

还着车贷和房贷,还得给孩子准备学费

80后父亲,一半喜悦一半压力

本报记者 邵艺谋

“房奴”、“车奴”、“卡奴”……“80后”父母在争议和关注中抱着孩子,承受生活和工作双重压力。“父亲”这一角色,让他们在喜悦的同时,也背负压力。

“年轻老爸”忙上忙下挺犯愁

面对出生6个月的孩子,住在凤台小区的张斌慢慢地从初为人父的喜悦中走出来,面对孩子每天哭闹、生病和吃不下东西,张斌感觉“自己的头都大了”。

“谁不想照顾好孩子,可是我和妻子根本哄不转这个小不点。”张斌说,在妻子怀孕时,他专门从书店买来一本《育儿宝典》,在一页一页地“研究”好几

个月,他发现自己面对小孩还是一无所知。“每天要上班,晚上回来又得被孩子折腾半天,实在没有精力了。只好让我父母来照顾小孩,毕竟他们更有经验。”

想照顾好小孩,可又哄不转,手足无措反而会给孩子带来伤害。也有80后父亲主动为家中老人着想,“让父母照顾小孩,能让他们感受到幸福和快乐。”

工作压力大、缺乏照顾孩子的经验,不少80后父亲都表示愿意让老人带孩子。“他们本来就是孩子,怎么能带好小孩?”今年60岁的张女士告诉记者,她眼看孙子在儿子、儿媳地照顾下瘦了不少,便主动提出要照顾孙子。张女士说,儿子和儿媳由于工作压力大,还经常把工作情绪带回家,孩子就成了出气筒。

车贷没还清还得忙孩子

宝宝出生前,李国庆曾开玩笑式和妻子讨论过一个问题,到底是想要儿子还是女儿?妻子想要儿子,而李国庆则偏向于女儿。

“儿子长大后还得给他买房买车,压力很大。”大学毕业整三年,李国庆的每月的收入刚到3000元。去年9月,父母掏了10万首付,给他在城东买了一套90平米的房子。今年3月,为上班方便,李国庆又买了一辆8万

元的车。现在李国庆名下的房贷车贷有30多万,每月光贷款就得还将近2000元。“照现在这个还法,20年后才能还清。”

除了还车贷房贷,负责一家三口的开销,李国庆还得为孩子上学攒钱,“好点的幼儿园一个月就得1000多,上小学后还得报各种兴趣班、特长班,中考、高考、大学,这些都得花大把大把的钱。”

和李国庆的境遇有点相

似,女儿已经4岁的市民孟翔龙在没当父亲前生活比较随意,每天除了上班,还能经常和朋友一起玩乐。可当女儿出生后,他的生活开始围着孩子转。有次孩子半夜发高烧,他与妻子赶紧把孩子送到中心医院。住院观察三天后,孩子不发烧了,却又开始拉肚子……这一折腾,就花了好几千元,“都说现在生活压力大,我看养孩子才是压力最大的。”

当爹的就得顶上去

虽然每月缴完房贷、车贷后结余的钱不多,但李国庆和妻子还是把省下的大部分钱用在女儿身上,奶粉要在网上买澳洲原装进口的;衣服要买“巴拉巴拉”;平时孩子吃的饼干和零食都是超市里最好最贵的。“压力大,但一定要把孩子养好,做一个好父亲。”

孟翔龙的女儿去年9月上幼儿园,家住乐园小区的他为能让女儿接受好的教育,托关系把孩子送进了科大幼儿园。妻子每天骑着电动车接送。孟

翔龙打算辞掉工作,去济南表哥的公司工作,多挣钱。他也想把妻子和孩子一起带去济南上学,觉得“再苦也不能误了孩子”,也希望孩子能留在自己身边。

“在父母眼中,我们还都是孩子,可是在孩子眼中,我们就是他的唯一。”张斌常用这句话来激励自己更努力赚钱,这样才能给孩子一个更好的未来,“压力就是动力,没法让孩子‘拼爹’,最起码要让孩子有自己拼的能力。”

泰安银座真诚奉献,努力深化服务内涵

山东银座商城股份有限公司于1996年6月22日正式成立,是隶属于山东省商业集团总公司的大型连锁商业企业,是山东省商贸流通领域重点骨干企业。

目前已拥有100家大型现代化商场、140多家便民连锁超市,经营面积300多万平方米,从业人员14万人,2010年银座实现销售245亿元,位列全国百货业5强、全国零售业10强。“买真货,到银座”、“购物银座,享受生活”在山东省内已成为广大市民共识。

