

多家车企承诺 账期不超60天 或释放上千亿元现金流 有望推动产业良性发展

财经头条

6月10日晚起,从央企到各大民企,国内近20家车企密集发声,承诺“支付账期不超过60天”。

专家表示,当前中国汽车行业在价格上存在过度竞争,有损行业长期良性发展态势。在相关政策引导下,车企集体对账期进行承诺有助于汽车行业产业链的整体向上发展,推动汽车产业生态持续完善。

承诺了啥? 支付账期不超过60天

“内卷”式竞争给汽车产业发展带来严重不利影响,并由此产生了诸如“零公里二手车”等乱象。整体行业销量虽然还在增长,但企业利润受到侵蚀,陷入低水平厮杀的泥潭。而在“内卷”式竞争环境下,产业上下游的供应链企业受到冲击更为严重。

6月10日晚间,一汽、东风、广汽、赛力斯四家车企分别发表声明,就“支付账期不超过60天”作出承诺。6月10日夜至11日晨,吉利、长安、比亚迪、奇瑞等四家汽车生产企业也陆续发表声明。6月11日上午,小鹏、小米、长城、零跑、上汽等五家汽车生产企业同样作出承诺。截至发稿,已有近20家汽车生产企业就“支付账期不超过60天”作出承诺。

6月1日起施行的《保障中小企业款项支付条例》规定,大型企业从中小企业采购货物、工程、服务,应当自货物、工程、服务交付之日起60日内支付款项。

为何承诺? 中小供应商生存艰难

业内人士指出,车企的集体承诺,既是在响应政策,也是在积极回应当前汽车产业链账期过长而引发的产业链压力过大问题。

中国汽车工业协会副秘书长陈士华指出,当前我国汽车行业整体运行呈现稳中向好态势,市场活力不断释放,但行业盈利水平持续下滑,“增量不增利”的局面未有改善。以无序“价格战”为主要表现形式的“内卷式”竞争,是行业效益下降的重要因素。

“近年来我国汽车行业持续在价格方面展开激烈竞争,使许多企业承受了巨大压力。部分车企选择采取延期向供应商付款等手段,挤压供应链来转嫁成本压力,导致汽车产业供应商生存状况持续恶化。”北方工业大学汽车产业创新

研究中心主任纪雪洪指出。

赛迪顾问汽车产业研究中心资深分析师周新越也表示,此前车企平均账期长达180天,最长的超过240天,车企借助长账期将融资成本转嫁给供应商,也使得中小供应商面临现金流瓶颈,在研发投入等长期发展方面缺乏投入,甚至面临生存危机。

效果怎样? 或推动产业良性发展

专家认为,“支付账期不超过60天”有望从多个方面推动汽车产业链的长期良性发展。

纪雪洪认为,在相关部门引导下,由央企率先表率、头部民企跟进作出的付款承诺,是响应“反内卷”政策、改善行业生态的积极举措。

中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会秘书长崔东树指出,此次车企的集体承诺有助于行业秩序的进一步改善,并推动产业链竞争进一步优化。

“账期缩短至60天,行业内将释放上千亿元的现金流,中小企业的资金周转压力有望大幅改善,资金可更多用于研发投入和质量管控。从整车企业角度看,强制缩短账期也会倒逼管理创新,激发企业创新活力。而从整个产业生态的角度看,头部车企以账期承诺彰显领军担当,行业由‘成本转嫁’转向‘生态共建’,有助于产业生态的健康完善。同时,优质供应商将优先服务账期规范的车企,弱势品牌若无法通过技术或管理优化现金流则可能被淘汰,从而推动行业良性竞争。”周新越说。

纪雪洪也表示,杜绝恶性竞争、遏制“内卷”意义深远。“一方面,能减少因成本过度压缩导致的偷工减料行为,保障作为重要出行工具和关乎生命安全产品的汽车质量,更好地对消费者负责;另一方面,有利于中小企业获得正常成长空间,最终促进包含整车厂在内的整个汽车产业链生态健康与发展。”

纵深

完善汽车产业链生态 还需要多方协同发力

在车企轮流喊话式发声明的同时,也有声音疑惑车企承诺的60天账期到底能否落实到位,萦绕在供应商心里的疑问有很多,比如:60天的回款账期是从交货日起计算,还是从验收、开票开始?货款是以现金结算还是以承兑汇票、应收账款电子凭证等非现金支付方式?

国产底盘供应商代表李亮表示,整个供货付款流程包括交付、验收、开票、支付四个主要的环节,车企可以操作拖延的空间很大。李亮表示:“比如一家车企可以选择从开票日当天开始计算60日,那它可以将开票前的交付、验收的时间延长,这样也能算60日内交付货款。”

另一家汽车零部件供应商也谈及对延长验收时间的担忧,他还表示,这可能出现新的情况,比如供应商需要花小钱加快通过验收,以便拿到大头的货款。他还称:“很多主机厂是先开出承兑汇票,供应商需要拿着汇票再换现金,这一等又是好几个月。有些供应商为了快速提现、维持经营现金流,可能选择私下交易流通票据,但更多人只能被迫等待。”

多重声音交杂下的担心不无道理。近三年里,随着国内汽车价格战此起彼伏进行,整车厂倒逼上游供应商降价、延长支付账期等情况屡见不鲜。

在近期举行的比亚迪2024股东大会上,该公司董秘李黔在回应“如何平衡与供应链关系”时称,供应链账期比比亚迪长的友商比比皆是,比亚迪的账期不算长的,账期超过200天的(友商)也有很多。

有分析师表示,对车企而言,延长供应商账期类似于无形中获得了一笔“免息贷款”。车企借供应链金融平台延长账期,一方面可以规避银

行借贷利息,一方面将财务成本转移给产业链上的供应商或者经销商。

业内人士分析称,车企给供应商付款的过程很复杂,中间有很多弯弯绕绕,可以卡供应商的节点且容易滋生腐败问题。只承诺60天账期并不够,还需要承诺交付—验收—开票—支付整个供货过程的节点时间,保障供应商真正拿到货款的到账时间是60天内,别让承诺掉在地上。

在各家车企的“60天账期承诺”中,大多数只有简单的一句“贯彻60天支付账期”,但具体的落地细则则没有详细说明。一家车企负责人告诉记者,后续如何在各环节执行60天支付账期会进一步明确,但不会对外界公示。

中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会秘书长崔东树也表示,长期来看,汽车产业的良性发展还需加强行业秩序管理,推动规范发展。

“特别是要发挥多方协力作用,防止利用头部企业市场地位或信息不对称损害供应商及消费者利益。通过法律和监管规范企业行为,通过合同完善企业合作模式,将为我国汽车产业的发展注入长效动能。”崔东树说。工业和信息化部支持整车企业切实履行有关承诺,继续引导整车企业与供应链企业建立长期稳定的合作关系,促进大中小企业融通创新、协同发展,积极营造“大河有水小河满”的良好局面,不断提升产业链供应链韧性和安全水平,也为全球汽车产业发展作出新贡献。

当前,我国新能源汽车产业正处于高质量发展的关键时期,希望广大企业以身作则,加强行业自律。

本报综合新华社、经济参考报、21经济网、第一财经等



参观者在2025上海国际碳中和技术、产品与成果博览会上观看一组低碳材料汽车内饰展品。

新华社发