

威龙葡萄酒股份有限公司
非公开发行股票募集资金使用
可行性分析报告
（修订稿）



二〇一七年六月

一、本次募集资金投资计划

公司本次非公开发行股票募集资金拟投入以下项目：

单位：万元

项目	计划总投资	拟投入募集资金
澳大利亚 6 万吨优质葡萄原酒加工项目	60,185.10	57,480.00
合计	60,185.10	57,480.00

为了保证募集资金投资项目的顺利进行，切实保障公司全体股东的利益，在本次募集资金到位之前，公司将以自筹资金先行投入以上项目，待募集资金到位后再予以置换；如实际募集资金低于项目需要量，则由公司以自有资金或通过其他融资方式解决。

二、本次募集资金投资项目基本情况

（一）项目实施方式和投资概算

本项目拟通过公司对子公司威龙葡萄酒（澳大利亚）有限公司进行增资的方式实施。本项目所需资金总额 60,185.10 万元，拟用募集资金投入 57,480.00 万元，其中建设投资 48,664.63 万元，铺底流动资金 11,520.47 万元。

（二）项目建设的具体内容

公司通过位于澳大利亚的子公司威龙葡萄酒（澳大利亚）有限公司购置土地，建造生产车间，购置并安装压榨机、发酵罐、贮酒罐等酿造葡萄酒的相关设备以及辅助设施。通过上述措施，进一步拓展了公司优质葡萄酒的酿造规模，满足当前中国消费升级的需要和消费者对高品质葡萄酒的需求，同时优质的原料也将提高威龙葡萄酒产品的质量，提升公司核心竞争力，为公司的发展壮大及长远发展奠定基础。

（三）项目实施背景

1、国内葡萄酒市场需求的空间巨大，为项目实施提供了广阔的市场空间

葡萄酒目前还不是国内主流的饮用酒水，白酒和啤酒占有很大的消费比重，但葡萄酒凭借着出色的营养功效和健康价值，接受度正日渐提高，在饮用葡萄酒的消费者中，因为其美容、保健功效而选择葡萄酒的消费者比重极大。所以，在

众多酒类产品中，葡萄酒以其低酒度、健康、时尚的特点，需求量有望持续增长。

根据欧睿信息咨询（Euromonitor International）数据，预计2013-2018年中国葡萄酒市场规模复合增速4.5%，位列全球首位。2013年以前，我国葡萄酒行业经历了多年高速增长，市场容量从2008年的250亿快速增长至2012年的600亿。2013年起，葡萄酒行业受到受宏观经济的放缓以及限制“三公”消费等因素的影响进入深度调整期。经历3年调整后，国产葡萄酒去库存清理逐步完成，恢复性增长的拐点开始显现。2015年全球平均年人均葡萄酒消费量是3.3升/人，而我国仅有1.1升/人，香港、日本、新加坡人均消费量则分别达到5.3 升、2.7 升、2.3 升，法国、意大利、澳大利亚、英国、美国更是分别高达45 升、38 升、22 升、20 升和9 升，表明我国葡萄酒行业仍有巨大的市场潜力。

随着我国城镇化的进一步加速、人均收入水平的提高以及消费观念的转变，消费者更加注重消费的品质和健康。在酒类消费上，低酒精度、健康、时尚的葡萄酒存在着较大的市场空间。我国葡萄酒市场广阔的发展前景为国内葡萄酒生产商提供了良好的市场环境。

2、消费者的区域和群体逐步扩展

目前我国葡萄酒消费市场主要集中在东部地区，近年来，随着消费者对葡萄酒的认知度逐渐提高，消费者范围逐渐扩大，我国中西部城市的葡萄酒销量开始增长。随着中部崛起和西部大开发战略的深度推进，中西部地区的葡萄酒市场需求也将会面临良好的发展前景，消费者群体也逐步由东部扩展到中西部地区。

