

河北银行股权拍卖频流拍 资产规模省内第一 难掩盈利困境

阿里资产拍卖网显示,近日,河北银行的1017.53万股股份公开拍卖,因无人报名已流拍,该笔股权将于5月19日再次拍卖。中国证券报记者注意到,这并不是该行股权拍卖首次发生流拍。该行另一笔684.29万股股份今年以来已进行三次拍卖,最新一次起拍价较第一次起拍价折价40%,仍以无人竞拍而告终。

河北银行目前是河北省内资产规模最大的城商行,该行近日披露的2024年年报显示,其2024年营业收入实现两位数增长,但净利润出现近20%的下滑。在资产质量方面,2024年该行不良贷款率同比小幅上升。

● 本报记者 陈露

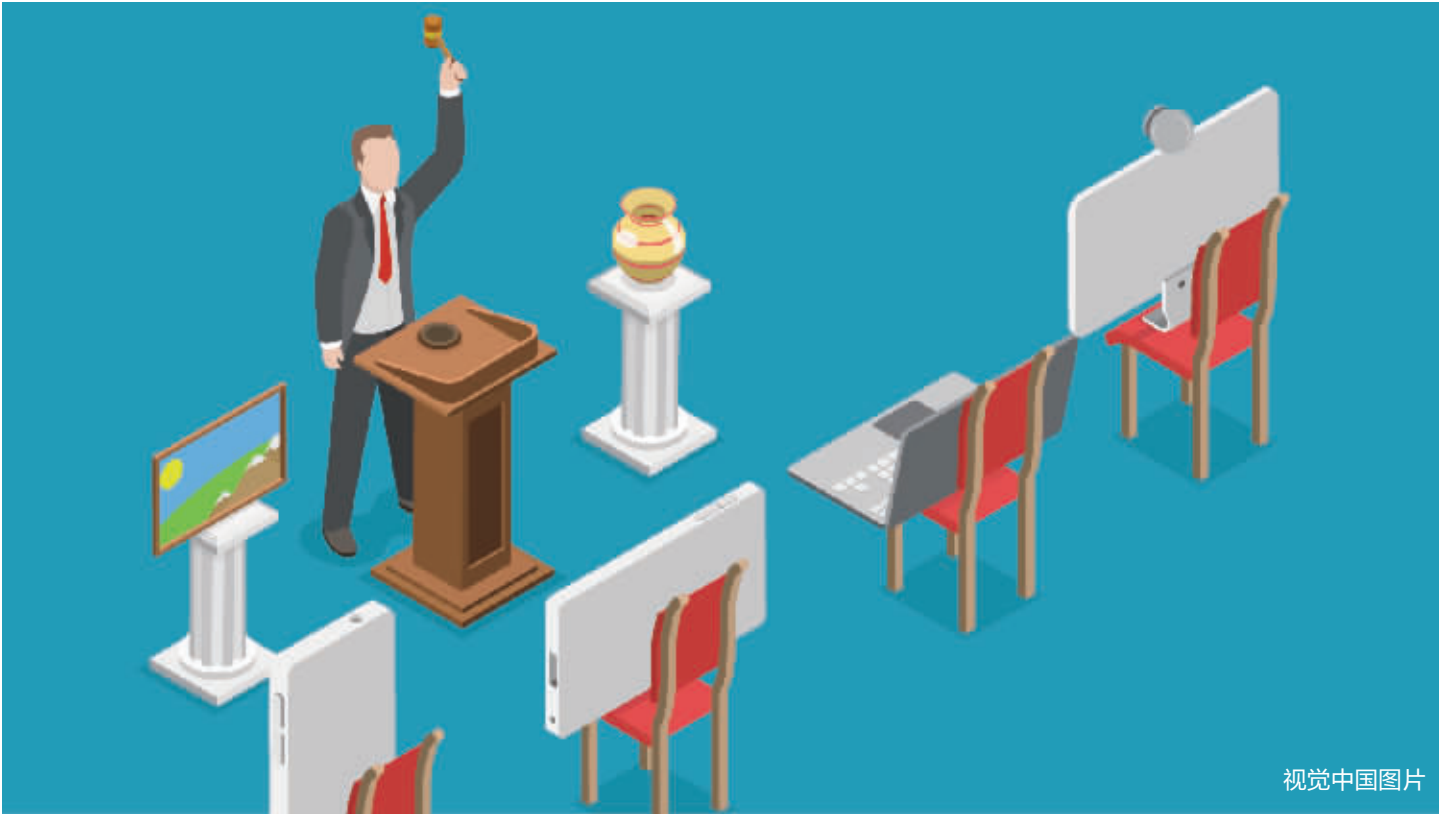
股权多次流拍

上述1017.53万股股份拍卖于4月17日结束,起拍价2021万元,每股均价1.99元,每次加价幅度为1万元,意向受让方应为中国境内合法设立并有效存续的企业法人。至此次拍卖结束,该笔股权获得超1000次围观,但无人竞拍。该笔股权将于5月19日再次拍卖,起拍价将降至1616.80万元。

