

人工智能背景下高职金融专业人才培养模式变革研究

《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》明确提出,要“注重引进和培养金融、科技、数据复合型人才,重点关注数据治理、架构设计、模型算法、大数据、人工智能、网络安全等重点领域专业人才。”现代金融业态不断迭代更新,金融服务场景、风险管控体系同步升级,市场业务模式呈现出全新发展态势。高职金融专业人才培养,必须适配新时期金融行业岗位需求与发展规律,扎根金融服务本质重塑人才培养模式。

一、顺应人工智能赋能态势,重塑智能金融业态能力标准

人工智能深入金融产业各细分领域,

对现代金融业从业能力框架提出全新要求。智能金融生态之下,金融行业需紧扣金融通、风险管控、挖掘客户金融价值等金融本质展开,同时利用人工智能助力金融业务持续升级。面对全新的智能金融业态,院校需重新划定学生的专业能力范围,明确智能风控、智能财富管理、数字化普惠金融、智能合规管控四大新兴金融板块的能力标准,让学生懂得借助智能金融系统分辨信贷风险,解读智能投顾产生的数据,落地数字化金融服务,排查智能模式下潜藏的合规漏洞。

二、立足智能金融岗位迭代,优化金融专业从业素养培育方向

人工智能全面赋能金融行业,推动各类岗位不断迭代,岗位履职内容需围绕智能化金融业务全面升级。当下金融职场的一线岗位,普遍依托智能系统开展金融数据整合、业务流程梳理、风险初步筛查等基础工作。针对商业银行智能厅堂服务、智能化信贷审核、数字化保险核保、智能财富规划等新兴金融岗位,院校要精准锚定各类岗位的金融素养标准,重点围绕智能数据研判金融需求、依托智能风控成果复核金融风险、借助智能产品

模型定制个性化金融方案三个维度培育学生相关能力,助力学生适配岗位要求。

三、紧扣智能金融行业升级,完善金融人才行业适配培育体系

人工智能赋能现代金融产业后,业务范围持续拓展,风险管控精准度稳步提升,整体业务运转效率跃升,行业发展围绕金融服务、金融风控、金融经营等维度不断优化。院校需贴合智能金融发展走向,围绕数字化运营、智能风控、精细化服务调整课程与实训内容,尤其要结合智能金融市场产品创新逻辑、风险演化规律、日常运营机制

锤炼学生的研判水平与岗位适配能力,适配智能金融产业各类经营场景,为金融业智能化高质量发展筑牢人力支撑。

四、结语

人工智能带动金融产业全方位完成业态升级,现代金融业的业务模式、岗位需求、发展逻辑等方面迎来系统性革新。未来院校还要持续完善该培育模式,向金融行业输送专业扎实、适配行业发展的技能人才,筑牢金融产业智能化升级所需的人才根基。

作者:唐敏(广西工商职业技术学院财金学院)

行业整合浪潮下新能源车企并购价值创造与风险管控研究

一、国内新能源车并购市场整体现状与显著特征

全球能源转型大潮改写汽车行业竞争格局,国内新能源车赛道近十年迎来爆发式增长。行业快速扩容的同时,产业链上下游整合、企业跨界并购也变得愈发普遍,并购重组已经成为车企调整战略、补齐短板最核心的资本运作手段。结合普华永道历年产业统计数据,新能源车相关并购占比持续走高,2020年仅有31%,到2024年已经提升至58%。

新能源汽车行业并购具有三个显著特征:一是技术获取驱动强于市场扩张驱动,2024年技术类并购平均溢价率达42%,远高于行业平均的23%;二是政策敏感性高,2023年双积分政策调整后,部分企业为达标紧急并购新能源资产,导致短期并购潮;三是国际化并购增多,2024年中国新能源汽车企业海外并购金额同比增长67%,主要目标为欧洲电池技术和东南亚生产基地。

基于行业现状,本文核心探究两个现实问题:行业加速整合阶段,车企开展并购究竟能从哪些维度创造长期经营价值?并购项目成败由哪些关键要素决定?

