

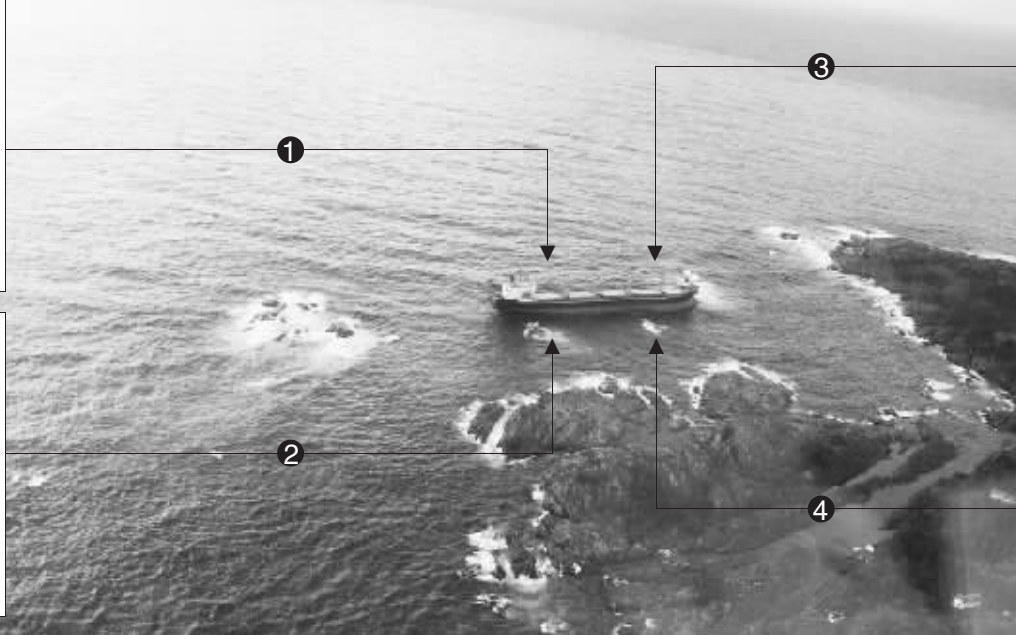
货轮搁浅

一艘在巴拿马注册的中国货轮因遭到夏季风暴7月31日在挪威东南海岸搁浅。据挪通社报道,一艘167米长的货轮当天清晨由于引擎故障和锚链断裂,在位于挪威首都奥斯陆以南132公里处的拉尔维克市西部海岸搁浅。船上共装载了1200吨原油。这艘货轮上共有23名中国船员,其中16人乘直升机撤离,包括船长在内的7人仍停留在船上等待挪威技术支援小组的到来,阻止原油泄漏。

清理漏油

7月31日在挪威东南海岸搁浅的中国货轮上的7名船员1日继续与挪方人员合作,共同清理泄漏的燃油。据挪通社报道,这艘在巴拿马注册的货轮上共装载了约1200吨燃油,目前已泄漏了近200吨。包括船长在内的7名中国船员与挪威海岸救援小组正齐心协力清理泄漏的燃油,但仍有一些已扩散到事发地海岸周围。

“富城”号货轮挪威搁浅



船体未翻

据瑞典媒体2日报道,在挪威东南海岸搁浅的中国货轮“富城”号泄漏的燃油目前已经得到有效控制。瑞典海岸警卫队派出专人赶到事发地支援挪威海岸警卫队,瑞典派出的支援作业船于当地时间1日下午赶到事发地并立刻展开了协助工作。“富城”号货轮目前并没有倾覆危险,挪方人员及时使用了隔油带阻拦泄漏燃油进一步扩散。

安置船员

中国驻挪威大使馆1日透露,在挪威搁浅的中国货轮船员已得到妥善安置。船员所属的中远集团代表已抵达挪威首都奥斯陆,与使馆一起对从货轮上撤离的16名船员进行了妥善安置,包括船长在内的7名船员仍在事发地坚守岗位,与挪方人员一起清理因搁浅而泄漏的燃油。另外,在中国大使馆协助下,23名船员均已办妥在挪暂时停留的签证。 据新华社

