

# 千问牵手东航落地智能出行服务 “AI办事”能力持续升级

□ 4月23日起，千问正式对外开放“AI办事”能力，首家接入中国东方航空。此次合作是中国航空公司与综合性人工智能平台的首次携手。据悉，从航班查询、快速加入东航会员、在线购票、支付结算，到免费选座、值机、订单查询及行程总览，全流程均可在千问App内一站式完成。

□ 目前，AI办事正从“单一功能辅助”迈向“全链路服务”。未来5年，AI办事将成为数字生活核心入口，行业格局将走向“通用AI平台+垂直服务生态”的深度融合。

□ 随着AI办事能力的提升，未来独立服务类App是否会被替代？在福耀科技大学常务副校长徐飞看来，独立服务类App不会被完全替代，更不会消失，只会迎来功能与形态重构。



中国东方航空与阿里千问推出AI智能出行服务

□ 记者 杨翔菲 陈梦娜

“请帮我查询5月底上海前往北京的东航机票，我需要搭乘国产大飞机。”

上海证券报记者打开千问App，通过语音或文字输入起始地、目的地、出行时间及个人偏好等信息，千问可快速识别需求，精准提供购票服务。

4月23日起，千问正式对外开放“AI办事”能力，首家接入中国东方航空（简称“东航”）。此次合作是中国航空公司与综合性人工智能平台的首次携手，也是阿里千问拓展“AI办事”能力的重要里程碑。

福耀科技大学常务副校长徐飞在接受上海证券报记者采访时表示，目前，AI办事正从“单一功能辅助”迈向“全链路服务”。未来5年，AI办事将成为数字生活核心入口，行业格局将走向“通用AI平台+垂直服务生态”的深度融合。

## 语音直达一键购票 智慧民航建设持续深化

记者体验发现，通过千问App，AI能快速精准识别旅客个性化的购票需求，自动查询、对比并推荐最适配的东航航班，甚至不少地方方言也能快速识别。

阿里千问事业部总裁吴嘉介绍，千问重构了机票服务的整个链路，用户只要发指令给AI，让AI来调用系统为用户服务，大幅提升了用户效率。他表示，自然语言将会激发新的需求。“传统菜单式交互限制了个性化表达，但AI天然支持用户随心所欲地发起需求，这也会创造出更多新的服务”。

记者从东航获悉，从航班查询、快速加入东航会员、在线购票、支付结算，到免费选座、值机、订单查询及行程总览，全流程均可在千问App内一站式完成，无须经过任何第三

方，也无须在多个应用之间切换跳转。未来，东航和千问还将逐步升级退改功能和会员服务，持续提升航旅服务效率与旅客体验。

“用户需求已从基础出行便捷性，升级为一站式、低操作、高省心的服务体验，这也倒逼AI服务从碎片化单点功能，转向全流程整合升级。”徐飞表示。

近年来，航司和AI大模型企业的合作愈发紧密，智慧民航建设不断深化。

2025年12月，南方航空与阿里云联合发布“天盾”安全大模型。该模型主要用于飞行训练、航班预警和故障检修，具备多模态风险识别、飞行操作评估及故障智能处置等核心功能。南方航空在2025年年报中透露，正稳步推进数字化转型，制定“AI+”专项行动实施方案，建成企业级大模型平台，上线417个智能体。

中国国航表示，持续深化“国航+”生态战略，拓展“航空+”多元场景融合，利用人工智能技术提升个性化服务与精准营销能力。

海航控股表示，通过AI机器人提高服务响应速度和问题解决能力，为旅客提供便捷、人性化的线上功能和舒适、智能化的出行服务体验。

## 技术底座支持 全维度升级AI办事能力

记者从千问方面了解到，未来千问将继续接入各类社会服务，共同构建AI办事生态。

在徐飞看来，AI办事从“单一功能辅助”迈向“全链路服务”，主要历经三个关键阶段：第一阶段是单一工具辅助阶段；第二阶段为流程节点辅助阶段；第三阶段是全链路闭环服务阶段。

4月22日，阿里巴巴发布生态级AI助手——千问小酒窝。区别于传统的聊天机器

人，“千问小酒窝”作为生态级AI助手的核心竞争力在于其强大的行动能力。依托阿里丰富的商业生态，用户仅需下达任务，即可完成从需求理解、到交易支付、再到履约交付的完整链路，让复杂任务在对话中一气呵成，“全链路服务”成为现实。

