

安全路上的追“光”人

——记永安煤业公司2024年度“先进生产(工作)者”廖喜锋



图为廖喜锋在工作中

在永安煤业公司西洋筛选厂煤场生产一线总会看到一个胖胖的身影,他就是该厂安技办主任廖喜锋。同事们都喜欢称他为“江南廖小胖”,面对同事们暖心的称呼,廖喜锋总会回应一个热情的微笑。

作为一名共产党员,廖喜锋在安全技术岗位上坚守了17年,从青涩的技术员成长为独当一面的部门负责人。而集团“团结包容、协同共赢、创新适变、持续生长”的光合文化,正是他安全路上的“阳光”,指引着他守护着厂区的每一份平安。

刚入职时,廖喜锋曾因经验不足闹过笑话。一次例行检查中,他发现传送带接头的细微裂痕,幸好老师傅及时指出,

避免了设备卡滞事故。这件事让他明白,安全工作没有捷径。此后,他扎根现场,把每台设备的参数记在本子上,将每条操作规程烂熟于心。

集团推行的光合文化强调“持续生长”,廖喜锋也始终保持学习热情。他利用业余时间勤学习近平总书记关于安全生产的重要论述,把新的安全管理理念融入厂区管理。针对筛选厂粉尘多、机械联动性强、铲车盘转场安全管理难的特点,他梳理出6类重点危险源,绘制出清晰的风险分布图,让安全隐患无处遁形。这份钻研劲,恰如光合作用中植物主动汲取养分的生长姿态。

安全管理既要坚守原则,更要创新方法。过去厂区安全培训枯燥,员工参与积极性不高、接受率低、效果不好。廖喜锋受光合文化“创新适变”理念启发,琢磨出一套接地气的办法。他组织员工拍摄“违章操作警示小剧场”,把常见违规场景改编成短视频,在周四安全活动视频教学环节上播放;成立“安全找茬”小组,鼓励员工用手机拍摄身边隐患,每周评选“最佳找茬奖”,营造深厚的安全学习氛围,使职

工实现从“要我安全”到“我要安全”“我会安全”的转变。

有员工曾抱怨廖喜锋“太较真”,面对小隐患、小“三违”都不放过,但廖喜锋始终坚持原则,他认为安全事关重大,隐患不分大小,“三违”一点也要不得。一次检修中,某班组为赶进度想简化安全流程,他当场制止并耐心讲解违规操作的危害,还组织全员召开现场安全会。他常说:“安全没有人情可讲,我们多一分严格,员工就少一分风险。”渐渐地,越来越多员工从抵触转变为主动配合,厂区安全违规率逐年下降。

廖喜锋深谙光合文化“协同共赢”的精髓。他牵头成立党员安全攻坚队,针对生产区粉尘超标这一老难题,带领团队倾力攻关。攻关小组成员不辞辛劳,在进厂煤卸煤仓、商品煤装煤点敷设喷雾管线,在筛选楼屋顶交叉安装雾炮机。他们反复试验,创新设计出“喷淋+雾炮机除尘”组合装置,织细、织密、织牢防尘网,不仅解决了生产过程中粉尘污染问题,还回收了可利用的煤尘,实现了环保达标清洁生产。

廖喜锋时刻牢记共产党员的初心使命,以实际行动践行光合文化的包容理念。新员工入职,他亲自带教岗前培训,把自己的经验倾囊相授;老员工遇到技术瓶颈,他组织跨部门交流学习。去年新来的小赖对在线灰分仪监测设备不熟,廖喜锋陪着他现场调试,手把手教学。如今,小赖已能独立完成在线灰分监测工作,还提出了2条设备优化建议。

17年风雨兼程,廖喜锋用脚步丈量工作岗位历程的每一寸土地,用责任筑牢安全防线。他见证了西洋筛选厂从传统管理到智能化安全管控的转变,也深刻体会到光合文化的强大生命力。在他看来,光合文化不是墙上的标语,而是融入工作的行动指南,是凝心聚力的精神纽带。

在我们的身边,还有很多像廖喜锋这样的“追光”人。他们以光合文化为魂,在各自岗位上坚守初心、勇于创新。正是这无数束微光汇聚成炬,照亮了企业高质量发展的道路。廖喜锋表示,他将继续做安全路上的“追光”者,与全体同仁一起,书写更加安全、辉煌的崭新篇章。

(陈荣寿 摄影报道)

创先争优展风采

混凝土会凝固 服务不固化

——记建材控股厦门公司销售部销售骨干彭锐

年度任务收官进入冲刺阶段,在市场营销的第一线,建材控股厦门公司销售部95后销售骨干彭锐,用一组扎实的数据展现出不凡的战斗力:2025年1-11月,个人混凝土签约量17.5万立方,回款约4156万元,平均回款率高达116.77%。在建筑业整体承压的背景下,她的业绩成为一道亮丽的风景。特别在回款攻坚上,她的“智慧”与“韧性”为团队提供了宝贵经验。

2019年,刚转正的彭锐初次独立拜访客户,对方见她年轻,直言“只跟老师傅合作”。她没有气馁,连续一周带着试块和检测报告守在工地,利用碎片时间向施工方讲解产品特点。“那时常被质疑‘小丫头懂啥混凝土’。”彭锐把配比参数编成顺口溜,硬是靠专业和坚持,在入职当年拿下建安集团姚明织带工业园项目5万立方订单,完成从“不被看好”到“不可或缺”的转变。

