

科技成果转化成为生产力让定安农民找到新的致富路

# 科研牵手农企 胶林培育食用菌

本报定城5月2日电（记者刘贡 见习记者刘梦晓 通讯员司玉）5月初时晴时雨的天气，并不影响蘑菇的生长，定安龙湖南科食用菌有限公司员工正在橡胶林里用大棚培育秀珍菇。此法通过高校科研机构与农民企业合作，将科研成果转化为生产力的同时，让当地农民找到了新的致富路。而这仅仅是一个科研团队在生态科技示范转化的开始，技术集成的效应正在慢慢发酵。

定安县龙湖镇居丁村是我省目前最大的秀珍菇生产基地。5月2日下午，数十名工人围坐，手脚麻利地选菇、剪菇、包装。他们一天要完成2至4吨秀珍菇从出菇到发售工序。作业的工人都是当地农民，80多人均来自居丁村尧什等8个村民小组。

“普通农户无法承担科研成果转化资金投入和风险，高校与农民企业合作是一个很好的途径。”中国热带农业科学院环境与植物保护研究所教师严廷良说。

在海口做生意的尧什村民吴孔招与

严廷良相熟。2年前，一次闲聊，吴孔招说起自己家里还有60亩胶林，没有充分发挥用处，严廷良建议搞点林下经济。刚巧海南师范大学张颖教授带领严廷良等团队研究食用菌课题，于是诞生了龙湖南科食用菌有限公司。

吴孔利和吴孔招兄弟俩2014年4月开始组建南科食用菌公司，小心翼翼投了10万元，“大不了打水漂。”吴孔利当时抱着这样的心态。先搭了几个小棚，雇了6个村民在严廷良的指导下开始培育秀珍菇。严廷良和团队伙伴们有技术，但也没有规模化生产的经验，于是一起摸着石头过河。

产销是否适路呢？吴孔利兄弟俩琢磨，这秀珍菇口感嫩滑，外表白净，品质没得说。市场调研，光满足海南一天至少需要3万斤，而全岛几乎没有认真开发过食用菌消费。听教授们说，食用菌氨基酸丰富，属于营养高热量低的健康食品，发达国家尤其喜爱，国内市场前景广阔。

果然生产和销售两旺。前半年

试验期，2014年11月首次出菇，从每天收获100斤，迅速增长到一天8000斤。于是建大棚扩张规模，继续滚动、贷款，共有600万元投进了这个项目，眼下正奔着每天2万斤的目标努力。

出菇的场面很壮观，一个棚里10万个菌包，每个包里四五十根蘑菇冒出来，蹭蹭往外长，村民姚金凤和工友们三班倒忙摘菇。高校科研院所的技术支持，则体现在菌包配比、消毒、接种、温度湿度控制等方面的指导。

南科亦成了中国热带农业科学院的食用菌栽培基质研究试验示范基地，研究生们往来其间。

“菌包等下脚料可制成动物饲料和农作物有机肥，再利用。”严廷良提出了下一步思路。

吴孔利又租了200亩地，打算全面培育生产灵芝、茶树菇、草菇、香菇等，且与热科院环境与植物保护研究所的生态农业研究团队达成初步合作意向，充分利用食用菌的下脚料，再种



定安龙湖南科食用菌有限公司员工正在制作菌包。本报记者 刘贡 摄

植100亩复合式水果园，60亩有机蔬菜园。

“当前橡胶行情不好，就要想办法制止砍伐胶林的短视行为。一方面，定安

鼓励农民发展林下经济，推广生态种植养殖；另一方面，依靠科研院所的力量，用科技提高生产力和生态水平。”定安县委书记陈军表示。

海南农信社快捷支付迈入快车道

## 大海卡开通财付通等快捷支付功能

本报海口5月2日讯（记者周晓梦 陈怡 通讯员袁国华）记者今日从海南省农信社获悉，在去年8月海南省农村信用社大海卡（农信社保卡、健康卡）开通支付宝网上快捷支付功能的基础上，海南农信社发行的大海卡又陆续开通了腾讯财付通、京东网银在线、百度百付宝等网上快捷支付功能。

