

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<sup>®</sup> 富智康<sup>®</sup>

## 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)

#### 截至二零二三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二零二三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

截至二零二三年十二月三十一日止年度

	附註	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
營業收入	2	6,445,798	9,394,319
銷售成本		(6,335,982)	(9,202,363)
毛利		109,816	191,956
其他收入、收益及虧損	3	229,512	132,630
預期信貸虧損模式下的減值虧損(扣除撥回)		(133,823)	(80,534)
就物業、廠房及設備確認的減值虧損		(4,882)	(3,703)
銷售開支		(5,386)	(8,913)
一般及行政開支		(156,914)	(179,644)
研究與開發開支		(57,108)	(74,452)
利息開支		(60,600)	(29,578)
應佔聯營公司虧損		(344)	(3,085)
應佔一間合營公司虧損		(20,175)	(4,361)
除稅前虧損	4	(99,904)	(59,684)
所得稅開支	5	(20,869)	(12,451)
年內虧損		(120,773)	(72,135)

	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
<b>其他全面(開支)收入</b>		
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	(84,735)	(79,405)
重新計量定額福利退休金計劃	243	384
	<u>(84,492)</u>	<u>(79,021)</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	(15,324)	(221,898)
應佔聯營公司換算儲備	(337)	(2,712)
應佔一間合營公司換算儲備	1,093	(2,454)
	<u>(14,568)</u>	<u>(227,064)</u>
年內其他全面開支，扣除所得稅	<u>(99,060)</u>	<u>(306,085)</u>
年內全面開支總額	<u>(219,833)</u>	<u>(378,220)</u>
分配至下列各項的年內虧損：		
本公司擁有人	(120,680)	(72,107)
非控股權益	(93)	(28)
	<u>(120,773)</u>	<u>(72,135)</u>
分配至下列各項的全面(開支)收入總額：		
本公司擁有人	(220,037)	(377,523)
非控股權益	204	(697)
	<u>(219,833)</u>	<u>(378,220)</u>
每股虧損	7	
基本	(1.52 美仙)	(0.91 美仙)
攤薄	<u>(1.52 美仙)</u>	<u>(0.91 美仙)</u>

## 綜合財務狀況報表

於二零二三年十二月三十一日

	附註	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
<b>非流動資產</b>			
物業、廠房及設備		<b>639,374</b>	728,302
使用權資產		<b>39,019</b>	40,198
投資物業		<b>406</b>	10,189
按公平值計入其他全面收益的股本工具	8	<b>62,002</b>	143,610
於聯營公司的權益		<b>25,270</b>	25,951
於一間合營公司的權益		<b>14,103</b>	33,185
遞延稅項資產	9	<b>18,790</b>	14,557
購置使用權資產的按金		<b>26,908</b>	27,366
其他應收賬款		<b>34,625</b>	–
		<b>860,497</b>	1,023,358
<b>流動資產</b>			
存貨		<b>591,557</b>	731,898
應收貿易及其他賬款	10	<b>971,716</b>	1,905,645
銀行存款		<b>50,343</b>	24,280
現金及現金等值物		<b>1,845,323</b>	1,825,109
		<b>3,458,939</b>	4,486,932
<b>流動負債</b>			
應付貿易及其他賬款	11	<b>1,643,013</b>	2,704,356
合約負債		<b>331,543</b>	273,157
租賃負債		<b>1,235</b>	1,498
銀行借貸	12	<b>703,676</b>	676,054
撥備	13	<b>2,014</b>	2,779
應付稅項		<b>55,484</b>	50,588
		<b>2,736,965</b>	3,708,432
流動資產淨值		<b>721,974</b>	778,500
總資產減流動負債		<b>1,582,471</b>	1,801,858

	附註	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
資本及儲備			
股本		316,200	317,550
儲備		1,242,287	1,464,103
		<u>1,558,487</u>	<u>1,781,653</u>
本公司擁有人應佔權益			
非控股權益		2,885	6,123
		<u>1,561,372</u>	<u>1,787,776</u>
權益總額			
非流動負債			
遞延稅項負債	9	11,236	3,752
遞延收入	14	7,119	8,067
租賃負債		2,744	2,263
		<u>21,099</u>	<u>14,082</u>
		<u>1,582,471</u>	<u>1,801,858</u>

附註：

## 1. 應用新訂國際財務報告準則及其修訂本

### 於本年度強制生效的新訂國際財務報告準則及其修訂本

於本年度，本集團已首次應用下列由國際會計準則理事會頒佈並於本集團二零二三年一月一日開始的年度期間強制生效的新訂國際財務報告準則及其修訂本，以編製綜合財務報表：

國際財務報告準則第17號(包括國際財務報告準則第17號二零二零年六月及二零二一年十二月的修訂本)	保險合約
國際會計準則第8號修訂本	會計估計的定義
國際會計準則第12號修訂本	產生自單一交易的資產及負債相關的遞延稅項
國際會計準則第12號修訂本	國際稅收改革一支柱二模型規則
國際會計準則第1號及國際財務報告準則實務聲明第2號修訂本	會計政策的披露

除下文所述者外，於本年度應用新訂國際財務報告準則及其修訂本對本集團本年度及過往年度的財務狀況及表現及／或該等綜合財務報表所載披露資料並無重大影響。

#### 1.1 應用國際會計準則第12號修訂本「產生自單一交易的資產及負債相關的遞延稅項」的影響

本集團於本年度首次應用該等修訂本。該等修訂本縮窄國際會計準則第12號「所得稅」(「國際會計準則第12號」)第15及24段遞延稅項負債及遞延稅項資產的確認豁免範圍，使其不再適用於在初始確認時產生相等的應課稅和可抵扣暫時性差額的交易。

應用該等修訂本對本集團的財務狀況及表現並無重大影響。

#### 1.2 應用國際會計準則第12號修訂本「國際稅收改革一支柱二模型規則」的影響

本集團於本年度首次應用該等修訂本。國際會計準則第12號已進行修訂，以添加確認及披露與已頒佈或實質上已頒佈的稅法相關的遞延稅項資產及負債資料的例外情況，從而實施經濟合作與發展組織公佈的支柱二模型規則(「支柱二法規」)。該等修訂本要求實體於發佈後即時應用該等修訂本並追溯其適用條款。該等修訂本亦要求實體須於支柱二法規已頒佈或實質上已頒佈但於二零二三年一月一日或之後開始的年度報告期間尚未生效的期間，另行披露於支柱二法規已生效的期間其與支柱二所得稅相關的即期稅項開支／收入，以及有關其支柱二所得稅風險的定性和定量資料。

於本年度，本集團尚未應用該臨時例外，原因是本集團的實體於尚未頒佈或實質上未頒佈支柱二法規的司法權區經營。本集團將於本集團年度綜合財務報表披露已知或合理可估計的資料，以幫助財務報表使用者了解本集團面臨的支柱二所得稅風險，屆時支柱二法規已頒佈或實質上已頒佈，並將於其生效時另行披露與支柱二所得稅有關的即期稅項開支／收入。

### 1.3 應用國際會計準則第1號及國際財務報告準則實務聲明第2號修訂本「會計政策的披露」的影響

本集團於本年度首次應用該等修訂本。國際會計準則第1號「財務報表的呈列」修訂以「重大會計政策資料」取代「主要會計政策」一詞的所有情況。倘連同實體財務報表內其他資料一併考慮，會計政策資料可以合理預期會影響通用財務報表的主要使用者根據該等財務報表所作出的決定，則該會計政策資料屬重大。

該等修訂本亦澄清，即使涉及款項並不重大，但基於相關交易性質、其他事項或情況，會計政策資料仍可屬重大。然而，並非所有與重大交易、其他事項或情況有關的會計政策資料本身即屬重大。倘一間實體選擇披露非重大會計政策資料，有關資料不得掩蓋重大會計政策資料。

國際財務報告準則實務聲明第2號「作出重大性判斷」（「實務聲明」）亦經修訂，以說明一間實體如何將「四步法評估重大性流程」應用於會計政策披露及判斷有關一項會計政策的資料對其財務報表是否屬重大。實務聲明已增加指導意見及實例。

應用該等修訂本對本集團的財務狀況及表現並無重大影響，惟已對本集團會計政策的披露產生影響。

## 2. 營業收入及分類資料

管理層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。

### 分類營業收入及業績

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）6,445,798,000美元（二零二二年：9,394,319,000美元）。

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。

於二零二二年一月一日，合約負債為105,207,000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：

	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
分類營業收入(外部銷售)		
亞洲	3,798,328	5,797,599
歐洲	1,050,945	1,152,224
美洲	<u>1,596,525</u>	<u>2,444,496</u>
總計	<u><u>6,445,798</u></u>	<u><u>9,394,319</u></u>
分類溢利(虧損)		
亞洲	70,072	108,217
歐洲	(127,511)	(51,242)
美洲	<u>47,890</u>	<u>70,817</u>
	(9,549)	127,792
其他收入、收益及虧損	209,668	107,347
就物業、廠房及設備確認的減值虧損	(4,882)	(3,703)
一般及行政開支	(156,914)	(179,644)
研究與開發開支	(57,108)	(74,452)
利息開支	(60,600)	(29,578)
應佔聯營公司虧損	(344)	(3,085)
應佔一間合營公司虧損	<u>(20,175)</u>	<u>(4,361)</u>
除稅前虧損	<u><u>(99,904)</u></u>	<u><u>(59,684)</u></u>

分類溢利(虧損)指各分類賺取的毛利(產生的虧損)及服務收入以及若干收益及虧損(計入其他收入、收益及虧損)並扣除所有銷售開支及預期信貸虧損模式下的減值虧損(扣除撥回)。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：

	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
分類資產		
已分配		
亞洲	585,995	1,396,586
歐洲	72,710	97,812
美洲	300,558	392,846
總計	959,263	1,887,244
未分配		
物業、廠房及設備	620,132	710,449
存貨	577,136	711,938
現金及銀行存款	1,706,572	1,660,599
其他	326,229	315,357
公司資產	130,104	224,703
綜合總資產	4,319,436	5,510,290
分類負債		
已分配		
亞洲	22,885	26,789
歐洲	17,530	17,737
美洲	311,082	263,099
總計	351,497	307,625
未分配		
應付貿易及其他賬款	1,619,520	2,670,446
其他	11,098	11,827
公司負債	775,949	732,616
綜合總負債	2,758,064	3,722,514

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。分類負債指分配至亞洲、歐洲及美洲分類的若干應付貿易及其他賬款、合約負債及撥備。



### 3. 其他收入、收益及虧損

	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
本集團其他收入、收益及虧損分析如下：		
銀行存款及銀行結餘的利息收入	52,499	44,111
服務收入	11,099	25,283
銷售物料及廢料	12,161	2,170
修補及改良模具	13,850	8,751
外匯收益淨額	5,497	13,205
政府津貼(附註a)	24,018	28,362
租金收入	9,493	5,885
出售及撤銷物業、廠房及設備的收益淨額	4,968	1,422
出售投資物業的收益	78,452	6,235
出售分類為持作出售的資產的收益(附註b)	23,085	-
給予承租人補償的損失	(12,787)	-
撤銷應付貿易及其他賬款	7,675	-
按公平值計入損益的金融資產的公平值虧損淨額		
— 股本工具	-	(1,900)
其他	(498)	(894)
	<u>229,512</u>	<u>132,630</u>

附註：

- (a) 主要指本集團的中國業務營運獲授的津貼。截至二零二二年十二月三十一日止年度，本集團就COVID-19相關津貼確認政府補助157,000美元(二零二三年：無)，主要涉及當地政府推行的就業支援計劃。
- (b) 根據中國國際經濟貿易仲裁委員會於二零二三年六月六日作出的仲裁裁決，本集團已向北京亦莊城市更新有限公司(獨立於本集團的人士)出售位於中國北京的若干物業、廠房及設備，代價為人民幣106,918,900元(相當於約15,100,000美元)。於二零二三年六月三十日，經計及標的資產即時可供出售及因適當級別的管理層已承諾出售該等資產的計劃以致出售的可能性極高，本公司董事認為符合國際財務報告準則第5號「持作出售的非流動資產及終止經營業務」(「國際財務報告準則第5號」)所載持作出售標準。因此，相關資產於二零二三年六月三十日分類為持作出售的資產。出售事項已於二零二三年九月二十六日完成，其中物業、廠房及設備於出售日期的賬面值為761,000美元，本集團已於本年度確認出售分類為持作出售的資產的收益14,339,000美元。有關交易的詳情載於本公司日期為二零二三年六月七日的公告。

於二零二三年七月七日，本集團與鴻海精密工業股份有限公司（「鴻海」，為本公司的最終控股公司）的一間附屬公司訂立買賣協議，以出售位於匈牙利的若干物業、廠房及設備以及投資物業，代價為9,927,000美元。於二零二三年六月三十日，經計及標的資產即時可供出售及因適當級別的管理層已承諾出售該等資產的計劃以致出售的可能性極高，本公司董事認為符合國際財務報告準則第5號所載持作出售標準。因此，相關資產於二零二三年六月三十日分類為持作出售的資產。出售事項已於二零二三年七月七日完成，其中物業、廠房及設備以及投資物業於出售日期的賬面值分別為1,060,000美元及121,000美元，本集團已於本年度確認出售分類為持作出售的資產的收益8,746,000美元。有關交易的詳情載於本公司日期為二零二三年七月七日的公告。

#### 4. 稅前虧損

	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
年內除稅前虧損已扣除下列各項：		
物業、廠房及設備折舊	142,787	159,567
使用權資產折舊	3,331	3,534
投資物業折舊	925	2,330
	<u>147,043</u>	<u>165,431</u>
折舊及攤銷總額	147,043	165,431
減：存貨資本化金額	(117,195)	(135,046)
計入研究與開發開支的金額	(3,959)	(5,474)
	<u>25,889</u>	<u>24,911</u>
以下各項之利息：		
銀行借貸	60,281	28,611
租賃負債	319	967
	<u>60,600</u>	<u>29,578</u>
員工成本		
董事酬金	2,523	2,406
退休福利計劃供款(不包括董事)	11,856	16,918
其他員工成本	255,901	351,932
	<u>270,280</u>	<u>371,256</u>
員工成本總額	270,280	371,256
減：存貨資本化金額	(169,211)	(247,170)
計入研究與開發開支的金額	(18,189)	(28,521)
	<u>82,880</u>	<u>95,565</u>
核數師酬金	663	1,073
已確認為開支的存貨成本	6,311,453	9,167,531
保用撥備	1,661	7,761
存貨撇減至可變現淨值	22,868	27,071

## 5. 所得稅開支

	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
即期稅項		
— 香港	—	—
— 其他司法管轄區	<u>17,484</u>	<u>10,140</u>
	<u>17,484</u>	<u>10,140</u>
過往年度超額撥備		
— 香港	—	—
— 其他司法管轄區	<u>—</u>	<u>(1,640)</u>
	<u>—</u>	<u>(1,640)</u>
	<u>17,484</u>	<u>8,500</u>
遞延稅項		
— 本年度	<u>3,385</u>	<u>3,951</u>
	<u>20,869</u>	<u>12,451</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%(二零二二年：25%)。本公司其中一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(即自二零二二年起生效)獲減稅，稅率由25%減至15%。此外，根據中國的「西部大開發」運動，本公司另外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%(二零二二年：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)，只有外資企業向外國投資者分派於二零零八年一月一日前賺取的溢利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

截至二零二三年及二零二二年十二月三十一日止年度概無派付、宣派或建議派發任何股息，自報告期末起亦無建議派發任何股息。

## 7. 每股虧損

本公司擁有人應佔每股虧損乃根據下列數據計算：

	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
本公司擁有人應佔虧損		
就每股基本及攤薄虧損而言的虧損	<u>(120,680)</u>	<u>(72,107)</u>
	二零二三年	二零二二年
股份數目		
就每股基本及攤薄虧損(二零二二年：基本及攤薄虧損) 而言的普通股加權平均數	<u>7,914,531,751</u>	<u>7,961,423,605</u>

計算本年度及過往年度的每股攤薄虧損並無假設附屬公司發行的購股權及潛在普通股具有反攤薄影響。

## 8. 按公平值計入其他全面收益的股本工具

	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
於美國上市的股本證券(附註a)	420	2,060
非上市股本證券(附註b)	<u>61,582</u>	<u>141,550</u>
	<u>62,002</u>	<u>143,610</u>

附註：

- (a) 上述上市股本投資指於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，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) 上述非上市股本投資指本集團於中國、印度、美國、台灣及芬蘭成立的若干私營實體的股本權益。本公司董事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，原因是該等投資為持作長期策略性投資。

於二零二三年及二零二二年十二月三十一日，上述非上市股本證券包括本集團於HMD(一家於芬蘭共和國註冊成立並從事開發、製造及銷售電訊設備、軟件及有關服務的公司)的投資約25,700,000美元(二零二二年：103,900,000美元)及公平值虧損78,200,000美元(二零二二年：80,748,000美元)於截至二零二三年十二月三十一日止年度之其他全面收益內確認。

釐定HMD相關非上市股本投資的公平值時，本集團委聘獨立專業估值師進行估值。有關金額乃使用期權定價方法釐定，其中預期波動率、預計可使用年期及無風險利率作為關鍵輸入數據，以分配HMD的權益價值，該價值來自基於HMD管理層批准的財務預算及業務計劃的現金流量預測，用於將估計未來現金流量折現至其現值，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及市場發展預測。

## 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 (會計)折舊 千美元	稅項虧損 千美元	其他 千美元 (附註)	總計 千美元
於二零二二年一月一日	(2,922)	(443)	3,901	(3,986)	(11,967)	(15,417)
年內扣除(計入)損益	1,125	151	(7,201)	4,118	5,758	3,951
匯兌調整	162	27	38	(132)	566	661
於二零二二年十二月三十一日	(1,635)	(265)	(3,262)	-	(5,643)	(10,805)
年內(計入)扣除損益	(254)	62	252	(4,933)	8,258	3,385
匯兌調整	28	2	40	41	(245)	(134)
於二零二三年十二月三十一日	<u>(1,861)</u>	<u>(201)</u>	<u>(2,970)</u>	<u>(4,892)</u>	<u>2,370</u>	<u>(7,554)</u>

附註：其他主要指應計開支產生的暫時差額及出售投資物業所產生的其他應收賬款。

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：

	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
遞延稅項資產	<b>(18,790)</b>	(14,557)
遞延稅項負債	<b>11,236</b>	3,752
	<b><u>(7,554)</u></b>	<b><u>(10,805)</u></b>

已就存貨以及應收貿易及其他賬款的備抵、保用撥備、加速會計折舊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60,322,000美元(二零二二年：37,738,000美元)。

於二零二三年十二月三十一日，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325,885,000美元(二零二二年：187,610,000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2,047,116,000美元(二零二二年：2,079,531,000美元)。已就有關虧損其中約19,437,000美元(二零二二年：無)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2,027,679,000美元(二零二二年：2,079,531,000美元)確認遞延稅項資產。未確認稅項虧損包括將於連續五年內屆滿的虧損約534,221,000美元(二零二二年：384,433,000美元)。其他虧損可無限期結轉。

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917,198,000美元(二零二二年：849,315,000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

	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
應收貿易賬款	958,516	1,744,534
減：信貸虧損備抵	(225,333)	(91,668)
	<u>733,183</u>	<u>1,652,866</u>
其他可收回稅項	122,291	142,095
其他應收賬款、按金及預付款項	116,242	110,684
	<u>116,242</u>	<u>110,684</u>
應收貿易及其他賬款總額	<u>971,716</u>	<u>1,905,645</u>

於二零二二年一月一日，來自客戶合約的應收貿易賬款為1,695,575,000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。

於截至二零二三年十二月三十一日止年度，金融機構保理安排項下現金所得款項1,780,174,000美元(二零二二年：2,402,526,000美元)之若干應收貿易賬款被終止確認。

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：

	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
0至90日	685,387	1,476,163
91至180日	39,082	83,477
181至360日	7,733	89,506
超過360日	981	3,720
	<u>733,183</u>	<u>1,652,866</u>

於二零二三年十二月三十一日，本集團的應收貿易賬款結餘包括賬面總值為258,666,000美元(二零二二年：228,567,000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，8,714,000美元(二零二二年：93,226,000美元)已逾期超過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

	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
應付貿易賬款	1,091,218	1,981,288
其他應付稅項	78,216	65,327
應計員工成本及僱員福利	115,541	137,637
其他	358,038	520,104
	<u>1,643,013</u>	<u>2,704,356</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：

	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
0至90日	1,049,531	1,790,822
91至180日	28,469	167,299
181至360日	4,476	5,087
超過360日	8,742	18,080
	<u>1,091,218</u>	<u>1,981,288</u>

## 12. 銀行借貸

	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
銀行貸款—於一年內到期	<u>703,676</u>	<u>676,054</u>
按貨幣劃分的銀行借貸分析：		
美元	703,676	563,800
人民幣	<u>-</u>	<u>112,254</u>

於二零二三年十二月三十一日的銀行借貸均為無抵押，原到期日為一至七個月(二零二二年：一至七個月)，按固定年利率介乎5.96%至6.25%(二零二二年：2.20%至5.41%)計息。銀行借貸總額中的234,300,000美元(二零二二年：195,000,000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6.06%(二零二二年：年利率4.65%)。

## 13. 撥備

	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
於一月一日	2,779	6,323
匯兌調整	(14)	(404)
年內撥備	1,661	7,761
使用撥備／於保用期屆滿後	<u>(2,412)</u>	<u>(10,901)</u>
於十二月三十一日	<u>2,014</u>	<u>2,779</u>

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保用責任，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

	二零二三年 千美元	二零二二年 千美元
政府津貼	<u>7,119</u>	<u>8,067</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期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	於二零二三年十二月三十一日		
	已確認 金融資產 (負債)總額 千美元	於綜合 財務狀況 報表抵銷的 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 金融資產淨額 千美元
銀行結餘	-	-	-
銀行借貸	-	-	-
應收利息	-	-	-
應付利息	-	-	-
可予抵銷的金融資產／負債	於二零二二年十二月三十一日		
	已確認 金融資產 (負債)總額 千美元	於綜合 財務狀況 報表抵銷的 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 金融資產淨額 千美元
銀行結餘	220,026	(220,026)	-
銀行借貸	(220,026)	220,026	-
應收利息	3,102	(2,977)	125
應付利息	(2,977)	2,977	-

年內，與上述安排有關之利息收入淨額3,186,000美元(二零二二年：2,567,000美元)計入利息收入。

## 重要提示

本公告所載本集團截至二零二三年十二月三十一日止年度的綜合全年業績已根據相關會計準則審閱及審核。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春節假期(尤其中越台經歷長假期)，本集團經營所在行業普遍於春節後踏入淡季，本集團第一季度業績往往不及其他季度全面及具代表性。

本公司謹此分別提述於二零二三年十一月二日刊發的盈利警告公告及其於二零二四年二月二十七日刊發的有關預計二零二三年年度表現之額外內幕消息的公告，當中提供(其中包括)其預計二零二三年年度表現的若干最新資料，並載有有關導致本集團於本期間錄得綜合淨虧損並持續存在且預計至少持續至二零二四年上半年的各種原因。另請參閱下文「展望及行業動態」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、業績、機會、風險、威脅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及訂單情況的保證，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。該等風險及不確定因素可能包括但不限於整體行業及宏觀經濟環境的變動(如地緣政治緊張局勢加劇、政治狀況及去全球化及去中國化)、我們服務的行業、部門及客戶的經濟表現、我們無法控制的事件的潛在影響(如俄烏衝突、中東衝突、中美緊張局勢升級、能源價格變動、恐怖主義、全球衛生疫情和天氣事件)、通脹壓力對我們的生產成本及利潤率表現以及對我們市場的經濟前景的影響、貨幣市場的變動(如升息、信貸緊縮、通貨膨脹及匯率波動)、我們進行業務所用貨幣價值波動的潛在影響、資本市場的變動、市場飽和、需求疲軟及復甦緩慢、競爭激烈及手機商品化、客戶需求及喜好的轉變、需求低迷、置換週期延長、需求能見度縮短、管理可能出現的客戶需求波動

及其他相關客戶挑戰、產品定價及利潤率變動的影響、現有及新項目出現客戶延誤變動及取消或預測不準確的風險、經濟狀況不斷變動情況下未來訂單能見度缺乏、資產利用率低、「中國+1」策略、去風險及與中國脫鈎、地緣經濟碎片化、友岸外包、近岸外包、客戶外判策略、客戶集中風險、利潤率下行壓力日益增長、影響我們客戶的競爭挑戰、我們爭取新客戶、維持現有客戶群及按時交付產品的能力、銷情的季節性因素、營業收入波動加劇、銷售及產品組合變動、與過剩及滯銷存貨相關的風險(包括代表客戶購買的存貨可能不會被客戶消耗或由客戶另行支付的風險)、與過剩公開採購訂單及滯銷存貨相關的風險(包括代表客戶購買的存貨可能不會被客戶消耗或由客戶另行支付，導致存貨撇銷的風險)、若干客戶的工作集中的風險、與新客戶或近期客戶或項目或服務相關的特定風險(有關風險包括客戶及其他延誤、開辦費用、可能無法執行、制定適當的協議條款)、商品／元件價格變動、變現重組或類似行動產生的預計節餘的能力、所取得的新項目及／或客戶需求可能不會產生預期的營業收入或盈利能力的風險、我們的增長及多元化策略及計劃(及相關潛在阻礙)、我們的信貸及催收及違約風險、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／合規／政府／稅務政策的變動(如政府的黑名單及出口管制)、與資訊技術系統及數據安全有關的風險及我們控制範圍以外事件的潛在不利影響。儘管本集團認為該等陳述基於及源自合理假設，該等陳述涉及本集團影響、控制或預測能力範圍以外的風險、不確定因素及假設，且通常與業務營運、市場及營商及宏觀環境有關。倘該等風險或不確定因素的其中一項或多項實現，或證實有關假設並不正確，實際結果(包括我們未來的業務及經營業績)可能與所表明者存在重大差異。此外，不時會出現無法預料的新增風險、挑戰及威脅，且管理層不可能預測一切有關因素或評估有關因素對本集團業務的影響。進一步詳情請參閱下文「展望及行業動態」。除上市規則以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(連同其附屬公司及聯營公司(定義見上市規則)統稱「鴻海科技集團」；鴻海為一家在台灣註冊成立的公司，其股份於台灣證券交易所上市)的附屬公司，並為全球手機行業領導者，以更優的產品及服務素質、更低的成本、更高的靈活性、更快的上市量產及上市時間以及整體價值為其客戶提供領先的製造技術及垂直整合製造服務以及產品開發服務。自二零二一年三月二十六日起，本集團將總辦事處從中國廊坊遷移到台北，且本集團持續專注於及擴展業務至中國內地以外地區。

本公司以客戶為中心，提供初步設計、產品開發、升級改造、批量生產等解決方案，此業務模式為客戶提供全面領先的端到端製造和工程服務，以滿足客戶針對手機和其他無線通訊裝置以及電子消費產品的特定市場和產品生命週期要求，這種全方位且多元化的能力為客戶提供全價值鏈的專業知識。產品及服務包括獨特及創新的產品開發及設計、機構件(包括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、印刷電路板組裝(PCBA)、系統組裝、供應鏈服務及解決方案以及為行動設備及智能消費電子設備行業提供退貨管理及服務以及產品維修／翻新解決方案的售後服務。除手機外，本集團亦從事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、平板電腦及語音交互產品(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產品及軟件開發以及需要強大工程及技術設計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開發及供應鏈及製造以及成本優化方面。我們設有完善的質量管理系統，專注於持續改進工藝，使我們能夠一如既往地交付高質量的產品及服務以滿足客戶的需求。我們的客戶通過我們的服務滿足其整個產品生命週期的要求並利用我們於各地的大型生產基礎設施及我們為廣泛的終端市場服務的能力減少製造成本、改善供應鏈管理及效率以提升穩定性、減少存貨滯銷及縮短量產及上市的時間。豐富的供應鏈管理措施，包括零件來源多樣化和增強彈性，已經成為我們的重點。本集團於中國、印度、

越南、台灣、墨西哥及美國策略性地營運遍佈全球的優越的廠區及中心網絡，可滿足不同國家客戶的需求並降低產品的到岸成本。技術創新是我們提供該等端對端能力的核心所在。儘管製造廠區發生區域轉移，但大中華區仍為本集團的研發中心之一，且這些產品實現服務與我們的全球業務相結合，令我們能夠繼續提供加速上市生產和上市解決方案，以滿足客戶對高品質產品的需求。憑藉這些能力，本集團能夠打造與客戶之間牢固而持久的戰略型關係，成為其業務不可或缺的一部分。

手機製造業高度活躍且競爭激烈，而且日益飽和。自二零一七年年底以來，本集團面臨嚴峻的市場環境及較大的利潤率下行壓力和需求萎縮，該等情況持續至二零二三年。由於處於電子行業衰退期，且短期沒有刺激需求及銷售增長的方法，客戶對價格更加敏感，故更專注於透過降低成本以維持利潤。鑒於低經營利潤率可對擴張計劃產生影響，其被認為會阻礙增長，因而低經營利潤率現被視為限制市場發展的重要因素。儘管如此，元件價格因需求疲軟而正在下降，但重點仍然在於利用率和未吸收的間接成本。由於本集團的業務遍佈全球且境外設施更多，因此不可避免地受到近年經濟波動的影響。由於手機並非必需品，故手機市場具有彈性，且市面上已有大量手機，如果價格上漲，購買新手機的人會更少，升級置換新手機的人也會更少。由於行業入行門檻低且中國及印度同業極具成本競爭力，激進的定價是常見的營商手法，而本集團的機構件及系統組裝業務的利潤率下行壓力巨大並且持續增加，尤其是在市場需求疲軟、庫存及產能過剩，以及市場產能過剩的情況下。我們的許多競爭對手均存在產能過剩的問題，給整個EMS行業帶來巨大的定價及競爭壓力。儘管本集團一直在積極處置閒置資產，但由於產能利用率(包括廠房)不斷下降，本集團的閒置成本一直在增加。為確保本集團已為應對不確定的需求環境做好準備，過去幾年，本集團積極重構其業務營運，並削減及整合業務，以及淘汰已動用、陳舊、冗餘、盈餘及虧損／表現欠佳資產，成為輕資產企業集團及精簡組織，並裁員及加強業務開發能力，削減成本以及開支，以長期提高利用率及節省成本，並進一步削減其固定管理費和負擔並保留現金，該等削減及精簡舉措已持續到二零二三年。有關整合活動包括在製造工廠內將樓宇與生產設施整合起來，主要目的是使我們的產能和基礎設施與當前和預期的客戶需求保持一致。經過額外的努力，本集團已成功出售位於杭州的土地及樓宇，並於本期間完成出售，其於二零二二年十二月錄得稅前出售收益6.2百萬美元，而於二零二三年四月則錄得78.5百萬美元。此外，本集團已於二零二三年四月就對承租人及服務供應商的補償12.8百萬美元計提撥備。另外，誠如本公司二零二三年七月七日所公佈，本集團已成功出售位於匈牙利的土地及樓宇，並於二零二三年七月錄得稅前出售收益約8.7百萬美元。誠如本公

