

动力电池企业账期达255天远超整车 行业“超长账期”顽疾待解

中经记者 方超 石英婧
上海报道

多家车企承诺“60天账期”后，兑现情况一直备受外界关注。

公开信息显示，7月9日，工业和信息化部开通“重点车企账期承诺线上问题（建议）反映窗口”，受理中小企业关于重点车企账期支付周期承诺和落实《保障中小企业款项支付条例》不力等问题的反映，协调相关方面推动解决。

在重点车企账期承诺引发外界持续关注的背后，电池厂商“超长账期”近期亦成为行业焦点。

日前有媒体报道，动力电池上市公司付款周期平均值为255天，超过整车厂，引发外界广泛关注。如公开信息显示，孚能科技、国轩高科、中创新航的付款周期分别为273天、282天、282天，但不少企业的收款周期却仅在百天左右。

“这应该跟行业有关。”日前，对于账期差形成原因，孚能科技投资者热线工作人员向《中国经营报》记者表示，受行业周期影响，“账期是正常波动的，它不是一个定值”。

对于动力电池企业“超长账期”现象，中国企业资本联盟副理事长柏文喜向记者表示，上述现象形成受行业竞争、商业惯例等多重因素影响，如作为新能源汽车核心零部件，动力电池企业在与上下游公司合作中“拥有较强话语权”。

不少上市公司账期差逼近200天

在车企先后“发声”后，不少动力电池企业近期却被“曝出”同样存在较长付款周期问题。

在新能源汽车行业日益高涨的“反内卷”呼声中，在行业扮演重要角色的车企与动力电池厂商陆续被外界置于“放大镜”下观察。

公开信息显示，从6月10日起，一汽、东风、吉利、上汽、奇瑞等17家重点车企先后发表声明，就“支付账期不超过60天”作出公开承诺，如上汽集团就宣布，其将供应商支付账期统一至60天内，并且不采用商业承兑汇票等增加供应商资金压力的结算方式。

在车企先后“发声”后，不少动力电池企业近期却被“曝出”同样存在较长付款周期问题，有些甚至超过知名主机厂。

据第一财经此前报道，其统计的8家动力电池上市公司，2024年收款周期平均为103天，付款周期平均值高达255天，中间相差152天，高出整车厂账期差值116天。其中，不少上市公司账期差逼近200天。

以中创新航为例，其2024年应收账款及应付票据周转天数达93天，而应付账款及应付票据周转天数则高达282天，账期差达189天。不仅如此，Wind数据显示，2024年，中创新航负债合计744.19

亿元，2023年则为590.43亿元，激增153.76亿元。

对于如何形成上述账期差、逆周期加杠杆等问题，记者日前致函中创新航方面，其相关负责人此后回复记者称：“目前因公司业务安排及信息发布规划，暂无法安排此次采访。”

无独有偶，A股动力电池上市公司国轩高科，也存在较长账期差。相关数据显示，2024年其应收账款及应付票据周转天数为152天，但应付账款及应付票据周转天数为282天，账期差值为130天。

值得注意的是，Wind还显示，2024年，国轩高科应收账款及应付账款达到168.34亿元，今年一季度进一步攀升至193.78亿元。对于如何平衡自身账期需求与上游中小供应商资金压力、应收票据及应收账款快速攀升的原因，记者日前致函国轩高科方面，但截至发稿，未获得进一步回复。

对于不同动力电池企业账期差值存在较大差异的现象，有动力电池行业人士向记者表示：“每个企业经营情况差别比较大，包括它的回款模式、回款周期等都不太一样。”该人士表示“不好直接比较”。

