



证券代码：002170

证券简称：芭田股份

公告编号：16-47

# 深圳市芭田生态工程股份有限公司

## 关于与北京京东世纪贸易有限公司签署 《战略合作框架协议》的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

### 一、合作事项概述

1、深圳市芭田生态工程股份有限公司（以下简称“公司”或“芭田股份”）近日与北京京东世纪贸易有限公司（以下简称“京东”）签署了《战略合作框架协议》，双方本着平等互利、合作共赢的原则，结合双方的优势和资源，共同打造和构建线上农资电商平台、综合型农资服务中心、农村普惠金融圈以及优质农产品生产销售产业链，提升双方的品牌影响力。

2、根据相关制度及《公司章程》的规定，本协议无需提交公司董事会和股东大会审议。签署本合作协议不构成关联交易，也不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。

### 二、合作对方及合作项目介绍

公司名称：北京京东世纪贸易有限公司

公司类型：有限责任公司(台港澳法人独资)

注册地址：北京市北京经济技术开发区科创十一街18号C座2层201室

成立日期：2007年04月20日

法定代表人：刘强东

注册资本：139,798.5564 万美元

经营范围：批发、零售定型包装食品、保健食品（不涉及国营贸易管理商品；涉及配额许可证管理商品的按照国家有关规定办理申请手续）；批发兽药；计算机软件生产；销售自产产品；基础软件服务；技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让、技术培训；软件开发、软件设计；计算机网络技术开发；设备安装、维修；计算机系统集成；机械设备、家用电器、电子元器件、五金交电、电子产

品、文化用品、照相器材、计算机、软件及辅助设备、化妆品及卫生用品、化工产品（不含危险化学品及一类易制毒化学品）、体育用品、百货、纺织品、服装、日用品、家具、金银珠宝首饰、避孕器具（避孕药除外）、新鲜水果、蔬菜、饲料、花卉、种子、装饰材料、通讯设备、建筑材料、工艺礼品、钟表眼镜、玩具、汽车和摩托车配件、仪器仪表、卫生洁具、陶瓷制品、橡胶及塑料制品、摩托车、智能卡、化肥、农药、牲畜（不含北京地区）的批发、佣金代理（拍卖除外）、零售、进出口及代理进出口业务；摄影服务；仓储服务；提供劳务服务（劳务派遣、劳务合作除外）；经济信息咨询；代收燃气费、水费、电费；火车票代理。（涉及配额许可证管理、专项规定管理的商品按照国家有关规定办理）（销售兽药销售兽药批发兽药以及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。）

单位简介：京东目前是中国最大的自营电商企业，其电商平台“京东商城”是中国电子商务领域最受消费者欢迎和最具影响力的电子商务网站之一。京东旗下的京东农资频道（<https://nong.jd.com>）于2015年8月正式上线，为全国亿万农民提供种子、农药、化肥、农具等农资产品的电商服务，是中国首家采取自营农资方式的综合电商。

### 三、主要合作内容

#### 1、打造领先线上农资电商平台

芭田股份或芭田股份子公司通过京东线上农资电商平台开展复合肥及农业物联网设备销售业务；双方联合打造领先的线上农资电商平台，芭田股份或芭田股份子公司在京东农资频道开设专营旗舰店，将优质复合肥产品推广至全国进行销售。

#### 2、构建综合型农资服务中心

京东以促进农村产业经济发展和提升乡村生活品质为核心目标，大幅推进农村电商基础网络建设。为加速推进农村电商发展，京东计划于2016年在全国建立100家综合型京东农资服务中心。

芭田股份以自身积累的复合肥、生物菌肥、矿物肥、植物营养液的技术研发和生产优势为基础，从解决农村刚需切入农村电商，结合京东的农资服务中心建立农业定制站，并争取于2016年建立70个农业定制站。

双方致力于将农资服务中心与农业定制站进行结合，共同构建综合型农资服



务中心，打造县级运营中心+乡镇实体体验店的新型模式，通过合理机制设计渠道利润的重新分配，为农资电商平台提供服务和推广功能。

### 3、打造农村普惠金融生态圈

结合京东在金融领域具备风控以及数据的强大技术优势以及芭田股份在农业领域具备大量客户资源的优势，双方根据实际业务需求，针对合作区域农村组织的贷款融资项目，缓解农业供应链的融资压力。双方开展农户理财及农村保险产品领域合作，对农户开展投资理财教育活动，提高其资产管理及抵御经营风险的能力。

### 4、建立优质农产品生产销售产业链

芭田股份通过研发和生产高品质矿物复合肥、植物营养液等产品及农业大数据平台、农业物联网设备、农产品检测服务实现让农民种出优质农产品，为优质农产品背书。京东为优质农产品提供农产品电商平台。

## 四、本次合作对公司的影响及风险

通过此次合作，公司依托京东的农资电商平台，进一步拓宽了公司农资产品的销售渠道，对公司提升品牌影响力和市场占有率具有非常重要的意义。同时，公司通过与京东合作共同构建综合性农资服务中心，打造县级运营中心+乡镇实体体验店的新型模式，进一步推进了公司从传统的农资产品提供商向全面解决种植问题的种植服务商的转型，不断实现“让农民种好+让农民卖好+让消费者吃上高品质健康农产品”以及为农户提供个性化解决方案的一站式的服务目标。针对农业特点和农户需求，公司联合京东打造农村普惠金融生态圈，帮助农户解决融资难的问题以及抵御农业种植风险，有利于公司实现智慧芭田的战略目标。

本次合作对公司本年度及未来财务状况和经营成果的影响存在不确定性。公司将密切关注本次合作的后续进展情况，及时履行信息披露义务。敬请广大投资者注意投资风险。

## 五、备查文件

与北京京东世纪贸易有限公司签署的《战略合作框架协议》。

特此公告。

深圳市芭田生态工程股份有限公司董事会

二〇一六年十月十日