

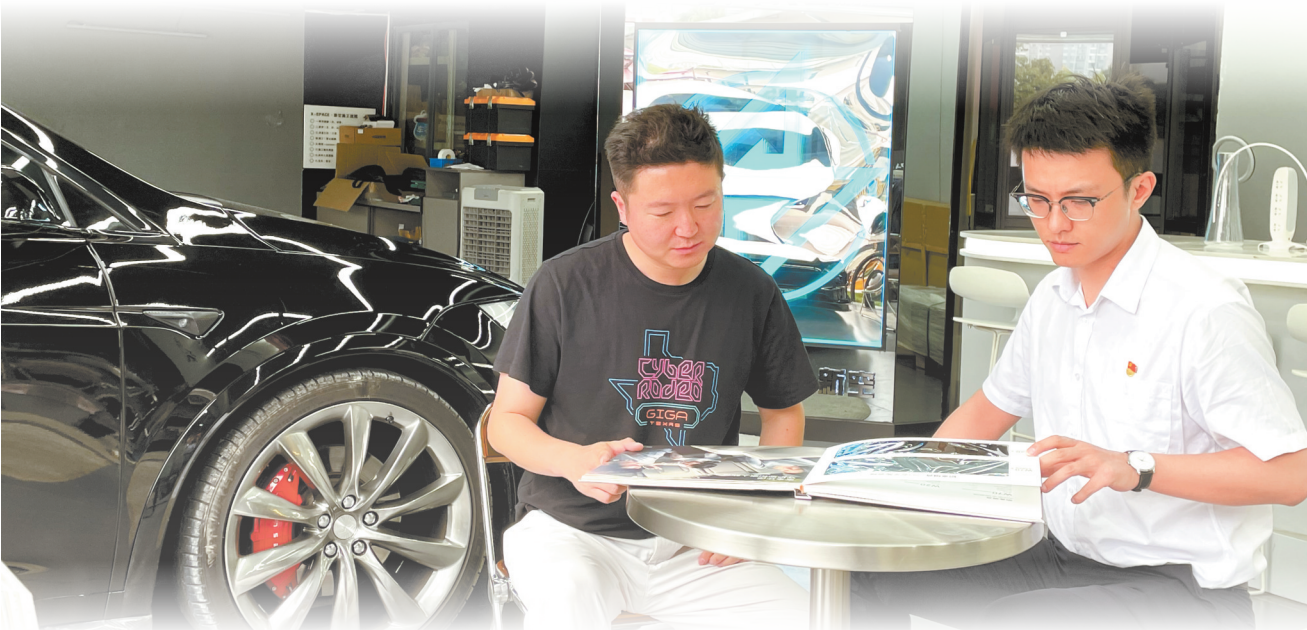
昆明农信社推动“昆易贷”加快落地——

助力小微企业纾困发展

本报记者 杨抒燕 李莎 见习记者 贡秋次仁

小微企业是经济发展的活力之源。为持续优化营商环境,全力做好金融助力中小微企业纾困发展工作,昆明市金融办联合昆明市财政局、昆明市发改委共同印发《推行“昆易贷”进一步完善金融支持小微企业的实施意见》。

作为首发金融机构,昆明市农村信用合作社联合社积极协助推动“昆易贷”加快落地,有效解决小微企业融资难、融资贵、融资慢,打通了普惠金融的“最后一公里”,为昆明市普惠金融发展示范区建设贡献农信力量。



走进企业讲解“昆易贷”政策

截至上半年

共有**1468**户小微企业
纳入“昆易贷”白名单

累计获得“昆易贷”的
小微企业已达**504**户

累计授信金额
10.8577亿元

“贴息+补贴” 小微企业贷款不再难

“从申请到拿到贷款,只用了两三天时间,‘昆易贷’极大缓解了企业流动资金周转压力,还有政府贴息,降低了企业费用。”云南亚龙铝业有限公司是昆明市获得昆明市农村信用合作社联合社的第一笔“昆易贷”企业,财务总监陈玄表示,在政银担模式支持下,企业不用提供抵押物就能贷款,解了燃眉之急。

