

连日来,济南遭遇高温天气,在一年当中最热的几天里,济南零工市场内,那些来寻求工作机会的人们却有着不同的冷暖感知。

当人们在室内吹着空调都觉得酷热难当的时候,他们为什么要来到这里?这样的天气下,他们的工作机会和收入水平有着怎样的不同?他们又有着怎样的工作和生活场景?近日,记者走进济南零工市场,走近来到这里的人,了解他们和他们背后的故事。

文/片 记者 都亚男 冯沛然
实习生 厉舒雪

多的50元是暴晒钱

7月11日凌晨5点,天空翻出鱼肚白,没关掉的路灯失去了照明作用,成了空中的点点“星光”。

“星光”下,守着早点摊的张良夫妇已经炸了快两小时的油条。7元一斤的油条,2元一碗的豆腐脑,1元一袋的豆浆……这样远低于济南日常市场价的早点,就在槐荫区张庄路零工市场内北侧,零工市场的人是这里的常客。

实际上,并不是所有人都会来一份早饭。钢筋工郑英就是不会每天都吃早饭的人。

7月11日这一天,6点半一场突如其来的暴雨把一直没等到活儿的零工赶进了大棚里,郑英抢到一张早点摊的板凳坐在棚内刷起了视频。她觉得这天很难再找到工作,7点钟再等不到活儿打算和丈夫回家歇一天。

7点多,郑英的丈夫在零工市场外的包子铺买了一个茴香馅的包子,给了郑英。从早晨5点等到7点才吃饭,郑英解释说,不饿不吃。

郑英和她丈夫都是钢筋工,现在一天工资300元-320元,比上半年要高出50元左右。郑英说,钢筋工是要爬到楼顶安装钢筋骨架的,

从早上5点半干到下午5点半,中间休息两小时,眼下济南白天气温近40℃,这50元是暴晒的钱。

在以前工地活儿多的时候,郑英一个月可以干25天左右,现在一个月差不多干20天。去年年底觉出“实在赚不出钱”,郑英夫妻俩一商量在年初买了一辆五菱的面包车。郑英讲,连人带车包出去能赚多点。

张良夫妇的早点摊一天的流水是两三百元,张良觉得自己的买卖就靠“薄利多销”,这个生意理念近来也受到市场的冲击,在“销”上不再如以往那么多。张良分析,一是市场外面的小摊变多,二是市场内的零工变少。张良讲,在市场要缴纳一月两三百元的摊位费,现在赚得不多,也会去做零工补贴家用。

靠“碰”的“熟人社会”

7月11日6点半的大棚里,夏力新也拽过一张早点摊的板凳坐在瓦工区等活儿。

张庄路零工市场的大棚里,根据分工划分成钢筋工、木工、电工、瓦工等区域,等活儿的人会在这里等待招工的人。张庄路零工市场大棚前的空地是人最多的地方,女性零工自发聚集在北边,男性零工站在中间和南边。夏力新说,没有技术傍身的人会挤在那片距离门口最近的空地,日薪不高。

夏力新望着棚内耸动的人头,静静地形容这是一群“流浪人”。

日结的工资、灵活的工作关系、自由的工作时间,是零工的工作特征。选择零工这种工作方式的原因不尽相同,夏力新的原因是看重日结。夏力新被拖欠过工资,做瓦工已有二十多年,也在多地跟过不同的工作队做长期工。薪资日结令夏力新安心,零工能每天拿到现钱,张良夫妇的早点摊月底才结账。

零工市场,更像一个“熟人社会”。长期在此找活儿的人互相熟识、互相拉活儿,虽然不时有旧人离开、有新人来到,但很快会认识,摸清对方的底子。更重要的是,零工虽然是工作双方短暂的合作关系,但是零工会更偏重于找熟悉的老板干活。夏力新说,找熟人干活,性格都摸得清,更清楚工作有多重,工资结付有保障。

在夏力新旁还有一群拎着包的瓦工,三三两两地围在一起闲聊,而这其中不少已经找到活儿。临近早上6点,好几位瓦工拎着包骑上电动车离开零工市场,夏力新说,这都是今天有活儿的人。

早晨的零工市场,不仅是一个招工场所,更是一个问价市场。找到活儿的人也不会多睡会儿觉,而是会一早再来零工市场打探市场价格,打探完再去定好的工地。夏力新说,他们来“碰”,看能不能“碰”到更高的价格。

