

云南银行业服务 “专精特新”中小企业典型案例集

目录

一. 中国工商银行云南省分行 -----	1
金融赋能助力“专精特新”企业发展 -----	1
筑金融之水走好“专精特新”之路 -----	5
服务“专精特新”助力“小巨人”成长 -----	10
银担合作谋新篇 结对互助促发展 -----	16
二. 中国农业银行云南省分行 -----	21
云南省农行对玉溪 XX 生物技术有限公司金融服务营销案例 ----	21
稳链强链补链，“链”式金融服务破解小微企业融资难题 -----	24
精准帮扶注活力“专精特新”加速跑 -----	31
三. 中国银行云南省分行 -----	37
中国银行云南分行成功投放首笔知识产权质押贷款 -----	37
四. 中国建设银行云南省分行 -----	39
建行“善新贷”助力专精特新企业发展 -----	39
建行安宁支行大力支持“专精特新”企业发展 -----	41
用“善”系列产品 助力“专精特新” -----	44
知识产权质押助力“专精特新”企业纾困解难 -----	47
建行“善新贷”精准滴灌“专精特新”企业 -----	49
五. 交通银行云南省分行 -----	52

发力推动科创金融 提升金融服务便利	52
优化产业链金融模式	54
——交通银行云南省分行产融合作创新经销商快贷	54
六. 邮政储蓄银行云南省分行	56
主动服务上门“问需于企”开辟“绿色通道”快速放贷为“专精特新”企业提供定制化金融服务	56
——邮储银行云南省分行精准服务“专精特新”企业	56
七. 华夏银行昆明分行	62
“一站式”金融服务助力“专精特新”小微科创企业高质量发展	62
八. 民生银行昆明分行	68
民生银行昆明分行服务“专精特新”中小企业典型案例	68
九. 平安银行昆明分行	72
平安银行昆明分行持续聚焦重点领域做好信贷“加减法”	72
十. 招商银行昆明分行	74
招商银行昆明分行“专精特新”中小企业典型案例	74
十一. 兴业银行昆明分行	83
兴业银行昆明分行服务“专精特新”中小企业典型案例	83
十二. 中信银行昆明分行	87
扬帆金融科技蓝海，协同服务“专精特新”	87
金融科技强助力 创新服务提质效	90
十三. 浦发银行昆明分行	93
发展科技金融，点滴前行	93

十四. 云南省农村信用社 -----	95
做实做细金融服务 助力“专精特新”企业高质量发展 -----	95
十五. 富滇银行 -----	99
富滇银行专精特新贷款解企忧案例 -----	99
十六. 曲靖市商业银行 -----	100
携手专精特新，践行初心使命 -----	100
十七. 红塔银行 -----	104
“专精特新”中小企业典型案例 -----	104
十八. 楚雄红塔村镇银行 -----	109
楚雄红塔村镇银行“专精特新”中小企业典型案例 -----	109

一. 中国工商银行云南省分行

金融赋能助力“专精特新”企业发展

为认真贯彻落实党中央、国务院、省委、省政府、监管部门及总行关于大力支持“专精特新”企业发展的相关要求，体现中国工商银行支持实体经济发展主力军地位，中国工商银行曲靖分行运用“线上+线下”双轮驱动的方式，多渠道满足客户融资需求。

今年以来，工商银行曲靖宣威支行充分认识到做好对“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。通过对“专精特新”企业名单客户的对接，为多家企业提供了丰富的金融服务，助力企业发展。工商银行曲靖宣威支行充分运用“线上+线下”产品，多渠道支持宣威县 XX 淀粉有限公司经营发展就是其中的典型代表。

一、企业基本情况

该淀粉有限公司属淀粉及淀粉制品制造业，2012 年投资建成国内一流的年产马铃薯精淀粉 5 万吨、使用马铃薯 30 多万吨的加工生产线和配套的薯渣、污水处理系统，同时成功解决了一直困扰马铃薯淀粉行业环境污染的难题。是一家

集马铃薯种植、收购、生产、加工、销售为一体的“农业产业化省级重点龙头企业”。公司先后荣获“中国马铃薯淀粉行业龙头企业”、“农业产业化省级重点龙头企业”、“中国著名品牌”、“云南名牌产品”、“绿色食品 A 级产品”、“有机产品”等诸多荣誉。以创新为发展的动力,获得“提高马铃薯淀粉粘度的生产工艺”、“马铃薯淀粉生产细胞液中蛋白提取配方”发明专利,并通过 ISO9001:2015 质量管理体系认证。该企业被认定为云南省省级专精特新“小巨人”企业。

二、企业经营情况、发展前景

(一) 主营业务情况

该公司主要生产马铃薯淀粉,公司采用成熟的生产工艺及先进的生产设备,生产出的马铃薯淀粉高粘度、高白度、高纯度,属绿色、健康食品,是淀粉行业中的精品,生产的所有产品均达到国家优级品以上质量标准,是行业唯一达到这一质量水平的企业,马铃薯淀粉在生产销售过程中从未发生过商品质量或信誉问题,销售品种有适合工厂和酒店的 25Kg 装的马铃薯淀粉(优级品和绿色食品)、马铃薯超级生粉及适合家庭消费 200g 的小包装。产品广泛应用于食品、医药、化工等十几个行业,客户满意度高,备受消费者赞誉,商品远销北京、上海、广东、云南、贵州、四川、湖南、湖北、福建、江西、江苏、浙江、山东等二十几个省市,应收账款基本不存在呆坏账。由于公司生产所需的原材料全部为

马铃薯，公司与当地村民成立多个马铃薯种植合作社，提供马铃薯优质种薯，扶持多名贫困户种植并实行保护价收购，帮助贫困户就业。为全市贫困户种植的两万亩加工型马铃薯实行订单加工，保护价收购，使公司原材料供应有保障。同时公司一直坚持发展循环经济的理念，实现了经济发展与环境保护的互利共赢，公司在发展的同时还不忘回馈社会做到马铃薯产业精准、稳定扶贫，对支持地方“三农”经济做出了突出贡献，因此受到地方各级政府的大力支持，公司长期享受小微企业创业担保贷款贴息政策。产品在市场以过硬的质量，良好的信誉，赢得了顾客的一致好评，市场逐步得到拓展，份额逐年增加，取得了良好的经济效益和社会效益。

（二）公司主营情况

加工销售淀粉及淀粉制品生产；马铃薯购销。公司经过几年的创新和发展，创造了自主品牌，自主研发并拥有相关的先进技术，并且还申请专利三项发明专利和三项外观设计专利，始终坚持“规范化、标准化、市场化、网络化、人本化”为核心经营管理理念，创始人经过多年市场积累，专注诚信经营，拥有良好市场口碑，取得了良好的效益。在原材料采购方面，由于政府扶持力度大，原材料能满足生产需要。

（三）企业发展前景

公司经过近几年的创新和发展，在项目的建设、生产、销售等过程中完全实行自主经营、自负盈亏、风险与业绩挂

钩，与市场经济相适应的经营管理机制。建立起了灵活、机动的企业管理体系，以高品质塑品牌、以创新拓前景、以销量促地位、以信誉固口碑为公司战略目标。近三年发展呈上升趋势，收入逐年增加，公司一直处于盈利状态，发展前景良好，发展较快，并且被云南省农业产业化经营协调领导小组认定为“农业产业化省级重点龙头企业”；公司信誉良好，被评为“云南省 AA+级信用企业”。为了使企业能够持续、健康、稳定地发展，公司将所获利润的较大部分投入到了产品研发之中，倡导绿色、绿色消费，“云淀”淀粉、绿色食品、世界品质。目前企业内部管理较为完善，企业氛围良好，发展思路清晰，企业向上的内在动力较强。

三、金融支持助力企业发展

该淀粉有限公司主要从事马铃薯淀粉及淀粉制品生产销售，具有较强的季节性，每年 3 月至 6 月、10 月至 1 月生产，生产后成品在库房存储，四季度会是淀粉的销售旺季。因为原材料价格下跌，预计产成品价格会上涨，所以公司大量采购原材料加大了生产力度，造成了公司流动资金不足。工商银行曲靖宣威支行在了解到情况后迅速收集了公司资料，经过计算后发现公司抵押物价值不足以满足企业的融资需求。工商银行曲靖宣威支行立马制定了“线上+线下”的融资方案。

线上采用和云南省融资担保有限责任公司合作的国担

快贷模式，不仅降低了融资利率还增加了授信额度，在国务院政策的支持下，今年还减免了企业的担保费用，切实降低了企业的用款成本。

线下经过工商银行曲靖宣威支行对抵押物的实地考察，为企业办理了小企业网络循环贷款，贷款支付方式为全额自主支付，让公司能灵活用款，方便了公司对个体农户购买马铃薯的资金支付。

今后，中国工商银行曲靖分行将认真落实党中央、国务院决策部署，围绕供给侧结构性改革主线，深入开展“制造业金融服务深化年”等行动，持续提升金融服务的适应性、竞争力和普惠性，积极支持“专精特新”企业高质量发展，辅助培育“专精特新”产业链条的上下游企业，更好激发市场主体活力，为制造业实现高水平自立自强积极贡献力量。

筑金融之水走好“专精特新”之路

中国工商银行昭通分行坚守服务实体经济本源，支持培育制造业优质企业，连续四年为昭通市某建材有限公司提供融资支持服务，支持公司致力于新型墙体材料——加气砖加气混凝土砌块的研究开发、生产制造和服务，助力企业坚持“专精特新”发展之路。

一、企业背景情况

昭通市某建材有限公司主营蒸压加气混凝土砌块及板

材生产销售，蒸压加气混凝土砌块是以粉煤灰、石灰、水泥、石膏、矿渣等为主要原料，加入适量发气剂，经配料搅拌、浇注、静停、切割和高压蒸养等工艺过程而制成的一种混凝土制品，是高楼层房屋建设必需品。该项目为昭通市招商引资引进项目。

该建材有限公司 2017 年 11 月建设完毕并投入使用，厂房构成区域为成品堆场、原料堆场、生产线、生活区、锅炉区、主干道。公司采用德式技术全自动加气混凝土切块生产线，项目按年产 50 万立方米规模建设，日产量可达 800-1000 方。

二、银行金融培育服务

（一）连续四年为企业提供融资服务

2019 年初，该建材有限公司因为部分货款以应收账款形式存在，且结算周期加长，导致企业对流动资金需求增加，加之与上游合作商签订了一定数额的原材料采购合同，向工商银行昭通分行申请贷款，工商银行昭通分行结合企业融资需求及银行信贷产品，为该建材有限公司发放流动资金贷款（网络循环贷款）400 万元，由昭信融资担保公司提供保证担保，期限一年，2020 年 3 月到期。2020 年 6 月，企业因日常经营周转需要，再次向工商银行昭通分行申请贷款，结合公司需求，为其发放 180 万元信用贷款，单笔贷款期限有效期半年，生效一年期内可随借随还。2021 年 3 月贷款到期

时，该建材有限公司临时性资金紧张，按照疫情期间应延尽延相关政策工商银行昭通分行为公司办理延期至 2021 年 9 月，后贷款到期收回。

2022 年 5 月底，因今年以来因疫情反复，加之房地产行业受政策管控，公司合作的下游公司主要为昭通市内各房地产公司高楼层房屋建设项目，因应收账款难以收回，公司再次出现流动资金紧张的困难。工商银行昭通分行信贷客户经理在得知公司的经营困难和融资需求后，第一时间联系公司经营管理者，了解到公司近两年来纳税评级为 B 级，近一年纳税金额 60 余万元，且经营者为外地人，在昭通市内无法提供有效抵押物等各种情况，于是指导经营者在个人手机银行成功申请该行税务贷产品，并引入云南省融资担保有限公司提供保证担保。2022 年 6 月 27 日，公司成功提款，用于支付原材料货款，解决公司经营周转难题。

（二）持续为企业降低融资成本

工商银行昭通分行自 2019 年来为企业发放三次贷款，贷款手续不断简化、贷款利率逐渐降低，2019 年到 2022 年发放贷款利率由 4.96%到 4.15%再到今年的 3.65%，逐步降低企业融资成本。今年 8 月 12 日，工商银行昭通分行收到上级行转发的《云南省融资担保有限公司关于进一步加大政府性融资担保降费奖补力度的通知》，了解到对 6 月以来新增国担快贷业务，收齐所需奖补材料后可对已收担保费实行退

费的政策，客户经理第一时间联系公司收集资料并上报，9月份公司收到担保公司担保费退还。工商银行昭通分行不断简化贷款手续、降低贷款利率、争取担保费退费政策，为企业持续降低融资成本，助力公司纾困发展。

（三）为企业提供服务

2021年4月底，工商银行昭通分行副行长带领普惠金融事业部上门走访该公司，调查了解公司经营情况及金融服务需求，经营者向工商银行昭通分行反映，公司每月工资均为取现后通过现金发放，公司经营扩大后，员工人数由31人增加到60余人，每月工资发放工作量巨大。了解到这一情况后，工商银行昭通分行介绍推荐了该行代发工资业务，并于5月安排支行网点工作人员上门为公司员工办理工行工资卡，为其提供代发工资服务，进一步拓宽银行全面综合的金融服务。

三、企业“专精特新”成长发展

该公司所生产的加压混凝土是一种轻质多孔、保温隔热的新型建筑材料，作为国内专业新型装配式墙材装备制造企业，引进德国先进墙材技术与配方，装配式隔墙板和砌块做到了高强度高精度防水性能强，利用多种废渣、尾矿等材料生产轻质墙板、砌块等产品。装配式隔墙板和砌块与传统板材相比优势也十分明显，可降低建筑施工成本，在外墙锚固功能、外墙的耐久性、蒸汽渗透系数等性能方面，不仅抗压

强度大、不开裂不漏水，还可实现外部蒸汽不渗透、室内湿气具有吸放功能，达到冬暖夏凉效果，同时具有抗震、保温、隔热、节能的特点，在生产、建造、室内采温等方面平均节能率达 38%，是目前高层建筑物、装配式建筑的必须品。公司 2017 年 2 月成立，11 月建设完毕、投入生产经营，2018 年 9 月获得云南省新型墙体材料产品认证，公司经过五年时间的经营发展，目前已在云南省昭通市内建材行业中具有较强的竞争力，与多家房地产开发企业建立长期合作关系。

该公司 2020 年被评为“云南省省级成长型中小企业”，2021 年获得市级升规奖励资金，2022 年被评为 2020 年省级专精特新“成长”企业，成为云南省昭通市乃至全省新型建材骨干企业。

四、银行业服务专精特新中小企业路径

（一）在企业成长初期加强客户培育

“专精特新”企业主要集中在信息技术，高端装备制造、新能源、新材料、生物医药等中高端产业，对于设备先进、科技含量高、市场竞争力强的企业，在入围“专精特新”企业名单前，企业本身已属于制造业优质客户，银行机构应在企业成长初期即加强客户培育工作，为不同成长阶段的企业提供支付结算、现金管理等金融服务，为不同融资需求的企业匹配核实的融资方案。

（二）对“专精特新”企业实行名单制管理

在云南省工信厅公布了省“专精特新小巨人”企业名单和“专精特新成长”企业名单后，银行可根据企业所在城市建立“专精特新”名单库，并关注工信部门网站公示的“专精特新”企业最终认定情况对名单进行补充完善，确保名单库的全面、准确。银行机构可根据名单库逐户确定营销服务专员，将营销落实到人，压实责任，确保实现对“专精特新”企业营销全覆盖。并对名单内企业营销工作做好过程管理，对于联系了解、上门走访、账户开立、服务对接等各项工作进度做好记录管理，及时更新营销进展，不遗漏任何一户“专精特新”企业的服务需求。

（三）为企业提供综合金融服务

针对有融资需求的“专精特新”企业，应结合企业融资金额大小、融资期限长短、是否能够提供抵押物、是否为核心企业上下游客户等企业情况，分别匹配相对应的融资服务，提高融资覆盖率，加大信贷支持力度，优化相关服务。

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。

银担合作谋新篇 结对互助促发展

为认真贯彻落实党中央、国务院、省委、省政府、监管部门及中国工商银行总行关于大力支持“专精特新”企业发展的相关工作要求，中国工商银行红河分行积极推进与省融资担保公司的业务合作，大力推广银担“总对总”批量线上业务，为建水专精特新某农业开发企业成功发放500万元“国担快贷”。

一、背景介绍

党的十九大以来，云南省红河州政府坚持问题导向、目标导向，深入践行“三个工作法”，下沉一线、助企纾困、为民办事，全力做好企业服务工作，帮助企业稳生产、促发展。为促进全州经济平稳健康发展，红河州相继出台了《红

河州 2022 年稳增长促发展若干措施》(红政发〔2022〕11 号)、《红河州落实促进工业经济平稳增长若干政策工作方案》，从财税、金融信贷、保供稳价、稳投资、加强要素保障等方面出台相应政策措施推动工业经济发展。同时，根据《红河州人民政府关于印发红河州贯彻落实扎实稳住经济一揽子政策措施的实施方案的通知》《红河州进一步帮扶中小微企业纾困发展工作方案》《红河州应对疫情助企纾困支持市场主体发展若干政策措施的通知》等系列政策，对符合条件的企业提供留抵退税、就业补贴、融资贷款、税费缓缴等相关政策支持。

