

京东支付与微信支付实现互联互通

近日,京东支付与微信支付实现互联互通,成为行业首家同时打通微信个人码和商家码的第三方支付机构。用户不仅可以通过京东金融App扫描微信收款码进行付款,还可以每天获得支付立减优惠。以中小微企业商户和消费者为代表的绝大多数移动支付用户都能从此次互联互通中受益。

中国社科院金融所支付清算研究中心主任杨涛表示:“京东支付与微信支付都拥有庞大的活跃用户基础,也是支付行业具有影响力的领先企业。两大平台进行战略合作,将进一步展现互联互通的示范效应,促使行业加快改革并实现共赢。”



人民币App扫码付款。

中小微企业和消费者率先受益

由于互联网支付的场景更多地聚集在小额支付上,大多数是居民日常生活和消费的便民场所之中,例如菜市场、早餐店、超市便利店、水果店以及社区周边的各类服务性网点、城乡广泛分布的农贸市场、交易市场等。所以此次京东支付与微信支付的互联互通,具备十分广泛的受理端基础。

数据显示,京东支付用户超过5亿人,微信支付则超过10亿人。这使得本次互联互通成为行业中用户交融最多的一次互联互通,因此国内以中小微企业商户和消费者为代表的绝大多数移动支付用户都能从此次互联互通中受益。

具体来看,用户可通过两种方式使用:一是打开京东金融App,点击右上角+号“扫一扫”,扫描微信收款码支付;二是进入京东金融App搜索“扫码支付优惠”进入活动页面后,即可直接扫描微信收款码进行付款。两种方式均可天天减,最高立减30元。

为便于日常使用,京东金融App还支持用户将功能以快捷方式添加到手机桌面,随时一键打开完成支付。不仅如此,在本次活动中,用户添加桌面、完成支付、分享好友等动作都能收到真金白银的现金补贴,最高可达到288元。

不仅消费者能收获便利,商家也能获得好处。对于小商家来说,过去需要指导顾客用对应的App扫对应的二维码支付,既花时间又降低了消费体验。如今不用再增设码牌,就能提

供多一种支付选择。另外此次活动也支持商家分享,当顾客通过商家分享的页面完成支付之后,商家还能获得现金返现。

预计将有更多支付机构加入

数据显示,截至2023年末,国内银行和非银行支付机构处理的业务总量超过1.4万亿笔,支付金额将近900亿元。

移动支付飞速发展下,打破条码支付服务“壁垒”也成为必须。早前,在人民银行2019年印发的《金融科技(FinTech)发展规划(2019—2021年)》中,明确提出推动条码支付互联互通,研究制定条码支付互联互通技术标准,统一条码支付编码规则、构建条码支付互联互通技术体系,实现不同App和商户条码标识互认互扫。

博通咨询首席分析师王蓬博表示,互联互通带动了支付平台参与数字化变革的更多机遇,支付平台们可以借助互相之间的渠道,整合更多的外部资源、场景和服务商,打造更加去中心化的开放平台,合力为有需求的商户提供对应的产品、服务和流量支持,助力商户的数字化升级进程。

素喜智研高级研究员苏筱芮指出,支付互联互通虽然面临诸多现实挑战,例如技术层面的互通、安全层面的风险防范等,一旦落实将有效带动行业规范发展。预计未来将有更多支付机构加入推动支付互联互通的事业进程,也将有更多平台型机构加入支付场景开放阵营,共同为数字基础设施的完善添砖加瓦。

本报综合整理 编辑:李旭超

► 科技前沿

智能手机处理器出货量 联发科一季度领跑全球

本报综合消息 市场研究机构科纳仕咨询近日发布关于2024年第一季度智能手机处理器出货量的报告。报告显示,第一季度出货量前5名的厂商分别为联发科、高通、苹果、紫光展锐和三星。

联发科在第一季度表现出色,以39%的全球市场份额稳居榜首。其处理器出货量达到1.14亿颗,较去年同期增长了17%。在联发科的主要客户中,小米占比最大,为23%;其次是三星占20%;OPPO占17%;传音和vivo分别占13%和12%。

高通排名第二,其智能手机处理器出货量增长了11%,总计达到7500万颗。在高通的主要客户中,三星占比最高,为26%;小米和荣耀分别占20%和17%。

尽管搭载苹果处理器的智能手机出货量同比下降了16%,但苹果在全球智能手机总营收中仍占据了高达41%的份额,排名第三。

值得一提的是,紫光展锐在本季度实现了显著的增长,其出货量同比增长了64%,达到2600万颗,成为前5大智能手机处理器厂商中增长最快的。(编辑:李旭超)