“昆易贷”是一款“政策性+商业性”的普惠金融产品,昆明市政府牵头通过选择合作银行及政府性融资担保公司,共同建立风险分担机制,帮助全市辖区内纳入“白名单”范围的小微企业申请获得1年期以内、1000万元以下流动资金贷款。重点支持单户贷款金额不超过500万元的首贷企业,在就业可保障、商

业可持续、风险可容忍的前提下,为小微企业提供信贷资金支持;符合合作银行信用贷款条件的,优先以信用方式支持,为小微企业注入金融活水。

针对小微企业融资贵问题,“昆易贷”采取“贴息+补贴”政策组合拳。一方面,对500万元(含)以下的贷款,合作银行贷款利率不高于当期中国人民银行授权公布的贷款市场报价利率;对500万元至1000万元(含)的贷款,合作银行贷款利率不高于当期中国人民银行授权公布的贷款市场报价利率加150个基点;昆明市级财政按贷款金额的1%给予贷款贴息,切实降低小微企业综合融资成本。

另一方面,对参与“昆易贷”的政府性融资担保公司为“白名单”企业提供担

保的,按照不高于市场价的费率收取担保费,市级财政筹资金按担保金额的1%给予担保费补助,引导参与“昆易贷”的政府性融资担保公司对小微企业、支农贷款担保实现零费率。

针对小微企业融资慢问题,鼓励合作银行与合作政府性融资担保公司同步开展信贷审查,并在企业获贷资料提供完备的前提下,原则上10个工作日内完成放款。推动“昆易贷”实现线上申请,银行通过与“昆明市融资信用服务平台”等政府信用信息平台打通数据接口,快速获取小微企业融资需求,通过关联政务数据,包括行政处罚、行政许可、失信被执行情况等,快速形成企业信用画像,提高信贷审批效率。

昆明市农村信用社公司部副总经理李文武介绍,作为昆明市政府首次创新推出的兼具政策性和商业性的低息产品,在确保贷款资金用于企业生产经营的同时,为小微企业提供了应贷尽贷、应担尽担、能贷快贷的融资环境,全面提升了小微企业贷款的便利性、可得性和普惠性。

随着“昆易贷”产品的推广,不仅提升了小微企业的融资获得感,助力昆明市营商环境持续优化,还进一步推动昆明普惠金融发展示范区取得了新成效。自2022年9月末“昆易贷”正式推出以来至今年上半年,全市共有1468户小微企业纳入“昆易贷”白名单,累计获得“昆易贷”的小微企业已达504户,累计授信金额10.8577亿元。

开辟“绿色通道” 加快落地见效

云南泽旗科技有限公司主要业务为智慧公路、智慧隧道、智慧管廊、智慧建筑等领域的软硬件产品研发、生产、实施,业务分布于红河、大理、保山、丽江等地,年营业额6000万元至8000万元。

“近年来,云南加快交通基础设施建设,为公司带来了非常好的发展机遇,我们也急需补充流动资金。”公司综合办主任杨晓兰介绍,工程类项目需要提前垫资,资金需求比较大,了解到企业的融资需求,昆明农信工作人员主动上门服务,帮助公司顺利成为“昆易贷”白名单企业,获得400万元授信,“昆易贷”审批很快,而且融资成本非常低,在执行基准利率的基础上,还有1%政

府贴息,目前已经提取80万元,用于项目采购和职工工资发放。”

昆明农信充分发挥点多面广的优势,无差别受理辖内所有符合“昆易贷”标准的小微企业信贷需求,在投放工作中,积极整合内部资源,开辟“昆易贷”办理专属绿色通道,建立专班服务团队。

