

林建東憑加密幣入股澳洲交易所

【大公報訊】加密幣GLOS行政總裁林建東，通過其全資擁有的公司United Capitals Limited，以加密貨幣GLOS，收購澳大利亞國家證券交易所(NSX)11.9%股權，涉及加密幣價值約224萬美元(折合約1747萬港元)，是首次以加密貨幣收購主板上市公司股權。林建東表示，預期上市公司集資活動會更多地利用加密幣，因此作出有關收購，並認為是次交易於金融行業有標誌性影響。

林建東表示，是次選擇收購澳洲的交易所，是由於澳洲對加密幣的監管、法律都較成熟，亦曾有以加密幣收購公司的案例。在買入NSX股權後，將會與其共同探討STO(證券型代幣發行)的合規方案，同時未來GLOS將作為區塊鏈、數字貨幣專案與傳統金融證券業的上市保薦角色。除了

在娛樂區塊鏈引領行業，GLOS目標是將更多傳統金融企業在合規情況下，發行數字貨幣，以及讓已經發行數字貨幣的企業，在合規框架下上市，令傳統金融業與數字貨幣經濟結合。

根據協議，United Capitals Limited以3845萬個GLOS加密幣，支付收購作價，約值224萬美元。意味每個GLOS價格約0.05美元，而根據網上加密幣交易所報價顯示，GLOS的價格約為0.11美元，過去7天、14天及30天的升幅分別為39.3%、70.7%以及17.8%。林建東表示，交易代價全以加密幣支付，而且不需要抵押品。相對於比特幣價格的波動，GLOS的價格是相對平穩。

作為是次交易用的加密幣GLOS，林建東表示，GLOS目前主要定位於娛樂行業上

的應用，包括用於投票，網紅平台的支付，以及將應用程式區塊鏈化。

料加密幣與股市交接頻

問及為何收購NSX，林建東認為，未來加密幣會與股票證券有更多的交接，市場會更多使用IPCO(首次公開承諾保證發行)的方法集資，即結合IPO以及ICO，同時發行加密幣和股票方式融資，做到更靈活，融資成本亦較低。NSX作為澳洲第二大的證券交易所，相對第一大的澳洲證券交易所(ASX)，其優勢是提供一個低成本的上市方案，吸引一些創新型或處於發展初期的公司上市。因此，藉着是次交易，冀望能推動金融界以IPCO方式融資。

另外，對於香港加密幣市場發展。林建東認為，雖然香港在加密幣的法規相對

澳大利亞國家證券交易所售股簡介

收購方	United Capital Limited
被收購對象	澳大利亞國家證券交易所
涉及股權	11.9%股權
涉及金額	約1700萬港元
交易方法	只用加密幣GLOS交易，無需抵押品

▶ GLOS行政總裁林建東



落後，但是證監會已不斷更新指引，嘗試作出監管。證監11月份發聲明指，加密幣交易所中，有證券型的加密幣交易，便屬於證監會監管範圍，需申請牌照。林建東表示，他作為香港加密貨幣交易所Excraft

行政總裁，會審視交易所內有否證券型的加密幣交易，並由律師跟進。以他了解，香港的加密幣交易所是守規則的，過去未見有香港的加密幣交易所遭到證監會指控，相信香港在加密幣的應用上會愈來愈多。

中移動明年港推5G服務 無意打價格戰

成功完成網絡測試 積極全面拓家居寬頻



企業訪問

大公報記者

李潔儀

隨着5G時代到來，本港電訊營運商相繼投得相關頻譜，作為擁有最多5G頻譜資源之一的中移動香港，行政總裁李帆風認為，5G月費較貴在某程度上有助提升整體ARPU(每月每戶平均收入)，除計劃明年第二季推出5G服務，集團將積極全面拓展家居寬頻服務。

「5G的服務月費未必會大減，不會鬥平，反而隨着速度和用量需求增加，營運商會更加講求網絡質素。」李帆風接受《大公報》專訪時表示，中移動香港正建設5G網絡，同時，積極與手機廠商就5G應用上的合作進行洽談。

料刺激整體ARPU提升

李帆風指出，唯一挑戰在於初期的5G手機價錢未算大眾化，但相信本地消費者對新產品的接受程度較高，而且在5G年代，消費者追求的是速度。他續說，中移動香港仍未確定5G月費價格，會按屆時推出市場時而定。

