

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)

截至二零二零年十二月三十一日止年度的
 全年業績初步公告

董事會謹此宣佈本集團截至二零二零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

截至二零二零年十二月三十一日止年度

	附註	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
持續經營業務			
營業收入	2	8,934,746	14,378,658
銷售成本		(8,839,541)	(14,125,379)
毛利		95,205	253,279
其他收入、收益及虧損	3	159,161	142,740
就物業、廠房及設備確認的減值虧損		(29,650)	(3,105)
銷售開支		(15,159)	(17,161)
一般及行政開支		(178,212)	(192,486)
研究與開發開支		(172,412)	(157,627)
利息開支		(12,184)	(37,546)
應佔聯營公司溢利		4,274	7,316
應佔合營公司溢利		-	5
除稅前虧損	4	(148,977)	(4,585)
所得稅開支	5	(24,859)	(27,932)
持續經營業務的年內虧損		(173,836)	(32,517)
已終止經營業務			
已終止經營業務的年內溢利		-	20,339
年內虧損		(173,836)	(12,178)

	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
其他全面收益(開支)：		
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 股本工具的公平值溢利	40,589	3,651
重新計量定額福利退休金計劃	241	17
	<u>40,830</u>	<u>3,668</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	122,417	(38,814)
應佔聯營公司換算儲備	2,030	(348)
應佔合營公司換算儲備	-	(21)
	<u>124,447</u>	<u>(39,183)</u>
年內其他全面收益(開支)，扣除所得稅	<u>165,277</u>	<u>(35,515)</u>
年內全面開支總額	<u>(8,559)</u>	<u>(47,693)</u>
分配至本公司擁有人的年內(虧損)溢利		
— 持續經營業務	(173,939)	(32,632)
— 已終止經營業務	-	20,339
分配至本公司擁有人的年內虧損	<u>(173,939)</u>	<u>(12,293)</u>
分配至非控股權益的年內溢利		
— 持續經營業務	103	115
	<u>(173,836)</u>	<u>(12,178)</u>
分配至下列各項的全面(開支)收益總額：		
本公司擁有人	(9,081)	(47,868)
非控股權益	522	175
	<u>(8,559)</u>	<u>(47,693)</u>
每股虧損		
持續經營及已終止經營業務 基本	7 <u>(2.13 美仙)</u>	<u>(0.15 美仙)</u>
持續經營業務 基本	<u>(2.13 美仙)</u>	<u>(0.40 美仙)</u>

綜合財務狀況報表

於二零二零年十二月三十一日

	附註	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
非流動資產			
物業、廠房及設備		887,955	991,237
使用權資產		79,825	72,700
投資物業		17,142	3,965
按公平值計入損益的金融資產			
— 股本工具		—	3,739
— 可換股票據		—	666
按公平值計入其他全面收益的金融資產	8		
— 股本工具		205,549	124,128
於聯營公司的權益		34,244	27,940
於合營公司的權益		—	—
遞延稅項資產	9	20,383	19,567
購置使用權資產的按金		29,214	27,327
		1,274,312	1,271,269
流動資產			
存貨		608,697	795,821
應收貿易及其他賬款	10	2,354,227	3,299,023
按公平值計入損益的金融資產			
— 短期投資		—	71,939
銀行存款		15,506	19,200
銀行結餘及現金		1,779,332	1,545,269
		4,757,762	5,731,252
流動負債			
應付貿易及其他賬款	11	2,760,474	4,007,915
合約負債		115,668	140,249
租賃負債		4,773	20,150
銀行借貸	12	929,068	605,728
撥備	13	9,499	13,185
應付稅項		89,804	76,860
		3,909,286	4,864,087
流動資產淨值		848,476	867,165
總資產減流動負債		2,122,788	2,138,434

	附註	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
資本及儲備			
股本		325,800	328,456
儲備		1,749,632	1,766,030
		<u>2,075,432</u>	<u>2,094,486</u>
本公司擁有人應佔權益			
非控股權益		6,636	6,114
		<u>2,082,068</u>	<u>2,100,600</u>
權益總額			
非流動負債			
遞延稅項負債	9	11,504	13,106
遞延收入	14	9,778	18,891
租賃負債		19,438	5,837
		<u>40,720</u>	<u>37,834</u>
		<u>2,122,788</u>	<u>2,138,434</u>

附註：

1. 應用國際財務報告準則修訂本

於本年度強制生效的國際財務報告準則修訂本

於本年度，本集團已首次應用由國際會計準則理事會頒佈並於二零二零年一月一日或之前開始的年度期間強制生效的「國際財務報告準則概念框架參考修訂本」及以下國際財務報告準則修訂本，以編製綜合財務報表：

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

於本年度應用「國際財務報告準則概念框架參考修訂本」及國際財務報告準則修訂本並無對本集團於本年度及過往年度的財務狀況及表現及／或綜合財務報表所載披露事項構成重大影響。

2. 營業收入及分類資料

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。

分類收益及業績

本集團的營業收入源於客戶合約，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)8,934,746,000美元(二零一九年：14,378,658,000美元)。本集團自二零一九年一月一日起終止經營其分銷業務。下文所呈報分類資料並不包括已終止經營業務的任何金額。

本集團採用實際權宜之計，未有披露與分配至客戶合約餘下履約責任的交易價有關的資料，原因為有關合約的原定預計年期少於一年。

於二零一九年一月一日，合約負債為20,063,000美元。於報告期初所有合約負債均計入於報告期確認的營業收入。

本集團按營運及可呈報分類呈列的營業收入及業績分析如下：

持續經營業務

	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
分類收益(外部銷售)		
亞洲	7,890,795	12,023,341
歐洲	537,306	1,106,314
美洲	<u>506,645</u>	<u>1,249,003</u>
總計	<u><u>8,934,746</u></u>	<u><u>14,378,658</u></u>
分類溢利		
亞洲	78,081	230,286
歐洲	14,602	10,985
美洲	<u>21,426</u>	<u>58,738</u>
其他收入、收益及虧損	114,109	300,009
就物業、廠房及設備確認的減值虧損	125,098	78,849
一般及行政開支	(29,650)	(3,105)
研究與開發開支	(178,212)	(192,486)
利息開支	(172,412)	(157,627)
利息開支	(12,184)	(37,546)
應佔聯營公司溢利	4,274	7,316
應佔合營公司溢利	<u>-</u>	<u>5</u>
持續經營業務的除稅前虧損	<u><u>(148,977)</u></u>	<u><u>(4,585)</u></u>

分類溢利指各分類賺取的毛利及服務收入(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：

	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
分類資產		
持續經營業務		
已分配		
亞洲	1,938,352	2,424,530
歐洲	67,738	176,127
美洲	275,506	480,165
	<u>2,281,596</u>	<u>3,080,822</u>
總計	2,281,596	3,080,822
未分配		
物業、廠房及設備	873,061	974,213
存貨	597,135	786,374
現金及銀行存款	1,593,116	1,347,301
其他	419,945	518,140
公司資產	267,221	179,788
與已終止經營業務有關的資產	-	115,883
	<u>-</u>	<u>115,883</u>
綜合總資產	<u>6,032,074</u>	<u>7,002,521</u>
分類負債		
持續經營業務		
已分配		
歐洲	763	625
美洲	28,966	30,387
	<u>28,966</u>	<u>30,387</u>
總計	29,729	31,012
未分配		
應付貿易及其他賬款	2,732,024	3,977,571
其他	159,021	198,176
公司負債	1,029,232	695,108
與已終止經營業務有關的負債	-	54
	<u>-</u>	<u>54</u>
綜合總負債	<u>3,950,006</u>	<u>4,901,921</u>

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根據客戶位置分配至亞洲、歐洲及美洲分類，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

	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
本集團其他收入、收益及虧損分析如下：		
持續經營業務		
銀行存款及銀行結餘的利息收入	34,732	34,502
服務收入	34,063	63,891
銷售物料及廢料	9,565	7,597
修補及改良模具	28,421	23,795
外匯虧損淨額	(34)	(56,751)
政府津貼(附註)	56,764	59,938
租金收入	8,819	9,688
出售及撤銷物業、廠房及設備的虧損	(12,945)	(6,323)
出售投資物業的收益	626	-
合營公司清算時的分派	2,356	-
出售分類為使用權資產的土地使用權的收益	-	1,207
就一間合營公司權益確認的減值虧損	-	(2,374)
就應收貿易賬款(確認)撥回的減值虧損淨額	(5,956)	170
按公平值計入損益的金融資產的公平值收益(虧損)淨額		
— 短期投資	2,383	9,099
— 股本工具	1,585	2,567
— 其他金融資產	(355)	(283)
撤銷預付工具開支	-	(502)
撤銷預付公共費用及差旅開支	-	(979)
撤銷預付宣傳開支	-	(984)
撤銷預付保養費	-	(1,518)
其他	(863)	-
	<u>159,161</u>	<u>142,740</u>

附註：主要指本集團的中國業務營運獲授的津貼。年內，本集團就COVID-19相關津貼確認政府補助19,455,000美元，主要涉及當地政府推行的就業支援計劃。

4. 除稅前虧損

	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
年內持續經營業務的除稅前虧損已扣除下列各項：		
物業、廠房及設備折舊	186,271	186,944
使用權資產折舊	8,398	7,339
投資物業折舊	1,609	947
	<hr/>	<hr/>
折舊及攤銷總額	196,278	195,230
減：存貨資本化金額	(158,594)	(152,954)
計入研究與開發開支的金額	(9,647)	(7,701)
	<hr/>	<hr/>
	28,037	34,575
	<hr/>	<hr/>
員工成本		
董事酬金	1,263	1,130
退休福利計劃供款(不包括董事)	19,618	23,237
其他員工成本	454,771	506,246
	<hr/>	<hr/>
員工成本總額	475,652	530,613
減：存貨資本化金額	(269,662)	(341,701)
計入研究與開發開支的金額	(105,552)	(80,905)
	<hr/>	<hr/>
	100,438	108,007
	<hr/>	<hr/>
核數師酬金	982	1,203
已確認為開支的存貨成本	8,776,876	14,009,388
保用撥備	3,376	12,001
存貨撇減至可變現淨值	59,289	103,990
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

5. 所得稅開支

	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
持續經營業務		
即期稅項		
— 香港	—	—
— 其他司法管轄區	<u>33,823</u>	<u>26,169</u>
	<u>33,823</u>	<u>26,169</u>
過往年度超額撥備		
— 香港	—	—
— 其他司法管轄區	<u>(5,708)</u>	<u>(2,126)</u>
	<u>(5,708)</u>	<u>(2,126)</u>
	<u>28,115</u>	<u>24,043</u>
遞延稅項(附註9)		
— 本年度	<u>(3,256)</u>	<u>3,889</u>
	<u>24,859</u>	<u>27,932</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%(二零一九年：25%)。本公司其中兩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(即自二零一九年及二零二零年起生效)獲減稅，稅率由25%減至15%。此外，根據中國的「西部大開發」運動，本公司其中兩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。

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

截至二零二零年十二月三十一日及二零一九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

持續經營業務

本公司擁有人應佔每股基本虧損乃根據下列數據計算：

	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
本公司擁有人應佔虧損	(173,939)	(12,293)
減：來自已終止經營業務的年內溢利	<u>-</u>	<u>20,339</u>
持續經營業務就每股基本虧損而言的虧損	<u>(173,939)</u>	<u>(32,632)</u>

股份數目

	二零二零年	二零一九年
就每股基本虧損而言的普通股加權平均數	<u>8,149,199,475</u>	<u>8,212,499,287</u>

來自持續經營及已終止經營業務

本公司擁有人應佔持續經營及已終止經營業務的每股基本虧損乃根據下列數據計算：

	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
本公司擁有人應佔虧損		
就每股基本虧損而言的虧損	<u>(173,939)</u>	<u>(12,293)</u>

以上計算所用分母與上文所詳述就每股基本虧損所用者相同。

來自已終止經營業務

截至二零一九年十二月三十一日止年度，已終止經營業務的每股基本溢利為0.25美仙，乃按來自已終止經營業務的年內溢利20,339,000美元及上文所詳述就每股基本溢利而言的分母計算。

8. 按公平值計入其他全面收益的股本工具

	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
於台灣上市的股本證券(附註a)	8,312	4,619
於美國上市的股本證券(附註a)	1,755	877
非上市股本證券(附註b)	<u>195,482</u>	<u>118,632</u>
	<u><u>205,549</u></u>	<u><u>124,128</u></u>

附註：

- (a) 上述上市權益投資指於台灣及美國上市實體的普通股。該等投資為持作長期策略性投資，而非持作買賣的投資。本公司董事已選擇將該等股本工具投資指定為按公平值計入其他全面收益(「按公平值計入其他全面收益」)，原因是彼等認為於損益中確認該等投資的短期公平值變動與本集團長期持有該等投資以及長遠而言實現該等投資表現潛力的策略不符。
- (b) 上述非上市權益投資指本集團於芬蘭、中國、印度及台灣成立的若干私營實體的股本權益。本公司董事選擇將該等投資指定為按公平值計入其他全面收益的股本工具，原因是該等投資為持作長期策略性投資。

於二零一九年及二零二零年十二月三十一日，上述非上市股本證券包括本集團於HMD global Oy(「HMD」，於芬蘭註冊成立，從事開發、製造及銷售電訊設備、軟件及有關服務的公司)的投資約169,500,000美元(二零一九年：79,986,000美元)。

釐定HMD相關非上市權益投資的公平值時，本集團委聘獨立專業估值師進行估值。有關金額乃根據折算至其現值的估計未來現金流量的現金流量預測釐定，當中採用折現率、最終增長率、預算銷售額及毛利率等主要假設，並計及相關行業的增長預測、HMD管理層批准的財務預算及本集團管理層對市場發展的預期。

9. 遞延稅項

年內確認的主要遞延稅項(資產)及負債以及其變動如下：

	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	其他 千美元 (附註)	總計 千美元
於二零一九年一月一日	(5,742)	(471)	10,414	(4,190)	(9,870)	(9,859)
年內扣除(計入)損益	2,432	(127)	(1,067)	(2,932)	5,583	3,889
匯兌調整	(47)	(1)	(11)	(304)	(128)	(491)
於二零一九年十二月三十一日	(3,357)	(599)	9,336	(7,426)	(4,415)	(6,461)
年內扣除(計入)損益	1,090	205	(2,404)	58	(2,205)	(3,256)
匯兌調整	(42)	(24)	387	409	108	838
於二零二零年十二月三十一日	<u>(2,309)</u>	<u>(418)</u>	<u>7,319</u>	<u>(6,959)</u>	<u>(6,512)</u>	<u>(8,879)</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：

	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
遞延稅項資產	(20,383)	(19,567)
遞延稅項負債	11,504	13,106
	<u>(8,879)</u>	<u>(6,461)</u>

已就存貨以及應收貿易及其他賬款的備抵、保用撥備、遞延收入及其他應計開支的其他可扣稅暫時差額確認遞延稅項資產約37,356,000美元(二零一九年：28,972,000美元)。

於二零二零年十二月三十一日，由於不可能出現應課稅溢利可用作扣減可扣稅暫時差額，本集團並無就存貨以及應收貿易及其他賬款的備抵、保用撥備、遞延收入及其他應計開支確認可扣稅暫時差額約98,539,000美元(二零一九年：191,690,000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2,060,635,000美元(二零一九年：1,724,838,000美元)。已就有關虧損約23,196,000美元(二零一九年：24,754,000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，故並無就餘下稅項虧損2,037,439,000美元(二零一九年：1,700,084,000美元)確認遞延稅項資產。未確認稅項虧損將於連續五年後屆滿。

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，中國附屬公司就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986,276,000美元(二零一九年：1,175,857,000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。

10. 應收貿易及其他賬款

	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
應收貿易賬款	2,049,158	2,860,399
減：信貸虧損備抵	(7,883)	(1,593)
	<u>2,041,275</u>	<u>2,858,806</u>
其他可收回稅項	189,480	288,715
其他應收賬款、按金及預付款項	123,472	151,502
	<u>123,472</u>	<u>151,502</u>
應收貿易及其他賬款總額	<u>2,354,227</u>	<u>3,299,023</u>

於二零一九年一月一日，來自客戶合約的應收貿易款項為3,638,370,000美元。

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(扣除信貸虧損備抵)的賬齡分析：

	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
0至90日	1,940,908	2,844,143
91至180日	85,514	4,605
181至360日	6,328	2,905
超過360日	8,525	7,153
	<u>2,041,275</u>	<u>2,858,806</u>

受COVID-19疫情及各國封鎖措施影響，若干客戶須延遲付款。於二零二零年十二月三十一日，本集團的應收貿易賬款結餘包括賬面總值為100,367,000美元(二零一九年：14,663,000美元)的應收貿易賬款，該等賬款於報告日期已逾期。於逾期結餘中，9,580,000美元(二零一九年：10,058,000美元)已逾期90日或以上，惟考慮到債務人的信貸質素而未被視為違約。本集團並無就該等結餘持有任何抵押品。

11. 應付貿易及其他賬款

	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
應付貿易賬款	1,904,474	3,200,810
其他應付稅項	155,568	120,138
應計員工成本及僱員福利	168,218	129,387
其他	532,214	557,580
	<u>2,760,474</u>	<u>4,007,915</u>

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：

	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
0至90日	1,823,058	3,018,163
91至180日	54,523	158,189
181至360日	11,404	10,553
超過360日	15,489	13,905
	<u>1,904,474</u>	<u>3,200,810</u>

12. 銀行借貸

	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
銀行貸款	<u>929,068</u>	<u>605,728</u>

按貨幣劃分的銀行借貸分析：

美元	927,300	605,000
印度盧比(「印度盧比」)	<u>1,768</u>	<u>728</u>

於二零二零年十二月三十一日的銀行借貸均為無抵押，原到期日為一至兩個月(二零一九年：一至六個月)，按固定年利率介乎0.72%至5.90%(二零一九年：2.14%至7.85%)計息。銀行借貸總額其中65,168,000美元(二零一九年：255,000,000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0.79%(二零一九年：年利率2.30%)。

13. 撥備

	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
於一月一日	13,185	102,719
匯兌調整	472	(111)
年內撥備	3,376	12,001
使用撥備／屆滿	(7,534)	(59,465)
透過非現金交易償付	-	(41,959)
	<u>9,499</u>	<u>13,185</u>
於十二月三十一日	<u>9,499</u>	<u>13,185</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。

14. 遞延收入

	二零二零年 千美元	二零一九年 千美元
政府津貼	<u>9,778</u>	<u>18,891</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。

15. 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	於二零二零年十二月三十一日		
	已確認 金融資產 (負債)總額	於綜合財務 狀況報表抵銷 的已確認金融 資產總額	於綜合財務 狀況報表呈列 的金融 資產淨額
	千美元	千美元	千美元
銀行結餘	893,404	(893,404)	-
銀行借貸	(893,404)	893,404	-
應收利息	11,543	(10,740)	803
應付利息	(10,740)	10,740	-

可予抵銷的金融資產／負債	於二零一九年十二月三十一日		
	已確認 金融資產 (負債)總額	於綜合財務 狀況報表抵銷 的已確認金融 資產總額	於綜合財務 狀況報表呈列 的金融 資產淨額
	千美元	千美元	千美元
銀行結餘	1,051,156	(1,051,156)	-
銀行借貸	(1,051,156)	1,051,156	-
應收利息	21,506	(19,353)	2,153
應付利息	(19,353)	19,353	-

年內，有關上述安排的利息收入21,505,000美元(二零一九年：41,449,000美元)計入利息收入。

重要提示

本公告所載本集團本期間的綜合全年業績已根據相關財務準則審閱及審核。本集團的經營業績過往曾出現波動，且日後可能會繼續於一個期間至另一個期間出現波動(可能大幅波動)。因此，本集團於任何期間的經營業績不應被視為任何未來期間預期業績的指標。特別是，由於每年第一季度適逢農曆新年假期(尤其中台兩地經歷長假期)，本集團經營所在行業普遍於農曆新年後踏入淡季，本集團第一季度業績往往不及其他季度全面及具代表性。

本公司謹此提述分別於二零二零年五月十四日、二零二零年六月五日、二零二零年七月二十一日、二零二零年十一月十一日、二零二零年十二月四日及二零二一年二月五日刊發的公告，當中提及(其中包括)新型冠狀病毒(COVID-19)疫情及本集團面臨的其他挑戰、本集團及旗下業務因此蒙受的不利影響，以及本集團於本期間錄得綜合淨虧損的各種原因。另請參閱下文「二零二一年展望」以了解此方面的詳情。

本公告載有關於本公司就本集團訂單情況、業務營運、機會及前景的預期及展望作出的前瞻性陳述。該等前瞻性陳述面臨風險及不確定因素，並不構成本集團未來表現的保證，且受可能導致本集團的實際業績及訂單情況有別於前瞻性陳述所表達者(可能存在重大差異)的因素影響。該等因素可能包括但不限於COVID-19疫情產生的預期及潛在不利影響、COVID-19爆發的範圍及持續時間以及其對我們的場地、客戶、供應鏈及營運的影響、政府就COVID-19推出相關紓困措施的預期影響、我們有意申請及預期收到政府就COVID-19推出的紓困援助、整體行業及宏觀經濟環境的變動(如緊張局勢加劇及政治狀況)、貨幣市場的變動(如加息及匯率波動)、資本市場的變動、競爭、客戶需求及喜好的轉變、客戶外包、影響我們客戶的競爭挑戰、管理可能出現的客戶需求波動及其他相關客戶挑戰、銷情的季節性因素、終端用戶喜好轉變及收入波動加劇、銷售及產品組合以及資產運用的變動、商品價格變動、元件(如芯片組及顯示器)短缺、材料限制及交付週期延長以及價格上漲、我們的增長及多元化策略及計劃(及潛在阻礙)、我們的信貸風險、與國際銷售及營運有關的風險、技術提升的步伐及市場/法律/監管/政府/稅務政策的變動(如政府的黑名單、出口管制及針對本集團主要客戶的禁令)、我們控制範圍以外事件的潛在不利影響，包括(其中包括)英國脫離歐盟(英國脫歐)。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」（尤其「二零二一年展望」）。除上市規則及證券及期貨條例的適用規定另有規定外，本公司並無責任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。

因此，本公司股東及潛在投資者於買賣本公司股份時務請審慎行事。

討論及分析

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，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專為滿足特定市場及客戶產品生命週期要求而設的完整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。在設計及開發方面，本集團為客戶提供廣泛的原設備製造(OEM)及原設計製造(ODM)能力，而我們的優勢在於提供需要強大工程及技術能力的高度複雜性製造解決方案。本集團提供的ODM包括與客戶合作開發硬件及軟件平台及設計解決方案，以及管理該計劃的設計及供應鏈及製造方面。本集團於中國、印度、越南、台灣、墨西哥及美國策略性地營運優越的基地及中心。

