

**上海君道酒企业发展股份有限公司**

**2025年年度股东会**

**会议资料**

**会议召开时间：2026年5月21日**

## 目 录

目 录.....	2
2025 年年度股东会会议须知.....	3
2025 年年度股东会会议议程.....	5
议案一、2025 年度董事会工作报告.....	7
议案二、《2025 年度报告》及摘要.....	16
议案三、2025 年度利润分配预案.....	17
议案四、2025 年度财务决算报告.....	18
议案五、关于 2026 年度公司及子公司申请授信额度的议案.....	22
议案六、关于 2026 年度日常关联交易额度预计的议案.....	24
议案七、关于确认董事 2025 年度薪酬及确定 2026 年度薪酬方案的议案.....	28

## 2025 年年度股东会会议须知

为维护全体股东的合法权益，确保上海君道酒企业发展股份有限公司（以下简称“公司”）股东会的顺利进行，本公司董事会根据有关法律法规和《公司章程》的规定，特制定以下会议须知，请出席会议的全体人员自觉遵守。

1、会议设立股东会秘书处，具体负责会议有关程序方面的事宜。

2、出席现场会议的人员为股东或股东代理人、董事、高管、聘请的股东会见证律师及其他邀请人员，大会秘书处有权依法拒绝其他人员进入会场。出席会议的全体人员均须在会议签到处（设在会场入口）签到并领取会议资料后进入会场。

3、与会者进入会场后请将手机等通讯工具置于静音状态。

4、召集人在会议的召开过程中，应当维护股东的合法权益，确保会议正常秩序和议事效率，认真履行法定职责。

5、股东参加股东会议，依法享有发言权、表决权等各项权利，并认真履行法定义务，不得侵犯其他股东利益或干扰会议正常秩序。

6、股东需要发言或提问，请举手示意，每位股东发言时间一般不超过 3 分钟，发言人数 10 人为限，发言内容应围绕会议的议题。

7、出席现场会议的股东或股东代理人以记名投票方式对审议的议案进行表决。表决时，在表决票所列选项里填报选举票数，未填、错填、字迹无法辨认的表决票或未投的表决票均视为投票人放弃表决权利，该表决票上对应的股份数表决结果计为“弃权”。

8、会议主持人报告现场出席会议股东和股东代理人人数及其所持

有表决权的股份总数后宣布会议开始；在此之后进入会场的股东或股东代理人没有表决权。

9、其他说明：

本次股东会采取现场投票与网络投票相结合的方式。

## 2025 年年度股东会会议议程

现场会议时间：2026 年 5 月 21 日（星期四）下午 14:30

现场会议地点：贵州省遵义市仁怀市名酒工业园区荣昌坝生产区贵州高酱酒业有限公司1号办公楼6楼大会议室

网络投票系统：上海证券交易所股东会网络投票系统

网络投票起止时间：自 2026 年 5 月 21 日至 2026 年 5 月 21 日。采用上海证券交易所网络投票系统，通过交易系统投票平台的投票时间为股东会召开当日的交易时间段，即 9:15-9:25, 9:30-11:30, 13:00-15:00；通过互联网投票平台的投票时间为股东会召开当日的 9:15-15:00。

会议主要议程：

一、主持人报告会议出席情况，并宣布大会正式开始

二、主持人宣读，与会股东审议以下议案：

议案一、《2025 年度董事会工作报告》；

议案二、《2025 年度报告》及摘要；

议案三、2025 年度利润分配预案；

议案四、《2025 年度财务决算报告》；

议案五、关于 2026 年度公司及子公司申请授信额度的议案；

议案六、关于 2026 年度日常关联交易额度预计的议案；

议案七、关于确认董事 2025 年度薪酬及确定 2026 年度薪酬方案的议案；

三、股东会听取事项：（1）独立董事述职；（2）2026 年高级管理人员薪酬方案

- 四、 股东发言
- 五、 主持人宣读投票表决的监票人员名单
- 六、 股东对大会提案进行表决
- 七、 休会并统计现场及网络表决结果
- 八、 宣布大会现场表决结果
- 九、 律师宣读大会见证法律意见书
- 十、 主持人宣布会议结束