“股权转让方为河北银行的一家法人股东,公司近期正在进行资产处置,所以打算把持有的该行股权转让。”负责该笔股权拍卖事宜的相关负责人告诉记者。

记者注意到,河北银行的股权曾多次在拍卖平台公开拍卖,这也并不是该行股权拍首次发生流拍。阿里资产拍卖网显示,河北银行的另一笔684.29万股股份2025年已进行三次拍卖,凡具备完全民事行为能力的公民、法人和其他组织均可参加竞买。这笔股权自首次拍卖以来起拍价持续走低,最终仍然流拍。阿里资产拍卖网显示,该笔股权第一次的起拍价为1890.22万元,第二次的起拍价降至1512.18万元,第三次的起拍价降至1134.13万元、较首次起拍价已打六折,皆因无人出价而流拍。

对此,河北银行回应中国证券报记者称,受大环境影响,目前银行股权估值不高是普遍现象。股权转让过程中因价格问题未成交的现象也比较普遍。股权转让是股东之



视觉中国图片

河北银行近三年部分财务指标			
指标	2024年	2023年	2022年
总资产(亿元)	5696.00	5317.36	4892.12
营业收入(亿元)	137.25	112.19	104.29
净利润(亿元)	21.96	27.39	26.60

数据来源/河北银行年报 制表/陈露

速呈放缓趋势。2023年该行实现净利润27.39亿元,同比增长近3%,较2022年超16%的两位数同比增速大幅放缓。到2024年,该行净利润同比增速由正转负。

与河北省内其他有可比数据的城商行相比,尽管河北银行的营业收入在河北省内城商行中位居第一,但其近几年净利润增速出现下滑,使得净利润指标在2023年被唐山银行反超。到了2024年,两家银行净利润差距进一步拉大。相关年报显示,2023年,唐山银行、河北银行的净利润分别为30.15亿元、27.39亿元;2024年,唐山银行、河北银行的净利润分别为33.93亿元、21.96亿元。

大幅计提信用减值损失

近几年河北银行净利润增速放缓,主要原因或是该行大幅计提信用减值损失。2024年,河北银行计提信用减值损失77.28亿元,同比增长超60%。2023年,河北银行计提信用

减值损失47.82亿元,较2022年增长约14%。

对于净利润下滑,河北银行在2024年年报中解释称:“为加快不良资产消化处置,加大拨备计提力度。”河北银行在接受中国证券报记者采访时表示,该行2024年计提的减值准备主要用于弥补2020年以前形成的非信贷历史不良,与目前的不良无关。

不过,从年报数据来看,2024年,河北银行的不良贷款余额与不良贷款率均较2023年有所提升。截至2024年末,河北银行不良贷款余额49.6亿元,同比增加8.31亿元。2024年末,该行不良贷款率为1.50%,较2023年末增加0.19个百分点。

联合资信在评级报告中表示,信用减值损失计提力度提升对河北银行盈利影响较大,其收益率指标低位运行,各级资本面临补充压力。河北银行2024年年报显示,2024年该行核心一级资本充足率为9.50%,在河北省内有可比数据的城商行中处于较为靠后的位置。

金融雨露润泽实体经济

青岛银行赋能多元产业绽放新枝

● 本报记者 张鹏飞

在金融服务实体经济的国家战略指引下,青岛银行以“深耕本土、精准滴灌”为行动纲领,持续深化金融供给侧改革。今年一季度末,该公司类贷款余额2795.62亿元,比上年末增长6.56%。其中,科技金融贷款余额273.02亿元,比上年末增长5.67%。

近日,中国证券报记者深入走访青岛银行给予信贷支持的企业——朴宿酒店管理(山东)有限公司、青岛隆铭牛业有限公司以及青岛北琪实业有限公司,探寻金融活水如何浇灌实体经济沃土。

文旅融合：500万元授信撬动诗与远方

走进崂山脚下的朴宿栖澜海居,海浪声与书页翻动声交织入耳,游客在非遗工坊体验非遗技艺,民宿管家通过数字化系统调整淡季套餐价格。“这里不仅是住宿空间,更是文化体验的入口。”朴宿酒店品牌创始人刘喆对记者表示。作为北方高端民宿领军品牌,朴宿酒店曾面临盈利承压的难题,2023年末青岛银行市北支行的一笔500万元综合授信,为其注入了发展动能。

