

文玩核桃成为致富新产业

翼城农商银行营业部倾力支持瑞康隆公司发展

本报记者 刘文军

“张总，核桃卖得咋样了？”“大部分都卖出去了。剩下了一些我们储存起来，合适的时候再出售。”近日，翼城农商银行营业部副经理刘祥祥走进位于王庄镇孝义村的山西瑞康隆核桃种植有限公司(简称瑞康隆公司)进行贷后回访，与该公司负责人张洋谈起了核桃的销售情况。在院内摆放的几筐核桃边上，几名妇女正对其进行清理，很快一颗颗果型饱满的文玩核桃露出“真容”。

瑞康隆公司成立于2014年，种植的不是一般的食用核桃，而是用来娱乐的文玩核桃。经过多年发展，公司规模逐渐扩大。“能够发展到现在的规模，离不开翼城农商银行的大力支持。”张洋感激地说。

2012年，外出游玩的张洋接触到文玩核桃，发现其市场前景较好，便想着自己种植。回家后，他立即检测本村土地、气候是否适合发展文玩核桃种植。“我们村种植核桃已有几十年的历史，不仅村民家中种植，而且山上还有野生核桃，这让我对在本村发展种植很有信心。”张洋说。经过检测发现，孝义村的地理位置和自然环境适合种植文玩核桃。于是，他便在村里流转土地，并从河北省保定市涞水县引进文玩核桃进行嫁接种植，开启了文玩核桃种植之路。

在瑞康隆公司文玩核桃种植园内，一棵棵核桃树长势粗壮，虽然树上的核桃已被采摘，但依旧郁郁葱葱，仔细看去，每棵核桃树的树干上有着刻痕，“这些刻痕都是我们专门刻的，遇到降水量的季节，我们会对其进行管护，这些刻痕都是控制水量留下的。”张洋介绍。为了管护好文玩核桃树的生长，公司还专门聘请了专业的技术团队进行指导。

瑞康隆公司的规模不断发展壮大，种植规模达到了400余亩。“种植文玩核桃不是一成不变的，每年我都要出去了解市场上比较流行的种类，不断增加新品种，适应市场需求。”张洋说。目前，种植园内共种植了4000棵，其中有2000棵已开始挂果，有王帽帽、三棱、四棱、四棱五道等十几个品种，成为全省规模最大、品种最全的文玩核桃种植园。

随着生活水平的提高，喜欢文玩核桃的人越来越多，瑞康隆公司种植的文玩核桃由于品种多样，吸引了众多文玩核桃爱好者的青睐。“文玩核桃不仅可以用来把玩，由于文玩核桃上有尖刺、凸起和棱角，人们在把玩的过程中会按压掌穴位、刺激反应区，对身体有一定的保健作用。”张洋介绍，除此之外，文玩核桃以其独特的花纹吸引了众多收藏爱好者，能配成品相一样的一对核桃，不仅有极高的收藏价值，而且市场价格也能大大提升。

经过多年发展，瑞康隆公司经营规模越来越大，效益也在不断提升，这背后有着翼城农商银行的大力支持。“文玩核桃的经济效益高，但要引进回来一棵品种好的核桃树，需要30万元左右的费用。”张洋说，由于投资巨大，公司发展离不开金融机构的支持，翼城农商银行就是他们最好的选择。2021年，由于该公司资金出现了周转困难，张洋便到翼城农商银行了解贷款申请的相关条件。“工作人员非常热情，而且实实在在帮了我们。”回忆起当时的情况，张洋依旧难掩感激之情。

张洋在向工作人员说明公司面临的情况后，营业部工作人员立即向相关负责人进行了汇报，同时对该公司进行了实地调查，在随后的办理过程中，更是精心指导，在最短时间内为其发放了300万元的信贷资金，及时帮助该公司渡过了难关。“农商银行的工作效率非常快，非常及时。”张洋说。

如今，有了翼城农商银行的大力支持，瑞康隆公司深耕文玩核桃领域，走出了一条特色种植路。

农信聚焦



近日，安泽农商银行工会组织开展“携手攀高峰 奋斗励志行”登山活动。该行干部职工在紧张的工作之余，尽情享受运动的快乐，释放压力，欣赏沿途的金秋美景，进一步增强了团队凝聚力，提振了士气。图为登山活动现场。 本报记者 摄

