

B站做支付,虽迟但到

获得支付牌照后

11月21日,北京商报记者在B站App中注意到,B站App中设置了会员购物板块,在售商品包括各类动漫游戏周边、数码产品以及次元服饰等。同时,在“我的钱包”中,用户可以通过购买B币对喜欢的视频进行点赞打赏。

北京商报记者实际体验发现,包括B站App大会员充值在内,用户可选择通过B站接入的支付宝、微信以及Apple Pay等多个支付渠道,在B站App内进行充值、付款消费。

另一方面,相关消息传出后,B站获得支付牌照”这一话题也登上了微博热搜榜,不少网友也参与讨论称:“马上开始借钱给你”“B站卖货主播的春天要来了”“然后开通Bili金融,借钱给你开会”……

带有戏谑性质的发言背后,是关于B站下一阶段业务走向的预测与探讨。“流量变现”的难题下,视频平台们也早已开始了多条腿走路。根据11月17日B站公布的2021财年第三财季财报,B站营业收入为52.07亿元,同比增长61.41%。除了广告、增值服务等王牌业务外,B站电商及其他业务实现净营业额7.3亿元,同比增长78%。在不少分析人士看来,B站电商相关业务成长空间大,也是促使B站考虑布局支付牌照的因素之一。

作为开展金融业务的必备一环,与钱相关的服务都离不开支付渠道,支付牌照对于大型互联网机构来说几乎已成“标配”。在博通分析资深分析师王蓬博看来,除了免于陷入“二清”、做好持牌经营这一基础价值外,支付还属于企业数字化转型的基石,通过进一步提升平台服务能力,稳定平台在整体产业链条中的地位。

王蓬博指出,在满足现有业务需求后,围绕支付业务还能产生很大的想象空间,比如金融相关增值类服务,用户搭载钱包的营销服务等,为B站开辟新的具备稳定利润的

似乎每个互联网巨头都有个“支付梦”。11月21日,北京商报记者注意到,视频平台哔哩哔哩(也称“B站”)通过收购的方式曲线获得支付牌照一事引发热议,在招聘相关工作人员、申请域名过后,B站的支付业务取得实质性进展。B站的主体运营公司——上海宽娱数码科技有限公司,于11月19日以接近1.18亿元的价格,完成了对浙江甬易电子支付有限公司(以下简称“甬易支付”)65.5%股权的竞拍工作。拿下互联网支付牌照的B站,又将如何进军下一城?



收入方式。

易观高级分析师苏筱芮则表示,B站布局支付业务优势主要体现在两方面,一是B站的活跃用户数量大,同时所经营的业务也比较多元化,此前已经尝试过各类异业营销手段,为后续“支付+”开展奠定了良好根基;二是B站的用户黏性相对较好,而且年轻客群相对更多,这为B站后续进一步拓展消费金融业务提供了有利环境。

双方还需“过渡期”

B站并非首家布局支付牌照的机构,其进军支付领域的“野心”更是在2020年底便有显露,关于“支付产品经理”“高级/资深支付产品经理”的招聘信息也让业界对于其获取支付牌照有了预期。

不仅如此,在2021年5月,B站关联公司上海幻电信息科技有限公司还完成了对“bilibilipay.com”“bilibilipay.cn”等域名的备案审核。

时隔近一年,B站斥资近1.18亿元成为了甬易支付的最大股东,收获了一张互联网支付牌照。根据宁波市公共资源交易网披露的交易项成交公告,甬易支付65.5%股权起拍价为11796.55万元,最终成交价同样为11796.55万元。最终买受人为上海宽娱数码科技有限公司,也就是B站的主体运营机构。

北京商报记者了解到,甬易支付本次被拍卖的65.5%股权,来自于余姚中国塑料城集团有限公司、余姚中国塑料城物流有限公司,双方持股比例分别为9%和56.5%。经股权穿透,两家机构的实际控制人皆为余姚市国有资产办公室。此外,甬易支付另有宁波世

茂投资控股有限公司等四家股东,持股比例在7.5%—9%。

央行官网信息显示,甬易支付持有互联网支付牌照,业务覆盖范围为全国,将在2022年6月26日迎来第二次牌照续展,且在过往经营中存在业务违规被处罚情况。2019年10月,因为非法交易提供支付服务,篡改、隐匿交易信息且情节严重等问题,甬易支付被央行宁波市中心支行罚款超过114万元。

目前,甬易支付主要提供一些在线支付解决方案的个性化定制、资金第三方支付结算、担保交易支付、代收代付服务等。比如包括大宗商品交易市场支付结算、大宗商品商城平台模式支付结算等一些细分领域的行业支付方案。

对于收购支付牌照后的业务协同发展规划和新布局、如何协力做好第二次牌照续展

工作等问题,北京商报记者也分别向B站、甬易支付进行了采访,但截至发稿,未收到对方回复。

而针对B站使用这张支付牌照的现实情况,王蓬博认为,收购支付牌照是B站走出的第一步,双方在实际需求以及所具备的优势条件等方面还需要进一步磨合,根据B站业务场景,组建新的运营团队和技术系统。

