

挺进国内外中高端市场 克莱特向冷却方案提供商升级转型



证券时报记者 黄翔

随着中国经济转型升级,高端装备行业快速发展。风机作为高端装备中的重要组成部分,近年来需求持续增长。

2022年登陆北交所的克莱特(831689),是北交所“通风装备第一股”,其聚焦轨道交通、新能源装备(风电、燃气轮机、核电)、海洋工程与船舶等中高端领域的通风冷却设备制造,企业成长迎来机遇。

近日,克莱特董事长盛军岭接受证券时报专访,详细解读了公司当前经营情况以及产业布局。

通风装备领域小巨人

在克莱特生产车间里,摆放着众多型号大小各异的风机,小型风机的体积有微波炉大小,而大型风机有的比一个集装箱还大,据介绍这些大型风机可应用在海洋工程、核电等装备中。

克莱特成立于2001年,成立伊始便聚焦通风机的研发制造,通过多年的研发及经验积累,克莱特风机产品在高可靠性、高效率、低噪音和轻量化等方面不断提升,在越来越多的领域打进了国内外中高端市场。

克莱特30多年的发展历程,虽然简述起来可以一笔带过,但在盛军岭看来,那却是一段艰苦漫长的岁月,“从事制造业,需要有‘板凳一坐十年寒’的坚守定力。”

“公司成立之初,我国对于风机技术采取‘引进、吸收、再提高’的发展理念,即先把技术从国外学回来,然后消化吸收,进一步提高制造水平。但我们做到了更进一步,克莱特的风机不仅在国内实现了国产替代,更在国外实现了原厂配套,并协同开发。”盛军岭介绍,这一过程并不容易,比如公司为取得GE的供应商资质就用了8年时间,“在这个过程中我们通过一边拓展市场一边学习,逐步掌握了包括美日欧等国家

的质量控制工具、设计研发工具等,沉淀下来很多东西。”

目前,克莱特的客户包括了中国中车、通用电气(GE)、金风科技、西门子、阿尔斯通、SPX(斯必克)、明阳智能、烟台冰轮、西屋制动、中国船舶等在内的国内外知名企业。

据介绍,目前克莱特在细分市场中聚焦于轨道交通、新能源装备、海洋工程、高技术船舶、冷却塔和空冷器、制冷等中高端市场。

长期以来,中国轨道交通装备行业快速发展,该领域此前一直是克莱特第一大下游市场,近年来,风电、核电、燃气轮机等新装备领域迎来爆发式增长,该领域也逐渐成为克莱特一大重点发力板块。

“克莱特在新能源行业‘五电并举’,包括风电、光电、核电、火电以及气电。尤其是核电方面,克莱特在2021年获国家核安全局颁发《民用核安全设备设计许可证》《民用核安全设备制造许可证》,成功进入高门槛的核电机组通风冷却市场。”

今年以来,克莱特业绩迎来快速增长,前三季度实现营收3.82亿元,同比增长26.3%,净利润4674万元,同比增长38.75%。在各个细分市场领域,克莱特也均获得较快增长,上半年,海洋工程风机收入同比增加87.27%;能源通风冷却设备收入同比增加88.25%,毛利率增加16.23%;冷却塔和空冷器风扇毛利率同比增加20.76%。

持续拓展发展边界

“由于产线柔性化,所以克莱特的长项就是新需求出现后,能够迅速响应客户需求。”盛军岭表示。

今年我国新能源车出口量大增,PCTC汽车运输船需求火热,而汽车运输对船内的通风要求更高,为此克莱特定制研发出PCTC汽车运输船低噪风机并实现量产,受到市场欢迎。

基于快速响应的生产能力,克莱特也接触到越来越多不同领域的

客户。去年,克莱特接到一项来自美国的数据中心通风系统建设的合作需求,自此进入了这一全新领域。

当前,数据中心成为国内投资建设的热点,数据中心的散热需求也越来越迫切。“目前,我们除了与国外客户合作研发外,也在给国内的客户积极开发产品,在国内该领域的发展上获得先机。”盛军岭直言。

通过用较强的创新和制造能力作为敲门砖,克莱特得以逐步拓宽公司发展边界。“当前,我们既向上游的电机领域进行了产业布局,又向下游对冷却解决方案进行了深入的探索,同时横向在原来的产业链的相关行业进行了拓展,并且还在地域上,如美国、墨西哥进行了布局。在这样一个发展格局基础上,使我们公司处在一种非常灵活的状态,不仅单纯依托某一个机遇的发展状态。”盛军岭向记者总结道。

在盛军岭看来,创新是克莱特发展的生命线。“克莱特从成立的那一天起,就是靠靠解决方案生存下来的。”她坦言,如今公司已经走到依靠原创技术拓展市场的阶段,但创新最大的风险就在于它不可能总是成功,并且创新是综合性的,需要企业进行脱胎换骨的转型升级,因此克莱特坚定地研发、人才引进方面进行投入。

