



羊城晚报记者 陈泽云 莫谨榕 孙绮曼

第140届广交会第一期现场, AI几乎无处不在。一位海外采购商戴上耳机, 用母语和面前的深圳参展商直接聊了起来; 一位体育明星试戴AI外骨骼产品后连声称赞; 再往里走, 一块屏幕上, 来自100多个国家的海关进出口数据正被AI调取, 帮一家中小外贸企业匹配海外客户。

展台上, AI正重新定义产品能力; 展馆里, AI已嵌入外贸全流程; 设备旁, AI正在打开新的应用场景。AI, 已成为了中国制造连通全球市场的一条新桥梁。



境外采购商在第140届广交会上体验一款AI眼镜 新华社发

广交会上的“AI生意经”

AI重新定义产品能力

在电子消费展区, 深圳时空壶技术有限公司(以下简称“时空壶”)的展位前围满海外客商。“一人戴一只耳机, 工作人员说中文, 海外客商的耳机里直接输出母语, 过程不用等、不用递设备, 可以直接和对方对话。”时空壶中国区公关负责人何涛向记者演示了最新发布的AI同传耳机。与传统翻译设备“说完一句、翻译一句”的回合制体验不同, 这款耳机实现了双向实时同传, 让跨语言沟通也能达到接近母语交流的体验。

何涛介绍, 支撑这一体验的是三项核心技术: 自研与多引擎融合的翻译系统, 支持52种语言、106种口音互译, 准确率达98%; 矢量降噪技术, 通过硬件与算法结合, 只识别人声、过滤环境噪声; 骨声纹识别技术, 在嘈杂环境中精准锁定佩戴者声音, 避免周围人声干扰。

作为广交会的“回头客”, 时空壶的展位一年比一年大。上届广交会开展两天, 现场卖出约60台产品, 其中, 单价2999元的C端AI同传耳机成交近40台。今年展位前依旧围满体验的客商。

何涛说, 客商的合作意向比以往更明确, 除了零散采购, 来自不同区域的代理合作洽谈也在增多。

不远处, 迈宝智能科技有限公司(以下简称“迈宝智能”)的展位同样热闹。前NBA球星、CBA三连冠功勋外援威姆斯试戴外骨骼, 进行了多圈行走和跑步测试, 还专门体验了上下楼场景。“它仿佛在推着我往上走, 帮我更轻松地上楼。”威姆斯说, 职业运动员在打球时身体承受了大量冲击和负荷, 关节和膝盖压力很大, 这类产品能缓解一部分压力, 而且对普通人爬山、上下楼也有帮助。

迈宝智能渠道总监方圆介绍, 这次带来的Xtand三款产品中, 膝关节外骨骼在市面上少见, “膝关节是比较难固定的位置, 需要更高的AI算法和核心技术支撑”; 智能髌骨带则属于空白市场, 在普通髌骨带外加装AI算法模块, 自动识别对地冲击力、调节压力、代替髌腱发力, 属独家首创首发。AI的落地不止于硬件: 算法模块识别步态步伐、膝盖运动轨迹和危险步数, “不只是App里看到数据, 膝盖也能实时感受到支撑”。

方圆透露, 旗下产品已经出口到东南亚、欧美等地区, 累计交付数万套。大量真实人体数据正反哺算法迭代。“今年是迈宝智能第一次参加广交会, 期待能结交更多不同国家的经销商, 把Xtand品牌和中国制造带到世界上去”。

在广交会展馆里, 还有这样一群人, 他们带来的不是硬件, 而是用AI帮外贸企业找客户、管客户、提效率。

广东外贸宝数字科技有限公司(以下简称“外贸宝”)市场总监汪洋在展位现场打开“外贸宝智能大系统”: 亚洲、非洲、欧洲、美洲等不同市场界面一字排开。“以前做外贸, 靠的是一张名片, 现在靠的是数据。”他说, 全球不同市场、不同产品的客户数据, 在系统里简单搜索就能获得, 底层海关数据覆盖了100多个国家和地区。

