

车企“账期不超过60天”承诺迎“大考”

工信部7月9日在“全国违约拖欠中小企业款项投诉平台”开通“重点车企践行账期承诺线上问题(建议)反映窗口”,主要受理重点车企未践行60天支付期限承诺、不合理的账期起算时间、支付方式等问题。

今年6月,中国一汽、东风汽车、广汽集团、赛力斯等17家重点汽车企业作出“供应商支付账期不超过60天”的公开承诺,社会反响良好。相关承诺如何进一步落实兑现备受社会关注。中国证券报记者调研部分汽车零部件企业获悉,“账期不超过60天”仍存在落地难点,车企普遍面临现金流压力。

● 本报记者 李媛媛

有效维护中小企业合法权益

工信部相关负责人表示,此次开通重点车企践行账期承诺线上问题(建议)反映窗口,旨在受理中小企业有关问题(建议),推动重点车企改进管理流程、优化支付方式,将《保障中小企业款项支付条例》落在实处,切实履行账期承诺,惠及广大中小企业。

记者了解到,该窗口主要受理4类问题建议:一是重点车企未践行60天支付期限承诺,在采购合同中约定的付款期限超过60天;二是重点车企设定不合理的支付期限起算时间、无正当理由拖延出具检验或验收合格证明等方式变相延长支付期限,以及以收到第三方货款作为支付条件或按照第三方支付比例支付款项;三是重点车企强

制或变相强制中小企业接受商业汇票、应收账款电子凭证等非现金支付方式;四是重点车企落实《保障中小企业款项支付条例》不力的其他问题。

“这4类问题涵盖了从合同条款设计、付款流程漏洞、验收规则模糊、支付工具滥用等各个环节。”中汽中心中国汽车战略与政策研究中心主任王铁接受媒体采访时表示。

工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林在接受中国证券报记者采访时表示:“工信部开通重点车企践行账期承诺线上问题(建议)反映窗口的意义在于,能给车企一定的履约压力,确保车企“账期不超过60天”的承诺能够得到落实。同时,也给相关债权人提供缓冲空间,鼓励债权人通过该窗口反映情况,积极解决债务拖欠问题。”

北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪对中国证券报记者表示,开通问题反映窗口,将有效维护汽车行业中小企业的合法权益,构建更加健康的产业生态。

“窗口的开通释放出明确的监管信号。”纪雪洪表示,“虽然此前相关部门有过呼吁,企业也做出积极响应,但仍难以落地。此次专门开设问题反映窗口,体现了监管部门整治行业账期周期长的决心。”

落地仍存困难

就账期承诺实施落地情况,中国证券报记者在电话、微信沟通后向理想汽车、东风汽车、长安汽车、比亚迪、赛力斯、小鹏汽车等车企发出了书面采访提纲,截至发稿均未得到回复。

Wind数据显示,2024年国内车企应付账款周转天数在83.7天至247.7天,其中,理想汽车、长安汽车、比亚迪、小鹏汽车应付账款周转天数分别为165.36天、204.54天、127.23天、232.8天。

中国证券报记者调研了解到,一直以来都有车企支付期限起算时间难以固定和明确,同时,使用商业



视觉中国图片

承兑汇票的结算方式饱受诟病。

“还没有出现明确兑现承诺的信号”“商业承兑汇票的支付方式尚未出现实质性改变”,有多位汽车供应商负责人对中国证券报记者表示。

车企“支付账期不超过60天”的承诺为何难以落地?

有车企相关负责人对中国证券报记者表示:“目前,国内车企普遍面临现金流压力,账期缩短至60天,意味着车企可利用的资金池大幅缩水。另外,短期内调整资金流,对资金储备不足、盈利能力较弱的车企而言是巨大挑战,部分车企甚至可能面临债务违约、供应链断裂风险。”

目前,车企主要通过现金、银行承兑汇票和商业承兑汇票向供应商付款。商业承兑汇票信用风险高、市场接受度低,虽有新规限制,但仍被部分车企使用。

在纪雪洪看来,当前车企对“60天账期”承诺的落地兑现,存在明显的观望心态,一定程度上折射出竞争的焦虑。“若自身率先落实而其他企业未跟进,将面临资金

成本增加、周转压力加剧,进而在市场竞争中处于不利位置。”

过去,汽车行业普遍存在着较长的付款账期,车企已经习惯了这种资金运作模式。现在突然要求将账期缩短至60天,对于车企的资金规划和预算安排来说是一个巨大的挑战。

共同构建良性产业生态

产业链、供应链是汽车产业的“筋骨血脉”,建立良好的供应链生态,对于汽车产业发展至关重要。

盘和林表示,汽车行业是资本密集型产业,车企对资金的需求量很大,所以难落地的根本原因是车企自身存在资金紧张的问题。对此,需要配合其他金融支持政策,帮助车企恢复现金流,减少对供应商款项的占用行为。

