



的哥刘凡红今年又不能回老家过年了。

在济打拼二十多年的的哥刘凡红今年依然没法回家

# 万家团圆时，他还在路上拉活

文/本报记者 马云云 片/本报记者 王鸿光



万家团圆时，总有一群人，他们如往常一样奔波在城市的的大街小巷。滚动的车轮赶不去对团圆的渴望。的哥的姐，一群在路上过年的人。

## 在济打拼多年 今年依然不能回家

今年，泉府出租车公司的哥刘凡红打算回老家东阿县鱼山乡过年了。在济南已经打拼二十多年了，今年又不能回老家过春节了，刘凡红脸上多少带着一丝遗憾。

刘凡红和妻子姚玉新是出租车“夫妻档”，每天奔波在城市的大街小巷，“一般是媳妇跑上午，我跑下午和上半夜”。刘凡红今年37岁，可来济南已经有24个年头了，“开始学汽车维修，后来慢慢学驾驶，干上了出租这一行”。黄面的、夏利、捷达，刘凡红几乎开过济南每个阶段的出租车。1997年，夏利刚红火，刘凡红结婚，老乡开着一辆夏利回家接新娘，这在当时是件很有面子的事。提起那段往事，姚玉新脸上露出羞涩的笑容。

## 过年不回家 就是为了干活

几年前，刘凡红在济南买了一套房。在这座城市拼搏了十余年，他终于有了固定的落脚点。因为手头紧，刘凡红选择了相对偏远的地段，房子至今没有办下房产证。在这个小区，他的同行很多，光开出租的老乡就有一二十家，而且好多都是“夫妻档”。

买房时，刘凡红欠了一堆债，那几年，两口子拼命赚钱，他一度一天跑十余个小时，累得腰酸背痛。有几年春节，他们留在济南过，“留下就是干活的，不然留下干吗？家里过年比这里有年味儿。”姚玉新说，在老家，有很多亲戚和乡里乡亲，大家坐在一起喝酒聊天，别提多热闹了。

## 看到人家放烟花 心里不是味儿

每到大年三十那天，打车的人其实并不多，路上也没多少人。这样，刘凡红就跑到火车站、长途汽车站周边转悠，拉远途客人，一趟能多赚些钱。钱是挣到了，可刘凡红对团圆的渴望也越发强烈。

前年大年三十下午，刘凡红在长途汽车总站接到了一位长途客人，返程时已是晚上七八点，春晚直播已经开始了，“走在高速路上，就只有我一辆车、一个人，看到高速下面到处是噼噼啪啪的烟花，心里真不是滋味儿”。

过年行驶在路上，同样有温暖。每次在路上过年，都有客人主动给刘凡红拜年，“一句‘过年好’，心里都愣痛快。”

# 过年都往家赶 他忙着在外收账

趁着年关催货款，王金贝都不知啥时能回家

见习记者 肖龙凤 本报记者 张頔

## 顶着压力自主创业 赶活常常忙到半夜

小年这天，不期而至的一场降雪渲染出浓浓的年味。经营印刷业务的王金贝却无暇观看雪景，进入腊月以来，他就忙着去各家物流公司催要货款，“从年头忙到年尾，货款得收回来，要不然过完年资金周转不过来。”

2010年夏天，临沂沂水的王金贝从山东科技大学毕业，“学的是工商管理，感觉什么都能干，其实干啥都不行。”王金贝自嘲说。大学期间有两件事让他颇为自豪，一是在校学生会外联部初试身手，从多家大企业拉到了大量赞助费；另一件是他从大一下学期开始做“书商”，光靠卖书就赚够了学费和生活费，大学期间基本没花过家里的钱。

也正是这两项工作促使他毕业后走上了自主创业的道路，在校期间王金贝便跟印刷企业搭上了线，逐渐摸清了其业务内容和流程。毕业后王金贝跟人合伙办了一家印务公司。

在农村种地的父母希望王金贝能找一个相对稳定的工作。“自主创业压力挺大，一是不稳定，二是来自家人和社会等各方面的压力多。”王金贝说，尽管如此，几个姐姐还是借给他近10万元钱作为了启动资金。

