
四川水井坊股份有限公司

二〇一六年度股东
大会会议资料

四川水井坊股份有限公司董事会办公室编制

2017年6月

目 录

- 一、 审议《公司董事会 2016 年度工作报告》；
- 二、 审议《公司监事会 2016 年度工作报告》；
- 三、 审议《公司 2016 年度财务决算报告》；
- 四、 审议《公司 2016 年度利润分配或资本公积转增股本预
案》；
- 五、 审议《公司 2016 年度报告及其摘要》；
- 六、 审议《关于续聘会计师事务所的议案》；
- 七、 审议《关于 2016 年度计提资产减值准备的议案》；
- 八、 听取公司独立董事年度述职报告。

议案之一：

董事会 2016 年度工作报告

一、经营情况讨论与分析

在历经数年的深度调整之后，2016 年白酒行业实现弱势回暖，行业景气度也逐步回升。不同于黄金十年的全面繁荣，在消费升级和品牌倾向加强的大背景下，具有品牌、产品、渠道力的企业在此次复苏中表现尤为明显，呈现出了“强者恒强、弱者愈弱”的发展态势。报告期内，公司紧紧抓住行业回暖及消费升级这一机遇，进一步优化产品销售模式，实行新老总代模式并行，加大渠道开拓力度；推行核心门店项目，强化市场动销效果；集中力量打造核心品种及核心市场，实现产品、市场聚焦；推出“悦于形·匠于心”品牌沟通主题，使“至臻匠艺”更加深入人心，品牌内涵得到进一步升华。在全体员工的共同努力下，2016 年度公司业绩实现了同比较大增长。

2016 年，公司实现营业收入 1,176,374,148.41 元，实现营业利润 258,497,327.38 元，实现净利润（归属于母公司）224,791,899.91 元，营业收入较 2015 年增加了 37.61%，营业利润较 2015 年增加了 138.85%，净利润较 2015 年增加了 155.52%。

（一）深入推进合规文化建设，不断优化人力资源体系架构，逐步升级核心业务系统平台，切实有效提升公司综合竞争水平

报告期内，公司深入开展合规理念植入计划，完成覆盖全员的合规培训及认证，并通过各种合规培训及活动，进一步提高了全员合规意识。为吸引、激励和保留优秀人才以达成公司中长期战略目标，公司 2016 年开展了蓝领薪酬回顾、白领岗位价值评估和薪酬对标工作，以确保公司薪酬对外具有竞争力，对内具有公平性。另外，根据业务发展需要，公司对商务部、市场部、供应链组织架构进行了优化，引进了商务总监、供应链总监及部分中层骨干，并确立了“当责、诚信、团队、创新”的水井坊核心价值观，进一步增强了公司的竞争力、向心力和凝聚力。

公司原 ERP 系统采用的是金蝶软件，目前已不能适应公司业务的发展。为

建立更加准确、高效、透明的核心业务系统平台，改进流程以支持公司未来业务发展，报告期内，公司实施了 ERP 系统升级项目，以 SAP 软件替代金蝶软件。该项目实施分两期进行，第一期主要包括财务会计、成本会计、生产计划等；第二期主要包括商务智能、人力资源等。目前，该项目正在按步骤有效推进中。

报告期内公司还实施了“三码合一”工程，即物流码、防伪码及会员积分码的合一。该工程旨在增强公司产品防伪查询的便捷性，以有效防范假货冲击，同时提升消费者与水井坊品牌的互动效果，有力推动终端门店“动销”。

（二）推进生产效能提升，强化质量安全管理，节能减排水平再上新台阶

报告期内，公司生产运营系统以“人员、质量、服务、成本”为核心切入点，通过生产设备改进、管理系统升级、人员能力提升等一系列措施，有力推进了公司生产效能的提升。同时，坚持传统工艺与现代管理技术相结合，以“尝评指导生产、生产促进尝评”为导向，使原酒生产质量得到进一步提升，实现了 2016 年全年出酒率和优酒率均高于既定目标的好成绩。在 2016 年 10 月举办的四川省白酒品评职业技能大赛中，公司酒体设计中心魏江志先生在 400 余位参赛选手中喜获第一，公司白酒尝评工作又增中坚力量。

在质量控制方面，始终坚持“质安并重、客户至上、内外兼修、追求卓越”的质量方针和“从原材料进厂到产品销售整个环节保持高标准，向客户和消费者提供行业最高标准的质量、服务和价值”的质量目标，有效保障了公司产品质量的稳定。依据相关质量体系 and 食品安全体系要求，持续优化质量制度和标准，不断强化内部审核流程，使公司产品生产过程得到有效控制。同时，引进多种质量控制方法和工具，将各种质量风险努力消除在萌芽状态，有效降低了产品质量风险。

在环境保护和节能减排方面，通过在全公司范围内扎实开展技术创新和技术改造活动，与上年同期相比，公司吨酒用水和吨酒用电均有较大下降，污水 COD 排放水平也远优于白酒行业标准。另外，公司还修订了 19 项环境管理文件，顺利通过了环境管理体系的第三方审计评审。

（三）创新优化营销模式，践行“动销为本”营销理念

1、深入推行新总代模式，持续强化销售前端管理。公司原有三种销售模式，即总代理制模式、扁平化分销模式、与其他公司合作模式。根据市场情况的变化，公司正逐步将上述后两种模式转换为新的总代模式。在新的总代模式下，公司负责销售前端管理，实现对售点的掌控和开拓，总代作为销售服务平台负责销售后端包括订单处理、物流、仓储、收款等工作。新总代模式的实施，对公司及时掌握市场信息变化，有的放矢投放资金资源等都起到了积极的作用。从2016年实施效果来看，实行新总代模式的市场业务增速高于全国市场平均增速。

2、重新调整并优化了核心产品的价值链和贸易条款，同时加强了对市场执行方面的考核力度。新价值链和贸易条款的建立，提高了客户经营水井坊产品的积极性，为水井坊品牌健康、稳定发展提供了有力支撑。