“碰”,是在零工市场听到最多

的一个字眼:“碰”运气,今天能不能找到工作;“碰”价格,今天能不能多拿点钱;“碰”天气,今天气温会不会“友好”一点……

7点半左右,雨停了,看见雨停,夏力新决定今天不再“碰”,拎上包离开了零工市场。

孔辉还是一个有着“品牌意识”的人。孔辉认为要赚钱,业务就得广,他摩托车尾广告牌上的技能简介写满4行字,右侧裤兜里还有一沓名片,名片正面印着联系方式,背面印着足有5行字的14项业务技能,他还给自己起了一个公司名字,叫做“锦鑫装饰”。

孔辉还是一个人缘很好的人。对市场里的每个人住在哪里、着什么工种、干了多久、多大年龄、什么性格,他都门儿清。孔辉称呼李进平为全福立交桥零工市场的“老书记”,李进平是零工市场“工龄”最长的人,2005年初来此地时,全福立交桥还没建起来,做瓦工这一行足有近20年的时间。

全福立交桥零工市场是济南另一个大型零工聚集点,这里零工的日薪价格要高于张庄路。

按照“老书记”李进平的分析来讲,张庄路的工人多是来自于济南、南长清、德州、齐河等片区,日薪偏低,而全福立交桥附近的工地临近

市区,工人价格偏高。不过李进平也观察到,随着近期的活儿少人多,越来越多熟识的老板选择去张庄路招工。

今年54岁的李进平一年能赚10万元,他算起来往年能赚到11万元,而每年这10万元是要汇给他在澳大利亚留学的小女儿。李进平有两个女儿,大女儿已经工作,小女儿留学还需要花费,不过这每年10万元也不够留学费用。

李进平说小女儿是半工半读,而他也决定过两年搬去澳大利亚打工,他每次汇钱时都会感慨1元

什么工种、干了多久、多大年龄、什么性格,他都门儿清。孔辉称呼李进平为全福立交桥零工市场的“老书记”,李进平是零工市场“工龄”最长的人,2005年初来此地时,全福立交桥还没建起来,做瓦工这一行足有近20年的时间。

全福立交桥零工市场是济南另一个大型零工聚集点,这里零工的日薪价格要高于张庄路。

按照“老书记”李进平的分析来讲,张庄路的工人多是来自于济南、南长清、德州、齐河等片区,日薪偏低,而全福立交桥附近的工地临近

市区,工人价格偏高。不过李进平也观察到,随着近期的活儿少人多,越来越多熟识的老板选择去张庄路招工。

今年54岁的李进平一年能赚10万元,他算起来往年能赚到11万元,而每年这10万元是要汇给他在澳大利亚留学的小女儿。李进平有两个女儿,大女儿已经工作,小女儿留学还需要花费,不过这每年10万元也不够留学费用。

李进平说小女儿是半工半读,而他也决定过两年搬去澳大利亚打工,他每次汇钱时都会感慨1元

什么工种、干了多久、多大年龄、什么性格,他都门儿清。孔辉称呼李进平为全福立交桥零工市场的“老书记”,李进平是零工市场“工龄”最长的人,2005年初来此地时,全福立交桥还没建起来,做瓦工这一行足有近20年的时间。

全福立交桥零工市场是济南另一个大型零工聚集点,这里零工的日薪价格要高于张庄路。

按照“老书记”李进平的分析来讲,张庄路的工人多是来自于济南、南长清、德州、齐河等片区,日薪偏低,而全福立交桥附近的工地临近

市区,工人价格偏高。不过李进平也观察到,随着近期的活儿少人多,越来越多熟识的老板选择去张庄路招工。

今年54岁的李进平一年能赚10万元,他算起来往年能赚到11万元,而每年这10万元是要汇给他在澳大利亚留学的小女儿。李进平有两个女儿,大女儿已经工作,小女儿留学还需要花费,不过这每年10万元也不够留学费用。

李进平说小女儿是半工半读,而他也决定过两年搬去澳大利亚打工,他每次汇钱时都会感慨1元

什么工种、干了多久、多大年龄、什么性格,他都门儿清。孔辉称呼李进平为全福立交桥零工市场的“老书记”,李进平是零工市场“工龄”最长的人,2005年初来此地时,全福立交桥还没建起来,做瓦工这一行足有近20年的时间。