议案一、

## 上海君道酒企业发展股份有限公司

### 2025 年度董事会工作报告

各位股东及股东代表：

2025 年，对于公司来说是充满困难与挑战的一年，公司面临着前所未有的外部行业压力和公司内部环境变化的严峻考验。在经济形势复杂多变、市场需求萎缩、竞争愈发激烈的背景下，公司调整策略，不断寻找生存与发展的解决之道。报告期内，公司面对困境实施战略转型，精简组织，努力推动业务发展。2025 年主要工作开展情况如下：

#### 一、2025 年公司董事会主要工作回顾

##### 1、主要工作开展情况

###### （1）落实战略转型，聚焦核心产品

面对宏观环境压力、舆论干扰、公司内部环境发生变化和自身资金紧缺等问题，公司充分认知严峻的经营环境，调整发展战略，全面推进战略转型。通过实施聚焦战略，公司重点宣传市场认可的产品品类。报告期内，公司梳理精简SKU，深度整合营销，聚焦核心渠道建设，聚力推广天青系列、君道系列等产品。

###### （2）坚守酱酒品质，提高消费体验

公司始终坚守品质，匠心酿造优质酱酒。公司依托位于中国酱香白酒核心产区贵州仁怀的高酱酒厂，在严格遵循“12987大曲坤沙”和“四高两长”古法酿造工艺的同时，不断深化生产酿造过程中的标准化与精细化管理，确保产品的口感与质量。报告期内，公司坚守产品品

质，保持高标准的产品储存条件，持续为消费者提供优质的酱酒产品，提升消费者消费体验。

### （3）重塑销售网络，拓展直播渠道

从2023年年末开始，受多方面因素影响，公司资金承压，相关权益无法兑现，市场投放减少。同时叠加公司实际控制人被公安机关采取强制措施和控股股东及其一致行动人所持公司股票被司法冻结等一系列事件影响，经销商关系受挫，对于补货、备货持更加审慎观望态度。公司积极面对困难，整合内外资源，集中力量开拓新的销售渠道。报告期内，公司在抖音、拼多多、微信等平台上直接面向消费者，借助当下直播消费的机遇帮助公司逐步恢复销售。

### （4）加强企业管理，全面降本增效

公司进一步完善战略闭环管理，聚焦降费和提质增效，积极应对市场环境变化，不断提升管理效率。在组织结构方面，公司收缩编制精简组织，提高运营效率，减少非必要的支出，短期内快速应对资金压力，也为长期发展奠定基础；在财务管理方面，开展精细化降费管理，聚焦各环节开支的节流增效，有效地控制成本支出，提高资金使用效率。在供应链方面，通过合理采购、清理库存等措施，降低成本及费用支出，推动各项降本增效举措的落地。

## 2、完善公司治理

公司根据《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第1号——规范运作》《上海证券交易所股票上市规则》《独立董事管理办法》等法律、法规和规章的要求，建立

了规范的公司治理结构。

2025年根据最新的法律和监管指引，公司取消了监事会，完成了监事会职责向董事会审计委员会平移的工作，进一步完善了公司的治理结构，强化了董事会审计委员会的监督职能。同步修订了重要的公司管理制度以提高公司治理水平。

### 3、独立董事认真履行职责

公司聘请的独立董事均具有良好的专业知识背景和诚信勤勉的工作态度。2025年独立董事在公司治理、信息披露、财务监督等各方面积极履职，并充分发挥自身的专业知识和经验，结合公司行业及发展需求，为公司的长远发展提供建议和支持；独立董事出席了各次董事会会议及各专门委员会会议，出席率100%，独立董事在会前能主动了解公司生产运作和经营情况，认真审阅相关议案及资料，会上认真审议各项议案，积极参与讨论并发表意见，并向董事会提出各项建议，为董事会正确决策起到了积极作用，充分发挥了独立性的作用，维护了公司利益，也维护了公司全体股东尤其是中小股东的合法权益。

