

不良反弹

农行上半年核销 69 亿不良贷款

冯娜 报道

8月26日,农行在京召开2014年中期业绩发布会,报告期内,农行实现净利润1.04067亿元,同比增长126%;基本每股收益0.32元,较上年同期增加0.04元。

目前,四大行中除农行外仅有中行公布中期业绩,农行上半年实现净利润超过中行。值得注意的是,虽然行业内净息差、净利差收窄已成普遍的趋势,但农行的上述两项指标较之去年同期均有提升。

资产质量方面,农行不良双升,农行业务增长张云认为,农行不良的增长“与同业相比,无论是比率还是数额都在同业中属于增长比较少的一家银行。”

而在26日的业绩会上,农行总行管理层用了较长的时间介绍农行的县域金融业务,不难分析,对于农行来说,县域金融业务具有低成本负债优势和领先优势,从农行的表态看,扩大基础金融服务的覆盖面,能“巩固和凸显差异化竞争优势”。

不过,记者注意到,如果以营业收入来计算,农行县域金融业务对营收的贡献其实不及城市金融业务。

农行业绩表现:净息差净利差同比上升

截至2014年6月30日,农行总资产为160.06612亿元,较上年末增加14.44510亿元,增长99%。

农行的年化平均总资产回报率(ROAA)和加权平均净资产收益率(ROAE)分别为1.36%和23.04%。

农行净利润增长的因素主要在于利息净收入和其他非利息收入增加,其中利息净收入是农行营业收入的最大组成部分,占2014年上半年营业收入的78.5%。其他非利息收入增加明显,比上年同期增27.0%。

具体数据显示,2014年上半年,农行实现利息净收入2.09438亿元,同比增加294.36亿元,其中,规模增加导致利息净收入增加167.35亿元,利率变动导致利息净收入增加127.01亿元。

农行其他非利息收入93.49亿元,较上年同期增加19.90亿元。其中,由于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的公允价值变动收益增加,公允价值变动收益为50.49亿元,较上年同期增加56.62亿元;由于汇率波动导致外汇敞口汇兑收益增加,农行汇兑损益为7.37亿元,较上年同期增加4.82亿元;此外,主要由于农行子公司农银人寿保险业务收入增加,其他业务收入为52.56亿元,较上年同期增加9.53亿元。

值得注意的是,行业内净息差、净息差收窄成普遍现象的情况下,农行净利息



收益率和净利差均同比上升,农行上半年净息差(NIM)和净利差(NIS)分别为2.93%和2.77%,均同比提升了19个基点。

农行称,净利息收益率和净利差同比上升主要由于三方面原因,农行投融资业务收益水平的提升、资金运用效率的提升以及农行持续加强负债业务定价管理、严格高成本负债管理、有效控制付息成本。

环比看,农行NIM单季环比有所下降。农行财务总监张克秋称“NIM环比下降了4个点”。

张克秋分析称,“对于农行的NIM来说,金融市场业务是特色的业务,优势是明显的,但相对波动性也大一些,二季度单季下滑的因素很简单,是单季货币市场收益率下滑拉低了NIM的表现,存款付息率稍微有些上升。”

“二季度环比下降在管理层的预计之内”。对于NIM的走势,张克秋分析认为,“下半年压力还会继续存在。”她提到,农行的NIM优势来源于存款的付息率和金融市场的特色业务带来的收益率,目前看,随着利率市场化改革进程加快,行业性的存贷利差收窄是大的趋势,就农行而言,低成本的资金优势是基本面,也是管理层特别关注的重点部分。

张克秋认为,行业的回落是一个必然的趋势。

资产质量:不良双升

资产质量方面,农行的不良贷款呈现双升。截至2014年6月30日,农行不良贷款余额974.73亿元,较上年末增加96.92亿元;不良贷款率为1.24%,相比2012年末、2013年末农行1.33%和1.22%的不良率来说,不良呈现了反弹,较上年末上升0.02个百分点。

具体分析,从不良贷款分类看,次级类贷款和损失类贷款分别比去年末增加88.15

亿元和12.90亿元;区域上,农行东部地区受宏观经济下行影响较大,其中长江三角洲、珠江三角洲不良贷款额较上年末分别增加45.31亿元和34.01亿元行业方面,制造业、批发和零售业不良贷款反弹较大,分别较上年末增加60.34亿元和53.66亿元。

