

【头条评论】

当具身智能机器人产业放下“长得像人”执念时

周春媚

最近,具身智能独角兽自变量机器人做了一场约一小时的物流分拣直播。在无人干预的情况下,机器人采用“双机械臂+夹爪”方案,对物流包裹进行连续分拣。这些包裹大小不同、形状各异、重量有别,但机器人都能“应对自如”,共计完成1816件包裹分拣任务,准确率超过98%。

在此之前,美国一家明星机器人创业公司Figure AI也做过类似的物流分拣直播,分拣效率约为1248件/小时,自变量机器人此次的方案比Figure AI的分拣效率提升了45%。然而,比率更值得关注的是,Figure AI走的是“人形机器人+五指灵巧手”的复杂硬件路线,而自变量机器人只用了配备夹爪的两只机械臂,效率更优,且硬件成本相较Figure AI大幅下降。

一升一降之间,传递的行业信号十分明确:机器人产业不再盲目追求“长得像

人”,而是认真算起“成本、效率与稳定性”的经济账。当开始给机器人“身体”做减法时,一场从“追概念”到“讲落地”的务实转向正在发生。

人形曾经是具身智能行业的一种执念。回看2023年以来这波具身智能热潮,人形几乎等同于行业本身。双足行走、五指灵巧手成了公认的标配,双足机器人模仿人类做后空翻,灵巧手自由度也一路提高到二十多个。彼时,许多业内人士认为,许多真实场景中的任务都是按照人的尺寸设计的,门的高度、桌的宽度、工具的握柄都适配人体,人形机器人可以无缝嵌入一切场景,实现真正的通用与泛化。因此,谁的拟人度高,谁就被认为技术先进。

这一理由看似很充分,可实际落地时却碰到了许多阻碍,能够真正走进产线、仓库、商店的机器人,始终寥寥无几。其中,最重要的阻碍是成本账。以物流分拣场景为例,分拣不需要机器人会走路,不

需要有腿,甚至不需要人形,一双机械臂足矣。抓取随机包裹依靠的是对重力、摩擦、形变等的理解,需要的是强大的具身大模型,而不是拥有丰富自由度的五指灵巧手,夹爪是最具性价比的方案。如果执着于使用“人形+灵巧手”的复杂硬件方案,不仅将让成本大幅提升,而且复杂的机械结构也可能导致故障率提升,影响系统稳定性。

在真实的商业世界中,客户不会为概念买单,也不会因为机器人长得像人、有更多的关节自由度而选择采购。真正会被关注的问题是:一台机器多少钱,一小时能干多少活,多久能回本。从热衷给硬件加东西到开始给“身体”做减法,这种转向的底层逻辑,是商业价值的重新锚定。

事实上,类似的务实转向已经在全行业蔓延。有的企业舍弃了使用率极低的小拇指,采用四指灵巧手以大幅降低控制难度与成本;在环境相对平整的仓储与巡检场景中,越来越多企业重新拥抱底盘更

稳、续航更长的轮式机器人,而非执着于容易摔倒的双足形态。具身智能的竞争,已经从“能不能干活”的炫技阶段,进入了“谁能以更低的成本、更高的效能把活干完”的产业化深水区。

这一转向对行业的意义在于,它重塑了“通用”的定义。未来的通用机器人,或许不再是一个能进入所有场景的万能躯体,而是一个强大的底层模型,搭配不同场景下成本最优、结构最简的硬件。对中国制造而言,这恰好放大了自身的优势——完备的供应链能够降低硬件成本,大幅降低机器人的部署门槛;而最丰富的应用场景能提供海量的真实作业数据,持续反哺底层模型迭代,实现“更聪明的大脑”与“更具性价比的躯体”的深度共振。

机器人产业的终局,不是造出最像人的机器,而是造出最能干活的工具。从这个意义上说,给“身体”做的每一次减法,或许都是给落地加的一次速,助推机器人更快地走进千行百业的真实场景之中。

【时代风口】

史上最大IPO快了，AI浪潮能“浪”到何时？

陈霞昌

距离“史上最大IPO(首次上市募资)”——太空探索公司SpaceX上市还不到2个月,这个桂冠可能将再度易主。成立仅五年的人工智能大模型企业安特罗匹克(Anthropic),被多家投资方传出最快10月挂牌,目标上市估值2万亿美元起步,乐观预期甚至冲高至3万亿美元。一旦落地,将再次刷新全球IPO天花板。

一家诞生不过五年的AI(人工智能)公司,超越深耕航天20多年的SpaceX,成为“新股王”。这既让行业从业者感到振奋,也让更多投资者感到疑惑:这家公司凭什么牛气冲天?这场轰轰烈烈的AI资本浪潮,究竟还能持续多久?

