

# 南海一季度日均新增422个“老板”

## 食品、餐饮行业回暖明显，南海将继续畅通准入环节，不断壮大市场主体基本盘

### 市场准入服务再升级

南海区市场监管部门把准“拼经济”的总基调，打好“放管服”组合拳，推动市场主体快速增长。在行政审批改革中，重点推进“南海区企业开办一网通办平台”建设。目前该平台一期已建成投用，可以办理的业务类型主要包括各类市场主体的设立登记业务，约占改革前线下窗口总业务量20%。

数据显示，截至3月31日，该平台已完成业务预审2.61万笔；特种设备审批所有业务实现全流程网办。借助该平台，南海企业开办准入服务现已实现“24小时”不打烊、最快5分钟核准。

南海区市场监督管理局相关工作介绍，项目二期工程正在加快建设，预计到2023年9月底，南海各类市场主体的设立登记、变更、注销、备案、注销、以及“一照通”业务皆可在该平台办理。

### 扶持保护双管齐下“拼经济”

把市场主体准入关的同时，南海区市场监管部门也在积极助力企业实现高质量发展。开春以来，南海区市场监管局持续开展暖企行动，综合运用质量、标准、知识产权等手段对企业开展精准服务，已帮助10家企业解决发展问题11个。

除此之外，南海区保护创新的氛围也日益浓厚。通过开展“创建全国商业秘密保护创新试点”工作，已建立1个商业秘密保护维权服务站、1个商业秘密保护创新试点示范园区、2家商业秘密保护创新试点示范企业。

在一系列扶持、保护措施的激励下，一季度南海企业已经展现出良好发展势头。例如，瞄准预制菜产业发展蓝海，发布全国首个预制菜淡水鱼速冻制品全产业链团体标准，1家企业成功晋级广东省预制菜全产业链标准化试点。

南海区市场监督管理局相关负责人表示，接下来将把畅通市场准入作为激发市场活力的首要环节，把扶持发展作为重要任务，不断优化营商环境，切实变“营商”为“赢商”，吸引更多的创新创业主体集聚南海，不断壮大南海市场主体的基本盘。

### 一季度，南海新增个体工商户2.71万户

- 食品、餐饮行业回暖明显。全区新开办食品经营门店2740户，占全市新开办量的37.80%，日均新开30户。
- 在新开办食品经营门店中，餐饮业有2046户，占比74.67%；
- 食品生产方面，截至3月底全区共有食品生产单位761户，约40%食品生产单位产品含有预制菜。

### 一季度，南海新增各类企业1.08万户

其中，新增制造业企业1065户，主要来自服装、家具、纺织、金属、塑料、制鞋、皮革等行业。



文/珠江时报记者 李春妹  
通讯员 李凤 李永锋

### 每天新增餐饮“老板”30户

今年以来，受益于国家、省、市、区扶持个体工商户发展的政策红利，南海区个体工商户出现增长小高峰，第一季度新增2.71万户，占一季度市场主体新增量的71.48%，其中食品、餐饮行业回暖明显。

数据显示，一季度，全区新开办食品经营门店2740户，占全市新开办量的37.80%，日均新开30户，主要分布在大沥、桂城、狮山等人口密集的区域。值得关注的是，新开办食品经营门店中，餐饮业有2046户，占比74.67%；食品生产方面，截至3月底全区共有食品生产单位761户，约40%食品生产单位产品含有预制菜。

南海区市场监督管理局相关

工作人员介绍，因应餐食类市场主体的发展需求，今年以来，南海区进一步落实许可登记制度改革，实行仅销售预包装食品备案工作，仅销售预包装食品(含保健食品、特殊医学用途配方食品、婴幼儿配方乳粉、其他婴幼儿配方食品)的食品经营者，依法取得市场主体资格且在销售活动前在广东政务服务网备案即可，不再需要取得食品经营许可证，减少了许可审批环节。

