招聘代理、校園招聘會、行業轉介及線上渠道招聘僱員。除在職培訓外，我們亦採用培訓系統，由內部講師或外聘顧問定期向僱員提供管理、技術、監管及其他培訓。僱員經主管批准後亦可參加外部培訓。

根據中國法律法規有關中國就業的規定，我們參與相關市級及省級政府部門組織的住房公積金及各類僱員社會保險計劃，包括住房、養老金、醫療、工傷、生育及失業保險，我們按僱員薪金的特定百分比供款。我們亦為僱員投購商業健康及意外險。花紅一般由我們酌情發放，一方面取決於僱員表現，另一方面取決於整體業績。我們計劃日後向合資格僱員授出股權激勵獎勵，以激勵彼等為我們的增長及發展所作貢獻。

我們於中國的一家子公司設有工會，部分僱員可自願加入相關工會。我們認為我們與僱員維持良好的工作關係，且於往績記錄期間並無經歷任何重大勞資糾紛，亦無在招聘營運所需員工方面遭遇任何困難。

保險

我們持續參與中國法律法規規定的標準福利計劃，包括養老保險、醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險。此外，我們亦為僱員購買補充醫療保險。我們根據商業合理標準向知名保險公司購買此類保險。一如市場慣例，我們為物業及信息技術基礎設施損壞購買商業保險，但並無購買適用法律未強制要求購買的任何營業中斷險或關鍵人員人壽保險。對於我們在香港及美國的業務營運，我們投購有關董事及高級職員責任的保險、針對第三方提起之索償的金融機構保險及有關香港及美國辦公室物品、固定裝置及設備丟失的

業 務

保險。我們根據商業合理標準自知名保險公司購買上述保險。有關保險保障的風險討論，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的保險範圍有限，可能令我們面臨成本及業務中斷風險」。

我們認為，我們的保險範圍就目前而言屬充足，並與中國其他投資銀行及投資管理公司保險範圍一致。我們定期檢討保險範圍以確保其充足。往績記錄期間，我們並無提出任何有關業務的重大保險索償。

物業

我們的主要營業地點位於中國北京市工人體育場北路甲2號盈科中心捌坊1號。截至最後實際可行日期，我們於北京、上海、香港、紐約市及其他位置租賃27項物業，總建築面積逾12,002平方米。

我們的中國租賃物業用作辦公室及數據中心。該等物業作為非物業業務（定義見上市規則第5.01(2)條），主要用作我們經營業務的辦公場所。我們認為，中國有充足的物業供應，因此我們並不依賴現有租賃經營業務。

截至最後實際可行日期，相關租賃協議於2018年10月至2034年12月屆滿。

截至最後實際可行日期，我們22項中國租賃物業中，八項物業的業主尚未向我們提供有效的業權證書或相關授權文件，以證明彼等有權向我們出租該等物業。因此，倘任何該等租賃因第三方質疑而終止，我們未必能繼續使用該等物業。有關物業權益瑕疵的風險討論，請參閱「風險因素 — 於中國經營業務有關的風險 — 有關我們若干租賃物業的若干問題或會中斷我們佔用及繼續使用該等物業」。

根據適用中國法律法規，物業租賃合約須向中國住房和城鄉建設部地方主管機關登記。截至最後實際可行日期，我們並未辦妥中國租賃物業的租賃登記或租賃變更登記，主要是由於難以促使相關業主配合進行上述租賃登記。上述租賃登記要求業主配合。我們的中國法律顧問表示，根據中國法律，未辦理租賃合約登記將不會影響租賃合約的有效性，亦表示，每項未登記的租賃可能會被處以最高人民幣10,000元的罰款。

於2018年3月31日，我們各項物業權益的賬面值均低於合併總資產的15%。因此，根據上市規則第5章及香港法例第32L章公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，本招股章程豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條有關公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段的規定，該規定要求就本集團於土地或樓宇的所有權益編製估值報告。

