

第一章

鱼龙混杂的老板族

在几十年的计划经济体制下，我们都是国家或集体的雇员，老板这个词几乎被我们的集体记忆所遗忘。我们习惯了归属于一个单位之中，从没有想到自己主宰自己。

所以，当 70 年代末我们从乌托邦的幻梦中被惊醒时，中国的老板已经绝迹了三十年，中国的商业传统也中断了三十年。

做老板，经营自己的生意，对于绝大多数人来说仿佛天方夜谭。

传统中国人“无商不奸”的偏见再加上几十年斗地主、斗资本家的经验，使人们对“老板”这两个字望而生畏。

有一个我们大家都知道的人，也是大家公认为胆子奇大的“超人”，他曾因所谓的“反革命”罪被判死刑，在他戴着镣铐面对死亡的时候，他没有胆怯过，但他在平反出狱后决定辞职做生意的时候，却胆怯了。

“刚刚获得平反出狱不久的 ××× 在一个天气晴朗的上午走在这条长约一里多的河边小道上，与平时温润的气候恰恰相

反，×××的心情是紧张而充满矛盾的，这一切紧张和矛盾的来源是塞在他的上衣口袋里的一张薄薄的纸，因为这不是一张普通的纸，而是经过反复的思考和内心斗争做出的一个抉择——辞职。……他甚至在心中暗暗地期盼：如果今天厂长碰巧不在家就好了。反正我来辞过职了，我决定的事情我做了，但是厂长不在家，我也没有办法。”

在那个时代选择老板这种生存方式的确是需要勇气的。

因为，他们是处在一种“前不见古人，后不见来者”的孤独境地中，既没有前车可鉴，又不知前途如何。

他们就象没娘的孩子，没有人告诉他们怎么做，没有可以参照的对象，没有母乳的哺养，他们是吃“狼奶”长大的，他们只能凭着自己的感觉在黑暗中孤独地摸索。他们被大众视为“不三不四”的人。

这是一个特殊的时期，一切都在不断变化之中，旧的习惯和新的观念交错，旧的体制和新的政策抗衡，旧的文件和新的条例打架，商人作为一个新生的孤儿往往会无所适从，他们刚刚适应了的环境随时都会被搅乱。所以他们不像在正常环境下出身的“孩子”，享受一种完整的一贯的教育，他们更像是出身在离异家庭的“孩子”，面对着一个支离破碎的说不清的世界。

他们大多是白手打天下，但他们原始积累的速度实在惊人，而且不少人富得不明不白，几乎是在一夜之间就腰缠万贯。西方资本主义国家的大资本家的原始积累大多经历了几代人的奋斗，其中伴随着对劳动者血淋淋的剥夺和压迫。我国解放前的民族资本家，也多是在封建经济的基础上缓慢发展起来的。所以，中国当代许多大老板的发迹，很让人感到神秘莫测。原来，不少老板正是借着新旧交替的混乱，用各种方式巧取豪夺公有制下劳动人民用血汗换来的社会财富而暴富的。即使一些比较

遵纪守法的老板，也在他们的经营中无法避免投机性的经营活动。所以，有人把老板阶层称为“灰色部落”，他们在社会大众中的形象也很不美妙。

说他们先天不足，并不是贬低他们。

老板也分三六九等

中国人讲究等级，老板也不例外。

老板这个概念太宽泛了。从进入《福布斯》富豪排行榜的亿万巨富，到街头开小饭馆的小业主，都可以称之为老板，他们的财产、生活方式可以千差万别，但其共同特点是能独主其事，同时也能独立承担风险，而且还有雇工，哪怕仅仅是自己的亲戚。

