空间革新、内容深耕、生态联动

书店多维经营拓展内涵与边界

□ 本报记者 王紫茜

2025年各地实体书店扶持政策持续加码，北京经开区推出最高30万元多维度扶持奖励，浙江以200万元扶持资金购买阅读服务。一系列举措，让书店创新发展获得政策助力与市场活力。记者了解到，各地书店循着政策导向，通过空间革新、内容深耕与生态联动，不断拓展内涵与边界，使其不仅成为全民阅读的重要载体，更构建起兼具文化传承、社交互动与公共服务功能的城市文化新生态。

空间革新：场景重构打破边界 打造复合文化生活场

书店的转型，始于物理空间的创造性突破，其路径体现为功能复合化的价值重构与主题化的场景营造，通过业态融合打通阅读与多元生活场景的衔接通道，助力传统书店实现从单一图书零售终端到综合文化生活空间的转型。

功能复合化重塑了书店的价值，推动其从专注图书售卖的场所，升级为覆盖多元需求的“一站式文化生活空间”。12月中下旬，记者来到位于北京市西城区的礼士书房。工作人员告诉记者：“该书房是以北京建院老职工宿舍为基底改造而成，于2019年年底对外开放。”记者在现场看到，半隔断布局将书房划分出图书区、茶空间、咖啡吧与艺术长廊。图书区内，有不少学生伏案自习，也有家长陪伴孩子静静阅读。不同年龄段、不同需求的人群各享其趣，在一方书香空间里享受属于自己的惬意时光。

江苏省南京市鼓楼区的先锋书店（五台山店）将原本狭窄压抑的地下车库改造为特色文化地标，保留车库的双黄线和斜坡结构，通过坡道的仪式化重构，把车辆通行的斜坡转化为“知识长廊”，两侧书架与文创展示形成沉浸式阅读动线，十字架装置与《思想者》雕塑更赋予空间精神内涵。半透聚碳酸酯板引入的自然光，搭配暖色调灯光营造出“洞穴图书馆”的氛围，名人画像、诗句雕刻等视觉符号则打破了地下空间的封闭感。值得注意的是，3680平方米的空间被划分为图书区、文创展售区、咖啡休闲区及活动专区。该书店在坚守核心功能的基础上，满足了读者阅读、社交、消费等多重需求。

聚焦细分群体需求，主题化场景设计成为书店转型的重要方向。成都武侯区的文轩亲子书店（仁和新城店）作为全国首家面积最大、业态最全的亲子书店，将空间设计与亲子需求深度绑定。超3000平方米的空间，收纳了近10万册图书。店内以“彩虹书屋”为设计理念，不同区域采用独特的主题色系，撞色搭配让空间充满童趣。据悉，该书店设置了阅读区与梦幻泡泡球游乐屋，让孩子实现了阅读与玩耍的双重愿景；YUM—YUMMY 西餐厅则提供友好型餐食，家长陪伴孩子阅读玩耍后可在此休憩，享受“亲子互动+阅读成长+便捷餐饮”的独特体验。

内容深耕：特色供给传递价值 构筑文化传播内核

如果说空间革新是吸引读者的基础，那么深耕特色内容、传递文化价值，则是书店保持长久活力的关键。

在地化与专业化内容策划让书店成为文化传播的重要载体。成都方所书店深挖巴蜀文化，让读者感受到地域文化的独特魅力。“方所坚持精选图书，设置了本土作家图书专区，既收录知名作家代表作，也发掘小众优质作品，将书籍与成都休闲气质深度融合。这一做法不仅彰显了自身特色，又传递出在地文化的温暖质感。”四川方所文化创意有限公司总经理周晓琴说。上海思南书局结合“思南读书会”品牌，持续打造思想碰撞的公共文化空间。如今，思南读书会已从单一活动IP成长为上海文化地标。作家孙颙认为：“思南读书会在上海的诞生并非偶然，这里有着无比丰厚的文化土壤。从20世纪初开始，上海就涌现了一批重要的现代出版机构，读书人群体基数大、传承久，周边更是居住着世世代代的读者，这是长期积累浇灌的结果。”而作为北京建院打造的专业书店，礼士书房的藏书极具行业特色。记者注意到，书架上不仅陈列着大量建筑类著作，更收录了北京建院图书馆的珍贵馆藏。游客肖女士在接受记者采访时表示：“本来是路过打卡，没想到这里的专业书籍这么齐全。对于从事建筑行业的我来说太有价值了，以后会经常来这里查看资料、静心阅读。”

