

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

FIH[®] 富智康[™]

FIH Mobile Limited

富智康集團有限公司

(在開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號：2038)

截至二零一七年十二月三十一日止年度的 末期業績初步公告

董事會謹此宣佈本集團截至二零一七年十二月三十一日止年度的經審核綜合業績，連同去年的比較數字如下：

綜合損益及其他全面收益表

截至二零一七年十二月三十一日止年度

	附註	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
營業收入	2	12,080,110	6,233,084
銷售成本		<u>(11,949,780)</u>	<u>(5,891,535)</u>
毛利		130,330	341,549
其他收入、收益及虧損	3	217,250	237,080
就可出售投資確認的減值虧損		(202,503)	(19,094)
銷售開支		(84,318)	(20,489)
一般及行政開支		(374,548)	(201,100)
研究與開發開支		(160,829)	(117,259)
銀行借貸利息開支		(11,232)	(936)
應佔聯營公司虧損		(8,694)	(1,687)
應佔合營公司虧損		<u>(1,014)</u>	<u>(1,153)</u>
除稅前(虧損)溢利	4	(495,558)	216,911
所得稅開支	5	<u>(29,836)</u>	<u>(80,700)</u>
年內(虧損)溢利		<u><u>(525,394)</u></u>	<u><u>136,211</u></u>

	附註	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
其他全面(開支)收益：			
將不會重新列至損益的項目：			
重新計量定額福利退休金計劃		<u>(104)</u>	<u>495</u>
其後可能會重新列至損益的項目：			
因換算海外業務而產生的匯兌差額		173,055	(193,681)
可出售投資的公平值收益		53,234	48,729
應佔聯營公司換算儲備		9,646	(2,206)
應佔合營公司換算儲備		267	30
出售部分可出售投資時撥回		(14,279)	—
		<u>221,923</u>	<u>(147,128)</u>
年內其他全面收益(開支)，扣除所得稅		<u>221,819</u>	<u>(146,633)</u>
年內全面開支總額		<u>(303,575)</u>	<u>(10,422)</u>
分配至下列各項的年內(虧損)溢利：			
本公司擁有人		(525,487)	138,321
非控股權益		93	(2,110)
		<u>(525,394)</u>	<u>136,211</u>
分配至下列各項的全面(開支)收益總額：			
本公司擁有人		(304,062)	(8,245)
非控股權益		487	(2,177)
		<u>(303,575)</u>	<u>(10,422)</u>
每股(虧損)盈利	7		
基本		<u>(6.61美仙)</u>	<u>1.77美仙</u>
攤薄		<u>不適用</u>	<u>1.75美仙</u>

綜合財務狀況報表

於二零一七年十二月三十一日

	附註	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元 (重列)
非流動資產			
物業、廠房及設備		974,236	905,071
投資物業		6,149	6,273
預付租賃款項		51,625	50,172
商譽	8	79,435	79,435
無形資產		10,158	19,000
可出售投資	9	190,187	354,181
於聯營公司的權益	10	100,348	72,379
於合營公司的權益		2,799	3,546
遞延稅項資產	11	43,932	32,426
購置預付租賃款項的按金		29,177	27,499
可換股票據	12	60,000	60,000
		<u>1,548,046</u>	<u>1,609,982</u>
流動資產			
存貨		1,024,611	375,336
應收貿易及其他賬款	13	3,776,603	2,495,148
短期投資	14	426,554	929,627
可換股票據	12	–	20,940
銀行存款		31,964	158,075
銀行結餘及現金		1,979,905	1,373,550
		<u>7,239,637</u>	<u>5,352,676</u>
流動負債			
應付貿易及其他賬款	15	4,644,463	2,769,912
銀行借貸	16	712,600	418,596
撥備	17	96,896	21,172
應付稅項		125,036	154,565
		<u>5,578,995</u>	<u>3,364,245</u>
流動資產淨值		<u>1,660,642</u>	<u>1,988,431</u>
總資產減流動負債		<u>3,208,688</u>	<u>3,598,413</u>

	附註	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元 (重列)
資本及儲備			
股本		323,739	319,410
儲備		2,849,370	3,245,223
		<u>3,173,109</u>	<u>3,564,633</u>
本公司擁有人應佔權益			
非控股權益		6,610	6,123
		<u>3,179,719</u>	<u>3,570,756</u>
權益總額			
非流動負債			
遞延稅項負債	11	5,362	3,790
遞延收入	18	23,607	23,867
		<u>28,969</u>	<u>27,657</u>
		<u>3,208,688</u>	<u>3,598,413</u>

附註：

1. 應用新訂及經修訂國際財務報告準則

於本年度強制生效的國際財務報告準則修訂本

於本年度，本集團首次應用下列由國際會計準則委員會頒佈的經修訂國際財務報告準則：

國際會計準則第7號修訂本	披露計劃
國際會計準則第12號修訂本	就未變現虧損確認遞延稅項資產
國際財務報告準則第12號修訂本	構成二零一四年至二零一六年週期國際財務報告準則的年度改進的部分

除下述者外，於本年度應用上述國際財務報告準則修訂本對本集團本年度及過往年度的財務表現及狀況及／或本集團的綜合財務報表所載披露資料並無重大影響。

國際會計準則第7號修訂本「披露計劃」

本集團於本年度首次應用該修訂本。該修訂本規定實體提供披露資料，以便財務報表使用者能評估融資活動產生的負債變動，包括現金及非現金變動。此外，該修訂本亦規定，倘金融資產所得現金流量計入或未來現金流量將計入融資活動所得現金流量，則須披露該等金融資產的變動。

具體而言，該修訂本規定須披露下列各項：(i) 融資現金流量的變動；(ii) 因取得或失去附屬公司或其他業務的控制權而產生的變動；(iii) 匯率變動的影響；(iv) 公平值變動；及(v) 其他變動。

該等項目的年初與年終結餘之間的對賬載於綜合財務報表附註。根據該修訂本的過渡條文，本集團未披露去年的比較資料。除綜合財務報表附註所披露額外資料外，應用該修訂本對本集團的綜合財務報表並無任何影響。

已頒佈但尚未生效的新訂及經修訂國際財務報告準則

本集團並無提早應用下列已頒佈但尚未生效的新訂及經修訂國際財務報告準則：

國際財務報告準則第9號	金融工具 ¹
國際財務報告準則第15號	客戶合約收益及相關修訂 ¹
國際財務報告準則第16號	租賃 ²
國際財務報告準則第17號	保險合約 ³
國際財務報告詮釋委員會第22號	外幣交易及預付代價 ¹
國際財務報告詮釋委員會第23號	所得稅處理的不確定性 ²
國際財務報告準則第2號修訂本	股份形式付款的交易分類及計量 ¹
國際財務報告準則第4號修訂本	應用國際財務報告準則第9號「金融工具」與國際財務報告準則第4號「保險合約」 ¹
國際財務報告準則第9號修訂本	具有負補償的提前償付特徵 ²
國際財務報告準則第10號及國際會計準則第28號修訂本	投資者與其聯營公司或合營公司之間的資產出售或注資 ⁴
國際會計準則第19號修訂本	計劃修訂、削減或結算 ²
國際會計準則第28號修訂本	於聯營公司及合營公司的長期權益 ²
國際會計準則第28號修訂本	構成二零一四年至二零一六年週期國際財務報告準則的年度改進的部分 ¹
國際會計準則第40號修訂本	轉讓投資物業 ¹
國際財務報告準則修訂本	二零一五年至二零一七年週期國際財務報告準則的年度改進 ²

¹ 於二零一八年一月一日或之後開始的年度期間生效。

² 於二零一九年一月一日或之後開始的年度期間生效。

³ 於二零二一年一月一日或之後開始的年度期間生效。

⁴ 於待定日期或之後開始的年度期間生效。

國際財務報告準則第9號「金融工具」

國際財務報告準則第9號引入金融資產及金融負債的分類及計量及一般對沖會計的新規定以及金融資產的減值規定。

國際財務報告準則第9號與本集團有關的主要規定：

- 在國際財務報告準則第9號範圍內的所有已確認金融資產其後按攤銷成本或公平值計量。特別是，債務投資以收回合約性現金流量為目的的業務模式下持有，且僅為支付本金及尚未償還本金的利息的合約性現金流量一般於其後的會計期末按攤銷成本計量。債務工具以達到收回合約性現金流量及出售金融資產為目的的業務模式下持有，且僅為支付本金及尚未償還本金的利息的現金流量(由金融資產的合約性條款於特定日期產生)按公平值計入其他全面收益計量。所有其他金融資產於其後的會計期末按其公平值計量。此外，根據國際財務報告準則第9號，實體可作出不可撤回的選擇，於其他全面收益內呈列股權投資(並非持作買賣)的公平值的其後變動，一般只有股息收入於損益內確認。
- 就金融資產減值而言，有別於國際會計準則第39號「金融工具：確認及計量」項下的已產生信貸虧損模式，國際財務報告準則第9號規定按預期信貸虧損模式計算。預期信貸虧損模式規定實體於各報告日期將預期信貸虧損及該等預期信貸虧損的變動入賬，以反映信貸風險自初步確認以來的變動。換言之，毋須再待發生信貸事件後方可確認信貸虧損。

根據本集團於二零一七年十二月三十一日的金融工具及風險管理政策，本公司董事預計初始應用國際財務報告準則第9號將構成下列潛在影響：

分類及計量：

- 分類為按公平值列賬的可出售投資的上市股本證券於附註9披露：根據國際財務報告準則第9號，若干用作策略投資的證券符合資格指定為按公平值計入其他全面收益計量，然而，於二零一八年一月一日的重估儲備累計的公平值收益或虧損根據國際財務報告準則第9號將不再隨後重新分類至損益，有別於現有處理方法。此舉將影響於本集團損益及其他全面收益內確認的金額，但不會影響全面收益總額。本集團不擬選擇按指定計量其餘並非用作策略投資為數107,273,000美元的證券，而將按公平值計量該等證券，並將隨後公平值收益或虧損於損益中確認。初始應用國際財務報告準則第9號時，與該等可出售投資相關的重估儲備將轉撥至於二零一八年一月一日的保留溢利；
- 分類為按成本扣除減值列賬的可出售投資的股本證券於附註9披露：根據國際財務報告準則第9號，若干用作策略投資為數70,134,000美元的證券符合資格指定為按公平值計入其他全面收益計量，且本集團將於其後報告期末按公平值計量該等證券，並將公平值收益或虧損於其他全面收益中確認及於重估儲備累計。初始應用國際財務報告準則第9號時，與該等證券相關的公平值收益將調整為於二零一八年一月一日的重估儲備。本集團不擬選擇指定按公平值計入其他全面收益計量其餘證券，而將按公平值計量該等並非用作策略投資的證券，並將隨後公平值收益或虧損於損益中確認。初始應用國際財務報告準則第9號時，與該等證券相關的公平值收益(即成本扣除減值與公平值兩者間的差額)將調整為於二零一八年一月一日的保留溢利；
- 於二零一八年一月一日，本集團亦撤銷可換股票據及短期投資按公平值計量並將公平值收益或虧損計入損益的指定，原因是該等金融資產須根據國際財務報告準則第9號按公平值計量並將公平值收益或虧損計入損益；
- 除須受國際財務報告準則第9號項下預期信貸虧損模式規限的金融資產外，所有其他金融資產及金融負債將繼續按目前根據國際會計準則第39號計量的相同基準計量。

減值

一般而言，本公司董事預期應用國際財務報告準則第9號的預期信貸虧損模式將導致本集團提早就與本集團按攤銷成本計量的金融資產及其他於本集團應用國際財務報告準則第9號時須計提減值撥備的項目相關的尚未產生信貸虧損計提撥備。

本集團預期按照國際財務報告準則第9號項下的規定應用經簡化的方法確認應收貿易賬款於整個可使用年期的預期信貸虧損。根據本公司董事的評估，倘本集團應用預期信貸虧損模式，則本集團將確認於二零一八年一月一日的累計減值虧損金額將較根據國際會計準則第39號確認的累計金額有所增加，主要原因是於應用國際財務報告準則第9號時就將按攤銷成本計量的金融資產計提預期信貸虧損撥備。有關按預期信貸虧損模式確認的進一步減值將令於二零一八年一月一日的年初保留溢利有所減少及於該日的遞延稅項資產有所增加。

國際財務報告準則第15號「客戶合約收益」

國際財務報告準則第15號已頒佈，其制定單一全面模式，供實體用以將自客戶合約產生的收益入賬。當國際財務報告準則第15號生效後，其將取代現時載於國際會計準則第18號「收益」、國際會計準則第11號「建築合約」及相關詮釋的收益確認指引。

國際財務報告準則第15號的核心原則為實體應將向客戶轉讓承諾貨品或服務的收益確認為可反映該實體預期就交換該等貨品或服務有權獲得的代價。特別是，該準則引入確認收益的五個步驟：

- 第一步：識別與客戶訂立的合約
- 第二步：識別合約中的履約責任
- 第三步：釐定交易價
- 第四步：將交易價分配至合約中的履約責任
- 第五步：於實體完成履約責任時(或就此)確認收益

根據國際財務報告準則第15號，實體於完成履約責任時(或就此)確認收益，即於特定履約責任相關的貨品或服務的「控制權」轉讓予客戶時。國際財務報告準則第15號已就特別情況的處理方法加入更明確的指引。此外，國際財務報告準則第15號要求更廣泛的披露資料。

二零一六年，國際會計準則委員會頒佈對國際財務報告準則第15號的澄清，內容有關識別履約責任、主體對代理代價及發牌的應用指引。

本公司董事已評估應用國際財務報告準則第15號的影響並已識別下列將會受到影響的範疇：

收益確認時間

目前根據國際會計準則第18號，本集團於向客戶交付貨品及轉移所有權且貨品擁有權的大部分風險及回報已轉至客戶時確認銷售貨品所得收益。本集團已根據國際財務報告準則第15號評估是否將隨著時日確認本集團製造不可作其他用途之產品所產生的收益或是將於某一時點確認此等收益。本公司董事認為，於二零一八年一月一日概無重大影響，原因是其產品的生產週期較短。

此外，日後應用國際財務報告準則第15號或會導致須於綜合財務報表提供更多披露資料。

本公司董事擬應用有限追溯方法，於二零一八年一月一日的年初權益結餘中確認初始應用的累計影響。

國際財務報告準則第16號「租賃」

國際財務報告準則第16號為識別出租人及承租人的租賃安排及會計處理引入一個綜合模式。當國際財務報告準則第16號生效時，將取代國際會計準則第17號「租賃」及相關詮釋。

國際財務報告準則第16號根據所識別資產是否由客戶控制來區分租賃及服務合約。除短期租賃及低值資產租賃外，經營租賃及融資租賃的差異就承租人會計處理移除，並須就承租人的所有租賃確認使用權資產及相應負債的模式替代。

使用權資產初步按成本計量，並隨後以成本(惟若干例外情況除外)減累計折舊及減值虧損計量，並就租賃負債任何重新計量而作出調整。租賃負債乃按租賃付款(非當日支付)的現值初步計量。隨後，租賃負債就(其中包括)利息及租賃付款以及租賃修訂的影響作出調整。就現金流量分類而言，本集團目前就自用租賃土地及分類為投資物業的租賃土地呈列預付租賃付款為投資現金流量，而其他經營租賃付款則以經營現金流量呈列。根據國際財務報告準則第16號，有關租賃負債的租賃付款將分配為本金及利息部份，其將以融資現金流量呈列。

根據國際會計準則第17號，本集團已確認租賃土地(本集團為承租人)的預付租賃款項。應用國際報告準則第16號可能導致該等資產在分類上的潛在變動，取決於本集團個別或在擁有對應相關資產情況下該等資產呈列的同一項目內呈列使用權資產。

與承租人會計處理方法相反，國際財務報告準則第16號大致保留國際會計準則第17號內出租人的會計規定，並繼續規定出租人將租賃分類為經營租賃或融資租賃。

此外，國際財務報告準則第16號亦要求較廣泛的披露。

於二零一七年十二月三十一日，本集團有不可撤銷的經營租賃承擔約5,410,000美元。初步評估顯示該等安排將符合國際財務報告準則第16號項下租賃的定義。應用國際財務報告準則第16號時，本集團將就所有租賃確認使用權資產及相關負債。

此外，本集團目前將已付可退還租金按金319,000美元列為應用國際會計準則第17號的租賃項下權利。根據國際財務報告準則第16號項下租賃付款的定義，該等按金並非與使用相關資產的權利有關的付款，因此，該等按金的賬面值可能調整至攤銷成本，而有關調整被視為額外租賃付款。對已付可退還租金按金的調整將計入使用權資產的賬面值。