本刊邮箱: lfrbnzk@163.com 本版责编: 宋海华 本版校对: 孙清清

大宁农商银行惠宁快贷中心——

助力果农种植路越走越宽广

本报记者 刘文军

“冯师傅，这段时间忙得厉害吧？”“是啊，这是一年中忙碌的时候。虽然辛苦，但心里是高兴的。”日前，大宁农商银行惠宁快贷中心主任孙世杰来到昕水镇白杜村宁脆苹果产业示范基地进行走访服务，并向种植户冯旭平了解基地的发展情况，送上贴心的金融服务。

基地内，一行行宁脆苹果树整齐地排列着，树上挂满了红彤彤的苹果，树下工人们穿梭在果树间忙着采摘、运输、分拣，一派欣欣向荣的景象。冯旭平站在地头忙着联系运输车，他说：“这几天每天都要到地里看看，在确保采摘有序的情况下，要保证苹果及时运输出去。”看着基地内一片丰收的情景，冯旭平的脸上挂满了笑意。

冯旭平种植苹果树已有10多年，“果树是家里最主要的收入来源，必须要好好管理。”就这样，冯旭平日复一日年复一年地在果园中忙碌。2021年，大宁县县委、县政府先后建起了多个标准化示范基地、宁脆苗木繁育基地，推广种植宁脆苹果。得知此消息后，冯旭平实地进行了了解，十分看好宁脆苹果的发展前景。

于是，冯旭平更换了种植品种，全部种植宁脆果树。在冯旭平的大胆种植下，很快种植面积就发展到现在的60亩地，成为当地小有名气的果农，而正是这一次的选择，让他的发展越来越好，成了本村种植宁脆的带头人。“我是第一批种植的，现在已经享受到种植宁脆带来的红利。”看着树上红彤彤的苹果，冯旭平话语间充满

了自豪感。提起宁脆的种植管理技术，冯旭平更是自信满满，“这都多亏了政府的大力支持，而且还给予我们技术帮助，让我们对种植宁脆没有后顾之忧。”为了种好宁脆，他便开始寻找技术，通过手机设置密码，无法打开查看信息。于是，他立即向支行负责人进行了汇报，前往监控室查看监控、对比厅堂业务数据，经过10多分钟的查找，确定了失主是李女士。随即，毛文达与李女士的家人取得了联系。在得知自己的手机在古城支行后，李女士匆匆来到支行营业厅。“当时光顾着孩子了，没想到把手机落在咱们这儿了，真是太感谢你们啦。”李女士说，她回到家中，一开始都没有发现手机丢失，等到想要使用时，才发现手机找不到了。正当她苦思冥想手机丢到哪里的时候，家人通知她说手机在古城支行，她悬着的一颗心才落地。

看到拿着手机的李女士脸上充满了感激之情，毛文达叮嘱道：“以后手机一定要看管好，不要随便放置。尤其是当前手机已成为大家工作生活必不可少工具，手机内存放着许多重要信息，一定要做好安全保护措施，以免造成损失。” 本报记者

侯马农商银行侯马支行——

相伴三十载 再创新天地

本报记者 潘华玲

进行品牌服装专卖。“在经营品牌服装过程中，我深深感受到服装品牌的重要性，那个时候国外品牌可能会多一些，但我发现不是特别适合我们国人的身材，于是创立了自己的品牌，向着中国最好的服装品牌迈进成为我的梦想。”张小东说，2010年，他在广州成立了自己的服装公司，逐渐形成了从服装设计到生产销售的完整产业链，并申请了“豪依华派”这一商标，直营店达到几十家，一时间张小东公司设计、生产的服装受到了广泛欢迎。他也从只知销售成长为对面料、设计、生产等各个环节都了如指掌的服装行家。

“成功的背后往往是数不清的努力，这其中离不开侯马农商银行的一路相伴。从我摆摊开始，起家的资金是他们支持的，到后来开公司遇到资金难题，也是他们鼎力相助，这让我的生意越来越好，道路越走越宽。”张小东介绍，他之前一直在做男装，2005年加入了女装，为了

