

泸州老窖股份有限公司非公开发行股票 发行情况暨上市报告书

公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

第一节 本次发行概况

一、本次发行履行的内部程序及监管部门的批准过程

（一）本次发行的内部决策过程

泸州老窖股份有限公司（以下简称“泸州老窖”或“公司”）于 2006 年 6 月 4 日召开了第五届董事会第二次会议，审议通过了《关于公司非公开发行人民币普通股（A 股）方案的议案》。

公司于 2006 年 6 月 22 日召开了 2006 年度第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司非公开发行人民币普通股（A 股）方案的议案》。

（二）受理与审核过程

2006 年 7 月 15 日，中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）正式受理了公司本次非公开发行股票申请。

2006 年 9 月 27 日，公司本次非公开发行股票申请经中国证监会发行审核委员会审核通过。

（三）监管部门的核准文件

公司本次非公开发行股票申请于 2006 年 11 月 6 日经中国证监会证监发行字 [2006]113 号文核准。

(四) 验资和股权登记

公司于 2006 年 11 月 10 日采取非公开发行股票方式向 10 名特定投资者发行了 3,000 万股股份，共募集资金 36,660 万元，扣除发行费用后，募集资金净额为 35,432.20 万元。经四川华信（集团）会计师事务所有限公司出具的川华信验（2006）26 号《验资报告》验证，上述资金已汇入公司董事会指定账户。

公司于 2006 年 11 月 29 日办理了本次发行相关股份的股权登记。

二、本次发行情况

1、发行股票的类型：境内上市人民币普通股（A 股）

2、发行数量：3,000 万股

3、股票面值：1.00 元

4、发行价格

本次非公开发行股票的发行价格最终确定为 12.22 元/股，相对于定价基准日（2006 年 6 月 1 日）前 20 个交易日股票均价 9.70 元溢价 25.98%，相对于公告发行情况报告书前 20 个交易日均价 17.34 元有 29.53% 的折扣，相对于公告发行情况报告书前一个交易日（2006 年 11 月 30 日）的收盘价格 18.71 元有 34.69% 的折扣。

5、募集资金数量

本次发行募集资金人民币 36,660 万元，扣除发行费用 1,227.80 万元，实际募集资金 35,432.20 万元。

6、发行费用

本次非公开发行的发行费用为 1,227.80 万元，包括承销费、审计验资费、律师费等。

三、发行对象基本情况

本次发行的对象共 10 名，该等特定投资人均承诺认购本次发行股票的锁定期限为 12 个月；本公司将向深圳证券交易所申请该部分股票于 2007 年 12 月 4 日上市流通。

本次发行将不会导致公司控制权发生变化。

（一）山东国窖酒业销售有限公司

1、基本情况

企业性质：有限责任公司

注册地址：济南市市中区南外环收费站东邻

注册资本：208 万元

主要办公地点：济南市市中区南外环收费站东邻

法定代表人：陈士芹

经营范围：批发、零售：常温保存酒，糖，茶，饮料；日用百货。

本次认购股份：509.4 万股

2、关联方关系

山东国窖酒业销售有限公司与本公司不存在关联方关系。

3、最近一年及一期交易情况

最近一年，本公司向山东国窖酒业销售有限公司销售国窖 1573 与泸州老窖特曲系列产品。2005 年度、2006 年上半年，本公司向山东国窖酒业销售有限公司销售产品产生的主营业务收入分别为 23,102,024.87 元、44,574,387 元。

4、未来交易安排

本次发行后，本公司与山东国窖酒业销售有限公司的交易包括：本公司向山东国窖酒业销售有限公司销售白酒产品。除此之外，本公司不会与其发生其他交易。

（二）保定市隆华商贸有限公司

1、基本情况

企业性质：有限责任公司

注册地址：保定市北市区恒祥大街金昌小区 2 区 6-8 号

注册资本：800 万元

主要办公地点：保定市北市区恒祥大街金昌小区 2 区 6-8 号

法定代表人：袁淑玲

经营范围：日用百货、文具用品、计算机消耗材料、针织品、服装、鞋帽、家用电器批发、零售，酒批发，食品销售，烟零售。

本次认购股份：166 万股

2、关联方关系

保定市隆华商贸有限公司与本公司不存在关联方关系。

3、最近一年及一期交易情况

最近一年，本公司向保定市隆华商贸有限公司销售国窖 1573 与泸州老窖特曲系列产品。2005 年度、2006 年上半年，本公司向保定市隆华商贸有限公司销售产品产生的主营业务收入分别为 38,771,305.94 元、44,199,944 元。

4、未来交易安排

本次发行后，本公司与保定市隆华商贸有限公司的交易包括：本公司向保定市隆华商贸有限公司销售白酒产品。除此之外，本公司不会与其发生其他交易。

(三) 上海荣生实业公司

1、基本情况

企业性质：股份合作企业

注册地址：中山北路 2668 号 301-302 室

注册资本：50 万元

主要办公地点：中山北路 2668 号 301-302 室

法定代表人：凌洪

经营范围：销售机电产品、金属材料、建材、装潢材料、五金交电、仪器仪表、普通机械及配件、日用百货、针纺织品、汽配件，劳务服务，食品销售管理，零售卷烟及雪茄烟、瓶装酒，包装材料加工。

本次认购股份：125 万股

2、关联方关系

上海荣生实业公司与本公司不存在关联方关系。

3、最近一年及一期交易情况

最近一年，本公司向上海荣生实业公司销售国窖 1573 与泸州老窖特曲系列产品。2005 年度、2006 年上半年，本公司向上海荣生实业公司销售产品产生的主营业务收入分别为 729,786.47 元、3,811,606 元。

4、未来交易安排

本次发行后，本公司与上海荣生实业公司的交易包括：本公司向上海荣生实业公司销售白酒产品。除此之外，本公司不会与其发生其他交易。

(四) 汕头市金平区金叶酒类商行

1、基本情况

经营者姓名：邱丹妮

组成形式：个人经营

经营场所：汕头市东厦路 55 号之 113

经营范围：酒类（白酒）的零售。

本次认购股份：100 万股

2、关联方关系

汕头市金平区金叶酒类商行与本公司不存在关联方关系。

3、最近一年及一期交易情况

最近一年，本公司向汕头市金汛销售国窖 1573 与泸州老窖特曲系列产品。2005 年度、2006 年上半年，本公司向汕头市金平区金叶酒类商行销售产品产生的主营业务收入分别为 5,398,043.99 元、1,405,742 元。

