

共建平台精准发力

建行青岛市分行做好普惠金融大文章

青财经日报/首页新闻 记者 李菁 通讯员 万家齐

不仅要助企纾困还要为企业增色,打好普惠金融组合拳,以综合化金融服务,着力做好普惠金融大文章,引金融活水润泽实体经济沃土。今年以来建设银行青岛市分行普惠金融业务快速发展,截至今年一季度末,普惠金融贷款余额突破300亿元大关,普惠金融的覆盖面与服务能力持续提升,为岛城经济高质量发展提供强有力的金融支撑。

搭建数字平台助力普惠金融提速增效

对于小微企业来说,融资的便利性与时效性尤为重要,及时有力的金融支持犹如一场甘霖,滋养着企业茁壮成长。为此,建行青岛市分行从企业需求出发,把普惠金融服务的落脚点放在了“快”上。

“建行真是帮了我们老百姓的大忙,这20万元几分钟就到账了,真没想到我这烟草证这么好使,真是雪中送炭!”李沧区振华路的烟草商户朱阿姨的喜悦之情溢于言表。

朱阿姨的烟酒商店已经在建行振华路支行附近经营多年。因前几年生意受到疫情影响,过年订货又占用了大量资金,朱阿姨的经营周转出现了困难。就在朱阿姨一筹莫展之际,建行青岛振华路支行联系到了朱阿姨,并了解了朱阿姨的难处。

得知朱阿姨的资金需求后,支行客户经理迅速对接,上门实地走访,指引朱阿姨使用“惠懂你”APP申请了49万元的“商叶云贷”额度,并当场支用20万元,剩余额度可满足朱阿姨未来的资金需求,速度、效率、便利程度等让朱阿姨连连赞叹。

在与烟草公司数据直连背景下,建行振华路支行第一时间组织客户经理对周边烟草商户进行了对接,极大地提升了烟草商户群体的满意度和

认可度。

记者了解到,2023年末,建行青岛市分行与青岛市烟草专卖局共同推出“商叶云贷”产品,为青岛市国有银行首家,将新金融的科技、开放、共享属性赋能平台资源共建共享,使金融活水转化为助力小微企业健康发展的新动能。

自普惠金融战略实施以来,建行青岛市分行始终坚持创新驱动,通过搭建数字平台、强化数据应用,有效破解了小微企业融资难、融资贵的问题。

从大数据收集到特色数据模型开发,再到业务流程优化,“快”的底气来自有力的金融科技支撑。建行青岛市分行依托金融科技,与政府部门、企事业单位等多方合作着力强化数字化平台建设,推动银政两端信息互联,将银政数据资产转化为信用信息,破解信息不对称的融资痛点,着力提升市场主体用信增信能力。通过与青岛市税务局、青岛市住房公积金中心、山东省国家电网、青岛市不动产登记中心开展深度合作,推出了“云税贷”“薪金云贷”“云电贷”“抵押快贷”等一系列特色普惠金融产品及服务,持续提升金融服务多样性与普惠性,初步实现“总有一款适合你”的承诺。

量身定制产品为新质生产力“蓄势赋能”

科技创新能够催生新产业、新模式、新动能,是发展新质生产力的核心要素。在科技创新日益成为经济发展新引擎的当下,大力发展新质生产力是推动高质量发展的内在要求和重要着力点。建行青岛市分行积极响应国家创新发展战略,加大对科技型小微企业的金融扶持力度,通过推出“善新贷”产品服务,为这些企业提供了强有力的

资金支持,助力其实现快速发展。

“善新贷”是建行青岛市分行为满足科技型小微企业融资需求而量身打造的一款信用类贷款产品。该产品具有快捷、高效、高额度、低利率等特点,为科技型企业提供了强有力的资金保障。自推出以来,“善新贷”受到科技型小微企业的广泛认可和高度评价。



▲建行青岛振华路支行客户经理耐心为客户介绍普惠金融产品。



▲建行青岛市分行大力推动普惠金融业务,在农贸市场宣传普惠金融产品,积极服务个体工商户融资需求。

据了解,建行青岛市分行针对“善新贷”产品进行了持续优化升级,进一步扩大了服务范围,将更多符合条件的科技型企业纳入支持范畴。同时,该行还针对不同资质的科技小微企业,提供了不同期限的贷款产品,最长使用年限可达3年,并且统一采用较低的年化利率,切实降低了企业的融资成本。

