

走民企说创新

美的智能家居:从“能联网”到“会思考”

■本报记者 王镜茹

只需说一句“我回家了”,空调就将根据室外温度自动调整、热水器开始预热、灯光自动亮起……这样的生活场景,正是智能家居行业努力抵达的下一阶段。

近日,美的集团股份有限公司(以下简称“美的”)首次以“智能”为主题举行发布会,系统展示其在全屋智能领域的战略路径。

美的智能家居事业群全屋智能总经理尚皓在接受《证券日报》记者采访时表示:“全屋智能是扩大内需、提振消费的重要抓手之一,也是人工智能最具潜力的规模化落地应用场景之一。目前,美的已与多地政府展开合作,政企联动加速产业布局。”

迈向“主动服务”

对于家电行业而言,全屋智能并不是一个新概念。过去10年,智能家居发展经历了三个阶段。最早的形态是通过手机远程控制家电设备;随后,智能音箱成为交互入口,语音指令让设备开始具备基本联动能力,但这一时期的设备虽能联网,却受限于多设备、多协议及复杂的逻辑判断,难以理解复杂的生活需求。

如今,随着大模型推理能力的提升,这类跨设备、跨场景的指令逐步可被理解,行业进入第三阶段:从“被动响应”迈向“主动服务”。

在上述发布会现场,记者发现,展区中,一台立式空调能通过毫米波雷达实时捕捉室内人员位置,实现“风随人动”;在睡眠场景下,传感器监测到室内二氧化碳浓度升高,新风系统会自动启动,改善室内空气质量;在洗护环节,当洗衣机完成洗涤后,干衣机会自动识别洗涤程序并匹配干衣模式,同时自动开启舱门;当系统检测到用户进入阳台且光线不足时,灯光会随之亮起。

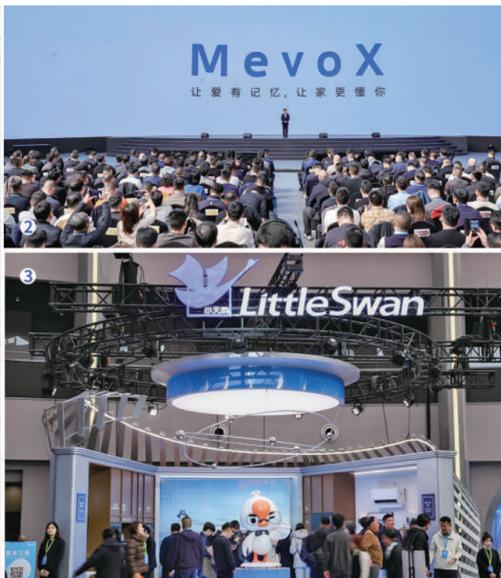
这些变化背后,是人工智能



图①美的相关负责人接受媒体采访

图②发布会现场

图③美的智能家居展位



王镜茹/摄

技术的不断突破。美的自研智能体Mevo X采用“通用大模型能力+家居垂直优化”的技术路线:一方面借助行业大模型,实现语义理解与推理能力的突破;另一方面通过自研的“美言大模型”对家庭场景进行专项训练。

美的AI研究院院长徐翼对《证券日报》记者表示,在传感器与算法的协同作用下,家电正逐渐具备学习、记忆与推理能力。通过感知人的位置、姿态和活动状态,并结合用户习惯甚至健康数据,系统能够实现“无感智能”,主动响应需求,减少人为干预。

为了让技术更贴近真实生活,美的还对127位用户开展了深度入户访谈。调研发现,在家庭场景中,空调面板、冰箱屏幕乃至吸油烟机语音入口,都可能成为交互节点。

对于未来美的全屋智能的发

展方向,尚皓表示,将重点推动三方面工作:让家电更“聪明”,能够理解复杂需求并自主决策;更有“记忆”,记住每个人的生活习惯;更“敏锐”,通过多维信息融合感知家庭环境变化。

开放生态成为趋势

当智能家居从“联网”走向“理解”,行业的边界也在不断扩大。

近年来,家电企业与车企联手布局“人车家”生态。例如,美的与比亚迪股份有限公司通过系统直连,可实现“车控家”与“家控车”的双向联动:用户在车上即可远程控制家电,在家中也能提前开启车辆空调等功能。基于地理围栏技术,离家或回家模式还能自动触发,实现跨空间的设备协同。

不过,互联互通仍是行业发

展面临的难题。不同品牌之间协议不统一、设备难以兼容成为全屋智能落地的主要障碍。对此,美的副总裁兼首席财务官钟铮表示,应加快制定智能家居互联互通国家标准,明确核心技术规范,同时建立统一认证体系,引导市场形成统一规则。

