

# 山东启动开展个体工商户金融伙伴育苗三年专项行动

中国人民银行山东省分行、山东省市场监督管理局、中共山东省委金融委员会办公室、国家金融监督管理总局山东监管局联合印发《个体工商户金融伙伴育苗三年专项行动方案》，明确2024年至2026年金融支持个体工商户培育的基本思路、主要目标、工作措施等，旨在加大个体工商户金融支持力度，提升金融资源配置效率，进一步激发个体工商户内生动力和发展活力。

专项行动聚焦个体工商户缺信用、缺抵押、缺担保等难点、痛点、堵点问题，充

分发挥市场监管与金融管理部门的体制平台优势和驻鲁银行业金融机构的网点和专业优势，盘活数据资源，优化金融产品，提升担保能力，增加信贷投放，为个体工商户提供更加便捷高效的政务服务和更加精准优质的金融服务，全力助推个体经济发展壮大。

专项行动重点构建“融资扩面提质”“金融产品优化”“担保能力拓展”“金融减费让利”四大工程目标体系，明确2024年至2026年，全省每年新增个体工商户经营性贷款500亿元以上，新增贷款户数10万户以

上，信用贷款占比稳步提高，每年推出不低于50项惠商、兴商的个体工商户专属金融产品，到2026年政府性融资担保机构实现对10000家个体工商户担保，年平均担保费率在1%以下，实现全省个体工商户综合融资成本稳中有降。

专项行动从建立“分型分类融资白名单”、广泛开展线下线上融资对接活动，创新专属金融产品，深化“无贷户”信贷培植等方面明确了12项重点任务。包括将根据相关指导意见，制定完善个体工商户分型分类标准，建立省级个体工商户分型数据

库和分类名录库。充分发挥再贷款再贴现、普惠小微贷款支持工具等各类货币信贷政策工具作用，引导金融机构强化走访对接，增加信贷投放，降低综合融资成本，大力推进“首贷”培植。开发建设“个体工商户金融伙伴育苗行动”专项服务系统单元，将“白名单”内个体工商户纳入金融伙伴系统，推动完善政府性融资担保机构融资增信机制。引导金融机构健全尽职免责机制，适当提高对个体工商户经营性贷款不良率的容忍度，切实保护金融机构基层从业人员展业的积极性等。

## 谷歌、歌尔参投的出门问问，股价令投资者失望

王赟 济南报道

4月24日，由智能手表起步的AIGC企业、顶着“AIGC第一股”光环的出门问问有限公司正式在港交所主板挂牌上市，2.98港元的开盘价较3.80港元的发行价跌了21.6%，当日报收于3.68港元。

上市前认购超百倍也难逃过破发命运的出门问问4月25日报收于3.36港元，4月26日报收于3.39港元。

### 2023年净利下滑逾80%

成立于2012年，以生成式AI和语音交互技术为核心，提供AI软件解决方案和智能设备及配件的出门问问是国内为数不多连续两年实现盈利的AI企业。

招股书显示，出门问问2022年与2023年经调整后净利润分别为1.09亿元和0.18亿元。公司虽处于盈利状态，但净利润下滑幅度高达83.5%。

2022年以前，出门问问营收主要

来自以智能设备及配件为主的硬件收入，随着AIGC概念炒热，AI软件解决方案转而成为出门问问的营收主力。2022年和2023年，出门问问的AIGC解决方案业务收入分别同比增长484.24%和195.07%。

也是2022年，出门问问扭亏，营收5亿元，经调整净利润1.09亿元。

据灼识咨询数据，2022年，中国AI市场仅两家AI企业市场份额在5%以上。同期，出门问问在AI领域的收入为5.00亿元，在国内市场的市场份额约为0.3%。

### 汽车领域是

### AI板块最大收入来源

出门问问的创始人是李志飞，他曾在2010年到2012年担任谷歌公司的研究科学家，2012年创办出门问问，目前主要负责监管公司的整体管理及业务运营、董事会事务等。

招股书披露，其股东包括Google（由Google Ireland Holdings

Unlimited Company持有公司股份13.26%）、歌尔股份（002241）（由歌尔泰克持有公司股份10.03%）等，其中歌尔股份在B轮进入，Google则在C轮和D2轮进行两次投资。

2020年，出门问问已开发出通用大模型“UCLAI”，今年4月升级成为“序列猴子”。

截至目前，出门问问已为汽车、金融、TMT及其他（例如医疗及零售）等多个行业的100多家企业提供AI服务。其中，汽车领域为出门问问该业务板块的最大收入来源。

汽车附属公司A为出门问问近年企业端业务第一大客户，近两年贡献营收占比分别为42.6%和27.4%，这项业务有超过90%的毛利率，该客户需求的减少将严重影响出门问问的营收和利润。

来自金融行业的收入占比最小，财报指出，出门问问针对金融客户服务主要为欺诈监测、风险管理以及投资分析，客户涵盖国有银行、保险企业等。

## 再次转让股权，山东农发集团近期频“退出”

### 对外合作亦有新动作

王赟 济南报道

4月最后一周的时间里，山东农业发展集团有限公司转让股权的信息一个接一个。

4月28日，山东农业发展集团有限公司在山东产权交易中心挂出转让农发产业控股有限公司60%股权的信息。这份股权转让已获批半年，产权转让行为批准日期显示为2023年11月13日。

山东农业发展集团有限公司成立于2018年，位于济南市，是一家以从事农、林、牧、渔专业及辅助性活动为主的企业。

挂牌信息显示，农发产业控股有限公司成立于2020年，山东农业发展集团有限公司持有该公司60%股权，和聚产业控股有限公司持有40%股权。公开信息显示，聚产业控股有限公司成立于2019年，位于深圳市，是一家以从事商务服务业为主的企业。