分众化内容供给对接不同群体需求。针对青少年，北京椿树书苑举办“中英双语绘本故事会”，通过趣味阅读、互动问答等形式，激发孩子的阅读兴趣与语言表达能力。面向年轻群体，南京先锋书店不断丰富活动形态，通过开展学术论坛、名人讲座、新书签售会、艺术沙龙等活动，打破传统阅读的单一模式，吸引大量年轻人走进书店，让阅读不再是独处的选择，更成为年轻人交流思想、拓展社交的新方式。

生态联动：跨界数智融合共生 织就全域文化服务网

如今的书店已不再是孤立的文化节点，而是通过跨界融合、数字化转型，构建起全域覆盖的文化服务网络。

在跨界融合的探索中，不同领域的联动让文化传播更具生命力。据了解，北京王府井书店设立的非遗体验区里，掐丝珐琅匠人指尖流转的彩砂勾勒出精致的景泰蓝纹样，京绣传承人穿针引线间，丝绸上便绽放出牡丹的华彩，游客既能近距离观赏传统技艺演示，更能亲手触摸非遗。而“书店+校园”的IP化运营则赋予文化空间独特的情感价值，位于浙江大学内的晓风书屋求是合集店，打造了一系列承载浙大元素的文创产品，印有校徽的帆布袋、冰箱贴以及浙大专家学者推荐的作品等，构建起“校友+”专属文化IP。数据显示，在晓风书屋的营收中，文创和主题IP研发收入占比达40%，实现了文化内涵与经济效益的双向提升。

数字化转型则为文化服务突破时空限制提供了有效路径，让优质资源触达更广泛的基层群体。记者了解到，北京市平谷区书店积极推进“阅享e站”全民数字阅读行动，搭建起覆盖全域的基层智慧阅读网络，打造“从二维码到元宇宙”智慧阅读新体验。目前已在全区街道、乡镇、村、社区及部分特色阅读空间完成350个“阅享e站”点位布局，打破了传统阅读的时空壁垒。在数字资源供给方面，该书店整合了汇雅电子书、QQ阅读、懒人听书、新语听书、云图有声、VR文旅资源库等多类型优质内容，以匹配多元群体的阅读需求。据统计，“阅享e站”各类数字阅读平台年均服务超100万人次，充分彰显了数字化转型在提升公共文化服务可及性与实效性上的显著成效。

从空间革新到内容深耕，再到生态联动，新时代的书店正以多元姿态重塑文化服务形态。它们不再是单纯的售书场所，而是兼具文化传承载体、社交互动平台、便民服务窗口等多重功能的综合空间。这些书店以书籍为核心，以文化为纽带，让书香浸润城市的每个角落，为全民阅读的深入推进与城市文化建设注入源源不断的活力。未来，随着创新实践的持续深化，书店将继续拓展“不止于书”的边界，进一步丰富文化服务内涵，成为彰显城市文明底色、兼具温度与活力的文化符号。

声 音

实体书店以多元化创新探寻发展之道

在政策扶持的东风下，实体书店迎来转型发展的机遇窗口。但数字化浪潮的席卷，也使其生存环境发生深刻变革。线上购书平台的折扣优势持续分流客源，碎片化阅读挤压着深度阅读的空间，传统书店“以图书销售为核心”的经营逻辑已然难以为继。