千问办事能力升级的背后，是阿里半年来持续推进的AI生态融合。近期，千问App陆续接入多个阿里生态业务，实现智能外卖点单、行程规划、演出选座购票，乃至一句话完成打车、预订机票酒店并安排接送机等跨服务串联执行。

“千问小酒窝”的亮相，是阿里AI整合提速的一个缩影，背后是从模型到生态、从技术到体验的全栈布局。目前，阿里正在以“模型能力+C端应用+生态整合”的深度协同，构建起从底层能力到用户触点的完整AI闭环。

在模型能力层面，Alibaba Token Hub (ATH) 事业群旗下各团队的技术积累在持续兑现。从语言理解到多模态生成，阿里在各赛道上的能力突破，共同构成千问AI助手乃至整个阿里生态智能化升级的底层支持。

技术的发展将如何进一步赋能AI办事？在浙景资本董事总经理谢思远看来，其技术迭代重点有望集中在三个方面：一是驾驭工程，未来将持续出现新的用于操控大模型的Agent“细绳”架构，并不断迭代演进；二是专有硬件，将会诞生专用的、可24小时开机运行的，以NPU替代GPU的新型低功耗桌面专用计算机；三是与服务商接口的打通，将逐步形成一套通用标准，而接口走向统一化、标准化无疑是大大势所趋。

## 打开想象空间 AI赋能全场景服务

随着AI办事能力的提升，能整合多场

景服务、实现“一站式响应”，未来独立服务类App是否会被替代、甚至逐步消失？

“独立服务类App不会被完全替代，更不会消失，只会迎来功能与形态重构。”徐飞表示：一方面，机票、酒店等工具属性极强的App，核心办事功能会逐步融入AI一站式入口，用户无需单独下载即可完成服务，其独立入口价值会大幅弱化；另一方面，具备专属会员体系、深度个性化服务、品牌私域运营功能的App会长期保留，成为AI办事的后端服务支撑。

在徐飞看来，未来独立App将从前端操作入口转变为专业服务提供方，专注于服务品质、会员权益、专属体验等核心竞争力，前端流量与操作则由AI办事平台承接，二者形成融合共生关系。

谢思远对记者分析称，移动端的数据孤岛是平台类公司的核心竞争力，而手机端最稀缺的资源是约20个的常用App入口。目前平台公司已经形成较为稳固的商业模式壁垒，这种优势在短期内难以被复制。因此，多个App依然会共存。

阿里巴巴集团主席蔡崇信曾表示，AI的终极目标是让AI的应用普及、造福社会。

在徐飞看来，未来5年，AI办事必将成为数字生活核心入口，行业格局将走向“通用AI平台+垂直服务生态”的深度融合，一站式AI办事将覆盖出行、政务、消费、生活等全场景，成为用户首选的数字服务交互方式。

“对AI产业而言：一是推动AI技术从‘技术研发’转向‘落地应用’，倒逼行业聚焦场景化、实用性技术创新；二是重构AI产业分工，大模型厂商聚焦技术底座，服务商专注场景对接，形成完整产业生态；三是加速AI全民普及，让AI技术真正融入日常民生，带动整个AI产业从技术竞赛转向价值竞赛，实现产业规模化、良性化发展。”徐飞表示。

## 航运业经营逻辑生变 海航科技双主业突围

海航科技2025年实现营业收入15.41亿元，同比增长37.99%；实现归母净利润1.03亿元，同比下降17.36%。相较财务数据，公司在船队布局、双主业平衡等长期战略值得关注。在航运市场承压的背景下，公司加大贸易业务比重实现互补。2025年，公司贸易业务板块营业收入同比增长90.42%。

□ 年悦 记者 张雪

4月22日晚，海航科技披露2025年年报，公司全年实现营业收入15.41亿元，同比增长37.99%；实现归母净利润1.03亿元，同比下降17.36%。这一业绩表现，折射出当前航运业的整体状况：市场虽在回暖，但企业盈利仍未恢复。相较财务数据，公司在船队布局、双主业平衡等长期战略值得关注。

### 经营逻辑生变 航运公司差异化突围

2025年，全球干散货市场整体承压，BDI（波罗的海干散货指数）均值为1638.58点，同比下降6.62%。与以往供需主导的周期不同，当前航运市场面临中东地缘冲突导致的关键航道受阻，燃油成本高企，贸易格局因地缘冲突影响等复杂变量，运营不确定性显著提升。

