



有的出租车留给毕业生“最后的丑陋”

# 不打表乱拼车近的就拒载

**本报6月27日讯(见习记者 宫凯悦)** 27日是德州学院毕业生离校的日子,记者发现,不少出租车司机涨价,往常去火车站只需十几元,但现在出租车不打表,按人头算,每人10块钱,拼满四个人才肯走。

毕业生王萍和两个同学要去东站,结果司机说要一个人20元。“平时回家走过多少回了,打表才不到30块钱,哪有今天这个价?”王萍说,她刚开始没有办法接受这个价格,但是又问了好几辆出租车,都是一样的情况,最后因为要赶车怕耽误了时间还是打了车。

“平时我们去只要12块钱,今天竟然要一个人10块钱,这是抢劫吗?”上午11时,要去汽车站的一个女生在门口正在跟出租车司机讨价。

记者发现,即使愿意花10块钱打车走的,也不能坐上车马上就能走,司机还要继续拉活,把一辆车拼满才走。“我都坐在车上等了十分钟了,”一个女生从出租车上下来对司机说,“天这么热,还要等到什么时候?我还想去车站坐车呢。”

尽管价钱涨了,还是有人在校门口打不到车。遇到路途近的,司机不愿意走,“你去马路上打车吧,我不

去。这么近跑一趟太折腾了,不值当的。”有些学生只得去坐公交车,或去路上拦车。

德州市交通局运管处出租车科陈副科长说,市民如遇到类似现象可以向交通管理部门投诉,而且要注意保留证据,他们将对出租车司机的违规经营的行为进行核实,并根据实际情况对司机进行批评教育、扣分、罚款等处罚。同时他也表示,交通部门下一步就将系统整顿出租车运营状况,加强管理力度,一旦发现违规运营的现象一定会严肃处理。



## 别了,好同学

27日,德州学院校园里,离别的气息四处弥漫,挥泪送别同窗的场景随处可见。

本报记者 王小会 摄

# 系出名门的凯美瑞打造“品质钻石车”

据J.D.Power最新发布的2013年美国汽车可靠性研究报告表明,丰田击败宝马、奔驰等豪华品牌获得季军,位列非豪华品牌首位。丰田全球战略车型凯美瑞继承了这一可靠基因,由广汽丰田导入中国后,其品质如钻石一般历久弥新,被越来越多的消费者所认可,表现愈发抢眼。今年第一季度的销量数据显示,凯美瑞不仅稳居中高级车销量排行榜“三甲”,3月更以同比17.8%的增幅位居主流中高级车第一名,同时创造了

国内中高级车最短时间达成百万辆的纪录。

凯美瑞品质”在中国的起点始于一流技术和管理模式集于一体的广汽丰田工厂。定位于“21世纪全球模范工厂”,有着“丰田TPS革新基地”美誉的广汽丰田工厂引入了丰田全球最先进的生产设备和技术,自成立以来就站在了汽车制造的制高点,为“凯美瑞品质”奠定了牢固基石。在以严格著称的丰田全球品质抽查中,广汽丰田两度获得“丰田全球品质奖”,尤其在2012年,广汽丰

田第二生产线获得了“零不良率”的全球最好成绩,这在丰田汽车海外工厂历史上非常少见。

丰田还启用了2400种不同的驾驶测试项目进行检验,在石板、碎石、斜坡、溪流、雪地、沙漠等各种路况和极端气候下进行测试。结果证明,即使在75°C的极限温差条件下,凯美瑞的引擎表现依然优秀。而丰田更是每年投入1600台新车用于碰撞测试,平均每天都有4次安全创新试验,以此对品质和性能进行严格把控。

在2012年J.D.Power发布的中国车辆可靠性研究报告,凯美瑞在高端中型车中雄踞榜首便是一大力证。

高品质、高可靠的汽车一定也是高耐用的汽车。就像凯美瑞,其凭借高耐用性和低故障率俘获1500万车主的心,为消费者带来经济省心的汽车生活;而巨大的保有量又为及时发现故障提供保障,形成品质的良性循环。