如今提起老板，有人往往把他们局限在私营企业的老板上，其实，老板的概念应该宽泛得多，至少还应该包括个体户。官方把雇工 8 人以上的私人拥有的企业定义为私营企业，不足 8 人者为个体户。据中国工商行政管理部门公布的统计数字，到 1997 年 5 月份，我国的私营企业数已达到 80 万家，从业人员达到 4700 多万，其中注册资金超过 1000 万元的有 100 多家，超过亿元的也有 40 多家。至于个体户的数目，根据历年统计数字的比例，至少在私营企业的 100 多倍以上。还有一类企业，为了得到政策的种种优惠待遇，打着集体、合资、残疾人、知青的旗号，其实质是私营企业。据统计，乡镇企业 87% 是私营企业。还有不少没有登记在册的地下工厂、皮包“公司”、游击队。由此可知，在短短的 20 年间，中国的老板已经很成气候了。

近年来，国有企业下岗工人骤增，东南亚经济危机使我国的经济雪上加霜，但只要考察一下都市的豪华购物场所和

消费场所，我们就会为他们的消费能力感到惊叹。当众多百姓每日为生计发愁的时候，三陪女的生意却红火得很，我们常常看到他们浓妆淡抹、招摇过市，没有相当数量的买主是支撑不起这样大的一个市场的。公款吃喝再多，也毕竟是有限的。绝大多数消费者只能是来自于老板阶层。

如果按资本原始积累的渠道和方式来划分中国当代老板，可分为两个大类：非暴富型老板和暴富型老板。

非暴富型老板最早出现在农村，多是农村中的精英分子，他们有的是靠一定规模的多种经营致富的，如养猪专业户、养羊专业户、运输专业户、包工头等，还有一部分人是靠开小工厂发家的，如温州农村的纽扣业，江苏农村的纺织业，都是从小规模的家庭工厂逐步发展起来的。他们经营生意大多是生活所迫，也有一些人从一开始就是有远大抱负的。虽然他们在市场混乱、法制不健全的年代也难免有些不规范的经营行为，但他们毕竟是靠创造财富发迹的，他们的资本，浸透着他们的血汗。

城市里的老板多是靠经营第三产业起家的。有的在集贸市场扯起一根绳子，挂上各种服装，生意就开张了。赚得多了，就到商场租柜台。有的先是利用自家临街的房子开个小食店，积累了一点资金后，就到更繁华的地方租一个像样的门脸。现在都市里逐步淘汰的铁皮房子正是那个时代的特有标志。制作一间铁皮房子花不了多少钱，而且便于移动，啥时洗手不干了，就可以随时转让或出卖。这正好迎合了这些人的心理，他们大多是当时主流社会之外的人，没有“正式工作”，没有长远打算，而往往是出于生计所迫，如果有路子进入“上班族”的行列，当时的他们是巴不得的。这些人中不少是社会游民，没有社会地位，受尽了人们的白眼，受尽了各种艰辛，大部分人至今还只能养家糊口，只有少数人因超人的经营手段和难得的机遇而成

功地改变了自己的社会地位。

城市里也有一些是吃知识饭或技术饭致富的。他们一般都是来自国有企事业单位的专业人员或技术尖子。在国家单位贡献与收入的巨大反差,使他们心理失衡,他们的技术资本使他们能够有足够的勇气跳出单位,开创自己的事业。如巨人集团的史玉柱、联想集团的柳传志、¹⁰¹ 毛发再生精的发明者赵章光。这些老板所掌握的技术包括科研成果和专利技术,也包括管理技能和经销技能等。他们是“产品第一”者,也是“能力第一”者,这些人在中老年人中占多数,在青年中占少数。

还有一部分人是“市场主义”者,他们见多识广,悟性极强,思维超前,乐于交际,是外向型的老板。他们善于捕捉信息,善于观察社会需要和市场变化,根据市场需求选择经营项目和行业,然后才组织生产、开发技术。他们特别重视项目,以项目起家,先确定一个好项目,然后找贷款,通过贷款,一下子就投入巨额资金,然后招聘大批工人,成立一个规模较大的企业,从中赚取巨额利润。