司二零二三年六月七日所公佈，本集團已成功出售位於北京的若干房屋(構)建築物及附屬設施，並於二零二三年九月錄得稅前收益約14.3百萬美元。根據國際會計準則第16號及國際會計準則第40號，當我們失去對這些資產的控制權時，我們應終止確認這些資產。因此，出售收益在所有權轉移時確認。我們預計未來幾年不會有類似巨額出售收益。

二零二三年是全球經濟放緩的艱困時期。儘管疫情影響逐步減緩，供應鏈瓶頸亦有所緩解，但全球經濟仍然受到各種因素持續影響，如通脹居高不下、利率高企、金融條件受限、全球貿易和投資疲軟以及地緣政治調整等。根據國際貨幣基金組織二零二三年十月發佈的最新報告，全球經濟增長率將從二零二二年的3.5%放緩至二零二三年的3%，仍遠低於歷史平均水平。分行業看，全球電子行業的增長依然疲軟。二零二四年一月發佈的標準普爾全球採購經理人指數數據顯示，二零二三年十二月的整體採購經理人指數(涵蓋40多個經濟體製造業和服務業)上升至51.0，但仍遠低於調查的長期平均值53.2。更深入分析顯示，製造業仍然是拖累全球經濟的主要因素，十二月工廠產量連續七個月小幅下降。這一下降凸顯全球電子製造業的運營狀況顯著下滑。

為遏制COVID-19疫情和俄烏衝突導致的通脹，美國、歐洲等主要經濟體自二零二二年初以來大幅加息。例如，美國聯邦儲備系統(「美聯儲」)採取緊縮貨幣政策，導致基準利率持續上調。自二零二二年以來，美聯儲迄今已11次加息，加息區間達5.25%至5.5%，創22年新高。受大幅加息影響，通脹在過去一年有所緩解，但與美聯儲2%的目標通脹率相比，仍處於較高水平，表明通脹壓力持續。雖然加息可抑制通脹肆虐，但同時亦影響了人們的購買力，抑制消費者的消費需求，促使消費者抑制或推遲購買手機等非必要性支出。除此之外，加息亦使企業難以去庫存化和增加投資。由於客戶對下訂單越來越謹慎，需求的可預見性大幅降低，本集團難以預測訂單數量，並有效地安排物料採購、人員及需求計劃和生產調度。在這些不確定性下，資產利用率依然是個難題。

在這種高通脹環境下，本公司必須優先考慮有效的成本管理，並不斷尋求優化運營效率的途徑。通過尋找改進流程的機會和採用創新戰略，本公司可以在一定程度上減輕成本上升的影響，適應不斷變化的市場動態，在通脹帶來的挑戰中提高成本競爭力。另一方面，由於高產量和低複雜性的製造服務的毛利率通常低於較複雜和低產量的服務，由主要客戶訂購及運往主要客戶的產品組合將影響本集團的毛利率。在不影響產品品質的情況下削減成本(特別是控制部分供應鏈成本)尤為艱難。經濟低迷時期，提供一流的客戶服務至關重要，這會讓我們即使面臨服務及成本的競爭，依然能夠站穩腳跟。各行業

參與者紛紛採納新方針，或於現有業務挖掘潛在的成功商機，以努力獲得並維持競爭差異化。為尋求復甦，手機行業公司相互競爭以提高市場地位及份額，同時仍面臨著微薄的利潤率、可見度低、通脹高企、更換週期縮短及全球供應鏈管理等諸多挑戰。我們的客戶正大力創新，不斷推出新產品及服務，以克服該等挑戰。

此外，近年來全球地緣政治緊張局勢不斷加劇，可能會使本已低迷的全球經濟雪上加霜。一系列國際地緣政治事件，如曠日持久的中美貿易戰、持續不斷的俄烏戰爭、以哈戰爭等，令全球經濟格局蒙上陰影，使全球經濟發展更加難以預測。尤其是，過去幾年中美緊張局勢不斷升級，對全球經濟造成連鎖反應。二零二三年，美國擴大一系列關鍵技術／設備的出口管制，並對中國實施一系列制裁，如禁止向中國科技巨頭出口芯片、半導體設備和軟件，以及擴大美國貿易黑名單等。此外，白宮二零二三年八月亦宣佈一項行政命令，限制對中國的量子計算和人工智能等高科技產業進行投資。反之，中國亦採取多項報復措施，如限制對芯片和其他技術至關重要的利基金屬出口，禁止稀土磁鐵製造技術出口，以及與重要工業金屬相關的其他限制措施。中美貿易戰和由此產生的限制措施加劇了美國等國家減少對中國依賴的呼聲，導致許多跨國公司近年來紛紛撤離中國。至於持續不斷的俄烏戰爭，雖然戰爭對經濟的整體影響較去年相對減少，但衝突的日後發展仍具高度不確定。正如美聯儲理事麗莎·庫克(Lisa Cook)二零二三年十一月八日所說，地緣政治緊張局勢的升級可能導致經濟活動減少，全球貿易流動和金融中介機構更加分化，融資和生產成本上升，造成更持久的供應鏈挑戰和通脹壓力。此外，國際貨幣基金組織二零二三年八月二十八日的一篇文章亦強調分化帶來的代價，指出國際貿易限制增加可能會使全球經濟產出長期減少多達7%。

由於發達國家正努力應對持續高企的通脹、不斷上升的利率以及疫情後疲弱的經濟增長，中國作為世界第二大經濟體，在全球經濟復甦中發揮著至關重要的作用。然而，中國經濟和出口全年均面臨內外部壓力。在三年COVID-19限制措施解除後，中國年初經歷了強勁的開局，但在過去一年卻艱難復甦。在國內外不利因素的影響下，中國官方數據顯示，二零二三年中國經濟增長率為5.2%，雖然超出政府的目標，但仍是三十多年來最慢的增速之一，表明經濟復甦相對緩慢。此外，評級機構穆迪亦於二零二三年十二月將中國政府信用評級展望從穩定下調至負面，理由是結構性和持續放緩的中期經濟增長以及房地產行業持續面臨重重挑戰的風險。二零二三年十二月，作為敏感指標的中國製造業採購經理人指數為49，表明中國的製造業活動仍處於萎縮狀態。值得一提的是，二零二三年，全球主要經濟體均面臨通脹問題，而中國則處

於通縮危機之中。二零二三年，中國居民消費價格指數(CPI)持續低於0.5%，甚至有幾個月出現負增長，反映出當前中國國內市場失衡，需求恢復滯後於供給。迄今為止，各種統計數據和指標仍凸顯出中國後疫情時期經濟復甦勢頭有所減弱。

縱觀全年，中國經濟復蘇乏力。其經濟增長仍然受到各種結構性和非結構性不利因素的阻礙，包括全球和國內需求疲弱、地緣政治緊張局勢、人口和勞動力市場挑戰、高債務水平以及房地產危機等。首先，全球經濟放緩導致全球對中國商品的需求下降，影響了出口。同時，中國內需疲軟進一步加劇經濟增長面臨的挑戰。其次，發達國家近年來的「去風險化」舉措和供應鏈重組導致對中國的外國直接投資減少。根據中國國際收支平衡表(BOP)中公佈的數據，中國在二零二三年第三季度首次錄得外國直接投資(FDI)季度逆差。再次，預期壽命延長，加上生育率降低，正導致社會快速老齡化。對於一個經濟仍然依賴廉價勞動力來源以推動其製造業的國家而言，中國的勞動人口老齡化是嚴重的經濟問題。這些轉變將導致生產率下降，而隨著中國龐大的剩餘勞動力資源開始減少，製造業工資水平將上漲，行業盈利能力將下降。此外，中國高企的青年失業率亦在惡化。今年上半年，青年失業率繼續攀升，六月份達到21.3%的歷史新高，促使政府連續五個月暫停發佈有關該問題的數據。最後，不斷膨脹的地方政府債務和住房／房地產市場已成為中國的「灰犀牛」。近年來，中國房地產市場陷入危機，預期將持續拖累經濟，並對中國未來三至五年的增長前景構成重大威脅。

眾多持續的經濟不利因素迫使消費者抑制或推遲可自由支配的支出，導致渠道庫存增加，阻礙智能手機供應商在多個市場的投資及營運。這些挑戰是削弱二零二三年智能手機銷售勢頭的主要因素。此外，手機置換時間延長、手機商品化以及翻新智能手機市場規模的增長等其他不利因素進一步加劇智能手機市場面臨的挑戰。根據International Data Corporation (IDC)全球季度手機跟蹤的數據，二零二三年，全球智能手機出貨量同比下降3.2%至11.7億部，是十年來全年出貨量最低的一年。為減輕依賴單一客戶、產品和地區的集中風險，本集團致力於分散手機的收益貢獻並投入更多資源加強業務發展功能和能力。然而，滲透現有客戶和開發新客戶存在內在困難。面對如此不利市況，客戶被迫將風險降至最低，優化成本，並可能因各種原因而改變EMS(電子製造服務)與ODM服務供應商之間的生產。該等原因包括競爭格局及消費行為的變化、「中國加一」戰略、去全球化、製造業回流、近岸外包、對產品的需求、市場對新產品及新機型的接受程度、全球經濟波動、區域地緣政治緊張局勢、供應商／客戶回流計劃、勞工成本、定價優惠、更優惠的付款條款及條件、稅收效率、分



散風險、企業風險管理、環境、社會及管治(ESG)合規、物流成本及價值鏈優化、工程及產品開發服務質量、準時交付及稅務優惠。客戶亦可能調整其外包策略及外包業務量以實現垂直整合，透過其供應鏈能力進行合併，輪換其供應鏈合作夥伴，或透過進一步承包或集中其EMS供應商的位置提高專業化程度。

本集團繼續監察全球經濟及金融環境以及地緣政治緊張局勢的動態及影響。通過審慎解讀和應對市場，尤其是競爭對手的動向，可更好地了解市場庫存和負債的狀況，以及市場如何從當前動盪局勢中恢復。本集團致力積極管理我們的風險、策略、資本架構、庫務風險管理、組織、優先事項、成本、一般費用、足跡、信貸風險、應收款項回款、營運資金管理、資本開支及資源。這種做法有助我們預測及準備任何必要的變動，進行持續改進，並保持精簡、靈活及具成本競爭力的定位。憑藉於各類材料及工藝合作以及提供廣泛的增值設計服務和製造解決方案(包括傳統金屬沖壓及塑膠注塑以至系統組裝解決方案)方面的研發能力、優勢及專業知識，本集團能夠滿足其客戶在性能、成本、上市量產、上市時間和可製造性以及產品設計要求方面不斷變化及多樣化的需求，為全球客戶提供按其需求定制的全面及具競爭力的一站式購齊製造解決方案。為保持我們的市場地位並增強我們的競爭力，我們已採取積極措施，推動開發創新及具吸引力設計方案，滿足目標市場不斷變化的需求及偏好。我們的全球設計團隊專注於提供靈活的解決方案和專業知識，旨在幫助客戶降低整體產品成本，加快上市時間，推出具競爭力的差異化產品，並推動硬件創新。利用組織內部的創新和協作力量，我們致力實現卓越運營，獲得更強競爭優勢。

整體而言，OEM和ODM服務市場的技術日新月異，工藝持續發展，本集團已投入資源，發展該兩個領域，增強我們的能力和長期可持續發展。隨著技術格局的不斷變化，以及我們的客戶不斷追求新穎的、令人興奮的產品前沿，本集團必須不斷發展業務模式，以提供對各行各業具有吸引力的有競爭力的服務。我們持續不懈進行業務多元化及發展轉型，保持精簡和擴張海外業務並持續改進，對本集團的長期可持續發展及競爭力至關重要，在戰略上使本集團能夠利用OEM/ODM產業的未來增長前景，使我們成為客戶更強大且可信賴的長期合作夥伴。本集團採取積極進取的業務策略，組建專責業務發展團隊，致力拓展新市場及搶抓增長機遇。我們相信，我們實行專注於開發創新設計解決方案、加強供應鏈管理、以高效材料清單監督努力管理成本，以及精簡生產流程崗位提高我們附加值的策略。通過實行上述舉措，我們以客戶為中心

的方針可推動客戶響應效率提升，尤其是就在更多客戶正加快評估亞太地區的可替代供應鏈選擇的情況下，跨越多個生產地點的客戶關係而言，並將本集團打造成業內中堅，充分釋放我們的可持續增長潛力。由於EMS行業為低利潤行業，為滿足客戶的成本預期，本集團必須精簡所有流程。

## 與客戶、供應商及僱員的主要關係

### 與客戶的主要關係

除了促進各國生產廠區的製造彈性外，本集團的戰略方法及商業模式亦倡導與客戶的合作夥伴關係。該方法從最初的概念設計階段一直延伸到生產過程的終點，包括採購、開發、生產啟動、機械設計、裝配及為成品提供售後服務等各個方面。本集團致力於提供一系列具成本效益及垂直整合的全球供應鏈解決方案，以滿足不同的產量需求。

該等舉措不僅加快新產品的生產，有效地將新產品投入量產，而且在加快產品上市及量產的時間以及滿足快速改變的客戶需求方面發揮關鍵作用。客戶在了解到目前的市場需求及供應情況後，可在其產品的整個生命週期中利用本集團的供應鏈解決方案，助力在競爭激烈的市場以更快時間推出新產品。該方法降低將高質量產品投放市場的成本，減少供應鏈的周轉次數，減低庫存的營運資本需求，從而最終減少整體持有成本。

鑒於供應鏈管理的重要意義，本集團優先加強常規，以確保元件及材料的順利及高效交付。通過對供應鏈的細緻優化，目標是最大限度地降低成本，縮短交貨時間，並在行業內建立獨特的競爭優勢。通過利用全球供應鏈常規，本集團能夠有效應對目前的市場需求及最佳物料成本，最大限度地減少交貨時間並提高計劃週期的效率，以滿足客戶需求的波動性，優化資產利用率，並有效管理庫存水平。

成本管理仍是整體戰略的關鍵要素。本集團對物資清單(BOM)保持嚴格監督，積極尋找機會最大限度地提高成本效益，同時保持堅定不移的產品質量標準。這包括與供應商保持良好的關係，以協商有利的定價條款，探索替代採購選擇，並不斷評估元件的質量與價值，以及供應商的表現。

技術和工藝日新月異、行業標準與要求不斷演變、手機市場格局與客戶行為不斷變化以及對產品及服務持續改進的要求令產品的生命週期縮短。本集團透過與供應鏈及供應商(包括鴻海科技集團的垂直整合)緊密合作、管理採購

及庫存及快速跟進的製造服務以掌握前端發展趨勢，並透過與材料／元件市場保持緊密互動，提供切實可行的完整解決方案，提升客戶的競爭力，為本集團及客戶創造雙贏局面。我們的製造設施運營靈活，擁有多種產品線及配置，可根據客戶需求設計流程。同時，我們致力於通過簡化生產流程、減少浪費及提高營運效率來提高我們的製造增值(MVA)。通過提升我們的MVA，我們可以優化生產力，降低製造成本，加快產品交付，從而鞏固我們在市場上的競爭地位。所有該等措施均有助於維持本集團與客戶的長期關係並將關係擴展至其他產品線及服務。上述可重複執行的措施，以協作型及以客戶為中心的文化為驅動，不斷評估及優化我們的業務流程並適應不斷變化的宏觀經濟條件，從而為客戶提供明確的價值。建立這種能力對於我們開發新客戶亦至關重要。

如上文所述，由於全球經濟惡化，中國經濟復甦速度慢於預期，全球對電子消費品的需求仍存在不確定性。至於智能手機市場方面，除經濟不利因素外，近年來亦面臨其他重大挑戰。市場飽和以及置換週期延長的持續影響等因素，主要是由於設備質量提高，加上缺乏產品差異化和創新，從而助長此等挑戰。由於終端市場需求變得低迷、不確定及波動，此等不利因素令全球手機市場競爭加劇。我們的客戶在需求規劃、開支及成本控制、現金流管理方面更加謹慎。需求能見度大幅縮短。部分客戶手頭有過多存貨，仍在努力消耗該等存貨，彼等傾向於取消潛在的新項目(甚至部分已經在ODMs開發中的項目)，以延遲推出新機型，減少風險及營運資金需求。

鑒於手機需求存在高度不確定性，擁有生產設施及能力的客戶可能減少外包，以優化其自身的產能使用率。本集團其中一名客戶一直致力在中國及印度尋找新的製造商夥伴並減少對我們的外包比例，而這一直顯著影響對該客戶的銷售。另一方面，客戶可能無法成功售出其產品，而客戶的產品可能沒有價格競爭力且可能無法獲得廣泛的商業認可，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至削減／退出業務。由於客戶利潤率下降，其更傾向壓低我們向其出售的手機的價格，我們承受的利潤率下行壓力巨大。與此同時，本集團一直積極爭取更多訂單以優化利用率。倘產量較低，我們會產生巨額未吸收的生產經常性開支及閒置成本，從而將影響本已很低的毛利率。這解釋了為何本集團一直致力削減成本及終止處於虧損狀態／表現不佳的業務。

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未來需求及要求以及時間安排，並以合理的確定性預測客戶訂

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、出貨、資源規劃及僱傭，以於完成訂單的同時優化資產及人力使用率及產能。收益率及效益深受影響，閑置成本急劇增加，利潤率下行壓力繼續高企。為減輕需求能見度較低帶來的挑戰，我們正在通過指派所在地的主要客戶經理接觸客戶，從而加強我們在不同地區的業務開發工作。近距離接觸將提高溝通效率，而密切的互動使我們能夠快速響應彼等的需求，進而建立更牢固的關係，更好地了解彼等的需求模式。我們亦將嚴格檢討服務和產品的擴展情況，以提供更多解決方案滿足不同客戶的需求。通過提供更多的選擇，我們增加獲得合約及中標的機會，從而提高我們的需求能見度。此外，我們亦有必要透過各種措施不斷提高BOM及MVA的成本競爭力。該等措施包括提高供應鏈的靈活性、優化資源利用，以及探索多樣化的合作模式，以滿足不同客戶的獨特需求。加強客戶關係，與主要客戶及供應商緊密合作，採用靈活的生產及庫存管理策略，以及多元化我們的客戶群及產品供應，將使我們能夠更好地預測及響應不斷變化的需求模式。我們計劃通過此等積極措施提高需求能見度。然而，由於不確定性較大，本集團須控制經常性開支及降低庫存水平，公開採購訂單風險及負債，擺脫閑置資產，降低閑置成本，保持精益但靈活，精簡生產流程，密切監控市場、競爭格局及勞動力供應情況、檢討業務模式、訂單的利潤表現及客戶的信貸狀況，與客戶保持良好溝通，並釐定本集團可應付的業務水平及數量。地緣政治緊張局勢以及難以抑制的通貨膨脹使全球經濟停滯不前，影響了我們所有的客戶。

由於本集團不同分部的客戶面臨不同類型的不利因素，本集團在不同國家及不同地區的分部表現受到不同程度的影響。在激烈競爭的市場環境下，當前經濟危機浮現，復甦放緩、收入下降及借貸成本增加，給客戶及公司的償付能力帶來壓力，而本集團一直監控信貸、收款及違約風險。尤其是，本集團一直在控制與HMD Global Oy (「HMD」)的業務金額並限制應收貿易賬款金額以控制信貸風險，並在賬內作出充足預期信貸虧損備抵，以反映收款及違約風險。

由於已與客戶建立長期合作夥伴關係，本集團得以與客戶有效溝通並加快生產速度，同時滿足客戶對交付、規格及質量的要求。同時，本集團一直致力於改善營運管理、成本效益、優化工序及效率、迅速跟進生產、精益生產、質量管理、研發、精簡生產工序以改善學習曲線及收益率、人力資源管理及人才發展，以適時、有效、專業交付所有項目及服務。本集團致力繼續建立我們賴以成功的良好企業管治架構、競爭優勢、核心能力、競爭力及長期可持續發

展能力，包括專注於上述於印度及越南的全球佈局、具競爭力的成本、卓越的品質及客戶服務、持續投入資源打造研發能力、加強端對端的服務產品、人才發展(尤其是具備研發以及工業設計及工程能力的人才)、快速及更短的產品開發週期、使用環保型新材料和新技術及解決方案、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。鑒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，開發新客戶需要時間，本集團亦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二至十個月調整生產設施，視乎客戶要求、下單交付時間、產品的複雜及精密程度及數量、所需工藝及技術、相關業務模式以及業務／信貸風險而定。

鑒於手機市場飽和，本集團必須富有技術創新精神，著力專注於製造效率及產能，投入資源以跟上行業的技術變化，並調整我們的服務以為客戶產品提供更好及更具成本競爭力的解決方案。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，在不同國家為客戶製造領先行業的最先進產品，為客戶定制服務及解決方案並提供靈活彈性，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，讓客戶滿意，我們與大小客戶建立長期的業務關係，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，並善用本集團的人才。本集團相信，其與主要客戶的長期業務關係是本集團在質量及交付方面履行承諾的良好記錄，並提供對提高客戶於日益艱苦、競爭激烈且達到飽和的市場中的競爭力至關重要的核心價值及服務的成果。我們的組織表現卓越並具責任感，團隊內人才濟濟且具敬業精神，致力提供卓越的客戶服務及產品，從而推動增長及發展。然而來自行業主要競爭者的定價壓力比以往更大，以應對市場份額的惡化趨勢及延長的置換週期，而本集團客戶均面臨手機市場激烈的競爭及各種日益嚴峻的挑戰，包括營運及財務雙方面，獲取業務均須經過長期且競爭激烈的競標流程，僅僅為獲取一個客戶機會，我們須投入大量開發成本及工程資源。為降低風險集中程度，我們專注於物色符合我們目標要求的新客戶並與其建立關係，該等要求包括財務穩定性、對OEM/ODM服務或一站式製造的需求、增長潛力及長期關係穩定性。本集團亦已集中精力投入資源培育業務發展能力並繼續在現有產品及服務、領域專長及客戶的堅

實基礎上，於不同國家探索發展新項目、新產品、新行業及開發新客戶的機會。面對更多元化的產品線及客戶需求，本集團透過緊貼OEM及ODM行業的技術變革及競爭形勢、因應客戶對其各自市場分類的技術及工藝以及市場及宏觀經濟變化及競爭狀況作出的回應有效調整我們的服務、優化及精簡生產工序、精益生產、升級設備、提升質量及響應能力、靈活性及收益率、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對手中脫穎而出。

企業風險管理(ERM)方面，本集團經營所在市場競爭激烈且高度活躍，倘於客戶、產品及地域多樣化方面無法達致平衡及多元化，則無法實現業務的可持續增長，本集團一直在尋求持續改進，投入大量資源進行能力建設及打造研發能力。

### 主要客戶

本集團的主要客戶包括知名品牌，提供值得信賴的產品，並已在其專業市場上取得較大的市場份額。本集團的策略是以與具規模及增長特徵的領先公司建立及培育長期業務關係為重點，努力拓展該等關係以囊括更多產品線及服務，持續發展、滲透中國、海外及國際品牌客戶，致力發展及多元化其產品組合。我們致力於擴充在印度及越南的產能，從而滿足客戶發展海外市場的需求，我們已成功利用該等國家國內市場的增長，並繼續積極開發印度不同行業的新客戶，使客戶及產品基礎多樣化。然而，本集團客戶持續面對多種不可避免的宏觀經濟困境，包括烏俄戰爭擾亂全球供應鏈、各國通脹率飆升及量化緊縮政策，全球經濟衰退風險上升。需求方面，在經濟困境及對經濟下行的擔憂之下，需求的收入彈性較高，客戶偏好已轉變為增加儲蓄以應對不斷增長的生活成本；換言之，二零二三年包括消費類電子產品在內的耐用品需求下滑，仍為導致本集團客戶業績惡化的最重要原因，且隨著市場放緩，競爭壓力持續存在，大多數渠道仍然充滿庫存。先前機型的積極反響並無對智能手機的需求產生顯著影響，這表明消費者對特定品牌智能手機的忠誠度較低。由於他們接觸眾多其他類型的智能手機，因此他們更願意嘗試更換不同品牌的智能手機。倘若當前庫存難以滿足剩餘的極其有限的需求，競爭對手將不得不為此展開激烈競爭，而這亦是我們對二零二三年的需求持悲觀態度以及對二零二四年的需求持保守態度的原因。本集團大部分銷售依賴相對較少的客戶，而我們客戶在終端市場的表現及其外包策略可能會直接嚴重影響／降低我們的出貨表現。

為降低風險集中程度，開發新客戶對本集團而言至關重要，本集團專注於擴大其客戶組合，採取積極主動的業務策略並已成立專門的業務發展團隊以符合本集團目標要求(包括良好的市場增長潛力、對全球OEM/ODM服務或一站式製造解決方案的需求、可行性、財務穩定性及長期關係穩定性)的新客戶並與其建立關係，這有助於推動向新市場擴張、抓住增長機遇及降低風險集中程度。然而，事實上發掘大型或較大規模的新客戶日益困難，且發展新客戶所需時間可能十分漫長，這亦是本集團客戶組合中包含部分小客戶的原因，而本集團須在拓展海外市場方面投入巨大的精力及資源，並已取得若干成績。

- (i) 本集團主要的中國客戶最初專注於國內市場、資本、技術及知識提升，但近年已將重心轉移至全球擴張，且於不同國家及市場(如印度及其他發展中國家，尤其是中歐、東歐及美國南部)極為成功。由於全球宏觀經濟挑戰不斷出現，該客戶已調整其二零二三年企業策略，著重業務優化、電動汽車等的未來業務發展，不僅注重規模，亦注重盈利能力。二零二三年第二季度以來的庫存積壓及需求疲軟令智能手機廠商對於增加產量遲疑不定。於二零二三年第三季度完成庫存清理，經濟亦出現回暖跡象。由於供應鏈中斷緩和，BOM成本下降，該客戶的毛利率錄得新高，庫存降至11個季度以來的最低水平。該客戶對最新款旗艦智能手機採取高端定位政策並獲得良好市場反饋，從而成為中國唯一一家在二零二三年第三季度出貨量同比出現增長的公司。IDC認為，二零二三年印度智能手機出貨量為146百萬部，同比名義增長1%，此得益於出貨量於下半年11%的增長彌補了二零二三年上半年10%的下降。儘管印度智能手機市場取得1%的出貨量增長，由於線上渠道出貨量下降，該客戶的市場份額排名由第二名下降至第四名，但其仍能繼續領跑印度入門級(100美元以下)市場。
- (ii) 一家知名美國互聯網公司為本集團的主要客戶之一。憑藉悠久的合作歷史，本集團提供全方位的工程及生產服務，旨在提供卓越、可靠且值得信賴的優質智能手機，滿足客戶的需求。為了從競爭對手中脫穎而出，我們從NPI(新產品推出)階段就與該客戶合作，並迅速提高產量，以滿足客戶的上市時間和批量生產策略。我們不斷開發自動化機器人軟件、機器人中央控制系統及人工智能檢測算法，以減少對勞動力依賴並消除手工差誤。此外，我們採用實時大數據分析及可視化工具來提高產量並在生產的各個方面為客戶提供支持。為了降低在特定地區/國家的集中風險，我們為該客戶提供具有競爭力的地理優勢及卓越的管理能力，以減少部分地區/國

家的集中風險。儘管宏觀經濟低迷，但該客戶仍持續致力為其設備配備更多的先進人工智能技術。卓越的品牌形象、值得信賴的質量及創新的技術是該客戶的獨特特徵，該等要素將幫助該客戶渡過此次經濟放緩，其將獲得適當的市場份額。

- (iii) 鴻海精密工業股份有限公司是全球最大的電子產品製造商之一，並於二零二零年一月一日收購Ensky Technology Pte. Ltd. (「Ensky」，為鴻海的全資附屬公司)。Ensky與美國客戶建立長期關係，向彼等銷售電子消費產品。由於業務模式自二零二二年起發生改變，採購實體逐步由Ensky過渡為鴻海。由於其中一名美國客戶增長迅速及於全球佔據主要地位，故此對電子書閱讀器及語音交互產品有龐大市場需求。本集團已為製造電子消費產品(如電子書閱讀器、平板電腦及語音交互產品)多時，而本集團現為該等電子消費產品的策略供應商，此有賴於本集團強大的工程及全球運營和製造能力，能夠應對客戶的全球多元化發展，執行高端和更複雜的項目，並滿足終端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。然而，鑒於宏觀經濟環境目前不景氣，市場研究表明，消費者並不注重預算，所以前方仍面臨重重挑戰。此外，智能音箱在美國市場上正日趨飽和。由於鴻海為台灣註冊公司，故向鴻海的銷售歸於亞洲分類。鴻海於台灣證券交易所上市並為本集團最終控股股東。
- (iv) Sharp Corporation (「Sharp」) 為本公司最終控股股東鴻海的聯繫人，故根據上市規則屬本公司關連人士。Sharp提供各類電子產品，包括智能手機、家電、顯示器及其他物聯網設備。該客戶目前的銷售市場包括日本、台灣、印度尼西亞及美國，近十年來出貨總量超過90%銷往其日本本地市場。自日本電信運營商因預計近期需求下降而調整訂單量開始，日本手機市場便歷經多次動盪。於二零二三年五月十五日，日本電子公司京瓷宣佈，由於其產品需求下降，正式退出消費型智能手機業務。京瓷社長谷本秀夫表示：「我們在一般消費市場中已經找不到商機。」該公告宣佈後僅數週，排名第五的供應商FCNT(富士通株式會社手機業務的三個繼承者)於二零二三年五月三十日根據民事再生法向東京地方法院申請破產保護，由於日圓貶值及激烈的競爭，其債務總計達1,431億日圓。Sharp抓住此次機遇，今年已推出多款新手機，以滿足消費者的不同需求。為踐行其促進可持續經濟的承諾，Sharp推出了AQUOS wish3——一款環保手機，其後蓋及特定內部元件均由回收材料製作而成，從而將回收材料含量提高至60%。AQUOS wish3定位為入門級手機，但配備5G及防塵防水功能，而這些功能向來深受長者青睞。



另一方面，Sharp繼續開拓非手機業務，並藉助本集團的研發資源及能力，推出MiFi路由器、平板電腦等其他電子設備。

- (v) HMD是一家獨立的芬蘭公司。於二零二三年，HMD宣佈以獨立身份進入市場，採用多品牌策略，通過諾基亞及其他合作夥伴以及HMD原創設備，以消費者需求為中心，致力開創電信新世界。此前，作為諾基亞手機的發源地，HMD是諾基亞過去七年的獨家合作夥伴。HMD以其可修復設備而成為可持續發展領域的佼佼者，並為數碼排毒的首選。此外，HMD亦為企業客戶提供綜合解決方案。該公司以客戶的需求為驅動力，凡事追求可持續性、持久性、安全性、耐用性及可購性。可持續理念已滲透其業務、產品及文化。
- (vi) 於二零二三年上半年，一名新印度客戶成為主要客戶。其成立於二零零六年，從事供應電信設備及提供其安裝、調試、裝配及維護等性質的服務以及管理服務供應商的電信網絡業務，其於印度的業務迅速增長。本集團為該客戶的基帶處理單元、射頻拉遠頭及自適應／有源天線等硬件提供系統組裝製造服務。