另外，中国葡萄酒市场已经逐步转向中产阶级消费群体的时代。在过去几年，消费者主要购买高端的名贵酒庄葡萄酒作为馈赠的礼品，而如今，消费者群体已经逐渐转为中产阶级，他们开始购买葡萄酒用于家庭消费，并关注葡萄酒本身的品质和口味，也更在意葡萄酒的价格。麦肯锡于2014年3月发布的报告预测，到2022年，76%的中国城市家庭将达到中产阶级的收入水平，而这一比例在2000年仅为4%，这些中产阶级构成了未来5到10年中国葡萄酒的主流消费群体。

根据也买酒《2014 葡萄酒电商大数据报告》，我国葡萄酒消费群体主要集中在19-30岁、31-40 岁这两个年龄段，各年龄段葡萄酒消费占比分别为46%、38%，葡萄酒消费低龄化态势明显。根据我国人口结构，2013 年10-19 岁、20-29 岁、30-39 岁的人口数量分别达到1.5 亿人、2.3 亿人、2.0 亿人，占总人口比重分别

达到11.3%、17%、14.9%，随着10-19 岁人群也逐渐步入社会，葡萄酒消费潜在人群有望突破5.8 亿人。

3、国内进口酒数量大增

我国巨大的葡萄酒市场和快速增长的良好发展势头不断吸引外国葡萄酒进入中国，我国葡萄酒进口量和进口金额从2010年开始呈现快速增长趋势，2014年进口葡萄酒4.09亿升，2015年进口葡萄酒5.83亿升，2016年进口葡萄酒6.38亿升，逐年增长。

（四）项目建设在国外的原因及合理性

公司拟在澳大利亚维多利亚州米尔杜拉市投资建设募集资金投资项目，其建设在国外的原因和合理性分析如下：

1、在国外建造葡萄原酒加工项目的背景和前期工作

近几年来，国内酿酒葡萄种植地区自然灾害频繁，如甘肃武威市，于 2013 年和 2014 年连续两年发生了霜冻、连续阴雨等异常天气，使该地区酿酒葡萄的产量和品质遭受了影响。同时，面对国内巨大的葡萄酒消费市场和进口葡萄酒对国内市场的冲击，公司为了提高核心竞争力，分散原材料采购风险，避免单一从国内采购酿酒葡萄的风险，保证酿酒葡萄的品质和供应量，已于 2014 年下半年启动对全球酿酒葡萄地区的调研工作，主要寻找适宜酿酒葡萄生长、产量稳定和气候适宜的产区，开展葡萄原酒加工项目。公司为在国外建造葡萄原酒加工项目，已做了以下前期准备工作：

（1）掌握国外酿酒葡萄生产加工的工程建设、设备安装和使用。经过多年的专注经营，公司现已形成集酿酒葡萄种植、葡萄酒生产、包装印刷、物流配送、销售为一体的完整产业链。特别是葡萄酒生产方面，公司早在多年前已引进国外先进设备，实施酿酒葡萄的加工生产，对酿酒葡萄设备的安装、使用和管理具有丰富的经验，同时，公司紧跟国外创新技术步伐，不断更新对新设备、新技术的了解，为国外建设酿酒葡萄原酒加工项目打下坚实基础。

（2）提升管理经验。公司已建立了严格的内部控制规范制度，并组建了一批经验丰富的管理人员。在日常工作中，公司加强管理人员培训，不断学习国外先进管理经验，特别针对澳大利亚当地的企业管理模式、风土人情、人员管理等方面实施了针对性的学习。

(3) 引进人才。公司不断完善绩效考核制度，已建立了科学合理和符合实际需要的人才引进和培训机制，培养和引进了一批国际化人才，确保公司在国外顺利开展葡萄原酒加工项目。

(4) 项目可行性分析。公司聘请国内外专业机构，会同公司管理层，结合澳大利亚当地酿酒葡萄的供应、葡萄酒生产后对外的销售方式等，对本次募投项目进行了充分论证，同时，设计并确定了募投项目建设中的建造区域、工程建设、酿酒葡萄设备采购和安装等细节。募投项目建成后，公司将派驻管理人员、聘请外籍管理人员，共同对募投项目实施管理，确保其生产经营的稳定。

