

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之內容概不負責，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分內容而產生或因倚賴該等內容而引致之任何損失承擔任何責任。



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)

公告

(1) 截至二零二零年六月三十日止六個月的未經審核中期業績及

(2) 截至二零一九年十二月三十一日止年度的若干額外財務資料

(1) 截至二零二零年六月三十日止六個月的未經審核中期業績

董事會謹此宣佈本集團本期間的未經審核綜合業績，連同去年同期的比較數字如下：

簡明綜合損益及其他全面收益表

截至二零二零年六月三十日止六個月

	附註	截至六月三十日止六個月 二零二零年 千美元 (未經審核)	二零一九年 千美元 (未經審核)
營業收入	4	3,668,273	6,389,177
銷售成本		(3,670,938)	(6,345,574)
毛(損)利		(2,665)	43,603
其他收入、收益及虧損		101,774	107,066
銷售開支		(7,538)	(7,879)
一般及行政開支		(92,747)	(115,033)
研究與開發開支		(82,200)	(86,603)
利息開支		(7,694)	(22,058)
應佔聯營公司溢利		4,118	4,166
應佔合營公司溢利		—	5
除稅前虧損		(86,952)	(76,733)
所得稅開支	5	(14,346)	(7,106)
期間虧損	6	(101,298)	(83,839)

附註	截至六月三十日止六個月	
	二零二零年 千美元 (未經審核)	二零一九年 千美元 (未經審核)
其他全面(開支)收益：		
將不會重新列至損益的項目：		
投資於按公平值計入其他全面收益的 股本工具的公平值(虧損)收益	<u>(28,752)</u>	<u>8,040</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	(79,023)	3,548
應佔聯營公司換算儲備	(643)	146
應佔合營公司換算儲備	<u>-</u>	<u>(21)</u>
	<u>(79,666)</u>	<u>3,673</u>
期間其他全面(開支)收益	<u>(108,418)</u>	<u>11,713</u>
期間全面開支總額	<u>(209,716)</u>	<u>(72,126)</u>
分配至下列各項的期間(虧損)溢利：		
本公司擁有人	(100,508)	(84,083)
非控股權益	<u>(790)</u>	<u>244</u>
	<u>(101,298)</u>	<u>(83,839)</u>
分配至下列各項的全面(開支)收益總額：		
本公司擁有人	(209,022)	(72,315)
非控股權益	<u>(694)</u>	<u>189</u>
	<u>(209,716)</u>	<u>(72,126)</u>
每股虧損		
基本	<u>(1.2 美仙)</u>	<u>(1.0 美仙)</u>

8

簡明綜合財務狀況報表
於二零二零年六月三十日

	附註	二零二零年 六月三十日 千美元 (未經審核)	二零一九年 十二月三十一日 千美元 (經審核)
非流動資產			
物業、廠房及設備	9	911,768	991,237
使用權資產	9	81,335	72,700
投資物業	9	17,052	3,965
按公平值計入損益的金融資產			
— 股本工具		4,318	3,739
— 可換股票據		678	666
按公平值計入其他全面收益的金融資產			
— 股本工具		96,649	124,128
於聯營公司的權益		31,415	27,940
於合營企業的權益		—	—
遞延稅項資產	10	16,785	19,567
購置使用權資產的按金		26,946	27,327
		<u>1,186,946</u>	<u>1,271,269</u>
流動資產			
存貨		713,327	795,821
應收貿易及其他賬款	11	2,074,869	3,299,023
按公平值計入損益的金融資產			
— 短期投資		120,701	71,939
銀行存款		18,822	19,200
銀行結餘及現金		1,444,389	1,545,269
		<u>4,372,108</u>	<u>5,731,252</u>
流動負債			
應付貿易及其他賬款	12	2,513,966	4,007,915
合約負債		167,049	140,249
租賃負債		7,778	20,150
銀行借貸	13	837,120	605,728
撥備	14	12,741	13,185
應付稅項		79,186	76,860
		<u>3,617,840</u>	<u>4,864,087</u>
流動資產淨值		<u>754,268</u>	<u>867,165</u>
總資產減流動負債		<u>1,941,214</u>	<u>2,138,434</u>

	附註	二零二零年 六月三十日 千美元 (未經審核)	二零一九年 十二月三十一日 千美元 (經審核)
資本及儲備			
股本		328,120	328,456
儲備		<u>1,557,344</u>	<u>1,766,030</u>
本公司擁有人應佔權益		<u>1,885,464</u>	<u>2,094,486</u>
非控股權益		<u>5,420</u>	<u>6,114</u>
權益總額		<u>1,890,884</u>	<u>2,100,600</u>
非流動負債			
遞延稅項負債	10	11,663	13,106
遞延收入	15	17,833	18,891
租賃負債		<u>20,834</u>	<u>5,837</u>
		<u>50,330</u>	<u>37,834</u>
		<u>1,941,214</u>	<u>2,138,434</u>

附註：

1. 獨立審閱

截至二零二零年六月三十日止六個月的中期業績未經審核，惟已根據香港會計師公會頒佈的《香港審閱工作準則》第2410號「實體的獨立核數師對中期財務資料的審閱報告」進行審閱。無修訂意見的審閱報告將載入將寄交本公司股東的中期報告內。

2. 編製基準

簡明綜合財務報表乃按國際會計準則委員會頒佈的國際會計準則第34號「中期財務報告」以及香港聯合交易所有限公司證券上市規則（「上市規則」）附錄十六所載適用披露規定編製。

本公司及其附屬公司（以下統稱「本集團」）為主要從事全球手機業的垂直整合製造服務的供應商。本集團為其客戶提供生產手機的全套製造服務。

本中期期間的重大事項

COVID-19爆發及其後多個國家所施行的隔離措施以及旅遊限制對全球經濟、業務環境構成負面影響，並直接或間接對本集團業務構成影響。由於中國及印度分別於第一季度及第二季度停工，本集團營運曾暫停，現已根據當地政府實施的若干限制逐步重新啟動。此全球性健康危機的時間及強度及日益加深的地緣政治角力（包括中美及中印糾紛）對本集團現行中期財務狀況及表現帶來一切不利影響及不確定因素。儘管出現上述情況，本集團的財務資源（包括現金、現金流量及流動資金狀況）仍然足以支持其持續營運，而管理層已迅速作出行動以於如此不穩環境下進一步改善本集團的財政狀況。

3. 主要會計政策

簡明綜合財務報表乃按歷史成本基準編製，惟若干金融工具以公平值計量（視適用情況而定）除外。

除因應用國際財務報告準則的修訂本外，於截至二零二零年六月三十日止六個月的簡明綜合財務報表所採用會計政策及計算方法與編製本集團截至二零一九年十二月三十一日止年度的全年財務報表所遵循者一致。

應用國際財務報告準則的修訂本

於本中期期間，本集團應用對提述國際財務報告準則概念框架的修訂本及下列由國際會計準則委員會頒佈就於二零二零年一月一日或之後開始的年度期間強制生效的國際財務報告準則修訂本編製本集團的簡明綜合財務報表：

國際會計準則第1號及國際會計準則第8號修訂本	重大的定義
國際財務報告準則第3號修訂本	業務的定義
國際財務報告準則第9號、國際會計準則第39號及國際財務報告準則第7號修訂本	利率基準改革

除下述者外，於本期間應用對提述國際財務報告準則概念框架的修訂本及國際財務報告準則修訂本對本集團本期間及過往期間的財務狀況及表現及／或該等簡明綜合財務報表所載披露資料並無重大影響。

應用國際會計準則第1號及國際會計準則第8號的修訂本「重大的定義」的影響

該等修訂本對重大提供一個定義，說明「倘忽略、錯誤說明或模糊某資料，可合理地預期影響提供某一特定申報實體財務資料之通用財務報表主要用家基於該等財務報表所作之決定，該等資料即屬重大」。該等修訂本澄清重要性將取決於信息的性質或規模，並於考慮財務報表的整體內容時個別或與其他資料一併考慮。

於本期間應用該等修訂本並無對簡明綜合財務報表構成任何影響。應用該等修訂本所引致的任何呈列及披露變動(如有)將於截至二零二零年十二月三十一日止年度的綜合財務報表中反映。

4. 收益及分類資料

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。

本集團的收益來自與客戶訂立的合約，主要來自為客戶提供有關生產手機的製造服務(包括銷售貨品及加工服務) 3,668,273,000美元(二零一九年：6,389,177,000美元)。

自二零一九年一月一日起，本集團終止分銷業務。截至二零一九年六月三十日止六個月，與分銷業務有關的稅前溢利及營運開支分別為19,755,000美元(二零二零年：零)及5,196,000美元(二零二零年：零)。

按營運及呈報分類劃分的本集團收益及業績分析如下：

	截至六月三十日止六個月	
	二零二零年	二零一九年
	千美元	千美元
	(未經審核)	(未經審核)
分類收益(外部銷售)		
亞洲	3,351,241	5,346,674
歐洲	212,363	556,802
美洲	104,669	485,701
總計	<u>3,668,273</u>	<u>6,389,177</u>
分類溢利		
亞洲	12,050	58,795
歐洲	6,453	7,383
美洲	7,720	20,851
	<u>26,223</u>	<u>87,029</u>
其他收入、收益及虧損	65,348	55,761
一般及行政開支	(92,747)	(115,033)
研究與開發開支	(82,200)	(86,603)
利息開支	(7,694)	(22,058)
應佔聯營公司溢利	4,118	4,166
應佔合營公司溢利	<u>-</u>	<u>5</u>
除稅前虧損	<u>(86,952)</u>	<u>(76,733)</u>

本集團向亞洲客戶的銷售額主要來自計入亞洲的中國。

分類溢利乃指各分類所賺取的毛利(損)以及服務收入(計入其他收入)並扣除所有銷售開支。此乃向行政總裁呈報以供資源分配及表現評估的基準。

5. 所得稅開支

開支(抵免)包括：

	截至六月三十日止六個月	
	二零二零年	二零一九年
	千美元	千美元
	(未經審核)	(未經審核)
即期稅項：		
— 香港	—	—
— 其他司法管轄區	15,776	10,470
	<u>15,776</u>	<u>10,470</u>
過往期間超額撥備：		
— 香港	—	—
— 其他司法管轄區	(1,288)	—
	<u>(1,288)</u>	<u>—</u>
遞延稅項(附註10)		
本期間	(142)	(3,364)
	<u>14,346</u>	<u>7,106</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作出撥備。

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%(二零一九年：25%)。本公司其中兩家中國附屬公司獲頒高新技術企業證書，並可於三年內(即分別自二零一七年及二零一九年起生效)獲減稅，稅率由25%減至15%。此外，根據中國的「西部大開發」運動，本公司其中一家中國附屬公司有權享有優惠稅率15%。除該等附屬公司外，其他中國附屬公司須按稅率25%(二零一九年：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。

6. 期間虧損

截至六月三十日止六個月
二零二零年 二零一九年
千美元 千美元
(未經審核) (未經審核)

期間虧損已扣除(計入)下列各項：

物業、廠房及設備折舊	91,079	94,052
使用權資產折舊	3,752	3,595
投資物業折舊	393	535
折舊總額	95,224	98,182
減：資本化為存貨的折舊	(79,878)	(72,705)
減：計入研究與開發開支的折舊	(4,919)	(3,807)
	10,427	21,670
已確認為開支的存貨成本	3,628,008	6,289,895
出售及撤銷物業、廠房及設備的(收益)虧損	(16)	909
出售投資物業的收益	(657)	–
保用撥備	3,143	7,975
存貨撇減至可變現淨值	39,787	47,704
就應收貿易賬款而確認的減值虧損淨額	7,045	108
就於一間合營公司的權益而確認的減值虧損	–	2,374
按公平值計入損益(「按公平值計入損益」)的短期 投資產生的淨收益	(1,572)	(6,229)
按公平值計入損益的股本工具產生的淨收益	(579)	(3,762)
匯兌(收益)虧損淨額(計入其他收入、收益及虧損)	(7,064)	7,768
銀行存款的利息收入	(17,067)	(16,905)

7. 股息

截至二零二零年六月三十日及二零一九年六月三十日止六個月概無派付、宣派或建議任何股息。董事不建議就截至二零二零年六月三十日及二零一九年六月三十日止六個月派付中期股息。

8. 每股虧損

本公司擁有人應佔每股基本虧損乃根據下列數據計算：

	截至六月三十日止六個月 二零二零年 千美元 (未經審核)	二零一九年 千美元 (未經審核)
本公司擁有人應佔虧損		
就每股基本虧損而言的虧損	<u>(100,508)</u>	<u>(84,083)</u>
股份數目		
就每股基本虧損而言的普通股加權平均數	<u>8,203,000,000</u>	<u>8,214,074,906</u>

9. 物業、廠房及設備，使用權資產及投資物業的變動

於本期間內，本集團購置約45,710,000美元(截至二零一九年六月三十日止六個月：88,054,000美元)的物業、廠房及設備。

此外，本集團訂立多份新租賃協議，租期介乎兩年至十年不等。於租賃開始時，本集團確認約17,712,000美元(截至二零一九年六月三十日止六個月：14,146,000美元)的使用權資產及17,712,000美元(截至二零一九年六月三十日止六個月：14,146,000美元)的租賃負債。

於本期間內，本集團出售及撤銷賬面值合共為4,359,000美元(截至二零一九年六月三十日止六個月：4,092,000美元)的若干物業、廠房及設備，所得款項為4,375,000美元(截至二零一九年六月三十日止六個月：3,183,000美元)，因而錄得出售及撤銷收益16,000美元(截至二零一九年六月三十日止六個月：虧損909,000美元)。

此外，本集團出售賬面值合共為153,000美元(截至二零一九年六月三十日止六個月：零)的若干投資物業，所得款項為810,000美元(截至二零一九年六月三十日止六個月：零)，因而錄得出售收益657,000美元(截至二零一九年六月三十日止六個月：零)。

10. 遞延稅項

下列為於期內已確認的主要遞延稅項(資產)負債及其變動：

	存貨以及 應收貿易 及其他 賬款的備抵 千美元	加速稅項 折舊 千美元	稅項虧損 千美元	其他 千美元 (附註)	總計 千美元
於二零一九年一月一日 (經審核)	(5,742)	10,414	(4,190)	(10,341)	(9,859)
期內(計入)扣除損益	(4,830)	6,098	(1,468)	(3,164)	(3,364)
匯兌調整	(212)	185	(175)	(181)	(383)
於二零一九年六月三十日 (未經審核)	<u>(10,784)</u>	<u>16,697</u>	<u>(5,833)</u>	<u>(13,686)</u>	<u>(13,606)</u>
於二零二零年一月一日 (經審核)	(3,357)	9,336	(7,426)	(5,014)	(6,461)
期內(計入)扣除損益	(903)	218	6,475	(5,932)	(142)
匯兌調整	162	(275)	951	643	1,481
於二零二零年六月三十日 (未經審核)	<u>(4,098)</u>	<u>9,279</u>	<u>-</u>	<u>(10,303)</u>	<u>(5,122)</u>

附註：其他主要指應計開支產生的暫時差額。

就簡明綜合財務狀況報表呈報而言，若干遞延稅項資產及負債已被對銷。下列為就財務申報而言的遞延稅項結餘(對銷後)的分析：

	二零二零年 六月三十日 千美元 (未經審核)	二零一九年 十二月三十一日 千美元 (經審核)
遞延稅項資產	(16,785)	(19,567)
遞延稅項負債	<u>11,663</u>	<u>13,106</u>
	<u>(5,122)</u>	<u>(6,461)</u>

由於不可能出現應課稅溢利可用作扣減可扣稅暫時差額，於二零二零年六月三十日，本集團並未確認存貨備抵、應收貿易及其他賬款、遞延收入及其他應計開支的可扣稅暫時差額約181,634,000美元(二零一九年十二月三十一日：191,690,000美元)。

於二零二零年六月三十日，本集團可供對銷未來溢利的未動用稅項虧損約為1,748,855,000美元(二零一九年十二月三十一日：1,724,838,000美元)。於二零一九年十二月三十一日，已就有關虧損其中約24,754,000美元確認遞延稅項資產。於二零二零年六月三十日，由於無法預測日後溢利來源，或因不可能在其屆滿前有可動用的未動用稅項虧損，故並無就稅項虧損約1,748,855,000美元(二零一九年十二月三十一日：1,700,084,000美元)確認遞延稅項資產。未確認稅項虧損將於五個連續年度後屆滿。

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1,040,144,000美元(二零一九年十二月三十一日：1,175,857,000美元)所附帶的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，且該等差額可能不會於可見將來撥回。

11. 應收貿易及其他賬款

	二零二零年 六月三十日 千美元 (未經審核)	二零一九年 十二月三十一日 千美元 (經審核)
應收貿易賬款	1,783,902	2,860,399
減：信貸虧損備抵	(8,556)	(1,593)
	<u>1,775,346</u>	<u>2,858,806</u>
其他可收回稅項	93,695	288,715
其他應收賬款、按金及預付款項	<u>205,828</u>	<u>151,502</u>
應收貿易及其他賬款總額	<u><u>2,074,869</u></u>	<u><u>3,299,023</u></u>

