

三亚新闻

海南日报

三亚记者站新闻热线:88217677

总投资 52 亿元,占地 2200 亩 三亚推进奥林匹克湾建设

本报三亚 10 月 30 日电 (记者吴钟斌) 今天上午,省委常委、三亚市委书记江泽林在鹿城会见来访的国际奥委会市场开发委员会主席海博格先生时表示,要以奥林匹克精神推进“奥林匹克湾”项目的建设。

江泽林表示,奥林匹克湾项目是海南省委、省政府确定的重点项目之一,其基础设施及相关的旅游项目正在全力推进当中。奥林匹克湾落户三亚,将为三亚发展注入新动力。鹿城也将以奥林匹克弘扬的更快、更高、更强的精神,大力推进奥林匹克项目的建设。

海博格说,三亚建奥林匹克湾项目包括奥

林匹克博物馆、奥林匹克论坛等设施。建成后将使海南的国际化水平提升到一个新的高度。

据悉,奥林匹克湾项目总占地面积约 2200 亩,由中体产业集团与北京万通地产股份有限公司合作开发。项目预计总投资 52 亿元,分为 5 大功能区:文化功能区,包括奥林匹克博物馆、雕塑公园、文化广场;运动功能区,包括奥林匹克青年学院、运动休闲中心、水上竞技中心及户外运动设施;会议功能区,包括奥林匹克大家庭、论坛、国际奥委会专属会所;度假功能区以及度假区滨水高尚商业区。今年 3 月份,双方在北京正式披露此消息。

三亚、五指山、乐东、陵水、保亭等市县旅游业拧成一股绳 琼南旅游业“五指”要成“山”

本报记者 张 燕 星

编者按:
经过近几年的实践,三亚作为海南经济版图中的“南极”,在琼南经济圈中,无论是旅游、房地产、商贸还是农业等领域,其带动作用也越来越明显。从今天开始,本报将推出系列报道,从不同的领域关注琼南经济圈。

内旅游市场仍十分有限,在国内的知名度也有待提升。

“从三亚携 110 名世界小姐赴内地旅游开始,我们也盯上了这块旅游市场大蛋糕。”保亭、五指山等市县旅游局负责人说,三亚一系列举措吸引了大批国内游客,世姐赛等将大三亚旅游的影响力迅速辐射至神州大地,大三亚旅游圈完成第一跳。

首批俄罗斯包机旅游团的到来,让三亚旅游界找到了境外旅游市场的突破口。“三亚旅游打开了境外市场大门,我们便紧随其后。”陵水南湾猴岛景区董事长代国夫说,从 2005 年开始,三亚赴俄罗斯、日本、德国等旅游推介团中总会有琼南其他市县旅游界人士的身影,共同推介美丽大三亚已成为坚定的信念。旅游推荐联盟的形成让大三亚旅游圈成功实现第二跳。

为了转变外界对琼南夏季旅游的传统认识,各地旅游界联手打了一场漂亮的“逆营销”攻坚战。从 2007 年开始,五指山、保亭等市县旅游界连续 3 年参与“清凉一夏,三亚度假”旅游推介活动,雨林、漂流等特色产品成了清凉三亚的绝佳佐证。

在各市县旅游界的共同努力下,夏季旅游市场不再是软肋,欧美高端游客纷至沓来,大三亚旅游圈的第三跳亦很稳健。

风情景区等特色旅游区的宣传册很受游客欢迎。在游客看来,景区和酒店应该没有太多的利益冲突,联手推出套餐产品便民又共赢,无可厚非。但让很多游客纳闷的是,一些高端酒店里竟然同时摆放着其他市县特色酒店的宣传册,这难道不是“帮别人抢自己的饭碗”、“为他人做嫁衣”?更让人奇怪的是,一些酒店的营销人员甚至主动向游客推荐琼南其他区域酒店,并为游客设计到访路线。

“与其说是怪招,不如说是妙招。”保亭七仙岭看澜热带雨林温泉酒店总经理林琳说,“连续 5 天都住同一家酒店与两天换一家特色酒店相比,你会选择哪一个?”林琳说,早在三亚旅游联盟形成初期,三亚各酒店已不再单打独斗抢市场,而是充分迎合市场的需求,与互补性景区和酒店联合推出套餐产品,大受欢迎。

亚龙湾爱琴海岸酒店总经理迈克尔说,虽然三亚滨海“蓝色”酒店仍是游客入住首选,但散客群体越来越渴望体验不同类型的特色酒店,尤其是温泉酒店、森林别墅等“绿色”酒店。“与其费尽心思多留游客一天,不如互补联合,主动推荐不同类型的酒店,吸引更多的游客入住。”这种“一程多店”的合作模式非但没有造成单体酒店入住率下降,反而让加盟的琼南各地酒店生意都火爆异常。

