

甘肃皇台酒业股份有限公司

2021 年董事会工作报告

2021 年，甘肃皇台酒业股份有限公司（以下简称“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》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——主板上市公司规范运作》等有关法律法规及《公司章程》等相关制度的规定，规范、高效运作，审慎、科学决策，忠实、勤勉尽责地行使职权，认真贯彻落实股东大会的各项决议，切实保障了公司持续健康发展。现将董事会 2021 年度的主要工作报告如下：

一、2021 年生产经营情况及重点工作回顾

2021 年是充满挑战的一年，国内疫情局部反复，特别是在第四季度甘肃省内多地发生疫情，受疫情管控影响，行业消费低迷，给公司销售工作造成一定冲击。面对复杂多变的市场环境，公司董事会紧紧围绕年初确定的经营计划，一方面积极做好疫情防控，确保公司生产经营不受重大影响；另一方面，根据市场变化及时调整销售策略，优化产品结构，持续强化渠道和品牌建设，引导培育消费市场活力，全年各项运营工作有序推进。

报告期内，公司实现营业收入 9,108.81 万元，较上年同期下降 10.42%；归属于上市公司股东的净利润亏损 1,355.48 万元，较上年同期下降 140.48%。公司经营业绩同比下降，主要原因是下半年公司所在主要销售地区受疫情管控影响，销售收入同比减少，中低端产品销售占比上升，毛利率同比降低。为持续开拓新市场和维持本地市场，销售费用和管理费用同比增加，导致扣非前后净利润均出现亏损。

2021 年，公司主要开展了以下几个方面的工作：

1、夯实产品质量，不断提升产品品质

产品质量是公司持续发展的命脉，公司一直本着“实实在在酿好酒”的理念，坚持抓好质量安全生命线，严格执行生产工艺，追求质量第一。报告期内，公司从产品原料、包装材料到成品酒均实行严格的检验程序，强化现场管理，合理设置工序控制点，每道工序必须严格执行标准，严防不合格产品进入下一道工序，使成品、半成品入库合格率达 100%。目前公司有国家级白酒评委 2 名，国家级

葡萄酒评委 2 名，能够对公司产品质量提供人才支撑和保障。2021 年 4 月，公司产品“金六鼎”荣获 2020 年度白酒新品最高奖项“青酌奖”，这是继“窖底原浆 18”荣获 2019 年度白酒新品最高奖项“青酌奖”之后，皇台酒业再次在酒博会上斩获的至高殊荣；2021 年 5 月，“窖底原浆 18”荣获 2021 年甘肃好品牌“最具影响力产品品牌”荣誉称号；2021 年 7 月，“金六鼎”荣获 2021 中国白酒挑战赛金奖，“金六鼎”数次荣获大奖，成为甘肃省内白酒引领市场的标榜产品之一；2021 年 10 月，公司新品“窖底原浆 16”在 2021 国际酒类（中国）大奖赛上荣获 2021 国际酒类大奖赛银奖。自公司 2019 年陆续推出新品后，公司的白酒和葡萄酒产品已荣获多项国内外行业大奖，产品品质逐步得到市场认可，产品影响力和美誉度逐步提升。

2、持续优化产品结构，坚定产品定位

公司始终坚持以消费者需求为导向，明确产品定位，持续对公司的产品体系进行梳理和完善。报告期内，公司技术中心积极组织收集国家名优酒、省内畅销的成品酒和公司内外半成品酒样等近百个样品，进行反复品尝比对，特别是对省内的主要畅销产品进行分析研究，具有针对性地开发出新产品。2021 年 5 月，公司推出针对武威本地市场的专销新品“醉凉州”；2021 年 9 月，公司新品“窖底原浆 16”上市，公司窖底原浆系列核心产品矩阵构建正式完成；2021 年 12 月，在公司恢复上市一周年之际，公司推出全新“宾”系列产品：“皇台国宾”、“皇台迎宾”，进一步丰富公司产品结构和价格体系，满足市场新需求。

