

成都市新都化工股份有限公司 关于全资子公司哈哈农庄电商公司与唯品会 签署战略合作框架协议的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示：

（一）本次签署的协议书仅为成都市新都化工股份有限公司（以下简称“公司”）之全资子公司成都市哈哈农庄电子商务有限公司（以下简称“哈哈农庄电商公司”）与广州唯品会信息科技有限公司（以下简称“唯品会”）签署的《战略合作框架协议》（以下简称“框架协议”），属于双方合作意愿、意向性约定，框架协议付诸实施及实施过程中均存在变动的可能性。

（二）后续哈哈农庄电商公司将与唯品会详细筹划相关具体合作方案，并以双方最终签署的正式合作协议为准。请广大投资者注意投资风险，公司将及时披露本次合作事宜的进展情况，按照相关规则履行审批程序和信息披露义务。

一、合作意向概述

（一）近日，公司全资子公司哈哈农庄电商公司与唯品会签署了《战略合作框架协议》，双方拟发挥哈哈农庄在中小城市、乡镇及农村密集的营销网络、扎实的电商渠道、会员资源及唯品会丰富的商品、快捷的物流等资源优势，集中力量打造中小城市电商购物新模式，为中小城市、乡镇及农村消费者制造便捷、优质高效的购物体验。

（二）本次签署框架协议，暂不涉及现金支出，对公司本年度生产经营成果不构成重大影响，不构成重大资产重组。唯品会与本公司、本公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系，本次交易不构成关联交易。

二、合作对方基本情况

公司名称：广州唯品会信息科技有限公司

法定代表人：沈亚

注册资本：82,450 万元

公司住所：广州市荔湾区芳村花海街 20 号自编 1-5 号楼

公司类型：有限责任公司（自然人投资或控股）

成立日期：2008 年 8 月 22 日

营业期限：2008 年 8 月 22 日至长期

经营范围：商品批发贸易（许可审批类商品除外）；商品零售贸易（许可审批类商品除外）；计算机技术开发、技术服务；计算机零配件零售；软件批发；软件零售；广告业；货物进出口（专营专控商品除外）；技术进出口；家用电器批发；会议及展览服务；票务服务；房地产咨询服务；向游客提供旅游、交通、住宿、餐饮等代理服务（不涉及旅行社业务）；贸易咨询服务；软件开发；信息技术咨询服务；汽车销售；汽车零售；航空运输设备批发；摩托车批发；摩托车零配件批发；摩托车零售；摩托车零配件零售；游艇零售；汽车零配件零售；充值卡销售；仓储代理服务；打包、装卸、运输全套服务代理；联合运输代理服务；道路货物运输代理；旅客票务代理；国际货运代理；物流代理服务；非许可类医疗器械经营；乳制品批发；音像制品及电子出版物零售；图书、报刊零售；乳制品零售；酒类零售；增值电信服务（业务种类以《增值电信业务经营许可证》载明内容为准）；预包装食品零售；预包装食品批发；呼叫中心。

唯品会在中国领创“名牌折扣+限时抢购+正品保障”的独特商业模式，并不断升级其“精选品牌正品+深度折扣+限时限量”的独特特卖模式，在线（<http://www.vip.com>）销售服饰鞋包、美妆、母婴、居家等各类精选折扣名品，并开拓了“唯品国际”跨境业务，与韩国、日本、欧美、澳洲等地多个国家的优质品牌建立深度战略合作伙伴关系，为注册会员精选国外优质商品。唯品会目前累积一万多个合作品牌，1600 多个独家合作品牌。2012 年 3 月 23 日，唯品会在美国纽约证券交易所（NYSE: VIPS）上市，成为华南首家在美国纽交所上市的电子商务企业。目前唯品会已成为全球最大的特卖电商，唯品会所代表的“特卖”模式，也已经成为继阿里巴巴的集市模式、京东的百货模式后国内三大主流电商业态之

一。

三、框架协议的主要内容

（一）合作双方名称：

甲方：广州唯品会信息科技有限公司

乙方：成都市哈哈农庄电子商务有限公司

（二）合作内容

双方同意在互联网技术驱动的前提下，依托唯品会的商品、物流资源以及哈哈农庄在中小城市、乡镇、农村的营销网点、电商渠道和客流资源，在商品、客流、物流、服务方面实现深度合作。具体合作如下：

1、哈哈农庄利用其覆盖全国的农资营销网络和全国巨大的会员基础，与唯品会共享会员和渠道资源，同时协助唯品会不断发展网站新会员，为唯品会持续引流，提高其在二三级市场的渗透率。

2、唯品会提供商品、物流配送和售后服务，依托哈哈农庄的营销网络、渠道及服务能力，实现渠道下沉和在二三级市场的渗透项目的落地，双方合力发展“市-县-乡镇-村”四级联网的线上线下推广、服务新模式。

