

从“长账期”压缩到60天 车企承诺能否打破供应链困局

中经记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“一汽、东风、吉利、奇瑞、北汽、上汽、长城、江汽、蔚来、理想、零跑、小米汽车等17家主流汽车企业日前发表声明,承诺对供应商‘支付账期不超过60天’,这对公司回款周期上有什么积极影响?”“最近各大车企纷纷发布公告对于汽车零部件供应商的货款交付时间不超过60

供应商资金链或迎“松绑”

在产销规模不断扩大的同时,汽车行业的“内卷”现象也在持续加剧。

近年来,国内汽车行业始终保持着高速增长的态势。中国汽车工业协会数据显示,今年1至5月,汽车产销分别完成1282.6万辆和1274.8万辆,同比分别增长12.7%和10.9%。

记者注意到,在产销规模不断扩大的同时,汽车行业的“内卷”现象也在持续加剧,“价格战”如同一片乌云,始终笼罩在车企及其上下游企业头顶,给整个产业链带来了巨大的压力。不过,反对“内卷”的声音也此起彼伏,行业内对于如何打破这种困境的探讨越发热烈。

不久前,中国汽车工业协会、全国工商联汽车经销商商会等行业协会先后就反“内卷”发出相关的倡议。除此之外,工业和信息化部、商务部等政府部门也就相关话题进行发声。

记者注意到,6月1日,国务院发布修订的《保障中小企业款项支

“长账期”制约行业健康发展

过长的支付账期本质上是车企不合理占用供应商资金而缩减自身的经营成本,某种程度上滋长了过度的价格战。

“当前中国市场竞争激烈,即使是我们这样规模的公司,也面临很大的挑战。”大陆集团中国区相关负责人表示,“在大陆集团看来,目前整个汽车行业都深受价格战的负面影响,主机厂的降价、超长账期等措施都会将压力逐级传递给一级供应商、二级供应商,乃至整个供应链体系。供应商们的利润逐步缩减,甚至到了没有利润的地步,从而导致研发资源减少,创新乏力,行业进入一个恶性的循环。大陆集团倡导行业回归健康理性竞争,关注价值竞争,而非价格竞争。通过技术创新,提高产品的质量与安全性,为用户创造更大的价值。”

谈及中国汽车产业的健康可

持续,这对公司是否有利?”在汽车产业链中,车企“60天账期”承诺的话题始终保持着高热度。从上海证券交易所、深圳证券交易所的互动平台来看,众多投资者纷纷向供应链企业提出了上述类似的问题。

对于车企的“60天账期”承诺,一位不愿具名的汽车供应链企业的相关负责人告诉《中国经营报》记者,车企跟供应商相辅相成,都是汽

车行业的重要参与者。过往,车企的支付周期过长,对供应商造成的资金压力较大。“如今,我们看到各大车企纷纷将支付周期控制在60天以内,我们作为供应商,非常欣喜看到行业向好发展,‘卷质量而不是卷价格’。”

不过,关于车企“60天账期”承诺的话题,不少供应链领域企业则倾向于保持缄默。6月16日,国轩高

一定程度上有利于公司提高资金周转效率。

浙江世宝方面表示,公司关注到近期多家车企官宣贯彻60天以内的支付账期。公司认为此举将长期有利于现金流管理,提高资金周转效率。“公司将密切关注后续相关情况。”

浙江华远方面称,工信部发布的支持整车企业践行“支付账期不超过60天”承诺的政策,为汽车零部件行业带来了积极影响。这一政策的实施有望进一步缓解公司在采购原材料及技术研发方面的现金流压力,优化资金周转效率。公司将进一步优化内部资金管理机制,提升资金使用效率,以实现资金、研发和订单的良性循环,为公司的长期稳定发展奠定坚实基础。

对于公司与车企合作账期的相关问题,记者分别致电并致函骆驼股份、浙江华远、浙江世宝等汽车供

应链企业。6月17日,骆驼股份相关负责人表示,公司内部这几天事情较多,关于采访函目前还没有反馈。浙江华远相关负责人表示,会提醒董秘回复邮件。浙江世宝相关负责人则表示,看到邮件会回复的。但截至记者发稿,尚未收到上述企业的回复。