4、未来交易安排

本次发行后，本公司与汕头市金平区金叶酒类商行的交易包括：本公司向汕头市金平区金叶酒类商行销售白酒产品。除此之外，本公司不会与其发生其他交易。

(五) 石家庄桥西糖烟酒股份有限公司

1、基本情况

企业性质：股份有限公司

注册地址：石家庄市自强路 34 号

注册资本：1,278 万元

主要办公地点：石家庄市长安区丰收路 70 号-1

法定代表人：赵新想

经营范围：酒、糖、茶、定型包装食品、饮料、罐头食品、百货的批发零售；香烟零售。

本次认购股份：123 万股

2、关联方关系

石家庄桥西糖烟酒股份有限公司与本公司不存在关联方关系。

3、最近一年及一期交易情况

最近一年，本公司向石家庄桥西糖烟酒股份有限公司销售国窖 1573 与泸州老窖特曲系列产品。2005 年度、2006 年上半年，本公司向石家庄桥西糖烟

酒股份有限公司销售产品产生的主营业务收入分别为 28,473,754.82 元、13,971,751 元。

4、未来交易安排

本次发行后，本公司与石家庄桥西糖烟酒股份有限公司的交易包括：本公司向石家庄桥西糖烟酒股份有限公司销售白酒产品。除此之外，本公司不会与其发生其他交易。

(六) 深圳蓬鹏实业有限公司

1、基本情况

企业性质：有限责任公司

注册地址：深圳市福田区福强路京隆苑裙楼（26-31 栋）4B

注册资本：100 万元

主要办公地点：深圳市福田区福强路京隆苑裙楼（26-31 栋）4B

法定代表人：戴少雄

经营范围：兴办实业；国内商业、物资供销业；香烟的零售；黔台牌珍品酒的销售；经营进出口业务；国产酒、进口酒的批发。

本次认购股份：82 万股

2、关联方关系

深圳蓬鹏实业有限公司与本公司不存在关联方关系。

3、最近一年及一期交易情况

本公司向该公司销售国窖 1573 与泸州老窖特曲系列产品。2005 年度、2006 年上半年，本公司向该公司销售产品产生的主营业务收入分别为 1,009,920 元、3,013,560 元。

4、未来交易安排

本次发行后，本公司与该公司的交易包括：本公司向该公司销售白酒产品。除此之外，本公司不会与其发生其他交易。

(七) 佛山市南海区大沥陆升酒类商行

1、基本情况

企业性质：个人独资企业

注册地址：佛山市南海区大沥日发市场 A 座 26 号

主要办公地点：佛山市南海区大沥日发市场 A 座 26 号

投资人姓名：何忠

经营范围：批发、零售：饮料；批发：国产白酒。

本次认购股份：123 万股

2、关联方关系

佛山市南海区大沥陆升酒类商行与本公司不存在关联方关系。

3、最近一年及一期交易情况

本公司向该销售国窖 1573 与泸州老窖特曲系列产品。2005 年度、2006 年上半年，本公司向该公司销售产品产生的主营业务收入分别为 13,886,276 元、15,570,009 元。

4、未来交易安排

本次发行后，本公司与该公司的交易包括：本公司向该公司销售白酒产品。除此之外，本公司不会与其发生其他交易。

(八) 桐乡市糖业烟酒有限公司

1、基本情况

企业性质：有限责任公司

注册地址：桐乡市梧桐街道振兴中路 29 号

注册资本：150 万元

主要办公地点：桐乡市梧桐街道振兴中路 29 号

法定代表人：吴一伏

经营范围：副食品、酒、百货、日用杂品、文具用品、五金电器、皮革的销售。

本次认购股份：82 万股

2、关联方关系

桐乡市糖业烟酒有限公司与本公司不存在关联方关系。

3、最近一年及一期交易情况

本公司向该公司销售国窖 1573 与泸州老窖特曲系列产品。2005 年度、2006 年上半年，本公司向该公司销售产品产生的主营业务收入分别为 18,677,657 元、11,752,806 元。

4、未来交易安排

本次发行后，本公司与该公司的交易包括：本公司向该公司销售白酒产品。除此之外，本公司不会与其发生其他交易。

(九) 泸州市兴泸投资集团有限公司

1、基本情况

企业性质：国有独资有限责任公司

注册地址：泸州市江阳西路新世纪广厦大楼 11-12 楼

注册资本：110,000 万元

主要办公地点：泸州市江阳西路新世纪广厦大楼 11-12 楼

法定代表人：黄毅

经营范围：从事基础产业、支柱产业及高新技术产业的投资和建设；对建设及经营性项目直接参、控股；对授权的国有资产进行经营、管理，并通过资本运营，开展投、融资及投资担保业务等。

本次认购股份：1,589.6 万股

2、关联方关系

泸州市兴泸投资集团有限公司与本公司不存在关联关系。

3、最近一年及一期交易情况

最近一年及一期，本公司与泸州市兴泸投资集团有限公司没有经常性交易，发生了以下偶然性交易：

经第四届董事会第二十四次会议批准，公司于 2005 年 12 月 29 日与泸州市兴泸投资集团有限公司（下称“兴泸集团”）就终止 1999 年 12 月 29 日签订的《南方高速公路股权转让协议》事宜签订相关协议，双方一致同意终止 1999 年 12 月 29 日签订的《南方高速公路股权转让协议》，兴泸集团返还公司支付的股权转让款 6,100 万元，并补偿公司 1,000 万元，扣除营业税 50 万元后的金额为 950 万元。

4、未来交易安排

未来本公司与该公司没有经常性交易安排。

（十）博时基金管理有限公司

1、基本情况

企业性质：有限责任公司

注册地址：深圳市福田区深南大道招商银行大厦 29-30 层

注册资本：10,000 万元

主要办公地点：深圳市福田区深南大道招商银行大厦 29-30 层

法定代表人：吴雄伟

经营范围：发起设立基金及基金管理业务。

本次认购股份：100 万股

2、关联方关系

博时基金管理有限公司与本公司不存在关联方关系。

3、最近一年及一期交易情况

最近一年及一期该公司未与本公司发生其他交易。

4、未来交易安排

本次发行后，博时基金管理有限公司不会与本公司发生经常性交易。

四、保荐人和发行人律师关于本次非公开发行的结论意见

保荐人华西证券的意见为：“泸州老窖本次非公开发行方案的实施（包括发行价格、发行数量、发行对象的确定及发行股票的认购程序）符合法律、法规及中国证监会对泸州老窖的发行核准批文的规定，本次非公开发行方案的实施过程及实施结果均合法、合规。”

发行人律师四川英捷律师事务所的意见为：“发行人本次非公开发行方案的实施（包括发行对象、发行价格及发行数量、发行的认购及实施程序）符合法律、法规及中国证监会《核准通知》的规定，本次非公开发行方案的实施过程及实施结果合法有效。”

