

# 哈飞着力推动民机装备高质量发展

黄海月 张金科 李鹏

航空工业哈飞深入贯彻落实航空工业关于民机装备的重要部署，统筹谋划、全面推动民机装备高质量发展。

天直公司全面贯彻落实集团公司民机工作会和公司工作会精神，履行民机高质量发展主责，科学谋划、统筹推进平台建设，着力打造 AC332 明星产品，全力推进民机产业高质量发展。一是聚焦长远筑牢基石，统筹推进平台建设。全面贯彻落实集团公司党组民用航空产业高质量发展决定，加快推进管理体系和核心能力建设，着力打造具有市场竞争力、满足用户需求的民用直升机产品，推动专业化民机平台加快建成。二是深挖价值创造潜能，持续加快市场开拓。深化与相关地区通航公司战略合作，着眼客户需求，研究拓宽国产民机应用场景，为客户提供多样化解决方案。研究产融结合新路径，持续开展市场推介与客户开发，积极参加国内外专业展览，多措并举推动国产民用直升



机市场开发。三是坚持人才引进发展，持续强化人才队伍。坚持“引才、育才、留才”四位一体，持续引进各类人才，优化队伍结构，畅通人才职业发展通道，多形式开展人员培训，深入推进市场化薪酬体系改革，为企业发展汇聚动能。

哈飞通用积极向客户介绍产品，

推动运 12E 飞机销售业务取得新进展。聚焦实现运 12 飞机高质量发展，持续推动客运试用和货运试用工作在省内试点先行，紧抓新兴市场战略机遇，积极完成运 12F 集装箱货运构型试验、取证等相关工作。持续改进提升和拓展构型，推动运 12F 海洋搜救、重症医疗救护构型出口，实现国际销售新突破。积极采用灵活销售手段，针对传统作业市场需求碎片化和用户购机一次性资金压力较大的实际问题，联合中航租赁探索经营性租赁方案，以灵活的销售模式满足用户阶段性、突发性飞机使用需求，进一步巩固国内市场。与相关院所联合将人工增雨、航空物探、航拍航摄构型向海外市场推广，寻求新的市场增长点。加大市场开发力度，加强传统销售渠道建设，探索自主销售渠道，持续提升品牌影响力和市场占有率，为推动民机装备高质量发展贡献力量。

## 开创通用航空新类别 开启个人航空新时代



西锐公司推出了全新的品牌标识，以反映其对开创通用航空新类别的不懈追求。

长期以来，西锐公司将创新理念与客户生态系统相结合，推出了“一切触手可及”的概念，并凭借最畅销的 SR 系列飞机和远景喷气机开创了通用航空产业的个人航空类别，使通用航空变得更加简便、个性化且触手可及。全新的品牌标识代表了西锐公司将继续开来，致力于开创“个人航空”新时代。

西锐公司客户体验负责人说：“自 1984 年以来，西锐在创新、变革和定义‘个人航空’等方面改变了人们体验飞行的方式。如今，西锐除了提供市场上最畅销的飞机之外，还将提供一流的飞行培训、产品服务、飞机管理、

升级和配件、销售、金融、保险等全方位运营体验，开创‘个人航空’的崭新新时代。”

西锐公司主要负责人表示：“西锐将秉承提供创新产品和优质服务的传统，让拥有私人飞机变得更加轻松。无论客户是想要寻求飞行培训、成为经验丰富的飞行员，还是想要拥有专业飞行员代飞，西锐都将为客户提供完整的个人配套服务。”

西锐公司将紧紧把握当前低空经济热点，系统谋划“通航+”发展思路，进一步完善通航装备、飞行、机场及地面服务等产业链，实现通航产品和服务的大众化，打造更加便捷的通用航空，以科技创新推动通用航空高质量发展。

(陈海龙)

## 南京机电全力奋战首季“开门红”



本报通讯员 李远征

又是一年春耕时。面对新形势、新任务，航空工业南京机电干部员工为完成首季“开门红”重点任务争先发力、奋勇向前。

南京机电燃油部系统室利用外场排故间隙组织了一场技术交流会，现

场气氛热烈。面对外场在产品使用维护方面的急切需求，技术小队结合实物因地制宜，细致讲解相关知识。此次交流既解决了产品故障，又提升了团队的技能水平，获得大家一致好评。因本轮产品联试涉及负载多、外部厂家多，时间紧、任务重，电机部项目团队进行多负载联试工作，主动放弃周末休息，紧扣计划加班加点开展联试，确保各项指标满足系统要求。电机部争分夺秒进行技术验证，保证了产品联试计划按期完成，确保了阶段评审完成，为后续装机件的产出奠定了坚实基础。

