

刘世英◎主编

对创富者的心灵拷问——人性与利益的深思
财富光环背后的争议——价值与责任的重构

十大话题人物

解读10位话题人物的悲情故事

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

10

刘世英◎主编

十大话题人物

解读10位话题人物的悲情故事



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

十大话题人物:解读 10 位话题人物的悲情故事/
刘世英主编. —北京:中国铁道出版社,2013. 7

ISBN 978-7-113-16545-1

I. ①十… II. ①刘… III. ①企业家—生平事迹—中
国—现代 IV. ①K825. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 096291 号

编委会

总 顾 问 章知方

主 编 刘世英

副 主 编 陈志华 李良忠 彭征明 邹 琦 李浩燃

参编人员 王雪晶 孙美玲 杨浙帅 江 楚 廖思捷

徐念峰 魏 平 魏泓飞 张 磊 郁雅琴

书 名: 十大话题人物——解读 10 位话题人物的悲情故事
作 者: 刘世英 主编

责任编辑: 王淑艳

电话: 010-51873457

封面设计: 王 岩

责任校对: 龚长江

责任印制: 赵星辰

出版发行: 中国铁道出版社(100054,北京市西城区右安门西街8号)

网 址: <http://www.tdpress.com>

印 刷: 三河市华丰印刷厂

版 次: 2013年7月第1版 2013年7月第1次印刷

开 本: 700 mm×1 000 mm 1/16 印张: 13.25 字数: 204 千

书 号: ISBN 978-7-113-16545-1

定 价: 38.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版的图书,如有缺页、倒页、脱页者,请与本社读者服务部联系调换。

电 话: 010-51873170 打击盗版举报电话: 010-63549504

前言

岁月弹指一挥间，如浮光掠影穿过历史长河，而不经意间中国已经发生翻天覆地的变化。

回首过往，有些人永远不会被遗忘，他们就是那些掀起经济风浪的风云人物。他们取得过巨大的成功，也受到过无数的争议。

他们之中有的是中国最早发家的个体经营者，却因家族商标纠纷，事业衰落；有的因对国企有功，难挡诱惑，吞下国家巨款；有的用职业打假营利，促进了消费者维权意识的提高，却曾被指为“假打”；有的是迅速暴富出色的营销家，却推行着恶俗的广告，推广诱惑人类贪婪的电子游戏，触犯了社会的道德底线……

而他们曲折的财富故事让我们看到的更多的是制度的漏洞和人性的复杂。在道德与利益，金钱与原则，制度与现实之间，他们的行为不能简单地用对错来判断。从他们身上能看到坚韧、执着与勇敢，也能看到有狭隘、鲁莽与急功近利。

在改革的滚滚浪潮中，谁能够是永远的赢家呢？我们只有从先行者的足迹中寻找那些失败的教训，才能更好地为明天的行程做好准备。

本书遴选建国以来备受争议的人物，详述了其成长、创业与引领企业发展的经历。

力图还原他们真实的生命轨迹，从而展现一个时代的风貌，给读者以思考与启迪。

在本书完成之际，感谢为书稿采访、资料整理付出大量心血的孙洛、肖萍、黄俊，也感谢为此书编校付出辛勤劳动的出版社编辑，有他们的支持本书才得以面世。

本书如有错误和不足之处，欢迎读者将您的批评意见反馈给我们。我们的邮箱是 gt-sunstone@163.com。谢谢！

目录

第一章 中国第一商贩：“傻子”年广久 1

他事业的发展过程，是改革开放初期第一批私营业主冲破僵化经济体制的缩影。他的经历一直是人们议论的焦点。他就是被邓小平三次点名，被称为“中国第一商贩”的企业家年广久。

