

财金视角

应当给人形机器人产业更多理解与耐心

刘 钊

近日,小鹏研发的全新一代人形机器人IRON在小鹏科技日亮相后,迅速登上舆论风口——有人惊叹该机器人高度拟人的姿态与动作,也有人质疑其“内部藏人”“营销作秀”。在此背景下,小鹏创始人何小鹏以直播方式公开拆解机器人结构,现场展示金属骨架与液压执行机构,有效回应网络质疑。

笔者认为,公众对IRON的质疑本身就是一种“认可”。IRON的表现之所以遭到质疑,恰恰是因为它打破了传统认知边界。从全球机器人产业发展路径来看,每一次从实验室走向市场的技术突破,都伴随着社会认知摩擦。人形机器人尤甚,其动作日益逼真易引发公众对技术方面的质疑,商业潜力被热议时又会抬升市场的预期。在全球范围内,人形机器人普

遍停留在展示阶段,尚未摆脱“视频演示优于真实能力”的技术印象。此时,中国企业率先迈出落地步伐,难免被置于放大镜下审视。

社会各界对人形机器人的关注度持续升温有深层次原因。目前,全球制造业正处在智能化升级关键期,中国拥有全世界最完整的工业体系与庞大的场景需求,在供应链效率、制造精度与成本控制方面具备独特优势。从国际对标看,特斯拉、波士顿动力等企业仍在寻求成本、稳定性与场景路径突破,而中国企业利用汽车产业高度成熟的工程体系进行技术复用,有望缩短商用落地周期,实现“弯道超车”。例如,小鹏选择以汽车产业技术为基础,切入人形机器人赛道,IRON较海外同类产品更具规模化潜力。

从互联网到新能源汽车,从智能制造到人工智能,中国创新力量一次次面对质疑与挑战,也一次次以技术兑现回应世界。当下人形机器人面临的部分质疑,不过是新技术进入大众视野时必须跨越的舆论考验。对于投资者而言,判断一家科技企业的价值,不应止于其成果“是否惊艳”,更应审视“能否落地”;对于企业而言,当技术超越公众想象,信任机制建设同样是企业核心竞争力的一部分;对于产业而言,要警惕短期喧哗遮蔽长期投入,把趋势判断建立在可见的工程能力和稳健的商业模型之上。

在笔者看来,中国人形机器人产业在争议中不断向前,需要企业持续坚持研发投入,需要资本保持理性引导,更需要社会给予理解与

耐心,对于今天的争论和质疑,可以看作是产业迈向成熟前必经的一次集体想象力升级。



莫让“AI换脸盗播”破坏直播电商生态

田 鹏

近日,演员温峥嵘在抖音直播间自曝被“AI换脸盗播”——多个直播间同步出现“她”的带货形象,当她在评论区质问“你是温峥嵘,我是谁”时,反而被对方拉黑。这场充满荒诞感的对峙,也揭开了AI换脸技术滥用侵蚀直播电商生态的冰山一角。

6月份,北京市海淀区市场监管局查处了某公司利用AI技术冒用央视主持人李梓萌名义和形象的虚假广告案,并对其进行了行政处罚;8月份,在某社交平台上,有博主利用AI仿冒奥运冠军全红婵的声音卖土鸡蛋……近年来,利用AI换脸换声生成虚假内容的案件屡见不鲜。

笔者认为,乱象背后,是技术套利对直播电商行业生态的破坏。一方面,从供给端来看,这种技术套利正在形成“劣币驱逐良币”的恶性循环。直播电商的核心竞争力本应是内容价值与商品品质,而AI换脸盗播却将行业拖入“拼噱头”的畸形竞争。当侵权成本远低于维权成本,当造假收益远超合规收益,越来越多的商家会放弃创新投入,转而拥抱低成本仿冒。长此以往,直播内容将陷入同质化泥潭,商品质量失去保障,最终损害的是整个行业的创新活力与可持续发展根基。

另一方面,从消费端来看,更隐蔽的危机在于挑战消费者的信任底线。信任本是电商行业的立身之本,可AI换脸技术却在不断模糊

真实与虚假的边界,当真假难辨成为直播间里的常态,消费者的购买决策就会变得犹豫谨慎,复购率下降、用户流失将成为必然。更为严峻的是,这种信任伤害具有传导效应,一个仿冒直播间的欺诈行为,可能让消费者质疑整个直播电商行业,进而制约行业的发展。

