

春晚带热机器人消费市场 多家企业公布2026年目标

2026年央视春晚，宇树科技、松延动力、魔法原子、银河通用等机器人企业高频曝光，展现企业最新技术成果，带热了机器人消费市场。京东数据显示，除夕至初五，机器人产品访问用户量同比提升超4倍，搜索“机器人”的用户同比增长25倍。同时，春节期间机器人租赁需求也大幅增长，机器人租赁平台擎天租预计春节期间订单量将突破5000单。

随着机器人技术的进步，机器人企业积极拓展商演、教育、零售等应用场景，预计2026年将迎来订单量与交付规模的增长。

● 本报记者 郑萃颖



视觉中国图片

机器人消费市场火热

2026年春晚成为机器人企业集中展示产品和技术的窗口。其中，宇树科技机器人与河南塔沟武术学校的孩子们共同表演武术，呈现了连续翻筋斗、跳马、后空翻等高难度动作，展示了醉拳、双节棍等武术技能，宇树科技身高1.8米的机器人Unitree H2也登台亮相。松延动力则在小品《奶奶的最爱》节目中，展示了旗下机器人产品。

魔法原子的六台人形机器人MagicBot Z1和两台MagicBot Gen1与艺人同台演绎《智造未来》，上百台四足机器人MagicDog则以“大熊猫”的造型在宜宾分会场参与演出。银河通用机器人参演了贺岁微电影《我最难忘的元宵》，机器人“小盖”展示一系列灵巧操作，包括盘核桃、捡玻璃碎片、货架取物等。

一系列精彩的机器人表演不仅吸引了广大观众的关注，也带热了平台销售。

京东数据显示，春晚开播两小时，平台上的机器人搜索量、客服问询量、订单量均大幅增长。除夕当晚10点，京东上架了包括“春晚同款”机器人在内的多款产品，并发布限时优惠。活动上线几分钟内，魔法原子、宇树科技、松延动力等品牌的机器人即被抢购一空。除夕至初五，京东平台机器人产品访问用户量同比提升超4倍，搜索“机器人”的用户增长25倍，四足、外骨骼机器人也有着数倍的浏览量提升。

松延动力姜哲源：

具身智能产业“马拉松”刚跑了十米

● 本报记者 郑萃颖

2026年央视春晚，具身智能企业松延动力的所有机器人产品全部亮相，包括在2025年人形机器人半程马拉松比赛中获得亚军的N2机器人，还有E1机器人、小布米、仿生机器人。春晚舞台上，这些机器人展示了后空翻、侧手翻、舞蹈等技能，仿生机器人则与蔡明合作，参演小品，首次在语言类节目中展示机器人与人的情感互动。

松延动力创始人、董事长姜哲源在接受中国证券报记者专访时表示，全球具身智能产业目前都处于初期阶段，“就像马拉松刚跑了十米”。松延动力将以春晚为节点，为其首款万元级的消费级机器人小布米做好交付准备，公司将首先瞄准家庭场景中的陪伴、教育等应用需求，未来再逐步拓展新场景，带动订单和交付量增长。

筹备春晚舞台

春晚舞台上，松延动力旗下多款产品集中亮相，共同表演才艺。松延动力算法负责人谈到，将各种不同的产品送入语言类节目，配合演员完成舞台调度，对机器人运控能力提出了更高要求。

为了保证播出效果，小品的取景范围比较小，留给机器人活动的范围大概只有12平方米左右，意味着机器人需要在小空间内完成空翻、侧手翻等动作，这就需要机器人每完成一次动作都要十分精准地落在固定点位上。

为了在春晚完成“零失误”的表演，

机器人租赁市场同样火热。机器人租赁平台擎天租数据显示，截至2月12日，平台春节假期的订单超过1000单。擎天租综合测算，预计整个春节假期内，平台整体GMV将环比增长80%，平台累计订单量预计将突破5000单。同时，机器人租赁需求呈现“量价齐升”趋势：一方面，拜年、求婚、亲子互动等标准化场景需求增长，另一方面，高复杂度、高曝光度场景需求持续增长。

