

6月10日晚,车圈“反内卷”迎来新进展。10余家车企陆续公开承诺,将供应商支付账期统一至60天内,以实际行动加速产业链资金周转效率,推动汽车产业健康、可持续发展。业内人士认为,相关举措有利于保障产业链供应链稳定,促进产业链上下游企业协同发展。

陆续表态 支付账期统一至60天内

中国一汽表示,将“60天付款”作为所属单位付款期限要求,加强资金监督和过程管理;东风汽车集团有限公司宣布,将支付账期统一至60天内;长安汽车携旗下长安启源、长安凯程、深蓝汽车、阿维塔,宣布将供应商支付账期统一至60天内;广汽集团公开承诺,坚持以不超过60天的供应商账期,保障供应链资金高效周转。

6月11日凌晨,处于舆论旋涡中的比亚迪也宣布,为落实国家及相关部委就保障产业链供应链稳定、促进汽车产业高质量发展作出的一系列部署要求,为助力中小企业健康发展,比亚迪汽车将供应商支付账期统一至60天内。

11日,小米汽车、小鹏汽车、理想汽车、零跑汽车、蔚来汽车等多家新势力车企也陆续宣布将供应商支付账期统一至60天内。

6月11日,上汽集团和北汽集团均宣布,除了将供应商支付账期统一至60天内外,还不采用商业承兑汇票等增加供应商资金压力的不合理结算方式。

《条例》规定 不得变相延长付款期限

有车企相关人士表示,承诺60天支付账期

汽车“反内卷”进行时： “60天账期承诺”成落地第一枪



是为响应国务院发布修订的《保障中小企业款项支付条例》。

据了解,修订的《保障中小企业款项支付条例》(下称《条例》)已于今年6月1日起施行。其中提到明确机关、事业单位和大型企业支付中小企业款项的期限要求,增加规定大型企业应当自货物、工程、服务交付之日起60日内支付款项。

值得注意的是,《条例》还明确规定不得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,不得利用商业汇票、应收账款

电子凭证等非现金支付方式变相延长付款期限。

账期拖长 将导致供应商利润降低

当前,大型车企基本都有供应商金融平台,比如比亚迪的迪链、长城汽车的长城链、东风的东信、北汽福田的福金通、奇瑞的宝象等。

这类供应链金融平台还可以给上下游融资借贷,从中产生手续费或者利息,以此加深车企

与上下游企业的绑定。

该分析师还称:“问题的关键不是存在供应链金融平台,而是车企是否利用这一平台故意延长账期,一方面规避银行借贷利息,一方面将财务成本转移给产业链上的供应商或者经销商。”某汽车协会相关人士表示,假设原本供应商利润10%,账期拖长将导致利润降低1到2个点。如果这家供应商已经出现亏损的情况,那么还可能

文图据新华社、第一财经

“炒股大师”有内部消息稳赚不赔？ 警方为老人紧急止损60万元

“稳赚不赔”“高额回报”是真的吗？6月11日,记者从成都金牛公安获悉,凤凰山派出所辖区居民梁大爷被一位“炒股大师”抛来橄榄枝,本以

为以跟着“大师”能发笔横财,没想到差点损失60万元……

近日,凤凰山派出所民警李知果,根据预警信息拨打了梁大爷的手机号码,但老人的电话始终处于占线状态,他只能与其儿子梁先生取得联系。

“警官,我爸发生啥子事了喃?”

“我只晓得他突然说有啥‘内部消息’,要去

银行取52万元出来炒股,我还觉得奇怪!”

听到此话,李知果立即判断出老人正在配合骗子进行操作。

情况紧急,他立即拉上反诈经验丰富的辅警周福林,前往梁大爷家中开展见面预警工作,谁知梁大爷却矢口否认自己跟诈骗分子在联系。

通过劝导,梁大爷仍然宣称自己炒股多年不可能被骗。第二日,副所长、社区警务队队长张涛得知此事后,便带领李知果、周福林再次前往其家中。这一次,只有梁大爷的妹妹在家中。

从梁大爷的妹妹口中得知父子俩出门去银

行取现了!

