
以介紹方式上市及私有化的益處

董事認為，完成私有化和以介紹方式上市對計劃股東及本公司均有益處，標誌著本公司發展的重要里程碑，對計劃股東而言是一次成為經擴大的海爾智家集團股東的機會，並在以下方面對計劃股東及本公司有益：

以介紹方式上市及私有化對計劃股東的益處

海爾智家董事會相信，完成私有化及以介紹方式上市後的經擴大海爾智家集團對計劃股東而言是一個具有吸引力的投資機遇。完成私有化及以介紹方式上市後，計劃股東不僅能夠繼續投資擁有一系列競爭優勢且充分享受全球家電市場增長潛力的海爾電器（作為經擴大海爾智家集團的一部分），亦能分享在海爾智家與海爾電器進一步整合後可能實現的潛在協同效應。

除長期資本收益潛力外，海爾電器作出的現金付款亦能帶來即時現金價值，使計劃股東從投資中實現一定水平的資本回報。

對計劃股東的長期潛在裨益包括以下方面：

於全球平台的全品類家電產品及智慧家庭解決方案的支持下實現更強勁的增長

第一，海爾電器的大部分經營業績來自洗衣機、熱水器、淨水器品類及為包括海爾智家產品在內的各產品提供的渠道服務業務。完成私有化及以介紹方式上市後，海爾電器將享受海爾智家冰箱、冷櫃、空調、廚電、生活小家電等產品補充而帶來的更全面的產品品類，提供全品類智慧家庭解決方案。

第二，海爾智家已通過自主發展和併購形成了七大品牌組合，構建起全球化的業務佈局，並已在海外主要市場取得重要市場份額。完成私有化及以介紹方式上市後，海爾電器的洗衣機、熱水器、淨水器等品類能夠借助海爾智家的海外業務平台加速其國際擴張，實現平台共享與收入提升。

第三，在其富有遠見的管理層的領導下，海爾智家將繼續打造海爾智家體驗雲平台，迭代拓展智慧家庭解決方案，整合資源，使不同國家的用戶都可享受到物聯網時代美好生活體驗。完成私有化和以介紹方式上市後，海爾電器將藉此機會全面整合至海爾智家體驗雲平台，以進一步提高智慧家庭解決方案的完整性和豐富性，如提升全品類互聯家電間的互聯互通、拓展解決方案類型、豐富增值服務內容，經擴大的海爾智家集團可藉此進一步深化全流程線上線下融合，提升用戶體驗及忠誠度，實現全品類共建共享海爾智家體驗雲平台。

以介紹方式上市及私有化的益處

完成私有化和以介紹方式上市後，將會成為經擴大的海爾智家集團股東的計劃股東將有機會持續投資在中國的領先大家電企業，受惠於海爾智家集團在家電市場擁有的領先市場份額和競爭優勢。同時，計劃股東預期將受惠於更全面的產品品類的交叉銷售；及統一的智慧家庭運營及數據平台和更完整、更系統的智慧家庭解決方案業務帶來的更強勁增長。

提高運營效率，擴大規模效應及改善前景

當前海爾電器和海爾智家在運營環節存在一定的重疊。完成私有化和以介紹方式上市後，經擴大的海爾智家集團將實現海爾電器與海爾智家產品橫跨研發、採購、製造、銷售等全產業鏈環節上的資源共享、能力共建以促進技術合作、成果共享，優化運營水平。

完成私有化及以介紹方式上市後，將會成為經擴大的海爾智家集團股東的計劃股東，將受益於更全面的產品組合，更加整合的運營以及更顯著的規模效應，一方面，融合海爾智家研發、採購、製造、銷售渠道，海爾電器經營的洗衣機、熱水器、淨水器產品可以進一步實現顯著的協同效應及獲利，另一方面，減少內部結算、簡化審批環節等業務流程優化舉措有望降低銷售、管理費用。此外，計劃股東也將受益於資產負債表擴大所引致的運營風險降低及財務表現更加穩健。

提升資本市場的關注度，從而進一步提振流動性

第一，海爾智家與海爾電器業務領域的劃分引致海爾智家與海爾電器訂立大量關聯交易。於往績記錄期間，海爾電器從海爾智家採購了逾70%的原材料、部件及成品。私有化和以介紹方式上市完成後，原研發、採購及銷售中的現有關聯交易將消除。這將有助於減少管理工作及合規成本，並提振市場對經擴大的海爾智家集團的信心。

第二，於2018年、2019年及截至2020年6月30日止六個月，海爾智家的收入增長率分別超過海爾電器收入增長率8.2、12.1及3.5個百分點。2017至2019年，海爾智家持續經營業務的歷史平均利潤率及平均股本回報率分別高於海爾電器0.2個百分點及3.4個百分點。此外，海爾智家於2017至2019年的股息支付率平均維持在30%。

第三，完成私有化和以介紹方式上市後，經擴大的海爾智家集團將吸引包括但不限於海爾電器及海爾智家現有股東的更多投資者。

隨著私有化和以介紹方式上市完成後所帶來的更大的市值、改善的財務表現、對關聯交易擔憂的緩解及更加多元化的投資者基礎，將會成為經擴大的海爾智家集團股東的計劃股東預期將受惠於提振的流動性。

