

同心耕耘满园椒

——农行上杭县支行累计为70名台青发放“台农贷”626万元

■ 本报记者 陈衍水
通讯员 蓝小琼 许声超

夏日,在福建省龙岩市上杭县才溪镇台湾青年拎包创业农业基地里,青红相间的“宝岛美人椒”椒果缀满枝头。台湾青年与当地农户头戴草帽穿梭田垄,指尖轻翻采收椒果,一派热火朝天的丰收图景。这片扎根革命老区的椒园,以土地为桥、金融为舟,书写着闽台同心耕耘、金融赋能两岸融合发展的动人篇章。

精准对接 金融铺就创业路

台湾青年拎包创业基地由上杭县鑫成农业发展有限公司和广西两岸红现代农业开发有限公司合作共建。此后,上述两家公司合作成立农业专业合作社,从事农业生产、加工销售及技术服务。

2025年3月,台商庄久毅创办的福建上台红农业综合开发有限公司落地才溪镇溪北村,规划打造3000亩标准化美人椒种植基地,并创新推出“拎包创业”新模式,敞开大门迎接台湾青年扎根大陆务农兴业。

“项目刚落地,处处都要花钱。土地流转、育苗采购,基地基建样样缺资金。台青远道而来,缺少抵押物,融资门路窄,资金重压一度让我们一筹莫展。”庄久毅道出了创业初期面临的难题。

企业难题在哪里,金融服务就跟到哪里。项目落地之初,农行上杭县支行主动靠前、精准对接,组建专属台胞金融服务专班,将农行上杭才溪支行打造为两岸融合特色服务网点,全线开通专属业务绿色通道,全程跟进基地建设进度,全方位保障土地流转、育苗培育、田间基建各环节资金供给,让台青创业无后顾之忧。

为破解台青无抵押、融资门槛高的痛点,农行上杭县支行主动向上级行争取专项惠台金融政策,创新推出纯信用专属信贷产品“惠农e贷(台农贷)”。该产品单户授信最高20万元,贷款期限最长3年,信用贷款申办年龄上限放宽至70岁,精准贴合台农融资需求。

“这款‘台农贷’完全贴合我们农业创业的需求,纯信用、不用找人担保,额度灵活、还款周期宽松,实实在在卸下了我们肩上的资金重担。”基地台青纷纷点赞。

2025年,农行上杭县支行率先为基地33名入驻台青发放330万元“台农贷”,支持第一期500亩基地育苗、移栽、农资采购的全部资金需求。

在做好信贷服务的同时,线下惠台暖心服务同步提档升级。农行上杭县支行精简台胞业务办理流程,暖心推出“两岸情”“月同圆、情同深”两款金融惠台胞专属卡,持台湾居民居住证、台胞证即可快速办理个人账户全部业务。



农行上杭县支行工作人员走访才溪镇台青农业创业基地,查看美人椒种植长势,对接台青融资需求。

同时,农行上杭县支行还持续推动对公业务减费让利,将台企外汇开户、结算手续费下调至五折,对账户年费、小额管理费全额免收,切实帮助企业压降运营成本。截至目前,该支行已为台企开立对公账户8户,向台青及企业从业人员发放金融惠台胞专属卡88张。

“小到个人办卡,大到企业对公结算,农行上杭县支行的惠台服务细致贴心,各类手续费减免实打实帮我们省下不少运营开支。”福建上台红农业综合开发有限公司财务负责人感慨道,便捷高效、惠民暖心的金融服务,让台企、台胞扎根老区发展更安心、更舒心。

同心护航 真情帮扶渡难关

2025年9月,受才溪镇持续强降雨及高温极端天气影响,台湾青年拎包创业基地内的“宝岛美人椒”大面积暴发发痘病害,导致该农作物大幅减产,几近绝收,最终造成直接经济损失超600万元。这场突如其来的天灾瞬间抽空企业现金流,使基地经营几近停摆,也让不少满怀憧憬而来的台青打起了退堂鼓。

