

業務回顧

收費電視及寬頻上網服務
持續增長 市場地位鞏固





業務回顧

經營環境及競爭

集團憑著卓越的內容製作實力、精銳的人才團隊、運作順暢的企業架構與傳送網絡，在穩健基礎上配合靈活敏銳的市場推廣策略，穩守收費電視市場領導地位。

主導電話市場的電訊盈科積極搶購電視節目，並大力增加市場推廣開支；而由主導免費電視市場的電視廣播有限公司擁有百分之四十九股權的無線收費電視（前稱為新電視），則仍未在市場上構成重大影響。

儘管市場形勢如此，集團自製及外購的頻道在收視賽中依然遠遠超越對手，在由業界委託進行的獨立收費電視收視調查中稱冠。與此同時，集團為配合市場變化推出了迷你套餐式訂購計劃，以滿足市場不同層面的需求。該策略不只成功令集團穩守市場領導地位，更推動訂戶數目持續增長。

另一方面，儘管市場的進一步整固，集團之寬頻業務的強勁增長勢頭繼續。鑑於三合一網綁式服務計劃成功，集團進一步加強與同母系公司九倉電訊在市場推廣及住宅話音服務營運的合作。





收費電視

年內，我們的收費電視訂戶數目在惡劣的市場環境中依然錄得百分之五的增長，至七十三萬八千戶。訂戶數目的增長，實有賴我們豐富的內容以及靈活的市務策略，如較低收費組合服務。

較低收費組合服務成功令訂戶數目持續增長，亦是避免陷入減價戰的主要策略之一。我們沒有採取不顧一切地比拼過低價格的策略，而是審慎的以價格多樣化、種類多樣化服務組合，迎合並吸納市場上有不同需要的訂戶層。

每戶每月平均收入微降百分之六至二百一十二港元(二〇〇四年：二百二十五港元)，此乃受到較低收費組合服務攤薄的影響。然而訂戶數目因此得以增加，令全年營業額穩守在十八億八千四百萬港元的水平(二〇〇四年：十八億八千八百萬港元)。另一方面，由於維持內容獨特性的費用上升，經營盈利下調百分之二十八，至三億三千七百萬港元(二〇〇四年：四億六千九百萬港元)。



業務回顧

年內我們的收費電視平台增加了十二條新頻道，其中八條為基本服務頻道。新增頻道的內容有新聞、娛樂、宗教，以至體育與少數族裔服務。有線電視目前頻道總數已超過一百條。

儘管面對競爭，我們相信整個收費電視市場的不同層面均仍有增長的空間，我們擁有二〇〇六世界盃獨家播映權，有助市場在各層面的全面增長。我們推出多樣化服務組合以迎合不同市場層面需求已有數年，這些組合的設計重點不是平或貴的分別，而是在於切合多樣化的觀眾口味與不同族裔的需求。該策略已證明具有成效，因此我們將繼續推行。

節目

具特色的內容，特別是富有新意的本地製作，是我們成功的關鍵。我們的新聞平台多年來不斷精益求精，已發



展成香港一個主要新聞服務，以提供權威的即時新聞資訊見稱。我們極具本地色彩的體育平台改變了電視體育節目的面貌；而我們的娛樂平台則全日不停提供娛樂新聞和眾多具新意的優質生活節目，並成為了演藝娛樂業的可靠夥伴。

我們的新聞平台在二〇〇五保持卓越表現，十二月世界貿易組織在香港舉行部長級會議，有線新聞全程報導會場內外的最新發展，成為家庭觀眾以至公私營機構決策者的資訊來源。二〇〇五年四月，我們舉行典禮，慶祝有線新聞連續播映十萬小時的里程。

富本地元素的體育頻道繼續是有線電視的主力節目。集團已取得零六年世界盃全部六十四場賽事的香港獨家播映權，屢創佳績的有線體育節目團隊正密鑼緊鼓地為迎接該項體育盛事作好部署。

年內我們繼續加強娛樂平台的實力。娛樂、兒童節目，以至電影及娛樂新聞，均注入了新元素，令觀眾有更多選擇。

廿四小時不停播放荷里活賣座電影的全新荷里活電影頻道（HMC），已在二〇〇六年一月推出，該頻道搜羅了迪士尼、BVI、Newline、環球、派拉蒙、華納兄弟、二十世紀霍氏、夢工場、Sony和美高梅等大公司的製作，大受愛好荷里活猛片的電影迷支持。

為了進一步提升我們的內容製作實力，集團於二〇〇六年初成立了三家新的附屬公司——香港有線新聞有限公司、香港有線體育有限公司和香港有線娛樂有限公司，賦予各節目單位更大的靈活度以發揮本身所長，在其專長的不同範疇開拓新市場。我們相信該等部署將有助我們的製作更緊貼市場脈搏，進一步提升製作實力的效益。



業務回顧

互聯網及 多媒體

訂戶及收入繼續增長
重見經營盈利



互聯網及多媒體

互聯網及多媒體服務繼續錄得強勁增長。上網服務訂戶年內增加百分之十，至三十二萬戶（二〇〇四年：二十九萬一千戶）。儘管競爭構成壓力，我們創新的市務策略加上不斷開拓更多增值服務，令我們的收入持續增長。

此分部之營業額增長百分之十六，至五億五千八百萬港元（二〇〇四年：四億八千一百萬港元），經營盈利則錄得七千八百萬港元的新高，二〇〇四年同期則為經營虧損四千四百萬港元。

集團的三合一網綁式服務計劃已證明甚具競爭力，而話音電話線則在二〇〇五年年底增加至四倍多，至十二萬條（二〇〇四年：二萬九千條）。

多媒體服務繼續加強，透過我們的i-cable.com網站傳送的網上家庭娛樂內容亦不斷增加。新增的服務包括音樂下載和地產新聞等。多媒體服務單位亦與流動電話營辦商合作，推出股市消息及球彩資訊，供流動電話用戶收看。