二、本次发行各中介机构

（一）保荐机构和主承销商

名称：华西证券有限责任公司

法定代表人：张慎修

保荐代表人：傅承、周展

项目主办人：邓德兵

其他项目人员：陈富强、李皓、沈强、程瑶

办公地址：成都市陕西街 239 号

联系电话：010-68437598

传真：010-68437456

（二）发行人律师事务所

名称：四川英捷律师事务所

负责人：杨天均

经办律师：杨川平、谢义军

办公地址：成都市西安北路二号芙蓉花园 F 座 5 楼

联系电话：028-87739375

传真：028-87711981

（三）财务审计及验资机构

名称：四川华信（集团）会计师事务所有限责任公司

负责人：李武林

经办注册会计师（审计）：李武林、徐家敏

经办注册会计师（验资）：唐方模、赵军

办公地址：成都市洗面桥街 8 号

联系电话：028-85543201

传真：028-85592480

第二节 本次发行前后公司基本情况

一、本次发行前后前十名股东情况

（一）本次发行前前十名股东情况

截至 11 月 10 日，本次发行前公司前十名股东情况为：

股东名称	持股总数（股）	持股比例（%）	股份性质
泸州市国有资产管理局	508,445,139	60.43	有限售条件流通股
华夏回报二号证券投资基金	15,097,804	1.79	无限售条件流通股
国际金融—汇丰—MORGAN STANLEY & CO. INTERNATIONAL LIMITED	14,135,051	1.68	
全国社保基金—零七组合	8,931,393	1.06	
全国社保基金—零四组合	8,685,948	1.03	
华夏平稳增长混合型证券投资基金	7,309,344	0.87	
兴华证券投资基金	7,216,085	0.86	
国投瑞银核心企业股票型证券投资基金	7,002,850	0.83	
华夏成长证券投资基金	6,744,630	0.80	
中国工商银行—融鑫证券投资基金	6,600,000	0.78	

（二）本次发行后前十名股东情况

截至 11 月 28 日，本次发行后公司前十名股东情况为：

股东名称	持股总数（股）	持股比例（%）	股份性质
泸州市国有资产管理局	508,445,139	58.35	有限售条件流通股
泸州市兴泸投资集团有限公司	15,896,000	1.82	
华夏回报二号证券投资基金	14,322,804	1.64	无限售条件流通股
上投摩根成长先锋股票型证券投资基金	14,066,245	1.61	
国际金融—汇丰—MORGAN STANLEY & CO. INTERNATIONAL LIMITED	9,164,982	1.05	
全国社保基金—零七组合	8,931,393	1.02	
全国社保基金—零四组合	8,685,948	1.00	
交银施罗德成长股票证券投资基金	8,514,857	0.98	
兴华证券投资基金	7,783,800	0.89	
华夏平稳增长混合型证券投资基金	7,585,528	0.87	

二、本次发行对公司的变动和影响

（一）股本结构

	发行前		发行后	
	股本数量（股）	比例（%）	股本数量（股）	比例（%）
一、有限售条件股份				
1、国家及国有法人持股	508,445,139	60.43	524,341,139	60.17
2、其他内资持股			14,104,000	1.62
有限售条件股份合计	508,445,139	60.43	538,445,139	61.79
二、无限售条件股份				
无限售条件股份合计	332,954,534	39.57	332,954,534	38.21
三、股份合计	841,399,673	100.00	871,399,673	100.00

（二）资产结构

以 2006 年 6 月 30 日的净资产值为基础，本次发行完成后，公司净资产值上升至 204,259.97 万元，资产负债率（母公司）下降至 30.14%。

（三）业务结构

本次发行不会改变公司现有业务结构。

（四）公司治理及高管人员结构

本次发行不会改变公司治理及高管人员结构。

第三节 财务会计信息及管理层讨论与分析

一、最近三年及一期的财务指标及非经常性损益明细表

（一）最近三年及一期的主要财务指标

指标	2006 年 1-6 月	2005 年	2004 年	2003 年
资产负债率(%)（母公司）	34.29	39.10	37.07	41.89
资产负债率(%)（合并）	36.39	41.25	38.29	42.91
应收账款周转率(次)	23.10	26.44	13.02	8.11
存货周转率(次)	0.36	0.64	0.64	0.65
流动比率	1.88	1.61	1.74	1.65
速动比率	0.68	0.52	0.61	0.75
每股经营活动现金流量（元）	0.15	0.27	0.27	0.13

每股净现金流量（元）	0.06	0.05	-0.23	0.03
研发费用占主营业务收入的比重（%）	--	2.76	2.00	2.05

（二）净资产收益率和每股收益

本公司按《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号—净资产收益率和每股收益的计算及披露》计算的各年度净资产收益率和每股收益如下：

项 目	净资产收益率（%）		每股收益（元/股）		
	全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均	
2003 年度	净利润	2.81	2.76	0.05	0.05
	扣除非经常性损益后的净利润	3.07	3.01	0.05	0.05
2004 年度	净利润	2.59	2.62	0.05	0.05
	扣除非经常性损益后的净利润	2.54	2.57	0.05	0.05
2005 年度	净利润	3.00	2.98	0.05	0.05
	扣除非经常性损益后的净利润	3.07	3.05	0.06	0.06
2006 年 1-6 月	净利润	10.84	11.22	0.22	0.22
	扣除非经常性损益后的净利润	10.81	11.19	0.22	0.22

（三）非经常性损益明细表

根据四川华信(集团)会计师事务所有限责任公司出具的公司近三年一期(指2003年至2006年上半年,下同)的《审计报告》,公司近三年一期非经常性损益情况如下表(金额单位:万元):

序号	明细项目	金额			
		2006年1-6月	2005年	2004年	2003年
1	营业外收支净额	-167.94	-67.45	-24.35	-926.09
2	投资收益	8.37	--	72.43	302.76
3	股权投资差额摊销	--	--	--	23.01
4	资金占用费	--	--	--	22.91
5	所得税影响	-25.78	48.20	-49.37	188.54
6	处置长期股权投资等产生的损益	237.68	78.60	101.53	--
7	少数股东损益	-0.08	-4.18	-22.71	--
8	补贴收入	--	--	--	6.00
	合计	52.26	-102.03	77.53	-382.79
	占当期利润总额比重（%）	0.19	0.87	0.80	3.90
	占当期净利润比重（%）	0.28	2.21	1.71	9.15

二、管理层讨论与分析

（一）财务状况分析

1、公司资产、负债状况

(1) 资产结构

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司的资产中，流动资产占 68.27%，固定资产占 21.95%，该等比例正常。公司的流动资产主要是货币资金和存货，其占流动资产的比例分别为 19.18%和 63.94%。存货主要为公司正常生产经营必需的基础酒，基础酒储备在流动资产中占比大是白酒行业的普遍特点，基础酒储备的多寡，决定了公司未来白酒的品质和公司的持续经营能力。

截至 2006 年 6 月 30 日，公司固定资产原值 98,798.63 万元，累计折旧 40,352.40 万元，固定资产净值 58,091.14 万元，成新率 58.80%。公司的主要固定资产为机器设备和建筑物，如：营销指挥中心主体大楼、连体生产制曲房、酒罐、包装车间等。

公司的无形资产中多数系以出让方式取得的土地使用权的摊余价值，减值风险较小。

(2) 负债结构

截至 2006 年 6 月 30 日，本公司的负债中，流动负债占 99.95%，比例符合公司的生产经营特点。流动负债中，短期借款、应付账款、预收账款的占比分别为 27.80%、11.06%、23.82%。

