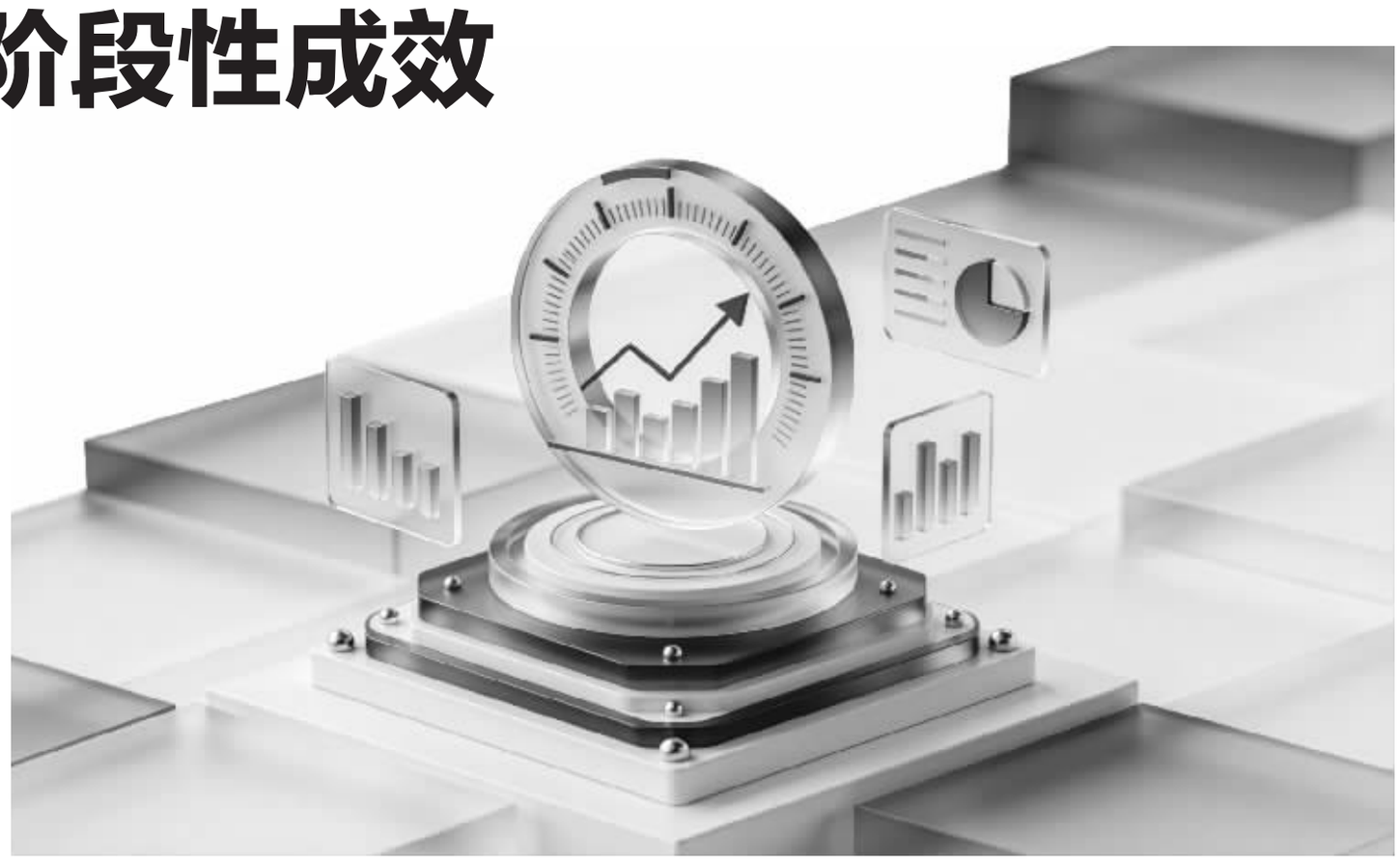
整车企业60天账期迎来年度大考 治理取得阶段性成效

11月16日，中国汽车工业协会宣布，受工业和信息化部委托，启动对17家重点整车企业2026年度供应商账款支付专项评估。一年半前，17家重点车企公开作出供应商账期不超过60天的履约承诺，如今这项行业承诺正式进入第三方凭证核验阶段。中汽协此前调研显示，上述车企平均账期已降至54天，较上年同期缩短约10天。

业内人士指出，本次评估以合同、验收单据、支付凭证等原始资料作为核查依据，既是对车企履约情况的一次全面检验，也关乎汽车零部件供应链整体现金流稳定。记者在调研中发现，账期治理已经取得阶段性成效，在产业链实践中，一级供应商回款确定性得到提升，政策红利在供应链不同层级之间呈现分化特征。