方正证券研报指出，受益于具身大模型、多模态感知、精密部件等关键技术的持续突破，中国机器人产业逐渐实现从实验室概念到技术可行、从样机演示到量产交付的跨越。

企业公布最新进展

借助春晚表演，各家机器人企业介绍了产品技术亮点与最新进展。

“宇树科技”微信公众号介绍，宇树科技节目的技术亮点在于机器人高并发集群控制系统，可实现几十台机器人实时协同动作，同时AI算法结合3D激光雷达，保障机器人在剧烈运动后仍能精准定位。

宇树科技创始人王兴兴表示，今年机器人在快速奔跑中完成了穿插变阵和武术动作，这种高动态、高协同的集群控制技术是全球首次亮相，“这个动作非常实用，为后续机器人在其他场景集群或单台机器人调度做好了铺垫。”

王兴兴预计，今年宇树科技的目标

出货量在1万至2万台。此前，宇树科技披露，2025年公司人形机器人实际出货量超5500台。

松延动力透露，为了呈现出完美的节目效果，团队耗时一个月成功攻克了技术难点，并在此过程中展现了高效工程化与可重复部署的系统性能力。春晚亮相的消费级人形机器人小布米是松延动力2026年的主打产品，身高仅94厘米、体重约为17公斤。松延动力表示，将以春晚为节点，为小布米做好交付准备，公司将首先瞄准家庭场景中的陪伴、教育等应用需求，未来再逐步拓展新场景，带动订单和交付量增长。

松延动力表示，2026年将加速推进海外产品的认证工作，拓展北美、中东、欧洲、东南亚、日韩五大市场，力争在今年第二季度实现千台量级的市场拓展。

银河通用在春晚中展示的机器人服务于零售业态场景，是其推出的面向消费者常态化经营的具身智能机器人零售解决方案——银河太空舱机器人零售店。由银河通用自研的Galbot机器人担任“零售店员”，能够全自主完成主动迎宾、多语言交互、商品推荐、下单支付、精准抓取与当面交付等流程。银河通用相关负责人介绍，其银河太空舱已在北京颐和园、上海白玉兰、深圳前海、杭州西湖、成都春熙路、苏州狮子山广场等地部署100余台。

魔法原子在宜宾分会场展示的熊猫机器人正式发售，成为其热销产品。该机器人以大熊猫形象亮相，外观拟真，同时

消费级机器人小布米登台

春晚节目上，松延动力小布米机器人以小巧的身型、灵活的动作完成了演出。为了让小布米在台上呈现更为自然的拟人感，松延动力在运控算法上进行了反复迭代。团队特意邀请了不同年龄段的儿童进行动作捕捉，再把捕捉到的动作定向到小布米上完成强化学习训练。

姜哲源表示，团队将以春晚为节点，为其首款万元级的消费级机器人小布米做好交付准备。

2025年10月22日，松延动力推出万元级别的人形机器人新品小布米，以9998元价格开放预售，这款机器人身材小巧，高94厘米、体重约17千克，定位于娱乐陪伴、教育、展览展示等。松延动力通过大量采用复合材料、推行轻量化设计，同时实现控制器、电机等大部分关键部件的自主研发，降低生产成本。姜哲源还透露，将为小布米专门设置生产线，保证量产交付。

“短期内我们想让小布米先进入家庭场景，尤其是有娃家庭，发挥陪伴、交互以及教育的功能，比如陪孩子学英语、做操、跑步，学习给机器人编程。”姜哲源谈到，可以将这款机器人理解为一个“高端的步步高学习机”，一款“能让孩子进行具身智能启蒙的学习机”。

行业尚处于初期阶段

姜哲源认为，全球具身智能产业目前都处于初期阶段，“就像马拉松刚跑了十米”。他谈到，“目前行业对通用具身智能

可以在动态演绎中保持动作精度与群体协同。魔法原子联合创始人顾诗韬表示，春晚演出的价值在于让机器人、机器狗定制化的方案服务企业端市场，满足更多的文旅景区、商业体与活动方的需求。目前，魔法原子已启动全国文旅关键客户的深度对接，同步开放租赁代理与批量采购通道，推动机器人从“科技藏品”走向“商业资产”。

