

刊首语 OPENING REMARKS

卢·曼西尼 (LOU J. MANCINI) 波音民用飞机集团副总裁/民用航空服务总经理
LOU J. MANCINI Vice President/General Manager Commercial Aviation Services/Boeing Commercial Airplanes

我们向中国提供的不仅是最好的飞机...

每次来到北京，我都不禁惊叹于她的变化。这个城市呈现着一片不可思议的忙碌景象，建筑吊车随处可见，摩天大楼如雨后春笋般拔地而起。所有这一切的背后，是蒸蒸日上的经济，而中国人也在为准备奥运会而力求处处完美。

与这座城市一样，中国的航空市场和航空旅行也充满了勃勃生机。中国在未来20年将需要3400架新飞机，有40多座机场正在建设之中。过去35年内，波音有幸见证、并积极投身于这个新兴市场的快速发展中。自1972年起，除了向中国提供最好的飞机，波音还支持中国发展安全、高效并赢利的航空体系以配合中国经济的飞速发展。波音在中国的投资十分可观，在中国的采购额也高于其它航空企业。而波音在中国最重要的投资是培训。波音与中国的航空公司、民航总局以及航空业合作，为37000名中国航空业专业人员提供了价值数亿美元的高级培训，重点放在质量和安全上。



民用航空服务通过客户服务小组、驻场代表和波音子公司及合资公司，如翱腾、杰普逊、厦门太古和上海飞机维修工程有限公司，向中国客户和合作伙伴提供全方位的支持。波音公司的全资子公司翱腾最近宣布将与上航合作在上海开设一家新的培训中心，设施包括中国第一台787全动模拟机。中国支援部（CSO）是波音民用航空服务设立在北京的客户支持分支机构。这一特别的机构为中国的航空公司提供机组人员培训、飞行运营工程和维修工程方面的审计和指导。每年，这个部门要为3000名航空公司专业人员举办约100场培训讲座。中国支援部团队与驻场代表互相配合，在波音民用飞机集团和中国客户之间建立起坚实的纽带。

随着我们在中国这个世界上发展速度最快的市场与客户进一步携手合作，我们坚信，前方令人激动的旅程必将指向欣欣向荣的未来。

We provide more than the best airplanes to China

Every time I am in Beijing, I am overwhelmed by surprises and new changes, which is mind-boggling. This city is incredibly busy with construction, cranes everywhere and skyscrapers rising up like mushrooms after summer rain, as the economy is keeping its momentum and Chinese people are making everything perfect for the Beijing Olympics.

As dynamic as this city is the aviation market and the air travel in China. China will need as many as 3,400 new airplanes in the next 20 years and there are more than 40 new airports under construction in China. During the past 35 years, Boeing was lucky enough to have witnessed and actively involved in the fast growth of this emerging market. Starting from 1972, aside from providing the best airplanes for China, Boeing supports Chinese efforts to ensure a safe, efficient and profitable Chinese aviation system to keep pace with the country's rapid economic growth. Boeing equity investment in China is considerable, and Boeing procurement from China is significantly greater than other aviation companies. But the most critical Boeing investment in China is training. In cooperation with Chinese airlines, CAAC and industry, Boeing has provided enhanced professional training to more than 37,000 Chinese aviation professionals since 1993, with the emphasis on quality and safety, which represents several hundred million dollars worth of value to China's commercial aviation industry.

Commercial Airplanes Services provides full support for Chinese customers and partners through its customer service team, field service representatives as well as Boeing subsidiaries and joint ventures like Alteon, Jeppesen, TAECO and BSAS. Alteon, a wholly-owned subsidiary of The Boeing Company, recently announced it will open a new training center in Shanghai, in partnership with Shanghai Airlines, housing the first 787 full-flight simulator in China. China Support Organization (CSO) is a Beijing based customer-support division of Boeing Commercial Aviation Services, this unique organization provides audits and guidance on flight-crew training, flight operations engineering and maintenance engineering for Chinese airlines. Each year it conducts about 100 classes for up to 3,000 aviation professionals. The CSO team, in conjunction with the field service representatives, provides a solid link between BCA and Chinese customers.

As we work more closely with our Chinese customers in the fastest growing market in the world, we are both optimistic about the exciting journey ahead of us which leads to a promising future.