工商银行红河分行为认真贯彻落实党中央、国务院、省委、省政府、监管部门及总行关于大力支持“专精特新”企业发展的相关工作要求，及时把握市场机遇，开展营销对接。同时红河分行积极推进与省融资担保公司的业务合作，大力推广银担“总对总”批量线上业务——“国担快贷”，工商银行与国家融资担保基金体系内担保机构的业务合作，顺应金融科技发展趋势、提高服务效率的合作模式创新，工商银行联合国家融资担保基金，按照经营快贷业务管理办法有关标准筛选商户贷、结算贷、税务贷、泛交易链、代缴税、用工贷等总行场景纳入“总对总”批量担保合作框架，或在合作框架下创新场景，通过国担体系内已签订银担“总对总”批量担保业务相关合作协议的担保机构提供增信，在线办理的

融资业务。“国担快贷”切实缓解小微企业了融资难、融资贵问题，更有效支持专精特新小企业。

二、客户基本情况

该农业开发企业管理规范，是一家集农产品蛋鸡养殖、蔬菜加工、食材配送、电子商务为一体的云南省农业产业化省级重点龙头企业，“创新、高效、务实”是瑞和公司的发展信念。公司主营品种为：小米辣、鸡蛋、山茶油、柑橘、蔬菜等云南优质农产品。公司下辖瑞和小米辣厂、瑞和蛋鸡养殖场、瑞和油茶产业部、瑞和电商产业部。

该企业有小米辣腌制泡池 159 个，凭借十多年的泡椒经验和技术实力，在小米辣产业中占据了较大的竞争优势，现与“有友”、“阳光”、“马大炮”等知名企业建立了长期稳定的合作关系。

企业的蛋鸡养殖场占地 50 亩，现存栏蛋鸡 12 万只。海拔 1589 米，处于西高东低的山坡地，养殖场内常年气候温和，平均气温 18.5℃，年均相对湿度 75%，环境洁净，空气质量好，天然隔离条件优越，交通便利，是蛋鸡饲养的理想产地。

企业集油茶育苗、种植、加工及附属产品深加工为一体，油茶加工基地拥有符合有机作业规范和 GMP 生产规范的高标准茶油生产线，加工工艺为低温物理压榨，不破坏营养成分，企业通过专利脱壳处理，防止茶壳中的杂质进入茶油中。采

用冲氮保鲜技术，杜绝添加防腐剂，瑞和茶油可直接煎、炒、烹、炸、凉拌。

企业还有集农产品加工和冷链物流为一体的现代化电子商务物流基地，位于建水县轻工业园区，占地 20 亩，地理位置优越，交通便利，紧邻通建高速、玉蒙铁路、245 国道。现园区内已有多家知名企业入驻，与京东、天猫、拼多多、云集、每日一购等电商平台达成战略合作关系，园区日均出货量达 3 万余单，为当地农产品销售解决了难题，提振了种养殖户的信心，为实现乡村振兴奠定了坚实基础。

三、具体措施

工商银行红河分行将支持“专精特新”企业的要求及时传导到辖属各支行，要求各支行充分认识到做好对“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，切实提高思想认识，把握市场机遇，及时开展营销对接。

各支行在收到下发的专精特新企业名单后，对名单内的企业，逐户确定营销服务专员，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，积极开展金融服务对接，通过现场走访、举办对接会、推介会等形式，开展丰富多样的宣传活动，增强“专精特新”小微企业对工商

银行产品和服务的知悉程度，提升工商银行良好的普惠金融品牌形象。同时重点做好创新产品“国担快贷”业务的宣传工作，加大业务推广和宣传力度，增强小微企业对“国担快贷”业务的知悉程度。

在了解到该农业开发企业属云南省省级专精特新“成长”企业、省级农业龙头企业，经营规范有序、依法按时纳税，有一定融资需求时，工商银行红河分行安排专人进一步深入调查了解，为客户量身定制融资方案，尽量满足客户的贷款额度、贷款利率、贷款用途等，向客户详细介绍推荐了工商银行创新产品“国担快贷”，客户对该融资产品较为满意。随后，工商银行红河分行请客户提供了一些简单的基础资料，如：营业执照、身份证、公司章程等，在3个工作日内高效的完成了贷款发放。

四、工作成效

工商银行红河分行为该农业开发有企业办理的“国担快贷”业务，办理手续简便（从收集资料、上报审批、发放贷款仅用了3个工作日），贷款额度较高（500万元），有效降低客户融资成本、执行较低利率（3.85%），使用方便（随借随还），无需客户提供抵质押担保（由云南省融资担保有限责任公司提供保证担保），客户融资难、融资贵的问题得到了有效缓解。

“国担快贷”业务已成为工商银行红河分行普惠业务发

展的重要利器，既能提升额度、满足客户融资需求，又具有缩减风险敞口的优势，有效促进普惠业务提质增效。下一步工商银行红河分行将总结业务落地经验，复制成功路径，充分发挥各类线上产品批量获客、业务流程便捷的优势，拓宽结算贷、税务贷、跨境贷、开户贷等特色产品的营销，高效解决小微企业和“三农”等普惠金融领域融资需求，实现业务健康有序持续发展。

二. 中国农业银行云南省分行

云南省农行对玉溪 XX 生物技术有限公司金融服务营销案例

玉溪 XX 生物技术有限公司（以下简称“玉溪 XX”），成立于 2005 年 3 月 4 日，主营生物制品的研究与开发；疫苗的生产、销售及进出口等，是云南 XX 生物技术股份有限公司控股子公司。XX 生物集团是国内专业从事疫苗、血液制品等生物药品研发、生产、销售的现代生物制药上市企业，为国家认定的高新技术企业和国家企业技术中心。

玉溪 XX 具有较强的行业竞争优势，公司现有 13 价肺炎球菌多糖疫苗、23 价肺炎球菌多糖结合疫苗等七个品种十个品规的产品上市销售，订单市场较为稳定，近年来营业利润均保持稳步增长，是当前全国人体疫苗生产企业中单品疫苗种类最多的企业。其中公司自主研发的 13 价肺炎结合疫苗，

是我国首个、全球第二个 13 价肺炎疫苗产品，保护婴幼儿健康、预防相应肺炎球菌引起的侵袭性疾病，堪称疫苗之王，为全球最畅销疫苗。是金融同业争相营销的竞争性企业。

与玉溪 XX 建立合作源于 2018 年末我行收到的一份国际出口信用证，受益人为玉溪 XX。为了完成信用证项下款项结算，玉溪 XX 在我行开立一般存款结算账户和外汇结算账户，主要用于国际业务往来结算。2019 年我行结算量 232 万美元、无信贷融资合作。

具体举措和取得的成效：

一、关注企业发展动态，把握每次营销好时机

2020 年年初，全球新冠疫情爆发，习近平总书记全面部署，要求各地区各部门增强大局意识和全局观念，坚决服务中央对疫情工作领导小组及国务院联防联控机制的指挥。“疫情就是命令、防控就是责任”，总行发布“关于进一步强化信贷支持防控新型冠状病毒感染肺炎疫情的通知”，云南 XX 被列为第一批疫情防控物资重点保供企业名单；同时，人民银行出台了有关专项再贷款支持防控新冠疫情的利率优惠政策。

我行认真研究政策并根据文件规定，积极寻找契机，最早向玉溪 XX 进行有关支持政策宣传，同时第一时间向上级行申请并审定玉溪 XX 为可执行专项再贷款企业。2020 年 2 月，我行成功向玉溪 XX 授信疫情保供医用物资生产经营用

流动资金贷款 1 亿元，并于 2020 年 4 月实现第一笔 4000 万元用信投放。

2020 年年末，随着疫情战火不断蔓延，2020 年 12 月 18 日人民银行下发《关于继续运用疫情防控专项贷款加大疫苗相关企业信贷支持的通知》，并要求国开、工、农、中、建五家行继续运用疫情防控专项贷款政策，加大疫苗相关企业信贷支持，为扩大疫苗生产、全面打赢疫情防控阻击战贡献力量。玉溪 XX 作为人民银行及金融司防疫物资生产企业重点信贷支持名单企业，各大金融机构同时对其发起营销行动。我行积极主动对接，通过实地走访企业，了解到沃森生物与军科院、苏州艾博生物联合研发的新型冠状病毒 mRNA 疫苗（ARCoVax）产品已进入临床实验，并由玉溪 XX 生物负责该疫苗的产业化建设，企业有 7.3 亿元融资需求。我行积极高效、上下联动进行授信审批，2021 年完成流动资金贷款授信 6 亿元。至 2022 年 8 月末，企业在我行流动资金贷款余额 8100 万元，开立银行承兑汇票 9900 余万元。

二、结合企业情况，量身打造金融服务方案，促进合作共赢

随着业务合作关系日益紧密，我行根据企业情况，主动为其量身定制专属综合金融服务方案。2020 年，我行为企业开立 14 天非标准期限、558 万美元大额存单，提升了客户美元闲置资金收益及管理，获得了企业认可和好评。企业目前

仍在使用的我行“双利丰”、大额存单等产品，对企业货币资金的合理安排和利用，不仅提高了企业的存款收益，同时增加了我行的存款份额。

三、多级联动、通力协作，全面开展业务合作

为深化与企业合作关系，云南分行组成强大的营销和管理团队，了解企业需求，了解集团公司战略部署和规划，成功营销云南 XX 新建子公司——北京 XX 创新生物技术有限公司的“创新疫苗产业园建设项目”固定资产融资 10 亿元，玉溪分行与北京分行组成系统内联合贷款，共同为企业提供高效、优质服务，银企合作关系进一步稳固和升华。未来，我行将与企业继续探索在汇率管理等方面的合作，助力企业更好的管理汇率风险，做好成本管控。

稳链强链补链，“链”式金融服务破解小微企业融资难题

云南农行以增强“稳链、强链、补链”金融服务为目标，全力提升供应链金融发展水平，不断提升服务实体经济质效。

一、供应链金融服务模式及具体操作流程

为顺应互联网发展趋势，响应国家推动供应链金融服务实体经济的要求，丰富我行链捷贷产品体系，促进业务健康有序发展，云南农行与中企云链（北京）金融信息服务有限公司、简单汇信息科技有限公司等供应链科技平台合作，通

过区块链技术解决供应链应收账款确权和多级供应商线上流转问题，为核心企业上游供应链企业办理线上供应链业务。

核心企业上游供应商在第三方供应链平台系统上提交融资申请。农行后台系统收到该供应商准入申请后，人工指派贷前/贷后客户经理，由贷前客户经理在系统中向供应商发送邀请码。供应商收到邀请码后，在农行开立结算账户并开通企业网银绑定对公结算账户作为贷款账户，客户经理线上进行资料审核，审核通过后供应商在第三方平台勾选电子凭证，填写相关信息、提交贸易背景资料后发起融资申请，在线通过 CFCA 证书签订保理合同等协议文本。

农业银行后台系统通过内嵌的校验条件进行调查、审查及审批。系统业务审批通过后，农行系统对接人行动产融资统一登记平台自动进行应收账款转让登记，登记完成后农行按约定将保理融资款实时发放至供应商账户。全部流程均在线上完成，系统自动审批无需人工干预，在资料齐备的情况下可实现“秒贷”。

二、线上供应链业务优势

（一）缓解供应链上中小微企业融资困难。

线上供应链业务通过占用核心企业银行授信解决供应链上中小微企业与农行间信息不对称问题，发挥核心企业对产业链的信用支持作用，帮助核心企业供应链上的中小微企业

业快速融资。同时农行积极履行国有大行社会责任，为线上供应链融资客户减费让利，线上供应链平均融资成本低于农行平均贷款水平。

（二）提升产业链整体金融服务水平。

通过线上供应链业务，农行依托核心企业，与第三方专业机构加强信息共享和业务联动，构建核心企业上下游一体化、数字化、智能化的信息系统，实现线上自动信用评估、风险管控前移。不仅解决了产业链上中小微企业传统“点对点”融资模式效率低、周期长的问题，而且通过金融科技实现产业链融资“非接触”智能化、批量化运作，即使是疫情也不影响业务操作和办理。

（三）提升应收账款的标准化和透明度。

农行要求提交融资的应收账款具有真实的贸易背景，需要供应链客户提供贸易合同和正规发票，并通过联网税务系统线上验证发票真伪，通过标准化验证提升应收账款的透明度，并自动登记人民银行应收账款质押登记系统。通过线上供应链业务进一步加强核心企业财务规范化管理，同时也对融资的产业链客户业务合规性和标准化提出具体要求，有利于建立公平、规范的社会主义市场经济秩序。

三、具体供应链融资业务

（一）供应链客户案例。

1. 中国水利水电第十四工程局有限公司（以下简称“水

电十四局”）前身是云南水力发电工程局，成立于1954年，注册资本86884.19万元。公司经营范围：水利水电工程施工及相关工程技术研究、勘察、设计等。公司主营水利水电建筑安装工程，具备水利水电工程施工总承包特级、市政公用工程施工总承包壹级等资质，具有年挖填土石方2500万立方米、混凝土浇筑300万立方米、人工砂石料生产600万立方米、各类钻孔灌浆40万米、发电机组安装350万千瓦、金属结构制作安装5万吨、公路施工300公里的综合施工能力，被誉为“地下铁军”和“水电劲旅”。水电十四局总部设在云南省昆明市，分部、项目部遍及全国10多个省区以及刚果、喀麦隆、斯里兰卡、缅甸等国家。

云南农行根据水电十四局承接工程量大、上游施工企业众多、分布全国各地的特点为企业办理线上供应链业务。

上游供应商情况：昆明XX建筑工程有限公司（以下简称“XX建筑”）主要从事机电工程施工，具有机电工程施工总承包二级资质，企业员工63人，年营业收入5000万元以下，按照国家标准划型为小型企业。

XX建筑因工程资金债务纠纷2020年被法院强制执行，有多起合同违约记录和诉讼纠纷，按照传统信贷业务要求，难以准入获取银行信贷支持。农行通过区块链技术确认水电十四局对XX建筑的应付账款、基础合同和发票等数字化信息，在线为XX建筑办理线上供应链融资1951万元。从发起

业务申请至资金到账仅 4 小时，有力支持客户挺过疫情冲击，维持就业岗位和人员稳定。

2. 云南能投 XX 集团在我行综合授信 2.5 亿元，业务品种为短期流动资金和无追索权保理业务共用，目前存量保理 e 融余额 0.47 亿元，存量保理 e 融签约额度 0.5 亿元，鉴于客户的实际用款需求，将签约额度提升至 1.5 亿元。公司自 2017 年以来增资扩股以来，公司依托云南能投集团平台大力发展主营业务，公司中标工程增长迅速，授信金额主要用于公司购买工程建设材料使用，由于工程建设使用材料品种繁杂，材料供应商众多，公司应付账款增长迅速，无追索权保理业务主要用于云南能投 XX 集团作为核心企业为应收账款收款人的供应商的融资，公司支付建筑施工工程中原材料采购款的贸易背景真实，融资需求真实。云南能投 XX 集团上游供应商涉及大量民营中小微企业，据调查了解，截止目前公司的供应商已达 300 余家，预计公司 2022 年 2 季度整体支出材料款项在 3 亿元左右，除了公司自有资金支付外，同时公司也通过银行融资解决部分支付资金。核心企业云南能投 XX 建设集团有限公司本部以及本部授权的分、子公司在开出“云信”后，上游供应商根据资金需求状况及内部管理要求，既可以将取得的“云信”流转至 N 级上级供应商，也可以选择向我行提出融资申请，将有力促进我行的中小微融资业务及对公结算业务的迅速发展。

四、下一步工作安排

下一步，云南农行将主动融入国家战略和经济发展方向，立足金融促进产业链现代化，推动供应链金融向更高层次迈进，加大对产业链核心企业、上下游企业的信贷支持力度，继续助力产业链供应链优化升级。

（一）加强对以下类型核心企业客群的重点营销：

1. 客户分类为支持类的行业重点客户、总行级核心客户和一级分行级核心客户；
2. 经营状况较好、近几年持续盈利的央企子公司或地方重点国企；
3. 省内高速公路、“四个一百”、十四五规划的重点建设项目；
4. 二甲及以上医院、高等职业院校、符合供应链准入要求的省内优质非核心法人客户、农业供应链客户。

（二）在风险可控的前提下拓展优质客户下游供应链。

各行以“保理e融”为重点营销产品，拓展上游客户群。在核心企业承担最终付款责任的前提下，以“订单e贷”批量拓展下游客户群；在落实政府偿债能力和历年企业中标结算情况的基础上审慎开展“政采e贷”业务，支持多年中标政府采购项目的小微企业。

（三）做好商圈二次营销。

对已审批、已落地的商圈持续开展营销，挖掘上游更多客户加入链条进行融资，针对低效链条组织开展“二次营销”

并进行整治。

（四）利用合作平台优势，拓宽潜在核心企业。

与我行合作开展的“中企云链”“简单汇”均是全国性的供应链融资平台，普惠部将请他们提供外省优质核心企业在昆有分支机构的企业名单以及在他行已开展供应链融资业务的企业名单，以此为突破口拓展供应链融资业务。

