

【头条评论】

国资入股地方中小银行战略意义非同小可

李凤文

今年以来,地方中小银行资本补充进程显著提速,监管层对多家银行注册资本变更的批复密集落地。宁夏黄河农商银行、青海银行、新疆银行等一批区域性金融机构,通过定向募股等方式完成增资扩股,而地方财政控股平台、省属国企等国资主体的积极入场,成为本轮增资潮中最鲜明的特征。

日前,宁夏黄河农商银行获宁夏金融监管局批复,注册资本由17.33亿元增至18.5亿元,其定向募集的6667万股新股,由宁夏回族自治区财政厅全资控股的宁夏惠民投融资有限公司全额认购,持股比例达12.78%,成为该行重要战略股东。新疆银行的增资中,新疆金融投资(集团)有限责任公司斥资入股37.77亿股,以30.90%的持股比例成为核心投资方。青海银行6.48亿股的募集方案中,西部矿业集团、青海省交通控股集团等省属国企的股东资格获正式核准。

实际上,自去年以来,国资入股地方

中小银行的趋势已逐步显现。去年初,汉口银行完成8.7353亿股股份发行,总股本扩容至57.01亿股,武汉城建集团、武汉金控集团等11家本地及省内国企成为法人股东。去年7月,上饶银行完成12.44亿股发行,募资总额达38.67亿元,43位法人股东均为上饶本地及江西省内市县国企,国有股占比从2024年末的54.16%跃升至约67%,国有资本在银行治理中的主导作用进一步凸显。

国资入股地方中小银行,其战略意义早已超越单纯的财务“输血”,这一行为兼顾区域金融稳定、实体经济发展与国企改革深化的深层战略布局,堪称多方共赢的关键举措。

其一,优化股权结构,筑牢公司治理根基。股权过度分散、股东资质参差不齐、内部决策效率低下等问题,长期制约部分中小银行的发展。国资主体的入场,不仅提升了股权集中度与稳定性,更以规范的治理理念推动银行完善股东会、董事会、经营层的治理架构,终结股东内耗,为银行市场化运营奠定制度基础。

其二,深化战略协同,精准赋能地方发展。国资入股地方中小银行与区域经济发展的绑定更为紧密,地方政府得以通过市场化方式引导信贷资源流向基础设施建设、民生工程、优势产业等战略重点领域,实现金融服务与地方发展的同频共振。

其三,强化信用背书,提升市场融资能力。在经济下行压力未减、银行净息差持续收窄的背景下,民营资本对中小银行的投资意愿相对审慎,而国资股东的加入,为银行提供了权威信用支撑。这一背书显著提振了储户、同业机构、债券投资者等市场主体的信心,有助于银行降低融资成本、稳定负债来源,为业务持续经营注入“强心剂”。

其四,增强风险抵御能力,助力历史包袱化解。金融监管总局数据显示,截至2025年三季度末,城商行、农商行资本充足率分别为12.40%、13.20%,均低于商业银行15.36%的行业平均水平,资本补充需求迫切。国资注入不仅直接提升了中小银行的资本实力,更在不良资产处置、

风险化解等方面提供资源对接与协同支持,帮助银行轻装上阵。

值得注意的是,国资入股也面临多种挑战,可能会出现行政干预过度、盲目扩张导致资产质量下滑、“一股独大”损害中小股东权益等问题。对此,必须构建“国有资本主导、多元股东制衡、市场机制运作”的新型治理体系,以制度化方式应对潜在风险。

一方面,要坚守公司治理的独立性与市场化原则。建立科学的决策制衡机制,明确国资股东的权责边界,杜绝通过人事任免、考核指标等方式干预银行日常经营;银行需坚守服务本地中小微企业的初心,深耕差异化、特色化经营,聚焦实体经济需求,避免过度倾向政府项目或“垒大户”。

另一方面,要以资本补充为契机实现“内生增长”。中小银行应抓住资本补充的窗口期,加快数字化转型步伐,提升特色业务竞争力与风险管理精细化水平,将国资“输血”转化为自身“造血”能力,真正实现资本实力、经营质效与服务能力的同步提升。

【法治天地】

“买通”AI涉嫌违法 应多方协同强化治理

苑广阔

近期,有消费者反映,向AI提问时,回答中可能会出现特定品牌的推荐信息。虽然AI通常被设定为保持中立、客观的立场,但当涉及产品推荐时,它真的能做到完全客观吗?媒体调查发现,市场上已出现一类“让产品更容易被AI推荐”的服务(GEO)。有商家称,“你不布局,AI推荐的就是你的同行。”一场围绕“AI推荐权”的暗箱操作悄然滋生。

