

# 机器人租赁市场走热

今年春节联欢晚会上，一群动作灵活的人形机器人与演员同台表演，引发观众热议。舞台之外，这股关注度正迅速延伸到日常生活中。

从商场活动中的机器人舞狮表演，到企业年会上机器人担任互动嘉宾，再到游客与机器人对弈较技，这些看似新鲜的场景正在成为常态。随着技术成熟和应用场景拓展，一种新的消费方式——机器人租赁，开始走进公众视野。

## 体验店跨界融合破圈

近日，面积约500平方米的沉浸式机器人体验店“机械伊甸”在北京朝阳波士瑞奔驰4S店正式运营。作为以“机器人4S店+汽车4S店”模式打造的体验空间，这里汇集了宇树科技、优必选、商汤科技、乐森等多家企业的机器人产品，形成覆盖展示、租售、售后服务和信息反馈的全生命周期服务体系。

记者在机械伊甸看到，入口处，一位外形高度拟真的“科学家向导”吸引了不少顾客驻足。这款仿生机器人以发明家尼古拉·特斯拉为原型，拥有仿真人皮肤、灵活关节和表情系统，并搭载语音交互模型，能够与访客实时对话。再往前走，一台宇树科技机器人正手握毛笔，在宣纸上写下一个遒劲的“马”字，引来围观者阵阵惊叹。

波士顿集团机器人运营管理部总经理韩云飞介绍，机械伊甸选择入驻波士瑞奔驰4S店，本质上是传统零售巨头与新兴产业基于真实需求的双向奔赴。机器人带来了服务体验与空间价值的升级，汽车客户增加了与机器人互动的新奇体验，客户满意度显著提升。机械伊甸入驻以来，门店进店客流环比提升约15%。

在展示产品中，价格在万元以内的家用机器人销售情况较为稳定，而几万元到几十万元的专业机器人则更多通过租赁形式进入市场。韩云飞透露，目前机器人租赁需求主要来自年会活动、商场促销、会展展示、婚礼以及教育培训等场景。不少顾客在体验后，会主动询问租赁价格和使用场景。

## 租赁市场持续升温

相比线下体验店的逐步探索，线上平台数据更直观反映出机器人租赁需求的增长。京东零售3C数码事业群自营租赁业务负责人代富介绍，目前京东自营机器人租赁已构建起涵盖具身机器人、机器狗和外骨骼机器人在内的产品矩阵。同时，用户结构也在发生变化。早期用户以科技爱好者为主，如今越来越多的企业客户和普通消费者开始尝试这一服务。目前，租赁订单集中在北京、上海、广州等一线城市，并逐步向更多城市扩展。

平台数据显示，2026年1月，京东自营机器人租赁业务成交额环比增长超过100%，多款热门机器人机型一度出现“一机难求”的情况，部分订单甚至排到了3月中旬。

“春节假日期间，这一趋势更加明显。”



2月28日，宇树科技人形机器人在浙江省桐庐县中心广场表演舞蹈。

3月10日，机械伊甸展示的机器人。

除夕至

正月初五，京东机器人租赁业务

用户搜索量较日常增长约3倍，咨询量增长约4倍，订单量环比增长100%。”代富说，元宵节当天，不少商家通过京东平台租赁机器人用于现场表演和互动活动。

机器人租赁的兴起，一定程度上降低了技术体验门槛。对不少企业来说，直接购买一台价格数十万元的机器人并不现实，而通过租赁方式，则可以在短期活动中实现展示和体验效果。

目前，不同类型机器人的租赁价格差异较大。以表演型机器人为例，在机械伊甸，配备超精密灵巧手的钢琴机器人组合，单日租赁价格可达2万元左右；宇树科技春晚同款机器人，单日租赁价格在5000元至6000元之间。

消费者轩宜在体验后坦言，目前机器人的能力仍主要集中在动作执行层面。“它们更多是对动作的学习和复现，基本能够满足舞蹈或者表演需求，但如果真正应用到日常生活，比如对空间的理解、对触觉的感知，还需要进一步提升。如果未来进入家庭，还涉及安全性等问题，这些方面需要更规范。”

