

# 金城国际化开拓之路

航空工业金城 计方胜

40年改革发展,金城人展示了中国军工企业在市场经济中探索与进取的身影,抒写了中国军工企业在市场经济中弄潮的光辉篇章。

从1985年底,南京金城机械厂(金城集团的前身)经营部成立外贸开发室,到1989年7月,在经营部外贸开发室的基础上成立外经处,1993年底成立国际部,再到1997年8月金城集团进出口有限公司成立……金城实施国际化战略,从当初一个名不见经传的军工小厂,成为如今年销售收入超90亿元,拥有交通运输、专用车、汽车零部件、国际贸易、现代服务等五大支柱产业多元化产业集团。40年改革发展,金城人展示了中国军工企业在市场经济中探索与进取的身影,抒写了中国军工企业在市场经济中弄潮的光辉篇章。

## 进军海外的艰难探索与抉择

1979年,金城生产出第一批70CC摩托车,随即又用两年的时间完成了金城CJ70摩托车的试制、小批量投产。1987年3月,金城集团大力进

行产品结构调整,在民用产品领域,集中资源于摩托车和民用液压产品两个行业,积极开展专业化大协作,组织社会化大生产,发展规模经济,实行“三联”(联老师、联老乡、联老外),在短时间里闯出一条不同所有制企业“肥水对流”、相互依存、相互发展的新路子。同时,实行“三引”(引进技术、引进资金、引进管理)、“两转”(由实物经营转向资本经营、由积极参与国内竞争转向同时参与国际竞争)等一系列措施,使企业得到迅速发展。1990~1995年产量、产值、销售收入、利税、出口创汇等指标连续五年翻番,到1997年,全年销售收入达37亿元,摩托车产量达68万辆,出口创汇为2000万美元,名列全国500家最大工业企业第98位。摩托车出口量和创汇额均为中国摩托车行业首位,民用叶片泵出口量超过1万台,居中国机械行业第一位。同时,金城集团在海外生产经营也获得了长足的发展。

1992年6月,成立中国第一家在国家工商总局注册的产供销一体的摩托车集团——金城摩托车集团。这个以金城为核心企业的集团由跨地区、跨行业、

跨部门、跨所有制的132家企业组成。先后引进海外资金9000余万美元成立数个专事摩托车整车和零部件生产的中外合资企业。仅1996年,金城就完成技改投资3.81亿元,建成摩托车总装线、发动机装配线、全封闭喷漆线等10多条国内一流的生产线,建成具有年产超100万辆生产能力的金城摩托车。

在“引进来”的同时,金城迈出“走出去”的步伐。1993年,率先向国外出口产品技术,JC70A技术被成功输出到巴基斯坦;1996年,率先在南美成立了第一家海外合资公司——金城哥伦比亚公司……

从1988年到1997年,金城的年总产值从5570万元跃升至35亿元,增长了63倍,摩托车总产量从3006辆增长至71万辆,增长了336倍,总资产从1.05亿元跃升至28亿元,产销排名跃升到了全行业第三,出口量及创汇额开始进入行业领先地位,入选中国500家最大工业企业、中国国有企业综合实力300强、江苏省十大重点企业集团的序列,成为中国摩托车行业的龙头企业,在国内、国际两个市场上赢得

了消费者的口碑。

## 打造民族品牌 实现二次跨越

1998年,在经历辉煌之后,金城摩托车产销开始出现下滑趋势。在重重困难面前,金城一方面苦练内功,狠抓产品质量;一方面,狠抓产品与市场结构调整。在摩托车产品结构上,逐渐从100CC产品向125CC产品过渡;加大国际市场的开发力度,形成非洲、南美等重点市场,并通过与英国、意大利等企业的合作,打造出“欧宝路”豪华摩托车,使之成为进军日本、欧美高端市场的利器,逐渐提高“金城”品牌在发达国家的知名度。2003年,金城又与意大利阿普利亚/比亚乔公司联合研发204、557高端摩托车与发动机。

借助于中国航空工业实施“精化、分立、重组、整合”的大集团战略的契机,在确保航空机电液压领域优势的同时,金城机电液压技术在民用领域全面开花,与捷克企业成功合作,成立JVC-motor公司。该公司是金城在欧洲建立的第一家合资公司,标志着金城在航空轻型动力的开发上迈出实质性步伐。金城与德国采埃孚集团成立的合资公司生产的汽车转向泵年产能已超过100万台,产品配套德国大众、一汽大众、上汽集团等著名汽车生产厂家。

金城的国际贸易随着金城摩托车产品和民用工程液压产品的出口而发展起来,年出口规模最高达到2亿美元,出口创汇多年位居中国摩托车行业前列,产品远销海内外70多个国家和地区。多年培育起来的国际化人才队伍、海外企业经营管理经验、海外

