

杜跃进 李永增 著

社会分配大曝光

改革热点纪实

四川人民出版社

目 录

第一章 嬗变与失衡	(1)
一、并非天方夜谭	(1)
二、差距,在悄悄拉开	(19)
三、消费上的强烈“反差”	(26)
四、按劳分配:一柄不够用的尺子	(33)
第二章 失衡效应	(48)
一、不平则鸣	(48)
二、消极“对策”	(56)
三、扭曲的心理	(61)
四、生财有术:能捞就捞(一) ——巧立名目化公为私	(65)
五、生财有术:能捞就捞(二) ——滥用地位打秋风	(72)
六、生财有术:不能捞的也捞(一) ——权钱交易种种	(90)
七、生财有术:不能捞的也捞(二) ——发财致富三部曲	(104)
八、生财有术:不能捞的也捞(三) ——坑蒙拐骗样样来	(116)
第三章 打不破的“大锅”	(130)
一、与感觉相左的吉尼系数	(130)
二、平均主义的代价	(135)
三、脆弱的心理	(145)

第四章 “脑体倒挂”与知识分子“自救”	(155)
一、“老九”总是“老九”	(155)
二、“三十六计走为上”	(164)
三、形形色色的“自救”	(174)
四、准“老九”在行动	(177)
五、面对市场的挑战	(182)
第五章 款爷众生相	(191)
一、存款一万亿	(191)
二、歌厅里的红男绿女	(194)
三、五万元钱买首歌	(197)
四、哥们姐们穿名牌	(199)
五、大陆的“有车阶级”	(203)
第六章 练摊儿大军	(207)
一、令人羡慕的个体户	(207)
二、秀水东街 200 摊	(209)
三、饭摊儿和发廊	(212)
四、百万富翁的发家路	(216)
五、在小吃夜市上	(221)
六、练摊儿的“客家军”	(227)
七、“贫穷”的个体户	(232)
八、不偷税者不富	(236)
九、你为什么不练摊儿?	(240)
第七章 暴富数倒爷	(244)
一、闲话倒爷	(244)

二、上海有个“杨百万”	(245)
三、股市冲击波	(247)
四、邮票大市场	(249)
五、“要赚钱,上独联”	(252)
六、狗价 30 万	(254)
七、炒兰又闻疯狂声	(256)
八、名画一件值千金	(258)
九、倒票的诱惑力	(262)
十、五花八门的小倒爷	(266)
十一、神通广大的“官倒”	(270)
第八章 多色彩的收入	(276)
一、吃肉与骂娘	(276)
二、说说中国的企业家	(279)
三、明星大“走穴”	(284)
四、经纪人现象	(287)
五、千元保底的的 TAXI	(291)
六、打工去外企	(296)
七、大锅饭的“含金量”	(299)
八、第二职业种种	(306)
第九章 鱼和熊掌	(313)
一、平均与效率	(313)
二、平均与公正	(317)
三、难以逾越的发展阶段	(320)

第一章 嬗变与失衡

一、并非天方夜谭

这不是一夜之间的事，但确实是发生在历史长河中一瞬间的奇迹：

· 乡间老农吐狂言

山西雁北某县。这里曾是被外来人形容为“连兔子都不屑屎”的地方。可是，短短几年间，随着一个个小煤窑的开掘，随着滚滚的“乌金”变成一迭迭钞票，祖祖辈辈没见过个大钱的农民，钱袋或先或后都鼓了起来。

新华社一位记者前去采访。当地一位老农瞅着精明强干的年轻记者问：“你一个月能开多少钱？”

“七七八八加起来也就 200 来块钱吧。”记者回答。

“那够干个啥？这样吧，你来教我那小子认字、记帐，管吃管喝，我一个月再给你开 700 块！”

