

出版第一股 传媒拔头筹

——辽宁出版传媒股份有限公司首次公开发行A股网上推介会精彩回放

出席嘉宾

- | | |
|---------------------------|--------|
| 辽宁出版传媒股份有限公司 董事长 | 任慧英 先生 |
| 辽宁出版传媒股份有限公司 董事、副总经理 | 宋扬华 女士 |
| 辽宁出版传媒股份有限公司 董事、副总经理兼总会计师 | 徐学阳 先生 |
| 辽宁出版传媒股份有限公司 董事会秘书 | 费宏伟 先生 |
| 辽宁出版传媒股份有限公司 助理、财务规划部主任 | 陈闯 先生 |
| 辽宁出版传媒股份有限公司 投资发展部主任 | 金波 先生 |
| 辽宁出版传媒股份有限公司 证券和法律部副主任 | 张晓萍 女士 |
| 平安证券有限责任公司 投资银行事业部高级业务总监 | 刘禹 先生 |

辽宁出版传媒股份有限公司 董事长任慧英先生致推介辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者和各位网友：
下午好！
欢迎各位参加辽宁出版传媒股份有限公司首次公开发行A股网上推介会。今天能有这样一个机会，与大家通过网络打破地域的阻隔，进行实时在线交流，同时，也是一次出书人和读书人的一次交流，我感到非常高兴。在此，我谨代表辽宁出版传媒股份有限公司董事会和全体员工，热烈欢迎参加“辽宁出版传媒股份有限公司首次公开发行A股网上路演投资者交流会”的各位嘉宾、投资者以及其他社会各界朋友，并向各位长期以来对辽宁出版传媒发展的支持与关注表示衷心的感谢！感谢中国证券报、中证网的大力支持！
辽宁出版传媒股份有限公司是国内第一家上市的出版企业，这是中央文化体制改革试点具有典型示范效应的一个创新和突破。公司

平安证券有限责任公司投资银行事业部高级业务总监刘禹先生致辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者：
大家好！
欢迎大家参加辽宁出版传媒股份有限公司首次公开发行A股的网上路演推介会。我谨代表平安证券股份有限公司感谢各位嘉宾、各位投资者的热情关注和支持，并对在该项目发行人及各中介机构的鼎力支持和不懈努力表示衷心的感谢。
出版传媒是国内出版行业改革和发展的先行者和领跑者，公司成立以来经营业绩一直稳健增长，能成为这样一家高成长企业的保荐机构，并在此向各位推介，我们深感荣幸。在与出版传媒的长期合作过程中，公司的创业和管理团队表现出的勇于创新、不断探索的精神给我们留下了深刻印象。我们对出版传媒未来的发展前景充满信心。
我们相信，出版传媒成功发行上市后，将备受广大投资者的青睐。我们希望出版传媒以本次公开发行A股为契机，进一步提升公司的核心竞争力，为国内资本市场注入新的活力，并为广大投资者带来满意的回报。我们愿和广大投资者一道，继续关注辽宁出版传媒股份有限公司和国内出版行业的发展。
最后，预祝辽宁出版传媒股份有限公司本次股票发行取得圆满成功！
谢谢大家！

辽宁出版传媒股份有限公司 董事长任慧英先生致结束辞

各位尊敬的投资者和网友：
大家好！
辽宁出版传媒股份有限公司首次公开发行A股的网上路演就要结束了，很高兴和大家共度这段愉快的时光。在此，我代表公司对各位的关心和支持表示衷心的感谢！对中国证券报、中证网为我们提供这样一个交流机会，表示衷心的感谢！对平安证券有限责任公司及所有参与项目的各中介机构付出的辛勤努力表示衷心的感谢！
今天，我们第一次与这么多的投资者及各位朋友共同探讨出版传媒的战略规划、经营管理、未来发展，大家为我们提出了很多非常有价值和借鉴意义的意见和建议，我深深感到大家对出版传媒的关心与厚爱，我们也将审慎