“一整年的心血付诸东流,椒田几乎颗粒无收,那段时间我们看不到前路,不少台青伙伴都想放弃。”回忆起当时的情形,庄久毅仍颇为感慨。

危急时刻,农行上杭县支行坚守金融为民、惠台兴业初心,坚定践行“不抽贷、不断贷、不压贷”承诺,全力为台企台青纾困解难。该支行建立日常常态化联络机制,组织客户经理实时对接企业,跟进病害治理、减产损失、加工研发进度,同时落实每周田间走访制度,直面台青经营困境,上门宣讲无还本续贷、优惠利率等纾困惠民政策,稳住台青创业信心。

得益于金融活水的持续浇灌,椒园迅速走出阴霾,全面开启生产自救。台湾青年拎包创业基地工作人员全域消杀防疫、科学修剪养护,加急培育二茬椒苗,推动椒田于2025年11月顺利挂

果复产。与此同时,该基地同步推进二期土地平整、育苗筹备,优化错峰分批种植方案,避开雨季病害高发期,稳步推进扩产提质,使发展节奏重回正轨。

“患难见真情。在最艰难的时候,农行上杭县支行没有袖手旁观,而是主动上门送政策、稳资金,托举我们渡过难关,使我们有底气快速复产自救。”台湾青年拎包创业基地负责人说道。

走出低谷,台湾青年拎包创业基地迈入规模扩张、产业链延伸的新阶段,其面临的扩产、加工、运营资金需求持续攀升。农行上杭县支行顺势加大信贷投放,以精准、长效、强劲金融动能,助力基地复苏振兴、提质扩容。截至今年6月末,该支行已累计为70名创业台青发放纯信用“台农贷”626万元。

丰收在望 长效服务不停步

“稳定长久的金融支持,是我们敢闯敢拼、持续做大产业的最大底气。在最难熬的那段日子,是农行上杭县支行给我们吃下了‘定心丸’。今年,农行上杭县支行再度提升授信额度,日常对接、田间走访从不间断,让我们真切感受到金



“宝岛美人椒”迎来丰收,农户对鲜椒分拣打包,快速投放市场销售。

融服务的浓浓温情。”望着满目葱郁、硕果盈枝的椒田,庄久毅满心期许。

从最初500亩试种发展到近2000亩连片产业园,从单一鲜椒种植迈向农产品深加工布局,台湾青年拎包创业基地的每一步成长壮大,都离不开农行上杭县支行金融力量的坚实托举。

该基地负责人介绍,“宝岛美人椒”一年可采收五茬,亩产可达8000斤,收购价从去年的每斤2元多涨至5元以上。眼下“宝岛美人椒”丰收在即,基地工作人员正紧锣密鼓地筹备采收、仓储收购各项工作。

金融赋能催生产业蝶变,基地发展版图不断拓宽、业态日益多元。如今,福建上台红农业综合开发有限公司已累计流转土地近2000亩,覆盖才溪一二期、官庄两大核心种植片区。2026年,台湾青年拎包创业基地全新引进阿里山咖啡种苗,打造独具宝岛风情的咖啡休闲文旅板块,同步动工建设农创食品加工厂,构建起标准化种植、精细化加工、乡村休闲文旅深度融合的三产一体化发展新格局。

台湾青年拎包创业基地常年还吸纳周边村民480余人务工,累计带动村民务工超3000人次。这既圆了台青大陆创业梦,又带动老区群众稳增收,走出了一条闽台农业深度融合、革命老区乡村振兴的特色新路。

椒园丰收在望,田间管护、采购包装、加工车间建设的资金需求接踵而至。农行上杭县支行服务团队依旧保持常态化田间走访,提前摸排资金需求,主动上门预授信、简化审批流程,确保产业扩产资金足额,直达田间地头。从2025年初项目落地的首笔信贷浇灌,到汛期灾情面前的暖心纾困,再到2026年加码授信助力产业升级,农行上杭县支行以一张温情台胞专属卡、一笔无抵押信贷、一条绿色办贷快车道、一套长效陪伴服务机制,全程护航台青创业逐梦。