当然,也不能将所有问题归咎于技术本身,AI换脸技术本无善恶之分,若使用妥当,亦可降低中小商家的直播门槛,让优质商品通过数字化手段触达更多消费者。

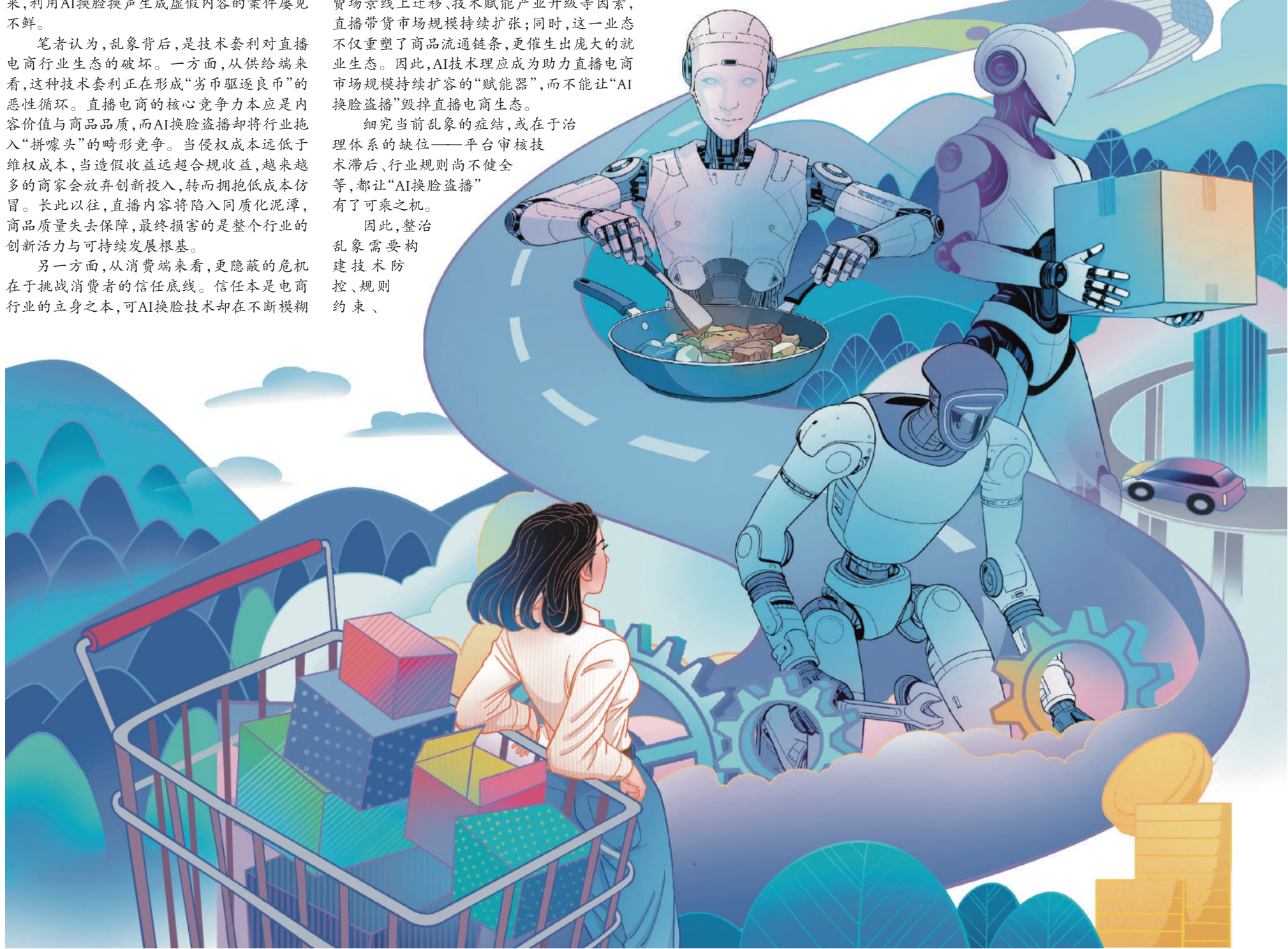
当前,直播电商正处于黄金期。受益于消费场景线上迁移、技术赋能产业升级等因素,直播带货市场规模持续扩张;同时,这一业态不仅重塑了商品流通链条,更催生出庞大的就业生态。因此,AI技术理应成为助力直播电商市场规模持续扩容的“赋能器”,而不能让“AI换脸盗播”毁掉直播电商生态。

