

启航新征程 奏响新乐章

永安煤业公司西洋筛选厂力争实现首季“开门红”

本报讯 2025年的首个季度,永安煤业公司西洋筛选厂以昂扬的姿态和坚定的决心,全心投入到商品煤生产与发运工作中。凭借一系列有力举措,该厂在煤炭配筛和产品发运方面取得了亮眼成绩,为实现首季“开门红、开门稳”奠定了坚实基础。

为确保实现首季“开门红、开门稳”,西洋筛选厂从生产源头着手,对筛选流程进行了全面优化。技术团队深入分析各个生产环节,针对以往出现的效率瓶颈问题,提出了一系列改进方案。通过升级筛选设备的关键部件,引入智能化控制系统,实现了筛选过程的精准控制和自动化操作,大大提高了筛选效率和产品质量。同时,合理安排生产班次,加强员工培训,使员工能够熟练掌握新的生产流程和操

作规范,进一步提升了整体生产效能。

先前,该厂面临着库存高位与煤场空间限制的双重难题,这使得现场调度工作难度大幅增加。为有效解决这一棘手问题,保障运输环节的顺畅运转,西洋筛选厂迅速行动,成立了现场调度小组,安排经验丰富、责任心强的专业人员靠前指挥、现场协调。

小组成员时刻紧盯运输车辆的动态,精准把控每一辆车的进出厂时间与路线,有条不紊地进行调度。在调度小组的高效指挥下,进出厂车辆有序穿梭,既避免了交通拥堵,保障了运输畅通,又有效规避了车辆与行人的安全隐患,确保了行人安全,为该厂生产运营稳定推进筑牢坚实基础。

质量是企业生命线,西洋筛选厂始

终将产品质量放在首位,并在首季煤炭配筛和发运工作中,进一步加大质量管控力度。从原煤进厂检验到产品出厂抽检,建立了一套严格的质量检测体系,确保每一批次的商品煤都符合标准和客户要求。同时,加强对生产过程的质量监控,通过安装在线检测设备,对筛选过程中的产品质量进行实时监测和分析,及时发现并解决质量问题。优质的产品不仅赢得了客户的信任 and 好评,也为“永京煤”树立了良好的品牌形象,为公司的长期发展奠定了坚实的市场基础。

在实现首季商品煤生产发运“开门红、开门稳”的过程中,西洋筛选厂全体员工发挥了至关重要的作用。无论是生产一线的工人,还是后勤保障的管理人员,都以高度的责任感和敬业精神,积极投入

各项工作中。为进一步激发员工的工作积极性和创造力,厂内积极开展“首季之星”评选、岗位技能比武等活动,对表现优秀的员工给予表彰和奖励。同时,注重员工的安全意识和技能提升,为员工提供了丰富的培训机会和广阔的晋升空间,营造了良好的工作氛围,凝聚了发展的强大合力。

面对市场挑战和机遇,该厂将继续秉持创新、高效、质量、共赢的发展理念,不断深化改革,持续优化管理,加强技术创新,提升服务水平。进一步加强与供煤矿井、下游客户沟通合作,共同开拓市场,实现互利共赢。同时,积极履行社会责任,注重环境保护和安全生产,为推动公司可持续发展贡献力量。

(陈荣寿)

简讯

石狮热电公司获年度工信科技领域财政专项扶持奖金

本报讯 近日,石狮热电公司获“年度工信科技领域财政专项扶持奖金”33万元。据悉,该奖项是石狮热电公司根据《福建省企业研发经费投入分段补助实施细则(2020-2022年)》而申请的科研投入分段补助。(邱晓露)

龙安热电公司 单日供汽量创历史新高

本报讯 2月19日,龙安热电单日供汽量创历史新高,白班最高瞬时供汽负荷达到每小时420吨,形成供汽量稳步提升的良好局面。(林雪梅)

晋江气电公司 4台机组均完成冷态启动并网

本报讯 2月18日以来,晋江气电公司1号、3号、4号、2号机组先后成功完成冷态启动,并网准点率100%,充分发挥出燃气电厂的调峰作用。(刘聿昕 林晓亮)

