

赢合科技总裁许毅：锂电设备行业应携手电池企业发力国际化

□本报记者 崔小粟

赢合科技总裁许毅日前在接受中国证券报记者采访时表示,到2020年,锂电设备已基本实现了国产化覆盖,以最晚国产化的涂布机为例,2018年以前高端涂布机还依赖进口,目前进口替代已经结束,行业已经进入发力国际化阶段。在“走出去”的进程中,设备、材料供应商都有中国企业的身影。此外,锂电设备企业还应协同国内电池企业携手走向国际化,提升企业竞争力。

持续加大研发投入

赢合科技是动力电池智能化自动化设备行业龙头企业,也是首家具备提供动力电池智能化数字工厂整体解决方案能力的企业。在行业投资增速放缓的情况下,公司在去年11月迎来新的控股股东上海电气。

许毅表示,在引进上海电气的战略投资后,经过一年的磨合,公司发生了许多变化。随着新能源汽车行业的高速增长,锂电设备行业也水涨船高。在此过程中,公司必须要快速扩大研发和生产规模,抢占位置。

许毅称,锂电设备作为非标行业,企业对资金链的需求很大。近两年来许多中小企业被淘汰,首先是由于没办法承受因快速扩大规模而带来的资金链风险,其次是小企业不能够完全投入研发。“赢合科技以前也是这样走过来的,之前我们考虑的是今年如何运营,明年如何运营?但上海电气入股后,给了我们足够的支持,公司会在研发、生产管理、人才储备方面大力投入。现在我们至少要看未来五年的发展。”

10月23日,赢合科技发布三季度报告。公告显示,公司前三季度实现营业收入17.5亿元,同比增长26.7%,归属上市公司股东的净利润为2.8亿元,同比增长17.39%。报告期内,公司持续加大研发投入与技术创新,研发投入约占前三季度销售收入的8%。

据许毅介绍,锂电设备的技术迭代非常快,赢合科技每年的产品几乎都有技术革新。从研发上,公司目前正在研发如何更好匹配单机与整线。“原来公司从做单机逐渐到给客户交付整线。现在反过来又从整线倒推,如何将单机做得更稳定、效率更高从而更好匹配整线。”

许毅举例说,公司目前正在迅速提高自动化程度。“单机方面,我们给国外某客户提供的卷绕机,原来是单卷备料自动换料,需要半小时换一次料。去年我们推出的产品是3小时换一次料,现在可以做到6小时,未来要做到9小时。自动化程度越来越高,车间的人越来越少,车间环境也得到很大的改善。”在设备连接方面,过去公司有辊压机、分切机,现在公司交付的更多的是辊压分切一体机;过去用的是模切机、叠片机,现在交付的是叠片模切一体机。总体的要求就是人越来越少,自动化程度越来越高。如果未来可以做到无人化车间,电池产品的质量也将有很大提升。

“我经常跟我的团队讲,老大可以活下来,老二可以生存,老三会很危险,老四基本上没有机会。对于设备企业,我们要不断加大研发投入,加大生产规模,这就是为什么我们要引进上海电气作为战略平台和战略股东的原因。因为我们看到了,锂电设备行业对于技术门槛、资金门槛、管理门槛的要求正在变得越来越高。但我们必须要进门槛,不然就是死路一条。”许毅说。

聚焦A类客户

赢合科技在三季报中表示,受益于持续加大研发投入,加强一体化和集成化创新,公司锂电设备性能和品质持续提升,市场竞争力持续提升,客户结构及订单质量持续优化。前三季度与宁德时代、比亚迪、LG化学、盟固利、ATL、冠宇、中航锂电、国轩等国内外一流企业签订锂电设备订单,新签锂电订单合计超过30亿元。

为什么集中做头部客户?许毅称,实际上,产品并不是闭门造车所得,一定是在客户提出需求之后,设备厂想办法满足电池厂的定制。这种定制并不代表个性化,而是代表了技术迭代。她举例称,宁德时代向公司定制采用基材的4.5μ厚的涂布机,其他企业目前并不敢试水,一是因为研发周期长,二是对于批量化生产的综合考虑。虽然目前是特殊定制,但这是行业的发展方向和趋势,一旦市场成熟,很快会变成标准产品,在全行业推广并大批量使用。

据了解,作为锂电池制造过程中至关重要的环节,涂布直接影响着电芯的质量和一致性。经历了第一代单层涂布机后,赢合科技已相继迭代出第二代单层涂布机、二代双层挤压涂布机、全自动高速涂布机、全自动高速双层挤压涂布机等多系列产品。2020年上半年,公司新推出的1600mm宽幅涂布机,远超市场上1000mm的涂布宽幅,可以适用于4.5μ的基材,提供更高的烘箱加热效率,适应更大卷径的接带功能,新增的自动穿带装置,可节省30%至50%的穿带时间。

“一款产品的前期投入需要一到两年的专业团队研发才能成功。我们认为头部客户提出高需求、高要求,实际上是在引领行业发展。一个企业要有优秀的产品和研发,才能给客户提供的价值。而公司只有做出过硬的产品,才能在行业内站稳脚跟,公司才有生存空间。这也就是为什么赢合在研发上肆无忌惮地高投入,也更愿意和敢于与大客户合作的原因。”许毅称。

