

# 输电铁塔下橘子红

记南方电网广州供电局基层党员  
王年光的“群众工作法”

文/图 程行欢 郝思远

输电线路巡维，通过掌握线路的运行状况，及时发现设备缺陷和威胁线路安全的问题，保障城市供电稳定运行。这不仅需要与设备“打好交道”，观察好每个细节，不放过任何隐患；同时也需要和人“打好交道”，争取沿线居民的配合与谅解，群策群力清理严重威胁线路安全的隐患。而在此基础上，基层工作人员践行“不忘初心、牢记使命”主题教育，做好群众工作，雪中送炭、纾难解困，扎扎实实解决好群众最关心最直接最现实的利益问题，解决好最困难最忧虑最急迫的实际问题，则需要更多的智慧。

南方电网广州供电局输电管理二所从化巡维站副班长王年光，也是一名扎根一线的基层党员。工作30年以来，他走遍了广州从化的每一基铁塔、每一个村庄。由于高杆树木会影响电力设施安全运行，他做好了扎实的群众工作，解决了数不清的类似的树线矛盾、青苗赔偿等问题。2014年以来，他指导大坳村居民，通过按树改种橘树，不仅解决了超高树木危害线路安全的隐患，而且帮助居民实现了致富。

“王年光群众工作法”，输电管理二所党委将他的工作方法归纳总结为“入乡随俗，群众交往真心诚意；因势利导，帮助村民脱贫致富”。这带动了一大批基层党员扎根基层、服务群众。

## 因势利导 推动村民按树改种橘树

“大哥，从您那些按树上面过去的是500千伏蓄北线，是重要线路，影响着广州、惠州的用电，一旦出现事故，可能造成大面积停电。您那些树，很快会突破安全距离，严重威胁线路安全，需要尽快进行砍伐。”

2014年，王年光和他的班员在巡视500千伏蓄北线的时候发现，125号到126号塔附近种植有三十余亩按树，严重威胁线路安全。王年光多次找到村民洽谈树木清障和青赔事宜，却遭到了村民老邓的抵触。

“你们不要吓唬我，离高压线还远着呢，怎么会影响到线路安全。”王年光知道，老邓现在有了抵触情绪，再强行

交涉下去也于事无补，不仅不利于解决问题，还会僵化双方关系。

在日常巡线路上经过的其他村镇，王年光了解到，当前经济效益比较好的是砂糖橘，从化地区的土质和气候非常适合种植砂糖橘，不仅产量高而且品质好。

“按树虽然打理简单，但砍伐、运输费时费力，实际利润并不高，而且由于它根系发达，吸水量特别大，时间长了，会导致土壤板结、沙化，不利于林业持续发展。而砂糖橘就不一样了。”

王年光又一次来到老邓家中，告诉他可种植不影响线路运行的砂糖橘树的设想，以及他了解到的种植砂糖橘的市场

前景。

“这些是我从一些砂糖橘种植户那里借来的书籍和种植技术资料，还有他们的联系方式。我了解到，区政府也有党员志愿服务队，会定期举办传授砂糖橘等果树种植及管理技术的讲座。”

在王年光的多次沟通下，老邓终于动了心。

2018年，老邓的砂糖橘树开始结果，年产量5万斤，收益15.5万元。到今年上半年，产量已突破10万斤，收益达35万元，比以前种按树的收益翻了好几番。而砂糖橘树都是灌木，一般也就2-3米高，完全不会影响输电线路运行，双方实现了完美共赢。