二、两类典型并购的价值生成逻辑差异

国内新能源车并购大致可以分为“品牌技术整合型”与“产业链产能补齐型”,选取吉利收购沃尔沃、比亚迪收购捷普两大真实案例作对比分析。

2010年吉利斥资18亿美元收购福特旗下沃尔沃整车业务,这也是国内车企首次完整拿下海外豪华整车品牌;2023年比亚迪出资158亿元收购捷普坐落成都、无锡的电子制造厂区,属于产业链纵向延伸的典型交易。两类并购创造收益的底层逻辑完全不同。吉利并购沃尔沃属于品牌、技术双向整合交易,核心收益来自技术外溢与高端品牌增值。沃尔沃成熟的SPA整车平台直接补齐吉利高端车型研发短板,吉利成熟的国内线下渠道则帮助沃尔沃快速提升国内销量。但这种双向协同需要漫长磨合,完整整合周期约8至10年,长期价值空间更大。比亚迪收购捷普制造工厂,目标是补齐智能座舱、车载电子等配套产能,依靠成熟制造资产快速完善供应链,压缩零部件外购成本。这类交易整合难度更低,预计2至3年就能完成产能

协同,但核心技术层面的增值空间相对有限。

从二级市场股价反馈也能看出市场预期差距,吉利宣布收购沃尔沃后,上市公司股价短期大幅上涨,资本市场十分认可这笔交易带来的长期技术、品牌想象空间;而比亚迪收购捷普的公告发布后,二级市场反应相对平淡,主要原因是市场早已预判比亚迪会持续纵向布局零部件制造,单纯扩充产能的交易缺少战略惊喜,制造类资产长期增长天花板也相对清晰。由此可见,资本市场对并购的估值反馈,很大程度取决于收购标的独家技术稀缺度与战略创新空间。

三、并购风险识别

(一)并购核心风险点

战略匹配偏差是多数并购项目折戟的首要诱因,收购方与标的企业技术路线能否兼容,直接决定整合成败。当前新能源车赛道普遍存在资产高估值现象,进一步放大并购隐患。这类估值风险根源在于新能源车技术迭代速度极快,传统现金流折现估值模型很难适配行业特性。传统DC测算默认技术能够按期落地量产,但电池、自动驾驶技术更新迭代速度远超预期,当

下前沿技术短短两三年就可能被全新方案替代,高价收购的技术资产极易快速贬值。

(二)风险比较分析

一笔并购能否落地并产生收益,由战略匹配度、资产估值合理性、企业内部整合能力三大要素共同决定。三者全部达标的情况下,并购成功概率最高,任意一项出现严重偏差,都有可能造成项目亏损。恒大收购NEVS、宝马汽车收购观致都是典型的反面案例,前者属于技术战略完全错配,后者败在企业文化、管理模式无法融合。反观吉利收购沃尔沃案例,收购时沃尔沃本身处于持续亏损状态,但吉利依靠适配跨地区治理逻辑、分层整合方案,抵消了财务层面的短期压力,足以证明成熟整合能力能够弥补标的本身部分短板。

综合行业失败案例,新能源车并购踩坑主要分为两类典型模式:其一,技术路线判断失误,高价收购的研发资产不符合行业长期发展趋势,资产快速缩水;其二,企业文化水土不服,收购方强行输出自身管理体系,导致的核心研发、技术人才批量流失,技术储备直接断层。两类问题的共性在于收购方简单照搬传统车企、地产行业并购经验,忽略新能源车技术密集、人才依赖的行业特殊属性。

四、结论

本文立足国内新能源车产业整合大环境,拆解车企并购价值形成路径,梳理并购流程潜在风险,结合多起行业正反案例得出三点核心结论:第一,新能源车并购收益存在明显滞后属性,价值高度绑定核心技术资产,二级市场对于拥有独家前沿技术的标的估值反应远强于普通产能资产,技术稀缺度是决定并购长期价值的核心要素;第二,并购失败大多是多重风险叠加导致,核心风险包含战略路线错估、估值泡沫、整合协同障碍三大类,战略匹配、估值水平、内部整合能力三大指标共同决定项目最终收益,成熟的跨企业整合机制能够一定程度抵消标的本身存在的短板;第三,传统车企的并购思路不能直接复制到新能源赛道,车企需要搭建一套差异化资本运作体系,包含多技术路线对冲布局、多元融资渠道、双轨企业文化融合、产业政策动态预警四大配套机制。未来研究可扩大案例范围,采用扎根理论方法深入挖掘并购成败的深层机制,或探讨ESG因素在新能源汽车并购决策中的作用。

作者:刘保肖(北京外国语大学)

土地资源配置与房地产经济协调发展的思考

摘要:土地要素的科学配置是维系房地产经济稳定运行的核心根基,新型城镇化的深度推进让土地供需错配、资源利用低效等问题逐步凸显,这类问题持续制约着房地产业的高质量转型发展。文章立足楼市调控与土地改革的时代背景,从精准供地、存量盘活、制度调控三个维度搭建发展路径,有效畅通土地资源与房地产经济的联动渠道,助力行业形成提质增效的良性发展格局。

