

管理層討論及分析

(甲) 二〇〇四年度業績評議

儘管集團的主要業務均面臨激烈競爭，其收費電視及寬頻上網訂戶基數在是年仍繼續增長，令盈利得以改善。

綜合營業額增加 11%，或二億二千九百萬港元，至二十三億七千二百萬港元，當中包括收費電視營業額增長一億五千四百萬港元，互聯網及多媒體服務營業額則增長七千二百萬港元。

未計折舊前的經營費用增加 14%，至十五億四千四百萬港元，此乃由於轉播二〇〇四年歐洲國家盃及採購其他節目的成本上升，令節目製作成本增加 22%，至七億九千一百萬港元所致。網絡及其他經營費用主要由於網絡維修和保養費用增加及為過期存貨作出撥備而增加 5%，至三億八千一百萬港元。銷售、一般及行政費用增加 9%，至三億七千三百萬港元，主要由於市場推廣費用及銷售成本上升所致。

未計利息、稅項及折舊前的盈利上升 5%，達八億二千八百萬港元。

折舊支出減少 1%，至五億三千二百萬港元，此乃主要由於網絡資產折舊週期屆滿的影響，超越新增的資本性投資帶來的折舊支出所致。

經營盈利增加四千五百萬港元或 18%，至二億九千六百萬港元。

融資費用減少一千五百萬港元，利息收入亦相應減少八百萬港元，淨融資費用因而節省達七百萬港元，此主要由於在二〇〇三年十一月贖回全數共三億港元的定息可換股債券所致。就一項槓桿租賃項目所可能產生的稅務債項而作出的入息稅項撥備為一千二百萬港元。詳情請參閱「或然負債」一節。

股東應佔淨盈利上升 29% 或六千四百萬港元，至二億八千四百萬港元。

每股基本盈利為 14.1 仙，去年則為 10.9 仙。

(乙) 分部資料

收費電視

儘管新的競爭者投入市場服務，訂戶仍增加四萬七千戶或 7%，至七十萬二千戶。雖然第三季訂戶增長稍為放緩，隨著第四季訂戶數目回升，下半年訂戶仍淨增長二萬戶。每戶每月平均收入增加 2%，至二百二十五港元，此乃主要由於商業廣告收入增加所致，營業額因而增長 9% 至十八億八千八百萬港元。折舊後的經營費用增加 10%，至十四億二千萬港元，此乃由於節目成本上升所致。經營盈利增長 6%，至四億六千九百萬港元。

互聯網及多媒體服務

寬頻上網訂戶增加三萬四千戶或 13%，至二十九萬一千戶。隨著網絡升級令服務得以改善、推行結合其他業務的網綁式服務策略及開拓更多增值服務，訂戶數目恢復增長勢頭，下半年訂戶因而淨增長二萬八千戶。每戶每月平均收入增長 9% 至一百四十港元。集團於二〇〇四年下半年已推出互聯網協定話音傳送服務，至二〇〇四年年底，已提供逾二萬九千條話音電話線。營業額增長 18% 至四億八千一百萬港元。折舊後的經營費用增加 6%，至五億二千五百萬港元，此乃由於網絡及市場推廣成本上升所致。按成本全數分配原則計算，經營虧損減少近半至四千四百萬港元。若按增量成本原則計算，則此分部自二〇〇二年起至今仍然持續錄得盈利。

(丙) 變現狀況及財務資源

截至二〇〇四年十二月三十一日止，集團的現金淨額達一億一千五百萬港元，與此相比，去年同期則為二千九百萬港元。

集團於二〇〇四年十二月三十一日的綜合淨資產值為十八億二千八百萬港元或每股九十一仙。是年內集團並未將任何資產抵押。

集團的資產、負債、收入及支出主要是以港元或美元為本位，而港元繼續維持與美元匯率掛鉤，就任何或會出現的外幣匯價波動風險而言，集團會動用財務工具適當地加以管理。

是年內資本性開支為四億二千八百萬港元，去年為四億三千七百萬港元。主要項目有數碼化解碼器、有線調制解調器及有關寬頻網絡儀器，電視製作設備及進一步提升和開展網絡等開支。收費電視服務的數碼化轉播計劃已大致完成。

