

随着开学季的到来,历经磨难的2020年迎来了第三季度的尾声。第一季度到第二季度,由于疫情原因,无论线上线下都受到了严重影响,书店门店客流、多元经营、产业项目建设等遭遇了严峻挑战。但挑战也带来了新的机遇。自5月开始,随着越来越多地区的防疫等级逐步下降,书店开启“自救”,电商发力、社群营销、大力度优惠促销等,迎来了今年销售的高峰。一度推迟的各发行集团半年工作会,也在第三季度陆续举行。综观各集团情况,下半年,多高度重视重点时政类图书发行,线下实体店书店则将加速向新理念、品牌化方向迈进。“创新”是提及最多的关键词。

湖北省新华书店(集团)有限公司  
河北省新华书店有限责任公司  
江西新华发行集团有限公司  
广东新华发行集团股份有限公司  
山西新华书店集团  
云南新华书店集团有限公司  
陕西新华出版传媒集团

内蒙古新华发行集团股份有限公司  
福建新华发行(集团)有限责任公司  
海南凤凰新华出版发行有限责任公司  
甘肃新华书店飞天传媒股份有限公司  
青海省新华发行(集团)有限公司  
宁夏新华书店发行集团有限公司  
(排名不分先后)

# 13家发行集团下半年规划 创新驱动融合发展 重点项目加速推进

中国出版传媒商报记者 焦翊/整理

## 湖北省新华书店(集团)有限公司

### 推动业务提质增效 实现线上线下一体化运营

湖北新华将以全年经营目标任务为依据,重点抓好五方面工作。

**一是千方百计完成教材教辅征订任务。**教材板块,重点解决新旧教材更替以及新高考改革带来的变化,并开展全省骨干教师培训等;加快秋季报订,确保“课前到书、人手一册”;提升大中专教材发行服务质量。教辅板块,以基层需求为导向,优服务,强基础;以公告教辅为核心,保本版、保大局;以幼教和高中为重点,拓增量、保发展;以风险防控为抓手,强管理、提质量。

**二是抓内控管理,提升风险防控能力。**首先,继续强化教育服务专员团队建设,全面推行“一点一信”“两票两单”市场化征订方式,筑牢“教育服务专员+校园书店+线上服务平台”三位一体的立体式营销格局,密切与学校师生的联系,牢牢掌控终端市场,全面规避潜在的征订风险。其次,强化内部业务流程管理,按照《教材教辅发行营销管理暂行办法》,完善产品准入、ERP考核管理、合同谈判及签订、采购报订、越库直发、客户评价、货款结算等全流程、全环节管理。

**三是抓好重点图书发行服务工作。**抢抓政策机遇和开学季时间节点,做好重点产品的发行服务工作,确保完成《习近平谈治国理政》(第三卷)发行任务。

**四是推动业务提质增效。**首先,加强团队建设,提升整体运营管理能力。要加快电商项目团队改革,构建线上线下运营体系;深化实施店长负责制,推行“一长三员”和“店长负责制”,提升全省门店的运营能力和服务水平;进一步加强内训师团队建设。此外,将进一步加大咖啡、文具、高校校园店项目制实施力度,通过全新的团队推动相关业务的迅速拓展和整合。其次,向市场要利润、向上游供应商要折扣,推动经营效益向头部效应聚焦。

**五是加快推进线上线下一体化运营。**着力打通前端,终端“两个瓶颈”,重点在ERP系统对接,智慧书店建设、自营九丘网平台功能集成等方面加快步伐,实现线上、线下一体化贯通和融合发展。

## 河北省新华书店有限责任公司

### 激发创新 增强企业持续发展能力

面对疫情防控常态化及实体店销售普遍下降的新趋势,河北新华将着力抓好三方面工作。

**一是攻坚克难、做强主业,全力完成各项任务目标。**加大工作力度,做好教材征订配发工作;利用好政策支持,稳固教辅业务,拓展教辅市场;抓住暑期及开学季等重要时间节点,推进一般图书销售;重点做好《习近平谈治国理政》(第三卷)、《中国制度面对面》等的发行服务工作。

**二是开拓创新、激发活力,增强可持续发展的能力。**加强对门店运营管理机制、激励约束机制、人才管理机制的创新,为企业发展注入活力;积极推动“新华优选”线上商城、数字业务、数教业务、研学实践活动开展,不断关注新产品、谋划新项目;各级门店,尤其是市级店,着力做好门店转型升级后的招商运营工作。

**三是担当尽责、强化管理,营造风清气正的良好企业环境。**

## 江西新华发行集团有限公司

### 创新主业经营 确保完成项目转型升级

江西新华将全力以赴,抢时间保进度,实现全年目标。

**一是切实抓好教材经营。**积极做好2020秋季中小学教材、幼儿教材、重点拓展产品的推广以及征订发行各项服务;扎实推进新一轮全省免费教材单一来源采购合同的签订,进一步推动幼儿教材征订发行,加大新产品教辅类点读笔的市场推广力度,为2021年春季教材征订发行打下坚实基础。

