

北京燕京啤酒股份有限公司

2017 年度董事会报告

2017 年度，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《公司章程》及国家有关规定，本着对全体股东负责的态度，认真履行股东大会和《公司章程》赋予的各项责任和义务，勤勉尽责，维护了公司及股东的合法权益，全面完成了公司的各项任务。现将主要工作报告如下：

一、会议召开情况

1、报告期内董事会会议召开情况

报告期内，公司董事会共召开 10 次会议。

(1) 第六届董事会第三十二次会议

2017 年 1 月 20 日，公司以通讯表决形式召开第六届董事会第三十二次会议，会议审议并通过了以下四项议案：《关于对北京控股集团财务有限公司进行增资的议案》、《关于修改〈公司章程〉的议案》、《关于修改〈股东大会议事规则〉的议案》、《关于向中国工商银行股份有限公司北京顺义支行申请综合授信额度的议案》。

(2) 第六届董事会第三十三次会议

2017 年 4 月 24 日，公司以现场表决形式召开第六届董事会第三十三次会议，会议审议并通过了以下十六项议案：《2016 年度董事会报告》、《2016 年度总经理工作报告》、《2016 年度财务决算报告》、《2016 年年度报告》及《2016 年年度报告摘要》、《2016 年度利润分配预案》、《关于确定 2016 年度财务报告审计报酬及续聘 2017 年度财务报告审计机构的议案》、《关于确定 2016 年度内控审计报酬及续聘 2017 年度内控审计机构的议案》、《关于预计 2017 年度日常关联交易的议案》、《2016 年度内部控制自我评价报告》、《2016 年度社会责任报告》、《关于向北京农村商业银行股份有限公司顺义支行申请综合授信额度的议案》、《关于向兴业银行股份有限公司北京顺义支行申请综合授信额度的议案》、《关于向平安银行股份有限公司北京分行申请综合授信额度的议案》、《关于向北京银行股份有限公司顺义支行申请综合授信额度的议案》、《关于会计政策变更的议案》、《关于召开

2016 年度股东大会的议案》。

(3) 第六届董事会第三十四次会议

2017 年 4 月 26 日,公司以通讯表决形式召开第六届董事会第三十四次会议,会议审议并通过了公司《2017 年第一季度报告全文》及《2017 年第一季度报告正文》。

(4) 第六届董事会第三十五次会议

2017 年 5 月 16 日,公司以现场表决形式召开第六届董事会第三十五次会议,会议审议并通过了以下两项议案:《关于公司董事会换届选举的议案》、《关于召开 2017 年第一次临时股东大会的议案》。

(5) 第六届董事会第三十六次会议

2017 年 5 月 31 日,公司以通讯表决形式召开第六届董事会第三十六次会议,会议审议并通过了《关于延长收购燕京啤酒(曲阜三孔)有限责任公司 100%股权期限的议案》。

(6) 第七届董事会第一次会议

2017 年 6 月 9 日,公司以现场表决形式召开第七届董事会第一次会议,会议审议并通过了以下四项议案:《关于选举公司第七届董事会董事长、副董事长的议案》、《关于选举第七届董事会专业委员会成员的议案》、《关于聘任公司高级管理人员的议案》、《关于聘任公司董事会秘书的议案》。

(7) 第七届董事会第二次会议

2017 年 6 月 30 日,公司以通讯表决形式召开第七届董事会第二次会议,会议审议并通过了以下两项议案:《关于控股股东进一步明确部分承诺履行条件的议案》、《关于召开 2017 年第二次临时股东大会的议案》。

(8) 第七届董事会第三次会议

2017 年 8 月 25 日,公司以通讯表决形式召开第七届董事会第三次会议,会议审议并通过了以下三项议案:《2017 年半年度报告》及《2017 年半年度报告摘要》、《关于会计政策变更的议案》、《关于续聘公司法律顾问的议案》。

(9) 第七届董事会第四次会议

2017 年 10 月 24 日,公司以通讯表决形式召开第七届董事会第四次会议,会议审议并通过了《关于公司公开选聘总经理的议案》。

(10) 第七届董事会第五次会议

2017年10月30日，公司以通讯表决形式召开第七届董事会第五次会议，会议审议并通过了以下两项议案：《2017年第三季度报告全文》及《2017年第三季度报告正文》、《关于向中国银行股份有限公司北京顺义支行申请综合授信额度的议案》。

