

临沂金融系统出台帮扶政策解商户燃眉之急

银行让利“商车贷”，鲁Q货车跑起来

临沂金融系统落实营运车辆贷款“应延尽延”“应降尽降”“应宽尽宽”等举措,为司机们带来实实在在的好处

◆导报记者 王雅洁 通讯员 王松根

“原来一个月得还贷款十几万元，现在办完手续每月还6万元就行了。”日前，办理完延期降息业务的临沂市军成运输有限公司(下称“军成运输”)总经理刘丰赫告诉经济导报记者，当地金融系统出台的帮扶政策，帮他解了燃眉之急。

今年4月13日，临沂市地方金融监督管理局、人民银行临沂市中心支行、临沂银保监分局联合调研，出台了《临沂市地方金融监督管理局关于疫情期间金融支持商贸物流营运车辆纾困工作的指导意见》(下称《意见》)，以切实减轻营运车辆业主的负担，全市金融系统落实营运车辆贷款期限“应延尽延”、贷款利率“应降尽降”、征信维护“应宽尽宽”等举措。经济导报记者从临沂市银行业协会获悉，截至4月28日，临沂市银行机构办理“商车贷”延期2674笔，涉及贷款金额6.23亿元;对3886笔“商车贷”实施了利率降低，让利653.77万元。

“应延尽延”月还本付息减少过半

“受疫情影响，部分线路的货车暂停运营，今年公司车辆出勤率和效



图为临沂市兰山农商银行东关支行为“商车贷”商户刘丰赫办理相关业务。

率分别下降50%，收入骤减影响了企业的正常经营。除了司机工资，每月贷款压力很大。”据刘丰赫介绍，他所在的军成运输拥有100余辆货车，目前还有30多辆货车需要每月偿还贷款。刘丰赫说，“4月15日，我在兰山农商银行东关支行办理了延期降息业务，第一时间享受到了政策福利。”

在临沂市，像军成运输刘丰赫这样的“商车贷”商户还有很多。近年来，临沂市商贸物流行业发展迅速，并在业内打造了“鲁Q货车，全国必达”的金字招牌。经济导报记者从临沂市相关部门了解到，目前，临沂全市共有营运车辆20多万辆，配载线路2000多条，覆盖全国所有县级以上城市。临沂市重卡市场挂牌销售量近三年年均4万辆以上，连续位居全国第一位。

随着当地金融系统纾困政策的落地，像刘丰赫一样，1300余临沂市“商车贷”商户将成为首批受益者。

“‘商车贷’作为临沂市一项重点特色普惠信贷产品，全市金融系统保持了年均100多亿的投放量，为全市现代物流行业的快速发展提供了有力支撑。”临沂市银行业协会专职副会长刘西权在接受经济导报记者采访时表示，“银行机构对‘商车贷’期限和延期还本付息要‘应延尽延’。一笔30万元的

‘商车贷’期限由三年延长至五年后，预计每月还本付息将由13000元减少到6000元，可有效缓解客户还款压力。”

“应降尽降”一年让利近亿元

“在利率方面，也要‘应降尽降’。”刘西权为经济导报记者算了一笔账，“一笔30万元的商车贷款，期限三年，贷款利率7%左右。如降低1个百分点，一年可减少利息支出3000元左右。截至3月末，全市金融系统贷款车辆63247辆，贷款余额113.53亿元。如此统算，临沂市银行机构一年让利近亿元。”

对于已办理“商车贷”业务、在疫情期间出现还款困难的企业和个人，临沂市银行机构主动减免服务手续费，并对守信用借款人适当下调贷款利率。采取还款延后计息、增加还款宽限期、免收罚息和复利等政策措施，减轻借款人还款压力。

“目前我行东关支行有‘商车贷’1900多笔，受疫情影响，有500多笔贷款出现欠息。《意见》出台后，我们立即进行数据统计，并通过运输公司、货车销售公司联系车主，宣传政策，争取让所有有需要的客户都能知晓救助方案，做到‘应降尽降、应延尽延’。”据兰山农商银行东关支

