

入企交流提升服务,规划培养总部经济,科技金融创新园——

# 促进“以商引商”,推动同行业集聚



文/图 本报记者 孔茜

设立“两室三中心”、入企走访座谈、项目对接……济宁高新区科技金融创新园自9月30日起正式成立,以洸河街道较为成熟完备的配套资源为依托,充分发挥区域优势,走访摸排辖区企业,了解企业信息及需求,从而实现升级改造、退城进园新要求。

成立一月以来,园区已进入常态化运作,园区注册民营企业、个体工商户、内资企业总计177家,注册资本金总计35600多万元。同时围绕“一带、一路、一园”,打造金融商贸区、科技创新区、生态宜居示范区。

## 入企交流摸清基本信息 同时助力“以商招商”

“科技金融创新园跟传统意义上的园区有很大的区别,它不单指楼宇建造的园区,而是指5.2平方公里的整个洸河街道辖区。”科技金融创新园园区主要负责人戚敬忠介绍,科技金融创新园西起琵琶山路,东到洸府河,北至任城大道,其区域为整个洸河街道范围。辖区内融合金融、商贸、工业等多种类型企业,仅2017年新注册资金500万以上的企业,就达170多家。

“园区的划定、人员的调配,都是促使园区常态化运作的基础。”戚敬忠说,9月30日,调配的人员近20人已全员到岗,园区设立了“两室三中心”,即综合办公室、税收共治办公室、经济运行中心(统计站)、投资促进中心、企业服务中心,明确人员分工与责任,推动各项工作稳步开展。

“10月1日开始入企交流,

截至目前已走访60多家企业,11处楼宇经济点,逐步掌握企业基本信息及需求。”戚敬忠说,前期进行走访摸排,一方面可以掌握企业用地数量、员工数目、生产经营状况、税收状况、发展规划、存在的困难及政策需求等基本信息,为下一步的企业服务、升级改造及退城进园、土地开发等工作奠定基础。

另一方面,通过入企座谈、交流,在了解企业需求的基础上,可以进一步宣讲园区内的政策,将辖区内企业主转化为招商的“桥梁”。“比如说,在交流中企业负责人觉得这些利好政策适合与自己有相关合作的企业,可以进行引荐,实现‘以商招商’的目的。”戚敬忠介绍,近一月以来,园区注册民营企业、个体工商户、内资企业总计177家,注册资本金总计35600多万元。



科技金融创新园成立一月,已进入常态化运作。

## 打造“同行业集聚”,培养总部经济亮点

“洸河街道作为起步较早的区域,其西、南两侧有社区、学校、商铺等完备的配套设施;东、北两侧位于城市边缘,有较大的发展、开发潜力……”说起规划分析,戚敬忠如数家珍,以各片区区位优势的不同,洸河街道实现以“一带(黄庄村沿河一带)、一路(金宇路)、一园(机电工业园)”为重心,着力打造金融商贸区、科技创新区、生态宜居示范区。

其中,金融示范区主要以火炬路以西、供销路以东的金宇路两侧,借助贵和、永

旺等商贸企业及吴泰闸路金融企业,吸引金融机构、企业集团总部、大型购物商场入驻;科技创新区则依托创业中心、生产力促进中心,引进科研院所、高端培训机构,实现科研基地与总部经济聚集地;而生态宜居示范区则主要是为进一步完善城市功能、社区服务功能,为居民提供优质生活环境。

“在各个区域内发展上,我们要突出项目亮点,打造同行业集聚的效果。”戚敬忠说,在有针对性地开展服务企业工作的同时,还要选取

亮点项目,争取资金重点培养,提升园区知名度。在置城国际、红星国际、圣德大厦等11个楼宇中,选取培养总部经济的亮点。

“例如,永胜大厦内保险类企业比较多,形成同行业集聚才会实现更大的经济和集群效应,所以下一步要有针对性的招商,主要面向保险、金融行业,打造‘金融保险服务基地’。”戚敬忠说,除此之外,下一步还计划改造东闸商贸城培养电商物流,整合圣达汽车城及周边区域打造“汽车小镇”等。

## “九点连线”智能批阅测评系统上线,掌舵人刘领君:

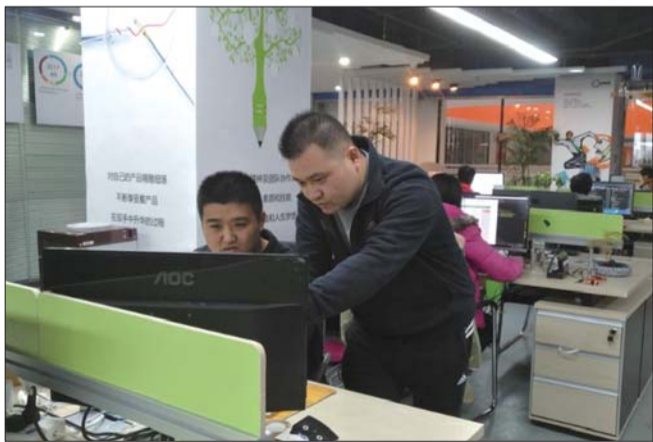
# 以用户为本,用创新打开市场

文/图 本报见习记者 王博文

## 我的创业故事

“以用户为本,不断创新研发,为用户创造更大的价值。”济宁九点连线信息技术有限公司总经理刘领君说,作为国家级高新技术企业,九点连线不断保持产品的先进性,为用户提供更好的产品体验。