“对内,我们开展了多场次、多渠道、多层级的‘昆易贷’业务培训工作,设置匹配的绩效考核方案,进一步优化尽职免责规定,让员工会贷、愿贷、敢贷;对外,我们认真倾听小微企业经营中的困难,有针对性地持续优化‘昆易贷’业务流程,把自身定位为昆明市辖内小微企业最坚实的金融业务合作伙伴,持续为企业降低综合融资成本,提升企业的贴

息政策获得感。”李文武介绍。

科技感与时尚感融合的店面风格充满活力,在昆明市广福路,这家为新能源汽车提供配套服务的新店已经走上正轨。“90后”创业者、云南炎特科技有限公司主理人敖翔介绍,公司目前有13名员工,除了为新能源汽车提供装饰等服务外,还自建了充电桩。随着业务范围的扩大,对资金的需求也在增加。“尝试过很多融资方式,昆明农信提供的‘昆易贷’申请流程便捷,放款快,而且融资成本非常低,对创业期的企业而言很实惠,我们获批的100万元贷款,目前已经使用了六七十万元,主要用于向经销商进货。”敖翔说。

截至目前,昆明农信已累计向昆明

市各县(市、区)、高新区、经开区、度假区、阳宗海片区349个符合“昆易贷”条件的企业投放了贷款,累计完成投放8.16亿元。昆明农信以主动减利让费为出发点,最大程度为获贷企业降本增效。按小微企业满年使用“昆易贷”计算,昆明农信已发放的贷款共计让渡利息收入1200余万元,累加政策贴息资金,累计减轻小微企业融资成本2000余万元。

李文武表示,昆明农信将把支持民营经济发展作为应尽的义务,持续优化民营经济发展环境,在金融业务产品开拓中守正创新,大力支持域内各类小微企业,全力实现“昆易贷”政策的增量、降价、提质、扩面。

龙陵县:壮大资源经济 增强产业后劲

近年来,龙陵县紧紧围绕发展资源经济的思路,把石斛产业作为特色产业来抓,聚力打造“中国石斛之乡”,初步形成了集种苗培育、石斛种植、精深加工、盆景花卉、品牌打造、产品营销为一体的石斛全产业链。

龙陵县坚持把发展石斛产业的出发点放在农业增效、农民增收上,先后发布《龙陵县石斛产业规划和指导意见》《云南省地方标准紫皮石斛》《地理标志产品 龙陵紫皮石斛地方标准》等生产标准,明确石斛产业发展的时间表、任务书、路线图,健全保障机制,积极破解基层一线产业发展难题。截至目前,全县石斛种植面积达3.9万亩,共实现鲜条产量9000吨、实现产值58.5亿元,6.5万余人从中受益。

在石斛产业发展中,龙陵县采取财政贴息、以奖代补等方式,重点对石斛龙头企业、合作社及种植农户特别是已脱贫户进行项目帮扶。截至目前,共投



龙涯乡石斛种植基地。

入石斛产业发展资金5000余万元,整合林草、人社、乡村振兴等部门贴息贷

款9.04亿元,兑付贴息资金4235万元。为提升石斛产业发展实力,该县积极推行石斛生产档案、质量认证和市场

准入“三项制度”,建成石斛产品质量检测中心1个,实现从产地选择、种植加工到流通销售的全过程监管。注重典型示范引领,先后获得“龙陵紫皮石斛”地理标志证明商标、农产品地理标志和国家地理标志保护产品,注册极斛、古簪宝、元斛等品牌,获得GMP证书1个。目前,中国·龙陵石斛交易市场一期工程建成并投入使用,成为全国石斛枫斗加工第一县。采取“研发+培训+标准”模式,不断增强石斛产业发展后劲,加强与中国农科院农产品加工研究所等科研单位合作,成立石斛研究所、石斛种质资源保护研究中心,建成专家基层科研工作站1个、石斛试验站1个,加大国家和省级科研项目、国家认证专利、开发新产品等。目前,全县累计培训石斛种植、加工等技术人员10.1万人次,其中14261人获得《国家中药材枫斗加工技术资格证书》。

