

赋能“龙头” 带富一方

——曲沃农商银行倾力支持亿宸公司发展

本报记者 潘华玲

一只只羊住在干净的羊舍中，自动饮水设备随时提供水源，自动清粪设备让圈舍保持干净，这样的智能化设备时刻让羊的生存环境保持最佳状态……这是记者在位于曲沃县史村镇东宁村的山西亿宸农牧发展有限公司(以下简称亿宸公司)看到的景象。亿宸公司通过种养结合协调发展，营造生态循环体系，促进产业健康发展。多年来，曲沃农商银行注入的金融力量，为亿宸公司带来了源源不断的发展动力。

打造基地引领产业发展

从2019年建厂至今，亿宸公司已经发展成为一家集科研、技术推广、种羊繁育、新品种培育等多位一体的现代农牧科技企业。

2022年，亿宸公司被曲沃县史村镇定为重点扶持农业项目。项目启动伊始，该公司因基建规模较小亟需扩建，“曲沃农商银行史村支行多次入企走访，因此他们了解到我们企业的情况后，进行积极对接调查，经过专人一对一服务，收集审核资料，以高效的服务为我们企业办理了340万元的信贷资金，及时缓解了当时的资金困境。”亿宸公司总经理庞建功介绍，这笔资金不仅让公司建设顺利推进，而且

为后来发展成为市级涉农龙头企业注入了金融“活水”。

2024年，曲沃县确定以亿宸公司种羊繁育基地为基础，建设东湖羊规模化养殖示范区，为全县肉羊产业发展提供优质的东湖羊种羊保障。“我们培育的东湖杂交改良母羊具备繁殖率高、奶水充足、采食量小、生长周期短、肉质优良等特点，旨在通过畜禽标准化生态健康养殖，打造安全放心肉羊品牌，畜产品安全环保安全和动物防疫安全的坚实基础，进一步推动畜牧业品种培优、品质提升、品牌打造和标准化生产，相信通过努力可以为我县提供优质种羊10万只以上。”庞建功说，亿宸公司依托丰富资源，发挥龙头企业作用，扎实推进畜牧全产业链建设，促进畜牧业高质量发展，助力乡村振兴。

“牧光互补”走出生态新路

在里村镇里村的“牧光互补”养殖基地里，新建的羊圈顶上整齐的光伏板在阳光下闪烁着光芒，圈舍内各类设施逐步完善，仿佛能看到不久后羊羔欢快蹦跳的场景，“棚下养殖、棚上发电”的“牧光互补”模式正在带来生态效益、经济效益双赢的现代农业发展新路径。

“2024年，曲沃县东湖羊牧光养殖项目确定由我公司投资建设，主要是通过羊圈棚顶搭建光伏板，实现了能源与生态畜牧业并举，做到生态产业化与产业生态化的有机结合，我们的羊有了‘光伏羊’这个新身份。”庞建功表示，该项目包含里村镇新定村、里村两个‘牧光互补’项目和北辛店村羊场建设项目，3处养殖场可繁殖母羊3万只，年出栏10万只东湖羊羔，新增年产值1亿元以上，同时增加15000吨农田秸秆回收就地销售，进一步拉长产业链条，提升产品附加值，增加村民收入。

为打通销售渠道，2024年，亿宸公司与北供保障(北京)供应链管理有限公司签订了30万只、价值3.99亿元的种羊订购合同，打通了曲沃肉羊产品进京的渠道，为全县实施肉羊产业强县目标奠定了良好基础。未来“光伏羊”有养殖订单的加持，肉羊销路不愁。

合作养殖圆群众致富梦

为了响应曲沃县“规模养殖带动、中小户跟进、延伸产业链条、全面提质增效”的发展思路，亿宸公司采用“公司+村集体经济+农户”的合作模式，通过统一提供种羊、统一饲养管理、统一回收销售、