关键词:土地资源配置;房地产经济;协调发展;资源盘活;供需平衡

房地产经济的稳健发展能够有效支撑国民经济平稳运行与民生住房保障工作落地,土地资源的配置质量直接决定房地产业的发展层级与运行态势。城镇化建设进入提质升级阶段后,传统粗放的土地供给模式难以适配楼市多元化发展需求,土地与房产要素的协同优化能够破解行业发展瓶颈,为城乡建设与房地产行业可持续发展提供重要的资源与制度支撑。

一、立足人口产业导向,构建因地制宜施策精准供地体系

坚持以人定地、以产定地、以房定地的

核心原则,结合不同城市发展能级、人口流动趋势、产业布局规划,推行差异化、精准化土地供给模式,从源头化解房地产供需结构性矛盾,实现土地供给与市场需求的精准适配。各地需依托国土空间总体规划,结合常住人口增量、城镇化率、住房库存周期等核心指标,科学编制年度土地供应计划,杜绝盲目供地、超额供地等问题^①。

一线及核心二线城市人口持续流入、住房需求旺盛,需适度增加住宅用地供应规模,重点加大中小户型普通商品房、保障性租赁住房、共有产权房地用地供给比例,优化住宅用地容积率、配套设施等规划指标,满足新市民、青年人的刚性住房与改善性住房需求。同时合理控制商办用地供应节奏,避免商业地产空置率过高、资源闲置浪费。三、四线城市结合人口流出、库存偏高的市场特点,实行住宅用地减量化供应,将土地供应规模与商品房去库存周期直接挂钩,对库存周期超标的区域适度暂停新增住宅用地审批,稳步消化存量房源。此外,还要推动土地供给与产业发展深度联动,优先保障先进制造业、现代服务业产业用地需求,合理划分产业用地与住宅用地比例,避免土地资源过度向房地产领域集中。

二、深化存量土地盘活,推进新旧用地高效联动发展

严格落实新增建设用地与存量建设用地盘活挂钩机制,转变城市发展“向外扩张”的传统模式,转向“向内提质”的精细化发展路径,通过盘活低效闲置存量土地,拓展房地产高质量发展空间,提升土地资源利用效率。根据自然资源部相关政策要求,严格执行年度新增建设用地不超过盘活存量土地面积的管理规则,以倒逼各地盘活城市闲置厂房、老旧小区、低效商办地块等存量资源^②。

针对城市老旧小区、城中村等存量片区,有序推进城市更新改造,通过微改造、整体翻新、功能重构等方式,盘活存量居住用地,完善社区教育、医疗、交通、休闲等配套设施,提升居住品质,激活存量住房市场活力。对于闲置低效的工业、仓储用地,在符合国土空间规划的前提下,支持用地性质合理转换,适度调整为保障性住房、租赁住房用地,补齐城市住房保障短板,实现存量土地资源的二次价值释放。同时还可以建立存量土地动态排查与盘活台账,细化存量土地分类处置标准,明确盘活时限、责任主体

与利用方向,杜绝存量土地闲置浪费。

三、完善联动调控机制,夯实协同发展制度保障体系

建立土地资源配置与房地产经济联动调控长效机制,整合自然资源、住建、金融等多部门监管力量,完善规划、供地、开发、监管全链条管理制度,破解要素割裂、调控滞后等问题,保障两者协调有序发展。各地需建立常态化市场监测机制,实时监测土地成交规模、地价水平、住房库存、房价波动等核心指标,根据市场变化动态调整土地供应节奏与调控政策,实现精准调控、动态稳市^③。

优化土地出让管理制度,完善土地出让竞价规则,合理管控土地溢价水平,稳定房企开发预期与市场房价预期,杜绝地价大幅波动引发的市场风险。同时规范土地开发利用流程,强化土地出让后监管,督促房企按期开发、合规建设,杜绝囤地捂盘、闲置土地等违规行为,保障土地资源高效利用与房地产项目有序推进。此外还要健全住房多元供给制度,依托土地资源优化配置,构建商品房、保障性住房、租赁住房多轨并行的住房供给体系,平衡市场化住房需求与保障性住房需求,完善房地产市场发展生态。

四、结束语

土地资源与房地产经济的协同发展是新时代地产行业转型的必然趋势,精细化供地、存量资源盘活、全链条制度调控能够有效化解行业结构性发展矛盾。持续深化土地制度改革与楼市联动调控能够持续优化土地利用格局、稳定房地产市场秩序,推动地产行业摆脱规模依赖,聚焦质量提升,持续赋能城乡经济高质量发展。

作者:邢秋玲(河南省驻马店市遂平县自然资源事务中心)

参考文献

- [1]王亚杰.土地资源配置对房地产经济的影响[J].中国经贸导刊,2024(18):28-30.
- [2]谢国唐.基于土地资源配置角度的房地产经济协调发展策略研究[J].活力,2024,42(9):181-183.
- [3]张珂.土地资源配置对房地产经济协调发展的影响[J].活力,2023,41(11):187-189.

