

比亚迪携手戴姆勒 分别出资10亿元增资腾势新能源

■本报记者 赵学毅
见习记者 李昱丞

12月24日晚间,比亚迪公告称,公司控股子公司比亚迪汽车工业与戴姆勒拟按持股比例分别对深圳腾势新能源汽车有限公司(以下简称“腾势新能源”)以货币方式增资人民币10亿元。双方股东增资完成后,比亚迪汽车工业和戴姆勒将分别继续持有腾势新能源50%的股权。

腾势新能源成立于2011年2月16日,比亚迪汽车工业和戴姆勒分别持有50%的股权。自成立以来,腾势新能源接受了比亚迪汽车工业和戴姆勒的多次注资,注册资本从6亿元上升至57.6亿元。

据腾势新能源官网介绍,“腾势”品牌结合了比亚迪的电能科技和戴姆勒的整车制造经验,以动力电池技术和研发能力为基石,将梅赛德斯-奔驰的设计和造车美学注入腾势品牌。目前,比亚迪董事长兼总裁王传福、副总裁廉玉波均在腾势新能源担任董事。

比亚迪表示,腾势新能源是中国首个专注于新能源汽车的中外合资公司,其推出的“腾势”品牌定位中高端新能源汽车,本次增资资

金主要用于腾势新能源日常运营,有利于推动腾势新能源汽车业务的可持续发展,为腾势新能源打造更优质、更有竞争力的产品提供资金支持。

“当前,比亚迪新能源汽车的销售规模已经很大,在国内市场排名靠前,增资腾势新能源可以拓展合资汽车版图。”北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔在接受《证券日报》记者采访时表示,不同于吉利、奇瑞等拥有较多合作伙伴的车企,比亚迪旗下仅有腾势新能源一家合资车企,在这种情况下比亚迪增资腾势,有望给予品牌更大的支持力度。

根据公告,截至2020年12月31日,腾势新能源总资产为23.9亿元,净资产为4.9亿元;2020年1至12月份,主营收入为人民币11.3亿元,净利润亏损4.2亿元。今年前11个月,腾势新能源营业收入为11.5亿元,超过去年全年,净利润亏损1.5亿元,亏损有所收窄。

“在补贴完全退坡之后,合资车企和自主品牌新能源汽车将站在同一起跑线竞争。在中国汽车市场,30万元以上的新能源汽车越来越多,用户对中高端新能源汽车接受度越来越高,市



场已经形成一定规模。”张翔表示,对于比亚迪而言,打响定位中高端的腾势品牌也有利于公司的估值提升。

乘联会数据显示,1至11月份比亚迪、上汽通用五菱、特斯拉中

国、广汽埃安、小鹏汽车、蔚来汽车、理想汽车等车企的新能源汽车销量同比增长均超100%。

比亚迪称,未来,腾势新能源股东双方将在战略规划上提速“腾势”品牌,挖掘“腾势”品牌的增

长机遇。同时,集团仍将深耕核心技术,制定精准战略,抓住行业发展机遇,加大对新能源汽车业务的布局,推动集团始终走在全球新能源汽车技术创新、产品应用及品牌影响力的最前沿。

第三批支付牌照续展结果揭晓 40家通过5家出局 截至目前,市场上共有228张支付牌照,注销的支付牌照已达43张

■本报记者 李冰

日前,央行对2021年第三批51家非银行支付机构《支付业务许可证》到期续展情况进行公示。其中40家支付机构续展成功,中止审查6家支付机构,5家支付机构未提交续展申请,未获得续展的支付机构,后续将有序退出支付市场。

总体来看,年内已有74张支付牌照成功续展。截至目前,市场存量支付牌照数量为228张,已注销的支付牌照共计43张。

40家支付机构“通关”

2021年12月21日,51家支付机构所持《支付业务许可证》到期。此前,46家支付机构向人民银行提出续展申请。经央行依法合规审查对40家支付机构予以续展。具体来看,40家得到续展的支付机构包括三家通信运营集团旗下品牌天翼电子商务、联通支

