



实体书店如何找到“新坐标”

徽州书局以徽派典籍与非遗文创传递“文承徽韵”匠心，上海申东外语书店提供从启蒙纸本书到章节书的英文阅读解决方案，浙江新华旗下“文字里”社区书店还原邻里共读温暖日常……

近日，在杭州举行的第34届全国图书交易博览会上，“书驿栖光”特色书店展区人头攒动，各家书店亮出“镇店之宝”，讲述各自突围之道。

今年的政府工作报告提出，支持实体书店发展。一边是大众消费习惯迭代带来的挑战，另一边是政策春风和消费升级催生的新需求，实体书店如何找到再出发的“新坐标”？

正在被“重新看见”的实体书店

周末北京的一家商场里，老牌“网红”西西弗书店座无虚席，家长带孩子沉浸式读书，青年伏案自习；山东新华书店旗舰店山东书城里，有人为安静看书而来，有人为创作分享会而来，还有人为参加多样的教育活动而来。

实体书店转型正在发生。扎根南昌34年的青苑书店，曾在经营低谷时发文求助——“我是青苑书店，请不要让我冻毙于风雪”，呼吁书友充值帮书店渡过难关。

“情怀可以救急，不能救穷。”书店创始人万国英看得清醒：“活下来，靠读者，靠活动，靠30多年积累的信任。”书店多年累计举办超千场书友会，并通过限量签名本、定制书单等增值服务激励会员自愿付费。

还有书店向外探索。合肥中场休息书店在今年世界读书日前后，联合知名商业体举办合肥春日阅读节，邀请50余家出版社和书店参展。“我们把书店作为内容创意业务的展示窗口，把空间策划、活动执行能力转化为营收来源。”书店主理人小方说。

而对于苏州慢书房来说，与读者建立分层式的深度阅读链接同样重要。“和慢书房共读一本书”活动已坚持了10年，参与读者从最初的70人发展至每年约300人；还有面向孩子的绘本读书会、面向女性群体的主题读书会，持续强化读者与书店之间的情感绑定，增强消费黏性。

“实体书店的核心价值在于，它是线上无法替代的文化体验空间、审美空间与社交空间。”中国社会科学院大学哲学学院教授赵剑英认为，今天人们走进书店，除了买书，还为了寻找精神共鸣、感受城市温度、获得心灵慰藉。

读者为何仍愿走进书店

济南不贵书店里书架林立，书架侧面贴着许多顾客与心仪书籍的合影。

“还是有许多人愿意和一家书店产生情感交集。”店主王树增说，老顾客持续引荐新读者，他的微信号早已加满往来书友。

第二十三次全国国民阅读调查结果显示，2025年我国成年国民倾向于纸质图书阅读的比例达45.9%，位居各阅读方式之首。

这恰恰回答了一个被问了十几年的问题：线上购书便捷高效、电子书随手可得，读者为何依旧愿意走进实体书店？

——提供偶遇好书、静心专注的空间。读者小高说，逛书店时常能邂逅计划外的好书，打破信息茧房，收获意外惊喜。同时，各大书店优化空间设计，打造沉浸式阅读场景：如北京三联韬奋书店采用柔和防眩光灯光，按主题关联陈列书籍等，营造出适宜思考、沉静阅读的环境。

——承载社交功能，输出情绪价值。青苑书店千余场线下活动的核心

作用，是搭建人与人、人与书的桥梁。万国英认为，一场讲座、一次面对面交流，能够串联读者、书籍与同好，形成持续扩散的传播效应，带来的长远价值远高于单次图书销售利润。资深出版人三石也提出，实体书店的核心竞争力不在于卖书，而在于建立起作者、读者、书香文化互通的文化平台。

——加深人与在地文化的联结。中国书刊发行业协会数据显示，2025年全国文旅属性明显的实体书店营收增长率达23%，远超传统书店平均水平。本届书博会特色书店展区内，舟山岛上市店的海洋文化、宁波三味书店的溪口文脉、凤雅颂书局的“世遗泉州”主题，就精准契合了大众对在地文化的体验需求。