统一屠宰加工，进一步延伸肉羊全产业链条，打造优质肉羊品牌。

2024年，亿宸公司共与全县26户养殖户签订合作协议。“我们史村支行也积极参与了签约仪式，现场与辖内5户养殖户进行了意向对接，之后为符合信贷条件的3户进行了授信，共发放小额信贷贷款30万元。”史村支行行长程琨介绍，项目为养殖户解除了后顾之忧，农商银行则为他们的发展带去了充足的信心。

近段时间，乐昌镇东寨村养殖户魏建忠把全部心思花在了养羊上。“之前我一直养猪，后来经过反复考察、深入了解，觉得这个项目对养殖户来说非常稳妥：一是不用花钱投资羊场建设，二是有专业的团队进行全程跟踪服务，三是肉羊出栏后有专门的公司收购，我养起来特别有底气。”魏建忠笑着说。

在养殖的道路上，亿宸公司砥砺前行，倾力打造富民产业。曲沃农商银行与企业、养殖户一路相伴，为增加群众收入、促进乡村振兴贡献金融力量！

农信聚焦

「农商银行支持我一路前行」

本报记者 刘文军

“张叔，现在存栏多少头猪啊？”“年前刚出栏了60余头，现在还有400余头。”日前，蒲县农商银行黑龙关支行行长乔磊和同事走访黑龙关镇宋家沟村村民张小根的猪场，详细了解其经营发展情况，并送上最新的金融政策。

“张叔，您养猪有好些年了吧？”“是啊，这一转眼都快7年了！”乔磊热情地询问张小根，两人火热地聊了起来。回想起养殖经历，张小根满是感慨，之前曾养过几年羊，但没赚到钱，不服输的他重拾信心后，又把目光瞄向了养猪。“我除了养殖没有什么特长，所以只能在养殖中不断摸索前进。”张小根说，养殖除了要有丰富的经验，最重要的还是能吃苦。

万事开头难。“养猪和养羊虽然都是养殖，但猪和羊的习性不一样，还要从头开始摸索。”张小根说，每天清晨6点，当大多数人还在睡梦中时，他和妻子已经走进猪圈仔细查看每一头猪的精神状态、进食情况，认真记录生长数据。这看似简单的工作，实则耗费大量的精力与时间。直到下午，他们才能完成当天猪圈里的主要工作。“早上我们都顾不上吃饭，第一时间就是先完成猪舍内的工作。”张小根说，养猪尤其怕传染疾病，为了做好防疫工作，他经常向专业技术人员请教，并跟在身后认真学习防疫知识。在他的努力下，逐渐了解了一些防疫知识，也摸索出了一套防疫方式，“除了日常的清洁工作外，就是每周都要对猪圈消毒一次，最重要的是减少外来人员的接触。”正是在这种严格的防疫措施下，张小根的猪场没有出现过疾病传播情况。“能从最初的80多头，发展到现在的400余头，防疫工作功不可没。”张小根说，除此之外，猪场坚持自繁自育，更是杜绝了疾病传播的源头。“猪场现在有50头母猪，产的猪崽足够满足我们的发展需求了。”张小根说，在自繁自育过程中，为了猪崽的健康成长，他专门配备了产床，保证了猪崽的成活率，进一步降低了成本。

在发展过程中，张小根不断在实践中摸索学习，掌握了丰富的养殖经验。从疫苗的选择、接种时机的把控，他都心中有数，这为他的养猪事业稳定发展奠定了坚实基础。

随着猪场规模的逐渐扩大，猪场的投入成本也逐步增加，光是饲料成本，就让张小根承受着不小的压力。他算了一笔账：“猪群一天要吃掉1000余公斤的玉米，仅每月的饲料费用就高达4万元，这还不包括其他的一些费用。”但这些都在黑龙关支行的支持下迎刃而解。