2、将葡萄原酒加工项目建设在国外的原因及合理性

(1) 提高酿酒葡萄原料供应的稳定性和品质

酿酒葡萄是与生态环境关联性极强的产品，其质量、特征、特色与产区的光照、气候、土壤等自然生态因素密切相关，只有具备良好的适合酿酒葡萄生长并能表现出其优良特性的生态条件，才能酿出独特、品质较好的葡萄酒。因此，气候和生态环境的适宜度会对葡萄酒行业产生较大的影响。酿酒葡萄的生长对环境的要求非常苛刻，优质的酿酒葡萄适宜生长在对农作物来说相当贫瘠的土地，需要夏季干旱少雨，冬季温和湿润，优质的酿酒葡萄只能生长在世界上一些特定的国家与地区，如意大利、德国、澳大利亚、智利等国家，如法国的波多尔地区、勃艮第地区等地区。而我国由于土地肥沃，四季气候良好，较难种植符合国际标准的酿酒葡萄。

近年来，我国酿酒葡萄种植面积逐步扩大，葡萄酒产量快速增长，但原料品质及保障能力仍是行业发展的瓶颈，拥有自有的酿酒葡萄种植基地的葡萄酒生产企业较少，企业可控原料比例较低。同时，近几年来国内自然灾害频繁，使得当年酿酒葡萄的产量下降、品质降低。为控制公司原酒质量，公司减少市场收购行为，但对公司生产经营造成了一定的影响。

澳大利亚拥有从寒冷、凉爽到温暖的各种气候和大量不同的土壤，而且地广人稀，使得澳大利亚的生态环境及其乡村地区保留了较多的原始状态。澳大利亚是新世界产酒国的重要代表，酿酒葡萄种植和酿造区主要位于小麦、牧羊区和高降雨量区，主要分布在南澳大利亚州、维多利亚州和塔斯马尼亚州等地。这些地区冬春两季降雨较多，水资源丰富，夏季和秋初较为炎热，秋季来临早，受海洋

影响较大，属于典型的地中海气候，非常有利于葡萄树的生长。项目建设地米尔杜拉市是澳大利亚维多利亚州西北部城市，位于墨累河岸，是重要的农业和养羊业地区的贸易中心和葡萄种植区，酿酒葡萄种植约40万亩，属于澳洲主产区之一，该区域具有丰富的气候条件和适当的水资源，为葡萄酒生产提供了优质的酿酒葡萄。近几年来，该地区环境保护良好，未发生重大的自然灾害，酿酒葡萄的产量稳定。

（2）提升葡萄酒酿造技术

根据酿造工艺不同，葡萄酒生产国主要被划分为新世界和旧世界两大板块。新世界葡萄酒生产企业采用现代化科技，而旧世界葡萄酒生产企业则更多是坚持采用古老工艺。美国、澳大利亚、智利等新世界国家，主要运用工业机械化生产，更加注重对现代技术的运用；法国、意大利、德国、西班牙等旧世界国家，主要运用欧洲传统的酿酒工艺手工酿造，注重传统经验、风土等。国外葡萄酒生产已经传承几百年的酿造生产工艺，无论在酿酒方式、人才、设备上，均较我国有较大优势。另外，新旧世界的许多生产国（如法国、德国、意大利、加拿大和美国等）都把葡萄酒产品的质量管理上升到法律的高度来加以保证，使得该等生产国的葡萄酒保持了较高的产品品质。

我国葡萄酒行业的快速发展是从改革开放以后开始的，发展初期由于我国缺乏葡萄酒方面的专门研究机构，所以各种生产技术主要是向葡萄酒发达国家学习，各种加工设备也是从国外进口，主要是沿袭国外的生产工艺技术和经营管理模式，故我国葡萄酒酿造技术与国外仍有一定的差距。

