



媒体聚焦

光明网：
公园图书馆“忙”说明什么

据报道，上海首个24小时公园图书馆近日满月了。这个名为和平书院的图书馆藏书8.2万余册，首月接待读者16.5万人次，实现图书借还超5.1万册次，新增借读卡读者逾1800人次，其中不乏深夜借阅的读者。

和平书院的火爆，折射出社会公众对公共文化空间的渴求。和平书院做对了什么？简单来说，它有几个特点：一是以城市公园为载体。实际上是在公众开展休闲活动的集中区域，增加了阅读消费功能。二是形成多种业态的城市公园阅读集群。和平书院由综合馆、少儿馆、艺术馆、刊茶社和一个中心阅读绿地组成，多元的功能分区更能满足不同群体的阅读需求。三是昼夜运营。基于此，和平书院得以实现空间、时间、功能等多个维度服务的拓展，其崭新的运营模式，是对社会公共文化空间建设的有益探索。

工人日报：
音综，请回到音乐的初心

谈及近来音乐综艺市场的热闹事，如《歌手2024》《天赐的声音》等备受关注。《天赐的声音》这档以歌手合作共同演绎一首歌曲，争夺“金曲”推荐的音乐节目，改编演唱的一些歌曲，在多家视频平台上发酵传播，赢得好口碑。

让一首歌曲找到更多的听众，这是音综的题中之义吧。至于一首歌曲能不能打动人心、留下记忆，是歌词、旋律、舞台、歌手等元素的综合使然。受众对音综的最大期待，莫过于优质的舞台表演构成的沉浸式视听体验。火爆破圈是概率问题，如果细究走红的歌曲，就会发现演唱技巧不过是花招，真诚才是必杀技。“音乐+”的综艺不时冒出来，玩出再多的花样，缺失了音乐这一核心，也就背离了音综的初心。那就看过这一季的热闹之后，沉下心来，修炼内功吧。

南方都市报：
给“无现金社会”的孩子
补上金钱认知这一课

据报道，武汉市第一初级中学学苑校区小学部一年级数学老师马欣怡通过《认识人民币》课程，发现许多学生对如何凑出“3元6角”感到困惑，这引发人们对孩子们金钱认知的深思。

确实，不少从事小学数学教学工作的老师反映，学生对钱的实物认知逐渐减弱。一项教师调查显示，全班40名学生中，大部分孩子见过100元、50元纸币，一半学生能认出10元、20元纸币，但超过一半的孩子从未见过1元纸币。这一现象与移动支付的兴起密不可分。孩子们不认识钱，需要重视。作为国家的法定货币，人民币不仅依然是我国最基础的支付手段、经济交易的工具，更是文化和历史传承的载体。对于未来的社会公民来说，理解和认识人民币具有非常重要的意义，尤其是对于“钱就在手机里”的错误观念必须予以纠偏，以帮助孩子们建立正确的金钱观。

高质量陪伴儿童成长
“用心”更胜“高薪”

瞭望塔

□评论员 韩静

近期，儿童成长陪伴师行业受到社会关注。据《工人日报》6月3日报道，记者走访调查发现，不少家长认为聘请儿童成长陪伴师对孩子的成长有帮助，但也有家长反映目前市场上的陪伴师素质参差不齐，部分从业者缺乏专业培训，无法完全满足期望。高薪聘请的儿童成长陪伴师究竟靠谱吗？

儿童成长陪伴师，顾名思义就是由一名有教育职业经历的陪伴师陪孩子学习、运动、玩耍，并在陪伴中观察孩子的习惯进行引导调整，帮助孩子克服困难。目前在市

面上，儿童成长陪伴师供不应求，且普遍月薪在1万元以上，部分甚至能达4万元一个月。

聘请高薪陪伴师，一方面是因为经济条件允许，另一方面是因为“高质量陪娃”受到重视。现如今，职场与育儿的平衡往往成为家庭困扰，儿童成长陪伴师能在一定程度上为家庭教育提供有益补充。

然而，以当前市场情况看，儿童成长陪伴师鱼龙混杂，部分未经过专业培训的人员流入市场；与此同时，职业定位模糊不清，部分家长将其与家政保姆混淆，这就导致了合格的儿童成长陪伴师可遇不可求，不合格的陪伴师使人上当受骗。

