

市场监管

两碗牛肉面 都是中国味

你吃的拉面，是兰州的，还是青海的？

估计很少有人想过这个问题。满大街的东方宫、马记永、丝路传奇、西部马华，或者没什么名气但开了很多年的“中国兰州拉面”馆，进去吃就行了呗，顶多跟师傅说一声要毛细、二细、韭叶还是大宽。

但这两天，青海拉面和兰州拉面“抢”招牌的新闻上了热搜。特别是有媒体报道，天津多家拉面馆集体摘下沿用40年的“兰州”招牌，换上了“青海拉面”的门头。这可引起了吃面群众的兴趣。

说个冷知识——目前市面上大多数兰州拉面馆，其实是青海人开的。这里边的门道还不少，值得说一说。

先说兰州牛肉面。它是甘肃兰州的代表性面食。注意，当地人可不叫“拉面”，叫“牛肉面”，还总结出“一清(汤)、二白(萝卜)、三红(辣子油)、四绿(香菜、蒜苗)、五黄(面条黄亮)”的标准。

相邻的青海也吃类似的面条。20世纪80年代，一批青海餐饮人闯荡全国时，为了打开市场，借用了“兰州拉面”这块更有名气的招牌。有人统计，目前青海省户籍拉面人在全国开店数量已超3万家，甚至开到了国外。

“兰州”“青海”拉面之争，让青海意识到品牌的重要性，也让兰州可以集中发力推广牛肉面。两地都想创品牌，就会认真定标准、提品质、做服务，落回到面碗里，受益的终究是消费者。

自家的“金娃娃”被抱走了这么多年，兰州这些年一直在想办法要回去。2010年，曾有媒体报道兰州成功注册了“兰州牛肉面”图形及文字商标，但目前这枚商标已被宣告无效。

2023年起，兰州牛肉拉面行业协会申请注册了多枚图形商标，图形还是之前那个图形，不过已经没有“兰州牛肉面”那几个字了。

同年5月，协会首次授权马子禄、金鼎、马有布等50家兰州牛肉面馆使用这枚商标。所以，想吃正宗的兰州牛肉面，就认准那个绿色牛头标志。

但话说回来，消费者未必会纠结这碗面是青海的还是兰州的。比起拉面师傅的籍贯，他们更关心汤底够不够香浓，面条是不是筋道，如果能再多给两片肉就更好了，下回还来这家。

这恰恰是这碗面最有趣的地方——

它的“正宗”，从来不在招牌和商标上，而在食客的碗里和心里。

青海近两年积极推动青海拉面产业发展。如果能借助这次热搜，把青海拉面的招牌打响，是件好事情。青海餐饮人用“兰州”的名字打开了手工清汤牛肉拉面的市场，“借壳”多年，终于意识到品牌的重要性，现在该用自己的名字把口碑立住了。

对兰州牛肉面来说，也是好事。很多外地人其实是通过不那么正宗的“青海拉面”才认识了“兰州牛肉面”。现在不说别的，就凭热搜把“牛肉面”还给了兰州，以后不用再跟人解释“拉面”和“牛肉面”的区别，就值得高兴。今后兰州可以集中发力推广牛肉面，不用担心好处再掉到别人的拉面碗里去。

两地都想创品牌，就会认真定标准、提品质、做服务，落回到面碗里，受益的

终究是消费者。

小小一碗面，往大了说，关系着老百姓的吃饭和就业。从其他地区的经验来看，“襄阳牛肉面”“岐山臊子面”“云梦鱼面”“武川筱面”“云盖寺挂面”等，都通过注册地理标志商标或集体商标的方式，系统、完整地保护了自己的名字和工艺，也推动了产业发展。

现在，兰州牛肉面和青海拉面各自有了自己的商标或区域公共品牌，剩下的就是各自把面做好。

至于哪碗面更“正宗”，其实14亿多中国人，不仅吃得下兰州和青海的两碗面，还吃得下重庆小面、陕西油泼面、北京炸酱面、山西刀削面、杭州片儿川……



漫评

□ 时 锋

机票超售该由谁担责

正值民航暑运高峰，一些旅客却在登机时因航班超售被拦下。买了票却飞不了，遇到这种情况，旅客只能吃哑巴亏吗？近期，京津冀三地消协就此约谈10家航空公司及5家在线售票平台，并要求在2026年8月31日前完成整改，给超售规则划定了红线。