澳大利亚葡萄酒的一大优点是酒质稳定。在酿造葡萄酒过程中，法国、意大利等国主要运用欧洲传统的酿酒工艺手工酿造，澳大利亚主要运用工业机械化生产并结合现代技术运用酿造。欧洲严格遵循的传统酿酒方式，酒质与气候密切相关，遇到不好的年份会受很大的影响，澳洲葡萄酒的酿制方式则与众不同，除了严格遵循的传统酿酒方式外，还采用先进的酿造工艺和现代化的酿酒设备，加上澳大利亚稳定的气候条件，其每年出产的葡萄酒的品质都相对稳定。

公司将葡萄原酒加工项目建在澳大利亚，拟利用当地葡萄酒酿造的生产技术优势，提高公司产品品质，进一步提高公司整体的核心竞争力。

（3）较低的原料采购成本

① 较低的酿酒葡萄采购成本

根据澳大利亚维多利亚州当地酿酒葡萄的采购成本,并考虑公司大批量采购的因素,预计采购酿酒葡萄的均价约为 450 澳元/吨,折合人民币约 2,295 元人民币/吨。而公司 2013 年至 2015 年自身种植培育的酿酒葡萄和外购酿酒葡萄的平均价格分别为 3,289.20 元/吨, 3,745.15 元/吨和 3,166.90 元/吨,高于澳大利亚酿酒葡萄的采购均价。另外,澳大利亚酿酒葡萄的品质较高,性价比较国产酿酒葡萄更高。

② 逐年降低的进口关税政策

2015 年 06 月 17 日,我国与澳大利亚正式签署了《中华人民共和国政府和澳大利亚政府自由贸易协定》,之后双方政府公布了葡萄酒等产品未来五年内关税的阶段性的减免方案,并于 2015 年 12 月 20 日起,该协定生效并第一次降税。澳大利亚葡萄酒作为 A-5 类别进口产品,将自贸协定执行之日起,在未来的 5 年内由现行关税降至 0。其中,起泡酒 (Sparkling Wine) 及小于 2L 容器的进口静止葡萄酒 (Still Wine),关税将由现在的 14%,第一年降至 11.2%,第二年降至 8.4%,第三年降至 5.6%,第四年降至 2.8%,并预计将于 2019 年降至 0。对于散装葡萄酒及大于 2L 容量的葡萄酒,关税减免方案将从 20%逐步减少至 16%、12%、8%、4%,并在 2019 年降至 0。

公司在澳大利亚当地采购原料加工成原酒后出口至我国国内,具有较低的原料采购成本,同时,我国对澳大利亚葡萄酒进口关税的逐年减免使得产自澳大利亚的葡萄原酒进口原料成本进一步逐年降低。

综上所述,公司在澳大利亚建设葡萄原酒加工项目,已经过充分论证,并在工程建设、经营管理、人才培养和引进等方面做了充分准备,能够有效管理并确保该项目的实施进度及投资回报,另外,面对国内巨大的葡萄酒消费市场和进口葡萄酒对国内市场的冲击,公司在澳大利亚建设葡萄原酒加工项目能够在保证酿酒葡萄的品质和供应量的同时,提高公司生产技术、核心竞争力,降低生产成本,故公司将葡萄原酒加工项目建设在国外是合理的。

(五) 募集资金投资项目产能消化的措施

1、公司本次募投项目的投资背景

2013 年起,我国葡萄酒行业受到反“三公”消费和“双反”(反倾销、反补

贴)调查的影响进入深度调整期。经历3年调整后,受益于国内葡萄酒市场巨大的销售需求、消费者群体逐年增长和进口酒消费量的激增,我国葡萄酒行业恢复性增长的拐点开始显现,葡萄酒消费市场有望迅速增长。

