

金城摩托车业务打响开局战

本报讯 截至今年2月底，航空工业金城进出口公司报关出口各类摩托车、电动车合计20266台/套，同比增长45.8%。自营市场订单快速增长，一月份摩托车自营市场确认外销订单合计10705台/套，同比增长98.8%，其中重点市场尼日利亚确认订单7980台/套，同比增长175.5%，为一季度摩托车外销业务增长奠定坚实基础。

同时，公司中高端产品出口也在稳步推进。

为克服疫情影响，摩托车业务团队通过多种方式加强与金城机械和欧洲客户的深度沟通，确保Itajet项目、KSR联合销售计划如期执行；进一步完善JC200T-BE、JC200T-7E等车型满足市场销售的相关文件资料，促成西班牙、捷克、希腊等市场客户批

量订单的落实。公司新产品开发推进力度不减，联合金城机械进行精密筹划，进一步完善针对西非市场的产品切换和新产品批量生产及推广的前期准备工作。

2021年，进出口公司对金城集团“十四五”规划中对摩托车业务改革创新、转型发展的要求，部署落实“加强集团内部产业协同，打造金城动

力平台，推进高端产品出口稳步增长”的战略举措，摩托车业务团队一方面快马加鞭与海外客户沟通争取订单，另一方面密切联系金城机械，跟进订单交付，研讨新品研发方案，同时走访重庆等地供应商检查样车路试情况，探讨更多的合作模式，积极打响开局战。

(蔡维民)

中航供应链统筹AOS建设工作

本报讯 近日，中航供应链召开2021年AOS管理体系建设工作部署会。会议总结了公司AOS管理体系建设工作取得的阶段性成果，同时部署了下一阶段重点工作，号召公司广大干部职工统一思想、落实行动，坚定不移地稳步推进公司AOS管理体系建设并取得实效。

2020年，在公司全体员工的共同努力下，公司AOS管理体系建设工作取得了阶段性成果，全面完成了18个业务域的流程地图梳理及详细设计，完成了797条流程建模，营造了公司流程管理的文化氛围，通过流程治理机制的设计实现公司AOS管理体系持续优化。

下一阶段，公司将以两个业务部门为主试点单元，带动其他部门，全面推进流程的深度学习与优化，完善流程绩效指标和考核机制设计，并对公司现有的全部合规体系管理要素进行逐条分解，建立合规要素库，提出解决方案。建立健全具有中航供应链特色的AOS管理体系，助力公司商业模式创新，为公司战略转型奠定坚实的管理基础。

(贾笑琳)

开足马力抢任务



3月的哈尔滨，屋外仍是冰天雪地，但在航空工业哈飞通用总装厂房内，全体职工干劲十足，早已是“热情似火”。连日来，哈飞通用职工争分夺秒抢任务，确保12飞机首季生产任务顺利完成。

刘明园 摄影报道

安大召开2021年质量工作会

本报讯 3月9日，航空工业安大召开2021年质量工作会。

全体参会人员观看了航空工业质量文化宣传片。会议宣贯了航空工业2021年质量工作要点，作了题为《强策划、抓落实，开启安大高质量发展新征程》的质量工作报告，回顾2020年质量管理工作亮点，梳理存在的问题与不足，明确2021年质量目标和改进方向，并从夯实全员教育、落实“质量文化建设专项行动”、优化质量管理流程、构建新时代质量管理体系等8个方面对2021年质量重点工作进行部署。

会议组织分厂领导签订2021年质

量责任书，确保扎实推进2021年各项质量工作，促进产品质量提升。

空军装备部驻安顺地区军代表围绕新时代武器装备质量建设提出三点建议：要稳步提升产品质量，在军品订货大幅提升的情况下，做到工作纪律守得住，工作程序不超车，外委管理跟得上；要确保新、老产品质量的稳定性、一致性，在新区生产线上做好产品评审、开工等相关准备工作；要切实提升产品质量意识，提升产品质量，产品交付准时，保证顾客满意。