“干这个活儿就没个准点，客户急着要货，就得加班加点给人家印出来，寄出去。”王金贝说，忙起来的时候到次日凌晨一两点回家是常事。

## 为了收笔货款 磨上几个钟头

2012年，王金贝将业务拓展到了云南和江西，业务多，就意味着工作量增加，而且远程物流经常要在多个物流公司中转手，

这也增加了要货款的难度。货发出去后，就得筹划如何要货款了。王金贝介绍，目前收款主要有3种方式：物流代收、听通知发货和支付宝担保交易。“由于客户嫌麻烦等原因，目前外省的的业务还是以物流代收货款为主。但货物经常是由多家物流公司转运，货款同样需要在这些物流公司中层层转交，货款到发货人手中一般要1个多月。”

“有的物流公司资金周转不过来，还会把货款拿去救急，等收到下一笔货款再补给你。”王金贝说，这样拖来拖去，有些货款到了年底还没给，只能一一上门去要。“少的一两回就能拿到，多的得去五六回，实在不行就蹲上几个钟头，总之磨得人家没办法了，才能要回来。”

## 别人忙着返乡 他还奔波在路上

2月3日上午，王金贝忙里偷闲和未婚妻去买了些年货，想托朋友给提前带回家去。因为事业正处于起步期，一年到头他也就回家一两次。“不过我妈经常来济南看我，也给我帮帮忙。”王金贝说，“其实她也帮不上什么忙，大概就是想我了。”说到这里，王金贝沉默了。

“明天还得为笔账款去趟郑州，人家过完小年都往家走，我却还要往外跑。”王金贝说，这笔钱是陈年旧账了，趁着年底又催了几次，欠款方才同意放款。

王金贝说，趁着这个要款的机会，可以跑跑河南那边的高校客户，这样一来就不知道啥时候能回家了。

在采访中，王金贝的一个同学打来电话，“我不知道哪天能回去呢，很可能得拖到正月了。”究竟哪天能回家，王金贝自己也不敢说，他打算节前要多要回一些货款，这样年后的生意会更从容。



账目。利用停车的时间，王金贝核算一下

# 新春第一拍 万科奥体再下一城

## 万科新春再度出手 绝版地块成功竞拍

新年伊始，万科在济南再度发力。2013年2月4日，万科成功拍下了奥体片区绝版地块——翠山岭B地块。记者了解到，万科此次新拍得的地块占地面积约7.44万平米，目前已纳入万科天泰金城国际项目开发范畴，这样一来金城国际总建筑面积将达60万平左右。

## 万科大盘初步成型 区域带动不可限量

据悉，该地块将打造万科金色系的高档产品，包含高档住宅和高档商业等业态，同时还配有一所九年一贯制中小学。加之坐拥奥体核心、背倚泰山城市公园、紧邻世纪大道等优势，万科天泰金城国际将成为奥体首屈一指的综合型大盘、教育大盘和生态大盘。可以预见，60万平的复合型高档大盘，对于奥体整个区域的城镇建设的完美和人后高度的提升都将有非常大的带动作用。

## 黄金奥体潜力巨大 万科布局臻臻打

众所周知，随着政府、大型

企业总部、便民机构向奥体迁移，使得区域生活配套、商务配套、教育配套、医疗配套、交通配套得到极大提升，奥体板块已成为济南光耀夺目的新城市中心，所以该地块是济南市场公认的黄金地段和潜力地段。

万科地产2012年销售额突破1412亿元，成为当之无愧的行业领跑者，来济南之后的第一枪选择在奥体板块打响，表现出了万科对市场极具前瞻性的目光，此次拿地，是万科在济南市场继“化纤厂地块”之后，又一大手笔，在区域热点中突出重围再次拿地，而且时间间隔之短更充分展示出万科地产深耕济南的决

心。据业内人士分析，万科来济后以一贯扎实的作风进行有条不紊的布局，可以看出济南市场将成为万科战略开发的重中之重。

## 新品加推 优质产品再度引爆泉城楼市

据记者了解，万科天泰金城国际开盘以来，成交量一路攀升，至今已热销90%。为此，项目近期推出了2号楼套顶级产品——145㎡的尊贵大宅，该户型拥有更宽敞的生活空间、更好的采光性等优势，目前正火爆认购中。

