

在政府相关部门整治汽车行业“内卷式”的竞争背景下,各车企率先从解决供应商账期问题入手“反内卷”,推动上下游关系重构。6月10日晚,中国一汽、东风汽车、广汽集团、赛力斯集团等车企相继宣布,对供应商的支付账期不超过60天。6月11日,比亚迪汽车、奇瑞汽车、小鹏汽车等多家车企跟进。这场集体行动,被视为汽车行业对供应链乱象的“亮剑”,也是对国家新规的积极响应。



剑指“价格战”!车企相继承诺“60天付款”

业内:或将成为汽车产业从“零和博弈”到“共生共赢”的转折点

魏银科 张雪 济南报道

主流车企纷纷承诺“60天付款”

在汽车行业“反内卷”背景下,众多车企开始破除上游供应商痛点。6月10日晚开始,中国一汽、东风汽车、广汽集团和赛力斯集团相继发声,承诺将供应商支付账期压缩至60天以内,意在通过实际行动,维护市场经济秩序健康稳定。

其中,东风汽车表示,将全面统一供应商账期至60天内,致力于推动上下游形成更高效的资金循环机制,强化产业协作基础。

中国一汽则宣布,将“60天付款”作为所属各单位的统一付款期限管理要求,同时加强资金监督与流程控制,以保障执行效果。

广汽集团方面也表示,将坚持不超过60天的付款账期政策,助力供应链稳定运行,携手上下游共同实现高质量发展目标。

赛力斯相关人士称,始终按照合同约定支付货款,正常账期为60天,实现主机厂与供应商之间的共赢合作。

此后,吉利汽车宣布,将旗下各品牌供应商账期统一压缩至60天以内,进一步提升产业链资金周转效率,稳定产业链运作,推动整个行业健康发展。

同样作出承诺的还有长安汽车,涵盖旗下长安启源、长安凯程、深蓝汽车、阿维塔等品牌,表示将统一执行60天付款账期,以履行央企社会责任,缓解中小企业的资金压力,推动供应链高效协同运行。

6月11日,比亚迪、奇瑞、小鹏、长城、北汽、小米汽车、零跑等自主品牌纷纷加入承诺行列。截至记者发稿,已有17家重点汽车生产企业作出“账期不超过60天”的承诺。

此次多家车企的行动,与《保障中小企业款项支付条例》(2025年修订版)的落地实施密切相关。该新规于2025年6月1日正式施行,核心内容包括明确60日支付期限、禁止强制接受商业汇票等非现金支付方式、强化协同监管体系等,旨在解决中小型企业账款拖欠问题,优化营商环境。

价格战愈演愈烈 行业利润率持续走低

众车企作出“账期”承诺的背后,是日趋白热化的价格战。2024年,价格战致使行业直接损失1380亿元,行业利润大幅下滑至4623亿元,同比下降8%,利润率仅为4.3%;而在2021年,这一利润率还是6.1%。

进入2025年,价格战的战火仍在熊熊燃烧。5月,头部车企掀起的大幅度降价潮,引得众多



企业纷纷跟进。

中国贸促会汽车分会会长王侠发布了一组令人担忧的数据:据不完全统计,2024年国内车市降价车型200多款,2025年前4个月降价车型已达60多款。刚刚过去的5月,情况进一步加剧,在头部车企大范围、大幅度降价带动下,多家车企跟进效仿,降价车型达百余款之多,降价幅度最高超5万元,甚至出现了好久不见的3万元级的车价。

数据显示,去年我国汽车产销量双双突破3100万辆。其中,新能源汽车年产销量首次突破1000万辆。虽然汽车产销量创出新高,但汽车行业利润率从2017年的7.8%降至2024年的4.3%。今年这一情况也未能好转,1-4月份,汽车行业销售利润率下滑至4.1%。

在产销量实现双位数增长的繁荣表象下,行业结构性矛盾愈发凸显——众多整车企业正面临盈利能力持续承压困境,部分经销商甚至陷入“量增利减”局面。这种产销量增长与盈利能力下降的背离现象,清晰表明行业发展处于不健康状态。

国家统计局的数据显示,2024年新车市场零售累计损失近2000亿元。4月末全国规模以上工业企业应收账款平均回收期为70.3天,同比增加4天,汽车行业情况尤为严峻。

车企成本转嫁 导致恶性循环

在成本压力下,部分整车厂将压力向上游传导:一方面强制供应商降价,另一方面通过拉长账期转嫁资金压力。

据比亚迪集团品牌及公关处总经理李云飞5月30日在微博发布的相关数据,2024年比亚迪向上游供应商付款的平均周期为127天,应付账款占营收的比例为31%,而上汽集团的这两项数据为164天、38%,吉利控股为127天、32%(2024年度审计

报告数据),赛力斯为166天、47%,长城汽车为163天,长安汽车为205天,理想和蔚来分别是165天和195天。

这种“以规模换利润、以账期换成本”的模式,导致中小企业面临严峻的现金流困境。上游零部件企业不得不通过融资维持运营,融资成本进一步侵蚀利润,形成“整车厂压价——供应商负债——质量隐患增加”的恶性循环,甚至威胁产业链安全。