从公司基本面看,安特罗匹克估值狂飙并非空中楼阁。这家脱胎于OpenAI核心团队的企业,凭借旗下Claude大模型快速抢占企业级市场,营收曲线近乎垂直向上;2025年底年化营收约90亿美元,2026年5月年化营收突破470亿美元,有机构预测年底有望冲击1000亿美元区间,并且毛利率攀升到70%至85%。高速增长的企业订阅收入、算力规模持续扩张,以及谷歌和亚马逊等巨头持续加码资金与算力支持,共同构筑起高估值的底层支撑。在华尔街的叙事里,AI不再只是聊天工具,而是重构各行各业生产效率的底层基础设施。安特罗匹克的商业模式完美贴合华尔街的想象。

但也要看到,安特罗匹克所面临竞争的激烈程度,远超传统科技行业。在大模型行业,公司头号竞争对手OpenAI同样手握重金且增长迅猛,来自中国的竞争对手也不容小觑,价格战、模型迭代内卷随时会压缩盈利空间。与此同时,算力成本依旧庞大,即便毛利率改善,持续训练新一代超大规模模型仍需要天量资本投入。此外,2万亿美元的估值已经把绝大多数乐观情景计入价格,一旦营收增速边际放缓,投资者预期就会快速修正,估值存在大幅回调的压力。

从产业维度看,人工智能的变革远未走完。全球科技巨头持续上调AI资本开支,企业端AI落地从试点走向规模化渗透,算力、应用、行业改造的链条仍在持续延展,产业真实的红利周期,大概率将维持很长一段时间。技术革命本身是真实的,生产力的提升是确定的。

但资本市场行情,会远远快于产业落地节奏。资本会提前透支未来数年的增长,情绪过热之后,阶段性回调几乎是必然事件。回顾互联网泡沫时代,互联网技术长期改变世界,但2000年前后资本市场依旧经历惨烈出清。放到今天,AI也会面临相似的剧本:产业浪潮是大势,资本行情有潮汐。即使刚刚上市的太空探索公司,上市后股价也迅速回落。

安特罗匹克的IPO,更像一面镜子。它照见AI时代的巨大可能性,也照见资本叙事与商业现实之间的鸿沟。未来真正的考验,不是上市瞬间的估值数字,而是上市之后,企业能不能持续把模型能力转化为实实在在的商业回报,能不能消化掉市场给予的宏大预期。

【金融观察】

从“罚机构”到“穿透到罚人”

周慧虹

2026年银行业监管数据,勾勒出行业监管的新趋势。“量少额高”可谓今年监管处罚的鲜明特征。上半年,各级监管机构向495家银行主体开出1740张罚单,罚没金额10.33亿元,罚单数量同比下降20.44%,罚没金额同比增长50.36%。罚单少了、罚金多了,折射出监管从严的新动向,精准靶向、从严惩戒成为主流,单次处罚的震慑效能持续释放。

上半年如此,下半年高压态势依然延续。截至8月12日,监管部门向124家机构开出327张罚单,罚没1.87亿元,其中百万元以上大额罚单45张,占比13.76%。农业银行上海市分行因七项违法违规被罚1210万元,浦发银行仅7月就收到6张罚单、合计被罚737.29万元。从股份制银行到国有大行,从农商行到城商行,罚没金额均超千万元,各类层级、不同属性的机构均被纳入从严监管范畴。

值得注意的是,机构与个人的“双罚制”已成为常态。7月以来,监管部门对相关责任人开出531张罚单,处罚手段涵盖罚款、警告、禁业等。其中个人罚款148次,禁业处罚31次。江西湾里农村商业银行及其岭口路支行因贷款管理不到位被罚,相关责任人被禁止三年从事银行业工作;而在被罚的其他一些机构中,部分责任人更被处以终身禁业的顶格处罚。追责范围贯通管理层、中层主管、一线经办人员,岗位追责实现全覆盖。

信贷业务是违规高发领域,也是监管整治的重点。针对治理短板,顶层制度举措快速落地。7月31日,金融监管总局、中国人民银行、中国证监会、财政部联合发布《关于健全金融机构治理的实施意见》,提出9部分22条措施,细化多项治理举措,搭建起全链条穿透式金融治理体系。文件聚焦违法违规人员在金融行业“带病流动”等问题,补齐过往监管制度短板,通过对重大问题依法依规实行终身问责,严格落实高级管理人员、关键岗位人员绩效薪酬延期支付和追索扣回制度等,抬高从业人员违规成本。制度的落地,进一步推动银行业监管治理迈向规范化、系统化。

