

## 动力电池倒闭潮还没那么快到来



5月22日，北京国能电池即将倒闭的传言不胫而走，虽然事后国能出面澄清，但业界关于动力电池行业将面临惨烈洗牌、第二梯队电池企业倒闭潮将即将来临的说法此起彼伏。

“行业洗牌其实一直在进行，但淘汰的主要是一些低端产能。一些媒体分析的倒闭潮倒不至于，但目前局面确实不太明确。等到国家货币化补贴政策完全退出时，局势就会更加明朗化，最后能剩下的动力电池企业我估计就7-8家。”国轩集团副总裁方昕宇就此谈了自己的看法。

31.2%、49.2%、44.6%、60%，这是宁德时代和比亚迪2015至2018年间，两者在动力电池市场装机量上的占比变化。根据电池联盟最新数据，2019年1-5月，宁德时代和比亚迪累计装机量占比高达69.1%。可以看出，双寡头的高歌猛进，让第二梯队动力电池厂商的生存空间愈发被挤压。

那么在双寡头的夹击下，第二梯队电池企业目前情况究竟如何？

### 现金流为正，但资金情况依然紧张

作为企业的血液，现金流是否畅通，关系着企业的运转是否正常。

从公开资料可以看到，第二梯队中的代表——国轩高科、亿纬锂能和鹏辉能源截至2019年一季度的期末现金余额都为正，倒闭潮来临的确有些危言耸听。但从现金净增加额一栏也能看出，三家企业均出现了不同程度的下滑甚至负增长。国轩高科2018年的现金净增加额更是高达负21.86亿元，亿纬锂能2019年第一季度现金净增加额虽然有0.59亿元，但与去年同期相比下跌了46.3%。

5月18日，亿纬锂能收到了深圳证券交易所《关于对惠州亿纬锂能股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2019】第251号）。其中一项要求亿纬锂能就应收账款余额占报告期营业收入41.76%作出合理性解释。

对此，亿纬锂能表示公司应收账款期末金额与营业收入总体匹配，不存在偏离行业水平的情形，并与同行业上市公司进行了对比。

从表中可以看出，剔除比例较高的猛狮科技，5家同行业上市公司2018年应收账款占营业收入的平均比例为48.81%。而在2018年与亿纬锂能营业收入相当的国轩高科，占比更是高达97.54%。

根据国轩高科2018年年报，其经营活动产生的现金流量净额为-15.59亿元，同比减少达1463.59%。而应收账款则由2017年的35.52亿元大幅增加至2018年的50.01亿元，增幅达40.79%，账面上看起来并不那么好看。

## 应收账款虽然高，但大部分并未到期

对于目前第二梯队电池企业应收账款占比过高的情况，各界也有自己的看法。

“应收账款占比过高，资金肯定相当紧张。它们的货能卖掉，只不过钱收不回来。电池行业本身就是产业链中比较惨的环节，下游有大规模的整车厂拖着，上游有原材料随时会涨价，电池企业在中间被夹着，两头受气。”汽车投资分析师云松令告诉第一电动。

真锂研究创始人墨柯也就此向第一电动表达了自己的看法：“该发给车企的补贴迟迟未到位，导致车企拖欠电池厂货款，而电池厂却很难转嫁给材料厂。目前材料厂对于中小电池企业的付款能力比较警惕，倾向于现款结算或只保留较低的未付款比例，这让电池企业更是雪上加霜。”

以国轩高科为例，根据第一电动研究院数据显示，其最主要的配套车企为江淮汽车，但从上个月发布的2018年财报来看，江淮的日子也并不好过。根据年报，江淮汽车2018年归属于上市公司股东的净利润为亏损7.86亿元，同比下降282.02%，扣除非经常性损益净利润为亏损18.77亿元，这是自2001年上市以来首次出现亏损。而祸不单行的江淮汽车近日又陷“排放造假”事件，面临着高额处罚。而另一位主要客户安凯客车的处境更为艰难，不仅在2018年以亏损8.9亿元的数字创下1997年上市以来最差业绩，还因连续2年亏损变为\*ST安凯。

拥有这样的客户，国轩收不回钱似乎也还是情理之中。而这也是外界对于国轩乃至整个动力电池第二梯队企业陷入困境猜测的主要原因。

但对于行业里出现的较高比例的应收账款，方昕宇表示并不需那么担心，“应收账款占比增多，确实会增加资金成本和融资成本，但这些应收款中，绝大多数应都是未到付款期限，到期应收暂未到位的也只是个别主机厂因资金周转原因磋商后的适当延期。这一情况会随着政府清算验收进度的加快在今年年底得到大幅改善。外界只看到账面数据就做推测，其实并不科学。”

## 增加高质量客户份额，多条赛道发力

罗兰贝格总监时帅曾表示，未来动力电池领域的格局必将是“头部企业将持续做强做大，中部企业积极提升利用率和产品性能质量，尾部企业则将逐步被整合淘汰出局”。

方昕宇也表示，目前对于第二梯队电池企业最重要的是增加高质量客户份额。主机厂能选择的电池厂家其实并不多，为了分散风险，都会有A点供应商和B点供应商。现阶段排名前列的动力电池企业，尤其是高质量产能还是需大于供的。

但投资界对此的看法似乎没有那么乐观，云松令分析称，以宁德时代、LG等为主供应商的主机厂，B点即使使用第二梯队电池企业的产品，量也不会太大。加上资金紧张会带来更多问题，比如产业链议价能力低、技术迭代背景下研发能力不足、风险加大等等，还会进一步约束研发投入降低提升能力的可能性。“我认为现在第二梯队需要开辟更多细分市场，开拓更多层面上的客户。”云松令强调说。

6月5日晚间，国轩高科发布公告称，公司全资子公司合肥国轩与华为签订了《锂电供应商采购合作协议》，双方将开展锂电领域的战略合作。

有业内人士猜测，华为此次与国轩的合作，很可能与5G基站建设有关。国轩的主要产品磷酸铁锂电池稳定性较高，除了可以用作乘用车动力电池外，还适合于为通讯设备供电、甚至是用作国家电网储能单元。此前有消息称国轩的电池产品可作为中国铁塔通讯基站用储能电池。可以确定的是，这次的合作有利于国轩锂电池业务领域的扩大以及产品结构的丰富。

无独有偶，在2018年动力电池装机量排名第13位的星恒电源，2019年基本处于“查无此人”的状态，目前为止只给东风小康的一款客车进行配套装机，装机量也只有13.7MWh。但今年4月30日，星恒电源获得了盈科资本、国家电投产业基金等多支基金共计9.22亿元的战略投资，投前估值40.5亿元。

其实星恒电源早已将业务重心转移到电动自行车行业。

今年电动自行车新国标实施，55kg的整车重量限制导致整个行业从铅酸往锂电池转移。有专家估计，随着锂电池在

电动自行车的全面替代，每年电动自行车对于锂电池的需求增量将超过18GWh，而星恒电源就是要成为电动自行车锂电池的老大。

不去争所谓的高大上，去做差异化竞争也能活得很好。

节物风光不相待，桑田碧海须臾改，面对变化节奏越来越快的市场，动力电池企业也在随之不断调整战略，努力让自己活下去。但这一过程中，不变的始终是做好产品。

“出问题的企业，基本都是产品端的问题，包括产品质量、产品路线或者冒进的产品和经营战略。资金链断裂被淘汰只是最后的结果，并不是原因。总之，能持续提供高品质产品，同时技术的进步不止歇，就不会出大问题。”方昕宇强调。（作者：邓娅）

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/140648.html>