

从“工资老板说了算”到“工资不涨我不干”

农民工越来越会“讨价还价”

与在外打工见识增加、用工荒致“身价”上涨、生活成本提高有关

本报讯（实习生杨召奎）“老板，现在物价涨，房价涨，咱们的工资也该涨了吧？”“涨，一张板子涨1角钱！”“老板，现在抛光一张板子才赚8角钱，已经够低的了，本来去年都该涨到1元了，怎么现在就涨1角啊？”“现在，厂子面临原材料涨价、利润降低等问题，订单刚多起来，我们也有难处。”最终，以刘伟为代表的工人与老板各退一步，老板同意一张板子涨1角5分，工人们也接受了加工一张板子获得9角5分

的收入。按照目前的工作进度，刘伟一天大概能抛光150块板子，收入约为140元，月收入大概4000元。不过，刘伟表示，从2800元的月收入涨到今天的4000元，并非老板自愿，而是他们自己努力的结果。笔者采访了解到，在“用工荒”蔓延的同时，农民工的工资不断上涨，从“工资老板说了算”到“工资不涨我不干”，“议价权”逐渐从企业向农民工倾斜。刘伟于2011年2月份来到江苏省邳州

市官湖镇的一家板材厂工作，“刚进工厂，工资都是老板说了算，我们没有话语权。”随着“用工荒”越来越严重，板材厂之间互相“挖人”的现象越来越多。一家板材厂老板告诉笔者，板材加工属于传统的劳动密集型产业，需要大量的工人。“普工4000元一个月都招不到人。没办法，只能花高价钱去别的厂子挖人。”去年6月份，刘伟的一个朋友告诉他，“我们厂里涨工资了，你们怎么还没涨？”刘伟听后，心里很不是滋味，“干同样的活，凭

什么我工资少啊！”于是，他找老板理论。“一开始，老板不同意，后来我说，不涨工资我们就去别的厂子干。老板看我们来的，就同意涨了。”刘伟说，“其实在这个厂子干习惯了，我们也不想走，但现在物价上涨，如果工资不涨，都不够孩子奶粉钱！”今年6月，刘伟又与老板就工资问题“讨价还价”，便出现了上文所述的那一幕。由于他在外打工多年见过不少世面，能说会道，被工友们推选为跟老板谈判的代表。不过，在农民工与老板博弈的过程中，

老板并不是“被宰的羔羊”。“你以为老板都是傻瓜吗，给你涨工资，他也不会让自己吃亏。”刘伟接着说，“我们做一张板原来赚8角钱，现在提价到9角5分了，但老板对质量的要求也提高了。这样，我们做得就慢了，一个月下来，也就多赚300多元钱，并没有预想的那么多。”刘伟还说，“为了防止我们过年后不回来，年底老板还会压半个月的工资，如果回来继续干这钱就发给我们，如果不回来这钱就要不回来了。”（文中人物名字为化名）

农民工“议价”能力见长令企业难以招架

本报实习生 张彬

议价幅度大、频率快难招架

“老板，我不想干了。”“怎么了？”“你给的钱太少了，一个月拼死拼活也就3000元钱，都没法维持基本生活。要么我们就承包合作按工结账，要么你就多加点钱吧。”泥瓦工马建华对他的工头说，此时，他的脸上不再有5年前刚从村里出来时的羞涩与胆怯，更多的则是坚定和自信。5年前，小马跟着老乡来到北京的一个工地，老板让他跟着师傅学习做泥瓦匠。3年间，他从一个每月只拿1300元工资的小泥瓦工成长为熟练工，每月能挣3000多元。伴随着收入的增长，小马手上的老茧越来越厚，想法也越来越多。老板认为他没有承包的能力，没有接受他的要求，但是老板心里也很没底，现在招工难，想找一个来了就能直接上手干活、还能知根知底的工人实在不容易。小马是最近工地上第四个有离开想法的

农民工了，老板觉得小马踏实肯干，从不抱怨，也从 not 挑三拣四，带出来的徒弟也都是好手，一定要留住他，“我们这从来没有包工干的，不过工资可以谈，你说多少钱合适？”小马根据同乡的打工收入报了价，“一个月6000元，我是带师傅，我觉得6000元很合理，我打听过了，人家都是这个价。”老板很吃惊，“你这开的也太高了。”小马扭头就准备走。老板立刻开口说，“5000元吧，你跟了我这么多年，活儿一直做的不错，咱是老乡我也信得过你。就算你出去单干也比这多挣不了多少，你考虑考虑吧。”小马犹豫了，当初是老板把他从农村带出来，并教他学会一技之长，如今说走就走，似乎有些不近情理。最后小马选择了妥协。“现在不仅是有技术的农民工敢要价了，就连没有技术的小帮工都理直气壮。”某大型施工企业负责人无奈地说。连日来笔者走访了几家建筑施工企业，其负责人均表示工人议价能力逐年提升，让他们难以招架，最头疼的两个问题就是议价幅度大，且越来越频繁，经常出现一个工人议价成功后，另一个工人听说后接着来议价。