綜上所述，鴻海及Sharp所屬鴻海科技集團為本集團五大客戶之一。來自本集團向鴻海科技集團的鴻海及Sharp銷售貨品及提供服務的營業收入分別佔本集團於本期間來自銷售貨品及提供服務的營業收入總額約15.43%及7.58%。根據上市規則，鴻海為本公司之最終控股股東，因此為本公司的關連人士。來自鴻海科技集團的營業收入佔本集團本期間營業收入總額約23.67%。

於本期間，本集團五大客戶佔本集團營業收入總額約88.98%，其中四名與本集團已建立超過五年的長期良好關係，而另外一名則已成為本集團客戶約三年。該等主要客戶毋須於一段設定期間內向本集團承諾若干最低購買價值或數量，而我們按項目進行投標，通常會收到客戶特定數量及時間的產品採購訂單。我們以客戶為中心的工廠具有靈活變通能力，可以根據需求進行重新配置，以滿足客戶特定的產品要求及產量波動。然而，需求的波動會對我們的材料需求計劃、生產計劃及資產利用率造成影響。需求能見度是指在必要的時間範圍內看到不失真和準確的需求以對其做出反應的能力。需求能見度越高，可靠預測需求的可能性就越大。供應鏈能見度越高，則中斷越少，客戶滿意度越高，成本越低。與客戶訂立的大多數供應協議要求客戶購買我們為滿足客戶承諾的預測製造需求而購買的未動用庫存。其中若干協議要求我們在合同期限內向客戶提供具體的降價。在目前瞬息萬變且置換週期拉長的競爭激

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，任何該等客戶或其產品於任何地區的市場地位的喪失或變動均可能對本集團的業務、財務狀況及經營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售集中。此外，倘我們的一名或多名主要客戶無力償債或因其他原因無法及時向我們付款，或根本無法付款，則我們的財務狀況可能會受到影響。本集團對主要客戶的依賴意味著本集團的業績與該等客戶的業績、競爭力及發展以及其在OEM及ODM競爭對手眾多的充滿挑戰的手機行業及全球經濟環境中的外包及離岸或在岸策略密切相關，且本集團一直監察目前的經濟環境及市場格局、市場趨勢及終端客戶行為的變化以及對整體經濟及本集團所服務客戶的消費能力、偏好及信貸狀況以及終端市場及本集團個別市場及地區分部的潛在影響。本集團繼續密切管理及控制開支及員工人數及資本資源以保持精簡、靈活性，並因應外部環境以及無法控制且無法預測的地緣政治局勢的變化而盡量做足準備及提高快速應變能力。但正如之前所重申，閒置成本較高，處理閒置資產需要時間。

本集團目前向主要客戶(不論是否本公司的關連人士)提供的信貸期介乎30至90日，與授予其他客戶的信貸期一致。本年度的預期信貸虧損備抵為133.8百萬美元，較二零二二年同期的預期信貸虧損備抵80.5百萬美元顯著增加。於二零二二年，疫情令全球經濟引擎陷入停滯，其影響不局限於任何一個行業。由於二零二三年全球經濟增長緩慢、通貨膨脹和利率飆升、烏克蘭戰爭持續、生活成本危機、競爭激烈、需求下降及業務表現欠佳等不利因素繼續對客戶及企業的償付能力帶來重壓，該等客戶對本集團產品及服務的需求有所減少。本集團部分客戶(包括主要客戶，如向歐洲及非洲分銷手機的HMD)在財政上受到制肘且資金鏈緊張，而本集團在向HMD收回應收貿易賬款方面面臨困難，逾期金額、催收風險和違約風險大幅增至極高水平。面對向HMD收回應收貿易賬款的挑戰，本公司於二零二二年下半年已就此採取風險削減措施，該等措施包括降低與HMD的應收賬款結餘並根據付款狀態調整出貨數量，使當前進行中的功能手機項目的出貨量限制在HMD作出的相應付款金額內，從而預防未收回的應收貿易賬款超出預先設定的上限。儘管HMD未能於二零二二年成功籌集資金，且於二零二三年的現金狀況仍然不佳，本公司正密切監察未收回應收賬款水平並評估HMD能否持續經營及收回逾期應收貿易賬款的風險以及相關違約風險。於二零二三年十二月三十一日，管理層已對賬面總值為215.3百萬美元的HMD應收貿易賬款的預期信貸虧損備抵作出評估。本公司管理層確認，由於HMD的財務業績惡化，應收HMD的貿易賬款的信貸風險已急

劇增加，因而根據已知和可知信息，我們確認HMD最終可能無法履行到期義務。為評估應收貿易賬款的預期信貸虧損備抵，本公司已委任一名獨立外部估值師，通過確定違約率的適當概率、給定違約率的估計損失及納入前瞻性調整，協助估算來自該客戶應收貿易賬款的預期信貸虧損備抵。

根據HMD的評估結果，確認截至二零二三年十二月三十一日止年度整個可使用年期的預期信貸虧損(非信貸減值)為137.8百萬美元(二零二二年：77.5百萬美元)。根據國際財務報告準則第9號，本集團利用撥備矩陣計算未發生信貸減值或信貸風險上升的應收貿易賬款的預期信貸虧損備抵。撥備矩陣基於具有類似損失模式的各應收賬款組別的賬齡。撥備率基於本集團過往觀察到的違約率，經計及合理、有理據且無需付出過多成本或努力即可獲得的前瞻性資料得出。於各報告日期重新評估過往觀察到的違約率，並考慮前瞻性資料的變動。鑒於全球經濟及手機市場的高度不確定性以及地緣政治緊張局勢加劇，本集團透過提高本年度期間逾期應收貿易賬款的預期信貸虧損百分比，重新評估預期信貸虧損備抵。

此外，本集團還有若干小型客戶，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。本公司將繼續密切關注影響客戶現金狀況以及付款及信譽的情況及因素，根據需要變更與該等客戶的信貸限額、信貸期及/或控制與該等客戶的業務量，並根據本公司政策採取必要的催討賬款行動及信貸控制行動(如暫停出貨)並根據相關會計標準的規定及客戶的信貸狀況前景就應收貿易賬款產生的預期信貸虧損作出充足備抵。管理層將定期檢討與特定客戶相關的資料，確保已就該等出現信貸減值的應收賬款(管理層斷定其債務人陷入財務困難或困境)計提充足的減值備抵。此外，我們亦對供應鏈管理計劃作出調整，優先出貨滯銷的元件項目，以避免過度庫存積壓。本公司需繼續減少超額的未結採購訂單及元件庫存量，而本集團亦將於二零二四年大幅減少對HMD的銷售額，以降低整體風險。

除手機製造業務外，本集團亦於北美地區擁有強大的回收物流、維修/翻新服務及製造服務功能，提供綜合解決方案，為美國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，在全球供應鏈重組背景下其質量、成本及交付能力均出類拔萃。本集團的服務包括售後管理、維修/翻新服務、產品資產回收、在線銷售過剩存貨服務、綜合區域製造、包裝及履行。本集團為多元化產品(如無人機、無人機設備、智能家居設備、機頂盒、物聯網產品、醫療產品及汽車用電子產品)及其客戶(包括品牌OEM、移動運營商及零售管道)提供集運/回收物流及製造專業知識。本集團目標為繼續推動向汽車及醫療行業提供的履行服務及地區製造服務增長。本集團於該部分業務中維持及展

示的核心競爭力為(1)強大的核心團隊，在EMS和市場售後服務方面擁有人才和專業知識；(2)在物流服務方面位於德克薩斯州達拉斯的樞紐中心具有地理中心優勢，在全球供應鏈重組下的製造戰略方面墨西哥廠區具有近距離優勢；(3)完善的質量體系及主要認證，如醫療領域的ISO 13485及汽車領域的IATF 16949；(4)多品類、小批量的靈活支援模式及端對端業務解決方案，從設計、生產、履行以至市場售後服務一應俱全；(5)獲得富智康全球資源支持的全面的產品工程能力；及(6)E2E(端到端)、完整的市場售後服務解決方案、線上線下營運整合及定制服務模式。

## 與供應商的主要關係

### (i) 供應鏈管理：

供應鏈表現一直是衡量本集團業務執行是否順暢的主要指標。為了滿足本項業務的上市時間、上市量產及量產時間的要求，我們的製造業務表現取決於元件和其他原材料的質量、及時採購可行性及成本以及高效的庫存管理。供應不穩定將影響我們的生產計劃，從而影響向客戶發貨。具體而言，單一來源的元件供應商延遲或中斷供應可能造成嚴重影響，我們可能需要在已經延遲的情況下或以較差條件從其他第三方採購該等材料。本集團向鴻海及全球1,497家信譽良好且合資格的供應商採購開展其業務所需的元件及其他材料。本集團與其中絕大部分供應商保持長期穩定的業務關係，由專門團隊負責梳理各供應商的供需平衡情況，保持對市場風險的全面了解，並與內部工程團隊密切合作。本集團採購團隊面臨的日常挑戰是，以具一流競爭力的價格維持按時交付優質材料並同時避免若干主要材料供應源的掣肘。除最關鍵的材料管理成本外，本集團將不時採取必要措施維持合適的存貨、未付貨採購訂單和營運資金的動態。當材料成本增加導致成本上漲時，客戶通常不會接受提價。本集團一直保持充足的現金儲備以保證經營的可持續性。鑒於過去數年波動不止帶來前所未有的挑戰，業務起伏實際上很大程度上由供應鏈表現及其交付能力決定。二零二三年，地緣政治的不確定性，包括日漸升級的中美對抗關係、俄烏衝突、近期以色列與哈馬斯衝突，以及主要經濟體持續高通脹及緊縮貨幣政策，將繼續左右全球經濟。基礎材料商家及晶片組、記憶體、電子零部件、顯示模組、相機模組、電池、連接器、外殼及包裝材料等元件商家共同構成本集團的供應夥伴。該等供應夥伴通過本集團於長期供應管理中形成的一套明確要求甄選而出，具體包括技術要求、質量及可靠標準、價格競爭力、技術能力、創新及工程能力、物流要求、服務評估、商業條款、客戶要求、

產能、同業認可程度及財務實力，而後根據本集團內部設立的資格認證流程進行評估和認證。我們持續研究及跟進材料及元件的供應情況及價格波動。我們認為因過度依賴綜合採購來源而造成潛在供應中斷的風險較低。業務部門會定期進行供應商持續績效評核(TQSCE，即技術、質量、供應、成本以及環境、社會及管治)及對其進行監控。

元件於供應受限時未必能隨時得到供應，本集團不時可能無法持續獲得充足供應以滿足生產計劃，此為導致難以定期發佈訂單及出貨量預測的原因之一。向五大供應商的採購額佔本集團本期間採購總額約45.9%。儘管本集團曾與市場上的大量可得貨源合作，但為繼續享受採購流程方便、供應穩定及優惠商業條款(尤其是定價方面)，本集團多年來一直集中向數量有限的主要供應商採購。五大供應商均於過往五年或更早前與本集團建立長期良好業務合作關係。彼等不受合約約束並無須保持產能，亦無須生產及供應或向本集團保證最低供應數目。因此，本集團面臨的負債風險已得到妥善管控。鑒於同類最優價格是通過集中向少數主要供應商採購而獲得，通過在需求的基礎上規劃並建立安全緩衝，以供應延遲或ODM業務中斷的形式合理控制供應中斷風險。客戶獲告知並知悉供應挑戰將持續存在，且相關資料一直及時與客戶充分分享，同時已制定應急方案並將於需要時執行。此外，市場上有大量可替代來源，一直將其作為應急後備以供隨時與其合作。除晶片組、記憶體及若干關鍵元件外，倘本集團決定與新的供應來源合作，本集團預期不會受到不可預見市場波動(如原材料成本大幅上漲或供應延誤)影響。本集團於業內一流的材料定價能力，清晰展現本集團的採購能力及商業實力，被視為本集團規模經營、大宗採購及與市場持續緊密參與及聯繫所帶來裨益形成的核心競爭力。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本期間採購總額約8.6%。

採購團隊可採用基本的工具和適當的策略，不時控制供需動態。本集團每季度與指定供應商溝通並協商定價及供應要求。下個季度的採購週期通常可能會從新季度的第三週開始，並持續到該季度結束前兩週，即應對元件供應不穩定/中斷時，根據可預見供應時間，有關問題基本上將在實際發生前一個季度或更早前得到及時處理；有時，在極端情況下可能會在短

時間內出現供應突發中斷，而這些問題須通過高級管理層與供應商進行更密切的溝通及跟蹤審查或通過近期的分配調整來解決。做好規劃及保持能見度是確保供應的基礎。本集團持續每週向供應商提供近期預測，並由採購團隊共享長期預測數據，在供應商收到的需求預測確認基礎上制定規劃及能見度。每個季度進行的溝通及協商有助於釐定未來季度的定價及供應，以在實際交付確認前妥為進行議價／權衡，而在TQSCE方面，優惠的供應策略一直是決策的指引。供需變動關係於二零二二年末發生轉變，高水平策略已調整為：(1)利用優惠資源，平衡供需；(2)在供應不能及時滿足需求的情況下探索額外選擇；(3)以商品帶動最佳的市場定價；(4)要求合理的訂單交貨時間，保持最低的訂單覆蓋率；及(5)必要時在公開市場尋找替代的供應來源。

製造方面，無論市場形勢如何，全套材料供應始終至關重要，元件的功能或美元價值不會對生產經營產生影響，關鍵在於產品能否完整生產並及時交付。毫無疑問，我們要獲得成功，靈活維持供需平衡至關重要。

詳情請參閱本公司於二零二三年四月十三日另行發出及刊發的二零二二年環境、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涉及的潛在風險，本集團已制定並遵守其業務計劃，目標擴大客戶基礎以及產品類別及供應組合，並已實施及維持有效的內部監控及企業風險管理制度，以評估及控制有關風險。詳情請參閱本公司二零二二年企業管治報告書(構成本公司於二零二三年四月十三日發出及刊發的年報其中一部分)所載「問責及審核」一節。為應對日益加劇的地緣政治風險、全球經濟放緩、需求疲軟及通脹風險並盡量降低對營運帶來的影響，本集團持續監察市場形勢及總體經濟、材料供應及市場價格走勢，並透過採取靈活有效的採購及銷售策略與客戶、供應商以及物流服務公司保持密切聯繫和溝通。

(ii) 材料供應與價格：

調整週期將持續至二零二三年。將庫存恢復至健康水準一直是企業的首要任務，現在亦是如此。自二零二二年第三季度以來，過去三年困擾整個電子行業的供應限制已開始消散。於二零二二年年底，情況急劇轉變為供應過剩。需求一直不穩定且繼續急劇波動，未來情況難以預測。

二零二三年可以說並未出現供應限制的情況。無理據且不現實的供應限制已不復存在。在適當協商及商定條款後，預計將有充足供應滿足需求。手機行業調整一直滯後於大多數其他消費電子業務。自二零二二年下半年以來，消費者支出一直疲軟。對經濟前景的擔憂持續加劇。於二零二三年三月，中國後疫情市場的確出現彈性復甦，然而復甦勢頭未能持續，僅維持了一個月。鑒於全球經濟脆弱及製造業產能不斷轉移至中國境外，中國出口持續疲軟。中國國內市場一直處於供應過剩的狀態。作為滿足全球需求的全球工廠，幾十年建成的大量產能現可滿足國內市場需求，但市場仍在努力調整並尋求未來新的增長機會。於過去幾個月內，美國市場呈現出最佳的韌性。在高消費者定價環境下，庫存有所下降。

於過去十個月內，一些行業的需求下降促使人們決定透過限制供應來維持市場價格。主晶片組、記憶體、LCD元件以及部分關鍵集成電路就是很好的例子。與此同時，在汽車周邊、人工智能服務器市場等若干半導體領域，該等周邊供應仍然緊張，交貨時間本可以縮短但仍較長，價格仍高。關鍵集成電路供應商實施的供應策略顯現出其他的市場擾亂因素。在此情況下，元件定價並不再完全僅由供需變動關係決定。與疲軟的市場需求相反，領先的半導體製造商將自二零二三年年初起因成本高企而將售價提高10%或以上。主動元件的電子元件價格跌幅1.5%，被動元件的電子元件價格下降約3%。記憶體的定價始終極其敏感，每日均在變動。記憶體的定價已達致疫情前的水平，通過限制產量以維持定價。記憶體的定價於第三季度末出現轉機，並開始上漲。預計下一個季度的定價將持續上漲。定製元件更易受到影響，並與特定產品需求掛鉤，於此情況下，在較廣泛的範圍內，顯示器價格下降4%；電池跌幅將近2%，甚至次級材料也有所上漲並保持在高位。相機模組降價5%，充電器降價6%。

就目前所見，預計我們不會面臨供應挑戰，鑒於持續清理渠道庫存，大多數商品的價格預計會下調；通脹及主要經濟體的緊縮貨幣政策、包括俄烏衝突、持續的中美對抗關係及近期以色列—哈馬斯衝突局勢在內的地緣政治衝突為明顯的不確定因素。儘管市場能見度有限，但我們仍保持謹慎樂觀態度。如有，須擔心的是市場是否能夠撐得住，衰退是否可能加劇，嚴重程度及持續時間。本集團繼續作出努力，盡力克服業務困難，並努力與客戶、賣方、供應商、物流合作夥伴進行磋商、討論及訂立安排，在困難時期共擔風險，達成互利，促進各方之間的長期合作關係。此外，本集團自二零一七年年底以來所面臨的其他挑戰也一直持續至二零二三年，並預期持續至二零二四年。

## 與僱員的主要關係

僱員為本集團的寶貴資產。因此，本集團的長期策略為內部培育和發展僱員及聘請外部專業人士，提高競爭力。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，以及橫跨不同產品、計劃及業務線的更佳事業發展前景以及晉升機會，持續吸引及留聘合資格優秀僱員。本集團十分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。此外，大部分面授培訓課已轉到線上進行。本集團致力於提供安全、高效及融洽的工作環境，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。本集團始終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，本集團提供視頻會議、電郵或郵箱等渠道供僱員反映意見。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。根據該等指引，僱員須遵守道德及道德標準，並提倡誠信、誠實及保密，以保障本公司及其股東的整體權利及權益，並提升本公司的競爭力及長遠可持續發展。



Fushan Technology Vietnam 近期有諸多積極改革，如客戶多元化、生產及工廠擴張等。除此之外，我們意識到僱員將核心價值融入我們的業務當中，因此我們也注重人為影響。隨著富智康集團的發展，我們以4個核心價值—關懷、自信、堅定及誠信—展現員工關懷，營造良好的工作氛圍，讓僱員相互尊重，並在工作中得到認可和信任。僱員有機會在工作中進行創造及創新以降低成本、提高工作效率及取得更佳業績，並為每個人創造平等的機會。這就是Fushan把「每週四分享」轉變為「持續改善分享」的原因，在這種模式下，即使有價值的創新想法尚未被採用，其亦將得以展現。此外，本公司一直通過各種實物福利展達對員工職業生涯的關懷，如投購保險照顧員工及其家人，每年組織兩次間接勞工團建活動，幫助員工於工作之餘恢復精神，還可以加強彼此之間的溝通和領導對下屬的高度激勵。尤其是，我們正以「Fushan賦能未來」為核心引領點，為慶祝公司成立十週年做準備。

可持續發展與和諧關係是我們的政策之一。我們一直藉助「跨級交流咖啡會」計劃每兩週一次直接與公司代表會面，以關心、傾聽員工的反饋和他們在日常工作中的問題。於二零二三年，我們已經進行了40多批（約300個問題）的問題處理，其中86%已得到解決，14%正在處理，「車間巡視」項目（傾聽車間員工的心聲）已經開展了50次巡視，提出的551個問題中92%已得到解決，8%正在處理。此外，我們還藉助印度的排燈節等文化分享項目交流和了解其他國家的文化。另外，Fushan員工還通過獻血活動展示了社區精神，僅4小時內就有200多名成員成功獻血。

關於Fushan培訓計劃，我們自二零二二年以來一直實施「根據業務需要、自學文化思維定制培訓課程」的策略及維持可持續培訓計劃，如網絡安全（900多名學員）、ESD培訓（500多名學員）、誠信與反腐敗（適用於所有員工）、質量意識（300多名學員）、企業社會責任與環境、健康及安全管理體系意識（490多名學員）等定期再培訓，以提高員工的知識和責任。此外，為適應變化，我們根據職業發展制定了新的人才培養課程。針對新職員，我們開展「新職員培訓計劃」的3個板塊，幫助新職員快速適應Fushan的文化和工作。對於管理者而言，我們採用新培訓課程「管理者職責培訓」，提升管理技能，提供足夠的程序步驟，使他們充分認識其在日常管理中的職責及責任。Fushan培訓者（44個板塊，800多人次）以及持續開展的優秀培訓活動，為全體員工推廣自主學習文化及分享文化。除上述的實質性培訓課程外，我們還根據客戶的要求提供SPC課程及六西格瑪課程。

除內部培訓外，我們鼓勵員工參加越南工商會或國際勞工組織舉辦的外部培訓或研討會，如「工作場所的對話」、「工廠改進工具」和「集體協商」。隨著技術的發展，為進行持續改善及支持日常營運，減少文書工作及手工勞動，二零二三年可謂是人力資源數字化轉型的一年，HRIS系統的升級取得了部分主要成果，以為無紙化及提高效率方面提供最佳的服務。

印度的電子製造業在過去幾年中經歷急劇轉變，並採取了各種營銷電子產品的舉措。在有限的經驗及資源下，面對吸引及挽留員工的激烈競爭，我們已確保在直接勞工受到季節、節日及其他因素(如考試、婚姻)影響的核心下，100%滿足客戶需求。由於經濟低迷，印度工廠的產量較少，人力資源的主要目標是優化員工人數，創建更精簡高效的業務模式。安德拉邦廠區已從全天候營運轉變為24小時x6天工作制營運以提高效率。儘管變化不斷，我們通過一系列的學習及參與會議、新產品技能、有效的溝通、團隊建設及針對新客戶業務準備的完善的有害物質過程管理意識課程(包括內部審計認證)保持員工的工作積極性。

在泰米爾納德邦廠區，直接勞工參與在Vinayaga Chaturthi、Ayudhapooja的宿舍舉辦的歡慶活動。積極協助潛在新業務／客戶到廠參觀。在最近的聚會活動中，BFIH的排燈節慶祝活動，我們與我們的醫療保健合作夥伴安排的健康活動，為泰米爾納德邦廠區的直接勞工／間接直接勞工提供牙科、眼科及健康檢查。國民警衛隊為泰米爾納德邦宿舍的女性提供網絡安全／手機安全培訓。此外，在警察紀念週前夕，一線團隊領導及高級主管參加了安德拉邦斯里城組織的獻血活動，十分具有紀念意義。

作為企業社會責任活動的一部分，BFIH十分榮幸能與SEB合作促進印度泰米爾納德邦韋洛爾附近偏遠部落社區的教育、健康及生計。作為與SEB合作的健康計劃的一部分，BFIH為SEB九所學校的近500名學生提供膳食，這一舉措大大減少了該地區的輟學率，激勵家長送他們的子女上學。自二零二三年第二季度起，BFIH已做好準備工作、符合且完全遵守RBR(責任商業聯盟)準則及SA 8000:2014社會責任標準。該兩項證書及資格認證過程的準備工作均自二零二三年四月開展。最後，人力資源部已100%按時支付職工公積金及退休金供款，保障僱員財務福利。

在過去的一年裡，鑒於本集團產品組合的變動及產能過剩，我們已採取措施重組業務營運，旨在實現多元化，提高利用率，節省成本，維持輕資產及精益企業集團。該等措施包括重組其製造業務中表現欠佳的部分及處置閒置資產，在不同設施(於越南及印度的新業務)之間轉移生產，並減少員工人數，重新調整我們的業務流程和重組我們的管理層，主要目的是使我們的產能和基礎設施與當前和預期的客戶需求保持一致。由於業務不景氣，中國的員工人數亦有所減少，但我們的目標是挽留業務轉型的關鍵人才，並繼續優化員工人數以提高營運效率。

就作為本集團競爭力核心的研發能力而言，本集團透過建立一支全球經驗豐富的研發團隊，並在中國、台灣、印度及越南設有辦事處，建立了核心競爭力，以支持其重要的業務成長機會(例如新技術、新材料、新客戶)，並透過在現有強大的製造和工程能力上，持續投資研發，以實現和執行本集團客戶的開發要求。本集團持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。

截至二零二三年十二月三十一日，本集團的僱員總數為36,657名(二零二二年十二月三十一日：44,055名)。於本期間，員工成本總額為270百萬美元(二零二二年全年：371百萬美元)，同比減少主要由於根據業務需要優化及調整員工隊伍。

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，本集團已實施年度獎金、時間／績效掛鈎獎勵及其他激勵計劃。留聘僱員一直是所有企業面臨的一大挑戰。在競爭激烈的全球經濟中，由於產品開發及製造過程複雜，需要專業人士及專家參與，故留聘合資格及技術純熟的骨幹僱員對可持續競爭優勢至關重要。為提高員工忠誠度和留存率，本集團採取多項措施，包括提供具競爭力的薪酬和福利、良好的工作環境、更廣泛的客戶接觸面、更大規模的資源、培訓及崗位轉換，連同橫跨不同產品及項目及業務線的更佳職業前景。尤其是，繼本公司於二零二三年四月十三日發出及刊發的通函之後，經股東批准，本公司已於二零二三年五月十九日分別採納一項新股份計劃(「新股份計劃」)及一項新購股權計劃(「新購股權計劃」)，據此(其中包括)本公司董事會(「董事會」)(或其正式授權的高級職員或代表)可向本集團合資格員工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(有關新股份計劃及新購股權計劃的主要條款概要，請參閱本公司於二零二三年四月十三日發出及刊發的通函)。新股份計劃及新購股權計劃均符合上市規則第17章的規定。僱員亦享有本集團提供的保險。應付本公司董事的酬金由董事會經參考本公司不時修訂的董事薪酬政策(有關詳情，請參閱本公司二零二二年企業管治報告書「薪酬委員會—董事薪酬政策」一節，其構成本公司於二零二三年四月十三日發出及刊發的二零二二年年報的一部分)以及本公司薪酬委員會的推薦建議後不時釐定。

有關本集團與其僱員的主要關係的更多詳情，請參閱本公司於二零二三年四月十三日另行發出及刊發的二零二二年環境、社會及管治報告書「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(關鍵績效指標)包括銷售額、毛利率、純利率及股本回報率的同比變動。就同業分析而言，由於同業可能各有不同的歷史、背景、公司目標、基因、業務以及增長策略、增長動力、客戶、市場動態、組織文化、領導能力、風險概況及偏好、股東架構及背景、業務模式(如外包或內包或合包或近岸外包)及生命週期、客戶組成及群體以及組合、營業收入及產品組合(機構件與系統組裝及其他非手機業務)、產品供應、具體營運流程、營運規模、產品及服務策略、差異化、定位及多元化、風險偏好、地理位置、業務分類、市場趨勢、定價策略及政策、地域覆蓋範圍、政府支持、環境、社會及管治合規及推廣、稅收優惠、競爭優勢、核心能力、研發能力、資產使用率、現金流量及狀況、信譽、股息政策、資本架構及成本結構，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是計量公司如何將其營業收入有效轉化為溢利的常用財務關鍵績效指標。該兩項數值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及產品質量的能力愈強，包括可變成本，如BOM成本、直接勞工成本、可變製造成本、雜項開支及回報率以及效率。效率的提高可提高貢獻利潤以彌補固定雜項開支。使用率較低則會產生未被吸收的固定雜項開支。業務盈利能力越高，代表有越多資金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，可對銷售管理、產能使用率、供應鏈及採購管理、效率優化、風險管理、業務管理、存貨控制、生產力、質量控制、產量控制、直接成本控制、生產雜項開支控制的內部提升或定價政策、活動水平及整體成本競爭力以及市況變動提供有用見解。

純利及純利率為計量盈利／虧損的財務關鍵績效指標，盈利／虧損從所賺取毛利中減去經營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。其顯示本期間扣除所有開支及虧損後的所有營業收入及收益餘額。該關鍵績效指標評估公司將營業收入轉化為溢利的表現，且由於關鍵績效指標指扣除所有經營及非經營成本(包括稅項)後的剩餘溢利，其通常被視作盈利能力的最終指標(即「底線」)。其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、優化稅項、資本架構以及盡量減少其他類型非經營收益及虧損(如匯兌收益及虧損及股本投資公平值變動)的能力。以上各項因素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。

股本回報率是淨收入與每單位股東權益的比率，顯示企業有效使用股東投資的能力。其衡量公司的盈利能力及公司為股東創造多少利潤。換言之，管理層常用於衡量一家公司利用其股權投資者提供的資源創造溢利的效率及效益。股本回報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彼等的投資正被用以有效發展業務。

於二零二三年上半年，本集團確認綜合營業收入2,677百萬美元，較去年同期的4,125百萬美元減少1,448百萬美元或35.1%。於二零二二年下半年，隨著產能和產量的提升，自二零二一年以來由疫情引發並困擾著市場的供應鏈限制得以緩和，由於零部件訂單迅速削減，這些限制不再是首要問題，供應商轉而開始擔心供應過剩和庫存積壓。行業步入需求受限的市場環境，終端客戶對價格變得更加敏感。就僅追求實惠手機的價格敏感消費者而言，最新型號價格過高，難以承受。所謂「價格敏感」，我們是指對漲價敏感並在漲價時改變自身行為(如轉換品牌、貨比三家、只看不買等)。同時，隨著競爭加劇，營銷預算不斷攀升。品牌目前更傾向借助各類媒體渠道來接觸消費者。成本增加會通過提高零售價格轉嫁給消費者，令消費者承受壓力。普遍觀點認為，新機型的創新已放緩，通常只是進行漸進式改進，而消費者現在在考慮升級之前反而會考慮繼續使用現有的智慧型手機。前幾年較為盛行的頻繁升級的已經減弱。升級週期的放緩給智慧型手機銷售的持續成長帶來了挑戰。

由於需求下降，大多手機品牌面臨庫存積壓問題，並自二零二二年第三季度起致力於清理庫存。全球手機出貨量統計數據同比下降反映了生活成本上升、經濟放緩、換機時間延長及智能手機翻新市場不斷增長等因素導致的市場需求疲軟。企業不斷尋求保持競爭優勢的產品定價方法。由於手機市場需求緊縮，本集團採取積極進取的業務策略，成立專門的業務開發團隊，以推動拓展新市場並抓住增長機會。下文「地域分類」章節對個別客戶銷售額同比變化情況進行詳細說明。