推进深度合作 — 波音一航高层管理培训

EDP 2007



卡罗琳·科维女士向一航总经理林左鸣颁发结业证书

2007年11月，波音和中国一航高级管理人员培训项目在北京如期举行。中国一航林左鸣总经理等集团领导以及下属企业的高管人员参加了此次培训。此次培训项目的主题是“我们的旅程-经验与教训”。波音民用飞机集团负责飞机生产的副总裁兼总经理卡罗琳·科维(Carolyn Corvi)女士与中国一航的高管人员分享了波音公司历史上每个飞机项目发展的历程以及从中所获取的经验与教训。值得一提的是，本次培训一改以前完全由波音人员单向介绍的方式，中国一航向波音公司人员详细介绍了中国支线飞机项目ARJ-21的发展情况以及中国一航从该项目中取得的宝贵经验和教训。中国一航精彩的介绍使波音参加培训的人员获益匪浅。这种经验共享的互动交流方式得到双方高层人员的充分肯定。

卡罗琳·科维女士还向中国一航介绍了波音公司在致力于环境保护方面的远景和目标。来自波音公司与中国一航的合资企业——波海航空复合材料有限公司的张仁赫总经理介绍了波海公司在环境保护方面所取得的成绩。

新近被任命为波音民机集团业务发展与全球战略副总裁的劳拉·彼德森(Laura Peterson)女士参加了此次高级管理人员培训。此外，波音民机集团中国业务副总裁庄博润(John Bruns)先生等高管人员也参加了培训并与中国一航及其下属企业的领导进行了富有成效的讨论。

波音公司一直致力于加强和深化在中国的工业合作，并着重发展世界级的优秀供应商。为了加强与中国航空制造企业“携手合作”的伙伴关系，波音成立了高级管理人员培训项目(EDP)，主要对象为中国一航及其下属企业的高管人员。自2001年项目成立以来，波音与中国一航共举办了8届培训项目，培训内容涵盖多种主题，如财务管理、公司战略、精益生产、供应商管理、价值流分析和人力资源等。来自中国一航共计约190人次的高管人员参加了培训，共计140人次的波音高层人员作为培训班讲师参与培训并分享经验。在与中国一航成功合作的基础上，自2006年起，波音公司开始向中航二集团提供高级管理人员培训项目，受到中航二集团的热烈好评。

波音与中国制造商伙伴在精益改进方面的合作始于2001年启动的高级管理人员培训项目。波音与中国的合作伙伴通过这一项目共享波音的精益历程和经验。2002年，波音协助中国一航建立了精益办公室，并提供了为期两周的精益制造培训。波音还将精益生产专家派往中国工厂提供现场培训。此外，波音在各个工厂都举办了精益改进方面的研讨会，为中国的合作伙伴提供相关培训及评估。在波音的努力下，一些工厂在降低成本方面已经取得了显著的进步。

培训是波音在中国最重要的投资

Training is Boeing's most critical investment in China



波音从中国的采购大大高于业内其它任何公司。事实上波音是中国航空工业最大的海外客户。而波音在中国最重要的投资是对人员的培训，特别是在航空安全、质量管理、企业管理和高管人员方面的培训及技术支持。迄今波音已为超过3.7万人次中国航空业人士提供专业培训。

波音向中国的航空业提供有关航空安全、效率、可靠性和质量的专业技术知识和国际运营经验，确保安全优质的飞机硬件生产。从1993到2006年，波音向中国民航业提供了价值数亿美元的基建发展和培训、工业培训和技术支持。自1980年与中国签订大型组件合同以来，来自波音的众多制造、质量、工装、工程和计划方面的专家在中国工作和生活，他们向为波音生产部件和组件的中国公司提供现场培训，旨在帮助波音在中国的供应商达到并保持世界级制造水准，以保证飞机组件安全可靠，质量优良。

波音与中国大学合作研发机上无线通讯系统

Boeing to work with Chinese universities on wireless communications R&D



从左至右依次为：香港科技大学倪明选教授、东南大学副校长浦跃朴博士、清华大学康克军副校长、波音公司工程与信息技术副总裁唐·温特、波音中国总裁王建民以及波音民用飞机集团中国事务副总裁庄博润

