



郭展凯 制图

记者 王子霖 赛世平 罗茂林

AI办公智能体正在进入企业一线业务场景。在晶科能源,财务人员月度预算分析用时从2天缩短至15分钟;在蒙牛,一线员工自主开发出45个AI数字员工,覆盖研发、供应链、销售等多个业务域……在制造业、零售业、医疗业等多个领域,AI正从“对话工具”变成“干活员工”。

企业端的试用和部署稳步推进,供给侧也及时跟进。6月以来,腾讯、阿里巴巴、百度、字节跳动、金山办公、360等6家头部科技企业密集推出AI办公产品。与此同时,AI办公已从各家科技公司的边缘探索升级为核心业务条线。科技公司密集入局背后是需求的集中释放——国内17款主流AI办公智能体月访问量从3月的2000万次跃升至6月的6000万次。市场需求旺盛,科技公司跑步入场,AI办公正被推向前台,承担起大模型商业化落地的重任。

AI员工“进场办公”

今年4月,晶科能源发起名为“龙虾探索营”的内部活动,公开招募腾讯WorkBuddy的种子用户。原计划仅招募数十人,最终200个试点账号几乎“秒空”。

这次测试没有设定既定的目标,而是将这一AI工具的使用权完全交给了员工:结合自身岗位、结合日常工作,自由探索。2个月多月后,200名试点员工中有95人成为深度用户,应用已进入财务、IT、知识产权、生产等业务场景。

此次WorkBuddy在晶科能源的探索成果颇具代表性。晶科能源财务BP珍妮利用AI工具,将每月预算分析的规则做成专属Skill(技能),用于维护日常持续更新的财务数据。

“过去从不同系统导出并整理数据,首次搭建需要约2天,此后每月更新仍需要2到3个小时,但接入WorkBuddy后,同类整理约15分钟。”珍妮将WorkBuddy形容为“一个知识库很强的应届生”：“它一开始不了解你的工作,但你不断告诉它业务背景、规则和方法,它就会越来越知道怎么干。”

类似的“入职”故事还有很多,腾讯相关负责人介绍:今年以来,WorkBuddy已进入上海家化供应链、品牌营销、研发、财务、人事、信息等9个部门;在1药网,则嵌入药品对码、首营审核、智能选品、售后核对、资金结算、研发提效等6个业务场景。

1药网CTO胡茂华称:“WorkBuddy不只是提效工具,更像一名数字员工,拥有明确的数据权限与岗位职责。”而在知名乳企蒙牛,一位负责人透露,由一线员工围绕岗位需求开发出的45个AI数字员工,覆盖研发、生产制造、供应链物

流、销售、市场营销等业务领域。

从“无所不知”的通用大模型,到今年以来风靡各行各业的AI助手,在一些AI工程师看来,基础模型水平的提升固然重要,工程力的落地同样发挥了不可忽视的作用。

一位工程师以当前火热的harness架构举例称:“这套AI助手的架构,本质上是一套工程框架,像马具一样套住大模型这匹马,这时候模型才能成为真正意义上的生产工具。”他直言,眼下各大厂商比拼的重点,便是这套驾驭大模型的工程“马具”是否足够好用。

“企业要把文档、会议、音视频等非结构化资料,转化为可被AI调用的知识库和业务数据库,同时管理智能体调用业务系统时的权限。”金山办公CEO章庆元表示,“今天的大模型很聪明,但是它有的是通用知识,有通用知识不意味着懂企业。”

科技公司纷纷入局

6月以来,6家头部科技公司相继推出AI办公产品。从目前布局看,6家企业产品形态趋近,但基于各自既有优势,切入路径各有侧重。

腾讯在全场景AI智能体WorkBuddy的基础上,推出企业版及办公智能体套件Agent Suite,接入混元、DeepSeek、智谱GLM、Kimi等主流模型,并进一步与腾讯文档等生态打通。百度则从文库和网盘等既有产品切入,“库库AI”相关AI办公业务月活跃用户已突破2500万。

阿里巴巴和字节跳动将更多资源投向企业级市场:字节跳动推出的“豆包工作”与飞书深度打通,可调用企业信息、文档、会议等上下文信息完成复杂任务;阿里旗下“千问办公”明确聚焦企业级市场,并加强与钉钉协同,当前阶段不以用户数量和月活作为主要考核指标,而是优先打磨企业场景解决方案。

金山办公从WPS Office这一核心产品向AI原生办公延伸,同时推出面向个人用户的“灵犀专业版”,以及面向组织用户的“WPS Comate”。其中:灵犀专业版打通WPS原生API,可直接生成和修改可编辑的原生文件;WPS Comate则进一步推动WPS 365向一站式AI办公平台升级。

