

中国汽车产业连续14年蝉联全球产销第一,尤其是凭借新能源汽车实现弯道超车,成为全球汽车产业转型的领跑者。然而,在这条万亿级产业链的底层,数以万计的中小零部件企业正深陷一场无声的“账期战”。



账期游戏

汽车中小零部件企业陷入生死局



长账期与“寄售制”

在广州某企业的汽车事业部主管李峰看来,国内汽车主机厂通过承兑汇票转移财务压力,而国有银行通过贴现利息从中获利,车企普遍将供应商视为“无息资金池”。

自主汽车企业通常在账期上有着复杂设计。以某车企为例,其“60天账期+180天供应链金融”模式将回款周期拉长至8个月。该车企的供应链金融主要表现为商业承兑汇票,只能在内部生态流通,一旦企业资金链断裂,供应商手中的票据将沦为废纸。

国内不少主机厂,大多采用“90天或120天账期+180天银行承兑”的组合账期设计,导致供应商全年资金被冻结。曾有某车企下属企业抛出200万元电驱壳体订单,但因账期过长、利润微薄,李峰最终选择放弃。

另外,国内通行的“寄售制”加剧了供应商的被动。主机厂要求供应商在厂区周边自建仓库,货物被提上生产线后才触发交易流程。吉利等主机厂时常临时变更提货量,导致大量库存积压在第三方仓库,供应商需提前1—2个月垫付原材料和生产成本。

更严峻的是,账期计算从“车企挂账日”开始,集中挂账、集中付款等规则又让供应商被动让渡1个月资金使用权。从供应商投入资金购买原材料、生产、交货到开始挂账,其间至少要经历2个月的时间,再加上几个月的账期与等待承兑汇票到期,供应商的回款周期最少也要10个月之久。在这种情况下,若某供应商月均向车企供货1000万元,其被占压资金将达1亿元,这相当于中小企业的入场门槛被抬高了10倍。

李峰指出,主机厂在规模做大后,常常以订单要求供应商接受长账期,后者要么接受要么退出。猎豹、华晨、力帆等企业的倒闭事件中,已暴露出长账期引发的系统性风险,供应商坏账蔓延,最终拖垮整条产业链。

相较于自主车企,合资车企的整体账期情况要好一些,基本在45天到60天。但近几年合资车企也逐渐“中国化”:通用汽车三年前开始推行承兑汇票,博世等跨国巨头也将账期从60天延长至120天。不过,合资企业仍在坚持以取货制方式与供应商进行交易,即派车到供应商处取货,货一出厂就算交付,并开始计算账期天数,这中间并没有产生拖延。

新势力车企方面,由于采购商品的需求小且企业发展尚不稳定等原因,在与供应商谈判时并不占据优势地位,因此,供应商和新势力品牌做生意的付款条件通常比较严苛。

李峰认为,若能将账期统一压缩至

60天,整个供应链的资金周转效率将显著提升,企业可将精力聚焦于技术创新而非金融博弈。

现金流周转不过来

王海在北方某城市经营一家中等规模塑料企业,他的公司在汽车行业主要作为二级供应商,给主机厂的一级供应商做配套生产,下游服务主机厂包括奇瑞、吉利等。但进入汽车行业后,王海发现生意并不好做,因为需要前期垫付很多资金。

“主机厂账期都差不多,基本上是90天到120天,之后拿到商业承兑。承兑一般是半年,更长的有一年,从我们投入资金开始到拿到回款整个过程接近一年时间。”王海表示,上游是这样,下游也一样,甚至账期更长。

塑料企业的上游供应商都是一些大企业,付款条件非常严苛。王海公司的上游供应商包括国内的中石化、中石油,国外的巴斯夫等,它们对货款要求大多为现付,有的甚至还需要预付款。

对上游要预付,下游回款周期又太长,加之行业竞争激烈,夹在中间的中塑料企业生存压力巨大。

即便已经是行业内中等规模的企业,王海的的公司仍要为现金流发愁。因为现金流周转不过来,为了保持企业的正常运转,王海很多时候都要用承兑汇票找下游大企业贴现,而半年的承兑汇票,贴现一般需要支付2到3个点的利息,远高于银行利息。

中等规模的企业尚且如此,小企业的生存则更加艰难。由于要不到账而倒闭的小企业,王海见过很多。“原来有一家安徽的塑料企业,就是因为自己的资金状态不好,被拖欠的货款太多,最后倒闭了。”2024年,王海看到多个案例,起因均为企业前期给下游放账期太长,最后下游老板破产跑路,涉及的资金有几个亿。在王海看来,这样的案例如果太多,对整个社会经济的发展将产生不利影响。

