

業務及財務回顧

甲. 集團業績

截至二〇〇三年六月三十日止六個月內未經審核的股東應佔集團盈利為九千五百萬港元，與此相比，去年同期則為一億零三百萬港元。基本及攤薄後每股盈利均為四點七仙，與此相比，去年則分別為五點一仙及五仙。

乙. 中期股息

董事會已宣布將於二〇〇三年十月十三日(星期一)，派發截至二〇〇三年六月三十日止半年度的中期股息每股一點五仙(二〇〇二年：一點五仙)予在二〇〇三年十月六日名列股東登記冊內的股東。

丙. 業務回顧

1. 概要

集團近年在充滿挑戰及競爭的環境下經營。在二〇〇三年上半年，非典型肺炎爆發對香港已經疲弱的經濟造成進一步的打擊，嚴重影響商貿活動及消費者的消費意慾。

在此等經濟環境下，集團上半年仍錄得純利九千五百萬港元，較去年同期微跌七百萬港元(或 7%)，營業額則下跌 8%至十億零三千七百萬港元。不過，成本控制措施收效，令未計折舊前的經營費用下調 13% (或九千七百萬港元)至六億五千九百萬港元。因此，EBITDA 增加 3%至三億七千八百萬港元，超越以往各期，EBITDA 盈利率則由二〇〇二年上半年的 33%增加至是期的 36%。

在收費電視方面，訂戶人數較去年同期增加 4%至六十二萬五千戶。然而，由於是期缺乏如去年世界盃般的大型焦點節目，收入下跌 4%。在寬頻服務方面，訂戶人數較去年同期增加 29%至二十四萬七千戶。面對競爭激烈的市場環境，集團採取進取的價格策略，令每戶平均收入 (ARPU)出現下調，導致營業額下跌。

香港已從非典型肺炎的陰霾中再度起飛，市民亦逐漸回復信心。集團將致力收復上半年受影響的業績，恢復核心業務的增長勢頭。

丙. 業務回顧 (續)

2. 經營環境及競爭

銀河衛視再次獲得政府准予延遲至二〇〇四年首季才達到牌照內所列明的服務里程。與此同時，除 Yes TV 及譜樂視已推出服務外，電訊盈科及香港寬頻亦透露將於本年度第三季推出收費電視項目。雖然，此等發展仍未對我們在收費電視市場上的領導地位造成影響，集團仍會繼續積極加強節目內容及採取更進取的市務策略，以迎接更多近在眉睫的競爭。

是年上半年，儘管集團寬頻業務的業績持續受到市場的激烈競爭所影響，惟期內市場發展已趨穩定，舒緩了 ARPU 下跌的壓力；進取的價格策略亦促使集團繼續擴大產品在市場中的滲透力。

丙. 業務回顧 (續)

3. 收費電視

儘管期內經濟疲弱及缺乏如上年度世界盃般的大型焦點節目，但集團憑藉多項創新的市務計劃，訂戶人數仍錄得 4% 的穩健增長，達六十二萬五千戶。

訂戶人數的增加亦標誌集團針對盜看而實行的數碼化工程奏效。目前，接近一半的訂戶已透過數碼制式接收節目，而集團將於下半年加快更換數碼機頂盒的進度。

營業額較去年下跌三千四百萬港元至八億四千四百萬港元，但與二〇〇二年下半年相比卻增加一千一百萬港元，反映此項核心業務在困難的經營環境下，仍具增長動力。ARPU 為二百一十九港元，二〇〇二年上半年及下半年度之 ARPU 分別為二百四十四港元及二百二十二港元。

節目製作及其他經營成本在嚴謹的監控下，EBITDA 得以增加五千七百萬港元或 19%，達三億五千三百萬港元，而經營盈利則增加五千七百萬港元或 37%，達二億一千萬港元。

集團除新增節目頻道外，還引入「按賽事收費」的體育節目。此舉為觀眾提供更多節目選擇之餘，亦為集團帶來額外收入。在上半年度引入的體育節目包括木球世界盃、美國大學男子籃球賽決賽週及美國職業冰上曲棍球聯賽賽事。鑑於為期一個月的木球世界盃深受歡迎，集團遂於四月新闢一條精選頻道「世界木球直播室 (World Cricket Live)」，直播國際木球賽事。此舉更進一步鞏固了集團在體育節目播放上的領導地位。

二〇〇三年上半年，集團新增五條頻道；在基本節目平台上增加了創世電視台及澳門博覽台；在寰宇綜合套餐加入 ABC、TVE 及 NHK World TV，以增加對觀眾的吸引力。截至八月，集團的數碼節目平台共提供六十二條節目頻道。