会议指出，各单位要围绕“高质量发展”这一主线，深入贯彻集团公司年度质量工作会、通飞工作会和

航重机2021年质量安全工作会要点。针对公司2021年质量工作，会议提出：一要牢固树立质量意识，加强质量文化引领，树立“质量就是政治、质量就是生命、质量就是价值、质量体现素养、素养决定质量、质量决定生存”的质量意识，切实把公司“零缺陷”理念深入人心，进一步确保产品质量和客户满意度。二要抓好全面提升质量提升、筑牢质量之基，以管理创新、技术创新为依托，制定、细化全面提升质量提升工程各项任务实施计划；增强客户意识、服务意识，不断提升服务能力和企业外部形象。三要狠抓责任落实，确保质量工作取得实效。结合

公司质量目标，层层细化、落实责任，强化质量工作奖惩，做到事事有着落、条条见成效，全面提升质量管理水平；提升员工对产品实物质量和全员工作质量的紧迫感和敬畏心。

会议最后，由质量部组织各参会人员学习集团公司典型质量案例，希望全员牢固树立质量意识，坚持“质量是航空人的生命”理念，并由此转化成行动，以工作质量提升推动产品实物质量提升，为用户提供优质的产品和服务，真正做到质量制胜。

(曹献文)

沈阳所部署年度工会工作

本报讯 3月5日，航空工业沈阳所召开2021年度工会工作部署会。

会议作了年度工会工作报告，从思想教育、创新创效、民主管理工作、职工关爱工作、职工文化建设、工会组织建设6个方面全面回顾了“十三五”期间及2020年度工会工作，同时部署了2021年工会主要工作。会议表彰了2020年度工会工作先进集体及先进个人、“优秀职工提案评比活动”先进个人、第二届巾帼建功先进个人。

会议对2021年工会工作提出四点要求：一要重点加强思想政治引领。全年全所各级工会组织要充分认识党史学习教育的重大意义，强化政治责任，“学党史、悟思想、办实事、开新局”，不断增强职工群众对党的感情，坚定听党话、跟党走、跟党走的意志。二要持续发挥桥梁纽带作用。各级工会组织要通过开展民主管理、民主监督，进一步提高对研究所改革发展的监督作用；要持续推进“暖心工程”，加强心理关怀和疏导；要利用好研究所现有

硬件资源，开展形式多样的文体活动，丰富职工业余文化生活。三要切实融入中心工作。工会工作要聚焦沈阳所“十四五”时期的任务目标，围绕年度重点任务，以“型号任务、科技创新、能力建设、运营管控”为重点，以提升研究所能力建设为宗旨，组织开展技能学习、业务学习活动，搭建技术攻关、技术交流、技术协作、技术比武活动平台，激发职工的首创精神和攻关热情，不断促进创新成果转化，以群众性创新创效工作助推研究

所能力跨越。四要持续深化自身能力建设。沈阳所工会要深入贯彻落实航空工业“四个一”工会工作体系要求，规范工会工作；要加强工会干部培训，切实提升工会干部的政治判断力、政治领悟力和政治执行力；各级党组织要进一步加强工会工作的指导和支持，为基层工会履职和工会干部成长创造有利条件。

沈阳所各直属党组织书记、工会委员、各分工会主席及受表彰人员等100余人参加会议。

(杨凯)

为了科研生产 全力做好保障



| 本报通讯员 刘琳 王硕

入各自岗位，开始一天的工作。

飞控组接近70%的员工都是共产党员或预备党员，党员比例较高，为了保证公司总装生产和试飞任务的顺利开展和完成，飞控组党员干部深入践行党员带头模范作用，带领全体员工保持状态不松懈、保证生产不怠工，坚决完成各项生产任务。

齐心协力合作 攻克生产难题

某型飞机电传控制系统成品，由于承制单位交付周期长、试验进度紧，是总装的常规急缺件，每次只要电传系统发到特设后，飞控组总是第一时间安排产品上架和装前测试工作。电传系统由50多件成品组成，其中部分成品体积和重量都很大，需要多人配合才能将其安装到试验台上。安装试验过程中，飞控组员工各司其职、各负其责、各在其位，准确迅速地安装、紧固密封地试验，充分体现出优化细致的精益配合，尽可能缩短试验室复试周期，为总装生产线的顺利进行预留时间，保证飞机的交付进度。