短工、临时工最敢议价

“以前是工人找活干，现在是活找工人干。”吴万新对笔者说。他负责的项目刚刚封顶，但在之前半年时间里，吴万新一直在与议价的农民工“战斗”。吴万新所在的工地位于哈尔滨，这是他第一次在东北接工程，这里的冬季来得比他想象的快要得多，施工时间非常有限。“我自己带的工人根本不够，只能临时在当地招人。”但招工的难度同样超乎了他的想象，“现在招短工太难了，人才市场上几乎就看不到什么人。”“有的农民工开口500元一天，这完全满足不了。我自己带来的工人每天才220元，我给你短工开500元一天，我自己的工人还干不干了？”用工荒，工期紧，加上“有的工人说要收地，挣这点钱不如回家干活”，吴万新硬着头皮，一天360元的工资一路开到400元一天，接近他给自己工人开出工钱的两倍，“这已经是底线了，不可能再高了。”尽管开出高薪，但半年来，吴万新工地上的用

工缺口仍然保持在50人以上。而且不时有短工走掉，“工人流动性很大，就是嫌钱少，可能有别的老板开得比我高，哪怕只高了10元钱。”吴万新有些无奈地说，“这个我也能理解，来去自由嘛。”吴万新觉得，最敢议价的主要是短工、临时工，所以有时价格会超乎想象，“这都是短期性的，长期的报酬不可能达到那么高，农民工还是很弱势的。”小老板恶性竞争推动不合理议价“主要是因为用工荒”，在上海从事建筑施工的朱经理告诉笔者，“这两三年我到过的工地，没有哪个不缺工人的。”劳务市场供求关系的变化刺激了用人单位的神经，“现在小老板之间的恶性竞争很严重。”朱经理介绍说，“这个老板一个月给3000元，另一个老板就开一个月3100元。农民工也不看别的，谁钱多就跟谁走，哪怕只差100元。”这种没有制度保障、自发的、街头叫卖式的议价已经给用工市场带来许多不良影响。据朱经理介绍，去年年底上海有多处工

地因为工人的涨薪要求而停工，“看着人家涨工资，肯定有工人心里不好受，就来提要求。可项目都是按合同走的，怎么可能做到一半说涨就涨？”为了保证工人的稳定性，现在一些地区的建筑工地“停工不停薪”。“以前，天气原因或者工程款出了问题，工地一停工，就给工人放假了。工人们就回去了，等开工了再回来。现在根本不敢放假，走了哪还有回来的啊。”朱经理对笔者说，他工地上的农民工，有的不干活，一个月也能拿四五千。不在一些小企业里，为了能给工人开出一份有吸引力的工资，企业不得不减少招工数量，以节省人力方面的成本。朱经理认为，建筑市场上层层分包以及由此导致的小老板恶性竞争，客观上给一些农民工的不合理议价提供了空间，“长期如此肯定是要出问题的。”对此，有业内人士称，无论是农民工自发的议价行为，还是用工方的涨薪之举，都是对劳动力市场供求关系变化做出的被动调整，这些行为不可能从根本上解决用工矛盾，也不可能解决农民工待遇问题。

四川内江打破户籍限制

150万农民工可购买职工养老保险

本报讯（记者高柱）“只要再缴够8年，到50岁时我就可以像城里人一样领退休金了！”连日来，从广东返乡的四川内江市隆昌县双凤镇万安村农民工张祥春逢人就说，因为内江市在城乡统筹中打破户籍限制而出台农民也可购买职工养老保险“新政”，使他老有所养不再有后顾之忧。据悉，截至记者发稿时，全市三县三区已有5166名农民和农民工购买了企业职工养老保险。作为劳务输出大市的内江，每年外出农民工多达150万，尽管用人单位应依法为其职工购买养老保险，但农民工在返乡后因受户籍等诸多政策的限制而难以办理保险接续。为此，今年3月，内江市在下发《关于非城镇户籍人员参加基本养老保险的通知》中指出，取消了购买企业职工养老保险的条件限制，无论是返乡农民工还是居家就业的农民，都可以根据自身意愿参加企业职工养老保险。“新政”把新型农村社会养老保险和城镇居民社会养老保险整合为城乡居民养老保险。凡该市16周岁以上法定退休年龄以内的城乡居民，均可参加城镇职工养老保险。二是增设参保缴费档次。城乡居民养老保险在目前100元~1000元10个缴费档次的基础上，增设1500元、2000元、2500元、3000元四个缴费档次，政府分别补贴100元、150元、200元、250元。三是建立“长缴多得”机制。对参加城乡居民养老保险缴费超过15年的，每增加1年每月增发2元基础养老金。四是创建险种转换制度。全市城乡居民养老保险可以转为城镇职工养老保险，转换时，按当年城镇职工养老保险缴费标准补差。