另外，應用新規定可能會導致上述計量、呈列及披露有所變動。

本公司董事預期應用其他新訂及經修訂國際財務報告準則不會對本集團的業績及財務狀況產生重大影響。

2. 分類資料

本集團根據主要營運決策人(即行政總裁)審閱的內部報告釐定其營運分類，以向分類分配資源及評估其表現。

本集團的營運按客戶所在地區分為三個營運分類——亞洲、歐洲及美洲。

分類收益及業績

本集團的收益主要來自為客戶提供有關生產手機的製造服務及分銷收入分別11,873,364,000美元及206,746,000美元(二零一六年：製造服務為6,233,084,000美元)。

本集團按營運及可呈報分類呈列的收益及業績分析如下：

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
分類收益(外部銷售)		
亞洲	10,241,720	5,800,947
歐洲	1,647,937	177,721
美洲	190,453	254,416
	<u>12,080,110</u>	<u>6,233,084</u>
總計		
分類溢利(虧損)		
亞洲	237,043	368,489
歐洲	(161,653)	1,126
美洲	27,621	9,369
	<u>103,011</u>	378,984
其他收入、收益及虧損	160,251	179,156
就可出售投資確認的減值虧損	(202,503)	(19,094)
一般及行政開支	(374,548)	(201,100)
研究與開發開支	(160,829)	(117,259)
銀行借貸利息開支	(11,232)	(936)
應佔聯營公司虧損	(8,694)	(1,687)
應佔合營公司虧損	(1,014)	(1,153)
	<u>(495,558)</u>	<u>216,911</u>
除稅前(虧損)溢利		

分類溢利(虧損)指各分類賺取的毛利(產生的虧損)及服務收入(計入其他收入)並扣除所有銷售開支。此乃就資源分配及表現評估向行政總裁呈報的基準。

分類資產及負債

本集團按營運分類呈列的資產及負債分析如下：

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
資產		
分類資產		
已分配		
亞洲	2,918,923	2,113,805
歐洲	1,051,615	138,651
美洲	315,563	323,707
總計	4,286,101	2,576,163
未分配		
物業、廠房及設備	923,906	884,936
存貨	980,731	362,711
現金及銀行存款	1,332,614	1,200,976
其他	774,894	1,267,113
公司資產	489,437	670,759
綜合總資產	8,787,683	6,962,658
負債		
分類負債		
已分配		
歐洲	377,593	556
美洲	49,519	65,082
總計	427,112	65,638
未分配		
應付貿易及其他賬款	4,294,685	2,701,418
其他	42,784	44,761
公司負債	843,383	580,085
綜合總負債	5,607,964	3,391,902

為監察分類表現及於各分類間分配資源，來自亞洲業務營運的應收貿易賬款分配至亞洲分類，而與歐洲及美洲業務營運有關的若干物業、廠房及設備、存貨、應收貿易及其他賬款以及現金及現金等值物則分配至歐洲及美洲分類。分類負債指與歐洲及美洲業務營運有關的若干應付貿易及其他賬款以及保用撥備。

3. 其他收入、收益及虧損

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
本集團其他收入、收益及虧損分析如下：		
銀行存款及銀行結餘的利息收入	38,665	32,322
服務收入	56,999	57,924
銷售物料及廢料	13,641	24,301
修補及改良模具	16,658	13,354
分銷收入	-	3,573
外匯收益淨額	19,515	46,975
政府津貼(附註)	49,563	27,397
租金收入	16,586	15,686
出售及撤銷物業、廠房及設備的虧損	(29,054)	(20,808)
指定為按公平值計入損益的金融資產的 公平值變動的收益	19,209	36,555
視作出售聯營公司權益的收益(虧損)	865	(180)
出售預付租賃款項的收益	-	618
就物業、廠房及設備確認的減值虧損	-	(401)
出售可出售投資的收益	15,468	-
其他	(865)	(236)
	217,250	237,080

附註：主要指本集團的中國業務營運獲授的津貼。

4. 除稅前(虧損)溢利

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
除稅前(虧損)溢利已扣除下列各項：		
攤銷無形資產	9,500	-
攤銷預付租賃款項(計入一般及行政開支)	1,259	1,089
物業、廠房及設備折舊	159,939	139,646
投資物業折舊	644	643
折舊及攤銷總額	171,342	141,378
員工成本		
董事酬金	3,200	5,789
退休福利計劃供款(不包括董事)	51,994	52,590
其他員工成本	456,819	300,808
以股本支付股份形式付款	58,393	47,856
員工成本總額	570,406	407,043
核數師酬金	1,064	898
已確認為開支的存貨成本	11,793,088	5,847,977
就應收貿易賬款確認的減值虧損，淨額	117	727
保用撥備	87,680	16,159
存貨撇減至可變現淨值	69,012	27,399

5. 所得稅開支

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
即期稅項		
— 香港	—	—
— 其他司法管轄區	25,126	65,761
— 中國投資已分配溢利的預扣稅	12,878	3,008
	<u>38,004</u>	<u>68,769</u>
過往年度撥備不足		
— 香港	—	—
— 其他司法管轄區	193	196
	<u>193</u>	<u>196</u>
	<u>38,197</u>	<u>68,965</u>
遞延稅項		
— 本年度	1,272	11,735
— 稅率變動	(9,633)	—
	<u>(8,361)</u>	<u>11,735</u>
	<u>29,836</u>	<u>80,700</u>

由於本集團並無在香港產生應課稅溢利，故並無就香港利得稅計提撥備。

稅項開支主要包括本公司於中國成立的附屬公司應課稅溢利的中國所得稅。根據《中國企業所得稅法》(「企業所得稅法」)及企業所得稅法實施細則，中國附屬公司的稅率為25% (二零一六年：25%)。本公司其中三家中國附屬公司分別獲頒高新技術企業證書，並可於三年內(即二零一五年年底至二零一八年年初期間、二零一六年至二零一八年期間及二零一七年至二零一九年期間)獲減稅，稅率由25%減至15%。除該三家附屬公司外，其他中國附屬公司須按稅率25% (二零一六年：25%)繳納企業所得稅。

於其他司法管轄區產生的稅項按有關司法管轄區當時的稅率計算。

根據中國財政部及國家稅務總局發出的聯合通知(財稅2010第1號)，只有外資企業於二零零八年一月一日前賺取的溢利(當分派予外國投資者時)方可不溯既往並獲豁免繳納預扣稅。根據企業所得稅法第3條及第27條以及其實施細則第91條，自該日後產生的溢利所分派的股息須按稅率5%或10%繳納企業所得稅，並由中國實體預扣。

6. 股息

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
年內確認為分派的股息		
二零一六年末期股息 — 每股0.00526美元 (二零一六年：0.00869美元)	42,000	68,599
特別股息 — 每股0.01252美元(二零一六年：0.019美元)	100,000	150,000
	<u>142,000</u>	<u>218,599</u>

截至二零一七年十二月三十一日止年度概無宣派或建議任何股息，自報告期間結束以來亦無建議任何股息。

7. 每股(虧損)盈利

本公司擁有人應佔每股基本及攤薄(虧損)盈利乃根據下列數據計算：

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
本公司擁有人應佔(虧損)盈利		
就每股基本(二零一六年：基本及攤薄)(虧損)盈利而言的 (虧損)盈利	<u>(525,487)</u>	<u>138,321</u>
股份數目		
就每股基本盈利而言的普通股加權平均數	<u>7,951,805,213</u>	7,830,115,393
與本公司已發行但尚未行使股份獎勵有關的 潛在攤薄普通股的影響		<u>79,133,195</u>
就每股攤薄盈利而言的普通股加權平均數		<u>7,909,248,588</u>

計算截至二零一七年十二月三十一日止年度的每股攤薄虧損並無假設本公司股份獎勵獲行使，原因為假設尚未行使的股份獎勵獲行使將會導致每股虧損減少。

8. 商譽

千美元

成本	
於二零一六年一月一日	—
於資產收購及合作安排時產生(附註19)	79,435
	<hr/>
於二零一六年十二月三十一日(重列)及二零一七年十二月三十一日	79,435
	<hr/> <hr/>

商譽的估值及分配

就減值測試而言，商譽已分配至與收購事項及合作交易(定義見附註19)相關的現金產生單位，包括透過若干附屬公司進行的營運(包括製造功能手機及智能手機)。

截至二零一七年十二月三十一日止年度，本公司董事釐定包括商譽的現金產生單位概無減值。

現金產生單位的可收回金額基準及其主要相關假設概述如下：

此單位的可收回金額乃根據使用價值計算釐定。該項計算採用根據董事所批准的五年財務預算使用現金流量預測按貼現率17.54%(二零一六年：13.39%)計算。可收回金額的估值乃根據由一名與本集團概無關連並擁有合適資歷的獨立專業估值師進行的估值計算。五年後的現金流量採用3%的穩定增長率推算。此增長率乃根據相關行業增長預測計算。使用價值計算的其他主要假設與現金流入/流出的估計有關，有關估計包括預算銷售額及毛利率。該等估計乃根據管理層生產相關功能手機及智能手機的經驗以及管理層對市場發展的預期而作出。管理層相信任何該等假設的合理可能變動將不會導致現金產生單位的賬面總值高於現金產生單位的可收回總額。

9. 可出售投資

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
上市權益投資：		
在香港上市的權益投資	87,282	71,510
在台灣上市的權益投資	29,571	5,967
	<hr/>	<hr/>
	116,853	77,477
非上市權益投資(附註a)	73,334	269,590
於私募基金的投資(附註b)	—	7,114
	<hr/>	<hr/>
按呈報目的分析為非流動資產的可出售投資總額	190,187	354,181
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

附註：

- (a) 於二零一七年及二零一六年十二月三十一日，非上市權益投資包括大部分於中國、印度及台灣註冊成立或經營的若干私人實體發行的股本證券。該等投資於報告期末按成本扣除減值計量，此乃由於按合理公平值估計的範圍甚廣以及多項估計數字的或然率無法合理評估，本公司董事認為其公平值無法可靠計量。

於二零一七年十二月三十一日，非上市權益投資包括於Hike Global Pte. Ltd. (「Hike」，於新加坡註冊成立的私人有限公司)的投資，其賬面值為49,997,000美元(二零一六年：49,997,000美元)。Hike從事提供智能手機即時點對點網絡通訊應用程式。

於二零一七年五月十八日，JIP的主要股東與獨立第三方(「潛在買方」)簽訂不具約束力的收購要約及獨家函件(「該函件」)。JIP為於印度註冊成立的私人有限公司，於印度從事擁有及經營網站www.snapdeal.com。根據該函件，潛在買方將以基於JIP的企業價值10億美元釐定的購買價收購JIP全部股份。本公司董事其後認為此舉影響於JIP的投資的估計未來現金流量，導致JIP的公平值大幅減少至低於該函件所述成本。於二零一七年八月底，潛在買方終止該函件，原因是少數權益股東的意見分歧以及JIP及潛在買家註冊成立所在地新加坡與印度之間的稅務問題複雜。本公司董事認為JIP的業務未能符合預期，故其後根據對JIP的現金流量預測折讓20.87%的基準重新評估於JIP的投資的可收回金額。有關評估以一名與本集團並無關連且具備適當資格的獨立專業估值師所進行估值為基準。主要假設為貼現率、最終增長率3%、預算銷售額及毛利率，並經考慮相關行業的增長預測及財務預算以及本集團管理層對印度市場發展的預期。於作出有關評估後，就截至二零一七年十二月三十一日止年度確認減值虧損200,004,000美元(二零一六年：無)。有關估值分類為國際財務報告準則第13號「公平值計量」項下第三級。

就其他權益投資確認減值虧損2,499,000美元(二零一六年：19,094,000美元)，原因為本集團董事認為將不會自該等無市值的投資產生任何未來現金流量。

截至二零一七年十二月三十一日止年度，過往按成本持有的若干非上市權益投資約4,998,000美元(二零一六年：24,000,000美元)已於香港(二零一六年：香港)上市，並能夠可靠釐定其公平值。因此，該等權益投資已重新分類為公平值約為11,355,000美元(二零一六年：71,510,000美元)的可出售投資，並於重新分類時於其他全面收益中確認公平值收益6,357,000美元(二零一六年：47,510,000美元)。

- (b) 該金額指投資於以開曼群島為本籍的私募基金的投資金額。該投資於報告期末以按相關資產的可觀察市值而釐定的公平值計量。於二零一七年十二月三十一日，私募基金獲悉數贖回，並於出售時變現虧損約717,000美元。

10. 於聯營公司的權益

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
投資聯營公司的成本，扣除減值		
非上市	101,689	74,672
應佔收購後虧損及其他全面開支，扣除已收股息	(1,341)	(2,293)
	100,348	72,379

於二零一七年及二零一六年十二月三十一日，本集團於下列聯營公司擁有權益：

聯營公司 名稱	實體形式	註冊成立/ 註冊地點	主要營運 地點	所持股份/ 權益類別	本集團持有的已發行 股本面值 / 權益比例		本集團持有的 投票權比例		主要業務
					二零一七年	二零一六年	二零一七年	二零一六年	
Diabell Co., Ltd.	有限公司	大韓民國 (「韓國」)	韓國	普通股	19.998%	19.998%	20%	20%	設計、開發、製造及銷售 手機用轉軸及玻璃鏡 片、以及接頭、開關、 金屬裝飾、振動馬達 及相關產品
CExchange, LLC	有限責任 公司	美國	美國	A級成員 權益	49%	30%	49%	30%	從事電子消費業務，包 括電子產品以舊換新 及回購(包括採購及 轉售)、翻新管理、滯 銷及退回貨品管理以 及採購及銷售代理
Rooti Labs Limited	有限公司	開曼群島	台灣	普通股	28.44%	28.44%	28.44%	28.44%	研究與開發可穿戴產品
杭州耕德電子 有限公司	有限公司	中國	中國	股本權益	41.18%	41.18%	33.33%	33.33%	從事設計、開發及製造 電子裝置及手機配件 業務
Mango International Group Limited (「Mango International」)	有限公司	英屬處女群島	香港	普通股	15.69%	12.5%	33.33%	33.33%	從事向酒店提供移動通 訊裝置及相關酒店業 技術解決方案

11. 遞延稅項

下表載列年內確認的主要遞延稅項(資產)及負債以及其變動：

	存貨以及 應收貿易及 其他賬款 的備抵 千美元	保用撥備 千美元	加速稅項折舊 千美元	稅項虧損 千美元	遞延收入 千美元	其他 千美元 (附註)	總計 千美元
於二零一六年一月一日	(7,166)	(3,943)	2,403	(5,503)	(5,822)	(26,901)	(46,932)
資產收購及合作安排(附註19)	-	-	-	-	-	3,418	3,418
年內(計入)扣除損益	(496)	(543)	5,337	4,199	466	2,772	11,735
匯兌調整	531	284	(640)	267	352	2,349	3,143
於二零一六年十二月三十一日 (重列)	(7,131)	(4,202)	7,100	(1,037)	(5,004)	(18,362)	(28,636)
年內(計入)扣除損益	(2,939)	(11,572)	1,594	(1,555)	2,244	13,500	1,272
稅率變動影響	(2,464)	(1,499)	2,018	-	(2,060)	(5,628)	(9,633)
匯兌調整	(564)	(225)	478	78	(300)	(1,040)	(1,573)
於二零一七年十二月三十一日	<u>(13,098)</u>	<u>(17,498)</u>	<u>11,190</u>	<u>(2,514)</u>	<u>(5,120)</u>	<u>(11,530)</u>	<u>(38,570)</u>

附註：其他主要指應計開支產生的暫時差額。

就綜合財務狀況報表的呈列而言，若干遞延稅項資產及負債已被對銷。以下為就財務報告而言的遞延稅項結餘(對銷後)的分析：

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元 (重列)
遞延稅項資產	(43,932)	(32,426)
遞延稅項負債	<u>5,362</u>	<u>3,790</u>
	<u>(38,570)</u>	<u>(28,636)</u>

於二零一七年十二月三十一日，由於不可能出現應課稅溢利可用作扣減可扣稅暫時差額，本集團並無確認存貨備抵、應收貿易及其他賬款、保用撥備、遞延收入及其他應計開支的可扣稅暫時差額約71,855,000美元(二零一六年：98,305,000美元)。

