

1、同炉工(2-4名),要求有证,两班倒,待遇:4500-5000元/月;
2、维修工、操作工数名,45岁以下,男,能倒班者优先,4500-8000元/月;
3、销售10名,要求高中或以上学历,能熟练操作各种办公软件,3000-5000元/月;

4、合作运输车辆20部,自带货车,常年有活;
5、业务员:沟通能力较强,高中以上学历,3年以上驾龄,有相关销售经验者优先录用,待遇面议。
以上职位均包吃住,班车接送。
咨询电话:0317-4046058 张 18532733017
工作地点:沧县叶家庙村

“温水煮青蛙”透支未来

醒悟的年轻人正挣脱网贷泥沼

“如果还得起,也就不会退学了。”由于无法偿还10多万元的网贷债务,李科无奈从四川一所高校退学。

由于女朋友在外地,为了维系感情,李科经常给对方买礼物。不过,无论是靠校园内推销一些日用品还是到校外兼职,他始终觉得手头拮据。当看到宿舍同学在使用网贷,他也抱着“借点小钱过渡一下”的心态,开始从网贷平台借钱。

从360金融贷,到分期乐,再到粒粒贷,借钱的平台越来越多,买的东西也越来越贵。高档口红、新款手机、笔记本电脑……大半年之后,李科的网贷债务一度达到了12万元。由于家庭条件一般,他最后只能选择退学。

在网络平台豆瓣上,有一些名为“负债者联盟”“努力还债联盟”“90后负债交流”的讨论组,聚集着少则几百个,多则上万个曾经或正在遭遇网贷问题的人。记者梳理这些讨论内容发现,“超前消费”“积少成多”“以贷养贷”和“焦头烂额”是其中的高频词。

“足不出户就能得到好几万元,很容易就陷进去”

2017年夏天,当时还在贵州某高校上学的林雨辰,用花呗分期购买了一款售价1399元的手机。现在回想起来,小林觉得自己打开了一个“潘多拉魔盒”。

“刚开始没想太多,觉得下个月生活费到了,就能把钱还上。”她说。

林雨辰确实感受到了网贷带来的便利:不再需要省吃俭用许久才买得起心仪的外套,也不用等到下个月生活费到了才能和朋友聚会……

渐渐地,小林对网贷产生了依赖,又先后开通了京东白条和唯品花等。花钱越来越多,月均还款额逐渐增多。最多的时候,她在各个平台的欠款总额接近



两万元。为了还贷,她每个月生活费刚到手就去还账,还得找朋友借钱或者去兼职挣钱,“为了做兼职,我有时候只能逃课,学习也受到影响”。

王越然第一次接触网贷也是在大学里。由于生活费不够,又不好意思向家里要,就在网上借了几百元,但很快就还了。毕业后,王越然一边工作一边炒股,钱亏掉后想回本,于是又接触了网贷。

如今大学毕业才一年多,王越然在各个平台的欠款已达8万元。“走到今天这个地步,我自己的问题很大。”王越然告诉记者。

和很多深陷网贷的年轻人一样,王越然一开始借得很少,也很谨慎,但最后的结果却是以贷养贷。“借这个平台去还那个平台,其实是个死循环,导致越借越多。”王越然说,“凭一张身份证、一张收款的银行卡,足不出户就能得到好几万元,这种情况下,年轻人真的容易陷进去。”

今年两会期间,全国人大代表李君建议,加大对网贷监管力度。他认为,虽然网贷一定程度上可以缓解人们在不同年龄段,因收入不均而导致的消费力不平衡问题,但存在申请门槛

低、准入条件简单、计息方式不规范以及非法催款等非常明显的问题。

“温水煮青蛙”透支年轻人未来

业内人士分析认为,网贷平台提供的分期付款会弱化年轻人的危机意识,并透支未来。一件商品分期后每个月可能只需要还100元,压力不大。有了这样的心理,年轻人可能会分期购买很多东西,这些分期累积起来就是一笔不小的款项,并且会持续很久。

中国地方金融研究院研究员莫开伟曾撰文指出,消费观念的改变、网贷平台放贷门槛低,以及资本营造的怂恿年轻人敢于超前消费、过度负债的社会氛围,是我国“负债一族”人群越来越多的主要原因。

多位受访对象反映,网贷平台在宣传时只展示日利率或者月利率,给用户造成一种很划算的假象。事实上,这种低日利率对应的是高年利率。

以部分网贷平台宣传的“借1000元,日息0.5元”为例,其对

应的年利率为18%。记者查询发现,2月20日发布的1年期贷款市场报价利率(LPR)则为3.85%,即千元日息0.1元。

西南财经大学经济学院副教授张安全介绍,在行为经济学上,这种做法被称为框架效应,即用不同的话语表述同一个问题,以此引导人们做出不同的决策判断。

“同样的事情,用不同表述,读者的感受和反应是不一样的。”张安全说,以日为单位计算利息,会让用户觉得没什么压力。

此外,由于网贷平台往往月底和月初才出账单,年轻人在收到账单前,往往对自身负债情况没有概念。

多位受访年轻人表示,每个月都要还贷让他们感觉很疲惫。“我自己算了一下,如果一直用下去,我连个厕所都买不起。而且随着年龄增长,父母逐渐老去,我们得具备一定的抗风险能力。”林雨辰说。

王越然至今不清楚每笔贷款的利息到底有多少。因为都是分期还款,所以他懒得算利息的具体金额,“我觉得很多人和我一样,借钱借到一定程度就会麻木,不敢面对现实”。

告别网贷平台后“感觉很轻松”