超售是民航业常规销售策略，航司通常会优先寻找自愿放弃座位者，通过“补偿+改签”方式解决，但实操环节时常引发纠纷。各航司、航线标准不一，相关制度透明度不足，往往导致责任难以认定，旅客维权困难。这种情况下，平台不能以“代理身份”为由置身事外，应履行自身服务职责，协助消费者向航空公司求证情况、协调解决问题。长远看，航司也不能以惯例为由简单推责，而应从加强超售前端告知、提高赔偿标准、优化现场处置流程等多方面入手，完善售票模式，给超售戴上“紧箍咒”。



个人贷款息费要算在明处

莫开伟

贷款利率、担保费、服务费、保险费……过去，许多借款人在签订贷款协议的那一刻，对自己究竟要承担多少成本，往往是一笔“糊涂账”。各种名目叠加在一起，别说普通消费者，就是业内人士也未必算得清。如今，这道困扰市场多年的难题，终于迎来制度性破局。

根据金融监管总局、中国人民银行发布的《个人贷款业务明示综合融资成本规定》(以下简称《规定》)，贷款人开展个人贷款业务时，应当向借款人展示综合融资成本明示表。该《规定》自2026年8月1日起施行。近日，已有多家银行、消费金融公司、第三方平台等陆续在贷款环节上线《综合融资成本明示表》，所有借款成本一目了然。

一表在手，息费全有。《规定》正式实施，对借款人十分友好，申请贷款前，综合成本清晰可算，无需担心协议中哪

个角落潜藏着收费项目，更不必在签字后才发现“利息不高，杂费不少”。更重要的是，《规定》让借款人在信息对称的前提下作出理性决策，避免了因信息盲区而掉入债务陷阱。从行业视角看，这对规范各类贷款机构及合作方的收费行为、推动个人贷款综合融资成本合理下行，同样具有积极意义。

制度好不好，关键在落实。让这份“明白账”真正经得起检验，并不是一件容易的事。过去，一些机构之所以热衷于将利息拆分为服务费、担保费、会员费等五花八门的项目，就是为了规避法定利率上限。今后，他们会不会另寻“绕行”路径绕过《规定》，尚未可知。

截至2025年6月末，我国银行业金融机构法人共4070家，加上大量非银放贷组织，数量庞大，人员素质参差不齐，执行《规定》很难整齐划一，难免有人心存侥幸，试图搞变通、打折扣。再好的政策，一旦放松跟进，走形变样几乎是必然结局。

明示表只是工具，监管的牙齿才是关键。监管部门应常态化开展线上线下巡查，利用大数据、人工智能等科技手段穿透监测，及时识破新伎俩，研究新对策，让任何试图“绕着走”的行为无处藏身。要畅通投诉举报渠道，让借款人敢于发声、便于维权。处罚力度必须有震慑力，让机构不敢、不想、不能违规。

此外，机构的自律同样不可或缺。金融机构必须深刻认识到，透明化不是“枷锁”，而是行业健康发展的“护身符”。唯有消除侥幸心理和抵触情绪，由“要我合规”变为“我要合规”，才能真正把新规精神内化于心、外化于行。不妨制定周密细致的实施方案，把息费明示要求落实到每一笔业务、每一个环节，不留死角。(中国经济网供稿)

老字号不是坐享红利的“铁帽子”

刘中流

商务部等多部门联合开展的中华老字号全面复核进入收官阶段。相关部门逐项核验商标权属、合规经营与技艺传承等情况，对前三批中华老字号企业分门别类出具“通过”“附条件通过”“不通过”复核建议。

国务院印发的《知识产权保护和运用“十五五”规划》提出，“实施商标品牌战略，强化政策指导支持，培育更多具有国际影响力的知名商标品牌和国货潮牌”。老字号承载着地域文化记忆，在国潮消费市场中辨识度颇高。近年来，政策层面对老字号的扶持力度持续加大，税收优惠、融资倾斜、传统技艺保护等配套措施不断落地。但伴随企业改制、股权转让，诸多法律层面矛盾逐步凸显，集中体现为商标所有权与实际经营权分离。有的企业坐拥生产厂房却不掌握核心商标，有的商标被资本持有、脱离实体产业空转，还有部分主体重申报、轻维护，以致杂牌代工、商标抢

注、品牌仿冒等问题时有发生。苏州石家饭店因经济纠纷导致老字号商标被司法拍卖，企业丧失核心商标所有权与使用权，被移出中华老字号名录，成为治理“空壳老字号”的典型案列。

