

是老板，还是雇工？

□ 形形色色下海者记事



是老板，还是雇工？

——形形色色下海者记事

王东宝 编

机械工业出版社

(京) 新登字 054 号

为当老板才下海，为做富翁才打工，到头来，有人成了腰缠万贯的“大款”，有人依然是雇工。是与非，对与错，成功和失败，欢乐和泪水编织成当今社会的大型协奏曲——“下海”。

潮涌潮落，激荡沉伏。本书以强烈的时代责任感和敏锐的洞察力，生动形象地描绘了一幅当今社会商品经济大潮中的“下海”图。躁动和嬗变、不安和游移构成了“下海者”和徘徊者一个潜在的心理特征。这是社会细胞的重组？还是人们精神和观念的再锻造？

本书以纪实的手法刻画的形形色色下海者，留给我们的有经验、有教训。这中间，有你，有我，有沙漠中孤独前行的拓荒者、有大浪淘汰的落伍者。富有睿智的哲学思考和怦然心动的行为描述，使本书别具特色。

是老板，还是雇工？
形形色色下海者记事
王东宇 著

责任编辑：王 隼 版式设计：李松山

机械工业出版社出版（北京东长安门外百万庄南街一号）
邮政编码：100037

（北京市书刊出版业营业登记证出字第 117 号）

中国人民解放军第 2207 工厂印刷

新华书店北京发行所发行·新华书店经售

*

开本 787×1092¹/₃₂·印张 8⁵/₈·字数 195 千字
1993 年 8 月北京第 1 版·1993 年 8 月北京第 1 次印刷
印数 00 001——10 000·定价：6.30 元

*

ISBN 7-111-03786-3/I·2

目 录

引言	1
第一章 白帆带我去远航	20
——成功者的环境思考	
1、易货四架客机	20
2、孔雀餐桌飞	24
3、温州人上海发财记	29
4、象牙塔里乾坤大，莘莘学子“下海”忙	39
5、“房地产交易”——风景这边独好	47
6、悄然兴起的经纪人	56
7、第二职业卖什么？	66
8、刘晓庆商海纪实	69
9、百万富翁的发家路	82
10、张贤亮在干什么？	87
11、“下海”的翻大富	88
12、雷锋的学生“下海”了	89
13、陈金义挺进上海滩	91
14、“刘三姐”黄婉秋“下海”	95
第二章 踏着夕阳归去	103
——各种失败者纪实	
1、百万大亨的悲剧	103
2、200 万巨款失踪记	107
3、血泪“打工梦”	112
4、农妇与打工介绍人	114
5、女翻译的发财梦	118

6、风流女大亨	120
第三章 夜来风雨声，花落知多少	148
——从成功者到失败者的轨迹	
1、无情的淘汰赛	148
2、“傻子瓜子”的遭遇	155
3、也是一种“下海”	158
4、“下海”中的不和谐音符	162
5、走向深渊	167
第四章 墙里秋千，墙外道	183
——他们依旧是打工仔	
1、道德？金钱？打工仔	183
2、我也想当老板	188
3、“下海”者在东欧	195
4、我辈价值几何？	201
第五章 细看时，不是杨花，点点离人泪	203
——下海者的苦恼	
1、在坎坷中前行的步鑫生	203
2、漂洋过海为哪般？	213
3、东洋的中国陪酒女	219
4、走向市场的艰辛	201
5、置之死地而后生	232
第六章 衣带渐宽终不悔	240
——记那些默默无闻的下海者	
1、豆蔻少女和他们的老板	240
2、这里有一群文化盲流	245
3、在夹缝中找出路	253
4、“下海”的哥们和姐们	262
5、“下海呛水”亦无悔	267

引 言

中国第三次商海潮：下海！下海！

下海！下海！发展商品经济的涛声汹涌而来，从来没有今天这样撼人心魄；

经商！经商！邓小平同志的南巡讲话，释放了人们积蓄已久的热情。

继 1984 和 1987 年两次经商办公司热潮之后，华夏大地再次卷起第三次经商浪潮。

机关干部投身“商海”成为时尚。据对某省 100 名青年后备干部的问卷调查，这些“官运罩顶”的骄子，持弃政从商想法和行动的就有 35 名，其中 8 人已成为商界“老板”。陕西省行政事业系统 1992 年前 9 个月共办经济实体 2689 个，有 3806 名机关干部成为这些实体的骨干。