### 4、认真开展信息披露工作

公司以提升信息披露质量为重点，以合规披露为准则，尊重并维护投资者的合法权益，按照公司信息披露管理办法的相关规定，坚持真实、准确、完整地披露公司相关信息。公司除按期完成定期报告披露外，2025年董事会审议事项共30余项，披露公告67个，上传各类文件约108份，充分保障股东、特别是中小股东及利益相关方的知情权。

### 5、投资者关系工作得到加强

公司始终重视投资者关系管理，全年围绕投资者关系管理开展如下工作：一是指定专员负责接待投资者来访来电和咨询，通过网络、电话等形式，加强与投资者之间的沟通，增进投资者对公司的了解；二是精心维护公司微信公众号，将微信公众号作为与投资者沟通交流的重要渠道之一，通过定期发布推文，及时让广大投资者了解公司动态；三是组织开展业绩说明会等投资者交流活动，向投资者阐述公司当前的战略思路、面临的客观困难及各类可能存在的经营风险，使之对公司有更加全面的了解。

## 二、2026年公司发展展望

### 1、公司所面临的外部经济形势和市场竞争格局

2025年中国白酒行业步入深度调整的转型深水区，在宏观经济环境、消费理念迭代与渠道变革的多重作用下，“量减价低、库存高企、强分化、数字化”四大特征愈发凸显，行业从规模扩张转向价值竞争的结构性变革全面提速。消费“双理性”（理性决策、理性消费）持续深化，叠加代际消费迭代与渠道生态重构，推动白酒行业的消费结构、价格体系、品牌格局和营销模式进入全方位重构阶段。

一是存量博弈加剧与去库存攻坚。2025年白酒行业存量竞争进入白热化阶段，产能收缩与库存高压形成双重挤压。国家统计局数据显示，2025年1-10月全国白酒产量仅290.2万千升，同比大幅下降11.5%，规模以上企业数量缩减至887家，产能持续向优势产区和头部品牌集中。更为严峻的是渠道库存“堰塞湖”问题，中小品牌和区域酒企的库存压力尤为突出，资金链紧张风险持续攀升。这要求酒企从“压货式增长”转

向“动销式增长”，通过阶段性停货、优化供货节奏、数字化库存监控等精细化管理手段去库存，同时避免盲目降价引发价格倒挂，坚守品牌价值底线。

二是品牌分化加剧与中小品牌生存挑战。2025年白酒行业品牌集中度进一步提升，“马太效应”愈发显著。头部品牌凭借品牌力、渠道控制力和资金优势持续抢占市场份额，保持了相对稳健的增长，而中小品牌则面临严峻的生存危机，市场出清速度加快。为突破困境，部分中小品牌转向差异化竞争，但受制于品牌力薄弱、渠道覆盖不足，多数企业仍举步维艰。

三是价格体系重构与主流价格带下移。在消费理性回归与经济压力双重作用下，白酒价格体系经历剧烈重构，主流价格带加速下沉。国家统计局数据显示，2025年全年酒类价格同比下降1.9%，其中高端区间价格倒挂最为严重，次高端产品动销疲软，主销价格带下移。这一趋势并非单纯的降价促销，而是消费结构的深层变革。头部高端品牌通过控货保价缓解价盘压力，同时推出电商专供非标产品避免冲击线下体系；而中小品牌则聚焦大众消费市场，以高性价比产品抢占份额，推动中低度白酒市场规模突破4500亿元，占行业半壁江山。

四是线上渠道迭代与全域协同机遇。传统实体零售持续承压，而线上渠道进入“多元生态竞争”新阶段，成为白酒行业的核心增长引擎。数据显示，2025年白酒线上零售形成传统电商（京东、天猫）、即时零售（美团闪购、京东到家）、内容电商（抖音、快手）“三足鼎立”的格局。这要求酒企加速数字化转型，构建“官方直营+平台授权+私域运营”