“授信资金主要用于江西龙南、浙江新昌等乡村振兴项目。”刘喆介绍,朴宿酒店通过“EPC-O”模式(设计、采购、施工、运营一体化)与地方政府合作,将废弃农舍改造为文化主题民宿,配套书房、文创店等业态,带动周边消费链升级。在青岛银行支持下,龙南项目投入运营后,带动当地手工艺品订单量增长60%、乡村文旅综合收入提升35%。“金融机构看懂了我们的文化账,才能让乡村旅游既有‘流量’更有‘留量’。”刘喆感慨道。

青岛银行市北支行公司银行部相关负责人透露,针对文旅产业,青岛银行创新“景区



公司供图

收益权质押”“民宿集群贷”等产品,并建立了文旅企业专属风控模型,将文化IP价值、客群黏性等“软资产”纳入评估体系,破解轻资产融资难题。

活体抵押：2.88亿元贷款托起和牛养殖梦

在日照五莲县的隆铭牛业养殖基地内,佩戴耳标的黑毛和牛正悠闲进食,技术人员通过物联网系统监测牛群健康数据。“这批种牛是活体抵押物,每头价值超10万元。”隆铭牛业董事长邢雪松指着牛群介绍道。2024年,青岛银行西海岸分行以创新活体抵押模式,为企业的万头和牛养殖项目发放2.88亿元贷款,创下山东省畜牧业单笔最大授信纪录,助力企业实现了和牛养殖梦。

“传统养殖业缺乏固定资产,融资难制约

技术升级。”邢雪松坦言,青岛银行突破常规抵押限制,通过人民银行动产融资登记系统对和牛进行权属登记,并配套定制还款周期,完美匹配养殖资金回笼节奏。获得资金支持后,企业建成全自动化饲喂系统。2024年11月,经过数据机构尚普咨询的严格评估,隆铭牛业获得“纯血和牛存栏量全国第一”的认证。此前,隆铭牛获评农业农村部农产品质量安全中心“特质农产品”,为国内首个获得该资质的肉类产品。

“活体抵押不是‘一押了之’。”青岛银行西海岸分行相关负责人表示,贷款发放后,该行定期对企业进行贷后跟踪,了解资金使用情况和企业经营状况。并以此次项目贷款为契机,进一步挖掘这家企业其他金融需求,如现金管理、供应链金融等,为企业提供一站式金融服务,深化银企合作关系,实现长期互利共赢。

快速融资：2亿元授信助企接住泼天流量

在北琪实业西海岸新区生产基地内,全球唯一一台德国KBA十色印刷机正全速运转,每小时生产1万张精美印花铁皮,可用于制造10万个高质量奶粉罐。

“公司订单量持续增长,今年一季度同比增长约10%。”北琪实业总经理樊丽丽表示,除婴幼儿奶粉罐等传统产品外,近年来成人奶粉、特殊配方奶粉及蛋白粉需求激增,进一步推动了该公司业务扩张。

将油墨印刷在马口铁上并制成色彩绚丽的奶粉罐,看似简单,实则技术壁垒很高。作为山东省制造业单项冠军和瞪羚企业,北琪实业在国内奶粉罐细分领域的市占率已达25%,其核心竞争力源于自主研发的广色域高保真印刷技术与3D光刻生产工艺。“我们是目前市场上唯一一家拥有十色印刷机及全产业链自主生产能力的企业,能够实现稳定量产。”樊丽丽介绍。

技术优势转化为市场订单,而及时的金融支持则为产能扩张提供了保障。2024年,北琪实业接到国内头部乳企的大额订单,但该公司青岛生产基地产能已接近饱和。面对新建生产基地的紧迫需求,青岛银行西海岸分行依托本地银行业务审批优势,与北琪实业建立了良好合作关系,企业于2024年8月30日获批2亿元授信敞口,成功接住泼天流量。

“实体经济需要既懂行业又懂周期的金融服务。”青岛银行行长吴显明表示,该行正构建“产业图谱+金融模型”双轮驱动体系,深度融入山东“十强产业”集群建设。2025年,青岛银行将持续加大信贷投放力度,通过精准化金融创新与差异化服务,深度赋能实体经济,为区域经济高质量发展注入强劲金融动能。

部分产品折算年化利率低至3%以下 继消费贷后 银行开卷信用卡分期

● 本报记者 张佳琳

“消费贷利率调控到3%以上,信用卡分期利率却放开了?”近日,河南消费者小杨向中国证券报记者展示了自己收到的来自招商银行的营销短信:5月15日前办理e招贷分期指定期数,可享折算年化利率(单利)低至2.76%。