2、报告期内董事会各专门委员会会议召开情况

报告期内，根据工作职责的需要，公司董事会各专门委员会共召开10次会议，其中战略委员会召开2次会议，审计委员会召开4次会议，提名委员会召开2次会议，薪酬与考核委员会召开2次会议。

二、概述

2017年，受市场竞争激烈、需求动力不足、劳动力成本上升等多种因素影响，公司面临的经营压力仍较大。公司积极适应新形势变化，强化机制创新，拓展经营思路，努力实现产品升级、市场升级和管理升级，不断提升品牌影响力，保持了持续、稳定发展。

报告期内，公司实现啤酒销量416.02万千升，其中燕京主品牌销量312.93万千升，占总销量的75%，“1+3”品牌销量382.94万千升，占比达到92%。报告期内公司实现营业收入1,119,558.15万元，实现利润35,816.88万元，实现归属上市公司股东净利润16,134.82万元。

1、坚持匠心打造精品，完善质量管理体系，持续提升产品品质

报告期内，公司更加注重质量管理体系建设，以质量为中心，不断创新理念，加强管理，持续提升产品品质。公司着力于持续增强全员“大质量”意识，在原料采购、生产过程、物流等各环节持续推进与国际对标，构建全面卓越质量管理体系，完善绿色食品生产与管理体系，为消费者提供质量稳定的满意产品和服务。2017年6月，公司顺利通过绿色食品企业年度检查。

年度内，公司“8°P燕京牌鲜啤酒”、“漓泉10°P纯生”获“2016年度‘青酌奖’酒类新品TOP10（啤酒类）”称号；“11°P尚选红啤酒”、“惠泉10°P小鲜啤酒”荣获2017年度“青酌奖”酒类新品奖；“燕京牌燕京啤酒帝道8°P”、“燕京牌燕京啤酒精酿8°P”、“燕京牌燕京鲜啤10°P”被评为啤酒行业优质新产品。

2、关注市场需求，优化产品结构，挖掘消费潜力

公司密切关注并适应啤酒消费观念的变化，“以清爽酒为基础、以中档酒为主突破、以高档酒提升品牌价值”，细分市场需求，不断创新，推出多元化、个性化、差异化的产品，通过加大易拉罐产品与鲜啤在全国的推广力度，不断优化产品结构，通过个性化产品的推广，挖掘消费潜力。

报告期内，公司持续优化普通酒以清爽为代表、中档酒以鲜啤为代表、高档酒以纯生为代表、个性化产品以原浆白啤为代表的产品结构。公司鲜啤、易拉罐、原浆白啤等产品推广顺利，产品价格体系进一步优化，其中燕京白啤销量同比增长37.8%。

3、市场结构优化升级，基地市场进一步稳固，新兴市场继续拓展

2017年，在市场建设方面，面对激烈的竞争形势，公司不断优化市场结构，稳固基地市场，拓展新兴市场。在北京市场，公司适应市场外迁、人口疏解、环保治理等变化，聚焦北京城市功能定位，紧密对接区域新规、京津冀协同发展战略、区域协同发展战略，全面统筹大华北市场建设与管理；在广西市场，公司继续推进“大西南”发展战略，全生态·鲜啤竞争战略全面推进；在内蒙古市场，核心基地市场进一步巩固，形成了优势突出、结构合理的发展新格局；在四川市场、河北市场等区域市场，公司注重加强市场维护工作，市场地位和效益稳中有升。

在渠道建设方面，公司在优化传统营销渠道基础上，不断提升电商营销质量，进一步增强了市场掌控力。

4、多渠道强化品牌推广，品牌价值持续提升

2017年，公司继续推行“1+3”品牌战略，致力于调整品牌结构，进一步加强燕京主品牌推广及区域品牌向燕京主品牌切换，品牌影响力稳步提升。报告期内，“1+3”品牌集中度达到92%，其中燕京品牌集中度达到75%。

报告期内，公司成功借力足协杯、中国之队、中国乒乓球队、北京国际燕京啤酒文化节等资源顺利开展系列品牌推广活动，并通过传统媒体、互联网等多方位加强品牌传播，不断提升燕京品牌影响力。2017年，公司“种子计划”校园公益活动荣获2017中国企业社会责任公益慈善奖。