「相信與全球月費價格走勢相若，5G月費肯定會較貴，但消費者要求的是更多的用量。」李帆風舉例說，韓國消費者每月用量需求可高達100G，內地三大電訊商月費計劃由128元至800元不等，用量最高達300G。

經過多輪的拍賣競投，中移動香港持有合共520兆赫5G頻譜，與競爭對手香港電訊(06823)所持的5G頻譜資源一樣。

目前，全港手機用戶覆蓋率達200%，即每人最少有兩部手機或以上。李帆風直言，近年本港電訊營運商容量增幅已趨平穩，要尋求新的客戶並不易，除了靠來

年推出5G服務刺激ARPU，亦要開發更多新服務。除了移動網絡服務，兩年前，中移動香港推出家居寬頻服務，目前已覆蓋全港超過200萬家庭用戶。李帆風表示，過去一年，中移動香港的家居寬頻服務容量上升一倍。

轉型為全業務服務商

「以往的中移動香港是純移動營運商，在5G服務面世時，公司希望提供的是全業務服務。」李帆風指出，中移動香港近年積極轉型，在移動網絡服務基礎上，開拓家居寬頻服務。

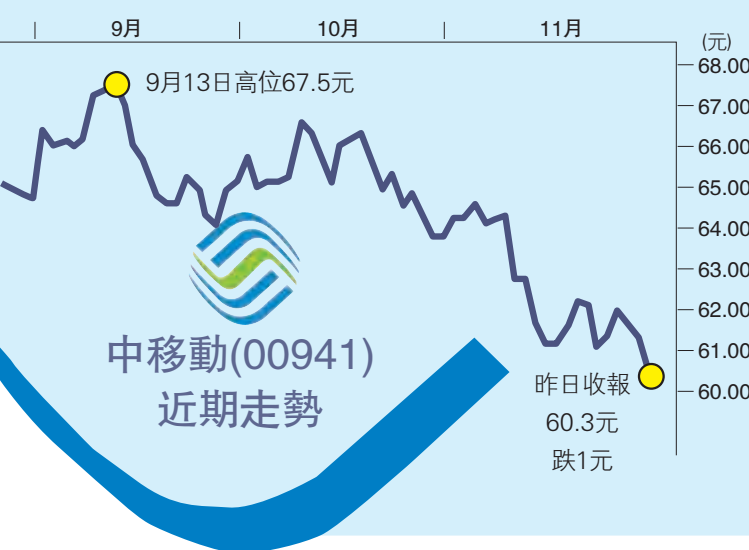
目前，中移動香港的家居寬頻服務月費為108元，簽約24個月可享1000M光纖寬頻，另可加入其他增值服務。

被問到會否以低價搶客，李帆風認為，中移動香港的家居寬頻服務月費甚具競爭力，強調不會發動價格戰。

另外，中移動香港宣布，成為全港首家電訊營運商完成安裝，並成功測試5G獨立組網網絡。中移動香港分別在科學園5G聯合創新中心香港開放實驗室，以及葵涌美達數據中心，安裝支持5G的獨立組網(SA)及非獨立組網(NSA)的雙模基站，接通首個通過5G SA網絡撥出的5G語音及視頻通話。



◀ 中移動香港行政總裁李帆風 大公報記者林良堅攝



▲ 中移動香港在中環設立的旗艦店 公司供圖

李帆風 言論摘要

- 5G服務月費不會鬥平，而是講求網絡質素
- 消費者要求的是更多的用量
- 與手機廠商就5G應用洽合作
- 本港手機客戶增長趨飽和，要開發更多新服務
- 在移動網絡服務基礎上，開拓家居寬頻服務

頻譜結構複雜 港5G發展較慢成詬病

【大公報訊】記者李潔儀報道：本港消費者引頸以待的5G通訊服務，明年終於上市。不過，本港5G網絡發展較周邊地區為慢成為詬病，部分原因或與頻譜結構複雜有關。中移動香港行政總裁李帆風認為，5G網絡並非「4G+1G」般簡單，形容5G是改朝換代、技術轉型的關鍵，即使推出5G後，4G網仍會有一段長時間並存。

