

千问高光下的暗涌



2026年3月初,阿里AI战略迎来历史性时刻:千问品牌完成统一,Qwen 3.5系列模型包揽Hugging Face全球开源大模型榜前四,首款“千问AI眼镜”在MWC开启全球首秀。欢呼声中,阿里大模型体系内部却发生了一场技术人员地震。3月4日凌晨,阿里Qwen团队技术负责人林俊旸在社交平台宣布离职,Qwen的后训练负责人郁博文也正式离职。“业务向上、人员向下”,究竟是大厂组织架构调整下的必然阵痛,还是阿里AI战略转向的某种信号?

“再见了,我亲爱的千问”

“me stepping down. bye my beloved qwen.”北京时间3月4日凌晨,林俊旸在海外社交平台上留下的这句告别,在当天中国科技圈刷屏。

前一天,他还在为刚开源的Qwen 3.5小尺寸模型感谢马斯克(特斯拉CEO)的点赞,上周在社交媒体分享Qwen Coding Agent相关的招聘信息。这位1993年出生的阿里最年轻的P10级技术负责人,就这样用一条推文终结了自己在阿里的六年生涯。

林俊旸不是一个人在战斗,也不是一个人离开。

几乎同一时间,Qwen的后训练负责人郁博文正式离职,Qwen Code负责人惠彬原于1月离开阿里,加入Meta。一位千问成员在社交平台给林俊旸留言:“我真的心碎了,离开并非你的选择。就在昨晚,我们还并肩发布Qwen 3.5。”

林俊旸,这位32岁的北大计算机系本科毕业生,拥有语言学与应用语言学硕士的跨界背景,2019年加入阿里达摩院,从参与超大规模预训练模型M6及通用统一多模态预训

练模型OFA开发,到2022年正式成为千问系列大模型技术负责人,他主导了从7B到72B的Qwen系列模型开源。

2025年,他主导推出的Qwen3-Max参数规模超万亿,在GPQA等评测中超越同期国际主流模型。2026年3月2日,开源Qwen 3.5小尺寸模型系列的背后也有林俊旸。

“抱歉各位朋友,今天不回复信息和电话了,我真的需要休息。Qwen的兄弟们,按照原来安排继续干,没问题的。”3月4日中午,林俊旸在朋友圈发文,但有关他离职的原因仍在网络上传播。

据报道,导火索是3月3日下午的一场内部会议,林俊旸因为分歧当场离开,几个小时后在社交平台宣布离职。另有接近阿里的人士告诉媒体,阿里高层仍在与其沟通挽留。

谁来接棒?据报道,郁博文的工作将由2026年初加入阿里通义实验室的前DeepMind高级资深研究员周浩接任。周浩向阿里云CTO、通义实验室负责人周靖人汇报。林俊旸此前直接负责的Qwen(通义千问)团队隶属于阿里云CTO周靖人负责的通义实验室。截至北京商报记者发稿,阿里官方尚未对此消息进行任何回应。

“登顶”之际

这场人事变动发生在千问的高光时刻。3月2日,阿里正式开源Qwen 3.5小尺寸模型系列,马斯克评价其具备“令人印象深刻的智能密度”,林俊旸转发致谢。同日,阿里将AI品牌统一为“千问”。不仅如此,正在举行的MWC 2026上,阿里拿出首款集成千问大模型的AI眼镜,并于3月2日在国内启动全渠道“0元预约”,3月8日现货发售。一切都朝着正面的方向发展。

AI产品榜发布的全球AI应用最新数据显示,MAU(月活用户数)排名前三的AI应用分别为ChatGPT、豆包和千问。其中,千问MAU 2.03亿,增速552%。技术侧,马年除夕千问3.5开源发布,后陆续开源多款中小型Qwen 3.5模型,性能强、效率高,包揽Hugging Face全球开源大模型榜前四名。

