

南京人真的很勇敢!

无人区大穿越引来上百勇士;报名请登录 www.生活江苏.com

放弃国际大赛也要进藏

在众多报名者中,方先生引起了记者的注意。他在电话中激动地说:“如果能成为这次探险的勇士,我情愿放弃8月的沃尔沃高尔夫中国巡回赛的总决赛。”

方先生告诉记者,他2000年参加了“走进西藏”活动。“那次进藏,让我真的感受到什么叫忘我,什么是美丽与惊险并存。”他告诉记者:“我差点死掉三次,遇到泥石流;穿越奔腾的河道;还有一次道路被洪水冲毁,只能凭记忆,让车右轮沿着山边开,160公里的路,他们整整开了17个小时。”但是这些都不算什么,让他真正感动的是,在情况危急之下,人与人之间帮助和鼓励。方先生目前是美国某控股公司南京地区的首席代表。他说,如果这次活动能被选中,他宁愿放弃工作去探险。“我喜欢探险,我没有去过阿里无人区、罗布泊,为了这两个地方,工作算什么?”

昨天,由现代快报和江苏金大地集团联合举办——“金奥·天地大穿越”探险活动的消息一见报,南京好像沸腾了。“勇敢的南京人,站出来!”激动了无数的英雄儿女,快报体育部的咨询电话从上午10点30分到晚上9点,一直没有停过。一个活动第一天报名者上百人,真是出乎我们的意料。报名者年龄最大的48岁,最小的才19岁。不少人都是户外运动高手。谁说南京人是“大萝卜”只图安逸?其实,南京人真的很勇敢!

南京美眉也勇敢

原以为这次活动可能是男人的天下,没想到很多美眉也积极报名参加。她们占了整个报名人数的一半。记者十分好奇这些美眉的初衷,一位张女士的话很有代表性:“谁说女生就不行,探险,我们不会比男人差。”

尹女士已经42岁了,从事设计工作,“我是南京人,但是在上海工作,可以报名吗?”尹女士告诉记者,她曾经去过西藏,对于高原生活很有经验。“因为我个子娇

小,在高原耗氧量比较少。”她说自己正坐在回上海的大巴车上,看到快报的消息,赶忙就打电话了。

尹女士还说了第一次进藏的一些趣事。为了怕晒黑,她特地带了防晒霜,没想到,高原上一打开盖子,防晒霜就如喷泉一样喷得她满身都是。还有肚子也会不时地咕咕叫,开始她以为是拉肚子,不停地去厕所,后来才知道这是高原上正常的生理反应。

报名及挑选办法

不少报名者询问,填写完在www.生活江苏.com

上下载的报名表后,接下来还将有怎样的挑选程序。活动组织者解释说,填写完报名表的人,于8月5日——6日,由本人携带报名表及个人身份证,前往南京市庐山路与富春江东路拉德芳斯现场售楼处,回答专家关于团队精神及救护常识的提问。在海选的基础上产生16名候选人。通过最后阶段的拓展训练和体能测试,最终确定8名西行探险勇士。

今天报名继续,想参与的南京市民可以登录www.生活江苏.com在首页点击“招募无人区探险勇士”,下载报名表。或是在上午10点半后,拨打快报咨询热线025——84783539。

本报记者 袁媛 实习生 郭晓乐 刘鑫雯



【房产频道】

租房有学问,专家来教你

明日下午2:00-3:00 专家继续在线答疑



在线专家:“我爱我家”总经理助理 施建军

□快报讯(记者 孙洁)昨天,www.生活江苏.com房产频道“专家互动在线”首次开通,恰巧也是二手房个税征收新政策生效的第一天,二手房个税的问题成为读者关注的主题,问题喷涌而来,忙坏了答疑专家。

昨天来“专家互动在线”的二手房专家是江苏中广置业网络交易部主任王小军。一位读者称自己有两套住房:一套是房改房(1996年买),房主是其本人,户口落在这里;另一套是商品房(2003年买),房主是夫妻两人,妻子及孩子户口于2003年迁至该房。现在他想卖掉房改房,替孩子买套住房,问“是否需要交个税?”王小军答复:因为两套房产都在其名下有登记记录,买的商品房的时间又不满足退税条件,个税缴纳看来无可避免。

有读者问门面房是否在本次个税征收之列。专家答

复:文件没有写明,但按有关法规,应当在征收之列,具体有待南京地方实施细则出台。另外,专家还传授给读者“分开装修和房价”等合理避税技巧。

目前,该栏目的提问总数已经累积到45个,可见政策调整期,读者的咨询需求非常大。因此,周四我们还将邀请南京我爱我家房屋租赁置换有限公司总经理助理施建军,为读者在线答疑,时间还是下午2:00-3:00。今后我们还将陆续邀请置业顾问和家装参谋等方面的专家,敬请期待。