3、积极推动核心门店项目建设，强调“动销为本”营销理念，将销售团队的注意力重心转向门店的开发、维护、激励和促销上来。公司在全国范围内实施了“核心门店”项目，为核心终端门店提供一系列针对消费者的促销计划，在终端层面加强与消费者的对话和激励，帮助提升核心终端门店的动销效率。与之相匹配，公司也在相应市场增加了足够的销售人员对其进行有效管理。

4、集中优势资源，聚焦核心品种，加速核心区域市场发展。在对市场容量及品牌历史积淀等因素综合考虑的基础上，报告期内，公司明确了河南、湖南、江苏、广东、四川、北京、上海、浙江、天津、福建等十大核心市场。公司以十大核心市场为重心，集中优势资源，精耕细作，实现该区域较快发展。今后，公司会根据实际情况，逐步扩大核心市场的范围。同时，报告期内，公司对销售部门组织架构也进行了优化调整，将原有的三个销售大区加新渠道调整为四个销售大区加新渠道。此举目的是使相关核心市场能够得到足够的关注和人员支持，并使公司在各个市场的操作更加精细化。

5、重新梳理新渠道业务方向，有效减少与传统渠道重叠冲突。公司新渠道主要包括电商、KA和团购。在电子商务方面，产品组合上确定了以核心品牌为主的业务方向，同时确定了京东、1919、天猫及酒仙四大主要业务平台。业务模式上，将精力聚焦于B2C业务，注重零售及改善线上消费者用户体验。与此同时，调整了电商团队组织架构并引入更专业的人才助力电商业务发展。另外，理顺官方平台业务与经销商电商业务的关系，做到全网运营规范统一，传递给消费

者信息清晰、一致。KA销售方面，在确保全国层面有统一业务原则和规范的基础上，为使区域有较大自由决定空间以迅速反馈和应对市场，公司确定了向KA间接供货的业务模式。同时，在此基础上，公司还重新确定了KA发展的核心市场以及核心客户系统。团购业务方面，重新梳理了团购业务产品结构及客户构成，终止了部分与渠道分销业务相重叠的客户和产品，将业务的重心转回到直接针对终端业务的团购模式。

（四）借力高端圈层营销，积极传播水井坊“匠心”精神

1、建立会员营销模式，提升品牌忠诚度。2016年，水井坊会员系统“悦坊会”正式建立，通过各大圈层活动招募过万名水井坊目标消费者。一方面与高端白酒意见领袖持续沟通，传递水井坊品牌匠心内涵、产品信息及最新品牌动态；另一方面通过整合媒体、活动等品牌资源，利用各大摄影和KOL平台，举办各类专属会员活动，提升水井坊会员的活跃度和专属感。

2、锁定高端白酒核心消费群，持续推动品牌深度沟通。公司围绕“悦于形·匠于心”的沟通主题，持续创新品牌深度沟通的形式和内容，全面开展品牌盛宴和尊享晚宴两个级别的活动。在品牌盛宴活动中，以“悦于形·匠于心”为沟通主题，营造强烈的品牌震撼感，同时通过邀请活动当地及全国主流媒体出席活动，整合名人资源制造话题，激发媒体对品牌的关注及曝光，使到场经销商与消费者从中感受到水井坊品牌所具有的“匠艺匠心”。尊享晚宴在维持成熟模式基础上更新了互动形式和流程，使到场经销商和消费者更加深入了解到水井坊出众的品质、悠久的历史以及传承创新的品牌匠心精神，并有力拉动了产品销售。

（五）立足品牌核心价值，焕新品牌沟通主题，持续升华品牌内涵

2015年底至2016年新年春节旺季期间，公司品牌全新年度沟通主题“悦于形·匠于心”焕新活动全面铺开执行。公司在河南、湖南、四川、江苏、广东等地，从持续推广银幕级电视广告“水井坊·大师篇”的播放，到线下高端品鉴会、品牌盛宴和公关传播的开展，再到通过移动端的数字媒体、社交媒体、会员系统，以及人口密集区域的标志性户外大牌、高端消费者集中的机场广告、框架广告等多种媒体方式，围绕目标消费群体的生活路径进行传播，将水井坊品牌信息渗透

到各核心区域，让消费者切实感受到“水井坊用至臻匠心打造高品质水井坊酒”的品牌内涵。

2016年中秋，公司将孙郡先生为品牌拍摄的中秋主题平面在成都远洋太古里以装置艺术的方式进行了实体还原。同时通过孙郡摄影作品展、现场互动等形式，使消费者感受到了水井坊品牌所具有的“匠艺匠心”。在登“悦”活动发布仪式上，公司邀请了20家本地及全国主流媒体出席，产出近百篇活动相关稿件，报道影响力覆盖水井坊重点销售区域并辐射全国。

除此之外，公司还加大了社交媒体平台的营销改革，持续优化微信、微博平台的运作策略。通过每一期推送，让读者领略水井坊酒传统酿造技艺传承600余年的悠久历史和水井坊深厚品牌内涵的同时，还给读者带来了高端、有深度又兼具趣味的阅读体验。

（六）有序推出创新产品，稳慎布局国际市场

2016年，在国际市场旅游零售渠道方面，公司针对节假日的礼品需求研发了两款创新产品。春节期间推出的“水井坊春之时蕴”限量版获得了世界著名的SIP烈酒大赛金奖，在中秋节期间推出的“水井坊大师初心系列”限量版，将书法艺术与酒体层次丰富的水井坊产品进行了完美结合。同时，为推广白酒文化，公司联手世界著名的尊尼获加苏格兰威士忌在北京首都机场T3航站楼国际出发厅辟出专门空间介绍品牌历史和产品工艺。报告期内，水井坊产品已进驻世界100多个国际机场的免税店，是目前旅游零售渠道覆盖面最广的白酒之一。在海外有税渠道，公司在英国伦敦举办了第三届白酒鸡尾酒周，在美国洛杉矶举办了第一届白酒鸡尾酒大赛，两项活动不仅激发了酒吧顾客对中国白酒的热情，而且还获得了当地主流媒体的宣传报道，为水井坊品牌逐步进入欧美主流消费群体进行了有益的探索。目前，公司产品已进入海外32个国家和地区进行销售。

