

克莱特董事长盛军岭：

创新驱动 打造通风冷却装备领军者



高端访谈

在先进轨道交通、风电、核电等高端装备领域，通风冷却解决方案是确保设备稳定运行的关键环节。作为一家深耕通风冷却领域的高新技术企业，克莱特凭借强大的技术研发实力和创新能力，已成为国家级专精特新“小巨人”企业和国家级制造业单项冠军示范企业。

近日，克莱特董事长盛军岭在接受中国证券报记者专访时表示：“克莱特将继续坚持创新驱动，发挥技术优势，努力打造通风冷却装备领域的领军者。”

●本报记者 张鹏飞



克莱特的焊接自动化数字车间

公司供图

克莱特成立于2001年，是一家专业从事通风机、通风冷却系统等通风与空气处理系统装备及部件设计研发和生产制造的高新技术企业。自成立以来，克莱特始终坚持以技术突破为核心竞争力，致力于为客户提供高可靠性的通风冷却解决方案。

盛军岭告诉记者，克莱特的发展之路是一条不断突破、不断创新的道路。公司成为行业领军企业，离不开对技术研发的执着追求。克莱特在高端装备业的

作为一家具有全球化视野的高新技术企业，克莱特在海外市场拓展方面取得显著成效。盛军岭表示，公司非常重视海外市场的布局和发展，通过多年的努力和积累，已经成功进入欧美等市场，并与多家国际知名企业建立了长期合作关系。

克莱特的海外布局始于2008年成为GE全球供应商之时。这一合作不仅为公

作为一家注重长期价值的企业，克莱特始终坚持以长期主义的经营理念。盛军岭认为，公司的发展不是一蹴而就的，而是需要长期的积累和沉淀。在这个过程中，克莱特始终坚持以客户为中心、以质量

为客户价值为导向，致力于为客户提供最优质的产品和服务。“公司的客户群非常稳

定，一旦合作就是长期合作。”盛军岭坦言，这种稳定的客户关系不仅有助于提升公司的市场份额和盈利能力，还能为公司带来更多的商业机会和发展空间。

在质量方面，公司始终坚持以质量提升，建立了完善的质量管理体系和检验标准，对每一个环节都进行严格的质量控制。盛军岭透露，公司的通风冷却产品设计使用寿命均为10年以上。“这种高质量的产品不仅赢得了客户的信任

和认可，也为公司的品牌形象和市场地位奠定了坚实基础。”

在创新方面，克莱特始终坚持以创新为动力，不断加大研发投入和人才引进力度，推动技术创新和产业升级。“我们从为行业配套产品协同创新向预研解决方案转型，通过加强实验验证手段，提前验证研发效果，提升目标客户技术迭代速度，降低客户创新风险。”盛军岭说，公司采用多样性冷却解决方案，实现了多方位

探索和布局。“这种多元化布局不仅有助于降低经营风险、提高盈利能力，还能为公司带来新的增长点和动力。”

在数据中心领域，克莱特凭借高效节能的通风冷却解决方案，成功赢得了国内外众多客户的认可和信赖。在海洋工程领域，公司凭借强大的技术研发实力和创新能力，为海洋平台提供了可靠的通风冷却保障。

探索和发展。盛军岭表示，将继续秉承创新驱动发展的理念，加快技术创新与产业升级步伐，积极融入国家战略和行业发展大局，为推动我国制造业高质量发展贡献力量。同时，公司也将继续坚持长期主义的经营理念，打造行业精品，以优秀的业绩回报股东和社会。

“若从零开始建立团队并实现技术能力突破，至少需要多花费3-5年时间。”冯晓说，“此次收购，正是东北制药实现‘弯道超车’的重大契机。未来，随着鼎盛源科研成果不断转化及落地应用，东北制药有望在生物药领域实现更大的突破。这将成为公司创新药业务发展的重要探索实践。”

东北制药研究院院长刘素娜表示，公司药品研发始终瞄准市场和临床需求，实现创新药与仿制药双轮驱动，更好地发挥综合竞争优势，加快药品上市销售步伐。

目前，东北制药在研项目丰富，聚焦神经系统、消化系统、内分泌及代谢、自身免疫性疾病和肿瘤等疾病治疗领域。“这些项目成果逐步落地后，将有效优化公司产品管线布局，实现‘老字号’有传承、‘新字号’有突破，打造更具市场竞争力的产品梯队。”刘素娜说。