今年，传感器部多型产品面临交付节点紧张的难题。每次收到任务后，传感器部都会闻令而动，装试人员加班加点保节点，凝心聚力、团结协作、攻坚克难。大家以“起步即冲刺、开

局即决战”的奋进姿态冲刺首季“开门红”。

为顺利完成一季度交付任务，电子工程部领导带领各团队提前谋划，各工序严格对表交付目标，科学细化排产计划；充分预估风险因素，提前做好应对防范；严格管控关键岗位，有效缩短生产节拍；注重优化工艺方法，切实提高工作效率；统筹考虑资源调配，全面做好后勤保障；充分发挥生产计划的拉动牵引作用，协调各方资源实现最大产出功效，部门生产团队、技术团队和工艺团队齐心协力，做到每一道工序都能无缝衔接，极大提高了工作效率。

走进南京机电制造一部厂房，这里机器轰鸣，操作台上的钳工师傅们加紧作业，单元长紧张有序地安排着一项项工作……人声、机器声相互交

织，汇成一首铿锵有力的“生产进行曲”，大家开足马力，全力冲刺首季“开门红”。

自开工以来，为确保生产任务的顺利推进，回转单元线的师傅们主动加班加点，他们用坚守书写“敬业福”。党员积极发挥先锋模范作用，舍小家为大家，冲锋在攻坚克难第一线。工艺人员坚守现场进行工艺纪律检查，确保生产现场的有序运行。

在各项计划节点紧锣密鼓推进之际，南京机电各单位都在抓紧时间抢占先机，为推动全年整体目标高质量发展打下基础，确保各类项目部署落地生根，为谱写建设新时代航空强国新篇章贡献新力量。

## 磨砺，让青春更加出彩

——记航空工业直升机所“ATS”项目团队

相传、勇往直前的精神。

2023 年，团队成功完成了“ATS”项目的通电工作，为后续的联调联试打下了坚实基础。作为一套大型综合自动测试系统，“ATS”具备对直升机上数十个机载电子设备进行功能和性能指标的自动测试能力，这对于机上部件的维修检测和通电检查至关重要。

克服困难 奋力前行

2023 年 9 月，硬件平台的招标过程遭遇重重困难，直至 10 月初才最终确定了加工厂家，导致项目进度大幅延误。同时，项目组面临着来自 20 多家参研单位和 50 多个机载设备软硬件开发与调试的挑战，对开发环境的升级和仪器设备的更新提出了新的要求，迫使测试资源的驱动需要重新开发。

为了保证项目按时交付，从 2023 年初秋到寒冬，项目团队投入了大量时间和精力进行开发和调试。技术主管王凯跟仪器采购厂家确保设备及时到位，当第一块串口总线板卡到货后，他带领新员工叶文强和余飞立即投入到驱动开发的工作中。徐卓和吴国宝两位技术骨干在承担任务的同时，严格把控技术质量。

正如主管主任宋帆所言：“在攻坚路上，技术经验和意志坚定同等重要。我们必须掌握 ATS 研制的关键技术，培养新人，传承技术。”为了按时完成所有测试资源的驱动工作，项目组成员连续攻关两个月，全身心投入到解决软件编写过程中。

凝心聚力 迈向新征程

经过不懈努力，项目组如期完成了 30 余个测试资源的驱动开发工作，

为硬件平台的搭建扫清了障碍。

ATS 平台联调联试的基础已经搭建完成，接下来需要完成 50 余个机载件的带件联调工作。在今年的工作动员会上，主管领导沈亚斌鼓励团队要敢于拼搏，党员要发挥先锋模范作用，牢牢守住关键工作节点。2024 年初，王凯前往广州，为下一步的机载件厂家带件联调联试做积极准备。

ATS 平台联调联试面临诸多挑战，例如，各机载件厂家测试程序开发进度不一致、部分厂家对开发软件及面向信号开发语言不熟悉等，都需要统筹协调来解决。

经历了风雨的洗礼，团队成员更加珍惜眼前的成就，他们郑重承诺：“作为共产党员，他们将全面推进研制工作，严守交付节点，让青春在直升机产业高质量发展中绽放光芒。”

## 助推公司合同履约管理提升

——记航空工业昌飞 2023 年度劳动模范余斌

工，余斌深知尽早签订新增用户合同对于公司经营指标的实现具有极其重要的意义，他充分发挥与用户之间的桥梁作用，积极协助用户进行合同签订的前期调研和对比摸底工作，耐心细致地与厂内各单位对接，认真起草合同并组织评审。同时，他主动申请驻守在用户单位，全程参与合同签订

的每一个环节，紧盯呈批件报批流程，积极推进监管协议签订事宜。通过他的不懈努力，此次合同签订领先同批次合同涉及的其他 6 家单位，在时间和合同条款上都取得巨大优势，这是他专注和细致的工作态度赢得的结果。

