锂电设备：生存还是毁灭

不去想是否成功，既然选择远方，便只顾风雨兼程。

6月6日，国家发展改革委、生态环境部、商务部印发《推动重点消费品更新升级畅通资源循环利用实施方案(2019-2020年)》，该方案提出不得对新能源汽车实行限行、限购，已经实行当取消；另一方面政策鼓励充电桩建设，按照不低于停车位数量10%的比例建设充电设施。

政策显然利于新能源汽车产业链发展。另外如火如荼的5G互联网通讯技术，让未来需要更多大消费型容量锂电池。

消费型大容量锂电池一旦扩产，锂电设备的需求会增多，对应的市场空间也随之增长。

当然预测不一定必然会实现，也可能会发生黑天鹅事件。

例如新能源汽车产业发展增速，动力电池产能扩张进程不及预期，导致锂电设备企业毛利率下降，行业洗牌加剧。

不过根据国际能源署预测，到2025年，全球电动汽车市场的规模预计约为5700亿美元。而仅国内知名动力电池企业宁德时代和比亚迪到2020年的规划产能之和就将超过100GWh，可见动力电池前景仍十分广阔。

单从预测数据看，锂电设备的市场空间增长，仍有很大的想象价值。

有利益的地方就有江湖。这块巨大的市场蛋糕，势必引来一群锂电设备企业的争抢。

此外，当动力电池企业的电池工艺进一步成熟时，下游锂电设备的标准化需加强，而这会削弱设备间差异化，会削弱锂电设备的话语权。

因为锂电设备的制造，与其工艺流程紧密联系。

一般而言，锂电池工艺流程，大致分为极片制作、电芯组装、电池组装三个阶段。对应的锂电设备可划分为前端、中端、后端。

前端设备包括搅拌机、涂布机、分切机等;中端设备包括卷绕机、叠片机、注液机等；后端设备包括化成柜、分容柜、检测设备、PACK自动化设备等。

就全部工序中的经济占比而言，前段、中段、后段产品的价值分配约为4:3:3，其中涂布机、卷绕机的技术难度最高，价值量也最大（分别占前段成本80%、中段成本70%）。

锂电设备市场的竞争，马太效应持续发挥作用。

这个时代，最明显的特点是只要有钱赚，马上会涌进一大批人抢占市场。与此对应，如果一个企业，想要提高竞争力，最好的方式是培养解决问题的能力，帮助客户解决问题。

未来趋势明显，领头的电池企业选择跟规模大的锂电设备企业合作，生产更多消费者认可的产品，降成本，降价格，最后让中小型设备企业生存岌岌可危。

如果在设备企业价格成本一时半会降不下去，付款方式会先行，因为钱是有利息的，某种程度上设备企业提前给电池厂承担风险。

从订单签订、装备发货、到货调试到最后验收，据悉大部分设备厂是采用以“ 3331 ”付款方式为主。也有一些企业，为获得订单，用“ 091 ”、“ 2431 ”等付款方式。

这种延期付款方式，一旦出现货款拖欠，不及时偿还等情况，设备企业很容易陷入应收账款高企、资金链断裂的窘境。

设备企业要想摆脱资金压榨，提升竞争优势，最终还是要在设备技术方面下功夫，一方面缩短出货周期，压缩库存，另一方面降成本，设备优化。

笔者认为，主要有以下三个方面。

1、功能模块集成化。

将锂电池的前段、中段、后段制造工序设备功能，做成一体机设备，来减少设备多余的物料成本，提高生产效率。

例如推出辊分一体机、涂辊分一体机、切叠一体机、制片卷绕一体机等一体化设备。

减少工序，优化结构，工艺简单，动作节拍少，整体设备的稳定性才会好。

2、整合产业链，降低企业的交易成本。

经济学诺贝尔奖得主科斯曾说过，企业的诞生是降低市场交易成本。那企业之间的兼并收购，某种程度就是践行此理念。

动力电池市场份额往CATL、比亚迪等主流企业集中，扩产也是主流动力电池企业。

因此那些客户不是主流企业的锂电设备企业，市场会被挤压。设备企业之间的横向整合将加速，如科恒收购诚捷智能及誉臣自动化等。

3、技术突破领先，主导电池工艺生产。

大多数是围绕电池企业已确定的电池工艺进行开发，只在一个或几个环节保持技术领先性。

目前仍旧未出现能直接给动力电池企业商定确定工艺的锂电设备企业。

随着资本热潮的理性回归，对设备企业的技术实力要求会更高。如果锂电设备企业，能抓住制造工艺，技术上实现突破，帮助电池企业降成本，主导电池工艺制定，生存下去必定不难。

最后所有的竞争，本质上都是解决问题能力的比拼。

锂电设备行业要想发展壮大，尤其是从研发到售后运维，都需要精兵简政，提高效率，真正地帮助电池企业解决生产问题。

市场经济的核心是：只有解决客户的问题，才能发展壮大。锂电设备行业同样如此。（作者：左财富）

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/144088.html