记者注意到，为了降低使用门槛，多家租赁平台不断完善服务体系，对机器人产品提供免押金租赁、免费上门取送等服务。平台还会安排专业工程师进行调试和保障，并提供维修和第三方责任险等配套服务。

## 拓展更多应用场景

机器人厂商也在积极探索更多商业化

路径。“完成量产、搭建产线是基础，搭建好商业渠道，实现扎实的交付是企业良性发展的核心。”北京松延动力科技集团股份有限公司创始人姜哲源表示，从产品角度看，今年最重要的目标是确保已预订订单的稳定交付，建立用户口碑，并拓展更多应用场景，如推动机器人进入更多学校和公共场景。

韩云飞认为，目前机器人租赁市场仍处于早期培育阶段。从行业发展规律看，新技术进入市场，需要经历产量低、销量低、认知

度低的发展阶段。随着产品不断迭代，应用场景逐渐丰富，这一市场规模还将逐步扩大。

“值得关注的是，在表演需求之外，机器人正加速渗透到日常场景中。商用促销、景点互动、教学辅助乃至家庭陪伴等领域的应用需求正在稳步增长。”在代富看来，机器人租赁火爆并非短暂“狂欢”，随着技术迭代、认知普及，机器人使用正在从“热点”走向“常态”，未来有望拓展更多应用场景。

代富介绍，平台未来将持续丰富机器人品类，依托京东供应链优势，第一时间上架多品牌的新品。同时结合不同的机器人场景，拓展更多解决方案，包括定制化方案等，满足消费者多元需求。



3月19日，哈尔滨铁路物流中心哈尔滨营业部呼兰营业室的货场内，工作人员正在装运粮食。中国铁路哈尔滨局集团有限公司通过开行直达专列、优化多式联运，搭建高效物流网络，精准保障“北粮南运”。

马赫摄 (中经视觉)

## 个贷有新规

问：近日，《个人贷款业务明示综合融资成本规定》发布，要求贷款人开展个人贷款业务时，向借款人展示综合融资成本明示表。为何个人贷款息费信息需要“明码标价”？以后借钱要注意什么？

答：我国个人贷款市场近年来快速发展，对促进个人消费、生产经营，助推国民经济平稳健康发展发挥了积极作用。与此同时，个人贷款业务息费信息披露方面暴露出一些不规范、不透明问题，既容易引发金融消费纠纷，又影响利率政策效果，削弱金融服务实体经济质效。

因此，有必要制定出台相关监管规定，细化个人贷款业务息费信息披露的涵盖范围、操作方式和环节，明确各方责任，更好保护金融消费者合法权益，畅通金融惠民政策传导，促进行业规范健康发展。

## 明确综合融资成本概念

《规定》将与个人贷款相关的所有成本纳入综合融资成本，包括但不限于正常履约情形下借款人需支付的贷款利息、分期费用、增信服务费

等或有成本。此外，《规定》还要求贷款人加强对营销获客、担保增信等合作机构的管理，及时掌握合作机构落实综合融资成本明示要求的具体情况，对合作机构违规行为及时采取纠正措施，情节严重的，应采取终止合作等措施。

## 个贷业务办理流程将改变

## 借钱注意啥

现场办理个人贷款业务或办理前，借款人应仔细阅读综合融资成本明示表上签字确认。线上办理个人贷款业务的，应当通过弹窗方式向借款人展示综合融资成本明示表，设置强制阅读时间，由借款人在签署借款合同或办理分期前确认。

线上消费场景下办理分期付款业务的，应当在消费订单支付页面以显著方式清晰展示综合融资成本相关信息。

另外，因利率定价基准调整、开展优惠活动等原因导致相关融资成本发生变动的，贷款人应当及时告知借款人。(文/本报记者 陆敏)