付、中移电子商务,另外,顺丰旗下顺丰恒通,及中金支付也续展成功。

值得关注的是,首家外资Pay-Pal全资控股的第三方支付机构付宝信息科技有限公司通过了此次续展,但未申请续展预付卡发行与受理(海南省、陕西省、云南省、湖南省、北京市)业务。从业务资质情况来看,目前该牌照业务类型仅剩互联网支付和移动电话支付两项业务资质。

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示,此次支付牌照续展情况符合外界的预期。

此外,有6家支付机构牌照续展申请被央行中止审查,分别是宁波银联商务有限公司、深圳市腾付通电子支付科技有限公司、易智付科技(北京)有限公司、上海银生宝电子支付服务有限公司、深圳市银联金融网络有限公司、上海商联信电子支付服务有限公司。宁波银联商务和深圳银联金

融网络都是银联商务股份有限公司旗下公司。天眼查显示,银联商务分别在这两家公司持股60%、95%。

12月22日,宁波银联商务和深圳银联金融网络同时发布公告表示,“因公司控股方银联商务股份有限公司正在推进机构整合事宜,依据《中国人民银行行政许可实施办法》,我公司《支付业务许可证》处于中止续展审查阶段。中止审查期间,公司各项业务正常开展。”

王蓬博告诉记者,根据《非银行支付机构条例(征求意见稿)》规定,同一个实控人不能控制两张以上牌照,预测银联未来也将逐步退出地方性牌照。但后续如何合并业务或地方性牌照是否会转让均是业界较为关注的。

5家机构主动放弃续展申请

有5家机构主动放弃提交《支付业务许可证》有效期续展申请,

后续将有序退出支付服务市场。这5家机构分别是河北一卡通电子支付服务有限公司,厦门易通卡运营有限责任公司,上海便利通电子商务有限公司,上海申城通商务有限公司。上述5家机构业务均为区域性的预付卡发行与受理。

易观高级分析师苏筱芮对《证券日报》记者表示,从发展趋势看,后续会有更多机构选择注销预付卡牌照。目前,诸多行业都在加速数字化转型,原本主打线下的预付卡业务也站在转型路口,无法跟上时代发展的机构只能选择主动退出历史舞台。

今年以来,央行分别在5月份、8月份、12月份发布了《支付业务许可证》续展公示信息。其中,第一批27家支付机构所持《支付业务许可证》到期,经央行审查后,24家支付机构均成功续展牌照,3家中止续展;第二批有10家支付机构成功续展牌照,有2家未获续展,1家申请终止支付业务,1家被央行中止

续展申请审查;第三批有51家支付机构牌照到期,40家成功续展,中止审查6家支付机构,5家支付机构未提交续展申请。

综合来看,2021年到期的90张支付牌照中,仅74家支付机构成功续展,支付牌照总量再次“缩量”。截至目前,市场上共有228张支付牌照,已注销的支付牌照已达43张。

苏筱芮认为,经过连续性的监管措施后,支付行业的整体合规程度有所提升,作为存量资源,未来支付牌照的“缩量”或成为一种趋势。预计2022年支付行业将出现两个比较重要的变化:一是更多支付机构将加入到数字人民币的生态建设中,围绕数字人民币的功能及推广需求展开一系列布局;二是伴随着“互联互通”进程的加速,金融消费者选择支付工具的自由度有所增强,原本已经稳固的C端支付或硝烟再起,巨头之间为争夺C端用户或加大推广营销力度。

数字人民币探索应用亮点纷呈 成普惠金融“助推器”

■本报记者 李冰
见习记者 张博

“稳妥有序推进数字人民币研发。”这是12月13日召开的中国人民银行党委扩大会议上传出的重要声音。自去年10月份,深圳罗湖首次面向在深个人发放1000万元数字人民币红包后,数字人民币在国内大范围公测的序幕正式拉开。目前,数字人民币试点范围正在扩大,系统运行总体稳定,初步验证了数字人民币在理论政策、技术和业务上的可行性和可靠性。

