

## 鲜花盛开的地方



□晚报记者 张劲松 文/图



王长征在自家花园里

1

时值夏至，气温持续升高。走进商水县城关乡大井行政村的田野里，一排排整齐的大棚展现在眼前。大棚内，各色花卉争相开放，让人心旷神怡。路边的黄杨、女贞、玉兰、百

日红等苗木长势正旺……这里处处充满着活力与生机。

大井村，说她是鲜花盛开的村庄一点儿都不为过！

2

“嘀、嘀、嘀”，一阵清脆的汽车喇叭声，打破了花园的宁静。伴随着花农们爽朗的笑声，一盆盆鲜花、绿植被装上车，伴随着马达的轰鸣声驶向远方……

在赵家长青花园里，赵留根一边侍弄着花草一边说，他们村目前种植花卉的村民有近百户。前些年他以种植草本花卉为主，由于草本花卉种植工艺繁琐，扦插、上盆、掐头、摸芽、倒盆……每年的5月到10月他们都闲不住，劳动强度较大。虽然经济效益不菲，但近几年赵留根还是把经营重点转向种植名贵盆栽花卉。这样一来种植相对省事，二来经济效益也好。

“我们村有种植花卉的传统，在我儿时的记忆里，村东头有个大花园，花园里种着各种各样的花，那个

美景，我现在还记忆犹新。”赵留根说，他今年60岁，1978年，他就开始种植草本花卉，直到2012年，他将种植草本花卉完全转向种植盆栽木本花卉，“前些年主要种植菊花，不成规模，可经济效益比种庄稼强多了，每亩能卖6000元左右。”

种植盆栽木本花卉，赵留根是从2005年开始的。这里部分花卉苗木是他们自己培育，部分是从外地购进小苗，近3亩的园子赵留根每年获得的利润都在10万元左右。花卉的种植、采购、销售这些活一直是他和老伴王金荣二人在打理。如今，赵家长青花园里摆满了各种中高档花木：满园飘香的桂花、优雅的兰花、枝叶婆娑的铁树、别致的“平安树”……

3

附近赵和平的和平花园也是花香四溢。赵和平外出到广州进货了，他的爱人任玉英和儿子赵艳彬在给花卉浇水培土。说话间，花园里来了几位客户，他们精心挑选，把几盆漂亮的盆景搬进车里。赵艳彬说，他家的花卉销售到阜阳、亳州、驻马店等地。“俺村的位置好，临近213省道，目前花卉种植已经形成了一定规模，市场前景一定会很好的。”赵艳

彬自豪地说。谈起经济效益，赵艳彬只是笑答：“反正挣的钱够花不就行了。”

素有“花卉之村”之称的大井村，人均不足一亩地，在这片黄土地上，村民靠种植花卉走上了致富路。绿树掩映的村庄，一排排楼房、一条条平坦整洁的村道、一张张温情绽放的笑脸……

谈起村里花卉产业的发展，商水县林业高级工程师魏立华如数家珍。他说，1976年之后的20年，是村里花卉产业发展的初级阶段，当时主要种植玫瑰、菊花，村民还是以粮食生产为主，花卉算是一项副业。1997年之后的10年里，大井村以种植草本花卉为主，如菊花、彩叶草、甘蓝、吊兰等，这10年也算是村里

花卉产业的进一步发展阶段，粮食、花卉生产可以说是“平分秋色”，花卉生产已经成为一项产业。2008年以后，主要种植高档花卉，村民以生产花卉为主，他们在自己的责任田内建设大棚种植花卉或从外地购进花卉进行经营，该村正式走上了花卉产业化的道路。

4

在村民王长征的花园里，王长征和爱人在给花卉拔草浇水。这个花园里种植的有菊花、彩叶草、甘蓝、吊兰等草本花卉。王长征说，看到别的村民种植花卉致富，2000年，他也开始种植花卉，他的两亩地每年至少可以获得利润5万元。“这不，这边15000棵菊花苗刚刚扦插5天，如果近一周没有高温天气，这些苗基本都可以成活。”王长征说，大井村村民种植的草本花卉可以说是

河南一绝，在方圆几百里内远近闻名，王长征园内产的花卉最远销售到北京、长沙等城市。

炎炎夏日，附近的花农也在自家的花园里不停忙碌着。

希望的田野上，金色的黄土地上，大井村村民辛勤的汗水结出累累硕果，不懈的追求换来了他们的幸福生活，盛开的鲜花正在把大井村装扮得更加美好。

5

## 周口农行积极做好“三夏”金融服务

进入“三夏”以来，周口农行从国家农业和粮食安全的战略高度出发，切实履行服务“三农”的社会职责，及早部署，全力以赴做好支持夏收、夏种、夏管的金融服务工作，受到了客户广泛好评。

该行充分发挥网点、人员、产品、网络等优势，辖属各支行领导亲自带头，成立农行服务“三夏”工作服务小分队，深入田间地头、农资、农机销售部门，农产品收购、储藏、运输、销售，加工大户，对他们进行调查摸底，建立“三夏”金融需求档案，及时安排信贷。累计投放3.74亿元企业信贷资金，重点做好农业产业化龙头企业“三夏”生产资料、农业机械化、夏粮生产、收购、加工等资金支持。累计投放8410万元农户信贷资金，满足了近1700户农户购买农具、化肥、种子、农药等农资的资金需求。

为提高服务效率，该行根据客户需求，主动介绍、推广特色产品和服务，“送货上门”。对支持“三夏”的生产贷款，坚持“快审、快办”原则，开辟绿色通道，实施调查、审查“平行作

业”模式，为客户提供方便、快捷的信贷服务。根据客户贷款金额、期限、品种等不同情况，科学测算贷款资金、风险、管理等各项成本，细化利率档次，实行利率定价优惠，为企业及农户经营减轻压力，积极打造优质、高效、便捷的金融服务模式，为“三夏”金融服务需求提供全方位金融保障。

为做好“三夏”期间普惠金融服务，该行合理安排人员，适当延长营业时间，在各支行营业部设立“三夏”生产金融服务专柜，备足各类面值资金，确保资金支取；及时检查在农村地区布放的ATM机、POS机、惠农通等金融服务设施，确保机器正常使用。全面推广网上银行、掌上银行等电子银行业务，进一步畅通资金结算渠道，全面做好现金供应、小额存款、转账等工作；开展以“送金融知识下乡，送生产资金到农民手中，送金融服务到田间地头”为主要内容的“三送”活动，在田间地头设立咨询台，向农户发放金融知识宣传册和小册子，现场讲解金融知识，将金融服务送到“三夏”生产现场。

(李联伟 彭涛)