



头部企业立行立改 车企账期执行体系尚待优化

证券时报记者 孙宪超

新修订的《保障中小企业款项支付条例》施行一周有余，车企账期压缩实际执行情况如何？

近日，证券时报记者调研多家汽车零部件企业了解到，对于60天账期，头部车企立行立改，政策执行较为规范，但非头部车企账期落地仍不理想。与此同时，现有行业账期约束体系存在覆盖范围不足、核查频次偏低、账款投诉处置流程冗长、对逾期付款惩戒力度偏弱等短板，汽车供应链账期长、变相压款的问题有待进一步解决。

回款周期分化显著

2025年6月1日，修订后的《保障中小企业款项支付条例》正式施行，规定大型企业向中小企业采购交易的最长账期为60天。政策落地后，国内17家头部车企集体承诺，将供应商货款账期压缩至60天以内。

今年2月，中国汽车工业协会发布针对17家承诺车企的履约情况专项调研显示，绝大多数企业已将供应商货款账期控制在60天合规红线以内，行业平均账期降至54天，较上年同期缩短10天；其中4家车企平均账期低于50天，头部乘用车领域付款规范化水平显著提升。

根据记者从多家汽车零部件企业了解的情况看，行业回款格局呈现分化特征：外资车企、传统自主车企回款流程规范、资金兑付稳定，是行业内回款质量相对优质的客户群体；而一些造车新势力因自身现金流紧张，对上游供应商付款周期更长，回款不确定性偏高，供应链上的企业资金压力较大。

整体上，当前汽车零部件企业面临回款周期分化显著、隐性账期拉长、资金压力大的问题。对于60天账期，部分主机厂通过各类隐蔽方式规避监管，变相拖延付款，导致纸面账期与实际结算周期脱节。例如，刻意延后货物确权对账、拖延交货确认及开票时间，以质量核验、流程审批等为理由延迟结算节点，拉长整体回款时长。

证券时报记者在采访中了解到，部分主机厂会采用集团承兑汇票结算，叠加前

置对账、确权延迟等操作，供应商实际综合回款周期可拉长至180天左右。部分一级配套供应商合同账期分为70天、120天两档，但企业回款为半年期及以上承兑汇票，实际回款周期甚至达250天至300天。

今年全国两会期间，全国人大代表、骆驼股份董事长刘长来曾表示，根据新修订的《保障中小企业款项支付条例》，要求大型企业付款期限不超过60天，但政策在执行过程中仍存在不少难点。一些非重点车企仍面临账期过长问题，部分企业实际回款周期仍达9个月左右。

零部件企业发展受影响

持续垫资、票据贴现、流动资金贷款，让零部件企业产生高额财务成本。一些零部件企业每年资金周转、贴现、贷款利息等费用，可占到全年营收的3.5%左右，侵蚀了企业利润，制约行业现金流良性循环与扩产迭代能力。

账期延长、回款时间不确定性上升、信用减值计提增加，持续压缩企业盈利空间、加重现金流负担，倒逼行业主体收缩扩张步伐，被动调整经营规划。

特别值得关注的是，流动资金大量滞留在应收款项中，企业缺少自有资金开展设备更新与自动化改造，即便手握新增订单也无力扩产，只能主动放弃增量市场。研发项目前期投入高，现金流承压时研发预算往往成为首要压缩对象，长期削减研发投入将导致技术迭代滞后，难以匹配整车厂新品研发节奏，存在丢失定点配套资质的风险。

目前，超长周期承兑汇票结算在行业内仍较为普遍，长期合作关系虽能稳定配套合作，但持续资金占用大幅拉低盈利水平。零部件行业属于重资产、高投入、薄利润赛道，持续回款压力迫使企业向上游传导成本压力，通过严控原料采购、压缩人工等方式挤压成本、保全利润。产业链各环节层层承压，整体盈利空间持续收窄，中小零部件企业始终面临资金链断裂的潜在风险，行业长期发展活力受到抑制。

刘长来此前也曾表示，车企每年向零部件企业提出年降要求，已成行业潜规则，且往往以“缩短账期”为由要求供应商



图片来源:AI生成

让利，形成“降价换回款”的变相压价模式。部分零部件企业为了生存，不得不将成本压力继续向其上游企业传导。

多措并举整治行业痛点

在采访中，针对汽车行业账期不规范、变相压款等产业链痛点，受访企业也提出多项建议。

受访企业提出，针对60天账期，目前仅头部车企做出公开承诺，大量中小自主品牌、新能源及商用车车企未加入，行业整体改善效果有限。呼吁扩大车企覆盖面，统一账期起算与货物确权标准，明确账期自货物验收合格当日起算，废止各类延后结算的违规合同条款。同时严控超长票据的使用，优先保障中小企业电汇、短周期票据结算。