于2006年8月由辽宁出版集团有限公司发起设立，辽宁出版集团有限公司控股98.05%。公司主要从事出版业务、出版物发行业务、票据印刷业务和印刷物资供应业务。出版传媒凭借一体化产业链、区域性领导优势、先进的管理、国际书业资源和政策扶持五大优势，经营业绩持续快速增长，在行业内占据了领先地位，并被选择和确定为中央文化体制改革上市试点企业，在全国传媒业首家获得中央宣传部和国家新闻出版总署批准，将编辑业务与经营业务整体上市的出版企业。出版传媒出版的图书，具有良好的市场影响，并多次荣获国家和省部级机构颁发的各类奖项。
出版传媒首次发行14,000万股A股，募集资金将用于“设立辽宁出版集团有限公司(暂定名)”、“辽宁北方出版物配送有限公司增资项目”、“北方图书城北方区域出版物连锁经营体系项目”、“补充中小学教材出版发行流动资金项目”共四个项目。募投项目实施后，将加快突破目前主要涉足单一媒体经营业务的局限，加快向多层次、跨媒体、跨地区方向扩张，成为出版业第一个实现由产业经营向资本经营转变的战略投资者。通过此次上市，公司的管理运作将更加规范，公司的盈利能力将得以保证和提升。在未来三年里，公司将以提升图书出版主业的竞争力和发展实力为核心，同时积极拓展新媒体领域，实现成为“方向正确、主业突出、品牌名优、综合能力强”的大型出版传媒集团的发展目标。
在此，我们将努力对各位的提问给予满意的答复。出版传媒的发展将与广大投资者的利益紧密相连。公司将严格按照法律、法规和有关规定规范运作、科学管理。我们坚信，广大投资者的信任、支持与厚爱，是本次发行成功的重要保证，出版传媒将以更加优良的业绩，回报广大投资者、回馈社会。
谢谢大家！

考虑大家提出的问题和建议，并把朋友们的真知灼见融入企业的经营管理中去。
出书人和看书人，本来就有着以书为媒的天然纽带，今天的网上交流会，为我们之间更密切的沟通奠定了良好开端，我们希望在今后有更多的机会和广大投资者继续保持沟通与联系。上市后我们将严格按照中国证监会法定信息披露制度以及相关法律法规的规定和要求，定期完整、及时、准确地向广大投资者和网友进行信息披露。
我们希望，在未来有更多投资者能充分认识到公司的社会价值和投资价值，加入出版传媒的股东行列，与出版传媒同舟共济，一起收获出版传媒丰收的硕果！
感谢大家！

行业篇

问：请简单介绍一下图书发行业务部的情况。
徐学阳答：您好，主要负责对公司所属的图书发行公司进行管理，对其利润、成本、费用、规模承担责任；负责与政府有关部门沟通、协调，调整和规范省内图书发行网络格局；负责制定教材发行招标方案；负责组织实施北方配送公司的连锁经营和北方图书城零售连锁营销战略；负责对图书、音像发行市场进行调研和开发，编制年度书、音像制品的购销计划并组织实施；负责收集、整理、分析与图书、音像发行行业有关的信息与资料；负责图书储备、发运的组织安排，统一物流管理。谢谢！

问：国家税收政策的改变是否会对公司发展产生影响？
徐学阳答：您好，根据国家财政部、海关总署、国家税务总局2005年3月29日发布的财税[2005]1号《关于文化体制改革中经营性文化事业单位转制为企业的若干税收政策问题通知》，公司及各子公司自2006年1月1日起三年内免交企业所得税；根据财政部、国家税务总局财税[2006]153号《关于宣传文化增值税和营业税优惠政策的通知》，公司及各子公司自2006年1月1日起至2008年12月31日三年内，中小学的学生课本及科技图书出版环节享受增值税“先征后退”的政策。根据“九五”、“十五”、“十一五”规划，国家对文化产业的政策在未来的发展期间将保持延续性，对公司的发展应该不会太大的影响。谢谢！

问：公司是否存在被盗版出版物侵害权利的风险？
任慧英答：您好，公司在一定时期内仍将面临知识产权保护不力的法律风险，以及享有出版权的出版物被他人盗版所带来的经营风险。公司已经通过各种措施，基本做到了版权管理规范化、科学化和机制化，版权保护处于良好的可控状态中。公司专门建立了版权保护机构，引进了专门人才，并运用了高新技术，取得了良好的效果。但打击盗版侵权、规范出版物市场秩序是一个长期的工作，我们将与有关部门共同努力。谢谢！

问：请问董事长，公司的市场网络建设有哪些具体计划？
任慧英答：您好，首先，公司要以教材招投标为契机，构建教材发行网络店与以市、县新华书店为主的一般图书发行网络营销体系，迅速扩大对市、县新华书店的配供占有量；其次，发行零售企业利用自身积累的品牌优势和统一规范的连锁经营模式，在完成省内零售网络有效覆盖的基础上，建立全国范围内的连锁经营体系；最后，加强配送企业连锁经营总部的功能建设，构建以北方配送公司为连锁经营总部、以北方图书城连锁店为终端市场网络的现代发行分销体系战略，建设先进的现代电子商务平台。谢谢！