警方随即兵分两路,李知果在家中继续让其妹妹在电话里与其沟通,张涛和周福林前往银行。找到父子俩时,两人已经取款52万元现金!在民警的合力劝说下,梁大爷终于愿意说出事情的来龙去脉。

原来,几天前,梁大爷在手机阅读小说时留意到“股票内幕”弹窗消息。他根据消息里的联系方式与对方取得联系,对方称可以带梁大爷炒股赚钱,自己只提取少量佣金。

对方发送的“工作证件”照片迅速获取了梁

赋能店东共享价值 贝壳发布“助力门店发展战略” 推动服务正循环

有尊严的服务者,更美好的居住,这是贝壳的使命。在这样的使命下,如何实现行业正循环,反哺消费者,最终实现产业的发展,贝壳不断用行动给出了自己的回答。

6月10日,贝壳再次将这个使命落在实处。

当日,在成都举办“看见好服务”助力门店发展战略发布会上,贝壳正式发布“1+5个2”战略体系,并宣布将投入4亿元专项资源,聚焦机制建设、服务承诺、业务助力等多个维度,全面赋能门店高质量发展,进一步推动行业服务正循环。成都市房地产经纪协会秘书长张琪、贝壳经纪事业线贝壳城市首席运营官李峰岩、贝壳业策运营中心负责人伊凯、贝壳副总裁西南区域总经理都谋富以及链家、德佑、21世纪等品牌近百位门店代表出席活动,见证战略落地。

“当前,市场正经历深度调整。消费者需求日益多元、精细,对服务的品质、效率和透明度的要求前所未有。这倒逼行业加速转型:门店和经纪人要向更高水平的职业化、专业化迈进,重构服务价值。面对数字化浪潮,门店提供的信任感、社区融入感和深度服务体验——这些独特价值不仅不减,反而愈发关键。”张琪秘书长的话一语道出了贝壳此次发布该战略的意义。



“投入的背后,就是要看好未来!我们将坚守长期主义,努力做好行业基础设施,对店东好,帮助店东对消费者好,最终形成服务正循环。”贝壳经纪事业线贝壳城市首席运营官李峰岩说道。

在发布会上,贝壳发布了“1+5个2”支持举措,以“1个组织”——区域共治理事会为基础,围绕“机制建设、公平透明、服务承诺、业务助力、荣誉打造”五大方向,推出包括门店积分制、品效商圈、服务承诺、风险兜底等在内的10项重点举措,以缓解店东经营压力、稳定经营信心、增强协同效率。

当前环境下,消费者需求日益多元化、精细化,对服务的品质、效率和透明度提出了

把店东视为合作客户

推动服务正循环

更高要求。作为房产经纪服务的最小单元,也是距离消费者最近的服务单元,专业高质量的门店,将不再是简单的交易场所,而是经纪人职业成长、价值实现的坚实平台,是承载价值的核心阵地。在此背景下,贝壳找房作为科技驱动的一站式新居住服务平台,就门店特点和目前所处的阶段,针对性地给予更多的策略选择,投入资源并落地帮扶,赋能门店提升经营效率,促进行业高质量发展,最终获得一个更稳健的经营结果。

“贝壳把店东服务好了,让他们的生态环境变得更好;店东把经纪人服务好,经纪人把消费者服务好,那么消费者对这个行业



“贝壳会通过‘好生态、提收入、助管理’,持续增加店东经营的确定性,助力店东穿越市场周期。”贝壳业策运营中心负责人伊凯表示。

在当前市场环境下,经纪门店正面临变化大、成单慢、管理难三重挑战。一方面,房产交易逐步向买方市场过渡,客户观望情绪上升,成交放缓,成交结构也从以新房为主逐步向存量市场转变;另一方面,人才的招募、培养与留存难度加大,店东的管理压力持续上升,不确定性显著增加,经纪门店正面临变化大、成单慢、管理难等问题。

