

社区家事

家里家外的事儿,不妨打 67659999 聊聊

# 3个孩子都不赡养自己 老父亲法庭告子

## 3个儿子提出条件:只要父亲不带年轻女友和他们3岁女儿进门,就愿意赡养

有3个儿子,自己则在外居住,67岁的史老先生将自己的3个儿子告上法庭,要求他们尽赡养义务。可3个儿子很委屈,说父亲在外还有一个20多岁的女朋友和3岁的女儿,要是父亲不带她们上门,他们愿意赡养父亲。昨日,高新区法院审理了此案。 晚报记者 张华 实习生 马庆龙

### 父亲状告3个儿子要求付赡养费

史老先生今年67岁,有3个儿子,最小的也30多岁了,子孙满堂。本来该享天伦之乐的史老先生来到高新区法院,说3个儿子不赡养自己,要求法院判决3个儿子每人每月拿300元钱赡养他,并且给他提供住处。

昨日,在庭审现场,3个儿子称,“对父亲的行为不能接受”,并觉得父亲提出的赡养费有点高。他们表示,兄弟3人一直赡养着老母亲,收入也很有限,还欠着银行贷款,并且自己孩子上学也要花钱,所以不能保证每个月都能给父亲出900元。

### 3个儿子为啥不愿意赡养父亲

法官调查得知,三兄弟与父亲关系不和与老先生的小女友有关。原来,2004年,史老先生认识了一名20多岁的女子。与老伴离婚后,史老先生就从家里搬出与这位女子结婚。2006年,两人也离婚,但仍在一起生活,还有一个3岁的女儿。

原因。上世纪90年代,史老先生把自己的宅基地分给了3个儿子,户头上留的仍是自己的名字。2006年,史老先生想回家,儿子们表示只愿意赡养自己的母亲。随后,史老先生以宅基地户主是自己为名状告儿子,希望收回自己的地。最终法官主持了双方的和解,史老先生撤诉。

### 只要父亲不带女友及他们的孩子回来,3个儿子愿意赡养

昨日,在庭审的最后,三兄弟表示,毕竟史老先生是他们的亲生父亲,不会对其不管不问,只要父亲不带女友及他们的孩子回来,他们愿

意父亲回家来吃住,并在能力范围内支付赡养费。但双方对赡养费的数额没能达成一致,本案没有当庭宣判。 线索提供 李建涛 何展



这位市民家里的物品上都有扑克元素。

### 社区收藏

## 疯狂扑克迷

### 身上穿的、生活中用的,无处不“扑克”

晚报记者 董占卿 实习生 朱冬辉 杨鹏飞/文  
晚报记者 王银廷/图

本报讯 如果不是亲眼所见,简直不敢相信,市民胡先生因爱好扑克牌,身上穿的、生活中用的,都深深地烙上了扑克牌的“烙印”。昨日,记者在中原路见到了扑克牌迷胡先生。

在中原路胡先生的一间门面房内,记者发现,做生意的胡先生因喜欢扑克牌,屋内到处摆放的都是带有扑克牌字样的物品,有的碗上印有“红桃9”,有的盘子上印有“红方块10”,等等。“你看,这些盘子、水杯、碗、花瓶、笔筒等物品上,都有扑克牌。”

家住嵩山路与航海路交叉口胡先生兴奋地说,自从喜欢上扑克牌后,他就搜集各种各样的扑克牌,目前,他搜集到最早的扑克牌为1977年出版的扑克牌。“由于爱好扑克牌太深,见到一些印有扑克牌的物品,就很想购回、收藏。”胡先生指着满屋的印有扑克牌的物品说,这些东西都是他在市场见到后,禁不住购买欲望买回来的。“现在,我的衣服、鞋子、领带等穿的物品,都印有扑克牌图案,即使内裤也不放过。”胡先生说,他实在太喜欢扑克牌了,喜欢的主要原因还在于喜欢扑克牌的文化,因为很多扑克牌都带有不同时期的东西,很有历史纪念意义。

线索提供 申先生

# 2008, CAMRY 凯美瑞能否续领风骚?

2007年是中国乘用车市场迅猛发展的一年,市场一直保持着非常旺盛的增长势头。在这个大环境中,中高级轿车市场是增长最快,也是最迅猛的板块,形成了机遇与挑战并存的市场局势。在这样的大势下,广州丰田生产的CAMRY凯美瑞一直独领风骚,先用荣膺数十项权威大奖的事实说话,再以销量榜首的姿态连续12个月领航市场。截止2007年底, CAMRY凯美瑞的产销量已经达到16.7万台,比年初计划产销15万台整整多出了1.7万。放眼望去,全国销售CAMRY凯美瑞的销售店已经超过120家,并仍在以惊人的速度增长。上市以来, CAMRY凯美瑞所获得的热评、追捧毫不降温,是什么吸引媒体、同僚以及心明眼亮的消费者去关注CAMRY凯美瑞,去购买CAMRY凯美瑞呢?