相关数据显示，2025年上半年全国实体书店关闭数量达1200家，现存门店规模较2019年缩减61%，高昂房租、单一营收结构与线上价格竞争的多重压力，让不少老牌书店陆续退出市场。而传统认知中“购书场所”的单一定位，使其缺乏足够的场景吸引力，在市场竞争中逐渐丧失主动权，实体书店的转型突围迫在眉睫。

破局的关键，在于打破固有认知，重构书店的价值形态。如今走进城市中的新型书店，映入眼帘的不再是一排排整齐却缺乏温度的书架，而是融合了文创产品、咖啡茶饮、艺术展览与文化沙龙的多元场景。这类书店不再将图书作为唯一盈利点，而是以图书为核心载体，串联周边产品与文化服务，构建起“文化生态圈”。这一转型并非盲目跟风，而是对消费者需求的精准洞察与回应。现代社会中，消费者走进书店，不只是为了获取书籍本身，更在于寻求精神层面的满足与社交场景的联结。快节奏生活里，人们需要一处放慢节奏、沉淀思绪的空间，也期待邂逅文化展览、参与有温度的文化活动。一杯咖啡的香气、一场偶然邂逅的展览、一次产生共鸣的讲座，均可以推动书店从“图书销售渠道”升级为“文化传播载体”，让消费者愿意为体验价值付费。

值得注意的是，“图书+”模式的核心并非简单的业态叠加，而是基于文化内核的有机融合。部分书店盲目引入餐饮、零售等业态，却忽视了图书与其他业态的内在关联性，最终沦为“披着书店外衣的杂货铺”，丧失了核心竞争力。真正成功的转型，应以图书为纽带，实现各业态相互赋能：围绕儿童绘本开设亲子手工课程，结合文学书籍举办作家签售活动，依托艺术画册推出主题画展，这种深度融合既能凸显书店的文化属性，又可以增强消费者的黏性。

除了业态创新，特色化运营也是实体书店摆脱同质化竞争的重要路径。不同于连锁书店的标准化复制，诸多书店跳出“千店一面”的困境，深挖差异化优势，打造独特文化标识。它们不再追求品类全面覆盖，而是聚焦特定消费群体或主题领域，通过精细化选书与针对性活动策划，吸引具有相同兴趣偏好的消费者。

当然，实体书店的转型之路并非坦途。复合业态、特色运营意味着更高的成本与更复杂的管理要求，如何平衡文化属性与商业属性、避免“重体验轻图书”的本末倒置，仍是行业需要应对的课题。但不可否认的是，当书店不再局限于图书销售，而是成为文化传播的桥梁与精神交流的平台，它就拥有了应对时代变化的力量。

数字化时代，实体书店的核心价值，亟待以创新形态重获消费者的认同。当越来越多书店蜕变为城市的“文化客厅”，逛书店从偶发的消费行为转变为常态化的生活方式，我们相信，实体书店将会以更契合时代需求的模样，持续为消费者构筑一方安放思绪、浸润文化的精神家园。

（王紫茜）

“拼单”成为消费者新选择

□ 本报记者 王琦琛

从几个人合点一桌饭，到十余人分食一个蛋糕，再到课程、服务的“拼用”“拼享”，近几个月来，被称为“拼单经济”的新模式，正在从线上走向线下。

这种“万物皆可拼”的消费逻辑，早已不只是简单的“凑单省钱”，而是在成本控制、体验获得与社交需求之间重新寻找平衡点，既是年轻人对“质价比”的现实考量，也折射出当下消费方式发生的结构性变化。

从蛋糕开始的“拼单经济”

近一个月来，在全国范围内，一场名为“杀糕大会”的线下拼单活动在社交媒体上迅速走红。所谓“杀糕”，即由多人拼单购买多款完整蛋糕，再现场切分、共同分享。在小红书等社交媒体平台上，“杀糕局”的招募帖往往在数小时内便告满员，一些热门烘焙店铺的预约甚至排到了两个月之后。