（七）主营业务分析

1、利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位：元 币种：人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例（%）
营业收入	1,176,374,148.41	854,867,174.50	37.61
营业成本	280,401,445.59	211,147,333.63	32.80

销售费用	249,680,748.66	188,278,965.65	32.61
管理费用	180,910,907.99	163,877,286.94	10.39
财务费用	-6,129,964.75	-2,834,310.86	不适用
经营活动产生的现金流量净额	381,909,847.82	234,037,092.79	63.18
投资活动产生的现金流量净额	-204,567,891.16	30,617,159.00	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	-36,706,149.78		不适用
研发支出	12,941,885.15	4,956,974.69	161.08

2、主营业务分行业、分产品、分地区情况

单位:元 币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
酒业	1,175,768,540.69	279,435,527.18	76.23	44.99	38.60	增加 1.10 个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
中高档	1,175,504,491.71	278,973,705.00	76.27	45.22	39.05	增加 1.05 个百分点
低档	264,048.98	461,822.18	-74.90	-81.43	-52.89	不适用
主营业务分地区情况						
分地区	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
省内	154,277,896.82	45,572,401.23	70.46	33.40	58.98	减少 4.75 个百分点
省外	987,161,560.87	220,035,201.93	77.71	50.81	40.18	增加 1.69 个百分点
出口	34,329,083.00	13,827,924.02	59.72	-15.61	-13.47	减少 1.00 个百分点

二、公司关于公司未来发展的讨论与分析

(一) 行业格局和趋势

1、随着国家限制“三公消费”、“禁酒令”等政策的出台，高端白酒销售遭遇断崖式下滑，白酒行业多年来狂飚式非理性的发展态势得到遏制。2015年以来，深度调整下的白酒行业逐渐苏醒，白酒企业通过主动式的变革，价格企稳，秩序稳定，行业理性成熟的状态已经显现。

2、白酒行业经过三年左右的深度调整逐步走出底部，2016年全国规模以上白酒企业产量1358万千升，同比增长3.23%；实现收入6126亿元，同比增长

10.07%；实现利润总额 797 亿元，同比增长 9.24%；亏损企业同比下降 15.92%，白酒行业整体盈利状况有所改善，出现了回暖迹象。（数据来源：糖酒快讯网）

3、此次白酒行业回暖呈现出两大特征——弱复苏和强分化。弱复苏：行业产能结构性过剩及集中度低等问题依旧存在，整合仍将继续，未来保持低速增长或成常态。同时，消费总量也并未出现大幅提升。强分化：随着消费升级和品牌倾向的加强，白酒消费越发向中高端和高端品牌集中，营收和利润增速较快，但中低端酒企处境依然艰难，盈利能力不容乐观。

4、在个人消费、商务宴请和渠道需求带动下，高端白酒价格得到进一步提升。同时，随着中产阶级的崛起，人均可支配收入稳步增长，消费升级趋势也正在持续加速。在高端白酒不断提价和消费升级的趋势下，兼具品牌和价格优势的中高端白酒将成为消费者自饮、家宴和商务用酒场景下的最佳选择，未来中高端白酒有望步入量价齐升的黄金期。

5、白酒行业渠道终端的管理正从过去粗放式管理逐步走向精细化，从原来一味地将终端全权交予总代到现在厂商共建终端，不断加强对市场的把控力。同时，以个性化定制、品牌连锁、专卖店等为主导的新型渠道模式正扮演着越来越重要的角色，作为传统渠道有力补充，呈现出快速增长的势头。

6、白酒企业间竞争将愈发激烈，“聚焦”将成为酒企的核心战略思想。聚焦品牌和价格带、聚焦核心战略单品、聚焦核心市场，聚焦有限资源实现最大收益。各酒企在“聚焦”中找准自身定位，实现差异化竞争，差异化竞争将成为未来酒企竞争的一个重要方向。

7、随着人们生活水平的提高和社会文明程度不断进步，消费者在饮酒习惯上也更趋于理智，呈现出“少喝酒、喝好酒”的态势，消费者对品质、品牌的追求进一步加强，未来拥有品质优势的名优白酒将会有较大的发展空间。

8、伴随着新消费时代的来临，年轻消费者逐渐成为“购买力大军”。同时，日益普及的电商平台也提供更加便捷更加成熟的消费渠道和购买环境，受到越来越多的年轻消费者的追捧。虽然目前互联网与酒业结合度仍然较低，白酒行业仍以传统渠道为主，但从其增长趋势来看，“互联网+”将成为白酒行业未来重要的发展方向。

(二) 公司发展战略

以目标消费者为中心，在稳定发展的基础上，实施重点突出全面战略优化。人力资源优先发展，打造一支精干、高效、富有战斗力、中外文化高度融合的管理团队和员工队伍。公司整体盈利能力、资源控制力和抗风险能力明显提高，成为具有一定国际品牌影响力的中国白酒企业。

(三) 经营计划

2016年，公司较好地完成了既定经营目标。2017年，面对逐步回暖的白酒行业形势，公司将结合自身实际，紧紧围绕“改革创新、市场导向、绩效文化、成果共享”的经营方针，以“改革、市场、绩效、共赢”为主线，顺应新常态，把握新机遇，迎接新挑战，上下同心，撸起袖子加油干，在激烈的市场竞争中继续保持健康、较快的发展势头。2017年，公司力争实现主营业务收入增长35%左右，净利润增长20%左右的经营目标。