有別於以往採用天線進行傳輸，5G網絡較多採用Massive MIMO的多重輸入輸出

技術，在成本上會較高。中移動香港在5G網絡的首輪設備準備上，估計已是4G網絡的3倍。

在香港可用的5G頻譜主要包括3.3吉赫、3.5吉赫及4.9吉赫頻帶，還有26吉赫及28吉赫頻帶。李帆風指出，由於香港的頻譜資源大多採用拍賣形式，與其他地方向個別電訊營運商指配同一頻譜不同，因此電訊營運商會有不同頻帶的5G資源，在部署上亦會較為複雜。

溢利為6.5億，按年升21.5%；經調整後的純利，按年升16.5%至6.9億；每股基本盈利22.2分，較去年提升16.7%。集團有84%收入來自自學費，學費升19%至13.19億元，但每名學生平均學費則跌5.1%至3.53萬元。現有學費水平偏低，主要因為新收購的兩間學校平均學費較低。

未來集團會暫停併購學前教育學校項目，李永濤指出，首先學前教育項目對集團整體業務的貢獻不大，不會是集團發展重點的首選，其次內地對學前教育規管日趨嚴格，亦不利於學前教育業務的發展。

藍光嘉寶：物管上市是趨勢 處高增長期

專訪

【大公報訊】記者趙建強報道：近期多間內房企分拆旗下物業管理公司上市，剛於上月上市的藍光嘉寶(02606)董事長姚敏認同，物管上市是趨勢。他指出，物管屬服務業，而近年中國積極推動現代服務業，加上物管幫助社區管理，可處理一些民生問題，獲得國策支持，相信會是個「萬億市場」，未來將繼續處於高速增長期。

姚敏認為，目前物管行業如同15至20年前的房地產行業，屬群雄逐鹿時期，相信未來三至五年是關鍵，無論借力資本市場，加槓桿也好，還是推出各種創新，各家企業都在「跑馬圈地」，以把握機遇發展。「收併購競爭大是必然的，不過市場

足夠大，天下男女都很多，結婚是因為雙方合得來，選對眼的人就可以了」，相信不會出現惡性競爭。

在收併購方面，姚敏稱藍光「要總結對方為什麼要選嘉寶」，「可能是文化契合？或者收併購可為對方帶來些什麼價值創造？」總而言之公司做好自己後，「問題在女方(賣方)不在男方(買方)」，男方一廂情願解決不了問題，女方看對眼了就可以」。目前藍光嘉寶約有6000多萬平米在管面積，他希望可以保持高速增長下，「實現幾億的規模」。

他又強調，未來希望豐富業態，目前在管面積中90%多都是住宅，未來收購希望增加商業、寫字樓、產業園區、政府購買服務、車站碼頭等各類業務比例，達到

風險對沖，但沒有明確目標及時間表。

除了主營的物業管理是「萬億市場」，物業的增值服務目標也是另一個「萬億市場」，去年藍光嘉寶增值服務收入佔總收入的22.8%，姚敏期望未來可繼續創新，滿足業主需求，提高有關比例。副總裁呂海稱，公司會投入更多資源在高毛利增值服務，如地產經紀、「拎包入住」等。長線方面，家政、維修、旅遊等都會做，但社區養老、教育等則非公司強項，會傾向與其他平台合作，以滿足業主要求。

至於AI、人工智能等，姚敏承認是整個行業的未來，但他強調，公司仍在發展階段，要減低風險，「不能跑得太前，不做先鋒企業，慢半拍，跟隨別人，風險少一點，效果可能更好」。

「做好實業 股價就會上去」

【大公報訊】藍光嘉寶(02606)上月中上市，上市過程中恰逢香港修例風波，集團董事長姚敏說對公司上市計劃並無影響。「在港股上市，是計劃當中的事，我們看好香港的未來，也相信香港會越來越好」。他亦不擔心會因此影響股價，「做好實業，股價就會上去」。

雖然不少物管行業在內地上市，市場估值會更高，但公司副總裁兼董事會秘書陳振華指出，香港是一個行之有效的資本市場，不能只看IPO的效益。他相信如果拉長時間去看，在香港融資方面的效率更高。不過他亦指出，公司上市一個多月來，市場對公司了解不多，未來要加強與投資者的溝通。



▶ 藍光嘉寶董事長姚敏