张小根在养猪初期，启动资金短缺成为摆在他面前的首要难题。这笔启动资金从哪里来？经过多方考量，他决定找黑龙关支行申请贷款。该支行工作人员热情接待、详细询问他的情况，很快就上门进行实地考察，在确定符合申请条件后，立即为他办理了10万元的贷款，满足了他的发展需求。随着合作的深入，张小根得到了黑龙关支行的认可。2024年，张小根的猪场遇到了资金周转困难，他立即向黑龙关支行提出申请。该支行了解情况后，又立即为其追加了10万元的授信额度，解了他的燃眉之急。

“张叔，咱们农商银行在贷款利率方面又有优惠，您要是需要资金就说，我们肯定提供最好的服务。”在交谈中，乔磊介绍了最新的金融政策，张小根进行了详细了解。“这么多年，农商银行一直在支持我一路前行。正好近期镇上鼓励我扩大养殖规模，我也有扩大的想法，这个金融政策正好符合我的心意。”张小根说。“只要你提出申请，我们肯定会在最短的时间内办理贷款手续，不会耽误你的发展。”乔磊肯定的回答让张小根对未来发展充满了信心。



近日，霍州农商银行百人威风锣鼓队亮相霍州市元宵节文化汇演活动现场，为全市人民献上了一道年味十足的民俗“文化大餐”，展示了霍州农商银行的良好形象，赢得了社会各界的好评。图为威风锣鼓队表演现场。 本报记者 摄

聚力谋发展 夺取新胜利

刘文军

一年春作首，万事行为先。时代的车轮已经进入了乙巳蛇年。对于临汾农信来说，当前挑战与机遇并存、压力与危机并行。在这种情况下，全市各农商银行要保持如磐石的战略定力，坚定必胜的信心和决心，准确把握当前形势，直面挑战、抢抓机遇，主动谋战、全面应战，聚能成势、奋楫前行，全力推动全市农商银行实现高质量发展。

乘势而上，奋楫前行。春节前夕，全省农商银行工作会议、全市农商银行工作会议先后召开，科学研判当前形势，周密安排部署今年各项工作任务。全市各农商银行要以全省农商银行工作会议、全市农商银行工作会议精神和临汾农商银行城关支行城关支行会议精神为指引，认真贯彻落实临汾农商银行和临汾管理中心部署要求，强化趋势定势走勢的认知，拿出“起步即冲刺”的态度，做到各项工作提速进阶、创先争优，开好局、起好步。要

正视不足，发挥优势条件，用好政策机遇，进一步坚定发展信心，保持战略定力，积极应对挑战，弥补短板，主动担当作为，努力把各方面的有利条件和积极因素转化为临汾农信发展实绩。

实现全年奋斗目标，一季度至关重要。当前，一季度已经过去半，面对“首季开门红”艰巨任务，全市各农商银行要保持清醒的认识，始终秉持进取的姿态，大力弘扬农信精神、攻坚精神，坚持干字当头、真抓实干，奋力夺取“首季开门红”，为圆满完成全年目标任务打下坚实基础，全面夺取临汾农信高质量发展新胜利。

农信论坛

本刊邮箱: lfrbnxzk@163.com 本版责编: 宋海华 本版校对: 张晶

大宁农商银行——

“亲子存”播下金融种子

本报记者 潘华玲

“太棒了！我也有自己的存折了。”“哇！我抓到啦。”……近日，在大宁农商银行推出的“亲子存”活动现场，不时传出孩子们的欢声笑语，现场特别热闹。

“在孩子的成长历程中，理财教育的重要性不言而喻。特别是孩子们收到的压岁钱，承载着长辈满满的祝福与期望。然而，以往这些压岁钱被随意花费，难以实现价值最大化。我们希望通过‘亲子存’储蓄计划，引导家长带领孩子将日常零用钱、长辈的奖励等存入专属账户，在合理理财的同时，在孩子心中播下一颗储蓄的种子。”大宁农商银行市场拓展部副经理冯对萍介绍，“亲子存”储蓄计划是大宁农商银行精心打造的一款特色产品，旨在通过亲子共同参与储蓄，帮助孩子树立正确的理财观念，为他们的未来发展打下坚实基础。