全福立交桥零工市场是济南另一个大型零工聚集点,这里零工的日薪价格要高于张庄路。

按照“老书记”李进平的分析来讲,张庄路的工人多是来自于济南、南长清、德州、齐河等片区,日薪偏低,而全福立交桥附近的工地临近

市区,工人价格偏高。不过李进平也观察到,随着近期的活儿少人多,越来越多熟识的老板选择去张庄路招工。

今年54岁的李进平一年能赚10万元,他算起来往年能赚到11万元,而每年这10万元是要汇给他在澳大利亚留学的小女儿。李进平有两个女儿,大女儿已经工作,小女儿留学还需要花费,不过这每年10万元也不够留学费用。



不少零工拎着装满工具的包,站在张庄路零工市场门口等活儿。

着什么工种、干了多久、多大年龄、什么性格,他都门儿清。孔辉称呼李进平为全福立交桥零工市场的“老书记”,李进平是零工市场“工龄”最长的人,2005年初来此地时,全福立交桥还没建起来,做瓦工这一行足有近20年的时间。

全福立交桥零工市场是济南另一个大型零工聚集点,这里零工的日薪价格要高于张庄路。

按照“老书记”李进平的分析来讲,张庄路的工人多是来自于济南、南长清、德州、齐河等片区,日薪偏低,而全福立交桥附近的工地临近

市区,工人价格偏高。不过李进平也观察到,随着近期的活儿少人多,越来越多熟识的老板选择去张庄路招工。

今年54岁的李进平一年能赚10万元,他算起来往年能赚到11万元,而每年这10万元是要汇给他在澳大利亚留学的小女儿。李进平有两个女儿,大女儿已经工作,小女儿留学还需要花费,不过这每年10万元也不够留学费用。

李进平说小女儿是半工半读,而他也决定过两年搬去澳大利亚打工,他每次汇钱时都会感慨1元

什么工种、干了多久、多大年龄、什么性格,他都门儿清。孔辉称呼李进平为全福立交桥零工市场的“老书记”,李进平是零工市场“工龄”最长的人,2005年初来此地时,全福立交桥还没建起来,做瓦工这一行足有近20年的时间。

全福立交桥零工市场是济南另一个大型零工聚集点,这里零工的日薪价格要高于张庄路。

按照“老书记”李进平的分析来讲,张庄路的工人多是来自于济南、南长清、德州、齐河等片区,日薪偏低,而全福立交桥附近的工地临近

市区,工人价格偏高。不过李进平也观察到,随着近期的活儿少人多,越来越多熟识的老板选择去张庄路招工。

今年54岁的李进平一年能赚10万元,他算起来往年能赚到11万元,而每年这10万元是要汇给他在澳大利亚留学的小女儿。李进平有两个女儿,大女儿已经工作,小女儿留学还需要花费,不过这每年10万元也不够留学费用。

李进平说小女儿是半工半读,而他也决定过两年搬去澳大利亚打工,他每次汇钱时都会感慨1元

什么工种、干了多久、多大年龄、什么性格,他都门儿清。孔辉称呼李进平为全福立交桥零工市场的“老书记”,李进平是零工市场“工龄”最长的人,2005年初来此地时,全福立交桥还没建起来,做瓦工这一行足有近20年的时间。

全福立交桥零工市场是济南另一个大型零工聚集点,这里零工的日薪价格要高于张庄路。

按照“老书记”李进平的分析来讲,张庄路的工人多是来自于济南、南长清、德州、齐河等片区,日薪偏低,而全福立交桥附近的工地临近

市区,工人价格偏高。不过李进平也观察到,随着近期的活儿少人多,越来越多熟识的老板选择去张庄路招工。

今年54岁的李进平一年能赚10万元,他算起来往年能赚到11万元,而每年这10万元是要汇给他在澳大利亚留学的小女儿。李进平有两个女儿,大女儿已经工作,小女儿留学还需要花费,不过这每年10万元也不够留学费用。