**二是切实抓好教辅集约化经营。**重新编制征订目录,将设定好的2020年秋季教辅目录与江西省教育厅出台目录予以匹配。重点维持好全省市场化教辅良好发展格局,对本版实力较弱的出版社,给予发行政策上的扶持和结算折扣上的倾斜,全力以赴扩展和保障本版教辅征订市场。

**三是切实抓好图书经营,积极开展营销活动。**全力抓好《习近平谈治国理政》(第三卷)等各类政治读物发行。把“假期读好书”活动作为提高销售的有力抓手,推动“新华大讲堂”“护苗行动”等“新华+文化”活动,并结合线上,以新营销模式开拓市场,重点抓好常备畅销图书主配、其他新书请配的配发模式。落实2020年农家书屋招投标工作。

**四是切实抓好转型升级项目。**首先,抓好保险经纪项目。计划在江西85个县、区上线和覆盖,实现全省在线投保人数达500万。其次,抓好新华云智慧教育项目。加快完成南昌红谷滩新区等教育城域网和教育智慧云平台建设项目交付的各项工作,做好江西省校园疫情防控信息系统(基教版)等项目的招投标及验收回款工作;积极推动与华东师范大学、阿里云的合作,落地新余智慧大脑项目,加强“点亮课堂”自主品牌产品生态链建设。第三,抓好教育装备项目。加快推进绿地集团德阳置业有限公司教育板块设备代采业务的同时,在艺术馆、图书馆、展览中心等领域积极寻求华为、海康威视、科大讯飞等企业合作。第四,抓好电商项目。做好主题图书数字推广云平台项目结项,持续优化B2B2C平台,完善平台与第三方供货商的系统对接,推进新闻网BBC平台在各基层分公司的应用。最后,抓好线上线下文化综合服务平台项目。按照“新零售、新生活、新体验、新服务”理念,积极推动与华章置业公司开展抚州新华文化综合体项目合作,加快推进宜春、萍乡等地文化综合体改扩建,南昌县、吉水、婺源等县级中心门店升级改造和庐山书店等特色书店建设。

## 广东新华发行集团股份有限公司

### 融合创新 持续保持高质量发展

广东新华将以产业互联网化为方向,以数字教材专用平板为切入点,布局线上、融合发展,继续保持高质量发展,重点做好五方面工作。

**一是克服困难,抓住重点,力争全面完成年度经营目标。**努力克服新冠肺炎疫情带来的不利影响,在危机中育新机、于变局中开新局,把握好年度重点任务,抓好各项工作落实,力争全面完成年度工作任务。

**二是全力以赴做好重点政治读物征订发行工作。**重点关注《习近平谈治国理政》(第三卷)、《中国制度面对面》《中国制度五十讲》等重点政治读物发行工作。

**三是积极拥抱新技术,创新教育教学服务。**加快教育服务创新,大力推进“互联网+文化+教育”融合,落实好数字教材专用平板终端发行等重点项目,积极构建后疫情时代数字教育生态系统。

**四是办好2020南国书香节。**继续发挥南国书香节弘扬主流文化价值,丰富人民群众文化生活,推动全民阅读的功能,办好2020南国书香节。2020南国书香节年度口号为“全面小康 书香芬芳”,采用线上线下结合、全省各级联动、分散同期办展的方式举行,全省设立150个分会场。

**五是加强人才保障,加大青年干部培养力度。**加快培养和启用专业化、年轻化、有能力、想干事的骨干力量,建立规模适度、梯次合理、接替有序的经营管理人才、青年人才和专业技能人才三支队伍,为改革发展输送新鲜血液。

## 山西新华书店集团

### 抓好门店建设 实现教装业务突破

**一是做好时政类图书发行工作。**做好《习近平谈治国理政》(第1~3卷)的发行工作,加快销售传账速度,实行发行情况周报制度。同时,统筹做好《习近平在厦门》《习近平在宁德》《习近平在福州》《中国制度面对面》等图书的发行工作。

**二是要积极应变,主动担当作为,确保“两教”发行稳中有增。**高度重视疫情防控常态化下教材教辅发行工作,在非常态中寻找常态,在不确定性中寻找确定性。

**三是要抓好门店建设,强化新华形象,持续提升门店经营质量。**继续开展门店(网点)经营质量提升年活动,学习借鉴平遥、原平、祁县、河津等公司的门店建设经验,尽快扭转门店形象,深化供给侧结构性改革,创新经营、创新模式、创新业态,把有一定学历、爱书懂书的员工充实到一线岗位,突出做好图书选品和码堆陈列工作,切实做到管理有章法、选品做到位,不断提升门店管理水平、服务能力和供给质量,奋力蹚出发展新路。

