服务“专精特新”助力“小巨人”成长

中小企业走“专精特新”道路既是自身发展阶段所决定的必然选择，也是企业参与市场竞争必须采取的发展策略。中国工商银行玉溪分行（以下简称为“工商银行玉溪分行”）充分认识到做好“专精特新”企业的金融服务，既是贯彻党中央、国务院决策部署，也是落实省委、省政府及监管部门关于支持我省“专精特新”企业高质量发展的工作要求，更是工商银行自身转型发展、夯实客户基础及实现普惠金融业务高质量发展的需要。

工商银行玉溪分行积极响应中国工商银行总省行、监管部门号召，助力近年来受疫情反复影响的中小企业，进一步落实国家助企纾困政策，充分发挥工商银行金融服务的普惠性，扩大客群产业覆盖面，推动普惠客户数量与客户质量的双增长。积极对云南省省级专精特新“小巨人”企业，云南省“第九届青年创业省长奖”获奖者及其企业开展营销工作。2022 年 8 月工商银行玉溪分行对云南省省级专精特新“小巨人”企业获得者某农业科技有限公司成功发放小企业周转贷款 300 万元，对小微企业的发展提供有力支持。届时对工商银行玉溪分行辖区内云南省“第九届青年创业省长提名奖”获得者就职企业实现普惠融资支持全覆盖。

一、工作成果

工商银行玉溪分行根据《关于开展“专精特新”企业金

融服务的通知》及《关于对云南省“第九届青年创业省长奖”获奖者及其企业开展营销工作的通知》文件要求，积极对名单内小微企业主动上门对接营销。截至9月末已成功营销两户客户，其法人代表成功不仅办理了信用卡，还分别于2022年4月22日成功投放贷款180万元，2022年9月2日成功投放贷款300万元。

二、企业概况

玉溪市某农业科技有限公司是一家专注、聚焦高原生态农产品，精、深加工的企业。致力于把云南高原生态的“农业产品”，发展成为中国响亮的“农业品牌”，把云南高原特色美食推向全中国乃至全世界。通过持续不断的创新与实践，为用户提供更优质的生态、健康产品和服务，誓要打造一个生产一流产品，倍受世人尊敬，基业长青的企业。公司自成立以来，从社会、经济、环境各方面都带来效益，始终坚持“以农为本，服务三农”，促进农民增收致富，带动地方农业产业转型升级的理念，充分发挥自身拥有的种植技术、产品加工技术和市场销售网络等资源优势，采取“企业+农户”的生产经营模式，从农作物生长源头出发把控原料生长环境，集生态种植、收购、研发为一体的具有核心竞争力的完整产业链。目前，该农业科技有限公司与合作社的种植链遍布云南多个高海拔区域，包括曲靖会泽、丽江、香格里拉、玉溪等地方，种植面积上万亩，其中有苦荞种植基地、玫瑰

花种植基地等种植基地，通过示范带动作用，公司带动了600多户农户增收，户均年增收16000元，给当地农民带来了实实在在的经济收入，真正实现了企业增效，农民增收，合作双赢。作为农业发展企业，该农业科技有限公司积极带动乡村发展，走公司加农户的发展模式，加大当地农产品收购、给当地农民增收致富作出更多贡献为一大批社会富余人员提供了广阔的就业机会，收到了良好的社会效果。同时公司也通过新产品、新技术加强了对原材料的综合利用和合理利用，降低了原材料的消耗，生产净循环水循环使用，环评合格率为100%，为地方经济的发展做出了积极贡献。

目前该农业科技有限公司注重全产业链发展，以大力振兴粮食企业为己任，以农产品加工为主业，积极探索企业发展新路子，使企业得到了长足的发展，公司的投产不仅为易门县农业产品食品工业增添了“新军”，壮大了全县食品工业规模，同时也带动了其它相关产业的发展。为了提升产品价值，公司现已取得发明专利、实用新型专利和外观专利，其它自主研发产品发明专利进入复审阶段，已取得质量管理体系认证、食品安全管理体系认证、有机大米认证、有机蒸肉粉认证，绿色食品认证也已申报。