李进平说小女儿是半工半读,而他也决定过两年搬去澳大利亚打工,他每次汇钱时都会感慨1元

有人多挣50元, 有人靠“碰”找机会,有的“老板”也要下工地

济南零工市场：同样的酷热天,不同的冷与暖

澳币能兑换近5元人民币,他觉得去澳大利亚打工能赚到更多的钱。

下午5点半,李进平的妻子干完活儿回到全福立交桥零工市场,今天没干成活儿的李进平一直在等她。李进平找到一个当晚的活儿——给220平方米的房子铺瓷砖,一人500元。他与妻子商议去做这个工作,但妻子觉得干一通宵要好几天才能缓过劲来,反对接这个活儿。

两人各持己见僵持着,等到半小时后,全福立交桥下已不见李进平与其妻子的身影,不知道二人是选择了回家,还是选择了去打工。

“老板”也要下工地

下午5点钟,一位大喊“招4个水泥工”的女士,让全福立交桥底坐着打牌、刷视频的工人齐刷刷地站了起来,向她围了过来。当晚通宵300元,是这位女士给出的价格。

7月已过去11天,赵小虎只干了5天的活儿,他有些心急活儿,但对这个价格十分不满。他狐疑地向那位招工的女士讲道,“你别中间吃太多。”

“吃太多”,意思是前来招工的从上上级老板手中揽活儿再包下去,中间赚些差价,有些人会克扣一部分工人的钱,这也是零工市场一种特有的“代理现象”。

赵小虎要到这位女士老板的

电话,一番争论之后,价格有所波动,但要干活累不累,累的话可以给到350元。赵小虎打电话叫来三个相熟的零工,见面第一句话就是“老板在这儿,这价钱我可没从中间扣”。

正准备出发的时候,招工的这位女士纠正说,这个活是4个人干,但包括她和她的老板,所以只招2个零工。

赵小虎大惊,再次和招工女士的老板打起电话,他认为女工力量弱,他的工作量会变大,要求替换掉这位女士,另招3个零工,但老板拒绝了他的要求。最后,招工女士领着两个零工离开了市场,赵小虎选择继续“碰”。

代理现象一直都存在,大老板二老板三老板四老板,钱也在被一层两层三层四层抽成。但可以看见的是,现在食物链上游的人也开始下苦力了。

5元拼车与8元房租

对于零工来讲,住宿交通成为无可避免最大的一笔开销。

有不少零工会在全福立交桥零工市场附近租房。济南最大“城中村”之一的宋刘村拆迁之后,不少零工搬去了离全福立交桥最近的“城中村”还乡店,而还乡店房价也因此上涨。

一位瓦工说自己租住的房子

不足10平方米,每月从160元涨到了260元。也有从宋刘村搬至还乡店的零工表示,同样400元的房间,在宋刘村配有厕所、厨房,在还乡店却一无所有了。

郑英租住的房子距离张庄路零工市场只有5分钟的车程。郑英丈夫把车停在村里的主路上,顺着主路南侧的小巷子一路蜿蜒向里走去,就到了郑英的住处。这是一个被分割成12个房间的农家院落,这其中一个不足10平方米的房间(每月租金为240元,平均每天8元。郑英指着隔壁的自建楼房说,楼房会贵一点,一间350元。

有人选择一天8元的房租,也有人选择坐车回家。下午五点钟是散工时间,全福立交桥零工市场停车棚的电动车越来越少,市场旁停驻的汽车却越来越多。

黄河以北的起步区是全福立交桥零工的主要来源地之一,傍晚散工的时候,不少有车的零工会在全福立交桥停下顺路载客,一人5元。不过,车子从来不会停留太久,一辆车停下,会迅速被人挤满,紧接着开走之后,另一辆车又来了。

有人选择了5元一辆的拼车,也有人选择3元一辆的公交车。

接近19点钟,全福立交桥零工市场只剩下零星几个人,赵小虎依旧在“碰”。他说,5天没干活了没有钱,他要再碰碰。

(本文受访者均为化名)

编辑:马纯潇 美编:继红 组版:侯波

山东能源集团兖矿能源 旗帜引领新征程 砥砺前行新时代

本报通讯员 周燕 记者 姬生辉

旗帜指引方向,信念凝聚力量。

对于历经改革发展攻坚,在挑战和机遇的市场风浪里尝尽酸甜苦辣的兖矿能源,党建工作始终是引领企业走向卓越之路的光辉旗帜。如何推动党建与高质量发展紧密結合,旗帜引领砥砺前行,凝聚起能源报国的磅礴力量?这给新时代党建工作创新提出了更高要求。