据了解,凯美瑞高耐用性的另一个明证是其在二手车市场的抢眼表现。在二手车市场最成熟的美国,据权



威机构《凯利蓝皮书》发布的二手车保值率排名,凯美瑞连续多年获得“轿车保值率”第一名;在日渐成熟的中国市场,凯美瑞也位列同级车保值榜首位,无愧为二手车市场的“保值王”,据二手车市场销售人员称,“凯美瑞来一台卖一台”。

德州朗泰汽车销售服务有限公司  
销售热线:0534-2375555  
服务热线:0534-2371111  
德州广汽丰田车友之家QQ群:65448117  
广汽丰田德州朗泰新河路店  
官方微博地址  
<http://weibo.com/dzfengtian>

## 为企业“强筋健骨”扩大发展新版图

6月13日,发达面粉集团小麦深加工项目厂房正在夏津县经济开发区加紧建设。该项目总投资2.1亿元,建设2.5万吨原粮储备项目、年处理小麦30万吨专用粉加工项目及年处理面粉13.5万吨营养挂面生产线。项目建设后,年可生产高档专用面粉24万吨、营养挂面13.5万吨,实现销售收入7.8亿元。近年来,

当地农村信用社不断优化信贷结构,加大涉农类企业支持力度,着力推进新型工业化、城镇化和农业现代化“三化融合”。同时,结合当地产业实际,有力支持了秦发禽业、纵英纺织等代表性企业的快速发展,为延伸产业链条、调优产业结构、提升产业层次,增添了内生动力。

(孙萌萌)

## 致富背后的金融驱动力

“农民有致富想法,信用社提供支持资金,不仅使农民群众切身享受到了农户小额信用贷款的便利,更为我们农民致富架起了金桥!”夏津县农民赵连厚深有感触地说。两年前,赵连厚搞肉猪养殖,前期资金都投入到棚舍建设中,养殖饲料没钱购买,养殖场面临着还没产生效益就要

破产的危险。获知他的困境后,信用社客户经理主动去实地考察,为他发放50000元的信贷资金,用于支持他的养殖事业。目前,当地农村信用社已经在辖内12个乡镇评定信用户1万余户,贷款授信额达到14.9亿元,实际发放贷款11亿余元,成为实实在在的农民致富路人。

(孙萌萌)

## 全力推进农村金融支付体系建设

今年以来,夏津县结合当地实际,在当地信用社配合下制定农村金融支付体系建设规划,进一步加快ATM自助存取款机、电话POS、网上银行、手机银行等金融支付机具的推广力度,

对村镇中具备资格的个体工商户开设农民自助服务终端,积极促进金融支付清算网络进村入户,降低农户办理金融业务成本,提升农村金融服务水平,受到当地老百姓的一致好评。(田超)

## 农村金融支付体系建设日趋科技化

优化农村金融服务网络是支持“三农”发展的重要手段。近年来,各大金融机构积极提升城镇金融服务水平。农信社深入积极结合实际,制定农村金融支付体系建设规划,进一步加快ATM自助

存取款机、电话POS、网上银行、手机银行、农民自助服务终端等金融支付机具的推广力度,有效降低农户办理金融业务成本,提升农村金融服务水平,受到当地客户的一致好评。(张涛)

## 让农户轻松“坐享其成”

近年来,夏津县农信社牢牢把握当地的致富发展思路,安排信贷人员主动上门进行对接,深入进行调查研究,及时了解林木种植户的信贷资金需求情况,并在授信额度、贷款利率方面给予适当优惠,同时,还充分利用自身在市场、技术信息、支农惠农方面的优势,对夏津县田庄提供帮助。在

该社和乡镇政府、村两委的配合协调下,探索推行了“信用社+村支部+合作社+林果种植基地”的经营模式,成立专业合作社,实行统一挖穴、统一购苗、统一栽植、统一浇水、统一修剪、统一打药、统一销售,真正实现了信用社、村集体和农民的合作共赢。

(孙萌萌)

## 助力养殖业企稳向好发展

近日来,夏津县深入养殖企业和大户、农户摸底,详细了解养殖户当前面临的困境和行业风险,摸清养殖户市场走向以及下一步出路。当地信用社通过优化金融服务,落实

优惠政策,增加贷款投放,积极提供信息服务和政策引导等方式,对符合基本条件的客户根据实际情况制定扶持政策,力助养殖业渡难关、稳发展。(张涛)