



航空工业复材 成立10周年 The 10th Anniversary of AVIC ACC

2010年，根据航空工业决策，将原北京航空制造工程研究所（制造所）和原北京航空材料研究院（航材院）复合材料专业进行战略整合...

第一阶段（2011~2012） 谋篇布局 夯实基础

航空工业复材成立伊始，便确定了“成为世界级先进复合材料技术和产业先锋”的愿景。围绕这一愿景，航空工业复材即开展了相关资质的认证和备案工作...

条件和能力建设方面

航空工业复材与国外合作方参与的多项国际合作项目，分布广泛，包含了复合材料原材料、部件研制、结构分析、表面处理和检测等大部分工艺流程...

海纳百川共扬帆

——航空工业复材国际合作发展纪实

窝客户的高度评价。通过该生产线的建设，培养出国际一流的芳纶纸蜂窝技术团队...

同时，为了满足我国大飞机复合材料部件研发和生产的需要，引进国外关键部件和控制技术...

技术合作方面

积极开展国际科技交流与合作。航空工业复材积极加入英国焊接研究所工业会员，并在此平台上开展科技交流与合作...

第二阶段（2013~2016） 抢抓机遇 乘势而上

2010年后，国际复合材料行业迅猛发展，复合材料技术特别是自动化制造技术方面发展迅速。航空工业复材针对复合材料技术发展态势...

装备技术引进方面

航空工业复材以开放的姿态，积极探索某些关键技术引进。首先是合规开展工作，严格认真履约。例如，因为业务调整的需要...



国际上严格规范管理，树立了良好信誉，为后续自动化制造技术引进创造了条件；其次是前瞻性的预见到我国对复合材料自动化制造技术的迫切需求...

技术合作方面

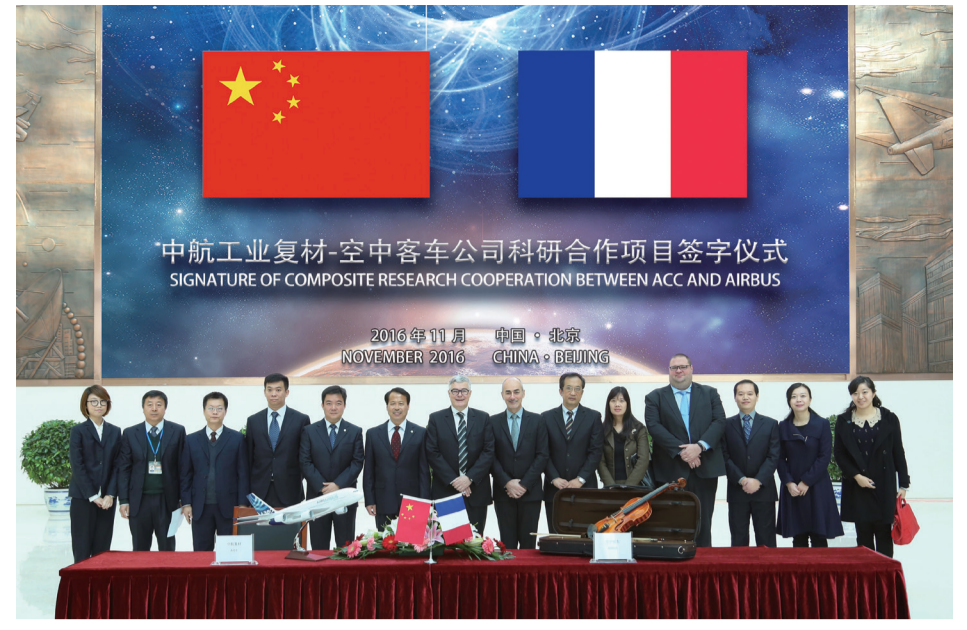
航空工业复材承担了多项科技交流合作项目，包括国家科技部国际合作专项1项、工信部与欧盟合作项目1项、工信部民用飞机专项科研项目1项...

第三阶段（2017~2020） 乘风破浪 行稳致远

公司新一届领导班子高度重视国际合作工作，在制造院和上级有关单位的大力支持下，公司的技术合作和外贸出口两方面都取得了骄人成绩...

国际合作平台搭建

2017年，成功申请国家级国际合作基地“先进复合材料国际联合研究中心”，包括和英国诺丁汉大学、英国焊接研究所和加拿大温莎大学3个联合研究中心...



会员，参加线上线下的会员日及创新日等相关活动，成为复合材料技术领域国际合作的桥梁；与诺丁汉大学成立“可持续性复合材料联合实验室”...

国际技术合作

通过这一阶段的努力，距离成为具有国际影响力的先进复合材料技术交流与合作中心的目标更近了一步。和国际合作基地的3个联合研究中心分别开展了热塑性复合材料技术、复合材料回收技术、阻燃技术、涂层和检测技术...