压缩账期亟待多方协同

在多家主机厂承诺“60天账期”的大背景下，动力电池企业是否会跟进呢？

作为新能源汽车核心零部件之一，动力电池产业链除了曝光度较高的电池厂商外，还存在诸多上下游细分赛道企业。

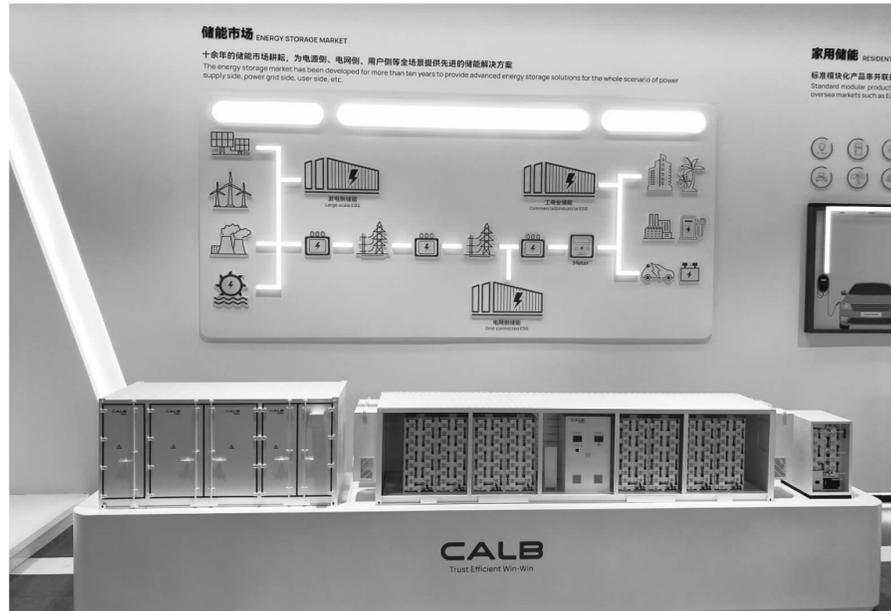
“动力电池产业链上游主要为矿产材料、电池材料。矿产材料主要包括锂矿、钴矿、镍矿、磷矿、铁矿、石墨矿等。”中商产业研究院信息显示，电池材料主要包括正极材料、负极材料、电解液、隔膜。中游为动力电池生产制造。

而除了材料企业外，在动力电池产业链中，还存在诸多锂电设备制造企业，如科创板首批上市企业瀚川智能，其业务就涉及小圆柱电池装配设备、大圆柱电池装配设

备、钢壳电池装配设备等。

相关数据显示，2024年，瀚川智能实现营收4.74亿元，同比下降64.61%；归属净利润为-11.03亿元，同比大幅下滑1204.76%；扣非净利润为-10.98亿元，同比下降775.94%。

“加强应收账款与存货管理，加速资产周转，改善现金流。”瀚川智能方面此前表示，对于异常应收账款，其成立由集团核心高管组成的应收账款催收小组，加强催收管理，建立销售回款及坏账绩效考核机制，加大对应收账款的回收力度，必要时以法律手段促进谈判，尽快收回相关账款。



近期，动力电池企业“超长账期”引发关注，其中中创新航2024年账期差达189天。图为中创新航旗下电池产品。

方超/摄影

记者注意到，动力电池行业账期问题由来已久。行业媒体高工锂电2015年的报道显示：“电池厂被客户拖欠账款严重，很多甚至成为根本没有办法收回的‘死账’。电池厂的遭遇也传导给了其上游供应商——材料厂。”该报道指出：“整条供应链资金极其紧张。”

对于动力电池企业超长账期形成的原因，或与动力电池企业

在新能源产业链中占据重要位置有关。柏文喜向记者表示，头部动力电池企业在与上下游企业合作中拥有较强话语权。“能够争取到更长的付款周期来优化自身现金流。”

除此之外，柏文喜进一步分析指出，动力电池企业超长账期的存在，与产业链层级分明、行业激烈竞争等因素息息相关。如在前者

方面，柏文喜指出，动力电池企业会将自身资金压力传导至Tier2中小材料供应商，而后者“往往处于弱势地位”。

尽管如此，也有行业人士向记者表示：“供应商占款，这是长期形成的，多长付款周期也是按照合同来的。”该行业人士同时强调：“按照合同付款就是很好的企业了。”