以上这些老板,在为社会创造了巨额财富的同时,自己也富了起来。他们的发财之路是一步一个脚印走过来的,他们付出了巨大的劳动,即使一些靠知识和技术致富的人发财看起来很快,但他们在发财之前的知识积累和技术积累却非一日之功,总的来说,他们发得很平稳,也很辛苦。我们说私营经济为社会做出了巨大贡献,基本上是指的这部分人。他们人数众多,但财富分配比较均匀,多属社会的中间阶层。

老板阶层的另一类人,是暴富型老板。这里指的暴富,是一个相对的概念,主要是指其致富手段,用老百姓的话来说,他们发的是横财,甚至是不义之财。他们没有给社会直接创造财富,而是靠运气、机遇和投机手段空中取水,坐收渔利。

众所周知，改革开放以来，我国出现了几次特殊的发财机遇，如股票机遇、房地产机遇、特区机遇等。

中国股票市场刚刚出现时，大多数中国老百姓不知股票为何物，不得不号召共产党员带头买股票，这些党员以吃亏在前享受在后的精神咬咬牙买下了股票，心里却巴不得尽快脱手。这时，上海有位靠倒卖国库券吃地区差价的“黄牛”，看准了中国股票市场的巨大潜力，开始为这些“共产党员”分忧解难，用倒国库券赚的钱来大量收购 30 元一张的股票认购证。一个月后，奇迹出现了：认购证从 30 元炒到了 300 元，这位“黄牛”在最高点全数卖出，一下子赚了几百万。当时，面对中国这么大一个市场，只有少得可怜的几种股票上市，这股票岂能不涨上天去？所以当时是“买到股票就赚钱”，一些有限力的有胆魄的人顷刻间成为百万富翁。

1992 年邓小平南巡讲话发表之后，沿海一带的房地产市场陡然热了起来。到处都在批地，到处都在建设，而许多人根本就不想搞什么建设，他们先是设法取得土地管理部门的红线图或蓝线图，然后就以此为抵押来向银行贷款，今天 1000 万买进来，明天 1500 万卖出去，转手就转 500 万，就这样击鼓传花，层层加价，而根本不管土地在哪里，甚至有没有土地。据说，中国的一些千万级、亿万级的富翁就是在这时大量产生的。

至于发特区财，那就是利用特区的特殊优惠政策，开展内地所不允许的经营活动。如三陪服务，首先是在特区的酒店里流行开来的，当地的管理相对要比内地宽松得多，这使经营酒店业的老板大赚了一把。象类似的机遇在当时的特区可以说是比较多的。

第三类老板，是靠关系资源致富的。他们不一定具备知识技能，也不屑于去考察市场，而是善于经营人际关系，主要是

与政府官员的关系，与掌握国家有关经济大权的银行、工商、税务等经济管理部门和职能部门的关系。通过这些关系取得计划内平价物资、资金、场地、销售渠道和特别经营权，钻双轨制的空子，甚至靠倒卖批条就轻松地致富。在 80 年代，老百姓最恨的就是“官倒”，这些大倒爷什么都倒，钢材、铝锭、化肥、水泥、煤炭、车皮、外汇、粮食、彩电、白糖，只要有计划价和市场价的价格差，他们都可以见缝插针，从中获取巨额差价。为了打通“关节”，他们不惜重金，收买贿赂官员和管理人员，从而使权利部门的腐败行为愈演愈烈。

在这些老板中，有相当部分是掌管权力者的代理人，如老子是国有企业的厂长、经理，儿子办一家私营公司，儿子和老子做生意，就像在父子公司间接了一条输油管道，国有企业的油水哗哗流入私营公司。如有这样一位国有企业厂长，他家老婆孩子一人一个公司，妻子生产劳保用品，儿子生产机器配件，女儿办了一家广告公司，妻子和儿子的产品自然都是“老子”包购，而这家工厂的巨额广告费用则源源流向女儿的广告公司，老厂长得意地说，这叫“肥水不流外人田”。