此外，一季度，南海新增各类企业1.08万户，占一季度市场主体新增量的28.52%；其中，新增制造业企业1065户，主要来自服装、家具、纺织、金属、塑料、制鞋、皮革等行业。

# 这家“001号”店，为何来了大沥就舍不得走？

## 夏多俐扎根广佛智城9年，一流的营商环境、城市配套让企业迅速发展壮大

### 高质量发展企业行

熟企业。

夏多俐顺利在大沥“生根发芽”的背后，离不开这里所提供的营商环境、城市配套等“沃土”。企业的发展映射着城市的印记，在企业和园区发展壮大的过程中，亦可见大沥这座“中国商贸名镇”的韧性与力量。如今，“中心大沥”正以自己的诚意和魅力，欢迎更多的优质人才和企业，在这里扎根、成长，共同“捞世界”和“叹世界”。

4月3日，佛山市夏多俐进出口贸易有限公司(以下简称“夏多俐”)迎来在大沥发展的第9个年头。多年前签下那份编号“001”租赁合同的情景，刘亚懿依然印象深刻。

2014年4月3日，刘亚懿和团队共同创办的夏多俐正式开门营业，成为了大沥电商产业园核心区——广佛智城的“001号”店。9年后的今天，这个曾经只有3个人的创业团队，已发展至有超30名员工、超1000平方米办公场所的成熟企业。

### 从湖南到大沥 “这里适合创业”

夏多俐的产品展厅内，整齐地摆放着数百种来自智利和法国等多个国家和地区的葡萄酒；展厅后的办公区内，员工们正在电脑前忙碌……这个集展示、办公、培训等功能于一体的区域，正是夏多俐的“新家”。

这个“新家”位于大沥电商产业园核心区——广佛智城内，面积超1000平方米。这里是夏多俐董事长刘亚懿在2021年与团队进行考察后，在园区内自行购置的办公场地。“我决定把这里买下来，就是想把我们公司真正‘安’在这里。”

在刘亚懿看来，自己一手创办的酒庄已与大沥电商产业园核心区共同走过了9个年头。

2013年，一心想要发展进口葡萄酒生意的刘亚懿开始四处物色办公地点。对于一家初创公司来说，选址非常重要。“当时在广佛周边看了一圈，觉得还是大沥最好，这里最好。”刘亚懿回忆道。

刘亚懿的考虑有迹可寻。2007年，刘亚懿离开湖南邵东老家，决定前往广东发展皮革生意。“当时也去了东莞、中山等地，但我还是最喜欢大沥。”凭着商人敏锐的触觉，刘亚懿觉得，大沥不仅位于广佛交界、区位优势良好，有着优质的政务服务，而且还是制造业强镇，干事创业的氛围足、民营经济活跃，“所以我觉得这里最适合创业。”

尽管当时广佛国际商贸城中心区才刚起步，但刘亚懿对园区发展充满了信心。“园区交通便利，是大沥创新创业的氛围最足的地方之一。但最能打动我的还是这里对创业企业的照顾与扶持。”经过前后两次考察，刘亚懿便拍板入驻，成为了园区对外招商后，第一家正式签约进驻的企业。



■夏多俐董事长刘亚懿正在查看产品。

珠江时报记者/黄晴雯 摄

### 从乐业到安居 在“中心大沥”展望更美好未来

但酒香也怕巷子深，仅靠着现有的客户还不足以支撑企业走得更远。如何才能把符合消费者需求、品质过硬的产品快速传递到千家万户？于是，夏多俐在2021年7月成立“夏多俐商学院”，通过打造一线的“营销铁军”来面对不确定的市场环境。

据介绍，夏多俐商学院目前通过联合国内诸多资深导师，针对新老代理商及销售、企业骨干等建立了相对的课程体系，帮助身处企业不同岗位的个人快速成长。“我们希望通过这样的方式，打造更多属于我们自己的销售人才和代理商。”刘亚懿表示，目前企业已有30多人的营销团队、品酒师、职业导师，针对新老代理商及销售、企业骨干等建立了相对的课程体系，帮助身处企业不同岗位的个人快速成长。“我们希望通过这样的方式，打造更多属于我们自己的销售人才和代理商。”刘亚懿表示，目前企业已有30多人的营销团队、品酒师、职业导师，针对新老代理商及销售、企业骨干等建立了相对的课程体系，帮助身处企业不同岗位的个人快速成长。

