

炒菜机器人赛道“冰火两重天”

本报记者 卢梦琪 实习生 胡秀青

餐厅后厨里,过去由厨师掌控的灶台,正被一台台炒菜机器人接管;但在家庭厨房场景里,它却远没有被广泛认知,少数人知道也常持怀疑态度,认为是一件昂贵又不够省事的“大玩具”。

近年来,连锁餐饮品牌加速引入炒菜机器人,资本也密集涌入,商用市场由此驶入快车道。与之相对,家用产品虽然销量增长,却始终未能真正打开大众市场。

餐厅需要的是降本、提效和标准化,家庭期待的却是彻底“不动手”。这场需求错位,让炒菜机器人走出了截然不同的两条增长曲线。

随着大模型和机器人技术加速进入厨房,商用与家用之间的温差,能否被AI抹平?



商用市场加速狂奔,家用市场“不温不火”

2025 年被业内称为炒菜机器人商用元年。

NCBD（餐宝典）数据显示，2025 年，我国炒菜机器人行业市场规模达 38.1 亿元，同比增速突破 20%，预计到 2030 年，市场规模将超过 125 亿元。

在各大连锁餐饮后厨，炒菜机正在一步步执掌“大勺”。小菜园目前已有近 300 家门店引入炒菜机器人，并在招股书中披露，计划花 1 亿元采购 2000 台炒菜机器人；乡村基关闭中央厨房，转向人工与炒菜机器人协同现炒的新模式；京东旗下七鲜小厨公开采用炒菜机器人，并计划三年建设 10000 家门店。据红餐产业研究院统计，2025 年，我国连锁餐饮品牌智能烹饪设备的渗透率已达 40%，预计 2028 年炒菜机器人在团餐和快餐赛道的渗透率将升至 50%。

与此同时，资本市场对商用赛道的关注度也在持续升高。2023 年后，炒菜机器人企业融资事件明显增多，部分头部企业已获得亿元级融资。如橡鹿科技先后获得源码资本、腾讯、IDG 资本及京东集团投资，累计披露融资金额达数亿元；不停科技也已完成多轮融资，投资方包括险峰创投、九派资本、清水湾基金及 Alphaist Partners 等。锅圈食品、老板电器等产业资本也开始入场。

产业端加速落地，资本端积极布局，商用赛道全面进入高速扩容阶段。

对比之下，家用市场则显得有些平淡。NCBD（餐宝典）数据显示，2025 年，炒菜机器人家用市场占比仅为 5.4%。据奥维云网信息，2024 年全年，我国烹饪机器人线上

销量约为 12.45 万台，同比增长 38.38%，销售额约为 2.74 亿元，同比增长 24.77%。

尽管市场扩张迅速，但 12.45 万台的基数，相对于庞大的家用市场来说，规模依旧有限。

家用炒菜机器人市场并不缺乏企业尝试，但许多产品未能转化为企业稳定的规模化业务。2020 年，纯米科技旗下 QCOOKER 圈厨推出“全智动多功能料理机器人”，产品在 14 天内即众筹到 512 万元。企业官网信息显示，纯米创始人杨华在当年的媒体见面会上曾将其称为撬动新一轮厨电变革的“重磅杀器”，并在谈到销售目标时表示“先卖它一个亿”。但目前，记者已无法从主流电商平台搜索到该产品的官方购买渠道。

早期进入家用炒菜机器人市场

炒菜机器人产业端加速落地，资本端积极布局，商用赛道全面进入高速扩容阶段。

商家看重降本增效,家庭追求省心省力

商用的快速落地，与餐饮行业近几年的增长趋势息息相关。

步入 2026 年，餐饮行业的降本增效需求越发紧迫。国家统计局发布数据显示，2025 年全国餐饮收入同比增长 3.2%，较 2023 年下降 17.2 个百分点。

与此同时，行业整体价格进入下行区间，商家面临“增收不增利”的困境。2025 年开始，几乎持续一整年的“外卖补贴大战”导致线上餐饮价格不断下探，进一步加大了线下堂食的价格压力。