山东师范大学教授李辉分析，消费者对书店的需求已从单一购书转向阅读、社交、体验融合的复合型文化消费，差异化地域文化体验成为实体书店吸引客流的抓手。

政策护航与自我造血并举

今年2月1日起施行的《全民阅读促进条例》，从制度层面明确支持实体书店发展，鼓励其改善阅读条件、开展阅读活动，确立实体书店在全民阅读生态中的重要地位。

记者梳理发现，多地已出台相关扶持政策，如北京连续八年设立专项扶持资金，浙江投入资金采购实体书店阅读服务，厦门修订出台专项政策支持民营实体书店发展等。

在2026实体书店发展大会上，中国书刊发行业协会理事长艾立民提出，实体书店的“新坐标”核心是功能与价值的再定义——成为全民阅读的深耕者与推广中枢、文化消费的体验中心与美学空间、产业生态的创新节点与服

务枢纽。

“新坐标”落地为发展路径，首先是精准满足大众多层次、多元化的文化需求。

深耕深度阅读赛道，推动经营模式转型。赵剑英建议，实体书店应依托专业选书团队、定制化书单和精品书籍，打造线上不具备的专业优势。温州无料书铺作出示范，聚焦家庭阅读场景，推出双语阅读、文学阅读等标准化付费课程，从单纯图书零售转向阅读服务输出，破解盈利难题。

贴合大众社交诉求，构筑情感消费护城河。山东书城创新空间运营，开设老年大学、青年夜校及周末托管服务，带动2025年客流量同比上涨约一成。“当线下书店带来的情感体验远超线上购物，就能建立不易复制的经营壁垒。”山东社会科学院经济研究所副所长范玉波说。

扎根城市本土文脉，打造在地特色空间。黄山占川书局融合徽派建筑风貌与徽州传统文化，常态化开展主题文化活动，从“网红打卡地”转型为可持续运营的城市文化空间。主理人徐广宇表示，唯有找到契合城市气质、对接市场需求的差异化路径，才能行稳致远。

三石认为，未来书店的竞争，不再是品类之争、价格之争，而是场景力的竞争——“谁能为读者创造更独特的记忆、更丰富的意义与更深刻的归属感”。

新华社“新华视点”记者 杨湛菲 袁慧晶 萧海川



8月2日，市民游客在滁州琅琊山体验森林漂流（无人机照片）。

琅琊山位于安徽滁州市西南，是欧阳修笔下醉翁亭的所在地。盛夏时节，滁州依托琅琊山丰富的历史人文、生态景观资源，打造“日间游景、夜间逛集”的文旅新业态，激活暑期文旅消费新引擎。

新华社记者 计成军摄

上半年我国保险业原保险保费收入3.86万亿元

中国保险行业协会7月31日发布的显示，2026年上半年，保险市场运行总体平稳，业务结构持续优化、原保险保费收入3.86万亿元，同比增长3.3%；赔款与给付支出1.4万亿元，同比增长3.8%。

上半年，财产险公司实现原保险保费收入9846亿元，同比增长2.1%；人身

险公司实现原保险保费收入约2.87万亿元，同比增长3.6%；外资保险公司市场份额上升至9.7%。

中国保险行业协会副秘书长方咏在当日召开的2026年度第二次例行新闻发布会上介绍，目前，针对广西、湖北、甘肃等20个省份暴雨洪涝、台风、地震等

自然灾害，保险业累计接报案53.3万件，估损110.5亿元，已赔付55.3亿元，其中对暴雨洪涝及台风灾害赔付52.1亿元。

方咏表示，灾前，各地保险行业协会出台车险灾害互认指引，保险机构开展风险排查、应急演练，前置储备救援物资与跨区支援力量；灾中，启动省

市两级应急响应，依托警保、政保联动推行无差别免费施救；灾后，保险业落地“三免四快”便民服务，全力支持灾民重建。目前理赔工作有序推进，保险业将持续跟踪灾情，助力受灾地区尽快恢复正常生产生活秩序。