於報告期末，本集團可供對銷未來溢利的未動用稅項虧損約為1,215,147,000美元(二零一六年：795,936,000美元)。已就有關虧損約8,379,000美元(二零一六年：4,149,000美元)確認遞延稅項資產。由於無法預測日後溢利來源，或因不可能在其屆滿前有可供動用的未動用稅項虧損，故並無就餘下的稅項虧損1,206,768,000美元(二零一六年：791,787,000美元)確認遞延稅項資產。未確認稅項虧損將於二零二二年(二零一六年：二零二一年)前屆滿。

經參考財務預算，管理層相信，日後將有充足未來應課稅溢利或可動用應課稅暫時差額以變現已就稅項虧損及其他暫時差額確認的遞延稅項資產。

根據企業所得稅法，中國附屬公司於二零零八年一月一日起獲利所宣派的股息須繳納預扣稅。於報告期末，本集團並無就附屬公司於二零零八年一月一日起未分派盈利約1,318,638,000美元(二零一六年：1,272,829,000美元)所附帶暫時差額確認遞延稅項負債，原因是本集團現時能控制暫時差額的撥回時間，且有關差額可能不會於可見將來撥回。

12. 可換股票據

截至二零一六年十二月三十一日止年度，本集團投資於多項由Mango International發行的非上市可換股票據(「可換股票據I」)，本金額合共為10,000,000美元，按年利率8%計息，於二零一七年六月三十日到期。Mango International為於英屬處女群島註冊成立的私人公司，主要從事設計及開發網上移動通訊裝置以及向酒店提供移動通訊裝置、酒店業技術解決方案及透過媒體平台提供廣告服務。於二零一六年十二月三十一日，可換股票據I的賬面值為20,940,000美元。於二零一七年六月三十日，本集團將全部可換股票據I以公平值轉換為Mango International的普通股，導致於Mango International的股權增加，為截至二零一七年十二月三十一日止年度的主要非現金交易。

截至二零一六年十二月三十一日止年度，本集團亦投資於一項由Mango International發行的非上市可換股票據，本金額為60,000,000美元，不計息，於二零一八年四月十四日(「到期日」)到期(「可換股票據II」)。為換取Mango International發行可換股票據II，本集團須於Mango International提出要求時向Mango International交付總值為60,000,000美元的存貨。本集團及Mango International均有權於發行日期後直至到期日期間任何時間要求將可換股票據的未償還本金額悉數或部分轉換為Mango International的普通股，惟前提是Mango International或本集團須於事前作出書面同意，有關轉換方會生效。倘於到期日仍有任何未償還可換股票據本金額，則所有未償還可換股票據本金額將自動轉換為Mango International的普通股。於二零一七年十二月三十一日，可換股票據II的賬面值為60,000,000美元(二零一六年：60,000,000美元)。

可換股票據II包括嵌入式衍生工具作為換股權，並獲本公司董事指定為按公平值計入損益的金融資產。

13. 應收貿易及其他賬款

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
應收貿易賬款	3,462,072	2,227,704
減：呆賬備抵	(903)	(737)
	<u>3,461,169</u>	<u>2,226,967</u>
其他可收回稅項	169,564	91,576
其他應收賬款、按金及預付款項	<u>145,870</u>	<u>176,605</u>
應收貿易及其他賬款總額	<u><u>3,776,603</u></u>	<u><u>2,495,148</u></u>

本集團一般給予其貿易客戶的平均信貸期介乎30至90日，惟若干具有良好業績往來記錄的客戶可獲授較長的信貸期除外。

以下為於報告期末按發票日期(約為相關收益確認日期)呈列的應收貿易賬款(扣除呆賬備抵)的賬齡分析：

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
0至90日	3,404,202	2,208,489
91至180日	41,405	11,905
181至360日	9,776	2,876
超過360日	<u>5,786</u>	<u>3,697</u>
	<u><u>3,461,169</u></u>	<u><u>2,226,967</u></u>

14. 短期投資

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
於計息工具指定為按公平值計入損益的金融資產的投資	<u><u>426,554</u></u>	<u><u>929,627</u></u>

該金額指自中國的銀行獲取保證利息的投資。

15. 應付貿易及其他賬款

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
應付貿易賬款	3,693,693	2,102,671
應計款項及其他應付賬款	931,650	607,241
遞延代價(附註)	19,120	60,000
	<u>4,644,463</u>	<u>2,769,912</u>

附註：該金額指本集團將就可換股票據II向Mango International交付的存貨總值，詳情載於附註12。

以下為於報告期末按發票日期呈列的應付貿易賬款的賬齡分析：

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
0至90日	3,616,960	2,046,576
91至180日	47,979	37,968
181至360日	19,900	6,749
超過360日	8,854	11,378
	<u>3,693,693</u>	<u>2,102,671</u>

16. 銀行借貸

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
銀行貸款	<u>712,600</u>	<u>418,596</u>
按貨幣劃分的銀行借貸分析：		
人民幣	-	24,081
日圓	-	6,015
美元	<u>712,600</u>	<u>388,500</u>
	<u>712,600</u>	<u>418,596</u>

於二零一七年十二月三十一日的銀行借貸均為無抵押，原到期日為一至六個月(二零一六年：一至六個月)，按固定年利率介乎1.72%至2.40%(二零一六年：0.45%至8%)計息。銀行借貸總額其中90,000,000美元(二零一六年：34,661,000美元)銀行借貸包含按要求償還條款。銀行借貸的加權平均實際年利率為2%(二零一六年：年利率1.83%)。

17. 撥備

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
於一月一日	21,172	19,093
匯兌調整	1,022	(1,194)
年內撥備	87,680	16,159
使用撥備	(12,978)	(12,886)
	<u>96,896</u>	<u>21,172</u>
於十二月三十一日	<u>96,896</u>	<u>21,172</u>

保用撥備指管理層就本集團給予手機產品十二至二十四個月保用所須承擔責任，根據以往經驗及業內的次品平均比率作出的最佳估計。

18. 遞延收入

	二零一七年 千美元	二零一六年 千美元
政府津貼	<u>23,607</u>	<u>23,867</u>

本公司中國附屬公司獲授的政府津貼於相關可折舊資產的可使用年期內撥至收入。

19. 收購功能手機業務若干資產及有關諾基亞品牌產品業務的合作

誠如本公司日期分別為二零一六年五月十八日及二零一六年十二月一日有關「有關收購功能手機業務若干資產的須予披露交易」及「有關收購功能手機業務若干資產的須予披露交易的修訂」的公告所載，本集團收購若干手機產能（「收購事項」）。進行收購事項的主要原因為充分利用本集團現有行業專業知識、設施、人員及製造能力，以發揮收購事項的最佳協同效應，從而加強本集團在設計、製造、物流及分銷方面的整體商業能力，以及透過開發更多全球分銷服務、新市場及新產品與更多客戶進行業務。收購事項的完成日期為二零一六年十一月三十日，該日期已獲採納為收購日期。

於二零一六年五月十八日，本公司及本公司一家於英屬處女群島註冊成立的間接全資附屬公司TNS Limited（「TNS」）與Nokia Technologies Ltd.（一家於芬蘭註冊成立的有限責任公司）（「Nokia Technologies」）及HMD global Oy（一家於芬蘭註冊成立的有限責任公司）（「HMD」）訂立合作協議，基於(i)「諾基亞」品牌及Nokia Technologies的若干知識產權；(ii)本公司及TNS的技術、製造、供應鏈及研究與開發活動；及(iii) HMD擬收購移動裝置業務的商業能力及TNS為分銷諾基亞品牌移動手機及平板電腦的商業能力，建立訂約方之間的合作框架，以在諾基亞品牌移動手機及平板電腦的領域建立一個成功的全球化業務（「合作」，連同收購事項統稱「收購事項及合作交易」）。根據合作（其中包括），TNS已同意與HMD獨家合作分銷諾基亞品牌移動手機及平板電腦，並就有關諾基亞品牌移動手機及平板電腦的製造、研究、開發及技術合作以及分銷與HMD訂立協議。合作的主要原因為讓本集團與HMD發展主要涵蓋移動手機及平板電腦的業務，從而產生更多收益及提升其手機製造業務及分銷方面的資產使用率、產能及能力，以令本公司及其股東整體受益。

本集團管理層認為，來自收購事項的資產連同合作項下的安排乃以現金產出單位計量。收購事項及合作交易已採用收購法入賬。

於二零一七年三月三十一日，現金代價最終釐定為258,648,000美元。收購事項及合作交易所產生商譽包括與預期協同效應、收益增長、未來市場發展及推出新產品有關的利益。預期收購事項及合作交易所產生商譽及無形資產均可用作扣減稅項用途。截至二零一七年十二月三十一日止年度，為反映本集團於期內獲取關於無形資產的稅務可抵扣的新信息，過往確認的商譽其後因撥回遞延稅項負債3,800,000美元而削減。於二零一六年十二月三十一日本集團綜合財務狀況表的比較數字已重列，猶如初步會計處理自收購日期起已完成。

代價詳情如下：

	千美元
以現金支付的代價	<u>258,648</u>

於收購日期確認的所收購資產及所承擔負債釐定如下：

	千美元 (重列)
物業、廠房及設備	167,759
無形資產	19,000
預付租賃款項	11,747
存貨	23,509
應收貿易及其他賬款	15,475
銀行結餘及現金	88,462
應付貿易及其他賬款	(10,404)
應付賣方的公司間債務	(132,917)
遞延稅項負債	<u>(3,418)</u>
	<u>179,213</u>

收購事項及合作交易所產生商譽：

	千美元 (重列)
已轉讓代價	258,648
減：所收購可識別淨資產的公平值	<u>(179,213)</u>
收購事項所產生商譽	<u>79,435</u>

收購事項的現金流出淨額及計入損益：

所收購現金及現金等值物結餘	88,462
減：已付現金代價	(258,648)
償還公司間債務	<u>(132,917)</u>
	<u>(303,103)</u>

20. 可予抵銷的金融資產及金融負債

下表所載披露資料包括於本集團的綜合財務狀況報表抵銷的金融資產及金融負債。

本集團目前擁有合法可強制執行權利，以抵銷在同一銀行於同日到期結算的若干銀行結餘及銀行借貸，且本集團擬按淨額基準結算該等結餘。

可予抵銷的金融資產／負債	於二零一七年十二月三十一日		
	已確認金融 資產(負債) 總額 千美元	於綜合財務 狀況報表對 銷的已確認 金融(負債) 資產總額 千美元	於綜合財務 狀況報表 呈列的金融 資產淨額 千美元
銀行結餘	<u>755,327</u>	<u>(755,327)</u>	<u>-</u>
銀行借貸	<u>(755,327)</u>	<u>755,327</u>	<u>-</u>
應收利息	<u>8,372</u>	<u>(7,060)</u>	<u>1,312</u>
應付利息	<u>(7,060)</u>	<u>7,060</u>	<u>-</u>
	於二零一六年十二月三十一日		
可予抵銷的金融資產／負債	已確認金融 資產(負債) 總額 千美元	於綜合財務 狀況報表對 銷的已確認 金融(負債) 資產總額 千美元	於綜合財務 狀況報表 呈列的金融 資產淨額 千美元
銀行結餘	<u>447,424</u>	<u>(447,424)</u>	<u>-</u>
銀行借貸	<u>(447,424)</u>	<u>447,424</u>	<u>-</u>
應收利息	<u>9,514</u>	<u>(4,956)</u>	<u>4,558</u>
應付利息	<u>(4,956)</u>	<u>4,956</u>	<u>-</u>

重要提示

本公告所載本集團截至二零一七年十二月三十一日止年度的綜合末期業績已根據相關財務準則進行審閱及審核。本集團過往營運業績存在波動，且可能於未來從一個期間至另一期間持續波動(可能屬大幅波動)。因此，本集團於任何期間的營運業績不應被視為任何未來期間預期業績的指標。

下文「展望」一節提及，基於對本集團最近期末經審核管理賬目及其他現時可得資料的初步審閱，本公司明白本集團可能於截至二零一八年六月三十日止六個月期間錄得綜合淨虧損。本集團於截至二零一七年六月三十日止六個月期間錄得綜合淨虧損199,076,000美元。

本公告載有關於本公司對本集團業務營運、商機及前景的期望及展望的前瞻性陳述。該等前瞻性陳述並不構成本集團對未來業績的保證，並可因各種因素而導致本集團實際業績有別於(可能呈重大差異)前瞻性陳述所述者。該等因素包括(但不限於)整體行業及經濟狀況、貨幣市場及資本市場變動、競爭、客戶需求變動、銷售組合變動、商品價格變動、科技革新及法律／監管／政府政策變動。本公司並無義務更新或修訂任何該等前瞻性陳述以反映任何期後事項或情況，惟香港聯合交易所有限公司(「聯交所」)證券上市規則(「上市規則」)所載適用規定另有規定者除外。

因此，本公司股東及有意投資者於買賣本公司股份時務請審慎行事。

緒言

自本公司於二零零三年開業及其股份於二零零五年在聯交所主板上市以來，本公司一直為鴻海精密工業股份有限公司(一家在台灣註冊成立的公司，其股份在台灣證券交易所上市)(「鴻海」，連同其附屬公司及聯營公司(本集團除外)統稱「鴻海集團」)的附屬公司，並為領先全球手機業的垂直整合製造服務供應商，就手機及其他無線通訊裝置及電子消費產品為客戶提供完整的端對端元件以及製造及工程服務，包括獨特及創新的產品開發及設計、機構件、元件、整個系統組裝等，物流及分銷以及供應鏈服務及解決方案，以及維修及其他售後服務。本集團一直使用eCMMS(電子化——零元件、模組機光電垂直整合服務)業務模式，並已透過提供其於機械、電子及光學能力的一站式購物端對端服務，成功將其業務模式轉型，由OEM(原始設備製造)提升至ODM(原始設計製造)、IDM(整合設計製造)及JDM(聯合設計製造)。緊隨鴻海集團步伐，本集團開始採納IIDM(整合、創新、設計、製造)模式及引進「工業4.0」智慧製造模型。由於市場動態及技術瞬息萬變，本集團根據客戶的製造要求及產品規格，與客戶一起開發彼等的未來產品，整合其於技術提升及工程能力、質量控制及研發(研究與開發)活動的投資，配合其要求及規格。本公司相信，更廣泛的服務平台(尤其是具備高增值貢獻)有助本集團自競爭對手中脫穎而出。本集

團不僅提供製造支援，亦致力向全球客戶提供全系列具成本競爭優勢的服務，包括維修、物流及分銷服務。本公司相信，該策略可讓本集團自競爭對手中脫穎而出，並將有助本集團對其客戶的產品於整個生命週期內提供支援及縮短產品上市所需時間。具體而言，本集團已設立專責向客戶提供服務以簡化彼等的全球產品研發、製造程序及售後服務的製造中心及組配中心，使彼等可有效加快產品上市及節省成本。

其中就於二零一六年十一月向Microsoft Mobile Oy (「Microsoft」)收購的功能手機資產(包括一所於越南的製造廠房)及於二零一六年十二月與Nokia Technologies Ltd. (「Nokia」)及HMD global Oy (「HMD」)就諾基亞品牌移動手機及平板電腦達成的合作而言，本集團一直發展諾基亞品牌功能手機及智能手機的製造(使用IIDM模式)以及配套物流及分銷業務，客戶及消費者遍佈不同國家。詳情請參閱下文「投資」。除手機外，本集團已積極於其他無線通訊裝置及電子消費產品及配件，以及電子書閱讀器、可穿戴裝置及語音互動產品等相關範疇探索商機。

討論及分析

與客戶、供應商及僱員的主要關係

本集團的主要客戶包括頂尖國際品牌及中國品牌。因此，本集團的業務、研發中心及製造設施以及手機維修及翻新設施橫跨亞太地區(如中國、台灣、越南及印度)以及美洲及墨西哥，位置鄰近其客戶有助更便利地滿足彼等各自於當地的需要及加快該等客戶於市場推出產品。自二零一七年起，隨著製造諾基亞品牌功能手機及智能手機配套的物流及分銷業務(透過TNS)推出，本集團便一直製造功能手機及智能手機，並分銷至全球各地(尤其是透過其於中國、越南、印度及芬蘭的營運)的客戶及消費者。本集團的策略是自初步概念設計階段起直至生產程序結束止一直與客戶緊密合作，處理包括採購、開發及組裝以及服務各方面手機相關事宜，並為客戶及消費者提供整套具成本競爭優勢的垂直整合全球供應鏈解決方案。在此策略下，客戶可借助我們的供應鏈解決方案使彼等的產品於整個生命週期內達至有關產品要求。有效管理供應鏈可以讓我們提供更具競爭力的價格及加快生產時間。當產品要求越趨複雜，該等公司越需要特別訂制的供應鏈解決方案，大大改變製造及供應鏈業的局面。

