

汇聚金融力量 深耕湾区热土

——广发银行金融助力“百千万工程”赋能县域经济发展纪实



编者按:“千万工程”擘画出华夏乡村蝶变宏图,为全国城乡融合、乡村振兴提供了根本性、战略性指引,成为新时代“三农”发展的时代标杆与行动纲领。作为改革开放的前沿阵地、粤港澳大湾区的核心腹地,广东承时代大势、担先行使命,纵深推进“百县千镇万村高质量发展工程”,奋力破解区域发展不均衡难题,全力激活县域镇村发展新动能,扛起了中国式现代化广东实践的重大使命。

□本报采访组 徐国维 李吉森

广发润南粤,金融助腾飞。在广东全面推进“百县千镇万村高质量发展工程”(以下简称:“百千万工程”)的壮阔征程中,广发银行扎根岭南、服务全国,始终与地方发展同呼吸、共命运。自“百千万工程”实施以来,广发银行将服务县域经济作为重中之重来推进,截至2025年末,“百千万工程”贷款累计投放超3700亿元,当年新增投放超1300亿元,以金融之笔绘就乡村振兴的壮美画卷。

广发银行立足粤港澳大湾区核心区,紧扣广东农业农村发展脉搏,探索出“产业筑基、科技赋能、链条延伸、普惠共享”的特色助农之路。该行坚持“一县一业、一镇一品”精准施策,创新推出“渔农贷”“烟农贷”等特色涉农专案,通过“政银

保”“政银担”等合作模式,有效破解农业融资“最后一公里”难题,持续激发乡村经济发展活力。

从江门新会的陈皮飘香到台山的稻浪翻滚,从清远的鸡鸣嘹亮到韶关的茶园叠翠,广发银行的金融足迹遍布南粤大地的山山水水。该行不仅为农业龙头企业提供大额授信支持,更通过产业链金融模式,将金融服务延伸至千家万户,带动广大农户共享产业发展红利。

广发银行的实践证明,金融助力乡村振兴不能“大水漫灌”,而要“精准滴灌”;不能只做“输血者”,更要做“造血者”。该行通过聚焦特色产业、创新金融产品、强化科技赋能、深化“政银”合作,构建了全方位、多层次、广覆盖的农村金融服务体系,形成了可复制、可推广的金融助力“百千万工程”的“广发模式”,为广东实现“百千万工程”目标贡献了金融智慧和力量。

陈皮藏岁月 信贷旺“三农”

“一两陈皮一两金,百年陈皮胜黄金。”五月的江门新会,阳光透过层层叠叠的柑树叶,在大地上洒下斑驳的光影。漫步在茶坑村,道路两边的新会柑树郁郁葱葱,翠绿的枝叶间挂满了青涩的果实。这些看似普通的柑果,在经历“三年结果,三年陈化”的漫长等待后,将蜕变为被誉为“广东三宝”之首的新会陈皮,成为当地百姓世代相传的“摇钱树”。

在新会陈皮产业的复兴之路上,有一个名字家喻户晓,他就是被当地人亲切称为“吴村长”的陈皮村创始人——吴国荣。

“吴村长”投资4亿元打造的陈皮村,不是传统意义上的行政村,而是一个集种植、加工、交易、仓储、文化体验与旅游观光于一体的现代化产业综合体。走进陈皮村,青砖黛瓦的岭南建筑与现代化的玻璃幕墙交相辉映,280多家商户在这里经营着陈皮销售、特色餐饮、网红奶茶、精品民宿、文化研学等多种业态。

“陈皮的灵魂在于时间,‘陈久者良’是亘古不变的真理。”“吴村长”抚摸着一片珍藏多年的老陈皮,语重心长地说:“新会柑三年才结果,果皮要经过至少三年的自然陈化才能称为陈皮,五年出药香,十年成珍品。”然而,漫长的生长和陈化周期也意味着巨大的资金压力。果农在种植期需要购买有机肥、农药、农具,还要聘请工人进行田间管理和采摘;加工企业则在每年10月—12月新会柑集中上市期,需要大量资金向果农收购鲜果;商贸企业则需要占用巨额资金用于陈皮的存储和周转。“吴村长”坦言:“资金就像血液一样,一旦断

流,整个产业就会陷入瘫痪。”

就在“吴村长”和广大陈皮从业者资金周转问题寻找解决方案之际,广发银行江门分行主动伸出了援手。该分行深入调研陈皮产业的特点和需求,量身定制专属金融服务方案。针对果农在种植期的资金需求,该分行推出了“陈皮贷”特色产品,果农仅凭种植合同和信用记录就能获得无抵押贷款,用于购置生产资料 and 支付人工费用。“陈皮贷”的推出,让果农有了充足的资金,可以采用绿色有机种植技术,生产出品质更好的新会柑。

针对加工、商贸企业在收购旺季的资金缺口,广发银行江门分行开辟“绿色审批通道”,实行“优先受理、优先审批、优先放款”的“三优先”政策。“每年收购季,我们每天都要向果农支付数百万元的现金,资金压力非常大。”陈皮村一家大型加工企业的负责人说,“广发银行的贷款总能在最需要的时候到位,让我们能够足额收购果农的柑果,不用担心因为资金不足而让果农蒙受损失。”

