

动作频频 头部企业竞逐 AI 多维入口

■ 郭倩 吴蔚

腾讯上线操作系统层级 AI 助手 Marvis (马维斯);阿里云百炼平台集成多个模型打造一站式 AI 服务;百度推出通用智能体 Du-Mate……记者注意到,近期多个互联网大厂动作频频,从操作系统、模型平台、智能体应用等不同维度持续强化 AI 入口竞争。

“当前头部企业对 AI 时代核心入口的争夺,早已超越产品、流量的表层竞争,成为数字新质生产力加速形成过程中的一次关键‘卡位战’。”北京物联网智能技术应用协会副会长、中关村大数据产业联盟副秘书长颜向阳向记者表示,AI 入口正在从互联网时代的“应用入口”,升级为数字经济时代的“生产力入口”。

纵观行业竞争逻辑的演变,移动互联网时代的竞争核心,是企业对用户流量、使用时长与注意力资源的争夺;而迈入 AI 时代,行业竞争中核彻底重构,任务执行能力、智能调度能力成为决胜新赛道的核心标尺。

腾讯全新上线的 AI 助手 Marvis,差异化核心在于“操作系统层级”,将终端系统、文件、应用、算力和跨端连接纳入同一个 AI 中间层,适配 Windows、Mac、Android 等主流终端,支持多设备账号互通。用户仅需通过自然语言下达指令,Marvis 即可理解任务、拆解执行步骤、调用对应智能体执行,并在涉及隐私、安全和支付等关键环节时交给用户确认,兼顾智能化与安全性。

除系统级 AI 助手外,一站式模型平台也成为大厂加速布局的 AI 入口。阿里云近期全面开放百炼平台,携手月之暗面、Mini-max、智谱 AI、阶跃星辰等多家头部 AI 企业,聚合行业优质大模型资源,打造“一个入口、多模型可选”的一站式服务。中国移动则推出移动模型服务平台 MoMA,除接入其自研“九天”基座大模型外,还接入超 300 款业界主流 AI 模型,包括 DeepSeek、千问、豆包、Kimi 等,覆盖文本生成、语音处理、多模态理解等多项能力,满足政务、金融、工业、医疗、教育等多场景应用需求。

随着人工智能加速向 C 端消费场景渗透,智能体正在走出技术圈层,成为抢占用户交互入口的关键载体,各大企业的布局角逐日趋激烈。百度日前推出通用智能体 DuMate(百度搭子),将旗下多个产品集成

在同一个入口,可协同完成智能搜索、代码开发、深度调研、数据分析、应用搭建等多元化复杂任务。

面向消费场景,阿里持续补齐生态能力“拼图”。千问此前已接入淘宝闪购、飞猪、高德、支付宝等阿里生态消费服务,近日更与淘宝全面打通,补齐了关键一环,为 AI 成为下一代超级交互入口拓宽了商业化落地空间。

北京前沿未来科技产业发展研究院院长陆峰认为,当前头部企业竞逐 AI 入口,整体呈现“垂直整合、生态闭环、体验无界”三大特点,即从芯片、模型到应用全链路自研,以超级 App 或系统层为容器,将 AI 能力无缝嵌入用户工作流。在移动互联网流量见顶的背景下,大模型降低了应用开发门槛,谁掌握了用户与 AI 交互的第一界面,谁就能定义规则、分发流量并留存数据,从而在新一轮竞争中掌握主动权。

“入口即分发权,这本身构成了可量化的战略价值。”华源证券分析师陈良栋认为,当智能体能够原生嵌入用户已有的高频入口,其价值不再局限于技术能力本身,而在于对流量分发机制的重新定义。

当前,各大企业的 AI 入口布局已逐步落地见效,商业化价值持续释放。阿里最新财报数据显示,截至 2026 年 3 月,阿里云百炼平台客户数量同比增长 8 倍,企业级市场的 AI 需求加速释放。百度 2026 年第一季度财报显示,其 AI 业务增长势头强劲,当期百度 AI 业务收入达 136 亿元,占一般性业务收入比重升至 52%,且已连续多个季度保持稳步增长。