液压附件也是飞控组负责的装前试验成品项目，交付的下游单位涉及

部装厂、总装厂多个单位，生产任务计划一直持续到年后。为了满足各单位装机需要，飞控组液压工位员工在任务量大、时间紧迫的情况下，主动放弃休息、申请加班。自今年1月以来，飞控组液压工位按要求完成了各机型、各型号液压附件成品共计300余项的试验室测试及交付，为飞机装配及生产线推进提供了有力保障。其他工位员工也紧跟公司生产计划，按照特设中心调度下达的生产任务，加班加点进行成品复试、接装排故、技术状态控制等工作。

制定合理措施 满足任务需求

特设中心是负责完成机载成品装前测试及装机后成品排故工作的主管部门。目前，沈飞公司在进行科研生产的同时，也有用户在沈飞公司进行接装工作，特设中心飞控组根据公司产品形势和接装周期要求，制定单位内部节点、绘制试验周期图，在保质保量完成机载成品装前试验的同时，努力缩短成品在特设中心的停留试验时间。另外，飞控组负责的电传控制系统、自动飞行控制系统、大气数据系统等

系统成品，在机上使用时需要与多专业、多系统成品交联，经常会遇到机上成品故障定位涉及多个专业的情况，需要花费大量时间进行故障甄别和排除，然而机上排故条件相对较差，费时费力。为了保证接装工作的顺利进行，飞控组在接装工作中成立专门的保障团队，挑选专业技术人员，发挥党员带头作用，积极主动处理繁杂的机上成品故障、排除故障隐患；每天坚持例会制度，汇总核对各架飞机的故障问题，保障团队尽最大努力、以最快速度完成机上成品的各类问题处理。

目前，飞控组2021年1、2月的各项生产任务均已按时按期完成，后续的生产任务及科研生产工作也在有条不紊地进行中。

2021年，沈飞公司科研生产形势依然严峻，各型飞机的试飞交付周期依然紧张，特设中心飞控组员工以保障公司科研生产任务顺利完成为己任，以顺利完成军机接装交付为目标，为又好又快产品实现和公司高质量发展保驾护航。

蓝天论坛

用户认可 就是对企业的最高褒奖

| 一凡

年初，但凡在过去的一年里以优质的产品和贴心的服务、用心用情真诚服务用户的企业，这个时节通常是收获感谢信、“高峰期”。可不要以为这是“遍撒胡椒面”式的传统客套，因为质量和节点等原因，被“吃红牌”“亮黄牌”的单位也同样大有人在。感谢信纸短情长分量重，它表达的是“衣食父母”的认可和感谢，传递的是用户需求被满足后的愉悦体验与积极反馈，彰显的是用户满意和正向口碑。俗话说：“金杯银杯，不如老百姓的口碑。”对于企业而言，金奖银奖，不如用户的夸奖。

“市场是企业的衣食父母，用户是企业的真正主人。”企业没有用户，就难以生存。用户的评价与反馈，是检验企业服务水平最真实的“晴雨表”。在激烈的市场竞争环境下，用户满意与否，直接关系到企业的生存与发展。用户的评价与反馈，能增强企业的服务意识，提升企业的管理水平，完善企业的服务体系；用户的信任与青睐，能给企业带来丰厚的利润，对企业的发展起到积极的推动作用。对于肩负着航空武器装备科研生产重任的航空企业而言，如果产品质量不稳定、交付节点没保障，影响了企业的利润事小，延误了主机的总体交付则兹事体大。

市场是严苛的，用户是公正的。企业关注哪里，就会把心思花在哪里，而心思花在哪里，成绩就会展现在哪里。只要企业全员树立以“用户为中心”的正确市场观、用户观，把“为用户解决需求”的理念贯穿到企业的所有环节中，全流程地把用户的所思所想当作自己的所作所为，想用户之所想、急用户之所急，那么谁先提升自己的服务水平，谁就能先赢得市场与客户。

用户关系就是企业生存和发展的生命线。用户与企业之间的关系，其实是一种相互促进、互惠共赢的合作关系。企业通过不断加强和用户交流，不断了解用户需求，不断对产品及服务进行改进和提高，从而提高用户满意度和忠诚度，巩固现有市场，提高企业效率和利润水平，在满足用户需求中实现企业价值。

用户的嘉许，是企业持续前进的动力；真诚的互动，昭示的是用户的需求方向和价值期待。不论何种形式，每一份来自用户的认可，于企业而言都是最珍贵的褒奖，是企业最宝贵的财富，是企业竞争获胜的关键，是企业基业长青的保证。