2024年总规模超1.9万亿元

汽车后市场企业抢滩新能源蓝海

中经记者 夏治斌 石英婧 上海报道

近些年来，在政策和市场等多重利好因素的驱动下，国内新能源汽车始终保持着高速增长的态势。中汽协数据显示，2025年上半年，我国新能源汽车产销量分别为696.8万辆和693.7万辆，同比分别增长41.4%和40.3%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的44.3%。

巨头竞相抢滩新能源后市场

记者注意到，天猫养车、京东养车等汽车后市场企业也在加速抢占战略高地，将新能源领域作为业务发展的核心方向，积极推动自身业务的转型升级。

“从宏观角度来看，我们坚定地认为新能源汽车的发展趋势是不可逆转的。市场数据也印证了这一点，近几个月来新能源汽车在新车销售中的占比已持续超过50%。”对于新能源汽车的发展大势和新能源车辆在后市场中的业务占比，孚创总经理兼董事刘霄直言，“然而，在汽车后市场业务中，新能源车辆的占比仍然较低，这主要是新能源车整体车龄较短所致。”

“我们企业选择主动布局。”面对新能源的发展大势，刘霄称，“发布新能源战略正是为了提前做好准备，在产品研发和服务升级方面抢占先机，引领门店更好地迎接行业变革。”

记者注意到，对于中国新能源汽车后市场整体规模预测，赛迪顾问

《中国经营报》记者注意到，随着新能源汽车保有量的快速攀升，其衍生的后市场也迎来前所未有的发展契机。日前，赛迪顾问发布的《中国新能源汽车后市场实现规模与质量双突破，进入黄金发展周期（先进制造观察第6期）》显示，2024年中国新能源汽车后市场总规模超过1.9万亿元，新兴领域成长迅速，出行共享、汽车文化等衍生服务初具规模。

点推出的空调系统和冷却系统服务项目，无论是产品配置还是服务流程，都针对新能源汽车特点进行了专项优化。”

在新能源汽车的检测中，电池检测至关重要。魏敏菁称，他们去年就启动了电池检测的阶段性探索工作。目前已经开发出多个等级的电池检测套餐，并与行业协会合作开展了专业技师培训。通过系统培训认证的技师，现在可以在试点门店为客户提供专业的电池检测服务。

实际上，途虎养车也在加速布局新能源汽车领域，其相关负责人称，途虎目前具备新能源车的所有维保服务能力，在换轮胎、三膜、洗美等这些传统的项目，以及三电（包括电池、电机、电控）上都有新的探索。“途虎养车作为中国最大第三方维保服务平台，拥有深耕14年的行业经验，必将在油电兼修的时代，叠加传统4S店体系退潮的行业变化下成为最大

一场激烈的“卡位赛”已在汽车后市场拉开帷幕，各方势力都在加速布局该赛道。不久前，面对新能源汽车的蓬勃发展的势头，孚创对外发布美孚1号车养护新能源战略。“当前，消费者对电池性能普遍存在担忧，包括电池续航焦虑、使用寿命和健康状况等问题。针对这些痛点，我们自去年起就开启系统性探索。”孚创常务副总经理兼消费者业务总经理魏敏菁说道。

途虎养车相关负责人表示，这几年，中国新能源汽车高速发展，形成千万亿级市场。2024年中国新能源产销分别达1288.8万辆和1286.6万辆，市场渗透率突破40.9%，其中新能源乘用车渗透率连续多月突破50%。“在此背景下，新能源维修保养市场需求也在扩大，按照主机厂常见的8年/15万公里质保期，2025年起将迎来集中到期，预计到2027年将进入‘出保高峰期’。”

上述途虎养车负责人还告诉记者，他们形成“检测—维修—衍生服务”闭环。“我们推出‘三电云检’服务，通过VIN码生成电池报告，吸引用户到店。我们也覆盖了电池、电机、电控系统维修，与蜂巢、亿纬锂能等16家电池厂商合作保内维修。2024年初，其上线了新能源汽车充电业务，截至年底，已整合国内头部充电桩供应商，累计接入7万座电站，覆盖全国342个城市。”

