

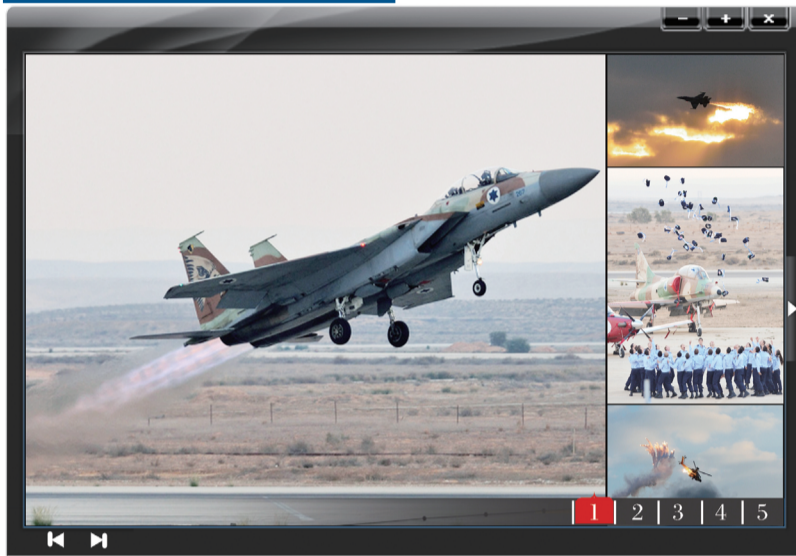
新闻在线

国际航协: 印航空业欲引外资应先改善本国环境

本报综合消息 国际航空运输协会(IATA)首席执行官汤彦麟日前表示,如果印度不采取措施降低本国航空业运营成本,外国航空公司或不愿投资该国的航空业。汤彦麟指出:“允许外航投资印度民航企业是很好的措施,但不能解决印度民航业的所有问题。目前,印度民航业还存在征税高、机场收费

多、空中交通堵塞、导航设备落后等问题,民航业运营成本高。如果这些问题没有得到解决,就不会有很多公司投资印度民航业。”就印度允许外航投资的措施,他补充道:“除非印度的发展环境有所改善,否则不会有更多外国航空公司进入该国市场。任何对外投资都是为了获得收益。”(边陲)

报网互动



详情请点击中国航空新闻网或扫描二维码

以色列空军飞行员毕业典礼多架战机汇报表演。12月27日,以色列空军第165期飞行员经过3年系统训练,在以色列南部城市贝尔谢巴附近的哈特兹姆空军基地举行毕业典礼。典礼上,飞行员驾驶F-16I、F-15I战斗机以及波音AH-64直升机等进行了精彩的汇报表演。尹峰 摄

CANNEWS
中航工业庆安集团有限公司
董事长、总经理:丁凯 党委书记:靳武强
电话: 029-84635114 传真: 029-84261604
网址: www.qingan.com



转文风: 从“接地气”做起

本报记者 文学涛

2012年十大网络流行语之一的“接地气”本是一句民间俗语,指的是建筑物下接地气有益身心健康。在网络语境中,这一词语却是作为对政府官员和新闻宣传脱离民众、脱离实际的讽刺火起来的。

正是看到媒体文风的流弊,近日,中宣部下发了《关于贯彻党的十八大精神,切实改进文风的意见》,明确指出新闻报道“要根据工作需要、新闻价值、社会效果确定内容”,“杜绝脱离实际、内容空洞的文章”。

新闻创作是一个认识的过程,遵从着从实践到认识这一内在逻辑,文风是

作风的体现,直接反映了创作者是否遵循这一逻辑。脱离实际、浮夸的文章违背新闻真实性的原则,只能让读者反感,损害媒体的公信力。

同样,新闻作品的生命力取决于其是否接地气,是否坚持“贴近实际、贴近生活、贴近群众”的“三贴近”原则。“假长空”的宣传报道是空中楼阁,搭建起来虽不费吹灰之力,却无法真正屹立不倒。

只有亲身实践,深入群众,才能写出有分量的报道。1935年,年仅25岁的记者范长江深入西北考察,历时10

个月,行程6000余里,采写了大量的旅行通讯,为国民党民众首次披露了红军长征和大西北的真实情况。该通讯后来集结成册为《中国的西北角》,甫一发行,即风行全国。

转文风的紧迫性还在于,在一个网络社会,传统的新闻话语正在被戏谑和瓦解,近年来新媒体的崛起大大加速了这一进程。由于有充分的选择权,受众只会选择那些他们感兴趣的内容,对不感兴趣的则竖起高墙。而文风往往决定了文章能否在第一时间抓住受众的眼球。这种非生即死的竞争亦迫使当下的新闻传播必须越来越“接地气”,增强