在生产经营管理方面，积极提升公司治理和管理水平，不断完善公司内控制度，逐步提高公司全面风险管控能力；进一步加强员工合规敏感性，持续改善、优化公司合规工作流程，不断提升合规运转效率；精准识别公司内外部风险并及时制定解决方案，不断改进、完善风险管理工具，持续更新并完善公司风险管理体系；扩大招聘渠道，优化招聘流程，努力为市场一线输送高质量人才。强调绩效文化，吸引保留人才，并通过有效的绩效管理，实现个人与公司的共同成长；合理、有效地降低生产经营成本，使各项成本与公司业务规模相匹配；根据公司未来发展战略，结合实际情况，积极推动曲酒产能提升工作；根据新质量和食品安全法律法规要求，开展多种形式的培训，努力降低或消除企业质量经营风险。同时，通过工艺设备革新升级持续推动产品质量水平提升，进一步提高水井坊品牌的美誉度；对水井坊博物馆功能进行系统优化，发挥好集生产、展示与体验感受完美融合的“活的”博物馆价值，持续增加消费者对水井坊品牌的忠诚度。

在市场销售方面，进一步完善以动销为导向的新型总代模式，增加市场覆盖的广度和深度，更加贴近终端、更加贴近消费者；继续聚焦核心门店，提升核心

门店的数量和质量，以优质资源激活核心门店“动销”，确保业务持续健康增长；不断强化市场执行力，强调“动销”的重要性，使渠道库存维持在合理水平继续调整和升级水井坊产品结构，在新典藏的基础上推出更加高端化的产品，不断丰富产品线，强化水井坊高端品牌形象；与业务规模相适应，匹配相应的业务人员，制定培训计划，促进团队能力发展，并确保相应薪酬政策的对内公平，对外具有吸引力；持续聚焦中高端和高端市场，清晰品牌定位，加大核心产品的市场投入力度；抓好核心门店、KA、电商三个渠道主线，不断提升井台、臻酿八号、新典藏三个拳头产品的市场销量。

在品牌建设方面，巩固品牌核心资产，持续年度沟通主题，清晰梳理品牌形象，继续围绕“匠艺匠心”这一核心价值，进行更为全面和符合消费者洞察的有效沟通；保持重点市场媒体投放，巩固水井坊品牌影响力，因地制宜制定宣传方针策略，依循宏观媒体环境和消费者媒体使用习惯，全力促进各节点销售；持续深耕契合消费者洞察、符合品牌形象的互动内容，在日趋碎片化的媒介环境中，通过移动端进行更为高效和深度的沟通；在原有基础上进行改革提升，通过更为高效、生动、合理的渠道结合方式，致力于将水井坊品牌整合营销拓展成为水井坊品牌资产的重要载体；在全国范围内持续开展围绕“匠艺匠心”核心主题的高端晚宴，不断创新消费者深度沟通模式，提升到场经销商和消费者的品牌体验，培养消费者对水井坊品牌的认知度和忠诚度；继续完善水井坊会员系统，着力打造会员身份价值感，有力传播水井坊品牌“匠艺匠心”核心价值及高端属性；联手《财富》杂志，成为“2017《财富》全球论坛独家官方白酒”，进一步提升品牌影响力和知名度。

维持当前业务并完成在建投资项目公司所需的资金需求：

2017 年度公司资金需求主要为日常经营性资金，公司将加强费用管控，更加高效的使用资金以保障日常经营性资金需求。

(四) 可能面对的风险

1、公司目前正处于相对较快发展时期，新的业务规模需要强有力的人力资源配备，同时也需要关键人才精准匹配关键岗位。业务的较快发展对公司目前人

才招聘及优秀人才保留提出了较大挑战。

2、由于消费升级及强势品牌价格上涨，300元~500元这一价格带的产品受到了越来越多白酒企业的关注，使公司核心品种臻酿8号和井台瓶潜在的市场竞争加剧。

3、公司水井坊臻酿8号价格低于主导品牌水井坊井台瓶价格，随着水井坊臻酿八号的快速扩张，可能会对水井坊品牌的高端性产生一定的影响。

4、当前，“互联网+”已成为经济社会发展的新形态和创新发展的关键驱动要素，白酒企业传统渠道受到严峻挑战，公司尚需进一步加强电商渠道建设力度。

5、公司及子公司与成都铸信地产开发有限公司的股权转让案件目前尚未开庭，仍处相关工作准备阶段。

面对白酒行业发展的新转变、新趋势及公司面临的实际问题，公司将采取有效措施，积极应对各种挑战。同时不断提高对相关风险的分析、评估和预防能力，力争将相关风险的影响降到最低。

在人力资源方面，不断扩大招聘渠道，优化招聘流程及方式，统一胜任能力标准，确保及时招聘到高质量人才，并将优势资源投放到一线市场销售岗位；全面回顾优化薪酬体系，逐步形成对外具有竞争力，对内具有公平性，以绩效为导向的差异化薪酬策略。

在市场销售方面，持续关注公司产品价值链的改善，切实提高经销商推广公司高端产品的积极性。进一步完善以动销为导向的新型总代模式，不断强化核心门店建设力度，确保公司业务有机、健康发展。着力打造水井坊典藏大师版，不断强化水井坊品牌的高端属性。此外，积极探索电商业务新思路，结合电商平台特点，研发适合电商销售的新产品，确保公司产品线上线下协同良性发展。

在应对诉讼方面，聘请具有较强专业性及丰富实战经验的律师事务所及其他中介机构，积极收集相关证据材料并制定相应应诉方案，争取将诉讼风险给公司带来的影响降到最低。

请各位股东审议。

水井坊股份有限公司董事会

议案之二：

监事会 2016 年度工作报告

一、监事会的工作情况

召开会议的次数	6
监事会会议情况	监事会会议议题
第八届监事会 2016 年第一次会议于 2016 年 4 月 25 日召开	审议通过了公司《监事会 2015 年度工作报告》、《2015 年度财务决算报告》、《2015 年度利润分配或资本公积转增股本预案》、《2015 年度报告》及其摘要、《2015 年度内部控制评价报告的议案》、《关于续聘普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)的议案》、《关于 2016 年日常关联交易的议案》、《关于 2015 年度计提资产减值准备的议案》、《关于公司前期会计差错更正的议案》、《关于修改〈公司章程〉的议案》、《2016 年第一季度报告》全文及其正文、《关于 2016 年第一季度计提资产减值准备的议案》。
第八届监事会 2016 年第一次临时会议于 2016 年 5 月 11 日召开	审议通过了公司《关于提名监事候选人的议案》。
第八届监事会 2016 年第二次会议于 2016 年 8 月 23 日召开	审议通过了公司《2016 半年度报告》及其摘要。
第八届监事会 2016 年第二次临时会议于 2016 年 9 月 9 日召开	审议通过了公司《关于提名监事候选人的议案》。
第八届监事会 2016 年第三次临时会议于 2016 年 10 月 24 日召开	选举 Atul Chhparwal 先生为公司第八届监事会主席。
第八届监事会 2016 年第三次会议于 2016 年 10 月 27 日召开	审议通过了公司《2016 年第三季度报告》全文及其正文。

