



新疆伊力特实业股份有限公司
公开发行可转换公司债券募集资金使用
的可行性分析报告

二〇一八年七月

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

第一节 本次募集资金使用计划

本次公开发行可转换公司债券募集资金总额（含发行费用）不超过87,600.00万元（含本数），扣除发行费用后，募集资金拟投资于以下项目：

序号	募集资金投资项目	总投资额 (万元)	募集资金投资金额 (万元)
1	伊力特总部酿酒及配套设施工改项目	67,639.48	46,300.00
2	可克达拉市伊力特酿酒分厂搬迁技术技 改项目	36,944.97	26,600.00
3	伊力特可克达拉市技术研发中心及配套 设施建设项目	15,634.40	14,700.00
	合计	120,218.85	87,600.00

本次发行募集资金到位后，若实际募集资金净额少于上述募集资金投资项目需投入的资金总额，不足部分由公司自有资金或通过其他融资方式解决。若公司在本次发行募集资金到位之前根据公司经营况况和发展规划，对项目以自筹资金先行投入，则先行投入部分将在本次发行募集资金到位之后以募集资金予以置换。

在相关法律法规许可及股东大会决议授权范围内，董事会有权对募集资金投资项目及所需金额等具体安排进行调整或确定。

第二节 本次募集资金投资项目基本情况

一、伊力特总部酿酒及配套设施工改项目

（一）项目基本情况

本项目实施主体为新疆伊力特实业股份有限公司（以下简称“公司”）。本项目在保持公司总部生产基地设计产能不变的情况下，拟建设现代化酿酒车间、室内罐区、包装中心、陶坛库、露天酒库、粮食筒仓区、辅料库及配套设施等，替

代部分原有老化的生产设施。

本项目既能提高公司白酒生产环节的自动化、信息化水平，使公司总部生产基地设计产能逐步释放，降低生产成本，提升产品质量；又能适当提高中高档产品的比重，优化公司产品结构。

（二）项目投资计划

本项目总投资规模为 67,639.48 万元，其中，拟使用本次公开发行可转换公司债券募集资金 46,300.00 万元，其余 21,339.48 万元由公司自有资金投入。

本项目具体投资构成情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	占比
一	建设投资	49,543.50	73.25%
1	工程费用	42,472.90	62.79%
1.1	建筑工程费	28,282.50	41.81%
1.2	设备购置费	12,689.86	18.76%
1.3	安装工程费	1,500.54	2.22%
2	工程建设其他费用	4,000.20	5.91%
3	基本预备费	3,070.40	4.54%
二	铺底流动资金	18,095.98	26.75%
三	总投资	67,639.48	100.00%

（三）项目实施的必要性

1、更新老化生产设施，提高自动化、信息化水平的需要

目前，公司酿酒一厂、二厂、三厂位于公司总部，即新源县肖尔布拉克，这三个工厂分别建设于 1950 年代、1980 年代和 1990 年代，建设年代比较久远。虽然公司在发展过程中对上述酒厂不断升级改造，但仍然存在着部分设施老化、生产效率低下的问题，主要体现在以下几方面：

（1）制曲部分：为了提高酒曲质量，公司采用架式大曲立体培养工艺，导致制曲车间所需空间较大，而目前公司库容过小，部分设备陈旧，不能满足未来的生产需求。

（2）酿酒车间：现存窖池因年限较长，花砖有所破损，致使防渗措施受到较大影响；现有酿酒车间操作场地狭窄，每个车间只能放置一个甄，单甄操作导致工作时间过长。

（3）储藏部分：白酒在成品之前需要经过一定时间的储藏以实现陈酿老熟，

优质白酒需要陈酿老熟的时间更长。公司未来将增加中高档白酒的产销量，而现有的储藏设施无法满足未来的需求。

(4) 包装部分：公司总部白酒在包装之前的存储比较集中，而包装车间分散于各个厂区，白酒从酒库输送到各个包装车间的过程中，损耗较大，增加了生产成本。而且，现有的包装车间场地狭窄，限制了人流、物流的通畅程度。

鉴于公司生产过程受制于上述因素的制约，公司拟新建生产设施，实现老化生产设施的更新换代，提高生产过程的自动化、信息化水平。

2、释放设计产能，提高公司收入规模的需要

由于公司现有部分生产设施老化，出于对生产过程安全性的考虑，公司设计产能无法全部释放。2016年、2017年，公司总部生产基地产能利用率分别为72.26%、70.49%。由于产能利用率的提升受到限制，导致公司收入规模的增长亦受到限制。本项目通过对现有老化生产设施的更新换代，将使总部生产基地的设计产能逐步得到释放，从而将使收入规模得到进一步提升。

