



2012.6.29 星期五
编辑:王颜 组版:赵晴

村民成站内保洁员 在家门口工作挺好

本报记者 陈新 邢志彬

守护

高铁建设征用部分村民的土地和住宅,现在不少村民成高铁的服务人员,能在家门口找到工作,他们感觉还不错。



在家门口找到工作,村民觉得挺方便。 本报记者 陈新 摄

28日,记者来到京沪高铁泰安站,值班邹站长说,站内的保洁员大部分来自周边。

“在高铁站找到这份保洁工作,感觉还不错。”保洁员王女士说,家住二郎坟村,高铁开通前,周围招工的工厂、单位不多,她只能在城里的饭店打工,离家远,上下班很不方便。“现在好了,中午还能赶回去给女儿做饭。”8岁的女儿上小学,工作离家近,方便她照顾孩子。王

女士说,村里在高铁附近打工的有十几口人,大部分是女性。“能在家门口赚钱,我感觉挺不错。”

曹家村村民李长坤也在高铁站做保洁,“50多岁了,去别处打工也不方便,能够在这里工作也好。”李长坤家也面临着搬迁,“新家在南边,交通比较方便。”

除了当保洁员,家住开元小区的徐先生在高铁附近开了家小饭店,“高铁开

通前我就盘下这个店面,当时人还很少,经营也不火,主要看中这个地方的发展。”徐先生说,随着周边设施完善,人流增加,相信自己的店肯定能赚钱。

高铁建成通车,带来的交通便利周围村民感受最深。“原来我们这地方不通公交,进城也不方便。”村民刘宝富说,高铁建成带动了交通设施完善,新建的马路宽敞整洁,多路公交车来回便捷。“现在是想上哪儿就去哪儿。”



周边村民成高铁保洁员。 本报记者 陈新 摄

在外地修建过高铁,回泰安站当保安

岱岳区小辛庄的刘广和前几年在全国各地奔波打工,后来参与高铁的修建。今年55岁的他回到泰安又当上高铁站广场的保安,他说这是和高铁的缘分。

28日中午,一位刚出站的外地游客到高铁站广场的治安岗亭,询问去汽车站怎么乘坐公交车。值班的刘广和热心地把他送到站牌的位置。

刘广和说,和许多外出打工的人不太一样,他不愿干建筑,就喜欢干修桥筑路的活。在深圳、广州都修过高铁。如今年纪有些大,干不了重活,他回到泰安进了保安公司,分到高铁广场上班。“我和高铁还真是有缘。”刘广和笑着说。

刘汝洲和刘广和是同村人,都是农民,现在不种地,也在高铁广场做保安。

“建了高铁,附近的人素质也高了。”刘汝周说,一年来,广场上的设施和花草没有人破坏过,工作挺省心,给游客指路是做好事儿,虽然赚得不如外出打工多,但心情挺好。

几位保安指着墙上的空调说,天热就开空调,高铁这边空气也好,在这里上班很舒心。

建行龙卡分期付款,购车新选择!

70年代到80中期,中国人的三大件是自行车、缝纫机和手表,80中期到90年代的三大件是冰箱、彩电和洗衣机。时至今日,三大件换成了车子、房子和电脑。随着收入水平的提高,汽车已经从一种生活理想,变成生活现实,走进寻常百姓家庭。可您有没有想过,这买车如何支付也有学问。

买车可以选择一次性付清、银行车贷、银行信用卡分期付款和汽车厂家的金融方案等几种方式。目前建设银行推出了龙卡购车分期付款业务,为广大百姓购车提供了全新的方式,究竟哪种方式更适合您,笔者做了一番比较。

多数人会认为自己“不差钱”,“一手交钱,一手交货”最省事。实际上汽车作为耐用消费品,从拿到手中的那一天起,已经开始折旧和贬值。另外,购车者可能并未考虑这样一个问题,如果这部分资金用在其它渠道是否有增值的可能性。以10万元车价为例,按现行3.5%的一年期定期存款利率,年利息收入是3500元。市面上年化收益5%左右的银行理财产品不在少数,更不用说贵金属、证券等

高收益投资产品。全额付款买车实际上是输掉了这部分投资收益,也就是所谓的“机会成本”。随着全民消费观念的更新,以金融方式购买汽车的比重也越来越高。有专家预测,未来十年国内信贷购车将占汽车销售的60%以上。

再来看汽车贷款。目前银行办理较多的主要是抵押担保模式的贷款,需要将汽车抵押给银行,并找一位银行认可的担保人(公务员、医生、教师、金融员工等)进行担保,手续相对繁琐。费用方面,目前一年期贷款基准利率接近7%。除利息外,还需额外支付1%至3%不等的抵押担保费、金融服务费等。一年期车贷总融资成本在10%左右。

眼见贷款购车占比越来越高,汽车厂商自然也是“肥水不流外人田”。目前,上汽、大众、丰田、通用等汽车集团已在国内开展汽车金融业务。汽车金融相对灵活,不需购车者提供担保,只要有固定工作和居所,收入稳定,个人信用良好即可,贷款周期相对较长。但由于门槛偏低,汽车金融公司收取的利率通常要比车贷更高,一年期融资成本在10%以上。建行龙卡分期付款是建设银行



顺应国家扩大内需而专门推出的新业务,以“零利率、零手续费、免担保、免抵押”为业务亮点,无论从购车资金成本,还是办理的手续上都具备明显的优势,做到了最大限度方便客户。目前其他商业银行开办的同类业务多以抵押担保模式为主,类似车贷,需抵押、担保,流程相对繁琐。建行则属于无抵押担保模式,在业务流程上,建行有卡客户通常在5个工作日内可以刷卡提车。符合条件的无卡客户也只需要10个工作日。费用上,客户办理信用卡

分期付款通常需向银行支付一定金额的手续费,但年化利率水平远低于汽车贷款。

值得一提的是,由于近年来信用卡购车分期付款在汽车销售中的占比日渐提高,汽车厂商对该渠道也日益倚重。与业务开办早、持卡人规模大的银行合作时,厂商往往会补贴费用以支付持卡人手续费。这样一来,持卡人购买指定车型无需支付任何手续费,真正0利息0手续费。据统计,全国每年通过建行“龙卡购车分期”业务销售的汽车已

占全国乘用车销量的3.6%。该行现已与国内绝大多数汽车厂商建立了总对总合作,业务范围覆盖全国32个省级行政区的10000余家汽车4S店。近期开展的“龙年就要用龙卡,购车分期总动员活动”中,22家汽车厂商旗下上百款车型有12期或18期0利息0手续费或低手续费的特别优惠。有购车意向的客户不妨留意,这就意味着客户可以最长18个月使用建设银行的免费贷款购买心仪的车辆!

多数人对信用卡购车分期付款有两个认识误区。一是认为办购车分期手续麻烦。事实上相对汽车贷款、汽车金融,购车分期办理流程是最简便的。二是认为“天下没有免费的午餐”,信用卡分期一定要支付手续费。银行的确要收取分期付款的资金成本,但这部分费用可以由厂商买单,这跟团购商品能做低价格一个道理。消费者完全可以利用银行的购车分期优惠,轻松分期,早日享受车生活。泰安建行某4S店客户经理小吴在这里给大家支上一招:购车者可在与经销商谈妥价格之后,再向其提出分期付款申请,以防止经销商加价。