贵州省新华书店有限公司

在集团公司指导下加快完成股改相关工作;强力推进整合教辅市场份额的占有率;加快建设全省一般图书卖场的建设、管理、经营工作,重塑新华书店品牌;重点完成相应的制度建设,规范企业经营管理程序;在集团确定的原则内高速推进与上海星源投资有限公司的合作。

深圳出版发行集团

集团正处在一个新的发展平台期,要建立以书城为依托的新平台。2014年正在筹备的几个大项目包括:1. 沙井书城8月份封顶,2015年初运营。2. 龙岗书城、光明书城争取2015年动工。3.龙华中心区书城、滨海书城争取2014年完成立项。4.大鹏新区书城、观澜书城争取获得政府支持。5.积极推进小书吧建设,2014年争取实现10个书吧布点。6.推动深圳书城走出去,争取2015年实现合肥书城投入运营。7.推动前海国家级数字出版基地建设,初步估算投入12亿。8.积极输出弘文品牌,一方面弘文可对体制机制进行改革,另一方面希望至少走出去两家,先在珠江三角洲地区布点,初步形成规模,增强影响力。

2014想什么做什么

发行企业

(发行集团篇)

晒晒任务单

(链接:2014年2月28日2021期第3版)

■中国出版传媒商报记者 郭 虹/整理

浙江省新华书店集团公司

深化改革,加快转型升级,走主业突出、技术领先、综合消费功能不断提升的发展之路。

亮点一:**完善信息管理系统**

加强业务精细化管理,提升中盘运营能力和流通效率,实现业务管理从货源保障型向以产品销售、流程优化和成本控制相结合的经营管理型的转型。提升信息技术保障能力,支持业务经营和多元扩展;发挥技术引领作用,引导企业在新领域、新业态的探索;依靠科技,挖掘信息技术资源的市场价值,扩大信息消费服务。实行和完善预算管理,加强资产管理和出租管理,加强经营风险防控机制建设,全面提高经营效益。

亮点二:**加快电子商务平台整体建设**

完善博库网平台建设和联运机制,提升博库网品牌效应。

亮点三:**加快实施农村"小连锁"工程**

以市场化的手段积极参与公共文化服务体系建设,完善全省图书发行网络,争取提前完成"十二五"末全省小连锁店400家、销售过亿的任务。

安徽新华发行(集团)控股有限公司

通过资本市场与实体经济的两轮驱动、传统主业的提升与转型,逐步形成文化消费、教育服务、现代物流、综合贸易、文化地产五大产业板块的核心竞争力,把集团打造成为大型的文化教育科技综合传媒集团。

亮点一:**确保传统业务稳中有升**

按照"百分百计划"、"掘金计划"、"登高计划"、"业务标准化"全力高标准完成教材教辅发行任务;做好重点图书的发行;拓展多媒体设备、实验仪器、音体美器材等教育用品新业务;拓展省外市场,发展电子商务;把控大宗贸易风险,实现销售新突破。

亮点二:**积极拓展国际文化市场**

进一步加强与新加坡友联书局,我国台湾丽文书局以及美国纽约中华书局、波士顿世界书局等海外书商的交流合作;办好书展;扩大印务公司业务;把海外文化商务平台落到实处,努力实现文化产品进出口贸易超百万美元。寻找一批影响力大、收益有保障的"走出去"项目。拟在纽约建立文化交流中心项目,为安徽文化交流作出贡献。

亮点三:**加快重大项目落地**

推动集团现代物流、数字教育、数字发行、文化商业地产等重大转型项目;快速增加第三方物流、数字化教育产品和服务等新业务的市场份额;大力推动全民数字阅读项目、检索式销售系统项目、传统书店多元业态创新项目、资本运作等新项目;积极推进"农民文化家园"建设,探寻可复制的成功模式。