12月20日，记者跟随社交平台组建的“杀糕局”，来到广渠门一家咖啡店进行了现场体验。桌面上，二十余款热门蛋糕依次排开，“局头”负责统筹，参与者按照约定流程称重、切分、记录，分工清晰有序。13名初次见面的陌生人围在长桌前，因为共同的甜品兴趣，很快便找到彼此的谈资。“人均不到200元，能一次吃到多种口味，还能认识新朋友。”大学生小张告诉记者。

为何“杀糕”会迅速走红？在不少参与者看来，蛋糕本身就具备“适合拼单”的天然属性。一方面，热门烘焙品牌的单块切角价格普遍偏高，动辄四五十元，口味却相对单一；而整个蛋糕规格大、选择多，却往往难以独自消化。通过拼单，人均成本被有效摊薄，消费者既能降低试错成本，又能一次性体验多种口味。

更重要的是，拼蛋糕让原本偏向“个人消费”的甜品，转变为一种可参与、可协作的社交场景。从前期选款、拼位沟通，到现场切分、口味分享，每个环节都需要共同完成。陌生人因蛋糕而聚在一起，消费不再只是结果，而成为一种过程。一块块被切分好的蛋糕，承载的不只是甜味本身，更折射出年轻消费者对“好吃、好玩、好价”的综合追求。

“拼单经济”全面融入日常生活

当下，“拼单经济”的边界正在加速外扩，渗透进吃、用、学、玩等多个生活维度，成为一种更为日常化的消费选择。

以量大著称的山姆会员店，对不少单身消费者而言存在“买多用不完”的困扰。记者在山姆线下门店发现，一些消费者会在结账后现场分装、交换商品，或提前在社交平台上约好“拼购”，将大规格商品拆分使用，以降低浪费。

在有限预算内追求更高品质生活，正成为不少年轻消费者的共同逻辑。受访者金女士告诉记者：“不是没有这个钱，只是不愿意为一次性消费支付高溢价。”他们不再完全依赖平台推送或商家设计的消费路径，而是借助社交媒体和各类群组工具，主动寻找“拼友”，快速完成协作，形成一种以需求为导向的自发资源整合方式。在小红书、微信群等平台上，“找拼友”“求拼位”已成为高频词汇，一条拼单信息在短时间内招满参与者并不鲜见。

北京外国语大学国际商学院产业导师赵晨认为，“拼单经济”的增长既源于消费者的主动选择，也受到商家产品策略的推波助澜。大容量套装、买赠组合、节日期间的促销愈发常见，进一步强化了“一个人消费过载、两个人刚刚好”的现实。

“拼”得火热更需规则兜底

随着热度不断攀升，“拼单经济”在带来便利与效率的同时，也逐渐暴露出一些现实问题。记者通过梳理发现，纠纷多集中于陌生人拼单场景：有人临时退出，导致其他参与者被迫补齐差价，有人因折扣比例与分配各执一词，还存在消费者个人信息泄露的风险。

这些问题往往指向同一个核心：规则缺位。目前，大量拼单发生在社交平台，既无协议，也缺乏有效追溯，更没有成熟的纠纷处理机制。在行业迅速扩张的背景下，这一治理缺口正在变得更为突出，也更加迫切。

中国传媒大学文化产业管理学院副教授孙芊芊指出，拼单行为本质上是一种协作型消费，一旦从熟人互助延伸至陌生人参与，就必须通过明确的边界和责任来支撑。“拼单不是随意的互助，更不能完全依赖自觉形成默契。只要涉及资金流动和物品交付，就应当有规则可依、有机制可循。”

专家认为，平台能否补齐治理短板，将在很大程度上决定“拼单经济”的未来走向。除了承担信息整合对接的基本功能外，平台还需要在信用评价、资金托管、责任约定等方面提供更完善的制度支持；在涉及隐私保护和出行安全等高风险场景中，更应设置更为严格的准入和保障机制。与此同时，消费者自身的风险意识同样不可或缺。

