

江苏洋河酒厂股份有限公司

2016 年度董事会工作报告

2016 年，公司董事会依照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》、《公司章程》、《董事会议事规则》等有关法律法规、规范性文件以及公司制度的规定，勤勉尽责地开展各项工作，推动公司持续健康发展。现将公司董事会 2016 年工作情况汇报如下：

一、报告期内公司经营情况

2016 年度，宏观经济下行压力加大、行业发展持续调整，公司董事会带领经营层围绕“点燃激情、挑战可能”的发展主题，坚持“聚焦三大优势、配称三大能力，着力两大突破”的总体工作思路，扎实推进各项工作，全年实现营业收入 171.83 亿元，同比增长 7.04%，归属于上市公司股东的净利润 58.27 亿元，同比增长 8.61%。

1、围绕渠道极致化，全面深化“522 工程”，实现销售收入在结构调优中持续攀高。一是抓转型，促升级，营销实力显著提高。2016 年，公司全面深化“522 工程”，扎实推进渠道极致化，推动渠道不断向下扎根，实现营销模式深度转型。二是抓形象，促提升，品牌影响显著增强。2016 年，公司强化梦之蓝社区自媒体运营，通过创新多样的品牌传播方式，持续创造话题，深度参与杭州 G20 峰会，组织“我爱天之蓝”公益健康跑活动等，进一步彰显高端、大气的品牌内涵，增强公司品牌影响力。三是抓执行，促改善，围绕一线服务市场。深入推进精准考核、秩序管理、费用核报等工作，抓执行、促改善，围绕一线服务市场，为市场可持续发展提供有力保障。

2、围绕品质树标杆，全面深化“绵满提质”，实现基酒品质在骨架调优中持续向好。一是突出重点，持续优化，推进酒体质量稳中有升。优化基酒质量等级体系，推动基酒绵柔品质再提升，主导产品绵柔度提升得到专家与消费者的一致认可。聚焦“真健康、能体验”，进一步明晰健康功能因子的形成机理和工艺路径，实现梦之蓝手工班健康、好喝的预期目标。二是严格督查，注重效果，推进工艺执行精准到位。2016年，酿酒生产强化推进标准化管理，严格工艺精准执行的督促检查，通过培训提升接选酒技能，实现“高标准规划、高质量起步、高水准落地”的良好局面，工艺执行水平实现较大提升。

3、围绕自动自发化，全面深化“三性九化”，实现基础管理在效益调优中持续升级。一是致力精耕细作，“三性九化”结硕果，极致化工作成果明显，标准化持续深入。二是全面激发活力，持续改进成常态，实现持续改进工作量质齐飞。三是深化机制创新，自动自发显成效，实现“要我做”向“我要做”、“抢着做”转变，并大幅提升了工作效能、工作质量和岗位员工的综合素养。四是注重示范引领，复盘迭代入人心，通过“精心组织培训，内部推广应用，阶段收集评审”等方式，扎实推进复盘方法论学习、推广和应用，促进公司整体工作的高效落实。

4、围绕终端和库存，全面深化“极致服务”，实现后勤保障在响应调优中持续精准。一是旺季保障更有力，产销衔接高效推进。持续深化“把困难留给自己，把方便留给下道”的服务精神，前后方部门互相督促、互相提醒，实现计划精细、安排精致、落地精准，生产、检验、仓储、物流等各个环节运行顺畅，无缝对接。二是模式创新见成效，供应链管理深入推进。通过数据前瞻性预警分析，超前规划生产，实现事后分析向事前预警转变；通过库存周转率分析，深度挖掘本质原因，实现关注库

存生产向关注产品与市场表现转变；进一步加强前后方产销衔接力度，实现关注点上问题向面上统筹、点面结合转变，进一步促进了供应链管理体系的持续优化。

5、围绕新业添动力，全面深化“创新转型”，实现新业发展在布局调优中持续深入。一是聚焦创新，互联网转型升级成效明显。电商平台完善渠道布局，实现了线上销售持续提升；FFC 及生态圈项目，通过粉丝运营、社群运营、生态圈构建、微商城建设等，积极进行业务拓展；ERP 二期项目持续、稳定、高效运行，进一步提升了工作效率。二是潜心谋划，资本运作成果颇丰。正式签约贵州贵酒，产业并购迈出实质性步伐；梨花村酒业优质白酒项目正式竣工投产。公司财务性投资收益显著提升，存量项目整体运行良好。