“整体来看,数字人民币的发展呈现出三大趋势:一是试点范围持续扩容,所覆盖的用户、开立钱包数量等迎来新一轮增长,跨城联动的试点形式得到了更多应用;二是场景类型进一步丰富,从原先小额零售的试点起步,逐步扩展至大额支付等B端领域;三是数字人民币生态更加完善,伴随着各类市场主体,如银行、IT厂商、第三方支付公司等积极参与和加入,后续数字人民币生态中的专业化分工与活跃度将会得到大幅提升。”易观高级分析师苏筱芮对《证券日报》记者表示。

试点成绩单亮眼

一年多来,数字人民币试点注重持续探索应用模式创新,公众接受度不断提升。无论是试点范围、

参与机构,还是应用场景、个人钱包开立情况以及测试效果,都取得了亮眼的成果。

截至10月22日,数字人民币已开立个人钱包1.4亿个,企业钱包1000万个,累计交易1.5亿笔,交易额接近620亿元,共有155万商户可支持数字人民币钱包,包括公用事业支付、餐饮服务、交通出行、购物和政务服务等方面。与7月份《中国数字人民币的研发进展白皮书》的数据相比,在不到4个月的时间里,数字人民币各项数据均取得快速增长。其中,个人钱包开立数量增长超过6.7倍,累计交易金额增长接近1.8倍。

数字人民币的试点城市已经从原先的深圳、苏州、成都和雄安新区4地,逐渐扩大形成了“10+1”格局。参与试点的运营机构,也从原来的六大国有银行,延伸到了网商银行、微众银行、招商银行等9家银行。

业内普遍认为,数字人民币数据大幅增长的背后,得益于应用场景持续的丰富和创新。目前,数字人民币试点场景已超过350万个。

今年以来,数字人民币C端试点呈“小额红包雨、新场景融入轮番上阵”的特点,尤其是围绕绿色低碳领域的创新场景表现较为突出。成都、长沙、北京等地接连启动数字人民币绿色出行试点活动;山东青岛上线首个以数字人民币为结算方式的碳普惠平台;美团共享单车试点也在一个月内

吸引超过一百万人使用数字人民币绿色出行。12月15日,美团宣布将进一步扩大数字人民币的碳中和试点。

“助力低碳转型为数字人民币进一步发挥社会价值提供了良好机遇。”苏筱芮表示,将数字人民币的创新应用与碳减排的社会价值进行了充分融合,为贯彻绿色金融的理念带来积极意义,也为后续以数字人民币应用为契机引领低碳发展提供了有益借鉴。

明年2月份举办的北京冬奥会将是数字人民币的一次重要亮相。据悉,北京冬奥会期间,境内外消费者可自主选择手机App形式的“软钱包”,或不依托手机的“硬钱包”,在闭环区域内使用的场景包括:交通出行、餐饮住宿、购物消费、旅游观光、医疗卫生、通信服务、票务娱乐等。

“值得一提的是,数字人民币试点正逐步进入多维度扩容阶段。”欧科云链研究院高级研究员孙宇林在接受《证券日报》记者采访时表示,目前,数字人民币试点主要在C端,随着数字人民币生态的逐渐丰富,B端的试点、应用会逐渐增多,使用群体也会逐渐扩大。

数字人民币在B端同样大有可为,可以在打通企业级支付后,凭借支付贯穿企业运营各个环节场景,借助现金流运行沉淀出足够的数字,基于这些信息资源,将可能加速实现商户的数字化,对企业资金、产品等进行综合管理和记

录。例如,京东科技积极探索数字人民币在B端的试点落地,利用数字人民币智能合约和实时结算的技术及特征,推动数字人民币在企业间的支付应用,企业快捷支付易企付可以支持企业使用数字人民币进行采购等。

数字人民币生态建设提速

当前,随着数字人民币的场景落地的加速推进,数字人民币生态体系建设有望进一步完善,提升数字人民币普惠性和可得性正成为下一步重点。

在业界看来,随着数字人民币的推进及生态的建设,对各领域均有潜在价值帮助。例如在政府端,数字人民币在普惠金融、市场监管方面具有广泛的应用空间,智能合约的合理运用可以使数字人民币成为新的货币政策工具。此外,央行数字货币建立的“价值链”可以实现点对点交易,有望降本增效重塑跨境支付体系。

