

临高姑娘黄婉婷留学返乡创业,把事业“锚定”在自贸港

新“闯海人”的两次决定

自贸港故事

■ 本报记者 习霁鸿

君子谋时而动,顺势而为。

在海南自贸港建设的东风下,回琼合伙创业这一步,年轻海归黄婉婷走对了吗?数据或许能给出答案:两年时间,6家门店,百名员工,千万融资……

8月5日中午,站在新开业的和信广场门店里,望着往来不绝的客人,作为餐饮品牌“琼粥一品”创始人之一的黄婉婷意气风发,心中更加笃定:这一步太对了!

创业,回到海南

从2018年12月首店开业,到今年8月3日和信广场门店试业,“琼粥一品”创始团队已经开了6家门店。除了尚在试业阶段的和信广场门店外,其余5家门店都在开业当月实现了盈利,回头客率超65%。

这是黄婉婷再“闯海”前没想到的。2年前,她还在澳大利亚打工度假,计划长期留澳工作。

当时,在餐饮行业深耕十余年的临高人曾小兵和王槐瞰准海南市场,极力邀请拥有海外留学背景的高老乡黄婉婷回琼创业,实现餐饮本土化与海外新思维的碰撞与合作。

直到2018年4月,党中央决定支持海南全岛建设自由贸易试验区,支持海南逐步探索、稳步推进中国特色自由贸易港建设,消息传到澳大利亚,加之曾、王二人的专业与诚意,黄婉婷决定:返乡。

“海南餐饮市场以街边小店、品牌加盟店、本土产品老店三类为主。未来随着越来越多人来到海南,菜品富有本地特色、店面装修整洁干净、食品安全看得见的餐饮店是否能闯出一番天地?”三人一拍即合,决定创办一家连续性营业休闲快餐品牌。团队以此定位反推菜品,确定以粥品为核心,融合本地小吃、点心和饭市套餐,并根据店

址周边客户群体的不同就餐习惯调整不同门店营业时间,以满足消费者高频、刚需、大众化的用餐需求。

自2018年12月“琼粥一品”首店在海口海甸岛正式开业以来,如今第7家门店已进入设计阶段。

未来,留在海南

今年2月13日,在中国建设银行海口龙珠支行,随着一笔来自香港的资金顺利汇入,全国首单外商直接投资外汇登记创新业务完成。这笔业务,就是“琼粥一品”创始团队拿到的天使轮融资。

今年初,由于看好海南自贸港的前景和“琼粥一品”品牌发展,一位港商表示愿意给予创业团队1000万元融资。拿到融资是好事,跑流程却耗时。就在团队准备开始跑腿时,又一项政策落地:年初,国家外汇管理局批复同意在海南自由贸易港开展六项外汇管理新举措,其中就包括简化外商直接投资外汇登记手续。

“从业务受理、材料审核和外汇登记,一套流程走下来只花了3个小时。”对此,黄婉婷记忆犹新。越来越多的利好、越来越广阔的市场、越来越开放的环境,打消了团队3位创始人将企业总部搬迁至内地一线城市想法。

随着《海南自由贸易港建设总体方案》正式公布,3人反复研读摸清了其中的政策“大礼包”,下定决心:“企业总部要留在海南!”

“如今在海南创业,人才不缺、市场不愁,成本还能降下不少。”黄婉婷算了一笔账:店里海鲜用量大,而海南休渔期长达数月,期间海鲜只能依靠进口,根据政策,这些进口食材都可以予以免税,“有这样的好政策,为啥还要搬?”

“事实证明,海南自贸港建设是我们人生中最好的一次机会。”坐在新店里,3位年轻人满怀憧憬:“我们计划年内再开4家门店,明年再探索其他地区的市场,争取成长为海南餐饮行业的一张名片。” (本报海口8月5日讯)



8月5日,“琼粥一品”的新门店外,黄婉婷在处理店铺海报。

本报记者 习霁鸿 摄

海南暑期滨海游市场红火

◀上接 A01版

7月11日起,亚特兰蒂斯水世界营业时间延长至每晚9时,同时推出了亚特快跑鸭、DJ表演、水幕秀、烟花秀等精彩活动,除了亲子客群外,还吸引了许多年轻客群、本地客群的目光,满足游客对于夏季清凉玩水的需求。自7月11日推出夜场以来,每日水世界的平均客流量超6000人次。