建材控股漳州公司AI智慧工厂 获漳州市住建局通报表扬

本报讯 2月24日,建材控股漳州公司AI智慧工厂获漳州市住建局全市通报表扬。

通报充分肯定了漳州公司的智慧工厂建设成果并在全市混凝土企业中推广借鉴,在行业内充分展示了公司智造转型领航员的国企形象和锐意革新的企业魄力,提升了公司的知名度和质量口碑,为公司的发展筑牢了坚实的品牌基础。(林鸿辉)

福能新能源首次完成 风机大部件同时更换工作

本报讯 2月15日,福能新能源公司石塘风电场经过20个小时的连续奋战,顺利完成#21风机齿轮箱和发电机的吊装更换工作,为公司风机以“满血”状态冲刺“开门红”打下坚实基础。

(林剑辉 曾武)

图片新闻



▲ 近期,福能海峡公司分布式光伏项目成功并网发电,为进一步确保光伏系统的运维效率与管理规范性,2月12日,该公司组织智慧海电中心值班员,前往陆上集控站深入学习光伏系统。(陈攀全 吴国港 摄)

▶ 节后福海创改扩建项目施工现场春潮涌动,一系列劳动竞赛运动员会的号角激昂奏响,为全年的工程建设目标注入强大动力。图为近日,该公司启动沸腾床渣油加氢项目决胜50天劳动竞赛动员大会。(谭孝海 谢明富 曾宗良 摄)



▲ 复工复产以来,福建煤电公司翠屏山煤矿通过加大矿用机运新设备的投入使用,进一步提升机运后勤保障,助力矿井首季“开门红”。图为2月24日该公司机电人员在给入井前的防爆开关安装连接线。(张文环 摄)



破冰奋进 实干谱新章

联美公司龙岩美伦地产以破冰之志迎战市场寒冬

本报讯 开年即决战,破冰者勇立潮头。2025年,面对房地产市场的持续寒冬,联美公司龙岩美伦地产以“破冰者”的姿态迎难而上,在逆境中挖掘机遇,用实干拼搏诠释责任与担当。

寒冬之下,唯有主动出击才能破局。龙岩美伦地产团队深知“等风来不如追风去”,春节假期本是阖家团圆之时,但营销团队全员连续15天驻守售楼处,用一盏盏深夜的灯火,点燃了拼搏的激情。他们通过“不打烊”服务接待返乡客群,用热情和专业为每一位客户提供贴心周到的购房体验,用实际行动诠释了“客户至上”的服务理念。据统计,春节期间该项目共接待客户近300组,较去年同比增长约180%,创近三年

新高;销售商品房近20套,位居龙岩市春节期间销售套数排行榜首。这份亮眼数据的背后,是日均12小时的高强度工作、上百通客户电话的耐心沟通与邀约。一位凌晨签约的客户感慨:“是你们的坚持打动了我,让我毫不犹豫地选择了这里。”

在激烈的市场竞争中,创新是破局的关键。龙岩美伦地产打破传统营销模式的束缚,打造全方位、立体化的线上宣传矩阵,让项目信息精准触达目标客户。项目团队紧跟时代潮流,通过本地网红达人探店、直播、云剪达人、员工绑定推广等多渠道推广方式,不断扩容项目客户基础,提升品牌影响力。同时,深耕私域流量,通过微信社群、公众号等平

台,定期发布项目动态、市场资讯和购房攻略,与客户建立深度连接。此外,项目团队玩转抖音、小红书等短视频平台,策划了一系列创意短视频。这些视频以轻松幽默的方式展现项目亮点,用引人入胜的内容传递品牌价值,迅速吸引了大批目标客户的关注。线上新媒体宣传负责人苏丽琳满怀信心地表示:“2024年,美伦·生态城线上曝光量累计突破1100万。2025年,我们将策划更多优质内容,创新推广形式,力争让线上曝光量再创新高,为项目赋能。”

2025年,龙岩美伦地产将锚定全年目标任务,用创新驱动打破僵局,用服务升级撬动市场,在逆境中开辟新篇章。

(郑招华)