（五）抓好组织落实。农行各级层层压实工作责任，确保供应链融资增量计划任务目标和工作要求传导到位、落到实处，核心企业拓展和链上客户营销要协同推进，确保完成计划。省分行按周进行业务通报，各行建立专项监测通报机制，明确督导措施，全力抓好任务落实。

（六）防范业务风险。一是严选优质核心企业客户，各业务环节要严格遵守相关管理规定要求，加强对合作机构的管理，严格做好监测和评估工作。二严格融资客户准入，加强贸易背景资料审核，加强融资客户贷后管理。严格遵守《个人信息保护法》等有关法律法规，依法依规使用信息，切实保护客户信息安全。三是密切关注核心企业，做实核心企业风险监测，加强风险预判及处置能力。

（七）加强业务培训。各行组织好辖内各级行业务人员的参训及转培训工作，在各条线业务培训中应安排专项课程，不断提升各级行客户经理、产品经理的营销服务和产品管理能力。

精准帮扶注活力 “专精特新”加速跑

为贯彻落实国家创新驱动发展战略，加大对专精特新企业的金融支持，农行针对专精特新“小巨人”企业出台了系列优惠政策，优化客户准入、担保管理及业务流程，加大信贷资源倾斜力度，在信贷支持、股权投资、债券承销、理财存款、顾问服务等方面加快产品创新，精准服务专精特新“小巨人”企业。

一、客户基本情况

昆明理工 XX 科技股份有限公司（以下简称“理工 XX”）是 2019 年国家工信部公布的第一批专精特新“小巨人”名单企业之一。公司是以电极材料、高效储能材料、复合型新材料的研发生产、销售为主营业务的高科技企业，也是国家鼓励发展的新材料产业。

理工 XX 成立于 2000 年 8 月 1 日，是昆明理工大学首批进入昆明国家级高新技术产业开发区的高科技企业。以国家发改委和国家科技部支持的项目为基础，公司于 2005 年 1 月正式从云南省大学科技园昆明理工大学分部进入昆明高新技术产业开发区，到 2006 年下半年，公司的产品正式进入产业化生产。集团公司拥有先进的生产技术和设备，成熟的生产工艺，齐备精准的检测设备，以新型节能降耗电极材料、高效储能材料及其制备技术等为核心业务，以节能降耗电极新材料、高效储能新材料的产品设计和产业化生产为主业，

是集新材料研发、产品设计、加工制造、产品销售和技术服务等为一体的国家级高新技术企业。根据集团公司的运营模式及分工，理工 XX 本部主要负责公司产品的研发与销售，下属全资控股子公司晋宁理工 XX 负责生产，建有年产 20 万片阳极板和 10 万片不锈钢阴极板两条成熟的产业化生产线，自主研发的阴阳极板作为冶金行业专用设备，以成本低、电流密度高、槽电压低以及电流效率高的优势在冶金电解与精炼中具有较好的客户口碑，在行业内处于领先水平。

集团公司秉承“技术为魂、质量为本、诚信经营、行业先导”的经营理念；以人为本、科技领先、求贤谋略、共创辉煌的企业精神；以市场为导向、以科技为基础、以人才为根本、以管理为保证的企业宗旨。经过多年的发展，树立了良好的“理工恒达”、“昆工恒达”以及“昆工科技”等品牌形象，在行业内起到了带动示范作用。从 2010 年起，被陆续认定为高新技术企业、国家火炬计划重点高新技术企业、中国留学人员创业园百家最具成长性企业、云南省创新型试点企业、云南省成长型中小企业、云南省百户知识产权试点示范工作优秀试点企业等荣誉。云南省冶金电极材料工程技术研究中心、昆明理工大学博士后工作站、企业技术中心以及创新团队等研发平台。

公司上游企业分布在上海、昆明、浙江、陕西等省市，为国有企业以及行业内资深企业，主要生产银锭、铅锭、铜

排等，为生产阴阳板所需的原材料，主要合作有上海九石金属材料有限公司、中铜（昆明）铜业有限公司、上海深池金属有限公司、无锡浦明金属材料有限公司、陕西有色集团贸易有限公司、汉中锌业特种材料有限公司、晋宁理工恒达科技有限公司等。

公司产品拥有质量优、成本低的良好口碑，产品销往全国各地，下游企业遍布全国，其中主要下游企业为湖南株冶有色金属有限公司、汉中锌业特种材料有限公司、汉中锌业有限公司、新疆紫金有色金属有限公司、云南金鼎锌业有限公司、杭州三耐环保科技有限公司等，均为冶金行业优质企业以及中国五矿集团、中国铝业集团下属子公司。

二、农行金融支持情况

云南农行响应国家发展方向，积极营销专精特新“小巨人”企业，并以高效、创新的信贷服务方案赢得客户信任，并建立全面合作关系。在取得辖内小巨人企业名单后，省市分行制定了营销方案、营销任务分解等措施，对辖内的支行均要求按时汇报营销进度营销成果。

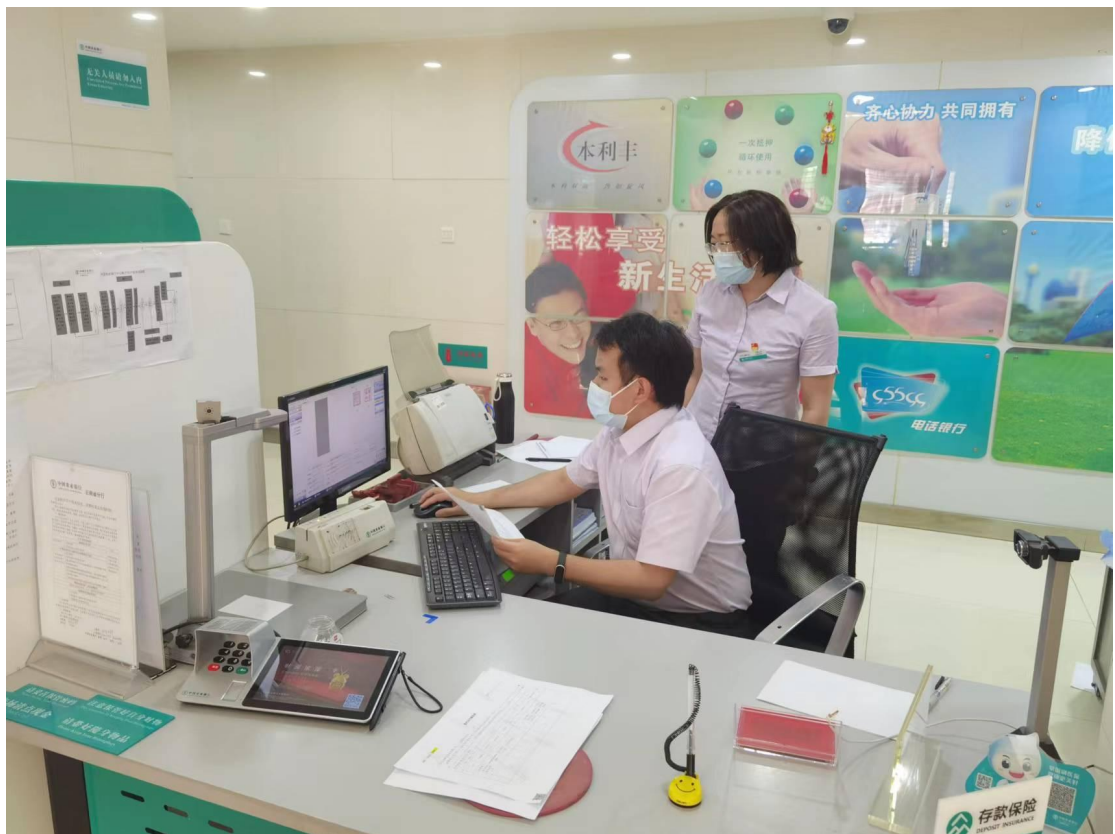
（一）联动营销，制定“一户一策”的服务方案

昆明理工 XX 公司为农行西山支行辖内客户，西山支行在第一时间即对客户进行首次拜访，深入了解企业的生产经营情况和融资。随后西山支行又拜访高新区管委会宣讲农行对专精特新“小巨人”企业的支持政策，得到了高新区管

委会的认可和大力支持。根据公司经营情况，农行制定了“一户一策”的服务方案，并再次联合高新区管委会拜访了理工XX公司，获得了客户认可并同意与农行进行深度合作，具体表现为：一在营销客户的同时即在C3系统中建立起客户关系，为下一步信贷投放提供系统支持、二是为公司制定增量授信方案，2022年3月农行即审批同意对公司增量授信1.3亿元，在授信方案中匹配了流动资金贷款、贸易融资贷款、银行承兑汇票、国内保理、国内信用证、国内融资性保函、贴现、信贷证明等多个业务品种，保证多方面满足客户的经营需求；三、合理利用企业专利权质押助力企业发展。农行根据企业的情况，农行将担保方式组合为工业用地、工业用房抵押担保+专利权质押担保，缓解企业担保难题。

（二）精准服务，为企业提供全方位金融服务支持。

2022年5月公司由于资金短缺，向我行申请贷款，经审批同意，我行向公司发放短期流动资金2800万元，该笔贷款担保方式为专利权质押担保。9月理工XX向子公司晋宁理工XX采购阴阳极板，流动资金不足4000万元，我行根据公司实际情况，为丰富我行信贷产品，为公司开立国内信用证4000万元，并为子公司进行国内贸易融资4000万元。



（三）多方宣传，以知识产权质押帮扶重点企业起好示范作用

农行对理工 XX 公司的贷款投放精准及时的解决企业融资需求，受到了高新区管委会的高度重视及大力支持，在贷款投放成功后，高新区管委会以简报的形式将贷款以知识产权质押典型案例张贴在宣传栏为我行宣传，高新区管委会还邀请了市场监督管理局、科技厅及园区内优质企业对我行知识产权质押贷款进行专题宣讲，此举促进了我行与高新区业务深度合作，提升了我行在高新区影响力，推动了我行在园区内对专精特新“小巨人”企业重点营销。

云南农行积极进行业务创新，顺应专精特新企业资产结构特点，探索知识产权质押融资新模式，以企业拥有的多项

专利权等核心知识产权作质押，切实发挥了金融对实体企业的重要支撑作用。同时，该笔贷款也是昆明农行首笔知识产权质押融资创新产品业务，为农行后续同类业务起到了较好的示范作用。

三、下一步安排

“小巨人”企业已经成为我国经济发展的重要力量，同时也引领着我国经济转型与产业升级的未来。农行要将服务“小巨人”企业作为服务国家战略、优化客户结构、实现可持续发展的重要抓手，打造对公业务新的增长极和竞争优势。主动适应“小巨人”企业特点，发挥农业银行集团化经营优势，构建“投”、“贷”、“服”一体化新模式，强化投贷联动，加大股权投资力度，创新特色金融产品，优化信贷支持政策，提供专业化、综合化的金融服务。

下一步，农行将提高开办“专精特新小巨人贷”业务的认识，紧跟行业发展趋势，提升金融服务能力，扩大业务占比。一是做好联动营销。加强专精特新“小巨人”企业的营销推广，提高产品的实效性和适应性。各部门做好联动，积极嵌入可认股安排顾问服务，择优开展股权投资，适时推动专精特新企业债券承销、ABN产品联动营销。二是强化培训指导。对辖内机构开展产品培训，加强业务落地的专业指导，及时跟进营销进展，总结经验，扩大战果。三是加强合规风险管理。严格执行客户准入、授用信和贷后管理等方面的规

定，建立“专精特新小巨人贷”业务台账，加强业务监测分析，及时发现和处置潜在风险，确保业务合法合规和我行信贷资金安全。

农行将积极主动对接省内国家级、省级专精特新“小巨人”企业、成长性企业，做好客户维护，为客户提供更加优质、便捷、专业的服务，以精准的金融帮扶为其注入发展活力，助力“专精特新”加速向前。

三. 中国银行云南省分行

中国银行云南分行成功投放首笔知识产权质押贷款

“人无信不立，业无信不兴”。中国银行云南分行积极参与“诚信兴商宣传月”活动，围绕“诚信兴商、金融相伴”主题，以“惠如愿”产品及服务为依托，通过政策宣讲、产品推介、主题交流等多种形式，促进金融资源与企业实际需求高效对接，积极发展线上金融，提高金融需求响应、审批、办理速度，向信用状况良好且符合授信条件的守信主体提供便利、优惠的融资信贷服务，在全辖营造“诚信兴商，助企纾困”的市场氛围。

为贯彻落实习近平总书记关于“培育一批‘专精特新’中小企业”的重要指示精神，结合中国银行总行于2021年6月与国家知识产权局签订合作协议支持科技创新类小微企业的政策导向，通过积极走访高新技术园区，于近日成功投

放云南省分行首笔知识产权质押贷款。

昆明 XX 科技有限公司是一家致力于电力系统自动化和政府信息化管理软件的研究与开发的科技型中小企业，主要经营电力系统、电网的建设运行与服务。拥有计算机软件著作权 82 项，实用性专利权 3 项。是国家高新企业认证企业、云南省科技型中小企业、云南省“专精特新”成长性企业。随着“十四五”计划开局我省电网建设的迅猛发展，XX 科技公司今年以来的订单量出现快速增长，电子软硬件设备采购量大幅增加，流动资金不足成为制约业务发展的瓶颈，公司负责人开始寻觅融资支持，但作为小微企业缺乏传统抵、质押物，以往在银行难以获得授信。云南分行辖属西山支行在获取了企业融资需求后，与省分行普惠金融事业部共同研讨科技型中小企业授信方案，依托客户诚信经营相关数据，为客户精准“画像”。针对知识产权质押担保进行了详细的可行性分析及评估，最终成功与 XX 科技公司达成科技创新企业的知识产权质押贷款业务合作，并顺利投放 1 年期流动资金贷款 1000 万元。从信用评级到授信批复落地仅用了 1 周的时间，并用了 3 个工作日就办妥了知识产权质押登记手续，在次日实现了贷款的顺利投放。

公司负责人表示，“感谢中国银行为我们解决了发展中的难题，让我们将信用变为了资产”。

后续，云南省分行将围绕金融服务小微企业“敢贷愿贷

能贷会贷”长效机制 30 条措施的工作要求，坚持“以数字普惠为手段，以场景搭建为依托，以批量拓客为抓手，以特色服务为突破”，持续深化小微企业金融服务，在普惠金融信用体系建设方面深耕细作，不断增强金融服务的普惠性，提升服务质效，着力满足人民群众对于更丰富、更高效、更包容的金融服务的需求和期待。

四. 中国建设银行云南省分行

建行“善新贷”助力专精特新企业发展

红河州 XX 食品配送股份有限公司隶属于 XX 集团，属于省级“专精特新”企业。2022 年 2 月，建行蒙自支行了解到公司存在临时性资金缺口，急需在 2022 年 2 月内支付一笔贷款，但因缺少抵押物导致新增融资存在困难。获取公司融资需求后建行蒙自支行第一时间组建了由行长、分管副行长、客户经理构成的营销团队，全面了解客户痛点及需求，量身制定服务方案。建行蒙自支行以公司与开远市第十四中学签订的政府采购合同为切入点，将合同项下应收账款进行质押，一周内为客户发放了 300 万元 E 政通贷款。2022 年 6 月，基于公司在建行对公账户的结算数据，系统自动给予公司纯信用的小微快贷 73.4 万元。2022 年 7 月，公司屠宰场新开业，公司又有一定的资金需求，我行基于公司“专精特

新”称号，通过我行创新产品“善新贷”，又为公司投放了277万元的信用贷款，成功实现“技术流”向“资金流”转化。截止目前，建行已累计给予该公司纯信用贷款支持650万元，为企业发展注入强劲动力。

一、首次接触，破冰艰难

红河州XX食品配送股份有限公司隶属于XX集团，属于省级“专精特新”企业。XX集团是一家集肉类屠宰加工，蔬菜、水果、大米、粮油配送，电子商务为一体的综合性民营集团，服务范围覆盖红河州职教园区中专院校、多个县市中小学校、企事业单位等。创始人刘某平为退役军人，2021年10月参加第三届“建行杯”云南省退役军人创业创新大赛，获全省第一名。以该次大赛首次接触为契机，建行红河州分行蒙自支行对该客户开展了长达4个月的跟踪营销均无成效。公司主办行为其他银行，自公司成立至今一直给予抵押贷款支持，公司对其忠诚度极高，我行多次推介结算产品、信贷产品后客户均表示无法进行业务调整。

二、组合产品支持企业发展

今年2月，经过持续对接，我行客户经理了解到该企业存在临时性资金缺口，但因缺少抵押物导致新增融资困难重重。我行经过全面了解这户“专精特新”企业的痛点及需求，为企业量身制定了金融服务方案。目前，建行红河州分行已

累计给予该企业流动资金贷款支持 650 万元，其中：“善新贷” 277 万元，E 政通贷款 300 万元，小微快贷信用贷款 73 万元，成功实现“技术流”向“资金流”转化，为企业发展注入强劲动力。

