

科创之声

霸榜印证中国科创实力

世界知识产权组织近日发布的《2026年全球创新指数》百强创新集群报告显示,中国拥有25个全球百强创新集群,上榜集群数量连续第四年位居世界第一。中国三大集群进入前十榜单,其中“深圳—香港—广州”集群连续第2年名列榜首,北京集群名列第5位,“上海—苏州”集群名列第6位。

这份“霸榜”的成绩单,是中国科技实力全面跃迁的有力印证。

世界知识产权组织近两年发布的创新集群排名,均采用了PCT国际专利申请量、高水平论文发表量、风险资本交易量3个核心指标,既强调知识产权的产出与布局,又突出创新成果的价值实现。“深圳—香港—广州”集群蝉联榜首,3项核心指标齐头并进的背后,展现了大湾区基础研究、技术攻关、产业转化全链条贯通的制度优势。

京津冀、长三角、粤港澳大湾区三大国际科创中心各有一个创新集群进入百强,又都有相邻城市的创新集群进入百强,充分说

明了中国创新高地的高度。

25个百强集群在中国版图星罗棋布,经济发达的东南沿海星光璀璨,东北、西部、中部也都各有多个城市群入选。多点开花的创新格局,说明这不是少数“尖子生”的冒头,而是整个国家创新体系的合唱。

中国不止在一份科创成绩单上“霸榜”。近年来,中国研发人员总量、PCT国际专利申请量、高水平国际期刊论文数量及被引用次数、“灯塔工厂”数量都稳居世界首位。全球大模型调用量榜单周周更新,前几名也总有中国大模型“霸榜”。自然指数科研领导者榜单里,中国持续位居全球科研产出榜首。自然指数全球科研城市十强榜单中,中国城市占六席,其中北京还占了榜首。

一系列国际权威榜单频频“向东看”,勾勒出中国科技创新的壮阔图景。持续高强度的研发投入、日益完善的国家创新体系以及“政策引导+产业驱动”的独特发展路径,将一个“不可能”变为现实,筑牢了科技强

国的坚实根基。

科技创新已成为中国经济高质量发展的核心引擎。

一方面,新质生产力加速形成,人工智能、生物制造、商业航天等新兴产业方兴未艾,为高质量发展注入源源不断的新动能,助力中国经济穿越周期、行稳致远;另一方面,科技赋能乡村振兴、智慧医疗、在线教育,让现代化成果更公平地惠及全体人民。科技实力的每一次跃升,都在把“人口红利”转化为“人才红利”,把“规模优势”转化为“创新优势”,为中国式现代化铺设坚实的地基。

一枝独秀不是春,百花齐放春满园。一个坚韧、创新且不断发展的中国,不仅对本国意义重大,更是全世界的机遇。在全球面临气候变化、能源危机、公共卫生等共同挑战的今天,中国正以开放合作的姿态,将创新成果转化为全球公共产品。

从非洲大地上广泛种植的中国杂交水稻,到欧洲街头日益增多的中国新能源汽

车,从各类科技展上惊艳出圈的中国机器人,到显著降低全球前沿AI技术应用门槛的中国开源大模型,中国技术正在降低全球创新成本、重塑全球产业发展格局。

科技是国家强盛之基,创新是民族进步之魂。一个科技实力全面跃迁的中国,必将以中国式现代化为人类探索现代化道路提供新方案,以开放合作的创新实践为世界发展注入更多确定性。



中国经济网记者 魏金金

视点
中国新闻奖名专栏

经营电影院不只是卖票

巨幕厅转播世界杯,特色影厅举办主题派对、闲置厅推出午休服务……影院探索多元经营早已不是新鲜事。不久前,国家电影局、市场监管总局联合印发《关于促进电影院多样化经营 繁荣发展电影院文化的通知》,推动电影院业态、模式、服务创新,引导影院向观影、社交、娱乐、消费一体的综合文化空间迭代。

一边是银幕规模稳居全球前列,2025年全国城市院线银幕总数达93187块;一边是行业承压前行,灯塔专业版数据显示,2026年上半年全国放映场次同比上升4.5%,票房、观影人次却分别下降40.6%和34.2%,今年前4个月停业影城便达550家。生存压力倒逼行业自救,“影院+”成为行业突围的重要方向。