GEO优化服务的兴起,让商家得以通过铺设虚假内容、污染AI数据源的方式“买通”推荐通道,这种看似隐蔽的营销手段,不仅触碰法律红线,更搅乱市场秩序、消解公众对AI的信任,急需多方合力重拳整治。

AI荐品的“暗箱操作”,本质是披着技术外衣的违法违规行为。商家借助GEO服务,将商业推广伪装成客观测评、专业分析,通过批量发布内容篡改AI数据源,使特定产品“自然”出现在推荐列表中。这种行为早已突破法律边界:即违反《互联网广告管理办法》中广告可识别性原则,剥夺消费者知情权;若投喂虚假信息,便构成虚假宣传;人为操纵推荐排名、压制竞品,则涉嫌违反《反不正当竞争法》。更值得警惕的是,实测中虚假品牌仅凭内容铺设就能被AI推荐,凸显此类行为对市场公平与消费安全的严重威胁。

乱象蔓延的危害远超个体权益受损,更会引发连锁负面效应。不少消费者会采纳AI建议完成购买,而实际上被污染的推荐结果,可能误导消费者做出错误选择,同时让诚信经营商家陷入“劣币驱逐良币”的困境。长此以往,消费者对AI的信任度将持续崩塌,品牌长期价值被透支,最终破坏数字消费生态的健康根基。

治理AI荐品乱象,需筑牢平台防线与监管屏障。AI平台作为信息入口,肩负首要责任,应升级算法审核机制,强化对数据源的溯源与筛查,精准识别批量铺设的营销内容,从技术层面阻断违规推荐路径。同时,有关部门需紧跟技术迭代步伐,明确GEO服务的监管边界,对涉嫌违法的商家与服务商依法追责,尤其要打击“内容生成+批量投放”的一站式违规服务,以刚性执法形成震慑。

AI的价值在于客观赋能,而非成为利益博弈的工具。遏制AI荐品“暗箱操作”,既要靠平台技术赋能筑牢防线,也要靠监管部门主动作为划定红线,更需引导行业坚守诚信底线。唯有多方协同发力,才能净化AI消费生态,让AI推荐回归中立本质,既守护消费者权益,也为市场竞争营造公平有序的环境。

【影业观察】

硬核技术加持 中国电影出海再提速

黄鹤权

据人民日报近日报道,2025年中国电影出海交出亮眼答卷,《哪吒之魔童闹海》以6900万美元海外票房创下近年新高,全年国产影片海外总票房超10亿元,15部热门影片实现全球上映。更值得关注的是,中国电影正告别单一的内容输出,迈向“内容+技术+模式”三位一体的系统性出海新阶段。这不仅是中国电影产业实力的彰显,更是中国文化自信从自发走向自觉的生动注脚,标志着中国正以电影为桥,参与全球文化格局的重塑。

中国电影出海的质变,始于叙事逻辑的深层革新。以往部分国产影片出海,往往陷入“东方奇观”的刻板表达,试图以符号化的中国元素吸引海外观众,结果却难以跨越文化壁垒。如今的中国电影人,不再执着于“展示中国”,而是转向“融入世界”。

《流浪地球》以人类命运共同体的宏大叙事,让中国科幻与全球观众达成情感共鸣;《万里归途》用个体的坚守与担当,诠释普世的人道主义精神。这种叙事转向,打破了“西方视角看中国”的固有框架,让中国故事成为世界故事的一部分,让中国精神在共通的人性情感中自然流露。新生代导演将中国人物置于国际语境,不是为了迎合海外市场,而是基于对人类共同议题的思考,这种平视世界的叙事姿态,恰恰是文化自信的最佳体现。

技术话语权的掌握,为中国电影出海筑牢了产业根基。长期以来,全球电影技术标准被欧美国家垄断,中国电影产业一度面临“受制于人”的困境。如今这一局面正在改写,全球超六成的LED电影屏出自中国企业,国产摄影机与镜头登上奥斯卡、戛纳等国际顶级电影节的舞台,中国主导制定的《数字影院立体放映技术要求和测量方法》更成为首个非美国国家牵头的国际电影标准。这些突破的意义,远不止于技术产品的出海,更在于中国在这些产业上游的规则制定中,拥有了一席之地。

从跟随国际标准到参与制定标准,再到主导引领标准,中国电影技术的进阶之路,折射出的是中国从电影大国迈向电影强国的核心竞争力。当中国的虚拟拍摄技术落地北美、欧洲,当“一带一路”共建国家的影院搭载中国设备同步放映中国影片,技术已经成为中国电影出海的硬核通行证。

