

# 航空工业南京机电圆满实现“双过半”

## 利润总额同比增长12.0%，经济增加值同比增长35.4%，营业收入同比增长3.7%

本报讯（通讯员 李远征）2017年上半年，面对异常繁重的科研生产任务，航空工业南京机电全体干部职工围绕年初制定的愿景目标和战略部署，表现出强烈的拼搏精神和团队意识，圆满完成了“双过半”目标任务。上半年利润总额计划完成率103.7%，同比增长12.0%，占年度目标的46.7%；经济增加值计划完成率120.6%，同比增长35.4%，占年度目标的54.3%，实现营业收入计划完成率101.8%，同比增长3.7%，占年度目标的45.4%。

在冲刺“双过半”期间，南京机电干部职工全力以赴，落实关键绩效指标，聚力价值创造，克服了诸多不利因素，在经营指标、科研生产任务

等方面均提交了令人满意的答卷。

2017年，为深化敏捷实践，助力“品质提升”，南京机电着力加强企业发展品质、运行品质、技术发展品质、员工生活品质的提升。在企业品质提升上，发展观由注重规模转移到注重发展质量，先做优、做强再做大，保持可持续发展；在企业运行品质的提升上，推动各项管控高效运行，切实做到提质增效；在技术发展品质的提升上，以前沿技术占领更多制高点；在员工生活品质的提升上，提高效率减少加班时间，增加收入增强“获得感”，员工更有时间和精力享受生活，共享企业发展成果。

为提升系统集成与研发能力，南京机电还积极对接航空工业科技发

展“十三五”规划，以机电振兴计划为牵引，大力开展了预先研究和型号研制，真正引领航空机电技术的发展；深入推进IPD（集成产品开发），全面梳理和构建一系列流程、制度、方法、模板，促进跨部门项目团队、分层分级的计划管理和衡量指标的落地执行；深入推进工艺制造一体化（TCM）平台建设。项目组2017年已按计划完成TCM总体的系统开发、测试、优化。并组织了第一期关键用户培训，所有参训用户均通过了考评。当前项目组正紧锣密鼓地编制TCM系统规范。

在民机领域，南京机电正以C919项目为牵引，通过国际合作提升较完备的系统研发试验验证能力；在非航

领域增加非航空防务新研项目，寻求机遇，扩大产业规模。

面对下半年依然艰巨的科研生产形势，南京机电正进一步加快“智能制造示范工厂”项目建设，针对制造模式变革，实现制造核心业务的管理模型与业务流程的智能化验证，“一个单元、四个中心”的智能化精益工厂已初具规模。科研生产系统正加快“做实系统部”各项改革调整，着力建立高效的内部集成供应链，进一步完善外部供应链管理，做好优质供应商储备工作，运用精益生产、项目管理、信息化等手段提高效率，打造一条“质优、敏动”的供应链，用来真正满足南京机电战略发展的需要。

## 微新闻

http://weibo.com/cannews  
http://t.qq.com/cannews

航空工业江西洪都航空工业集团有限责任公司  
电话：0791-8768888 网址：www.hongdu.cn

航空工业兰飞维修服务中心航修厂于近日接受并通过了甘肃民航安全监督管理局适航处的日常监督检查。在审查过程中，甘肃局适航处审查组对航修厂的维修管理手册、工作程序手册、培训大纲、风险控制方案等管理文件和厂房设施、人员档案、人员培训等工作进行了认真细致的现场审核，对航修厂的工作环境控制、维修人员技术培训、放行人员的培养和以顾客为关注焦点等方面给予了很高的评价，对维修管理手册和工作程序手册的修订、工具设备的管理和人员授权范围等工作提出了意见和建议。本次审查通过将有利于兰飞在今后的工作中加大对民用航空器资源投入，扩大民用飞机的维修范围，增加维修量。（张向荣）

7月11日，株洲市“技能天下”职业技能电视大赛配钳工组四名选手展开终极PK。经过两轮比拼，来自**中国航发南方**的梁卓和刘益智分获冠军和第三名。本次PK赛包括“刚柔并济”和“穿针引线”两个项目。“刚柔并济”分两个阶段进行比拼，第一阶段选手需在10分钟内磨削一只直径为12毫米，正负公差为0.029毫米的钻头，并使用钻头穿过钢板，公差小者胜。第二阶段同样为10分钟，选手需使用该钻头在气球上穿透纸张且气球不破，数量多者胜。南方公司的两名选手在此轮比赛中以16分和10分的成绩分居二、四名。“穿针引线”项目中，他们沉着冷静，在10分钟内制作出堪称完美的长针，梁卓用长针成功穿透649层麻布，而刘益智也穿过了578层麻布，遥遥领先于其他选手。最终，梁卓以40分的高分获得冠军。（张靓）