2016 年度，监事会依据国家相关法律法规和本公司章程赋予的职权开展工作，参加股东大会，列席董事会会议，监督检查公司依法经营、高级管理人员依法履职、公司财务及内部控制制度建立健全情况，忠实履行监事会职责，维护公司和股东的合法权益。

二、监事会对公司依法运作情况的独立意见

报告期内，据监事会所知，公司严格按国家法律、法规、公司章程规范运作，公司决策程序合法，已建立较为完善的内控制度。

三、监事会对检查公司财务情况的独立意见

根据普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)出具的审计意见和对有关事项的评价,监事会对公司的财务状况进行了检查,认为公司2016年财务报告能真实反映公司财务状况和经营成果。

四、监事会对公司收购、出售资产情况的独立意见

报告期内,公司无重大资产收购、出售事项。

五、监事会对公司关联交易情况的独立意见

据监事会所知,公司关联交易均严格按照有关规定进行,程序合法,交易价格公平合理。无损害上市公司利益情形发生。

六、监事会对会计师事务所非标意见的独立意见

2016年度普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具的是标准无保留意见审计报告。

七、监事会对内部控制自我评价报告的审阅情况及意见

根据《企业内部控制基本规范》、《企业内部控制配套指引》、《公开发行证券的公司信息披露编报规则第21号——年度内部控制评价报告的一般规定》的要求,监事会对公司2016年度内部控制评价报告进行了审核,发表意见如下:

公司根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定和要求,按照内部控制规范实施工作方案相关规定,不断完善内部控制制度及以风险控制矩阵为基础、管理制度、业务规章及操作流程为工具的内部控制制度体系,并且对公司的关键业务流程,关键控制环节进行有效的自我评价,形成了《公司2016年内部控制评价报告》。报告期内,公司对纳入评估范围的业务与事项均已建立了内部控制,并得到比较有效执行,基本达到了公司内部控制目标,据监事会所知不存在内部控制重大及重要缺陷。

请各位股东审议。

水井坊股份监事会

议案之三：

公司 2016 年度财务决算报告

一、 公司资产负债状况

2016 年 12 月 31 日，公司资产负债状况如下：

公司资产总额 220,354 万元，其中：流动资产 159,477 万元，可供出售金融资产 5000 元，固定资产 43,580 万元，在建工程 841 万元，投资性房地产 1496 万元，无形资产 5,407 万元，长期待摊费用 587 万元，递延所得税资产 7,904 万元。资产总额较上年同期增加 40,879 万元、增加比例 23%。

公司负债合计 73,402 万元，其中：流动负债 72,493 万元；非流动负债合计 909 万。负债合计较上年同期增加 22,064 万元，增加比例 43%。负债增加的主要原因系应付票据、应付账款、预收账款、其他应付款增加。（主要系销售增加引起）

公司股东权益合计 146,952 万，其中：归属于母公司股东权益 146,952 万元，少数股东权益为 0。股东权益合计较上年同期增加 18,815 万元，增加比例 15%。股东权益增加的主要原因系公司本年盈利 22,479 万元。

2016 年 12 月 31 日，公司资产负债率为 33%，较上年同期 29% 增加 4 个百分点；流动比率为 2.20，较上年同期 2.34 下降 0.14；速动比率为 1.03，较上年同期 0.86 上升 0.17，速动比率上升的原因在于本年销售增长、营运资金管理、货币资金增加以及其他应收款余额下降所致。

二、 主要财务指标及分析

2016 年度，公司实现归属于母公司所有者的净利润 22,479 万元，其中：营业利润 25,850 万元，营业外收支净额 980 万元，所得税费用 4,350 万元。

1、 市场销售

a) 酒业情况

- i. 2016 年，市场呈现出弱复苏的发展态势，价格得到一定回升，渠道信心也得到较大恢复，本年酒业销售收入较上年上涨 45%。
- ii. 本期散酒销售仍然受市场环境无销售发生。

b) 本期“全兴·蓉上坊”房地产项目确认的收入系车位收入共 28 万。

2016 年公司实现营业收入 117,637 万元，较上年度 85,487 万元上升 38%。

其中：酒类产品收入 117,577 万元，较上年度 81,091 万元上升 45%

2、 盈利能力：

a) 销售毛利率：公司酒业产品销售毛利率 76.23%，较上年度 75.14% 增加 1.1 个百分点。毛利率上涨的原因在于：

- i. 2016 年毛利率上涨原因主要系毛利较高的中高档产品销售增长较快；

b) 期间费用率(含管理费用、销售费用及财务费用)36%，去年同期为41%。改善的主要原因为加强控制和管理，销售规模增长以及财务费用减少所致。

3、相关财务报表数据：

a) 2016年度管理费用发生额18,091万元，比2015年度发生额16,388万元增加了10.39%，管理费用增加的原因：

- 1、2016年职工薪酬较去年增加约1001.75万，主要系前线支持销售团队人数的增加和人才培养的投入。
- 2、会务费主要包括外部品鉴会议较2015年增加约700万。
- 3、2016年，税金由于政府规定的口径调整减少622万，部分税金从管理费用调整至主营业务税金及附加。

b) 2016年度销售费用发生额24,968万元，比2015年度发生额18,828万元增加了33%，主要原因系支持销售增长和品牌建设投入所致，其中：

- 1、广告促销费同比增加5313万。
- 2、职工薪酬同比增加845万。

a) 2016年度财务利息净收入613万元，比2015年度发生额283万元，增加了116%，主要原因系加强营运资金管理；

b) 2016年度计提公司资产减值损失5788万，较去年同期6,263万元减少8%，主要本年1、存货（成品酒、散酒、包材、车位等），同比减少260万。2、坏账准备同比减少146万；

