

高管访谈

擎朗智能COO万彬:

具身智能商业化仍需跨过四道槛

■本报记者 金婉霞

2026年被业内视为具身智能“部署元年”。上海擎朗智能科技有限公司(以下简称“擎朗智能”)首席运营官(COO)万彬在接受《证券日报》记者采访时表示,进入真实场景只是具身智能商业化的起点。“具身智能企业要真正实现商业化,仍需跨过四道槛:能否实现规模化量产,真实场景中的任务完成率能否达到商用标准,运行过程能否持续安全可控,以及投入产出的经济账能否‘算得过来’。”

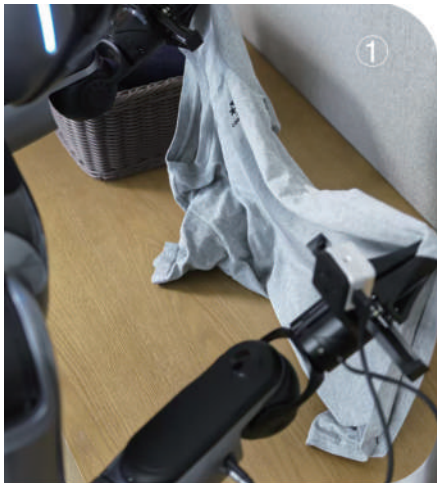
在万彬看来,具身智能产业不能只围绕机器人本体形态或模型能力讨论,更重要的是找到高频、刚需、客户愿意投入的具体场景。技术最终要进入业务流程,解决客户真实存在的问题。

基于需求寻找场景

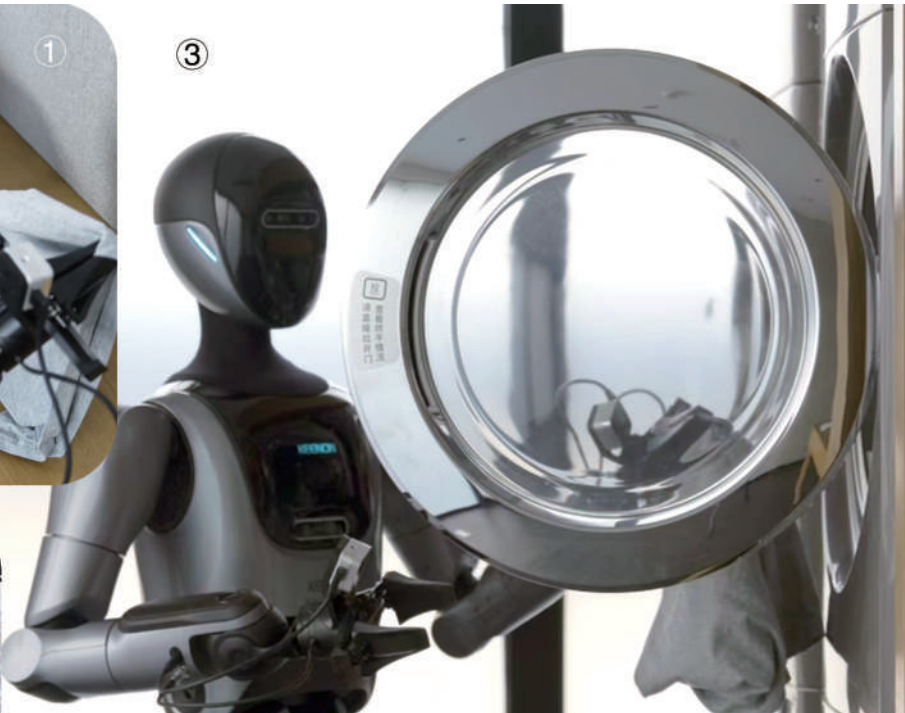
在2026世界人工智能大会(WAIC 2026)现场,擎朗智能在展台上展示的一场机器人“洗衣接力”,正是围绕具体场景形成的解决方案。记者在现场看到,专用配送机器人A负责取走装有脏衣物的洗衣篓,洗衣机旁的机器人B接过洗衣篓,将衣物投入洗衣机,并操作设备完成洗涤;机器人C则负责收纳洗净的衣物。记者从展台工作人员处获悉,这套方案已经在连锁酒店等客户场景中开展调试和试运行。