3、提高中高档产品的比重，优化公司产品结构的需要

随着我国居民消费能力的提升，消费者对白酒的品质要求越来越高，对中高档白酒的需求量越来越大，而对低档白酒的需求量越来越小。中高档白酒，尤其是高档白酒，对整个酿酒工艺的要求更高，比如对原酒质量要求更高，所需陈酿老熟的周期更长，勾调设备的精准度需要更高，包装工序亦有更高要求。公司计划调整产品结构，增加中高档白酒的产销量，这就对生产设施提出了更高的要求，迫切需要对现有生产设施更新换代，并需要建设更多的酒库以供陈酿老熟，来满足公司整体发展的需求。

(四) 项目实施的可行性

1、本项目符合国家白酒行业政策

为促进、规范和引导白酒行业健康发展，扶持优势白酒企业，国家发改委、工信部等政府部门出台了一系列政策法规，鼓励酿酒企业优化生产工艺，淘汰落后产能，完善质量保障体系。同时，《新疆维吾尔自治区轻工业“十三五”发展规划》针对白酒行业提出，要利用先进技术改造传统企业，提升产品质量，推动白酒产业向生态、有机、功能化发展；注入民族与历史文化元素，打造具有西域风情的品牌产品，大力提升新疆白酒市场竞争力。

伊力特总部酿酒及配套设施工改项目主要包括优质酒曲生产设施、优质基酒酿造设施、陈酿老熟设施和包装设施等方面的建设，以此提升优质白酒生产能力，逐步淘汰落后产能，最终实现以中高档白酒为主的产品布局。本项目符合国家相关产业政策，具备顺利实施的政策环境。

2、白酒市场需求不断增长，为本项目提供了市场基础

国家统计局数据显示，近年来，我国居民人均可支配收入逐年上升，由 2013 年的 18,310.80 元增长到 2017 年的 25,973.80 元，复合增长率为 9.13%。居民收入水平的提升必然带动了对中高档食品饮料的消费量。白酒虽然并非生活必需品，但受我国独特而悠远的酒文化的影响，我国居民对白酒的消费需求亦有较大的提升。虽然近年来我国白酒市场需求增速有所放缓，但整体上仍处于不断增长的态势。我国白酒销售量从 2010 年的 873.30 万吨，增长到 2017 年的 1,161.68 万吨，而且，2017 年同比增幅达到了近几年的最高点，白酒行业复苏迹象明显。

在白酒消费总量增长的同时，白酒消费理念及消费结构亦在调整。随着我国高净值家庭和富裕消费者人口规模的扩大、购买能力的提升，中高档白酒的私人消费将有效替代政务消费，中高档白酒消费将持续增长。这为本项目的实施提供了可靠的市场保障。

3、公司正加大市场推广力度，保障被释放的产能得以消化

一方面，公司正在促使销售模式多样化。最近三年，公司销售模式均为经销模式，且由经销商主导市场推广，模式比较单一。目前，公司正在探索自身主导市场推广的经销模式、电子商务的销售模式。对于自身主导市场推广的经销模式，公司正在梳理合适的产品线，并扩大营销团队，策划营销方案；电子商务方面，公司已与酒类专业电子商务网站 9191 网、酒仙网开展战略合作关系。

另一方面，公司正在大力拓展疆外市场。最近三年，公司销售收入主要来自于疆内市场，未来，公司将通过销售模式多样化、销售组织改革、品牌创新等方式，在继续深耕疆内市场的同时，将重点拓展疆外市场。

公司销售模式的多样化、对疆外市场的大力拓展，将保障本项目被释放的产能得以消化。

（五）项目的经济效益

本项目建设期 3 年，预计内部收益率（税后）为 30.85%，投资回收期（含建

设期)为6.38年,具有良好的经济效益。

二、可克达拉市伊力特酿酒分厂搬迁技术技改项目

(一) 项目基本情况

本项目实施主体为下属公司伊犁第一坊古城风暴酒业有限公司(以下简称“第一坊酒业”)。本项目建设地点位于可克达拉市,在保持公司设计产能不变的情况下,拟建设现代化酿酒车间、室内外罐区、包装中心、成品库、粮食筒仓区、辅料库及配套设施等,替代原有老化的生产设施。