3、持续完善品牌体系和优化渠道建设，产品竞争力和渠道管控力逐步提升

报告期内，公司通过参加第 104 届全国糖酒商品交易会陇酒抱团推介活动、第 27 届兰洽会等活动，全面将公司产品推向公众视野。截至目前，公司白酒产业已形成“皇台经典”系列为高端，“窖底原浆”系列为主线，“皇台六鼎”系列、“皇台宾”系列为辅线，“醉凉州”、“龙马本色”、“老皇台”为补充的产品构架，产品价格已覆盖中、高、低端消费群。另外，公司有针对性地开展“万人回厂游体验活动”，邀请核心客户、核心消费者四千多人次，近距离了解公司酿酒生产的全过程，通过实地参观，让经销商客户、终端客户以及消费者充分了解皇台酒酿造工艺和产品的优秀品质，充分唤醒消费者对皇台酒的战略认可，品牌影响力和产品认知度得到进一步提升。销售方面，公司积极推行小区域、全

价位、高占有的市场销售策略，大力推动武威根据地市场建设，深耕甘肃本土市场并逐步向省外市场渗透。截至报告期末，武威区域终端店铺货 3000 多家，报告期内，不间断开展渠道促销活动，促使渠道更健康、更稳定、更良性，打造渠道更大的承载量。

4、优化内控体系，促进公司良性健康发展

报告期内，公司对现有内控体系进一步梳理和优化，对生产、采购、销售、人资、财务等重点环节进行风险盘查，修订和补充相关内控制度，理顺内控流程，确保管理机制的长效性、规范性和可操作性，促进公司良性健康发展。

5、全面做好疫情及安全生产管控，确保日常生产运营有序稳健

在国内疫情不断反复、零星散发的常态背景下，公司始终筑牢疫情防线，严格落实各项防控措施，确保生产厂区不受疫情影响。同时，对于重点生产环节做到制度健全，防范到位，注重生产现场的安全管理和指导，规范操作行为，并持续进行日常检查，保证生产的顺利进行。

二、董事会的日常工作情况

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》等法律法规及《公司章程》的规定，严格执行股东大会决议，依法履行董事会职责，规范运作，勤勉尽责地推动公司健康、稳定的发展。

（一）董事会专门委员会会议情况

公司董事会下设战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会四个专门委员会，各专门委员会均严格按照《公司章程》和各专门委员会工作细则，履行职责。具体情况如下：

1、战略委员会履职情况

报告期内，公司战略委员会结合公司所处行业环境、产业发展状况和市场整体形势进行深入分析，并根据公司实际经营管理情况，对公司的发展战略规划与实施提出科学、合理的建议，为公司发展规划与战略实施得到有效落实，提供科学依据。

2、审计委员会履职情况

报告期内，审计委员会按照相关规定履行职责，详细了解公司的财务状况和经营情况，审查了公司的定期报告、关联交易、续聘会计师事务所、内部控制制

度的完善及执行情况等事项，对公司财务状况和经营情况实施了有效的指导和监督。

3、薪酬与考核委员会履职情况

报告期内，薪酬与考核委员会对公司薪酬与考核制度执行情况进行监督，同时，结合实际情况对公司董事及高级管理人员薪酬与考核政策进行了审查。

4、提名委员会履职情况

报告期内，提名委员会认真研究上市公司有关董事和高级管理人员的任职要求和规定，对董事和高级管理人员的选择标准和程序进行了完善。

（二）董事会会议召开情况

报告期内，公司董事会共召开了 4 次会议，具体情况如下：

| 会次 | 时间 | 主要内容 |
|-------------|-----------------|---|
| 第八届董事会第五次会议 | 2021 年 4 月 8 日 | 1. 审议通过了《关于修订〈公司章程〉的议案》 2. 审议通过了《关于公司申请银行授信额度的议案》 3. 审议通过了《关于召开 2021 年第一次临时股东大会的议案》 |
| 第八届董事会第六次会议 | 2021 年 4 月 27 日 | 1. 审议通过了《关于〈2020 年年度报告〉及〈2020 年年度报告摘要〉的议案》 2. 审议通过了《关于〈2021 年第一季度报告全文〉及〈2021 年第一季度报告正文〉的议案》 3. 审议通过了《关于〈公司 2020 年度经审计的财务报告〉的议案》 4. 审议通过了《关于公司 2020 年年度利润分配预案的议案》 5. 审议通过了《关于〈2020 年度内部控制自我评价报告〉的议案》 6. 审议通过了《关于〈2020 年董事会工作报告〉的议案》 7. 审议通过了《关于会计政策变更的议案》 8. 审议通过了《关于预计公司 2021 年日常关联交易的议案》 9. 审议通过了《关于续聘大华会计师事务所（特殊普通合伙）作为公司 2021 年度审计机构的议案》 10. 审议通过了《关于召开 2020 年度股东大会的议案》 |
| 第八届董事会第七次会议 | 2021 年 8 月 26 日 | 1. 审议通过了《公司〈2021 年半年度报告〉及〈2021 年半年度报告摘要〉的议案》 |