2007年9月28日，波音与清华大学，东南大学和香港科技大学在北京签署合作协议，共同开发应用于民用飞机的无线通讯新技术。

三所大学所进行的技术研发，将应用于波音民用飞机机载娱乐系统和驻场机务人员间的通讯。在研发过程中，波音公司将与中国大学的教授和硕博研究生通力配合共同开展相关研究工作。

波音公司工程与信息技术副总裁唐·温特（Don Winter）表示：“与全球范围内的尖端科研力量共同合作开发是我们的一贯策略，而此次和中国大学的合作正是这一策略的又一力证。”

温特还指出：“中国的大学在科研能力、尤其是无线和信息技术领域已经取得了突飞猛进的发展。我们希望此次合作是未来长期互惠互利研究伙伴关系持续发展的一个良好开端。”

波音中国公司总裁王建民（David Wang）强调：“长期以来，中国和波音一直成功地携手合作。今天，与清华大学、东南大学和香港科技大学签订的合作协议将进一步推进这种合作关系，同时也是对中国学术机构杰出科研能力的充分肯定。”

这一无线通讯技术项目的研发内容包括：

- 清华大学将研究如何提高机载娱乐系统无线视频流的质量，以及通过电力系统为机载和地面服务进行宽带数据传输。
- 东南大学的研究重点是机载娱乐系统的小型超宽带天线以及用作地面通讯的多波束共形天线系统。
- 香港科技大学的师生将致力于解决驻场航线维修人员使用的不同网络间的无缝连接问题。该项目的参与方还包括香港国际机场。

波音与厦门航空和南方航空确认80架新一代737的订单

Xiamen Airlines and China Southern Airlines announce order for 80 Next Generation 737s



2007年8月31日，波音和厦门航空公司确认了厦航一笔包括25架新一代737-800的订单。该订单于今年8月初以未公开身份客户的形式公布在波音订单和交付网站上，按2007年平均目录价格计算价值19亿美元。

波音和厦门航空公司今天还庆祝了一架新交付的737-800加入厦航的全波音机队。2005年12月，厦门航空订购了10架737-800，为737家族订单突破6000架奠定了历史性的里程碑。今天所交付的飞机正是2005年厦航订购的10架之一。

波音民用飞机集团大中华区销售副总裁罗伯乐说：“我们对厦门航空公司以及中国航空业的承诺已经延续了35年。今天，厦航战略性机队扩张计划的启动，将为波音与厦航的战略伙伴关系的延伸展开一个新的篇章。”



中国模式

New China pattern

30 Oct 2007



建设中的首都机场3号航站楼

几周前，我曾发起过关于中国炙手可热的飞机市场的讨论。我想再回到这个话题上，因为除了市场预测以外，我们可谈的还有很多。

记得我在上世纪**90**年代初开始访问中国时，多少次站在听众面前，或与航空公司一起工作，做我的陈述。接下来，没有任何回应，也没有人提问。

而我今天看到的是，与航空公司会面，原本一小时的报告可以延长到两小时甚至更长！这足见听众的互动和提问已今非昔比。我留意到的这一点也足以说明中国在这个领域已经取得了多大的进步。

还有一件令人惊讶的的事情，就是如今我在中国做的许多场报告，特别是面向航空公司听众时，已经不再需要翻译，大多数听众都不需要。这是个实实在在的改变。

这些航空公司在技术能力、评估流程和客户承诺方面都取得了突飞猛进的进步。当你在陈述有关飞机的话题时，他们的提问经常很难回答。**15**年前我刚开始在中国做报告的时候可不是这样。

和航空公司一样，媒体也变得更加活跃并且思想前卫。在我访问期间，关于我们的市场预测，我经常面临来自媒体，和几乎我谈话遇到的每一个人的挑战。那种情形是你意想不到的。他们都对我说，波音对中国未来**20**年航空市场的预测太过保守。可是别忘了，在我们的报告中，已经预测中国航空市场每年将增长**8.8%**，而机队规模将扩大四倍！