刚拿到这样一张成绩单,核心技术人员却离职。“这肯定不是一个好信号”,文溯智库创始人王超向北京商报记者表示。

根据《晚点LatePost》对Qwen团队组织调整进行的梳理,近期,通义实验室计划将Qwen团队分拆,从涵盖不同训练流程和模态

的“垂直整合”体系,变成预训练、后训练、文本、多模态等一个个分开的水平分工团队,这些团队仍隶属于通义实验室。林俊旸的管理范围被缩小。这与林俊旸多次提及的“预训练、后训练,乃至Infra和训练团队应该更紧密地结合和沟通”的方向不符。

一位AI企业研发团队人员告诉北京商报记者,“从阿里或者说所有大公司的角度看,一般这么重要的岗位离职会有至少三个月交接期,特别是如果公司早就意识到,不能把关键节点落在某几个人身上,而要分散在团队中,公司一般会有后手,不会让活儿直接掉地上。所以接任者也是很关键的一环,如果接任者足够靠谱,公司有准备,不会影响到技术的正常推进”。

从刷榜到变现

“千问人员的变动是表象,AI正在经历从技术崇拜到商业落地的转移。”王超同时提到,“阿里对研究部门的要求苛刻,不希望一个研究部门持续花钱。阿里作为一个KPI(关键绩效指标)、OKR(目标与关键成果法)先行的公司,每一笔钱都要花在刀刃上。但往往那些先进技术的研发,是一些不肯背负KPI、OKR

的研究部门做出来的。”

春节期间的AI大战或许已埋下伏笔。Questmobile数据显示,千问App在春节期间DAU(日活用户数)达到7352万,以940%的增幅居国内AI应用首位。

这背后是“请客计划”巨额补贴的功劳。“整个公司的优先级转变了,对DAU和C(用户)端的体验,超过了对模型本身的追求,注定了技术负责人的离职。”王超说。

当技术难以转化为商业收入,榜单名次意义又何在?这个问题已有多人给出解答。一则报道中,腾讯首席AI科学家姚顺雨在一场内部会上发言,希望团队以后不要打榜,也不要盯着榜单做事。在他看来,真正决定模型能否走出demo(演示)的,不是再刷几个榜,而是你到底有没有把系统放进真实世界的约束里,并用真实世界的方式去评估它。

百度创始人李彦宏在2024年就曝光了大模型“刷榜”潜规则。他说,百度是不允许技术人员“打榜”的。真正衡量文心大模型能力的,是在具体应用场景中能否满足用户的需求、能否产生有价值的增益。

两年过去了,榜单依旧在,逢模型发布必披露榜单名次的情况也依旧不变。但从更宏观的视角看,大模型正经历从科研竞赛到产业交付的转型。

北京社科院副研究员王鹏告诉北京商报记者,“商业化优先级提升,意味着AI正在脱离虚幻的实验室参数,进入解决真实痛点的实战阶段。只有通过大规模商业化验证的技术,才能获得持续研发的资金血液,形成‘应用收益反哺基础研究’的良性循环”。

“对于腾讯、字节跳动、智谱等竞争对手而言,阿里的人才流失意味着危机与机遇并存。”王鹏补充说。

王超更关注企业间的人才流动,“人才是稀缺品,对其他企业或许是好事,这种流通让技术人员的盘子变大了”。

北京商报记者 魏蔚

大厂盯上机器人

开年一季,科技领域头部厂商再度密集布局机器人赛道。西班牙当地时间3月1日,荣耀在MWC 2026完成人形机器人海外首秀,成为全球首家入局消费级人形机器人的手机厂商;仅隔一天,小米于3月2日宣布其研发的人形机器人正式进入汽车工厂,在量产产线实现自主作业。此前,小鹏汽车已在2024年11月首发人形机器人IRON,并于2025年11月推出新一代产品。这也让从业者开始重新思考:更懂市场、更具供应链与生态优势的硬件巨头集体入场,在带来行业量变的同时,是否会令自身智能赛道的发展逻辑发生质变?