在广发银行的持续金融支持下,新会陈皮产业实现了从“小作坊”到“大产业”的华丽转身。如今,新会区拥有20万亩柑园,年产陈皮超万吨,全产业链总产值从2021年的145亿元跃升至2024年的261亿元,2025年突破280亿元。整个产业已带动就业创业超过7.8万人,人均增收超2.6万元。以梅江、茶坑、天马等核心产区为例,曾经的荒山荒地变成了郁郁葱葱的“绿色银行”,破旧的农房变成了漂亮的小洋楼,村民们的日子过得像陈皮一样,越陈越香。



广发银行江门分行普惠金融部工作人员与江联米业总经理何颖娴(右二)现场交流稻作长势及产业融资需求

且必须是现房。但下游大米销售还有一定的周期和账期,这就导致企业经常出现资金缺口。如果资金不能及时到位,不仅企业的生产经营会受到影响,农民的利益也会受到损害。”

就在何颖娴为资金问题一筹莫展的时候,广发银行江门分行主动上门对接。在深入了解江联米业的经营情况和资金需求后,该分行

通过乡村振兴融资风险补偿资金的“政银”合作模式,迅速为其核定了500万元的授信额度,并在最短的时间内完成了审批和放款。这笔贷款就像一场及时雨,有力地支持了江联米业在台山收购农户的大米,确保了农民的粮食能够及时变现,增强了农民来年种植丝苗米的信心。

“广发银行的贷款不仅解了我们的燃眉之

急,更重要的是让我们看到了银行对农业企业的支持和信任。”何颖娴感激地说,“有了广发银行的金融支持,我们就可以放心大胆地扩大生产规模,提升产品品质,拓展销售市场。”在广发银行江门分行的持续支持下,江联米业的发展驶入了快车道,还先后获得了“广东省知名农业品牌”“广东省丝苗米品牌示范基地”等多项荣誉称号。

深山栖土鸡 金融振禽业

阳光洒在清远市英德市的山林间,一阵阵清脆的鸡鸣声打破了山谷的宁静。在广东爱健康农牧集团的生态养殖基地里,一只只羽毛鲜亮、体态健美的清远鸡正在山林间自由地觅食、奔跑。被誉为“岭南第一鸡”的清远鸡,以其皮爽色黄、肉质紧实滑嫩、味道鲜美而闻名遐迩,如今已成为带动清远乡村振兴的“金凤凰”。

广东爱健康农牧集团有限公司(以下简称:爱健康集团)的创始人李瑞清,现在在抖音上被网友们亲切地称为“鸡王李”。他原本从事建筑、制造等行业,近年来跨界进入清远鸡养殖行业,凭借着对品质的执着追求和创新的营销理念,迅速成为清远鸡行业的领军人物。

清远鸡是清远市的“五大百亿”农业产业之一,有着近千年的养殖历史和深厚的文化底蕴。早在宋代,清远鸡就已成为宫廷贡品。然而,长期以来,清远鸡存在着养殖标准不统一、品牌影响力不足、产业链条短等问题,制约了产业的进一步发展。李瑞清进入这个行业后,立志要改变这种现状,打造一个现代化的清远鸡全产业链企业。

爱健康集团从源头抓起,建立了高标准的种鸡场和孵化场,采用原种选育技术,确保清远鸡的纯正血统。在养殖环节,爱健康集团推行林下散养模式,让清远鸡在山林间自由生长,喂食五谷杂粮,不使用抗生素和激素,保证了鸡肉的品质和安全。在屠宰、仓储和深加工环节,爱健康集团投入巨资建设了现代化的屠宰加工厂和冷链物流中心,引进了先进的生产设备和技

术,开发出了白切鸡、豉油鸡、盐焗鸡、鸡汤等多款畅销产品。

然而,在爱健康集团快速发展的过程中,资金问题也随之而来。“建设现代化的养殖场、屠

宰加工厂和冷链物流中心,需要大量的资金投入。”李瑞清说,“特别是在我们投资建设深加工生产线的时候,公司出现了较大的资金缺口。如果资金不能及时到位,整个项目就会停滞不前,我们打造清远鸡全产业链的梦想也会化为泡影。”

在这个关键时刻,广发银行清远英德支行了解到爱健康集团的情况。该支行深知,爱健康集团是清远鸡产业的龙头企业,对其提供金融支持,不仅能够帮助企业解决发展中的资金难题,更能够带动更多农户加入清远鸡产业链和产业链中,提升整个清远鸡产业的发展水平。于是,该支行主动上门对接,深入爱健康集团调研,为其量身定制了金融服务方案。

经过严格的审批程序,广发银行清远英德支行向爱健康集团发放了4000万元贷款,用于支持其建设养殖场和投资深加工生产线。这笔贷款的及时到位,解了企业的燃眉之急,让

爱健康集团的发展步入了快车道。如今,爱健康集团已在养殖规模、销售市场和电商市场等方面实现了全面突破,年产鸡苗8200万羽,年产肉鸡3000万羽,年屠宰加工禽类1500万只,产品远销全国各地。

