民生银行昆明分行服务“专精特新”中小企业典型案例

一、案例简述

2021年9月北交所成立后，民生银行积极响应国家对“专精特新”企业的战略部署，整合内部资源，成立专项工作组，通过专项开发策略、专属产品和权益包、绿色审批通道、敏捷作业团队和专业生态圈，为“专精特新”企业疏解痛点、提供精准服务，积极推动中小企业提升专业化优势，实现高质量发展。

云南某高科技环保公司为工信部专精特新“小巨人”企业，是中国含重金属冶金固（危）废资源化利用领域的技术先导和产业龙头。因企业发展升级存在资金需求，民生银行昆明分行主动对接，由行领导亲自带队到生产基地进行现场走访调研，深入了解企业需求，探讨金融服务方案，并充分利用民生银行创新性推出的“易创”专属产品，高效完成审批，为企业提供1亿元综合授信，解决了企业大额资金需求，降低了融资成本，获得企业高度认可。

二、案例介绍

（一）案例背景

某高科技环保企业为国家工信部“专精特新”小巨人企业、云南省高新技术企业、云南省金种子企业，是中国含重金属冶金固（危）废资源化利用领域的技术先导和产业龙头。公司属于资金与技术密集型企业，多年来资金周转主要依靠

自身经营积累。随着既有技术的升级迭代，公司进入快速发展阶段，迫切需要扩大在境内外固危废治理及综合利用领域的市场占有率，在项目建设、市场开拓等方面需要大量资金支持。

了解公司需求后，民生银行昆明分行主动与企业取得联系，并迅速成立专项敏捷工作小组。4 月，由分行行长亲自带队前往企业生产基地现场进行走访考察，深入了解企业需求。授信上报过程中，又邀请企业核心团队到分行回访，就企业融资需求和资金使用场景进行进一步交流。在综合分析公司基本面、竞争力等情况后，分行运用民生银行“专精特新”企业专属“易创贷”产品高效给予公司 1 亿元综合授信，提供了多种用途灵活、融资成本低的授信产品，真正解决了企业核心需求，获得企业高度认可。

（二）具体举措和亮点

民生银行昆明分行积极响应国家及央行政策、主动落实总分行经营战略、直面客户需求，多管齐下助力“专精特新”企业发展。

一是营销方案创新。今年以来，分行加快了中小企业的开发，推出“中小企业信贷计划”、“园区万里行”等特色金融服务，围绕知识产权、供应链核心企业、数据、平台和生态持续深耕，培育和支持了不同层次的中小企业。针对工信部公示的云南省“专精特新”中小企业名单，分行及时下

发支行，制定营销激励政策，安排走访计划，逐户进行客户触达，分析客户融资需求，同时盯紧利率下行期间和科创再贷款政策窗口期，最大程度为企业减费让利。

二是金融产品创新。民生银行总行在全面分析“专精特新”客群特点、需求痛点的基础上，在符合法律法规、国家政策和行内管理要求的前提下，创新推出包括“易融通、易投通、创慧通、创富通”四大系列产品的“民生易贷”专属产品包，集成了科创贷、股权融资、开户 e、信融 e、票融 e，并购贷、股权直投、PE 贷、员工股权激励、定增投资、可转债投资等众多契合企业创新和成长属性的金融产品以及针对企业家和企业员工的“非凡礼遇”个人金融服务，覆盖企业成长全周期、全场景、全生态。

三是组织方式创新。民生银行采取总、分、支联动的组织管理模式开展相关工作，总行层面成立由行长任组长的联合工作组，由总行投资银行部牵头，协同组织、推动、督导和考核全行专精特新客群金融支持服务工作；分行层面成立由行领导担任组长，公司、零售、小微和授信审批等多条线组成敏捷工作团队，并与云南省金监局、工信厅、科技厅和云南省股交中心等机构积极互通，搭建专精特新客群服务生态圈；支行层面建立专属服务团队，根据客户具体需求提供个性化服务方案，实时跟进企业需求。

（三）取得成效及社会反响等

为积极助力中小企业高质量发展，民生银行昆明分行按照总行“营建生态圈，全周期开发”“分层开发，提及递进”的开发原则，精准发力，切实加大专精特新“小巨人”企业纾困帮扶力度，为“专精特新”企业提供融资、结算等一揽子综合金融服务，有效激发了市场主体活力。

6 月末，民生银行昆明分行举行了以“易成长·创未来”为主题，由监管机构、政府部门、投资机构、券商及企业共同参与的区域“专精特新”企业金融及上市服务交流会，为云南地区中小科创企业提供了良好的交流平台。截至 9 月末，民生银行昆明分行已先后为 8 户“专精特新”企业核定授信 5 亿元以上，实际投放达到 2 亿元以上，并为 10 家“专精特新”企业在途申报或拟申报授信金额约 9.1 亿元。

下一步，民生银行还将继续探索和提升对“专精特新”中小企业的服务力度，打造“专精特新”客群综合服务品牌影响力，营建投融一体的金融生态圈，为中小企业发展贡献更大力量。