随着互联网金融高速发展，快捷支付已经无处不在了，相对于网银等传统支付方式操作步骤繁琐、对接不畅等问题。腾讯财付通、京东网银在线、百度百付宝等提供的网上快捷支付购物，极大地方便客户的多元消费要求。

据了解，市民只要有一个智能手机并

绑定农信社的大海卡，指尖轻轻一按，一次“简单、安全、快速”的在线支付即可完成。加载快捷支付功能后，大海卡的持卡人足不出户不仅在支付宝网站上可以申请快捷支付签约，进行支付结算，如今在腾讯、京东、百度等知名网站上同样也可以执行快捷支付签约，开展购物支付。同时，上述在线快捷支付形式还能够支持PC、手机、电话、IPAD、电视等终端支付。

在海口农商银行龙昆南支行，张阿姐是一位五十多岁的退休教师。她说：“我是农信社的老客户，近年来在儿子的影响下，也加入到快捷支付行列。农信社支付宝快捷支付功能开通后，我就立即加入进来了。”

目前，海南农信的持卡人只需签约短信通，即可在各类快捷支付系统上选择海南农信社账号，进行绑定付款，实现转账，快速完成购物交易，达到秒杀效果。海南农信社电子银行总部负责人告诉记者，“海南农信支付宝业务上线以来，广受客户青睐，获得了较高的点赞。截至4月30日，客户累计签约52125户，资金流动已达近230万笔，总金额达6.72亿元。”

海南农信社科技部门负责人表示，海南农信社已制定移动金融战略计划，准备在已推出的各类便捷支付业务功能的基础上，进一步推出多样化的金融产品和服务，满足信息化时代客户的多元化需求。

## 营改增后酒店涨价？

国税部门辟谣：是对征税方式不理解造成的误解

■ 本报记者 邵长春  
通讯员 曲易伸 实习生 李佳霖

5月1日，全面推开营改增改革试点在海南正式启动。税制改革后，增值税实行税款抵扣，免了重复征税，将有效降低纳税人负担。但网传个别消费者反映，5月1日后，海南有一些酒店存在借营改增涨价的行为。

为此，酒店所在市县的国税部门及时对酒店进行了走访，了解有关情况。经查，酒店所有经营行为均符合规定，并未以“营改增”之名进行任何形式的涨价。

据介绍，早在营改增试点全面推开前，为避免酒店对政策的不了解带来不良影响，我省各市县特别是海口、三亚、万宁等酒店业较发达地区的国税部门已经对酒店业开展了面对面的政策辅导。

对于一些消费者反映的5月1日后，酒店开出的增值税发票上注明6%的税额，便误认为是额外增加了一项增值税，但事实并非如此。省国税局相关负责人解释说，由于增值税是价外税，酒店据此改变报价方式，将营业税模式下的含税价格拆分成增值税模式下的不含税价格和税款两部分，也就是价税分离，税项单列。

酒店负责人也表示，营改增后，酒店服务与产品的价格基本保持稳定，认为酒店以营改增为由实施涨价，实为因对增值税征税方式不理解造成的误读。

对于一些酒店业对营改增后税负将会上升的担心，海南国税相关部门负责人解释说，在营改增之前，酒店业所属的生活服务业以全部营业额为基数缴纳5%的营业税，纳入营改增试点之后，营业税取消了，改缴增值税，是改缴，并没有增加。

同时，酒店业适用增值税税率是6%，换算之后相当于5.66%的营业税税率，看上去略有上升。但是征收增值税之后，酒店业原有的水电煤气、材料消耗、办公支出、房租等这些运营成本部分的税额都可以作为进项税额获得抵扣，利用抵扣，将会减少最终纳税额。

“帮助企业真正享受到营改增的政策红利，我们将在前期宣传辅导的基础上，为企业特别是酒店业继续提供更加详细、有针对性的政策辅导和解读，并根据企业需要提供‘一对一’的税负测算服务，帮助企业尽快调整财务核算方式，避免因政策误读引发市场乱象。”海南省国税局有关负责人说。

（本报海口5月2日讯）

值班主任：董纯进 主编：罗清锐 主编：陈海冰

省会城市优势明显，椰城房展引来大量置业者

# 海口“五一”房展吸金超2亿元

本报海口5月2日讯（记者许春媛）2016海南国际旅游岛“五一”房展今天正式结束，记者从主办方获悉，在省会城市优势资源和主办方精心有效组织的双重推动下，海口展区在3天展期内现场签约和意向成交的数量达到233套，涉及金额约2.03亿元。

