

海南日报·南海网 庆祝新中国成立60周年特别策划

凯歌行进60年·走进保亭

之一

旅游篇

龙沐湾

国信特约
LONGMU BAY
国际化·复合型·多元化

新闻特写

惬意七仙岭

本报记者 卓上雄

人物专访

山城新移民：
恋上这里的山山水水

本报记者 卓上雄
特约记者 黄青文

“现在我哪都不想去了，就想好好地在保亭待下去，享受这里的好山好水。”

9月2日晚，记者见到刘晓菊女士时，她正在保亭县城闽庄园小区的游泳池边上休憩，与邻居们开心地拉着家常。言语间，她对这座小县城的喜爱之情流露无遗。

刘晓菊是黑龙江省鹤岗市人。2007年3月，他们一家人带着家当，不远千里搬到了保城，正式入住闽庄园。而之前，她只是前来保亭休闲度假的一名普通游客。

刘晓菊走遍全国很多城市，也到过海南多个市县旅游。与保亭初识，源于在三亚度假时一次意外的免费看房之旅。而就是这么一次偶遇，让她深深地迷上了这座温馨宁静的山区小县城，恋上了这里的山山水水。

“这里的人淳朴善良，环境整洁优美，社会治安也很好，尤其是近在眼前的热带雨林及温泉，让人难忘……”一说起保亭，非常健谈的刘晓菊脸上始终洋溢着幸福的笑容。

她记得，当时来保亭旅游返乡后，他们一家就开始商量在保亭买房的事情。“虽然说是商量，但那时我心里其实已经拿定主意了，这么好的地方到哪去找啊！”她说。考虑到一家人要在保亭长住下去，他们甚至已将在内地的房子也卖了。

“我婆婆也说今年9月要过来住上一段时间看看，然后再决定是否长住下来，但我敢说她一定会喜欢上这个地方的。”刘晓菊对此充满信心。

她笑着告诉海南日报记者，没来之前，她跟许多老乡一样，总以为海南夏天很热，只适宜冬季过来小住一段时间。住下来后，才发现保亭这里不但冬天暖和，夏天也凉爽，像打空调似的，有时下半夜还要盖上一层薄被子，一年四季都让人感觉很舒服。

不仅如此，这里的空气质量、出行及购物条件等也都让刘晓菊感到满意。她说老家那边污染严重，但在保亭就不一样了，这里空气干净、清新，身在其中，深呼吸已是一种享受。

刘晓菊在保城的生活过得非常轻松而惬意。

她说，每天早上六点起床，前往距离小区约200米处的保城广场锻炼；下午五六点，在小区游泳池游泳；晚饭后，再到保城广场锻炼身体，跟当地居民一起学习各种舞蹈。由此，她也在当地结识了一些朋友，这里的人都很好客不欺生，让她感觉很亲切。

刘晓菊告诉记者，闽庄园一期房子有百分之七八十是被来自东北的游客买走的。正在建设的二期，也已有约二十户被他们老乡买走。与此同时，她还发现，在保亭长住的东北老乡也逐渐多了起来。而他们一家人，更是不愿意再当“候鸟型”游客，飞来飞去。

(本报保城9月6日电)

实行“差异化定位，特色化发展”，主动融入南部旅游圈 保亭绿色旅游异军突起

本报记者 卓上雄 特约记者 黄青文



9月1日，在保亭七仙岭的星级酒店，游客正在温泉池里享受温泉的独特魅力。

本报记者 张杰 摄

蓝色旅游看三亚，绿色旅游看保亭。近年来，毗邻三亚的保亭黎族苗族自治县，旅游市场热闹非凡，国内外游客接待量逐年大幅上涨。仅今年前7个月，该县就已接待游客71万余人次，大大超过了去年全年的游客接待量，同比增长更是高达108%以上。

“我们的发展策略是，坚持差异化定位，特色化发展，主动融入南部经济旅游圈参与分工合作，通过借力与寻求优势互补，达到市场共荣的目的。”保亭县委书记郑作生告诉海南日报记者。

南部旅游圈的新亮点

“白天尽情游览热带雨林，还可登山避暑；晚上回到酒店泡泡温泉，可洗去疲惫还有利睡眠，我们一家人都非常喜欢七仙岭这个地方。”正在海南君澜热带雨林温泉酒店观景台休息的内蒙古游客李先生对记者说，

他们一家人决定在七仙岭多住上两天，尽情享受这里的雨林与温泉，好好放松一下。

虽然9月初的海南尚属旅游淡季，但来到山城保亭，尤其是进入七仙岭温泉国家森林公园等旅游景区景点，记者仍可明显地感受到这里的绿色旅游潮，感受到各地游客对这里热带雨林和温泉的喜爱。