360则选择从安全能力形成差异化。“大模型像顾问,说错可以不听;智能体像员工,会读文件、装软件、改数据,一旦出错就是真实动作。因此纳米Work坚持‘原生安全,出厂内置’,把安全像刹车气囊一样从出厂就做进产品。”360创始人周鸿祎此前表示。

与产品密集发布同步,多家公司也在加快内部资源整合。例如:字节跳动将飞书团队整

体并入豆包,成立新的豆包产品团队;阿里则将此内部赛马的QoderWork、悟空、MuleRun等3款Agent产品整合至统一的“千问办公”平台。

值得一提的是,9月2日,WorkBuddy宣布开放平台正式上线,首批引入超百家生态伙伴,Plaud、Rokid、影石、科大讯飞、安克等品牌推出9款联名智能硬件,产品形态涵盖眼镜、麦克风、录音卡及耳机等。30余个行业应用同步接入,覆盖金融、法律、医疗、教育等20多个领域。

多重因素推动AI办公站上风口

这一轮AI办公集中升温的背后,是用户需求、商业化诉求与技术条件的共同变化。

易观分析数据显示,2026年二季度,国内17款主流桌面端AI办公智能体月访问量由3月的2000万次增至6月的6000万次。随着用户开始更多借助AI处理文档、会议、数据分析等具体任务,办公正在成为大模型从对话工具走向生产力工具的重要场景。

从商业化角度看,办公场景也被视为大模型较接近商业闭环的落点之一。C端对话式AI目前仍以免费模式为主,持续产生推理成本,用户付费转化仍需进一步提升;相比之下,企业长期存在软件采购和效率工具支出,对能够提升人效、降低成本的产品具备更明确的付费基础。

中国通信工业协会数据中心委员会联合多方发布的数据显示,中国企业级AI智能体市场规模预计将从2025年的212亿元增至2026年的449亿元,到2029年有望突破3320亿元,2024年至2029年的年复合增长率达107%。

不过,企业是否愿意持续为AI付费,并不只取决于模型能力。章庆元表示,随着模型能力差距逐渐缩小,未来模型可能像基础云服务一样被企业灵活调用,企业级AI竞争的重点将进一步转向工作上下文、企业知识、权限管理和成本控制。“模型可以买到,词元可以充值,但企业自身知识的沉淀、业务系统的打通及权限边界的建立,需要长期积累。”他说。

模型能力的提升,也为这一轮产品集中落地提供了必要条件。百度集团副总裁王颖表示,此前大模型擅长对话,但难以独立完成复杂办公任务,而办公场景对最终交付质量要求较高,过去模型如果不经过深度调校,很难直接产出合格成果。随着模型代码能力明显提升,AI进一步进入办公流程的基础条件正在逐步具备。

与此同时,从产品“能用”到真正进入企业生产流程,仍应跨过多重门槛。周鸿祎认为,智能体真正进入工作场景,要同时解决成本、门槛、权限、稳定性、安全性和持续进化等六大问题。

记者观察

一道关于安全性的考题

记者 王子霖 赛世平 罗茂林

从年初爆火的“养龙虾”到如今各大厂商密集推出的各类AI办公应用,对不少职场人士而言,AI早已从聊天解闷的软件,逐渐转变成职场办公的重要工具。

在上海证券报记者走访调研中,小宇宙App一位“00后”员工观点颇具代表性:“AI工具就像是电脑、键盘,属于基本办公用品。”

与此前主要依靠对话生成文字的AI助手不同,新兴的办公智能体普遍强调自主拆解任务、调用外部工具及连续执行工作流程。目前来看,科技企业竞争的已不只是一个聊天入口,而是新一代办公入口及其背后的企业服务市场。

这些AI办公产品究竟好不好用?记者近期试用了国内市场上较为主流的多款AI办公应用,从实际体验看,这类产品已能够进入文档处理、资料检索、会议纪要、文件管理等环节。

对于整理具有固定格式的报告、有明确需求和清晰步骤的日常任务,目前多家大厂的AI办公应用基本能够满足需求。同时,基于国内互联网在产品研发上的优势,在日常办公中,不少AI工具的调用也颇为丝滑:从简单的技能到模块化业务,再到集成的“专家智能体”,“一人就是一个团队”的体验感拉满。

记者注意到,在连续工作和上下文专注力保持上,新一代的AI助手有了明显的优化。这也意味着它距离大面积商业化落地又迈出了重要一步。

不过,“可以执行”尚不等于“能够放心交付”。从体验上来看,不同产品的完成度存在差异:有的可以较顺畅地理解多轮指令、拆解任务并给出结果,有的遇到复杂要求时仍会中断、遗漏步骤或偏离目标;即便顺利生成文档,内容准确性、格式一致性和信息来源仍需要人工复核。