集團目前的財務及變現狀況寬裕，預計營運所帶來的現金及銀行貸款或其他外部融資(如有需要)，足可提供正持續進行的資本性開支及開展新業務等所需資金。

(丁) 或然負債

於二〇〇四年十二月三十一日，本公司為多家附屬公司就有關銀行透支和信貸擔保提供為數六億六千二百萬港元的承擔，其形式包括擔保、賠償保證及知情函等。當中已動用擔保額僅為五億四千六百萬港元。

集團目前正與稅務局就旗下的“**The Cable Leasing Partnership**”及“**The Network Leasing Partnership**”(「合夥企業」)於一九九三至一九九五年間進行的一個已於二〇〇三年九月屆滿的槓桿租賃項目所涉及的以往年度稅務事項與稅務局作出商討。

稅務局為保障其就有關爭議的權利，已向本集團內各相關的個體就一九九五/九六至二〇〇三/〇四課稅年度作出為數共二億七千二百萬港元之保障性利得稅評稅。集團就有關評稅提出反對後，稅務局對其中二億四千七百萬港元的評稅准予無條件緩繳，餘額二千五百萬港元則在該等合夥企業按緩繳的條件於二〇〇四年十二月三十一日前購買為數一千八百萬港元及於年終後購買為數七百萬港元的儲稅券後，准予有條件緩繳。

商討結果尚未確定，然而，於徵詢稅務顧問的意見後，管理層認為於二〇〇四年十二月三十一日，集團就保障性利得稅評稅所需承擔的稅項的稅務風險為一億零六百萬港元，九龍倉通訊有限公司將會就於一九九九年十一月一日集團首次招股前產生為數六千四百萬港元的負債作出承擔保證，因此，集團可能需承擔的稅項估計將為四千二百萬港元。在扣除集團在二〇〇四年內作出為數一千二百萬港元的撥備後，進一步的稅務負債的最高數額估計將為三千萬港元。

(戊) 人力資源

於二〇〇四年年底，集團旗下員工共二千九百八十二人（二〇〇三年十二月：二千八百四十七人）。薪酬及有關的成本開支共七億五千三百萬港元（二〇〇三年：七億二千八百萬港元）。

有線寬頻致力招聘、培訓及挽留一流人材，並為員工提供一個具挑戰性及愉快的工作環境。與此同時，我們更積極提倡團隊精神及提升良好企業公民責任的意識。集團擁有一套完善的薪酬獎勵計劃及「優秀表現獎賞」文化，讓每位同事得以分享公司的成就。

作為良好企業公民，集團積極參與公益活動，以建立一個和諧互助的社會。我們自二〇〇二年起已成立僱員義工隊，鼓勵同事身體力行利用工餘時間及個人所長回饋社會。集團更透過各非牟利組織及社會福利機構為弱勢社群作出捐款。

(己) 經營環境及競爭

在二〇〇四年，集團的核心業務市場的競爭加劇。綑綁式的「三合一」——寬頻、電視與話音——服務成爲服務模式的主流。

電訊盈科積極利用體育與本地新聞節目加強其電視服務內容，以補足其寬頻和話音服務；其他競爭者亦相繼推出「三合一」服務計劃。雖然在寬頻市場整固過程中，部份靠租用網絡提供服務的寬頻服務供應商已退出市場，但上述的種種發展，仍令競爭日益加劇。

在收費電視市場方面，年內政府再次出手，拯救免費電視市場主導者電視廣播有限公司附屬公司銀河衛視營運之 exTV，給予該公司一年寬限期尋找新投資者，以履行其分拆控制權的責任。電訊盈科經營之 NOW 寬頻電視則繼續積極購買節目，以圖與本集團包羅萬有之節目內容作出比拼。

然而，儘管成本上升對經營利潤構成壓力，本集團之收費電視節目陣容，依然明顯超前對手。有線電視獨家轉播受歡迎的二〇〇四歐洲國家盃及其他頂級歐洲足球聯賽賽事，令集團收費電視訂戶增長率得以保持在一貫水平。

鑑於競爭日益加劇，集團在年中推出寬頻加部份有線電視基本頻道的綑綁式服務計劃。九倉電訊於最後一季推出互聯網協定話音服務，令集團能及時推出「三合一」服務計劃，並進一步鞏固了集團的競爭力。

我們推出的綑綁式服務計劃受到市場歡迎，令集團的寬頻訂戶上客量在下半年重拾上升的動力，亦令收入得以增加。