

2026 金牌经理 Ace Manager

(第一期)

曲慧:聚焦主业提质 培育多元发展

人物信息 曲慧(哈尔滨市新华书店党委书记、总经理)

工作感言 深耕书海30载,从基层到管理,不变的是实干与责任。

管理心得 用心服务读者,用情凝聚团队,坚守初心,让书店持续发展、不断进步。



从基层图书发行员勤勉实干走来,曲慧已深耕新华书店行业30余载,历任哈尔滨市南岗新华书店副经理、经理,哈尔滨市呼兰区新华书店经理,2022年1月至今担任哈尔滨市新华书店有限公司党委书记、总经理。她始终坚持“团结、务实、高效”理念,带领团队攻坚克难,是深受员工信赖、读者认可的书店“领军人”,多次被黑龙江出版集团评为“先进人物”。在曲慧和团队的努力下,哈尔滨市新华书店主要经营指标连续4年实现赶超进位。

聚焦主业主责,构建教育服务新生态。担任哈尔滨市店党委书记、总经理以来,曲慧始终思考如何带领公司向“强而优”书店转型,向数字化转型,向“教育

服务商”转型。她以守正创新为目标导向,不断夯实主责主业,持续提升教育服务供给能力,坚决完成“课前到书,人手一册”政治任务。带领团队深耕“书香进校园”服务体系,积极推广“北国书香网”“新华校园智选”线上服务平台。2025年,公司实现营业收入3.21亿元。

驱动多元业态创新,推动“书店+”融合战略。在书店转型升级的背景下,曲慧带领公司团队主动求变、积极应变,不断探索“书店+”“阅读+”“文化+”发展模式。2025年,重点打造“哈尔滨记忆”历史文化展馆,引领读者感受百年哈尔滨的文化与历史;在门店空间设立“火岩瓷”非遗专区,将五大连池火山岩陶瓷工艺与现代阅读空间相融合;引入黑龙江食品品牌“森林茉莉”,让读者在书香中感受龙江生态的魅力。

重塑文化空间价值,打造城市文化会客厅。积极倡导书店服务理念升级和空间功能再造,从“卖书”向“文化服务”转型。为了让更多读者乐于走进书店,让阅读更具烟火气,曲慧一方面积极推进道里、香坊和动力分公司门店装修改造,结合地域特色、读者需求与消费趋势,对门店空间进行科学规划

与功能升级。另一方面推动南岗分公司重塑“城市文化会客厅”新定位,深化与高校、图书馆的战略合作,依托龙江非遗资源,创新推出“研学+非遗传承+职业体验”多元模式。

推广新华书店品牌,提升全民阅读服务力。曲慧坚持以文化传播为己任,致力于全民阅读推广和公共文化服务事业。在她带领下,哈尔滨市新华书店策划开展“知新国学公益讲堂”“新华姐姐讲故事”等品牌活动,邀请敬一丹等知名作家举办新书签售会,举办“天鹅书市”“冰雪节图书博览会”等品牌书展,持续做好农家书屋、送书下乡等基层文化惠民活动。2025年开展全民阅读活动490余场,参与人数16万人次,公司行业影响力和品牌美誉度持续攀升。

2026年,哈尔滨市新华书店将以“补短板、强弱项、增动能”为主线,重点聚焦四方面工作:一是聚焦主业主责,深耕智慧教育赛道,推动线上线下融合发展。二是创新阅读推广,打造差异化活动体系,擦亮新华文化品牌。三是深化改革创新,打造AI实训研学基地,培育多元发展动能。四是强化运营保障,推进精益管理,夯实发展根基。(王新雷 采访/整理)

人物信息 廖林艳(广西新华书店集团南宁新华书店党总支书记、总经理)

工作感言 30年,与书店共生长。功成不必在我,足迹必在路上。用文化雕刻美好时光,用阅读点亮生活。下一程山海,继续奔赴。

管理心得 坚持党建与业务深度融合,是我管理团队的基石。我始终相信,只有打造一支政治过硬、作风优良、业务精通的干部队伍,才能在复杂的市场环境中破浪前行,实现社会效益与经济效益的双赢。