根据世界品牌实验室发布的“2017年（第十四届）中国500最具价值品牌”榜单，燕京品牌价值为980.18亿元，同比增长11.04%。

5、持续完善现代企业人力资源管理体系，企业凝聚力和竞争力进一步增强

报告期内，公司进一步优化人力资源管理。在人才招聘方面，建立国际化视野下的市场化选人、用人机制，在全球范围内选聘高级管理人员，充分发挥高端人才的内部培养和外部引进优势互补作用，进一步优化公司人才储备。在人才培养方面，公司以提高岗位职责能力为目标，分层次、分类别对干部员工进行专业知识和技能培训，人才培养机制不断完善，员工团队素质不断提升。

6、顺应环保新形势，强化治理，可持续发展能力持续增强

公司在产业布局与结构调整上充分考虑城市功能定位和区域自然环境特点，使经济效益、社会效益、生态效益有机统一，加快推进燃煤锅炉“煤改气”工程，稳步推进能源计量系统升级改造及中水回收利用系统改造，全面推进下属子公司环境保护治理工作，通过各种举措，公司环保意识和环保管理水平进一步规范化、系统化、专业化，可持续发展能力持续增强。

三、主营业务分析

1、概述

参见“经营情况讨论与分析”中的“一、概述”相关内容。

2、收入与成本

(1) 营业收入构成

单位：元

	2017年		2016年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	11,195,581,459.11	100%	11,573,195,544.49	100%	-3.26%
分行业					
啤酒行业	10,443,367,345.16	93.28%	10,868,305,366.79	93.91%	-3.91%
其他行业	752,214,113.95	6.72%	704,890,177.70	6.09%	6.71%
分产品					
啤酒	10,443,367,345.16	93.28%	10,868,305,366.79	93.91%	-3.91%
矿泉水	53,820,438.95	0.48%	58,613,017.55	0.51%	-8.18%
茶饮料	92,397,077.88	0.83%	58,423,271.89	0.50%	58.15%
饲料	24,349,965.88	0.22%	25,725,744.60	0.22%	-5.35%
其他	581,646,631.24	5.20%	562,128,143.66	4.86%	3.47%

分地区					
华北地区	5,149,015,535.55	45.99%	5,179,087,528.83	44.75%	-0.58%
华东地区	921,856,935.87	8.23%	955,853,478.28	8.26%	-3.56%
华南地区	3,500,920,699.82	31.27%	3,718,785,524.40	32.13%	-5.86%
华中地区	902,364,371.96	8.06%	1,006,747,876.30	8.70%	-10.37%
西北地区	721,423,915.91	6.44%	712,721,136.68	6.16%	1.22%

(2) 占公司营业收入或营业利润 10%以上的行业、产品或地区情况

适用 不适用

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分行业						
啤酒	10,443,367,345.16	6,474,541,159.15	38.00%	-3.91%	0.80%	-2.90%
分产品						
啤酒	10,443,367,345.16	6,474,541,159.15	38.00%	-3.91%	0.80%	-2.90%
分地区						
华北地区	5,149,015,535.55	3,284,995,375.41	36.20%	-0.58%	4.90%	-3.33%
华南地区	3,500,920,699.82	2,060,896,755.86	41.13%	-5.86%	-3.36%	-1.53%

公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近 1 年按报告期末口径调整后的主营业务数据

适用 不适用

(3) 公司实物销售收入是否大于劳务收入

是 否

行业分类	项目	单位	2017 年	2016 年	同比增减
酒、饮料和精制茶制造业	销售量	元	6,494,493,715.03	6,422,950,586.34	1.11%
	生产量	元	6,474,541,159.15	6,434,833,771.19	0.62%
	库存量	元	197,321,354.19	217,273,910.07	-9.18%

相关数据同比发生变动 30% 以上的原因说明

适用 不适用

(4) 公司已签订的重大销售合同截至本报告期的履行情况

适用 不适用

(5) 营业成本构成

行业分类

单位：元

行业分类	项目	2017 年		2016 年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
啤酒行业	原辅材料	3,628,707,642.99	56.05%	3,656,288,539.93	56.93%	-0.75%
啤酒行业	燃料及动力	728,030,492.44	11.24%	681,560,888.88	10.61%	6.82%
啤酒行业	人工工资	1,122,184,015.96	17.33%	1,081,280,827.44	16.83%	3.78%
啤酒行业	制造费用及其他	995,619,007.76	15.38%	1,003,820,330.09	15.63%	-0.82%

