

## 有人想帮帮下乡支教的恩爱夫妻,他们婉谢了 “我们不富裕但幸福,不需要资助”

□晚报记者 张华

本报讯 虽然家境不够富裕,但两人的恩爱打动了许多读者,昨日,市民胡先生看到本报,表示想资助一下这对恩爱夫妻。意料之中,陈国和夫妻拒绝了,“我们虽然不富裕,但还能过得去”。

昨日,记者将胡先生的好意转达给了陈国和老师,已经在新密牛店附中上课的陈国和老师一听,赶紧说“不用,不用,我们不需要资助,给其他需要的人吧”。

去年5月份,陈国和的妻子唐淑娥患上了脑出血,1个多月时间,花去了1万多元钱,并因病没能去单位上班,一直在家休病假。

一家三口靠陈国和的工资生活,女儿还在上大学,但一家人不觉得日子过得多苦。

“多苦的日子我们都过过,目前的状态已经不错了。”陈国和和妻子都很知足。从1985年两人认识到1986年结婚后,他们就开始了艰难的两地分居生活,唐淑娥带着女儿在郑州工作,陈国和在农村老家教学。8年的分居生活虽然很辛苦,但两人一直过得很幸福。在2000年,两人搬进了单位分的房子,虽然只有50多平方米,但一家人过得还是有滋有味的。

唐淑娥说,自己住院的一个多月内,更感受到丈夫的爱,丈夫的细心、体贴让她一直很感动。他们的日子很幸福,不需要资助。

## 为高速公路旁的广告牌 一场1000多万的官司正在开庭

□晚报记者 张柳

本报讯 花费4000万元取得高速公路沿线独家广告经营权,却被早已有之的违章广告牌抢了生意。广告公司状告高速公路管理公司“拿钱不办事”,高速公路管理公司则表示“这是风险,要自担”。昨天,法庭上,双方激烈辩论后,愿意调解。

违章广告牌就是赶不走

2005年9月16日,河南汉风文化发展有限公司以4404.6万元成交价竞买了河南中原高速公路股份有限公司所辖路段的独家广告经营权,转让期10年,每年租金440.46万元,分两次付清。然而在拍卖当时,两路段沿途就存在200余个违章广告牌。

汉风公司代理律师黄琨表示,拍卖之前有关部门曾下大力专项治理违章广告牌,在省内各媒体上均有报道,为汉风公司参与竞拍带来信心。但这些违章广告牌最终并没有清理干净,汉风公司在共计支付了362.36万

元后不再付费。他们认为:中原高速只会收钱却不做事,要求其赔偿经济损失共计1214.0959万元,并停止损害汉风公司的行为及承担全部诉讼费用。

高速:没承诺清除违章广告牌

对于汉风公司就当年专项治理未完成带来后患一说,中原高速表示,本公司并未作出清理原有广告牌的承诺。违章广告牌原已有之,风险尽知。中原高速代理律师肖泽领说,“你用我的东西却没有再给钱,这不合理”。2008年3月31日,中原公司书面通知汉风公司解除合同,并拆除了其部分广告牌,覆盖了部分广告内容。

汉风公司提出的民事起诉状及追加诉讼请求中,认为己方应得到的赔偿数额为1214.0959万元。

而在中原高速提出的反诉状中,不仅不应赔付这一金额,同时认为汉风公司应当支付欠交的2008年度215.88万元,赔偿经济损失432.88万元。 线索提供 李华



巡防队员和老人的女儿一起搀扶老人到医院进行检查

## 30年来首次回河南 看街景把自己看丢了

□晚报记者 汪永森/文 张翼飞/图

本报讯 九旬老人援疆多年思乡情切,不承想刚刚回到河南,就在郑州街头走失。“你们让我们能带着父亲到老家看看了,谢谢你们。”昨日,在市场街巡防室内,与走失一天的父亲团聚时,高晓华与高清华动情地说。