理性取舍业态

多样化经营不是把影院办成杂货铺,坚守放映主业,理性取舍业态,是转型的必修课。

“应吃透相关政策,深挖自身客群的消费习惯与特点,再决定引入什么内容。”于超认为,多元业态要和服务主业相辅相成。把电影放映做扎实,才能稳固非票业务的客流根基。

中国传媒大学视听艺术研究中心主任赵晖表示,影院正从单纯影片放映场所转向社交线下场域,业态设置要匹配影片播放属性。建议打造银发、儿童、爱情、悬疑等垂类主题影厅,以场景细分实现受众精准匹配,这在一定程度上可以弥补因国内电影分级机制缺位而产生的观影分层供给缺口。

《2026年上半年中国电影市场研究报告》显示,2026年上半年在映影院1.34万家、银幕超8万块,中小体量影院数量占比提升,在县域电影市场中,中小体量影院更是主流。对此,赵晖表示,下沉市场是影院改革的重点阵地,这些城市更应精准对标院所放影片的特色,建立多元化业态的经营机制。

业内人士表示,头部院线资金充足,可以打造“超级娱乐空间”,但这套模式很难复制下沉。中小影院可优先选择文创零售、主题展览、公共文化承接等轻资产路径。同时要跳出被动等待总部排片的“接单人”思维,修炼本地自主发行能力,依托区域发行,挖掘本土影片口碑红利。

岑君岚表示,影院的“护城河”不在业态本身,关键是把观众留在影院场域之中,多元化经营应建立在观影消费的基础之上。

成本高企、非票收入增长乏力,是行业普遍痛点。大麦娱乐凤凰云智总经理张睿表示,行业需完成从信息化向智能化的跃升。在供给端,AI可有效辅助创制宣发全流程;经营端可通过数据打通,破解数据孤岛难题,看清客群画像,提升复购转化。硬件上,LED巨幕、融合多功能厅,实现一厅多用,既可以放映电影,也可以承接直播、小型演出。

场景创造需求

近日,记者走进北京海淀区五棵松商圈,耀莱成龙影城大堂一派热闹景象。MIRRA奇镜派到融合厅里,数十名孩子围着巨屏欢度生日派对。隔壁杜比影院,影片《欢迎来龙餐馆》即将开场。散场后,观众持电影票根,还能兑换周边合作商户消费折扣。“以往常规观影,观众大概停留15分钟到20分钟;有了这些多元业态之后,能延长到30分钟到40分钟。”耀莱成龙影城京津豫区域市场经理岑君岚说。

数据显示,我国电影票根经济拉动系数约1:15.77,每1个票房可带动关联产业15.77元产值。把闲置空间盘活,把低谷流量做起来,正是释放票根经济潜力的关键抓手。如今,影院不再只是影像放映厅,更是扎根城市烟火의公共文化客厅。赛事直播、戏曲展映、脱口秀演出、亲子研学等,各类创新正在全国各地影院落地。

白天非黄金时段、传统淡季客流低迷,是行业长期面对的共性难题。不少影院改造空置影厅,将多功能厅分时复用,承接生日派对、主题沙龙、企业团建;依托红色主题影厅,面向机关、学校、街道社区等提供“观影+党课”定制服务,把闲置场地转化为经营增量。在上仙谱、天官影院,影院围绕潜在客户群体需求,开展美容、瑜伽、研学以及手工体验,不定期开展市集、生活节等。从吃喝玩乐游娱购多方面入手,进行业态经济打造。

做“影院+”没有标准答案。首都电影院副总经理于超认为,拓展业态前,要充分考量门店周边客群消费习惯,结合商业环境、硬件条件、客流量级等要素,按需定制经营方案。首都电影院旗下9家门店走出了差异化发展路径:西单店举办世界杯观赛、音乐会直播,定期开展中外名作展映;有着戏曲传承底色的中华电影院深耕戏曲电影展映,叠加舞台演出、文化沙龙,打造演艺主题影城;城市剧中心店瞄准家庭客群,常态化开展儿童剧、惠民演出和“研学+科普+观影”活动。

“电影院作为线下文化娱乐的入口,还有很多潜力尚待挖掘。”中央社会主义学院中华文化教研部研究员孙佳山分析,电影院天然具备区位优势,稳定的周边客流为脱口秀、儿童剧等小剧场类内容落地提供土壤。