共享市场、互助推介已成了大三亚旅游圈不成文的共识,并且这种合作让各旅游企业受益匪浅。三亚市旅游协会会长陈国江表示,在经营大三亚市场的共同利益下,合作共赢不需要政府引导,而源自各成员的共同理想。

从人才共享到合作升级

翻开三亚市旅游协会的成员名单,来自五指山、乐东、保亭、陵水的旅游企业不在少数。当你进一步研究这份名单时,会发现琼南其他市县旅游企业总经理们很多都曾曾在三亚工作过,而三亚的很多旅游界精英也有在“绿色”旅游区工作的经历。

“从构建大三亚旅游圈伊始,各县市旅游协会的人才交流与合作就从未停止过。”杜丽银介绍,三亚景区、酒店业一直是琼南地区重要的旅游管理人才培养基地,而很多在其他市县工作过的精英们来三亚工作后,也给三亚旅游引进了新的理念和构建大三亚旅游圈的金点子。

曾在亚龙湾酒店工作过的林琳也深有感触:“几年来,很多同仁奔走走在琼南各地,这无形中也让各地旅游业的联系更加紧密。”

眼下,琼南旅游界精英们正在着手深度研究市场,谋求大三亚旅游产品的升级。金融危机给了旅游界反省的机会,各地游客尤其是境外游客对三亚旅游产品“不再新鲜”、缺乏推陈出新的呼声越来越高,引起了广泛重视。

“在产品创新上,陵水、保亭等地旅游企业帮了大忙。”三亚市旅游协会会长哈德森说,猴岛的顽皮猴子、热带雨林的原生态景观等令中外游客流连忘返,如何整合资源,推出令游客满意的新产品已成为新课题。

杜丽银表示,现在,琼南各地旅游界定期聚会已成为惯例,在建设国际旅游岛的过程中,大三亚旅游圈将发挥更重要的作用。(本报三亚 10 月 30 日电)

服务“国家海岸”海棠湾建设 3 年培训 1.5 万名被征地农民

本报海口 10 月 30 日讯 (记者徐珊珊) 记者从省人力资源开发局获悉,为解决三亚海棠湾被征地农民的就业问题,三亚市积极推进农村人力资源的综合开发和有序转移,计划从 2009 年-2011 年培训 1.5 万名被征地农民。

据介绍,规划为“国家海岸”的三亚市海棠湾项目,目前已经进入开发建设阶段,被征地农民逐渐增多。为解决被征地农民的就业问题,保障被征地农民有业可就、有序转移,三亚市海棠湾管委会与三亚市人力资源开发局共同研制并启动了农村劳动力技能培训计划,积极推进农村人力资源的综合开发和有序转移,目前已为海棠湾镇新增转移农村劳动力 2000 多人。

根据部署,三亚市人力资源开发局和海棠湾管委会在海棠湾镇组织了多工种、多层次的培训工作。为了转变被征地农民的就业观念,三亚组织被征地农民参加“企业订单,学校出菜单,政府理单”的“三单制”培训项目。项目围绕市场岗位,需求开展培训,免费为全镇剩余劳动力提供培训。据介绍,海棠湾管委会综合执法局自行培训的 50 多名保安人员已被各酒店工地聘用。

除加强培训外,三亚市人力资源开发局还为被征地农民送技能下乡。对那些年龄偏大、观念守旧、创业难度大的农村劳动力,三亚市人力资源开发局组织授课教师上门,让农民们在家门口参加培训。目前,三亚市在被征地农民较多的海棠湾镇江林村、龙江村已经开展了为期一个月的面点厨师傅、园艺班。该市计划在此基础上,继续扩大培训种类,增加电工、客房服务员等培训内容,帮助更多农民掌握技能。

据介绍,为确保海棠湾各大项目建成后的人力资源供应,三亚市积极提前谋划,针对今后可能吸纳较多合适该镇被征地农民从事的工种,该市积极开展储备型培训。例如,动员年龄偏大的被征地农民,参加园艺、绿化、保洁项目培训;引导有意愿自主创业的农民,参加创业培训;引导想从事灵活就业的农民,报名参加机动车驾驶证培训。

根据计划,三亚市将从 2009 年-2011 年培训 1.5 万名被征地农民,实现转移带动就业 2 万人。

在 10 月中旬举行的三亚旅游市场研讨会上,保亭、陵水等琼南各市县旅游界均派出代表出席,掀起头脑风暴,共同谋划来年的旅游市场开拓。

“像这样汇集琼南各地旅游业精英的‘联席会议’、市场推介联盟等已经不是新鲜事了。”三亚、五指山、乐东、陵水、保亭等市县旅游界人士均表示,各市县旅游业发展早已突破了地域限制,拧成一股绳,逐渐形成了一个互利、互惠、互补的“大三亚旅游圈”。

