



青山绿水的镇雄县农村。

从“资源聚合”到“价值裂变”

——记金融特派员“进农村”的昭通实践

通讯员 李代琴 文/图

在昭通乡村振兴一线,总能看到一群忙碌的身影,他们身背挎包,手持设备,活跃在田间地头,奔走于乡间阡陌,穿梭于集市社区,为农户、企业提供“零距离”金融服务——他们就是扎根基层的金融特派员。

自金融特派员“进农村”试点工作开展以来,昭通市聚焦乡村振兴、园区经济发展等重点领域,提供多元化金融服务,创新推出苹果、竹子、天麻等特色信贷产品,搭建信贷资金投向与地方特色产业融合发展桥梁,为乡村振兴注入金融“活水”。2024年10月以来,金融特派员累计走访农户和企业63085户,摸排融资需求27.99亿元,落地贷款17.24亿元,帮助涉农企业防风化债440万元,开展财税金融政策宣讲和咨询服务1877次。

整合立局 多维联动构建乡村振兴共同体
昭通市坚持“政府引导、特派员主责、群众参与”的工作思路,探索形成“1133”金融服务工作机制,通过一个方案牵头抓总、两次会议跟进调度、三张清单明确任务、四个活动拓展服务,抓实“选、管、用”全链条管理,激励人才进村、金融入户、服务“三农”。

全市共选派103名金融骨干人才担任金融特派员,采取“一对一”“多对一”“一对多”模式,定点服务辖区内150个乡镇(街道)及6个产业园区(开发区)。同时,精选11名统筹能力强、业务素质高的金融特派员担任县(市、区)金融特派团团长,围绕5项主要任务和12项具体要求,牵头抓总辖区金融服务工作。此外,通过财税政策宣传和金融知识普及,带动64名乡村CEO,有效提升乡村带头人的金融素养。

全市各驻点单位为金融特派员设立专用办公室,妥善解决其住宿、就餐问题,并邀请他们参加乡镇办公会议,确保金融特派员全面融入驻点单位,与驻点乡镇同频共振、同心协力,共同开创经济发展新格局。

提质开局 科技赋能重塑普惠金融新场景
乡村振兴,科技

先行。昭通市以科技为引擎,深度融入金融创新举措,构建起多层次、数字化、线上线下双向赋能的普惠金融新模式。

永善县金融特派员利用融资信用服务平台等数字化工具摸排企业融资需求,编制政策匹配清单,实现信贷资金精准投放,有效破解银企信息不对称、企业融资门槛高等难题。

镇雄县金融特派员牢牢把握“兴昭富民卡”推广契机,创新实施“乡镇营业网点+金融特派员+兴昭富民卡”联动模式,整合政府专员与金融特派员力量,深入田间地头,为农户及新型农业经营主体精准“画像”,通过“兴昭富民卡”将现代金融服务送到群众家门口。

目前,全市融资信用服务平台新增注册企业3842户,发放“兴昭富民卡”2.67万张,授信10.33亿元,授信7.98亿元。

创新破局 品牌领航打造特色产业示范区
产业兴则经济兴。昭通市锚定“农业强市”建设目标,不断探索农业发展新模式,统筹抓好经营主体培育与特色品牌打造,强龙头、补链条、兴业态、树品牌,通过政银协作做好“土特产”文章。

一把小肉串,百亿大产业。近年来,随着昭通小肉串在全国各地烧烤行业声名鹊起,拥有优质肉牛资源的鲁甸县桃源回族乡抓住机遇,经政府招商引资,在金融特派员和乡村CEO协助下成立云南汇瑞食品有限公司,主营牛干巴加工包装及小肉串加工。随着生产规模逐渐扩大,公司资金需求激增。金融特派员主动对接桃源乡党委和政府及信用社,助力公司成功贷款300万元。云南汇瑞食品有限公司借助金融支持,扩大发展规模,提供就

