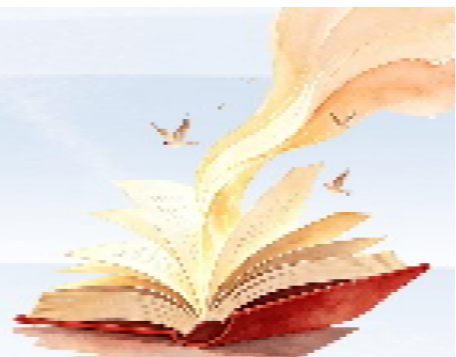


书香润企·榜样领航——陕西新华出版传媒集团高质量发展一线风采录



延河之畔

一家红色书店的坚守、突围与新生

延安中国红色书店外景 刘青摄



延安市新华书店常态化开展“朗读者”活动

延安市新华书店供图

巍巍宝塔山，滚滚延河水。延安，不仅是中国革命圣地，而且是新华书店的诞生地。80多年前，清凉山万佛洞的一孔陋陋石窟里，新华书店悄然诞生。从战火中传递真理火种，到新时代探索文化融合之路，这家从延安走出的老牌红色书店，始终与时代同频、与人民同行。

扎根于这片土地的延安市新华书店，带着与生俱来的红色基因，在实体书店转型浪潮中踔厉前行。八十余载风雨兼程，一代又一代延安新华人接续奋斗，从翻山越岭送书下乡，到线上线下融合发展，始终坚守国有文化企业使命担当，在时代浪潮中主动求变，走出一条守正创新、双效并举的发展道路。

红色初心，从清凉山走向万

地处延河北岸的清凉山，位于延安城东北，与凤凰山、宝塔山隔河相望。举目远眺，陈毅所题“万众瞩目清凉山”七个大字苍劲雄浑。这里，正是新华书店诞生之处。

1937年4月24日，中共中央机关理论刊物《解放》周刊在延安创刊，承担发行工作的发行科以“陕西新华书局”名义对外发行。这一天，被定义为新华书店的诞生日。同年7月，为躲避日军空袭，发行科迁至清凉山万佛洞，在底层一个小石窟里开设了门市部，办公室、书库、住所等全挤在这方狭小空间里。同年10月，“新华书局”正式更名为“新华书店”，这个响亮的名字延续至今，未曾更改。

1939年9月1日，新华书店在延安北门外新设门市部，正式独立建制，毛泽东同志亲笔题写“新华书店”店名。1948年，毛泽东同志在西柏坡再度题写店招，成为全国新华书店统一沿用至今的官方标识。1942年5月1日，陕甘宁边区新华书店正式挂牌营业，即为如今延安市新华书店的前身。

从小小石窟起步，新华书店发行网络逐步辐射全国、遍地开花。如今，全国新华书店网点超万家，已成为发行主题出版物、服务全民阅读、传播先进文化的重要阵地。

扎根于这片土地的延安市新华书店，已成为覆盖延安1市1区10县、拥有214名员工的本土重点文化企业，整体经营规模与综合实力稳居区域文化行业前列。

八十余载岁月流转，清凉山上的那孔石窟始终是延安新华人铭记历史、坚

守初心的精神坐标。“作为从延安走出的文化企业，传承延安精神、擦亮红色文化名片、提升城市的文化品位，是我们义不容辞的责任。”延安市新华书店总经理李强表示。在他看来，坚守，是企业发展的首要关键词。“红色初心是我们的根，不能丢。实体书店行业几经起伏，无论业态如何调整、空间如何改造，我们的主责主业始终不能偏移，这是延安市新华书店生存发展的根本原则。”

一路奔赴，兑现不变的书香承诺



延安市新华书店总经理李强 刘青/摄

“课前到书，人手一册”，短短8个字，不仅是一句对广大学校、学生的庄严承诺，而且是一代代新华人始终不变的责任与使命。

延安，地处陕北黄土高原，不少乡镇学校散落于沟壑之间，山路蜿蜒，交通不便，加之近年来教材改版带来的报订时间延后、到货不集中、期限缩短等挑战，教材配送一年四季都是一场与时间赛跑的硬仗。

