

# 多家发行集团推进落实下半年工作抓手 构建文化平台推动战略新发展

■中国出版传媒报记者 焦翊

今年是实体书店发展迎来新机遇、新阶段和新挑战的一年,截至目前,新华发行集团实现了“时间过半,任务过半”的目标,在实体渠道拓展、经营业态创新、经营战略革新和集团化发展实现新跨越的当下,目标任务的如期完成,无疑给尚未完全复苏的业注入了一剂强心针。

今年上半年,各地发行集团一方面以“稳增长”为目标,做好图书发行,包括开学季、主题出版物发行等。另一方面以“谋创新”为目标,继续引入新技术,持续提升集团管理能力,并发力线上,打造线上图书交易平台,取得了不小进步;同时研学需求的全面爆发,也让不少新华书店在该领域投入更多的精力谋划布局,如内蒙古新华建立了10余个研学基地,山东新华研学基地也在快速拓展中。此外,在实体书店转型发展中,不少书店以“书店+”模式,持续推动平台化转型,实现了实体书店以书为媒,链接多业态构建文化中心的设想。值得一提的是,今年上半年,各地发行集团还纷纷参与举办书展、书市等,均取得了人流、销售的双丰收。

与上半年读书月、暑假等营销节点相比,实体书店下半年直接推动销售的机会减少,但如黄山市、华中图书交易博览会、浙江书展、广西书展、天府书展等各地书展将陆续启动,为各地新华书店的图书销售带来新机遇。

从各发行集团的下半年规划来看,一是部分地区的实体书店转型进入深水区,如何持续创新,吸引客流成为当务之急。以不同类型构建新门店成为应对愈发“挑剔”读者的重要举措,如浙江新华将继续深化旗舰店、标杆店等4类书店建设,并打造特色书店;河北新华致力于深度合作,以异业之力推动客流持续增长,满足不同群体的需求等;山西新华积极探索门店向阅读中心转化路径,逐步改变门店客流量不足、盈利水平低的现状。二是持续聚焦数字化转型。如河南新华的电商平台建设向专业优质转变,融媒矩阵向协同提质转变,会员社群向精细管理转变,打造新华书店会员经济新模式;黑龙江新华将着力构建“线上线下协同发展新格局”,持续加强北国书香网和抖音电商直播建设。三是持续发力教育服务。教育服务以研学为代表,今年上半年研学需求的全面爆发,让积淀许久的新华书店取得了不小的进展。今年下半年打造研学基地、开发研学线路是不少发行集团的发力点,如山西新华将持续提升研学业务品质,做好课程研发和市场细分,提供与研学市场相匹配的课程及服务。此外,如黑龙江新华将围绕“教育+”,构建覆盖幼教、义教、职教、高教的全学段、全渠道教育服务体系。内蒙古新华将扩大大中专中职、幼教市场份额,提升教装及研学习利润率,发挥智慧校园的平台优势;福建新华围绕《快乐语文》等重点产品发力,开展好阅读营销活动和研学实践活动。四是持续推动人才培养与引进。围绕人才培养,各地发行集团根据自身特点选择不同解决方案。如福建新华着力在教育培训、实践锻炼和帮带指导下下功夫,以优秀人才团队效应,锻造高素质干部队伍;内蒙古新华以“十四五”干部培养规划和“育苗计划”为指导,开展好第10期“百人计划”招聘工作;黑龙江新华常态化抓好人才培养,广泛开展业务技能培训。

- ◆ 甘肃省新华书店有限责任公司
- ◆ 黑龙江省新华书店集团
- ◆ 内蒙古新华发行集团
- ◆ 山西新华书店集团
- ◆ 河南省新华书店发行集团
- ◆ 福建新华发行集团
- ◆ 河北省新华书店有限责任公司
- ◆ 浙江省新华书店集团