业岗位56个,带动全乡肉牛存栏量增长35%,推动昭通小肉串产业实现全链条布局、标准化生产、品牌化运营,成为昭通“金融赋能+龙头带动+农户参与”的乡村振兴样板。

高原红宝石,千村金饭碗。昭通苹果以色艳、早熟、甜脆、营养丰富著称,曾4次入选云南省“十大名果”,其“飞”入太空站的喜讯曾刷爆微信朋友圈。一直以来,昭通市将苹果产业作为巩固拓展脱贫攻坚成果衔接乡村振兴的重点产业打造,通过“飞天苹果”提升“昭通苹果”区域公用品牌价值。金融特派员在调研苹果产业时发现,酒渣镇种植户普遍面临“融资难、担保缺、产业散”的困境。针对抵押难题,金融特派员及时沟通对接,引入云南省农业融资担保有限公司提供政策性担保,有效缓解农户经营资金压力,打造昭通“特色产业+政策性担保+特派员服务”的金融服务样板。

“我种了80多亩苹果树,还从事苹果收购和销售业务,通过签订昭通苹果消费扶贫礼品包订单,我与多家企业建立了合作。我想扩大种植规模,却苦于缺乏担保贷不到款。金融特派员得知情况后,及时联系省农担公司担保,让我获得150万元贷款,解了燃眉之急。现在,种植规模扩大了,技术也升级了,今年肯定是个甜透心的丰收年!”酒渣镇苹果种植户王先生开心地说道。

目前,全市累计投放“苹果贷”1640笔1.36亿元、“乌蒙山竹贷”1665笔1.16亿元、“天麻贷”1851笔1.41亿元。

信用固局 “整村授信”撬动绿色昭通生态圈
天赐万物,独爱昭通山水。起伏的山

峦、温润的气候、肥沃的土壤,孕育了笋竹这一“中国独大、大关独大”的宝贵资源。走进大关县木杆镇,放眼望去,疏密有致的笋竹随风摇曳,绿意盎然。

自金融特派员“进农村”试点工作启动以来,大关县依托村干部人脉资源网,高效整合金融特派员力量,以“整村授信”为核心抓手,在全面推进农村信用体系建设的基础上助力竹产业发展。目前,全县已完成笋竹主产区木杆镇的信用建档与“白名单”转化工作,累计授信430户5852万元,新增授信1121万元。“之前我一直担心资金短缺影响竹子种植,如今政府真心、银行支持,这笔授信款就像及时雨,既让我结清了工人的工资及肥料款,也让我更有底气引进先进种植技术提产提质了。”笋竹种植大户郭先生感慨地说。

金融特派员用心用力推动“整村授信”白名单成果转化,确保农户合理信贷需求得到满足,在促进产业发展和农民增收致富的同时,用实际行动书写了绿水青山就是金山银山的昭通生态答卷。目前,全市已推动完成42个乡镇“整村授信”白名单转化工作,累计授信5.33万户60.26亿元,授信21.19亿元,授信率达35.16%。

昭通的实践证明,乡村金融不是“大水漫灌”,而是“精准滴灌”。一个特派员挎包里的移动终端、一笔20万元的定制贷款、一场田埂边的反诈宣传,这些“小切口”正悄然撬动乌蒙山区的“大变革”。随着乡村振兴的持续推进,更多金融特派员的脚印将踏遍群山。每一笔贷款的精准落地,每一个产业的蓬勃兴起,都在续写着“资源聚合”与“价值裂变”的昭通篇章。



金融特派员(右二)到农村企业开展金融服务。

乡情为舟,门窗为桨

——回乡能人吴长斌领航发展镇雄五金产业侧记

记者 杨杰 陈忠华 文/图

宽阔的加工车间里,一台台自动化设备整齐排列,工人们各司其职;有的操作开平机处理铝框料,有的在轰鸣声中切割铝材,有的专注焊接门框,有的正在组装门扇……这里,正是镇雄县以勒五金高新产业园的云南罗旺斯门业有限公司生产车间。

这一派热火朝天的生产景象,离不开吴长斌返乡创业的引领与带动。身为浙江省金华市昭通商会会长,他带着资源与经验“组团”返乡,为乡亲们在家门口搭建起就业与发展的舞台。

离乡谋生 18岁青年的多元创业路

从浙江金华到云南镇雄,1900公里的路程,如今乘坐高铁只需9个小时。但23年前,18岁的吴长斌坐在拥挤的火车上,用了整整7天时间才抵达这段旅程的第一站——新疆。在那里,他将通过摘棉花赚取前往浙江的车费。