如今,彭锐已成为公司业务骨干。在她办公室,总能看到三件“法宝”:手写客

户档案、施工进度表、应收账款表。档案里细致记录客户特点与项目节点;施工进度表跟踪浇筑周期,应收账款表记录收款节点。“混凝土销售不是一锤子买卖,得像养护混凝土一样给予持续‘养护期’。”细致服务赢得深度信任,她维护的13家老客户中,4家主动为她推荐新资源,形成“以客带客”的良性循环。

“攻单靠勇气,回款靠智慧。”这是彭锐的深刻体会。她的办公桌上整齐码放着《应收账款跟踪台账》,早已养成用Excel做精细化回款管理的习惯——每个客户的账期、付款节点、历史回款记录清晰在列,手机日历里设置提前15天的提醒。她总结的“三查三核”工作法(混凝土供应前查客户资金状况、及时核对供货结算单,到期前核付款流程进度),已成为销售部的学习范本。

面对棘手的回款难题,彭锐既有温度也有策略。2025年5月,在手的安置房项目因资金链紧张逾期未付。彭锐没有简

单催款,而是带着梳理好的货款报表及分期付款的计划拜访甲方,主动提出:“根据甲方审批进度款的节点,分期支付货款,既不违反公司应收账款制度,又解决客户的困难。”她提前摸清了审批环节,最终协调完成了支付。中城投八局林总也因被她现场全程跟进、保障供应的责任心所打动,在年底资金紧张时,不仅结清款项,还提前支付了50万元货款。

面对原则问题,彭锐柔中带刚。曾有小包工头拖欠15万元货款半年,她带着齐全的签收单据等证据链上门沟通,句句在理,一周内便追回全款。这套将专业服务转化为收款信任、将过程管理转化为回款保障的方法,推广后带动了团队整体回款率的有效提升。

从初出茅庐到独当一面,彭锐用行动诠释“把平凡事做到极致就是不平凡”。问及秘诀,她微

笑着说:“混凝土会凝固,但服务不能固化。只要思想不固化,办法总比困难多。”这位曾被质疑“太年轻”的95后,正以专业、真诚与智慧,在传统行业中书写新时代的销售奋斗故事,也印证了无论市场如何变化,真诚的服务、专业的素养与持续的创新,永远是赢得客户与市场的硬道理。

(卓碧英 摄影报道)



图为彭锐(左)在工地现场监督施工服务

老工程师曾春华的责任与坚守

值班员心里咯噔一下,他太清楚这意味着什么:一旦设备失控,整条生产线将被迫停摆,堆积的石灰石可能引发堆料险情,高速运转的机械更有卡机的风险,后果不堪设想。他立即按夜班值班表拨通电话,声音里满是焦急:“曾工,刚刚二线石灰石侧取的无线通讯断了,现在中控界面都看不到现场状况了!”

电话挂断不过片刻,中控室的门就被轻轻推开。老工程师曾春华站在门口,蓝色的安全帽上还沾着深夜的雾气,镜片后那双眼睛却依旧明亮。还有几个月就要退休的他,又一次毫不犹豫地站上了抢修一线。

“走,去现场看看。”曾春华的声音平静却充满力量,仿佛只要有他在,所有的故障都能迎刃而解。一行人赶到石灰石取料机旁。曾春华先是仔细观察了通讯基站和机上通讯发射端的信号指示灯,随后蹲下身,一边检查线路,一边对身边的值班人员说:“先检查通讯基站和机上通

讯发射端的信号指示是否有异常,再看看通讯模块的连接线有没有松动,这些细节最容易出问题。”

就在现场排查的同时,曾春华指导值班电工检查DCS端的通讯模块。“把波特率调到9600,和基站保持一致。”他耐心地解释,“无线信号就像‘悄悄话’,两边得说同一种‘语速’,才能准确传递信息,要是波特率对不上,信号肯定不通。”

时间一分一秒地过去,深夜的寒意越来越浓,曾春华的额头上却渗出了细密的汗珠。他一会儿在现场调整设备参数,一会儿通过步话机沟通细节,始终奔波在抢修的关键环节。身边的年轻同事看着他忙碌的身影,心里满是敬佩——这位即将退休的老工程师,对待工作的认真劲儿,比年轻人还要足。

终于,凌晨的寂静被步话机里的声音打破:“曾工,通讯恢复,中控已经有信号了!”听到这句话,曾春华紧绷的身体瞬间放松下来。他缓缓直起身,习惯性地捶了

捶有些僵硬的腰,脸上露出了欣慰的笑容。

“曾工,您都要退休了,怎么还这么有干劲?”身边的年轻电工忍不住问道,语气里满是好奇与敬佩。曾春华转过头,看着眼前朝气蓬勃的年轻人,眼神里满是温情:“安砂建福从筹建到现在,发展成有两条生产线的规模,我全程都在。这些设备从无到有,一步步调试、运行,就像看着自己的孩子长大一样,早就有了感情。就算要‘交班’,我也得把它们安安稳稳地交到你们手里,这样我才能放心啊。”

生产线重新恢复了平稳运转。曾春华站在设备旁,又仔细检查了一遍各项参数,确认一切正常后,才和年轻同事们一起离开现场。他的身影在晨光中渐渐远去,却在所有人的心里留下了深刻的印记——那是一位老工程师对工作的坚守,对企业的忠诚,更是一份沉甸甸的责任与传承。

(游耀昇 摄影报道)



图为曾春华在进行抢修工作中

2025年11月23日,深夜的福建水泥公司安砂建福厂区,万籁俱寂,唯有生产线运转的低沉声响在空气中流淌。突然,中控室内的氛围骤然紧张——石灰石侧取设备与DCS系统的无线通讯信号毫无征兆地中断,原本跳动的设备参数从屏幕上彻底消失,只剩下一片刺眼的空白。