**四是发挥带动作用,推动协同发展,努力抓好相关业务工作。**重视晋版图书发行工作,将图书推广活动做细做实;发挥书店各自优势,共建校园书店,更好发挥校园书店平台作用;做好扶贫攻坚类图书的发行工作;做好发行网站建设,按照既定规划加快建成150个农村发行网点;推进数字农家书屋建设,协同做好数字农家书屋发展工作。

**五是抓住有利时机,精心谋划介入,确保教装业务有大突破。**各级公司要扎实开展“教装业务突破年”活动,牢牢把握发展有利时机,善于捕捉和创造机遇,深挖市场需求,勇于探索新领域、拓展新业务,全面进军教育市场,努力及服务教育提供整体解决方案。

**六是要加强培训练兵,提升员工素质,组织开展业务技能大赛。**各级公司要把握节奏,精心组织,尽早着手准备,尽快付诸行动,动员广大干部员工积极参与第六届新华杯业务技能大赛,坚持以赛代培,以赛代练,以赛代学,利用多种形式助力员工提升业务能力,不断成长进步。

## 云南新华书店集团有限公司

### 突出渠道经营 做强现代物流

下半年,发行板块将在深刻认识当前经济面临的严峻形势的基础上,在做好传统主业,巩固发行主渠道的同时,加快“书店+”融合发展、转型升级,开拓新业态,延长产业链等。

**一是突出渠道经营,强化优化教育服务。**首先,围绕学生需求开展服务。其次,做好教材教辅配送及消毒工作。同时进一步对接供应商,保障货源供给,保证全学段教学需求。第三,降低采购成本,减少无效采购及反向物流,精准发行。最后,优化活动载体,通过与学校或出版社合作开展主题活动,拓展形式、丰富内容,带动教育服务再消费。

**二是整合线上线下,扩能挖潜连锁经营。**首先,扩大品牌影响,全面推进实体店建设和线上线下融合发展,实现服务与需求的智能匹配和智能推送;其次,推动创新发展,做好品牌建设,营销活动、业务开发等具体工作,促进资源整合提质。第三,强化与重点供应商及战略供应商的深度合作,通过与供应商沟通,与连锁门店协调,共同应对危机。最后,拓展企业团购业务,拓展多元市场,提升发展效能。

**三是畅通信息平台,做好做优教育信息化工作。**首先,做好出版集团本部、出版社、书店集团和全省新华书店信息系统支撑和服务保障;其次,加大教育信息化市场开拓力度,加强与教育信息化的最终用户、教育信息化产品的研发厂商的沟通,掌握最新的技术、产品,了解用户的迫切需求,更好的开拓市场;最后,做好滇教云数字教育中央厨房建设工作,抓好资源建设、内容开发工作。

**四是做强现代物流,加快资源整合,理顺工作体系。**首先,做好集团内部教材教辅纸张供应工作,拓展体系外客源;其次,加快推进物流网络体系建设,重点完成空港物流基地一期工程二次装修,并在今年投入使用,启动二期工程规划和筹备工作;第三,积极拓展第三方物流,丰富物流服务体系,降低物流成本;第四,加速物流数字化基础设施建设,推动物流产业数字化。

## 陕西新华出版传媒集团

### 聚焦教育板块 打造教育综合服务商

着眼教育、服务教育,陕西新华出版传媒集团将通过开展教装教培、研学旅行等,加深与学校、教育主管部门的密切关系,不断开辟新的市场,逐步向教育综合服务商转变。

**一是积极拓展教育装备业务。**依托新华书店分公司下属文化公司,拓

展教育装备市场,打造新华教育装备品牌;依托新华书店的品牌优势和渠道优势,及时捕捉市场信息,有针对性地进行重点推荐、重点营销,逐步提高教育装备的市场份额。

**二是培育研学旅行业务。**深化与专业的研学旅游公司合作,拓展研学旅行业务;加快推进延安书店红色研学项目的落地实施,依托延安红色资源,开发红色研学课程,建设研学基地,打造精品研学线路,为开展有特色、有品质的研学活动打下坚实的基础。

**三是举办“第十届陕西(西部)丝路图书交易博览会”。**要进一步丰富展会的内容和形式,提升展会的规模和档次,着力突出丝路特色亮点,打造在全国乃至“一带一路”沿线有重要影响的图书展会。

**四是通过扶持奖励,引导各级新华书店对实体店转型升级。**力争5年内完成全部门店的转型升级;因地制宜建设“小而美”的特色书店,扩大网点覆盖面;打造新型阅读空间,丰富产品业态,提升服务质量,增强读者阅读体验;创新销售模式,推进线上线下销售融合,不断提升销售能力。