近年来，保亭县委、县政府紧紧抓住海南建设国际旅游岛的契机，在全面分析自身的比较优势和劣势基础上，就这一课题的破解，提出了“差异化定位，特色化发展”和“山海并举，蓝绿互融”的发展思路。

决定借力南部旅游圈核心城市三亚的辐射波，努力打造热带雨林温泉特色旅游主导产业，同时主动融入南部旅游圈的分工合作，形成与三亚滨海“蓝色”旅游优势互补、产业互动、市场互荣的“绿色”热带雨林温泉旅游发展格局。

目前，保亭已形成了呀诺达雨林文化

旅游区、槟榔谷、七仙岭三大特色旅游板块，成为游客三亚看海之后的又一好去处。

在这里，游客不仅可以感受到神秘的热带雨林，了解到独具特色的海南黎族、苗族文化，也可攀登七仙岭感受“一览众山小”及欣赏七仙岭下的田园风光，更能享受到七仙岭特色的温泉养生之旅。

经济结构得到有效调整

得益于当地旅游市场的繁荣与发展，保亭的经济结构也得到有效调整。

记者了解到，在着力打造主导产业力促当地旅游市场升温的同时，保亭从解决约束经济要素流动的瓶颈——交通入手，着力营造产业成长环境，使七仙岭温泉国家森林公园、呀诺达雨林文化旅游区和槟榔谷等特色旅游品牌效应日益凸显，迎来大量国内外游客。他们中，有不少是“第一次旅游、第二次

决定借力南部旅游圈核心城市三亚的辐射波，努力打造热带雨林温泉特色旅游主导产业，同时主动融入南部旅游圈的分工合作，形成与三亚滨海“蓝色”旅游优势互补、产业互动、市场互荣的“绿色”热带雨林温泉旅游发展格局。

目前，保亭已形成了呀诺达雨林文化

比较劣势，可能消除甚至转为优势，原有的优势也可能更优。不仅如此，分工合作，还可以有效避免在一定范围的恶性竞争，较低损耗，为发展赢得时间与空间，形成发展的合力，从而达到1+1>2的效果。

在这方面，保亭县委书记郑作生介绍的一个情况尤其令我印象深刻。那就是，为了使保亭旅游规划能与三亚规划互相衔接，规划的旅游产品与三亚具有参与性与互补性，使保亭旅游产品更好地融入南部旅游圈，该县和三亚委托的是同一家编制单位。在编制前，保亭还明确告诉对方，该县要的是差异化、互补性。相信这对任何一方来说，都是一件好事。

(本报保城9月6日电)

参与区域分工合作是明智之举

卓上雄

采访札记

过去，我对保亭的了解并不多。最近，有机会走进这座美丽的山城，用几天时间，专门采访当地的旅游发展情况，给我很大的震撼：地处大山之中的保亭，竟已发展成为了海南旅游业当之无愧的“黑马”，并正

努力成为全国绿色生态旅游的排头兵。

纵观保亭旅游近些年来的发展，给我们很大启示。那就是，市县旅游业的发展，必须着眼海南全局，找准自身的比较优势与劣势，主动融入区域经济圈，积极参与区域分工合作，从中找到自己的准确定位，再据此找准发展的新路子，应该是一个明智的选择。

通过积极的区域分工合作，自己原有

的比较劣势，可能消除甚至转为优势，原有的优势也可能更优。不仅如此，分工合作，还可以有效避免在一定范围的恶性竞争，较低损耗，为发展赢得时间与空间，形成发展的合力，从而达到1+1>2的效果。

在这方面，保亭县委书记郑作生介绍的一个情况尤其令我印象深刻。那就是，为了使保亭旅游规划能与三亚规划互相衔接，规划的旅游产品与三亚具有参与性与互补性，使保亭旅游产品更好地融入南部旅游圈，该县和三亚委托的是同一家编制单位。在编制前，保亭还明确告诉对方，该县要的是差异化、互补性。相信这对任何一方来说，都是一件好事。

(本报保城9月6日电)

海南合甲房地产开发有限公司 海南合众体育发展有限公司

海南合甲房地产开发有限公司在海口、三亚等多个房地产开发项目，房地产开发面积将达200余万平方米，海南合众体育发展有限公司在海口拥有全国最大的高尔夫练习场，拟建海口最大的羽毛球馆。现因业务发展需要，招聘如下人员：