本集團一般於貨品交予客戶時向客戶發出發票，惟本集團可能向客戶收集預付款項的若干訂單則除外。

本集團一般給予其貿易客戶的平均信貸期為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。鑑於COVID-19疫情及多個國家實施鎖國措施，導致若干客戶延遲付款。

下列為於報告期末按發票日期(約為各自收益的確認日期)呈列的應收貿易賬款(扣除信貸虧損備抵)的賬齡分析：

	二零二零年 六月三十日 千美元 (未經審核)	二零一九年 十二月三十一日 千美元 (經審核)
0-90日	1,448,953	2,844,143
91-180日	255,680	4,605
181-360日	61,238	2,905
超過360日	<u>9,475</u>	<u>7,153</u>
	<u><u>1,775,346</u></u>	<u><u>2,858,806</u></u>

於本中期期間，本集團根據對其應收貿易賬款作出的預期信貸虧損評估計提減值備抵8,556,000美元(截至二零一九年六月三十日止六個月：1,903,000美元)。

12. 應付貿易及其他賬款

	二零二零年 六月三十日 千美元 (未經審核)	二零一九年 十二月三十一日 千美元 (經審核)
應付貿易賬款	1,812,334	3,200,810
應計款項及其他應付賬款	701,632	807,105
	<u>2,513,966</u>	<u>4,007,915</u>

下列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：

	二零二零年 六月三十日 千美元 (未經審核)	二零一九年 十二月三十一日 千美元 (經審核)
0-90 日	1,327,422	3,018,163
91-180 日	424,308	158,189
181-360 日	15,307	10,553
超過 360 日	45,297	13,905
	<u>1,812,334</u>	<u>3,200,810</u>

13. 銀行借貸

	二零二零年 六月三十日 千美元 (未經審核)	二零一九年 十二月三十一日 千美元 (經審核)
銀行貸款	<u>837,120</u>	<u>605,728</u>
按貨幣劃分的銀行借貸分析：		
美元	835,800	605,000
印度盧比	<u>1,320</u>	<u>728</u>
	<u>837,120</u>	<u>605,728</u>

於報告期末的銀行借貸均為無抵押、原到期日為一至三個月(二零一九年十二月三十一日：一至六個月)、須於一年內償還，並按固定年利率介乎0.85%至8.00%(二零一九年十二月三十一日：2.14%至7.85%)計息。

14. 撥備

	保用撥備 千美元
於二零一九年一月一日	102,719
匯兌調整	(111)
期內撥備	12,001
使用撥備	(59,465)
透過非現金交易償付(附註)	(41,959)
於二零一九年十二月三十一日	13,185
匯兌調整	(138)
期內撥備	3,143
使用撥備	(3,449)
於二零二零年六月三十日	<u>12,741</u>

附註：截至二零一九年十二月三十一日止年度，本集團與其已終止經營業務的客戶訂立一項安排以抵銷保用撥備及應收貿易賬款41,959,000美元。

保用撥備乃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而作出的最佳估計。

15. 遞延收入

	二零二零年 六月三十日 千美元 (未經審核)	二零一九年 十二月三十一日 千美元 (經審核)
政府津貼	<u>17,833</u>	<u>18,891</u>

授予本公司中國附屬公司的政府津貼乃於相關可折舊資產的可使用年期內撥為收入。

16. 金融工具的公平值計量

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簡明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的權力，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。

	於二零二零年六月三十日		
	已確認的金融 資產(負債)總額 千美元	於簡明綜合財務 狀況報表抵銷的 已確認金融 (負債)資產總額 千美元	於簡明綜合財務 狀況報表呈列的 金融資產 (負債)淨額 千美元
可予抵銷的金融資產／負債			
銀行結餘	<u>941,548</u>	<u>(941,548)</u>	<u>-</u>
銀行借貸	<u>(941,548)</u>	<u>941,548</u>	<u>-</u>
應收利息	<u>9,320</u>	<u>(8,313)</u>	<u>1,007</u>
應付利息	<u>(8,313)</u>	<u>8,313</u>	<u>-</u>
	於二零一九年十二月三十一日		
	已確認的金融 資產(負債)總額 千美元	於綜合財務 狀況報表抵銷的 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 (負債)淨額 千美元
可予抵銷的金融資產／負債			
銀行結餘	<u>1,051,156</u>	<u>(1,051,156)</u>	<u>-</u>
銀行借貸	<u>(1,051,156)</u>	<u>1,051,156</u>	<u>-</u>
應收利息	<u>21,506</u>	<u>(19,353)</u>	<u>2,153</u>
應付利息	<u>(19,353)</u>	<u>19,353</u>	<u>-</u>

期內，利息收入淨額1,597,000美元(截至二零一九年六月三十日止六個月：1,339,000美元)根據上述安排計入利息收入。

重要提示

本公告所載本集團於本期間的綜合中期業績未經審核，惟已根據相關財務準則審閱。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。

本公司謹此提述其分別於二零二零年五月十四日、六月五日及七月二十一日的公告，內容有關(其中包括)本集團自二零一七年底起所面對充滿挑戰的情況。進一步詳情請參閱下文「展望」一節。根據對本集團最新未經審核管理賬目及其他現時可取得資料的初步審閱，本公司目前預期本集團可能就截至二零二零年十二月三十一日止年度錄得綜合虧損淨額，惟本公司現時無法就有關截至二零二零年十二月三十一日止年度的綜合虧損淨額的程度作出合理及有意義的準確估算。本公司將遵守上市規則及／或證券及期貨條例另行作出公告。

本中期報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(可能呈現重大差異)前瞻性陳述所述者。該等因素包括(但或不限於)整體行業及宏觀經濟環境變動(如日益激化的貿易戰及政治情況)、貨幣市場變動(如利率創新高及外匯匯率波動)、資本市場變動、競爭、客戶需求及喜好變動、銷售季節性、銷售及產品組合變動、商品價格變動、元件短缺、科技革新及市場／法律／監管／政府／稅務政策變動(如政府黑名單、出口管制及對本集團主要客戶頒佈的禁令)。此外，不時會出現無法預料的新增風險，且管理層不可能預測一切有關風險因素或評估有關風險因素對本集團業務的影響。進一步詳情請參閱下文「展望」一節。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，惟上市規則以及證券及期貨條例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，本公司一直為鴻海的附屬公司。鴻海為於台灣註冊成立的公司，其股份在台灣證券交易所上市，並作為領先全球手機業的垂直整合製造服務供應商，其業務模式乃就手機及其他無線通訊裝置以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(包括可能出售予客戶及用作製造完整手機以交付客戶的機構件)、元件、PCBA(印刷電路板組裝)、整個系統組裝等、及供應鏈服務及解決方案以及於客戶鄰近地點提供的維修及其他售後服務。除手機外，本集團亦製造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、平板電腦及語音互動產品(如智能音箱)等相關範疇。

本集團不僅向全球客戶提供產品開發及製造支援及解決方案，亦致力提供諸如維修服務等全系列具成本競爭優勢的服務，且本公司相信，該策略可讓本集團自競爭對手中脫穎而出，並將有助本集團為其客戶於整個產品使用年期內提供支援及縮短產品在這高度競爭激烈的市場中上市所需的時間，亦有助與客戶建立長期業務關係。

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。本集團旗下中國客戶原先專注於國內市場，但如今隨著其資本及技術以及市場知識有所提升，彼等已於不同國家及市場取得空前成功，而在中國以外市場拓展亦可減輕本集團的風險。本集團的製造設施及業務、研究與開發(「研發」)中心以及手機維修及翻新設施橫跨亞太地區(如中國、印度、越南及台灣)及美洲(包括墨西哥)，位置鄰近其客戶有助更便利地滿足客戶各自於當地的需要及加快該等客戶於市場推出產品。COVID-19疫情席捲全球各個行業及經濟體，我們的客戶均受到不同程度的影響。受COVID-19影響，中國國內智能手機於二零二零年上半年的出貨量下跌16.1%，而由於多個國家仍然遭受COVID-19危機困擾，預期「報復性消費」尚未出現。

隨著中美貿易緊張局勢自二零一九年起升級，本集團其中一名中國主要客戶受制於總統特朗普針對國家安全威脅的行政命令及遭到美國制裁，新型號手機因美國政府施壓而被禁止安裝一系列應用程式。該名客戶的最新型號手機順利在中國發行，且仍然牢牢控制國內市場，儘管已投資並專注於自身的安卓開源介面、App Gallery及移動服務套件，其他地區的表現卻遜於預期。於二零二零年五月十五日，美國商務部宣佈第六度將實體清單上該名客戶的臨時通用許可證(TGL)延長90日。然而，工業安全局(BIS)正巧於同日宣佈有關保護美國國家安全的計劃，並頒佈經修訂的長期國外生產直接產品規則及實體清單，並禁止銷售採用美國軟體及技術所生產之半導體予該名客戶。

與此同時，在本集團海外市場的鼎力支持下，另一主要客戶在海外市場(包括印度、歐洲及其他國家)成功增加其出貨量，抵銷上述競爭對手重投中國市場對該名主要客戶產生的負面影響。於二零二零年，該名客戶正尋求進一步加強在該等海外市場國家的業務，以拉近與中國競爭對手的距離，在祖國(中國)以外地區發展智能手機業務。根據其印度常務董事表示，中印之間最近的地緣政治局勢緊張興起抵制該名客戶的風潮，惟並無對業務產生重大影響。在各國政府所施加禁令獲解除後，該名客戶的印度及歐洲市場將很可能恢復增長動能。

另一客戶為Ensky Technology Pte. Ltd. (「Ensky」)，本集團已為Ensky製造消費者電子產品如電子書閱讀器、平板電腦及語音互動產品一段長時間，本集團現為一策略供應商，藉著其出色的工程能力於短時間內加速高流量程序並達成莫大收益率，可滿足客戶需求及預期。Ensky為一間貿易公司，與美國客戶建立長期關係，向彼等銷售消費者電子產品。由於Ensky為新加坡公司，故向Ensky的銷售歸於亞洲分類。於二零二零年一月一日Ensky被鴻海收購並成為鴻海的全資附屬公司，根據上市規則屬本公司關連人士。

本集團另一客戶HMD global Oy (「HMD」)總部設於諾基亞手機的祖家芬蘭埃斯波。作為諾基亞品牌智能手機及功能手機的製造商，其以多元化價格定位進佔全球手機市場。對HMD的銷售計入歐洲分類。通過與業界最佳夥伴合作，HMD在成像、軟件及製造方面建立了強大的合作夥伴關係。憑藉對創新及質量的承諾，HMD為諾基亞品牌手機及平板電腦的獨家授權商，負責為移動通訊裝置提供知識產權管理、產品開發、銷售、營銷以及相關服務。詳情請參閱下文「投資」一節。由於爆發COVID-19，HMD的中國供應商首當其衝，故於二零二零年上半年減少供應。一如其他市場同業，HMD的需求下跌，尤以零售業務為甚，

此乃由於經銷商及零售商所處之國家均因遭遇嚴重的疫情影響而實施限制所致。此外，由於COVID-19的持續影響使業務長時間停滯不前，導致若干國家(如巴基斯坦、孟加拉、突尼斯、越南、印尼、沙特阿拉伯及吉布提)於付款方面遇上困難。隨著部分國家放寬限制讓市場重新開放，需求已於二零二零年第二季度逐漸復甦。本集團一直為HMD製造功能手機。

本集團另一客戶為Sharp Corporation(「Sharp」)，由於其為本公司最終控股股東鴻海的聯繫人，故屬上市規則所界定本公司的關連人士。Sharp提供各類電子產品，不僅包括智能手機，亦包括家庭電器、顯示器及其他IoT產品。其原有市場日本為手機業務的最大市場，佔總收益超過90%。根據IDC數據，Sharp於本年度第一季度重登日本智能手機市場排行榜第二名。為開拓更多商機，Sharp開始在本公司的研發資源及能力的協助下提供其他電子產品如MiFi路由器及平板電腦。

為於本期間持續與不同客戶建立及發展長期關係及合作夥伴關係，本集團於二零一八年與一名紮根美國的互聯網客戶合作，該客戶是全球最創新的互聯網公司之一，致力為世界各地客戶及消費者提供配備最先進AI(人工智能)技術的智能手機。

本集團的持續發展及滲入中國及國際品牌客戶並多元化產品組合的策略，再加上於去年在印度及越南的擴產已見成本下降。由於二零一九年中美貿易磨擦升級。大量生產設施由中國遷往其他地區，以減低潛在風險，愈來愈多公司撤離中國生產基地並遷往越南及印度等地，並將產能轉移至該等國家。若干客戶已遷至越南，本集團於河內設有大型廠房，讓本集團以最佳方式服務客戶，並建立長期業務關係。目前越南被視為於全球吸引海外投資的新興勢力，特別是中國。越南擁有若干有利條件吸引投資資金，例如開放投資環境、高投資誘因(稅收、地租)、大幅改良的行政程序、低廉勞動成本、高技術年輕勞動力、基礎建設、可動用已落成廠房等。此外，COVID-19疫情繼續擴張的舉措顯示越南政府決心為海外投資者提供一個穩定及安全投資環境。

為向客戶提供更佳服務，本集團投入不少努力以將COVID-19對生產及客戶的干擾減至最低。由於很多國家已於國內實施停工、防疫及隔離措施以及旅遊限制，該等措施已導致本集團主要生產及製造活動暫停，並導致當地的整體需求及商業活動減慢一段時間(例如印度部分地區停工最早直到二零二零年七月三十一日)，所有此等因素均導致本集團銷售額、收益、資產利用率及利潤貢獻有所下跌。鑑於本集團生產活動規模縮減，本集團已在不違反任何客

戶合約條款下重新安排付運。此外，由於本集團若干客戶、供應商、聯繫人、合營企業及投資對象的營運地點位於正在停工的國家，COVID-19爆發預期對其構成不利影響，原因為人民生活受到社交距離措施所影響，當中存在重大不明朗因素，不少公司面對銷售額下跌風險以及現金流量的壓力。本集團已作出努力試圖克服種種難題以盡快恢復營運，並致力與其客戶、賣家、供應商、物流夥伴進行磋商、討論及安排，以分擔風險及達致互惠互利，並於此艱難的時間點與彼等建立長期業務關係。於中國，於復工並恢復營運後，隨著新產品推出下，已獲得穩定訂單。於印度，由於印度不同地區持續停工，即使廠房可於有限人手之下運作，亦必須密切關注未來市場需求。

由於本公司多項營運位於中國深圳、廊坊及貴陽，故在COVID-19爆發後，中國政府實施的各項隔離措施；以及中國及其他國家於二零二零年初頒佈的旅遊限制均對本集團的營運構成一定程度的不利影響。由於政府實施強制隔離措施以抑制疫情擴散，本集團自二零二零年一月底農曆新年後已將其生產押後。自二零二零年二月十日起，本集團已於中國內地分階段重新開放其所有廠房，惟由於第一季度的自我隔離程序、物流及旅遊限制，其營運尚未回復正常水平。自四月起，於中國整體業務營運率已逐步改善，乃由於本集團於三月底已獲充足人手。然而，不僅中國消費者市場的復甦速度較客戶預期為慢，亦未見所謂「報復性消費」，惟全球停工亦將全球宏觀經濟拖落至歷史低位。由於中國為全球生產中心，消費者需求疲弱對本集團業務營運率構成直接影響，COVID-19安全措施亦為本集團添加額外成本。

於越南，越南政府於二零二零年二月一日宣佈傳染性疫症並於二零二零年四月一日在越南宣佈COVID-19大流行。於傳染病公佈同時，越南已嚴格頒佈各種疾病預防及保護措施，例如社交距離、隔離規則、旅遊限制／禁令、暫停發放旅客簽證、關閉邊境等。該等措施旨在控制疫情散播，對我們於越南廠房的正常運作構成重大影響。就二零二零年初以來越南的業務營運而言，其於二零二零年一月底越南及中國傳統農曆新年長假期後已編排充足緩衝以進行生產。其後中國出現難以預測的COVID-19疫情，並擴散至全球各地，包括越南。然而，有賴於鴻海集團的聯屬公司的物料儲備及支援，使越南工地擁有充足物料於中國停工期間維持營運及應付客戶需求。自二零二零年四月起，中國廠房已逐步恢復營運，減輕越南業務營運物料短缺的壓力，讓我們於物流路線受到多國交通限制的影響下仍能應付客戶需求。目前越南政府已採取較寬

鬆措施並投注心力恢復經濟，使越南廠房得以逐步恢復正常運作，鴻海集團其他聯屬公司預留物料及支援，亦使當時無法運作的許多越南廠房得以應付客戶訂單。然而，物料短缺、供應鏈、物流及其他事項自二零二零年四月起已開始恢復，使我們於越南的業務營運得以回復正常。無論如何，越南廠房仍然受到COVID-19疫情所致使全球市場需求下跌。由於多國政府放寬限制及恢復經濟，預期全球市場需求將會大幅增加，惟中國至越南的需求轉移將有助越南廠房減輕COVID-19所引致的需求損失。

