

成都市新都化工股份有限公司

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）本次签署的协议仅为成都市新都化工股份有限公司（以下简称“公司”或“新都化工”）与北京京东世纪贸易有限公司（以下简称“京东”）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）后续公司将与京东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合同为准。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，公司与京东签署了战略合作框架协议，为充分整合双方优势资源，发挥新都化工复合肥生态链完整、农村电商渠道扎实、农业服务技术专业等方面的优势，利用京东网络、人才、技术、平台等相关资源，公司与京东拟在“打造领先线上农资电商平台、构建综合型中小城市运营及农资服务中心、推动优质工业品下乡、打造中小城市及农村普惠金融生态圈”等方面进行深入合作，携手开发中小城市及农村电商市场，打造中小城市及农村电商新模式，共建农资电商新渠道，形成“互联网+农业”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。京东与本公司、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：北京京东世纪贸易有限公司

法定代表人：刘强东

注册资本：108,999 万元（美元）

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

公司类型：有限责任公司（台港澳法人独资）

成立日期：2007 年 04 月 20 日

营业期限：2007 年 04 月 20 日至 2037 年 04 月 19 日

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。）

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。京东的业务主要分为两大块，分别是自营业务和 pop 平台，京东业务还包括金融、物流等围绕京东商城主题的服务型生态圈。京东商城在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、

服装服饰、母婴、图书、食品等数万个品牌百万种优质商品，并于 2015 年 8 月正式上线京东农资频道 (<https://nong.jd.com>)，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，为中国首家采取自营农资方式的综合电商。

三、框架协议的主要内容

(一) 合作双方名称

甲方：北京京东世纪贸易有限公司

乙方：成都市新都化工股份有限公司

(二) 合作内容

1、打造领先线上农资电商平台

双方致力联合打造领先的线上农资电商平台，新都化工在京东农资频道开设专营旗舰店，将新都化工优质复合肥产品依托京东进行全国销售。

2、构建综合型中小城市运营及农资服务中心

双方致力于将京东农资服务中心与哈哈农庄线下体验店强强结合，共同构建综合型中小城市运营及农资服务中心，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。模式成功后推广至更多区域。

3、推动优质工业品下乡

依托京东商品大数据分析报告，优选适合中小城市及农村市场销售的商品，对新都化工哈哈农庄线上商城和线下门店同时供货，双方致力于实现极简、高效、信息化、打造正品行货的下一代中小城市及农村零售渠道体系升级。

4、打造中小城市及农村普惠金融生态圈

双方根据实际业务需求，针对合作区域各种组织的贷款融资项目，缓解商品供应链的融资压力。双方开展理财、中小城市及农村保险产品领域合作，针对富余用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。

(三) 双方权利和义务

1、甲方的权利和义务

(1) 京东将新都化工作为战略合作供应商，优先在全国开展农资电商业务，同时依托京东相关资本、人力、技术、硬件设施、品牌影响力等相关资源，支持新都化工在全国开展农资电商的推广工作。

(2) 依托京东电商运营的核心能力，推动新都化工电商人才培训和培养，支持和帮助新都化工应用电子商务建立线上渠道，扩大电子商务应用，帮助新都化工优化业务结构、提高经营水平。

(3) 依托京东成熟云计算和大数据分析能力，充分整合双方优势资源，开展全方位、深层次的合作。

2、乙方的权利和义务

(1) 整合线下丰富的终端资源客户转换为京东用户；

(2) 提供优质保真的农资产品以满足京东客户的消费需求；

(3) 通过新都化工为京东乡村推广员进行农资知识、农技服务培训；

(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。

(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补充协议为准。

2、本协议有效期 5 年（该期限不影响实施期内签订的各项具体合作合同的合同期限），期满后根据情况另行商定。

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、公司本次与京东的战略合作，旨在整合双方渠道、品牌、人才、技术和资本等方面的优势资源，共同打造中小城市互联网生活平台。本次合作符合公司中小城市电商业务的战略布局，是公司中小城市电商业务的重要组成部分。

(1) 京东为哈哈农庄电商平台供货，使哈哈农庄用户享受与京东商城一样的优质商品及服务，丰富了哈哈农庄电商平台网购内容，将显著提升用户网购体验，增强哈哈农庄用户粘性。

(2) 公司在京东农资频道开设专营旗舰店，将获得强有力的线上流量入口，有利于进一步拓展公司复合肥业务渠道，促进公司主营业务发展。

(3) 京东入驻哈哈农庄县级体验中心，将显著增强县级体验中心的公信力及运营能力，增加县级体验中心现金流，并创造稳定的收益和利润。

(4) 哈哈农庄线下体验店在京东指导下，承接优质工业品下乡服务，将显著提升线下体验店的盈利能力。

(5) 公司与京东合作共同打造中小城市普惠金融生态圈，将成为“哈哈财神”的有益补充，有利于增强用户粘性。

(6) 通过借鉴京东在电商运营方面的成功经验，有利于优化完善公司电商人才培养体系，提升公司电商业务经营管理水平。

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、唯品会、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。

京东线下实体店入驻县级体验中心，可与腾讯游戏、网鱼信息科技、唯品会、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

成都市新都化工股份有限公司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。

成都市新都化工股份有限公司董事会

2016 年 8 月 12 日