海南合甲房地产开发有限公司：

良好的团队合作精神。

三、工程设计部总经理：1名

任职条件：熟悉房地产相关政策、法规及海口市、三亚市房地产相关政策、条例、程序，完整主持过五万平方米以上的中、高档楼盘的运作；大学本科以上相关专业学历，年龄四十周岁左右，特别优秀的可放宽60岁左右。为敬业精神强、道德品质良好、团队合作精神较好。有意者，请先邮寄相关书面资料或按所附邮箱传递相关资料，此职位欢迎猎头公司推荐人选。

二、综合部总经理：1名

任职条件：(1)基本熟悉房地产业务，熟悉行政、文秘、后勤、人力资源等方面的政治、流程、程序；(2)工商管理等相关专业，专科以上的学历，中级以上的技术职称，八年以上相关工作经验；(3)为人有较强的亲和力和说服力，原则性强、责任心强，道德品质良好，有

强，道德品质良好、团队合作精神较好，开拓创新精神较强。

五、合约财务部总经理：1名

任职条件：(1)熟悉房地产专业的结构、建筑、水电、景观等方面的规定，主持过5万平方米以上的中、高档房地产项目的工程设计的工程管理；(2)大学本科以上的相关专业学历，中级以上工程专业职称，年龄六十周岁以下；(3)为人敬业精神强、道德品质良好、团队合作精神较强。

四、市场营销部总经理：1名

任职条件：(1)熟悉国家、海南省的房地产相关政策、法规、条例，熟悉海口、三亚市房地产相关政策、法规的管理办法及实施细则，主持过5万平方米以上的房地产中、高档项目的全过程管理(从项目的策划到交房、物业管理)；(2)相关专业大学本科以上的学历，初级以上相关专业技术职称，八年以上相关工作经验；(3)为人有较强的亲和力和说服力，原则性强、责任心强，道德品质良好，有

强，道德品质良好、团队合作精神较强，团队合作精神较强，敬业精神较强。

3、合约主管：1名

任职条件：(1)熟悉房地产专业的合同、造价方面的定额、政策、法规，5年以上的相关专业的经验，3000万元以上的造价工程管理的工作经验；

(2)大学本科以上的相关学历，初级以上相关技术职称；(3)为人道德品质良好，敬业精神强。

六、营销管理中心总经理：1名

任职条件：(1)熟悉国家、海南省房地产业的宏观政策、熟悉海口市、三亚市房地产销售市场需求，供给的状况，主持过5万平方米以上的中、高档项目的销售(2)营销及相关专业大学专科以上学历，中级以上的相关专业技术职称，年龄四十周岁以上；(3)为人道德品质良好，家庭背景清白，敬业精神较强，团队合作精神较强，性格开朗。

海南合众体育发展有限公司：

一、副总经理：1名

任职条件：熟悉高尔夫、羽毛球等

产业的政策、运作程序和行业特点，对该产业有浓厚的兴趣(本人打球或喜好羽毛球运动)，在相关产业三年以上的工作经历。大学专科以上的相关专业学历，年龄三十周岁左右。为人性格开朗，敬业精神较强，道德品质良好，团队合作意识较好。

二、运营部经理：1名

任职条件：熟悉高尔夫、羽毛球行业的政策、法规、行业特点、运作程序，对该产业有浓厚的兴趣，相关产业一年以上的工作经历，三年以上的管理经验，大学专科以上的管理专业学历。年龄四十周岁以下。为人敬业精神较强，道德品质良好，团队合作意识较强，有一定的创新意识。

三、销售部经理：1名；销售员若干：

销售部经理任职条件：熟悉高尔夫、羽毛球行业的政策、法规、行业特点、运作程序，对该产业有浓厚的兴趣，相关产业二年以上的工作经历，三

年以上的销售经验，大学专科以上的营销专业学历，年龄三十周岁左右。为人性格开朗，敬业精神较强，道德品质良好，团队合作意识较好。

销售员任职条件：基本了解高尔夫、羽毛球行业，对该行业有一定的兴趣，相关专业中专以上的学历，性格开朗，语言表达能力较好，容貌端庄。

附合条件者需提供本人相关身份证明、学历、职称证明及曾参加工作单位的任职证明(资料要求真实)。预约面试，录用人员待遇高于同行业平均水平。

邮寄地址：海南省海口市龙昆北路18号景瑞大厦A座18楼综合部(收)邮 编：570125

E-mail: hnbgd@hainan.net

联系电话：0898-66538301

66538311、66538312

联系人：刘小姐

传 真：0898-66538320