## 浙江省新华书店集团 深入推进双循环体系 持续强化门店转型

浙江省新华书店集团着力从四方面推进工作:一是强化经营担当,全力冲刺全年经营目标任务,做到“自己跟自己比,要有进步;自己跟同行比,要有进位”,切实加强指标动态分解、精准研判、有效增长,力争实现全年经营任务。二是强化市场引领,深入推进双循环体系建设,组建集团深化改革领导小组,加强对集团公司改革的全面领导和重点指导,全面开展传统主板块市场能力提升专项行动,部署全省创新项目孵化,建立健全创新发展扶持机制。三是强化门店转型,持续提升运营服务能力,深化旗舰店、标杆店、标准店、特色店四类门店建设,试点实体书店转型工程,开展门店转型创新孵化大赛,抓好亚运书店、解放路书店等重点门店建设工程。四是强化大局意识,不折不扣落实集团各项决策部署,持续推进新集团化战略,各单位要有大局意识、共同体意识,自觉在“全局之图”中找准坐标,在各项工作中发扬“铁军精神”。

上半年回顾

上半年,浙江省新华书店集团的改革发展取得了结构性调整的阶段性成果,夯实了现代产业体系的发展基础,争取了门店转型的时间和空间,坚定了全员转型的根基自信和进程自信,为浙江新华的稳健运行起到了强力支撑作用。

## 河北省新华书店有限责任公司 提升主业水平 推进数字化转型

河北省新华书店有限责任公司下半年工作的着力点:一是鼓足干劲,进一步巩固提升发行主业质效,扎实做好教材发行工作,推动教育图书和教育服务提质增效,不断提升一般图书经营水平,抓好物流仓储体系建设升级工作。二是精准发力,加快推进发行业务数字化转型发展,提高新华优选商城运营水平,创新做好新媒体营销工作,持续增强数字化运营管理能力。三是聚合优势,创新打造新时代富有书香气的公共文化空间,通过依托门店创新、与其他资源和产业融合,拓展建设更多新型公共文化空间。四是加强统筹,确保经营管理安全高效运行,持续提高企业规范化管理水平。

具体来说,一是持续关注政策导向和行业发展趋势。围绕国家政策性文件及河北省委省政府、河北出版传媒集团工作部署,借鉴先进省份同行业先进经验,了解新的发展方向 and 态势,坚持问题导向,明确工作方向,推动业务工作开展。二是认真开展好主题教育各项工作,以主题教育成果推动企业高质量发展;切实在以学铸魂、以学增智、以学正风、以学促干方面取得扎实效果。三是狠抓落实,扎实做好各项经营管理工作。落实好“稳、增、拓、促、抓”五字要求;即“稳”住教材教辅市场,夯实发展根基;“增”加图书线上、店外销售,保持一般图书增长态势;“拓”展服务教育和公共文化服务,培育新的经济增长点;“促”进数字化转型和融合发展,为长远发展奠定基础;“抓”管理抓执行,确保各项任务目标圆满完成。

上半年回顾

上半年,河北省新华书店以“三稳三新五提升”为着力点,聚焦主责主业,坚持守正创新,深化融合发展,经济运行保持稳中有进的良好态势。

## 福建新华发行集团 围绕重点产品项目锻造高素质队伍

福建新华发行集团积极推动主题教育扎实开展、步步深入,努力把主题教育成果转化为推动工作的强大动力,取得更大实效。集团将聚焦主业,继续紧盯全年目标任务,压实经营责任,强化企业规范管理,围绕《快乐语文》等重点产品发力,开展好阅读营销活动和研学实践活动,为门店的创新发展和一般图书的业务增长赋能蓄力;将持续加大数字经济建设力度,线上线下同频共振,打造“我们正在读”“百家万品”等品牌和亮点;将积极办好对外书展,传播福建“福”文化品牌;要加强干部人才队伍建设,着力在教育培训、实践锻炼和帮带指导下下功夫,形成优秀人才团队效应,锻造高素质干部队伍。

上半年回顾

上半年,福建新华发行集团全面落实福建省委关于实施“深学争优、敢为争先、实干争效”行动部署,推进主题教育走深走实,持续提升“抓党建、严管理、促主业、补短板、强弱项”的工作力度和工作质量,各项业务发展指标完成情况良好。