输电铁塔下改种的砂糖橘树

## 入乡随俗 与群众真心诚意交朋友

除了推动村民按树改种橘树，王年光深入基层一线，争取群众，解决线树矛盾的案例还有很多。

王年光喜欢武术，是南拳之蔡李佛拳第7代传人。他利用武术作为“媒介”，拉近了与村民的感情，有效地开展了群众工作。

从化虎塘村的500千伏蓄北线162号到164号塔段线路保护区内，被发现15处违章建筑需要拆除。

如果只是一两处，那挨个找户主慢慢做工作，还好说；但15处数量就有点多，谈判困难，户主容易产生观望心态，谁都不想做第一个同意拆迁的人。

怎么办？王年光了解到，那15户中有8户人家的孩子跟他学过武术。他决定先找这8家作为突破口。挨

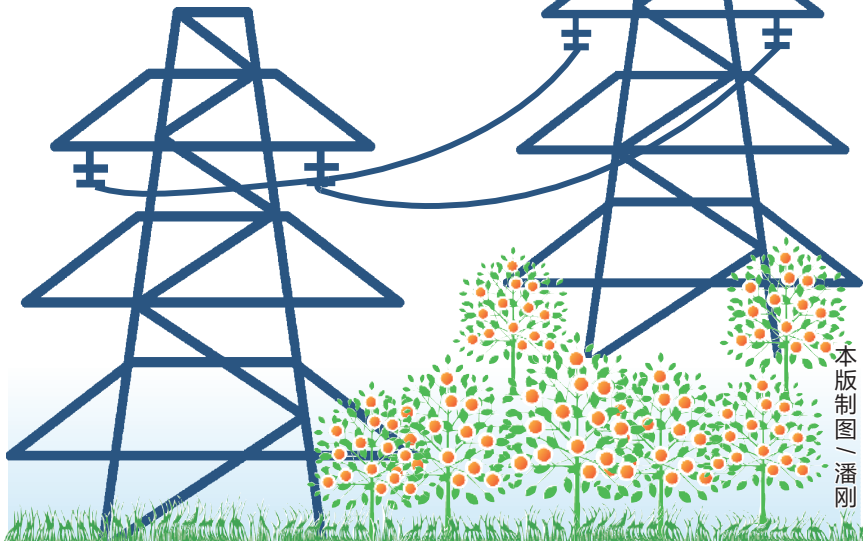
家挨户登门拜访，了解每个家庭的生活、经济情况，拆违会造成生活困难等等，并集思广益给出建议和方案。因为平时积累的感情基础，这8家人率先同意了拆违方案，随后，在这种示范和带动下，剩下的7家人也放下了防备，拆违工作顺利搞定。

500千伏北花甲乙线59号到61号塔段线底按树严重威胁线路运行安全。王年光找到树主伍妹，表示需要尽快砍树，否则可能导致线路击穿跳闸，运气不好还可能伤及人命。

树主伍妹坚决不同意砍树。王年光相信“精诚所至，金玉为开”，做好群众工作，一定要和群众打成一片，与他们真心交朋友，才可能解决实际存

在的问题。

最后，他终于说服了村民，解决了这个难题。



本版制图：潘刚

## 传递力量 “橘子红”服务队党旗飘扬

“我们输电工作是开放性的工作，会和广大群众发生广泛的接触。线路下面树木超高了，需要做好群众工作；线路迁改打通线路走廊，需要做好群众工作；防止外力破坏电力线路，也一样需要做好群众工作。群众工作做得好不好，是直接关系到我们工作做得好不好的重要因素。”对于输电线路维和和群众工作的关系，广州供电局输电管理二所党委书记这样阐述。

2019年，广州供电局开展“不忘初心、牢记使命”主题教育，在全局范围内开展“学习榜样、传递力量”主题党团日活动，王年光成为大家争相学习的榜样。同时，输电管理二所也成立了“橘子红”党员服务队，力争培养更多像王年光这样的党员，助力基层治理，服务乡村振兴。

在“橘子红”服务队的共同努力下，按树改种砂糖橘的村民越来越多，一片片砂糖橘树不断蔓延。

每逢巡线来到村里，服务队都会和村民们聊上几句。有时候，他们会讲一些自己在主题党日上学来的党的政策方针，用的都是他自己的话，村民们听得进去。

赶上橘子上市的季节，村民们都会招呼我们的巡线师傅们吃橘子，那个热情啊，“随便吃啊”、“多吃几个”、“拿几个回去给孩子吃”，搞得师傅们都不好意思。

每当巡线经过那片橘树林，王年光和服务队成员心中总会涌出一份感动和满足。高高的铁塔，延展的电线，下面是漫山遍野的橘子红，那是人民对美好生活的殷切向往，是人民电业为人民的生动写照。

# 广东农行“链捷贷”：一键批量服务小微企业



“链捷贷”批量服务小微企业

“没想到，作为TCL集团的供货商，还能享受到这种融资福利，和TCL集团合作真是太幸福了！”在惠州市普安电子有限公司负责人的办公室，该公司负责人张荷青女士面对记者的到访由衷地感叹。

那么，张荷青女士所说的融资福利是什么？为什么TCL集团的合作伙伴会有这种福利？除了普安电子，TCL集团的其他合作伙伴能享受到福利吗？带着一连串的疑问，记者走进了普安电子生产车间，又来到家喻户晓的TCL集团，随后还实地采访了这两家企业都提及的农业银行……

随着采访的不断深入，记者发现，这是一个打破重重桎梏，以一项创新产品“链捷贷”辐射带动千万小微企业的故事。故事的启发之处不仅仅在于产品本身，而是“链捷贷”以互联网思维为核心，创造了一个极具复制价值的高效批量服务模式。在当前大数据、区块链等新兴科技加速发展的新形势下，通过线上供应链融资解决一家核心企业及其上下游小微企业的资金周转难题，这是非常具有借鉴意义的。