这位脱去贫困帽子没几天的老农，居然口吐狂言，要雇佣连县长和专员都敬重几分的“无冕之王”去当家庭教师哩！

就在这次采访中，这位从北京去的记者还听说这样一个也许不无夸张的故事：

年终分红后，当地几位苦了一辈子的老农相约，一人拎了一布兜钞票上北京“开洋荤”。

下了火车，他们站在马路边上招呼出租汽车。可是，车子过去一辆又一辆，任凭他们怎么招手也不停。其中一位老兄火了，叉着腰站到路中间，硬是拦下一辆“皇冠”来。

开车的小伙子见路边站着一溜农民装束的老头，出言不逊道：“不想活了是怎么的？知道坐这车是什么价吗？”

“咋了？瞅着我们是农民，坐不起出租车吧？”那位拦车的针尖对麦芒道，“一个给找一辆，我们包了。哪旮旯吃得好，住得好，拉我们去哪旮旯歇着；哪旮旯好玩，送我们去哪旮旯逛逛。别问钱多少，最后一起算！”说着，他拍了拍手里的钱兜。

那司机一见这阵势，愣了。不过，他毕竟年轻，脑子转得快，当下陪起笑脸：“对不起，对不起，算我有眼不识泰山，行不？各位请稍等，我去找几位哥儿们来，一定为各位服务好！”

在以后的几天里，那位司机成了这几位老农的全程导游。他和他的同伴们开车送几位老农逛长城，游十三陵，荡舟颐和园，留影天安门。一出动就是一溜皇冠，常常赢得行人驻足观望，那气派，俨然为国宾车队。

一天，他们来到某大饭店的商品部。在琳琅满目的柜台前，他们瞧瞧这儿，指指那儿，这个说要给老伴买只戒指，那个说要给女儿买身衣服。

当他们找人取东西时，那边厢的服务员小姐斜了他们一眼，鼻子里“嗯”了一声，便再也不理他们。结果，又惹恼了几位老农。他们把布兜摔到柜台上，“怎么，你这里不是卖东西的吗？怕我们付不起钱咋的？”

旁边一位领班模样的小姐忙过来解释：“这里的商品都是要用外汇券支付的。”

“什么，中国的地方买东西也要用外国钱，这是啥道理？”老农们不仅没被劝住，反而更火了。

后来，一直把经理吵了出来。精明的经理问明情况后，网开一面，破例让他们用人民币支付所购物品，这才平息了“战

火”……

结束采访后，那位记者深深感叹道：“我现在算是真正领教了什么叫‘财大气粗’！”

· 处长的尴尬

春节。一片喜气洋洋的乡村。

某省级机关一位级别相当于“县太爷”的处长回家过年。按照当地习俗，他用红纸包了一张 10 元人民币，递给刚刚给他磕了头拜了年的外甥。这位处长的小舅子随手回送了处长的千金一个红纸包。

晚上，女儿把纸包打开，闹了爸爸一个好不尴尬：他那位承包鱼塘的小舅子，给他女儿的是一张面值为 100 元的人民币。

一时间，这位靠上大学跳出“农”门，大学毕业后分到省政府机关，一直被乡亲们敬重为在城里“做大事”的处长大人，感到一股从未有过的怅惘。

· 生意人奢侈的一天

他的一天是这么过来的：

晨起，出宾馆招来“的士”，前往茶楼，喝罢数十元一餐的早茶，然后去谈生意；

中午，进高级饭店，或单开，或与生意场上的朋友会一饭局，一般一人至少 100 元；

下午，随处逛逛，问问行情，晚饭再换一高级饭店进餐。晚饭后，或听听歌，或跳跳舞，然后回到住宿费 300 元一天的宾馆。

再看他那身“行头”：身穿美国名牌西装，足蹬意大利软牛皮皮鞋，手提香港产密码皮箱，腰系“金利来”腰带，领扎“金利

来”领带，兜里揣着“大哥大”……

据说，他一手把持着广州销往甘肃的录像机、彩电、冰箱、外国香烟等俏货。而谁能想到，就在几年前，他不过是某机关一个貌不惊人、才不压座、月收入也只百十来元的一般职员呢？

· 从普通女工到“富婆”

阿玲，原是广州市服装厂的一位普通得不能再普通的女工。与她们同在一厂工作的丈夫，是一位普通得不能再普通的男工。几年前，阿玲的丈夫不甘做工人的寂寞，告别工厂，到外面去“捞世界”。他先是做小本生意，攒了些钱后，又跟人搭伙开了一家贸易商行，干了几年，又单立门户，成了一个经营海鲜的老板。据说，他手头的资本已在七位数。