2016年度所得税费用4,350万，较去年同期1,790万元增加143%，主要系利润增长所致。

2、现金流量：

a) 2016年度公司期末货币资金余额为72,489万元，较上年同期36,425万元增加36,064万元。

b) 2016年公司经营活动产生的现金流量净额为38,191万元，较上年度23,404万元增加14,787万元，经营活动现金流量增加的主要原因系：

- 1、本年收到销售货款增加引起现金流入增加46,498万元。
- 2、本年支付的材料款较去年同期增加11,471万元。
- 3、本年支付的各样税费较去年同期增加13,825万元。
- 4、支付的其他与经营活动相关现金同比增加6,467万元。

c) 定期存款增加22,000万元。

d) 分配2015年股利3,671万元。

e) 2016年度，公司每股现金及现金等价物从上年的0.74元增加至1.03元，每股增加0.29元，主要原因是来自于业务的增长

f) 每股经营活动现金流量净额0.78元，较上年度0.48元增加0.30元。

3、股东收益情况

公司 2016 年度实现归属于母公司股东的净利润 22,479 万元，较去年同期 8,797 万元增加 13,682 万元；每股收益 0.46 元，较去年同期 0.18 元增加 0.28 元/股。

主要会计数据及财务指标如下：

主要会计数据	单位	2016 年度	2015 年度	增减比例%
营业收入	万元	117,637	85,487	38
归属于母公司股东的净利润	万元	22,479	8,797	156
总资产	万元	220,354	179,475	23
归属于母公司股东权益	万元	146,952	128,137	15
每股收益（摊薄计算）	元/股	0.4601	0.1801	155
每股收益（加权计算）	元/股	0.4601	0.1801	155
扣除非经常性损益后的基本每股收益	元/股	0.4451	0.1837	142
每股净资产	元/股	3.01	2.62	15
每股经营活动产生的现金流量净额	元/股	0.78	0.48	44
净资产收益率（加权计算）	%	16.13	7.11	9.02
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	%	15.60	7.25	8.35

请各位董事审议。

水井坊股份董事会

议案之四：

公司 2016 年度利润分配或资本公积转增股本预案

经普华永道中天会计师事务所审计，公司 2016 年度年末未分配利润情况如下：

项目	单位：元	
	合并报表（归属于母公司）	母公司报表
本报告期实现净利润	224,791,899.91	2,554,270.03
减：提取法定盈余公积	255,427.00	255,427.00
减：发放 15 年现金股利	36,640,927.35	36,640,927.35
加：年初未分配利润	37,978,299.63	424,048,072.58
本期可供分配利润	225,873,845.19	389,705,988.26

公司 2016 年度分配预案：以年末股本总数 488,545,698 股为基数，每 10 股派送现金红利 4.60 元(含税)，计 224,731,021.08 元，母公司未分配利润余 164,974,967.18 元结转以后年度分配。

请各位股东审议。

水井坊股份有限公司董事会

议案之五：

2016 年度报告及其摘要

本公司《2016 年度报告》及《2016 年报摘要》经公司八届董事会 2017 年第一次会议审议通过后，年报摘要于 2017 年 4 月 28 日在《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》上公开披露，年报的主要内容《董事会工作报告》、《监事会工作报告》、《财务决算报告》、

《2016年度利润分配或资本公积转增股本预案》均已作为本次股东大会的议案请各位股东审议，请各位股东在审议以上议案时一并审议公司《2016年度报告》及其摘要。年报全文查阅，可在网上到上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）下载或与本公司董事会办公室联系。

请各位股东审议。

水井坊股份董事会

议案之六：

关于续聘会计师事务所的议案

根据公司董事会审计委员会的建议意见，拟续聘普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)为公司审计机构，负责本公司财务报告及内部控制审计工作，聘期一年；本报告期内支付给普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)财务报告和内部控制审计费用共计 155 万元。普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)已连续为本公司提供审计服务 2 年。

请各位股东审议。

水井坊股份董事会

议案之七:

关于 2016 年度计提资产减值准备的议案

一、计提资产减值准备的原因

(一) 成品酒减值准备

为最大限度减少损失、降低风险,结合 2016 年度公司成品酒库存状况,根据会计准则中存货减值的计提原则对公司成品酒计提减值准备。

(二) 包装材料减值准备

公司对积压和即将过期的包装物保持关注,根据会计准则实施定期复核并对存在质量问题以及不再需要的包装物计提减值准备。

(三) 散酒减值准备

为最大限度减少损失、降低风险,结合 2016 年度公司散酒库存状况,根据会计准则中存货减值的计提原则对公司散酒计提减值准备。

(四) 车位减值准备

根据市场状况以及资产评估结果,对蓉上坊开发项目未出售的车位计提减值准备。

(五) 投资性房地产减值准备

根据市场状况以及资产评估结果,对蓉上坊开发项目的泳池和会所计提减值准备。

二、2016 年度存货减值准备、待执行亏损合同及投资性房地产减值明细:

单位:元

项目	年初余额	本年计提	本年减少	年末余额
存货跌价准备	71,285,164.49	55,781,638.09	22,035,552.75	105,031,249.83
其中:				
成品酒	26,775,540.20	9,254,852.41	19,913,339.11	16,117,053.50
包材	6,935,679.18	862,315.40	2,122,213.64	5,675,780.94
散酒	37,573,945.11	43,078,466.36		80,652,411.47
车位		2,586,003.92		2,586,003.92
预计负债-待执行的亏损合同	5,012,374.75	1,613,717.65	5,875,361.21	750,731.19

其中：				
冲减预计负债			4,187,088.28	
冲减主营业务成本			1,688,272.93	
补提待执行的亏损合同		1,613,717.65		
投资性房地产-泳池&会所		2,173,444.62		2,173,444.62
合计	76,297,539.24	59,568,800.36	27,910,913.96	107,955,425.64