国内迅速增长的葡萄酒消费市场系公司消化新增产能的重要因素,为抢占市场份额,公司加快国外葡萄酒产品布局,提高产能和产品品质,为庞大的葡萄酒消费者市场打下坚实基础。

2、消化募投项目产能的具体措施

(1) 提高产品品质

公司拟在澳大利亚维多利亚州投建葡萄原酒加工项目。维多利亚州位于澳大利亚大陆东南端,是澳洲一个重要的葡萄酒产区,拥有超过850座葡萄酒庄园,该区域自然环境优良,地广人稀,气候适宜,是澳大利亚酿酒葡萄的主要产区之一。当地适宜的自然环境为公司取得优质的酿酒葡萄原料提供了基础。

澳大利亚葡萄酒拥有悠久的历史,从18世纪末起,澳大利亚就开始生产葡萄酒。澳大利亚具有锐意创新、出类拔萃的酿酒技术、多元文化背景的酿酒经验,已成为最优质葡萄酒出产国之一。澳大利亚酿酒科技先进,崇尚保留葡萄品种的最高度原味和果香的酿酒哲学,从而使得澳洲葡萄酒充满个性和活力,大部分澳洲葡萄酒不需要陈年,在其年轻时饮用味道已极佳。

目前,公司拥有多项核心生产技术,主要系通过不断吸收引进国外先进技术的基础上,结合自身的实践经验和研究成果总结而来,如干红葡萄酒发酵后快速出渣技术、果香型干红葡萄酒生产技术、干白葡萄酒发酵前的果汁快速澄清技术等。未来,公司将通过在澳大利亚实施葡萄原酒加工项目,在原有产品生产技术基础上,依托当地酿酒工艺和人才,不断提高自身酿酒技术,生产出品质更优的产品。

(2) 建立澳大利亚葡萄酒品牌

近年来,我国巨大的葡萄酒市场和快速增长的良好发展势头不断吸引外国葡萄酒进入中国,但存在几个问题:① 虚假品牌。部分葡萄酒号称国外进口,实则国内生产加工;② 质量参差不齐。进口葡萄酒种类众多,一般消费者难以识别其质量和品质,甚至部分葡萄酒存在金属元素超标、海关货证不符、添加剂过量等情况;③ 以次充好。如利用尽量逼真的包装和相近口味低档酒冒充高档酒

等。

威龙是知名的葡萄酒品牌之一，是最早被认定为中国驰名商标、中国名牌产品的葡萄酒品牌之一。经过多年的经营积累，威龙葡萄酒已拥有稳定的消费群体和较高的品牌忠诚度，在市场上树立了良好的声誉，特别是华东地区形成了较强的品牌影响力。公司本次募集资金在澳大利亚实施葡萄原酒加工项目，将为国内消费者提供优质的外国葡萄酒。同时，公司将利用积累多年的自身品牌价值和影响力，通过建立澳大利亚葡萄酒品牌，提高消费者对外国葡萄酒的认知度和辨析度，向全国推广公司澳大利亚葡萄酒，提高公司销售收入。

（3）完善营销网络

营销网络是葡萄酒从生产厂家到消费者的推广载体、购买平台，是市场制胜的关键。从市场发展趋势上看，葡萄酒销售已经稳步转向烟酒店、酒窖、团购和商超等渠道，因此，构建覆盖面广、稳定可靠的营销网络，可以提高产品参与市场竞争的能力，为生产商经营业绩持续稳定增长奠定良好的基础。

① 通过本次非公开发行股份引入优秀经销商

公司现已建立起已建立以经销商模式为主、基本覆盖全国的营销网络。经销商是威龙股份与消费者之间的重要纽带，与经销商之间的合作，关系着公司的市场地位、品牌发展和经营业绩，通过本次非公开发行股份引入优秀经销商，使经销商成为威龙股份的间接股东，将双方长远利益绑定在一起，从而进一步巩固公司与经销商之间的长期稳定的合作关系。