尼尔森市场研究公司此前发布的《中国年轻人负债状况报告》显示,在3000余名被调查的18岁至29岁的人群中,信贷产品渗透率为86.6%,使用互联网分期消费产品的比例达61%。

有舆论担忧,当年轻、冲动、自制力差、对诱惑缺乏抵抗等因素集中爆发时,年轻人可能会陷入债务困局。但记者观察发现,近年来,也有不少年轻人选择告别网贷。数位当事人告诉记者,“危机感”“及时止损”是他们做出此类决定的主要原因。

就读于陕西某高校的鹿鸣,先后用花呗分期购买了一只售价850元的电子表和一件饰品。两次分期加起来,鹿鸣每个月需要偿还近500元,这影响到了她的日常生活,也让她产生了警觉。

去年年底,当收到奖学金后,她一次性还完了剩余的花呗分期。“很多人可能被花呗等网贷平台惯坏了,没有危机意识,久而久之就可能背债难以偿还的欠款。”鹿鸣说,还完后觉得很轻松,她现在也会劝身边的朋友少用网贷。

3月17日,银保监会联合五部委发文要求,小额贷款公司不得向大学生发放互联网消费贷款,进一步加强消费金融公司、商业银行等持牌金融机构大学生互联网消费贷款业务风险管理,未经监管部门批准设立的机构一律不得为大学生提供信贷服务。

分析人士认为,由于目前诸多网贷平台主要还是以小贷公司的牌照来进行放贷,所以这次发文几乎叫停了针对大学生群体的消费贷业务,但对于更大基数的年轻人来说,需要借助更多力量走出可能陷入的网贷泥沼。

据新华社

家长群里要跟风吹捧老师吗?

老师:很尴尬!不知该怎么回

《奇葩说》的一期辩题引起关注,“要不要在家长群里跟风吹捧老师”引来网友广泛讨论,并迅速登上微博热搜,阅读量超过4亿。有网友担心不跟风,孩子会被“穿小鞋”,还有网友认为,从众去吹捧很低效,根本起不到想要的作用;而老师则觉得很尴尬,不知该怎么回,还有老师认为,家长“平时好好配合,比啥吹捧都强”。

家长担心孩子被“穿小鞋”

网友“满嘴络腮胡大汉”说这个话题简直让他梦回高中,想起了被班主任支配的恐惧,“老师发话如果家长们不回复、不拍马屁,他们就会生气,我们也会被殃及”。网友“脸红因为风太烫”也在家长群里,每次老师一

发消息,总有家长跟风拍马屁。网友“粉粉粉喜洋洋”提出疑问:“别人都吹,你吹不吹?要是我就不吹,老师对我娃印象不好呢?会不会给我娃‘穿小鞋’?”

网友“与世隔绝睡美人”觉得:“每逢节假日在家长群里一人一句‘老师辛苦了,老师节日快乐!’这也是做家长唯一能够表达感谢的一种方式,这个风该跟的。”她说,深夜收到老师发的长长的表格上面密密麻麻的写满了学生的考试分析,这是多么不容易的事情。

从众吹捧是社会性礼貌,但很低效

“大家都知道这就是一种社会性礼貌,不会有什么实质性作用。”网友“米粒 milin”是这样认

为的。网友“系猪猪小姐”也觉得跟风吹捧这件事没有要不要,是你遇上了就自然会这么做,因为已经是惯性了。

然而,网友“职小跳”就认为跟风追捧一看就是拍马屁,拍马屁的人多了,老师也只会记得前几个带头拍马屁的人,而不是记住后边跟风的人。网友“虎丘行长”也认为,从众去吹捧一个人就很低效,你就是一个“小透明”,根本起不到想要的作用。“如果想表达肯定和赞美,要吹的不露痕迹才算有水平,不要让人觉得敷衍。不要泛泛而谈,毫无诚意。要有针对性,对具体化、细节化的事表达自己的谢意。”

家长吹捧让老师很尴尬

“这事其实主要看老师,老

师不反感时夸夸没事,但万一老师反感,吹上天都是反向吹。”网友“影尘 weilai”如是说。“钻钻 jimjim”说,老师每次宣布事情,家长们通常就是一句“收到”。网友“MD_宝贝朵儿”也说,如果老师要求回复,那肯定回复;如果不要求,那就不回复,避免因刷屏让别的家长看不到老师发的消息。

那么老师是怎么看的呢?评论中就有许多老师表示不要吹捧。一名网名为“Y寒橘柚”的老师恳求家长千万别吹捧,“真的太尴尬了”。“韩情默默 misty”也觉得尴尬,还不知如何回复。作为班主任的“小鱼小鱼尺素”说:“我每次发完通知,后面都要加上一句‘有问题私聊我,无问题无需回复’,生怕出现一长串的‘收到’。”

据《南方都市报》

决议解散

天津狗不理餐饮管理有限公司注销

昨日,记者从天眼查了解到,天津狗不理餐饮管理有限公司经营状态变更为注销,注销日期为3月17日,注销原因为决议解散。根据该公司简易注销信息显示,其于2020年11月25日公开简易注销申请,公开期为2020年11月26日至2021年1月9日。

据了解,该公司为狗不理集团股份有限公司全资子公司。根据天眼查显示,天津狗不理餐饮管理有限公司成立于2015年3月,注册资本50万元人民币,法定代表人为张彦森,经营范围包括餐饮管理、餐饮服务、预包装食品兼散装食品批发兼零售等。

据《北京商报》