“一直以来，公司都在寻找适合收购的标的。一些高速公路可能已经运营5-10年，车流量比较成熟，结合公司高效管理举措和融资优势，将会体现一定的投资价值，同时延长公司的整体经营年限，为公司带来更好的效益。”吴伟表示。

展望未来，吴伟表示，公司将充分发挥“之江交控”投资平台优势，持续推进市场化投资并购。强化因地制宜和投建管养一体化理念，合理制定改扩建方案，有效降低综合成本。切实把降本提质增效作为提升核心竞争力的有效路径，以管理优势提升核心竞争优势。

除改扩建外，浙江沪杭甬考虑投资并购优质高速公路来实现高质量发展。2016年，公司全资收购了徽杭高速公路100%股

权，这也是公司首次收购省外高速公路。2020年，公司收购杭宁高速公路30%股权和龙丽丽龙高速公路100%股权；2021年，公司收购乍嘉苏高速公路55%股权；2023年，公司收购黄衢南高速公路100%股权和温州甬台温高速公路15%股权。

特别是2023年，公司携手招商公路在杭州成立合营公司——“之江交控”。截至2024年1月，该投资平台已收购永嘉高速100%股权，开创了公司与同行企业强强联合收购省外高速公路项目的新模式，有助于公司把握中西部地区经济增长红利，为公司高速公路业务从东部沿海地区“走出去”，实现地域拓展打下坚实基础。截至2024年三季度，公司投资高速公路总里程达1691公里。

“一直以来，公司都在寻找适合收购的标的。一些高速公路可能已经运营5-10年，车流量比较成熟，结合公司高效管理举措和融资优势，将会体现一定的投资价值，同时延长公司的整体经营年限，为公司带来更好的效益。”吴伟表示。

展望未来，吴伟表示，公司将充分发挥“之江交控”投资平台优势，持续推进市场化投资并购。强化因地制宜和投建管养一体化理念，合理制定改扩建方案，有效降低综合成本。切实把降本提质增效作为提升核心竞争力的有效路径，以管理优势提升核心竞争优势。

著成果。公司自主研发的“ECL630-1数据中心用离心风机”实测能效指标高达84.45%，远超国家一级能效指标限值，并入选《国家工业和信息化部节能降碳技术装备推荐目录（2024年版）》。

领先的技术优势离不开企业长期的投入和积累。“‘台上一分钟、台下十年功’，现在大家都到了比深度、比思想、比内涵、比历史的时候，水退下去了才知道谁在裸泳。”在盛军岭看来，公司走到今天得益于多年来持续的研发投入和人才

培育。随着市场的不断变化和客户需求日益多样化，克莱特逐渐实现了从风机制造商到综合解决方案提供商的转型。“公司从原来只提供风机，到现在可以提供带泵站的水冷却系统、没有风机的自然冷却系统以及带压缩机的工业空调等多种冷却解决方案。”盛军岭介绍，这种转型不仅提升了公司的市场竞争力，也为客户提供了更加全面、专业的服务。

探索和发展。盛军岭表示，将继续秉承创新驱动发展的理念，加快技术创新与产业升级步伐，积极融入国家战略和行业发展大局，为推动我国制造业高质量发展贡献力量。同时，公司也将继续坚持长期主义的经营理念，打造行业精品，以优秀的业绩回报股东和社会。

“若从零开始建立团队并实现技术能力突破，至少需要多花费3-5年时间。”冯晓说，“此次收购，正是东北制药实现‘弯道超车’的重大契机。未来，随着鼎盛源科研成果不断转化及落地应用，东北制药有望在生物药领域实现更大的突破。这将成为公司创新药业务发展的重要探索实践。”

东北制药研究院院长刘素娜表示，公司药品研发始终瞄准市场和临床需求，实现创新药与仿制药双轮驱动，更好地发挥综合竞争优势，加快药品上市销售步伐。

目前，东北制药在研项目丰富，聚焦神经系统、消化系统、内分泌及代谢、自身免疫性疾病和肿瘤等疾病治疗领域。“这些项目成果逐步落地后，将有效优化公司产品管线布局，实现‘老字号’有传承、‘新字号’有突破，打造更具市场竞争力的产品梯队。”刘素娜说。

