

作为山东省唯一一家专业从事航空机载设备维修和机载测试设备研发的高科技企业,近年来山东翔宇航空技术服务有限责任公司不断优化产品结构,提升人才储备,保持每年13%的收入年增长率。2017年,经过多年的培育发展,翔宇公司终于开花结果,实现收入过亿,利润过千万的目标。



年收入过亿,山东翔宇公司是怎么做的?

2017年山东翔宇实现收入过亿,利润过千万目标

本报记者 白新鑫

行业两极分化 深耕主业,专注深度维修

作为一家飞机零部件维修企业,实现收入过亿、利润过千万的难度有多大?

记者了解到,目前国内从事飞机零部件维修的企业近200家,绝大多数规模不大,技术水平有限,有的公司甚至只能维修一到两种不涉及飞机安全的外围附件来解决企业温饱。收入过千万,利润过百万的企业全国不过几十家,收入过亿元的企业更少。

“两极分化”是目前国内飞机零部件维修行业特点,能够在竞争中脱颖而出,以每年至少13%的增长趋势发展,作为山东省唯一一家专业从事航空机载设备维修和机载测试设备研发的高科技企业,山东翔宇公司通过持续、稳定的发展,终于在2017年取得里程碑式的傲人成绩。

2017年翔宇公司收入过亿,利润过千万,能够取得这一成绩,山东翔宇公司总经理李拥军说这是翔宇多年来深耕部件维修主业的结果。把主业“做精”、“做强”,是翔宇公司多年来持续、稳定发展的必然结果。

“这几年我们主动调整产品结构,减小附加值低的项目投入,向‘高精尖’的研发项目发展。”李拥军说。翔宇公司主要维修项目包括电子部附件、机电部附件、飞机起落架系统以及应急救生系统,其中电子部附件以及机电部附件的维修业务占到翔宇维修总量的65%以上,飞机的发电机、启动机以及机载计算机是主要的高附加值产品,仅飞机微电机的深修这一项,一年就能给翔宇公司带来几百万的收入。

以客户需求为导向 提高第三方市场话语权

山东省的民航业近些年取得一定发展,但并不像“北上广”那样具备广泛的航空资源,包括市场、人才在内,山东翔宇在并不具备优势的情况下是如何完成快速、稳定发展的?李拥军表示翔宇也有自身优势与特点,能够在激烈的竞争中脱颖而出。

依托于大股东山东航空公司机队的快速增长,翔宇公司每年能够保持一个相对稳定的业务量,基于服务于山航机队的先天优势,翔宇公司每年都具有一定



点火导线测试台



737-NG飞机的防滞自动刹车控制组件(AACU)送修部件。

量的备件储备。“我们在为其他客户维修产品时,通常都会提供备用机供客户使用。”李拥军说。这一点是很多同类企业做不到的,没有一个相对稳定的业务量,企业不会储备备用件。此外,翔宇公司还通过与零部件国外生产商建立合作,不断提高深度维修能力,做到持续发展。在专业性强、差异化大的行业背景下,翔宇公司在服务好山航的基础上,主动加入市场竞争,以客户需求为导向,不断提高第三方市场的话语权。

在翔宇公司的技术车间里,几乎看不到维修人员清闲

的时候,工作效率高、人员能力强是翔宇公司能够取得“80多人一年维修15000件附件”这一成绩的重要因素。“很多客户送来的部件,里面很多子部件以前都没法维修,需要直接从国外厂商那里买,现在很多的部件,我们的技术人员已经具备自己制作的资质与技术。”李拥军说。2001年时,翔宇公司只具备100多项零部件的维修能力,如今这一数字已经超过了10000件。

主动转型,升级产业结构 多项自主研发设备

尤其是接水盘项目,目前已在山航飞机上安装并使用,未接到任何不良情况反馈,获得高度认可。“不要小看这个外观看起来不起眼的附件,它的研发耗时了工程部8个多月的时间,最终拿到PMA证书历时近一年,为公司节省费用70万元。”山东翔宇公司工程部经理胡慧琴说。

零部件加工制造能力建设,可大大降低国内航空公司对国外厂家的依赖程度及维修成本,有效突破技术壁垒,填补国内空白、替代产品进口,拓展新的非竞争性的市场空间。

科学化管理助力腾飞 “双核运行”寻找新动能

安全是航空业永恒的主题,是维修企业的生命线,安全生产是重中之重。翔宇公司自成立以来,始终坚持创建积极的安全文化氛围,创新安全、质量管理方法,深入发挥SMS和质量管理体系效能,开展部件可靠性管理、目标管理、风险管理,严格管控安全,持续提升安全、质量保障能力,实现了安全、质量的良好态势,至今未发生维修严重差错及以上级别的不安全事件。

翔宇公司以实际情况为出发点、SMS体系建设为后盾、办公区为突破口、精益管理为导向、6S活动为主线、班组建设为载体,开展了“整理、整顿、清扫、清洁、安全、素养”的6S可视化管理。活动之初,公司编写了山东翔宇公司6S标准手册,成立了以高级管理层为核心的6S推行委员会,全面开展了6S培训,建立了6S现场管理示范区,规范标识标志,定期对生产车间和办公室区域进行现场检查。6S的顺利推进,为公司员工提供了整齐清洁的工作环境,激励了员工的士气,增强了工作效率,有效提升了顾客满意度,为公司的健康持续发展提供了强有力的支持。

截至目前,翔宇公司在2018年已经获得了千万订单。李拥军表示,随着民航市场的不断发展,接下来翔宇公司将抓住全省实施新旧动能转换重大工程的重大机遇,实施“双核运行”战略规划。在持续深耕零部件维修业务的前提下,同步发展零部件生产制造业务,加快自身转型升级,进入高端制造行业以寻求新的业务增长点。