

重点



60万元工钱领到了!

剩余700多万将在春节前发放完毕

60万!急着回家的领到钱了

“因为银行的款不够了，我就先提了60万，给一部分急着回家的瓦工发工资，其他人的工资明天再发放，木工、钢筋工的工资我都已经转到陈友方、徐明的账户了，25日一提到钱他们也会来工地发工资。”包工头胡正升告诉记者，工人已经等了这么多天了，他也很着急，听说一部分工人知道工资有着落了，24日晚上就要包车回家，他便提了一部分钱先给这些要走的工人发工资。据胡正升介绍，那些已经打了白条回家的工人，他会把工资直接打到他们的账户上。

“回到家我得先给父母买点营养品，还要给孩子买过年的新衣服。”来自河南信阳的胡正东正在收拾行李，他告诉记者，晚上就要和老乡包车回信阳，出来干活一年了，一直没见过自己的妻儿，真的很想他们。老胡说，在工地上等的这十多天是他有生以来最难熬的，他真不敢想象，拿不到工资，两手空空的他，怎么面对一家老小。

“我虽然还没拿到工资，但是看到其他

的工友拿到工资了，心里便一下踏实起来，这些天真是吃不好，睡不好，就想着什么时候能拿到工资，真的很感谢鲁南商报能够帮我们把工资讨回来，要不是你们的帮助，我们的工资春节前还不知道有没有着落。”来自安徽阜阳的叶文志告诉记者，他是钢筋工，明天上午老板就来发工资，只要一拿到工资他就回家，去看看一年没见面的父母、妻儿，再给他们带点临沂的土特产回去。

来自重庆忠县的贺祥勇看着工友们拿到工资，也笑得合不拢嘴，连连对记者说，心里的这块石头终于落地了。“我老婆天天打电话过来，问我拿到工资没有，我都不知道该怎么对老婆说了。”正和记者说着话，老贺的妻子又打来电话，老贺接过电话对妻子说：“鲁南商报帮助我们把工资要回来了，后天我就坐车回家，你就在家安心地等着吧”。老贺说，明天他就上街给孩子买衣服去，再给妻子买点日用品，回家好好过个团圆年。

800万!春节前全部发放完毕

1月24日上午，临沂市、兰山区两级建设局清欠办的工作人员早早地来到“东方城”售楼中心，将“东方城”项目的甲方——临沂市东方购物广场有限公司、乙方——中城建六局叫到一起，协调发放农民工工资的问题。

“我们要求乙方必须在24日当天解决农民工的工资，必须让农民工能在24日领到工资，否则将会追究乙方的责任。”兰山区建设局清欠办的李新建告诉记者。

据了解，在甲、乙双方协调过程中，乙方提出，他们只筹集了150万元左右的工资款，剩下的工资款暂时没有能力支付，希望可以让甲方协助解决。甲方也表态，可以帮助乙方解决剩余的农民工工资，但这部分工资款要用来抵消付给乙方的工程款，且这部分钱必须直接发放给农民工，而不是打到乙方安徽蚌埠的总部后再由乙方来发放。

在协调过程中，市、区两级建设局清欠办的工作人员提出，希望乙方可以答应

甲方的条件，尽快将农民工的工资解决。乙方代表在同总公司进行沟通后，同意了甲方提出的解决方案，接着，甲方、乙方、包工头胡正升来到银行转账。包工头胡正升拿到了农民工们期待已久的工作款。

采访中，临沂市东方购物广场有限公司项目负责人王成德告诉记者，事情发生后，他们公司一直希望可以尽快解决农民工的工资，争取让他们早日拿到血汗钱。24日中午协商后，甲方决定在乙方出资150万的基础上，补齐农民工剩余的工资，他们先拿出530万支付给包工头胡正升用于发放工资，还剩下180万他们也将在春节以前陆续打到胡正升的账户上，要让每一个农民工能在春节前拿到工资。



小花絮

农民工把记者的电话刻在墙上

“真的很感谢鲁南商报，能够帮我们找回工资，也很感谢东方购物广场有限公司，能同意出这部分钱，要不是有你们的共同努力，这钱真的是还没有着落。”包工头胡正升告诉记者，过完年以后，他还会带着工人回到工地，把没有做完的项目完成。老胡说，既然东方购物广场有限公司这样对待工人，我们工人也不能忘恩负义，一定要把余下的工程给好好做完。