(二) 项目投资计划

本项目总投资规模为36,944.97万元,其中,拟使用本次公开发行可转换公司债券募集资金26,600.00万元,其余10,344.97万元由公司自有资金投入。

该项目具体投资构成情况如下:

单位:万元

序号	项目	金额	占比
一	建设投资	28,154.80	76.21%
1	工程费用	22,542.60	61.02%
1.1	建筑工程费	15,039.60	40.71%
1.2	设备及工器具购置费	6,752.70	18.28%
1.3	安装工程费	750.30	2.03%
2	工程建设其他费用	4,271.50	11.56%
3	基本预备费	1,340.70	3.63%
二	铺底流动资金	8,790.17	23.79%
三	总投资	36,944.97	100.00%

(三) 项目实施的必要性

1、为公司拓展疆外市场提供基础保障的需要

近年来,公司收入规模保持了稳步发展的态势,但是收入主要来自于疆内市场。2015年、2016年、2017年,公司白酒业务在疆内的销售收入占比分别为72.29%、78.17%、77.74%。虽然公司在新疆白酒行业具有绝对优势的地位,但毕竟市场空间有限,从而限制了业务规模的扩大。为了抓住白酒行业复苏的战略时机,促使公司业务规模的快速扩大,公司决定大力发展疆外市场,亦促使公司白酒产品由

区域性品牌发展为全国性品牌。但是，公司现有生产设施面临老化问题，不能满足业务规模扩张的需要。因此，公司拟对子公司第一坊酒业进行搬迁技术改造，通过建设新的生产设施，以替代其原有老化的生产设施。

2、响应当地政府号召，带动区域经济发展的需要

可克达拉市紧邻伊犁哈萨克自治州伊宁市，于 2015 年 3 月经国务院批准建市，于 2015 年 4 月正式挂牌成立，是新疆维吾尔自治区直辖县级市，由新疆生产建设兵团第四师管理。可克达拉市是新疆生产建设兵团下辖的师与新疆直辖县级行政单位实行“师市合一”的产物，目前正处于兴建之中。公司响应政府号召，在可克达拉市建设生产基地以替代原有设施，不仅能巩固和提升伊力特“新疆第一酒”的品牌地位，促进公司实现跨越式发展的重大战略部署，而且响应了可克达拉市“主要发展特色农业、农副产品精深加工”的蓝图规划及“一带一路”的国家战略，可以带动当地经济发展。

本项目建成后，将新增就业人员 300 余人；将带动当地种植业的发展；同时，能够带动当地农资产业、包装材料业、印刷业、能源产业、商贸流通业等产业的发展。

（四）项目实施的可行性

1、项目实施地点的地理位置优越

目前，可克达拉市正处于招商引资过程中，白酒行业作为新疆的特色产业之一，受到了当地政府的高度重视。而且，可克达拉市能够辐射中亚、西亚、南亚，乃至东欧各国，随着“一路一带”上升为国家战略，当地经济发展水平有望快速提升，从而带动白酒企业的发展。同时，可克达拉市位于伊利河谷，盛产优质粮食，空气清新纯净、降水充沛、湿润温和、冬暖夏凉，为白酒酿造提供了天然优质条件。

2、大力拓展疆外市场，保障该项目顺利实施

为了拓展疆外市场，公司正在加紧探索销售模式的多样化、营销组织改革和品牌建设。

销售模式多样化方面，过去公司主要采用经销商主导市场推广的经销模式，目前公司正在探索自身主导市场推广的经销模式。为适应新的经销模式和疆外市场的拓展，公司已设计开发多款白酒产品。

营销组织改革方面，2017年2月，公司成立了控股子公司新疆伊力特品牌运营有限公司，主要负责疆外市场的拓展。该公司由多名经销商参股，以股权为纽带与多名经销商建立了战略合作关系，从而有利于疆外市场的拓展。

品牌建设方面，公司于2017年加大了推广宣传力度，在中央电视台投放广告，以增强全国消费者对伊力特品牌的认知程度。此外，2018年1月，公司与酒类专业咨询公司北京盛初营销咨询有限公司签订战略合作协议，约定后者为公司提供战略规划、营销模式、营销策略、品牌建设、市场推广、媒体采购等方面的服务，尤其为疆外市场的拓展提供咨询服务。公司通过多种措施大力拓展疆外市场，将保障该项目顺利实施。