| 会次 | 时间 | 主要内容 |
|-----------------|------------------|---|
| | | 2. 审议通过了《关于补选公司第八届董事会董事及董事会专业委员会委员的议案》 3. 审议通过了《关于聘任公司高级管理人员的议案》 4. 审议通过了《关于聘任公司证券事务代表的议案》 5. 审议通过了《关于召开 2021 年第二次临时股东大会的议案》 |
| 第八届董事会第八次（临时）会议 | 2021 年 10 月 25 日 | 1. 审议通过了《公司〈2021 年第三季度报告〉的议案》 |

（三）董事会对股东大会决议的执行情况

2021 年度，公司董事会召集并组织了 2 次股东大会会议，其中年度股东大会 1 次，临时股东大会 1 次，共审议通过 10 项议案，公司董事会严格按照《公司章程》及有关法律、法规的要求履行职责，认真落实执行了股东大会通过的各项决议。各次会议和审议通过的议案情况如下：

| 会次 | 时间 | 主要内容 |
|-----------------|-----------------|--|
| 2021 年第一次临时股东大会 | 2021 年 4 月 26 日 | 1. 审议通过了《关于公司申请银行授信额度的议案》 2. 审议通过了《关于增补第八届监事会成员的议案》 |
| 2020 年年度股东大会 | 2021 年 6 月 28 日 | 1. 审议通过了《关于〈2020 年年度报告〉及〈2020 年年度报告摘要〉的议案》 2. 审议通过了《关于〈公司 2020 年度经审计的财务报告〉的议案》 3. 审议通过了《关于公司 2020 年年度利润分配预案的议案》 4. 审议通过了《关于〈2020 年度内部控制自我评价报告〉的议案》 5. 审议通过了《关于预计公司 2021 年日常关联交易的议案》 6. 审议通过了《关于续聘大华会计师事务所（特殊普通合伙）作为公司 2021 年度审计机构的议案》 7. 审议通过了《关于〈2020 年董事会工作报告〉的议案》 8. 审议通过了《关于〈2020 年监事会工作报告〉的议案》 |

（四）独立董事履职情况

独立董事分别担任董事会下设的各专业委员会的主任委员或委员，根据其专业知识和能力，对报告期内公司的重大事项发表了独立、客观、公正的意见，为董事会科学、客观地决策及公司的良性发展起到了积极的作用，切实维护了公司的整体利益，保障了广大中小股东的合法权益不受侵害，充分发挥了独立董事作用。具体内容详见公司披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的相关报告。

（五）信息披露及内幕信息管理

2021年，公司严格按照《公司法》、《证券法》、《公司章程》、《深圳证券交易所股票上市规则》等相关法律法规及《信息披露管理制度》、《内幕信息知情人登记管理制度》等规章制度的规定，认真履行信息披露义务，披露各类定期报告和临时公告，依法登记和报备内幕信息知情人。公司证券部负责及时跟踪监管部门的披露要求和公司须披露的信息。全体董事、监事和高级管理人员及其他相关知情人员能够在定期报告及其他重大信息未对外披露的窗口期、敏感期，严格履行保密义务，公司未发生内幕信息泄露或内幕信息知情人违规买卖或建议他人买卖公司股票的情形。

