

快报读者昨天一小时种出一片绿

我们和“青奥林”有个四年之约



全国十大爱心寄语

钟晓敏爱心工作室

昨天,快报发起的“我为青奥添点绿”公益活动如期举行,100户家庭前往建邺区沙洲街道友谊河边,在距离未来青奥村2公里的一块土地上种下小树苗。家长们希望孩子和树苗一起成长,情侣们希望树苗见证爱情,外国友人和南京市民组成的特殊家庭也闻讯赶来要为青奥出份力。

“青奥会举办的时候,我们还会回来的!”读者们和青奥树许下了四年之约。

快报组织的植树活动把外国友人都吸引来啦!“这是我们第一次在南京植树,挖土有点难。”这位中国话说得挺溜的外国小伙子正和女友纪明布挖土,“不知道挖多深比较适合小树苗生长?”站在身旁的杨阿姨耐心地指点着,告诉他们怎样用巧劲。

原来,这是一个特殊家庭。古家诚在南京大学中美文化交流中心上学,在南京已经呆了两三年时间了,和市民杨阿姨一家结成了爱心家庭,定期给杨阿姨一家提供帮助。“我们觉得这次为青奥添绿的植树活动特别有意义,既可以和我们帮助的中国家庭一起种下友谊之树,也可以和心爱的人种下爱情之树。”古家诚说完,还邀请记者为他们一家子照了张全家福!

想种爱情树的还不止古家诚一个,快报现代红娘的会员们也选择把“为青奥添点绿”作为一次特别活动,自由配对组成“临时家庭”,共同栽种小树苗,不期而遇的爱情说不定也在此刻生根发芽!

美好约定 四年后再回来

不到一个小时,所有人都欣喜地发现,空地上已经种上了约200棵绿树。“每人出力添点绿,我们就有了这样一片绿色。”干完活,看着自己的劳动成果,大家都笑得特别开心。

记者发现,一些细心的读者特意带来了爱心卡片挂在树上。“这是为了识别自己的树!”王心爱小朋友指着自己的牌子说,她要和爸爸妈妈经常来看自己种的小树苗。

“比比看,现在小树多高,你多高。”殷万家的妈妈让儿子站在小树旁,合影留念,“要是你长得跟小树一样快就好了。”因为没准备卡片,他们仔细记住了友谊河对岸的高压线,“咱们的树是正对着高压线,好找!”

绿委办的徐主任告诉记者,规划中这里就是一块绿地,不会盖其他建筑,欢迎大家经常回来看看小树苗的成长。现场,不少人还跟青奥林许下四年之约:“等到2014年青奥会开办的时候,我们再回来看看,那时候一定很茂盛了!”

实习生 陆天翔 范胤 沈静喆
快报记者 钟晓敏 沈晓伟 王凡



“姐姐你扶好树苗,我来挖土” 快报记者 施向辉 摄

快报“植树大军”走进板桥,小读者们大显身手 10个月大宝宝也赶来种树

上周六,在“送果树到农户”公益植树活动现场,南京50户家庭组成的“植树大军”,给板桥镇永安村居民的房前屋后添上了一抹抹绿色。欢笑声中,150棵果树由大人带着孩子亲手栽下。虽然是体力活,但比起大人来,现场小朋友的表现毫不逊色。

提前半小时,人就到了大半

上午8点,工作人员来到雨花台南大门前的集合点时惊讶地发现,已经有人在这里等了。市民王女士带着女儿早早到达,“小姑娘早上6点多就醒了,怎么也睡不着,干脆就早点过来了。”到8点20分,距离活动集合时间还有半小时,参加活动的市民已经来了大半。家住下关区的刘先生一家,更是起了个大早,赶了1个多小时的路才到,“我看到快报植树节的活动就立刻报了名。从家到这里来虽然远了点,但很值得。”

