

“五大工程”当后盾,济宁高新区探索特色创新驱动发展道路

从“智”入手,争当动能转换先行者

本报记者 于伟



服务一条龙 企业拎包入住园区

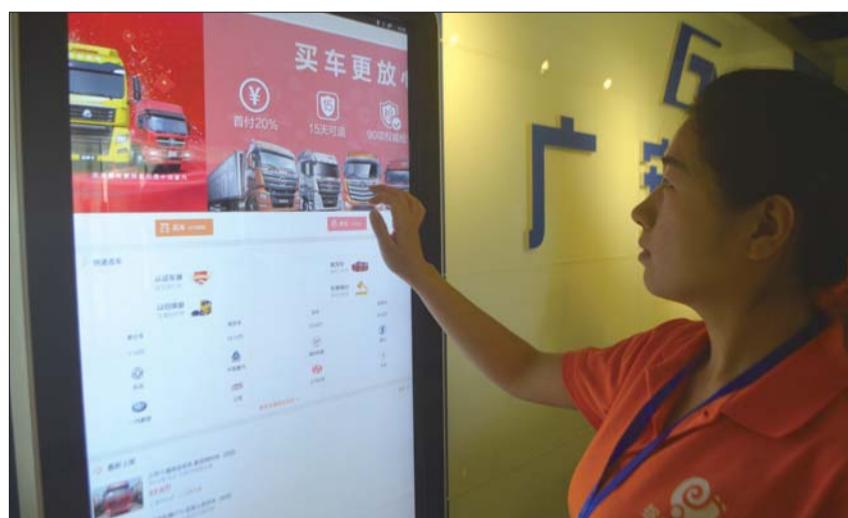
实施智能制造工程,打造新兴产业先导区。实施共生、吟龙、基石“三大计划”,构建规划、政策、招商、园区、平台、协会、展会、服务“八位一体”产业组织模式,把园区作为资源配置的主阵地,拉开“一区多园”布局,济宁高新区正加快推进国家检测检验示范区、综合保税区、大数据产业园、安全产业园、人力资源产业园等13个专业园区实体化运营,为企业拎包入住提供空间。发挥好惠普、甲骨文、软通动力等大项目带动效应,集中兵力主攻华为、IBM等新项目,吸引和培育关联企业集群式布局,加快打造全省全国信息产业“新硅谷”。

实施智慧城市工程,打造产城融合样板区。以蓼河、海川路、崇文大道三轴线,加快建设济宁复合中心,拉开再建一个科技新城的大幕,通过系统布局教育、商务、购物、金融、健身、休闲、娱乐、交通等功能设施,让产业更加依附于

广安车联“蜕变” 动能转换有功劳

文/图 本报记者 于伟

从做汽车行驶记录仪起步,自主研发了定位运营平台,有了用户数据,搭乘“互联网+”的东风,“蜗牛货车”二手商用车平台应运而生;以平台为基础,继续延伸行业服务,把平台做成二手车服务综合体。山东广安车联科技的转型升级,既得益于经营者敏锐的经营理念,又得益于新旧动能转化的推动。



“蜗牛二手车”成为国内最大的二手车交易平台。

企业两次转型 离不开新旧动能转化

济宁高新区产学研基地A3楼,是山东广安车联科技股份有限公司总部所在地,公司总经理何兆广已在商用车领域深耕了十余年。

“当初公司属于典型的生产制造企业,主要生产卫星定

位汽车行驶记录仪,单纯的研发、生产、销售,几乎不涉及服务增值等第三产业。”何兆广坦言,北斗产业的发展壮大,给企业第一次转型升级提供了机遇。

“北斗一代技术带有通讯功能,国家对销售的重中型货车有监管要求,由此我们研发出新的产品广安北斗卫星定位运营平台。”何兆广介绍,通

过平台,可对车辆定位以及运行轨迹及油耗等动态监测。由于用户体验良好,平台目前的在网车辆已达到48万余辆,国内市场占有率为前三。

随着用户数据的增多,其中蕴藏的商用车交易需求量,让何兆广再次嗅到了企业发展的新机遇。

“行驶记录仪广泛安装以及定位平台的运营,为企业二

围绕“建设有全国影响力的圣地智谷”战略目标,济宁高新区从“智”入手拓展、深化、丰富内涵,实施智能制造、智慧城市、智库人才、智成文化、智理服务“五大工程”,培育壮大经济发展新动能、加快新旧动能接续转换,探索具有济宁特色的创新驱动发展道路。



