

贵州茅台酒股份有限公司

投资者关系管理办法

(经公司第一届董事会 2005 年度第一次会议审议通过)

第一章 总 则

第一条 为进一步规范和加强公司与投资者和潜在投资者(以下统称"投资者")之间的信息沟通,促进投资者对公司的了解和认同,强化公司与投资者之间的良性互动关系,促进公司诚信自律、规范运作,提升公司诚信度、核心竞争力和投资价值,实现公司价值最大化和股东利益最大化,切实保护投资者利益。根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》、《上海证券交易所股票上市规则》、《贵州茅台酒股份有限公司章程》及其它有关法律、法规 and 规定,并结合本公司的实际情况,制定本办法。

第二章 投资者关系管理的意义

第二条 投资者关系管理是指公司通过充分的信息披露,并运用金融和市场营销手段加强与投资者的沟通,促进投资者对公司的了解和认同,使公司与投资者之间建立一种相互信任、利益一致的公共关系,实现公司和股东利益最大化的战略管理行为。

公司积极开展投资者关系管理工作,建立健全投资者关系管理工作制度,董事会秘书具体负责公司投资者关系管理工作。

第三条 投资者关系管理的意义在于通过良好、有效的投资者关系管理工作得以提高股东价值,同时也为公司创造良好的资本市场融资环境,提高公司的融资能力,降低公司的融资成本。

第三章 投资者关系管理的目的

第四条 投资者关系管理的目的:

1. 通过充分的信息披露加强与投资者的沟通,促进投资者对公司的了解和认同;
2. 建立稳定和优质的投资者基础,树立公司良好的市场形象,获得长期的市场支持;

- 3.形成尊重投资者的企业文化和公司价值观；
- 4.使广大投资者了解、认同、接受和支持公司的发展战略和经营理念,以实现公司价值最大化和股东利益最大化。

第四章 投资者关系管理的基本原则

第五条 投资者关系管理的基本原则：

- 1.合规性原则。严格按照现行的法律、法规及证券监管部门制订的相关规则向投资者披露信息。
- 2.充分性原则。向投资者全面、完整地传递公司相关信息。公司应严格按照法律、行政法规和上市规则的规定，及时、准确、完整、充分地披露信息。公司披露信息的内容和方式应方便公众投资者阅读、理解和获得。
- 3.公平性原则。公平平等对待和尊重所有投资者，不进行选择性信息披露。
- 4.主动性原则。公司应借助各种媒体,积极、主动地披露信息，与投资者持续、有效沟通。公司将通过多种形式主动加强与投资者特别是社会公众投资者的沟通和交流，设立专门的投资者咨询电话，在公司网站开设投资者关系专栏，不定期举行与公众投资者见面活动，及时答复公众投资者关心的问题。
- 5.互动性原则。采取灵活多样的沟通方式,最大限度吸引广大投资者对公司的关注。
- 6.诚信原则。本着实事求是的宗旨,如实向投资者报告公司的经营状况。
- 7.高效率、低成本的原则。采用先进的技术手段,努力提高沟通效果,降低沟通成本。
- 8.保密性原则。公司向投资者披露信息时，应遵守公司相关规定，不能以任何方式泄露公司的商业秘密。

第五章 投资者关系管理的工作对象

第六条 投资者关系管理的工作对象：

- 1.投资者(包括在册投资者和潜在投资者)；
- 2.证券分析师及行业分析师；
- 3.财经媒体及行业媒体等传播媒介；

- 4.监管部门等相关政府机构；
- 5.其他相关个人和机构。

第六章 投资者关系管理的工作内容

第七条 投资者关系管理的工作内容：

- 1.公司的发展战略。包括战略方向、战略方针、经营宗旨和经营计划等。
- 2.公司的经营、管理、财务及运营过程中的其它信息。包括：公司的日常生产经营、新产品和新技术的研究开发、重大投资、重大资产收购、出售及置换、重大关联交易、对外合作、财务状况、经营业绩、股利分配、管理层变动、管理模式及其变化、召开股东大会等。
- 3.公司文化建设。
- 4.投资者关心的其它信息。

第八条 投资者关系管理工作职责：

- 1.分析研究：对投资者人数、资金量、投资偏好等进行统计分析；及时了解和掌握监管部门出台的政策、法规，并进行分析研究；学习、研究并积极参与制定公司发展战略；搜索相关行业动态，定期和不定期撰写反映公司投资者关系状况的研究报告，供董事会参考。
- 2.信息采集：组织公司重要法律文本（包括定期报告）的编制，深入了解公司的运营机制及经营状况；建立和完善公司内部信息沟通制度；参加公司重大会议；密切跟踪行业最新发展情况、股价行情和资本市场动态。
- 3.信息沟通：按监管部门的要求组织公司相关部门及时准确进行信息披露；整合投资者所需要的信息并予以发布；根据公司情况，不定期举行分析师会议、网络会议及网上路演，邀请投资者、新闻媒体、证券分析师及行业分析师参加，回答投资者、分析师和媒体的咨询；广泛收集公司投资者的相关信息，将投资者对公司的评价和期望及时传递到公司董事会及其它决策部门。
- 4.定期报告：组织和协调包括公司年度报告、半年度报告、季度报告等定期报告的编制、设计、印刷、报送等工作。
- 5.信息披露的程序：