健全机制保节点

“合同履约是我们与用户之间最基本的承诺和责任，严格遵守合同条款，保证按时交付产品，提供优质服

务，是我义不容辞的责任。”在强化合同履约主责，充分发挥合同归口管理作用方面，余斌严格“对正、对标”开展合同履约监督检查，暴露难点、堵点问题，梳理管理现状，完成《公司产品合同履约考核管理规定》的编制发布，并认真做好宣贯，为创新合同履约工作方法倾囊献策。

同时，余斌还牵头组织开展了公司合同履约展示平台，建立了合同信息与生产进度对应的快速传递窗口，并常态化进行监控，下达合同履约考核计划并纳入拉式管控，遏制超期节点增量，并大幅度消减历史超节点存量，重点督促完成了两份长年遗留未解决的合同，为公司健康稳定发展保驾护航。

解决问题保任务

面对用户订购合同首次被列入节

点考核的历史性挑战，余斌迎难而上，迅速制订合同风险事项清单，常态化检查交付物，对发现的问题及风险项进行通报并制定处理措施，不断提高合同管理效率，降低合同风险系数，确保节点考核顺利通过。2023 年底，余斌将合同执行和回款收尾融入型号科研及批产中心工作中，与用户协同开展节点考核，加速办理结算手续，为公司高质量发展提供资金保障。精益求精的品质、勇于担当的精神、善于协调的能力、忠于职守的态度，是领导同事对余斌的一致评价。

余斌以契约精神和诚信为立身之本，始终保持极强的执行力和责任感，准确把握市场动向，灵活应对客户需求，为推动公司合同履约管理提升不断贡献自身力量。

## 中国移动扬州分公司、中环新能源控股集团赴宝胜开展交流座谈



中国移动扬州分公司总经理宗迅怀，中环新能源控股集团有限公司副总裁、中环数科（江苏）智能科技有限公司总经理赵瑞一行赴航空工业宝胜股份开展交流座谈。

座谈会上，三方重点围绕宝胜零碳工厂建设思路进行了交流与探讨，希望以此次会谈为契机，进一步加大沟通交流力度，建立良好合作机制，充分发挥各自在 5G 通信、智能技术以

及新能源等领域的产业优势、技术优势和资本优势，抢抓“双碳”战略引领的产业重构机遇，聚焦 5G 产业赋能、数字化服务转型、零碳智慧园区建设及新兴领域拓展等方面，加快业务边界拓展，持续在研发、运营和生产等各环节实现高度智能化、数字化、网络化的创新应用，携手打造全新生态产业链，共同推动工业企业实现经济、低碳、绿色发展，为国家实现“双碳”目标和环境保护作出贡献。（田宇）

## 津电通过 NADCAP 电装换证审核

本报讯 近日，航空工业津电接受 NADCAP 电装过程续审并顺利通过审查。本次审核对津电电装生产线的人员资质、设备管理及使用、工艺过程控制、环境控制及现场符合性进行了审核。

审核员对津电准备工作、人员重视程度、审核过程中的配合以及整个团队的水平给予了充分肯定，对 SMT 过程设备程序参数控制及涂覆间环境控制提出了改进建议。审核员根据 AC7120 等相关标准评判公司 NADCAP 电装过程符合要求、体系运行有效，推荐通过现场审核。经 PRI 公司研判，本次

NADCAP 资格续审再次顺利通过，证书有效期延长 18 个月。

津电自 2018 年 10 月首次通过 NADCAP 认证以来，电装项目组人员一直以高标准、严要求为准则与动力，不断提升自身的现场操作与管理水平。NADCAP 认证与续审是一个不断更新与提升的过程，后续，质量管理部将关注检查单及相关标准的动态更新，及时组织相关部门依据审核清单，开展自检自查、持续改进，不断提升电装工艺的技术水平和管理水平，为公司高质量发展提供有力的过程保障。（赵鑫）

## 凯天开展 AVIC-APQP 工程应用实践培训

本报讯 为深入贯彻落实航空工业、机载系统关于质量工作的要求，加快推进航空工业产品质量先期策划（AVIC-APQP）落地，3 月 16 日，航空工业凯天开展 AVIC-APQP 工程应用实践培训。

培训采用“训战一体化”模式，结合公司某典型工程应用项目进行分组式

模拟实操，进一步增强了技术人员对 AVIC-APQP 理论知识的理解与掌握，提升了 AVIC-APQP 第 I、II 阶段关键业务活动实施能力。后续，凯天将坚持以“3+1+1”工作模式深入推进 APQP 融入体系、项目和岗位，有效支撑工程应用项目实施，助力高质量发展。（卢光宇）

方兴

航空工业昌飞型号指挥部业务经理余斌，扎根公司产品销售领域 10 余载，坚持以市场为导向，以客户为中心，夯实合同履约，践行契约精神，为破解公司业务周期性波动作出了特别贡献。

主动出击保签订

作为深耕公司销售领域的老员