(3) 资产减值准备情况

截至 2006 年 6 月 30 日，公司减值准备提取情况如下表（金额单位：元）：

项目	金额
坏账准备	28,649,837.60
短期投资跌价准备	83,678.21
存货跌价准备	1,044,104.73
长期投资减值准备	37,157,719.05
固定资产减值准备	3,550,899.05
合计	70,486,238.64

公司的资产减值准备中，坏账准备占 40.65%，长期投资减值准备占 52.72%。公司坏账准备的计提采用账龄分析法，坏账计提比例合理。公司计提长期投资减值准备中，对国泰君安证券与华西证券的减值准备合计达 3,038 万元，占公司长期投资减值准备的总额达 86.36%。主要是国泰君安证券与华西证券从 2004 年起执行《金融企业会计制度》，对应收款项、长期投资、固定资产、无形资产及在建工程等计提相应的减值准备，并进行了追溯调整。同时，由于股票行情的持续下跌，该两家证券公司的自营证券市价低于账面价值，也计提了相应的减值准备。由此导致该两家证券公司的净资产降低，公司按照持股比例享有在该两家证券公司的净资产份额也相应降低，因此公司对该两家证券公司的投资计提了长期投资减值准备。

公司的减值准备提取情况与资产质量实际状况相符。

2、偿债能力分析

公司近三年及一期，资产负债率保持稳定，2006 年 6 月 30 日较 2005 年末有所下降，主要原因是公司 2006 年上半年归还借款及支付应付账款导致负债总额减少 12,143 万元，此外公司盈利导致净资产增加 14,931 万元。

公司流动比例指标较好，速动比率较低主要是公司为增强后续竞争能力和盈利能力，有计划的增加白酒基础酒储备所致。这也是白酒行业的普遍特点，基础酒储备的多寡，决定了公司未来白酒的品质和公司的持续经营能力。

从利息保障倍数来看，公司最近三年及一期利息保障倍数在逐年增加，反映公司的偿债能力在增强。

总体上看，泸州老窖现金流量正常，经营性现金流近三年及一期稳定为正，2006 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额为 12,495.13 万元，同时公司银行资信良好，融资渠道通畅，加之公司资产负债率较低，无表外负债及或有负债，因此泸州老窖的偿债能力较强，偿债风险较低。

3、营运能力分析

最近三年,公司的存货周转率很稳定。2006年上半年公司存货周转率比2005年度大幅下降,是由于资产周转率指标的季度指标与全年指标比较,没有可比性。公司存货周转率偏低是白酒行业的特点决定的。

公司半成品在存货中的比例较高(2006年6月30日,半成品占存货的比例达到了57.73%),主要是公司有计划地增加基础酒储存所致,这符合白酒行业经营特点和公司所处的发展阶段。

如果基础酒储备不足,将严重影响白酒生产企业未来的白酒产量和品质,从而制约其持续经营能力,因此白酒生产企业均有计划地增加基础酒储备,这造成了白酒企业存货账面值高、存货周转率低的财务特点。与同行业上市公司相比,公司存货周转率适中,2005年同行业上市公司存货周转率中,贵州茅台为0.39、四川全兴为0.25、汾酒为0.87、五粮液为2.27。

公司应收账款周转率较高,是由于公司应收账款赊销政策比较严格,2005年公司内抓管理,应收账款控制进一步提高,同时公司有针对性的核销了部分应收账款,导致该比率的大幅提升。

总体上看,公司无重大经营风险,持续经营能力良好。

4、现金流量分析

公司近三年及一期经营活动产生的现金流量净额分别为:11,341.59万元、22,617.57万元、22,534.97万元、12,495.13万元。公司近三年及一期经营性现金流量稳定为正,反映了公司生产经营的良性发展。

(二) 盈利能力分析

1、主营业务收入的产品构成、地域构成及其变动情况

(1) 主营业务收入的产品构成

公司主营业务收入构成如下表(金额单位:万元):

	2006年1-6月	2005年	2004年	2003年
白酒	97,356.63	144,308.56	124,612.94	114,670.05
酒店业务	156.49	577.00	600.62	631.19
玻璃业务	0.71	6.07	191.47	--

房地产	1,568.70	772.80	2,627.38	2,346.27
其他		--	--	55.55
合计	99,082.53	145,664.44	128,032.41	117,703.07

公司主营业务收入主要来自于白酒业务，最近三年及一期，公司白酒业务销售收入占公司同期主营业务收入的比例分别为 97.42%、97.33%、99.07%、99.11%，白酒业务销售毛利占公司同期总销售毛利的比例分别为 98.64%、98.86%、99.44%、99.47%。在此，我们重点分析白酒业务对公司销售收入的影响，公司白酒业务产品构成如下表：

产品	销售收入（万元）				占主营业务收入的比重（%）			
	2006年 1-6月	2005年	2004年	2003年	2006年 1-6月	2005年	2004年	2003年
高档酒 ¹	61,574.73	81,467.35	60,895.32	59,725.90	62.14	55.93	47.56	50.74
中低档酒	35,781.90	59,564.69	55,234.01	41,475.31	36.11	40.89	43.14	35.24
合计 ²	97,356.63	141,032.04	116,129.33	101,201.21	98.26	96.82	90.7	85.98

2001 年以来，新的管理团队意识到，要重塑公司核心竞争力、提升持续盈利能力，必须纠正过去“名酒变民酒”的错误战略，进入高档酒市场。因此公司近年重点推出了国窖 1573 等高档酒品牌。通过对悠久历史的宣传及持续的营销投入，国窖 1573 品牌知名度迅速提高，并拉动公司高档酒整体销售量上扬，公司高档酒销售收入占主营业务收入的比重不断提升。经过几年的市场导入阶段，国窖 1573 等公司高档酒市场需求及销售开始出现爆发式增长，2006 年上半年，公司高档酒销售收入占主营业务收入的比重较 2005 年全年提高了 6.21%。目前公司正处在高速增长初期，未来公司国窖 1573 等高档酒的市场份额将大幅增长，长期发展空间巨大。

近三年及一期，公司毛利率较高的高档酒在主营业务收入的比重逐渐提高，中低档酒的相关比例逐渐降低。这与行业发展趋势（中高档白酒需求量及收入稳定增长）一致，也是公司长期发展战略逐步落实的结果。

（2）主营业务收入的地域构成

近三年及一期，公司主营业务收入的构成及变动情况如下表所示：

地域	主营业务收入（万元）	占主营业务收入的比重（%）
----	------------	---------------

¹ 本公司的产品划分中，高档酒指特曲系列以上白酒，包括国窖酒，其余白酒产品为中低档酒。

² 该项合计主要是泸州老窖本部白酒销售收入之和，不包括公司下属子公司武陵酒公司和大乘酒业销售的少量白酒收入。

	2006年1-6月	2005年	2004年	2003年	2006年1-6月	2005年	2004年	2003年
川渝地区	21,019.72	29,213.88	41,714.70	33,243.83	21.21	20.06	32.58	28.24
其他地区	7,806.28	116,450.56	86,510.37	84,459.23	78.79	79.94	67.57	71.76