刚起步那阵，丈夫风里来雨里去，四处奔波，阿玲跟着吃了不少苦，担了不少惊。现在，随着丈夫生意场上的日益发达，阿玲也一跃龙门，由普通女工跨入被当地人称作“富婆”的阶层，成为一名摩登少妇。如今，她住在广州南郊一处洋气十足的别墅里。这是一幢三层小楼，一层是会客厅，二层是饭厅，三层是卧室。室内装修，是专门从香港请人来做的；高敞的空间，摆放着真皮沙发，红木家具、大型工艺品，一色高档家用电器自不消说。还有两位来自广西的小保姆，随时听候她的吆来喝去……

回想起这奇迹般的变迁，阿玲真有一种做梦般的感觉。她有时禁不住要拍拍自己的皮肉：这一切是真的吗？

· 女“买办”自述

她本是一位靠为数有限的薪金生活的女记者，由于特殊的机缘，使她成了某外国跨国公司驻北京的代表。然而，如今

她所能支配的钱，又远远不止于作为外企职员所能获得的高薪。

这里蕴含了一个怎样的谜呢？

这是她在接受一位昔日同行以“不披露姓名”为条件的采访时的自述：

我是“黑”着到外国商社来的。你问什么叫“黑”着来的？噢，就是没经过外企，自己找门路到外国商社来干事的。这种“黑”着来的占多大比例？说不清，反正不少，我们这个公寓里就有好几位呢。工商局有时抽查，看你有没有工商局核发的雇员证，查到了，罚老板 5000 到一万元人民币。

相对而言，欧美商社“黑”着来的雇员比较多，日本商社则要谨慎一些，他们怕出事，对业务有影响，觉得犯不上为了省几个工钱去冒这个险。欧美人不大在乎：“在我们国家，可以随便聘用雇员，他说他是合法的，我就认为他是合法的！”

“黑”着来的和外企派出的雇员大不一样。比如，老板通过外企雇佣一个雇员，雇员按比例只能拿到 200 元，而我们呢，由老板直接付给我们 500 元或 600 元，老板也合算，我们也合算。当然，吃亏的是国家啦，要不，工商局干嘛查呢？

你问我是怎么来商社的？一般而言，“黑”着来的都是圈儿套圈儿：同学介绍同学，朋友介绍朋友。可是我不是，我来商社，特有故事，你愿意听，我可以和盘托出。

你知道，我这个人最厌恶平淡，总想创造点“情节”。在杂志社，我总觉得生活太没意思了，编稿、组稿，周而复始，而且还要小心谨慎地维系各种人际关系，整天看领导的眼色行事，太累。那时候，我在心底深处就总隐隐萌动一个想法：这样活一辈子，太没刺激了，得轰轰烈烈地干点什么！

当然，最直接的原因还是一个字：钱！

你是不是觉得我挺庸俗的？喊，中国的知识分子就是老有那么一股穷酸劲，明明清贫得连买一条鲤鱼都踌躇再三，但表面上还要装出对那阿堵物不屑一顾的神态。没劲！

反正，我想挣钱。生活中有的人是顿悟，有的人是渐悟，有的人是终生不悟，我是属顿悟那个层次的。其实对于人，最原始、最根本、最终的激励，就是金钱，把人结合到一起的是利益原则。

那次我到合肥出差，住在华侨饭店，同屋的一位小姐是石家庄一家合资企业的秘书，闲聊中，她谈到了她的老板如何如何热情，助人为乐。于是我说了一句：

“你跟你们老板说说，让他帮帮忙，在外国给我找个丈夫。中产阶级就成！”

我当时只是随便一说，并没有太认真，你想想，萍水相逢，人家凭什么管这事儿？没想到那位小姐还真仗义，我回到北京没几天，就收到了她的一封信，说，“我把你的地址告诉我们老板了，他极富有同情心，很能理解人，你放心，他到北京时会去找你的！”