微软电脑接入大模型 用户可与AI实时对话

AI助推PC市场复苏,谁能抢占市场先机?近日,微软宣布推出一款引入Copilot功能的全新个人电脑(PC),允许AI助手通过文本、视频和语音与你的电脑互动。AI激活PC市场,众厂商上演“抢滩战”。

相较于早先上市的一众AI PC,本次微软将旗下AI助手Copilot引入了Windows系统,打游戏时可与AI实时对话,提供吐槽陪玩或攻略指导,由OpenAI的GPT-4o模型提供支持。

北京社科院副研究员王鹏表示,用户与AI的实时对话的交互方式未来可能从游戏扩展到办公、学习等其他应用场景。天使投资人、资深人工智能专家郭涛表示,新PC搭载的NPU芯片能够实现超过40万亿次的运算能力,这为复杂的AI任务提供了强大的处理能力。

“面对微软在AI PC领域的创新,其他厂商如联想确实可能会感受到一定的压力。然而,这并不意味着他们应该过于着急。”王鹏认为,其他厂商如联想在布局AI PC时,可以从硬件升级、软件优化与集成以及交互体验创新等方面入手,以应对微软的竞争。

深度科技研究院院长张孝荣也表示,微软推出新款AI PC后,可能会促使其他国际厂商加快研发和推出自己的AI PC产品。

据《广州日报》作者:张露

阿里云降价97% 百度免费

大模型“价格战”愈演愈烈

最近一段时间以来,字节跳动、阿里巴巴、百度、智谱AI等多家国内大模型厂商均调整了旗下大模型产品的定价策略,打响了大模型领域的价格战,在行业内掀起了不小的波澜。

作为一个新兴技术,大模型在经历了两年的“技术狂飙”以后,算法更新与模型能力提升似乎已有所放缓,一些厂商开始选择将精力更多地放在优化用户体验、降低使用成本上,推动大模型商业化加速落地。

大模型厂商开打价格战

在移动互联网时代,不断压低价格、发放铺天盖地的补贴是企业“跑马圈地”、争夺用户与市场的惯常做法。这样的做法,也在向大模型领域蔓延。

5月21日,阿里云发布降价公告,对通义千问9款商业化和开源模型的价格进行大幅降价。其中,对标GPT-4的主力模型Qwen-Long输入价格降至0.0005元/千Tokens(文本处理的最小单元),降幅达97%,输出价格降至0.002元/千Tokens,降幅达90%。1元可以买200万Tokens,相当于5本《新华字典》的文字量。

阿里宣布降价后,百度立即跟进,宣布文心大模型的两款主力模型ENIRE Speed、ENIRE Lite即刻起全面免费,开启了大模型API(应用程序编程接口)调用的“免费时代”。据百度有关负责人介绍,这两款模型于今年3月推出,支持128k、8k上下文长度,是目前百度文心大模型系列中服务用户最多的模型型号。

阿里与百度激进的价格战,直接的导火索是一周以前字节跳动大幅降价的举动。5月15日,字节跳动宣布豆包大模型正式开启对外服务,豆包通用模型Pro-32k版、Pro-128k版在企业市场的推理输入价格仅为0.0008元/千Tokens、0.005元/千Tokens,较行业降幅分别达99.3%、95.8%,推动大模型从“以分计价”进入到了“以厘计价”阶段,并声称已经击穿了大模型行业的最低价。

一周过去,这个最低价被接连无情击穿,也让大模型价格战的火药味越来越浓。记者梳理发现,最近一段时间以来,降价已经成为大模型厂商的共同策略。不仅是字节跳动、阿里、百度这样的科技大厂,不少中小厂商也纷纷宣布降价。例如,大模型初创公司智谱AI将旗下入门级大模型GLM-3-Turbo(128k上下文)的价格从

0.005元/千Tokens降低到0.001元/千Tokens,降幅达80%。私募巨头幻方量化旗下的大模型DeepSeek-V2(32k上下文)价格降至每千Tokens输入0.001元、输出0.002元。

华龙证券研报表示,随着国内外大模型厂商技术角逐进一步激烈,大模型行业开启价格战信号明显。通过降低价格门槛,大模型厂商有望吸引更多广泛的企业用户群体,从而进一步平衡收入和成本。同时,更多C端用户有望免费使用基础AI应用,庞大的访问量有助于企业进一步提升模型服务能力,完成良性循环。

技术进化与商业提速共同驱动

大模型领域常说的Token,简单理解就是模型输入和输出的一种基本计量单位。目前,向C端消费者免费、以API调用量为标准向B端企业及开发者收费是大模型厂商的主流选择。此轮多家厂商将API调用量价格进行下调,主要面向的也是企业及开发者。

