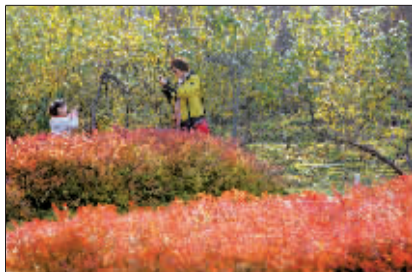




满城尽是“黄金叶”

22日，记者在洛阳市区道路和隋唐城遗址植物园抓拍到的美丽景象。当日凌晨，一场风雨洗礼洛阳，黄叶纷纷落地，满城尽是“黄金叶”。
记者 张晓理 摄



7点出发,10点开张,15点收工,一天赚了56.56元……

送煤工:挣钱不多,温暖无价



核心提示

□见习记者 陈薇 记者 李小勇/文 李卫超/图

大冷天,谁都希望自家暖暖的。可是,您知道吗?为了千家万户能够取暖,我市很多送煤工天天走街串巷运送煤球。他们经历了怎样的辛劳?18日,记者走进煤厂,跟随卖了15年煤球的吴芝田,体验都市卖煤人的酸甜苦辣。



记者和送煤工一起去卖煤球。

▶▶ 两天没卖煤,早点儿去抢

15日下午,记者听说吴芝田要去煤厂装煤球,便赶到北盟路与310国道附近的煤厂,想帮他装煤球。

由于下雨,煤厂赶工,吴芝田已经提前把煤球装好,记者到煤厂时他正往车上盖塑料布。

16日、17日早上6点多,窗外下着雨,记者两次联系吴芝田,他只是叹息。一

问才知道,连续下了两天雨,煤厂无法加工煤球,他已经两天没煤球可卖了。

18日一大早,吴芝田就高兴地给记者打电话:“快点儿过来,今天能卖煤球了!”随后,记者再次来到吴芝田家门口,准备和他一起出发。

吴芝田说,天晴了,去抢煤球的人肯定多,得早点儿去。

▶▶ 运煤15年,双手染成煤灰色

7点前后,吴芝田把三轮车收拾好开始出发。坐在三轮车上,记者发现吴芝田握着车把的手黑乎乎的,看不到皮肤的颜色。“我见你刚才洗过手了,咋还是黑的?”记者问道。

吴芝田边开车边笑着说,15年来,他几乎每天都和煤球打交道,常年下来,煤色都渗到皮肤里,洗不掉了。

坐在车上,虽然车子开得不快,但不时有寒风吹来灌进衣服,让人感觉透心凉。尽管记者事先加了厚衣服,但仍冻得直打哆嗦。吴芝田见状,笑着说:“干我们这行,

就盼着天早点儿冷起来!要是能刮大风,再夹杂点儿小雪最美,这样的天气,出去转一圈就能把煤球卖完。”

不到10分钟,我们就到了煤厂。此时,煤厂里已经来了一辆拉煤车,两个拉煤人正往车上装煤球。

刚下完雨,煤厂泥泞不堪,煤球机旁的污泥已被来往的运煤车压成泥浆。不一会儿,前面的车装满出来了,吴芝田赶紧把车开到煤球机旁,并搬来几块砖头垫在泥里,踩在上面开始装煤球,记者挽起袖子准备帮忙。

▶▶ 200个煤球,仅赚4.76元

出了煤厂,我们就到北盟路附近的小巷沿街叫卖,一到居民楼,就扯着嗓子吆喝:“卖煤——卖煤——”一旦有人对我们多看两眼,吴芝田就忙不迭地把车停下,让人看煤球。

10点35分,北盟路邙山小区附近一刘姓老太太听到吆喝声后,说想买100块钱的煤。吴芝田赶紧上前说:“都是熟人,

给你两个,别人都是一个八(1块钱1.8个煤球)!”对方同意后,我们赶紧把煤球往刘老太太家搬。

200个煤球一卖出去,吴芝田就算起了账:“进价两个一,卖出两个,200个算下来赚10个煤球的钱,一共是——4块7毛6分。”吴芝田说,只有老客户才会卖两个,一般都卖一个八,否则就要赔本。

▶▶ “这个城市,总还有人用煤……”

谈起今年的煤价,吴芝田连连摇头:“虽然煤价近几年一直往上涨,但卖煤球的利润不仅不会增加,反而更少了,有时只能赚个运费。”

他说,一方面,最近几年煤价不断上涨,市民用煤的成本越来越高,而且随着城市的发展,市区供热面积在逐年增加,市民对煤球的需求量逐年减少。煤价虽然涨了,利润没有增加,销量反而下降。“所以一天能赚50块钱就算不错了,有时一天一个煤球都卖不出去。”吴芝田说道。

为了多卖煤,吴芝田养成了一个习惯:把煤球卖完再吃午饭。所以,虽然我们已借口干舌燥,但仍小巷里吆喝。

终于,下午2点35分,最后100个煤球在老城区葛家岭村卖了出去。一算账,这车煤球一共赚了56.56元。

再回到北盟路上,已是下午3点8分,此时我们已饥肠辘辘,于是到路边的一家面馆吃烩面。

吴芝田说,为了供3个孩子上学,他通常是卖完煤球后回家自己做饭吃,不到万不得已,不会在外面吃饭。“在外面吃一顿,就是家里一天的菜钱!”吴芝田说道。

对于未来,吴芝田说,作为一个外地来的农民工,没有什么技术,只能靠卖煤球为生,为了把孩子们培养成才,他还会坚持在城市送煤球。“这个城市,总还有人用煤……”