华鑫证券研报指出,此次改革有望缓解供应商资金压力,并推动行业从“价格战”向“价值战”转型。此前,汽车行业账期普遍较长,行业应付账款周转天数平均达182天,远超国际车企90天的水平,部分企业账期超240天,供应商需垫资6至12个月。“缩短账期能缓解供应商资金压力,提升资金周转效率,使其有更多资金投入研发生产,推动产业链升级。此次政策驱动下的账期改革,有望促使车企回归技术创新、供应链协同的良性竞争模式。”

特斯拉、蔚来等首次驶入县乡 高端新能源品牌加码下沉市场

中经记者 杨让晨 石英婧 上海报道

随着2025年新能源汽车下乡名单的公布,以特斯拉为代表的的新能源品牌正加速进入下沉市场。

6月15日,2025年全国新能源汽车下乡活动在江苏省如皋城北街道平园池村启动,这是该活动连续第5年在江苏举办首站活动。

《中国经营报》记者注意到,工业和信息化部、国家发展和改革委员会、农业农村部等五部门6月3日发布了《关于开展2025年新能源汽车下乡活动的通知》(工信厅通

下乡名单扩容

2025年的新能源汽车下乡活动和以往略有不同。

记者注意到,今年的新能源汽车下乡活动中,参与的车型首次突破100款,并且包括蔚来、特斯拉、阿维塔等品牌为首次入选,多家企业均对此次新能源汽车下乡予以响应。

以特斯拉为例,目前特斯拉在中国市场的两款车型Model 3和Model Y都入选了今年的名单。特斯拉方面在回应媒体采访时表示,这是考虑到下沉市场用户对购买特斯拉的需求,公司响应国家政策,为消费者提供尽可能的购车和用车便利。

装函(2025)219号)(以下简称《通知》),并公布新能源汽车下乡活动车型目录。

相较于2024年的99款车型,今年的新能源汽车下乡增加到124款,其中既有首次进入下乡名单的特斯拉、岚图、阿维塔等品牌,也有商用新能源汽车产品,并且车型的价格上限也有所提高,部分车型价格超出30万元。

今年的政策中还提及将推动车网互动技术在乡村地区应用,提升乡村绿色发展水平;落实车辆购置税、车船税减免等政策,鼓励车企丰富产品供给、提升服务水平,积极扩大新能源汽车乡村地区消费等。

惠誉评级亚太区企业评级董事杨菁告诉记者,中国农村市场购买力的差异较大,此次范围的扩大给农村消费者更多的选择空间,有利于促进新能源汽车的销售。“政策对于农村需求的支持,有利于引导中高端新能源车企加大对乡村地区充换电基础设施的投入,提升新能源汽车在农村地区补能的便利性,反过来促进城镇居民对于新能源汽车的选择。”

《通知》中还提到,要鼓励各类新能源汽车生产、销售、金融、充换电及售后服务等领域市场主体共同参与,结合以旧换新、县域充换电设施补短板等政策工具,定制“购车优惠+用能支持+服务保障”一体化促销方案。

中信证券相关研报认为,在政策支持下,农村市场对新能源汽车的接受度正在提升,纯电动小型乘用车、电动物流车、插混车型、燃料电池客车等类型将成为主要增长点。“随着充换电设施的完善和消费者认知度的提高,农村市场有望成为新能源汽车的重要增量市场。”

今年新能源汽车下乡的另一个特点则是车网互动、“车路云一体化”,加速构建绿色低碳、智能安全的乡村居民出行体系。

《通知》中提到,此次活动将推动车网互动技术在乡村地区应用,提升乡村绿色发展水平;与县域充换电设施补短板试点、智能网联汽车“车路云一体化”试点等工作形成协同效应,推动优质资

源向乡村地区倾斜。

杨菁告诉记者,车网互动是重新定义新能源汽车和电网关系的创新模式,目前城市层面也在做试点,对于农村地区的推广应用也只是在早期探索阶段。“对于农村市场来说,考虑V2G充放电设备的成本、车主对于V2G电池寿命和安全性的顾虑,推广的速度可能会慢

补能难题待解

尽管此次新能源汽车下乡活动释放出众多利好,但部分农村消费者仍对补能基础设施、补贴力度等有所顾虑。

居住在东部地区农村的王先生告诉记者,目前自己所在的村庄仅有十几个充电桩,担心购买新能源汽车后充电不太方便,“如果新能源汽车充电方便,比燃油车便宜,那在村里会很受欢迎”。另有西部地区的消费者表示,自己家位于山区,路况不佳,同时担心充电、续航等不能满足需求。