数据显示,今年上半年克莱特持续加大研发投入,研发费用同比增长22.21%,继续保持较高投

入水平。“创新对于专精特新装备制造来说,是一条艰难却必须要坚定走下去的路。”盛军岭谈到,“你要获得一个大的市场机会,就需要去付出对应的代价,需要去做很大的投入,所以我们是既抓市场又抓研发,两手抓,两手都硬。目前克莱特在多个行业进行的原创新技术研发已经进入深水区。”

坚定创新转型方向

盛军岭与记者谈道,目前克莱特已经进入第三个转型阶段,将打造以原创技术为引领的全球化战略布局。

“此前,凭借中国世界工厂的地位,全世界的客商都会来到中国,到我们的工厂来买产品,现在我们已经主动地去贴近销售地,然后结合在中国的供应链和中国的创新能力,为全世界提供本土化的销售方式。”盛军岭表示,在推进全球化战略的同时,克莱特未来也将跳出风机制造,将自身打造成为冷却解决方案提供商。

“客人要的不仅仅是风机,更需要把环境冷下来,特别是把人工环境和动力系统冷却结合在一起,形成集成化和模块化的解决方

案。”盛军岭讲述道,“目前,克莱特在动力系统冷却行业进入了几乎所有所有的咽喉部位,基于在高端装备业的深耕沉淀,我们已经从原来以卖产品为主进行转变升级,开始为客人提供通风冷却的综合解决方案。”

2022年克莱特登陆北交所,借助资本市场的力量,克莱特的转型升级迎来助力。资料显示,克莱特首发募集资金净额9316万元,用于新能源通风冷却设备制造车间项目、工业热管理装备产业化项目(一期)、新能源装备研发中心项目等。“目前我们的研发中心工程师们已经入驻了,其它投资项目也在稳步推进。”盛军岭介绍。

当前,克莱特步入企业规模快速扩大的发展阶段,在机遇与挑战面前,公司开始进入新一轮的三年规划期,盛军岭也对未来充满信心。

“北交所正在帮助专精特新中小企业发展上起到了重要作用,同时,专精特新企业也恰恰是适合当前时代发展的企业。科技创新是花钱买不来的能力,需要经历长时间的沉淀和投入,而深耕主业多年的专精特新企业,在抓住创新性市场机遇中已展现出了独特的优势。”她说。



申通地铁拟收购 地铁电科等公司股权

证券时报记者 韩忠楠

11月20日晚间,申通地铁(600834)公告称,公司拟通过支付现金的方式,向公司控股股东申通集团购买上海地铁电子科技有限公司50%股权,向上海地铁维护保障有限公司购买上海地铁物业管理有限公司51%股权。截至目前,地铁电科和地铁物业审计、评估工作尚未完成。

公告信息显示,本次交易对方申通集团为申通地铁控股股东,维保公司为申通地铁控股股东全资子公司,因此交易构成关联交易但不构成重组上市。

对于收购带来的影响,申通地铁方面判断,本次交易拟通过注入申通集团所持地铁电科、地铁物业等与上市公司具备协同效应的经营性资产,通过上市平台整合轨道交通运维板块业务,实现做优做强上市公司的目的。本次交易完成后,上市公司依托长期积累形成的上海轨道交通行业的资源优势,结合拟注入资产在轨道交通运维板块发展潜力,实现业务的快速扩张,打造新的盈利增长点,促进上市公司可持续发展。

对于给公司业绩带来的影响,申通地铁公告称,本次交易完成后,上市公司的资产业务规模将得到有效提升,有助于优化上市公司的财务状况,提高上市公司的持续经营能力。

不过,目前交易标的资产审计及评估工作尚未完成,申通地铁也无法对本次交易完成后上市公司财务状况和盈利能力进行准确定量分析。

值得关注的是,在公告收购地铁电科等股权的同日,申通地铁还公告了一则退出股权投资基金的公告。公告显示,公司将通过减资退伙的方式退出上海建元股权投资基金合伙企业,并配合延长建元基金合伙期限。

据悉,申通地铁与建元基金的合伙期限将于2023年12月26日到期,而建元基金预计尚需两年时间完成所投项目的退出和分配,因此,双方协商将合伙期限延长两年至2025年12月26日。

西藏矿业旗下 扎布耶二期项目机械竣工

证券时报记者 李映泉

11月20日晚间,西藏矿业(000762)公告称,公司收到控股子公司西藏扎布耶关于西藏扎布耶盐湖绿色综合开发利用万吨级碳酸锂项目(简称“扎布耶二期项目”)建设进展通知,该项目已实现机械竣工。

该项目于2022年6月正式开工建设,截至目前全场设备、管道安装、电气电缆及仪表电缆敷设等已全部完成。纳滤装置、MVR装置、氯化钾装置等核心装置已进入单机试车阶段,11月20日实现项目机械竣工,后续将进入全面调试阶段。

公开信息显示,扎布耶是世界第三大、亚洲第一大锂矿盐湖,已探明的锂储量为184.10万吨。是富含锂、硼、钾固、液并存的特种综合性大型盐湖矿床,其卤水含锂浓度仅次于智利阿塔卡玛盐湖,含锂量位居世界第二。