万彬表示,选择洗衣场景并非从技术概念出发,而是基于擎朗智能长期服务酒店客户过程中发现的真实需求。“在大型酒店中,衣物收取、跨楼层转运和洗涤涉及多个空间和工作环节,具有流程较长、重复作业较多等特点,为机器人分工协作提供了应用基础。”

记者注意到,擎朗智能并未选择用一台人形机器人包揽全部工作,而是将取衣、转运和洗衣等环节拆分,由不同机器人分别完成。对此,万彬表示,专业化分工会带来运营效率的提升。“通用型的人形机器人确实具备岗位迁移能力,但在具体商业项目中,所有任务都由一台机器人来完成未必划算。”万彬称,以洗衣篓的转运为例,通用型的人形机器人虽然也可以完成搬运,但其采购成本约为专用配送机器人的10倍,而且单次可运送的洗衣篓数量有限。



图②擎朗智能首席运营官万彬(右)接受记者采访
图①擎朗智能的机器人正在叠衣服



图③擎朗智能的机器人正在收纳衣物

“采购成本和单次运载效率,会直接改变项目的盈利模型。”万彬举例称,若一家酒店每天只有两笔洗衣订单,单台人形机器人承担多个环节可能更加经济;但对于拥有数百间客房、每天需要处理大量订单的酒店,由客房机器人、配送机器人和人形机器人分工协作,更有利于提高设备利用率和整体作业效率,而且相关技术后续可应用于连锁洗衣工厂、干洗店等。

仍需积累真机数据

找到可落地场景后,企业还要解决机器人能否在真实环境中稳定工作的问题。万彬称,酒店、餐厅等商业空间环境复杂,人员走动、家具摆放、光照条件以及障碍物状态随时可能变化,都会影响机器人的识别和决策。而这类问题很难仅依靠机器人在实验室中的测试得到解决。擎朗智能长期深耕酒店和餐饮场景,大量商用机器人持续在线运行,使企业能够发现不同环境下的异常情况,并将数据反馈至感知、避障和路径规划系统,推动算法不断迭代。

此外,多机器人协同则进一步提高了部署难度。万彬将多机器人协同比喻为接力赛:室内环境缺少统一的“交通规则”,企业需要自行搭建多机器人调度体系,避免机器人在走廊、电梯口等区域发生碰撞或拥堵;同时,机器人还要完成物品交接和设备操作等三维空间任务。

不过,具身智能当前仍存在明显技术短板。记者在现场演示中看到,人形机器人已经能够抓取和投放衣物,但在整理、折叠衣物时,作业速度仍明显慢于人类。一位机器人行业人士向《证券日报》记者表示,衣物属于柔性物体,其形状会在抓取过程中持续变化,并可能出现折叠、滑落、缠绕和遮挡。机器人难以依靠预先设定的固定轨迹完成操作,因此对机器人的视觉感知、触觉反馈、精细力控以及具身模型的泛化能力均提出了较高要求。这意味着,从“能够完成一次任务”到“高频、稳定作业”,仍需要更多真机数据积累和模型迭代。

量产能力也是机器人从样机迈向商用必须跨越的一道槛。据万彬介绍,擎朗智能已自建生产基地,拥有规

模化生产能力。这一方面能够降低零部件采购和制造成本,另一方面可以通过更大规模的产品运行验证硬件寿命和可靠性。

同时,在既有客户基础上,擎朗智能仍在拓展新的增长空间。在万彬看来,海外市场尤其是欧美、日韩等发达经济体,有望成为洗衣机器人等服务机器人产品的重要商业化市场。他表示,擎朗智能采取国内、海外双线推进策略,国内客户接受新技术的意愿较强,场景类型丰富,适合通过共创和试运行积累真实数据、迭代产品;欧美、日本、韩国等发达市场则普遍面临劳动力短缺、人工成本较高等问题,机器人替代重复性劳动的投入产出比更高。据介绍,目前,擎朗智能已依托配送、清洁等专用服务机器人进入多个海外市场。

此外,万彬表示,公司未来的业务增量主要来自三个方面:持续提升已有专用服务机器人在酒店、餐饮场景中的渗透率;将已有能力向咖啡店、洗衣房、工厂车间等新场景延伸;进一步增加存量客户可部署人形机器人的品类和密度,推动单台机器人应用升级为多形态多机器人协同作业。