非遗产业集群建设对地方文化经济发展的推动

非遗产业集群是以非遗技艺为核心,在特定区域内集聚形成的特色产业组织形态,集技艺传承、文化传播、产业发展、区域协同于一体,传统技艺能否保持活力,与传承人的生产条件和产品进入市场的能力直接相关。在生产性非遗项目保护发展中,面临着小规模经营难以承担产品研发与市场推广成本的问题。非遗产业集群建设不能单纯理解为把不同项目集中到同一园区,而应立足产业基础,承接市场需求。近年来,陕西省汉中市汉台区非遗保护工作的重点由项目认定延伸到传承空间和市场环境,生产主体积极探索,个别项目呈现出产业优势。汉台区部分生产性非遗项目案例所呈现的企业经营、工坊传承和场景消费,为观察非遗产业集群如何影响地方文化经济提供了较为具体的实践基础。

一、非遗产业集群建设推动地方文化经济发展的作用机制

(一)集聚非遗生产主体,促进文化资源价值转化

传统非遗生产主体通常规模有限,单个传承人既要完成核心工序,又要处理采购、销售和宣传等工作,经营精力容易被分散。汉台区传统弓箭制作技艺的传承依托汉中簰石弓艺有限公司形成了较稳定的生产载体。工坊以秦岭桑柞木、巴山毛竹等地方材料制作弓体,并保留鱼鳔胶黏合、制坯、上漆和绷弦等工序,在此基础上开发训练用弓和弓箭类文创产品。企业的参与使得传承人能够把工艺控制放在生产核心位置,产品设计、订单处理和 market 销售则由相应岗位承担。汉中千里酥传统糕点制作技

艺以品牌企业为经营主体,将手工糕点经验转化为门店产品和时令食品;周家大辣椒制作技艺也通过经营主体连接辣椒加工、面皮消费和地方餐饮服务。三个项目的产品属性不同,却说明生产主体集聚首先需要形成明确分工。

(二)延伸非遗产业链,提升地方文化产业效益

非遗产业链的延伸,应建立在核心技艺可以稳定实施的基础上。传统弓箭制作涉及材料筛选、弓体加工和性能调试,成品销售之外还可以延伸到文创设计、射艺体验和校园课程。汉中簰石弓艺有限公司围绕传统技艺开发弓箭产品,并通过技术改进提高接口适配性和生产稳定性,使工坊具备连接文化展示与体育体验的条件。汉中千里酥传统糕点制作技艺则适合形成原料采购、糕点制作、包装设计和门店销售相互衔接的链条。节令月饼等产品把传统糕点工艺带入节庆消费,现场烘焙和品牌专区又增加了产品展示环节。周家大辣椒制作技艺与汉中面皮等日常饮食息息相关,其产业链可以从辣椒原料和腌制加工延伸到调味品销售及餐饮体验。这类延伸将原先分散在外部的增值环节留在本地。集群可以共享食品检测、包装打样和线上销售服务,手工技艺项目则可共用展示空间和体验预约渠道。当传承人、生产企业和文旅经营者按照工艺要求形成订单关系时,同一非遗资源能够产生制造、零售和体验收入,地方文化产业的收益来源也会更加稳定。

(三)强化区域文化品牌,带动关联消费增长

区域文化品牌建设需要以可识别的项目和稳定的产品质量为基础。汉台区传统

弓箭制作技艺体现了秦巴地区的材料利用和手工制作经验,千里酥糕点承载本地节令食品记忆,周家大辣椒则与面皮等汉中日常饮食相连。三个项目既可以分别进入手工艺、糕点和调味食品市场,又能共同丰富汉台非遗的产品谱系。近年来,汉台区在春节活动、非遗集市和文旅主题活动中安排传统弓箭展示、周家大辣椒展销及糕点体验,使消费者在同一场景中接触不同项目。这种集中传播有助于把单个商品的知名度转化为对产地文化的认识,但区域品牌不能以统一包装替代项目差异。传统弓箭应标明制作材料与主要工序,食品类项目应清楚说明生产主体、产品类别和保质条件。地方可以设置汉台非遗公共标识,并对使用条件进行审核;企业仍保留自身商标和产品风格,避免不同项目在市场传播中趋同。