暴风雨中,“富城”号上南京小伙姚麒拉紧直升机的救援缆绳,让同伴登机

父亲说,这个夜晚儿子很男子汉

狂风暴雨席卷的甲板上,一个瘦削的身影紧绷着身体,死死抓住救援直升机上放下的缆绳,呼唤其同伴一个个从船上转移,直到最后,他才离去。7月31日,中国远洋货轮“富城”号在挪威海域遭遇夏季风暴,船体触礁搁浅,船长下令撤离。就在这危难关头,一名年轻的船员为同伴牵牢了“生命之绳”,他就是来自南京的一个22岁普通小伙——姚麒。在媒体对姚麒的勇敢事迹作了报道后,昨天,记者来到了姚麒在南京的家,走进了一个只有“父子俩”的平凡生活。

快报记者 田雪亭 王觅



姚志恒正说着儿子
快报记者 辛一 摄

暴风雨中抓住直升机
缆绳

7月31日凌晨,中国远洋货轮“富城”号在挪威海域遭遇罕见的强风暴,由于引擎故障和锚链断裂,货轮在挪威首都奥斯陆以南132公里处的拉尔维克市西部海岸搁浅。据了解,这艘在巴拿马注册的中国货轮“富城”号长约167米,上面有23名中国船员,22岁的江苏南京籍小伙子姚麒就在其中。

事件发生后,船上16人已经在挪威海岸救援队的帮助下乘直升机撤离,包括船长在内的7名中国船员仍留在船上,与挪威海岸救援小组正在齐心协力清理泄漏的燃油。

据悉,“富城”号上的船员年龄跨度较大,既有年轻人,也有在海上漂泊了十几年甚至几十年的老船员。一些有着丰富航海经验的老船员也表示,7月30日的强风暴来得非常突然,强度之大也是他几十年没有见过的。“我们想办法去救,但根本来不及,就看着发动机舱里的水迅速往上涨,根本没办法排。”

眼看险情不容耽搁,船长下达了撤离命令。这时,一个瘦削的身影在暴风雨中死死抓住救援直升机上放下的缆绳,不让其在风暴中摇摆,随即呼喊同伴赶紧离开,他就是南京籍船员姚麒。据其他船员回忆,当时的情况下,人在甲板上站都站不稳,多留一分钟,就有被暴风刮入大海的危险。而当先行撤离的15名同伴都已安全登上了挪威海岸救援队的直升机后,姚麒才最后离开。事后,在讲述脱险过程时,同伴们对这个为大家“牵牢生命之绳”的勇敢小伙子赞不绝口。

看了电视,才知道儿子的
勇敢行为

昨天,记者找到了姚麒位于蓝旗街的家。推开房门,从简陋的摆设和破旧的家具中可以看出,姚麒的家并不富裕。见到姚麒的父亲姚志恒后,他告诉记者,自己起初并不知道儿子所在的货轮遇险搁浅的事,对于儿子的英勇行为更是一无所知。“是孩子所在的船员公司打电话给我,我才知道的。”姚志恒说,不过得知儿子目前很安全,他也就放心了。

昨天一早,姚志恒的朋友打来电话,说是在中央台看到了姚麒的身影。姚志恒急忙打开电视,关注着每一条滚动播出的新闻,突然,电

视里传来了关于“富城”号在挪威海域遇险的报道,姚志恒屏气凝神。“还真看到‘那小子’了,他和他的一部分同事好像已经被安置在宾馆里。”在电视里看到久未谋面的儿子,姚志恒激动不已。中央台在新闻中报道,船员在讲述脱险过程时,都提到了姚麒在撤离过程中一直牢牢抓住缆绳,等大家都脱险后才最后离开的事迹。姚志恒笑着说,他这才知道货船遇险的那个暴风雨夜晚,儿子是多么的“男子汉”。