近三年，该农业科技有限公司享受了政策规定的相关优惠，2020年公司被评为玉溪市农业产业化经营市级龙头企业；2021年，公司获得了ISO9001质量管理体系认证、ISO22000

食品安全管理体系认证、知识产权管理体系认证、国家科技型中小型企业、云南省林草产业省级龙头企业、云南省农业产业化经营省级龙头企业、云南省专精特新“小巨人”企业。

“云南青年创业省长奖”自2009年首届评选活动开展以来，共有来自全省不同行业的2万余名青年企业家报名参加，迄今已产生“云南青年创业省长奖”90名、提名奖166名。共青团云南省委以该奖为示范引领，大力实施青年创业就业行动，以创业带动就业，以创业助力乡村振兴。该农业科技有限公司法定代表人于2022年4月21日获得云南省“第九届青年创业省长奖”提名，云南省省长亲自颁发了创业奖项；公司生产的蒸肉粉、玫瑰糖在云南省市场占比都比较高，其公司品牌获得昆明市知名商标和云南省著名商标的荣誉，公司产品在云南具有一定的竞争力。中国工商银行云南省分行副行长在工行杯云南省“第九届青年创业省长奖”为该公司授予了500万元《金融服务意向书》。

三、案例启示

（一）提高思想认识，把握市场机遇。

工商银行玉溪分行切实提高思想认识，高度重视营销工作，把握市场机遇，及时开展营销工作；实行双人现场尽职调查制度，为企业提供“会员制”上门服务，深入了解客户融资需求与经营状况，并根据客户实际情况积极为其推荐贷款品种和探寻合作渠道。成功引入玉溪市融资担保有限公司

为其贷款提供融资担保，解决了企业抵押担保不足的难点痛点。

（二）加强联动服务，压实营销责任。

云南省“专精特新”企业名单既有小微企业客户也有一般公司法人客户，要加强各部门间的联动配合，按照企业规模分工开展营销工作；对名单内的企业，逐户安排专人主动对接营销，营销落实到人，压实责任，确保实现对“专精特新”企业营销全覆盖；

（三）加大信贷供给，优化信贷结构

工商银行玉溪分行在全面营销走访的基础上，抓紧梳理客户金融服务需求，及时提供服务方案，加大信贷投放，确保实现“专精特新”企业贷款余额、贷款户数的持续增长。坚持“线上+线下”双轮驱动的工作思路，线上要积极营销 e 抵快贷、经营快贷、税务贷、国担快贷、商户贷等重点产品，线下要运用小企业周转贷款等产品满足客户融资需求。同时，要持续优化信贷结构，提升“首贷户”、信用贷款和中长期贷款的占比。

（四）开展宣传活动，提升品牌形象

工商银行玉溪分行结合“工银普惠行 数字普惠新形象”活动，针对云南省“专精特新”小微企业进一步加大宣传力度，通过举办对接会、推介会、沙龙等形式，开展丰富多彩的宣传活动，增强“专精特新”小微企业对我行产品和服务

的知悉程度，提升我行良好的普惠金融品牌形象。

工商银行玉溪分行助力专精特新企业贷款的成功投放，既是对云南省加快提升创新创业活力政策的支持，也是对小微企业传统信贷获贷门槛低、大多以信用贷款为主贷款方式的创新，切实解决了小微企业抵押担保不足的难点。同时也启示面对当前市场环境的发展，应做到转观念、转机制、转模式，积极对接市场，关注经营良好，综合贡献度较大，授信空间充足的小微企业，合理确定信贷政策，重点围绕融资担保公司担保贷款等产品拓展，通过细分市场规划方案，主动优选目标客户，制定个性化营销和风险管理策略，充分发挥与融资担保公司合作的优势，加大产品营销，实现对小微客户“进得来、贷得到、稳得住”， 坚持“不唯大小、不唯所有制、不唯行业，只唯客户优劣”的经营理念，以全方位的金融服务，积极支持小微企业，实现银企双赢、共同发展。