於印度，首宗COVID-19疫症確診於二零二零年一月三十日出現，截至七月印度錄得亞洲最高數目確診個案。由於確診個案每日急升，故復原率亦一直上升。印度對疫情採取全面及強而有力的應對措施，並透過嚴格行動計劃、制訂緊急政策、財政刺激措施及投資保健服務而實行。該國一夜之間宣佈停工，使本集團在印度的生產業務陷入癱瘓。我們的首要工作為將15,000名營運人員安全送回家。同時，我們透過給予維修人員獎勵，確保於工地內的主要設施保持運作，避免業務中斷。在等待印度於二零二零年三月二十四日宣佈21日停工結束期間，本集團得知台灣總部透過三個指引原則(檢疫、防疫及隔離)制訂策略，成功抑制病毒於工地擴散。根據該等原則指引，本集團就防疫措施、區域管理、提升關注、社交距離及個人管理制訂一套標準營運程序。在我們的安排及對社區的肯定貢獻下，我們獲批准重新開始營運。

儘管在COVID-19肆虐期間面對種種困難，在充滿挑戰的時刻本公司一直努力及採取一切合理行動作出最佳表現。由於疫情前所未有的不確定性，目前本集團可能無法明確預測下半年度的利潤水平。「防止爆發、恢復工作及生產是我們的首要任務」。

事實上，COVID-19及為控制疫情所採取行動使全球各地停止運作，當中蘊含龐大風險，並造就去全球化進程。多間公司已洞察此過度相互依存的風險並計劃加以抑制。美國銀行一份報告指出，80%跨國公司曾研究將部分生產回流的計劃，即業務遷移，而COVID-19足以令此一趨勢蔚然成風。目前，大量生產設施由中國轉移往其他國家以減低COVID-19疫情以及中美貿易戰所帶來潛在風險及對業務營運的干擾。當疫情最終過去，全球化將會恢復，惟程度將不如以往。全球停頓將會帶來持久而不一定皆全為正面的影響。

除於不同國家提供生產場地外，本集團的策略及業務模式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、組裝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，客戶可借助本集團的供應鏈解決方案於整個產品使用年期內達到其產品要求。本集團透過與供應鏈及供應商緊密合作以掌握前端發展趨勢，並透過提供切實可行的解決方案為本集團及客戶創造雙贏局面。但由於COVID-19爆發，最終市場需求變得不穩，客戶於規劃其需求時更為審慎，故需求的可預測期間縮短。與客戶建立長期合作夥伴關係後，本集團能夠與客戶有效溝通並加快生產速度，同時滿足客戶對規格及質量的要求。與此同時，本集團一直致力改善營運管理及流程、效率優化、研究與開發、精簡生產流程以改善學習曲線及產量以及人力資源管理及發展方面，從而得以適時交付所有項目。最大行業參與者與近期市場份額發展走勢抗衡，導致定價方面較平常承受更大壓力，本集團所有客戶亦面對各種挑戰。擁有新產能及設施的客戶或會減少外包以有效利用其本身產能。另一方面其中一名主要客戶的核心業務不屬手機領域，該客戶業務策略的任何變動均可能影響本集團對該客戶的銷售。本集團將在現有產品及客戶的堅實基礎上，繼續探索發展新項目、新產品及新客戶的機會。面對更加多元化的產品及客戶需求，本集團將透過優化生產流程、提高效率、升級自動化、採取可靠的成本控管及培育人才，銳意提升核心能力。

本集團五大客戶(包括HMD)中，其中一名為新加入的五大客戶。於本期間，彼等佔本集團收益總額約91.34%，當中三名與本集團保持長期良好關係超過五年，其餘兩名則與本集團有業務往來超過兩年。該等主要客戶毋須承諾於某段期間內向本集團採購的產品須達至若干價值或數量下限。於現行充滿活力及競爭激烈的手機業，創新及提升用戶體驗以及產品定價及質量至為重要，該等客戶或其產品喪失市場地位或市場地位出現任何變動即會對本集團的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響，尤因其向該等客戶的銷售集中。本集團依賴主要客戶意味著本集團業績會直接受該等客戶的表現與其在手機市場的策略所影響，本集團將關注市場趨勢變動、外部市場變化及COVID-19的事態發展。

其中兩名五大客戶為Sharp Corporation及Ensky, Sharp Corporation為最終控股股東鴻海的聯繫人，故屬上市規則所界定本公司的關連人士，而Ensky則為鴻海全資附屬公司。本集團向Sharp Corporation及Ensky銷售貨品及提供服務產生的收益分別佔本集團本期間銷售貨品及提供服務所得總收益約13.10%及11.54%。

由於手機業由主要業者主導，加上本集團發掘了規模較小的新客戶，本集團難以與現有客戶相似業務規模的新客戶建立關係，在某程度上將影響本集團的議價能力。此外，本集團需要一定時間配置生產設施為新客戶生產定制產品及提供服務。倘本集團轉向或增添新客戶，本集團一般需時大約兩個月至十個月調整生產設施，視乎產品複雜及先進程度以及相關業務模式而定。由於產品及開發創新受限，高端與低端型號之間的差距收窄，加上對5G時代的期望等，而最主要是COVID-19對經濟造成干擾，導致美國及西歐等成熟市場的智能手機更換／升級週期進一步延長。在新興市場中，智能手機的普及率邁向頂峰，同時以智能手機代替功能手機的需求有所下降。根據IDC估計，全球功能市場將達至合共347.3百萬台，五年複合年增長率則由去年-13%改善至二零二零年的-11%。鑑於手機市場飽和，本集團著力專注於技術創新及製造效率，不論客戶的規模大小如何，皆以確保用戶體驗及產品成本的競爭力，與客戶建立互惠互利的關係，在中國、越南及印度等不同國家以具競爭力的價格及高效率的方式向客戶提供符合環球標準的優質產品及服務，製造領先行業的最先進產品，為客戶定制服務及提供靈活彈性，讓客戶稱心滿意，同時繼續與彼等延伸、發展、滲透及建立更緊密關係及業務夥伴關係，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。然而，由於其中一名主要客戶的核心業務並非手機業務，該業務策略的任何變動均可能影響本集團業務，從而推動本集團為該客戶投放資源以提供優質服務。在現今全球化的環境下，手機市場一如其他行業面臨持續整合局面，逐漸由少數領先業者佔據較為重大的市場份額。作為手機業的原始設備製造商／原始設計製造商／創新設計製造商及製造解決方案供應商，本集團在充滿活力及競爭激烈的市場上積極管理公司發展及集中風險，使兩者達至平衡。

本集團授予主要客戶(不論是否本公司的關連人士)的信貸期介乎30至90日，與授予其他客戶的信貸期一致。本期間的信貸虧損備抵為7.05百萬美元(相比二零一九年同期作出的信貸虧損備抵為0.11百萬美元)，有關備抵僅在特定例

外情況下及根據預期信貸備抵評估作出。就來自該等主要客戶的應收貿易賬款所作其後結算經審閱令人滿意，故於本期間並無信貸減值應收款項。

為確保主要部件供應充足、維持強大的議價能力，及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，本集團採購團隊與逾3,000名供應商合作，彼等為本集團業務供應所需元件及其他物料，且當中大部分為與本集團建立長期穩定關係的信譽良好合資格認可供應商。物料清單(BOM)成本控制至關重要。於COVID-19肆虐期間，供應鏈上各崗位均採取相同做法，暫停取得物資並推出製成品。供應商嘗試推動本集團的貨物流量。惟於此困難時間，本集團必需保留現金及控制存貨水平。

本集團的供應商夥伴包括原材料、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，而本集團一般根據物料及元件的質量及可靠程度、價格競爭力、技術及科技能力、創新及工程能力、按時交付、服務質素、供應交易的商業條款及其客戶的要求、規模以及業內聲譽及財務實力挑選供應商。本集團五大供應商的採購額佔本集團本期間採購總額約69.56%。

五大供應商當中四名與本集團建立長期良好業務關係超過五年，餘下一名供應商與本集團有業務往來超過一年。本集團與該等主要供應商訂立的合約並無規定彼等須保留若干產能、生產或向本集團保證最低供應品數目，以致本集團面對的供應波動風險降低及受到控制。儘管已明確整合向該等主要供應商所作採購以確保具競爭力價格，但由於規劃需求時已就延誤或短缺情況預留充足儲備，故本集團毋須承受供應商供應中斷的重大風險。此外，市場上有大量可替代供應商供本集團認為必要時與其合作。本集團預計，本集團將毋須承受物料成本大幅上漲或供應延誤的影響，且本集團可於有需要時委聘新供應商。

儘管市場上有大量潛在供應商供本集團委聘，但基於彼等所提出採購流程方便、供應穩定及上佳商業條款(尤其是定價方面)，故本集團多年來一直集中向該等供應商採購。鴻海集團是本集團五大供應商之一。鴻海為最終控股股東，故屬上市規則所界定本公司的關連人士。鴻海集團應佔的採購額佔本集團本期間採購總額約11.79%。

COVID-19自二零一九年底一直為全球帶來衝擊，除對消費者電子工業的供需帶來明顯干擾外，其所造成損害仍有待確認。現時若干地區的若干行業將難以回復原狀，該等行業將隨時間變動及演變為一個新架構。一如其他同業，本集團的供應於本年度第一季度因中國全國性停工而有所停擺。其後隨著事態演變，於南韓及日本相繼封關後，東南亞地區亦實施封關。該等國家為供應原料的主要地點，而於世界其他部分的停工則對本集團的物料供應影響有限。供應受阻情況於三月份最為嚴重，然而，由於中國開放較預期理想及全球主要消費者市場長期業務中斷，自四月開始供求平衡的供應壓力已逐步由供應轉移至需求。鑑於某些地區延長封關，若干商品供應仍然受到限制，故此已持續提高復甦的可能性及改善短期應急計劃。倘COVID-19疫情最終受控，而於疫情放緩的國家及地區出現第二波爆發則會對我們的業務構成最大風險。本集團及其供應夥伴將會善用過去數月所獲知識為本集團作好準備，應付COVID-19疫情期間各種未知之數及挑戰。

詳情請參閱本公司於二零二零年四月十六日發行及刊發的二零一九年環境、社會及管治報告書所載「本集團價值鏈」一節。

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，本集團已拓展客戶及供應商基礎，並已實施及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。為應對未來通脹風險並盡量降低對營運帶來的影響，本集團密切關注市場價格走勢，並透過採取靈活的採購及銷售策略與客戶及供應商保持良好互動。詳情請參閱本公司於二零二零年四月十六日發行及刊發的二零一九年年報內本公司二零一九年企業管治報告書所載「問責及審核」一節。

僱員乃本集團的寶貴資產。因此，本集團的長期策略乃內部培育員工並招聘外部專業人士。產品開發及製造過程複雜，需要專業人士及專家處理。因此，本集團不斷提高員工質素及人數，以確保其領導力及才能勝任有關工作。本集團一直致力吸引及留聘各國人才。至於人才發展方面，本集團認為未來的成功將很大程度取決於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、豐富充實及多元化工作，連同橫跨不同產品、計劃及業務線的更佳職業前景，持續吸引及留聘合資格優秀僱員。本集團十分重視各國僱員的職業規劃及人才發展，鼓勵僱員參與內部及外部培訓計劃。內部培訓計劃包括提升僱員能力的核心能力及專業能力以及技術發展課程，而外部培訓課程

包括由外界各方籌辦的體驗課程及工作坊、研討會或會議，為僱員提供卓越培訓及專業發展機會，理論與實踐並重，藉以提高本集團的能力。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，並已部署及實施適當的安排、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、培訓及發展、積累知識、激勵、獎勵及留任以及本地化各方面的人力資本倡議及策略規劃。本集團遵守相關勞工法例及法規，以保障僱員的權利及權益。為了與員工有效溝通，本集團提供會議、電子郵件或郵箱等渠道以供僱員反映意見。目前，本集團與僱員的溝通良好。

為保障僱員、員工、客戶及供應商的福祉，本集團已利用大量資源及推出標準營運程序，並向僱員作出建議行為指引，如洗手、清潔表面及社交距離。由於COVID-19的情況已於本集團所處據點之國家開始蔓延，本集團已採取嚴格措施以於COVID-19疫情期間確保僱員維持健康及防止病毒傳播，包括量度僱員體溫、於安排工作時容許保持社交距離、改善排氣通風以提供更加潔淨的室內空氣等。此外，僱員於工作時必須配戴口罩。為減低潛在病毒傳播，僱員分為不同組別及輪流進餐／工作。本集團已於飯堂餐桌之間設置分隔板，防止僱員進食時與他人談話。餐廳座位及會議室已貼上二維碼，僱員必須掃描二維碼讓本公司得悉其所處位置。本集團亦使用公司應用程式以向僱員提供COVID-19情況及防疫指引的最新可靠資料。為保障僱員福祉，本公司發現任何受感染症狀出現之員工，將安排員工在家中落實隔離政策。

本集團已於中國、台灣、印度及越南建立經驗豐富的環球研發團隊投資及辦事處，以迎合業務增長的重大商機(如新技術及物料以及新客戶)，透過投資在其強大的製造及工程能力之研發活動，以實行並執行本集團客戶的相應研發要求。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結構，並維持精簡同時改善其成本結構。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、價值及設計工程以及產品開發、質量管理、生產管理、維修服務及銷售及營銷能力方面累積相關經驗。全體僱員均全力克服重重挑戰，勇於面對種種挫折。

於二零二零年六月三十日，本集團的僱員總數為71,654名(二零一九年十二月三十一日：85,729名)。於本期間產生的員工成本總額為285百萬美元(二零一九年上半年：296百萬美元；二零一九年下半年：235百萬美元)，此按年減少主要由於因應業務需要優化及調整員工結構。

本集團推行全面的薪酬政策，並由管理層定期檢討。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、現行市場慣例以及本公司薪酬委員會的建議後釐定。詳情請參閱本公司於二零二零年四月十六日發行及刊發時同步獨立發行及刊發的二零一九年環境、社會及管治報告書所載「人力資本 — 本集團最重要的資產」一節。

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(如外包或內包)及生命週期、客戶組合、收益及產品組合(機構件與系統組裝及其他非手機業務)、業務分類、定價策略及政策、地區覆蓋範圍、競爭力以及成本結構各有不同，部分同業可能設有手機機構件及系統組裝業務以外的業務分類，故難以於綜合集團賬目層面直接比較。

本集團確認綜合收益3,668百萬美元，較去年同期6,389百萬美元減少2,721百萬美元或42.6%。本期間淨虧損為101.3百萬美元，而去年同期則為淨虧損83.8百萬美元。本集團的淨虧損主要歸因於多項因素，包括由於二零二零年一月爆發COVID-19，本集團延長農曆新年假期，並分別於二零二零年二月及三月臨時關閉其於中國及印度的廠房。COVID-19疫情不僅對全球供應鏈造成不利影響，亦同時影響消費者需求，導致全球整體經濟下滑，部分原因為多個地區採取封城及限制出行措施。上述該等具挑戰性情況進一步加劇手機市場產能過剩及競爭問題，亦對本集團價格及毛利率造成下行壓力，該等不利因素影響本集團毛利表現、資產使用率及收款情況以及整體表現，而二零二零年六月迄今為止的毛損率為0.07%(相對二零一九年六月迄今為止則錄得毛利率0.68%)，本集團收益下跌，導致供支付固定製造費用的利潤率貢獻減少。(1)本集團自二零一七年底所面對的具挑戰性情況將於二零二零年延續，進一步加劇本集

團所面臨更為嚴峻的營商環境，而目前預期需求下行壓力將於二零二零年餘下時間持續；及(2)該等挑戰情況使本集團毛利率整體持續受壓。即使供應鏈大規模中斷情況消退後，全球經濟仍可能遭受重創，導致手機需求減少。

在當前形勢下，預期需求疲弱將為銷售帶來最大不利影響，無可避免對利潤率造成下行壓力。即使原始設備製造商要以較少人力進行生產亦將會非常困難，原因為彼等的工廠按一定產能設置。因此，由於產能過剩，預期需求下跌會對手機製造商造成打擊。由於5G及可折疊屏幕等創新會勾起大眾再度購物的意欲，二零二零年本應為手機行業業務強勁的一年。相反，財困及對COVID-19的憂慮將限制同業可以生產的手機設備數量以至大眾將實際購買的手機數量。即使當美國及其他市場疫情最嚴峻的時刻過去，全球經濟仍將可能繼續掙扎。