“国内外客户在账期管理上存在显著差异。”某汽车精密金属制造企业董事长孙文(化名)向中国证券报记者透露,国际客户付款项时间在45天-60天,最长不超过90天,国内客户普遍账款周期长,

更关键的是国际客户采用现金结算,即便使用商业汇票,也是信用等级高、风险低的银行承兑汇票。

孙文特别强调,商业承兑汇票本质上就是“白条”,他建议企业应该量力而行,在自身可调节的资金额度内进行合理调配,这才是健康的经营方式,并强烈呼吁行业取消商业承兑汇票方式结算,共同构建良性产业生态。

另外,有受访专家表示,中小供应商在汽车供应链中处于弱势地位,面临超长账期、信誉挑战等一系列问题。即使车企实现“60天账期”,部分中小供应商可能还需让出一定的利润,其根本原因在于供应商在产业链话语权和核心竞争力不足,难以与大型车企平等对话、争取合理权益。因此,构建良性产业生态任重而道远。

工信部表示,下一步将指导行业机构研究制定汽车行业结算支付规范,推行合同范本,进一步规范汽车企业供应商货款支付流程,推动构建“整车-零部件”协作共赢发展生态,促进汽车产业健康可持续发展。

以“四强三好”为引擎 推动东北证券基层党建焕发新活力

主题鲜明 党建引领发展全局

东北证券党委作为一支党性强、作风硬、懂业务、有能力的领导核心,充分发挥“领头雁”作用,以新时代中国特色社会主义思想为指引,紧密围绕公司中心工作总目标,高标准、严要求地诠释了“四强三好”的深刻内涵。

公司负责人介绍,“四强”即政治引领力强、推动发展力强、改革创新力强、凝聚保障力强。其中,政治引领力强,意味着坚持用新时代中国特色社会主义思想武装头脑,切实增强“四个意识”、坚定“四个自信”、坚决拥护“两个确立”,做到“两个维护”,确保党的路线方针政策和国家法律法规、行业制度规范在公司得到全面贯彻执行;推动发展力强,要求党建工作深度融入公司经营管理,助力公司拓展发展思路,实现高质量发展;改革创新力强,强调与时俱进,系统学习和全面掌握行业最新要求、规范和规律,以党建工作创新推动公司管理创新、业务创新;凝聚保障力强,则注重大力加强党员队伍建设,有效开展思想政治工作,培养和塑造一支政治素质优、岗位技能强、工作业绩好、群众评价高的党员队伍;积极践行行业及公司文化,加强民主管理,保障员工合法权益,团结凝聚群众,促进公司和谐稳定。

“三好”即党建好、业务好、效益好。党建好,要求党支部具备健全的党建工作制度,严格落实“三会一课”、组织生活会、民主评议党员等党内政治制度;实现党员管理规范化、信息化、数据化,严格履行党员发展程序;建立党支部基础工作台账;结合支部工作特色,打造“一支部一品牌”的党建工作亮点。业务好,强调紧紧围绕公司中心工作,将党建工作与业务工作同谋划、同部署、同推进,不断提升管理能力、客户拓展能力和核心业务能力,高质量完成年度工作任务,为公司创造利润和价值。效益好,要求在取得良好经济效益的同时,创造良好的社会效益;提升员工社会责任意识,打造公司公益品牌,树立公司良好形象。

自“四强三好”党支部创建工作开展以来,公司各支部高度重视,积极组织内容新颖、形式多样、效果显著的活动,基层党建工

近年来,东北证券在推进特色一流券商建设的过程中,以基层党建为战略支点,全力推进“四强三好”党支部创建工作,致力于达成“政治引领力强,推动发展力强,改革创新力强,凝聚保障力强”以及“党建好、业务好、效益好”的“四强三好”标准。

东北证券相关负责人表示,为推动“四强三好”党支部创建工作,公司强化政治引领,坚守“金融为民”的初心使命,积极践行“五要五不”中国特色金融文化,通过充分发挥基层党建作为坚强战斗堡垒的独特优势,不断增强公司党组织的凝聚力与组织力,有力推动了公司的高质量发展。

作更加扎实有力,党员干部的精神面貌焕然一新,干事创业的激情进一步点燃,有力促进了公司经营发展,在提高了党支部标准化、规范化水平的同时,企业整体经营也取得了长足进步,有效推动了“四强”目标落实。”上述负责人说。