国营企业职工从事第二职业热情不减。北京昌平区开办了职工夜市，开业一周，就发放营业执照 100 多个；上海总工会、劳动局组建的上海富余劝业开发总公司办起贸易市场，仅几天时间，报名从事百货、食品、大排档经营的就有数千人。

起步不久的边境贸易“如火如荼”。1992 年前 7 个月，新疆全区边贸、地贸比 1991 年同期增长 3.6 倍；今年，仅黑龙江省内做边货生意的企业，已逾千家。辽宁省灯塔县佟二堡镇 62 岁的农民周长生，1992 年只身闯绥芬河，对外推销出 2 万多件皮夹克，净赚推销费 15 万元。如今，这个镇有 1200 名农民长期在黑龙江、内蒙古、吉林等地的边贸口岸从事这档

红火的生意。

“杀”入城市的农民商贩，已结团列阵。沈阳市有关部门匡算，沈阳农民每天在城内销售的农副产品达 210 万公斤，每个农业人口一年在城市农贸市场卖出的农副产品，比 10 年前增加 100 倍。

过去被人们视为不务正业的经纪人如今又成了商品流通中的“红娘”。据江西余江县的调查，1992 年前 9 个月，经县内 500 名经纪人搭桥牵线，就向省内外推销生猪、花生、蔬菜等农副产品 600 多吨，成交额达 800 多万元。平均每月撮合成大小生意 1000 多宗。

文化人闯入商界不再被称作“奇观”。广州专业作家亦商亦文已是寻常现象。广东作协 20 多位专业作家，大部分都有第二职业；或为企业牵线搭桥、引进资金、经营咨询，或通过讲学辅导、编书办刊开一片天地，整天忙忙碌碌，收入自然不薄。上海文化界人士新近投身商业大潮的势头前所未有的。继小说《伤痕》作家卢新宇之后，沪上两位学术“大腕”也身居两公司董事长要职。作家宗福先已有介入商业活动的举动，老诗人王宁宁和另一位诗人也在筹划各自的商业项目。老作家胡万春和另一位著名话剧演员则独辟蹊径：前者赴越南经商，后者忙于俄罗斯方面的生意。

工商管理部门告急：太累了！来自上海的信息，1992 年上半年，全市有 1.2 万余新企业诞生，创下了历年同期“开业之最”。面对这从未有过的规模和速度，上海各区、县工商局只得“普遍超负荷工作”。北京市工商局一官员称：眼下首都新增加的公司，正以每月 2000 家的速度递增。据透露去年一段时间因全市库存的营业执照发完，为解燃眉之急，不得不破天荒临时从天津调运了 1 万个执照。

权威部门的统计数字证实，到1992年6月底，全国公司已达30.4万户，比上年同期增长22.5%。若加上分支机构，全国公司不下81.96万户。这个数，是第二次“公司热”（1987年）时，公司总数（加分支机构）的2倍多！

这是在“造新海”，这是掀“拍天浪”！

呼唤·挑战·弄潮儿

薄熙成尝试“从官到民的自然转换”；邵长权不愿“再往官路上挤”。

第三产业严重滞后，市场经济不养闲人；找机会，拓通道，开新渠。

福建三明、吉林辉南，区县带头办实业；甘肃天水、胶东栖霞，父母官摆地摊儿。

1992年7月，北京市旅游局长薄熙成上书陈希同市长，辞去了自己的旅游局长职务，打算和几位同事创办一个新型的集体所有制的饭店管理公司。

被市委领导认为有“培养前途”的薄熙成，为何放着“官位”不坐，偏要辞掉公职办公司？薄熙成讲得明白，他要按照邓小平和党中央的要求去做。其辞职报告写道：“我们是社会主义国家，在政府机构改革中，面临的一大难题是如何才能顺利地、平稳地、妥善地让一些政府官员实现从官到民的自然转换”，“我愿带头放弃公职”！