两种流向

这并非小米首次涉足机器人领域,2021年8月小米发布仿生四足机器人CyberDog(内部代号“铁蛋”),2022年8月又推出全尺寸人形仿生机器人CyberOne,荣耀则为首次正式亮相机器人产品,展现从手机终端向具身智能领域延伸的战略布局。

3月2日,小米技术官方披露,其人形机器人已走出实验室、进入小米汽车工厂真实产线“实习”,在自攻螺母上工件站实现3小时连续自主作业,双侧安装成功率达90.2%,同时满足76秒的产线节拍要求,直面工厂最看重的生产效率与作业稳定性考验。

据悉,不同于实验室可允许多次试错,工业场景对精密度、可靠性有刚性要求,小米通过VLA大模型、触觉感知融合、端到端训练等技术积累,让机器人适配复杂装配工况,逐步突破产业化落地的核心瓶颈。以自有工厂为试验田,小米正在把建言中的目标落地为进展。

大厂的人局,首先可能改写具身智能赛道的人才与技术格局。某人形机器人初创公司市场总监告诉北京商报记者,小米、荣耀等级别的大厂拥有更稳定的平台,如同一艘“大船”。其机器人研发成果公布后,运动控制等领域的研发人才或将向这些头部企业聚集,让大厂在赛道竞争中占据先天优势。

与此同时,小米等厂商依托自身智能硬件量产经验,在量产、渠道层面的竞争力远超初创公司,即便核心零部件供应链的复用率有限,规模化制造的积累仍能为其提供助力。

该人士表示,从技术逻辑来看,随着国内供应链的成熟,机器人硬件本体搭建的门槛正不断降低。据他了

解,一家企业完全可以通过外包运动控制团队,仅自主设计外观形象,就能推出演示产品;但行业真正的核心难点,仍集中在算法与运动控制环节——若涉及VLA、上肢操作等工业级实操能力研发,顶尖技术人员依旧更倾向于加入智元、宇树这类垂直机器人大厂,而非跨界而来的硬件大厂。此外,不排除部分大厂布局机器人仅仅是为了在行业叙事比拼中不掉队,本质上只是一种“战略考量”。

浙大城市学院副教授、中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平则对北京商报记者表示,大厂入局很可能让人形机器人行业的竞争从单纯的技术比拼转向供应链、场景、生态的综合较量;与此同时,资源虹吸效应将进一步加剧,同质化、低水平研发的中小初创企业被淘汰的风险也会显著提升。

蛋糕与火药

而在技术演示的热闹背后,机器人行业的商业化困境已然凸显,大厂能否为市场带来实质性变量,仍有待观察。

前述市场总监向北京商报记者坦言,在当前行业技术瓶颈下,人形机器人可普遍落地的商业化场景,仅局限于展览展示、导览宣讲、表演互动等,而这类场景对大厂而言“未必是很性感的叙事”。

另有分析人士向北京商报记者表示,小鹏此前发布的机器人IRON虽在技术理念层面获得一定认可,但在部分业内人士看来,从成本造价与实际应用程度来看,其在未来很长一段时间内都很难体现商业化价值。

从远期来看,大厂布局机器人的长线目的,也将直接决定其对初创企业的影响:若大厂以长期布局为目标,持续投入资金用于研发,便能做大行业蛋糕,这对初创公司而言是纯利好;但如果瞄准短期商业化,大厂凭借资金、渠道优势快速推出运控成熟的产品,再依托供应链压低价格,就会对初创公司形成直接冲击。

资深产业经济观察家梁振鹏对北京商报记者指出,在人形机器人的实用性、安全性与定价问题尚未解决的当下,大厂投身研发投入大、回报周期长的规模化人形机器人领域,未必能给行业带来真正意义上的质变。

北京商报记者 陶凤 王天逸

机票飙至超2万元 中东航线仍大面积停飞

在大批中东航线停运的同时,中欧航班需求量激增。3月4日,迪拜机场恢复运营后,首架飞往中国境内的航班EK362起飞。同时,北京商报记者观察到,马德里、巴黎、米兰到北京的直飞航线大幅涨价,平日价格在5000元左右的经济舱机票已飙升至超2万元。中欧航班机票涨价背后,市场格局正在发生变化。中东地区作为重要国际航空枢纽,转机乘客十分集中。有民航专家指出,中东航司将旅客签到中国航司,中国航司成为欧亚转机的接棒者。目前来看,中欧航线的高票价在3月8日后出现明显下降。反复变动的局势意味着,冲突对中东地区航班的影响还在持续。