以上金额包含 2016 年 4 月 25 日公司八届董事会 2016 年第一次会议审议通过的《关于 2016 年第一季度计提资产减值准备的议案》（具体内容详见上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）2016 年 4 月 28 日登载的本公司相关公告）中所列相应金额。

三、本次计提减值准备对公司的影响

本次计提减值准备对公司 2016 年度报告“归属于上市公司股东的净利润”影响金额为 52,366,780.64 元。

四、独立董事关于计提资产减值准备的独立意见

独立董事认为：公司本次计提资产减值准备遵照并符合《企业会计准则》和公司相关会计政策的规定，符合公司的实际情况；计提依据充分，决策程序合法，能够真实公允地反映公司资产价值及财务状况。同意公司本次计提资产减值准备事项，并同意将该项议案提交董事会及股东大会审议。

五、董事会关于计提资产减值准备的说明

董事会认为：公司依据《企业会计准则》及公司资产实际情况计提资产减值准备，依据充分，公允地反映了报告期末公司的资产状况，同意本次计提资产减值准备，并将该项议案提交股东大会审议。

六、监事会关于计提资产减值准备的审核意见

监事会认为：公司按照《企业会计准则》的有关规定计提资产减值准备，符合公司实际情况，决策程序合法，依据充分，计提后能够更加公允地反映公司资

产状况，同意本次计提资产减值准备，并将该项议案提交股东大会审议。

请各位股东审议。

水井坊股份董事会

八、

独立董事 2016 年度述职报告

各位股东：

作为四川水井坊股份有限公司（以下简称“公司”）的独立董事，2016年我们严格按照《公司法》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律法规和《公司章程》的规定，忠实履行独立董事职责，积极出席2016年相关工作会议，认真参与董事会议案的审议及决策，审慎发表独立意见。同时在公司研究制定相关管理制度中，我们还提出一些具体建议和意见，充分发挥了独立董事应有作用，维护了全体股东尤其是中小股东利益。现将2016年主要工作情况向各位股东报告如下：

一、独立董事的基本情况

作为独立董事，我们没有在公司担任除独立董事以外的其他职务，不受公司主要股东、实际控制人影响，与公司及其主要股东、实际控制人不存在利害关系。我们的专业涵盖了经济、管理、法律等领域，具备上市公司运作的基本知识，熟悉相关法律、行政法规、规章及制度，具有五年以上法律、经济等履行独立董事职责所必需的工作经验。我们个人工作履历、专业背景以及兼职情况如下：

郑欣淳：美国印第安纳大学计算机科学专业，理学硕士，美国芝加哥大学工商管理学硕士（MBA）。历任L亚洲基金公司（L Capital Asia）执行董事，贝恩

亚洲资本（Bain Capital Asia）副总裁，波士顿咨询集团管理咨询顾问，上海碧科清洁能源技术有限公司首席战略执行官。现任鲍尔太平有限公司（上海代表处）董事总经理、资深顾问，四川水井坊股份有限公司第八届董事会独立董事。

冯渊：西南财经大学会计学硕士研究生，注册会计师。历任四川华信（集团）会计师事务所经理、副总经理，中国证券监督管理委员会发审委专职委员，华西证券投行总部质量控制部总经理，华西证券总部内核委员，四川省高级人民法院廉政监督员。现任四川双马水泥股份有限公司独立董事，南京圣和医药股份有限公司独立董事，成都兴蓉投资股份有限公司独立董事，四川天味食品集团股份有限公司，成都唐源电气股份有限公司独立董事，四川水井坊股份有限公司第八届董事会独立董事。

戴志文：税法硕士、法学硕士、律师。历任美国海斯·柯利律师事务所中国法律顾问、中伦律师事务所律师、壳牌（中国）有限公司法律顾问、美国贝克·麦坚时律师事务所(Baker & McKenzie)律师、美国美富律师事务所（Morrison & Foerster）律师、通力律师事务所合伙人、中伦律师事务所合伙人职务。现任北京市律师协会风险投资和私募股权法律专业委员会副主任，聚信国际租赁股份有限公司独立董事，北京安杰律师事务所合伙人，四川水井坊股份有限公司第八届董事会独立董事。

二、独立董事年度履职情况

（一）董事会会议

2016年公司董事会共召开17次会议，我们均按时出席了本年度的全部董事会会议。在每次召开董事会前我们都主动调查、收集作出决议所需要的信息和资料。会上认真审议每个议题，积极参与讨论并提出合理化建议，为董事会作出正确决策起到了积极作用。报告期内，我们对董事会审议事项均表示同意。

（二）董事会各专业委员会

1. 作为战略委员会委员，在2016年11月召开的战略委员会上，我们与其他委员一起认真分析了白酒行业面临的挑战和竞争格局，并对未来几年公司市场、销售规划及如何应对行业挑战提出了一些建议和意见。

2. 作为董事会提名委员会委员，报告期内就公司相关董事、高管调整及管

理层继任计划等议题进行了认真讨论,并对董事候选人及董事会新聘任的高级管理人员任职资格、选聘程序发表了独立意见。

3. 作为董事会薪酬与考核委员会委员,我们认真审查了公司董事、高级管理人员的履职及薪酬情况,并对公司在2016年报中披露的公司董事、高级管理人员的报酬进行核查,认为公司董事、高级管理人员在公司领取的报酬严格按照公司相关制度进行了考核,公司所披露的报酬与实际情况相符。另外,我们还对公司递延奖金计划等事项发表了意见。

4. 积极参加董事会审计委员会会议,主动了解掌握公司的生产经营情况,并从专业的角度发表意见和建议,保证公司董事会审计委员会有效履行职责。

(1)2017年1月12日,审计委员会召开2016年年报审计第一次工作汇报、沟通会议。审计委员会委员详细了解公司生产经营情况、重大事项进展情况以及审计前所做的准备工作情况。