常态化严监管与精准化追责,持续促进银行业治理提质。在此情况下,机构治理水平的差异,将逐步拉开行业发展差距。那些治理优良者凭借清晰的权责边界与稳健风控,能够获得监管信任与市场溢价,更易占得发展先机。

严监管的尽头,不在更多罚单,而在更好治理。当“穿透到罚人”成为常态,当每一位金融从业者都真正理解合规是底线而非成本,银行业的治理现代化方能更进一步,实现稳健有序、提质增效的高质量发展方更有保障。

【算法论衡】

《欧盟AI法案》下的双重受众

叶韦明

随着《欧盟人工智能法案》(以下简称“法案”)的逐步落地,全球科技界与监管界的目光聚焦于科技巨头、基础大模型提供商以及系统开发者。在这场深远的技术社会治理变革中,“技术的使用者”同样被赋予了前所未有的权利与义务。

法案基于风险等级(不可接受风险、高风险、有限风险、极小风险)对AI(人工智能)进行了严密的分类监管。在这套复杂的监管框架下,传统的用户概念被一分为二:一端是作为技术承受者的“普通终端用户”,另一端则是以专业身份应用AI技术的“专业部署者”。对于这两类截然不同的群体,法案带来的影响、赋予的权利以及施加的义务有着本质的区别。

在AI时代,普通大众往往在不知情的情况下成为了算法的实验对象。从与高度拟人化的客服机器人交流,到社交媒体上以假乱真的AI生成视频,普通人在真伪难辨的AI世界中处于弱势地位。

法案通过透明的透明度义务,为普通终端用户建立了关键安全防线。对于那些被划分为“有限风险”的AI系统(如聊天机器人和深度伪造技术),系统需遵守透明度义务。法案强制要求开发者和部署者必须确保终端用户意识到自己正在与AI进行交互。

首先,它剥夺了AI系统伪装成人类的特权。当用户在电商平台上进行投诉、在心理咨询APP上倾诉,强制性的“AI生成”或“AI交互”标签将打破用户的默认信任机制,防止操纵性AI对个体决策的潜移默化影响。其次,透明度设定是对普通消费者的赋权。法案禁止那些利用潜意识、操纵性或欺骗性技术来扭曲行为并造成重大损害的AI系统,也禁止利用年龄、残疾或社会经济状况等脆弱性来扭曲

行为的AI系统。确保有限风险系统的透明度,让普通用户重新获得在人机交互过程中的知情同意权与退出权。

如果说普通终端用户是受法律保护的客体,那么法案中的“用户”是指以专业身份部署AI系统的自然人或法人,是需要承担实质性法律责任的合规主体。例如,一家使用AI系统来筛选求职者简历的人力资源公司、一家使用AI算法来评估客户信用额度的银行,它们在这个法律框架下都不是单纯的消费者,而是专业部署者。

法案彻底终结了部署者“技术中立”与“买来即用、责任甩锅”的时代。高风险AI系统的用户(部署者)需要承担一定的合规义务,但这些义务少于提供者(开发者)所承担的。

当企业决定在核心业务流程中采购并部署那些被列入“附件III(Annex III)”的高风险AI系统(如教育和职业培训评估、就业与工人管理、公共及私人基本服务评估等)时,合规责任便在提供者与部署者之间发生了转移与共享。例如,法案要求高风险AI提供者必须提供使用说明给下游部署者,以使后者能够实现合规。同时,提供者在设计高风险AI系统时,必须允许部署者实施人工监督。这就意味着,部署者在购买系统后,不能将其设为“自动驾驶”模式便置之不理,而是必须在实际业务场景中建立有效的人工监督流程,配备具备相应能力的人员来审核、干预,甚至推翻AI的决定。

需要重点指出,法案对专业部署者的管辖范围展现出了强大的域外效力。如果一家中国跨境电商企业,利用AI信用评估系统来决定是否向欧洲客户提供分期付款服务,就必须受到法案的严格约束。以专业身份应用AI技术的企业和机构,作为连接底层技术与终端受众的桥梁,必须在业务创新与法律风险之间寻找平衡。



其一,建立完善的AI采购审查。部署者须将合规要求前置到采购环节,在引入任何新的AI系统之前进行严格的风险分级评估。如果拟采购的系统属于高风险AI系统,部署者要求上游提供者出具完整的技术文档,证明其已建立质量管理体系,并详细审查其提供的使用说明。部署者应在商业合同(SLA)中明确划分合规责任,确保一旦因系统本身的设计缺陷导致违规,能够向上游提供者进行追偿。

