

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



FIH Mobile Limited
富智康集團有限公司
 (在開曼群島註冊成立之有限公司)
 (股份代號：2038)

**截至二零二一年十二月三十一日止年度的
 全年業績初步公告**

董事會欣然宣佈本集團截至二零二一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

截至二零二一年十二月三十一日止年度

	附註	二零二一年 千美元	二零二零年 千美元
營業收入	2	8,582,559	8,934,746
銷售成本		<u>(8,358,154)</u>	<u>(8,839,541)</u>
毛利		224,405	95,205
其他收入、收益及虧損	3	161,768	159,161
就物業、廠房及設備確認的減值虧損		(12,171)	(29,650)
銷售開支		(13,564)	(15,159)
一般及行政開支		(173,924)	(178,212)
研究與開發開支		(106,362)	(172,412)
利息開支		(8,877)	(12,184)
應佔聯營公司(虧損)溢利		<u>(1,117)</u>	<u>4,274</u>
除稅前溢利(虧損)	4	70,158	(148,977)
所得稅開支	5	<u>(13,735)</u>	<u>(24,859)</u>
年內溢利(虧損)		<u><u>56,423</u></u>	<u><u>(173,836)</u></u>

	附註	二零二一年 千美元	二零二零年 千美元
其他全面收益：			
將不會重新列至損益的項目：			
投資於按公平值計入其他全面收益的 股本工具的公平值收益		16,887	40,589
重新計量定額福利退休金計劃		335	241
		17,222	40,830
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		30,256	122,417
視作出售附屬公司後將累計匯兌儲備 重新分類		(173)	—
應佔聯營公司換算儲備		(1,379)	2,030
		28,704	124,447
年內其他全面收益，扣除所得稅		45,926	165,277
年內全面收益(開支)總額		102,349	(8,559)
分配至下列各項的年內溢利(虧損)：			
本公司擁有人		56,328	(173,939)
非控股權益		95	103
		56,423	(173,836)
分配至下列各項的全面收益(開支)總額：			
本公司擁有人		102,165	(9,081)
非控股權益		184	522
		102,349	(8,559)
每股盈利(虧損)			
基本	7	0.70 美仙	(2.13 美仙)
攤薄		0.70 美仙	不適用

綜合財務狀況報表

於二零二一年十二月三十一日

	附註	二零二一年 千美元	二零二零年 千美元
非流動資產			
物業、廠房及設備		813,658	887,955
使用權資產		60,210	79,825
投資物業		14,655	17,142
按公平值計入損益的金融資產			
— 股本工具		1,900	—
按公平值計入其他全面收益的金融資產	8		
— 股本工具		225,339	205,549
於聯營公司的權益		20,891	34,244
於合營公司的權益		40,000	—
遞延稅項資產	9	22,132	20,383
購置使用權資產的按金		29,881	29,214
		<u>1,228,666</u>	<u>1,274,312</u>
流動資產			
存貨		850,592	608,697
應收貿易及其他賬款	10	2,001,387	2,354,227
銀行存款		14,327	15,506
銀行結餘及現金		1,884,719	1,779,332
		<u>4,751,025</u>	<u>4,757,762</u>
流動負債			
應付貿易及其他賬款	11	2,732,383	2,760,474
合約負債		105,207	115,668
租賃負債		5,033	4,773
銀行借貸	12	857,490	929,068
撥備	13	6,323	9,499
應付稅項		71,849	89,804
		<u>3,778,285</u>	<u>3,909,286</u>
流動資產淨值		<u>972,740</u>	<u>848,476</u>
總資產減流動負債		<u>2,201,406</u>	<u>2,122,788</u>

	附註	二 零 二 一 年 千 美 元	二 零 二 零 年 千 美 元
資 本 及 儲 備			
股 本		320,400	325,800
儲 備		1,839,560	1,749,632
本公司擁有人應佔權益		2,159,960	2,075,432
非 控 股 權 益		7,309	6,636
權 益 總 額		2,167,269	2,082,068
非 流 動 負 債			
遞 延 稅 項 負 債	9	6,715	11,504
遞 延 收 入	14	9,279	9,778
租 賃 負 債		18,143	19,438
		34,137	40,720
		2,201,406	2,122,788

附註：

1. 應用國際財務報告準則修訂本

於本年度強制生效的國際財務報告準則修訂本

於本年度，本集團已首次應用下列由國際會計準則理事會頒佈並於二零二一年一月一日或之前開始的年度期間強制生效的國際財務報告準則修訂本，以編製綜合財務報表：

國際財務報告準則第16號修訂本	COVID-19相關租金寬減
國際財務報告準則第9號、國際會計準則第39號、國際財務報告準則第7號、國際財務報告準則第4號及國際財務報告準則第16號修訂本	利率基準改革—第二階段

此外，本集團應用國際會計準則理事會的國際財務報告準則詮釋委員會於二零二一年六月作出的議程決定，其澄清實體於釐定存貨的可變現淨值時應將成本計入「銷售必要的估計成本」。

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

2. 營業收入及分類資料

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

本集團的營運按客戶所在地區分為三個營運分類—亞洲、歐洲及美洲。

分類營業收入及業績

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) 8,582,559,000美元(二零二零年：8,934,746,000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。

於二零二零年一月一日，合約負債為140,249,000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：

	二零二一年 千美元	二零二零年 千美元
分類營業收入(外部銷售)		
亞洲	6,576,070	7,890,795
歐洲	794,437	537,306
美洲	<u>1,212,052</u>	<u>506,645</u>
總計	<u><u>8,582,559</u></u>	<u><u>8,934,746</u></u>
分類溢利		
亞洲	126,312	78,081
歐洲	39,545	14,602
美洲	<u>50,720</u>	<u>21,426</u>
	216,577	114,109
其他收入、收益及虧損	156,032	125,098
就物業、廠房及設備確認的減值虧損	(12,171)	(29,650)
一般及行政開支	(173,924)	(178,212)
研究與開發開支	(106,362)	(172,412)
利息開支	(8,877)	(12,184)
應佔聯營公司(虧損)溢利	<u>(1,117)</u>	<u>4,274</u>
除稅前溢利(虧損)	<u><u>70,158</u></u>	<u><u>(148,977)</u></u>

分類溢利指各分類賺取的毛利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。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：

	二零二一年 千美元	二零二零年 千美元
分類資產		
已分配		
亞洲	1,495,677	1,938,352
歐洲	96,431	67,738
美洲	336,174	275,506
總計	1,928,282	2,281,596
未分配		
物業、廠房及設備	800,907	873,061
存貨	837,692	597,135
現金及銀行存款	1,704,332	1,593,116
其他	391,949	419,945
公司資產	316,529	267,221
綜合總資產	5,979,691	6,032,074
分類負債		
已分配		
歐洲	291	763
美洲	23,706	28,966
總計	23,997	29,729
未分配		
應付貿易及其他賬款	2,707,817	2,732,024
其他	143,775	159,021
公司負債	936,833	1,029,232
綜合總負債	3,812,422	3,950,006

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

3. 其他收入、收益及虧損

	二零二一年 千美元	二零二零年 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	35,552	34,732
服務收入	10,432	34,063
銷售物料及廢料	20,531	9,565
修補及改良模具	28,746	28,421
外匯收益(虧損)淨額	2,393	(34)
政府津貼(附註)	28,237	56,764
租金收入	10,103	8,819
出售及撇銷物業、廠房及設備的虧損	(7,268)	(12,945)
出售投資物業的收益	—	626
清算一間合營公司投資的收益	—	2,356
就應收貿易賬款確認的減值虧損淨額	(4,679)	(5,956)
按公平值計入損益的金融資產的公平值收益(虧損)淨額		
— 短期投資	—	2,383
— 股本工具	1,900	1,585
— 其他金融資產	(496)	(355)
按公平值計入其他全面收益的股本工具的股息收入	2,203	—
視作出售附屬公司的收益(附註15)	34,915	—
其他	(801)	(863)
	<u>161,768</u>	<u>159,161</u>

附註：主要指本集團的中國業務營運獲授的津貼。年內，本集團就COVID-19相關津貼確認政府補助2,593,000美元(二零二零年：19,455,000美元)，主要涉及當地政府推行的就業支援計劃。

4. 除稅前溢利(虧損)

	二零二一年 千美元	二零二零年 千美元
年內除稅前溢利(虧損)已扣除下列各項：		
物業、廠房及設備折舊	177,453	186,271
使用權資產折舊	9,192	8,398
投資物業折舊	2,715	1,609
折舊及攤銷總額	189,360	196,278
減：存貨資本化金額	(154,027)	(158,594)
計入研究與開發開支的金額	(10,188)	(9,647)
	25,145	28,037
員工成本		
董事酬金	2,338	1,263
退休福利計劃供款(不包括董事)	20,980	19,618
其他員工成本	420,616	454,771
員工成本總額	443,934	475,652
減：存貨資本化金額	(305,896)	(269,662)
計入研究與開發開支的金額	(48,159)	(105,552)
	89,879	100,438
核數師酬金	1,009	982
已確認為開支的存貨成本	8,323,763	8,776,876
保用撥備	6,058	3,376
存貨撇減至可變現淨值	28,333	59,289

5. 所得稅開支

	二零二一年 千美元	二零二零年 千美元
即期稅項		
— 香港	—	—
— 其他司法管轄區	<u>28,252</u>	<u>33,823</u>
	<u>28,252</u>	<u>33,823</u>
過往年度超額撥備		
— 香港	—	—
— 其他司法管轄區	<u>(7,565)</u>	<u>(5,708)</u>
	<u>(7,565)</u>	<u>(5,708)</u>
	<u>20,687</u>	<u>28,115</u>
遞延稅項		
— 本年度	<u>(6,952)</u>	<u>(3,256)</u>
	<u>13,735</u>	<u>24,859</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%(二零二零年：25%)。本公司其中兩家中國附屬公司分別獲頒高新技術企業證書，並可於三年內(即分別自二零一九年及二零二零年起生效)獲減稅，稅率由25%減至15%。此外，根據中國的「西部大開發」運動，本公司其中兩家中國附屬公司有權享有優惠稅率15%。除該等附屬公司外，其他中國附屬公司須按稅率25%(二零二零年：25%)繳納企業所得稅。

於其他司法管轄區產生的稅項按有關司法管轄區當時的稅率計算。

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

6. 股息

截至二零二一年十二月三十一日及二零二零年十二月三十一日止年度概無宣派或建議派發任何股息，惟於報告期內，本公司於Bharat FIH Limited(舊稱先後為Rising Stars Mobile India Private Limited及Bharat FIH Private Limited)(「BFIH」)之建議分拆完成後建議派發特別現金股息。

7. 每股盈利(虧損)

本公司擁有人應佔每股盈利(虧損)乃根據下列數據計算：

	二零二一年 千美元	二零二零年 千美元
本公司擁有人應佔溢利(虧損)		
就每股基本盈利(虧損)而言的溢利(虧損)	56,328	(173,939)
潛在攤薄普通股的影響：		
因攤薄每股盈利而調整應佔附屬公司溢利	<u>-</u>	<u>不適用</u>
就每股攤薄盈利而言的盈利	<u>56,328</u>	<u>不適用</u>
	二零二一年	二零二零年
股份數目		
就每股基本及攤薄盈利(二零二零年：基本虧損)而言的 普通股加權平均數	<u>8,047,477,551</u>	<u>8,149,199,475</u>

計算截至二零二一年十二月三十一日止年度的每股攤薄盈利並無假設附屬公司發行的購股權具有反攤薄影響。由於並無已發行潛在普通股，故於二零二零年並無呈列每股攤薄虧損。

8. 按公平值計入其他全面收益的股本工具

	二零二一年 千美元	二零二零年 千美元
於台灣上市的股本證券(附註a)	7,149	8,312
於美國上市的股本證券(附註a)	4,365	1,755
非上市股本證券(附註b)	213,825	195,482
	<u>225,339</u>	<u>205,549</u>

附註：

- (a) 上述上市股本投資指於台灣及美國上市實體的普通股。該等投資為持作長期策略性投資，而非持作買賣的投資。本公司董事已選擇將該等股本工具投資指定為按公平值計入其他全面收益，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、印度及台灣成立的若干私營實體的股本權益。本公司董事選擇將該等投資指定為按公平值計入其他全面收益的股本工具，原因是該等投資為持作長期策略性投資。

於二零二一年及二零二零年十二月三十一日，上述非上市股本證券包括本集團於HMD Global Oy (「HMD」)，於芬蘭註冊成立並從事開發、製造及銷售電訊設備、軟件及有關服務的公司的投資約184,600,000美元(二零二零年：169,500,000美元)。

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。有關金額乃根據折算至其現值的估計未來現金流量的現金流量預測釐定，當中採用折現率、最終增長率、預算銷售額及毛利率等主要假設，並計及相關行業的增長預測、HMD管理層批准的財務預算及本集團管理層對市場發展的預期。

9. 遞延稅項

年內確認的主要遞延稅項(資產)及負債以及其變動如下：

	存貨以及 應收貿易及 其他賬款的 備備 千美元	保用撥備 千美元	加速 稅項折舊 千美元	稅項虧損 千美元	其他 千美元 (附註)	總計 千美元
於二零二零年一月一日	(3,357)	(599)	9,336	(7,426)	(4,415)	(6,461)
年內扣除(計入)損益	1,090	205	(2,404)	58	(2,205)	(3,256)
匯兌調整	(42)	(24)	387	409	108	838
於二零二零年十二月三十一日	(2,309)	(418)	7,319	(6,959)	(6,512)	(8,879)
年內(計入)扣除損益	(618)	(19)	(3,506)	2,763	(5,572)	(6,952)
匯兌調整	5	(6)	88	210	117	414
於二零二一年十二月三十一日	(2,922)	(443)	3,901	(3,986)	(11,967)	(15,417)

附註：其他主要指應計開支產生的暫時差額。

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

	二零二一年 千美元	二零二零年 千美元
遞延稅項資產	(22,132)	(20,383)
遞延稅項負債	6,715	11,504
	(15,417)	(8,879)

已就存貨以及應收貿易及其他賬款的備抵、保用撥備、遞延收入及其他應計開支的其他可扣稅暫時差額確認遞延稅項資產約62,566,000美元(二零二零年：37,356,000美元)。

於二零二一年十二月三十一日，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101,194,000美元(二零二零年：98,539,000美元)。

於報告期末，本集團可供對銷未來溢利的未動用稅項虧損約為2,060,513,000美元(二零二零年：2,060,635,000美元)。已就有關虧損約13,286,000美元(二零二零年：23,196,000美元)確認遞延稅項資產。由於無法預測日後溢利來源，或因不可能在其屆滿前有可供動用的未動用稅項虧損，故並無就餘下稅項虧損2,047,227,000美元(二零二零年：2,037,439,000美元)確認遞延稅項資產。未確認稅項虧損包括將於連續5年後屆滿的虧損約356,292,000美元(二零二零年：343,426,000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914,615,000美元(二零二零年：986,276,000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

	二零二一年 千美元	二零二零年 千美元
應收貿易賬款	1,708,217	2,049,158
減：信貸虧損備抵	(12,642)	(7,883)
	<u>1,695,575</u>	<u>2,041,275</u>
其他可收回稅項	181,870	189,480
其他應收賬款、按金及預付款項	<u>123,942</u>	<u>123,472</u>
應收貿易及其他賬款總額	<u><u>2,001,387</u></u>	<u><u>2,354,227</u></u>

於二零二零年一月一日，來自客戶合約的應收貿易賬款為2,858,806,000美元。

本集團一般於貨品交予客戶時向客戶發出發票，惟本集團可能向客戶收集預付款項的若干訂單則除外。本集團一般給予其貿易客戶的平均信貸期介乎30至90日，惟若干具有良好業績往來記錄的客戶可獲授較長的信貸期除外。

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

	二零二一年 千美元	二零二零年 千美元
0至90日	1,574,028	1,940,908
91至180日	95,205	85,514
181至360日	26,158	6,328
超過360日	<u>184</u>	<u>8,525</u>
	<u><u>1,695,575</u></u>	<u><u>2,041,275</u></u>

受COVID-19疫情及各國封鎖措施影響，若干客戶須延遲付款。於二零二一年十二月三十一日，本集團的應收貿易賬款結餘包括賬面總值為139,934,000美元(二零二零年：100,367,000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，26,342,000美元(二零二零年：9,580,000美元)已逾期90日或以上，惟考慮到債務人的信貸質素而未被視為違約。本集團並無就該等結餘持有任何抵押品。

11. 應付貿易及其他賬款

	二零二一年 千美元	二零二零年 千美元
應付貿易賬款	2,038,092	1,904,474
其他應付稅項	118,587	155,568
應計員工成本及僱員福利	136,285	168,218
其他	439,419	532,214
	<u>2,732,383</u>	<u>2,760,474</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：

	二零二一年 千美元	二零二零年 千美元
0至90日	1,950,662	1,823,058
91至180日	57,682	54,523
181至360日	18,334	11,404
超過360日	11,414	15,489
	<u>2,038,092</u>	<u>1,904,474</u>

12. 銀行借貸

	二零二一年 千美元	二零二零年 千美元
銀行貸款	<u>857,490</u>	<u>929,068</u>

按貨幣劃分的銀行借貸分析：

美元	816,280	927,300
人民幣	39,200	—
印度盧比	<u>2,010</u>	<u>1,768</u>

於二零二一年十二月三十一日的銀行借貸均為無抵押，原到期日為一至六個月(二零二零年：一至兩個月)，按固定年利率介乎0.61%至5.90%(二零二零年：0.72%至5.90%)計息。銀行借貸總額其中97,010,000美元(二零二零年：65,168,000美元)銀行借貸包含按要求償還條款。銀行借貸的加權平均實際年利率為0.80%(二零二零年：年利率0.79%)。

13. 撥備

	二零二一年 千美元	二零二零年 千美元
於一月一日	9,499	13,185
匯兌調整	135	472
年內撥備	6,058	3,376
使用撥備／於保用期屆滿後	<u>(9,369)</u>	<u>(7,534)</u>
於十二月三十一日	<u>6,323</u>	<u>9,499</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

	二零二一年 千美元	二零二零年 千美元
政府津貼	<u>9,279</u>	<u>9,778</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. 視作出售附屬公司

於二零二一年八月二十四日，本集團與一名獨立第三方（「投資者」）訂立合營協議（「合營協議」）。根據合營協議，投資者須為Mobile Drive Netherlands B.V.（「Mobile Drive」）的50%經擴大股本注入現金代價40,000,000美元，而本集團須向Mobile Drive注入若干商定的資產及負債，包括若干由內部產生的無形資產（「該交易」）。Mobile Drive及其附屬公司從事電訊系統、手機以及其他軟件、硬件及相關系統的研發。該交易已於二零二一年十二月三十一日完成。

根據合營協議，有關認購及認沽期權（統稱「該等期權」）已授予本集團及投資者，並於發生合營協議中所界定的若干期權事件時可予行使。該等期權構成合營協議的條款其中部分，而訂約各方將不會就授出該等期權支付溢價。本公司董事認為，有關期權於二零二一年十二月三十一日的公平值不被視為重大。

於該交易完成後，管理層釐定本集團已失去對Mobile Drive的控制權，並相應確認視作出售收益34,915,000美元。此外，於Mobile Drive留存的投資被分類為於一間合營公司之權益，其公平值經參考投資者已付的代價後釐定為40,000,000美元。

有關該交易的更多詳情載於本公司日期為二零二一年八月二十四日的公告及日期為二零二一年十一月四日的通函。

附屬公司於視作出售日期的資產淨值如下：

二零二一年
十二月三十一日
千美元

失去控制權的資產及負債分析：

物業、廠房及設備	2,452
使用權資產	516
存貨	2,208
應收貿易及其他賬款	13,389
銀行結餘及現金	2,066
應付貿易及其他賬款	(12,950)
租賃負債	(517)
撥備	(1)
應付所得稅	(1)
其他負債及應計費用	(3,188)
	<u>3,974</u>

視作出售附屬公司收益：

於一間合營公司的權益	40,000
所出售資產淨值	(3,974)
於視作出售Mobile Drive後將累計換算儲備重新分類至損益	173
交易成本	(1,284)
	<u>34,915</u>

視作出售所產生現金流出淨額：

所出售銀行結餘及現金	<u>(2,066)</u>
------------	----------------

16. 可予抵銷的金融資產及金融負債

下表所載披露資料包括於本集團的綜合財務狀況報表抵銷的金融資產及金融負債。

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

	於二零二一年十二月三十一日		
	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
可予抵銷的金融資產／負債			
銀行結餘	<u>534,850</u>	<u>(534,850)</u>	<u>-</u>
銀行借貸	<u>(534,850)</u>	<u>534,850</u>	<u>-</u>
應收利息	<u>4,304</u>	<u>(3,714)</u>	<u>590</u>
應付利息	<u>(3,714)</u>	<u>3,714</u>	<u>-</u>
於二零二零年十二月三十一日			
	於二零二零年十二月三十一日		
	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
可予抵銷的金融資產／負債			
銀行結餘	<u>893,404</u>	<u>(893,404)</u>	<u>-</u>
銀行借貸	<u>(893,404)</u>	<u>893,404</u>	<u>-</u>
應收利息	<u>11,543</u>	<u>(10,740)</u>	<u>803</u>
應付利息	<u>(10,740)</u>	<u>10,740</u>	<u>-</u>

年內，有關上述安排的利息收入1,853,000美元(二零二零年：21,505,000美元)計入利息收入。

重要提示

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

本公司謹此提述分別於二零二一年五月十二日、二零二一年七月二十三日、二零二一年十一月十一日及二零二一年十二月三日刊發的公告，當中提及(其中包括)新型冠狀病毒(COVID-19)疫情及本集團面臨的其他挑戰、本集團及旗下業務因此蒙受的不利影響，以及本集團於本期間錄得綜合純利的各種原因。另請參閱下文「二零二二年展望」以了解此方面的詳情。

本公告載有關於本公司就本集團訂單情況、業務營運、機會、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。該等因素可能包括但不限於COVID-19疫情產生的預期及潛在不利影響、COVID-19疫情的範圍及持續時間以及其對我們的場地、客戶、供應鏈及營運的影響、政府就COVID-19推出相關紓困措施的預期影響、我們有意申請及預期收到政府就COVID-19推出的紓困援助、整體行業及宏觀經濟環境的變動(如緊張局勢加劇及政治狀況)、貨幣市場的變動(如升息及匯率波動)、資本市場的變動、競爭、客戶需求及喜好的轉變、客戶外判、影響我們客戶的競爭挑戰、管理可能出現的客戶需求波動及其他相關客戶挑戰、銷情的季節性因素、終端用戶喜好轉變及營業收入波動加劇、銷售及產品組合以及資產運用的變動、商品價格變動、元件(如晶片組及顯示器)短缺、材料限制及交付週期延長以及價格上漲、我們的增長及多元化策略及計劃(及潛在阻礙)、我們的信貸風險、與國際銷售及營運有關的風險、技術提升的步伐及市場／法律／監管／政府／稅務政策的變動(如政府的黑名單、出口管制及針對本集團主要客戶的禁令)、我們控制範圍以外事件的潛在不利影響。此外，不時會出現無法預料的新增風險，且管理層不可能預測一切有關風險因素或評估有關風險因素對本集團

業務的影響。進一步詳情請參閱下文「展望」(尤其「二零二二年展望」)。除上市規則及證券及期貨條例的適用規定另有規定外，本公司並無責任更新或修訂任何該等前瞻性陳述以反映任何期後事項或情況。

因此，本公司股東及潛在投資者於買賣本公司股份時務請審慎行事。

討論及分析

緒言

自本公司於二零零三年開業及其股份於二零零五年在聯交所主板上市以來，本公司一直為鴻海(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，並為全球手機業領導者，以更優的產品質素、更高的靈活性、更快的上市時間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。本公司提供初步設計、產品開發、升級改造、批量生產等解決方案，這一業務模式就手機及其他無線通訊裝置以及電子消費產品為客戶提供專為滿足特定市場及客戶產品生命週期要求而設的完整端對端製造及工程服務，這種全方位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)、整個系統組裝、供應鏈服務及解決方案以及於客戶鄰近地點提供的維修及翻新以及其他售後服務。除手機外，本集團亦製造其他無線通訊裝置及電子消費產品及配件，以及電子書閱讀器、平板電腦及語音交互產品(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。技術創新乃我們提供該等端對端能力的核心所在。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。本集團於中國、印度、越南、台灣、墨西哥及美國策略性地營運優越的基地及中心網絡。

手機製造業高度活躍且競爭激烈，隨著元件價格趨於平均，市場重心落於勞動力成本，大部分市場參與者面臨著經營利潤率方面的挑戰。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，而目前其為市場發展的重要限制性因素。在市場競爭激烈的情況下，難以預測訂單情況，而由於行業入行門檻低，尤其是在一家大型中國手機品牌公司受到限制導致生產供應過剩以及COVID-19導致不同國家的復甦受到限制且影響的程度、嚴重性及持續時間仍不確定的情況下，激進的定價是常見的營商手法。二零二零年病毒快速傳播，全球多個行業停擺，大多數人處於封鎖狀態，消費需求低迷，工業活動減少。經過一年，世界正在學習與病毒共存。該等干擾不僅影響經濟、企業及人民，亦對金融市場產生了直接影響。在邊境管制及流動限制、無法獲得全球疫苗通行證以及需求因居家而遭到抑制的綜合作用下，全球生產受阻，貨物無法及時交付，成本價格飆升，港口擁堵，全球GDP增長漸顯頹勢。隨著短缺商品消費需求不斷走高，中國出口歐美的商品運費不斷飆升，同時歐美地區的卡車司機短缺加劇了貨物運抵最終目的地的問題，導致上架產品價格高昂。

除手機業務外，為持續保持競爭力，本集團自二零一九年開始大力推進產品組合多元化及轉型發展。憑藉數十年的無線通訊技術及軟硬件整合經驗，本集團成立了全資附屬公司Mobile Drive Netherlands B.V.及其附屬公司(以下統稱「Mobile Drive集團」)，進軍汽車業務。值得一提的是，Mobile Drive集團於二零二一年屢次取得重大成果，實現重要里程碑。於二零二一年十一月二十三日，Mobile Drive集團獲得ISO 26262汽車功能安全最高級別證書ASIL-D。通過ISO 26262認證，Mobile Drive集團旨在利用其在軟硬件整合方面的良好實踐能力，為汽車行業推出具有最高安全標準的顛覆性產品。最重要的是，於二零二一年十二月底，Mobile Drive集團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，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集團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，同時本集團將成為就硬件製造提供所有支持的最強領軍合作夥伴。此外，本集團一直與亞洲及歐洲的頂尖原設備製造商、第一或二級供應商緊密合作，並已接獲若干報價，並預期ADAS解決方案、智能座艙解決方案及多功能IVI(車用資訊娛樂)系統將於不久將來成為本集團的業務發展動力。

於二零二一年十二月三十一日，本集團對其先前擁有且其後由本集團及Stellantis共同擁有的Mobile Drive集團實體不再擁有控制權，因此，最初由本集團擁有的該等實體不再為本集團的附屬公司，其各自的財務業績、資產及負債將不再綜合併入本集團的財務報表。合營公司全資擁有Mobile Drive集團，而合營公司總股權的50%則由Wonderful Stars Pte. Ltd.(本集團的附屬公司)擁有，因此於合營公司的投資及其後應佔合營公司的溢利／虧損將於二零二一年十二月三十一日之後於本集團的綜合財務報表內以權益法入賬。本集團的綜合財務狀況報表內分別終止確認資產及負債約20.6百萬美元及16.6百萬美元，確認於合營公司的投資40百萬美元，本集團的綜合損益及其他全面收益表內確認收益約34.9百萬美元(稅前，如有)，按(1)完成成立合營公司時合營公司資產及負債的賬面值4百萬美元與本集團於合營公司股權的公平值40百萬美元之間的差額，及(2)交易直接應佔的交易成本約1.3百萬美元，(3)累計匯兌儲備的重新分類收益約0.2百萬美元計算。本集團出售其於Mobile Drive集團資產及負債的權益的代價為本集團於完成成立合營公司時應佔合營公司的股權。本集團目前擬持有於Mobile Drive集團的投資，作為對合營公司業務目標及活動的長期戰略部署。

客戶可能因多項原因而改變EMS(電子製造服務)供應商之間的生產。該等原因包括競爭格局及對其產品需求的變動、供應商回流計劃、定價優惠、更優惠的付款條款及條件、外包策略及彼等整合供應鏈能力或轉換供應鏈合作夥伴的偏好、企業風險管理、優化物流成本、工程及產品開發服務質量、準時交付及稅務優惠。客戶亦可能改變其外包的業務量(旨在透過價值鏈進行垂直整合及合併或透過進一步承包提高專業化程度)或其採用EMS供應商的集中度。過去幾年開始的COVID-19疫情及中美貿易戰迫使全球各地公司重新評估其供應鏈安排，多份報告提出撤出中國至越南及印度等鄰近國家或回國作為「回流」程序的一部分。因此，客戶及分類營業收入及組合和地域表現以及整體盈利或會波動。受各國政府政策所推動，擁有較多本地消費者的國家的本地OEM及ODM生產商數目將會有所增加。長期來看，整體需求如若增加，市場參與者將能夠以技術投資進行擴張。因此，中長期的影響可能降低。

就全球電子消費產品行業而言，COVID-19的挑戰催化了數字轉型的加速，對電子消費產品的需求激增，導致對支援居家辦公及遠距學習等活動的設備出現迫切需求。個人電腦及平板電腦是COVID-19爆發的兩個主要受益者。根據International Data Corporation (IDC)於二零二二年一月十二日發佈的報告，二零二一年全球傳統個人電腦的出貨量達348.8百萬台，同比增長14.8%，是二零一二年以來個人電腦市場出貨量的最高水平。根據IDC於二零二二年一月三十一日發佈的另一份報告，二零二一年全球平板電腦出貨量達168.8百萬台，同比增長3.2%，亦為該市場自二零一六年以來的最高水平。隨著消費者支出轉向個人電腦及平板電腦等鄰近市場，智能手機業務不可避免地受到重大影響。就全球智能手機市場而言，根據IDC於二零二二年一月二十七日發佈的報告，儘管二零二一年總出貨量達13.5億部，但在元件持續短缺、物流成本走高的情況下，增幅依舊有限，在COVID-19爆發的沉重衝擊下，較二零二零年保守年增長率為5.7%。與此同時，多國放寬限制，導致消費者於手機以外品類的消費增加，手機市場趨於飽和的國家尤其如此。以上均使整個智能手機行業出現價格競爭激烈、利潤率收窄的情況。

