

14:00 快报记者 马薇薇为你报道

一个关于草莓的故事感动了很多网友

谢谢你, 买草莓的好姑娘

吴琳(化名)家住高淳。眼下是草莓的销售旺季,看着路边有人卖草莓,嘴馋的她跑去挑拣,还和卖草莓的中年妇女砍价。在她看来,买东西讨价还价是再正常不过的事。正当她准备离开时,小贩在背后说了一句无助的话,顿时震动了她。听完小贩艰难的生活遭遇,她一改之前的“吝啬”,一口气将几乎所有的草莓都买下。

随后,吴琳将这段经历发到网上,就是这样一件小事,让许多人觉得心中很温暖。

讨价还价买草莓

3月2日下午1点半,吴琳走在上班的路上,看到一名中年妇女骑着三轮车,三轮车后面摆着各种塑料篮,有瓜子,有膨化食品,最醒目的就是三盆草莓,虽然个头小,不过红红的,吴琳觉得不错,就询问草莓的价格。听到她这么一喊,小贩赶紧刹车。

“五块钱一盆。”小贩将其中一盆看上去稍微多一些的推到吴琳面前。“都发白了,一看就是不新鲜的了,篓子里的还不错。”吴琳提出要挑篓子里的,小贩爽快答应,告诉她要8元一斤,“这是奶‘白’草莓,其他地方卖12块一斤呢。”

吴琳从没听说过“奶白”草莓,就挑了十颗像样的,往电子秤上一摆,小贩很不情愿地称了一下,2.6元。“再给您添点儿吧,凑个三块钱。”小贩像是请求她似的。吴琳觉得心烦,一脸不悦地说:“不行,我就要这么多,你不要再添了!”

不过,看着小贩有点失望,她又有点心软,“把这盆子的也放进去,算6块钱吧。”她指了指刚才小贩推到她手边的那盆草莓,结果一称是8.6元,“6毛不要了,就给8块吧。”不过吴琳仍坚持只能算6块钱,心里

想这些小商贩很精,这次绝不让步。几番讨价还价后,小贩叹了口气:“算了算了,能卖一点是一点吧。”

小贩倾诉艰难生活

吴琳付了钱正准备离开,小贩在身后说了一句“我都要哭了”,正是这句话,把吴琳吸引住了。

“什么?”吴琳心想,总不会为了这么点草莓,小贩就会哭吧?“我说,我都要哭了!”小贩顿了顿,又说了一遍。这句话让吴琳为之怔住,开始仔细打量这名小贩。对方在抱怨说:“我今天5点钟就去深水采草莓了,说了半天才肯还价到8块,我现在卖的也是8块,我一点也没赚,白辛苦,我真要哭了!”

吴琳小心地问了一句:“真的亏了吗?”小贩又复述了一遍。也许是吴琳的追问触到小贩的痛处,她一股脑将自己的艰难生活倾诉出来,她说,自己有两个孩子,学费虽然不多,但生活费是笔不小的开支,主要的经济来源就是她骑着三轮车卖瓜子花生,以及苹果桔子,还有这些让她头疼的草莓。每个月大概能赚六百到八百块钱,好的时候会有一千块。

她的遭遇让吴琳觉得心酸,



卖草莓的龚女士(请供图网友来领线索费)

“你做点小生意真不容易,你把那盆子的也给我吧。”“这盆子的也要,剩下那些也放进去吧。”最后她还不忘记叮嘱,“你也留点给你家孩子吃吃吧!”小贩称了一下,16元。“哦,那你再添一点,凑20元。”临走时,吴琳将口袋里的巧克力和一支笔塞进她的手里,“都给孩子们吧。”

平凡小事让人温暖

卖草莓的中年妇女姓龚。“真的谢谢她,太感谢了。”昨天傍晚记者联系了龚女士,电话那头,龚女士说,她要感谢的,不仅是好心的姑娘照顾她的生意,更是打开了她的一个心结。过年后,丈夫一直没有工作,待在家中,家中全靠她一人来维持。每天早上6点就出门进货,通常到

天黑才回家。平时辛苦不说,回到家中也不敢抱怨。“老公心情不好,我怕说多了他更不高兴。”内心的苦闷只能独自承受,无处发泄。

她说,那天是她第一次卖草莓,当吴琳跟她讨价还价,卖出的价格还不及成本价,龚师傅突然觉得很委屈,所以那一句“我都要哭了”就脱口而出了。没想到,吴琳最后买下了很多草莓。“多亏她了,都不知道怎么联系她,就通过你们向她表示感谢吧。”

