



橫貫陸上絲路

中信國際電訊CPC購歐電訊商

拓一帶一路商機

中信國際電訊(1883)全資擁有的中信國際電訊CPC，收購歐洲電訊商Linx Telecommunications旗下電訊業務。

CPC成為全球首家貫通了「一帶一路」的電訊商。行政總裁何偉中形容，收購是「天作之合」，兩者公司合併之後帶來的協同效應，大得驚人。

Linx專注於企業市場，電訊網絡覆蓋俄羅斯、中亞多國、直達東歐，服務14個國家；包括一條跨越波羅的海，長達470公里連接瑞典、芬蘭和愛沙尼亞的海底光纖，莫斯科和塔林設有網管中心收購後，CPC即時拓展了24個POP。位於愛沙尼亞首都塔林的數據中心，更是該國互聯網交換中心(TLL-IX)；待監管部門批准後，預計交易於下半年完成。

協同效應兩蒙其利

進軍中亞和中東歐市場，先決條件是解決電訊服務；但語言不通加上文化差異，從採購電訊服務，以至進口設備甚至支援服務，往往令人無從入手。CPC收購Linx後，成首家開拓中亞國際業務的本地電訊商，也解決開拓中東歐和中亞市場一大障礙。

Linx的POP連接了法蘭克福和赫爾辛基，更覆蓋整個中歐和東歐，遠至烏克蘭首都基庫，還有中亞多個以「stan」為結尾的國家；包括全球最大的內陸國家哈薩克斯坦(Kazakhstan)，不少中國企業；包括CPC母公司中信集團，已大舉投資於該國能源項目；Linx亦已連接俄羅斯莫斯科和聖彼得堡等地。

本港企業山向對開拓東歐和俄羅斯市場感興趣，早已累積一定需求；礙於文化和語言差異，本地電訊商一向很難覆蓋中亞和東歐。從2000年創業至今，Linx取得上述各國電訊牌照，經營一段時間，建立了夥伴網絡。何偉中說，Linx的業務脈絡和地區經驗，尤其寶貴。

何偉中說，雙方業務完全沒有重疊，收購後沒裁員壓力，反會陸續增聘人手。今次收購主要是集中網絡部分，Linx服務區域覆蓋「一帶一路」整段陸上絲綢之路，自中亞橫貫東歐起，直迄西歐終站。雙方業務沒重疊之餘，反而可互補不足。「Linx服務以第二層廣域以太網(Metro Ethernet)為主，本港以第三層的IP-VPN為主，收購後可向客戶提供至中亞及歐洲IP-VPN服務。」CPC也積極延伸本地託管式服務，甚至是IT保安和雲運算至東歐和中亞。

塔林位置得天獨厚

何偉中說，海底光纖登陸的塔林，一向是兵家必爭之地，接壤波羅的海，扼守俄羅斯和東歐諸國大門位置，地緣戰略價值極高；曾先後被蘇聯及德國統治。塔林人口只有三十多萬，1991年脫離蘇聯後歐洲資本湧入，經濟發展極快，1994年再加入北約，2004年愛沙尼亞加入歐盟；引來國際科技公司進駐，以圖打入東歐市場。Linx已有不少優質企業客戶，包括俄羅斯最大石油企業。

何偉中說，企業進軍中亞和東歐，電訊服務是最大難題，今次收購可提供端至端的質素保證(QoS)和一站式服務，統一收費和服務流程，降低連接成本。

除了拓展覆蓋，收購Linx亦改善了各項服務交付(Service delivery)。電訊商最大挑戰是接駁進入「本地環路」(Local Loop)，也就是當地電訊商提供的「最後一哩」廣域網。Linx已有當地服務中心和業務夥伴，申請本地環路駕輕就熟。

業務脈絡加快服務交付

「即使是電訊商之間的談判，建立主合同和互通合作，動輒也一年半載，但Linx已於多國建立



■ 中信國際電訊集團有限公司主席辛悅江(右)及CPC行政總裁何偉中；何指Linx的規模不算龐大，帶來商機卻令人雀躍。

業務關係，收購大大降低交易成本。中亞多國與前蘇聯關係密切，俄語仍然流行，甚至比本國語文更通行；Linx業務關係也有助CPC開拓俄語地區的業務。

港商到東歐或者中亞投資，自行申請電訊服務或採購設備，往往費時失事。收購完成後，CPC可一站交付所有服務以至ICT設備，加快成立辦事處。

今次收購並不包括Linx的雲運算數據中心。何偉中說，收購後雙方會使用對方數據中心，亦不排除未來購入。雲運算服務仍沒統一標準，涉及專業服務範圍較多，不同地區雲運算服務需求亦有差異，並非優先項目。但他表示，愛沙尼亞的網管中心可為客戶提供不同時區服務。CPC的客戶支援，八成均可於前線客戶中心一次解決。Linx位於塔林的客戶中心，員工技術能力極佳，又可操多國語言，加強了CPC環球服務的能力。

17

S4/HANA香港區上棧數字激增

SAP大中華區業務高速成長



18

感光度破百萬

DX格式旗艦推Nikon D500