公司销售收入地域构成上，川渝地区销售收入占公司主营业务收入的比例总体下降。

(3) 公司主营业务收入的季节性

公司主营业务收入的波动存在一定的周期性，一般每年的第一、第四季度主营业务收入和利润较高，二、三季度较低。2005年公司主营业务收入的波动情况如下表：

报告期	主营业务收入（元）	主营业务收入环比增长率（%）
第一季度	474,083,291.26	45.02
第二季度	286,889,621.58	-39.49
第三季度	323,814,008.85	12.87
第四季度	371,857,442.15	14.84

(4) 公司产品的毛利率分析

泸州老窖酒类产品销售毛利率情况如下表：

	2006年上半年	2005年	2004年	2003年
高档酒	70.48%	75.94%	74.25%	71.00%
中低档酒	34.56%	23.84%	25.54%	27.34%

近三年及一期，由于公司加大了毛利率高的高档酒的销售力度，高档酒的销售收入比重提高，因而公司的综合毛利率保持平稳增长水平。公司这一趋势与同行业相比一致。

2、公司经营业绩变化的原因

(1) 公司最近三年及一期经营业绩情况

近三年及最近一期，泸州老窖的盈利情况呈先保持稳定后爆发式增长的趋势。

近三年，公司净资产收益率、每股收益保持稳定，2006年1-6月公司相关盈利指标大幅增长。这主要由于公司近几年着力进行战略收缩和调整，产品结构

的优化有一个过程，加之新产品前期开发及营销投入较大，新产品市场存在一定的导入期，而战略收缩过程中公司还针对性的处置了不良资产项目（如部分对外投资等），因此公司经营业绩的提高并不明显。

从 2006 年开始，泸州老窖经营业绩大幅增长，总体原因主要是：

第一、从中国白酒行业的总体发展趋势上看，尽管白酒市场总体需求目前在低位波动，但高档白酒的需求持续增长，且白酒行业的利润向高档白酒集中，具有品牌、品质等优势的名优白酒企业具有竞争优势。

第二、泸州老窖新的管理团队顺应中国白酒行业的发展趋势，采取了培育新品牌（国窖 1573）大力进军高档白酒市场，对非酒类经营项目进行战略收缩和调整、集中优势做大做强做实白酒产业，狠抓内部管理、提升管理效率等措施，重塑了公司竞争优势，使公司获得了强劲的增长动力。通过近三年（2003 年至 2005 年）的品牌导入、不良资产和对外投资的清理，公司于 2006 年开始进入了快速且持续增长的新时期。

第三、公司战略的变革和竞争力的重塑，反映在财务报表和相关经营指标上，体现为：主营业务收入结构优化、特别是毛利率高的高档白酒销售比重大幅上升；在管理效率上升和营业费用边际成本下降的作用下，总体费用率下降；有针对性的对不良资产计提了减值准备，消化了过去多元化投资带来的历史包袱；消费税收政策的有利变化及所得税负水平的相对下降。

以下重点对公司 2006 年上半年比 2005 年全年业绩增长的原因进行分析。

（2）公司 2006 年上半年与 2005 年度业绩比较分析

2006 年上半年与 2005 年度相比净利润增加 13,678.94 万元，增幅为 296.20%。主要系 2006 年上半年高档酒销售增加较大，使主营业务利润仅比 2005 年全年减少 15,762.41 万元；而期间费用增长幅度并没有随销售的增长而增长，与 2005 年比减少了 28,101.07 万元；同时由于 2005 年计提投资减值准备，因此 2006 年上半年投资收益比 2005 年减亏 3,493.16 万元。具体分析如下：

①公司主营业务收入情况

2006 年上半年公司主营业务利润占 2005 年全年主营业务利润的 68.02%。主营业务利润的变化主要源于主营业务收入、主营业务成本及主营业务税金的变化。公司主营业务收入及利润主要来自于白酒业务，因此对销售收入的分析仅针对白酒销售进行。

2006 年上半年公司白酒销售收入 973,566,316.34 元，占 2005 年全年白酒收入的 67.46%，比 2005 年全年少 469,519,276.36 元。而 2005 年上半年白酒收入占 2005 年全年白酒收入仅 51.67%。具体分析如下：

第一、尽管白酒销量较 2005 年全年要少，但销售结构明显优化

公司 2006 年上半年比 2005 年全年白酒销量减少系影响销售收入减少的最重要因素。

2006 年上半年公司白酒销量是 2005 年全年白酒销量(含下属子公司的销量)的 43.73%。白酒总销量减少的同时，公司销售结构明显优化，其中，国窖系列、百年老窖系列、特曲系列销量占 2005 年全年相应系列销量的比例明显提高。除头曲和二曲系列外，其他系列和散酒的销量占 2005 年全年相应系列销量的比明显下降。销售结构的这一变化体现了公司调整产品结构的总体思路，这也是 2006 年上半年收入比 2005 年上半年收入对 2005 年全年收入占比提高的主要原因。

2006 年上半年较 2005 年全年白酒销售量的总体变化使白酒销售收入减少 560,018,544.00 元，占白酒销售收入减少额的比例为 119.27%。其中高档酒销售量的减少使白酒销售收入减少 195,667,365.31 元，占白酒销售收入减少额的 41.67%，中低档酒销售量的减少使白酒销售收入减少 364,351,178.69 元，占白酒销售收入减少额的 77.60%。

第二、白酒平均销售价格的变化

加权平均价格的增加系影响公司 2006 年上半年比 2005 年全年销售收入变化的第二因素。2006 年上半年较 2005 年全年，国窖系列、头曲系列、其他系列酒加权平均售价有所上升（其中国窖系列加权平均售价每公斤上升 9.82 元，头曲系列酒加权平均售价每公斤上升 2.41 元，其他系列酒加权平均售价每公斤上升 9.92 元，），这是上述系列酒的销售结构均有所优化所致，而百年老窖系列酒

为了促销采取了销售折让等方式造成价格下降（每公斤下降 12.19 元）。综合看，各系列酒加权平均销售价格的变化使白酒销售收入整体增加 90,499,267.64 元，占白酒销售收入减少额的比例为-19.27%。

综上，尽管存在不可比因素，但由于 2006 年上半年高档酒销售量占 2005 年全年高档酒销售量的比显著提升，同时白酒总体加权平均售价的提升，使 2006 年上半年公司白酒销售收入占 2005 年全年白酒收入比有显著提升。

②公司主营业务成本情况

2006 年上半年公司白酒销售成本为 415,899,525.97 元，占 2005 年全年白酒销售成本的比为 37.77%，较收入占比要低，而 2005 年 1 季度公司白酒销售成本占 2005 年全年白酒销售成本的 62.59%。与 2005 年度相比，2006 年上半年公司白酒销售成本减少 248,538,946.29 元。具体分析如下：