“车厢里拥挤不堪,就像沙丁鱼罐头,我和同村的周仕莲只能在过道上蹲着。”吴长斌回忆道。这个来自镇雄县泼机镇庙山村的青年,怀揣着改变命运的梦想,用摘棉花挣来的500元血汗钱买下了一张前往浙江的车票。

初到永康市,吴长斌的求职之路布满荆棘。他多次在工厂求职未果,直至年关,才以缴纳200元押金的代价换来一份工作。

5个月后,在镇雄老乡的帮助下,吴长斌进入一家有镇雄籍股东的工厂。凭借自身努力,他从普通工人逐步成长为车间主任。工作期间,吴长斌不安于现状,开启了多元创业之路。他与浙江人合伙建起占地面积达5亩的复式养殖鱼塘,利用下班时间割草、捡菜叶喂鱼,将业余时间

间全部投入养鱼事业。鱼塘丰收后,他果断转租,转而开了一家只有8张桌子的小餐馆。这间小餐馆既为老乡提供了就业岗位,又以“家乡味道”凝聚乡情。

在工厂任职期间,看到“新冠”汇报工作时存在不足,他毅然辞去车间主任一职,成为一名销售人员。面对竞争,他凭借“不让客户等待超过一个月”的承诺,以真诚、高效打动客户,不到一年时间便成为“销冠”。在南京的一次业务洽谈中,他展现出非凡魄力,自掏腰包垫付20万元货款,化解客户需求与公司规定的矛盾,不仅促成了生意,还赢得了客户的尊重与老板的赏识,被任命为福建、江西、江苏等省的销售经理。

从求职受挫到多元创业,再到销售领域的逆袭,吴长斌在永康这片土地上,用汗水与智慧书写了自己的创业传奇。2011年,他创办“梦全球”门业,从小厂房起步;2017年成立“七鑫”门业;2023年打造“罗旺斯”品牌,企业年产值达2.8亿元,拥有500名员工,成为当地门业龙头企业。

返乡之惑 心结与机遇的艰难抉择

就在公司发展如日中天之际,镇雄县政府招商团队登门拜访,邀请吴长斌回乡投资,示范引进产业链企业,共同打造百亿级以勒五金高新产业园,建设“中国西南五金之城”。

然而,对吴长斌而言,这并非易事。12年前的那次回乡创业经历,至今想起仍心有余悸。他回忆道:“设备还没搬完就被村民拦下,非要我赔10万元修路费。”那次尝试不仅让他损失惨重,更在他心中留下了一道心结。

面对家乡再次抛来的橄榄枝,吴长斌对以勒的交通、物流、劳动力等条件进行

深入调研。镇雄县地处云贵川三省接合部,随着交通网络的完善,区位优势日益凸显。更重要的是,全县每年有近50万人在长三角、珠三角等地务工,大量镇雄籍工人在沿海工厂历练成技术娴熟的产业能手。这些在外打拼的游子中,绝大多数都希望在家门口找到一份满意的工作。但吴长斌深知,生产一道门涉及50多个零部件,光有劳动力远远不够,能否吸引配套企业落户镇雄才是建厂的关键。县里将这份重任托付给吴长斌,正是希望以其行业影响力促成更多企业在产业园落地,让“中国西南五金之城”的蓝图从愿景走向现实。

“在外打工10年、创业10年,该回家了!”望着2024年5月在镇雄县投产的新厂房,吴长斌百感交集。除了他自己的车间,几家五金配套企业也在进行设备调试,逐步完善的产业链让吴长斌再次坚定了返乡创业的决心。

“一开始我们不敢回来。以前,镇雄交通落后,连挂车都开不进去。”因担心家乡基础条件薄弱,吴长斌虽心动却不敢贸然行动。得知镇雄已经通了高速公路、高铁,并坐拥丰富人力资源等优势后,他终于在2023年11月签下协议,入驻以勒五金高新产业园。

