



主管: 中国企业联合会
 主办: 中国企业联合会 中国企业家协会
 新闻热线: 010-68735719
 邮箱: qiyebaoxinwenbu@163.com

主编: 江金骥 编辑: 范颖华 校对: 筱华 美编: 王祯磊



渤海新区集中推出 22个PPP项目

本报记者 汪晓东

在2017年8月2日举行的沧州渤海新区政府和社会资本合作(PPP)项目推介会上,渤海新区拿出22个PPP重点项目进行诚挚推介,欢迎社会资本前来合作,投资总额达587.34亿元,PPP模式在渤海新区进一步加速推广运用。

据了解,这22个项目涉及养老教育类、片区开发类、交通运输类、市政工程类、文化产业类、环境保护类、农业水利类。

主要包括:沧州渤海新区港城区社会服务综合体项目、渤海新区大学城项目、沧州渤海新区产业园区基础设施项目、沧州渤海新区欧洲水上小镇项目、华北进口木材产业园项目、沧州黄骅港综合保税区项目、中欧绿色产业园一期工程项目、黄骅港综合港区河口港区铁路项目、黄骅港综合港区物流及基础设施项目、黄骅港综合港区码头及基础设施项目、黄骅综合大港一期工程项目、黄骅综合大港二期工程项目、渤海新区疏港路网项目、滨海公路G228及物流基地项目、黄骅港综合港区地下综合管廊项目、沧州渤海新区纬四路化工管廊项目、沧州临港经济技术开发区东区管廊扩建项目、沧州临港经济技术开发区东区工业管廊二期项目、中华艺术之窗项目、沧州渤海新区中央商务区(CBD)项目、沧州临港经济技术开发区一期3万吨/d污水处理厂项目、中捷产业园区现代农业与节水灌溉供水工程。

据了解,这次推介的22个PPP项目只是沧州渤海新区先期谋划的重点基础设施项目的一部分,随后,沧州渤海新区还将陆续推出一大批涉及港口、交通、市政设施、园区建设等多领域的战略合作项目。

“一县e特”筑牢舌尖上的安全

本报记者 江金骥 文/摄

依托《中国企业报》集团的品牌张力和资源聚集力,以企通宝集团为市场主体的“中企通宝”,日前已通过国家工商总局注册,这不仅意味着企通宝公司开始跻身“国家队”,而且即将落户中国国际信息技术(福建)产业园的“中企大数据”,也将同步分享全球安全等级最高(T4)的数据管理。

“在技术和品牌的双重支持下,企通宝推广的‘一县e特’业务,将在精准扶贫、助农致富、扶持地方等方面发挥越来越大的作用。”企通宝集团董事长郭瑞鑫8月1日向《中国企业报》记者表示,企通宝将携手更多的战略伙伴和渠道商,依靠“大数据”,创造新模式,不仅能解决百姓舌尖上的安全,还能引领“大众创业,万众创新”。

“一县e特”布局

企通宝独有的“一县e特”,既是公司的自主招牌,也是公司的运营手段。

7月31日,在福建省安溪县举办的2017“一带一路”数字农业发展论坛上,企通宝落地中国国际信

息技术(福建)产业园,成立企通宝泉州分公司,发起建立“中企大数据”。结合新华大数据和全国供销社,最权威的农业产品企业大数据将聚集此地,“一县e特”也因此从高端规划落户高端园区。

“这次,我们正式入驻电商园区,将建立中国国内第一个联合线上线下,并以农业为载体的积分增值交易大数据中心。”郭瑞鑫告诉记者,未来的“一县e特”农业大数据,就建立在此,一个涵盖农业、会员、农产品溯源等安全信息系统,自然成为“一县e特”的信息主体。

“园区集众创、展示、孵化、大数据分析等多功能于一体,与企通宝的合作,对推动‘数字农业’值得各方面期待。”中国国际信息技术(福建)产业园管委会副主任许奇树向《中国企业报》记者介绍,园区的数据运营中心,目前拥有国内最高级别的电子机房系统,这意味着,园区将为企通宝的相关业务,能在后台系统方面保驾护航,做到万无一失。

由此看,企通宝集团自主运营的“一县e特”商城,又前进一大步。

据了解,目前已有超过200多家农产品商家入驻,平台上具有地理坐标的特色农产品近1000种。“一县e特”服务平台,范围涉及全国30多个地区,在国内及境外合作成立了48个分支机构,全国共建有300家O2O电商园。

“微商”运作

按照“一县e特”的运营架构,企通宝通过“微商”解决方案,再为企业或用户,提供系统化服务。

“通过整合海量终端用户、企业,构建企业圈、消费圈,为企业战略转型提供平台、为企业资源整合提供渠道、为企业互通提供工具,从而推动传统企业迈入手机化时代。”易依国际(香港)信息科技有限公司总裁邵耀峰介绍,这种服务方式,犹如在彼此相关的企业中,建立一个及时互动的社群。

易依国际(香港)信息科技有限公司,非常看好企通宝的“一县e特”模式,因此也就注资企通宝,成为其战略合作伙伴,共同构建以“QB积分”为载体的渠道方案。

QB积分是由企通宝集团旗下易依国际开发发行。

目前,易依国际已拥有全国仅有的第四张积分运营牌照,因此备受政府重视,并且在当地政策支持下,位于产业园大数据中心的EC产业园,整幢大楼由政府提供给企通宝集团,作为积分数据交易的线下交易所。

通过,“一县e特”综合电商园和精品体验馆的线下展示、品鉴和交流,促成线下和线上农特产品完成交易,同时,借助企通宝线上平台优势,将客流再度从线上导入线下,形成“线上线下,相互导流”的闭环。

据介绍,线上线下互动的模式,此前已帮助田林等地区,成功创建3至5个知名产品品牌和龙头企业,引进了深加工企业与技术深度合作,进而对农产品的

品质进行源头控制,通过对农产品文化、民族风俗特色等进行精包装与提升后,走进超市、端上餐桌。

国际化视野

与易依的战略合作,不仅让“一县e特”更加接地气,而且企通宝的国际化进程由此加快。

据邵耀峰介绍,易依国际本身就是一家具有东南亚华人财团投资背景的国际化企业,专注于全球消费创客大众创业的垂直平台,拥有全球华人唯一一家数据化、订单化、积分化交易平台。

“易依国际成立伊始,由于和企通宝的‘一县e特’有高度吻合的价值观和商业模式。”邵耀峰表示,通过积分运营和管理,提升国内农业品牌附加值,加快农产品渠道流通,旨在打造全球最大的订单农业运营商——全球华人唯一一家数据化、订单化、积分化交易平台。

“一县e特”作为优质农产品的公共展示平台,该产品的运营者曾为北京高端奢侈品品鉴会、润岩茶寿等高端企业、组织、活动提供电商支持。由此看,除了在安溪,运营中心还在北京、上海、宁波、成都等地遍地开花。

“我们深入民间,推动‘长寿米’特产走出上林;在广西百色,我们不畏酷暑,颗颗精挑,个个细选,让桂七芒果走向世界,芒果大会享誉全球。”郭瑞鑫表示,公司依靠100多项发明专利,依靠业已建立的移动视频编解码实验室,借助易依国际的加盟,打造未来的全球最大订单农业运营商,“不是没有可能”。



敬告读者

中国企业园区国际合作联盟将不定期推出以“园区招商”为主题的公益讲座,请读者扫描下方二维码,根据各自关注的园区话题和招商需求,选择并及时填报你所关注的档期、讲座主题和主讲嘉宾,以便主办方“量身定制”、精准推送。