文章的针对性、亲和力 and 感染力,为他们“量身打造。”

文风决定了新闻作品最终呈现在读者面前的形式,读者是否对文风买单则决定着作品的抵达范围。因此只有坚持“接地气”,转变文风,才能增强媒体的影响力,才能开创新闻传播的新篇章。



民航局、工信部签共建南航协议

本报讯 12月27日,中国民用航空局与工业和信息化部在北京签署《关于共建南京航空航天大学协议书》。根据协议,民航局将统筹协调南京航空航天大学民航特色学科专业建设,在重点学科建设、科技攻关项目、课程建设、专业师资培养、教学实验室和实习实训基地建设等方面给予支持,提升南京航空航天大学民航特色专业人才培养能力和水平。

据悉,协议内容具体包括支持学校参与民航科技创新1516工程;围绕航空器适航性验证与审定、维修和保障、空管交通管理以及民航安全技术等方向,加强实验室或科研基地建设;加强

空管、适航、机务、运输管理和机场运营管理、飞行技术等民航特色专业建设;促进南京航空航天大学与国内外民航高校、科研机构和企事业单位的深度合作。

工业和信息化部将支持南京航空航天大学进一步加强面向民航事业的人才培养,鼓励和引导优秀毕业生在民航系统就业,推动南京航空航天大学与民航局高校、科研机构、企业开展深度合作,建立协同创新的战略同盟,促进资源共享,联合开展重大科研项目攻关;并对民航特色学科专业建设和民航科学技术研究院建设给予政策和资金支持。

从日前召开的2013年全国民航工作会议暨航空安全会议上了解到,未来

中国民航人才培养,既要深入挖掘民航院校的潜力,发挥好其专业技术人才培养的主体作用,又要充分利用航空公司、机场以及社会各界的资源,多渠道培养和聚集人才,以适应民航快速发展的需要。而此次《协议》的签署,将有效提高南京航空航天大学民航人才培养质量,提升该校民航专业科研水平。(边陲)

要 闻 点 击
中航工业试飞中心
主任:刘选廷 党委书记:白长义
电话: 029-86837347

奥凯航空接收第8架MA60

本报讯 12月28日,中航工业西飞与奥凯航空、中航租赁三方共同签署了奥凯航空第8架MA60飞机交接证书。

奥凯航空支线发展总监刘宗辉表示,MA60飞机为奥凯航空创造了很好的经济效益,特别是在奥凯的“环渤海模式”中这一点得到了进一步验证。2008年奥凯航空第一架MA60飞机成功首航,目前持续引进该型飞机,不断积累运行经验,得益于西飞长期以来良好的服务保障。西飞副总经理张小红承诺,将全力以赴发展好MA系列飞机,继续为奥凯航空提供精品飞机,为客户创造更好的价值。(张宝丽)

简 明 新 闻
中航工业航空救生装备有限公司
董事长、总经理:马永胜 党委书记:宋祖铭
电话: 0710-3102233 传真: 0710-3224010

质量效益年优秀企业巡礼之二十

“浴火重生”的庆安制冷

——中航工业庆安制冷产业“化危为机”实现高速增长

金海燕 冯智海

在中航工业的发展战略指引下,中航工业庆安按照“航空为本,航空与制冷并举”的发展战略,积极应对经济危机和国家能效升级的挑战,经理团队坚定信心,注重技术创新和新产品研发,开发出了高附加值、系统级的产品。在市场拓展中,该公司鼓励经营者改革创新,培养不畏艰难、勇敢闯、大胆干的精神,以“三个务必”和“三个贴近”对待客户、产品和质量,务实有效的管理也推动了庆安制冷在压缩机行业排名的提升。

——中航工业企业管理部

2009年,受美国次贷危机和国家空调整能效升级两方面因素的影响,空调整行业遭受前所未有的挑战,业内无数企业“卧床不起”。中航工业庆安的控股企业——庆安制冷设备股份有限公司,也陷入了有史以来的最低谷,生产出现半停滞状态、员工人心浮动,企业处于极度的困境之中。