“三亚旅游”不仅是三亚的旅游
“如今的三亚旅游市场并不单单是三亚旅游企业的市场。在琼南各市县旅游界的积极参与下,‘大三亚一盘棋’的理念已经被广泛接受并成为旅游业的强大推动力。”三亚市旅游产业发展局局长杜丽银说,从开拓国内市场到国外市场,琼南各地旅游界共同实现了“三级跳”。

2000 年之前的三亚,不仅没有扎堆在海湾晒太阳的“蓝眼睛”,也未出现“过度假首选三亚”的火爆场面。当时三亚的国

内旅游市场仍十分有限,在国内的知名度也有待提升。

“从三亚携 110 名世界小姐赴内地旅游开始,我们也盯上了这块旅游市场大蛋糕。”保亭、五指山等市县旅游局负责人说,三亚一系列举措吸引了大批国内游客,世姐赛等将大三亚旅游的影响力迅速辐射至神州大地,大三亚旅游圈完成第一跳。

首批俄罗斯包机旅游团的到来,让三亚旅游界找到了境外旅游市场的突破口。“三亚旅游打开了境外市场大门,我们便紧随其后。”陵水南湾猴岛景区董事长代国夫说,从 2005 年开始,三亚赴俄罗斯、日本、德国等旅游推介团中总会有琼南其他市县旅游界人士的身影,共同推介美丽大三亚已成为坚定的信念。旅游推荐联盟的形成让大三亚旅游圈成功实现第二跳。

为了转变外界对琼南夏季旅游的传统认识,各地旅游界联手打了一场漂亮的“逆营销”攻坚战。从 2007 年开始,五指山、保亭等市县旅游界连续 3 年参与“清凉一夏,三亚度假”旅游推介活动,雨林、漂流等特色产品成了清凉三亚的绝佳佐证。

在各市县旅游界的共同努力下,夏季旅游市场不再是软肋,欧美高端游客纷至沓来,大三亚旅游圈的第三跳亦很稳健。

大三亚旅游圈的营销“怪”招
在一个经济共同体内,成员之间大多是合作与共享的关系。然而在三亚大三亚旅游圈,琼南各地旅游企业之间却达成了一种罕见的默契:互补共赢是唯一选择。

在三亚五星级酒店的服务信息栏中,保亭的呀诺达雨林景区、槟榔谷海南民俗

风情景区等特色旅游区的宣传册很受游客欢迎。在游客看来,景区和酒店应该没有太多的利益冲突,联手推出套餐产品便民又共赢,无可厚非。但让很多游客纳闷的是,一些高端酒店里竟然同时摆放着其他市县特色酒店的宣传册,这难道不是“帮别人抢自己的饭碗”、“为他人做嫁衣”?更让人奇怪的是,一些酒店的营销人员甚至主动向游客推荐琼南其他区域酒店,并为游客设计到访路线。

“与其说是怪招,不如说是妙招。”保亭七仙岭看澜热带雨林温泉酒店总经理林琳说,“连续 5 天都住同一家酒店与两天换一家特色酒店相比,你会选择哪一个?”林琳说,早在三亚旅游联盟形成初期,三亚各酒店已不再单打独斗抢市场,而是充分迎合市场的需求,与互补性景区和酒店联合推出套餐产品,大受欢迎。

亚龙湾爱琴海岸酒店总经理迈克尔说,虽然三亚滨海“蓝色”酒店仍是游客入住首选,但散客群体越来越渴望体验不同类型的特色酒店,尤其是温泉酒店、森林别墅等“绿色”酒店。“与其费尽心思多留游客一天,不如互补联合,主动推荐不同类型的酒店,吸引更多的游客入住。”这种“一程多店”的合作模式非但没有造成单体酒店入住率下降,反而让加盟的琼南各地酒店生意都火爆异常。

共享市场、互助推介已成了大三亚旅游圈不成文的共识,并且这种合作让各旅游企业受益匪浅。三亚市旅游协会会长陈国江表示,在经营大三亚市场的共同利益下,合作共赢不需要政府引导,而源自各成员的共同理想。

风情景区等特色旅游区的宣传册很受游客欢迎。在游客看来,景区和酒店应该没有太多的利益冲突,联手推出套餐产品便民又共赢,无可厚非。但让很多游客纳闷的是,一些高端酒店里竟然同时摆放着其他市县特色酒店的宣传册,这难道不是“帮别人抢自己的饭碗”、“为他人做嫁衣”?更让人奇怪的是,一些酒店的营销人员甚至主动向游客推荐琼南其他区域酒店,并为游客设计到访路线。