近年来,依托敏锐的市场嗅觉,九点连线不仅成功开拓了教育市场,其研发的智能批阅系统也成功上线,并为“第14届武汉巨人杯综合能力测评”顺利开展保驾护航。



用技术创新推进教育信息化,是刘领君(右)不断的追求。

## 大半题目自动批阅 效率高了、成本小了

前不久刚刚结束的“第14届武汉巨人杯综合能力测评”大赛上,两万多名学生考试一结束,老师的批阅工作随之开

始。与以往大不相同的是,整个批阅过程中,办公桌旁厚厚的一沓试卷不见了踪影,取而代之的则是在电脑上轻松的批阅。

客观题系统自动批阅,需要人工批阅的只有少量主观题。借用九点连线的技术支

持,35000余份试卷当晚就全部批阅完成,加上同步出具测评报告,五天内就已全部完成,所花费的设备和技术成本,只有原来的1/4。对比往届的“巨人杯”,都是人工阅卷,工作量十分繁重,全部批阅完成至少也需要一周时间。

这一切是如何做到的?刘领君现场进行了演示。原来,该系统现场通过对答题卡的扫描识别,选择题实现了智能自动批阅。主观题则通过系统进行分割,由原来的一个老师批改一张卷子,变为了多个老师批改同一种题型。把精力集中到一道题上,不仅压力小了,批改效率也提高了,实现了当天完成阅卷,让“巨人杯”大赛快速及时发布成绩提供了技术支持。

“之前市面上主流的批阅系统答题卡,都是扫描仪连接电脑的形式,使用起来有一定的局限性。”刘领君说,相较于传统的批阅系统,智能批阅测评系统通过多台扫描仪扫描上传到服务器中,实现数据共享,可在任何一台电脑上通过登录系统进行试卷批阅,通过数据汇总到数据库中,还可自动生成测评报告,及时给学生及培训机构进行信息反馈。另外,系统还可根据试卷自动生成答题卡,支持答题卡合一、答题卡分离等多种样式的答题卡,

给用户提供更多选择。

“我们对扫描仪、答题卡纸张的要求较低,减少了不少成本。”刘领君说,为用户能够以最少的资金享受最专业的服务,九点连线不断创新,突破各种技术障碍,研发出了国内最先进的答题卡领域图像识别技术,并成功开发了网络版,费用降低到了之前系统搭建成本的1/3。

## 始终坚持用户为本 全面发力教育信息化

谈及最初创业的时候,刘领君坦言,当时碰了不少壁。首先摆在他面前的最大难题,就是客户少,留不住。怎样才能留住客户?经过一段时间的探索,刘领君有了自己的答案——客户至上,服务为本。

2008年,刘领君创立了自己的科技公司,之后的一段时间,由于品牌没有做出去,客户少之又少,公司运转艰难。“当时我决定,不用固定的模板做产品,而要做软件定制开发。”刘领君说,只有站在客户的立场去了解他们的需求,才能做出来真正适合客户的产品,才能留住客户。

“做教育软件的定制开发,说起来容易,做起来却没有这么简单。”刘领君深知做研发的艰辛与不易,当时一次

次突破各种障碍困难,团队也从中得到历练,不仅团队技能在提高,思维更是不断提升,慢慢形成了自己原创的特色定制产品,成功打入市场,赢得了客户的青睐。

随着公司的不断发展壮大,近年来,依托极具创新意识和创造能力的技术团队,九点连线成功研发出学校管理、备课系统、授课系统、在线测评等一系列教育软件系统,并向着教育信息化综合解决方案不断优化、拓步迈进。2014年,九点连线落户济宁高新区,在刘领君看来,正是因为高新区完善的配套设施、浓厚的创业氛围以及优越的政策扶持,让九点连线驶入跨越发展的快车道。目前,九点连线取得了各类软件著作权、软件专利权等百余项,主要业务涉及云教育系统、智慧城市、云计算、大数据等多个领域。

“以用户为本,通过不断的创新研发,为用户创造更大的价值。”在刘领君看来,创新研发要站在用户的角度,寻求真正适合用户的产品,同时准确地把握市场变化的脉搏,才能创造出走在时代前端的产品,而九点连线也一直都在通过努力,为用户创造更好的产品、更大的价值,进而推进教育信息化加快发展。