读者参与方法:登录www.生活江苏.com首页-房产频道-专家互动在线(房产频道首页左上角)-注册-提问。读者可随时提问,专家在线时间内立即解答,一般时间段内提问累积不超过3个工作日即有答案,提问人可自行上网查找。

【博客频道】

“七夕爱”前十名猛文产生

相思和爱怜是很奇妙的东西,在风可以幻化成片片柳絮;在水可以幻化成眼泪;在天空成了流星;在心里成了永恒;而在《七夕爱》里,则让每位读者产生共鸣。

www.生活江苏.com博客频道举办的《七夕爱》征文活动,吸引了200多位读者登录博客抒写他们的爱情故事,截至昨天下午四点已产生了前十篇点击率最高的博文。

“夏克波”的《第一次》以650次点击率高居榜首。高中时期的一段感情把读者深深吸引:第一次爱一个人,却让人感觉到了现实的残酷,岁月的无情,感受到周围环境的凄凉,内心的孤独无助;也是第一次,我发现自己内心是如此狂热地爱着荣;同样也是第一次,我想我该安静地走开……

第二名是“叶子”写的《初恋情人,我一生的痛》,打动读者的是弥漫在文章中的痛楚:直到16年后的今天,面临即将来临的七夕情人节写这篇文章的时候,我的胸口还

隐隐作痛。我一直在刻意遗忘,畏惧提起,只想听任时间能抚平心头的烙印,可回忆还是那么清晰,像一台开着的机器,总是趁我不注意时,慢慢地反复播映……

“lioushui”的《没有高潮的爱情》位居第三,文章文笔优美,始终流露出淡淡的忧伤。“故居卫士”的博客位列博客频道TOP10第十名,他写的《没有爱情的七夕》自然有人捧场,获得了第四名的好成绩。

第五名到第十名分别是“皓月星辰”的《丫头,今年的七夕我等你》、“小清”的《无色的辉》、“yy2650”的《如果爱是这样》、“奈何桥一情痴冰”的《雨季,花祭》、“青灯·古佛”的《爱情是一场劫难,终有一天你能体会劫后余生》、清颜淡笑的《嫁衣》。

请以上十位网友今天或明天下午5点—8点到东宇大厦2212房间领取8月5日《甜心涩女郎》都市情景舞台剧票一张。实习生 张璟 见习记者 郭芷冰

带你比价,帮你砍价,保证低价

登录 www.生活江苏.com, 乘上快报建材团购直通车

本周六,快报《居家》将开通建材团购直通车,免费带业主到百安居、石林家居广场光华店、好美家挑选家居产品,让业主在货比三家后,以超低的团购价格买到高性价比的家居产品。

这个消息在读者中引起了强烈反响:报名热线几乎没停过,一个上午就有19位业主电话报名;还有不少业主到www.生活江苏.com“金楼市”论坛里跟帖报名。

快报读者专享优惠

三家卖场推出的大幅度优惠,让不少业主心动,就连一些近期不装修的读者也想参加我们的活动,趁便宜提前订购建材。读者石小姐的房屋打算在9月份开工装修,看到团购的幅度这么大,她想提前以团购价格订购材料,所以第一时间就报了名。

有读者询问快报这次团购活动跟商场平时的团购有

何不同。对此,百安居南京市场部经理吕盈解释说,大部分政策都是专门针对快报团购业主特别推出的,一些优惠幅度比持团购卡可享受的还大。好美家建材中心的相关负责人也介绍,针对快报这次活动,TOTO、科勒、法恩莎、富林、欧琳等都有特供产品,这些特供产品都会以前所未有的低价销售。“正因为如此,本次团购优惠的有效期只有周六、周日2天。”

另据石林家居负责人介绍,为了帮业主选购最适合自己的建材,当天还会有专业人士提供导购服务。

建材团购直通车行程

首发时间:8月5日上午9:00

首发地点:现代快报社门口(新街口正洪街18号东宇大厦)

第一站:百安居建材超市

参加活动的业主只要在百安居购物,便可享受百安居VIP团购用户专享9.5折左右的优惠;

免费观赏百安居装潢中心优秀家装设计展,与百安居即将赴欧洲进行设计交流的首席设计师进行面对面的沟通和咨询;