“以前货主对价格很挑剔，现在更关心供应链能否按时交付。”海航科技董秘闫宏刚表示，这一转变证实了优质船东的议价能力，也倒逼企业在船型选择上更注重大型化和标准化。数据显示，公司2025年自有运力从75万载重吨扩张至1135万载重吨，大型船舶占比从46.9%提升至65%。闫宏刚表示，大型船舶兼具市场价格优势，受地缘政治影响也更小，公司正在逐步调整整体船舶结构。

从运价来看：好望角型船（主要运输铁矿石）等大型船舶受铁矿石发运及长航线需求支撑，表现相对稳健；而中小型船舶（主要运输煤炭、粮食）受煤炭等需求减弱拖累，承受了更大的下行压力。供给端也同步证实了这一现状：虽然受到造船产能紧张影响，干散货船队手持新订单量明显下降，但二手船交易热度持续高涨，5年、10年船龄的18万载重吨级好望角型散货船价格同比分别上涨约24%和25%。

行业层面，运力结构优化之外，多家航运企业正通过“航运+”差异化突围：中远海特做法是整合五大核心物流通道，将运输拓展为全程服务，从可替代性强的运输者转型为产业链上不可或缺的角色；洲际船务则发展船舶管理业务收取稳定服务费，平衡运输业务的波动，对冲周期风险。

此外，双主业模式也是当前船公司选择的路径。以海航科技“航运+贸易”为例，闫宏刚向记者介绍，在航运市场承压时，公司可加大贸易业务比重实现互补。贸易业务涵盖国际矿石与国内粮食两大类，前者受益于全球大宗商品流动，后者依托北粮南运的内需稳定格局，形成天然对冲。2025年度，公司贸易业务板块营业收入同比增长90.42%。

### 行业弱复苏 西芒杜铁矿石红利可期

当前，航运产业呈现弱复苏阶段特点。据上海国际航运研究中心报告，2026年一季度，中国航运景气指数为107.68点，较上季度略有回落，但仍处于微景气区间。

运价表现方面，近期BDI指数明显走强，截至4月21日，BDI收于2640点。“行业最艰难的下行期已过，但全面反转仍需时间。”闫宏刚表示，当前运价已触底回升，但全球海运网络的不可替代性与局部地缘冲突的矛盾使得行业仍呈现渐进式复苏、结构性增长特点。

中长期来看，西芒杜铁矿被视为关键变量。该矿位于几内亚东南部，2025年11月正式投产，铁矿石资源量超过40亿吨，平均品位65%以上，设计年产1.2亿吨。2026年1月，首船近20万吨西芒杜铁矿石运抵浙江马迹山港，标志着西芒杜铁矿项目全产业链贯通。

业内人士认为，西芒杜铁矿的投产对中国航运业的意义主要在于，几内亚至中国北方港口约11300海里，是澳洲航线的近3倍，将显著增加吨海里需求，2026年需要重点关注西芒杜铁矿投产带来的运距拉长效应。目前，西芒杜铁矿仍处于产能爬坡期，2026年预计贡献1500万吨至3000万吨新增供应量。随着产能逐步释放，其对干散货运力的拉动效应将在2026年下半年至2027年更为明显。

海航科技2025年年报显示，公司拟向全体股东每10股派发现金红利0.18元（含税），合计派发现金红利5218.81万元，占归母净利润的比重为51%，为近30年来首次分红。

记者注意到，较之行业内普遍采用的高负债、高杠杆模式，海航科技的低负债率模式值得关注，或利于其后续抓住行业复苏机遇。据了解，公司资产负债率长期维持在20%以下，2025年资产负债率为17.77%——购船主要依靠自有资金，既避免了融资成本，也为后续自有运力规模扩张提供基础。

■ 读年报看产业

## “出海拓展+数智转型”双引擎驱动 医疗器械公司业绩增长可期

□ 记者 王墨璞

出海拓展与数智转型正成为驱动我国医疗器械行业未来业绩增长的引擎。

联影医疗在谈及2025年业绩时表示，公司在欧洲、北美、亚太及新兴市场均保持较快增长节奏，未来随着创新产品全球导入加速及全球本土化服务体系日趋成熟，公司将迈入技术创新驱动、智能化管理提效、全球化协同赋能的新阶段。

记者观察到，当前国内医疗器械行业正经历变革：一方面，出海已从可选项变为企业必答题，多家业绩高速增长企业受益于海外市场拓展，国际业务收入占比持续提升，中国医械行业正从“内循环”迈向全球化；另一方面，人工智能、手术机器人、脑机接口等前沿技术加速落地，推动行业向智能化、数字化深度转型，催生产业发展新动能与新生态。