陆峰认为,头部企业竞逐 AI 入口将直接利好 AI 芯片与算力、服务器与数据中心、终端硬件制造、数据服务等产业链环节。其中,海量推理需求,将拉动云端 GPU 及端侧 AI 芯片出货。为支撑高并发响应,头部企业或将加大采购 AI 服务器及光模块等基础设施。此外,海量用户数据的个性化处理需要,将催生数据清洗、标注及向量数据库等市场需求。

“这一轮深层次的 AI 入口竞争,也将产生强大的虹吸与反哺效应,推动整个产业链的加速升级。”颜阳表示。

(转自《经济参考报》)

信用卡:收缩中的蓄力与转型

■ 刘睿祯

3年前,北京白领王女士每月信用卡账单最高超过 2 万元,“看到喜欢的东西就刷,觉得下个月还上就是了。”去年,她陆续注销了 3 张信用卡,如今只留一张卡用于日常的大额优惠活动。

王女士的转变并非个例,而是当下我国居民消费观念升级、财务规划意识觉醒的生动体现。

一张小小的银行卡,折射出人们消费观念的变化。

信用卡收缩趋势明显

近期,上市银行 2025 年年报均已披露完毕,记者梳理多家银行年报数据观察到,多家银行信用卡发卡量呈现收缩趋势。

具体来看,工商银行、建设银行、交通银行等多家银行信用卡发卡量降幅显著。其中,建设银行信用卡发卡量已连续 4 年,从 2021 年的 1.47 亿张降至 2025 年的 1.26 亿张,减少 2100 万张。

中国人民银行发布的《2025 年支付体系运行总体情况》印证了这一趋势:截至 2025 年末,全国信用卡和借贷合一卡数量 6.96 亿张。相较于 2022 年的 7.98 亿张,三年内净减超 1 亿张。

值得关注的是,卡量虽然在收缩,但信用卡的使用频度并未走弱。

根据中国银联估算,2025 年信用卡消费金额同比回落约 11%,银联网络信用卡交易笔数同比增长 12.5%,在卡量总体收缩的背景下,用户用卡频度有明显提升。

与此同时,行业经营布局也迎来调整。2025 年,多家银行相继关停其信用卡区域分中心、取消独立专营资质,将信用卡业务整合并入零售板块,成为行业转型的重要转折点。

上海金融与发展实验室主任曾刚指出:“截至 2025 年末,17 家原设立独立专营中心的银行中,已有 7 家完成撤并,5 家启动调整,另有 5 家虽保留独立专营制但已弱化独立考核。部分机构将信用卡中心与零售信贷部合并,推动信用卡业务与零售信贷、财富管理业务的深度协同;另一些机构则通过收缩区域分中心、取消独立考核机制等方式,逐步推动信用卡业务回归全行零售战略体系。”

谈及信用卡业务的经营表现差异,曾



刚表示:“不同机构之间的盈利水平分化明显,客群质量较好、综合经营能力较强的机构,表现出更好的抗压韧性;而客群结构偏弱、风控基础较薄的机构则受影响更大。”

多维因素共振

中国银联分析认为,我国信用卡行业经历了高速发展期、规模调整期,近年来,随着互联网及移动支付快速普及、消费信贷产品多元化、风险管理持续加强,该行业进入精细化经营的转型期。

“市场中出现一些唱衰信用卡的观点,但信用卡业务在国内并非出现根本性的衰退,而是伴随消费结构和用户消费习惯的变化,走上高质量发展之路。”中国银联表示。

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏认为,关键的驱动因素是居民从之前的借贷消费转向理性储蓄。而这种转变,在不少消费者的日常生活中体现得尤为明显。多位消费者在接受采访时表示,主动减少信用卡使用、回归借记卡或储蓄账户,并非因为支付不便,而是源于更加理性、自主的财务规划意识。

从行业与监管层面来看,信用卡行业传统发展模式与监管政策的持续完善密切相关,政策引导倒逼行业从粗放扩张向规范转型发展。

曾刚认为,过去信用卡行业依托消费

升级驱动的信贷需求增长、互联网场景带来的流量红利以及相对宽松的监管环境,实现了较大的规模跃升,并形成了一套“发卡量扩张—交易额增长—贷款余额增加—息费收入提升”的线性驱动逻辑。而传统信用卡盈利模式也以息费收入、分期手续费等收入为核心支柱,依赖息费定价空间、场景合作的开放性以及分期业务的规模扩张。