结合多年影院运营经验,于超表示,商业区影院客流充沛,可拓展多元消费品类;社区影院客流集中在晚间周末,适合主打合家欢内容;高校周边年轻群体聚集,电竞赛事、潮流演出更契合需求;县域影院则要做好基础放映服务,再根据客群特点定制服务内容。读懂客群画像、匹配硬件条件,创新才可能转化为可持续收益,而非一时流量噱头。

疏通制度堵点

培育繁荣的影院生态,既要尊重影院的文化属性,也要着力疏通特许经营框架下的制度堵点。今年2月,16个城市(区)成为“电影+”消费综合试点;5月,国家电影局公布20家“电影院行业典范”,中国电影博物馆等一批影院转型成为集文化传播、社交消费、公共服务于一体的城市文化新空间。但转型路上,制度堵点依旧客观存在。

影评人、电影行业从业者孟浪介绍,电影院并非一般经营场所,其核心的电影放映业务实行严格的行政许可管理,放映业务被框定在公映许可证、院线供片、数字放映密钥体系的闭环之中。影院可依法增加预包

装食品、文创零售、广告位出租等一般经营项目;若进一步开展热食制售、KTV、电玩、游艺等业务,根据实际经营业态的不同,可能涉及食品经营、娱乐场所经营、消防安全、场地改造施工及未成年人保护等领域的许可审批与合规要求。若缺少清晰的业态准入清单,部分地区跨部门审批衔接又尚未完全打通,多元化经营很容易成为中小影院面临的合规难题。

供给层面同样存在短板。孟浪认为,影院不缺银幕,缺的是可以合法、规模化采购的版权内容。与其一味改造硬件,不如搭建公共内容供给机制,统一采购体育赛事、戏剧演出、经典修复影片等内容版权。

孙佳山表示,转型当中也存在现实分化:放映端拓展赛事、演唱会直播转播,改造门槛可控;若是改造影厅为小剧场等新空间,改造成本高、回报周期不明,也容易让本就利润承压的中小影院难以承受。但更深层的结构性矛盾来自院线体系:银幕数量持续扩张,但优质电影供给收缩,造成档期调节、市场评价机制失灵。

中宣部电影局市场处处长侯霄此前就曾表示,影院必须具备一定的发行能力,因为只有影院知道附近人群是怎样的画像。怎么让观众进影院,影院自己更有办法。同时,多种经营与电影放映是互为补充的,而非替代竞争,这也是关系到多样化经营成果的关键因素。

赵晖建议,应打破管理壁垒,减少申请障碍,将审核流程、准入门槛标准化,做好系统性顶层设计,防范两类风险:一方面防止影院盲目叠加业态,混同普通消费场所;另一方面严防影院为博流量触碰法律与公序良俗底线,保障审批门槛公平规范。于超表示,所有创新业务都要锚定电影文化底色,用好各类内容带来的客流,实现多元业态协同发展。

行业迈入新发展周期,多元业态落地离不开人才支撑。传统放映业务是不少影院从业者的长项,而IP开发、本地化宣发等转型新场景,则对现有能力体系提出新要求。赵晖建议搭建梯队化人才成长通道,在高校层面增设营销发行、文旅融合等教学模块。行业层面,建议由主管部门、行业协会牵头,

违规设置考核指标,多家银行被罚——

金融监管向“罚机制”延伸

本报记者 王宝会

近日,国家金融监督管理总局多个地方分局密集披露监管罚单,多家银行的分支机构以及农村商业银行、村镇银行被处罚。所涉案由不仅包含流动资金贷款管理不到位、虚增存贷款规模等业务层面,而且指向违规设定存款考核指标等制度层面,反映出金融监管正从“罚业务”向“罚机制”延伸。

此类罚单释放出明确信号:银行经营不能依靠简单“做大数字”,而要真正从规模扩张转向质量、效益和风险相统一。表面上看,这几类违规行为是存贷款业务操作和数据管理问题,但其背后反映的是部分银行经营理念和绩效考核机制没有完全适应银行业高质量发展要求。

苏商银行特约研究员薛洪言认为,银行违规设置考核指标的行为屡禁不止,是外部压力与内部缺陷共同作用的结果。外部存款“搬家”、同业竞争和关键点冲刺加大中小银行稳存增存压力;内部规模类指标权重偏高,考核执行层层加码,加上部分区域有效信贷需求不足,共同诱发“粉饰”数据等不当操作。