新华社记者 张千千

上海：加快推动家政企业向员工制转型

家政企业和雇主签订服务合同，家政从业人员与企业签订劳动合同或服务协议，再被派驻到雇主家庭提供服务——这样的模式被称为家政企业员工制。记者采访了解到，上海正加快推动家政企业从传统的中介制转为员工制。

来自贵州六盘水的蒋云连在上海做家政员多年，今年初，她加入了员工制。“以前我的收入主要是看如何与雇主谈，现在我的收入是直接从业主领，不仅工作稳定了，单量和收入增长了20%到30%，公司还有技能提升培训，我的职业荣誉感也更强了。”

2025年，上海公布首批16家员工制家政企业，通过建立标准化行业服务流程，加强统一培训，完善从业条件、质量评判标准、违规处理机制等制度规范，试点推动员工制转型发展。

员工制，最让人加入佳禾母婴的田纳纳看重的则是“安心靠谱”。“这里的收入、接单安排、职业培训和职业规划都很透明，新手月嫂的服务单每单到手

8000元，每年至少能接8个单以上，之后随着雇主好评收入还会提升，有的阿姨已经可以拿到每单2万多元，这都是我能看得到的成长路径。”

加入佳禾母婴第一个月，田纳纳是在培训中度过的，母婴护理10天、催乳5天、月子餐5天、上户前的岗前培训5天。“接下来，在真正接单上门前，我还要去医院实训，接触小月龄宝宝，如果不是包吃包住的员工制，我这个月挣不到钱肯定特别焦虑，现在我能静下心来专心学习知识、安心准备考证。”田纳纳说。

跃美家庭服务有限公司总经理徐君说，员工制家政员的收费比市价略贵，但对雇主而言，不再需要到家政服务“开盲盒”，而是由公司品牌和信誉兜底的高质量服务，得到了不少有烹饪家宴、为儿童读外语绘本等个性化优质服务需求的家庭认可。

徐君说，在员工制的推动下，公司的发展更上轨道。“今年内，我们130多名员工制家政员会完成职业技能证书提升全覆盖。”

“员工制为企业带来了更强的‘品牌效应’，让企业的发展越来越顺。”上海佳禾家庭服务有限公司总经理熊园梅说，佳禾现有600多名员工制月嫂，她们提升了职业技能，“空单”时间越来越少，消费者的满意度不断提升。“我们计划年内扩展到1000名员工制月嫂的规模。”

数据显示，上海首批16家员工制家政企业已转型员工2741人，转型员工中持有职业技能等级证书比例达97.8%，累计服务客户约120.8万人次。2026年上半年，16家员工制家政企业营收规模同比增长32%，完成服务订单同比增长11%。目前，不少家政企业转型发展的意愿积极，今年员工制家政企业数量和转型员工数量有望翻倍。

上海市商务委主任申卫华介绍，上海正在修订《上海市家政服务条例》，进一步完善员工制转型相关内容，通过立法优化行业制度框架，推动家政服务业向职业化、标准化、规范化发展，更好地满足市民多元化、高品质

的家政服务需求。

家政服务一头牵着市场需求，一头连着劳动者的心。上海多措并举积极提升家政服务员的归属感。走进普陀区的“自如友寓”里，跃美家庭服务有限公司的员工们正在这里休息。“这一项目以低于市场租金40%的价格为家政服务人员提供床位，在此基础上，我们公司为员工制家政员提供额外补贴，四人间每张床位每天只需要30元。”徐君说。

上海市商务委介绍，上海正依托“城市建设者管理者之家”为员工制家政企业协调筹措1000张床位，上海首个“家政服务员之家”即将挂牌。

近年来，上海积极落实家政技能培训扶持新政，强化技能提升补贴激励，将家政服务员补贴标准上调30%，放宽补贴申领条件，激发从业人员提升技能的积极性。据统计，2025年至2026年6月底，共有13001人次取得家政服务员职业技能等级证书，其中中级及以上11379人次。