最具深远意义的,是中国电影“模式出海”带来的全球产业价值。如果内容出海是文化传播的表层突破,技术出海是产业实力的中层支撑,那么模式出海则是中国电影对全球电影产业的深层贡献。中国特色的电影管理体系、庞大的市场体系、创新的产业体系和完善的公共服务体系,正在为全球电影产业发展提供新的思路。横店影视城的影视文旅融合模式,为文旅产业赋能电影发展提供了中国方案;中国完备的票房统计系统和便捷的联网售票系统,为全球电影市场的规范化运作提供了参考样本。

当然,中国电影出海的道路并非一帆风顺,语言文化壁垒、国际营销体系薄弱、专业人才短缺等挑战依然存在。未来,要进一步实现从“走出去”到“走进去”再到“融进去”的跨越,中国电影还需要在保持文化主体性的同时,找到更具普适性的共通表达;还需要构建本土化的国际营销网络,让好内容匹配好渠道;还需要培养一批熟悉国际规则、兼具文化素养的专业人才,为电影出海提供人才支撑。

【发展之道】

怎么让街区更有人情味?

李宇嘉

经常有这样的说法:电商把线下商业打趴了。对此,笔者不太认同,人是动物而非植物。不管是下班后还是周末或长假,多数人还是想到外面转转,或陪小孩做一些户外活动,或和同事、亲朋好友边走边聊,哪怕只是单纯放松一下。过去,下楼就有小摊小贩排成的夜市,出门不远处就有适合慢逛闲逛的街区,买东西也好,吃饭也好,约人见面也好,随心所欲就轻松完成了。

现在,不管是周末带小孩出去玩,还是约同事吃个饭,根本无法做到像以往那样在家附近就能搞定,大抵是要到所谓的商业综合体才行。出门前,要看路上堵不堵,到了要找停车位,然后按照固定的动线搭电梯上楼,找一家连锁品牌店,接着是排队等候,消费完以后迅速腾出空档给下一拨人。整个过程的闭环设计、行为逻辑,就跟流水线似的,基本要按规定动作做。

很多旅游景点也是类似体验。开车或坐大巴车停到景区大门口,两侧填满了各种仿古小店,入内后便是流水线的安排,线路是指定的,每个景点停留几分钟就赶往下一个。想慢慢走或找个长椅坐一下,大概率不具备条件,除非到景区里的饭馆。沿途会有烤肠、臭豆腐等,与在千里之外另一处景点一样的味道。也有本地特色,但餐品可能是预制菜,纪念品可能是义乌生产的。

很多旅游过程中的安排、线路、消费、体验,不管在天津还是海南,套路基本都是一样的,缺失了本地的味道。当你带着一身疲惫结束旅游,过一段时间再去回忆,真正能留下的地方特色、文化习俗,可能并不多,只能说“这个地方我来过”。这

与你在城市商业综合体消费如出一辙,一楼时尚品牌,二楼儿童游乐,三楼以上则是餐饮、品牌和体验,在哪个城市都类似。

每次复盘这样的线下商业或旅游,很多人都很迷惑,乘兴而来、失望而归,我们出这一趟门,到底为什么。近十几年,我们发现高楼大厦多了,玻璃幕墙越来越亮,城市的边界感、秩序感越来越强了,但很多小商贩清理出去了,一些特色街区、小店、综合市场消失了,空间都被房地产项目、宽阔的马路以及隔离带取代,线下的日常消费都给压缩到商业综合体中。

商场经营时间甫一结束,整个片区就乌漆麻黑、冷冷清清。于是,线下的消费或逛街貌似成了一项有负担的任务,明明看着就在对面,但走路根本过不去,非得靠“开车/公交/地铁+走路+电梯”的组合才能完成。只是想就近逛一下,走了5分钟的路还没到,看到的依旧是写字楼和玻璃幕墙。这么算下来,时间成本、经济成本、情绪投入等综合投入高得离谱。

考虑到手上的工作,没回的微信或电话,小孩的作业辅导等等,加上一天工作后的疲惫,自然就会选择“不出门”。日常购物、社交可以在手机上完成,不得不线下进行的商业、社交、亲子活动等,也一律奉行高效率原则,将其视为任务。由于体验感不好,出门前就计算好时间、金钱等成本,完成后便选择“迅速滚蛋”。电商和短视频把线下打趴,就是这么来的。

其实,不是不愿意逛街了,而是线下商业和一些传统景点的体验千篇一律,不便利且成本不友好,甚至是快节奏工作的延伸。事实上,把大家从屏幕前牵到线下,需更多慢下来的动线设计以释放情绪,能品尝到城市独有的味道,有更