### 【均衡——国人选车之道】

一直以来,在中国人的审美观念中,总是对饱满、对称、和谐情有独钟, CAMRY凯美瑞的外形正是以符合国人审美要求为核心设计,车身流线流畅而不张扬,车头、车尾,包括尾灯的设计使整车看起来大气稳重。

CAMRY凯美瑞的内饰十分考究,车身内部空间开阔宽敞,细节之处均经细致、雅致的品质体验,每一处都营造得恰到好处。前后排空间都得以大幅度提升,驾驶者和乘客都可以舒适地伸展腿部;中控台和座椅特别设计,全新的四辐式方向盘可以自如调节高度和倾角,从中控台到变速箱台面,以及从中控台到门内侧的流线设计都非常简洁流畅。整体设计以人为本,既不失时代感,又不会过于前卫,乘坐其中,优雅舒适的感受环绕四周。

在性能方面, CAMRY凯美瑞采用的是丰田独步全球的VVI可变气门发动机,排量分别为2.4L和2.0L,可以说是都市环境下行车的首选,而CAMRY凯美瑞进一步优化了进/排气系统,并减少了运动件的摩擦,加快了活塞的转动,使发动机的燃油效率更高,迸发出更强的功率和扭矩。再加上CAMRY凯美瑞车身线条的流畅性,大大降低了风阻系数,使这部车即便驶到郊外,甚至不逊于有些标榜有跑车车型的品牌。

观全车,“均衡”这两个字贯穿其中,完全吻合国人所好,难怪CAMRY凯美瑞一上市便掀动消费者万千喜爱。



### 【卓越工厂锻造细腻品质】

凡是参观过广州丰田位于南沙的工厂的人,无不为其那个现代化的工厂所震撼。对于日本丰田工厂的先进性,市场早已公认,而广州丰田可以说是日本丰田在中国的复制品。

在建厂伊始,广州丰田就斥巨资引进了先进的生产线,比如冲压车间的4条全自动生产线,采用的全是世界领先的一体化伺服冲压压机,成型精度很高而且占地面积小、能耗少、噪音低;在焊装车间共使用了267台机器人,自动化程度高达58.1%,焊接设备和夹具只与日本最新水平媲美。总装车间采用无重力操作,不仅节省了员工的体力,更重要的是让产品质量始终稳定如一。

每一部CAMRY凯美瑞在生产工序中就保证了100%的实时在线检测,坚决

杜绝瑕疵的产生。出厂之前,更要经过严格的检测,检测工序就达720道之多。小到一颗螺丝的位置,大到整车漆面的均匀光滑,都是经过严格,甚至可以说是苛刻的检测。这样对细节的关注,才能确保每一部出厂的CAMRY凯美瑞都能以出众的品质交到顾客手中。

CAMRY凯美瑞遵循了日本丰田一贯的细腻本色,这离不开广州丰田的严格生产要求,只有先着眼于细节,才有放眼天地的基础,相信这就是CAMRY凯美瑞制胜市场的哲学吧。

### 【对顾客是信服,不是争取】

顾客,对于任何一个销售汽车的体系来说都是至关重要的,如何让一个购车者的目标顾客对自己品牌的车充满信心,最后决心购买,并在他购买之后仍能提供优质的服务,是每家销售店都在不断探索的课题。而广州丰田在CAMRY凯美瑞的销售上可谓做出表率。这方面归功于e-CRB(智能化改进的顾客关系管理系统)全面导入,为广州TOYOTA全线销售。

这项贴心的个性化服务能有效为主营轻松的汽车生活。比如在车库保养维修的提醒和预约方面,通过移动电话、短信、网络等现代沟通工具,销售店会有专人定期提醒每一位顾客注意车的保养和维修,对顾客进行无遗漏的跟踪,

车主只需放心驾驶,所有与车辆有关的事情,都可以放心的托付给销售店。正是凭借先进的e-CRB销售服务系统,广汽TOYOTA不断致力于缔结与顾客的长期信赖关系,为品牌赢得了足够的人气口碑。

顾客在购买了CAMRY凯美瑞之后,享受到的是全年的贴心服务,以及如挚友般的周到关怀,试问哪个消费者不会心动?难怪曾经有位广汽TOYOTA的销售经理意味深长的说:“真正的销售艺术,不是看你能争取到多少顾客,而是看有多少顾客能对你信服。”

### 【安全——08业界新主题】

2007年9月, CAMRY凯美瑞隆重推出了08年新款,新车除了搭配以更加符合消费者及市场需求外,还为业界提出了一个新的话题——安全。

在硬件设施上,08款CAMRY凯美瑞通过优化其全球知名的GOA车身,加强了车身的抗冲击能力,增加了6SRS安全气囊(含2个窗帘式安全气囊)等安全配备,以完善的主动和被动安全,构筑起更坚定的安全防线,让车体的品质更为上乘。

2007年10月,随着一声震天的碰撞, CAMRY凯美瑞以完全正面碰撞14.53分、40%偏置碰撞15.71分、侧面碰撞15.51分以及加分项3分,总分46.8的优异成绩荣膺C-NCAP五星级安全评定。

在正面碰撞测试和40%偏置碰撞测试两个项目中,测试车辆从A柱到车顶均未发生变形现象,四个车门都可以轻松打开,甚至前挡风玻璃都保持完整。而在侧面碰撞测试中, CAMRY凯美瑞前后两个车窗玻璃都保持完好,安全气囊和侧气帘全部打开,假人坐姿也比较端正。

46.8分,这个成绩彻底证明了CAMRY凯美瑞在安全性能上的近乎完美的表现。在2007年的年底, CAMRY凯美瑞将安全——这个差点淹没在价格混战中的主题点亮,给市场指明了08年的新主题。

如果说07年的CAMRY凯美瑞是一个市场上的巨人,那么08款CAMRY凯美瑞无疑将在巨人的肩膀上起飞,冲向更高的天幕。行文至此,2008年CAMRY凯美瑞能否超越在市场上独领风骚,已毫无疑问。

