

山东省中小微企业创新竞技行动计划济宁“海选”创客明星

单车变“跑车”，改装过程只需5分钟

文/图 本报记者 李锡巍
实习生 张素素 通讯员 郭洋

8月2日至3日，山东省中小微企业创新竞技行动计划——互联网及移动互联网领域现场晋级赛在济宁举办，一批在校大学生的前沿技术让人眼前一亮，“共享运动APP”、“单车”变“跑车”的电动技术，这些富有创新能力的年轻新锐团队，正在利用移动互联网和共享技术走出一条发展之路，现场众多的金融和资本单位也将投资的目光锁定了这些年轻团队，寻找着眼中的“千里马”。

金融资本云集
“伯乐找千里马”

2日上午，创新竞技行动计划-互联网及移动互联网领域现场晋级赛在济宁圣地酒店举办。在比赛现场，各项目负责人按照抽签顺序依次登台，运用PPT向评委及观众充分展示项目详细内容特点和发展规划等情况。

“许多参赛项目的商业模式、创新转化能力都很有吸引力，而且涉及各行各业内容广泛新颖。”评审团专家之一张玉峰表示，自身感觉现在创新、创业的企业和团队越来越多，给科技发展注入了新血液。“创新竞技行动计划”这个平台能很好地挖掘许多有潜力的企业及项目。

经过前一轮网络初选，此次晋级赛共有61个项目参加，分为新锐组、精英组以及团队组三个组别。晋级赛按“7分钟路演+3分钟答辩”的方式进行，贯彻“公开、公平、公正”的原则，比赛过程全体参赛选手均可观看。评委现场打分、亮分，统计人员现场计分，纪检机构对评审过程进行全场监督，公证机构进行现场公证。此外，评委及评审团在评审前签署了《山东省中小微企业创新竞技行动计划评选工作承诺书》。

同时，还有众多金融机构参与了比赛。现场的金融和投资机构包括了工商银行、中信银行、建设银行，以及杭州生大投资、惠达财丰创业投资、融易资产管理等众多金融和投资机构云集比赛现场，现场



速行者自行车项目负责人季节在“三分钟”答辩环节回答评委提问。

晋级比赛让众多的中小微企业获得了展示创新成就的机会，也让银行、投资机构等社会力量了解和评判企业的创新技术提供了最好舞台，为科技成果转化和社会资本更好地结合，使更多的科技成果得到转化创造条件，现场伯乐们也纷纷寻找属于自己的“千里马”。

年轻企业团队
成赛场“黑马”

许多企业和团队虽然“年轻”，参赛项目却很有亮点，吸引了众多投资机构和观众的目光，可谓赚足眼球。

如今“共享生活”已成为热门行业，给群众生活带来日新月异的变化，提供了极大便利受到群众追捧。在第一天新锐组的比赛中，研发成员都是在读研究生的济南莫赛信息科技有限公司带来的“莫赛共享运动”项目打破了传统高校运动模式。通过“互联网+共享运动”理念，以运动器材为切

入点，高校为第一市场，力求实现运动场地、运动器材、运动人员的有机结合。

据公司创始人王琛介绍，该项目是一款智能租赁设备终端与APP相结合的产品，用户通过打开手机APP，可以看到自己周围运动场所的分布，并可根据我们提供的当前各个运动场所的器材租赁使用情况，自主选择场地。其次，用户可以根据自己的时间安排，预约运动时间和运动器材，并可根据需要发出运动伙伴邀请，寻找和召集运动伙伴。

在3日上午团队组的“Speed X”(速行者)展示了他们的智能便利出行自行车，吸引了评委的眼球，获得了89.08的高分。他们的技术能让所有的自行车只需两步就能“单车”变“跑车”，一是把原本的自行车前轮替换成他们设计的车轮，二是安装他们的控制器与电池，整个过程只需5分钟，并且原来的自行车只增加了不到3.6公

斤的重量。

“从曲阜骑往济宁北湖只需70分钟，接着再骑到圣地酒店还剩37%的电量。”这是研发负责人季节亲自试验的。他告诉记者，研发团队目前有10人，4名济宁学院的老师以及6名大三、大四的学生，他们还预想实现个人速行者自行车加共享充电宝等互联网+共享模式，整个产品配件渠道已经打通，团队下一步打算筹集资金进行批量生产以及成立自己的公司，市民也有望能骑上轻便、电量充足的“速行者自行车”。

“在为期两天的比赛中，涌现出一批具有创新精神与专利科技的优秀企业与团队，展现了中小微企业的创新活力。”负责承办的济宁市科技局副调研员薛启利告诉记者，济宁市科技局无论在赛中还是在赛后，会进一步强化服务，确保“竞技行动计划”评出好项目、支持好项目、实施好项目，努力实现办赛和参赛的“双丰收”。



公平和公开，评委现场打分、亮分。

夏装折扣多，多买两件不心疼

夏装促销热未降温，秋装新款来“搭车”

本报济宁8月3日讯
(记者 马云雪) 济宁城区各大商场正在进行夏装进行促销活动，巨大的折扣牌在济宁各大商场格外醒目，同时秋装的新款也已上市面向市民。

3日，在万达、运河城等商场，“打折”、“全场68元起”、“买二赠一”、两件九折三件八折等促销活动随处可见。在运河城一家女装店，一位女士正在挑选裙子，“有件长裙看中很久了，之前太贵了，现在终于打折了，买了还是蛮划算的。”张女士穿上长裙开心地说。大学生李冰看到优衣库原价99块的T恤打

折只卖39，忍不住挑了两件，“夏天还有一个来月，‘白菜’的价格，多买两件也不心疼。”李冰说。

由于夏装打折力度大、促销活动多，很多热销款式遭到疯抢，许多款式已经卖断码。据热风专柜导购员介绍，现在夏装打折多，销量比秋装还要好，大多数顾客是奔着折扣来的，这两天打折许多衣服都断码了。

与夏装全面打折景象相对应的是，各品牌秋装纷纷火热上市。在采访中，记者看到，几乎所有的专柜里都已经立起了“秋装上市”的海报，店门口的“模特”以及显

眼处的货架也都“穿”上了长袖衬衫、针织外套、短夹克、缎面连衣裙等最新款的秋装。

“今年的秋装上市时间比较早，款式多样、色系齐全是今年秋装的主要特点。”济宁运河城三楼一女装专柜的营业员说，不仅如此，秋装的价格定的也不是太高，虽然夏装打折卖的好，但刚挂出来的新款很快就被顾客看重买走了，不少秋装已经断码。

在济宁万达的一家专柜，营业员告诉记者，该品牌是万达商场上秋装最早的专柜之一，提前一个月就已经陆续上新，如今专柜里九成



顾客正在挑选促销的夏装。本报记者 马云雪 摄

都是秋装。

不少专柜在上周已开始上秋装，动作慢些的专柜下两周也开始上柜销售。值得注意

的是，商场新款秋装很少有折扣。而一些反季节的呢子大衣等秋冬装老款“全场3折”的促销牌十分醒目。