

中触媒董事长李进：以自主创新锻造化工产业“芯片”



中触媒厂区 公司供图

自主创新筑牢技术底座

“中国催化剂行业一开始是消化吸收国外技术,解决有没有的问题;再到在关键领域实现性能对标,解决好不好问题;最后靠自主核心技术、规模化优势和完整产业链,实现产业领跑,根本上靠的是持续创新能力。”李进说。

作为国内特种分子筛与催化新材料的优势企业,中触媒主要产品为特种分子筛及催化剂、非分子筛催化剂、催化应用工艺及化工技术服务三大类,应用领域包括环境保护、能源化工等多个行业。

2008年,中触媒刚成立时,国内高端催化剂市场几乎被国际巨头垄断。李进回忆,彼时国内还不知道分子筛在汽车尾气处理中的作用,而中触媒已开始提前技术储备。转折出现在2014年,巴斯夫来中国考察移动源脱硝分子筛供应商,当时国内没几家公司能做这个产品。中触媒凭借扎实的技术储备,从巴斯夫的“加工商”一步步成长为“联合研发伙伴”。

另一个标志性突破是环氧丙烷催化剂。从2008年立项到2019年产业化,中触媒用了整整十年,最终成功实现自主可控。“工业催化剂客户装置投资动辄上百亿元,催化剂可能只卖几十万元,但做得不好,损失巨大。”李进坦言,从实验室技术到工业转化,每个环节都如履薄冰。正是这种“十年磨一剑”的定力,让中触媒在特种分子筛领域站稳了脚跟。目前,公司的CHA分子筛脱硝催化剂已成为国内单项冠军,产能规模国内领先。

“公司所有核心技术都不是一蹴而就,每一项技术从研发到产业化,都经历了少则五六年、多则近十年的持续攻关。”李进说。

中触媒构建了核心技术自主可控的持续创新体系。首先从市场和客户痛点倒

推研发方向,通过“研发+中试+技术转化”的模式,使研发和产业化不脱节,成果能快速转化落地。“在创新机制建设方面,我们对科研人员有市场化激励手段:一个课题项目投产后,大家能共享公司红利,保证研发积极性。”李进说。

这种“长期主义”背后是持续的研发投入。无论上市前还是上市后,中触媒每年研发投入占比保持在5%以上。截至2025年末,公司累计获授权专利234项,其中国内发明专利194项。

打造第二增长曲线

在做精做强催化剂这一基本盘的同时,李进将目光瞄准了高纯氧化硅、氧化铝材料。“布局半导体、光伏、光通信用高纯硅铝、高纯氧化铝等材料,致力于打造第二增长曲线。中触媒已在该领域研发多年,预计在2028年新项目落地投产后会形成规模化收入。”李进说。

“做催化剂积累的经验,让我们知道如何把产品做到高纯度、规模化、产业化。”李进解释,这些高纯材料本身与催化剂同属于硅铝行业,与现有业务形成协同。这也意味着,中触媒正在从单一分子筛企业,加速向以催化技术为核心的新材料平台型企业转型,未来业务边界会更宽、竞争力更强。

与此同时,中触媒还在从单纯的“卖产品”向“技术方案服务商”转型。公司已形成HPPO法环氧丙烷成套技术、丁酮肟清洁生产工艺等工艺包体系,可为客户提供从工艺开发到产业化的全流程解决方案。“一方面是产品转型,从催化剂向高纯材料延伸;另一方面是服务转型,提供知识产权服务。”李进说。这种转型让客户粘性更强,盈利结构更稳。

更令人期待的是催化剂的“改性”应用。环氧丙烷催化剂经过改性,可用于生产对苯二酚——这是PEK(聚醚酮)的关键材料,而PEK未来在机器人、无人机等

领域使用广泛。“现有产品的客户开拓,加上改性后应用到新材料,发展前景非常好。”李进表示。

扎根“催化之都”迈向全球引领

谈及大连GDP突破万亿对中触媒的影响,李进直言:“中触媒正是大连催化沃土上成长起来的企业。”

大连在催化领域综合实力位居国内第一梯队,素有“中国催化之都”的美誉。这里有中科院大连化物所、大连理工大学等科研资源,有完整的精细化工配套和浓厚的产业氛围。“化物所在催化行业国际知名度很高,中触媒核心团队多出自化物所,这种技术积淀,是中触媒选择扎根大连的首要原因。”李进说。

大连的石化产业生态也为中触媒提供了天然的应用场景。恒力石化、大连西太平洋石化等龙头企业年炼油能力约5000万吨,“石化企业需要用催化剂,大家离得近,合作方便”。李进透露,政府正主导产业链闭环,公司已经和恒力石化等本地龙头企业开展技术交流和产品验证,未来将在更多领域深化合作,实现本地产业链协同共赢。