行行长王立果介绍，符合条件的车主提交申请后，银行会立即办理降息业务，并上报省联社办理延期，所有流程将在5个工作日内完成。

“应宽尽宽”延期客户未受影响

经济导报记者从临沂市金融部门了解到，为切实做好疫情期间营运车辆信息主体征信权益保护工作，临沂银行机构对受疫情影响暂时失去收入来源的营运车辆企业和个人，可依调整后的还款安排，报送信用记录；对受疫情影响暂时失去收入来源或其他未能按时还款的营运车辆企业和个人，及时向有关机构提出逾期记录调整申请，提供相关证明材料，银行机构要灵活掌握，适度从宽处理。

同时，临沂市积极鼓励银行机构对受疫情影响的包括货运车主在内的小微主体，还款方面给予适当宽限期，暂不纳入违约客户名单，不进行贷款分类下调。

经济导报记者采访得知，临沂市在征信维护方面切实落实“应宽尽宽”，办理的2600多笔“商车贷”延期的客户，个人征信没有受到影响，营运车辆主体征信权益得到有效保护。

税后净利润8846万元，获利能力均高于行业平均水平。

至于为何会选址于此，石大胜华透露，“四川眉山高新技术产业园区具备良好的道路交通及其他基础设施，境内有高等级公路，已形成‘四横八纵’高速路网、‘四横五纵’的铁路网及规划，水运条件便利，满足建厂要求。”

据经济导报记者了解，在胜华眉山公司的股权结构中，石大胜华出资4.50亿元，持股90%；员工持股平台东营盈嘉合壹出资5000万元，持股10%。资金来源为自有或自筹资金。

对于屡屡大手笔投资，石大胜华也坦言，截至2022年3月31日，公司自有货币资金余额12.39亿元，应收票据7.03亿元，“当前公司的在建项目较多，资金投入较大，本项目为自有或者自筹资金建设项目，项目投资可能会提高公司资产负债率，可能存在因资金筹措带来的项目建设放缓的风险。”

石大胜华携三大项目挺进四川

凸显“电车”概念

◆导报记者 韩祖亦 济南报道

因频频抛出手笔投资计划而备受市场关注的石大胜华(603026.SH)，又出手了。

5月4日晚间，石大胜华宣布，拟与员工持股平台东营盈嘉合壹产业投资合伙企业(有限合伙)(下称“东营盈嘉合壹”)设立合资子公司——胜华新材料科技(眉山)有限公司(下称“胜华眉山公司”)，投资建设3万吨/年硅基负极项目。项目投资预算为11亿元，建设地点位于四川眉山高新技术产业园区。

值得注意的是，作为目前国内多基地(东营、济宁、泉州)碳酸二甲酯生产供应商，石大胜华已形成多基地协同生产。而此番赴四川眉山投资，除上述3万吨/年硅基负极项目外，石大胜华还将此前披露的2万吨/年正极补锂剂项目、1万吨/年新型导电剂项目的实施主体，由公司全资子公司胜华新能源科技(东营)有限公司变更为

胜华眉山公司，并将该项目的实施地点，由山东东营垦利区同兴路198号变更为四川眉山高新技术产业园区。

预测获利能力可观

“五一”假期的最后一晚，石大胜华一口气抛出了多则与“四川眉山高新技术产业园区”相关的项目投资公告。

其中，上述3万吨/年硅基负极项目预计总投资11亿元，预计2024年4月投产。且该项目所采用的技术是石大胜华自研技术，拥有较成熟的生产工艺，具备达到规模化生产的技术条件。

在石大胜华看来，随着电子技术的快速发展以及新能源汽车的蓬勃普及，预计到2025年，新能源汽车将占汽车产销20%以上，作为新能源汽车核心组件的动力电池以及关键原材料的市场规模迅速扩大。而“作为提升电池能量密度的重要方向的硅基负极材料，其需求量也将逐年加大，因而其承担任何法律责任。

