



# 儒风筑梦

2013中国(曲阜)国际孔子文化节

特刊

北湖新区—

# 生态北湖描绘魅力新画卷

北湖的秀美在于水,灵魂在于绿。行走在大湖之滨,花草鲜艳,绿树含烟,“水融城、城依水”的太白湖景区更加灵秀动人。座落在大湖之畔的23届省运会主会场鸟巢,与正在建设中的综合、游泳、射击射箭三大场馆交相辉映,彰显着北湖人在这片神奇土地上创造的光荣与精彩。

本报记者 公素云  
通讯员 林通 朱雨桐

## 太白湖景区 尽显湿地魅力

水是北湖之魂,如果说北湖新区的优势是生态,那么太白湖景区规划开发则将这一优势发挥得淋漓尽致。以秀美湖色优势而开发的太白湖景区,已经成为济宁这座东方圣城的一颗璀璨明珠。

太白湖位于南四湖水系北部,济宁城区南部,占地面积22平方公里,水域面积约8.9平方公里,东依古运河,西临京杭运河,形成“双河抱湖”的自然景观。水面辽阔,树木繁茂,空气清新,是济宁地界难得的一片休闲度假的佳处。著名歌词泰斗乔羽先生观北湖美景时,曾发出南有西湖,北有北湖(更名为太白湖)的感叹。

为了发挥太白湖得天独厚的自然和人文优势,北湖新区把水环境的保护作为生态环境建设的重中之重,特邀请美国AECOM、荷兰NITA等国际著名的设计公司对景区进行规划设计,将北湖景区旖旎秀丽的风光发挥到极致,原有的生态湿地在“凤凰涅槃”中嬗变出华丽的色彩。



太白湖景区鸟瞰图。

## 打造高品质生态型城市

漫步在太白湖湿地岸堤,一种清新自然的惬意扑面而来,如今,太白湖景区已初步形成碧水、生态、文化相融合的景观格局,一个人与自然相亲、人与生态相宜、人与发展相和的旅游度假区正在蓬勃发展,太白湖景区也将以更加迷人的身姿呈献在

游人面前,让每一个来过这里的人都恍若置身童话般的梦境。

近年来,北湖新区致力于创造可持续发展的城市模式、环保健康的人居方式、生态宜人的生活空间,着力于打造全国一流的高品质、生态型城市,营造城水相融、天人合一

境界,靓丽的北湖新区也已经成为济宁市实现跨越发展的强力引擎。

2012年,太白湖景区通过了国家4A级景区审批,迷人的自然风光成为全国各地游客的休闲观光之地,人们在这里随处可以感受到“清雅诗韵出碧水”的诗情画意。

# 内生增长演绎山推国际化舞台

从上个世纪七、八十年代的依赖有毛主席题景的红砖厂房,到先进装备的钢构车间,从零散分布的几个加工分厂,到与国际同步发展的国内最大工程机械制造基地,从推土机起家到“两条腿走路”,从“两主机四部件”到多元化山推,这不仅仅是山推壮大的华丽蜕变,更是“内生式发展”升华的体现。

在2003年到2013年的十年里,山推股份公司在国内已建成了山推国际工业园、山推重工工业园、山推武汉产业园、山推沈阳产业园、山东轮胎产业园、山推喀什产业园、山东建设机械有限公司七大产业园区。山推在俄罗斯、迪拜等十多个国家和地区建立分公司,产品覆盖海外150多个国家和地区,跻身大型国际工程机械制造商之列。

## 山推“内生 式发展”之路

追溯到上个世纪八十年代,国家第一机械工业部在济宁实施建设大马力推土机引进项目,将原济宁机器厂、济宁通用机械厂和济宁动力机械厂三家企业合并,成立山东推土机总厂。山推开始引进小松制作所D85A-18推土机及变速箱零部件制造技术,1986年与韩国卡特彼勒公司签订履带式推土机行走机构技术转让合同,开始涉入履带底盘零部件制造领域;到1989年,山推高新区形成了包括TY220推土机在内的大功率推土机、履带总成、液力变速箱变速机三大产品格局。

1990年,山推与日本小松合资成立小松山推工程机械有限公司后,国际化的视野、客户至上的经营理念、持续改善的工作方法,给山推带来了新思路、新技术、新体制的变化,管理模式从粗犷式向精益化模式转变。1997年“山推股份”在深交所上市,企业步入内生增长和自主创新进入一个规范化运作新时期。1999年,山推涉足压路机产业,“两

主机两部件”的产业布局形成。2003年,山推国际工业园开园,与日本、韩国、香港等国际知名公司在“工程机械关键零部件”上展开合资合作。2008年,山推收购武汉楚天公司,与日本日工机械公司携手进入混凝土行业;当年,山推缅甸项目顺利竣工完成,实现了由产品出口到技术和服务输出的关键性转变。2010年,山推一举突破百亿销售额收入大关,产品多元化开始加速,收购辽宁抚顺公司70%股权,着手打造发展消防车、高空作业平台。2011年收购山东建友机械,和武汉楚天形成混凝土板块的掎角之势。2013年,山推并购美国马尼托瓦克、中汇汽车起重机业务,涉及汽车起重机领域,完成了多元化产业布局。

在这33年发展中,山推区别于国内其他工程机械企业“重卖式”快速壮大,更强调“内生式”发展,坚持“两条腿”走路的方针,在做强主机的同时,不放松关键零部件的研发创新,为山推的各类主机产品快速升级迭代奠定基础;同时将长年积累下来的“内生式发展”优秀基因复制到新产业,与自主创新实现模块化管理,描绘新的利润增长点。

## 内生增长 三大利器

自2001年中进入中国,国际知名公司全面进入中国,行业内重组、并购之风愈演愈烈。应对外资品牌对中国的工程机械市场的虎视眈眈,内生增长的三大利器起到中流砥柱的作用。

一是在国内率先引进代理制。山推重视销售渠道建设,垦拓直销模式、多家代理模式、独家代理模式和4S专营店模式,摸索出独到的管理经验。本着“价值引领”的经营理念,山推开通400全国统一服务热线,统一代理商VI元素应用,拓展服务范围,加强标准服务培训,完善1000分代理考核,规范了山推营销渠道,促进了山推销售业绩的增长。

二是深入推进行精益化管理。山推通过引进丰田的TPS、卡特彼勒的CPS和五十铃的IMM等国际化大公司的精益生产方式后,在质量管控方面对旧制度进行“脱胎换骨”式的改造提升,推进行SQS质量管理体系,这套系统包含以“质量第一”为理念的制度



山推第5000台推土机成功下线。(资料片)本报记者 告保运 摄

体系、以“改善到底”为理念的改善体系和以“共赢互利”为理念的供应商管理体系,进行管理流程再造。在持续推行卓越绩效管理中,山推在治理结果、战略决策、运行机制、运营管理等方面发生显著变化,由此打造了中型典范的供应商管理体系。

三是大力提升信息化工程。信息化战略规划是山推发展的战略的重要组成部分,山推通过信息技术将客户、供应商和公司运营紧密结合,使将IT能力成为山推的核心竞争力之一。山推ERP“1268”项目,建立了整机业务、配套件业务和项目型业务三种业务模式标准,实现了财务业务、计划体系精细化和成