● 殷浩楠 龚梦泽



视觉中国图片

压实账款支付制度要求

2025年6月，17家重点车企共同作出承诺，对供应商账款账期不超过60天。在此之前，行业实践中，账期的实际执行往往受验收流程、对账时点、支付工具等多重因素影响。部分场景下，货物交付后验收流程延后、集中对账周期拉长、部分零部件需等待整车下线验证等情况，会造成合同约定账期与实际回款周期出现偏差。

为厘清执行标准，2026年9月，工信部、市场监管总局印发《关于推动汽车企业规范供应商账款支付 优化账期管理的通知》，对汽车行业账款支付关键环节作出细化规范，这也是本次年度评估的主要政策依据。通知明确，生产性物料应当在约定送达后1个工作日内完成接收，接收后3个工作日内完成验收，逾期未开展验收可视为验收合格；确需装车验证的零部件，车辆下线检验工作需在5个工作日内完成。对于连续供货模式，企业可协商开展集中对账，但自供货周期中点至完成支付的总时长不得超过60天，明确账期起算以验收合格之日为基准。

在支付方式层面，通知提出，不得强制中小企业接受商业汇票等非现金支付工具，不得以支付工具变更变相延长付款周期。对中小企业货款，倡导验收合格后30天内完成支付，最长支付期限不超过60天；合同未对支付方式予以约定的，应当优先采用现金支付。针对定价尚未最终确定的供货业务，设置先行支付机制：连续供货可参照生效合同单价先行支付不低于90%货款，非连续供货参照行业或定点开发价格先行支付不低于70%货款，待最终定价完成后再做价款多退少补。

按照评估工作安排，主管单位将对每家车企随机抽取不少于15家供应商开展核查，对合同文本、验收单据、对账记录、发票、支付凭证开展交叉比对。各车企需于2027年1月31日前报送2026年度账款支付情况报告。评估结果将对外公开，对账款规模较大、存在故意拖延支付、相关投诉较为集中的企业，工信部将会同有关部门开展约谈，督促企业落实整改。

一级供应商获得感较强

从行业监测数据看，账期治理已经取得阶段性成效。中汽协此前的调研数据显示，17家重点车企平均账期约54天；其中4家车企账期控制在50天以内，5家企业现金支付占比超过50%，2家企业现金支付占比高于70%。15家企业主要采用现金、银行承兑汇票开展结算，仅2家企业仍使用应付账款电子凭证，并且已作出逐步调整的相关承诺。

政策红利在供应链不同层级之间呈现分化特征。直接面向整车企业供货的一级零部件供应商，能够较为充分地享受到账期压缩带来的现金流改善。福耀集团相关负责人此前对外表示，广汽集团对其业务执行不超过60天的账期，并且全部采用现金结算，一级供应商回款确定性得到提升。

不过，记者调研发现，政策效应向二、三级配套企业传导过程中仍存在一定阻滞。零部件企业海泰科反馈，其约85%订单来源于一级供应商，仅10%业务直接对接整车厂。在60天账期相关政策落地之后，企业实际回款周期改善尚不明显。部分一级供应商受自身经营压力影响，仍然延续原有付款周期，上游中小配套企业依旧需要通过票据贴现、短期融资等方式维持生产经营资金周转。

此外，记者在调研时发现，个别整车企业以账期优化为商务谈判条件，向供应商提出降价诉求。账期缩短带来的现金流改善，有可能被产品价格调整部分对冲，一定程度削弱零部件企业的实际获益。

同时，需要厘清一组行业常见的数据误区：中汽协统计的账期，是以验收合格时点为起点、到实际完成付款的业务履约周期；而上市公司财报披露的应付账款周转天数，是通过应付账款、应付票据与营业成本测算得出的财务指标，统计口径、统计范围存在显著差异，二者不宜直接对比。这也体现了本次核查的价值，跳出财务报表的推演计算，以业务原始凭证还原真实账款履约水平。

构建常态化、多层次治理体系

本次专项评估，是国内汽车行业针对重点整车企业账款支付开展的一次系统性年度核验。业内人士指出，汽车供应链账款治理，不能完全依靠年度专项核查，需要构建常态化、多层次的治理体系。

“年度评估只是治理起点。”中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳在接受记者采访时表示，一方面后续应当适度拓展监管覆盖范围，把更多规模以上整车企业纳入规范体系；另一方面，账期规范化也倒逼车企改变无偿占用上游资金的模式，车企要向内做好库存与资金精细化管理，把制度约束转化为自身运营效率，不能把资金成本继续转移给供应链。