於二零二三年，儘管全球正逐漸從COVID-19的危機中恢復，但其對業務的影響持續存在甚至有所擴大。客戶於之前的COVID-19期間面臨供應鏈中斷的情況，因此大幅增加訂單需求以確保較大數量的庫存，並提高庫存水平以免缺貨。此類過分推高的需求並非源於真實的市場需求增長。隨著供應鏈恢復正常，客戶面臨庫存過剩，導致新訂單減少、延期甚至取消。鑒於這一挑戰，本集團正積極實時監控市場銷售趨勢，與客戶密切溝通，以評估需求預測的信心及準確性，縮短物料採購交貨時間，並確保審慎及時的庫存管理，以避免庫存過剩或過早積累庫存可能導致資源閒置及財務負擔。為消耗多餘庫存，客戶亦已開始取消或推遲新產品的徵求建議書(RFP)流程。為此，本集團繼續積極參與現有客戶的新徵求建議書，並亦正在探索與新客戶發展關係及擴大產品線的機遇。此外，高通脹高利率、新興市場貨幣貶值以及由此導致的消費者需求波動等帶來的全球經濟挑戰，導致嚴重的經濟動盪，對本集團運營構成挑戰。

亞洲分類是本集團最大的地理分類。中國政府於二零二二年十二月取消嚴格的COVID-19防控措施，企業及消費者結束疫情嚴重混亂狀態，此後不久中國經濟於二零二三年反彈。中國一季度GDP增長優於預期，主要得益於消費支出大幅反彈，特別是服務、非耐用品以及半耐用品支出。然而，這一反彈似乎是有限的，部分分析師認為，第一季度的強勁增長是二零二二年第四季度以來經濟活動「回暖」的產物，該季度增長受疫情限制，且隨後的重新開放並未帶來好消息。商品進口疲軟證明總體增長數量強勁並未轉化為更廣泛的區域性增長，且全球經濟放緩帶來的阻力也造成阻礙。全球貨幣政策收緊持續長達逾一年以抑制通貨膨脹過熱造成世界經濟增長削弱，令包括中國在內的許多國家依賴內需刺激經濟。供應商正將通貨膨脹的元件成本轉移到用戶，進一步抑制了需求。大量銷售及促銷活動有助於消耗現有庫存，而非推動出貨量增長。

除OEM業務外，為應對ODM企業的激烈競爭所帶來的挑戰，本集團必須在創新設計解決方案、高效供應鏈及成本管理方面投入資源及努力，並提升我們的MVA。為應對激烈競爭，我們必須使我們的策略與市場需求相一致、將營運優勢置於首位並利用我們的優勢。本集團致力於投資研發及透過提高生產自動化、資產使用率及產能、質量保證及質量控制，以及加強對生產雜項開支及資本支出的控制提高效率，保持良好及穩定的產量。本集團的自動化工程團隊繼續擴大不同製造流程的自動化覆蓋範圍以減少勞動力成本上升的影響並提高效率。本集團負責及專業的採購團隊的職責為以具競爭力的價格採購材料。此外，鴻海科技集團持續大力支持並提供大規模元件支持及穩定供應關鍵元件，以及可以協同生產的垂直整合供應鏈。本集團可利用鴻海科技

集團的資源，讓本集團於外包能力方面更具靈活性。由此，我們旨在提升我們的競爭力、抓住增長機遇並成功駕馭多變的營商環境。透過密切監測經濟指標及作出明智決定，我們的目標是使我們的業務獲長期成功並利用任何可能產生的機會。市場動態、政策變動及其他經濟變數等因素將持續影響整體營商環境。我們保持警覺並適應這些變化，確保我們的策略與不斷變化的市場情況相一致，並增加銷售及出貨量，原因是資產利用率低導致成本及資產閒置，未吸納雜項開支及需要計提額外資產減值虧損的風險增加。

## 損益賬目

本集團於本期間確認6,446百萬美元的綜合營業收入，較去年同期的9,394百萬美元減少2,948百萬美元或31.4%。銷售額同比下降的原因已於上文闡述。消費者需求在二零二三年全球經濟放緩的背景下繼續面臨極具挑戰的環境。全球消費電子市場受到長期的地緣政治不確定性、全球經濟放緩、復甦緩慢、生活成本危機、消費意願下降、考慮預算的用戶增加、能見度有限、通脹壓力、高利率及借貸成本、同質化及智能手機的更換週期延長等多重不利因素影響。中低收入群體持續受到通脹的嚴重影響，許多人士已減少非必要開支。本期間本公司擁有人應佔淨虧損為120.7百萬美元，而去年同期本公司擁有人應佔淨虧損為72.1百萬美元。此乃歸因於：

- (I) 毛利下降：本集團於本期間確認錄得毛利110百萬美元，較去年同期的毛利192百萬美元減少82百萬美元。本期間毛利率為1.70%，而去年同期則為2.04%，毛利率下跌是由於手機需求走弱、競爭激烈、利潤率下行壓力巨大及因資產利用率相對較低而產生的未吸納雜項開支導致銷售收入及貢獻利潤大幅下跌所致。由於市場產能過剩導致競爭日益激烈，系統組裝業務及機構件業務的毛利率亦極低。由於生產工藝成熟及被競爭對手熟練應用，系統組裝及外殼工廠一直面臨最嚴峻的競爭。隨著能見度降低，訂單規模縮小，導致每條SMT(表面組裝)線的收入減少，銷售管理費用增加。高混合製造需要頻繁重新配置SMT線，以縮短生產週期。為確保質量，SMT線運行速度較慢，庫存須經常補充，且須增加測試。大型EMS公司充分利用資源優勢，接受擴展生產訂單，於亞洲等勞動力成本較低的地區進行生產。利潤率急劇萎縮及巨大利潤率下行壓力仍然是行業常態。

在產能過剩、競爭激烈的EMS行業，利潤率微薄且相對較低，因為元件價格處於平均水平，故關鍵因素在於勞動力成本、產能利用率、收益率及成本控制。為達成客戶的成本預期，EMS行業必須精簡所有流程。多數訂單利潤率較低，迫使EMS公司通過提高生產力並更有效地管理供應鏈來獲取利潤。節省下來的成本幾乎總是會轉嫁給客戶。市場對二零二三年的需求持悲觀態度，本集團自二零一七年年底以來所面臨的挑戰持續至二零二三年，大多數渠道仍然積壓著庫存，倘若現有庫存無法滿足需求，業內同行必須爭奪剩餘不多的需求。許多同業正在努力實現專業化以脫穎而出並獲得市場份額，亦尋求垂直整合以更好地控制供應鏈。競爭壓力越來越大及本集團經營及面臨的困難經營環境仍然存在，而因缺乏更新換代而延長手機更換導致的疲軟需求、通脹劇增及利率高企的威脅以及市場上持續存在的產能過剩，限制了本集團的銷量復甦也令本集團整體毛利率持續承壓，包括不斷提高及保持成本效益，以減少虧損。由於客戶的利潤率減少，客戶傾向於削減我們向其賣出的手機價格，我們的利潤率下行壓力極高。由於銷售增長受毛利極低的系統組裝業務所推動，利潤率壓縮風險持續。由於生產工藝成熟及被競爭對手熟練應用，外殼工廠一直面臨最嚴峻的競爭，導致利潤率萎縮，下行壓力極高，這已成為行業常態。在中國，整個機構件製造業產能過剩、競爭對手眾多，本集團機構件業務的毛利率繼續承受巨大壓力。我們眾多競爭對手及本集團的低進入門檻及產能過剩給整個EMS行業帶來激烈的定價及競爭壓力，大多數市場參與者遭遇在經營利潤率方面的挑戰。中國廠商具備顯著的成本優勢，本集團不得不將部分生產轉移到印度和越南，以充分利用當地的巨大國內市場。此外，一些採用中國加一政策的客戶亦要求本集團將部分生產活動轉移至海外，以降低對中國供應鏈的依賴。眾所周知，一些國家的手機市場已接近飽和，需求下降，競爭不斷加劇，價格持續壓低以獲得競爭優勢，大部分市場參與者面臨EMS行業經營利潤率下跌的挑戰，當今EMS供應商倚靠極少的利潤率生存，並採取一切必要措施保持生存。由於市場波動及不確定性激增、手機置換週期延長及需求大幅下降，所有不利因素加劇了全球手機市場的競爭，我們的客戶在產品路線圖、採購計劃、存貨控制、現金流量管理上變得更加謹慎，需求遠期能見度大幅縮短。



與此同時，本集團積極尋求更多訂單以便優化資產利用率並採取積極進取的業務策略，成立專職的業務發展團隊，以開拓吸引的新領域、進軍新市場及把握增長機遇。我們需要提高勞動力利用率，其受諸多因素影響，包括僱用新員工、對產品及服務需求的可靠預測，以此在我們的各經營地點維持適當勞動力、損耗管理、培訓及發展員工的技能以與客戶及行業的需求相匹配十分重要。中國製造勞動力的平均成本高於印度和越南等鄰國以及為緩解中國供應鏈風險而採取的「中國加一」政策促使製造商遷出中國。本集團一直致力持續發展及滲透中國及國際品牌客戶，擴大印度及越南的產能及於印度的研發及ODM能力，增加印度當地的採購。需求增長最快的市場大部分為發展中國家，如印度及非洲，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低利潤中低端手機。特別是，美元走強亦影響人們的購買力，消費者對價格越來越敏感，並縮減非必要和自由支配的開支，保留更多的現金。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，導致溢利下行。由於通脹率居高不下，HMD於非洲大陸和印度的低端功能手機銷售受到影響，功能手機的銷售向智能手機領域滲透，令智能手機面臨下行壓力。通脹高企削弱消費者的購買力及承擔能力，從而抑制了對功能手機的需求。我們亦設置應收貿易賬款金額上限以控制風險。在通脹環境下，本集團專注於效益成本管理至關重要，並須不斷探尋營運效益優化。通過識別改進工藝的機會及採用創新策略，我們致力紓緩成本上升帶來的影響，並適應瞬息萬變的市場動態。通過這些積極的措施將可在通脹帶來的挑戰中維持本集團的競爭地位。

本集團會繼續密切留意瞬息萬變且競爭激烈的手機市場，以及本集團的產能及資產利用率，同時，本集團已持續進行規模優化／重組活動，包括優化員工組織及出售及／或清算本集團的使用率不足／折舊／陳舊資產。鑒於本集團產品組合的變動及產能過剩，於二零二零年，本集團已調整其方針並採取必要措施，旨在成為輕資產集團，並計提減值及／或撤銷各種未充分利用／陳舊資產42.7百萬美元，由於需要時間進行裁員及重組工作以及精簡營運，重組持續至二零二一年及二零二二年。得益於以往數年進行的規模優化／重組，本集團更加精簡，公司範圍內的成本削減舉措及裁員降低了年度開支，長期來看，該等舉措有助於降低成本及經常性開支。儘管本集團於以往數年裡不斷致力於處置未充分利用／陳舊／折舊的資產，隨著烏克蘭戰爭的曠日持久及全球經濟放緩，手機需求減少，本集團的產能及資產使用率不佳，閒置成本及未吸納經常性開支持續高企。人員成本

亦成為本集團的負擔。全球經濟放緩持續影響本集團的恢復，需求不振壓縮了提高資產使用率及產能優化的空間，迫切需要優化業務的勞動力利用率。為了有效應對這些挑戰，我們於二零二三年第一季度果斷採取行動，以降低營運成本及提高組織效率。其中包括在華北地區實施重組舉措，旨在僅保留組織內的頂尖人才，確保精簡和高效的員工隊伍，並優先考慮未來業務相關支出。此等規模優化／重組活動已導致(其中包括)(a)優化員工隊伍後支付遣散費(入賬為一般及行政(「一般及行政」)開支)，於本期間合共為26.3百萬美元，而截至二零二二年十二月三十一日止年度則合共為17百萬美元；及(b)資產出售、撇銷及減值收益0.1百萬美元，而截至二零二二年十二月三十一日止年度合共為2.2百萬美元的虧損。我們將會繼續檢討及監察外部市場動態、業務表現及手機需求，並評估是否有需要停止虧損／表現欠佳的業務及進行重組活動。

(II) 本期間的其他收入、收益及虧損為229.5百萬美元，較去年同期增加96.9百萬美元。

(i) 預期信貸虧損備抵增加53.3百萬美元，主要由於HMD長期逾期應收貿易賬款結餘。誠如所述，市場環境依然極其艱難，全球經濟及政治的不確定性、市場波動及終端市場需求的減少嚴重影響本公司部分客戶的業務及現金狀況，並集體增加信貸風險，本集團需要在賬面計提足夠的預期信貸虧損備抵以反映該等客戶的實際及潛在收款風險。根據國際財務報告準則第9號，本集團根據預期信貸虧損模型對應收貿易賬款進行減值評估。對於信貸風險增加的客戶，管理層已委任獨立估值師通過釐定適當的違約概率、前瞻性調整及按違約概率估計的損失率，協助估計應收該客戶的貿易賬款的預期信貸虧損備抵。違約損失表示損失份額，即倘客戶違約時實際應收賬款損失，或於破產程序中預計從資產中無法收回的損失。本集團使用撥備矩陣計算未發生信貸減值或信貸風險增加的應收貿易賬款的預期信貸虧損備抵。撥備矩陣以具有相似虧損模式的各種債務人組別的債務人賬齡為基準。撥備率基於本集團過往觀察所得違約率，並經考慮合理且有依據且毋須不必要成本或工作即可獲得的前瞻性資料。於各個報告日期，過往觀察所得違約率會進行重新評估，並會考慮前瞻性資料的變動。鑒於全球經濟存在高度不確定性、消費能力及手機市場疲軟及地緣政治緊張局勢，本集團於期內通過提高逾期應收貿易賬款的預期信貸虧損百分比而重

新評估預期信貸虧損備抵。於本期間，本集團根據撥備矩陣及評估於預期信貸虧損模型下計提133.8百萬美元的減值虧損淨額(二零二二年：80.5百萬美元)，以及於二零二三年十二月三十一日作出預期信貸虧損備抵的累計金額為225.3百萬美元。

- (ii) 於二零二二年十一月二日，中國浙江省杭州地方政府與宏訊電子工業(杭州)有限公司(本公司間接全資附屬公司)訂立補償協議，據此地方政府收回土地及物業的所有權。出售收益根據註銷與物業有關的土地使用權及相關證書於相關年度在本集團的綜合損益表入賬。詳情已於本公司日期為二零二二年十一月二日的須予披露交易公告中披露。於二零二三年上半年入賬稅前出售收益78.5百萬美元(於二零二二年上半年為零及二零二二年下半年為6.2百萬美元)。此外，本集團已於本期間就對承租人及服務供應商的補償12.8百萬美元計提撥備。另外，本集團於二零二三年七月七日簽訂協議出售匈牙利的土地及樓宇及誠如本公司於二零二三年六月七日所公告出售北京的若干樓宇，分別產生出售收益8.7百萬美元和14.3百萬美元。
- (iii) 服務收入同比減少14百萬美元(截至二零二三年十二月三十一日止年度：11百萬美元，截至二零二二年十二月三十一日止年度：25百萬美元)，此乃由於向客戶提供之產品開發服務有所減少。在利息收入方面，由於本集團持有更多美元及美聯儲持續加息後，美元利率遠高於人民幣利率，故利息收入增加8.4百萬美元(截至二零二三年十二月三十一日止年度：52.5百萬美元，截至二零二二年十二月三十一日止年度：44.1百萬美元)。
- (iv) 匯兌收益亦同比減少7.7百萬美元(截至二零二三年十二月三十一日止年度：收益5.5百萬美元，截至二零二二年十二月三十一日止年度：收益13.2百萬美元)。於二零二二年上半年，由於其持有之美元資產及美元於期內升值，本集團錄得匯兌收益13.6百萬美元。於二零二二年十二月七日，中國政府解除COVID清零管控措施及於二零二三年第一季度人民幣兌美元匯率升值，本集團錄得匯兌虧損。但由於經濟復甦缺乏動力，且美聯儲持續加息以對抗通脹，於二零二三年第二季度人民幣兌美元匯率再次轉為貶值。整體而言，於本期間，匯兌收益減少主要由於本集團訂立的遠期合約所產生的匯兌收益減少及由於二零二三年美元兌人民幣升值相對於二零二二年減弱，以美元計值的應收貿易賬款結餘的匯兌重估收益減少。人民幣及美元的匯率將繼續波動，本集團將繼續保持其一貫的避險策略，以盡量減少匯率波動導致的外匯風險。

- (III) 本集團已採取積極措施來盡量減少經營開支、裁員及控制資本開支，以更好地滿足日後的業務需求。本期間的經營開支為219百萬美元，而去年同期則為263百萬美元。銷售開支減少4百萬美元，主要由於銷售額下降導致樣本費及關稅減少，以及先前的重組／優化措施節省了員工成本。一般及行政開支減少23百萬美元，主要由於先前優化一般及行政人員配置導致員工成本節省13百萬美元，重組後服務費付款減少9百萬美元，及本年度並無因註銷BFIH購股權後根據國際財務報告準則第2號加速歸屬而產生的BFIH購股權開支(二零二二年上半年：9.5百萬美元)。減少的總額被本年度產生的遣散費增加9.3百萬美元(二零二三年：26.3百萬美元；二零二二年：17百萬美元)所部分抵銷。研發開支減少17百萬美元，此乃由於就開發手機支付的專業服務費及製模開支減少以及重組／優化後員工成本減少。本集團將繼續專注於優先安排與日後業務相關的開支，避免成本超支。
- (IV) 利息開支方面，自二零二二年以來，美聯儲迄今已11次加息，加息區間達5.25%至5.5%，創22年新高。受大幅加息影響，通脹在過去一年有所緩解，但與美聯儲2%的目標通脹率相比，仍處於較高水平，表明通脹壓力持續。於本期間，雖然我們借入的美元減少，但美國利率卻大幅上升，本期間的利率與二零二二年上半年的利率相比偏高，利息開支增加。總體而言，於本期間本集團的利息收入淨額有所減少。截至二零二三年十二月三十一日止年度，利息收入及利息開支分別為52.5百萬美元及60.6百萬美元，利息開支淨額為8.1百萬美元，而於二零二二年同期，利息收入及利息開支分別為44.1百萬美元及29.6百萬美元，利息收入淨額為14.5百萬美元。
- (V) 按權益法於本集團的綜合財務報表入賬的本集團應佔虧損狀態聯營公司及合營公司的虧損亦同比增加。於本期間，本集團應佔聯營公司及合營公司的虧損分別為0.3百萬美元及20.2百萬美元(二零二二年同期虧損分別為3.1百萬美元及4.4百萬美元)。應佔合營公司的虧損包括應佔商譽減值16.2百萬美元，此由於合營公司蒙受虧損，原因是中國內地的電動汽車市場競爭加劇導致硬件銷售面臨嚴峻考驗，對銷量和售價均產生影響。利潤率下行壓力日益高企。
- (VI) 本期間的所得稅開支為20.9百萬美元，而二零二二年同期則為所得稅開支12.5百萬美元。同比增加乃主要由於就出售上文所述宏訊的土地及物業所得收益確認所得稅開支為8.7百萬美元。

儘管全球大部分主要經濟體已重新開放，但仍存在許多其他挑戰，本集團需要時間才能復甦。中國作為世界第二大經濟體，面臨一系列的其他危機，一方面房地產行業負債累累，一方面消費者信心低迷，更有全球通貨膨脹、其他地區的經濟衰退以及與美國之間的地緣政治緊張局勢。

由於需求疲軟，市場日益飽及，宏觀經濟及地緣政治格局波動不穩，許多不確定性將繼續影響我們的表現，我們當前／過去的經營業績及收益／虧損可能無法預示我們未來的經營業績、收益／虧損及風險狀況以及季度表現。長期預測過於複雜難以把握，本集團對隨著時間的推移會出現的挑戰保持警惕，並將做好準備儘其所能作出反應，以果斷的方式作出終止虧損業務及裁員的商業決定。

根據對本集團最近期末經審核管理賬目的初步審閱及其他目前可得資料，本公司現時預計：(a)本集團的財務資源(包括現金、現金流量、銀行融資及流動資金狀況)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十八個月的營運資金及資本支出需求；及(c)不會發生可能對本集團履行財務義務或債務契約能力造成重大不利影響的重大事件或情況。然而，為確保本集團將維持此狀況，及鑒於市場需求大幅減少、經濟下行、烏克蘭戰爭、高通脹、美元走強及加息，本集團繼續專注於控制整體成本及經營開支以及提高收益率及效率的積極措施，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及時滿足其需求，打造業務開發能力，並與供應商合作，確保材料及元件的穩定供應。當地政府的支持也同等重要。本集團的業務策略是成為輕資產及精簡的企業集團，故持續定期檢討進行縮減規模／重組其製造業務中表現欠佳／虧損的部分以及裁員的需要，並已全面暫停非關鍵投資及／或資本資產的資本開支，同時淘汰陳舊、折舊及使用率不足的資產。使用率將繼續是難題，只有在市場回暖時才能逐步改善。本公司將繼續密切監察有關情況及資產使用率，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，從而提高使用率及實現成本節約。本公司一直努力並作出一切合理行動，以在長期充滿挑戰的時期改善其表現。整體而言，本集團有持續需要推動提升內部經營效率及完善製造工序、測試工序、存貨及供應鏈管理、質量管理以及資本開支控制。亦有必

要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，以提高本集團製造成本、收益率、效率及核心能力的競爭力。本集團亦長期致力投資研發能力建設及業務開發能力。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、環境保護、質量管理、企業管治、訂單履行及存貨管理對確保於全球範圍內的營運具有成本效益而言至關重要。展望二零二四年，本公司將繼續密切檢討有關事宜。

於本期間，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本公司產生收入的累計溢利計量本公司的盈利能力，為負7.7%，而去年同期的股本回報率則為負4%。股本回報率下降是由於錄得虧損。

本期間每股基本虧損為1.52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及策略、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、未來擴展計劃以及資本開支及資金需求、現金狀況以及董事會不時認為適當的其他相關因素。

於過去數年本集團的表現持續波動，而經濟放緩、手機需求下降、美國禁令、地緣政治緊張局勢、通脹劇增、升息及美元走強導致未來期間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「展望及行業動態」一節)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。

於二零二四年三月七日，董事會議決不建議就本期間派發末期股息。

於二零二一年十二月二十二日，本公司宣佈，本公司建議將其印度附屬公司BFIH(為印度最大的電子製造服務供應商)分拆並於印度兩大主要證券交易所(孟買證交所及印度證交所)分別上市(「建議分拆」)。於該公告中，本公司亦宣佈，聯交所已確認本公司可根據上市規則第15項應用指引繼續進行建議分拆，BFIH已向印度證券交易委員會、孟買證交所及印度證交所提交有關建議分拆的非正式招股書草稿。為妥善考慮本公司股東利益，讓彼等直接從建議分拆中受惠(並考慮到由於法律限制及實際困難，本公司將無法根據建議分拆向其股東提供BFIH權益股份之保證配額)，並以建議分拆完成為前提，本公司建議

向本公司股東派發特別現金股息，金額總值將不少於本公司根據建議分拆出售BFIH現有權益股份而將予收取的所得款項淨額之40%。

誠如本公司日期為二零二二年十月二十日之公告所述，鑒於市場情況，本公司已決議延遲建議分拆之時間表，本公司擬於市場情況有所改善時繼續進行建議分拆。

除本公司日期為二零二二年十月二十日之公告外，於二零二三年五月十二日，本公司宣佈，鑒於市場情況，自此，BFIH已決定進一步延遲建議分拆之時間表，因此將不會於二零二三年六月九日(亦即根據於二零二二年六月十日從SEBI接獲的最終意見，建議分拆可開放認購之最後日期)之前開放認購。本公司仍認為建議分拆(如進行)在商業上對本公司及BFIH有利，且本公司擬於市場情況改善時繼續進行建議分拆。

因此，倘繼續進行建議分拆，特別現金股息(包括派付的金額及時間)詳情將由本公司於適當時候作出公告。

同時，誠如本公司上述公告所述，本公司股東及潛在投資者務請注意，建議分拆須待(其中包括)印度相關監管機構批准後方可作實，並視乎市場情況及其他因素而定，因此，概不保證建議分拆及本公司建議於完成建議分拆後作出的特別現金股息派付將會進行或於何時進行。

## 多元化

本集團自二零一九年起一直從事5G、IoV(車聯網)及AI(人工智能)，以建立互聯網及流動生態系統，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、經驗及核心能力，積極提高本集團於5G、IoV及AI業務的相關產品及服務分類的參與程度，以支援該等業務分類以及其配套網絡及生態系統的發展。於二零二一年十二月底，先前由本集團全資擁有的Mobile Drive集團(「Mobile Drive」)在全球領先的汽車製造商及出行供應商Stellantis N.V.(「Stellantis」)的注資下，已成為由本集團及Stellantis共同擁有的合資企業，結合雙方廣泛的資源及豐厚的經驗，Mobile Drive將發揮其在無線通訊及汽車行業的專業知識，專注發展軟硬件整合，開發車用資訊娛樂系統的智能駕駛艙解決方案。與此同時，Mobile Drive各自的財務業績、資產及負債不再綜合併入本集團的財務報表，而應佔溢利／虧損已於本集團的綜合財務報表內以權益法入賬。本集團已成為就硬件製造提供所有支持的合資企業的最強領軍合作夥伴。於二零二一年，Mobile Drive獲得最高級別的ISO 26262認證，這是對

其卓越研發能力的認可，標誌著公司的一個重要里程碑。Mobile Drive嚴格遵循ISO 26262規範，持續為客戶提供具有最高功能安全性和可靠性的高質量、端到端智能駕駛艙和高級駕駛輔助系統(ADAS)解決方案。繼二零二二年在納智捷(LUXGEN)的車輛中成功安裝Mobile Drive的ADAS解決方案後，Mobile Drive宣佈台灣首款完全自主開發ADAS已量產，並於二零二三年年中出貨。通過與生成式AI技術合作，Mobile Drive已成功實現軟件定義汽車，不僅在去年年底推出ADAS時引起廣泛討論，在實際使用後亦獲得用戶的好評。本集團充分利用其部分低使用率產能，並結合其過去在信息通信技術行業積累的經驗，積極擴展其車載電子產品組合。除搭載經認證緊急呼叫(eCall)系統的車載通訊器件(T-BOX)外，其他產品包括中央控制單元(CCU)、區域控制單元(ZCU)、電子智能後視鏡(E-Mirrors)、動力分配中心(PDC)、智能無鑰匙啟動系統以及各種顯示屏及攝像頭監控產品。

此外，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)。目前，各國正在帶頭倡導以智能手機為中心的循環經濟，鼓勵維修、翻新及升級智能手機取代置換智能手機。本集團的售後服務(AMS)部門為北美及大中華市場的流動設備、無人機及智能消費電子設備行業提供全面的退貨管理及服務能力以及產品維修/翻新解決方案。客戶的產品保修政策將涵蓋相同設備維修(SUR)、翻新、交付及呼叫中心服務等範圍，從而提高客戶的滿意度。服務中心及樞紐中心鄰近市場，可迅速擴大規模，端到端製造能力可應對多樣少量客戶。本集團相信，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其整個生命週期內的產品，並縮短擴產及將產品投入高度活躍且競爭激烈的市場所需時間，同時促進與客戶的長期業務關係。得益於無人機市場於過去兩年的增長，售後服務團隊已成為該領域內最大型的無人機售後服務供應商之一。深厚的全球專業知識為跨越國界向現有及潛在客戶提供服務奠定堅實基礎。

### 海外業務的變動

過去三十年來，由於中國勞動力和製造成本低，加之其消費市場不斷擴張，西方企業在中國進行了大量投資。然而，此舉導致該等西方企業對中國過度依賴，從地緣政治風險和潛在的不可預見干擾角度看，可能會對商業利益構成風險。在貿易緊張局勢及中國生產成本不斷上升的背景下，過去幾年的「COVID-19清零政策」加快了促使跨國公司採取「中國加一」戰略的現有趨勢，旨在減少企業對中國的依賴，並鼓勵公司通過擴張至中國以外的地區，在印度和越南等東南亞潛力發展國家建立生產中心，實現業務多元化，同時仍保持在中國業務。由



於這些國家豐富多元的經濟實力及戰略貿易協議，為投資提供一個極具吸引力的選擇。這些國家不僅扮演了中國的替代角色，更是對中國的補充。企業在實現市場多元化的同時獲得了成本優勢。甚至早在疫情之前，許多企業已開始尋求相較中國具備成本競爭力的選項，以減輕供應鏈風險。曾經被認為可靠的中國製造及分銷流程因為疫情而暴露出問題，促使製造業加快向其他亞洲國家轉移。因東南亞國家聯盟(東盟)國家與中國大陸和美國之間更為緊密的經濟紐帶，推動了生產向東盟六國(印度尼西亞、馬來西亞、菲律賓、新加坡、泰國和越南)轉移。東盟的十個成員國與中國內地之間的經濟融合日益深化，同時東盟六國也是美國主導下的新興夥伴關係的一部分，旨在於印度洋—太平洋地區制衡中國大陸的經濟影響力。「中國加一」戰略並非要在中國和其他國家之間作出非此即彼的選擇；而是要藉助多個樞紐的優勢，建立一個更具彈性、靈活性和成本效益的供應鏈。這是一種精細化策略，需要精心規劃、深入了解地區情況並予以戰略性執行。對於東盟國家來說，這既是機遇，又是提升自身能力、優化監管的行動號召，並將自己定位為新的全球供應鏈機制中不可或缺的一環。企業愈加相信，多元化中國的採購組合有助於應對諸多挑戰，不論是在供應鏈、物流或原材料供應方面。特別是，印度及東南亞正在採取措施及實施政策，該等措施及政策將有助其成為新的製造業中心。儘管中國將仍作為主要參與者，預計未來將有更多企業實行中國加一供應鏈策略。為推動新投資，東南亞國家不斷提高營商便利度、實施稅收減免、為經濟特區／產業園提供財政激勵措施及加大基礎設施投入。由於二零二二年上半年供應鏈緊張及港口存貨堆積，加上中國的新冠清零政策，本集團部分客戶一直要求在中國境外進行部分生產以減少依賴。另一方面，近岸外包日益普及。當客戶決定將工作外包給成本較低且地理位置更接近其終端市場的公司時，即構成近岸外包。由於「去全球化」仍在持續，近岸外包的發展速度加快且重要性不斷提升，中美之間日益緊張的局勢加速了這一進程。隨著中國的出口優勢減弱，其他新興市場國家迎來填補缺口的巨大機會，包括墨西哥、印度及東南亞國家。本集團相信，維持全球佈局、專業知識及區域產能和能力對降低陳舊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，減輕供應鏈風險，提高整體生產效率及分散國家風險，並兼具為客戶提供快速適應外部不斷變化的區域、貿易及製造情況的能力。客戶對在全球範圍內提供一系列的製造解決方案及服務的需求與日俱增，與此同時，客戶正在轉向本地地區的區域支持，從而充分發揮實時生產、及時上市及特殊定制的優勢，此為客戶在該等市場的致勝法寶。此等擴張舉措、客戶及產品多元化方面的努力以及垂直整合策略及服務供應(尤其是ODM服務)將繼續在印度進行更大規模的擴張，未來數年印度龐大的國內市場將繼續增長。印度憑藉其強勁的製造業和有利的政府政策，已成為這一戰略的重要受益者。隨著供應鏈從中國轉移至西方，印度正迅速成為「中

