

立足岗位做奉献 潜心磨砺干事业

——记铜陵有色铜冠建安公司材料部长、优秀共产党员何雁平

■ 特约记者 吴铜俭 通讯员 查秀芝

他不仅自己乐意钻研，还带动全部门工友一起学习；他不仅自己对工作认真负责，还激发了其他工友的使命感、责任感；他不仅自己业绩突出，还带领整个部门满载荣誉。40多年来，一直扎根在记铜陵有色铜冠建安公司一线的他，不仅先后被公司评为“先进工作者”、“工会先进个人”、“生产标兵”以及“优秀共产党员”，更是在公司召开“七一”表彰大会，再次被冠以“优秀共产党员”光荣称号。他便是铜陵有色铜冠建安公司材料部部长兼设备管理员何雁平。

1975年10月，他作为一名优秀知青招工来到了铜冠建安公司工作，从一名一线工人走进公司管理岗位。他工作出色，作风过硬，主要来源于他有一个好的思想品德，无论走到哪里，他始终没有忘记自己是一名共产党员。公司对他40多年来的工作成绩给予了充分的肯定和诸多的荣誉，他不骄不躁，用自己的行为影响感染着周围的人，进而为推进企业的发展做出了应有贡献。

40多年来，他一心扑在公司生产经营、工程建设改造和设备管理事业上，兢兢业业，埋头苦干，被誉为精明、务实、创新的模范。他坚持把理论学习摆在首位，积极参加公司组织的各种学习活动，通过学习不断丰富自我、完善自我，提高自己的政治思想与业务技能。他运用平时积累的知识，紧密联系工作实际，深入思考在生产发展的大好形势中，如何立足本职，做好自己的工作，为公司生产经营贡献自己的力量。

理论联系实际助推他敢于争先的风范。他凭借丰富扎实的汽车维修专业知识，善于运用于实践，恪尽职守，孜孜以求，敢于挑战自我，为铜陵有色金属集团公司的双闪冶炼、大硫酸工程建设、铜陵有色有关技改等重大发展项目或技改技措的顺利完成作出较大贡献。自2000年以来，公司滚动发展，连续扩建了几十个新的生产系统，且工期都不超过半年，作为一名专业骨干技术人员，作为基层管理者之一，他一边抓工期，保证产量、质量的稳定，一边勤跑现场，对工程进度、工艺调整进行协调，尤其从便于技术操作、提高工作效率、改善机械工程参数与工艺条件等方面提出了大量富有建设性的参考意见。为公司铜陵有色扩产技改做出了较大贡献，使得多个项目一竣工便立即正常生产，没有试生产过程，节约了成本，提高了企业效益。他善于捕捉节能降耗的关键点，积极建议公司予以攻关或改进。在他的建议下，公司对用水系统和环保系统进行改造，充分利用旧材料制作安装改造了水系统循环，实现循环水再利用相对独立并完全实现自给。使厂外日取水量降低50%以上。

脾气倔、性子直、作风干练，是他的一大特点。一年365天，有多少天他在外面跑料、拉料、找料，没人能说清楚，你问他自己也只能摇摇头“嘿嘿”一笑了之，在这些方面他确实显得糊涂。然而在工作上，你问他各类型的

常用料、价格、性能、规格，他却能张口就来，一口清。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。这些都是他平时认真钻研业务、善于总结经验得来的。修理工出身的他，刚到材料部门工作时，也遇到过不少困难，但是凭着一股钻劲、倔劲和对工作的热情，他克服重重困难，边工作边学习，很快掌握专业知识，熟悉、了解各种技术性能，成为了一名行家里手。今年公司实行材料成本核算，为了使核算制度落到实处，体现材料消耗和利润情况，他负责制定编写材料核算报表，使这个报表成为公司掌握整体材料消耗状况的有力基础资料。在生产实践中，他依据扎实的专业知识，结合公司生产、工艺实际，大胆创新，不断探索。公司材料库各种材料有几百个，他对常用材料价格是一口清，对其他材料的价格也基本做到样样清楚。

