

突破空間 資訊無限



張冠華 (投資顧問) :
「出門見客之前，
在有線電視看到
最新新聞，使我能
和客人討論消息對
財經市場的影響。
客人當然有好感。」



有線寬頻：今日生活的選擇



收費電視

獨家直播2002世界盃、隨著數碼化後頻道增加而新設的多項收費計劃，以及進取的市場策略，使集團在疲憊的經濟下，訂戶人數仍較去年增長百分之八，增幅與去年同期相若。

二〇〇二年十二月底，收費電視訂戶已回升至世界盃舉行期間的數目，超逾六十萬戶的水平，滲透率達有線網絡覆蓋家庭數目的百分之三十一。每月平均客戶流失率跌至百分之一點六，二〇〇一年則為百分之一點八。

訂戶數目增加及廣告銷售額上升，使營業額上升百分之七，至十七億一千一百萬港元。每戶每月平均收入(ARPU)增加一港元至二百三十三港元。與世界盃有關的一次性節目成本增加，使EBITDA 下跌六百萬港元至六億二千九百萬港元，經營盈利則下跌百分之五至三億三千二百萬港元。

我們過去幾年把廣播服務數碼化，年內終得享成果，不僅盜看問題受到控制，同時提昇了網絡容量和增加節目頻道，而收入亦得以增加。截至十二月底，超過三分之一訂戶已使用數碼化服務。

集團自二〇〇二年四月開始陸續推出新頻道，截至年底，在數碼平台上推出的新頻道共二十五個。該批新頻道有部分納入基本服務，部分則劃為收費的精選頻道，增加了來自現時及新訂戶的額外收入，市場的反應甚為理想。

在二〇〇三年二月，集團首次推出特別收看計劃，以兩條精選頻道為香港觀眾全日現場直播木球世界盃賽事。是次嘗試不單鞏固了集團在體育方面的形象，訂戶的反應亦非常理想。

集團將繼續充分利用因數碼化而增加的網絡空間，推出更多新頻道、新節目。此外，集團亦與多家受歡迎的節目內容供應商簽訂了獨家播放協議。