“教材发行有着极高的行业壁垒，即便身处偏远山区的教学点也不能遗漏。面对困难，我们只有一个字——拼。”李强告诉记者，每年开学前夕，全市新华书店系统上下联动、凝心聚力、昼夜奋战：仓储车间灯火通明，工作人员精细分拣、逐项核验、层层把关，确保每一套教材精准无误；配送车队风雨无阻、穿梭城乡，争分夺秒抢抓工期、保时效，全力打通教材配送“最后一公里”。

延安市新华书店副总经理马飞表示：“教材发行是我们的立身之本、责任之基。我们始终把义务教育阶段、普通高教教材发行摆在所有工作首位，严格落实‘课前到书、人手一册’工作要求，抓实征订、仓储、分拣、配送、售后全流程管理；从仓储到配送，从市区到乡镇，每一个环节都责任到人、落实到点，全力保障全市基础教育教学需求。”据统计，近3年，春秋两季教材教辅配送实现了零差错、零延误、零事故、零投诉，保质保量完成每学期教育保障任务。

在保障教材发行工作的基础上，延

安市新华书店紧扣立德树人根本任务，常态化开展红色教材进校园、书香校园共建、公益赠书助学活动，近年来已累计开展校园主题活动18场次，无偿捐赠配套读本、工具书3万余册，书店的社会认可度和美誉度持续提升。

阅读空间，打造城市文化新客厅

当下，面对实体书店普遍遭遇的发展瓶颈，传统“只卖图书”的模式难以为继。如何利用自身优势，把“红色文化”打造为企业“核心竞争力”？延安市新华书店将目光投向脚下这片红色热土，启动“延安中国红色书店”项目，探索出一条以红色文化为内核的转型之路。

2017年4月23日，历经6年筹划建设，集红色文化、大众阅读、红色旅游文化于一体的大型书城——延安中国红色书店正式开业。书店坐落于延安市核心城区，共上下两层，营业面积达2000平方米，陈列图书品种4万余种，被誉为“中国最美新华书店”。

走进书店，迎面而来的是陕北农民打腰鼓的大型雕塑，安塞腰鼓改装而成的阅读灯悬于头顶，五角星吊灯点亮穹顶。空间布局上，复刻了清凉山新华书店旧址外观，融入枣园窑洞、延安保育院、杨家岭中央大礼堂等红色历史场景，红色文化与陕北民俗在这里相融共生。

作为献给新华书店成立80周年的献礼，中国红色书店打破传统书店单一售书模式，融合文创、文旅、咖啡简餐等业态，构建“图书+”多元业态。红色图书专区、朗读活动空间、少儿阅读乐园、文创体验区域等有序布局，满足不同群体的文化需求。

此外，中国红色书店持续以阅读活动为纽带，打造本土特色文化品牌，倡导全民阅读，共建书香延安。近年来，书店积极开展“延州阅读”系列品牌活动及“新春书相伴，阅读暖三秦”等主题推广活动，“朗读者”活动举办已超千场，举办名家签售、亲子阅读、读书分享、公益讲座等各类活动400余场，大力推进图书进社区、进学校、进乡村，让优质阅读资源直达基层，让阅读的种子在更多人心中生根发芽。

开业至今，书店累计销售额突破1亿元，日均客流量近千人次，先后被授予“最美新华书店”“年度特色书店”“全民阅读”活动先进单位、全国新华书店系统“红色教育基地”“全国文明单位”等荣誉称号，多次在全国“全民阅读·书店之选”评选中斩获“十佳展陈单位”“百佳阅读推广单位”等奖项。

如今，延安中国红色书店已不仅是延安市民驻足流连的文化客厅，还成为各地游客慕名而来的城市名片——在这里，红色历史可感可触，书香生活触手可及。

“这正是我们打造中国红色书店的首创。多年来，我们一直在探索如何让‘红色’成为一种审美和生活方式。当历史符号转化为服务当代读者的产品，红色基因绽放了我们区别于所有网红书店的护城河。”李强说。