手機製造業高度活躍且競爭激烈，難以預測訂單情況，而激進的定價是常見的營商手法。客戶可能因多項原因而改變EMS(電子製造服務)供應商之間的生產，包括競爭格局及對其產品需求的變動、定價優惠、更優惠的付款條款及條件、外包策略及彼等整合供應鏈能力或轉換供應鏈合作夥伴的偏好、工程及產品開發服務質量、準時交付及稅務優惠。客戶亦可能改變其外包的業

務量(旨在透過價值鏈進行垂直整合及合併或透過進一步承包提高專業化程度)或其EMS供應商的集中度或位置。因此，客戶及分部收入及組合以及整體盈利或會波動。

就全球電子消費產品行業而言，根據Statista的最新研究，電子消費產品的銷售額預期將於二零二零年達到384,016百萬美元，二零二零年至二零二五年的年增長率為4.9%，而市場規模預期將於二零二五年達到487,191百萬美元。創新產品、價格下跌及消費意欲上升均支持電子消費產品的需求。然而，許多行業產品已接近市場飽和，導致整個行業出現削價競爭及利潤萎縮的情況。同時，消費者將大部分可支配收入用於移動設備，進一步迫使行業營運商為爭取競爭優勢而紛紛降價。在競爭激烈的電子消費產品行業，創新是一柄雙刃劍，既有助增加行業收入，而不同產品之間無法兼容則可導致競爭加劇及整體價格下跌。因此，創新僅可為該快速增長行業帶來溫和增長。於二零一九年，由於創新不足及市場逐漸飽和，電子消費產品市場(尤其是智能手機市場)的重置率下降，導致整體手機出貨量及電子消費產品出貨量下滑。二零二零年，由於爆發COVID-19，全球手機出貨量持續下滑。

由於業務跨越多個終端市場，本集團致力在全球範圍內為客戶提供產品開發及製造支援及解決方案，以及垂直整合及一系列具成本競爭力的服務(包括全球維修服務)，本公司相信，此策略使本集團從競爭對手中脫穎而出，將有助於支援客戶於整個生命週期內的產品，並縮短產品投入高度活躍且競爭激烈的市場所需的時間，並促進與客戶的長期業務關係，使彼等能夠成功渡過當前COVID-19疫情等艱難的經濟時期。全球經濟及金融市場的不確定性可能會影響本集團客戶產品及服務的當前及未來需求，從而影響我們的營運。本集團繼續監察全球經濟及金融環境的動態及影響，並致力管理我們的優先事項、成本及資源，以預測及準備我們認為必要的任何變動。為確保本集團已準備應對不確定的需求環境，本集團積極淘汰陳舊、冗餘及盈餘資產，轉型為輕資產企業集團，並削減成本以維持及保存現金。憑藉與各類材料及工藝合作及提供製造解決方案(包括傳統金屬沖壓及塑膠注塑以至系統組裝解決方案)的能力、能力及專業知識，本集團能夠滿足其客戶不斷變化及多樣化的需要及產品設計要求，並為其客戶提供全面及具競爭力的一站式購物解決方案。

美國政府採取措施限制特定中國內地公司獲得若干美國技術及材料，以及(其中包括)禁制中國內地的最大晶片製造商。據本公司所知，使用美國技術製造5G手機所用晶片的製造商均無法獲得牌照以繼續與有關中國內地公司進行

業務。這導致自二零二零年第三季度起各種通用電子元件出現供應緊張甚至短缺，情況可能維持至二零二一年年中，因而增加年內一般需求旺季對供應鏈的壓力。IC(集成電路)、過濾器、LCD(液晶顯示器)、傳感器等常見電子元件似有供應緊絀之勢，價格上升及訂單交貨時間延長。此外，由於美國制裁其中一名主要市場參與者，中國內地智能手機市場似乎正重新布局，從而增加了規劃、生產及物流方面的不確定性。

一如以往，即使本集團製造業務中表現欠佳的部分持續進行精簡／重組，本集團將繼續向其客戶提供消費電子產品的外殼及系統組裝。此外，本集團於鴻海垂直整合中發揮積極作用，並為MIH開放平台聯盟生態系統的一部分。另一方面，本集團一直從事5G、IoV(車聯網)及人工智能(人工智能)以建立互聯網及移動生態系統，透過利用本集團在提供創新軟件設計及硬件開發服務以及無線通訊及資訊交換技術方面的專業知識及經驗，積極擴大本集團於5G、IoV及人工智能業務的相關產品及服務分部的參與，以支援該等業務分部連同配套網絡及生態系統的發展。有關本集團目前對該等業務分部的投資及投資策略，亦請參閱下文「投資」。特別是，在IoV業務領域，自二零一九年成立IoV業務單元以來，本集團在Automotive HMI(Human Machine Interface)、ADAS(Advanced Driver Assistance Systems)、通訊技術及雲服務領域取得重大研發(研發)成果及多項專利。具體而言，本集團已開發具備L2+功能的有競爭力的ADAS解決方案，包括HWA(Highway Assist)及TJA(Traffic Jam Assist)，該解決方案已通過大量公共道路測試驗證。此外，為滿足司機和乘客的個性化需要，本集團還開發了連接網絡的智能駕駛艙解決方案，配備智能天線、語音助手、移動應用程式、DMS(Driver Monitoring System)、雲服務、無縫UI軟件平台及多屏互動技術。本集團一直與亞洲及歐洲的頂尖原設備製造商、第一或二級供應商緊密合作，並已接獲若干報價，預期ADAS解決方案、智能駕駛艙解決方案及多功能IVI(In-Vehicle Infotainment)系統將於不久將來成為本集團的業務發展動力。現階段，由於5G、IoV及人工智能業務分部的營商環境現時及預期將持續不斷變化及充滿競爭，本集團認為準確預測該等業務分部對整體表現的潛在影響以及從事該等業務分部的前景目前言之過早。

與客戶、供應商及僱員的主要關係

與客戶的主要關係

由於自二零二零年初起爆發COVID-19，其對本集團營運所在的全球不同地區產生深遠影響。與二零二零年第二季度相比，COVID-19相關的不利需求對手機行業的影響於二零二零年第三季度有所緩和，導致我們客戶群的需求逐漸恢復。根據中國信息通信技術研究院(CAICT)於二零二一年一月十一日刊發的報告，作為最大智能手機市場的中國於二零二零年的出貨量按年下跌20.98%。根據CAICT數據，儘管5G手機銷售強勁，四月為二零二零年全年唯一錄得同比增長的月份。同樣地，第二大手機市場印度於第二季度因全國封鎖而面臨需求暴跌，出貨量下跌50%。然而，根據IDC的資料，由於在排燈節(Diwali Festival)期間大力促銷入門級智能手機，印度於第三季度的智能手機出貨量快速增長16.5%。根據印度最大的電子商務重點SaaS平台Unicommerce的資料，節日電子商務的訂單量較去年的節日季度增長56%，導致GMV同比增長50%。此外，封鎖及限制導致對支持娛樂、居家工作及遠程學習等設備活動的迫切需求，導致每個家庭的設備增加，並導致二零二零年智能手機、消費筆記型電腦及平板電腦等消費設備的需求回升。於第四季度，IDC報告智能手機出貨量為45百萬部，同比增長21%表現突出，但全年仍錄得同比下降2%，終止了多年來的出貨量增長。連續季度增長反映印度市場的可觀支出及復甦。

主要客戶及提供服務

本集團的主要客戶包括頂尖國際品牌及中國品牌。中國客戶由最初專注於國內市場、資本、技術及知識提升，將重心轉移至全球擴張。因此，中國品牌在不同國家及市場極為成功，而在中國市場以外擴展業務有助減低本集團的風險。正當COVID-19疫情已影響全球不同行業及經濟體之際，本集團所有客戶均受到一定程度的影響。本集團致力與具規模及增長特徵的領先公司建立及維持長期關係的策略、持續發展、滲透中國及國際品牌客戶、致力發展及多元化其產品組合，以及於過往年度擴充在印度及越南的產能導致該等國家的成本下降。本集團相信，維持全球足跡對降低陳舊風險及盡量提高成本競爭力至關重要，同時保留以相若質量供應全球產品及服務的能力，減少貿易糾紛的影響及提高整體生產效率。該擴張、客戶及產品多元化以及垂直整合策略將繼續進行，預計未來數年印度國內市場龐大，將有更大規模的擴張。此外，本集團專注於擴大其客戶組合，物色符合本集團目標要求(包括良好的市場增長潛力、全球製造解決方案的需求、財務穩定性及長期關係穩定性)的新客戶並與其建立關係可降低風險集中程度。

中國第一手機品牌是本集團的主要客戶之一，為本集團的收入作出重大貢獻，成為美利堅合眾國（「美國」）與中國之間近年不斷升溫的貿易磨擦的針對目標。由於美國實施多項制裁，根據一項總統行政命令該客戶被標籤為威脅美國國家安全，在美國政府施壓下，該客戶的新型號被禁止安裝必要的軟件及應用程式。該客戶的最新手機型號已順利在中國推出，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，但在其他地區的表現則較預期差。於二零二零年五月十五日，工業安全局(BIS)宣佈多項有關保護美國國家安全的計劃，並頒佈經修訂的長期外國生產直接產品規則及實體清單，以嚴謹及有策略地針對該客戶收購半導體（為若干美國軟件及科技公司的直接產品，或使用美國公司的知識產權及設備所生產者）。該限制在各方面損害該客戶的手機業務，令該客戶既不能自行設計及製造應用處理器，亦不能購買現成的標準產品，僅能倚靠數量有限的存貨在市場上維持曝光率。根據IDC於二零二一年一月二十七日發佈的最新初步數據，該客戶於二零二零年第四季度的全球出貨量大幅下降，同比下降42.4%，並由於其繼續受到美國制裁而排名第五。事實上，早於二零二零年十一月，該客戶已決定將其副線品牌智能手機業務正式售予一個由業務夥伴和政府支持業務組成的財團。新成立的公司最近發佈其第一部智能手機，而其首席執行官在接受南華早報訪問時證實，已不再受美國政府的任何限制約束，並已與多間主要晶片製造商建立合作關係，且該公司並無理由不與Google合作。基於過往與該特定公司的深厚關係，本集團一直積極參與討論如何共同探索新里程。倘獲解除美國制裁，該新公司甚至可在海外大展拳腳。許多手機部件供應商及製造商正致力與該新公司合作。一間全球晶片設計公司的總裁公開表示：「我們熱切期待與該公司建立夥伴及合作關係。」

憑藉本集團於海外市場的強大支持，另一名中國主要客戶成功增加其於海外市場（包括印度、歐洲及其他國家）的出貨量，抵銷了因上述競爭對手重新專注於中國市場而對該主要客戶產生的不利影響。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，以拉近與一名中國競爭對手之間的差距，在祖國（中國）以外地區發展智能手機業務。然而，近期印度與中國之間的地緣政治緊張局勢已對該客戶造成短暫影響，但據其印度區董事總經理表示，這不會對業務造成重大影響。誠如上文所述，政府放寬封鎖及限制，使該客戶在印度及歐洲市場重拾動力。儘管如此，由於美國制裁一家中國晶片製造商導致供應失衡，以致全球於二零二零年最後一個季度受元件短缺困擾，而對各種在家工作相關電子產品（如何服器、筆記本電腦、平板電腦等）的需求難以預測，已對該客戶於本年度最後一個季度在印度的表現造成不利影響。誠然，即使元件短缺，該客戶於二零二零年仍表現出色，出貨量按年上升17.6%，表現令人刮目相看。事實上，該客戶為全球五大智能手機公司中唯一能於二零二零年出貨量取得超過雙位數增長的公司。

本集團另一客戶HMD global Oy(「HMD」)總部設於諾基亞手機的家鄉芬蘭埃斯波，故向HMD作出的銷售歸入歐洲分部。作為諾基亞品牌智能手機、功能手機及配件的製造商，HMD的使命是在不影響質量及服務的情況下，以不同價位盡可能生產最佳的技術。透過與頂尖行業夥伴合作，HMD在影像、軟件及製造方面構建了一個實力強大的夥伴生態系統。HMD貫徹創新及質優的宗旨，為諾基亞品牌手機及平板電腦的獨家特許授權商。HMD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，中國的HMD供應商較早受到影響，於二零二零年上半年減少設備供應。由於疫情在多國肆虐，分銷商及零售商所在的主要國家均實行限制措施，令HMD一如其他市場業者同樣出現需求下跌，尤其是零售業務。此外，部分國家(如巴基斯坦、孟加拉、突尼西亞、越南、印尼、沙特阿拉伯、吉布提)因COVID-19疫情持續令業務停滯而出現付款限制及困難。由於若干國家放寬限制容許市場重新開放，需求於二零二零年第二季度開始復甦，並緩緩回升。因此，HMD立即採取行動應對問題，故在整個行業仍面對供應短缺的情況下取得復甦。HMD在英國及美國推出電子商務平台，以進一步過渡至線上電商模式。因此，印度的實體代理(HMD的主要市場)已整合為單一代理，以確保更切合全國的市場要求。該等部署配合提升效率的營運改善措施(包括嚴格控制HMD的現金狀況及提升質素)，令全球大部分地區的銷售持續改善。

另一客戶為本集團已為其製造電子消費產品(如電子書閱讀器、平板電腦及語音互動產品)多時的Ensky Technology Pte. Ltd. (「Ensky」)，而本集團現為該公司的策略供應商，乃由於本集團強大的工程能力滿足客戶既要縮短交貨時間又要實現極高產出率的要求及期望。Ensky為一間與美國客戶建立長期關係的貿易公司，向彼等銷售電子消費產品。由於Ensky為新加坡註冊公司，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的本公司關連人士。Sharp提供各類電子產品，包括智能手機、家電、顯示器及其他IoT設備。日本作為Sharp的本土市場，為其手機業務提供最大市場，佔其總收益逾90%。根據IDC數據，Sharp於二零二零年每個季度均在日本排名第二，而於首三個季度在日本5G手機市場排名第三。為開拓更多商機，Sharp已開始借助本集團的研發資源及能力提供其他電子設備，如MiFi路由器及平板電腦。於二零二零年八月，Sharp收購Dynabook的餘下股份，使其成為全資附屬公司及使業務多元化。

來自本集團向Sharp及Ensky銷售貨品及提供服務的收益分別佔本集團於本期間來自銷售貨品及提供服務的總收益約9.9%及15.0%。

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人工智能技術的智能手機。今年下半年，該公司發佈了第四代智能手機和第一部5G手機，成功吸引市場關注。該客戶亦受到元件短缺的影響，尤其是剛上市即大受歡迎的新產品。

本集團亦有若干小規模客戶。在本集團五大客戶中，其中一名為新近躋身五大客戶行列。於本期間，五大客戶佔本集團總收益約96.5%，其中三名與本集團已建立超過五年的長期良好關係，而另外兩名則已成為本集團客戶超過兩年。該等主要客戶毋須於一段期間內向本集團承諾若干最低購買價值或數量。在目前瞬息萬變且競爭激烈的手機行業中，創新及提升用戶體驗以及產品定價及質量至關重要，失去任何該等客戶或該等客戶或其產品的市場地位有所變動可能對本集團的業務、財務狀況及業績造成重大不利影響，特別是考慮到本集團向該等客戶銷貨。本集團對主要客戶的依賴意味本集團的表現直接受該等客戶及其外包策略在充滿挑戰的手機行業的表現所影響，且本集團注視市場趨勢及外部市場動態的變化以及COVID-19疫情的發展。部分經濟學家研究COVID-19疫情會否導致全球經濟衰退。因此，本集團一直監察目前的經濟環境及市場格局以及其對本集團所服務的整體經濟及消費能力及客戶偏好以及終端市場的潛在影響。本集團繼續密切管理及控制開支及資本資源，以盡量提高準備狀態及快速應變能力。由於本集團的成本及經營開支相對固定，客戶需求減少(特別是對收益金額龐大的產品的需求減少)可嚴重影響毛利率及業績。Ensky及Sharp所屬鴻海科技集團為本集團五大客戶之一。根據上市規則，鴻海為本公司的最終控股股東，因此為本公司的關連人士。來自鴻海科技集團的收益佔本集團本期間總收益約25.7%。

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6百萬美元(相比二零一九年同期撥回的信貸虧損備抵為0.17百萬美元)，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。本集團有若干小型客戶，而面臨財務困難的客戶或供應商可能對財務業績造成不利影響。尤其是面對COVID-19疫情衝擊，本集團部分客戶在財政上可能受到制肘，而本集團可能難以收回應收貿易賬款，亦可能導致該等客戶對本集團產品及服務的需求減少。鑑於本集團若干客戶延遲付款，令依時收回應收貿易賬款的風險增加，故本集團於本期間大幅增加其應收貿易賬款產生的信貸虧損備抵。本公司將繼續密切監察有關情況，並於其認為有需要時就應收貿易賬款產生的預期信貸虧損作出更大撥備。

除於不同國家提供生產場地外，本集團的策略及業務模式為與客戶合作提供一條龍服務，由初步概念設計階段起直至製造過程結束為止，管理初創階段的採購、開發及生產以及手機組裝及服務的所有方面，並為其客戶提供具成本效益及垂直整合的全球供應鏈完整解決方案。該等舉措有助加快產品上市及量產的時間，並為滿足快速改變的客戶需求而有效地將新產品投入生產及規模生產。此舉亦讓客戶可借助本集團的供應鏈解決方案，在其產品的整個生命週期內滿足其產品要求，並加快在競爭激烈的市場推出客戶的新產品。技術日新月異、行業標準不斷演變及對產品及服務持續改進的要求縮短產品生命週期。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。然而，由於爆發COVID-19，終端市場需求變得不確定，而我們的客戶在規劃其需求上更為審慎，故需求能見度縮短，令我們難以計劃生產及盡量提高使用率。與客戶建立長期合作夥伴關係後，本集團得以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。同時，本集團一直致力於改善營運管理、優化工序及效率、研發、精簡生產工序以改善學習曲線及收益率、管理及開發人力資源以適時交付所有項目。本集團致力繼續建立我們賴以成功的競爭優勢，包括專注於全球布局、具競爭力的成本、卓越的品質及客戶服務、快速的產品開發週期、新技術及解決方案的使用、大規模及低成本生產的設計能力，以及透過垂直整合業務控制多角度生產投入。在定價上受到業界銳意抗衡近期市場份額發展走勢的最大參與者施加的異常壓力，而本集團所有客戶亦面對各種挑戰。擁有生產設施及能力的客戶可能減少外包，以優化其自身的使用率。客戶可能無法成功推銷其產品，而客戶的產品可能無法獲得廣泛的商業認可，且可能出現供應鏈問題(包括因COVID-19疫情而出現的問題)，而客戶

的需求可能經歷市場份額的急劇變化，這可能導致彼等失去市場份額或退出業務。另一方面，其中一名主要客戶的核心業務並不涉及手機行業，該客戶業務的策略如有任何變動可能影響本集團向該客戶銷貨。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。面對更多元化的產品線及客戶需求，本集團將透過緊貼OEM行業的技術變革及競爭形勢、因應客戶對其各自市場分部的技術及市場變化及競爭狀況作出的回應有效調整我們的服務、優化生產工序、提高效率、提升自動化水準、執行穩健的成本控制措施及培育人才，積極提升核心能力及在競爭中脫穎而出。

除手機製造業務外，本集團亦擁有強大的回收及維修服務功能，提供全球綜合解決方案，為客戶提供覆蓋整個產品生命週期的端到端增值製造服務及售後服務，在質量、成本及交付能力方面均出類拔萃。本集團的服務包括售後管理、維修／翻新服務、產品資產回收、在線銷售過盛存貨、綜合區域製造、包裝及履行。本集團為多元化產品(如手機、消費／工業用航拍機、智能家居設備、機頂盒、物聯網產品及汽車用電子產品)及其客戶(包括品牌OEM、移動運營商、零售管道)提供集運／回收物流及製造專業知識。本集團於該部分業務中維持及展示的核心競爭力為(1)經驗豐富的國際人才及團隊、(2)全面的產品工程能力、(3) E2E(端對端)、完整的售後服務解決方案、(4)線上線下營運整合及(5)定制服務模式。

本集團客戶承諾及需求能見度的短期性質以及其產品的快速需求變化降低了我們準確估計客戶未來需求及要求以及訂單情況的能力，使我們難於以有效及具成本效益的方式規劃及安排生產，以盡量提高資產使用率及產能。就此而言，本集團密切監察市場格局及與客戶保持良好溝通，並釐定本集團可應付的業務水平。鑑於該行業由實力雄厚的主要參與者壟斷，在本集團開發新的小型客戶的情況下，本集團將難以開發業務規模與本集團現有主要客戶相若的新客戶，並將在一定程度上影響本集團的議價能力。此外，本集團需要經過一段時間始能調校其生產設施以生產專為新客戶而設的產品及提供服務。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，視乎產品的複雜及精密程度以及相關業務模式而定。智能手機的重置／升級週期在成熟市場(如美國及西歐)進一步延長，原因是產品及開發創新有限、高端與低端型號之間的差距縮小及收窄、對5G時代的期望，而最重要的是

COVID-19妨礙經濟活動。在新興市場，儘管智能手機的滲透率正邁向頂峰，但以智能手機取代功能手機的需求放緩。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，以確保用戶體驗及產品的成本競爭力。透過以高效方式按具競爭力的價格提供符合環球標準的優質產品及服務，在中國、越南及印度等不同國家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，及聘請充滿工作熱誠的員工在達到世界級水準的生產環境中工作，讓客戶稱心滿意，突顯我們重視與大小客戶建立的互惠互利關係，同時不斷與彼等延伸、發展、滲透及培養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。隨著本集團持續專注於及擴展業務至中國境外，本集團將總辦事處從中國廊坊遷移到台北，二零二一年三月二十六日起生效。

