

无主藏獒闯进墓园 民警请来兽医一针放倒

“对面的人注意，藏獒跑过来了，麻醉针已经吹上去了，它跑不了几步就会倒下的。”昨天傍晚，雨花台区民警在巡逻时，发现一只来历不明的藏獒在一墓园内睡觉，警方请来兽医，将它麻醉后，送往动物救助中心。

现代快报记者 李绍富



陈医师拿着麻醉针，伺机射向藏獒
现代快报记者 辛一 摄

警惕：墓园发现了一只藏獒

昨天傍晚6点左右，民警在邓愈墓附近巡逻时，发现墓园长廊下面，躺着一只棕黑色的大狗，当即引起

警惕。“起初以为是墓园管理方饲养的狗，后来一问，他们根本没饲养狗。”现场一民警称，后来他们仔细观察，这是只成年藏獒，立即启动了紧急处置预案，疏散了在附近散步的市民。同时，在藏獒所在的长廊两端，安排了保安看守，不让外人接近。考虑到藏獒一直在睡觉，警方虽然通知了相关人员准备器械，必要时强制制服它，但同时考虑到藏獒暂时不会活动，警方就向红山动物园求助。

处置：请来兽医一支麻醉针搞定

晚上6点半左右，红山动物园的兽医陈医师携带麻醉针赶到现场。一番观察后，他装好麻醉飞针，从正面靠近藏獒。保安和民警也跟着缩小包围圈。藏獒跑到长廊里，陈医师突然出击，举着麻醉针，对着藏獒猛地吹一口气，麻醉飞针飞出，刺中藏獒腿部。被麻醉针刺中后，藏獒嚎叫着，直接越过长廊旁边的绿化带，冲向另一侧。陈医师见状，赶紧让大家让开，给藏獒腾出一条路来。两分钟后，这只藏獒，突然四只腿一软，慢慢倒在了地上，并闭上了眼睛。现场的民警和保安将它抬到路边，关到了一个大铁笼里。昨天夜里，这只无人认领的藏獒，被警方连夜送往南京市犬类救助机构。

追问：这只藏獒哪里来的

现代快报记者注意到，这只藏獒全身棕黑色，身高将近一米，脖子上有红色的项圈，上面还留着拴绳子的链扣。据现场懂藏獒的一位大叔分析，这只藏獒看上去也就两三

岁，而且脚掌不是很平，前后腿关节上都有经常摩擦的痕迹，应该长期处于圈养状态。这只藏獒可能是从其它地方逃出来的，可能是跑得太远，主人一直没找到它。

南京警方提醒市民，若主城区内还有悄悄饲养的烈性犬只，请立即送往非重点管养区域，并到当地的派出所登记备案。此外，看到有人违法豢养烈性犬，可拨打110报警。

警方：路遇烈性犬，避险方法要适当

如果在路上遇到藏獒等烈性犬，该怎么办？南京市公安局治安支队相关负责人支招：

1、不要直视烈犬的眼睛。因为这种行为，在犬类看来，会觉得是在威胁它，会让它感觉到危险，因此会变得更加凶恶；2、不要摆出要攻击它的姿势；3、不要转身就跑，也不要对着它大喊大叫。

正确的做法是：1、站立不动，用平静、温和、友善的语气安抚犬的情绪，让犬感受到你没有敌意；2、如果犬只想要攻击，可顺手捡起身边用来防身的物品（如石块、砖头、木棒等）；若犬已经开始向你进攻，应首先用石块、木棒等击打它，并迅速脱下上衣，尽量将衣物塞进其口中，同时快速猛击犬的面部，使其丧失攻击能力，减少自身受伤的可能性；千万不要抓犬的尾巴，以防它转身咬人。如果一旦被犬咬伤，要快速对伤口进行处理，先用肥皂、清洁剂和大量清水冲洗伤口15至20分钟，然后用医用碘溶液、酒精涂擦伤口，有一定深度的伤口应及时到附近医院就诊。

公交司机戴师傅“捡”了个姑娘 她上车不刷卡，到底站也不下车 幸亏找到一张小纸条，上面有她家人电话

“

7月6日下午，4路公交车开到朝天宫站时，上来一个女孩，她没有刷卡，到了底站也不下车。司机戴永祥看她有点不对劲，便让车上一位乘客帮忙，在女孩包里找到她家人的电话，联系上女孩父母。原来女孩有些智障，当天一个人从六合坐车来到南京迷路了。随后女孩父亲将其领回。

女孩为何不刷卡、不下车

戴师傅回忆，6日下午1点半左右，4路公交车正往新街口方向开，在朝天宫站，有一个20岁左右的女孩子，上来就往车里走。“小姐，你买个票啊？”听到戴师傅这么说，女孩回了一句“我不买票”。戴师傅还以为女孩是公司的，就没再多说。4路的底站在新街口南，到站后，所有人都下车，终点站变起点站，车子再掉头，往银城东苑返程。返程的第一站只上来一个50多岁的大姐，可车子开到王府大街时，戴师傅注意到，车上有两个乘客，再仔细一看，原来，刚刚没买票的那个女孩没下车。