其二,落实人工监督体系。法律要求高风险AI系统部署者实施人工监督,企业就须在内部建立起与之匹配的人机协同管理架构。企业不能以“算法决策”为由推脱责任,需要对直接操作或依据AI结果做出决策的员工进行专项培训,赋予他们审查、质疑和推翻AI建议的权力和能力。

其三,强化全生命周期的监测与数据管理。高风险AI系统的合规是贯穿使用周期的动态过程。同时,由于法案强调数据治理的重要性,部署者在向AI系统输入本地化业务数据时(尤其涉及个人敏感信息),必须确保符合《通用数据保护条例》(GDPR)的要求,避免因输入端的数据污染导致输出结果的违规。

其四,设立专属的AI伦理与合规委员会。面对日益复杂的全球监管环境,大中型企业应考虑在组织内部设立跨部门的AI伦理与合规委员会,涵盖法务、技术、伦理、业务和人力资源等职能。

【基金把脉】

监管出实招助力中小公募基金突围

魏敏

众所周知,虽然这几年公募基金总规模不断被刷新,公募基金阵营也在不断扩大中,但“马太效应”愈发明显,头部基金占据了存量规模中的大部分。账很容易算,刨去金融行业不菲的人力成本,公募基金不论大小,作为持牌金融机构,必须搭建投研、风控、IT、运营、销售等完整的组织体系,管理5亿元和500亿元规模面临的刚性成本几乎一样高,“麻雀虽小,五脏俱全”此刻竟成为拖累。好在距离今年6月陆家嘴论坛上监管表态将“推出支持中小基金公司规范健康发展的“一揽子措施”仅过去两个月,事情就开始了实质性变化。

近日,监管已受理15家中小基金公司上报的新一批摊余成本法债基,均为63个月封闭式债券基金,申报机构为尚正基金、兴合基金、红土创新基金等中小公募,以及安联基金、路博迈基金等中小外资公

募。按管理规模来排,它们多处于行业尾部。业内深知,摊余债基堪称多年未再开闸的“王炸”产品,产品采用摊余成本法估值,将债券持有收益按剩余期限平均摊销至每日,具有净值波动小、稳健增长的特点,一句话归总——不愁卖。同时,摊余债基将带来稳定的收入——单只产品募集规模上限可达80亿元,0.15%管理费率下的年管理费收入可达1200万元,且可稳定持续5年出头。更为要紧的是,这类产品是能够帮助中小公募成功打开包括银行自营、理财子公司等多家“金主”准入的“敲门砖”。有了这80亿元的单只产品规模打底,这批中小公募规模将很容易进入百亿级别,获得主流代销渠道入场券。所以,监管此举在帮助中小公募狠狠“解渴”的同时,也提振了它们努力突围、发展壮大的信心。

可以预见,在这首批15家中小公募之后,接下来还会有其他行业尾部的中小公

募享受到摊余债基“红利”。并且,摊余债基只是政策工具箱中的利器之一,给尚无特定资产管理业务资质的中小公募匹配专户资格,乃至重启货基审批,都在大家的憧憬当中。但对于中小公募来说,纵然有这些实质性举措以援手,也并不能掩盖其长期面临的系统性困境。如何凭借当前监管“纾困”外力,走出自身的特色发展之路,最终完成“脱困”和立住品牌,在近年行业整体费率下行背景下,是一件难而正确,又不得不做的事情。

“马太效应”之下,中小基金公司普遍缺少能够稳定规模和收入的基础产品,纵使有产品业绩尚可,也难上规模。无论是渠道端还是机构端,很多根本连准入都摸不到门槛。而对于渠道“甲方”或者机构“金主”来说,拒绝一家名不见经传、排名靠后、股东存疑的中小公募,根本不需要理由。而选择一家中小公募来合作,则需要决策部门及其领导拿出

莫大的勇气和担当。这种尴尬情形极易引发恶性循环,规模越小,能接受的渠道和机构越少;合作渠道和机构越少,规模越难增长。因而,对于上述中小公募来说,当前能抓住摊余债基的5年窗口期“活下来”可能比“做大做强”更为现实,后续在自己熟悉的细分领域,做小而精的“精品店”,等待风口,同时守住合规底线,仍有可为空间。

乐观一点去看,大资管生态日新月异,特别是伴随着理财子公司这批大“甲方”的不断做大,委外投资成为必然,能提供全天候策略的优秀“策略供应商”完全有分一杯羹的可能。几个亿的小私募尚有入围机会,何况公募?此外,基金投资顾问、个人养老金基金投资顾问、合格境内机构投资者等新业务,部分有基因禀赋、风控得体的中小公募也会占得先机。因而,对于排名靠后的中小公募来说,保持在牌桌上,总归有轮到自己的机会。

本版专栏文章仅代表作者个人观点