去年以来,兖矿能源党委倾力锻造“兖矿新时代·‘融·创’党建”品牌,聚焦“建设国际一流能源企业”发展目标,以党的二十大大精神为动力,助力企业规模当量、品牌实力和行业影响力取得新突破。2022年,兖矿能源整体经营业绩创出历史最好水平,荣登全球矿业50强。今年上半年,继续保持高质量发展良好势头。

溯本求源

领航高质量发展

战略转型发展全面提速,数据指标持续稳中向好,产业结构向新向强,发展支撑更加坚实,重点项目推进有力……

兖矿能源党委书记、总经理肖耀猛要求各级党组织和党员干部坚持党对国有企业的领导不动摇,抢抓新机遇,实现新跨越,为山东能源集团加快建设清洁能源供应商和世界一流企业贡献兖矿力量。

立足新形势、新任务、新要求,作为国有控股特大型能源上市公司,企业党建如何抓?如何积蓄组织优势,淬炼红色力量,以党建引领推动高质量发展?

兖矿能源党委以山东能源集团“双入双创”党建工作模式为根本遵循,高质量锻造兖矿能源“兖矿新时代·‘融·创’党建”品牌。各级党组织强化党建融合思维,做好“党建+”文章。各级党组织坚定落实“一党委一品牌、一支部一特色”要求,积极挖掘培育、提炼总结自身特色亮点,形成“各具特

色、百花齐放”局面。

各级党组织强化党支部评星定级管理,扎实开展“六过硬”党支部建设、“一名党员一面旗”等活动,设置党员责任区、先锋岗等618个,成立党员突击队52支,产生了一大批叫得响、冲得上、有引领示范作用的先进基层党组织。其中,包括拓展降本增效空间的“东滩煤矿生产服务中心第三党支部”,取得40余项“五小革新”成果的“赵楼煤矿综采二区党支部”,以“优秀人才突击队I+1+N”助力矿井掘进提效的“转龙湾掘进二区党支部”;同时,涌现出一大批敬业奉献、开拓进取的优秀共产党员。

擎旗奋进

熔铸忠诚底色

党的二十大代表、兖矿能源鲍店煤矿搬运工区班长张矿军走进基层一线进行宣讲,在实践中学真知,悟真谛,立志发挥示范带头作用,当好矿井辅助运输设备的“金牌保姆”。

“身边榜样”品牌持续唱响,精神文明创建持续深化,兖

矿能源党委强化理论武装凝心铸魂,形势任务教育聚力赋能,统筹推进“党建先行、价值引领、业绩领先、责任担当、创建示范”五项重点任务,依托“1+1+N”党员联系服务职工群众机制搭建桥梁。

坚持同频共振,企业发展提质“创效”,以全球视野,开放思维调整战略规划,实现由“兖州煤业”向“兖矿能源”的华丽转身。发挥多区域、多产业协同互补优势,抓住转型升级机遇,持续拓展发展空间,煤炭板块向“智能高效”发展,化工板块向“价值高端”延伸,装备制造向“提质提效”迈进,整体呈现出经济规模显著提升、发展方式加速转变、产业结构优化调整、内生动力持续增强的良好局面。

兖矿能源党委实施“班子头雁”工程,选优配强书记队伍。坚持“宜专则专、宜兼则兼”原则,配备基层党组织书记620名。落实山东能源“31789”人才规划,持续优化“70、80、90”干部梯次队伍结构,实施管理人员双向挂职锻炼,增设技能人才晋升级,有序选拔核心高科技人才,



不断拓宽管理技术技能“三类人才”晋升通道。

在关心厚爱中凝聚前行力量。七一前夕,兖矿能源党委领导班子成员集中走访慰问老党员和困难党员261人,其中,走访慰问老党员77人,走访慰问困难党员184人,共发放慰问金30.5万元。

大战大考

书写优异答卷

近日,面对夏运高峰、高温酷暑,兖矿物流公司第一时间成立党员故障抢修队,面对遇到机车“疑难杂症”随时“问诊”,保证临修故障机车及时交车运用。6月1日至26日,兖矿物流公司本部铁路装运煤炭131.46万吨,同比增幅达12.6%,在增储保供大考中,全力保障电煤供应的重要任务。