“感动。”“真是善良的姑娘。”“以后路过那里我也会去买她的草莓。”看到吴琳在网上发的这段经历,很多网友感叹说,一件平凡的小事让人觉得人间有真情,看着心里温暖。

16:00 快通讯员 建检 快报记者 张瑜

交了10万打点费 公务员岗位还没影儿

程伟信誓旦旦说他父亲是省某部门的官员,“搞个工作小菜一碟”,而一心想当公务员的吴静静丝毫没有怀疑,接二连三地给程伟送钱,从报名费、押金到好处费,陆续送出去10万多元后,吴静静才发现,她的工作还没眉目,程伟却不见人影了。

几年前,程伟在某公司上班时,常跟同事吹嘘父亲是省某部门的大官,其实,他父亲就是个普通工人。2009年底,程伟以前的一个同事吴静静主动联系他,问是否有办法给她搞份公务员工作。此时程伟是个无业游民,正愁没钱花。“我问过了,现在有三个单位,一个是事业编制,还有街道或者区政府公务员,看你打算做什么呢?”程伟满口胡诌,可吴静静听得认真,当即说要去街道。“那你准备毕业证、身份证复印件等材料,还要3000元报名费。”程伟说。拿到钱后,程伟很快挥霍一空。“我找人帮忙疏通关系得送礼吃饭,你先准备烟酒和5000块钱。”吴静静立马照办。程伟转眼把钱花光,随后又盘算起新计划。“我帮你找到一个关键人物,你得给他2万元。”程伟说着就把一个银行卡账号递了过来。此时的吴静静已顾不上去问对方身份,赶紧汇款。随后,他又以各种理由,分几次骗了7万多元。

可去年4月,工作还没着落,吴静静开始怀疑程伟的办事能力了。程伟好言安抚,并打了收条。可三个月过后,程伟仍没兑现,随后就销声匿迹了。近日,程伟因涉嫌诈骗罪已被建邺区检察院依法提起公诉。(文中人物系化名)

许家印:加大老城区城中村改造力度降低房价稳定市场



更重要的是可以缓解房地产市场的供需矛盾,降低房价、稳定市场。

据了解,目前,老城区城中村改造模式不尽相同,一般的总体做法是:企业先和村委会签署意向性的城中村改造合作开发协议;然后由村民投票表决是否同意改造,80%或以上村民同意后,由村委会和企业共同上报政府审批并申领规划要点;随后组织形式上的招拍挂,让前期参与的意向企业获得土地;最后,由村委会和企业主导拆迁补偿、安置和开发建设。

许家印分析,传统老城区城中村改造的做法缺乏公开、公平、公正的机制,存在诸多问题。比如,村委会与企业合作启动老城区城中村改造,一开始就没有遵循公开、公平、公正的原则。项目运作存在先天不足,并很容易滋生部分村官的腐败;村委会与企业的合作,令城中村项目改造的村民投票环节变得复杂,比如经常会出现拉票、跑票、强迫投票等各种现象,使村民被动投票,民主表决沦为“空投”;村委会和企业一起办理各种城中村改造项目的报批手续及申

领规划要点,使该项工作复杂化,容易导致报批手续繁琐复杂,审批缓慢,容积率、限高和公建配套比例等重要指标差距很大等问题。

对于以上问题,许家印还建议可用三大措施规避:村民只对是否同意进行城中村改造进行投票,80%或以上村民投票同意进行改造的城中村,即由政府主导推向市场,实行公开拍卖;建议城市的政府规划部门分区设定统一的区域规划条件原则,使同一区域不同的城中村改造项目规划要点基本相同,例如容积率、限高、公建配套比例等重要指标。这样可以在保证公平的基础上,大大加快各个改造项目规划要点的确定,同时避免推诿扯皮现象的发生,为公开拍卖节省大量时间;村民投票同意城中村改造,规划部门很快确定规划要点,国土部门即可将项目推向市场,实行公开拍卖;同时建议将竞买保证金缴纳比例提高到起拍价的60%到80%,以确保城中村改造有充足的资金,并由政府主导专款专用,由村民自主选择货币补偿或回迁安置。 周映余

"新金陵十二钗"在诸子艺术馆再办三月画会

—— 华润置地与艺术机构的联姻

3月6日15时,由央企南京华润置地冠名、诸子艺术馆主办的“新金陵十二钗·彤管流芳”三月画会在宁揭幕,此次展览已经是古城金陵这个女性书画家团体举办的第八次画展。几乎在每年的三八节前夕,被誉为“新金陵十二钗”的这12位南京女书画家,分别拿出自己的艺术佳作,以一种“画会”的形式雅集、回顾和展望她们艺术创作的丰硕收获与艺术发现的芬芳历程!