2023年,吴长斌在产业园投资2000万元建厂,成为当地“归雁计划”的首批响应者。在他的示范带动下,目前已有16家企业入驻园区,协议引资额达13.5亿元。

创业梦想 让“罗旺斯”回家

镇雄县在外务工人员达50万人,超过10万人从事五金行业。在“五金之都”浙江永康,镇雄籍五金从业者就达

6.5万人。“镇雄五金工”已成为全国知名劳务品牌。

自2023年8月启动建设以来,以勒五金高新产业园聚焦门窗、锁具产业,配套通用加工及设备,大力引进产业链企业,加速构建百亿级五金高新产业集群,全力打造“中国西南五金之城”。

在以勒火车站旁,占地1021亩的产业园正拔地而起。吴长斌每天在新厂房调试设备,筹划着如何将浙江成熟的五金产业链完整地“搬”回家乡。“这里生产成本较低,加上招商政策优惠,目前综合成本比浙江低15%—20%。”据吴长斌介绍,公司高峰期用工近500人,大多数是镇雄籍五金技工。

今年42岁的邓迎春是镇雄县塘房镇凉水村村民,也是4个孩子的父亲。他曾在永康市做钣金工并担任车间主任。2024年3月,在吴长斌的劝说下,他回到云南罗旺斯门业有限公司担任厂长,月薪1.2万元。据邓迎春介绍,公司在西南地区同行业中配备了最先进的生产设备,并以“师带徒”等方式培养了大批熟练工。镇雄县泼机镇的周礼品夫妇曾在永康市制作防盗门窗,如今也在云南罗旺斯门业有限公司工作,每月工资约7000元,还能照顾家中老人和孩子。

扎根家乡 助力打造“中国西南五金之城”
镇雄县成功引进全国工商联五金机

商会会长单位——亿联控股集团,建成镇雄亿联国际商贸城返乡创业就业示范街区。该街区与以勒五金高新产业园形成产销联动,共同构建中国西南五金加工制造与商贸物流综合交易平台。目前,该街区已吸引468户商户入驻,吸引返乡创业企业322户,直接带动4200余人就业。

家乡的蓬勃发展,是吴长斌最欣慰的事。身为金华市昭通商会会长,他带领7户金华市五金企业入驻以勒五金高新产业园,为园区注入了强劲活力。将金华市的五金产业链“搬”回家乡,助力打造“中国西南五金之城”,是吴长斌当下最大的心愿。

回乡创业以来,吴长斌先后当选为昭通市人大代表、昭通市总商会副会长等,深度融入昭通发展大局。他还积极投身公益事业,以实际行动回馈家乡:镇雄“1·22”滑坡灾害发生后,牵头组织金华市昭通商会捐赠5.7万元,为受灾群众送去温暖;高考期间,组织园区20余辆车参与爱心送考,并出资2万元助力雨河镇学子逐梦;与盐源镇温水村签订“万企兴万村”结对帮扶协议,助力180余户村民增收,用公益实践诠释责任与担当。

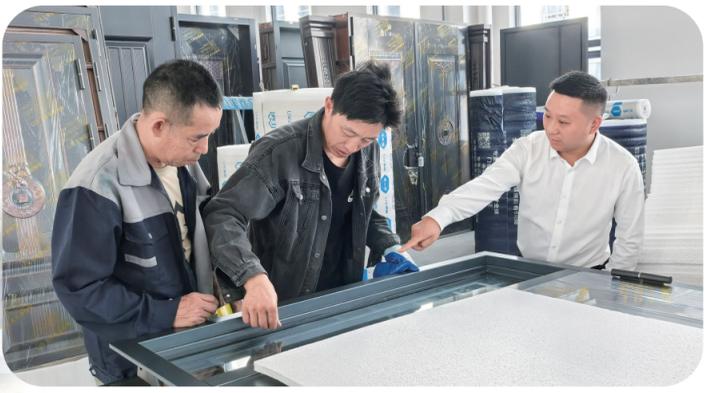
“过去离乡是为了谋生,如今返乡是为了发展。”看着陆续回乡就业创业的老乡,吴长斌黝黑的面庞绽开标志性的笑容。当年那个挤在火车里的青年,如今正引领更多人踏上回乡的路。



吴长斌(右一)在车间指导工人生产门框。



镇雄县以勒五金高新产业园一角。



吴长斌(右一)在车间指导工人生产门框。