3、白酒行业逐步复苏、公司业绩改善，为项目实施提供了有力保障

我国白酒行业在经历了过去几年的深度调整之后，于2017年出现了较为明显的复苏迹象。国家统计局数据显示，2017年，全国规模以上白酒企业完成酿酒总产量1,198.06万吨，同比增长6.86%；销售收入5,654.42亿元，同比增长14.42%；实现利润总额1,028.48亿元，同比增长35.79%，各项增速均处于2014年以来的最高点。在白酒行业逐步复苏的背景下，多家白酒企业纷纷提价，改革创新营销模式，业绩出现了较大幅度的增长。在白酒行业复苏的背景下，2017年，公司开始调整产品结构，创新营销模式，加大中高端白酒的市场推广力度。

在内外力量的共同推动下，2017年，公司营业收入同比增长13.34%，归属于母公司股东净利润同比增长27.65%，增速明显高于过去三年。白酒行业的复苏和公司业务的改善，为公司业务规模的进一步扩大提供了有利契机，亦为本项目的实施提供了有力保障。

（五）项目的经济效益

本项目建设期3年，预计内部收益率（税后）为26.47%，投资回收期（含建设期）为6.78年，具有良好的经济效益。

三、伊力特可克达拉市技术研发中心及配套设施建设项目

（一）项目基本情况

本项目实施主体为新疆伊力特实业股份有限公司。本项目拟在可克达拉市建设一座科技研发中心、一座品牌运营中心、一座地下酒库，以及配套设施。本项

目建成后，科技研发中心将成为公司主要科研活动的场所；品牌运营中心将成为企业形象及产品展示、品牌运营日常活动场所。

（二）项目投资计划

本项目总投资规模为 15,634.40 万元，其中，拟使用本次公开发行可转换公司债券募集资金 14,700.00 万元，其余 934.40 万元由公司自有资金投入。

该项目具体投资构成情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	占比
1	工程费用	12,563.50	80.36%
1.1	建筑工程费	10,125.00	64.76%
1.2	设备及工器具购置费	2,194.65	14.04%
1.3	安装工程费	243.85	1.56%
2	工程建设其他费用	2,326.40	14.88%
3	基本预备费	744.50	4.76%
4	总投资	15,634.40	100.00%

（三）项目实施的必要性

1、提高研发实力，增强公司核心竞争力的需要

随着市场需求的变化和市场竞争的加剧，研发工作成为白酒企业的核心竞争力之一。公司研发工作主要包括白酒新产品的开发和酿酒工艺的改进两方面。新产品开发方面，近年来公司已根据市场需求开发出了多个新产品，包括 45 度伊力王酒、伊力老窖小酒海、柔雅型白酒等，但公司中高档大单品数量依然相对较少，需要继续研发、培育大单品；同时，“80 后”、“90 后”消费能力逐步上升，其对白酒的口感、功能提出更多新的要求，公司需要根据新的市场需求开发新的产品，以适应市场变化。酿酒工艺方面，近年来公司在窖泥配方、微生物培养、糖化、快速发酵、防止氧化等方面取得了较好的发展，但仍存在一定的改进空间，未来需要进一步改进酿酒工艺，以提高产品品质、降低生产成本。

日益深入的研发工作对研发设施提出了更加严格的要求，而公司目前的研发设施已不能满足该种要求。公司迫切需要建设现代化的研发中心，为未来研发工作提供基础设施，以增强公司核心竞争力。

2、在可克达拉市建设营销中心，实施品牌战略的需要

公司目前的销售模式比较单一，即主要为经销商主导市场推广的经销模式，

公司自身在品牌营运方面的力度相对较小。为持续提升品牌影响力和市场地位，促进收入持续增长，公司计划用 3-5 年时间，将伊力特由白酒行业的三线区域性品牌打造为行业二线品牌，并实现营销模式的转型升级。公司总部位于新疆伊犁哈萨克自治州新源县肖尔布拉克，地理位置相对偏远，在对外交流、企业形象展示方面存在一定的不足。

公司拟在可克达拉市建设品牌运营中心，作为公司对外交流的主要窗口。品牌运营中心将建设企业形象展示平台，对外展示我国白酒历史文化、传统酿酒工业的传承过程、伊力特创业历程和“英雄本色”的企业精神；同时，为品牌运营日常活动、经销商会议提供基本的场所。品牌运营中心的建设是公司实施品牌战略的重要组成部分，因此具有充分的必要性。