“一直以来，公司都在寻找适合收购的标的。一些高速公路可能已经运营5-10年，车流量比较成熟，结合公司高效管理举措和融资优势，将会体现一定的投资价值，同时延长公司的整体经营年限，为公司带来更好的效益。”吴伟表示。

展望未来，吴伟表示，公司将充分发挥“之江交控”投资平台优势，持续推进市场化投资并购。强化因地制宜和投建管养一体化理念，合理制定改扩建方案，有效降低综合成本。切实把降本提质增效作为提升核心竞争力的有效路径，以管理优势提升核心竞争优势。

除改扩建外，浙江沪杭甬考虑投资并购优质高速公路来实现高质量发展。2016年，公司全资收购了徽杭高速公路100%股

权，这也是公司首次收购省外高速公路。2020年，公司收购杭宁高速公路30%股权和龙丽丽龙高速公路100%股权；2021年，公司收购乍嘉苏高速公路55%股权；2023年，公司收购黄衢南高速公路100%股权和温州甬台温高速公路15%股权。

特别是2023年，公司携手招商公路在杭州成立合营公司——“之江交控”。截至2024年1月，该投资平台已收购永嘉高速100%股权，开创了公司与同行企业强强联合收购省外高速公路项目的新模式，有助于公司把握中西部地区经济增长红利，为公司高速公路业务从东部沿海地区“走出去”，实现地域拓展打下坚实基础。截至2024年三季度，公司投资高速公路总里程达1691公里。

“一直以来，公司都在寻找适合收购的标的。一些高速公路可能已经运营5-10年，车流量比较成熟，结合公司高效管理举措和融资优势，将会体现一定的投资价值，同时延长公司的整体经营年限，为公司带来更好的效益。”吴伟表示。

展望未来，吴伟表示，公司将充分发挥“之江交控”投资平台优势，持续推进市场化投资并购。强化因地制宜和投建管养一体化理念，合理制定改扩建方案，有效降低综合成本。切实把降本提质增效作为提升核心竞争力的有效路径，以管理优势提升核心竞争优势。

除改扩建外，浙江沪杭甬考虑投资并购优质高速公路来实现高质量发展。2016年，公司全资收购了徽杭高速公路100%股

权，这也是公司首次收购省外高速公路。2020年，公司收购杭宁高速公路30%股权和龙丽丽龙高速公路100%股权；2021年，公司收购乍嘉苏高速公路55%股权；2023年，公司收购黄衢南高速公路100%股权和温州甬台温高速公路15%股权。

特别是2023年，公司携手招商公路在杭州成立合营公司——“之江交控”。截至2024年1月，该投资平台已收购永嘉高速100%股权，开创了公司与同行企业强强联合收购省外高速公路项目的新模式，有助于公司把握中西部地区经济增长红利，为公司高速公路业务从东部沿海地区“走出去”，实现地域拓展打下坚实基础。截至2024年三季度，公司投资高速公路总里程达1691公里。

“一直以来，公司都在寻找适合收购的标的。一些高速公路可能已经运营5-10年，车流量比较成熟，结合公司高效管理举措和融资优势，将会体现一定的投资价值，同时延长公司的整体经营年限，为公司带来更好的效益。”吴伟表示。

展望未来，吴伟表示，公司将充分发挥“之江交控”投资平台优势，持续推进市场化投资并购。强化因地制宜和投建管养一体化理念，合理制定改扩建方案，有效降低综合成本。切实把降本提质增效作为提升核心竞争力的有效路径，以管理优势提升核心竞争优势。

东北制药：战略布局生物药新赛道 构建后发新优势

●本报记者 宋维东

东北制药相关负责人日前在接受中国证券报记者采访时表示，近年来，公司战略布局生物药新赛道，用更多“新字号”产品抢占医药“蓝海”市场。未来发展中，公司将继续落实“创新+仿制”双轮驱动战略，在进一步做强原料药及化学仿制药等传统业务基础上，持续发力生物药新赛道，全力构建后发新优势，为长远发展提供强大动力。

