

探营2026外滩大会： AI开始有了真实的“体温”



◎记者 温婷

9月10日,2026 Inclusion+外滩大会开幕主论坛将在上海黄浦世博园区举行。而提前探营大会现场,想找到一个没有AI元素的场景,却成了一件难事。

这并非夸张。从入场核验到展馆导览,从药房拣货到乡村问诊,在外滩大会展馆,AI以一种近乎“去中心化”的方式渗透至每一个角落。

今年,外滩大会的主题为“共创AI新经济”。这个宏大的命题,在展区里被拆解成无数具体入微的瞬间,让我们看到AI新经济图景的两大转变。

其一,AI开始拥有物理世界的“手”和“脚”。

搭载蚂蚁灵波通用大脑的机器人在上海国大药房值夜班分拣药品,同一套大脑驱动不同形态的机器人在物流、工业场景中作业。这不是实验室里的概念验证,而是已在门店、仓库里运行的商业服务。“一脑多机”的技术路径一旦跑通,意味着机器人从“专用设备”走向“通用智能”的成本拐点正在临近。

其二,AI开始具备经济闭环的能力。

从阿宝的“咖啡闹钟”一次设定长期代劳,到AI眼镜“看一下”完成支付,再到机器狗跑腿购物并自主完成结算,AI不再停留于“提供信息”,而是能够调用服务、完成交易、交付结果。从“能对话”到“能交易”的演进,是AI从技术能力到经济价值的跨越。

穿行于1.5万平方米的外滩大会主题科技展区,一个强烈的信号浮现出来——AI,终于开始了有真实的“体温”。

AI的“热”,是无处不在的渗透密度。

今年的展区不再以“生产力提效”为核心叙事,而是用一整条“8小时外生活圈”勾勒AI的日常图景。订咖啡、叫网约车、找家政、缴停车费、问诊看病、提醒吃药——这些“琐碎”的场景,恰恰构成了“AI经济”最大的想象空间。

从“一个App办所有事”到“一句话办所有事”,交互范式的改变,成为“AI获得真正的行动力”的生动注脚。

AI的“辣”,是技术碰撞现实的锐度。

今年外滩大会发布的“AI科技人文十问”,提供了一个冷静的观察视角:37

岁白领问“效率高了为什么更累了”;70岁老人问“怎么知道什么是真的”;30岁独居青年问“人 and 人会越来越远吗”。

这些来自普通人的困惑,恰好揭示了一个深层事实:技术渗透越深,社会对它的审视就越从“能不能”转向“该不该”。这些提问将贯穿今年外滩大会始终,来自哲学、伦理、治理与技术领域的学者,将就“谁来定义现实”和“智能体时代的责任边界”展开观点碰撞。

AI的“滚烫”,是其嵌入实体经济毛细血管时的温度。

网商银行百灵2.0能听懂小微企业主的“大白话”,自动调信贷、票据、财税能力给出经营方案;AI还将健康服务送到了村口,让远在大山深处的老人,也能随时获得相当于三甲医院医生水平的健康解答。当AI从大企业的专属技术变成街边小店、普通百姓也用得起的生产力,“滚烫”的体温由此可感。

当然,“滚烫”之后,更需要冷静的长期主义。

今年外滩大会首次设立了“AI概念艺术展”与“绿色星球展区”。这两个板块在热闹的展馆中显得有些“安静”,但

饱含深意。

一个展出了AI系统AARON在1985年自主绘制并署名的画作真迹;另一个把每次对话的词汇消耗可视化为一盏灯泡点亮的时间。它们共同指向更深层次的思考:当AI无处不在,人的不可替代性在哪里?当算力消耗指数级增长,可持续的边界在哪里?

这些问题在当下未必有答案,但被郑重地摆在展馆里,本身就是一个信号:今年外滩大会想要讨论的,不只是AI能创造多少经济增量,还有这些增量以什么代价获得、由谁分享、向何处去。

正如蚂蚁集团CEO韩歆毅所说,AI经济不能只依靠资本投入,AI应用也不能止步于存量提效。提问和讨论本身也是一种态度。技术越热,越需要保持冷静的长期主义;AI跑得越快,越要想清楚方向。

“AI新经济”最终的价值标尺,不是算力规模、参数数量或融资额度,而是每一个普通人能不能用、愿不愿用、是否真正从中受益。“热辣滚烫”之下,技术的价值可以被重构,但仍须以人为本。