与此同时，还有一些记者过来找我的原因只是要看看这个博客背后的家伙是不是确有其人。我差不多都有摇滚明星的感觉了。对我来说，真是惊奇不断。

正如上个月我在博客里提到的，大中国区市场拥有我从未见过的蓬勃生机。北京的街头总是一幅不可思议的忙碌景象——吊车随处可见，北京正为迎接**2008**年夏季奥运会做尽善尽美的准备。我以前在北京从未感到如此活跃的气氛。

2007年**9**月**6**日,波音与中国最大的航空公司中国南方航空公司宣布，南航增购了**55**架新一代**737-700**和**737-800**以扩大其机队规模。按照目录价格计算，该笔订单价值**38**亿美元。两种机型所占比例没有公布。

中国南航拥有现役**737**飞机**129**架，另有**14**架尚未交付，此次订购的**55**架**737**将加入南航现已非常年轻的机队，并进一步降低其平均机龄。

中国南航总裁司献民说：“我们期待着将新的**737**飞机投入到我们日益扩大的航线网络中运营。订单建立在我们过去运营**737**的宝贵经验上，这款飞机凭借其出色的可靠性和效率，深受我们客户的青睐。”

波音民用飞机集团中国销售副总裁罗伯乐(**Rob Laird**)说：“波音与中国南方航空公司已携手合作近**20**年。中国的航空业拥有广阔的前景，我们深信波音**737**家族将在中国国内航线网络中继续发挥主导作用。”

建筑吊车在北京随处可见，连天安门广场也不例外。

说到这，我想谈谈机场。你有没有意识到中国有**40**多个新机场正在建设中？除此之外，中国还计划在**2015**年前再建近**60**个机场。拿这个数字与美国的相比，美国最新的主要机场是于**1995**年开始运营的丹佛国际机场。

如果你想从另外一个角度看中国市场的增长潜力的话，想想看现如今美国共有**290**个可提供民用服务的机场。服务对象是美国**3**亿人口。再想想看，中国现有**142**个获准可运营喷气机的机场，而中国有**15**亿人口！这下你心里差不多有数了吧？

波音和中国已成功携手合作多年，我们的目标是与中国经济的增长及航空公司的发展同步前进。我们致力于帮助中国发展安全、高效的交通体系。我们与中国的供应商建立了伙伴关系，如今，**4500**架现役波音飞机上装有中国制造的零部件和组件。中国的供应商也是**787**项目的合作伙伴。



在北京航展上的展示

我们在中国成立了若干个合资公司，并和这些公司一道开展维修、改装和制造业务。我们雇用了**5000**名中国工人从事高价值的制造与维修工作。希望你在听到别的飞机制造商在华建厂的计划时能想到这一点。

波音免费为**37,000**多名中国航空专业人员提供了价值上亿元的培训。波音的全资子公司翱腾最近宣布将与上航合作在上海开设一家新培训中心，设施包括中国第一台**787**全动模拟机。

我难以用言语来形容中国市场有多么令人兴奋，发展速度有多么惊人。不过，在机场你可以看得到，在与乘客的交谈中你可以感觉得到。在各个城市里，你都可以感受到这种盎然的生机。

中国即将面对市场上更多的机会，全球范围内更加激烈的竞争以及旅行带来的自由和经济增长。

显而易见，这块土地的活力之旅才刚刚开始。



我最近一次去北京也没有整天谈论飞机，抽空享用了一道中国特色菜剁椒鱼头

我不是播音的，我是波音的！

I'm from Boeing!

丁林封

中国支援部客户支持工程师



结束了三天的“高温高原机场运行研讨会”的会议翻译工作，我在星期五早晨回到办公室，为下星期为期一周的一个机型性能培训课准备教材。这是一个我并非很熟悉的机型，但是客户要求我们为其今年刚参加工作的新员工讲这个机型，而西雅图总部这个机型的性能专家又无法赶到中国来……最终这次授课任务落到了我肩上。这是我第一次讲这个机型的性能课。虽然波音机型性能知识的基本理论和性能软件及图表的用法都大致相同，但是针对具体机型，许多细节还有待敲定。下午，我约了我们中国支援部的罗培生机长，向他请教这个机型的性能手册编排、起飞分析数据的解读等问题。之后，打电话给承印教材的印刷服务公司，落实教材是否已经通过快递寄给客户。这时，已经接近下班时间了。我开始登陆波音航务工程部的内网，下载一些客户这个机型的相关性能手册和数据库，准备教材的最后一部分补充资料。