今年, 外贸宝把原来的数据库升级成AI智能体。“以前客户用数据库还得

在AI的加持下, 传统设备的应用边界正在被拓展。MAXHUB的会议平板前围满外国采购商。广州视源电子科技有限公司党委书记段宇告诉记者, 它带来的不只是一块平板, 更是一套贯穿办公与教育的AI能力。

段宇介绍, MAXHUB与腾讯天籁联手做了由16个麦克风组成的拾音阵列, 最远15米外说话也能听得清清楚楚, 键盘声、空调声被AI主动过滤; 开放办公区里开会, 双向降噪还能让通话双方的声音更清晰。

“我们计划采购一批这个产品, 用于跨国会议。”来自中东的采购商穆罕默德说。这套AI能力也延伸到了课堂: 老师随手画一个立方体, 潦草几笔就被AI秒变成可旋转、可拆解的3D模型; 手

AI嵌入外贸全流程

一个一个搜索, 现在只需要把获客需求写出来, AI全程帮他们处理。”汪洋说, 获客只是第一步, 客户管理也不再是一张表格, 客户资料扫描进库后, 合同到期时系统都会提醒。AI正在改变外贸企业获客、拓客、留客的全流程。

更直接的变化在成本上。汪洋算了一笔账: 参加国外展会, 一场数万元, 一年要跑十几场; 而利用AI产品和数据库, 只需要支付一年几万元的服务费。在AI的帮助下, 中小外贸企业有机会用“小成本”撬动“大市场”。此外, AI还能帮外贸企业做市场调研、处理烦琐的单证。企业想摸清某个海外市场谁在大

AI拓展设备应用边界

写一个函数公式, 曲线立刻生成, 参数一动, 曲线同步变化。段宇说, 2025年MAXHUB推出多语种教学系统EasiClass, 今年5月又与联合国教科文组织高等教育创新中心合作, 在尼泊尔特里布万大学交付了一整套智慧教室。

九安智能有限公司(以下简称“九安智能”)展位前, 摄像头连接的屏幕上跳出一行实时文字: “一名穿白色上衣的男子和穿T恤女子在互动。”九安智能总经理高振飞介绍, 这套“全能AI万物识别”设备的核心是“图生文”技术, 看到什么画面就生成什么文字, 用户输入关键词即可精准调取对应视频, 安防监控的搜索效率由此提升。此次他们还带来针对海外打猎人群的摄像机, 猎物出现时AI识别并推送位置; AI火焰识别设备则结合火苗形态、

量进口、进口了多少、价格区间如何、有哪些同行在竞争, 都能按国别、按产品一键生成市场分析报告。

尘海互动科技有限公司(以下简称“尘海互动”)把AI用在了单证上。工作人员介绍, 公司研发的单证助手, 外贸人员录入产品资料与客户信用证材料, 系统就能自动生成外贸单证, 配套报关的单证制作、信用证条款梳理这些烦琐工作, 都可以交给AI辅助处理。对想从零起步做外贸的人来说, 过去要懂英文、主动开发海外客户、翻译材料, 门槛不低。现在借助AI, 从产品资料到单证都能自动处理, 起步门槛大幅降低。

温度与光谱判断火情, 在火灾初期触发喷淋并通知监控人员, 减少误报。从会议室到教室, 从安防到打猎、火焰识别, 同一台设备在AI加持下进入了更多细分场景。

广州数控展位前, 展位工作人员向记者介绍, 此次主推第四代智能数控系统, 融合AI与智能数字孪生技术, 相当于机床的“大脑”, AI主要用在轨迹处理上, 通过预读小线段帮助机床提高加工精度, 使产品表面更光滑。