（六）投资者关系管理

2021年，公司董事会积极协调公司与投资者的关系，通过多样化的沟通渠道与投资者积极互动，保持与投资者之间的信息沟通，听取投资者对公司营销工作的意见和建议，努力促进投资者对公司发展战略的认知认同，加强投资者关系管理，指定《证券时报》和巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）为公司指定信息披露媒体和网站，同时，公司还建立了多样化的投资者沟通渠道，包括专线电话、专用邮箱、投资者互动平台等多种形式，保障投资者的知情权，确保公司所有股东公平获取公司信息。

三、2022年工作计划

2022年，面对白酒行业发展形势和复杂的市场环境，公司将持续加强品牌建设，优化组织管理体系，聚焦战略产品和重点城市，大力发展优质经销商，加强市场基础建设和消费者培育；推进生产系统的升级改造，加强原酒储备，提升产品品质。主要做好以下几方面的工作：

1、强化生产和研发管理，不断提升产品品质。加快对酿酒车间生产设施、设备的升级改造，提升自动化程度，提高劳动生产率；结合酿造车间技改、升级

计划，逐步投入资金，改善生产环境。同时，要在工艺上求实效，精耕细作，做好原酒，做好成品酒，以品质为根，保证产品较高的复购率。在酿酒原材料、包装材料等大宗物资采购方面，继续实施合格供应商动态管理机制，确保优中选优，从源头上把好质量关。

2、挖掘皇台酒品牌价值，持续加强品牌建设。大力开展“皇台”品牌塑造、价值传播、产品品鉴、产品升级等相关工作，通过抖音、头条等各大网络平台及户外等传媒手段，提升品牌影响力。积极抢占省内中高档白酒市场，构建区域品牌、产品势能，努力打造“陇酒第一品牌”，为实现名酒复兴奠定良好基础。

3、完善核心价位竞争力产品的布局，提升市场竞争力和市场占有率。根据不同消费市场和渠道的需求，有针对性地打造战略单品，完善产品布局，抢占市场份额，提升省内高、中、低档主流价位的市场竞争力与市场占有率。

4、积极扩大产能，加强老酒储备。根据市场拓展总体规划，加强现有窖池纯粮酿造基酒效率的提升，以及根据后期战略布局，逐步有序将剩余休眠窖池按需进行技改复产，增加原酒酿造及贮藏，加强老酒储备，持续提升公司核心竞争力。

5、进一步推进市场分级管理，完成省内空白区域的客户布局。以兰州、武威、天水、白银为核心市场，在人力资源、推广资源等方面进行重点投入，集中力量打造区域样板市场、打造皇台销售立基市场。同时，通过小区域招商会、定点招商、春季糖酒会等多种方式，完成省内空白区域市场的新客户开发和布局。

6、积极拓展新区域、新渠道。在聚焦大本营市场的同时，2022年度开始向全国诚招经销商，全面开拓省外市场。同时持续推进与区域大经销商的深度合作，研发主要区域的渠道专销产品，以满足多渠道、多客户布局的差异化产品需求和品牌形象定位。另外，持续加强电商渠道建设，形成线下线上的有效协同及相互赋能。

7、加强供应链及生产管理，提升公司运营管理水平。通过梳理优化计划管理、采购管理、生产管理、仓储管理等业务流程，不断优化产销协同，提升公司运营管理水平。

8、加强绩效考核，打造一流团队。坚持全国化、开放化、本土化的用人机制，推行以结果为导向的绩效考核。通过优化架构、强化培训、深入推进绩效考

评，实行“能者上、庸者下、劣者汰”的选人、用人机制。加强业务培训，着力提升员工技能水平，激发员工工作热情，提升工作业绩，建立晋升和薪资调整评价机制。启动“皇台人才储备”培训计划，通过制定有效的关键岗位后备人才甄选计划、储备人才培养目标与开发计划，建立储备人才库，为公司可持续发展提供坚强后盾。

9、完善内控体系，加强风险控制。进一步完善公司内控体系建设，加强环境、健康、安全、质量等重点环节的风险防范，确保公司持续、稳定、健康发展。

以上经营计划并不构成公司对投资者的业绩承诺，公司实际经营情况受多种内外部因素影响，存在不确定性，敬请投资者理解经营计划与业绩承诺之间的差异，注意投资风险。

甘肃皇台酒业股份有限公司董事会

二〇二二年四月二十八日