福建新华发行集团

进一步保持教学用书发行优势。打好中小学教材发行的阵地硬仗。打好中小学教辅发行的攻坚硬仗。打好大中专教材发行的拓展硬仗。打好读书教育活动的宣传硬仗。进一步扩大一般图书销售。更加注重营销产品。更加注重营销渠道。更加注重营销策略。更加注重营销队伍。

亮点一:**积极推进重点项目建设**

抓住福建文化强省战略的有利时机,抓好海峡出版物博览交易中心总部大楼、智能化物流中心、泉州海峡文化学术交流中心、德化新华玉瓷文化产业园、新华文化城等现有重点项目建设,在全省范围形成布局合理、数量适当、影响面广的重点文化工程网络。谋划储备一批能带动全局、凸显亮点的大项目、好项目,增强产业发展后劲。

亮点二:**大力扶持多元产业发展**

各分公司要在强化传统主业的同时,发挥自身及战略合作方的品牌、渠道、业务、社会资源等优势,主动融入地方发展、建设大局,构建有本地区特色、符合自身实际和发展需要的多元产业体系。制定《推动多元产业发展绩效奖励暂行办法》,设立集团多元产业绩效奖励金,奖励在多元产品宣传推广、营销策划、经营管理等工作中有良好表现的单位、部门和个人。

亮点三:**深化运行机制改革**

结合海峡出版发行集团股份制改造,重点完善各市、县分公司领导班子议事规则和决策程序。平稳推进已完成转制工作的外文、版贸、图联3家子公司在业务、人员、资产等方面进行整合。上半年完成福建新华教育图书有限公司、现代新华物流有限公司组建工作。

亮点四:**开拓境外市场**

重点办好金门书展(台、澎、金、马巡回展)和美国加拿大、菲律宾马来西亚、荷兰丹麦、南非土耳其、新西兰澳洲5个对外书展活动,使之成为全国文化"走出去"重要品牌。进一步构建境外书展与出版物出口相结合、对外交流与外宣工作相结合的"走出去"模式。探索与国外知名文化机构的合资合作,推进更多的闽侨书屋、福建新华书店海外分店落地建设,拓展海外销售渠道。

江西新华发行集团

发行集团将按照"创新发展、优质发展、加快发展,打造全国领先的现代文化产业集团"的总要求和目标,加快推进转型升级步伐,做强主业,做大产业。

亮点一:**终端渠道转型升级**

一是着力推进"点、线、面"相结合的渠道网络建设。加快布局建设大型文化综合体,除做好南昌红角洲文化城的运营管理之外,重点推进赣州西津门文化艺术街区和吉安、上饶文化综合体等大型项目,力争"十二五"期间在全省建成2~3座大型文化综合体,形成文化综合体的旗舰队,带动全省渠道网络的转型升级。全力推进校园连锁超市的拓展,打造"校园壹品"便民品牌。积极推进发行网点进社区。二是提升门店品质。继续推进全省门店改造工程,确保完成南昌市老福山门市和时代图书广场2家重点门店的改造以及全省30家县级中心门店的改造。

亮点二:**业态转型升级**

一是依托和发挥现在资源的优势,通过兼并、重组、收购等方式,探索进入在线教育、互联网文化信息服务等行业,加大力度拓展网络售书业务,积极推动线下与线上的融合发展。二是继续拓展"新华晨光文具生活馆",力争"十二五"期间全省拓展100家以上。三是加强与北京网尚视听有限公司的合作,利用全省新华书店闲置的物业资源,力争5年内在江西省拓展20家"小型自助式数字高清院线"。四是拓展"新华手机城"项目,打造覆盖全省的手机连锁销售网络。五是进一搞好与方正集团的合作,抓好"个性化数字生活体验中心"的落地运营,积极对接数字出版。六是加快推进与江苏顺天集团的合作,确保2014年上半年"世界之窗科技创意产业园"投入运营。七是与北京若愚文化发展有限公司合作,拓展"三希堂"高端图书销售以及合作开拓高档图书的全国市场。八是加快推进现代出版物流港的建设,力争2015年年底前,项目整体投入运营。九是抓好与中国出版传媒股份有限公司、江苏凤凰出版传媒股份有限公司的合作,按照国内书业规模最大、功能最强、自动化程度最高、效率最快的现代化物流中心的标准,为物流产业的跨区域发展创造条件。