由於業務跨越多個終端市場，本集團致力在全球範圍內為客戶提供產品開發及製造支援及解決方案，以及垂直整合及一系列具成本競爭力的服務(包括全球維修服務)。本集團的維修服務為流動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。維修服務中心鄰近市場，可迅速擴大規模，端到端製造能力可應對多量少樣客戶。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产品，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。讓客戶能夠成功渡過當前COVID-19疫情及全球經濟放緩等艱難經濟時期。深厚的全球專業知識為無視國界向現有及潛在客戶提供服務奠定堅實基礎。全球經濟形勢疲軟、地緣政治不確定及金融市場不穩定，無疑會對本集團的業務及我們客戶的財務狀況和業務產生負面影響。COVID-19觸發的全球經濟及金融市場不確定可能會影響本集團客戶產品及服務的當前及未來需求，從而影響我們的營運。本集團繼續監察全球經濟及金融環境的動態及影響以及晶片與元件短缺及供應鏈限制情況，並致力管理我們的策略、優先事項、成本、一般費用、足跡、資本開支及資源，以預測及準備我們認為必要的任何變動並持續作出改進。為確保本集團已準備就緒應對不確定的需求環境，本集團積極淘汰陳舊、冗餘及盈餘資產，轉型為輕資產企業集團，並優化人員配置及削減成本以及開支，以維持及保存現金。憑藉於各類材料及工藝合作及提供製造解決方案(包括傳統金屬沖壓及塑膠注塑

以至系統組裝解決方案)的研究及開發(「研發」)能力、能力及專業知識，本集團能夠滿足其客戶不斷變化及多樣化的需要以及產品設計要求，為全球客戶提供全面及具競爭力的一站式購物解決方案。

一如以往，即使本集團製造業務中表現欠佳的部分持續進行精簡／重組，本集團將繼續向其客戶提供消費電子產品的外殼及系統組裝。然而，鑒於智能手機出貨量增長放緩，本集團致力分散手機的營業收入貢獻，減輕依賴單一產品及地區的風險。例如，就在印度的運營而言，本集團大力開發其他消費電子產品(如音頻設備、電視及電動車)的新客戶。具體而言，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，積極擴大本集團於5G、IoV及AI業務的相關產品及服務分類的參與，以支援該等業務以及其配套網絡及生態系統的發展。

近年來，中美經濟競爭白熱化。拜登總統就職以來，美國的重點已從貿易戰轉向技術制裁，對全球供應鏈帶來不確定性及不穩定性。據《金融時報》二零二一年十二月十五日報導，美國已將60家中國集團列入中國軍工綜合體公司黑名單，並預計將超過24家中國公司列入「實體名單」。拜登政府亦考慮收緊對美國公司向中國最大芯片製造商中芯國際集成電路製造有限公司(SMIC)出售技術的規定。美國政府對特定中國公司的持續制裁以及對中芯國際半導體的禁令，導致二零二零年第三季度開始各種常見電子元件供應緊張，甚至嚴重短缺，情況一直持續至二零二二年。此外，中美兩國在新疆問題對抗持續升級，助長對峙局面。於二零二一年十二月二十三日，拜登簽署《防止維吾爾族強迫勞動法》，禁止從中國新疆地區進口產品，除非進口商能夠證明其產品無強迫勞動。

長期的供應緊縮已經對電子市場造成干擾，由電子消費產品以至汽車分類的整個供應鏈均受拖累。IC(集成電路)、過濾器、LCD(液晶顯示器)、傳感器等常見電子元件均受到供應緊絀的影響，價格上漲及訂單時間延長將持續至二零二二年。全球半導體短缺問題已導致若干汽車生產管道關閉，並對其他行業構成不利影響，包括智能手機及其他消費電子產品。雖然若干行業已經採取積極措施以緩解近期的供應限制，全球半導體製造商已經積極投資於代工及工廠擴張以提高生產力，然而，供應不足的問題不會在短期內得到緩解。

於二零二二年一月五日舉行的摩根大通技術／汽車論壇上，多位半導體行業高管表示，在二零二二年中期以前都無法看到晶片供應短缺改善的跡象，而且很多高管甚至預計，全年都難以改善。同樣，根據Breaking The News二零二二年二月九日的報導，英特爾首席執行官Pat Gelsinger亦預計晶片短缺將至少持續至二零二三年，而晶片短缺情況將於二零二零年代的後五年有所緩解。

本集團相信，我們持續不懈進行業務多元化及轉型以及不斷作出改進，對本集團的長期可持續發展至關重要，在戰略上使本集團能夠利用OEM與ODM服務的未來增長前景，保持競爭力。

與客戶、供應商及僱員的主要關係

與客戶的主要關係

除於不同國家提供生產場地外，本集團的策略及業務模式為與客戶合作提供一條龍服務，由初步概念設計階段起直至製造過程結束為止，管理初創階段的採購、開發及生產以及手機組裝及服務的所有方面，並為其客戶提供具成本效益及垂直整合的全球供應鏈完整解決方案。該等舉措有助加快產品上市及量產的時間，並為滿足快速改變的客戶需求而有效地將新產品投入生產及規模生產。此舉亦讓客戶可借助本集團的供應鏈解決方案，在其產品的整個生命週期內滿足其產品要求，並在競爭激烈的市場更快的時間內推出客戶的新產品。技術日新月異、行業標準不斷演變及對產品及服務持續改進的要求縮短產品生命週期。本集團透過與供應鏈及供應商緊密合作以掌握前端發展趨勢，並透過提供切實可行的解決方案，提升客戶的競爭力，為本集團及客戶創造雙贏局面。上述可重複執行的措施，適應不斷變化的宏觀經濟狀況，為客戶提供明確的價值。然而，由於爆發COVID-19，引致供應鏈混亂，終端市場需求變得不確定及波動，而我們的客戶在規劃其需求上更為審慎，故需求能見度縮短，令本集團難以計劃生產及盡量提高生產量及估計訂單數目。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，同時滿足客戶對規格及質量的要求。同時，本集團一直致力於改善營運管理、優化工序及效率、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競爭優勢，包括專注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、快速的產品開發週期、新技術及

解決方案的使用、大規模及低成本生產的設計能力，以及透過垂直整合業務控制多角度生產投入。然而來自行業主要競爭者的定價壓力比以往更大，以應對目前市場份額的發展趨勢，而本集團客戶均面臨各種挑戰。擁有生產設施及能力的客戶可能減少外包，以優化其自身的產能使用率。客戶可能無法成功推銷其產品，而客戶的產品可能無法獲得廣泛的商業認可，且可能出現供應鏈問題(包括因COVID-19疫情而出現的問題)，而客戶的需求可能經歷市場份額的急劇變化，這可能導致彼等失去市場份額或退出業務。另一方面，其中一名主要客戶的核心業務並不涉及手機行業，該客戶業務的策略如有任何變動可能影響本集團向該客戶銷貨。本集團將在現有產品及服務、領域專長及客戶的堅實基礎上，繼續探索發展新項目、新產品及新客戶的機會。面對更多元化的產品線及客戶需求，本集團將透過緊貼OEM行業的技術變革及競爭形勢、因應客戶對其各自市場分類的技術及市場變化及競爭狀況作出的回應有效調整我們的服務、優化及精簡生產工序、提升響應能力及靈活性、提高效率、提升自動化水準、執行穩健的成本控制措施及培育人才，積極提升核心能力及在競爭中脫穎而出。企業風險管理(ERM)方面，本集團經營所在市場高度活躍，所經營業務可持續發展，在客戶、產品及地域多樣化方面實現提供衡平且多元化的投資組合。

儘管智能手機市場在二零二一年初從COVID-19中逐步復甦，但COVID-19第二波的爆發席捲本集團營運所在的全球不同地區，尤其越南和印度，疫情對當地手機的生產量和出貨量、銷售量以及我們對訂單的估計能力產生深遠影響。印度在二零二一年四月爆發「第二波」COVID-19疫情，一直持續至二零二一年六月。第二波疫情造成大範圍死亡，使印度各地醫療資源吃緊，對印度業務產生不利影響。第二波疫情後，隨著疫苗接種增加及社交距離規範放寬，我們在印度地區的業務部分得以穩定。COVID-19第二波疫情感染亦損害了手機行業，客戶消費信心方面的需求不確定性上升，導致這些地區二零二一年智能手機增長受限制。作為第二大手機市場，印度二零二一年開局良好，上半年的出貨量按年顯著增長42.3%，創下72百萬部智能手機出貨量記錄，主要是由發佈新型號與促銷活動和二零二零年以來需求受抑壓所推動。這場大規模的COVID-19第二波疫情使印度經濟陷入停頓，第二季度多個州實施封鎖和限制措施，抑制了消費者對智能手機的需求，而在限制中，智能手機並不被視為必要類別，但與二零二零年相比，雖然其出貨量基期較低，但仍錄得兩位數增長。然而於第三季度，由於元件嚴重短缺及印度智能手機平均售價(ASP)較低，品牌公司優先考慮其他國家的高價智能手機；換言之，印度對消費電子產品的需求被忽略了。智能手機的出貨量同比下降-11.5%，顯然反映晶片限制的影響。

同樣，二零二一年四月下旬COVID-19在越南迅速蔓延，尤其北部的北江省受到嚴重打擊。COVID-19的爆發破壞了智能手機的供應鏈，迫使工廠營運低於產能甚至停工。北江省的幾個主要工業園區在五月及六月被迫臨時關閉，對國內和國際公司在越南所經營數以千計的工廠造成不利影響。雖然情況在七月份有所改善，但晶片短缺問題隨即出現。根據IDC的數據，智能手機出貨量在第二季度及第三季度分別下跌-8.0%及-27.8%。

顯然，供應鏈的限制導致了手機出貨量的急劇下降。今年年初，隨著經濟從疫情引發的衰退中復甦，汽車、智能手機及其他消費品的需求大幅上升，晶片及半導體元件短缺的問題更加浮現。全球芯片產能前所未有地緊張，而對於生產售價較低但必不可少的IC芯片的8英寸晶圓代工廠而言，其產能緊張情況尤為嚴峻。由於成熟工藝芯片的交貨時間延長，致使智能手機無法組裝成成品，因此即使需求旺盛，出貨量仍進一步下跌。根據中國信息通信技術研究院(CAICT)的資料，在二零二一年第一季度5G智能手機錄得大額銷售之後，中國智能手機需求有所消退，第二季度手機總出貨量出現大幅下滑，按年下跌26.9%，尤其是四月及五月跌幅超過30%。根據CAICT的分析，智能手機出貨量下滑主要由於二零二一年第一季度智能手機需求提前釋放，以及上游供應的半導體晶片持續短缺，加上其他智能手機製造商無力抵銷華為智能手機的出貨量暴跌。而雪上加霜的是，元件短缺的情況一直持續到今年下半年。手機出貨量繼續下滑，季度環比下降4.15%，直至一家領先的美國智能手機公司於二零二一年第四季度推出的新手機大賣為止。根據IDC的數據顯示，第三季度及第四季度全球智能手機出貨量分別同比下降5.8%及3.2%，原因是多數智能手機品牌公司因芯片供應受限而未能如期交付產品。

誠如上文所述，我們的客戶在規劃其需求上更為審慎，故需求能見度縮短。本集團客戶承諾及需求能見度的短期性質以及其產品的快速需求變化降低了我們準確估計客戶未來需求及要求以及訂單情況的能力，使我們難於以有效及具成本效益的方式規劃及安排生產，以盡量提高資產使用率及產能。就此而言，本集團密切監察市場及競爭格局並與客戶保持良好溝通，並釐定本集團可應付的業務水平。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，本集團需要經過一段時間始能調校其生產設施以生產專為新客戶而設的產品及提供服務。倘本集團轉向或增添新客戶，本集團一般需時大約2至10個月調整生產設施，視乎客戶的要求、產品的複雜及精密程度及數量以及相關業務模式

而定。智能手機的更換／升級週期在成熟市場(如美國及西歐)進一步延長，原因是產品及開發創新有限、高端與低端型號之間的差距縮小及收窄，以及智能手機的使用時間延長。由於舊手機仍然可用，而新發佈的型號並無配置更多吸引人的功能，因此消費者購買新手機的意願較低。鑒於手機市場飽和，本集團著力專注於技術創新及製造效率，以確保用戶體驗及產品的成本競爭力。透過以高效方式按具競爭力的價格提供符合環球標準的優質產品及服務，在中國、越南、美國及印度等不同國家製造領先行業的最先進產品，為客戶定制服務及提供靈活彈性，及聘請充滿工作熱誠的員工在達到世界級水準的生產環境中工作，讓客戶稱心滿意，突顯我們重視與大小客戶建立的互惠互利關係，同時不斷與彼等延伸、發展、滲透及培養更緊密關係及業務夥伴關係，長遠為本集團及客戶締造共同利益，確保本集團生產設備及設施運用得宜。隨著本集團持續專注於及擴展業務至中國境外，本集團將總辦事處從中國廊坊遷移到台北，自二零二一年三月二十六日起生效。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，並提供對提高客戶競爭力至關重要的核心價值及服務的成果。

主要客戶

本集團的主要客戶包括頂尖國際品牌。中國客戶由最初專注於國內市場、資本、技術及知識提升，將重心轉移至全球擴張。因此，中國品牌在不同國家及市場(如印度及歐洲)極為成功，而在中國市場以外擴展業務有助減低本集團的風險。COVID-19爆發使電子行業面臨壓力，乃由於全球物流放緩、元件短缺、封城、供應中斷及勞動力短缺，本集團所有客戶都受到一定程度的影響。病毒對全球供應基礎設施，尤其全球供應鏈造成的損害原本並不顯眼，如今卻是影響至深。從資源被開採或創造直至消費者收到最終產品的一刻，COVID-19已經影響到供應鏈的每一個階段，很少有行業領導者曾經歷過此情況。全球大部分製造商、批發商及零售商都以各種方式遭受重大影響。

本集團致力與具規模及增長特徵的領先公司建立及維持長期關係的策略、持續發展、滲透中國及國際品牌客戶、致力發展及多元化其產品組合，以及於過往年度擴充在印度及越南的產能導致該等國家的成本更具競爭力，充分利用該等國家國內市場的增長。本集團相信，維持全球佈局、專業知識及區域能力對降低陳舊風險及盡量提高成本競爭力至關重要，同時保留以相若質量供應全球產品及服務的能力，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，此乃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將繼續進行，預計未來數年印度國內市場龐大，將有更大規模的擴張。此外，本集團專注於擴大其客戶組合，物色符合本集團目標要求(包括良好的市場增長潛力、全球製造解決方案的需求、財務穩定性及長期關係穩定性)的新客戶並與其建立關係可降低風險集中程度。然而，事實上發掘大型的新客戶日益困難，這亦是本集團客戶組合中包含部分小客戶的原因，而本集團在拓展海外市場方面付出巨大的努力。於二零二一年，本集團投入資源及精力，加強移動設備的研發能力，特別是蜂窩嵌入式產品，包括蜂窩調制解調器、天線及無線電工程、軟件、機械／熱力工程以及運營商網絡檢測及定制。本集團於本年度成功打入美國市場，逐步發展了一些新的海外客戶，並生產手機、蜂窩嵌入式平板電腦、蜂窩嵌入式路由器和數據模塊等產品。隨著美國運營商推廣更多的5G服務，同時因出現中低端產品晶片組使5G產品變得更加實惠，5G產品正蓬勃興起，而受此影響，有更多的5G產品出現在本集團的出貨產品中。我們所面臨的困難是該細分市場競爭激烈，從而迫使我们降低成本並採用新技術，但半導體短缺導致上述舉措難以實現，並與營業收入／利潤機會失之交臂。但這兩種驅動力促使我們不斷改進設計及採購能力，並與關鍵零部件供應商建立更緊密的合作關係。鑒於我們成功提高美國頂級運營商的產量，我們深知其他美國運營商的機會無限，並擴大更多的產品組合。

主要客戶包括：

- (i) 一名重要的中國客戶在被美國列入黑名單後，其智能手機業務仍在苦苦掙扎。根據IDC發佈的最新數據，截至二零二一年第三季度，該客戶的全球累計出貨量同比下降64.2%，急劇下降至56.1百萬部，跌出全球前五大品牌。與該客戶的出貨量數據相呼應的是，其二零二一年首三個季度的營業收入同比下降32.1%至人民幣4,558億元。惡化的財務數據表明，該客戶繼續受到美國制裁其智能手機銷售業務拖累。該客戶利用手機業務的多項成熟技術及資源，積極開發新業務。於二零二一年十一月五日，該客戶的創始人對員工表示，該公司已經成立五個新業務單位，包括煤炭開採、智能公路、數據中心能源管理、海關及港口營運以及智能光伏電池，該等業務單位正採用5G移動技術、雲計算、人工智能及物聯網，將專注於一系列傳統行業的數字化轉型。於汽車領域，在四月份，該公司推出智能汽車解決

方案，向主要汽車製造商提供汽車芯片、激光雷達傳感器等技術，使汽車接入互聯網並互聯互通。在十一月，該公司進一步涉足電動汽車領域，首度與長安汽車及寧德時代合作，推出新款運動型多功能車(SUV)。隨著客戶改變發展方向，本集團亦相應調整資源及產能應對。此舉亦符合我們減少對智能手機業務的依賴的目標。

- (ii) 藉著另一個主要中國客戶的強勁增長部分抵銷上述客戶對本集團造成的負面影響。該客戶已匯報二零二一年上半年的強勁財務業績，主要來自智能手機業務的營業收入按年增長75.5%，乃因其自一次性的行業領導者手上奪取了市場份額並在發展中地區實現快速增長，尤其是在中歐和東歐以及拉丁美洲，增速達三位數。此外，根據IDC的資料，該客戶在中國內地智能手機市場的出貨量增加66.6%，理由是因COVID-19形成的基準年份的出貨量低、主要競爭對手退出市場釋放了巨大市場份額以及其採取的高端智能手機滲透戰略。值得注意的是，今年首三個季度其高端機型全球出貨量以93.3%的增速攀升近一倍，表明高端市場擴張速度快。然而，該客戶受到了晶片嚴重短缺問題以及疫情在東南亞爆發的影響。二零二一年，本集團因第二季度受制於COVID-19的管制規範及人手短缺問題，以及下半年度元件的缺乏，降低了部分產能，導致該客戶出貨量下降。根據IDC的資料，因全球多個地區出現的元件供應緊絀問題，該客戶第三季度出貨量暴跌50.6%。出貨量大幅低於預期，未能滿足市場需求。智能手機出貨量低於預期反映在該客戶第三季度的表現上，其營業收入僅按年增長8.2%，其中智能手機營業收入微增0.5%。在該客戶的第三季度投資者電話會議上，其指出智能手機出貨量的減少主要是由於主要元件的全球短缺。然而，客戶仍表現超越其競爭對手，在全球前五大智能手機公司中出貨量按年增長率排最高。
- (iii) HMD是一家總部設於芬蘭的公司。HMD的使命是為每個人提供方便的連接，其與FIH集團之間的交易列於歐洲分類下。HMD不斷致力於其系列產品的安全性、耐用性、可靠性和品質，是歐洲唯一的主要智能手機供應商，並榮幸獲得諾基亞品牌手機、平板電腦和配件的獨家授權，可向全球分銷諾基亞手機和平板電腦以及HMD服務。自二零一九年以來，HMD已經對其業務進行轉型以確保持續增長，並通過將智能手機製造分散至多個ODM供應商來加強其供應鏈，以鞏固競爭力及改善超額負債狀況。此更新使得二零二零年的準時交貨率、上市時間和盈利能力都得到了改善。於二零二零

年，HMD投資於建設本身的軟件開發部門。作為該項轉變的部分安排，其收購一家芬蘭移動企業及網絡安全軟件公司Valona Labs的資產。此乃HMD於芬蘭坦佩雷開設的新卓越中心的基礎，專攻軟件、安全相關知識產權及服務。該中心持續致力於移動研發及企業網絡安全，且HMD已與物聯網安全的全球標準—ioXt聯盟合作。

二零二一年，供應限制以前所未有的方式影響了整個行業，而COVID-19疫情折騰著印度等主要新興市場。該等供應短缺及元件價格上漲問題亦影響到HMD業績。HMD繼續與其合作夥伴致力確保供應量，以滿足預測的需求。儘管市場環境充滿挑戰性，但HMD的季度銷售數字按年大幅增長，HMD對所達至毛利率感到滿意。

二零二一年，消費者的需求包含熱愛的產品及服務；可信任的安全功能和耐用的設備，正是該等需求推動著HMD的發展。繼二零二零年成功推出HMD Connect及HMD Connect Pro後，HMD繼續擴大其服務組合。該公司於英國推出首個移動連接服務HMD Mobile，及推出面向物聯網和企業用途的EMM(企業移動管理)解決方案HMD Enable Pro，為可靠的移動連接提供便捷的一站式服務，並與諾基亞合作以提供一流的基礎設施。HMD繼續推動其企業業務的轉型。除為企業客戶提供智能手機外，HMD現亦提供增值服務、一年延長保修計劃及諾基亞手機保險。HMD提供全球最廣泛的安卓企業推薦範圍，涵蓋從公共部門到金融、醫療保健、製造和物流等各個業務領域。在設備方面，HMD於二零二一年宣佈了新的智能手機命名約定，即C、G和X系列的核心陣容。HMD亦已推出其迄今為止最耐用的智能手機XR20，這是一款抗摔手機，並憑藉其首款平板電腦T20進軍新領域。

二零二零年開始的供應限制於二零二一年繼續以前所未有的方式對行業產生影響，而COVID-19疫情在印度等主要新興市場愈加突出。該等供應短缺及元件價格上漲問題亦影響到HMD的業務表現。COVID-19的間接影響嚴重影響物流，二零二一年下半年，HMD的貨運成本開始大幅上升。各國針對COVID-19的限制以及航班取消不僅增加了貨運成本，還延誤了一些交付。HMD繼續與其合作夥伴致力確保供應量，以滿足預測的需求。此外，由於他們在網上商店加大努力，二零二一年情況有所改善。二零二零年，HMD作出銷售和行銷方式的轉型，優先將重點轉移至數位服務。首批新的網上商店於二零二零年在英國和美國開業，此概念在截至二零二一年財政年度結束後迅速擴張，現已覆蓋14個市場。儘管市場環境充滿挑戰性，但HMD於二零二一年下半年達到COVID之前的銷售水平，即使供應繼續限制淨增長。該公司亦已能夠實現滿意的毛利率水平。

HMD擁有明確的目標——他們相信無須消耗地球資源亦能打造全球性的網絡。作為一家總部設於芬蘭的公司，可持續性一直是HMD經營的核心，其生產的設備堅固耐用，不會提前被棄入垃圾掩埋場。二零二零年，HMD通過將可持續發展管理系統整合至其業務戰略中，加大可持續發展的力度。他們專注於四個主要範疇：環境、勞工和人權、合規及可持續採購。二零二一年，HMD向聯合國全球契約組織(UNGC)提交其第一份進展情況通報(COP)報告。HMD每年報告其碳足跡，並於二零二一年納入其供應商群體，以擴大範疇3排放的報告範圍。該公司亦已加入全球報告倡議組織(GRI)。作為對這些努力的認可，HMD於二零二一年獲EcoVadis授予金牌(高於二零二零年的銀牌)——在致力於可持續實踐方面使其躋身行業前6%。

- (iv) Ensky Technology Pte. Ltd. (「Ensky」)為本集團已為其製造電子消費產品(如電子書閱讀器、平板電腦及語音交互產品)多時的客戶，而本集團現為該公司的策略供應商，乃由於本集團強大的工程能力滿足客戶既要縮短交貨時間又要實現極高產出率的要求及期望。Ensky為一間與美國客戶建立長期關係的貿易公司，向彼等銷售電子消費產品。由於Ensky其中一名美國客戶增長迅速及於全球佔據主要地位，故此對電子書及語音交互產品有龐大市場需求。由於Ensky為新加坡註冊公司，故向Ensky的銷售歸於亞洲分類。於二零二零年一月一日Ensky被鴻海收購並成為鴻海的全資附屬公司，根據上市規則屬本公司關連人士。
- (v) 為持續與不同客戶建立及發展長期關係及合作夥伴關係，本集團與一名紮根美國的互聯網客戶合作，該客戶是全球最先進的互聯網公司之一。本集團於二零二一年亦受到元件短缺的影響，導致向該客戶輸出的產量低於預期。為了遏制元件短缺，本集團發出更長訂單以確保供應來源，然而，不斷上漲的勞動力成本和材料供應不穩定導致的產能波動繼續影響該客戶對本集團的貢獻。本集團將繼續與該客戶合作，並提供卓越技術技能和能力，以成為他們的緊密合作夥伴，助力其獲得更多的市場份額。
- (vi) Sharp Corporation (「Sharp」)屬上市規則所界定的本公司關連人士，此乃由於其為本公司最終控股股東鴻海的聯繫人。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。日本作為Sharp的本土市場，已自二零一七年起連續五年於日本市場推出安卓手機。根據IDC的資料，於二零二一年首三個季度，Sharp在日本的整體智能手機市場和5G手機市場中均排名第二。與此同時，Sharp於該期間的全球智能手機出貨量按年增長18.2%。為開拓更多商機，Sharp已開始借助本集團的研發資源及能力提供其他電子設備，如MiFi路由器及平板電腦。

綜上所述，Ensky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Ensky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18.2%及11.0%。根據上市規則，鴻海為本公司的最終控股股東，因此為本公司的關連人士。來自鴻海科技集團的營業收入佔本集團本期間營業收入總額約30.7%。

於本期間，五大客戶佔本集團營業收入總額約93.5%，其中三名與本集團已建立超過五年的長期良好關係，而另外兩名則已成為本集團客戶超過三年。該等主要客戶毋須於一段期間內向本集團承諾若干最低購買價值或數量。在目前瞬息萬變且競爭激烈的手機行業中，創新及提升用戶體驗以及產品定價及質量至關重要，失去任何該等客戶或該等客戶或其產品的市場地位有所變動可能對本集團的業務、財務狀況及業績造成重大不利影響，特別是考慮到本集團向該等客戶銷貨。本集團對主要客戶的依賴意味本集團的表現直接受該等客戶及其外包策略在充滿挑戰的手機行業的表現所影響，且本集團關注市場趨勢、終端客戶行為、外部市場動態、COVID-19疫情的發展、元件短缺和供應鏈限制各方面的變化。部分經濟學家研究COVID-19疫情會否導致全球經濟衰退。因此，本集團一直監察目前的經濟環境及市場格局以及其對本集團所服務的整體經濟及消費能力及客戶偏好以及終端市場的潛在影響。本集團繼續密切管理及控制開支及資本資源，以盡量提高準備狀態及快速應變能力。由於本集團的成本及經營開支相對固定，客戶需求減少(特別是對營業收入金額龐大的產品的需求減少)將直接影響利潤率，從而嚴重影響業務的毛利率及業績。

本集團授予主要客戶(不論是否本公司的關連人士)的信貸期介乎30至90日，與授予其他客戶的信貸期一致。本期間的信貸虧損備抵為4.7百萬美元(相比二零二零年同期的信貸虧損備抵為6百萬美元)，有關備抵僅在特定例外情況下及根據預期信貸備抵評估作出。信貸虧損備抵減少是由於通過積極監控客戶款項收回而改善應收賬款的賬齡所致。來自該等主要客戶的應收貿易賬款的其後償付情況已經審閱，並得出於本期間並無信貸減值應收款項。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。尤其是面對COVID-19疫情衝擊、元件短缺、出入境控制、烏克蘭戰爭、激烈競爭及業務表現，本集團部分客戶(包括主要客戶HMD)在財政上可能受到制肘且資金鏈緊張，而本集團可能難以收回應收貿易賬款，亦可能導致該等客戶對本集團產品及服務的需求減少。HMD現正籌集資金，而本公司正密切監察有關進展並評估依時收回應收貿易賬款的風險及違約風險。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，故本集團於本期間增加該等應收貿易賬款的預期信貸虧損百分比。本公司將繼續密切監察有關情況，及根據本公司政策採取必要的催討賬款行動並根據相關會計標準的規定就應收貿易賬款產生的預期信貸虧損作出更大備抵。

除手機製造業務外，本集團亦擁有強大的回收及維修／翻新服務功能，提供全球綜合解決方案，為客戶提供覆蓋整個產品生命週期的端到端增值製造服務及售後服務，在質量、成本及交付能力方面均出類拔萃。本集團的服務包括售後管理、維修／翻新服務、產品資產回收、在線銷售過盛存貨、綜合區域製造、包裝及履行。本集團為多元化產品(如手機、消費／工業用無人機、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及保健客戶提供的履行服務及地區製造服務增長以及為醫療行業發展維修／翻新服務。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)在物流服務方面具有地理中心優勢，在貿易戰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IATF16949；(4)混合高低產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)全面的產品工程能力；及(6)E2E(端對端)、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。美國和墨西哥的業務已逐漸從COVID-19的影響中恢復正常。得益於區域電動車行業的強勁需求以及「北美製造」驅動的需求，我們預計北美業務將迎來更多商機。於未來數年為滿足新客戶需求而投入資本提升產能將成為二零二二年奇瓦瓦工廠的主要行動項目。然而，由於全球供應鏈挑戰持續並進入二零二二年，材料短缺和物流成本效率成為兩地運營的風險。

COVID-19和供應鏈中斷的影響

在二零二零年最初數月，冠狀病毒危機嚴重擾亂了世界各地的人員及貨物流動，破壞整個供應鏈，對全球製造業產生莫大的影響。由於大多數國家實施封鎖以遏制COVID-19的傳播，製造業務陷入停頓，工廠被迫關閉或在人員大幅減少的水平下運作，使得其產量只能維持正常的一小部分。同時，由於世界各地的消費支出大幅下降，包括酒店、零售和旅遊等行業都受到影響。如今，由於全球大範圍接種疫苗，情況於二零二一年逐漸恢復正常，部分市場更變得繁榮。

儘管消費需求已部分恢復，對製造業封鎖的嚴格限制有所緩解，但在對供不應求商品的消費需求增加的情況下，世界不同地區出現供應鏈問題，並因各種原因進一步加劇，從中國到美國和歐洲的貨物運費激增，而歐美地區卡車司機短缺則加劇了貨物到達最終目的地的運輸問題，導致該等產品上架銷售的價格居高不下。由於產能仍然有限，半導體組件供應仍然無法滿足終端需求，中國十月份出現的電力短缺對二零二一年十月的生產造成影響，而在英國，英國脫歐一直是卡車司機短缺的一大因素。與德國一樣，美國亦須應對卡車

司機短缺問題，但其還存在港口大量積壓貨品問題。邊境管制和行動限制、全球疫苗無法通行以及因被困家中而產生的擠壓需求種種因素的疊加，令交付不及時、成本和價格將上漲，將導致全球生產受阻，因此，全球GDP不會強勁增長。供應將在一段時間內處於追趕狀態，尤其是供應鏈的每個環節都存在瓶頸，特別是集裝箱、船運、港口、卡車、鐵路、空運和倉庫。供應鏈瓶頸導致生產系統的擁堵和阻塞，並影響多個行業、服務和商品，從電子產品和汽車短缺(眾所周知的半導體晶片短缺使問題更加嚴峻)到肉類、藥品和家居用品供應困難等。