製造業務的毛利及毛利率乃計量公司將其收益轉化為溢利所用一般財務關鍵績效指標，並反映公司於支付生產其銷售的產品或服務所需前期成本後保留的銷售額，對了解公司整體財務狀況至關重要。毛利百分比率越高代表控制銷售成本的能力越強，包括控制可變成本(如BOM成本、直接勞工成本、可變製造成本、雜項開支及回報率)及效率，藉此改善貢獻利潤率以支付固定雜項開支。業務盈利能力越高，代表有越多溢利可供支付營運開支並最終歸屬股東。就某一公司而言，毛利率隨著時間的變動有助內部提升產能。

由於中國及印度分別於第一季度及第二季度停工，故本集團須花費額外及預料以外的成本以恢復生產。本期間毛損為2.7百萬美元，較去年同期毛損增加46.3百萬美元。本期間毛損率為0.07%，而去年同期則為毛利率0.68%，情況有所惡化。截至四月底，由於印度於二零二零年五月四日前全面鎖國，本集團的印度工廠仍然關閉。於二零二零年五月一日，印度宣佈延長鎖國措施14日。即使於二零二零年五月四日後，由於政府實施管制，而復工員工須自我隔離，印度業務無法即時恢復。於二零二零年五月三十一日，印度政府宣佈進一步延長鎖國措施，惟將會放鬆更多管制。然而，印度政府將會有所限制，從而會影響銷售，或會對線下銷售造成問題。在此情況下，仍然預期毛利率將會承受巨大壓力，乃因疫情導致未來產生不明朗因素所致。

由於越南政府成功遏制COVID-19傳播，而河內工廠管理層採取嚴格措施以防止病毒在工廠內傳播，因此越南工廠情況較好。

有賴本集團不斷開拓及滲透中國及國際品牌客戶的策略，致力擴大印度及越南產能，以及作為向HMD及其他業務提供功能手機的主要供應商實施及維護諾基亞品牌功能手機，本集團在全球經濟不確定情況加劇及COVID-19爆發的

情況下，成功於二零一九年增加低利潤的系統組裝銷售，情況將於二零二零年持續。由於市場產能過剩及行業門檻低，導致競爭激烈，亦將持續對機構件業務構成壓力並帶來挑戰。經過二零一九年致力業務發展，由於二零一九年本集團一名中國客戶對機構件業務的需求不斷增長，而本集團深圳廠房無法滿足所有需求，因此本集團於二零一九年擴大廊坊的機構件產能。然而，由於黑名單問題，仍然存在許多不確定因素。同時，有其他客戶要求在印度當地生產機構件，本集團於印度的機構件業務已於二零一九年十一月開始運營。一如以往，本集團將持續為其客戶提供電子書閱讀器、平板電腦及語音互動產品等電子消費產品的系統組裝服務。此外，富智康一直從事5G、IoV(物聯網)及人工智能業務，以建立互聯網及流動生態。

整體而言，有需要持續促進製造流程、測試程序、存貨及供應鏈管理、質量管理及資本開支監控方面的內部營運效益，從而提高回報率以降低製造成本，並對成本領導者的流程及外部EMS(電子製造服務)成本進行基準測試，藉此加強本集團於製造成本、回報率及效益方面的競爭力。總括而言，良好的供應商管理、供應鏈管理、生產管理、業務控制管理、質量管理、滿足訂單需求及存貨管理對確保營運符合成本效益至關重要。

同業

除諾基亞品牌手機製造業務外，本集團的機構件及系統組裝業務亦持續面對種種巨大挑戰。自二零一九年第三季度以來，許多機械供應商在手機市場下行之際選擇多元化發展手機以外的產品組合，以期提高其毛利率，從而緩和業界的價格競爭情況。儘管在二零一九年期間競爭壓力有所緩解，惟由於COVID-19疫情，自二零二零年一月以來競爭壓力有所增加。在過去兩年，本集團的銷售及產品組合有所改變，而機構件業務有所下滑(部分由於產品組合由高端及中階產品變為低端產品)，惟毛利率相對較低的系統組裝業務於二零一九年不斷增長，但預期於二零二零年將會下跌。機構件業務的同業為於中國、香港或台灣上市的公司，彼等已成為我們客戶的長期供應商，並與本集團客戶建立良好業務關係，彼等亦與並非本集團客戶的客戶有業務往來。彼等兼具強大的成本競爭力，並迅速緊貼最新技術及趨勢(如3D玻璃、玻璃質感及陶瓷機構件)，甚至利用閒置的自動化設備生產醫療保健及醫療產品，從而迅速令該等公司在各個領域變得日益強大及具備競爭力，而該等公司的利潤整體比本集團較佳。就該五名同業而言，彼等的核心及其他業務以及二零二零年首季度業績列示如下：

- i. 同業一為香港上市公司，其核心業務為聲學及光學觸覺應用。由於季節性因素及COVID-19的爆發嚴重影響其營運及產能利用率，其毛利率及純利率於二零二零年第一季度按年分別下跌7%至23%及急跌88%。根據其二零

二零年第一季度業績公告，該公司耗資近千萬人民幣為全體僱員進行核酸測試及健康檢查，與供應商及客戶保持密切溝通以克服重重挑戰，並於三月中旬成功全面恢復營運及生產。就其二零二零年全年表現而言，儘管由於COVID-19的爆發對產能利用率及出貨量的不利影響導致精密結構件毛利率受到影響，然而該公司預期對觸覺升級的行業需求仍然強勁，並準備將安卓機型的橫向振動線性馬達二零二零年的出貨量將倍增至4,500至5,000萬個。就5G業務而言，由於5G手機對採用更精密的結構件及散熱有更高要求，5G智能手機的單價較4G智能手機有明顯提升。該公司相信有超過50%業務與5G智能手機項目相關。根據信達國際於二零二零年五月十八日發佈的預估，該公司收益將按年僅增加4%，純利率與二零一九年相同；

- ii. 同業二為香港上市公司，其業務包括製造手機元件(包括機構件、模組／鍵盤及電池充電器)，為手機EMS的OEM/ODM服務提供商，供應金屬、玻璃及陶瓷等各類設計。由於最大客戶的出貨量減少及研發開支增加，該公司的二零一九年純利按年減少27%。根據中信証券於二零二零年四月三十日刊發的報告，由於COVID-19疫情導致推遲復工及組裝業務減少，該公司收益於二零二零年第一季度按年減少18%。於二零二零年二月，該公司把握機會，新增一條業務線利用過剩產能生產口罩，從而提高其整體毛利率；
- iii. 同業三為股份於深圳證券交易所上市的中國(中華人民共和國)上市公司，其核心業務亦包括IMT機構件及玻璃機構件以及防水元件。於二零一九年，由於存貨及商譽減值，其純利(經扣除非經常性損益後)錄得負數。於二零二零年第一季度，由於平板電腦需求急增，其收益按年增加少於1%。然而，由於COVID-19疫情，該公司用於移動手機的精密產品有所下跌。為分散單一市場的風險並增加高利潤產品的比例，該公司繼續擴展其產品類別至包括USB Type-C連接器、可穿戴智能裝置、觸控筆及高壓連接器系統以及新能源汽車模型等產品；
- iv. 同業四為香港上市公司，其業務包括流動通訊終端、數碼及光電產品(如精密手機金屬外觀、手機金屬框、精密屏蔽及微精密連接器)。於二零一九年，由於三防及高精密元件銷售單價下跌，其毛利率按年減少2%，而由於市場競爭激烈及美國客戶於二零一九年第三季度推出的智能手機缺乏重大升級，其純利則按年下跌26%。於二零二零年第一季度，儘管該公司在疫症期間反應迅速，致力恢復其主要生產基地正常運作，然而其收益減少2%，而手機外殼(特別是3D玻璃質感外殼)及高精密元件業務目前佔總收

益78%，較上年為高。根據其於二零二零年四月二十二日刊發的第一季度公告，由於預期中價位5G手機的市場份額將逐步增加，該公司的Glastic外殼將到受惠。然而，本公司於二零二零年七月十日就二零二零年上半年發出盈利警告，表示其純利將按年下跌85%-95%，主要由於競爭激烈及COVID-19導致毛利率受壓以及二零二零年上半年錄得匯兌虧損淨額；

- v. 同業五為台灣上市公司，專注於輕金屬機構件，其產品包括電腦、通訊及其他電子消費產品。於二零二零年第一季度，由於季節性因素及全球爆發COVID-19對供應鏈、物流及勞工的影響，其收益按年減少22%。根據其於二零二零年五月六日刊發的二零二零年季度管理報告，由於就預防COVID-19產生額外成本及就多個新項目產生開發成本，其純損按年增加96%。

自二零一八年以來，許多智能手機供應商開始採用帶有玻璃／「玻璃質感」後蓋的金屬中框，藉以增強Wifi/LTE信號及方便無線充電，從而降低了CNC(數控機床)機器的使用率，故以智能手機為中心的機械供應商被迫調整其產品組合。然而，作為5G智能手機的骨架，金屬中框的結構、精密度及加工方法比傳統金屬外殼更為複雜，需要在兩側進行加工並在內部插入一塊金屬板。因此，其較傳統金屬外殼花費更多CNC處理時間，導致平均單價上升。因此，本集團亦將努力多元化發展其產品組合，並致力改善現有技術及生產力；於流程及物料兩方面均有所創新；提升機械工程的核心能力及產能(對成功營運機構件業務至為重要)、回應客戶需求的質素及效率；加快、縮短模組製造週期及機構件業務的成本效益及效能；以及優化生產成本(如直接勞工成本及回報率及我們自家製造的模組及模具相對市價的基準成本)。中國國內的勞工成本已急速上升，然而，組裝線工人的效率未有相應提高，故中國的成本優勢在中期而言不再可與越南及印度等東南亞其他國家相提並論。

OEM業務模式的系統組裝業務為本集團的主要業務模式，其行業門檻及毛利率均處於低水平。就競爭分析而言，本集團僅賺取加工費及製造費，惟回報率、效能及質量差異方為降低客戶對價格敏感及發展長遠業務關係的關鍵要素。然而，系統組裝業務可能需要龐大營運資金。本集團的印度業務強大，原因為其具備非常強勁系統組裝能力及來自PCBA的垂直整合，可完成手機組裝。由於爆發中美貿易戰，地緣政治及保護主義抬頭，業內部分客戶正在尋覓中國以外的製造服務，而只有少數同業配備現有海外能力或剛剛建立了海外能力，故本集團可以善用其印度、越南和其他國家的現有能力的爭取更多訂單。OEM業務同業包括台灣公司、中國公司及美國公司。一名於台灣上市的台灣同業提供各種計算機電子產品，亦從事開發、設計及製造上述產品的周邊設備及

元件。誠如其已刊發的第一季度業績所載，由於工作日數減少、產品季節性因素及COVID-19爆發導致生產中斷，其收益按年減少5.3%，而毛利率則按年下跌7.6%。然而，由於非經營收入增加，其純利增加93%。由於爆發中美貿易戰，此台灣同業於二零一九年中正式在印尼開設新廠，並將部分產能搬往台灣以免繳納額外關稅。然而，該公司目前預期非電腦產品於二零二零年上半年的表現將與去年持平，與其於二零二零年三月底發表的樂觀預測截然不同。另一同業為中國上市公司，從OEM業務轉型為OEM/ODM公司，而最近其完成併購一家老牌半導體公司。於二零二零年第一季度，由於ODM業務中國際一線品牌客戶出貨量持續增長及半導體公司計入綜合報表，其收入大幅上升，盈利能力亦有所改善。餘下一名同業為美國知名上市公司，為專注於向航天及國防、汽車、計算機、消費者、工業、基礎設施、醫療、清潔技術及移動手機原始設備製造商提供完整設計、工程及製造服務的電子製造服務(EMS)供應商。於二零二零年第一季度，其淨銷售按年下跌12%並錄得虧損，主要由於全球COVID-19疫情持續肆虐造成供應鏈及需求中斷的負面影響。上述與三名同業之間的比較突顯系統組裝業務波動不定及競爭激烈，且系統組裝業務／行業的利潤率因COVID-19導致全球智能手機出貨量下跌而更顯微薄。

本期間其他收入、收益及虧損為101.8百萬美元，較去年同期減少5.3百萬美元。於二零二零年上半年，本集團錄得外匯收益7.1百萬美元，而二零一九年同期本集團的外匯虧損為7.8百萬美元，乃由於持有美元資產所致。由於全球經濟仍然遭受COVID-19危機重創，而金融市場變得極為動盪，本集團將繼續監控貨幣市場並降低匯兌風險。本期間的按公平值計入損益的短期投資公平值收益減少4.6百萬美元至1.6百萬美元(二零一九年六月迄今為止公平值收益為6.2百萬美元)。本期間的服務收入亦減少14.6百萬美元至36.7百萬美元(二零一九年六月迄今為止：51.3百萬美元)，主要由於減少向客戶提供產品開發服務。

本期間的營運開支為182百萬美元，相對去年同期為210百萬美元。受惠於減省成本措施，銷售開支及研發開支分別按年減少0.3百萬美元及4.4百萬美元。一般及行政開支按年減少22.3百萬美元，主要由於工資成本減少以及優化及調整員工團隊以及嚴格控制間接開支及成本。

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收益及虧損(如股本投資公平值變動)以及稅項及利息成本計算得出，顯示本期間扣除所有開支及虧損後的所有收入及收益餘額，並得出該公司營運導致的股東權益淨變動。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非經營收益及虧損(如股本投資公平值變動)的能力。基於上述因素，本期間本公司擁有人應佔虧損為100.5百萬美元，相對去年同期本公司擁有人應佔虧損為84.1百萬美元。本期間淨虧損率為2.74%，而去年同期則錄得淨虧損率1.32%。二零二零年上半年本公司擁有人應佔虧損增加16.4百萬美元，而二零一九年同期本公司擁有人應佔虧損為84.1百萬美元。

於本期間，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，以公司能否成功運用其權益投資者所提供的資源及產生收入的累計溢利計量該公司的盈利能力)為負5.33%，而對比去年同期的股本回報率為負4.05%。

本期間的所得稅開支為14百萬美元，而去年同期的所得稅開支則為7百萬美元。所得稅開支增加主要由於本期間若干獲利實體(例如墨西哥及印度實體)產生所得稅。墨西哥實體於本期間獲利主要由於其持有美元資產而產生外匯收益，而印度實體於本期間獲利則主要由於嚴格優化及調整間接開支及成本控制。本集團已於二零一九年為其印度業務客戶修改貨幣結算機制業務模式，與去年同期相比外匯虧損大幅降低。

於截至二零一九年及二零二零年六月三十日止期間，概無就物業、廠房及設備確認減值。於評估投資組合後，本集團於二零一九年出售部分投資以變現投資收益或將潛在虧損降至最低，本集團將於二零二零年繼續監控其餘下投資並就若干投資尋覓離場機會，藉以盡量提高本集團溢利。

本期間來自持續經營業務的每股基本虧損為1.2美仙。

股息

每年宣派股息的形式、頻率及金額以及派息率將取決於本集團的財務業績及經營業務所產生現金流量、預計營運資金、資本開支及資金需求、現金狀況以及董事會可能視為恰當的其他相關因素。

於二零二零年八月七日，董事會議決不建議就截至二零二零年六月三十日止六個月派付中期股息。

銷售

於二零二零年，本集團確認綜合收益3,668百萬美元，相比去年同期6,389百萬美元減少2,721百萬美元或42.6%。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服務，致力維持健康的客戶組合及銷售組合。本集團透過製造功能手機開展為國際品牌提供服務的業務。智能手機面世及其後普及應用促進智能手機外包服務，本集團亦受惠於此趨勢。全球智能手機市場面臨壞消息，乃由於若干市場出現飽和，全球出貨量自二零一六年起第三年下跌。然而，印度需求增加，採納5G智能手機比預期快，市場原定預期於二零一九年底出貨量有1.45%增長，惟爆發COVID-19不僅衝擊移動手機供應，亦同時衝擊消費者需求。最新IDC預測出貨量並無稍微增長，反而顯示二零二零年智能手機出貨量下跌12.57%，而視乎市場自COVID-19疫情的恢復情況，二零二一年出貨量可能會出現反彈。

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产品。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息息相關，加上新進業者可以低成本但高效率地進行生產，模塊化已令行業競爭加劇。誠如上文「財務表現」及「銷售」兩節所述，於二零二零年本期間的銷售額按年減少主要歸因於與HMD的合作模式有變，以及本集團客戶就應付COVID-19採取相應措施，所下達訂單較為保守。此外，機構件行業產能過剩導致機構件業務產品組合變動及競爭激烈，系統組裝業務毛利疲弱以及製造成本不斷上升，加上中美貿易戰及COVID-19的影響，對本集團構成沉重的定價壓力，因而亦無可避免令毛利率受壓。

整體而言，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、質量監控以及更嚴格控制製造費用及資本開支，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。

地域分類(請參閱附註4「收益及分類資料」)