- “傻子瓜子”险中诞生 3
- “我当时钱多得都发霉” 6
- 三获邓小平搭救 9
- 商标燃起的家族硝烟 14

第二章 烟草“教父”：褚时健 21

他敢于打破体制束缚，成就了“红塔山”的惊世传奇；他手握权力，难挡诱惑，成为阶下囚；从狱中出来76岁的他，选择再次创业，成为哀牢山上成功的果园主。

- 第一车间进烟田 23
- 红塔帝国“老爷子” 27
- 一封举报信飞来 29
- 拷问“59岁现象” 33
- 哀牢山上的“果农” 37

第三章 商界“刁民”：王海 41

买到假货要求赔偿很平常，但是明明知道是假货却故意买来索赔却很稀罕，王海就是这样的“狠”角色。

- 因“好玩”开始打假 43

目录

变身打假“职业商人”	46
卷入“打假”风波	48
誓将打假进行到底	52
多少争论在其中	56
第四章 巨人赌徒：史玉柱	61
从汉卡到脑白金，从网游到黄金酒，史玉柱游刃有余地穿梭于 IT、保健行业之间，他曾经是全国首富，也曾经是“全国首富”。	
靠汉卡拿到入场券	63
黄金背后巨人的倒下	66
脑白金奇迹下巨人重生	72
网游新“征途”	79
大战黄金酒	85
第五章 地产“勾践”：孙宏斌	89
他像一匹黑马突然崛起，短短两年就打造出销售额达到 100 亿的著名房企顺驰，可与万科一争高下。然而，形势急转而下，随后的不长时间，顺驰便沦落到被他人收购的悲惨境地。	
曾经“阶下囚”叫板王石	91
顺驰速度，势如破竹	94
二度出山，绝境求生	98
顺驰易主，神话终结	102
卧薪尝胆，融创赌未来	106

目录

第六章 国企收购先行者：黄鸿年 109

从1992年4月到1993年6月的短短14个月中，他一口气收购了300多家国有企业，组建了庞大的中策企业帝国，并完成海外上市，成为第一个吃螃蟹者。一个个体商人竟敢收购国企？

- 红旗下的印尼少年 111
- 贸易公司小老板 114
- 收购联合工业 117
- 中策席卷大陆 120
- “资本经营”是与非 125

第七章 “执著的饮料大佬”：宗庆后 131

从最初创业骑着三轮车去送货，到20年后的辉煌大业，宗庆后却无暇享受成功的喜悦。2007年的“达娃之争”把“娃哈哈”推到了风口浪尖，这位年逾60岁的企业家为了保护“娃哈哈”这个他付出大半生心血的牌子，与大洋彼岸的外国人开展了不屈不挠的斗争。

- 从冰棒到娃哈哈 133
- 非常可乐挑战可口可乐 137
- “达娃之争”幕后台前 140
- 百年老店的雄心 144

第八章 民间融资试水者：孙大午 147

为了解决自己企业的资金问题，孙大午敢于挑战制度，自办“粮食银行”解决融资难，结果却被扣上了“非法融资”的罪名，遭遇了判三缓四的“牢狱之灾”。一个企业何以被逼到此种境地？

- 鸡蛋攒出大午集团 149

目录

“我没罪,但我服法”	153
家族企业“君主立宪制”	159
对“大午现象”的思考	163
第九章 “三株”守护者:吴炳新	169
在短短3年时间内,“三株口服液”从零做到了80多亿元。1998年“常德事件”后,三株庞大的销售体系顷刻崩溃。2001年以后,这位中国百富榜上的吴炳新每年都喊出“复兴”的口号,但都无疾而终……	
民间哲学家	171
癌症成就“三株”	173
独特的“三株”模式	176
“八瓶三株喝死一位老汉”	179
渺渺“复兴”路	184
第十章 昔日国美掌门人:黄光裕	187
2008年11月23日,一个震惊中国财经界的消息不胫而走。一个月前荣登胡润首富榜的黄光裕因涉嫌“操纵市场”等罪名被公安机关逮捕。	
哥哥弟弟闯北京	189
国美的“黄光裕”时代	193
醉心资本,借壳上市	196
一语成讖还是咎由自取	200
参考文献	204

中国第一商贩：“傻子” 年广久

回顾建国60年，有一个人我们不能忽略。改革开始时，他已经是成功经营“傻子瓜子”的百万富翁；私营企业备受封杀时，他又走在制度边缘，三受牢狱之灾；复杂的婚姻关系使他陷入家族纠纷，事业从此衰落。

无论怎样，他的印记是不能抹去的。他事业的发展过程，是改革开放初期第一批私营业主冲破僵化经济体制的缩影。他的脚步深深影响了中国民营企业发展的方向，甚至成为中国市场经济发展的风向标。他的经历一直是人们议论的焦点。

