



# 砥砺亮剑斗志 激发奋进力量

原涛涛 张鑫

中航西飞蒙皮成形厂党委以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，以党的二十大精神为指引，全面对标新时代航空工业高质量党建工程“1122”工作体系，开展“亮剑”精神专题视频学习，匡正干的导向、增强干的动力、形成干的合力。

## 文化建设 亮忠诚之“剑”

蒙皮成形厂党委充分利用“三会一课”、二级SQCDP例会、《数智蒙皮》期刊等形式构建多维学习载体，开展“亮剑”精神学习8次，覆盖全级次457人，将干部职工精气神凝聚到习近平新时代中国特色社会主义思想上来，不断提高全体党员的政治判断力、政治领悟力、政治执行力，增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”。

## 体系发力 亮智慧之“剑”

蒙皮成形厂党委敢于斗争，善于斗争，以目标为导向、以问题为导向、以效果为导向，围绕四大技术，搭建赛马工程、金点子创意、工匠精英规划三个平台，将党风廉政建设、安全管理、质量管理、保密管理、合规管理五大红线贯穿其中，通过PDCA循环法，将三者有机融合与应用，坚持“当下改”与“长久立”相结合，坚持体系发力，确保管控常态长效，有力推进党建工作与业务工作“双融双促”。

## 锐意进取 亮创新之“剑”

蒙皮成形厂党委围绕四大技术核心发展目标，深入推进人才队伍建设，深耕科技创新管理体系构建，加快推动产、学、研、用一体化科技创新体系的引入和应用，打通“两客一匠”晋升路径，打造一支能打敢拼的“狼性团队”，形

成力争上游、锐意进取的亮剑作风，建立正向引导、主动参与的长效机制，营造创新有平台、攻坚有团队氛围，充分调动每个职工的工作热情和创造力，坚持群策群力，全面实现党建与业务发展规划蓝图到实景图、落地落地。

## 贯通协调 亮沟通之“剑”

蒙皮成形厂党委通过营造良好的沟通氛围，鼓励职工之间相互尊重和理解，形成平等互助的合作关系；培养良好的沟通能力，做到“三好”——态度好、方法好、结果好，落实“三快”——执行快、反馈快、考核快，达到“三高”——站位高、标准高、效率高，遇到问题敢于“亮剑”；运用多样化的沟通方式，开展“说不行怎么行”活动，做好调研策划，追问探究，不遗一疑，挖掘开创，不灭一思；建立有效的反馈机制，做到“凡事有交代，件件有着落，事事有回音”，依托“PDCA”循环工作模式，完成工作的闭环管理，以提高体系沟通的

效果和质量。

## 凝心聚力 亮团结之“剑”

点点星火，汇聚成炬，蒙皮成形厂党委带领全体干部职工，笃定“党建引领+数智蒙皮”发展目标，聚焦改革攻坚，聚力提质增效，聚智精益建设，以强烈的荣誉感、崇高的使命感、高度的责任感、坚决的执行力，开创“生产任务精准交付、经营管理不断进步、安全质量平稳有序、党建工作创新创优、职工精神面貌焕然一新”的良好局面。

蒙皮成形厂党委将以等不起的“紧迫感”，慢不得的“危机感”，坐不住的“责任感”，持续发扬亮剑精神，在工作中树立“不动摇、不服输”的思想信念，秉承“不退缩、不放弃”的思想品格，涵养“不松劲、不懈怠”的作风品格，脚踏实地，勇毅前行，团结奋斗，全力打赢科研生产经营提质增效攻坚战，推进主题教育见行见效，助力公司高质量发展。

刘若

“人这一辈子，就是要有梦想，有梦想了就去干，去钻研。要钻一行，精一行；对待自己工作，要勤勤恳恳，兢兢业业，一丝不苟，认真负责。”得知自己获得“黔峰杯”贵州省国防工业职业技能大赛钳工组第三名后，他马上回到工作岗位。此时的他，正在用吊搬着模具，不知道是接受访谈比较紧张还是火红色安全帽的映射，他的脸彤彤的，但是眼中却饱含着坚定和快乐。

他叫李玉信，是航空工业万江的高级技师，2005年加入万江公司，在公司先后干过现场工艺、七分厂工段长、模具钳工等岗位。这一干就是18年，日复一日的工作，并没有让他作为一名共产党员的他感到枯燥乏味，反之，他还从中找到了属于自己的乐趣，那就是寻找最简便的加工方法，用发展的思维来思考问题，解决工作中的难题。

