

# 勇于面对现实，努力实现突破

## ——访中航材利顿航空科技有限公司总经理孙宇平先生

□本刊记者 陈海燕

**企**业的使命必须立足于解决社会或行业问题，为客户提供解决方案越有价值，企业就越具有生命力和价值。20年前，孙宇平先生怀着对航空业炙热的情怀和深厚的认知，毅然从待遇稳定的央企中层领导岗位上辞职，大胆的践行自己的理想，在民用航空业开创了利顿公司及其品牌。



中航材利顿航空科技有限公司总经理孙宇平先生

20年来，利顿公司逐步建立了民用航空IT咨询及ERP解决方案业务，借鉴SAP理念和最新的IT技术，为航空业提供有针对性、理

念超前、实用性强的解决方案。从持续适航到初始适航，公司业务涵盖飞机机务维修工程全业务链应用环节的解决方案，成为业内最大的IT系统供应商，为航空机务行业的公司重组和工作标准的提升提供了重要支撑；在依托互联网开展的航空器材AOG保障业务方面，利顿公司是航材租赁标准主要发起人和制定者之一，通过数据集中、财务割差、租赁保障等业务手段，为推动航空业在资产共享、减少资产投入等方面的早期尝试做出了重要的贡献。利顿公司实现跨界经营15年，利用自主研发、创立的平台、数据系统及服务模式，成为业内最主要的供应商，不但为民航业的运营贡献了力量，更为民航业的互联网航材共享平台建设打下了深厚而坚实的基础。

桃李不言，下自成蹊。利顿凭借植根于民航业的深耕细作及超前的认知，为央企所青睐，率先完成国有资本与民营资本混合所有制改革，并成为国资委“双百”企业；随后，公司更名为中航材利顿航空科技有限公司。公司在中航材控股股东的领导下，继续以科技创新应用为企业核心引擎，以回报三大航等股东和为行业提供创新解决方案为己任，坚守服务民航业的初心，进一步在航材共享服务的交易标准上发挥重要作用，作为中航材集团指定的航材信息共享与互援交易平台的建设和运营任务的承担者，与各民航企业一道，努力探索一条智慧发展之路，协助国家实现航材共享战略的落地。

孙宇平先生毕业于中国民航大学，是改革开放初期国家培养

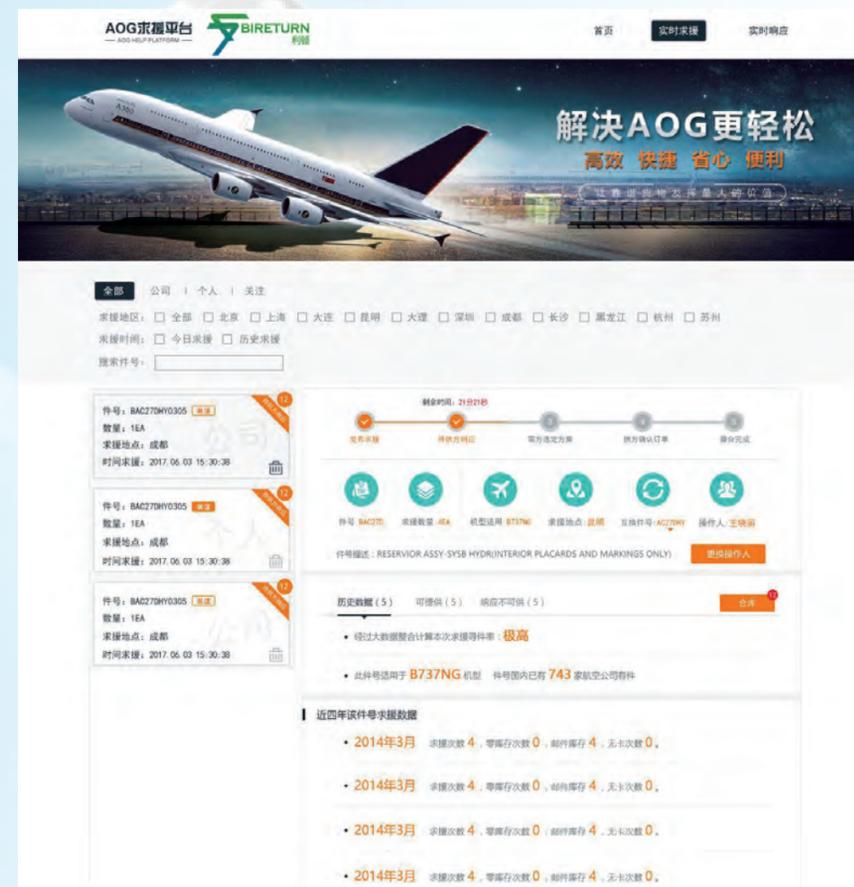
利顿公司的客户包括最大的客运航空公司、最大的货运航空公司、最大的通航公司在内的几乎所有的中国航空公司，为其飞机维修业务的工程、生产、可靠性、文档等方面提供IT解决方案；利顿的机务IT系统为60%以上、超过2000架大型客机提供了保障，为全国的航空公司提供每年几万次的AOG求援保障服务，参与保障每年超过六亿人次航空旅客的顺利出行，为减少全国飞机运行延误率和提升飞机运行安全做出了积极的贡献。

出的机务维修工程师，曾任北方航空公司飞行训练中心副总经理、总经理，作为中航材利顿公司的创始人和总经理，既是公司的经营者更是行业建设方案的提供者。在他的带领下，公司砥砺前行20年，从一人、没有一分钱贷款的局面，从求生存到谋发展，面对国内外的众多竞争公司，最终成长为“民用航空行业”的“小领域里的大公司”。作为一名真正有认知、有担当、有做为的企业家，他早已清楚的认识：新技术的不断涌现、交叉作用、迭代升级，正在重塑民用航空业的管理边界和未来生态，互联网共享的解决方案已不再是行业发展的一部分，而将成为民用航空业降低成本、提升效率的发展根基，新技术的应用将为破解行业发展难题带来难得的机遇，也是整个民航业、中航材利顿公司面临的重大挑战。现今，中航材利顿公司利用自有资金，积极投入互联网、大数据、区块链、机器学习语言等前沿技术的应用研发，采取固定资源、离散资源保障的多重模式，从横向和纵向两个方面来解决未来航材共享问题，创建开放共赢、和谐智慧的“互联网+航材”的共享生态圈，提供更健康、透明、快捷的全程可追溯的全行业的保障服务，使中国民航的机务航材运营保障能力走在世界的前列，服务于国内、东南亚乃至世界各国的飞机运营。

中航材利顿公司抛砖引玉开思路，期待着民航业共同点石成金定决策，共建全行业美好的未来！



孙宇平先生在2019（第二届）中国国际航材论坛上讲话



利顿 AOG 航材共享互援保障平台界面