健康、工作安全、社會及環境事宜

我們並無運營任何製造或倉儲設施。因此，我們並無面臨重大健康、工作安全、社會或環境風險。為確保符合不時適用的法律法規，人力資源部將在必要時與法律顧問磋商後調整人力資源政策，以應對相關勞動與安全法律法規的重大變動。往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因未遵守健康、工作安全、社會或環境法規而被處以任何罰款或其他處罰。

法律訴訟及合規

法律訴訟

往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無發起任何訴訟或仲裁程序，亦無任何待決或針對我們或任何董事的訴訟或仲裁程序，以致對財務狀況或經營業績造成重大不利影響。2017年，我們一家子公司華興證券(香港)就ZTO Express (Cayman) Inc.首次公開發售(華興證券(香港)為承銷商)而被列為在美國加州、紐約及亞拉巴馬相關法院所提起金額不詳的三宗推定證券集體訴訟的其中一名被告。華興證券(香港)因擔任Pinduoduo Inc.首次公開發售承銷商而成為兩宗證券集體訴訟的被告，兩宗訴訟均向美國加州法院提起金額不詳的損害賠償。由於我們認為該等訴訟並無任何理據，因此認為對我們的財務狀況或經營業績不會有任何重大不利影響。有關該等訴訟的詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能面對訴訟及監管調查與程序，未必總能成功抗辯該等申訴或訴訟」。

監管合規

我們於中國、香港及美國開展業務，須遵守中國、香港及美國的監管要求。有關我們須遵守的監管要求詳情，請參閱「法規」。往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何重大不合規情況，亦無遭中國、香港及美國政府機構或相關證券監管機構採取執法行動或進行監管審查(無論定期或臨時)，且有關審查概無任何重大發現(例如內部控制存在缺陷)。

我們了解業務涉及的風險，因此已設立並實施多重且系統化的風險管理框架。詳情請參閱「風險管理」。

牌照、許可及批文

中國法律顧問表示，往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已自相關政府部門取得對中國業務運營屬重要的全部必要牌照、許可及批文。

董事確認，往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已自相關政府部門取得對我們於香港及美國經營業務屬重要的全部必要牌照、許可及登記。

業 務

下表載列重要牌照及許可的詳情。

牌照／許可	持有人	頒發機構	頒發日期	到期日
經營證券期貨業務許可證(涵蓋證券經紀、證券投資諮詢、證券承銷和保薦及證券資產管理)	華菁證券	中國證監會	2016年10月28日	—
全國中小企業股份轉讓系統主辦券商(推薦)資格	華菁證券	全國中小企業股份轉讓系統	2017年12月4日	—
深港通	華菁證券	深圳證券交易所	2017年11月29日	—
中國銀行間市場交易商協會成員	華菁證券	中國銀行間市場交易商協會	2017年6月26日	—
私募基金管理人登記	上海華晟	中國證券投資基金業協會	2015年5月8日	—
私募基金管理人登記	華晟優格	中國證券投資基金業協會	2016年6月28日	—
私募基金管理人登記	寧波鍾傑	中國證券投資基金業協會	2017年8月29日	—
第一類牌照 — 證券交易	華興證券(香港)	證監會	2012年10月24日	—
第四類牌照 — 就證券提供意見	華興證券(香港)	證監會	2012年10月24日	—
第六類牌照 — 就機構融資提供意見	華興證券(香港)	證監會	2012年10月24日	—
第九類牌照 — 提供資產管理	華興資產管理	證監會	2016年2月3日	—
第一類牌照 — 證券交易	萬誠證券有限公司 ⁽¹⁾	證監會	2003年4月1日	—
美國證券交易委員會證券經紀註冊	華興證券(美國)	美國證券交易委員會	2013年7月24日	—
美國金融業監管局成員	華興證券(美國)	美國金融業監管局	2013年7月24日	—

附註：

- (1) 萬誠證券有限公司的業務營運對我們的整體營運影響甚微。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度與截至2018年3月31日止三個月，萬誠證券有限公司的收入分別佔我們總收入約0.2%、少於0.1%、少於0.1%及少於0.1%。