此外,截至2014年6月30日,农行贷款减值准备余额3376.53亿元,比上年末增加154.62亿元。拨备覆盖率达到346.41%,贷款总额准备金率4.31%。

针对农行不良贷款的双升,张云分析称“银行业的不良资产数量和比率在不同的经济周期有不同的反应,目前中国的经济周期处于三期叠加的过程中,银行业的不良资产普遍出现了数额增加、比率上升的情况,从经济长周期过程看,有它的必然性,农行的不良贷款在这个过程中比例也有所上升、数额也有所增加,但与同业相比,无论是比率还是数额都在同业中属于增长比较少的一家银行。”

上半年的农行,开展了信用风险排查,对新发放形成的不良贷款、产能过剩行业贷款等,进行治理,加大清收、核销和市场化处置力度,着力压降重点区域和重点行业的不良贷款。

“上半年核销69亿不良贷款,打包出售83亿元。”农行风险管理部副总经理田继敏提到。

至于不良的下半年走势,田继敏称,“银行是经营风险的企业,资产质量与经营环境有密切关系,目前看,经济结构正优化升级,经济增长在稳步调整,相信随着宏观经济的改善,资产质量会得到逐步稳定提升。”

着力县域金融

对于农行而言,县域金融是每年业绩会必提的“亮点”。

农行将通过位于全国县及县级市(即

县域地区的所有经营机构,向县域客户提供广泛的金融服务的该等业务统称为县域金融业务,又称三农金融业务。

上半年,银行业内存在着激烈的负债业务竞争,农行的方式是:转变负债业务发展思路,加强主动负债管理,重点加强拓展县域存款市场,巩固县域及个人存款领先优势,抓好存款稳定性管理。

2014年上半年,农行新增存款9980.93亿元,其中县域存款增加4061.89亿元。上半年农行存款付息率1.81%,“继续处于可比同业最低水平”。

与此同时,农行将贷款投放优先满足“三农”县域需求,重点投向现代农业、新型城镇化建设和新型农业经营主体。

张克秋在业绩会上提到:“县域定价优势明显,高出全行水平。”

从农行的表态中不难看出,加强县域金融业务、对低成本负债优势的继续保持、扩大基础金融服务的覆盖面、巩固和凸显差异化竞争优势、不断提升发展质量和核心竞争力都有所裨益。

截至2014年6月30日,农行县域金融业务总资产5883.44亿元,较上年末增长7.4%。

发放贷款和垫款总额25444.20亿元,较上年末增长8.4%。吸收存款53656.26亿元,较上年末增长8.2%。

但是,受到农行加大拨备计提力度,资产减值损失增加以及受内部资金转移定价政策调整影响,内部利息收入有所下降的影响,2014年上半年,县域金融业务实现税前利润439.18亿元,较上年同期下降58%。

此外,记者注意到,如果以营业收入来计算,农行县域金融业务对营收的贡献其实不及城市金融业务,上半年,农行县域金融业务和城市金融业务营业收入的占比分别是36.7%和63.3%。与上一年度同期相比,县域金融对营收的贡献下降了3.4个百分点。

恒天然拟购贝因美20%股权

胡笑红 报道

全球最大乳制品出口商恒天然,经历了去年肉毒杆菌乌龙事件,目前还在被达能起诉,但丝毫未放缓在中国扩张的步伐。27日,恒天然宣布向中国最大的奶粉生产企业贝因美启动要约收购至多20%股权。

恒天然将成贝因美二股东

恒天然和贝因美27日下午举行的一场发布会上并未披露此次收购的金额,不过按照6月19日开始停牌前的贝因美市值估算,20%股权市值大约30亿元。如收购成功,恒天然将成为贝因美第二大股东。恒天然集团承诺其自身及其关联方不谋求贝因美的控制权。

“双方将开放各自的渠道”,恒天然全球首席执行官西奥·史毕根斯表示,恒天然将提供牧场管理、牛奶生产、乳品加工、质量管控、产品追溯、乳品营养和创新等方面的经验。按照史毕根斯披露的数据,恒天然集团25%的销售额来自于中国市场。

贝因美此次股权出售显得有些匆忙,不过贝因美董事长王振泰表示,国家政策提倡提高行业集中度,国内乳业的每家公司都在考虑这个问题,贝因美也不例外,“经过慎重考虑最终选择恒天然。”

据悉,恒天然和贝因美还将成立合资公司,收购位于恒天然在澳大利亚的达润工厂,为恒天然和贝因美制造婴幼儿配方奶粉、基粉等营养粉,预计总投资2亿美元。

贝因美近日发布公告称,恒天然正在对其在中国的牧场进行规划;贝因美正在黑龙江扩展其牧场基地,并考虑在中国其他省份的牧场投资机会。双方将探讨在中国合建牧场,以及在其他方面进行合作。