此外，业内建议搭建统一的产业链结算监管平台，设立专项贴息资金降低企业贴现成本，完善保密投诉机制，对恶意拖欠账款的车企实施罚款、通报、限制新车资质等严厉惩戒。同时，针对行业内卷加剧、抗风险能力偏弱的问题，全面收紧行业监管，清理不当产业补贴，从规范新车审批、产品检测等全链条流程，通过多维度政策整治行业粗放问题，推动汽车产业链实现合规、稳健、高质量发展。

辽宁社会科学院产业经济研究所所长姜瑞春认为，汽车行业压款顽疾久治不愈，根源在于账期约束体系覆盖不全，结

算规则不细，产业链位势失衡三重矛盾叠加。当前《保障中小企业款项支付条例》仅约束少数头部车企，对中小车企、新能源车企及商用车领域的约束不足，叠加各类隐蔽变相压款手段，导致60天账期政策成效大打折扣，持续压制中小零部件企业经营活力与创新动力。

姜瑞春建议，根治汽车产业链变相压款现象，需从扩覆盖范围、立结算新规、建维权保障、促产业提质四个维度协同发力。通过全覆盖、严联合惩戒、金融纾困托底，重塑产业链均衡合作格局，倒逼行业告别粗放内卷式扩张，以规范透明的结算生态，夯实汽车产业高质量发展的供应链基础。

刘长来此前也建议，应将《保障中小企业款项支付条例》的适用范围，由大型企业（主要为17家重点车企）供应链中的中小供应商，拓展至汽车行业规模以上企业，形成“全行业账期硬约束”。明确以“货物交付验收完成”作为账期起算节点，严禁通过人为拖延验收、违规使用商业汇票等手段变相延长账期。严格限定支付结算方式，仅认可银行承兑汇票和财务公司承兑汇票具备支付效力，禁止企业以自行开具的“白条”等形式变相延长账期。

证券时报 · 人民智行研究院出品

消费电子产业链上游公司 上半年业绩普遍预增

证券时报记者 严翠

受存储涨价等影响，上半年消费电子上下游企业可谓“冰火”两重天。

7月7日，Counterpoint Research最新发布的《中国智能手机周度销量追踪报告》显示，受存储价格上涨导致的产品涨价影响，2026年618促销期间中国智能手机销量同比下降13%。除华为外，其他主要品牌销量均出现同比下滑。

尽管如此，消费电子上游供应链企业上半年业绩却普遍预增，主要是因为随着AI的发展，供应链企业业务多元化，不再主要依靠消费电子产品销量拉动业绩，汽车、AI、数据中心、机器人、IoT等都成为业绩增长动能。

2025年，视源股份来自智能控制部件、智能终端及应用的营收占比超过97%。7月6日晚，视源股份披露，预计公司2026年上半年实现净利润14.5亿元—16.5亿元，同比增长264.62%至314.91%。

视源股份表示，报告期内在智能控制部件领域，公司加快拓展高价值增量业务。家用电器控制器业务海内外订单持续增长；汽车电子、电力电子业务伴随重点客户项目导入、产品定点及量产推进实现增长；液晶显示主控板卡业务依托研发、供应链及服务优势实现增长，持续巩固行业领先地位。在智能终端及应用领域，教育品牌业务希沃教学终端、希沃教育AI产品持续增长；企业服务品牌业务加快国内重点行业渗透。

福蓉科技日前也披露，预计上半年净利润为7005.21万元左右，同比增长68.94%左右。

福蓉科技表示，上半年主营业务情况良好，产销量继续保持明显增长。消费电子业务方面，第一季度，三星第七代折叠屏手机、S26旗舰机及OPPO FIND N6等高端手机项目量产落地，出口销量及高附加值产品占比同比显著提升；第二季度，由于三星第八代折叠屏手机、谷歌手机开始备货，订单需求持续保持稳定，使得公司前期研发的可阳极7系铝合金高端新材料订单增加。同时，苹果笔记本电脑等新品顺利实现量产。