- 亞洲分類：

儘管爆發COVID-19，亞洲分類為本集團作出最大業績貢獻(以銷售營業額及分類溢利計)，有關情況將於二零二零年持續。本期間亞洲分類的收益為3,351百萬美元，較去年同期(二零一九年六月迄今為止：5,347百萬美元)減少37%。由於二零二零年一月爆發COVID-19及其後中國、印度等亞洲國家及非洲實施鎖國、停工及旅遊限制等措施，致使亞洲分類的銷售額受到重大打擊。儘管中國供應鏈全面恢復，而印度供應鏈正在恢復當中，消費者需求已受到嚴重打擊。本集團主要營運地點位於中國、印度及越南，而本集團延長農曆新年假期，並分別於二月及三月暫時關閉其於中國及印度的工廠，對不同地域分類的供應構成影響。本集團的亞洲分類業務受到COVID-19影響，最終對本集團亞洲分類銷售(例如於印度生產當地出售的功能手機)、利潤貢獻及資產使用率造成負面影響。於本期間，亞洲分類錄得盈利12百萬美元，低於去年同期錄得的盈利59百萬美元。分類溢利指各分類賺取的毛利(毛損)及服務收入(計入其他收入)並扣除所有銷售開支。利潤壓縮風險將會持續，原因為亞洲分類銷售增長由毛利率較低的系統組裝業務所推動。由於機構件行業競爭激烈及產能過剩，機構件業務的毛利率於本年度受壓。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。本集團自二零一七年底所面對的具挑戰性情況於二零二零年延續，進一步加劇本集團營運所在及面臨更為嚴峻的營商環境，而目前預期需求下行壓力將於二零二零年餘下時間在所有地域分類持續。即使供應鏈大規模中斷情況消退後，全球經濟仍可能遭受重創，導致手機需求減少。

本集團的策略為在精簡歐洲廠區規模後將營運重心及資源轉移至亞洲分類(包括中國、印度及越南)，以便進一步提升本集團在亞洲分類的產能、能力、技能及知名度，開發更多業務及客戶，並改進為現有客戶提供的服務。具體而言，許多將手機運往美國的客戶已將部分中國業務撤出中國，並要求本集團在越南等其他亞洲國家生產手機。

本集團相信，亞太地區以外增長最大的地區將為非洲、中東及拉丁美洲。該三個地區的滲透率均相對較低，並且有龐大發展空間。鑒於上述良機，本集團已在印度及越南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亞洲及中國以外的海外市場發展業務，爭取更大市場佔有率。在貿易戰陰霾籠罩下，客戶紛紛湧至越南等亞洲國家，本集團

持續檢討全球能力以優化本身於印度及越南等新興市場的資源及產能，並配合客戶的地理生產需求進一步調整製造能力以及擴大於當地的佈局及產能。於鎖國措施解除後，印度業務可能增加。本集團印度業務於本期間的銷售額佔本集團總銷售額約21%，歸功於與印度一名中國品牌客戶持續進行的業務。本集團於印度的廠房營運為印度最大合約製造商之一，本集團將繼續優化基礎設施及提高產能以期在印度吸納更多中國客戶。就此，本集團已於二零一九年為其印度業務額外注資約119百萬美元。

- 歐洲分類：

本期間歐洲分類的收益為212百萬美元，較去年同期所得收益557百萬美元有所減少。除COVID-19爆發的影響外，收益減少乃由於終止諾基亞品牌智能手機業務。本期間此分類錄得盈利6百萬美元，相對去年同期則錄得盈利7百萬美元，表現因出售產生虧損的諾基亞品牌智能手機售而有所改善。

本集團已採取措施，降低二零一九年下半年諾基亞品牌智能手機生產的毛損率並逐步改善本集團毛利率(未計手機分銷業務終止對毛利率構成的影響)。

此外，本集團將持續密切監察及評估該分類對本集團整體表現及現金流量造成的影響。

- 美洲分類：

美洲分類方面，核心業務包括本集團於美國及墨西哥的實體向美國互聯網客戶銷售手機，以及向原始設備製造商及運營商提供智能手機回收、維修及翻新等服務，以及向小量美國客戶銷售手機。於本期間錄得收益105百萬美元，而去年同期則錄得收益486百萬美元，按年減少乃由於向美國互聯網客戶的銷售減少。由於美國自三月中旬起採取全國停擺措施，所有智能手機零售店及零售服務渠道一直關閉，退貨服務大大放緩。由於限制出行及缺乏可用材料，因此推遲新產品推出計劃。墨西哥的所有業務均來自美國市場。由於美國由三月中旬全面停擺，維修業務及製造業務均受到影響。由於爆發COVID-19，渠道銷售及逆向物流業務均出現放緩。即使德

克薩斯州及墨西哥的COVID-19確診個案於六月份仍然平穩增加，暫時未有證據顯示疫情見頂，美國及墨西哥均為「新常態」做好準備，以應對自六月份起可能出現的緩慢復甦。本期間錄得盈利為8百萬美元，而去年同期則錄得盈利21百萬美元。由於向美國互聯網公司的銷售增加，加上本集團於二零一九年改變諾基亞品牌智能手機業務策略(及更多手機將銷往美國)，美洲分類表現於二零一九年對本集團整體表現構成正面影響。然而，於二零二零年上半年情況出現重大變化，本集團將密切關注該分類的未來發展。

投資

基於下述各項投資於二零二零年六月三十日的價值少於本集團於二零二零年六月三十日的資產總值的5%，故就上市規則而言，本公司認為該等投資並非重大投資。

本集團將透過投資及併購(合併與收購)機會及活動，持續助力EMS業務並拓展5G相關應用及V2X(車聯網)的機會，從而鞏固本集團在移動手機製造業的主導地位並打造互聯網及手機生態系統。

於諾基亞品牌產品相關業務的投資

於二零一六年五月十八日，本集團與Microsoft(作為賣方)及HMD(作為另一買方)訂立協議，以收購當時由Microsoft Corporation營運的諾基亞品牌功能手機業務若干資產，包括一所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)。本項交易包含商譽79.4百萬美元。由於二零一八年表現欠佳及根據獨立專業估值師進行的估值，本集團於二零一八年財務報表就商譽79.4百萬美元全面計提減值。

二零一九年的營商困境以及HMD由單一供應商模式轉為多重ODM策略，對二零一九年上半年HMD銷售狀況及盈利能力造成不利影響。於二零一九年第二季，HMD改用多重ODM策略，富智康不再作為其唯一供應商，旨在提高購買價格競爭力、減少部分負債、加快上市時間及強化捕捉早期需求的能力。HMD的新供應鏈模式取得成功，業績已於業務表現中體現。於二零一九年底，HMD絕大部分智能手機產品組合均由新ODM製造。

功能手機業務的管理方針繼續注重於盈利能力，以維持組合競爭力，而富智康為唯一供應商。

多重ODM模式加上專攻特定市場的方針有助於改善其盈利能力，HMD於二零一九年第四季度首次錄得正經營利潤率(EBIT margin)。同時，在不影響諾基亞品牌市場地位的情況下，功能手機的盈利能力亦顯著提高。HMD力求包括功

能手機在內的產品組合創新，致力於保持行業領先地位。在智能手機方面，仍然聚焦於滿足消費者對諾基亞手機的期望 — 數據安全、耐用性、質量、設計及持久電池續航力。

展望未來，HMD樂觀地認為有著高安全級別及軟件更新升級能力的安卓手機將會持續受到消費者青睞。移動手機市場早已朝著節奏飛快及過渡迅速的方向發展，讓新手機短時間內即感老舊。與此同時，產品在軟件上的差異性日漸大於硬件，因此未來的創新將較過往更大程度以軟件主導。HMD對始終緊貼安卓最新技術的獨特承諾，令其得以將安卓服務完美融入產品硬件中，二零一九年產品組合搭配Google助理專屬按鍵正是最佳例子，為諾基亞手機用戶提供獨一無二的使用體驗。

除非另行加配昂貴的安全解決方案，否則企業客戶普遍限制採用安卓；因此，針對安卓作出的純粹、安全及最新的技術承諾大獲企業客戶好評。諾基亞智能手機提供了完善的安全解決方案，方便企業客戶開箱即用而毋須作出額外投資。HMD也為此細分市場提供了一系列受到「安卓企業推薦」認可的智能手機產品組合。HMD在關注個人隱私的消費族群中看到類似趨勢，其通常對透過定期更新不斷改進的安全軟件產品趨之若鶩。於二零一九年，HMD成功與多個大型企業客戶簽訂重大合約。

針對功能手機領域，HMD致力添加新功能，為消費者提供「更智能」體驗。與此同時，HMD現正協助營運商將用戶由2G轉移至4G網絡，並以合理價格提供更佳連接體驗。

HMD於二零一九年上半年啟動A2系列融資，此乃HMD第三輪融資。首輪融資於初始階段結束，而A1系列融資於二零一八年第二季度結束。A2系列融資的主要目的為籌集資金以落實增長計劃、加強資產負債表並擴大投資者基礎以包括戰略行業合作夥伴。HMD希望二零二零年第三季度結束A2系列融資。

本集團過去曾向HMD投資64.5百萬美元，相當於HMD於二零二零年六月三十日的已發行股份總數約10.10% (按已轉換及全面攤薄基準計算)。

根據獨立專業估值師進行的估值，管理層已評估於HMD的投資截至二零二零年六月三十日的公平值。本集團就其於HMD的直接及間接投資計入其他全面收益(「其他全面收益」)的公平值變動作出相應調整。投資團隊將持續關注HMD的募資進度、現金狀況、業務表現以及COVID-19帶來的影響。

其他投資

於二零一五年九月，本集團向Snapdeal Privated Limited（前稱為Jasper Infotech Private Limited）投資約200百萬美元，該公司於印度經營網上市場及名為「Snapdeal.com」的購物網站。近年來，印度電子商務市場的激烈競爭對Snapdeal的業績造成了負面影響。基於其財務表現，集團已於2017年將該項投資減值為零。於二零二零年上半年，儘管收益大幅下降，但在管理團隊的不斷努力下，公司的虧損有所改善，甚至在二零二零年六月實現了公司層面的盈利。此外，該公司計劃通過投資人工智能及機器學習，同時豐富平台上區域品牌種類，以提高客戶購物體驗。本集團將密切關注Snapdeal的業務發展情況。

於二零一六年八月，本集團向印度社交媒體應用程式開發商Hike Global Pte. Ltd.（「Hike」）投資約50百萬美元，並入賬列為按公平值計入其他全部收益。Hike打造了一個本土的個人即時通訊應用程式。於二零一九年下半年，Hike亦推出了支援7種地區語言的HikeMoji，除了100多個獨家HikeMoji貼圖外，用戶更可從1,000多個本地服裝、髮型、配飾元素中創建屬於自己的貼圖。在推出後的兩個月內，用戶們已創建了超過250萬個HikeMoji頭像。Hike亦投資於本地首個實金休閒遊戲平台，當中設有二十多個遊戲，並錄得巨額收入。自二零二零年三月起，為了增加用戶黏性，Hike的聊天機械人Natasha上線了COVID-19追蹤以及即時新聞更新等兩個功能。據Hike表示，該功能上線後，用戶每日於應用程式所花費活動時間增加33%，即用戶日均花費時間超過44分鐘。六月份，Hike推出新社交產品Hikeland，為全球首個基於移動端的虛擬世界，提供用戶一個不需碰面也可與親朋好友分享點滴的社交平台。儘管Hike嘗試於二零二零年上半年提供不同功能並通過其用戶及平台獲利，惟其仍需要更多時間持續擴大用戶群及收入規模以實現規模經濟。根據二零二零年上半年表現，並參考由獨立專業估值師進行的估值，管理層已評估於Hike的投資於二零二零年六月三十日的公平值。於本期間並無就此投資確認公平值變動。

本集團向Razer Inc.（「Razer」，其股份於聯交所上市及買賣，股份代號：1337）投資約5百萬美元，該公司為全球領先的玩家生活潮流品牌，於加州爾灣及新加坡均設有總辦事處。Razer為全球遊戲及電子競技社群中最知名的品牌之一，成功打造了全球最大專為遊戲玩家而生且整合硬件、軟件及服務的生態系統。為擴展其生態系統，Razer於二零二零年一月宣佈「Razer Fintech」已提交其數位全面銀行牌照(Digital Full Bank License)的申請，而預期新加坡金融管理局（「金管局」）將於二零二零年下半年公佈審查結果。二零二零年上半年，受益於各

國政府的「stay-at-home」政策，Razer電競生態系統在所有業務領域皆實現了強勁增長，其中電子競技活動的增加也為軟體平台及Razer Gold(全球玩家的統一虛擬點數)帶來顯著的用戶增長。於二零二零年六月三十日，Razer的公平值為4.3百萬美元，而本集團持有Razer全部已發行股份約0.26%。本集團將持續觀察並評估任何可為本集團於Razer的投資產生最大效益(財務、營運及其他方面)的方案。

本集團投資於CExchange,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。於二零一八年，重要客戶的流失以及銷量的持續低迷對CEX整體業務帶來負面影響，導致其持續錄得虧損，故本集團於二零一八年底全面計提此項投資的減值。本集團最終於二零一九年決定出售於CEX的權益。本集團先後與不同潛在買家接洽，經過多番磋商後，本集團於二零一九年十二月訂立協議，向有關買家出售本集團於CEX全部49%權益。根據協議，本集團將於二零二零年底收到來自股權轉讓的所有款項。

於二零一五年，本集團向中國雲端AI機器人營運商CloudMinds Inc.(「CloudMinds」)投資1百萬美元。於二零一九年上半年，CloudMinds順利完成B輪融資。於二零一九年七月十二日向美國證券交易委員會提交最高500百萬美元的首次公開發售規畫，且於二零一九年九月十二日根據證券交易委員會上市規則提供最新財務業績。於二零二零年五月二十日，美國商務部產業與安全局(Bureau of Industry and Security)(「產業與安全局」)宣佈將CloudMinds的開曼群島、北京及香港聯屬公司列入實體清單。公司於二零二零年五月二十三日作出正式回應，表示「我們對美國政府的決定感到失望，乃因其並不反映CloudMinds在產品、科技、計劃用途、業務發展及社會責任中的實踐。CloudMinds將繼續遵守BIS規定，並持續盡一切努力為客戶提供全球領先的雲端機器人產品及服務。」面對二零二零年上半年的COVID-19危機，公司已持續收緊開支，並將於來年繼續拓展其客戶及產品。基於二零二零年上半年的表現及對未來三至五年的預測並參考由獨立專業估值師進行的估值，管理層已評估於CloudMinds的投資於二零二零年六月三十日的公平值。本集團對此項投資的公平值變動作相應調整。於二零二零年六月三十日，本集團所作投資佔CloudMinds的0.88%(按全面攤薄基準計算)。

本集團向江蘇良晉電子商務股份有限公司(「良晉」)投資約2.5百萬美元，該公司為移動裝置及配件分銷商，於中國全國中小企業股份轉讓系統(亦稱「新三板」)報價及買賣，股票代碼為834438。由於市場迅速變動，良晉的商業模式已被主

流競爭對手取代，其現有業務已完全停頓且存在重大不確定因素。根據良晉於二零二零年六月三十日所刊發之公告，由於其未能披露二零一九年年報，故其股份自二零二零年五月六日起已暫停買賣並有可能除牌。考慮到良晉的業績表現及流動性，本集團已對該投資的公平值變動作相應調整。於二零二零年六月三十日，本集團所作投資佔良晉全部已發行股份的4.41%。

本集團於二零一九年十二月透過認購約0.7百萬美元的可轉換票據而投資於Augentix Inc. (「Augentix」)。Augentix於二零一四年成立，乃總部設於台灣的無晶圓廠多媒體SoC(系統單晶片)設計公司，通過其專利算法及高效硬件讓產品應用至高效智能視覺應用領域。Augentix的首個SoC系列獲家庭物聯網(IoT)、專業IP攝像機及消費者監控產品領域的龍頭品牌及平台採用，更助其中一名客戶獲得2020 CES Innovation Award。憑藉其二零二零年推出的全新SoC平台，Augentix有望為行車記錄儀、ADAS及機器人等更多領域提供人工智能應用。透過此項投資，本集團期望與Augentix進行更深入的合作，以進一步發展物聯網及V2X領域。

本集團於二零二零年六月對Ossia Inc. (「Ossia」)作出約1百萬美元的策略投資。Ossia為Cota® Real Wireless Power™的發明者，總部設於華盛頓貝爾維尤，其擁有專利的智能天線能在不需要用戶干預的情況下，遠距離向多個設備同時發送能源，為無線充電一詞帶來了全新的定義，一個隨時連接且高效的真無線充電世界即將到來。未來，本集團將成為Ossia的優先合作夥伴並擔任結合Cota無線科技的設備、傳感器、汽車周邊及物聯網產品的合約製造商。

於過去數年，本集團亦向其他主要位於中國、印度及美國的公司作出若干指定為按公平值計入其他全面收益的投資。本集團於中國的投資主要包括一家提供智能門鎖及其他物聯網產品的智能家居公司、一家提供教育機器人的科技公司及一家為近視患者提供醫療設備的公司。本集團於印度的投資主要包括一家以數據驅動的廣告技術公司。本集團於美國的投資主要包括一家數碼攝影公司，該公司已開發一款專為嵌入智能手機及移動裝置而設的多鏡頭及多傳感器相機，以及一家由移動電話行業經驗豐富的專家領導的高端安卓智能手機公司。