细究当前乱象的症结,或在于治理体系的缺位——平台审核技术滞后、行业规则尚不健全等,都让“AI换脸盗播”有了可乘之机。

因此,整治乱象需要构建技术防控、规则约束、

生态共治的立体治理体系。其一,在监管层面,需细化AI生成内容的侵权认定标准,提高赔偿额度,同时厘清平台、商家、技术提供方的连带责任;其二,在行业层面,可以由行业协会制定合规指南,明确AI虚拟标识标准,搭建“商家自查—平台核查—消费者监督”的三级机制,通过备案、抽查与举报奖励形成全链条监督合力,从多维度压缩造假空间;其三,在技术层面,各大电商直播平台需加大投入升级检测技术,如专门的深度伪造鉴别模型,用于分析视频和音频中的不自然特征,搭配实时监测系统,

实现触发风险即弹窗提示并暂停直播。直播电商的生命力,离不开真实可信的土壤、公平竞争的环境。当技术防线得以筑牢、法律之网越织越密、行业共治凝聚合力,“假脸”乱象必将无处藏身。唯有如此,方能驱散虚假泡沫,让合规商家的价值得以彰显,让消费者的信任不再被消耗,最终推动直播电商市场行稳致远。



多家公司同日被立案彰显监管“零容忍”

吴晓璐

11月7日晚间,5家公司发布公告称,公司或公司股东、高管收到证监会立案调查告知书,原因包括涉嫌财务造假、信披违法违规、违规减持、短线交易等。

笔者认为,一天之内5家公司或公司相关方被立案调查,是资本市场严监管的一个缩影,彰显了“零容忍”绝不是一句口号,释放出监管执法“长牙带刺”、有棱有角的明确信号。

首先,严监严管,维护市场“三公”秩序。上述5家公司包括4家上市公司和1家退市公司,这说明监管已经涵盖从上市到退市的全链条,只要触及法律红线,公司及相关负责人都会被监管追责,真正做到监管“全覆盖、无死角”,打破违法违规者的侥幸心理,让各方参与

者“知敬畏、明底线、守底线”,推动形成崇法守信的良好市场生态。

目前,资本市场“零容忍”高压态势不断巩固。监管部门利用大数据等技术,提高打击的及时性和精准性;加强与公安司法机关执法协作,强化立体化追责,提高违法成本;通过惩治违法“已然”,震慑违法“未然”,维护资本市场“三公”秩序,夯实资本市场长期平稳健康发展的基础。

其次,保护投资者合法权益,筑牢市场发展之本。财务造假、信息披露违法、违规减持、短线交易等行为严重侵害投资者知情权与公平交易权,让投资者蒙受损失。监管部门通过严

查、严厉追责,让违法违规者付出沉重代价,可以促使市场主体规范运作,塑造更加公平、透明的市场环境,保护处于弱势的中小投资者。

目前,监管部门作出的行政处罚或行政监管措施,是中小投资者维权的重要依据之一。因此,当违法违规者被严惩,权益受损的投资者能够通过民事诉讼等方式维权,不仅能提升投资者对市场的信任和信心,还将为资本市场引来源源不断的活水,奠定资本市场繁荣和稳定的基础。

最后,正本清源,引导市场回归价值投资本源。上述各类违法行为不仅扰乱市场定价机制,也扭曲了市场资源配置功能,可能导致“劣

币驱逐良币”,阻碍资本市场健康发展。严监管之下,企业及股东、高管违法违规“歪路”被堵死,优质企业的价值将得到更充分的彰显,优胜劣汰将进一步强化。

同时,这也将促使投资者更加关注企业核心竞争力、盈利能力等基本因素,推动资本向合规经营、业绩优良的企业集中,引导市场回归价值投资本源,为实体经济高质量发展注入更持久的资本动力。

此次一天5家公司或相关方被立案调查,再次给市场敲响警钟。随着严监严管持续深化,投资者权益保护机制更加健全,一个更加规范、透明、有活力的资本市场加速构建,更好服务于投资者财务管理、中国经济高质量发展。

从超万亿元化债看房地产新生之路

王丽新

近日,融创中国及碧桂园境外债务重组通过最难一关,分别削减约96亿美元和117亿美元债务。据中指研究院监测,截至目前,21家出险房企债务重组、重整获批及完成,化债总规模约1.2万亿元。