的全域协同体系，同时通过区块链溯源、AI用户画像、共享云仓等技术赋能，提升供应链效率与消费者信任度，实现线上线下的深度融合。

## 2、公司战略转型规划

在经历了内外部环境的持续变化、业务大幅度下滑以及经销商和员工流失的挑战后，2026年公司将根据当前的市场环境和行业形势进行更加精准的战略部署，聚焦核心优势，以确保公司能够在充满不确定性的背景下实现稳步发展。因此，2026年公司战略的核心思想是：依托产区的独特优势，以现有产能为基础，持续坚守品质，精细化运营，提升公司内在竞争力，确保可持续增长。

主要分为以下三个方面：

### (1) 依托产区独特优势，坚守公司产品品质

公司生产基地位于仁怀市酱酒核心产区，这一地理位置赋予我们得天独厚的酿造条件和持续稳定的优质原料供应。依托产区的自然条件，我们能够确保高质量的原料供应，保持生产的高标准，从而保障产品的稳定性和高品质，确保每一瓶酒都能为消费者提供优质体验。品质是公司生存的根基，公司将继续严守品质标准，确保每一瓶酒都符合高标准的工艺要求。通过全流程质量管控，加强质量监控，覆盖从原料采购到生产、储存和出货的每一个环节，确保所有环节都符合严格的质量控制标准。

### (2) 做大做强电商渠道，逐步拓展工厂定制渠道

由于线下渠道客户流失、新客户拓展难以及消费者消费习惯改变等综合原因，2026年公司将借助原有的品牌优势，聚焦线上渠道，同时

依托工厂的产区优势、基酒资产逐步拓展产品定制类业务。公司的主要策略是：

一是线上渠道：巩固原有的第三方电商如京东、天猫、拼多多等渠道，进一步做大做强直播渠道，除了2025年下半年重点拓展的抖音直播、视频号直播外进一步拓展快手等直播渠道，构建公司整体的直播矩阵，同时适时拓展其他新兴的线上渠道（比如即时零售），直接同消费者建立联系，维护原有的品牌资产和客户口碑。

二是工厂定制渠道：依托工厂现有的生产能力和高标准的品控能力，逐步形成标准化工厂对外定制产品，拓展定制类客户。

### （3）聚焦经营效能，确保可持续发展

2026年公司将进一步加强对运营效率和成本管控的重视，确保有限的资源得到最优配置。一是运营效率加强。公司对线上渠道消费者售后服务的质量及问题处理的效率会进一步提升，确保公司在消费者端的优势能够持续保持；二是成本管控。公司将对原有的成本支出项进行梳理和评估，缩减成效较差的管理和经营投入，从而保证公司的日常运营顺畅。

## 3、公司新一年制定的具体措施

### （1）积极拓展线上销售渠道

随着电商渠道的迅猛发展，线上销售已经成为白酒行业不可忽视的重要部分。尤其是在经济下行的宏观环境中，消费者的购买方式发生了显著变化，线上购买逐渐成为趋势。根据行业数据显示，线上渠道的销售增长速度高于线下渠道。随着消费者的消费习惯逐步向线上转移，线

上销售平台不仅可以提供便捷的购买途径，还能通过数据分析和精准营销提升用户体验。2026年，公司将在原有第三方电商平台京东、天猫、拼多多平台的基础上，通过直播引流、精准选品及优化售后服务等方式进一步做大直播渠道，同时适时尝试新的线上渠道（如即时零售），形成更加有竞争力的线上渠道布局的矩阵。

### （2）推进基酒销售及定制业务

公司是一家具备完整产供销一体化体系的白酒企业，自产基酒作为基础性产品，是公司持续发展经营的重要保障。2026年，公司将充分发挥现有产区优势，继续推进基酒销售业务，增强公司在市场中的竞争力，为公司开拓全新的业绩增长点。公司将积极寻找酒企和酒商作为基酒的主要销售渠道，提供定制化的基酒解决方案，满足客户个性化需求；同时，通过与其他白酒品牌的合作，提供稳定的基酒供应，扩大市场份额。针对大客户开展OEM贴牌和定制包销合作，精准对接目标渠道需求，逐步形成一个新的线下销售渠道。