於二零二零年六月三十日，本集團指定按公平值計入其他全面收益的股本投資的公平值為96.6百萬美元，佔本集團總資產1.74%。

其他投資相關事宜

在如此動盪的股權投資市場，本集團的投資團隊一直保持審慎，因此將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及其前景。於二零一九年，本集團已出售若干投資，並就部分表現未如理想的投資計提減值。投資團隊與受到管理的所投資公司維持密切關係，並定期進行內部分析。根據分析結果，投資團隊將於有需要時考慮對沖風險。本集團目前並無發現任何潛在因素將導致本集團於二零二零年上半年因若干上市公司投資的公平值變動而產生重大虧損。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5G、IoV(車聯網)及人工智能以建立互聯網及手機生態系統，包括但不限於IoT智能裝置、智能家居產品、IVI(車用資訊娛樂系統)及車載資通訊系統、V2X(車聯萬物)技術或其他產品，透過與科技公司建立策略性夥伴關係產生協同效應。本集團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及新業務是否包括IoV；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，應對二零二零年不穩定的經濟環境及動盪的資本市場。

於本期間，概無重大收購及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對本集團產生重大影響的相關法律及法規(其中包括與本集團營運及投資所在主要司法管轄區的海外投資、稅項、進出口、外匯管制及知識產權相關者)以及(由於本公司股份已於聯交所上市及買賣)上市規則和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)多國家經營(連同投資)。特別是，考慮到(其中包括)相關司法管轄區的商業及金融方面以及適用法律／監管規定，本集團的法律架構、投資架構、資金安排、業務模式、供應鏈及一般營運經已按具稅務效益、成本效益及穩健方式整理並完善。本集團的主要經營附屬公司受中國、台灣、印度、越南、芬蘭、墨西哥及美國不同的稅務制度影響，故適用的法律及法規以及特定減免激勵亦有別。

根據當地相關法律顧問及稅務顧問的建議，於本期間新頒佈適用於本集團旗下中國、印度及越南業務(就業務及營運規模以及僱員、工廠單位及辦公室單

位數目而言足以反映對本集團整體業務單位／集團營運所構成相對重大影響的司法管轄區)並對本集團造成重大影響的當地法律及法規的重點概述如下：

- 中國

為舒緩COVID-19爆發及演化成大流行疫情以及持續發展對經濟所帶來衝擊，中國中央及地方政府已推出一連串支援措施以提升業務的信心及舒緩其合規方面的負擔，包括但不限於下列主要政策：

- 根據人力資源和社會保障部所刊發全國性通告，自二零二零年二月起，除湖北外，所有省份中小企可按其受COVID-19爆發及疫情影響的程度，以及基金承受能力，豁免基本養老保險、失業保險、工傷保險(統稱「相關社會保險」)，直至二零二零年十二月為止；大型公司方面，相關社會保險單位繳費部分可減半徵收，直至二零二零年六月為止。於湖北，所有企業可免徵相關社會保險，直至二零二零年六月為止。就一般社會保險而言，受COVID-19爆發及疫情影響生產經營／恢復業務出現嚴重困難的企業，可申請緩繳社會保險費，緩繳期限不超過6個月，緩繳期間免收滯納金。於廣東，企業可於COVID-19停工解除後三個月內申請緩繳社會保險費。
- 此外，根據住房和城鄉建設部、財政部、中國人民銀行共同刊發的通知，企業可申請在二零二零年六月底前緩繳住房公積金。受疫情影響較嚴重地區的企業在與職工充分協商的前提下，可暫停繳存住房公積金或調整繳存比例。於深圳，受COVID-19爆發及疫情影響於繳存住房公積金遇上困難的企業可申請將費用減至最低3%，為期最多12個月，或申請緩繳最多十二個月。
- 此外，根據廣東省稅務局所發出省級通知，受COVID-19爆發及疫情影響於繳稅方面遇上困難的企業可申請減免房產稅及城鎮土地使用稅，有困難如期繳稅的企業可申請緩繳稅項。根據深圳市政府所發出指令，所有獲豁免繳納房產稅及城鎮土地使用稅三個月的企業及受COVID-19爆發及疫情影響於繳稅方面有困難的企業可申請緩繳稅項最多三個月。

- 基於上文所述，於國家層面及地方層面的政府政策可讓本集團的中國附屬公司受惠(包括但不限於本集團位於中國北京、成都、貴州、杭州、衡陽、廊坊、南京、南寧、深圳及煙台的主要附屬公司)，特別是適用稅務減免已經及將會減輕其相關稅務開支及營運資金壓力。

於二零二零年五月二十八日，全國人民代表大會通過中國第一部民法典，將於二零二一年一月一日起生效。民法典涵蓋多個人民社會範疇，包括但不限於私人房產、合約、個人私隱、婚姻及家庭、繼承以及侵權行為。於二零二一年一月一日生效後，將同時廢除現行民法通則、民法總則、合同法、物權法、侵權責任法、婚姻法、繼承法、收養法及擔保法。民法典並無基本或重大修改民法制度或行政制度。然而，民法典合併現行民法導致監管於中國進行業務的公司的詳細民法條文出現多項變動。多項該等變動或會致使外公司於中國採納的若干業務、法例或合規模式及常規出現重大變動。例如，民法典修訂現行擔保法的規定。倘根據現行中國法律訂立的合同並無指定或明確指明擔保形式，該擔保關係將被視作一項共同及個別擔保，即債權人(作為擔保受益人)選擇對債權人或擔保人執行債務。於民法典生效後，有關擔保將被視為一項一般擔保，即債權人向債務人追討還款及已盡用債務人的一切補救措施後，方可向擔保人追討債務付款。本集團的中國附屬公司已審視民法典對其各自現有業務、法律或合規模式及常規的影響，並將預測民法典於二零二一年一月一日生效後所帶來變動，利用及採取適當公司措施及行動。

於增值稅方面，請參閱本公司於二零一九年四月九日所發行及刊發二零一八年年報第28頁、本公司於二零一九年九月九日所發行及刊發二零一九年中期報告第67頁及本公司於二零二零年四月十六日所發行及刊發二零一九年年報第31頁提述的背景及以往發展。現階段，財政部及國家稅務總局於二零一九年十一月二十七日聯合發出草擬增值稅法(徵求意見稿)(「增值稅法草案」)正待全國人民代表大會批准。期間本集團將繼續監察增值稅方面的立法程序，並評估增值稅法草擬本實施對本集團的潛在影響。

就外商投資法律及法規方面，請參閱本公司於二零一九年九月九日所發行及刊發二零一九年中期報告第68頁及本公司於二零二零年四月十六日所發行及刊發二零一九年年報第31及32頁提述的背景及以往發展。根據於二零二零年一月一日生效的中國外商投資法(「外商投資法」)，現有的中國外商投資實體(「外商投資實體」)的管治結構及組成章程文件將進行調整，以配合中國公司法的相應要求，此舉或會產生額外的監管合規成本。外商投資法給予外商投資實體五年的過渡期(二零二零年一月一日至二零二四年十二月三十一日)以遵守中國公司法。本集團已評估此方面，並將繼續監察及評估外商投資法對外商投資實體的潛在影響，並為外商投資實體制定及執行合適的企業措施及行動。

- 印度

二零二零年至二零二一年印度聯邦預算案已於二零二零年二月發佈，訂立果斷目標增加海外投資，並訂明(其中包括)自二零二零年四月一日起，本地公司向股東所宣派、分派或支付的股息或共同基金向單位持有人支付的收入毋須繳納股息分派稅(Dividends Distribution Tax)惟將按適用稅率向收款股東或單位持有人徵稅。當地公司向居民股東宣派股息或共同基金向居民單位持有人宣派收入須按10%稅率繳付預扣稅，惟設有適當上限。如為非居民，須按20%稅率(另加適當附加費及稅收)或與印度的優惠稅務條款的較低稅率預扣稅項。與按固定有效稅率20.56%計算的股息分派稅相比，此預扣稅對本集團印度附屬公司的股東並最終對本集團整體有利，日後本集團印度附屬公司向其股東分派股息將可按較低稅率繳稅，特別是於與印度訂有優惠稅務條款的海外國家註冊成立及存續的非居民股東而言。

此外，有關基本關稅，請參閱本公司於二零一九年四月九日所發行及刊發二零一八年年報第29頁及本公司於二零一九年九月九日所發行及刊發二零一九年中期報告第69頁提述的以往發展。作為總理所倡議「印度製造」政策的一部分，為向當地電子製造商提供推動力，已就多個項目增加基本關稅稅率，並將逐步取消進口貨品的關稅豁免。自二零二零年十月一日起，顯示器組裝及接觸屏幕等手提流動電話的基本關稅由零增加至10%，且將於二零二零年二月一日至二零二零年四月一日之間的生效日期撤銷用作生效手提流動電話的指紋閱讀器／掃描器以及光盤驅動器生產零件等的基本關稅豁免。由於手機生產及製造活動所涉及若干主要零部件的基本關稅增加，儘管本集團印度附屬公司可將該等額外成本轉嫁予客戶從而

減輕對其業績所造成相關影響，惟已使其營運成本大幅增加。另一方面，由於本集團的印度附屬公司有能力的印度製作若干主要零部件，此將提升其於當地市場的競爭力。

再者，大型電子製造商生產掛鉤獎勵計劃(Production Linked Incentive Scheme for Large Scale Electronics Manufacturing) (「PLI」) 提供與生產掛鉤的獎勵以推動當地生產並吸引於流動電話生產及指定電子零部件(包括組裝、測試、標記及包裝(ATMP)單位)的大型投資。PLI計劃將大幅強化電子生產的版圖，使印度於全球電子工業立足，特別是合資格公司可於所界定基準年起計五年期間內，就於印度所生產或目標分類所涵蓋貨品由基準年起的遞增銷售額獲取4%至6%獎勵。與此同時，PLI計劃旨在推動當地製造業，以達成二零一九年印度國家電子政策當中，使印度成為全球電子系統設計及生產中心的目標。本集團已評估其能否從參與PLI計劃產生利益及好處。

除上述者外，本集團亦考慮到有關全球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。此外，經濟合作及發展組織制定稅基侵蝕與利潤移轉行動計劃後，本集團一直密切關注全球及地方稅務發展。本集團致力妥善遵守因稅基侵蝕與利潤移轉行動計劃而引進或更新的適用法律及法規，包括本集團業務所在司法管轄區的當地轉讓定價文件及按國家匯報責任引起的新增文件要求。就此目的而言，本集團屬於本公司最終控股股東鴻海的國家匯報範圍。

本集團一直關注其主要業務營運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／監管及業務規定以及環境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(如諮詢法律顧問及稅務顧問)，確保彼等各自知悉對其業務營運構成重大影響的當地法律及法規，並考慮該等有關其業務營運、業務模式及價值鏈管理(如適用)的相關當地法律及法規。本集團相信其於重大方面符合相關適用當地法律及法規。本集團亦符合上市規則及證券及期貨條例所載適用規定。

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，本集團部分倚賴向其客戶提供技術先進的製造及生產過程以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。

有關本集團遵守在環境、社會及管治方面對本集團構成重大影響的相關法律及法規的情況，請參閱本公司於二零二零年四月十六日另行發行及刊發的二零一九年環境、社會及管治報告書。

本集團將一直持續監察所有相關法律及法規的遵守情況。

流動資金及財務資源

於二零二零年六月三十日，本集團的現金結餘為1,444百萬美元(二零一九年十二月三十一日：1,545百萬美元)。自由現金流量(即用於經營活動的現金淨額353百萬美元(二零一九年十二月三十一日：455百萬美元)減資本開支46百萬美元(二零一九年十二月三十一日：210百萬美元))為399百萬美元外流(二零一九年十二月三十一日：665百萬美元外流)。自由現金流量於本期間改善。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837百萬美元(二零一九年十二月三十一日：606百萬美元)除以總資產5,559百萬美元(二零一九年十二月三十一日：7,003百萬美元)的百分比表示)為15.06%(二零一九年十二月三十一日：8.65%)。所有對外借貸均以美元及印度盧比(二零一九年十二月三十一日：美元及印度盧比)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0.85%至8.00%(二零一九年十二月三十一日：固定年利率介乎2.14%至7.85%)，原到期日為一個月至三個月(二零一九年十二月三十一日：一個月至六個月)。

於二零二零年六月三十日，本集團的現金及現金等值物主要以美元及人民幣計值。

於本期間，用於經營活動的現金淨額為353百萬美元。

於本期間，源自投資活動的現金淨額為72百萬美元，當中46百萬美元主要涉及位於中國及印度的本集團主要廠區的設施的物業、廠房及設備開支，1百萬美元為收購按公平值計入其他全面收益的股本工具，0.3百萬美元為存置的銀行存款，270百萬美元為購買短期投資，162百萬美元為出售按公平值計入損益的金融資產的所得款項，4百萬美元為出售物業、廠房及設備的所得款項，222百萬美元為結算短期投資的所得款項，以及0.8百萬美元為出售投資物業的所得款項。

於本期間，來自融資活動的現金淨額為221百萬美元，主要由於銀行借貸淨額增加247百萬美元、就銀行借貸已付的利息10百萬美元、就租賃負債已付的利息0.5百萬美元以及償還租賃負債15百萬美元。

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幣風險。

此外，本集團不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)所引致的外幣風險。本集團亦會不時使用多種遠期外匯合約對沖其外匯風險。於二零一九年下半年，本集團已為其印度業務客戶修改貨幣結算機制業務模式，因此，二零二零年上半年印度盧比的風險將會降低並預期將於二零二零年下半年進一步下降。

資本承擔

於二零二零年六月三十日，本集團的資本承擔為9.4百萬美元(二零一九年十二月三十一日：11.1百萬美元)。一般而言，資本承擔將以經營所得現金撥付。

資產抵押

於二零二零年六月三十日及二零一九年十二月三十一日，本集團概無抵押資產。

展望

就本集團業務及表現展望而言，需要考慮全球整體經濟、COVID-19發展情況、手機市場、地緣經濟風險、政治風險、消費者表現、產品、科技改變以及OEM/ODM產業的競爭形勢。誠如上文所述，全球智能手機出貨量已經連續三年下跌，很可能連跌四年，原因為COVID-19疫情擴散導致供應鏈斷鏈及需求大跌。根據IDC的近期研究，估計智能手機出貨量將由二零一九年的13.8億部大幅下跌至二零二零年的12.1億部，特別是二零二零年第一季度中國智能手機市場產生20%的最大跌幅，而美國市場則下跌16%。雖然中國市場在二零二零年第二季度展現了復甦的跡象，下跌幅度減緩至10.3%，但其他地區包括亞太地區(排除中國及日本)西歐和美國各別仍有31.9%、14.8%以及12.6%的大幅度下降。整體來說，二零二零上半年智慧型手機較去年同期下降了15%。疫情初期為因供應問題而導致出貨量的下跌，其後隨著全球為應對COVID-19而採取的各種措

施及全國性封鎖與失業率上升導致消費放緩及消費模式的轉變，進而演變為需求端的疲乏。在各地區方面，儘管初步對中國構成影響，惟根據IDC數據顯示，近期受惠於其所帶來的產能回復、供應鏈干擾的緩解以及市場開放下，中國本地市場將僅為單位數跌幅。相反，歐洲地區則有雙位數之跌幅，主要為因義大利及西班牙等受到疫情嚴重影響的國家。亦根據IDC最近分析報告所示，OEM廠商已積極地為5G佈局產能，然而，目前因消費者對於5G之需求仍低，5G產品可能將陷入激烈的價格競爭，從而使智慧型手機之平均銷售價格的下降。另外，三大國家當中僅印度市場年增率1.5%為相對較平穩的增長，但隨著三月底實施全球性封鎖措施，COVID-19將會對往後數個季度造成嚴重影響，由於為抵抗COVID-19爆發所採取的措施及停工對二零二零年第二季度影響較大，故第二季度出現大幅減少。然而，消費者需求仍然受到來自全球經濟衰退的壓力。IDC預期中國市場將於第四季度增長，此乃由於全球恢復至常態及5G智能手機達至較低／可負擔價位。印度市場方面，由於原先預期於二零二零年為些微輕單位數增幅，但隨著需求的衰退將會逐漸伸延至下半年甚至二零二一年，故IDC預期將於本年度第三季度起開始產生U形反彈。

應對IDC所報告的手機銷售下跌，領先晶片製造商Qualcomm的財務報告中顯示因疫情導致5G智能手機發佈的延遲使二零二零年第二季度的晶片出貨量季增長呈現相當平緩，但Qualcomm亦預測於第三季為應對新機的發佈，將會有20%出貨量的季成長。因此，5G手機於二零二零年的出貨量預期將維持不變，介乎175–225百萬部的範圍。Counterpoint也提出類似的觀點，由於三月至六月期間LTE採購方面出現多次銷售延遲，最終將於年底時轉化為5G銷售。中國於5G設備消費方面仍然領先，於中國推出的設備當中71%為5G設備，佔總成交量的30%。此項預測預期將進一步增加5G設備的重要性，佔中國智能手機總銷售額超過40%。