隨著客戶轉型，加上致力持續拓闊客戶類別及深耕現有客戶關係，客戶組合持續健康的變動以避免倚賴主要客戶。期內，本集團五大客戶佔本集團期內營業收入總額約81.34%，當中三名與本集團保持長期良好關係，且各自均為與本集團有業務往來超過五年的客戶。餘下兩名主要客戶分別為與本集團有業務往來約一年半及一年的客戶。鑑於手機市場飽和，本集團重視與客戶建立互惠互利關係，透過聘請具備工作熱誠的員工在達世界級水平的生產環境中工作，以具競爭力的價格向客戶提供符合環球標準的優質產品及服務，讓客戶稱心滿意，同時繼續與彼等延長及發展更緊密關係，長遠為本集團及客戶締造共同利益，確保本集團生產設備及設施運用得宜。由於銷售額的按年變動將反映本集團於上述方面所投放努力及達至規模經濟的成效，故為財務關鍵績效指標之一。

Sharp Corporation為該等五大客戶之一，因屬本公司的控股公司鴻海的緊密聯繫人而為上市規則項下的本公司關連人士。本集團向Sharp Corporation銷售貨品及提供服務所得營業收入佔本集團本期間銷售貨品及提供服務所得營業收入總額約7.8%。

本集團授予其主要客戶的信貸期為30至90日，與授予其他客戶的信貸期一致。本期間呆賬備抵為0.12百萬美元(相比二零一六年同期的呆賬備抵則為0.73百萬美元)，有關備抵僅在特定例外情況下作出。就來自該等主要客戶的應收貿易賬款所作其後結算已經審閱，且令人滿意，毋須於本期間計提撥備。

本集團採購團隊與逾3,000名供應商合作，為本集團業務供應所需元件及其他物料的，本集團與大量信譽良好的合資格供應商建立長期穩定關係，旨在透過省時方式以具競爭力的價格採購優質物料，而毋須倚賴個別主要供應商。本集團的供應商包括原材料、電子元件及部件、顯示模組、相機模組、電池、外殼及包裝物料的供應商，而本集團一般根據產品的質量及可靠程度、技術能力及工程能力、按時交付、服務質素、價格競爭力、供應交易的商業條款及其客戶的特定要求以及業內聲譽挑選供應商。本集團五大供應商的採購額佔本集團本期間採購總額約57.14%。本公司的控股股東鴻海為該等五大供應商之一，根據上市規則，其屬本公司的關連人士。鴻海應佔的採購額佔本集團本期間採購總額約12.17%。

因應本集團依賴主要客戶及主要供應商所帶來的潛在風險，本集團已實施並保持健全及有效的內部監控及企業風險管理制度，以評估及監控有關潛在風險。

僱員乃本集團的寶貴資產，故本集團一直致力吸引及挽留人才。本集團認為未來的成功將很大程度視乎其能否透過提供更平等的就業機會、更具競爭力的薪酬及福利、更合適的工作環境、更廣泛的客戶接觸面、更大規模的資源、培訓及崗位轉換，連同橫跨許多不同產品及業務線的更佳職業前景，持續吸引及挽留合資格僱員。本集團以提供安全、高效及融通的工作環境而自豪，重視員工的健康及福祉，並已實施適當的安排、培訓及指引，以確保工作環境健康安全。本集團的成功取決於其人才，專注於人才招聘、發展、獎勵及留任各方面的人力資本倡議及策略職工計劃。本集團已於中國及台灣建立並將繼續擴張其龐大且經驗豐富的研發團隊，以迎合業務增長的重大商機(例如新科技及物料以及新客戶)，透過在其強大的製造及工程能力之上投資研發活動，以實行並執行相應研發要求。本集團致力重塑生產力，讓員工及組織更具靈活彈性、精簡工程流程、提高生產速度及效率以及簡化其組織架構。藉鼓勵僱員於工作中發揮創意、與客戶合作進行創新項目及支持初創公司在製造方面的發展(甚或作出股權投資)，本集團得以成功於採購、價值及設計工程及產品開發、質量管理、生產管理、維修服務、物流及分銷能力方面累積相關經驗。於二零一七年十二月三十一日，本集團的僱員總數為92,779名(二零一六年十二月三十一日：74,652名)。於本期間產生的員工成本總額達570百萬美元(二零一六年十二月三十一日：407百萬美元)，按年增加的主要原因是就有關諾基亞品牌產品的新業務招聘、發展、獎勵及留聘人才。詳情請參閱下文「投資」及「展望」。本集團推行全面的薪酬政策，由管理層定期檢討有關政策。本公司已採納一項股份計劃及一項購股權計劃。購股權計劃符合上市規則第十七章的規定。應付本公司董事的酬金由本公司董事會(「董事會」)不時經參考本公司的業績、彼等於本公司的職責及職務、彼等對本公司的貢獻及現行市場慣例以及本公司薪酬委員會的推薦建議後釐定。

業績及業務回顧

財務表現

財務關鍵績效指標包括上述銷售額的按年變動、毛利率、淨利潤率及股本回報率。就同業分析而言，由於同業的業務策略、業務模式、客戶組合、收益組合(機構件與系統組裝)、定價政策、成本結構各有不同，故難以直接比較。

截至二零一七年十二月三十一日止十二個月期間，本集團錄得綜合營業收入12,080百萬美元，較去年同期6,233百萬美元增加5,847百萬美元或93.8%。期內淨虧損為525百萬美元，而去年同期則為純利136百萬美元。本集團的淨虧損主要歸因於多項因素，包括下列主要因素：(1)有關諾基亞品牌手機的TNS業務的相關成本；(2)本集團投資組合減值所產生淨虧損203百萬美元；及(3)整體毛利率下降。

製造業務的毛利及毛利率乃計量公司自營業收入(扣除銷售成本後)產生足以支付營運開支的金額所用一般財務關鍵績效指標。毛利百分比率越高代表業務的盈利能力越高，以及有更多溢利可供支付營運開支並最終歸屬擁有人。由於手機市場充滿競爭且已經飽和，儘管本集團已努力減低影響，惟價格下行及毛利率乃普遍市場動態。本期間毛利為130百萬美元，較去年同期減少211百萬美元，主要由於毛利率下降。毛利率為1.1%，較去年同期5.5%為低，主要由於市場持續競爭激烈及價格下行壓力甚大。同時，我們的銷售及產品組合變動且機構件業務減少，而銷售額按年大幅增加，原因是毛利率相對較低的系統組裝業務(包括本集團其中一名主要中國品牌客戶的業務模式由純加工改為買賣)增加。誠如下文「投資」一節所闡釋，諾基亞品牌手機製造業務的利潤率須承受諾基亞品牌手機回歸市場早期的異常巨大壓力。智能手機所用主要元件(例如記憶體等)的市場因供應緊張而出現價格上漲。主要元件價格上漲，已開始影響智能手機製造商控制產品成本及維持穩健利潤率的能力。就部分中國品牌而言，以低價而高技術規格的裝置吸引消費者的策略成效已減退。即使銷售「經濟實惠的高端」產品將可獲得更多市場份額，惟溢利將被高昂的元件價格抵銷。最終，儘管機構件業務的銷售額僅輕微下跌，機構件銷售額的毛利率因競爭激烈而大幅減少，而機械業務業界產能過剩，原因是行家於過往年度過度投資機械產能(如電腦數值控制車床)及價格競爭現已成為飽和手機市場的市場常態。

為保持競爭力，本集團一直保持組織精簡以及優化員工數目及支出，並管控其營運開支。然而，本集團一直投資於有關諾基亞品牌手機的新業務，尤其是向新增IIDM業務提供充足資源(例如研發能力)及持續經營開支，以進一步發展新業務、管理增長及確保業務持續經營，繼而提升本集團整體能力(於採購、價值及設計工程及產品開發、質量管理、生產管理、知識建構、物流及分銷能力以及支援資訊科技系統方面)，以便為新業務提供全球性支援及擴張市場、

產品組合及銷售途徑，並尋找其他生產具競爭力產品的方式。此舉導致銷售開支以及一般及行政開支(如薪酬及員工成本、資訊科技應用程式成本及授權費用、差旅費用及專業費用等)增加，而我們停止營運傳統老舊資訊科技及企業資源規劃平台，並以更可負擔的及現代的體系結構取替，而研發開支(主要用於開發新手機)亦有所增加。

因此，本期間經營開支為620百萬美元，相比於去年同期則為339百萬美元。

於二零一七年，本集團就其投資組合當中若干投資作出203百萬美元減值撥備。詳情將於下文「投資」一節闡釋。

純利及淨利潤率為計量盈利／虧損的財務關鍵績效指標，盈利／虧損乃從所賺取毛利扣減營運開支及其他虧損(例如減值虧損)以及稅項及利息成本計算得出。其計量有關控制營運開支、優化稅項及利息成本以及減少其他各類虧損(例如減值虧損)的能力。基於上述因素，本公司擁有人應佔本期間虧損為525百萬美元，而去年同期則為本公司擁有人應佔純利138百萬美元。本期間淨虧損率為4.4%，而去年同期則為淨利潤率2.2%。

於二零一七年十二月三十一日，股本回報率(股本回報率，即回報的淨收入金額佔股東權益的百分比，以公司運用其股東投資款項所能產生的溢利計量該公司的盈利能力)為負16.56%，相比於二零一六年十二月三十一日的股本回報率則為正3.88%，基因於二零一七年十二月三十一日的本公司擁有人應佔溢利於本期間變為本公司擁有人應佔虧損。本集團致力實現更佳股本回報率。

本期間所得稅開支為29.8百萬美元，較去年同期所得稅開支80.7百萬美元減少50.9百萬美元。此乃主要由於本期間溢利減少所致。

截至二零一七年十二月三十一日止年度，概無就物業、廠房及設備確認減值(二零一六年：0.4百萬美元)。

本期間每股基本虧損為6.61美仙。

股息

於二零一七年三月九日，董事會議決建議就截至二零一六年十二月三十一日止年度分別宣派及派付末期股息每股本公司普通股0.00526美元(合共約為42,000,000美元)，及特別股息每股本公司普通股0.01252美元(合共約為100,000,000美元)(統稱「股息」)，惟須經本公司股東批准後，方可作實。於二零

一七年五月二十五日，本公司股東於本公司股東週年大會批准宣派及派付股息。有關股息詳情載於本公司日期為二零一七年四月十三日的通函及本公司日期為二零一七年五月二十五日的公告內。

截至二零一七年十二月三十一日止年度概無宣派或建議任何股息，自報告期間結束以來亦無建議任何股息。

銷售

於本期間，本集團確認綜合營業收入12,080百萬美元，相比去年同期6,233百萬美元增加5,847百萬美元或93.8%。有賴於本集團持續發展及廣泛深耕集團中國及國際品牌客戶、致力於印度擴充產能，以及執行及發展有關諾基亞品牌產品的新增IIDM業務，本集團得以成功於本期間提高系統組裝的銷售額，惟本期間機構件業務的銷售額有所減少。於二零一七年，本集團其中一名主要客戶的業務模式由純加工改為買賣，而有關變動部分已反映於本期間銷售收益按年大幅增長。此外，本集團將持續為國際品牌提供電子書閱讀器、平板電腦及語音互動產品等電子消費產品的系統組裝業務。與迄今相比，本集團二零一七年九月於同業銷售中取得最高銷售額。

本集團透過製造功能手機開始其為國際品牌提供服務的業務。本集團受惠於智能手機的推出及其後普及應用均帶動智能手機外包服務的趨勢。過去數年，國際品牌及其他市場業者(如中國品牌)的市場佔有率持續重整，而本集團的客戶表現各有不同，且若干中國原始設備製造商的市場份額也急速改變，故本集團若干屬於國際品牌的主要客戶的市場佔有率於二零一六年急劇下跌，因此，若干客戶透過重組及自行生產徹底改變彼等的外包策略，削減先前與本集團建立的外包業務，而此舉直接打擊本集團二零一六年的銷售。於本期間，競爭依然激烈，而價格及利潤率仍持續下跌。IDC於二零一七年十一月就二零一七年第三季度全球智能手機市場發表報告。根據其全球季度手機追蹤器(Worldwide Quarterly Mobile Phone Tracker)所得結果，智能手機原始設備製造商於二零一七年第三季度於全球運送合共373.1百萬部智能手機。出貨量按年增加2.7%及按季增加7.4%。根據IDC資料，於二零一七年第三季度，五大供應商均按年錄得正面增長，其中一個中國品牌增長最多，其銷售額為去年同季的兩倍。根據IDC資料，智能手機行業不斷增長，惟與過往年度比較增速放緩。該報告指出五大領先供應商以外其他智能手機原始設備製造商持續掙扎求存，而「業界龍頭正迅速形成兩大陣營」。第一個陣營包括兩個國際品牌及一個中國品牌；彼等均能推動高端市場的大部分銷量。第二個陣營包括於中國國內市場以外尋找成功商機的中國原始設備製造商。儘管頂尖智能手機公司發現越來越難以推出技術規格與別不同或可說服消費者為手機升級的新技術，彼等仍繼續搶佔業績下滑公司的市場份額。此情況顯示競爭格局既定，故本集團必須致

力於各方面作出改善，以保持競爭力。於二零一八年二月一日，IDC發表另一份報告，載述智能手機供應商於二零一七年第四季度出貨量為合共403.5百萬部智能手機，較二零一六年最後一個季度的430.7百萬部手機下跌6.3%。於二零一七年全年，全球智能手機市場總出貨量為14.72億部手機，較二零一六年出貨量14.73億部下跌幅少於1%。由於消費者並不急於升級手機至新一代高價旗艦裝置，因此中國及美國等已發展市場均於有關季度錄得業績下跌。

智能手機市場於二零一六年增長放緩，其中龐大業者面對增長飽和，智能手機出貨量減少，及中國呈更成熟的增長形態，在此市場下，新興品牌打破現有品牌存在已久的業務模式，藉以爭取市場佔有率。憑藉多變的智能手機市場動力，自二零一六年起，中國品牌崛起成為新的頂尖全球品牌。該等中國品牌的成功在於其良好的硬件設計、耐用的產品質量、具吸引力的價格、強大的零售商滲透、有效的渠道策略、產品組合差異化及多樣化、有效的營銷活動、在大眾市場客戶中不斷提升的品牌認知度，以及完善的線下分銷系統。為填補二零一六年上半年因若干主要客戶帶來的銷售下跌而引起的損失，本集團致力透過降低其客戶集中度，減少依賴若干主要客戶的風險，以繼續拓闊其客戶群種類。本集團採取以客為本的方針與若干頂尖中國品牌客戶開展業務，並協助彼等發展國內及海外業務，自此成為本集團的重點。該等中國品牌客戶推動本集團二零一六年下半年的銷售復甦及本期間的增長。一直以來可見各中國品牌於中國的成功策略多種多樣，部分以中國偏遠地區優先，建立龐大實體店網絡，以便向可能尚未能使用互聯網的客戶銷售裝置。本集團其中一名中國品牌客戶錄得強勁按年增長，儘管於中國的手機線上銷售因透過實體零售店進行的線下銷售快速增長而有所減少，惟一直穩佔線上銷售的主導地位。該名中國品牌客戶於過去一年的主要復甦歸功於其在現有成功線上策略之上整合更多實體店舖的新策略。本集團另一名中國品牌客戶主打中國城市市場，並已見成效，成為領先品牌之一。鑑於飽和市場的競爭激烈，本集團需於各方面維持競爭力並投放更多時間及精力，以取得新客戶(規模小於現有客戶)及從現有客戶取得更多訂單。