（三）双方权利和义务

1、甲方的权利与义务

（1）唯品会将哈哈农庄作为战略合作商。依托唯品会技术、运营、品牌影响力等相关资源，支持哈哈农庄在全国开展互联网体验中心的运营推广工作。

（2）利用哈哈农庄现有平台，打造唯品会线下实体店，并入驻哈哈农庄打造的县城互联网体验中心，具体合作事宜双方另行签订相关协议。

（3）依托唯品会电商运营的核心能力，推动哈哈农庄电商人才培训和培养。支持哈哈农庄，提高互联网体验中心以及乡、镇、村服务站点的电商推广及服务能力。

2、乙方的权利与义务

（1）哈哈农庄将唯品会作为战略合作商。依托哈哈农庄完整的复合肥生态链及电商渠道，支持和帮助唯品会的品牌及产品推广，在中小城市和乡镇落地。

1) 打造县级互联网体验中心，并支持唯品会线下实体店入驻。

2) 依托复合肥及电商渠道网点，协助唯品会在县、乡镇村推广其商品和服

务。

(2) 支持唯品会丰富和完善产品线，开发并推广中小城市/农村适销对路的商品、服务。

(3) 整合线下丰富的终端资源客户转换为唯品会用户。

(4) 充分利用双方搭建的合作平台，积极推动合作项目得落实。

(四) 合作协调机制

双方建立战略合作协议协调推进小组，建立常态化、制度化工作机制，按照本协议约定开展相关工作。

(五) 其他

1、本协议未尽事宜另行签订书面补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力，最终合作模式及权利义务以双方另行签订的具体合作合同为准。

2、本协议有效期为 5 年，在上述有效期内一方需提前解除协议的，至迟应当提前 30 日书面通知另一方。(本协议的提前终止不影响实施期内签订的各项具体合作合同的合同期限)。上述协议有效期限届满后双方可根据情况就续签事宜另行商定并签订续约协议；未签订的，本协议自上述协议有效期届满当日自行终止。

3、本协议自双方签字、盖章之日起生效。

四、本次合作的目的、对公司的影响及存在的风险

(一) 本次合作的目的及对公司的影响

1、唯品会作为“一家专门做特卖的网站”，是全球领先的特卖电商，凭借独特的特卖模式，拥有优质的平台资源以及过亿优质会员。本次与唯品会战略合作，可依托唯品会的商品、物流资源以及哈哈农庄在中小城市及农村的营销网点、电商渠道和客流资源，在商品、客流、物流、服务方面实现深度合作，整合双方优质资源，实现资源共享，打造中小城市电商购物新模式。

(1) 唯品会线下实体店入驻哈哈农庄县级体验中心，依托其一流的品牌影响力及商品、物流配送和售后服务，将显著增强县级体验中心的公信力；而唯品会在县级体验中心的渗透项目落地也可显著提升用户网购体验，从而增强哈哈农庄用户粘性。

(2) 依托唯品会电商运营的核心能力，可推动哈哈农庄电商人才培训和培

养，进一步提高县级体验中心的电商服务能力，提升公司电商业务管理水平及运营效率，有力推进哈哈农庄在全国的设点推广工作。

2、哈哈农庄拟在全国中小城市及农村地区建设 1,000 家县级体验中心作为公司中小城市及农村电商业务的线下区域运营中心，并与腾讯游戏、网鱼信息科技、京东、途牛旅游（详见公司刊登于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上的公告）等国内一流电商企业展开战略合作，哈哈农庄凭借成熟的线下渠道，为各大电商企业提供中小城市及农村市场开拓导流服务；各大电商凭借丰富的商品、优质的会员资源为县级体验中心建设提供丰富的内容支撑及基础现金流，可实现流量的线下与线上互导，资源共享，此业务模式可有效发挥各方优势，形成利益共同点。

唯品会实体店此次入驻县级体验中心，可与腾讯游戏、网鱼信息科技、京东、途牛旅游等各大电商形成电商体验集群，可形成一站式消费体验，为中小城市及农村地区消费者制造便捷、愉悦、优质高效的购物体验。本次战略合作满足公司中小城市电商业务进一步发展的需要，符合公司长期战略发展目标。

3、本次签署框架协议，暂不涉及公司现金支出，不会对公司现金流产生重大影响。

（二）存在的风险

本次签署的框架协议仅是双方意向性的约定，本次合作有关具体项目推进进度存在不确定性，合作过程中双方将根据项目推进情况对合作模式的具体操作细节进行协商确定。公司将按照相关规定及时披露后续工作的进展情况，按照相关规则履行审批程序和信息披露义务。合作事宜的实施过程中存在变化的可能性，敬请广大投资者注意投资风险。

五、备查文件

成都市哈哈农庄电子商务有限公司与广州唯品会信息科技有限公司签署的《战略合作框架协议》。

特此公告。

成都市新都化工股份有限公司董事会

2016 年 8 月 12 日