## 河南省新华书店发行集团 加快转型发展 实现产业升级

河南省新华书店发行集团抓紧落实相关部署:一是坚持党建引领,探寻党企融合新方案,持续坚持正确发展导向,着力推动企业经济效益和社会效益稳步提升。二是加快数字化转型,阔步现代发行新道路,全面实现综合管理提质增效,业务运营高效协同、管理决策科学智能,完成全省新华书店管理创新与流程革命。三是升级教育服务,追求主业主责新突破,强化入校服务团队建设,坚定教育服务创新路径,高标准、高要求服务新时期全省广大师生教育需求。四是增强文化供给,引领“书香河南”新风尚,加快实体门店场景升级,高频、高质开展文化活动,持续增强读者文化获得感与幸福感。五是全媒传播赋能,打开渠道融合新局面,电商平台要向专业优质服务转变,融媒矩阵要向协同提质转变,会员社群要向精细管理转变,打造新华书店会员经济新模式。六是创新产业联合,推进融合共生新业态,要以智慧教育、研学文创、数字创意等业务为破局点,全面融入中原出版传媒集团价值共生的产业生态系统。七是深化机制改革,释放内控管理新动力,加强内控管理和风险防控,创新人才机制举措,为全省新华书店高质量发展保驾护航。八是高度重视、时刻关注、全面参与中原股份数据中台建设项目,确保中原出版传媒集团系统数字化建设工作顺利推进。

上半年回顾

上半年,河南全省新华书店守牢“为人民立心、为文化举旗、为产业领航,创新创造美好生活的精神世界”的初心使命,谋定干事思路,实践创新路径,全力为构建中原出版传媒集团“四横七纵多生态”产业发展新格局贡献发行力量,各项工作达到预期目标。

## 内蒙古新华发行集团 高质量推进 高标准建设推动新发展

内蒙古新华发行集团积极推动下半年工作抓手的落实:一是以高品质的文化供给,满足群众高标准的文化需求,持续推进实体书店建设,深度挖掘党员干部、青少年、社会大众等不同群体的阅读需求,围绕国家节庆节点开展形式多样、丰富多彩的文化活动,实施定制服务,以重点人群带动全民阅读,将新华书店打造成红色精神的宣传阵地、寓教于乐的精神园地和汲取智慧力量的文化高地。二是以高水平的文化服务,护航教育事业高质量发展,提前谋划好新年度工作,做好“两教”征订,持续拓展业务市场,扩大大中专中职、幼教市场份额,提升教装及研学习利润率,发挥智慧校园的平台优势,做好市场开发和推广应用。三是以高标准的项目建设,推动企业提标提速提效,加快推动包头、通辽、赤峰、乌兰察布等盟市物流库建设,挖掘现有仓储设施潜力,完成标室室智能化改造和物流信息化、智能化升级,实现与教材教辅、大中专教材等系统的无缝对接,释放物流网络优势。四是以高效能的经营管理,点燃企业持续发展引擎,以集团“十四五”干部培养规划和“育苗计划”为指导,开展好第10期“百人计划”招聘工作。五是以高质量的党建引领,保障企业做大做优做强。

上半年回顾

上半年,内蒙古新华发行集团一是教育服务战胜新挑战,圆满完成春季“两教”发行工作,强力拓展教育服务产业链,积极推进与江西金太阳教育集团等国内头部企业的战略合作。二是文化消费展现新气象,持续加强实体书店网站建设,新建“七进”工程店5家,内蒙古新华书店全面升级,在全国率先开创了实体书店与中华优秀传统文化相结合的新模式,国内首家沉浸式汉字科技研学基地正式落成。三是品牌形象彰显新优势,参与内蒙古自治区文博会,携1.6万余册、1400余种图书精彩亮相,开展主题阅读活动。四是项目建设再上新台阶,新华文化物流基地胜利竣工,自动打包机等先进设备上线运行,全面提高了发运质量和效率,功能完善、自成体系的现代物流网络逐步健全。五是改革创新赢得新突破,薪酬制度改革取得阶段性成果。六是党建引领释放新动能。

## 山西新华书店集团 强化制度体系 构建多元发展新格局

山西新华书店集团强力推进下半年工作举措:一是强化内部管理,加强制度建设促进工作流程的规范化;加强应收账款管理,加大清欠力度;有效利用ERP信息系统,优化业务流程,提高管理效率和决策能