“你怎么没有下车呢？”“你管我呢。”戴师傅又问“你到底去哪你是哪边人啊”，女孩说“我不知道”。跟她对话时，戴师傅就看她表情、眼神都有些呆滞，他觉得有问题了。

联系上家人，把女孩带回底站

女孩身上背了一个包，戴师傅就请刚上车那位大姐帮忙，“麻烦

你，看看她包里面有没有联系方式。”那位大姐也挺热心的，她找到一张纸条，上面有女孩家人的电话。大姐就拨通了纸条上的号码，把具体情况告诉了对方。

女孩的家人拜托司机，不要让她乱跑，最好把她带到4路底站，他们好去接人。大姐把对方的意思转达给戴师傅，戴师傅就让女孩坐到自己旁边的座位上，把她带到了银城东苑底站。

下车后，戴师傅把女孩带到办公室问“你还吃饭啦”，女孩摇摇头。因为当天开晚班车，他带了一份盒饭当晚饭。听到女孩的回答，他把自己带的饭加热了一下，然后拿给女孩吃，并嘱咐同事帮忙看着女孩，等她家里人来。之后，戴师傅又开着车上路了。

把女儿领回，家人借快报表示感谢

戴师傅离开之后，下午两三点钟，女孩的父亲侯先生匆匆赶到了车队。据侯先生称，自己是六合人，和爱人都在南京跑客运，女儿和奶奶住在六合老家，孩子有点智障，经常自己跑出去。平时，她都在六合转悠，知道回家的路。

当天上午9点多，女儿又一个人出门了，不知怎么转悠到南京市中心，就找不到回去的路了。因为女儿的情况，侯先生老早就把家人的电话号码写在纸条上，塞在她的包里，戴师傅和热心大姐这才联系上他们。侯先生说，他到车队时，本想当面谢谢戴师傅，可不凑巧，他出车了，昨天上午谈起这件事，他托现代快报转达对戴师傅的谢意。

现代快报记者 张玉洁

支付宝钱包新版发布 开放账户或将重构移动互联网生态圈

历经三个多月重新设计与开发，7月8日，支付宝钱包7.1版全面改版升级，正式登陆各大应用商店。据支付宝方面介绍，此次版本更新中支付宝向第三方应用全面开放账户体系，着力推动用户服务的升级。

目前，Android用户可以在支付宝官方下载点(d.alipay.com)及各大应用商店免费下载新版支付宝钱包，iOS版本也即将推出。

账户体系全面开放 开发者可分享8亿账户

自上一个版本推出“钱包”概念之后，加载卡券的钱包一时成为支付行业的新方向。而在新版支付宝钱包上，方方面面展现出“开放”的姿态，与众多第三方应用的结合，也让支付宝钱包摆脱了“支付工具”这一乏味的形象，转型进入移动互联网生活圈。

阿里小微金融集团无线事业部运营总监范驰介绍，新钱包按照功能不同分为4大板块，而贯穿始终的则是“开放账户”这一理念。“比如，首屏‘支付宝’区域我们新增了可以接入第三方应用的‘应用中心’，当用户通过支付宝钱包登录这些应用时，可以直接调用用户的支付宝账户，免去了注册这一步骤。同时当用户需要在这些应用内进行支付时，也将直接调用支付宝账户信息进行快捷支付，更方便也更安全。”

支付、生活场景边界模糊 移动支付进军“移动生活圈”

事实上，账户体系的开放并非局限于接入应用。“账单”栏目上列出了所有的交易支付记录，钱包还支持按照“交易对象”像短信对话一样进行新的支付。支付宝钱包产品经理贾谊介绍，“未来我们也会将这一区域资源

进行开放，商户可以自行添加服务等功能板块，更好地服务用户。”

“我的资产”是改进最大的区域，余额宝、我的银行卡、我的旅行、我的手机、我的卡券等选项均在该栏内。如绑定了某个银行卡，钱包便会列出用户周边的银行网点分布，非常方便用户前往柜台办理业务。

“我的卡券”内还可以由用户自由添加淘宝券、聚划算、丁丁优惠等处获得的卡券，在店家消费时展示即可获得相关优惠。

“移动支付的场景很多，支付宝会做自己擅长的支付，去做移动支付的动力源、始发站，让用户自由选择使用场景。其实支付和生活应用场景的边界已经模糊了，我们也希望撬动移动生活圈。”樊治铭表示，开放带来更大能力，未来还将有更多丰富的第三方服务可选。