产能释放叠加规模红利

善水科技预计上半年净利增长超60%

■本报记者 曹琦

7月20日,九江善水科技股份有限公司(以下简称“善水科技”)发布2026年半年度业绩预告,公司预计上半年归母净利润、扣非净利润同比实现大幅增长。

数据显示,2026年上半年,该公司预计实现归属于上市公司股东的净利润7700万元至9500万元,同比增长61.17%至98.84%;预计扣除非经常性损益后的净利润为7700万元至9500万元,同比增长61.39%至99.12%。

对于业绩大幅预增,善水科技表示,报告期内,募投项目氯代吡啶系列产品产能有序释放,产量稳步增长,相较于上年同期,销量有所增长;同时随着规模效应逐步显现,单位成本逐步降低,进而带动了毛利率显著提高,综合成本竞争力进一步提升。

业务布局层面,该公司形成了“染料中间体+医药农药中间体”的双核心稳健布局。近年来,传统6-硝体等染料中间体业务经营成熟、现金流稳定,为公司筑牢经营基本盘,抵御行业短期波动风险;高端氯代吡啶医药农药中间体业务持续发力,推动产品结构不断向高附加值、高景气赛道升级,整体业务含金量和抗周期能力持续增强。

“我公司的6-硝体和氯代吡啶产品在同行业竞争中具备多方面显著优势。质量上,公司6-硝体有效成分含量可达80%至85%;同时产品酸度更低,能帮助下游客户减少酸碱中和的碱用量,降低生产成本;产品

不会结块,使用时无需粉碎可直接投料,投料后搅拌分散效果好,反应完全程度高,能提升产品收率;且产品稳定性出色,产出后1年内质量无明显变化,适配出口等长途运输的销售场景。”善水科技相关负责人向《证券日报》记者表示。

在氯代吡啶产品层面,该公司拥有创新性工艺优势,公司的“氯代吡啶连续化生产工艺”可连续化制取2-氯吡啶及其他氯代吡啶产品,采用特有氯化装置,将上一环节的副产品作为下一环节原料循环嵌套使用,提升了原材料使用效率,降低了生产成本。

“未来五年,我公司将继续以技术创新为核心驱动力,坚守安全生产底线,推动绿色低碳转型,强化精细化管理能力,聚焦优势主业,做强染料中间体,做大农药及医药中间体,同时通过审慎的并购整合拓展产业链,实现持续、稳健的高质量发展。”上述负责人称。

“从行业大环境来看,国内精细化工行业正加速开启高端化转型与国产替代进程,低端落后产能持续出清,高端医药、农用化学品专用中间体市场需求稳步扩张,海外供应链转移持续利好国内本土优质厂商,氯代吡啶作为细分领域稀缺的精细化工原料,行业准入门槛高,国内具备规模化、一体化成熟生产能力的企业少,善水科技凭借多年深耕积累的核心工艺、完整产线与技术专利,构建了坚实的差异化竞争壁垒。”福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪向《证券日报》记者表示。

中国机器人出口快速增长

■本报记者 李雯珊
见习记者 张美娜

数据显示,今年上半年,浙江省机器人“出海”跑出亮眼增速,出口势头迅猛。据杭州海关统计,上半年浙江省工业机器人等各类机器人出口额超10亿元。其中,出口智能仿生机器人超过4亿元,出口额约占全国的六成。目前,浙江已经构建起覆盖研发设计、核心零部件生产、整机组装、软件赋能、场景落地、外贸出口的机器人产业生态。仅浙江杭州就集聚了机器人整机研发、零部件制造、软件算法、场景应用等上下游相关企业700余家。

浙江机器人出口的亮眼表现,是全国机器人产业加速“出海”的缩影。海关总署数据显示,2026年前5个月,国产机器人加速走向全球。各类单独列名的机器人合计出口1037.7万台,出口总值达199.9亿元,产品远销全球150多个国家和地区。

国研新经济研究院创始院长朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示,中国机器人出口快速增长,一方面源于全球制造业智能化转型需求激增,海外市场对机器人的需求持续攀升;另一方面,国内日益增强的产业链韧性赋予中国机器人强大的品质与成本竞争力。

从市场规模来看,罗兰贝格国际管理咨询公司联合菜鸟集团近日发布的《2026年机器人白皮书》显示,预计机器人行业规模将从2025年的4000亿元攀升至2035年的21240亿元,十年扩容超5倍。2026年是中国机器人“出海”的决定性一年。商用