果然，他们老板到北京来找我了，不巧，我出差了。于是他留下了他在国外的地址，让我接到地址把照片寄给他。对，忘了告诉你了，这老板是一位外籍华人。

我把照片寄去了。选照片时，我颇费了一番脑筋，我想，我是中国姑娘，就要有东方女性的魅力，人家要爱吃牛排，就不必到中国的全聚德了。你说是不是？于是，我选的那几张照片都是挺清灵水秀，纯情而不妖艳的。

过了一些日子，老板回了一封，介绍对象的事只字没提，

只是说了三笔生意：进口大米、汽车、航运暂为代理。我这人你知道，活动能量极强，再加上毕竟又当了几年记者，一通忙活，这三笔生意的前期准备工作就全给他做好了，只等着他来北京签合同。于是，我用英文给他发去了电传。

老板接到电传喜出望外，当即打来国际长途：

“我万万没想到，你干得这样出色。我想，你不要贸然嫁给一个外国人，不要企图用婚姻来改变自己的境遇。你可以到我们公司来工作，用你自己的能力来改变自己的生活。你能，你有这个实力。”

你听听，这老板真够能理解人心，那小姐说得不错。听完他的话，我的感觉特棒。于是，我回答：“我从小就喜欢歌舞，但是朋友们都说我更合适经商。我注重效率，善于交际，精通外语。我想，如果我们合作，你会满意！”

她挂了听筒，坐下来问：说到哪儿了？噢，老板打来一个电话，说要来北京。

3天以后，老板飞抵北京，约我到饭店见面。

我如约推开了那扇对于我来说充满新奇、充满诱惑的房门，站在我面前的是一个中年人，50来岁，长得很富态，有成熟男性的魅力，看上去很宽厚、很温和，那亮亮的脑门很宽，似乎可以把整个世界都包容进去。

“你是韩小姐？”

我点点头：“你是梁先生？”

落座，上茶，寒暄，谈生意。

谈生意时，他很认真，对每一个细节都问得很细，一丝不苟。谈完了生意，我们一起到餐厅用过餐。我要回去。他看了一下表，说：“再坐一会嘛，还不到8点。”

于是，我们重新回到客房。我坐在沙发上，他坐在床边，看着我，目光中已没有了刚才的冷峻，代之以柔情。

他开始“痛说革命家史”，前前后后说了足有一个钟头，关键性的话就一句：离婚多年，至今还是单身。

他的意思我再明白不过了，不过我不能轻易表态。看我不说话，他突然问了一句：

“你怎么看老夫少妻？”

我看了他一眼，说实话，我挺喜欢他的，他的目光中虽然也闪现着情欲，但是不令人感到猥琐。

“我这个人挺任性的，16岁时还坐在我父亲的腿上撒娇。”

他听了，双眸一亮，像点燃了两只80瓦的灯泡：

“那么，什么时候你可以坐在我的腿上撒娇呢？”

“我对这种事是很认真的！”我说。

“我也很认真的，同时也很负责。”他说。

这老板果然很负责，回国之后就给我寄来了一份终身聘书。聘我为他们那家跨国公司的在京代表。出口：联系货源；进口：联系客户。

老板一个月来一次，主要是巡视检查。在上海、广州等地都有办事处，石家庄的那家厂子，也是他投资兴建的，平常都是电话遥控。老板对我不错，很欣赏我。可是一旦生意上有差错，训起人来也一点面子都不讲。有一回，我急了，对着听筒哭着说：“告诉你，我不是你的长工！”说完，我就把电话挂断了。

5分钟后，他又打来电话，说：

“这是做生意，一点也马虎不得，不要耍小孩子脾气！”

我们俩认识后，通话的时间加在一起，少说也有几个钟头

了。这是他对我说的唯一一句带点人情味的话。剩下的全是生意！生意！生意！不过，我现在也习惯了，而且收获也挺大的，一是能力提高了，二是观念与社会的发达程度更同步了。

有一次，他来北京，我给他安排见一个人。他的日程安排得非常满，我问他见不见，他说不见了。晚上，我又向他讲了会见这个人对我们拓展业务的重要性，他一听急了，问，为什么不安排我们今天见面？接着，劈头盖脸训了我一顿。这不简直是不讲理嘛？一生气，我把门一摔就走了。第二天早晨，他来到我的房间，哼，一脸的柔情：“你难道还不能原谅我吗？不要再生气了，生气会使你衰老！”