说明

(6) 报告期内合并范围是否发生变动

是 否

1、2017 年 1 月 5 日本公司之控股子公司燕京啤酒（桂林漓泉）股份有限公司出资 30 万元设立桂林燕京漓泉网络营销有限公司，纳入本期合并范围。

2、2017 年 4 月 20 日本公司之控股子公司燕京啤酒（赤峰）有限责任公司出资 500 万元设立内蒙古龙族乾御兴酒业有限公司，纳入本期合并范围。

(7) 公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况

适用 不适用

(8) 主要销售客户和主要供应商情况

公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额（元）	820,324,646.00
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	7.33%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%

公司前 5 大客户资料

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	第一名	315,916,087.00	2.82%
2	第二名	310,402,255.00	2.77%
3	第三名	68,327,173.00	0.61%

4	第四名	63,384,511.00	0.57%
5	第五名	62,294,620.00	0.56%
合计	--	820,324,646.00	7.33%

主要客户其他情况说明

√ 适用 □ 不适用

公司前五名客户与公司不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股5%以上股东、实际控制人和其他关联方在主要客户中没有直接或者间接拥有权益。

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	340,927,009.00
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	5.67%
前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例	0.00%

公司前5名供应商资料

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	第一名	89,340,026.00	1.49%
2	第二名	87,776,944.00	1.46%
3	第三名	65,199,093.00	1.08%
4	第四名	54,155,146.00	0.90%
5	第五名	44,455,800.00	0.74%
合计	--	340,927,009.00	5.67%

主要供应商其他情况说明

√ 适用 □ 不适用

公司前五名供应商与公司不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股5%以上股东、实际控制人和其他关联方在主要供应商中没有直接或者间接拥有权益。

3、费用

单位：元

	2017年	2016年	同比增减	重大变动说明
销售费用	1,480,661,216.14	1,573,840,859.64	-5.92%	
管理费用	1,268,901,397.92	1,371,182,264.26	-7.46%	
财务费用	5,221,296.71	19,907,994.53	-73.77%	本年度平均贷款总额较上年同期减少所致。

4、研发投入

√ 适用 □ 不适用

公司拥有雄厚的技术力量，先进的生产工艺和国内最先进的产品检测仪器，综合实力位于行业前列。公司自成立以来一直重视技术研发，不断加强自主创新

能力，促进高科技成果转化，力求通过技术创新提高产品质量，从而为消费者带来品质不断提升的啤酒。

报告期内，公司通过国家级研发中心及国家级实验室的强大研发能力，产品创新速度加快，以适应不同区域的消费者以及不同群体的需求，既给消费者提供更多的选择，也给公司带来良好的回报。

公司研发投入情况

	2017年	2016年	变动比例
研发人员数量（人）	1,369	1,228	11.48%
研发人员数量占比	3.70%	3.25%	0.45%
研发投入金额（元）	252,417,728.87	299,265,648.00	-15.65%
研发投入占营业收入比例	2.25%	2.59%	-0.34%
研发投入资本化的金额（元）	0.00	0.00	0.00%
资本化研发投入占研发投入的比例	0.00%	0.00%	0.00%

研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显著变化的原因

适用 不适用

研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明

适用 不适用

5、现金流

单位：元

项目	2017年	2016年	同比增减
经营活动现金流入小计	13,698,368,032.38	13,857,658,540.98	-1.15%
经营活动现金流出小计	12,310,885,908.06	12,612,394,782.13	-2.39%
经营活动产生的现金流量净额	1,387,482,124.32	1,245,263,758.85	11.42%
投资活动现金流入小计	1,420,598,183.73	1,199,885,049.73	18.39%
投资活动现金流出小计	1,933,410,030.30	2,059,980,765.87	-6.14%
投资活动产生的现金流量净额	-512,811,846.57	-860,095,716.14	40.38%
筹资活动现金流入小计	460,000,000.00	901,000,000.00	-48.95%
筹资活动现金流出小计	1,067,920,804.77	1,350,096,029.43	-20.90%
筹资活动产生的现金流量净额	-607,920,804.77	-449,096,029.43	-35.37%
现金及现金等价物净增加额	266,749,472.98	-63,927,986.72	517.27%

