

金融发布厅

聚焦中非经贸机遇

兴业银行举办非洲区域国际化交流活动

近日,兴业银行在厦门举办重点区域国际化(非洲区域)交流活动。来自中非经贸研究机构、境内外银行、赴非龙头企业及跨境专业服务机构等多方代表,围绕政策市场环境、金融服务、产融对接等深入交流,共同探寻非洲市场发展新机遇。

当前,中非经贸合作加快向更广领域拓展,越来越多中资企业将业务延伸至非洲,如何适应不同国家市场环境,实现稳妥经营,成为企业必须面对的现实课题。

活动中,湖南省中非经贸合作研究会专家深度解读非洲区域宏观经济格局和中非合作发展新契机;尼日利亚第一银行、法国兴业银行、南非标准银行等非洲主流代理行代表结合本土市场经营实践,围绕跨境交易银行服务、中非金融走廊建设等议题深度交流,探讨以跨境金融合作更好服务各国经贸往来和实体经济发展。

对有意开拓非洲市场的企业而言,深耕当地多年的

中资企业所积累的投资经营经验,具有重要参考价值。活动设置产融对接环节,多家企业代表结合在非投资、贸易一线实战经验,围绕非洲跨境贸易结算、项目投融资、产业链布局等展开交流。此外,跨境律所、咨询公司和跨境支付公司还围绕非洲法律实务、国别风险管理、跨境贷款评审、境外投资外汇政策、跨境支付等内容讲解分析,帮助企业防控在非投资经营风险。

国际化是兴业银行近年来重要战略方向之一。围绕中资企业赴非投资和贸易需求,兴业银行持续发挥“商行+投行”综合服务优势,联动境内外金融服务网络及全球代理行资源,在基础设施建设、新能源、贸易等领域提供项目融资、跨境结算、汇率避险、合规咨询等一揽子综合金融服务。今年上半年,对非涉外汇收汇金额同比增长110%,跨境人民币结算规模同比增长96%,已搭建覆盖15个非洲国家的代理行网络。

(兴业)



武夷山农商银行金融助理深入茶园开展“上门服务”与移动办公。(资料图片)

深耕一片叶 “贷”动万家兴

——武夷山农商银行以创新金融赋能“三茶”统筹高质量发展

□本报记者 许斌 通讯员 吴启辉

截至2026年6月末,武夷山农商银行特色信贷产品“三茶贷”已经服务武夷山市场主体5257户,贷款余额达19.68亿元。这一组亮眼数据的背后,是该行深耕茶产业、以金融活水浇灌乡土、助力乡村全面振兴的扎实成果。

作为武夷山市本土金融主力军,武夷山农商银行始终坚守“绿水青山就是金山银山”的新发展理念,紧紧围绕南平市奋力创建全国“三茶”统筹发展先行区的战略目标,以金融创新守护绿水青山,以精准滴灌赋能金山银山,致力把“一片叶”打造成富民兴村的“金叶子”。

聚力优化产品,精准滴灌产业链

从种植、加工到销售,从茶文化传承到茶科技升级。武夷山农商银行围绕弘扬茶文化、做强茶产业、提升茶科技的目标,以茶产业为“主体”、茶文化与茶科技为“两翼”,量身定制“三茶贷”(3+2+2)七产品体系。该产品体系嵌入茶产业链每一个环节,有效解决了茶农茶企在生产经营、文化传承、包装储存运输、技术转型升级中遇到的资金周转难题。

与此同时,该行在全省率先推出“生态茶园 VEP+整村授信”模式,将茶园生态产品价值核算报告转化为核心授信依据,科学量化茶园固碳释氧、水源涵养、生物多样性维护等调节服务价值,为实施生态化改造的茶农提供专项低息贷款,突破传统授信对固定资产抵押的依赖。截至2026年6月末,该行累计发放生态茶园 VEP 贷款12笔,贷款余额421.66万元,初步形成“生态保护—价值提升—金融赋能—产业增效”的良性循环。

聚力提升服务,拓宽“三茶”金融边界

金融服务做“加法”,融资负担做“减法”。武夷山农商银行以“党建+金融助理+多社融合”为抓手,与市政府相关部门联动,以“M+1+N”供应链金融服务模式搭建茶产业市场共同体平台,对接当地“三茶”重点企业、龙头企业,打通产业上中下游形成合力。同时,该行组建“三茶”金融服务团队,建立客户走访制度,变“坐门等客”为“上门服务”,加强对重点部门、重点项目、重点企业的精准对接,实现金融服务全覆盖。截至2026年6月末,该行累计扶持涉茶企业140家,相关贷款余额3.14亿元。



武夷山农商银行金融助理上门服务返乡创业青年 (资料图片)

在减费让利方面,该行积极向人民银行申请支农支小再贷款,争取更多低成本政策性资金支持,截至2026年6月末共使用再贷款5.51亿元。在此基础上,对“三茶”产业贷款实行“优先受理、优先审批、优先放款、优惠利率、优质服务”的“五优”服务,对重点客户、龙头企业实施“一户一策”优惠利率定价,已为143户涉茶客户提供利率优惠,涉及贷款金额2.66亿元。