第一、白酒销量变化

2006 年上半年与 2005 年全年相比，销量是影响销售成本减少的重要原因，由于 2006 年仅有 6 个月，与 2005 年全年比，销量减少属正常。但 2006 年上半年高档酒销量的增幅明显，因此导致公司 2006 年上半年销售成本占 2005 年全年销售成本比较 2005 年上半年占比高。

销量的变化使白酒销售成本减少-315,586,299.11 元，占白酒销售成本减少额的 126.98%。

第二、平均单位成本变化

平均单位成本的变化主要受产品产量、原材料价格、包材价格及产品结构变化等的影响。平均单位成本的变化对销售成本的影响，主要体现在特曲系列和其他类酒上，主要系该等系列酒内部销售结构的变化所致。产品单位销售成本的变化使白酒销售成本增加 67,047,352.82 元，占白酒销售成本减少额的比例为-26.98%。

③公司销售毛利率的变动情况分析

2006 年上半年与 2005 年相比，白酒销售毛利率增加 3.32%。

影响毛利率变化的主要因素为产品平均销售价格的变化、平均销售成本的变化以及产品销售结构的变化，销售结构的变化趋势是高档酒销售收入占白酒销售收入的提高。以上三因素对白酒销售毛利率的影响分别为 2.49%、-1.82%、2.65%。因此，销售结构的优化（2006 年上半年公司高档酒销售收入占主营业务收入的比例较 2005 年全年提高了 11.19%，达到 63.25%）是白酒销售毛利率增加的主要原因。

④主营业务税金及附加

2006 年 1-6 月与 2005 年相比，主营业务税金及附加减少了 58,211,421.36 元，降幅为 41.35%。主营业务税金及附加下降幅度较大主要是由于从 2006 年 4 月 1 日起从价计征的消费税执行 20%的消费税税率（原为 25%）和产品销售收入减少的影响所致。

⑤其他行业的毛利贡献

公司还涉及房地产、酒店、玻璃等业务，其他行业的业务对公司业绩的影响较小，2006 年 1-6 月与 2005 年相比，公司其他行业业务对销售毛利的贡献为 9,528,606.74 元增加了 5,144,819.85 元，增幅为 117.36%。

⑥公司期间费用对利润的影响

2006 年上半年的期间费用占 2005 年费用的 43.88%，处于比较均衡的状态，未随销售收入的增长而增加。2006 年上半年的期间费用与 2005 年相比减少 281,010,692.14 元，降幅为 56.12%。

公司 2006 年上半年营业费用占 2005 年全年营业费用的 40.03%，主要是国窖 1573 等新产品的市场开发培育前期投入较多，广告的大量投放和新产品促销必然带来营业费用的大幅提高。经过长期的市场导入后，随着公司产品知名度的提升，公司营业费用占主营业务收入的比例稳步下降，说明公司营业费用控制情况良好，边际成本降低效应逐渐显现。

2006 年上半年管理费用占 2005 年全年挂历费用的 56.62%，管理费用由于支付职工身份补偿费及材料盘亏等使 2005 年费用较高，2006 年上半年无此项费用，影响管理费用总体下降。

2006 年上半年财务费用占 2005 年全年财务费用的 29.83%，比 2005 年下降较多，主要原因是公司进一步加强管理，通过网上银行定期划拨各独立、半独立核算单位，实行“集中管理分级使用”办法，提高了资金使用效率，降低了公司的资金使用成本。

⑦公司影响业绩变化的其他因素

影响公司业绩波动的其他因素主要为其他业务利润、投资收益、营业外收支等因素，2006 年上半年与 2005 年相比，公司其他利润来源合计增加 35,080,528.91 元。

上述非主营业务的变化主要为投资收益的影响。公司 2005 年投资损失较大，主要是 2005 年公司对君安证券的投资计提减值准备 21,040,000 元，对华西证券的投资计提减值准备 9,340,000 元以及 2005 年处置与公司主营业务无关的长期股权投资所致。

由于 2006 年上半年公司投资收益大幅减亏，因此 2006 年 1 季度与 2005 年相比，公司其他利润来源合计增加 35,080,528.91 元。

⑧所得税税负对业绩的影响

2006 年上半年与 2005 年相比，公司所得税税负减少 21,114,343.15 元。由于纳税调整事项的影响，2006 年 1-6 月实际所得税税率为 34%，2005 年度实际所得税税率为 63%。主要原因是：广告费用及计提减值准备减少等纳税调增项目减少；2006 年 1-6 月的利润总额基数增大也影响实际所得税税率的降低。

⑨影响公司业绩波动的因素汇总

根据上述分析结果，将各因素对利润的影响汇总如下：

各因素对利润的影响汇总表³（单位：万元）

序号	项目	2006 年 1-6 月比 2005 年度增减额
1	白酒销售收入变动	-46,951.93
2	白酒销售成本变动	-24,853.90
3	白酒销售毛利变动	-22,098.03
4	其他行业毛利变动	514.48
5	主营税金及附加变动	-5,821.14

³ 注：3=1-2；8=3+4-5-6+7；11=8-9-10

6	期间费用	-28,101.07
7	其他利润来源	3,508.05
8	利润总额	15,846.72
9	少数股东损益	56.34
10	所得税	2,111.43
11	净利润	13,678.94

综上所述，白酒销售毛利的减少、其他行业毛利的减少导致 2006 年上半年利润总额比 2005 年全年减少 21,583.55 万元，主营税金及附加的减少、期间费用的减少、投资收益的减亏导致 2006 年上半年利润总额比 2005 年全年增加 37,430.26 万元。品迭后造成利润总额增加 15,846.72 万元。所得税减少 2,111.43 万元，少数股东损益增加 56.34 万元，导致净利润增加 13,678.94 万元。

(三) 资本性支出分析

1、近三年及一期的重大资本性支出

近三年及一期，公司的重大资本性支出主要为实施 2002 年的配股募集资金项目（包括使用募集资金与自筹资金实施）以及从 2005 年开始实施了国窖广场改造工程，具体情况为（金额单位：万元）：

项目名称	2003 年度	2004 年度	2005 年度	2006 年 1-6 月
营销网络指挥中心	1,481.32	3,912.55	4,144.46	809.75
2.2 万吨高纯度基酒工程	5,615.91	--	--	--
2.5 吨新型白酒包装工程	1,919.46	--	--	--
年产 2.5 万吨新型净化酒建设工程	750.98	--	--	--
年产 2.6 万吨新型生态酒建设工程	1,417.01	--	--	--
国窖广场改造工程	--	--	726.02	231.13