疫情突顯出全球供應鏈的相互深度依存和極度不穩定性，以及該等網絡的脆弱性，供應鏈一個環節出現中斷即會引發整個供應鏈出現連鎖反應，從製造商到供應商及分銷商，並最終影響到消費者和經濟增長。隨著各經濟體開始復甦，供應鏈危機已成為各國政府目前面臨的一項最大挑戰。各國人民長期受疫情限制，渴望再次消費，卻發現商品要么缺貨要么變得昂貴。中國和歐洲亦因供應鏈問題遭遇增長問題。由於供應鏈問題拖緩經濟活動，中國報告其第四季度GDP環比增長4.0%，不盡人意。眾所周知，COVID-19導致的供應鏈中斷令製造業受到嚴重衝擊，同時二零二一年下半年部分港口營運受挫且晶片短缺持續。根據IDC在二零二二年一月二十八日的報告，第四季度全球智能手機出貨量達到83.4百萬部，按年下降3.5%。除複雜元件短缺外，該行業還面臨著更嚴格的檢測和隔離政策，而導致運輸延誤，並且由於中國限制供電，造成關鍵元件的製造受限。鑒於第三季度出貨量低於預期、元件持續短缺和物流挑戰，IDC將二零二二年的增長預測從3.4%下調至3.0%。由於晶片組供應商會將生產資源優先分配給市場受歡迎的4G/5G和下一代芯片，功能手機業務更難獲得2G芯片，挑戰巨大。晶片短缺在二零二一年持續整年；可預見會對功能手機出貨量造成影響。本集團正採取措施擴大產品類別，加入手機以外的其他產品，以分散業務風險，特別是功能手機需求下游的相關風險。

供應鏈中斷持續可能會引發對持續通脹的恐懼以及對供應鏈彈性和可持續性的擔憂，嚴重影響市場情緒。COVID-19暴露出現代全球供應鏈的結構脆弱性，從而可能會摧毀過去半個世紀以來支撐全球供應鏈的架構。生產、運輸和穩定的平均需求之間相互協調，方形成準時化生產模式，一旦某個環節出現問題，即引發多米諾骨牌效應，令供應鏈陷入混亂。由於封鎖解除，經濟開始復甦，

對消費品的需求出現激增。當COVID-19疫情造成主要出口市場的製造業陷入停頓、封鎖導致運輸時間翻倍和勞動力嚴重短缺以及在全球健康危機期間中斷的供應鏈仍面臨巨大挑戰及掙扎求生時，即出現上述情形。商品製造商和分銷商因此陷入混亂，無法如疫情前一樣生產或供應，當中原因眾多，包括上述工人短缺以及關鍵元件和原材料的短缺。

由於終端需求的不確定性、不斷出現新型冠狀病毒變種感染和供應鏈中斷，在未來數季智能手機業務的恢復將是一個挑戰。本集團繼續投入大量精力嘗試克服困難，並努力與其客戶、賣方、供應商、物流夥伴進行磋商、討論及安排，以在困難時期分擔風險及達致互惠互利，並促進彼此的長期關係。除此之外，本集團自二零一七年底以來面對的其他挑戰亦一直纏繞至二零二一年。有鑒於此，本公司不可能切實可行地就COVID-19及供應鏈中斷對本集團造成的財務或營運影響進行合理有意義的量化評估。COVID-19疫情及元件短缺對本集團業務的最終影響規模以及持續時間和嚴重程度將取決於未來發展，且目前無法預測。該等因素包括感染的復發和變異、政府反應、我們的供應商及物流供應商能夠恢復及維持全面生產的速度、勞動力短缺的狀況以及供應商優先處理積壓的影響。即使在COVID-19疫情消退後，我們的業務或會因疫情對全球經濟的影響而遭受重大不利影響，包括任何相關的經濟衰退，以及對我們的供應商、第三方服務供應商及／或客戶的持續影響(包括在國內轉移生產以減少全球風險)。然而，隨著情況持續發展，本集團將持續評估有關情況，並在適當情況下公佈重大業務發展，並就對本集團營運、財務表現及財務狀況的影響作出適當披露，以及評估對本集團未來表現的風險及影響，以適時知會股東及投資者。

越南廠區

越南是下一次工業繁榮最有前景的地方之一，在過去十年中，受流入其製造業的強勁外國直接投資驅動，越南一直是全球增長最快的新興市場之一。越南在過去30年的發展令人矚目。據統計，二零零二年至二零一八年間，人均GDP增長了2.7倍，二零一九年超過2,700美元，二零一八年和二零一九年的經濟增速均略高於7%。製造業出口的快速增長和新流入的大量外國直接投資一直是越南的重要增長動力，這主要得益於紡織和電子領域的快速擴張。隨著越南經濟與全球經濟深度融合，其受到持續的COVID-19疫情的打擊，給越南的經濟帶來了下行風險，越南是亞太地區面對二零二零年全球COVID-19疫情衝擊最具彈性的經濟體之一。然而，在二零二零年將國內每日COVID-19病例控制在低水平取得巨大成功後，情況在二零二一年五月及六月又有所惡化，報告的每日新增病例大幅上升，這給近期前景帶來了風險，導致製造商的經營狀況急劇下降。產量和新訂單均以二零二零年初首次爆發疫情以來的最快速度下降，而企業則相應地縮減了其僱傭和採購活動。疫情還影響了供應鏈，導致交貨時間幾乎創紀錄地延長。由於COVID-19疫苗接種率在總人口中所佔

的比例仍然很低，越南仍然很容易受到不斷出現和持久的COVID-19浪潮所影響，在疫苗接種水平顯著提高前，該國極易受到每日新增COVID-19病例的影響。截至二零二一年六月二十七日，只有總人口的3.3%接種了第一針疫苗，而完成疫苗接種的比例更是極低，僅為人口的0.2%。

由於COVID-19浪潮不斷出現，政府部門對各種活動實施了嚴格的封鎖限制，包括公共交通和公共集會，以及非必要的商務活動和公司臨時關閉，導致六月的產量和新訂單大幅減少。由於政府採取了嚴格的COVID-19預防措施，越南的生活逐漸恢復正常。到十月底，嚴格的政府監管和更高的疫苗接種率使COVID-19再次得到控制。越南規劃和投資部的一份報告顯示，截至二零二一年六月，外國投資者新註冊和支付的資本總額達到152億美元，與去年同期相比為97.4%。在18個外商直接投資行業中，製造加工業以69.8億美元領先，佔總投資資本的45.7%。越南正在經歷快速的人口和社會變革。其人口在二零一九年達到96.5百萬(高於一九八六年的約60百萬)，預計到二零五零年將擴大到120百萬。根據二零一九年人口普查報告，55.5%的人口年齡在35歲以下。二零一零年至二零二零年間，越南的人力資本指數值從0.66上升至0.69，遠高於0.56的世界平均水準。所有這些都表明越南有潛力成為前景良好的商機之地。

越南憑藉其COVID-19預防措施取得了良好的二零二一年開局，由於越南的地緣政治優勢，尤其是中美貿易戰，商機出現了。本集團越南廠區—Fushan Technology (Vietnam) Limited Liability Company (「Fushan」) 也經歷了影響全球的COVID-19動盪。但Fushan通過嚴格遵循和實施越南政府發佈的COVID-19預防措施，進行了很好的管理。在二零二一年四月至五月期間，越南經歷了COVID-19病例的異常增加(稱為越南的第四波疫情)，特別是在北寧、北江和胡志明市等製造業中心。這波疫情對Fushan的影響也很大，因為其在北寧工業區運營。地方政府對所有受影響地區實施了嚴格的COVID-19預防措施，但允許公司進行「隔離生產」，以確保業務能夠持續開展。自二零二一年六月一日起，Fushan實施了持續整整一個月的「隔離生產」。在「隔離生產」期間，工廠安排員工留守工廠，而非每天通勤，創造了一個對抗COVID-19疫情的安全地點。共有2,800名不同級別的員工留守工廠直接支援生產，其餘員工「居家辦公」。截至二零二一年六月底，情況有所好轉，隔離生產減少至僅500名員工，但在二零二一年九月，由於附近地區出現COVID-19疫情並進一步封鎖，再次展開了另一輪大規模的隔離生產。Fushan管理層、緊急應變小組和員工在所有COVID-19相關行動上都進行了很好的協調。因此，從越南報告首例COVID-19病例之日起，截至二零二一年十月，Fushan報告的COVID-19陽性病例為零。二零二一年十一月，Fushan報告了首例COVID-19病例並能夠很好地控制，但即使採取了一切行動，Fushan內仍陸續報告了更多的病例。這次疫情爆發的主要原因是，由於取消了

先前實施的嚴格封鎖限制以及政府對「與病毒共存」戰略的新立場，越南北部城市(特別是河內和北寧)的COVID-19病例急劇上升。新戰略可能是因為當時實現了較高的疫苗接種率，以及吸取了越南南部省份的經驗教訓，這些地區的COVID-19病例在二零二一年上半年達到峰值，而現在處於最低水平，正常生活已經恢復。由於該策略使各地的COVID-19病例激增，單靠Fushan的單獨行動不足以阻止這種情況。作為常規，在此期間，Fushan也一直與政府機構合作，嚴格遵循其指導方針，以減少影響。Fushan正在為其員工定期進行抗原和RT-PCR測試，並為他們提供個人防護試劑盒。當前的COVID-19激增加上長假季節，給Fushan造成了前所未有的勞動力短缺。Fushan已採取若干行動方案—例如整周出勤獎金、COVID-19感染者的全額工資、歡迎康復員工回歸的計劃、居家辦公、農曆新年(春節)假期的隨時間選擇等。此外，人力資源和生產部門與每位員工建立了溝通管道，以了解彼等的困難並為彼等提供所需的支援。Fushan管理層堅信，所有這些行動以及新員工的招聘可以在未來數天內克服這種情況。除此之外，快節奏的加強針疫苗接種管理可以加大員工重返工作崗位的信心。截至目前，越南總人口的80.4%接種了至少第一針疫苗，70.3%已完成接種兩針疫苗。而包括北寧、河內和所有附近省份在內的大多數北部省份已經實現了100%的兩針疫苗接種。目前，加強針疫苗接種已開始在全國各地分發，特別是在北部省份。截至目前，93.8%及30.66%的Fushan員工分別接種了兩針疫苗和加強針疫苗。Fushan正與政府機構密切合作，定期開展疫苗接種活動，以保護其員工並確保業務持續開展。

COVID-19也間接對越南市場產生了諸多影響。隨著COVID-19的持續，人力資源短缺開始影響眾多行業，Fushan也不能倖免。據觀察，越南存在一些從城市到鄉村的反向移民趨勢，特別是在第四波COVID-19浪潮之後。除了隔離留產計劃外，Fushan還推出了專項推薦獎金，與更多的人力資源外包機構合作，還利用政府渠道，通過政府渠道幫助公佈多個省份的資源需求。所有這些多渠道行動都極大地協助應對突如其來的人力資源短缺。由於COVID-19和相關政府執法導致眾多市場突然關停，因此出現大量的需求和供應波動。全球晶片短缺導致許多承諾無法兌現，物流成本增加。中越邊境擁堵等是Fushan在這些日子里面臨的其他一些挑戰。Fushan利用其靈活的製造選項，與其他內部團隊合作，包括採購和外部政府機構，以消除這些挑戰。所有這些經驗都為Fushan團隊提供了優勢，讓彼等能夠面對在即將到來的業務增長中遇到的任何不利挑戰。

Fushan已在越南其員工和有抱負的候選人中建立了良好的聲譽。Fushan兩次獲得最負盛名的人力資源獎(越南二零一八年人力資源獎和二零二零年亞洲最佳企業獎)。Fushan仍然是以員工為導向的偉大文化，擁有大量的員工福利和參與活動，如團隊建設、年終晚會、兒童節慶祝活動、婦女節比賽、精選節日禮品等。Fushan正為所有在大學就讀的員工孩子提供機會，讓他們在「夢想之翼(Dream on the Wing)」計劃下獲得工廠經驗。Fushan在COVID-19疫情期間提供了許多激勵活動，包括財務福利。Fushan建設了自己的健身房，並創建了一個全書圖書館，以供員工休閒娛樂之用。另外，Fushan的L&D團隊還積極開展了許多文化和員工參與活動。「領導者的演講(Leader's talk)」就是其中一項活動，領導者有機會談論彼等的願景，而員工有機會釐清他們的疑慮，不僅是業務，還有其他主題。月度「全員會議」是Fushan與員工分享其運營和業務更新的時機，以確保透明度並在整個工廠保持一致。

越來越多的企業，特別是電子製造業，開始流向越南。這為Fushan提供了充足的機會，使其業務多樣化至擁有多個客戶和產品。Fushan早在二零一九年初已開始業務多元化，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。為了進一步多元化和利用新機遇，Fushan擴大了其營業執照並獲得了相關的流程認證，並投入了更多資金來培養其已經經驗豐富的員工。Fushan還進一步計劃多樣化客戶關注，提高運營效率，將競爭力提升到一個新的層面。越來越多的客戶利用各類產品與Fushan接洽。其中一些是家用電器、特色智能手機、汽車配件、電動車項目、平板電腦等。Fushan最近開始了自己的銷售業務，以捕捉本土和國際商機。經過兩個半月的運營，反應良好，Fushan團隊上下正努力將這些機會轉化為實體業務。

印度廠區

根據市場研究公司Counterpoint Research的數據，印度智能手機市場在二零二一年表現出高度彈性，並達到有史以來最高的169百萬台出貨量。儘管二零二一年出現了更嚴重的第二波COVID-19疫情，以及由此造成的供應鏈中斷和由於持續的元件短缺而導致的價格上漲，但這一年市場仍同比增長了11%。出貨量受到5G智能手機採用和需求增加的推動，5G智能手機佔整體出貨量的19%，比二零二零年增長了近六倍。入門級5G設備的價格在過去六個月中下降了40%。5G設備可購性的提高一直是5G智能手機高採用率的關鍵原因。展望未來，印度市場預計將以兩位數的速度增長，而中高端5G智能手機將對此作出穩健的貢獻。

即使印度疫情嚴重爆發而引來全球關注，惟疫情未有影響到海外投資者看好印度強勁反彈的信心。於過去一年，印度是表現最好的主要市場之一，最近更達到市值3萬億美元的里程碑，隨著印度最大的保險公司Life Insurance Corporation of India (LIC)上市，預計將增長至3.5萬億美元。根據於二零二二年一月二十五日發佈的經更新的《世界經濟展望》報告，國際貨幣基金組織(IMF)將印度於二零二三財政年度的國內生產總值(GDP)增長的預測上調50個基點至9%。印度於二零二四財政年度的GDP增長預測亦上調了50個基點至7.1%。在解釋有關上調時，IMF表示其預計印度的信貸增長將好轉，而這將推動消費和投資，且「金融部門表現好於預期」。印度於下一財政年度的預測大幅看漲，而二零二二年的經濟增長預期下調至9%。於二零二一年十月，IMF曾預測印度經濟將於二零二二年增長9.5%。IMF表示，其對印度於二零二二年的GDP增長的預測考慮了Omicron冠狀病毒變種對經濟活動的影響。儘管印度的局勢似乎有所改善，二零二二年全球經濟增長預測下調了50個基點至4.4%。然而，二零二三年全球經濟增長預測上調了20個基點至3.8%，儘管其「主要原因是當前抑制增長的各種因素在二零二二年下半年消退之後，增速會自然回升」。

印度儲備銀行在二零二一年五月二十七日發表的年報中表示，印度經濟未有如第一波一般受到重創，但不明朗因素依然存在，印度的增長前景主要取決於經濟能以多快的速度阻止第二波COVID-19疫情的影響。根據報告，儘管經濟受到第二波冠狀病毒疫情的衝擊，但在RBI農忙季的豐收以及公路建設、資訊技術、住房和貨運等範疇活躍勢頭的支持下，經濟仍然保持強韌。中央銀行在報告中將二零二一至二二財政年度印度經濟增長預測定為10.5%。報告補充，疫情「是此項預測的最大風險。然而，有利因素也來自於政府推動資本支出、產能利用率的提高及資本貨物進口。」

在印度，第二波COVID-19疫情於二零二一年五月首週達到高峰，每日新感染個案數升至400,000宗。從二零二一年五月底開始，每天的新病例和死亡人數穩步下降，分別由150,000及3,000跌至二零二一年七月中旬的40,000及600。封鎖、更高檢測率及更快推出覆蓋更廣泛人口的疫苗明顯對數字下降有所幫助。至六月中旬，隨著新感染人數下降到兩個多月來的最低點，許多印度土邦放寬冠狀病毒限制。到二零二一年十二月，每日新感染個案數下降至5,000宗，但由於傳染性極高的COVID-19病毒變種Omicron的傳播，自二零二二年一月以來該數字已穩步上升。於二零二二年一月二十一日，每日新感染個案數達337,000宗，此後一直在下降。

然而，與二零二零年不同的是，當時印度的所有工業活動因實施國家層面的封鎖而突然停止，本集團的印度管理層提前計劃所有應急措施，包括封鎖。彼等向泰米爾納德邦政府申請特別許可，將其業務納入連續加工行業分類，即使在封鎖狀態下仍允許運作，並迅速安排讓員工／操作員從一個地區到另一個地區／一個土邦到另一個土邦的無縫移動的電子通行證以及隔離區。氮

氣的無限制供應得到保障。安德拉邦和泰米爾納德邦的新招聘均已暫停，以防止感染擴散的風險。對間接員工及工程師培訓生的錄用信亦被推遲，直至情況改善為止。在封鎖及運營重啟期間，為了保留所需操作人員的人數以支持兩個廠地的現有生產，建議優先保留距離較遠的宿舍操作人員，為他們提供獎勵。同樣地，計劃讓重要工作人員留在宿舍，以支援集體模式下運作。

在預防措施方面，已採取以下措施。在新員工或長期離職後重返工作的員工登機前進行抗原測試。環境健康安全小組在乘客上車、進入宿舍和工廠前進行恆常體溫測試。定期對工廠、宿舍、食堂和車輛的所有區域進行消毒。所有進入巴士、工廠和宿舍的人都必須戴上口罩。對所有工人，包括司機、管家、保安、管理員、承包商、供應商等進行意識培訓。在工廠、宿舍和巴士內進行持續的監督和監測，以確保遵守COVID-19協議。410名員工獲得了居家辦公設置下的VPN連接。環境健康安全部門開設了一條全日24小時的支援熱線，有專門的工作組為員工和家屬提供任何緊急醫療情況下的支援。而已備存的製氧機，可隨時為本集團印度工廠的員工及其家屬提供支援。

正當本集團印度工廠在疫情高峰期處理危機的同時，其附近的同行完全關閉所有工廠或大幅減產，主要原因是在當地封鎖、限制網上銷售非必需品和工廠工人感染COVID-19的情況下，國內銷售跌至近乎零。該地區的一些大公司為了迎合全球市場而大幅縮減生產單位規模至產能的25%至40%。一家領先本土合同製造商關閉了其照明產品的生產，而電器及電視的生產線則以30%至50%的產能運行。

於二零二一年，印度及其他國家(尤其是中國)的封鎖持續導致主要供應鏈中斷，包括物料、元件及其他資源以及較小部分的集成晶片短缺。由於居家辦公及電商熱潮，對智能手機、平板電腦和個人電腦的需求空前高漲，再加上各行業的OEM大量囤積半導體和集成晶片組，加劇了這些短缺。雖然難以確定元件短缺造成的損失價值，但本集團印度工廠的產量確實因二零二一年的晶片短缺而大幅下滑，這推高了採購及生產成本，原因是生產線長期閒置。

本集團旨在維持我們於印度作為領先的EMS供應商的地位並於近期成為該國ODM市場的領導者，以下為我們發展策略的重點：

- 將業務擴展至新的高增長行業；
- 向OEM客戶提供垂直整合的「一站式」EMS及ODM解決方案；
- 提升研發能力；及
- 開始出口至有吸引力的增長市場。

本集團擬深化與其現有客戶的關係，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。例如，在製造及組裝服務的基礎上，其已開始向其中一名主要客戶提供機械部件服務，不久亦將開始提供產品設計及開發以及元件製造及採購等服務。本集團還打算利用其EMS經驗及ODM能力，拓展至機械部件、電動汽車、電視、可聽戴式裝置、電信及網絡產品以及資訊科技硬件等新的高增長行業。

本集團擬進一步投資於研發能力，其對於本集團的垂直整合策略及在ODM價值鏈中向OEM提供多元化服務的能力必不可少。本集團專注於打造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，例如元件製造及採購、認證及檢測服務以及售後服務。

儘管印度就其未來增長而言為最大且最具吸引力的市場，本集團正在探索機遇以將其產品出口至海外市場，其中包括中東及非洲，目前該等地區的手機及智能手機滲透率遠低於全球平均水平。為落實其出口策略，本集團已開始為其客戶HMD將諾基亞品牌的功能手機出口至中東。其亦正在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。

本集團將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。健康與安全是本集團對員工的承諾中不可或缺的一部分；其將繼續遵守我們工廠的規定安全標準(包括ISO 45001:2018職業健康安全管理體系認證)並於危機期間(如COVID-19疫情持續期間)提供支持。作為其環境、社會及管治舉措的一部分，其將繼續招聘及擢升女性員工。其環保舉措包括透過在園區內打造綠化能力、管理用水及監控二氧化碳排放，將可持續發展常規融入我們的業務中。其將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。

於二零二一年十二月二十一日，本集團向SEBI(印度證券交易委員會)提交文件，以透過首次公開售股籌集約500億印度盧比。該首次公開售股將包括250億印度盧比的新股發行部分及250億印度盧比的要約出售部分。其計劃將首次公開售股之所得款項淨額用於為升級及擴建現有園區的資本開支需求提供資金、投資附屬公司以滿足其資本開支需求、為本集團的營運資金需求提供資金；以及一般企業用途。

二零二二年印度電子行業的增長前景樂觀，主要由於許多電子產品的市場滲透率與全球平均水平相比仍然極低。經濟增長前景穩定、數字印度計劃、可支配收入日益增加、生活方式不斷改變、居家辦公文化興起、組織零售向二線和三線城市擴張、電力及互聯網基礎設施不斷改善以及物流基礎設施提升等因素將為該行業提供額外動力。隨著地緣政治格局不斷變化，OEM客戶將繼續有意將電子產品生產轉移至具價格競爭力、質量及接受度高的其他國家。於二零二零年五月啟動的Atmanirbhar Bharat Abhiyaan或自力更生的印度運動更加著重資本支出及研發，將繼續有力推動國內市場發展，這對印度的經濟增長非常重要。於未來兩至三年內，隨著大多數經濟體逐步從COVID-19疫情的影響中恢復，高實際GDP增長率將難得一見。

於二零二一年，國內電子產品生產估計將達670億美元，其中包括價值80億美元的國產電子元件及價值150億美元的進口元件。扣減元件成本及其他開支(物流、包裝、行政開支等)後，其餘市場為印度的EMS企業帶來了潛在商機。二零二一年，印度潛在EMS市場的總價值為26,540億印度盧比，預計於二零二二年將增至34,580億印度盧比，增長率為30.3%。

然而，於二零二二年，供應鏈中斷(尤其是晶片組等主要元件的短缺)、COVID-19的後續衝擊、新競爭對手的掠奪性定價以及人才流失等首要威脅將繼續存在。

與供應商的主要關係

供應鏈表現一直是衡量本集團業務執行是否卓越主要方式。為了滿足客戶對產品上市時間、上市量產和量產時間的要求，我們的製造業務必須能夠及時採購元件和其他原材料以及優化庫存管理。為保證關鍵零部件的供應充足、保持有力的議價能力，以及以具競爭力的價格及時採購到優質材料而不受部分主要供應商的掣肘，本集團採購團隊向3,000多家信譽良好且合資格的供應商(其中大部分已與本集團建立長期穩定的關係)採購開展業務所需的元件及其他材料。採購團隊面臨的日常挑戰是，以具競爭力的價格採購優質材料且不受少數主要材料供應源的掣肘，從而維持高效的貨品交付。儘管材料成本管理至關重要且毋庸置疑，但本集團不時採取必要措施控制存貨、未付貨採購訂單和營運資金，並保持充足的現金儲備以保證經營的可持續性。鑒於過去一年波動不止，帶來前所未有的挑戰，業務起伏實際上由供應鏈條及其交付能力決定。當前商業環境複雜，而COVID-19、美中緊張局勢、元件供應挑戰、通脹壓力和物流持續不暢則是當中的決定性影響因素。

基礎材料商家及晶片組、內存、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供應商共同構成本集團的供應夥伴。這些供應夥伴乃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，具體而言，當中的考慮因素包括技術要求、質量及可靠程度、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、能力、行業聲譽及財務實力，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。本集團還會持續評估供應商的表現(包括質量、準時交付和服務)。元件於供應受限時未必能隨時得到供應，我們可能無法及時獲得元件以滿足生產計劃，從而難以估計未來的訂單及實際出貨量。

向五大供應商的採購額佔本集團本期間採購總額約56.1%。儘管市場上有大量潛在供應商可供本集團委聘，但基於採購流程方便、供應穩定及主要供應商提供的優惠商業條款(尤其是定價方面)，本集團多年來一直集中向該等供應商採購。五大供應商均於過往五年與本集團建立長期良好業務合作關係。該等主要供應商不受合約約束並無須保留產能，亦無須生產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可妥為控制。鑒於已建立明確戰略，集中向少數主要供應商採購，獲取具競爭力價格，本集團ODM業務面臨的供應中斷風險可控，乃因考慮到潛在供應延誤或短缺，已計劃預留多於需求之外的儲備。客戶獲告知並知悉該挑戰將持續存在，應急方案已制定並將於需要時落實實施。此外，市場上有大量可替代來源，本集團一直將其作為應急後備，將於需要時與其合作。除芯片及記憶體外，倘本集團決定與新供應商合作，本集團希望受不可預見市場波動(如原材料成本大幅上漲或供應延誤)的影響最少。本集團於業內一流的原材料定價能力，清晰展現本集團的採購能力及商業實力，此為本集團規模經營、大宗採購及與市場持續緊密互動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12.95%。

最近，世界各地的主要海港出現物流堵塞主要由於COVID-19疫情所致。儘管多個國家及地區早期採取的封鎖措施讓人們的生活很大程度上陷於停滯，零售業、商店、店舖及商業街上的餐廳因此受到嚴重影響，但相反也有一些非常好的方面，即同期的線上業務創造了近期的銷售記錄。自去年第四季度以來，位於亞洲的製造商一直在夜以繼日地工作，以應對來自美國及歐洲的持續訂單流入。問題在於疫情的封鎖及其他安全措施大幅削弱了該等運輸中心的貨

物處理能力。問題首先表現在人們開始注意到沒有足夠的集裝箱可以發往大洋此岸的裝貨碼頭，而在大洋彼岸，數以萬計的集裝箱堆積在碼頭等待交付，導致沒有足夠的集裝箱可以運回亞洲，或者整個行程繞了好幾個月。其後，一場事故引起了全世界的注意，一艘巨型集裝箱船在通過蘇伊士運河時擱淺並側翻，由於船體巨大，運河被封鎖了約兩周，世界為之震動。尤其是，運費不斷大幅上升，以及世界上幾乎所有航運公司報告都取得破紀錄利潤。物流服務(包括境內及境外)顯然是一個完整供應鏈中不必可少的一環，任何一個地方的運力受限都會造成類似於實體材料供應受限的影響。同樣，市場已經開始進行調整，如訂購新的集裝箱，啟動更大的集裝箱貨運船以及訂購新的船舶等，所有調整都是為了扭轉當前局面，例如，數百艘集裝箱貨運船停泊在美國西海岸以外。

經過二零二一年一整年的時間，現在可以得出公正結論：就算沒有其他因素，本集團及全球商業界仍面臨嚴峻挑戰。於二零二零年第三季度已經可以看到少量元件出現供應緊張的跡象，於去年第四季度情況才真正開始惡化，即便我們仍然抱有希望，然而事情自二零二一年第一季度開始變得更糟，並且很明顯該情況到時將一直發展下去，自二零二一年第二季度開始，從半導體領域蔓延到非半導體領域所有大宗商品出現供應困難，而且價格上漲壓力緊隨其後。與大多數手機業務類同，本集團在二零二一年逐漸艱難地了解到，市場仍然由兩個破壞規則的因素完全主導，即COVID-19疫情及中美競爭，其後果是近期商業史上從未遇見或經歷。市場需求／供應情況從來與市場容量無關。在別無選擇的情況下，整個市場正在見證在相對狹窄的時間窗口內出現的全球大型破壞。像持續的中美商業衝突／競爭，自二零二零年以來持續的COVID-19疫情，一些行業對需求恢復時間表的錯誤判斷，世界大部分地區的疫苗接種覆蓋進度較預期慢，新型病毒變種於有關地區引發本土COVID-19疫情、海運航線的物流挑戰、居家辦公相關的電子設備的意外激增、自動駕駛汽車及電動車，上述種種因素為往後的調整週期造成前所未有的複雜性，世界各地的供應鏈亦需時作出反應及調整。此外，本集團仍然在業務和行業調整週期中向前邁進。隨著調整週期推移，本集團開始遇上幾乎所有半導體元件商品價格均大幅上漲的情況，其後非半導體商品亦出現類似價格上漲，所有商品價格均呈現類似通貨膨脹的漲幅。供應緊張顯然會影響到本集團對最終客戶的供應及其營業收入，而元件價格的上漲會隨時間對利潤率構成額外壓力。

從二零二一年第三季度開始，手機需求較之前預測疲軟，消費大戶(領先的手機品牌)在拉動材料方面有所放緩。一些商品的供應開始出現緩和的跡象，調整週期短的商品開始在市場上取得成果。第四季度，一些商品的定價開始趨於平緩，甚至出現下滑，但同期的主要元件的定價再次走高。一個值得注意的現象是，除了受供需關係影響的典型走勢，隨著年末的到來，庫存持有成為許多人真正關心的問題，在此情況下，非成套材料在倉庫中積累的額外庫存引起了巨大的擔憂，材料端的拉動放緩，這顯然有助於緩解第四季度市場需求端的拉動壓力。這可能是調整週期顯示其威力的一個很好的例子，儘管在不同的商品中顯然有不同的節奏。COVID-19疫情及中美貿易摩擦一直是並且仍然是所有業內及許多其他行業參與者遭受波動及破壞的根本市場干擾因素。這兩個因素的性質使其所導致後果的影響程度是近年來從所未見的，後續的調整週期將需要數年才能完成，而我們才剛剛完成一半。需要注意的是，一種十分不利的局面將繼續在世界範圍內上演，在別無選擇的情況下，供應中斷將在全球範圍內繼續並且只能在每個相應的調整完成後被逐一修復。