在商业银行端,数字人民币将直接成为商业银行的流量入口,在弥补商业银行零售业务短板的同时,巩固对公业务基础。值得一提的是,今年以来,城商行、农商行等多家中小银行加入数字人民币系统,参与数字人民币应用推广。

北京联合大学教授赵睿对《证券日报》记者表示,这有利于促进中小银行发挥区域服务的场景优势参与数字人民币业务,进一步扩

大数字人民币的试点范围,进一步对我国数字人民币系统的稳定性进行压力测试。

在第三方支付机构端,数字人民币将助力第三方支付机构在C端、B端拓展更多的用户、商户资源;在清算机构端,数字人民币支付即结算的特性将打破原有的清算逻辑,清算机构未来承担的角色可能包括:为非指定运营机构提供数据接口服务以及银行间跨系统数字人民币交易的清算服务。

在企业端,数字人民币与自动化的企业B2B支付平台相结合将产生更大的效能;数字人民币的推广将在数字货币系统搭建、软硬件系统升级、终端机具改造等方面为核心技术企业带来利好消息。据华安证券测算,数字人民币软硬件将带来约1400亿元的市场空间。

孙宇林表示,数字人民币在设计上可以支持根据一定条件触发一笔专项资金的定向使用,这样就可以直接为小微企业等普惠金融对象群体提供帮助。数字人民币可以进一步降低公众获得金融服务的门槛,未开立银行账户的公众可通过数字人民币钱包享受基础金融服务。

苏筱芮认为,实现数字人民币的普惠性质并落地推广,离不开兑换及流通环节,尤其是作为指定运营机构的商业银行需要承担起相应职能,在大力建设数字人民币相关基础设施的同时,还要关注金融消费者的宣传教育工作。

宝丰集团:打造全国单厂规模最大的储能电池生产基地

■本报记者 李立平

12月24日,宝丰能源大股东宁夏宝丰集团有限公司(下称宝丰集团)与宁夏银川市举行项目签约仪式,宝丰集团总投资692亿元的储能电池全产业链项目落户银川苏银产业园,填补了宁夏储能产业空白。

宝丰能源总裁刘元管在接受《证券日报》记者采访时表示,储能是新能源产业高质量发展的重要支撑。宝丰集团储能电池全产业链项目是集“光伏电站、正极材料、负极材料、电解液生产、电芯制造、集成集控系统”于一体的绿色储能全产业链项目。在“双碳”目标背景下,项目的实施不仅有利于优化自治区及银川市产业结构,推进产业转型升级及高质量发展,项目建成后还将带动区域经济社会快速发展,为当地提供近万个就业岗位,对增加地方税收也将起到积极的促进作用。

据介绍,宝丰集团储能电池全产业链项目将在银川苏银产业园建设年产200GWh电池及储能集装系统,按工业4.0版高标准建设储能电池智能制造工厂,打造全国单厂规模最大的储能电池生产基地。同时,该项目还将在宁东能源化工基地建设磷酸铁锂正极材料、石墨负极材料、电解液项目;同步在宁夏灵武市等地建设6GW光伏电站,为储能电池全产业链发展提供绿色能源。

银川市发展和改革委员会党成在接受《证券日报》记者采访时表示,宝丰集团储能项目既符合国家能源转型的政策导向,也符合银川市大力发展“三新”产业的实际,项目正式签约落地,填补了银川市在光伏产业链中的空白,标志着银川市在新能源产业发展上迈上了一个新台阶。项目的实施将有力带动苏银产业园提档升级,助推宁东基地转型发展,提升宁夏高端制造业发展水平,引领新能源行业绿色高质量发展。