适应市场，2015年再次加入了婚庆系列服装。每半个月都有新品上市，销售火爆，张小东的服装生意做得风生水起。然而随着服装市场的变化，加之疫情那几年的影响，张小东面临着方方面面的挑战。“这些年，人们对于服装品牌的意识不断提高，国内市场上也出现了很多品牌，对于我们的冲击很大，后来疫情期间更是生意停滞，各地门店生意受到严重影响，也导致我在2023年关停了服装厂，专心经营侯马这一家店。”张小东表示，为了帮他渡过难关，侯马支行为其授信30万元，让他能够维持正常的运营。

“为什么不走线上销售？”对于这个问题，张小东有自己的见解，他表示：“我们面对的大都是老年群体，或者是商务人士，对于服装的要求相对会高一些，最好是能现场试穿，因此我没有开网店，或者抖音直播之类的，只是建了

微信群，里面是固定的老客户，一有新到，我会将图片发到群里，有意向的就会到店试穿，满意度大大提高，也为店里引来了顾客。”

在张小东的店里，虽然主要是中老年人服装，但品类众多，给顾客提供了充分的挑选空间。“产品陈列上要突出自己服装的特点，把上衣、裙子、裤子、套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外，也给有目的性购买的顾客提供方便，这样也能引起顾客的注意和兴趣。”张小东说，店内许多顾客正在挑选服装，店员热情地推荐并介绍布料质量、色彩等，同时又多挑几件试穿比较，让他们挑选到中意的服装。

张小东说，对于他来说，依旧要保持创业的心态，因为创业一直在路上，希望通过努力还能把服装厂开起来，把事业做得更大一些，相信有侯马农商银行金融力量的加持，他的梦想不算晚！

霍州农商银行普惠金融部——

送上“及时雨” 企业快发展

本报记者 潘华玲

农商银行普惠金融部总经理武荣丽表示，经过实地调研考察，最终为企业提供了280万元的贷款支持，为其送上了一场金融“及时雨”。

该公司是霍州市的一家规上企业，自2005年成立以来，始终秉持着“为城市差异化发展做贡献”的使命，本着“科技兴厂 品质至上”的经营理念，与各大高校毕业生联手合作，积极研发和引进新技术、新工艺、新装备，投资兴建起30余亩的全封闭厂房。经过多年发展，该公司成了霍州煤电集团战略合作伙伴之一，为霍州煤电集团采煤业提供优质的基础设施、技术咨询、煤矿采区与采掘工作面安装设计及相应的技术服务。在工业制造产品及维修服务方面与客户建立了长期稳定的合作关系，成了一家在矿山机电工程安装施

工、室内外装饰装修工程施工、室内线路与管道安装施工、环保工程施工、消防工程施工等多个领域具有较强竞争力的企业，满足了不同客户的多样性产品需求。

霍州农商银行的金融支持为企业注入了强劲的发展动力。薛元成说，有了资金保障，企业可以加大技术研发投入，引进先进的生产设备和技术，提高产品的质量和竞争力，拓展市场份额，与更多的客户建立长期稳定的合作关系。同时加强人才队伍建设，吸引更多的优秀人才加入企业，为企业的发展提供智力支持。

为支持企业更好发展，霍州农商银行工作人员还定期入企，倾听企业的需求，结合企业的实际情况，提出一系列极具针对性和切实可行的建议，从贷款政策的解读到资金使用规划，再到风险管理的建

议，每一个回答都传递着真诚与专业。这种面对面的沟通和交流，让企业深刻感受到霍州农商银行普惠金融部的诚挚之心和专业素养。

“我们将以更加饱满的热情、更加务实的作风、更加专业的服务，为霍州市的经济贡献自己的力量。”武荣丽表示，普惠金融部也将积极拓展服务领域，深入了解企业需求，创新金融产品和服务，提高金融服务的效率和质量，为更多的中小微企业送去温暖而有力的金融支持，共同搭建银企合作平台，为企业发展创造良好的金融环境。

农信故事

“农商银行帮我渡过难关”