新华社记者 周蕊 任影

一颗网球转动一座城——湖北京山打造县域网球高质量发展样本

盛夏傍晚，湖北省京山市文峰村的连片网球场上人声鼎沸。上至八旬老者，下至稚气未脱的孩童，或隔网对垒，或围坐观赛，清脆的击球声伴着阵阵喝彩声，在晚风中此起彼伏。

很难想象，这座践行“全民网球”的城市是我国中部一座常住人口不足60万的县级市。从1983年一片简陋的沙土球场起步，京山早已将网球“打”出竞技体育的边界，将之融入城乡肌理，走出一条以特色体育带动县域经济高质量发展的“京山路径”。

从沙土球场到全民风尚

清晨6时许，掩映在京山文峰公园浓荫里的十几片标准硬地球场上，清脆的击球便声声作响。71岁的网球爱好者李先生几乎一天不落、准时赴约，他最偏爱的是公园角落处那片不起眼的沙土球场。“我们每天会先打扫一遍球场。如果下雨了有水坑，就弄点沙来垫一垫。”他说。

1983年，京山第一支老年网球队就诞生在这里。怀着一腔热爱，球员们自己动手平整出一片简易球场，没有专业教练就对着录像带学习，最终拿下湖北省老年网球队的冠军。

一颗网球梦的种子，就此埋进这座鄂中小城的土壤。

场地简陋、装备朴素，挡不住京山人对这项运动的好奇与热爱。40多年来，当地党委政府“一任接着一任干”，让京山网球走上规模化、系统化发展道路。

据京山市文旅局副局长罗念回顾，20世纪90年代，京山业余体校便开设网球项目，培养青少年网球人才。2008年，当地出台加快全县网球运动发展争创网球之乡的意见。此后，京山大力推动网球进机关、进社区、进企业、进学校、进农村，带动一批场地建设，也吸引了大量群众接触网球运动。

2010年文峰网球公园投入使用，2012年首届中国（京山）网球节举办，同年京山实现所有乡镇网球场建设全覆盖，被授予“中国网球特色城市”称号。

如今，京山已建成356片标准化网球场，位居全国县市前列。其中，大部分公共场馆白天免费开放。罗念说，京山中心城区已形成“10分钟网球健身圈”，集镇社区实现“15分钟网球健身圈”全覆盖，全市长期参与网球运动的市民超过10万人。

“这些体育场地建起来后，村民的精神面貌都变了。闲暇时间参加运动的人多了，打牌闲聊的人少了。”京山市钱场镇幸福村党支部书记桂会琼说。

随着网球融入烟火日常，扎根乡土的创新赛事也陆续涌现。2023年，文峰村发起首届湖北“村网”，赛事不分等级、不设门槛，放下锄头的村民与省内外好手同场竞技。大米、鸡蛋等农特产品成为特色奖品，搭配非遗展演、民俗体验、农产品展销等活动，让“村网”兼具竞技张力和乡土温度。次年，赛事便升级为国家级群众网球品牌赛事“中国村网”。

小网球转动大产业

京山钩针编织技艺传承人左蒙的日历上，密密麻麻标注着全年的网球赛事日程。每天送完孩子上学，她就扎进工作室，指尖钩针翻飞，不一会儿，网球发卡、毛绒挂件、手提包、项链等各式文创产品便陆续成形。

“如今，京山几乎周周有网球赛事，我的摊位就跟着赛事走。一场赛事下来，营收能达到六七千元。”左蒙说。过去两年间，她还组建起团队，免费教200多位兼职“宝妈”学习钩织技艺，带动人均月增收上千元。