几乎与此同时，原辽宁省委政策研究室处长邵长权，辞官经商，他创办的鞍山金环有限总公司于8月8日正式成立。

年届43岁，5月份刚被委派担任鞍山市某区委主要领导职务的邵长权，为何一到鞍山竟主动向市委提出“不再往官

路上挤，志在发展经济的主战场上一显身手”呢？他讲得也实在：办实业的目的，是把多年政策研究积累的理性认识应用于经济运行的实践，为深化改革，转化企业机制做一些有益的探索。

一份调查结果表明，目前国营企业冗员大约占全体职工的10%以上；另一份统计报告提出，目前全国县级以上党政机关常设机构，超限总数高达3万个。而权威部门的研究结果证实，目前我国第三产业发展严重滞后，甚至拖着第一、第二产业发展的后腿。

邓小平同志南巡讲话和中共十四大关于发展社会主义市场经济的决策，预示着中国经济改革已到了“最后冲刺”的前夜，预示着政府机构进入了整体转型的历史时期。发展社会主义市场经济的涛声，吸引着越来越多的弄潮儿。同时，市场经济不养闲人的法则，要求我们及早动手，因势利导，闯开一条机关干部转向社会、转向经济工作的路子，给党政干部创造一个学习经济的机会；闯开一条国营企业职工“能进能出”的通道；凿通人们的信心与市场经济的洪流融汇相贯的新渠！

1992年6月，福建省三明市梅列区委组织部、纪检委、区党校、区委办、政府办、机关事务管理局共同发起成立机关服务公司。6个单位的干部职工，每人集资2000元，共15万元作为这个公司的资金。6名自愿到公司工作的年轻干部，与原所在单位的业务完全脱钩，只保留职务、工资、住房，一年后工资停发。这家公司成立仅2个多月，6名年轻人就在浙江省衢州市设立了窗口，在区机关院子里开设了商店，赚取了1万多元利润。

1992年9月，新华通讯社发出电讯：吉林省辉南县县长

宫传仁主动辞官，到梅河口自由贸易区办起三家企业。47岁的宫传仁以前曾在通化市医药局、制药厂从事领导工作，1989年调任辉南县县长。年初，他看好了吉林省梅河口市自由贸易区的投资环境，并很快在那里办起了吉林省方圆股份公司及下属塑料厂、通化市农垦农工商医药总公司梅河口分公司等三个企业。宫传仁说：“我原本就是从事经济工作的，还是干点实业好。”

甘肃天水，1992年夏天夜市红红火火。市府不仅号召个体户到夜市做生意，还号召企业单位的职工来这里干第二职业。夜市开张那天，市长剪彩，区长带头到夜市摆摊示范。一位在夜市摆摊卖饮料的区长在电视上现身说法：“我不为钱，只想带个头，希望有时间、有精力的人都大胆地到夜市来做生意，让我们天水的商品经济活跃起来。”

胶东栖霞的夏夜，华灯照耀，如同白昼。不仅县委书记在夜市上摆摊，县长、局长和许多机关干部都成了“兼职小贩”。“我摆小摊主要不是为了挣钱，而是带头冲破轻商的陈旧观念，带动机关干部利用业余时间办第三产业。”带着20多种小商品到夜市上摆摊的县委书记吕志海如是说。

小腕、大款都潇洒

鸡啄米，办个体；夫妻开店卖杂货，处长站街卖冰棍。

文人轻，想“翻身”；智商不比人家低，“下海”先得救自己。

瞪大眼，看大款；如今“令我发一发”，百万富翁逾五千。

其实，细加观察就会发现，在今日汇入商潮的人流中，大多数人并不象薄熙成、邵长权那样“想得很多”。

小 A，年方 28，一机关秘书。

刚工作那会儿，他对坐机关特羡慕，托人找关系，才从一家企业“跳槽”到现在的机关，很是得意了一阵子。然而，自从娶妻子，家庭经济日渐拮据，眼看着当初“下海”的哥们、姐们一个个“大发”了，他怎么也“得意”不起来了。“我又不比他们智商低”，小 A 想。今年 5 月，恰有一临街门面房出租，他便东拼西凑了 2000 元租了下来，和妻子开起杂货店，兼卖风味小吃。小俩口起早贪黑，辛苦两个月，万把人民币揣在了怀里。