國加一」的目的地。印度亦受惠於成本優勢和積極的人口利好因素。在一項提供營業收入掛鈎補貼的生產掛鈎計劃的支持下，印度也正在經歷製造業集群的增長。印度亦擁有各項引人注目之特質，例如多元化的商業格局、大量技術嫻熟且價格低廉的勞動力(尤其是在製造領域)、具備競爭力的勞動力成本、消費能力不斷增長且GDP強勁的巨大國內市場、龐大的使用英語的年輕人口、戰略性的位置、強勁的宏觀經濟指標以及穩定的政治環境。對於力求減少生產成本的企業而言，所有這些均使印度成為具有吸引力的目的地。此外，在政治層面，印度有利的營商環境(包括新產業走廊的發展)、印度製造及FDI(外國直接投資)自由化等措施令企業更易於在印度建立業務，同時有助鞏固印度作為前景廣闊的供應鏈參與者的地位。利用印度的優勢，全球企業可有效緩解風險並確保業務持續性及供應鏈韌性。目前，越南及印度備受關注，因為這兩個國家是新供應鏈關係的關鍵經濟區，且越南及印度於印太地區的供應鏈網絡中可相輔相成。

#### (a) 印度業務

Bharat FIH Limited (BFIH)是本集團於印度的最大法人實體也是印度最大的EMS供應商之一，於二零一五年開始營運，專注於為印度最大的智能手機OEMs製造手機。BFIH旨在維持其作為印度領先的EMS供應商的地位並於近期成為該國ODM市場的領導者。除BFIH完善的EMS服務及能力(主要包括製造服務)外，BFIH一直在建立為OEMs提供全面、垂直整合的「一站式解決方案」的能力，涵蓋一系列的ODM服務，包括產品設計及開發、元件製造及採購、物流及售後服務。隨著服務範圍的擴大，BFIH將能夠進一步降低製造成本、完善供應鏈管理、減少陳舊存貨及產品交付實現時間，並滿足客戶對產品上市時間、上市量產及變現時間的要求。機械零部件及機構件是手機的主要元件，BFIH亦已於數年前開始為功能手機提供機械部件服務，從而可減少對第三方供應商的依賴。其亦正在建立為智能手機提供機械部件服務的能力，此舉可滿足手機OEMs客戶對產品上市時間及量產時間的要求。就此，BFIH擬深化其有關製造及採購元件和其他資源的本地化戰略，以減少對進口的依賴並對沖全球供應不穩定的風險。

根據International Data Corporation (IDC)發佈的全球季度手機跟蹤預測，印度二零二三年智能手機市場的出貨量同比增長1%，出貨量達到1.46億部。整體而言，雖然上半年經歷諸多挑戰，二零二三年第四季度數款新機型出貨量超出預期。鑒於消費者需求持續疲軟，多數供應商決定在本年度最後一個季度下調產品售價，並提供額外的渠道利潤，旨在更有效地管理庫存水平。於二零二三年，印度智能手機平均售價達到255美元的高點，同比增長14%，這也標誌著印度智能手機平均售價連續第三年實現兩位數增長。平

均售價高企可歸因於高端市場(600美元以上)的份額從二零二二年的6%增長到二零二三年的10%，以及5G出貨量的快速增長，佔比達到55%。

二零二一年三月以來，BFIH一直在利用其EMS經驗及ODM能力，拓展至電信、機械部件、電動汽車、電視及可聽戴式裝置等新的高增長行業(手機行業除外)，以降低單一手機分類的風險，為營業收入多元化創造更多機會。BFIH積極提升其研發能力，並開始出口至有吸引力的增長市場。BFIH與行業領先的OEM客戶的合作關係對其成功至關重要。BFIH擬進一步賦能戰略業務部門制定適合特定行業需求的戰略，並在模塊化及協作的基礎上向其OEM客戶提供ODM解決方案。通過此類合作，BFIH深化與主要客戶的關係，方式為向彼等提供更廣泛的垂直整合服務，並將創新的解決方案融入彼等的設計流程及產品開發中。

BFIH在印度安德拉邦和泰米爾納德邦的三個園區開展業務，各個園區均配備製造、倉儲、物流及住宿設施。這些園區合共擁有約90多條生產線，包括表面組裝技術(SMT)線、整機組裝線及機械分裝線，擁有超過12,000名員工，當中女性員工約佔82%。BFIH的業務由其產品研發團隊進行優化，該團隊在位於印度理工學院馬德拉斯研究園的研發中心運營。憑藉其研發能力，BFIH可向客戶提供創新EMS及ODM解決方案，同時亦能提供技術解決方案，提升其程序的營運及成本效益。

BFIH擬加大對研發能力的投入，其對於BFIH的垂直整合策略及在ODM價值鏈中向OEMs提供多元化服務的能力必不可少。BFIH專注於發展其設計及產品開發能力，這將使其可於OEM客戶產品生命週期的早期階段加入其中，並作好準備把握ODM價值鏈的其他環節。為落實其研發策略，BFIH繼續施展其本地化計劃並招聘多名硬件、機械、工業及軟件設計工程師，目標是建立一支強大的本地產品設計及開發團隊，該團隊將增強其現有研發資源的能力。BFIH研發中心為智能手機、物聯網、網絡基礎設施、電動汽車子系統及智慧電視等分部提供產品設計及開發服務。BFIH的研發技能包括工業和用戶介面/用戶體驗設計、機械設計、硬件設計以及軟件和固件設計。就工業和用戶介面/用戶體驗設計而言，其旨在根據印度/全球客戶的習慣創造獨特的直觀用戶介面/用戶體驗、產品外觀及感受，並重視創新、創作理念和執行。就機械設計而言，BFIH致力於創造穩健設計，試驗模塊化概念，強調成本最優化、創新和執行。BFIH的使命是將其設計的每件產品打造成質量一流、高可靠性的產品。就硬件設計而言，BFIH創造了穩健的硬件設計，這些設計符合客戶的使用習慣，並與芯片組製造商緊密配合，所有設計都

注重成本競爭力、產品質量及可靠性。就固件和軟件設計而言，BFIH旨在借力印度豐富的IT技能來提高產品的性能和可靠性，並根據OEM的要求為汽車應用與開發遠程信息處理定制安卓系統。

BFIH旗下全資附屬公司Rising Stars Hi-tech Private Limited (RSHT)於二零二一年註冊成立，是一家電子製造服務(EMS)公司，主要業務包括製造電視、電動汽車、電信、IT硬件及其他電子零部件。目前，所有電信業務均在RSHT進行，日後所有的IT硬件業務亦將在RSHT進行。此外，RSHT已入選生產獎勵激勵(PLI)計劃(電信和IT硬件類別)，預計將於近期收到電信計劃激勵。

招聘、培訓、人才發展以及留住技術嫺熟、經驗豐富的管理層及員工，對於BFIH為客戶提供高質量服務至關重要。BFIH繼續向其員工提供培訓及發展計劃，包括外部職業和技能培訓。作為其環境、社會及管治舉措的一部分，BFIH將繼續招聘及擢升女性員工。其環保舉措包括透過打造綠化能力、管理用水及監控二氧化碳排放，將可持續發展常規融入其業務中。BFIH繼續於營運過程中遵守規定的環保合規標準(包括ISO 14001:2015環境合規管理體系認證)，並致力確保其所有業務及供應鏈均遵守環境、社會及管治規定，進而亦協助其OEM客戶及彼等的最終消費者實現其環境、社會及管治目標及願景。

為於短期內拓展業務，BFIH在電子製造方面不斷加強與初創公司和電子商務公司的合作。越南與中國的競爭致使成本效益不斷加強。BFIH正重新審視商業模式以符合其整體利益，同時不斷增加ODM職能人員，發展能為客戶提供完善的端到端設計解決方案的能力。長期而言，BFIH的願景是通過製造PCB(印刷電路板)和顯示器、製造手機和其他配件，如TPU貼膜、保護套以及筆記本電腦和開關的電源適配器，實現附加值最大化。

BFIH在出口業務上具有競爭優勢，因BFIH在印度的位置為其提供地理優勢，使其能夠以具競爭力的成本快速向該等地區的當地市場提供產品。其過去曾出口一些功能手機至中東，並繼續探索與歐洲及美國的移動運營商合作的機會，以出口彼等可提供予其網絡客戶的手機及可聽戴式裝置。為落實其出口策略，BFIH已開始出口桌面電腦顯示器至荷蘭，並於二零二三年底前出口至美國。除手機及可聽戴式裝置出口外，BFIH將探索全球OEM客戶提供的其他機會，作為其製造及供應鏈地域多元化戰略的一部分，並利用印度提供的地緣政治優勢。BFIH預計，其符合資格享受的生產關聯激勵(PLIs)

計劃及若干出口關稅減免政策將進一步增加其出口機會。其擬在全球層面探索MIH開放電動車聯盟在產品開發及出口方面的優勢。BFIH在電信及網絡產品方面的主要短期目標是在該行業的EMS服務中獲得市場份額，並探索出口我們的電信及網絡產品的機會。目前，並無面臨會對BFIH的營運產生重大影響的元件短缺。通脹率上升及投入成本增加削弱大眾市場對智能手機機型的需求，這仍然是二零二三年的最大業務風險。

於二零二三年五月十三日，本集團刊發公告向市場更新有關可能分拆BFIH及獨立上市可能進行之重大交易的消息，詳情請參閱本公司日期為二零二二年十月二十日之公告及本公司於二零二三年四月十三日發出及刊發之二零二二年年報。BFIH已於二零二二年六月十日接獲印度證券交易委員會(「SEBI」)的最終意見，據此，BFIH可向SEBI及可能需要的其他有關機關提交非正式招股書，並於隨後展開建議分拆。鑒於自二零二二年十月二十日公告日起之市場狀況，BFIH已決定進一步推遲其建議分拆的時間表，因此將不會於二零二三年六月九日之前開放認購，亦即根據從SEBI接獲的最終意見，建議分拆可開放認購之最後日期。本公司仍認為建議分拆(如進行)在商業上對本公司有利，且本公司擬於市場情況改善時繼續進行建議分拆。本公司股東及潛在投資者務請注意，建議分拆須(其中包括)視適用法律及法規、市場情況及其他因素而定。因此，概不保證建議分拆將會進行或於何時進行。本公司將於適當時候就建議分拆另行刊發公告。

## (b) 越南業務

在過去十年中，受流入其製造業的強勁外國直接投資驅動，越南成為全球增長最快的新興市場之一。鼓勵外國投資是越南政府的主要政策，製造業出口的快速增長及大量外國直接投資的新流入已成為越南的重要增長動力。而助力越南吸引外國投資的顯著特徵是其穩定的政治及社會保障。越南具有開展全球貿易的有利地理位置，既是地區網絡中心，亦是滲透中南半島西部地區經濟體的門戶。越南人口接近100百萬人，為擁有充足合格勞動力供應且極具勞動成本競爭力的低成本製造國，使之成為極具吸引力的生產中心。許多大公司的全球供應鏈製造商開始將重心轉移至越南，對嫻熟勞工的需求持續增加。此外，越南加入了東盟(東南亞國家聯盟)、經濟共同體(AEC)，12份新的自由貿易協議是連接越南與超過600百萬人口的地區市場乃至全球市場的良機。越南的機構、法律隨著與全球的融合而逐步完善，不僅為投資者長期經營創造了良好條件，亦幫助企業參與供應鏈及全球價

值鏈。全球經濟低迷、俄烏戰爭及多個進口國家通脹高企已對越南製造業造成影響，尤其是在二零二三年上半年，許多公司因陷入困境而不得不實施裁員。然而，越南於二零二三年已成功抑制通脹，越南平均通脹率上升3.25%，達到國會設定的將通脹率控制在4.5%的目標。這是自二零一一年高通脹以來，越南連續12年保持個位數通脹水平，為確保宏觀經濟穩定作出貢獻。

電子製造業向越南轉移的趨勢日益明顯。這為我們的越南廠區Fushan Technology (Vietnam) Limited Liability Company(本公司在越南註冊成立的附屬公司) (「Fushan」)帶來多元化其業務的大量機會，原因是越來越多的客戶以各式各樣的產品與Fushan接洽，包括家用電器、功能手機及智能手機、汽車配件、ICT(信息與通信技術)、電動車項目、平板電腦等。Fushan的業務多元化之路早在二零一九年年初已開始，從傳統手機製造轉向更複雜的智能手機、智能音箱和物聯網模組。為進一步多元化和利用新機遇，Fushan擴大其營業執照、獲得相關的加工認證，並進一步投資培訓以提高及多元化其現有經驗豐富的員工的技能，從而確保Fushan可滿足產品製造及客戶要求。該廠區亦旨在進一步多樣化客戶關注，提高運營效率，將競爭力提升到一個新的層面。在二零二二年，Fushan已開始自己的銷售業務，以捕捉本土和國際商機，該廠區成功收到了良好的回饋。Fushan將發揮自身優勢並把握此番機遇，再創里程碑。

迄今，大多數國家的貨幣政策持續收緊已對全球企業、經濟體、投資及消費活動造成重大影響，並導致銀行體系以及公共和企業債務風險上升。中國經濟正在緩慢復甦，仍存在很多不確定因素。此外，若干進口市場的高通脹率亦造成影響。該等因素導致越南GDP增長僅達到5.05%，較目標低一個百分點，但越南仍處於高增長率國家之列。於二零二四年，越南經濟增長目標為6–6.5%，而國際貨幣基金組織預測越南GDP增長將於二零二四年達到5.8%，於二零二五年達到6.9%。

#### **地域分類(請參閱上文附註2「營業收入及分類資料」)**

本集團根據管理層審閱的報告釐定其營運分類，以向分類分配資源及評估其表現。分類溢利(虧損)指各分類賺取的毛利(產生的毛損)及服務收入以及若干收益及虧損(計入其他收入、收益及虧損)並扣除所有銷售開支及預期信貸虧損模式項下的減值虧損(扣除撥回)。本集團的營運按客戶所在地區分為三個營運分類及分類溢利(虧損)指各分類賺取的毛利(產生的毛損)及服務收入以及若干

收益及虧損(計入其他收入、收益及虧損)並扣除所有銷售開支及預期信貸虧損模式項下的減值虧損(扣除撥回)。為配合鴻海科技集團的策略及適應快速變化的消費者偏好以滿足未來的技術需求，本集團未來的業務計劃將側重於保持精簡和輕資產，並利用在電信、硬件/軟件整合、機械/材料及手機生產方面的競爭優勢，在非手機領域中積極推動全球業務發展及能力構建。我們將多元化客戶、產品、地區並保持先進技術。同時，我們將密切關注市場競爭、宏觀經濟環境、地緣政治風險、經濟放緩以及市場需求，也將評估客戶的信用風險和回收風險。於二零二三年，全球經濟仍處於脆弱狀態，通脹影響持續存在，經濟增長緩慢仍然抑制了對手機的需求，消費者也減少了置換購買，而二手設備也日益受到歡迎。在設備價格方面，高端手機受益於手機市場的極化，因為高收入群體受較弱經濟衝擊較小，而低中端市場的客戶預計將更加注重性價比。與新智能手機出貨量持續下降相反，二手智能手機市場持續增長。於二零二三年，二手智能手機出貨量達到3.09億部，較二零二二年增長9.5%。根據IDC報告，二手手機市場預計在二零二二年至二零二七年間將以更高的複合年增長率8.8%增長。如上文所述，手機市場目前變成需求緊縮市場，競爭壓力持續存在，市場增長放緩。OEMs及ODMs必須爭奪剩餘有限的需求並更好地控制庫存。

## 亞洲分類

本集團亞洲分類的主要區域市場為中國內地、印度、日本及台灣(鴻海)，期內該等市場均繼續面臨巨大困難。隨著消費者更新智能手機的頻率下降，中國的市場需求將持續低迷。需求疲軟及庫存高企導致客戶變得更加謹慎並重新調整其風險緩解重點，從而大幅削減了功能手機及智能手機的訂單。本期間亞洲分類的營業收入為3,798百萬美元，較去年同期的5,798百萬美元減少1,999百萬美元或34.5%。本期間業績為70百萬美元，較去年同期業績減少38百萬美元，減少主要是由於需求疲軟及一名於中國及印度找到新製造夥伴的主要客戶改變外包策略導致客戶(包括鴻海)的出貨量減少。印度當地競爭對手通過向該客戶提供PLI(生產掛鉤激勵)計劃福利而嚴重威脅我們印度的業務。就Sharp手機業務而言，日本國內通脹及日圓貶值導致國內價格上漲，終端客戶換機意願下降。Sharp正在積極尋找中國以外的生產合作夥伴以抵衝中國較高的勞動力成本。就為鴻海製造電子消費產品而言，宏觀經濟環境不佳及消費者對電

子設備的支出仍然疲軟。鴻海的電子書及智能音箱客戶手頭有大量存貨且存貨賬面成本很高，故其更加保守，預算、採購量及存貨控制極為嚴格。此外，由於市場停滯不前，鴻海的競爭對手提供的價格更具競爭力及投資亦非常積極。

根據IDC，包括日本和中國在內的亞太地區於二零二三年繼續引領全球智能手機市場。亞太地區的智能手機出貨量下跌4.1%，達到581百萬部，佔全球智能手機出貨總量的49.9%。其中，中國智能手機出貨量於二零二三年同比下降5.0%至271.3百萬部。儘管智能手機出貨量於二零二三年最後一個季度因新產品上市及補貨效應而轉正，但二零二三年中國智能手機出貨量仍是十年以來的最低值。此外，在印度，智能手機出貨量於二零二三年同比僅微幅提升1%至146百萬部，下半年增長11%，彌補了上半年10%的大幅下滑。其中第四季度增長26%，此乃由於多款新手機的推出，出貨量強於預期。

於本期間內，上述主要客戶的銷售虧損為亞洲分類銷售額同比下降的主要原因。儘管存在該等因素，亞洲分類仍為本集團二零二三年的核心業績貢獻者。需求下降直接影響了產能及資產(尤其是土地及建築)的利用率，因此需要繼續縮減規模及重組活動，縮減或終止虧損業務，以及出售閒置資產。期內，本集團於華北地區進行大規模裁員，以優化人員配置。此困境預計持續至二零二三年，對二零二四年亞洲分類的表現及恢復造成影響。

### 歐洲分類

歐洲分類於本期間錄得營業收入1,051百萬美元，較去年同期的1,152百萬美元減少101百萬美元或8.8%。該分類錄得虧損128百萬美元，而去年同期則錄得虧損51百萬美元，減少主要是由於持續嚴格控制對HMD的出貨量導致出貨量減少及本年度就HMD的逾期應收貿易賬款額外計提預期信貸虧損備抵137.8百萬美元。

全球功能手機市場繼續下滑。在新興市場，持續下降主要是由於品牌製造商及移動運營商將產品組合從功能手機轉移至經濟實惠的入門級智能手機，影響HMD(一間芬蘭公司)於該等市場的銷售。功能手機市場主要由印度、非洲及東南亞等網絡覆蓋有限的新興國家中對價格更加敏感的消費者組成。然而，隨著該等新興國家的政府投資改善網絡基礎設施，功能手機市場面臨智能手機價格下降、功能手機創新有限及消費者愈加偏好智能手機等挑戰。預測顯示，



全球功能手機市場收入將由二零二四年的106億美元減少至二零二八年的87億美元，複合年增長率為-4.95%。這對HMD造成重大影響，皆因其所處的功能手機市場正在萎縮，競爭激烈。此態勢對HMD的市場份額及收入構成風險。

本集團過去採取積極措施，監控HMD的未償還應收貿易賬款，並針對HMD實施風險控制策略及行動，以減輕其財務狀況的影響。HMD於二零二二年融資失敗，加上逾期應收貿易賬款不斷攀升，促使本集團採取更為謹慎的態度。二零二二年下半年起，本集團不再接收新諾基亞品牌功能手機項目，僅繼續生產已上市產品並為HMD的應收貿易賬款金額設限。由於HMD的所有可用信貸限額幾近用完，貿易信貸僅少量結餘，因此我們平衡出貨量與付款狀態，僅會在HMD支付等額現金後向其出貨手機。自二零二三年六月起，除要求HMD於出貨前預付款項外，富智康亦不再與HMD開展新項目，惟一個美國運營商項目預期於二零二四年六月結束。所有其他正在進行的項目均計劃於二零二四年三月底終止出貨。這說明我們的項目時間表在不斷變化，需要進行戰略調整。此外，我們對供應鏈管理計劃作出調整，優先出貨滯銷的元件項目，降低庫存過剩及陳舊風險。上述措施導致歐洲分類的銷售額同比下降。富智康認識到功能手機的增長機會有限且日益減少，因此強調採用新技術／新興技術趨勢以創新和提升其產品及服務以及遠離功能型手機市場的重要性。這一戰略轉變與富智康將自身定位在技術進步前沿的目標相一致，強調採用新技術創新和增強其產品與服務的重要性。

另一方面，本集團的另一名主要客戶(為紮根美國的美國互聯網客戶)擴大其於歐洲的銷售且取得鼓舞性增長。儘管歐洲地區智能手機出貨量整體下降，但該主要客戶已通過向另外的歐洲國家推出其旗艦硬件來擴大其市場範圍。該擴張部分抵銷了歐洲分類HMD的銷售額下降。根據YouGov於二零二三年在18個國際市場進行的民意調查，總體而言，歐洲市場中關注手機價格的消費者比例往往較低。

### 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美國互聯網客戶銷售中國及越南製造的手機及向OEMs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電子產品售後服務。由於消費者需求受到嚴重抑制、通脹和經濟不確定性的影響，本集團美洲分類於本期間錄得營業收入1,597百萬美元，較去年同期的2,445百萬美元減少848百萬美元或

34.7%，下降的直接原因是消費者消費情緒低迷及需求疲軟。本期間的業績為48百萬美元，由於銷量減少，較去年同期的業績減少23百萬美元。

本集團的一名主要客戶為一家老牌美國互聯網公司，本集團與該公司有著悠久的合作歷史。本集團提供全方位的工程和生產服務，以提供滿足客戶需求的卓越、可靠且值得信賴的優質智能手機。為了從競爭對手中脫穎而出，我們從NPI(新產品推出)階段就與該客戶合作，並迅速提高產量，以滿足客戶的上市時間和批量生產策略。我們不斷開發自動化機器人軟件、機器人中央控制系統及人工智能檢測算法，以減少勞動力依賴並消除手工差誤。此外，我們採用實時大數據分析及可視化工具來提高產量並在生產的各個方面為客戶提供支持。為了降低在特定地區/國家的集中風險，我們為該客戶提供具有競爭力的地理優勢和卓越的管理。二零二三年上半年疫情好轉，供應鏈恢復正常，短期不存在物資短缺風險，意味著材料及元件供應相對穩定。鑒於外部環境的影響，整體市場狀況仍然不利，二零二三年的銷量較二零二二年小幅下降，原因可能包括市場衰退、競爭加劇、需求低於預期或影響業務運營的其他因素。綜上所述，二零二三年面臨市場低迷、外部不確定性等影響業績的挑戰。然而，隨著供應鏈日趨正常及穩定的材料供應，我們能更好地應對該等挑戰。

於二零二三年，儘管世界正逐漸從COVID-19的危機中恢復，但其對業務的影響持續存在甚至有所擴大。隨著供應鏈恢復正常，客戶不僅面臨著庫存過剩，而且消費需求低迷。誠如上文所述，新手機銷量減少，但市面上卻出現了越來越多二手手機。根據IDC的數據，僅北美市場已分佔二零二三年全球二手智能手機市場份額的26.4%，預計從二零二二年至二零二七年的出貨量將按複合年增長率8.8%不斷增加。為消耗多餘庫存並在需求疲軟下尋求出路，本集團其中一名智能手機客戶已減少其訂單量及推遲新產品的徵求建議書(RFP)流程。對此，本集團已將其重點轉移至現有手機客戶，積極與新客戶發展關係，以擴張其產品線。目前，本集團正在生產一款專為兒童設計的可穿戴產品，為新客戶提供5G固網無線接入(FWA)，並就新產品的設計、開發及生產與潛在客戶進行討論。預計可穿戴產品及5G固網無線接入領域將繼續增長。

以自二零二一年以來建立的研發能力為基礎，本集團著力客戶及產品多元化，旨在多元化其產品線(從低毛利率的手機及路由器至無線通信設備)。按照該策略，本集團已涉足為全球知名品牌設計及製造無線數據模組，積極回應新興客戶的需求。通過與客戶密切合作，本集團亦正在探索終端設備領域的機遇。本集團於電子書設計及製造方面建立了合作夥伴關係以應對迅速發展的電子墨水相關產品、物聯網設備以及用於回收業務的自動安裝機器人市場。於電

動汽車(EV)領域，本集團正與一名為兩輪電動車製造LTE集群的客戶合作。另外，憑藉堅實的硬件及軟件設計專業知識和能力，本集團取得了頂級汽車製造商的信任，進入汽車產品新領域，並於二零二四年初開始出貨。我們致力於與現有客戶建立更牢固緊密的關係，同時積極拓展潛在新客戶。

本集團於北美地區擁有提供綜合解決方案的強大售後服務(包括回收物流、維修／翻新服務及製造服務)，為美國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。於過去三年，本集團已對墨西哥廠區的各種製造能力進行投資及升級，其中包括SMT能力及注塑機。此舉不僅為未來5年的潛在需求增長作準備，亦為美洲地區尋求簡化供應鏈的客戶提供垂直整合解決方案。另外，得益於全球供應鏈重組，預計在不久的將來會有更多項目轉移出亞洲。墨西哥披索於二零二三年年底創下數十年來的最佳表現，並可能會於二零二四年繼續推高經營成本。再加上墨西哥總統選舉將於今年六月舉行，預計墨西哥披索將走強。

由於上述不利因素，如其他地域分類，美國分類的業績對本集團本期間的銷售業績存在消極影響。本集團將密切監察該分類的未來發展並評估該分類對本集團整體業績及現金流的影響。

## 同業

經考慮本集團的業務及客戶架構以及其他因素後，為更易於對本年報的理解，我們將競爭對手劃分為機構件業務及EMS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、精度及加工方法遠較傳統金屬機構件複雜，且預期平均單價較高。然而，為刺激手機銷售，清理去年以來積壓的庫存，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。中國國內勞動力成本及流動率急劇上升，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難以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能力、在工序及材料方面實現創新、提升機械工

程的核心能力(對成功經營機構件業務至關重要)、高質及高效地回應客戶要求、縮短模具製造週期及提升機構件業務的成本效益與效率。

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。由於當前宏觀經濟形勢愈發脆弱，儘管彼等已於多元化及優化彼等產品組合以促進長期增長方面付出諸多努力，但手機營業收入所佔比例仍相對較大，使得彼等財務狀況易受到二零二三年智能手機需求波動的影響。我們於二零二三年的機構件同業表現載列如下：

- (i) 同業一為於深圳證券交易所上市的中國上市公司，其核心業務包括電子消費品精密結構件及模組、電子連接器、智能電子產品元件、新能源汽車連接器及模塊、以及機器人、工業互聯網。自二零一八年以來，該公司一直致力於降低手機營業收入所佔比例，通過擴展至平板電腦、筆記本電腦及智能可穿戴設備業務提高利潤率。於二零二三年第三季度，其營業收入同比減少1.4%，主要由於低需求下全球智能手機、平板電腦及筆記本電腦產品出貨量下降。然而，受益於產品組合優化，其毛利率增加了3.9個百分點。值得注意的是，新能源業務正快速增長，利潤率更高且呈上升趨勢。
- (ii) 同業二為一間香港上市公司，其業務包括手機機構件及高精密元件、家居及運動用品、網絡通訊設施及智能電子應用機構件。於二零二三年上半年，由於多重經濟不利條件及安卓智能手機市場疲軟，對該公司手機相關業務產生不利影響，故該公司錄得營業收入同比下降29.9%。然而，在來自北美主要智能手機客戶的營業收入所佔比例提升的推動下，該公司毛利率提高2.4%。事實上，過去幾年間，由於智能手機市場長期低迷，該公司的營業收入持續下降。為提高營運業績，該公司正在將重心轉移至利潤更高的產品，包括三防及高精密元件以及VR/AR相關業務。此外，為精簡組織架構，於二零二三年第一季度，該公司分拆了目前於深圳證券交易所上市的家戶及運動用品業務，並與一名獨立第三方訂立了買賣協議，以出售智能電子應用機構件業務。

OEM業務模式的系統組裝業務為本集團的主要業務模式，其行業門檻低、毛利率低。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)、中國智能手機的市場飽和及消費者購買力疲

軟亦對公司的OEM業務造成重大影響。為應對該等因素，該行業的若干競爭對手積極將製造能力移出中國，並於其他高利潤及高增長業務投入更多精力，甚至利用其資源擴展新行業。本集團憑藉龐大的系統組裝能力及由PCBA至完整手機組裝的垂直整合，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。

就我們於香港、美國及中國上市的EMS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同業於二零二三年的表現載列如下：

- (i) 同業一為香港上市公司，其業務包括電子消費品(組裝、元件及零件)、新型智能產品及新能源汽車。於二零二三年第三季度，受益於其北美和安卓客戶智能手機出貨量的大幅增長，該公司錄得營業收入急劇增加31%。儘管該公司來自EMS/ODM及元件的營業收入仍佔銷售總額的大部分，其一直在加速拓展多元化產品(包括智能家居、遊戲硬件、機器人、無人機、住宅儲能產品等新型智能產品)。特別的是，由於歐洲持續強勁的需求及日益增長的滲透率，其住宅儲能產品一直在快速增長，此外，受益於母公司新能源汽車出貨量的大幅增長，該公司新能源汽車業務產生的收入也持續增長。而盈利能力方面，該公司二零二三年第三季度的毛利率同比上升3.2個百分點。毛利率改善可歸因於新能源汽車及住宅儲能產品的高利潤率收入所佔比例增加，以及電子消費產品產能利用率提高。
- (ii) 同業二為知名的美國上市公司，為專注於向汽車、計算機、消費、工業、基礎設施、醫療、清潔技術及移動OEMs提供完整設計、工程及製造服務的EMS供應商。於二零二三年第三季度，該公司錄得營業收入下降3.8%。該下降歸因於此期間在持續的挑戰中消費電子市場全線低迷。然而，儘管營業收入有所下降，純利仍增長了2.4%，毛利率同比增長1.3%，主要由於利潤率較高的汽車和清潔技術業務均錄得增長。該公司實行充分多樣化產品類別及區域分配的策略方針，助力其更穩健地應對當前逆境。
- (iii) 同業三為深圳上市公司，其主要業務為電子消費產品、互聯網通訊產品、智能可穿戴設備及汽車電子產品的EMS服務。該公司已於印度及越南積極建設產能，其將與本集團直接競爭。甚至本集團其中一名客戶正著手與該