为了让孩子更积极地参与储蓄，大宁农商银行营业部精心准备了充满趣味的“抓娃娃”活动。当孩子参加“亲子存”储蓄计划后，即可获得相应的“抓娃娃”次数。在欢乐的“抓娃娃”过程中，孩子不仅能收获可爱的玩偶，更能在轻松愉快的氛围中感受乐趣。这种寓教于乐的方式，不仅增进了亲子间的互动，还激发了孩子对金融知识的浓厚兴趣。

“以前我的压岁钱总是很快就花完了，都不知道花哪儿去了。现在我可以把压岁钱存起来，感觉自己像个大人一样，能管理自己的钱，而且还能抓娃娃，我抓到了一个超级可爱的小熊玩偶，太喜欢啦！”8岁的明明兴奋地说。一旁10岁的乐乐也抢着说：“我喜欢和爸爸妈妈一起参与这个活动，感觉我们更亲密了。我知道把钱存起来，以后就能有更多的钱去做自己想做的事，比如买喜欢的书和文具。刚才我在存钱的时候就在想，以后我要每次都存一点，看看能存多少。”家长们纷纷表示，大宁农商银行播下的这颗金融种子一定会逐渐生根发芽，让孩子领悟积少成多的道理，学会规划和管理个人财富，从而养成日常存钱的良好习惯，培养储蓄意识。这笔钱无论是为孩子储备未来的教育资金，还是助力他们实现梦想，都将成为孩子成长道路上坚实的财富后盾。

大宁农商银行“亲子存”的推出受到了众多家长和孩子们的喜爱与支持。截至目前，该行共吸收“亲子存”储蓄213笔，金额达364.12万元。

永和农商银行——

为求职者送上“大礼包”

近日，永和县的文庙广场上人潮涌动，各色条幅随风飘扬，一场以“春风送岗促就业，精准服务暖民心”为主题的专场招聘会，吸引了众多求职者的目光，处处洋溢着对未来的期待。在这热闹的场景中，身着红马甲的永和农商银行工作人员格外醒目，为这场招聘会增添了别样的金融助力。

活动现场，各家招聘单位的宣传台前挤满了咨询的求职者，一派热闹景象。永和农商银行的宣传台前同样人气高涨。工作人员手持宣传彩页，热情地穿梭在人群中发放资料，并不时停下脚步，用通俗易懂的语言向群众介绍农商银行的金融产品和金融政策。从利率优惠的信贷产品到便捷高效的金融服务，他们耐心细致地解答群众的每一个疑问，为有资金需求的群众提供切实可行的金融支持方案。

“师傅，了解一下我们金融产品，我们的产品种类多，肯定有一款适合您。”“只要您的征信良好，现场就能够办理授信，非常方便。”……工作人员的话语温暖而有力，吸引了众多群众驻足倾听。为了让群众能在最短时间内获得贷款支持，永和农商银行开启现场办公模式。工作人员借助手机APP，熟练地进行一系列操作，快速地为有需求的群众完成现场授信。

王师傅就是这一便捷服务的受益者，他兴奋地说：“这真是太方便了，没想到不仅在现场了解到招聘信息，还获得了农商银行授信的8万元资金，太好了！”王师傅的成功授信，吸引了更多群众的关注。市民李晓斌也心动不已，他一直因资金不足无法装修新房，在听到工作人员的宣传并看到现场办理的便捷后，果断提出申请。很快，他也顺利获得10万元授信。李晓斌高兴地说：“这次的招聘会可没有白来，不仅找到了工作，还有了10万元的信贷资金，这下就能开始筹备新房的装修了。”

“既要让大家了解我们，也要让他们感受农商银行优质快捷的金融服务。”永和农商银行相关负责人介绍，为满足不同群众的多样化金融需求，该行精心准备了“白领贷”“工薪贷”等丰富多样的信贷产品。这些产品针对性强，能够精准匹配各类人群的发展需求，无论是创业资金周转，还是个人消费需求，都能在永和农商银行找到合适的解决方案。