蜈支洲岛旅游区则持续打造潜水旅行为主的玩乐项目,举办国际水下摄影嘉年华系列活动,进一步塑造景区拳头产品。针对暑期亲子游家庭,岛上的珊瑚酒店推出适合3—14岁的暑期夏令营活动,并利用岛上优势资源推出骑马看日出日落活动以及特色生态盐焗土鸡、本岛黎苗公道饭等菜品,打造海岛度假氛围。

“现在人们的出游更加有目的性,主题游越来越受欢迎。我们把海上落日打造成为酒店吸引物,围绕这一主题,将大堂吧饮品等升级为落日主题,提升游客体验。”左晓航表示,除了4万多平方米的水上乐园,酒店还将开发例如赶海等具有海南特色的旅游产品,让游客深度感受西部的美景与风情。

深度推广 | 营销方式推陈出新

这个夏天,热播综艺《夏日冲浪店》为炎热的天气带来一抹清凉。阳光沙滩下,黄轩、韩东君、乔欣、黄明昊、王一博等人气偶像朝气蓬勃地踏浪而来,活力与激情溢出屏幕,让许多观众对取景地——海南日月湾心向往之。“每次看完《夏日冲浪店》,就很想去海南冲浪!”网友们纷纷表示。

“除了人们对户外运动的需求增强,综艺节目自带流量的属性,也吸引了许多游客前来日月湾打卡拍照或体验冲浪,从而带动周边客栈和酒店入住率的攀升。”陆盛华已经感受到了人气节目的“带货”能力。

“这座岛的名字贼可爱,叫——呆呆”……全网粉丝近千万的旅行博主房琪在其抖音平台上用短视频为广大网友呈现了不一样的海南。从东线冲浪到西线看日落,从小众海湾到特色美食,旅游博主“牛肉夫妻出逃记”则为网友奉上深玩海南的一个个攻略。

随着海南旅游热度的不断提升,由省旅文厅主办的“#趣游海南游你做主”抖音挑战赛于日前启动,旨在借助抖音强大的流量池为海南赋能,将更多的海南旅游文化趣味内容进行宣传推广。据省旅文厅相关负责人介绍,本次活动还联动了多位网红达人深度探访海南。目前,房琪、“牛肉夫妻出逃记”等旅游达人已从多角度对海南旅游文化资源进行了内容创作和发布,为全国人民“种草”海南。

在新媒体时代的背景下,每一个人都是旅游目的地的发声者。我省也正大力培养发掘自己的“网红”导游。如今,刚刚参加包括视频制作、在线直播、线下实操等在内的海南百名导游网络旅游推介培训后的导游董行,已经在抖音平台上发布多条视频,开启介绍海南的全新模式。未来,还将有更多注入新思维、新知识、新技能的网红“非遗”传承人用新的方式讲述“海南故事”,成为海南自贸港建设的参与者、传播者。 (本报海口8月5日讯)

白沙七坊镇因地制宜打造竹编制品基地助农增收

竹扫把扫出小康路

走向我们的 小康生活 · 扶贫印记

■ 本报记者 曾毓慧 通讯员 陈权

“别看咱这竹编工厂不算大,但能制作竹扫、芒花扫、竹耙和竹筐等,以后还要培训聘请更多本地村民来增加收入。”8月4日上午,在白沙黎族自治县七坊镇南洋村的竹编基地,工人们娴熟地编制着竹编产品,海南富竹环卫制品有限公司负责人陆纪成很欣慰。

近年来,白沙大力开展人居环境整

治工作和“四爱”卫生健康大行动,各乡镇及村庄都需要耐用的竹制扫把,市场需求不小。七坊镇敏锐地抓住这一机遇,结合该镇南洋村竹林多、竹子质量好的优势,在南洋村南洋三队发展竹编产业,把劳作之余的妇女动员起来从事制作扫把等竹编工作,陆纪成赶上了这一新产业的“快班车”。

“竹编扫把的市场需求大,但目前全省没有专业生产基地,白沙甚至全省

的竹编制品几乎都从外地采购。”陆纪成介绍,2019年4月,他注册了海南富竹环卫制品有限公司,并在当地扶贫部门支持下,以“政府+公司+农户”模式走上了发展竹编助农增收的创业路。

扎个扫把,自家用没问题,但要想扎得美观,卖出好价钱,还得好好琢磨竹编技术。为此,陆纪成采购了一批专业的竹编产品加工机器,还从市场上购买了不同款式的扫把,把大家聚

到一起琢磨如何把扫把制作得更耐用更美观。“这在咱村可是新鲜产业,大家坐在一起学编织,一天下来每人能编到四五把扫把,每把卖6元,行情不错!”南洋三队脱贫群众麦亚翁说,他早上收割完胶水就与大家利用业余时间结伴学习编织竹扫,如今大家的技术越来越娴熟,他也寻思着平时勤快编织扫把,多一条增收渠道。

