



图为郑美龙正在看施工图纸

在古雷热电公司项目建设的“火热战场”上，有这样一位先锋人物——郑美龙。他戴着黑框眼镜，浑身散发着干练气息，行事果敢且细致入微。长期扎根项目一线，历经风吹日晒，皮肤变得黝黑。忙碌的工作，让他的嗓音也变得沙哑。身为工程部经理助理与二期党员突击队队长，郑美龙在二期项目建设中肩负重任，从前期规划，到施工全程的精细把控，每个关键环节都留下了他忙碌的身影。

#### 立下鸿鹄志 规划展宏图

刚接手二期项目时，郑美龙便在心底立下誓言：“如此重要的项目，责任重于泰山。干，就要干得出色，打造行业精品工程，展现党员担当！”二期项目涉及领域广

## 红色领航、匠心筑梦的攻坚先锋

——记古雷热电公司工程建设部经理助理郑美龙

泛，场地狭小，施工难度超乎想象。为做好前期规划，他查阅大量行业资料，深入查阅国内外优秀案例，多次组织工程部专工开会，不放过任何一个细微之处，力求规划方案尽善尽美。同事们由衷称赞：“他做的规划，前瞻性强，可行性高，考虑十分周全。”这份规划不仅是项目的蓝图，更是项目迈向成功的第一步坚实脚印。

#### 扎根施工现场 践行党员担当

方案制定得好只是第一步，更重要的是落地执行。郑美龙常说：“工程建设容不得半点马虎，必须时刻紧盯现场，不能有丝毫懈怠。”他几乎每天都泡在工地上，安全帽、工作服就是他的日常装备。即便有时候忙得只能在车上匆匆吃几口盒饭，他也毫无怨言。自项目开工以来的260多个日夜，那片占地9万平方米的施工现场，到处都留下了他的足迹，一天下来微信步数轻松突破2万步。

#### 关键节点勇攻坚 技术交底保安全

5号锅炉大板梁吊装是项目的关键节

点，技术要求高、风险大。郑美龙主动组织党员突击队开展吊装技术交底活动。他提前带领队员们深入研究吊装方案，反复推演每个步骤。吊装当天，他站在施工现场，详细地为施工人员讲解吊装流程、安全要点以及可能出现的问题和应对措施。他一边拿着图纸，一边对照着现场设备，用通俗易懂的语言将复杂的技术问题解释清楚。党员突击队的成员们也积极发挥模范带头作用，与施工人员一对一交流，确保每个人都对技术要点了然于心。

#### 无私奉献 以责任诠释初心

3月，一场连绵的春雨给施工现场带来了诸多麻烦。配电箱一旦受潮，很可能引发短路，影响施工进度。得知雨情后，郑美龙迅速穿上雨衣，拿起工具冲向配电箱区域。细雨中，他仔细检查每一个配电箱的防雨措施，发现部分配电箱的防雨罩存在松动，雨水正顺着缝隙往里渗。他立刻组织工人，一边紧固防雨罩，一边用防水胶密封缝隙。工友小赵回忆：“当时雨一直没停，郑工在那忙得脚不沾地，仔细检查每一处，不放过任何细节。”等全部配电箱检查维护完毕，郑美龙才发现自己

的鞋子早已灌满了雨水，裤腿也沾满了泥。但他只是简单清理了一下，便又回到岗位，继续投入工作。

如今，二期项目在郑美龙和项目团队的共同努力下，正朝着预期目标稳步迈进，距离成为行业精品工程的梦想也越来越近。那些在工地挥洒汗水的日子，那些与家人短暂分离的时光，那些挑灯夜战解决难题的夜晚，无一不是郑美龙践行红色精神的生动注脚。他将延安精神里的艰苦奋斗融入日常工作，从革命先辈们不畏艰难、勇于开拓的奋斗历程中汲取力量。他以“为有牺牲多壮志，敢教日月换新天”的无畏气魄直面施工中的各种挑战，让每一位参与者都深知，他们所投身的不仅是一个项目，更是一场为“打造绿色热电领域一流企业，成为古雷石化基地能源服务领航者”而战的光荣征程。

(林传岑 摄影报道)



## 奋斗的路上没有终点

——记福建煤电箭竹坪煤矿人力资源办主任赖雪玲

别看她个子不高，还长着一张娃娃脸，但在福建煤电公司箭竹坪煤矿，了解她的人都知道这个“娃娃脸”很不简单：身兼人力资源办和档案室主任，还是2个孩子的妈妈——赖雪玲。

赖雪玲刚进公司时，只是马头变电站的一名运行值班员。她说：“记得第一次走进变电站，看到一排排井然有序的电气设备，看到值班员的倒闸操作，一切都那么的陌生和茫然，不知所措。”后来，在同事们的耐心讲解和指导下，她很快地掌握了业务技能，增长了阅历，并利用闲暇的时间读书看报，提升自身综合素质。

2016年6月，因工作需要赖雪玲被调到供电供应公司综合办。面对转岗，她丝毫没有退却，遇到难题总是虚心向他人请教、学习。虽然平时工作繁杂，但她总能在繁忙中理出头绪，并做到井井有条。即使是在产假期间，只要工作需要，她随时