在产业实践中,开放生态正成为趋势。在海外,美的积极拥抱国际标准Matter,并作为Matter标准联盟董事会成员,率先推出多款认证产品;在国内,则围绕星闪技术(Nearlink)建立创新中心,探索底层通信技术的突破。目前,用户无需进入美的App,通过语音助手即可直接控制相关设备。

智能家居被视为激活消费的重要领域,政策与市场需求也在形成合力。今年《政府工作报告》提出“打造智能经济新形态”。在这一背景下,家庭场景正成为人

工智能技术落地的重要场景。CTR(央视市场研究)研究报告显示,2025年至2026年,消费者对智能家居系统的配置意愿已由89.4%提升至90.9%。

在这一趋势下,行业竞争逻辑正悄然改变。海量真实的使用数据成为企业的重要竞争资源。当前,美的已拥有约5亿台联网活跃设备,积累了丰富的用户场景数据。

智能家居是否意味着消费门槛将变高?尚皓表示,美的不会因为增加智能化功能,就简单将产品划入更高价位。产品定价更多取决于硬件配置、材质工艺及产品定位,而非单一的智能功能。

“无论技术如何演进,最终都要回到一个核心问题——它为用户带来了什么。”尚皓说,当智能化真正转化为更舒适、更便捷的日常体验时,智能家居才能从“新技术”变成“新生活”。

加快组建创新联合体 助力科技成果落地生“金”

■李雯珊

科技创新的最终价值,在于从实验室走向生产线、从技术突破转化为产业效益。今年《政府工作报告》提出,强化企业创新主体地位,支持科技领军企业牵头组建创新联合体,提高承担国家重大科技项目比例。

何为创新联合体?简单来说,它是由创新能力突出的领军企业牵头发起,联合产业链上下游企业、高校院所,以关键技术攻关重大任务为目标,推动产业链与创新链深度融合的有效组织形式。可以说,创新联合体能够打破科研与产业之间的壁垒,打通“技术研发—成果转化—商业变现”全链条,加快推动科技成果落地生“金”。

笔者认为,创新联合体全方位推动科技成果从“书架”走向“货架”,从技术突破变成真金白银,其核心价值集中体现在三大维度:

一是破解转化堵点,打通科技产业化“最后一公里”。长期以来,科技成果与产业发展之间常常面临“脱节之困”:高校院所的研发成果脱离市场需求,企业面临核心技术挑战却缺乏攻关力量。

创新联合体的出现摒弃了相关企业单打独斗的模式,构建起“需求导向、联合攻关、共享共赢”的协同体系,让沉睡的技术成果快速转化为可量产、可盈利的产品,打通科技产业化的关键堵点。例如,近日厦门狄耐克智能科技股份有限公司联合中国科学技术大学、厦门大学、厦门市健康医疗大数据中心、厦门第一医院等单位联合筹建“厦门市AI+脑机+大健康产业”技术创新联合体,旨在更好地推动脑机接口产业的发展。

二是激活产业动能,赋能产业链价值跃升。创新联合体立足产业链布局创新链,聚焦关键共性技术、前沿引领技术和“卡脖子”技术攻关,推动创新资源向产业链核心环节集聚,带动上下游企业协同升级,形成“一点突破、全域带动”的产业效应。

公开资料显示,截至2025年底,大型企业建立的创新联合体推动1000多个合作项目高质量推进,促进产学研用力量高效互动,覆盖新能源、工业母机、算力网络、先进材料等关键领域。

三是健全长效机制,筑牢科技落地生“金”的制度根基。科技成果持续落地生“金”,离不开稳定成熟的体制机制保障。创新联合体的生命力,在于构建风险共担、利益共享、权责清晰的长效运行体系,破解短期化、松散化合作难题,让创新活力持久释放。

对资本市场而言,要充分发挥资源配置功能,鼓励上市公司牵头组建创新联合体,依托资本市场实现技术成果资本化,吸引更多资金、人才向实体经济集聚,形成“技术创新—产业增值—资本反哺”的良性循环,让科技红利真正转化为实实在在的效益。

唯有持续壮大创新联合体队伍,完善协同创新机制,让更多科技成果走出实验室、走进生产线、变成真金白银,才能在全球科技竞争中抢占先机。

月内近350家上市公司获机构调研 半导体、新能源等赛道受青睐

■本报记者 王镜茹

Wind资讯数据显示,3月份以来,已有近350家上市公司接受了机构调研,覆盖半导体、新能源、信息技术等多个热门领域。具体来看,有10家上市公司累计接待机构数量均超百家,其中大金重工股份有限公司、蓝帆医疗股份有限公司、盛美半导体设备(上海)股份有限公司等企业成为机构关注的重点标的。