除COVID-19的影響外，移動手機業的科技迅速發展、客戶偏好及消費模式轉變以及近期地區經濟風險亦對該市場構成重大影響。於過去數年，自美國總統特朗普對價值600億美元的中國貨品徵收關稅後，地區經濟形勢更加緊張。於二零一八年三月二十二日，為改變美國所指「不公平貿易往來」，中美貿易戰開展，令世界兩大經濟體的口舌之爭演變成全面貿易衝突。市場對中美貿易戰的關注及其對中國放緩的經濟增長的影響，令人民幣持續受壓。除此以外，根據日經研究(Nikkei Research)顯示，超過50間跨國公司(包括蘋果及任天堂)已宣佈因中美貿易戰而計劃將生產線撤出中國。於二零一九年十一月刊發的聯合國分析亦發現，中國於美國的出口損失產生貿易轉移效應，令台灣及越南的通訊設備及台灣工具機設備機器產業得益。儘管於二零二零年一月十五日

簽訂第一階段貿協協議帶來緩和緊張局勢的希望，但近期有關COVID-19源頭的指控、美國交易所增加對中國公司的檢查，並進一步限制中國公司於美國交易所上市及於華爾街籌資、對若干中國科技公司的限制，以及可能撤銷香港特殊貿易地位等，均導致貿易及政治磨擦的加劇。此外，Mizuho Bank首席亞洲外匯策略師Ken Cheung注意到人民幣市場將會繼續受中美貿易磨擦及美國於近期的舉動所影響。儘管貿易戰預期不會於短期內解決，惟於COVID-19疫情期間該兩個大國之間信任受損，已接近一九七九年首次建立外交關係以來的最低點。於二零二零年二月二日的訪問中，總統特朗普頒令美國禁止於過去兩周曾到中國旅遊的外國旅客入境，以防止COVID-19從中國流入，並持續指稱中國未有提供有關COVID-19擴散的準確資料。

中美關係日益緊張、疫情加上相關限制使美國及其他國家重新呼籲需加快減低對中國的倚賴。此情況及行動預期不會導致斷交或其他重大的立即性轉變，但疫情預期將會加快附加價值低的生產活動之重新佈局的速度。目前有關想法背後並無明確採取大型行動，惟其他國家已採取明確行動將生產調離中國。根據彭博Fitch Solutions亞洲國家風險研究主管Anwita Basu表示：「自中美貿易戰於二零一八年開始後，多國已開始採取「中國加一」的生產基地策略，而越南為明顯受益者。」由於得到兩黨支持，故美國將對中國保持強硬立場，令貿易戰於日後加劇的可能性增加。

美國商務部率先對智能手機行業製造干擾，自二零一九年五月十六日起將華為技術有限公司（「華為」）及其聯屬公司納入其「實體名單」，禁止其購買、出售或使用由美國公司的技術以至元件所製造產品。於二零二零年五月十三日，總統特朗普再度簽署行政命令，將其效力延長一年直至二零二一年五月十五日。兩日後，美國商務部宣佈第六次將華為技術有限公司及其非美國聯屬公司（華為）的臨時通用許可證（TGL）額外延長90日。然而，美國產業與安全局於同日宣佈計劃保護美國國家安全為由，發佈長期使用的外國生產直接產品規則和實體名單，針對性及策略性地直指華為所收購之半導體企業，該企業即由若干美國軟件及科技所直接生產。除華為智能手機以外，於美國頒佈對華為的新禁制令後，總統特朗普亦呼籲各國禁止其手機生產商採用華為5G設備，而澳洲、日本、加拿大、印度等多個國家及若干歐洲國家即相繼宣佈將會禁止電信商使用華為5G網絡。隸屬政府通訊總部的英國國家網路安全中心（NCSC）於二零二零年五月二十四日宣佈緊急調查華為於英國的角色。近期，英國數字大臣於二零二零年七月十四日正式要求流動服務供應商於二零二七年前自其網絡移除所有中國公司的5G設備。在多國的一連串限制措施及無法使用Google

Mobile Services (GMS)之下，對華為於中國以外的出貨量構成重大影響，IDC數據即顯示華為的中國市場呈現4.4%的最低跌幅，但同時全球出貨量亦為五大供應商的第二最差跌幅17.1%。根據Counterpoint統計資料，華為於二零二零年第二季為全球最大手機出貨量之品牌商，此乃由於中國疫情較早受到控制，有助本公司比其他競爭對手更快收復失地。由於市場需求不穩及經濟復甦無法預測，本集團將密切監察華為事件的事態發展及所帶來影響。

於上述因素之上，有關手機市場預測方面，請參閱「銷售」一節。從市場角度看，現今手機功能更廣泛及更耐用，令更換週期延長，故消費者於COVID-19疫情後毋須急於升級手機。於COVID-19爆發前，國際數據資訊全球移動電話追蹤季度報告(IDC Worldwide Quarterly Phone Mobile Tracker)預期全球智能手機市場於二零二零年將按年增長1.5%，其中5G智能手機佔14%或1.9億部，惟有關估計尚未就按年增長率下跌12.57%及超過10億部智能手機出貨量虧損作出大幅調整。誠如上文所述，亞洲地區以中國為主要核心市場，繼續為本集團作出最大的營收貢獻。根據IDC分析，中國仍為全球最大智能手機市場，佔全球智能手機市場約三分之一份額，於本年度同時面臨挑戰及機遇。儘管手機出貨量於二零二零年第一季度大幅減少，且基於疫情有關數字已下跌超過一年，但二零二零年四月的業績呈現積極的需求反彈，因為較其他國家較快從疫情中恢復，故此仍屬具吸引力市場。另一方面，根據中國信息通信技術研究院(CAICT)研究，儘管中國當地手機出貨量於二零二零年上半年年減17.7%，惟二零二零年四月出貨量月增加一倍及年增加14.2%，於二零二零年首六個月超過63.6百萬部5G智能手機出貨(佔手機出貨量總額42%)。預期隨著手機平均售價降低，5G手機將獲加快採用，於二零二零年第四季度中國市場將可減緩銷量下跌。

儘管中國市場頹勢預期有所改善，但由於華為於中國國外銷售額的下跌，使其加大對中國市場的投入，讓中國手機市場之其他品牌因而無法安然。事實上，華為在中國五大供應商之中已獲得最佳表現，市場佔有率為42.6%，較二零一九年的中國市場佔有率38.3%顯著增長4.3%。隨著智能手機市場飽和，中國品牌供應商之間的競爭將更加激烈。中國手機需求下跌及供應過剩可能會影響本集團終端市場的整體需求，以及日後對本集團所製造的產品及所提供之服務的需求。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競爭力。為從客戶獲得足夠業務及與市場業者競爭，本集團必須接受主要客戶的低毛利率系統組裝業務。同樣地，誠如上文所述，機構件業務的利潤率亦受壓。如財務表現一節所述，由於以往過度投資機器產能，我們的同業也面臨上述同類風險，並選擇分散其產品組合。

中國市場於過去數個季度延續頹勢，導致若干主要中國品牌整體增長下滑，故紛紛投資於中國以外的國家及地區，以抵銷國內市場的疲弱需求及中美貿易戰所帶來的影響。貿易戰進一步升級使各公司透過於中國以外建立海外業務營運及市場以加強避免關稅風險。目前，中國品牌擴充的主要市場為印度、東南亞、歐洲、中東及非洲。本集團已協助該等中國品牌拓展至海外市場及迅速國際化，而該等客戶有意借助本集團擴大彼等於印度及其他新興市場的業務覆蓋範圍。自二零一五年起，憑藉本集團在管理印度業務的行業領先經驗及所提供價值鏈大部分的廣泛服務，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，繼而應對印度國內市場及出口需求。此外，自本集團於二零一六年五月十八日收購越南製造設施後，現不少客戶於二零一九年有意轉向越南尋求製造服務作為預防措施，而本集團持續擴大產能應付其客戶需求。本集團透過使用當地原材料，進一步減低成本及改善其越南設施的質量及產能，令本集團未來可為其客戶提供更佳服務。

因應以上市場角度，我們亦應從產品角度考慮。產品方面，隨著創新及技術的普及，智能手機產業早已商品化，配備標準規格且性質非常近似的產品加劇市場競爭，此乃由於碎片化的市場及模組化的行業結構降低了新進業者加入市場的門檻。因智能手機已成為成熟的日常應用，持續推動設計及功能與外觀方面的創新。國際數據資訊對未來數年中國智能手機產品的功能包含以下預測，更大RAM、更高OLED屏幕滲透率、屏下指紋、人工智能、人臉辨識、AR/VR/3D建模及5G功能，而於二零二二年，整體智能手機的平均單價將達到416美元，較二零一八年增加28%，惟更換週期將會延長。對於5G技術的預期，智能手機玻璃表面及機構件的創新為成功的關鍵。智能手機機構件製造為本集團的核心能力，故我們日後務必繼續投資並致力開發工程能力以及新技術及解決方案(如創新物料)。然而，機構件銷售的毛利率將無可避免轉差，原因為行業參與者於過往數年過度投資機構件產能導致產能過剩，機構件設計亦將由過去主攻的單體金屬機構件改為以金屬中框加玻璃／「玻璃質感」背蓋。事實上，本集團少數同業已轉向智能手機部件以外產品，部分同業把握機會使用停用機器生產醫學口罩，而其他則轉向手提電腦／個人電腦／平板電腦／TWS產品。本集團不斷努力滿足客戶在產品創新及成本競爭力方面的需求，期望提高本集團製造設備及設施的利用率，繼而持續推動毛利增長。

智能手機行業瞬息萬變及充滿競爭，增長放緩將促使產業整合，繼而導致出現具備大規模資源及業務覆蓋地區更廣的競爭對手，並與本集團競爭，亦可能對供應鏈構成壓力。由於競爭仍然激烈，來自EMS/ODM/OEM同業的競爭對本集團業務帶來一定程度的影響，且可能出現新客戶增長緩慢，但智能手機供應商增長迅速的情況。本集團亦面對來自其現有及潛在客戶(包括本集團的策略夥伴HMD)的製造業務競爭，該等客戶持續評估自家製造產品相對於外部採購及OEM相對ODM的優勢。所有該等發展均可能令本集團的銷售額與銷售組合與客戶組合及利潤率受壓、喪失接受其服務的市場、抑壓其溢利或虧損以及流失市場份額。為應付上述挑戰及不明朗因素，並舒緩毛利率價格下行的影響，本集團必須保持組織精簡並迅速作出業務及營運決策。為配合客戶產品推廣時間表及縮短上市所需時間，新產品開發所需週期必須縮短。儘管收益因系統組裝業務增加而有所增長，但毛利率仍備受壓力。

為應付客戶日益尖端的需求，本集團已持續投資進行研發活動及培育研究人才以確保能力適任，並持續進行產品研究及設計活動，以達至最具成本效益及持續的模式為其客戶製造產品，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IDM能力。

本集團設有專責PD(產品開發)/PM(產品製造)及研發隊伍，由具備優秀工業設計能力及在大量生產方面有豐富經驗的資深人才組成，令本集團具備創造、質量、回報率、大量生產及訂制設計方面的能力，同時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，使本集團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。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。本集團的一站式採購服務及豐富資源(獲得鴻海集團的支援，提供規模、豐富經驗及主要元件的掌控)，特別對中國品牌有吸引力。本集團持續升級其技術及領先中國競爭對手的能力使本集團得以維持競爭優勢及確保更高的利潤。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、人工智能、數據模組、網絡產品、人工智慧物聯網裝置(AIoT devices)及自動化產品技術方面創新發展，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。研發隊伍利用所有手機及可穿戴裝置產品組合，抓緊消費者物聯網市場的機會，並通過先進的語音用戶界面、更佳的音效和視頻功能以使物聯網產品與眾不同。本集團已進一步投資新技術的研發活動，以確保本公司取得未來業務增長動能，更可識別及應付客戶不斷變化的需求、產業趨勢及競爭力。

此外，誠如「投資」一節所述，本集團已採取必要行動以控制本集團投資的公平價值總額變動對未來的影響，並一直評估潛在替代方案，盡量提高本集團投資的財務、營運及其他方面收益。

移動手機製造業務正面臨前所未有的各種新挑戰及機遇，更遑論COVID-19對供應鏈所造成干擾及消費者行為轉變。儘管本集團多年來一直為移動手機製造商提供OEM、ODM及IDM服務，本集團將追求新機遇並涉足5G手機及其他5G裝置等相關產品，從而確保於未來5G世代保持競爭力。

OEM行業下滑亦受到中國產能轉型趨勢的推動。中國OEM崛起主要得益於自二零一四年以來低廉勞動成本的難以維持。中國國內勞動成本大幅上升，但組裝線工人的效率並未相應提高，中國的成本優勢已無法再與東南亞其他國家相媲美。貿易戰持續及COVID-19疫情對中國經濟形成重大打擊，於二零二零年第一季度，中國經濟較去年下跌6.8%，此乃自一九九二年北京開始公佈季度國內生產總值以來全球第二大經濟體的歷史最大跌幅。儘管隨著工人復工及消費者活動恢復，中國經濟活動呈改善跡象，但失業率升至6%仍略高於二零二零年三月份的5.9%。此外，中國企業債務於過去數年呈現上升趨勢亦值得注意，且因經濟低迷令違約數字增加，顯示中國的信貸風險上升。再加上疫情而導致全球經濟暴跌，對中國公司構成嚴重影響進而使增加借貸以維持營運，讓中國公司債務將進一步再上升。

中國傳統的OEM和製造業正面臨著巨大挑戰，政府支持正在下降，行業必須轉型方能生存，並且必須從現有「世界工廠」升級到「人工智能領導者」，並採用自動化生產，由於政府經濟復甦策略著重支援新興行業，故此項轉型可能會因疫情而進一步加快。此正正為本公司引入「工業4.0」智能製造模式降低製造成本及維持競爭優勢的原因。當然工業4.0需要時間實施，而本集團現在正努力實現此目標。

展望未來，本公司明白過去面臨的各項重大挑戰，且二零二零年將可能出現新的因素。本集團已實施並維持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。詳情請參閱本公司二零一九年企業管治報告書(構成本公司於二零二零年四月十六日發行及刊發的二零一九年年報)「問責及審核」一節。

於二零二零年上半年面臨的主要風險

有關於二零二零年上半年面臨的主要風險，請參閱下文主要風險項目。

與手機業務有關的風險

誠如上文所述，手機出貨量按年下跌，市場經已飽和，且定價壓力一直高於預期。因此，全球經濟整體狀況、COVID-19、貿易戰、保護主義、增加關稅、市場狀況及消費者行為，以及客戶無法成功銷售產品或其產品未獲得廣泛市面接受的風險，或會對客戶及本集團的經營業績及財務狀況造成重大影響。為解決此問題，本集團必須控制BOM成本及製造成本，並提高毛利率表現，同時監控客戶業務及其財務的健康程度。針對諾基亞品牌智能手機業務，本集團改為選擇性接收HMD的訂單，而HMD亦可與外部ODM合作。手機市場瞬息萬變及充滿競爭，並面臨諸如產品組合欠佳、定價壓力持續上升及元件價格上漲等負面因素，維持市場份額並同時對抗利潤率下行壓力、保留成本競爭力及追求精益求精的先進技術可謂極具挑戰性。部分客戶或會考慮承包部分生產工作，從而優化其產能及資源運用情況。由於COVID-19，客戶更頻繁下訂額較少的訂單，而非下訂大批量的訂單。由於目前只能預見較短期的需求，故在此艱難時期下，本公司需控制及優化存貨、營運資金及資金管理工作。

於中國，5G手機市場競爭漸趨激烈並較預期更早延伸至入門至中階級別，提供價值人民幣2,000元至3,000元(280至421美元)的5G手機，以吸引客戶轉用5G網路。於已擁有5G網絡服務的國家中，降低5G宣傳開支及減緩基地台部署最終會影響5G手機對消費者的吸引力。根據GSMA報告，隨著二零一九年多個5G網絡啟動及生產更多兼容設備，於二零二五年，5G將僅佔全球手機市場之15%。

與中美角力有關的風險

COVID-19爆發令貿易戰短暫脫離焦點，然而，特朗普政權正轉往其他面向，而非直接在關稅問題上硬碰硬，貿易戰已轉移至科技及金融領域中。就科技方面，誠如上文所述，美國商務部禁止外國製造商向本集團其中一名客戶銷售晶片，並於二零二零年五月二十一日擴展其實體清單，限制其接觸美國技術及其他項目。此外，中國政府提供大量優惠協助國內公司建立專屬中國之供應鏈。因此，於短期內可能會對非中國企業構成負面影響。由於兩大權力國之間的緊張局勢再度升級，本集團將繼續監控有關影響並於需要時制定應對措施。