左蒙“跟着赛事走”的创业节奏，是京山赛事经济蓬勃发展的一个缩影。2025年，京山承办WTA125、

ATP100等国际国内赛事48场，成为全国首个承办国际职业网球赛事的县级市。同年，京山“网球+”综合产值突破35亿元，全年吸引352万人次“带着球拍游京山”。

高密度、多层级的赛事，叠加亲民的运动门槛，让京山在全国网球爱好者圈子里名气渐长。“租一片球场打两小时，4个人分摊人均才10块钱，这在大城市想都不敢想。”深圳球友万国发说。

健全的产业配套、热情淳朴的本地球友，浸润全城的运动氛围，还催生出独特的“网球候鸟”现象。罗念说，现在，不少北方的球友逢秋冬季就“迁徙”至此，白天挥拍酣战、晚上泡汤温泉，有的一位就是几个星期。

源源不断的客流催生新的经济机遇。文峰村村民祁呈梅乘着网球“东风”返乡创业，将自家农房改造为网球主题餐厅，带动10多名乡亲就近就业，餐厅年营收超过60万元。仅在文峰村，这样的网球主题民宿和餐厅已有十余家。

数据显示，目前京山市网球及关联产业直接从业人员约3000人，依托网球衍生的间接从业人员约1万人，越来越多村民在家门口吃上了“网球饭”。

持续升温的赛事经济，推动京山网球产业向价值链高端延伸。2025年，京山网球数智零碳产业园开建，与李宁、卡尔美、华体集团、阿里巴巴橙狮体育等头部企业合作，签署战略合作协议。“产业园首期布局智能化网球生产线与球拍生产线，将推动装备制造、赛事运营、康养文旅等产业链条不断完善。”罗念说。

“‘京山模式’展现出网球运动的综合价值与多元功能。”国家体育总局网球运动管理中心主任白喜林说，“在京山，网球运动的普及不仅改善了群众生活方式，更带动县域经济发展，这样的模式值得因地制宜地推广。”

培育新的网球梦想

眼下正值暑假，湖北省网球学校的球场上，挥拍声依旧不绝于耳。“我的梦想是站上大满贯的赛场，暑假正是训练提升的好日子。”该校七年级学生吴润航说。

2018年，湖北省网球学校落户京山，首创全日制“省校县办”示范学校。在这所九年一贯制公办学校，学生每天完成文化课程后，都将接受一定时长的专业网球训练。该校执行校长高宝说，教体融合的办学特色、优质的办学品质和普惠性的学费标准，吸引不少外地学生就读，来自安徽、江西等省的学生约占35%。

“我们的教学理念是学训并重、文体双优。”高宝说，截至目前，学校培养的学生已在全国性网球赛事中获得金牌293枚，有2人入选国青队、10人入选国家少年网球预备队，9人入选专业队。此外，还有89名学生被“双一流”高校录取。

2024年，京山入选“网球奥运后备人才梯队共建城市”。湖北省网球学校组织全国同年龄段前五名水平选手组成“奥运梯队班”，进行强化训练。与此同时，为更好培育网课后备人才，京山将职业化网球俱乐部世杰体育引入湖北省网球学校，吸引来一支涵盖高水平教练、体能师和康复治疗师的专业团队，其中包括曾代表尼泊尔入选戴维斯杯国家队的里蒂克·纳拉。

在高宝看来，和高水平外教团队的合作加快了京山后备人才培养步伐，也让本土教练接触到国际前沿。“我们的终极目标是为国育才。”高宝说，从“省校县办”到引进职业俱乐部，京山一直在探索、完善网球人才的培养模式，期待这片网球沃土早日结出硕果。

新华社记者 乐文达 闫睿



这是8月2日在明安图野外科学观测研究站拍摄的射电望远镜。

在内蒙古自治区锡林郭勒盟正镶白旗明安图镇附近的草原上，中国科学院国家空间科学中心明安图野外科学观测研究站坐落于此，它也被称为“草原天眼”。该站是我国重大科技基础设施——空间环境地基综合监测网（子午工程二期）关键站点，其以太阳射电与行星际观测为主，是集科学研究与技术创新、科普教育与国际交流为一体的综合性野外科学观测研究站。

新华社记者 连振摄