自1996年入职广西新华,2024年9月起担任南宁市新华书店有限公司党总支书记、总经理以来,廖林艳始终坚守出版发行一线,以“稳中求进”为总基调,锚定“固本与转型”核心方向,在稳固教材教辅主业的同时,稳步推进文化品牌建设与非书业务创新,带领公司实现经济效益、社会影响力与核心竞争力三重跃升,充分展现了新时代基层管理者的责任与担当。

稳中求进,核心主业再创佳绩。廖林艳牢牢把握主责主业,统筹推进经济运行与发行工作,推动公司全年业绩实现跨越式增长。2025年,公司营业收入首次突破6亿元,利润总额同比增长超12%,经济运行稳中有进、质效双升。教辅发行领域迎来全面突破,全年实现发货码洋同比增长20.76%,市场覆盖与发行效率同步提升。重点主题出版物发行成效显著,《习近平谈治国理政》第五卷销量位居全区新华书店系统首位,切实履行国有文化企业的政治责任与社会使命,以实际行动传递主流价值。

锐意创新,品牌影响显著提升。紧扣全民阅读与书香社会建设要求,廖林艳带领团队参与承办中国—东盟图书文化周、八桂书香周、广西知识大会等大型文化活动,累计吸引读者6.85万人次,获区、市主流媒体多次报道,持续扩大品牌影响力。整合出版社及供应商资源,2025年开展文化阅读活动326场,组织乡镇流动供应147次、乡村阅读活动37场,有效延伸服务半径,打通公共文化服务“最后一公里”。深入实施“一店一品”战略,该案例入选中国新华书店协会、新华书店总会“第三届新华书店品牌强企业”;壮乡书城获评“年度最美书店”,多个门店入选自治区新闻出版局参与提档升级实体店扶持名单和参与公共文化服务实体店扶持名单,进一步增强“新华书店”的品牌号召力与社会亲和力。2025年8月,在她推动下,公司正式加入中国书刊发行业协会城市发行工作委员会,并签署全国城市新华书店文化共享战略联盟合作协议,迈出文化互联互通、行业协同发展的关键一步。

开拓转型,培育发展第二曲线。立足传统发行企业转型需求,廖林艳积极拓展非书业务,推动公司向教育文化清晰服务商转型。武鸣区公司打造“新华文具”连锁品牌,文体用品销售收入同比增长464.52%,成为新的业绩增长点;上林、马山等子公司在校服、办公耗材等领域实现突破,多元业务布局成效凸显。同步构建教育服务新场景,建成7所中小学劳动实践室,签约7所学校推进“桂阅智享书屋”项目,丰富教育服务供给。公司申报的“一本书的诞生——出版文化寻‘书’之旅”,经南宁市教育局审核作为市级选送课程,参与自治区教育厅“2025年中小学生研学实践教育精品课程(线路)”评选,品牌影响力进一步向教育领域延伸。

强基固本,治理效能持续优化。坚持党建引领,廖林艳不断完善内控机制,强化合规管理,通过公开竞聘优化中层干部队伍结构,激发队伍内生动力与活力。在她的带领下,公司以高质量党建引领高质量发展,不仅实现经济效益的稳步提升,更在服务全民阅读、传承优秀文化、赋能地方发展中发挥积极作用,为“十五五”时期高质量发展奠定坚实基础。

未来,廖林艳将继续带领南宁市新华书店坚守文化主阵地,深耕主业强根基,勇拓转型新路径,以更坚定的决心、更务实的举措,推动企业在出版发行高质量发展征程中再创佳绩,为建设书香社会、推动文化繁荣贡献更大力量。(戴佳运 采访/整理)

廖林艳:稳中求进 推动文化品牌建设与非书业务创新

李仁诚:深耕20余载 以“IP运营+空间打造”塑造书店转型新标杆

李仁诚秉持从业初心,凭借精准的市场定位、多元化的经营模式与跨界融合的创新策略,带领公司连续5年实现业绩稳步增长。2025年,崂山区新华书店主营业务同比增长13.52%,持续巩固稳健增长态势。这一实干业绩不仅诠释了传统书店在新时代的突围与新生,更彰显了新时代书业管理者的责任与担当。凭借突出的贡献与成绩,李仁诚获评青岛市崂山区首批“领军人才”。