许毅表示,从动力电池厂的角度看,它的下游客户车厂对于产能、产值、批量化、稳定性要求都非常高,因此动力电池企业间的竞争也异常激烈。“从2018年开始,赢合科技对客户做出分级A+、A、B、C。现在,我们的客户只剩下A+和A,也就是全球前十大企业。因此,从整个销售体系而言,我们集中做全球前十大企业客户,我们也相信,资本市场的资金链和客户体系也一定聚焦于这些A类客户。”许毅说。

发力国际化

按照规律,优秀的汽车零部件供应商大多分“三步走”完成企业蜕变。第一步,立足国内,成为某个细分领域的佼佼者并完成进口替代;第二步,通过技术升级、品牌升级,进入海外客户供应序列;第三步,通过服务升级,在海外建立生产基地,成功成为跨国公司并深耕当地市场。

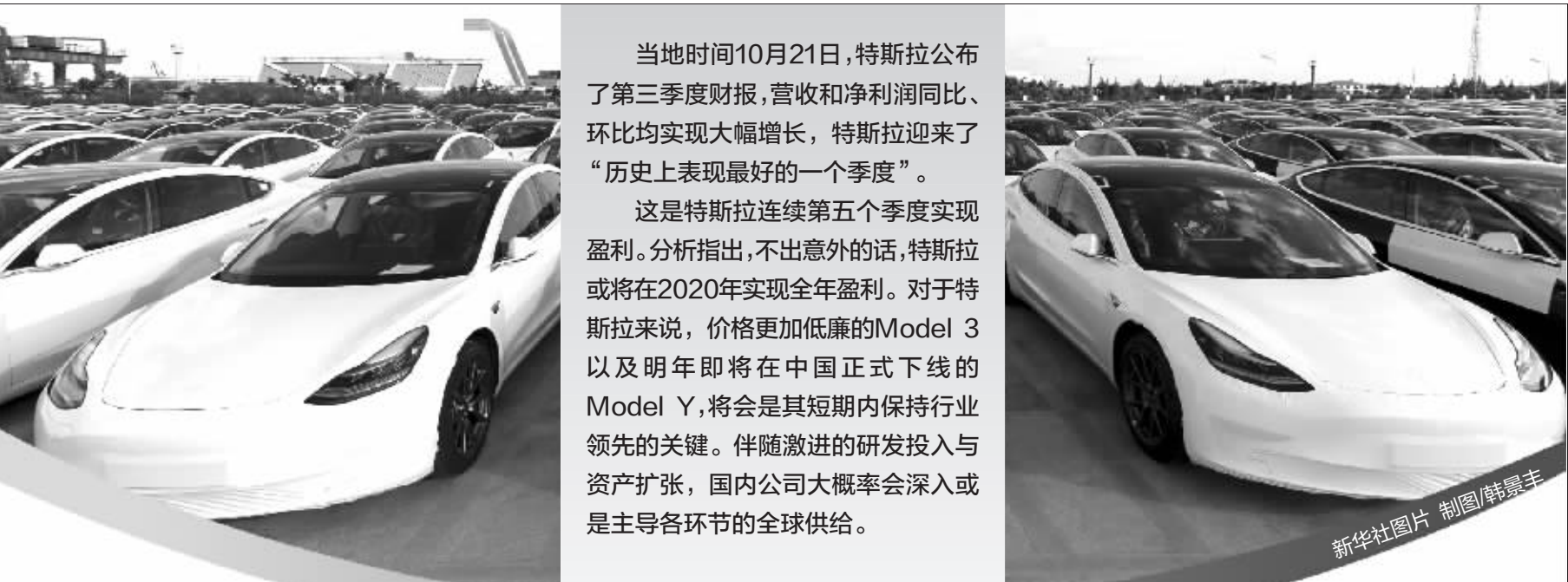
许毅认为,2018年以后,锂电设备行业已经基本实现进口替代,到2020年已经全面实现进口替代。现在,行业已经进入发力国际化的阶段。

赢合科技已经在这方面有所布局。目前,公司已借助上海电气旗下公司德国MANZ进一步深耕欧洲市场。公开资料显示,MANZ是德国高科技设备领域知名的上市公司,上海电气持有其19.67%的股权。在锂电设备领域,MANZ的模切、叠片、热复合设备全球领先,与赢合科技的锂电设备业务协同性较强。

“与MANZ的接洽可以分为几个阶段,初期MANZ可以帮助赢合的设备走向欧洲,在走向欧洲的同时,可以帮助我们‘啃’欧洲的各项标准,还可以帮助团队做安装调试特别是售后服务培训。”许毅表示,与德国MANZ进行深度合作后,更有机会发挥协同效用,联合深耕海外大客户,拓展欧洲的重要锂电企业以及海外的其他领域自动化设备客户。