“老不老管你什么事？”我给了他一个后背，对着梳妆镜涂眼影。

他转到我面前，脸上的柔情一下换成了严肃：

“我已经向你认错，昨天的事可以划个句号了。现在，我要和你谈谈有关业务方面的问题。”

你瞧这人，够多冷酷。噢，感情这东西是自来水吗？有个笼头控制着，说流就流，说停就停！

他点燃一支烟：“我希望我们能把个人感情和公司业务截然分开。在国外，老公是总裁，太太是副总裁的情况很多，一牵扯有关业务，两个人就没有一点柔情可言！”

哼，这我知道。前头我不是说过了吗，把人结合到一起的都是利益原则。如我对他不是意味着机会和财富，他会聘用我吗？不过，老板这点不错，他不隐讳——

“你不必总是注意自己美不美。你很美，但是如果你不能发出那样的电传，我是不会用你的。”

停了一会儿，他起身走到我的身后，轻轻抚摸着我的长

发：

“再工作一段时间，你就出国，那时候，你不用做生意了，就在家做一个好妻子。我的钱我们一辈子也用不完！”

“你的钱是你的钱，我可不要你养活。现在我凭我的能力挣饭吃，你动辄还发一通火呢？要是靠你养活……”

当然，凭心而论，做为一个生意人，他有足够的精明、才干和精力，把他当做一个老板时，我很愉快；但是当做一个男人，我就很苦恼。

要解除苦恼，就是不再把他当做一种感情上的选择，所以，我要积极开拓自己的事业，我把一切都给了他，我已经付出的够多了，以后属于我的应该是收获。将来一旦出去了，我在国外要开一个小工厂，由小干到大干。那时候，我们之间就不再是雇员与老板的关系，而是合作伙伴的关系了。

我想，这一切通过奋斗都是可以实现的！

·“倒蛋将军”的发家史

老沙原是湖南省临澧县的一个农民，在他人生旅途的前几十年里，他和他的祖先们干着一样的营生：修地球，土里刨食；因而他的生活虽然较之先人们多少有所改善，但这改善也实在有限。

然而，从1984年9月——老沙永远也忘不了这个月份——开始，他的命运出现了转机。他放下手中被攥的乌油发亮的锄柄，在村里收购了几篮鸡蛋，乘汽车去城里卖。几趟跑下来，每次都能赚上一大笔。这位刚刚走出稻田的老农，第一次尝到做生意的魅力。

他不愧是一个有心人——也许正是这一点决定了他日后在生意场上的红火。他发现，城里收购鸡蛋的人，大多操着浓

厚的两广口音，而且在价钱上并不太计较。不用说，他们把收购的蛋再倒卖出去，一定有更大的赚头。他不甘心白白地把大钱送给这些人赚，何不自己直接将鸡蛋贩运到南边可以卖出好价钱的地方去？

他想到做到。他第一次带了四筐从村里买来的鲜蛋，单身一人乘车来到柳州。出乎意料的是，一出火车站，四筐蛋就顺顺当当地脱了手，刨去买蛋的钱和花在车上的钱，居然净赚200多元！他激动得歇也顾不得歇，连夜乘火车往回赶，又贩运来第二批、第三批……鸡蛋。

现在，老沙已熟悉了南下市场一切的一切，成为一名成竹在胸的“倒蛋将军”。他现在已在湖北、河南、湖南等地农村雇工建立了30多家鲜蛋收购点，同时在通往两广市场沿线设立了许多中转站。他和他的大公子则分别盘踞广州和柳州，遥控供应点间的联系。收购——运输——销售这部庞大的“倒蛋”机器，在沙氏父子的调度下，长年运转自如。

他们从这架巨型机器中每年可获多少收益？这是一个敏感的问题。他们对此守口如瓶。但从他们无意中泄露的两个数字也许可以窥得一斑：他们手下一个雇工每月的工资在400元以上；他设在湖北某县境内的一个收购点，每年外运鲜蛋在30万公斤以上。