“然而,这一逻辑成立的三大前提已相继瓦解。”曾刚说,在需求端,2025 年全国活跃人均持卡量已接近发达国家水平,居民杠杆率趋于稳定;在供给端,各行信用卡产品高度同质化,加上价格竞争,导致行业整体利润空间进一步压缩;在竞争端,互联网银行、消费金融公司等全面入场,小额高频消费场景被持续分流。

与此同时,随着监管政策的持续完善,不断强化对信用卡行业的规范引导,从营销行为、授信管理、合作模式等多维度划定行业发展红线。多重因素共同推动信用卡行业向规范化、精细化发展。

广发银行表示,收缩并不意味着脆弱,反而是一种蓄力。在经历了过去十年“规模驱动”的粗放增长后,信用卡行业主动回归理性,从追求“大而全”转向“精而深”,这种主动调整,正是行业韧性的体现。

机构需加速转型破局

当前,我国支付市场正经历一场结构

大庆油田成功构建 开发区级三维精细地质模型 填补行业技术空白

据中新网消息,5月25日,记者从大庆油田了解到,为进一步盘活杏南开发区区域内难动用储量,推动开发效益稳步提升,大庆油田采油五厂的技术人员历时三年攻坚,成功构建开发区级三维精细地质模型。这一模型填补了油田薄层储层精细建模技术空白,为老油田深度挖潜注入强劲技术动能。

杏南开发区现已步入开发中后期,地下地质条件错综复杂,稳产增产压力持续加大。区域薄层储层产量占比高达 61.8%,储层砂体厚度微薄、分布碎片化、形态变化无常,长期受建模精度不足、多类数据融合困难等问题制约,区块产能提升受限,相关建模技术此前也存在行业空白。

面对薄层储层构造复杂、纵向层系差异显著、建模技术标准严苛等难题,大庆油田采油五厂技术团队打破传统单一数据源建模固有思路,以高精度构造框架为基础,融合沉积相判别、地层物性参数、现场射孔实测等多维度数据,搭建联动质控分析体系,精准复刻薄层储层微观地质样貌。

此次建模技术创新突破,有效厘清薄层储层油气分布规律,精准锁定剩余油富集区域,大幅提升油藏动态预测准确度。后续该模型将全面应用于井位部署、措施改造、储量动用等实际生产场景,以数字化建模技术驱动老区油田高效开发,持续推动杏南开发区采收率与开发效益双提升。

(王立峰)

山东能源岱庄煤业 小回收撬动大效益 细管控深挖“聚宝盆”

本报讯“综采工区在 73 下 35 充填工作面,一个班次回收草毡子 90 余捆,回收率达 70%,单班回收价值 2160 元……”近日,在山东能源岱庄煤业公司调度会上的通报,不仅引起了各单位的广泛关注,更让千名职工真切感受到,把“过紧日子”落到实处,关键就在每个环节的精打细算。

“草毡子虽不起眼,但充填工作面隔离用量大、更换频繁。过去用后即弃,现在回收复用,一个班就能省下 2000 多元,积少成多就是可观的降本成果。”该公司副经理朱一顺说。

面对严峻的市场形势,岱庄煤业公司清醒地认识到,市场无法掌控,管理大有可为,降本增效没有终点,没有极限,存在于每个不经意的瞬间,容易忽略的细节中。

为此,该公司进一步健全完善全员绩效考核、精益市场化运营等机制,严格落实“无预算不支出、超预算必分析”制度,聚焦材、电、修等关键指标,层级压实管控责任,构建起一级抓一级、层层抓落实的闭环体系,调动起全员、全过程、全周期降本增效主动性、责任感。

综采工区自主建立回收台账,对草毡

子、旧锚杆、隔离布、柔性网等生产材料进行“能用尽用、能收尽收”。物资管理部门加强物资调剂与库存动态管控,对长期积压物资实行分类处置、能调尽调、能用尽用,从源头将潜在的浪费转化为看得见的节约。

据统计,在 4 月份,岱庄煤业仅通过回收利用、修旧利废,就实现降本增效 230 余万元。通过严格执行回收考核奖惩,推动“交旧领新、以旧换新”制度执行率达 98%。