大模型算力与研发成本高昂,盈利水平亦有限,为什么价格战却已早早打响?记者梳理业内人士意见发现,这背后主要有技术以及市场两个方面的考量。

技术层面,北京市社会科学院副研究员王鹏表示,随着技术的不断进步,大模型厂商在算法优化、算力提升等方面取得了显著成果,能够以更低的成本提供服务,降价也是成本优化的直接体现。在谈及豆包降价策略时,字节跳动旗下火山引擎总裁谭待曾公开表示,降价的基本逻辑是有信心用技术手段降低成本。据介绍,通过持续改进模型结构和训练方法、采用分布式推理和混合调度等手段,字节跳动实现了整体成本的优化,为降价赢得了空间。

市场层面,赛智产业研究院院长赵刚表示,大模型厂商打价格战,核心目的是抢占市场、争

取用户,加速商业化进程。王鹏亦表示,通过降价或免费策略,大模型厂商能吸引大量企业和开发者对API的调用,增强企业和开发者与平台的黏性,提升品牌知名度,进一步培养和完善AI应用的生态系统。

“一个人现在创业,如果要花1万元调用大模型,可能会觉得有点贵。我们把价格降到1%都不到,100元就能用起来,他的想法就更容易尝试。”在谈及豆包降价策略时,谭待说。公开资料显示,目前阿里的通义千问API日调用量过亿,服务9万多家企业用户;百度文心大模型API日调用量超过2亿,服务超过10万家企业用户;字节跳动以低价面向B端市场推出豆包大模型,或希望能够尽快抢占更多市场。

一名业内人士分析,对于很多企业客户而言,选择了一家大模型产品进行部署后往往不会轻易更换。因此,以低价吸引更多“第一批客户”,是驱动大模型厂商加入价格战的重要驱动力。同时,扩大用户规模也有助于利用规模效应大幅降低模型推理的单位成本,并形成“数据飞轮”,加速大模型性能的提升。

行业加速洗牌

“我们也希望能够在爬楼梯和看风景之间取得一个平衡,但我们还是希望能够更多地把精力、把优先级放在爬楼梯上,而不仅仅是去看风景。”在5月18日举行的一场论坛上,打造了爆款大模型产品Kimi的大模型创业公司月之暗面创始人杨植麟说。

然而,在价格战的步步紧逼下,大家都在挤着“看风景”,对于一些更专注于提升模型能力,而且没有大量资金去“铺市场”的小厂来说,“爬楼梯”的时间可能不多了。

随着字节跳动、阿里、百度等大厂加入价格战,一场血雨腥风的淘汰赛也即将打响,行业或加速洗牌。赵刚表示,此前由于大模型技术创新迭代速度非常快,一些大模型企业研发投入不足,比较依赖开源大模型,技术实力不足。“大模型市场将重新洗牌,市场集中度将有所提高,一些产品成熟度不高、资金实力不强的企业可能在价格战中被淘汰。”赵刚说。

据《证券时报》作者:周春媚

国产化改造催生“中国美丽电厂”

近日,记者走进水电江苏能源有限公司戚墅堰发电有限公司(以下简称“戚电”),满眼苍绿。

这里曾被评为“中国美丽电厂”。六台天然气发电机组按容量大小自西向东一字排列,呈现独特的工业美感。厂区内有三座冷却塔,最早的一座建于上世纪90年代初,现已全部完成美化、亮化工程,成为网红打卡点。

戚电生产技术部主任潘文良表示,传统的火力发电会产生大量氮氧化物,而氮氧化物对大气环境影响较大。近年来,戚电已完成所有存量机组的改造工作,与之前相比,氮氧化物排放量下降了60%以上。

要实现这一目标,选对催化剂是关键。为啃下这块“硬骨头”,戚电与相关单位共同研发在低负荷下高活性、高效脱除二氧化氮和一氧化氮的复合型燃机用催化剂,最终实现机组启动过程中氮氧化物排放量远低于国家环保标准。

一方面推进传统产业转型升级,另一方面戚电在推动战略性新兴产业培育壮大上持续发力。走进戚电2号燃机集控室,一整面墙的屏幕实时显示着燃机运营的相关数据。

戚电运行部副主任何旭泰说,这一改变得益于2号机集控室应用了“APS一键启停顺控项目”成果。该项目也是江苏区域内燃机电厂的首个“一键启停”项目。

所谓机组“一键启停”,是指开机人员按下顺控启动键后,机组可自动完成从启动前准备到带负荷一键投入相关工作。此项功能不仅能有效简化启停操作,还能杜绝运行人员的误操、漏操行为。

不仅如此,通过分析试运行数据,攻关小组还发现,采用“APS一键启停”的机组燃机总启动时间较先前缩短了10%,单次启动可节约天然气量0.15万立方米、厂用电量0.04万千瓦时,合计节约成本4500元。据《科技日报》作者:张佳欣