本报记者 李建国 通讯员 张忠富



紫皮石斛

鲜花直播风口正盛

“我们单场直播成交金额最高达30多万元,订单数超6000单,创下人均订单数近3单的好成绩。”去年10月开始起号的视频号商家“斗南花卉老镇”运营负责人虎丽涛说,赶上鲜花直播的旺季,加之准备的产品颇具竞争力,最近每个月的销售额都在百万元左右。

近年来,越来越多的年轻人、都市白领、银发族都喜欢通过直播购买鲜花绿植。抓住视频号直播风口,一批批视频号商家迅速成长,推动了云南鲜花产业链延伸。近日,“好物中国”产业助力计划在昆明斗南举办鲜花专场活动,鲜花、绿植及园艺等领域的200多位商家、服务商、带货达人共同探讨微信视频号直播带货优品营销新机遇,助力云南数字经济高质量发展。

当前,云南正朝着推进特色农业强省的建设目标加速前进,云花产业已成为亚洲第一、世界第二,具有重大国际影响力的产业,云南花卉产值突破千亿元人民币大关。

“我们是从成都过来的,经过考察发现云南鲜花产业潜力巨大,政策扶持力度大,快递物流的成熟度高。”视频号商家“浮生花田”负责人刘梓枫表示,看准视频号鲜花绿植直播发展潜力,团队从去年8月正式筹备开播,主

要经营高端鲜切花等,由于品质较好,一年来销售额达1000万元。“视频号的用户相对成熟,女性偏多,是高端鲜花的目标群体,客单价可达150元至180元。”

随着视频号内容生态的持续丰富与直播带货的规模性增长,鲜花绿植在视频号释放了极大的商业潜力。2023年,视频号内的鲜花绿植销售额同比快速增长,复购率高达90%,观赏类植物、苗木、园艺工具、营养土、花瓶等细分类目的需求也正在快速提升。

“起号前期的4天,每天的销售额在5000元左右,数据呈递增式上涨,后面趋于稳定,单场销售额稳定在4万元至5万元。”虎丽涛表示,相对于其他平台快节奏的直播打法,视频号的直播内容更加“岁月静好”,只要主播用心打造有内容吸引力的直播间,就能有效提升用户观看时长和下单金额,结合微信独有的私域能力,能够更快地实现“强触达”“高复购”。

为了更好地助力产业带商家成长,2023年开始,视频号直播带货结合平台优势类目,以“服务商认证”为抓手,持续拓展产业带服务商,实现精细化运营,加大扶持力度,共建商业增长生态。

本报记者 杨抒燕

葡萄“代办”省时省心



弥勒市2023年葡萄文化节

8月,弥勒市的葡萄大量成熟上市,各大交易市场车来人往,异常热闹。来自四川的收购商代良芬说,现在每天都要收购1000余箱水晶葡萄发往四川、重庆等地,货品供不应求。

近年来,弥勒市东风农场促进一二三产融合发展,将葡萄发展成集种植、加工、旅游为一体的多元化大产业,系列产品在市场上的影响力、知名度、美誉度不断提升。今年,农场共种植葡萄3.29万亩,预计产量3万吨以上,收入2.4亿元。

在弥勒庞大的葡萄交易中,葡萄销售“代办”起了大作用。“对外地收购商而言,‘代办’熟悉本地环境,能够快速找到优质货源。对农户来说,‘代办’有更多的客商资源和销售渠道,省去自己费时费力对接市场等优势。”代良芬说。

“收购前,‘代办’会帮我们做好准备工作,农户负责采摘,‘代办’负责把关,服务贴心周到,我们很省心。”来自湖南的收购商杨庆华说,种植户张程介绍,找“代办”最大的好处就是省