半導體仍會是供應鏈的最大挑戰。即便若干次級商品開始趨於緩和，若無其他因素影響，主要晶片組的供應一如既往依然最具挑戰性。消費類電子產品下半年的典型季節性因素亦繼續帶來挑戰。實際上，半導體的供應仍然遠遠不能滿足需求。產能競爭早已超越了手機業務，現在是多個業務之間的競爭遊戲，舉例來說，像消費電子、個人電腦、手機、汽車及AI雲計算都在爭奪相同的代工能力；因此，調整週期將需要更長的時間來完成。隨著時間的推移，通過市場調整的作用，人們就會清楚是哪個產品領域，何種類型的製造工藝節點技術的需求與供應出現問題，而解決方案可能需要12個月甚至更長時間才會出現。在其他一些已有解決方案的領域，第四季度可以開始看到改善。一些較小尺寸的標準元件及若干無源元件的供應仍然緊張，但實際上不再受到限制。機電及機械基本上是定制設計／製造，次級材料供應及其定價不像半導體行業那樣糟糕，但早些時候情況確實令人擔憂，並在第四季度成功地從高風險轉為可控。自九月底至十月初，中國部分地區發生了停電及配電，給供應鏈行業帶來了衝擊，而由於沒有採取進一步的加強措施，這種衝擊也隨著時間的推移而得到緩和。第四季度，一些商品的供應在很大程度上有所改善，預計二零二二年上半年會有進一步改善。然而，另一半挑戰，即定價問題，正在迫近。隨著供應的改善，價格上漲的壓力從未消散。通貨膨脹的跡象非常明顯。在未來幾個季度，這將是供應限制之外的下一個難關。我們正處於商業及行業調整的週期中。材料的限制顯然會影響到本集團對終端客戶的供應，從而影響其營業收入，而元件定價(本集團成本)的上升將隨著時間的推移對本集團的利潤率造成額外壓力。更具體地說，影響有兩個方面：一方面是出貨量減少，營業收入減少，成本增加，進而會擠佔利潤空間；另一方面，若產品未能發貨，缺少某些元件，留存的非成套材料會迅速成為過剩的庫存。自

第二季度開始，諾基亞品牌功能手機業務、部分智能手機業務及新款的北美運營商產品都受到了影響。一些其他客戶的業務也遇到了類似的情況；所幸該等業務是在EMS模式下運作，在這種模式下，持續供應通常是一個更大的挑戰。

為降低元件短缺帶來的影響，採購團隊採用了不同的策略、方法及工具。本集團每季度與指定供應商溝通並協商當前及近期的一般定價及供應要求，下個季度的採購週期可能會從新季度的第三週開始，並持續到該季度結束前2週，即如果元件短缺／供應中斷，根據供應能見度，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，而這些問題只能通過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，在供應商提供的需求預測確認基礎上制定規劃及能見度。此外，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，而在技術／供應／價格／服務方面，優惠的供應策略一直是決策的指引，然而，過去12個月的情況表明供應應該受到更多關注，因此本集團已採取以下行動：(1)充分利用與主要供應商的關係，尋求更多供應；(2)物色其他供應商，盡可能多且快速地確定新的供應商；(3)接受更高定價以確保供應；(4)通過下達長期訂單表示誠意；及(5)必要時在公開市場尋找供應。

在高層次上，本集團幾乎所有電子元件、半導體及其他產品均經歷元件短缺、漲價及延長訂單交貨時間等情況，影響本集團的表現和客戶的復甦過程。目前的需求／供應面對的挑戰是近期罕見的，半導體製造能力的限制是造成半導體元件供應全面受到挑戰的主要原因，因此導致訂單交貨時間更長及成本上升。傳統汽車及電動車所採用的新應用(如5G通訊、安全及自動駕駛等功能)所產生超乎比例的需求增長可能會不時改變供需的平衡。中美貿易關係持續緊張、主要消費市場成功控制疫情及復甦、開發、分配及接種COVID-19疫苗、5G基礎設施及手機市場增長，均為二零二一年陸續發生的主要事件，而每件事件均可輕易左右本集團的業務並迅速對需求／供應鏈造成影響，使本集團難以合理可靠地預測訂單情況。因此，由於情況過於複雜，故較長遠的預測將無法維持及難以站得住腳。本集團對將於日後出現的挑戰保持警覺，並將作好準備及盡力應對。

詳情請參閱本公司於二零二一年四月二十日另行發出及刊發的二零二零年環境、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，本集團已分散其客戶及供應商基礎，並已實施及維持健全及有效的內部監控及企業風險管理制度，以評估及監控有關潛在風險。詳情請參閱本公司二零二零年企業管治報告書(構成本公司於二零二一年四月二十日刊發並公佈的二零二零年年報的一部分)所載「問責及審核」一節。為應對長期以來的元件短缺及通脹風險並盡量降低對營運帶來的影響，本集團密切關注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及供應商以及物流公司保持良好互動和溝通。

與僱員的主要關係

僱員為本集團的寶貴資產。因此，本集團的長期策略乃內部培育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，連同橫跨不同產品、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。本集團非常重視不同國家僱員的職業規劃及人才發展，鼓勵僱員參加內部及外部培訓計劃。內部培訓計劃包括旨在提升僱員能力的核心能力及專業能力以及技術發展課程，而外部培訓課程包括由外界各方籌辦的體驗課程及工作坊、研討會或會議，為僱員提供卓越培訓及專業發展機會，理論與實踐並重，藉以提高本集團的能力。此外，COVID-19危機導致線上學習顯著增加，大部分面授培訓課已轉到線上進行。本集團以提供安全、高效及融洽的工作環境而自豪，重視員工的健康及福祉，並已部署及實施適當的安排、培訓及指引，以確保工作環境健康及安全。本集團的成功取決於其人才，專注於人才吸納、培訓及發展、積累知識、激勵、獎勵及挽留以及本地化各方面的人力資本倡議及戰略規劃。本集團遵守相關勞工法例及法規，以保障僱員的權利及權益。本集團一直重視僱員福利及和諧的勞資關係，並高度重視僱員的意見及反饋。為與員工有效溝通，本集團提供視頻會議、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。

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

河內廠區現正積極提升吸引及挽留僱員的方式，以維持足夠的高技能員工生產高科技產品。作為國際品牌製造商，河內廠區現時貫徹、應用及遵守企業社會責任、商業道德、環境及健康的最高標準，例如河內廠區一直符合SA 8000標準，該標準由國際第三方認證生效。此外，河內廠區一直為其僱員應用最佳政策，並遵守有關工時、工資、休息、與公會訂立的勞工集體協議等勞工法例，亦為其僱員提供高於法律規定及當地競爭對手的廣泛福利及利益。此外，河內廠區亦建立良好的企業文化，創造良好及富有創意的工作環境，並在薪酬及晉升方面為僱員勾勒發展路線圖。該等優勢是吸引國際品牌製造商及勞動力的重要因素。

在COVID-19疫情爆發及陽性病例不斷上升的情況下，特別是在二零二一年第二季度的北寧地區，本集團的河內廠區遵照當地政府為預防COVID-19傳播規定而實施「隔離生產」，其猶如一個封閉的生物安全氣泡(避免與他人接觸或參與到社會活動)。此外，河內廠區為員工提供額外生活津貼、一日三餐和其他必需品，讓僱員在廠區內即可享受舒適的生活。在多重措施及全體員工的共同努力下，河內廠區一直維持零感染，並保持安全、平穩及持續營運。

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

印度的COVID-19預防程序幫助遏制了病毒傳播，印度廠區繼續致力教育員工、供應商和其他場所的人員不僅在工廠，而且在家中及公共場所亦要遵守安全準則。COVID-19工作組負責對各種COVID-19標準操作程式進行審計，對員工進行維護COVID-19協議的諮詢，並繼續協助推進在我們廠區規劃的疫苗接種活動。印度廠區已強制要求新員工於入職時出示疫苗接種證明。廠區繼續定期在僱員上落巴士、出入宿舍和工廠入口時進行體溫檢查，對工廠的所有區域進行消毒，向所有進入巴士、工廠(輪班進出)及宿舍的人士派發口罩，進行意識培訓，並由EHS團隊定期檢查／審計。

就作為本集團競爭力核心的研發能力而言，本集團已透過組織一支辦事處遍設中國、台灣、印度及越南、經驗豐富的環球研發團隊建立其核心能力，藉著在其強大的製造及工程能力的基礎上投資研發，以實施及執行本集團客戶的相應研發要求，從而支持其業務增長的重大機會(例如新技術及材料以及新客戶)。本集團繼續投入資源以提升研發能力，並致力重塑生產力，使員工及機構能夠提高靈活性、精簡工程流程、更快更有效地運作、簡化組織架構，以及維持精簡及優化其成本結構。藉鼓勵僱員於工作中發揮創意、與客戶合作進行創新項目及支援初創公司在製造方面的發展(甚或作出股權投資)，本集團得以成功於採購、價值及設計工程以及產品開發、質量管理、生產管理、維修服務及銷售及營銷能力方面累積相關經驗。全體僱員均全力克服重重挑戰，勇於面對種種挫折。

於二零二一年十二月三十一日，本集團的僱員總數為73,993名(二零二零年十二月三十一日：70,381名)。本期間產生的員工成本總額為444百萬美元(二零二零年全年：476百萬美元)，同比減少主要由於根據業務需要優化及調整員工隊伍。鑒於本集團產品組合的變動及產能過剩，本集團已微調其方針並採取必要措施，旨在成為輕資產及精益企業集團，故必須優化／重組其製造業務中表現欠佳的部分，因而產生不可避免的優化／重組成本、開支及／或虧損，繼而對本集團二零二零年全年業績造成不利影響並在一定程度上影響二零二一年的財務表現。

本集團推行全面及具競爭力的薪酬政策，並由管理層定期檢討。整體而言，本集團以績效為本的薪酬政策著重獎勵員工的良好表現、貢獻及生產力。本集團對所有員工一視同仁，並根據績效、能力及資歷客觀評估員工表現(包括釐定晉升及加薪)。為留聘員工，本集團已實施年度花紅、時間／績效掛鉤獎勵及其他激勵計劃。一直以來，留聘僱員乃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。通過提供具競爭力的薪酬和福利、創造良好的工作環境、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，本集團採取各種措施提高員工忠誠度和留存率。尤其是，本公司已分別採納股份計劃及購股權計劃，據此(其中包括)董事會(或其正式授權的高級職員或代表)可全權酌情決定向本集團合資格員工及其他合資格人士授出股份獎勵或購股權(視情況而定)，惟須遵守並受限於當中載列的相關條款及條件。購股權計劃符合上市規則第17章的規定。此外，本公司已於股東週年大會(於二零二一年五月二十八日舉行)就實施及運作附屬公司購股權計劃取得本公司股東批准。詳情請參閱本公司於二零二一年四月二十日發出及刊發的通函以及本公司日期為二零二一年五月二十八日及二零二一年十二月二十三日的公告。本集團亦為表現優異及貢獻非凡的僱員提供非金錢獎勵(包括房屋獎勵)。僱員亦享有本集團提供的保險。應付本公司董事的酬金乃由董事會不時經參考本公司的表現、彼等於本公司的職務及職責、彼等對本公司的貢獻及現行市場慣例以及本公司薪酬委員會的推薦建議後釐定。詳情請參閱本公司於二零二一年四月二十日另行發出及刊發的二零二零年環境、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按年變動。就同業分析而言，由於同業可能各有不同的業務及增長策略、歷史、業務模式(如外包或內包或合包)及生命週期、客戶組合、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)、產品及服務策略以及定位及多元化、業務分類、定價策略及政策、地域覆蓋範圍、競爭優勢、核心能力、研發能力、成本結構，部分同業可能設有手機業務以外的業務／產品分類，故難以在綜合集團賬目層面直接比較。

製造業務的毛利及毛利率乃計量公司如何將其營業收入有效轉化為溢利的常用財務關鍵績效指標，並反映公司於支付生產其所出售貨品或服務的前期成本後保留的銷售額，該指標為公司財務狀況健全程度的重要指標，並顯示一項業務是否有能力支付其經營開支，同時仍有資金供發展所需。毛利百分比愈高意味控制銷售成本的能力愈強，包括控制可變成本，如BOM成本、直接勞工成本、可變製造成本、雜項開支及回報率，以及可提高貢獻利潤以彌補固定雜項開支的效率。業務盈利能力越高，代表有越多溢利可供支付營運開支並最終歸屬股東。就某一公司而言，毛利率隨時間變化，可對業務管理、生產力、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及整體成本競爭力以及市況變動提供有用見解。

本集團自二零一七年底以來所面臨的挑戰持續至二零二一年。此外，COVID-19的反覆及持續、反彈及感染的爆發以及相關限制和封鎖和遏制措施、可支配支出減少、各國勞動力缺乏已持續對元件供應和交付時間和價格、全球供應鏈及供應透明度的長度產生不利影響，所有該等因素均導致本集團工廠產量及訂單履約不穩定，並對本集團銷售營業額的恢復及其經營業績以至客戶產生負面影響，所有該等因素將繼續拖累業務運營和客戶及本集團的快速恢復。另外，由於本集團不斷努力進行優化及／或重組並保持精簡、靈活性及輕資產(長遠來說有助於降低雜項開支)，故亦會產生實際及潛在成本、開支及／或虧損。具體而言，元件供應限制、中斷及縮緊繼續對本集團向其客戶之供應及交付以及最終對營業收入產生不利影響，及元件價格上漲(進而導致本集團之成本上升)，隨時間推移繼續為本集團對於某些客戶之毛利率帶來更多壓力，原因是元件成本增加無法全數轉嫁至客戶。目前預計該等負面因素及風險可能至少會持續至二零二二年上半年。與二零二零年相比，毛利和毛利率以及純利和純利率按年上升，原因是與COVID-19有關的生產中斷減少，產量和經營效率提高，此外，由於繼續嚴格控制成本及雜項開支，以及自二零二零年起持續開展輕資產活動，包括進行與資產及勞力有關的優化及重組，銷售成本及經營開支普遍降低。根據本公司與Stellantis合作之汽車智能駕駛艙及輔助系統合營公司的資料，在交易完成後，本集團錄得稅後收益34.9百萬美元。因此，本集團確認8,583百萬美元的綜合營業收入，較去年同期的8,935百萬美元減少352百萬美元或3.9%。本期錄得純利為56.4百萬美元，而去年同期錄得淨虧損173.8百萬美元。

本集團二零二一年的業績主要歸因於多項因素，包括：

毛利率按年上升的原因

- (1) 本集團自二零一七年底以來所面臨的挑戰持續至二零二一年，而由於疫情和市場上的產能過剩，本集團整體毛利率持續承受的壓力加劇。但如上文所述，由於與COVID-19有關的生產中斷減少，產量和經營效率提高，此外，由於繼續嚴格控制成本及雜項開支，以及自二零二零年起持續開展輕資產活動，包括進行與資產及勞力有關的優化及重組，銷售成本及經營開支普遍降低。大多數市場參與者面臨經營利潤率的挑戰。中國工人志向水平有所提高，彼等專注於高科技工作，導致製造價值鏈的底端出現空缺。由於缺乏可用的人力，這導致勞動力稀缺及成本增加。中國製造勞動力的平均成本高於印度和越南等鄰國，這使得製造商遷出中國。此外，由於市場進入壁壘降低、競爭激烈、產能過剩，本集團業務面臨強大阻力。本集團一直致力持續發展及滲透中國及國際品牌客戶，擴大印度及越南的產能及於印度的研發及機構件能力，增加印度當地的採購，維持諾基亞品牌功能手機業務作為HMD的功能手機主要供應商。然而，系統組裝業務的毛利確實非常低，侵蝕壓力非常大，現已成為行業常態。在EMS行業，利潤率相對較低，因為元件價格處於平均水平，故關鍵因素在於勞動力成本。智能手機需求增長最快的市場大部分為發展中國家，如印度及非洲，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手機，而此類手機均屬利潤較低的中低端手機。客戶對價格越來越敏感，將縮減非必要和自由支配的開支，並保留更多的現金。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，導致溢利受侵蝕。
- (2) 誠如上文所述，本集團其中一名受美國制裁打擊的主要中國客戶對本集團銷售營業收入以及業務發展及資產使用率造成的影響已延續至二零二一年。由於美國的制裁扼殺了其供應鏈，即使整個智能手機市場出現了反彈，此關鍵客戶仍然是二零二一年的主要懸念。來自該客戶的訂單大幅減少不僅擾亂本集團的生產規劃，亦對其資產使用率造成重大影響。於二零二零年，本集團須就使用率不足的資產進行撇賬及減值，並進行縮減及重組活動，因而於二零二零年產生重大重組成本，有關影響已持續至二零二一年。然而今年的總體數量及影響已經減少，而來自其他客戶的訂單收益增加可以抵銷／緩解上述部分影響。本集團繼續在中國、印度和美國等其他地方尋求其他商機，並監測市場情況和競爭的加劇，努力保持我們在不同國家的行業地位及競爭力以及長遠可持續發展。

- (3) 疫情繼續影響本集團客戶及運營的復甦以及本集團於二零二一年的銷售營業收入，且直接影響本集團的資產利用率及於規模經濟中獲益之能力，而本集團利用率較低的物業及設備在暫時閒置時仍需確認折舊。但受益於二零二零年的規模調整／重組，於二零二一年，不同國家進行大規模的COVID-19疫苗接種計劃以及各項限制有望逐步放寬後，市場已重新復甦，世界上許多主要經濟體應能逐步重新開放，與此同時，利用率逐步回升。得益於中國從疫情中的快速恢復，從二零二零年第三季度開始，中國廠區的產量已大幅提高，以及由於二零二一年流行病控制協議，中國並無出現生產中斷的情況，二零二一年整體產量及效率均有所提升。然而本公司若干客戶的現金狀況仍然令人擔憂，而我們正密切檢視及監察就該等客戶計提的預期信貸虧損備抵是否充足，且財務團隊已為收回有關款項作出更多努力。

二零二一年四月，印度出現了全國性COVID-19疫情復發，使其醫療系統捉襟見肘，由於當地出現了又一波感染，印度幾個邦政府已經宣佈全面／局部封鎖。COVID-19疫情破壞了印度的製造供應鏈及縮減了產品需求。為遵守當地法規及保障僱員健康，防疫措施需要持續投入大量資源及精力以嚴格遏制病毒傳播。因此，於第二季度本集團須花費額外及預料以外的成本以繼續於印度生產。所產生的COVID-19相關成本包括直接及間接成本，包括在封鎖期間因無法取得材料令生產效率下降而失去營業收入及增加的間接開支、趕工費及運費、衛生補給品、個人防護設備及額外宿舍的租金。鑒於產能減少，印度基地不得不在不違反任何客戶合同條款的情況下重新安排發貨。但當地管理團隊通過採取積極的措施，成功地將COVID-19疫情的影響降到最低。本集團將繼續密切關注COVID-19對其目前及計劃在印度所進行業務的影響。本集團在河內的管理團隊也採取「隔離生產」及嚴格的社交距離措施，成功遏止COVID-19在工廠內爆發，並將生產中斷的影響降至最低。即使在COVID-19疫情消退後，我們的業務也可能因其全球經濟影響而受到不利影響，包括任何相關衰退的可能性，以及對供應商、第三方服務供應商及／或客戶及其行為的持久影響。

- (4) 在爆發COVID-19疫情後，於二零二一年，業內主要公司未能滿足電子產品及元件上漲的需求，由此全球芯片供應緊張的情況進一步加劇。市場正在目睹，且不可避免地一個相對狹窄的時間窗口內經歷一系列全球範圍內的重大突發事件，例如中美衝突持續緊張，世界部分地區的疫苗接種率低下，新型病毒變種於各地區引發本土COVID-19疫情，主要貨運航線擁塞，部分芯片產能缺乏新投資，對自動駕駛汽車和新能源汽車的需求不斷攀升，上述種種因素為後續的調整週期帶來前所未有的複雜性，世界各地的供

應鏈亦需時作出反應及調整。由於港口長期擁堵及集裝箱短缺，本地製造所需電子成品和元件供應一直受阻。近期全球主要海港受COVID-19疫情影響，陷入物流堵塞。國家和地區較早前採取的封鎖措施，令人們生活停頓。大街上零售企業、商店、店鋪和餐廳深受損害，但相反，由於種種有利因素，線上企業同期錄得銷售創新高。自二零二零年第四季度起，亞洲製造商一直日夜不休工作，努力應對美國和歐洲客戶源源不斷的訂單。實行COVID-19封鎖及其他安全措施引致的問題，大大降低航運中心的貨物處理能力。最先顯現的問題是，人們開始意識到港口沒有充足的集裝箱可派往裝貨碼頭，而另一邊的碼頭卻堆積成千上萬集裝箱等待遞送。沒有充足的集裝箱運回亞洲，或航程時間需經數月。毋庸置疑，運費一天天顯著上升，幾乎所有航運公司於此業務錄得破紀錄利潤。出入境物流顯然是完整供應鏈的其中一環。任何地方運力堵塞均會造成如原材料供應緊缺類似的影響。

由於業務及行業調整週期不斷發展，本集團一直在該等週期中前行。本集團起初遇上幾乎所有半導體元件商品價格均大幅上漲的情況，隨後在二零二一年第二季度發現非半導體產品的價格亦出現類似的上漲，最終所有商品出現近乎是「類似通貨膨脹」的價格上漲情況。材料的限制可能會明顯影響到本集團對終端客戶的供貨，從而影響本集團的營業收入，而隨著時間的推移，由於成本上漲無法輕易轉嫁到客戶，元件價格的上升將會令本集團的利潤率承受額外的壓力。更具體地說，影響有兩方面：一方面，出貨量減少，營業收入減少，成本增加，最終會擠佔利潤空間；另一方面，倘若產品未能發貨，缺少某些元件，留存的非成套材料會迅速成為過剩的庫存。自二零二一年第二季度以來，我們面向若干客戶的部分業務已受到影響。其他有類似情況的客戶，由於其業務於EMS模式下運作，在此種模式下，供應連續性對本集團而言更是比控制成本更大的挑戰。當客戶需求波動較大時，元件供應的影響更為嚴重。能否滿足該等需求取決於供應的連續性及最優庫存水平。在此情況下，本集團可能無法合理、有意義地對COVID-19及供應鏈中斷對本集團的影響進行測量。COVID-19及元件供應限制對本集團業務的最終影響、持續時間及嚴重程度將取決於後續市場發展情況，目前尚無法預見。

由於港口長期擁堵及集裝箱短缺，本地製造所需電子成品和元件供應一直受阻。近期全球主要海港受COVID-19疫情影響，陷入物流堵塞。國家和地區較早前採取的封鎖措施，令人們生活停頓。大街上零售企業、商店、店鋪和及餐廳深受損害，但相反，由於種種有利因素，線上企業同期錄得近年銷售新高。自二零二零年第四季度起，亞洲製造商一直日夜不休工作，努力應對美國和歐洲客戶源源不斷的訂單。實行COVID-19封鎖及其他安全措施引致的問題，大大降低航運中心的貨物處理能力。最先顯現的問題

是，人們開始意識到港口沒有充足的集裝箱可派往裝貨碼頭，而另一邊的碼頭卻堆積成千上萬集裝箱等待遞送。沒有充足的集裝箱運回亞洲，或航程時間需經數月。毋庸置疑，運費一天天顯著上升，幾乎所有航運公司於此業務錄得破紀錄利潤。出入境物流顯然是完整供應鏈的其中一環。任何地方運力堵塞均會造成類似原材料供應緊缺的影響。

由於上述因素，本期間的毛利為224.4百萬美元，較去年同期的毛利增加129.2百萬美元。本期間之毛利率為溢利2.6%，較去年同期的1.07%更佳。

於二零二一年，隨著不斷努力成為輕資產企業集團，本集團就19.1百萬美元(二零二零年：42.6百萬美元)的使用率不足／陳舊資產進行減值、出售及撇銷。此外，由於資產使用率低及向若干客戶的銷售額下降，本集團調整／重組部分錄得虧損的製造業務及旗下業務／製造業務中表現欠佳的部分，因此難免產生重組成本及開支11.7百萬美元(二零二零年：11.9百萬美元)，影響本集團二零二一年全年業績。由於重組需要一定的時間，在二零二二年，本集團將繼續因其持續調整規模及／或重組而產生若干實際及潛在成本、費用及／或損失。

此外，如上文所述，於二零二一年十二月三十一日，本集團不再對其之前擁有且之後由其及Stellantis共同擁有的Mobile Drive集團擁有控制權。本集團於其綜合損益及其他全面收益表確認收益約34.9百萬美元(除稅前，如有)乃按以下金額計算：(1)於完成後Mobile Drive集團資產及負債之賬面值(約4百萬美元)與本集團於合營公司股本權益之公平值(約40百萬美元)之差額；(2)於本集團合營公司完成後，與Stellantis進行之交易之直接應佔交易成本約1.3百萬美元；及(3)累計匯兌儲備重新分類產生之收益約0.2百萬美元。

根據對本集團最近期未經審核管理賬目及其他目前可得資料的初步審閱，本公司現時預計：(a)本集團的財務資源(包括現金、現金流量及流動資金狀況)及營運資金仍然足以為其持續經營業務及資本承擔提供資金；(b)本集團將有足夠資金應付未來18個月的營運資金及資本支出需求；及(c)不會發生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COVID-19導致的市場需求及消費者購物行為出現重大變動，本集團繼續專注於控制整體成本及經營開支的措施，並尋求減輕利潤率下行壓力，同時與客戶緊密合作，以合理成本在激烈的市場競爭中滿足其需求。本集團的業務策略是成為輕資產及精簡的企業集團，故持續調整規模／重組其製造業務中表現欠佳的部分，並已全面暫停非關鍵

投資及／或資本資產的資本開支(本集團有意擴張業務所在地印度除外，其開支預計將由印度實體於印度聯交所上市籌集的現金撥付)，同時淘汰陳舊、折舊及使用率不足的資產。本公司將繼續密切監察有關情況，並將於其認為有需要時採取進一步適當措施，如進行其他調整規模及重組活動。本公司一直努力並作出一切合理行動，以在長期充滿挑戰的時期改善其表現。展望二零二二年，本公司將繼續密切檢討有關事宜。

整體而言，本集團有持續需要減少經營開支、冗餘資產及人員，並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，以改善本集團製造成本、收益率、效率及核心能力的競爭力。總括而言，良好的供應商管理、供應鏈管理、製造管理、業務控制管理、質量管理、訂單履行及存貨管理對確保於全球範圍內的營運具有成本效益而言至關重要。

本期間的其他收入、收益及虧損為161.8百萬美元，較去年同期增加2.6百萬美元。本集團於本期間錄得匯兌收益2.4百萬美元，而二零二零年同期則錄得匯兌虧損0.03百萬美元，乃由於其持有美元資產所致。由於美國聯邦儲備局採取量化寬鬆貨幣政策及中國經濟從COVID-19中復甦，導致人民幣兌美元匯率持續升值。本集團將維持一貫對沖政策以將匯率波動產生的影響減至最低。本期間的政府補貼為28.2百萬美元(二零二零年同期：56.8百萬美元)，包括與COVID-19有關的補貼2.6百萬美元。此外，為降低生產成本，本集團將部分生產轉移至若干內陸城市，並產生搬遷成本及額外物流成本前，政府提供支援以減輕該等部分負擔對本集團的影響。政府亦推出其他激勵措施，鼓勵企業改進技術及增加出口。

本期間的經營開支為294百萬美元，而去年同期則為366百萬美元。本期間的銷售開支同比減少1.6百萬美元，乃由於重組後工資成本下降，且部分由運輸成本增加的影響所抵銷，乃由於物流成本因COVID-19爆發而增加。低端手機所產生的研發開支減少66.1百萬美元，而員工隊伍的優化及規模調整以及成本

控制改善後，工資成本有所減少。一般及行政(「一般及行政」)開支對比去年同期並無重大波動。本期間為終止盈利能力較差或錄得虧損或表現欠佳的業務而進行的規模調整／重組活動而支付遣散費，以及為挽留員工而提供了更多的表現獎金。

本期間的利息開支為8.9百萬美元，而去年同期則為12.2百萬美元。利息開支減少主要由於銀行貸款利率按年下跌及平均銀行貸款餘額減少。

純利及純利率為計量盈利／虧損的財務關鍵績效指標，盈利／虧損乃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。關鍵績效指標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，而該關鍵績效指標顯示公司所賺取的每一元轉化成多少溢利，導致公司經營所產生的股東權益淨變動。其計量控制經營開支、優化稅項、資本架構及利息成本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。鑒於上述因素，本期間本公司擁有人應佔淨收益為56.3百萬美元，而去年同期本公司擁有人應佔淨虧損為173.9百萬美元。本期間純利率為0.66%，而去年同期淨虧損率則為1.95%。

股本回報率顯示企業有效使用股東投資產生高利潤的能力。股本回報率展示公司為每單位股東產生多少營業收入。股本回報比率不僅計量機構的盈利能力，亦計量其效率。高企或不斷改善的股本回報率向股東證明公司正在利用其投資發展業務。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2.6%，而去年同期的股本回報率則為負8.35%。

本期間的所得稅開支為13.7百萬美元，而去年同期則為所得稅開支24.9百萬美元。所得稅開支減少主要由於本期間若干盈利實體變現加速稅項折舊所產生暫時性差異及動用稅項虧損。

本期間每股基本溢利為0.7美仙。

股息

- (i) 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一直波動，而COVID-19疫情、美國禁令、地緣政治緊張局勢、元件短缺、價格上漲及運輸擁堵導致未來一段時期存在大量不確定因素，本集團需要時間才能恢復(請參閱下文「展望」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。

於二零二二年三月十五日，董事會議決不建議就本期間派發末期股息。

- (ii) 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，BFIH是印度最大的電子製造服務供應商。有關公告所界定之詞彙應與本公告所使用者具有相同涵義。本公司已根據第15項應用指引就建議分拆向聯交所提交申請，聯交所已確認本公司可繼續進行建議分拆。於二零二一年十二月二十一日，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首次公開發售其權益股份的非正式招股書草稿，並將就其權益股份在孟買證交所及印度證交所上市申請原則性批准。為妥善考慮股東利益，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股東提供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現有權益股份而將予收取的所得款項淨額之40%。特別現金股息(包括派付的金額及時間)詳情尚未落實，本公司將於適當時候作出公告。

銷售

於本期間，本集團確認綜合營業收入8,583百萬美元，較去年同期的8,935百萬美元減少352百萬美元或3.9%。本集團將繼續為中國及國際品牌手機客戶提供OEM及ODM服務，以及為國際品牌提供電子消費產品(如電子閱讀器、平板電腦及語音交互產品)，並致力維持穩健的客戶組合及銷售組合。由於本集團其中一名主要客戶被列入黑名單，不利影響預期於二零二一年出現。本集團數年前通過製造功能手機開始服務國際品牌的業務，隨著智能手機的推出及隨後的普及推動了智能手機外包，本集團受益於該趨勢。然而，近年該形勢發

生了劇烈變化，競爭激烈使得維持市場份額及利潤更加困難。由於若干市場趨於飽和，全球出貨量自二零一六年起連續第五年下降，令全球智能手機市場面對的困境更加惡劣。然而，隨著印度的需求急升及中國5G智能手機的採用快於預期，市場在二零二一年初從疫情中表現出強勁的回升勢頭。根據IDC在二零二一年七月二十九日的報告，二零二一年上半年全球智能手機出貨量達到658百萬部，按年增幅高達19.3%。然而，COVID-19疫情的第二波爆發及持續元件供應緊絀不僅破壞了手機供應，亦抑制了消費者需求。根據IDC在二零二一年一月二十七日發佈的另一份報告，在此影響下，二零二一年智能手機供應商合共出貨了13.5億部智能手機，增長率為5.3%，低於IDC原本預測的7.4%。由於終端需求的不確定性，以及持續爆發的冠狀病毒感染及元件短缺，智能手機業務的復甦在未來幾個季度將面臨挑戰。隨著智能手機行業的競爭不斷加劇，企業也在研發和營銷方面加大投入。對於智能手機製造商而言，由於各公司均積極投資於研發，差異化的範圍亦在縮小。一方面，研發有助於公司提高其智能手機型號的受歡迎程度，另一方面，由於客戶的需要及偏好快速變化，研發變得至關重要。隨著創新意念及技術的流轉，智能手機行業早已商品化。高度同質化的產品已加劇市場競爭，此乃由於市場日趨分散，行業模塊結構降低了新進業者加入市場的門檻，讓消費者可以經濟實惠的價格獲得高技術規格的產品。與電腦行業相似，智能手機行業的特點是模塊化。模塊化設計的重要程度與行業創新迅速息息相關，且由於新進業者可以低成本但高效率地進行生產，合約製造及模塊化令行業競爭加劇。然而，儘管我們面臨著激烈競爭，但在COVID-19復甦、利潤率較高的業務回升以及產品多樣化及延伸的推動下，整體業績將逐漸好轉。產品組合變動、擺脫疫情預防措施的費用及生產產量增長，促使虧損淨額進一步逐年改善。

