

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途牛旅游
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”）与北京途牛国际旅行社有限公司（以下简称“途牛旅游”）签署的《中国中小城市“互联网+旅游”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途牛旅游协商具体合作事宜，并以双方最终签署的正式协议为准，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途牛旅游就中小城市“互联网+旅游”战略合作签署了框架协议，双方拟整合各自的优势资源，发挥哈哈农庄复合肥生态链完整、农村电商渠道扎实等方面优势，利用途牛旅游开发、运营、平台等相关资源，共同打造中小城市旅游电商平台，构建综合型旅游推广服务网络，共建旅游电商新渠道，形成“互联网+旅游”的新业态。

（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。途牛旅游与本公司、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：北京途牛国际旅行社有限公司

法定代表人：于敦德

注册资本：3,000 万元人民币

注册地址：北京市朝阳区东三环中路 7 号 4 号楼 7 层 0806

公司类型：有限责任公司（法人独资）

成立日期：2008 年 3 月 14 日

营业期限：2008 年 3 月 14 日至 2028 年 3 月 13 日

经营范围：入境旅游业务；国内旅游业务；出境旅游业务；保险兼业代理（保险兼业代理业务许可证有效期至 2017 年 12 月 28 日）；经济贸易咨询；会议及展览服务；经济文化艺术交流活动（不含演出）；票务代理；接受委托对酒店进行管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）

途牛旅游作为中国在线休闲旅游领域的领军者，一直秉承“让旅游更简单”的使命，践行“简单、极致、诚信、分享、客户第一”的核心价值观，为客户提供丰富的产品和可信赖的后续服务。旗下途牛旅游网（<http://www.tuniu.com>）为消费者提供由北京、上海、广州、深圳等 180 个城市出发的旅游产品预订服务，旅游产品达 100 万余种，涵盖跟团、自助、自驾、邮轮、酒店、签证、景区门票以及公司旅游等，已成功服务累计超过 1,500 万人次出游。“要旅游，找途牛”的口号深入人心。途牛旅游已于 2014 年 5 月在美国纳斯达克挂牌上市，证券代码为“TOUR”。

三、框架协议的主要内容

（一）合作双方名称

甲方：成都市哈哈农庄电子商务有限公司

乙方：北京途牛国际旅行社有限公司

（二）合作内容

1、打造中小城市旅游电商平台

双方致力联合打造领先的线上中小城市旅游电商平台。

为中小城市定制、推广国内/国际旅游产品，双方共同制定推广方案，并下沉至县、乡镇、村进行执行。

研发、推广中小城市/农村地标性旅游产品，支持中小城市/农村发展旅游产业。

2、构建综合型旅游推广服务网络

途牛旅游提供产品内容，依托哈哈农庄的渠道及服务能力，双方合力发展“县-乡镇-村”三级联网的线下推广、服务新模式。

开展电商实操专业培训，培养中小城市/农村本地化的旅游产业推广、服务人员。

（三）双方权利和义务

1、甲方的权利与义务

（1）哈哈农庄将途牛作为战略合作商。依托哈哈农庄完整的复合肥生态链及电商渠道，支持和帮助途牛的品牌及产品推广，在中小城市落地；

①打造县城互联网体验中心，并支持途牛线下实体店入驻

②依托复合肥及电商渠道网点，协助途牛在县、乡镇、村推广旅游产品

（2）支持途牛完善产品线，研发并推广中小城市/农村地标性旅游产品

（3）整合线下丰富的终端资源客户转换为途牛用户。

（4）充分利用双方搭建的合作平台，积极推动合作项目的落实。

2、乙方的权利与义务

（1）途牛将哈哈农庄作为战略合作商。依托途牛旅游开发、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，打造途牛旅游线下实体店，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）依托途牛旅游电商运营的核心能力，推动哈哈农庄旅游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、村服务站点的旅游电商推广及服务能力。

（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 5 年，协议期内一方需提前解除协议的，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）。协议期满后根据情况就续签事宜另行商定。

3、本协议自双方法定代表人或授权代表签字、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、途牛旅游是中国在线休闲旅游领域的领军者，专注于为客户提供更多更好的旅游产品和服务。哈哈农庄电商公司联手途牛旅游，可充分整合双方优势资源，构建中小城市“互联网+旅游”新模式，为中小城市用户提供丰富的旅游产品和可信赖的后续服务，共同打造中小城市互联网生活平台。

（1）途牛线下实体店入驻哈哈农庄县级体验中心，依托其在旅游领域一流的品牌影响力及优质的后续服务，将显著增强县级体验中心的公信力，提升用户网购体验，从而增强哈哈农庄用户粘性。

（2）依托途牛旅游电商运营的核心能力，可推动哈哈农庄旅游电商人才培养和培养，进一步提高县级体验中心的电商服务能力，提高公司在中小城市及农村地区的推广和服务能力，完善公司“县级体验中心+乡镇体验店”地面推广运营服务体系。

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、唯品会（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。

途牛线下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、唯品会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，后续哈哈农庄电商公司将与途牛旅游就具体合作事宜签署正式的合作协议，推进战略合作的落实。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北京途牛国际旅行社有限公司签署的《中国中小城市“互联网+旅游”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