COVID-19的影響

COVID-19的蔓延嚴重衝擊全球經濟。金融市場面對令人難以置信的不明朗，全球各國均飽受疫情蹂躪，沒有公司可以置身事外，健康危機的影響已持續多月。COVID-19疫情造成的經濟損害在很大程度上受需求下降所推動，意味較少消費者購買全球經濟中流通的商品及服務。為更好地服務客戶，本集團已作出鉅大努力以盡量減輕COVID-19對其生產的不利影響及對客戶的干擾。由於許多國家已實施封城、防控及檢疫措施以及旅遊限制，該等措施已導致本集團的主要生產及製造活動暫停以及當地整體需求及商業活動放緩一段時間，所有該等措施均導致本集團的銷售額、收益、資產使用率及貢獻利潤率下降。鑑於本集團製造活動的規模縮減，本集團必須在不違反任何客戶合約條款的情況下重新安排裝運。此外，由於本集團部分客戶、供應商、聯繫人、合營企業及被投資公司的業務設於實施封城的國家，COVID-19的爆發對該等訂約方造成不利影響，原因是人們的生活因社交距離措施及巨大的不確定性而中斷，其中許多客戶面臨銷售額及收益下降的風險以及現金流量的壓力。COVID-19爆發導致部件(如芯片組及顯示器)短缺、材料限制及交付週期延長及價格上升。本集團已投入大量精力嘗試克服困難及迅速恢復營運，並努力與其客戶、賣方、供應商、物流夥伴進行磋商、討論及安排，以在困難時期分擔風險及達致互惠互利，並促進彼此的長期關係。誠如上文所述，爆發COVID-19疫情及後續發展帶來的多項負面因素對本集團於不同領域的表現造

成不利影響。除此之外，本集團自二零一七年底以來面對的其他挑戰一直纏繞至二零二一年。有鑑於此，本公司不可能切實可行地就COVID-19對本集團造成的財務或營運影響進行合理有意義的量化評估。然而，隨著COVID-19疫情持續發展，本集團將持續評估有關情況，並在適當情況下公佈重大業務發展，並就COVID-19疫情對本集團營運、財務表現及財務狀況的影響作出適當披露，以及評估對本集團未來表現的風險及影響，以適時知會股東及投資者。

COVID-19令全球各地陷入停頓，帶來巨大風險。此外，COVID-19已突顯將供應鏈及製造集中於若干地區的風險，並導致出現更多有關分散及避免集中供應鏈的討論及部署。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疫情以及中美糾紛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，惟程度將不如以往強烈，有別於世人以往的認知。此不明朗因素將成為全球公司面對的主要挑戰，而本集團已致力在全球擴充其生產，以減輕此影響。

越南廠區

於二零二零年，COVID-19疫情對全球經濟產生重大而廣泛的影響。然而，有賴越南政府為控制病毒傳播而實施有效措施，令越南已成為亞太區甚至全球少數錄得正增長的經濟體之一。統計數據顯示，越南的增長率於二零二零年第二季度至第三季度維持並呈上升，工業生產指數及零售銷售增長一倍。近月外商投資資本總額有所增加，勞動力市場狀況正逐步回復正常。世界銀行的資料顯示，越南市場充滿利好的信號，當地經濟呈現強勁的復甦跡象。越南於二零二零年的國內生產總值增長率預計將達到2.5–3.0%（世界銀行預測為2.8%）。二零二零年是充滿挑戰的一年，亦是本集團河內廠區充滿機遇的一年。面對年初的COVID-19以及隨之而來的原材料短缺及需求減少，河內方面已採取一切措施保護工廠及其僱員、供應商及客戶避免感染COVID-19，並已準備在越南及中國的疫情得以控制後捲土重來。隨著越南政府就防控COVID-19疫情定下明確的指引和嚴格的實施方法，河內廠區已將保護其人員避免感染COVID-19列為重要任務，同時盡量維持正常生產。憑藉本集團於二零一九年的策略，分散該廠區的客戶群，符合生產更廣泛電子產品（從手機到家用／企業電子設備）的特許規定，為亞洲以至歐美等地的客戶提供服務。隨著許多公司尋求將其生產設施從中國分散至其他國家以降低風險，越南因營商環境日益改善、國內市場規模龐大、人民生活水準不斷提高及在文化、政治、地理位置上與中國有共通之處（尤其是過去採取的COVID-19防控方法）而成為具吸引

力的投資目的地。該等機會亦令河內廠房在吸引、挽留優秀僱員方面面對挑戰，因為其他新成立的公司爭相網羅該廠屬下經驗豐富的人才，導致工資上升，升幅遠高於通脹，而競爭對手亦持續調低價格。為迎接這股新投資浪潮，河內廠區已更新及多元化其吸引及推廣投資的策略，以邀請國際品牌製造商。另一方面，本集團亦向國際品牌製造商介紹河內廠區的基建、設備、機器及高技能員工。此外，河內廠區具備交通方便的優勢，鄰近機場、海港及中國邊境口岸。為迎來增長，本集團已投資及改善河內廠區的基建系統、車間、機器、設備及其他必要設施。

印度廠區

印度的COVID-19感染人數為全球第二高，僅次於美國。於二零二零年六月，印度經過首兩輪封城後，每日錄得近10,000宗COVID-19感染個案。此後，感染人數飆升，至九月中旬全國病例見頂，每日錄得近100,000宗個案，此後感染人數轉呈下跌，主要由於個別城邦政府進行積極檢測，繼而進行追蹤接觸者及實施隔離。於二零二零年十二月八日，印度錄得26,567宗個案，為二零二零年九月中旬所錄得個案數字的四分之一。於二零二一年一月，印度開始為國民接種COVID-19疫苗，衛生部長Harsh Vardhan於二零二零年十二月表示，疫苗的安全及功效一直是印度政府的首要考慮。藥物監管當局現正分析已申請批准緊急使用的疫苗。印度的科學家及健康專家已努力研發本產疫苗，未來六至七個月，印度將有能力為約三億人接種。於二零二一年一月，總理莫迪推出超過13億人受惠的COVID-19疫苗接種計劃，並向將率先接種疫苗的前線工作人員致敬。兩款獲批准的疫苗(即Covishield及Covaxin)共數百萬劑於計劃展開前數天運往全國各地。莫迪在全國演說中表示：「我們正在推出全球最大規模的疫苗接種行動，向世界展示我們的能力」，並補充說已做好充分準備，在應用程式的幫助下為其人民接種疫苗，這應用程式將有助於政府跟進計劃進展，確保不會出現有人遺漏接種的情況。

就COVID-19對印度廠區的業務及營運的影響而言，印度廠區於二零二零年五月開始在檢疫泡泡下按審慎校準的方式恢復營運。至二零二零年七月，其營運在必須滿足100%客戶訂單而同時盡量減低感染風險的規定下迅速提升至50%至60%的產能。奉總部指示，印度廠區遵循抗擊COVID-19的三項原則，即檢疫(預防感染人員進出工廠/工作場所)、防疫(採取必要措施防止病毒在工廠/工作場所內擴散)及隔離(採取行動確保在疫情期間將有感染風險組別與健康組別分隔)。此後，營運的使用率不斷提高。

根據印度政府統計及計劃實施部(The Ministry of Statistics and Programme Implementation)公佈的官方數據，印度經濟錄得增長，與去年同期比較，國內生產總值於二零二零年最後三個月由負增長率上升至正0.4%。該國經濟因疫情而陷入嚴重衰退後，現已逐漸從衰退中復原。隨著電子商務的興起、大部分公司繼續實行在家工作政策以及遠距教學，對ICT商品的需求將繼續上升。電動車及音響類別的新業務將進一步增加銷售額。為執行印度業務致力垂直整合以及產品及客戶多元化的長期策略，從而為客戶提供端到端解決方案，本集團已預留巨額投資以擴充印度廠區專門製造記憶卡托盤、遮罩、框架及蓋板的現有金屬及塑膠生產設施，使本集團的印度廠區成為印度分類中最大規模的製造商之一，在所有領域均具有很強的能力。

與供應商的主要關係

就本集團而言，供應鏈管理及供應鏈表現一直在我們卓越的業務執行中佔據主導地位。為確保主要零件的充足供應、維持更強大的議價能力及以具競爭力的價格及時採購優質材料，而毋須依賴若干主要供應商，本集團的採購隊伍與超過3,000名供應本集團業務所需元件及其他物料的供應商進行交易，其中大部分為與本集團有長期穩定關係的知名合資格認可供應商。物料清單(BOM)成本控制至關重要。於COVID-19肆虐期間，產業鏈上的公司均採取相同方法、阻截物料流入及推出製成品。供應商設法將貨物推向本集團。然而，在此困難時期，本集團須保留現金及控制存貨水平。考慮到本年度市場波動不穩定帶來前所未有的挑戰，有效的供應鏈管理實際上促成了二零二零年的業務升跌。其中，COVID-19疫情及中美貿易緊張局勢明顯是造成當前極端複雜情況的主要決定因素。

本集團的供應夥伴包括原材料、電子元件及部件、顯示模組、相機模組、電池、外殼及包裝材料的供應商，而本集團一般根據物料及部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、客戶要求、規模及行業聲譽以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67.5%。

五大供應商全部均與本集團建立超過五年的長期及良好業務合作關係。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的價格，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之供應商以提供本集團在必要時與其合作。本集團預測，倘本集團於有需要時與新供應商合作，將不會面臨重大材料成本增加或供應延誤。隨著存貨管理及購買力的提升，本公司往往能夠更有效地管理採購及存貨，並由於我們的營運規模及與材料市場的持續互動，已證明能夠以理想價格採購部件。

儘管市場上有大量潛在供應商可供本集團委聘，但基於採購流程方便、供應穩定及主要供應商提出的優惠商業條款(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。鴻海科技集團是本集團五大供應商之一。鴻海為本公司的最終控股股東，故根據上市規則為本公司的關連人士。鴻海科技集團應佔的採購額佔本集團於本期間的採購總額約10.7%。

承接二零一九年，中美貿易緊張局勢升級，在二零二零年上半年材料供應市場的客戶需求推動下已起了根本性變化，並預示出現模式的轉變。隨著情況不斷演變，按照其本身行業所需各種不同商品的個別情況，明確要求在中國以外地區另設供應來源，本集團內部的調整及市場帶來的調整繼續令元件供應及定價的不確定性增加。正當本集團及業界奮力應對變化及形勢之際，COVID-19瞬間成為全球焦點。繼中國全國各地首先實行封廠後，南韓及日本亦出現同樣情況，其後更蔓延至東南亞地區，令本集團面臨供應放緩。供應中斷於二零二零年三月達到高峰。於二零二零年上半年，高度複雜的市場為供應鏈帶來大量問題，其中包括菲律賓及馬來西亞等未復甦的東南亞國家仍然存在供應限制，主要消費市場長期關閉，加上不斷湧現對線上、在家工作器材的較高需求令需求競爭加劇的跡象導致需求放緩。

二零二零年下半年並不輕鬆。當年初曾成功控疫的國家及地區感染數字再次上升時，正是市場繼續存在供需風險的清晰跡象。與此同時，中美貿易緊張局勢不斷升級，令兩國以至世界其他地區的注碼增加。美國當局點名限制若干中國企業使用指定美國技術及材料導致需求在相對較短的時間內出現奇特但非常重大的轉變。多種常見電子元件供應緊張或短缺的情況自第三季度起開始頻繁出現，並持續至第四季度。於年內的典型旺季，集成電路、若干被動元件、濾波器、液晶顯示器、傳感器的供應均非常緊張，價格上漲之餘，交貨時間亦有延長跡象。需求強勁及供應非常緊張的持續趨勢預計將持續至年底，並邁進二零二一年第一季度，且極有可能將於二零二一年第二季度持續。

基本上，預計二零二一年有充足的供應可滿足市場需求，但半導體供應存在不確定性。5G通訊及傳統汽車及電動車採用的自動駕駛功能等新應用令若干商品的需求增幅異常巨大，可能會不時破壞需求與供應的平衡。鑑於美國新政府上台、中美貿易緊張局勢升級、COVID 19疫苗開發、主要消費者市場疫情防堵／封鎖措施奏效及5G手機市場增長等若干不確定因素及挑戰，營商環境過於複雜，以致較長期的預測難以持續及站得住腳。本集團將繼續對不時出現的變化保持警惕，並將作好準備及盡力應對。

詳情請參閱本公司於二零二零年四月十六日另行發出及刊發的二零一九年環境、社會及管治報告書「本集團價值鏈」一節。本公司暫定於二零二一年四月另行發出及刊發二零二零年環境、社會及管治報告書。

因應本集團依賴主要客戶及主要供應商所涉及的潛在風險，本集團已分散其客戶及供應商基礎，並已實施及維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。詳情請參閱本公司於二零二零年四月十六日發出及刊發的二零一九年企業管治報告(構成本公司二零一九年年報的一部分)「問責及審核」一節。本公司暫定於二零二一年四月發出及刊發年報。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。

與僱員的主要關係

僱員為本集團的寶貴資產。因此，本集團的長期策略乃內部培育僱員及聘請外部專業人士。產品開發及製造過程複雜，需要由專業人士及專家處理。因此，本集團注重不斷提高員工質素及人數，以確保其領導地位及勝任能力。本集團一直致力吸引及留聘各國人才。在人才發展方面，本集團認為未來的成功將很大程度上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、更理想的工作環境、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事業發展前景，持續吸引及留聘合資格優秀僱員。本集團非常重視不同國家僱員的職業規劃及人才發展，鼓勵僱員參加內部及外部培訓計劃。內部培訓計劃包括旨在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、高效及融洽的工作環境而自豪，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及安全。本集團的成功取決於其人才，專注於人才吸納、培訓及發展、積累知識、激勵、獎勵及挽留以及本地化各方面的人力資本倡議及戰略規劃。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。本集團一直重視僱員福利及和諧的勞資關係，並高度重視僱員的意見及反饋。為與員工有效溝通，本集團提供會議、電郵或郵箱等管道供僱員反映意見。目前，本集團與僱員之間的溝通良好，僱員可充分表達意見，提出任何勞工問題以促進及維持良好的勞資關係。追求永續企業發展和重誠信是我們的最高指導原則，本公司已制定相關商業道德指引。根據該指引，僱員須遵守道德及道德標準，並提倡誠信、誠實及保密，以保障本公司及股東的權利及權益，並提升本公司的競爭力。

本集團一方面遵守政府機關的規定及採取預防及保護措施，以僱員、員工、客戶及供應商的安全為優先考慮因素，另一方面本集團已預留大量資源及引入SOP(標準操作程序)及就一系列健康及安全守則及行為作出建議指引，如停止僱員旅遊、個人衛生程序、表面消毒處理以及要求僱員保持社交距離及避免身體接觸。由於COVID-19的情況在本集團廠區所在的多個國家不斷演變，本集團於COVID-19疫情期間實施嚴格措施以確保僱員保持健康及防止病毒傳播，包括加強每日檢查僱員體溫的篩查工作、就保持社交距離編排工作，以及改善排氣通風為室內補充清新空氣等。此外，僱員於上班時必須配戴口罩。為減低潛在病毒傳播，僱員分為不同組別及輪流用膳／工作。本集團已在食堂餐桌安裝分隔設施，以減低用餐時的傳播風險。餐廳座位及會議室亦已設置二維碼，僱員須掃描二維碼以方便追蹤。本集團亦使用其應用程式為僱員提供有關COVID-19情況及預防指引的最新可靠資料。為保障僱員健康，放寬出勤或休假政策，以容許僱員在出現任何相關癥狀顯示可能受到感染或正接受檢疫時留在家中。

河內廠區現正積極提升及改變培訓僱員的方式，以維持足夠的高技能員工生產高科技產品。與其他本地競爭對手相比，國際品牌製造商更具吸引力，因此，河內廠區現時貫徹、應用及遵守企業社會責任、商業道德、環境及健康的最高標準，例如國際知名品牌認可的SA 8000標準。此外，河內廠區一直為其僱員應用最佳政策，並遵守有關工時、工資、休息、勞工集體協議等勞工法律，亦為其僱員提供高於法律規定及當地競爭對手的廣泛福利及利益。此外，河

內廠區亦建立良好的企業文化，創造充滿活力及創意的工作環境，並在薪酬及晉升方面為僱員勾勒發展路線圖。該等優勢是吸引國際品牌製造商及勞動力的重要因素。

印度廠區致力為僱員提供培訓方法，以令其僱員的技術達致高水平，對生產力產生積極影響。印度廠區就此採取不同步驟。特別關注僱員安全，培養僱員有關COVID-19的防疫意識，亦透過各種措施及計劃關注員工福利。我們舉辦了多項文化活動。僱員福利及食堂、宿舍等設施均遠高於印度的行業標準。印度廠區提供的晉升機會及加薪幅度一直優於行業基準，有助本公司吸納最佳人才。印度廠區亦重視企業社會責任，推行各項社區公益活動。所有適用勞工法例及工廠法例均予嚴格遵守。

本集團已透過組織一支辦事處遍設中國、台灣、印度及越南、經驗豐富的環球研發團隊建立其核心能力，藉著在其強大的製造及工程能力的基礎上投資研發，以實施及執行本集團客戶的相應研發要求，從而支持其業務增長的重大機會(例如新技術及材料以及新客戶)。本集團繼續投入資源以提升研發能力，並致力重塑生產力，使員工及機構能夠提高靈活性、精簡工程流程、更快更有效地運作、簡化組織架構，以及維持精簡及優化其成本結構。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援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。

於二零二零年十二月三十一日，本集團的僱員總數為70,381名(二零一九年十二月三十一日：85,729名)。本期間產生的員工成本總額為476百萬美元(二零一九年全年：531百萬美元)，同比減少主要由於根據業務需要優化及調整員工隊伍。鑑於本集團產品組合的變動及產能過剩，本集團已微調其方針並採取必要措施，旨在成為輕資產及精益企業集團，故必須繼續進行架構調整／重組其製造業務中表現欠佳的部分，因而產生不可避免的重組成本、開支及／或虧損，繼而對本集團二零二零年全年業績造成不利影響並可能拖累二零二一年的財務表現。

本集團推行全面及具競爭力的薪酬政策，並由管理層定期檢討。整體而言，本集團以績效為本的薪酬政策著重獎勵員工的良好表現、貢獻及生產力。本集

團對所有員工一視同仁，並根據績效、能力及資歷客觀評估員工表現(包括釐定晉升及加薪)。為留聘員工，本集團已實施年度花紅、時間／績效掛鈎獎勵及其他激勵計劃。尤其是，本公司已分別採納股份計劃及購股權計劃(詳情載於本公司於二零二零年四月十六日發出及刊發的二零一九年年報第66至70頁)，據此(其中包括)董事會(或其正式授權的高級職員或代表)可全權酌情決定向本集團合資格員工及其他合資格人士授出股份獎勵或購股權(視情況而定)，惟須遵守並受限於當中載列的相關條款及條件。購股權計劃符合上市規則第17章的規定。本集團亦為表現優異及貢獻非凡的僱員提供非金錢獎勵(包括房屋獎勵)。僱員亦享有本集團提供的保險。應付本公司董事的酬金乃由董事會不時經參考本公司的表現、彼等於本公司的職務及職責、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。詳情請參閱本公司於二零二零年四月十六日發出及刊發的獨立二零一九年環境、社會及管治報告「人力資本—本集團最重要的資產」一節。本公司暫定於二零二一年四月發出及刊發獨立二零二零年環境、社會及管治報告。

業績及業務回顧

財務表現

財務關鍵績效指標(關鍵績效指標)包括銷售額、毛利率、純利率及股本回報率的按年變動。就同業分析而言，由於同業可能各有不同的業務策略、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、地域覆蓋範圍、競爭優勢、核心能力、成本結構，部分同業可能設有手機業務以外的業務分類，故難以在綜合集團賬目層面直接比較。

製造業務的毛利及毛利率乃計量公司如何將其收益轉化為溢利的常用財務關鍵績效指標，並反映公司於支付生產其所出售貨品或服務的前期成本後保留的銷售額，該指標為公司財務狀況健全程度的重要指標，並顯示一項業務是否有能力支付其經營開支，同時仍有資金供發展所需。毛利百分比愈高意味控制銷售成本的能力愈強，包括控制可變成本，如BOM(材料清單)成本、直接勞工成本、可變製造成本、雜項開支及回報率，以及可提高貢獻利潤以彌補固定雜項開支的效率。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，毛利率隨時間變化，可對內部生產力提升或定價政策變動提供有用見解。

COVID-19的影響導致業務中斷、成本上升及供應短缺，並對本集團的經營業績造成不利影響。本集團確認綜合收益8,935百萬美元，較去年同期的14,379百萬美元減少5,444百萬美元或37.9%。本期間淨虧損為173.8百萬美元，而去年同期淨虧損為12.2百萬美元。本集團出現淨虧損主要歸因於多項因素，包括：

- (1) 本集團自二零一七年底以來所面臨的挑戰持續至二零二零年，且本集團的整體毛利率持續受壓。由於市場競爭激烈及產能過剩，本集團客戶的業務現時亦面臨強大阻力。本集團一直致力持續發展及滲透中國及國際品牌客戶，並致力擴大印度及越南的產能及維持諾基亞品牌功能手機作為HMD及其他業務的功能手機主要供應商。然而，系統組裝業務的毛利確實非常低。機構件業務亦因市場產能過剩及准入門檻偏低導致競爭激烈而持續受壓及面臨挑戰。透過於二零一九年的業務發展努力，由於本集團其中一名中國客戶於二零一九年對機構件業務的需求不斷增長，且其深圳廠房無法滿足所有需求，因此，本集團於二零一九年將其機構件產能擴展至另一中國廠區。然而，由於出現黑名單問題，該廠區的機構件資產使用率下降，本集團決定調整該廠區的營運規模，並將若干有用資產轉移至其他地點，同時撤銷或出售陳舊／利用率不足的資產。智能手機需求增長最快的市場大部分為發展中國家，如印度、東歐及中歐，該等國家的平均收入水平較低，且人們傾向於購買價格較相宜的手機，而此類手機均屬利潤較低的中低端手機。為滿足消費者市場及客戶需求的轉變，本集團接受更多低端設備製造訂單，導致溢利受侵蝕。

誠如上文所闡釋，加上COVID-19爆發的影響，本集團其中一名受美國制裁打擊的主要中國客戶對本集團二零二零年的銷售收益以及業務發展及資產使用率造成影響，有關影響預期將延續至二零二一年。來自該客戶的訂單大幅減少不僅擾亂本集團的生產規劃，亦對其資產使用率造成重大影響，且本集團須就使用率不足的資產進行撇賬及減值，並進行縮減及重組活動因而產生重組成本，有關影響將持續至二零二一年。儘管其他客戶的需求增加可能減輕上述部分影響，但仍無法完全抵銷本集團該主要客戶訂單減少的影響。然而，該特定客戶為求自保而將其智手手機副線品牌業務出售予政府支持的財團。本集團不斷尋求其他商機及留意市場形勢及激烈的競爭環境，以維持我們於業內的地位。