“与其说是怪招,不如说是妙招。”保亭七仙岭看澜热带雨林温泉酒店总经理林琳说,“连续 5 天都住同一家酒店与两天换一家特色酒店相比,你会选择哪一个?”林琳说,早在三亚旅游联盟形成初期,三亚各酒店已不再单打独斗抢市场,而是充分迎合市场的需求,与互补性景区和酒店联合推出套餐产品,大受欢迎。

亚龙湾爱琴海岸酒店总经理迈克尔说,虽然三亚滨海“蓝色”酒店仍是游客入住首选,但散客群体越来越渴望体验不同类型的特色酒店,尤其是温泉酒店、森林别墅等“绿色”酒店。“与其费尽心思多留游客一天,不如互补联合,主动推荐不同类型的酒店,吸引更多的游客入住。”这种“一程多店”的合作模式非但没有造成单体酒店入住率下降,反而让加盟的琼南各地酒店生意都火爆异常。

共享市场、互助推介已成了大三亚旅游圈不成文的共识,并且这种合作让各旅游企业受益匪浅。三亚市旅游协会会长陈国江表示,在经营大三亚市场的共同利益下,合作共赢不需要政府引导,而源自各成员的共同理想。

根据部署,三亚市人力资源开发局和海棠湾管委会在海棠湾镇组织了多工种、多层次的培训工作。为了转变被征地农民的就业观念,三亚组织被征地农民参加“企业订单,学校出菜单,政府理单”的“三单制”培训项目。项目围绕市场岗位,需求开展培训,免费为全镇剩余劳动力提供培训。据介绍,海棠湾管委会综合执法局自行培训的 50 多名保安人员已被各酒店工地聘用。

除加强培训外,三亚市人力资源开发局还为被征地农民送技能下乡。对那些年龄偏大、观念守旧、创业难度大的农村劳动力,三亚市人力资源开发局组织授课教师上门,让农民们在家门口参加培训。目前,三亚市在被征地农民较多的海棠湾镇江林村、龙江村已经开展了为期一个月的面点厨师傅、园艺班。该市计划在此基础上,继续扩大培训种类,增加电工、客房服务员等培训内容,帮助更多农民掌握技能。

据介绍,为确保海棠湾各大项目建成后的人力资源供应,三亚市积极提前谋划,针对今后可能吸纳较多合适该镇被征地农民从事的工种,该市积极开展储备型培训。例如,动员年龄偏大的被征地农民,参加园艺、绿化、保洁项目培训;引导有意愿自主创业的农民,参加创业培训;引导想从事灵活就业的农民,报名参加机动车驾驶证培训。

根据计划,三亚市将从 2009 年-2011 年培训 1.5 万名被征地农民,实现转移带动就业 2 万人。

在 10 月中旬举行的三亚旅游市场研讨会上,保亭、陵水等琼南各市县旅游界均派出代表出席,掀起头脑风暴,共同谋划来年的旅游市场开拓。

“像这样汇集琼南各地旅游业精英的‘联席会议’、市场推介联盟等已经不是新鲜事了。”三亚、五指山、乐东、陵水、保亭等市县旅游界人士均表示,各市县旅游业发展早已突破了地域限制,拧成一股绳,逐渐形成了一个互利、互惠、互补的“大三亚旅游圈”。

“三亚旅游”不仅是三亚的旅游
“如今的三亚旅游市场并不单单是三亚旅游企业的市场。在琼南各市县旅游界的积极参与下,‘大三亚一盘棋’的理念已经被广泛接受并成为旅游业的强大推动力。”三亚市旅游产业发展局局长杜丽银说,从开拓国内市场到国外市场,琼南各地旅游界共同实现了“三级跳”。

2000 年之前的三亚,不仅没有扎堆在海湾晒太阳的“蓝眼睛”,也未出现“过度假首选三亚”的火爆场面。当时三亚的国

内旅游市场仍十分有限,在国内的知名度也有待提升。

“从三亚携 110 名世界小姐赴内地旅游开始,我们也盯上了这块旅游市场大蛋糕。”保亭、五指山等市县旅游局负责人说,三亚一系列举措吸引了大批国内游客,世姐赛等将大三亚旅游的影响力迅速辐射至神州大地,大三亚旅游圈完成第一跳。

首批俄罗斯包机旅游团的到来,让三亚旅游界找到了境外旅游市场的突破口。“三亚旅游打开了境外市场大门,我们便紧随其后。”陵水南湾猴岛景区董事长代国夫说,从 2005 年开始,三亚赴俄罗斯、日本、德国等旅游推介团中总会有琼南其他市县旅游界人士的身影,共同推介美丽大三亚已成为坚定的信念。旅游推荐联盟的形成让大三亚旅游圈成功实现第二跳。