南洋村党支部书记、村委会主任马亚超介绍,南洋村拥有百余亩竹林,竹子年产6万根左右。以往,这些竹子主要卖给芭蕉种植户以及建筑工地企

业,即便每根竹子卖2元至3元,全村的竹子年产值也只是刚过20万元。而今合理利用起来制作竹扫把,每根成材的竹子就能制作出8把至11把扫把,竹子的“身价”翻了好几番。

经过1年多的发展,陆纪成的厂房设备不断完善,人手也持续增加,工厂已能同时生产竹扫、竹耙和竹筐等。在工厂务工或兼职的脱贫群众也已有近30人,每人每月收入至少上千元。正是这些小小竹扫把,既扫清了道路上的灰尘,也扫开了农户们小康路上的障碍。 (本报牙叉8月5日电)

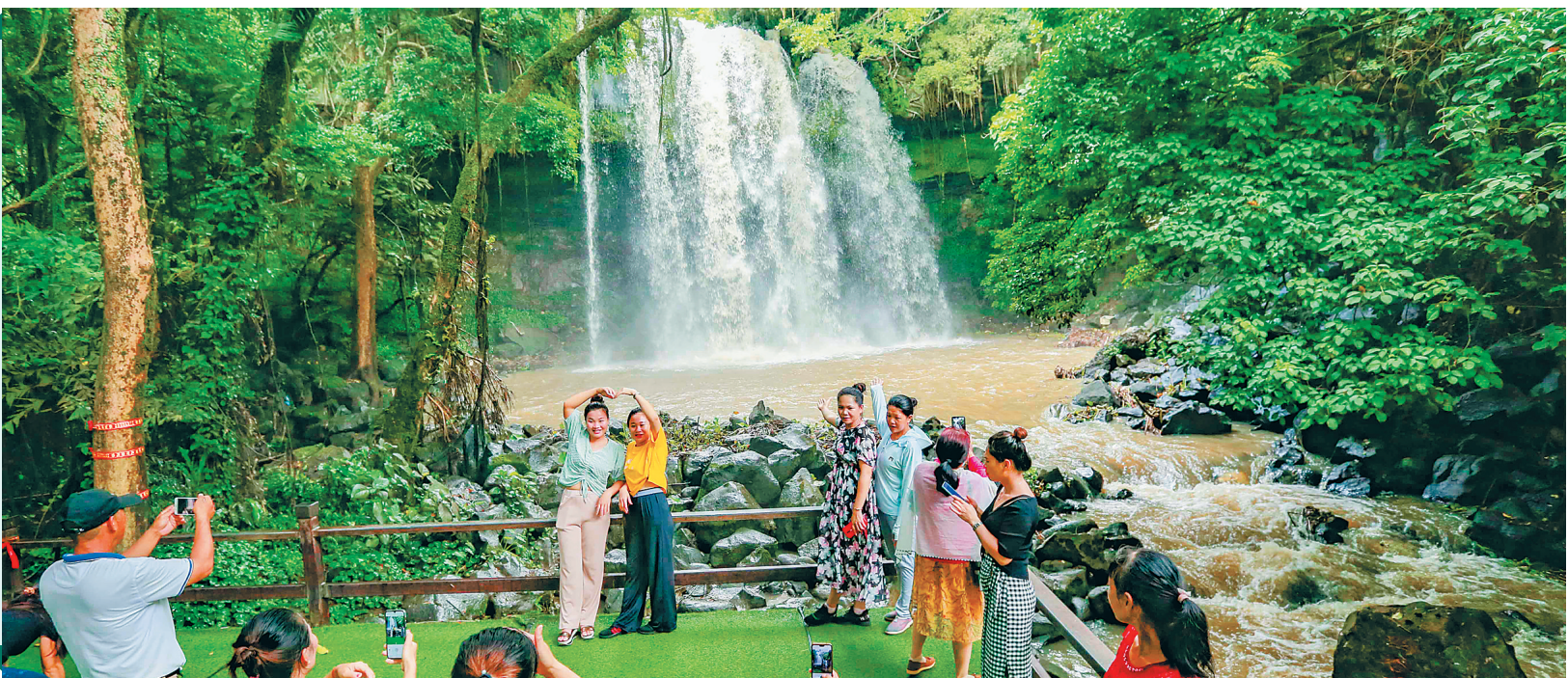
瀑布美景引客来

日前,位于临高县皇桐镇的古银瀑布吸引四面八方的游人观赏游玩。

古银瀑布,又称居仁瀑布,是“临高八大景之一”,位于皇桐镇居仁村,瀑布从悬崖经壁飞泻而下,似烟如雾,锁住洞口。

据悉,皇桐镇注重乡村游发展,对古银瀑布进行基础景观打造,建设临水栈道和停车场,提升了临高乡村旅游品质。

本报记者 陈元才 摄



本报海口8月5日讯 (记者邓海宁 通讯员熊丽)为加快推动海口文旅产业复苏,刺激暑期旅游消费,8月5日晚,海口市旅游和文化广电体育局举办海口旅游暑期产品线上新闻发布会,联合海口涉旅企业、电商等推出形式多样、内容丰富的暑期百款特惠旅游产品,并启动线上“一站式”旅游产品购买窗口,给游客带来全新的旅行购物体验。