凝心聚力 构建特色鲜明基层党建体系

在东北证券的发展图谱中,东北证券党委始终坚持把党建摆在首要位置,始终引领并贯穿于公司各项工作之中,围绕“引领力、发展力、改革力、保障力”形成闭环,同心合力,久久为功,构建独具东北证券特色的党建体系。

——强化政治引领力,筑牢思想根基

公司各基层党支部通过集中学习、支部书记讲党课等多种形式,深入开展党的相关会议精神、中央金融工作会议精神关于金融工作论述摘要等主题内容的学习,并对全年学习任务进行精心部署。党员自觉完成线下学习,党支部充分发挥集中学习优势,每周组织进行系统学习,还利用多媒体手段,从视觉、听觉等多维度进行内容解析,确保党员学深悟透、入脑入心。

——积极推动发展力,融入经营管理

公司48个党支部结合自身业务特点,制定针对性创建目标、任务与措施,将党建工作融入经营业务,将党建优势转化为业务发展动力。经纪业务、固定收益、东证融汇等党支部坚持把创建活动与业务工作紧密结合,创造了可喜的经营业绩,成为公司重要的利润来源。此

外,各基层党支部以“主题党日”为载体,创新开展特色活动。先后组织开展学习中央金融工作会议、党的相关会议精神及读书交流月活动,开展基层党组织书记主题教育培训、红色经典诵读展演,举办“立足岗位作贡献”等活动,把主题党日与业务拓展有机结合,在丰富了主题党日内容的同时,也为业务拓展开辟了新的平台。

——持续加强改革力,创新方式方法

公司党委研究制作了党支部标准化建设工具包,将支部每月应学习的文件、应开展的活动以及按照公司党委要求应完成的各项工作任务进行整合,以标准化流程指导和模板化工具应用,既夯实了支部建设基础,又避免了基层重复劳动,实现了提质增效。同时,工具包也成为公司日后检查评估支部工作开展情况的重要抓手和依据。针对支部工作,公司将持续本着主动服务的原则,进一步深化“一支部一品牌”建设,努力将常规动作特色化,实现支部特色活动品牌化。

——更好凝聚保障力,形成工作合力

公司党委打造“战斗力工程”,强化政治引领,加快能力转型,提升员工精神面貌,为公司各项工作扎实开展并落地见效提供了有力抓手和人才队伍保障。同时,公司紧密围绕公司重点工作,组织党员开展“党员示范岗”“立足岗位作贡献”等活动,在支部与部门日常工作中充分发挥党员先锋模范作用。结合年度经营目标,积极推动公司经营管理各项工作的拆解与落实,形成了系统化的公司增效体系建设方案,为公司持续发展注入了强大动力。

深度融合 引领公司高质量发展

自“四强三好”党支部创建活动开展以来,东北证券各支部将探索“党建+业务”融合模式作为重要目标,积极开展各类创新活动,推动支部工作取得新成效,实现了“三好”目标。

公司负责人称,首先,加强联学联建,夯实基层基础。公司党委以各区域分公司为单位将各营业部的党员组成联合党支部,在此基础上,鼓励公司职能部门党支部与业务部门党支部结成互建队伍,通过党课联上、活动联办的方式,加强管理部门与职能部门的交流和沟通;同时,各基层党组织坚持从证券行业特点出发,结合自身特点丰富组织生活形式,将支部活动阵地从会议室走出去,到社区、教育基地、市场中开展党建活动,与监管机构及行业协会,与区域银行、保险、政府机构、上市公司等相关合作机构联合开展党建活动,学习先进经验,寻找差距,建立相关制度和工作示范点,推进各机构间党建工作、业务发展共同进步,努力构建“资源共享、优势互补、互相促进、共同提高”的基层党组织党建工作新局面。

其二,提升业务水平,促进协同发展。作为时刻紧跟行业发展变化趋势的老牌券商,东北证券党支部初步提出“倍增计划”,聚焦“转型共创”。即依托公司财富管理转型“三大专班”专业引领和客群营销服务体系建设,坚定落实财富管理转型,深化客群经营理念,锚定财富客户、企业客户、机构客户三大战略客群布局,强化重点地区的资源再投入。聚焦托管资产、产品销售及保有、市场份额、两融日均余