随着应用场景不断拓展，“拼单经济”已从零散的消费选择逐步走向更广泛的生活领域，正在深刻影响消费结构、资源配置乃至协作方式，也在倒逼产品设计、服务机制和定价模式发生调整。未来，这种由协作驱动的新消费形态能否持续发展，关键在于能否在效率与安全之间建立起稳定的信任基础和清晰的规则边界，使其在更成熟的制度框架中释放正向价值，成为激发市场活力的重要力量。

票根经济联动多产业赋能消费市场

□ 本报记者 王紫茜

一张小小的票根，曾是观影、观赛、出行的简单凭证，如今正成为撬动消费市场的重要支点。票根经济以跨界联动为核心，打破了行业壁垒，构建起“一票通享”的消费生态。这种新型经济模式不仅回应了消费升级需求，更推动着文商旅体多产业深度融合。

功能蝶变：票根从“单次消费凭证”转为跨场景消费纽带

票根经济的兴起，本质上是消费市场从“单点消费”向“链式体验”转型的结果。过去，一张门票、一张车票仅承载着单一功能，消费行为往往随着活动结束而终止。如今，票根被赋予了延伸价值，成为连接多元消费场景的“通行证”，实现了从“一次消费”到“多次转化”。

今年，2025中国网球公开赛（以下简称“中网”）的票根成为较为热门的“消费凭证”。持有中网门票的观众，不仅能欣赏高水平赛事，还可在隆福寺、五棵松等核心商圈的数十家合作商户享受专属优惠，涵盖餐饮、购物、文创等多个领域。这种“观赛+消费”的联动模式，让观赛人流成功转化为消费客流。中网总经理李旭华透露，2024年中网带动综合消费超2500万元，2025年票务销售额同比增长近2倍，消费撬动效应持续放大。

据悉，这一模式正在全国多点开花。在上海，上海博物馆“金字塔之巅”大展期间，观众凭展览票根可享受周边商圈购物、餐饮等多重优惠。数据显示，这场展览创下百亿级消费规模。在莆田，莆超足球联赛通过“1元购票+票根优惠”模式，吸引近10万名观众，带动60多个商家组团加入票根经济联盟，实现体育赛事与本地商业的双赢。

票根经济的快速渗透，离不开技术支撑与需求升级的双重驱动。移动支付与电子票根技术的成熟，让跨场景权益兑现更加便捷高效，消费者无需额外手续即可享受优惠；而年轻消费群体对“情绪价值”与“理性消费”的追求，让承载着社交属性与实际优惠的票根经济备受青睐。

产业聚合：票根联动文商旅体 构建多产业协同发展生态

如果说场景延伸是票根经济的初级形态，那么产业融合则是其进阶方向。票根作为价值纽带，正打破文、商、旅、体等行业的壁垒，推动资源共享、优势互补，形成多产业协同发展的生态体系，实现聚合效应。

业内人士认为，这种聚合效应首先体现在区域消费的整体激活上。以上海为例，2025年该市将票根经济纳入扩消费六大专项行动，推动其与首发经济、银发经济协同发展。在F1中国大奖赛期间，百联集团推出“看赛车·享福利”主题营销，通过票根联动商圈、酒店、体验店，打造“观赛—购物—文化”一站式消费场景，让赛事IP的影响力渗透到城市消费的各个角落。

在产业协同层面，票根经济正在重构产业链条。河南洛阳推出的“凭火车票半价游景区”活动，将铁路交通与文化旅游紧密结合，既提升了景区客流量，也为铁路部门带来了稳定客源。内蒙古“蒙超”联赛票根可在景区、餐饮、住宿、购物等领域享受消费折扣，实现体育赛事与多产业的双向引流。这种跨产业合作不仅拓展了各自的客群边界，更催生出新的产品组合与服务形态，丰富了消费供给。

票根经济的产业生态完善，也离不开主办方与商家的主动参与。随着参与主体持续扩容，多元参与格局逐步形成。中国网球公开赛赛事方在国家网球中心周边布局12个特色观赛点位，打造“第二现场”互动场景，同时联动郎园等18家商圈开展同步直播。这种跨场景、多主体的合作模式，让票根经济突破单一促销的短期属性，向可持续运营的商业生态转型，为相关产业结构优化升级提供了实践支撑。