### （3）创新型组织保障战略落地

作为一家具有创新基因的企业，公司能够快速响应市场需求并适应变化，持续推动业务模式的重构和业务转型，以保持市场竞争力。公司在面对市场及内外部环境动荡和宏观经济压力时，能够迅速进行模式重构与业务转型，寻找新的业务增长点。例如，推动线上渠道拓展、加强社交电商合作等，相较于传统酒企，公司更容易进行经营调整和业务转型，确保公司在新的商业环境下保持竞争力。公司将进一步推行扁平化管理，提升组织灵活性，确保快速决策与市场需求的快速响应。

2026年，公司将紧紧围绕上述经营计划开展各项业务。上述涉及公司未来的计划、业绩预测等方面的内容，均不构成公司对任何投资者及相关人士的承诺，投资者及相关人士均应对此保持足够的风险认识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异，敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

请各位股东及股东代表审议。

上海君道酒企业发展股份有限公司董事会

2026年5月21日

议案二、

## 上海君道酒企业发展股份有限公司

### 《2025 年度报告》及摘要

各位股东及股东代表：

上海君道酒企业发展股份有限公司于2026年4月30日在《上海证券报》《中国证券报》《证券时报》和上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）上披露了《2025年度报告》及摘要。

请各位股东及股东代表审议。

上海君道酒企业发展股份有限公司董事会

2026年5月21日

议案三、

## 上海君道酒企业发展股份有限公司

### 2025年度利润分配预案

各位股东及股东代表：

经尤尼泰振青会计师事务所（特殊普通合伙）对公司2025年度财务报告审计，2025年度公司实现归属于上市公司股东的净利润为-266,075,180.05元，母公司报表中截至2025年期末未分配利润为-117,078,535.47元。

2025年，白酒行业整体复苏不及预期，同时受多方面因素影响，公司资金承压，市场投放减少。叠加公司实际控制人被公安机关采取强制措施和控股股东及其一致行动人所持公司股票被司法冻结等一系列事件影响，经销商对于补货、备货持更加审慎观望态度，导致公司营业收入与去年同期相比大幅减少。为了确保公司生产经营的正常开展，故2025年度拟不进行利润分配，也不以公积金转增股本。

请各位股东及股东代表审议。

上海君道酒企业发展股份有限公司董事会

2026年5月21日

## 议案四、

### 上海君道酒企业发展股份有限公司

#### 2025 年度财务决算报告

各位股东及股东代表：

根据尤尼泰振青会计师事务所（特殊普通合伙）审计的上海君道酒企业发展股份有限公司（以下简称“公司”）2025 年度财务报表，现总结 2025 年度公司财务状况，经营成果和现金流量并形成报告如下：

#### 一、2025 年度主要会计数据和财务指标情况

（一）报告期主要会计数据如下：

单位：元

主要会计数据	2025 年	2024 年	本期比上年同期增减(%)
营业收入	39,339,501.98	284,548,362.07	-86.17
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	38,558,559.61	268,012,806.28	-85.61
归属于上市公司股东的净利润	-266,075,180.05	-217,354,867.82	-22.42
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-194,449,770.33	-163,682,193.90	-18.80
经营活动产生的现金流量净额	8,783,668.51	-75,461,754.35	不适用
	2025 年	2024 年	本期末比上年同期末增减(%)
归属于上市公司股东的净资产	133,194,954.02	399,270,134.07	-66.64
总资产	1,887,006,431.51	2,032,791,995.06	-7.17
总负债	1,635,932,355.74	1,449,025,216.32	12.90
期末总股本	334,469,431.00	334,469,431.00	—

（二）报告期主要财务指标如下：

主要财务指标	2025 年	2024 年
基本每股收益（元 / 股）	-0.80	-0.65

稀释每股收益（元/股）	-0.80	-0.65
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	-0.58	-0.49
加权平均净资产收益率（%）	-99.94	-74.80
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	-73.03	-51.56