“咔嚓”,把乡村美景带回家

半个多小时后,汽车载着市民抵达了板桥镇永安村。一下车,孩子们开心得撒起欢儿来:不管是刚刚抽芽的柳树、自由自在戏水的白鸭,还是绿油油的农田,对于在城里呆久的人来说都显得如此陌生,如此可爱。“咔嚓,咔嚓”大家纷纷停下脚步,不约而同地掏出相机,“要把这美好的一幕带回家。”

在南京绿都义务植树服务中心工作人员的帮助下,大家很快领到了工具和树苗:每家一个铁锹和三棵果树,分别是桃树、梨树和柿

子树。南京市绿化委员会办公室的负责人陶洪祥告诉大家,这都是按照农户的要求采购的,“这里的农民家里正好缺果树,这次活动可以帮助他们美化环境。”

10个月大宝宝赶来植树

当天的活动中,要数王英杰小宝宝一家最为引人注目。你看,他跟爸爸妈妈都穿着同一系列的鲜黄色亲子装,在人群中非常惹眼。妈妈孙辉告诉记者,王英杰才10个月大,“希望宝宝能和小树共同成长。”她说,自己从报纸上看到这个活动后就报了名。据了解,王英杰是当天年纪最小的植树宝宝。

虽然种树是力气活儿,家长们唱了“主角”,但不少小朋友们都在努力帮忙。致远外国语小学一年的陈页鑫小姑娘,因为力气太小,铲土的活儿只好让给了妈妈。等坑一挖好,立刻上前,双手稳稳地扶着树苗,“我也为种树出力了。”

小朋友一口气挖出3个坑

而就读于雨花台实验小学三年级的王宇豪小朋友,相比之下是个“大力士”了。才10岁的他拿起跟自己差不多高的铁锹,埋头就开始铲土。可毕竟是头一次,长长的铁锹握在手上,显得有些笨重,总是“不听使唤”。在农户们的指导下,他才找到了挖坑“小窍门”:手握铁锹的位置要错开,铲的时候不要一下子铲得太深,注意角度与地面稍稍倾斜,然后用力踩住铁锹往下压,就能轻松挖出土了。掌握了

要领后,小宇豪三下五除二就挖好了一个坑。妈妈问他要不要休息,他摇摇头继续干。很快3个坑都挖好了。“哟,这家的朋友好能干啊!比大人挖得还快!”大伙儿纷纷夸起他来。他涨红了脸,悄悄告诉记者,刚刚因为用力过大,肩膀都酸了。

挖坑、埋苗、填土,不一会工夫,150棵果树就已稳稳扎根在田地里。许多树木前都能看到这样一幅温馨的画面:大人握着小孩的手,共同把写有孩子姓名的爱心卡挂在他们栽种的树上。

他们端出农家饭表谢意

看着小朋友和家长们一个个忙得满头大汗,农户们也乐得合不拢嘴。“正好家里没有果树呢,现在桃树、梨树、柿子树全齐了,不知道有多开心。这是实实在在的替农民着想啊。”农户方梅英奶奶笑着说,“过个两三年,就能闻到花香,尝到果子啦!”这番话让在场的市民们乐开了花,“太好了,要是能吃上自己亲手种的果子,那该多难得啊!”为了感谢市民们送来的果树,农户们还给大家准备了特别的“农家饭”:香味四溢的土鸡蛋,刚从地里摘的马兰头、水灵灵的萝卜、鲜味十足的草鸡汤。这些健康食品,吃得大伙儿放心又开心。农户们的热情,也让市民们感慨不已,“有空再上您这儿来!”市民们还纷纷跟农户结成了对子,约好将来施肥、捉虫的时候,也要来帮把手。

快报记者 钟晓敏 王凡 沈晓伟

小鬼当家 自带小铲破土挖坑

昨天上午9点半,7辆包车满载着200多名读者从鼓楼公园出发,在建邺区绿委办工作人员的带领下,向植树目的地前进!