进军细胞治疗领域

作为一家有着78年历史的老牌制药企业，东北制药一直以来以原料药和化学仿制药为主打产品。“要看到，在医药领域，包括化学药等在内的细分领域赛道愈加拥挤。当前，医药行业快速迭代。公司必须以战略眼光应对行业变革，持续推动产品创新，力求在生物药领域实现新突破，培育竞争新优势。”东北制药副总经理、首席科学家冯晓说。

日前，东北制药发布公告，公司斥资1.87亿元收购鼎成肽源70%股权，快速切入特异性细胞免疫治疗技术研究、产品开发和临床应用领域，培育新的业务增长点。近日，鼎成肽源已办理完成上述股权变更的相关备案核准手续，并已取得北京市昌平区市场监督管理局登记通知书及营业执照。至此，鼎成肽源成为公司控股子公司并纳入公司合并报表范围。

公开资料显示，鼎成肽源围绕靶点发现、序列发现、序列评价和功能增强等环节，搭建了独立自主的核心技术平台，进行TCR-T、TCR蛋白药和CAR-T细胞治疗产品的开发。其还同步建立了质粒工艺、病毒工艺、细胞工艺和质量研究的转化平台。

从产品管线看，鼎成肽源已形成TCR-T和CAR-T细胞治疗产品完整的技术平台及产品转化体系，针对胰腺癌、结直肠癌、胃癌、肝癌和脑胶质瘤开发了10余款细胞治疗产品。

目前，全球CAR-T、TCR-T等细胞治疗市场展现出了巨大的增长潜力。“细胞治疗是未来肿瘤综合治疗不可或缺的重要组成部分，包括CAR-T、TCR-T、TIL和INK在内的细胞疗法将在未来10年的肿瘤治疗中发挥重要作用。”冯晓表示，作为专注于实体肿瘤细胞治疗产品开发及转化的研发型企业，鼎成肽源凭借雄厚的研发实力成为东北制药战略收购的理想选择。

“东北制药通过直接收购股权的方式布局细胞治疗新赛道，借助成熟项目的并购填补业务空白领域，快速获得完整的产品线，确保投资安全落地，尽快见到效益。”冯晓说，“尽管目前鼎成肽源的产品管线仍处于临床前研发和临床申报阶段，尚未盈利，但其较强的研发能力和潜在的市场前景让我们对其未来发展充满信心。”

“创新+仿制”双轮驱动

近年来，东北制药通过自主研发、联合开发、项目引进等方式持续提升研发能力，培育核心竞争力。公司凭借深厚的产业基础及“原料+制剂”一体化优势，在原料药和化学仿制药领域取得了重要成果，奠定了公司市场地位。

在冯晓看来，要适应医药行业新的变化趋势，实现战略转型升级，就必须充分发挥资金、技术、资源和市场等综合优势，聚焦新赛道，壮大研发力量，不断提升自研能力和联合研发能力，进行更多原创性研发，形成“创新药引领、仿制药跟进”的双创新驱动格局，更好地满足市场多样化需求。

仅以此次收购为例，对东北制药而言，收购鼎成肽源意味着公司将拿到进入特异性细胞免疫治疗领域的“直通门票”，获得从早期研发到即将进入临床I期的产品管线；同时，也将获得特异性细胞免疫治疗领域的核心技术和成熟的研发团队。

“若从零开始建立团队并实现技术能力突破，至少需要多花费3-5年时间。”冯晓说，“此次收购，正是东北制药实现‘弯道超车’的重大契机。未来，随着鼎盛源科研成果不断转化及落地应用，东北制药有望在生物药领域实现更大的突破。这将成为公司创新药业务发展的重要探索实践。”

东北制药研究院院长刘素娜表示，公司药品研发始终瞄准市场和临床需求，实现创新药与仿制药双轮驱动，更好地发挥综合竞争优势，加快药品上市销售步伐。

目前，东北制药在研项目丰富，聚焦神经系统、消化系统、内分泌及代谢、自身免疫性疾病和肿瘤等疾病治疗领域。“这些项目成果逐步落地后，将有效优化公司产品管线布局，实现‘老字号’有传承、‘新字号’有突破，打造更具市场竞争力的产品梯队。”刘素娜说。



东北制药生产现场

本报记者 宋维东