鉴于“儿童成长陪伴师”目前并未列入人社部相关职业目录，不是官方认定的职业，而家长对于儿童成长陪伴的需求高涨，建立准入制度、设置规范的培训体系显得尤为重要。行业内，相关从业者经过统一培训、权威认证再持证上岗，更有利于儿童

成长，也能让家长放心；社会层面上，行业规范完善、职业边界清晰，既能将“大灰狼”挡在密切接触未成年人行业之外，也有利于有关部门监管。例如，提高教育质量认定不一致纠纷的处理效率，加大对违法服务机构的依法惩戒力度等。

儿童成长陪伴师与传统家教不同，应在专业性和系统性方面提质升级，这样才能担得起高薪待遇，才能真正实现高质量陪伴。新兴职业要想站稳脚跟，专业化趋势亦是必然选择。

当然，儿童成长陪伴师再专业，也无法完全取代父母的抚育和关爱。孩子社会化成长需要综合性陪伴，包括与父母、老师、同伴以及社会不同角色互动交流。家长如果将孩子盲目“托管”给陪伴师，自己当起“甩手掌柜”，只怕会本末倒置。

高质量陪伴，“用心”是关键。月薪动辄上万元的陪伴师能否缓解育儿焦虑，能否被大众认可和接纳，仍有许多问题亟须解决。

热点话题

期待在经历了一番成长尤其是价格竞争洗礼之后，大模型产业能迈向发展更高速、更强大的新阶段

大模型竞争不能止于拼价格

近期，国内多个大模型企业陆续下调相关产品价格。5月21日，阿里云宣布通义千问商业化模型和开源模型降价。同一天，百度宣布文心大模型的两款主力模型ENIRE Speed、ENIRE Lite全面免费。科大讯飞也在22日宣布讯飞星火API能力正式免费开放。

价格机制是市场的核心运行机制，价格竞争是市场竞争的集中体现。因为有价格竞争，企业才能感受到市场压力，从而努力提高生产效率、提升产品质量、强化产品差异化程度、用心服务客户，以保持性价比优势。价格竞争是一个产业从小到大、从弱到强的必经阶段，不可或缺。正是一轮价格竞争筛选出了一批批优质企业，让产业呈现出螺旋式上升的发展特征。要做强产业，必然要经过价格竞争的洗礼，大模型产业也不例外。

对大模型产业而言，价格竞争又有特别的积极意义。用户数量是大模型企业的命门，掌握了用户就掌握了需求，进而能够掌握数据，获得发展优势。推动大模型产品实现质量跃升，优化数据、处理技术固然重要，但更重要的是用户大量的数据输入和使用反馈，让供需两端实现充分有效的互动。大模型产品降价有助于增加用户数量、拓展用户网络，并通过需求端的信息反馈来优化产品质量。

大模型产品降价促使用户增加，还可以进一步丰富应用场景。大模型产品设计之初的应用场景，



阿里云通义千问大降价 网页截图

是基于工程师的技术逻辑，是否契合市场还需用户的需求逻辑来验证。用户增加之后，需求的丰富性和不确定性恰恰为需求验证提供了契机，也为新场景应用提供了可能。在供需双方无限次的互动中，技术逻辑和需求逻辑实现充分结合，应用场景也随之丰富。

2023年我国人工智能核心产业规模达5787亿元。当前，10亿参数规模以上的大模型已超过100个。根据预测，2026年我国AI大模型市场规模将达到211亿美元。大模型企业数量不断增加，随之而来的是这些企业用户争夺战的日渐激烈。价格竞争或许是残酷的，但正是这残酷的“无形之手”，推动着企业不断提升自身技术水平和服

务能力。在这一过程中，能为用户提供更高性价比服务的企业将脱颖而出，而无法适应市场变化的企业则可能出局。

当然，“拼价格”在一定程度上可以抢占市场份额，但要继续加速大模型应用的落地，还需要在其他方面作出努力。比如，国内大模型厂商可以加强与多个行业的合作，以深入了解各行业的需求，为不同行业提供定制化AI应用解决方案。

如果说2023年是我国大模型产业的萌芽期，那么2024年就是大模型产业的成长期。期待在经历了一番成长尤其是价格竞争的洗礼之后，我国大模型产业能迈向一个发展更高速、更强大的新阶段。据《经济日报》