- (2) COVID-19於二零二零年一月爆發，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暫時關閉其於中國及印度的工廠。這次前所未見的疫情不僅全球供應鏈受到不利影響，消費者需求及需求能見度的時間長短亦然，並導致全球經濟整體放緩，部分原因是各地實施封城及限制。凡此種種不僅對本集團，亦對其客戶、供應商、聯繫人、合營企業及被投資公司造成重大不利影響，因而波及本集團及其各自的營運，並導致本集團的資產使用率下降。鑑於本集團的製造營運規模縮減，本集團須在不違反任何客戶合約條款的情況下重新安排裝運。在進一步推出大規模COVID-19疫苗接種計劃之前，世界多個主要經濟體已在當地實施限制，以控制病毒進一步傳播，而該等努力的累積效果是對消費者的活動及購物行為造成重大不利影響，並最終拖累需求。部分客戶的現金狀況亦令人關注，而我們正密切檢視及監察就該等客戶計提的預期信貸虧損撥備是否充足。上述充滿挑戰的狀況及其他不利因素影響本集團的資產使用率及生產週期以及存貨管理、應收賬款，並對我們承擔固定成本的能力及毛利率以及經營業績造成不利影響。

除因市場飽和及競爭激烈而令行業的整體毛利率備受侵蝕壓力外，下游消費者需求(其受到COVID-19疫情的重大影響)及本集團資產使用率下降的情況惡化。消費者在購買高價值電子產品時對價格更為敏感，導致二零二零年初手機市場普遍出現供過於求的情況，但仍須確認本集團物業及設備的折舊以及間接勞工及員工的成本，即使彼等暫時處於閒置狀況。另一方面，防疫措施需要投入大量資金。為遵守當地法規及保障僱員健康，本集團投入大量時間及資源用於COVID-19預防措施，以嚴格遏制病毒傳播。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。所產生的COVID-19相關成本包括直接及間接成本，包括在封鎖期間因無法取得材料令生產效率下降而失去收益、閒置的勞工成本及增加的間接開支、趕工費及運費、衛生補給品、個人防護設備、為無法生產的受隔離工人支付額外宿舍租金及病假薪金。就若干中國廠區而言，彼等成功向當地政府申請濟助，因而得以減輕負擔。

IDC預期市場將於二零二一年恢復增長，主要由於在飽受疫情蹂躪後供應鏈快速復甦以及5G設備陸續推出。在長期預測中，IDC預計二零二四年整體智能手機市場將達到14.66億部，5G智能手機出貨量將增長至58%。就全球經濟而言，國際貨幣基金組織估計二零二零年的全球增長收縮為-3.5%，乃由於上半年嚴峻的經濟形勢及下半年較預期強勁的勢頭所致。儘管近期批准接種疫苗提高了疫情好轉的希望，但病毒變種令前景堪憂。全球經

濟預計於二零二一年增長5.5%及於二零二二年增長4.2%。此外，上述復甦很可能是「局部及不平均」，意味除中國外，大部分主要經濟體來年的經濟活動很可能維持低於二零一九年的水平。

- (3) 中美政治衝突於二零二零年並無緩和跡象，尤其在美國政府採取措施限制禁止特定中國內地公司使用若干美國技術及材料，以及(其中包括)禁制中國內地最大的晶片製造商。於COVID-19期間，越來越多人在家工作，對伺服器及手提電腦等產品的需求增加，而製造手機部件的產能則下降。這導致於二零二零年第三季度多種常見電子元件出現供應緊張，甚至短缺，因此於年內一般需求旺季期間對供應鏈的壓力增加。若干常見電子元件如IC(集成電路)、濾波器、LCD(液晶顯示器)、傳感器等出現供應緊絀，價格上升之餘，訂單交貨時間亦延長。本集團可能無法向客戶收回所有部件價格增幅。此外，由於美國對市場其中一名主要參與者實施制裁，中國內地智能手機市場似乎正經歷重新校準過程，從而導致訂單情況、規劃、生產及物流方面的不確定性增加。

由於上述因素，本期間的毛利為95.2百萬美元，較去年同期的毛利減少158.1百萬美元。本期間之毛利率為溢利1.07%，較去年同期之溢利1.76%為差。

- (4) 本集團因使用率不足／陳舊資產減值及撇銷而產生重大虧損。儘管迄今中國內地已從COVID-19中強勁反彈，但手機需求仍然疲弱。此外，市況充滿挑戰，競爭激烈。鑑於本集團改變產品組合及產能過剩，本集團已調整其方針及採取必要措施，旨在成為輕資產企業集團，因此，本集團須就42.7百萬美元(二零一九年：10.9百萬美元)的使用率不足／陳舊資產大幅減值及／或撇銷。由於資產使用率低及向若干客戶的銷售額下降，本集團調整／重組部分錄得虧損的製造業務及旗下業務／製造業務中表現欠佳的部分，因此難免產生重組成本及開支，進一步影響本集團二零二零年全年業績。由於重組需時，二零二一年業績將繼續受到影響。

根據對本集團最近期末經審核管理賬目及其他目前可得資料的初步審閱，本公司現時預計：(a)本集團的財務資源(包括現金、現金流量及流動資金狀況)及營運資金仍然足以為其持續經營業務及資本承擔提供資金；(b)本集團將有

足夠資金應付未來18個月的營運資金及資本支出需求；及(c)不會發生嚴重不利影響本集團履行財務義務或債務契約能力的重大事件或情況。然而，為確保本集團將維持此狀況，及鑑於COVID-19導致的市場需求及消費者購物行為出現重大變動，本集團繼續專注於控制整體成本及經營開支的措施，並尋求減輕利潤率下行壓力，同時與客戶緊密合作，以合理成本在激烈的市場競爭中滿足其需求。本集團的策略是成為輕資產及精益企業集團，故持續縮減／重組其製造業務中表現欠佳的部分，並已全面暫停非關鍵投資及／或資本資產的資本開支(本集團有意擴張的印度除外)，同時淘汰陳舊、折舊及使用率不足的資產。本公司將繼續密切監察有關情況，並將於其認為有需要時採取進一步適當措施，如進行其他調整規模及重組活動。本公司一直努力並作出一切合理行動，以在充滿挑戰的時期改善其表現。展望二零二一年，本公司將繼續密切檢討有關事宜。

整體而言，本集團有持續需要減少冗餘資產及人員，並推動提升製造工序、測試工序、存貨及供應鏈管理、質量管理、資本開支控制的內部經營效率，改善收益率以降低製造成本，對業內最具成本優勢廠商的工序及外部EMS成本釐定基準，以改善本集團製造成本、收益率及效率的競爭力。總括而言，良好的供應商管理、供應鏈管理、製造管理、業務控制管理、質量管理、訂單履行及存貨管理對確保營運成為全球具成本效益的表表者至關重要。

本期間的其他收入、收益及虧損為159.2百萬美元，較去年同期增加16.4百萬美元。本集團於本期間錄得匯兌虧損0.03百萬美元，而二零一九年同期則錄得匯兌虧損57百萬美元。誠如本公司於二零二零年四月十六日發出及刊發的二零一九年年報所述，本集團已修訂與其印度客戶的貨幣結算機制，故於二零二零年就印度盧比所承受的風險降至最低。人民幣方面，隨著COVID-19疫情蔓延至歐洲及美國而中國疫情則放緩，人民幣兌美元自二零二零年第二季度以來大幅升值。為應對外匯市場的急速波動，本集團採取於較早階段將人民幣平倉的策略，亦有助收窄貨幣風險，以致二零二零年只錄得輕微損失。

按公平值計入損益的短期投資公平值收益減少6.7百萬美元至本期間的2.4百萬美元。服務收入亦減少29.8百萬美元及本期間的服務收入為34.1百萬美元(二零一九年：64百萬美元)，主要由於向客戶提供的產品開發服務減少所致。本期間的政府補貼為56.8百萬美元，包括與COVID-19有關的補貼。此外，為降低生產成本，本集團將部分生產轉移至若干內陸城市，並產生搬遷成本及額外物流成本，而政府提供支援以減輕該等部分負擔對本集團的影響。政府亦推出其他激勵措施，鼓勵企業改進技術及增加出口。

物業、廠房及設備於本期間的減值虧損及撇銷為42.7百萬美元(二零一九年：10.9百萬美元)，此乃由於手機市場變動及產能過剩及退出盈利能力較低或虧損或經營表現欠佳而進行重組或縮減活動所致。

本期間的經營開支為366百萬美元，而去年同期則為367百萬美元。銷售開支同比減少2百萬美元。過往，就運費而言，物流業的運力增長超過需求，令空運費率持續下降。然而，由於爆發COVID-19，物流合作夥伴的業務受到干擾，而運費因產能缺口及需求激增而維持波動。海運設備短缺增加了空運成本上漲的壓力。於COVID-19爆發期間，更多國家被迫限制全球航空，影響大量貨運艙位。該等變動大多在一夜之間發生，各國紛紛宣佈新的監管規定，令供應鏈管理人員疲於另謀對策。儘管付運量下跌，但仍需維持現有隊伍以處理COVID-19引發的大量物流問題。為保持競爭力及為客戶提供優惠價格而持續投資於產品創新，研發費用同比增加15百萬美元。一般及行政(「一般及行政」)開支按年減少14百萬美元，主要由於工資成本減少、優化及調整員工團隊以及嚴格控制間接開支及成本所致。

本期間的利息開支為12.2百萬美元，而去年同期則為37.5百萬美元。利息開支減少主要由於年內平均貸款結餘及利率下跌所致。

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中減去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，而該關鍵績效指標顯示公司所賺取的每一元轉化成多少溢利，導致公司經營所產生的股東權益淨變動。其計量控制經營開支及優化稅項及利息成本以及盡量減少其他類型非經營收益及虧損(如股權投資公平值變動)的能力，並反映在業務的盈利能力上及顯示公司在長遠前景中的發展速度。鑑於上述因素，本期間本公司擁有人應佔淨虧損為173.9百萬美元，而去年同期本公司擁有人應佔淨虧損為12.3百萬美元。本期間淨虧損率為1.95%，而去年同期淨虧損率則為0.09%。

本期間的股本回報率(指回報的淨收入金額佔股東權益的百分比，以展示公司如何成功利用其股權投資者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8.35%，而去年同期的股本回報率則為負0.58%。

此關鍵績效指標顯示業務有效使用股東投資產生高利潤的能力。股本回報率展示公司為每單位股東產生多少收益。股本回報比率不僅計量機構的盈利能力，亦計量其效率。高企或不斷改善的股本回報率向股東證明正在利用其投資發展業務。

本期間的所得稅開支為25百萬美元，而去年同期則為28百萬美元。所得稅開支主要由於本期間若干盈利實體(如美國實體及印度實體)產生的所得稅所致。美國實體於本期間獲利，主要來自維修服務。印度實體於本期間獲利，主要透過嚴格優化及調整間接開支及成本控制而達致。於二零一九年，本集團已就印度業務與其客戶修改貨幣結算機制業務模式，令匯兌虧損較去年同期大幅減少。

誠如上文所述，需就使用率不足／陳舊資產作出減值。截至二零二零年十二月三十一日止期間，就物業、廠房及設備確認減值虧損及撇銷42.7百萬美元，而去年同期則就物業、廠房及設備確認減值虧損及撇銷10.9百萬美元。於評估投資組合後，本集團曾於二零一九年出售其部分投資以變現投資收益或盡量減少潛在虧損，且本集團將於二零二一年繼續注視餘下投資及變現若干投資的財務回報或尋求退出若干投資的機會，以盡量提高本集團來自任何該等投資的利益(財務、營運及其他方面)。

本期間每股基本虧損為2.13美仙。

股息

本公司已採納以下股息政策，旨在提高透明度並促進其股東及潛在投資者作出更明智的投資決策—每年將宣派的股息的形式、頻率及金額以及派息率將取決於本集團的業務前景、財務表現及經營業務產生的現金流量、預計營運資金及資本架構、資本開支及資金需求、現金狀況以及董事會認為適當的其他相關因素。於過去數年本集團的表現一直波動，而COVID-19爆發及美國禁令導致未來一段時期存在大量不確定因素，本集團需要時間才能恢復(請參閱下文「展望」)及維持穩健的資本架構。因此，本公司將繼續密切監視形勢，並在必要時視情況調整及／或加強其股息政策。

於二零二一年三月二十六日，董事會議決不建議就本期間派發末期股息。

銷售

於二零二零年，本集團確認綜合收益8,935百萬美元，較去年同期的14,379百萬美元減少5,444百萬美元或37.9%，乃由於COVID-19所致。本集團將繼續為國際品牌流動電話客戶提供原設備製造及原設計製造服務，以及為國際品牌提供電子消費產品(如電子閱讀器、平板電腦及語音互動產品)，並致力維持穩健的客戶組合及銷售組合。由於本集團其中一名主要客戶被列入黑名單，不利影響預期將於二零二一年出現。本集團通過製造功能手機開始服務國際品牌的業務，隨著智能手機的推出及隨後的普及推動了智能手機外包，本集團受益於該趨勢。然而，近年該形勢發生了劇烈變化，競爭激烈使得維持市場份額更加困難。由於若干市場趨於飽和，全球出貨量自二零一六年起連續第三年下降，令全球手機市場面對的困境更加惡劣。然而，隨著印度的需求增長及5G智能手機的採用快於預期，市場原先預期二零一九年底出貨量將增長1.45%。然而，COVID-19疫情不僅破壞了手機供應，亦摧毀了消費者需求。最新的IDC數據顯示，二零二零年智能手機出貨量連輕微增長亦欠奉，更下跌5.9%，二零二一年可能反彈4.4%，視乎COVID-19的復甦情況而定。

損益(溢利及虧損)

由於智能手機行業競爭不斷加劇，公司亦在研發及營銷方面投入更多開支。就智能手機製造商而言，由於各公司積極投資研發，故差異化範圍亦有所減少。一方面，研發有助於公司提高其智能手機型號的受歡迎程度，另一方面，由於客戶的需要及偏好快速變化，研發變得至關重要。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。模塊化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」各節所述，於二零二零年，銷售額按年減少主要歸因於本集團客戶因COVID-19應對措施而採取保守訂單及與HMD的合作模式相應變動所致。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、優化資產使用率及產能、質量保證及品質監控，以及加緊控制製造間接費用及資本開支，致力提高效率及維持良好及穩定的回報率。但爆發COVID-19令提高資產使用率和優化產能的空間大為收窄。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的影響及提升效率。本集團憑藉專責及專業的採購團隊，以具競爭力的價格採購物料。此外，鴻海科技集團亦持續就規模、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。本集團可借助鴻海科技集團的資源，令本集團的外包能力更具靈活彈性。

地域分類(請參閱附註2「營業收入及分類資料」)

亞洲分類

就銷售營業額及分類溢利而言，亞洲分類為本集團的核心表現貢獻者，儘管COVID-19情況於二零二零年仍然維持，並將於二零二一年延續。本期間亞洲分類之收益為7,891百萬美元，較去年同期減少34%(二零一九年：12,023百萬美元)。由於COVID-19於二零二零年一月爆發及隨後中國、印度等亞洲國家及非洲實施封城、封關及旅遊限制，亞洲分類的銷售額受到嚴重打擊。儘管中國供應鏈全面恢復，而印度供應鏈亦正在恢復當中，消費者需求已受到嚴重損害。本集團的主要營運廠區位於中國、印度及越南，本集團已延長農曆新年假期並於二零二零年二月暫時關閉其於中國的工廠及於二零二零年三月暫時關閉其於印度的工廠，該等措施已影響向不同地區分類供貨的情況。本集團於亞洲的客戶及供應商亦受到嚴重影響。本集團的亞洲分類業務受COVID-19影響，最終對本集團亞洲分類的銷售(如於印度製造並於國內銷售的功能手機)、資產使用率及貢獻利潤率造成不利影響。美國對本集團其中一名主要客戶實施制裁亦有若干影響。於本期間，亞洲分類錄得盈利78百萬美元，低於去年同期錄得的盈利230百萬美元。分類溢利指扣除所有銷售開支後各分類賺獲的毛利(毛損)及服務收入(計入其他收入)。由於亞洲分類的銷售增長受毛利較低的系統組裝業務所推動，利潤率壓縮風險將會持續。由於機構件行業准入門檻低、競爭對手眾多及產能過剩，機構件業務的毛利率於本年度及未來繼續面對巨大壓力。鑑於本集團產品組合的變動及產能過剩，本集團已調整其方針及採取必要措施，旨在成為輕資產企業集團，故將於二零二一年繼續調整／重組旗下業務中表現欠佳的部分，難免產生重組成本及開支，因而對本集團二零二零年及二零二一年業績產生不利影響。此外，客戶需求的能見度大大縮短。

美國政府採取措施限制特定中國內地公司使用若干美國技術及材料，且(其中包括)禁制中國內地最大的晶片製造商導致二零二零年第三季度廣泛的常見電子元件供應緊張，甚至短缺，從而增加年內需求旺季對供應鏈的壓力。部分常見電子元件如IC(集成電路)、濾波器、LCD(液晶顯示器)、傳感器等供應緊張，以致價格上升及訂單交貨時間延長。此外，由於美國對市場其中一名主要參與者實施制裁，中國內地智能手機市場似乎正經歷重新校準過程，從而導致規劃、生產及物流方面的不確定性增加。防疫措施需要投入大量資金。為遵守當地法規及保障僱員健康，本集團投入大量時間及精力實施COVID-19防控措施，以嚴格遏止病毒傳播。本公司於中國內地的附屬公司符合資格並已申請多項由中國內地政府支持的紓困措施，以應對COVID-19，上述本集團自二零一七年底以來所面臨的挑戰狀況已持續至二零二零年，並進一步加劇本集團經營及面臨的困難營商環境，且目前所有地區分類的需求下行壓力已延續至二零二零年餘下時間並將於二零二一年持續。在競爭激烈中，中國及印度手機市場繼續為本集團的焦點。全球經濟仍可能遭受重創，即使在供應鏈大規模中斷情況消退後，手機需求仍會減少。在醫學界成功研發COVID-19疫苗或其他替代治療方法之前，全球多個主要經濟體已在當地實施限制，以控制病毒的進一步傳播，而該等努力的累積效應已對消費者的活動及購物行為造成重大不利影響，最終拖低需求。

本集團的策略是在縮減歐洲廠區規模後，將營運重心轉移至亞洲分類(包括中國、印度及越南)，以進一步發揮規模經濟、提升及利用本集團於亞洲分類的產能、能力及地位，以及發展額外業務及客戶，並妥善服務現有客戶。具體而言，許多向美國付運手機的客戶已將其部分中國業務遷離中國，並要求本集團在印度及越南等其他亞洲國家製造手機，而本集團已投入資源擴大該等海外地區的營運規模，並將繼續特別在印度擴展業務，以把握當地的巨大潛力。

由於預期上述良機，多年來本集團已於印度及越南設立及維持手機組裝工廠，並於過去數年協助若干中國品牌客戶於亞洲及中國以外的海外市場發展業務及掌握更大市場份額。隨著貿易戰的持續，客戶現一窩蜂湧往越南等亞洲國家，而本集團一直檢視其全球產能，以優化在印度及越南等新興市場的資源及產能。本集團繼續透過將若干資產從中國遷至印度及越南，進一步調整其產能以配合客戶的地區生產需求，並擴大其產能及能力。印度將在封鎖後的情況下取得增長。由於中國品牌客戶於印度的業務持續增長，本集團印度業務於本期間的銷售額佔本集團銷售總額約25%。本集團於印度的工廠營運是印度最大承包製造商之一，本集團將因應印度將有更多客戶及產品種類而不斷優化其

基礎設施及擴大其產能。為此，本集團已於二零一九年向其印度業務注入額外資本約119百萬美元。於二零二一年，本集團將擴大於印度的產能及能力。此舉有多個原因。首先，二零二零年中美貿易緊張局勢導致製造需求由中國轉移至其他國家。其次，由於勞工成本及土地成本增加，中國面臨製造成本上升，而最後，中國的產能供應超過過剩需求，導致利潤率承受嚴重下調壓力。擴展計劃專注於提升產能及能力，而本集團亦加強垂直整合及實施產品與客戶多元化，以及於印度及越南實行就地採購策略，以提供更全面的製造服務。印度政府的「印度製造」計劃加快印度成為全球製造中心的步伐，並透過稅務優惠及激勵措施促進當地製造及採購，從而開啟製造業投資的大門。儘管本集團於中國擁有大型設施，但考慮到所有因素，本集團已把握此機會，透過將若干有用資產從中國轉移，並就廠房、機器及設備作出新資本開支，加快投資於印度的機構件業務。本集團已全面暫停非關鍵性投資的其他資本開支。本公司將繼續密切監察有關情況，並將於其認為必要時採取進一步適當措施，如於中國進行精簡活動。

由於二零二零年情況欠佳，本集團將密切監察此分類的未來發展，並評估此分類對本集團整體表現及現金流量的影響。

歐洲分類

歐洲分類於本期間錄得收益537百萬美元，而去年同期錄得收益1,106百萬美元，歐洲分類收益於本期間有所減少。除爆發COVID-19的影響外，收益減少乃由於本集團縮減有關諾基亞品牌智能手機的業務，而本集團現時基本上僅製造諾基亞品牌功能手機。此分類於本期間錄得盈利15百萬美元，而去年同期則錄得盈利11百萬美元，且由於銷售虧損程度較低的諾基亞品牌智能手機，令盈利與銷售額的比率有所改善。

本集團已採取措施，旨在於二零一九年下半年降低諾基亞品牌智能手機製造業務的毛損率，且本集團諾基亞品牌手機業務的毛利(不包括終止手機分銷業務對毛利率造成的影響)保持穩定。當然，利潤下跌壓力始終存在。COVID-19亦影響諾基亞品牌功能手機業務。元件短缺、價格上漲及交貨時間長均是棘手問題。

此外，本集團將繼續密切監察及評估此分類對本集團整體表現及現金流量的影響。

美洲分類

就美洲分類而言，核心業務包括由位於美國及墨西哥的本集團旗下實體向一名以美國為基地的互聯網客戶銷售手機及向原設備製造商及運營商提供智能手機的回收物流、維修及翻新等服務，以及向美國客戶銷售手機。本期間錄得的收益為507百萬美元，而去年同期錄得的收益則為1,249百萬美元，同比減少乃由於向一名以美國為基地的互聯網客戶的銷售額減少所致。由於美國自二零二零年三月中旬開始爆發COVID-19疫情，所有智能手機零售店及零售服務管道均面臨關閉或倒閉，退貨服務活動大幅放緩。由於限制商務差旅及若干主要元件全球短缺，因此推遲新產品推出計劃。當大部分消費者「留在家中」及「在家工作」而不願出外時，移動設備的市場需求減少。手機業務的管道銷售及回收物流活動均有所放緩。