三、赢取信任，全面开花

一是良好的宣传效应。XX 集团作为疫情防控食品保供民营企业和“专精特新”企业，我行给予其融资支持得到了蒙自市政府尤其是市工信局的高度认可，蒙自市融媒体中心拟将其作为金融支持民营企业、助力改善营商环境先进案例进行报道宣传。

二是赢得客户认可，综合带动效应明显。该笔贷款低成本、无抵押、快速高效解决客户资金需求，得到了客户的高度评价，为后续深度合作奠定基础。目前客户已在我行开立了对公账户，我行拟为客户提供员工工资代发等金融服务。XX 集团拟进行集团业务板块整合，我行正积极与客户对接，将从金融角度提供专业化的融智服务。

建行安宁支行大力支持“专精特新”企业发展

建设银行加大对“专精特新”企业支持力度，我行隆重推出“善新贷”，强力支持“专精特新”小微企业业务发展，强化科技赋能，提升服务质效，促进普惠金融健康优质发展。建行安宁支行在 10 个工作日内完成对市重点招商引资项目

云南 XX 有限公司 480 万的“善新贷”贷款投放，以更便捷的手续、更周到的服务、更低的利息，全面践行“普惠金融”战略发展。

一、业务背景

为深入贯彻落实党的十九届五中全会和中央经济工作会议精神，按照《中国建设银行普惠金融战略发展规划（2021-2023 年）》工作要求，推动建设银行与工业和信息化部（以下简称“工信部”）战略合作，加大对“专精特新”企业支持力度，我行隆重推出“善新贷”，强力支持“专精特新”小微企业业务发展，强化科技赋能，提升服务质效，促进普惠金融健康优质发展。

2022 年 6 月，建行安宁支行从市金融办获知安宁市重点招商引资项目云南 XX 有限公司因疫情致使物流成本上升，现金流紧张，需 2 周内获批 400 万元流动资金贷款，因其无抵押物，且需求金额较大，暂无融资渠道。安宁支行深知时间紧，任务重，迅速组建由行长+部门+网点的三级联动攻坚小组，当日联系客户上门走访。经过实地调查获知，该企业获得省级“专精特新”企业认证，主要从事塑料制品加工，下游均为国内知名奶企，产品遍布全国 25 个省，因其专利领先、质量稳定、口碑优秀，成为全国知名的奶制品塑封盖生产企业，发展前景巨大。攻坚小组于 10 个工作日内完成

对企业的贷前调查、资料审核、业务审批，成功帮助该企业落地 480 万的“善新贷”额度，解决企业的燃眉之急。更便捷的手续、更周到的服务、更低的利息，使得企业负责人赞不绝口的说道：“感谢建行高效优质的服务，“善新贷”给与我们从未有过的体验，我们必须深入的保持后续合作”。

二、具体举措及亮点

建行通过“善新贷”全面支持“专精特新”名单客户业务发展，“善新贷”通过在市场领域、价值潜力、知识产权、产品特色、财务情况等各方面的量化标准，给予“专精特新”企业以优质的信贷支持，这仅仅是建行着力发展普惠金融战略的一个组成部分。“知识产权质押贷”“善担贷”“善营贷”等数十个贷款品种更是全方位助力小微企业纾困发展，建行始终致力于构建普惠金融长效服务机制，完善政策支撑下的商业可持续发展模式，提升效率、优化结构、创新方式，全面的激发小微市场主体活力。业务优势如下：

（一）深化金融科技为支撑。深化互联网平台经营，优化推广网上银行、手机银行、“建行惠懂你”等线上渠道，通过线上+线下操作模式，来实现“大数据+线下补充”，企业认证，法人授权，贷款申请，余额支用，还款结清流程的免接触式业务办理。通过大数据分析挖掘，创建专精特新企业贷款“绿色通道”，丰富核心服务功能和提升用户体验，实现高效审批，为企业线上融资服务提供科技系统支撑。

（二）强化普惠发展为根基。一是加强队伍建设，针对“善新贷”成立“行长+部门+网点”的三级联动机制，快准狠的精准对接客户，以精兵强将支撑获客能力提升及业务协调发展；二是开展精准营销，运用建行惠助你、慧眼视图等开展个性化营销，产品的高度适配，给与客户全新的信贷体验；三是强化精细化管理，实现营销客户一口清、收集材料一手清、申报业务一次批，全面提升获客效果。

三、取得成效及社会反响

截至 8 月 31 日，建行安宁支行在“量增、面扩、价降、提质”的良好发展态势下，建行安宁支行普惠金融贷款余额为 4.18 亿元，授信客户 481 户，已成为安宁地区普惠金融发展的中坚力量。

用“善”系列产品 助力“专精特新”

昆明 XX 科技有限公司是一家专门从事污水处理、废水处理、湖泊治理、河道治理、水资源化技术及应用的高新技术企业，在开立账户后一直未能找到适配的信贷产品，“善新贷”的出现，为客户解决融资难题，为我行带来助力“专精特新”小微企业的宝贵经验，高效的审批流程让客户更好的获取信贷支持，我行在未来的工作中运用好“善”系列产品，更好的助力“专精特新”企业发展。

一、客户简介

昆明 XX 科技有限公司成立于 2004 年（以下简称“XX 科技”或“公司”），是一家专门从事污水处理、废水处理、湖泊治理、河道治理、水资源化技术及应用的高新技术企业，是云南省专精特新小巨人企业、云南省环境保护协会会员和常务理事单位、云南省环境科学学会会员。具有各项环保相关资质，公司通过自主研发，现拥有污水处理工艺、高效循环立式进水设备等 6 项专利技术，致力于滇池及入滇河道的综合治理研究，为滇池的污水处理及环保治理具有重大贡献。

二、客户走访

该客户位于昆明高新技术开发区，2020 年在支行营业室经理的带领下，通过上门走访营销开启了与该公司的业务合作，客户先后在我行办理了对公账户开户、资金产品签约等相关业务，开户后使用我行“惠懂你”进行测额未能生成贷款额度，随后客户保持一定结算量在我行账户，公司经营状况良好，净利润稳步增长，截止今年在我行日均存款 49.96 万元。客户的贷款资金需求意向强烈，但当时我行除线上产品外不能有其他产品适配该公司，在信贷业务方面未能进一步合作。

三、融资需求

公司近期与昆明市晋宁区生态环境产业开发有限公司签订的《晋宁区中河旁路组合式流化床微纳米分子筛河道治

理试验示范工程 EPC（设计-采购-施工总承包）合同》，该笔合同总价 25,590,950.00 元和与昆明滇池投资有限责任公司签订的《滇池蓝藻打捞处理船服务购买合同书》，该笔合同主要为 XX 科技公司提供蓝藻打捞服务合同，合同暂估价为 7,999,680.00 元，上述两个合同均为按施工周期进行结算款项，施工产生的设备采购、人力费用均需要公司垫款，客户资金紧张，需要银行信贷支持，多次询问我行有没有其他适配的信贷产品，“善新贷”的出现解决了这一融资困境。

四、业务实施

“专精特新”小微企业创新能力较强，专业化程度较高，经济效益良好，属于小微企业中的优质客户。金融支持“专精特新”小微企业，对促进普惠金融业务健康发展具有重要意义，在国家大力支持“专精特新”小微企业的大背景下，2021 年 8 月我行“善新贷”产品问世，对于科技型小微企业的信贷合作方面又有了一个强有力的“武器”。基于新产品的出现，我行客户经理及时联系既有“专精特新”认证又有强烈融资意愿的云南 XX 科技有限公司，2022 年 6 月，通过上门走访以及实地调查，公司符合“善新贷”准入条件，随即收集贷款资料开展业务申报，客户提供材料及时，仅两周时间我行便完成了对公司的资料收集、授信申报、贷款审批、贷款投放。

五、实现意义

该笔“善新贷”的投放，是我行“善新贷”的首次投放，为我行对于服务“专精特新”小微企业提供了宝贵经验，也将助力小微，助力“专精特新”企业落到了实处，利用合适的产品为客户解决融资困境，为我行带来优质的客户资源的同时，也深刻落实我行“普惠金融”发展战略，服务市场经济发展。

知识产权质押助力“专精特新”企业纾困解难

建行曲靖市分行对区域内无抵质押担保的“专精特新”企业，在省行的指导下，积极“善新贷”产品，创新担保方式，利用企业拥有的知识产权质押，为“专精特新”企业融资解困，有效缓解了“专精特新”企业融资难、担保难的问题，助力“专精特新”企业纾困解难。今年5月，建行曲靖市分行落地首笔小微企业“善新贷”，金额500万元，开创性的采用企业拥有的知识产权进行质押。贷款投放落地，打通知识产权质押政策落地的最后一公里，同时为曲靖当地“专精特新”企业输血缓气渡难关，得到了企业的好评。

“善新贷”是建设银行通过线上线下相结合模式，面向国家及省、自治区、直辖市工信部门认定的“专精特新”小微企业，发放的用于满足其生产经营需求的人民币流动资金贷款业务。建行曲靖市分行根据人行银行下发的区域内“专精特新”企业名单，有针对性的营销对接，结合客户实际情

况，利用我行产品优势，行领导亲自带头上门进行讲解服务方案。面对企业无有效抵押物及担保措施，建行积极梳理企业专利及商标，向企业提出利用商标或专利进行质押，企业同意方案后，从材料收集到放款，仅用了两周左右，得到了客户的高度认可。

贷款申报过程中，对企业知识产权的评估是面临的一大难题，建行曲靖市分行积极对接专业知识产权评估机构，按照评估机构需要的材料进行报送，获得评估报告。贷款获批复后，办理商标质押又是一大难题，曲靖目前尚未办理过质押手续。建行积极与市场监管局进行对接汇报，市场监管局相关领导积极给以指导帮助，快速帮助建行进行商标查询及质押登记，并发放商标专用质权登记证。市场监管局领导表示“这是我们曲靖市场监管局办理的首笔知识产权质押登记，没想到知识产权在建行可以质押办理贷款，充分发挥作用。希望下一步建行加大宣传力度，让更多科技型中小微企业获得实惠”，给予了业务充分肯定。

“目前企业在融资过程中就是苦于没有抵押担保物，在融资过程中才会如此艰难。完全意向不到，建行竟然可以用企业商标来质押办理贷款，以往看似不起作用的商标和专利发挥大作用了”、“这款专门针对专精特新的贷款产品真给力，类似信用贷款价格居然也可以这么低”、“短短两周不到时间，从材料收集到质押登记和放款，效率真高，刚好

缓解目前原材料采购燃眉之急”。这些来自企业的声音，充分体现了对我行产品及服务的认可。

截至9月末，建行曲靖市分行“善新贷”已审批6笔，批复金额合计2200万元，其中：5笔采用企业拥有的知识产权进行质押。目前已投放落地5笔，投放金额1700万元，正在落实条件1笔，金额500万元。下一步，建行将积极落实人民银行、工信、科技提出的加大科技创新、专精特新企业金融支持力度的要求，不断深化与曲靖当地“专精特新”企业的合作。

建行“善新贷”精准滴灌“专精特新”企业

“建行速度，真是赞！”云南XX种业有限公司的法人在“善新贷”成功放款后为建设银行竖起了大拇指。

云南XX种业有限公司是云南省省级专精特新“成长”企业，也是玉溪市农业产业化龙头企业，主要从事玉米、水稻种子批发、零售，每年第三季度是该公司育种规模扩大，收购种子资金紧张的关键时期。正当企业法人一筹莫展之际，建设银行玉溪市分行主动上门对接服务，推荐“善新贷”产品。从开户到贷款发放全流程操作，不到3天，实现贷款投放100万元，极大缓解了企业的资金压力，得到企业的高度认可，同时精准的将金融活水滴灌到“专精特新”企业，助力企业发展成长。

“专精特新”企业是云南经济转型、科技创新中最具潜力的生力军，其高质量发展离不开强有力的金融支持。建设银行围绕“专精特新”中小企业需求，创新推出专属信贷产品“善新贷”，持续加大信贷支持力度。建设银行玉溪市分行积极行动，大力推广“善新贷”产品落实落地。“善新贷”是专门为“专精特新”企业提供额度专享、操作便捷、7×24小时随借随还的纯信用贷款，主要通过当地工信部门批量获取客户名单，采用线上线下融合模式为客户提供便捷的服务，助力小微企业发展。为深入贯彻落实党的十九届五中全会和中央经济工作会议精神，按照《中国建设银行普惠金融战略发展规划（2021-2023年）》工作要求，推动建设银行与工业和信息化部（以下简称“工信部”）战略合作，加大对“专精特新”企业支持力度，中国建设银行股份有限公司推出了“善新贷”贷款产品，该产品是我行通过线上线下相结合模式，面向国家及省、自治区、直辖市（以下简称“省”）工信部门认定的“专精特新”小微企业，发放的用于满足其生产经营需求的纯信用流动资金贷款业务，通过对接工信部门获取“专精特新”名单，实现优质客户的快速引流。

该产品上线后，玉溪市分行副行长高度重视，主动联系当地科技局、工信局对接辖内具有“专精特新”称号的小微企业，组织全行开展营销。

元江支行第一时间联系到云南 XX 种业有限公司，在了解到客户有资金需求后，玉溪市分行副行长带队上门营销，并积极组织客户经理进行材料申报，在省分行普惠部的大力支持下，3 天内，于 2022 年 7 月 1 日成功发放玉溪分行第一笔“善新贷”业务，金额 100 万元，实现了零的突破。

“善新贷”业务办理便捷，无需抵押担保，纯信用贷款，贷款利率低，同时可随借随还，极大的解决了科技型小微企业融资难点，为“专精特新”企业及时送去金融支持，扩大普惠服务覆盖面。

该笔贷款的发放，是我行支持实体经济，支持科技型小微企业的一个突破，是我行切实执行分层营销机制、不断提升客户精细化管理的成果体现，之后我行组织各支行加大走访力度，逐户梳理“专精特新”企业名单，深挖客户需求，上门对接客户，了解客户情况，切实做好小微企业服务工作，促进普惠业务发展。

截至目前，我行在玉溪市办理“善新贷”产品 4 笔，授信金额 1010 万元，帮助企业解决了融资难题，同时也将“善新贷”产品政策宣传到了玉溪市每一个“专精特新”小微企业中，得到企业主们的一致认可。

接下来我行会继续发挥“善新贷”作为精准有效服务小微企业利器作用，多元化创新产品，助力小微企业发展，引

建行金融活水支持实体经济。

五. 交通银行云南省分行

发力推动科创金融 提升金融服务便利

一、案例背景

大理 XX 动物药业有限公司是一家集动物药品、饲料和饲料添加剂、卫生消毒剂、研究、生产、销售、技术服务为一体的兽药 GMP 生产企业和卫生消杀用品生产企业，公司位于大理市凤仪镇生物园区，成立于 2000 年，在大理地区动物制药行业具有较大代表性，是国家高新技术企业、云南省农业产业化省级重点龙头企业、疫情重点保供企业。同时也是省内剂型最全、生产线最多、产能最大的动物药品生产企业。公司重视科技创新，持续投入大量资金用于研发投入，拥有多项专利，但缺少有效抵押物，如何将“无形资本”转化成“有形资本”始终是摆在公司面前的一道难题。

2020 年初，新冠疫情爆发，XX 药业迅速作出迎战疫情复工复产的响应，针对消毒剂等物资出现的临时性供需失衡，金明药业迅速部署、主动作为，积极生产疫情防控所需的多种消毒剂，填补疫情防控消毒短缺物资。2021 年 1 月，公司被大理市人民政府授予“2020 年度大理市抗疫突出贡献工业企业奖”。但疫情爆发之后，企业同样面临大环境下的经营周转压力，生产融资需求迫切。

二、具体措施及亮点

一是主动对接，积极创新。在获知企业情况后，交通银行云南省分行主动与企业对接了解生产经营特点，根据实际打造属地化科创服务方案。分行以专利权质押为担保措施，开辟绿色通道注重时效做到快办快结，仅用时不到一个月即为公司提供 1000 万元贷款支持，有效缓解了企业流动资金不足的问题。

二是减费让利，积极纾困。分行在为公司提供优惠贷款利率的基础上全部承担知识产权评估费及登记费，并积极向客户宣导省科技厅科技型企业知识产权质押贷款贴息补助等支持政策，引导并协助客户申请获得政府发放的贷款贴息，进一步降低了融资成本。

三是认真谋划、灵活转化。在疫情相对平稳受控，企业经营周转逐步转好的情况下，企业实际贷款资金需求下降，分行为客户提供普惠 e 贷等线上标准化产品进行融资接续转化，运用科技赋能的线上产品高效、便捷地满足企业差异化的融资需求，并于今年 9 月进行首次提款使用。截至目前，分行已累计向该客户通过线上线下方式发放贷款 1281 万元。

三、取得成效及社会反响

该笔业务灵活运用信用、抵押、股权质押、知识产权质押等担保方式，为专精特新中小企业组合增信，较好地解决了小微企业融资难、融资贵、融资慢等问题。交通银行云南省分行以高效、优质的服务为企业解决了燃眉之急，赢得了

企业的高度评价，进一步深化了银企合作关系，成为企业主要合作银行。

同时专利权质押贷款发放落地后起到了很好的宣传示范作用，后续分行又与大理州工信局联合举办“凝心政银企普惠千万家”一大理州专精特新企业专场融资对接会，对掌握产业“专精特新”技术的小微企业、疫情保供企业加大扶持力度，在拓展知识产权质押、提升办贷效率等方面积极实践，对5户科技型企业新增授信2970万元。