“春晚效应”推动商业化

松延动力CMO张淼表示，“多家机器人企业选择上春晚，是行业面向商业化关键节点的默契选择。”张淼谈到，希望借助春晚演出，推动企业商业化。

东吴证券认为，机器人核心能力的长足进步是机器人春晚再度出圈的关键，也是机器人能够真正从实验室走向工厂的关键。2026年，特斯拉与国内头部企业将同时开启大规模量产，开启机器人产业的新篇章。

湘财证券研报分析，机器人企业在春晚中集体亮相，不仅有助于加快全社会对于机器人产品的认知度和接受度，同时各款机器人也通过在节目中展示各种高难度和精细化动作，表明其已逐渐具备真实的使用场景，从而为未来大规模商业化奠定基础。

业内人士告诉记者，2025年成为具身智能机器人量产元年，2026年各家企业关注重点将转移至不同场景的商业化探索。

的实现路径尚不清晰，主流方案是用大量数据训练学习，但采用怎样的数据、使用什么企业，都还没有答案。”目前，具身智能企业通过不同技术路线提升机器人执行任务的能力。姜哲源认为，不管是VLA（视觉-语言-动作模型）还是世界模型，模型的好坏最终都取决于数据。

“如果数据瓶颈实现了突破，未来或许每个家庭都会有一台人形机器人，能在家洗衣、做饭、打扫卫生，成为保姆或管家。”姜哲源谈到。

而在产业化上，姜哲源谈到，得益于产业链优势和场景的丰富性，中国已经实现领先。根据摩根士丹利最新报告，今年中国人形机器人销量预计将同比增长133%，达到28000台。

对于2026年的行业进展，姜哲源认为，“2025年机器人已经在一些场景开始落地，如果说2025年是行业商业化探索的‘从0到1’，那2026年就是‘从1到10’。”目前松延动力订单规模为几千台，姜哲源预计未来随着新场景的开拓、市场需求的挖掘，将进一步驱动订单和交付量增长。在销售体系搭建方面，松延动力正在拓展线下渠道，目前已经发展地区渠道代理商50家，并与多家解决方案商建立合作。

在场景拓展方面，姜哲源谈到要“三步走”，先发现潜在场景，再规划对应产品，最后针对产品进行解决方案的研发、推动销售，“目前潜在场景有许多，但没有对应的产品，所以我们下一步需要跟着场景做研发，把漏斗的下一层做好。”按照姜哲源的规划，松延动力计划先做好小布米的家庭场景落地，“未来三年至少在一个行业细分市场场景中做到头部”，再逐步拓展新场景。

陕建股份开年新签合同稳健增长 新兴业务步入商业化运营阶段

● 本报记者 何昱璞

2026年开年，陕建股份经营工作呈现稳健开局。公司近日披露，1月份实现新签合同额近50亿元，在延续近年平稳增长态势的同时，业务结构与市场布局出现实质性优化。其中，水利、风电等绿色基建项目批量落地，省外及海外项目占比首次突破三成；城市体检、光伏发电等新兴赛道亦相继进入商业化运营阶段。从施工主业延伸至城市体检、光伏能源等新兴领域，陕建股份正以多元布局对冲周期性压力，以产业升维重塑增长逻辑。

新签合同稳增

2026年1月，陕建股份发布公告，公司及下属子公司中标4个5亿元以上施工项目，合计金额48.34亿元。

具体来看，陕西建工集团股份有限公司迪拜分公司以26.43亿元，在阿联酋迪拜阿拉伯城中标迪拜G+5P+45住宅楼项目（Laguna）；陕西建工洋西建设有限公司以10.26亿元，在陕西省西咸新区中标理想沣悦湾小区施工（二期）。

从区域分布看，省内西理理想沣悦湾小区项目、新疆准东西戈壁加宽改造工程、迪拜G+5P+45住宅楼项目同期落地，形成“巩固省内、拓展省外、深耕海外”的立体化市场格局。据公司披露，省外及海外项目占比已由过往不足三成提升至三成以上。