公司合作，在越南建立製造資源，以開拓當地市場及整個東南亞地區。憑藉為中國客戶量產新產品和各設施的高產能利用率，該公司在二零二三年第三季度實現營業收入同比大幅增加+86.1%。儘管手機業務有所增長，但該公司正在擴大其產品組合至包括智能可穿戴設備及新能源產品在內的非手機業務，並進軍汽車電子產業。此外，該公司正在整合其業務部門，並將其資源轉移至具發展潛能的業務中，例如汽車電子產業，該產業在二零二三年第三季度的營業收入增幅超過500%。

- (iv) 同業四為深圳上市公司，擁有精密元件、結構件及模塊、充電器、組裝、材料及汽車元件等多個業務分類。近年來，該公司重組其組織架構，並根據其核心戰略「垂直整合」積極發展新興電子消費產品，如AR/VR、智能機器人及折疊屏手機。此外，該公司正增加其新業務(如汽車及太陽能逆變器)的產能。然而，其電子消費產品業務仍在其收入佔很大比例。因此，在持續疲弱的整體經濟環境下，其二零二三年第三季度的收入下降5.1%，毛利率下降0.8%。

總括而言，由於受大量外部因素(包括政治緊張局勢、需求疲弱等)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、機器人、健康電子等新產品及服務。

## 投資

基於下述各項投資截至二零二三年十二月三十一日的價值低於本集團於二零二三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。

### 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優化的若干其他資產，總代價為350百萬美元(其中20百萬美元由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。

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其他ODMs製造。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。HMD已與諾基亞達成協議，根據該協議，HMD獲准在銷售諾基亞產品的同時銷售其自身的產品。因此，HMD可憑藉該協議提高其品牌知名度，同時仍能從諾基亞品牌中獲益。

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，誠如上述章節所述，HMD的現金狀況仍然緊絀，而本集團一直密切關注此情況。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的投資於二零二三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。投資團隊將繼續監察其集資的進展、業務表現及流動資金。

### 其他投資

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，該公司決定變更其上市市場至香港。因此，CloudMinds自二零二零年年底起已完成資本重組並展開若干輪融資以提升其未來技術發展及財務狀況。於二零二二年下半年，CloudMinds啟動了Pre-IPO輪融資，目前正處於首次公開售股的準備階段，並密切關注資本市場，以確定提交上市申請的最佳時機。根據最近表現，並參考獨立專業估值師進行的估值，管理層已評估於CloudMinds所作投資於二零二三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。

Augentix Inc於二零一四年成立於台灣，是一家無晶圓廠多媒體SoC(系統單晶片)設計公司，提供高效智能視覺應用領域的專利演算法產品。因此，產品一經推出，就被家居物聯網、專業IP攝像機及消費者監控產品領域的全球領先品

牌廣泛應用。在二零二三年全球經濟逆風的情況下，Augentix的出貨量仍實現2.5倍增長，收入增長近88%。此外，Augentix正拓展其產品至汽車攝像機的SoC解決方案，積極擴大產品組合。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(車聯萬物)行業。二零二三年十一月，Augentix成功完成新一輪融資，加強了其現金狀況及財務實力。憑藉手頭全部訂單，Augentix預計今年將實現顯著增長。於二零二三年十二月三十一日，按全面攤薄基準計算，本集團於Augentix之股權為1.09%。

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，通過遠距離同時向多台設備安全傳輸目標能量重新定義了無線充電。Ossia的Cota技術為擁有專利的智能天線技術，能在不需要任何用戶干預的情況下，自動向多個設備充電，令一個隨時連接且始終連接的高效真無線充電世界成為可能。Ossia是一家無晶圓廠技術許可公司，總部設於華盛頓雷德蒙德。Ossia已獲得逾250項無線充電技術全球專利，並致力於將遠距離Cota RF無線充電定為無線充電傳輸系統的全球標準，並宣佈有若干個使用Cota技術的產品投入市場，包括Cota Forever磁性手機充電器、Cota Power Station、Cota Asset Tracker、以Cota供電的物聯網傳感器、Cota Power Table、Cota Universal Base、電子紙RFID標籤、支持Cota的安全攝像頭等。值得關注的是，Cota Forever磁性手機充電器獲得領先的市場情報組織IoT Breakthrough頒發的二零二四CES創新獎，此亦乃Ossia第七次獲得CES創新獎。Ossia的Real Wireless Power亦獲得二零二四年度智能城市創新獎和無線技術創新獎。未來，本集團將成為Ossia客戶的優先合作夥伴及合約製造商，滿足其將Cota無線充電科技應用於或結合到其設備、傳感器、汽車周邊及物聯網產品的需求。

SoundHound (Nasdaq: SOUN)是智能對話的全球領導者，提供語音人工智能解決方案，使企業能夠為其客戶提供絕佳的對話體驗。憑藉專利技術，SoundHound的語音人工智能以多種語言為汽車、電視及物聯網領域的產品創造者，並透過開創性的人工智能驅動產品(如Smart Answering、Smart Ordering及Dynamic Interaction™(一種即時、多模態的客戶服務界面))為客戶服務行業提供同類最佳的速度及準確性。SoundHound憑藉集成了生成式人工智能的強大語音助手SoundHound Chat AI，為數以百萬計的產品及服務提供支持，每年為世界級企業處理數十億次互動。本集團以1百萬美元，與多名其他投資者參與了SoundHound超過100百萬美元的PIPE輪融資，本輪其他投資者包括甲骨文(Oracle)、Qatar First Bank、科氏工業集團(Koch Industries)、MKaNN、瑞軒(VIZIO)、宏達電(HTC)、Structural Capital等。在PIPE輪融資完成後，SoundHound同步完成了SPAC合併交易，成為納斯達克上市公司(NASDAQ: SOUN)。近期對話人工智能的需求激增，讓SoundHound佔有獨特優勢，並使SoundHound成為尋求採用此技術的公司的最佳合作夥伴。在二零二三年一月至九月期間，該公司的收入達到28.72百萬美元，同比增長33%。該收入增長主要來自於德國和韓國不斷擴大



的客戶群。為了擴大產品應用範圍，SoundHound於二零二四年一月三日完成了與SYNQ3的合併。SYNQ3專注於為企業品牌提供基於人工智能的自動下單解決方案，從而改善餐廳客人的下單流程。這一整合預計將擴大SoundHound在市場上的影響力，覆蓋數以萬計的地點，並引入先進的生成式人工智能技術。

Acevector Limited(前稱Snapdeal)成立於二零零七年，是印度領先的電子商務平台。其最初是一家團購網站，惟於二零一零年轉為線上交易平台並於二零一二年轉為線上電商市場。本集團於二零一五年投資200百萬美元，包括150百萬美元現金及按折價自其現有股東認購的50百萬美元。於二零二一年十二月二十一日，Snapdeal就首次公開售股向SEBI遞交初步招股書草稿。然而，出於對投資者的保護責任，SEBI開始加強首次公開售股監管，要求科技公司在上市前實現盈利。有鑒於此，Snapdeal審慎評估形勢並於二零二二年十二月決定撤回初步招股書草稿。同時，該公司將其業務單位整合為一個集團品牌，並將名稱從Snapdeal改為Acevector。於二零二三年一月至九月期間，該公司積極管控營運費用，情況與去年相比顯著改善。

於二零二二年三月，本集團向GFT Ventures I作出戰略投資。GFT Ventures I是一隻初始目標規模為100百萬美元的私募基金，但由於需求巨大，該基金以超過137百萬美元的承諾資本結束融資。

該基金專注於幾個特定領域的種子輪或A輪初創企業，包括AI／數據科學、自動化及其他前沿技術。該基金持有九個具備優質前景的活躍初創企業投資。

隨著近年來本集團在不同行業開疆拓土，戰略投資是開發新業務和分散對手機以及單一客戶依賴的舉措之一。該基金的普通合夥人在風險投資、AI及半導體領域擁有逾20年的經驗。借助彼等的知識，本集團將對新興科技公司有更深入的了解，能有更多機會投資該類公司。

為了在V2X行業探索更多機會及業務，本集團已取得重大進展。

於二零二一年十二月三十一日，本集團已完成該交易，並引進全球第四大汽車製造商及出行服務提供商Stellantis，向本集團專注於汽車技術的全資附屬公司Mobile Drive集團投資40百萬美元。交易完成後，Mobile Drive集團已成為本集團與Stellantis各持股50%的合營公司。於Mobile Drive集團之投資及其後分佔Mobile Drive集團的溢利／虧損將按權益法於本集團的綜合財務報表入賬。

Mobile Drive集團將利用雙方的豐富資源和扎實經驗，憑藉在無線通訊和汽車行業的專業知識，專注於智能駕駛艙和車載資訊娛樂系統的軟硬件集成，為全行業提供創造性的車載V2X解決方案。本集團將能夠協助所有硬件製造，成為最佳硬件合作夥伴。於交易過程中，本公司管理層對Mobile Drive集團管理賬目的評估、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(尤其於釐定本集團出售Mobile Drive集團的50%權益的代價時)以及與Stellantis的相關磋商記錄及交易文件(務求為本集團取得更有利條款，作為本集團於有關情況下優化其於Mobile Drive集團的投資的可行合營機會)已存檔，並向董事會呈報供其考慮。

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聚焦於智能家居、智能醫療、AR及機器人領域，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、一家為近視患者提供醫療設備的公司及一家提供AR眼鏡及部件的公司。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位攝影公司，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團隊領導的高端安卓智能手機公司。

於二零二三年十二月三十一日，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62百萬美元，佔本集團總資產的1.4%。

#### 其他投資相關事宜

在動盪的股權投資市場中，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各自管理團隊的執行能力及其前景。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本期間因若干上市公司投資的公平值變動而產生任何重大虧損。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潛在投資良機，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，市場迫切需要新應用如5G、衛星通訊及人工智能等推動其增長。值得注意的是，許多新智能手機已具備生成式人工智能功能。Counterpoint的報告顯示，AI手機有望徹底變革智能手機市場，AI手機出貨量預計達5.22億部，複合年增長率83%。同時，Canalys還預計，AI手機將帶動換機需求，二零二四年智能手機整體出貨量將回升至11.7億部，較二零二三年增長4%。就汽車行業而言，ACES趨勢(自動駕駛、連接汽車、動力總成電氣化及共享出行)正推動汽車行業的快速變革。McKinsey預測，全球汽車軟件及電子元件市場到二零三零年將達到4,600億美元，複合年增長率達6%。由於市場變化較快，本集團不斷尋求擁有巨大潛力的行業投資機會，並將投資策略調整為更專注於5G、IoV(車聯網)、醫療電子及人工智能，包括但不限於人工智能機器人、物聯網智能設備、智能家居產品、IV(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。此外，為履行於二零五零年實現淨零的承諾，本集團採取積極措施，將綠色投資作為本集團的首要任務之一。通過與致力於開發各種綠色環保技術及產品的公司進行合作，本集團將著重發掘在提高運營效率、低排放能源及低碳轉型方面的相關產業投資機會，從而有助於社區、企業、國家及本集團本身緩解氣候變化所造成的影響，並促進可持續發展。

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(包括IoV)；是否有利於長遠增長前景；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，同時應對可能不穩定的經濟環境及動盪的資本市場。

自二零二一年十二月三十一日起，先前由本集團全資擁有的Mobile Drive集團已成為由本集團與Stellantis各持股50%的合營公司，其後分佔該合營公司的溢利／虧損將按權益法於本集團的綜合財務報表入賬。於本期間，概無重大收購及出售本集團附屬公司及聯營公司以及合營公司(如有)。為完善起見，本集團於本期間繼續關閉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、溢利或營業收入(或綜合總資產、溢利或營業收入(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%。此外，於二零二三年九月十二日，本公

司宣佈本集團向天津浩發儲運有限公司出售於富智康(天津)精密工業有限公司全部股權，代價為人民幣95,400,000元。此外，於二零二三年十一月二日，本公司宣佈，本集團與北京亞聯通航教育科技集團有限公司進行合作，在本集團的廊坊工業園區內(透過一間中國合營公司)建立和運營一所中級職業學校。有關詳情，請參閱本公司公告。

## 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、墨西哥及美國不同的稅務制度影響，適用不同的稅務法律及法規以及特定減免激勵。

根據本集團當地相關法律及稅務部門的建議，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

有關中國增值稅(「增值稅」)，請參閱本公司於二零二三年九月十四日發出及刊發的二零二三年中期報告第116頁所詳述的背景及過往發展。增值稅法草案(徵求意見稿)(「增值稅法草案」)仍有待全國人民代表大會批准。現階段，本集團旗下中國附屬公司將繼續關注增值稅制度的立法過程，並評估增值稅法草案頒佈後對其營運造成的潛在影響。

有關徵求公眾意見的中國公司法修訂草案，請參閱本公司於二零二三年九月十四日發出及刊發的二零二三年中報第116頁所詳述的背景及過往發展。於二零二三年十二月二十九日，中國全國人民代表大會正式通過中國公司法(「經修訂公司法」)的最新修訂，有關修訂將於二零二四年七月一日生效，

對所有中國公司(包括外商投資企業)均產生普遍影響，涉及企業管治、注資、管理人員責任、企業資料披露、企業訴訟及登記等方面的重大變化。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連同其各自的業務、法律或合規模式及慣例須予調整，以符合經修訂公司法的相應要求，意味著合法／合規成本可能有所增加。於二零二四年七月一日生效日期前，集團外資企業持續評估經修訂公司法的影響，並(視情況而定)將制定及實施適當企業措施及行動。

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」)，請參閱本公司於二零二三年九月十四日發出及刊發的二零二三年中報第116頁所詳述的背景及過往發展。特別是，集團外資企業的管治架構及組織章程文件連同其各自的業務、法律或合規模式及慣例須予調整，以符合中國公司法的相應要求，意味著合法／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)，以符合當時生效的中國公司法(當前為經修訂公司法)，於二零二四年十二月三十一日(及5年過渡期的到期日)前，集團外資企業持續評估外商投資法及(如上文所述)經修訂公司法的影響，並(視情況而定)將制定及實施適當企業措施及行動。

## 印度

於本期間，新頒佈的印度法例及法規並無對本集團的印度附屬公司及其營運造成重大影響。

## 越南

於二零二三年十一月二十九日，越南國會發佈第107/2023/QH15號決議，內容有關根據全球稅基侵蝕(全球最低稅率)規定(「全球稅基侵蝕規定」)征收額外企業所得稅，自二零二四年一月一日起生效。本集團越南附屬公司的應課稅收入(如有)將被適當征收額外稅款並於二零二五年底前繳納，這或會增加本集團越南附屬公司的稅負成本。然而，越南政府亦制定政策修訂當地企業所得稅法，以支持因根據全球稅基侵蝕規定被征收上述額外企業所得稅而受到不利影響的企業(包括越南附屬公司)。

有關自二零二三年七月一日起生效的增值稅由10%減至8%的政策，請參閱本公司於二零二三年九月十四日發佈及刊發的二零二三年中報第116及117頁所詳述的背景及過往發展。根據越南政府於二零二三年十二月二十八日頒佈的第94/2023/ND-CP號法令，上述政策已延長並繼續適用至二零二四年六月三十日。因此，本集團越南附屬公司及其客戶可以在更長的期間內繼續享受增值稅減免所帶來的成本節約效益。

除上述情況外，本集團還考慮到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收足跡的效率和可持續性，以及充分的稅務風險管理。於本期間，除上述情況外，並無對本集團的稅務開支產生重大影響的適用稅務法例及法規的重大變化，而本集團將繼續監測適用的新訂及／或經修訂稅務法例及法規可能產生的影響和後果。此外，本集團一直密切關注經濟合作與發展組織(OECD)的稅基侵蝕與利潤移轉(BEPS)行動計劃在全球和當地的發展。本集團致力於妥善遵守因BEPS行動計劃而引入或更新的適用法律及法規，包括本集團營運所在的司法管轄區因當地轉讓定價文件和國別報告(CbCR)義務而觸發的更多文件要求。就此，本集團屬於本公司最終控股股東鴻海的CbCR範圍內。

本集團一直緊貼其主要業務所在的不同司法管轄區在稅務、法例及監管方面的加速發展，並根據最新的稅務、法例／監管以及商業要求及環境，持續檢討現有的投資控股結構及業務，以及商業模式及資本架構。就此，本集團的主要營運附屬公司已經採取適當措施(如透過諮詢法律顧問及稅務顧問)，確保每家附屬公司了解對其業務營運有重大影響的當地法律及法規，並在其業務運營、商業模式及價值鏈管理方面酌情考慮該等相關當地法律及法規。本集團相信，其在所有重大方面均已遵守適用相關當地法律及法規。本集團亦已遵守上市規則以及證券及期貨條例規定的適用要求。

本集團亦透過獲得及維持必要的進出口許可證及支付必要的進出口關稅，應對相關司法管轄區對元件或組裝產品施加的貿易限制。同時，本集團亦已遵守相關的貨幣兌換限制以及海外盈利的外匯及匯入管制。此外，本集團在一定程度上依賴其向客戶提供技術先進的製造及生產工藝以及創新的機械產品設計及開發的能力，故此一直保護其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，請參閱本公司於二零二三年四月十三日另行發佈及刊發的二零二二年環境、社會及管治報告書。請注意，本公司的二零二三年環境、社會及管治報告書計劃於二零二四年四月另行發佈及刊發。

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及市場風險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、以合理成本籌措充足的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、不確定性及波動。隨著需求下降，我們一直致力於控制存貨水平，因長鞭效應可能產生負面財務影響。

於二零二三年十二月三十一日，本集團的現金結餘為1,845百萬美元(二零二二年十二月三十一日：1,825百萬美元)。自由現金流量(即經營活動所得現金淨額103百萬美元(二零二二年十二月三十一日：經營活動所得現金淨額409百萬美元)減資本開支93百萬美元(二零二二年十二月三十一日：143百萬美元))為10百萬美元流入(二零二二年十二月三十一日：266百萬美元流入)。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704百萬美元(二零二二年十二月三十一日：676百萬美元)除以總資產4,319百萬美元(二零二二年十二月三十一日：5,510百萬美元)的百分比表示)為16.3%(二零二二年十二月三十一日：12.27%)。所有對外借貸均以美元(二零二二年十二月三十一日：美元及人民幣)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5.96%至6.25%(二零二二年十二月三十一日：固定年利率介乎2.20%至5.41%)計息，原到期日為一至七個月(二零二二年十二月三十一日：一至七個月)。

於二零二三年十二月三十一日，本集團的現金及現金等值物主要以美元、人民幣及印度盧比計值。

本期間經營活動所得現金淨額為103百萬美元。

於本期間，用於投資活動的現金淨額為40百萬美元，其中93百萬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、26百萬美元為存入銀行存款額、83百萬美元為出售物業、廠房及設備、投資物業以及分類為持作出售的資產的所得款項及3百萬美元為購買按公平值計入其他全面收益的股本工具。

本期間用於融資活動的現金淨額為37百萬美元，主要由於銀行借貸淨額增加29百萬美元、回購普通股的付款3百萬美元、就銀行借貸已付的利息57百萬美元、一間附屬公司資本削減付款3百萬美元及償還租賃負債2百萬美元。

## 外匯風險及相關對沖

由於美國的通貨膨脹已達到40年來的最高點，美聯儲已持續實施加息措施以應對通貨膨脹帶來的負面影響。因此，美元兌全球所有其他主要貨幣走勢強勁。為降低外匯風險，本集團積極運用自然對沖法及財務方法管理其外匯風險，包括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經營及投資活動所產生的外匯風險。

## 資本承擔

於二零二三年十二月三十一日，本集團的資本承擔為32百萬美元(二零二二年十二月三十一日：6.3百萬美元)。一般而言，資本承擔將以經營所得現金撥付。

## 資產質押／抵押

於二零二三年十二月三十一日及二零二二年十二月三十一日，本集團概無質押或抵押資產。

## 或然負債

於二零二三年十二月三十一日及二零二二年十二月三十一日，本集團概無重大或然負債。

## 捐款

截至二零二三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397,000美元。

## 展望及行業動態

### 市場及OEM行業回顧與本集團面臨的挑戰

對電子行業而言，OEM行業的准入門檻非常低，其利潤率有限，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，中國已吸引低端並設立有利的投資條件。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，本集團一直關注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及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(特別是對提供重大營業收入的產品的需求下降)時，可能會損害我們的毛利率及經營業績。

國內生產成本增加，人才供應不足。與消費者對定製生產的需求及其不斷加快升級的相關技術相比，高水平複合型人才的缺乏成為制約行業發展的瓶頸。隨著社會價值觀的變化，基層員工的供給也普遍不足。隨著勞動力招聘和生產成本逐漸上升，而該行業的產品開發週期正在縮短，對更好和更多產出的需求仍在繼續，生產者需要更多的基層勞動力。然而，國內經濟的快速發展和薪酬水平的加速提升，對業內企業的成本控制能力提出了更高的要求。因此，為節約成本，業內企業正積極開發工業機器人，建設智慧工廠，致力於提高生產效率。

### **競爭激烈及利潤率下行壓力**

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同業的競爭加劇，對本集團的業務造成壓力，而隨著市場上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。所有該等發展已對本集團的銷售、銷售組合及客戶組合造成壓力，可能導致利潤率承壓、服務失去市場認受、溢利或虧損被壓縮及失去其市場份額。為應對上述挑戰及不明朗因素，並減緩削價對毛利率的影響，本集團必須藉迅速果斷作出業務及營運決策保持組織精簡靈活，並通過進行重組及縮減規模以止損。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。此外，本集團將開發利潤較高的業務(包括物聯網設備、5G應用及車用軟件及硬件)。本集團的未來業務計劃已進行調整且將聚焦於新客戶發展及營業收入增長，且不斷關注市場競爭狀況以作出相應回應。

### **宏觀經濟不利因素**

二零二三年是數十年來最具挑戰性、不確定性及全球最動盪的年份之一，該等綜合影響因素為物價增添上行壓力並引發高通脹，導致全球大多數央行持續加息以對抗通脹。展望未來，市場對未來經濟前景持謹慎樂觀態度。根據國際貨幣基金組織二零二四年一月的報告，預計二零二四年全球經濟增長率為3.1%，二零二五年為3.2%，二零二四年的預測將比二零二三年十月先前報

告的高出0.2個百分點，原因是美國和多個大型新興市場及發展中經濟體的韌性高於預期，加之中國提供財政支援。儘管如此，對二零二四年和二零二五年的預測仍低於3.8%的歷史平均水平(二零零零年至二零一九年)。此由於央行行為對抗通脹而提高政策利率、在高債務拖累經濟活動的情況下撤回財政支援以及潛在生產率增長低迷等因素造成。具體而言，發達經濟體預計將在二零二四年出現小幅下滑，隨後在二零二五年攀升，歐元區在二零二三年從低增長中復甦，而美國仍處於放緩狀態。新興市場和發展中經濟體預計將在二零二四年和二零二五年實現穩定增長。通脹方面，在供給側問題緩解和貨幣政策限制的情況下，二零二四年全球整體通脹率預計將降至5.8%，二零二五年降至4.4%，而二零二五年的預測將下調。美國方面，儘管市場對軟著陸的可能性持樂觀態度，但美聯儲對二零二四年的經濟前景仍持謹慎態度。美聯儲在二零二四年一月會議上宣佈維持利率穩定，並明確表示在通脹率仍高於央行目標的情況下，其並未準備好開始降息。隨後，美國勞工統計局報告稱，一月整體CPI和核心CPI分別上漲3.1%和3.9%。此超出了市場預期，表明美國在疫情後的重大經濟調整尚未結束。

### 智能手機市場前景

就智能手機市場的前景而言，鑒於宏觀經濟不利因素持續存在加之對需求的整體影響，市場預計將繼續面臨諸多挑戰，但勢頭正在迅速復甦。儘管二零二三年是十年來全年出貨量最低的一年，主要是由於宏觀經濟挑戰和年初庫存增加，但下半年的增長奠定了二零二四年的預期復甦。首先，根據IDC的最新報告，二零二三年第四季度的出貨量同比增長8.5%，出貨量達326.1百萬部，高於預期的7.3%，主要是因為二零二三年下半年低端安卓智能手機在新興市場快速擴張。展望二零二四年，隨著5G、衛星通信和生成式人工智能等新技術的發展和廣泛應用，市場有望復甦。同樣，根據Qualcomm最近的業績發佈會，該公司預計全球智能手機出貨量將保持穩定或在二零二四年略有增長，5G手機將實現高個位數到低兩位數的百分比增長。同時，MediaTek亦預測，在生成式人工智能應用的推動下，智能手機市場將在二零二四年恢復低個位數百分比增長，此將推動智能手機升級浪潮，5G手機的滲透率有望提高至60%。

就最大的智能手機市場—中國而言，二零二三年，經濟復甦疲軟，消費者信心疲弱，出貨量錄得十年新低。儘管中國智能手機市場仍面臨挑戰，但其正在復甦，二零二三年第四季度同比增長1.2%，結束了連續十個季度的同比下跌。一至三線城市的高端消費者韌性十足，是旗艦產品需求的主要驅動力。而佔中國智能手機市場一半以上份額的中低端設備的需求卻依舊疲軟，拖累整個市場增長。回顧二零二三年全年，上半年受經濟形勢影響，整個智能手機市

場持續低迷，下半年隨著經濟環境的改善及消費者對智能手機市場的熱情及關注度提高，需求逐步回暖。然而，品牌公司對出貨量仍持謹慎保守態度。展望未來，根據IDC於二零二三年十二月發佈的中國智能手機市場報告，預計二零二四年出貨量將達到2.87億部，同比增長3.6%，實現自二零二一年以來的首次年度增長。同時，市場正密切關注中國未來的財政及貨幣政策能否增強消費者信心，從而推動智能手機市場的整體復甦。

就印度智能手機市場而言，根據IDC於二零二四年二月發佈的報告，二零二三年印度智能手機出貨量同比增長1%至1.46億部。過去一年，該增長面臨存貨挑戰、通脹改善甚微及全年大部分時間需求波動等多重阻礙。由於持續的宏觀經濟動盪導致需求低迷和庫存增加，今年上半年充滿挑戰。但下半年，隨著5G升級及若干手機新品發售，市場開始逐漸復甦。展望二零二四年，儘管宏觀經濟形勢有所好轉、高端化趨勢以及平價5G的普及，但由於去年的主要挑戰仍在，繼續影響新的一年，印度智能手機市場的復甦之路似乎依然艱難。據IDC估計，二零二四年將錄得持平或低個位數的年增長率，主要由於融資計劃、保修期延長及升級計劃支持(200美元至400美元)分部升級。此外，值得注意的是，二零二四年印度大選可能導致政府對製造業、進口關稅及數字基礎設施投資方面的政策有所變動，從而影響印度智能手機行業，影響消費者信心及消費支出以及監管環境，並鼓勵本地製造商與國際製造商競爭，重塑市場增長與競爭格局。

### **地緣政治緊張局勢**

二零二四年，預期地緣政治風險將持續存在，繼續影響全球經濟，重塑國際格局。尤其是中美之間的科技戰不斷升級，預計將繼續對全球經濟產生不利影響。近年來，該對抗格局已牽連貿易、技術及投資等多個領域。國際貨幣基金組織於二零二三年八月二十八日發表一篇博文闡述碎片化的代價，指出國際貿易限制擴大恐將導致全球經濟產出長期減少高達7%。此外，值得一提的是，二零二四年被稱為「超級大選年」，堪稱史上最大的大選年，全球有60多個國家將舉行全國大選。此預計將進一步影響全球市場動態。以美國而言，二零二四年十一月的大選可能會加劇緊張的外交關係，並影響市場情緒，因為兩位候選人均極力主張對中國徵收高額關稅，特朗普甚至考慮於當選後徵收超過60%的關稅。該等政策可能導致全球範圍內的消費者及企業成本增加，並影響全球貿易格局。此外，俄羅斯、墨西哥及印度等其他人口大國的大選亦引發國際關注，預計將以不同方式對全球經濟格局產生影響。

## 製造多元化

近年來，中美地緣政治緊張局勢不斷升級，加之COVID-19疫情爆發，為全球經濟帶來巨大不確定性，亦暴露出全球供應鏈過度依賴單一地區的風險。因此，全球電子製造商越來越多地尋求透過供應鏈多元化，以納入其他特定地區來減少對中國的依賴。根據上海美國商會二零二三年九月發佈的《二零二三年中國商務調查》結果，22%的受訪者於二零二三年正不斷減少對中國的投資，首要原因為中美貿易關係的不確定性，其次是對中國經濟增長放緩的預期；40%的受訪者正轉移或計劃轉移原計劃對中國的投資，這一比例較去年增加6個百分點，其中大多數受訪者將目光投向東南亞。在東南亞地區，越南及印度一直是全球電子製造商轉移的首選，這得益於其貿易自由化、有利的政府激勵措施、具競爭力的勞動力成本及政府改革等有利因素。越來越多智能手機及個人電腦OEMs龍頭在當地建廠或與本土具備生產能力的工廠進行合作。然而，儘管個別公司正重新評估對中國的態度，但鑒於中國市場規模龐大，製造業影響力巨大，短期內，預計中國仍將是全球製造業價值鏈的一個重要樞紐。

## 產品角度

隨著創新及技術的普及，智能手機行業已商品化且高度同質化，規格標準化，令行業更加分散，從而導致市場競爭加劇。因此，自研芯片已成為主要智能手機供應商脫穎而出及打造自身競爭優勢的重要戰略之一。過去幾年，主流智能手機品牌推出了幾款採用圖像信號處理(ISP)、神經網絡處理器(NPU)及系統單晶片(SOC)等自主研發芯片的產品。然而，由於自研芯片成本高昂，加上二零二三年上半年手機市場疲弱，一家大型中國手機品牌宣佈退出集成電路設計業務，數千家中國集成電路設計公司紛紛倒閉。智能手機市場的慘淡局勢一直持續至二零二三年下半年刮起一波具備生成式AI功能的新型智能手機浪潮為止。這一浪潮緊隨兩大智能手機芯片製造商高通及聯發科宣佈推出嵌入AI功能的高端芯片之後出現。此外，二零二三年可折疊智能手機亦取得長足進展。除蘋果公司外，幾乎所有主要製造商均推出了自己的可折疊手機。Counterpoint Research指出，隨著技術的進步，可折疊產品架構的昂貴成本將會降低，未來一年可折疊手機將迎來更多的市場機會。最後，二零二四年的國際消費類電子產品展覽會上出現了外觀及尺寸採用非傳統設計的新型移動設備，如AI初創公司Rabbit Inc.展示的Rabbit r1 AI Pocket Companion及Humane的AI Pin。這些AI驅動配套設備或將改變人機交互方式，激發用戶重新思考傳統智能手機體驗。