泰安银座商城有限公司是山东银座商城股份有限公司开设的第一家异地分店,泰安银座东岳店于2001年1月12日正式成立,目前已经拥有东岳店、新泰店、东湖店、齐鲁店、花园店、新汶店、岱宗店、新泰二店八家门店,奥特莱斯泰山店不久即将开业。公司自开业以来一直秉承“真诚奉献,奉献真诚”的经营理念,历经十一年的发展,形成了“定位准、商品真、价格实、服务优、环境雅”的经营特色,在社会各界的鼎力支持下,取得了良好的经济效

益和社会效益。高档的商品定位,一站式的服务特色,全方位的服务设施使泰安银座成为泰城的零售业龙头企业。

奥特莱斯店的筹备开业意味着泰安银座商城将步入一个更新的台阶,奥特莱斯是泰安区域首家新型的名品折扣业态,奥莱的成立将满足泰城百姓及外来游客更多的购物需求及享受,将填补泰城零售业的一个空缺,使泰城零售业的发展更为强大与完善,将为泰城成为国际旅游都市添砖加瓦。



泰安银座商城。

新茶全面超低价上市

天宇茶叶平价超市再掀消费高潮

今年的新茶在泰安和新泰开始全面上市,据了解,目前新茶销售非常好。夏天,防暑茶销量大增,很多企业都上百斤的购买。

“虽然新茶上市,成本比较高,而且今年茶叶价格普遍上涨,但是我们通过各种方式降低成本,加上都是自己的茶叶基地,所以我们的新茶价格并没有随着市场价格很涨价,所有的茶叶保持和以往的价格一样。”天宇茶叶平价超市有关负责人介绍,他们倡导的就是“天天平价”,一年四季都是同一价格。

市民高先生手里拿着刚买到的两斤新茶日照绿茶说:“我是天

宇茶叶平价超市的老顾客了,第一次来购茶,就被这里的茶叶价格震惊了,没想到经常喝的茶可以这么便宜,半斤铁观音才卖10元、日照绿茶半斤27元,浙江绿茶半斤是13元,其他茶叶也是很便宜而且质量还非常好。”市民王先生乐呵呵的告诉记者,“我喝了几十年茶了,这么物美价廉的新茶还是第一次买到。”

据介绍,除了主流的日照绿茶、铁观音、龙井、安吉白茶等,天宇茶叶经营品种非常丰富,还包括金骏眉、太平猴魁、六安瓜片、信阳毛尖、台湾乌龙茶、大红袍、普洱茶、野生普洱茶、湖南黑茶、茉莉花

茶。另外还有多种茶具,比如,各种玻璃茶具,瓷器茶具,紫砂茶具,实木茶盘等。

在天宇茶叶平价超市,除了低廉的价格,最受消费者欢迎的就是明码实价,不用讨价还价。一位消费者表示,在天宇,所有茶叶的价格都是固定的,都是在原产地基础上加价8%-10%的一站式消费,让消费者买得很放心,因为毕竟大部分消费者对茶叶价格不了解,也不知道该如何讨价还价,很容易吃亏上当,而在天宇茶叶就是一口价,省去了很多麻烦。天宇茶叶价格定位非常好,的确要比外面便宜1到3倍。

国美电器财源旗舰店 6月15日盛大开业

经过四十余天精心准备,国美集团投入巨资改造的一财源大街旗舰店,6月15日将盛大开业。

国美财源旗舰店地理位置优越,超大卖场规模,丰富的产品各类、现代化ERP管理系统,出众的品牌优势和优质的售后服务理念,将彻底改变泰城电商圈格局,让消费者有更好的商品选择,得到更实惠的价格,享受更舒适的购物环境和一流的服务。

此次开业,国美电器准备充足的特价机资源,投入超过300万元的促销资源,将掀起泰安家电市场的又一“低价风暴”。全场让利最高直降50%,预交定金满1000送300。

据泰安国美相关负责人介绍,6月15日-17日财源旗舰店开业期间,泰安国美准备了充足

的特价机货源,价格将再创全城新低。其中彩电最高降幅达30%;冰洗产品最高降35%;厨卫产品最高降40%;而小家电的最高降幅则达50%。

除实惠的特价机外,泰安国美还为消费者准备了上百万元的赠品。尤其是全场通用可直抵现金的现金购物卡。顾客提前在国美预交部分定金,在开业期间购冰箱、洗衣机、彩电空调部分单品将享受满1000送300、满3000送900的超值优惠活动;套购冰箱、洗衣机、彩电、空调不同品类商品满7999元的消费者,更将有机会获得32寸液晶大礼。手机、数码、电脑将携全国大单采购的规模优势,让利幅度及丰富赠礼都将超过历年历次家电促销力度。