面向未来,李进有一个更大的愿景。通过恒力石化、中石油大连石化(西中岛)等项目,把催化产业化基础做起来,跟随化物所和大连理工大学,助力大连打造“世界催化剂之都”。

谈及中触媒自身的目标,李进说:“从量上讲,成为全球最大的特种分子筛生产基地不远了。但从质上讲,我们需要做得更多。催化剂行业没有最好只有更好。要么不做,要做就做到最好。不仅要规模更大,品质必须是世界上最好的。”

李进最后用一句话概括了中触媒的未来:“中触媒将是一家以催化技术为核心、布局高端新材料、具有全球竞争力的技术引领型平台公司,用中国技术和中国材料服务全球市场。”

艾利特董事长曹宇男：深耕产业场景 让机器人在真实需求中进化

● 本报记者 程雪儿

近年来,大模型、具身智能、人形机器人成为机器人产业关注焦点。与此同时,新能源汽车、消费电子、光模块等产业智能制造需求持续增长,也为机器人企业拓展应用场景提供了新的空间。在此背景下,总部位于苏州工业园区的艾利特智能机器人股份有限公司,选择了一条围绕真实产业场景持续打磨产品能力的路径。从汽车制造到消费电子,再到光模块产业链,这家公司不断拓展机器人应用的边界。

“机器人最终比拼的不是概念,而是解决问题的能力。”日前,艾利特董事长曹宇男在接受中国证券报记者专访时表示,企业更需要立足真实场景、积累数据和能力,在产业升级中寻找长期价值。

立足场景:寻找机器人应用价值

2016年在北京成立、2018年将总部搬迁至苏州的艾利特机器人,经历了协作机器人从兴起到激烈竞争的完整周期。面对部分同行将协作机器人价格大幅压低的市场环境,艾利特并未选择以价格换市场,而是把重心放在高价值客户身上,产品价格保持了相对稳健。

新能源汽车产业链爆发,艾利特是比亚迪的核心供应商,交付了3000台机器人。消费电子高速增长长期,果链核心代工厂成为艾利特的重要客户。2024年光通信兴起时,艾利特又将重心转向光模块产业链。据曹宇男透露,公司两年前便开始布局这一赛道,目前已覆盖光模块从组件到PCB、封装封测的全工艺段。两家光模块产业链核心企业陆续投资艾利特,既是股东,也是客户。目前,艾利特已拿到约1亿元光模块产业的相关订单。

从汽车到消费电子,再到光模块,在曹宇男看来,产业热点始终在变化,但企业真正需要沉淀的是跨行业服务能力。“今天可能是光模块,未来还会有新的产业机会,核心还是能力。”

坚持创新:积累智能能力

支撑艾利特在不同行业间切换的,是其在智能化方向上的持续积累。

为了更好满足不同产业场景需求,艾利特近年来开始布局机器人智能大脑。公司提出了“一脑多型”的产品逻辑——以统一的智能大脑,根据不同垂直场景的客户需求匹配不同形态的机器人,不拘泥于轮式、腿式、协作机器人或AMR(自主移动机器人)等固定形态。

在曹宇男看来,机器人能力具有迁移性——在一个行业训练出的操作能力,可以迁移到另一个行业。因此,企业需要沉淀的是可迁移的能力,而非围绕某一个行业做固化布局。“今天在汽车行业积累的抓取、检测、装配能力,明天换一个场景依然能用,这才是机器人真正的价值。”

基于这一思路,艾利特自研了名为“元启(Primo)”的具身大模型。在数据训练上,艾利特选择了与多数企业不同的路径。“我们更相信真实场景数据,而非仿真数据。”曹宇男说。目前艾利特累计出货量超过2万台,可提供大量真实工艺数据训练线。在架构设计上,元启模型采用“总分总”形态,支持跨硬件平台的能力跃迁——同一模型训练出的能力可适配艾利特旗下不同形态的机器人。

在曹宇男看来,机器人行业的创新方向已趋于明确,“机器人赛道最核心的创新方向在于智能化改造。”艾利特坚持从垂直场景做起,采用本地算力支持,在真实场景中持续迭代能力,不同场景的能力积累到一定程度再自然合并。

面向未来:布局产业生态

在夯实工业制造领域基本盘的同时,艾利特也在工业之外的场景中拓展布局。在曹宇男看来,这些新场景既是商业应用,也是机器人持续学习的重要来源——无论是餐饮还是医疗,他更看重的并非单一产品,而是机器人进入真实场景后形成的数据积累。

控股子公司千臂智能机器人科技(北京)有限公司专注于餐饮机器人,已推出咖啡机器人。即将推出的内嵌式智慧厨房机器人,可实现切菜、制作简餐等全流程自动化。在医疗康养领域,艾利特与美年大健康达成战略合作,公司还布局了按摩理疗等康养相关产品。

“这些场景可以帮助我们积累真实的落地数据。”曹宇男说,“最终还是要回到老百姓的真实需求上。”

海外布局方面,艾利特2021年开始主动出海,已在美国南卡查尔斯顿、德国慕尼黑、日本名古屋设立三家全资子公司,并在墨西哥、澳大利亚、印度、葡萄牙等地设立办事处和服务网点。同时,伴随国内客户出海——光模块龙头企业在海外布局新产能,艾利特跟随客户提供设备和服务。