· 神通广大的新掮客

《现代汉语词典》为掮客所作的注脚是：“旧社会里替人介绍买卖，从中赚取佣金的人。”

也许，正是因为有了“旧社会里”这么一个可以引起人们许多不愉快联想的时间状语，在相当长一段时间里，掮客一词一直被人们当作贬义词在用。

可是，随着商品经济的发展，不管你对这个名词有何观感，也不管你是否在意以往的印象而不愿采用这个称呼，在社会生活中，确实又出现了这么一批酷似当年掮客们的人。

吴是一个以助人为乐的人。他的血管里流淌着南方人的血液，可他却有一种北方人的豪爽和热情。由于他乐意帮人办事，久而久之，认识他的人也就喜欢求他帮忙办事，也正是由于这样，当他遇到困难时，别人也愿意助他一臂之力。为此周而复始，循环往复，他结交的圈子越来越大，办事能力也越来越强。要在过去，他无疑可以称得上是一个“雷锋式”的热心人或被评为“为人民服务标兵”什么的。

可吴毕竟是吴，他远不能和被全国人民奉为楷模的共产主义战士雷锋划等号。这是因为，他有他的弱点：其一，他的帮忙往往并不是无私的，而往往掺有“投之以桃，报之以李”的功利心在其间，其二，他帮人办的事很多，但其中有些事雷锋同志是绝对不会去办的。

随着商品经济的发展，吴的帮忙办事便逐渐染上做生意的色彩，帮忙便也逐步演化为他的第二职业。现在，他同时受雇于不同公司和朋友个人，介绍生意，推销产品。而他的所有固定资产投入，只是一部电话。他的工作是：A 委托他的事，他请 B 帮忙；B 遇到难处了，他请 C 来帮忙解决；而当 C 碰到迈不过去的坎儿时，他可能又把 A 请出来……。就这样帮来忙去，即便从中所得报酬仅仅是朋友间交易的小零头，但有道是积腋成裘，慢慢地，那积累也就颇为可观了。

她姓肖，年逾 30，颇有几分姿色。她的工作是“攻（公）关”。本来，她在家乡的小县城里经营一个门市部，卖些酱菜之类的商品。虽说不是十分富足，日子倒也距小康不远了。

只因在卖货、进货期间结识了一些推销员，他们对“外面的世界”的天花乱坠的描绘，勾起了她那天生的不安分的心。一来二去，她再也按捺不住对陌生的大世界的向往，扔下丈夫和两个孩子，跟着别人跑起了订货会。她凭着一张漂亮的脸蛋，走南闯北，吃香的喝辣的，成了一名出色的“公关小姐”。宴席上，她是陪酒。舞会上，她是伴舞；只要是为了使客人满意，从而完成雇主交待的“攻(公)关”任务，她怎么着都行……

现在，她不仅能订高级针织品，还订对讲机、家用电器等批量上百万元的商品。她已学会了在买主和卖主之间进行巧妙的周旋，那报酬自然也就是双份儿的佣金。

·“文化食客”的生财之路

这里所谓的食客，是指如今活跃在文化界的一批特殊人物。他们在文化圈里飞来飞去，显然是另有所求的。他们的本事是能活动，关系多，路子野，上下皆通，左右逢源，无论在哪儿都摆得平，吃得开，说起来天下没有他们办不成的事。现在有句很流行的话，叫作：各人有各人的活法。“文化食客”们的活法也是各有不同。用他们的话说，别人吃肉，我们总得弄点儿汤喝。

这里是某报社一位编辑认识并描画的两位“食客”。

“食客”一：

他其貌不扬，矮矮的个子，按当代姑娘们的标准，几乎可以说是“半残”，说话时还有点儿口吃，不知是紧张或者还有别的原因，面部肌肉总显得不很自然。那天，他推门进来说是找我，然后递上一张他的名片。我看了一眼名片，方寸之地，一行行印得满满的。在右下角我发现了他的名字，知道他姓B。“什么事？”我问。