不仅是招商银行,记者注意到中国银行、交通银行、中信银行、浦发银行等多家银行近期也推出了信用卡分期利率优惠活动。中信银行信用卡中心人士告诉记者,该行信用卡分期最低折算年化利率2.77%,最多可借5万元。

此前消费贷是银行零售业务的重要发力点。随着价格战愈演愈烈,监管部门要求自今年4月起年化利率低于3%的消费贷产品退出市场。业内人士认为,银行此时换赛道开卷信用卡分期业务,目的在于以价换量,扩大相关业务规模。

信用卡分期打响价格战

多位消费者反映,近期收到招商银行e招贷的营销短信和营销电话,分期利息优惠在1.7折到5折不等。记者本人也在不到1个月的时间里三次收到e招贷的营销短信。

记者拨打招商银行信用卡中心客服电话得知,e招贷是该行信用卡中心为持卡人提供的现金信贷业务,客户可选择分期还款,分期期数包括3个月、6个月、10个月、12个月、18个月、24个月。目前,办理12个月、18个月、24个月分期期数的e招贷客户可享利息优惠。客户的分期折算年化利率以系统实时评估为准。

“我行针对不同的信用卡客户,实行差异化利率。每位客户的情况不同,得到的优惠折扣也不一样,系统会结合客户的征信情况、以往的用卡情况等得出不同的分期利率。”招商银行信用卡中心客服人员告诉记者。

中信银行也推出信用卡分期利率限时优惠活动。“根据系统评估,部分客户会收到1.5折的分期利息优惠券,最低折算年化利率为2.77%,最多可借5万元。”中信银行信用卡中心客服人员告诉记者。

“以价换量”提升市场份额

不仅是招商银行、中信银行,记者注意到中国银行、交通银行、浦发银行、张家港农商银行等近期也推出了信用卡分期利息优惠活动。其中,张家港农商银行针对信用卡用户推出分期利息3折或3.6折的限时优惠。交通银行推出1000元3期免息券天天抢活动。浦发银行推出的优惠活动是:5月用户分期消费满2000元,可抢3折优惠券;分期消费满5000元,可抢2折优惠券;分期消费满1万元,可抢12期免息优惠券。

“总体看是‘以价换量’的促销手段,通过降低年化利率来吸引客户,扩大零售贷款业务规模。”招联首席研究员董希淼直言,现金分期是银行信用卡业务中盈利空间较大的业务。在低利率环境下,银行阶段性下调分期年化利率有利于提升市场份额、增加收入。

此前银行价格战指向消费贷业务板块。今年一季度,为争夺优质客群,消费贷市场的价格战愈演愈烈,不少银行通过发放优惠券等方式,将部分客户实际贷款利率降至2.5%—2.8%。但较低的贷款利率让银行零售业务的利润空间被严重挤压。在监管部门指导下,从4月起银行新发放消费贷产品的年化利率不得低于3%。

“银行换赛道开卷信用卡分期业务,主要因消费贷利率受限,发力信用卡分期业务可拓展银行零售贷款规模。差异化利率定价还能通过‘掐尖’来选择优质客户,在防控风险的同时,稳定利息收入。相较消费贷,对银行而言,信用卡分期业务收入更稳定,风险也更分散。”巨丰投顾高级投资顾问于晓明告诉记者。

理性寻求业务增长空间

信用卡行业已告别“跑马圈地”时代。今年以来,交通银行、广发银行、民生银行等多家银行关停了信用卡分支机构,主动调整信用卡经营机构布局。

业内人士表示,新增用户困难、场景渗透压力加大,以及产品权益运营遭遇挑战等行业共性问题,持续考验着银行战略定力。当下,行业既要控风险,又要寻找增长空间。各家银行信用卡业务要根据自身资源和市场环境,选取不同的战略路径。

董希淼建议,银行应做好以下工作:一是加快转变理念,优化发展模式,为持卡人提供息费和额度适中、特色鲜明的信用卡产品,助力提升居民消费意愿。二是结合自身财务状况,进行统筹安排,科学测算,有条件的银行应在组织架构、人员配备、系统建设、外部合作等方面加大投入。三是探索客群差异化定位,明确客户差异化准入标准,灵活确定信用卡产品利率。四是建立“以客户为中心”的风险监测体系,匹配差异化风险管控措施,构建早期预警模型,完善风险退出机制,根据实际运行效果不断迭代升级,丰富信用卡不良资产处置手段。五是将线上信用卡业务作为信用卡发展的“第二增长曲线”,加大对金融科技的应用力度,加快信用卡数字化转型和线上信用卡产品创新。