青岛某钣金制品公司和青岛某聚氨酯配件公司就是“善新贷”产品的受益者。这两家企业分别因扩大规模和面临资金瓶颈而急需资金支持,建行青岛市分行通过深入了解企业需求和经营状况,为其提供了量身定制的“善新贷”融资方案,成

功解决了企业的融资难题。

“真是没想到啊,短短几天时间就成功借款1000万元,建行实在是帮了大忙了!”该钣金制品有限公司负责人激动地说。而聚氨酯配件公司也对建行的“善新贷”产品赞不绝口,认为其纯信用、结构灵活的特点非常适合企业当前的资金需求。

据统计,截至今年一季度末,建行青岛市分行“善新贷”业务贷款余额已超过15亿元,服务科技小微企业400余户,通过不断创新金融产品和服务模式,为企业提供更加全面、高效的金融服务,积极履行社会责任,为推动科技创新和经济发展贡献建行力量。

剑指终端市场
储能电池企业卷入“大时代”

在极其内卷的市场环境下,储能行业降本增效的主旋律更加凸显。储能电池企业不仅持续推进电芯容量升级,而且携更大容量系统拥抱终端市场。

2023年以来,300Ah+储能电芯陆续涌向市场。与之对应的系统端,标准20尺集装箱5MWh储能系统逐渐成为主流。近日,记者从第十二届储能国际峰会暨展览会(ESIE2024)上获悉,储能电池企业500Ah+储能大容量电芯,甚至更大容量级别的电芯已经进入“备战”阶段,并引领储能系统走向6MWh时代。

鑫椏资讯高级研究员龙志强告诉记者,基于储能单体项目规模变大的需求,以及当前市场竞争愈发激烈,电池企业降本需求增加,因此电芯容量随之升级,并将电池业务延伸至系统(现多指直流侧储能系统)。这有利于直接参与储能项目,接触终端业主,增厚利润。

大容量电芯迭代进阶

随着我国单个储能项目规模由MWh时代进入GWh时代,大容量储能电芯成为发展方向。自从2023年以来,储能电芯容量由280Ah升级至300Ah+,并向500Ah+进阶,甚至达到了1100Ah。

其中,宁德时代、海辰储能、瑞浦兰钧、比亚迪、鹏辉能源、天合储能、蜂巢能源、远景储能、楚能新能源等近20家企业发布了300Ah+电芯产品,容量规格覆盖300Ah、305Ah、314Ah、320Ah、345Ah、350Ah等,并已经陆续宣布量产时间或已经实现量产交付。

在ESIE2024期间,天合储能展示了自产自研的306Ah和314Ah电芯。据悉,截至2024年第一季度,天合储能电芯签单量近2GWh,306Ah+和314Ah+电芯占比近四分之一。

天合储能方面告诉记者,目前280Ah电芯在电力储能项目中还是主流,占大部分比重。不过300Ah+的大容量电芯已然成为新的技术主流和趋势,在逐步替代280Ah电芯的过程中。

龙志强也向记者表示,目前容量为280Ah的储能电芯市场占比仍在50%以上,300Ah+电芯今年才开始上量。

大容量电芯迭代的速度惊人。尽管目前300Ah+储能电芯仍未成为市场的绝对主流,但是宣布布局500Ah+及以上储能电池的企业不在少数,其中包括宁德时代、比亚迪、亿纬锂能、天合储能、南都电源、蜂巢能源、海辰储能等,覆盖530Ah、560Ah、628Ah、660Ah、710Ah、730Ah、1130Ah等。

事实上,大容量电芯渐成市场趋势,除了储能应用场景的需求,也是降本驱动。粤开证券分析指出,大容量电芯体积能量密度更高,PACK端零部件使用量更少,可大幅节省成本投入。生产制造方面,容量增大能够有效简化后续集成、装配工艺流程,节约设备、能耗与人力。

不断升级迭代的大容量电芯,引发不少热议。

双登股份董事长杨锐认为,电芯容量越来越大是储能“卷”的一个表现。“电池存在三条边,安全底线、能量密度、性价比。既要安全,又要能量密度高,还要便宜,几乎是不太可能的。若行业更多的是往能量密度、价格方面不断突破底线,可能会带来安全方面的风险。”

远景集团高级副总裁、远景储能总裁田庆军认为,若做大容量电芯的步伐走得太快,产业链、供应链、工艺、标准也很难支持。

关于储能电芯容量的边界问题,天合储能方面向记者表示:“电芯涉及到的各个要素,需要平衡。放大电芯尺寸可以提升单体容量、降低度电成本;但无限放大,内部散热会成为制约点。实现标准化,将利于整个行业,目前亟须推出一些标准,以保障行业健康发展。”