湖北省新华书店(集团)有限公司

从根本上调整以往过分依赖教材教辅的业务结构,全面进行精细化管理,以新业务为突破口打造新的业务增长点。2014年,数码产品、文化用品等新业务营业收入力求在上年基础上翻番,利润率实现较大幅度提升。创新商业模式,以新华崇文(O2O)连锁网点拓展项目为依托,全面推动全省网点建设转型升级,力争电子商务建设取得成效。

亮点一:**关于教辅**

2014年是湖北新华"教辅市场规范年"。为此,要进一步严肃"教辅新政",全面规范教辅发行秩序,要通过理顺体制、整治市场、优化环境来实现教辅增量。2013年,公司在与世纪天鸿、世纪金榜等6家民营书商签订了战略合作协议后,于今年新增了长江出版社和湖北少儿出版社2家,截至目前战略合作商已达8家,为规范全省教辅市场秩序奠定了坚实的基础。

亮点二:**关于新业务**

新业务是湖北新华在非图书类经营领域的战略性业务,将其真正打造成新的经济增长点,将有效缓解教材收入下降、实体连锁经营面临数字出版及电子商务冲击等刚性不利因素。2013年,新业务在起步之年就实现了盈利,有了一个良好的开始。2014年,为做好此项工作,各分(子)公司要秉承"因地制宜,综合效益最大化"的原则,将新业务作为一把手工程,并根据卖场实际情况,拿出一定面积的场地开展新业务。公司总部要全力支持、引导、督办分(子)公司积极推动新业务拓展,包括在网点拓展、经营模式优化、引进有实力的合作商、项目采购、团供市场开拓等各方面、各环节对基层分公司进行专业指导和培训,使服务和督办双管齐下。

亮点三:**关于项目建设**

将采取建设一批、规划一批、预研一批的方式滚动推进项目工作。包括成立公司项目建设领导小组和新华崇文O2O连锁网点拓展项目小组、孝感临空经济区物流产业园项目小组。湖北新华已与孝感市临空经济区管委会在孝感签订了《长江传媒智慧物流园项目战略合作框架协议》,拟在临空经济区内高起点规划、高标准建设长江传媒智慧物流园项目,着力打造立足中部、辐射全国的现代智慧物流示范项目。

海南凤凰新华出版发行有限责任公司

通过实施"制度创新、业态创新、技术升级、人才强企、网点建设、项目建设和资源整合"战略,进一步整控市场,巩固和扩大海南、江苏两省出版发行系统跨省合作成果,在竭诚服务全省人民和广大游客,精心打造海南书香文化中实现转型发展,充分发挥国际旅游岛文化建设排头兵作用。计划销售码洋75476.78万。其他业务收入(物业租赁收入)1614.13万元。利润总额1177.3万元。员工薪酬总额增幅不低于7%。

亮点一:**调整结构 创新营销**

对卖场库存结构和经营结构进行调整,尝试引入合作伙伴,联营相关文化产品,使之既是线上线下互动体验店,又是线下电商销售的配送基地。调整采购策略,着重抓好重点社、重点书、畅销书、常销书的采购,提高购进品种的有效性和满足率,降低退货率。组织策划承办第六届海南书香节,争取采取"政府倡导、专家指导、社会参与、企业运作、媒体支持"的运作机制,努力把海南书香节打造成为全民阅读的综合载体。

亮点二:**加快投资制度建设**

抓好在建、筹建工程建设工作,加强对文昌清澜新华书店项目和澄迈凤凰新华大厦项目的跟进监管,尽快实现项目投入使用;推进澄迈公司旧址重建项目、儋州公司综合楼项目、琼海公司嘉祥街内侧旧楼拆除重建项目、乐东公司抱由镇综合商住楼重建项目,争取早日开工建设;做好乐东九所项目的验收、办证等工作。