这个富有开创性，事业和生活都充满坎坷的人，就是被邓小平三次点名，被称为“中国第一商贩”，也被戏称为“傻子”的企业家年广久。

年广久

- ◆ 1937 年，出生于安徽。
- ◆ 1963 年，因“投机倒把罪”被判处有期徒刑一年。
- ◆ 1965 年，子承父业摆起水果摊。
- ◆ 1966 年，卖板栗被关了二十多天。
- ◆ 1972 年，转向经营瓜子。
- ◆ 1979 年 12 月，注册“傻子瓜子”商标。
- ◆ 1980 年，第一次被邓小平搭救。
- ◆ 1984 年，被邓小平第二次提到，个体户雇工问题解决。
- ◆ 1991 年 5 月，被判犯有“流氓罪”。
- ◆ 1992 年，邓小平南巡再次谈到傻子瓜子，年广久被宣告无罪释放。
- ◆ 1994 年，再次出山，成立“安徽芜湖傻子瓜子技术开发有限公司”。
- ◆ 2000 年 8 月，将“傻子瓜子”商标卖给了长子和次子。
- ◆ 2001 年 7 月，在芜湖中山路步行商业街办起了“芜湖广久瓜子公司”。
- ◆ 2007 年，向儿子年强宣战要大干 20 亿。
- ◆ 2008 年的 9 月，授权易长玉、李金保开设的“傻子瓜子”专卖店被工商部门查封。

“傻子瓜子”险中诞生

1937年1月，年广久出生在安徽省怀远县一户满族人家，他是父母所生的第9个孩子，父母疼爱地叫他“小九子”。虽然不是很富裕，清贫的一家人也算其乐融融。然而，天有不测风云，一场洪水毁了他们的家。所有人都举家外逃，年广久一家也是一路乞讨，辗转来到了安徽芜湖。

初到陌生的地方，在当地又没有任何根基，但是一家人得活下去，怎么办？当时的芜湖号称为全国四大米市，商贸相当发达。没有任何背景和基础，年广久的父亲觉得摆水果摊能赚点钱。于是，芜湖的街头出现了一个吆喝叫卖，忙忙碌碌的身影。在动荡不安的战争年代，想多卖出几个水果并不是件容易的事情。

为了使水果摊产生最大效益，年广久一家人节衣缩食，父亲更是想尽一切办法招揽客人。他父亲为人非常和善，和乡亲们相处得很好，卖水果从不缺斤短两，还会刻意地多给些，时间长了，大家都喜欢光顾他家的水果摊。有时候，别人家小孩路过，他还会给他们一个半个水果吃，那些小孩的家长觉得不从那里买点东西有点过意不去。就这样，小小的水果摊解决了一家人的温饱。

因为家里穷，父亲没有送年广久到学堂去读书，而是决心把他培养成生意人。也许是深受父亲的影响，年广久从小就机灵、聪明，有商业头脑。他也很懂事，常常找事情做，赚钱贴补家用，为父亲分忧。

在芜湖的某个小街道上，人们经常能看到一个七岁的小男孩，四处搜寻地上的烟头，那个男孩就是童年的年广久。他把那些烟头收集起来，积累到一定程度后卖掉，就能赚上点钱。

年广久的烟头生意没有持续很长时间，九岁那年，父亲送他到一家店铺做学徒。十多岁的时候，他就接过了父亲的生意，成了水果摊老板。父亲被当地人戏称为“傻子”，年广久自然继承了父亲的绰号，被人们亲切地称为“小傻子”。

“小傻子”年广久虽然不识几个字，却从父亲那里学到了智慧。他摆的水果摊上街后，顾客可以先尝后买。满意的，可以称几斤；嫌不好的，尝了不算账。遇到一些难缠的顾客，买走了足秤的水果又跑来算“回头”

账，说他少给了秤，或说少找了零钱，他一般都不计较，吃点亏也不放在心上。

看似有点“傻”的年广久却有着别人没有的智慧，他用“大方”的经营方式赢得了顾客，心里有着长远的计划。1962年的精彩一笔，充分证明了年广久非凡的商业智慧。

1962年，年广久偶然发现当时市场上苹果紧缺，他感到机会来了。于是马上拍电报给产地附近的同行，让他们帮忙代购了一批4000斤统货的梨子、苹果，就地分出一、二、三级，一、二级的由火车运往芜湖，剩下三级的全归代购的办货人。

这批个大、新鲜的果品一到手，“傻子”就卖起了独市。白天，他叫着卖，晚上，他发了傻劲，拉起彩灯，放着音乐，把小小的水果摊弄得热闹非凡。而对面的国营门市部和其他摊点却冷冷清清。这次生意之后，年广久的水果摊营业额大增，钱赚了不少。

