



祝振駒

翹騰投資管理董事總經理，
特許財務分析師。

擁有14年國際投行分析員及5年對沖基金管理經驗，
專長於中小型股票研究。

本欄讓讀者有機會一窺對沖基金行業全貌及傾聽業者心聲。

筆者微博：weibo.com/raymondjook

電視戰國風雲

香港長期只有兩家免費電視台，即**電視廣播(00551)**及**亞洲電視**。行政會議正商議是否增發3個免費電視牌照給予**盈科(00008)**、**城市電訊(01137)**及**有線電視(01097)**旗下的機構。3家機構承諾一旦獲得牌照將會大舉投資，前者在首三年投資6億元，後兩者在首六年投資10億元。

作為消費者和觀眾，筆者極之贊同政府增發牌照，相信除無綫的股東外，所有香港觀眾加上無綫的台前幕後員工，都歡迎引入新競爭。競爭將帶來更多選擇及更高質素的節目。對於員工，這等於更多的就業機會、更高的工資及更多的平台去發揮。

缺競爭致節目質差

無綫壟斷免費電視收視(超過90%)及廣告收益由來已久，所謂「慣性收視」的現象存在30年以上。亞視多年積弱讓無綫不思進取，故步自封。無綫大部分劇集只可用「爛」字來形容，內容千篇一律，了無新意，按同一個方程式倒模出來，要不就是直接抄襲外國劇集橋段。無須創新是劇集爛的主因，缺乏有利環境去吸引編劇人才入行，可能是另外一個更重要的因素。

有報道指，編劇和編審行業只有60多人，平均月薪只有一萬元至兩萬元間，稍有經驗和才華的，都會試圖轉到電影界或離職。缺乏晉升機會及工資水平偏低，試問又怎會吸引高質素的大專畢業生入行。據聞城市電訊主席王維基已從無綫挖走頂尖的30個編劇和編審及大量演員，並揚言一旦獲得牌照，新電視台將會以自制劇集為主打，每集製作費將100萬元，高於無綫平均只有30萬元至40萬元。

王維基聲稱只要搶到無綫黃金時段的四分之一廣告收入(約每天200萬元)，便可達到收支平衡。筆者相信以王主席的創新管理手法及敢作敢為作風，他的新電視台絕對有機會狙擊無綫這個

電視巨人。他更認為將廣告收益的百分之一分派給編劇和編審並不過分。假設將來他真的採用分成制度，重賞之下必有勇夫，將來的電視劇集一定比現在精采，觀眾可期待嶄新的題材及元素。

筆者不同意只有家庭主婦(所謂師奶)才有興趣看劇集，只因為內容不吸引，所以有一大群觀眾寧願不看或選擇看收費電視和外國劇集，要知道香港的收費電視用戶已達224萬(有線及Now分別110萬及114萬)。新免費電視台要爭取的，正是這類新觀眾群，他們的消費力和學歷都遠比傳統師奶觀眾高，電視台同一時間可以針對更高檔的廣告客戶。

無綫反對理由牽強

無綫總經理李寶安反對政府增發新牌照，認為會造成惡性競爭，理由是免費電視廣告收入在過去15年沒增長，只維持在每年30億元左右。但根據Zenith Media統計，香港電視相關總廣告開支，過去15年每年增長3.8%至去年底的147億元，而無綫本身的香港地面電視廣播收入則在過去10年以年均3.5%增長，其總收入年增長率同期更達4.8%。這些數字證明香港電視廣告市場在增長中。

更重要的是，本地廣播收入只佔無綫總收入54.9%，其他收入包括節目發行及分銷(佔17.3%)，海外衛星收費電視業務(佔7.5%)，台灣(佔16%)等。

眾所周知，電視台一旦成功吸引固定觀眾群，就好像變成生財機器一樣，除了在播映時段內收廣告費，還可以擔當藝人經理，抽取藝人外出表演及代言人佣金，加上海外版權費用等等。此外還有很多無形資產，例如對輿論及文化造成的影響力，擁有者所代表的身份地位，捧紅藝人可帶來的經濟效益。這一切並不是表面的財務報表可以簡單地表達出來，某程度解釋到為何亞視年年虧蝕，仍有買家願意投資。FM

新免費電視台要爭取的，正是這類新觀眾群，他們的消費力和學歷都遠比傳統師奶觀眾高，電視台同一時間可以針對更高檔的廣告客戶。