今天虽然是展会的最后一天，海口展区的人气依然旺盛，现场观展人流依然如潮。按照常规来说，展会的最后一天许多参展商会提早撤展。但是，下午3时许记者来到海口展区现场时看到，几乎所有的参展商仍然留守在现场。“这次房展活动组织的效果非常不错。”海南山海湖项目负责人告诉

记者，本来以为今天不会有现场成交了，结果有一位客户在展位咨询后要求工作人员带去看房，看完楼盘后中午就签了约。据统计，3天展会期间海口展区的观展人数达到2.04万人次，现场成交量为53套，成交金额5615万元，意向成交量为180套，成交金额为1.47亿元。

“从各家参展商提供的统计数据看，海口楼盘的刚需很明显。”主办方相关负责人介绍说，海口展区的购房者中有很大一部分是海南本地人，“不仅仅是海口本地市民，还有文昌、澄迈、定安等周边市县的市民。”海口市住建局相关负责人告诉记者，这种趋势主要源于海南本地

居民刚需的提升。

据了解，今年1月至3月岛外人士购买海口商品住房共计4375套，岛内人士购买海口商品住房共计6203套，占比分别为41.36%和58.64%。而根据去年1月至12月数据统计，岛外人士与岛内人士购买海口商品住房的占比分别为43.41%和56.59%。

“这是市场更加健康稳定的一种表现。”海口市住建局相关负责人说，近几年来海口通过出台各类鼓励购房政策和持续在岛外举办多种形式的促销活动，稳固了岛外人士购买力，同时又在海口联合大型房地产企业举办各类促销活动，吸引了本岛居民的关注，提升了岛内

购买量，稳步地调整了海口的商品房购买人群占比。

记者同时还从主办方获悉，此次展会中海口百万元以下的旅游度假地产极受岛外购房者欢迎，“海口作为海南省省会城市，有其独特的区位优势。”南国威尼斯城项目相关负责人告诉记者，这几天前来咨询的购房者中很多是岛外的游客或者是旅居在海口的“候鸟”，“他们比较看重城市的区位、小区的环境、物业服务、生活配套等等。海口是全国空气质量优质的地区，阳光充足，还有东寨港国家级自然保护区、海口火山口世界地质公园、五公祠等自然景观和人文景观。特别是

去年以来，通过全国文明城市和国家卫生城市的创建，海口的市容市貌、城市管理、物业管理等都有了全方位提升。这都是吸引岛外购房者非常关键的要素。”

展会期间，记者在与多家参展商的相关负责人交流时，大家不约而同地为海南日报报业集团与当地政府部门联手举办这样的优质房展活动点赞，“这样的房展要多办，而且涉及的范围要更广。”慧远·美林谷的相关负责人建议说，希望未来海南日报报业集团构筑一个更为宽广的平台，办集房展、车展、美食展、才艺展等为一体的综合性展会，“相信届时效果会更为突出。”

湾楼盘销售人员杨晓亮说，此次房展推出网上房展，极大地扩大了房展可持续发展的影响力，海南优质的楼盘让更多客户所知晓，将有效助力海南地产去库存。

扎实办展推动房市向好

“此次房展我们精心组织高品质的楼盘参展，购房者只需来到房展，就能一览三亚市房的最新动向和精品楼盘。针对性强的组织和销售，有效促进房屋销售。”苏勇透露，此次参展房企提供的产品中，既有适合岛外人群的养老度假产品，也有面向本地刚需人群的精品产品。

“三亚土地资源稀缺，地产项目必须充分体现三亚的土地价值。房企供给多样化的产品，是地产市场自我革新的主动作为。”刘树国表示，目前，三亚房市中，岛外购房比例逐步下降，本地购房需求从15%提升至20%，随着三亚快速发展，新三亚人的增多，以及棚改等带来的改善性需求，本地购房刚需是房市新的热点。