## 構建研發能力

為滿足客戶日益複雜的需求，本集團始終堅持其經營策略，持續投資於研發(此為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研發及製造其客戶的產品，集中在產品創作、開發及製造解決方案上協助其客戶，藉此進一步增強能力。由於智能手機行業的競爭不斷加劇，公司持續進行研發方面的支出。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、品味及偏好快速變化，差異化已不可或缺。本集團擁有由具備卓越工業設計能力及大規模生產經驗豐富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。為了保持對行業對手的競爭優勢，本集團的設計中心正在優化產品的開發流程，以發揮更高的靈活性，並配合技術變革的急速步伐和滿足客戶的需要。設計中心正在積極地建立產品組合，並將其作為接洽潛在客戶的營銷工具。這種方法可提高產品開發效率，產品開發成本可由不同客戶分擔。因此，實施這種方法可以提高能力。為了積極緊貼行業最新趨勢，我們鼓勵員工不斷掌握移動設備行業的新技術知識(例如5G)，並吸收涉足人工智能物聯網(AIoT)、車聯網(IoV)和醫療設備行業的新技術需求。聯同客戶和關鍵元件供應商以及在特定技術範疇處於領先地位的目標供應商舉辦研討會和技術發展路線分享會，讓員工緊貼創新潮流。內部方面，設計中心透過給予獎賞鼓勵研發人員提交專利申請，以及舉辦跨部門技術分享會及參加貿易展，努力營造掌握新技術發展的氛圍。

本集團的設計中心緊貼全球領先的客戶和技術新區，亦位於移動設備行業中競爭非常激烈的市場。彼等能夠提供由產品創新概念以至最終產品生產的全部或部分服務。彼等全面的研發功能資源、全球製造支援、對於服務需求龐大的全球客戶和複雜的產品項目具有廣泛經驗的團隊，成為與客戶加強業務關係的基礎。彼等為全球客戶提供服務的良好記錄證明除了品牌客戶外，彼等亦有能力及適應力為領先的電信運營商提供服務。一站式研發服務模式以及經驗豐富的專案/工程服務和自主製造能力大大減輕客戶的專案管理工作，因此讓客戶可以專注推廣本身的品牌產品。這些增值服務堅持以客為尊的服務理念。整體而言，研發團隊有助於實現企業戰略，突顯出通過新平台為業務重新定位的有效方法。

研發團隊是本集團創新動力來源。研發團隊在本集團向不同領域轉型的過程中擔當開路先鋒，而其全面的服務職能則使本集團的研發團隊有別於純粹提供製造服務的工廠及／或研發服務公司。研發團隊在向客戶推廣本集團在產品設計方面的製造資源優勢方面處於穩固地位。研發團隊也為製造業的升級作出貢獻，並協助工廠實現數位化製造過程。凡此種種均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，並有助本集團提高全球移動市場份額。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。本集團的一站式採購服務及豐富資源(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競爭對手的能力將是本集團能否維持競爭優勢及緩解利潤率下行壓力的重大決定因素。為提升競爭力，研發團隊將不斷進行技術創新，進一步提升本集團在軟件開發、雲計算、工業設計、影音質素、用戶體驗、人工智能、自動化和機器人、先進網絡系統、醫療物聯網、先進機械製造技術等方面的技術實力和創新能力，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、ESG友好型設備(如電子紙設備)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以及更佳的音頻及視頻功能使物聯網產品脫穎而出。憑藉在開發消費產品方面逾15年經驗及開發安卓機型所需軟件方面逾10年經驗，本集團將發揮強大的軟件及硬件整合及優化能力推出突破性的汽車產品(車載通訊器件、車載資訊娛樂系統、智能駕駛艙等)，善用本集團在用戶體驗及移動生態軟件開發方面的豐富知識，將汽車徹底融入駕駛者無移動設備不歡的生活習慣。本集團已進一步投資於研發新技術，以確保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，其中包括新世代通訊、低地軌道地面用戶終端、平面相控陣天線開發及6G NTN技術。本集團一直在印度打造其研發能力及產能。

FIH在移動設備及電信產品方面積累逾20年的設計經驗，現正積極將該等專業知識應用於車載通訊器件的開發。我們旨在為汽車製造商提供比傳統供應商開發速度更快、質量更高的解決方案。得益於手機天線設計的嚴格要求，我們在車載通訊器件領域展現出了高水平的專業能力，成功將傳統分散式天線集成到緊湊型鯊魚鰭天線或共形天線中。我們在熱設計方面的專業知識確保我們的汽車電子產品能夠經受惡劣環境的考驗。此外，我們在軟件集成方面的豐富經驗確保汽車複雜系統的通信可靠性及網絡安全。富智康已為一家世界級汽車製造商供應產品，並計劃繼續擴大客戶群及產品線。

展望未來，本集團了解過去面臨的各項重大挑戰，並將繼續準備迎接可能於二零二四年出現的新挑戰。於二零二零年，本集團為優化公司規模而進行重組，以淘汰冗贅資產，實現精簡，並繼續精簡架構，實現利用率提高和成本節約。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。詳情請參閱本公司二零二二年企業管治報告書(構成本公司於二零二三年四月十三日發出及刊發的二零二二年年報其中一部分)所載「問責及審核」一節。

## 二零二三年面臨的主要風險

有關於二零二三年上半年面臨的主要風險，請參閱下文主要風險項目。

### 行業風險

#### 與手機業務及需求疲軟有關的風險

如上文所述，二零二三年全球手機出貨量同比下降。疫情後通脹及宏觀經濟挑戰持續影響全球經濟，手機製造商在二零二二年歷經困難後，又在二零二三年面臨另一段充滿挑戰的時期。於二零二三年，全球經濟仍處於脆弱階段，消費者預算受到生活成本不斷攀升的擠壓，通脹帶來的影響揮之不去及經濟增長緩慢繼續抑制全球對手機的需求。儘管利率增加可以抑制通貨膨脹，但也影響人們的購買力，抑制消費者的消費需求，促使消費者抑制或推遲購買手機等非必要性支出。此外，近年來智能手機置換週期延長及翻新智能手機市場的蓬勃發展亦對市場產生了重大影響。此外，據IDC報告，中國作為全球最大的智能手機市場，由於經濟復甦緩慢及消費者需求疲軟，二零二三年的智能手機出貨量同比下降5%，中國市場的波動繼續影響全球市場銷量。

從外部來看，EMS業務模式面臨著巨大挑戰、產能過剩及激烈競爭，由於所有領域的准入門檻較低及中國及印度同業的高成本競爭力，OEM市場存在大量市場參與者，導致定價競爭激烈，激進的定價為常見的商業動態，且我們客戶對價格極為敏感，此導致市場收益潛力降低，定價壓力持續增大，贏取新業務實屬困難，我們可能不得不提供與部分競爭對手同樣低的價格，因此很難維持歷史或目標利潤率。EMS行業是低利潤行業，競爭對手經常以我們無法或不願提供的價格提供EMS服務，本集團必須精簡所有流程，控制成本，以具有競爭力的成本提供行業領先的製造服務，以滿足客戶的成本預期。本集團亦須控制BOM(物資清單)成本及製造成本，提高效率、生產力及產量，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。從內部來看，我們可能亦需於組織結構、資源分配、技術重點及文化方面作出改變。由於元件價格趨於平均，市場重心落於勞動力成本及產量。鑒於低經營利潤率會影響擴展計劃，市場認為低經營利潤率會阻礙增長。本集團於二零一九年已終止生產虧損的諾基亞品牌智能手機，而HMD已採取ODM多元化戰略，目前本集團僅為HMD生產功能性手機。自二零二二年中旬起，為控制信貸風險，本集團不再接受新功能手機項目並將從二零二四年起基本停止為HMD生產功能性手機。在面臨產品組合欠佳、定價壓力增加、使用率低下等負面因素的情況下，要在維持市場份額及抗衡利潤率下行壓力之餘，又同時保持成本競爭力、精簡靈活及技術先進，確屬艱巨的挑戰。本集團透過多年開發手機及智能手機積累了深厚的技術及研發能力，並於業內樹立聲譽。此為本集團為新目標業務及市場創造價值的最大資產。但在過去，本集團一直專注於手機這一產品類別。要進入新的領域，我們必須於選定的市場及產品細分市場建立新的地位，這需要對我們的資源分配進行必要調整，並建立一支強大的業務發展團隊。由於高產量及低複雜性的製造服務的毛利率通常低於較複雜及低產量的服務，而較低毛利率項目的高度集中影響整體毛利率，因此主要客戶訂購並發運的產品組合將影響本集團毛利率。部分客戶可能考慮將過往外包業務或日後部分產品內包，以優化其產能及資產使用率，並節約成本。一名主要客戶在中國及印度找到新的生產合作夥伴，本期間對該客戶的銷售額急劇下滑，預計二零二四對該主要客戶的出貨量將繼續面臨巨大壓力。由於需求的不確定性下降，客戶改為以多次下達小量的訂單，而不下達訂貨量大的訂單，我們客戶於產品或服務數量及組合方面的生產計劃或會出現波動，因此難以預測訂單情況。由於未來需求能見度較短，本公司須在此艱難時期控制及優化存貨水平及營運資金以及未付貨採購訂單涉及的重大風險。由於本集團部分客戶面對重大逆境，市場及本集團面臨激烈競爭及產能過剩，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，有關壓力將持續至二零二四年，未來復甦之路仍充滿挑戰。整體而言，本集團自二零一七年年末以來所面臨的挑戰已持續至二零二三年並將持續至二零二四年，且本集團的整體毛利率持續受壓。基於我們的核心競爭力，並考慮到來自中國供應商的激烈競爭，我們可能有優勢專注於北美及西歐的新市場，中國競爭對手進入這些市場可能會受限。

此外，部分客戶將訂單轉交本集團競爭對手處理或進行內包的頻率增加、改變外包的數量或價格下跌壓力亦可能導致我們日後進一步進行重組或縮減規模。於本期間，我們在中國開展大規模的裁員行動，預計我們將於部分海外工廠開展精簡行動，以優化人員配置與產能需求的匹配。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)均可能對本集團中短期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。整體而言，儘管面臨這些挑戰，本集團仍透過適應性戰略展現其韌性，本集團將繼續控制成本及維持靈活及輕資產，同時監控市場環境、客戶表現及資產的使用情況並評估是否需要適時果斷調整規模。為了有效競爭，我們必須持續提供技術先進的製造服務，保持嚴格的質量標準，對客戶的設計及進度變化作出靈活及迅速的反應，以有競爭力的價格於全球範圍內按可靠的基準交付產品，並尋求以我們的先進技術及工程解決方案與客戶建立更密切的關係。這要求滿足嚴格的交付時限，並遵守監管及合約責任。憑藉強大的研發能力、雄厚的製造實力及靈活的響應機製，我們能在競爭中保持優勢。我們的工程師積極獲取質量標準認證，參加綜合培訓計劃，並加深對新興領域的了解。長期來看，由於地緣政治緊張局勢消失後，整體需求或會增加，市場參與者將能夠通過在技術運營中做出資本投資及在新產品實施過程做出投資進行擴張，以應對瞬息萬變的市場及客戶偏好。但該等投資會具有顯著的金融風險，因為新的市場分部可能需要時間成長並佔據主導地位，本集團才可於市場向好時獲得豐厚利潤。然而，未來的業務仍具不確定性。

## 經營風險

依賴主要客戶、信貸風險及預期信貸虧損備抵增加

- (i) 我們依賴客戶、整體經濟及其復甦速度以及客戶經營所在市場的成功。當客戶或其經營所在市場下滑或增速明顯低於預期時，我們將會受到不利影響。本集團五大客戶佔本集團營業收入總額的88.98%。由於客戶集中，我們高度依賴客戶的持續增長、產品的吸引力、業務發展能力及財務穩定性。本集團已與該等主要客戶建立穩固關係，而要在如此多變、競爭激烈、產能過剩、需求疲軟萎縮及存貨積壓的市場環境中與該等客戶維持良好的議價能力是一項重大挑戰。由於我們的客戶與其競爭對手之間競爭激烈，我們的客戶不得不降低產品價格並直接向我們增加定價壓力。本集團大部分銷售依賴相對較少的客戶，並依賴我們以新業務替代因產品退市計劃和客戶流失導致銷售下滑的能力，而對該等客戶的銷售下降會減少我們的銷售淨額。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」及「地域分類」章節。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及業務關係的主要長期客戶。

授予彼等的信貸期介乎30至90日，與授予本集團其他客戶的信貸期一致。由於市場波動及競爭激烈，且整體經濟下行，美聯儲縮表、通脹激增、加息、信貸緊縮及市場狀況以及借貸成本增加，均可能對我們若干客戶的業務、營運表現、債務及股本融資渠道、流動資金、現金循環週期、現金狀況及營運資金以及財務狀況造成影響，包括影響彼等履行合約責任及應付貿易賬款的能力。如我們的一名或多名客戶面臨該等財務困難，這將對該等客戶及時付款或購買我們已有存貨來支持彼等業務的能力造成重大影響。與此同時，我們積極主動與客戶保持密切聯繫，以了解所有該等不利因素對彼等業務的影響及由此對我們業務的潛在影響。本集團維持監測客戶的信貸狀況及延遲付款記錄以及向客戶收賬的情況，評估拖欠風險及陷入資金緊張及財務困境的客戶的持續經營風險並檢討預期信貸虧損備抵的充足性。具體而言，本集團的財務團隊繼續密切監察HMD的業務表現、現金狀況及流動資金、延遲付款記錄及財務穩定性以及其信貸狀況及持續經營風險，並採取必要措施降低風險。本集團有若干客戶屬小型客戶，而與面臨該等財務困難的客戶交易亦可能對我們的財務業績造成不利影響。尤其是在經濟下行下，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及時向我們付款，或根本無法付款，則我們的財務業績及狀況可能會受到影響，且需要增加預期信貸虧損備抵以及應收貿易賬款的週轉日數，及因存貨水平較高而須增加營運資金需求及增加撇銷存貨金額。

鑒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，管理層預計，違約率將因艱難的經濟環境及需求疲軟的影響而相應增加。於評估後，管理層確認風險已大幅增加，最終HMD基於已知及可知的情況可能無法履行到期義務。即使HMD將產生一些溢利，但由於二零二四年第一季度的季度季節性及關鍵業務的權利金付款，這些溢利也不足以增強現金狀況。此外，在HMD為二零二四年上半年的關鍵品牌轉型做準備時，其不能耗盡現金儲備。對於信貸風險增加的客戶，管理層已委任獨立估值師（通過確定適當的違約率概率、前瞻性調整及估計違約損失率下的估計虧損）協助估計計提應收該客戶貿易賬款之預期信貸虧損備抵。本集團採用撥備矩陣以就無出現信貸減值或信貸風險增加的應收貿易賬款計算預期信貸虧損備抵。撥備矩陣基於按具有類似虧損模式的各債務人分組的應收賬款賬齡。撥備率基於本集團過往觀察所得違約率，並考慮毋須付出不必要成本或努力即可獲得的合理有據的前瞻性資料。於各個報告日期，過往觀察所得違約率會進行重新評估，並會考慮前瞻性資料的變動。鑒於全球

經濟及手機市場存在高度不確定性及地緣政治緊張局勢加劇，本集團於本期間通過提高逾期應收貿易賬款的預期信貸虧損百分比而重新評估預期信貸虧損備抵。

- (ii) 系統組裝及機構件業務的毛利已大幅削減。本集團一直積極開發海外新客戶及生產手機以外的產品。最後，美國互聯網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。目前該客戶仍積極對手機業務投入資源。最後，我們的客戶可能在需求方面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定價權或退出業務／縮減業務。
- (iii) 由於終端市場需求放緩，產品生命週期縮短及終端客戶的偏好可能發生變動，為降低風險，我們的大多數客戶並無承諾超過一個季度的固定生產計劃，我們的客戶訂單交貨時間繼續縮短，客戶可能取消訂單、更改訂單數量、延遲生產和發貨，或不斷評估內部生產產品與外包的優點並改變其採購策略。本公司客戶承諾的短期性質及對其產品需求快速頻繁變化和訂單波動的可能性阻礙了本公司準確預測客戶訂單水平的能力，使我們難以安排生產、最大程度地利用產能、計劃材料需求和控制存貨及員工數量，並可能導致撤銷我們無法向客戶或第三方出售的多餘或過時存貨或已訂購的材料。就此而言，我們必須作出重大決定，包括根據對客戶要求及預見需求以及波動性的估計及維持長期客戶關係和在部分國家發展的戰略決策釐定本集團將尋求及接受的業務水平及交易額以及淨收入及可承擔的信貸、存貨及業務風險、制定生產時間表、作出材料／元件採購承諾、善用資產以及分配人員及其他資源。倘我們在該市場的任何較大客戶未能與其競爭對手在終端市場進行有效競爭，其可能會減少對我們的訂單或面臨流動資金困難或延遲向我們付款。最後，現有業務模式(買賣相對寄售)可能出現變動，寄售模式的營業收入與毛利率及純利率亦會相應變動，由於我們不承擔任何存貨風險及財務風險，故僅可於損益表中確認「加工收入」而不能確認銷售收入。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進行加工，其後OEM將成品交付予客戶並於其財務報表記錄加工費收入。就ODM項目而言，客戶要求我們承擔耗材和工具等前期費用以滿足預期需求，我們僅能在開始量產時向客戶收費。收取有關款項如出現任何延誤，均將影響其他收入的入賬。此外，我們可能無法將提產過程中產生的非預期成本轉

嫁予客戶或以其他方式進行抵銷。由於我們的成本、間接費用及經營開支大多較為固定，故當客戶需求下降(特別是對佔本集團營業收入總額大頭的產品的需求下降)時，將減少邊際利潤並可能會損害我們的毛利率。

- (iv) 為降低客戶集中風險及提高產能利用率，本集團已投入大量資源及精力開發新客戶。我們已確定多個新的分類市場，倘有足夠的時間擴大產品線和開發此等新興市場(如數字醫療、醫療物聯網、回收機器人、先進網絡設備、電動汽車的一級供應商、視頻會議系統等)，本集團可於此等新興市場佔據主導地位。與新客戶或近期客戶建立業務關係可能較與現有客戶建立業務關係存在更大風險，原因為開發新的分類市場和佔據主導地位需要時間，新客戶的產品對市場而言屬新產品，並無訂單量和訂貨時間的往績記錄，不確定該等未經測試的新產品能否在具有潛在需求的市場中獲得商業認可，與既有客戶相比，我們更難以預測需求並根據預期需求計劃採購承諾和存貨水平。該情況亦檢驗著我們成功管理及執行複雜的業務模式的能力，而此模式的特點為產品組合多、質量、監管及其他規定苛刻。啟動新項目可能需要數月方能開始生產，通常需要大量的前期投資和與新工具、流程和人員相關的啟動成本以及增加的營運資金，我們的設計活動通常需要在我們獲得客戶的固定採購承諾前為初期的生產運行購買存貨，而我們可能無法向新客戶收回。以上在新產品生命週期的早期階段尤為明顯。我們的客戶可能會因其終端市場需求減少或其產品在市場上的實際或預期成功而大幅改變／推遲該等計劃，甚至完全取消該等計劃。由於該等新客戶的財務狀況可能並不穩健，初創客戶融資收緊，外加許多初創客戶先前並無營運，產品未經市場驗證，均增加了我們的信貸風險，倘其產品無法暢銷，其現金狀況可能會受到影響。我們有時須提供更長的付款期限，信貸風險則會更高。但我們在接觸新客戶之前，會進行嚴格的信貸評估和商業模式評估，並在初始階段控制信貸額度。我們亦會考慮購買信貸保險，為潛在的財務風險提供足夠的保障。我們的目標是確保我們的業務條款適當地反映預期成本、風險和回報。然而，風險亦同樣存在，即所取得的新項目及／或客戶需求可能不會產生預期的營業收入或盈利能力，客戶訂單亦可能無法促使我們與客戶建立長期的合作關係。

## 財務風險

### 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。貨幣市場波動，二零二三年及未來期間的數據可能與歷史數據極為不同。二零二三年的貨幣市場波動極大地影響了本集團功能貨幣及本幣的表現。年初，中國經濟復甦的預期導致本集團的主要本幣—人民幣在二零二三年五月前一路飆升。然而，中

國經濟面臨不可預見的挑戰，包括出口下降、房企集團破產、外資大幅外流等，導致人民幣幣值急劇下滑。同時，美聯儲為遏制通脹選擇繼續加息，美元看漲，借貸成本上升。

於二零二三年，美聯儲持續加息，於二月批准二零二三年的首次加息，將聯邦基金目標利率上調至介乎4.50%至4.75%。至二零二三年年底，利率已達到5.25%至5.50%。整體而言，二零二三年我們處於一個高利率時期。

## 技術風險

### 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任何資料外洩。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即時作出反應。至於網絡控制方面，所有電腦伺服器設均位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。

### 二零二四年的風險及機遇

於二零二三年進入尾聲之時，我們目睹了全球市場及經濟體安然度過利率劇升及通脹激增的動盪之年。由於核心通脹率仍高居不下，各國央行對加息的應對手段持續收緊經濟活動，二零二四年仍是全球經濟充滿挑戰的一年。通脹、中國經濟復甦及地緣政治問題仍然是左右二零二四年局勢的主要因素，對消費需求及品牌運營成本造成負面影響。全球經濟低迷將繼續影響消費者的購物習慣，手機行業仍極不可預測且行業需要靈活適應新現狀。由於全球風險及持續的不確定性以及不斷變化的形勢正影響每個市場的復甦時機及路徑，我們需審慎關注我們產品生產及銷售所在地區／地域分類的宏觀經濟及政治問題，同時我們亦需未雨綢繆及制定能夠迅速實施的風險緩解策略。本集團

的未來業務計劃將聚焦於維持精簡靈活的輕資產勢態，並將持續監察外部宏觀環境、市場競爭狀況及內部營運優勢以作出相應行動，並繼續投入資源增強研發及業務開發能力。

與我們或我們營運所處的行業或地區有關的風險不只是下文所述風險。除下列風險外，本集團亦面對其他未知風險、或目前未必屬重大但日後可能變成重大之風險，而可能影響及損害我們的業務、經營業績、財務狀況及現金流量以及我們客戶及供應商以及其他持份者的業務。倘實際發生以下任何一項風險、以下部分風險組合或現時未知或現時視為不重大的其他風險，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。倘全球經濟下行、烏克蘭戰爭、通脹及美元走強以及利率高企對我們的業務及財務業績造成不利影響，亦可能加劇本節所述的諸多其他風險。除下文相關風險因素所述者外，我們無法量化本節所述任何風險的財務或其他影響。具體而言，二零二四年的風險因素及機遇包括：

主要風險包括：

#### (I) 需求方面

需求萎靡及向部分客戶銷售減少的風險以及可能持續進行重組／優化活動的需要

- (i) 如上文所述，到二零二三年，供應鏈中斷已停止及手機行業市場轉向需求限制，終端客戶對價格更加敏感。展望二零二四年，全球智能手機市場逐步復甦已成共識。根據IDC於二零二四年一月公佈的報告，二零二三年全球智能手機出貨量同比下降3.2%至11.7億部。儘管這是十年來最低的全年出貨量，但下半年的增長鞏固了二零二四年的復甦預期。此前，IDC於二零二四年二月的一份報告中預計，二零二四年市場將繼續復甦，預計增長2.8%。儘管如此，值得注意的是，正如前文所闡述，由於市場對二零二四年全球經濟前景頗為悲觀，新的一年市場仍存在眾多不確定性。此外，我們的許多客戶均表示需於二零二四上半年清空現有庫存，這意味著我們於該期間前將僅會收到新的需求建議書(RFP)。部分人士認為，現在的手機性能很強，涵蓋各種基本功能，且產品形態並無突破，故更換手機的邊際效應極低。消費者對手機的需求減少直接反映於出貨量上。我們的大多數客戶並無長期生產計劃，且可能取消訂單、變更產量、延遲生產或變更其採購策略。與成熟公司相比，與新興公司的客戶關係可能帶來更多風險。隨著銷售下降，我們於手機EMS行業的領先地位可能會受到挑戰。在飽和的手機市場中，品牌

須審慎考慮影響消費者行為的因素，並採取相應措施。商家正審慎經營該市場，將盈利目標、精益運營及庫存清理作為首要任務。然而，對於有長期抱負及投資資本的商家，具有挑戰性的市場條件為其提供絕佳環境，有利於搶佔市場份額、展現對新市場的承諾及意圖以及與渠道建立緊密的合作關係。

- (ii) 本集團的成功與客戶的成功息息相關。我們的大部分銷售來自少數客戶，所有這些客戶通常在競爭激烈的市場中運營，對本集團營業收入及最低利潤造成風險高度集中。我們的客戶所經歷的市場發展及／或其新產品／機型的市場接受度或新客戶開發可能不時影響本集團的業務，且難以預測本集團的未來訂單及季度表現。本集團一名主要客戶已在中國及印度覓得新的當地製造夥伴，導致二零二三年向該客戶的銷售大幅下降，二零二四年前景不容樂觀。特別是，中國同業極具成本競爭力。在印度，該客戶期望透過當地製造夥伴的身份享受PLI(生產掛鉤激勵)計劃項下的政府獎勵。該客戶在印度的銷售及市場份額亦逐漸下跌，並面臨監管挑戰。在印度，所得稅審計風險為所有中國企業共同關注的問題，中國企業佔據印度智能手機市場的份額超過65%。印度市場的另一個普遍風險為即將於二零二四年五月舉行的各邦和聯邦選舉，這亦是整個市場的共同風險，二零二四年第一季度及特別是第二季度，將是資本市場的敏感時期。由於市場需求持續疲軟，客戶面臨各種不利因素，向若干其他主要客戶的銷售可能亦壓力重重。就另一名主要客戶而言，由於其企業端客戶(印度電信運營商巨頭)在根據印度電信部(DoT)制定的規範履行於許可服務區(LSA)推出5G的最低義務後縮減部署5G發射塔，故預計二零二四年的需求將會減少。我們預測，直至下一個資本開支週期開始前，二零二四年的大部分時間將繼續處於需求疲軟的狀況。
- (iii) 不同時期的毛利率可能會有所不同，使其在高度競爭、利潤率下行壓力巨大的市場中難以維持穩定的毛利率。不同的項目(不論舊項目和新項目)可能會貢獻不同的毛利率，而此取決於所涉及的服務類型、產品複雜程度、商業模式、項目數量及材料成本。通常，在早期階段，由於新項目需要時間提高產量並實現規模經濟，同時需要承擔未吸收的製造費用，所以製造量及毛利率均處於低位。我們的客戶竭力降低供應鏈成本，不斷實施降低成本的要求。儘管我們專注於降低成本以應對定價壓力，我們仍面臨按比例降低成本或維持當前成本降低率的巨大壓力。手機行業中的該等定價及成本壓力肯定會持續。我們的價格及定價政策倘出現任何大幅變動，則將降低我們的營業收入及利潤率。

特別是，中國同業極具成本競爭力，這亦是本集團不得不將重心移出中國的原因。憑藉本集團的核心競爭力並考慮到來自中國同業的激烈競爭，我們聚焦北美及西歐新市場，或具競爭優勢，而中國競爭對手進入這些新市場可能面臨限制。我們面臨業務重組產生的風險。遷出中國及本集團於中國的銷售下降已導致中國的資產利用率降低，需繼續在華北地區進行大規模及果斷的精簡重組，以合理化人員配置及使我們的產能與當前和預期的客戶需求保持一致。此舉需根據當地勞動法規定支付遣散費，金額可能巨大，可能影響本集團在該年的業績。我們已十分謹慎地處理重組事宜，因其可能影響員工士氣。由於市場瞬息萬變，部分海外廠房在未來一段時期可能需要採取額外的重組行動，而此會受到不同法律及監管要求的約束，規管我們削減產能和勞動力的程度和速度。重組過程亦包括(其中包括)於廠房及設施之間轉移生產、將項目從成本較高的地點轉移到成本較低的地點、精簡設施、減少員工數量、重新調整我們的業務流程以及重組管理，所有此等舉措可能會在短期產生成本，但有望在長期內降本增效。

- (iv) 今年以來，主要經濟體增長疲軟，全球經濟增長乏力。中國出口急劇下滑，房地產陷入前所未有的危機，國內消費難以復甦。年輕人的就業前景仍然黯淡，青年失業率上升有數個結構性原因。於需求方面，每年吸收大量大學畢業生的房地產、互聯網及教育行業仍受過去數年監管打壓的影響。其次，許多在疫情期間關閉的小企業尚未重新營業。失業青年人數不斷增加也給中國決策者帶來迫在眉睫的人口挑戰。我國人口六十年來首次出現下降並將被印度趕超，人們對經濟增長結構性放緩的擔憂日益加劇。隨著經濟復甦進度加快，中國正在鼓勵企業擴招，凸顯持續存在的對勞動力市場和年輕人失業率飆升問題的擔憂。
- (v) 我們的大多數客戶並無長期生產計劃。市場需求疲軟，可能存在客戶取消、延遲或減少需求或訂單或出貨手機退貨的風險，將導致未付貨採購訂單風險及／或庫存過剩或直接勞動力閒置，我們不得不取消未付貨採購訂單。對於交貨期較長的元件，我們通常需要提前下達採購訂單。客戶工程變更可能導致材料或元件過時。儘管我們試圖取消已下達的材料／元件採購訂單、退回或以其他方式減少過剩及過時庫存、要求客戶就這些材料向我們作出補償及／或為我們的服務定價以應對相關風險，我們實際上可能無法及時或完全獲得補償、無法收回這些債務或在定價中充分反映有關風險。為降低風險，採購團隊在下達交



貨期較長元件的採購訂單前，將格外謹慎並在內部進行良好溝通。材料及元件供應不穩定及交貨延遲可導致價格上漲。儘管我們的許多客戶允許根據原材料或元件價格的變化及其他因素對定價進行季度或其他定期調整，我們亦會要求客戶提高價格，惟有關重新定價未必獲客戶接受。如上所述，由於開發新項目需要時間，因此可能需要相當長一段時間才能向新客戶發貨。由於在出貨量達到盈虧平衡點之前須支付籌備費用，因此還需要一些時間才能盈利。

通脹環境之下，本集團須優先考慮有效的成本管理並不斷尋求優化運營效率的途徑，此至關重要。透過發現流程改進的機會及採用創新策略，本集團可減輕成本上升的影響並適應不斷變化的市場動態。該等積極措施將提升本集團於通脹挑戰環境中的競爭地位。

本集團的核心競爭力目前集中於手機相關領域，技能組合尚需進行多元化。

## (II) 供應方面

本集團持續增加在印度的投資。印度政府已實施多項推動國內電子行業發展，應對進口相關挑戰的政策。二零一四年提出的「印度製造」倡議，旨在促進多個行業(包括電子行業)的製造發展。根據該倡議，政府已出台政策和激勵措施，鼓勵本地生產，減少進口倚賴。分階段製造計劃(PMP)是政府戰略的重要一環。該計劃確定了分階段製造的特定電子元件及設備，逐步增加這些材料的國內生產。此舉有助為電子行業增長創造有利環境，同時確保由進口依賴平穩過渡到自給自足製造。