他技术精湛，爱“琢磨”，喜欢“啃骨头”，更喜欢“找麻烦”，只要班组里面有些啥事儿，找他，准没错儿。这是他们班组成员对他的评价。2022年4季度，李玉信在工作中，发现导轨工序为落料、弯形、切边、冲孔四个工序，由于切边模凹模镶件尺寸较薄，在冲压过程中容易变形，导致切边后零件毛刺较大，不能满足使用要求，所以需要人员进行人工去毛刺。在爱“较真儿”的李玉信看来，导轨工序就有问题。为什么要进行切边，为什么要单件去毛刺？能不能减少人力？于是他主动凑到去毛刺的工位，认真听、详细记，还找现场工艺



和工友讨论，下班回到家，就整理出来的问题点进行归纳。最终，他找到了问题，在与设计师沟通后，改进了该零件落料模型腔尺寸，将需要用切边模切掉的废料在落料模上完成，减少切边工序同时解决了毛刺大的问题。经过更改的工序，按照全年累计加工数量和切边定额来计算，可以节约公司六分厂小时费用率117.5元/小时，节省人工费用两千四百多元，节省成本两万二千余元。

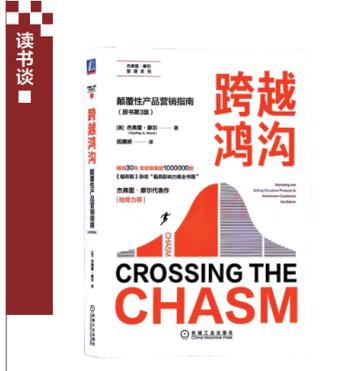
7月4日，公司工会按照《关于举办2023年贵州技能大赛——“黔峰杯”贵州省国防工业职业技能大赛的通知》要求，下发了技能大赛通知，号召公司焊接、钳工、数控车、数控铣、电工相关人员

## 源于梦想 精于实践

参加技能大赛。当时，八分厂的生产任务比较繁忙，加上参加技能大赛需要进行脱产学习，这让李玉信对不参加有点迷茫。他一方面想提升自己，一方面又担心分厂的任务，最终，在分厂领导的鼓励和同事的支持下，李玉信怀着忐忑的心情，带了些实操作用工具，马不停蹄地赶到培训地点。培训主要为实训，培训的指导老师叫王忠俊，是一个十分耐心且细心的人。让他印象最深刻的就是如何解决孔中心距的问题，在实训中，遇见了将孔距修正，扩孔后中心距发生变化的问题，老师带领参赛选手们一同分析，发现钻床主轴跳动较大，扩孔时钻头与工件刚接触时吃刀量大了，导致

这种情况发生。同时钻头不锋利，切削刃两边长度角度不一样也会发生这问题，通过不断的练习，参加培训的师傅们掌握了克服这个难题的技巧。培训的时间很短，很快就到了比赛的时间。50人同台竞赛，场面很是激烈，在这紧张又激烈的气氛中，听到的只有钻床的运转、锯弓的锯削、锉刀的锉削声，师傅们都在用自己精湛的技术细心地打造工件，汗水打湿了衣服都浑然不知；时间仅有6小时，加工三个配合件，时间非常紧张。随着划线的开始，到全身心地投入到加工中，再到比赛结束，时间很快过去，李玉信提前2分钟交了自己用心打造出来的工件。最终，获得了钳工组第三名。“看见周围的人都在认真地加工工件，心理压力还是很大，毕竟都想取得好的成绩。如果间隙配合的尺寸保证好了，那结局可能会好些，提到考试的过程，李玉信还是有些许遗憾，但是却笑得非常开心。非常感谢公司领导和工会的推荐，感谢我们得领导和同事，要不是他们，我估计可能没法静下心来参加学习和考试。没有他们的支持，我是做不好的。”李玉信说。

此时，离得知成绩已经有月余了，李玉信也投入到自己紧张的工作中去。他说，学习永无止境，于他而言，就是一定要相信自己，在做好本职工作之余，不怕困难，积极探索，用自己的所想所学为公司的发展贡献力量，就是最大的幸福，也是他当前应该坚持的事情，他也为这些事情一直努力着……



李晓明

《跨越鸿沟》书中的“鸿沟”，指的是企业研发的高科技产品在市场营销过程中遭遇的关键障碍：高科技企业的早期市场和主流市场之间存在着一个巨大的“鸿沟”，能否顺利跨越“鸿沟”并进入主流市场，决定了一项高科技产品的成败。实际上，任何一家企业研发的任何一项新技术都可能经历“鸿沟”，关键是采用什么样的策略，让企业成功地跨越“鸿沟”。高科技营销魔法之父杰弗里·摩尔结合丰富的企业实例，对高科技产品的市场营销进行深度剖析，向大家揭示决定高科技产品营销成败的关键因素，给出企业发现、跨越、摆脱鸿沟的制胜之道。