西北某市农业口的一个局，每月 25 元的奖金，“饿不死，活不旺”。面对周围人们收入的增长，妻儿老小的埋怨，这些一向言不离“土地规划”、“水土保持”的机关干部，实在斯文不起来了。今年初，他们不约而同，相继敲开了经商的大门：有的处室集资购置复印机向社会有偿服务；有的处室集资合伙向“关系企业”入股。剩下政治处实在想不出创收的高招，只好学起个体户，每人集资 500 元购了台冰柜，在街头摆起了冰棍摊。上班时间，派一人守摊；下班铃响，两位处长四个兵，一齐上阵齐吆喝。据说，收入不薄。

“经商是一件很累的事情。但是，最重要的一点是，处在生活底层的文化人有着强烈的‘翻身’欲望，其迫切的要求使他们不知如何下手，往往出现打肿脸充胖子的现象。”上海一位从事艺术理论工作的 M 先生，在向记者谈起他经营服装生意一年来的体会时说，“每次投入都能翻倍赢利，野心也越来越大，但每次也伴随着破产的危险”。

这位毕业于大学文科的老板认为，靠文化来救自己、救人类的想法，显然已不是唯一的“人间正道”。

“我又不比他们智商低”，“力求尽早翻身”——小 A 和 M

先生的心态，在今天“下海”者中颇有代表性。

10年改革，中国以世界最高的经济增长率发展，同时也造就了一批富翁和超级富翁。美国《纽约时报》记者尼古拉·D. 克里斯托弗曾这样描绘上海的“大款”：

- “随着顾客标准提高，我们将很快进一批劳力士表”，上海荣光钟表店的助理石光辉一面说着话，一面用不屑一顾的眼光扫了一下一位美国来访者腕上的塑料数字表。“许多表店都有劳力士卖了”。劳力士表的单价是2万美元，但肯定会有买主。

- 一位潜在的买主是苏要鹏，他对记者说是搞房地产生意的。他干得不错，上个月刚花了5.5万美元买下了一个被拍卖的车牌号Z0518。这是一个吉祥的数字，按中文发音是：“这令吾要发”。

- 在南京路上可以看到一些“大款”出入于高档时装店，购买意大利时装和法国化妆品，一小支口红价值50美元，她毫不犹豫地买下。他们不时用“大哥大”打一个电话，用欧洲产的自来水笔做一些记录。

北京燕莎友谊商城职工，用特殊的口吻描述着来店购物的“款爷”：

- 真是奇了。34英寸的进口彩电，2.1万元一台，两个月间就被国人买走12台。7000多元一件的皮夹克，我们考虑季节不对，只进了两件，没想到摆上货架两天就全售出了。

- 还有“邪”的哩。鞋帽部进了几双意大利产鸵鸟皮男鞋，2980元一双。那天，一位一米八高的国内男士来买，售货员递上一双43号的，他穿到脚上，感到稍有些紧，但得知再无大号时，就没再说什么，付过款就走。你看邪不邪，近3000元的皮鞋，他就这么凑合着买走了。

· 还有你不敢想的哩。前两天，家具部卖出一套家具，你猜多少钱？13万！谁买的？是个50多岁的国内男士！

据中国人民银行在北京、天津、长春等20个大中城市调查，被调查的5819位城乡存款户，共存款1295万元，人均存款2225元，其中个体户人均存款户分别只有1000元和1455元。

中国国务院发展研究中心调查表明，目前在中国大陆，自有资金逾百万元的私营企业，至少有5000户。

中国目前不存在“两极分化”，这是公认的事实；中国居民收入差距正拉大，这也几乎无人否认。据一些城市的抽样调查，目前有15%~20%的高收入阶层，掌握着60%以上的有价证券。前不久，上海拍卖三处房屋，价格从几万到几十万元不等，而参加这次拍卖活动的95个竞买人中，除1/3是企业单位外，有2/3是个体经营者。