支付行业洗牌不断

可以预见的是,在B站完成相应过户手续、正式启用甬易支付这张牌照后,用户在B站购买动漫周边、赛事门票以及充值打赏等,都可以选择“bilibilipay”付款。

北京商报记者进一步梳理发现,除了B站购买支付牌照外,年内还有多家支付机构出现了股权拍卖、转让等情况,或是在年内完成股权变更。其中新的牌照获得者包括浙江小商品城集团、华为、携程等机构。

对于这一情况,苏筱芮指出,第三方支付行业延续了此前“冰火两重天”的局面,有实力的收购方为补齐金融生态圈短板加速谋求收购支付牌照,另一方面中小支付机构因费率上升、转型不及时等原因选择主动退出战场,尤其是区域性的预付费牌照。

“支付牌照的流转在业内一直较为常见,当前有能力收购支付牌照的机构,基本都能具备有自身实际场景、有流量直达用户的特点。相反,支付机构的原股东方在业绩下滑、竞争力减弱后,选择将支付牌照出手以实现利益最大化,这也是在央行未开放新牌照申请的前提下,支付行业自我消化、解决需求问题的一大途径。”王蓬博如是说道。

王蓬博强调,这也意味着,支付行业的洗牌是持续进行的。尽管是后来者,像B站等有自营场景、流量优势的机构入场后,仍然可以加速改变支付行业此前粗放式经营模式,推动行业向新的领域实现健康拓展。

北京商报记者 岳品瑜 廖蒙

转让股权挂牌 起亚去东风

征战近20年,今后“东风悦达起亚”可能不再同框。11月21日,北京商报记者从上海联合产权交易所了解到,东风汽车集团有限公司(以下简称“东风集团”)转让东风悦达起亚25%股权项目已正式挂牌。

业内人士认为,股权转让成为双方较理想的选择,一方面东风集团能够轻装上阵,另一方面如果起亚方面股东接盘转让股份将拥有更多主导权,未来在产品、技术导入等方面或更加积极,推动起亚品牌在华复苏。

东风抽身

资料显示,2002年东风集团、江苏悦达投资股份有限公司(以下简称“江苏悦达”)、韩国起亚汽车株式会社(以下简称“起亚”)共同组建东风悦达起亚,其中起亚、东风集团和江苏悦达分别持有50%、25%和25%股份,合资营业期限至明年9月终止。

上海联合产权交易所披露的信息显示,挂牌转让方为东风集团,拟转让(股)权比例为25%,转让价格为2.97亿元,挂牌信息披露期至今年12月16日。交易价款支付方式为一次性付款方式,意向受让方需按产权转让公告约定,递交8900万元交易保证金到产权交易机构指定银行账户。这意味着,25%股权转让后,东风集团将与起亚正式分手。

今年11月初,有报道称,东风集团将在产权交易所挂牌转让其所持有的东风悦达起亚25%股份。随后,有报道援引知情人士透露:“今年年中股东三方已启动谈判重新评估合作。”

实际上,东风集团撤出与近两年东风悦达起亚低迷的销量不无关系。入华初期,东风悦达起亚凭借车型的性价比优势销量曾一路攀升。数据显示,2016年东风悦达起亚销量达65万辆,在当年中国乘用车企业销量排行榜上

位列第11名。然而,2017年开始,东风悦达起亚迅速回落,年销量跌至35.95万辆;今年前三季度,东风悦达起亚销量仅为11.16万辆。由于销量低迷,2019年产能闲置的东风悦达起亚第一工厂停止生产整车并出租给华人运通,以调整产能结构、节约部分成本。销量下跌、产能过剩,东风悦达起亚已出现亏损。挂牌信息显示,去年东风悦达起亚营收219.4亿元,亏损47.5亿元。

此外,东风集团在东风悦达起亚中的参与度并不高。去年7月,东风汽车董事长竺延风表示:“东风集团是被东风悦达起亚拉过来的,就是为了要资质,并且东风集团只负责生产、质量和内部流程管控,产品规划、产品开发、采购体系均未介入。”

中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉认为,东风集团从东风悦达起亚中抽身,有利于集中资源发力旗下自主品牌,这也符合东风集团的长远战略和发展规划。

起亚问题

不过,对于东风悦达起亚来说,去“东风”未必是坏事。

一直以来,股东三方合作效率低下,内耗严重被认为是东风悦达起亚经营不善的主要原因。有报道称,东风悦达起亚进行决策时,

需要东风集团、江苏悦达、起亚三方一致同意后方可实行,沟通成本极高,并且股东三方往往从各自利益出发,意见僵持影响项目推进和实施效果。

随着东风集团退股,业内猜测起亚将全盘接手其挂牌的25%股份,进一步扩大对合资公司的主导权,届时起亚所持有的股权将超过75%。这意味着,未来起亚或将完全掌控东风悦达起亚。