所有墨西哥業務均來自美國市場。由於美國商界自二零二零年三月中旬起受COVID-19影響，墨西哥業務屬下的維修業務及製造業務受到影響。本期間錄得盈利21百萬美元，而去年同期則錄得盈利59百萬美元。美國商界於二零二零年第三季度及第四季度仍然受COVID-19影響。假設疫苗按時推出分發，復甦將於二零二一年第二季度開始出現。預計5G產品的新市場需求將於二零二一年轉趨強勁，管道銷售及回收物流活動將恢復正常。全球貿易競爭將於二零二一年持續，而墨西哥業務將善用客戶遵守USMCA(美國—墨西哥—加拿大協議)的優勢。由於對該名以美國為基地的互聯網公司的銷售額增加及本集團於二零一九年改變諾基亞品牌智能手機業務策略(將有更多手機銷往美國)，美洲分類的表現對本集團於二零一九年的整體表現產生正面影響。然而，情況於二零二零年出現急遽變化，本集團將密切監察此分類的未來發展，並評估此分類對本集團整體表現及現金流量的影響。

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繼續面對重重挑戰。自二零一九年第三季度起，許多機械供應商選擇將其產品組合擴展至手機以外，以在手機市場下滑的情況下提高其毛利率，從而紓緩該行業的價格壓力。儘管二零一九年的競爭壓力有所緩和，但由於COVID-19疫情、美國對若干中國手機品牌公司施加限制及中國的手機市場整體下滑，競爭壓力於二零二零年重現。

經考慮本集團的業務及客戶架構以及其他因素後，本集團在選擇競爭對手作出若干調整，為更易於理解，同業分析劃分為機構件業務及電子製造服務業務。但應注意的是，本集團提供一站式解決方案，同時製造機構件及系統組裝，並向若干客戶銷售完整的手機。

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。作為5G智能手機的骨架，金屬中框的結構、精度及加工方法較傳統金屬機構件更為複雜，且預期平均單價較高。然而，為刺激疫情期間的手機銷售，中國品牌公司紛紛推出廉價的入門級4G/5G手機，在本已供應過剩的競爭情況下進一步損害機構件業務的溢利。事實上，由於中國智能手機市場飽和及經營成本上漲，我們大部分機構件競爭對手已將業務擴展至非手機產品。中國國內勞工成本急劇上升，但裝配線工人的效率並未相應提高，故中國的成本優勢於中期而言難再與越南及印度等其他東南亞國家相提並論。因此，本集團將致力多元化發展其客戶組合、產品組合及製造地點，並致力改善現有技術及生產力、在工序及材料方面實現創新、提升機械工程的核心能力及產能(對成功經營機構件業務至關重要)、高質及高效回應客戶要求及提升機構件業務的速度、較短模具製造週期及成本效益及效率。

就機構件業務的同業而言，彼等為於中國或香港上市的公司，是我們客戶的長期供應商，與本集團客戶建立了穩固的業務關係。彼等亦有並非本集團客戶的客戶。彼等具備強大的成本競爭力，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及金屬器材天線鑄模)，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較本集團優勝。二零二零年機構件同業的表現載列如下：

- 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。於二零二零年首三個季度，其收益同比減少2%，而毛利率及純利率則分別下跌5%及6%，乃由於爆發COVID-19嚴重影響其營運及生產使用率以及客戶新產品延後推出所致。根據其九個月業績公佈，於二零二零年第三季度，電磁驅動器及精密結構件業務的收益按年減少29%，主要由於產品平均售價下跌及金屬機構件出貨量下跌所致。就其二零二零年全年表現而言，儘管精密結構件利潤率受疫情影響，但各種高端安卓機型已採用了橫向振動線性馬達，出貨量同比強勁增長，預計將於二零二零年達到45至50百萬個，而該公司預期業界對觸

覺升級的需求仍然強勁。根據某大投資銀行於二零二零年十一月十六日發表的報告所作估計，儘管手機鏡頭於二零二零年九月的出貨量高達52百萬部；然而，該公司的核心業務金屬中框、聲學及觸控馬達仍面臨挑戰，因此毛利率將持續下跌至二零二二年(估計)，而預測二零二零年的收益下跌8%。

- ii. 同業二為股份於深圳證券交易所上市的中國上市公司，其核心業務亦包括IMT機構件及玻璃機構件以及防水元件。於二零二零年首三個季度，其收益按年增加9%，而其毛利率及純利率則分別按年增加5%及3%，乃由於使用率改善及自二零二零年第二季度起新非手機項目的回報率平穩上升所致。為分散單一市場的風險及增加高利潤產品的比例，該公司繼續將其產品重心調整至高利潤的非流動電話業務，現時貢獻收益逾50%。基於成功調整產品組合，管理團隊預期該公司的擁有人應佔溢利將同比增長5-7倍。此外，根據信達證券於二零二零年十二月一日發表的研究報告，該公司亦開拓了提供高利潤的新國際客戶，該等客戶貢獻超過一半收益。
- iii. 同業三為一間香港上市公司，其業務分別包括移動通訊終端、數碼及光電產品(如精密手機金屬外觀、手機金屬框、精密屏蔽及微型精密連接器)。於二零二零年首三個季度，其收益因上半年疫情及該公司延遲產品升級而同比減少1%。手機機構件及高精密元件業務於二零二零年首三個季度佔總營業額的比例出乎意料地持續增加，乃由於為其客戶推出的一系列新5G智能手機提供各種高精密元件，如金屬注塑(MIM)部件、橡膠壓模及精密注塑部件。根據其於二零二零年十月二十七日刊發的首三個季度公告，3D及一體成型Glastic機構件的銷售比例持續增加，並逐步取代舊版的2.5D Glastic機構件，預期將為本集團的毛利帶來正面影響。
- iv. 同業四為一間中國上市公司，其股份於深圳證券交易所上市，其核心業務包括主要用於手機、平板電腦、可穿戴產品、手提電腦及其他消費電子產品的精密結構元件、玻璃機構件及觸控顯示模組。於二零二零年首三個季度，其收益及純利分別增加40%及222%，主要由於多個業務分部的訂單充裕所致。該公司計劃透過私人配售籌集資金，其中部分資金將投資於建設年產能為20百萬的手機3D曲面玻璃機殼生產線，同時，根據其於二零二零年十一月九日刊發的公告，由於手機行業競爭激烈，該公司將加快開發非手機產品。

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，而回報率、效率及質量差異為降低客戶對價格的敏感度及發展長期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。此外，其他外部因素(包括中美貿易緊張局勢、地緣政治及保護主義)以及中國智能手機的市場飽和亦對其OEM業務的公司造成重大影響。為應對該等因素，該行業的若干競爭對手積極於中國境外建立製造能力，並投入更多精力於其他高利潤及高增長業務，甚至利用其資源擴展至新行業。憑藉擁有非常龐大的系統組裝能力及其由PCBA至完整手機組裝的垂直整合，本集團的印度業務實力雄厚，而目前僅有少數同業擁有現有海外產能或剛剛建立的海外產能，故本集團可利用其於印度、越南及其他國家的現有產能獲取先進者優勢。

就我們於美國、中國及香港上市的EMS(電子製造服務)業務同業而言，如上文所述，彼等一直探索新機遇及擴大其產品類別，以提高利潤率及分散高度依賴手機或少數客戶的風險。EMS同業於二零二零年的表現載列如下：

- i. 同業一為香港上市公司，其業務包括移動設備、個人電腦及IoT產品的EMS/ODM服務、各種金屬、玻璃及陶瓷、汽車電子及醫療設備的元件設計及製造。該公司於第三季度的累計收益按年增加34%，而純利則按年增加322%。其來自EMS/ODM及元件的收益仍佔銷售總額的大部分，但因其他業務快速增長而呈下降趨勢。於首三個季度，收益及利潤率取得可觀增長乃由於醫用口罩的貢獻及向一名美國客戶的新產品出貨所致。新業務及客戶有效減輕因美國實施限制導致其中一名主要中國客戶生意受損的影響。
- ii. 同業二為知名的美國上市公司，為專注於向航空及國防、汽車、計算機、消費、工業、基礎設施、醫療、清潔技術及移動原始設備製造商提供完整設計、工程及製造服務的EMS供應商。因此，該公司的收益平均分佈於不同業務。其銷售淨額按年減少6.45%，但溢利於二零二零年錄得淨收入690百萬美元(按年增加9.52%)。儘管繼續蔓延全球的COVID-19疫情導致中國停產及消費者需求下降，令收益下跌，但高利潤醫療服務、能源業務的增長及下半年需求的反彈仍然為其盈利增長提供動力。
- iii. 同業三為擁有三個業務分部的深圳上市公司，即硬盤及消費電子產品的EMS服務、自動化及物聯網產品的ODM服務以及記憶體模組組裝、包裝及測試。其於第三季度的累計收益按年增加5%，而純利則按年增加56%。由

於爆發疫情，消費電子產品的需求下降，而數據中心需要急升足以推動其記憶體業務增長，並預期將繼續呈現增長勢頭。此外，高利潤自動化及物聯網產品業務所佔比例不斷上升，亦帶動利潤率增長。

- iv. 同業四亦為深圳上市公司，其主要業務為電子消費產品、互聯網通訊產品及汽車電子產品的EMS服務。於二零二零年上半年，移動設備的收益佔其總收益約80%。其三大客戶其中一名為領先的手機品牌公司，另兩名為知名ODM供應商，其中一名主要客戶亦為上述該公司的最大品牌客戶。為減輕對在單一地區單一客戶的高度依賴，該公司於二零二零年第三季度擴大其於印度的產能，為另一名於印度佔有高市場份額的客戶提供更多服務，該擴張導致其第三季度的累計銷售淨額按年增加15%，但純利則因產能使用率低而減少8%。值得一提的是，由於其業務模式為收取代工費(MVA)而非buy-and-sell模式，故其平均毛利率較高。
- v. 同業五為一間台灣上市公司，為個人電腦、伺服器、智能設備及太陽能電池提供EMS服務。其於第三季度的年初至今收益及純利分別按年增長3%及75%。智能設備(包括手機、可穿戴設備等)的收益百分比逐步下降。然而，由於在家工作的趨勢，伺服器及教學用座膝電腦的銷售額大幅增加。此外，由於中國的伺服器公司因美國限制而無法獲得美國IC晶片，該公司獲得中國客戶的伺服器訂單。由於上述兩個原因，儘管COVID-19導致購買力疲弱，但整體收益仍輕微上升。純利率大幅上升乃由於第一季度出售位於上海浦東的陳舊工廠的收益所致。

總括而言，由於受大量外部因素(包括全球疫情、政治緊張局勢、供應短缺等)影響，我們的大部分競爭對手已採取行動改變其產品／客戶組合及整體業務策略。彼等逐漸減少對手機業務的依賴，並因應市況變動開發其他有利銷情的產品。本集團一直緊貼市場動向，持續優化中國、印度、越南的產能使用率，加強垂直整合能力，積極為各類客戶開發物聯網／5G、汽車電子、健康電子等新產品及服務。

投資

基於下述各項投資於二零二零年十二月三十一日的價值低於本集團於二零二零年十二月三十一日總資產的5%，故就上市規則而言，本公司認為該等投資並非重大投資。

本集團透過投資及併購(合併與收購)機會及活動不斷加強其EMS業務，並探索5G相關應用、V2X(車聯網)及醫療電子的新機遇，以鞏固本集團於消費電子製造業的主導地位。

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。

在購買價格競爭力提升、負債組成部分減少、上市時間加快及強化捕捉早期需求的能力推動下，HMD自二零一九年第二季度起將其供應鏈由單一供應商模式轉變為多ODM模式。迄今為止，HMD所有智能手機組合均由新ODM製造。針對功能手機領域，HMD致力添加新功能，為消費者提供「更智慧」體驗。作為其在不同價格點提供最佳可行技術承諾的一部分，其亦推動成本競爭力，以降低零售價。全球分銷覆蓋範圍擴大，加上持續努力轉換現有智能手機消費者基礎，使功能手機的銷情於下半年強勁復甦。在製造方面，在管理功能手機業務上繼續以盈利能力為重點，以維持組合競爭力，而本集團為唯一供應商。

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予人老舊的感覺。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。

憑藉HMD對數據及流動保安的承諾，該公司於芬蘭Tampere成立專門的軟件、保安及服務研發部門，名為卓越中心。該中心屬於該機構矢志持續改善及更新設備安全、確保數據安全及為設備提供保修及保險的部分承諾。此外，該公司持續致力提供三年每月更新保安資料及兩年軟件升級，使諾基亞智能手機連續第二年在Counterpoint Research的二零二零年信任排行榜上名列前茅。調查結果乃以軟件及安全更新的評分、結構質素及企業推薦的設備為基礎，並鞏固了HMD一貫提供純粹、安全及最新安卓用戶體驗的宗旨。

企業分部方面，受惠於全面的安卓企業推薦(AER)智能手機組合，企業級智能手機在所有價格方面的體驗均有所提升，該業務於此類別的份額已增加超過一倍。HMD擁有合共20部AER智能手機，是眾多大型公司的首選智能手機供應商。自二零一九年初以來，該公司平均每週獲得兩名新企業客戶選擇諾基亞手機作為其首選僱員手機，包括來自富時100、財富500及DAX30的公司。

於二零二零年第三季度，儘管面臨前所未有的挑戰，HMD結束自二零一九年上半年開始的A2系列融資回合的第一步，獲其最大策略夥伴注資230百萬美元。該投資進一步燃亮HMD的策略願景，使全球消費者可使用5G智能手機，過渡至數碼至上產品，擴大其於主要增長市場的份額，並有助業務鞏固其領導地位不再局限於硬件，更成為全面的移動服務提供者。於二零二零年八月，本集團已購買價值38.3百萬美元的HMD可換股債券(有關付款被視為透過等額未清償應收款項作出)。於交易過程中，本公司管理層對HMD管理賬目的評估(涵蓋(其中包括)財務盡職審查、獨立估值等)、現金流分析、財務預測、業務表現及前景、估值分析及其他當時可取得的相關資料及文件以及分別與HMD管理層及其其他投資者的相關磋商記錄及文件已存檔(務求為本集團取得更有利條款，從而優化本集團於有關情況下自其於HMD的全部投資取得的整體回報)，並向董事會呈報供其考慮。然而，HMD的現金狀況仍然緊絀，而本集團一直注視此情況。於二零二零年十二月三十一日，可換股債券已獲悉數轉換，而目前連同先前的投資，本集團的總投資佔HMD已發行股份總數的14.38%。

經參考獨立專業估值師進行的估值，管理層已評估於HMD的投資於二零二零年十二月三十一日的公平值。本集團透過其他全面收益就本集團於HMD的直接及間接投資的公平值變動作出相應調整。投資團隊將監察集資的進展及其現金狀況及業務表現以及COVID-19對其業務的影響。

其他投資

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面收益。Hike建立了具有本地化生活時尚功能的即時點對點通訊應用程式。於二零二零年三月，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。據該公司表示，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。於二零二零年六月，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，在測試階段已表現出巨大吸引力，據該公司表示，特定用戶平均花費50分鐘在虛擬世界。於二零二零年下半年，Hike為用戶推出無廣告滋擾的Ludo-

Game。除此之外，亦推出了全身的HikeMoji，這是HikeMoji面孔圖像的延伸。儘管Hike已於二零二零年嘗試提供不同功能並通過其用戶及平台獲利，但仍需要更多時間持續壯大其用戶群及收益規模以實現規模經濟。根據二零二零年的表現及參考獨立專業估值師進行的估值，管理層已評估於Hike所作投資於二零二零年十二月三十一日的公平值。本集團就是項投資的公平值變動作出相應調整。

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時尚品牌，於加州爾灣及新加坡均設有總部。Razer為全球遊戲及電子競技社群中最知名的品牌之一。Razer已設計及建立全球最大專為遊戲玩家而設且整合硬體、軟件及服務的生態系統。於二零二零年十二月三十一日，本集團已出售所有Razer股份，以提升資產的經營效率，且本集團其後將擴大其於目標領域的投資實力。

本集團投資於CEExchange, LLC (「CEX」)，該公司自二零一四年起在美國從事消費電子產品以舊換新及回購業務。於二零一八年，流失一名重要客戶及低銷售量影響CEX的整體收入，導致持續虧損，因此，本集團已於二零一八年年終就該項投資進行全面減值。本集團決定於二零一九年出售其於CEX的權益，並接洽若干潛在買家，經多翻磋商後，本集團於二零一九年十二月訂立協議，向相關買家出售本集團於CEX的全部49%股東權益。本集團已於二零二一年初收訖最後一期代價，並不再為CEX的股東。

於二零一五年，本集團向中國雲端人工智能機器人營運商CloudMinds Inc. (「CloudMinds」)投資1百萬美元。該公司已於二零一九年十二月向美國證券交易委員會提交首次公開售股申請。由於受COVID-19疫情、全球經濟下滑及美國商務部工業與安全局(BIS)實施制裁影響，該公司決定重新聚焦中國市場，並以在中國進行首次公開售股為目標，並自二零二零年底起展開新一輪融資以提升其技術發展及財務狀況。於十一月，作為全球首家雲機器人營運商，CloudMinds成功中標中國移動子公司的「5G多功能機器人快速實施服務(5G Multifunctional Robot Rapid Implementation Service)」，該項總值人民幣270百萬元的合約將為中國移動提供數千台服務機器人。於二零二零年十二月，CloudMinds正式發佈HARIX OS (一種雲機器人操作系統)，此乃繼Windows、Android及iOS之後全球首個基於機器人的操作系統。該公司已於二零二零年收緊開支，以應對COVID-19危機，惟將於來年繼續擴大其客戶及產品。根據二零二零年的表現及未來三至五年的預測，並參考獨立專業估值師進行的估值，管理層已評估於CloudMinds所作投資於二零二零年十二月三十一日的公平值。本集團已對該項投資的公平值變動作出相應調整。於二零二零年十二月三十一日，全面攤薄基準計算，本集團所持投資佔CloudMinds的0.88%權益。

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，良晉的業務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刊發的公告，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遭除牌。於二零二零年十月二十九日，良晉自中國全國中小企業股份轉讓系統除牌，原因為其未能向監管機構提供任何資料。考慮到良晉的表現及其股份的流動性，本集團已對該項投資的公平值變動作出相應調整。於二零二零年十二月三十一日，本集團所作投資佔良晉全部已發行股份的4.41%。

Augentix Inc. (「Augentix」)於二零一四年成立，是一家以台灣為基地的無晶圓廠多媒體SoC(系統單晶片)設計公司。其產品採用專利演算法及高效硬件讓產品應用至高效智能視覺應用領域。Augentix首個SoC系列獲家居物聯網、專業IP攝像機及消費者監控產品領域的領先品牌及平台採用，並幫助其中一名客戶獲得二零二零年CES Innovation Award。憑藉其於二零二一年推出的全新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。本集團於二零一九年十二月透過認購Augentix的可換股票據向Augentix投資約0.7百萬美元，該票據已於二零二零年十一月悉數轉換為普通股。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行業。於二零二零年十二月三十一日，按攤薄基準計算，本集團持有Augentix之2.45%權益。

本集團於二零二零年六月對Ossia Inc. (「Ossia」)作出約1百萬美元的戰略投資。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。於二零二零年八月，Ossia獲得ENEOS group(日本十大公司，專注於成品油、金屬、油氣勘探)的戰略投資。

於二零一二年，本集團與位速科技股份有限公司(「位速科技」)(3508. TW)成立合營公司位吉股份有限公司(「位吉」)。然而，由於市場、產品、技術及客戶喜好快速變化，手機外殼已採用金屬、玻璃及陶瓷解決方案，而塑膠不再為其首選材料。受市場趨勢影響，儘管本集團努力改善，位吉自二零一四年起持續虧損。於二零二零年六月，為提升資產的經營效率，本集團與位速科技就將位吉清算達成協議。於二零二零年十二月三十一日，剩餘資本已作出分派。

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汽車設計的嵌入式多鏡頭及多傳感器相機，以及一家由移動行業經驗豐富的專家領導的高端安卓智能手機公司。

於二零二零年十二月三十一日，本集團指定為以公平值計入其他全面收益的股權投資的公平值為206百萬美元，佔本集團總資產的3.4%。

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、競爭形勢以及技術變化及創新、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前景。於二零二零年，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。投資團隊與該等所投資公司各自的管理團隊維持密切關係，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。為更有效運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投資良機，惟現階段尚未就按照上市規則擬進行的重大投資制訂任何計劃。

由於手機市場已發展為成熟市場，發展空間較窄，本集團繼續於其他具有巨大潛力的行業(包括汽車、醫療保健等)尋求投資機會。隨著5G蓬勃發展，ACES趨勢(自動駕駛、連接汽車、動力總成電氣化及共用出行)正共同加速汽車行業的變革，管理諮詢公司McKinsey預測，汽車E/E(電氣及電子元件)及軟件市場將按7%的複合年增長率增長，到二零三零年將達到4,690億美元。此外，由於人口老化及健康意識提高，醫療保健成為不可忽略的問題，據研究公司BMI表示，預期全球醫療設備市場將按5.6%的複合年增長率增長，到二零二二年將達4,750億美元。因此，本集團的投資策略將調整為更專注於

5G、IoV(車聯網)、醫療電子及人工智能，包括但不限於物聯網智能設備、智能家居產品、IVI(車用資訊娛樂系統)及車載通訊系統、V2X(車聯萬物)技術或其他，透過與科技公司建立策略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團隊及將繼續招聘人才，並優先考慮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。整體而言，本集團將審慎擴大其投資組合以創造協同效應，同時應對二零二一年可能不穩定的經濟環境及動盪的資本市場。

於本期間，概無重大收購及出售本集團附屬公司、聯營公司及合營公司。為完善起見，本集團於本期間結束若干非營運附屬公司(主要為投資控股實體)，藉此簡化企業架構並減少持續的行政負擔及成本。該等附屬公司各自的總資產、溢利或收入(或綜合總資產、溢利或收入(視情況而定))的總價值佔上市規則所界定任何適用百分比率不足5%。