为了转变外界对琼南夏季旅游的传统认识,各地旅游界联手打了一场漂亮的“逆营销”攻坚战。从 2007 年开始,五指山、保亭等市县旅游界连续 3 年参与“清凉一夏,三亚度假”旅游推介活动,雨林、漂流等特色产品成了清凉三亚的绝佳佐证。

在各市县旅游界的共同努力下,夏季旅游市场不再是软肋,欧美高端游客纷至沓来,大三亚旅游圈的第三跳亦很稳健。

风情景区等特色旅游区的宣传册很受游客欢迎。在游客看来,景区和酒店应该没有太多的利益冲突,联手推出套餐产品便民又共赢,无可厚非。但让很多游客纳闷的是,一些高端酒店里竟然同时摆放着其他市县特色酒店的宣传册,这难道不是“帮别人抢自己的饭碗”、“为他人做嫁衣”?更让人奇怪的是,一些酒店的营销人员甚至主动向游客推荐琼南其他区域酒店,并为游客设计到访路线。

“与其说是怪招,不如说是妙招。”保亭七仙岭看澜热带雨林温泉酒店总经理林琳说,“连续 5 天都住同一家酒店与两天换一家特色酒店相比,你会选择哪一个?”林琳说,早在三亚旅游联盟形成初期,三亚各酒店已不再单打独斗抢市场,而是充分迎合市场的需求,与互补性景区和酒店联合推出套餐产品,大受欢迎。

亚龙湾爱琴海岸酒店总经理迈克尔说,虽然三亚滨海“蓝色”酒店仍是游客入住首选,但散客群体越来越渴望体验不同类型的特色酒店,尤其是温泉酒店、森林别墅等“绿色”酒店。“与其费尽心思多留游客一天,不如互补联合,主动推荐不同类型的酒店,吸引更多的游客入住。”这种“一程多店”的合作模式非但没有造成单体酒店入住率下降,反而让加盟的琼南各地酒店生意都火爆异常。

共享市场、互助推介已成了大三亚旅游圈不成文的共识,并且这种合作让各旅游企业受益匪浅。三亚市旅游协会会长陈国江表示,在经营大三亚市场的共同利益下,合作共赢不需要政府引导,而源自各成员的共同理想。

夜幕茫茫 结伴海上垂钓 船艇故障 海警紧急救回

本报三亚 10 月 30 日电 (记者王红卫 通讯员严鲲鹏) 今天凌晨,4 名三亚籍男子驾驶快艇前往三亚湾海域钓鱼,发动机出现故障无法行驶,被困海上,海南边防总队海警二支队接到报警后迅速出警,成功将 4 名男子营救上岸。

10 月 29 日晚 11 时 30 分许,4 名三亚籍男子驾驶一艘快艇到三亚湾东岛附近海域垂钓。但是,快艇离岸 10 余公里后便出现了机器故障,4 男子遂拨打朋友电话求救,但其朋友在驾、快艇出海近 5 个小时搜寻后仍无法发现目标,遂立即拨打 110 求救。

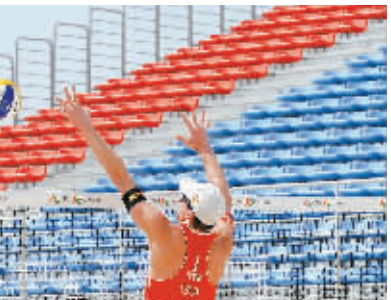
海警二支队接警后派海警 46046 摩托艇搜救营救。经过官兵们的不懈努力,今天清晨 6 时半,海警官兵终于发现被困的 4 名男子,并成功将他们转移到海警巡逻艇上。

垂钓。但是,快艇离岸 10 余公里后便出现了机器故障,4 男子遂拨打朋友电话求救,但其朋友在驾、快艇出海近 5 个小时搜寻后仍无法发现目标,遂立即拨打 110 求救。

海警二支队接警后派海警 46046 摩托艇搜救营救。经过官兵们的不懈努力,今天清晨 6 时半,海警官兵终于发现被困的 4 名男子,并成功将他们转移到海警巡逻艇上。



女子沙排的柔美。



男子沙排的阳刚。

本报三亚 10 月 30 日电 (记者苏建强) 2009 世界沙排巡回赛“奥林匹克湾”三亚公开赛第 4 天进入高潮。中国男子组合徐林胤/吴鹏根今天以全胜战绩昂首挺进决赛,将于明天与荷兰选手争夺冠军。另一男子组合高鹏/李健、女子组合薛晨/季琳、张希/黄影分别获得本届比赛第 5 名、第 13 名和第 17 名。