“我是大老粗，不识字，要是识字的话，我一定写封感谢信送到你们报社。”贺

祥勇说，这几天鲁南商报关于他们工资的相关报道他都保存着，等到过年回来，他要到报社当面感谢报社对他的帮助。

“我得把你们的电话号码记下来，以后要是遇到困难还得找你们。”一位工人将记者的电话号码刻在工棚的墙上，他说只要他还在临沂干活，以后遇到什么困难，第一件事就是要给鲁南商报的记者打电话。

文/片 本报记者 胡跃东 实习生 卢丹

据业内人士介绍，2010年临沂卖出17万余辆车，居全省第三位，比上年增长32%。而一到2011年，车市却出现了大幅“降温”，与往年春节前车市的火爆形成了鲜明对比。

年前年后汽车销售冰火两重天

购置税减免是主因

近日，记者走访多家汽车销售4S店，发现大多顾客比较少，尽管有些品牌的车辆在搞促销活动，但是现场较冷清。一家汽车销售4S店的相关负责人告诉记者，搞促销活动，一些客户竟然请不来，他们到目前为止只卖了几辆车。

而此时的情景，与2010年12月份的排队购车形成了鲜明的对比。记者了解到，2010年，临沂车市卖出的车辆超过17万辆，仅远通集团就超过了10万辆，同比增长40%以上。

临沂远通集团凯华雪佛兰汽车销售4S店的市场部经理郁有旭告诉记者，这种销售是空前的，厂家的生产竟然无法跟上销售，这让他们在12月的销售也受到了影响。他们一家汽车销售4S店在12月份卖出了300多辆车，否则的话肯定接近1000辆。

记者了解到，买车的人群中，有一部分是2002年、2003年买车的人更换新车，而这一部分人大多数此时已经有了相当殷实的家底，他们换车促进了中档车的销售。

而购车的人群中，80后、90后也占了相当一部分，约占30%。还有一部分则是临沂的私企老板，汽车对他们来说，不仅仅是代步工具，更是一种身份象征。

市区一家汽车销售4S店的相关负责人告诉记者，据他们了解，购车跟风、从众心理的人不在少数。某品牌轿车，售价是100600元，10月份促销价格为88800元，而在2010年12月份，恢复售价100600元。但是，12月份的销售情况，却远远比10月份要火爆得多。

记者从临沂市车管所了解到，临沂2010年注册车辆16.1万辆。车管所相关负责人分析认为，机动车有这样的销售业绩，一方面原因是近年来人民生活水平提高，汽车已逐渐成为居民的主要出行工具；另一方面，主要是由于受燃油税费改革及小排量汽车购置税减免政策的影响，特别是汽车摩托车下乡政策的实施，刺激了消费者的购车欲望。

车市只是暂时冷清

对于2011年的车市，记者调查了十多位市民，其中年龄段跨越60后、70后、80后和90后。其中多为有购车打算的市民，他们告诉记者，2011年他们想买车，但是还想看看是不是有优惠政策出台。

而多位汽车销售商也说，年后半个月的销售量跟年前没法比，厂家并没有出台大幅的促销措施，他们也没有策划大型的促销活动。

翔宇别克4S店总经理胡玉平认为，2010年11月、12月的销售火爆，是消费者购车欲望春节前的提前释放，这与国家政策的调控有关。车市冷清是暂时的，应该很快就会好起来的。

郁有旭说，他们也在观望和等待。一方面看国家是否出台相关的政策，另一方面，等待商家的一些让利措施。二、三月份，一般就会有动静了，他说，那时候春节过完，“五一”销售旺季也即将来临，各个厂家和销售商都会出台相关措施促销。如果国家要出台相关措施，也会在年后出台。

对于今年汽车市场，销售商们都充满了信心。临沂的经济快速发展，促进销售水平的不断提升；市民对汽车的刚性需求不断增长，也增强了销售商们的信心。

本报记者 胡志英



有梦想的你/请加入我们续写人生传奇

劲霸男装

中国商务休闲男装 第一价值品牌

新店即将启幕 理高薪诚聘各岗位人才

- 售品主管一名，要求全订专业
- 陈列师一名
- 收银员一名
- 采购助理一名

服务电话：13335004000