虽然目前股权转让还处挂牌信息披露期,但起亚接盘的意向却早已显露。今年开始,东风悦达起亚频繁进行调整。3月,李峰离任东风悦达起亚总经理,调回现代汽车集团(中国)任副总裁,由柳昌■接任;7月,现代起亚集团调整中国业务板块架构,东风悦达起亚转入起亚代表理事旗下,变更为总公司管理体制,在管理层面东风悦达起亚再次由韩方占据主导。东风悦达起亚相关负责人对北京商报记者表示,东风集团撤股对企业发展规划不会有任何影响,对未来的产品导入将更加积极。

虽然起亚在华并不顺,但在全球市场,今年前三季度现代起亚销量高达503.2万辆,成为仅次于丰田和大众的汽车集团。为扭转在华局面,起亚也着手调整在华业务。除加快传统燃油新车型引入速度,更提速电动化和智能化转型。

同时,中国市场更成为其转型的关键市场,今年广州车展,东风悦达起亚带来起亚电动化全球模块型平台E-GMP以及基于该平台打造的首款电动车型——EV6。柳昌■表示:“中国正引领全球电动汽车市场发展。明年起,起亚计划每年推出1款专用电动汽车,满足用户的不同需求。”

颜景辉表示,对于拥有全盘规划的起亚来说,接盘东风集团转让的股份,将能全力推进在华战略布局并与全球市场接轨。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦

瞄上新能源 江泉实业跨界买买买

北京商报讯(记者 刘凤茹)江泉实业跨界并购有些上瘾。在进军支付领域失败后,江泉实业又开启新一轮的收购,此次拟作价9000万元拿下绿能慧充数字技术有限公司(以下简称“绿能慧充”)。

11月21日晚间,江泉实业发布公告称,当日公司与西安道恒同创企业管理咨询有限公司、李兴民、陕西众鑫同创数字技术合伙企业(有限合伙)、陕西博德恒业能源技术合伙企业(有限合伙)、西安梵迪财务咨询有限公司及绿能慧充签署框架协议,拟以现金方式收购交易对方合计持有的绿能慧充100%的股权。经各方协商,初步预估标的公司股权交易价格不超过9000万元。

据披露的公告显示,绿能慧充成立于2012年5月28日,是国家高新技术企业、陕西省“专精特新”企业,是集充电、储能产品的研发、生产和销售,充电站投资、建设与运营,充电平台和大数据管理于一体的新能源生态服务商。

据了解,江泉实业目前的主营业务包括热电业务、铁路专用线运输业务两大类。可以看出,江泉实业此次收购属于跨界。

在独立经济学家王赤坤看来,相对于产业并购,跨界并购的难度更大。首先是并购不熟悉领域的资产,对于价值判断不一定特别准。同时在整合上要依赖于原有的管理团队,整合的难度要更大。

投融资专家许小恒亦表示,跨界并购不只是收购一家公司,如何做好企业整合,实现1+1>2的效应,也是面临的现实问题。

截至2021年9月30日,江泉实业账上货币资金余额约3343.58万元,不能完全覆盖此次标的预估价格。那么收购的钱从哪里来也是投资者关切的问题。对此,北京商报记者致电江泉实业董秘办公室进行采访,但对方电话并未有人接听。

北京商报记者注意到,江泉实业对跨

界收购有些上瘾。

今年1月5日,江泉实业曾发布公告称,公司拟收购北京芯火科技有限公司(以下简称“芯火科技”)100%股权。芯火科技是一家专注于金融科技支付领域的软件技术服务商,通过自主研发的支付行业渠道商管理平台系统、支付行业商家管理平台系统等多项软件系统,向收单外包服务机构、银行、商户等支付行业的参与方提供一站式行业解决方案。

收购完成后,江泉实业将跨界切入支付领域。北京商报记者注意到,无论是收购芯火科技还是收购绿能慧充,江泉实业都有一样的“配方”,即向实控人定增融资。

根据江泉实业此前披露的公告显示,公司拟向北海景安、北海景曜、北海景众3名特定投资者定增募资38221.5万元,其中3.3亿元用于购买芯火科技,剩余募资用于补充流动资金。

遗憾的是,由于定增事项历时较长,且后续完成时间存在较大不确定性等诸多因素,江泉实业定增资产的计划宣告失败。

此次再度跨界收购,江泉实业也被拿来讨论,不少投资者似乎并不看好这次收购。有股民发表“这又要讲故事了”“去年摘帽前也是收购和增发股票,后面就流产了,这次又故技重施”等言论。还有股民调侃道“不是在重组就是在重组的路上”。

跨界背后,江泉实业的业绩疲软,今年上半年江泉实业营收、归属净利润双降,今年前三季度该公司归属净利润出现亏损。江泉实业坦言,最近三年公司主营业务收入复合增长率仅为6.82%,收入增长速度较为缓慢,公司业务的区域性已使得公司业务增长空间严重受限。因此,单一依靠现有业务难以实现上市公司做大做强的目标,为了上市公司的长远发展,实现对股东的良好回报,公司必须进行业务转型。