销售业绩创新高的背后

| 冯楠

她是航空工业航宇市场营销部销售经理，2020年，她所负责的项目中标金额1.3亿余元，主管板块销售业绩3.6亿余元，均创历年新高，同时她负责的回款金额也近3亿元。亮丽答卷的背后，是她脚踏实地、稳扎稳打、不怕困难、迎难而上的果敢担当，她就是姚远。

敲开新市场的大门

2020年，姚远从公司机加中心工艺技术人员转到市场营销部，任职销售经理。刚调入市场营销部时，为了快速适应角色，完成开发、销售、回款工作，她主动向周围经验丰富的同事请教学习。白天处理工作，晚上钻研业务知识，她一头扎在岗位上，再加上前期的充分准备，工作很快就得心应手。

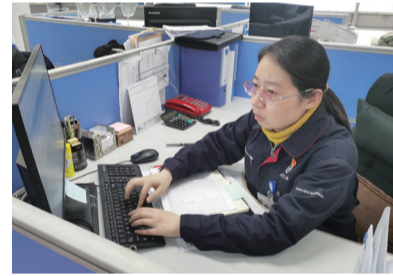
这一年，市场营销部承担了极大的压力。为实现公司经营指标持续增长，除了传统军品项目外，部门还必须积极开拓新的销售板块，寻求新的利润增长点。姚远深知开发工作的重要性，在工作中她积极思考，不断提高自身业务能力，并针对投标工作提出各项改进建议，利用各种可调动资源积极挖掘新的业务板块。

2020年初，部门领导委以重任，让她负责某项目投标工作。该项目涉及1.32亿元销售额，是当年市场开拓的重要任务。姚远深知此次工作意义重大，必须更加兢兢业业、勤勉作为。该项目投标工作时间紧、任务重，她积极协调相关部门收集投标支撑材料，严格把关投标文件的每一个细节，连续通宵加班工作。在短短5天时间内，她带领的项目团队完成了两轮资料编制，高质量完成了900多页的投标文件，助力项目投标成功，而这本投标文件也因全面涵盖了公司介绍及具体项目情况成为部门投标文件范本。

用高质量服务赢得客户信赖

市场营销工作人员不仅要具备优秀的沟通能力和特别能吃苦耐劳、特别能战斗的精神意志，还要时刻保持旺盛的工作斗志。

出差跑市场、催货款成了姚远工作的常态。她克服诸多困难，热情主动地与客户展开有效沟通，在符合公司要求的前提下，尽可能地为客户考虑，真心帮助客户解决问题、创造价值。正是因为赢得了客



户的信赖，在年终回款时，姚远在短时间内从客户所在的13个库房回结清算凭证133张，确保了年度结算的顺利办理，出色完成了年度回款任务。

除了完成计划内的常规军方合同和主机合同工作外，在市场开发上姚远也做到主动出击，积极发挥丰富的同事请教学习。白天处理工作，晚上钻研业务知识，她一头扎在岗位上，再加上前期的充分准备，工作很快就得心应手。这一年，市场营销部承担了极大的压力。为实现公司经营指标持续增长，除了传统军品项目外，部门还必须积极开拓新的销售板块，寻求新的利润增长点。姚远深知开发工作的重要性，在工作中她积极思考，不断提高自身业务能力，并针对投标工作提出各项改进建议，利用各种可调动资源积极挖掘新的业务板块。

立足岗位有作为

工作上，姚远不断积淀。在客户服务上，对于客户询问，她总能第一时间给出满意答复；在客户维持上，她坚持诚信待人，急用户之所急、想用户之所想，与客户建立良好的工作关系；在稳定市场上，她牢记保证合同任务按时交付是保市场、催货款的基础，积极协调合同交付过程中的各方关系，做好生产交付协调，平衡好生产和需求。

可对于家庭，姚远总感到有一些亏欠。但姚远的丈夫作为一名军人，深深理解并支持她的工作，两人携手在各自的岗位上建功立业。姚远说：“航空报国、航空强国”是我一直以来的价值追求。作为一名航空人，虽然岗位平凡，但我始终秉持‘功成不必在我，功成必定有我’的理念，立足岗位，竭尽所能干好本职工作。”