## 内蒙古新华发行集团股份有限公司

### 构建教育服务体系 强化渠道建设

**一是健全完善教育服务体系,做好“两教”工作。**贯彻“三贴近、三服务”发行理念,打造具有新华特色的教育服务专员队伍,积极介入幼儿教育、中职、大中专,研学旅行、教育装备,延伸教育服务产业链;加快实现教育服务板块的“三保证、一目标”,保证质量,夯实基础;保证规范,拓宽渠道,实现构建完善的教育服务体系目标。

**二是创新思路,落实实体店改革发展任务。**把重心转移到书店的管理和经营上,继续完善好“七进工程”的条件、业态、经营管理模式;加强书店的管理,创新模式,练好内功,挖掘潜力,建设最美书店。同时,加快智慧书城推广,加强最美书店建设工作,做好线上营销,积极走到店外,弥补疫情带来的损失。

**三是提高站位,做好重点政治读物发行工作。**做好“两会”相关图书及《习近平谈治国理政》(第三卷)发行工作,密切关注发行动向,做好与出版社的信息联通,及时与上级部门沟通,扩大宣传营销力度和覆盖面,努力提升服务质量。

**四是加强渠道建设,做好物流基地建设。**协调跟进盐业物流基地项目建设,加快推进建设进度,确保项目如期完成。同时做好物流基地的信息化配套功能和设施。

**五是立足长远,做好上市工作。**按照上市时间表和任务图,做好内控制度完善、审计报告出具、战略投资者引进、组织架构搭建等工作。

## 福建新华发行(集团)有限责任公司

### 加强人才建设 创新思维开拓新市场

下半年,福建新华要善于在危机中育新机、于变局中开新局,扎实抓好各项工作,努力实现全年目标任务,全方位推动集团高质量发展超越。

**一是打基础。**加强干部队伍管理和人力资源建设;门店和网点建设与管理要积极创新思路,加快速度;重视社会效益评价考核工作,相关分公司要认真结合被扣分项,逐项认真抓好整改;建立相应制度,认真做好库存图书清盘工作,推动遗留问题的解决;集团数字化建设工作要迈出新步伐,做到积极探索、努力实践、开拓思路、实现效益;加快集团定岗定编定责工作,加大内设机构工作的创新力度;进一步优化各单位各部门的绩效考核工作,年内实现总部业务中心、各分(子)公司目标绩效考核管理全覆盖;坚持实事求是,加强调查研究,按照时序进度做好相关课题研究和“十四五”规划的编制工作。

**二是勇创新。**深入贯彻新发展理念,坚持创新思维,推动工作开展。首先,着力开展图书“七进”工作创新,各设区市分公司要积极与当地市委宣传部门及相关部门达成战略合作,推动一般图书“七进”工作,努力实现一般图书销售增长。其次,着力开展线上经营工作创新。集团数字服务中心要积极探索新零售模式,进一步明确目标、积极作为、努力推动、加强指导、及时总结,不断提升集团数字化工作水平。最后,着力开展多元业务推广工作创新。各分(子)公司要积极研究市场,特别是后疫情时代对市场带来的影响,找准定位、攻坚克难,利用好门店网点,努力开拓新的市场。

**三是善统筹。**牢固树立“一盘棋”思想,坚持从全局和整体出发,局部利益服从整体利益,加强对各项工作的统筹兼顾,形成合力,努力实现发展的全面、协调、可持续。

## 海南凤凰新华出版发行有限责任公司

### 抓住自贸港建设机遇 加快实体门店布局

下半年,围绕经营工作,海南凤凰新华将从四个方面发力。

**一是把好图书发行意识形态关。**坚持精品战略,对图书进货渠道、内容质量严格把关。同时,各门店要高度重视党和国家重要文件文献、重点主题出版物、优秀大众读物的发行工作,在店堂显著位置设立专柜、专架。

**二是把发行好中小学教材和重点党政理论读物作为首要政治任务落实。**除了要完成2020年秋季中小学教材印制、发行任务外,全力宣传、发行好《习近平谈治国理政》(第三卷),确保习近平新时代中国特色社会主义思想在海南得到广泛、深入的传播。

**三是以时不待我的精神,抓住海南自贸港建设的历史机遇,将多元业务打造成发展新支柱。**结合习近平总书记“4·13”重要讲话,对海南自由贸易港建设的重要指示和中央12号文件精神学习、领会《海南自由贸易港建设总体方案》,将制度集成创新摆在突出位置,破除体制机制障碍;融合发展多元业态,大胆践行双跨战略:跨地区拓展多元业务,跨行业寻找合作伙伴,创新商业模式,推动经营业态从图书经营向文化服务升级,从产品销售向提供价值升级,把书店打造成城市文化休闲空间。

**四是加快落实校园书店和农村发行网点建设规划。**校园书店和农村发行网点目标任务要具体到单位,责任落实到人。

(下转第7版)