业内普遍认为，汽车产业的竞争力建立在产业链共生共荣的基础之上，整车企业市场竞争带来的成本压力，不宜过多转嫁给上游零部件配套企业。

汽车改装管理办法公开征求意见

官方改装率先探索 权责仍待细化

● 殷浩楠 龚梦泽

工业和信息化部近日起草了《汽车改装管理办法（征求意见稿）》，向社会公开征求意见，意见反馈截止至12月12日。工信部起草说明援引行业调查数据称，2025年国内汽车改装市场规模突破1500亿元，同比增长20%。伴随市场持续扩容，行业长期缺乏统一分类标准与配套管理体系，这份文件是国家层面首份系统性规范汽车改装领域的政策文件。

中国证券报记者近日走访北京五方天雅汽车服务园区多家改装门店调研发现，现阶段门店经营仍以车身改色为主，市场最为关切轮毂规格调整的合规边界，同时普遍关注存量改装车辆年检衔接、改装后保险定价与事故责任划分等问题。

征求意见稿将改装项目划分为两类共四十三项，其中一类二十九项、二类十四项，十六项需办理变更备案。一类改装可由车主自行或委托企业实施；二类改装对实施主体设置更高门槛，须取得整车或进口车供应主体授权，政策适用对象限定为非营运小微型载客汽车。

门店期待操作标准

在这份征求意见稿出台前，汽车改装市场已经出现多种经营方式。以车企官方改装为例，北京越野推出BJ40官方改装套件，长城炮系列、坦克系列也曾推出共创改装车型；民间改装方面，车主会把车辆交给改装店施工，或自行购买配件安装。

轮毂改装是门店最期待新规明确的项目。现行规则允许更换轮毂样式，但擅自改变轮胎规格、车辆登记技术参数，可能被要求恢复原状并接受处罚。征求意见稿把轮胎、轮毂规格调整列入二类改装项目，提出可以在一定范围内调整，轮胎还需符合车辆设计要求，改装后要办理变更备案。

改装店主关心的，正是这个“范围”。走访中，有受访店主提到锻造轮毂、负值轮毂和越野轮毂等产品，表示市场上有相关需求。若新规明确改装尺寸、检测条件和备案办法，才有机会通过正规渠道销售和安装。至于哪些规格可以改、是否涉及不同车型的差异，还有待政策给出具体的操作标准。

已经改过轮毂的车辆如何处理，也是门店反复提到的问题。门店关注新规实施后，这些车辆能否补办备案、此前的处理状态能否解除、年检周期能否恢复。

改装企业资质及保险等细则受关注

在征求意见稿中，轮毂规格调整被列为二类改装，门店能否承接这类业务，首先取决于授权和资质。征求意见稿提出，二类改装由获得汽车生产企业或进口汽车供应企业授权的改装企业实施，并对企业的维修经营备案、场地设备、技术人员、质量管理、零部件追溯和售后服务等提出要求。文件还涉及改装检验、档案留存和信息平台管理，企业要进入这一领域，需要弄清楚的不只是申请授权的流程，还包括如何达到相关要求。

一位改装厂负责人告诉中国证券报记者，门店目前最想知道改装厂资质如何审核、申请门槛有多高。企业改装完成后能否按照统一方案集中送检，检测标准怎么制定，车辆备案如何办理，这也都关系到后续接单情况。征求意见稿提出了分类管理和备案要求，但具体操作细则还有待进一步明确。

保险是另一项直接关系车主用车成本的问题。征求意见稿提出，保险机构应结合车辆改装情况合理核定保费。但车辆完成改装和备案后保费是否会上调，目前还没有明确的定价办法。改装部件影响车辆性能后，发生事故时车企、改装企业和车主如何划分责任，也需要进一步明确。

部分受访改装厂负责人认为，这项办法将给有改装需求的人明确合规的改车方式，也让相关活动更便于管理，未来还要看授权企业如何准入、老车如何办理、检测和保险怎样衔接等。

从采购走向共创 车企电池协作开创新范式

● 本报记者 龚梦泽

伴随国内电池制造能力整体走向成熟，动力电池的采购关系正在被重新书写。行业逐步跳出传统采购模式，车企把电池纳入自研序列，从标准定义、过程管控到资本绑定，层层向电芯环节延伸。