数字赋能，奔赴更远的路书征途

在数字化浪潮奔涌向前、人工智能加速演进的背景下，身处图书发行产业链的最末端，实体书店如何激发动能、主动变革，成为摆在延安新华人面前的现实考题。

近年来，延安市新华书店开始尝试数字化转型，利用“有赞”平台开展线上销售业务，积极推进全域数字化升级，努力实现线上线下融合发展。目前，全市新华书店系统均已开设网上书店，年销售额达到400万元。对于一家深耕实体门店几十年的老牌书店而言，这是第一次真正意义

上驶入了数字化的航道。

今年，一场更深刻的变革正在进行。延安市新华书店依托陕西新华出版传媒集团倾力打造的“鲨鱼书店”文化电商平台，全力构建“图书销售+知识服务+非书业务+平台应用”四位一体的综合性文化电商体系。这个以“内容+科技”为核心引擎的新平台，整合了线上线下全渠道资源。依托这一平台，延安市新华书店打造红色直播、文创展销、线上读书服务等专属内容，用新模式破解行业痛点，力争在“人工智能+”应用等领域先行先试，勇当集团创新业务的“试验田”和“排头兵”。

但数字赋能的意义，从来不只是多卖几本书，它改变的是连接的方式。过去，书店是被动等待读者上门；如今，通过线上商城、短视频宣传、同城配送，好书可以主动“走出去”。同时，它也在重塑阅读的体验。借助5G+VR等前沿技术，让静态的书页“活”了起来，让红色故事有了更年轻的讲述方式。

回顾延安市新华书店的发展历程，李强用三个关键词加以概括：坚守、突围和新生。

坚守，守住红色初心与文化主业。在李强看来，“坚守”从来不是一句口号，是每一天开门营业时的那份敬畏，是每一次送书上山下乡时的那份执着，是面对市场诱惑时的那份定力。这这些年，实体书店行业起伏很大，但延安新华人始终清楚，不管业态怎么改、空间怎么调，传播党的声音和先进文化、服务全民阅读这个主责主业不能偏。

突围，突破传统业态与行业局限。中国红色书店的转型升级，就是一次重要的突围尝试——从卖书到卖文化、卖空间、卖体验，把延安独有的红色资源设计成研学路线，把窑洞变成阅读场景，把腰鼓变成台灯。这些本质上都在做一件事：就是把红色文化从“陈列在展柜里”变成“融入生活里”。用李强的话说，“这种突围没有终点，市场在变，读者的需求在变，我们就得跟着变，甚至要跑在变化前面，在融合发展中寻找新的增长点”。

新生，让老品牌焕发新的生命力。目前正在大力推进的“鲨鱼书店”文化电商平台、5G+VR红色文化体验、红色直播矩阵……新技术、新业态正在为这家老店注入新的活力，寻找“年轻态”的表达方式。让李强欣慰的是，越来越多的年轻读者愿意走进书店打卡、参与“朗读者”活动，年轻员工也开始在直播带货、文创设计、研学策划等新岗位上挑大梁。在他看来，当一家书店既能留住老一辈的记忆，又能吸引新一代的目光，这才是真正的“新生”。

从清凉山窑洞的星火微光，到黄土高原的书香满城；从烽火岁月的真理传递，到新时代的文化赋能，一代代延安新华人传承不息、奋斗不止，“爱党、爱国、爱店、敬业”的新华精神，始终流淌在每一位新华人的血液里。

立足新起点，奔赴新征程。展望前路，延安新华人将继续以红色为底色，以坚守为初心，以创新为羽翼，深耕文化沃土，传递书香力量，在新时代的浪潮中破浪前行，在延河之畔续写崭新篇章。

文化艺术报全媒体记者 刘青



市民在延安中国红色书店阅读 刘青/摄

书香里的守望者

马飞：把根扎进黄土 把心交给职工

2022年7月26日，对于马飞来说是极不平凡的一天。这一天，他正式从子长市新华书店调至延安市新华书店，出任党委委员、副总经理。

任职宣布会上，当主持人笑着说同事们为他准备了一份礼物时，会场大屏幕骤然亮起——一张张熟悉的面孔迎面走来，一句句质朴的祝福像溪水般流淌。画面里闪过8年里子长市新华书店全体员工并肩奋斗的点点滴滴：深夜加班的忙碌、年终举杯的欢畅、领奖台上的荣光，还有那些寻常却温暖的日常。