以介紹方式上市及私有化的益處

以介紹方式上市及私有化對本公司的益處

以介紹方式上市後，經擴大的海爾智家集團會擁有更好的條件來構建全球領先的物聯網智慧家庭業務佈局。經擴大的海爾智家集團計劃進行結構優化及運營整合，以進一步探索全球資源整合所帶來的協同效應及增強其競爭力，從而最大化股東回報。

通過持續拓展智慧家庭解決方案加速增長

完成私有化和以介紹方式上市後，在持續拓展智慧家庭解決方案方面，海爾智家集團將能夠通過整合研發、生產、分銷及服務系統以運營整個產品組合並且借助海爾智家體驗雲平台發展智慧家庭解決方案業務，從而提高我們的智慧家庭成套產品銷售的比例，進一步深化不同品類產品的整合協同，提升用戶忠誠度。

在達成全球協同方面，海爾智家集團將通過優化資源整合，深化洗衣機及水家電在全球各地區的研發、產品開發、採購、供應鏈、營銷及品牌推廣等方面的協同；並在整合程度更高的全球平台上進一步提升海外「研發、製造、營銷」三位一體的本土化經營競爭力及加強海外市場高端化引領，提升業績表現。

在全流程數字化變革方面，海爾智家集團將通過全流程數字化變革，提升運營效率和競爭能力。在渠道體系方面，持續建設更加透明及高效的分銷網絡，推進數字化轉型和線上線下融合，促進全品類的協同營銷；在生產方面，在全球範圍內建設互聯工廠，強化數字化智能製造能力，實現全球產能的靈活部署和全球供應鏈的數字化整合。

減少同業競爭及關聯交易制約並提高運營效率

完成私有化和以介紹方式上市後，海爾電器將退市並成為海爾智家集團的全資附屬公司；其業務發展將不再受限於上市公司所受的限制，海爾智家集團將實施全品類的整合，因此，洗衣機和水家電業務在全球的發展將受益於決策流程簡化帶來的效率提升。

提升資金使用效率

完成私有化和以介紹方式上市後，海爾電器的所有家電資產將併入經擴大的海爾智家集團。預期將促進經擴大的海爾智家集團的綜合資金管理效率。本次交易後自海爾電器取得的現金將主要用於償還私有化現金付款的借款和保持營運資金，餘留部分將用於償還或置換既有貸款。這將優化海爾智家集團的資本結構，降低財務費用。

以介紹方式上市及私有化的益處

同時，由於收入增加及資產負債表擴大，海爾智家集團將可利用更大規模經濟改善財務表現。

增加股東回報率

完成私有化和以介紹方式上市後，隨著資金管理及運營效率的提高，海爾智家集團計劃於三年內以普通股股東應佔淨利潤為基礎，將其股息支付率增加至40%，以履行提高所有股東回報的承諾。在確定股東回報計劃時的主要考慮因素包括盈利能力、現金流量及資本支出計劃等內部因素，以及銀行信貸可用性及一般融資環境等外部因素。海爾智家的股東大會已批准了經擴大的海爾智家(2021至2023年)股東回報計劃的方案。

海爾智家(2021年至2023年)股東回報計劃的主要條款包括：

- (a) 海爾智家應維持持續穩定的派息政策；及
- (b) 海爾智家未來三年(2021年至2023年)的現金股息計劃如下：依照海爾智家公司章程細則規定派息的一般前提條件，於2021年、2022年及2023年，每年以現金方式分派的利潤不低於海爾智家普通股股東應佔淨利潤的33%、36%及40%。

每年實際應付股息金額(如有)將由海爾智家集團董事建議，並取決於海爾智家集團的財務表現及現金需求。

構建與全球化運營同步的全球資本市場平台

完成私有化和以介紹方式上市後，經擴大的海爾智家集團將成為「A+H+D」三地上市公司，具備全球資本市場的渠道。這亦將促進海爾智家集團全球董事及僱員激勵計劃的實施。

經擴大的海爾智家集團預期將推出針對董事及僱員的激勵計劃，其特點如下：

1. 激勵計劃可能是單一或組合形式的僱員持股計劃、受限制股份單位、股份獎勵計劃及購股權計劃等。目前海爾智家以A股股票為工具開展股權激勵，本次以介紹方式上市將為海爾智家集團的股權激勵提供新的工具，海爾智家集團將採用各類別股票為基礎的激勵計劃增加對核心管理層和全球不同市場優秀人才的激勵力度。
2. 經擴大的海爾智家集團擬於激勵計劃項下保持廣泛的覆蓋，以加強激勵，惠及更多的關鍵僱員，特別是海外員工。
3. 激勵計劃將參考行業內可比公司所制定的僱員激勵計劃條款，並與績效和盈利

以介紹方式上市及私有化的益處

目標掛鈎。有關績效和盈利目標可能包括但不限於經營利潤和每股盈利。

以介紹方式上市後，經擴大的海爾智家集團將遵守所有適用的監管要求制定及執行激勵計劃。激勵計劃將由薪酬與考核委員會審核並經董事會及股東批准。有關激勵計劃的詳情取決於內部審查及批准程序，並可能發生變化。經擴大的海爾智家集團將酌情不時作出有關激勵計劃的公告。

其次，完成私有化和以介紹方式上市後，經擴大的海爾智家集團將確立統一的資本市場形象，並使得投資者可專注於一家上市公司。

此外，完成私有化和以介紹方式上市後，經擴大的海爾智家集團將專注於「綠色、生活、關懷」的ESG理念，並在ESG治理、ESG披露及ESG管理方面改善其ESG標準。