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

有關中國政府為緩解COVID-19爆發並於隨後演變成疫症及持續蔓延所造成經濟衝擊的政府支援政策，請參閱本公司於二零二零年九月七日公佈及刊發的二零二零年中期報告第67至69頁。特別是，本公司於中國內地的附屬公司符合資格並已申請中國內地政府針對COVID-19疫情所提供的多項紓困方案，當中大部分已收訖。

有關於二零二一年一月一日生效的《中華人民共和國民法典》(「民法典」)，請參閱本公司於二零二零年九月七日公佈及刊發的二零二零年中期報告第69頁所詳述的背景及過往發展。本集團旗下中國附屬公司已根據其各自的現行業務、法律或合規模式及慣例審閱與實施民法典有關的適用法律變動，並已針對相關法律變動制定及實施適當企業措施及行動，包括但不限於：(i)加強通過電子方式簽署及記錄電子書面合約的慣例；(ii)加強對商業秘密以外機密資料的保護；(iii)在簽立任何意向書、諒解備忘錄或類似文件時，要求明確規定其具有約束力或不具有約束力的效力，倘具有約束力，則訂明不合規時應承擔的法律義務及後果；(iv)監察及評估可能牽涉本集團旗下中國附屬公司利益的民法原則及規則應用發展，例如「因不可抗力事件導致的情況變化」、「第三方債權人權利」及「作為第三方建立債權人與債務人關係的共同及個別責任」、「未經質權人事先同意並在不影響質權人權利的情况下收取或轉讓抵押品」等；及(v)配合產品召回及責任規管升級而收緊對產品質量的控制。本集團旗下中國附屬公司將持續監察及評估相關企業措施及行動的實施情況及成效，並視乎需要進一步實施適當企業措施及行動。

至於增值稅方面，請參閱本公司於二零二零年九月七日公佈及刊發的二零二零年中期報告第70頁所詳述的背景及過往發展。迄今為止，增值稅法草案(徵求意見稿)仍有待待全國人民代表大會批准，本集團旗下中國附屬公司將繼續注視增值稅制度的立法過程，並評估增值稅法草案對其營運業務造成的潛在影響。

有關於二零二零年一月一日生效的《中華人民共和國外商投資法》（「外商投資法」），請參閱本公司於二零二零年九月七日公佈及刊發的二零二零年中期報告第70頁所詳述的背景及過往發展。特別是，本集團作為外商投資企業的中國附屬公司（「集團外資企業」）的管治架構及組織章程文件須予調整以配合中國公司法的相應要求，意味合規成本可能有所增加。根據外商投資法，集團外資企業獲給予5年過渡期（即二零二零年一月一日至二零二四年十二月三十一日）以配合中國公司法，集團外資企業將持續評估外商投資法對其營運的影響，從而制定及實施適當企業措施及行動。

此外，中國國務院於二零二零年七月五日頒佈《保障中小企業款項支付條例》（「支付條例」），並於二零二零年九月一日生效。支付條例規定（其中包括）政府機構、公共機構及大型企業拒絕或延遲付款予中小企業須繳納逾期利息；倘逾期付款利率以合約協定，則不得低於合約日期的一年期貸款最優惠利率；如無協議，則逾期付款利息將按每日利率0.05%計算。本集團旗下中國附屬公司一直留意支付條例，並根據支付條例評估交易對手獲分類為中小企業的可能性，且同意與交易對手訂立適當的合同違約利息條文，避免因逾期付款予中小企業而可能產生按每日利率0.05%計算的額外利息成本。

從環境、社會及管治角度出發，中國全國人民代表大會常務委員會於二零二零年四月二十九日修訂《固體廢物污染防治法》（「經修訂固體廢物法」），並於二零二零年九月一日生效。經修訂固體廢物法基本上將工業固體廢物及危險廢物歸入其他固體廢物類別，對其實施更嚴格的管理制度並對違法者處以更嚴厲的處罰。本集團現時於中國實施的廢物管理政策及慣例符合嚴格法律要求，且本集團已嚴格遵守經修訂固體廢物法規定的適用要求。

- 印度

繼二零二零年至二零二一年印度聯邦預算案（請參閱本公司於二零二零年九月七日公佈及刊發的二零二零年中期報告第70頁）後，二零二一年至二零二二年印度聯邦預算案於二零二一年二月一日出台，當中引入以下主要直接稅務變動：

- 倘延遲向印度社會保障賬戶存入僱員供款，則不得扣減任何稅款。因此，本集團旗下印度附屬公司將持續監察並確保向印度社會保障賬戶及時存入僱員供款，以避免潛在稅務損失。

- 自二零二一年七月一日起，商品買家向居民賣家支付超過5百萬印度盧比的款項須扣除0.1%稅項(未有PAN(永久賬戶號碼，由印度所得稅局發出的十位數標識符)／Aadhaar(印度居民或護照持有人的12位唯一身份號碼)的賣家為5%)，前提為買家於緊接購買商品的財政年度之前的財政年度的營業額超過100百萬印度盧比。根據一九六一年所得稅法項下任何其他規定須扣除／收取TDS(從源頭扣除的稅項)／TCS(從源頭徵收的稅項)時，則本條將不適用(除非交易所涉及206C(1H)條項下TCS亦適用於賣家在某一財政年度將價值超過5百萬印度盧比的商品出售予單一買方則除外，於此情況下，僅本節中所述TDS適用)。法例實施後，即使可以將買家扣起的TDS視為賣家的所得稅抵免，惟須由買家直接支付予印度財政部，故將影響賣家流動資金的使用及於一定程度上影響現金流量。因此，本集團旗下印度附屬公司與客戶磋商時會考慮其保留資金的利息成本。
- 自二零二一年四月一日起，印度政府有權頒佈新訂不露面計劃，以不露面方式處理印度ITAT(所得稅上訴法庭)的上訴。倘本集團任何印度附屬公司牽涉ITAT的待決訴訟，預計有關修訂將減少本集團旗下印度附屬公司的成本，同時增加處理此類程序的透明度。此外，重啟評估的期限從現時相關評估年度結束當日起計6年減少至3年，並建議僅在有證據顯示評估年度未公開收入達到5百萬印度盧比或以上時方允許重啟10年。

除直接稅務變動外，二零二一年至二零二二年印度聯邦預算案亦引入以下間接稅務變動：

- 取消由認證專業人士提供年度對賬單的強制性要求。因此，年度申報表可能包含以自行證明方式提交的詳細資料。此舉將減輕本集團旗下印度附屬公司的合規負擔及成本，尤其節省與之相關的專業費用。
- 進一步增加適用BCD(基本關稅)，請參閱本公司於二零二零年九月七日公佈及刊發的二零二零年中期報告第71頁所詳述的過往發展。製造手機關鍵部件所用材料的BCD稅率將進一步提高。例如，用於製造手機特定部件的零件或子零件等材料(包括PCBA(印刷電路板組件)、相機模塊及連接器等)的BCD稅率將由0%上調至2.5%，自二零二一年四月一日起生效；用於製造充電器或适配器的印刷電路板組件及模塑料的BCD稅率將由10%上調至15%，自二零二一年二月二日起生效；及指定絕緣電線電纜的BCD稅率將由7.5%上調至10%，自二零二一年

二月二日起生效。進一步提高大多數標的產品的BCD稅費率旨在鼓勵本地生產。一方面，隨著手機生產及製造活動中涉及的若干關鍵部件的BCD稅率上調，本集團旗下印度附屬公司的經營成本大大增加，惟當中部分額外成本可轉嫁予客戶，從而將其對業績所造成的影響降至最低。另一方面，由於本集團旗下印度附屬公司有一定能力可於印度製造若干手機關鍵部件，其於當地市場的競爭力將有所提高。

有關大型電子製造商生產掛鈎獎勵(PLI)計劃，請參閱本公司於二零二零年九月七日公佈及刊發的二零二零年中期報告第71頁所詳述的背景。本集團旗下印度附屬公司已成功獲得主管當局的有條件PLI計劃批准，符合資格於滿足適用條件後根據PLI計劃申索獎勵。於該情況下，本集團旗下印度附屬公司可透過發展合適基建及技能開發等收取獎勵，以降低經營成本、提高於當地市場的競爭力及為與競爭國家進行公平競爭提供條件。

為進一步提高外商投資於印度公司的靈活性，於二零二零年七月一日，印度政府將外國貸款利息的5%優惠稅率延長至二零二三年七月一日。本集團旗下印度附屬公司從海外借款(例如本集團內控股公司提供的股東貸款)可以預扣較低的利息稅並相應降低相關成本，故將有利於本集團旗下印度附屬公司以至本集團整體的財務狀況。

- 越南

越南與歐洲聯盟(「歐盟」)自由貿易協定(「EVFTA」)於二零二零年八月一日生效。因此，越南與歐盟雙方自此於一定時期內享有零進出口稅項優惠。此舉有助提高越南出口產品的競爭力，並大幅減少從歐盟進口材料、供應品等的進口稅。只要本集團旗下越南附屬公司符合EVFTA規定的相關要求(如原產國)，即可享有EVFTA賦予的相關利益及優勢。

此外，包括中國、日本、南韓及東盟(東南亞國家聯盟)在內的15個亞太國家於二零二零年十一月由越南主辦的虛擬東盟峰會上達成名為《區域全面經濟夥伴關係協定》(「RCEP」)的自由貿易協議，惟目前尚未生效。根據涵

蓋歷史上最大貿易集團的RCEP，簽署國之間約90%進口關稅有望逐步取消。由於越南為RCEP簽署國之一，本集團旗下越南附屬公司將享有RCEP賦予的相關利益及優勢，尤其有助減輕本集團旗下越南附屬公司及其客戶的關稅負擔，繼而提高「越南製造」產品的競爭力。

於二零二零年十一月五日，越南政府頒佈第132/2020/ND-CP號法令以規管企業關聯交易轉讓定價的稅項管理，其中公平交易範圍現時界定為第35個百分位數至第75個百分位數，具體而言，下限閾值已從第25個百分位數(按被取代的第20/2017號法令所規定)提高至第35個百分位數。如今，越南稅務機關越來越重視關聯交易的稅務審核。因此，本集團旗下越南附屬公司已針對上述法律變動制定及實施適當措施，包括但不限於定期檢討、調整及更新適用基準分析，以確保相關交易的利潤率介乎新訂公平交易範圍之內。

針對COVID-19爆發並於隨後演變成疫症及持續蔓延，越南政府已頒佈多項政策支持企業渡過經濟低谷，包括但不限於延長納稅期限、延長土地使用費支付期限、重組債務支付到期日、減少或豁免利息付款等。特別是，根據第112/2020/TT-BTC號通函，自二零二一年一月一日起至二零二一年六月三十日(包括首尾兩日)止期間，29類政府收費下調介乎50%至90%不等。若干與本集團旗下越南附屬公司及其越南業務營運相關的政府收費獲減免50%，包括但不限於工業物業費用、若干與知識產權註冊有關的費用、消防安全設備檢查費用、消防安全設計評估及審批費用等。

此外，為完善制度，越南若干重要法律及法規自二零二一年一月一日起生效，包括但不限於《二零二零年投資法》、《二零二零年企業法》及《二零一九年勞工法》。尤其是，《二零一九年勞工法》的若干重大變動包括(其中包括)越南僱員在正常工作條件下的退休年齡將定期提高，分別於二零二八年及二零三五年之前達到62歲(男性僱員)及60歲(女性僱員)；僱員每月加班總時數不得超過40小時。《二零二零年企業法》的重大變動包括(其中包括)取消多項許可程序、修訂公司成立前合同條款及就實物出資設立期限。至於《二零二零年投資法》，外資對等公司現時只需50%外資股(過往為51%)。此外，取得所需政府批准的程序已簡化，而受政府限制的有條件企業清單亦已修訂及擴大。本集團旗下越南附屬公司持續評估上述法律變動及其對越南業務的影響，並將於有需要時針對任何有關法律變動制定及實施適當企業措施及行動。

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出及刊發的二零一九年環境、社會及管治報告書。本公司暫定於二零二一年四月另行發出及刊發二零二零年環境、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

本集團的資本資源包括主要由經營活動提供的現金以及銀行信貸融資。本集團定期檢討借貸能力，並就貨幣市場及經濟環境變動以及營運資金需求變動作出必要調整。本集團根據公司政策集中管理資金及庫務活動，主要目標為確保流動資金維持適當水準、以合理成本籌措可用作營運資金或進行其他投資的資金以發展業務、維持穩健的資本架構及平衡所面對的市場風險。

於二零二零年十二月三十一日，本集團的現金結餘為1,779百萬美元(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89百萬美元(二零一九年十二月三十一日：經營活動所得現金淨額754百萬美元)減資本開支102百萬美元(二零一九年十二月三十一日：210百萬美元))為191百萬美元外流(二零一九年十二月三十一日：544百萬美元內流)。本集團有充裕現金為其營運及投資提供資金。本集團的資本負債比率(以計息對外借貸929百萬美元(二零一九年十二月三十一日：606百萬美元)除以總資產6,032百萬美元(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15.40%(二零一九年十二月三十一日：8.65%)。所有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。本集團根據實際需求借款，並無銀行已承諾的借貸融資及季節借貸要求。未償還計息對外借貸均按固定年利率介乎0.72%至5.90%(二零一九年十二月三十一日：固定年利率介乎2.14%至7.85%)計息，原到期日為一至兩個月(二零一九年十二月三十一日：一至六個月)。

於二零二零年十二月三十一日，本集團的現金及現金等值物主要以美元及人民幣計值。

本期間用於經營活動的現金淨額為89百萬美元。

於本期間，用於投資活動的現金淨額為12百萬美元，其中102百萬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、1百萬美元為購買按公平值計入其他全面收益的股本工具、3百萬美元為提取銀行存款、356百萬美元為購買短期投資、4百萬美元為出售物業、廠房及設備的所得款項、431百萬美元為結算短期投資的所得款項、1百萬美元為出售投資物業的所得款項、5百萬美元為出售按公平值計入損益的股本工具的所得款項、1百萬美元為出售分類為使用權資產的土地使用權的所得款項及2百萬美元為一間合營企業清算所得的分派。

本期間來自融資活動的現金淨額為279百萬美元，主要由於銀行借貸淨額增加323百萬美元、就銀行借貸已付的利息12百萬美元、就租賃負債已付的利息1百萬美元、償還租賃負債21百萬美元及就購回普通股支付的款項10百萬美元。

外匯風險及相關對沖

自二零二零年初爆發COVID-19疫情以來，全球央行已採取貨幣寬鬆政策穩定經濟。美元兌所有主要貨幣表現疲弱。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，本集團不時訂立一般交易期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(一般交易期為一至兩個月)所產生的外匯風險。本集團亦會不時使用多種遠期外匯合約對沖其外匯風險。於二零一九年下半年，本集團就印度業務與客戶修改貨幣結算機制業務模式，因此，於二零二零年印度盧比風險得以降低。

資本承擔

於二零二零年十二月三十一日，本集團的資本承擔為67.7百萬美元(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。

資產質押／抵押

於二零二零年十二月三十一日及二零一九年十二月三十一日，本集團概無質押或抵押資產。

或然負債

於二零二零年十二月三十一日及二零一九年十二月三十一日，本集團概無重大或然負債。

捐款

截至二零二零年十二月三十一日止財政年度，本集團的慈善或其他用途捐款合共約為19,000美元。

展望

市場及行業回顧與挑戰

OEM指承接由另一間公司以產品「關鍵核心技術」外包的生產及加工工作的製造商。OEM因其成本結構而成為電子行業的普遍模式，已成為品牌製造商的不可避免選擇。由於IT行業的快速增長及產品持續加速更新，自行生產所有

產品線並不理想，而外包生產對減省成本而言更具吸引力。OEM製造商普遍具備大規模生產的優勢。特別是在大規模生產及製造的材料採購及生產品質監控方面，OEM經驗豐富，可有效降低生產成本及實現規模經濟。然而，情況一如電子行業，OEM行業的准入門檻非常低，其毛利率有限，因此當市場的毛利率下跌時，只有從事大規模生產的製造商才能生存。由於競爭激烈，OEM製造商都願意降低利潤率，確保與主要品牌製造商維持承包關係以滿足其產能。尤其是，隨著中國經濟越趨開放，中國已吸引低端及有利的投資條件。由於中國已接管低端製造鏈，行業競爭加劇，進一步降低OEM的利潤率。因此，本集團一直注視目前的經濟環境及市場格局，以及其可能對整體經濟、消費能力及我們所服務的客戶的喜好以至終端市場造成的影響，並密切管理及控制我們的成本及資本資源，以便本集團能夠迅速應對環境變遷。由於我們的成本及經營開支大多較為固定，故當客戶需求下降(特別是對提供重大收益的產品的需求下降)時，可能會損害我們的毛利率及經營業績。

由於本集團主要在中國部署其生產設施，中國的OEM行業對本集團的業務有直接影響。自改革開放以來，中國以低勞工成本、優惠的土地使用政策及有利的投資條件等成功吸引大量外商投資。中國的OEM已躋身低端產業鏈，吸納需求並取得驕人業績。「中國製造」曾經是廉價製造，但毛利率大幅下降、OEM公司的原材料及勞工成本增加、行業競爭加劇、替代產品的市場力量提升以及客戶及消費者的議價能力提升，令OEM公司的可持續發展成為一項具挑戰性的任務。事實上，在中國追求低廉的製造成本已不再是有利的選擇，根據中國國家統計局的資料，中國的平均全年工資於二零一五年至二零一九年增加24%。此外，僱主社會保險及住房公積金責任平均為僱員薪金增加額外37.25%。除平均工資上漲外，中國就業人口於二零一八年首次出現下降。由於中國已計劃拓展價值鏈上游產業並投資於創新及服務行業，許多外商投資企業已選擇結束其中國工廠，並搬遷至本集團已涉足的印度或越南等新興國家。

有關本集團業務及表現的前景，須考慮全球整體經濟、COVID-19的疫情、手機市場、地緣經濟風險、政治風險、消費者行為、產品、技術變革及OEM/ODM行業以及競爭格局。誠如上文所述，全球智能手機出貨量已連續四年下降，尤其是COVID-19疫情的蔓延抵銷了採用5G技術帶來的預期增長，並導致供應鏈中斷及需求下降。根據IDC的近期研究，估計二零二零年智能手機出貨量將大幅下降至12.9億部，較二零一九年出貨量的13.7億部下降5.9%，尤其是二零二零年首三個季度中國智能手機市場出現14.68%的歷來最大跌幅及美國市場出現13.19%的跌幅。儘管初期的供應方問題導致需求下降，但隨著

COVID-19肆虐全球、全國性封鎖及失業率上升導致消費支出放緩及消費模式改變，需求已逐漸下降。然而，由於經濟活動於二零二零年第三季度及二零二零年第四度假期期間出現復甦，預期出貨量將反彈，而全球市場於二零二零年將出現較小的負增長。就地區而言，儘管中國受到初步影響，但由此產生的產能恢復及供應鏈中斷的情況緩和以及市場開放，中國國內市場於二零二零年出現單位數跌幅，遠較預期為佳。IDC亦估計，二零二零年至二零二四年，亞太區因其區內發展中國家的龐大規模、重置率及廉價智能手機供應而繼續在全球智能手機市場中發揮重要作用。至二零二四年底，預期亞太區將佔全球所有智能手機出貨量的52.8%，其中來自中國、中歐及東歐以及中東及非洲的全球總出貨量的25.3%將顯示五年複合年增長率為0.94%。此外，北美及拉丁美洲將於二零二四年底合併佔智能手機銷量的20.4%。

就OEM/ODM行業情況而言，由於智能手機市場飽和及COVID-19疫情嚴重導致需求萎縮，中國供應商之間的競爭將更加激烈。手機需求下跌及中國的OEM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爭取更大市場份額，故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就系統組裝業務提供的低毛利率。同樣，如上文所述，機構件業務的利潤率亦面臨壓力。誠如財務表現一節所述，由於以往過度投資機械產能，我們的同業也面臨上述同類風險，並選擇分散其產品組合。

根據IDC發佈的分析，手機品牌公司已就其5G組合(就產量及價格而言)採取更進取的策略。IDC預測，5G手機總數將由二零二零年的約240百萬部增至二零二四年的840百萬部，複合年增長率為36.81%。為克服COVID-19的影響並為消費者提供可負擔的重置5G手機，於二零二零年，5G手機的平均售價於第二季度下跌超過50%，於第三季度下跌47%，並預計於第四季度下跌5.5%。中國手機品牌提供的5G平均售價為非中國手機品牌成本的一半。該低價及積極推出新產品令中國的5G智能手機滲透全球。根據CAICT發佈的數據，於二零二零年，5G智能手機出貨量佔總出貨量的52.85%，而美國及西歐則約佔10%。誠然，自發佈首個5G型號以來，全球5G總出貨量中，77.12%為運往中國。此外，從IDC的角度來看，中端市場將成為贏得尋求以5G設備作為規格及價格點交叉於當前4G的消費者的關鍵戰鬥地。

回應IDC所報告的情況，在手機晶片及射頻前端晶片於二零二零年第四季度分別按年增長79%及157%推動下，領先晶片製造商Qualcomm的財務業績顯示晶片銷售額錄得強勁增長。5G所使用的射頻前端晶片和Qualcomm的調制解調

器的強勁增長使5G設備的需求激增，而該應用已躍升為具有重要戰略意義的分部。Qualcomm行政總裁Steve Mollenkopf表示：「華為流失市場份額正好為我們提供了一個巨大的發展機會。可供開拓的市場空間已經擴大，所以當我們取得所需供應和具備競爭能力時，發展便開始順利。」由於美國實施限制及在其他電子產品需求擠壓下形成有限度的產能，目前晶片需求遠超過供應，然而，市場預期將於未來幾個季度趨於正常化。Qualcomm預期二零二一年的手機出貨量將有高單位數增長，介乎450百萬部至550百萬部5G手機。

除COVID-19的影響、5G發展形勢、技術快速發展以及手機行業客戶喜好及消費模式轉變外，近期的地區經濟風險亦將對該市場產生重大影響。自美國總統特朗普對價值600億美元的中國貨品徵收關稅以來，過去數年地區經濟局勢加劇緊張。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。除此以外，根據日經研究顯示，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。當選美國總統拜登於二零二一年一月二十日正式就任。儘管其中國政策尚未清晰，但已隱晦地表達其對中美關係的態度。就上述對中國徵收的關稅而言，拜登政府宣佈將維持關稅，惟將於全面檢討後評估如何進行。據有線新聞網絡的報導，政府高層官員在拜登自上任以來首次與中國國家主席習近平通話後表示：「我們維持過去數年制定的關稅，並非因為我們認為貿易戰特別成功，而是因為我們認為，我們必須在諮詢盟友與合作夥伴及國會後借助現有資源審慎行事。此外，美國將與其盟友合作打擊中國，並防止該國的影響力進一步擴張，甚至削弱美國在全球市場的地位。儘管拜登政府仍尋求對中國維持強硬立場，但計劃擺脫前總統特朗普與北京對峙的關係。儘管新任總統正逐步回到多邊主義並建立正常外交關係，但根據拜登迄今為止的態度，預期貿易戰將於短期內得到解決的機會甚微。