涓涓金融活水跨越海峡,滋养两岸同心沃土,为闽台同胞携手兴业、共绘乡村振兴画卷,筑牢坚实金融后盾。

文化园地

一叶渡秋

■ 余立松

最先燃红的那枚叶子
在盛夏垂落的绿幔上
烫开一孔细碎的缺口
如未燃至晌午的烛芯
轻轻摇曳,私语晨昏
秋寄来的第一封薄信
舒展纵横的脉络
刻下盛夏淡褪的印纹
待晚风前来拆阅
满树沙沙轻响
皆是去年落雪的回声
枝头空出的方寸
恰好栖住一抹夕照
裹半缕初起的秋凉
枝间蛰伏的芽苞
暗自折叠嫩绿小舟
等候来日,轻渡春痕
人众生生
皆如季节翻卷的书页
有人笔墨尚新
有人批注已深
唯有悄然辞枝的落叶
沉埋泥土之下
续写天光温柔的清韵

(作者单位:中国农业发展银行)

相簿里的农信路

■ 张莉莉

整理支行档案时,那本尘封已久的旧相簿被偶然翻开。当指尖抚过一张张泛黄的相片,光影重叠间,往昔如潮水般涌来,我仿佛看见了自己一路走来的影子。

相簿里,一间简朴的老厅堂静静伫立,掉漆的木柜、被岁月磨得锃亮的算盘、页角翻卷的手工账本……这一切,和我入行那年见到的模样并无二致。

那一年,我怀着忐忑与憧憬的心情踏进北仑信用社的大门,自此正式成为农信大家庭的一员。往后的日子里,我跟着老主任从打算盘、理账本、识票币这些最基础的本事一点点学起。他告诉我,农信人的账,分毫都是老百姓的血汗,容不得半点马虎。

视线顺着相片里的老木门向外延伸,平整的地面悄然化作乡间坑洼的土路。相片里的他们背着帆布包,踩着沾满泥泞的胶鞋奔走在田间地头,而这也分明是我这些年的身影。

记得刚成为客户经理那会儿,正值农忙双抢。我学着老前辈的样子,背着背包走农户,吃住都在村里,边办业务边帮村民干农活。哪家的苗木受了台风影响,哪户养殖碰上资金周转难关,我都记在工作笔记上,一趟趟跑、一户户帮。“早上一头露水、中午一身汗水、晚上一脚泥水”,这“三水精神”我从前辈手里接过,又用自己的脚步一步步走了出来。

相簿翻到中间,画面里出现了“走千家、访万户、共成长”的活动合影,这场自2009年起从未间断的行走,我有幸全程参与。从走村入户到普惠金融进万家,从挎包算盘到移动银行、PAD办贷,变的是机具与技术,不变的是把服务挺在最前面的庄严承诺。

正凝神间,一阵风将相簿轻轻吹合。陈旧的小屋、伏案的前辈、乡间小路渐渐淡去,周遭恢复如初,明亮崭新的现代网点就在眼前,身边是整齐的智能设备。我依然像往常一样每日上下班,经过同一阶梯,踏着无数前辈曾走过的路。

时光缓缓流淌,悄悄换了人间。从算盘到键盘,从手工账本到系统数据库,从自行车到小轿车……我深知,一代人把最好的年华奉献给了这份职业。我接过的不仅是一笔笔账目,更是老一辈农商人沉甸甸的嘱托。

从初出茅庐的新兵到如今能独当一面的农信人,时代不断向前,但农信人心系乡土、守护百姓的初心从未改变。我将继续带着这份热爱与赤诚前行,在新时代普惠金融的答卷上,写下属于我们这一代人的农信故事。

(作者单位:浙江宁波北仑农商银行)