整體而言，本集團透過加強自動化生產、優化資產使用率及產能、質量保證及品質監控，以及加緊控制製造間接費用及資本開支，致力於投資研發、提高效率及維持良好及穩定的回報率。但爆發COVID-19令提高資產使用率及優化產能的空間大為收窄。本集團的自動化工程團隊已持續在不同的製造工序中擴大自動化範圍，以減低勞工成本上漲的影響及提升效率。本集團憑藉專責及專業的採購團隊，以具競爭力的價格採購物料。此外，鴻海科技集團亦持續就規模、穩健元件支援及穩定主要元件供應以及垂直整合供應鏈方面提供強大支援，以實現生產協同效應。本集團可借助鴻海科技集團的資源，令本集團的外包能力更具靈活彈性。

地域分類(請參閱綜合財務報表附註2「營業收入及分類資料」)

密切配合鴻海科技集團的目標，本集團未來的業務計劃將側重於保持精簡及輕資產，以及利潤率的提升而非營業收入增長，並會不斷監察市場競爭狀況以作出相對反應。分類溢利指扣除所有銷售開支後各分類賺獲的毛利及服務收入(計入其他收入)。

亞洲分類

儘管發生了COVID-19，亞洲分類仍然是本集團二零二一年銷售收入及分類溢利的核心業績貢獻者。中國是首個從疫情中恢復的主要經濟體，中國的疫情恢復速度快於預期，對於本集團亞洲分類的同比業績有幫助，因為中國的工廠不再停產，產量和效率大幅提高。於二零二零年上半年，中國的業務處於停頓狀態，出現了閒置成本，大量成本用於供應和採取措施遏制COVID-19於工廠爆發。加上嚴格的成本及經常性開支控制，本集團於二零二零年下半年進行優化以實現輕資產，此舉有助於削減二零二一年的經常性開支。本集團的一個主要客戶從其競爭對手中奪取了市場份額，而該競爭對手也是本集團遭受美國限制的客戶。兩個客戶之間的市場份額轉移降低了對該主要客戶銷售損失的影響。另一方面，因越來越多人居家辦公，本集團生產的電子閱讀器和音頻產品並沒有受到COVID-19影響。若干其他客戶亦在逐步恢復。然而，元件短缺、供應鏈受限及今年第二季度在印度及越南爆發的COVID-19對手機出貨量造成影響。通過當地管理團隊的努力，生產中斷的影響已降至最低，二零二一年下半年在印度及越南生產變得順暢。本期間亞洲分類的營業收入為6,576百萬美元，較去年同期(二零二零年：7,891百萬美元)減少16.7%。於本期間，亞洲分類所錄得盈利為126百萬美元，高於去年同期所錄得盈利78百萬美元。

- a. 一些國家的手機市場已接近飽和，導致價格競爭，迫使行業運營商降低價格以獲得競爭優勢，大部分市場參與者在EMS行業的經營利潤率上面臨挑戰，利潤率相對較低。由於元件價格趨於平均，市場重心落於勞工成本。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。目前，這被視為市場的重要限制因素。由於亞洲分類的銷售增長受毛利較低的系統組裝業務所推動，利潤率壓縮風險將會持續。由於機構件行業准入門檻低、競爭對手眾多及產能過剩，機構件業務的毛利率於本年度及未來繼續面對巨大壓力。本集團自二零一七年底以來一直面對如此挑戰，並一直持續至二零二一年，本集團經營及面臨的困難經營環境仍然存在。這也是本集團熱衷於發展新業務的原因之一，如與Stellantis成立新合營公司，擴大在印度的機構件業務及研發功能，以使其提供給客戶的產品別樹一幟。但是，隨著今年產品及客戶組合改善以及效率及產量提升(特別是中國業務)，利潤率表現有了同比改善。

- b. 元件短缺對行業造成莫大困擾，二零二零年第三季度短缺情況惡化，供應緊張是由兩個主要因素所引發。首先，美國政府採取措施限制特定中國內地公司使用若干美國技術及材料，且(其中包括)禁制中國內地最大的晶片製造商導致二零二零年第三季度廣泛的常見電子元件供應緊張，甚至短缺，從而增加年內需求旺季對供應鏈的壓力。部分常見電子元件如IC(集成電路)、濾波器、LCD(液晶顯示器)、傳感器等供應緊張，以致價格上升及訂單交貨時間延長。此外，由於美國對市場其中一名主要參與者實施制裁，中國內地智能手機市場似乎正經歷重新校準過程，從而導致規劃、生產及物流方面的不確定性增加。由於對本集團的營業收入作出重大貢獻的本集團的其中一名主要客戶成為美國及中國貿易糾紛的目標，並受到嚴格限制，故對該客戶的銷售已經下降，這導致產能過剩，本集團必須在二零二零年下半年進行規模調整及重組行動，並持續到二零二一年。第二，誠如上文「COVID-19的影響」一節所述，COVID-19的爆發和復發、越來越多人居家辦公導致對電子產品的需求上升，以及缺乏對晶片產能的投資，均導致了全球晶片短缺、供應鏈中斷、我們客戶復原情況及最終客戶的行為。於COVID-19疫情後，全球晶片供應緊絀情況於二零二一年加劇，原因是各行業的主要公司未能滿足對電子產品和元件不斷增長的需求。由於港口長期擁堵及缺少集裝箱，當地製造所需的電子產品製成品及元件供應被推遲。材料短缺對生產效率造成挑戰，並導致營運成本的增加，以及訂單的履行以及裝運及銷售同樣面對挑戰。另外，預計元件短缺和價格上漲以及交貨期延長的問題將持續一段時間，分析師預測，因當前COVID-19限制造成的供應延誤預期將至少持續一年，半導體行業的整體供應緊張狀況仍未結束，晶片短缺可能不會在二零二二年前結束。因此，未來仍然難以預料，調整週期可能還需要一年。由於市場競爭激烈，本集團可能無法從若干客戶收回所有增加的材料成本。客戶需求的能見度亦大幅收窄。如前所述，COVID-19的影響金額難以量化。
- c. COVID-19爆發的健康危機的影響已經持續了很長時間。COVID-19疫情所造成經濟損失主要是由需求下降帶動，意味著在全球經濟購買商品及服務的消費者減少。加上元件短缺，令客戶的復原程度受到影響，此情況從亞洲分類的銷售按年下降可見端倪，且需時恢復至疫情前水平。雖然智能手機市場在二零二一年初經歷了從COVID-19的逐步復甦及中國從COVID-19的復甦，但中國業務的生產效率有了明顯的提高，閒置成本降低，這對產量及輸送量以及利潤率表現有很大貢獻。亦毋須在安全用品上花費。但是，第二季度爆發COVID-19第二波疫情嚴重地席捲了本集團有業務的全球多個地區，特別是越南及印度，在當地實施了不同程度的封鎖、防疫及隔離措施以及旅遊限制。該等措施影響了本集團在印度和越南的生產活動，並導致當地整體需求和商業活動在一段時間內放緩，所有事項均對本集團在該等國家的銷售、營業收入、資產利用率及貢獻率的恢復構成壓力，亦對我們在該等國家的客戶的手機線上及線下銷售產生深遠影響。在印度和越南當地團隊的努力下，成功地將COVID-19復發對運營的影響降

至最低，讓情況在六月逐漸穩定。第二波／未來的新型冠狀病毒感染對手機行業造成不利影響，加上客戶消費信心方面的需求不確定性上升，對該等地區二零二一年智能手機增長造成負面影響。整體而言，需求恢復到疫情前水平仍然需要時間。在不同國家更佳及不斷增長的疫苗接種率之下，客戶有望可更快恢復。

- d. 鑒於本集團產品組合的變化及產能過剩，本集團已改進其方法並採取必要步驟，以期在二零二零年成為輕資產企業集團，因此，在二零二一年下半年繼續對其業務中表現不佳的部分進行規模調整／重組，從而產生無法避免的重組成本及費用，並需要支付遣散費及撇銷部分存貨及撇減若干過時／閒置資產。惟有關影響於二零二一年有所減退，原因為本集團在二零二零年下半年已經積極地註銷／撇減／減值大量閒置、陳舊、冗餘及過剩的資產，二零二一年的資產利用率提高。
- e. 中國在疫情年內展現了其復原能力，並在二零二一年實現8.1%的國內生產總值良好增長。隨著政府重點扶持中小型企業(SME)並允許中小型企業延遲貸款償付，中國經濟復甦良好。儘管中國產業經濟呈現出積極信號，零售及投資行業依舊疲軟且充滿挑戰。隨著復甦步伐加快，總需求結構可能會轉向國內私人消費。在勞動市場持續復甦、家庭收入增長及消費信心增加的帶動下，預期實際消費增長將最終恢復至COVID-19前的水平。儘管近期進口原材料價格上漲及本地需求增加，預測消費價格通脹將保持在目標以下。鑒於持續的不確定性，有關機關預計將保持靈活，修訂宏觀經濟政策援助的水平及性質。

在印度，疫情創造了不同尋常的增長機遇。於疫情期間，供應鏈中斷迫使許多國家及組織重新考慮其採購及回流策略，減少整體供應對單一國家的依賴。該等大公司在東南亞尋求替代的低成本製造地，而印度成為許多該等公司所追捧的投資地之一。由於未來幾年全球供應鏈將進行重新調整，印度很可能會從該等策略決策中獲得極大的裨益，並可能在未來幾年成為製造大國。利好的商業環境、具吸引力的稅務優惠、寬鬆的FDI標準、不斷提升的營商便利度排名、龐大的消費者基礎及快速改善的數字基礎設施是未來幾年推動在印投資的部分關鍵因素。

本集團的策略是在多年前縮減歐洲廠區規模後，將營運重心及資源投入維持於亞洲分類(包括中國、印度及越南)，以進一步發揮規模經濟、提升及利用本集團於亞洲分類的產能、能力及地位，以及發展額外業務及客戶，並妥善服務現有客戶。全球經過二十年的經濟繁榮，形勢似乎正朝向去全球化。原因之一為二零一八年以來中美之間的關稅戰爭。另一原因是二零二零年中印之間的邊境衝突。COVID-19疫情亦有助催化此種過渡。具體而言，許多向美國付運手機的客戶已將其部分中國業務遷離中國，並要求本集團在印度及越南等其他亞洲國家製造手機，而本集團已投入資源擴大該等海外地區的營運規模，並將繼續特別在印度擴展業務，以把握當地的巨大潛力。印度的手機製造始於二零零零年中期，隨著諾基亞進入市場，在二零零八年至二零一二年間錄得理想增長，當時印度生產155百萬部手機，出口105百萬部手機。然而，直至二零一四年，由於各種因素，產量下降到58百萬部手機。雖然國內市場保持快速增長，但大部分需求乃透過印度和外國的OEM進口的完全製造單元(CBU)／製成品(FG)來應付。印度電子產品進口的增長(主要來自手機)大大增加了往來賬戶赤字。為了鼓勵公司在印度生產，印度對CBU徵收高額進口關稅，進口和本地生產之間的關稅差異為在印度本地生產的OEM提供了巨大的成本優勢。

由於預期上述良機，多年來本集團已於印度及越南設立及維持手機組裝工廠，並於過去數年協助若干中國品牌客戶於亞洲及中國以外的海外市場發展業務及掌握更大市場份額，其中一名客戶於印度市場取得重大增長。隨著特朗普執政期間的貿易戰的持續，客戶開始一窩蜂湧往越南等亞洲國家，而本集團一直檢視其全球產能，以優化在印度及越南等新興市場的資源及產能。本集團繼續透過將若干資源從中國遷至印度及越南，進一步調整其產能以配合客戶的地區生產需求，並擴大其產能及能力。印度將在封鎖後的情況下取得增長。由於中國品牌客戶於印度的業務持續增長，本集團印度業務於本期間的銷售額佔本集團銷售總額約27%。本集團於印度的工廠營運是印度最大合同製造商之一，本集團將因應印度將有更多客戶及產品種類而不斷優化其基礎設施及擴大其產能。為此，本集團已於二零一九年向其印度業務注入額外資本約119百萬美元。於二零二一年，本集團已加緊擴大於印度的產能及能力以及機構件製造及研發能力。此舉有多個原因。首先，二零二零年中美貿易緊張局勢導致製造需求由中國轉移至其他國家。其次，由於勞工成本及土地成本增加，中國面臨製造成本上升，而最後，中國的產能供應超過過剩需求，導致利潤率承受嚴重下調壓力。再者，印度的龐大人口亦不容忽視，人口數字隱含處處商機。需求方面，13億人口為一個巨大的消費市場。擴展計劃專注於提升產能及能力，而本集團亦加強垂直整合及實施產品與客戶多元化，以及於印度及越南實行就地採購策略，以提供更全面的製造服務。印度政府的「印度製造」計劃加快印度成為全球製造中心的步伐，並透過稅務優惠及激勵措施促進當地製造及採購，從而開啟製造業投資的大門。儘管本集團於中國擁有大型設施，但考慮到所有因素，本集團已把握此機會，就廠房、機器及設備作出新資本開支，加快投資於印度的機構件業務，並建設已於二零二一年第四季度開業的研發中心。本集團已審慎檢討非關鍵性投資的資本開支。本公司將繼續密切監察有關情況，並將於其認為必要的情況下，適時採取進一步適當措施，如對業務中表現未如理想的部分進行規模調整活動。

於二零二一年，亞洲分類在不同國家的情況各不相同，本集團將密切監察此分類的未來發展，並評估此分類對本集團整體表現及現金流量的影響。就中國而言，根據二零二一年九月十六日的季度報告，儘管許多公司花費數年將生產從中國轉移至東南亞鄰國(尤其是越南)，但二零二一年四月下旬起，Delta病毒席捲越南，一些公司竭力將生產轉移回中國，中國很可能因此而獲益。此外，由於RCEP貿易協議於二零二二年一月一日生效，預期將助力中國從疫情中復甦。

歐洲分類

歐洲分類於本期間錄得營業收入794百萬美元，而去年同期錄得營業收入537百萬美元，歐洲分類營業收入於本期間有所增加。一如亞洲分類，復甦受到耐藥性COVID-19挑戰所限。另外HMD在不同市場上面臨激烈競爭。本集團已採取措施，以於二零一九年下半年降低諾基亞品牌智能手機製造的毛損率，而本集團現時基本上僅製造諾基亞品牌功能手機。此分類於本期間錄得盈利40百萬美元，而去年同期則錄得盈利15百萬美元，並錄得按年增長。由COVID-19疫情引發一些關鍵元件的短缺和價格上漲以及漫長的交貨期進一步對本集團及HMD構成影響，原因為HMD並無應成本上漲而立即提升售價以保持價格競爭力。最終對本集團的毛利率造成影響。由於晶片組供應商不再生產2G晶片組，而將生產資源優先分配至市場上流行的4G/5G及下一代芯片，功能手機晶片組缺口越來越大，採購2G晶片組越發艱難，功能手機業務正面臨巨大挑戰。短缺情況持續至二零二一年全年，對功能手機出貨量的影響亦能夠輕易預料。

HMD正在飽和市場中努力爭取更大市場份額，而功能手機消費者對價格越發敏感，要將成本上升的壓力轉移給終端市場消費者相當困難，導致本集團面臨持續的成本上升壓力。為保持利潤率水平不變，HMD開始向低端ODM公司外包戰略，同時將壓力轉移給我們。所有上述因素均對利潤率構成可預見的持續壓力。因此，本集團選擇拒絕了利潤率較低的諾基亞品牌功能手機項目，並通過轉移資源來探索諾基亞業務之外的機會。此外，通過保持對ODM對手的競爭優勢，本集團正採取行動開發通用組件資產，以縮短產品開發時間，降低各項目的開發成本，進而提高效率和節省成本。在我們的核心移動手機行業以外的行業尋找新商機時，本集團受益於我們的公司聲譽；同時，大公司的通病使其無法快速響應和缺乏靈活性；我們需著重提高可調整性及適應性，保持競爭優勢及於競爭中取得領先地位。

此外，本集團將繼續密切監察及評估HMD的信譽以及此分類對本集團整體表現及現金流量的影響。

美洲分類

就美洲分類而言，核心業務包括由位於美國及墨西哥的本集團旗下實體向一名以美國為基地的互聯網客戶銷售手機及向原設備製造商及運營商提供智能手機的回收物流、維修及翻新等服務，以及向美國客戶銷售手機。本期間錄得的營業收入為1,212百萬美元，而去年同期錄得的營業收入則為507百萬美元，同比增加乃由於向一名以美國為基地的互聯網客戶的銷售額增加所致。本期間錄得的盈利為51百萬美元，而去年同期錄得的盈利為21百萬美元。

- (i) 就美國互聯網客戶而，其欲通過結合軟件及硬件提供更佳及別樹一幟的服務。二零二一年表現較去年為佳，因為這一代產品在性能和價格範圍方面更符合客戶期望。此外，此客戶因忠誠安卓用戶選擇購買其手機而獲益。為了遏制元件短缺，本集團下達長期訂單以確保供應，此客戶於確保供應上擔當非常重要角色。然而，與其他客戶一樣，激烈競爭當然亦繼續對利潤率構成壓力。我們嚴格控制直接人工以克服產能波動，精細化管理提高利潤，在收益及損耗控制方面保持良好勢頭。中國的工資率持續飆升，旺季尤其如此。

鑒於此重要客戶具有巨大潛力，本集團向優質客戶提供深度工程服務、複雜智能手機產品的NPI(新產品推出)及故障分析服務。通過管理運營複雜性和及時提高收益，本公司可於極短時間內及時提升產量以滿足客戶需求。本公司深度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，以減少對勞動力數量的依賴和手工差誤，同時以實時大數據分析及可視化工具為輔，幫助提高收益。為完成客戶的訂單，我們集中精力進行二零二二年新產品NPI(新產品推出)、提升新產品產能、提高收益及著重材料利用率，以支持客戶投放量。材料供應不穩定仍然是難題。材料短缺時，本公司需要通過管理大規模的閒置產能來解決波動問題，同時提供高質量的工程服務。由於材料供應不穩定，產能仍將波動不定。

- (ii) 就反向物流以及維修及翻新業務而言，於二零二一年，智能手機零售店及零售服務管道均自本年度下半年開始逐漸從COVID-19的關閉或倒閉中復甦。然而，主要智能手機OEM正直接向運營商及零售渠道提供新的翻新服務模式，對我們的樞紐型翻新業務造成影響。而智能手機原設備製造商正在不斷改變其產品設計和維修政策，這亦導致整個智能手機翻新業務模式萎縮，退貨服務活動也大幅放緩。由於限制商務差旅及若干主要元件全球短缺，因此推遲新產品推出(NPI)計劃。當大部分消費者「留在家中」及「居家辦公」而不願出外時，本期間移動設備的市場需求減少。自第三季度起，我們在德克薩斯州和墨西哥的業務均受到不可預見的全球供應鏈問題的影響，且對墨西哥工廠製業的影響持續至整個二零二一年下半年。憑藉本公司的產品設計能力及全球供應鏈業務經營，奇瓦瓦工廠已吸引大量客戶於二零二二年重組其全球製造策略。德克薩斯州業務亦因後疫情時期後勞工意外出現短缺而受到影響，導致運營成本增加，毛利率下降，惟銷售營業收入目標仍可保持。展望未來，墨西哥廠區將長期從持續的「貿易戰」中受惠，並在客戶遵守USMCA(美國—墨西哥—加拿大協定)的情況下保持增長，特別是在汽車行業的電動汽車領域及受關稅影響的產品。德克薩斯州廠區將從二零二二年第二季度開始，為正在尋找解決方案並計劃在美國組裝其產品的主要OEM客戶提供支持。但是，全球範圍內的材料短缺、全球物流及供應鏈問題不僅在二零二一年造成影響，而且在二零二二年全年仍將是兩個廠區的主要風險。

(iii) 於二零二一年，本集團投入資源及精力，加強移動設備的研發能力，特別是蜂窩嵌入式產品，包括蜂窩調制解調器、天線及無線電工程、軟件、機械／熱力工程以及運營商網絡檢測及定制。本集團於本年度成功打入美國市場，逐步發展了一些新的海外客戶，並生產手機、蜂窩嵌入式平板電腦、蜂窩嵌入式路由器和數據模塊等產品。隨著運營商推廣更多的5G服務，同時因出現中低端產品晶片組使5G產品變得更加實惠，5G產品正蓬勃興起，而受此影響，有更多的5G產品出現在本集團的出貨產品中。我們所面臨的困難是該細分市場競爭激烈，從而迫使我們降低成本並採用新技術，但半導體短缺導致上述舉措難以實現，並與營業收入／利潤機會失之交臂。但這兩種驅動力促使我們不斷改進設計及採購能力，並與關鍵零部件供應商建立更緊密的合作關係。鑒於我們初步成功提高美國頂級運營商的產量，我們深知其他美國運營商的機會無限，並擴大更多產品組合。

由於對該名以美國為基地的互聯網公司的銷售額增加，美洲分類的表現對本集團於本年度的銷售表現產生正面影響，惟利潤率仍然受壓。本集團將密切監察此分類的未來發展，並評估此分類對本集團整體表現及現金流量的影響。

同業

除諾基亞品牌手機製造業務外，本集團的機構件及系統組裝業務亦繼續面對重重挑戰。自二零一九年第三季度起，許多機械供應商選擇將其產品組合擴展至手機以外，以在手機市場下滑的情況下提高其毛利率，從而舒緩該行業的價格壓力。儘管二零一九年的競爭壓力有所緩和，但由於COVID-19疫情、美國對若干中國手機品牌公司施加限制、元件短缺及中國的手機市場整體下滑，競爭壓力於二零二零年重現及持續至二零二一年。

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

自二零一八年以來，許多智能手機供應商開始採用帶有玻璃／玻璃質感後蓋的金屬中框，藉以增強Wifi/LTE信號及方便無線充電，從而降低了CNC(數控機床)機器的使用率，故以智能手機為中心的機械供應商被迫調整其產品組合。作為5G智能手機的骨架，金屬中框的結構、精度及加工方法較傳統金屬機構件更為複雜，且預期平均單價較高。然而，為刺激疫情期間的手機銷售，中國品牌公司紛紛推出廉價的入門級4G／5G手機，在本已供應過剩的競爭情況下進一步損害機構件業務的溢利。事實上，由於中國智能手機市場飽和及經營成本上漲，我們大部分機構件競爭對手已將業務擴展至非手機產品。中國國內勞工成本急劇上升，但裝配線工人的效率並未相應提高，故中國的成本優

勢於中期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力、在工序及材料方面實現創新、提升機械工程的核心能力及產能(對成功經營機構件業務至關重要)、高質及高效回應客戶要求及提升機構件業務的速度、較短模具製造週期及成本效益及效率。

就機構件業務的同業而言，彼等為於中國或香港上市的公司，是我們客戶的長期供應商，與本集團客戶建立了穩固的業務關係。彼等亦有並非本集團客戶的客戶。彼等具備強大的成本競爭力，並迅速緊貼最新技術及趨勢(如3D玻璃、玻璃質感、陶瓷機構件及金屬器材天線鑄模)。二零二零年機構件同業的表現載列如下：

- (i) 同業一為香港上市公司，其核心業務為精密結構件、電磁驅動器以及聲學及光學觸覺應用。於二零二一年首三個季度，其營業收入按年增加4.0%，而毛利率及純利潤率分別增加3.0%及2.5%。營業收入增加乃主要由於聲學及光學產品出貨量增加所帶動，利潤率提高乃由於成本優化及回報率增加所致。就結構件業務而言，由於其中一名客戶受制於美國制裁，出貨量較去年同期大幅減少。然而，該公司持續發展非手機產品機構件業務，預計非手機(手提電腦及平板等)的結構件業務的營業收入貢獻將達二零二一年精密結構件的15%以上。此外，該公司投資多間汽車初創公司以取得相關技術，欲推出一個整合所有產品線的完整智能汽車解決方案。
- (ii) 同業二為股份於深圳證券交易所上市的中國上市公司，其核心業務亦包括電子消費品結構件、電子連接器及元件以及新能源汽車連接器及模塊。該公司致力降低國內客戶及手機產品營業收入所佔比例，以減少倚賴單一產品並改善利潤率表現。緊隨其後，該公司新收購一位國際客戶，並開始量產其手提電腦及智能穿戴設備的機構件及元件。營業收入貢獻持續增長且預計於二零二一年翻倍，而更高的平均售價(ASP)帶來更高的整體利潤率。除此以外，該公司亦獲得混合實景頭盔的機構件訂單，以進軍元宇宙行業，預計這將帶動二零二二年的營業收入。此外，該公司亦合夥具領導地位的EV電池解決方案供應商製造電池結構件，積極拓展能源汽車業務。於二零二一年，EV的銷售額預計將佔營業收入總額的10%。於二零二一年首三個季度，營業收入按年增長9.2%，但純利率下降了4.6個百分點，主要因為原料價格暴漲及其中一款主要手機推遲上市導致使用率下降，以及新業務發展導致研發支出增加。

(iii) 同業三為一間香港上市公司，其業務分別包括移動通訊終端、數位及光電產品(如精密手機金屬外觀、手機金屬框、精密屏蔽及微型精密連接器)。安卓玻璃質感機構件的出貨量增加部分抵銷來自一位主要國際客戶的金屬注塑部件的訂單減少，此乃由於該客戶因元件短缺而調整訂單。此外，若干玻璃質感機構件產品的平均售價高達塑膠機構件平均售價的兩倍，意味其將同時推高整體利潤率。其他業務方面，該公司在第三季度開始批量生產新能源汽車電池的金屬部件。於二零二一年首三個季度，該公司的營業收入按年增長10.1%。

OEM業務模式的系統組裝業務為本集團的主要業務模式，其行業門檻及毛利率均處於低水平。就競爭分析而言，本集團僅賺取加工費及製造費，而回報率、效率及質量差異為降低客戶對價格的敏感度及發展長期業務關係的關鍵要素。然而，系統組裝業務可能需要龐大營運資金。此外，其他外部因素(包括中美貿易緊張局勢、地緣政治及保護主義)、中國智能手機的市場飽和及元件供應緊絀亦對其OEM業務的公司造成重大影響。為應對該等因素，該行業的若干競爭對手積極於中國境外建立製造能力，並投入更多精力於其他高利潤及高增長業務，甚至利用其資源擴展至新行業。憑藉擁有非常龐大的系統組裝能力及其由PCBA至完整手機組裝的垂直整合，本集團的印度業務實力雄厚，而目前僅有少數同業擁有現有海外產能或剛剛建立的海外產能，故本集團可利用其於印度、越南及其他國家的現有產能獲取先進者優勢。

就我們於美國、中國及香港上市的EMS(電子製造服務)業務同業而言，如上文所述，彼等一直探索新機遇及擴大其產品類別，以提高利潤率及分散高度依賴手機或少數客戶的風險。EMS同業於二零二一年首三個季度的表現載列如下：

(i) 同業一為香港上市公司，其業務包括移動設備、個人電腦及物聯網產品的EMS/ODM服務、各種金屬、玻璃及陶瓷、汽車電子及醫療設備的元件設計及製造。該公司於二零二一年首三個季度錄得營業收入增加28.0%。其來自EMS/ODM及元件的營業收入仍佔銷售總額的大部分。於首三個季度，由於向一名美國非安卓機型智能手機產品客戶的新產品得到巨額進賬，因而推高營業收入增長。儘管晶片短缺及中國電力供應管控導致第三季度營業收入下滑，但新客戶貢獻的銷售額增長抵銷不利因素。於二零二一年上半年組裝業務按年大幅增長207.5%。此外，該公司不斷將業務拓展至較多元化的市場，包括無人機、掃地機器人、遊戲機及電子菸等物聯網產品，進一步刺激盈利增長。今年上本年，該公司的物聯網業務錄得38.3%營業

收入增長。在汽車軟體業務方面，由於新能源汽車出貨量的大幅增長及汽車行業的復甦，營業收入大幅增長，多家國內及國際汽車製造商成為其客戶。於首三個季度，毛利率及純利潤率分別按年下降7.5及5.1個百分點，主要乃由於利潤率較低的組裝營業收入增加及疫情逐漸穩定，利潤率較高的醫用口罩因疫情逐漸穩定，出貨量下降。

- (ii) 同業二為知名的美國上市公司，為專注於向航空及國防、汽車、計算機、消費、工業、基礎設施、醫療、清潔技術及移動原始設備製造商提供完整設計、工程及製造服務的EMS供應商。於二零二一年首三個季度，其銷售淨額上升13.3%，而淨收入率則按年微升1.1%。儘管持續存在元件短缺及物流挑戰，該公司仍實現了兩位數的營業收入增長。銷售額的強勁增長歸因於發展中市場消費支出的持續回升，以及對通訊裝置、電動汽車及醫療產品的強勁需求，尤其是與糖尿病護理及醫學成像相關的醫療產品。溢利增長因較佳的產品組合而得到支持，但幅度因物流成本較高及整個行業的元件供應緊絀而呈緩和。
- (iii) 同業三為擁有三個業務分類的深圳上市公司，即硬盤及消費電子產品的EMS服務、自動化及物聯網產品的ODM服務以及記憶體模組組裝、包裝及測試。其於首三個季度的營業收入按年上升16.0%，而純毛利率及純利率則按年減少3.3及0.3個百分點。利潤率的輕微下降歸因於智能手機業務的低迷及元件供應緊絀。該公司承擔智能手機業務巨額虧損，由於其中一名主要客戶因美國制裁而出貨量大幅下降，然而其存儲的半導體製造、包裝及測試服務的強勁需求大幅抵銷該影響。新的記憶體晶片工廠預計將於二零二一年底進行量產，有助於進一步增加營業收入。此外，醫療用呼吸器產品的需求維持強勁增長動力，該公司擬增加投資於家用醫療產品解決方案等高利潤率的EMS業務。在ODM及新能源汽車等其他業務方面，該公司正在開發更多海外客戶以採用其新型智能解決方案，並繼續投資研發電動汽車超級電容器模塊解決方案，其中多款產品已進入量產階段。
- (iv) 同業四亦為深圳上市公司，其主要業務為電子消費產品、互聯網通訊產品、智能設備及汽車電子產品的EMS服務。於首三個季度，該公司營業收入按年增長24.6%，但純利潤率按年下降4.2%。該公司從一家中國主要智能手機品牌公司獲得訂單，以抵銷其客戶因美國長期制裁而遭受的不利影響。同時，該公司抓住機會擴大其在印度及孟加拉國的製造能力，隨後獲得中國客戶的大宗訂單。然而，因在這些國家所營運的商業模式為寄售買賣(from consignment to buy and sell)，拉低整體利潤率。有如其他競爭對手，該公司正在擴大其產品組合至包括智能穿戴設備及平板在內的非移動設備業務，並合夥一家領先的汽車電動化供應商，進軍汽車電子產業。