相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明

适用 不适用

筹资活动现金流入小计本期发生额较上年同期减少 48.95%，系本年度平均贷款总额较上年同期减少所致。

报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明

适用 不适用

四、非主营业务分析

适用 不适用

五、资产及负债状况

1、资产构成重大变动情况

单位：元

	2017 年末		2016 年末		比重增减	重大变动说明
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例		
货币资金	1,944,752,077.30	10.75%	1,678,002,604.32	9.19%	1.56%	
应收账款	177,252,243.67	0.98%	203,127,042.14	1.11%	-0.13%	
存货	3,797,780,372.16	20.98%	3,890,082,942.49	21.31%	-0.33%	
投资性房地产		0.00%		0.00%	0.00%	
长期股权投资	264,835,220.77	1.46%	175,317,340.54	0.96%	0.50%	报告期内，对联营企业增资所致。
固定资产	10,067,201,277.24	55.63%	10,102,919,447.78	55.34%	0.29%	
在建工程	120,506,958.73	0.67%	489,884,357.03	2.68%	-2.01%	报告期内，在建工程完工转固所致。
短期借款	460,000,000.00	2.54%	851,000,000.00	4.66%	-2.12%	报告期内，平均贷款总额较上年同期减少所致。

2、以公允价值计量的资产和负债

适用 不适用

3、截至报告期末的资产权利受限情况

无

六、投资状况

1、总体情况

适用 不适用

报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度
-----------	------------	------

75,300,000.00	0.00	100.00%
---------------	------	---------

2、报告期内获取的重大的股权投资情况

适用 不适用

3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况

适用 不适用

4、金融资产投资

(1) 证券投资情况

适用 不适用

公司报告期不存在证券投资。

(2) 衍生品投资情况

适用 不适用

公司报告期不存在衍生品投资。

5、募集资金使用情况

适用 不适用

公司报告期无募集资金使用情况。

七、重大资产和股权出售

1、出售重大资产情况

适用 不适用

公司报告期末未出售重大资产。

2、出售重大股权情况

适用 不适用

八、主要控股参股公司分析

适用 不适用

主要子公司及对公司净利润影响达 10%以上的参股公司情况

单位：元

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
燕京啤酒（桂林漓泉）股份有限公司	子公司	生产及销售啤酒	349,366,900.00	2,920,250,264.93	1,759,564,194.58	3,197,706,497.31	389,000,263.93	328,215,112.93
燕京啤酒（赤峰）有限公司	子公司	生产及销售啤酒	577,120,000.00	926,764,849.35	682,471,192.15	588,022,469.86	52,982,047.26	50,138,416.82

报告期内取得和处置子公司的情况

适用 不适用

公司名称	报告期内取得和处置子公司方式	对整体生产经营和业绩的影响
桂林燕京漓泉网络营销有限公司	本公司之控股子公司燕京啤酒（桂林漓泉）股份有限公司出资 30 万元设立	对整体生产和业绩无明显影响
内蒙古龙族乾御兴酒业有限公司	本公司之控股子公司燕京啤酒（赤峰）有限责任公司出资 500 万元设立	对整体生产和业绩无明显影响

主要控股参股公司情况说明

本公司的控股子公司--北京燕京中发生物技术有限公司是由本公司、北京燕京啤酒集团公司以及中国食品发酵工业研究院共同出资组建，以生产纳豆及纳豆胶囊为主导产品的新型高新技术企业。作为纳豆在中国的首创者和领导者，公司在发展啤酒主业的同时，涉足生物保健食品行业，以纳豆为载体，倡导健康的生活方式和科学的饮食习惯，实现多元化发展。

九、公司控制的结构化主体情况

适用 不适用

十、公司未来发展的展望

（一）行业格局和趋势

中国是世界啤酒产量和消费量第一的国家，国内啤酒行业集中度不断提高，人均啤酒消费量略高于世界平均水平。近年来，啤酒行业的竞争升级、消费者需求的多元化对啤酒技术质量管理和产品内在品质提出了更高的要求，未来啤酒市场将迎来品质至上和价值回归时代。

从行业整体发展趋势来看，未来会有少数几家企业来分享中国绝大部分市场份额。从发展空间来看，中国啤酒行业未来的发展空间依然很大。从吨酒收入上来看，中国啤酒行业的吨酒收入水平在逐年提高，未来吨酒收入还会持续性提高。从消费需求上看，未来消费者对产品品质和个性化、差异化的需求将越来越明显，随着消费者生活方式及物流、网络的发展，对易拉罐产品的需求也会不断增加。

