

青岛银行上半年业绩双位数增长,不良率六年连降

黄寿康 济南报道

近日,青岛银行披露2024年中报,报告期内,该行营收、净利润均实现了双位数增长,资产质量持续提优,不良贷款率连续6年下降。

具体来看,上半年,青岛银行实现营业收入71.28亿元,同比增长11.98%,其中,利息净收入为47.79亿元,同比增长5.98%,占比总营收67.04%,非利息净收入为23.49亿元,同比大增26.58%,占比总营收32.96%;对应净利润27.11亿元,同比增长12.62%;归属于母公司股东的净利

润26.41亿元,同比增长13.07%。

青岛银行称,报告期内,公司积极应对净息差收窄等经营挑战,深入推进高质量发展,稳步发展业务规模,持续优化业务结构,全面深化降本增效,收入增长快于支出,带动利润稳步增长,实现良好经营业绩。

截至2024年6月末,青岛银行资产总额达6540.24亿元,比上年末增加460.39亿元,增长7.57%;集团管理总资产突破8700亿元,达到8721.50亿元,较上年末增长5.08%。

其中,发放贷款和垫款3163.97亿元,较上年末增长7.99%,尤其是公司贷款增

长达12.22%;青岛银行称,这主要得益于公司大力发展绿色和蓝色贷款业务,广泛拓展获客渠道,加强了对民营、制造业、普惠、科技等重点领域的信贷支持力度。

资产规模不断攀升的同时,青岛银行资产质量也在提升。数据显示,报告期内,该行不良贷款率1.17%,较上年末下降0.01个百分点,实现六年连降,且低于全国平均水平0.39个百分点;拨备覆盖率234.43%,较上年末提高8.47个百分点,实现四年连升,且高于全国平均水平25.11个百分点,风险抵补能力整体充足。

针对2024年上半年业绩,信达证券研

报认为,公贷支撑青岛银行扩表速度加快,普惠业务取得长足进展,投资收益支撑中收增长。同时,不良率再降1bp,资本安全边际更为充足,预测2024年-2026年归母净利润增速分别为12.1%、9.5%、10.2%,每股收益分别为0.68元、0.75元、0.82元。

光大证券研报称,青岛银行2024年信贷投放实现“开门红”,资产结构持续优化,营收及盈利均维持较快增长实现良好开局。同时,青岛银行在城商行中较早布局理财子公司,青银理财管理资产规模上年末已超2000亿元,理财业务具有较强提升潜力。维持“买入”评级。

兴业银行济南分行落地卫星遥感应用系统农业种植2.0监测方案

近日,兴业银行济南分行为潍坊市、聊城市、日照市三户农业种植合作社引入的卫星遥感监测数据正式投入使用,标志着该分行卫星遥感应用系统农业种植2.0监测方案正式落地,在创新应用数字化手段做好普惠金融大文章,助力乡村振兴工作上再次取得突破。

为积极响应山东省加快“智慧农业”发展的号召,为农村数字普惠金融赋能增效,兴业银行济南分行依托总行科技支撑,近年来在数字乡村建设领域持续探索。尤其是今年以来,该分行组建“金融特派员”队伍,主动深入思考如何将金融资源与数字

科技相结合,为农业发展提供更加精准和高效的支持。本次卫星遥感应用系统农业种植2.0监测方案的落地,是该分行继上个月生物资产监管业务取得突破以来的又一创新成果。

据了解,卫星遥感应用系统通过引入卫星遥感数据,结合政府部门以及行业等多方信息,探索实现对农作物种类、种植面积、长势等情况的远程有效识别,建立作物种植画像,提升农作物资产评估与风险预警效率,为金融服务乡村振兴输入科技力量。