力。二是做好主营业务,多级联动,做好“书+课程”“书+培训”“书+资源”“书+活动”等“书+N”整体服务;积极与晋版社联动,做好晋版图书消夏展等常规营销活动,利用新媒体平台做好主编讲书等线上推广活动;做好减法,对于不符合市场需求的产品和业务,做实专题市场调研,及时做出相应调整;严明纪律,本着适当奖励与普惠性奖励相结合的原则,制定切合实际的销售纪律。三是做实转型工作,积极探索门店向阅读中心转化路径,逐步改变门店客流量不足、盈利水平低的现状;丰富“慧读卡”营销模式,持续培养锻炼营销队伍,同时探索其他业务的可能性;持续提升研学业务品质,做好课程研发和市场细分,提供与研学市场相匹配的课程及服务。四是盘活闲置资产。

上半年回顾

上半年,山西新华书店集团各项经营指标基本实现“时间过半,任务过半”,摸清家底,分类盘活低效闲置资产,提高资产收益,实现国有资产保值增值。

## 黑龙江新华书店集团 主业增效 创新服务实现新发展

黑龙江新华书店集团主要围绕五个方面发力,努力实现经营能力、企业管理、党建方面新发展、新跨越。首先,在主业增效上再发力、再提升。一是坚决完成“课前到书”政治任务,提前谋划部署,确保秋季两教发运工作顺利完成。二是加大教辅市场开发力度,拓展教辅发展空间,整合教辅出版物资源,完善产品体系,优化服务模式,深化服务进校园工作,全力拓展课后服务项目,为各地学校打造嵌入式、一体化教育方案。三是增强图书选品的精准性和实效性,满足不同人群的阅读需求,扩大优质图书供给,提升业务团队水平。四是加强党政读物宣传推广。五是全力提升公共文化服务质量,高质量推进全民阅读。

其次,在创新服务上再精准、再开拓。一是围绕“教育+”,构建覆盖幼教、义教、职教、高教的全学段、全渠道教育服务体系,全面推进同“汉字官”等在线教育资源的合作布局。二是在文化消费领域聚焦政企服务,整合产品、渠道、客户等资源,针对不同用户在文化方面的多样化需求,提供文化定制服务。三是向假期托管、书店自习室等业务发力;做好服务保障,打造一站式素质教育托管基地。

再次,在经营模式上再协同、再融合。继续发力将北国书香网和抖音电商直播工作宣传好、发展好,创造更大的经济效益和社会效益。持续加强宣传工作,增加粉丝数量,进一步优化平台功能,提高服务便捷度,重点抓住“三个一”人群,即小学、中学、高中新一年市场需求,加大客户黏性。

第四,在企业管理上再深化、再落实。全省各级书店要按照集团《内控制度》,组织开展专题学习,确保企业合规经营。常态化抓好人才培养,广泛开展业务技能培训。

上半年回顾

上半年,黑龙江新华书店集团做优存量、做大增量;落实服务进校园工作举措;提振北国书香网和抖音电商经营效能;着力丰富文创等多元文化产品市场;以南岗书店转型升级为契机推动黑龙江全省新华书店服务再升级;进一步挖掘拓展“4·23龙江读书节”等系列全民阅读活动服务质效;建立健全主题教育学习读本的服务保障机制;修订完善企业内控制度和教辅奖励制度;常态化组织全省范围内的培训工作;高标准、高质量开展主题教育,将主题教育成果转化为集团发展的强大动力,推动企业各项事业迈上新台阶。

## 甘肃省新华书店有限责任公司 重点突破 协调配合 强化体制机制

甘肃省新华书店有限责任公司推进落实下半年工作抓手:一是突出重点、紧盯节点推动各项工作,“两教”发行、一般图书、高教与馆配、多元文创等主营业务板块明确各自的工作重点,紧盯重点品种、重点客户、重点区域、重点时段,抓住2023年秋季“两教”发行、线上征订平台推广、第二批主题教育开展、中职三科统编教材发行市场拓展、省内文旅市场复苏、门店升级改造施工等工作窗口期,全面推进经营工作提质增效;努力化解克服各种不利因素,确保圆满完成“课前到书,人手一册”政治任务。二是协调配合,加快推进确保工作实效,各部门(单位)进一步明确职责,逐级压实责任,强化协调配合,确保工作机制合理顺畅,按照工作计划时间表、任务书持续加力推进。三是强化管理,守好底线完成全年目标,各部门(单位)以狠抓落实为导向,强化目标管理,完善考核激励、奖惩机制。