

回头浪子让人欣慰,愿为其做担保的人更令人敬佩

刘亚军:把信任送给需要的人



编者按

近日,我市启动“弘扬洛阳精神,做新时期洛阳人”主题教育活动,旨在促进社会和谐,凝聚合力、激励士气,激发全市人民热爱洛阳、建设美好家园的热情。为配合此活动,本报即日起推出《我推荐、我评议身边好人》栏目。

何为好人?在社会上,他(她)对陌生人伸手相助、不求回报;在乡邻中,他(她)热心待人、孝敬长辈;他(她)关爱大自然,热心公益和环保事业,主动承担起护林、护鸟的责任……凡是体现“包容开放、创业创新、实干争先、负重奋进”的洛阳精神的洛阳人,都是我们要推荐和评议的。

让我们一起来寻找这些好人,讲述那些让你感动的故事,评议他们身上的闪光点。他们当中的典型人物,我们将积极推荐其参评由文明办组织的“2012感动洛阳十大年度人物”评选活动。

如果您身边有让您温暖的好人,请拨打电话 66778866 告诉我们,请读者和您一同品味那份感动……



刘亚军(左一)和朱新生准备签订贷款合同。

□记者 郑凤玲 实习生 杨国昌 文/图

推荐人:朱新生(化名),老城区刑满释放人员

被推荐人:刘亚军,男,45岁,市青少年活动中心文艺部职工

推荐理由:他愿为素不相识的回头“浪子”当担保人

4月10日,本报A13版曾刊发《伸伸手或能成就他的明天》一文,讲述了刑满释放人员朱新生浪子回头,想靠自己的辛勤和汗水,为自己挣个干干净净的明天。但当他计划创业开办浆坊,在贷款时遇到了一个难题——缺少

一个担保人。

昨日,这件事有了一个完美的结局:有人愿意出面,为素不相识的朱新生做担保人。

这位可敬的人叫刘亚军,是市青少年活动中心文艺部的职工。今年45岁的他曾经当了14年兵,转业后在洛阳工作安家,是个讲义气的汉子。他说,看到本报相关报道后,他心里一动:浪子回头金不换,既然朱新生能把自己的事情说出来,就说明他真有悔过自新的信心和勇气,应该帮帮他!

没和任何人商量,刘亚军就和记者取得了联系。在各种资料都准备齐全后,昨日上午,记者和

刘亚军、朱新生一起来到市下岗失业人员小额贷款担保中心,签订了贷款合同。

看到刘亚军在合同书上正式签下名字,口拙的朱新生虽然感激之情溢于言表,却只是反复地说:“你放心,我一定好好干,不会让你失望的!”

“你和朱新生素不相识,难道不怕他还不起这两万元钱,让你受连累吗?”面对记者的提问,刘亚军憨厚地笑笑说:“我相信他!他只要好好干,还钱不成问题!”

点评

“人与人之间最可贵的是什么?是信任!”

“一个曾经身背污点的人痛改前非,值不值得信任?值得!”

作为一名普通职工,刘亚军在采访中不曾说出什么大道理,也没有信誓旦旦地表态。但当他说出上面这些话时,当他毫不犹豫地在他自己的名字时,这份对一名素昧平生的刑满释放人员的信任和关爱,让人由衷敬佩。这份信任和关爱,将助燃朱新生心中的火花,也将让这名回头的浪子放下包袱,奋勇前行。

更重要的是,这份信任和关爱,将重新点亮一个人的一生。好人,刘亚军当之无愧。

洛阳歌手田华热心公益之余不忘宣传家乡

既吟“爱心之曲”又唱“牡丹之歌”

□记者 郑凤玲

本报讯 在近日举行的河南省豫西商会成立大会上,受邀与会的我市创作歌手田华(本报曾多次报道其相关事迹)透露,近期,他曾赴贵州完成了一次爱心之旅。

田华介绍,4月9日,他和部分演艺明星及社会各界爱心人士,走进位于贵州省平坝县乐平乡顶固挂多希望小学,探望那里的孩子们。该小学是由田华联系牵头、爱心企业出资建设的,此次活动也得到了著名歌手宇桐非、张艺潇、赵楠、吕俊哲等人的积极响应。大家为孩子们带去了篮球架、乒乓球台、羽毛球、水笔、文具盒、书包等大量文体用品,并且还给孩子们奉上精彩的舞蹈课和音乐课。

因为近几年持续做慈善,田华已经获得联合国国际信息发展组织颁发的“爱心形象大使”证书,并荣获中国健康快车基金会授予的“爱心慈善大使”称号。而作为歌曲《洛阳牡丹》的演唱者,田华对故乡有着深厚的感情,不管走到哪里,他都愿意宣传洛阳。他到贵州、云南等地做慈善活动,当被问及家乡为何处处,他都会响亮地回答:“我是河南洛阳人!”