除上述各同業外，一名以往不屬於我們同業的精密零件製造商於二零二一年初與我們其中一名主要中國客戶在土耳其合組一家裝配廠。該同業為一家擁有多個業務分類(包括精密元件、結構件、裝配、充電器及物料等)的深圳上市公司。該同業自二零一九年起重組旗下業務。最近，為提供一個覆蓋所有產品線的垂直整合解決方案，該同業積極投資於組裝業務，目標地區不限於中國，亦包括越南及歐洲。於二零二一年首三個季度，受惠於裝配及充電器業務的營業收入增加，同比營業收入增長率為10.9%。然而，儘管若干業務已好轉，受元件短缺、材料價格上漲及南亞第二波COVID-19影響，純利率下降了1.5%。此外，該公司利用其結構件製造能力發展電動汽車電池外殼業務，並於中國建立一個新工廠。鑒於競爭加劇，我們將密切留意發展走勢。

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

投資

基於下述各項投資截至二零二一年十二月三十一日的價值低於本集團於二零二一年十二月三十一日總資產的5%，故就上市規則而言，本公司認為該等投資並非重大投資。

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

於諾基亞品牌產品相關業務的投資

於二零一六年五月十八日，本集團與Microsoft(作為賣方)及HMD(作為另一買方)訂立協議，以收購當時由Microsoft Corporation營運的諾基亞品牌功能手機業務若干資產，包括一所位於越南的製造廠房及於進行該功能手機業務時優化的若干其他資產，總代價為350百萬美元(其中20百萬美元須由HMD支付)。本項交易包含商譽79.4百萬美元。由於二零一八年表現欠佳及根據獨立專業估值師進行的估值，本集團於二零一八年財務報表就商譽79.4百萬美元全面計提減值。

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ODM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，而本集團為唯一供應商。

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，而本集團一直注視此情況。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的投資於二零二一年十二月三十一日的公平值。本集團透過其他全面收益(「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以及COVID-19及元件短缺對其業務及現金狀況的影響。

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，該公司決定重新聚焦中國市場，並以在中國進行首次公開售股為目標。因此，CloudMinds自二零二零年底起開始資本重組並展開新一輪融資以提升其未來技術發展及財務狀況。於二零二一年十一月，CloudMinds完成資本重組及B+輪融資，自若干聲譽良好的戰略投資者獲得超過100百萬美元。因此，本集團於CloudMinds相關實體的股權由0.88%減少至0.82%。根據最近表現及未來三至五年的預測，並參考獨立專業估值師進行的估值，管理層已評估於CloudMinds所作投資於二零二一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. (「Augentix」)於二零一四年成立，是一家以台灣為基地的無晶圓廠多媒體SoC(系統單晶片)設計公司。其產品採用專利演算法及高效硬件讓產品應用至高效智能視覺應用領域。Augentix首個SoC系列獲家居物聯網、專業IP攝像機及消費者監控產品領域的領先品牌及平台採用，並幫助其中一名客戶獲得二零二零年CES Innovation Award。於二零二一年半導體行業供應鏈短缺的情況下，Augentix仍實現營業收入較去年增長近80%，並仍然堅持開發新產品。Augentix全新的AI SoC於監控、家庭安全及消費者IP攝像機方面提供更廣泛的邊緣計算應用，預期於二零二二年第四季度投入市場。本集團於二零一九年十二月透過認購Augentix的可換股票據向Augentix投資約0.7百萬美元，該票據已於二零二零年十一月悉數轉換為普通股。透過此項投資，本集團期望與Augentix進行更深入的合作，以進一步發展物聯網及V2X行業。於二零二一年七月，Augentix與若干戰略投資者完成近5百萬美元的新一輪融資，因此，於二零二一年十二月三十一日，按全面攤薄基準計算，本集團於Augentix之股權由2.33%略微減少至1.93%。

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宣佈於過去12個月有8個使用Cota技術的產品投入市場，包括Cota電站、Cota資產追蹤器、Cota供電的物聯網傳感器及Cota電源桌等。此外，Cota電源桌更被評選為二零二二年CES Innovation Award移動設備及配件類的獲獎者，旨在為快餐店、咖啡館及機場裡支持200+ Qi的設備提供連貫的無線充電體驗。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。

回顧二零一五年，本集團向Octonion (該公司專門提供運動智能追蹤器及監察運動員速度、加速、距離及其他個人數據的穿戴裝置)投資合共2.5百萬歐元(包括1百萬歐元為NRE及1.5百萬歐元為現金)。由於Octonion的業務表現轉差，本集團於二零一六年將此項投資全數減值。於二零二零年底，Octonion開始借助其先進AI運算將原有業務轉型為實時工業機械健康評估。儘管作出一切努力，惜Octonion始終無法維持下去，並於二零二一年六月十四日進入破產程序。於二零二一年十二月八日，該公司已清算，而本集團已將此項投資於其投資組合中移除。

Snapdeal Limited (「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算價自其現有股東認購的50百萬美元。於二零一七年，由於Snapdeal營運及財務表現不如預期，本集團將是項投資全數減值。於二零二一年十二月二十一日，Snapdeal就首次公開售股向印度證券交易委員會遞交非正式招股書草稿。該公司表示，新股發行金額最多將為12,500百萬印度盧比，而現有股東出售權益股份的出售要約最多將為30,769,600份。本集團已參與出售要約，預期將出售其目前持有Snapdeal的最多17%的股權。其餘股權將於首次公開售股後有六個月的禁售期，投資團隊將監察股價及印度股市表現以及時變現。根據二零二一年的表現，並參考獨立專業估值師進行的估值，管理層已評估於Snapdeal所作投資於二零二一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。

為了在V2X行業探索更多機會及業務，本集團於本期間有重大發展。

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集團注資40百萬美元。交易完成後，Mobile Drive集團成為本集團與Stellantis各持股50%的合營公司。Mobile Drive集團將利用雙方的豐富資源和經驗，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。

於過去數年，本集團亦向其他主要位於中國、印度及美國的公司作出若干指定為按公平值計入其他全面收益的投資。本集團於中國的投資主要包括一家提供智能門鎖及其他物聯網產品的智能家居公司、一家提供教育機器人的科技公司及一家為近視患者提供醫療設備的公司。本集團於印度的投資主要包括一家以數據驅動的廣告技術公司。本集團於美國的投資主要包括一家數位攝影公司，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領導的高端安卓智能手機公司。

於二零二一年十二月三十一日，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225百萬美元，佔本集團總資產的3.8%。

其他投資相關事宜

在如此動盪的股權投資市場，本集團的投資團隊一直保持審慎，因此將持續監控所投資公司的表現及財務狀況、現金流量、現金消耗率及集資活動、相關宏觀經濟因素、競爭形勢以及技術變化及創新、業務模式的可行性以及該等所投資公司各自管理團隊的執行能力及前景。於二零二一年，本集團已出售若干投資，並就部分表現超出預期／未如理想的投資的公平值變動作出相應調整。投資團隊與該等所投資公司各自的管理團隊維持密切關係，並定期進行內部分析。根據分析結果，投資團隊將於有需要時考慮對沖風險。本集團目前並無發現任何潛在因素將導致本集團於二零二一年因若干上市公司投資的公平值變動而產生重大虧損。為更有效運用現金及豐富投資組合，本集團一直積極發掘及評估可為本集團增值的潛在投資良機，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，本集團繼續於其他具有巨大潛力的行業(包括汽車、醫療保健等)尋求投資機會。隨著5G蓬勃發展，ACES趨勢(自動駕駛、連接汽車、動力總成電氣化及共用出行)正共同加速汽車行業的變革，管理諮詢公司McKinsey預測，汽車E/E(電氣及電子元件)及軟件市場將按7%的複合年增長率增長，到二零三零年將達到4,690億美元。此外，隨著環保意識提高，愈來愈多政府及汽車公司宣佈計劃於5至10年內盡量減少以汽油作燃料的新車產量，因而加快發展配備嶄新E/E及尖端軟件的新能源汽車。此外，由於人口老化及健康意識提高，醫療保健成為不可忽略的問題，據IEK Consulting表示，預期全球醫療設備市場將按4.8%的複合年增長率增長，到二零二三年將達到4,910億美元。因此，本集團的投資策略將調整為更專注於5G、IoV(車聯網)、醫療電子及人工智能，包括但不限於物聯網智能設備、智能家居產品、IVI(車用資訊娛樂系統)及車載通訊系統、V2X(車聯萬物)技術或其他，透過與科技公司建立策略夥伴關係產生協同效應。本集團於釐定投資目標的吸引力時，會注重以下特點：互補技術是否輔助及支持本集團業務營運及新業務(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。事實上，本集團已與一家著名私募產業投資基金達成合作協議。本

集團將投入其較少使用的資產及設計與生產經驗，而該基金則向一家專注於北京醫療領域的加速器公司提供財政支援。本集團擁有一支經驗豐富的投資團隊及將繼續招聘人才，並優先考慮具備相對低風險及長遠增長前景但可能經過多年方會變現的投資。整體而言，本集團將審慎擴大其投資組合以創造協同效應，同時應對二零二二年可能不穩定的經濟環境及動盪的資本市場。

於本期間，本集團全資附屬公司Mobile Drive集團成為由本集團與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。除此之外，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結束若干非營運附屬公司(主要為投資控股實體)，藉此簡化企業架構並減少持續的行政負擔及成本。該等附屬公司各自的總資產、溢利或營業收入(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%。

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。

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

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

中國

有關於二零二一年一月一日生效的《中華人民共和國民法典》(「民法典」)，請參閱本公司於二零二一年九月十五日公佈及刊發的二零二一年中期報告第89頁所詳述的背景及過往發展。本集團旗下中國附屬公司已根據其各自的現行業務、法律或合規模式及慣例審閱民法典實施帶來的有關適用法律變動，並制定及實施適當企業措施及行動，且將持續監察及評估相關企業措施及行動的實施情況及成效，並視乎需要進一步實施適當企業措施及行動。

有關中國稅務和相關法律及法規：

- 至於增值稅(「增值稅」)方面，請參閱本公司於二零二一年九月十五日公佈及刊發的二零二一年中期報告第89頁所詳述的背景及過往發展。迄今為止，增值稅法草案(徵求意見稿)(「增值稅法草案」)仍有待全國人民代表大會批准，本集團旗下中國附屬公司將繼續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。
- 有關若干減稅措施，請參閱本公司於二零二一年九月十五日公佈及刊發的二零二一年中期報告第89頁，了解中國財政部和中國國家稅務總局於二零二一年三月及四月出台的若干適用於製造企業的減稅措施。有關減稅措施將研發費用的所得稅前「超級抵扣」由175%提高至200%，從而大大降低本集團從事研發活動的中國附屬公司的應課稅收入及所得稅負債，減輕其現金負擔。此外，對符合條件的公司以現金方式退還任何合資格的未抵扣增值稅增幅，可以使本集團旗下中國附屬公司獲得任何未使用的增值稅抵扣的現金退款，從而減少其現金佔用成本。

於二零二一年十二月二十四日，中國全國人民代表大會常務委員會頒佈中國公司法修訂草案(「公司法修訂草案」)，徵求公眾意見，該草案於現行中國公司法的基礎上，實質修改約70條。公司法修訂草案涉及企業管治、關聯方關係、股東及管理人員可能面臨的法律責任等方面，旨在(其中包括)：(i)完善公司設立、解散／退出制度；(ii)優化公司組織架構及企業管治；(iii)

完善公司資本結構；(iv)強化控股股東及管理人員的責任；及(v)加強公司社會責任。公司法修訂草案仍在討論，尚未採納。迄今為止，本集團旗下中國附屬公司將繼續關注公司法修訂草案的公眾征詢過程，並評估公司法修訂草案頒佈後對本集團旗下中國附屬公司營運造成的潛在影響。

有關於二零二零年一月一日生效的《中華人民共和國外商投資法》，請參閱本公司於二零二一年九月十五日公佈及刊發的二零二一年中期報告第90頁所詳述的背景及過往發展。特別是，本集團作為外商投資企業的中國附屬公司(「集團外資企業」)的管治架構及組織章程文件須予調整，以配合中國公司法的相應要求，意味合規成本可能有所增加。根據外商投資法，集團外資企業獲給予5年過渡期(即二零二零年一月一日至二零二四年十二月三十一日)，以配合當時生效的中國公司法，集團外資企業將持續評估外商投資法及(如上文所述)公司法修訂草案對其營運的影響，從而制定及實施適當企業措施及行動。

印度

請參閱本公司於二零二一年九月十五日公佈及刊發的二零二一年中期報告第90及91頁。

越南

有關越南政府關於減少若干費用和收費以及社會保險供款和退休及遺屬基金付款的政策，請參閱本公司於二零二一年九月十五日公佈及刊發的二零二一年中期報告第91頁。

此外，越南政府於二零二一年九月二十四日頒佈關於COVID-19疫情期間失業保險基金相關幫扶政策的第116/NQ-CP號決議，據此(其中包括)，允許於二零二一年十月一日至二零二二年九月三十日期間將受COVID-19疫情影響的雇主的失業保險基金繳費率由1%降至0%。

鑒於上述情況，越南政府的政策對本集團的越南附屬公司有利，特別是當適用的費用、收費和其他付款減少時，從而減少該附屬公司的開支以及營運資金壓力。

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，適用稅務法例及法規沒有重大變化從而對本集團的稅務開支有重大影響，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。此外，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，請參閱本公司於二零二一年四月二十日另行公佈及刊發的二零二零年環境、社會及管治報告書，務請注意本公司暫定於二零二二年四月另行公佈及刊發二零二一年環境、社會及管治報告書。

本集團將一直持續監察所有相關法律及法規的遵守情況。

流動資金及財務資源

本集團的資本資源包括主要由經營活動提供的現金以及銀行信貸融資。本集團定期檢討借貸能力，並就貨幣市場及經濟環境變動以及營運資金需求變動作出必要調整。本集團根據公司政策集中管理資金及庫務活動，主要目標為確保流動資金維持適當水準、以合理成本籌措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。

於二零二一年十二月三十一日，本集團的現金結餘為1,885百萬美元(二零二零年十二月三十一日：1,779百萬美元)。自由現金流量(即經營活動所得現金淨額281百萬美元(二零二零年十二月三十一日：用於經營活動的現金淨額89百萬美元)減資本開支119百萬美元(二零二零年十二月三十一日：102百萬美元))為162百萬美元內流(二零二零年十二月三十一日：191百萬美元外流)。本集團有充裕現金為其營運及投資提供資金。本集團的資本負債比率(以計息對外借貸857百萬美元(二零二零年十二月三十一日：929百萬美元)除以總資產5,980百萬美元(二零二零年十二月三十一日：6,032百萬美元)的百分比表示)為14.33%(二零二零年十二月三十一日：15.40%)。所有對外借貸均以美元、人民幣及印度盧比(二零二零年十二月三十一日：美元及印度盧比)計值。本集團根據實際需求借款，並無銀行已承諾的借貸融資及季節借貸要求。未償還計息對外借貸均按固定年利率介乎0.61%至5.90%(二零二零年十二月三十一日：固定年利率介乎0.72%至5.90%)計息，原到期日為一至六個月(二零二零年十二月三十一日：一至兩個月)。

於二零二一年十二月三十一日，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281百萬美元。

於本期間，用於投資活動的現金淨額為87百萬美元，其中119百萬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、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、2百萬美元為視作出售附屬公司產生的現金流出淨額、1百萬美元為提取銀行存款、2百萬美元為自按公平值計入其他全面收益的股本工具所收取股息及33百萬美元為出售物業、廠房及設備的所得款項。

本期間用於融資活動的現金淨額為111百萬美元，主要由於銀行借貸淨額減少74百萬美元、回購普通股的付款18百萬美元、就銀行借貸已付的利息7百萬美元、償還租賃負債11百萬美元及就租賃負債已付的利息1百萬美元。

外匯風險及相關對沖

自二零二零年初爆發COVID-19疫情以來，全球央行已採取貨幣寬鬆政策穩定經濟。美元兌所有主要貨幣表現疲弱。為降低外匯風險，本集團積極運用自然對沖法，透過如管理交易貨幣、提前及延遲付款以及應收款項管理等非財務方法管理其外匯風險。

此外，本集團不時訂立一般交易期少於三個月的短期遠期外匯合約，以對沖來自以外幣計值的短期銀行借貸(一般交易期為一至三個月)所產生的外匯風險。本集團亦會不時使用多種遠期外匯合約對沖其外匯風險。於二零一九年下半年，本集團就印度業務與客戶修改貨幣結算機制業務模式，因此，自二零二零年起至二零二一年全年，乃至二零二二年，印度盧比風險得以降低。

資本承擔

於二零二一年十二月三十一日，本集團的資本承擔為15.0百萬美元(二零二零年十二月三十一日：67.7百萬美元)。一般而言，資本承擔將以經營所得現金撥付。

資產質押／抵押

於二零二一年十二月三十一日及二零二零年十二月三十一日，本集團概無質押或抵押資產。

或然負債

於二零二一年十二月三十一日及二零二零年十二月三十一日，本集團概無重大或然負債。

捐款

截至二零二一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614,000美元。

展望

市場及OEM行業回顧與本集團面臨的挑戰

OEM指承接由另一間公司以產品「關鍵核心技術」外包的生產及加工工作的製造商。OEM模式因其成本結構及準時交付而成為電子行業的普遍模式，已成為品牌製造商的不可避免選擇。由於IT行業的快速增長及產品持續加速更新，自行生產所有產品並不理想，而外包生產對減省成本而言更具吸引力。OEM製造商普遍具備大規模生產的優勢。特別是在大規模生產及製造的材料採購及生產品質監控方面，OEM經驗豐富，可有效降低生產成本及實現規模經濟。然而，情況一如電子行業，OEM行業的准入門檻非常低，其毛利率有限，因此當市場的毛利率下跌時，只有從事大規模生產的製造商才能生存。由於競爭激烈，OEM製造商都願意降低利潤率，確保與主要品牌製造商維持承包關係以滿足其產能。尤其是，隨著中國經濟越趨開放，中國已吸引低端及有利的投資條件。由於中國已接管低端製造鏈，行業競爭加劇，進一步降低OEM的利潤率。因此，本集團一直密切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至終端市場造成的影響，並密切管理及控制我們的成本及資本資源，以便本集團能夠迅速應對環境變遷。由於我們的成本及經營開支大多較為固定，故當客戶需求下降(特別是對提供重大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。

由於本集團主要在中國部署其生產設施，中國OEM行業的發展對本集團的業務有直接影響。自改革開放以來，中國以低勞工成本、優惠的土地使用政策及有利的投資條件等成功吸引大量外商投資。中國的OEM已躋身低端產業鏈，吸納需求並取得驕人業績。「中國製造」曾經是廉價製造，但毛利率大幅下降、OEM公司的原材料及勞工成本增加、行業競爭加劇、替代產品的市場力量提升以及客戶的議價能力提升，令OEM公司的可持續發展成為一項具挑戰性的任務。事實上，在中國追求低廉的製造成本已不再是有利的選擇。據日經亞洲(Nikkei Asia)於二零二一年十二月二日的報導，為響應習近平主席提出的「共同富裕」行動，全國31省市中已有20個省份上調二零二一年最低工資標準，包括上海、北京、廣東、天津、山西、浙江、江西、湖北、寧夏、海南和甘肅等省份。其中，中國經濟規模最大的廣東省將最低工資標準由每月人民幣1,410元至2,200元上調至人民幣1,620元至2,360元。同時，聚集中國眾多頂尖科技公司的深圳市提高至2,360元，漲幅為7.3%；中國汽車製造中心省會廣州市提高至人民幣2,300元，漲幅為9.5%。勞動力成本上漲促使製造商將生產轉移至其他地方。此外，根據國家統計局發佈的《中國統計年鑒2021》，受COVID-19疫情及婚育成本上升影響，二零二零年全國人口出生率為8.52‰。人口出生率跌破1‰可被視為中國人口結構的一個重大轉折點。面對生育率低迷的情況，中國於二零二一年八月正式修訂法律，允許一對夫妻生育三個子女。然而，儘管政府大力鼓勵夫妻生育更多子女，但根據國家統計局的數據，中國二零二一年出生人口僅為10.62百萬，人口出生率僅為7.5‰，創一九四九年以來新低。隨著人口老齡化和勞動力減少，在勞動力供應短缺的情況下，中國勞動力工資水平預計將繼續上升。工資上漲是眾多外資企業遷往印度或越南等新興國家的一個原因，而本集團已在這些國家開展業務。上文「亞洲分類」一節詳述本集團應客戶要求作出策略決定，在印度拓展業務、提升實力及紓緩依賴單一地區風險的原因。

二零二一年初，COVID-19疫情有所緩解、接種疫苗人數增加、各國重新開放，全球經濟強勢反彈。然而，二零二一年底出現Delta和Omicron病毒變種，並於二零二二年初繼續傳播，全球COVID-19疫情反覆。疫情持續加劇供應鏈中斷及通脹，進一步阻礙全球經濟增長。今年全球經濟仍然面臨諸多不確定因素。據路透社(Reuters)二零二二年一月十一日報導，全球航運巨頭馬士基(Maersk)警告客戶，由於緩解擁堵所花的時間長於預期，其仍竭力解決全球貨物運輸問題，顯示供應鏈危機遠未結束，仍對供需平衡產生深遠影響。在供需長期失衡的情況下，許多國家面臨巨大通脹壓力，預計可能進入新一輪升息週期。根據美國勞工部二零二二年一月十二日公佈的數據，二零二一年十二月美國消費者價格指數(CPI)上漲0.5%，二零二一年底美國通脹創40年新高。通脹飆升可能會促使美聯儲(Federal Reserve)加快升息步伐。美國有線電視新聞網(CNN)

於二零二二年一月十日的報導稱，高盛(Goldman Sachs)預測，美聯儲今年可能會升息四次，並將在二零二二年七月開始其資產負債表縮減程序。整體而言，展望二零二二年，全球經濟正逐步復甦，但仍存在諸多不確定性。在這種情況下，多家機構下調今年的經濟增長預測。據國際貨幣基金組織(IMF)二零二二年一月二十五日發佈的《世界經濟展望報告》，二零二二年全球增長預測由二零二一年的5.9%下調至4.4%。同樣，根據世界銀行(World Bank)二零二二年一月十一日發佈的報告，全球增長預計將由二零二一年的5.5%下降至二零二二年的4.1%，二零二三年進一步下降至3.2%。報告還指出，發達經濟體的增長率預計將由二零二一年的5%下降至二零二二年的3.8%及二零二三年的2.3%，而新興市場和發展中經濟體的增長率預計將由二零二一年的6.3%下降至二零二二年的4.6%及二零二三年的4.4%。需強調的是，美國與中國等主要經濟體增長減速將抑制新興市場和發展中經濟體的外部需求。

有關本集團業務及表現的前景，須考慮全球整體經濟、COVID-19疫情發展及疫苗接種率、手機市場、全球供應鏈、元件短缺、地緣政治及地緣經濟風險、政府激勵及支持、消費者行為及消費傾向、產品組合、技術變革及OEM/ODM行業以及競爭格局。自二零一七年起，全球智能手機出貨量已連續四年下降，二零一六年至二零二零年的複合年增長率為-3.4%，尤其是COVID-19疫情的蔓延抵銷了採用5G技術帶來的預期增長，並導致二零二零年供應鏈中斷及需求下降。更糟的是，雖然疫情趨於平穩，消費者需求回升，但二零二一年下半年元件短缺問題已對智能手機市場造成不利影響，抑制增速。根據IDC於二零二一年十月二十八日發佈的報告，第三季度智能手機供應商合共出貨了331.2百萬部手機，同比下降6.7%。實際上，除元件短缺限制外，智能手機市場還面臨物流、運輸延誤及中國電力供應限制等方面的挑戰。上述挑戰可能會在二零二二年年中期緩解，因此IDC將其二零二二年增長預測由3.4%下調至3.0%。就OEM/ODM行業情況而言，由於智能手機市場飽和、COVID-19疫情嚴重導致需求萎縮、一間主要手機品牌公司遭受限制、元件短缺以及元件價格及勞動力成本上漲，中國供應商之間的競爭更加激烈。由於美國政府嚴厲制裁，中國某行業巨頭被迫退出市場，而曾為該品牌公司提供服務的OEM一直與其他OEM正面交鋒，試圖以相對較低的價格盡可能利用已經過剩的生產力。同時，本集團客戶正努力爭取在飽和市場中爭取上述品牌公司的更大市場份額，故其產品於終端市場的定價必須非常具競爭力。總體而言，系統組裝業務的毛利已大幅削減。儘管如此，本集團仍繼續調整業務策略，由營業收入最大化轉向持續利潤改善，而不尋求增加智能手機的市場份額，但不斷豐富產品組合，尤其是高利潤的產品線。

根據IDC於二零二一年十二月二日發佈的分析，手機品牌公司已就其5G組合(就產量及價格而言)採取更進取的策略。儘管因供應鏈中斷、貨運成本高昂及港口擁堵等問題，智能手機市場出現短期下滑，但與5G設備相比，4G設備受影響更為嚴重，預計將加快向5G轉移的步伐，預計於二零二二年年末，5G設備的出貨量將佔全球出貨量近60%。IDC預計，二零二一年5G設備將同比增長117%，5G設備總量將由二零二一年的約555百萬台增長至二零二五年的1,094

百萬台，複合年增長率為14.6%。雖然總出貨量相較過往預測數字有所下降，但在多個地區的滲透率均有所上升。與上述數據相應的是，領先智能手機芯片製造商高通(Qualcomm)在其最新刊發的財務報告中披露，將二零二一年全球手機出貨量的增長率由高個位數調整為中高個位數，但該公司對5G手機的出貨量仍持樂觀態度，預計將由450–550百萬台增加至500–550百萬台。就平均售價(ASP)而言，二零二一年5G智能手機的ASP預計將為643美元，較二零二零年的價格上漲1.7%。IDC指出，由於發達市場對高端機型的需求持續，ASP達到峰值，但隨著5G普及率逐漸提高，整體價格將隨之下降。另一方面，5G網絡的推出也是影響5G設備採用的關鍵因素。根據二零二一年十一月三十日發佈的《愛立信移動市場報告》(Ericsson Mobility Report)，二零二一年第三季度，5G電信用戶增加98百萬至570百萬。愛立信預計，今年底5G用戶將增長至超過660百萬。與二零零九年4G推出情況相比，5G用戶數增速預計將明顯快於4G，乃因多家供應商及時推出可用設備，5G設備價格快速下降及中國更早參與5G業務。報告預計到二零二七年底，全球5G用戶將達44億，佔流動用戶總數49%。但由於晶片組供應商將生產資源優先分配予市場流行的4G/5G及下一代芯片，功能手機業務正面臨著更難獲得2G芯片的巨大挑戰。這一短缺情況於二零二一年全年仍舊存在，故可以預見其對功能手機出貨量的影響。本集團正採取措施分散業務風險，擴大手機以外的其他產品類別，尤其是在功能手機需求下降的情況下。

長期的供應緊絀阻礙電子市場增長，整條供應鏈由消費電子分類(包括智能手機、個人電腦甚至家庭電器)以至汽車分類均受影響，導致每個分類的價格飆升。此外，銅及生產所需其他金屬漲價刺激電機設備及被動元件的定價上升。若干常用電子元件(如集成電路、濾波器、液晶體顯示器、傳感器等)的供應非常緊張，價格上漲之餘，交貨時間亦延至二零二二年。然而，根據THE ELEC於二零二一年十二月三日發佈的新聞，高通行政總裁Cristiano Amon表示，全球晶片短缺情況正在緩解，預期二零二二年情況將進一步改善。但這一樂觀看法與多位最大半導體製造商高管的其他看法相悖。英特爾行政總裁Pat Gelsinger認為，晶片短缺將延續至二零二三年；而ARM的負責人Simon Segars則全然悲觀，表示情況將會惡化。就價格飆升而言，根據UDN於二零二一年十一月八日發佈的新聞，台灣領先芯片製造商聯發科(MediaTek)因其IC代工廠供應商生產成本上升而提高其部分智能手機芯片價格。值得注意的是，4G處理器價格漲幅遠高於支持5G的處理器，漲幅分別為15%及5%，表明優先生產5G芯片，進一步加劇4G晶片短缺情況，此與最後一段所述觀點一致。儘管對晶片短缺的預測各異，但本集團持保守看法，認為供應鏈中斷的情況要到二零二二年下半年方能緩解。雖然某些行業已採取積極措施，緩解供應持續緊張情況，而全球半導體製造商亦已積極投資新代工廠及工廠擴張，以提高產能，但供應短缺仍將延續一段期間。

自二零二零年下半年起，因COVID-19疫情持續及全球貨運量激增，供應鏈嚴重緊張。由於傳染性Omicron病毒變種於二零二一年底廣泛傳播，冠狀病毒捲土重來，進一步加劇全球主要港口的勞工短缺及運營受阻問題。根據物流技術公司Container xChange於二零二二年一月十一日發佈的報告，由於港口擁堵，集裝箱運費持續上漲，上海出口集裝箱運價指數(SCFI)於二零二一年十二月底甚至突破5,000點大關。展望今年，眾多數據及報告表明，供應鏈問題在短期內不會得到緩解。海事數據公司Sea-Intelligence於二零二二年一月十一日披露一份報告，當中指出進入二零二二年後，擁堵及瓶頸問題會更加嚴重且尚無跡象表明情況會得到改善。此外，《財富》雜誌亦於二零二二年一月十三日報導稱，中國針對Omicron採取的嚴格疫情清零措施可能會進一步引發供應鏈混亂。預計疫情導致的延遲及關閉、對亞洲至美國海洋運輸的持續需求及眾多港口運力不足導致的供需不匹配，將共同導致今年運費持續高漲。隨著海外路線的運費持續上漲，不斷增加的成本限制了利潤並驅使企業將成本壓力轉嫁給終端市場的消費者。為解決這一問題，眾多企業將運輸方式改為航空及公路運輸，但這些調整未能有效解決運輸延遲問題。大部分主要海港仍需時間來緩解擁堵問題。

