

為了我的競爭優勢，再苦一苦供應商？

文 | 本刊記者 林少喜

最近，某頭部車企為了自己的競爭力，發郵件通知供應商要求明年開始降價10%供貨的郵件引起市場譁然，車企競爭的殘酷性一再擺上台面。

沒過幾天，特斯拉就如同打擂台般的對外宣佈：對供應商付款週期已縮至90天左右，並稱願與供應商夥伴同生共贏，指特斯拉通過技術革新來增效降本。

一個捏住供應商七寸，一個縮短對供應商付款週期，兩種做法，值得深思。

大廠有錢 就是不給

內地卷文化盛行，以前更多是停留在概念裏，不過此次某車企強硬要求供應商降價的通知，倒是讓我見識這個問題的嚴重性。

看了這個新聞，我想起前些時和深圳一位做新能源車連接器的老闆交談，這老闆準備公司上市到處找合作方，我問他公司利潤怎樣，他苦笑說是給某頭部車企壓價壓死，基本沒什麼利潤。那時我以為他是謙虛，現在我才體味他苦澀的笑。

搞過企業的人都知道，現金流是企業的生命線，賬款結清週期越長，供應鏈企業的生存壓力就越大，反之亦然。

那麼，國內車企對供應商的賬期，都是多少呢？

從彭博統計數據上看到，國內新能源車企的結賬週期從90天-300多天不等，而且最近一二年一些頭部企業，結賬週期不是縮短，還在延長。

龍頭車企利用規模優勢壓價。據一些供應商反映，頭部廠家利用規模優勢，一直壓價，結清款項一拖再拖。甚至有車企還採用訴訟方式，拖到供應商受不了，又以談判方式以折扣5-7成還貨款，直直把供應商拖死。

內地的製造業，一直以低成本競爭，各企業本來利潤就很低。一旦賬期拉長，相當於供應商要墊資生產，包括材料、生產過程、人工成本全是要先墊資，扣除資金成本，公司利潤所剩無幾。有些公司為了充現金流，維持公司運轉，勉強接單，如果收不回來款項就是倒貼。

國內企業的付款週期與外企是有很大區別的，同一時間付款週期，外企意味著到期付錢，不需要催，不需要請客吃飯打點，不需要收任何銀行承兌和商兌；國內絕大部份企業的付款，只能說呵呵，誰做誰知道。

這些大廠沒錢嗎？不是的，他們寧願將錢放銀行多一天就多收一天利息，甚至有些車企還有自己的金融公司。即使賬期拉長，他們支付的還不是是資金而是商業承兌匯票，三個月至一年不等的商業承兌匯票，到期才能兌付。為了讓供應商不倒閉，這些廠家跟供應商說知道你資金緊張，你把承兌匯票抵押給我，我收點利息（高息）給你放錢，玩的溜吧？這哪是製造業，這分明玩的是金融。

我一個搞裝飾公司的朋友，他做到年營業額幾十億，前些年做過恒大的工程，但後來因恒大結賬週期拉長至一年，這個朋友就不做了，我問他為何不做？他說恒大結賬期太長，利潤太薄了，沒有必要做。而很