优化产业链金融模式

——交通银行云南省分行产融合作创新经销商快贷

一、案例背景

云南XX乳业有限公司作为农业产业化国家龙头企业、省级专精特新“小巨人”企业，拥有乳业中国驰名商标，近年来企业不断加快产业转型升级步伐，销售规模逐年扩大，全国一级经销商超过1000家。其中下游60余家经销商遍布云南各地，但因经销商无法提供抵押、用款“短、小、频、急”等特点，造成产业链下游经销商融资困难，难以做大“乳业蛋糕”，破除发展瓶颈。

二、具体举措和亮点

为加大对高原特色重点产业资金支持，助力云南打造世界一流“绿色食品牌”战略部署，交通银行云南省分行第一时间成立了来XX乳业经销商快贷专题小组，创新拓展信贷增信方式，保障经销商发展金融需求。

一是提前规划、标准管理。通过前端制定客群范围、标准门槛以及业务流程和贷后管理等，统选客户、统一标准、统筹管理，实现集群项目下为单户客户提供高效便捷融资支持。

二是信息托底、数据增信。依托经销商与核心企业交易信息，以数据积累为企业增信，分行为下游经销商定制“信用+担保”专属项目制快贷产品，攻破了经销商小而散、抵押物不足、授信资质差等难点，降低传统模式下下游经销商贷款难的门槛。

三是同业合作，精简流程。通过深化银担合作，创新农担合作风险分担的模式（单户+批量）赋能业务发展。同时简化审批流程，在合规风险可控的前提下，秉承“应授尽授”原则将审批权限由省分行调整为各地辖行，实现了快批快放。

四是全面服务，提供完善的“全方位”金融服务，促进产融合作的同时，积极为产业链下游端经销商提供支付结算、代发代付、消费置业等衍生金融服务，且同步为 XX 乳业申报核心企业产业链授信，提升链条上游端经营周转金融服务质效，真正意义上实现产业链“上下游”、“全方位”的金融合作支持。

三、取得成效及社会反响

该项目授信总金额 5000 万，融资成本低至 4.0%，截至 9 月末已为云南省大理州、曲靖市、保山市等多地经销商发放贷款 145 万，并储备客户 20 余户，得到了 XX 及经销商的

一致肯定。在支持经销商合理信贷需求的同时，分行给予 XX 乳业 4500 万元流动资金贷款额度，同时结合其上游企业结算习惯申报保理额度，助力打造种植、养殖、加工、流通四位一体的高原特色乳制品全产业链生态链，变“制造”为“智造”。

六. 邮政储蓄银行云南省分行

主动服务上门“问需于企”开辟“绿色通道”

快速放贷为“专精特新”企业提供定制化金融服务

——邮储银行云南省分行精准服务“专精特新”企业

金融资源如何向“专精特新”企业倾斜？银行服务如何更好地匹配“专精特新”企业需求？邮政储蓄银行云南省分行制定专项措施，定制专项方案，“问需于企”加大对“专精特新”企业的走访力度，开辟“绿色通道”极速放贷，进一步提升“专精特新”企业贷款的可获得性与便利性，让定制化金融服务精准触达“专精特新”企业。

一、“问需于企”：让服务更好匹配企业需求

红河分行 XX 科技股份有限公司是工业和信息化部列入的国家级专精特新“小巨人”企业，主要经营固体废物收集处置、危险废物收集处置、废旧金属回收利用等。邮储银行红河州分行在走访企业中了解到，公司急需经营周转流动资金，向上游企业采购相关生产原料，但希望贷款期限适当长

一点，且每年贷款偿还续贷对企业日常经营资金有一定压力，需要提前1个月就准备资金。为此，该分行根据客户需求及经营周期匹配贷款期限，给予了企业3年期600万元授信，还款方式为按季等额本息还款，利率也最终敲定在企业能接受的范围。

“专精特新”企业，是指那些“专业化、精细化、特色化、创新能力突出”的中小企业，其中的佼佼者又被称为“小巨人”企业。但“专精特新”企业普遍具有“前期投入大、后续高成长”“轻资产、高技术”等特征，常常难以达到传统信贷服务的门槛。针对于此，邮储银行打好产品“组合拳”，除大力发展科技信用贷、上市贷等信用贷款外，还丰富担保方式，提供知识产权质押、股权质押、应收账款质押、动产质押等质押贷款。



履行大行责任，全力做好对“专精特新”企业的金融服务，从今年3月起，邮储银行云南省分行对“专精特新”企

业的贷款受理、审查审批、放款等环节实施全流程“零延时”管理，全流程启动“绿色通道”优先处理。一方面，主动与各级工信、科技、财政、知识产权等政府部门沟通，做好政策对接；另一方面，在贯彻执行《中国邮储银行金融支持“专精特新”及科创企业发展行动方案》的基础上，对照“专精特新”企业名单，逐一明确责任人对接走访，拟定可行性金融服务方案，主动服务上门“问需于企”，加大支持力度，提升服务效率，全力做好“专精特新”金融服务。各分、支行一把手亲自带头营销走访“专精特新”企业，主动上门服务。

二、打通堵点：“科创e贷”精准助力“专精特新”

为贯彻落实中央及总行稳住经济大盘会议精神及要求，进一步加大实体经济支持力度，邮储银行于今年5月推出了精准助力“专精特新”小微企业的“科创e贷”。“科创e贷”具有纯信用、线上审批、利率优惠、极速放款的特点，可为企业提供高效、便捷的信贷支持。

邮储银行昆明市分行在“科创e贷”推出后的第3天，立即组织相关行领导分组带队、全员参与，加班加点走访重点客户，争取新业务快速落地，为企业送去“及时雨”。在云南XX天然饮料有限责任公司，邮储银行昆明分行工作人员进厂房、听介绍、看生产、问需求、讲政策、谈思路，与企业面对面交流、零距离沟通。在客户经理的指导下，企业

主通过手机端申请贷款，不到 5 分钟就测出“科创 e 贷”的预审批额度为 500 万元。



随即，客户经理加班加点完成撰写报告、系统审批、合同签署工作，最终该笔贷款于 48 小时内实现放款，成为邮储银行云南省分行落地的首笔“科创 e 贷”。“邮储银行的贷款真快，体验感一年比一年好，我一定要把它介绍给我的合作伙伴！”专业、高效的服务获得了企业的高度赞誉。

除“科创 e 贷”外，邮储银行云南省分行还积极推广“小微易贷”线上产品，利用互联网、大数据技术，创新线上税务模式、发票模式、综合贡献模式、工程模式、电力模式、海关模式，为各类科技型企业提供多种产品选择。

三、“专精特新”企业迎“活水”

“感谢邮储银行，真是为我们解决了燃眉之急”，云南红河 XX 有限公司的负责人面对邮储银行客户经理时除了感激还是感激。

云南红河 XX 有限公司是一家拥有多项专利技术的橡胶输送带生产企业，2021 年被评选为省级“专精特新”小巨人企业。该企业在 2021 年购进设备，新增第四条生产线，产能增加的同时也出现回款速度放慢，企业流动资金紧张的情况。受限于没有不动产作为抵押，企业的融资问题一直未得到解决。



邮储银行蒙自市支行关注到了企业的相关情况，该行行领导带队及时深入企业，了解需求，为企业精准匹配了邮储银行小微易贷税务信用贷款产品。随后，该支行信贷客户经

理在最短时间内完成了 200 万元流动资金贷款业务落地。

“该笔贷款从调查到贷款发放仅 5 天时间，及时解决了企业的燃眉之急，企业注入活水。”邮储银行蒙自市支行相关负责人介绍。

“对于科创型小微企业来说，由于缺信息、缺担保、缺抵押、缺渠道，从银行得到首贷并非易事。”邮储银行云南省分行相关负责人说，围绕首贷企业在融资中的痛点，邮储银行加大普惠金融服务创新和产品创新力度，一方面通过加强政银平台合作，批量开发客户，另一方面通过加快产品创新、优化业务流程、完善绩效考核评价等工作措施，鼓励客户经理敢贷、愿贷，做到能贷、会贷。

邮储银行云南省分行，将坚定不移践行国有大行使命担当，创新服务模式，优化信贷供给，提高服务效率，做好“专精特新”企业全周期服务，助力更多中小企业走好“专精特新”发展道路，为“十四五”期间，云南培优培精 100 户左右国家级专精特新“小巨人”企业、300 户以上省级专精特新“小巨人”企业、2000 户左右省级专精特新“成长”企业提供金融支撑。

为稳住经济大盘，积极响应党中央、国务院的决策部署，邮储银行云南省分行在人民银行的统一安排指导下，出台了一系列助力经济稳增长的措施。邮储银行贴近市场、对标同业，探索“线上化、批量化、数字化”的新路径，推出了“税

e 贷、票 e 贷、科创 e 贷、担保 e 贷、抵押 e 贷”等多款线上贷款产品，为成千上万的小微企业提供资金支持，彰显责任担当、助力乡村振兴。

邮储银行云南省分行党委以推动信贷“稳增长”为抓手，及时优化信贷资源，着力于支持重点领域和薄弱环节，促进小微企业融资增量、扩面、降价，以实际行动支持实体经济纾困发展。

下一步，邮储银行云南省分行还将继续落实好总行关于贯彻全国稳住经济大盘各项工作安排，在信贷额度配置上向乡村振兴、普惠小微、绿色信贷、科技创新、制造业、专精特新、民营企业等实体经济重点领域倾斜。同时，还针对受疫情影响严重的地区、疫情防控和复工复产重点的行业、中小微企业和个体工商户等，设置一定规模的专项低价额度，实现点对点直达让利对象，进一步加强对抗疫重点领域与薄弱环节支持，做好金融支持保企业稳就业工作，加大服务实体经济力度，持续加大对中小微企业的普惠金融支持力度，多措并举助企纾困，切实履行金融机构服务地方经济发展的社会责任。

七. 华夏银行昆明分行

“一站式”金融服务助力

“专精特新”小微科创企业高质量发展

华夏银行昆明分行积极响应中央、国务院重大决策部署，严格按照银保监会文件要求，坚持稳中求进工作总基调，准确把握新发展阶段，全面贯彻新发展理念，支持加快构建新发展格局，着力推动高质量发展，扎实做好“六稳”“六保”工作，采取一系列措施，增加资金有效供给，优化信贷投向结构，降低企业融资成本，不断提升金融服务实体经济质效。

2022年《政府工作报告》提出，今年将深入实施创新驱动发展战略，巩固壮大实体经济根基。将着力培育“专精特新”企业，在资金、人才、孵化平台搭建等方面给予大力支持。为此，华夏银行昆明分行将不断提升小微金融服务的精准度与适配性作为今年普惠工作的重点，明确全行将严格落实国家政策，加大对制造业、专精特新、“三农”、绿色信贷小微客户的支持力度，积极支持先进制造业、战略新兴产业和传统制造业转型升级，着力提升小微客户制造业贷款、涉农贷款、绿色信贷业务占比。并将“专精特新”小微企业和“制造业单项冠军”小微客户列入重点支持对象，并针对小微企业，尤其是对具备专业化、精细化、特色化、新颖化优势的小企业创新金融产品，丰富担保措施，力争通过整合各类资源为“专精特新”企业提供覆盖全生命周期综合性“一站式”金融服务。

2021年底，在华夏银行总行及相关政府部门的指导和帮助下，我行加大力度，精准聚焦对省内“专精特新”小微科创企业提供特色化金融服务。一是建立专营团队，提高服务

能力。我行建立了两支具有科技金融专业知识的科创企业服务团队，以普惠两增贷款和科创企业金融服务为工作重点，不考核存款和创利，聚焦主责主业，提高对“专精特新”科创企业的服务能力，同时我行科技金融服务团队在借鉴科技部科技型中小企业评价系统中相关指标设置、参考省内外其他兄弟分行、金融同业的先进经验并结合总行相关文件要求的基础上初步建立包含 4 类大项 44 个评价指标的昆明分行科创企业科技创新能力评价体系，为我行今后更好的服务我省科创企业提供技术支持。

二是加大资源投入，激发内生动力。在信贷资源配置方面，全额保障两增贷款及科创企业的融资需求，同时给予普惠型“专精特新”小微科创企业内部资金转移定价 110 个 BP 的优惠。配套专项激励资源，加大对“专精特新”科创企业贷款的奖励力度，真正激发基层服务“专精特新”科创企业的内生动力。

三是建立审批绿色通道，提高服务效能。我行设立“专精特新”企业绿色审批通道，简化申请资料和审批流程，最大限度提高服务“专精特新”企业的效能，最快 1 天完成审批。

四是加强产品创新，拓宽担保方式。针对“专精特新”小微科创企业科研投入大，缺乏有效抵质押担保的情况，我行积极尝试采用抵押、知识产权质押及信用等方式组合，解决企业融资难题。目前针对“专精特新”小微科创企业总行给予了昆明分行普惠条线和最高 500 万元的信用授权，可满足绝大部分“专精特新”小微科创企业融资需求。

五是落实尽职免责，营造“敢贷、愿贷”氛围。我行按照监管要求，出台了小微、民营企业尽职

免责办法，在守合规、控风险的原则下解决客户经理后顾之忧，真正营造了“敢贷、愿贷”的良好氛围。六是根据政府部门提供“专精特新”企业名单主动对接跟进服务。向企业宣传介绍政府部门的各项针对“专精特新”科创企业的支持政策，并根据企业经营特点制定专项金融服务方案，有效提高客户营销精准性和成功率。聚焦科创企业风险高、研发周期长、投资回报存在较大不确定性的融资痛点，推出覆盖科技企业全生命周期综合性金融服务方案和适配度较高的专属信贷产品“云科贷”，通过对作为经济发展“潜力股”的“专精特新”小微科创型企业精准发力，搭建跨越困难之桥，赋予助推发展之力。

案例一：

2022 年我行积极响应政府及监管单位号召，主动进园区、商圈、市场进行金融政策及产品宣讲。3 月初我行到大板桥工业园区走访企业期间接触到一家民营通用设备制造企业，该企业是一家“专精特新”小微科创企业。该企业主营矿用机械设备、输送设备及其配件的制造、维护、销售。这家企业一直比较重视科技研发工作，前后投入 400 余万进行产品研发，先后获得 3 个注册商标及 15 项实用新型专利，企业法人就是多项专利的发明人。

在与企业法人的交流中我行获悉，由于一些历史原因该企业用于生产经营的现有工业厂房无法办理不动产权证，不能进行抵押登记，银行传统的固定资产抵押模式难于为企业提供信贷支持。由于企业在不断持续投入研发资金，同时受

原材料市场价格上涨等因素影响，企业面临比较大的资金缺口。

了解到企业的需求后，通过我行自主开发的科技创新能力评价模型对企业进行了评测，在此基础上我行为企业专项制定了包含结算、代发、知识产权评估、科技创新券申请与使用、担保公司担保+银行贷款等内容在内的“一站式”金融服务方案，最大限度的为企业 provide 金融支持，降低企业融资成本。在我行的金融服务方案获得企业的认可后，立即联系专业的知识产权评估机构，对企业持有的商标、专利进行评估后，结合企业实际生产经营情况，主动联系对接双创担保公司，通过担保公司担保+知识产权（商标权、专利权）质押的模式给予企业 500 万元的信贷支持。

在为企业办理业务过程中，我行开通“专精特新”小微科创企业绿色审批通道，联动知识产权评估机构、担保公司高效快捷的解决了审批过程中遇到的问题，20 个工作日内即完成全部审批、放款手续，当月实现贷款投放，及时解决了企业融资难问题。

案例二：

2022 年 5 月，我行在经开区宣讲科技金融结合专项资金政策及我行针对“专精特新”小微科创企业产品时，接触到一家省级“专精特新”小微科创企业，该企业位于云南海归创业园内，长期从事密闭式烟叶烘烤、热泵产品研发与生产、生物质燃烧机产品研发与生产。企业领导高度重视科技创新工作，拥有高层次的科研人员 10 人，与多家高校建立研发

合作关系，企业掌握有 3 个发明专利、32 个实用新型专利、1 个外观设计专利，累计各项研发投入达 4000 余万元。由于其技术领先，产品质量过硬，其生产的烟草烤房设备多次中标烟草公司的公开招标采购项目。

在实地走访过程中，企业总经理向我行反映，根据前 4 个月的营业数据看，预判下半年市场需求还会不断加大，同时企业的资金需求也会加大，但由于公司前期将大量资金投入科技研发，缺乏可抵押的固定资产，传统融资模式下难于满足公司快速增长的融资需求，限制了的企业发展。

在了解到公司的实际困难后，我行经过深入调查发现公司经过长期的研发投入，在其行业内已形成较大的技术优势，在我行运用科技创新能力评价模型对企业进行评价打分过程中，企业的研发投入、专利数量和质量、营收风控、科技奖励、人才储备等核心数据指标均获得较高得分，结合企业实际生产经营情况，我行主动向企业介绍了“云科贷”产品。经企业同意，我行主动对接双创担保公司，启动绿色审批、评估通道，以担保公司担保+知识产权（专利权）质押的模式给予了企业 700 万元的信贷支持，及时解决了企业的融资需求，为企业的快速发展提供充足的资金保障。

