

# 金城决战四季度： 锁定总目标，多点齐发力



## 决战四季度 夺标竞赛如火如荼

11月23日，由公安部主办的第十届中国国际警用装备博览会在北京国家会议中心盛大开幕。中航金城无人系统有限公司（简称金城无人系统）两架无人机JC-M20e和JC-F07e作为“智慧服务+重点任务”中“长江十年禁捕”高科技设备代表亮相江苏展厅，受到观展人员的关注。这是金城无人系统深入贯彻落实金城党委“锁定总目标，聚力担作为，决战四季度”夺标竞赛工作部署，决战四季度、大干80天的一个缩影。

聚焦目标，项目牵引。金城无人系统聚焦年度经营目标，以关键项目为牵引，统一思想，攻坚克难，确保2020年经营指标的完成。最终，明确以M70驱鸟、靶机项目等12个项目作为竞赛内容，明确竞赛目标和项目负责人，确保全员参与，人人头上扛指标，并由综合管理部督办，全员监督。

凝心聚力，多措并举。为决战决胜四季度，自9月底开始，经营领导班子带头，各部门和全体员工凝心聚力，共同开启决战80天的出击行动。9月24-30日，一周之间，从短袖到棉服，从白天到深夜，一回回沟通，一次次试飞，金城无人机飞跃在新疆赛里木湖的上空；9月23-25日，顶着夜间低温，彻夜不休，江边鏖战，不断进行测试优化，金城无人机成功交付到南昌某项目中；9月28日，连续对6

千米以内区域非法经营进行密集侦查，起飞多个架次，喊话警告、取证留存，金城无人机为维护生态环保，默默守护在鸟空的上空；9月30日-10月1日，主动放弃节假日休息时间，与公安干警一起在前线默默坚守，金城的无人机在长江大桥上空保障南京交通畅通，守护大家平安出行；9月24日开始，组、装、调、测，为了保障交付及时性，装调人员连续加班奋战……除此之外，市场开发、产品研发、预研项目申报、人员招聘等项目都在紧锣密鼓开展。

同频共振，助力打赢。金城无人系统党支部和公司工会围绕“锁定总目标，聚力担作为，决战四季度”竞赛，统一思想，凝聚合力，做好宣传动员工作。党支部聚焦公司和部门年度重点任务，联系工作实际利用现有的党建工作载体，促进经营指标落地。以“头雁领航工程”和“党群工程”两个工程为两大载体，督促检查项目进展，确保100%落地。持续开展“党员一诺”活动，定期检查党员一诺事项完成进度。开展“担当作为，奋战四季度”主题党日活动和党员志愿服务活动，“讲政治、做表率”，党员做先锋，冲锋陷阵走在前。党工齐抓共管，夯基础、筑堡垒、树先锋，全面激发全员攻坚克难的斗志和信心，力争为2020年年画上圆满句号。



## 全力攻坚 助力出口

为积极响应航空工业金城夺标竞赛活动，金城集团进出口公司摩托车业务团队加大市场开拓力度，四季度摩托车出口业务保持稳中有升，部分市场增幅明显。其中肯尼亚与中东市场出口量同比增长在500%以上；南美市场3817台，同比增长121%；新增厄瓜多尔市场，销售282台。电动车出口再创新高。四季度签订了5500台电动车出口德国的合同，其中12月份可发货3000台，实现收入约200万美元。

按照金城对进出口公司下达四季度出口金城车收入3750万元以上的攻坚任务，摩托车业务团队正积极瞄准目标，力争夺秒，协力摩托产业，实现抱团发展，聚焦南京金城机械有限公司（简称金城机械）中高端产品市场的开发，共促收入增长。协助金城机械完成JC200(125)-2K、JC200(125)T-B、JC200(125)T-7、电动摩托车等车型的欧V认证工作，并获得捷克、德国、希腊等市场订单；帮助金城机械完成电动摩托车样车及模具的进口工作，加快该车型国产化

进程；联合金城机械与欧洲KSR公司达成欧洲市场的销售协议，为2021年金城中高端车的大批量销售奠定基础。

与此同时，与金城机械齐心协力，共同打造金城动力平台，产品开发取得成效。与金城机械发动机工厂形成协力，依托金城核心动力，借助社会资源，加快了外贸车型的开发。与钱江合作搭载金城C100发动机的JC CITY 弯梁车于12月份实现批量销售；面向尼日利亚出租车市场的JC OKADA项目有序推进，于11月底完成发动机样机和整车的国内路试评审，即将进入市场推广阶段；搭载金城C100发动机的LUCKY PLUS弯梁车于11月完成最终检测，满足市场销售要求。