## 二、财务状况、经营成果和现金流量情况分析

### （一）财务状况

#### 1、资产情况

截至2025年12月31日，公司资产总额为1,887,006,431.51元，上年末为2,032,791,995.06元，减少7.17%，具体情况如下：

单位：元

项目名称	本期期末数	上期期末数	本期期末金额较上期期末变动比例（%）	情况说明
货币资金	4,116,990.92	18,419,914.04	-77.65	销售锐减，回款锐减
预付款项	26,676,605.67	27,957,032.33	-4.58	—
其他应收款	1,887,039.66	4,743,836.28	-60.22	押金保证金逐步收回
存货	436,490,468.86	526,256,931.92	-17.06	随着销售存货减少
长期股权投资	24,825,074.51	50,733,284.37	-51.07	长投评估减值所致
投资性房地产	75,974,100.00	76,837,100.00	-1.12	评估减值所致
固定资产	183,536,969.03	209,654,692.45	-12.46	固定资产折旧、评估减值
在建工程	840,249,279.19	869,600,909.39	-3.38	—
无形资产	165,962,995.16	171,774,508.58	-3.38	—
长期待摊费用	904,307.91	1,752,602.26	-48.40	摊销所致

#### 2、负债情况

截至2025年12月31日，公司负债总额为1,635,932,355.74元，上年末为1,449,025,216.32元，增加12.90%，具体情况如下：

单位：元

项目名称	本期期末数	上期期末数	本期期末金额较上期期末变动比例(%)	情况说明
短期借款	252,540,945.77	272,954,098.40	-7.48	银行贷款归还本金所致
应付账款	733,309,453.98	613,555,072.36	19.52	按照诉讼结案入账增加债务
合同负债	88,610,969.93	95,985,499.46	-7.68	
应付职工薪酬	66,053,683.22	51,215,298.38	28.97	员工欠薪，离职补偿金未付增加
应交税费	202,364,053.75	170,063,102.26	18.99	欠缴税金增加
其他应付款	244,027,763.08	183,122,387.37	33.26	利息、滞纳金、赔偿金增加
一年内到期的非流动负债	6,380,449.51	19,723,656.58	-67.65	一年内到期的长期应付款减少
预计负债	31,589,268.68	24,839,760.87	27.17	未决诉讼增加

### 3、股东权益情况

2025 年末公司股东权益为 251,074,075.77 元，上年末为 583,766,778.74 元，减少 56.99%，主要原因为本期经营性亏损、各项减值、非经常性损失等所致。

#### (二) 利润状况

单位：元

项目名称	本年数	上期数	本年较上期变动比例(%)	情况说明
营业收入	39,339,501.98	284,548,362.07	-86.17	白酒销售业务锐减所致
营业成本	22,774,793.11	122,469,463.64	-81.40	产品成本随着白酒销售业务锐减所致
税金及附加	15,413,396.42	16,445,202.48	-6.27	消费税形成
销售费用	23,752,982.29	90,215,896.09	-73.67	品宣传推广销售人员减少所致
管理费用	51,642,682.52	101,728,203.89	-49.23	主要系管理人员减少所致
财务费用	22,924,200.43	19,209,066.71	19.34	主要系贷款利息变动
其他收益	-4,204,251.75	7,409,850.40	不适用	债务重组损失
投资收益	-15,361,566.66	-10,034,161.51	-53.09	主要系参股公司亏损所致

项目名称	本年数	上期数	本年较上期变动比例 (%)	情况说明
公允价值变动收益	-863,000.00	-9,115,252.00	90.53	投资性房地产评估减值所致
资产减值损失	-128,828,930.82	-63,165,288.17	-103.96	长资评估减值
营业外收入	2,178,790.76	5,019,174.63	-56.59	主要系债务豁免形成收益所致
营业外支出	90,068,062.80	82,136,635.39	9.66	主要系诉讼事项费用增加

### (三) 现金流量状况

1、报告期公司经营活动产生的现金流量净额为 8,783,668.51 元，上年同期为-75,461,754.35 元，本期经营活动现金流量净额为正主要原因是本年度业务锐减，回款减少，但公司量入为出，更大力度减少各项开支，包括但不限于减员增效，减少市场推广品宣支出，形成销售回款可覆盖经营资金支出的结果。