营销渠道等,都使金城实现由“中国的金城”向“世界的金城”跨越的重要平台。

2007年,金城组织中国摩托车手参加2008年达喀尔拉力赛,开始了借助著名赛事打造国际化品牌之路。到2008年,金城已在9个国家建立自己的生产线,“金城”摩托车已远销美洲、欧洲、非洲和亚洲39个国家和地区,建立200多家海外销售店、专卖店和代理店。2007年,金城实现历史性跨越,销售收入从多年徘徊于35亿元左右的规模,首次突破40亿元。2008年,金城的销售收入超过50亿元。

## 调整中谋求转型升级

2008年,受美国次贷危机影响,金城出口贸易同比下降75%,企业通过打造品牌与渠道,不断融入全价值链竞争,为客户创造价值的方式,积极构建国际市场营销管理体系,基本形成摩托车、专用车、车辆备件、液压产品、

机械装备、建筑机械产品、进出口代理及其他八大业务板块。

2013年,随着金城专业化整合调整,军民品分离,规模和效益面临双重压力。作为金城“一体两翼”战略中重要的一翼,金城进出口有限公司制定并实施了“1231”的发展战略:迅速扩大规模,实施体制机制两项改革,确定了传统业务、机电公司国际化平台建设、创新业务等三个发展方向,聚焦主业,实现专业化发展。目前,金城正致力于成为机电系统内相关产品、技术及服务的国际化平台,与航空嘉泰合作开展航空供应链业务,为客户提供从产品到系统的全面解决方案,逐步实现由贸易商向全价值链管理重要贡献者的转变。

按照金城集团“十三五”规划,金城将围绕“制造为本、一体两翼、相关多元”发展思路,定位于“工业制造”和“现代服务业”重要发展平台,以“创造价值,成长共享”的责任理念,以“智造·生活”为使命,发展先进制造,服务现代生活。



金城在非洲举行巡游活动。



## 中航西飞民用飞机有限责任公司 高级管理人员市场化选聘公告

中航西飞民用飞机有限责任公司(以下简称公司)是中国航空工业集团有限公司与陕西省、西安市所属企业共同出资设立的企业,是集民用飞机研发、总装集成、市场营销、用户培训、客户支持为一体的民用飞机制造企业。

公司主要产品包括“新舟”60系列飞机、“新舟”600系列飞机,以及基于该平台的人工增雨机、遥感机等多用途飞机,已累计交付100余架,在四大洲、18个国家的近300条航线上平稳运营,

累计运送旅客突破1200万人次。

公司正在研制的新一代高速涡桨支线飞机——“新舟”700,是中国民航业发展战略的重要组成部分,具有经济、舒适、快速、先进、机场与航线适应性强等特点,目前已与国内外11家用户签订了285架意向订单。

公司始终坚持满足民用航空市场需求,积极践行“航空报国”使命,不断增强核心竞争力和可持续发展能力,致力于成为世界一流的涡桨支

线飞机产品和服务的提供商,进一步发展为民用货机、多用途飞机和公务飞机产品和服务的提供商。

为了适应市场化发展需要,公司致力于构建客户价值创造、面向市场的开放型组织架构和治理规范、权责清晰的现代企业治理模式,建设一支“重客户、讲格局、守规矩、勇担当、善学习”,精于高端制造企业管理的职业经理人队伍,现面向社会公开招聘高级管理人员。



### 一、基本条件

- (一)拥护中国共产党的路线、方针、政策,遵守中华人民共和国法律法规;
- (二)具有良好的职业素养,认真履职,遵守纪律,勤勉尽责,团结合作,廉洁从业,保守秘密,维护公司的荣誉和利益;
- (三)具备履行岗位职责的综合素质、专业知识、从业经历等任职资格;
- (四)具有较强的组织管理、沟通协调、学习创新能力、良好的数据和信息分析能力,善于解决复杂问题;
- (五)具备熟练的英语交流能力、优秀的跨文化沟通能力和跨职能协作能力,担任过跨国公司高层管理职位者优先;
- (六)具有良好的心理素质和能够正常履职的身体素质;
- (七)无违反中华人民共和国有关法律、法规和党纪、政纪行为。