7月13日，航空工业宝成举办了2017年专项技能传艺合同签订暨师徒结对仪式。公司董事长、党委书记董松楠，副总经理曾飞龙，人力部及各生产单位领导，以及参加公司专项技能传艺项目的师徒共90余人参加了仪式。参加公司专项技能传艺的40名师徒签订了专项技能传艺合同，其中师傅团队包括全国技术能手、航空工业首席技能专家王惜平和航空工业技术能手、航空工业首席技能专家侯峰兵等。本次活动旨在通过明确规范师徒责任，建立师徒关系，传承岗位技能和绝技绝活，解决加工、装配、维修生产中难点、重点技术能力不足和关键岗位人员断层、技艺失传等突出问题，进一步促进专项技能传艺项目落实。（王辉 胡小宁）

7月18日，航空工业制动力发布《航空工业制动力管理升级战略实施方案》，通过实施管理升级变革，从系统上、根源上治理组织发展问题。该方案以公司中长期发展规划为指引，以AOS管理体系为手段，明确了公司管理提升的指导思想、目标、路径及方法，突出效率效益第一。为确保管理升级工作落地，制动力公司针对第一阶段主要工作进行了安排部署，要求各级管理人员、业务专家以航空制动力产业发展为己任，对标方案，明确职责，正确履职、认真做事，倾力打造制动力管理体系的升级版。（刘建军）



## 高温中坚守的航空人

热！热！热！7月的洛阳，骄阳似火，连续38度以上的高温炙烤着大地，热浪卷着热浪席卷整个城市。航空工业西飞一线员工以吃苦耐劳、敢打硬仗的作风，以火一样的激情坚守岗位，恪尽职守，用辛勤的劳动和汗水，演绎着一曲曲高温、斗酷暑、保任务的动人乐章。图为十五分厂热处理工段温度高达61度的淬火炉旁，职工们冒着高温在紧张地工作着。陈松 摄影报道

## 劳动者之歌

# 肩负重任 冲锋在前

### ——记航空工业西飞“优秀共产党员”、试飞站计划组组长张建涛

| 本报通讯员 吴宏伟

在航空工业西飞试飞站，计划与飞行调度是试飞信息联络的窗口，每天工作繁忙而紧迫，而担负这一重任的却是一位进厂才6年的计划员张建涛。他连续三年荣获西飞“优秀共产党员”称号。

今年39岁的张建涛，2011年由空军试飞部队转业到西飞试飞站，成为一名计划员。16年的军旅生涯，使他养成了吃苦耐劳、拼搏奋进的性格。靠着在部队练就的航行计划业务能力和勇担重任、刻苦钻研的精神，他在试飞计划管理岗位上快速成长，担起了试飞生产计划与试飞飞行调度的重任。

每架飞机交付到试飞站，便进入到试飞交付的冲刺阶段。担任试飞站生产计划组组长的张建涛，带领计划团队要制定出每架飞机地面各系统的检测、验收试飞及交付用户的一系列工作计划，并把每一项工作细化到日，甚至到小时。由于新机型研制时间紧、任务重，大量的更改、排故给试飞任务的按时完成带来了挑战。作为一名党员，张建涛严格要求自己，冲锋在前。每天早上7时，张建涛就和机务人员一起在试飞站的停机坪上开始了一天繁忙的工作。

张建涛说：“计划员是试飞站对内对外联系的枢纽，上到各型号现场指挥部，

下到各生产专业厂，对外从各配套生产厂到试飞局、试飞中心，要协调处理大量的各类问题。每天要及时掌握飞机的试飞进展状态，一旦遇到问题，必须要在第一时间与相关单位沟通，及时处理，否则会影响整个型号试飞计划的完成。”在他的手机通话记录单上，每天打人的电话达到上百条，繁忙程度可想而知。

每天早上一上班和下午下班前，张建涛都会与试飞站的机务大队相关人员以及工艺、检验人员召开SOCDP例会，一起讨论生产计划的合理性和生产工序的优化性，尽量缩短地面试验周期，同时，落实成品、工装、材料、耗材、标准件及一线检测设备到位情况，精心组织生产。他还要与各生产单位及成品配套、设计、工艺、质量等相关部门及时沟通处理制约试飞进度的各类问题，以确保试飞工作按计划有序进行。忙完一天的工作，张建涛又会坐在电脑前，将当天的工作进展和各类问题进行归类整理，记录在册，及时把信息发送到现场指挥部和各相关单位，以确保问题能在第二天及时处理。当他做完这一切时，经常已是深夜。

通过辛勤的工作和潜心钻研，张建涛积累了丰富的型号试飞计划管理的经验和技能，也促使他对试飞生产管控模式有了全新思考。2015年10月，他加入了“试

飞站飞行组织体系流程”创新项目团队，对型号试飞的前期计划、开飞工序、飞行准备、飞行实施、飞后讲评等试飞全流程进行全面梳理优化，形成了型号试飞的标准规范体系流程，使公司型号试飞管控水平跃上了一个新台阶。