在爱健康集团的带动下,越来越多的农户加入到清远鸡养殖行业中来。爱健康集团通过“公司+基地+农户”的模式,为农户提供鸡苗、饲料、技术指导和产品回收服务,让农户无需担心市场风险,安心养殖。据统计,爱健康集团已带动周边数千户农户从事清远鸡养殖,每户年均增收数万元,为当地乡村振兴作出了重要贡献。

除了清远鸡产业,广发银行清远分行还积极对接清远市的其他“五大百亿”农业产业,为这些产业的发展提供全方位的金融支持。该分行充分发挥“本土银行”优势,深入了解各个产业的特点和需求,创新金融产品和服务模式,为产业发展注入了源源不断的金融“活水”。



广发银行英德支行副行长(右)听取爱健康集团董事长李瑞清(左)介绍清远鸡深加工产品与产业发展情况



“吴村长”(中)为广发银行江门分行普惠金融部工作人员介绍陈皮陈化养护要点

沃野生丝稻 普惠稳粮仓

“春种一粒粟,秋收万颗子。”初夏时节,走进江门市江海区江联米业种植示范基地,一望无际的稻田像一块巨大的绿色地毯铺展在大地上。绿油油的稻穗已经开始抽穗扬花,微风拂过,稻浪翻滚,空气中弥漫着淡淡的稻花香。田埂上,几台无人机正在进行植保作业,远处的收割机和插秧机整齐地排列着,等待着丰收季节的到来。这幅充满生机与活力的现代农业画卷,正是台山市江联米业有限公司(以下简称:江联米业)在广发银行金融支持下蓬勃发展的生动写照。

江联米业成立于2001年,是一家深耕台山丝苗米业20多年的广东省重点农业龙头企业。江联米业总经理何颖娴是一位有着“为耕者谋利,为食者谋福”情怀的女企业家。她带领公司从一个日加工能力不足10吨的小型大米加工厂起步,逐步发展成为集种植、收购、烘干、仓储、加工、销售和配送于一体的现代化农业企业。目前,公司拥有自有种植基地1000多亩,通

过“公司+合作社+农户”的模式,带动周边农户种植丝苗米4万—5万亩。

走进江联米业的大米加工车间,只见各种现代化设备高速运转,金黄色的稻谷经过筛选、去杂、脱壳、碾米、抛光、色选等十多道工序,变成了色泽油润、颗粒饱满的丝苗米。这些大米顺着滑槽倾泻而下,再通过自动称重系统精准测量后入袋封口,一袋袋包装精美的“江联”牌丝苗米便生产完成,等待被运往粤港澳大湾区乃至全国各地的千家万户。据介绍,江联米业的大米加工车间每天可生产大米200多吨,产品不仅供应珠三角各大超市和农贸市场,还通过拼多多、京东、微信视频号等电商平台销售到全国各个角落。

然而,在江联米业快速发展的过程中,资金问题始终是困扰何颖娴的一大难题。“农业是一个‘看天吃饭’的行业,投资大、周期长、风险高。”何颖娴说,“特别是在稻米集中上市的季节,我们每天都要向农民支付大量的收购款,而

从新会陈皮的千年醇香到台山丝苗米的万里飘香,从清远鸡的嘹亮啼鸣到南粤大地的百业兴旺,广发银行以金融为笔,以大地为纸,在广东“百千万工程”的壮丽画卷上书写了浓墨重彩的一笔。

多年来,广发银行始终牢记金融央企的使命担当,将服务“百千万工程”作为全行工作的重中之重,不断加大信贷投入,创新金融产品,优化金融服务,构建了覆盖县、镇、村三级的乡村金融服务网络。该行坚持“产业兴则乡村兴”的理念,聚焦各地特色优势产业,通过产业链金融模式,将金融服务延伸至产业链上下游

的各个环节,不仅支持了农业龙头企业的发展壮大,更带动了广大农户增收致富,实现了“支持一个企业、带动一个产业、富裕一方百姓”的良好效果。

在金融科技的赋能下,广发银行不断提升乡村金融服务的可得性和便利性。该行通过整村授信模式,让农民“足不出村”就能获得贷款支持;通过数字金融平台,让农产品销售插上了互联网的翅膀;通过区块链技术,让农产品质量安全可追溯。该行这些创新举措,不仅解决了农业农村发展中的融资难题,更为乡村振兴注入了新的动能。

当前,广东“百千万工程”已进入全面推进的关键阶段,城乡区域协调发展的美好蓝图正在徐徐展开。下一步,广发银行将继续秉持“金融为民”的初心使命,以更加坚定的决心、更加有力的举措、更加务实的作风,持续深化金融服务创新,加大对县域经济和乡村产业的支持力度。该行将进一步聚焦县域特色和优势产业,培育更多具有核心竞争力的特色产业集群;进一步深化“政银企”合作,构建更加完善的乡村金融生态;进一步推进数字金融与乡村振兴深度融合,让金融“活水”更加精准地滴灌到乡村振兴的每一个角落。