在我行服务“专精特新”小微科创企业过程中，我行发现该类企业普遍存在轻资产、重研发投入、技术含量高、专业性强、高风险、高成长的特点，传统信贷模式难于满足企业的融资需求。银行唯有不断加大创新力度，不断提升风控能力，不断通过学习加深对企业的认识，创新拓宽担保方式，

创新金融产品，才能满足“专精特新”小微科创企业融资需求。

下一步我行将在现有授信评级基础上，借助政府专业部门、科研院所、高校专家教授的力量，不断健全和完善现有的科技创新能力评价体系，提升科技创新能力得分在“专精特新”小微科创企业审批决策中的占比，优化信贷审批授权绿色通道、同时加大知识产权质押运用，拓宽科创企业融资担保方式，充分发挥知识产权对企业竞争力的保障优势，通过知识产权质押融资等方式，让知识产权转化成真金白银的信贷资源，帮助“专精特新”小微科创企业快速实现专利技术转化为现实生产力，最终形成经济效益，让企业制造向企业创造转变，企业产品向企业品牌转变。

华夏银行昆明分行将继续围绕云南省内重点行业和特色产业，聚焦云南省十四五规划持续做好“专精特新”小微科创企业金融服务，不断优化迭代“云科贷”产品，提高对科创小微金融服务覆盖面和便利度，进一步做好金融支持科技创新工作，用实际行动支持云南“专精特新”小微科创企业高质量跨越式发展。

八. 民生银行昆明分行

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。

九. 平安银行昆明分行

平安银行昆明分行持续聚焦重点领域做好信贷“加减法”

近年来，平安银行昆明分行以服务实体经济发展为己任，把支持小微企业作为重点业务，积极制定支持小微企业金融服务相关工作举措，切实履行金融机构责任担当，聚焦纾困为企业和服务为民，多措并举为实体经济持续注入金融活水，不断加大对小微企业及实体经济的支持力度。

某科技公司是我省从事减隔震行业的专业公司也是国内领先的建筑隔震整体解决方案供应商，先后被工信部评为

专精特新“小巨人”企业、工信部制造业“单项冠军”示范企业。该企业现已成为国内规模领先的减隔震产品生产基地，具备较强研发能力和技术团队，拥有独有技术和专利权，品牌知名度高，获得国家和地方权威机构的认可。

在多年的发展中，平安银行昆明分行一路支持，为该科技股份有限公司提供综合金融解决方案。该公司相关负责人介绍到，“2015年开始，平安银行昆明分行就为我们提供金融服务了，先后提供了综合金融授信服务、供应链金融服务、商票E贴和上市募集资金监管等金融服务和产品，有力支持了我们企业的发展。在我们发展初期，平安银行昆明分行积极主动联系我们，了解并解决我们发展过程中金融领域的难点和痛点，是我们成长的助力者和见证者。”

为“专精特新”企业提供优质的金融服务，是平安银行昆明分行持续聚焦重点领域的表现之一。近年来，平安银行昆明分行积极支持云南省重点项目建设、重点民生工程，提供融资、结算、金融科技等多渠道、多层面的金融服务。同时，平安银行昆明分行还重点加强“新制造、新服务、新基础产业、高技术”等“三新一高”领域以及战略性新兴产业的支持力度，做好信贷投放的“加法”，全力以赴为云南省经济高质量发展护航。

同时，平安银行昆明分行还注重做好企业信贷成本的“减法”，以商票业务为例，今年以来，该行主动给予制造

业、“专精特新”企业的专项票据贴现价格优惠政策和优惠的票据融资，为生物制药、消费品、材料加工等多家重点企业提供低成本的便捷服务。

平安银行昆明分行相关负责人表示，下一步，该行还将继续以高度的政治意识和责任担当，树立客户服务意识，以优良党风、行风汇聚力量，结合云南省特色行业，按照总行制定的特色化业务方案，积极推动医药、基建及大宗行业重点客户的应收账款融资业务，并做好信贷投放“加法”，企业成本压降“减法”，用实际行动践行企业责任，多措并举助力经济发展。

十. 招商银行昆明分行

招商银行昆明分行“专精特新”中小企业典型案例

充满活力的中小企业，多样性、差异化的经济生态，是我国经济韧性的重要保障。“专精特新”企业是我国中小企业中的中坚力量，更是中小企业的领头羊，是专注于细分市场、创新能力强、市场占有率高、掌握关键核心技术、质量效益优的排头兵企业。近年来，我国“专精特新”中小企业日益壮大，其融资需求近年悄然而变，由于“专精特新”企业个性化特征突出，因此，与其配套的金融服务不能走老路，要有新思维，要有新探索，要有新尝试。招商银行从总行层

面就十分重视“专精特新”企业的服务，支持“专精特新”企业发展既是国家战略，也是招商银行发力中小企业服务的重要阵地。多年来，招商银行昆明分行用心用情服务中小企业创新发展，紧抓“专精特新”企业新发展新机遇，通过“五个着力”护航“专精特新”新开局。

一、着力落实数据助融，让创新融资产品脱颖而出

2022年，我行踏实聚焦小微企业在需求端面临的融资痛点，如缺乏合适的抵押物、小企业尽调难，信息不透明、银行尽调成本高，投入产出比低等，思考解决思路，如何降低对抵押物的依赖、如何提高信息的获取能力，如何客观评估企业的信用和经营情况、如何降低我行尽调的人力、时间成本等，经审慎研究，创新研发数据融资产品

“招企贷”，其依托公共数据（税务、征信、社保、工商、司法、舆情等）和企业在招行的行内交易数据（结算、代发、代扣代缴、零售AUM等）等多元数据，以及产业链数据，运用大数据风控模型，为小微企业提供纯信用、线上化、自动化的流动资金贷款融资服务支持。

招企贷产品特点一是轻，纯信用，无需抵质押，无需担保公司，仅需企业法定代表人个人担保。二是便，申请方便，全流程招行企业App线上操作，提款、支付、还款全线上化。三是快，放款快，核额、签约、提款、支用自动化处理。四是活，使用活，随借随还，自主支付，每月付息，到期一次

还本。

二、着力落实精准服务，助推业务创新

招商银行总行针对全国“专精特新”企业进行了深度的研究，总结招商银行特色业务和过往服务经验，形成了专项服务方案。招商银行昆明分行延续总行服务思路，形成了具有区域特色的“专精特新”服务方案，凸显服务特色，针对企业数字化转型、留才用才、资本市场、产业布局四大方向，修订成具有招行特色的业务“小册子”，助推企业服务创新。

三、着力发挥联动优势，加大授信绿色通道赋能

招商银行总行联合相关部门下发了通知，明确“专精特新”企业享受“不受行业信贷政策限制，直接进入审批流程”的绿色通道支持。同时为进一步助力业务落地，进一步优化补贴策略，“专精特新”企业融资纳入补贴范围。

四、着力线上化综合服务，全力护航“专精特新”企业成长

专精特新企业的人力成本高、发展速度快、创新压力大，面临人少事多的痛点，对企业管理和金融服务效率要求高，需要通过数字化来改变传统的工作方式。围绕企业的人事、薪酬、财税管理场景，提供数字化管理工具——薪福通；针对企业实施员工股权激励场景，提供线上化的系统——股权激励系统；结合企业日常所需的账户、融资、境内外结算等业务场景，给予线上化金融服务等。满足企业数字化管理需

求。

五、着力整合合作资源，助力产业链资源撮合服务

整合总分战客户中的产业链头部企业合作资源，助力专精特新企业参与产业链合作，伴随产业链头部企业共同发展。招商银行通过成立科技创新公益基金的方式，连续 10 年支持中国创新创业大赛和科技企业发展。包括行业赛、颠覆性技术专业赛、大中小企业融通专业赛等。

服务企业案例一

得益于“专精特新”服务方案的推出，招商银行昆明分行服务客户有了办法，以招商银行昆明分行服务某科技股份有限公司为例。

一、“名单制”+行研助力打通授信的“任督二脉”

该公司之前与招商银行昆明分行有一定结算业务合作，但受制于分行行业研究能力不足，始终没有能满足客户融资诉求。在银保监《云南银保监局办公室关于进一步加强“专精特新”中小企业金融服务的通知》（云银保监办发〔2022〕57 号）精神的引领下，招商银行昆明分行根据区域特色形成了首批“专精特新”目标名单，并邀请招银研究院和分行审贷人员，深入企业实地调研，因保密原则而无法获得的资料由风险部门现场核验，提高尽调效率。在行业研究的助力下，风险部门对客户有了更加清晰的认识，对企业的实力十分认可，更惊艳于客户的专业能力和技术实力，分行审贷官

事后感慨“没想到云南还有这样技术壁垒较高，下游客户稳定的高精尖行业冠军企业。”2022年7月，该公司授信成功获批，实现了“专精特新”企业授信的招行速度。

二、懂资本市场更懂企业发展愿景

“专精特新”企业在细分行业、细分产品中凭借多年研发的技术，让企业获得了较高的“护城河”，而这条“护城河”的高度却往往离不开企业中的技术专才、科研团队。帮助企业留才用才，是招商银行在全国范围内服务“专精特新”企业中，发现的一个共性诉求，由此分行主动联系客户董事会秘书和财务负责人，将针对“专精特新”企业推出的员工持股计划方案呈递到客户董事长的办公桌上。这个方案不单单是业务的介绍，其中还包含了招商银行投行新鲜出炉的针对各主板市场价值的剖析、员工持股构架方案设计、股权激励管理系统、业内绩优律所会所的介绍等。

图 1：招商银行股权激励解决方案



三、金融科技为企业数字化管理“行个方便”

招商银行一向以科技金融见长，从最初的全国首个推出“一卡通”的银行，到公司服务领域的跨银行现金管理系统CBS、“薪福通”管理系统、股权激励管理系统，招银科技始终以其高效、专业、简洁、保值受到了“专精特新”中众多高科技企业的青睐。该公司很早就配置了招行的企业网银，2022年中上线了招商银行“薪福通”系统，不仅打通了企业财务系统和人力系统，权限清晰，代发简洁，将客户财务从每月工资发放的繁重任务中解放出来。另一方面，该公司在上线招商银行“薪福通”系统时，招商银行特意为代发工资员工定制化了信用卡优惠方案，将招商银行的商户活动融入客户员工福利中，增加了管理的温度。

图 2：招商银行薪福通 3.0



加强对“专精特新”中小企业的培育和支持，不断提高“专精特新”中小企业的数量和比重，已经成为我国中小企

业发展的一个目标。招商银行非常重视“专精特新”中优质企业的服务，更愿意花时间、花成本将“专精特新”企业看准看透，找到企业真正的需求，从传统信贷服务向更高层次的资本市场服务迁移，为客户谋高效、谋长远。

图 3：招商银行财资管理云



数字时代，财资转型推进缓慢？

财资有招
让业财融合更智能

引领财资管理数字化转型

以金融科技为依托，沿着企业资金流，让财资管理与采购、销售无缝连接、
高效协同，以财务赋能业务，引领企业发展。

更多信息，请致电 95555，或登录 cmbchina.com

 **招商银行**
CHINA MERCHANTS BANK
因 您 而 变

 扫码关注
企银之家

服务企业案例

云南某有限公司，为云南省省级专精特新“成长”企业，所属行业为软件和信息技术服务业，主要经营计算机软硬件的开发应用及技术咨询；计算机系统集成及综合布线；网络信息技术咨询；安全技术防范工程的设计与施工等。

招商银行昆明分行在实地走访和具体对接服务中了解到公司日常经营面临开展合同投标、中标后履行相关合同需要增加流动性资金的实际困难，但公司为轻资产企业，不具备传统抵押担保授信的基本条件。

招商银行昆明分行迅速开展授信 KYC 尽调工作，了解到公司成立以来始终诚信经营，依法纳税，公司整体经营稳健，遂为其量身定制融资服务方案，以“招企贷”产品提供融资服务支持。企业对招商银行出具的融资建议表示认可，随后在招商银行企业 APP 上发起融资申请，约 5 分钟后即完成审批，向企业以信用方式授信；企业法定代表人在招商银行企业 APP 完成相关手续办理和协议签署，招商银行后台自动生成授信额度。

企业通过招企贷业务完成流动性融资补充，大大缓解了其日常资金面的缺口，为其后续的经营发展打下坚实基础。招商银行昆明分行在本次融资服务过程中，发挥出“金箍棒”

威力，展现出“绣花针”工夫和“风火轮”速度，真正践行了让数据多跑路，让企业少跑路的数据助融金融服务。

图 4：招商银行招企贷“贷”动新发展

招商银行将坚守金融活水润泽实体的初心，在拓展普惠金融、支持云南省发展战略、服务民生建设等方面持续发力，扎实做好“六稳”“六保”工作，不断优化信贷结构和服务水平，以更优服务持续助推创新型中小企业做大做强，全力为实体经济发展提供更高质量、更有效率的金融服务。“十四五”期间，昆明分行将继续融入云南经济发展，发挥招商银行大财富管理价值循环链的优势，整合总分行资源加大对云南省的融资总投放，在银政合作、国企混改、地方政府专项债发行等方面持续发力。扛起“争当表率、争做示范、走在前列”的光荣使命，立足新发展阶段，融入新发展格局，以优异成绩实现高质量发展。

十一. 兴业银行昆明分行

兴业银行昆明分行服务“专精特新”中小企业典型案例

案例1 “商行+投行”组合拳 赋能企业创新发展

为服务“专精特新”企业，兴业银行昆明分行打出了一套“组合拳”，围绕平台建设、政策扶持、产品创新等方面持续发力，切实提升金融服务能力，赋能企业创新发展。

在经营模式上，推动经营模式从“坐商”向“行商”的转变，管理部门当好战略支援部队，“搭平台、建场景、下沙盘”，业务指导有的放矢。

同时，经营机构当好地面部队，重心下沉，按图索骥，深入走访企业，以企业个性化需求对标科创企业产品库，为科创企业量身定制金融产品。

该行不断更新迭代“芝麻开花·科创小巨人”培育计划，发挥兴业银行集团多牌照经营优势，综合运用“商行+投行”综合金融工具，实施“主办银行式”管理和服务。

同时，联合政府机构、股权投资机构、证券中介机构等多方优势资源，共建合作联盟，共建科创金融服务生态圈，培育和扶持中小科技创新型企业成长上市。

结合地方实际，兴业银行昆明分行创新推出多个应用“技术流”的创新产品。比如“科创云贷”是为科技型小微企业提供的全线上、纯信用授信。

比如，针对成长期科技型企业推出的“投联贷”产品，纯信用，聚焦合作投资机构已投企业实施“跟贷”。

在云南某菌类生物科技公司的食用菌大棚里，一团团、一簇簇金灿灿的“小脑袋”聚生在菌棒上。这种新型食用菌叫金耳，因为营养价值高，目前广受欢迎。

这家公司拥有我国目前唯一的金耳工厂化生产线，但负责人李先生却显得有些忧虑，公司向两家银行申请的贷款都被拒绝了。

虽然拥有了金耳生产的“芯片”，但需要流动资金扩大生产，突破从研发到生产的瓶颈，将年营业额 600 万元扩张到 1000 万元营收以上。

“公司前期着重于研发，现在亟需补充流动资金扩大生产，但是银行不给贷款。”李先生很担心，抢时间就是抢利润，如果资金不足就会错失良机。

兴业银行昆明分行的“投联贷”，为这家公司伸出了援手，提供信用贷款 300 万元。此举犹如“及时雨”，像新鲜血液注入企业机体，浇灌出科技创新和企业发展之花。

案例 2 多元化金融服务 助力企业做大做强

厚植科创基础，培育“专精特新”。近年来，云南在“专精特新”领域培育了一批有特色、有竞争力、高成长性的领军企业和优势企业。

兴业银行昆明分行认真贯彻扶持“专精特新”企业的精

神，完善敢贷、愿贷机制，提升能贷会贷能力，更好地服务“专精特新”中小企业高质量发展。

金融支持是激发中小微企业活力、助推中小微企业成长壮大的重要力量。俗话说，巧妇难为无米之炊，对科创企业来说，资金就是企业发展的“米”。

从一家地方小型企业跻身至云南省“金种子”企业名单，并有望登陆新三板创新层，云南 XX 新材料股份有限公司发展的背后，离不开兴业银行昆明分行科创金融的鼎力支持。

云南 XX 新材料股份有限公司是国内专注于新材料研发和生产的高科技型创新企业，公司两位创始人也是国内混凝土无碱速凝剂的专利发明人，填补了国内细分行业产品空白。

受制于工业园区土地历史遗留规划问题，云南 XX 新材料股份有限公司至今未取得土地使用权证，也无法办理房屋产权证，导致担保措施缺失，无法满足其日益增长的资金需求。

兴业银行昆明分行普惠金融部召开支持“专精特新”中小企业部署会，得知凯威特公司这一情况后，积极跟进，反复探讨。

通过跨部门协作，兴业银行昆明分行最终以担保公司损失分担的担保模式，成功为云南 XX 新材料股份有限公司授信 1000 万元，解决了发展资金不足问题，为其入选云南

省“金种子”企业名单打下了坚实基础。

随着新一轮科技革命和产业变革深入推进，科技产业化、数字产业化、产业数字化、金融数字化，已经成为当今时代一个最为突出的特征。

案例3 “技术流”+创新担保方式 解决涉农企业融资难

云南XX乳业集团是云南一家集牧草种植、奶牛良种体系养殖、乳制品研发和生产加工、销售为一体的民营企业集团，下属云南XX乳业有限责任公司和云南XX牧业股份有限公司两家企业，经过近三年发展，目前已成为滇南地区最大的保鲜奶加工企业和西南最大的标准化牧场。由于畜牧行业的特殊性，从事畜牧业养殖的企业和个人资产主要为家畜，也面临无固定资产抵押的贷款难问题。