本集團繼續檢視其全球產能以優化資源及提高新興市場(如印度)的產能，並進一步使其製造產能符合客戶的地域生產需求。隨著國內智能手機出貨量增長放緩，所有該等中國原始設備製造商必須國際化及擴大彼等的業務範圍至彼等自身國家以外及中國境外的地區，以保持在新興市場(如印度)的增長勢頭，當中「印度製造」倡議促使更多本地及中國品牌在印度物色具有龐大產能的ODM/OEM/EMS(電子製造服務)合作夥伴。本公司相信，印度以及亞太地區及撒哈拉以南非洲其他新興市場將在往後數年推動大部分智能手機出貨量增長。鑑於該等市場的價格點較低(於印度出售的智能手機半數低於120美元)，相較高端業者，以價值主導的安卓供應商(如中國新興業者)將較受該等市場歡迎。此外，新興市場(如印度)的買家一般並無訂約購買手機，且對價格相當敏感。根據Counterpoint研究報告，印度手機及智能手機市場受排燈節前的龐大出貨量帶動而按年增長6%及18%，而功能手機分類則按年下降4%，惟按季增長22%，此乃受sub-USD15裝置及諾基亞品牌手機於第三季度推出市場所帶動。中國品牌表現維持強勁，佔印度智能手機出貨總量超過一半。中國品牌的市場佔有率自二零一六年下半年超逾國內印度業者以來連續第三個季度穩佔逾50%，成為二零一七年第三季度增長最快的智能手機品牌。本集團已在印度設立和營運手機組裝廠多年，並於過去數年協助若干中國品牌客戶在印度及中國以外的海外市場發展業務，爭取更大市場佔有率。本集團印度業務於本期間的銷售額較二零一六年同期增加約160%，主要由於與印度一名中國品牌客戶進行的業務顯著增長。該名中國品牌客戶的最大增長來源乃其於印度智能手機市場取得成功，且其具備真正創新的產品、業務模式、基礎設施、營銷方法及高效的團隊。與此同時，其成功亦很大程度受惠於九月份的大型線上節日銷售及大部分型號享有折扣優惠。在線下零售方面，持續擴展其優先合作夥伴計劃及新增實體店舖均有助中國品牌客戶鞏固其地位，可顯示於價格及功能方面取得平衡的策略如何協助海外公司於印度大受歡迎。本集團於印度的廠房營運為印度最大合約製造商之一，本集團將繼續增添基礎設施及提高產能以滿足印度客戶的需求，亦已於二零一八年一月於其印度業務額外注資100百萬美元。

茲提述本公司分別於二零一七年四月十三日及二零一七年五月二十五日刊發的公告以及日期為二零一七年五月八日的通函，預期產品銷售交易(定義見本公司日期為二零一七年四月十三日的公告)項下將有更多項目(特別是與鴻海集團於二零一六年收購的產品品牌旗下若干新產品有關的項目)有待製造及向鴻海集團出售本集團製造或擁有的部件及其他產品(包括手機產品、手機部件及其他電子消費產品)，而本公司預期產品銷售交易的現有年度上限可能有所不足，故建議以經修訂年度上限取代有關現有年度上限。於二零一七年五月二十五日，有關經修訂年度上限獲本公司股東於本公司股東特別大會批准。隨後產品銷售交易項下與鴻海集團進行的交易有所增加。

關於本集團持續培育及發展與客戶的長期關係及合作夥伴關係，於二零一六年五月十八日，本集團與Nokia及HMD達成合作，以在諾基亞品牌移動手機及平板電腦的領域建立一個成功的全球化業務。自二零一七年起，本集團開始通過向HMD製造及銷售手機產生銷售收益，並自是次合作產生分銷服務收入。有關新業務及相關事宜的詳情，請參閱本公司日期為二零一六年五月十八日的相關公告及下文「投資」及「展望」。

作為相關事項，本集團尤其注意其成本控制效能、商品價格(如記憶體)及提升競爭力，以向客戶提供具吸引力的定價。就此，本集團持續投入資源保持研發能力、工程能力、自動化等先進技術及龐大產能，對加強核心技能及競爭優勢發揮重要作用，從而與客戶建立、發展和促進長期雙贏的業務關係。

損益(溢利及虧損)

隨著創新意念及技術的流轉，智能手機行業早已商品化。性質非常近似的產品已加劇市場競爭，此乃由於市場日趨分散，行業模塊結構降低新進業者加入市場的門檻，讓消費者可以經濟實惠的價格獲得高技術規格的產品。與電腦行業相似，智能手機行業的特點是模塊化。模塊設計的重要程度與行業創新迅速及合約製造相關，加上新進業者入行並能以低成本但高效率進行生產，模塊化已令競爭加劇。誠如上文「銷售」一節所述，銷售按年增加主要由於毛利率較低的系統組裝業務擴張，製造及分銷諾基亞品牌手機，以及其中一名主要中國品牌客戶的業務模式由純加工改為買賣。若干主要元件(如記憶體)的價格已穩定上升約一年時間。由於同業競爭加劇，元件價格上漲，及機構件業務競爭激烈，對本集團構成定價壓力，因而亦無可避免對毛利率造成壓力。具體而言，誠如下文「展望」一節所述，最大的挑戰乃有關製造諾基亞品牌產品的新業務。於現階段，諾基亞品牌產品主要包括功能手機及智能手機。本集團的策略合作夥伴HMD顯然需要時間推廣及發展手機市場(特別是智能手機)，並於競爭激烈的手機市場中證明自己的實力。HMD必須確保產品質量、強大的零售商滲透、有效的渠道策略、產品組合差異化及多樣化、有效的營銷活動及不斷提升大眾市場消費者對品牌的認識，而此等因素均將令HMD營運諾基亞品牌手機業務的成本上升。為開始打入市場及爭奪市場份額，諾基亞品牌智能手機的定價必須格外具競爭力及進取，不能以高於競爭對手就類似產品採納的定價出售。此外，諾基亞品牌智能手機亦須較競爭對手採取類似銷售定價的產品配備更佳硬件及技術規格，從而吸引消費者轉用諾基亞品牌手機，

而此舉將無可避免令智能手機的物料清單成本增加，而所有此等不利因素均會影響本集團所製造售予HMD的智能手機的售價，令毛利率備受巨大壓力。為舒緩其於競爭激烈的手機市場面對的定價及毛利率下行壓力，物料清單(BOM)控制至為關鍵。就二零一七年諾基亞品牌智能手機產量而言，其於營運首年已達至令人滿意的水平，而功能手機出貨量於二零一七年整個年度按季穩定上升。然而，數量仍未大至足以帶動規模經濟，以使本集團採購團隊可僅向少量的供應商作出採購，繼而讓本集團具備更強議價能力及以更具競爭力的價格進行大批量採購，逐步降低BOM成本。諾基亞品牌業務的產量乃HMD成功的關鍵。就內部而言，本集團將繼續於程序採構方面投放充足資源，並憑藉二零一七年的經驗處理BOM成本競爭力事宜，逐步提升於供應商的地位，同時致力促使內部營運更具效率並務求降低製造成本。而就整體而言，由於HMD現時營運所在手機市場接近飽和，預期仍需若干時日方能達至規模經濟。此外，商品價格(如記憶體)存在巨大風險且整個記憶體行業面對巨大限制，令成本上升及供應中斷。

本集團致力透過加強自動化生產、提高資產使用率、優化產能、質量保證、質量監控及更嚴格控制製造費用，提升效能及維持良好及穩定的回報率。本集團的自動化工程團隊已持續在不同的製造工序中擴大自動化範圍，以減低勞工成本上漲所帶來的影響及提升效率。本集團憑藉其專責及專業的採購團隊，以具競爭力的價格採購物料。此外，鴻海集團亦持續就規模、穩健元件支援及穩定主要元件供應以及垂直整合供應鏈方面提供強大支援，以產生協同效應。受惠於鴻海集團的資源，本集團的外包能力更具靈活彈性。為保持競爭力，本集團已縮短提產時間並提升其產能及研發能力，以應對客戶的更高需求，並透過提供額外產品以及端對端及增值產品設計及發展方案，促進與客戶的長期關係及合作夥伴關係。本集團已實施所有該等措施，致使得以透過成本優勢制定更具競爭力的價格，贏取更多客戶的業務，實現更巨大規模經濟並提升與供應商的議價能力，從而舒緩激烈競爭及產品組合惡化所導致定價及毛利率下行壓力，以及來自若干客戶要求降低平均售價的壓力。由於本集團於二零一七年投資於新增HMD業務並錄得虧損，故毛利率及淨利潤率難以與同業比較。

就二零一七年整體業務而言，透過致力與中國品牌發展業務，亞洲板塊繼續為本集團作出最大業績貢獻(以銷售營業額及板塊溢利計)，且於二零一七年繼續努力。本期間亞洲板塊的收益為10,242百萬美元，較去年同期(二零一六年十二月三十一日：5,801百萬美元)增加76.6%，有關增長主要源自與中國品牌客戶(包括銷售至印度市場的中國品牌客戶)、印度客戶及一名國際品牌客

戶進行的利潤率較低的系統組裝業務的增長，以及與一名主要中國品牌客戶的業務模式由純加工改為買賣有關的銷售增長。有關本集團於印度的製造實體為HMD India製造諾基亞品牌產品的新業務亦錄得銷售額。於本期間，亞洲板塊錄得盈利237百萬美元，少於去年同期錄得的盈利368百萬美元，主要由於毛利率較低的系統組裝業務錄得銷售增長。由於機構件行業競爭激烈及產能過剩，機構件業務的毛利及毛利率亦有所下降。新興中國品牌憑藉具吸引力的定價及迎合本地市場的設計，繼續搶佔國際品牌的市場佔有率，及於飽和的中國市場維持可持續經營能力。在激烈的競爭環境下，中國智能手機市場繼續為本集團的主要目標。多年前，本集團已在精簡歐洲廠區規模後將營運重心轉移至中國(用作製造產品供給國內市場及出口以及產品研發)及台灣(用作產品研發)，並繼續於具備進一步增長潛力的亞洲板塊(包括印度)投放資源，以便進一步提升本集團在亞洲板塊(尤其是印度)的產能、能力、技能及知名度，並於亞洲板塊開發更多新業務及客戶。除來自製造手機的銷售額外，HMD的分銷商TNS亦透過為HMD將本集團於亞洲(中國、印度及越南)製造的諾基亞品牌手機出售及分銷至亞洲及非洲新興市場而賺取分銷服務收入。為賺取分銷服務收入，TNS須產生營運開支以及一般及行政開支(於規模成型前的開支巨大)。

本集團多年前已在印度清奈擁有製造業務。本集團自二零一五年下半年起再次於印度積極開展業務。本集團於安德拉邦省增添產能及設施，以迎合當地不斷上升的需求及印度政府的「印度製造」倡議，因而亦促進亞洲板塊的銷售增長。於印度的產能擴張亦繼續進行。

本期間歐洲板塊錄得營業收入1,648百萬美元，而去年同期則錄得營業收入178百萬美元。本期間歐洲板塊的營業收入大幅增加，原因是本集團已展開諾基亞品牌手機的新業務於亞洲(中國、印度及越南)製造功能手機及智能手機，並向芬蘭公司HMD出售手機。HMD的分銷商TNS其後為HMD於整個歐洲市場出售及分銷部分手機，並賺取分銷服務收入。此板塊於本期間錄得虧損162百萬美元，遠多於去年同期錄得的盈利1.1百萬美元。在有關製造諾基亞品牌手機的新業務方面，誠如上文所述，諾基亞品牌手機的價格競爭激烈，而於其回歸市場時推出的手機，向終端市場的售價必須具競爭力，本集團作為HMD的合作夥伴，本集團所製造手機的售價及毛利率承受重壓，此乃由於就採購而言尚無規模經濟且若干主要元件的商品價格維持高企。同時，本集團須投

放資源為HMD開發新產品以及建立採購能力及製造規模，故利潤率承受重壓。與亞洲板塊相似，為賺取分銷服務收入，TNS須產生營運開支(於規模成型前的開支巨大)。於此階段，歐洲板塊的表現急劇轉差故本集團須更密切監察，然後評估該板塊的表現對本集團整體表現造成的影響。

至於美洲板塊，由於失去市場佔有率和改變外包策略，本集團若干過往曾運送大量產品至美洲板塊的主要客戶於二零一六年及本期間減少於本集團下達訂單，故令美洲板塊於本期間的銷售進一步縮減，繼而進一步對此板塊的表現構成不利影響。美洲板塊於本期間錄得營業收入190百萬美元，而去年同期則錄得營業收入254百萬美元。美洲板塊於美國及墨西哥的實體的核心業務(包括現有及發展中的業務)主要提供服務(包括向原始設備製造商提供智能手機的回收、維修及翻新)及運營商(就在保用期內及在保用期後的服務而言)。本期間錄得盈利28百萬美元，而去年同期則錄得盈利9百萬美元。美洲板塊的表現對本集團的整體表現並無重大不利影響，原因是美洲板塊的銷售額及盈利自二零一六年起下跌，現時對本集團的整體銷售而言微不足道。

投資

本集團透過投資及併購(合併與收購)活動繼續提升其EMS及相關運送業務，從而鞏固本集團在移動手機製造業的主導地位。

於諾基亞品牌產品的新業務的投資

於二零一六年五月十八日，本集團與Microsoft Mobile Oy(作為賣方)及HMD(作為另一名買方)訂立協議，以收購功能手機業務若干資產其後交由Microsoft Corporation營運，包括位於越南的製造廠房及於進行該功能手機業務時使用的若干其他資產，總代價為350百萬美元(其中20百萬美元須由HMD支付)。上述收購事項產生商譽79.4百萬美元。截至二零一七年十二月三十一日止年度，經管理層比較現金產出單位的可收回金額及現金產出單位的賬面值後，認為毋須就商譽進行減值。在透過屬於本集團以「TNS」命名的實體及相關實體(統稱「TNS」)營運的諾基亞品牌產品相關新業務方面，Nokia、HMD及TNS之間的合作為各方提供框架，以於諾基亞品牌移動手機及平板電腦範疇建立成功的全球化業務。根據是次合作，HMD獨家從事諾基亞品牌產品業務，而TNS已繼續與HMD開發業務，主要涉及根據HMD與本集團之間的製造協議及HMD與TNS之間的分銷安排於亞洲(中國、印度及越南)製造功能手機及智能手機及配件，致使HMD所購入的手機將由TNS分銷，而本集團可透過TNS產生更多營業收入及分銷服務收入，同時於其手機製造業務及運送服務提高其資產使用率、產

能及能力。本公司知悉HMD的銳意計劃是成為於手機及平板電腦市場全球認可的一員。於本期間，本集團與HMD逐漸建立策略合作夥伴關係，且關係越來越密切，讓策略合作夥伴得以迅速行動，聯合處理及解決各項初期問題，從而更有效達致目標。由此可見本集團的實力，尤為於製造業務及研發能力方面。

就與HMD業務的製造部分而言，我們現時於越南及印度製造功能手機，並於中國及印度製造智能手機。於二零一七年年末前，在展開諾基亞品牌業務後不足一年，已推出6款智能手機及5款功能手機供全球消費者選購。該等產品贏得多個專家評審團獎項，包括Nokia 8獲Android Association評為最佳安卓智能手機及Nokia 6獲GSM Arena評為最受歡迎安卓智能手機。毋庸置疑，此乃初創企業的首項成就。就營運方面而言，提升智能手機的供應能力乃最大挑戰。踏入二零一八年，HMD將增添更多產品類別及更新二零一七年的產品組合，使供應更完善。就損益表現方面而言，誠如上文「損益」一節所闡釋，挑戰處處，價格及利潤率壓力仍然十分巨大。

就TNS業務的分銷部分而言，二零一七年為首個全年營運年度，而年度主要目標為於全球建立分銷能力，涵蓋營運商、零售及公開分銷渠道。就功能手機的新業務部分而言，本集團透過TNS於二零一六年十二月以自MSFT收購的功能手機渠道展開業務，現時已與遍佈逾70個國家超過600名分銷商合作夥伴及客戶建立直接業務關係，而逾250,000間零售店正在銷售Nokia移動裝置，且功能手機分銷範圍遍及全球。就智能手機部分而言，本集團透過TNS加緊建立功能手機渠道以將分銷的覆蓋範圍擴至世界各地。本集團堅信，此乃其長遠競爭優勢。本集團將繼續投資於新業務，尤其是擴張其網絡以進一步提升其全球知名度，讓更多合作夥伴、客戶及消費者能更輕易取得其產品及服務。TNS以渠道的盈利能力為重點，藉以激勵渠道合作夥伴投資分銷Nokia。儘管功能手機市場規模逐漸縮減，惟透過創新設計及具意義的功能改進，此分類市場仍有大量獲利商機。

至於智能手機方面，除上述者外，本集團隨著一款中國(中華人民共和國)本土版本的新智能手機Nokia 6推出市面，於二零一七年一月展開新里程。有關產品於二零一七年農曆新年旺季期間發售，消費者需求迅速超出本集團預期。新智能手機於二零一七年世界移動大會(於二零一七年二月/三月舉行)發佈並已推出銷售，反應非常樂觀，且產品內建質素及工藝以及配備每月更新保安系統的純安卓體驗方面因兌現Nokia過往自家推出Nokia產品所作出品牌承諾而獲公眾高度關注。TNS工作團隊對此範疇產品的起步大感雀躍，由於本集團致力維持於手機製造業的市場領導地位，富智康、TNS及HMD持續合作於二零一七年下半年擴展及推出新產品及所提供產品種類，以應付日益增加的消費者需求。儘管業務起步穩健，本集團仍對業務製造部分的未能預見因