还有部分消费者表示,当前新能源汽车的功能大都满足城市消费者休闲需要,对于农村场景的考虑较少。

中国电动汽车充电基础设施促进联盟发布的数据显示,截至

2025年5月,联盟内成员单位总计上报公共充电桩408.3万台,其中直流充电桩189.5万台、交流充电桩218.7万台。从2024年6月至2025年5月,月均新增公共充电桩约8.6万台。

但目前公共充电桩的保有量仍然集中在中东部省市,具体来看,广东、浙江、江苏、上海、山东位列前五,西部地区中仅有四川进入前十。

杨菁告诉记者,新能源汽车在农村地区的普及确实需要考虑地域地貌特征。“在东南沿海平原地区,包括农村地区在内的市场新能源渗透率其实并不低。而中西部多山区、北方冬天气温偏低,脱离人口密集的城市,新能源汽车的续航与补能便利性仍存在一定短板,要进一步提升新能源渗透率可



6月10日起,17家主流车企相继发布声明,承诺供应商支付账期不超过60天。
夏治斌/摄影

账期承诺兑现仍存挑战

中银国际研报还进一步指出,即便账期已明确,何时计账、如何结算是关键。

虽然现在政策方向明朗,但大陆集团中国区相关负责人也告诉记者:“目前政策方向明确,其成效有赖于执行层面的有效落实配合。目前,行业内就具体落地执行还有很多问题尚未明确,例如是否使用商兑汇票等,这些问题均需要产业链上下各方的积极响应和配合。”

记者注意到,在17家车企的账期承诺中,只有上汽和北汽明确不使用商兑汇票变相延长账期。“车企账期承诺为行业带来了积极的信号,但也面临挑战。”中银国际研报指出,首先,旧有的账期惯性难以打破,此前部分车企维持超过170天的账期,且支付模式复杂,实际回款周期可能远超60天。其次,数字化转型和流程优化的实施难度较大,尤其对中小企业而言,短期内难以全面推进。

除此之外,中银国际研报还进一步指出,即便账期已明确,何时计账、如何结算是关键。“供应商与车企在‘交付之日起60天’与‘行业惯例合理约定’方面可能存在理解差异。”

梅松林称,车企“60天账期”承诺最大的执行障碍来自于现实可操作性。“突然从远大于60天的支付账期缩短到60天,这意味着堆积的庞大供应商欠款需要立即支付,这会对车企现金流管理形成极大挑战,很少车企能经受这样的资金压力测试。尽管行业主流车企基本上都承诺了60天支付账期,然而更现实的做法应该是分阶段实施到位:第一步立即解决大于120天的支付账期,再逐渐把支付账期缩短到90天,最后努力做到60天

的支付周期。”

江瀚称,从车企自身资金管理的角度看,缩短账期意味着车企需要更快地筹集和支付大量资金,这可能会给其现金流带来压力。在供应链协同方面,缩短账期要求供应链各环节更加紧密协作,确保信息流、物流和资金流的高效运转。行业惯性是最大的执行阻碍,因为长期以来形成的长账期模式已经深深嵌入企业的运营模式中,改变这一模式需要时间和成本。

“我们始终与各主机厂就账期安排、付款方式等保持深入的沟通。”对账期承诺,大陆集团中国区相关负责人称,“尽管近年来中国汽车市场保持增长态势,但在全球市场疲软的情况下,国内市场也不可避免受到波及。在此基础上若要实现60天付款,不使用商兑汇票,在执行层面上仍存一定的不确定性。此外,不排除部分主机厂可能以账期缩短为条件在未来采购中要求供应商进一步下探采购价格,这也会使目前严峻的价格战雪上加霜。”

谈及如何构建完善的监督机制以确保车企履行承诺,防止账期承诺流于形式,梅松林告诉记者,可考虑由行业协会牵头并监督,聘请第三方国际审计机构审核各车企的支付表现。

如何进一步推动汽车供应链形成新的良性资金循环模式?梅松林表示,与其让行政机构深度介入,参与监督管理企业,不如让市场透明机制发挥作用,如鼓励第三方机构独立公正评估企业运营的合规性,实际的支付账期、供应商满意度等,并将这些评估结果公之于众。