“银行违规设定存款考核指标,本质上是‘规模情结’的体现。”上海大学经济学院金融系讲师张洋表示,部分机构特别是基层分支机构把增存增贷作为核心经营目标,容易诱发月末、季末“冲时点”等短期行为。银行经营数据既是金融机构内部决策的重要依据,也是监管部门判断机构风险和制定监管政策的重要基础,掩盖自身真实经营状况,会干扰监管判断。

北京市公安局近日发布一组数据:今年以来,北京市刑事拘留涉诈运金嫌疑人450余人,打掉车队73个,现场拦截现金6000余万元、黄金19.43公斤,电诈发案数、损失金额同比“双下降”。

数字折射出打击成效,也透露了一个清晰信号:涉诈资金转移方式正在发生明显变化。2020年,“断卡行动”在全国展开,非法开办、买卖电话卡、银行卡等行为遭到严厉出击,电信网络诈骗犯罪的信息流与资金流被有效阻断。

线上转账渠道大幅收窄,涉诈资金流向线下。北京市公安局刑侦总队政治处主任李小燕介绍,随着“断卡行动”持续深入、资金风控体系不断完善,涉诈资金转移模式由以往直接利用银行卡转账,转变为诱骗受害人取现金,购买黄金、储值卡或各类贵重物品,再依托快递、货运、网约车、“工具人”等实施转运。

从通报情况来看,诈骗分子主要通过三类途径诱导受害人利用实物资产完成资金交付:大额取现打着“装修”“结婚礼金”等幌子进行;购买黄金被包装为“降低税费”的投资行为;贵重商品则被纳入日常消费场景,如购买手机、茶叶、奢侈品包等。这些操作使得单笔大额资金流出在形式上“去诈骗化”,风险识别难度随之增加。

为什么是这些实物?因为它们高价值、易变现、难追溯,还能借助快递、跑腿、外卖、网约车、货运平台等途径进行运输。在此次通报的一起典型案例中,诈骗分子诱导受害人在线购买贵重商品,先邮寄至某酒店快递代收点,然后下单让快递员转运至附近快递点,最后利用同城“跑腿”服务送至指定商户销赃。一笔资金被拆成多段物流,隐蔽性强,给追赃挽损带来新挑战。

和资金形态一起变化的,还有“运金人”。以往从事线下转运的主要是职业化黑灰产人员,如今正向普通群众扩散;被熟人诱导的老乡、工友、病友;被“高薪日结”诱骗的求职者;被情感洗脑后逐步操控的受害人。“受害人不仅自己钱财被骗,还被利用充当犯罪工具,直到被公安机关抓获后才意识到自己变成了犯罪帮凶。”李小燕说。

据通报,今年北京线下运金犯罪涉及的受害人共计570余人。当“工具人”去职业化,受害人和加害人的身份叠加,治理难度明显上升。北京市人民检察院经济犯罪检察部副主任陈禹樟介绍,检察机关坚持“穿透式”审查,重点审查行为人的客观行为和主观明知。对于组织策划、积极参加的骨干成员,依法从严惩处;对于下线人员,结合参与次数、涉案金额、认罪悔罪、退赃退赔等情节,分层分类处理。

另一难点是,线下运金犯罪通常呈现团伙化、层级化、跨区域等特征,往往是“取手”“车手”实施线下操作,主犯远程指挥,造成公安机关证据收集、主观明知认定难度较大。对此,检察机关适时派员介入引导侦查,对跨区域运金等新型、疑难、复杂案件,精准引导取证。

既要罚当其罪,也要斩断链条。线下运金犯罪能够运转,暴露出部分行业主体风险防控意识不足。陈禹樟表示,黄金销售企业存在反洗钱机制漏洞,大额黄金异常交易等风险隐患;寄递和即时送达行业存在对贵金属物品收寄查验不严等问题。对此,检察机关已制发检察建议,推动建立贵金属交易异常风险预警制度,从源头压缩线下运金犯罪生存空间。

打击犯罪也要全面参与。“线下运金犯罪涉及多个行业,单靠司法机关单打独斗难以根治。”陈禹樟坦言,当涉诈资金从账户变成黄金和包裹,反诈战场也从金融机构延伸到实体流通环节,守住“最后一公里”,既靠公检协同的“以专业打职业”,也需要金店、快递、网约车等群体提高警惕性,让涉诈资金无处遁形。

本版编辑 康琼艳 美 编 王子莹
来稿邮箱 jjrbgzb@163.com