奔赴6MWh系统时代

随着大容量电芯加速迭代,储能电池舱带电量也在随之提升。自2023年以来,更大容量的储能系统也成为储能行业的发展趋势。

不少参观ESIE2024的人士直观感受是,储能电池企业集体向储能系统环节延伸。从储能电池企

业现场展示的系统产品来看,目前搭载300Ah+电芯的5MWh+储能系统逐渐成为主流发展方向,少数企业还展示了6MWh+级别的储能系统。

龙志强向记者表示,基于储能单体项目规模变大的需求,以及当前市场竞争愈发激烈,电池企业降本需求增加,因此电芯容量随之升级,并将电池业务延伸至系统领域。

在ESIE2024期间,远景储能发布全新智慧储能系统——EnPower智慧储能,标准20尺集装箱容量达5.6MWh;晶科能源发布蓝鲸5MWh大型储能系统SunTera G2以及314Ah自研电芯。此前,天合储能、宁德时代、海辰储能、亿纬储能、欣旺达、中创新航等也已发布了5MWh+储能系统。

值得一提的是,2023年12月,海辰储能、蜂巢能源就推出了6MWh的20尺储能系统。

在ESIE2024期间,宁德时代展示了最新发布的全球首款5年零衰减且可大规模量产的储能系统——天恒,标准20尺集装箱容量达6.25MWh。除此之外,比亚迪、蜂巢能源、瑞浦兰钧等分别推出超大容量6.432MWh、6.9MWh、6.9MWh储能系统。

但记者在ESIE2024期间也了解到,6MWh+储能系统时代的真正到来仍需要一段时间。以宁德时代为例,多家友商对于宁德时代系统产品量产时

间表示“至少要1年”,宁德时代相关人士则表示“仍处于保密阶段”。

华宝证券分析指出,一个完整的电化学储能系统由电池簇、电池管理系统(BMS)、能量管理系统(EMS)、储能变流器(PCS)、消防、温控等设备构成,主要包括直流侧发电和交流侧并网两部分。

其中,直流侧为电池集装箱,包括电池、温控、消防、汇流柜等设备;交流侧为升压变流集装箱,包括储能变流器、变压器等设备。

龙志强告诉记者,目前大多数储能电池企业进入的系统端,主要集中在直流侧储能系统,不涉及储能变流器、变压器等设备,只有少数电池通过自身能力或者合作方式同时涉足交流侧储能系统。“进入直流侧储能,更加有利于电池企业对于系统的理解和技术储备,并参与到储能项目,直接接触终端业主。另外,目前电芯利润非常薄,这样有利于进一步增厚利润。”

搅动系统集成环节

随着储能电池企业延伸至直流侧储能系统,进一步增强了参与整个储能系统投标的竞争力。记者注意到,2023年以来,在储能项目系统招标人名单中频频出现储能电池企业的身影。而这也使得整个储能系统集成领域竞争更加白热化。

龙志强表示:“如果一个企业对储能系统所涉及的设备缺乏自研能力,主要依赖外采,同时又没有形成规模,这样的系统集成商将越来越没有竞争力。原因在于,后期储能仍要关注成本,讲究性价比。”

“这是一个综合能力的要求。”天合储能方面告诉记者,这关系到最终交付给客户的电池舱,是否有匹配的系统设计、完善的解决方案。以天合储能为例,公司的系统集成能力在于研发技术的产业化实力,在产品上,不只是简单做电芯、做储能硬件,而是建立了电化学能力、电力电子能力、数字化能力。在此背景下,实现了产业链的全覆盖,从电芯、模组PACK、电池舱到交流侧,再到软件、数字化能力。此外,公司具有光储基因,拥有市场渠道、品牌价值等核心竞争力。

不难看出,目前储能电池企业的业务已经不仅仅局限于直流侧储能系统,还要涉足交流侧储能领域。据了解,除了天合储能、比亚迪、远景储能、宁德时代和晶科能源等亦是如此。

比如在ESIE2024期间,晶科能源在发布蓝鲸SunTera G2及自研的314Ah电芯产品的同时,也公布了公司推进EMS、PCS、BMS等领域自研的进程。

这是储能行业降本的需要,也有利于避免同质化竞争。宁德时代ESS CTO许金梅指出,储能行业存在产品同质化问题。“大容量电芯、液冷、PACK级消防、高集成20尺集装箱已成为行业的‘标配’,外观大同小异,产品质量有待验证。”

据《中国经营报》张英英 吴可仲/文