视频结尾，是一首同事题写的七言诗：“壮年来到瓦窑堡，为党工作解忧愁，带领职工同战斗，年年举杯把酒干。为人正气心向善，利益面前从不沾。如今踏上新征程，尔后还得好名声。”

那一刻，马飞热泪盈眶。这份悄悄准备的惊喜，不仅被他存进电脑硬盘里，也永远刻在了心底。

八年，把“烂摊子”变成“排头兵”

时光倒回至2014年，马飞初到子长县（2019年设县级市长市）新华书店，面对的是一个经营连年亏损、账面

负债达1378万元的“烂摊子”。宣布任命的当天，书店大门甚至被锁上了。

面对如此窘境，马飞暗自立下决心：不干出个模样，决不开子长县。

在就任经理后的7天时间里，他与每一位职工促膝长谈，倾听大家的声音。一周后，一份包含了短期、长期规划及管理制度的工作方案，从他的笔下诞生。

接下来的日子里，他利用一切资源，四处奔走。2014年，书店偿还494万元职工贷款，甩掉了沉重包袱；2015年，书店经营实现扭亏为盈；2016年，职工第一次拿到了绩效工资。

8年间，马飞在管理上有着近乎苛刻的铁律——每周一早九点，雷打不动召开例会，详细安排周内工作。除出差在外，他从未因个人原因缺席过一次。

在管理上，他主张赏罚分明，但更看重人性化。在马飞的带领下，子长市新华书店从全省倒数跃升至延安市第一梯队，职工绩效工资名列全市最高，公司连年被评为省、市优秀单位。



延安市新华书店副总经理马飞 刘青/摄

四年，在新赛道跑出“加速度”

如今，马飞已在延安市新华书店走过4个年头，从教材发行到仓储运输，从线上转型到多种经营，每一项工作，他都扎得深、抓得细、做得实。

每年开学季前夕，从征订、仓储、分拣到配送、售后的教材发行全流程，马飞全程把关，通过细化校方对接服务、优化配送保障，持续推进教材仓储标准化、分拣精细化、配送专业化建设等举措，实现教材分拣准确率100%，大幅提升配送时效，稳固核心市场份额。近3年春秋两季，教材教辅实现零差错、零延误、零事

故、零投诉，全市中小学及高中教材教辅3年累计增收超千万元。

面对实体书店的转型压力，马飞敏锐地意识到，必须加快数字化转型，开拓线上销售，才能闯出一条新赛道。近年来，他统筹全市布局，打造涵盖线上商城、短视频宣传、同城配送于一体的新媒体矩阵，打通线上线下门店自提、同城配送、乡镇直达的全渠道。

与此同时，他全面梳理书店自有经营性房产，建立标准化资产台账，精准招商盘活闲置资源；带领团队深耕大中专院校市场，不断拓展合作院校规模，从教材征订到馆配图书提供全流程服务；依托延安得天独厚的红色资源，打造融合新华红色历史的专属研学线路。

作为一名新华人、一名共产党员，特别是一名企业管理者，马飞始终保持着阅读与学习的习惯。每晚临睡前，他仍会习惯性地打开喜马拉雅App听书，或在学习强国上摘抄一段笔记。他坚信：“只有不断为自己充电，更新知识体系，才能跟上时代的脚步，走出更加坚定的人生。”

从子长到延安，他用实干破解困局，用温情凝聚人心，以共产党员的初心，在新华书店岗位上，书写着守正创新、履职尽责的动人篇章。

作为延安中国红色书店文艺社科组的一名图书管理员，侯燕已在岗位上坚守了8年。

刚来书店时，侯燕并不太喜欢看书。她坦言：“读者有时候问到我不知道的东西，就会有点自卑，有点挫败感。”这份窘迫，反而成了她成长的动力——遇到不懂的问题，她便立刻查阅资料、充实自己。