姚志恒在手机里找出了8月1日凌晨3点43分,姚麒从挪威打给他的越洋通话记录。“当时他告诉我,他已经到了挪威,很安全,要我放心。”当天,姚志恒了解到“富城”号遇险事件后后指一指,这才恍然大悟。“原来,儿子打电话的时候事情已经发生了,他肯定是怕我担心,才一个字都没提,只给我报了个平安。”

从小就知道为别人着想

姚麒的家住在一间两室一厅,面积不过四五十平方米的老房子里,姚志恒说,儿子从出生就一直住在这里,直到成为一名海员离家远航。

走进姚麒的房间,除了一张大床和一台电脑,就再没有什么其他的设施。不过,床头悬挂的一件大红的“乔丹23号”篮球背心倒是格外醒目,房间内门板和墙壁上,还画着不少与篮球和漫画有关的涂鸦绘画。姚志恒说,儿子从小就喜欢体育,篮球打得特棒,乔丹是他的偶像,那件“23号”篮球背心,是儿子的“宝贝”。

姚麒的小学、中学分别就读于附近的光华东街小学和行知中学。姚志恒告诉记者,儿子上学时一直是班里的体育健将,“年年运动会都拿奖。”不过,至于得奖后的奖品,姚志恒倒是从没见过,“这孩子从小就不自私,每次运动会的奖品,他都拿出来给大家分了。”

从南京同创计算机学校毕业后,一次机会使姚麒当上了一名海员。如今已有两年“航”龄的他,知道家里条件不好,每次远航回到家后,还要再在南京找个工打,补贴家用。“我们也没怎么教育他,这孩子从小就知道为别人着想,不愿让别人为他操心。”姚志恒说,因为了解儿子的善良秉性,这次“富城”号上的勇敢举动在他看来,也是顺理成章的“平常事”。

浓浓父子情

每到一个海港
儿子都要打来电话

在采访中,姚志恒并不太愿意提及姚麒的母亲,因为姚麒生活在单亲家庭,这一点,让姚志恒觉得“挺对不住孩子”。由于姚麒从小就和自己一起长大,姚志恒与姚麒有着深厚的父子情。如今儿子已长大成人,多半的时间都远在浩瀚的大海上,有时一年才能见一次面。每到一个国家、一个城市的海港,姚麒都会打个电话给姚志恒报平安。

去年6月15日,姚麒随远洋货轮返航回上海公司总部,长期海上航行刚回到陆地,本应就地休息调整两天再做计划的他突然想起,当天是“父亲节”,下了船后,他就直奔火车站,买了上海开往南京的火车票。“回到家时,已经是晚上9点了。”姚志恒说,他知道儿子如此匆忙,是为了给自己过节,这很让他感动。

当晚,姚志恒做了几样小菜,给儿子接风,平时很少沾酒的父子俩特意小酌了几杯,在这样温馨的气氛中度过了父亲节。如今已经52岁的姚志恒,做保安工作已经不少年,最辛苦的时候,白天、晚上分别为不同的单位连站“两班岗”。也就是靠他的这点微薄收入,将姚麒抚养成人,支撑起了只有父子俩的“家庭”。

52岁的姚志恒在交警二大队工作6年了,一直没有离开过保安这个岗位。两年前,姚志恒是路面执勤保安。姚志恒说,那几年他一直跟交警在路面执勤,协助疏导交通,“后来年纪大了,领导关心我,就把我调回了大队内勤,负责门卫执勤。”“他工作非常认真,很负责任,但就是不爱说话。”交警二大队保安队长王建忠说。

姚志恒给记者看他的手机,一部很老的手机,连型号都已经看不清了。老姚打开来电电话记录给记者看,“你看,这就是8月1日凌晨3点多钟,儿子打给我的电话”,姚志恒说,“只告诉我,他人已经到挪威了,很好,让我放心。还让我要多吃饭,夏天要多注意休息,千万别中暑”。