都能出现在岗位上。她凭着认真、细致、严谨、热情的工作态度，赢得了大家的尊重和赞美。

2019年，赖雪玲从原供电供应公司来到箭竹坪煤矿，2022年8月箭竹坪煤矿原人力资源办主任工作调动，赖雪玲因工作突出，勤勉尽责，被调至人力资源办，担任人力资源办主任一职。

每年春节过后是人力办最忙碌的时期，加班加点已成为她的常态。为认真做好队伍组织，开工前，她就通过电话沟通的方式，及时与各采掘队长保持联系，了解各队员工返岗计划，保证矿井各项生产任务的顺利推进。

因人手不足，职业病防治也是赖雪玲工作的一部分。她总是认真落实职业病防治主体责任，抓好新工人入职体检、岗中体检及离岗人员体检，在体检过程中，她不但跑前跑后地带领工人们检查，还主

动帮他们排队，好提前结束检查让工人们早点吃上早餐。

任职以来，赖雪玲始终以高标准严格要求自己，认真研究相关劳动法律法规，确保各项工作依法依规进行。在日常工作中，她总是认真倾听职工的诉求，耐心解答，设身处地为职工着想。

公司每年都会给各个单位定下宣传报道考核任务。箭竹坪煤矿宣传报道完成情况与任务还有一些差距，赖雪玲就利用晚上的时间写稿，用心去感受、去记录、去传递那些值得被铭记的瞬间和故事。经过不断的努力，2024年她被福建煤电公司评为“优秀通讯员”。

荣誉背后是不为人知的艰辛。为了减轻老婆的负担，赖雪玲每天下班回家后



图为赖雪玲(右三)在指导新工人办理入职手续

主动做饭、带孩子、辅导作业，每次都要等孩子睡着后才能开始忙自己的事。常常有同事问：“你这样每天睡眠不足，还要单位家里两头跑，怎么还有精力写宣传报道？”赖雪玲一笑说：“有句话我一直很喜欢——奋斗的路上没有终点！”

(赖建新 摄影报道)

## 逆流击水“奋楫者”

——记集团先进生产(工作)者、永安煤业运销经理林志鹏

#### 履职尽责 当好逆市“拓路人”

“如履薄冰，就怕干不好。”回顾2024年3月接过煤炭销售“指挥棒”时的心情，林志鹏感慨地说，当时没有喜悦，更多的是沉甸甸的压力。下游企业开工率普遍不足、中间商观望情绪大、社会用煤需求疲软，正是煤炭市场最为低迷的时刻。为扭转销售困境，林志鹏在上任后的一个多月，没有在自己的办公室呆过一天时间，把三明区域周边

的煤炭生产矿井、用户企业和煤炭经销商逐个跑了遍，摸清行情，深化联系。“要干好销售领头人，前提是当好一名业务员。”林志鹏俯下身子，一家家跑、一户户谈。星光不负赶路人，在林志鹏的精细运作下，永安发电厂、三钢等用煤大户燃煤供应业务先后重启，煤炭销售走入正轨。

#### 精耕细作 打好破困“突围战”

身为煤炭营销人，林志鹏深知市场信息就是商机，从订购百川盈孚VIP信息服务周刊、实行区域业务员责任制到建立运销周例会制度，林志鹏不仅加强国内外煤炭进出口、价格调整信息收集，还通过责任业务员深耕区域市场，拓宽区域周边市场获取信息渠道，实现市场信息互通共享，更加精准研判市场走势，掌握销售主动。2024年5月，林志鹏对比国际煤炭价格变化趋势，主动与中国矿产公司展开业务洽谈，邀约客户实地考察，再次重启停滞两年的“下水煤”业务，出口外销5万吨“永京”优质煤。同时，他用好内部业务协同政策，实时跟进福维钙化物项目建设，适时推介洗精块产品，抢占新市场，每月新增1300吨洗块销量。

#### 营销有道 下好经营“诚信牌”

“用你们的煤，能耗下降5%，你们的

煤炭产品一直是我们的首选！”三明某化工企业负责人对到访的林志鹏经理道出心里的实话，了解到当下永安煤业销售困局，毫不犹豫地追加3000吨的燃煤供应计划。“诚信待人是做好营销工作的根本！”林志鹏经理时常谆谆教导业务员们，“永京”煤各个产品的质量指标特性，都要与采购客户讲清说明；每一批次出厂煤炭产品质量如何，都要提前如实告知。正是秉持诚信经营理念，永安煤业运销分公司坚持从源头抓煤质，严控配筛质量关和装车发运关，当天外运煤炭质量报告当天出具，真正让客户买得放心、用得安心。2024年，永安煤业公司全年拓展培育新用户13家，增量销售10.54万吨。

2025年复工后，煤炭市场“寒流”更加冷冽，敢闯敢拼的运销人林志鹏不畏艰辛，整装待发再踏新征程。

(黄发灼 摄影报道)



图为林志鹏(左一)正在与市场客户探讨改进优化燃煤使用方法

煤炭销量完成年计划的105%，同比增长17.4万吨；煤炭营业收入同比增长0.26亿元。在煤炭市场持续下行的2024年，永安煤业运销分公司经理林志鹏用心拓荒耕作煤市，奋楫争先逆市前行，用实干交出亮眼销售实绩，被能化集团授予“2024年度先进生产(工作)者”荣誉称号。