折叠屏手机 明年出货量有望达千万级 市场规模化仍有四大问题待解

■本报记者 贾丽

明年,国产手机将在折叠屏手机市场进行一轮抢攻。日前,华为发布了首款纵向折叠屏手机,荣耀也官宣将在下个月推出自家产品。

消息人士对《证券日报》记者透露:“vivo、一加、魅族等厂商也计划于明年推出相关产品。”目前这些手机厂商均申请了折叠屏的相关专利。

已布局的华为、OPPO、小米、联想等厂商在今年纷纷加深布局,还在外围的厂商也摩拳擦掌。

预计明年出货量将近2000万部

机构普遍预测,明年全球折叠屏手机出货量将实现规模增长,行业或迎爆发拐点。

研究机构DSCC报告表示,折叠屏手机市场规模虽小但增长快。今年三季度,其全球出货量为260万部,同比增长480%。其中,三星占93%的份额,华为占6%。同期,全球智能手机销量3.4亿部。

“折叠屏手机明年将达到近2000万部。”strategy Analytics新兴终端技术服务副总监Ville-Petteri Ukonaho表示。“随着技术和供应链趋于成熟,国内企业纷纷布局折叠屏市场。由于产业链规模经济的作用,折叠屏手机形态将更多样,原来高昂的终端售价也会逐步下降,折叠屏手机市场会更快走量。”钉科技创始人丁少将对《证券日报》记者表示。

澳门科技大学兼任讲师、人工智能领域专家邓伟强接受《证券日报》记者采访时表示,“明年,华为、OPPO、荣耀等国产品牌都将加快产品迭代,将折叠显示屏的中间折痕、屏幕亮度、镜头、价格、手机供电等作为卖点,加速市场普及。”

“就全球来看,国产手机厂商在全球折叠屏手机市场的大规模进入,会让原本占据市场大部分份额的三星受到威胁。在国内市场,柔性屏、铰链等硬件方面国内企业更多依赖上游产业链的技术突破,但在软件系统适配、应用场景挖掘方面,国产手机品牌更具竞争优势。”丁少将表示。

盘古智库高级研究员江翰认为,“国产手机最大的优势是低价、高性价比,以及快速铺货的能力。一旦国产手机大规模布局折叠屏手机市场,将会迅速带来市场竞争的加速和格局的演变。但目前折叠屏手机产业真正实现大规模爆发还有一些路要走。”

市场规模化发展还需要跨过四道坎

虽然折叠屏手机产业呈现兴起之势,但要想实现大规模应用,企业或还需跨过四道坎。

首先,从价格来看,折叠屏手机售价普遍偏高。目前,中国市场上的主流折叠屏手机有华为、三星、OPPO等品牌,官方售价从7699元到1.7万元之间,让很多消费者难以接受。

折叠屏手机维修成本之高,也令人咋舌。据了解,OPPO Find N仅主屏幕的维修费用就高达4800元,12G配置手机主板是3500元,相当于一款普通手机的价格。相比之下,华为、三星手机的维修价格更高。

“受原材料价格上涨、零部件短缺,规模化不够等因素影响,折叠屏成本依然过高。折叠屏手机即便达到千万级,但对全球亿级的智能手机体量依旧是‘小众’。手机厂商还需通过技术创新,进一步降低成本。”中国本土企业软权力研究中心研究员周翎冰表示。

另外,屏幕折痕明显、显示不完全等,消费者吐槽比比皆是,折叠屏手机的市场接受度并不高。

再来看技术,由于工艺复杂,折叠屏手机对柔性技术、铰链设计、封装都有很高的要求。除了柔性屏技术良率有待提升之外,目前产业链企业仍需在核心CPU上下功夫。

最后看生态。截至目前,三星和华为并没有围绕折叠屏手机打造成熟的生态,折叠屏App的开发者依旧较少。邓伟强表示,“手机生态开发者的诱因和意愿不高,市场爆款如何出现等都是今后国产企业需要突破的。”

虽然问题很多、困难重重,但国产手机企业依旧在不断攻坚克难。据了解,仅华为工程师团队对折叠屏的铰链研发就长达三年,结构件超过100个。折叠屏手机能掀起多大的波澜,仍需拭目以待。