采访中,一位业内人士对当下的AI助手调侃道:“有的像已经上岗的实习生,有的还在面试阶段。”这一比喻点出了当前AI办公的真实位置,也点出了此刻AI助手们迈向下一个量级的重要关口。

对于个人用户而言,一次任务失败

可能只是多花一些时间;进入企业财务、法务、客户管理或内部决策流程后,错误操作、事实偏差和权限失控的代价将被显著放大。因此,对于企业而言,评价AI办公产品更重要的指标或许不是完成了几份报表,打通了几处流程,而是观察任务完成率、复杂流程稳定性,以及人工纠错成本。在记者走访调研中,不少公司的负责人对于AI助手仍然保持“乐观积极但绝不掉以轻心”的态度。他们表示,在关键的财务、工程项目上,仍然会保持人工复核的流程,且眼下不会轻易调整组织架构。

这种谨慎,正在将AI安全可靠性的问题推到台前。

一名来自360的AI安全专家向记者表示,AI办公带来的并非几个孤立漏洞,而是新的攻击链和治理难题,既要防范提示诱导,也要防止数据流向失控和不同系统间的权限串联。他表示,针对AI办公智能体,如果仍沿用“产品先上线,发现问题后打补丁”的传统方式,那么很难真正跟上智能体的发展。安全能力不应被动追赶AI办公产品的迭代速度,而应转变思路,实现与智能体的协同进化。

“真正需要警惕的,不只是AI‘说错了什么’,而是它在回答之前读取了不该读取的数据,在回答之后又把数据送到了不该去的地方。”上述安全专家说。

360创始人周鸿祎对记者表示,企业不宜在内部直接部署自由奔放型智能体,因其存在不可预测的随机性,可能引发数据泄露或系统破坏风险。应优先采用走固定SOP流程的工作流智能体,并将可能产生风险的智能体放在云端虚拟电脑中运行,与核心数据和内网做安全隔离。

不过,市场对于如今AI助手的发展潜力依然抱以巨大的期待,百度集团副总裁王颖就直言,AI办公未来可能形成万亿级市场。

这或许便是此刻摆在各家厂商面前的真实考题:AI办公的潜力,最终不能只由模型能力或市场想象来证明,而是要由真实工作中的稳定交付来检验。未来竞争的分水岭,可能不是谁最先拥有更多功能,而是谁能够以可接受的成本,在效率、准确性与安全之间建立可持续发展的平衡。

稳息差、调结构、控风险——解码中信银行稳健增长底层逻辑

近日,中信银行披露2026年半年度业绩报告。在复杂严峻的外部环境下,该行交出了一份稳健的“期中答卷”:

报告期内,中信银行实现归属于本行股东的净利润376.02亿元,同比增长3.08%;营业收入1094.08亿元,同比增长3.05%;截至报告期末,不良贷款率1.15%,与上年末持平。一组组数字,不仅勾勒出中信银行经营稳中提质、发展向上向好的清晰态势,更展现出其在穿越周期中较强的发展韧性。

稳息差、增中收 双轮驱动利润增长

核心效益指标方面,2026年上半年,中信银行实现净利润与营收同步增长。报告期内,中信银行实现归属于本行股东的净利润376.02亿元,同比增长3.08%;营业收入1,094.08亿元,同比增长3.05%;其中,利息净收入731.49亿元,同比增长2.74%;非利息净收入362.59亿元,同比增长3.69%。

值得注意的是,中信银行净利润已连续两年保持3%左右增长,该行也成为“十四五”以来少数连续保持正增长的股份制银行之一。

连续的利润正增长何以达成?在日前举行的业绩发布会上,中信银行行长吕天贵给出了答案:“利润增长不是简单的压成本,而是以净息差的稳定、中间收入的增长这一双轮驱动带来的营收增长作为基础。”

先看净息差。国家金融监督管理总局数据显示,今年二季度商业银行净息差为1.41%。在银行业整体净息差整体承压的背景下,中信银行净息差呈现出一定韧性:上半年,中信银行净息差为1.62%,虽较上年微降1个基点,但仍高于商业银行平均水平21个基点。

而这主要得益于负债成本管控,目前中信银行负债成本率已接近大行水平。“我们目的就是要加宽负债成本的缓冲带,为资产结构的优化创造空间。”吕天贵说。

负债成本改善与交易结算业务增长密切相关。据悉,中信银行持续打磨支付结算、产品体系、系统平台和生态场景,推动交易结算业务增长。上半年,该行负债成本率为1.37%,较上年下降24个基点;对公成本存款率较同业均值优势扩大至20个基点,零售活期存款占比也较去年有所提升。