韩涛/制图

石臼声声传街巷 颗颗肉丸串烟火

——石城金融监管支局为2000多肉丸经营户破解融资难题

■ 本报记者 郑长灵

清晨五点,江西省赣州市石城县城的巷子里最先醒过来的不是早餐铺的蒸笼,是“咚—咚—咚”的声响。58岁的非遗代表性传承人黄春明攥着半人高的木槌,正对着祖上传下来的青麻石臼发力,新鲜的前腿肉在石臼里被捶成莹润的肉浆,细密的鱼眼泡顺着肌理冒出来——这是石城人刻进基因里的“晨间序曲”,也是石城肉丸最地道的开场。

“以前捶一天手都抬不起来,想换个省力的辅助设备,连添个展示柜都要攒大半年钱。”黄春明守着这门手艺做了三十多年,从街头摆摊到开起三十多平方米的小店,最艰难的从来不是手上的捶打功夫,而是每逢节庆备料,店面升级时掏不出来的周转资金。

像黄春明这样攥着一门好手艺,却被几万元、几十万元的资金需求卡住的肉丸店主,在石城县的街巷里藏着2000多户。

国家金融监督管理总局石城监管支

局(以下简称“石城金融监管支局”)的走访队伍第一次敲开黄春明家的店门时,他正对着进货单发愁:2026年的温泉越野赛马上要办,全国各地三千多名选手要来,他想把小店扩出半间做体验区,让游客亲手试试捶肉丸,但还差20万元的装修款。

石城金融监管支局的工作人员蹲在石臼边跟他聊了40分钟,把他的非遗代表性传承人资质、30年的经营流水一笔笔记进了专属台账,临走前告诉他:“3天之内,钱给你送到店里。”

这不是一句空话。石城金融监管支局针对石城肉丸经营户“短、频、急”的融资特点,提早便在全县开展拉网式摸排,用两个多月的时间走遍11个乡镇的大小街巷,给两千多户特色经营主体逐一建立“一户一档”:谁家传承了三代的老字号,谁家每年清明宴前要备两千斤肉,谁家想上新冷链设备,台账里记得明明白白。

在石城金融监管支局的引导下,石城农商银行把“非遗贷”的绿色通道直接开

到石臼边,为非遗代表性传承人直接下调利率,让他们不用抵押、凭30年的经营口碑就能拿到纯信用额度。黄春明的20万元贷款,第3天下午就打到了他的账户上。

现在推开黄春明家的店门,最先看见的不是灶台,是落地玻璃围起来的石臼体验区。周末时,穿着运动服的越野赛选手、拖家带口的游客围在石臼边,攥着木槌跟着他学捶肉,刚出锅的肉丸冒着热气,咬开一口爆汁,有人当场就打包了10斤寄回广东。

“以前一天最多卖200斤,现在体验区开起来,一天能出400斤,为此我专门雇了两个村里的阿姨帮忙。”黄春明擦着木槌的把手,笑着说道,“现在日子越过越红火。”

这样的故事,在石城的两千多家肉丸店里每天都在发生。开在石城县城老街上的彩之景酒楼,靠着20万元信用贷款完成店面升级,把后厨藏着的三代人捶肉丸的老石臼搬到了大堂,成了整条街最出片的打卡点;龙岗乡的永兴农庄,

拿到30万元贷款更新了全套肉丸加工设备,承接起周边村镇红白喜事宴席的肉丸订单,旺季时一天可产出约3000个丸子;赣江源边上的洋地饭庄,靠着追加的25万元授信,在2026年杜鹃花节期间备足了食材,把热肉丸端到了八卦脑景区的补给站,让不少游客爬完山能享受这一口“石城味道”。

截至目前,石城金融监管支局全辖金融机构已累计为肉丸特色产业投放超5亿元贷款,让两千多户像黄春明这样的手艺人,靠着一笔笔“及时雨”把小店做成了远近闻名的打卡点。

如今,走在石城的街巷里,石臼的声响混着蒸笼的热气飘得很远。在金融活水的浇灌下,这颗肉丸成了串起景区、乡村、老手工艺的文旅纽带。

石城金融监管支局相关负责人表示,接下来,该支局将把更多金融资源铺到乡村的小店,让藏在山坳里的老手艺能拿到低息贷款,让这颗肉丸能顺着游客的脚步,飘到全国更远的地方。