加之餐饮行业长期面临的“用工荒、流动高、招聘难、厨师老龄化”等难题，商家人工成本高企。中国饭店协会发布的《2025 中国餐饮业年度报告》显示，2024 年餐饮企业人力成本占营业收入比例均值达到 22.2%，仅次于原料进货成本，成为餐饮企业一项核心成本。

压力的多重叠加，让许多商家举步维艰。中国连锁经营协会（CCFA）发布《2026 中国餐饮连锁化发展白皮书》显示，2025 年，美团

系统中全年标记停业的餐饮商户达 339 万家，较 2024 年增加 29 万家，同比增长 9.4%。

市场大浪淘沙，行业加速洗牌，炒菜机器人成为部分餐饮企业降本增效的破局路径。据红餐产业研究院调研，1 台炒菜机器人可减少 1.5~2 名厨师，助力人效提升 2~3 倍，产能提升 3~5 倍，能耗下降 20%~30%。在其披露的应用案例中，八婺饭堂在每家后厨配备了 2~4 台炒菜机器人，单店日营业额增长约 30%~50%。不同于餐饮行业关注降本增效的商业逻辑，普通消费者对于炒菜机器人的核心期待仍是一个合格的“懒人神器”。

正如炒菜机器人企业橡鹿机器人创始人杨建成所言：“家用的理念是越傻瓜化越好，谁都不愿意买个‘大爷’回去。”

而现阶段市面上绝大多数的炒菜机器人，还无法做到真正意义上的全自动操作。

煎、炒、炖、煮，炒菜机器人已

经样样在行，而在烹饪环节之外，前期复杂繁琐的买菜、洗菜、切菜等备菜环节，仍需用户亲力亲为。消费者在相关测评下表示“感觉最浪费时间的是准备食材和收拾碗筷，讲真我其实最喜欢的部分是炒菜环节”，也有消费者表示“我更想拥有备菜机”。

除此之外，价格仍是普通消费者考虑的核心因素。

当前家用炒菜机器人已形成较为清晰的价格分层：千元级产品以苏泊尔、九阳等传统厨电企业为代表，主打自动翻炒、定时加热和预设程序，解决烹饪中需要持续看锅的问题；三五千元级以添可等智慧厨电企业为代表，加入数字菜谱或自动调味，将机器接管环节向投料和调味延伸；而部分搭载 AI 的高端机型，价格可达万元。

对于日常厨电而言，这一定价显然超出了多数家庭的心理预期。市场数据也印证了消费者对价格的敏感：2025 年 1—8 月，京东平台 1074 元以下炒菜机贡献了 61.8% 的

销量。

全球消费者研究与零售监测机构 NIQ GfK 中国家电研究负责人王宏吉分析称，当前炒菜机仍处于从“网红尝鲜品”向家庭刚需转变的过渡阶段。“对比空气炸锅低门槛、低成本、多功能属性，炒菜机存在价格偏高、菜式适配不足、清洁繁琐短板。”

除此之外，厨房台面空间、排烟通道改造等家庭化适配，也是阻碍炒菜机进入家庭的因素。

王宏吉认为，消费者对于家用厨电的核心诉求为省时、易用、省空间、易打理，“新品想要普及，必须解决本土化烹饪适配、降低使用门槛。”

不同于餐饮行业关注降本增效的商业逻辑，普通消费者对于炒菜机器人的核心期待仍是一个合格的“懒人神器”。

正如炒菜机器人企业橡鹿机器人创始人杨建成所言：“家用的理念是越傻瓜化越好，谁都不愿意买个‘大爷’回去。”

大模型与传感、控制技术的结合，正在提升炒菜机器人的个性化程度和烹饪稳定性。

AI 优化烹饪体验,全链路生态尚在路上

随着大模型技术从互联网、办公等软件场景加速向硬件终端下沉，AI 正在重新定义一批曾经“不温不火”的产品，让市场开始重新审视那些长期“叫好不叫座”的品类。

其中就包括炒菜机——因 AI 的加入出现了新的变量，炒菜机的自动化能力正从局部环节向全流程渗透。

在菜谱供给端，部分机型已搭载生成式大模型，可基于现有食材与用户口味偏好实时生成菜谱；在烹饪执行端，温度传感器可持续采集锅底与

锅内温度，并依据预设烹饪曲线动态调节加热功率；调味阶段则进一步减少人工介入，部分高端机型支持自动投放；自清洁方案也在持续迭代，由单一清洗程序拓展至覆盖常规清洗、深度清洁及面团残留清理等多场景的精细化处理。