再看中间收入增长。中信银行中间收入增速连续7年跑赢大市,上半年零售AUM、对公财富、理财增量都稳居同业前列,债券承销金额、项目数也保持第一。

数据显示,上半年,中信银行财富管理类收入增长10.97%,成为非息收入增长的重要来源。另外,证券投资业务收入增长9.3%。

“我们将加快完善中间业务增长体系,特别是将重点放在财富管理、投资交易等增长板块,来降低传统利差依赖,打造均衡多元的收入曲线。”吕天贵说。

向新行、向优投 深耕做实“五篇大文章”

从资产指标来看,中信银行资产规模实现平稳增长,业务结构持续优化。尤其是报告期内,中信银行各项实体经济重点领域贷款总体保持平稳增长,“五篇大文章”贷款增速优于总体贷款增速。

数据是最好的印证:截至报告期末,中信银行对前七批国家级“专精特新”企业及前九批制造业单项冠军企业服务覆盖率达94.47%;绿色贷款余额7890.73亿元,较上年末增加366.11亿元;普

惠型小微企业贷款余额6553.52亿元,较上年末增加110.46亿元;养老产业贷款余额26.40亿元,较上年末增长6.88%;数字经济核心产业贷款余额2851.62亿元,较上年末增长15.55%。

“做实金融‘五篇大文章’”,紧扣目前国家战略“六张网”‘两重两新’等重点领域,抢抓资本市场跨境金融、政府金融、重点区域等增量机会,推动我们客户层级上移。”吕天贵直言,希望以中长期贷款来夯实打底资产,稳步提升优质资产的占比。

紧扣实体经济高质量发展脉搏,中信银行正沿三条线精准发力:——抢抓新质生产力机遇。中信银行围绕人工智能、半导体、生物医药、商业航天、具身智能等科技创新领域加大信贷投放,截至上半年末,中信银行战略性新兴及未来产业领域贷款余额达到7807亿元,比年初增加823亿元,增量占全行信贷增量的36%。

——精准赋能传统产业转型。中信银行加大结构调整力度,精准支持通过高端化、智能化、融合化转型改善基本面的传统行业优质企业,上半年相关贷款增长275亿元。

——夯实“压舱石”资产。以“六张网”“两重两新”项目为代表的基础设施和重大战略项目,是中信银行资产配置定的“定海神针”。今年上半年,围绕新一代基础设施和国家安全重点项目,中信银行对公中长期信贷投放已达到了1131亿元,相应的资产储备已经达到5000亿元。

稳质量、控风险 宁让收益不让底线

上半年,中信银行资产质量呈现“三稳”:截至报告期末,中信银行不良贷款率1.15%,与上年末持平,此前已连续7年下降;不良

贷款生成率为0.55%,与去年同期持平;拨备覆盖率为203.12%,同比微降0.49个百分点,降幅小于可比同业。

“资产质量稳定的背后,既有风控理念的坚守,也有风控体系和能力的进阶。”中信银行管理层在业绩发布会上表示,多年来,该行始终坚持“控风险有效,促发展有力”的经营理念,“宁让收益、不让风险”,追求过滤掉风险的回报。

资产配置持续向新向优,是中信银行资产质量保持稳定的核心支撑。

对公业务方面,中信银行授信结构持续优化,重点领域增长有力,信贷资源进一步向战略核心及重点区域、积极支持类行业、高评级客户集中,压减低质低效客户超460亿元,业务结构不断优化。

零售业务方面,中信银行持续优化资产结构。截至6月末,该行按揭贷款占个人贷款比例达到60%,较去年底提升0.91个百分点,作为个人贷款“压舱石”的作用进一步凸显,优质客户占比也进一步提升。

风控机制持续提质增效,更为中信银行资产质量稳定保驾护航。

据中信银行管理层介绍,中信银行一面加强强化源头控新,即收放结合优化授信审批授权,加强统一授信管理,狠抓主动贷后管理,强化对风险信号的早期识别与主动干预,切实提升风险防控有效性;另一方面提升处置效益:全力加大现金清收力度,实现表内及资管现金清收81.5亿元、已核销现金清收40.3亿元,有效反哺利润。

展望下半年及未来发展,中信银行管理层表示,已明确“风控创造价值”目标,将持续完善风控体系,优化信贷结构,提升管理效能,有信心保持全年乃至未来几年资产质量稳定。(CIS)