从调研内容来看,机构关注的焦点主要集中在企业2025年经营业绩解读、2026年潜在发展机遇以及对行业前景研判等方面。以大金重工股份有限公司为例,其主营业务聚焦风电塔架、火电锅炉钢结构的生产和销售,2025年实现营业总收入61.74亿元,同比增长63.34%;实现归母净利润11.03亿元,同比增长132.82%,创下历史最好经营业绩。

该公司相关负责人表示,2025年公司取得跨越式发展,产品和服务由海上风电基础装备制造逐步延伸至远洋特种运输、船舶设计与建造、风电母港运营等领域,并进一步布局建设新能源开发与运营业务,实现了从产品供应商向系统服务商的转型升级。

与此同时,在具身智能等前沿领域热度持续攀升的背景下,受益于智能终端市场需求扩张及产能释放提速,奥比中光科技集团股份有限公司2025年实现营业总收入9.41亿元,同比增长66.66%,净利润1.27亿元。

该公司相关负责人表示,通过持续推动研发效能提升与运营模式优化,依托各类AI端侧应用领域(包括三维扫描、机器人等)的快速发展,公司已形成“技术迭代—量产提速—成本优化”的正向驱动范式,技术优势与规模效应产生的战略纵深优势有望驱动公司未来盈利和业务结构升级,打开长期价值增量空间。

部分企业则积极培育第二增长曲线。惠州市德赛西威汽车电子股份有限公司相关负责人表示,目前已与多家具身智能企业推进深度合作及落地事宜,并成功获取机器人域控项目定点订单,相关产品规划于2026年实现量产交付,以此推动公司域控技术能力向具身智能新兴赛道快速拓展,进一步完善智能领域的业务布局。

在半导体设备领域,行业景气度持续提升成为机构调研的重要关注点。光力科技股份有限公司相关负责人表示,2026年一季度半导体业务发货量较去年同期实现明显增长,客户提货速度与提货量延续2025年下半年的良好趋势。

盛美半导体设备(上海)股份有限公司亦对行业前景保持乐观。该公司相关负责人表示,在现有设备持续完善的基础上,公司正加快推进新产品的市场导入。未来2年至3年,存储及逻辑领域仍将处于建设周期,公司对未来行业发展趋势保持乐观预期,持续看好中国半导体消费市场趋势。

北京科方得科技发展有限公司研究负责人张新原表示:“机构在筛选调研标的时,通常会综合考虑企业基本面、行业发展前景以及市场情绪等多重因素。投资者亦可通过观察机构关注的行业动向,进一步把握市场趋势。”

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示:“从机构调研方向来看,半导体、新能源及人工智能等领域成为机构关注的重点,反映出产业趋势与资本偏好的共振。一方面,相关行业受益于技术进步与政策支持,景气度持续提升;另一方面,上市公司通过业绩兑现与业务拓展,逐步验证成长逻辑,增强了机构配置意愿。”

多地楼市现“小阳春”行情 房企加快推盘节奏

■本报记者 陈潇

3月份以来,多地楼市“小阳春”行情逐步显现,不少热点项目实现“开盘即热销”,市场情绪较年初明显改善。房企推盘节奏明显加快,意在抓住窗口期加速去化与回款。

具体来看,北京新房市场率先释放暖意。3月22日,北京建工地产有限责任公司联合多方打造的嘉棠璟樾项目开盘,当日实现销售266套。

链家一位房产经纪人向《证券日报》记者表示,该项目推出约400套房源,开盘前排卡数量已超过

500组,“100平方米左右的小户型去化更快,购房者入场积极性明显提升”。

3月20日,《证券日报》记者在中建·国府府PARK项目现场看到,尚未开盘的售楼处人头攒动,洽谈区也是座无虚席,还有人在排队等待进入样板间。“项目正在筹备开盘,最近来访量明显增加,工作日也很忙。”现场销售人员向记者表示。

深圳高端市场也延续强势表现。3月份,华润置地有限公司与中海企业发展集团有限公司联合开发的深圳湾滨玺项目二期开盘再迎热销,该项目入市4个月累计销售额已突破239亿元。

上海市场同样不乏亮点。3月中旬,中建壹品·外滩元境二次开盘实现9亿元销售额,刷新48小时内风貌类产品销售纪录;中环锦岛项目二批次房源开盘即告售罄。

从数据端来看,市场热度逐步走高。中指研究院数据显示,2026年第12周(3月15日—3月21日),30城新房成交面积为248万平方米,环比增长15.9%。其中,北京新房成交环比增长31.7%,在一线城市中增幅居首;二线代表城市成交147万平方米,环比增长30.1%。成都、杭州、苏州等城市成交量明显。

