

锂电设备“被迫降本”乱象滋生



锂电企业为降成本“不择手段”，设备企业为接订单“被迫降本”。由此，锂电设备领域乱象滋生。

高工锂电了解到，今年以来，接不到订单的设备企业比比皆是，而能够接到的锂电设备企业也是苦不堪言。这其中，最为诟病的行业乱象主要集中在以下四个方面：

一是，原创技术被迫“联合化”。

锂电池厂商以采购设备名义，要求装备企业将其创新技术变更为与锂电企业的“联合研发技术”，再由锂电企业向其“亲信”供应商公开，最终方案以6:4或者5:5的比例分别采购。

用设备供应商的话来说，这是锂电池企业防止设备供应商“要高价”，以最“简单粗暴”的方式降成本，而公司为了订单也是不得已任其为之。

“还有更惨的，有的锂电企业在套取设备企业的方案之后不与其合作，并将其方案给低价供应商来做，简直是赔了夫人又折兵。”一位设备企业高层反映。

二是，技术不行，低价来凑。

基于新能源补贴下行压力传导，锂电企业在希望获取优异方案的同时又倾向低价。为此，部分锂电池企业将投标企业的设计方案进行整合，然后将设备方案公开并进行分段招标。

方案及技术优异的设备厂商为了中标订单不得不将其利润极力压低，以防订单丢失。而部分锂电设备企业即使技术不行，但是依旧可以通过低价方案中标部分产线。

而囿于技术实力差异，技术优异的中标企业还要给技术不济的中标企业做技术指导。

三是，砸钱垫资，抢夺市场。

按照常规设备采购商务条款，锂电企业普遍的付款方式是“3331”，而有些设备企业仗仗资金实力雄厚，砸钱垫资以抢夺市场。随着锂电企业的话语权越来越强，设备供应商为抢夺市场，商务条款也越来越乱。

而随着市场盘子越铺越大，不少设备企业也因为这样的“操作”已经深陷资金泥潭。

高工锂电注意到，今年以来，产线段设备以该种方式抢夺市场的手段已经逐渐减少，“3331”已经成为大部分设备企业的接单底线。但是在厂房工程方面，该种手段依旧盛行。

“随着‘中’字头企业介入锂电池厂房工程的建设，强大的资金实力也让其有足够的底气全资垫付工程款，锂电企业也欣然接受。而且他们也不怕欠款，因为其背后有强大的律师团支撑。”一位负责工程建设的企业高层表示。

四是，以验收之名拖欠货款。

一般而言，“3331”的付款方式定位于订单签订、装备发货、到货调试及最后验收，而最后验收环节会持续一年时间。

根据多家设备企业反馈，回款的确一直都是行业内无法避免的一个头疼难题，最难在于不少客户验证周期特别长，甚至拖欠验收，供应商就难以拿到验收款。信誉好一点的客户也存在尾款难收的尴尬。供需双方的账期博弈呈现胶着状态。

今年以来，根据大部分锂电设备企业反映，其宁愿不接订单，也不会去接付款方式不好的电池企业订单。毕竟“入坑”经验以及同行惨痛经历已经让设备企业更为警惕。

乱象导致的结果是，锂电设备企业的生存普遍已经陷入资金链胶着的困境，即便是上市公司。高工锂电注意到，从今年部分上市公司披露的情况来看，大部分毛利率在不断下降。更为严峻的是，应收账款已经普遍高于当期营收，除了新接订单增大应收账款数额之外，这也意味着上市公司资金回收率过低。

2019年H1上市公司锂电设备板块毛利数据

企业	锂电板块毛利	增幅	应收账款	应收账款占当期营收
A公司	40.59%	2.41%	14.00	141.0%
B公司	33.47%	-5.32%	8.97	161.9%
C公司	38.21%	-1.04%	3.72	115.2%
D公司	31.46%	-5.66%	6.19	129.8%
E公司	51.58%	0.34%	2.54	120.4%
F公司	35.81%	-9.41%	1.42	267.9%

上市公司已是如此，中小型设备企业生存环境更是艰难。行业一致观点认为，不排除今年锂电行业会“血洗”掉一批中小锂电设备企业。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/144956.html>