业务模式：1、活体抵押：依托总行“生物资产数字化监管平台”抵押和保险公司财产保险，通过“兴牛贷”产品，使用公司名下6000余头活牛作为抵押担保。依托物联网技术，为每一头奶牛定制了专属的数字耳标，耳标上的芯片可对奶牛的体温、活跃度、运动量等生命体征进行多维监控，实时经由互联网上传至系统，并通过区块链技术形成唯一性数字化标识，实现奶牛状态的在线监控、奶牛数量的在线盘点以及奶牛遗失的自动告警，形成精准的“数据资产”。有了“数据牛”的精准监控，生物活体融资担保难题迎刃而解。

在降低银行贷后检查成本的同时，也帮助养殖户盘活了传统的生物性资产。

2、技术流评价模型：该笔业务叠加兴业银行科创金融“技术流”评价，从企业知识产权、研发投入、研发团队实力、产学研情况等 17 个维度定量评价企业的科技创新能力，并以此构建差异化审批模型，打破了传统以企业经营情况为唯一判断依据的准入模式的束缚，为企业提供全面画像、精准授信，助力企业将“技术流”变为“资金流”。

仅用时一个月完成 2.1 亿的贷款获批，是目前 XX 乳业集团有史以来获批时效最快、金额最大的贷款，标志着云南省区域市场单笔授信金额最大的“活体抵押”业务正式落地。

商业银行必须突破传统做法，提升专业能力，加大金融对科创企业的支持力度，方能在愈发激烈的市场竞争中立足。

“这既是牢记“国之大者”、服务实体经济的重要举措，也是商业银行寻找第二增长曲线，实现高质量发展的必然要求。”

十二. 中信银行昆明分行

扬帆金融科技蓝海，协同服务“专精特新”

中信银行昆明分行积极践行党中央、国务院关于支“专

“专精特新”中小企业高质量发展要求，充分用好政策，从内部体制机制建设着手，通过金融服务的不断创新，建立线上线下相结合，涵盖企业全生命周期的“专精特新”企业服务体系。在培育阶段提供高效、便捷的银行结算及信贷服务；在走向资本市场阶段协同中信集团下属中信证券、中信建投证券等金融单位提供财务顾问、上市辅导、承销、战略配售、股权投资服务，助力“专精特新”企业实现从信贷市场到资本市场的拾级而上。

一、贯彻落实国家战略，准确研判市场需求

“专精特新”概念于 2011 年首次提出，是国家为推进中小企业专业化、精细化、特色化、新颖化发展之路，增强自主创新和核心竞争力，提高中小企业发展质量和水平而实施的重大工程。“专精特新”企业是我国经济高质量发展的重要力量，对于增强产业链供应链稳定、解决科技创新领域“卡脖子”问题发挥重要作用。从 2011 年到 2022 年的 10 余年间，党中央、国务院高度重视“专精特新”中小企业发展，国务院、工信部、国家发改委、财政部、银保监会、中国人民银行等相关部门以及中央财金委员会、中央政治局会议下发超过 19 项文件，先后采取了多项发展举措。跟随党中央、国务院的战略指导，金融如何高效服务“专精特新”企业成为新时期的重点和热点话题。

金融科技的发展日新月异，大数据、云计算等金融科技在全球范围内兴起，银行业服务水平和效率持续提升，从根

本上改变着银行业原有的竞争格局。伴随着数字技术的推广和应用，数字金融以响应快、成本低和覆盖广的优势，有效弥补传统金融在效率、成本、风控等方面的短板，成为高效支持中小企业融资的必然选择，迸发出蓬勃的生机活力。

2021年9月至今，北京证券交易所上市的110家企业中，“专精特新”中小企业占比约60%，“专精特新”小巨人企业占比近30%。成长期、培育期的“专精特新”企业具有科技创新研发投入较大，经营资产较轻的特点，在银行融资实际操作中面临缺乏有效担保、融资难、融资贵的问题。

综上，在激烈的市场竞争环境下，针对“专精特新”企业经营特点和金融服务需求，银行业产品服务既要快速便捷、又要精准可靠、还要助企增效、更要标准化和定制化相结合。新时代背景下，以金融科技为强劲引擎，数字化产品高效服务“专精特新”企业成为一条全新的赛道。

二、强化顶层设计支撑，打牢体系保障基础

中信银行发挥国有银行社会责任担当，提高金融支持“专精特新”政治站位，通过顶层设计，快速进行产品研发，相继创设了科创e贷、科创企业投贷联动、科创企业选择权贷款等系列产品，搭建起覆盖“专精特新”小微企业及大中型企业融资的产品体系，在全国范围内掀起“专精特新”企业融资服务浪潮。

中信银行昆明分行牢记“国之大者”，紧盯国家战略，落实监管要求，不断提升服务大局能力，成立一把手负责制

的领导小组，实施绿色及战略新兴产业、“星罗计划”、上市及拟上市等拓展方案，明确“专精特新”服务目标，组建了客户管理、产品管理、授信审批等多部门专项工作小组，从客户营销、方案设计、产品服务、信贷投放等方面强抓执行，以结果为导向，找准突破点，自上而下狠抓落实。

三、善用政策支持工具，激发愿贷内生动力

高效落实中国人民银行科技创新再贷款货币信贷政策支持工具，抢抓2000亿再贷款份额，以“先贷后借”方式，让信贷资金先一步发放到“专精特新”企业，促专项信贷支持规模扩面上量。

通过下调内部转移定价，给予“专精特新”企业贷款优惠补贴，有效降低企业整体融资成本，增强分支机构敢贷信心。

开展“专精特新”企业专项劳动竞赛，强化考核激励，从多个维度配套奖励措施，提升分支机构愿贷的动力。

金融科技强助力 创新服务提质效

中信银行昆明分行紧抓各层级、不同规模“专精特新”企业的实际融资特点，通过专属产品与普适产品、线上产品与线下产品、银行信贷与资本市场服务相结合的“一揽子”综合金融服务方案，全方位满足“专精特新”企业金融服务需求。

一、“专精特新”小微企业专属产品——科创e贷

中信银行普惠金融科创 e 贷，以小微企业划型管理、“专精特新”名单制管理、持续经营年限为基本准入，结合征信、工商、司法等数据维度，通过线上的方式，为科创型小微企业提供的用于生产经营等的流动资金贷款服务。贷款额度最高可达 1000 万元，贷款期限最长 1 年，具有审批快、额度高、利率低、纯信用、免抵押、使用活等特点，是快速做大“专精特新”企业客群的主力产品之一。

2022 年 6 月至 2022 年 9 月间，中信银行昆明分行已通过科创 e 贷给予省内 16 户“专精特新”小微企业授信额度，累计贷款投放规模达 7400 万元。以昆明某重型工程机械制造商、红河州某废旧物资再生科技公司为代表的“专精特新”企业，给予科创 e 贷产品高度评价。

二、“专精特新”大中型企业专属产品——投贷联动积分卡模式贷款

中信银行科创企业投贷联动积分卡模式贷款，是针对“专精特新”企业，以定性指标+定量指标相结合的专业化评分卡为审批依据的专属贷款产品。该模式综合评价专精特新资质、市场地位、下游客户、技术水平、专利情况、研发投入、主打产品进度、管理团队水平、资本运作能力、财务指标情况、同业授信水平等，作为主要积分卡审批模型指标，客观反应“专精特新”企业实际经营能力和成长性，最高可给予 3000 万元贷款额度，并依据评分表现可发放短期流动资金贷款、中长期流动资金贷款、固定资产贷款等。

截至 2022 年 9 月末，中信银行昆明分行落地科创企业投贷联动业务一笔，成功为省内某著名电极材料制造企业提供 3000 万元流动资金贷款支持。

三、“专精特新”企业个性化定制融资解决方案

在标准化产品难以满足“专精特新”企业高度个性化融资需求的情况下，中信银行昆明分行提供包括不限于中长期流动资金贷款、设备更新改造贷款、并购融资等在内的高度定制化综合融资服务解决方案。

截至 2022 年 9 月末，中信银行昆明分行通过个性化授信方式给予 51 户“专精特新”企业累计 19.08 亿元授信额度。

四、资本市场上的中信集团协同服务

中信银行昆明分行作为中信集团协同委员会区域分会会长单位以及中信集团协同业务在滇联络点，借助中信集团特有的金融全牌照和实业全产业链协同优势，具备商业银行+投资银行的协同服务能力，可协同集团下属的中信证券、中信建投证券等协同单位对有上市计划或已上市的“专精特新”企业提供包括财务顾问、上市辅导、员工持股计划、战略配售、承销、募集资金托管、再融资、股东减持等在内的全生命周期、全流程服务。

截至 2022 年 9 月末，中信银行昆明分行已为云南省某知名药妆研发生产企业提供上市战略配售融资、募集资金管理、资金增值保值等服务；为云南省某烟机智能设备制造企

业提供上市辅导、募集资金管理等服务。

五、政策、市场掌明灯 案例启示勤总结

第一，紧密围绕党中央、国务院政策，秉持国有银行社会责任担当，以政策导向和市场导向作为业务发展方向的指引，服务和产品应时而生、顺势而为，是金融服务中小企业群体、服务供应链实体、服务重点行业领域的有效措施。

第二，随着大数据、互联网技术的普及，企业融资需求、银行融资产品都面临着数字化科技化转型，把握金融科技蓝海，加大产品创新开发力度，丰富综合金融服务产品体系，提供全方位金融服务解决方案，抢抓市场机遇，是在新赛道上保持竞争力的关键。

第三，强化银行整体业务逻辑的顶层设计，强调业务过程中的推动力和执行力，多部门紧密工作配合，以“敏捷型工作组织”形式实现优势资源互补、工作量灵活调配，是项目落地实施推广的关键。

第四，发挥中信集团特有协同优势，金融+实业相结合、融资+融智+融产相结合、商业银行+投资银行相结合，把综合金融服务渗透到“专精特新”企业全生命周期，把金融服务体系嵌入企业日常生产经营，是实现产融合作升级的重要途径。

十三. 浦发银行昆明分行

发展科技金融，点滴前行

浦发银行昆明分行坚持做好科技金融客户名单分派工作，尤其是专精特新小巨人企业，逐户分派到客户经理，营销触达，并跟踪效果。针对专精特新小巨人企业开展集中营销攻坚活动，考核激励政策，形成氛围。落实业务推动、业务营销、积累经验，提升能力，实现真正敢贷愿贷能贷会贷的长效机制。

2022年5月，我行受邀参加科技金融客户推动交流会，本次推动交流会由属地科创企业客户及金融同业银行共同参与。会议中，各同业银行积极展示科创专属融资产品，线上信用类融资产品，并与到场客户充分沟通，交换联系方式。会议结束后，各同业银行积极与客户联系沟通，但在客户对接联系中，我行产品明显不占优势，很多客户直接表示放弃合作，选择与其他银行合作，但我行没有放弃，继续联系客户，认真向客户讲解综合金融知识，帮助客户答疑解惑，以行动和优质服务最终打动客户，成功落地业务。客户表示：虽然其他银行产品更加丰富，但最后被我行真诚的服务打动，选择融资合作。

客户云南某科技医药有限公司，是一家省级专精特新中小企业，主营药品技术专利研发及销售，疫情以来，公司往来账款期限增长，导致公司流动资金出现紧缺，需要配比银行融资补充，公司发展以来一直控制公司贷款负债，保持轻资产经营发展，虽拥有部分专利技术，但固定资产很少，合

作抵押贷款可能性较小。我行前期保持与客户充分沟通，帮助客户制定金融服务方案，结合客户实际需求，最终落实服务方案的执行，给予客户综合授信 1500 万元，以流动资金贷款方式给予客户经营资金的补充，贷款期限 1 年，担保方式信用。虽然是一笔很传统普通的贷款业务，但是客户非常满意，我行最终以真诚优质的服务和客户达成合作。

十四. 云南省农村信用社

做实做细金融服务 助力“专精特新”企业高质量发展

“专精特新”中小企业是创新的生力军，在加快解决“卡脖子”难题和“固链、补链、强链”过程中发挥着重要的作用。云南农信社作为地方金融机构，紧紧围绕“专精特新”中小企业各成长阶段的金融需求，不断创新信贷产品，优化金融服务，落实惠企政策，加大信贷支持力度，积极支持“专精特新”中小企业实现高质量发展，带动更多中小企业走“专精特新”发展之路，全面提升金融服务的市场竞争力和价值创造力。

一、明确工作目标，强化金融服务工作措施

年初云南省联社制定了 2022 年实现小微企业贷款增量扩面、提质增效目标，通过加大企业信贷投入，强化科技赋能，提升服务质效，落实减费让利等一系列保障措施助力“专精特新”企业发展。截至 2022 年 9 月末，小微企业

贷款户数突破 52 万户，其中：普惠型小微企业贷款户数较年初增加 8.35 万户，贷款增速 22.44%。

二、完善工作机制，开展常态化融资对接活动

云南省联社强化与省工信厅对接，将专精特新“小巨人”和“成长”企业名单下发到各州市，建立常态化融资对接机制，要求各行社按照“一企一档一策”原则主动对接“专精特新”企业，实地走访调查企业金融服务需求和困难，运用对公 CRM 系统将名单企业分发到客户经理并做好营销管理工作，对有需求的企业要积极提供包括存贷款、支付结算在内的“一揽子”金融服务。截至 9 月末，全省专精特新“成长”、“小巨人”企业共 1307 家，农信社服务覆盖企业共 822 家，服务覆盖面 62.89%， “专精特新”企业贷款余额达 70 亿元。

三、建立绿色通道，提供差异化金融服务

云南农信社下辖行社充分发挥地方法人金融机构审批决策链短的优势，将企业贷款获得感作为信贷工作的抓手，针对“专精特新”中小企业，从客户准入、利率审批、贷款业务审批、信贷资金发放等各个环节均设立专人专岗执行限时办结机制，为“专精特新”中小企业贷款从申请到放款全流程开启绿色通道。同时，综合运用支小再贷款、创业担保贷款、中小微企业专项资金扶持政策，突出信贷资源精准滴灌，坚持经济效益兼顾落实宏观政策的原则，实行差异化贷款利率定价机制，落实减费让利政策，为企业纾困减负。

四、聚焦重点领域，加大绿色信贷投放力度

云南省联社认真贯彻落实绿色信贷政策，印发《云南省农村信用社绿色信贷实施办法》《云南省农村信用社支持高原特色现代农业产业发展实施意见》等指导性文件，将“绿色信贷”写入发展战略，增加对“专精特新”企业绿色信贷投放，支持环境保护和节能减排工作，将稀缺的信贷资源优先配置到“专精特新”重点领域。

某环保股份有限公司是一家集团型生态环保全领域全产业链综合服务提供商，下辖环保设计研究院、环境监测公司、环境新材料公司等全资子公司，以及北京、湖南、陕西、海南、浙江等控股分子公司，是国家高新技术企业、科技型中小企业、云南省专精特新“小巨人”企业，长期致力于为政府、生产型企业、污染治理企业等客户提供环境调查、污染场地调查与评估、污水及工业废水处理、流域水治理、地下水修复、水生态恢复、饮用水源地保护等多个领域的环保工程施工服务。今年年初，企业由于承接环保工程项目较多，垫款资金规模较大，加之疫情影响，企业承接项目结款延缓，导致企业自有流动资金紧张，如何尽快获得贷款成为企业的一大难题。与多家银行对接后发现办理抵押类贷款手续相对繁琐，流程相对较长，无法满足企业需求。云南农信社主动上门对接，实地走访调研企业经营状况与融资需求，为其量身打造综合金融服务方案，并开辟绿色审批通道，快速高效

地为企业办理流动资金贷款，有效解决了企业资金需求。

五、强化产品创新，推出“专精特新”专属信贷产品

云南省联社创新建立“七彩云品贷”系列产品体系，昆明市联社下辖官渡农合行在此基础上，与云南省股权交易中心合作，推出针对“专精特新”中小企业的专属信贷产品“七彩云股贷”，重点解决“专精特新”制造企业轻资产、高技术、担保难的困扰，采用“专精特新”中小企业股权质押的方式即可办理。云南省股权交易中心作为云南省唯一合法的区域性股权市场运营机构，从企业主体资格、营收水平、财务规范、经营运作及治理规范、持续经营能力等维度对企业进行审查，同时优选专精特新“小巨人”企业、专精特新“成长”企业、高新技术企业、创新中小企业、农业产业化重点龙头企业等符合全省发展战略的优质中小企业进行挂牌展示，官渡农合行成功向某乳胶制品股份有限公司发放1000万元“七彩云股贷”，是云南省股权交易中心成立以来落地的首单股权质押贷款。