对于合作的更多细节,恒天然方面未予透露。

两企业低落期各取所需

对于此次并购,多个专家表示,两个处于低落期的企业结合是各取所需。

贝因美近期发布的2014年半年报显示,公司上半年营业收入24.05亿元,同比下降25.24%;净利润1.08亿元,同比下降72.09%。一方面,占营收比重超过96%的婴幼儿奶粉业务出现持续业绩下滑,而另一方面在转型中的新业务尚处投入期面临大额亏损。

作为此次收购方,恒天然因去年的肉毒杆菌乌龙事件,业绩大受影响,还遭到拥有多美滋的达能集团的彻底抛弃。与此同时,恒天然还面临达能的巨额索赔诉讼。

“从合作的角度,这是企业双方双赢的举措”。北京志起未来咨询有限公司董事长李志起表示,恒天然入股三鹿却遇上三聚氰胺事件,其自主品牌在中国也走得并不顺利,所以进一步控制终端品牌、增强在中国大陆的存在感,非常有必要的。而对于贝因美来讲,中国各大企业都在抢夺优质奶源,贝因美通过出让股份的方式,可获得更稳定、更廉价的原料供应。

一家独大或成行业威胁

“10年前恒天然入股中国最大的奶粉企业三鹿。如今,其再次控制中国最大的民族奶粉品牌贝因美,从中国整个乳品行业安全来说这或许是一种威胁,并非好事。”乳业专家曹天盛道董事长雷永军表示,恒天然这些年在中国布局从上游到终端可谓步步为营。

“中国一直是新西兰最大的乳制品进口国,而恒天然又是新西兰最大的企业,10多年来,恒天然一直深度影响中国的奶源价格。”雷永军称。

“未来5年中国的低温巴氏奶要想获得快速发展,必然需要新鲜的奶源,而恒天然已经在中国悄然布局多个牧场,此次与贝因美的合作也有牧场建设内容。”雷永军表示,一旦牧场成熟之后,恒天然随时可以转战中国巴氏奶,估计未来或参股或收购国内某低温企业。

“这些年来奶价频频提价,但是在2008年三聚氰胺事件之前却很少,原因就是之前有在市场起到价格标杆作用的三鹿。就好比海尔推出一款1500元冰箱,其他企业若定价1600就不可能一样,但是三鹿倒下,中国奶粉终端价格定价权丧失。”雷永军表示,2008年以后中国奶粉行业价格完全失控,从当时的主流价格80-120元变成了200-350元。

“中国需要开放的乳业,更需要民族性的乳业。”雷永军表示,从中国乳业安全发展来看,希望中国政府部门否决此项交易。

“一旦上游到终端被一家企业掌控话语权肯定不是好事情,”一位不愿具名的业内人士表达了同样的观点,“这样也必定会降低国内企业的谈判能力。”



阿里小贷开放 民营银行有望9月获批

陶力 报道

尽管没有搭上民营银行的头班车,但阿里巴巴对网络银行的追求依然执着。

8月27日,阿里小微金融服务集团(筹)副总裁俞胜法对记者透露,民营银行的筹建工作已经“差不多了”,暂告一段落,近期会正式向监管部门提交申请文件,有望在9月底前获得监管层的许可。

在拿到银行批文之前,小微金服的其他业务正在加速跑马圈地。先是强势推出招财宝,欲将其打造成为投融资服务的平台。近日,阿里小贷业务又破冰对外开放,与海尔集团旗下的金融部门合作开展贷款业务。

阿里小微金融服务集团(筹)微贷事业部运营总监赵卫星透露,阿里小贷计划在两年时间内完成阿里平台上50%的小微企业融资通过第三方机构直接贷款的目标。“我们自己的小贷业务只提供100万元以下贷款,为小企业服务。”

由此可以看出,小微金服正在效仿阿里电商平台的道路,即面向金融行业开放,成为一个连接线上线下的金融平台。

目前,腾讯已于7月取得民营银行的批文,预计今年底前能开业。而对于是否需要设立线下网点,腾讯相关人士表示,要看试验结果和有关机构的规定。

与海尔金融合作小贷业务

阿里巴巴最近更新的招股说明书显示,阿里巴巴将以32.19亿元人民币(5.18亿美元)的价格将小贷业务出售给小微金服。此举使小微金服与小贷之间的关系得

以厘清。

同时,在携手八大银行合作推出“网商贷高级版”之后,小微金服又宣布,将与海尔集团旗下的金融部门合作开展贷款业务。

海尔集团互联网金融创业事业群首席执行官程耀辉在接受记者采访时透露,之前海尔集团与阿里巴巴在物流领域曾有过合作,此次进入到金融领域。“我们希望通过与阿里小贷的合作,实现贷款流程的互联网化、贷款审批速度以秒计算、利息以天计算等目标。”