楼市回暖推动家装热,
苏宁本周开始力推家电组合消费

近日,笔者了解到,苏宁电器将在家装旺季来临之前率先发动以“家电·生活·创意”为主题的家电组合产品体验特卖推广月。据苏宁相关人士介绍,在推广月期间苏宁将根据消费者在家装设计上的不同需求对销售的家电进行合理的组合套购,并通过一系列创行业先例的方式,为消费者提供一个家装家电整合的广阔平台。同时,苏宁八月会员乐享季也在本周开幕带来重重惊喜。

家电组合产品体验
特惠推广月揭幕家装旺季

据有关统计数据 displays,上半年南京地区房地产市场全面飘红,仅在7月份,南京一共卖掉了9106套房,创近年来单月成交量最高。而二手房市场同样火爆,城南和江宁两大片区甚至出现了“断供”现象。楼盘热销直接带来家装的旺季,同时随着下半年婚庆高峰期的到来,将出现新居、新装修、新婚——“三新”人群对家电需求的日益增加,市场的刚性需求不断攀升,将综合引发家居家电的一大销售高峰阶段。苏宁也顺势而为,在本周开始了家电组合产品体验特惠推广月,全面揭幕八月家装旺季。

与历年来的家装节相比较,此次的家装节凸显了不少的特点。首先,苏宁大力提倡DIY选购模式。顾客

提供自己的户型、房间的实情等资料,苏宁将根据这些资料对产品进行合理的匹配和建议,最终由顾客从清单上选择最适合的家电组合。同时加大了异业合作力度,包括交通银行等在内的多家银行联手苏宁推出了多种分期购买的方案,如交通银行目前正在进行的消费满2500元优惠100元“最红星期五”的活动。

其次,在本次家装节中,苏宁不仅仅延续了一贯以来的精准营销策略,即将消费群体定位组合、价格档次定位组合,更结合了眼下的艺术家电、彩色家电、环保家电和娱乐空间等行业热点,重磅推出三款全新的“如此”系列套餐,包括:如此出色、如此娱乐、如此舒适,在价位上也非常诱人,如2999元声色达人三件套,3999元低音爵士二件套,4999元玩酷骑士三件套等等,全方位满足不同人群的需要。以如此出色系列为例,该套餐组合主打颜色上的协调性,根据目前彩色家电的流行趋势,将同色系的家电进行完美组合,购买这些家电不但在颜色上拥有完美的一致性,同时也更可加赠汤锅、相机各种实用礼品。

八月会员乐享季
亮出身份享特权

在家装节开幕的同时,苏宁也贴心地为会员推出了

八月会员乐享季,让会员享尽属于自己的特权,high翻八月。据了解,自06年SAP系统上线以来,苏宁的会员营销已成为苏宁集团工作的一个重点。在经过近一个月的精心酝酿后,苏宁正式启动会员乐享季全面回馈苏宁南京地区100多万会员。

八月的每个周末苏宁都将为会员准备多款机型,亮出会员身份,即有机会以优惠价格获得心动商品。苏宁南京公司有关负责人表示,数码、电脑、手机等品类为此次会员回馈准备了大量的特惠机型,在八月每周末购买这些产品可以优惠50-100元不等,同时还送270元的联通话费。

而异业联盟也将赋予这张尊贵的卡片以更多功能,凭卡八月到苏宁指定门店就送会员大礼包,内含健身券、SPA卡、体检卡等大礼,总价值高达500-600元不等。同时著名游乐园一日游、K歌大联盟等休闲娱乐活动也在紧急筹备中。

苏宁电器南京地区会员管理部负责人表示,苏宁将把八月打造成今年的会员狂欢月,从多重视角、多个角度不断提升会员的服务水平,使会员V-WO RLD.SVIP-CLUB成为会员俱“乐”部,提高会员归属感,全面凸显苏宁服务宗旨。

黄建军