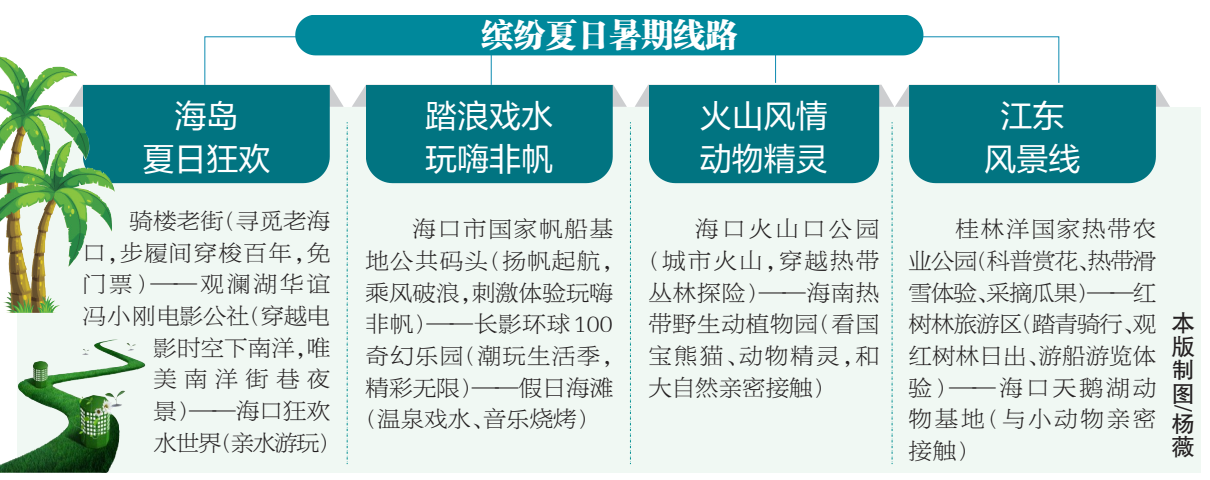
发布会上,海口火山口公园、长影环球100奇幻乐园、海南热带野生动植物园、海口市国家帆船基地公共码头、海口狂欢水世界、观澜湖华谊冯小刚电影公社、桂林洋国家热带农业公园、海口日月广场免税店等景区和免税店负责人向在线网友进行了景区推介,并发布暑期推出的旅游产品。

在暑期百款特惠旅游产品抢购

窗口,不仅有海口各景区景点推出的暑期特惠套餐,也有轻奢度假酒店推出的精致下午茶套餐及夏日特房价,还有精彩夏令营、琼岛美食、离岛免税购物商城等产品。海口主要景区景点每天还将拿出一定数量的门票开展“天天大礼包”抽奖回馈游客。

当晚,海口市旅文局还推出4条旅游精品线路,带给旅客不一样的旅行新体验。海口市旅文局相关负责人表示,此次发布会以“Hi游海口 乐享购物”为主题,推出百款特惠旅游产品,联合各涉旅企业以及外卖平台、打车平台等以跨界联合营销的方式参与其中,全方位刺激旅游消费。

百款旅游产品Hi游海口



本报那大8月5日电 (记者刘裴 特约记者李珂 通讯员罗鑫)畅饮啤酒、吃小龙虾、欣赏音乐,8月3日晚,儋州首届龙虾啤酒文化节在该市那大镇鼎尚广场举行,拉开为期近1个月的2020年儋州暑期精彩系列文旅活动大幕。8月3日至31日,儋州将继续举办全民健身、啤酒节庆、夜市狂欢、亲子旅游等暑期文旅活动,推动旅游业重振,拉动旅游消费,促进消费经济增长。