（二）公司发展战略

面对行业竞争新格局，公司将采取多种措施，按照市场化的思路、市场化的

原则，重点抓好市场结构调整、产品结构调整、品牌结构调整和管理创新，坚定“做中国最好的啤酒”这个目标，努力实现产品升级、市场升级和管理升级，不断提升品牌影响力，提高市场竞争力。

（三）经营计划

1、前期计划完成情况

公司在2016年年度报告新年度计划中指出：“2017年，基于行业发展新趋势，公司将立足消费环境，充分把握机遇，增强发展信心，不断进行市场创新、机制创新、技术创新、管理创新，加快产品、市场、品牌三大结构调整，关注内部管理质量提升，强化精益管理，降低企业成本，全面开拓燕京事业发展的新局面。”

2017年度，公司按计划有效开展了各项工作。

2、新年度计划

2018年，公司将主动顺应更好地满足人民美好生活的新形势和行业总体要求，坚持稳中求进的工作总基调，立足消费环境，科学谋划燕京发展新路径，创新引领，转方式，调结构，提质增效，促进燕京啤酒做优、做强、做大，实现燕京有质量、有效益、可持续性的发展。

3、资金需求及使用计划

2018年，公司将继续以包括技改扩建、收购兼并等在内的适宜方式发展壮大，约需资金拾亿元人民币。同时公司将密切关注啤酒行业发展格局的变化，力争抓住行业整合的机会，如有合适标的，公司资金需求还将增加。

公司将以自筹、银行贷款等多种途径解决资金需求。

（四）可能面对的风险

啤酒行业主要风险有市场风险、原材料价格波动风险、子公司管理风险等等，公司将深刻分析并把握新形势，积极优化内部管理，继续推进产品、品牌、市场三大结构调整工作，强化内部运营环境的控制，进一步提高公司抗风险能力，实现公司稳定、健康发展。

十一、接待调研、沟通、采访等活动情况

1、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表

√ 适用 □ 不适用

接待时间	接待方式	接待对象类型	调研的基本情况索引
2017年07月05日	实地调研	机构	换届后公司战略发展思路、中高端酒情况、对微酿啤酒看法等
2017年07月06日	实地调研	机构	换届后公司战略发展思路、公司啤酒生产基地分布情况、中高端酒占比等
2017年07月06日	实地调研	机构	中高端酒情况、公司市场优势、提价问题等
2017年07月07日	电话沟通	机构	换届后公司战略发展思路、营业税金及附加问题、易拉罐的销售情况等
2017年07月07日	实地调研	机构	未来啤酒行业发展趋势、减员问题、公司啤酒生产基地分布情况等
2017年07月10日	电话沟通	机构	换届后公司战略发展思路、未来啤酒行业发展趋势
2017年07月11日	实地调研	机构	换届后公司战略发展思路、中高档酒情况、生产基地及优势区域等
2017年07月11日	实地调研	机构	啤酒价格问题、中高档酒情况、生产基地及优势区域等
2017年07月12日	电话沟通	机构	未来啤酒行业发展趋势、换届后公司战略发展思路等
2017年07月13日	电话沟通	机构	未来啤酒行业发展趋势、公司品牌、市场、产品结构调整等
2017年07月18日	实地调研	机构	换届后公司战略发展思路、啤酒价格问题等
2017年07月18日	实地调研	机构	减员问题、公司产品结构调整等
2017年07月27日	电话沟通	机构	未来啤酒行业发展趋势、公司发展思路
2017年09月08日	实地调研	机构	公司发展思路、啤酒价格问题、公司产品质量问题
2017年11月03日	实地调研	机构	公司研发力量、公司产品线等
2017年11月06日	电话沟通	机构	啤酒价格问题、公司竞争优势等
2017年12月31日	书面问询	个人	报告期内，公司通过深交所互动易解答投资者提问79条，为中小投资者解答了公司经营、规划等方面的问题
2017年12月31日	电话沟通	个人	报告期内，每个工作日公司都通过热线电话的方式解答投资者问题，向投资者介绍公司经营、管理及行业状况
接待次数			16
接待机构数量			23
接待个人数量			29
接待其他对象数量			0
是否披露、透露或泄露未公开重大信息			否

2018年，董事会将认真贯彻《证券法》、《公司法》及《股票上市规则》等国家法律、法规，继续严格执行《公司章程》、《董事会议事规则》等有关规定，围绕公司经营工作，忠实履行职责，切实维护公司利益和广大投资者权益。

北京燕京啤酒股份有限公司董事会

二〇一八年四月二十六日