除此之外，公司近三年及一期无其他重大资本性支出。

2、未来可预见的重大资本性支出

公司未来可预见的重大资本性支出为运用公司本次非公开发行股票募集资金“优质酒产能扩大及储存基地建设”项目（该项目具体情况参见“第四节本次募集资金运用”部分）。

除此之外，公司没有其他可预见的重大资本性支出。

(四) 会计政策变更、会计估计变更及会计差错更正

近三年及一期，公司不存在会计政策变更的情形。

2005年，公司根据国税发[2003]70号文及国税函[2005]83号通知要求，将固定资产净残值率由原来的3%调整为5%，该会计估计变更使公司2005年少提折旧22.30万元。该会计估计变更符合《企业会计准则》、《企业会计制度》的相关规定。除此之外，近三年及一期公司不存在其他会计估计变更的情形。

近三年及一期，公司不存在会计差错更正的情形。

（五）重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项

公司目前不存在重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项。

（六）公司财务状况和盈利能力的未来发展趋势分析

经过近几年的战略收缩和调整，公司在新的管理团队的领导下，已经实现了全方位的公司再造，重塑了核心竞争力，成为中国白酒行业最具竞争力和增长潜力的企业之一⁴。目前公司已进入了一个持续快速增长的阶段，公司在业务经营方面具有：品牌知名度高、窖池与储酒资源在行业领先、发展战略清晰、管理水平高等主要优势，但是公司在业务经营方面存在白酒储存能力不足，导致公司高档酒增长难以满足市场需求的困难。

本次非公开发行的募集资金投入使用后，将增加公司的基础酒储存能力，解决公司在白酒储存环节的瓶颈问题。公司的基础酒储酒能力提高后，公司具备了调整产品结构增加高档酒比例、扩大产品销售量、增大优质基础酒生产规模的条件，有利于公司发展规划与战略目标的实现。未来几年，公司的主营业务收入与净利润仍将持续增长。

第四节 本次募集资金运用

一、募集资金总量及依据

（一）募集资金数额

⁴ 根据主营业务收入增长率和净利润增长率计算得到该结论。

公司本次计划非公开发行 3,000 万股股票，每股发行价格 12.22 元，共募集资金 36,660 万元（含发行费用），扣除发行费用后，募集资金净额为 35,432.20 万元。

（二）募集资金投资项目名称

公司本次募集项目为泸州老窖“优质酒产能扩大及储存基地建设”项目。

（三）投资项目资金缺口的解决

项目总投资为 40,312 万元。公司本次募集资金将全部用于该项目建设，不足部分以银行贷款的方式解决。

本项目符合《产业结构调整指导目录(2005 年本)》鼓励类“二十五、其他服务业”之“2、粮食、棉花、食糖、食用油、化肥、石油等重要商品的现代化仓储等物流设施”建设条文的要求，不属于限制类或禁止类项目，因此本次募集资金项目符合国家产业政策。

二、募集资金投资项目具体情况

（一）项目实施背景

1、行业发展机遇

随着人均收入水平的提高和消费观念的转变，我国白酒的消费档次近年来正向着高档趋势转变。白酒行业规模以上企业总产量略有下降的同时，销售收入及毛利率却在增长，这表明白酒产品进一步趋向高档化。尽管整个白酒行业处于供求平衡的状况，但社会的发展为高档白酒带来了极好的发展机遇，规模大、品牌好的白酒企业高档白酒的市场空间更大。中国食品工业“十一五”发展纲要明确提出：中国白酒的生产要向酿酒资源优势地区集中、向优势白酒企业集中、向名牌产品集中。

总体上看，我国白酒市场需求呈现出两个特点：白酒总需求出现下降，但白酒总体消费水平趋于合理；与白酒总需求的变化相反，高档白酒市场需求呈现出持续快速增长的态势。高档酒增长的原因主要是：居民消费能力持续提高；消费升级驱动、宽松的投资环境和经济的持续增长使商务用酒量猛增。

由于高档白酒的需求增长能够得到保持，而供给却由于较高的准入门槛显得较为有限，因此高档白酒细分行业中现时的领先企业将在未来的发展中确立较为有利的地位。

2、公司目前的储酒工艺制约公司快速发展

公司酿造白酒的生产工艺可以分为三个主要阶段：酿造、基酒储存与勾兑、包装。

泸州老窖目前的白酒酿造和包装能力为 10 万吨/年，但是公司储酒容器严重不足，公司目前储酒能力为 7 万吨，平均储存时间为 1.32 年，制约了公司白酒品质的提升和总产量的提高，也限制了泸州老窖未来的发展空间。

除酿造阶段外，白酒品质的高低还取决于储存的年份和组合技术。“酒是陈的香”，新蒸馏出来的基础酒，含有大量易挥发的成份，这些成份造成酒体刺激、粗糙、辛辣，质量等级较差，经过漫长的贮存与陈酿，大量易挥发的杂味成份挥发，同时酒中微量成份经过缓慢的分解和合成反应，产生了新的香味成份，储存后酒体陈香优雅、窖香浓郁、醇厚、绵柔、细腻。白酒的组合，又名勾兑，是指把不同感官特征、不同或相同生产日期和工艺的几个基础酒按比例相互掺兑在一起，以保持质量稳定，形成一个符合标准的成品酒或半成品酒的生产过程或工序。勾兑可使白酒中的微量成分重新组合、协调、平衡，使微量成分之间达到恰当的比例，以达到一个成品酒的质量标准，从而稳定和提高产品质量，使酒质更加完美一致。

正是由于白酒生产的上述特点，白酒企业要保持持续盈利能力并提高白酒品质，需要有计划的加大优质基础酒的储存量并延长储存期。如果储备不足，无法应对市场需求增长的同时，公司产品品质亦将大幅下滑，公司的竞争力将受到严重削弱。而增加储酒能力将产生两方面影响，一是需要增加储酒容器，二是将导致储酒容器周转率的降低（增加平均储酒年限）。

泸州老窖酿造的基础酒分为特级、优级和普级三大类（大类中再细分），生产的基础酒经尝评和理化、色谱检验定级，采用“分级贮存、组合并桶”方式进行储存。越是高档白酒，用于勾兑的基础酒贮存期要求越长，如像用于勾兑超高

档白酒的基础酒平均贮存期需要 5 年以上,用于勾兑高档白酒的基础酒平均贮存期需要 3 年以上,其余优质基础酒,也需要贮存 1 至 2 年以上。

随着泸州老窖国窖 1573 品牌的成功开发和走向成熟,泸州老窖的品牌竞争力日益强盛,拉动公司高档酒整体销售量上扬,公司高档酒开始进入一个市场需求急剧增长阶段。“十一五”是泸州老窖发展的关键机遇期,公司提出了从 2005 年销售收入 17 亿元到 2010 年销售收入 50 亿元的战略目标,根据该发展规划(见下表),公司未来五年(2006 年至 2010 年)的白酒销量和收入将大幅增长,而实现上述战略目标的主要措施是:调整产品结构增加高档酒比例、扩大产品销售量、增大优质基础酒生产规模。公司这一规划符合高档酒的整体发展态势,符合白酒行业的整体趋势,也符合泸州老窖的发展阶段(目前泸州老窖高档酒处于起步阶段)。