(1)法定的信息披露程序：公司的定期报告由各部门配合提供基本素材及数据,董事会秘书办公室会同有关部门编制整理,经中介机构提出建议后,报公司高层领导审阅批准。

(2)非法定的信息披露程序：公司高层领导参加研讨会及新闻发布会等,由各部门配合提供相关材料,董事会秘书牵头组织编写会谈材料,由公司高层领导审定。投资者关系工作人员在日常接待证券分析师、基金经理、财经媒体及个人投资者时,信息披露的尺度遵循公司的统一口径,面对新的问题应在了解实际情况的前提下,经内部会议统一对外口径后再进行披露。

(3)临时性危机问题的披露程序：涉及临时性高度敏感问题时需经公司领导小组审议,形成意见后由董事会秘书统一对外答复。

6.筹备会议：筹备年度股东大会、临时股东大会,准备会议资料。

7.投资者接待：与中小投资者、机构投资者、证券分析师、行业分析师及新闻媒体保持经常联络,提高投资者对公司的关注度。

8.形象策划：配合公司有关部门制作或者组织制作公司宣传画册、宣传短片等资料,采取多种手段,树立公司在资本市场上的良好形象。

9.公共关系：建立并维护与监管部门、证券交易所、有关协会等相关部门良好的公共关系。

10.媒体合作：维护和加强与财经媒体的合作关系,做好媒体采访及报道工作。

11.网络信息平台建设：在公司网站中设立投资者关系管理专栏,在网上及时披露与更新公司的信息,开设投资者互动交流的板块,解答投资者咨询。

12.危机处理：在公司面临重大诉讼、发生大额的经营亏损、盈利大幅波动、股票交易异动、由于自然灾害等不可抗力给公司经营造成重大损失等危机发生后迅速提出有效的处理方案。

13.与其他上市公司的投资者关系管理部门、专业的投资者关系管理咨询公司、财经公关公司等保持良好的交流、合作关系。

14.有利于改善投资者关系管理的其它工作。

第九条 公司与投资者沟通的方式包括但不限于：

1.定期报告和临时报告；

2. 股东大会；
3. 公司网站；
4. 分析师会议；
5. 一对一沟通；
6. 邮寄资料；
7. 电话咨询；
8. 广告、宣传单或其它宣传材料；
9. 媒体采访和报道；
10. 现场参观；
11. 路演。

第十条 公司指定《上海证券报》等一至二份经中国政府有关部门认可的报刊为刊登公司公告和其他需要披露信息的报刊。上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）是公司指定的信息披露网站。在选定或变更指定信息披露的报纸后，在两个工作日内报告上海证券交易所。根据法律、法规和证券交易所规定应进行披露的信息公司应在第一时间在上述报纸和网站公布。

第十一条 公司应尽可能通过多种方式与投资者及时、深入和广泛地沟通，并应特别注意使用互联网提高沟通的效率，降低沟通的成本。公司互联网网址为
<http://www.moutaichina.com>

第十二条 公司应以适当方式对全体员工特别是董事、监事、高级管理人员、部门负责人、公司控股子公司负责人进行投资者关系管理相关知识的培训。

第七章 投资者关系管理部门设置

第十三条 投资者关系管理事务的第一负责人为公司董事长，董事会秘书为公司投资者关系管理事务的主要负责人。董事会秘书办公室为公司投资者关系管理职能部门，负责组织、协调公司投资者关系管理日常事务，由董事会秘书领导。

第十四条 在不影响生产经营和泄漏商业秘密的前提下，公司的其它职能部门、公司控股（包括实质性控股）的子公司及公司全体员工有义务协助投资者关系管理部门实施投资者关系管理工作。

第八章 投资者关系管理从业人员任职要求和培训工作

第十五条 投资者关系管理部门是公司面对投资者的窗口,从事投资者关系管理的员工必须具备以下素质和技能:

1. 对公司有全面的了解,包括产业、产品、技术、生产流程、管理、研发、市场营销、财务、人事等各个方面,能积极主动与相关职能部门沟通;
2. 良好的知识结构,熟悉公司治理、财务会计等相关法律、法规;
3. 熟悉证券法规及政策,了解各种金融产品和证券市场的运作机制;
4. 具有良好的沟通和资本市场营销技巧;
5. 具有良好的品行,诚实信用,有较强的协调、应变和心理承受能力;
6. 有较为严谨的逻辑思维能力和较高的文字修养,能比较规范地撰写年报、半年报、季报、行业分析报告以及相关文件。

第九章 附 则

第十六条 本办法自公司董事会审议通过并公布之日起实施,由公司董事会负责解释和修订。

第十七条 本办法未尽事宜,应当依照有关法律、法规、规范性文件和公司章程的规定执行;本办法如与国家此后颁布的法律、法规或经合法程序修改后的公司章程相抵触时,按国家有关法律、法规和公司章程的规定执行。