“我们希望通过这样的方式，打造更多属于我们自己的销售人才和代理商。”刘亚懿表示，目前企业已有30多人的营销团队、品酒师、职业导师，针对新老代理商及销售、企业骨干等建立了相对的课程体系，帮助身处企业不同岗位的个人快速成长。

企业在大沥扎根越来越深，刘亚懿同样也是。这些年来，看着公司周边的环境越来越好，公园建起来了，学校开起来了，商圈旺起来了，这个区域已经成为大沥城产人文融合的“样板间”。刘亚懿干脆在公司附近买了房，跟家人一起安居在这个“第二故乡”。

如今，大沥镇推出新中心战线、新动能战线、新文化战线“三条战线”上的156个相关项目，希望用5年时间打造“中心大沥”。“我们公司的宿舍也是在附近，很多人来应聘的时候，一看到这边的条件就很满意了。有些年轻人工作稳定下来后，也同样在大沥买了房、安了家。可以说，‘安居乐业’这四个字，已经成为了我们公司大部分人在大沥的真实体验。”透过办公室里的落地玻璃，眺望外面车水马龙的商圈和热火朝天的建设工地，刘亚懿对“中心大沥”的未来，充满了信心。

文/珠江时报记者 李翠贞 黄晴雯 通讯员 黎昭映

### 从孤单到热闹 实现“双向奔赴”与“共同成长”

一家仅有3人的新企业，在一个全新的园区内成立。

“招兵买马”是这家企业从零开始的第一步。“刚开始园区内只有我们一家，吃饭也要开车去到周边的村里。”夏多俐国际酒庄总经理罗筠亭回忆，起初的夏多俐显得有些“孤单”。“尽管刚进驻时有些不便，但所幸园区地理位置优越，招人还是很有优势。”

队伍建起来了，可订单又从哪里找？为了方便沟通交流，拿到更多国外原产地酒庄的运营权，刘亚懿每天往返大沥、广州学习英语，“幸好这里离广州不远，交通很方便。”学成后，刘亚懿又马不停蹄转40多个国家寻找订单。而罗筠亭则抓好销售人员的培训等，积极开拓国内市场……公司的发展慢慢步入正轨。

随着园区的迅速发展，园区内不少大大小小的企业多了起来，园区附近建起了大沥永旺商圈，周边也盖起了一个又一个小区楼盘……这一切变化都让罗筠亭觉得，园区开始“旺起来”了。

凭借着充满活力的工作氛围、颇有颜值的园区环境以及越来越便利的交通条件，如今的大沥电商产业园核心区吸引越来越多有潜力的企业和团队慕名而来。据统计，目前园区内进驻企业的品类已涵盖电商、服装、饰品、小家电等方面，其中从粤港澳大湾区各城市

“搬家”到该园区的企业，至今已超过100家。

“旺起来”的园区和周边环境，也为夏多俐带来了更多的人气。不仅如此，园区还不时组织交流活动，让进驻的企业有沟通的平台，并从中挖掘合作和资源对接的机会。罗筠亭介绍，通过参加这些活动，目前园区内不少企业都已成为了夏多俐的客户。而为了回馈园区，夏多俐在“新家”中专门设置了一个多功能空间，可面向园区企业免费开放使用，实现资源共享。“在创业初期，我们曾得到过园区的扶持，现在我们也希望通过自己的能力帮助其他企业。”罗筠亭说。

“安居乐业”这四个字，已经成为了我们公司大部分人在大沥的真实体验。”透过办公室里的落地玻璃，眺望外面车水马龙的商圈和热火朝天的建设工地，刘亚懿对“中心大沥”的未来，充满了信心。