2025年中国GDP跨越140万亿元关口



经济总量再增长,稳中提质谱新章。
即便外部多风雨,内有定力不慌张。
聚能新质生产力,完善制度促开放。
戮力同心谋发展,一年更比一年强。

朱慧卿/漫画 孙勇/诗

多的街角,发现不期而遇的小店。本质上,就是把街道还给百姓,把空间留给烟火。因为,商业也好、文旅也好,强调的是生活。

好的迹象是,国家在推进文旅高质量发展和城市更新过程中,强调留住和修复街区原貌,通过公共空间、人情味营造,让线下更具生活质感。比如24小时“留灯

书屋”、“帮炒菜”的农贸市场、为“旅游特种兵”服务的景区门口自助寄存柜等。另外,多地开始免门票,用免费作为资源入口,用服务把人留下来,做大商业体量。可见,线下才是根基,做好线下聚拢人气,经社交平台传播放大,吸引更多慕名而来,催生新话题,让人气热度转化为消费和经济收益。

【管理之道】

从赵云风范看高管操守

徐叔衡

身为高管,负责公司生产经营、企业建设和发展,无疑要有能力、有魄力,但更需要有见识、有品行、有操守。现实生活中,我们却看到,有的高管刚愎自用,个人私了算;有的私心膨胀,利用职权谋团团伙伙,贪污腐败;有的搞亲疏疏,团团伙伙,把公司弄成一盘散沙,内耗严重等等。读读《三国演义》,研究一下被刘备大加称赞的赵云的所作所为,或许大有裨益。

尽忠职守,不惧风险。曹操擒吕布于下邳,摧袁绍于官渡,破乌桓于白狼,挟胜利之威,南下荆襄,进攻刘备,势不可挡。刘备带十数万百姓、三千军马,逃往江陵,被曹军冲散。赵云的军队也被冲得七零八落,他单枪匹马作战,把刘备之子阿斗抱护在怀,血染战袍,杀出重围。刘备远征蜀中,孙权采纳张昭之计,借口吴国太生病,欲见亲女,让孙夫人带阿斗星夜奔赴东吴。吴将周善不让孙夫人知会孔明,

催促立即上船。赵云得知消息,大吃一惊,迅速带四五十骑,旋风沿江赶来。周善叱令军士一齐开船,手执长矛予以震慑。赵云毫不惧怕,沿江赶了十余里后,撞上一只渔船,不避箭矢,离大船悬隔丈余,纵身跳上小船,经过一番搏斗,在张飞的支持下,夺回阿斗。

智勇兼备,一身是胆。东吴想夺回荆州,借刘备丧期,派吕范前来做媒,想把刘备骗到东吴,逼其交回荆州。此事纷繁复杂,凶险异常,刘备疑惧不敢前往,孔明劝其应承下来,告诉他已定下三条计策,并派子龙保他入吴。出发前,孔明唤赵云近前,附耳低言,赠予三个锦囊,囊中有三条妙计。赵云陪刘备前往东吴,按照诸葛亮之计,从容应变,逐个破解周瑜和孙权的计谋,保全刘备带着孙夫人胜利回到荆州。黄忠在定军山斩了夏侯渊,曹操自领大军二十万,欲为夏侯渊报仇。黄忠前去夺其粮草,被曹军团团围住,赵云赶紧带兵前去救援,挺枪跃马,杀入重围;左冲右突,如入无人之境,救出黄忠。曹操见状,

自领左右将士追来,赵云回到本寨,大开寨门,单枪匹马,昂然立于营门之外。曹操亲到,急催督众军奔奔营前;见赵云岿然不动,曹兵怀疑有诈,返身就回。赵云占了曹寨,黄忠夺了粮草,所得军器无数,大获全胜,刘备大喜,赞“子龙一身都是胆也”!

心在百姓,不计私利。刘备打败刘璋,进入成都,百姓香花灯烛,迎门而接。刘备来到公厅,升堂坐定,对投降的原蜀文官武将论功行赏,对跟随的荆襄文武旧臣,尽皆升赏,大饷士卒,开仓赈济百姓,军民大悦。还欲将成都名园宅,分赐诸官。赵云不以个人利益为念,即向刘备进谏,益州人民,屡遭兵火,田宅皆空;今当归还百姓,令其安居乐业,民心方服,不宜夺之私赏也。街亭失败后,各处兵将败损,惟子龙不折一人一骑,孔明大加赞赏,“真将军也”!遂取金五十斤以赠赵云,又取绢一万匹赏云部卒。赵云推辞,且请寄库,候今冬赐与诸军未迟。引得孔明大加赞叹,倍加钦敬。