



## 济宁高新区经发局构建亲清政商关系 主动靠上,常态化精准化服务企业

本报济宁11月29日讯(通讯员 张雪)“缓解了企业融资压力,政府的过桥资金服务很给力”。近日,在济宁高新区管委会过桥资金的帮助下,永生重工公司快速完成了企业还贷续贷业务,确保了企业良好有序的生产经营。

这项业务,就是被济宁高新区企业亲切称为“暖心资金”的过桥基金。近年来,济宁高新区管委会高度重视企业融资、防范金融风险工作。高新区经济发展局作为服务企业的排头兵、尖刀班,深入企业逐户调研,了解企业融资需求、风险防范情况,主动组团服务,与上级部门、高新

区相关部门对接,帮助企业解决融资过程中的疑惑和困难。

为进一步降低企业融资成本,切实维护区内良好的经济发展秩序和金融生态环境,济宁高新区管委会组建了由经济发展局和海达公司牵头的高新区产业发展融资合作联盟,成立了济宁海桥资产管理有限公司,设立了过桥资金池。2016年1月,在入盟资金尚未完全到位的情况下,为满足企业还贷的迫切需要进行了启动,截至目前,区内已有29家企业加入融资合作联盟,实际到位资金3140万元;已经为多家企业办理过桥资金手续46笔,累计使用过桥资金3.609亿元。

过桥基金收费低,效率高,及时化解了部分企业资金链断裂风险,缓解了企业因还贷和抽贷带来的生产经营困难。随着业务的不断开展,过桥基金逐渐得到区内广大企业的认可,不断有企业加入到联盟中。

“急企业所急、帮企业所难,做企业的娘家人。”这是高新区经济发展局局长孟凡璋常讲的一句话。近年来,高新区经济发展局上下联动优化服务,为企业提供“亲情化服务”和“店小二式服务”,制定各类切实可行的政策,让区内企业有更多获得感。同时开展帮扶企业专项行动,建立重点帮扶企业名单,实行“一

企一策”、点对点精准帮扶。

此外,高新区经济发展局积极建立与纪检部门的联动机制,推动政商关系“亲”而有度、“清”而有力,强化干部队伍党风廉政教育,着力促进政商关系在依法依规、界限分明的轨道上良性互动,形成高效亲清的新型政商关系。

下一步,高新区经济发展局将立足当前、面向未来,在高新区“三次创业”的改革浪潮中,打好高质量发展组合拳,针对当前发展的新情况、新问题,拿出管用的实招、硬招、新招,对症下药,精准施策,用“亲”、“清”的健康态度,促进高新区营商环境、经济秩序有序发展。

## 山推携全系新品重磅亮相2018上海宝马展

# 数字化展示,无人驾驶压路机博眼球

本报通讯员 蒋虹 记者 孟杰

27日,全球聚焦的中国工程机械行业盛会2018bauma CHINA在上海新国际博览中心盛大开幕。作为行业领导品牌,山推携四款全系新品重磅亮相。高端新品和数字化展示,吸引了来自海内外专业用户的青睐,现场签约不断,来访客户络绎不绝。在工程机械行业全面回暖后的首个宝马展,山推以近40年的峥嵘发展再次证实着走向世界的品牌影响力。



山推现场推出了四款全系新品。 本报通讯员 祝存波 摄

### 3D视频展示亮点 山推四组新品亮相

本次展会,山推以“智造精品 让客户满意”为主题,共设主机和配件两个展位,面积达1250㎡。其中主机展位1100㎡,位于室外D.56展位。在展会首日,山推举行了新品发布会。

会上,山推总经理张民隆重发布了四组新品,包括“矿山神推”SD52-6大马力推土机、“工况全能专家”DH17C2全液压推土机、“飓风58”SL58H装载机、“矿山利器”SE470LC-9挖掘机、小吨位挖掘机、“智平先锋”SG16-5平地机、全液压超大吨位压路机、无人驾驶压路机等十款新品。在设备展示方面,山推也引领行业,利用3D视频等数字

化模式,生动形象地讲解新品的亮点和优势,让客户能更加直观地体验山推新品的优越性能。

除了整机产品,山推还设有配件展位,面积150㎡,位于W4馆128号,展会期间,山推发布了一系列新配件产品,包括山推股份传动分公司研发的SD52传动系统总成、YJ365液力变矩器机芯和由山推股份履带底盘分公司研发的全系列润滑履带、全系列矿山型底盘件和国内最大节距350mm节距履带。代表了行业先进水平的“黄金产业链”及系列创新产品,赢得了观展客户的极大兴趣,也展现了山推的综合实力。

### 多形式精彩互动 山推展台人气爆棚

为让观展客户能最大程度地了解山推的产品与服务。展会期间,山推举行了大马力全液压推土机、装载机、挖掘机、压路机、平地机、铣刨机、摊铺机、混凝土产品推介活动。同时穿插着精彩的节目表演、互动问答等环节。

数字化展示方式,成为山推在本次展会的另一特点。山推在现场采用3D视频讲解,震撼发布参展新品的亮点和优势。定期进行无人驾驶压路机现场演示,吸引了众多客户驻足观看。行业大V的精彩直播,充满异域风情的文艺演出,扫码“装载机吃金币”微信有奖互动活动等等,让山推展台人气爆棚。

值得一提的是,山推展台上的无人驾驶压路机表演吸引了大量观众体验观摩。这是山推自主开发并拥有完全自

主知识产权的第一款大吨位无人驾驶压路机。手拿遥控器,即可指挥压路机来去自如,通过进口的雷达及超声波传感器能够探测到车辆前后0.5米以外的障碍物,并且主动停车避让,保障场内施工人员人身安全。预设压实轨迹后,压路机还可以实现无人操控往复式压实。大型工程可实现一个操作手操作多台设备压实,大大降低人工成本。科技,让施工更高效,无人驾驶,瞬间点燃全场。

### 全球营销服务体系 产品受海外青睐

全球化,是山推的企业发展愿景。开展当天,山推还举行了“全球产品&服务战略发布会”进出口专场活动,并与国外客户进行全系产品交机仪式。

目前,山推全系列产业布局中,包括:推土机、道机、装载机、混凝土设备等主机;履带底盘、传动系统等部件;电后市场业务;物流服务。工程机械一体化的施工愿景:以施工区域工况和一体化施工大数据为基础,将不同设备施工工艺和流程结合起来,统筹

规划,智能设计,提供最优整套施工解决方案,提高生产效率,为用户创造价值。

在领先的产品基础上,山推建立了全球营销服务体系,以确保世界各地的客户放心使用,没有后顾之忧。目前,山推产品远销海外150多个国家和地区,发展海外代理及经销商70余家,先后在南非、阿联酋、俄罗斯、巴西、美国等地设立了十余个海外分支机构。

依托山东重工集团黄金产业链,山推海外营销服务体系得以全面提升,建立区域服务平台+CRM管理系统,以“港口骨干库+虚拟配件库+区域中心库”的形式搭建起全覆盖的服务网络,保证服务和配件供应的及时性。通过建立海外工厂,实现本土化制造,以技术许可、技术出资、配套件供应、管理体系等形式实现技贸结合,创新海外营销服务模式。通过保险公司、融资平台,实现轻资产化运作,增加灵活性、降低风险。

今年以来,山推在海外市场捷报频传,大单纷至沓来,其推土机、压路机、平地机等多台成套设备批量出口,为国家“一带一路”的宏伟画卷增添浓重一笔。



无人驾驶压路机现场演示,吸引众多客户观看。

本报通讯员 祝存波 摄