更多报道 请扫二维码

# 强化信息通信助力低空经济

本报记者 赖奇春

从雷达、ADS-B等民航系统广泛使用的通导监设施，到5G/5G-A、卫星互联网等新一代信息通信设施，各类低空基础设施是低空经济健康有序发展的重要底座。

近日，工业和信息化部等5部门印发《关于加强信息通信业能力建设支撑低空基础设施发展的实施意见》，加强信息通信业和低空装备制造等协同发展，持续提升信息通信技术基础能力、产业供给能力、网络支撑能力和安全保障能力，为低空经济健康有序发展筑牢根基。

信息通信业具备丰富的网络资源和综合信息服务能力，能够有力支撑低空通信、监视、导航、智能网联系统等信息类基础设施建设，助力低空经济发展。

“信息通信业不是配套，而是低空经济从产业到生态的坚实基础。”中国联通研究院泛终端研究中心总监周晶表示，低空经济是高度依赖信息驱动的战略新兴产业，正从试点迈向规模化发展，其瓶颈不在

于飞行器，而在于“连得通、管得到、用得好”。信息通信业将助力低空经济摆脱“单体局限”，走向“规模智能”，同时可使通信、导航、监视、气象、算力等多要素集合，变不可再生的空域资源为可灵活调度的数字资产。

目前，我国已建成全球技术领先、规模最大的信息通信网络。信息通信企业正积极开展基于5G/5G-A技术的低空通信、感知等实践探索，形成低空物流配送、水域巡检、警务安防等典型应用场景，但仍面临应用需求待挖掘、技术标准待成熟、产业生态待完善等挑战。

为此，《意见》围绕加强信息通信业能力建设，部署10项重点任务，并提出到2027年，全国低空公共航路地面移动通信网络覆盖率不低于90%，多元融合感知方案进一步完善成熟，低空导航服务水平持续提升，研制不少于10项信息类基础设施标准，面向城市治理、物流运输、文旅等领域形成一批典型低空应用场景。

养老机构安全直接关系到老年人生命财产安全，也与社会和谐稳定息息相关。

目前，入住养老机构的很多老年人，是在身体健康出现问题、家庭成员无法提供照护服务的情况下才选择入住养老机构的。这些老人受疾病影响，抵抗环境安全风险的能力较低，容易出现跌倒、烫伤、烧伤等意外，需要安全感十足的生活环境。

近年来一些养老机构发生的安全事故，总是让人揪心不已。消防安全隐患丛生、护理人员安全意识淡薄、适老化改造流于形式，诸多问题叠加，酿成了本可避免的悲剧。这一再警示：养老机构必须持续提升安全保障能力摆在运营发展的首要位置，当作不可逾越的底线红线。安全不过关，一切发展都无从谈起。

应当看到，当前养老机构的安全保障水平明显提高，相关事故数量相较过去大幅下降。其中一个重要原因是养老服务保障体系更加完善。为帮助养老机构守好安全门，民政部门出台了包括《养老机构突发事件应急预案》在内的多个文件，对机构管理、服务质量、安全规范、标准体系、设施布局、消防安全等关键风险点优化了建设标准和服务要求。近日出台的《关于进一步加强养老机构安全管理的意见》更是明确提出，到2026年底，要推动安全风险隐患动态清零。目前，老年人在养老机构和长者照护之家住养、护理、活动期间遇到的安全问题，已经有了比较完整的应对和管理办法。

为老年人提供安全、便利、可靠的康养环境，政策引导是一方面，养老机构自身也意识到了安全管控带来的长期回报。很多机构不再把加装智能监控、升级消防设施、开展员工培训视为额外负担，而是将合规经营、赢得口碑视为重要资产，用小投入换来大安全、高回报。

养老机构的长远发展，离不开安全基因的深度植入。目前，养老产业正从数量扩张向质量提升转型，安全已成为衡量机构核心竞争力的重要指标。各地可通过差异化床位补助、税费减免等举措，引导养老机构把安全投入纳入常态化运营成本，以标准化管理从源头压降安全风险。同时，还要打破市场壁垒，推动国企、民企协同发力，培育一批连锁化、集团化养老服务标杆企业，让成熟的安全管理模式可复制、可推广，破解养老机构“不敢收、不愿收”失能高龄老人的现实难题。

本版编辑 林紫晓 张可美 编夏祎

敖蓉