当外界以为庆安制冷会从此一蹶不振时,庆安董事长兼总经理丁凯、党委书记靳武强对庆安制冷的领导班子进行了及时调整,明确要求经理团队坚定信心,化危为机,鼓励经营者改革创新,不畏艰难,大胆干,勇敢闯。公司着眼未来,寻求制冷产业长远快速发展之路,提出了庆安“航空为本,航空与制冷并举”的发展战略,制定了庆安制冷产业发展的“十二五”规划,积极努力将庆安制冷列入中航工业民品激励改革试点单位。公司注重技术创新和产品开发,庆安制冷军民融合,开发高附加值产品,大胆向系统级产品迈进。

创新求变 技术先行

目前,中国已成为国际空调压缩机的生产基地,全球90%的压缩机来自“中

国制造”。在空调压缩机领域,可以说,中国的市场就是国际市场。要在强手林立的空调压缩机行业占有一席之地,“差异化”、“细分市场”成了庆安制冷的两个关键词。2010年庆安制冷抓住美国空调产品品质切换的有利时机,用最短的周期完成了北美系列产品研发、配试、营销策划等一系列复杂工作,大胆实施“4A1Q”生产线改造,实现了北美系列产品“当年研发、当年技改、当年生产、当年销售”的骄人成绩,企业快速摆脱了金融危机的阴影,在已经相对稳定成熟的北美市场抢占了一半天地,当年在北美的市场占有率达到25%。“4A1Q”营销策划荣获2009年中航工业市场营销创新奖。

“崇尚技术、崇尚管理、尊重人才、尊重创新”是庆安制冷“科技月”活动的主题。三年来,庆安制冷投放市场新产品200多个型号,正在研发除湿机压缩机、冷冻冷藏压缩机、CO₂压缩机、热泵用压缩机、微型压缩机、微型制冷系统、航空用压缩机等一系列新产品。申请专利12项(其中6项发明专利),获得专利授权7项,其中CO₂压缩机突破国外技术封锁,获得3项发明专利。

开拓市场 做大做强

“务必始终以虔诚的心态对待用户,务必始终以如履薄冰的态度对待产品质量,务必始终毫不松懈地抓好新产品开发”,“贴近用户、贴近产品、贴近现场”,“三个务必”、“三个贴近”是庆安制冷对全体干部员工提出的要求。

按照庆安制冷战略规划,在稳定已有的市场外,每年也要进行新客户开发。

通过制冷、家电等展览会、产业在线行业会议、市场走访、电子邮件等方式,发现潜在的市场需求并捕捉机

会,积极、主动与市场沟通了解其详细需求,并提供相应的产品和服务逐步建立合作关系,根据需要提供培养成重要客户。2010年通过制冷展,公司与韩国WINIX、意大利Embrital建立起了合作关系;2012年上海家电展期间,与雀巢公司在微型压缩机方面达成合作意向;与上海得意、力诺瑞特等公司在CO₂热水器方面形成合作意向。目前格力和美的成为公司的两个核心客户,庆安制冷在为格力和美的提供的产品中优先以出口北美机型为主,内销机型为补充。在市场开拓中,庆安制冷公司采取差异化的策略实施和“内外销并举,抓大不放小”的市场策略,形成了“一半国际、一半国内”的市场结构。

精细化管理 苦练内功

近年来,庆安制冷不断强化质量意识,构筑质量文化,提出了“关注过程精细化管理点滴改进 立即行动 智慧汗水价值享受”的质量方针,总结出“全年目标、半年大纲、三月滚动、一月计划、十日不变”的计划管理体系。

庆安制冷公司通过技术帮扶,资金支持,攻克了资源供应瓶颈,供应链供货能力提升了50%,与30家关键核心供应商签订了战略合作协议;自筹1亿元进行技术改造,建成新品试制中心,大大提高了产品开发速度;新建成的装配线生产节拍提高一倍,达到行业先进水平,近3年技改投资较过去三年翻了一番;近3年累计完成降本项目121项,降本金额7875.5万元;建立学习型团队,打通员工职业晋升通道,职工收入两年来平均每年增长31.3%;推出具有本企业特色的绩效考核管理体系。2011年,庆安制冷上报的《市场导向型企业文化全过程管理》课题获得中航工业创新管理成果三等奖。

罗阳同志先进事迹报告会将在沪举行

(上接一版)

上海重型机器厂有限公司核电及化工产品研究室主任张智峰说:“今天给我印象最深刻的,是罗阳对于工作认真负责的态度,这正是我们应该学习的。爱岗敬业,甘于奉献,是任何行业都需要的精神,为了这种精神,工作才能真正做好。”