少量航班重启运营

在迪拜机场恢复运营后,3月4日,北京商报记者从阿联酋航空获悉,其EK362(迪拜—广州)航班已从迪拜国际机场起飞。飞常准数据显示,该航班于当地时间3月4日11:04起飞,预计北京时间3月4日21:18到达广州白云机场。这是自迪拜机场恢复运营以来,第一架飞往中国境内的航班。

目前,包括EK362在内,中东地区已有少量航班重启运营,不过,仍有大批航线继续停运。在中东航线停运的同时,中欧航班需求量激增,多个欧洲直飞中国的航班票价飙升。

北京商报记者在携程旅行App查询发现,马德里、巴黎、米兰到北京的直飞航线大幅涨价,平日价格在5000元左右的经济舱机票已飙升至超2万元。

具体来看,3月4日—7日,马德里—北京的国航返程直飞机票经济舱最低票价为22550元(不含税,下同)。而在3月1日,同一航班在3月3日的最低经济舱票价则显示为16007元。3月中下旬,这趟航班的最低票价只要5780元。

不仅是马德里,巴黎—北京、米兰—北京等多条航线的票价在3月4日—7日均出现上涨。3月4日和5日的巴黎—北京航班仅有少量1万元左右的国航经济舱机票,东航与法国航空的经济舱票价都已超过2万元。米兰—北京3月4日的国航航班仅剩超5万元的公务舱机票,3月5日还有少量超2万元的超级经济舱机票。

中国游客马欣欣在接受北京商报记者采访时表示,自己在欧洲游玩,原计划于3月1日从马德里出发,乘坐

阿联酋航空的航班在迪拜转机回国。被通知航班取消后,自己不得不改变行程,在机场柜台排队改签了从马德里直飞回国的航班。

中国航司接棒欧亚转机客潮

在中东航班停运后,大批与马欣欣有类似经历的中国游客放弃中转,改为由欧洲直飞回中国。随着中欧航班需求量激增、全线涨价,民航市场格局正在发生变化。

民航业内人士李瀚明分析,中东作为连接欧洲、亚洲与非洲,乃至美洲和大洋洲的最重要航空枢纽,在国际航空业中有着重要的地位。从欧洲到东亚(中国、日本、韩国)一般有北线、中线和南线三条通道。

其中,北线西伯利亚通道是最为节约燃油和时间的路线;欧洲、北美等地区的航司普遍使用中线通道,从保加利亚出发,经黑海、格鲁吉亚、阿塞拜疆,在进入哈萨克斯坦后继续飞往中国。

南线通道则是经过海湾国家,这条航线虽然绕路,但由于和欧洲往东南亚、大洋洲的路线重合,因此路上有迪拜、多哈、阿布扎比等转机枢纽,转机乘客非常集中。同时,欧洲往新加坡等国的直飞航线,也会经过这一区域。因此,此次冲突使得往来欧洲和东亚、东南亚的航线供给急速减少,南线通道受到极大影响。

在这种情况下,李瀚明表示,中东多家航司将自己的旅客签到国航、东航、南航和国泰等中国航司,中国航司正在接棒欧亚转机客潮。

北京商报记者在旅游平台上看到,中欧航线的机票大多在3月8日后下降,逐步回落到万元以内。

VariFlight在3月4日7:00更新的中东相关航班数据显示,严格按同机场比较,3月2日—3日,共有8个前一日零执行的出港机场恢复执行,以阿联酋的沙迦和阿勒马克图姆最为突出。

未来排班显示,整体航班取消率从3月5日的23.6%降至3月8日的18.6%,随后在3月9日和10日回升至19.4%和20.7%。

不过,北京商报记者也从阿联酋航空获悉,虽然运营维持少量乘客遣返航班,但其所有往返迪拜的定期航班将继续暂停运营。反复变动的局势意味着,冲突对中东地区航班的影响还在持续。

北京商报记者 关子辰 牛清妍