下午 3 点,男子半决赛在中国队和俄罗斯队之间进行。徐林胤/吴鹏根以 21:12 的轻松拿下了第一局,气势上先声夺人。第二局俄罗斯队展开绝地反击,双方比分交替上升,打得难解难分。随着徐林胤一记重扣,中国队以 21:19 终结了比赛,以 2:0 的比分挺进决赛。徐/吴组合明天下午将与战胜西班牙选手的荷兰选手争夺本届冠军。

另一对中国男子组合高鹏/李健遭遇了昨天战胜卫冕冠军巴西组合的俄罗斯选手普罗科甫夫/勃盖斯特。比赛打得十分激烈,最终,高/李组合不敌对手,获得本次赛事的第 5 名。

世界沙排赛进入高潮 中国男子选手徐林胤/吴鹏根挺进决赛,今天与荷兰选手争夺冠军



10 月 30 日,2009 年世界沙排巡回赛三亚公开赛,俄罗斯选手(黄色运动服)与美国选手的比赛跌宕起伏。

本报三亚 10 月 30 日电 (记者苏建强) 2009 世界沙排巡回赛“奥林匹克湾”三亚公开赛第 4 天进入高潮。中国男子组合徐林胤/吴鹏根今天以全胜战绩昂首挺进决赛,将于明天与荷兰选手争夺冠军。另一男子组合高鹏/李健、女子组合薛晨/季琳、张希/黄影分别获得本届比赛第 5 名、第 13 名和第 17 名。

下午 3 点,男子半决赛在中国队和俄罗斯队之间进行。徐林胤/吴鹏根以 21:12 的轻松拿下了第一局,气势上先声夺人。第二局俄罗斯队展开绝地反击,双方比分交替上升,打得难解难分。随着徐林胤一记重扣,中国队以 21:19 终结了比赛,以 2:0 的比分挺进决赛。徐/吴组合明天下午将与战胜西班牙选手的荷兰选手争夺本届冠军。

另一对中国男子组合高鹏/李健遭遇了昨天战胜卫冕冠军巴西组合的俄罗斯选手普罗科甫夫/勃盖斯特。比赛打得十分激烈,最终,高/李组合不敌对手,获得本次赛事的第 5 名。

在今天的男子组比赛中,中国选手张希/黄影与薛晨/季琳遭遇“内战”,上届亚军张希/黄影以 0:2 不敌队友。

在随后的比赛中,薛晨/季琳挑战本届比赛 2 号种子、德国组合萨拉/劳拉。无奈实力不济,以 0:2 告负。至此,中国 3 对女子组合全部被淘汰,无一进入 1/8 决赛。

中国女子沙排主教练缪志红在赛后总结,本次比赛,中国选手战绩不理想,主要是全运会后国家队重组,队员相互之间的配合、个人技术上方面存在不少问题。

在今天的男子组比赛中,中国选手张希/黄影与薛晨/季琳遭遇“内战”,上届亚军张希/黄影以 0:2 不敌队友。

在随后的比赛中,薛晨/季琳挑战本届比赛 2 号种子、德国组合萨拉/劳拉。无奈实力不济,以 0:2 告负。至此,中国 3 对女子组合全部被淘汰,无一进入 1/8 决赛。

中国女子沙排主教练缪志红在赛后总结,本次比赛,中国选手战绩不理想,主要是全运会后国家队重组,队员相互之间的配合、个人技术上方面存在不少问题。

田头的防虫课

昨天上午,三亚崖城大出水村西瓜种植基地,一场田间地头瓜菜病虫害防控现场会吸引了 50 多名种植户现场观摩。

眼下,三亚农民大规模整理地,一年一度的冬种瓜菜即将进入高峰期。三亚农业科技人员把教室搬到田间地头,手把手教农民如何作事先防控病虫害工作。

一块 60 多平方米的地块,10 多名种植户学员,拉开黑色塑料薄膜学起铺设。三亚市农技中心高级农技师周国启手持喇叭:“要密点,用土压缝隙,不要留出空间。”

铺设完毕,周国启解释,这是对地块杀毒方法之一,黑色塑料薄膜,吸收太阳热量,产生高温,覆盖住地块,杀死土壤里的细菌,种上瓜菜才不会产生病虫害;当然,还有其他方法,例如采用微生物菌肥消毒地块等等,视环境条件而定。

“要盖多久?”人群中有人高声问道,周国启回答,“7 天左右。”

“白色塑料行不行?”又有人问道。周国启笑着回答,“最好是黑色,黑色吸热效果好。”有人蹲了下来用手摸摸塑料说,“已经感觉到热了。”种植户开始三言两语地讨论起来,并请教更多的细节问题。

来自育才镇的种植户董德辉说,去年种了 3 亩豆角,发现植株上有病虫害,农药喷射效果不佳,现场手把手地学习了后,才明白在种植之前就应该先对地块进行消毒,防治会更有效。眼下很多农户开始整理地,这节课很有用,也很及时。