(2)2017年1月12日,审计委员会委员根据五部委《企业内部控制基本规范》及上交所《上市公司董事会审计委员会运作指引》的相关规定,参加了无管理层参与的与外部审计机构的单独沟通会议,对审计机构在本次审计、沟通过程中的障碍、难点、焦点进行沟通,对审计、沟通过程中发现问题的管理建议进行沟通,并对管理层在维护会计账册记录,编制真实、公允的财务报表方面的表现发表了积极肯定意见。

(3)2017年4月10日,审计委员会委员参加了2016年年报审计第二次工作汇报、沟通会议,审阅了会计师事务所提供的《审计进度汇报书》及管理层提供的未经审计的会计简表。

(4)2017年4月25日,审计委员会委员参加了2016年年报审计第三次工作会议,审阅了公司2016年度《审计报告》、《内部控制审计报告》、《内部控制评价报告》及《关于续聘普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)的议案》等事项。

(三) 股东大会会议

我们均按时出席了本年度的股东大会。报告期内,我们对股东大会审议事项均表示同意。

（四）独立董事到公司现场办公及考察的情况

报告期内，我们充分利用自己的专业优势，为公司发展献计献策。同时，利用召开股东大会、董事会及其他来公司办公的机会，在相关部门、人员的配合下，深入公司现场了解生产经营情况，并积极与公司董事、监事、高级管理人员等开展交流与沟通，及时掌握公司经营动态。2016年全年我们先后在公司实地办公时间均超过十天以上。

2016年6月2日、11月11日我们对公司土桥厂区、水井坊博物馆进行了实地考察并提出了一些合理化建议。

三、独立董事年度履职重点关注事项的情况

（一）关联交易情况

根据《公司法》、《公司章程》和《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》有关规定要求，我们对公司2016年度发生的关联交易事项，按照规定作出了判断并按程序进行了审核，认为公司2016年发生的关联交易履行了相应的决策、审批程序，交易价格公允、公平、合理，发表了同意的独立意见。

（二）对外担保及资金占用情况

我们本着实事求是、认真负责的态度，基于独立判断的立场，客观地对公司2016年所有的担保事项进行了严格的核查和监督，认为公司的担保事项符合中国证监会《关于规范上市公司与关联方资金往来及上市公司对外担保若干建议的通知》以及《公司章程》的要求，并发表了同意的独立意见。

（三）高级管理人员提名及薪酬情况

作为独立董事及董事会提名与公司治理委员会委员，报告期内对董事候选人及拟聘任的高级管理人员任职资格、选聘程序进行了审查及监督，并发表了同意的独立意见。

作为独立董事及董事会薪酬与考核委员会委员，我们认真审查了公司董事、高级管理人员的履职及薪酬情况，并对公司在2016年报中披露的公司董事、高级管理人员的报酬进行核查，认为公司董事、高级管理人员在公司领取的报酬严格按照公司相关制度进行了考核，公司所披露的报酬与实际情况相符。

（四）现金分红及其他投资者回报情况

1、公司已按照《关于修改上市公司现金分红若干规定的决定-中国证券监督管理委员会令第57号》的有关规定并经2009年4月23日召开的公司2008年度股东大会审议通过修订了《公司章程》，明确了现金分红政策。

2、根据中国证监会证监发[2012]37号文《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》要求，公司已于2013年4月7日在2012年年度股东大会上审议通过了修改公司《章程》关于分红的相关规定，明确了分红决策程序及机制、对分红政策作出调整的具体条件及程序、利润分配形式、现金分红具体条件、发放股利条件、听取独立董事及中小股东意见所采取的措施等。

3、报告期内，公司严格按照中国证监会要求及本公司《章程》规定制定并经2016年6月2日召开的公司2015年度股东大会审议通过了《2015年度利润分配或资本公积转增股本预案》，其决策程序合规，独立董事尽职履责并发表了独立意见，且在实际执行中完全符合股东大会决议要求。

（五）公司及股东承诺履行情况

报告期内，公司控股股东严格履行了相关承诺。

（六）信息披露的执行情况

2016年，为切实提高公司信息披露质量，公司进一步强化了董事、监事、高级管理人员对相关法律法规、规范性文件和公司内部规章制度的学习，编制三期《董事、监事及高级管理人员学习材料》，并组织相关人员进行学习、讨论，取得了较好的效果。同时，我们对公司内幕信息知情人登记备案工作进行了监督和检查，公司对重大事项内幕信息知情人均按相关规定做好了登记备案。

（七）内部控制的执行情况

根据《上海证券交易所上市公司内部控制指引》、《企业内部控制基本规范》等法律法规及规范性文件的规定，我们认真核查公司目前的内部控制执行情况，认为：公司严格按照监管要求完善内部控制制度，进一步强化了内控规范的执行和落实。在强化日常监督和专项检查的基础上，对关键业务流程、关键控制环节内部控制的有效性进行了自我评价，形成了公司《2016年度内部控制评价报告》。

（八）董事会以及下属专业委员会的运作情况

2016年公司董事会共召开17次会议，会议召集召开程序、提案审议程序、决策程序均符合相关规定。

公司董事会下设战略与执行委员会、提名与公司治理委员会、薪酬与考核委员会、审计委员会共四个专业委员会。报告期内各专业委员会对各自分属领域的事项分别进行了审议，运作规范，为公司科学决策提供了强有力的支持。

四、总体评价

作为公司独立董事，我们严格按照《公司法》、《证券法》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律法规，以及《公司章程》、《独立董事工作制度》等规定，本着客观、公正、独立的原则，切实履行职责，参与公司重大事项的决策，勤勉尽责，维护了公司的整体利益和股东尤其是中小股东的合法权益。2017年度，我们将继续按照相关法律法规对独立董事的要求，秉承谨慎、勤勉、忠实的原则以及对公司和全体股东负责的精神，忠实地发挥独立董事的作用。同时，充分利用自己掌握的专业知识和经验为公司未来发展提供更多有建设性的建议，进一步提高公司科学决策水平，更好地维护公司整体利益和全体股东尤其是中小股东的合法权益。

独立董事：郑欣淳、冯渊、戴志文

二〇一七年六月