近日，记者实地走访中创新航生产基地小米龙甲电池产线，近距离观察这套由车企主导定义、电池厂商负责落地制造的新型量产体系。过去动力电池长期是整车成本占比最高的核心部件，传统模式下车企大多只是采购方，电芯制造、原材料工艺数据掌握在电池厂商手中。随着欣旺达、中创新航等电池企业制造能力快速成熟，小米汽车、理想汽车等整车企业不再局限于简单买电芯，而是通过联合定义、派驻管控、资本纽带等方式深度绑定电池伙伴，探索“车企定标准、电池厂做制造”的分工新模式。车企基于必要性与可行性的产业链重构，正在改写新能源汽车产业的技术迭代节奏。

新分工模式走向量产验证

换防尘服、穿鞋套、过风淋，做完静电检测，记者才被允许靠近产线。隔着观察窗，涂布机正以均匀的面密度把浆料涂覆在集流体上，辊压工序以近百吨压力把极片厚度波动控制在±2微米之内，高速卷绕的极片在CCD相机下一闪而过。车间入口的显示屏上，温湿度与洁净等级数字实时跳动。这条电芯产线整体达到十万级洁净度，重点工序达到万级。按行业通行标准，万级的空气洁净程度已接近普通外科手术室，目的是不让微米级金属粉尘落进电芯内部，埋下微短路与热失控的隐患。

小米汽车相关负责人告诉中国证券报记者，原材料入厂需经过400多项检测，还要经过5级除磁。涂布、辊压、切叠、装配等核心工序全部执行100%全检，X-ray与AI判定结合CT成像，逐颗识别极耳翻折、内部异物、极片错位。“做一块好电池不难，难的是让上百万块电池都一样好。”现场工程师的这句话，被写进了这条全流程共设8000多个质量管控点的制造产线。

与常规代工模式拉开差距的，还在于产线之外的组织安排。按行业惯例，整车厂通常只管到一级供应商，材料、隔膜等二三级环节难以看清。小米汽车设立了“影子工厂”机制，派驻同步工程与工业化团队，与合作伙伴的工艺、设备、生产、质量部门一一对应；同时把包含12个模块的QMS质量管理体系向各级供应商导入，把质量要求一直落到异物管控、不合格品管理、设备维护这些日常动作上。小米汽车副总裁李肖爽将这套逻辑概括为三句话：标准小米定、过程小米盯、质量小米担。

今年9月，小米汽车推出龙甲电池安心保障计划，对首任非营运车主承诺，因原厂电池质量原因导致自燃并达到报废条件的，补偿同等配置新车；因电池碰撞或底盘剐蹭导致起火、车辆达到报废条件的，补偿车损险保单额与保险实际赔付金额的差额。把电池的最终责任写进对用户的承诺，意味着质量压力必须先行传导至上游的每一级供应商。这套“车企定标准、电池厂做制造”的分工模式，已经从方案概念走向大规模量产验证。

上下游协同共进

业内人士表示，动力电池占新能源整车成本三成至五成，同时直接决定安全、续航与快充体验。今年以来，部分动力电池原材料价格大幅波动，成本可控、供应可控成为整车企业的现实考量。成本与安全两端的权重，决定了电池难以始终作为一个封闭环节交由外部主导。

值得一提的是，部分厂商承接的订单已从零散配套升级为整车平台级定点，“电芯直供+车企自主组装PACK”成为主流路径，小米龙甲电池高配车型的76kWh三元电池即由中创新航配套。资本层面的绑定同步落地。10月底，欣旺达公告称，小米旗下瀚星创业投资以17亿元增资欣旺达动力，持股5.34%，成为第三大股东；此前理想汽车以26.5亿元增资欣旺达动力，位列第二大股东。

订单、股权、产线三条线同时拧紧，车企拿到的不只是价格，还有产品定义权与全链路制造数据。

需要指出的是，这并不意味着整车厂要集体下场自建电芯厂。理想汽车联合创始人、总裁兼总工程师马东辉此前接受中国证券报记者采访时表示，自研和自制不能直接画上等号，车企不必陷入“全自研自制”或是“全部外购”的二元对立：PACK电池包坚持自研自制，电芯完成材料、结构、方案层面的自研，规模化生产环节交由具备工艺积累的合作伙伴代工。“打通底层数据，目的就是守住安全与质量底线。”

可以看到，行业格局的确在形成第三种答案：既非全栈自建模式，也非传统采购模式，而是“车企主导产品定义、专业化企业负责制造”的混合协作。对车企而言，电池从采购件变为自研序列中的一环，风险可以前置识别，责任主体得以清晰；对电池企业而言，绑定整车平台意味着产能有了确定性出口，终端场景数据也能反哺材料与结构设计。当标准、数据与工艺分工被重新划线，产业链的利润分配与技术迭代节奏，也将随之改写。



视觉中国图片