长效破局：票根经济摆脱流量依赖 向机制化规范化进阶

票根经济在快速发展的同时，也面临着机制不完善、体验待优化等现实挑战。如何从依赖短期流量红利转向构建长效发展机制，成为其持续赋能消费市场的关键所在。

当前，票根经济的发展仍存在诸多痛点。部分活动过度依赖政府补贴与商家让利，缺乏可持续的收益分配机制，导致一些中小商家参与积极性不高；跨行业数据共享不足，难以精准评估票务引流效果，影响政策制定与商业决策；纸质票根易伪造、电子票根接口不互通、兑换流程繁琐等问题，也影响着消费者体验；部分联动仅停留在简单折扣层面，缺乏深度定制化服务，难以形成长期吸引力。这些问题需要政府、企业、商家协同发力，共同破解。

各地正围绕票根经济探索可持续发展机制。政策层面，多地将其纳入促消费相关工作部署，通过制度引导形成发展合力；技术层面，数字化手段的应用持续优化服务效能，既强化了票根使用的安全保障，也通过流程简化提升了消费便捷度；模式创新层面，行业探索重心逐步从单一优惠让利，转向构建更具参与感的消费场景，推动票根价值从交易凭证向体验载体延伸。

利益分配机制的完善是长效发展的核心。行业专家建议，应建立基于贡献度的利益共享模式，根据商家客流量增幅、销售额增长等数据进行合理分成，保障各方权益；政府可通过税收优惠、财政补贴等方式，降低商家参与成本，激发市场活力。同时，应加强数据共享与分析，建立票根经济效果评估体系，为精准施策与商业创新提供支撑。

从一张小小的票根到撬动产业融合的支点，票根经济的发展历程，正是中国消费市场提质升级的生动缩影。它不仅激活了消费潜力，更重构了产业生态，为经济增长注入新动能。随着机制不断完善、技术持续赋能、模式深度创新，票根经济将从短期热潮转向长期发展，在扩内需、促消费、稳增长的进程中发挥更大作用。

公告栏

瓷韵道心相融 刘然粉青釉葫芦瓶获黄信阳道长收藏

近日，青年陶瓷鉴定家刘然监制的粉青釉“千秋万代”葫芦瓶，被中国道教协会副会长、北京市道教协会会长黄信阳道长正式收藏。黄信阳道长为表珍视，特赠亲笔书法作品及收藏证书，成就一段陶瓷艺术与道家文化交融的佳话。

此次被收藏的葫芦瓶，以传统“千秋万代”为创作主题，器型饱满匀称，线条流畅自然，完美契合“福禄绵延”的传统文化寓意。瓶身施粉青釉，釉层厚润如脂，光泽柔和似玉，再现了传统御窑宫廷陈设瓷的经典釉色神韵，彰显出刘然对古瓷工艺的深刻领悟与精湛把控。器物表面暗合吉祥寓意的纹饰细腻灵动，既延续了传统陶瓷的审美精髓，又融入当代艺术表达，尽显匠心巧思。

黄信阳道长深耕道教文化研究，同时热衷传统文化传承与艺术收藏，其书法作品兼具道家风骨与文人气韵。他对这件葫芦瓶的工艺水准与文化内涵高度认可，认为作品将陶瓷技艺的精妙与“千秋万代”的美好期许相融合，恰合道家“天人合一”的文化理念。此次收藏不仅是对刘然艺术创作的肯定，更搭建了陶瓷艺术与道教文化交流的桥梁。