面对四季度存在的人民币升值、重点市场货币贬值等风险，摩托车出口业务团队谨慎研判，在提高业务服务水平的同时，科学把控风险，加强业务回款的跟踪催收，努力实现2020年无逾期应收账款，确保后续业务的健康开展。

| 计方胜 常军 王永梅  
| 张金 姜玉峰 陈雷



编者按：2020年，航空工业金城党委发起“锁定总目标，聚力担作为，决战四季度”夺标竞赛工作部署，金城各单位排兵布阵，多点出击，为夺取2020年的胜利奋战。



## 紧盯“头雁工程” 力保及时交付

天黑了，灯火通明的南京江宁金城湖熟1号厂房里，南京金城机械有限公司制造部各个部门在通力合作，试验合格的发动机安装附件后等待包装，检验合格的零部件被转运至现场，包装在称重测量等待上报表方……不禁让人想起习近平总书记说的一句话“幸福都是奋斗出来的。”这是金城机械总经理牵头的“头雁工程”任务，完成情况对今后和意方的合作以及明年顺利上市影响深远……

对于生产20台发动机，金城机械制造部信心十足，但也没有掉以轻心，除了严格的零件检验外，从生产第一道开始就按照新品的标准，工艺、检验全部到场，一道道过，一步步看，生怕错过任何一个细节，所有设备检测都符合工艺要求后送到试验台架进行半个小时的试验，力争将出现的问题截留在工厂内。

就在检验部门忙起来的时候，负责打包的段也没有闲着。由于该品种第一次全散件打包，而且还分为空运、海运两种模式，所以用多大的纸箱，多大的包装袋，用什么包裹才能保证产品不会造成运输损坏，即节约包装和空间成本，都需要工艺技术人员和包装工段认真考虑、测算。为了今后结算和核算本次运输费用，意方还要求尽快将比较准确的包装体积和重量提交给他们。所以，不得不用已有的零件进行试打包，以便找到合适的纸箱和包装形式。制造部提前做了准备，所有的零件体积和重量已做到心中有数，面对大小不一的零件，

只要考虑如何充分利用包装空间就可以。在反反复复地将零件放入和取出后，测算出最佳方案，确认好包装形式后，天也黑了。

所有零件要对照图纸全尺寸100%检验，这是意大利客户对金城机械合作开发的JC200T-9摩托车第一批零件出口提出的第一个要求。面对国外疫情的影响，原本正常的开发进度被打乱。随着意大利国内疫情略有好转，意大利客户要求赶在窗口期将货物送到欧洲国内。面对时间短、要求高、任务重、影响远的考卷，唯独满分才能对得起前期的各种努力和投入。

“所有零件全尺寸100%检验，明天一上班必须交给整车打包发货。”面对20套大小小上百项的零件，检验人员着实惊了一下，但知道任务的重要性，以及还要为打包、称重等大量工作争取时间后，制造部检验部门没有什么怨言。每个检验员将属于自己检测的零件领回对照图纸进行检测。一个个好号，与检测单编号对应，数值检测后对照图纸填入检验表。

一点一面，各种量具、设备齐上阵，很快天就暗了下来。“这个零件尺寸有点超差，就差5个μ，能不能用？”“我看看……稳妥点还是换了吧，重新换个库存，库房的留人了吗？”还好库房考虑到需要更换零件的情况安排人员随时配合。

正是各部门的不懈努力，确保了发动机零件按时乘上往欧洲的飞机。

## 开展品牌营销 大力开拓市场

为贯彻落实金城党委“锁定总目标，聚力担作为，决战四季度”要求，南京金城机械有限公司排兵布阵，多点出击，向四季度及年度目标发起冲刺。

强强合作树品牌。11月29日，南京奥体中心2020南京马拉松暨全国马拉松锦标赛（奥运会马拉松达标赛）正式开跑，1万余名选手齐聚南京共襄盛事。金城摩托K-CROSS拉力车被选为赛事官方媒体转播交通工具之一。比赛当日，金城四位车手驾驶K-CROSS，载着媒体朋友和摄影摄像装备穿梭赛场，捕捉镜头，出色完成任务，也让金城产品在现场数以万计的选手观众及电视终端亿万观众面前得到充分展示，有效提升金城的品牌知名度。12月16日，意大利ADIVA新品发布在南京金城凯宾斯基大酒店举行，现场发布了首款踏板FORTUNE150、国产化AD113、新能源STV，标志着ADIVA与金城全面战略合作伙伴关系正式启动。

活动策划促营销。为顺应消费升级趋势，洞察用户实际需求，赢得市场先机，10月25日，提拉米苏150都市版新品品鉴会在宁举行，广邀华东华南及西南地区近百名经销商参会。金城机械将持续搭建系列化动力平台，实现125CC、150CC、200CC及以上排量踏板车动力平台的系列化，以满足用户对于不同排量动力的需求。从欧洲引进的提拉米苏大踏板属于“小众”车型，经过几年耕耘，已在全国有两万多名用户，形成独特口碑。围绕中高端产品开发，加强和ADIVA、