2、报告期公司投资活动产生的现金流量净额为 79,100.00 元，上年同期为-13,993,897.96 元，主要系 2025 年度资金紧张，暂停对高酱工厂项目的投资，形成的投资活动现金流入主要是固定资产处置的收益。

3、报告期公司筹资活动产生的现金流量净额为-13,268,624.06 元，上年同期为 51,740,277.74 元，主要系 2025 年度偿还贷款的资金流出，同时，2025 年无任何筹资活动。

请各位股东及股东代表审议。

上海君道酒企业发展股份有限公司董事会

2026 年 5 月 21 日

## 议案五、

### 上海君道酒企业发展股份有限公司

#### 关于 2026 年度公司及子公司申请授信额度的议案

各位股东及股东代表：

上海君道酒企业发展股份有限公司（以下简称“公司”）根据公司及子公司经营情况，公司及纳入合并报表范围的全资或控股子公司拟向银行等金融机构及其他主体申请不超过人民币 10 亿元的授信额度，该授信额度内循环使用，主要融资方式如下：

##### （一）信贷借款

包含但不限于公司及子公司以信用担保、自有资产抵/质押借款等方式向银行等金融机构借款。

##### （二）控股股东等关联方借款

公司根据经营情况拟向控股股东或实控人及一致行动人等关联方申请借款不超过 5 亿元人民币，利率参照人民银行一年期贷款市场报价利率（LPR）。

注：如公司控股股东或实控人发生变更，且变更后的控股股东或实控人未参与相关事项投票，该项子议案同样适用。

关联董事韩啸先生回避表决。

##### （三）其他融资方式

其他融资方式包括但不限于票据融资、信用证融资、信托融资、保函融资、融资租赁等。

在上述 10 亿元总授信额度范围内，融资具体方式、融资期限、担保方式、实施时间等按与有关银行、非银行金融机构及其他机构最终商定的内容和方式执行。

授信额度自公司股东会审议通过之日起，本年内及下一次召开年度股东会前有效，有效期内按照授信额度范围可循环使用。

公司董事会提请股东会授权董事长或董事长授权的代表在授信额度范围内行使决策权并签署相关法律文件。

请各位股东及股东代表就（一）、（二）、（三）项子议案分别审议。

上海君道酒企业发展股份有限公司董事会

2026 年 5 月 21 日

## 议案六、

### 上海君道酒企业发展股份有限公司

#### 关于 2026 年度日常关联交易额度预计的议案

各位股东及股东代表：

为支持日常经营业务正常开展，上海君道酒企业发展股份有限公司（以下简称“公司”）对2026年度日常关联交易额度预计情况如下：

#### 一、关联交易基本情况

##### （一）前次日常关联交易的预计和执行情况

单位：万元

关联交易类别		关联人	上年（前次）预计金额	上年（前次）实际发生金额	预计金额与实际发生金额差异较大的原因
向关联方采购	采购商品	江西章贡酒业有限责任公司及赣州长江实业有限责任公司	5,000.00	0.00	公司根据经营实际情况所作的调整
向关联方销售	销售商品	五牛控股有限公司及其控股子公司	2,000.00	0.00	

##### （二）本次日常关联交易预计金额和类别

单位：万元

关联交易类别	关联人	本次预计金额	占同类业务比例（%）	2026年1月1日至2026年3月31日与关联人累计已发生的交易金额
--------	-----	--------	------------	------------------------------------

					(不含税)
向关联方采购	采购商品	江西章贡酒业有限责任公司及赣州长江实业有限责任公司	1,000.00	小于 20%	0
向关联方销售	销售商品	五牛控股有限公司及其控股子公司	1,000.00	小于 20%	0