对于行业未来,曹宇男判断:“未来十年就是属于机器人的时代,通用智能最好的载体就是机器人。”在他看来,行业规模有望达到比汽车产业高一个数量级以上的提升。

从汽车制造到消费电子,再到光模块、医疗康养,艾利特不断寻找新的产业场景,也不断积累可迁移的机器人能力。在曹宇男看来,比追逐每一次产业风口更重要的是始终留在产业发展的“牌桌”上。“如果你想抓住机会,第一件事是保持自己在牌桌上。”



艾利特光模块插拔测试机器人

公司供图

稀土龙头下调三季度报价 终结七个季度连涨行情

● 本报记者 董添

近日,包钢股份、北方稀土双双下调三季度报价,三季度稀土精矿交易价格调整为3.86万元/吨,环比下降0.62%。在此之前,北方稀土、包钢股份稀土精矿交易价格已经连续七个季度调升。业内人士表示,此次微降可在一定程度上缓解中游磁材厂商的原材料成本压力。虽然终结了七连涨,但核心供需格局未变,稀土价格大概率将在高位维持震荡。

下调三季度报价

7月9日晚,北方稀土对外披露关于2026年第三季度稀土精矿交易价格的公告,公告显示,根据稀土精矿定价方法及2026年第二季度稀土氧化物价格,经测算并经公司2026年第14次总经理办公会审议通过,公司2026年第三季度稀土精矿交易价格调整为不含税38565元/吨(干量,REO=50%),REO每增减1%、不含税价格增减771.3元/吨。

包钢股份于7月9日晚间对外披露关于2026年第三季度稀土精矿关联交易价格调整的提示性公告,按照计算公式和2026年第二季度稀土氧化物市场价格计算,公司拟将2026年第三季度稀土精矿关联交易价格调整为不含税38565元/吨(干量,REO=50%),REO每增减1%、不含税价格增减771.3元/吨。

在此之前,北方稀土、包钢股份稀土精矿交易价格已经连续七个季度调升。

北方稀土4月10日晚公告称,根据稀土精矿定价方法及2026年第一季度稀土氧化物价格,经测算并经公司2026年第6次总经理办公会审议通过,2026年第二季度稀土精矿交易价格调整为不含税38804元/吨(干量,REO=50%),REO每增减1%不含税价格增减776.08元/吨。4月10日晚,包钢股份公告,公司拟将2026年第二季度稀土精矿关联交易价格调整为不含税38804元/吨(干量,REO=50%)。

依据北方稀土和包钢股份公告,2024年三季度至2026年二季度,稀土精矿价格分别为16741元/吨、17782元/吨、18618元/吨、18825元/吨、19109元/吨、26205元/吨、26834元/吨、38804元/吨。2024年四季度至2026年二季度,稀土精矿价格环比涨幅分别为6.22%、4.7%、1.11%、1.51%、37.13%、2.4%以及44.61%。

业绩大幅增长

从一季报及部分公司发布的半年度业绩预告的角度看,受益于稀土量价齐升,稀土行业相关上市公司业绩大幅增长。

盛和资源预计2026年半年度实现归属于母公司所有者的净利润为8亿元至9.3亿元,同比增长112.25%到146.75%。报告期内,受稀土产业政策和下游需求等因素影响,稀土主要产品市场需求整体向好,产品销售均价较上一年度涨幅较大。公司紧抓市场机遇,优化产销结构,加强管理赋能及

成本管控,进而驱动业绩实现大幅增长。

部分稀土行业上市公司尚未披露半年度业绩预告,但一季度业绩表现不俗。

北方稀土2026年一季度共实现营业收入118.59亿元,同比增长27.69%;归属于上市公司股东的净利润9.18亿元,同比增长113.12%。对于业绩增长的原因,公司表示,报告期内,下游稀土永磁材料需求增长,带动稀土市场上行。公司统筹生产经营,强化预算管控、降本增效,优化生产组织、市场营销、改革创新及风险防控,推进重点项目建设,夯实核心竞争力。

值得一提的是,上半年,稀土矿价格持续上涨,下游磁性材料也出现跟涨。

天和磁材预计2026年半年度实现归属于母公司所有者的净利润为7300万元到9300万元,同比增加36.56%到73.98%。上半年原材料价格整体高位波动,公司对部分存量、新增订单优化定价策略,上调了产品售价。2026年公司主动抢抓市场机遇,围绕“聚焦新兴市场、深化客户关系、优化渠道布局”展开销售工作,实现国际国内双轮驱动,市场开发工作成效显著,预计整体营业收入同比增长约30%,其中国内业务营收同比增长约50%。报告期内,预计非经常性损益对净利润的影响金额约500万元,去年同期非经常性损益(税后)为1802.75万元。

价格预计整体平稳

对于稀土价格变动,北方稀土在接受