报告会后,记者采访了报告团成员、中央电视台军事部记者倪宁。倪宁说,很多报告在读过十遍二十遍,可能会麻木。但我在台上听到报告,任仲凯讲到罗阳母亲一段,普通员工讲到送行那一段的情景,都时时刻刻印在我脑子里。那段影像,每次听到我都会动容,都会想起当天从大连到沈阳的路上和当天晚上采访沈飞的员工的情景。我会想起他们每一个人的表情,想起他们每一个人说过的话,这确实让我非常感动。这段时间,我通过对罗阳先进事迹进行报告,进一步地了解了沈飞,也进一步地了解了中航工业员工,更近距离地了解了中航工业。在作报告的过程中,我也有很多感触。老一辈国防科技工作者、军工人在为国家担当,他们的精神也一直传承到现在。罗阳不仅仅是沈飞和中航工业的罗阳,他也是时代的罗阳。他让普通中国老百姓感到,有一群人在承担着国家的责任,对国家的发展充满希望。就像我在报告结尾讲的,我们时代呼唤像罗阳这样的人。中航工业的员工做了很多长民族志气、鼓舞和凝聚人心的事情,但是他们也是在“干惊天动地事,做隐姓埋名人”。无论时代怎么发展,都需要有这样一些人,来撑起共和国的脊梁。

(上接一版)

所以,当时各方面都对新上来的班子成员有着自己的看法和判断,这是很正常的。我想有两个方面的意思。一是担心几个年轻人在一起,每个人都挺有个性,也都挺强势,彼此会不会争权夺利。另一方面,就是新班子成员之间的合作能不能搞好,整个班子能不能拧成一股绳带领全所职工向前发展。

面对困难,我们选择坚守

记者:上世纪80年代末到90年代初,正是国防工业比较困难的时期,你们是怎么度过的?

赵波:80年代末到90年代初,也就是罗阳和我在沈阳所机关一起工作的那段时间,正是我国国防工业领域比较困难的时期。坦率地说,我们正是凭着对航空工业、国防工业的坚强的信念才坚持了下来。也许有人会说得这么说得有点空,但是我们是真正经受过考验的,经受过两个大的考验。第一个考验是在80年代末90年代初军工企业苦难的考验。也就是从我们参加工作到以后一段时间,型号任务相对少,不但航空工业领域,整个国防工业领域工资水平都较低。在这期间,不同的人开始做出不同选择,不愿意忍受清贫和寂寞的,有人选择了下海出国,有人选择了调离航空工业领域另找一个好单位,而这种选择就是由不同的信念和价值观决定的。这段时间人才流失得比较多。那些能坚守并留下来的人,都经受了这次考验,也就是说在事业和生活相对清贫的选择当中经受了考验。

记者:在困难的情况下,罗阳是什么心情?

赵波:在这方面,罗阳比我坚定,他根本就没有想过出国或者下海的事,相反在看到一些人离开航空工业领域之后,他的性格更加稳重,作为“头狼”之一的他更加成熟,对问题的思考和判断也更加深刻。而我的那次“测试”经历也给他提供了一些思考的素材,让他有了更全面的思考。作为组织部长,他开始更多地考虑如何稳定年轻的设计队伍,如何去吸引人才;思考如何让选择祖国航空事业的人能够投入到更多的认可,使更多的人愿意投身航空。所有这一切,他都不是为个人思考,而是为组织,为整个航空工业在思考。

记者:您前面提到了两个考验,还有一个是什么?

赵波:第一个考验期是能不能坚守住信念和耐得住清贫,第二个考验是能力和诱惑的考验,尤其是在型号任务多的时候,对做好型号工作的能力考验。事实证明,以罗阳为代表的技术人员经受住了这样的考验。现在我们承担的工作强度比以前大得多,型号任务也多得多。

在过去,全所的型号也就一两个,而现在,型号任务是以往的两三倍,但承担这些任务的人数没有大的变化,而且队伍的平均年龄越来越低;另外,项目研制周期大大缩短,过去所里的人是怕没有任务得不到锻炼,到后来则变成了怕承担了任务完不成,这是一个质的变化,所以才有了我们所说的“611”、“711”工作制。

2013年中国航空报社启用全新订阅渠道,为您节省收报时间

中国航空报 唯一有效订阅途径

010-64074020



注:为广大读者提供更好的订阅服务,《中国航空报》2013年不再委托邮政系统发行,请读者直接致电本报读者服务部订阅

订报联系人:张涛
传真:010-58354066 010-84040644

E-mail: zhangtao@cannews.com.cn
详情请见:中国航空新闻网(cannews.com.cn)