公募“出海”稳步推进 4只ETF登陆泰国市场

◎记者 何漪

中国优质资产的全球吸引力持续攀升,公募基金“出海”稳步推进。

9月9日,易方达基金与泰国大型商业银行泰京银行合作,在泰国证券交易所同步挂牌上市4只TDR(存托凭证),均挂钩易方达境内ETF。4只TDR分别挂钩沪深300、科创50、创业板、中证人工智能主题相关ETF,覆盖了中国大盘核心资产与前沿科技成长赛道,布局兼顾价值与成长,形成多层次的中国资产配置体系。

科技成长赛道成为本次产品“出海”的核心亮点,4只产品中3只TDR聚焦中国科技创新领域。其中:挂钩科创50 ETF的产品深耕硬科技与自主可控;挂钩创业板ETF的产品承接成长新动能,聚焦新经济龙头;挂钩中证人工智能ETF的产品则精准切入AI产业链前沿。

据了解,TDR是泰交所为推动境外资产实现本土化交易而设立的证券工具,以泰铢计价,并在泰交所二级市场直接挂牌。当地投资者凭借现有泰国股票账户,即可用本币在泰交所直接购买以中国境内ETF作为底层资产的TDR。

在业内人士看来,此次TDR产品落地,通过TDR与ETF之间的跨境转换机制,进一步打通了两地市场互联互通渠道,大幅提升跨境投资的便利性与灵活性。更为重要的是,这一系列产品能够持续为中国优质资产引入增量“活水”,便于境外投资者参与中国资本市场。

易方达基金基金经理成曦表示,AI资本开支带来的高投资回报率,叠加龙头企业大额回购,正在持续修复市场信心,推动市场由被动承接卖盘阶段转向主动买盘重建阶段。长期来看,全球AI基础设施建设提速、中国科技自主可控的方向并未改变,中国科技成长资产的配置价值依旧突出。

当前,境外投资者正在积极布局全球AI策略以及在中国的投入,对中国科技产业展现出浓厚兴趣。在旺盛的市场需求下,基金公司持续推动产品出海,逐渐在境外构建起中国科技投资矩阵。

今年以来,易方达旗下易方达香港在境外发行3只UCITS(欧盟可转让证券集合投资计划),包括易方达(香港)中国机遇基金、易方达(香港)中国优质成长基金、易方达(香港)全球动力成长基金。

此前,华夏基金与泰国券商InnovestX Securities合作,在泰国市场挂牌上市挂钩华夏科创50ETF的TDR,并联合美国锐联投资推出中国科技创新ETF-Rayliant;南方基金、博时基金、嘉实基金等机构旗下香港子公司相继推出科技主题基金,吸引境外资金投资内地科技资产。

南方基金旗下南方东英相关人士表示,基金公司通过布局多元、创新产品,发挥连通中国资产与全球资金的桥梁作用,进一步拓展境外市场,深化全球布局,“公司将积极推动产品出海,吸引境外资金配置中国资产”。

交通银行沃德20年财富万里行 走进河南

◎记者 马慧

8月29日,“沃野万里·感恩同行”交通银行沃德20年财富万里行全国巡回路演在河南郑州举行。来自各地的数百位嘉宾齐聚一堂,共同回望沃德财富品牌20年初心,对话行业知名策略专家,共探市场机遇,共谋财富长远布局。

二十载深耕 沃德品牌枝繁叶茂

2006年,交通银行在国有商业银行中率先推出财富管理专业品牌——沃德财富,以“丰沃共享,厚德载富”为核心理念。同年11月28日,河南地区首批沃德财富服务中心在郑州的省分营业部、百花路支行等9家网点挂牌开业。

在河南,沃德财富的服务版图已扩展至全省12个地市、113家网点,服务内容从传统个人财富管理,全面延伸至个人、家庭、企业、社会综合金融服务,并着力打造财富金融、消费金融、养老金融等服务。

交通银行河南省分行副行长肖辉在致辞中表示,作为国有大行驻豫机构,交通银行河南省分行将持续发挥集团牌照优势,持续升级产品体系、服务模式与服务能力,始终践行金融工作的政治性、人民性,助力中原百姓美好生活。截至2025年末,交通银行河南省分行财富管理团队管理个人资产规模已超过3000亿元,服务个人客户超过千万。

20年深耕中原,沃德财富不仅是一套专业财富服务体系,更是一段与河南本土客户相伴共生、双向成长的温暖旅程。活动现场邀请了3位深耕河南本土实业、与沃德相伴多年的企业家代表登台,分享与沃德财富相识的缘分、相伴的暖心瞬间以及对未来携手同行的美好期许。