现如今，创业、干个体已经是十分平常的事了。但在年广久所处的20世纪60年代，却是搞不好就会蹲大狱、掉脑袋的。所以不久后，他的水果摊就被当作“资本主义尾巴”，被强行割掉了。

水果摊不让摆了，年广久整天想着还得干点什么。1963年，年广久找到了新的目标，贩鱼。结果生意刚刚开始，年广久就被法院以“投机倒把罪”判处有期徒刑一年。

随后，“文化大革命”席卷全国。生产停滞了下来，工厂、农田里多是消极怠工的人，人们每天都在讲斗争。和其他人不同，年广久还在琢磨他的生意，他有自己的小算盘。天生的商业嗅觉促使他有了新的计划，他选择了卖板栗。在当时的背景下选择私底下卖板栗，无疑是撞到了枪口上，没过多久，再一次被抓了起来，关了二十多天才被放出来。

如果是平常人，进了两次监狱，也该“老实”了。然而“傻子”年广久仍未改其“傻”气，继续寻找他的个体谋生之道。一位叫熊寿仁的老人促使他彻底的走上了这条“不归”路。

早在卖水果的时候，年广久就注意到，隔壁一个叫熊寿仁的卖零食的老人瓜子炒的非常好。晚上别人看电影的时候，他就和这个老人一起搭手炒瓜子。时间长了，老人看年广久勤快又肯学，加上了解到他家里很困难，就决定教他炒瓜子，包瓜子。结果两个人一起炒瓜子，一毛钱一包，

很快就卖光了。一块五毛钱本钱，赚了三块五。

尝到了甜头，年广久感觉自己找对了门路。然而卖瓜子还是有很大风险的，因为在当时瓜子是国家二类农副产品，属于统购统销物资，个人经营属违法行为。很快，危险就摆在了他面前。他的师傅熊仁寿因为卖瓜子，遭到“打击投机倒把办公室”的追查，搭上了性命。

年广久还是没有退缩，无论怎么抓怎么整，他还是决定一条道跑到黑，搞“地下工作”，坚持卖瓜子。那些年，他每天晚上七八点钟开始炒瓜子，一炒就是几百斤，通常干到第二天早晨5点，累了就躺在柴堆上打盹。到7点左右，又起来把炒好的瓜子分包包好，在中午12点和傍晚6点的下班时间偷偷去卖。

当年广久转向经营瓜子时，也就是1972年，正是农村“割尾巴”，城市在“横扫”的动乱时期。为了躲避对个体户的无端歧视与干扰，他采取“游击”战术，时而拎着小篮，时而提着口袋，时而以衣作挡来卖瓜子。

开始卖瓜子的时候，为了躲避检查，年广久把瓜子按小袋包装放在一个竹匾里，然后用竹匾兜着走街串巷地叫卖。即使被没收了，他也并不害怕，因为损失相对较小。正如他自己所说：“天天被抓，一天也不知道要抓多少次，但不怕。抓了再炒，不就几毛钱的瓜子么，又不是几百块钱，我拿不出来的东西。”

也许人们喜爱他的瓜子和同情他那副傻相，一碰上他，就一手交钱，一手交货，高速度地进行无声交易。随后的几年，年广久也经常被抓。和师傅不同的是，在一抓一放之间，年广久的胆量变得是越来越大，他把小商贩的精明发挥得淋漓尽致，以至于成为很多人的榜样。很多芜湖的个体户后来回忆说：“傻子没事，我们就平安，傻子要是挨打，我们就赶快缩头。”

就是从一个小竹匾开始，年广久踏上了他真正的创业之路。

1976年，“四人帮”垮台后，政治上的春天来到了。年广久以其生意人特有的敏感，觉察到芜湖中山路闹市的无限商机。于是年广久果断地用一辆旧板车公开摆起了瓜子摊。因从不短斤少两有人说他傻，他干脆有创意地把自己的瓜子命名为“傻子瓜子”。而且他知识产权意识很超前，早早注册了“傻子瓜子”商标。

通过无数的努力，经历了多次的沉浮，“傻子瓜子”牌子立了起来，

年广久也踏上了自己事业的征途。

“我当时钱多得都发霉”

年广久有自己的生意经，他从第一天做生意那天起，就懂得“利轻业重，事在人和”的道理，并且把这个原则很好地运用到经营“傻子瓜子”的过程中。

他通常会这样做：人家买一包，他会另抓一把给人家，人家不要，他会硬往人家身上塞。用他自己的话说：“我虽然没文化，但是我认死理，做生意不能骗人，得讲信誉。我炒的瓜子味道香，个儿大，还足斤足两。时间长了，别人都认我这瓜子，名气大了生意越来越好做。”