从一台翻译机到一块会议屏, 从一个摄像头到一套数控系统, 广交会历来是中国制造出海的风向标。这一届的风向, 不只是展出了多少AI产品, 而是AI已经嵌进了产品、服务和设备。从“卖产品”到“卖能力”, 从“跑展会”到“用数据”, 广交会上的AI生意经, 正在翻开更新的一页。

中国(广东云浮)—RCEP第四届产业合作大会举行

从广交会到RCEP 云浮“朋友圈”再扩容

羊城晚报讯 记者郑俊良报道: 一边是广交会采购商走进工厂看产线, 一边是跨国友城云端签约——10月17日, 中国(广东云浮)—RCEP第四届产业合作大会在新兴县举行。大会由云浮市人民政府、广东省商务厅联合主办, 以“云通天下, 共享未来”为主题, 吸引RCEP成员国驻华使领馆代表、境外商协会机构、跨国企业高管及省内外企业代表等参会。大会期间, 云浮与韩国统营市签署建立友好城市关系协议书, 首批百家国际采购商走进云浮活动正式启动。

会上, 广东龙美达石业、广东金晟兰冶金、广东凌丰家居、衍生集团等企业分别围绕装配式建筑、金属智造、不锈钢餐厨具、大健康产业作专题推介。其中, 大健康产业首次进入RCEP大会核心推介体系, 与绿色建材、金属智造、现代农业三大千亿级产业集群集中对外展示云浮多元产业潜力。

一批“云浮智造”新成果在推介中集中亮相: 龙美达石业展示装配式复合石材技术, 传统天然石材实现“一遍装到底”, 成本可节省超30%; 金晟兰冶金的代表透露, 该公司计划投资150亿元, 达产后预计年产值超400亿元; 凌丰家居则介绍其已建成15条自动化生产线, 今年1月至8月对RCEP市场出口增长近50%, 泰国生产基地进入试产阶段。

成果发布环节, 云浮市与韩国统营市正式签署建立友好城市关系协议书, 搭建长期稳定的国际交流合作纽带。随后, 6家本土企业通过视频连线方式, 与新加坡、马来西亚、泰国、越南的合作伙伴签约, 合作覆盖石材贸易、新材料、不锈钢餐厨具领域。

大会同步启动首批百家国际采购商走进云浮活动。大会开始前, 80名广交会采购商走进本地工厂考察并与80家企业供采对接; 大会结束后, 嘉宾们前往新兴科创中心参加不锈钢产业链供需专场巡馆, 聚焦“新兴煲”品牌推动产业从“产品出海”转向“品牌出海”。这意味着云浮与广交会客商的对接从“一年一次的专场”变为“常态化的机制”, 为持续开拓RCEP市场搭建了稳定通道。

广州工行: 写好“养老金融”大文章 绘就银龄幸福新图景

精耕养老金融 筑牢民生养老保障

养老金是晚年生活的“压舱石”。广州工行持续夯实多层次养老保障服务根基, 服务广大企业职工与市民群众: 截至2026年9月末, 社保存款余额稳居同业前列, 社保卡累计发卡量及增量领先同业; 作为广州地区最大的企业

年金管理机构, 为超1300家企业提供年金服务, 运作基金规模超1600亿元, 管理年金个人账户超43万户; 个人养老金本年新增开户超20万户, 累计突破140万户, 开户数与缴存额均位列同业前列, 依托点对点服务响应客户个人

养老金开户缴存、产品配置、待遇领取核定等需求, 助力多层次、多支柱养老保险体系落地生根, 社保卡同步承载养老金发放、待遇领取等民生功能, 正成为羊城长者日常生活的“民生一卡通”, 让长者的养老底气更足、生活更安心。

创新养老服务金融 全面解决养老服务需求

广州工行深化政企联动, 坚持“走进机关、走进企业、走进社区”, 联合人社、民政等部门开展“银乐羊城”老干部志愿服务集市、“金融赋能银发集市”等主题活动, 联合公安机关开展反诈宣传, 筑牢“银发钱袋”安全防线, 常态化推动金融知识与反诈宣传进社区、进养老机构, 切实提升老年群体金融素养与风险防范意识。