目前,海尔已经在重庆取得了小额贷款营业执照,但不同于一般允许全国范围内经营的小贷牌照。

根据合作协议,海尔小贷方面提供信贷额度划拨,首期额度为3000万元,同时海尔小贷和阿里小贷进行IT系统对接。而小微金服方面负责跨区域的信贷投放、授信审批及风险管理、放款及还款服务等。

“比如一个淘宝商家要申请贷款,阿里小贷平台会先帮我们利用数据模型进行筛选,然后再把需求提交给我们,由我们来为商家提供贷款。”赵卫星对记者称。在此过程中,双方会有明确分工,小微金服提供的客户数据、风险分析等会收取一定的费用。

据阿里小贷官方最新数据显示,截至今年3月,该平台已经为70万家小微企业提供了贷款服务,平均每笔贷款额度大约为4万元。

阿里巴巴自2007年开小额贷先河以来,京东、苏宁、唯品会等均已跟进涉足小贷业务。苏宁与阿里巴巴模式类似,即设置独立的小额贷款子公司直接放贷。敦

煌网、京东等并未取得小额贷款牌照的电商平台,主要通过与银行合作来提供金融服务,电商将企业运营的平台数据转化为银行认可的信用额度,银行依此来进行贷款。

然而,这一业务发展依然存在掣肘。根据国家相关政策,小额贷款公司不能吸储,只能通过注册资本金进行放款,虽然可向同业进行融资,但按制度规定不能超过其注册资本的两倍,而且不能跨区域经营。

俞胜法坦言,阿里小贷尽管已经做得很成熟,但是依然要实行开放策略,包括引入消费金融、金融机构等。“我们的资金量和服务能力还不能满足现有客户的一些资金需求。”

他认为,小贷开放是把信用风险控制的核心能力提供给第三方,并不会对未来的阿里银行业务构成竞争和冲击。

民营银行或下月获批

在谈到小贷业务与未来阿里民营银行的关系时,俞胜法说:“既有关系,也没有关系。所谓没有关系,是因为这是两个主体,小贷公司是小额贷款公司,银行是银行。所谓有关系,是指这家银行会传承小贷很多的核心技术和运作模式。”

另外,一些小贷的股东也会参与到民营银行中。

目前,监管部门正在对阿里民营银行股东和股权结构进行审查。俞胜法曾任杭州银行行长,今年3月空降小微金服,但他表示“阿里银行”行长、副行长等高管尚未确定。“股东名单暂时不方便透露,但阿

里巴巴和万向控股两大股东是可以确定的。”

针对阿里“缺席”民营银行首批获筹名单一事,俞胜法解释称,这是由于“这家银行有些特殊性”,对方案的认证、与监管部门的沟通会更多、更复杂,但不影响阿里民营银行筹建的进度。

所谓的特殊性,第一是指“小存小贷”的方案,即个人存款限定在20万元以内;小贷贷款金额大约在100万元以下;第二是指该银行的经营模式以互联网运营为主要手段。

对于是否为网络银行,俞胜法并未有明确表态。他说:“有没有实体网点是一家银行呈现的形式;银行是经营风险的,风险控制是最核心的,我们更看重的是如何打造互联网的诚信体系,为个人提供更好的金融服务。”

事实上,按照阿里巴巴的规划和设想,阿里与腾讯的民营银行模式颇为接近,双方理念均是为中小型的电商或科技类公司提供服务。

“腾讯民营银行的性质与我们‘小存小贷’是一样的,以后在客户群也会有一些重叠。但是,从整个市场来说,我们也希望有更多的参与者,在同一个平台上竞争对我们也是一种促进。”俞胜法表示。

对于具体获批时间点,他坦言,一切要看监管部门,但预计9月底前能完成。不过,业内认为,从目前的情况来看,网络银行的筹建仍将面临不小的政策阻碍,监管机构需要考虑网络银行业务与现有金融体系,特别是传统银行系统如何对接。“获得筹建许可的首批民营银行,短期内也不可能很快着手。”