集團將會繼續致力推出更多的增值服務以留住現有訂戶，並積極推銷我們的網綁式服務以吸納新訂戶。

為了進一步協調我們在該分部市場的拓展工作，集團加強了與同母系公司九倉電訊，在住宅市場推廣及營運寬頻和電話服務的合作，此舉提升了我們的市務效率。

廣告銷售

二〇〇五年，在有線電視廣告銷售增長帶動下，香港有線電視企業有限公司的收入錄得強勁增長。

二〇〇五年的電視廣告收入上升，證明有線電視以多頻道、針對目標觀眾見稱的高效益廣告媒體繼續受到本地廣告業界的 support。

二〇〇五年三月，集團之香港有線新聞速遞有限公司與九廣鐵路公司達成協議，成為九鐵「新聞直線」的獨家廣告總代理及內容供應商。「新聞直線」乃九鐵列車上發放新聞與廣告的聲畫兼備系統。該服務在二〇〇五年八月推出，已廣獲本港廣告市場及九鐵乘客接受。



業務回顧

新市場

開拓新市場
努力已見成果





新市場

年內，集團開拓新市場的多方面努力已初見成果，多項新計劃亦分別取得良好的進展。「新聞直線」成功推出後將繼續穩步發展，而驕陽電影有限公司則全速進行製作工作，多部作品將於今年陸續推出。

我們的內容銷售亦已在發展得最快的影音媒體平台之一的流動電話市場站穩陣腳，我們的優質自製新聞及娛樂節目已獲大部分流動電話營辦商採購。

二〇〇五年，集團的「新知台」衛星頻道在國內與海外市場的品牌與聲譽均得到提升，除了國內與香港以外，該頻道已在美國、南美洲和馬來西亞落地。



業務回顧

企業與社區事務

集團能夠成功跨越重重挑戰，化逆境為機遇，在急劇變化的經營環境中連年進步，全賴背後的一支勇於承擔、創意十足、應變力強的高效率團隊。

集團深明一支強大的團隊不會僥倖得來，而是由管理層悉心建立，倚仗一套能夠吸引、培育及挽留一流人才的制度和企業文化來維繫。

有線寬頻集團擁有完善的薪酬獎勵制度，表現與獎賞掛鉤，讓同事可以共享公司的成就。集團亦致力營造一個公正、公平、開明、重視個人承擔和誠信以及互相尊重之特

有企業文化，締造一個讓同事可以發揮所長並與公司一起成長的理想工作環境。

擁有一支精銳高效率的團隊，既讓我們可以謹慎的控制員工數目，亦能同時讓我們不斷穩步成長。截至二〇〇五年年底，集團旗下員工合共三千二百七十五人，比對上一年的二千九百八十二人有輕微上升。加添人手是為配合集團拓展新市場和發展新業務之需要。

二〇〇五年，集團繼續通過不同的渠道，致力為建設一個關懷團結的社會作出貢獻。集團本著良好企業公民的精神，繼續參與、支持各項慈善活動，如公益金百萬行等。集團亦自行籌辦各項公益活動。我們的義工隊同事再接再



勵，獻出私人時間、精神和所長，努力為弱勢社群以及有需要人士服務，探訪老人中心、殘障人士院舍、寮屋家庭與新移民兒童，透過編織頸巾及送贈寒衣等活動，送出愛心和溫暖。

為表揚有線義工隊的努力，集團獲得推廣義工服務督導委員會秘書處頒發「義務工作嘉許金狀」。年內，集團亦與其他商界夥伴與社會服務機構攜手參與不同的慈善公益活動，並連續第三年獲社會服務聯會頒贈「商界展關懷標誌」獎項。

有線新聞隊伍一直站在公司與社會接觸的最前線，肩負提供最新、最全面新聞及公共事務資訊的任務。有線新聞一

絲不苟的專業精神久已深入人心，在香港這個生活步伐急速的大都會，成為了市民生活中一個重要部分。

為了促進社會人士對時事的關心，我們每年都會與其他傳媒機構合辦「十大港聞選舉」，讓公眾人士和學生參與，分別選出他們心目中對他們的生活影響最重大的新聞事件。該項活動深受市民和學生歡迎，參與人數與年俱增，去年剛慶祝舉辦十周年。



業務回顧



展望

跨越挑戰、提升業務、
突破新領域。



展望

在科技高速發展帶動市場急劇變化的行業中，集團再次證明成功之道在於穩健的基礎、長遠廣闊的企業目光，以及敏銳創新的市務策略。

在剛過去的一年，我們不只跨越重重挑戰，在固有業務市場上穩守領導地位，更在新的領域取得突破，使業務得以提升。

這些新開發的市場極具潛力，有助推動集團的長遠發展。它們不只可以為集團打開新的收益渠道，更多方面擴展我們的滲透率和覆蓋面，為集團的自製節目帶來數以百萬的觀眾，大大增加了集團在本地及海外的知名度，並將進一步鞏固有線寬頻作為主導媒體、優質內容供應商以及寬頻服務供應商的聲譽。

期內充滿挑戰，但我們亦大致應對得宜，取得佳績。除採取迅速有效的市務及節目策略減輕影響外，我們亦重整了各營運單位的管理架構，使其可以更專注的在各自的市場範疇中盡展所長。

往後，我們要面對的挑戰只會更艱鉅。一如既往，集團需要新思維、新戰略來保持其領先優勢，而新企業架構大大提升了各營運單位的專注力，令集團可以更有力的迎接新挑戰。