他就像一颗螺丝钉，但却在关键的岗位发挥着巨大的作用，正是因为有了他辛勤的工作。为了控制好公司的材料支出，在执行材料制度时他从不打折扣，有时为了交旧领新的一个备品备件，他会跟到领料人屁股后面要上好几天，直到把旧东西要回来才罢休。为此他没少和人发生争执，也曾得罪过一些人，但事后他从不计较，日子长了大家也都知道了他的认真劲，了解了他的工作作风，也都养成了自觉执行公司制度的良好习惯。一枝独秀不是春，百花争艳春满园。为了使材料库的同事都成为业务骨干，他从不吝惜自己的知识和经验，一有时间就说、就教，在他的带领

下，材料库现已成为公司人人都竖大拇指的先进单位。待料是建筑行业的老大难问题，有时为了待一两样料，会让周期延长三天甚至一个星期，特别是在一些重点建筑项目中，因此而产生的连锁反应会耽误许多的工作。为了解决这一问题，他就四处联系跑关系、托熟人，先后和有关单位建立起了良好的关系，遇到急用料无法解决时就向兄弟单位去借，时间长了他们也都知道了他的为人，也都能在紧急关头伸出援助之手。就这样，他把待料的频率降到了最低，今年以来没有因待料发生过一次延误工程建设。

自他担任材料部部长兼设备管理员以来，积极采用先进的节能环保技术装备，把优化操作工艺和改进、淘汰落后技术装备相结合，实施大小技改项目均达20多个，环保项目达10多个，完成了一批技术含量较高节能环保示范项目，推进了企业节能降本增效工作扎实有效开展，在安徽省周边企业地带发挥了示范引领作用。不仅降低了综合能耗，提升了企业装备水平，而且为铜冠建安公司的绿色转型做出了积极的贡献。一分耕耘一分收获。何雁平用青春、智慧与无比执着的敬业精神，谱写了一曲动人的创业者之歌。曾屡获公司优秀党员、“先进工作者”、“工会先进个人”、“生产标兵”等称号。面对诸多荣誉，他最大感受的一句话是“组织的信任，同仁的支持，激励我努力工作，谦虚做人，工作为先，让身边的人永远信任”。他用自己的一举一动诠释并放大了基层管理员的定义。

江苏大明水切割凸显规模化优势

江苏大明公司目前拥有各类水切割设备17台，其中美国福禄水刀6台、瑞典沃特杰特9台，以及沃特杰特五轴水刀和大地水刀各1台。水切割设备以其先进性、规模化、套裁设计、组合加工的优势赢得客户的信赖。

水切割设备因其是冷切割对材料不产生热变形，加工材料厚度3~220mm，最宽可达4m、长度满足9m，相比等离子切割具有精度高、割缝小(2mm内)、材料损耗少的特点。江苏大明水切割机设备数量多，可缩短交货期；加工工件尺寸范围广，适合多样化的产品；合理的套裁设计可大幅提高



●江苏大明水切割车间机组成布

原材料的利用率；组合加工具备加工复杂工件的能力；五轴水刀，可胜任各种非平面切割、三维立体及异形件的加工。



○操作人员在确认水切割尺寸

江苏大明水切割已成功为宝钢核电超薄水室隔板项目、大型幕墙建筑、地铁站建

过加工服务，目前大型加工订单不断，规模化优势越来越明显。

(杨木军)

上半年许多厂家销量下滑表明今年汽车行业整体形势堪忧

“红五月”仍有不少车企销量下行

■ 何登峰

根据中国汽车工业协会6月13日的统计，在北京国际车展效应及五一小长假的促动下，5月份全国乘用车销售179.30万辆，环比增长0.52%，同比增长11.27%，其中长期负增长轿车也出现了2.9%的增长，车市出现了近期少有的“红五月”。但是几家欢喜几家愁，仍有不少车企销量及车型出现了下滑，可谓强者愈强，弱者愈弱，车市开始出现两极分化的态势令人担忧。