ITALJET等国际品牌合作，拓展国内外市场。连同10月初在西安举行的新品品鉴会，两次活动共现场取得提拉米苏150都市版订单300余台。

10月初，金城机械营销部经过线上渠道募集10余位提拉米苏勇士，发起国产大踏板穿越大西北无人区的壮举，五天四夜，1800千米的路程，其中非铺装道路占到1100千米以上。提拉米苏的性能品质在途中得到碎石路、严寒、高海拔等多重考验，吸引了众多业界媒体的跟踪报导，在摩友圈引发热烈的讨论。

构建销售网络。11月15日，金城&ADIVA合肥旗舰店如期隆重开业，成为集摩托整车和装备销售、产品展示、售后技能培训、摩友休闲为一体的综合性大型摩托文化中心，占地逾600平方米，紧邻合肥火车站核心区，交通便利，人流量大，区位优势明显。上半年，已有济南、石家庄等省级核心城市设立旗舰店，四季度还将继续加强拓展市场，在一二线城市布点。

创新营销模式。利用“双十一”，策划微信朋友圈微品牌推广，实现高端摩托车网上销售。ADIVA倒三轮摩托车从去年上线天猫，树立品牌店形象，赢得客户信任，“双十一”期间，金城网店实现ADIVA倒三轮系列、草蜢系列JC200T-7、JC150T-7E青春版、新品JC150T-AE都市版等多款高端车型的销售。金城机械营销部门将瞄准公司制定的目标，鼓足干劲，向任务发起冲锋。



## 提升运营质量 关注存量挖潜

为贯彻落实金城党委关于“锁定总目标，聚力担作为，决战四季度”的决策部署，金城园区运营中心紧紧围绕年度经营目标，组织拟定夺标竞赛活动方案，针对持有型资产的经营工作聚焦重点、攻克难点，从市场开拓、存量挖潜、运营提升等方面做实工作，全力推进2020年经营任务进入决胜阶段。

持续推进市场开拓。2020年的疫情导致租赁行业空置率的上升，部分市场经历一次洗牌。园区运营中心也不可避免经历了退租的波动，但越是逆境，越应发力突破困境。所以，持续推进市场开拓是首选措施。通过进一步扩展合作渠道，投入广告资源，不断发布信息、持续跟踪意向，与周边项目的招商团队合作，多措并举保持带看量。在四季度刚开始，金城大厦项目裙楼新签一家大面积新客户，金城科技园实现重大突破——办公部分引入新客户，沿街商铺再次实现100%出租率。

重点关注存量挖潜。为完成难点KPI，一方面加大力度寻找新客户，另一方面积极关注存量客户的扩租潜力。通过有效的方案布置和良好的沟通协调，四季度金城大厦、科技园项目均实现了存量客户的扩租，天同苑优质客户的扩租则有效衔接了经营困难客户的退租，避免了空置。

切实提升运营质量。良好的运营才能为稳定的出租率和价值增长提供坚实的基础，尤其在租户转向成本优先、新兴市场成为热点区域的当下，必须不遗余力地提升管理水平和运营质量。四季度，园区各部门全链跟进装修客户的施工进度，加强施工管理与配合，协调商户间的相互矛盾，保障客户开业进度。

在物业服务管理方面，园区参照行业标准全面梳理物业服务评价体系，对各个项目的物业管理质量进行考评，以对标找差、改善不足，提升服务质量。内部管理方面，经营团队推动合同管理系统优化升级以提升管理效率。

在经营过程中，园区运营中心将满足客户需求始终放在首要位置，及时高效解决客户的问题，为客户提供了优良的承租环境。金城大厦裙楼屋面防水层已经使用11年，已超过屋面防水设计合理使用年限，屋面多处大面积漏水，严重影响5楼承租商户的正常经营。根据现场实际情况和客户需求，园区运营保障部金城大厦裙楼屋面大面积项目的实施方案，施工期间合理安排工期，严把材料及施工质量，及时解决现场突发问题，大修工程已于11月16日完成竣工验收，彻底解决困扰已久的屋面漏水顽疾。

10月份以来，招商去化实现了实质性进展，科技园728A厂房2层、5层部分区域纷纷迎来新客户入驻，金城大厦裙楼一楼也签约新的商户。园区运营保障部主动在第一时间与客户联系，了解客户供电、供水等方面需求，详细厘清具体装修进度节点，合理安排公共区域装修施工进度，尽量减少施工对客户的影响，并在客户要求的时间内完成供电线路敷设等工作。确保了各项配套设施正常运行，客户得以顺利入驻。园区运营中心将把握机会，冲刺四季度，决胜保全年。 本版摄影 熊传新