在此次活动中，永和农商银行现场为有资金需求的群众办理授信11户、125万元。 本报记者

农信故事



为丰富员工文化生活，营造温馨和谐的“家”氛围，侯马农商银行工会近日精心组织了一场喜乐游园会。员工们欢聚一堂猜灯谜、玩游戏，在欢声笑语中收获喜悦、放松心情。图为“圆圆接好运”游戏现场。 本报记者 摄

农信简讯

洪洞农商银行积极支持春耕备耕

本报讯 近日，洪洞农商银行召开支持春耕备耕暨重点业务推进会，要求全员进一步统一思想，坚定不移支农支小，做优做散，紧盯春耕备耕农业生产物资供应和

实体经济发展的需求，积极配置资源，改进服务方式，为乡村振兴纵深推进提供强有力的资金保障与服务支撑。

(本报记者)

隰县农商银行大力推进重点业务

本报讯(通讯员 闫杨)隰县农商银行近日召开重点业务工作推进会，动员全行员工明确目标、狠抓落实，高效推进各项工

作，主动融入发展大局，切实加强重点工作的统筹协调，集中力量攻克解决难点问题，全力攻坚突破。

情牵百姓 奉献赤诚

——浮山农商银行城关支行优质服务侧记

本报记者 刘文军

“城关支行的娃们非常好，让我们这些老人办业务很方便。”“不仅金融服务好，只要是与金融相关的问题都可以找他们帮忙解决。”“在我遇到资金难题时，他们及时伸出援助之手，用最短的时间给予帮助。”……多年来，浮山农商银行城关支行用优质的金融服务赢得了群众的赞誉。

在日常金融服务中，城关支行针对群众需求，会将服务延伸到群众家中，以实际行动践行“群众至上”的服务理念，让群众感受到农商银行的温暖。

近日，家住太岳华府小区的李女士走进城关支行营业厅，找到正在忙碌的大堂经理刘慧燕上前问道：“你好，我母亲的银行卡密码忘记了，但因为其身体原因，无法到营业厅办理相关业务，这种情况该怎么办？”听到李女士的咨询后，刘慧燕便询问起详细情况。在了解清楚后，她说：“别着急，针对这种情况，我们会提供上门服务，绝不会耽误你们的事情。”在留下李女士的联系信息后，刘慧燕立即向运营主管张聪聪汇报了情况。

为了及时解决群众的难题，张聪聪安排完手中的工作后，随即拿出移动终端和相关材料，同刘慧燕一起赶赴李女士家中。到达后，两人严格按照流程，仔细核实身份

信息，耐心指导李女士母亲完成密码重置的各项操作。李女士感激地说：“太感谢你们了，让你们跑这么远，耽误这么多时间。”“不用谢，这是我们应该做的，以后有啥金融方面的问题，都可以联系我们。”张聪聪回答道。

一直以来，城关支行坚守初心，用实际行动诠释着金融服务的温度与担当。春节过后一上班，城关支行副行长葛雷与同事走进天坛镇东鲁村村民张爱家中进行贷后回访，了解开春后果园的经营资金需求情况。张爱是一名苹果种植大户，2019年流转了230余亩土地种植苹果，去年开始挂

一线风采

果。由于种植规模大，各种管护费用需要的资金量很大，让张爱有些吃不消。果园经营遇到了困难。葛雷在进村入户进行走访宣传时，了解到她的情况后，立即上门宣传推荐农商银行的信贷产品。在了解到有适合自己的信贷产品后，张爱便进行了申请。在葛雷和同事加班加点下，很快便为她办理了120万元的信贷资金，满足了她的需求。“幸好有城关支行的帮助，让我有了足够的资金管护果园。”回想起当时的情况，张爱话语中满是感激。

面对广大群众的肯定，城关支行行长张森表示：“这是农人应尽的职责，只有把服务做到最好，才能不辜负大家的信任。接下来，我们将不断提升服务质量，在金融服务的道路上稳步前行，为助力地方经济发展贡献更多的力量。”