记者了解到，除了服务逐渐完善之外，途虎养车在人才储备上也下了功夫，其通过校企合作与超135所院校共建产教融合基地，每年培养超1200名新能源技师，确保技术人才储备。目前，接受新能源车技术培训的技师超4000人，具备低压电工认证的技师超过800人。新能源技师人才还将帮助线下7000家门店进一步推广技术，服务更多有需求的新能源用户。

的受益者。”

魏敏菁也告诉记者，当前汽车后市场的核心痛点，在于产业链各环节对新能源养护的认知尚未形成共识。“在生态共建过程中，大家可以围绕专业共建，（行业参与的）每一方都把专业精神贯穿到生态建设的环节中去。下一个五年，我们要推动全域专业主义的实现。”

值得一提的是，在标准制定上，美孚1号车养护宣布正式与中国汽车维修行业协会携手，联合制定首个关于“电动汽车油液产品服务规范”的团体标准。据悉，该标准的出台将首次明确新能源车油液产品养护的标准化操作流程，为新能源汽车售后服务市场规范奠定基础。

记者了解到，在新能源领域，美孚1号车养护自2024年便按照“两步走”战略推进。魏敏菁称：“第一步，我们首推专为混

针对行业痛点打出“组合拳”

“技术标准体系滞后且覆盖不全。新能源汽车，特别是动力电池的检测评估、维修保养、梯次利用及回收拆解等核心环节，尚未形成统一、权威且覆盖全生命周期的国家及行业技术标准规范体系。”对新能源汽车后市场标准，赛迪顾问称，“核心零部件（如电池、电机、电控）的维修技术门槛高，专用诊断与维修设备普及率低、购置成本高。同时，动力电池健康状态评估、安全性能判定以及新能源汽车二手车残值评估缺乏科学、透明、公认的标准和方法，严重制约后市场服务的规范化、专业化和规模化发展，影响消费者信心和市場流通效率。”

魏敏菁也告诉记者，当前汽车后市场的核心痛点，在于产业链各环节对新能源养护的认知尚未形成共识。“在生态共建过程中，大家可以围绕专业共建，（行业参与的）每一方都把专业精神贯穿到生态建设的环节中去。下一个五年，我们要推动全域专业主义的实现。”

值得一提的是，在标准制定上，美孚1号车养护宣布正式与中国汽车维修行业协会携手，联合制定首个关于“电动汽车油液产品服务规范”的团体标准。据悉，该标准的出台将首次明确新能源车油液产品养护的标准化操作流程，为新能源汽车售后服务市场规范奠定基础。

记者了解到，在新能源领域，美孚1号车养护自2024年便按照“两步走”战略推进。魏敏菁称：“第一步，我们首推专为混动车量身定制的养护方案并进行升级，使其更贴合新能源汽车的性能需求，该方案也成为我们的核心项目。第二步，我们会推广到千家门店。”

谈及美孚1号车养护自2024年起开启的系统性探索，魏敏菁表示：“在检测标准方面，我们以传统燃油车30项检测项目为基础，专为新能源汽车开发了33个检测项目，重点覆盖新能源车的关键部件。今年，我们计划在此检测体系之上，进一步增加专项检测内容。”

途虎负责人告诉记者，针对新能源用户，他们率先在平台推出了混动专用机油的产品，并发布《新能源汽车发动机油品质标准》。目前壳牌、嘉实多、胜牌、霍尼韦尔、驾驰等品牌均在途虎平台推出了各种黏度的混动机油系列，2024年混动机油销量同比增长超过270%。

“我们坚信新能源车后市场具有巨大潜力。消费者对便捷服务和可信賴的维保渠道需求是长期存在的。当前主机厂的封闭模式能否持续，关键要看能否满足消费者对多元化、个性化服务的需求。”刘霄表示。

途虎相关负责人表示，公司在布局新能源市场的同时也在完善燃油车市场，2024年全国机动车保有量达3.53亿辆，公司通过“油电兼修”模式，既能服务老车主换轮胎、做保养，又能提前锁定新能源车未来维修需求，最大化利用全国7000家门店网络，占据行业龙头地位。