

首席執行官報告書

白馬戶外媒體自一九九八年以中外合資的方式成立以來，憑著Clear Channel Worldwide在全球經營戶外媒體的成功經驗，配合白馬在中國廣告業的既有優勢和商業網絡，充分發揮了強強結合的力量，成為中國戶外廣告業的翹楚。

二零零一年是白馬戶外媒體豐收的一年，我們在專注發展候車亭廣告的原則下，一方面繼續擴展網絡，一方面提升盈利能力，進一步鞏固我們作為全國最大候車亭廣告公司的地位，營業額和盈利同時創下新高，分別達355,000,000港元和58,900,000港元。

業務回顧

高效益的網絡資源是白馬戶外媒體成功的基石。過去數年，我們以鞏固網絡優勢、為廣告客戶提供更有效的戶外廣告渠道為大前題，逐步延伸業務疆界。本公司在二零零一年分

別在廣州、成都、廣西南寧市和上海浦東收購了一批候車亭廣告牌，使我們的覆蓋面由28個城市遞增至29個城市。除了公共汽車候車亭業務外，我們更發展了新的產品線——售點廣告。於二零零一年十二月和二零零二年一月，我們與四個主要城市——北京、上海、廣州和深圳內的17個大型購物中心簽訂合約。我們亦與國內其中一所最大型連鎖超級市場上海聯華超市簽訂合約，在該公司全國超級市場內裝置廣告牌。

策略和計劃

雖然全球經濟暫時未明顯復甦，但中國經濟發展一枝獨秀，國家預計二零零二年將會錄得7%的經濟增長，加上中國加入世貿組織和北京成功申辦二零零八年奧運會，必為廣告業締造不少商機，其中娛樂、電影、金融和汽車製造預計將為廣告業注入新動力。



CLEAR FOCUS

BUILDING ON FOUR
CONSECUTIVE YEARS
OF PROFITABLE
GROWTH

目標明確

連續四年取得盈利增長

白馬戶外媒體處身中國這個龐大的消費市場，配合我們超前同業的優勢，本公司對未來的發展充滿信心。

白馬戶外媒體現時擁有超過12,000塊公共候車亭廣告牌，以廣告牌位數目計算，在國內主要城市的市場份額超過50%，建基於這個成功基礎，我們計劃在中級城市拓展業務，擴闊客戶基礎。

候車亭廣告

我們會繼續集中資源和實力專注發展候車亭網絡，強化我們在這個市場上的領導地位。我

我們會以內部增長和策略性收購來維持增長

們將進行深入的調研，抓緊客戶經常改變的需要。除了針對大城市繁華的地區外，本公司候車亭廣告業務擴展至一些中級和省會城市。我們會在中級城市設立分銷中心，進一步提升銷售和出租率。

我們計劃在二零零二年建設2,000座候車亭，預計在上半年會完成大部分工程，按步就班地強化白馬戶外媒體在各主要城市的滲透率。與此同時，我們計劃在二零零二年收購約2,000塊候車亭廣告牌。

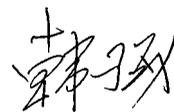
售點廣告

除了候車亭廣告外，我們亦正發展極具增長潛力的售點廣告。售點廣告一般以大型連鎖店和超市為主要據點，是展示廣告的理想地點，容易結成有效的網絡。售點廣告讓我們擴闊產品領域的同時亦與我們現有的業務相配合，為客戶提供更多選擇，提高靈活性。

然而，我們目前仍會以候車亭廣告作為主體發展項目，90%以上收入均來自候車亭廣告，在可見的未來，候車亭廣告業務仍然會是我們的主要收入來源。

強化銷售隊伍

隨著本公司業務拓展，我們將聘請和培訓新員工。在二零零二年我們將繼續強化銷售隊伍，並會增聘更多銷售和市場人員，以配合新增的候車亭的需要。同時，我們會繼續實行有效的成本控制措施，以確保營運毛利保持在健康水平，並為股東帶來更好的回報。



韓子勤

白馬戶外媒體有限公司

首席執行官及執行董事

香港，二零零二年三月一日