金鹰国际联手汉克哈尼国际青少年高尔夫巡回赛

金鹰国际集团冠名汉克哈尼国际青少年高尔夫巡回赛，赞助于7月9日-10日在南京银杏湖高尔夫俱乐部举行的IJGT亚洲巡回赛赛事。汉克哈尼国际青少年高尔夫巡回赛在全世界各地均有高水平的赛事，而这场在南京举行的比赛，将有78位来自大中华地区的球员参加。这场比赛将进行两轮36洞的比杆赛角逐，有六个组别的球员将参加比赛，男子、女子各分15-18岁组、10-14岁组和9岁及以下组。

在赛事前夕，金鹰房产集团携手金鹰商贸集团，于7月7日邀请了金鹰VIP顾客前往银杏湖高尔夫俱乐部进行挥杆高尔夫体验活

动。活动当天共三场，超过40组家庭前来参加此次活动。小朋友们玩得尽兴，大朋友们也挥汗如雨。恰逢南京亚青会和青奥会筹办如火如荼，社会对青少年运动前所未有的重视，汉克哈尼国际青少年高尔夫巡回赛为青少年提供了国际赛事与教育的平台，与金鹰国际对青少年高尔夫的发展有着共同的理念，同时金鹰希望通过此项赛事，向VIP会员及其家人提供关于高尔夫运动的培训及认识高尔夫赛事的机会，使之从高尔夫理论、技能、比赛和青少年高尔夫教育等全面理解这项运动，从而促进高尔夫运动的普及及竞技

水平，使越来越多的青少年热爱运动、积极参与赛事，为青少年体育事业贡献绵薄之力。20余年来，金鹰国际在商业领域蓬勃发展的同时，积极承担企业社会责任，并重点关注教育、文化艺术、弱势群体等领域。金鹰捐资500万创立了非营利性机构——金鹰国际慈善基金会，集中管理及运营集团所捐助的各公益项目。此外，金鹰与当地学校合作创建“溧水残疾儿童教育培训基地”，探索残疾人自身发展的特殊教育模式；创建“G·ART金鹰当代艺术中心”，为有潜力的青年艺术家提供生存空间及良好的创作平台。

保利地产前五个月销售过500亿元

在5月31日揭晓的2013中国房地产上市公司研究成果发布会上，保利地产荣获百强开发企业第二名。

数据显示，保利地产在今年前五个月销售额已突破500亿，达成去年销售业绩半数。业内人士预计，保利地产2013年新开工面积约1600万平米，可售及储备货源依旧充足。按照保利地产快速周转的开发模式，预计全年完成1200亿销售额将无悬念。

坚持刚需主流 保利地产持续发力

2012年12月，保利地产年销售额迈过千亿大关，成为第二位千亿俱乐部成员，更是第一位上市六年即突破千亿的地产企业。保利地产董事长宋广菊将公司定义为“自身企业战略的坚定执行者”，即坚持对房地产市场的中长期看好；坚持以主流产品为主，实现快速周转；坚持以一二线城市为主，适度辐射周边城市。而这些判断的预见性和准确性，也在保利地产20年的发展过程中逐一得到印证。

保利地产表示，刚需产品充分适应市场需求，去化率高，成为成交主力。以重庆保利爱尚里项目为例，该项目开盘首日到访人数超过3700人，2个小时销售731套房源，销售率高达94%。此外，位于广州的保利公园九里、塞纳维拉等刚需项目，前五个月销售分别高达10亿元。

一二线城市共赢 3+2城市群战略显著

2012年，保利地产深耕一二线的区域战略成果明显。宋广菊指出，目前保利地产占全国市场份额达1.58%，较去年增长0.34个百分点，市场份额逆市大幅提升。公司

在广州、佛山、武汉、成都、天津、包头、长沙等11个城市排名第一，共有19个城市排名进入区域前三名。

今年年初，针对公司的区域布局发展，保利地产提出了“3+2战略”，即以北、上、广为核心，在环渤海、长三角、珠三角，构建三个300亿级的城市群，在以成都、重庆为中心的成渝，武汉为中心的中西部，构建两个200亿级的城市群，奠定业绩增长的基础。从今年的销售业绩来看，3+2战略成果已经显现。1-5月，保利地产在珠三角地区销售接近150亿；武汉、成都等中西部城市整体销售额已达152亿。一二线城市的交互作用，大大提升保利地产抗风险能力。

持续发力 全年1200亿可期

在今年3月的业绩分享会上，保利地产表示将继续加强市场研究，准确把握窗口期。从目前的销售表现看来，上半年的窗口期已经被保利地产收入囊中。

对于后七个月，保利地产依然信心十足。“和2012年相比，销量推出的周期更加均衡，降低了对传统销售旺季的依赖性”，保利地产总经理朱铭新说，“2013年，公司全年预计新推全新项目43个，其中上半年约18个，下半年约25个。”

从新推项目比例来看，保利地产今年下半年仍将持续发力。同时，在下半期待推项目中，不乏上海黄浦江项目、北外滩项目、北京蓟门桥项目、武汉光谷项目等核心城市核心区项目。这些资源稀缺型项目也必将成为保利地产下半年销售业绩的重要支撑。