## 专属定制 惠及众多上游小微

走进普安电子的生产车间，生产设备流水线正在有序工作着。记者发现，这家企业生产的数据线、充电器大都供往TCL集团，而且出品精良。原来，普安电子是TCL集团的供货商，主要从事充电器、UL/CSA电子线加工、电源线、汽车线、AV线、USB线、各种PVC电线及低烟无卤线材等电器连接器的生产和销售。背靠大树好乘凉，在销售方面，普安电子自然没有太多烦恼，但如何做好应收账款的管理，加快资金回笼是个困扰。

以前，普安电子常用银行承兑汇票贴现等方式补充流动资金。“贴现手续比较繁琐，只能全

额贴，而且速度比较慢，经常要等很久。”张荷青告诉记者：“使用承兑汇票也很麻烦，一不小心汇票就过期了，还要委托银行办理。”说着说着，张荷青脸上渐渐露出了笑容：“现在好了，‘链捷贷’几乎是秒放款，省去了很多麻烦，而且利率低，操作灵活简便，如果融资数额不大，我们可以根据实际需要进行拆融，目前我们通过这个简便快捷的融资工具已经成功融了1亿多元的款项。”

对于TCL集团来说，像普安电子这样的供应商多达几千家，业务范围涵盖电子设备制造、家用电器制造、社会服务等多个行

业，形成了一个庞大的客户集群。对于银行来说，解决一个供应商的融资难题相对容易，但想要为TCL集团所有符合条件的上游客户纾困，理想能否变成现实？

想到就要努力做到。凭借与TCL集团的良好合作关系，广东农行立足TCL集团的现有资源，为其上游供货商创新定制了“链捷贷”特色产品。这是一款面向TCL集团上游供应商的普惠融资产品，成本低、到账快、体验好，一经推出便备受青睐。据了解，仅一年时间，TCL集团上游已有440多家供应商申请办理“链捷贷”，目前越来越多供应商正在咨询办理中。

## 大胆创新 助力民企强劲发展

新兴产业骨干企业。

农行作为TCL集团长期战略合作伙伴，始终与该集团保持着密切的业务联系。在投行业务方面，农行累计认购TCL集团债券额度在该集团合作银行中位居前列；在信贷业务支持方面，无论是持续的流动资金贷款支持还是华星光电等重大项目的银团贷款参与、牵头，农行都扮演着不可替代的重要角色。因此，在了解到TCL集团搭建了“简单汇”平台，其上游供应商可以“金单”形式的应收账款为凭证进行融资，农行主动提出与TCL集团在上述供应链融资领域展开合作。

立足于服务民营和小微企业，广东农行很快构思了一款产品雏形。经过3个月的系统调试对接，一个与TCL集团“简单汇”平台对接、能为其上游供货商提供保理融资服务的全新融资产



广东农行研发“链捷贷”产品解决TCL集团上下游企业资金周转问题。图为农行工作人员到企业了解情况

## 打破壁垒 深耕普惠金融服务

率先应用于TCL集团的“链捷贷”具有良好的示范效应和推广价值。对于广大上游企业来说，最大的好处是融资成本降低了，线上办理贷款更加方便快捷。对于聚集着很多上游伙伴的核心企业而言，在深化与上游伙伴合作的同时，提升了整个供应链管理效能，优化了圈内融资生态。

TCL简单汇信息科技有限公司全程参与推进了“链捷贷”的上线。在采访中，向晓丹表示：“农行为上线‘链捷贷’突破了许多机制和技术壁垒，做了很多创新尝试，实属不易！”

的确，“链捷贷”在多个方面实现了创新和突破。在融资模式上，“链捷贷”的设计理念是以占用核心企业授信的方式，将核心企业

信贷资源传递至上游供应商，为其上游1+N级供应商提供低成本、便捷化保理融资服务，受益群体最终集中在小微企业。

在服务功能上，实现了“账户复用、异地放款”的功能，这也是“链捷贷”的重大突破。依托该功能，即使TCL集团的上游供应商和账户遍布全国各地，都可以依托现有农行账户线上获批融资，非常省心。

在流程操作上，供应商原本需要同时登陆“简单汇”和农行网上银行两个平台，经优化组合后，现仅需一键登录“简单汇”平台即可，极大提升了用户体验，这也是农行在原有系统基础上做了较大创新。

一项项创新、一个个突破，展现的不仅仅是“链捷贷”的成效，更折射出广东农行支持民营和小微企业、助力实体经济的决心。广东农行公司业务部相关负责人表示：“加强普惠金融服务，支持实体经济发展，是我们的光荣使命和责任！凡是符合农行信贷政策并在农行有授信的产业链核心企业，都可以运用‘链捷贷’产品。未来，我们将为更多的大型核心企业提供‘链捷贷’，使这款创新实用的产品惠及更多的小微企业。”

截至今年11月末，广东农行小微企业贷款余额为334.09亿元，比年初增加159.95亿元，其中民营企业贷款余额329.87亿元（占比98.7%），比年初净增159.21亿元。

文/戴曼曼