问：能不能简单介绍一下公司出版业务的流程？
宋扬华答：根据出版业务的流程，一部书的出版，首先是编辑部门通过市场调研提出出版选题，经过责任编辑、编辑室主任、出版社社长和总编辑(或出版选题论证委员会)的三级论证，提交公司出版业务部进一步论证，最终由公司选题审核委员会审批通过，报辽宁省新闻出版局批准。谢谢！

问：董事长您好！请问公司是否会涉及电子书市场？
任慧英答：您好，公司将发挥传统出版传媒快速吸收和消化先进技术的行业优势，在强化传统纸质出版物内容提供的基础上，增强定位于专业的电子内容服务提供商的业务能力，在整合最新的科技成果基础上，借助在全国同行业的人才和技术优势，采取数字出版、纸质出版物出版以及互联网出版等方式，推出一系列电子书产品，开创并引领电子阅读行业发展。谢谢！

发行篇

问：我们知道公司的实际控制人是辽宁出版集团，本次发行前它



路演嘉宾合影

直接持有公司98.5%的股份，您能不能具体谈谈集团的情况？
宋扬华答：辽宁出版集团有限公司系经中宣部、新闻出版总署和辽宁省人民政府批准，于2000年4月6日成立，成为中国出版界第一家真正实现政企分开、政事分开，并获得国有资产授权经营的出版产业集团。出版集团自成立以来在各方面都取得了显著成绩，社会效益和经济效益明显增长，先后被中共辽宁省委命名为全省“改革和发展先进典型”；被辽宁省人民政府授予“先进集体”；2006年12月，被国家人事部、新闻出版总署联合授予全国“新闻出版先进集体”荣誉称号。出版集团被中宣部、新闻出版总署列为全国出版改革试点单位，2003年6月又被列为中央文化体制改革试点单位。

出版集团注册地和主要经营地为辽宁省沈阳市和平区十一纬路25号，法定代表人任慧英，注册资本402,914,700元，国有股占本次发行前总股本的98.05%，为公司控股股东。出版集团所持公司股份不存在被质押或其他有争议的情况。出版集团目前主要拥有6家出版社：辽宁人民出版社、辽宁少儿出版社、辽宁教育出版社、春风文艺出版社、辽宁音像出版社、辽宁民族出版社，主要从事意识形态属性较强的图书、音像制品的出版业务；3家印刷企业：沈阳新华印刷厂、辽宁美术印刷厂和印刷集团，新华印刷厂、美术印刷厂主要从事印刷业务，目前已经与外方签订了《合资经营合同》，由外方绝对控股；印刷集团原来只是一个管理机构，主要是管理新华印刷厂和美术印刷厂，新华印刷厂和美术印刷厂与外方合资完成以后，印刷集团将办理注销手续；其他企业：新闻进出口公司主要从事图书进出口业务，辽宁出版集团资产运营有限公司主要从事资产经营与管理。

出版集团未来将主要从事国有资产运营，包括国家新闻出版行政管理部门规定的意识形态属性较强的出版社的经营、印刷企业股权的管理和物业开发与出租。出版集团未来能够保持持续、稳定的盈利水平。谢谢！

问：请介绍一下公司本次发行募投资金的使用情况。
金波答：公司本次发行募投资金的使用情况具体情况如下：
序号 项目名称 投资额
1 设立辽宁出版集团有限公司(暂定名) 8,400.00
2 辽宁北方出版物配送有限公司增资项目 16,820.00
3 北方图书城北方区域出版物连锁经营体系项目 26,240.00
4 补充中小学教材出版发行流动资金项目 18,050.00
合计 70,310.00

问：公司未来投资者关系管理的主要方式是什么？我们这些中小散户能否有机会参加？
费宏伟答：您好！公司未来投资者关系管理可以通过接受投资者电话、信函、实地考察以及业绩推介等方式进行。谢谢！

问：公司的应收帐款余额占净资产的比重较大，请简单介绍一下具体情况。
徐学阳答：您好，截至2007年6月30日，本公司应收账款净额(扣除坏账准备后)为27,249.21万元，占流动资产的比例为

21.64%，占总资产的比例为21.64%，是公司的主要资产。公司应收账款的质量对公司整体资产质量影响较大。应收账款虽然数额较大，但应收账款的回收情况良好，客户的信誉度和实际经营状况均较好，发生坏账的可能性很小。谢谢！