打破传统书店单一售书模式,锚定“文化空间+公共服务+多元体验”的转型方向,牵头打造融合化、场景化的文化阵地。李仁诚重点推进青岛市博物馆东区二层文创体验空间、西区三层阅读体验空间的运营工作,以及崂山区图书馆创新园分馆托管运营项目,将书店服务延伸至公共文化服务体系的纵深领域。在此过程中,崂山区新华书店成为青岛市首家成功托管博物馆和公共图书馆的新华书店,构建起“书店+博物馆”“书店+图书馆”的实体书店经营和公共服务融合模式。通过区委、区政府人才家园文化空间项目运营,将文化服务嵌入人才安居生态,打造出“馆店融合、资源共享、服务一体”的新型公共文化空间样板,进一步拓宽了服务边界与辐射范围。

特色活动策划与品牌塑造,始终将人文关怀融入活动策划和读者服务的整个流程。李仁诚秉持“活动汇聚人气,品牌提升价值”的理念,紧密围绕节气节点和文化热点,策划了一系列特色营销活动。他积极联动教育部门、学校以及出版社,聚焦青少年的阅读和

人物信息 李仁诚(青岛市崂山区新华书店执行董事、总经理)

工作感言 深耕图书行业20余载,始终坚守传承文化、传播知识、传递幸福的初心,扎根经营管理一线。从基层服务到管理运营,深谙书店的生命力源于市场、兴于创新,坚持以市场需求为核心导向,推动书店向“IP运营+空间打造”深度转型,构建多元文化体验场景,以特色活动凝聚读者人气,借IP融合拓展经营边界。

管理心得 10年基层历练,始终秉持以市场为中心的理念,锚定市场需求精准谋划转型路径;格外注重落地执行,要求团队深耕工作细节,杜绝转型流于形式。基层视角赋予换位思考的管理思维,让经营决策更贴合市场实际、更贴近读者心声,确保书店发展始终扎根市场、服务大众。

教育需求,牵头策划了“城市课堂”“书香润校园 名家伴成长”等百余场品牌文化活动,让超过5万人次的读者受益。借助活动促进销售,实现图书销售码洋超200万元,树立品牌口碑,切实提升了书店的文化影响力和社会美誉度。其中,“书香润校园 名家伴成长”系列活动,还入选2022—2023年度书业营销推广“创意营销案例”。

立足本土文化资源,有效推动图书与文创深度融合,构建“IP联名+本土特色+图书衍生”的文创产品体系。李仁诚带领团队深化与青岛市博物馆的战略合作,推出10款IP联名文创产品,其中中秋联名月饼礼盒一经上市就迅速引发抢购热潮,短时间内销量突破千盒,并受邀参展青岛啤酒博物馆文创月展,获市场高度认可;深挖本土红色文化资源,联合青岛市文化和旅游局红色文化与革命文物处开发“红色记忆”

系列伴手礼,让红色文化借文创走进大众生活。此外,积极布局线上销售渠道,实施“稳老拓新”策略,推动线上营收同比增长46%,实现线上线下协同发展。

2025年,李仁诚以清晰的发展思路、扎实的工作作风、创新的营销理念,带领团队实现多项业务突破,全面提升崂山区新华书店业务规模与品牌影响力,探索出可复制、可推广的传统书店转型路径,为行业创新发展贡献实践经验。2026年,崂山区新华书店将聚焦教育服务转型、文化场景创新、定制出版融合与运营模式升级四大核心方向,持续深化“IP运营+空间打造”创新实践:以教育服务转型夯实阅读推广根基,以文化场景创新丰富城市IP表达,以定制化出版拓展书店供给维度,以运营模式升级激活可持续发展动能,构建起“空间可感知、IP可触摸、服务可定制、价值可衡量”的新质文化服务生态。(伊璐 采访/整理)



肖建新:提升文化服务能力 实现小而精、本地化、强黏性

人物信息 肖建新(湖南省新华书店祁东县分公司经理)