“类似‘五一’房展这样的优质房展要常办、办大。”杨雨欣说，希望未来的房地产推介中，既有淡季‘走出去’促销关注岛外市场，也要增加更多的岛内促销活动，为本地的潜在购房人群搭建选购、交易的平台。

（本地三亚5月2日电）

房展人气爆

成绩显底气

儋州展区3天预约登记111套

意向成交5800万元

本报那大5月2日电（记者易宗平）今天，尽管天气炎热，儋州房展现场依然人气火爆，全天共迎来逾万人次观展咨询。汇总数据表明，3天的儋州房展交上了出色的成绩单：共吸引观展者3.6万人次，预约登记111套，意向成交5800万元。

今天，儋州楼市的多重优势，再度吸引人们关注。来自江西的游客范越强说：“儋州作为海南西部中心城市，区位优势突出，风景优美，不仅宜居宜游，在这里买房也是很好的投资项目。”正是“宜居宜游”等优势，今天，儋州房展预约登记15套，意向成交900多万元。

以房展为龙头的五一展联动，溢出效应明显。儋州房展与车展、书展、美食展、婚纱展实现联动，人气财气更加旺盛。其中，车展上的“北京现代”轿车，客户现场开走一辆，很快就会补充进来一辆。该款车的儋州店经理张业超透露，两天时间卖出了4辆车，现场到位的都是“真金白银”，进账近50万元。美食展的一条街，人群熙熙攘攘，“吃货”们吃饱后，还忘不了给家人打包带上美食。

五一展联动，自身收益不菲。儋州夏日广场也因人气提升，带来诸多商机。该广场市场总监何婷告诉记者，五一展联动以来，儋州夏日广场上的消费量大增，日均营销额比平时增长4倍以上。

三亚“五一”房展赢得各方点赞，创新营销硕果丰

## “这样好的房展要常办，办大！”

■ 本报记者 黄媛艳 邵庆明 孙婧

2016海南国际旅游岛“五一”房展今天顺利落幕。在三亚，连续3天的房展，消费者、房企和地产行业机构都收获颇丰，三天签约意向成交共计168套，涉及金额约2.5亿元，这既得益于主办方丰富多彩的活动和有效组织，亦归功于三亚房企的积极应变。

适时办展销售火热

“我们可售房源中，毛坯房只剩4套。”今天，面对正在咨询房源情况的购房者，三亚一山湖置业顾问胡春雪笑着说。一山湖小区位于三亚迎宾路，依山伴湖，地理位置和城市配套优越。“每天都有成交，前两天每天卖出6套，有的购房者当场支付房款。”她透露。

“这次房展人多，热闹，来的客流质量高，几乎都是购房需求的人群。而且，由于媒体宣传得力，不仅是散客，大



5月2日，观展者在三亚展区了解楼盘信息。

本报记者 武威 摄

量购房团也慕名而来，使得整个销售火热。”中铁·子悦臺置业助理杨雨欣说，该企业一天就已接受30组客户的认筹购买，此次房展的客流量是平日的10倍多，从早到晚都有大量的购房人群前来

咨询、选购。

“‘五一’假期是三亚房市由旺转淡的过渡时期，此时办房展，不仅能及时为准备离开三亚的潜在购房者提供销售信息，也能为淡季地产‘走出去’促销做好准

备。”三亚市房地产协会秘书长刘树国说。

创新办展赢得喝彩

“针对三亚房产市场向外的特点，‘五一’房展我们特别推出网上房展，看房者通过点击鼠标，就可在千里之外浏览三亚50多个楼盘的区位、特色、配套、价格，更可在在线进行楼盘团购报名及咨询。”南海网有关负责人称，网上房展既通过与全国百家网媒联合互动，开展大规模营销；也积极实现政企合作，严把房源准入门，让网上房展成为令消费者放心、有公信力的品牌。

“网上房展的页面浏览量每天超过30万人次，后台数据显示，平均每天有超过20组的购房意向客户组。”“五一”房展三亚站负责人苏勇说。

“政府引导、企业积极作为、媒体宣传推介、行业发挥桥梁纽带作用，网上房展线上线下互动，极大方便岛内外购房者在了解房子情况，有助于促成交易。”陶然



儋州展区，吸引了众多市民和游客前来看房、购房。 本报记者 陈元才 实习生 陈若龙 摄