与此同时,面对充填开采的高成本压力,该公司还持续以技术创新激活降本增效“一池春水”。充填工区自主改善螺旋给料机,使其稳定性显著增强,故障维修次数大幅减少,充填效率大幅提升;机电工区推动“顺煤流启停”改造落地,单月主运皮带无效运转时长直降 40 余小时……基层涌现的“金点子”,正将源源不断的创新力转化为企业度危求进的竞争力。

“我们不仅要着力消除‘看惯了、习惯了、没人管’的浪费盲区,更要打破一切固有的思维定式,在持续反思与精益整改中,不断深化‘一切成本皆可降’思想意识。”该公司党委书记、经理高松芝说。(王超)

从“求流量”到“有分量” 矿工陈甲甲的短视频“出圈”之路

■ 本报通讯员 许士卿

在地下数百米的矿井中,矿灯是矿工们温暖的光源;而在井上,另一束“光”正从中国煤业集团阜阳矿业职工陈甲甲的镜头中透出,他用短视频记录煤矿生活的真实片段,让外界看见一群新时代矿工的鲜活面貌。

深夜,刚下夜班的巷修队职工陈甲甲,被工友一把拉住:“小陈,这次你真‘拍’到人心坎里去了!”

他发布的短视频《地心硬汉的另一面》,播放量已突破 80 万,点赞近万,评论区不断涌动共鸣。从一位普通“刷抖音”的用户,到拿起手机记录身边事的“矿区代言人”,陈甲甲的转变,不只是个人兴趣的迁移,更折射出一线工人在新媒体时代主动表达、展现群体形象的自觉。

真实是最好的语言

“起初只觉得,拍点好玩的,有人看就行。”陈甲甲坦言。他曾跟队拍过搞笑段子,直到一条调侃工友休息的视频被队里提醒:“咱们的形象,不能这么‘玩儿’。”

流量与责任、娱乐与表达、个人与集体……该如何表达,他曾感到迷茫。这也是许多渴望在网络上发声的一线工人面临的共同困惑。从“求流量”到“有分量”,他逐渐明确了创作的意义。

胜利济阳页岩油国家级示范区累产突破 200 万吨

据新华社报道,记者 5 月 25 日从中国石化获悉,胜利济阳页岩油国家级示范区累计产量突破 200 万吨,标志着我国中低成熟度页岩油勘探开发取得历史性突破,为推动陆相页岩油规模化发展提供重要示范支撑。

截至目前,示范区累计上报探明储量 3.27 亿吨,估算资源量达 105 亿吨,相当于在胜利油田之下再造一个“新胜利”,为我国东部原油战略接替筑牢资源根基。

胜利油田副总地质师张世明介绍,页岩油成藏度的高低代表了地层的生油能力,国际公认页岩油成熟度只有大于 0.9% 才富集可动,具备商业开发价值。胜利济阳页岩油 90% 的资源量成熟度小于 0.9%,



转变始于矿上去年推出的《“守正创新 踔厉奋发”好声音管理办法》。该办法将职工短视频创作纳入企业宣传体系,明确要求内容真实向上、展现新时代矿工风貌。

“这给了我底气,也给了我标尺。”陈甲甲说。在相关培训中,他记住一句话:“守正不意味呆板,创新不是胡乱热闹。真实,才是穿透屏幕的最短距离。”

他的镜头,逐渐从“随手拍”转向“用

心记录”:开钻时紧绷的手臂,升井后对着家人照片的微笑、沾满煤灰的双手,轻抚绿植的温柔瞬间……井下的点滴日常,被真诚收进画面。

在《地心硬汉的另一面》中,一位满脸煤黑的老师傅借着手机微光看视频中孙女的笑容,让无数网友动容。视频最终在矿区评选中夺冠,而最打动陈甲甲的,是一条来自网友的留言:“谢谢你,让我重新认识了沉默的父亲。”



● 丰页 12 号台电驱压裂施工现场

属于中低成熟度,并且断层复杂、裂缝多,地层温度普遍高于 150℃,勘探开发属于世界级难题。

胜利油田立足自主创新,科研团队累计取出 2 万米岩心、完成 16 万块次分析化验,攻关国家级、省部级研究课题 40 余

项,对页岩储集性、含油性、可动性开展系统研究,创立陆相断陷盆地页岩油富集藏与“储—缝—压”三元储渗等勘探开发理论,为济阳页岩油勘探开发奠定了理论基础。

2022 年,胜利济阳页岩油国家级示范区正式揭牌,加快勘探开发技术的迭代升级。随后,科研团队攻克了陆相断陷盆地构造复杂、演化程度低、页岩油流动性差以及高温、高压、涌漏并存的世界级难题,形成立体开发、优快钻井、高效均衡压裂等六大关键技术系列,6000 米井深钻井周期从 133 天降至 17 天,平均单井预测产油突破 4.3 万吨,核心装备国产化率提升至 95%以上。