在笔者看来,此次万亿元级化债的核心突破在于从“债务展期”转向“实质削债”,出险房企通过债转股、资产抵债等多种创新方式削债(部分企业削债比例高达70%),不仅显著减轻短期偿债压力,改善行业资产负债率,更让行业风险出清迈入新阶段。但与此同时,也必须清醒认识到,债务重组只是暂时解决流动性危机,是“止血”而非“痊愈”。房地产行业的真正新生之路,要着眼于将化债与经营转型相结合,多线并行创收,恢复企业自身“造血”能力,实现可持续发展。

全力冲刺“保交付”,筑牢经营根基。化债与保交付,在较早时期是出险房企将有限资源投向哪里的两难选择。化债工作获得关键性突破后,房企的首要工作变得愈发明晰,即保交付。

眼下,品质交付已晋级为评估出险房企乃至所有房企经营是否处于正轨的核心指标。保交付,是房企不可推卸的责任,更是重建企业和市场信任的“生命线”,部分自救能力较强的房企已意识到,只有保证交付质量,才能真正拥有“活下去”的客户根基,确保项目交付的连续性与稳定性,才能谈未来发展之路。这项工作的顺利完成,对于护住房企可持续经营命脉、恢复市场信心乃至稳民生都至关重要。

完成保交付目标,仅仅靠债务重组减缓资金压力是不够的,企业仍需想更多办法筹措资金,比如通过盘活存量资产等方式,拓宽变现渠道。

改善现金流对出险房企而言,难度大但紧迫性更强。在没有增量投资变现的背景下,盘活、销售和运营存量资产,尤其是重资产如何快速变现以及利用政策工具寻求专业协助,让“沉睡”资产“醒”过来,是关键。

政策层面,各地城市房地产融资协调机制“白名单”为合规项目提供融资保障。完成债务重组后,出险房企可以更加关注并积极争取进入“白名单”,逐步重启各地项目开发建设以及销售,间接缓解整体压力。

市场层面,资产管理公司(AMC)的深度参与是重要助力。对于债务结构特别复杂的企业,可以考虑引入AMC参与重整,利用其专业经验处理不良资产,并为引入其他战略投资者创造条件。以金科股份化债1470亿元的重整案为例,长城资产以“产业投资人+财务投资人”双重身份介入,通过收购不良债权、注入增量资金、优化项目运营等方式,成功盘活重庆威斯勒等停工项目,这种“AMC+地方国企+市场化资本”的纾困范式,核心在于开创“司法重整+战投赋能+业务转型”风险出清样本,实施“汰旧、取新、强链”转型路径,为行业盘活存量资产提供可借鉴经验。

当然,不是所有出险房企都能走这一重整模式,自救能力较强的房企在推进债务重组之际,已在积极创收,努力重构经营模式。

例如,转向轻资产运营,开拓多维增长空间。在债务重组过程中或者完成债务重组后,碧桂园等多数房企都将战略重心转向代建、物业管理等轻资产且有稳定现金流入账的业务,尝试探寻新发展机遇。

这类业务不需要大规模资本投入,一能有效控制负债规模;二能将积累多年的产品开发经验、品牌影响力变现;三能覆盖项目、企业管理团队经营支出。当然,这些业务短期内难以替代传统开发业务,利润率空间也不大,但代表着行业从增量开发向存量运营转型的未来发展方向。

随着房地产市场进入深度调整期,出险房企之外,优质房企也在多维度开拓新业绩增长点,试图用新打法构建新发展模式。比如,商业赛道中,今年以来全国消费增势良好,持有购物中心数量多、运营能力强的房企,正在努力打造商业地产“新引擎”,并通过REITs(不动产投资信托基金)等多元融资渠道破解重资产运营难题。再比如,物管行业已从外延式扩张走向内生型增长新阶段,物管公司回归服务主业,将AI深度嵌入决策、客服、供应链等业务环节,实现降本增效。此外,还有地产商正结合自身资源禀赋,加大在产业园、物流、养老等新赛道的投入。

破茧方能重生。历经近4年的洗牌调整,这场万亿元级化债,不仅是风险化解的里程碑,更是行业转型的新起点。未来,立足城市内涵式发展和城市更新大场景,房地产市场投资逻辑将以注重经营质量和可持续发展能力为核心准绳,房企将加速从“开发驱动”向“运营驱动”转型,推动整个房地产行业构建新发展生态。