### 出海业务成业绩强引擎

记者注意到，多家2025年业绩同比增长排名靠前的医械公司均表示，业绩增长得益于出海业务的积极驱动。海外业务逐渐成为众多国内医械企业收入的支柱之一，也是拉动业绩增长的关键力量。

以行业龙头迈瑞医疗为例，其2025年国际业务收入达176.50亿元，同比增长7.40%，

国际业务收入占公司总收入的比重提升至53%，海外市场的支柱作用愈发凸显。

“中国医疗器械产业正从‘内循环’主导，加速向全球化战略转型。”华福证券研报表示，通过多元化出海模式和本地化运营，中国企业正从“世界工厂”向“全球创新”跃升，构建覆盖全球的研、产、销、服网络，逐渐实现从成本优势到创新价值的全面转型。

在出海浪潮中，多家企业凭借持续的海外拓展力度，实现了业绩的爆发式增长。楚天科技2025年大力布局国际市场，海外业务进入快速增长通道，在东南亚、中东非、美洲等地取得突破性进展，带动业绩大幅增长。2025年，公司实现归母净利润2.56亿元，同比增长156.26%。

这一良好势头在2025年一季度得以延续，楚天科技的国际销售业务占比稳步提升。得益于，公司一季度实现归母净利润6780.79万元，同比增长892.43%。

理邦仪器的海外业务同样表现亮眼。2025年，公司国际市场营收保持两位数增长，其中病人监护、超声影像业务增长尤为明显。2025年及2026年一季度，公司分别实现归母净利润3.06亿元、1.05亿元，同比分别增长88.54%、61.39%。

欧美市场增长势头良好，为三友医疗等企业业绩作出较大贡献。2025年，三友医疗的国

际化业务保持快速发展态势，控股公司Im-planet全年实现营业收入1247.39万欧元，同比增长32.62%，其中美国市场表现突出，同比增长49.30%。

海外并购也成为部分企业挖掘业绩增量的重要途径。锦好医疗在2025年年报中披露，公司于2024年9月收购Intricon听力健康业务后，快速消化吸收其助听器DSP芯片核心技术。2025年，公司助听器芯片销售收入约为2000万元，同比增加约1650万元。得益于美国非处方市场需求持续增长，公司助听器主业增长，2025年实现净利润1535.89万元，同比增长156.99%。

### 驶入智能化新纪元

“以人工智能为代表的新一代技术浪潮正在深刻重塑医疗健康产业的发展格局。”迈瑞医疗有关负责人的表述，勾勒出当前医疗器械行业的转型趋势。

记者注意到，面向未来发展，多家医疗器械企业已布局人工智能、机器人、脑机接口等前沿技术领域，为企业长远发展筑牢根基。

技术融合的赋能效应正持续凸显。头豹研究院研报称，基于新一代人工智能技术的医疗器械产品正加速进入临床应用，人工智能医疗器械已迈入商业化阶段，临床价值日益凸显。

目前，已获批上市的人工智能医疗器械涵盖影像辅助诊断产品、眼底疾病辅助诊断产品、生理参数分析测量设备等产品。

人工智能技术的深度渗透，正推动医疗器械加速向智能化、数字化和信息化方向发展，催生健康领域新产品、新模式、新业态。

迈瑞医疗介绍，公司已于2025年构建起“设备+IT+AI”数智医疗生态系统，依托横跨体外诊断、生命信息与支持、医学影像、微创外科等多领域产品线的布局，打通设备、信息系统与人工智能算法之间的壁垒，实现了从单一设备供应到跨科室协同的跨越。

脑机接口、机器人等前沿技术亦加速接入医疗器械企业。4月22日，美好医疗在投资者关系活动中透露，公司正与下游创新型脑机接口客户深入开展工艺探索和技术合作，协助客户实现从实验室研发到批量出货的高效商业化转化。

手术机器人领域同样动作频频。三友医疗近日表示，公司孵化并投资的春风化雨脊柱手术机器人及相关智能化产品，目前正处于中国、美国和欧盟市场的注册审批阶段。

东星医疗4月21日表示，公司已布局手术机器人配套耗材这一高潜力赛道，目前已与国内手术机器人厂商对接，围绕适配手术机器人的吻合器、穿刺器等微创外科耗材，开展联合研发与产品适配开发工作。