这些先“下海”的左邻右舍，机遇不如自己，却偏偏收入、消费超过自己。昔日沉浸在“名声好听”中的机关干部、工程师、教授，终于坐不住了。1992年8月4日上午，天津市滨江商厦召开人才调聘座谈会，原计划招聘200人，而前来报名应聘者达2000多人。他们大都是带着厚厚的各种文凭、专业证书、职称证明前来应试的。有70%左右的人来自各级行政机关、事业单位、高等院校、科研单位和企业科室，其中不乏南开大学、天津大学的毕业生。

钟楼街口是太原市繁华地区。每天晚上，这里灯红酒绿，热闹非凡，来这里逛夜市享受夜生活的人摩肩接踵。在街旁的一个修车摊上，摊主——太原无线电厂一位工人在忙着修车，他的妻子坐在马扎上，就着路灯织毛衣，5岁的女儿用扳手敲着铁筒玩儿。一边是妻儿老小享受夜生活的家庭，一边

是携妻带女为人们夜生活服务的家庭，这反差似乎是太大了。可这位工人却向来访者幽默地说：“要说不羡慕那是假的，可是咱没有那个资本……等咱挣了钱，带上老婆孩子，那是何等风光”。

来自上海的消息，到1992年7月初，上海市国营企业下岗回家的富余职工已达10万余人。新成立的上海市富余劝业开发总公司，主要任务就是帮助这些国营职工走上个体、民营经济的自谋职业之路。

来自北京的消息，到夜市摆摊叫卖从事第二职业的人，大部分是“大锅饭”里吃不够的低收入阶层。他们利用业余时间，多付出一份辛苦增加点收入，以补消费之不足。

1992年前9个月，陕西省行政事业单位兴办的2689个经济实体，已获得纯收益2351万元，这使得548个行政事业单位减少或停止了财政拨款，节减财政支出1158万元。

出摊·摆卖练脸皮

要把国家发展市场经济的政策变成百姓的实际行动，并不象伸手摘枣那般简单。

锅里少把米，碗里少块肉，找头顶上的瓦，补物价涨的短；催你去干！

练胆子，练脸皮，练明的，练暗的；练，就不亏！

在北京朝阳区东大桥的星期日职工贸易市场上，一位市劳动卫生职业研究所的女性在摆卖小工艺品。她告诉记者：“现在各单位都不怎么景气，物价也跟着涨，再加上实行房改，我还想买间房，这样光吃死工资就不行了，非得出来挣钱不可。”

无独有偶。北京电视台记者前不久采访一位摆摊者：

“你为啥要来练摊，是不是为了多点收入？”

“是。我就是为了锅里多把米，碗里多块肉。”

为了使自己锅里多把米，碗里多块肉，为了自己生活水平能有所提高，构成了今日商潮涌起的内在动力。允许一部分人先富起来，鼓励人民把手中的钱运转起来，花钱、投资、赚钱，是我国发展社会主义市场经济的“既定政策”。但是要把国家政策变成老百姓的实际行动，并不象伸手摘枣那般简单。

20岁的太原重机厂工人张威仪蹲在太原华灯初放的迎泽大街旁，身旁一块儿油迹斑斑的白布上摆着扳手、改锥、气筒和一个盛水的废塑料桶，一辆自行车四脚朝天地躺在地上。发现有人驻足观看，他手中的扳手如同脸上的表情一样有点局促。

以前，张威仪的夜晚都消磨在电视机前。两个月前，他用一块包袱皮把自己的夜晚搬到了马路边上。张威仪说，“人们的夜生活丰富了，黑夜上街的人比白天还多，有生意做。不过我不全是为了挣钱。不是都在说企业改革要加快吗？厂里没事干，大家都窝着也实在没有意思，不如早些动作。我想出来经商，可连经商的边都没摸过，先摆个修车摊试试，练练胆子，什么时候练得脸皮厚了，能应付个世面，再干大的就容易了。”