工作感言 带着对这份文化事业的敬畏与热爱,扎根县域、深耕基层,深扎祁东的本土文化,深贴百姓的阅读需求,在“守初心”与“求创新”的平衡中,让这家承载着几代人记忆的书店,既能守住政策使命的底线,也能成为祁东人心中温暖的文化港湾。

管理心得 以人为本、民主管理、科学决策、群策群力、谋求发展。



作为湖南衡阳祁东县新华书店经理,肖建新持续推动图书零售与文化传播,通过深厚的专业知识和一系列的创新举措,凭借对图书行业的热爱与敏锐市场洞察力,持续优化选品,引入贴合市场需求的热门书籍与优质大众读物,成功实现了书店销售增长。此外,还推动数字化转型,搭建线上购书平台,拓展销售渠道;打造专业而高效的团队,并积极开展文化推广活动,有效增强了书店的文化影响力与品牌知名度,为新华书店在新时代的持续发展注入强劲动力。

加强企业管理,创建一流队伍。肖建新认为,新华书店管理的核心是平衡“政治使命、文化服务、商业

经营”三重目标,这是区别于其他行业的根本特征。为应对读者阅读和消费习惯的变化,关键是要从“卖产品”转向“做服务、造场景”,守住线下体验的核心优势。在他看来,员工能力的提升很关键。“市场竞争是人才竞争,人才是企业经营制胜的法宝。”在这一理念的指引下,肖建新带领管理团队,始终把“加强队伍建设,提高队伍素质”作为书店常抓不懈的工作。为加强全体干部员工的思想教育,书店结合经营实际,详细制订了学习计划,有目的、有步骤、有重点地组织书店全体员工进行培训。他还强调,管理员工的核心是“分层激活+价值认同”,让不同际别的员工都能找到自身价值,既能完成政策性任务,又能适应市场变化。“说到底,新华书店的管理,既要‘对得起使命’,也要‘留得住读者、聚得起团队’,在坚守中创新,才是应对所有变化的根本。”通过组织全体干部员工对图书发行等方面知识进行强化学习,祁东县新华书店全体干部员工驾驭工作的能力得到了切实增强。

集中突击,图书销售实现新突破。一般图书销售是门店改革的突破口,也是提高书店核心竞争力的关键所在。面对竞争日渐激烈的图书市场,肖建新按照“以重点图书、文教书和读书活动用书带动一般图书销售”的发行策略,采取一系列有效措施,集中突击一般图书销售,取得了良好的成绩。2025年,在他的带领下,祁东县新华书店发行各类政治图书均取得良好成绩,尤其是在发行《习近平谈治国理政》第五卷时,

肖建新亲自带领全店员工进行业务征订,公司上下形成“你追我赶、齐头并进、奋发向上”的良好局面。

2025年,祁东县新华书店在重点图书品种上取得突破,共计发行《习近平谈治国理政》第五卷超3.2万册,码洋256万元;大码洋图书《辞海》(第七版)(彩图两卷本)销售码洋9.57万元、《郭嵩焘全集》销售码洋8.09万元、“中华文明突出特性研究丛书”销售码洋3.88万元、《湖湘文化通史》销售码洋2.35万元、《改变青少年命运的名人名言》销售码洋16.1万元。在肖建新的带领下,祁东县新华书店每年销售额递增,不仅多次被评为衡阳市新华书店先进单位,他还在年度工作中多次获得省、市级先进工作者、优秀共产党员等荣誉。

谈及未来发展,肖建新认为,县域实体书店的发展优势在于“政策托底+本土信任”,劣势在于“消费习惯转移+营收单一”,核心是不脱离县域实际谈创新。“祁东县新华书店的发展不追求做大,但一定要做深”,肖建新表示,通过深扎祁东本土文化,深贴县域读者需求,县级新华书店就能站稳脚跟,取得发展。下一步,祁东县新华书店将聚焦“保基本、做本土、轻创新”,既守住教材教辅的基本盘,又通过本地化服务激活新流量。“通过从‘卖书’转向‘做县域文化服务’,用‘小而精、本地化、强黏性’的模式,在政策红利与市场竞争之间,找到适合自身生存与发展的新路径。”肖建新补充道。(焦翊 采访/整理)