这时电话铃响了，是我熟悉的一家航空公司的一位资深性能工程师。“老丁，我的电脑系统崩溃了，飞机性能数据无法计算，能不能把机型数据库重新给我发一套？”我心想：“完了，今天又别想正常下班了。”半小时后，客户来电话：“数据库都收到了，可是性能软件计算不出结果，是什么问题呢？”我说：“用最新版本的主程序试试。”“可我无法下载这个程序……”

这个主程序有**40**多兆，普通电子邮件肯定传不走了。我下载了该程序，刻了张光盘，与客户约好见面时间……这时已经是晚上**7**点多了。最终，客户打来电话告诉我，性能软件工作正常了……

这一天经历的事情，正好包括了我作为波音中国公司中国支援部的一名飞机性能工程师的三项典型工作内容：培训、翻译、回答技术问题。既有独立完成的项目，又有配合总部来的专家而进行的协调、翻译和沟通工作；既有频繁出差访问客户和培训工作，又有在办公室里静静地回复客户在**e-mail**里问的各种问题，或是查阅各种手册资料进行疯狂充电；既有在自己熟悉的领域驾轻就熟的“一碟小菜”，也有转上几圈也不知如何下嘴的“硬骨头”……总结其工作特点便是：线条简单、节奏忙碌、时有挑战、内心充实。

我时常回忆起十几年前的一段电视画面。

“飞翔飞翔，飞翔飞翔……”一群着白色衣衫天使般的少年，在年轻女老师的指挥下，用天籁般的声音歌唱着。背后的画面是仰视中的蓝天白云……最后，老师挥舞的双臂在空中嘎然而

止，随后的画面出现了“Boeing”的字样……

这是十几年波音公司在中央电视台播出的广告，印象中也是波音唯一一次在中国的电视台做广告。这则远离凡俗的广告传达出令人窒息的美，直到我加入波音公司**7**年后的今天都一直清晰地留在我的脑海中。

上大学时，有些同学为自己不好好学习找借口：“我们不知道所学专业的名称的含义是什么，所以稀里糊涂报的志愿……”老师说：“有的专业的名称对十几岁的少年来说是搞不明白，但总不能说你们不知道‘飞机设计’专业是干什么的吧？”

是的，年少时怀揣着长大作一名飞机设计师的梦想，我选择了“飞机设计”专业。同理，按照“搞航空的，总不能说不知道波音公司是干什么的吧”，我把波音作为我航空职业生涯的终点，也是我实现少时梦想的平台……

能够把少时的梦想与职业结合起来是幸福的，我就幸运地成为了这样一个幸福的人。如果可以亲自驾驶飞机当然是这种幸福的极致了，只可惜一见转椅就晕的天生体质让我在中学参加飞行学员招收的第一关就被淘汰了。我下决心：当不成飞行员就作飞机设计师，当不成飞机设计师就作一个教人家怎么飞好飞机的人。最终，我成了波音公司的性能工程师兼培训教员，在处理航空公司的各种技术问题的过程中，在讲台上把波音飞机的性能知识讲给飞行员和签派员们的时候，享受着理想实现后的快乐。

我所在的波音公司中国支援部，是一个专家云集的地方，这里有积累了近**4**万飞行小时丰富飞行经历、被**80**后年轻员工尊为“爷爷”级的老机长，有修了几十年飞机的顶尖机务专家，有在波音多个技术部门供过职、拥有波音顶尖技术职称的性能专家，还有来自国内民航业的飞行翻译和空中交通管制员。大家常说，我们这个部门可以开一家小型航空公司了。不过，由于工作繁忙，多数专家都是“空中飞人”，一年之中很少有全体成员都在办公室的时候。大家在一起，中外搭配，其乐融融。我在其中学到了大量知识，自己受益匪浅之外，这些知识还成了我教学中的生动素材。

有时跟业外人士接触，我自我介绍说是波音的。他们会说：“听你嗓子不错，普通话也蛮标准的，在哪家电台播音啊？”每当这个时候，我就回答：“那个职业我没什么天分。只要你坐飞机出门，八成就能碰见我们的产品啦！”当然，口气相当地自豪！