问：公司出版业务中，未来可能纳入招投标范围的初中和小学教材招投标后，对盈利能力和未来发展前景是否会降低，从2008年开始，中小学教材出版发行招投标将在全国范围推行。实施中小学教材招投标后，试点省份全部学科品种总数不低于百分之十的中小学教材(包括初中和小学、高中教材暂不纳入招投标项目范围)须通过招投标确定出版单位，试点省份使用的中小学教材全部品种的试点发行权须通过招投标确定发行单位。本公司多年来一直是国家与辽宁省指定的中小学教材出版单位和发行单位。辽宁省目前尚未实施中小学教材招投标的教材，因此出版传媒仍是辽宁省指定的中小学教材出版单位。谢谢！

问：教材市场放开对价格的影响
中小学教材招投标执行后，可能会对教材价格产生一定的影响，但下降的幅度是有限的。同时，由于招投标教材占教材总量的比例较低，所以对公司利润的影响总体是有限的。
(二)教材市场放开对公司市场份额的影响
中小学教材招投标执行后，对公司教材的市场份额不会产生负面影响，并且为公司拓展省外的教材出版发行业务提供了良好的机遇。

(1)从招投标管理办法来看，教材出版和发行的投标人资格限制非常严格，从而决定了中小学教材招投标不会导致无序的、恶性的竞争；
(2)中小学教材是非常特殊的图书，除了价格因素外，首先关注的是“课前到书，人手一册”的时间、数量、质量保证，因此招投标首先考虑的仍然是出版和发行企业的综合实力；
(3)出版传媒是辽宁省长期以来唯一指定的中小学教材出版发行企业，已经在组织保证、人才准备、质量管理、渠道保障和市场信誉等方面形成了难以替代的区域优势，因此中小学教材招投标在辽宁省的实施不会对公司产生大的影响。相反，教材招投标将给公司带来提高辽宁省教材市场占有率、拓展到其他省份的教材出版发行业务的良好机遇；
(4)从已实施招投标的11个省份来看，尚未发生原指定单位未能中标的情况，教材出版和发行的中标单位全部是原指定单位。

问：公司的主营收入大部分都来自省内，那么公司在省内有哪些竞争对手？在东北地区又有哪些竞争对手？
宋扬华答：公司辽海社的教材教辅业务目前在辽宁省内没有明显的竞争对手，目前该项业务的跨省竞争还不明显。
辽科社在东北地区的主要竞争对手有吉林、黑龙江等科学技术出版社。辽美社在东北地区的主要竞争对手有吉林、黑龙江等美术出版社。谢谢！

问：公司的应收帐款余额占净资产的比重较大，请简单介绍一下具体情况。
徐学阳答：您好，截至2007年6月30日，本公司应收账款净额(扣除坏账准备后)为27,249.21万元，占流动资产的比例为

21.64%，是公司的主要资产。公司应收账款的质量对公司整体资产质量影响较大。应收账款虽然数额较大，但应收账款的回收情况良好，客户的信誉度和实际经营状况均较好，发生坏账的可能性很小。谢谢！

问：上市后公司的总体发展目标是什么？
任慧英答：公司以本次股票发行上市为契机，加快突破目前主要涉足单一媒体经营业务的局限，注重跨媒体经营的协同效应，以资本运作为支撑，加快向多层次、跨媒体、跨地区方向扩张。公司将以提升图书出版主业的竞争力和发展实力为核心，同时积极拓展新媒体领域；对效益突出的同行业企业实施收购、兼并、整合；通过信息化、网络化建设，构建综合媒体集团的全新发展模式，实现成为“方向正确、主业突出、品牌名优、综合能力强”的大型出版传媒集团的发展目标。