亮点三:**升级优化信息管理系统**

搭建海南凤凰新华公司的OTO平台,创建线上线下体验消费服务系统。投资建设"图书行业自助服务终端"项目,提升电子信息商务化水平,计划在全省发行网点、太阳城大酒店及一些加盟网点投放,后期考虑在各中大专院校、星级宾馆搭建自助售书机,进一步提升服务读者的能力。搭建海南农家书屋与农家书店信息化综合服务平台,为广大农村地区提供方便、快捷的网络查阅、网上购买等服务,并尽力将图书网点向自然村延伸。发展新华e卡加盟商户,提升其使用价值和品牌效益。

新华文轩出版传媒股份有限公司

集团将不断提升出版物的市场竞争力,优化渠道服务和运营能力,形成传统主营业务与新兴数字业务并举的文化产业发展格局。同时,以资本、资源整合和战略合作为手段,培育新的利润增长点。公司将按照集团发展战略,稳步推进A股上市发行工作,努力实现资本市场再融资,达成A+H两地上市的阶段性目标,利用国际、国内两个资本市场,积极推进公司跨越式发展。目前,公司A股发行相关工作正在积极有序的推进中。

亮点一:**推进出版发行深度整合**

创新内容生产组织方式,实施出版精品工程,提升内容资源多载体、多渠道的市场化运营能力,全面推动内容资源的价值提升。搭建资本经营平台,提升资本经营能力,推进跨区域及相关文化产业发展,进一步增强集团的市场竞争力和持续发展能力。

亮点二:**推进零售门店升级拓展**

提升出版物零售渠道运营能力和盈利能力。同时,继续稳步推进商超业务,应对出版物消费市场的变化。加快推进集团的物流网络和ERP信息系统建设,进一步改善和提升集团物流配送和信息处理能力。

亮点三:**加强教育云服务平台建设**

构建线下线上教育服务体系,全面提升教育服务能力。通过提供教育服务解决方案能力的提升,实现省外教育市场的扩张。加快推进集团电子商务运营能力和数字出版平台建设,稳步实现集团业态创新和转型。

陕西新华发行集团

保持现有主要经营业务稳定,支撑经营大局。各公司确保主营业务销售总额不下滑,在稳定市场、稳定业务、稳定客户、稳定销售等方面,措施到位。专业公司和市县公司把业务做精、做细、做深。

亮点一:**全方位推动数字化产品销售**

2014年,全集团要把数字化产品销售,作为突出的重点经营抓好,力争实现两个目标:一是为开展业务打好基础;二是实现销售总额突破5000万元。集团今年将重点建立专业化的数字产品营销队伍,做好数字化产品的选定和货源组织,建立相关的业务运行制度规范和盈利模式。

亮点二:**推动重点经营项目发展**

2014年,全集团除了继续做好报纸期刊、办公文化用品、幼儿多媒体课堂等业务外,还将重点抓好航空机票、第三方物流业务。

新疆维吾尔自治区新华书店

勇敢面对2014年政策性销售减少、免费教材经费延期到帐、经营难度加大等各种困难,做到销售、利润各项任务增长,力争全区新华书店销售突破32亿元,实现利润1.5亿元。

亮点一:**做好新建项目规划及落实**

2014年区店在自身做好南疆民文出版物发行仓储物流设施建设项目、昌吉基建项目建设的同时,继续强化全区新华书店基建项目的管理督导,特别是对墨玉、库车、克州等难点基建项目的推进工作,加强地州市新华书店基建进度和建设质量的检查,做好项目竣工验收和决算审计。积极着手区店总部和新的仓储物流园区建设,加快办理前置手续和规划设计等工作,争取年内开工建设。

亮点二:**加强计算机信息管理应用**

实施发行物流数字化建设项目,做好项目咨询规划工作,先行推进网络信息系统升级改造,积极适应该区新华书店一般图书物流配送向请配模式的转型,以及中小学教材实施网络报订结算的新模式,进一步提高信息工作质量,为业务发展提供有效服务。