国际学术会议和展会

随着公司在国内复材行业引领地位的提，越来越多的公司专家进入中国复材学会、SAMPE学会、无损检测学会等机构担任重要职位...

主办或协办中国航空学会、中国复材学会等组织的学术会议。

展会方面，航空工业复材组织国内复材行业专家参观世界上最大的复材展——JEC复材展，促进了国内复合材料技术的发展。

国际市场开拓

外贸出口工作作为公司的重要发展战略，2017年，航空工业复材获得了关键突破。8月底，诺丹公司和庞巴迪公司联合对蜂窝北京生产线和南通生产线进行了现场审核...

2017年12月15日，成功在南通蜂窝生产现场举行南通生产线蜂窝产品“从这里走向世界”出口产品下线及发运仪式。

2019年，芳纶纸蜂窝产品的国际认证和国际市场开拓取得突破性进展，北京顺义生产线的5种规格蜂窝和南通生产线7种规格蜂窝成功列入了FACC合格产品名录（QPL）...

经过3年多的努力，航空工业复材的蜂窝产品已成功进入国际高端市场，应用在空客A320、A350等机型上。同时，航空工业复材预浸料产品对独联体国家也实现了零的突破...

10年来，复材人风雨兼程，深耕在顺义航空产业园这一方热土上，一步一个脚印，向着“成为世界级先进复合材料技术和产业先锋”的愿景扎实迈进。

（航空工业复材供稿）

从客户需求出发 洪都建立航材库存管理和支援模式

白波 李涛

随着航空工业洪都教练机谱系不断拓展，各类教练机产品逐渐进入国内外市场，在满足客户需求方面，航空工业洪都越来越注重训练效能体系的建设...

为此，洪都公司坚持从客户需求出发，着眼于客户服务体系整体建设目标，对航材库存管理和支援模式进行系统分析，并通过完善相关管理要素和建立相应举措...

聚焦国内国际两个市场 以“客户需求”为导向

在产品高度同质化的今天，客户在关注产品的质量同时，更加注重企业所具有的服务保障能力，其稳定的产品性能和优越的服务能力两者兼备才可以帮助客户实现产品价值的可持续拓展...

构建产品全生命周期客户服务体系 大力开发服务产品

从购买产品到购买服务，从培育能力到形成体系，满足产品全寿

命周期的客户需求，始终是洪都公司建设客户服务体系的中心任务。

教练机以培养飞行员基本飞行技术为目标，大量飞行学员的培养意味着教练机具有高出勤率、高维护保障率等特点，洪都公司以“为客户创造价值”为中心，围绕核心业务功能单元开发服务产品...

完善航材库存管理评价体系 降低客户使用成本

航材供应既依托生产体系保障，还要有一定量库存用于周转，另外还要建立一套适用于航材管理的评价机制，以便航材供应链持续运转，为客户提供航材支援定制化服务...

出维修或更换建议，实现了对航材需求的准确预测。通过建立航材管理量化评价体系，不仅减少了对航材库存成本资金的占用及临时订货排产对生产资源的挤占...

建立航材保障支援中心 健全快速响应支援机制

航材支援主要是通过向客户快速提供飞机维修、改装等工作所需航材和技术支援，保障客户整机使用效率，实现快速保障目的。不同类型的支援模式采取的工作策略不同，与之相适应的操作程序也有差异...

通过基于快速响应业务架构下的航材库存管理和支援模式建立，洪都公司进一步提升了客户服务的能力与水平，促进了航材管理的指标体系可量化、评价方法专业化、服务网络系统化...

企业管理

王丽梅 苗小璐

在市场进入一个相对高端的竞争环境下，企业产品趋于饱和，成本的增长超过了营收的增长，边际效益递减，利率持续下降，为企业持续盈利和发展带来了极大的挑战...

降本增效 从采购源头抓起

宝成贯彻降本增效的经营思想，提高成本意识。在经营过程中，以创立创新思维，从源头上入手，加强在采购环节的管控，满足客户需求，提质增效，以创新思维开展全流程的成本优化...

宝成全流程成本优化见实效

近年来，随着新品的快速发展，新的装备不断扩充持续增长，老品业务在逐渐萎缩。为此，宝成在整个供应系统中，传统业务中的零件加工类持续下降和转型，外协外购业务量在公司产品成本构成中，呈现出持续增长的态势...

在目前的市场条件下，宝成将寻找物资的价值中枢作为采购前期的重中之重。不论采购任何一种物料，在采购前必须熟悉物资的属性、质量、供应商的情况、以往的供货数据等定性的情况；其次关注价格组成，了解成品的原料源头价格...

创新采购管理 宝成全流程成本优化见实效