（四）项目实施的可行性

1、相关政策鼓励白酒行业的研发工作

酿酒行业属于新疆的优势产业之一，政府部门对酿酒行业研发工作的支持力度不断加强。《新疆维吾尔自治区新型工业化“十三五”发展规划》提出，“十三五”期间，要把新疆“生物发酵”产业（含酿酒）打造为百亿级优势产业；要加快推进“丝绸之路经济带创新驱动发展试验区”建设，“实行创新主体年度研发经费投入分段补助”，培育一批技术创新能力强、发展势头强劲、带动作用明显的创新型企业；大中型工业企业研发经费支出占主营业务收入的比重年均增长 10%。同时，《新疆维吾尔自治区轻工业“十三五”发展规划》提出，对于白酒行业，要运用现代生物科技，研发在新疆独特生态环境下的酿造风格。

政府部门对酿酒行业研发工作的支持，能促进本项目的顺利实施。

2、可克达拉市地理位置相对优越，对人才和客户的吸引能力较强

可克达拉市位于新疆伊犁河谷地区中部，与新疆生产建设兵团第四师实行“师市合一”管理体制，航空、公路等交通设施便利。可克达拉市区距离伊宁机场仅 30 余公里，312 国道、218 国道及中哈国际铁路等交通大动脉过境而过。在此建设研发中心，易于吸引高级研发人才；在此建设品牌运营中心，可形成以新源县为基点、以可克达拉市为门户的企业展示平台，有利于向客户展示公司实力、获取客户的信任、加强公司业务承揽能力。可克达拉市相对优越的地理位置，有利于保障该项目的顺利实施。

3、公司拥有扎实的研发基础和品牌基础

研发方面，公司成立多年来，已经形成了一支核心技术团队。截至 2017 年末，公司技术创新团队共有 281 名，其中，高级工程师 6 人，取得中国白酒大师称号 1 人，中国首席白酒品酒师 1 人，国家级白酒评委资格 4 人，省评委 8 人，一级勾兑师 4 人，一级品酒师 8 人，专兼职品评人员 20 人。同时，公司正在不断引进新的人才。在制曲、原酒酿造、陈酿老熟、勾调等技术方面，拥有比较扎实的基础，多项研发成果获得国家或兵团级奖项。比如，2016 年，公司拥有的《改造和优化酿酒关键微生物提升酒质绵柔风格的研究》和《白酒储存、勾兑控制系统的自动化、信息化研究与应用》两项成果，双双荣获中国第二届白酒科学技术大会优秀科技成果奖；公司科研课题“生物酶法制备白酒调味液的研究”荣获 2016 年度兵团科技进步三等奖，该项目填补了新疆维吾尔自治区白酒副产物高效利用的空白，推动了新疆酒类行业的技术进步和发展。

品牌建设方面，公司前身伊犁酿酒总厂始建于 1956 年，是新疆生产建设兵团屯垦戍边过程中建立的企业，“英雄本色”的企业文化具有较为深厚的历史渊源，“伊力”品牌在新疆具有极高的市场知名度，2002 年，“伊力”商标获得中国驰名商标称号，这为公司品牌建设打下了扎实的基础，亦为本项目的实施提供了有力保障。

（五）项目的经济效益

本项目不直接产生经济效益。本项目一方面将提高公司的研发实力，增强公司的核心竞争力；一方面有利于公司品牌战略的实施，提高主要产品市场知名度、销售数量的和市场份额，从而促进企业经济效益的提升。

第三节 本次募集资金运用对公司经营管理和财务状况的影响

本次募集资金投资项目主要围绕公司主营业务展开，符合国家有关产业政策及公司整体发展战略，具有良好的市场发展前景和经济效益。项目完成后，能够使得公司的市场竞争地位提升，核心竞争力和抗风险能力增强，盈利水平进一步强化。募集资金的用途合理、可行，符合公司及全体股东利益。

本次可转换公司债券发行完成后、转股前，公司总资产、总负债将有所增加。未来如果可转换公司债券实施转股，将有利于增强公司资本实力，提高长期偿付

能力。由于募集资金投资项目实施存在一定的周期，项目建设期间公司将产生持续现金流出。募集资金投资项目达产并形成销售后，将产生稳定的现金流和利润，从而改善公司的财务结构，提高公司防范财务风险和融资能力。

第四节 可行性分析结论

综上所述，本次募集资金投资项目符合国家有关的产业政策以及公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。本次募投项目的实施，能够进一步提升公司的核心竞争能力，优化产品结构，提高盈利水平，有利于公司的长远可持续发展。因此，本次募集资金的用途合理、可行，符合公司及公司全体股东的利益。

新疆伊力特实业股份有限公司董事会

2017年7月16日