性的深刻变革,信用卡数量持续收缩的态势,对零售金融领域的发展路径产生深远影响。

记者从中信银行信用卡中心了解到,即便在存量收缩的背景下,信用卡仍是零售金融服务的重要一环,且不同年龄段信用卡客群的需求差异十分鲜明。

“18-24 岁人群以学生与初入职场白领为主,偏好线上支付与潮流联名,高频小额、兴趣驱动;25-35 岁人群商旅、购物消费分期需求强,追求权益实用与服务效率;36-45 岁人群则注重家庭消费、健康管理、财富规划,单笔金额高、理性稳健;50 岁+人群偏好健康保障、适老化服务,消费频次稳定、金额适中。”该行表示。

多家银行业金融机构纷纷从过去“广撒网”式的发卡策略,转向构建分层、分群的用户经营体系。同时,线上渠道也迎来配套整合,信用卡 App 与母行手机银行的融合趋势更加显著。

5 月 13 日,中国银行发布公告称,其信用卡专属手机应用程序“缤纷生活”将从 7 月 1 日起停止服务。而在此前,多家银行陆续宣布关停信用卡手机应用程序。

伴随渠道与业务的深度整合,借记卡、信用卡、理财、贷款等跨条线数据被打通,为精准交叉销售奠定基础。

面对行业变革带来的机遇与挑战,姜飞鹏针对不同类型金融机构的发展给出了针对性建议:

他表示:“对银行而言,建议从发卡规模转向 AUM(资产管理规模)经营,深耕存量客户价值;对支付机构而言,需要摆脱单纯做通道的依赖,更多开展场景化、生态化金融服务;对消费金融行业来说,需要摒弃流量思维,聚焦特定场景与客群开展精细化服务。”

“从更宏观的视角看,信用卡业务的收缩并不必然意味着消费金融需求的萎缩,而更多反映了消费者行为模式、信贷需求结构以及市场竞争格局的深刻变化。”曾刚指出,信用卡业务的转型,归根结底是商业银行零售金融战略的转型。能否在存量竞争格局下完成从工具型产品向综合服务入口的演进,将在很大程度上决定商业银行在未来零售金融市场竞争中的地位。

(转自新华网)

微光成炬,照亮被忽略的日常

从个人记录到集体共鸣,陈甲甲的镜头,像一颗投入水面的石子,涟漪不断扩散。队里老师傅用抖音演示“手指口述”安全规程,年轻人直播矿区篮球赛,工友分享自己在宿舍养护的盆栽……一个个职工账号陆续亮起,真实的工作与生活片段,汇聚成光,照亮了煤矿中那些曾被外界忽视的日常。

“我们的记录,也是一种建设。”陈甲甲感慨。这些视频不仅让外界看到了煤矿的温情与真实,也让矿工群体多了一份自我认同与职业自豪。从“被讲述”到“主动表达”,这成为一线工人在文化层面的生动实践。

如今在阜阳矿业,用短视频记录工作与生活,已逐渐成为许多职工的习惯。硬核的生产数据,因此有了温度;宏大的企业叙事,化为鲜活的笑脸与故事。陈甲甲和工友们的镜头,既穿透地层,也连起人心。

从“观看”到“创作”,越来越多像陈甲甲一样的矿工,正用手机镜头重新诠释劳动的价值与尊严。真实自有千钧之力,这些看似微小的记录,正汇聚成一片正能量的星空,既照亮了千米井巷,也照亮了通往理解、通往人心的道路。

“我们将深化地质工程一体化,加快推进科产融,全力推动济阳页岩油规模增储、效益建产,以示范经验带动全国陆相页岩油规模化上产,为保障国家能源安全贡献更大力量。”中国石化胜利石油管理局有限公司董事、济阳页岩油团队负责人杨勇说。(袁敏)

生日祝福

祝陈洪鸿 23 周岁生日快乐,
愿你无忧,伴你长久。

——月月