更值得关注的是项目结构的实质性转变。在新签合同清单中，除房建、市政等传统优势领域外，水利、风电等绿色低碳项目开始占据一席之地。这一变化对应着陕建股份内部明确的战略转向：将新质生产力培育纳入考核体系，设立新兴产业孵化专项，加速布局低空经济、新型建筑材料等前沿赛道。公司相关负责人表示，传统施工业务毛利空间收窄已是行业共性，必须通过产业结构调整打开新增长极，而风电、光伏、城市更新等方向正是当前政策与市场的双重交汇点。

“光伏+建筑”跨区域破局

值得注意的是，新兴业务板块的落地标志着陕建股份正在从“工程承包商”向“城市服务商”延伸。

2月11日，西安市房屋建筑体检中心与城市体检中心正式揭牌，这是西安市首家专业建筑体检机构，由陕建股份旗下陕西省建筑科学研究院组建。两个中心主要承担既有建筑安全鉴定、老旧小区改造前评估、城市韧性诊断等职能，为城市更新提供“诊治一体”的全链条技术服务。

记者从陕建股份了解到，西安作为全国首批城市更新试点城市，长期面临“无体检、不更新”的刚性需求，但专业建筑体检机构长期缺位。此次体检中心挂牌，填补了这一制度空白。据陕西省建研院介绍，中心已启动首批老旧小区健康档案建档工作，未来将逐步建立覆盖全市既有建筑的数字化安全监管体系。这一业务不仅延伸了陕建股份在城市建设领域的服务链条，也为公司切入城市精细治理、智慧运维等新市场奠定了基础。

与此同时，记者从公司了解到，在广东江门，陕建股份旗下十一建集团承建的县域“光伏+建筑”试点项目正式并网投运。杜阮凉瓜田园综合体光伏车棚项目整合景区7000平方米停车场资源，采用“棚顶发电、棚下停车”模式，年发电量预计达80万度，所发绿电优先满足景区充电桩需求，余电上网。项目团队针对广东高温高湿、台风多发气候，专项适配防腐材料与抗台风支架设计，创新应用无人吊装置技术，仅用85天完成建设。广东鹤山新材料基地光伏项目亦有序推进，年均绿电供应量将超500万度。

从陕西到华南，从传统施工到绿色能源集成服务，陕建股份正在跨区域、跨气候带的项目交付中积累差异化竞争力。公司表示，此类“光伏+建筑”模式已被纳入广东省首批县域试点，后续有望在更多区域复制推广。

聚焦城市更新

在产业焕新的同时，民生保障类项目依然是陕建股份业务底盘的重要构成。近日，西安市雁塔区潘家庄村城中村改造项目进入集中交付阶段，3341套品质住房陆续交到回迁村民手中。该项目总建筑面积近49万平方米，由陕建五建集团以EPC总承包模式承建，装配率达35%以上。

潘家庄项目被列为市区两级重点“保回迁”民生工程，自规划之初即确立“好地段、好设计、好配套、好质量”四项标准。项目择址丈八东路核心片区，双地铁环绕，周边医疗、教育、商业资源富集。建设过程中，项目团队实行“策划先行、样板引路”，常态化开展村民开放日，吸纳居民建议优化细节设计。外墙选用质感涂料，外窗配置Low-E中空玻璃，电梯厅宽度加至1.9米以保障急救通道畅通，机动车停车位100%预留新能源充电接口，海绵城市系统与太阳能路灯同步投用。

据统计，该项目已累计获评省级OC成果4项、专利2项，承办省市区多级扬尘治理、智能建造现场观摩会。在回迁交付现场，多位村民对房屋采光、小区绿化及配套便利性给予正面反馈。从老旧村落到宜居新城，潘家庄项目的品质兑现，为西安城市更新背景下的回迁回房建设提供了可复制的民生样本。

2026年开年，陕建股份并未停留于对“增长”的单向追逐。从新签合同所承载的结构优化，到城市体检中心填补制度空白，再到光伏入粤、回迁房交付等具体项目的落地，这家企业正在经历一场从传统施工向多元服务、从规模驱动向价值驱动、从工程思维向城市思维的系统转型。



江门杜阮凉瓜田园综合体项目全景

公司供图