服务机器人海外出货量占比超八成、人形机器人专利申请量全球第一、割草机器人海外收入持续高增。

在近日举办的2026世界人工智能大会(WAIC 2026)(以下简称“大会”)期间,蓝思科技股份有限公司子公司蓝思智能机器人(长沙)有限公司(以下简称“蓝思智能”)与上纬新材料科技股份有限公司正式签约,达成首期规划万台级机器人的产线合作。双方将围绕机器人精密零部件加工、关节模组生产、整机组装等智造环节开展深度协同,稳步推进机器人产能落地与量产交付工作。蓝思智能将发挥从新材料、精密结构件到自动化系统集成的垂直研发优势,依托集团覆盖东南亚等地的超级工厂集群,以及长期服务消费电子与智能汽车头部客户所积累的跨行业精密制造经验与OEM(原始设备生产)、ODM(原始设计制造)等服务模式,为机器人硬件的高精度、标准化量产提供成熟可靠的供应链底座。

也是在大会议期间,腾讯发布具身智能全栈方案、企业级智能体开发平台ADP 4.0海外版等,以全链路AI技术助力机器人产业走向全球市场。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示,制造业智能化转型持续深入,拉动智能制造装备产业蓬勃发展。伴随国内在精密减速器、高性能伺服驱动系统、智能控制器等关键领域技术进步明显,产业链自主可控能力持续增强,为国产机器人加速“出海”提供了坚实的技术底座。

恒力石化推出第五期回购计划

■本报记者 李勇

7月20日晚间,恒力石化股份有限公司(以下简称“恒力石化”)披露新一期回购计划,拟回购金额为2亿元(含)至3亿元(含)。这也是恒力石化重组上市以来推出的第五期回购计划。此前,恒力石化已经完成了前四期回购计划,累计回购金额超33亿元。

“推出回购计划,不仅是对投资者利益的呵护,也向市场传递出公司对未来发展前景坚定看好的信号。”深圳市优品投资顾问有限公司李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示,“回购需要较强的现金流支撑,恒力石化重组上市以来持续大规模回购,凸显公司持续经营能力优异、财务结构稳健、现金流充裕。”

据公告,第五期计划拟自该回购方案获得董事会审议通过之日起的12个月内,以自有资金或自筹资金回购公司股份,回购价格上限为不超过25元/股。若按此上限价格测算,第五期计划预计回购股份数量为800万股至1200万股,约占该公司总股本的0.11%至0.17%。此次回购股份拟用于员工持股计划或股权激励。该公司若未能在回购完成后36个月内实施前述用途转让,则所回购股份将全部予以注销。

“回购股份用于员工持股计划或股权激励,可以将该公司的发展与公司员工、核心骨干利益进行深度绑定。”有不愿具名的薪酬专家向《证券日报》记者分析称。

公告显示,本次回购是基于对公司

未来发展的信心和对公司价值的认可,旨在维护公司和股东利益,建立完善公司长效激励机制,充分调动公司管理人员、核心骨干的积极性,提高团队凝聚力和竞争力,有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益紧密结合,促进公司健康可持续发展。

“从一滴油、一块煤到万物”,恒力石化不断完善产业版图,目前其主营业务已囊括从上游炼化、煤化工、芳烃、烯烃、基础化工、精细化工到下游各个应用领域新材料产品的生产、研发、销售的全产业链条。自重组上市以来,截至2025年底,恒力石化已累计实现归母净利润超680亿元。

同时,恒力石化高度重视投资者利益。随着前期2025年度利润分配的顺利

实施,截至目前,恒力石化重组上市以来累计现金分红超280亿元。

恒力石化前期披露的业绩预告显示,今年上半年,公司预计实现归母净利润72亿元,同比增长136.06%。

“石化作为强周期行业,恒力石化能够持续多年拿出大额资金回购股份,连续多年进行高比例现金分红,也进一步凸显其一体化全产业链模式下的优异盈利能力和抗周期韧性。”李鹏岩表示。

值得关注的是,除了上市公司的持续回购和高比例分红,恒力石化实际控制人也多次进行大规模增持,彰显对公司发展的坚定信心。自2019年以来,恒力石化实际控制人及其一致行动人已实施三轮大规模增持,累计增持金额超14.60亿元。

经济日报社主管主办
证券市场信息披露媒体

创造 发现 分享

中国价值新坐标

广告

社址:北京市丰台区西三环南路55号顺和国际财富中心五层 邮编:100071 广告部:010-83251716/17 发行部:010-83251713 拓展部:010-83251777
国内统一刊号:CN11-0235 邮发代号:1-286 网址: http://www.zqrb.cn