新能源及汽车铝型材业务方面，2026年上半年，福蓉科技新能源及汽车铝型材业务订单持续增加，产销量及营收同比大幅增长，两家子公司自去年第四季度以来持续盈利。

立讯精密预计上半年净利润78.4亿元—81.06亿元，同比增长18%—22%。立讯精密称，上半年公司持续发挥多元化业务布局、全球化产能配置和垂直一体化能力优势，持续深化与海内外核心客户的合作关系，稳步推进产品开发、客户导入和重点项目落地。

存储涨价超级周期下，手表、手环、TWS等穿戴设备及AIoT品类成为下游品牌客户的重点发力方向，品牌企业试图以此对冲手机业务下滑对公司的影响。

华勤技术相关负责人近日对投资者表示，公司手机ODM出货量所受影响有限，行业领先地位稳固，公司大部分存储芯片由客户自行采购，该部分价格波动不会直接影响公司毛利率。此外，穿戴业务受存储涨价影响较小且品牌客户对长尾白牌的替代趋势仍在延续，AIoT业务则依托多品类布局及大客户优势，均有望在今年取得良好业绩表现，有效对冲手机业务的下滑压力。

“下游客户角度来看，穿戴及AIoT成为新增增长点。当前存储涨价等因素使得手机行业增长承压，手表、手环、TWS等穿戴设备及AIoT品类因而成为下游品牌客户的重点发力方向，客户布局需求显著提升，直接拉动公司相关业务订单增长。”华勤技术相关负责人表示。

光器件需求放量 光库科技盈利保持高增长态势

证券时报记者 黄翔

随着高速光模块及光器件产业链的景气度攀升，头部企业业绩持续兑现。7月7日晚间，光库科技(300620)披露2026年半年度业绩预告，预计上半年实现净利润1.4亿元至1.5亿元，同比增长170%至190%。这一业绩增速延续了公司自2025年以来的高速增长态势。

从单季度数据来看，2026年一季度，公司实现营业收入4.26亿元，同比增长60.80%；净利润4473.64万元，同比增长312.52%。据此估算，二季度单季归母净利润约为9526万元至1.05亿元，环比增幅超过110%，创近年单季度盈利新高。

光库科技表示，报告期内，受益于全球AI算力基础设施投资加速与数据中心建设，高速光模块及光器件市场需求持续增长，同时公司坚持技术创新，持续推出新产品，并积极拓展国内外新客户，营业收入实现稳步增长。随着产销规模扩大，规模效应显现，公司持续推进降本增效工作，综合提升了整体盈利能力。

此前，光库科技披露，公司2025年发布的新品涵盖800G硅光集成化在线隔离器、1.6T高速网络光环形器、CPO应用波分复用模组、单波200G/400G PAM4调制器芯片等，均瞄准AI算力和高速数据中心的核​​心应用场景。在铌酸锂调制器领域，公司相关产品已广泛用于超高速干线光通信网、数据中心互联等领域。

从业务结构看，光通信器件已成为公司的第一大业务板块。2025年该板块收入7.86亿元，占总营收比重53.34%，毛利率33.48%。公司客户覆盖Lumentum、Cisco、Ciena、Nokia、Coherent、Finisar、Fabrinet以及中际旭创等全球主流光通信企业，在保偏光无源器件、海底光网络、高速光模块连接组件等细分领域保持相对领先地位。

从产能布局看，光库科技正构建海内外互补的全球供应链体系。据此前披露，光库科技泰国子公司正在进行小批量试生产，2026年将持续推进泰国海外供应链基地建设与整合，加速自动化设备导入和精密加工能力建设。同时，国内珠海、武汉等生产基地产能升级与智能化改造也在推进中。



环氧丙烷急涨急跌 一体化龙头上半年盈利倍增

证券时报记者 黄翔

受益化工品价格上涨，化工企业上半年业绩水涨船高，其中环氧丙烷作为化工新材料重要的大宗基础原料，上半年价格剧烈波动。近日，滨化股份、万华化学、卫星化学等业内公司披露业绩，均实现大幅上涨。

业内预计，下半年随着新增产能陆续释放，市场或将重回供需基本面主导，价格波动幅度将显著收窄。

价格“倒V”行情

回顾2026年上半年，国内环氧丙烷价格走势呈现冲高回落态势。

据隆众资讯数据，上半年环氧丙烷价格演变大致划分为三个阶段。1月至2月，受下游出口订单前置及供应波动共振推动，价格一度涨至8600元/吨，但随后因需求乏力回落，春节前后供需两淡，市场横盘盘伏。