# 没有跨越不了的“鸿沟”

发现鸿沟。从修订后产品的技术采用生命周期来看，有以下几条裂缝：从创新者到早期采用者之间的裂缝、早期采用者与早期大众之间的裂缝、早期大众与后期大众之间的裂缝、后期大众到落后者的裂缝。

哪一条裂缝才是“鸿沟”？那就是最容易把创业企业逼上绝路的从早期采用者到早期大众之间的这条裂缝。这条裂缝很宽，作者称之为“鸿沟”。为什么？因为早期采用者和早期大众有着完全不同的需求，早期采用者要用你的产品来做变革的催化剂，知道你的产品和自己的业务结合起来就可以产生各种各样的火花，愿意支持新生的东西。而早期大众要的是买这个产品，主要目的是能够给自己带来切实的生产力的提升，他们还要求产品物美价廉，要求不能拿他们做实验，所以，早期采用者和早期大众的需求是不一样的。

如果看不到这两者之间的区别，最大的危险就是它在早期采用者的时期，产生过度的膨胀和信心，进而投入更多的资源，感觉产品会很好卖。但是在早期采用者这拨人之后，它就

会跌入“鸿沟”当中，大量资源就会浪费。

跨越鸿沟。对于如何跨越鸿沟，作者给出了D-Day战略。D-Day就是诺曼底登陆的那一天。盟军要登陆欧洲大陆，选择了诺曼底这么一个狭小的入口。通俗一点讲就是集中火力，瞄准一个目标进行饱和攻击，直至打赢。对于企业来说，就是基于自身产品未来的战略定位，通过市场的调研和细分，瞄准主流市场中的一个目标高度具体的细分市场（企业能产生利润的领域），集中所有力量，持续投入各种资源，打造一个能够自动运转的整体产品，“以点带面”把这个细分市场作为阵地，逐步扩大战果到整个主流市场。同时，还要针对企业高管、终端用户、部门负责人、设计工程师、小企业所有者和经营者五种不同目标客户进行分销和定价，让分销商持续获利，供应链系统越来越稳定，市场有序拓展，这条“鸿沟”才算跨越了。

摆脱鸿沟。作者通过提出三条措施帮助企业摆脱鸿沟。要打破曲棍球杆曲线。一个成功的颠覆性产品的创

业公司，它的财务曲线是曲棍球杆曲线，也被称作飞机起跑曲线，前面看起来没什么希望，突然一拐弯就上去了。创业者在做风险投资的时候，要把跨越鸿沟的成本纳入其中，才能有效降低产品的研发风险，提升产品开发成功率；学会从开拓者变为定居者。从刚开始猛打猛冲，将别人当作竞争对手，与他们竞争，抢占他们的市场。一旦成为市场当中的领军者的时候，就要学会成为一个不断进取的定居者，不断地敲打自己，摆脱别人对你的进攻性的竞争；设置两个经理。一个叫作目标细分市场经理，一个叫作整体产品经理，这两个产品经理是不一样的。市场经理就是根据产品受众，准确定位目标人群，整体产品经理是捕捉目标人群溢出的客户需求，考虑与之相关的整体产品架构的设计。

每一个创业者都会面临“鸿沟”，但我们如果知道这些原理，就能避免被早期的胜利冲昏头脑、被早期采用者需求所迷惑，精确找到细分市场切入点，有效地规避掉到鸿沟当中去的可能性，让高科技产品研发、开发、投产、推广更快、更准、更有效。

# 深耕精益 打造公司发展新态势

向九璋 汪飞

近年来，航空工业航标对标世界一流企业，全力推进精益管理工作，坚持以创新为引领，打造公司发展新态势，建立具有精益特色的紧固件制造新模式。

## 以党建促精益，建立精益管理常态机制，开展年度主题专项行动。

航标高度重视精益管理推进工作，从公司党委层面组织领导，持续开展公司年度主题专项创新工作。2022年开展以“锐意改革，创新引领，深耕精益，塑造竞争新优势”为主题的“两抓一促”专项精益管理工作，即公司党委成员、公司专务、全体中层干部带头抓精益改善项目，建立公司干部牵头，人人参与落实的全员精益管理机制；2023年开展以“打赢‘五场硬仗’，做实‘三个全面’，夯实‘一高一新’”为主题的专项精益管理工作，在贯彻全员参与机制的同时，以目标为导向，确保创新有方向，发展有落实。