自從美國前總統特朗普對中國商品開徵關稅，及將幾家中國公司列入黑名單以阻截其資源和支援以來，過去數年地緣經濟緊張局勢不斷升溫。自從當選的美國總統拜登就任後，對中國的取態有所轉變，但仍然強硬。二零二一年五月二十一日，美國商務部正式宣佈，政府將繼續把中國電信巨頭華為列入貿易黑名單。商務部長雷蒙多表示：「華為仍然留在實體名單上，沒有理由將它自黑名單剔除。」拜登政府提出和實施的種種限制措施顯示，中、美兩個大國之間的緊張關係難以於短期內緩和。直到現在，華為仍未接入谷歌移動服務及獲得支持5G的芯片。該公司繼續發行4G智能手機以保持市場知名度並維持忠誠客戶，這些客戶願意接受內置鴻蒙系統及4G處理器的手機。更糟糕的是，於二零二一年十月十四日，美國參議員鼓噪拜登政府將從華為分拆出來的公司榮耀列入黑名單，稱該公司威脅到美國國家安全。儘管華為已將榮耀股權出售予一個由30余家代理商和經銷商組成的財團，並完全失去控制權，但美國參議員仍認為榮耀本質上仍與中國政府有極大的關係，其可不受限制地使用當前拒絕華為使用的重要美國技術。地緣經濟的風險仍未消除並可能影響本集團的業務恢復及發展。

美國與中國之間日益加劇的緊張關係，加上持續的COVID-19疫情所帶來的限制，美國及其他國家呼籲減少倚賴中國的聲音又再響起，且越來越響亮。雖然這種情緒及行動預期不會導致彼此各走各路或即時出現重大轉變，但預期疫情將加快遷移低價值製造工序的速度。根據彭博報導惠譽國際亞洲國家風險研究主管Anwita Basu的消息，「自二零一八年中美貿易戰開始以來，許多公司已開始採用「中國加一」製造中心策略，而越南顯然已成為受益者」。由於得到兩

黨同時支持美國對中國採取更強硬立場，此一趨勢可能持續，令貿易戰及制裁於日後加劇的可能性增加。在貿易戰進一步升級的情況下，很多公司已透過為其海外業務在中國以外地區建立業務營運及市場，加大對沖關稅風險的力度。然而，隨著Delta引起的第二波COVID-19疫情爆發，全球多個地區受到嚴重衝擊，尤其是印度和東南亞地區，當地的確診個案迅速上升，導致工廠低於產能運行，甚至被迫暫時關閉。爆發第二波COVID-19疫情在很大程度上破壞了印度和越南的供應鏈。Quartz於二零二一年九月十六日的報導也反映了這一情況，當中指出儘管許多公司在過去幾年將製造工序從中國轉移至臨近的東南亞國家，尤其是越南，但由於自二零二一年四月底以來越南爆發致命的Delta病毒，部分公司又努力將其生產轉移回中國。儘管如此，隨著Omicron病毒變種在二零二一年底迅速傳播，中國越來越多省份須同時對抗Omicron和Delta兩種病毒。根據《衛報》於二零二二年一月十五日的報導，在過去一個月，中國至少有14個省級地方報告了Omicron病例，包括北京、上海、廣州和深圳。許多工廠因此暫時停業，甚至隨著中國實施「零新冠」政策而永久關閉，給中國工廠的生產能力帶來更多威脅。目前，COVID-19病毒的持續傳播及不可預測的演變使製造商對遷移產品線產生了懷疑。

在印度，國內產量和消費量高以及較高的外包量將促進跨國EMS/ODM將元件生態系統引入當地，提高當地的元件採購能力，從而使當地的生態系統更為強大和緊密。尤其是，建立製造工序、增加／擴大產能、研發及人力均需耗費大量財務成本，二級參與者(為一級公司／OEM供應產品的公司)越來越多地利用當地EMS/ODM服務。此外，各種激勵計劃促進印度電子製造業發展，減少倚賴進口並促進出口，包括(a)生產獎勵激勵(PLI)計劃(價值20,000億盧比)；(b)促進電子零件和半導體製造計劃(對資本支出提供25%的財政激勵)；(c)改進電子製造聚落2.0計劃(EMC2.0)(為建立EMC項目提供財政援助)；及(d)印度商品出口計劃(MEIS)(該等計劃下的激勵按實際離岸價的2%、3%或5%計算)。由於上述因素，印度的電子產品產量在過去五年翻了一倍多，從二零一六財政年度的3.2萬億盧比增至二零二一財政年度的7.8萬億盧比。此外，在需求方面，新興技術(如物聯網、人工智能、5G)及在工業及戰略電子領域引入機器人及分析技術已推動大量電子產品的全面發展，刺激了當地需求。此外，由於政府促進印度電動汽車銷售的各種舉措，電動汽車市場日益受到關注，此乃由於電動汽車的一系列零部件均依賴於電子行業。

除上述市場角度外，產品角度亦十分重要。從產品角度來看，隨著創新及技術的普及，智能手機行業已商品化且高度普及，規格標準化，導致市場競爭加劇，此乃由於模塊化行業結構降低了准入門檻，令行業更加分散。智能手機的應用已成熟，推動設計、功能及外觀的創新。IDC公佈了對中國智能手機產品功能於未來數年的預測，包括更大的RAM容量、更普遍採用OLED螢幕、屏下指紋、人工智能(AI)、人臉識別、AR/VR/3D建模及5G功能。根據三星官方

網站的一份聲明，5G設備消耗電池的程度往往比4G手機高，因為目前5G信號覆蓋受到限制。因此，5G手機必須不停搜尋強大的信號，在4G和5G網路之間切換，並花費大量時間來尋找良好的連接，導致較快消耗電池。因此，5G手機的電池壽命是其中一個最為消費者詬病之處。為了解決5G的電池壽命問題，許多智能手機製造商已經開始優化手機規格，並在很大程度上將電池提高到5,000 mAh的高容量，並升級了快速充電功能以吸引客戶。隨著規格的提高和差異化的功能，顯示刷新率成為品牌定位低端、中端及高端產品(從基本的60Hz到最高可用的144Hz)最重要的差異化因素之一，預計120Hz將會取代90Hz成為大多數產品的新標準，而144Hz將繼續佔領高端旗艦市場。此外，近期出現類似可折疊手機的創新發明已成功引起越來越多消費者的關注，若干主流智能手機品牌不約而同發佈其旗艦可折疊產品，如Oppo Find N、三星Galaxy Z Fold 3、華為P50 Pocket、小米MIX FOLD等。第二代可折疊式裝置給予行業樂觀的前景，較第一代型號更為優勝，體現在質量、性能及競爭較少方面。更大的螢幕、多鏡頭相機及屏下攝像頭亦將繼續成為功能改進的趨勢。

除了產品功能外，包括個人資料洩露或被第三方挪用在內的線上隱私問題一直是大多數人關心的問題，根據愛立信於二零二一年五月六日進行的調查顯示，57%的用戶表示關注線上隱私問題。隨著隱私意識日益提高，蘋果和谷歌等科技巨頭已採取多種舉措應對隱私問題，同時保障用戶資料不會不知情的情況下被第三方收集。蘋果公司在隱私保護方面邁出了一大步，在二零二一年四月二十六日發佈的IOS 14.5版本默認設定為關閉IDFA(即廣告商識別器)功能。在這個版本下，除非用戶允許追蹤，否則廣告商將無法存取用戶資料。除此之外，蘋果在二零二一年六月七日的全球開發者大會(Worldwide Developers Conference)上重點介紹其保護隱私的升級措施。引起關注的一個主要隱私升級措施是嶄新的隱私中繼功能，這是一個嵌入iCloud的互聯網隱私服務，旨在確保離開使用者設備的所有流量和路線都完全加密。此外，於二零二一年十二月十三日，蘋果發佈IOS 15.2，新增「App隱私報告」功能，該功能旨在讓用戶了解應用程序訪問權限受限信息(比如相機和麥克風)的頻率，及「數位遺產」計劃，可讓用戶授權特定人士於其身故後訪問其數據。另一方面，谷歌也在二零二一年的I/O大會上宣佈了其不同產品的一系列以隱私為重點的功能，並推出了Android 12的重大軟件更新，提供全新的隱私功能，包括一個嶄新的隱私操作面板。消費者越來越慣於將日常活動轉移至網絡平台，如今隱私和線上安全無疑極為重要。

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，而隨著智能手機供應商的快速增長，新客戶獲取可能放緩。本集團亦面臨來自其現有及潛在客戶(包括本集團的策略夥伴HMD)的製造業務的競爭，該等客戶持續評估自行製造產品相對於外包製造工序、OEM相對ODM的優勢。所有該等發展均可能對本集團的銷售、銷售組合

及客戶組合造成壓力，可能導致利潤率承壓、服務失去市場認受性、溢利或虧損被壓縮及失去其市場份額。為應付上述挑戰及不明朗因素，並減緩削價對毛利率的影響，本集團必須藉迅速作出業務及營運決策保持組織精簡靈活。為配合客戶產品推廣時間表及縮短上市所需時間，新產品開發所需週期必須縮減。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)。秉承鴻海科技集團的宗旨，本集團的未來業務計劃將聚焦於提升利潤而非營業收入增長，且不斷注視市場競爭狀況以作出適當回應。

為滿足客戶日益複雜的需求，本集團持續投資於研發(此乃本集團的核心競爭力)及培養全球研究人才(例如在印度)以確保能力，並持續從事產品研究及設計活動，以最具成本效益及一致的方式製造其客戶的產品，集中在產品創作、開發及製造解決方案上協助其客戶，藉此進一步增強能力。由於智能手機行業的競爭不斷加劇，公司在研發方面的支出不斷增加。就智能手機製造商而言，由於各公司積極投資研發，故差異化範圍有所縮減。一方面，差異化有助於公司提高其智能手機型號的受歡迎程度，另一方面，由於客戶需求及偏好快速變化，差異化已不可或缺。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新技術區，亦位於移動設備行業中競爭非常激烈的市場。他們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。他們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。他們為全球客戶提供服務的良好記錄證明除了品牌客戶外，他們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顧客的專案管理工作，讓客戶可以專注推廣本身的產品。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及功能手機產品，使本集團的產品從市場競爭中脫穎而出，並有助本集團滲透全球移動市場份額。本集團已充分利用鴻海科技集團在產品創造垂直整合方面的優勢。本集團的一站式購物服務及豐富資源(獲得鴻海科技集團的支援，提供規模、豐富經驗及主要元件的控制)對中國品牌尤其具有吸引力。本集團持續升級其技術及領先競爭對手的能力將是本集團能否維持競爭優勢及確保利潤的重大決定因素。研發團隊將不斷在工業設計、影音質素、用戶體驗、AI技術等方面進行創新，其將用於本集團將提供的各種產品，除手機外，亦包括數據模塊、網絡產品、物聯網設備及汽車產品。研發團隊利用移動及可穿戴設備的整個產品組合，以把握消費者物聯網市場的機遇，並通過先進的語音用戶介面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(車載資訊保險箱、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，以確保本公司取得未來業務發展動力，更可識別及應付客戶不斷變化的需求、行業趨勢及競爭力。本集團一直在印度建立其研發能力。

由於手機市場已發展為成熟市場，發展空間較窄，本集團繼續於其他具有巨大潛力的行業(包括汽車、醫療保健等)尋求投資及業務機會。一方面，隨著環保意識的提高及電池技術和性能的持續改進，過去兩年電氣化已成為汽車行業最重要的關鍵詞。各國政府(日本、德國、英國、韓國等)及主要的汽車整車廠(大眾、福特、通用、梅賽德斯－奔馳等)已宣佈相關政策及時間表，提議於二零三零年至二零四零年禁售新汽油和柴油汽車。中國的禁售政策尚未出台，但作為全球最大的汽車市場，根據中國汽車工業協會(CAAM)的數據，二零二一年中國新能源汽車銷量創下3.521百萬輛的歷史新高，較上年增長近1.6倍，

市場份額(新能源汽車銷量／汽車總銷售量)達13.4%，預計二零二二年將超過18%。隨著電氣化熱潮席捲汽車行業，智能駕駛艙和智能輔助駕駛系統(ADAS)亦成為主要汽車製造商向數字化新產品轉型的標配設備，汽車廣泛應用電子元件將成為汽車電子行業發展的關鍵驅動力。另一方面，新冠疫情當下，為建立與病毒共存的方式，疫情管理和感染治療亦成為醫療技術創新和轉型的動力。同時，除受疫情影響外，人口老齡化正在將整個醫療系統推向崩潰的邊緣，儘管根據世界衛生組織(WHO)的數據，二零三零年前全球經濟可能為醫療行業創造40百萬個新就業機會，然而，預計同期全球醫生、護士及助產士的缺口仍將達9.9百萬。隨著「ABCDEF」(即人工智能、區塊鏈、雲端、數據、邊緣計算及5G(第五代移動通訊))的發展，遠程醫療打破了醫療服務地理位置及距離的限制，亦緩解了部分勞動力短缺，為不同疾病及年齡的患者提供對接醫療及智能醫療的服務。展望未來，通過穿戴設備、門診病歷及健康檢查報告提供的數據，患者可進一步連接整個醫療系統，不僅加快了預約流程，亦使患者獲得更準確的診斷。

政策制定者積極進行製造業轉型，這一全球趨勢將帶領製造業進入一個充滿活力的新階段。當製造業逐步步入數字化，轉型成為使用「大數據」和分析技術對不斷變化的條件作出快速果斷反應的網絡化工廠，機會隨之來臨。本集團的研發團隊有能力打造此次產業升級所需的「智能」設備。創新極可能會激發新的需求，因此，技術知識和技能是我們保持競爭力的關鍵因素。

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

展望未來，本集團了解過去面臨的各項重大挑戰，並繼續準備迎接可能於二零二二年出現的新因素。於二零二零年，本集團為優化公司規模而進行重組，將冗贅資產清除。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。詳情請參閱本公司二零二零年企業管治報告書(構成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其中一部分)所載「問責及審核」一節。

二零二一年面臨的主要風險

有關於二零二一年面臨的主要風險，請參閱下文主要風險項目。

與手機業務有關的風險

誠如上文所述，由於智能手機市場飽和，手機出貨量按年下跌，而爆發COVID-19令情況加劇。所有領域的市場參與者眾多，導致定價競爭激烈，市場營業收入潛力下降，定價壓力持續高企。中國勞動者的期望提高，更青睞高科技工作，致使低端製造價值鏈出現缺口。外加中國經濟快速復甦，勞動力稀缺，而勞動力短缺又導致成本增加。因此，全球經濟的整體格局、COVID-19、元件短缺及供應中斷、原料價格及物流成本上漲、地緣政治風險、市場競爭及消費者行為改變，加上本集團客戶未必能成功營銷其產品或其產品未能獲得廣泛商業認可的風險，可能對客戶及本集團的經營業績及財務狀況造成重大影響。為解決此問題，本集團須控制BOM(物資清單)成本及製造成本，提高效率及產量，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，但因元件供應緊絀而難以控制元件及原材料成本。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亦採取ODM多元化戰略，目前本集團僅為HMD生產功能性手機。在面臨產品組合欠佳、定價壓力增加及元件價格上漲等負面因素的情況下，要在維持市場份額及抗衡利潤下跌壓力之餘，又同時保持成本競爭力、精簡靈活及技術先進，確屬極為艱巨的挑戰。部分客戶可能考慮將部分產品內包，以優化其產能及資產使用率。由於COVID-19造成的不確定因素，客戶改為以多次下達小量的訂單，而不下達訂貨量大的訂單，因此難以預測訂單情況。由於需求能見度較短，本公司須在此艱難時期控制及優化存貨及營運資金以及未付貨採購訂單涉及的重大風險。整體而言，本集團自二零一七年底以來所面臨的挑戰已持續至二零二一年，且本集團的整體毛利率持續受壓。由於市場競爭激烈及產能過剩，加上本集團部分客戶面對重大逆境，機構件及系統組裝業務的毛利率承受著前所未有的下跌壓力，有關壓力將持續至二零二二年，未來復甦之路滿途荊棘。

過去幾年，中國面臨著諸多挑戰，既有貿易緊張局勢，又有部分人所稱的對中國作為全球最大EMS東道國的當前地位構成的潛在威脅。除此之外，COVID-19疫情導致全球供應鏈嚴重中斷。以上種種均促使OEM多元發展供應鏈，

向印度、越南及墨西哥等國家擴張，以降低風險。早前自中國進口的品牌的手機現今於印度進行生產，該等品牌公司的EMS合作夥伴已在印度投建生產設施，極大地提振了印度EMS行業的發展。在中國，整個機構件製造業產能過剩，二零二零年在COVID-19爆發對市場造成沉重打擊後，本集團的機構件業務尤其如此。考慮到需求減少、本集團於中國的機構件業務毛利率持續下跌、本集團產品組合的變動及產能過剩，本集團於二零二零年優化方針並採取必要措施，旨在成為輕資產企業集團，因此，本集團終止了部分於中國的機構件業務並就各項使用率不足／過時的資產作出大幅減值及撇賬，以在出售該等使用率不足／過時的資產的同時尋求更佳回報。本集團亦開展一項重組計劃，優化人員配置。本集團已繼續密切留意市場狀況，且由於手機市場的變化及我們退出盈利能力較低或錄得虧損或表現欠佳的業務，決定於二零二一年進行額外的重組行動或撤資，該行動仍將繼續。但二零二一年的數額較小。同時，其他客戶對在印度當地生產機構件的需求持續，經考慮印度大量的商機及分散生產基地的全球趨勢，本集團決意繼續擴展已於二零一九年十一月開始營運的印度機構件業務。擴展計劃專注於垂直整合及提升產能及改善能力，以生產更多不同的高增值產品及需要更先進技術的服務，並於手機製造業務的基礎上吸引更多客戶。

此外，客戶將訂單轉交本集團競爭對手處理的頻密度增加、改變外包的數量或價格下跌壓力亦可能導致我們日後進一步進行重組或縮減規模。本集團將不得不在客戶將外包工序轉交競爭對手處理的期間產生更高的經營開支。任何該等重組或縮減規模活動(如有進行)均可能對本集團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，仍需一段時間業務方能恢復至疫情前的水平，而本集團將繼續控制成本及維持靈活變通，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在適當時候調整規模以保持精簡靈活。長期來看，隨著整體需求增加，市場參與者將能夠以技術投資進行擴張。因此，中長期的影響將會降低。

COVID-19疫情

COVID-19的影響已在上述章節中詳細說明。COVID-19在全球蔓延已造成重大宏觀經濟不確定性、波動及干擾，對我們及客戶和供應商的業務、流動資金及資本成本造成不利影響。因此，COVID-19的持續擴散可能進一步干擾我們的供應鏈及客戶需求。在「與客戶、供應商及僱員的主要關係」一節中，中國、印度及越南的業務為盡量減少COVID-19的影響而採取的行動已擴大。本集團一直密切關注監測目前與COVID-19相關的公共衛生挑戰，並就我們於受影響市場的營運各方面應用針對COVID-19的所有建議健康及衛生措施，以及遵循當地政府的健康保障措施。在越南，我們的工廠遵循政府的規定，於二零二一年五月實施「隔離生產」措施，進行大規模生產和NPI(新產品推出)搭建所需的所有直接勞工及員工須於廠內宿舍或廠方安排的住處留宿，隔絕與外界接觸。在此期間員工每日獲提供津貼、改良的生活條件和適當娛樂，員工亦對於此生活上的支持感到滿意。

印度方面，新增病例由二零二一年二月中旬的每日約9,000宗(每日有80人死亡)激增至二零二一年五月首周的每日40萬宗(每日有4,000人死亡)，令當地的總死亡人數超過了30萬，成為繼美國和巴西之後的第三大受影響國家。為了在生命成本和生計成本之間取得平衡，印度總理建議各邦視乎當地危機的嚴重程度採取措施，並將封城作為最後手段。包括馬哈拉斯特拉邦(國內生產總值的最大貢獻者和金融重鎮孟買的所在地)、德里、卡納塔克邦、泰米爾納德邦、安德拉邦和拉賈斯坦邦等在內的大多數邦紛紛宣佈封城，以遏制病毒的傳播。然而，有別於二零二零年的情況，當時因印度全國實施封鎖而令所有工業活動突然停頓，我們在印度的管理層已提前為包括封城在內的所有緊急狀況計劃應變措施。很多公司大幅減產，主要是由於國內銷售額因當地封城、限制網上銷售非必需品和工廠工人感染COVID-19而幾乎清零。我們在印度的工廠向泰米爾納德邦政府申請了特別許可，透過歸類為即使在封城狀態下仍獲准運作的連續程序工業而繼續運營其業務。我們在印度的業務面臨的主要風險之一是缺乏氮氣供應，因為政府已指示工業氣體供應商動用氣罐車將氧氣運送到缺乏氧氣供應的貧困州份。幸好及時與泰米爾納德邦政府和工業氣體供應商進行協商，確保我們的印度基地得以購得氮氣繼續運營。由於提前採取了措施，故我們輕鬆超額完成二零二一年五月份的客戶手機發貨指標。EHS(環境安全健康)部門開設了一條全日廿四小時由專人接聽的支援熱線，為員工及家屬提供任何醫療緊急情況的支援。我們已儲備製氧機隨時支援員工及其家屬。工廠、宿舍及公共汽車內均進行了持續的監督和監測，以確保符合COVID-19防疫規定。在經歷第二波疫情的高峰期後，許多公司正陸續有序地重新啟動。

全球經濟體已進入旅遊限制／封鎖狀態，導致消費者需求轉趨沉寂，消費者在消費上更為謹慎。需求下降，加上旅遊限制／封鎖／擁堵，對所有消費設備市場(包括手機)造成影響。財務上的困境、對COVID-19的憂慮及元件短缺限制了公司所能生產的設備數量和人們實際會購買的手機數量。即使當中國、美國及其他市場擺脫疫情最嚴峻的時刻，全球經濟仍須繼續掙扎求存。

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

與中美緊張局勢有關的風險

自從美國總統拜登就任後，對中國的態度有所轉變，但仍然強硬。二零二一年五月二十一日，美國商務部正式宣佈，政府將繼續把中國電信巨頭華為列入貿易黑名單。拜登政府提出和實施的種種限制措施顯示，中、美兩個大國之間的緊張關係難以於短期內緩和。華為至今無法使用Google Mobile Services，亦無法獲得5G芯片。該公司繼續發佈4G智能手機，保持市場知名度並維持願意接納內載鴻蒙操作系統(Harmony OS)及4G處理器手機的忠實客戶。更糟糕的是，二零二一年十月十四日，美國參議員以威脅國家安全為由，呼籲拜登政府將華為的分拆公司榮耀列入黑名單。儘管華為已經將榮耀的股權出售予一間擁有30多名代理商及經銷商的財團且完全失去控制權，但美國參議員仍認為榮耀本質上仍與中國政府有極大的關係，其可不受限制地使用當前拒絕華為使用的重要美國技術。這種緊張關係對全球經濟有著深遠的影響，本集團將繼續關注事態發展。

依賴主要客戶及信貸風險

本集團五大客戶佔本集團營業收入總額93.5%。本集團已與該等主要客戶建立穩固關係，而要在如此多變及競爭激烈的市場環境中維持與該等客戶議價的能力是一項重大挑戰。有關評估本集團所面臨風險及我們就管理該等風險採取的行動的詳情，請參閱「與客戶、供應商及僱員的主要關係」一節。本集團大部分應收貿易賬款來自與本集團建立長期穩定合作關係的主要長期客戶。向該等客戶授出的信貸期介乎30至90日，與授予本集團其他客戶的信貸期一致。應收貿易賬款的其後償付情況已經審閱，並得出並無信貸減值應收款項，因而毋須計提任何額外撥備。由於市場波動及競爭激烈，且爆發COVID-19及實施相應的封鎖措施及邊境管制，加上元件短缺、整體經濟疲弱及目前信貸及市場狀況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。本集團將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，並評估拖欠風險及檢討預期信貸虧損撥備的充足性。具體而言，本集團的財務團隊將繼續密切監察HMD的業務表現、現金狀況及流動資金、延遲付款記錄、財務穩定性、籌資進展及信貸狀況，並採取必要措施降低風險。儘管受到COVID-19的影響，本集團認為其他客戶交易對方不履約的信貸風險仍相對較低。然而，本集團有若干客戶屬小型客戶，而與面臨財務困難的客戶交易可能對我們的財務業績造成不利影響。尤其是在COVID-19的衝擊下，部分小型客戶可能面臨財務困難，而本集團可能難以收回結欠我們的款項，或該等客戶對我們產品及服務的需求可能下降。倘我們的一名或多名客戶無力償債或因其他原因無法及時向我們付款，或根本無法付款，則我們的財務業績可能會受到影響，且可能需要增加預期信貸虧損撥備以及應收賬款的週轉日數，及因存貨水平較高而須增加撇銷存貨及營運資金需求。任何該等風險或會因持續的COVID-19疫情影響而增加。

就美國政府將本集團其中一名主要客戶列入黑名單、對其實施出口管制及禁制而言，由於情況不斷變化，本集團將繼續監控及評估失去一名主要客戶的影響，並採取必要措施降低風險(如於二零二零年實施縮減規模行動並繼續優化員工隊伍)，且本集團將投入資源服務所有客戶以促進及維持長期業務關係。最後，該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。幸好該客戶仍積極對手機業務投入資源。最後，我們的客戶可能經歷需求急劇變化的市場份額，這可能導致彼等失去市場份額或退出業務。

本公司客戶承諾的短期性質及對其產品需求的快速變化降低了本公司準確估計客戶未來需求及訂貨情況的能力，使我們難以規劃材料需求、安排生產及最大程度地利用產能。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的估計及維持客戶關係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業務風險、制定生產時間表、作出元件採購承諾、善用資產以及分配人員及其他資源。最後，現有業務模式(買賣相對寄售)可能出現變動，營業收入與毛利率及純利率亦會相應變動。買賣業務模式指公司購買材料並增值後出售予客戶，而寄售業務模式指客戶擁有材料並委託承包商／OEM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。

依賴主要供應商

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

元件供應風險及價格上漲

有關元件供應受阻及價格上漲所帶來不利影響的詳情，請參閱「與供應商的主要關係」一節及部分其他段落。

匯兌風險

有關如何減輕該等風險的詳情，請參閱「財務表現」一節。

網絡風險控制

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

二零二二年展望

鴻海科技集團董事長劉揚偉於二零二一年十一月的電話會議上表示，鑒於有關冠狀病毒疫情、通貨膨脹、地緣政治緊張局勢及供應鏈的不確定因素，富士康集團對其二零二二年營業收入前景持審慎態度。秉承鴻海科技集團的宗旨，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，維持及提升利潤，而非單純追求營業收入增長，並將持續監察市場競爭狀況、COVID-19疫情發展情況、元件短缺、供應鏈形勢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能力。二零二二年，本集團將繼續面臨各種風險。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。我們現時未知或我們現時視為不重大的其他風險及不確定因素亦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COVID-19疫情及元件短缺會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，二零二二年的風險因素及機會包括：

風險因素：

- (i) COVID-19疫苗的成功研發、分配及注射以及疫情限制措施對本集團於主要消費市場的客戶恢復至關重要。當前尚無法確定COVID-19對我們海外業務經營及經營業績的影響時間及程度以及嚴重性。印度或越南等部分地區如持續爆發COVID-19疫情，無論是以Omicron等新型病毒變種的形式爆發或以其他方式爆發，均可能出現進一步封鎖、旅行中斷及擁堵情況，工廠可能會被要求關閉，進而可能面臨產量下降、直接成本增加及營業收入減少的局面。例如，二零二一年十一月發現命名為Omicron的新型COVID-19病毒變種，隨後該病毒於多個國家快速傳播。此外，倘我們的供應商日後因COVID-19疫情而出現工廠關閉或產能利用率下降或邊境交通擁堵的情況，我們將同樣面臨元件短缺的問題，且難以採購滿足生產要求所需的物料。以上任何因素均可能對我們海外廠區的業務、資產使用率、訂單完成率、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

鑒於Omicron具有極高傳染性，市場愈發擔憂該病毒變種是否會在亞洲地區大規模爆發。然而，大多數經濟體尚未出現世界其他地區目前發生的感染率及經濟干擾劇增的情況。香港是採取若干世界上最嚴格入境檢疫措施的地區之一，即便如此，Omicron仍破防而入。Omicron於印度及越南等國家的快速傳播增加了生產嚴重中斷的風險，而Omicron造成的破壞性可能較先前疫情更為嚴重。隨著病毒變種的傳播速度減緩，許多政府能夠保障基本的生產經營，減少疫情對基本貨品及元件產量的影響。由於Omicron的傳播速度前所未有，即使其引起的健康風險不如之前的病毒變種嚴重，但仍足以令亞洲的工廠因大量工人感染而無法返工。換言之，即使Omicron不如其他病毒變種嚴重，但一旦爆發，仍會，至少在初期階段會引致封鎖，從而不可避免地會引起供應鏈相關的風險。然而，所幸Omicron的自愈速度較其他病毒變種更快——至少不同地區的趨勢看似如此。但即便如此，若持續六至八週的時間，亦可能造成嚴重影響；

- (ii) COVID-19疫情亦已影響我們的客戶，並已且可能繼續導致對我們製造服務的需求難以預料地減少或增加。二零二零年三月至五月若干期間，COVID-19疫情於印度快速傳播，各州政府對銷售非必需品(包括手機)的電商公司實施限制，此嚴重影響對終端客戶的手機銷售，導致我們主要OEM客戶的需求有所下降。此外，OEM客戶已多元化其EMS網絡以化解COVID-19疫情期間的供應鏈風險，導致其給予我們的業務量減少。考慮到疫情期間我們的營運成本增加，我們謹慎地對新項目進行投標以保障我們的利潤，進一步影響了新業務量。我們在二零二一年亦面臨類似困境。二零二二年一月，我們越南業務所處的地區出現COVID-19疫情復燃，令情況變得複雜，工廠努力地盡可能保持穩定營運。工廠採取一切必要行動在保持持續生產的同時保障其僱員的安全。一定比例的直接勞工選擇辭職回鄉過年，導致一月及二月的產量受到影響。當地管理層團隊已提供多種獎勵挽留僱員，並向受感染的員工提供全面財務支援令其於恢復後復工，該等行動旨在避免營運受太大影響，以便我們能夠滿足客戶的目標需求。除COVID-19疫情外，越南工廠亦面臨入境物流方面的挑戰——中越邊界已封鎖數日，而越南已採取快速行動及恢復方案，如將大多貨運轉為海運模式及為小型包裹安排空運／聯邦快遞。另外，滯留在邊境的貨物亦將對供應商提供額外供應的能力造成額外負擔。然而，我們並非獨例；其他公司亦正在進行相同行動，從而導致海港／機場物流進一步擁堵；
- (iii) 元件供應短缺仍為極重要的問題。半導體及集成晶片組供應短缺尤為嚴重，原因是COVID-19疫情期間因居家辦公及電商熱潮而引起全球對智能手機、平板電腦及個人電腦的需求空前高漲，而COVID-19疫情期間多地關閉生產設施。此外，集成晶片組製造商已於COVID-19疫情前將其資源移出4G模塊，以為5G模塊的生產作準備，從而導致COVID-19疫情期間需求高漲的4G手機產品的生產遇到困難。此外，各個行業的OEM亦大量囤積半導體及集成晶片組。尤其是，二零二一年下半年，供應緊絀的勢頭已經從早期的低價值／低利潤率的半導體商品轉移到高價值／高利潤率的商品，甚至波及及其他非半導體商品。除此以外，下半年通常是消費電子產品的旺季，只會令問題進一步擴大。許多半導體供應商在將訂單交付時間延長至超過30周之後，開始按配給方式發貨，意味即使訂單在規定的交付時間內下達並收妥，實際發貨仍須視乎產量而定，在大多數情況下，訂單均不會獲全數發貨。然而，當全球大部分地區仍然因COVID-19疫情而停滯不前，而中美兩國之間的矛盾仍然持續，中國的供應能力不時成為一種挑戰。半導體行業普遍面對的供應緊絀問題得到圓滿解決仍然遙不可及，前路難以預料，可能需要再經歷多一年調整週期。海運能力的限制和通脹威脅令下半年的供需情況添上更多不確定因素。