拉长时间维度来看,市场升温趋势更加清晰。3月份以来(3月1

日—3月21日),30城新房成交面积环比增长101.4%,实现翻倍增长,市场热度呈现抬升态势。

二手房市场回暖信号同样显著。中指研究院数据显示,2026年第12周20城二手房成交36003套,环比增长11.3%。其中,北京二手房套数成交环比增长19.7%,同比增长13.7%;整体来看,3月份以来,20城二手房成交套数环比增长90.3%,活跃度明显提升。

与此同时,重点城市库存压力有所缓解。中指研究院监测数据显示,深圳新房可售面积环比下降3.5%,去化速度在一线城市中居前;部分二线城市库存亦出现下

降,市场消化能力有所增强。

政策层面,稳楼市信号持续释放。例如,上海将商业用房首付比例下调至30%,南京对住房消费“以旧换新”给予贴息支持,深圳、沈阳等地通过优化公积金政策,多措并举促进需求释放。

整体来看,3月份以来,房地产市场呈现出“成交回升、推盘加快”的特征。上海易居地产研究院副院长严跃进向《证券日报》记者表示,随着政策持续发力及优质项目集中入市,核心城市的市场热度有望延续,但不同城市、不同项目间的分化也将持续,行业全面修复仍需时间。

工程机械上市公司多维度布局海外市场

■本报记者 李雯珊
见习记者 张美娜

3月23日,根据中国工程机械工业协会消息,今年前两个月,我国工程机械产品出口额106.86亿美元,同比增长33.4%。即使在有春节长假的2月份,出口额仍超过51亿美元,超过2025年各月出口额平均值50.16%。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,这一亮眼数据充分印证了我国工程机械产品在国际市场的强劲竞争力,也折射出行业景气度持续走高。在国内设备更新需求集中释放、海外市场空间不断拓宽的双重支撑下,我国工程机械行业复苏态势愈发清晰。

行业加快复苏

多家券商在最新研报中提到,工程机械行业当前正迎来内外

需双重驱动的机遇窗口。国内得益于设备更新周期集中到来,需求显著释放;海外市场则受益于绿色施工设备与智能化解决方案的需求亦持续攀升。

例如,中信证券发布的研报表示,根据几个主要省份代理商的调研结果反馈,预计3月份行业内销增长10%至20%。西南证券的研报则认为,工程机械出口持续高速增长,海外市场进入新一轮景气周期。

多家工程机械上市公司也看好行业持续复苏。例如,艾迪精密机械股份有限公司近期在投资者互动平台上表示,当前工程机械行业触底复苏信号明显,前期行业低迷态势持续改善,今年以来公司在手订单充足。

企业订单与市场交付数据同样亮眼。三一集团有限公司(以下简称“三一集团”)微信公众号消息,3月20日,CCC集团(联合承包商国际公司)董事长Samer

Khoury率高层代表团首次到访三一集团昆山产业园。座谈会上,双方围绕全球市场布局、业务协同发展等议题充分交换意见,进一步深化互信共识,并重点探讨了未来在新能源产品领域的合作意向,最终正式签署了价值1亿美元的采购协议。

山河智能装备股份有限公司网站显示,近期公司将总金额过亿元的设备发往华东、西南、华中、华北、西北等国内各大重点区域,以及欧洲、美洲、东南亚等海外市场。

上市公司积极布局

当前工程机械行业需求持续向好,国内多家龙头企业以海外建厂、国际合作、渠道深耕等多种方式,多维度全球化布局,不断拓宽海外成长空间。

广西柳工机械股份有限公司近期在投资者互动平台上表示,近年来,公司坚持“全面解决方

案、数智化、全球化”的三全战略,围绕以土方机械为主的强周期业务,以及及预应力、工业车辆为主的弱周期业务,持续打造技术和产品优势,积极拓展全球市场,实现了销量的稳步增长。自2002年开启国际化征程以来,公司持续深耕海外市场,目前已构建起覆盖全球的营销服务网络,截至2025年底,公司已形成超500家经销商网络,服务网点1300余个,业务遍及全球180多个国家和地区,国际业务占比已超过45%。

中联重科股份有限公司(以下简称“中联重科”)智能高机匈牙利工厂(一期)近期正式开业。据悉,该项目是中联重科深化全球化布局的又一里程碑,标志着公司正以“1+N”制造与服务模式加速融入全球产业生态,将进一步增强公司在欧洲的生产制造、研发创新和客户服务能力,有力推动海外业务发展。

山推工程机械股份有限公司