专业化赋能 构建综合服务生态

交通银行始终胸怀“国之大者”,高度重视财富管理业务。近年来,交通银行进一步落实国家战略,加大对财富管理业务的投入,以此作为增加居民财产性收入、提振消费、促进共同富裕的重要手段。

2025年末,交通银行在总行层面成立财富管理部,进一步打开财富管理格局,推动集团协同、跨境联动,构建覆盖财富、健康、亲子、家庭、传承的综合服务生态。

活动现场,交通银行河南省分行个人金融部市场推广经理赵雅琦围绕沃德财富品牌进行了介绍。她表示,沃德财富的核心竞争力之一是建立了“沃德优选”选品体系,从市场万千产品中优中选优,将合适的产品销售给合适的客户。截至目前,“沃德优选”品牌合作理财机构、基金、保险公司逾200家,全市场严选绩优产品,推进解决客户面对海量产品“不会选、不敢选、拿不准”的难题。

选好产品的前提是看清大势,当下市场环境机遇与挑战并存,如何把握产业赛道、做好资产配置,是众多投资者重点关注的话题。本次活动邀请国证证券策略研究首席分析师林荣雄进行主题分享,围绕中国股市AI科技主题,从大盘研判、产业趋势到投资节奏进行了深度剖析。

林荣雄认为:从近10年的维度看,A股运行大体是一个“箱体震荡”格局,当前正在尝试突破箱体上沿;从近20年的维度看,新旧动能转换的趋势显著。在产业方向上,他认为“科技+出海”是当前财富配置的大方向,科创板与创业板是科技与出海含量最高的板块。

20年感恩相伴,新程携手共进。站在沃德20周年的新起点上,交通银行河南省分行将充分发挥交通银行集团优势,将顶层设计转化为可感可及的服务实践,让“丰沃共享,厚德载富”的品牌理念在中原大地绽放光彩。

胶版印刷纸期货及期权上市一周年 服务浆纸产业链风险管理提效升级

◎记者 费天元

2025年9月10日,胶版印刷纸期货及期权在上海期货交易所正式挂牌交易,至今已满1年。作为全球首个文化用纸金融衍生品,胶版印刷纸期货及期权上市后获得实体企业的广泛关注。

上海证券报记者近期调研了解到,多家浆纸产业链头部企业已积极参与胶版印刷纸期货及期权市场,尝试将期货工具融入风险管理、贸易定价等多个环节,并与纸浆期货形成联动,合力实现生产经营的稳健发展。

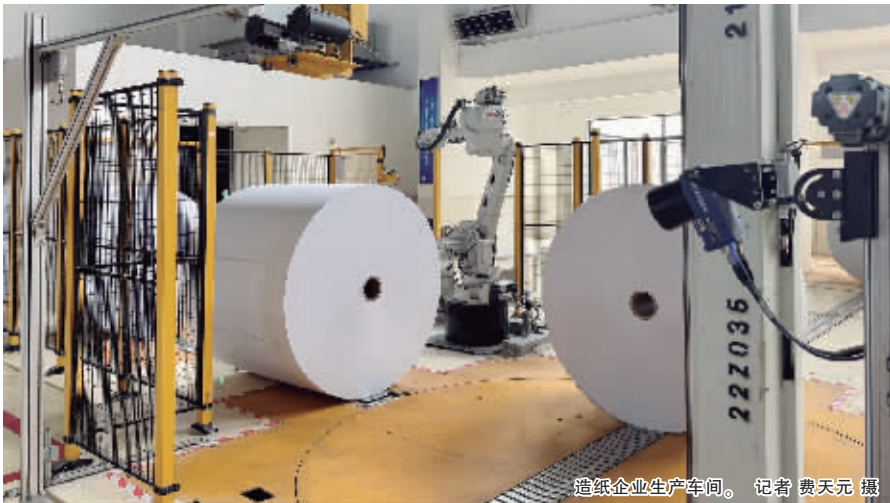
期现结合成大势所趋

我国是全球最大的文化用纸生产国和消费国,胶版印刷纸作为文化用纸的主要代表,具有市场体量大、标准化程度高、价格波动大等特点。据卓创资讯数据统计,2025年,我国胶版印刷纸产量为887万吨,表观消费量为819万吨。

当前,受诸多因素影响,全球造纸行业进入深度结构性调整期。头部企业一方面开启产业整合以提升竞争力,另一方面加快向供应链综合服务商转型。在此过程中,价格风险管理的重要性持续提升,具备期现结合能力的企业走在了发展前列。