崖城镇水南村的“西瓜大王”陈龙明和合作社其他社员则为试验地里的每棵西瓜植株的距离,施洒农药用量等问题,争得面红耳赤。水南村种植户林松波则追着农技师咨询哪种药物对哈密瓜杀毒更有效……

三亚市农技中心主任罗宏伟说,政府职能部门一定要善于引导种植户把防控工作做在前头,引导农户提高防控意识,合理使用农药,减少冬季瓜菜病虫害造成的损失。

本报记者 程范淦 (本报三亚 10 月 30 日电)

来自育才镇的种植户董德辉说,去年种了 3 亩豆角,发现植株上有病虫害,农药喷射效果不佳,现场手把手地学习了后,才明白在种植之前就应该先对地块进行消毒,防治会更有效。眼下很多农户开始整理地,这节课很有用,也很及时。

崖城镇水南村的“西瓜大王”陈龙明和合作社其他社员则为试验地里的每棵西瓜植株的距离,施洒农药用量等问题,争得面红耳赤。水南村种植户林松波则追着农技师咨询哪种药物对哈密瓜杀毒更有效……

三亚市农技中心主任罗宏伟说,政府职能部门一定要善于引导种植户把防控工作做在前头,引导农户提高防控意识,合理使用农药,减少冬季瓜菜病虫害造成的损失。

本报记者 程范淦 (本报三亚 10 月 30 日电)

海口市国土环境资源局

关于积压房地产土地确权登记征询异议公告

根据海口市人大常委会《关于加快推进土地确权登记工作的决定》,现将海口市国土环境资源局对下列积压房地产土地确权登记申请审核情况予以公告(详见下表)。对公告的土地使用权,如有异议,请于公告之日起 60 日内,以书面形式并有相关证据向海口市国土环境资源局土地确权登记(二)科(地址:海口市国兴大道 16 楼 1603 室)提出,逾期视为无异议。联系电话:68511757

序号	土地坐落	面积	权利人	原土地用途	项目内容
1	海口市国兴大道 16 楼 1603 室	114.76	海口市国兴大道 16 楼 1603 室	商业用地	商业用房
2	海口市国兴大道 16 楼 1603 室	210.53	海口市国兴大道 16 楼 1603 室	商业用地	商业用房
3	海口市国兴大道 16 楼 1603 室	114.76	海口市国兴大道 16 楼 1603 室	商业用地	商业用房

海口市国土环境资源局 二〇〇九年十月十八日

招标公告

一、招标单位:儋州市农业工作委员会
二、工程名称:儋州市光村水厂工程
三、工程概况:工程位于儋州市光村镇沙地村北面,水厂建设规模 2200m³/d,主要工程建设内容为水厂厂区及配套设施建设、配水主管、配水管及附属工程;工程总投资约 445 万元;资金来源为 2009 年度中央新增资金,工期约为 180 天。
四、报名条件:1、具备市政公用工程施工总承包二级及以上资质;2、企业主要负责人、项目经理及安全生产管理人员需具有安全生产考核合格证,项目经理具备二级建造师及以上,技术负责人具备市政公用工程类专业中级及以上职称。
五、投标保证金及地点:2009 年 10 月 31 日至 11 月 6 日 17 时前(节假日除外)到海口市国兴大道新达商务大厦 16 楼 1603 室报名,报名时携带带介绍信、营业执照副本、资质证书副本、建造师注册证、安全生产许可证及安全生产考核合格证(验原件收加盖公章的复印件)。
六、招标代理机构:江西银信工程造价咨询有限公司
联系人:曾先生 联系电话:0898-68500361
2009 年 10 月 30 日

海南省海口市中级人民法院公告

(2009)海中法执字第 174 号

本院立案执行临高新融典当有限责任公司与海南南海实业投资有限公司借款合同纠纷一案,依法查封了被执行人海南南海实业投资有限公司(原琼山琼联联营民政开发公司)位于海口市龙昆南路金竹园别墅小区的房产(证号为琼山房第 000710 号,面积为 477.3 平方米;证号为琼山房第 000720 号,面积为 365.35 平方米;证号为琼山房第 000717 号,面积为 629.32 平方米)如对上述查封的房产有异议者,自本公告刊登之日起十五日内以书面形式向本院提出,逾期本院将依法处理。

特此公告
二〇〇九年十月二十九日

设计招标公告

一、招标人:澄迈县交通局
二、招标代理机构:海南城建工程招标有限公司
三、项目名称:澄迈县文儒至仁兴公路工程设计
四、项目概况:本项目位于澄迈县,路线全长约 27.698 公里,三级公路,路基宽度 8.5 米,路面宽度为 7 米,资金来源为政府投资。
五、招标范围:本项目道路和桥梁的勘察设计
六、工期要求:90 日历天
七、投标人资格要求:投标人须具备公路工程设计甲级资质。
八、报名方式:请携带介绍信或委托书及其身份证、营业执照副本、资质证书副本(验原件收加盖公章复印件)及招标文件,每份 1000 元,售后不退。
九、报名时间及地点:2009 年 11 月 2 日至 2009 年 11 月 6 日下午 17:00 时止;海南省人民政府政务服务中心二楼 22 号窗口。
十、联系人:洪先生 联系电话:(0898)68584482