在许毅看来,锂电设备行业走向国际化,与三大模块密不可分,一是要有明确的国际化目标,二是要有全球合作伙伴,三是具备坚实的技术力量和有竞争力的产品为国际客户带来价值。此外,锂电设备企业更应协同国内电池企业,携手走向国际化,提升中国企业的竞争力。

A06 公司新闻·汽车 Company



特斯拉或将迎来首个盈利财年

中国供应链将深入全球供给

□本报记者 崔小粟

连续第五个季度实现盈利

一步提升。报告期内,汽车业务收入76.11亿美元,同比增长42%, 环比增长47%;汽车业务营业利润率达27.7%,高于二季度的25.4%。

数据显示,特斯拉第三季度共生产14.50万辆汽车,同比增长51%,环比增长76%;交付13.96万辆汽车,同比增长44%,环比增长54%,再次创下新高。其中,Model 3和Model Y产量12.80万辆,同比增长60%,环比增长69%。Model 3和Model Y交付量12.43万辆,同比增长56%,环比增长55%。

维持今年交付50万辆汽车目标

大幅增长。特斯拉将实现这一目标的重要途径放在中国市场上。马斯克称,上海工厂的Model 3的产能已经增加至25万辆/年。“由于电池成本的降低以及在当地采购水平的提高,我们已经将Model 3的价格降至24.99万元人民币。”

东吴证券电新分析师认为,特斯拉第四季度销量增长主要来自:一是中国市场标准版Model 3降至25万元、长续航降价至31万元将带来满产满销,预计季度销量将突破5万辆;二是美国工厂Model Y产能爬坡,目

相关供应链有望迎来长周期增长

以及明年即将在中国正式下线的Model Y, 将会是其短期内保持行业领先的关键。

10月19日,特斯拉中国表示,其上海超级工厂正式启动整车出口业务,出口车辆为Model 3标准续航升级版,与供应中国市场的车型保持一致,出口地包括德国、法国、意大利、瑞士等十余个欧洲国家。

招商证券分析师游家训认为,未来五年欧洲新能源车的销量和渗透率会是一个不断提升的过程,相对应的动力电池的需求也会快速增长。伴随激进的研发投入与资产扩张,中国公司大概率会深入或是主导环节的全球供给。其中,在欧洲市场,中国中游优质企

业已经切入欧洲主流车企供应链。随着车企配套经验与材料体系的不断积累与完善,叠加中国企业在制造成本控制方面的优势,预计其竞争力将进一步加强,相关电池材料、电池、电气系统公司,有望迎来长周期增长。

华西证券分析师崔琰指出,特斯拉通过不断降本、不断降低车型售价维持产品竞争力。中国零部件供应商在具备稳定供应能力的同时成本优势突出,特斯拉海外工厂建设有序推进,供应链全球化程度提升,特斯拉中国供应商有望借机进入特斯拉全球配套体系。

汽车产业链重构为零部件企业带来新机遇

□本报记者 宋维东

在日前举行的2020中国汽车供应链大会上,与会人士表示,当前汽车产业链正加速重构,为零部件企业带来了新的发展机遇。特别在汽车“新四化”发展的重大机遇下,汽车产业链要紧紧围绕电动化、智能化创新发展,努力攻克核心技术,破解“卡脖子”难题,加速产业间跨界融合,抢抓发展机遇。

保障产业链安全

值得注意的是,中国汽车供应链大会的前身为“中国汽车零部件行业年会暨高峰论坛”。业内相关人士表示,今年活动名称的改变从某种程度上反映了我们对产业发展规律的认识和产业发展的能力有了本质提升。

汽车产业链纵向延伸长、跨界融合面宽。构建畅通安全的产业链、供应链是汽车产业发展的根基所在。

在中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长付炳锋看来,在电动化、智能化、网联化快速发展的今天,汽车零部件产业迎来了更为广阔的创新发展机遇。“我们有全球最大的汽车消费市场和较为完备的制造体系。当前,全球至少50%以上的汽车零部件制造与中国有关,世界上主要汽车零部件巨头均在华投资建厂。他们把中国视为立足亚洲乃至辐射全球的制造基地,大部分将研发及测试中心设在中国。整车技术集成在本地已经实现了同步开发,对零部件技术创新具有巨大的拉动作用。”

中国汽车工业协会副秘书长兼行业发展部部长李邵华表示,在规划发展研究过程中,非常关注产业链、供应链和汽车零部件产业的发展问题。从目前的发展情况看,零部件行业运行趋势和整个汽车行业是保持一致的,也进入到波动调整阶段。同时,产业链集群效应表现非常明显。

李邵华表示,当前行业的典型特征之一就是以大型整车企业为核心形成零部件的集聚区。各地方政府支持打造特色零部件产业集群,也是形成地区性产业良好的基础。当前,整个产业链、供应链已经具备了一定的垂直整合能力,尤其在今年年初新冠肺炎疫情的冲击下,我国汽车供应链显示出较强的稳定性,产业链抗风险能力进一步提升。

对于汽车产业链的构建,有业内人士表示,要完善和畅通产业链,保障产业链有足够的体量,能够真正地循环

也是中国汽车产业从跟跑到超越引领的历史机遇,将