发布会上,贝壳表示将投入4亿元专项资源,努力实现平台与店东的共赢。贝壳业策运营中心负责人伊凯称:将通过ACN网络协作、区域共治理事会共建等举措,构建多门店协同作业体系。据了解,截至2025年6月上旬,贝壳在全国已建立1899

克服三重挑战

聚焦长期主义

个区域共治理事会,534个品效商圈,实现了多门店协同作业和资源共享。在一线经营者压力聚焦的品质赔付环节,贝壳坚定地采用“先C后B、赔付共担”的方式,积极站在压力第一环,最大程度保障服务者的作业安全 and 经济利益。

在提收入方面,贝壳同步发布价值共享举措,通过门店积分制的落地,引导经纪门店实现业绩和服务品质的双提升,目前,门店积分制已累计覆盖门店超过12000家,发放权益值超1.1亿。在助管理上,从专业性、服务力、科技力、合作力、品牌力5大角度,全方位为门店提供包括建场域、做诊断、授机制、促交流、给荣誉等在内的16项赋能,以门店积分制为核心,坚持与一线共享价值。

伊凯表示:“一套技术模型,在各个城市可以做个性化定制,同时自己城市也可以根据不同的商圈、片区,不同的业务重点做一些微调,这样就可以满足不同城市和区域的运营需要,从而促进整个行业的良性运转。”



发布会上,贝壳副总裁、西南区域总经理都谋富表示:在推动门店成长的过程中,很多不经意的小事都在潜移默化地影响着行业的发展。

都谋富介绍道,目前成都本地积分制有效范围门店已覆盖3610家,店均获取权益值1.27万,在进一步为店东减轻经营压力的同时,也增强了员工凝聚力和客户满意度。门店积分制自2024年7月起落地实施,经过近一年运行已显现成效。

“因为成都单量相对比较大,每个月平台交易量较多,基数大了以后,客户不满意的绝对值就会略高一些。所以我们在客诉要求上标准就会高,有加分机制,有减分机制,倒逼门店提升业务水平。”

活动现场,9位来自成都的优秀门店代表获得了“高星门店”授牌。成都德佑星光闪闪龙湖上城店店东卢家锋表示:“星级权益是平台对店东好的直接体现。有了权益值,我们就有更多方式给经纪人增加福利,只有经纪人过得好,大家才会更加感受到这份职业的价值、长期主义的价值,才会有更多资深的经纪人留在行业中,为消费者带来更好的服务。”

一直以来,贝壳持续在行业基础设施、从业者培养体系与服务标准制定等方面深耕。“助力门店发展战略”不仅是投入的升级,更是平台与合作伙伴共同走向长期主义的实质动作。未来,贝壳平台将持续通过实打实的行动,推动门店高质量发展,助服务者乐业、为消费者创造更值得信赖的服务体验,也为行业注入面向未来的可持续动能。

后记

房产经纪的竞争,贝壳一直都参与其中,一直都在顺势而为并寻求新变。变革并不是市场的消失,恰恰是市场给从业者们留下的新机会。用新方法和新视角切入市场,找准自己的服务价值,门店与平台相辅相成、协同合作,按照共同的共识政策和制度一起合作去推动,才能把更好的服务给到客户和用户,这个行业才能走得又稳又远。在未来的日子里,贝壳仍会坚守初心,稳步前行,不断用更好的方式去挖掘用户与房源之间的关联,并最大程度保障服务者的作业安全 and 经济利益,回归到企业的服务本质和经营本质,努力实现平台与店东的共治、共享与共赢,为房地产行业贡献自己的力量。

文/周小洁 文中图片由贝壳找房提供