购橱柜卫浴产品满6000元,可获800元全场通用礼券;购装饰用品,最高可获赠900元的软装饰抵用券;签约装潢中心,可以获得最高8000元的优惠;

可以享用快报快速结账通道,避免排队等待;

前100位报名的业主可得到一份工具套装礼包(价值50元左右)

每位业主可享用由百安居提供的精美午餐。

第二站:石林光华门广场

参加活动的业主到达石

林光华门广场,就可拿到由石林快乐宝贝发放的标注了打折商户地点和具体折扣的导购图;可享受8大品类24个品牌现价基础上的4.5~8折优惠,其中包括长颈鹿地板、维可陶洁具、佰铭橱柜、志邦橱柜等等。

第三站:好美家建材超市

业主可参加好美家建材超市的全场活动,在购买部分一线品牌和特供品牌时,还可享受低于同类市场、卖场价格的团购优惠。这些品牌包括TOTO、科勒、法恩莎、亚细亚、大将军、富林、好美家复合地板、帅康、欧琳、武峰、瑞高、豪森、港宁、卫之宝、立邦、欧龙、A0史密斯、樱花、西蒙、欧普、意莱德等;

在好美家装潢中心签订家装协议的业主,如购买材料满5万元,管理费只收1000元,且可享受人工费的9折优惠。

■报名贴士

登录www.生活江苏.com·房产频道·“金楼市”论坛·“货比三家”团购报名帖报名 热线电话:84783628、84783529

报名时,请留下您的姓名、参加人数及最便捷的联系方式。

快报记者 王燕

中旅 特价机票 **酒店预订**

www.ctsstar.com 服务热线:96007

► 网上预订,赢取双倍积分

江苏省首家机票酒店实时预订网站, 全国百强国际旅行社

苏州大学 国际认可的学历 全球范围的就业

中国苏州大学中加合作“2+2”“3+1”本科课程

国际进出口贸易 物流管理 国际财务

经江苏省教育厅批准[苏教外(2004)69号文件,苏州大学与加拿大萨拉尔国际学院合作办学,2006年继续开设“国际进出口贸易”“物流管理”“国际财务”等专业。

优势:全日制全英文小班授课,第一年配备中文助教,使用北美教育体系的学科教材教学,老师全部由加拿大萨拉尔国际学院委派。

学制:采用“2+2”“3+1”专本联读模式,中国境内(苏州大学)三年课程获大专文凭,学生可在第二或第三年学习结束后带学分赴加拿大多所大学继续1-2年本科学士学位课程获本科文凭学士学位。

2006年计划招生和范围:面向全国招生,进出口贸易40人,物流管理30人,国际财务30人,共计100人。

招生对象:本三分数线下30分以内高中毕业生(如分数不到需参加我院考试,合格录取)

网址:www.suda-clasalle.com (可网上报名)

报名时间:2006年7月15日起 招生地址:苏州市东环路50号苏州大学东校区文晖楼209室(周末不休)

咨询热线:0512-67506057 62271918 62271928 13814855111(迟老师)

做保险要打精英战

合资公司来南京都是“气势汹汹”,近日开业的海尔纽约人寿也不例外。据了界,海尔纽约人寿的两大股东都是实力不凡,一方是大名鼎鼎的海尔集团,另一方面是全球最大的保险公司之一纽约人寿。

在南京,海尔纽约人寿的初次亮相就格外惹眼——“十万年薪招聘代理人”的广告频频见诸报端,可谓赚足了眼球。“纽约人寿在美国纽约创立,至今已约有160多年的历史,也是《财富》全球500强

之一。”纽约人寿国际公司亚洲区首席执行官韩礼信骄傲地表示,纽约人寿的字典里,并没有“人海战术”这个词,而是打精英战。

凭借母公司的经验,海尔纽约人寿来南京招聘代理人时也不含糊,在4月的招聘时,收到2203份求职信,通过与1347个合格者的多次接触,最终录取了138人。有两年以上管理经验的超过30%;拥有销售类背景的超过67%。值得一提的是,这批保险代理

人中,96%的人完全没有过保险从业经验。截至7月24日,获准销售保险还不满两个星期,海尔纽约人寿在南京的保费已经超过200万元,保单件数680件,客户也达到了560人。

此次进军南京,海尔纽约人寿做了充分的准备。将为南京市民提供个人寿险、意外险、健康保险等多种形式的保险产品,并全部使用通俗化保单。同时,还会秉承海尔集团的优秀服务理念,以积极、关爱、创新的精神,为广大市民提供高品质的服务,届时,南京人将享受到服务举措有SMS免费短信服务、100%客户回访电话等多项特色服务。