在豫西商会成立大会上,外形俊朗的他再一次深情地唱起《洛阳牡丹》:“在很小的时候我就热爱着她,她的国色天香已经传扬千年,我的家就住在美丽洛水河畔……”

三大贴心新政积极谋变 全新凯美瑞销量节节攀升



三大贴心新政助力全新第七代凯美瑞销量节节攀升

新一年的国内车市,各种车型又进入新一轮比拼之中。据了解,全新第七代凯美瑞自去年上市以来,凭借动力、安全、设计三大科技优势,在新车价格坚挺、同级别车型纷纷降价的情况下,上市第二个月销量即突破万辆,风头一时无二。

尽管市场环境已经不如上一代凯美瑞上市时那般煦日和风,如今的国内中高级车市竞争空前激烈,但是全新第七代凯美瑞依然在激流中稳住了自己领袖的旗号。原因何在?笔者发现,除了产品力的全面提升之外,全新第七代凯美瑞在营销策略上也敢于不断创新突破自我,走在中高级车前列。

一步到位的价格策略

“17.98万元起至27.48万元。”去年底,当广汽丰田执行副总经理冯兴安宣布了全新第七代凯美瑞的价格之后,在场媒体和经销商立刻掌声雷动。

带给业界和消费者惊喜的远不止表面的价格。以全新第七代凯美瑞售价为21.98万的主销车型2.5G(豪华版)为例,在产品力、技术含量、装备水平大幅提升的基础上,价格却比其他中高级车核心车型具有超过2万元的优势。买车只是开始,用车的成本更是一个重要的衡量标准。百公里综合工况下油耗仅为7.8L的低使用成本,以及广汽丰田一贯有口皆碑的“高品质、高可靠性、高耐用性”带来的极低维护成本,加上凯美瑞在中高级车中的最佳二手车保值率,全新第七代凯美瑞在综合性价比上的优势可谓远远

超越同级。

业内人士分析,全新第七代凯美瑞的价格竞争力首先源于其作为丰田全球战略车型的销量优势。一代凯美瑞在全球近600万辆的销量支撑,使得凯美瑞的平台和研发费用的分摊一开始就处于全球领先水平。另一方面,直接制定一步到位的价格,并在相当长的时间内维持价格的坚挺,不仅可以省去消费者雾里看花的烦恼,而且更重要的是确保了凯美瑞品牌的二手车保值率始终维持在高位。

诚意十足的专属金融方案

此外,广汽丰田灵活及时的金融方案也为全新第七代凯美瑞增色不少。3月份,全新第七代凯美瑞推出了业内首创的“全程灵活”贷款方案。近日,记者再次从广汽丰田经销商处了解到,全新第七代凯美瑞在4月份推出以“心有‘0’息贷爱车,智

能副驾伴您行”为主题的促销活动。活动期间,贷款购买全新第七代凯美瑞可享1年0利率购车,以及2年期、3年期低利率购车优惠;购买导航版车型,更可获赠手机G-BOOK专用的手机一台及一年通讯费。

以2.5G售价21.98万元的车型为例,如果选择1年期产品,首付比例为30%,总利息将低至1154元,为消费者节省6154元。如选择3年期,最多更可节省9232元。

广汽丰田与时俱进地为全新第七代凯美瑞度身定做专属金融产品方案,不仅反映出广汽丰田对消费趋势的准确把握,更体现了对消费者的十足诚意。

对比试驾:孰高孰低,一试便知

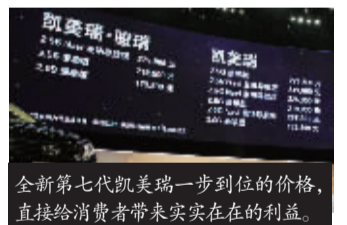
广汽丰田全新第七代凯美瑞及时体察到消费者的心理,开展了一系

列贴近消费者的试驾活动,尤其是对比试驾活动,在充分展示了产品自信心的同时,让消费者一试知差异。

据悉,从3月份开始,广汽丰田“ACTION C行动计划”全新第七代凯美瑞万人百场巅峰试驾活动,在全国120个城市全面展开,引来消费者的热烈参与。

对此,广汽丰田一经销商负责人告诉记者:“全新第七代凯美瑞的内优势远远大于外在变化。我们是想让消费者直接体验全新第七代凯美瑞与上一代及与竞品之间的区别。全新第七代凯美瑞有很多的亮点在同级别中独一无二,我们有底气,于是才让全新第七代凯美瑞和其他竞品一起同场PK。”许多参加了对比试驾活动的消费者都难掩兴奋之情,纷纷表示“不试不知道”,在短时间内同时试驾几款不同系列的车型,高低好坏可以立刻感受到,深深体验到全新第七代凯美瑞看不见的内在优势。

正如广汽丰田副总经理李晖所说:“销售政策的制定和实施都不是一成不变的,在不同阶段要根据实际的市场变化、周围环境变化作出适当的调整。”虽然眼下中高级车市的发展环境和5年前第六代凯美瑞大为不同,但是,真正的王者始终是以消费者为中心并与时俱进的,全新第七代凯美瑞这一系列贴近消费者的策略和措施,无疑为其市场表现打下了一个扎实的基础。(任国璋)



全新第七代凯美瑞一步到位的价格,直接给消费者带来实实在在的益处。



最大化采用了丰田人体工程学设计理念的内饰空间



2.5L 5AR-FE 双VVT-i 发动机



广汽丰田“ACTION C行动计划”全新第七代凯美瑞万人百场巅峰试驾活动