6、围绕奋进者为纲，全面深化“双向理念”，实现企业文化在方向调优中持续落地。2016 年，公司以“双向、交互”文化理论为指导，积极践行“以用户为先，以员工为本，以奋进者为纲”的企业核心价值观，致力“铁粉”打造，多措并举推进“羊本”文化建设有序落地。一是围绕中心，服务大局。围绕发展主线开展活动，通过文艺汇演、知识竞赛等形式，宣传工匠人物和故事，弘扬企业精神，展现职工风采，增强员工的自豪感和荣誉感，增强团队的凝聚力和向心力；围绕奋进者提升服务能力，通过不同形式选树值得学习借鉴的典型标杆，强化企业人才梯队培养，积极为奋进者多途径打开晋升发展通道。二是围绕目标，争创一流。洋河汉酒·封藏大典围绕“打造具有全国影响力的盛会”目标，实现“传统与现代完美结合”的庆典体验，洋河汉酒以独特的高端品质，得到众多消费者的高度肯定和赞扬。利用全国 4A 旅游景区的平台优势，积极吸引 40 万人次的游客和消费者走近洋河、走进洋河，让大家更深入、全面的了

解洋河、消费洋河，提升公司品牌影响力。

二、报告期内董事会主要工作情况

2015年2月10日，经2015年第一次临时股东大会选举产生了公司第五届董事会，共有11名董事组成，其中王耀先生任公司董事长，徐志坚先生、蔡云清女士、季学庆先生、陈同广先生担任公司独立董事。

（一）董事会会议召开情况

2016年度，公司共召开3次董事会会议，会议的召集与召开程序、出席会议人员的资格、会议表决程序、表决结果和决议内容均符合法律法规和《公司章程》的规定。具体情况如下：

1、2016年4月25日，召开了第五届董事会第五次会议，审议通过了《2015年度总裁工作报告》、《2015年度董事会工作报告》、《2015年度财务决算报告》、《关于公司2015年度利润分配的预案》、《2015年度报告》及摘要、《关于2015年度内部控制的自我评价报告》、《关于续聘江苏苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）为公司2016年度财务报告审计机构的预案》、《2015年度社会责任报告》、《关于确认2015年度日常关联交易及预计2016年度日常关联交易的议案》、《2016年第一季度报告》全文及摘要、《关于调整授权公司管理层使用自有资金择机购买理财产品的预案》、《关于聘任证券事务代表的议案》、《关于变更公司经营范围及修改〈公司章程〉的预案》、《关于增补公司董事的预案》、《关于召开2015年度股东大会的议案》。

2、2016年8月26日，召开了第五届董事会第六次会议，审议通过了《公司2016年半年度报告》全文及摘要。

3、2016年10月27日，召开了第五届董事会第七次会议，审议通过了公司《2016年第三季度报告》正文及全文。

（二）股东大会会议召开情况

2016年度，公司董事会召集并组织了1次股东大会，采用现场与网络投票相结合的方式，为广大投资者参加股东大会表决提供便利，切实保障中小投资者的参与权和监督权。具体情况如下：

2016年5月31日，召开2015年度股东大会，审议通过了《2015年度董事会工作报告》、《2015年度监事会工作报告》、《2015年度财务决算报告》、《关于公司2015年度利润分配的议案》、《2015年年度报告》及摘要、《关于续聘江苏苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）为公司2015年度财务报告审计机构的议案》、《关于调整授权公司管理层使用自有资金择机购买理财产品的预案》、《关于变更公司经营范围及修改〈公司章程〉的预案》、《关于增补公司董事的预案》。

（三）董事会及各专门委员会履职情况

公司董事会下设战略委员会、提名委员会、审计委员会和薪酬与考核委员会四个专业委员会，各委员会分工明确，权责分明，有效运作，充分发挥专业职能作用，为董事会的决策提供了科学、专业的意见。

1、报告期内，战略委员会共召开2次会议，对公司2015年度董事会工作报告进行预审，对公司2016年度工作计划，提出了科学合理的建议，结合白酒行业发展形势，审议公司十三五战略规划，切实履行了战略委员会的职责。

2、报告期内，提名委员会共召开1次会议，就公司第五届董事会第五次会议拟提名的董事候选人进行任职资格审查，并达成一致意见，切实履行了提名委员会的职责。

3、报告期内，审计委员会共召开4次会议，认真审议公司定期报告、内审部门日常审计和专项审计等事项，详细了解公司财务状况和经营情

况，严格审查公司内部控制制度执行情况，发挥了有效的指导和监督作用。

4、报告期内，薪酬与考核委员会共召开 1 次会议，对 2015 年度董事、高管薪酬执行情况进行监督和检查，公司所披露的 2015 年度董事、高管薪酬真实、准确，与考核结果一致。

（四）信息披露工作与投资者关系管理工作

董事会严格按照深交所的要求，认真履行职责，报告期内共发布包括定期报告、临时公告等披露材料 46 份，信息披露做到真实、准确、完整、及时、公平，不存在选择性信息披露和私下披露、透露或泄露未公开重大信息，不存在有意选择披露时点、强化或淡化信息披露效果，确保所有投资者平等获取同一信息。2016 年 6 月，在深圳证券交易所发布的 2015 年度信息披露考核结果中，洋河股份信息披露考评结果为 A。