在省联社的指导下，各县法人行社结合“专精特新”企业特点，创新开办了知识产权、商标权质押贷款等，创新推出“流量贷”“信易贷”“微保贷”“速易贷”等小微企业专属信贷产品，为“专精特新”企业提供高效、便捷和优惠的贷款产品，切实解决企业融资难、融资贵的问题，推动企业健康高质量发展。

十五. 富滇银行

富滇银行专精特新贷款解企忧案例

近年来，高新技术新材料领域对高端和新型钛合金的需求强烈，钛合金的发展机遇和市场空间逐年向好，但同时也面临一些实际困难。

XX 钛业股份有限公司就在该领域研制生产钛合金，企业有关负责人介绍：目前市场上高端产品产能不足，中低端产品市场竞争激烈、产品趋同化、同质化矛盾存在。下一步要打造成为国内自主创新能力强、规模较大、具有核心竞争力的钛金属研发生产企业。因此近年来不断的改造升级先进装备及生产线，但这也占用了大量资金，原材料采购资金不充裕，始终是个老大难问题。

今年 9 月，富滇银行安宁支行得知这一情况后，为帮助该企业解决问题，第一时间联系企业，对企业进行了全面评估，了解到企业已进入省级专精特新企业名单，目前正在申报国家级专精特新企业。经过对企业的生产流程、资金周转周期、成本等方面的调研，针对企业担保不足的问题，推出“产业扶持信用贷”产品。

在后期具体的办理过程中，由于安宁市突发新冠肺炎疫情，富滇银行安宁支行克服种种困难，提供远程视频面签等

便利措施，想方设法在原材料采购期发放了贷款，帮助企业度过困难时期，以实际行动助企纾困、携手抗疫。

“以金融之力，服务好产业和公共事业，是富滇银行“1234”战略要求。专精特新企业是科技创新的主力军，也是产业链、供应链的重要组成部分，大力服务专精特新企业等拥有核心技术的市场主体，提升供给端的创新力和关联性，畅通国民经济循环是富滇银行这一家云南人民自己的银行的重要责任。”富滇银行安宁支行负责人这样说。

像XX钛业股份有限公司这样的专精特新企业的成长离不开金融活水的支持。作为云南省属国有企业和唯一的省级法人银行，富滇银行在新一轮科技革命和产业变革的趋势下，将继续积极投身于加速经济重振、助力科技自强的事业中，以金融纽带联动各行百业，培育万千企业专精特新，推动重点产业扩量升级，让科技创新在各个领域蔚然成风，为新时代实现创新驱动发展提供金融力量。

十六. 曲靖市商业银行

携手专精特新，践行初心使命

党的十八大以来，党中央、国务院高度重视中小企业的发展。习近平同志强调“中小企业能办大事”，指示要加快培育一批“专精特新”企业和制造业单项冠军企业。充满活力的中小企业，是我国经济韧性的重要保证，专精特新中小

企业更是中小企业群体的领头羊。在我国从制造业大国迈向制造业强国的过程中，深耕专业领域、聚焦关键技术的专精特新企业发挥着重要作用。作为地方性商业银行，十余年来，曲靖市商业银行始终秉持着“立足地方经济、支持中小企业、服务广大市民”的市场定位和服务实体经济的初心，长期坚守中小微企业，以实际行动诠释了新时代地方性法人金融机构的使命与担当。

一、举措与亮点

（一）快速、持续、全面对接，畅通企业融资渠道

根据云南省银保监局办公室下发的云南省“专精特新”中小企业名单及对接安排的工作要求，曲靖市商业银行第一时间开展了专项营销活动，要求各分支机构组织营销人员学习了解专精特新相关政策信息，按照“存量持续拓户、增量下沉走访”营销的思路对专精特新客户清单进行分解下达，开展“一对一”客户走访活动，摸清客户经营情况和金融需求，为寻找业务机会点打好基础。截止 2022 年 9 月末，共完成走访对接企业 24 家，已有合作 6 家，贷款余额 3,531 万元，其余 18 家在持续跟进中。曲商行通过建立常态化对接机制，全面对接企业金融需求，持续开展金融服务，强化责任管理，确保及时掌握并优先满足名单内企业融资需求。

（二）强化融资便捷，满足企业个性化金融需求

结合“专精特新”企业经营特点，曲靖市商业银行分类

施策，匹配信贷产品，提供“七彩诚惠贷系列”（包括房抵贷、随心贷、政采贷、云股贷产品）信贷产品，为优质“专精特新”企业融资优先安排信贷规模，实行差异化贷款优惠利率，尽可能精准满足企业个性化需求。在授信审批流程上，针对“专精特新”中小企业开辟绿色通道，对“专精特新”企业实施差异化授信授权，优先受理、限时办结、快速放款，不断提高客户的金融服务体验。

（三）加强考核激励，推动落地见效

各经营机构结合自身实际，制定专门的考评激励机制，加大正向激励，引导辖内经营单位将营销重点向专精特新企业倾斜，有效调动营销人员积极性，确保营销活动取得实效。对在营销过程中遇到问题和困难，总行归口管理部门及时集中研究并给予解决和支持。

二、案例背景

云南省宣威市 XX 塑料有限公司原身为 1952 年成立的原宣威县塑料制品厂，2006 年 1 月经依法改制成立成为有限责任公司，是一家集设计研发、生产、推广销售农用地膜、大棚膜、功能膜系列产品为一体的高价科技型中小企业、国家高新技术企业。

XX 塑料现有从业人员 137 人，拥有先进的企业管理和农膜生产技术骨干。公司现位于宣威市虹桥工业园区内，占地面积 35,173.54 m²，现有 41 台吹塑生产设备，年生产能力

20,000 吨以上，各种试验基地和先进的实验检验设备齐全，包括融熔指数分析仪、测厚仪、透光率仪、吹膜试验机、老化试验箱、拉力试验机、薄膜摆锤冲击机、碳黑含量测试仪、温湿度测量仪、糖度仪和紫外光测试仪等实验和检测设备，能够为新产品研究和产品质量提供及时有效准确的检测和分析保证。企业还设立有市级技术中心、产品研发中心、试验基地“三位一体”的运行模式和保障设施。

XX 塑料主要从事塑料棚膜、农用塑料薄膜系列产品的研发、生产、销售及相关服务，主要生产经营产品有普通农用地膜、全生物降解膜、打孔地膜等 147 个规格品种，随着市场不断扩展，生产规模不断壮大，现已具备年产 20,000 吨以上“杜鹃花”品牌塑料薄膜系列产品的能力，产品以宣威为中心，以 1,000 公里半径以外拓展市场，产品除畅销云南省各地州市县外，并远销临近云南的贵州省、四川省、重庆市和广西壮族自治区等省、市、自治区的部分县市地区，产品质量及服务受到广大用户的一致信赖和好评。

2021 年 12 月，XX 塑料被云南省科技厅、云南省财政厅、云南省国家税务局、云南省地方税务局再次认定为“高新技术企业”；2022 年 1 月，被云南省工业和信息化厅认定为“云南省绿色工厂”；2022 年 2 月，被云南省工业和信息化厅认定为云南省省级专精特新“成长”企业；2022 年 4 月被曲靖市应急管理局再次认定为“安全生产标准化三级企业”。

2022年初，受疫情影响，造成企业贷款回笼较慢，导致采购原材料的资金压力上升，资金短缺成为公司发展的“一道坎”。面对“这道坎”，公司负责人急得团团转，他知道，迈过“这道坎”，才有可能迎来下一个春天。公司为保证2022-2023年度生产正常开展，需购进线性聚乙烯一批，因公司自有资金周转不足，故向我行申请借款人民币800万元整，作为企业经营流动资金周转补充，了解企业的融资需求后，曲商行宣威支行客户经理第一时间上门为其办理贷款。并根据国家政策导向，克服疫情影响，根据企业用款日期倒排工作时间、抢抓整体进度，开辟“绿色通道”，仅用25天时间，于2022年9月6日完成800万元流动资金贷款的受理、审批、发放工作。企业负责人感动地说：“在我们发展的关键时期，是曲商行伸出援手，帮我们跨过了‘这道坎’！”

初心如磐，使命在肩，曲靖市商业银行将始终坚持立足地方经济建设，加大对实体经济、特色行业、中小微企业等重点领域的金融支持力度，努力提升普惠金融覆盖面、可得性、满意度，推动普惠金融业务高质量发展。

十七. 红塔银行

“专精特新”中小企业典型案例

根据2016年工业和信息化部正式发布的《促进中小企业发展规划(2016-2020年)》，提出“专精特新”中小企业培

育工程，鼓励“专业化发展、鼓励精细化发展、支持特色化发展、支持新颖化发展”，专精特新定义为“专业化、精细化、特色化、新颖化”。为进一步落实相关国家政策，解决“专精特新”企业发展的痛点难点，现将专精特新中小企业典型案例汇报如下：

一、政策支持

（一）专精特新“小巨人”企业主导产品应优先聚焦制造业短板弱项，符合《工业“四基”发展目录》所列重点领域，从事细分产品市场属于制造业核心基础零部件、先进基础工艺关键基础材料；或符合制造强国战略十大重点产业领域；或属于产业链供应链关键环节及关键领域“补短板”“锻长板”“填空白”产品；或围绕重点产业链开展关键基础技术和产品的产业化攻关；或属于新一代信息技术与实体经济深度融合的创新产品。工业“四基”，指的是：核心基础零部件及元器件、先进基础工艺、关键基础材料、产业技术基础。云南XX晶体材料有限公司入选专精特新“小巨人”企业名单。金属制品子行业在细分产品领域竞争力较强、符合“专、精、特”特征、盈利能力较强的企业。

（二）《云南省“十四五”制造业高质量发展规划》中明确了制造业是云南强省之基，兴省之器。十三五期间，全省规模总量持续增长，综合效益良好，工业结构更趋优化，自主创新能力不断增强，有效助力制造业相关产业的发展。

2025 年，全省力争制造业规模以上工业企业中建有研发机构的企业占比达到 50%，高新技术企业占比达到 25%，研发经费投入占主营业务收入比重达 1.5%，每亿元主营业务收入有效发明专利数达 0.6 件。云南省政府的大力支持为制造业、高新技术产业、知识产权地高速发展奠定了坚实的基础。

（三）锆是小而美的稀缺金属，主要以四氯化锆、二氧化锆以及锆晶体的形式，广泛用于光纤通讯、红外光学、太阳能电池、化学催化剂、半导体、航空航天测控、核物理探测、生物医学等领域。随着 5G、光伏、半导体、军工等高速发展，锆有望分享下游行业爆发带来的红利和机遇。

（四）《云南省“十四五”制造业高质量发展规划》中省委、省政府提出关于建设产业企业强省、加快构建现代化产业体系的相关要求，为打造光伏之都统筹部署工作，促进制造业的高质量发展。锆具备性能优势，掺锆光纤具备容量大、光损小、色散低、传输距离长、不受环境干扰等优势。随着科技水平的发展，锆逐步在光伏领域应用，新领域的开发将锆行业推进了一个新的黄金发展期，对锆的消费需求将逐步得到增长。

二、内部体制机制建设

（一）根据云南省银保监局下发的国家级专精特新“小巨人”企业、云南省省级专精特新“小巨人”企业、云南省省级专精特新“成长”企业名单，重点梳理摸排与名单企业

的对接走访进度。

（二）考虑分析企业运营模式、行业水平、资金需求情况等综合情况，合理授信，加强对“专精特新”中小企业的信贷支持，破解融资重点难点，全力助推企业发展。

三、创新金融产品和服务

云南 XX 晶体材料有限公司于 2008 年 6 月 13 日成立。法定代表人包某东，公司经营范围包括太阳能、红外、高纯锗单晶系列产品的生产与销售(限分公司生产)等。公司母公司云南临沧 XX 锗业股份有限公司是集锗矿开采、精深加工和研发为一体的、锗产业链较为完整的高新技术企业，具有 40 余年的锗生产历史。

经了解实际情况，云南 XX 晶体材料有限公司属于专精特新企业，该公司资产抵押不足，不满足传统信贷的抵押方式，但其产品有较高价值。

公司在锗矿开采、锗提取与高端锗材料加工等技术领域具有领先的技术和强大的研发能力。2015 年公司技术中心被认定为国家级企业技术中心；2017 年获得中国合格评定国家认可委员会实验室认可证书；2020 年通过国家高新技术企业重新认定。与多所大学和科研院所合作，实现产、学、研相结合，促进公司技术升级和产品设计能力提升。截至目前，公司先后承担了国家 863 计划、国家科技支撑计划、省国际科技合作、省重点新产品开发等省级以上项目 20 余项；公

司主持制(修)定国家及行业标准 52 项, 获得授权专利 100 件(其中发明专利 37 件); 2018 年通过国家知识产权示范企业认定, 获得了 2019 年云南省专利一等奖。

公司拥有完整的一体化锆产业链, 在提供充足原料保障、有效降低经营成本的同时, 可以通过下游精深加工产品保证公司赚取产业链中利润率相对较高的部分。在市场竞争中, 本公司较为完整的锆系列产品能够在多层次满足不同客户的需求, 有利于公司建立稳定的客户基础。同时, 管理团队富有多年实践经验, 在锆开采、提炼与精深加工等技术领域积累了丰富的研发实力。技术创新已成为公司产品结构升级的重要力量。锆广泛应用于 PET 催化剂(占 31%) 红外光学(占 23%)、光纤(占 24%) 等领域。近年来, 锆在红外光学与空间太阳能等高新技领域方面的应用增长迅速, 占比稳步提高, 锆消费前景看好。

为解决云南 XX 晶体材料有限公司抵押方式不足的问题, 专利权作为补充质押方式, 创新金融产品和服务, 为该客户发放 5000 万元两年期流动资金贷款业务, 有效解决企业的资金需求。

四、经验总结

使用知识产权质押有效提升商业可持续性, 为中小企业融资拓宽了渠道, 解决中小企业传统抵押物不足的问题。专利权作为补充质押方式, 全力满足科创企业融资需求, 提供

了新的方向和解决途径，真正唤醒企业“沉睡的资产”。此外，知识产权质押促进企业的研发与创新，市场化知识产权可提升企业核心竞争力。下一步，我行将持续探索创新“专精特新”企业的融资模式，为中小企业提供高效便捷的金融服务。

十八. 楚雄红塔村镇银行

楚雄红塔村镇银行“专精特新”中小企业典型案例

我行自 2014 年起接触楚雄州科技型中小企业，并秉承支持科技创新、开展数字金融的宗旨为科技创新企业提供流动资金贷款支持，后续也紧跟楚雄州各项金融政策，持续跟进科技创新中小企业发展情况，结合自身业务特点开展业务创新，助力楚雄州经济发展。具体情况如下：

截至 2022 年 8 月末，我行共计为 7 家楚雄州科技型中小企业提供贷款融资支持，融资总额达 4800.00 万元，资金投向涉及生物、制药、化工、农业、建材等领域。

过去企业客户与我行的资产业务合作多以流动资金贷款为用途、提供抵押或保证作为担保条件的形式开展，利率价格、贷款用途、担保方式和贷款额度都较为传统，对于科技创新企业来说，很多硬性条件都是难以匹配，因此我行结合当地经济政策、我行信贷业务管理办法和科技创新企业的经营生产情况做出产品创新，我行积极与楚雄高新区双创中

心联系，携手云南省科技厅和楚雄开发区创新创业服务中心，专为楚雄高新区辖内科技型中小企业设立专享贷款品种，即上文提到的“创新指数贷”，该产品具有以下特点：

一、利率低：根据《云南省科技结合专项资金管理办法》（云科规（2020）7号文件），按照贷款利率给予70%科技创新融资贷款贴息补助，最终贷款利率不会超过3%。

二、额度高：额度采用基础授信额度+科创评分增信额度，最高额度可达2000万元（含）。

三、期限长：最长可循环使用3年。

四、担保方式多样：基础授信采用信用、抵押、质押或保证方式，科创评分增信额度采用信用免担保方式。

五、还款方式灵活：可采用按期结息到期还本、按期结息按计划还款、等额本息还款等方式。

六、贷款用途全覆盖：可满足科技型中小企业日常经营及在技术转化和产业化过程中的资金需求。

每一项特点都是为科技创新中小企业量身定做的，也因为由第三方合作平台提供牵线搭桥的作用，我们和这个类型的企业能够实现信息对等，迅速将贷款需求和贷款产品结合在一起，促成优质、高效、惠民的资产业务合作，为楚雄州高新技术产业发展尽绵薄之力。

“创指贷”产品其中一项关键环节是利用平台推荐的企业创新技术评分来作为增信额度的依据，而这一环节的科技

技术主要依赖于楚雄高新区搭建的“彝创 0A”平台，商业银行可以通过该平台及时了解企业评分进程和评分结果，其中评分规则对企业的要求很高，资料审核流程也能够实现对企业经营情况的全覆盖，提高了银行贷前调查的质量和效率。