2016年1月，按照民航局适航要求，西飞启动了“新舟”60飞机增设PBA进离场导航程序的验证飞行项目。作为飞机航行调度的张建涛参与了项目的调研，并负责选定了固原和中卫两个机场进行试飞。10月份，在课目试飞期间，他与西北空管局和有关航管部门进行了大量的沟通协调，制定了详细的试飞计划。经过十几天的试飞，该项目所有课目全部按计划完成试飞，为“新舟”系列飞机投入运营创造了有利的条件。

今年以来，张建涛与试飞团队进一步优化试飞流程，创新试飞计划管控模式，有效地保障了型号试飞工作的快速进展，缩短了试飞周期，提高了型号试飞的质量和效率。6月份，他们连续攻坚，创出了某型号一架交付、一架试飞合格的新纪录，实现了“双过半”目标。

张建涛始终保持着党员的本色，以过硬的业务素质和扎实肯干的作风，做出了突出的业绩。他犹如一面冲锋的旗帜，带领团队为完成型号试飞保障任务奋力拼搏。

# 中国航空报社2017年黑龙江、辽宁通联站新闻工作会召开

本报讯（通讯员 李猛）7月13日，中国航空报社2017年黑龙江、辽宁通联站新闻工作会在黑龙江长春召开，中国航空报社社长刘弘毅，副社长、副总编孙伟，以及来自黑、吉、辽三省15家航空工业和中国航发所属单位的新闻宣传负责人或业务主管参加会议。与会人员就新时期企业新闻宣传定位、新闻传播的规律及通联站未来发展进行了深入探讨。

长春控制党委副书记安长荣代表公司希望通过地区性的集中交流、研究与探讨，达到相互学习、相互借鉴、相互促进、共同提高的目的，共同为航空文化传播、企业品牌塑造做出贡献，通过不断完善自身工作方法，提高自身的工作能力，推动新闻宣传工作水平不断提升。

孙伟介绍了报社全媒体发展情况，并就如何紧跟形势、创新新闻宣传平台，聚焦产业发展，把握文化大方向进行了阐释，希望大家能够深度挖掘新闻素材，讲好身边故事，为航空文化传播贡献力量。与会人员还就各自单位的新闻宣传工作在聚焦主业、创新方法和发挥通联站作用及各单位与通联站之间有效衔接等方面进行了经验分享，并提出建议。

# 中国航发黎阳启动成本工程十二项重点工作

本报讯（通讯员 黄瑾）日前，为深入贯彻落实中国航发战略部署，中国航发黎阳召开成本工程动员会，部署2017年成本工程工作，促进公司实现“十三五”规划目标。公司党委书记、董事长牟欣，总经理代小立等公司领导班子成员，各分厂、部门主要领导和相关人员参加会议。

公司总会计师贺刚宣读了《中国航发黎阳成本工程实施关键环节具体方案》，围绕管理提升、技术攻关等具体措施，按照统一规划、分步实施的工作计划，重点开展“加强供应商体系建设，降低采购成本；建立AEOS生产制造体系，提高生产效率；提升产品质量，降低质量成本；严控“两金”规模，降低资金占用；深研资金管理，降低财务成本”等十二项降本工作，明确了每项工作降本指标、责任单位和完成期限，努力降低成本费用占营业收入比率。

代小立指出，成本工程是一个系统工程，是以降低企业运营成本、赢利为目标，通过找到企业管理中的短板，有针对性地做出改善；要把从订单到交付全过程中的每项工作都放在企业运营大系统中考虑，不断优化流程，提高效率，变苦干为巧干；要认真解读集团公司和黎阳公司成本工程实施方案，围绕降低管理、生产、科研、质量、建设、人工、财务、投资八个

方面成本十二项具体工作，细化分解，加强考核，确保企业健康有效运行。

牟欣详细分析了成本工程对于企业生存发展、提升基础管理水平、增强干部管理能力和廉洁自律意识及促进员工关心企业发展的重要意义，并从八个方面对下一步开展工作提出了要求：一是要通过解决“两金”占用问题，摸清企业家底，抓好投料标准和流程细化，用信息化手段每月对投料进行评估，确保均衡高效生产；二是减小能源消耗，全面论证、科学分析、减小浪费，针对“跑、冒、滴、漏”加工问题，要建立完善的能源管理制度，落实责任，加强考核；三是控制人工成本，严格控制现有员工、劳务派遣人员和管理人员的增长，逐年下降，满足集团公司各类人员比例要求；四是加强刀具管理，建立电子账目，清查账目，建立刀具消耗定额，并针对刀具管理进行效能监察；五是控制外委采购，针对自制外购零件，要尽快制定价格规划，明确审批流程，严格把关；六是严控质量损失，实施质量责任追究，加大质量奖惩力度，引导员工关注交付数量，更关注产品质量；七是科研项目成本控制，以模拟子公司方式运行，统筹考虑产品从制造、配套、交付、收入、成本全过程；八是控制投资成本，严格控制无效投入。