青海8万农民工在公路建设领域揽金18亿元

本报讯（特约记者那生祥 通讯员杨青山）“我在当地的公路建设中打工挣钱，家庭收入比往年明显增加了，生活也越来越好了。”今年38岁的索昂达吉是青海省玉树藏族自治州称多县称文镇上庄村的村民，从2011年至今，他在省道312线珍秦至称多公路建设工地上打工2年多，每月5000多元的收入让他家的生活改善不少。实际上，索昂达吉只是依靠当地公路建设领域打工实现就业增收的农民工之一。据青海省交通厅统计数据 displays, 2013年青海在建公路项目（不含农村公路建设及路网改造项目）共有81590名青海籍农民工在各公路建设工地从事务工、材料采集、加工、运输等工作，占总用工量的60%。其中，5月至9月的用工高峰期，8万多名农民工在全省公路建设领域打工共挣得工资性收入超过18亿元。



洒水作业冬季不停 路面结冰事故频发

12月10日，西安市最低温度已低至-3℃。清晨，一些路段上的洒水车并未停止作业，洒水过后路边结了一层薄冰，使得事故频发。西安市市容园林局市容环卫处称，已要求全市环卫主管单位冬季洒水车作业时间为11时至15时。气温低于0℃时不得给路边洒水。市容园林局同时要求全市各工地规范洗刷路面作业，保证出工地渣土车不冒尘，减少路面冲洗；工地方面每天及时掌握天气状况，0℃以下禁止洒水清洗路面。 黄利健 摄/CFP

一场与“理念”有关的“战役”

- 薪水不高远离故土，一群年轻人为了先进的早教理念，在贫困地区默默努力着
- 他们常常受到质疑，当受益人群获得帮扶后，他们却开始面临二次择业的难题

大花样滑冰运动明星参与“right to play”在非洲的公益项目的片段，让Eyvyne的人生第一次知道还有一个工作叫公益。后来，她离开家族产业，去读社会管理专业硕士研究生。然而，当她按照最科学、先进的教学理念为贫苦地区的儿童制作教学培训计划时，一些望子成龙的农民家长却在“埋怨”她。12月2日，安徽岳西县白帽镇中心幼儿园门口送孩子的家长围住做晨检的老师告状，“孩子只学到了吃饭、睡觉，说再见，数学题，古诗都不会。幼儿园老师是不是偷懒，不教孩子呀？”2011年11月，白帽镇中心幼儿园在“手牵手计划”资助下建成后，这里的老师分批次接受了该计划组织的各类培训，课程由华东师大、北师大等高校专家结合贫苦地区儿童早期教育特点量身定制。在北京办公的Eyvyne多次去当地调研，并结合总部理念为教师、保育员制定培训计划，编制游戏教程等。“借宿”政府部门的“新鲜人”“手牵手计划”传讯经理何超称，“后评估体系是我们工作的重要组成部分，捐建的幼儿园落成了，不代表结束，项目专员们还要带着老师、家长参加儿童早期教育培训，并组织这些人回到当地做二级培训。”20岁出头的蒋能三是“手牵手计划”安徽省项目专员，大学毕业后加入到该项目。“每天和政

府机关打交道，自己的想法，经验都不成熟。”作为社会“新鲜人”，蒋能三要协调当地政府工作人员、建筑施工方、项目总部之间的关系，还要为项目出资方诺基亚（中国）监管进程，收集项目效果等。2011年他刚接手这项工作时无助，因为每天面对的是“讲原则”、“讲程序”的公务员。当年，蒋能三走上公益这条路是因为爱情，只是没想到这条职业道路很孤寂。为了稳步推进工作，“手牵手计划”要求项目专员常年驻地，以便于与相关部门沟通，办公室都“借宿”在当地教育局。而蒋能三不仅在教育局办公，还借住在教育局一位同事家中，“每天和教育局同事的老母亲一起生活。”为了“手牵手计划”更好推进，蒋能三还要与教育局的同事“斗智斗勇”。每个季度、月份，诺基亚都要制作项目进度表、预算表，而教育局学前教育部门的干事每天工作很多，人手又少，常常对一堆表格产生厌烦情绪，或者干脆估摸个数字上报，但根据会计师事务所规定，每笔费用都要有出处，应付了事是过不了关的。“我常常一遍又一遍督促他们修改，又用温柔的话语感动他们。”软硬兼施的蒋能三被当地合作伙伴认为是项目组的人才。职业道路充满变数

的图顺利建成。“手牵手计划”援建幼儿园的资金通常只是提供一笔固定数额的资金，剩余部分要当地政府筹集，王莉要与地方政府协调，保证后续资金及时到位。“资金、材料、技术，我们要全程控制。”王莉常常要与当地施工方“掰扯”，因为在很多农村的建筑者眼里，那些“奇怪”的创意很难实现，实现了也没有用处。何超也称，报批、招标、施工、验收以及后期使用都由当地完成，项目

方的建设理念有时会在当地变得很难实现。搬迁户不能及时搬走，化粪池建设施工期，道路不畅货车无法进场，这些打仗一样的活儿都落在了这名体重不到50公斤的女孩身上。王莉在项目点儿坚守着，但项目结束时，她又要面临再次就业，“工作人员的工资都来自项目，项目的结束就代表合作关系的终止，如果在四川没有新项目开展，我就要换工作了。”王莉3年前在一个老年公益项目工作，面临职业道路的变数，她比一般的年轻人更坦然。