卖炒瓜子，货源是大事。收生瓜子，别人都是货到付款，付了钱就什么都不管了。可是“傻子”犯“傻”，他对出售生瓜子的农民十分热情，很周到地接待。早晨来的，他供应早点；中午来的，他招待便饭；晚上来的，他介绍住宿。他看得起农民，农民信得过他。别人愁货源断档，他家送货上门的络绎不绝，年广久的瓜子越卖越旺。

从1966年到1976年，傻子已经通过日日夜夜的奋斗，赚了100万。在当时物质匮乏，经济萧条的情况下，这是一笔巨额财富。对于从小就在苦难中长大的年广久，自然是无比欣喜，但是他并没有就此满足。

1978年，恰逢党的十一届三中全会召开，党中央做出了英明决策：及时地、果断地停止使用“以阶级斗争为纲”、“无产阶级专政下继续革命”的错误口号和理论，把全党的工作着重点和全国人民的注意力转移到社会主义现代化建设上来。

十一届三中全会还确定了之后工作的指导方针：解放思想，开动脑筋，实事求是，团结一致向前看，从而开创了一个实事求是、大搞经济建设的新时代。从国家的政策里，年广久看到了希望的曙光，他感觉是该大干一场的时候了。

以前走街串巷的卖瓜子，使年广久对芜湖当地的瓜子市场了如指掌。那时的芜湖瓜子市场存在空白，国营出售的瓜子口味不行，其他商贩的瓜子更是质量平平。突然间，年广久想：南方人这么喜欢吃瓜子，如果我能炒出口味极佳的瓜子，那不是大有赚头吗？

说干就干，毫不犹豫。1981年10月，年广久在“傻子瓜子”做得有声有色的时候，突然宣告停止营业三个月。人们都觉得年广久在“犯傻”，放着大把的钞票不赚，停业干什么呢？他们不知道年广久正计划着更大的行动。

利用三个月时间，年广久背上挎包来回穿梭于“东方红”江轮的大通舱之间，南昌、武汉、苏州、上海都留下了他的足迹。为了迎合顾客口味，改进瓜子的品种，年广久每到一地，就花一毛钱买包瓜子，遍尝各地瓜子的风味，琢磨它们的特点，从配料、翻炒、火候等方面学习他们的经验，默记在心。

他发现扬州瓜子带甜味，上海瓜子甜中夹酸，江西和北方瓜子甜中带辣，南北口味迥然不同。他还通过访问，掌握了椒盐、奶油、桂花、甘草、玫瑰、百合、辣椒、臭卤、五香等72个品种的不同配料，并一一记下，记录单犹如老中医开列的一张张处方单。

外出调查了100多天，开阔了眼界，回到家中，年广久开始潜心研究如何炒出好口味的瓜子。通过对每种瓜子的仔细钻研，年广久终于悟到了其中的精髓，那就是要想炒出好的瓜子，配料和火候一定要掌握得当才可以。

于是他边炒边摸索，每炒完一种，便揣上几包上街，拦住路边的行人让他们帮忙品尝，再做多次的调整。功夫不负有心人，年广久博采众议，反复改进，大锅小炒，精制配料，逐渐形成了风味独特的“傻子瓜子”：甜中带辣，咸里透鲜，融南北口味于一体，一嗑三瓣。

经过重新配料的“傻子瓜子”一出现，立刻受到了人们的好评，年广久的辛苦没有白费，瓜子的销路一路飙升。

一段高峰之后，年广久发现瓜子还是会出现产大于销、货物积压的情况。年广久做出大胆的决定：降价。他冒着风险，把每斤瓜子价格由2元4角降为1元7角6分。没想到，薄利多销，摊位前的长龙排得更长了，有的索性带着板凳，阴雨天气也打着雨伞排队等候，出现高峰时，长龙几乎堵塞交通。

“傻子瓜子”的日销量突飞猛进，达到三四千斤，为一年前的50倍，速度之快，令人惊奇。一时间，“傻子瓜子”震惊了芜湖市。当时市委、市政府十分重视，分管财贸的副市长带着供销社、工商局、公安局的干部

来到“傻子瓜子”摊头考察，到“傻子”家里参观、访问，给予鼓励。《芜湖日报》进行了报道，“傻子”年广久成了新闻人物。

“傻子瓜子”的畅销和崛起，使本来就跃跃欲试的后来者们看到了奔头，大家也纷纷加入到了瓜子行业中，芜湖这座城市在年广久的影响下热闹起来。1981年的秋天，芜湖的瓜子行业突然兴旺。