老字号复核工作不是走过场，而是动真格。2023年11月，中华老字号首次大规模“摘牌”，55个品牌被移出名录。2025年5月，又有5个品牌因整改期满不达标被移出名录。定期复核机制为老字号企业敲响警钟。丧失核心商标权、技艺传承中断、发生重大安全事故、严重违法失信等移出情形，无不触动老字号企业的敏感神经。这套规则既确立了刚性底线、压缩了自由裁量空间，又设置了整改缓冲期，区分企业暂时经营困难与根本丧失传承基础等不同情形，彰显了法治刚柔相济的治理温度。譬如眼镜品牌吴良材，曾因历史原因导致核心商标与区域经营权分裂，纠纷持续多年。后经司法程序明确划定品牌使用边界，企业

完成商标权属梳理与合规整改，得以保留中华老字号资质。

实现老字号品牌永续传承，仅靠政策兜底远远不够。企业自身应主动做好商标布局风险防范，在股权变动中规范无形资产交割。监管层面，商务、市场监管、知识产权部门应破除信息壁垒，搭建高效的侵权纠纷处理通道，着力帮助规模偏小、维权能力薄弱的老字号降低维权打假成本。与此同时，要加快省级、地市级老字号后备梯队培育，为合规经营、坚守品质的本土品牌开辟规范化上升通道。

说到底，老字号牌匾不是坐享红利的“铁帽子”，而是一份需要依靠守法经营、持续创新来兑现的责任书。现实不养“空心品牌”，市场不认“躺平名号”。用好动态复核这根标尺，有序清退丧失传承根基的经营主体，扶持坚守匠心、合规转型的优质企业，中华老字号方能在法治护航下焕发全新生机。

一丝连双城 千里织锦绣

——民生银行护航丝绸产业跨域发展

一根蚕丝有多细？直径不到0.02毫米。

一根蚕丝能有多长？从浙江嘉兴的运河码头，到广西的桑树林，跨越2000公里。

从江南水乡到八桂大地，一根蚕丝正丈量着“东桑西移”的产业版图。在这条看不见的丝绸之路上，资金流、物流、信息流交织成网。民生银行以供应链金融服务为纽带，将金融活水从长三角引向八桂大地，为一根丝跨越两座城保驾护航。

金融助力产业西进

嘉兴，素有“丝绸之府”美誉，杭嘉湖平原的桑蚕沃土与运河漕运的便利交通，让千年耕织文脉绵延至今。作为我国茧丝绸产业的重要策源地与核心聚集区，嘉兴率先建成覆盖桑蚕种养、蚕丝织造、成衣加工、品牌运营、线上交易的茧丝绸全产业链，是落实国家茧丝绸产业高质量发展部署、推动传统特色产业提质增效的重要实践地。

扎根于此的浙江嘉欣丝绸股份有限公司，是我国丝绸行业的龙头上市企业。旗下拥有百年老字号品牌“金三塔”，同时控股运营着全国茧丝交易重要平台“金蚕网”，链接上下游十余家经营主体。

近年来，按照国家“东桑西移”“向东绸西固”迭代升级的工作导向，我国茧丝绸产业加快构建东部创新引领、中西部产能支撑、东中西部协同互补的现代化产业布局。广西凭借资源禀赋，成为“东桑西移”“东绸西固”的重要承接地。

嘉欣丝绸抢抓国家产业布局优化机遇，很早就布局广西，旗下浙江金蚕网供应链管理有限公司与当地企业建立了长期稳定的合作关系。企业自身发展了信息平台、交易平台、现代物流仓储等业务板块，并有蚕茧库存质押为企业提供金融支持的功能。然而，随着广西合作企业生产规模扩大，旺季流动资金需求激增，金蚕网在为这些企业提供缫丝库存质押融资时，自身也面临阶段性资金周转压力。

产业西移的脚步不能停，上下游中小经营主体的融资堵点必须打通。立足金融服务实体经济本源，落实供应链金融支持产业链稳链强链的政策导向，民生银行嘉兴分行主动对接产业战略需求，把金融服务跟进到产业转移第一线，破解跨区域产业链融资痛点，助力打通东西部产业循环的关键梗阻。

跨越2000公里的“民生速度”

作为与“金三塔”品牌方嘉欣丝绸携手多年的金融伙伴，民生银行嘉兴分行紧扣国家金融支持新型工业化、传

《2026世界人工智能大会暨人工智能全球治理高级别会议主席声明》提出，“打造智能经济新形态，培育以大模型为基础、智能体驱动为引领的词汇经济新模式”。智能经济作为新质生产力重要载体，是经济运行方式的深层次变革，将全方位重构人类经济社会发展模式。