素及情況(例如產品需求、市場競爭、商品價格上升以及價格及利潤率下行壓力等市況波動因素)及經濟不明朗因素保持謹慎，尤其填補不足之處，從而實現其策略宏圖及目標。本集團仍需要持續投資於TNS以擴大其商業網絡及渠道、產品組合開發及所提供商品種類、產品開發、應用系統、製造範圍及人才招聘，旨在可長遠更順暢及成功經營有關諾基亞品牌產品的新業務，惟此等投資連同上述毛利率下行壓力將繼續令本集團以及其盈利能力及利潤承受重擔。詳情請參閱本公司日期為二零一七年四月三日的公告及下文「展望」。然而，預期隨著新業務規模擴大，有關負擔將於日後逐漸相應減少。然而，我們一直強調，由於手機市場競爭非常激烈，擴充業務規模及產量需時。此外，本集團將繼續致力創造業務協同效應及改善工作流程，使整體營運更具效率。

其他重大投資

基於互聯網及移動生態系統持續發展，本集團與多間穩健的移動應用程式及服務公司合作，透過實施「軟硬件整合」策略把握市場增長，惟對任何投資並無任何表現保證。

本集團向美图公司(「美图」，其股份於香港聯交所上市及買賣，股份代號：1357)作出24百萬美元股權投資，該公司為一家領先的移動互聯網平台公司，專注於照片及視頻應用程式以及銷售自家品牌具優化自拍體驗的智能手機。美图亦開始於其產品中加入人工智能，例如推出可基於用家的自拍照創造手繪插畫的Andy the ArtBot及可透過分析自拍照向用家提供有效護膚建議的人工智能皮膚分析器。本集團相信，結合大量用戶基礎及人工智能科技將推動美图改善日後的貨幣化能力。於二零一七年十二月三十一日，本集團於美图的總投資佔美图全部已發行股份約1.28%(按已兌換及全面攤薄基準計算)。由於美图成功於二零一六年在香港進行首次公開發售，本集團已出售部分美图股份以變現部分財務回報，賺取已變現溢利15百萬美元。詳情請參閱本公司日期為二零一七年八月九日的公告。於二零一七年十二月三十一日，本公司就二零一七年內美图股價於市場增長於會計方面確認未變現重估收益55百萬美元為「其他全面收益」。於二零一七年十二月三十一日，其公平值為76百萬美元，相當於本集團總資產0.86%。國際財務報告準則第9號(更多詳情載於附註1「應用新訂及經修訂國際財務報告準則」)於二零一八年生效後，本集團將其於美图的投資分類為按公平值計入損益(「按公平值計入損益」)計量，所有公平值變動76百萬美元將自二零一八年起於損益確認。

於二零一六年八月，本集團向Hike Global Pte. Ltd. (「Hike」)，一家印度社交媒體應用程式開發商投資約50百萬美元。Hike設立一個具本土化時尚功能的個人即時通訊應用程式，該應用程式目前在印度擁有超過130百萬個註冊用戶。於二零一七年六月推出Hike v5.0版本及錢包後，Hike持續開發以提供更佳用戶體驗。平台Hike Total將於二零一八年第一季度推出，讓用戶可毋須連接互聯網亦可使用Hike Messenger及若干其他服務。為與WhatsApp及Facebook Messenger等現有大型業者競爭，Hike推出更多時尚功能並改進應用程式流暢度，期望藉此以其本土策略及資源推動用戶人數增長。於二零一七年十二月三十一日，本集團於Hike的投資賬面淨值為50百萬美元，佔本集團總資產0.57%。有關金額乃按照獨立合資格專業估值師(「估值師」)使用公平值模型所進行的估值計算。釐定於Hike的投資可收回金額時，估值師應用收入法。收入法被視為估值中合適的估值方法，乃由於其考慮Hike集團的未來增長潛力及公司特定事項。根據收入法，於估值中採納貼現現金流量(「貼現現金流量」)法。貼現現金流量法為收入法中最基本及最重要的方法。於應用貼現現金流量法時，主體資產於未來數年的自由現金流量乃按除稅後收入淨額加折舊及攤銷開支等非現金開支以及除稅後利息開支，再減去非現金收入、資本開支投資及營運資金淨額投資而釐定。國際財務報告準則第9號於二零一八年生效後，本集團將其於Hike的投資指定為按公平值計入其他全面收益(「其他全面收益」)計量，所有公平值變動將自二零一八年起於其他全面收益確認。

本集團投資於Mango International Group Limited (「Mango」)，該公司提供智能電話以協助酒店透過訂製系統獲得更大利潤及了解旅客需要。繼本集團二零一五年投資後，Mango的業務擴展至全球若干主要旅遊地點，並與多家領先的酒店集團及高級酒店合作。Mango的硬件即服務業務模式與本集團向Mango供應電話的手機製造經驗之間產生協同效應，故該智能電話裝置為本集團增加價值及其於Mango的投資價值。於本期間，Mango繼續增加合作酒店(特別是日本)的規模。然而，擴充業務時會面臨來自功能大致相若的服務或產品的更激烈競爭，本集團將密切監察其營運表現及現金流量。於二零一七年十二月三十一日，本集團於Mango的總投資相當於Mango已發行股份總數約21.57%(按已兌換及全面攤薄基準計算)，入賬為於聯營公司的權益，並須接受減值評估，惟不屬於國際財務報告準則第9號範圍內。本集團於Mango的投資賬面值為76百萬美元，而Mango以本集團為受益人發行的未償還可換股票據的公平值為60百萬美元，分別相當於本集團總資產0.86%及0.68%。可換股票據的公平值基於估值師使用公平值模型所進行的估值計算。可換股票據的公平值相當於現貨價格乘以已兌換普通股數目。

於二零一七年十二月三十一日，本集團於二零一五年九月向印度公司Jasper Infotech Private Limited (「JIPL」)作出的股權投資200百萬美元佔JIPL已發行股份總數約4.07% (按已兌換及全面攤薄基準計算)，該公司於印度經營網上市場及名為「snapdeal.com」的購物網站。於二零一七年五月十九日，根據潛在合併交易的估值金額，本集團確認160百萬美元減值虧損，惟磋商最終因少數股東異議及新加坡及印度的稅務問題複雜而終止。於二零一七年，主要市場業者向下一階段邁進，通過與多名業務夥伴合作以提供更多產品及服務，導致JIPL日後發展空間有限。JIPL的可收回金額為3百萬美元。於釐定於JIPL的投資可收回金額時，估值師採用收入法。收入法被視為估值中合適的估值方法，乃由於其考慮JIPL的未來增長潛力及公司特定事項。根據收入法，於估值中採納貼現現金流量法。貼現現金流量法為收入法中最基本及最重要的方法。

由於JIPL的可收回金額甚微，本集團決定於二零一七年十二月三十一日進一步計提減值虧損40百萬美元。因此，於二零一七年十二月三十一日，JIPL不再佔本集團總資產任何部分。國際財務報告準則第9號於二零一八年生效後，本集團將其於JIPL的投資分類為按公平值計入損益，所有公平值變動將自二零一八年起的損益確認。

其他雜項投資

於本期間，本集團作出若干相對小型投資，就投資策略及目標而言值得一提。

於二零一七年六月，本集團向Essential Products, Inc. (「Essential」)投資約3百萬美元，該公司為美國高端安卓智能電話公司，由移動電話行業經驗豐富的專家(包括Essential創辦人，同時亦為安卓的聯合始創人)領導。特別是，本集團與Essential建立ODM夥伴關係，主要向後者提供本集團的工程設計專業知識及尖端的製造技術。本集團相信與Essential深入合作並建立強大聯盟，將帶來良好協同效應，並為市場帶來一系列具發展潛力的產品，建立智能生態系統。於二零一七年十二月三十一日，本集團於Essential的總投資相當於Essential已發行股份總數約0.25% (按已兌換及全面攤薄基準計算)。國際財務報告準則第9號於二零一八年生效後，本集團將其於Essential的投資指定為按公平值計入其他全面收益計量，所有公平值變動將自二零一八年起的其他全面收益確認。

本集團向江蘇良晉電子商務股份有限公司(「良晉」)投資約2.2百萬美元，該公司股份於中國新三板(全國中小企業股份轉讓系統)上市及買賣(股份代號：834438.OC)，為中國移動裝置及配件分銷商。良晉成功建立其電子商貿平台以剔除移動裝置供應的多層中介公司，並與若干頂尖國際品牌客戶建立業務。本集團不僅獲得電子商貿業關注，並且利用良晉的渠道於中國分銷其產品。自良晉於二零一五年十二月成功於中國上市以來，本集團於良晉的投資有48%增長，於二零一七年十二月三十一日的價值為3.25百萬美元。因此，於二

二零一七年十二月三十一日，本集團於良晉的總投資相當於良晉總股本權益約4.41% (按已兌換及全面攤薄基準計算)。於二零一八年，良晉會主要向品牌公司提供服務，為品牌公司以至中小企業等客戶建立智能物流倉儲服務，並按照銷售活動的客戶意見，提供訂製產品及服務。國際財務報告準則第9號於二零一八年生效後，本集團將其於良晉的投資指定為按公平值計入其他全面收益計量，所有公平值變動將自二零一八年起於其他全面收益確認。

本集團向Razer, Inc. (「Razer」，以遊戲玩家為目標客戶的全球領先時尚生活品牌，於三藩市及新加坡均設有總辦事處)投資約5百萬美元。Razer為全球遊戲及電子競技社群其中一個最知名的品牌。該公司已設計及建立全球最大專為遊戲玩家而設且整合硬件、軟件及服務的生態系統。由於電子競技市場增長蓬勃及Razer具備結合品牌、生態系統及覆蓋範圍遍及全球的獨有優勢，本集團相信Razer將繼續擴大其產品線並與本集團合作，為全球遊戲玩家帶來全面無縫遊戲體驗。於二零一七年十一月十三日，Razer完成其首次公開發售(「首次公開發售」)，其股份於香港聯交所上市(股份代號：1337)。因此，本集團就本年度Razer股價於市場增長於會計方面確認未變現重估收益6百萬美元為「其他全面收益」。於二零一七年十二月三十一日，其公平值為11百萬美元，相當於Razer於首次公開發售後的已發行股份總數約0.25%。國際財務報告準則第9號於二零一八年生效後，本集團將其於Razer的投資分類為按公平值計入損益計量，所有公平值變動將自二零一八年起於損益確認。

與投資於美图及獲本集團出售手機的Handy類似，於二零一六年十二月，本集團向HMD少數權益投資2.5百萬美元，HMD為本集團於諾基亞品牌移動手機及平板電腦方面具有增長潛力的新客戶之一。於二零一七年，HMD成功擴展至39個國家，設有50個銷售辦事處。誠如上文第37頁所載，與HMD進行的業務大幅增長，而本集團將考慮進一步投資於HMD，藉以在機會來臨時促進進一步增長。

本集團投資於CEExchange, LLC (「CEX」)，該公司自二零一四年起於美國從事電子消費產品以舊換新及回購業務。於本期間，CEX透過客戶組合多元化以及為客戶提供優質和創新的服務提高業績，而由於收益及毛利率增加，其營運表現穩步提升。因此，本集團分別於二零一六年十一月及二零一七年二月向CEX進一步投資合共約1.3百萬美元。於二零一七年十二月三十一日，本集團的投資相當於CEX總股東權益的49%。於二零一七年十二月三十一日，其賬面值為8.7百萬美元，佔本集團總資產0.10%。

本集團向MoMagic Technologies Private Limited (「MoMagic」)作出2.5百萬美元股權投資，該公司協助應用程式開發商及內容公司透過印度手機市場移動通訊網絡各種途徑接觸消費者。於二零一五年十月取得本集團的投資後，MoMagic得以提升其技術，並展示可持續的盈利能力模式。未來，MoMagic將開拓其版圖至亞洲其他國家以擴充其業務，並透過提供有助在印度市場更準確推出電子

廣告的數據、流量及移動使用行為分析服務，提高其對客戶的價值。於二零一七年十二月三十一日，本集團於MoMagic的投資賬面淨值為2.5百萬美元，相當於MoMagic已發行股份總數10%（按已兌換及全面攤薄基準計算）。國際財務報告準則第9號於二零一八年生效後，本集團將其於MoMagic的投資指定為按公平值計入其他全面收益計量，所有公平值變動將自二零一八年起於其他全面收益確認。

其他投資相關事宜

於本期間，除上文披露者外及按照現時可得資料，本集團並不知悉其主要投資涉及任何重大減值的任何情況，且本公司相信該等投資就目前而言，長遠前景樂觀。在如此動盪的股權投資市場，本集團的投資團隊任何時候都保持審慎，持續監控所投資公司的表現及財務狀況、現金流量、現金消耗率及集資活動、相關宏觀經濟因素、競爭形勢、技術變動及創新、業務模式的可行性以及該等所投資公司管理團隊的執行能力。

此外，在物聯網範疇，本集團亦於新成立的軟件及科技公司以及硬件公司作出若干其他投資，而每項投資的投資額相對較小。因此，本集團擁有多元化投資組合，輔助並支援其業務營運。

本集團多年來一直保持穩健的現金流量。於二零一七年十二月三十一日，本集團的現金結餘為1,980百萬美元，為本集團提供充足財務資源以應付未能預見的營運波動。為更有效動用現金及豐富投資組合，本集團一直積極發掘及評估可為本集團增值的潛在投資良機，而本集團將調整其投資策略，更為專注於手機相關硬件、軟件、銷售及營銷服務供應商以建立手機生態系統組合，包括但不限於物聯網智能裝置、智能家居產品、網上遊戲或其他產品，透過與科技公司建立策略性夥伴關係產生協同效應。我們於釐定投資目標的吸引力時，會注重以下特點：互補技術是否輔助及支持本集團業務營運；是否具備有利長遠增長前景；及企業文化是否與本集團契合。本集團擁有一支經驗豐富的投資隊伍及將繼續招聘人才，並對具備相對低風險及長遠增長前景但可能經過多年方會變現的投資作出優先考慮。整體而言，本集團將審慎擴大其投資組合以創造協同效應，與此同時應對二零一八年可能不穩定的經濟環境及動盪的資本市場。

於本期間，概無重大出售本集團附屬公司、聯營公司及合營公司。

遵守相關法律及法規

於本期間，本集團已在所有重大方面遵守包括對本集團在對外投資、稅項、進出口、物流及分銷、外匯管制及知識產權等方面產生重大影響的相關法律及法規以及(由於本公司股份已於聯交所上市及買賣)上市規則和香港法例第571章《證券及期貨條例》(「證券及期貨條例」)所載適用規定。

本集團一直於其主要營運地區即亞洲、美洲及歐洲中多國家經營(連同投資)。特別是，考慮到多個司法管轄區的商業及金融方面，本集團的法律架構及資金安排、業務模式、供應鏈及一般營運經已按具稅務效益及穩健方式整理並完善。在此方面，本集團的主要經營附屬公司受中國、台灣、印度、越南、芬蘭及美洲不同的稅務制度影響，而適用不同的法律及法規，以及特定減免激勵。舉例說明，當規劃本集團印度業務的業務模式及供應鏈時，(其中包括)國內生產的關稅結構乃與直接入口比較，並評估新出台商品及服務稅可能造成的涵義及影響。印度商品及服務稅方面，自商品及服務稅於二零一七年七月一日實施後，印度政府將手機製成品的基本關稅由0%提高至10%，對本集團的印度業務有利。本集團亦已取得(如適用)當地稅務優惠、稅務寬免及其他稅務獎勵(如研發開支的超級減免)以及動用可用稅務虧損，從而減少本集團的就其純利應課稅項的負擔。至於中國稅務方面，於二零一七年十二月二十一日，財政部、國家稅務總局、國家發展和改革委員會及商務部聯合發表新通知(財稅[2017]88號，或「第88號通知」)，正式制定境外投資者延遲繳納預扣稅待遇的詳細指引，適用於二零一七年一月一日後進行的合資格再投資。一般而言，於二零一七年一月一日後，倘境外投資者將中國居民企業分配的利潤直接再投資於若干「鼓勵類行業」，並符合若干規定條件，則已分配利潤的10%預扣所得稅可延遲繳納，直至境外投資者於中國境內出售該等再投資為止。第88號通知尚未釐清延遲納稅處理的所有細節及回應若干實際問題(例如，基於利潤分配企業於二零一七年一月一日之前產生的保留盈利，延遲納稅處理是否適用於二零一七年一月一日之後宣派的股息)，本集團會計及稅務團隊現正與地方稅務機關跟進有關事宜。除此以外，由於本集團在美國的業務規模較小，因此美國稅務改革及減稅將不會對本集團造成太大影響。除上述者外，本集團亦考慮到有關轉讓定價的相關法律及法規，以確保營運模式及全球稅務事宜保持效率及可持續發展，以及備有充分稅務風險管理。於本期間，除上述者外，此等適用稅務法律及法規概無重大變動，以致對本集團的稅務開支構成重大影響，而本集團將繼續監控適用新訂及/或經修訂稅務法律及法規可能造成的影響及涵義。經濟合作與發展組織制定稅基侵蝕與利潤移轉行動計劃後，本集團亦正密切關注全球及地方稅務發展。