年度审计报告显示，2022年度农发产业控股有限公司营收和净利润均为零，资产总额为102.27万元，负债总额为0.39万元。近期财务报表显示，截至2024年3月31日，农发产业控股有限公司营收和净利润均为零，资产总额为120.49万元，负债总额为0.39万元。

4月23日，山东农业发展集团有

限公司转让上海水发联创科技集团有限公司60%国有股权刚刚挂出。这份产权转让是上个月才获批的，产权转让行为批准日期显示为2024年3月25日。

挂牌信息显示，上海水发联创科技集团有限公司成立于2021年，职工人数为1人。水发集团（上海）资产管理有限公司持有该公司60%股权，山东德复科技有限公司持有40%股权。

公开信息显示，山东德复科技有限公司成立于2021年，位于泰安市，是一家以从事研究和试验发展为主的企业。

年度审计报告显示，2023年度上海水发联创科技集团有限公司营收96594.93万元，净利润均36.83万元，资产总额为9504.65万元，负债总额为4428.63万元。近期财务报表显示，截至2024年3月31日，上海水发联创科技集团有限公司营收2894.08万元，净利润-11.6万元，资产总额为7318.33万元，负债总额为2253.9万元。

1月8日，新三板创新层公司奥美环境发布公告，公司于2024年1月4日收到水发高科发展集团有限公司与山东奥美环境股份有限公司签订的《山东奥美环境股份有限公司股份转让协议》，协议约定将山东奥美环境股份有限公司持有的山东奥美环境股份有限公司55043280股的股份

转让给水发高科发展集团有限公司。水发高科发展集团有限公司拥有的权益比例从0%变成51%。山东农业发展集团有限公司拥有的权益比例从51%变成0%。

早在2020年10月，山东农业发展集团有限公司以3868.13万元的价格认购山东奥美环境股份有限公司2158.56万股，成为奥美环境的控股股东。这也被定义为山东农业发展集团有限公司成立后首次布局资本市场。

山东农业发展集团有限公司对外合作布局也有新动作，一个月前，3月29日，山东农业发展集团有限公司与中电投新农创科技有限公司签署全面合作协议。值得注意的是，中电投新农创科技有限公司于2021年由乡村振兴领域头部企业“北京新农创控股集团”与双碳领域头部企业“中国电力国际发展有限公司”共同组建。

山东农业发展集团有限公司召开2023年度表彰大会暨2024年度工作会议上透露的信息显示，2023年，集团聚焦三大主业，深耕产业链条，深化改革强企，整体发展质效不断提高，呈现出“八个新变化”。综合实力实现新提升，年末资产总额同比增长15.9%，全年营业收入同比增长16.4%，利润总额增长120%。

### 倾力做好普惠金融大文章

### 光大银行成功发行300亿元小微债

4月23日，中国光大银行在全国银行间债券市场成功簿记发行2024年小型微型企业贷款专项金融债券，发行规模300亿元，债券期限3年，主体及债项评级均为AAA，经簿记建档最终确定票面利率为2.15%，全场认购倍数达1.68倍。

据悉，本期小微债吸引了百余家投资者参与认购，最终获配投资者近80家，涵盖政策性银行、国有大型银行、股份制银行、城商行、农商行、外资银行、基金、券商、保险等各类型市场投资机构，在市场上获得了高度关注和积极反响。

本期债券募集资金将依据适用法律和监管部门的批准专项用于发放小型微型企业贷款，加大对小型微型企业的信贷支持力度，推动光大银行小型微型企业业务稳健发展。截至2023年末，光大银行全面完成“两增两控”监管指标，普惠型小微企业贷款余额3791.33亿元，比上年末增加738.16亿元，增长24.18%，高于全行贷款平均增速；普惠客户42.97万户，比上年稳步增长；新投放贷款加权平均利率3.97%，同比下降47BPs；不良率0.85%。

本期小微债是光大银行积极服务国家重大战略，引金融活水精准“滴灌”小微企业的重要举措，亦是谱写“普惠金融大文章”的浓重一笔。

## 济南农商银行

### 护航建筑企业行稳致远

今年以来，济南农商银行结合辖内行业实际，对建筑业制定了专属营销方案，加大支持力度。

#### 先行先试，建立产品推广试验田

济南农商银行主动与省住建厅外联办对接，梳理相关企业扶持政策，召开政银企三方座谈会，现场宣讲“助建惠企贷”等专属产品及优惠政策。

该行在槐荫区建立试点，对当地建筑及劳务类企业展开融资可行性分析，快速高效推动业务落地。组成由总行-管辖行-公司业务团队的服务专班，第一时间开展上门服务，协助意向企业整理业务材料，确保业务在合规的前提下稳健、快速办理，获得企业的一致好评。

#### 量身定制，找准产品投放落脚点

济南农商银行针对建筑业中小型、微型劳务企业的行业特点和经营现状，组建综合服务团队，充分利用园区走访、驻点办公、金融辅导等多种方式，支持建筑业劳务企业经营发展。

该行基于企业经营情况、薪酬发放、纳税等级和资金流水四类应用场景，分别匹配不同的贷款额度、利率政策和担保措施。通过聘请外部专业讲师，为企业负责人、财务人员等提供金融财务、公司治理、经营发展方面的培训，想方设法帮助企业实现高质量发展。

#### 深入推广，打造行业发展推进器

该行在上级部门支持下，组织召开“政银助企行、赋能中小微”支持建筑业企业发展试点推进会。会上为2家企业发放贷款资金600万元，为7家企业授信3500万元。

截至目前，济南农商银行建筑业贷款客户达到1.05万户，余额77.5亿元，分别较年初增长1200户、2.9亿元。

(刘洋 李铭)