本报记者 刘文军

金秋十月，硕果累累。蒲县古县乡古县村的红富士苹果迎来了又一年的丰收季，一片片红彤彤的苹果构成了秋日里的美丽风景。果农们忙碌的身影与丰收的喜悦交织，共同绘就了一幅欣欣向荣的景象。作为服务地方金融的主力军，蒲县农商银行古县支行深入果园上门服务，并向果农们了解果园的发展情况。

在古县村村民史和平的果园内，一棵棵苹果树整齐排列，树上挂满了圆润饱满、鲜红透亮的苹果，微风吹过，散发出诱人的清香。果树下，有的村民穿梭其中忙着采摘、运输，有的在堆成山的苹果前进行分拣，忙得不亦乐乎。“史师傅，今年苹果的质量怎么样？”“非常好，口感脆、汁水多，这样的苹果不愁销路。”日前，古县支行副行长杨甲来到史和平的果园走访，了解苹果产销情况和果农的金融需求。

常年与土地打交道的史和平，之前主要种植玉米。随着古县乡大力发展苹果产业，2010年，他在自家地里栽种了15亩红富士苹果树。在专业技术人员的指导下，他精心管护，果园的发展一天比一天好，正常年景能够收入八九万元，这使他对苹果树的栽种充满了信心。“这都多亏了政府的政策好，而且村里好多人种植果树，形成了一定的规模，吸引了很多外地的客商收购，根本不愁销路。”史和平说。

果园内，每一行果树下都铺着反光膜，使得苹果整体颜色比较均匀。“要想苹果卖出好价钱，不仅要保证果子的口感，还要注意果形和色泽，这些都需要精心管护。”种了多年的史和平说，这是农商银行帮我渡过了难关，不仅让我有着十足的信心经营果园，还让我真正享受到了果园带来的收益。

请专业人员对果园进行管理，收获前期，他还会做好各项准备工作，确保采摘顺利收获。

如今，果园已进入盛果期，史和平比以前更为用心管护。“我现在能够坚持下来，多亏了古县支行的大力支持。”史和平感激地说。原来，2023年，史和平家里的积蓄给孩子在县城买了新房。“我的果园规模比较大，平时的管护靠一家人根本忙不过来，需要在外聘请村民，并且都是现金结算，不能拖欠。还有各种农资投入，这些都需大量的资金。”经营资金捉襟见肘，而果园的估计一刻也耽搁不起，这让他十分焦急。提起资金短缺的那段时间，史和平记忆犹新。于是，他走进古县支行信贷大厅咨询申请贷款条件，工作人员立即向其介绍了“整村授信”金融政策。很快，古县支行给史和平顺利办理了30万元的授信，满足了其果园发展的资金需求。

现在，又到了一年一度的采摘期，史和平在周边聘请了几位村民。“成熟后的苹果肯定要早早采摘下来，要是碰到极端天气，就会损失惨重，还不如多找点人来干活，这样才能保证不会受到太大损失。”史和平说。“史师傅的信誉非常好，每月都会准时结算利息，我们也愿意支持像他这样的有致富意愿而且信誉良好的群众。”杨甲表示。

看着采摘下来的苹果在村民们的仔细分拣下进行装箱，史和平的脸上露出了幸福的笑容：“果园能有现在的收成，是农商银行帮我渡过了难关，不仅让我有着十足的信心经营果园，还让我真正享受到了果园带来的收益。”

农信简讯

曲沃农商银行开展法律培训

本报讯 近日，曲沃农商银行邀请律师开展柜面业务法律知识培训。律师围绕当前柜面业务法律风险防控、司法协助查冻扣注意事项和实践操作问题进行了现场培训，有效提升柜面人员的法律素养和合规意识，增强法律风险防范能力，保障业务稳健发展。(本报记者)

隰县农商银行为文旅添力

本报讯(通讯员 闫杨)隰县农商银行发挥“金融+文旅”创新融合优势，以“绿色信贷”带动“绿色消费”、赋能“绿色文旅”，积极助力文旅融合发展、提质增效。国庆期间，该行全面开放前院停车场，员工积极参与流动驿站志愿服务活动，展现文明新风尚和农商银行担当。