半導體供應緊絀情況將會持續。當前市場波動無法提供長遠的未來預測。然而，即使該行業局部有所改善，但仍可確定部分類別的緊絀情況將持續至二零二二年底甚至更久。對部分公司而言，可怕而致命的是，在某一流程節點，供需形勢嚴重失衡以致若干元件供應將受市場優化／調整的重大限制，而基於該等元件的產品供應亦將受到重大限制。由於有關調整的時間窗口極短，基於該等產品的人民生活及商業前景短期內自然會受到影響。不幸的是，富智康諾基亞品牌功能手機產品業務所使用的主要元件將受到有關調整的影響。由於供應商不願繼續生產2G晶片組並將生產資源優先分配給市場受歡迎的4G／5G和下一代芯片，功能手機業務面臨更難獲得2G晶片組的巨大挑戰，造成功能手機晶片短缺日趨嚴重。晶片短缺在二零二一年持續整年，可預見其會對功能手機出貨量造成影響。功能手機產品供應於二零二二年將受到嚴重影響，儘管我們正採取補救措施整頓有關問題，但預期於二零二二年下半年以後方會有所改善。

儘管「印度製造」倡議刺激了手機製造，但印度於原材料、元件及配件的供應方面嚴重依賴中國。未來如若再次爆發類似疫情，高度依賴進口且部分關鍵元件產自中國的情況預計會產生重大影響。因此，為遵循「中國+1」戰略，實現自力更生，印度以外的OEM正計劃發展本地供應鏈。透過將大部分生產轉移至終端消費者，推動供應鏈本地化，製造業能夠更加靈活地應對全球挑戰。這一戰略雖可能增加成本，但亦可迎合印度這類政府的要求，該等政府有時會出台激勵措施，鼓勵公司將製造及供應鏈轉移至其國家，以促進當地的GDP增長及就業。

通貨膨脹及物流受限已成為二零二二年的主要挑戰。成本上升過往由供需所帶動，而現由持續的COVID-19限制措施及中美貿易衝突導致的人為因素所推動。換言之，即使供需達到平衡，價格仍可能會繼續上漲。供應鏈中斷正隨著時間經歷調整週期，如今由於通貨膨脹及物流受限的作用，調整週期明顯將延長，以適應額外的市場驅動因素。複雜性可能升高，只有於市場完成所需的調整後才能逐一了解對各項商品的影響。

邁入二零二二年，COVID-19疫情及半導體芯片囤積等不利因素仍將存在。本集團採購團隊的任務是尋找及採納最佳解決方案，以應對不斷演變且動盪的市場中接連出現的挑戰，包括確保充足供應、提供優質材料、維持強大的議價能力、以具市場競爭力的價格進行交易以及在短時間內執行。本集團將不斷努力，以在貫徹基本原則下在行內保持領先地位，按擁有總成本評估採購成本，與少數可靠合作夥伴整合業務，定期檢討供應基礎和及時性，並於有需要時轉向具競爭力的供應來源，在若干國家就地取材以縮短訂單交貨時間、降低入境物流成本及避免進口關稅，並保持質量重點、

滿足客戶／產品要求、成本至規格。由於我們為保持同業競爭優勢而持續致力維持主要元件的穩定供應和優化成本管理，預計功能手機、智能手機、消費電子和汽車機械業務的客戶將對業務發展作出積極貢獻。全球COVID-19疫情改變了人們的生活方式，加上近期引發熱議的元宇宙的推波助瀾，預計AR/VR設備需求將增加。我們的研發團隊已開始與該行業的一些客戶建立業務關係，但仍不大可能立即進入大規模生產階段；儘管如此，其長期而言呈積極態勢；

- (iv) 很難預測本集團未來的訂單情況。本集團其中一名主要中國客戶受到美國制裁，對本集團於二零二零年的業務發展及資產利用率造成重大影響，影響更延續至二零二一年。二零二二年，向該客戶的銷售額將繼續下降，本集團或需終止該部分業務。來自該客戶的訂單大幅減少，不僅擾亂了本集團的生產計劃，亦嚴重影響其資產利用率，縮減的利潤率無法彌補固定雜項開支。此外，終端市場競爭十分激烈，不論我們客戶的新產品是否暢銷均將影響客戶再次下單。正如上文所述，本集團於二零二零年不得不將未充分利用的資產及存貨撇銷及減值或出售，並進行優化／重組活動，而本集團已於二零二一年繼續該等舉措，其規模將與該等業務的收縮速度掛鉤。本集團於二零二二年仍將繼續該等舉措，而該等資產出售及優化活動將會產生損失，這取決於(其中包括)充滿挑戰的整體手機市場狀況及格局、市場侵蝕壓力、總體經濟、客戶的業務狀況及具有挑戰性的政治環境、疫情發展、元件短缺及價格上漲以及本集團致力輕資產及精簡業務的戰略。但正如上文所述，本集團將繼續在印度尋求新商機及進行擴張；
- (v) 對供應不足的商品的消費需求回升、供應鏈中斷(例如集裝箱短缺及港口擁堵)及策略性運貨量管理等因素帶動自中國運往美國及歐洲的商品集裝箱運費上漲，而美國及歐洲地區的貨車司機短缺已加劇將商品運至其最終目的地的困難度，且已導致該等產品一經上架即價格高漲。集裝箱短缺及由於疫情導致營運中斷所造成的港口擁堵令集裝船的周轉時間有所延長。邊境管制及出行限制、無法獲得全球疫苗通行證、因無法外出導致需求受抑制，以上因素共同引發重重危機，如全球生產將因交付不及時而受阻，成本及價格將上升，全球GDP增長將因此變得疲弱。部分地區(如越南)更加緊控制海關檢查，令清關時間更長；
- (vi) 手機EMS行業因市場產能過剩而競爭激烈，我們面臨來自眾多國內及國際EMS提供商以及我們現有及潛在手機OEM客戶的內部製造及組裝部門的競爭。競爭對手通過向我們的客戶提供較低報價而積極爭奪我們的市場份額。由於手機行業的若干OEM已經擁有內部EMS服務，我們的OEM客戶亦可能選擇將部分或全部該等服務轉為由內部提供。我們的成功取決於我們所積累的大量製造業知識及最佳實踐的製造業設計能力，及因應新手機創新、模型及消費趨勢而配置、增加及減少生產的能力。由於手機

OEM客戶的終端市場競爭激烈、其議價能力強大、技術創新、產品成熟、與當地政府的關係、補貼及獎勵以及若干產品供應過剩，我們面臨來自該等客戶的定價壓力。因此，手機OEM客戶不斷尋求降低供應鏈成本，不斷施加降低成本的要求。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。我們預期手機行業中的該等定價及成本壓力將會持續。我們的價格及定價政策倘出現任何大幅變動，則可能降低我們的營業收入及盈利能力；

- (vii) 鑒於本集團若干客戶延遲付款而致使及時收回應收貿易賬款的風險增加，本集團已於本期間就特定逾期應收貿易賬款產生的信貸虧損計提撥備。如上文所述，HMD現正籌集資金，而本公司正密切監察有關進展並評估依時收回應收貿易賬款的風險及違約風險。本公司將繼續密切監察該等面對流動資金風險的客戶的情況，及根據本公司政策採取必要的催討賬款行動，並根據相關會計標準的規定就應收貿易賬款產生的預期信貸虧損作出更大撥備；
- (viii) 成立Mobile Drive集團所產生商譽的潛在減值風險。本集團應佔可識別資產、負債及或有負債於重新評估後的公平淨值與收購成本的任何差額，乃於收購投資期間即時於損益確認，並應按年進行減值測試；
- (ix) 就烏克蘭戰爭的地緣政治緊張局勢而言，有關局勢已持續一段時間，本集團將繼續密切監察有關情況(包括終端市場及上游供應商)及各種制裁措施的影響(如我們的客戶所受到的出口管制及支付監管、貨幣市場及股票市場的波動、通脹風險以及原油價格攀升)，並將採取必要且即時的行動應對任何外部因素。物流服務供應商已逐一暫停前往俄羅斯海港的業務經營。能源價格上漲，空域使用限制令路途更長且花費更高。如該危機長期持續，則將不可避免面臨通脹加劇的風險。

機會：

- (i) 透過採用數字工具及技術戰勝疫情為未來解決不確定性因素提供額外的靈活性及彈性；此促進了5G部署。5G為移動通訊技術，其將影響跨地域的流動性以及工廠、住宅及指定用於特定用途的地點等微定位(micro-location)。此包括遠距學習及醫療保健。透過5G的智能預測，預計汽車行業將迅速發展，而更智能的汽車及自動駕駛汽車不再遙不可及。商業機會伴隨著創新的發展而來；本集團從產品設計至最終貨物交付的能力，以及我們眾所周知的製造能力及產能令我們從競爭對手中脫穎而出。

5G基礎設施和手機市場的增長。目前不盡人意的全球5G信號覆蓋在某些情況下可能會抑制消費者對5G手機的需求，因為不穩定的5G信號可能為使用者帶來不佳的體驗。隨著消費者越來越熱衷於雲計算應用，5G信號覆蓋在推動消費者整體滿意度方面較其他5G功能更為重要。運營商對5G的提升將有可能推高5G手機銷量，刺激手機市場的蓬勃發展。根據二零二一年十一月三十日刊發的Ericsson Mobility Report，5G網絡的建設正在持續加速，迄今為止，全球已累計建設了逾180個商用網絡。估計5G網絡於二零二一年末前將覆蓋逾20億人。該報告進一步預計，於二零二七年底，5G人口覆蓋率將達致約75%。該報告表明，就5G用戶而言，於二零二一年第三季度，5G電訊用戶增加98百萬人至570百萬人，預計於年底前用戶將增加至超過660百萬人。經參考4G的推廣，由於多家供應商及時提供設備，5G設備的價格下降較快，以及中國的早期參與，預計5G服務的滲透速度將快於二零零九年推出的4G。於二零二七年底，5G用戶將佔總手機用戶的49%，全球用戶達44億人。5G網絡滲透的加快推動了智能手機出貨量的增長；

- (ii) 於二零二二年，本集團繼續在北美獲取5G產品新客戶。特別是，本集團進入新的5G路由器產品類賽道。這條新產品線將幫助我們把產品組合擴展到寬帶市場分類及企業分類。5G覆蓋仍處於上升階段，使用5G進行寬帶連接(取代或替代固定線路)的需求不斷增加，此亦為電信運營商擴大其市場領先地位的關鍵戰略之一。在另一個重要的增長發展方面，本集團亦與一家頂級汽車製造商合作開發蜂窩遠程信息處理產品。此類遠程信息處理產品是產品組合的另一方向的大拓展，同時由於遠程信息處理產品生命週期通常為5至7年，進入門檻非常高，故是次合作亦為長期的業務合作。隨著所有新車都轉向聯網汽車，對遠程信息處理主要零件的需求將成為一個增長迅速的分類。

對於5G路由器和蜂窩遠程信息處理產品，本集團將不僅獲得先進的研發經驗，而且會獲得先進的製造技術。特別是由於遠程信息處理產品必須能夠長期使用，因此此類產品的設計和生產必須滿足最嚴格的汽車質量標準。本集團將繼續將該等新產品類別推銷給更多客戶，從而發揮我們先進的技術和經驗；

- (iii) 於二零二一年十二月二十二日，本集團宣佈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)獨立上市。預計建議分拆將涉及(i)以首次公開售股的方式提呈認購BFIH將發行的新權益股份，及(ii)由本公司(透過其附屬公司Wonderful Stars Pte. Ltd.)提呈發售現有權益股份(合共佔緊隨建議分拆完成後BFIH經擴大已發行股本(包括行使任何將授予賬簿管理牽頭經辦人的超額配售權)不超過25%)。其計劃將首次公開售股之所得款項淨額用於滿足升級及擴建現有園區的資本開支需求、投資附屬公司以滿足其資本開支需求、滿足印度業務的營運資金需求及用作一般企業用途。根據目前進展，BFIH計劃於二零二二年第三季度前於印度證券交易所上市。

於建議分拆完成後，BFIH集團將繼續列作本集團之附屬公司，BFIH集團之財務業績將繼續綜合計入本集團賬目。建議分拆對本集團未來盈利的影響將取決於(其中包括)建議分拆所籌集所得款項產生的回報以及BFIH集團之未來業務營運。

建議分拆將被視為與非控股權益之交易，而非控股權益之賬面值將予調整以反映BFIH非控股權益的比例變化。根據國際財務報告準則第10號，於建議分拆完成後，預計視作出售事項及建議分拆將不會有任何收益或虧損於本公司綜合損益及其他全面收益表中確認。經調整非控股權益金額與建議分拆所籌集之所得款項淨額之間差額將計入本公司擁有人應佔權益(即其他儲備)。此外，由於本公司於BFIH的持股比例將於緊隨建議分拆完成後稀釋，預計BFIH所貢獻之本公司擁有人應佔盈利將減少，而本公司非控股權益應佔盈利將增加。

二零二二年印度電子行業的增長前景可觀，主要原因是許多電子產品的市場滲透率與全球平均水平相比仍然很低。經濟增長前景穩定、數字印度計劃、可支配收入增加、生活方式改變、居家辦公文化興起、組織零售向二線和三線城市擴張、電力和互聯網基礎設施以及物流基礎設施不斷完善等因素將為該行業提供新的助力。隨著地緣政治格局的變化，OEM客戶將繼續關注將電子產品的生產轉向其他在價格、質量和接納能力上具有競爭優勢的國家。二零二零年五月發起的Atmanirbhar Bharat Abhiyaan(印度自力更生運動)更加注重資本支出及研發，將繼續大力推動國內市場，這對印度的經濟增長十分重要。在未來的兩到三年，隨著大多數經濟體逐漸從COVID-19疫情的影響中恢復過來，高實際GDP增長率將會很罕見。二零二一年，國內電子產品產量預計為670億美元，其中包括國內製造的價值80億美元的電子元件以及價值150億美元的進口元件。在減去元件成本及其他費用(物流、包裝、管理費用等)後，剩餘市場為印度的EMS公司提供了潛在商機。二零二一年，印度的潛在電子製造服務市場總價值為26,540億印度盧比，預計二零二二年將增長到34,580億印度盧比，增長率為30.3%。然而，供應鏈中斷(尤其是晶片組等主要元件的短缺)、COVID-19疫情的反覆、新競爭對手的掠奪性定價以及人才流失等重大威脅在二零二二年仍將持續。

放眼全球經濟，印度在世界主要經濟體中增長最快。隨著印度城市化進程的整體趨勢，消費能力有望增長；眾多國際公司已進入該市場。本集團已涉足印度並擴大投資位清奈的機構件工廠及研發實驗室。於二零二二年，本集團將實施該投資計劃的第二階段以進一步提升產量及生產能力。我們已開始引入印度當地供應商作為降低成本的方法，以避免進口關稅持續增長的影響。印度政府不僅提高了進口稅率，而且設立了非關稅壁壘來保護國內大部分行業的供應商。本集團的機構件工廠將與新設立的印度當地研發團隊及終端組裝測試包裝工廠合作。隨著數字化浪潮的興起，有關工廠將不僅專注於核心手機業務，亦涵蓋個人電腦／筆記本電腦／物聯網／新能源／智能汽車產品；

- (iv) 將土地歸還予當地政府時可能收取政府補償；但數額及時間尚未確定；
- (v) 於二零二一年十二月二十一日，Snapdeal就首次公開售股向印度證券交易委員會遞交非正式招股書草稿。Snapdeal表示，新股發行金額最多將為12,500百萬印度盧比，而現有股東出售權益股份的出售要約最多將為30,769,600份。本集團已參與出售要約，預期將出售其目前持有Snapdeal的最多17%的股權。其餘股權將於首次公開售股後有六個月的禁售期，投資團隊將監察股價及印度股市表現以及時變現及於出售時實現收益。根據二零二二年的表現，並參考獨立專業估值師進行的估值，管理層已評估於Snapdeal所作投資的公平值，本集團將對該項投資的公平值變動作出相應調整。

茲提述本公司日期為二零二一年十二月三日的正面盈利預告公告，而該公告提述引致本集團於本期間的財務表現改善及最終本集團的綜合純利提升的多項因素。該等因素已部分抵銷：(i)本公司日期為二零二一年五月十二日的公告所述的負面因素；及(ii)本公司日期為二零二一年九月十五日之二零二一年中期報告第112頁至115頁中所說明的二零二一年風險的影響，而本公司預計其中部分影響至少將於二零二二年內保持相關性。

鑒於本公司截止目前已披露的資料(包括上文「討論及分析」一節所載)及可能影響本公司表現的多項可變因素，本公司現無法對本集團於截至二零二二年六月三十日止六個月(二零二二年上半年)的表現進行有意義及精確的預測。本公司預期二零二二年上半年的情況仍充滿艱難與挑戰，並具有波動性。因此，目前仍未能確定本公司於二零二二年上半年將錄得溢利抑或虧損。

於過去數年，本公司一直積極採取適當及合理的措施，務求克服期內的各種挑戰，最大限度地發揮其表現。踏入二零二二年上半年，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(目前預期為二零二二年五月或前後)披露本集團截至二零二二年三月三十一日止三個月的若干未經審核綜合財務資料，而於台灣作出有關披露後，本公司將公佈相同財務資料，以便及時向香港及台灣的投資者及潛在投資者發佈資料。

本公司謹藉此機會說明，本集團的季度表現可能會受各項因素影響(影響可能頗大)，包括但不限於以下各項(個別及共同)：

- (i) 於以下方面的變動：(1)手機生態系統及宏觀經濟環境(如消費者行為、複雜的地緣政治及日益緊張的地緣政治局勢、競爭、通貨膨脹以及中國內地經濟及其他主要經濟體的韌性)；(2)有關行業；(3)主要市場的整體情況；及(4)消費者的消費意願；

- (ii) 客戶以及其策略、業務狀況及從COVID-19疫情恢復並進一步適應的速度；
- (iii) 終端市場的客戶銷售表現；
- (iv) 假期(如中國內地及越南的農曆新年假期)經常會影響每年第一季度的出貨量及銷售；
- (v) 銷售的季節性因素及手機更換週期長度；
- (vi) 產品成熟度及若干產品或型號供過於求。一般而言，本集團認為從現有手機及客戶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所致。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稱得上升級的重大改進時，其會更加謹慎地購買新手機。儘管如此，部分消費者可能於COVID-19疫情期間提前更換手機，此情況可能會影響未來需求；
- (vii) 客戶的信貸風險及預期信貸虧損撥備充足程度評估、產品推出或產品調整策略及時間；可能取消或延遲客戶訂單或更改生產數量；若干客戶的產品壽命較短；市場競爭力；過剩的生產能力以及員工及勞動力的可用性；客戶需求及喜好的轉變及消費傾向(如自行製造而非外包)；業務模式變化；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度；向一名主要客戶的銷售額可能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；
- (viii) 業務策略調整；客戶及銷售及產品結構變化；
- (ix) 技術進步；海外擴張步伐；
- (x) COVID-19疫情及其進展。相關的封鎖措施及限制及管控已對全球整體經濟產生相應的影響。此外，消費者需求的相關變動、價格戰、銷售的季節性因素、運費以及穩定元件供應(在交貨時間、數量及價格方面)亦造成不同程度的影響。尤其是，隨著汽車以至消費電子產品(包括手機)等各種商品的製造需求急劇增長，半導體公司要求客戶耐心等待。由於COVID-19疫情對人類社會各方面造成不利影響，企業面對與經濟整體下行有關的形勢等更加嚴峻的形勢。該等形勢包括但不限於金融市場波動、信貸惡化、流動資金緊絀、政府干預進一步增加、失業率上升、消費者的非必要開支全面減少、存貨水平上升、因疫情反覆而減少生產、需求減少、裁員及其他重組活動。情況持續可能導致更廣泛的經濟衰退，對各類業務的表現及財務業績可能造成曠日持久的不利影響。有關COVID-19疫情對本集團及其表現造成的影響的更多資料，亦請參閱其他段落；

- (xi) 持續優化／重組本集團製造業務表現欠佳的部分，以實現其日趨輕資產及精簡的業務策略，此策略可能導致不斷進行優化／重組活動及相關遣散及其他成本、開支及／或虧損以及相關減值、出售及／或撤銷本集團的使用率不足／陳舊／折舊資產；
- (xii) 向客戶收取協定賠償的時間；
- (xiii) 涉及供應鏈(如元件成本上漲、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(如積壓的存貨可能需要時間消化及可能須予以撤銷並因而提高存貨賬面成本)的因素；
- (xiv) 可能影響向工廠及時運送元件及向海外客戶運送手機的交通堵塞及邊境堵塞；
- (xv) 為應對新的手機創新、機型及消費趨勢，配置、增加及減少生產所需的時間；
- (xvi) 貨幣市場(如利率及匯率波動及匯兌損益)及資本市場變動；市場波動(如人民幣及印度盧比以及其他貨幣波動、股市波動)；對沖活動的成效；
- (xvii) 市場／法律／監管／稅務／財政及貨幣／政府政策／關稅變動(如關稅變動、關稅豁免、印度PLI(生產獎勵激勵)計劃、政府黑名單、與政府就補償及支持事宜進行協商、針對本集團主要客戶的出口管制及禁令、可能出現對中國製造產品及中國服務的抵制)；
- (xviii) 所得稅付款記賬；
- (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／或撤賬的虧損或開支；
- (xx) 處置股權投資的時間及所產生的溢利／虧損；本集團聯繫人的表現及其應佔該等聯繫人的溢利／虧損；股權投資重估收益／損失的入賬時間；及
- (xxi) 更新或符合任何稅務優惠及抵免的條件；授出及收取獎勵的時間，濟助方案、補償及其他政府補助及援助可能須取決於申請人是否已符合若干條件及標準(如出口金額)以及該申請人符合所有該等條件及標準的資格及能力。

最後，新的不可預測風險、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。當前我們不知悉或我們當前認為不重大的其他風險及不確定性亦可能損害我們的業務、經營業績、財務狀況及現金流量。

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

本公司暫定於二零二二年五月十六日(星期一)至二零二二年五月二十日(星期五)(包括首尾兩日)期間暫停辦理股份過戶登記手續，期內將不會登記股份過戶。為符合資格出席本公司暫定於二零二二年五月二十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，最遲須於二零二二年五月十三日(星期五)下午四時三十分前，送交本公司的香港股份過戶登記分處香港中央證券登記有限公司，地址為香港灣仔皇后大道東183號合和中心17樓1712-1716號舖，以辦理登記手續。

企業管治

本公司自二零一零年四月十五日起已採納手冊(經不時修訂及補充)。手冊的宗旨為載列本公司不時採納的企業管治常規及應用於特定範疇的合規程序，旨在提供企業管治守則的規定以及上市規則及證券及期貨條例分別所載的相關規則的概覽，並載列實施本公司企業管治措施的若干指引。

本公司已於本期間應用及遵守企業管治守則所載的所有守則條文。

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

然而，本公司前主席兼前執行董事童文欣先生(「童先生」)已辭任本公司的職務，自二零一七年一月一日起生效。童先生辭任後，本公司未能遵守企業管治守則第A.2.1段所載的守則條文。該偏離事件的原因載列如下。

自童先生辭任本公司主席後，本公司一直物色適當人選填補本公司主席一職。然而，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如COVID-19疫情及持續發展以及元件短缺(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，惟於二零二一年錄得綜合純利)，故應維持現況。雖然有關安排偏離相關守則條文，但董事會認為，有關安排不會損害本公司董事會與管理層之間的權力和授權的平衡。董事會由經驗豐富且觀點多元化的優秀人員組成，其中三名為獨立非執行董事(董事會六名成員中的三名)，確保權力和授權的平衡。董事會定期舉行會議以考慮影響本集團營運的重大事項，就有關事項提供足夠、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，本公司已實施多項內部監控措施，以突顯本公司執行董事(代理主席除外)及獨立非執行董事在審查適用於本集團若干重大事宜之決策過程及監察代理主席兼行政總裁行使權力方面之角色，包括但不限於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A.2.1段所載守則條文，於董事會及本公司高級管理層兩方面均有充足核查及平衡，並已就本集團主要營運事宜實施足夠嚴密的監管。因此，董事會相信有關情況為採納行政總裁兼任代理主席的安排提供理據，並認為此安排目前符合本公司及其股東整體最佳利益。

為貫徹優良的企業管治精神，董事會將定期檢討此安排的成效(並在有需要時採取進一步措施)，透過本公司提名委員會致力物色合適候選人於適當時候擔任本公司主席職務，從而按企業管治守則第A.2.1段(現為自二零二二年一月一日起生效的企業管治守則第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。經本公司作出特定查詢後，本公司全體董事均已確認，彼等於截至二零二一年十二月三十一日止年度一直就本公司證券遵守標準守則所載的規定準則。

購買、贖回或出售本公司的上市證券

於本期間內及直至本公告日期，根據本公司股東於二零二一年五月二十八日舉行的本公司股東週年大會上正式批准的回購授權(定義見本公司日期為二零二一年四月二十一日的通函)，本公司於聯交所以現金分批購回合共91,818,000股股份，總代價(未計開支前)為116,480,570.00港元。該等購回股份其中44,818,000股股份及30,000,000股股份已分別於二零二一年七月八日及二零二一年七月二十六日註銷，而剩餘17,000,000股股份已於二零二二年一月十四日註銷，於所有情況下均根據章程細則進行。有關回購授權的詳情，請參閱本公司日期為二零二一年四月二十一日的通函附錄一所載回購授權說明函件。

上述股份回購概要如下：

回購日期	回購 股份數目	每股價格		已付總代價 (未計開支前) 港元
		最高 港元	最低 港元	
二零二一年六月七日	2,400,000	1.23	1.23	2,952,000.00
二零二一年六月八日	2,400,000	1.23	1.22	2,942,000.00
二零二一年六月九日	2,400,000	1.24	1.23	2,972,000.00
二零二一年六月十日	2,400,000	1.25	1.25	3,000,000.00
二零二一年六月十一日	2,400,000	1.25	1.24	2,989,990.00
二零二一年六月十五日	2,466,000	1.24	1.23	3,047,180.00
二零二一年六月十六日	3,000,000	1.23	1.22	3,675,000.00
二零二一年六月十七日	2,400,000	1.24	1.23	2,966,000.00
二零二一年六月十八日	2,500,000	1.23	1.22	3,065,000.00
二零二一年六月二十一日	2,400,000	1.24	1.22	2,966,270.00
二零二一年六月二十二日	3,100,000	1.23	1.23	3,813,000.00
二零二一年六月二十三日	2,400,000	1.27	1.26	3,038,000.00
二零二一年六月二十四日	3,000,000	1.27	1.26	3,798,000.00
二零二一年六月二十五日	2,600,000	1.28	1.27	3,318,000.00
二零二一年六月二十八日	700,000	1.28	1.28	896,000.00
二零二一年六月二十九日	3,452,000	1.30	1.28	4,453,080.00
二零二一年六月三十日	4,800,000	1.28	1.27	6,139,280.00
二零二一年七月二日	3,125,000	1.27	1.26	3,962,500.00
二零二一年七月五日	3,700,000	1.27	1.26	4,692,000.00
二零二一年七月六日	4,300,000	1.27	1.26	5,447,500.00
二零二一年七月七日	4,500,000	1.26	1.26	5,670,000.00
二零二一年七月八日	8,500,000	1.26	1.19	10,530,000.00
二零二一年七月九日	5,875,000	1.23	1.16	7,120,860.00
二零二一年十二月二十二日	1,913,000	1.24	1.24	2,372,120.00
二零二一年十二月二十三日	1,354,000	1.27	1.26	1,719,390.00
二零二一年十二月三十日	2,000,000	1.35	1.34	2,695,000.00
二零二一年十二月三十一日	1,733,000	1.36	1.35	2,340,160.00
二零二二年一月五日	4,034,000	1.39	1.38	5,591,920.00
二零二二年一月六日	1,755,000	1.40	1.37	2,415,570.00
二零二二年一月七日	4,211,000	1.41	1.39	5,892,750.00
	<u>91,818,000</u>			<u>116,480,570.00</u>

有關上述股份回購及股份註銷的詳情，請參閱二零二一年六月七日至二零二二年二月七日(包括首尾兩日)所發出及刊登的翌日披露報表及月報表。

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

除上述者外，於本期間，本公司或其任何附屬公司概無購買、贖回或出售本公司的任何上市證券。

審核委員會及外聘核數師

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

審核委員會已審閱本集團截至二零二一年十二月三十一日止年度的經審核綜合財務報表及本公司二零二一年年報，並建議董事會予以批准。

本公告所載本集團截至二零二一年十二月三十一日止年度的綜合財務狀況報表、綜合損益及其他全面收益表以及相關附註所呈列數字已獲本集團核數師德勤•關黃陳方會計師行同意為本集團截至二零二一年十二月三十一日止年度的經審核綜合財務報表所載的數額。德勤•關黃陳方會計師行就此執行的工作並不構成根據香港會計師公會所頒佈香港審計準則、香港審閱工作準則或香港鑒證工作準則而進行的鑒證工作，因此，德勤•關黃陳方會計師行並無就本公告作出保證。

於網站披露資料

本公司的二零二一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	本公司經修訂及重述的組織章程細則
「聯營公司」	指	具上市規則所賦予涵義
「董事會」	指	本公司董事會
「企業管治守則」	指	上市規則附錄十四所載的《企業管治守則》及《企業管治報告》，即有效期直至二零二一年十二月三十一日的過往修訂版，其就本期間而言仍適用於本公司
「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	截至二零二一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	上市規則附錄十所載的《上市發行人董事進行證券交易的標準守則》

「中國」	指	中華人民共和國
「人民幣」	指	人民幣，中國的法定貨幣
「證券及期貨條例」	指	香港法例第571章《證券及期貨條例》(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
「購股權計劃」	指	董事會於二零一三年十月十七日及股東於二零一三年十一月二十六日採納的本公司購股權計劃，根據其所載條款經不時修訂。購股權計劃將在十年期內至二零二三年十一月二十五日(包括該日)有效及生效
「股份計劃」	指	董事會於二零一三年十月十七日及股東於二零一三年十一月二十六日採納的本公司股份計劃，根據其所載條款經不時修訂。股份計劃將在十年期內至二零二三年十一月二十五日(包括該日)有效及生效
「股東」	指	股份持有人
「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司
「美國」	指	美利堅合眾國
「美元」	指	美元，美國的法定貨幣

承董事會命
代理主席
池育陽

香港，二零二二年三月十五日

於本公告刊發日期，董事會由三名執行董事池育陽先生、郭文義博士及孟效義先生；及三名獨立非執行董事劉紹基先生、Daniel Joseph MEHAN博士及陶韻智先生組成。