3月至4月，中东地缘冲突集中爆发，国际形势急剧变化引发原料丙烯宽幅拉涨，叠加供应端利好集中释放，行情爆发式拉涨逾60%，触及13300元/吨的疫情后新

高，但需求承接不足迅速成为短板，4月价格快速回吐，回归季度初水平，形成完整的“急涨急跌”倒V形走势。

5月至6月，海外地缘冲突影响减弱，市场逻辑回归基本面主导，供需宽松牵引价格阶梯式下探，主原料丙烯仍有时段剧烈波动。

这一剧烈波动直接影响了上市公司的盈利节奏，滨化股份、卫星化学等重要一体化生产企业凭借完整产业链优势实现盈利倍增。

滨化股份7月7日晚间披露，预计上半年实现归母净利润3.44亿元，同比增长208.25%；扣非净利润2.86亿元，而上年同期为亏损1327.52万元，主营业务实现由亏转盈。公司表示，业绩大增是由于主要产品环氧丙烷、氯丙烯、丙烯价格较上年同期涨幅较大，毛利增加。

卫星化学业绩预告显示，上半年实现归母净利润60亿元—70亿元，同比增长118.68%—155.13%，业绩增长原因包括产业链一体化优势、供应链多元化布局缓冲了成本波动等。

万华化学方面，预计上半年实现净利

润为98.00亿元—104.00亿元，同比增长60.05%—69.85%。其也将业绩增长归因于外部环境变化推动产品价格上涨。

供需双增格局稳固

从供需基本面看，2026年上半年环氧丙烷市场呈现产销两旺态势。

隆众资讯数据显示，上半年国内环氧丙烷产能达888万吨/年，同比增长14.43%；产量332.5万吨，同比增长15.25%，其中3月市场检修波动有限，叠加地缘冲突初期盈利提升，月产量冲高至60.4万吨的历史高点，但后续价格回落阶段，成本压力及计划内年检导致二季度产量逐月降低，6月产能利用率降至62.19%。

海外供应方面，上半年进口量预估总计5.95万吨，同比缩减6.89%，主要进口来源国为沙特、泰国、新加坡，其余区域受中东冲突影响供应链，部分装置停车检修，货源以定向销售交付合约为主，几无现货报盘。需求端累计评估在330万吨左右，涨幅14.98%，呈现倒N形走势，增量主要集中在下游聚醚及丙二醇行业。

品，传递金融温情。学员们合影留念，互道期许，相约秋季再度相聚。本次长者学堂，是交通银行深圳分行深耕养老金融、践行社会责任的务实举措。依托“交银养老”体系，交通银行深圳分行持续打造“沃德·颐享家园”适老示范网点，优化硬件设施、服务流程，全方位构建长者友好型银行。

下一步，交通银行深圳分行将深化“交银长者学堂”品牌建设，并依托颐享家园阵地，为长者提供更优质、更温暖的综合为老服务，助力银发群体乐享智慧生活。

(CIS)

赋能银发智慧养老——交通银行深圳分行“交银长者学堂”春季班圆满结业

近日，交通银行深圳分行与深圳老年大学联合创办的“交银长者学堂”春季班结业仪式圆满落幕。本期课程历时3个月，开设13节精品课程，聚焦长者生活需求，兼顾数字科普与金融宣教，切实帮助银发群体跨越数字鸿沟，探索适老化养老服务新实践。

课程内容贴合长者日常，覆盖面广、实用性强。数字课程聚焦AI购物、旅游规划、AI摄影、健康管理、日常英语等10类生活化场景，手把手开展实操教学，破解老年人智能设备使用难题；交行讲师团专项宣讲反诈防骗、存款保险、账户安全等金融知识，夯实长者财产防护底

线。此外，学堂配套开展户外实践、手工体验、公益义诊活动，融知识性、趣味性、便民性于一体，丰富长者课余生活。

结业仪式温馨有序，活动以AI应用、金融安全课堂测试开场，检验阶段性学习成效。心得分享环节气氛热烈，一名老年学员现场展示自制AI旅游攻略、摄影作品，有感而发：“从前觉得智能科技遥不可及，如今熟练掌握各项操作，就医挂号、日常购物更方便，十分感谢交行与老年大学搭建暖心学习平台。”仪式现场，双方讲师联合颁发校企认证结业证书，为全勤学员发放适老化暖心礼