在1981年后的四年时间内，芜湖出现了57家瓜子店，其中80%都是个体户经营。当时芜湖工商局个体科科长介绍：有38家是领取了专营瓜子营业执照。市场上20家亮出了牌号：“神农”、“春光”、“康健”、“龙凤”、“玉兔”、“双虎”……到1985年的时候，芜湖终于形成以“傻子”、“迎春”、“胡大”、“友谊”四大瓜子公司为支柱，而以“傻子”和“迎春”为两大巨头的“瓜子城”。

当年这些瓜子厂家在建立时，没有向国家要一分钱，都是通过自身的努力不断扩大的。1981年全市瓜子产量不到100万斤，到1984年不包括与外地联营加工的1500万斤，瓜子产量也猛增到3240万斤。当时创造了5600多万元的产值，居全市第三位，而创造这笔产值的从业人员不足1000人，当年上交国家利税达500多万元。

“傻子瓜子”占领本地市场之后，以低廉的价格和出众的口味打入了上海和华东市场，很快成为炙手可热，供不应求的商品。

1982年下半年，小小的“傻子瓜子”，在上海人的家庭中已可与糖果、蜜饯、巧克力分庭抗礼，一时出现上海糖果滞销的现象。1982年春节，上海竟吃掉了10万多公斤瓜子。上海人为了能买到“傻子瓜子”不得不在商店门前排起长龙，有时长龙竟达四五百米。出售的商店不得不挂出“限量购买，每位一斤”之类的告示。

年广久着实赚了不少钱，正如他所说“我当时钱多得都发霉！”别人发了财都是藏着掖着怕别人知道，而年广久却不，他喜欢向别人展示自己的财富。曾经有记者采访时问他最快乐的事情是什么，他说最快乐的事情就是晒钞票。

他对记者说：“那时候最大的票子也就是5块、10块，家里的钱用麻袋装，天阴时就会发霉，天晴的时候我就搬出来晒在院子里面，几十万就那么晒着。”在场的人听了无不惊讶。市委的一些人对他说：“你胆子不小啊！”年广久就对他们说：“我的钱发霉了，不晒怎么办？”他的话直率而

霸气，大胆里透着自信。

富裕后的年广久没有忘记回报社会，从1980年9月起他缴的税，从每月1100元递增到1981年11月的9000多元，上缴的工商业管理费也由每月500元增加到1600多元，并把每天卖的钱都按规定存入银行。为了表达感激心情，1980年，他认购国库券3000元。1982年安徽水灾严重，他向皖南、皖北灾区各捐献5000元。1983年大灾，他又拿出3万元支援芜湖四县灾区，拿出1万元捐助福利院。

迎着改革的春风，一向深谙经营之道的年广久，在别人刚开始搞个体的时候，已经身家百万。赚了钱的他对社会造成了很大的影响，引起芜湖瓜子市场的繁荣，缴纳很多利税，也对受灾的人伸出了援助之手。

然而，迅速获得财富的他，事业并非一帆风顺，他的危机在公司开始扩大规模的时候就已经开始。

三获邓小平搭救

改革开放的初期，很多制度还不完善，处于摸索阶段。对于雇工数量的问题还仅仅停留在马恩经典理论的层面。按照马克思理论中指明的：“七上八下”是一条铁定的界线，即雇工超过8人，就是开始“占有工人的剩余价值”。

年广久在经营“傻子瓜子”的过程中与这些标准有过严重的冲突。1979年他开始雇工，想把小作坊扩大成工厂。到1983年，他雇用的工人共达140多人，原来的小作坊发展为一个100多人的“大工厂”。妻子强烈反对他的扩张计划，呵斥他：“你坐牢还没有坐够吗？”

年广久雇佣的人数显然已经超越了标准。一门心思卖瓜子的年广久，没想到已经有人拿他的雇工问题大做文章。1983年底，有人把这个问题反映到上面。

一时间，人们议论纷纷，“安徽出了个资本家叫年广久”的消息不胫而走。一道雇工人数问题难倒了很多。这在全国的政界、学界引发了一场激烈的辩论：年广久这样做算不算是在走资本主义道路，是不是剥削呢？

在这种情况下，广久还是一副天不怕地不怕的样子，照样继续进行自