兴业银行济南分行为首批引入卫星遥感监测数据的农业种植合作社发放流动资

金贷款300万元,用于支持农业生产及经营。上述合作社均位于全省粮食主产区,主营小麦、玉米种植,种植面积近3000亩,是当地政府高标准农田建设工作的积极参与者。由于种植面积较广,传统的人工管理方式相对耗时,加上成本较高,在一定程度上制约了贷前、贷后管理工作效率。为解决这一难题,全面、低成本掌握合作社的作物种植情况,提升授信评估与贷后管理效率,该分行利用总行2.0监测方案,按户接入遥感数据,直接可对小麦、玉米的长势进行远程全面监测,实现贷款环节数字化全流程贯通。

兴业银行济南分行普惠金融部/乡村

振兴部“金融特派员”介绍说,通过推广应用这一创新模式,将有助于该分行破解众多涉农企业的融资难问题,使得金融“活水”可以流向更多田间地头,普惠金融的阳光雨露可以洒向更广阔的田野乡村。下一步,该分行将不断深化对数字乡村建设的探索,通过持续优化服务模式,为“智慧农业”发展提供更加精确和高效的支持,为乡村振兴建设贡献“兴业”智慧和力量。

得益于全面加快数字化转型,持续探索数字化赋能乡村振兴新模式,截至2024年上半年,兴业银行济南分行涉农贷款余额较年初增长近12%,继续保持较快增势。

一份中报看“45岁”老板电器难平的“皱纹”和“防老”

王赞 济南报道

日前,厨电龙头企业老板电器2024年的中期成绩公告发布。

今年上半年,实现营业收入47.29亿元,同比下降4.16%;归母净利润7.59亿元,同比下降8.48%;毛利率为48.88%,为2008年以来的最低值,自2008年以来,老板电器的毛利率多在50%以上,甚至一度高于59%。

股价也下挫至“冰点”,截至8月29日收盘,老板电器股价为18.35元/股,距离2017年的历史最高点59.28元/股已经遥远。

“老板”缩水

老板电器创立于1979年,专业生产吸油烟机、集成灶、蒸箱、灶具、消毒柜、燃气热水器等家用厨房电器产品。2010年公司上市,成为国内第一家登陆资本市场的高端厨电企业。

今年3月发布的《2024胡润全球富豪榜》中,身为老板电器创始人的任建华有110亿元的财富,相较2021年缩水了85亿元。

十一年前,2013年,任建华便将公司总经理的职务交到了当时年仅30岁的儿子任富佳手中,自己则退居幕后,保留董事长职务,公司自此全面实行董事会领导下的总经理负责制。

回看老板电器在发展过程中的探索,在音频、VCD到保健品领域的失败尝试,曾一度导致主业快速萎缩。1999年,面对销售额的急剧下滑和市场份额的大幅缩水,公司痛定思痛,决定削减非核心业务,只保留吸

油烟机产品,最终实现了戏剧性的业务复苏。

自2010年上市后,老板电器经历了十年的甜蜜增长期。

而后,也因市场的变化,老板电器的发展陷入新的困局。

“厨房”的困局

来看一组财报数据:2024年上半年,公司净水器收入同比下滑23.59%;烤箱收入同比下滑23.48%;消毒柜收入同比下滑14%。从盈利指标来看,家电厨卫的毛利率同比下滑3.64%;其中,吸油烟机的毛利率同比下滑4.31%;燃气灶的毛利率同比下滑3.52%。

今年上半年,吸油烟机和燃气灶两大产品合并为老板电器贡献超七成的营收。从上半年的营收占比来看,除第一品类下的吸油烟机和燃气灶分别达到47.76%、24.72%的水准外,公司其他品类下没有一个产品的营收占比超过7%,营收占比均显得有些单薄,甚至像蒸箱、烤箱、净水器产品的营收占比还不到1%。

老板电器虽然在积极布局厨房生态链,但目前来看,效果还没有显现出来。

亏损子公司增加

近年来,老板电器回款速度急剧下滑。2024年半年度报告显示,期内公司经营活动现金流净额为4.14亿元,同比下滑56.86%。公司对此解释称,本期回款节奏放缓系应付银行承兑到期兑付增加所致。