依賴主要客戶

本集團五大客戶佔本集團總收益91.34%。本集團已與該等主要客戶建立穩健關係，面對該等客戶時保持議價能力實為一大挑戰。有關評估本集團所面臨風險及我們就管理該等風險採取的行動之詳情，請參閱「與客戶、供應商及僱員的主要關係」一節。本集團大部分應收貿易賬款來自與本集團建立長期穩定合作關係的主要長期客戶。向該等客戶授出的信貸期介乎60至90日，與授予本集團其他客戶的信貸期一致。就應收貿易賬款作出期後結算令人滿意，因而毋須計提任何額外撥備。由於市場波動及COVID-19，整體經濟疲弱，且目前信貸及市場狀況可能影響我們的客戶的流動資金及財務狀況，包括影響彼等達成合約責任的能力。本集團將密切關注客戶的信貸狀況及向客戶收款情況，並評估違約風險及檢討預期信貸虧損的充足程度。本集團財務團隊亦將繼續密切監察HMD的業務表現、現金狀況及信貸情況。針對美國政府將本集團其中一名主要客戶納入黑名單並實施出口管制及禁令方面，隨著情況不斷改變，本集團將持續觀察及評估影響並採取必要措施以降低風險，亦會投入資源為全體客戶提供服務及促進長期業務關係。主要客戶核心業務不再為手機界別，該客戶業務策略任何的變動都將影響我們對該客戶之銷售。

依賴主要供應商

有關評估本集團所面臨風險及如何減輕該等風險的詳情，請參閱「與客戶、供應商及僱員的主要關係」一節。因採購來源過度集中造成短缺的風險維持在低水平。

外匯風險

有關如何減輕該等風險的詳情，請參閱「財務表現」一節。

COVID-19爆發

COVID-19的影響已於上文展望一節詳細闡釋。於「與客戶、供應商及僱員的主要關係」一節內，我們已解釋中國、印度及越南業務為盡量減低COVID-19的影響所採取之行動。由於COVID-19於中國爆發，於二零二零年三月十一日，世衛正式宣佈COVID-19為「全球大流行」，已散播至中國以外119個國家。由於全球均受到COVID-19的全面影響，疫情對於全球經濟(特別是手機市場)造成的影響正逐漸顯現。中國國務院辦公廳於爆發初期為阻止COVID-19潛在散播而採取的行動以及後來由省政府及地區政府採取的行動導致中國工廠暫時關閉。

此外，由於就工人返回工廠實施預防措施，二零二零年第一季度的工作日數有所減少，導致本集團產量減少及本集團需要更多時間使產能回復正常水平。工作日數由12週減至11週，加上曾經往返其他省份的僱員須另行隔離2週，無可避免地對本集團中國廠房的產能構成壓力，同時亦令整個供應鏈受壓及影響供應商的現金流量，因而可能產生眼前危機更深遠的影響。

鴻海董事長劉揚偉於鴻海的第一季度盈利公佈會上表示「預防疫情、恢復工作和生產是當前公司的首要任務」。本集團一直密切監察目前有關COVID-19的公共衛生挑戰，並在受影響市場業務營運各方面應用所有建議健康及衛生常規，並遵從地區政府打擊COVID-19的健康措施。本公司將持續檢討COVID-19的影響並推出減輕有關影響的措施。

由於中國供應鏈已回復正常且全球多國制定措施打擊疫情，故COVID-19的影響已轉移至全球需求的衰退。在需求方面，根據彭博於二零二零年二月四日發佈的文章，春節假期週期間的消費去年達1,430億美元，而由於今年假期週發生疫症爆發，大部分商店均以安全為由而關門，且消費者被逼而留守家中，難免令所有零售活動暫停。此外，根據經濟合作及發展組織的官方資料顯示，經濟合作及發展組織的最近期經濟展望就COVID-19對全球經濟的影響提出兩個情境，一個為單次打擊情境，其中避開第二波疫情；另一個為雙重打擊情境，其中新一輪爆發將導致再次封鎖。經濟合作及發展組織的單次打擊及雙重打擊情境預測分別估計全球經濟活動將下跌6%及7.6%。世界銀行於二零二零年六月全球經濟展望中預測，二零二零年全球本地生產總值將萎縮5.2%。此外，該報告預測大部分國家將陷入衰退，且全球將呈現自一八七零年以來比例最大的人均所得跌幅。根據IDC的最新預測，預期由於COVID-19，全球手機出貨量將於二零二零年下跌11.9%，預期於二零二一年之前都將不會回升。手機產業方面，IDC的環球移動設備追蹤系統(Worldwide Mobile Device Trackers)研究董事Nabila Popal亦表示「中國供應鏈如國際數據資訊所預期於季末開始恢復，而全球各主要經濟體的完全封鎖，令消費者需求稍於平淡。消費者於景氣不明朗時會在消費上顯得更加謹慎，故難以想像智能手機銷量不會因而受影響。需求下跌加上全球封鎖及零售店倒閉大幅影響所有消費性設備市場，包括手機。由於封鎖及整體經濟影響持續，供應商正重新審視其對二零二零年的展望」。本集團將繼續觀察COVID-19對全球及消費者需求以及各渠道及終端客戶、零部件供應、供應鏈及營運的影響。

網絡風險控制

至於網絡風險，本集團已制定信息／網絡安全政策，為財務數據及業務資料提供充分安全控制及保障。資訊科技部門已刊發手冊要求員工遵守，以便於組織內管理及控制網絡安全風險(尤其是網絡控制)，並確保機器及系統運作正常及避免資料外洩。此外，資訊科技部門已制定程序及指引，以便可於偵測到網絡攻擊時作出即時反應。至於網絡控制，所有電腦伺服器設於使用備援防火牆設計的區域網絡(內聯網)。此外，環球安全營運中心協助製造商及職能單位監控彼等的網絡，以確保可即時偵測到對電腦系統進行的任何攻擊，而資訊科技部門編製每月報告，報告是否偵測到任何網絡攻擊事件。此外，資訊科技部門備有災難修復計劃及程序，確保在受到攻擊時可即時作出有效反應／行動，盡量減低潛在有害影響／損失，並可迅速恢復營運，避免任何業務中斷，令本集團業務營運得以持續進行。

二零二零年展望

本公司謹此提述其分別於二零二零年五月十四日、六月五日及七月二十一日作出的公告，該等公告則提述(其中包括)本集團至二零一七年下旬以來面臨的富挑戰性境況。至於COVID-19疫情所產生及相關的富挑戰性境況方面，本公司謹此於下文為股東及有意投資者提供最新消息：

- (1) 誠如本公司過往所闡釋，本集團自二零一七年下旬起所面對挑戰重重的情況於二零二零年持續。例如，本集團的整體毛利率持續面對競爭壓力。
- (2) 自二零二零年二月起，該等挑戰因COVID-19疫情的不利影響而進一步加劇。疫情無法預測，不僅對本集團，亦對其客戶、供應商、聯繫人、合營企業及投資對象，從而對本集團及彼等各自的營運及表現構成重大不利影響。
- (3) 於二零二零年第一季度，COVID-19於中國及印度爆發，為此中國政府及印度政府嚴格實施停工、隔離措施及旅遊限制，多個其他國家亦實施旅遊限制。該等措施對本集團的生產設施及營運構成重大不利影響，乃由本集團營運當中佔很大比重於中國內地及印度進行。
- (4) 於中國，自二零二零年一月底至二零二零年三月中實施強制隔離措施導致本集團推遲生產程序。於二零二零年三月中，本集團重新啟動生產，並得到中國地方政府及本集團客戶協助，使本集團得以全面恢復產能。

- (5) 然而，COVID-19於全球擴散導致頒佈更多限制措施。例如，於二零二零年三月二十四日，印度政府頒令全國停工，導致本集團於印度的生產設施全面暫停。自二零二零年五月底以來，由於本地持續實施COVID-19相關隔離措施及旅遊限制，故本集團的工廠僅獲准以有限人手運作。
- (6) 鑑於本集團生產活動規模大幅減少，本集團已作出相應危機管理安排，例如試圖確保對客戶履行責任等事宜。由於本集團不少客戶、供應商、聯繫人、合營企業及投資對象均位於中國，故COVID-19對其及其各自的營運造成不利影響。
- (7) 儘管中國的產能及供應鏈現已大致回復，於印度亦正步向復原，惟消費者需求已受到COVID-19疫情的重大不利影響。本集團絕大部分客戶亦受到COVID-19的不利影響，故此對本集團的銷售、收益、資產動用情況以至整體表現構成負面影響。上文所述充滿挑戰的情況進一步加深產能過剩、加劇手機市場競爭、增加價格及利潤受壓。
- (8) 該等挑戰重重的情況預期將於二零二零年餘下時間持續。本集團的財務資源(包括現金、現金流量及流動資金)仍然足以為其持續經營提供資金。然而，為確保本集團將維持此狀況，及由於市場需求出現重大變動及COVID-19影響消費者購買行為，本集團已進一步採取加強措施以控制整體成本及經營開支，並尋求減輕利潤壓力。本集團已暫停對非關鍵性投資的資本開支。鑑於如期收回應收貿易賬款的風險增加，本公司預期未來或須增加本集團自應收貿易賬款產生的信貸風險備抵。本公司將繼續密切留意情況，並於有需要時考慮進一步採取合適措施。
- (9) 基於上述事宜，本公司認為現時準確預測COVID-19及上述事宜可能對本集團二零二零年下半年以至截至二零二零年十二月三十一日止整個年度所構成進一步不利影響實屬言之尚早及充滿困難。

根據對本集團最新未經審核管理賬目及其他現時可取得資料的初步審閱，本公司目前預期本集團可能就截至二零二零年十二月三十一日止年度錄得綜合虧損淨額，惟本公司現時無法就有關截至二零二零年十二月三十一日止年度的綜合虧損淨額的程度作出合理及有意義的準確估算。

本公司一直努力及作出一切合理可行行動於充滿挑戰的時期盡量爭取最佳表現。本公司將於二零二零年餘下季度密切進行檢討，並將於必要時作進一步公告以知會其股東及潛在投資者。

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(目前預期於二零二零年十一月或前後)披露本集團截至二零二零年九月三十日止九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，本公司會公佈相同財務資料，以便及時向香港及台灣投資者及有意投資者發佈資料。

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的個別及共同影響而大幅波動，包括但不限於下列各項：

- 生態系統及宏觀經濟(如貿易戰及政治局勢加劇)及行業整體變動；
- COVID-19疫情發展及相關封鎖及限制及對全球經濟整體的相關不利影響以及消費者需求的相關變動、價格戰、季節性銷售、因COVID-19疫情導致二零二零年上半年出貨量及貢獻利潤下跌；
- 有關供應鏈(如元件成本、採購及短缺以及通脹率)及存貨(如可能需要時間清除及撇銷的累計存貨)的因素；
- 客戶信貸風險、推出產品或產品調整策略及客戶訂單可能取消或延期或生產數量變動；若干客戶的產品具有較短產品生命週期、市場競爭力、客戶需求及喜好以及消費傾向變動(如轉為內部製造而非外包)；
- 貨幣市場變動(如利率及匯率波動)及資本市場變動；
- 銷售及產品組合變動、商品價格變動、科技革新；
- 市場／法律／監管／稅務／財政及貨幣／政府政策／關稅變動的因素(如關稅稅率變動、政府黑名單、出口管制及針對本集團主要客戶的禁令、杯葛中國製產品及中國服務行動)；
- 市場波動(如人民幣及印度盧比以及其他貨幣波動、股市波動)；及
- 日後物業、廠房及設備、商譽或無形資產及股權投資的減值、出售股權投資的時機及所得溢利／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、更新或符合稅務優惠及抵免的情況，以及收取獎勵收入。

最後，意料之外的新風險不時出現，而管理層不可能預測所有有關風險因素或評估有關風險因素對本集團業務的影響。

股東及有意投資者於買賣股份時應審慎行事。

購買、贖回或出售本公司的上市證券

本公司自二零一九年十二月九日至二零一九年十二月三十一日期間(包括首尾兩日)於聯交所分批購回(其中包括)合共8,407,906股股份，有關股份已於二零二零年一月七日註銷。進一步詳情請參閱本公司於二零二零年四月十六日發出及刊發之二零一九年年報第71頁以及自二零一九年十二月九日至二零二零年二月三日(包括首尾兩日)發出及刊發之翌日披露報表及月報表。

除上文所述外，本公司或其任何附屬公司於本期間內概無購買、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企業風險管理系統，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，成員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於本期間的未經審核簡明綜合財務報表及本公司於本期間編製的中期報告，並推薦建議董事會批准該財務報表及中期報告。此外，本公司核數師德勤•關黃陳方會計師行已根據香港會計師公會頒佈的《香港審閱工作準則》第2410號「實體的獨立核數師對中期財務資料的審閱報告」審閱本集團於本期間的未經審核簡明綜合財務報表。

董事進行證券交易的標準守則

本公司已採納標準守則。本公司於作出特定查詢後，本公司所有董事均已確認，彼等於本期間就本公司證券一直遵守標準守則所載的規定準則。

企業管治

本公司自二零二零年一月一日起至二零二零年六月三十日止期間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，本公司前主席兼前執行董事童文欣先生(「童先生」)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方能覓得適當人選履行主席職務。鑑於存在大量的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，已決議通過採用一項安排，委任目前的行政總裁池育陽先生(「池先生」)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及二零一二年七月二十六日起擔任本公司的執行董事及行政總裁。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，而本集團一直面臨充滿挑戰的環境(特別是本集團自二零一七年以來每年均錄得綜合淨虧損)，故應維持現況。雖然有關安排偏離相關守則條文，但董事會認為，有關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，因六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，就有關事項提供足夠、完整及可靠的資料並正確及時地向本公司全體董事作出簡報。

鑑於上述及其他已採取措施(包括於二零一八年九月十九日發出及刊發的本公司二零一八年中中期報告「其他資料—企業管治」所詳述董事會轉授若干權力的安排)，董事會相信，儘管本公司於本期間未能遵守企業管治守則第A.2.1段所載守則條文，於董事會及本公司高級管理層兩方面均有充足核查及平衡，並已就本集團主要營運事宜實施足夠嚴密的監管。因此，董事會相信有關情況為採納行政總裁兼任代理主席的安排提供理據，並認為此安排目前符合本公司及其股東整體最佳利益。

為貫徹優良的企業管治精神，董事會將定期檢討此安排的成效(並在有需要時採取進一步措施)，透過本公司提名委員會致力物色合適候選人於適當時候擔任本公司主席職務，從而按企業管治守則第A.2.1段所載守則條文的規定將主席及行政總裁的職務區分。

於網站披露資料

本公司的二零二零年中期報告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分別刊載於聯交所及本公司的網站。

釋義

「章程細則」	指 本公司經修訂及重述的組織章程細則
「聯繫人」	指 具上市規則所賦予涵義
「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
「本期間」或「報告期」	指 截至二零二零年六月三十日止六個月
「本集團」	指 本公司及其附屬公司
「鴻海」	指 鴻海精密工業股份有限公司，一家在台灣註冊成立的有限公司，其股份於台灣證券交易所上市，為最終控股股東
「鴻海集團」	指 鴻海、其附屬公司及／或聯營公司(視情況而定)
「香港」	指 中國香港特別行政區
「印度盧比」	指 印度盧比，印度的法定貨幣
「上市規則」	指 聯交所證券上市規則
「標準守則」	指 上市規則附錄十所載的《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
「人民幣」	指 人民幣，中國的法定貨幣
「證券及期貨條例」	指 香港法例第571章《證券及期貨條例》

「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
「美國」	指 美利堅合眾國
「美元」	指 美元，美國的法定貨幣

(2) 截至二零一九年十二月三十一日止年度的若干額外財務資料

本公司(定義見上文)提述其於二零二零年四月十六日刊發及發佈的二零一九年年報，尤其是該報告第122頁所載本公司截至二零一九年十二月三十一日止年度的綜合財務報表附註6(其他收入、收益及虧損)。

為方便股東及投資者更了解附註6，除附註6所提供額外資料外，本公司謹此提供有關附註6所指「其他」一項的進一步資料(連同二零一八年的比較數字)如下：

	二零一九年 千美元	二零一八年 千美元
其他		
— 按公平值計入損益的其他金融資產 的公平值虧損	(283)	—
— 撇銷預付工具開支	(502)	—
— 撇銷預付公共費用及差旅開支	(979)	—
— 撇銷預付宣傳開支	(984)	—
— 撇銷預付保養費用	(1,518)	—
— 撥回過往年度的其他稅項撥備	—	8,357
— 客戶及保險公司的補償	—	1,053
	<u>(4,266)</u>	<u>9,410</u>

為免疑慮，上述額外資料概不影響本公司的二零一九年年報所載其他資料。

承董事會命
代理主席
池育陽

香港，二零二零年八月七日

於本公告刊發日期，本公司董事會由三名執行董事池育陽先生、王建賀先生及郭文義博士；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。