## 深入开展体系建设，拉通主价值链场景，推进产品全流程精益改善。

航标实现了包含科研订单—科研计划—采购管理—科研生产—市场服务—质量

安全保障的全流程科研生产流程场景设计。以客户需求为主导，通过流程场景构建识别流程改善点，利用VSM（价值流图）、快速换模等精益方法与工具，先后开展钛合金产品、高温螺母、双线螺栓等多类产品全流程改善，最终实现缩短产品的生产周期，以更少投入生产出更优质的产品，助力科研项目成果向批量生产转换的实现。

## 聚焦现场精益改善，搭建公司成果分享平台，打破部门壁垒。

坚持深耕精益管理，航空工业航标设立精益创新办公室+精益推进小组双层精益组织结构，改变初期单点推进模式，形成系统的推进组织；组织公司“精益成果交流日”活动，搭建精益项目交流平台，“选出精的做法到固化精的做法再到推广精的做法”，打破部门壁垒，让好的精益项目、精益思想迅速在全公司复制、应用、推广。

自2021年系统推广精益管理以来，航标生产周计划按期完成率从81.24%提升到了95.73%，生产效率实现大幅提升。公司的2个精益改善项目分别获得第三届、第四届丰田杯工业工程与精益管理大赛业界组二等奖、三等奖。

# 中航高科荣获上交所信息披露工作A级评价

支华

近日，上交所发布了《沪市上市公司2022~2023年度信息披露工作评价结果》。经考核，中航高科信息披露工作再次获得A（优秀）级评价，公司已连续五年荣获最高评级。

评价结果显示，本次参与信息披露评价的沪市上市公司有2160家，获A级评价的公司为400家，占比18.52%。据统计，连续五年获A级评价的公司占比约5%。公司连续五年获A级殊荣，彰显了上交所对公司在规范运作、信息披露、投资者

关系等方面工作的高度认可。

公司董事会一贯高度重视信息披露工作，董事长切实履行信息披露第一责任人的责任，公司监事会、经营层、信息披露相关部门和各子公司严格执行信息披露管理制度和中国证监会、上交所等相关要求，积极履行信息披露义务。考核期内，公司共披露定期报告4份、临时公告36份，实现了考核年度信息披露领域零质询、零处罚、零错漏。

未来，公司将继续贯彻落实监管部门关于提升上市公司质量的决策部署，不断完善公司治理，强化规范运作。

# 宝成通过绿色航空工业（行业级）企业现场审核

李思硕 王昱扬

近日，航空工业宝成在建厂68周年之际，以83.15分的成绩顺利通过集团公司绿色航空工业（行业级）企业现场审核，成为航空工业集团第四家、航空工业机载第一家绿色航空工业（行业级）企业。

宝成自2018年以来积极投入节能环保和绿色航空工业（行业级）企业达标创建工作，把绿色低碳发展摆在高质量发展突出位置。认真贯彻落实集团公司、机载和地方政府部门节能环保工作要求，将绿色发展纳入宝成“13458”文化理念体系全员践行，坚持“绿色、低碳、安全、节能”发展。转变观念、深化改革，精益改善，奋力创建绿色航空工业（行业级）企业。

在创建过程中，宝成坚持将绿色低碳发展纳入宝成“13458”新文化理念体系，通过入眼入脑的方式将文化理念落地，营造了绿色发展浓厚氛围。大力保障节能环保资金投入，用于节能环保技术改造，包括燃气锅炉低

氮改造、能源计量器具配备、更新淘汰设备、喷漆废气处理设施改造、焊接除尘设施改造、电镀废气处理设施改造等项目，累计投资1000余万元。强化能源基础设施建设，完善计量网络。以绿色低碳为主线，淘汰高耗能落后设备。转移压铸工艺生产线，年节约126吨标准煤。采用合同能源管理模式，实施屋顶光伏发电项目，实现年发电88万KWh，年减少352吨标准煤，减少二氧化碳排放量877吨。产品研发设计全过程贯穿低功耗、节能环保、绿色低碳理念。积极开展绿色工艺的研究，编制了工艺中长期规划，出台了公司《冷热加工和电装禁限用工艺目录》《非金属材料选用目录》，研究并实施了集中下限单元建设及应用、电镀镍合金代替代镍、推广智能制造，开展轴组件智能化装配、玻璃管智能化分拣自主研制等项目。淘汰了喷涂、压铸、离心铸造等落后工艺。多管齐下积极稳妥推进碳达峰、碳中和，着力改善职工生产生活环境，推动企业在迈向高质量发展中实现绿色低碳发展。