上半年，新聞台在伊拉克戰事及本港非典型肺炎事件的報導均獲得各方的正面回響，有線新聞廿四小時即時及深入報導事件的每一過程，被各界視為重要消息來源。事件發生期間，有線新聞不單錄得驕人的收視紀錄，其準確及迅速的報導亦獲得社會上的認同及讚譽。

丙. 業務回顧 (續)

3. 收費電視 (續)

期內，集團繼續致力加強本地製作，本地頻道如娛樂台及兒童台均錄得收視上升。娛樂台集中發展周末的節目內容，在清談節目、戲劇及自製節目如「肥媽私房菜」及「怪談」均取得可觀的收視增長。

娛樂新聞台於七月正式啓播，提供廿四小時本地及國際娛樂新聞動態。早在開台前已備受各方傳媒關注，令娛樂新聞台更為萬眾所期待。來自台灣的華語娛樂資訊衛星頻道東風衛視，亦於八月在有線節目平台獨家播放。

面對疲弱的廣告銷售市場，香港有線電視企業(「有線企業」)推出嶄新的產品開拓新市場，此舉已成功開拓更多新機遇。

與此同時，有線企業亦成功將集團的數碼內容售予其他服務供應商，包括流動電話服務商及海外電視台。

丙. 業務回顧 (續)

4. 互聯網及多媒體服務

集團的寬頻業務繼續以進取的價格策略在競爭激烈的市場中爭取客戶。雖然是年上半年訂戶人數增加二萬二千戶至二十四萬七千戶，然而，ARPU 下跌 41% 至一百二十五港元，導致營業額下跌 21% 至一億九千三百萬港元，惟期內 ARPU 已開始保持穩定。

營業額下跌導致 EBITDA 減至七千一百萬港元，加上訂戶人數增加使折舊增加二千二百萬港元，寬頻及互聯網服務因而錄得經營虧損四千八百萬港元，去年上半年則為盈利三千一百萬港元。

集團除積極爭取市場份額外，亦採用嶄新的傳送技術，致力提昇服務質素及滿足客戶的需求。新技術使網絡容量增加，得以容納更多新訂戶，並改善服務質素以挽留現有客戶。集團亦會繼續發展更多增值服務，為寬頻項目爭取更多競爭優勢。

集團的多媒體網站憑藉獨家及嶄新的內容向來均獲大眾認同，未來亦會以此爭取更多訂戶。集團為迎合市場的轉變及客戶的需求而增添新內容，例如在新球季推出全新的足球資訊收費網站。

丙. 業務回顧 (續)

5. 展望

期內，中東戰事及非典型肺炎的爆發，使經濟環境更趨惡劣。集團同時需要應付更激烈的競爭，因此對業務構成更大的挑戰。

在此等經營環境下，集團採取犧牲短期利潤的策略，在寬頻業務方面尤其明顯。因此，集團在收費電視及寬頻服務方面的客戶均持續增長。

面對更大的挑戰及激烈競爭，我們要積極擴大客戶基礎，尋求更多增加盈利的發展機會及提昇營運效率。

集團積極加強節目內容以迎戰新的收費電視經營商。在七月，集團創立了廿四小時娛樂新聞頻道，並與多個受歡迎的衛星節目頻道如 CNNI、Discovery 及 AXN 續訂獨家播放協議。此外，亦購入多項體育節目並設立精選頻道及按次收費頻道，為集團帶來額外收入。

在寬頻業務方面，集團在改善服務質素及挽留客戶上的努力初見成果。去年，集團採用了嶄新的傳送技術，令網絡容量得以增加，有助吸納更多新客戶，並進一步改善服務質素。

隨著獲批衛星電視頻道的落地權，以向在國內的指定對外單位播放節目後，集團將積極加強頻道節目內容，並計劃於下半年開展推廣該頻道的計劃。

集團將於今年十月慶祝收費電視服務推出十周年。過去十年，我們由一家只擁有八個頻道的收費電視營辦商，發展至目前的全面綜合通訊服務公司，提供娛樂及電訊服務；並藉著集團覆蓋幾及全港的網絡，傳送以先進數碼技術製作的節目。

雖然集團主要業務的增長動力於此等經營環境下受到短暫影響，但憑藉過去十年所建立的穩健基礎、積極改進服務質素及為未來發展而作出的投資，集團有信心能穩步渡過目前的經濟困境。