问：公司未来几年内的业务发展都做了哪些规划？
任慧英答：未来几年内公司发展的规划为：
1.业务发展规划
(1)坚持正确导向，扎实推动出版主业的快速发展
公司图书出版以实施精品战略为出发点，以精品工程、品牌工程和“双效”工程为标准，加强主导设计，追求“双效”最大化，促进选题整体质量全面提高；同时以市场需求为导向，提高图书选题的市场占有率。
在保持一般图书经济效益持续稳定增长的同时，公司利用募投资金设立“辽宁出版传媒股份有限公司”，其在未来几年内将以重点图书、畅销书、外版书、买断作权和版权等不同类型销售总码洋有大幅度提升。
(2)进一步壮大公司的发行业务
公司将提高现有批发零售业务的发展规模，有效降低运营成本并提高企业在同行业中的竞争优势，为实现全国连锁经营体系的建立、成为中国最具实力的图书零售企业打下良好的基础。
北方图书城计划利用自身积累的品牌优势和统一规范的连锁经营模式，有效整合社会资源，在完成省内零售网络有效覆盖的基础上，建立全国范围内的连锁经营体系，初步建立北方地区跨省连锁体系。在现有规模的基础上，设立沈阳、大连、哈尔滨和北京四个区域的连锁总部，新建连锁店，进一步巩固和发展辽宁地区的市场份额，在东北地区及周边省、市及地区快速打开市场局面。
北方配送公司与亚马逊—卓越网的成功合作实现了与世界一流图书零售网站业务的接轨，拓展了新的业务领域，为北方配送公司规模化发展提供了新的方向和空间，对于公司全面提升核心竞争力，为未来与其它专业网站合作参与更广泛的市场竞争积累经验。
(3)积极发展电子商务
公司致力于建设电子商务交易平台，并计划与网络图书音像商品零售网合作，实现与世界一流图书零售网站业务的接轨，为公司规模化发展提供新的方向和空间。北方配送公司将充分利用北方图书网将上下游企业进行整合，实施电子商务平台升级改造项目，以北方配送公司为核心，通过数据为纽带，将出版社、配送公司、零售店、读者结合在一起，构成一个面向最终顾客的完整电子商务供应链。
(4)开发电子出版项目

公司发挥传统媒体的行业优势，定位于专业的电子内容服务提供商，在整合最新的科技成果基础上，借助在全国同行业的人才和技术优势，采取委托生产方式，推出电子书产品，开创并引领电子阅读行业发展。电子出版物经过下载、存储到专用存储卡中即可通过电子阅读方式进行浏览、阅读，可以大大节约纸张、印刷、仓储、运输、发行的各个环节的消耗，真正的环保节能，是信息时代的绿色产品。
(5)开展多方面的国际合作
公司将借助作为世界著名出版传媒集团德国贝塔斯曼和世界顶级文化产业公司英国吉尼斯在中国中国有文化企业中唯一合作伙伴的良好影响和先发优势，在原有组织结构上，以更加开放的思路方式和方式，大力整合国际出版资源，制定专门规划和具体实施举措，形成集约规模、实现集约效益。以辽科社、辽宁贝塔斯曼、吉尼斯(辽宁)俱乐部等企业为引领和重点，更加专业化、产业化、商业化和效益化，使公司“走出去”战略不断成熟和壮大。
2.市场开发与营销网络建设计划
(1)继续扩大市场占有率，稳定老客户，拓展新市场；
(2)以教材招投标为契机，建立教材发行网络店与构建以市、县新华书店为主的一般图书发行网络营销体系，迅速扩大对市、县新华书店的配供占有量；
(3)发行零售企业利用自身积累的品牌优势和统一规范的连锁经营模式，在完成省内零售网络有效覆盖的基础上，建立全国范围内的连锁经营体系；
(4)加强配送企业连锁经营总部的功能建设，构建以北方配送公司为连锁经营总部、以北方图书城连锁店为终端市场网络的现代发行分销体系战略。
3.收购兼并计划
通过兼并、重组，从目前主要从事纸质图书出版企业转变成多媒体经营的大型传媒企业。通过收购省内内外出版发行企业，加快公司规模扩张的步伐，扩大高新技术媒体的研发和生产，提高公司在省内外出版市场的占有率。
4.国际合作计划
继续全力实施“走出去”战略，提升专业化、扩大商业性和实效性，向专业化、商业化、产业化发展。在目前已进入美国、德国、意大利、澳大利亚、新加坡等二十余个国家主流出版市场的基础上，快速延伸发展，全面拓展国际市场。从现在版权合作、合作出版、品牌出口等方式，到实现本土化经营，并根据经营需要收购目标国家的知名出版公司。
5.再融资计划
公司成功上市后，将根据业务发展需要，适时采用增发、配股、发行可转换公司债券、企业债券或向国内商业银行贷款等多种方式融入资金，以满足公司产品开发、技术改造及补充流动资金的需要，推动公司长远发展。谢谢！

问：请介绍一下北方配送公司与亚马逊的合作为公司未来发展起到了什么作用？
金波答：北方配送公司与亚马逊—卓越网的成功合作实现了与世界一流图书零售网站业务的接轨，拓展了新的业务领域，为北方配送公司规模化发展提供了新的方向和空间，对于公司全面提升核心竞争力，为未来与其它专业网站合作参与更广泛的市场竞争积累经验具有十分重要的意义。本项目市场稳定、货源充足，采用的网络信息系统先进，物流配送技术和设备成熟可靠，经济效益较好。因此，本项目的建设是非常必要的，也是可行的。谢谢！
文字整理 于雅琴