平日在一楼工作，侯燕接触的读者大多是文艺社科类图书爱好者，有些读者喜欢博览群书，讲起书来头头是道，时常反向给她推荐好书。时间久了，她被书店的书



景丽丽搀扶老年读者 受访者供图

老人觉得被敷衍，转身就去投诉了。“我当时心里也有点不开心，”景丽丽坦承，“我已经在很忙的状态下帮你查了，为什么还去投诉呢？”但她很快想通了：“在老人心里，新华书店

故、零投诉，全市中小学及高中教材教辅3年累计增收超千万元。

作为一名新华人、一名共产党员，特别是一名企业管理者，马飞始终保持着阅读与学习的习惯。每晚临睡前，他仍会习惯性地打开喜马拉雅App听书，或在学习强国上摘抄一段笔记。他坚信：“只有不断为自己充电，更新知识体系，才能跟上时代的脚步，走出更加坚定的人生。”

从子长到延安，他用实干破解困局，用温情凝聚人心，以共产党员的初心，在新华书店岗位上，书写着守正创新、履职尽责的动人篇章。

作为延安中国红色书店文艺社科组的一名图书管理员，侯燕已在岗位上坚守了8年。

刚来书店时，侯燕并不太喜欢看书。她坦言：“读者有时候问到我不知道的东西，就会有点自卑，有点挫败感。”这份窘迫，反而成了她成长的动力——遇到不懂的问题，她便立刻查阅资料、充实自己。

平日在一楼工作，侯燕接触的读者大多是文艺社科类图书爱好者，有些读者喜欢博览群书，讲起书来头头是道，时常反向给她推荐好书。时间久了，她被书店的书

香氛围所感染，渐渐爱上了阅读。从《主角》到《豆豆三部曲》，她不仅自己读，还常常和同事分享好读、交流心得，带动身边的人一起爱上阅读。

工作中，侯燕始终用真诚温暖着每一位读者。一次，一位不识字的老奶奶给孙子买书，拿着写有书名的纸条来了两趟，侯燕终于帮她找到了。老人家感激不已，竟把自己家种的蔬菜送给了她。“我当时非常感动，”侯燕说，“那种被信任的感觉，千金不换。”

每年开学季的送书到校，书店几乎全员上阵，风雨无阻。2024年冬，延安大雪纷飞，侯燕与同事们冒着严寒，将满满一车图书送到南泥湾中学。每捆图书都重达40多斤，她们从书店扛到车上，再到学校卸货、搬进教室，大家浑身被汗水浸透，直到下午3点才吃上午饭，却毫无怨言。

侯燕表示，她将继续坚守岗位，用耐心与细心服务每一位读者，用责任与热爱传承书香使命。

景丽丽：心怀热爱 把读者处成“家人”

对景丽丽来说，2023年是一个特殊的年份——这一年，她告别了多年的财务工作，来到延安中国红色书店，成为文教科技组的一名一线员工。转行原因很简单：“我非常喜欢阅读，来了这里，大家都说特别适合我。对我来说，这是一件很幸福的事。”

她日常工作繁杂而琐碎，涵盖图书上架、库存盘点、退货下架、为读者找书荐书以及配合门店开展阅读活动等。在服务过程中，景丽丽始终用真诚与善意对待每一位读者。

去年暑假，一个名叫王梓涵的9岁小男孩成了书店的常客。每天早上书店一开门，他准时进来，自己找地看书、写作业，还时常参加书店的阅读活动。时间长了，景丽丽和同事们的阅读习惯性地留意他：“今天他来了没？”“他坐哪儿去了？”后来大家得知，男孩

暑假快结束时，男孩画了一张贺卡送给景丽丽。那张贺卡被她珍藏至今，“我猜他也感觉到了来自书店的温暖”，而这份温暖，是相互的。至今，这个小男孩仍会在寒暑假、周末来到书店，与书店员工早已像家人般亲近。

日复一日的工作中，景丽丽也有委屈的时候。2023年9月开学季的一个周六，她在工具书区忙得不可开交，一位老人来问两本书，她抽空看了一眼说没有。或许是因为语速快了些，

文化艺术报全媒体记者 刘青