本集團一直關注其主要業務營運所在不同司法管轄區的稅務、法律及監管發展步伐加速，並針對最新稅務、法律／監管及業務規定及環境定期及持續審閱現有投資控股架構及營運以及業務模式及資本結構。在此方面，本集團的主要經營附屬公司已採取適當步驟，確保彼等各自知悉對其業務及營運構成重大影響的當地法律及法規，並考慮該等有關其營運及價值鏈管理(如適用)的相關當地法律及法規，及於重大方面遵守該等相關當地法律及法規。

本集團亦已透過取得及維持必要的進出口許可證以及支付必要的進出口稅項及關稅，回應有關司法管轄區對元件或組裝產品實施的貿易限制。此外，本集團已遵守相關貨幣兌換限制以及外匯及外匯收入匯回管制。此外，本集團部份倚賴向其客戶提供技術先進的製造及生產過程及創新機械產品設計及開發的能力，因而一直保障本集團及其客戶各自的知識產權。本集團亦已遵守上市規則以及證券及期貨條例所載的適用規定。

流動資金及財務資源

於二零一七年十二月三十一日，本集團的現金結餘為1,980百萬美元(二零一六年十二月三十一日：1,374百萬美元)。自由現金流量(即用於經營活動的現金淨額113百萬美元(二零一六年十二月三十一日：來自經營活動的現金淨額235百萬美元)減資本開支及股息362百萬美元(二零一六年十二月三十一日：329百萬美元)為475百萬美元外流(二零一六年十二月三十一日：94百萬美元外流)。自由現金流量減少乃主要由於二零一七年用於經營活動的現金增加。本集團有充裕現金支付其營運及投資。本集團的資本負債比率，以計息對外借貸713百萬美元(二零一六年十二月三十一日：419百萬美元)除以總資產8,788百萬美元(二零一六年十二月三十一日：6,963百萬美元)的百分比表示，為8.11%(二零一六年十二月三十一日：6.02%)。所有對外借貸均以美元(二零一六年十二月三十一日：美元、人民幣及日圓)計值。本集團按實際需求借貸，並無銀行已承諾的借貸融資及季節性借貸要求。所有未償還計息對外借貸的固定年利率均介乎1.72%至2.4%(二零一六年十二月三十一日：固定年利率介乎0.45%至8%)，原到期日為一至六個月(二零一六年十二月三十一日：一至六個月)。

於二零一七年十二月三十一日，本集團的現金及現金等值物主要以美元及人民幣計值。

截至二零一七年十二月三十一日止十二個月，用於經營活動的現金淨額為113百萬美元。

截至二零一七年十二月三十一日止十二個月，來自投資活動的現金淨額為506百萬美元，當中主要有220百萬美元為有關位於中國的本集團主要廠區的設施的物業、廠房及設備開支，131百萬美元為提取的銀行存款，3,074百萬美元為購買短期投資，4百萬美元為購買可出售投資，1百萬美元為向一家聯營公司注資，9百萬美元為出售物業、廠房及設備的所得款項，3,636百萬美元為結算短期投資的所得款項，以及29百萬美元為出售可出售投資的所得款項。

截至二零一七年十二月三十一日止十二個月，來自融資活動的現金淨額為142百萬美元，主要由於銀行借貸淨額增加293百萬美元、利息支付9百萬美元及股息支付142百萬美元。

外匯風險及相關對沖

為降低外匯風險，本集團積極運用自然對沖法，透過如管理交易貨幣、提前及延遲付款以及應收款項管理等非財務方法管理其外匯風險。

此外，本集團有時訂立一般交易期間少於三個月的短期遠期外匯合約，以對沖來自以外幣計值的短期銀行借貸(一般交易期間為一至三個月)所引致的外匯風險。本集團亦會不時使用多種遠期外匯合約對沖其外匯風險。

資本承擔

於二零一七年十二月三十一日，本集團的資本承擔為4.3百萬美元(二零一六年十二月三十一日：8.4百萬美元)。一般而言，資本承擔將由經營所得現金撥付。

資產抵押

於二零一七年及二零一六年十二月三十一日，本集團概無抵押資產。

展望

二零一六年動盪不安，可謂多事之年，全球出現多件「黑天鵝」事件，相比之下，二零一七年全球前景穩定，經濟及政治形勢有所改善。由於二零一七年上半年市場所關注的若干可能阻礙經濟復甦的不利發展並無出現，全球經濟增長仍然持續。美國總統特朗普的貿易保護主義政策尚未取得成果，全球貿易仍然良好。於二零一七年，幾乎所有全球主要經濟體處於一定擴張階段，自行推動全球經濟加速增長，而重拾全球經濟活動及動力的主要因素為中國過去18個月經濟重新增長，促使全球工業生產、出口、商品工業及跨國公司利潤好轉。中國過去五年多的增長主要由於債務擴張(根據彭博資料，由二零零八年國內生產總值160%上升至二零一六年底260%)，造成慣常過剩：發展停滯不前

的「僵屍」行業過度就業及過度生產、銀行救助措施、無規管信貸的新形式（「影子融資」及「理財產品」）、房地產投機等等。儘管二零一八年增長前景看好，惟仍有若干其他下行風險。於二零一八年，有跡象顯示中國政府早已撤銷刺激經濟措施，似乎傾向專注解決結構性問題，並嘗試透過收緊影子融資及容許提高短期利率，試圖控制中國信貸熱潮及債務高速增長問題。此舉早已導致信貸增長率跌至近十年來最低水平，中國政府致力限制產能過剩行業的生產，並推出政策減緩住房及基礎設施的建設工程。所有該等決定將對中國經濟及全球金融市場造成影響。近幾十年來，融入全球價值鏈對中國經濟急速增長起關鍵作用。轉型向較高增值生產需要提高質量及相關創新技術，而低技術工作則轉移至區內低成本國家。由於中國的商業週期往往較為受到國家政策而非私人市場指標推動，寬鬆政策方向轉變為中國近期增長前景帶來風險，導致中國二零一八年表現面臨更大的不明朗因素。考慮到中國於全球貿易、製造業及商品方面的核心地位，毫無疑問中國將為全球經濟顯著下滑風險的主要來源。財務庫房方面，中國外匯儲備超過3萬億元，遠遠超出國債能力兩倍以上——惟問題在於調配該等資產的時機。

美國全面稅務改革達成最終方案，將影響個人、企業及整體經濟，並可能導致出現難以承受的巨額財政赤字，可能以驚人速度壓迫財政狀況，並帶來更為廣泛的溢出效應，預期需要時間方會造成實際影響。第88號通知出台代表中國政府強大的財政支持，通過為境外投資者創造更加便利及具有競爭力的稅收環境，鼓勵和促進對鼓勵類行業和中國中西部地區的外商投資。此項激勵措施亦可視作為中央政府致力在中國境內保留稅收。鑑於近期美國稅務改革旨在吸引跨國公司和外國資金投資於美國經濟，重新引入股息所得稅延期繳納激勵措施鼓勵中國境內的再投資，將或多或少有助維持中國經濟增長並減少資本外流。

最後，政治風險包括特朗普／國會／中期選舉、英國脫歐談判、北韓侵略行為、俄羅斯干預中東及歐洲事務、中東本身因素、德國政府分裂／弱勢等。

根據IDC全球季度手機追蹤器於二零一七年八月的最新預測，全球智能手機出貨量預計於二零二一年將保持全年正增長。IDC預計出貨量將由二零一六年的14.7億增至二零二一年的超過17億。於二零一六年，市場經歷有史以來首個單位數字增長，出貨量比二零一五年僅增長2.5%。IDC認為，新用戶需求加上更換週期維持於兩年不變，將足以維持市場以五年期複合年增長率(CAGR)3.3%增長。IDC認為，持續增長的兩大主要推動因素是向第一次使用手機的用戶推介使用智能手機，並保持接近兩年的手機生命週期。截至二零一六年底，IDC

估計全球約有一半人口使用智能手機，造就龐大發展第一次使用手機的用戶市場的空間。另外，儘管北美、西歐、韓國和日本等發展成熟市場手機高度飽和，IDC仍然認為大多數用戶大約每兩年更換手機，而IDC於預測中預計此等趨勢將會持續。

至於市場方面，手機質量一直提升，足以保持較長使用年期，令智能手機的更換週期延長，客戶毋須急於升級手機，市場呈現較成熟增長模式。於二零一八年，手機市場將繼續充斥變數，我們認為本年度將艱難重重，並延續去年零增長的趨勢。誠如上文所述，亞洲板塊繼續為本集團作出最大業績貢獻，而中國是亞洲板塊的焦點。中國作為全球最大智能手機市場，過往通常被視作為新興市場，現時實際上與歐洲和北美其他成熟市場相近，已發展成熟且具高滲透度。隨著智能手機市場飽和，中國廠商之間的競爭將更加激烈，若干中國原始設備製造商之間快速轉變可能會影響本集團終端市場的整體預期需求以及日後對本集團所製造產品及所提供服務的需求。本集團客戶正努力爭取在飽和市場中獲得更大市場份額，而其產品於終端市場的定價必須非常具有競爭力，惟平均銷售價格(ASP)一直下跌，因而客戶不斷要求本集團降低價格。為從客戶獲得足夠業務，並與同行爭奪同一手機行業的市場份額，本集團必須接受此乃普遍業務動態，毛利率注定會備受巨大壓力。

IDC視中國為換機市場——消費者將升級到更好的產品，而其他新興市場可能仍為第一次使用手機的用戶，消費者會試用智能手機的基本型號，報告顯示中國品牌積極打入印度等新興市場已經促使許多印度智能手機新手用戶首次轉用智能手機，價格實惠並配備更高規格。儘管功能手機用戶仍認為智能手機價格高昂，而此類別的消費者會繼續尋找具有長電池壽命和耐用性等特性的產品。中國智能手機製造商不斷擴大在印度的業務範圍，迅速擴大其在印度的產品，從而在新興市場佔據相當大的市場份額，遠遠拋離國內業者。該等供應商正朝中國以外的地方擴張，透過運用製造成本優勢、發展渠道、進行市場推廣、採取技術區分化，以及明確清晰的客戶定位，該等供應商已準備就緒應對新興市場高端及中端及低端智能手機的需求。手機製造商有機會將滲入區域如新興的亞洲／太平洋以及歐洲、中東與非洲等地區市場的低端市場板塊，充份利用由功能手機到智能手機的剩餘更替，並受惠於經濟實惠的智能手機的需求增多。雖然承受能力是剩餘智能手機市場增長的關鍵動力，但渠道策略及本地客戶市場動態知識正變得日益重要。隨著國內智能手機出貨量增長放緩，對所有該等中國原始設備製造商而言，主要因素將為彼等如何將彼等的影響範圍擴大至彼等自身國家以外的地區，因為在國際市場，優越的質量很快會轉變為價格競爭。本集團可協助該等中國品牌積極進軍海外市場及迅速國際化，而該等客戶亦希望借助本集團擴大彼等在印度及其他新興市場的覆蓋範圍。自二零一五年起，鑒於本集團在管理印度業務的行業領

先經驗以及涵蓋價值鏈近乎每一個部份的廣泛服務領域，本集團一直在擴大其於印度當地的製造服務及元件供應鏈支援，以受惠於印度政府的「印度製造」倡議，並應對印度國內市場及出口需求。本集團於二零一八年一月宣布，本集團決定注資約100百萬美元以應付印度業務擴張及撥付所需額外營運資金。本集團的核心策略為與領先公司建立及維持長遠關係，在新產品及具規模及增長特點的新市場拓展業務，從而受惠於具全球規模的高度自動化及流水式製造。

就產品方面而言，隨著創新意念及技術的流轉，智能手機行業早已商品化，配備標準規格且性質非常近似的產品已加劇市場競爭，此乃由於市場日趨分散，行業模塊結構降低新進業者加入市場的門檻。根據IDC資料，許多手機製造商的產品組合轉為價格實惠的裝置，配備高規格，款式優越，可媲美旗艦型號，而手機製造商已開始實施單一高端設計語言，可最終模糊高端與低端之間的界限，現時低端及中端智能手機基本上具備高端智能手機的所有功能及特性，容許一般消費者在毋須投放大量前期支出的情況下擁有有關品牌產品，對手機製造商的毛利率造成巨大壓力。手機製造商必須實際考慮以不同的方式吸引消費者，並迎合該等換機用戶不斷變化的需求。然而，在過去幾年，智能手機的實際進展已經放緩，智能手機亦逐漸趨同。隨著智能手機作發展成為一項應用品，加速推進創新手機設計、功能及外觀，智能手機外殼玻璃和智能手機機構件的創新設計成為推動消費者對智能手機產生需求的新關鍵因素。金屬製智能手機設計優點為更薄更輕，並且支援大屏幕。金屬機構件製造是本集團的核心競爭力，我們日後必須繼續投資，並致力投放精力及資源於開發工程能力和新技術及解決方案(如新型創新物料)。然而，業界過去幾年對機械產能過度投資，導致機械行業產能過剩，因此機構件銷售的毛利率無可避免轉差。

由於智能手機行業多變且競爭非常激烈，增長放緩可導致行業整合，可能令供應鏈受壓。為應對上述挑戰及不明朗因素，並緩解價格下行對毛利率下行的影響，本集團必須保持精簡，快速作出業務及營運決策，並縮短新產品開發的週期時間，以便快速開發產品，與客戶的產品發佈時間保持一致，縮短產品上市時間。儘管系統組裝業務增加導致營業收入增加，但毛利率備受壓力。本集團將繼續面臨客戶結構轉型的挑戰，並集中精力通過與中國品牌以及市場上其他新興企業開展更多業務，多元化拓展客戶基礎，並將繼續投放資源提升其核心競爭力及研發能力，保持靈活性及競爭力，向其客戶的供應鏈和整體業務方面提供與別不同的貢獻。在營運方面，本集團將繼續提高效率，加強控制勞動成本、雜項開支、廢料、經營費用及閒置資產，監控產能及使用率、

供應鏈、物料管理以及質量控制和管理。本集團的自動化工程團隊將進一步在不同的製造工序中擴大自動化範圍。經過數年以來提升效率及產量的努力，保持組織精簡靈活，此等措施讓本集團更靈活營運，處理較少量／更多樣化的業務。本集團現時能夠處理更多樣化及小批量訂單。所有此等措施旨在改善收益率及效率，而削減成本措施的速度必須快於價格下行的速度。

為應付客戶日益尖端的需求，本集團已持續進行產品研究及設計活動，以達到最具成本效益及持續的模式去製造其客戶產品，並專注協助其客戶進行產品創新、開發及提供製造解決方案，以進一步加強ODM能力。本集團已專責產品開發／產品製造及研發隊伍，開發全面智能及功能手機產品，革新工業設計、相機和語音應用程式，使富智康產品從市場競爭中脫穎而出，令本集團能夠搶佔全球手機市場份額，而本集團已充分利用鴻海集團的優勢進行產品創新垂直整合。本集團的一站式購物服務及豐富資源(獲得鴻海集團的支緩，提供具規模、豐富的經驗及主要元件的控制)，特別能吸引中國品牌。研發隊伍將繼續於工業設計、圖像和語音質量以及用戶體驗方面創新發展，投資於5G和人工智能技術，革新現有及全新手機產品，並專注於社交媒體的用戶體驗及生態系統建設。另外，研發隊伍利用整個移動裝置產品組合及可穿戴裝置，為消費者物聯網市場提供機會，並通過先進的語音用戶界面、更佳音效和視頻功能以使物聯網產品與別不同，從而在競爭中成為贏家。本集團就手機(包括功能手機及智能手機)取得重大業務成果，並進一步投資新技術的研發活動，有助確保本公司取得未來業務增長動力，識別及解決客戶不斷變化的需求、行業趨勢及競爭力。於二零一七年十二月十三日，本集團宣佈其擬註冊成立外商獨資企業(暫稱為富智康(南京)智能科技有限公司)，注資總額約為120百萬美元。富智康(南京)智能科技有限公司的主要業務建議為手機相關軟體與硬體的開發、測試、系統集成、提供應用服務及相關技術服務。