厦门建发浆纸集团有限公司(下称“建发浆纸”)深耕浆纸行业30余年,2025年实现纸浆贸易总量1031万吨,其中文化用纸贸易量104万吨。公司浆纸研究院院长崔勤表示,近年来,全球造纸行业市场竞争日趋激烈,行业加快淘汰老旧落后产能,推动结构优化和绿色转型。

“胶版印刷纸贸易格局也随之变化,从单纯的贸易流向向供应链综合服务转型,企业更加注重风险管理和长期稳定合作。”崔勤说,“在我们看来,这些变化既带来了挑战,也为具备期现结合能力和供应链服务能力的综合运营商创造了新的发展机遇。”



造纸企业生产车间。 记者 费天元 摄

据介绍,建发浆纸已将相关期货工具运用于采购价格锁定、库存管理及仓单贸易等业务场景中,并取得不错的效果。2025年11月,建发浆纸中标某出版单位春季教材教辅用纸项目,对应胶版印刷纸4430吨。在销售价格已经确定、采购尚未完成的情况下,公司通过胶版印刷纸期货进行买入套保,有效对冲了采购价格的上涨风险。据企业事后测算,该项目通过套期保值实现的采购成本优化幅度约28%,有效稳定了项目利润。

崔勤认为,近年来,受地缘局势不确定性、能源价格波动、全球供应链扰动等因素影响,纸浆和成品纸价格波动幅度有所加大,季节性波动也更加明显。“基于此,我们更加重视利用期货工具稳定经营。特别是季节性集中采购项目,胶版印刷纸期货上市让风险对冲手段更加丰富。”崔勤说。

厂库交割贴合现货习惯

胶版印刷纸期货采用“仓库+厂库”的实物交割模式,其中厂库交割获

得产业链企业的普遍关注和认可。今年1月,胶版印刷纸期货首个合约OP2601顺利完成交割,为后续市场能发挥打下基础。

厦门国贸集团股份有限公司是我国“林一浆一纸”全产业链龙头企业,旗下国贸浆纸集团2025年纸张、纸浆及木片经营量突破1300万吨。公司在胶版印刷纸期货上市首日便积极参与交易,并后续注册了首批贸易商厂库仓单,顺利参与了首次交割。

国贸浆纸集团综合业务部副总经理纪荣森告诉记者,胶版印刷纸现货流转多由生产企业或贸易商直接将货物运送至消费地点,因此厂库交割模式更符合产业运行规律,体现了交割制度设计的合理性。

“对于上下游企业而言,厂库交割最直接的作用就是降低成本。”纪荣森表示,“货物采用点对点的贸易模式,对下游客户能节省物流成本,对上游工厂或贸易商能节省仓储成本。从公司实际交割的体验来看,厂库仓单的注册、转让、注销、

提货等环节基本运行顺畅。”

纪荣森表示,作为供应链服务商与产业链组织者,公司将依托厂库仓单、仓权贸易等模式,为中小企业客户缓解资金压力、降低库存风险。公司秉持“链通产业,共创价值”的理念,合理利用期货及衍生品工具惠及上下游,与合作伙伴共建更具韧性的浆纸供应链体系。

保障供应链稳定成效初显

记者观察到,胶版印刷纸期货及期权上市1年来,产业链头部企业积极进场参与,尤其是部分贸易商已将期货工具融入日常经营的各个环节。但与此同时,中小企业受制于专业能力不足等问题,多数仍处于观望状态,行业的整体参与度有待进一步提升。

“胶版印刷纸期货及期权上市1年来,随着产业链参与度的不断增加,套期保值和价格发现的功能不断被挖掘,供应链的稳定性和韧性得到了较大提升。”纪荣森说,“特别是在当前行业所处的周期压力下,衍生品工具的运用,对产业链上下游企业的经营稳定起到了促进作用。”

在纪荣森看来,关于胶版印刷纸期货及期权,实体企业的参与意愿是一个由点及面的过程。随着一部分产业链先行企业的成功尝试,所形成的示范效应会带动越来越多企业认识到期货及衍生品工具的积极意义。市场参与度处于逐步提升的过程。

崔勤表示,胶版印刷纸期货及期权上市1年来,明显感受到成品纸价格的透明度和可预期性有所提升。期货工具为企业提供了应对价格波动风险的能力,供应链整体稳定性得到一定改善。“当前,一些中小企业对期货工具仍不熟悉,并存在一些顾虑。我们愿意分享经验,帮助更多产业链企业共同提升风险管理水平。”崔勤说。