大模型与传感、控制技术的结合，正在提升炒菜机器人的个性化程度和烹饪稳定性。

但 AI 目前能解决的，更多是“做什么菜”和“怎么把菜炒好”，还没有完全解决家庭用户最关心的

“如何不动手”。

在橡鹿机器人创始人杨建成看来，“家庭智能烹饪的未来，不只是一个设备进入家庭，而是一套完整生态进入家庭”。家用炒菜机器人的下一步，可能不是简单地给一台炒菜机接人大模型，而是打通食材供应、备菜、烹饪和清洁等全流程环节，生鲜配送、净菜供应链、数字菜谱、厨房设备和售后服务均是企业将要面临的课题。

与此同时，行业也开始探索其他路径。2026 年 3 月，方太发布全

球首款机器人厨房，依托异构机器人分别完成部分烹饪和清洁工作，展示了厨房全流程自动化的另一种可能。

放眼更大赛道，家庭通用服务机器人市场同样方兴未艾，百舸争流。

从一件智能厨电，到一间全链路无人化厨房，再到一个通用机器人，市场和技术的探索多线并行。

未来消费者的厨房，是会增加一件智能设备，还是被机器人彻底接管，仍有待市场验证。

百度文库网盘 GenFlow 官宣中文名“库库 AI”

本报讯 记者陈存报道：近日，在百度 AI Day 开放日上，百度文库网盘通用智能体 GenFlow 官宣中文名“库库 AI”。据了解，今年 4 月，GenFlow 月活用户已突破 1 亿，目前 AI 办公 MAU 超过 2500 万。

会上，百度文库网盘表示，将进一步出击 AI 办公赛道，宣布上线“库库 AI”独立端，包括库库 AI 办公 PC 客户端、库库 AI 网页端、小程序及库库 AI 企业版等。

记者在现场了解到，“库库 AI”可自由调用多款 Agent，一站式完成 Office 三件套及 AI 海报、AI 视频、AI 播客、思维导图、代码、小程序、网页等跨模态文件的生成和转换。其全新独立端深度整合通用智能、经验知识与存储记忆三大能力，可实现“跨设备、跨时空”端云任务接力，用户用一台手机就能实现全链路办公，电脑关机也能在小程序处理任务、远程并行操控多台电脑及文件夹；同时，首创全天候自动化任务执行，例如，面向长时间股票盯盘等

任务，“库库 AI”可基于用户条件设置，完成全天候、自动化任务执行与消息推送。

百度文库网盘表示，首期“库库 AI”办公模式面向金融场景进行专项优化，用户可一键导入网盘文件批量处理任务，实现专业 Word 研报、金融分析 PPT、财务模型 Excel 等专业级 Office 三件套。

面对企业 AI 竞争的核心命题，“库库 AI”企业版具备专业能力、协作闭环与数据安全可控三大优势，在专业方面，打通公域专业内容、企业私域知识与行业专有资源三类数据，依托 80 万家企业经验与 5000 余家机构 Skills 生态，让 Agent 从会回答走向能办事；在协作方面，以“共享上下文一共创任务—成果沉淀”闭环，将团队讨论、任务接力与专家经验沉淀为可复用的组织资产，推动企业从超级个体走向超级组织；在安全方面，通过统一治理、身份验证与知识资产全链路审计，实现数据可控、使用可信。

阿里千问办公 接入企业微信

本报讯 8 月 18 日，阿里旗下 Agent 产品“千问办公”正式接入企业微信。此前，该产品已完成钉钉和飞书的接入部署，标志着其成为覆盖企业微信、钉钉、飞书三大主流办公平台的 AI Agent 产品。