财报中还有一组数据值得关注,2024年上半年,老板电器处于亏损

状态的子公司的数量为3家。其中,上海老板电器销售有限公司净亏损1024.89万元,嵊州市金帝智能厨电有限公司净亏损1638.04万元,北京老板电器销售有限公司净亏损486.50万元。

对照看2023年中报显示,老板电器5家主要子公司中有两家公司处于亏损状态。其中,上海老板电器销售有限公司净亏损1083.35万元,嵊州市金帝智能厨电有限公司净亏损1089.28万元。

另外,2023年年报显示,期内公司应收账款创出历年新高,达到18.10亿元,同期坏账准备则高达12.24亿元。截至2024年上半年末,老板电器这一指标居高不下,仍有12.21亿元的坏账准备。

用AI“防老”

产品多元化进展缓慢,品牌力或现老化,这是老板电器面临的现实困境。

不过,值得注意的是,今年上半年,老板电器研发投入同比上升3.26%,销售费用同比下降12.57%,缓过神来的老板电器,正在发力向科技要增量。

在传统厨电和新品类厨电增长放缓的背景下,老板电器还将数字厨电业务的发展视为开发新增长点的关键。业内有观点称,老板电器智能化产品设计复杂,并没有给消费者带来方便快捷、简单明了的消费体验。

今年上半年,老板电器还发布了烹饪垂直领域AI“食神”大模型,而这也是老板电器近年来继打造行业首个“无人工厂”、发布首套“数字厨电”后的又一努力。

济南农商银行守护泉城烟火气

济南农商银行通过优化信贷产品、丰富金融场景、开展差异化服务等多种措施,持续加大对餐饮行业客户的信贷支持力度,有效扶持客户解决实际困难。截至7月末,全行餐饮行业贷款客户2800余户,金额14.5亿元。

丰富金融场景助企业持续发展

长清区平安街道一家酒店定位长清区高档酒店,主要以休闲垂钓、果蔬采摘、绿色餐饮、商务接待、婚宴接待为主,经营规模较大,当前急需资金对酒店园区进行升级改造。经了解酒店经营状况、具体资金需求及发展规划后,该行为其制定了专属服务方案,并在三天内完成贷款审批,最终成功授信980万元,目前用信700万元。

随后,客户经理积极跟进,并按照方案不断丰富金融服务场景,针对酒店顾客进行垂钓、采摘等多样化消费,为企业开通综合收单业务,客户可随时扫码支付;开通银企直联业务,方便企业与各类上下游产业链的资金结算;为企业近百名员工全部换发三代社保卡,并开通代发工资业务;为企业的大额资金存放办理单户议价,享受更高利率等。这些多样化的金融服务不断助力企业经营发展,进一步扩大市场份额。

一揽子服务拓展更大合作空间

位于历下区的某餐饮服务企业,现有员工80余人,是一家集餐饮服务与娱乐活动为一体的公司,主要客户定位为都市白领、年轻人和旅游群体,开业以来经营较为稳定,年营收约3000万元。

为提升品牌知名度,增加客流量,负责人对经营场所进行不断地升级改造。目前业务迅速发展,负责人抢抓时机通过连锁经营和特许经营的方式快速扩大经营规模,但是前期资金投入较多,收入较为分散,出现了资金链紧张的问题。

该行了解情况后,与企业负责人进行了深入沟通,发现企业不仅需要短期的流动资金支持,还对优化财务管理、降低资金成本等方面有着迫切需求。针对这些情况,客户经理为企业量身定制了一套综合性的金融解决方案。最终通过抵押方式,成功为企业发放经营贷款1500万元,并通过先进的综合收单和账务管理服务做到客户多家门店资金的迅速归集、精准划转,让企业对营业收入、成本核算等项目实时管控,一目了然,优质服务赢得了企业的高度认可。