## 宁波星箭航天机械有限公司

- ▶ 航空发动机、燃机、飞机用特氟龙软管、金属软管组件。管路连接件、结构件、紧固件。
- ▶ 非标设备定制：气动、液压试验器的设计、生产和工程安装。

全国销售热线：400 159 0011 公司网址：Http://www.nbxj.com

# 闯关，步步为营步步赢

### ——记中航光电营销国际部华为商务团队

| 本报通讯员 姚玉宝 窦芳超

在中航光电，市场营销与国际业务部华为商务团队是一支充满凝聚力 and 战斗力的团队，他们面对错综复杂的外部市场环境始终保持“狼性”，在遭遇内部阻力时又极具强大的推动力。华为商务团队是针对华为市场开拓与维护的团队，根据华为客户的具体需求分为新品开发销售经理和CSR交付销售经理。2016年3月，公司参与华为欧洲某大客户重点项目开发，该项目开发规模达历史之最，新开发塑胶和钣金模具多达50多套，涉及三家不同的开模供应商，如何确保产品的一致性和质量是一个巨大的挑战。面对全新的项目和不擅长的产品，起初华为商务团队人员心里有些打鼓，感觉每走一步都像闯关一样。但他们

并没有退缩，面对难关，他们分工协作，步步为营。团队销售经理姚玉宝多次组织研发和供应链相关人员进行研讨，同时邀请客户到公司指导，尽全力推动项目一步步向前，逐步建立团队自信心，共同推进项目进行。

## 通宵达旦做方案 同心协力保交付

在项目开展不久后，团队突然接到华为通知，产品需求时间比原计划又提前半个月。

交付时间大幅提前，面对这个高难度项目，传统的“缺件配套—组织生产—交付客户”生产模式已经不能满足要求，交付周期成为一个巨大挑战与考验。面对困难，华为商务团队队长方明迅速组织相关单位召开协调会，认真梳理难点和重点，并逐个击破。研发人员抽丝剥茧，一方面在设计前

端组织技术人员进行样品开发和确认，另一方面在生产后端主动打通交付各个领域环境，想方设法打破物料交付瓶颈。在项目最紧急时，团队成员与客户一起连续三天通宵攻关，最终保障了项目的成功交付，为客户抢占市场、缩短产品周期、成功打开欧洲市场提供了强有力的支持。为此，客户在表扬信中赞道：“中航光电首批产品交付计划的顺利达成，极大地增强了华为产品的竞争力”。

## 马不停蹄解难题 全心全意为客户

在国内外运营商大规模建设4G时，光产品订单爆炸性增长，华为所有供应商产能均有巨大缺口，公司也出现产能紧张，部分产品多次跳票遭到客户频繁投诉。华为商务团队交付销售经理高霞，面对压力从未放弃。她

每天早出晚归，在生产现场协调产能，确保每个产品的发货数量……赶末班车回到30公里以外的宿舍已是凌晨。

在产能紧张的情况下，他们从不放弃，想客户之所想，急客户之所急，充分体现“客户至上”的理念。经过一个季度的跟踪，在华为其他供应商纷纷出现问题时，中航光电扭转了不利局势，最终满足了客户需求，赢得了客户的认可，高霞也获得了当年华为金牌CSR荣誉称号。

## 策马亮剑展实力 走向国际化舞台

强大的研发能力是公司长期发展的基因，中航光电拥有这方面的实力，但如何让华为了解并接受是困扰他们的难题。团队小伙伴杨勇、思路开阔，办法良多，他通过与华为基层技术人员沟通、与中层专家交流、组织双方

大型的技术研讨会等活动，在客户各阶层宣传公司实力，让客户更加了解和认可中航光电。在他的推动下，公司液冷产品、光柔板等高端产品逐步进入华为，与国外知名厂商同台竞技，为中航光电走向国际添砖加瓦。

无论是与客户一道通宵攻克技术难题，还是与内部协调沟通产能和进度；无论是想尽办法展示公司的研发能力，还是在激烈竞争形势下拼抢订单，华为商务团队充分体现了“胜则举杯相庆，败则拼死相救”的精神。他们永葆市场饥渴性，充满竞争性，诠释中航光电“以客户满意为关注焦点，以客户满意为决策原则”的市场观和客户观。正是一个又一个“华为商务团队”的存在，中航光电得以在多年的市场竞争中保持优势，并快速发展。