上述债权资产的交易对象须为在中国境内外注册并合法存续的法人或者其他组织或具有完全民事行为能力的自然人，并应具备相应的财务状况等条件，交易对象不得为：国家公务员、金融监管机构工作人员、政法干警、金融资产管理公司工作人员、企业债务管理人员、参与资产处置工作的律师、会计师、评估师等中介机构人员等关联人或者上述关联人参与的非金融机构法人；以及与不良债权转让的金融资产管理公司工作

对本项目产品有稳定的需求”。

基于此，石大胜华对该项目的经济效益预期颇为乐观，认为其获利能力高于行业平均水平，可满足投资者要求——“本项目建成满产后，年均可以实现营业收入21.90亿元，税后净利润2.68亿元。项目投资税后财务内部收益率22.9%，项目投资回收期(所得税后)6.6年。”

为何选择四川眉山

与此同时，石大胜华还欲将今年2月14日披露的2万吨/年正极补锂剂项目、1万吨/年新型导电剂项目，转交给胜华眉山公司来实施，项目地点也随之由东营垦利变更至眉山高新技术产业园区。

上述两个项目的预测利润颇为可观。2万吨/年正极补锂剂项目建成满产后，年均可实现税后净利润3.51亿元，1万吨/年新型导电剂项目年均可实现

人员、企业债务人或者受托资产评估机构负责人员等有直系亲属关系的人员。

有受让意向者请速与我分公司联系商洽。任何对本处置项目有疑问或异议者均可提出征询或异议，征询或异议的有效期为自本公告发布之日起二十个工作日。

联系人：巩经理、程经理
联系电话：0532-58218833
0532-58218836
电子邮件：gongshuaichang@coamc.com.cn
通信地址：青岛市香港中路6

号甲B座3楼、邮编：266071

对排斥、阻挠异议或征询的行为可向有关部门举报。

举报电话：010-66507825(中国东方资产管理股份有限公司纪委办公室)、0532-58760776(我分公司

纪委)

监督管理部门：中华人民共和国财政部青岛监管局 电话：0532-83895571

中国银行保险监督管理委员会青岛监管局 电话：0532-

83079295

特别声明：本公告不构成一项要约。

中国东方资产管理股份有限公司山东省分公司
2022年5月6日

(币种:人民币,单位:元)

借款人名称	所在地	本金 (元)	利息 (元)	保证人	抵押及资产情况
山东爱克森化学有限公司	东营	27,389,981.59	13,129,878.03	永一橡胶有限公司、张相忠、隋玉芹	
		100,000,000.00	44,299,345.62	盛泰集团有限公司、山东贝斯特化工有限公司、永一橡胶有限公司、张相忠、隋玉芹	国有土地使用权：东国用（2010）第2-1594号；坐落在东营港海港路北、港西三路西；抵押面积199790平方米，土地价格2936.91万元，抵押期2015.11.26-2019.3.1设备及备件，登记编号：东港经工商抵登字[2015]00017号、担保数额1000万元，担保期2015.11.27-2019.3.1

不断加码创新和跨界

实体书店谋“突围之路”

在阅读之外,众多连锁书店参与者还将图书、咖啡、文创等主题相结合,打造全新的第三空间文化消费模式

◆导报记者 戚晨 济南报道

面对疫情等考验，整个图书零售市场及线下实体书店尚未恢复到疫情前的水平。图书行业如何通过不断变革，寻求生存和发展之路？

近日，经济导报记者连续走访了济南多家实体书店。多位实体书店创始人在受访时认为，在充满变数的时代，唯有不断加码创新和跨界，实体书店才能真正独立生存下去。

跨界打造爆款产品

“桃花姬个性定制邮票、青春版限定版桃花姬阿胶礼盒……”在东阿阿胶厚重文化底蕴及品牌实力基础之上，阡陌专业品牌创意团队用深受当下年轻群体喜爱的文创，不断丰富桃花姬文创生态体系，让品牌更加轻盈，圈粉年轻消费群体。“我们在书店的平台上做了很多类似的跨界，用创意来打造可累积、可传承、可迭代的文化IP。”日前，在阡陌书店中，创始人郑国栋给经济导报记者展示了众多阡陌书店打造的IP爆款文创产品。