随着销量的增长,为保持持续经营能力,公司必须在满足市场需求的同时,保持并提高产品品质。这需要公司有计划的加大优质基础酒的储存量并延长储存期。

(二) 项目的性质

白酒的储存是生产工艺中必不可少的环节。白酒的生产工艺主要包括:酿造、基础酒储存、勾兑、包装等环节。基础酒酿造出来后,必须经过储存和勾兑,否则无法形成日常消费的白酒产品。因此与一般工业企业仓储等辅助设施的功用不同,白酒的储存过程也是生产过程。该项目实施后,由于公司储酒能力的提高导致优质酒产量和品质的提高会给公司带来新增收入,将产生直接经济效益。

(三) 项目审批情况

本项目已经泸州市经济委员会以泸州市技改备案[2006]21 号文备案。

(四) 项目建设规模、建设内容

公司目前已建成的贮酒罐已经满负荷使用,总容量仅能满足当前基础酒的贮存需要。按照公司的发展规划和生产计划,在“十一五”期间,公司白酒基础酒将累增 36,000 吨,考虑到白酒组合、周转、降度、储存中不可避免的其他因素

造成的酒罐空置以及工程误差、2010 年以后的发展等因素，本项目建设规模确定为 6 万吨优质酒储存库较适中。

（五）投资概算

该项目总投资为 40,312 万元。其中：固定资产投资 34,258 万元，占总投资的 85%；铺底流动资金 6,054 万元，占总投资的 15%。固定资产投资 34,258 万元，按费用分为土建工程 5,506 万元、设备采购及安装 13,128 万元、其它工程费用 13,086 万元、预备费 2,538 万元。

拟建设的储酒基地分为室内储酒库区、露天储酒库区、辅助生产区，分区明确：

室内储酒库区：防火间距、防火分区、酒罐间距、单库总面积、单库总容积等按消防规范设置，共有 17 栋室内储酒库布置，每栋室内储酒库平面尺寸 66×42m，每栋建筑面积 2632.2m²，分 3 个防火分区布置，并按生产要求配备酒泵房、过滤、水处理、空压机房、辅料库、调味酒库、供配电、办公室、值班室等配套用房。能够满足生产、消防规范要求。

每个室内储酒库采用 100t 不锈钢储酒罐 30 个，外形尺寸 $\phi 3.82 \times 10.5\text{m}$ ，0Cr18Ni9Ti 材质。50t 包装罐 4 个，0Cr18Ni9Ti 材质。50t 降度罐 1 个，0Cr18Ni9Ti 材质。15t 调味罐 2 个，0Cr18Ni9Ti 材质。

露天储酒库区：分 2 个露天储存库区，每个库区设 200t 储酒罐 25 个，距场区边界 40m，满足消防规范要求。200t 储酒罐外形尺寸 $\phi 4.82 \times 12\text{m}$ ，0Cr18Ni9Ti 材质。

辅助生产区：室外收酒房、水泵房、机修间、配电房、消防用房、消防水池等。

检测中心：为了保证产品质量，建立浓香型白酒检测中心，开展相关的检测、化验、研究工作。

此外，基地布置 2 座消防水池，分别位于最高处的南侧和最底处的北侧。基地北侧为预留的酒灌装生产区。

（六）资金筹措方案

公司本次募集资金将全部用于该项目建设，不足部分以银行贷款的方式解决。

（七）建设期

项目建设期 12 个月，募集资金到位后按计划实施。

（八）环境保护

按照泸州市环保局规定，该项目执行的污染物排放标准为：《污水综合排放标准》（GB8978-96）一级标准，《工业企业厂界噪声标准》（GB12348-90）II 类区域，《大气污染物综合排放标准》（GB1629-1996）二级标准，《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》有关规定，《建筑施工场界噪声限值》（GB12523-90）中有关标准。项目主要污染源及污染物为污水及噪声，项目建成达产后，场区生产、生活污水排放量 50m³/d；噪声主要为机械噪声，主要产噪设备为：酒泵、水泵等。针对这些情况，拟采取以下环境保护措施：

污水处理：场区生产、生活污水收集后，排入发展区污水管网，由发展区污水处理厂集中处理达标，排入长江。

噪声治理：选择低噪声型号的酒泵、水泵；高噪声水泵安装在单独的设备间，设备间加装吸声材料隔声板；各种酒泵、水泵均作减震基础，进出管接头作柔性接头，减少震动噪声。

环境监测与环境机构：场区配备环保技术人员和监管人员，健全三废排放的定人、定期监测工作，掌握排污情况；加强同环保部门的联系，及时提出建议和环保措施。

采取以上污染物治理措施，只要坚持“三同时”，投产后加强环保工作，项目完全能达到当地环保标准。

本项目已经四川省环保局以川环建函[2006]384 号文批复了环境影响报告表。

（九）项目选址

该项目选址位于泸州黄舣镇，距泸州市区 17 公里，紧临绕城高速和深水港码头，地理条件优越。

三、投资项目对发行人的影响

根据四川省商业建筑设计院出具的可行性研究报告，该项目达产后的主要经济效益指标如下表：

主要经济效益指标	数据
年均收入（含增值税）（万元）	11,505
销售税金及附加（万元）	1,839
利润总额（万元）	6,050
税后利润（万元）	4,082
投资利润率（%）	11.19
资本金净利润率（%）	10.13
投资利税率（%）	14.57
全部投资内部收益率（税后）（%）	11.03

（一）对净资产的影响

募集资金到位后，将新增净资产约 3.54 亿元（扣除发行费用）。公司资本实力及抗风险能力将进一步增强。

（二）对净资产收益率的影响

募集资金到位后，公司净资产收益率将会面临股本扩张后的压力。虽然股份发行当年募集资金难以产生经济效益，但项目完工后即可消除制约公司快速发展的因素，同时酒在储存中价值能得以进一步提升，该项目所带来的收入增加将减少因股本扩大对公司净资产收益率的负面影响。

（三）对资产结构的影响

募集资金到位后，公司流动资产将大大增加，尤其是货币性资产大幅增加，使流动资产占资产总额的比例迅速提高，资产结构进一步优化。流动比率、速动比率大幅度提高，公司的偿债能力将有所提高。

（四）对盈利能力的影响

募集资金投资项目实施后,总投资 40,312 万元左右,销售收入 11,505 万元,税后利润为 4,082 万元,平均的投资回收期(含建设期)为 9.2 年,平均年投资收益率为 11.19%。随着公司产量的大幅增长,单位成本进一步降低,公司主营业务收入及净利润也将随之上升,公司盈利能力将进一步提高。

第五节 备查文件

1、发行人律师出具的法律意见书。

备查文件刊登于公司指定信息披露网站巨潮资讯网，网址为：
<http://www.cninfo.com.cn>。

泸州老窖股份有限公司董事会

二〇〇六年十一月三十日