据测算,扎布耶二期项目投产后,每年生产的电池级碳酸锂可供约20万至30万台电动汽车使用,按每辆轿车年行驶2万公里计算,对比燃油车每年可减少约200万吨二氧化碳排放,将成为西藏盐湖资源开发的样板工程。

同样在11月20日晚间,倍杰特(300774)也在其官方微信公众号发布消息,庆祝扎布耶二期盐湖提锂项目机械竣工。

倍杰特称,该项目是西藏地区首个现代化大型工业项目以及首个实现对盐湖资源综合利用的项目,也是倍杰特在西藏地区承接的首个大型盐湖提锂项目(全部膜法工艺段)。目前,倍杰特负责的纳滤装置等5个核心工艺段已进入单机试车阶段。倍杰特总经理张建飞及建设团队也于11月20日参与了西藏扎布耶举行的项目竣工仪式。

倍杰特此前在接受调研时也表示,公司为承接的扎布耶盐湖提锂项目提供相关设备。另外,公司以自有资金1.8亿元与西藏矿业合作建设西藏盐湖综合利用研发基地项目,该项目于2023年6月底开工,相关设备已陆续发货入场,预计将于2023年10月底建成投产。

倍杰特称,公司已打通针对西藏盐湖的综合利用开发全套膜法加吸附法工艺流程,此次投资旨在提高盐湖资源(包括锂、钾、铷、铯等稀有元素)的综合利用效率,实现盐湖提锂的综合开发利用,降低项目能耗以及开采成本,打造创新工艺路线,为未来持续拓展西藏乃至国内外的盐湖提锂业务夯实基础。

合作十年 时报人给了我充分的信任和温情

韩小波

猛然发现时间如白驹过隙,一转眼我与证券时报的缘分已经延续了十年。

十年前一个偶然的机会,我受邀主持了证券时报的一场大型财经论坛,自此便与证券时报结下了不解之缘。这一缘分让我倍加珍惜,也屡屡发出无限感动之情,感动于时报人在每次活动中给予我的那份信任和包容、那份真诚与温情。

更重要的是,这一缘分也让我在过去十年的时间里,通过证券时报这个平台不断吸收财经专业知识,提升了自己、完善了自己,让自己在专业财经主持人这条道路上走得更加坚实、更加自信。在证券时报创刊三十周年之际,我首先要祝证券时报生日快乐,其次还要真诚地说一声:谢谢!

其实我大学学的播音主持专业,工作后误打误撞进了专业财经电视媒体。刚开始接触财经专业节目的时候,随时都伴随着深深的无力感,我于是通过不断的考证逼迫自己恶补财经专业知识,我先考过了证券从业资格、董秘证、独董证等。尽管如此,非财经专业科班出身的知识缺陷依然给我的主持工作带来了很大障碍。不过,证券时报却给了我充分的信任,把很多大型活动的主持工作交到我手上,我在感动之余的感激之情深藏于心底。

证券时报作为人民日报旗下全国性权威财经媒体,在中国金融业内有着强大的号召力,每次大型活动都能把中国甚至国际上最有影响力的金融机构以及专家学者邀请到现场。每每这个时候,我作为活动主持人都能以近水楼台先得机,近距离地聆听

各位大咖的精彩观点,甚至很多时候我还可以面对面地跟他们来一场直接对话,那种脑力激荡、智慧碰撞真是酣畅淋漓,也让我受益匪浅。

我曾经特别感慨,为什么证券时报可以把这么多金融机构聚集在一起?后来我在一场场活动中终于找到了答案:因为证券时报团队不仅在积极履行财经主流媒体的职责,更有一颗服务中国金融机构、服务中国经济的赤诚之心。他们通过论坛活动把各大金融机构的从业者聚在一起,为他们提供了一个面对面沟通交流的机会,同时通过各位嘉宾的思考和表达为中国经济社会发展出谋划策。有一次在论坛间隙,两位嘉宾不经意的聊天深深地触动了我,他们说彼此很熟悉,神交已久,但一直没有机会碰面,正是证券时报组织的论坛让他们从“线上”走到了“线下”。

我想,他们“奔现”之后的合作之路或许也将正式打开。其实这就是证券时报举办论坛活动的意义所在,这就是证券时报为什么在各大金融机构中有如此强大影响力的原因所在。

作为专业的财经节目主持人,我每年都要主持无数场活动或论坛,但是只有证券时报的论坛活动最让我期待和向往,原因除了我可以在证券时报的论坛活动中吸收到最有营养的专业养分之外,还因为证券时报有一群工作认真负责、极具专业精神又散发着人格魅力的朋友们。在和每一位时报人的合作过程中,我都会有一种如沐春

风的感觉,只要你需要,他们就可以给予你热情、真诚、无私的帮助。心生向往之余,我经常自嘲自己也是证券时报的员工,只不过是名编外员工。每次办论坛活动,时报人在工作时总是严肃认真、专业且敬业,而在活动结束后又会尽情释放、崭露性情,那种分寸感的完美把握让每个人身上都散发着光芒。这或许就是让时报人引以为傲的时报文化吧!这些美好的记忆一直滋养着我,让我温暖前行。感谢证券时报,感谢证券时报的每一位朋友!

(作者系深圳电视台财经频道节目主持人)

