

壹目瞭然



給股東的信

我今年五十五歲，在社會上打滾了四十三年。在我的工作生涯中，二零零三年可算是最悲喜交集的一年。悲是香港的經濟受到前所未有的沙士狠狠一擊；喜是壹傳媒在台灣創出了驕人的成績。

先說香港的業務。在沙士的影響下，我們的廣告收入大幅減少。不過，這只是短暫的逆景，沙士過後，我們很快便恢復過來。畢竟，我們辛苦建立的基石是不會這般容易被摧毀的。壹傳媒秉承一貫的報道風格於瞬息萬變的環境以不畏強權的求真精神在市場上屹立不倒。

對一間企業來說，最重要的就是顧客。企業能否成功，在於能否針對顧客的需要生產暢銷的產品。對壹傳媒來說，我們的產品就是報刊，我們的顧客就是讀者，只有不斷強化我們的產品，為讀者提供所需的資訊，我們才能滿足讀者的需要，只有得到讀者的支持，我們才能贏得廣告客戶的信任，這是極為顯淺的道理。

九年前創辦《蘋果日報》時，我一直在想：讀者到底需要一份怎樣的報紙？結果，《蘋果日報》於營運第二年內便首度錄得月份盈利，這說明了什麼？這說明了《蘋果日報》色彩豐富的版面、生動的圖片和大膽活潑的報道手法，正正是香港讀者渴求的。《蘋果日報》的出現，徹底地改變了香港的傳媒文化，為傳媒開創了新的局面、定立了新的標準，這是不爭的事實。

《台灣蘋果日報》於去年五月創刊，以香港《蘋果日報》作為藍本，內容則以當地的新聞和資訊為主，在不足一年間平均每日銷量超過四十萬份，單以報攤的銷量計算是全台之冠。這說明了什麼？這說明了香港及台灣的讀者雖然在語言及文化上有著頗大的差別，但他們對新聞報道卻有著同樣的要求。我相信，《台灣蘋果日報》將延續《蘋果日報》的成功，在未來為集團和股東創造盈利。

展望來年，不論是在香港還是台灣，我們將會在成本控制方面繼續努力。然而，我們絕對不會為了減低成本而犧牲內容，豐富的內容一直是壹傳媒的商標，我們定會竭力保持這個競爭優勢。我們的香港業務一直受惠於經營規模所帶來的批量效益和龐大的分銷網絡，隨著經濟復甦，盈利前景日益明朗。

在未來一年，壹傳媒的台灣業務將踏入鞏固期。有了令人振奮的開始，《台灣蘋果日報》的廣告收入必定上升。緊貼市場，敢於創新，為客戶帶來物有所值的回報，是恆古不變的致勝秘方。我們會把發展重點定於拓展全台的訂閱網絡，增大市場佔有率，以穩定的銷量和龐大的讀者群贏取廣告客戶的支持。

給股東的信



壹傳媒在香港和台灣的成功，我們的員工是功不可沒。我一直相信，出版業是一個以人才決定成敗的行業，人才是壹傳媒最寶貴的資產。沒有優秀的員工，《忽然1周》及《飲食男女》合併本便不能在過去一年艱難的環境中仍有卓越的表現，《台灣壹週刊》便不能在不足三年間穩守台灣最暢銷週刊的地位並為集團帶來盈利，《台灣蘋果日報》更不能成為全台最暢銷的報章之一。去年，台灣爆發沙士，《台灣壹週刊》的記者為了報道事實的真相，冒著生命危險闖進被隔離的醫院，其拼搏精神及專業態度實在值得嘉許。

自由、開放，是廿一世紀的全球性趨勢。傳媒不是執政者的工具，而是市民大眾的僕人。我們報道政府的流弊，只是本著服務讀者的精神，以向大眾揭露真相為己任，報道與讀者息息相關的新聞。壹傳媒是少數能同時在兩個不同地域市場取得成功的印刷媒體集團，我對前景的信心，並非過份樂觀，而是建基於美好的往績。

我十分感激多年來對壹傳媒不離不棄的讀者、廣告客戶和業務伙伴以及把壹傳媒精神發揚光大的員工。我常說，世上是沒有免費午餐的，代價是要有承擔的勇氣。在此，我向各位股東保證，我和管理層會竭盡所能為大家爭取最大的回報，不會辜負您們的信任。

主席
黎智英