(三) 本次日常关联交易额度预计事项履行的审议程序和有效期

本次事项已经第十届独立董事专门会议审议通过后提交董事会审议，尚需提交股东会审议，关联股东需回避表决。该关联交易预计额度自公司股东会审议通过之日起一年内有效。

## 二、关联方介绍和关联关系

### (一) 关联方的基本情况

公司名称	法定代表人	注册资本	公司类型	住所	股权结构	经营范围
江西章贡酒业有限责任公司	白廷刚	5000 万元人民币	有限责任公司（自然人投资或控股）	江西省赣州经济技术开发区迎宾大道 60 号	上海贵酒企业发展有限公司持有 75% 股权；公司持有 25% 股权	白酒生产、配制酒（露酒）生产（以上凭有效食品生产许可证经营）；预包装食品批发兼零售（凭有效许可证经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
赣州长江实业有限责任公司	白廷刚	2500 万元人民币	有限责任公司（自然人投资或控股）	江西省赣州市赣州开发区迎宾大道 60-2 号	上海贵酒企业发展有限公司持有 75% 股权；公司持有 25% 股权	预包装食品批发、零售；酒瓶回收。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

公司名称	法定代表人	注册资本	公司类型	住所	股权结构	经营范围
五牛控股有限公司	韩啸	120000 万元人民币	有限责任公司（自然人投资或控股）	中国（上海）自由贸易试验区银城中路8号905室	韩啸持有99.00%股权；上海五牛实业有限公司持有1%股权	创业投资，实业投资，投资管理，资产管理，投资咨询，法律咨询，商务信息咨询。 【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】

## （二）与上市公司的关联关系

江西章贡酒业有限责任公司及赣州长江实业有限责任公司为公司控股股东上海贵酒企业发展有限公司控制的公司。

五牛控股有限公司是公司实际控制人韩啸先生控制的企业。

（三）履约能力分析：根据上述关联人的经营情况，上述关联人具备履约能力。

## 三、关联交易定价政策

公司与关联方之间的交易以自愿平等、公平、公允的原则开展。上述关联交易定价遵循市场价格的原则，如果没有市场价格，则按照成本加成定价。

## 四、交易目的和对公司的影响

公司2026年度日常关联交易预计符合公司业务经营和发展的实际需要。关联交易的价格遵循公平、公开、公正的定价原则，且关联交易占同类业务比例在正常范围内，公司不会对关联方形成依赖。

请各位股东及股东代表审议。

上海君道酒企业发展股份有限公司董事会

2026年5月21日

## 议案七、

### 上海君道酒企业发展股份有限公司

#### 关于确认董事 2025 年度薪酬及确定 2026 年度薪酬方案的议案

各位股东及股东代表：

2025 年度公司董事薪酬总额为税前 324.13 万元，该薪酬总额包括非独立董事 2025 年内领取的薪酬、独立董事津贴。因公司 2025 年经营恢复不及预期，因此非独立董事未在 2025 年领取 2024 年度的考核奖励。年度薪酬均根据年终绩效考评结果发放。具体如下：

职务	姓名	薪酬/津贴金额（万元）	当前任职状态
非独立董事	韩啸	0.00	在任
非独立董事	朱诺	73.10	在任
非独立董事	陈琪	66.18	离任
非独立董事	高利风	70.97	在任
非独立董事	张健	65.44	在任
独立董事	葛俊杰	15.00	在任
独立董事	陈建波	15.00	在任
独立董事	高玲	15.00	在任

根据公司《董事及高级管理人员薪酬管理制度》规定的内容，2026年度董事薪酬方案为：

1、公司独立董事的津贴为每年15.00万元（含税）。

2、公司非独立董事的薪酬由固定工资和绩效工资组成：

(1) 基本薪酬：结合公司所处地区、同行业类似岗位薪酬水平、岗位职责和履职情况确定；

(2) 绩效薪酬：绩效薪酬占比原则上不低于基本薪酬与绩效薪酬总额的百分之五十。绩效考核主要针对年度工作目标、岗位职责完

---

成情况及经营计划完成情况。一定比例的绩效薪酬在年度报告披露和绩效评价后发放，绩效评价应当依据经审计的财务数据开展。

3、不在公司担任任何工作职务的非独立董事薪酬根据其对公司发展的贡献确定，原则上应低于在公司担任工作职务的非独立董事。

4、公司董事因换届、改选、任期内辞职等原因离任的，按其实际任期计算薪酬并予以发放。

请各位股东及股东代表审议。

上海君道酒企业发展股份有限公司董事会

2026年5月21日