举办丰富的暑期文旅活动,旨在把消费从市外转移到市内,吸引消费人群回流。从8月3日起,儋州推出2020年暑期精彩系列活动,全民健

身、美食体验、文化演出、亲子旅游等活动,让市民和游客享受美好生活。8月8日至31日,以“全民健身 幸福儋州”为主题,开展全民健身日、羽毛球比赛、国际象棋挑战赛、“莲花杯”美丽乡村骑行赛、全民嬉水等6项全民健身日系列活动赛事。8月7日至31日,开展苏小坡有奖竞跑活动,市民和游客可关注“海南儋州旅游”微信公众号,和苏小坡一起在线玩游戏,分数排

名在前150名的还将收到苏小坡送出的精美礼品。8月7日至29日,每周五和周六晚8时,在那大镇文化北路八街夜市、那慈夜市、鼎尚广场将同时举办3场儋州特色歌舞演出,让市民和游客的清凉夏夜生活更加精彩。

儋州还设计多条精彩内容的亲子旅游、研学旅游等暑期旅游线路,吸引省内外学生和家長游客,促进海南人游儋州、儋州人游儋州,推动旅游消费。

丰富文旅活动畅游儋州

儋州3条旅游线路

亲子采摘游:到七叶葡萄园采摘葡萄、到财神龙眼园采摘龙眼,到爱尚玫瑰园接受科普教育、到乡愁博物馆感受民俗文化、到福安探险乐园互动游玩等。

研学教育游:到胡松纪念馆感受“村官”精神、到东坡书院品味东坡文化、到海儋土糖扶贫产业园“触摸”非遗等。

亲水运动游:到海南热带植物园体验玻璃水滑道等水上游乐项目、到大浪湾水上乐园玩水消暑、到海南莲花山氡泉森林养生文化景区体验福文化、到大皇岭乡村旅游点感受天然氧吧等。

符合条件的企业可减免3个月租金

◀上接 A01版

减按1%征收率征收增值税;适用3%预征率的预缴增值税项目,减按1%预征率预缴增值税。

自2019年1月1日至2021年12月31日,小规模纳税人发生增值税应税销售行为,合计月销售额未超过10万元(以1个季度为1个纳税期的,季度销售额未超过30万元)的,免征增值税。

纳税人出租不动产,租赁合同中约定免租期的,不属于视同销售服务,不缴纳增值税。

我省分类监管企业信用风险

◀上接 A01版

高风险企业主要包括近五年受过更高档次行政处罚的,已被列入企业信用“黑名单”的,逾期未缴足罚款持续满三年的,属于失信被执行人持续满三年的,被发现有其他严重失信行为的。

对暂无风险企业实行适度宽松的监管,简化监管方式和程序,适当降低“双随机、一公开”抽查比例和频次等监管频率,尽可能减少对企业正常生产经营活动的影响。对低风险企业保持正常监管频率,实行常规监管。对中风险企业,列为重点监测对象和专项整治重点对象,定期不定期开展大数据监测,相应提高“双随机、一公开”抽查比例和频次等监管频率。对高风险企业列为重点监测对象和重点整治对象,大幅提高监管频率,实行严管重罚,在办理登记注册、行政许可等工作中依法予以限制或禁入。

松涛水库增殖渔业资源改善水生态环境

本报海口8月5日讯 (记者孙慧 特约记者邹小和)海南日报记者8月5日从省水利灌区管理局获悉,为增殖水库渔业资源,改善松涛水库水生态环境,今年松涛水库启动渔业增殖放流项目,计划投放鳊鱼苗250万尾、鲢鱼苗100万尾、草鱼苗28万尾,分两次实施。

开展松涛水库渔业增殖放流活动,对于恢复和保护松涛水库渔业资源,保持松涛水库生物多样性,保障海口、儋州、澄迈和临高等市县城乡居民饮用水安全具有重要意义。

2020年松涛水库渔业增殖放流项目计划第一次投放鳊鱼苗160万尾、鲢鱼苗40万尾。

省水利灌区管理局将委托公证机构对增殖放流过程进行公证,并邀请儋州、白沙等市县渔政部门和松涛水库周边的儋州市南丰镇政府、兰洋镇政府及有关村(居)委会对增殖放流过程进行监督。