

证券简称：华夏幸福

证券代码：600340

编号：临2016-149

华夏幸福关于与伙伴公司等签署合作协议的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性及完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示：

- 华夏幸福基业股份有限公司（以下简称“华夏幸福”、“本公司”或“甲方”）拟与深圳市伙伴房地产经纪有限公司等签署《业务协同协议》，共同发展，为本公司产业新城导入项目资源和产业集群。
- 本协议对公司2016年度的经营业绩不构成重大影响。
- 本协议根据各方商定的合作意向和合作原则订立，但经营目标是否可如期达成存在不确定性，不排除合作各方根据市场情况对经营目标进行调整。

一、协议签订的基本情况

（一）交易对方的基本情况

1. 深圳市伙伴房地产经纪有限公司，拟更名为“深圳市伙伴产业服务有限公司”，工商变更登记手续正在办理中（以下简称“乙方”或“伙伴公司”）

企业性质：有限责任公司

住所：深圳市南山区桃园路1号西海明珠大厦F座1401室

法定代表人：余冰

注册资本：100万元人民币

主要业务：厂房租售、工业园策划代理及房地产经纪业务

公司与伙伴公司原股东签署《关于深圳市伙伴房地产经纪有限公司之股权转让及增资扩股协议》，通过收购及增资的方式取得其60%股权，目前工商变更登记手续尚未完成。交易完成后伙伴公司股东为华夏幸福及深圳市鼎城产业园运营有限公司。

截至2015年12月31日，伙伴公司总资产为55,793,053.78元、净资产为8,816,630.38元。

2. 深圳市伙伴行网络科技有限公司（以下简称“丙方”或“伙伴行”）

企业性质：有限责任公司

住所：深圳市南山区南油大道西桃园路南西海明珠花园 F 座 1402 室

法定代表人：余冰

注册资本：100 万元人民币

主要业务：网络技术开发；从事广告业务；计算机技术咨询；国内贸易；经营进出口业务；信息咨询。网络工程；室内外装饰工程设计、施工；信息服务业务（仅限互联网信息服务业务）。

股东为深圳市伙伴房地产经纪有限公司。

截至 2015 年 12 月 31 日伙伴行总资产为 4,251,951.65 元、净资产为 -1,808,261.73 元。

3. 余冰、余震山、余震寰、付建辉（合称“丁方”）

职务：余冰为伙伴公司董事长、余震山及余震寰为伙伴公司高级管理人员、付建辉为伙伴行运营管理的中工招商网总经理。

丁方此前通过深圳市鼎城产业园运营有限公司间接持有伙伴公司 100% 股权，待本公司完成对伙伴公司的收购及增资后，丁方间接持有伙伴公司 40% 股权，与公司不构成关联关系。

（二）合作框架协议的签署

《业务协同协议》（以下简称“本协议”）由本公司与深圳市伙伴房地产经纪有限公司、深圳市伙伴行网络科技有限公司、余冰、余震山、余震寰、付建辉（以下合称“伙伴地产方”）于 2016 年 7 月 3 日在北京签署。

（三）签署协议已履行的审议决策程序

本协议的签署无需经过本公司董事会审批。

二、协议主要内容

（一）能力协同

1. 联合研究：乙方和丙方向甲方指定的下属机构开放资讯中心资源，分享包括但不限于产经动态、产业转移、名企观察、园区动态、投资融资、招商引资、政策法规、土地要闻、智慧园区、文库等在内的最新信息，开展联合研究，共同打造产业资讯平台。

2. 联合创新：甲方指定下属机构与乙方、丙方共同整合力量，开展数字化转型，共同挖掘“中国工业地产行业数据库”等伙伴行网络技术产品资源，联手打造“中国工业地产行业大数据收集、存储、分析及应用推广中心”。
3. 培训合作：乙方应针对甲方的需求，在项目投资策略、可行性研究、拿地策略、招商策略等项目策划方面整合师资力量、课程资源，每年为甲方指定的下属机构提供不少于 6 天的专业培训。