美國與中國之間日益加劇的緊張關係，加上疫情帶來的限制，美國及其他國家呼籲減少倚賴中國的聲音又再響起，且越來越響亮。雖然這種情緒及行動預期不會導致彼此各走各路或即時出現重大轉變，但預期疫情將加快遷移低價值製造工序的速度。根據彭博報導惠譽國際亞洲國家風險研究主管Anwita Basu的消息，「自二零一八年中美貿易戰開始以來，許多公司已開始採用「中國加一」製造中心策略，而越南顯然已成為受益者」。由於得到兩黨同時支持美國對中國採取更強硬立場，此一趨勢可能持續，令貿易戰於日後加劇的可能性增加。此外，飽和的中國手機市場是加快製造工序由中國轉移至其他國家的另一關鍵因素。中國市場於過去數年持續下滑，導致若干主要中國品牌的整體增長下降。該等品牌一直投資於中國以外的國家，以抵銷國內市場的疲弱需求。在貿易戰進一步升級的情況下，公司已透過為其海外業務在中國

以外地區建立業務營運及市場，加大對沖關稅風險的力度。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在海外市場迅速擴張及國際化，而該等客戶希望進一步借助本集團將業務拓展至印度及其他新興市場。自二零一五年起，憑藉本集團在管理印度業務及提供大部分價值鏈所需廣泛服務的行業領先經驗，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，繼而滿足印度國內市場及出口需求。此外，由於本集團於二零一六年五月十八日收購一項在越南的生產設施，多名客戶已採取必要措施於二零一九年將其生產轉移至越南，作為預防措施，且本集團已繼續擴大其在當地的產能及能力以滿足其客戶需要。透過在當地採購原材料，本集團進一步降低成本及提升越南廠房的質量及產能，以於日後更好地服務其客戶。

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在實體名單上的非美國聯屬公司（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多項保護美國國家安全的計劃，並發佈一份經修訂的長期使用外國生產直接產品規則和實體名單，偏頗地及策略性地針對華為購買直接由若干美國軟件及科技公司生產的半導體。除華為智能手機以外，於美國頒佈對華為的新禁制令後，總統特朗普同時呼籲各國禁止其手機供應商購買華為的5G器材，而澳洲、日本、加拿大、印度等多個國家及若干歐洲國家隨即相繼宣佈將會禁止電信商使用華為的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檢視華為在英國的角色。近期，英國數碼大臣於二零二零年七月十四日正式要求電信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。一系列限制措施在多個國家生效，加上無法使用Google Mobile Services（GMS），對華為在中國以外的業務造成重大影響。IDC的全球（不包括中國）出貨量數據顯示，華為已連續多個季度面臨出貨量下滑。儘管如此，值得注意的是，根據IDC數據，華為於二零二零年第二季度的智能手機出貨量達到全球市場之冠，乃由於該公司在中國疫情受控後提早復產，有助本公司較競爭對手更快收復失地。然而，其於截至九月底三個月的智能手機出貨量下跌22%至51.9百萬部，導致其於該

季度在頂級智能手機供應商名單中排名第二。於二零二零年最後一個季度，華為只付運32.3百萬部智能手機，按年下跌42.2%，並下跌至全球五大智能手機供應商名單的末席。根據TrendForce報告，按華為庫存的晶片存貨估計，該公司預期於二零二一年僅付運45百萬部智能手機，在全球供應商排名跌至第七。為確保其存續及避免受美國制裁，華為已出售其受歡迎的副線品牌「榮耀」，該品牌最初於二零一三年創立，以較華為的高端消費產品更具吸引力的價格吸引年輕及著眼於價格的買家，穩佔華為季度出貨量約25%。根據參與購買事項的40家公司簽署的聯合聲明，「榮耀」品牌的新擁有人為一家以中國為基地的公司，其股東為一個由30多家代理及交易商組成的財團。根據中國媒體的報告，國家支持的Shenzhen Smart City Technology Development Group亦參與購買。隨著上文所述的新公司不斷發展，本集團一直在討論開發一系列新智能手機。

除上述市場角度外，產品角度亦十分重要。從產品角度來看，隨著創新及技術的普及，智能手機行業已商品化且高度普及，規格標準化，導致市場競爭加劇，此乃由於模塊化行業結構降低了准入門檻，令行業更加分散。智能手機的應用已成熟，推動設計、功能及外觀的創新。IDC公佈了對中國智能手機產品功能於未來數年的預測，包括更大的RAM容量、更普遍採用OLED螢幕、屏下指紋、人工智能(AI)、人臉識別、AR/VR/3D建模及5G功能。此外，近期出現類似可折疊手機的創新發明可能吸引更多消費者注意，雖然只有少數品牌在此方面發展。第二代可折疊式裝置給予行業樂觀的前景，較第一代型號更為優勝，包括質量改善、性能提升及競爭較少。更大的螢幕及多鏡頭相機亦將繼續受所有地區歡迎。此外，整體智能手機的平均單價預期將於二零二一年及二零二四年分別達到349美元及321美元，即二零一九年至二零二四年按0.8%的複合年增長率輕微下跌。

由於智能手機行業瞬息萬變且競爭激烈，增長放緩導致行業整合，以致出現擁有大量合併資源的更大規模及更廣泛地區的競爭對手與本集團競爭，並可能對供應鏈造成壓力。由於競爭仍然激烈，來自EMS/ODM/OEM同業的競爭被視為加劇，對本集團的業務造成壓力，而隨著智能手機供應商的快速增長，新客戶獲取可能放緩。本集團亦面臨來自其現有及潛在客戶(包括本集團的策略夥伴HMD)的製造業務的競爭，該等客戶持續評估自行製造產品相對於外包製造工序、OEM相對ODM的優勢。所有該等發展均可能對本集團的銷售、銷售組合及客戶組合造成壓力，可能導致利潤率壓力、服務失去市場認受性、溢利或虧損被壓縮及失去其市場份額。為應付上述挑戰及不明朗因素，並減緩削價對毛利率的影響，本集團必須藉迅速作出業務及營運決策保持組織精

簡靈活。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減。儘管收益因系統組裝業務增加而有所增加，但毛利率仍面臨壓力。

為滿足客戶日益複雜的需求，本集團持續投資於研發(此乃本集團的核心競爭力)及培養全球研究人才以確保能力，並持續從事產品研究及設計活動，以最具成本效益及一致的方式製造其客戶的產品，集中在產品創作、開發及製造解決方案上協助其客戶，並進一步增強能力。

由於智能手機行業的競爭不斷加劇，公司在研發方面的支出不斷增加。就智能手機製造商而言，由於各公司積極投資研發，故差異化範圍有所縮減。一方面，差異化有助於公司提高其智能手機型號的受歡迎程度，另一方面，由於客戶需求及偏好快速變化，差異化已成為不可式缺。本集團擁有由具備卓越工業設計能力及大規模生產經驗的資深人才組成的專業PD(產品開發)/PM(產品製造)及研發團隊，使本集團擁有自身的創造能力以及持續提升質量、回報率、大規模生產及定制設計的能力。此舉令本集團得以開發一系列具備工業設計、相機及音頻應用創新功能的智能手機及功能手機產品，使本集團的產品從市場競爭中脫穎而出，並有助本集團滲透全球移動市場份額。本集團已充分利用鴻海科技集團在產品創造垂直整合方面的優勢。本集團的一站式購物服務及豐富資源(獲得鴻海科技集團的支援，提供規模、豐富經驗及主要元件的控制)對中國品牌尤其具有吸引力。本集團持續升級其技術及領先中國競爭對手的能力將是本集團能否維持競爭優勢及確保更高利潤的重大決定因素。研發團隊將不斷在工業設計、影音質素、用戶體驗、AI技術等方面進行創新，其將用於本集團將提供的各種產品，除手機外，亦包括數據模塊、網絡產品、物聯網設備及汽車產品。研發團隊利用移動及可穿戴設備的整個產品組合，以把握消費者物聯網市場的機遇，並通過先進的語音用戶介面、更佳的音頻及視頻功能使IoT產品脫穎而出。基於整合智能手機系統的成功經驗，團隊亦將推出汽車創新產品(車載資訊保險箱、車載資訊娛樂系統、智能駕駛艙等)。本集團已進一步投資於研發新技術，以確保本公司取得未來業務發展動力，更可識別及應付客戶不斷變化的需求、行業趨勢及競爭力。

此外，誠如「投資」一節所述，本集團已採取必要措施以控制本集團投資的公平總值變動的未來影響，並一直評估可能的替代方案，以盡量提高本集團投資的財務、營運及其他方面的利益。

手機製造業務正面臨各種前所未見的新挑戰及機遇，COVID-19導致的供應鏈中斷及消費者行為變動自不待言。儘管本集團多年來一直為移動手機品牌進行提供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行業的下滑亦受中國產能轉型的趨勢所帶動。中國OEM崛起主要得益於偏低的勞工成本，但此優勢自二零一四年起便難以維持。中國國內勞工成本大幅上升，但組裝線工人的效率並未相應提高，中國的成本優勢已再無法媲美東南亞其他國家。持續的貿易戰及COVID-19疫情於二零二零年上半年對中國經濟造成破壞，但自第三季度起逐步復甦抵銷了壓力。根據世界銀行分析報告，中國經濟增長將於二零二零年大幅下跌至2%，其後於二零二一年反彈至7.9%，乃由於消費者及商界的信心回升及勞工市場狀況有所改善，令經濟活動擴大至私人投資及消費。然而，中國企業債務於過去數年一直上升且因經濟表現呆滯令違約個案增加亦值得注意，顯示中國的信貸風險上升。因疫情而暴跌的全球需求可能對中國公司構成嚴重影響，由於公司為維持營運而增加借貸，促使中國企業債務上升。

中國傳統的OEM及製造業正面臨巨大挑戰，隨著政府減少支持，業界不得不從現有的「世界工廠」轉型升級為「人工智能領導者」，並融入自動化求存，隨著政府的振興經濟戰略強調支持新產業，這一轉變更可能因疫情而進一步加速。此恰好是本集團引入「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。然而，工業4.0必須假以時日方能實施，故本集團將繼續在此方面努力。

展望未來，本集團了解過去面臨的各項重大挑戰，並繼續準備迎接可能於二零二一年出現的新因素。就此，本集團已實施及維持健全及有效的內部監控及企業風險管理系統，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。詳情請參閱本公司於二零二零年四月十六日發出及刊發的二零一九年企業管治報告(構成本公司二零一九年年報的一部分)「問責及審核」一節。本公司暫定於二零二一年四月發出及刊發二零二零年年報。

二零二零年面臨的主要風險

有關於二零二零年面臨的主要風險，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，由於智能手機市場飽和，手機出貨量按年下跌，而爆發COVID-19令情況加劇。定價壓力亦高於預期。因此，全球經濟的整體格局、COVID-19、貿易戰、保護主義、增加關稅、市場狀況及消費者行為，加上本集團客戶未必能成功營銷其產品或其產品未能獲得廣泛商業認可的風險，可能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，本集團須控制BOM成本及製造成本，並抗衡毛利率下跌的壓力，同時繼續監察影響客戶業務及其財務健全程度等因素的影響。本集團於二零一九年已終止生產諾基亞品牌智能手機，同時本集團於承接HMD的訂單時已採取選擇性態度，此舉亦令HMD得以與外部ODM合作。手機市場瞬息萬變且競爭激烈，存在產品組合欠佳、定價壓力增加及元件價格上漲等負面因素，要在維持市場份額及抗衡利潤下跌壓力之餘，又同時保持成本競爭力、精簡靈活及技術先進，確屬極為艱巨的挑戰。部分客戶可能考慮將部分產品內包，以優化其產能及資產使用率。由於COVID-19造成的不確定因素，客戶改為頻密發出訂貨量較小的訂單，而不下達訂貨量大的訂單。由於需求能見度較短，本公司須在此艱難時期控制及優化存貨以及營運資金及資本管理。本集團自二零一七年底以來所面臨的挑戰已持續至二零二零年，且本集團的整體毛利率持續受壓。由於市場競爭激烈及產能過剩，加上本集團部分客戶面對重大逆境，機構件及系統組裝業務的毛利率承受著前所未有的下跌壓力，有關壓力將持續至二零二一年，未來復甦之路滿途荊棘。

儘管迄今中國內地已從COVID-19疫情中強勁復甦過來，但手機需求仍然疲弱。此外，市況充滿挑戰，競爭加劇。鑑於本集團產品組合的變動及產能過剩，本集團已微調其方針並採取必要措施，旨在成為輕資產企業集團，因此，本集團須就各項使用率不足／過時的資產作出大幅減值及除賬，以尋求更佳回報，同時出售該等使用率不足／過時的資產，並搬遷次優但有用的設備，以組成印度及越南等其他國家的生產設施。由於手機市場的變化及我們退出盈利能力較低或錄得虧損或表現欠佳的業務，本集團可能須於二零二一年實施額外的未來重組行動或撤資。此外，客戶將訂單轉交本集團競爭對手處理的頻密

度增加、改變外包的數量或價格下跌壓力亦可能導致我們日後進行重組或縮減規模。本集團將不得不在客戶將外包工序轉交競爭對手處理的期間產生更高的經營開支。任何該等重組或縮減規模活動(如有進行)均可能對本集團的經營及財務表現造成不利影響，並可能令本集團須進一步調整其策略及營運。本集團將繼續監控資產的使用情況並評估是否需要作出減值。

在中國，機構件製造業業界及本集團的機構件業務目前正面臨產能過剩的問題。考慮到需求減少及本集團於中國的機構件業務毛利持續下跌，本集團矢志成為輕資產企業集團，並將終止其於中國的若干機構件業務以削減其過剩產能。同時，其他客戶對在印度當地生產機構件的需求持續，經考慮該等國家的商機及分散生產基地的全球趨勢，本集團決意繼續擴展已於二零一九年十一月開始營運的印度機構件業務。擴展計劃專注於垂直整合及提升產能及改善能力，以生產更多不同的高增值產品及需要更先進技術的服務，並吸引更多客戶。

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宣傳開支及減緩基站部署最終會影響5G手機對消費者的吸引力。

COVID-19疫情

COVID-19的影響已在上述章節中詳細說明。COVID-19在全球蔓延亦造成重大宏觀經濟不確定性、波動及干擾，可能對我們及其客戶及供應商的流動資金、資本成本及借助資本市場的能力造成不利影響。因此，COVID-19的持續傳播可能進一步干擾我們的供應鏈及客戶需求，在與客戶、供應商及僱員的主要關係一節中，中國、印度及越南的業務為盡量減少COVID-19的影響而採取的行動已擴大。由於疫情在中國爆發，於二零二零年三月十一日，世衛正式宣佈COVID-19為「大流行」，已蔓延至中國以外的119個國家。隨著COVID-19的全面影響在全球各地顯現，疫情對全球經濟尤其是手機市場的影響將更加清晰。中國國務院辦公廳於COVID-19爆發初期採取行動阻止疫情擴散，其後省級及地方政府亦相繼採取行動，導致中國工廠暫時關閉。此外，由於須就工人返回工廠採取預防措施，二零二零年第一季度的工作日減少，導致本集團的產量下降及需要更多時間始能將產能恢復至正常水平。從其他省份返回的僱員的工作日由12星期減少至11星期，另需兩星期進行隔離，難免對本集團在中國工廠的產能造成壓力，亦對整個供應鏈造成類似衝擊，並影響供應商的現金流，產生的震盪維時可能比即時危機更長。

本集團一直密切關注監測目前與COVID-19相關的公共衛生挑戰，並就我們於受影響市場的營運各方面應用針對COVID-19的所有建議健康及衛生措施，以及遵循當地政府的健康保障措施。全球主要經濟體已進入全面封鎖，導致消費者需求轉趨沉寂，消費者在消費上更為謹慎。需求下降，加上全球各地實施封城及關閉零售店，對所有消費設備市場(包括手機)造成嚴重影響。由於5G及可折疊螢幕等創新發明吸引消費者增加消費，預測二零二零年將為行業表現強勁的一年。相反，財務上的困境以及對COVID-19的憂慮限制了公司所能生產的設備數量人們實際會購買的手機數量。即使當美國及其他市場捱過疫情最嚴峻的時刻，全球經濟仍須繼續掙扎求存。

COVID-19疫情對本集團未來影響的最終規模及程度將取決於目前無法預測的未來發展，以及眾多其他因素，所有該等因素仍高度不確定及不可預測。即使在COVID-19疫情消退後，本集團仍可能因疫情對全球經濟的影響、不同國家的感染個案回升、危機的持續時間及嚴重程度、疫苗對遏制COVID-19擴散的效力、市場復甦的速度、政府削減開支、未來政府應對危機的行動、供應商及物流供應商在恢復及維持全面生產、縮減供應交貨時間及壓抑元件價格上漲的速度、供應商優先處理積壓訂單的影響、信貸市場緊縮或已發生或未來可能發生的失業率上升而繼續對我們的業務造成不利影響，這可能導致我們的客戶及潛在客戶推遲或減少在手機方面的支出。我們將繼續採取適當的成本效益措施，以因應收益水平下降的情況改善該業務的整體表現。

與中美緊張局勢有關的風險

隨著美國總統大選結束，當選總統拜登的政府已表明美國將繼續對中國問題採取強硬態度，而拜登總統並無撤銷特朗普的任何中國政策或宣佈任何新政策。白宮新聞秘書Jen Psaki於二零二一年一月二十九日在白宮簡報會上回答有關二零二零年一月簽署的中美第一階段貿易協議的問題，表示「我們正在檢視上屆政府的各項措施，因為涉及國家安全的方針」及「拜登政府專注於以強勢姿態處理中美關係，意味將與聯友及合作夥伴協調及溝通如何跟中國交手」。新任美國財長耶倫亦告訴有線新聞網絡「暫時我們仍維持特朗普政府徵收的關稅，且我們將繼續評估我們認為適當的情況」，此外，拜登曾多次表明其對中美兩國關係的立場，當中大多屬於大原則，而非公佈具體政策。拜登總統表示，由於牽涉美國利益，他將維持強硬態度，但願意與中國合作，並促進美國人民的安全。政府亦致力修補與盟友的關係，並與彼等合作，以防止中國的影響坐大。由於兩個大國之間的緊張關係短期內難有明顯改善跡象，本集團將繼續監測該影響，並在必要時制定應對措施。

依賴主要客戶及信貸風險

本集團五大客戶佔本集團總收益96.5%。本集團已與該等主要客戶建立穩固關係，維持與該等客戶議價的能力是一項重大挑戰。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的詳情，請參閱「與客戶、供應商及僱員的主要關係」一節。本集團大部分貿易應收款項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。其後償付貿易應收款項的情況令人滿意，因而毋須計提任何額外撥備。由於市場波動及爆發COVID-19，整體經濟疲弱及目前信貸及市場狀況可能對我們客戶的流動資金及財務狀況造成影響，包括影響彼等履行合約責任的能力。本集團將維持監測客戶的信貸狀況及向客戶收賬的情況，並評估拖欠風險及檢討預期信貸虧損撥備的充足性。儘管受到COVID-19的影響，本集團認為對方不履約的信貸風險仍相對較低。然而，本集團有若干客戶屬小型客戶，而與面臨財務困難的客戶交易可能對我們的財務業績造成不利影響。尤其是在COVID-19的衝擊下，部分小型客戶可能面臨財務困難，而本集團可能難以收回結欠我們的款項，或該等客戶對我們產品及服務的需求可能下降。倘我們的一名或多名客戶無力償債或因其他原因無法適時向我們付款，或根本無法付款，則我們的財務業績可能會受到影響，且可能需要增加預期信貸虧損撥備以及應收賬款的週轉日數，及因存貨水平較高而須增加撇銷存貨及營運資金需求。任何該等風險或會因COVID-19疫情的影響而增加。

本集團的財務團隊將繼續密切監察HMD的業務表現、現金狀況及流動資金、財務穩定性及信貸狀況。就美國政府將本集團其中一名主要客戶列入黑名單、對其實施出口管制及禁制而言，由於情況不斷變化，本集團將繼續監控及評估失去一名主要客戶的影響，並採取必要措施降低風險，且本集團將投入資源服務所有客戶及促進長期業務關係。最後，一名主要客戶的核心業務並非手機行業，該客戶在業務策略上的任何變動可能影響我們向該客戶的銷售。

我們的客戶可能經歷需求急劇變化的市場份額，這可能導致彼等失去市場份額或退出業務。

本公司客戶承諾的短期性質及對其產品需求的快速變化降低了本公司準確估計客戶未來需求的能力。使我們難以安排生產及盡量提高使用率。就此而言，我們必須作出重大決定，包括根據我們對客戶要求的估計釐定本集團將尋求及接受的業務水平、制定生產時間表、作出部件採購承諾以及分配人員及其他資源。

最後，現有業務模式(買賣相對寄售)可能出現變動，而營業收入與毛利率及純利率亦會相應變動。買賣業務模式指公司購買材料並增值後出售予客戶，而寄售業務模式指客戶擁有材料並委託承包商/OEM將材料進行加工工作，其後將成品交付予客戶並記錄加工費收入。

依賴主要供應商

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位。

元件供應風險

汽車及電子設備(由電視至智能手機)的製造商面對全球晶片短缺問題，以致在消費者需求從冠狀病毒危機中反彈之際延誤製造流程。據業內從業員及分析師表示，該問題由多個原因引致，包括受美國制裁的中國科技巨頭進行大量採購、日本一家晶片工廠發生火災、東南亞因冠狀病毒實施封鎖及法國發生罷工。更根本的原因是，主要由亞洲公司擁有的8吋晶片生產工廠投資不足，意味彼等已千方百計提升生產，因為5G手機、筆記本電腦及汽車的需求回升速度較預期為快。多種常見電子元件供應緊張或短缺的情況自第三季度起開始頻密出現，並持續至第四季度。於年內的典型旺季，集成電路、若干被動元件、濾波器、液晶顯示器、傳感器的供應均非常緊張，價格上漲之餘，交貨時間亦有延長跡象。需求強勁及供應非常緊張的持續趨勢預計將持續至年底，並邁進二零二一年第一季度，且極有可能將於二零二一年第二季度持續。可能需要從現貨市場購買以縮短交貨時間，但成本將會增加。