“未来这里就是青奥村。”汽车经过江山大街时,读者们议论开了。再行驶了大约2公里的路程,汽车停靠在友谊河边。河边的一块预留地里,工作人员早已将栽种地做了记号。一下车,小朋友们就争先恐后地领铁锹、拿树苗。这次公益活动,快报采购了三种树苗共200棵,“第一排种桂花,第二排种紫叶李,第三排种高杆女贞。”工作人员在现场指挥着。

领到树苗后,每户家庭都迫不及待地“破土动工”。5岁的郭旭洋由妈妈、外婆、爷爷、奶奶四个大人带着来植树,他自带小铲,帮着大人们做苦力挖土。大人们把树苗栽下后,洋洋又用小铲子帮着填土。小小年纪这么有经验?原来,小家伙两岁半的时候就在小桃园公园种过一次小树,之后常常去浇灌,“看着孩子和树苗一起成长,很有意思。”奶奶说,这次种“青奥苗”,意义更大了。

人群中,雨花实验小学三年级一班的9个学生特别显眼,他们穿着清一色的校服,“我们9个家庭组团来的!”张依的妈妈,别看孩子们力气小,都抢着拿铁锹,“他们都想为青奥添一点绿。”

特殊家庭 携手种下“友谊树”

俗话说,老将出马,一个顶俩。鼓楼区老年众益院的15位老人穿着红色制服,成为现场一道靓丽的风景线。74岁的关先生,活动现场数他年龄最大,可是看他用铁锹挖土的样子一点也不输年轻人,“今天一共挖了三个坑,种下了两株桂花,一株紫叶李。”15位老人战绩赫赫,共植树43棵,还帮着别人挖坑呢。领队的中央门街道劳保所赵所长表示,老人们都很热心社会公益活动,平时在各个社区就成立了护绿工作组。出于对老年人身体状况等因素的考虑,众益院最终决定让社区各推举一名代表参加。



“我和小树一起长大” 快报记者 施向辉 摄

空调、套餐需求火 国美3·15让利全面升级

上周,受提前启动的3·15低价促销活动的影响,国美空调、“套餐”家电全面热销。周末两天,包括空调、彩电在内的传统家电实现42.3%的销售增长。

本周,国美全面升级“3.15放心放价消费周”活动,国美以优质、低价、诚信、满意的卖场形象打造3·15消费服务大节。

笔者了解到,在今年3·15期间,国美家电全面放价,四级豪礼惠金陵。购物累计满1600元惠400;累计满5800元惠800。

彩电平均优惠幅度达到20%以上,32英寸液晶以旧换新最低2250元,37英寸液晶以旧换新价最低2700元;空调单件满1880惠200,TCL正1.5P KFRd-35GW/BR2冷暖挂机1699元,志高某款新品正IP冷暖挂机1299元;冰箱、洗衣机全场6折起;小家电全场1折起;数码、电脑、手机新品同城最低价发售。

此外,活动期间,国美各门店会开展抽奖、派赠、加赠活动,实惠随手触及。

很多消费者都有这样的经历,

商家明明在喊打折销售,但是去现场一看,打折后的价格与以前的价格相差无几,更有甚者出现“打折价”高于“不打折价”的怪现象,很多商家以这样的形式吸引消费者。

在今年3·15活动期间,国美电器将以身作则,坚决打击各种虚假促销广告,为消费者打造一个透明健康的消费环境,国美实行的“减久保障”制度中,在消费者购物19天内,只要有同性质的相同型号价格比国美便宜,就可以返回差价,让消费者无后顾之忧。

2010年开门红 江淮2.5万辆完美开局

根据乘联会数据,江淮汽车1月乘用车销量达到24796辆,同比增长280%,增长幅度位列车企之最。瑞风在经历了去年12月的短暂低潮后,新年的第一个月重回月

销量冠军宝座,而且创造了7547辆的井喷行情。同样,同悦不但有J.D.Power高档紧凑型车细分市场APEAL魅力指数第一的光环加持,更创造了接近万辆的月销量成

绩。进入2010年以来,和悦的产能有了大幅提升,各地经销渠道货源不足的情况有明显缓解,各地和悦车主纷纷提车,且用户使用满意度较高。