长安福特:下滑趋势扩大

从4月份开始，长安福特出现的急停下滑，5月份继续下滑呈加剧趋势，同比下滑幅度从上个月的16.1%扩大至17%。

从车型来看，5月份福克斯以2.1万辆单月销量位居轿车销量排行第七位，中高级SUV锐界销量达到9400辆，增长145.7%，但是似乎除此之外，长安福特其他车型无一例外地出现下滑，就连一向是主力车型的福克斯表现也开始转差，三厢两厢车型下滑幅度分别达到了6.5%、11.8%，实在让长安福特高兴不起来。

其次，像嘉年华、蒙迪欧、翼虎、翼博等车型，下滑幅度更是超过66.6%，个别车型下滑更是达到了99.8%，给长安福特下半年的营销增加了一些不确定因素！

神龙汽车:销量不好换人

1-5月份，神龙汽车累计销售24.47万辆，同比下滑了20.65%，如果按照神龙汽车今年确定的年76.5万辆目标，前5个月神龙汽车目标仅仅完成了1/3。从具体销量而言，东风雪铁龙下滑最为严重。当然，从今年神龙汽车规划来看，下半年两家标致和雪铁龙都将推出竞争力车型，后市似乎有机会实现翻盘，但是是否已经准备好仍值得怀疑。

就在本月20日，神龙汽车宣布了一项人事调整，东风风汽车公司国际事业部部长、东风进出口公司总经理苏维彬8月1日后将出



任神龙公司总经理一职，全面负责市场、销量、渠道拓展等内容，为神龙汽车下一个5年全盘规划。可以预见，今年下半年，神龙汽车大规模人事调整将展开，其中一个重要的因素是应对销量的下滑。

一汽大众:环比仍在下滑

从一汽大众官方公布的数据看，5月份终端销量达到14.97万辆，相比去年同期增长9%，在乘用车车企中排名保持第一位。但是根据中汽协销量统计来看，5月份销售环比出现了下滑，销量递减了3900辆，下半年形势也不容乐观。

一汽大众的大众品牌中，销量居前仍然是捷达、速腾和宝来三款车型。从5月份销量来看，捷达仍然保持了轿车排名第一的位置，速腾5月比4月份出现了些许下滑，而像迈腾、

大众CC都不同程度地出现了同比下滑，下滑幅度分别为8%和8.9%，参照去年5月的销售低谷时期，一汽大众仍然面临压力。

长城汽车:H6格局生变

在中汽协5月的统计中，SUV虽然实现了62.72万辆销量，同比增长36.25%，但是和前四个月相比，SUV的增速开始回落到了40%以内。在这一细分市场排名第一的长城汽车更能体现这一市场变化，4月份单月H6销售4.39万辆，5月份单月滑落至3.74万辆，环比下滑超过6500辆，让长城汽车似乎感觉下半年势头不妙。

从5月份长城汽车公布的销量数据来看，长城多款车型销量有增有减，其中销量过万的两款车型哈弗H6和哈弗H2增幅均达两位数，两款车5月份销量分别实现37435辆和

12476辆，虽然同比增长分别达到24.7%和12.7%，但是显然主力车型H6环比仍然处于下滑趋势，长城汽车亟须提升其他车型的销量占比，以应对车市出现的变化。

东风英菲尼迪:从高增长到下滑

5月份，在全球表现良好的市场环境下，英菲尼迪在中国市场延续下滑态势，共售出整车3600辆，同比下跌了9%。今年前5个月的时间内，英菲尼迪在华销量为1.5万辆，比去年同期下跌了5%。

从统计来看，英菲尼迪在中国市场国产和进口两个渠道都出现了下滑，其中国产Q50和QX505月销售2620辆，同比下滑0.5%；进口车下滑幅度更是超过了以往任何时候。从车型来看，去年国产的QX50产品力已经明显不足，要依靠促销拉升销量，被市场普遍看好的

对保健食品虚假宣传要穷追猛打

■ 廖海金

6月19日，在国家工商总局举办的食品安全宣传周主题座谈会上，中国消费者协会发布了《保健食品消费者认知度调查报告》。当前，酒类、药品和保健食品广告可谓是虚假广告的“重灾区”，且已成为久治不绝的社会顽疾。