人工智能深度融入产业、民生、科研等诸多领域，为经济转型、技术突破、效率提升注入强劲动能。培育智能经济新形态，我国在数据、算法、算力方面拥有独特优势。数据方面，我国数据资源规模保持高速增长态势，2025年数据生产量增长27.28%；数据资源开发利用更高效，公共数据开放数据量和授权运营数据量分别增长31.71%、53.96%；数据流通活跃度不断提高，全国高质量数据集数量和规模分别增长61.13%和142.58%。算法方面，中美顶尖模型性能差距持续收窄，基本实现并跑。算力方面，全国一体化调度的制度优势、绿色低碳的能效优势与自主算力生态的加速成熟，共同构筑了我国在算力维度的独特优势。依托算法架构与工程协同创新，我国显著提升了单位算力产出效率，降低了模型训练与推理成本。

打造智能经济新形态，需以应用场景为牵引，推动数据、算法、算力三大要素高效组合与协同迭代，并通过技术与制度的双向互动，将要素优势转化为竞争优势。

持续深耕应用场景，主动构造算法与物理世界、社会需求深度交互的试验空间。应用场景为智能经济提供精准导向。需推动人工智能大模型在技术供给与应用场景之间反复迭代、相互促进，形成“场景牵引—技术迭代—产业升级”的正向循环。聚焦实体经济、民生服务等

法、数据三类要素协同运作，推动技术供给与产业需求精准对接，让更多智能终端、智能体走进千家万户、千行百业，促使人工智能技术优势转化为经济发展效能。

激活数据要素，释放智能经济关键资源。数据是智能经济新业态形成过程中最具规模优势的生产要素。需建立多层次数据要素市场，推动数据资源从碎片化走向规模化供给。创新制度安排，构建公平合理的使用权、收益权与责任分配机制，通过数据交易市场等制度创新，实现数据高效利用与收益按贡献分配的有机统一。

强化算法创新，锻造智能经济核心引擎。算法是培育智能经济新形态的核心驱动力。需加大对基础算法理论与核心架构的研发投入，推动大模型架构持续改进，增强算法的可解释性、安全性与稳定性。推动通用大模型与行业专用模型协同发展，依托高价值垂直场景加速

模型迭代优化。建立持续的模型训练与优化机制，使算法在持续输入新数据的过程中不断提升预测精度与适应能力。

夯实算力底座，筑牢智能经济物质基础。算力是智能经济的基础，其供给规模与效率直接决定了场景落地的广度与效能。需加快智算中心规模化布局，推动算力资源从分散存储向集中计算与按需服务转型，使算力中心真正成为持续输出智能服务的生产载体。建设全国一体化算力网络，通过统一调度平台实现跨区域、跨枢纽的负载均衡与弹性供给，降低中小企业获取算力资源的门槛与成本。优化算力结构，提升单位算力投入产出效率。

本版编辑 梁剑箫 仇莉娜 来稿邮箱 mzjjgc@163.com

统产业高端化智能化绿色化转型的政策要求，及时响应企业现实诉求。嘉兴分行迅速成立专项授信小组，针对该企业实际需求制定专属综合金融方案，量身打造个性化金融服务。与此同时，客户经理联动多部门骨干远赴广西，扎根当地，为企业及员工高效办理开户业务，扫清授信落地的现实障碍。

嘉兴到广西，距离超过2000公里。民生银行嘉兴分行以高效务实的金融实践，把金融服务从“丝绸之府”延伸到了“东桑西移”的第一线。跨境金融服务新模式，切实发挥供应链金融打通要素跨区域流动的功能价值。

在民生银行嘉兴分行的精准赋能下，金蚕网供应链将广西本土上下游合作企业顺利纳入统一授信体系。依托金蚕网成熟的供应链条与真实贸易背景，民生银行灵活运用流动资金贷款、仓单质押、保理、票据等多元化融资工具，实现资金直达广西本土企业账户，有效缩短应收账款周期，切实降低链上中小微企业融资门槛与综合融资成本。

针对蚕丝交易季节性、周期性特点，融资产品实现随用随贷、灵活匹配，在保障生产经营稳定高效的同时，显著降低企业综合财务成本。金蚕网供应链得以轻装上阵，专注开展缫丝收购与库存运营。

长期以来，民生银行嘉兴分行与金蚕网保持深度合作，紧紧围绕传统产业转型升级方向，持续聚焦企业发展需求，全力支持企业数字化、绿色化改造，助力拓展内外贸双向渠道，推动丝绸文创、高端家居、外贸成衣等多元业态蓬勃发展。

立足长三角区位优势，民生银行嘉兴分行将持续深耕地方特色实体经济，牢牢把握发展新质生产力要求，以供应链金融为纽带，深度融合丝绸文化、智能制造与金融服务，全力助推嘉兴传统丝绸产业向高附加值赛道转型升级，为经济高质量发展贡献坚实的金融力量。

(数据来源:民生银行)



· 广告