聚力深度融合,激活茶旅新动能

立足武夷山世界文化与自然双遗产地的独特禀赋,武夷山农商银行创新推出“文旅·民宿贷”信贷产品,重点支持环武夷山国家公园保护发展带特色民宿集群、茶旅融合综合体建设,累计投放文旅产业相关贷款9.43亿元,惠及文旅经营主体967户。

依托金融助理驻村驻点工作机制,该行动态建立返乡创业人才信息库,推出专属“青创贷”产品,为返乡大学生、退役军人、乡贤等“新农人”群体量身定制金融服务方案,截至2026年6月末,累计发放“青创贷”15笔,投放金额347万元,为乡土创业注入金融动力。

下一步,武夷山农商银行将持续深耕产业链条,推广“白名单+批量授信”,建立茶企茶农档案,按产区、经营类型分类授信,针对种植、加工、销售及配套行业提供差异化服务。深化“党建+金融助理+多社融合”优势,联合“三茶”统筹工作专班、各乡镇、协会及合作社,探索知识产权、应收账款、订单等质押融资,推行“龙头企业+农户”供应链融资模式。同时,以网格化管理完善信息档案,加强线上贷款精准画像,推广“农商行+科特派+小微企业”模式,以科技赋能产业升级,持续为武夷山“三茶”统筹高质量发展注入坚实农商力量。

农行延平支行

普惠金融

巧用“惠农e贷”助力果农“翻身”

□本报记者 许斌 通讯员 谢娜 文/摄



李瑞轩的妻子 右 向农行延平支行工作人员介绍葡萄长势

闽北盛夏,骄阳似火。延平区峡阳镇小梅村的葡萄地里却是一片清凉绿意。密密匝匝的藤蔓间,一串串饱满黝黑的巨峰葡萄垂挂而下,果香沁人心脾。

村里的农户老李头正忙着将一筐筐新摘的葡萄搬上冷链车,汗水顺着黝黑的脸颊淌下,却掩不住他嘴角的笑意。满载鲜果的货车即将启程,驶向全国各地的商超。可谁曾想到,两年前,这片生机勃勃的果园曾让他陷入重重困境。

老李头名叫李瑞轩,是村里的“转业农民”,年轻时干过水泥活,种过水稻,是村民们口中“勤快的老李头”。2015年,一次前往福安探亲的机会,让他头一回见识到葡萄种植的甜头。

“福安那边亲戚靠着几十亩大棚,年收入抵得上我苦干好几年。”在谈起第一次看到葡萄大棚时候的感受,老李头说自己很是心动。没过几天,老李头携妻前往福安学习种植技术,从扦插到疏果,从水肥到防病,一一吃透。彼时行情正好,葡萄不愁卖,老李头攒下第一桶金,也攒足了回乡大干的底气。2019年,夫妻俩回到峡阳镇小梅村扩大种植规模,流转了200亩田地,全部改种适应闽北气候的巨峰葡萄,满怀憧憬地要在家乡扎下致富的根。

然而,市场行情风云突变,葡萄收购价格连年走低,再加上受自然灾害影响,果园经营接连亏损,积蓄见底,外债渐增。“那时候整宿整宿睡不着,盯着天花板,脑子里全是欠款和下一季的肥料钱和工钱。”老李头回忆往事,语气仍带着几分苦涩。家人劝说他去银行试试贷款。“听说贷款需要抵押物,我一个种田的,除了这200亩葡萄,还能拿出什么?”老李头一度心灰意冷,甚至动了砍掉葡萄树、外出打工的念头。

转机出现在2024年1月。彼时,农行延平峡阳支行正积极开展农户贷款整村推进行动,客户经理张泽旭走进小梅村,在村委会见到了村主任口中种植葡萄的老李头。一杯热茶下

肚,话匣子一打开,老李头把这几年的难处和盘托出。末了,他搓着粗糙的手,低声问:“张经理,我没有东西抵押,真的也能贷款吗?”小张拿出随身携带的移动办公设备,“我们农行针对农户有专门的‘惠农e贷’,不要抵押,靠的就是您在村里的口碑和实打实的种植技术和行业前景。”

短短几天后,50万元的农户贷款便打到了老李头的账户上。这笔“及时雨”不仅帮助老李头还清了旧债,结清了拖欠的工钱,更让他重新挺直了腰板。次年开春后,他又专程请来农技师傅住园指导,从修剪、疏果到水肥调控,把“控产提质”的每一项技术落在了田间,巩固进脑袋里。

如今,又到葡萄成熟时。“今年葡萄粒大,糖分足,批发价格比去年高了差不多把钱!”8月初,老李头掰着指头算账,信心满满。“农行当年这50万元,实实在在在解决了我的大难题。”

老李头的笑容,正是农行延平支行服务乡村振兴的一帧生动剪影。截至目前,农行延平支行农户贷款余额达8.9亿元,支持区域内农户达6652户,让更多农户的致富梦,在藤蔓间开出花、结成果。



葡萄装车,准备运输。

ADBC 中国农业发展银行 南平市分行

ICBC 中国工商银行 南平分行

中国农业银行
AGRICULTURAL BANK OF CHINA
南平分行中國銀行 南平分行
BANK OF CHINA NANPING BRANCH中国建设银行
China Construction Bank
南平分行中国邮政储蓄银行 南平市分行
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA NANPING BRANCH兴业银行
INDUSTRIAL BANK CO.,LTD.
南平分行南平 农信联社
农商银行
福建农信