刘然表示，能得到黄信阳道长的认可与收藏，是莫大的鼓励。未来将继续深耕传统陶瓷工艺，在传承中创新，让古老的瓷韵文化焕发新时代光彩。

关于朱永泉继承朱春华不动产的公告

朱永泉申请继承朱春华的不动产权，向北票市不动产登记中心申请办理不动产转移登记，并提供了申请书、被继承人死亡证明、所有继承人的身份证、户口簿、所有继承人与被继承人之间的亲属关系证明等申请材料。一、被继承人(遗赠人)朱春华于2025年8月29日因疾病死亡。二、被继承人(赠人的不动产共二户，落于新建街44幢03单元03层03033号，建筑面积56.36平方米。房屋所有权证号:北票房权证北票市字第10036123号(如回迁安置选房单所示)。三、被继承人(遗赠人)的不动产权由朱永泉继承(受遗赠)。四、除继承人朱永泉外，其他继承人自愿放弃继承。五、经所有继承人证实，本人父母双方均无非婚生子女，无收养子女，出现任何法律责任，由所有继承人承担。经初步审定，我机构拟依上述申请予以登记，根据<<不动产登记操作规范(试行)>>的相关规定，现予公告。如有异议，请自本公告之日起三十天内将异议书面材料送达我机构。逾期无人提出异议或者异议不成立的，我机构将予以登记。(地址:政务服务中心B座一楼。电话:5051825。)

北票市不动产登记中心
2025年12月24日

关于朱永军继承朱春华不动产的公告

朱永军申请继承朱春华的不动产权，向北票市不动产登记中心申请办理不动产转移登记，并提供了申请书、被继承人死亡证明、所有继承人的身份证、户口簿、所有继承人与被继承人之间的亲属关系证明等申请材料。一、被继承人(遗赠人)朱春华于2025年8月20日因疾病死亡。二、被继承人(遗赠人)的不动产共二户，坐落于新建街44幢05单元03层05033号，建筑面积56.36平方米。房屋所有权证号:北票房权证北票市字第10036122号(如回迁安置选房单所示)。三、被继承人(遗赠人)的不动产权由朱永军继承(受遗赠)。四、除继承人朱永军外，其他继承人自愿放弃继承。五、经所有继承人证实，本人父母双方均无非婚生子女，无收养子女，出现任何法律责任，由所有继承人承担。经初步审定，我机构拟依上述申请予以登记，根据<<不动产登记操作规范(试行)>>的相关规定，现予公告。如有异议，请自本公告之日起三十天内将异议书面材料送达我机构。逾期无人提出异议或者异议不成立的，我机构将予以登记。(地址:政务服务中心B座一楼。电话:5051825。)

北票市不动产登记中心
2025年12月24日

关于白艳霞继承白殿华不动产的公告

白艳霞申请继承白殿华的不动产权，向北票市不动产登记中心申请办理不动产转移登记，并提供了申请书、被继承人死亡证明、所有继承人的身份证、户口簿、所有继承人与被继承人之间的亲属关系证明等申请材料。一、被继承人(遗赠人)自殿华于2009年9月22日因疾病死亡。二、被继承人(遗赠人)的不动产共二户，坐落于中华路一段7幢02单元01层02011号，建筑面积50.71平方米。房屋所有权证号:私房权证北字第284697号(如回迁安置选房单所示)。三、被继承人(遗赠人)的不动产权由白艳霞继承(受遗赠)。四、除继承人白艳霞外，其他继承人自愿放弃继承。五、经所有继承人证实，本人父母双方均无非婚生子女，无收养子女，出现任何法律责任，由所有继承人承担。经初步审定，我机构拟依上述申请予以登记，根据<<不动产登记操作规范(试行)>>的相关规定，现予公告。如有异议，请自本公告之日起三十天内将异议书面材料送达我机构。逾期无人提出异议或者异议不成立的，我机构将予以登记。(地址:政务服务中心B座一楼。电话:5051825。)