产品服务双轮驱动: 面向职工养老保障推出“如意人生”职工养老保障全面金融解决方案, 在企业养老福利和职工个人养老服务两方面精准发力; 面向个人客户推出“如意人生”个人养老服务全面金融解决方案, 围绕养老财务规划、资金配置、服务保障、资产安排四大

场景, 提供“金融产品+养老服务”综合体验, 实现“一点接入、养老无忧”; 同步构建覆盖养老储蓄、养老理财、养老金、养老国债、养老保险等品类的养老金融产品矩阵, 适配不同年龄、不同风险偏好客户的差异化养老储备规划。

服务网络与场景体验同步升级: 深入推进“湾区社保通、社保跨省通、社保驿站及养老金融旗舰店、标杆网点。目前, 广州工行已实现了全辖养老金融特色基础网点的全覆盖, 配备无障碍设施、爱心ATM、大字版界面, 起身助力器等适老配置, 老花镜、放大镜、轮椅、血压仪等便民设施触手可及。依托“工行驿站”打造养老服务体验区, 常态化

开展应急演练, 落实即时制卡、挂失补换等一站式便民服务; 打造“工享好食光”专属福利, 在长者饭堂开展社保卡充值立减活动, 联动云闪付推出社保卡公交地铁出行优惠, 联合广州宾馆得云宫、广州好水上茶居、钱大妈等优质商户开展就餐消费立减、消费有礼等活动, 重阳节前后开展敬老月系列活动, 联合广州老年大学荔湾分校打造“银行里的大学”银发课堂, 开设手机摄影、香道文化等深受长辈喜爱的课程, 组织青年志愿者、党员先锋队深入社区和养老机构, 为行动不便的老人提供特事特办、上门服务, 把健康医养、文娱生活、财富管理、反诈防骗送到长辈身边, 让养老服务就近可享、便捷可办。



打造养老产业金融生态圈 全面赋能养老产业高质量发展

发展银发经济, 离不开产业支撑。广州工行推动政策红利转化为发展动能, 紧抓再贷款政策契机, 引信贷“精准滴灌”养老产业; 与养老金服务机构强强联合、签署合作协议, 画好养老金融生态“同心圆”; 破局养老机构融资难题, 落地多笔养老产业贷款, 把更多金融资源配置到养老产业发展的关键环节, 让更多金融活水流向养老服务、医养结合等银发经济重点领域, 以源头活水赋能广州养老产业高质量发展。

尊老敬老是中华民族的传统美德, 金融为民是国有大行的使命担当。未来, 广州工行将紧贴老年客群多元化需求, 充分发挥营业网点覆盖广、服务场景丰富、金融科技支撑强的综合优势, 持续深化“金融+养老”, 不断升级养老金融服务内涵, 切实提升老年客户的服务体验与金融获得感、安全感, 让“工银相伴”成为羊城银龄最温暖的依靠。

(文/刘福恩 图/广州工行提供)

岁岁重阳, 今又重阳。敬老月里, 羊城处处涌动着尊老敬老的暖流。党的二十届四中全会提出, 加快发展多层次、多支柱养老保险体系, 健全养老事业和产业协同发展政策机制, 发展银发经济; 中央金融工作会议对做好金融“五篇大文章”作出部署, 养老金融正是其中牵动民生福祉、关乎万家幸福的一篇。作为广州地区养老金融领域的先行者, 工商银行广州分行(以下简称“广州工行”)深入贯彻落实党中央决策部署, 全面布局养老金融服务体系, 以相伴银龄的初心使命, 精耕养老金融、创新养老服务金融、打造养老产业金融生态圈, 让“老有所养、老有所依、老有所乐、老有所安”在羊城落地生根。