实施“五大工程”,探索创新驱动发展道路。

精工国家工业强基工程等系列“国字号”重大创新平台为纽带,加快组建一批重点实验室、工程研究中心、企业技术中心。拓展提升中科先进技术研究院、省激光研究所、惠普产业基地、工信部电子第五研究所等合作领域,引进大院大所高校,合作共建新型研发机构。

推动行业公共平台开放运营,新建3D打印创新中心、

软件检测、信息安全等创新服务功能型平台,为创新创业提供多方位的软硬件环境支撑。抓好创业济宁·高新区引领行动,从孵化小微企业到向前“选苗”和向后“造林”延伸,济宁高新区打造“苗圃—孵化器—加速器”科技创业孵化体系,实现从科技项目到产业转化的全链条培育。

实施智理服务工程,打造体制创新先行区。变过去“接

力棒”式审批为“齐头并进”式审批,争创全市联合行政审批试验先行区,塑造高新特快品牌。实施“待办手续大起底”行动,建立健全产业联席会议制度、土地运营会等会商会办平台,想法设法为服务主体创造方便。通过构建园区服务企业、机关服务基层、街道服务百姓管理模式,建立一个部门管执法、一个平台找资源、一个大厅办手续体系。

次转型升级提供了前提,在此基础上,我们发现用户间存在交易车辆的大量需求,可当时二手车交易平台,仅有一些分类信息网站在做,国内还没有一个专业做二手车交易的交易平台。”何兆广说,搭乘国家发展“互联网+”的东风,广安车联开始发展商用车后市场服务,运用新技术、新模式,“蜗牛货车二手商用车O2O综合服务平台”随之营运而生。

“在我们没有涉足二手车交易平台之前,可以说这是空白领域,尚属于新业态。”何兆广直言,公司还专门成立新的研发团队,通过新技术运用,广安车联实现转型,由单一生产制造型企业全面转型升级为了以互联网+技术为核心应用的商用车领域车联网平台运营企业。

延伸平台业务 行业服务一条龙

打开“蜗牛二手车”交易网站,各类二手车车源信息涵盖了各类畅销品牌,在线车辆有5.5万辆。

“有了交易平台,可作为新业态,当时并没有行业标准,这就为交易带来难题。”根据数十年的从业经验,综合上百名检测师数千条的实践反馈,终于,由广安车联牵头制定的《二手车中型、重型载货车鉴定评估技术规范》,2017年3月1日正式开始实施。

“有了技术标准,所有上

线车辆的检测就有了依据,一旦经过检验上线了,买卖双方在交易中出现了问题,我们‘蜗牛’来负责。”何兆广说,“买靠谱二手车,就上蜗牛货车”这绝不仅是一个口号,而是对买卖双方的承诺。

蜗牛二手车仅仅是一个交易平台?实际上,何兆广的眼光并不限于此。以二手车交易为出发点,通过逐步发展各类附加服务,何兆广要将蜗牛二手车搭建成商用车综合服务平台。

“其实二手车交易,这个行业的延伸性很强,可以做租赁、车辆检测。买车时,很多车主有贷款需求又衍生出金融业务,车辆运送又是物流行业。”何兆广举例说,比如金融服务这一个环节,就可以运用大数据分析,制定评估标准,对车辆价格做动态评估,为金融机构的贷款发放提供依据,这还仅是其中一个延伸板块。根植交易平台,这些附加产业的扩展,又将为企业发展带来第三次转型机遇。

目前“蜗牛货车二手商用车O2O综合服务平台”的业务已遍布全国二十多个省份,与一汽、二汽、东风等主流卡车厂家达成战略合作关系。“目前平台注册用户已达到120万,上半年的在线交易量达到5000多台,今年的目标将在1.5万辆以上。”看好二手车交易平台市场前景,对商用车交易平台发展前景,何兆广充满期待。