(二) 产业协同

1. 线上推广：乙方与丙方应在其旗下中工招商网（www.zhaoshang800.com）、各 APP 开设“华夏幸福”专栏，推广华夏幸福产业新城、产业园、孵化器区等信息，并优先向网络客户（潜在可招商企业等）推广华夏幸福产业载体。2016-2017 年期间，乙方和丙方应通过网站渠道为甲方及其关联方推介不少于 300 个招商项目信息，其中成功招引落地应不少于 10 个，总签约投资额应不低于 10 亿元；2018 年前述各项指标应分别为 500 个招商项目信息、25 个成功招引落地项目、25 亿元的总签约投资额；2019 年及以后年度，前述各项指标以每年 30% 的速度递增；乙方及/或丙方确保其运营的名企观察、园区动态等资讯中心渠道配合华夏幸福品牌推广中心推送的相关业务报道。
2. 线下推广：2016-2018 年期间，乙方应对其深圳、东莞区域门店进行重组和软硬件升级，在珠三角其他区域（广州、佛山、中山）布局 20 个线下门店；在环北京及长三角区域分别布局 20 个线下门店；在全国其他重点城市（尤其在华夏幸福产业新城已落地区域、潜在落地区域和产业发展优势城市）布局 50 个线下门店；2017 年，乙方应通过线下路径为华夏幸福产业新城完成 800 个以上潜在可招商落地或战略合作的产业企业/项目资源储备，实际落地项目 30 个，签约投资额 30 亿元；2018 年起，上述指标以每年 20% 的速度递增。

(三) 载体协同

1. 产业新城：甲方有权与本协议其他方共享华南区域政企资源，本协议其他方应协助甲方及其关联方在华南区域拓展产业新城，并在 2016-2018 年期间至

少拓展 3 家；在其他乙方与丙方具有明显政企资源的区域，应协助甲方及其关联方拓展产业新城，并在 2016-2018 年期间至少拓展 3 家。

2. 产业园区、产业孵化器：甲方及其关联方支持乙方在甲方区域参照市场化模式开展产业园（厂房）运营业务，在甲方区域内设置孵化器，以整租方式对原有工业物业进行升级改造、重新定位、导入新产业企业。

（四）品牌协同

1. 线上线下品牌联动：除上述约定外，乙方、丙方应在其旗下包括但不限于中工招商网、中工产业地产等网站、公司APP等各类线上渠道，增加华夏幸福品牌元素；乙方线下门店、产业园区、孵化器等增加华夏幸福品牌元素；
2. 共同举办峰会论坛。

（五）其他

协议中涉及的业务协同具体指标和量化数据作为指导性目标，具体执行目标待甲方根据实际市场需要，由管理层优化方案，各方应当紧密协同努力完成。

三、协议履行对上市公司的影响

1. 伙伴公司自 2003 年设立以来，致力于珠三角区域的制造业产业招商和产业促进，具有较为强大的产业招商/租能力。目前已经构建了从投资咨询、顾问策划、营销推广、招商代理、园区运营的综合服务平台，在深圳、东莞开设了近 70 家线下服务机构，有近千人的招商团队，为超过 100 万家企业客户提供专业的投资办厂选址咨询服务。通过本次合作，公司可依托伙伴公司在珠三角较强的客户资源和招商能力，为公司在珠三角区域的产业新城导入项目资源和产业集群，加速公司在珠三角区域的业务扩张，实现全国战略布局。
2. 伙伴行 2010 年进入工业地产互联网行业，致力于打造工业地产网络平台，构建产业大数据平台、招商云计算平台。下属中工招商网目前已积累 200 多万条产业需求数据，百度收录页面超过 200 万条。本次合作，公司可通过伙伴行的产业地产大数据，更准确、效地把握不同区域企业成长、产业转移的数据有利于全国范围内的规划布局。同时，通过线上服务大平台，产业、资

源、空间的匹配将变得更加迅捷。本次合作将助推华夏幸福更高效地为城引产、为产造城，提升产业新城运营能力。

3. 本协议对公司 2016 年度的经营业绩不构成重大影响。

四、风险提示

本协议根据各方商定的合作意向和合作原则订立，为各方后续业务协同奠定了基础。本协议签署后，将有助于公司产业新城招商能力的提升，增加公司产业新城区域产业发展服务费收入。但合作方能否依据本协议完成经营目标，尚存在不确定性。

后续公司将根据《上海证券交易所股票上市规则》和《华夏幸福基业股份有限公司章程》等法律法规、规范性文件的要求，履行相应披露程序。敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

华夏幸福基业股份有限公司董事会

2016年7月5日