儘管採取了上述積極措施，印度在實施強勁電子元件進口政策方面仍面臨挑戰。其中一大挑戰是該國的重要元件歷來依賴國外進口。轉變該依賴不僅需要改變政策，亦需要在研發、基礎設施及技術提升方面進行巨額投資。另一大挑戰是電子供應鏈的全球性。許多技術和元件乃於若干國家和地區建立及開發，且數十年均向這些國際市場採購，全球貿易中斷或波動可影響印度國內生產。政府必須在推動本地製造與確保關鍵元件穩定供應取得微妙平衡以維持行業發展間。

通過刺激國內生產，印度旨在打造一個不僅滿足國內需求，亦使該國成為全球電子市場中具競爭力參與者的自給自足生態系統。為減少進口依賴，行業必須投資研發，培育創新文化，開創本土技術和產品。應對全球供應鏈的複雜性，印度政府如何打造一個平衡本地生產與全球合作的精準方案對於其電子產業的持續成長至關重要。

### (III) 資產減值風險

由於市場之不確定性，根據國際財務報告準則的規定，於報告期末需審查資產(如物業、廠房及設備、使用權資產、商譽、金融資產等)的賬面值，以釐定是否有任何跡象表明該等資產已出現減值虧損。倘存在任何此類跡象，則會對資產的可收回金額進行估算，以釐定減值虧損(如有)的程度。由於營商環境嚴峻，本集團可能需確認減值虧損，而涉及的金額可能巨大。

### (IV) 宏觀經濟

#### (i) 全球

二零二三年，全球經濟凸顯韌性，正從COVID-19疫情的意外衝擊、俄烏衝突及生活成本危機中復甦。通脹率自二零二二年達到峰值以來，下降速度快於預期，其對就業及經濟活動的不利影響亦不及預期般嚴重。與此同時，旨在遏制通脹的高利率以及債務高企情況下撤銷財政支持，預計將對二零二四年經濟增長造成壓力。根據國際貨幣基金組織二零二四年一月的報告，二零二四年的預測經濟增長率預計維持於3.1%，與二零二三年的估計一致。相反，儘管美國經濟在二零二三年韌性十足，但國際貨幣基金組織估計其經濟增長率將由二零二三年的2.5%下降至二零二四年的2.1%。此外，聯合國的預測甚至更低，預計二零二四年美國經濟增長率將降至1.4%。此歸因於貨幣及財政政策收緊具有滯後影響以及勞動力市場疲軟影響整體需求。

通脹方面，二零二三年，需求疲弱，石油及天然氣價格普遍下跌。然而，以巴衝突引發市場對石油供應的擔憂，OPEC+亦試圖擴大減產刺激油價，導致二零二三年十二月的能源價格略有反彈，從而使得美國消費者價格指數(CPI)同比錄得3.4%，核心CPI為3.9%，均超出市場預期。然而，核心CPI自二零二一年五月以來首次跌破4%，表明通脹正在逐步回歸正常水平。國際貨幣基金組織預測，全球通脹將繼續放緩，到二零二五年將恢復至正常水平，並表示經濟很可能實現軟著陸，即通脹下降的同時經濟活動不會大幅下滑，這在美國尤為明顯，預測表示失業率會

溫和上漲，到二零二五年由3.7%上升至3.9%。近期經濟數據喜憂參半，美聯儲不得不重新評估激進加息舉措的滯後影響。高利率維持多久，將取決於通脹及就業數據的未來發展情況。

此外，根據全球貿易預警數據，各國於二零二三年出台約3,000項新的貿易限制，較二零一九年的約1,100項大幅增加。受此影響，預計世界貿易增長率於二零二四年將為3.3%，於二零二五年將為3.6%，低於4.9%的歷史平均增長率。該等行動對未來構成潛在風險，令二零二四年充滿不確定性。整體而言，儘管通脹逐漸得到控制，但二零二四年仍存在重大不確定性，這不僅由於貨幣及財政政策收緊具有滯後影響，亦因為各種地緣政治風險猶存。

## (ii) 中國

二零二三年，受長期房地產危機、消費者及企業信心疲弱以及地方政府債務攀升的影響，中國作為全球第二大經濟體一直努力推動經濟在COVID疫情後實現強勁可持續復甦。國內房地產危機是經濟增長的主要阻礙。截至目前，中國房地產建設行業已連續三年下滑，導致經濟持續衰退。高盛(Goldman Sachs)預測，二零二四年中國房地產投資將收縮5-7%。房地產市場的持續低迷可能導致GDP增長下降1%。此外，地方政府債務的違約風險亦增加了經濟市場的不確定性。為向依賴基礎設施投資的大規模經濟刺激計劃提供融資，地方政府融資工具積累了大量債務。超過6,460億美元的政府債券將於二零二四年到期，對地方政府的債務再融資及規避違約的能力構成挑戰。儘管二零二三年中國GDP增長5.2%，達到政府的年度增長目標，但這一數字仍低於疫情前超6%的年均增長率。此外，高盛及摩根士丹利等國際銀行的平均預測表明，二零二四年GDP增速將進一步下降至4.6%，說明消費者信心疲弱。此外，房地產市場的低迷及地方政府債務的違約風險已引發通縮壓力。於二零二三年十二月，中國CPI同比下降0.3%，連續第三個月出現負增長，表示中國經濟仍籠罩在通縮陰影之下。此外，油價持續下行，工業品需求不足，導致PPI於二零二三年十二月亦下降2.7%，連續十五個月出現負增長。這加深了市場對中國進入長時間通縮的擔憂。造成中國經濟疲軟的除了內部因素外，持續的中美貿易戰亦會持續影響中國經濟。近年來，由於疫情及政治不確定性，全球凸顯依賴中國供應鏈的高風險及脆弱性。與此同時，美國及若干西方國家已實施補貼政策，鼓勵

國際公司減少對中國生產的依賴。根據美國商務部的貿易數據，二零二三年上半年，中國進口國地位由第一滑落至第三，被墨西哥及加拿大取代。此外，二零二三年，由於經營業績惡化及對中國的前景不太樂觀，中國的外國直接投資持續下跌至1,560億美元(同比下跌8%)。在出口與投資雙雙下降的情況下，市場不確定中國未來的貨幣及財政政策是否會刺激內需。綜上所述，市場預計中美貿易戰將繼續加劇，二零二四年中國經濟仍面臨重大不確定性。

#### (V) 聯營公司及一間合營公司的表現

於聯營公司及一間合營公司的投資採用權益法於本集團綜合財務報表內入賬。前所未有及不明朗的全球環境導致廣泛的潛在長期後果，可能導致潛在經營虧損及個別虧損或開支，例如涉及於該等聯營公司及合營公司商譽及無形資產的虧損或開支。根據權益法，於聯營公司或一間合營公司的投資初步於綜合財務狀況報表內按成本確認，其後進行調整以確認本集團應佔聯營公司或合營公司的損益及其他全面收益。本集團需分佔聯營公司及合營公司的業績。本集團亦需評估是否有客觀證據顯示於聯營公司及一間合營公司的權益可能出現減值。倘存在客觀證據，則根據國際會計準則第36號對投資(包括商譽)的全部賬面值作為單一資產進行減值測試，方式為比較其可收回金額(使用價值及公平值減出售成本中的較高者)與其賬面值。於本期間，應佔一家合營公司的虧損為20.2百萬美元(截至二零二二年十二月：4.4百萬美元)，應佔聯營公司的虧損為0.3百萬美元(截至二零二二年十二月：3.1百萬美元)。應佔合營公司虧損包括應佔商譽悉數減值16.2百萬美元，此乃由於合營公司遭受虧損，而這是因為硬件銷售遇到阻力，中國內地電動汽車市場的競爭過於激烈，從而影響銷量並對所有供應商的定價造成壓力。由於全球經濟尚未復甦，需求依舊疲軟，競爭激烈，該項投資依然存在減值風險。

(VI) 二零二三年，本集團投入大量精力，成功出售位於杭州、匈牙利及北京的土地及樓宇，確認可觀的稅後收益。然而，由於工業物業需求大幅萎縮，剩餘資產(尤其是中國的土地及樓宇)的出售難度相當大。這意味著過去兩年因出售閒置資產而獲得的可觀資本收益將不會再次發生。

(VII) 在印度的所得稅風險是所有中國企業當前面臨的共同風險，中國企業在印度智能手機的銷量份額超過65%。印度所得稅部門在徵稅方面一直很激進。

## 主要機遇包括：

- (I) 由於科技環境的不斷變化，本集團產品須追求令人興奮的新前沿，不斷發展我們的業務模式，為眾多行業提供有競爭力及吸引力的服務。本集團已成立企業層面的全球業務開發分部，指導業務開發工作，旨在開拓新市場及把握EMS之外的盈利機會。有關工作包括參與客戶產品的早期設計及開發，以方便進入新領域。該戰略旨在充分利用我們的研發資源，為客戶提供製造服務以外的價值和差異化。實施該戰略涉及組織變革、資源重新分配、技術重點調整以及培養新的企業文化。然而，需要注意的是，這項戰略產生收益需要時間，我們認為這些領域目前在產生收益前需要大量投資。因此，對這些關鍵領域的撥資及團隊建設作出中長期準備非常重要。故須制定企業層面的預算計劃以確保初始投資足夠，以贏取未來競爭力和財務收益。但對於新客戶，我們仍然知悉潛在付款延遲、元件成本波動以及對少數客戶的依賴等固有風險。我們透過盡職財務審查、多元化供應商、嚴格的品質控制及保持領導溝通減輕有關風險。預期非手機業務的權重未來一段時間將逐步增加，對傳統手機業務的依賴將下降。業務組合的轉變將有利於加深多元化。
- (II) 富智康在移動設備及通訊產品方面積累逾20年的設計經驗，儘管最近出現合作有所萎縮及經濟不穩定的情況，我們仍在利用我們在移動通訊方面久經考驗的專業知識開發車載通訊器件。我們的目標是以更快的速度為汽車製造商提供比傳統供應商品質更高的解決方案。得益於手機天線設計的嚴格要求，我們在車載通訊器件方面展現出了高水平的專業能力，成功將傳統的分散式天線集成到緊湊型鯊魚鰭天線或共形天線中。我們在熱設計方面的專業知識確保我們的汽車電子產品能夠經受惡劣環境的考驗。此外，我們在軟件集成方面的豐富經驗確保汽車複雜系統的通信可靠性及網絡安全。富智康已為一家世界級汽車製造商供應產品，並計劃進一步擴大客戶群及產品線。該戰略將有助於提高非手機業務在整體銷售收入中的佔比。總而言之，這些努力凸顯了本集團對持續創新、拓展新興領域以及為投資者創造長期價值的堅定承諾。藉助我們的手機專業知識以及新興的數字能力，推動我們成為跨行業技術解決方案供應商的領頭羊。
- (III) 結合AI技術及集團過去於硬件／軟件集成方面的經驗，本集團已戰略性地擴展到人工智能機器人領域。近期，我們成功與客戶合作開發出一款人工智能回收機器人，該機器人可以自動識別及分類各種可回收材料。此外，

該機器人能夠根據顏色及品牌對可回收物進行分類，並提供實時數據分析，即時監測回收性能。於人工智能技術及大數據分析的幫助下，本集團助力勞動密集型回收行業的轉型，支持循環經濟，加速邁向可持續未來。

儘管目前無線通信網絡已廣泛覆蓋，但國際電信聯盟(ITU)於二零二三年九月發佈的一份報告顯示，全球仍有近三分之一的人口無法上網。這種覆蓋不足不僅限制了網絡接入，還導致偏遠地區的通信質量差。與此同時，衛星小型化和火箭運輸成本降低等最近進展以及俄烏戰爭的影響，進一步突出彈性網絡日漸增長的重要性。世界各國政府現今都在優先考慮將衛星通信技術與地面網絡相結合，以找到能夠改善帶寬及擴大覆蓋範圍的混合解決方案。本集團利用在無線通信領域的經驗及專業能力，擴展到用戶終端、相控陣天線和天線子系統的開發，將集成製造用到最終產品，支持本集團實現其戰略及抓住全球通信網絡格局不斷演變帶來的機遇。

(IV) 誠如上文所述，印度團隊正全力於一個新行業開展業務，該行業發展潛力巨大且印度團隊過往數年在該等產品類別上積累有大量經驗。迅速擴張的印度市場仍然是本集團業務的一個重點。於二零二零年，本集團開始在印度泰米爾納德邦清奈建立一家機構件工廠。該工廠擁有完整的外殼製造流程，並與本集團的SMT／總裝工廠共處一地。憑藉當地的EMS能力與本集團強大的全球多地研發資源，本集團提供從IDM、ODM、JDM到EMS的多種本地服務，以滿足當前及潛在客戶對不同產品線的不斷變化的需求。全面的資源規劃準備使集團能夠與印度政府的「印度製造」政策緊密結合。除針對中國市場的差異化服務策略外，本集團正尋求針對印度市場的產量驅動策略，以優化供應鏈管理。這些戰略舉措帶來的裨益包括提高準時交貨、降低庫存成本、加強議價能力(尤其是主要元件)以及增加營運靈活性等。展望二零二四年，本集團預備於EMS廠內設置一個專用工具車間，連同研發、工具安裝、元件製造、LVI及整套組裝能力，以提高其機構件工廠的能力。該戰略性垂直整合舉措旨在滿足新產品線上現有及潛在客戶的不同需求。

此外，根據穆迪投資者服務公司於二零二四年一月進行的一項調查的近期發現，作為全球供應鏈從中國轉移並持續多元化的受益者，印度的潛力突出。這一趨勢背後的驅動力包括中美政府不斷加徵關稅，導致在中國的營運成本上升，再加之地緣政治緊張局勢升級，導致與中國的全球貿易關係緊張。印度展現的價值主張具有說服力，聲稱其成本結構具有競爭力、勞動力資源龐大及國內市場正在蓬勃發展。此外，印度政府為吸引外資及

支持其製造能力而推出各種激勵措施及變革。然而，印度面對的基礎設施、物流及政策障礙相關挑戰，阻礙了其充分釋放潛力成為全球製造業中心。

此外，Gartner於二零二四年一月的一份報告預測，美國經濟增長緩慢，二零二四年預計僅為1%，而中國的增長仍然低迷。因此，該經濟格局預期將影響兩國的商品及服務需求，為亞太地區其他經濟體(包括印度、馬來西亞、泰國及越南)創造了機遇。

- (V) 本集團的全球文化是持續改進、分享最佳實踐及踐行精益原則。例如，我們引進自動化生產線，從而在幾間工廠精簡其營運並提高效率。我們將以全球通用工藝繼續推進精益及卓越的運營舉措，以使我們能夠優化成本結構及產能。與此同時，通過分享實現節約成本並知悉其製造夥伴可擴大規模以滿足彼等的增長需求，我們的客戶受益於該等舉措。

本公司謹此分別提述其二零二三年十一月二日的盈利預警公告及日期為二零二四年二月二十七日有關二零二三年預期年度表現的額外內幕消息的公告，當中提及(其中包括)若干有關其預期的二零二三年年度表現的最新資料並納入有關導致本集團於本期間綜合淨虧損的各種因素的資料，該等因素已持續出現，預期將至少持續至截至二零二四年六月三十日止六個月(二零二四年上半年)。

鑒於本節「討論及分析」上文所述的各種挑戰因素(包括但不限於與經濟復甦緩慢、地緣政治局勢緊張、手機需求整體疲軟、競爭激烈、利潤率下行壓力、通脹壓力、使用率不足的資產、持續精簡及重組工作及相關成本、聯營公司及一家合營公司的表現、資產減值風險及預期信貸虧損備抵金額增加、外匯波動以及利率高漲有關者)以及可能已對本集團本期間的表現及可能對二零二四年上半年的表現造成不利影響或持續造成不利影響的諸多變數及因素，本公司認為，目前要有效準確預測該等變數及因素對本集團二零二四年上半年的表現造成的進一步不利影響，還為時尚早且存在難度。

因此，由於需要更多時間恢復，本公司目前預計二零二四年上半年的情況仍將荊棘滿路，充滿挑戰與波動。經考慮當前可得資料，本公司認為，二零二四年上半年的銷售實際可能出現同比下跌，從而導致二零二四年上半年的毛利下降。這可能對本集團二零二四年上半年的經營表現造成重大壓力，或會導致二零二四年上半年持續經營虧損。

過去數載，儘管面臨諸多挑戰，本公司一直積極採取適當合理措施，務求提

升本集團表現。踏入二零二四年上半年，本公司將密切審視大小事項，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(目前預期為二零二四年五月或前後)披露本集團二零二四年第一季度的若干未經審核綜合財務資料，同時，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及說明，本集團的季度表現可能會因各項因素影響而有所不同(可能差異頗大)，包括但不限於以下各項(個別及共同)，且當中若干因素非本公司所能控制：

- (i) 於以下方面的變動：(1)手機生態系統及宏觀經濟環境，包括全球經濟變化、國際政局動盪加劇、複雜的地緣政治、日益緊張的地緣政治局勢、降低對華關係的風險、與中國脫鉤、逆全球化、去中國化、激烈競爭、消費者行為、通貨膨脹以及中國及其他主要經濟體的經濟復甦及韌性)；(2)手機行業格局；(3)不同地域分類的主要市場的整體情況；(4)終端市場需求及消費者的消費意願；及(5)環境、社會及管治的合規要求；
- (ii) 客戶以及其策略(特別是外包策略)、風險偏好及業務和財務狀況；中國加一策略；「在中國，為中國」策略；近岸外包；
- (iii) 本地同行的激烈競爭；
- (iv) 客戶的產品於市場上取得的成就以及銷售業績；業務策略調整；外包策略變化；渠道庫存積壓；客戶、銷售及產品結構變化；針對新客戶或現有客戶升級計劃；客戶流失、終止或不更新客戶計劃；產品推出或調整策略及時間；可能取消或延遲客戶訂單或更改生產數量；市場競爭力；客戶需求及喜好的轉變及消費傾向(如內部製造代替外包)；業務模式變化(如從買賣改為寄售或反之亦然)；舊款手機減產及新款手機增產的時間以及由舊機型到新機型的過渡期長短；一名主要客戶的銷售額可能因該客戶委聘新製造夥伴下跌及持續分散客源；終端消費者行為；本集團的價格及定價政策的任何廣泛變化均可能會降低其營業收入及盈利能力；
- (v) 地方因素及事件可能影響我們的產量，例如地方假期(如中國內地及越南的中國春節假期)經常會影響每年第一季度的出貨量及銷售，天氣及氣候



變化或自然災害；中國及越南夏季電力供應，過剩的產能；

- (vi) 季度營業收入模式中銷售的季節性；客戶需求的週期性；需求能見度縮短；各地區／分部的營業收入及毛利以及我們針對產品或服務提供的計劃不盡相同；
- (vii) 產品成熟度及若干產品或型號供過於求以及消費者需求低迷。一般而言，本集團認為從現有手機及消費者對未來手機的期望看來，智能手機的使用壽命在延長，可能是由於創新的速度放緩以及置換週期變長所致。通貨膨脹的持續影響可能會進一步打消消費者升級的念頭。環境、社會及管治考量因素逐漸增加，意味著當消費者的舊手機仍可使用而新機型可能不會提供重大升級時，其會更加謹慎地購買新手機；
- (viii) 客戶的信貸、收款及持續經營風險及預期信貸虧損備抵充足程度評估。倘客戶的財務狀況惡化，導致彼等的還款能力受損，可能須進行巨額的額外預期信貸虧損備抵及存貨撥備及可能產生重組費用；
- (ix) 當客戶減少／削減訂單時，本集團須削減多餘的未結採購訂單及減少多餘的存貨並招致虧損；
- (x) 未來訂單預計支付時間；前期投資及有關新客戶或現有客戶計劃升級的挑戰；
- (xi) 技術進步及多樣化；海外擴張步伐；
- (xii) 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，並制止財務虧損。此策略可能導致不斷進行優化／重組／合併活動及相關遣散費及其他成本、開支及／或虧損。此外，本集團使用率不足／閒置／陳舊／折舊的資產亦可能出現相關減值、被出售及／或撇銷；
- (xiii) 為確保本集團的現金流得到適當管理，本集團旗下附屬公司宣派的本集團內部股息將對本集團產生股息預扣稅影響；
- (xiv) 向客戶收取協定收費、費用、服務收入、報酬、索賠或補償的時間；
- (xv) 涉及供應鏈(如元件成本上漲、商品有貨率、延長交貨時間及短缺)且可能影響材料採購及生產計劃、訂單履行、出貨量及成本以及存貨(如積壓／過

剩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)的因素；成本及材料、元件、服務及勞工變動；

- (xvi) 為應對新的手機及非手機產品創新、機型及消費趨勢，配置、增加及減少生產所需的時間；
- (xvii) 貨幣市場變動，包括利率及匯率波動及匯兌損益。其包含資本市場、市場波動(如人民幣、印度盧比及其他主要貨幣波動、股市波動)，以及對沖活動的成效。利息收入／開支淨額亦會出現波動。二零二四年貨幣市場可能持續動盪，且二零二四年的數字可能與歷史數字有顯著差異；
- (xviii) 市場／法律／監管／稅務／財政及貨幣／政府政策／關稅變動(如關稅稅率變動、關稅豁免、稅務審計、轉讓定價審計、稅務調整及稅款、印度PLI(生產掛鉤激勵)計劃、政府黑名單)；
- (xix) 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、出售及／或撇賬的虧損或開支；
- (xx) 本集團聯營公司及合營公司的表現及其應佔該等聯營公司及合營公司的溢利／虧損；虧損的聯營公司及合營公司正處於動盪的市場中，可能需要就該等投資作出減值；處置股權投資的時間及所產生的溢利／虧損及稅款；股權投資重估收益／虧損的入賬時間；
- (xxi) 所得稅付款記賬；遞延稅項資產／負債的撥回；及
- (xxii) 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(如銷售金額、出口金額／銷售單價的同比變化等)以及該申請人符合所有該等條件及標準的資格及能力。

展望未來，基於目前可得資料顯示，合理預計：(a)二零二四年上半年的全球經濟復甦可能仍然緩慢，尤其是隨著COVID-19(新冠病毒)疫情帶來的營商好處逐漸消失，甚至會導致許多國家的GDP增速下降。以世界最大經濟體美國為例，根據聯合國的最新預測，由於消費支出乏力、利率高企及勞動力市場疲軟，預計美國經濟於二零二四年的GDP增速將持續下降1.4%，而二零二三年為2.5%及二零二二年為2.1%；(b)本集團仍面臨重重困難和挑戰，且二零二四年上半年的宏觀環境預計將繼續複雜多變，充滿波動及不確定性；及(c)就智能手機市場而言，儘管IDC(International Data Corporation，為全球著名的市場資

訊供應商，為資訊科技、電訊及消費科技市場活動提供諮詢服務) 報道稱，由於二零二三年第四季度的出貨量增長好於市場預期，智能手機市場似乎已觸底，二零二四年增長勢頭將持續顯現，但是，由於經濟復甦疲軟及消費者情緒低迷，作為全球最大的智能手機市場，中國仍面臨著十年以來最低出貨量，從而對本集團的復甦造成持續不利影響。

新的不可預測風險、挑戰及威脅不時出現，而本公司管理層不可能預測所有有關因素或評估該等因素對本集團業務的影響。當前本公司不知悉或本公司當前認為不重大的其他風險及不確定性亦可能影響本集團的業務、現金流量、經營業績及財務狀況。

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。

### 暫停辦理股份過戶登記手續

本公司暫定於二零二四年五月十六日(星期四)至二零二四年五月二十二日(星期三)(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。為符合資格出席本公司暫定於二零二四年五月二十二日舉行的應屆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，最遲須於二零二四年五月十四日(星期二)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。

於本期間內，概述而言，本公司已自二零二三年十二月二十日起採納並實施下列主要文件(於二零二三年九月十四日發佈及刊發的本公司二零二三年中期報告第162頁及第163頁中提述的文件除外)，以加強企業管治並更好地遵守上市規則的適用規定：

- 核心企業管治常規概覽(載於本公司網站，以供查閱)。

- 有關公司通訊的聲明(載於本公司網站，以供查閱)。
- 公司通訊及危機報告指引。
- 經修訂公司願景、價值觀及使命。
- 經修訂股東通訊政策。
- 董事會獲得獨立觀點及意見機制之概況(經修訂版本及經進一步修訂版本)。
- 本公司獨立非執行董事出具的經修訂獨立性確認函格式。
- 就環境、社會及管治方面而言，以下政策載於本公司網站，以供查閱：
  - (a) 行為準則。
  - (b) 責任標準。
  - (c) 員工人權專章。

上述主要文件的詳情將披露於本公司的二零二三年年報，該報告將適時分別刊載於聯交所及本公司網站，以供查閱。

本公司已於本期間應用及遵守企業管治守則第2部分所載的所有守則條文。

根據企業管治守則第2部分第C.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2部分第C.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，鑒於該職務的重要性，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。鑒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，董事會認為富有經驗的領導能力極為重要，已議決通過採用一項安排，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兼行政總裁。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，特別是本集團自二零一七年至二零二零年每年均錄得綜合淨虧損，於二零二一年錄得綜合純利，但於二零二二年及本期間又轉為錄得綜合淨虧損，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(董事會七名成員中的三名)，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。

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，本公司已實施及維持多項內部監控措施，以突顯本公司執行董事(代理主席除外)、非執行董事(包括獨立非執行董事)及高級管理層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，包括但不限於在本公司於二零二一年四月二十日發出及刊發的二零二零年年報第173及174頁詳述的內部監控措施。

鑒於上文所述，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2部分第C.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2部分第C.2.1段所載的守則條文的規定區分主席及行政總裁的職務。

## 董事進行證券交易的標準守則

本公司已採納標準守則，並自二零零五年起制定及採納標準守則授權程序及證券交易政策(各自經不時修訂及補充)。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以及於本期間一直就本公司證券遵守上述授權程序及證券交易政策所載的規定。

## 購買、贖回或出售本公司的上市證券

於本期間內及截至本公告日期，根據本公司股東於本公司分別於二零二二年五月二十日及二零二三年五月十九日舉行的股東週年大會上正式批准的回購授權(定義見本公司日期分別為二零二二年四月十四日及二零二三年四月十四日的通函)，本公司於聯交所以現金分批購回合共36,939,000股股份，總代價(未計開支前)為25,353,580.00港元。該等購回股份中的6,739,000股股份、4,000,000股股份、3,031,000股股份、5,969,000股股份、3,000,000股股份及14,200,000股股份已分別於二零二三年一月十三日、二零二三年四月十三日、二零二三年九月十一日、二零二三年十月十日、二零二三年十二月七日及二零二四年一月十五日註銷，於所有情況下均根據章程細則進行。

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	
二零二三年一月三日	2,161,000	0.86	0.85	1,851,200.00
二零二三年一月四日	1,078,000	0.87	0.86	932,080.00
二零二三年一月五日	1,000,000	0.86	0.86	860,000.00
二零二三年一月六日	2,500,000	0.85	0.84	2,121,070.00
二零二三年三月三十日	232,000	0.84	0.84	194,880.00
二零二三年三月三十一日	3,768,000	0.85	0.83	3,179,290.00
二零二三年八月十五日	354,000	0.77	0.77	272,580.00
二零二三年八月二十三日	1,000,000	0.72	0.72	720,000.00
二零二三年八月二十四日	677,000	0.72	0.72	487,440.00
二零二三年八月三十一日	1,000,000	0.68	0.68	680,000.00
二零二三年九月五日	400,000	0.72	0.72	288,000.00
二零二三年九月六日	400,000	0.71	0.71	284,000.00
二零二三年九月七日	400,000	0.71	0.71	284,000.00
二零二三年九月十一日	1,400,000	0.69	0.68	962,000.00
二零二三年九月十五日	800,000	0.70	0.70	560,000.00
二零二三年九月十八日	300,000	0.70	0.70	210,000.00
二零二三年九月二十日	200,000	0.70	0.70	140,000.00
二零二三年九月二十一日	100,000	0.68	0.68	68,000.00
二零二三年九月二十五日	288,000	0.68	0.68	195,840.00
二零二三年九月二十六日	981,000	0.68	0.67	661,390.00
二零二三年九月二十八日	400,000	0.66	0.66	264,000.00
二零二三年九月二十九日	300,000	0.66	0.66	198,000.00
二零二三年十一月十五日	800,000	0.60	0.60	480,000.00
二零二三年十一月三十日	2,200,000	0.58	0.58	1,276,000.00
二零二三年十二月一日	1,800,000	0.59	0.58	1,050,000.00
二零二三年十二月四日	1,504,000	0.56	0.55	835,200.00
二零二三年十二月五日	1,000,000	0.54	0.54	540,000.00
二零二三年十二月十四日	664,000	0.55	0.55	365,200.00
二零二三年十二月十九日	415,000	0.56	0.56	232,400.00
二零二三年十二月二十日	1,621,000	0.57	0.57	923,970.00
二零二三年十二月二十一日	300,000	0.58	0.57	173,820.00
二零二三年十二月二十二日	296,000	0.59	0.59	174,640.00
二零二三年十二月二十七日	1,900,000	0.59	0.58	1,113,640.00
二零二三年十二月二十八日	206,000	0.60	0.60	123,600.00
二零二三年十二月二十九日	94,000	0.61	0.61	57,340.00
二零二四年一月二日	1,400,000	0.60	0.59	834,000.00
二零二四年一月三日	300,000	0.59	0.59	177,000.00
二零二四年一月四日	1,600,000	0.59	0.58	931,000.00
二零二四年一月五日	1,100,000	0.60	0.59	652,000.00
	<u>36,939,000</u>			<u>25,353,580.00</u>

有關上述股份回購及股份註銷各自的詳情，請參閱本公司日期分別為二零二二年四月十四日及二零二三年四月十四日的通函附錄一的回購授權的說明函件，以及二零二三年一月三日至二零二四年二月一日(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於本期間的經審核綜合財務報表及本公司二零二三年年報，並建議董事會予以批准。

### **德勤•關黃陳方會計師行的工作範圍**

初步公告所載本集團截至二零二三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經董事會於二零二四年三月七日批准的本集團該年度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鑒證工作，因此，德勤•關黃陳方會計師行並無就初步公告發表意見或鑒證結論。

### **於網站披露資料**

本公司的二零二三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

「章程細則」	指	當時生效的本公司組織章程細則
「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C1所載的《企業管治守則》
「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」或「本年度」	指	截至二零二三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》(經不時修訂)
「手冊」	指	董事會於二零一零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C3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》(經不時修訂)
「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

承董事會命  
代理主席  
池育陽

香港，二零二四年三月七日

於本公告刊發日期，董事會由三名執行董事池育陽先生、郭文義博士及林佳億先生；一名非執行董事張傳旺先生；及三名獨立非執行董事劉紹基先生、陳淑娟女士及邱彥禎先生組成。