在创新创效第一线,在安全生产最前沿,在重大考验面前,兖矿能源533个基层党组织,11159名党员发挥“硬核”作用,勇做“疾风劲草”“烈火真金”。

兴隆庄煤矿掘进二区党支部坚持把党员锤炼成骨干,把骨干发展成党员。党员年岩松在10304采煤工作面推进的关键时刻,带领30名职工连续奋战16个小时,有力地保障了采煤工作面正常生产接续,让党旗在巷道深处高高飘扬……

济二煤矿综采一区党支部发挥“党员先锋岗”作用,实现了安全、高效过小面切眼,成为兖矿能源过老巷典型案例。“破障尖兵”党员先锋岗被兖矿能源评为优秀“党员先锋岗”。

从本钢矿井到陕蒙基地,再到澳洲基地,各级党组织高擎“抓好党建是最大业绩”的大旗,融入中心,务实作为,交上了一份“党建答卷”。

码帮良品组织,前100名报名中老年朋友,限时秒杀仅需:9.9元/人 河北正定两天一夜,中老年定制精品游

码帮良品组织

定制线路,中老年朋友专享。

码帮良品已经组织多期旅游活动,累计上千名中老年朋友参与,其中很多都是恩爱夫妻携手同行。让我们相约今夏,感受夏日不一样的风景。

河北正定两天一夜精品游,是由码帮良品组织,通过当地旅游资源对接,为中老年朋友争取到了旅游线路的优惠,体验中老年专属定制的精品路线。带您畅游国家4A级景区《红楼梦》拍摄基地荣国府。走在荣国府的亭台楼阁中,依旧可以感受到那个宏大又凄凉的故事。院内花荣满枝,层层密密,花团锦簇,别有一番韵味。

带您感受千年古刹临济寺梵音弥弥,青塔之下的禅意幽幽。历经千年的岁月,钟鼓常鸣,绵延不绝。登上正定古城,感受一个拥有5000多年悠久历史文化名城的文化底蕴。当夜幕降临,华灯初上之时,正定古城的夜景,给人一种梦回大唐的错觉,千灯万盏,灯火辉煌,感受隋唐灯火的辉煌壮丽。带您游拜常胜将军赵玄庙等众多丰富多彩的特色景点。

真心换真心,服务留人心

听听中老年朋友怎么说?

参加过码帮良品举办河北正定旅游活动的赵大爷开心地说:“参加咱们



码帮良品举办的旅游心里踏实,中老年朋友们旅游就是图个开心,现在退休了,时间也充裕了,和老伴一起报名旅游,跟着码帮良品的工作人员一起出行,让我们很放心,一趟下来工作人员没少为我们操心,吃得好,住得好,玩得很开心,风景美如画,身心感觉轻松了很多。以后我会经常报名参加码帮良品组织的活动,咱们中老年人旅游就要找个靠谱的平台才行。”

家住黑虎泉北路的张阿姨说:“跟着码帮良品现在彻底爱上旅游了,他们的旅游线路专为中老年朋友设计,节奏没那么快,工作人员服务也很到位。”

前100名报名的中老年朋友,限时秒杀仅需:9.9元/人 报名时间:仅限7月18日(早8:00-晚6:00)

1.凡满55岁以上均可报名,前100名报名朋友,限时秒杀:9.9元/人,再赠送价值199元北极海海参1斤,100名之后,单人报名仅收取199元来回大巴费用,夫妻同行减免一人费用;本活动需要本人亲自报名,不接受代报名。

2.承诺:全程无强制消费,包吃住,码帮良品组织,安全可靠。报名时间:仅限7月18日(早8:00-晚6:00)

☎ 报名电话:13864170715 13864170725 15564108550 15866791269

📍 报名地址:济南市历下区冻源大街6号山东新闻大厦11楼码帮良品报名中心。
公交:市内乘坐K39路、K49路、K80路、K96路、K102路、K113路在山东新闻大厦站下车(乘坐3、4号电梯上11楼)



针对中老年朋友

首次开放两天一夜旅游报名。

为了让更多的中老年朋友们参与到码帮良品组织的旅游活动,我们特征集100名中老年朋友,畅玩“河北正定两天一夜,定制精品游”活动。