人民日报驻山西记者阎晓明，以他敏锐的思想和细腻的笔触，画了这样一幅太原街头摆摊图：入夏以来，每到华灯初放，太原街头就像冒蘑菇一样，冒出许多修车摊，摊主几乎都是在职工。他们不像专门的修车摊那样排场，一把扳手，一只气筒，一瓶胶水，几乎就是他们的全部家当，人们

称之为“修车阶级”。“修车阶级”大多表情严肃，很少主动招呼生意，也不讨价还价。没话的时候，远远地站在摊子一边，那种神情和装束很难与摊主挂边。在桃园北路口，曾经出现过这样的场面：一位刚刚还在补胎的中年人，对路遇的一位熟人说“在等人”，熟人刚一走开，他便匆匆收起包袱皮走了。

象太原街头这样“局促”的下海人，在各地几乎遍布大街。

老B，某市一家铅笔厂工人。

2年前工厂刚给工人每月发70%工资，另30%工资用发铅笔替代时，他和他的伙伴都没有着急。反正是在国营大厂工作，国家总不会不管。他把每月领到的铅笔或随手送人或堆在屋角。然而，~~时间一天天过去~~，~~工资却象“钉”在了70%上~~，~~一直不见涨~~。“物价这样涨，咱总不能让尿憋死”。去年初的一天，~~他在家和老伴商量后~~，便搬出堆在屋角的铅笔上街摆摊。摆摊中他发现书包、呼拉圈、塑料书皮走俏，便及时扩大经营范围。他已在街旁用石棉瓦搭起了一间小店铺。假如有天问他，他常会摇头：“哪里，哪里，我这是替老伴守摊哩”。

小秦，一家建筑队的木工。他所在的这家企业本来效益尚可，不想去年承建的一栋办公大楼，由于技术人员硬是把图纸看错了——预留的窗户洞，个个比铝合金窗框低两砖。无奈，他们只好动手打掉窗洞上的横梁，不想却连梁中的“筋骨”也打断了，使造价600万元的大楼蒙受到重创。企业困难，职工工资无着落，他便和几个小兄弟请假跑起了生意。可他在给建筑队的请假条上却赫然写道：“肝炎病休”。

“摆上地摊练脸皮”。有人这样描述当前的多数“下海”者。此说虽失偏颇，甚至有些尖酸、刻薄，却也形象、逼真。几千年形成的抑商、轻商、贬商观念，几十年“割资本主义尾巴”的做法，使我们这个有悠久历史的民族，沉淀、积存着一种对经商的本能的反感。而在“患不均”观念支配下实行了几十年的平均主义分配方法，又使得今日绝大多数国人，既缺乏经商办企业起码的技能，也缺少经商办企业必需的资本。

囊中羞涩办事难。太原街头一位修车者说：“你问修车的咋这么多，干大的没有本钱，干其它的也没条件，修车有50块钱就能支个摊子，是个工人都干得了。”是的，一块包袱皮，一把扳手，一只气筒，一瓶胶水，足够了。

北京一位街头摆摊者说：“你问我卖的玩具咋这么少，没有本钱啊！这电动小汽车、坦克，是我哥从国外带回来的；这毛绒狗、变形机器人，也是人送的。”人们看到，她的摊位，只是铺在纸箱上的一张报纸。

当然，“秘不示人”者中，有不少人也确有苦衷。

作为某市城建公司经理的S先生，多年的“经理”生涯，使他家电齐全，住室装修考究，还有万把元储蓄；同时，对建筑建材行情也了如指掌。

前不久，有家建筑单位找到S先生告急求援：正在包料承建的两栋大楼，因钢筋、水泥买不到，有停工待料危险。S先生脑子一转，某部后勤处前几年进的一批钢材，一直压库待售，何不……，他顺手抓起电话，如此这般，不到半个小时，买卖双方成交。这家建筑单位以每吨低于市价100元买到了钢材，解了燃眉之急；那家单位以每吨高于进价700元处理了积压，盘活了资金。买卖双方都给S先生“介绍费”，加起来数万元。