虚假宣传保健食品屡禁不止，究其原因有多方面的。笔者认为，客观原因是法律法规不完善或监督执法力度不够，使不法分子有隙可钻，有缝可钻，导致虚假、违法保健食品广告的滋生蔓延。主观原因则是经济利益的驱动。暴利诱惑是虚假宣传保健食品产生的经济原因。一些保健食品生产企业为了追求利润，增加经济效益，公然置国家的法律于不顾，置广大消费者的利益于不顾，我行我素，铤而走险，有的甚至请专家、明星、名人为其代言，无中生有地编造或肆意夸大保健食品功效，直接宣传疗效，蒙骗广大消费者。而一些媒体为了获得经济效益，对保健食品广告宣传审核抱着“睁一只眼闭一只眼”的放任态度，任凭违法广告在媒体上发布传播。

要彻底根治虚假宣传保健食品这一“顽疾”，除了严格广告审批和加强广告监测外，关键是要切断利益链条。目前，食品药品监管部门对于违法保健食品广告的主体、发布载体、广告运营商虽然没有直接的执法权，但其担负着对虚假宣传保健食品产品的监管责任，完全可以通过产品监管达到对虚假宣传保健食品的逆向监管。与此同时，食品药品监管、工商等部门要按照职责分工，严格落实新《食品安全法》、新《广告法》并加大执法力度，加强对重点广告主、重点广告公司、重点媒体的检查和监测，把日常监管与专项整治有机结合起来。落实联合执法工作机制，形成打击虚假宣传保健食品的强大合力，积极配合、及时沟通，建立虚假宣传保健食品的协调、移送、查办和查处结果通报机制，并会同宣传、广电、新闻出版部门，落实媒体广告的各项管理制度，强化保健食品广告发布环节的监管。

此外，还可采取消费警示、行政公示、行政建议等多种监管手段，建立曝光违法广告的经营性发布机制和发布平台，使曝光违法广告常态化，尤其是对屡查屡犯的广告主及媒体依法严惩，直至依法责令退出广告市场。对发布虚假保健食品广告情节严重的，责令暂停该产品的销售，对涉嫌构成虚假广告罪的，依法移送司法机关追究刑事责任。

QX30也是一推再推，一直不能国产上市。

长安汽车:销售显现疲态

根据长安汽车最新公报，5月份销售汽车20.7493万辆，同比下滑约4.89%，环比4月销量下滑幅度则达到了7.20%。今年前5个月，长安汽车累计销售126.9602万辆，同比增长1.55%。

实际上，3月份以来，长安汽车均出现了一定程度的增长乏力，尤其以2月和5月最为明显。从产品来看，4月份长安汽车SUV车型CS35还占据SUV销量前十名，但是到5月份，这一位置已被北京现代的途胜所替代，CS5因此在此5月份的销量统计中退出了前十，销量同比下降了12.59%；明星产品CS75自上月首现下滑后，5月销量同比再度下降23.94%；轿车产品逸动也出现了34.25%的下降，由此也带来了今年前5个月长安汽车增速放缓。

长安铃木:继续维持弱势

在合资品牌中，长安铃木是最为悲惨的车企之一。2015年，长安铃木仅完成销售目标的57%。今年1-4月，长安铃木累计销量4.01万辆，同比继续下跌16.8%，5月份销量更是下滑了15.25%。

长安铃木曾因奥拓、羚羊、雨燕等车型被消费者所熟知，但是在中国车市瞬息万变的情况下，一直死守小型车和A级车市场，A级车以上品种几乎没有，难以满足当下主流消费群体的需求，即使是新推出的A级车型，也因为产品陈旧，竞争力难以和XR-V、缤智比拟，出现下滑。为此，2013年至今，长安铃木已经数次进行人事调整，怎奈时不与我，颓势难挽。

当然，除了上述几家车企及车型外，5月份，江淮汽车、东风柳汽、一汽轿车、力帆汽车、广汽三菱、一汽海马、天津一汽、郑州日产和长安标致雪铁龙等车企都出现下滑，下滑幅度分别为8.3%、6.4%、48.1%、46.3%、37.2%、35.1%、45.8%、52.8%和45.8%。分析认为，在5月汽车销售“红五月”的大背景下，还有这么多车企出现下滑，表明今年下半年行业整体形势堪忧。