心省事、资金安全,“我们不直接对接收购商,所有事情都由‘代办’去处理,可以避免交易中的扯皮纠纷,价格、收益也更有保障。”

据介绍,东风农场的葡萄收购“代办”兴起于10多年前。当时,前来收购的外地客商不熟悉情况,要一家一户对接找货、谈价,过秤发货都要亲力亲为,不仅烦琐,质量把关也难以保障。当地果农则大多缺乏市场信息,优质葡萄因销售不畅也卖不上好价。在这样的背景下,一部分葡萄种植户嗅到商机做起了“代办”,既赚了佣金,卖了葡萄,畅通了收购渠道,实现多方共赢。

有了“代办”从中协调,当地的葡萄交易顺畅进行,更加公平公正地处理好了买卖双方的利益,既优化了营商环境,也保证了弥勒葡萄在市场上的口碑,让弥勒葡萄知名度、影响力越来越大,进而更加有力地促进葡萄产业发展,形成良性循环。

本报记者 饶勇
通讯员 邱少端 肖伟

米轨列车游客同比增长144%

本报讯(记者 胡晓蓉)记者从中国铁路昆明局集团有限公司了解到,今年以来,米轨铁路观光游持续火爆。截至8月10日,累计开行列车1072对,其中建水古城小火车441对、石屏旅游观光列车651对,共运送游客13万人次,同比增长144%。尤其是暑期以来,游客增长较为明显,共运送游客3.5万人次,同比增长30%以上。

红河哈尼族彝族自治州拥有历史文化名城建水古城、石屏古城和元阳梯田等丰富的自然、人文旅游资源。暑假期间,石屏古城、袁嘉谷状元故居、异龙湖湿地公园等众多热门景点吸引了大量国内外游客,旅游业持续火爆。

中国铁路昆明局集团有限公司与红河州携手,于2015年4月在原个碧

临屏铁路建水东至团山间线路上开行建水古城小火车,2021年在建水至石屏线路上开行“状元号”“异龙号”石屏旅游观光列车等3趟旅游专列,实现百年米轨铁路元素与当地自然风光、人文历史、民族特色等旅游资源有效融合,丰富游客出行体验,提升旅游品质,让米轨铁路焕发勃勃生机。

昆明铁路局集团国际旅游服务公司相关负责人介绍,为有效应对好暑期大客流,铁路部门积极与米轨观光列车运营单位对接协调,加大车辆日常检修维护力度,在客流密集时段加强车站售票厅、候车室、站台、进出站通道等重点部位的安检查验和乘车引导,常态化抓好值乘人员业务技能和礼仪礼节培训,提升服务保障水平,确保游客安全、便捷出行。

“西农力量”科研团队调研永仁黑松露产业

本报讯(记者 龙舟 通讯员 何佩芸)日前,西北农林科技大学食品科学与工程学院选派专家学者组成“西农力量”科研团队,深入永仁县调研黑松露产业,为当地优势特色产业发展献计献策。

永仁县年产松露50多吨,占全国产量的25%、世界产量的13%,是世界天然松露的重要产区之一,黑松露产业对于永仁县推进乡村振兴意义重大。目前,永仁县莲池乡莲池村制定利益联结机制,采取技术服务培训、收购松露、土地流转、企业务工、带动育植、保护性采挖等措施,建成2900多亩的促繁保育基地,年实现经

济效益1亿元左右,带动4000户农户年均增收3000元,黑松露产业发展已初见成效。

“西农力量”科研团队对永仁黑松露的生长环境、产品品质和营养成分以及市场价值、经营模式等进行了深入细致地调研,对目前黑松露仍然面临着机械化程度低、运输贮藏方式不佳等提出有效改善方案;对黑松露易受其他菌种菌丝感染等问题,给出了产品保存、灭菌等方面的科学性建议。同时,“西农力量”科研团队还对市场较为畅销且四季均可供货的松露酒、松露巧克力、松露酱、松露面条等产品进行了市场调研。