"新金陵十二钗"携手"诸子艺术馆"

孙晓云,徐乐乐,胡宁娜,喻慧,杨春华,吴湘云,靳卫红,潘东篱,雷苗,姚媛,方原,杨宇,这12位金陵女子,再加特邀参展的旅美知名画家余晓星,有着一个共同的特点:极富艺术个性。她们时而胆大妄为,时而唯美雅致;时而妖魔鬼怪,时而温柔娴淑,是才女、淑女,也是熟女,妖女,她们时时互相启发带动,又常互表仰慕互相鼓励,于是在各自的艺术道路上越走越远。

几年的“彤管流芳”三月画会,女艺术家们选择位于鼓楼区江东北路111号东宝大厦的诸子艺术馆举行,这显然会是个热闹的展览,优雅且具品位。作为主办方诸子艺术馆推出的新年第一展,展览不仅追求艺术价值和展会效果,还追求高水准的学术价值。所以,大家会看到,这些艺术家们拿出来的作品,跟以前相比有了很大的不同。艺术趣味,艺术语言有的竟有颠覆性的改变。

"华润置地"联姻"诸子艺术馆"

在谈到民营美术馆的生存现状时,诸子艺术馆理事长李军说,在发达国家,个人与企业向非盈利社会文化机构进行捐赠可享受“同额免税”的政策,已成为美术馆的“造血机制”。而目前国内从政策层面上尚无类似保障,客观上看,这可能是自上世纪八十年代中后期开始民营美术馆如雨后天春笋般出现,而上世纪末绝大多数民营美术馆又销声匿迹的原因之一。民营美术馆的“破”与“立”,只是一个过程,而艺术每天都在发生!所以,诸子艺术馆努力创新一套适合艺术交流、传播的多元化发展途径,寻求资源整合的契机与机制,这次展览就是央企品牌和艺术机构联姻的一个鲜活实例。李军最后说,艺术家、艺术机构、品牌名企三大主体走着各自的道路,但对人类精神追求和社会主流文化价值却有着共同的信仰和认知,诸子艺术馆在2011年度举办的系列展览,都将以“华润置地”冠名,同时南京“华润置地会”也将随后入驻诸子艺术馆,从而实现其客户与艺术的零距离接触。



限购之后,投资方向何去何从?

调控后,因为不限购的特殊优势,投资商业地产的趋势越来越浓。由于商业性质的居住型产品已经不再立项,本就供应不多的商业小户型产品立即成为市场关注的热点。

3G公寓35万元的低总价,由此带来的投资风险也较低。3G公寓全精装交付,配备深受年轻置业租房客

群喜爱的宜家家居,并送全套品牌家电,3G公寓还是全城罕有的配备天然气的小户型项目,使得产品的投资性价比达到最优。

3G公寓还拥有全城唯一的“总部软件园”,华为、东软、中电十四所、中兴通讯等众多知名软件及通讯企业总部园区,带来了大量的精英人

士。苏果、农贸市场、电信、邮政、银行、医院、幼儿园、小学、中学、大学等配套设施一应俱全。而3G公寓同时占据了双地铁的优势,地铁、公交可以快速到达主城,吸引了越来越多主城区的白领入住。该项目首批房源5月即可交付,购入后即可投入使用。

炫扬时尚主张,"宝庆"珠宝新品浓情上市

宝庆银楼珠宝炫扬时尚主张。上千款首饰新品在宝庆银楼太平南路总店、新街口大众书局专卖店及各直营店炫丽上市。璀璨的钻石搭配纯净净澈的铂金光芒,款式或简

洁或豪华;热销的黄金饰品,首饰细节的处理上更为精致,更注重黄金饰品的文化性和工艺性,更彰显出金饰在“世代传承”与“永恒祝福”的悠远寓意。

虽然三八节还未到,但在宝庆银楼太平南路总店,不论是黄金、还是钻石、翡翠柜台前的人气都很旺,营业员几乎忙不过来,这边有人要看送给妈妈的翡翠手镯,那边有对夫妻要试戴

黄金项链,还有小伙询问送给女友什么样的钻戒好。据宝庆银楼太平南路总店店堂经理介绍,新品首饰的上市,吸引了众多消费者的青睐,宝庆银楼也迎来了一个销售高潮,特别是宝庆银楼新推出的“相守时光”婚庆钻石套系,每天数十款的销量,更是见证着

很多顾客甜蜜生活的“相守时光”。

据了解,三八节,为了给女性朋友更多惊喜,3月5日至8日,宝庆银楼将推出一系列酬宾活动,黄金饰品直降20元/克,铂金饰品直降30元/克,钻石、K金、银饰、翡翠类饰品满999元立减100元。