昨日11时许,90岁高龄的高灿老人正躺在市场街巡防室的沙发上休息,他的右手刚刚缠上了纱布,裤脚上还沾有斑斑点点的血迹,身上的尘土还没有抖落。

“现在只知道老人老家是驻马店新蔡县,其他的情况还不清楚,我们已经报警查找。”巡防队员刘玉贤说,他是在建设路与桐柏路交叉口附近巡逻时,发现老人身上沾着血迹,晕倒

在人行道上,就赶紧将老人背回巡防室。

“昨天有人报警说老人走失,现在已经通知到其家人。”13时许,110回复说找到了老人的家人,老人的二女儿高晓华,小女儿高清华先后赶到,看到老父亲躺在沙发上沉沉睡去,她们拉着刘玉贤的手双双跪倒在地。19日上午,高灿老人从女儿三官庙的家中走了出来,他独自上街看起了街景,不想越走越远迷路了。

“他上过黄埔军校,在学校有‘飞毛腿’之称,90岁还总想上街看看。”老人的小女儿高清华说,上世纪70年代末,老人受朋友之邀到新疆石子一所中学任教,近段时间思念家乡,非要回到河南来。老人回来就失踪,可把她们姐妹俩急坏了,她们找遍中原区的大街小巷,最后报警求助。 线索提供 王辉



【题记】近来,随着河南中植08款新A5最新起售价格5.88万元的公布,一股强劲的购车风潮让中植的销售员们应接不暇。其实,到中植买A5,价格上的优惠仅仅是便宜的一个元素,丰富的车辆资源、低廉的维护成本、周到快捷的服务也是消费者认准中植的关键因素。

中植奇瑞【为什么是A5】之“中植”篇

# 买A5, 中植更便宜

和市场占有率让中植区成为奇瑞公司河南区伙成为最重要的战略伙伴,随着奇瑞全系产品营销权的开放,中植公司依托奇瑞汽车城,建立辐射全省内全区域的销售和售后服务网络,开展多样式的购车体验活动,专注于为客户提供最佳购车方案,以专业的技能来解决消费者在购车、用车过程中的问题。

□四年中植,以实力用心为客户

四年,在岁月长河里只算一瞬,但中植的历程却是一部厚重的史诗。从1994年创立至今,中植始终秉承“以客户为中心”的经营理念,凭借专业的服务和优质的产品,赢得了广大客户的信赖和支持。在奇瑞汽车城,中植更是凭借其专业的销售团队和完善的售后服务体系,成为众多消费者购车的首选之地。中植将继续秉承“以客户为中心”的经营理念,不断提升服务质量,为客户提供更加优质、更加专业的购车体验。

2008年4月,河南中植经过深入的市场调研,收集30多条用户意见和建议,针对奇瑞A5开展了“定制式”生产,不仅实现了依据用户需要对车辆配置附件,同时凭借雄厚的实力取得了这批产品的独立定价权,以实惠的价格推向市场,得到消费者的普遍好评。

“中植要做的是百年品牌,顾客来买一辆A5,售价上的便宜只是中植服务的开始,渠道优势、售后服务网点多、人员尽心尽责周到快

捷的服务等各方面‘省时省心省钱’元素的叠加才是中植为用户创造的价值!”河南中植营销总监甘雄解释道,“将销售和售后服务工作做细、做扎实,维护好中植奇瑞‘车型丰富、价格优惠、服务上乘’的良好口碑,这也是中植做到‘淡季不淡’的营销逻辑。”

(姚旭阳)

### 4年中植,献真情

—中植奇瑞全系车型“冠军价行动”盛大开启:

奇瑞QQ3、QQ6、A1等精品小车高达3000元优惠;

旗云、08款新A5以7000—10000元让利用户;

东方之子、东方之子CROSS最高优惠12000元。

VIP垂询专线:13937101601(甘经理)

另据最新消息:

1. 中植奇瑞东方之子CROSS 1.8L贵宾赛车会将于近期举行,敬请关注!

贵宾与会专线:13083711207(郭经理)

2. 奇瑞A3上市在即,“油”奖预订活动火爆进行中……

详情咨询:13607689851(范经理)



中植汽车城 0371-67520333

中植中原4S店 0371-67275555

中润北环4S店 0371-67259996

大客户专线:13938587700(于经理) 所有品牌二手车免费评估,置换奇瑞系列新车实惠多! 二手车置换专线:13323817907(孙先生)