2016 年，董事会继续强化投资者关系管理。并以投资者热线电话、证券事务专用邮箱、投资者关系互动平台等形式，及时向投资者、分析师等传递公司相关信息。2016 年通过投资者热线电话回答投资者提问 80 多个，通过邮件及投资者关系互动平台回答投资者问题 31 个，接待调研人员 217 人次，通过充分沟通，投资者对公司的经营模式、竞争优势、发展规划等有了更为深刻的认知。

三、未来发展展望

1、行业形势分析

一是大众消费全面升级、政务消费逐渐触底。受益于供给侧改革、稳增长等政策刺激下的商务活动增加，受益于人民生活水平提升所带来的大众消费升级，2016 年白酒行业景气度明显提升，高端、次高端白酒产品实现价量齐升。未来在中产阶级崛起的背景之下，白酒行业也将会

因为消费升级的红利，而带来整个行业的持续扩容。

二是产业并购全面扩张、市场容量逐渐趋稳。未来，白酒产销量将总体保持稳中有升，白酒销售将进一步向全国主导品牌和区域强势品牌集中。同时，随着法制环境的健全和完善，中小企业的生存成本越来越高；随着品牌消费意识的提高和加强，中小企业的生存空间越来越小，行业并购与扩张将成为趋势，大型名酒企业对中小企业的并购步伐会进一步加快。

三是行业竞争全面激化、行业格局逐渐形成。白酒市场全面进入挤压式竞争时代，市场竞争更加激化，而在竞争动荡的态势中，无论是高端产品、次高端产品，还是中低价位产品，每个价位段都有了代表性品牌，白酒行业的发展态势和竞争格局正在逐步形成，并将在未来的市场竞争中得到进一步强化和固化。

四是运行成本全面上升、行业利润逐渐趋紧。2016年，酿酒原辅材料价格有不同程度的上涨，未来原辅材料价格的持续上行，将会在一定程度上增加企业的运营成本。目前，国家消费税征收改革尚未正式落地，如何调整具有一定的不确定性，如果消费税税赋调高也会增加企业的税务成本，将对行业整体利润产生一定影响。

2、公司未来发展战略与下一步经营计划

(1) 公司未来发展战略

2017年，公司将继续坚持“五度五米”战略，立足酒行业做业务专业化的公司，做最懂酒、最会酿酒、最会卖酒的公司，更长远发展目标是把公司做成一个不断穿越生命周期、基业长青的领袖企业。

(2) 2017年经营计划

2017年，公司的总体工作思路是：走三步，练六力，再谱苏酒新篇

章；总体目标是：力争实现 2017 年营业收入同比增长 10% 以上。

所谓走三步，一是牢记使命。前瞻性把握发展趋势，战略性掌控发展方向，创造企业持续健康成长的势能。**二是看清本质。**根据白酒的快速消费品属性，全面认清不同价位产品的营销本质，采取针对性营销策略，积极拓展市场空间。**三是深入到底。**通过对整体工作的深入、系统性思考，去认知、把握和提炼关键性的核心工作，并围绕关键性核心工作，抓好有高度的具体化落实，带动面上工作全面突破。

所谓练六力，一是宏观三力。**①练好方向力。**坚持从战略发展高度，不忘初心，守正出奇，追求企业长期可持续发展。**②练好联合力。**从经营产品转向经营用户，从经营用户转向经营企业，打破固有的组织形式和边界，积极构建生态圈和推动生态圈企业的共生、共享和共赢。**③练好基本力。**持续打造自觉文化，构建自动自发的运行机制。深度打造和提升执行力，全面推动公司健康发展，并以落实“五度五米”为方针，以弘扬“工匠精神”为目标，以实现自动自发为举措，全面深化和升级企业文化。

二是微观三力。**①练好产品力。**全面探索、研究消费者在消费能力、消费心理和消费方式等方面的变化，主动顺应变化，引领变化，开发满足市场需求的产品。坚持“一个打动，五个围绕”开发产品，实现产品自传播、自销售，打造和构建自营销体系。**②练好品牌力。**深入洞察消费者触媒习惯，立体化运用多种媒介，增强新媒体传播力度，最大化投放效率，进一步彰显品牌的价值主张，持续提升品牌三度，为达成销售目标提供强劲的品牌拉力。**③练好渠道力。**牢记发展使命，全面分析和把握目标定位规律、成长阶段规律、区域拓展规律等，并根据规律因时因势，制定针对性工作举措。立足未来、谋划当前，聚焦渠道极致化，打

造新增长点，追求企业长期健康发展。

新的一年，公司董事会将率领经营层及全体员工，围绕公司“五度五米”战略，坚定发展信心，保持奋斗激情，拼搏努力，勇于担当，和衷共济，撸起袖子加油干，共同创造属于洋河股份的精彩与荣耀，以实际行动和优异成绩迎接党的十九大胜利召开！

江苏洋河酒厂股份有限公司

董事会

2017年4月27日