国务院下发的《条例》,让王海看到了一丝希望,他呼吁政府能出台更为严苛的法律法规,对账期问题进行管控,给讨账的企业予以支持,对赖账企业进行惩戒。

中外资企业账期有别

与国内充满变数的承兑规则形成鲜明对比的是,出口市场结算带来的确定性更高。这也让李峰等中小企业主,更多目光聚焦在海外市场。

即便是一些主要做外资生意的企业,同样感受到压力,原因在于外资企业虽然付款账期短,但数量、规模上远不如内资企业,如果只与外资企业做生意,就面临发展缓慢、企业规模做不大等困境。而想要借力国内大型企业实现快速成长,又必须解决现金流的问题。

陈明作为华东地区某工业机器人企业的负责人,他经常要与中外资企业对接。他原本在某日本企业发展,2000年之后回到国内创业,进入工业机器人市场,服务汽车、家电、3C、医疗、日化、食品等众多行业。

在发展早期,陈明创办的企业百分之八九十的订单来自外资企业。对于内资企业的订单,陈明直言账期是一个重要问题。

陈明表示,外资企业客户的账期都非常好,下订单的时候就给30%到50%甚至60%



工人在离合器生产车间作业

的预付款;发货时又给20%到40%的发货款,最后剩的10%到30%的尾款,1到2个月之内会基本结清。“回头想想,这些企业的付款条件已经比国内企业不知道好多少,再差的也就是4个月结账。”陈明称,和外资企业做生意从来不需要催账,因为它们走的是ERP(自动化办公)系统,采购严格按照合同执行。而国内企业是“签合同容易,付款执行难”。

陈明做生意有着自己的原则:一是客户挑着做;二是,对于信誉不好、账期太长的企业,选择通过代理商间接供货,以避免风险。

对于一些风险较大的客户,即便是订单金额巨大,陈明也会直接放弃。“某车企现在在采购工业机器人,它一采购就是按亿计算。它从六七家企业那里买了注塑机床,这些企业都是我们的合作伙伴,正常我们一般是会跟着合作伙伴一起进去的(进入某车企供应链),但是它们(合作伙伴)要求货款背靠背,我直接就拒绝了。”

在陈明看来,账期是对商业环境好坏进行判断的一个主要依据。现在国内的商业环境存在恶意拖欠货款、滥用承兑汇票的乱象。对于《条例》,陈明认为:“我们最希望的是规定能严格执行到位,拯救恶劣的账期环境。让中小企业有尊严地活下去,有钱能投入研发,而且做出高端的产品,跳出一直做低端的泥潭,真正实现中国富强梦。”

万亿级产业链存危机

长账期本质是主机厂将资金压力向供应链转嫁的金融游戏。数据显示,2022年国内上市车企应付账款平均周转天数达156天,部分企业超过200天,而德、日车企普遍控制在60天以内。

中国汽车行业畸形的账期生态正引发多重危机:一是中小企业利润被账期成本吞噬,无力投入研发,导致企业技术落后,产品竞争力不足;二是一旦主机厂出现经营危机,供应链将集体受波及;三是商业环境恶化可能引发产业链外迁的风险。

针对《条例》的落地,多位受访者指出,核心在于违法成本过低。“大企业违约后,法院执行率不足30%,且少有法人被追责。”某法律界人士称。若要破局,除强化执法外,更需建立供应链金融创新机制——新加坡的“反向保理”模式中,银行基于主机厂信用为上游放款,或可成为借鉴方向。

在中国汽车产业持续增长的光环下,中小企业的生存之战仍在持续。在“做大做强”的同时,让广大中小企业也能从中获益,这将关乎整个行业的未来。

据经济参考报、中经网



汽车零部件生产车间,工人在检查产品。

相关

今年前4个月我国汽车产销量首次双超千万辆

中国汽车工业协会日前公布的数据显示,今年前4个月,我国汽车产销量历史上首次双双突破1000万辆。

据统计,今年1至4月份,我国汽车产销量分别完成1017.5万辆和1006万辆,同比分别增长12.9%和10.8%。其中,新能源汽车产销量分别完成442.9万辆和430万辆,同比分别增长48.3%和46.2%,新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的42.7%。

在出口方面,今年1至4月份,汽车出口193.7万辆,同比增长6%。其中新能源汽车出口64.2万辆,同比增长52.6%。

据经济日报

索赔1000万元 阿维塔起诉某汽车博主

5月12日,继阿维塔法务部发布律师函和阿维塔直播实测风阻系数数后,此前宣称阿维塔风阻系数造假的博主“苏黎世贝勒爷”公开道歉,但这起事件并未到此结束,“苏黎世贝勒爷”在道歉视频中暗指阿维塔直播测试使用的是原型车。

对于博主“苏黎世贝勒爷”的再次挑衅,阿维塔法务部发布微博表示:“自媒体‘苏黎世贝勒爷’在其发布的所谓道歉视频中,断章取义,偷换概念,将阿维塔风阻直播测试的量产车说为原型车,蓄意制造舆论混淆,进一步误导公众对测试结果和我司产品的认知,对我司品牌形象造成进一步侵害。对此,我司已依法提起民事诉讼,要求其立即停止侵权行为,并赔偿人民币1000万元的经济与商誉损失。”

据新重庆-上游财经