整體而言，增長放緩及市場飽和可導致行業合併，從而出現擁有重大合併資源的較大型及不同地域的競爭對手與本集團競爭。由於競爭仍然激烈，與EMS/ODM/OEM同行的競爭漸趨白熱化，對本集團業務構成壓力，由於新的競爭對手會很快出現，令到本集團爭取新客戶的步伐變慢。本集團亦要面對來

自其現有及潛在客戶在製造營運方面的競爭，該等客戶持續評估及比較自行製造產品與外包的優勢。所有該等發展均有可能導致本集團銷售額、銷售組合及毛利率受壓，失去市場對其服務的需求，壓縮其損益，並流失其市場佔有率，所有挑戰推動本集團不斷求進。

本集團需要持續致力控制物料清單成本和營運開支。由於智能手機品牌將提高其產品的硬件規格，該等品牌亦已透露他們有意提前建立庫存。二零一七年AMOLED面板和記憶體元件價格高昂限制智能手機業者獲得更高利潤的能力。

本集團現時面臨的最大挑戰為有關諾基亞品牌產品的新手機製造及分銷業務。於現階段，諾基亞品牌產品主要包括功能手機及智能手機。本集團的策略夥伴HMD顯然需要時間推廣及發展手機市場(特別是智能手機)，並於競爭激烈的手機市場中證明自己的實力，亦須投資提升產品組合競爭力，以確保彼等可於競爭激烈的市場佔一席位。目前的產量過低，不足以帶動規模經濟。HMD需要投資改善產品質素並確保產品質素及耐用、客戶體驗、強大的零售商滲透率、有效渠道策略、差異化及多樣化產品組合、有效營銷措施及提高大眾消費者對品牌的認識，所有該等措施將增加HMD經營諾基亞品牌手機業務的成本。為於一開始打入市場及爭奪市場份額，諾基亞品牌手機定價需要具競爭力及進取，不能以高於相若產品競爭對手所採納定價的價格出售。此外，諾基亞品牌手機亦需要比售價相若的競爭對手產品具備更佳硬件及規格，以引起消費者轉為使用諾基亞品牌手機的興趣，此舉將無可避免增加物料清單中手機的成本，對向HMD生產的手機的售價及毛利率構成巨大壓力。作為HMD的策略夥伴及獨家供應商，新業務銷量及相關毛利率大部分將取決於HMD於諾基亞品牌產品業務是否成功，而本集團新業務的毛利率在早期承受鉅大壓力，此乃由於在建立業務規模及可按較佳價格購買元件及部件前，向HMD銷售手機的售價必須為非常進取的價格。然而，商品價格上升並非本集團所能控制，而於二零一七年，記憶體等主要元件的商品價格有所上升。當銷售量增加，並憑藉設計工程師及採購隊伍通力合作，預期本集團將於採購上有更大議價能力，而主要元件的定價可逐步降低，毛利率將逐步改善。由於市場競爭相當激烈，上述舉措固然需要時間實現，而HMD需要持續致力爭取市場份額，惟商品價格上升某程度上並非本集團所能控制。

就二零一七年智能手機製造數量而言，於業務首年達到令人滿意的水平，基於我們在二零一七年獲得的經驗，我們現正於二零一八年擴大我們的智能手機業務規模，而本集團二零一八年的目標為繼續增加智能手機數量。功能手機的出貨量在二零一七年按季穩步攀升，HMD已於若干主要市場及於二零一八年二月在巴塞隆納舉行的世界移動大會重奪市場份額。除獲得客戶及行業夥伴正面反饋外，HMD亦獲得大量獎項，當中大部分為智能手機獎項，正好肯定本集團所設計及製造手機的品質及表現。本集團將繼續革新功能手機業務。功能手機市場正在按年下跌超過10%，但仍為我們帶來盈利商機，而我們正在擴大所提供功能手機產品以涵蓋4G無線電技術，務求在不久將來可搶佔市場領導地位。至於手機分銷業務方面，由於我們現時擁有更大的分銷網絡，消費者對於二零一七年推出的智能手機反應正面，我們亦按照消費者的意見改善所提供產品，故此我們認為二零一八年得以順利展開。

當HMD日後於市場站穩陣腳，其可嘗試提高若干產品分部的價格。HMD現時處於建立產品線的初步階段，需要一段時間累積需求，並於競爭環境中訂定其營銷及公共關係定位。本集團預期，藉擴大組合至早於二零一七年已產生強大吸引力的低價位產品，以及投資於對諾基亞品牌有良好反應的市場，二零一八年將有良好收益增長。下一代第一浪(Wave 1)產品組合將推動進一步增長。本集團日後將繼續投資，現正檢視TNS所營運新業務及諾基亞品牌手機製造業務的長遠前景。

自二零一七年起，本集團與TNS投放精力及資源，招聘更多人才以開發產品，建立具備工程能力的適當構思流程，以設計降低成本的解決方案，建立採購能力及質量管理能力，加強應用系統及應用程式以及管理系統及管治，以符合成本效益的方式營運生產設施及分銷／配送網絡，而所有該等措施需要時間運作，方可實現節約及提升效率。供應商管理不能單獨以成本為本，還需要製定明確質量標準推動質量要求，加深供應商質量管理過程，以涵蓋關鍵功能準則，特別是所有影響消費者體驗的範疇。於本期間本集團一般及行政開支按年大幅增加，主要由於TNS營運新業務產生額外開支(如薪金成本、系統／流程授權費用及專業費用等等)。新手機開發相關的研發開支亦按年增加。此等成本均會持續產生，加上上文所述因素，淨利潤率將持續承受巨大壓力。

整體而言，本集團繼續向新業務投入成本及資源，提升本集團整體能力(有關採購、價值及設計工程及產品開發、質量管理、製造業務版圖、生產管理、擴充商業網絡、產品種類、物流及分銷能力以及長遠培育人才以暢順及成功營運新業務的能力)，以支持新業務在全球推廣，並尋求生產具競爭力產品的替代方法。有關業務投資及上述毛利率下行壓力無可避免將繼續令本集團以及

其盈利能力及利潤率承受重擔。然而，當新業務規模擴大，有關負擔將逐步相應縮小。本集團能夠對消費者形成購買拉力，使其得以開始逐步受惠於新業務。此外，本集團將致力於業務協同效應及改進流程，使整個營運更具效率。由於OEM及ODM市場競爭激烈及接近飽和，這樣讓集團在現有OEM及ODM業務之上發展業務，藉此推動手機製造業務及分銷服務收入銷售額、銷售量及銷售規模，並開發新專業領域。

除現有業務外，本集團透過建立策略性夥伴關係(如與Nokia及HMD合作(誠如上文所述))及作出股權投資(預期將由本集團經營所得現金及手頭現金撥付)致力開拓新業務。目前本集團按業務需要定期提取及償還短期貸款，並預期二零一八年將不會於資本市場進行任何集資活動。

展望未來，本公司明白於二零一八年須面臨各項重大挑戰。就此，本集團已實施並續存健全及有效的內部監控及企業風險管理制度，以不時應對所有該等挑戰及不明朗因素，以及維持及提升其表現。

基於對本集團最近期未經審核管理賬目及其他現時可得資料所作初步審閱，本公司明白本集團可能於截至二零一八年六月三十日止六個月期間錄得綜合淨虧損(本集團於截至二零一七年六月三十日止六個月期間錄得綜合淨虧損199,076,000美元)，主要歸因於多項因素，包括上文「業績及業務回顧——財務表現」一節所述因素。本公司預期有關TNS營運新業務的成本將於二零一八年持續產生，且將繼續承受毛利率下行壓力。於現階段，基於對現時可得資料的初步審閱，本公司預期本集團於二零一八年上半年錄得綜合淨虧損，惟目前未能就任何有關虧損的可能影響幅度作出合理及有用估計。本公司將根據上市規則及/或證券及期貨條例(如適用)另行刊發公告。

本公司股東及有意投資者務請注意，本公司正在審閱本集團截至二零一八年六月三十日止六個月期間的綜合中期業績。本公告所載資料乃本公司管理層基於本集團最近期未經審核管理賬目及其他現時可得資料所作初步評估的結果。該等資料可能於進一步內部審閱後調整，且並非基於任何經本公司核數師或審核委員會審閱的數字或資料。本集團二零一八年未經審核綜合中期業績及其他有關詳情將於暫定於二零一八年八月刊發的本公司二零一八年中中期業績公告內披露。

同時，根據台灣證券交易所頒佈的適用披露規定，鴻海須於適當時候(預期於二零一八年五月或前後)披露本集團截至二零一八年三月三十一日止三個月的若干未經審核綜合財務資料，在台灣披露該等資料的同時，本公司會公告相同財務資料，以便及時向香港及台灣投資者及有意投資者發布資料。

本公司謹藉此機會重申，本集團的季度表現可能會因多項因素而(大幅)波動。例如，若干期間的表現可能因多項因素而有所變動，該等因素為銷售季節性、有關供應鏈(如元件價格及採購以及可用程度)及存貨(如可能需要時間清除的累計存貨)的因素，以及客戶推出產品或產品調整策略及市場競爭力。其他因素(包括但不限於整體行業及經濟狀況、貨幣市場及資本市場變動、客戶需求變動、銷售組合變動、商品價格變動、科技革新及法律／監管／政府政策變動)亦會帶來不明朗情況。例如，本集團承受市場波動(如人民幣升值及美元弱勢及其他貨幣波動、匯兌盈虧、加息及股市波動)的財務風險，或會導致盈或虧；同樣，日後物業、廠房及設備、商譽或無形資產及股權投資的減值、所投資公司的現金狀況、出售股權投資的時機、採納新會計準則的影響及所得溢利／虧損、本集團聯營公司的表現及本集團應佔該等聯營公司溢利／虧損、新稅法、更新或符合稅務優惠及抵免的情況，以及收取獎勵收入的時間均會個別及共同影響季度業績。

本公司股東及有意投資者於買賣本公司股份時應審慎行事。

儘管如上所述，本公司致力穩健執行及持續不斷努力以維持競爭力，並同時於作出投資、資本開支及進行業務營運時保持審慎。

暫停辦理股份過戶登記手續

本公司將由二零一八年五月十四日(星期一)至二零一八年五月十八日(星期五)(包括首尾兩日)暫停辦理股份過戶登記手續，期內將不會登記股份過戶。為符合資格出席股東週年大會並於大會上投票，所有股份過戶連同有關股票，以及已適當地填妥及經簽署的過戶表格，最遲須於二零一八年五月十一日(星期五)下午四時三十分前，送交本公司的香港股份過戶登記分處香港中央證券登記有限公司，地址為香港灣仔皇后大道東183號合和中心17樓1712-1716室，以辦理登記手續。

企業管治

本公司自二零一七年一月一日起至二零一七年十二月三十一日止期間內已應用及遵守企業管治守則所載的所有守則條文。

根據企業管治守則第A.2.1段所載的守則條文，主席與行政總裁的角色應有所區分，且不應由同一人兼任。

然而，於截至二零一七年十二月三十一日止財政年度，本公司前主席兼前執行董事童文欣先生已辭任於本公司的職務，自二零一七年一月一日起生效。童先生辭任後，本公司未能遵守企業管治守則第A.2.1段所載的守則條文。該偏離事件的原因載列如下。

自童先生辭任本公司主席後，本公司一直物色適當人選填補本公司主席一職。然而，鑑於該職務的重要性，董事會預期本公司可能需要一段較長時間才覓得適當人選履行主席職務。鑑於存在大量市場挑戰及目前與主席職務空缺有關的不明朗因素，董事會認為富經驗的領導能力極為重要，已議決通過採用臨時安排，委任目前的行政總裁池育陽先生為代理主席，自二零一七年一月一日起生效。池先生分別自二零零九年八月二十八日起擔任本公司的執行董事及自二零一二年七月二十六日起擔任行政總裁。在該等職位上，池先生在本公司及業界均累積豐富知識及經驗。董事會相信，此臨時安排不僅對本集團持續實施業務計劃及制定業務策略十分重要，亦有助避免對本集團全球的股東、投資者、客戶、供應商及業務夥伴造成不必要的猜測、混亂及動盪，亦讓本公司有足夠時間挑選及委任本公司的替任主席。於年內，本公司持續物色適當人選以填補本公司主席職位，並曾考慮若干優秀候選人是否適合及適當。然而，本公司未能識別適當候選人，故將於二零一八年更努力尋覓適當人選。雖然臨時安排偏離相關守則條文，但董事會認為，臨時安排不會損害本公司董事會與管理層之間的權力和授權的平衡，因八名董事會成員其中三名為獨立非執行董事，董事會定期舉行會議以考慮影響本集團營運的重大事項，就所有事項提供足夠、完整及可靠的資料並正確及時地向所有董事作出簡報。此外，董事會認為，可採納臨時安排的原因合理恰當，並符合本公司及其股東的整體最佳利益。貫徹優良的企業管治精神，董事會將定期檢討此臨時安排的成效(並在有需要時採取進一步措施)，透過本公司提名委員會，繼續致力在實際合理的情況下盡快物色合適的候選人擔任本公司主席職務，從而按企業管治守則第A.2.1段所載的守則條文的規定將主席及行政總裁的職務區分。

本公司已自二零一零年四月十五日起採納手冊(經不時修訂及補充)。手冊的目的為載列本公司不時採納的企業管治常規及應用於特定範疇的合規程序，旨在提供企業管治守則的規定以及上市規則所載的相關規則的概覽，並載列實施本公司企業管治措施的若干指引。

為提高本公司的企業管治常規，特別是，董事會(獲取本公司企業管治委員會的推薦建議後)於二零一七年十二月八日採納(其中包括)董事會處理事項的經修訂清單。

董事進行證券交易的標準守則

本公司已採納上市規則附錄十所載的標準守則。本公司於作出特定查詢後，本公司所有董事均已確認，彼等於截至二零一七年十二月三十一日止年度內就本公司證券一直遵守標準守則所載的規定準則。

購買、贖回或出售本公司的上市證券

於截至二零一七年十二月三十一日止年度，本公司或其任何附屬公司概無購買、贖回或出售本公司的任何上市證券。

審核委員會

本公司已根據上市規則(特別是企業管治守則)的規定設立及續存審核委員會。該委員會的主要職責為審閱本集團的財務報告程序以及內部監控及風險管理系統，並提名及監察外聘核數師，以及向董事會提供建議及意見。審核委員會由三名獨立非執行董事組成，當中有一名獨立非執行董事具備上市規則規定的適當專業資格或會計或相關財務管理專業知識。

審核委員會已審閱本集團截至二零一七年十二月三十一日止年度的經審核綜合財務報表及本公司的二零一七年年報，並推薦建議董事會批准該綜合財務報表及年報。

於網站披露資料

本公司的二零一七年年報包含上市規則規定的所有資料，將於適當時候寄發予股東並刊載於聯交所及本公司各自的網站。

釋義

「股東週年大會」 指 本公司謹訂於二零一八年五月十八日(星期五)上午十時正假座香港尖沙咀東麼地道64號九龍香格里拉大酒店閣樓九龍廳I舉行的股東週年大會或(如文義許可)其任何續會

「董事會」	指	本公司董事會
「企業管治守則」	指	上市規則附錄十四所載的《企業管治守則》及《企業管治報告》
「本公司」、「我們」或「我們的」	指	富智康集團有限公司，一家在開曼群島註冊成立的有限公司，其股份於聯交所上市
「本集團」	指	本公司及其附屬公司
「香港」	指	中國香港特別行政區
「上市規則」	指	聯交所證券上市規則
「手冊」	指	企業管治合規手冊
「標準守則」	指	上市規則附錄十所載上市發行人董事進行證券交易的標準守則
「中國」	指	中華人民共和國
「股份」	指	本公司股本中每股面值0.04美元的普通股
「股東」	指	股份持有人
「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司
「美元」	指	美元，美利堅合眾國的法定貨幣

承董事會命
代理主席
池育陽

香港，二零一八年三月八日

於本公告刊發日期，本公司董事會由四名執行董事池育陽先生、王建賀先生、黃欽賢先生及于明仁先生；一名非執行董事羅忠生博士；及三名獨立非執行董事劉紹基先生、Daniel Joseph MEHAN博士及陶韻智先生組成。