北票市不动产登记中心
2025年12月23日

关于王贵平继承王成邦不动产的公告

王贵平申请继承王成邦的不动产权，向北票市不动产登记中心申请办理不动产转移登记，并提供了申请书、被继承人死亡证明、所有继承人的身份证、户口簿、所有继承人与被继承人之间的亲属关系证明等申请材料。一、被继承人(遗赠人)王成邦于2016年2月28日因疾病死亡。二、被继承人(遗赠人)的不动产共二户，坐落于爱民路39幢01单元05层01052号，建筑面积61.09平方米。房屋所有权证号:私房权证北字第3102913号(如回迁安置选房单所示)。三、被继承人(遗赠人)的不动产权由王贵平继承(受遗赠)。四、除继承人王贵平外，其他继承人自愿放弃继承。五、经所有继承人证实，本人父母双方均无非婚生子女，无收养子女，出现任何法律责任，由所有继承人承担。经初步审定，我机构拟依上述申请予以登记，根据<<不动产登记操作规范(试行)>>的相关规定，现予公告。如有异议，请自本公告之日起二十天内将异议书面材料送达我机构。逾期无人提出异议或者异议不成立的，我机构将予以登记。(地址:政务服务中心B座一楼。电话:5051825。)

北票市不动产登记中心
2025年12月24日

公告

绿地集团合肥紫峰置业有限公司：本委受理陈琼诉安徽易服智享信息科技有限公司亳州分公司、安徽易服智享信息科技有限公司与你单位工伤待遇赔付一案，因与你单位无法联系，根据<<中华人民共和国民事诉讼法>>第九十五条和<<劳动人事争议仲裁办案规则>>第二十条的规定，向你单位公告送达皖亳劳人仲裁〔2025〕272号仲裁裁决书，裁决结果如下：一、被申请人安徽易服智享信息科技有限公司亳州分公司向申请人支付一次性伤残就业补助金39210元和停工留薪期工资4068元，以上合计43278元。二、驳回申请人的其他仲裁请求。自公告之日起经过30日即视为送达。自视为送达之日起15日内，当事人可以依法向人民法院起诉;逾期不起诉的，本裁决即发生法律效力。特此公告。

亳州市劳动人事争议仲裁委员会
2025年12月18日

公告

赖镘妮：本庭受理姜依桂、吴启兴诉赖镘妮劳动争议一案，已于2025年12月2日作出裁决(裁决书号:东劳人仲院厚街庭案字[2025]3286-3287号)。因无法联系你，根据《劳动人事争议仲裁办案规则》第二十条的规定，请你自公告发布之日起30日内到本庭(地址:东莞市厚街镇体育路20号5号楼101室，联系电话:0769-85886643)领取裁决书，逾期不领取即视为送达。本案仲裁庭组成人员：仲裁员李少文，书记员方婉婷。特此公告。

东莞市劳动人事争议仲裁院厚街仲裁庭

公告

重庆顺宜信建设工程有限公司：本庭受理张仁海诉重庆顺宜信建设工程有限公司劳动争议一案，已于2025年11月25日作出裁决(裁决书号:东劳人仲院厚街庭案字[2025]3313号)。因无法联系你，根据《劳动人事争议仲裁办案规则》第二十条的规定，请你自公告发布之日起30日内到本庭(地址:东莞市厚街镇体育路20号厚街镇劳动争议调解中心，联系电话:0769-85886643)领取裁决书，逾期不领取即视为送达。本案仲裁庭组成人员：仲裁员邓日钳，书记员谢柏康。特此公告。

东莞市劳动人事争议仲裁院厚街仲裁庭

声明

东莞市勤义电子科技有限公司由于保管不善，遗失深圳市前海亿宝控股有限公司开具的，位于东莞市塘厦镇宏业北路99号卡妮尔科技园4栋401、4栋501厂房及B栋505-507、510宿舍（合同编号：QHYB-PL-2023-09-15-4864/QHYB-PL-2023-09-15-4740)押金收据原件；金额为86376元(大写：捌万陆仟叁佰柒拾陆元)。本公司现声明，上述押金收据原件自此遗失声明发出之日起作废。日后若该凭据原件出现，贵司有权拒绝办理相关业务，由此引起的经济纠纷均与贵司无关。