二、非遗产业集群建设推动地方文化经济发展的实践路径

(一)立足地方非遗资源,优化产业集群布局

汉台区非遗项目分布在城镇街区、社区工坊和企业经营场所,集群布局需要保留这种空间差异。传统弓箭制作工坊位于具体生产场所,适合作为技艺生产和深度体验节点。千里酥糕点依托生产企业和门店接近日常消费市场,周家大辣椒则可以连接食品加工、面皮经营和其他产品供应。“西郊记忆”非遗街区依托老飞机场开发,“爱转角”非遗会客厅依托老邮局开发,这两处非遗文创街区可承担项目导览、产品陈列、活动发布以及部分小型手工技艺产品的加工,但无法实现规模化生产。据此可形成生产节点与展示节点相互配合的布局,生产节点保留关键

工序和质量管理,展示节点集中提供体验预约与产品销售服务,节庆集市作为流动节点进入广场、古镇和商圈。食品项目还应依据原料采购半径配置合作农户和加工场所,避免空间集聚增加运输与储存成本。

(二)完善产业协作机制,促进非遗产品开发

集群内部协作需要把技艺保护要求转化为可以执行的生产规则。汉台区可由非遗保护中心会同传承人分别建立项目档案。传统弓箭制作档案应记录材料选择、关键尺寸和手工工序,食品类项目则要记录配料范围、加工流程和卫生控制要求。档案不是要求企业公开全部内容,而是明确哪些内容属于项目识别基础,哪些环节可以进行产品调整。千里酥开发节令糕点时,可以对调整馅料和包装规格,但传统制作特征与食品安全标准不能因促销需要被削弱。周家大辣椒进入餐饮和伴手礼市场后,应对原料验收、腌制批次和成品流向进行记录,保证风味稳定并便于追溯。传统弓箭开发简化体验产品时,也要把体验器具同正式弓具区分,明确安全测试和使用范围。

(三)拓展文旅消费,提升文旅集群市场价值

非遗产品进入真实消费场景后,产业集群才能形成稳定的市场回路。汉台区利用春节活动、文化和自然遗产日集市及文旅主题活动组织非遗展览展示展销,组织不同的项目按照产品特点参与。传统弓箭适合设置工序讲解、简化制作和安全射艺体验,使参观者理解材料处理与性能调试之间的关系;千里酥糕点可以结合中秋等节令开展现场制作和产品品鉴;周家大辣椒可与面皮制作、地方餐饮体验共同呈现,说明其在汉中饮食

中的实际用途。场景设计应保持体验深度与承载能力相匹配,核心工序由传承人操作,游客参与部分应采用安全且可在短时间内完成的环节。汉台区已常态化推进非遗进校园,传统弓箭项目通过简化粘柄和缠线等步骤进入课程,说明技艺可以在不替代正式习习的情况下形成基础体验。文旅经营者可依据预约人数安排讲解和备货,活动结束后将销量、体验时长及游客反馈交给工坊,帮助调整产品规格与课程内容。非遗展示馆和文创街区还可设置不同项目的联合导览,让游客由手工体验延伸到地方伴手礼购买,使客流在不同经营主体之间有序转化。

三、结论

建立和发展地域性特色非遗产业集群对推动地方文化经济发展具有增长点、新引擎的作用,但需要通过政府引导、资本引进、企业运营、产业扶持等多种力量和方式进行构建培育。以陕西省汉中市汉台区的非遗实践为例,传统弓箭制作技艺、汉中千里酥传统糕点制作技艺、汉中周家大辣椒制作技艺这三个项目立足各自的特点扩大产业优势,提高自身产品乃至汉台非遗的区域识别度,逐渐成为汉台非遗产业集群的龙头企业,“爱转角”非遗会客厅成功出圈,然而,“西郊记忆”非遗街区虽然在形式和内容上实现了项目集群,却因为缺乏龙头企业而不温不火。实践表明,非遗产业集群对地方文化经济的推动,来自项目之间形成的生产协作和市场联系,后续建设不宜追求项目在地理空间上的简单集中,而应形成生产工坊、公共展示场所和文旅消费节点相互衔接的网络。

作者:刘艳(陕西省汉中市汉台区文化馆)