### 二、招聘岗位及任职资格条件

- (一)总经理
  - 掌握公司战略规划及战略解码理论和工具方法;
  - 掌握民用飞机全生命周期管理相关知识;
  - 熟悉企业内部各项经营管理活动;
  - 熟悉民用飞机产业发展趋势、市场结构和客户需求特征;
  - 了解财务管理、人力资源管理知识;
  - 了解行业规章、国家相关法律法规、管理制度;
  - 中共党员,硕士及以上学历;
  - 15年以上航空制造业工作经验,5年以上企业高管任职经历;工程技术/市场/生产运营背景,业界权威,有跨职能管理经验者优先。
- (二)副总经理:分管财务、流程与信息化
  - 精通公司财务管理、公司治理、资产及资本管理知识;
  - 掌握投融资及市场化手段等相关知识;
  - 掌握企业成本管理及成本优化工具方法,具备财务分析相关知识;
  - 掌握企业信息化与流程管理相关知识;
  - 熟悉国家、地方及行业财政税收法律法规和要求;
  - 了解飞机研发、制造、装配、试飞、销售、客服价值链流程;
  - 大学本科及以上学历,会计、金融、企业管理及相关专业;
  - 具有注册会计师职业资格或者高级会计师、高级审计师等经济管理类

高级职称者优先;

·10年以上制造业财务或经营管理工作经历,5年以上财务或经营管理部部门正职(及以上)任职经历;有投融资经验或建立预算及成本管理体系经验者优先。

#### (三)副总经理:分管项目、生产、供应链

- 熟悉行业上下游供应商管理信息;
- 掌握基于业务和财务视角进行供应商分析的知识、方法;
- 掌握民用飞机全生命周期项目管理相关知识及工具;
- 掌握国际贸易、商务谈判及合同法律等相关知识;
- 了解飞机研制、生产技术及发展趋势;
- 了解国际航空航空质量管理体系标准及民用航空适航体系;
- 了解六西格玛、精益管理等管理工具;
- 大学本科及以上学历,理工类专业;
- 10年以上研制管理或供应链管理或生产管理经历,5年以上部门正职(及以上)任职经历;装备制造背景,航空制造业优先,有项目制/IPD组织运行与落地实施经验者优先。

#### (四)副总经理:分管市场营销、客服、质量适航

- 掌握民用飞机市场营销和品牌管理知识,熟悉客户需求和市场竞争信息,了解市场发展动态,新兴销售及商业模式;
- 掌握高端装备制造业产品销售流程,熟悉产品特征、成本构成及利润目标;
- 熟悉民用飞机客户服务体系的建立及运营模式;
- 了解国际贸易、商务谈判及合同法律等相关知识要点;
- 了解国际航空航空质量管理体系标准及民用航空适航体系;
- 大学本科及以上学历,专业不限;
- 10年以上大型项目运作及销售或客户服务经验,5年以上部门正职(及以上)任职经历;有高端装备制造业销售经验,其中,从事飞机销售及持有飞行执照者优先。

#### (五)总法律顾问:分管依法治企体系建设,协助总经理负责人力资源工作

- 熟悉法律业务、企业经营管理,具有处理复杂法律事务的能力和经历;
- 熟悉党建、思想政治、群团工作基本理论和方法;
- 掌握现代企业人力资源管理理论及管理工具;
- 了解劳动法及相关政策法规、熟悉市场人力成本;

- 了解纪检监察、风险控制相关知识;
- 了解飞机研发、制造、装配、试飞、销售、客服价值链流程;
- 中共党员,大学本科及以上学历,管理类相关专业;
- 10年以上工作经验,5年以上法务、党建、纪检监察、人力资源、风控等部门正职(及以上)任职经历;有建立市场化人力资源体系、变革管理经验者优先。

### 三、薪酬福利与工作地点

- (一)薪酬福利待遇:面议
- (二)工作地点:陕西省西安市阎良区

### 四、报名方式及截止日期

有意向者请登陆中航西飞民用飞机有限责任公司官网(<http://www.xcac.avic.com/>)—“人才招聘”—“加入我们”—“中航西飞民用飞机有限责任公司高级管理人员市场化选聘公告”,下载填写附件《中航西飞民用飞机有限责任公司应聘申请表》,并于2019年1月15日前发至邮箱sunxfxcac@avic.com, sunz@avic.com。邮件及附件文件标题采用“岗位名称-姓名”形式。

### 五、招聘程序

发布公告、简历投递、简历筛选、测评、面试、背景调查与保密审查、体检、录用等。

### 六、说明事项

- 公司承诺为所有应聘者的报名情况和参与应聘的全过程保密;
  - 公司有权对报名信息进行复制存档,并根据需要对招聘的全过程或部分环节进行书面记录、录音、录像并留存;
  - 本次招聘最终解释权归中航西飞民用飞机有限责任公司所有。
- 联系人:孙哲,029-89081991,13032908832  
孙晓菲,029-89081995,13772140612

中航西飞民用飞机有限责任公司  
2018年12月28日