农村图书网点建设的"自建善借"策略

■**杨 真**(江西新华发行集团有限公司综合管理部)

农村图书市场是一个巨大的消费市场。中国是传统的农业大国,13亿人口中,农民占9亿,江西全省82个县市、1508个乡镇、农村人口3200万,只要每人购买1元的图书,全国9亿元的销售额,江西就有3200万销售额,可谓市场潜力无穷大。但占我国总人口绝大多数的农民,每年的图书消费量不足全国的1/4,这其中还主要是教辅书。在农村基本上没有规范的图书市场,农民购买图书一般要到县城。目前新华书店系统的农村发行网点在减少。以江西新华书店系统为例,城区发行网点200处,门市面积达7万多平方米,而农村发行网点几乎没有。供销系统的发行网点由于体制和效益等方面的原因,几乎全军覆没。民营发行网点也大多集中在县以上城区,乡镇一级只有极少数音像发行网点,或是少数百货小店兼营几本图书、杂志,品种少,不对路。

要开拓农村图书市场,就必须科学合理的营建农村图书发行网点,应采取"自建善借"的策略,全面拓展图书流通网络。"自建"主要指:一是在大镇建网点。在人口规模较大或经济实力较强的乡镇所在地建立新华书店下伸发行网点。在常住人口2万左右的乡镇建立下伸发行网点,这些网点工作人员由书店直接下派或当地招聘,店面采取租赁承包形式经营。这样既方便当地农民购书,又能解决书店卖书难问题,农民和书店均受益。二是与规模较大的中小学校联办校园超市,校园超市由新华书店统一管理,并保证图书货源,学校负责派遣老师做兼职发行员,利用学校课外业余时间开门营业,所得利润书店和学校按比例分成。这样不仅可以解决农村师生买书难、看书难问题,也给书店解决了卖书难问题,同时还能收集到广大农村师生对图书的需求信息,以便及时调整供求安排。

"善借"主要指:一是充分借助校园书店、社区书店、农家书屋代销点销售图书。二是尝试与各乡镇超市联手创办图书专架。如今各乡镇所在地办起许多便民超市,他们经营的商品都是日常生活必需品,每天来往顾客很多。可在当地选择一些人气旺的超市醒目处设立图书专架,摆放内容丰富的相关图书,带动图书销售。三是在中小学附近建立代销点。每所中小学附近或校内都有文具店或小商品店,可选择信誉度高的商店,作为新华书店销售图书的代销点,以实际销售图书码洋按一定比例折扣作为他们的报酬。货源由书店提供适销对路,对生产生活具有指导和帮助和书籍。书店不定期派农村发行员到代销点指导、检查、监督发行工作。

同时要大力开展营销活动,做到巡回展销不间断。一是组织图书下乡、下校巡回展销活动。去学校展销时,提前与学校沟通,请求协助进行广播和张贴海报通知,让学生提前知道。二是在乡镇门市店内定期开展促销活动。通过享受会员优惠、赠送小礼物、逢五逢十打折等方法,吸引、留住顾客来店消费。尤其是在农村乡镇赶集时,提供农民"看得懂、实用性、针对性"的图书。三是以农家书屋为载体,带动农民的阅读兴趣,每个农家书屋当地政府都配有一个图书管理员,可以通过管理员完成当地农民缺书登记后,再通过当地新华书店的网络进行及时的补充订购。四是针对农村网点比较分散,以及农村图书品种多样性等特点,应依托计算机网络技术进行管理,以适合农村图书的销售要求。在信息化建设的过程中,应加大对农村网点硬件和软件的建设。通过实施信息化管理,为优化农村网点图书结构,及时减少库存,严格控制成本,方便农村读者购书提供有力的技术支持。五是在一定程度上可以考虑引入集团总部的ERP管理,借助高科技的手段,及时、准确、快捷地将农民朋友的需求信息第一时间传递到总部,使之能快速地将各类书籍通过物流即时送达。