郑国栋介绍，2021年，该书店曾举办桃花姬“青春诗会，与读者一起品读民国才子佳人的文字。虎年到来之际，桃花姬携手阡陌书店推出《洪荒之历》限定版本，封面选用桃花姬品牌色粉色打造爆款产品，使之成为桃花姬线上、线下渠道圈粉获客利器。

在阅读之外，众多连锁书店参与者还积极探索线下实体门店运营新模式，将图书、咖啡、文创等主题相结合，打造全新的第三空间文化消费模式。济南某书店店长卡尔介绍，目前线下书店仅仅卖书无法支撑运营，但书店里咖啡和文创的毛利率却保持在60%以上，除了盈利之外，也让书店有了“引流”的另一种来源。

约读书房“下沉”社区

2021年10月23日，济南市章丘区芙蓉苑社区的墨涵儿童书店开业。“书店试运营期间，家长和孩子纷纷走进书店。专门针对孩子阅读的儿童书店在全国数量很少，因此乡镇上的孩子和家长对此很好奇。”曾经做过15年教培行业的李春红加入约读

书房，成为一名约读书房儿童书店店长。

约读书房CEO杨国茂介绍，像这样的约读书房儿童社区书店在短短一年多时间内通过转型升级，如今在全国已经开拓出了300余家店面。“约读书房从教育行业的素质阅读培训转型文化产业领域的儿童书店，为社区儿童和家长提供专业的阅读服务和指导，顺应全民阅读趋势，挖掘社区经济中的市场机遇。”杨国茂认为，儿童书店扎根社区，以阅读为核心，围绕如何选书、爱上阅读为目标，让约读书房儿童书店项目发展驶上了“快车道”。

日前，经济导报记者来到位于济南市东城逸家社区的约读书房儿童书店。该店拥有严选借阅、飞飞俱乐部和经典领读营、读行社等产品。通过科学的产品布局，采用流量产品、盈利产品和增值产品运作体系，打造儿童书店全新的复合盈利模式，较之传统书店，大大提升了利润空间。

直播卖书“火”起来

经济导报记者了解到，为了生存和发展，直播卖书、App听书、网络阅读等新业态也纷至沓来，阅读更加多元化。

“每天晚上7点，我会在抖音开直播，主要就是带着孩子们读英文绘本，也会和小朋友们一起探讨书中的故事和人物，精读一本书。这样的模式深受家长们追捧。”金牌托育师、“梦雅幼儿教育”主播庄梦雅在接受经济导报记者采访时表示。

庄梦雅介绍，在各大平台上，他们已在布局与阅读和育儿知识相关的新媒体号，抖音、小红书、视频号等账号可以保持日更，通过“短视频+直播”的形式让阅读和育儿知识传播得更加快捷，来自全国各地的粉丝和家長可直接观看，打破了地域壁垒。

济南一家从事实体书店经营多年的店长孙武阳也开通了新媒体号，依托直播或者社群带货售书。

“通过精准的定位，更加精准地服务目标群体，我们把自有的社群进行了细分，基本上在童书的微信群中，一些爆款很快就销售而空。”他说。

中国东方资产管理股份有限公司山东省分公司关于山东爱克森化学有限公司不良债权的处置公告

中国东方资产管理股份有限公司山东省分公司(以下简称“我分公司”)拟对山东爱克森化学有限公司不良债权进行处置，特发布此公告，债权信息详见下表：

表一：债权资产信息(债权截止日为2022年3月20日，包括债权项下的担保权益)：

特别提示：标的资产信息仅供投资者参考，就标的资产项下各笔债权及其附属担保权益的合法性有效性、时效性及准确性，以及债务人、担保人现状等情况，请投资者自行调查及判断，我分公司对此不做任何保证，且不对