目前威龙葡萄酒主要的销售市场在华东地区。通过与优秀经销商合作，威龙股份将不断巩固和渗透原有市场、开发新市场。在加强浙江、江苏等华东地区市场销售的同时，不断开拓四川、河南、湖南、重庆等其他地区，解决公司销售区域过于集中的问题，进一步加强营销网络的全国性覆盖，从而进一步提升公司的市场竞争力。

② 实施“千商万店”工程

公司计划在未来几年内实施“千商万店”工程，新增 1,000 家经销商，每位经销商均需具有自营专卖店，并能够覆盖 10 家以上的终端烟酒店且具备团购销售能力，最终形成全国范围内 10,000 家威龙葡萄酒终端店，为推广公司澳大利亚系列产品，提升公司品牌影响力，打下坚实的渠道基础。

通过上述措施，公司销售终端将进一步增加，从而可以通过更多渠道获取不同市场的产品需求信息，进一步提高公司的市场研究能力，快速响应市场需求变化，开发出满足客户需求的新产品，提高公司的销售收入。

（4）广告推广

公司将围绕威龙澳大利亚系列产品，结合品牌建设与营销推广需求，通过传统媒体传播与新媒体传播结合进行推广。

在传统媒体传播方面，公司根据公司澳大利亚系列产品定位，瞄准葡萄酒的中高端消费人群，在全国主要城市的机场、高铁、高速路牌等区域投放广告，树立品牌形象，提高产品认知度。

在新媒体传播方面，公司充分利用互联网大数据，搜索海量互联网用户信息，并有针对性的进行科学、高效的媒体投放。公司将利用搜索引擎优化、百科词条建立、B2C 平台官方旗舰店入驻等手段，搭建全网营销的品牌认知基础。同时，公司结合区域营销需求，利用移动社交软件与大数据库技术，进行精准的分区域、分用户品牌推广投放。

（5）营销团队建设

为了顺利推进公司澳大利亚进口葡萄酒的营销工作，公司将成立专门的澳大利亚系列产品营销项目组，在发挥现有销售能力的基础上，从社会各界招聘专业的葡萄酒营销人员，推广销售公司澳大利亚系列产品。同时，制定科学的绩效考核体系、人才晋升体系、人力资源储备体系，充分保证澳大利亚进口葡萄酒项目组的团队战斗力。

综上所述，公司拟提高产品品质、建立澳大利亚葡萄酒品牌、完善营销网络、广告推广、建设营销团队等措施消化新增产能，确保募投项目效益的实现。

（六）项目的境外投资备案等批复事项

本项目由子公司威龙葡萄酒（澳大利亚）有限公司在澳大利亚实施，本项目已于 2016 年 9 月 30 日获得了山东省商务厅颁发的第 N3700201600450 号《企业境外投资证书》；于 2016 年 10 月 18 日获得了山东省发展和改革委员会下发的鲁发改外资【2016】1056 号文予以立项备案。

（七）项目的经济效益分析

本项目建设期 2 年，预计全部达产后可新增年营业收入 37,944.00 万元，新

增年净利润 7,549.51 万元，投资回收期约 6.52 年（税后，含建设期），盈利前景较好并具有一定的抗风险能力，经济上较为可行。

三、本次募集资金投资项目对公司经营管理、财务状况等的影响

本次非公开发行股票募集资金拟投入“澳大利亚 6 万吨优质葡萄原酒加工项目”。通过实施该项目，公司将进一步增加优质原材料供应，并能够有效降低原材料采购成本、增强公司的市场竞争力。

本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及公司未来整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。本次募集资金投资项目实施完成后，公司业务结构将得到有效完善，有利于公司培育新的利润增长点。借助本次募投项目的实施，公司的主营业务竞争力将获得全面、系统、显著提升，公司影响力将进一步增强，并更好的满足市场需求。

因此，本次发行募集资金运用将增强公司的核心竞争力和持续盈利能力，巩固和提升公司在行业内的竞争地位。

威龙葡萄酒股份有限公司董事会

2017 年 6 月 18 日