据了解，用户进入千问办公连接器，按照页面提示完成企业微信账号授权和必要配置后，无须单独安装或使用命令行工具，即可直接通过对话调用企业微信相关能力，

如读取智能表格、新建和读写文档、发送通知、查询日程、预约会议或创建待办事项等。目前，该功能已在网页端开放，客户端入口也即将上线。

此外，千问办公于 8 月 3 日开启公测，定位于企业级办公场景，支持桌面端 Agent、云端 Agent 和企业协同 Agent。除国内三大办公平台外，千问办公也已接入海外主流办公协同平台 Slack。（温 轩）

智谱发布 新一代基座模型 GLM-5.3

本报讯 近日，智谱正式发布新一代基座模型 GLM-5.3。该模型总参数规模达 7530 亿，在代码生成、复杂工程执行，尤其是网络安全能力方面实现重大技术突破，在部分安全任务中追平甚至超过海外闭源前沿模型。

网络安全被视为代码能力的“高阶考场”。它要求大模型不仅要读懂代码，还要从海量系统中还原逻辑、定位漏洞、判断影响并协助推动修复。

在国际漏洞推理评测 CyberGym 的测试中，GLM-5.3 得分为 84.5%，略高于 Mythos5 的 83.8% 和 GPT-5.6 Sol 的 83.6%。不过，在更考验深度推理能力的 ExploitBench 测试，以及考察模型限定时间内能够完成多少漏洞利用任务的 ExploitGym 测试中，Mythos5 仍处于领先地位。

当前，网络安全能力正成为人工智能国际竞争的重要高地。国际开源社区 Hugging Face 上个月披

露的一起 AI 智能体入侵事件中，中国开源模型就展现了其在安全可靠方面的价值。

Hugging Face 透露，在尝试使用商业闭源模型分析攻击日志并遭到拒绝后，其借助智谱 GLM-5.2 成功还原了攻击过程，同时确保敏感数据留存在企业环境内。

“网络安全能力是守护数字世界的坚盾，只有掌握自主可控的前沿大模型技术和网络安全核心能力，才能在这场全新的攻防变革中，保护自己的数字基础设施、捍卫安全边界。”智谱相关负责人表示。

据了解，随着 GLM-5.3 的发布与开源，智谱将同步启动“开源的盾”计划：对重点开源项目开展持续安全审计，帮助维护者免费发现风险并修复，并向开源社区免费提供模型额度及更加便捷的防御入口，开源项目维护者可申请将其用于安全审计和防御任务。（蒲 文）

“AI+教育”创新应用技能大赛 全面展开

本报讯 目前，由中国教育技术协会主办的“AI+教育”创新应用技能大赛全面展开。赛事设立基础教育、高等教育、职业教育、终身教育、大学生 AI 创新创业及 AI For Science 六个组别，旨在推动教育数字化转型，落实国家“人工智能+教育”战略部署。

作为该赛事的战略合作伙伴，太初（杭州）集成电路有限公司（“太初元基”）承办大学生 AI 创新创业组“AI+加速卡模型适配赛道”，面向高校、科研院所及企业开发者开放报名。

据了解，“AI+加速卡模型适配赛道”聚焦国产 AI 算力生态落地需求，打破传统算法竞赛的纯理论模式，以“真芯片、真模型、真场景”为核心定位，引导参赛队伍完成 AI 模型在太初元基自研 AI 加速卡上

的适配优化，实现技术能力与产业场景的无缝衔接。该赛道设置 5 款梯度难度的热门模型，覆盖 1B~12B 参数的大语言模型与计算机视觉小模型，适配不同技术层级的开发者。

颁奖典礼定于 11 月 12 日在中国教育技术协会 2026 年年会（江苏无锡）举行。

青年开发者是国产算力生态的核心驱动力。“我们始终致力于推动‘产学研用’有机结合，通过各类赛事活动来发挥国产算力企业技术优势，为广大青年科技人才提供实践机会，以赛促学。”太初元基首席产品官、高级副总裁洪源表示。

截至目前，太初元基已与全国百余所高校及科研机构开展合作，持续为科技人才培养提供多元化实践平台。（文 编）