补发《土地房屋权证》公告

周月梅向我俩局申请补发位于三亚市河东区下洋田周月梅住宅楼的《土地房屋权证》。原《土地房屋权证》证号为:三土房(1999)字第 0989 号,房屋建筑面积为 221.62 平方米,占用土地面积为 424.35 平方米。已刊登遗失声明,经初步审定,现予公告。有异者请持书面材料自公告之日起二个月内送达住房保障与房产管理局市场管理科和国土环境资源局地籍与测绘管理科,逾期我俩局将核准登记,补发新的《土地房屋权证》。原《土地房屋权证》作废。

三亚市住房保障与房产管理局
三亚市国土环境资源局
2009 年 10 月 21 日

采购安装招标公告

一、招标人:河北大元建业集团有限公司
二、招标代理单位:海南正荣项目投资管理有限公司
三、工程名称:一标:琼海市嘉积污水处理厂除臭设备工程;二标:琼海市嘉积污水处理厂其他设备工程(除臭外)。
四、招标范围:黄塘泵房站、滨河泵房站、龙头泵房站、南掘塘泵房站除臭工程及其他设备工程采购安装。
五、报名条件:一标:投标人应有 5 年以上的除臭设备的制造或供货经验,以及污水处理项目业绩证明。二标:具有全国工业产品生产许可证,以及污水处理项目业绩证明。报名时请携带法人授权委托书、身份证、营业执照副本、业绩合同(核原件收加盖公章复印件)。
六、报名地点、时间:海口市金垦路 3 号碧湖家园 4 栋 2 层,2009 年 10 月 31 日至 11 月 4 日 17:00 止
七、联系人:杨工 66591026

招标公告

琼中县 2009 年以工代赈示范项目,拟于近期开工。现公开进行施工招标,公告如下:
一、招标单位:琼中黎族苗族自治县发展和改革委员会
二、招标代理单位:海南亚联工程招标代理有限公司
三、招标项目合同标段如下:

标段名称	造价(万元)	规模/公里
项目 1 红毛镇金屏村至上托村乡村道路项目	114.76	2.183
项目 2 A 段:湾岭镇城寨至坡寨村委会乡村道路	107.49	2.665
B 段:湾岭镇金包村至坡寨村委会乡村道路	79	1.86
项目 3 A 段:长征农场十五队至营株村乡村道路	130.24	2.62
B 段:长征镇草桥至潮村乡村道路	24.1	0.52

四、报名条件:公路工程施工总承包二级及以上资质,二级及以上建造师。
五、报名所需材料:介绍信及其身份证、营业执照、资质证书、建造师注册证、安全生产许可证(查原件收加盖公章复印件)。
六、报名时间及地点:2009 年 11 月 2 日至 11 月 6 日止(每日上午 8:30-下午 17:00,节假日休息),海口市金龙路深发大厦 1818 房。联系人:陈工 联系电话:68555266

施工招标公告

一、招标人:澄迈县水务局
二、招标代理单位:海南利和建设项目管理有限公司
三、项目概况:

项目(标段)名称	工程地点	概算价(万元)	计划工期(日历天)	资金来源	招标范围
松涛黄竹灌区、澄迈县白莲西干渠节水配套改造工程 1 标段	老城	150	80	政府投资	渠道断面尾工、防渗加固、配套建筑物等工程
松涛黄竹灌区、澄迈县白莲西干渠节水配套改造工程 2 标段	老城	150	80	政府投资	渠道断面尾工、防渗加固、配套建筑物等工程
松涛黄竹灌区、澄迈县白莲西干渠节水配套改造工程 3 标段	老城	150	80	政府投资	渠道断面尾工、防渗加固、配套建筑物等工程

四、投标人资格要求:具备水利水电工程施工总承包叁级及以上资质;项目经理具有贰级及以上注册建造师资格。投标人可就近上述标段中的 1 个标段投标,不接受联合体投标。
五、报名时间:2009 年 10 月 31 日-11 月 4 日 17 时(节假日正常受理),报名时提交介绍信、营业执照、资质证书、安全生产许可证、建造师资格证书等材料复印件(提供原件审核)。
六、报名地点:海口市世贸东路 2 号世贸中心 C 座 1103 室
七、联系人:唐小姐 联系电话:68532507 13976243273