中国钢铁工业协会曾发文直指汽车企业“内卷”价格战,对上游原料供应商造成巨大压力,其中就提到账期长的问题。部分汽车企业依托自身供应链金融平台,延迟支付货款,把融资压力和成本转嫁给上游供应商,不断拉长供应商账期,导致钢厂资金压力倍增。

相关部门发声 叫停“内卷式”竞争

5月23日以来的新一轮“价格战”,引发了行业恐慌。中国汽车工业协会于5月30日发出倡议,支持企业通过正常方式参与市场竞争,坚决反对无底线的“价格战”。工业和信息化部也表态支持该倡议,并提到将加大对汽车行业“内卷式”竞争的整治力度,采取必要的监管措施。

在这样的背景下,车企统一支付账期的行动,可以看作是对“反内卷”行动的积极响应。对于供应商而言,这无疑是一个巨大的利好消息。60天以内的支付账期,将大大缓解供应商的资金压力,使其能更及时地获得资金,用于生产、研发和运营,从而稳定企业的发展。

这一举措也增强了供应商与车企之间的合作信心。当供应商看到车企能够及时支付货款时,他们会更加愿意与车企保持长期稳定的合作关系,甚至会加大对车企的支持力度,提供更优质的产品和服务。

缩短支付账期,也有助于提

升中国汽车产业在国际市场的竞争力。

在国际市场上,欧美等成熟汽车市场的车企,应付账款周转天数通常控制在60天到90天之间。通过缩短支付账期,中国汽车产业将能更好地与国际接轨,提升在全球产业链中的地位。

对于车企做出“60天支付账期”的承诺,业内自然是拍手称快,但也有不少声音关注这一承诺如何落地,以及能否真正解决账期拖欠的难题。

同济大学教授韩志玉表示:“实际上给供应商付款是一个很复杂的过程,中间有许多可以卡供应商的节点。只承诺60天账期还不够,还需要承诺整个验收-开票-支付过程的节点时间,即供应商能真正拿到货款的‘账期’时间。”

从“零和博弈”到“共生共赢”

在业内人士看来,多家大型车企集体官宣将账期统一至60天内,为深陷价格战泥潭的中国汽车市场注入了一针强心剂。

中国汽车工业协会原常务副会长董扬表示,此举将有效限制车企通过拖欠供应商款项来维持低价竞争的能力,推动行业回归理性发展。

此次行动也标志着汽车行业供应链管理理念的重大转变。从中国一汽的数字化管控到东风汽车的“链长”作用发挥,车企正在探索建立更加健康的产业生态。

这场始于6月10日晚的集体承诺,或将成为中国汽车产业从“零和博弈”到“共生共赢”的重要转折点。

“供应商账期不超过60天,在全球汽车产业范围内属于领先水平。”同济大学汽车学院教授朱西产表示,希望我国汽车企业遵守承诺,打造更加公平、有序、健康的市场环境,实现产业链互利共赢,从而推动中国汽车产业高质量可持续发展。

近日,某车企率先发起大幅降价活动,多家企业跟进效仿,引发新一轮“价格战”恐慌。

中国汽车工业协会、工业和信息化部等相继发声,明确反对这场无序的“价格战”。有人不解:降价是企业自愿的,消费者还能得实惠,为何要反对?

当然,车企通过创新提质、降本增效带来价格下降是正常市场现象,也让消费者受益,应当鼓励支持。但无序的“价格战”,不利于汽车产业健康可持续发展,也终将损害消费者权益。

从产业端看,汽车行业经不起“价格战”折腾。数据显示,去年我国汽车产销量创历史新高,然而汽车行业利润率仅为4.3%,不及2023年同期水平,也低于整个下游工业利润率。降价虽带来短期销量增长,却导致目前汽车行业利润率下降至不足4%的低水平。

汽车产业链条长,围绕整车制造,向上是原材料供应、零部件生产、技术研发等环节,向下延伸至销售、维修等领域。整个行业牵一发而动全身,无序“价格战”挤压链上各环节利润空间,给整条产业链带来冲击,广大从业者面临收入下降的风险。

从消费端看,无序“价格战”也会让消费者受损。

俗话说,“羊毛出在羊身上”。当利润被一再压减,不排除个别企业经营困难时,可能铤而走险:将板材、零部件的标准放低,售后服务开始敷衍,维修保养逐渐糊弄……这样做,将对产品的安全、质量、服务产生恶劣影响,严重侵害消费者权益。

从长远看,打“价格战”这种“内卷式”竞争,没有出路,更没有未来。

近年来,中国汽车产业特别是新能源汽车从跟跑、并跑,再到领跑,靠的是企业持之以恒地强技术、强品牌,靠的是行业劳动者孜孜不倦地奋斗。

当企业合理的利润空间被“价格战”无底线压缩,投入技术研发和改善顾客体验的资金势必变少。质量、服务等赖以生存的根基被侵蚀,汽车行业怎能健康可持续发展?如何在激烈的全球竞争中保持优势?

每个人都期待质优价廉的好汽车,但如果失去“质优”,“价廉”将没有意义。

产业、技术、市场等优势,是中国汽车快速发展的底气。前路不会都是坦途,只要找准方向,一路前行,汽车产业未来可期。

据《人民日报》

车企『价格战』没出路更没未来