匯兌風險

有關如何減輕該等風險的詳情，請參閱「財務表現」一節。

網絡風險控制

至於網絡風險，本集團已制定資訊/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護。資訊科技部門已刊發手冊要求僱員嚴格遵守，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。至於網絡控制方面，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。

二零二一年展望

本集團於二零二零年將繼續面臨各種風險。尤其是：

- (i) 本公司預期今年將繼續進行調整／重組，視乎(其中包括)不斷變化的整體手機市場狀況及格局、整體經濟、客戶的業務狀況及充滿挑戰的政治環境、疫情發展以及本集團致力輕資產及精簡架構的業務策略；
- (ii) 難以預測本集團未來的訂單情況。本集團其中一名主要中國客戶受美國制裁，對本集團於二零二零年的業務發展及資產使用率造成重大影響，預期有關影響將持續至二零二一年。來自該客戶的訂單大幅減少不僅嚴重影響本集團的生產規劃，亦對其資產使用率造成重大影響，而降低的邊際貢獻未能彌補固定開銷。此外，本集團須就使用率不足的資產及存貨進行除賬及減值或出售，並於二零二零年進行架構調整及重組活動，有關影響將持續至二零二一年。然而，本集團將繼續於印度擴展業務；
- (iii) 元件供應短缺仍是一個重要問題。過去六個月的營商環境一直極為波動，本集團認為未來六個月的營商環境將繼續十分嚴峻。在高水準上，本集團幾乎所有電子元件、半導體及其他產品正經歷訂單交貨時間延長的情況，而若干半導體供應商已要求或即將要求自二零二一年第一季度起提高價格。正當本集團同時面臨供應緊張及成本上漲之際，這對業務及盈利能力而言顯然是不利的挑戰。目前的需求／供應面對的挑戰是近期罕見的，半導體製造能力的限制是造成半導體元件供應全面受到挑戰的主要原因，因此導致訂單交貨時間更長及成本上升。傳統汽車及電動車所採用的新應用(如5G通訊、安全及自動駕駛等功能)所產生超乎比例的需求增長可能會改變供求的平衡。美國新政府上台、中美貿易關係持續緊張、主要消費市

場成功控制疫情及復甦、開發、分配及接種COVID 19疫苗、5G基礎設施及手機市場增長以及東京奧運會，均為將於二零二一年陸續登場的主要事件，而每件事件均可輕易左右本集團的業務並迅速對需求／供應鏈造成影響。因此，由於情況過於複雜，故較長遠的預測將無法維持及難以站得住腳。本集團對將於日後出現的挑戰保持警覺，並將作好準備及盡力應對。

本集團採購團隊的任務是尋找及採納最佳解決方案，以應對不斷演變且動盪的市場中接連出現的挑戰，包括確保充足供應、提供優質材料、維持強大的議價能力、以具市場競爭力的價格進行交易以及在短時間內執行。本集團將不斷努力，以在貫徹基本原則下在行內保持領先地位，按擁有總成本評估採購成本，與少數首選合作夥伴整合業務，定期檢討供應基礎，並於有需要時轉向具競爭力的供應來源，在若干國家就地取材以縮短訂單交貨時間、降低入境物流成本及避免進口關稅，並保持質量重點、滿足客戶／產品要求、成本至規格；

- (iv) 鑑於本集團若干客戶延遲付款而致及時收回應收貿易賬款的風險增加，本集團於本期間大幅增加其應收貿易賬款產生的信貸虧損撥備。本公司將繼續密切監察有關情況，並於其認為有需要時就應收貿易賬款產生的預期信貸虧損作出更大撥備；
- (v) 搬遷工廠至其他地點時可能收取政府補償；及
- (vi) 運費增加。二零二零年下半年商品需求回升、供應鏈中斷(例如集裝箱短缺及港口擁堵)及策略性容量管理等因素帶動集裝箱運費上漲，特別是中國至歐洲及美國的航線。

現貨運費短期內將於高位徘徊，而此高於正常水平的現貨費率將於當前春季承包季節中轉化為較高的合同運費。該費率易受經濟復甦疲軟及貿易保護主義風險所影響，需要持續審慎的產能管理。由於行業競爭激烈，市場認為利率波動屬固有行業風險，待疫情所導致的供應中斷得到解決，預計利率將會降低。

疫情期間消費者支出習慣改變(即訂購更多製成品並透過減少休閒及餐飲等服務支出節省花費)，加上供應鏈嚴重中斷的企業補充庫存及對個人防護裝備的需求上升，在在帶動貿易量回溫。根據Container Trade Statistics，二零二零年從亞洲運往北美的總運輸量較二零一九年上升7%。二零二零年亞歐航線的運量下降約5%，意味需求恢復有望為二零二一年帶來增長潛力。由於疫情導致營運中斷所造成的集裝箱短缺及港口擁堵令集裝船的周轉時

間有所延長，運費因而進一步提高。農曆新年一般屬淡季，可能有助緩解部分交通擁堵問題，惟需求因中國維持生產水平而保持強勢。由於眾多地區疫情仍未受控及實施流動性限制，短期內運費可能繼續高企。

茲提述本公司日期分別為二零二零年十二月四日及二零二一年二月五日的公告，而該等公告的內容分別參考(其中包括)引致本集團於本年度錄得綜合虧損淨額的多項因素，該等因素自二零二一年一月一日起持續出現，目前預期將持續至二零二一年上半年，甚至可能延續至二零二一年下半年。

鑒於所有更新資料及本節「業務回顧 — 討論及分析」所述的其他事項(包括但不限於與COVID-19疫情有關者及持續發展情況)，本公司認為現時太早及難以準確預測進一步不利影響，該等事項可能影響本集團於二零二一年上半年的表現。

根據對本集團最近期未經審核管理層賬目及目前所得其他資料的初步審閱，本公司目前預期本集團很可能於截至二零二一年六月三十日止六個月錄得綜合虧損淨額，儘管本公司現時無法合理及有意義地估計截至二零二一年六月三十日止六個月有關綜合虧損淨額的確切可能幅度。

本公司一直努力，積極採取適當措施，並盡其所能採取其他行動及事宜，務求在充滿挑戰的時期最大限度地發揮其表現。踏入二零二一年上半年，本公司將仔細審視大小事項，並將於必要時作出進一步公告，以知會其股東及潛在投資者。

與此同時，根據台灣證券交易所制定的適用披露規定，鴻海須於適當時候(目前預期為二零二一年五月或前後)披露本集團截至二零二一年三月三十一日止三個月的若干未經審核綜合財務資料，而於台灣作出有關披露後，本公司將公佈相同財務資料，以便及時向香港及台灣的投資者及潛在投資者發佈資料。

本公司謹藉此機會重申，本集團的季度表現可能出現波動(波幅可能頗大)主要由於多項因素，包括但不限於以下各項(個別及共同)：

- 生態系統及宏觀經濟環境(如緊張局勢、政治環境及競爭加劇以及中國經濟及其他主要經濟體的復甦步伐)及整體業界的變動；

- COVID-19疫情的發展及相關的封城措施及限制以及對全球整體經濟相應的不利影響及消費者需求的相關變動、價格戰、銷售的季節性因素、運費以及穩定元件供應(在交貨時間、數量及價格方面)。尤其是，隨著汽車以至消費電子產品(包括手機)等各種商品的製造需求急劇增長，半導體公司要求客戶耐心等待。由於疫情對人類社會各方面造成不利影響，企業因經濟整體下行而面對更加嚴峻的形勢。該等形勢包括但不限於金融市場波動及下滑、信貸惡化、流動資金緊絀、政府干預進一步增加、失業率上升、消費者的非必要開支全面減少、存貨水平上升、因需求減少而減少生產、裁員及其他重組活動。情況持續可能導致更廣泛的經濟衰退，對不同業務的表現及財務業績可能造成曠日持久的不利影響。有關COVID-19疫情對本集團及其於不同方面的表現造成的更多不利影響，亦請參閱上文其他段落；
- 持續優化／重組本集團製造業務表現欠佳的部分，以實現其日趨輕資產及精簡的業務策略，此策略可能導致不斷進行優化／重組工作及相關遣散及其他成本、開支及／或虧損以及相關減值及／或撇銷本集團的使用率不足／陳舊／折舊資產；
- 涉及供應鏈(如元件成本上漲、交付時間及短缺)及存貨(如積壓的存貨可能需要時間消化及可能須予以撇銷並因而提高存貨賬面成本)有關的因素；
- 客戶的信貸風險及預期信貸虧損撥備充足程度評估、產品推出或產品調整策略；可能取消或延遲客戶訂單或更改生產數量；若干客戶的產品壽命較短；市場競爭力；客戶需求及喜好的轉變及消費傾向(如自行製造而非外包)；銷售的季節性因素；向一名主要客戶的銷售額可能下跌及持續分散客源；收到客戶申索的時間；
- 貨幣市場及資本市場變動(如利率及匯率波動及匯兌損益)，市場波動(如人民幣及印度盧比以及其他貨幣波動)、股市波動以及對沖活動的成效；
- 業務策略調整；銷售及產品結構變化；技術進步；海外擴張步伐；
- 市場／法律／監管／稅務／財政及貨幣／政府政策／關稅變動(如關稅變動、關稅豁免、針對本集團主要客戶的政府黑名單、出口管制及禁令、抵制中國製造產品及中國服務)；

- 前所未有及不明朗的全球環境導致廣泛的潛在長期後果，可能導致個別虧損或開支，例如涉及日後就物業、廠房及設備、商譽、無形資產及股權投資進行減值／撇賬的虧損或開支；
- 處置股權投資的時間及所產生的利潤／虧損；本集團聯繫人的表現及其應佔該等聯繫人的溢利／虧損；及
- 更新或符合任何稅務優惠及抵免的條件；授出及收取獎勵的時間，濟助方案、補償及其他政府補助及援助可能須取決於申請人是否已符合若干條件及標準(如出口金額)以及該申請人符合所有該等條件及標準的資格及能力。

最後，新的不可預測風險不時出現，而管理層不可能預測所有風險因素或評估該等風險因素對本集團業務的影響。

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。

暫停辦理股份過戶登記手續

本公司將於二零二一年五月二十四日(星期一)至二零二一年五月二十八日(星期五)(包括首尾兩日)期間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會上投票，所有股份過戶文件連同有關股票，以及已適當填妥並簽署的過戶表格，最遲須於二零二一年五月二十一日(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號舖，以辦理登記手續。

企業管治

本公司自二零一零年四月十五日起已採納手冊(經不時修訂及補充)。手冊的宗旨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及證券及期貨條例分別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。

為改善企業管治，於二零二零年十二月二十九日，董事會採納監管董事潛在／實際利益衝突的政策及程序，據此(其中包括)：(1)涉及任何集團成員公司的任何建議交易，該交易可能會導致本公司董事的任何潛在／實際利益與其職

責有所衝突(「相關交易」)，而該交易並不重大(定義見有關政策及程序)，本公司任何一名執行董事(有利害關係的董事除外)及本公司任何一名獨立非執行董事(有利害關係的董事除外)已獲共同授權考慮上述潛在／實際利益衝突，並酌情批准、追認及確認該非重大相關交易；及(2)就任何重大相關交易(定義見該等政策及程序)而言，董事會須召開一次本公司全體獨立非執行董事(彼等及其緊密聯繫人(定義見上市規則)於該等重大相關交易中並無重大權益)均須出席的實體會議，而有利害關係的董事可出席該會議(僅作為觀察員)，惟其出席並不構成法定人數，並且彼不得參與有關該重大相關交易的討論，及須放棄就該重大相關交易提呈的決議案投票，惟儘管有上述規定，任何其他董事可要求有利害關係的董事不出席(或旁聽)該會議的全部或任何部分。

本公司已於本期間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、經驗及網絡。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如COVID-19爆發及疫症(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。董事會由經驗豐富且觀點多元化的優秀人員組成，其中三名為獨立非執行董事(董事會六名成員中的三名)，確保權力和授權的平衡。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本公司全體董事作出簡報。

為解決因不區分角色而帶來的潛在企業管治問題，特別是減少權力集中在一個人身上的潛在風險，本公司已實施多項內部監控措施，以突顯本公司執行董事(代理主席除外)及獨立非執行董事在審查適用於本集團若干重大事宜之決策過程及監察代理主席兼行政總裁行使權力方面之角色，包括但不限於以下內部監控措施：

- (i) 根據手冊，董事會及本公司管理層各自的職責、責任及貢獻已透過採納一份專門供董事會決定的詳盡事項清單(董事會每年檢討該清單，以確保該清單仍適合本公司的需要)，而其他事項則可不時轉授予管理層。保留予董事會的事項清單載有(其中包括)本集團的策略、目標、業務計劃、預算及整體管理；資本結構或企業結構的變動；批准股息政策及宣派中期及末期股息(如適用)；重大投資；以及批准內部政策、守則及指引。
- (ii) 在上述規限下，董事會已就本集團的日常管理及營運向本公司各執行董事及／或高級管理人員轉授其若干方面的權力，而各執行董事及／或高級管理人員(彼等負責不同職能)的角色與池先生作為代理主席兼行政總裁的角色相輔相成，包括但不限於下列轉授機制：
 - (a) 於二零一七年十二月八日，董事會修訂有關分別根據股份計劃及購股權計劃授出股份及購股權的授權機制，以使實際運作更完善順暢，據此，(其中包括)本公司主席／代理主席及任何一名執行董事(主席／代理主席除外)已獲共同授權，就12個月期間而言，分別批准根據股份計劃及購股權計劃授出股份及購股權，連同承授人及相應的授出數目及授出日期(須受董事會先前批准的承授人組別及最高授出數目所規限)；及(倘承授人為主席／代理主席)，本公司任何兩名執行董事(主席／代理主席除外)將共同決定於12個月期間實際授出的購股權及／或授出股份及其時間，而每項授出須受當中所載條款及條件所規限。

- (b) 於二零一八年六月二十九日，董事會修訂其授權，以使實際運作更完善順暢，據此，(其中包括)本公司任何兩名執行董事(或本公司任何一名執行董事及(視情況而定)本公司另一名執行董事或(如適用)本公司財務部主管指定的任何一名高級管理人員)已獲共同授權批准、追認及確認：(1)任何及所有事項(包括但不限於本集團的任何及所有融資活動，以及涉及任何集團成員公司的收購、投資、出售及剝離，但不構成本公司的須予公佈及/或關連交易或根據上市規則毋須另行披露)，而該等事項未被納入手冊下保留予董事會的事項清單(經不時修訂)；或(2)不屬於任何董事委員會職責範圍的任何及所有事宜，在各情況下均須遵守當中所載的條款及條件。
- (c) 如上文所詳述，於二零二零年十二月二十九日，為改善企業管治，董事會採納關於董事潛在/實際利益衝突的政策及程序。

鑑於上文所述，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段所載的守則條文的規定將主席及行政總裁的職務區分。

董事進行證券交易的標準守則

本公司已採納標準守則。經本公司作出特定查詢後，本公司全體董事均已確認，彼等於本期間一直就本公司證券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

於本公告日期，根據本公司股東於二零二零年五月二十二日舉行的本公司股東週年大會上正式批准的回購授權(定義見本公司日期為二零二零年四月十七日的通函)，本公司於聯交所以現金分批購回合共118,182,000股股份，總代價(未計開支前)為115,716,150.00港元。該等購回股份其中17,580,000股股份及40,420,000股股份已分別於二零二零年九月七日及二零二零年十月九日註銷，另25,364,000股股份及34,818,000股股份已分別於二零二一年一月七日及二零二一年一月二十九日註銷，於所有情況下均根據章程細則進行。有關回購授權的詳情，請參閱本公司日期為二零二零年四月十七日的通函附錄一所載回購授權說明函件。

上述股份回購概要如下：

回購日期	回購 股份數目	每股價格		已付總代價 (未計開支前) 港元
		最高 港元	最低 港元	
二零二零年八月十一日	1,000,000	0.89	0.89	890,000.00
二零二零年八月十二日	1,000,000	0.89	0.89	890,000.00
二零二零年八月十三日	500,000	0.90	0.90	450,000.00
二零二零年八月十四日	35,000	0.90	0.90	31,500.00
二零二零年八月十七日	500,000	0.90	0.90	450,000.00
二零二零年八月十八日	582,000	0.90	0.89	522,980.00
二零二零年八月十九日	1,557,000	0.88	0.88	1,370,160.00
二零二零年八月二十日	1,000,000	0.87	0.86	865,000.00
二零二零年八月二十一日	1,587,000	0.89	0.88	1,406,560.00
二零二零年八月二十四日	1,066,000	0.90	0.89	950,740.00
二零二零年八月二十五日	1,000,000	0.89	0.89	890,000.00
二零二零年八月二十六日	680,000	0.90	0.88	602,000.00
二零二零年八月二十七日	2,200,000	0.89	0.89	1,958,000.00
二零二零年八月二十八日	2,373,000	0.90	0.90	2,135,700.00
二零二零年八月三十一日	2,500,000	0.89	0.89	2,225,000.00
二零二零年九月一日	825,000	0.92	0.91	756,750.00
二零二零年九月二日	1,461,000	0.92	0.91	1,338,510.00
二零二零年九月三日	2,000,000	0.91	0.91	1,820,000.00
二零二零年九月四日	3,000,000	0.91	0.90	2,724,000.00
二零二零年九月七日	1,500,000	0.91	0.91	1,365,000.00
二零二零年九月八日	2,000,000	0.91	0.90	1,810,000.00
二零二零年九月九日	1,600,000	0.91	0.91	1,456,000.00
二零二零年九月十日	1,500,000	0.91	0.90	1,353,000.00
二零二零年九月十四日	500,000	0.91	0.91	455,000.00
二零二零年九月十五日	428,000	0.96	0.96	410,880.00
二零二零年九月十六日	252,000	0.96	0.96	241,920.00
二零二零年九月十七日	1,402,000	0.99	0.98	1,381,960.00
二零二零年九月二十一日	2,978,000	1.04	1.03	3,077,340.00

回購日期	回購 股份數目	每股價格		已付總代價 (未計開支前) 港元
		最高 港元	最低 港元	
二零二零年九月二十二日	1,534,000	1.03	1.03	1,580,020.00
二零二零年九月二十四日	4,975,000	1.08	1.04	5,296,260.00
二零二零年九月二十五日	6,300,000	1.07	1.02	6,573,550.00
二零二零年九月二十八日	1,754,000	1.05	1.03	1,821,700.00
二零二零年九月二十九日	1,204,000	1.08	1.06	1,293,600.00
二零二零年九月三十日	5,207,000	1.11	1.07	5,628,700.00
二零二零年十二月十四日	1,000,000	0.80	0.80	800,000.00
二零二零年十二月十六日	3,000,000	0.82	0.82	2,460,000.00
二零二零年十二月十七日	3,000,000	0.84	0.84	2,520,000.00
二零二零年十二月十八日	3,500,000	0.84	0.83	2,930,000.00
二零二零年十二月二十二日	2,500,000	0.83	0.82	2,060,000.00
二零二零年十二月二十三日	2,174,000	0.84	0.83	1,815,280.00
二零二零年十二月二十四日	826,000	0.84	0.84	693,840.00
二零二零年十二月二十八日	4,500,000	0.85	0.85	3,825,000.00
二零二零年十二月二十九日	4,864,000	0.87	0.85	4,181,760.00
二零二一年一月六日	3,130,000	0.98	0.98	3,067,400.00
二零二一年一月七日	3,119,000	1.00	0.98	3,076,620.00
二零二一年一月八日	5,882,000	1.00	0.99	5,831,180.00
二零二一年一月十一日	4,455,000	1.03	1.00	4,485,000.00
二零二一年一月十二日	4,000,000	1.03	1.03	4,120,000.00
二零二一年一月十三日	1,500,000	1.03	1.03	1,545,000.00
二零二一年一月十八日	4,100,000	1.25	1.20	5,059,000.00
二零二一年一月十九日	3,000,000	1.27	1.26	3,800,000.00
二零二一年一月二十日	632,000	1.32	1.32	834,240.00
二零二一年一月二十一日	2,000,000	1.32	1.31	2,630,000.00
二零二一年一月二十二日	3,000,000	1.33	1.31	3,960,000.00
	<u>118,182,000</u>			<u>115,716,150.00</u>

有關上述股份回購及股份註銷的詳情，請參閱二零二零年八月十一日至二零二一年二月一日(包括首尾兩日)所發出及刊登的翌日披露報表及月報表。

董事會相信，於市場上買賣的本公司股份價值被低估。因此，董事會認為，上述股份回購符合本公司及其股東整體利益。

除上述者外，於本期間，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。

審核委員會及外聘核數師

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，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二零二零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二零二零年年報，並建議董事會予以批准。

本公告所載本集團截至二零二零年十二月三十一日止年度的綜合財務狀況報表、綜合損益及其他全面收益表以及相關附註所呈列數字已獲本集團核數師德勤•關黃陳方會計師行同意為本集團截至二零二零年十二月三十一日止年度的經審核綜合財務報表所載的數額。德勤•關黃陳方會計師行就此執行的工作並不構成根據香港會計師公會所頒佈香港審計準則、香港審閱工作準則或香港鑒證工作準則而進行的鑒證工作，因此，德勤•關黃陳方會計師行並無就本公告作出保證。

於網站披露資料

本公司的二零二零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	本公司謹訂於二零二一年五月二十八日(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
「章程細則」	指	本公司經修訂及重述的組織章程細則
「聯營公司」	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	截至二零二零年十二月三十一日止年度
「本集團」	指	本公司及其附屬公司
「港元」	指	港元，香港的法定貨幣
「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
「鴻海科技集團」	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
「手冊」	指	董事會於二零二零年四月十五日採納的本公司企業管治合規手冊(經不時修訂)
「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

「購股權計劃」	指	董事會於二零一三年十月十七日及股東於二零一三年十一月二十六日採納的本公司購股權計劃，根據其所載條款經不時修訂。購股權計劃將在十年期內至二零二三年十一月二十五日(包括該日)有效及生效
「股份計劃」	指	董事會於二零一三年十月十七日及股東於二零一三年十一月二十六日採納的本公司股份計劃，根據其所載條款經不時修訂。股份計劃將在十年期內至二零二三年十一月二十五日(包括該日)有效及生效
「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

承董事會命
代理主席
池育陽

香港，二零二一年三月二十六日

於本公告刊發日期，董事會由三名執行董事池育陽先生、郭文義博士及孟效義先生；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。