上半年我国汽车产销量均超1500万辆

● 熊永红 龚梦泽

随着以旧换新等促消费政策落地见效,今年上半年我国汽车行业多项指标同比增长明显。

7月10日,中国汽车工业协会发布产销数据。数据显示,1至6月份,国内市场延续良好态势,产销量均超过1500万辆,同比均实现10%以上较高增长。其中,新能源汽车产销量分别完成696.8万辆和693.7万辆,同比分别增长41.4%和40.3%。新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的44.3%。

中汽协副秘书长陈士华表示,伴随汽车以旧换新活动持续开展,地方配套政策陆续出台,企业新车型不断上市,叠加车企半年度节点冲量,6月汽车市场数据表现较好。

今年6月份,国内汽车销量达231.2万辆,环比增长8.3%,同比增长11.9%。其中,传统燃料汽车国内销量达118.8万辆,环比增长14.2%,同比增长7.7%。当月,新能源汽车产销分别完成126.8万辆和132.9万辆,同比分别增长26.4%和26.7%。当月新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的45.8%。

今年上半年,国内汽车产销分别完成1562.1万辆和1565.3万辆,同比分别增长12.5%和11.4%,产量增速较1-5月收窄0.2个百分点,销量增速扩大0.5个百分点。上半年,新能源汽车产销分别完成696.8万辆和693.7万辆,同比分别增长41.4%和40.3%。

中汽协方面表示,国内市场在汽车以旧换新政策持续显效带动下明显改善,对车市整体增长起到很好的支撑作用。新能源汽车延续快速增长态势,市场份额持续提升,引领产业加速转型升级。出口量仍保持增长,其中新能源汽车出口增长迅速。

今年1至6月份,我国汽车总体出口308.3万辆,同比增长10.4%。其中,新能源汽车出口106万辆,同比增长75.2%。6月份,汽车出口59.2万辆,环比增长7.4%,同比增长22.2%。

对于下半年,陈士华认为,“两新”政策将继续有序实施,叠加企业新品供给丰富有助于拉动汽车消费增长。

“不过也要看到,当前外部环境的复杂性、严峻性、不确定性有所增加,行业竞争依然激烈,整体盈利水平持续承压,行业稳定运行仍面临挑战。”陈士华表示,下一步,需要稳定政策预期,规范市场竞争秩序,加强行业自律。

“上半年自主品牌在技术创新、海外市场拓展、国产高端化突破等领域表现优异。”乘联会秘书长崔东树表示,下半年,预计市场价格将相对稳定,加之“两新”政策进一步释放内需潜力,将进一步促进汽车市场稳健增长。

额、高净值客户数、考核利润等核心经营指标及骨干人才队伍的全面提升进行部署规划。坚持发挥党员先锋模范作用,提升员工业务开拓的积极性、主动性,凝心聚力夺取业务佳绩,真正做到将党建工作与业务工作同谋划、同部署、同推进。

其三,提升公司效益,激发内生动力。经过多年发展,东北证券深刻认识到抢抓市场机遇的重要性。公司各党支部积极发挥自身优势,一是通过加强与基金公司合作,持续布局券结业务,并搭建以“资产配置、多维臻选”为核心的产品筛选体系,形成“公募量化池”“星选ETF50池”“星选固收+池”等特色化精细品牌;二是提升存量客户服务能力及运营水平,深耕细作点石系列、天天向上系列等现有口碑较好的成熟产品,不断扩大重点产品签约客户规模,提升业务收入;三是加强平台对业务的科技赋能,巩固客户服务平台(融e通App),持续打造“东北证券融e通”线上客户服务品牌特色文化。此外,经纪业务党总支还积极打通获客承接服务链路、提升公司两融业务竞争力,打造优化私募路演平台,极大程度提升了公司效益。

据公司负责人介绍,为检验“四强三好”党支部创建成果,构建长效机制,2024年公司党委正式启动评估工作,围绕过去一年的实践,设定了包括政治引领力、推动发展力等7大核心领域的一级指标,以及包含16项重点工作的二级指标,并细化为36项具体考察要点。共有47个党支部参加评估,经过自评、复评和党委书记办公会综合评估,5个党支部被评为“标杆党支部”、14个党支部被评为“优秀党支部”,28个党支部被评为“达标党支部”。至此,东北证券“四强三好”党支部创建活动成果丰硕,党建工作实现了质的提升。

除“四强三好”党支部创建活动外,多年来,东北证券党委深耕党建工作,以“党建+业务”双轮驱动,创造了“5+”工作法等多个党建特色做法,成功引导各基层党组织不断树立“党建+业务”融合发展理念。东北证券相关负责人表示,未来,东北证券将持续加强党建引领,坚持党建促业务的根本原则,推动公司发展和经营发展再上新台阶,为公司的高质量发展注入源源不断的动力。(王璐)