中国有个特殊现象，社会上什么行业有名有利，当权者的子女、亲属就拼命往里钻。改革开放后经商热了起来，当权者的子弟就一窝蜂扎向那里。一些纨绔子弟、花花公子不学无术，他们凭什么赚钱，就是凭一个“好爸爸”、好亲戚。如有一位银行行长的儿子，办了一家公司，但这家公司其实有名无实，只有一个帐号，他凭着老子的权力，可以以公司的名义以 10% 的官方利率获得大额贷款，他再以 20% 的市场利率倒给那些经济效益较好、急需资金但又难以获得贷款的私营企业，从中大捞一把。据一位经济学家计算，我国银行贷款规模已超过 7 万亿元，按 10 个百分点的利差计算，每年就能有 7000 亿元利差。这

些利差如果有 10% 流入个人腰包，则每年有 700 亿转为个人收入。这笔巨款无疑会造就大批富翁。

还有一些暴发户老板是靠鲸吞国有资产而起家的。据有关方面统计，80 年代，我国的国有资产每年流失 500 亿元；90 年代以来，每年流失 800 到 1000 亿元。当然，这笔流失的款额中有许多是由于决策失误、管理不善或挥霍浪费而流得无影无踪了，但有相当一部分是流入了个人的腰包。

划分这两类型老板非常重要，改革开放以来，我们的社会财富得到了巨大增长，前一类型老板功不可没。对后一部分老板，社会评价说法不一，绝大多数老百姓对他们恨之入骨，但也有人为他们辩护，说他们的行为客观上动摇了计划经济的基础，“软化”了旧体制，同时，由于这些人使掌握政策的当权者获得了既得利益，因而使改革的阵痛得以缓解。对这种混帐逻辑，本人实在不敢苟同。

这些靠权力资源而暴富的人们，其实吃的正是计划经济的饭，如果真正实现了规范的市场经济，就断了他们的财路，因为他们多数人根本不研究市场，不懂得经营。市场经济越是成熟，政治权力就越是难以进入市场。所以，这些暴发户和他们赖以生存的权贵们得利越多，就越是要维护旧体制，就越是要顽固地阻碍社会主义市场经济的发展和完善。

对于这些靠权力资源暴富的老板，全社会必须保持高度警惕，对他们的不法行为进行严厉的打击，对他们的剥削活动予以限制。

流氓致富的“示范”效应

近年来，许多经济学家站出来为老板们说话，为富人说话，

听他们的口吻，仿佛富人都是勤劳的化身，智慧的化身，而普通百姓、下岗工人都是懒汉，活该失业、活该受穷，事实真是这样吗？

其实，我们今天这些经济学家还是在鹦鹉学舌般地重复100多年前一些西方经济学家的老调，马克思当年在谈到资本的原始积累时就对这种调子进行过一针见血的批驳：“这种原始积累在政治经济学中起的作用，同原罪在神学中所起的作用几乎是一样的。亚当吃了苹果，人类就有罪了。人们在解释这种原始积累的起源的时候，就像在谈过去的奇闻逸事。在很久很久以前有两种人，一种是勤劳的、聪明的，而且首先是节俭的中坚人物，另一种是懒惰的耗尽了自己的一切，甚至耗费过了头的无赖汉。诚然，神学中关于原罪的传说告诉我们，人怎样被注定必须汗流满面才得糊口；而经济学中关于原罪的历史则向我们揭示，怎么会有人根本不需要这样做。但是，这无关紧要。于是出现了这样的局面：第一种人积累财富，而第二种人除了自己的皮以外没有任何可出卖的东西。大多数人的贫穷和少数人的富有就是从这种原罪开始的；前者不论怎样劳动，除了自己本身以外仍然没有可出卖的东西，而后者虽然早就不再劳动，但他们的财富却不断增加。……大家知道，在真正的历史上，征服、奴役、抢劫、杀戮，总之，暴力起着巨大的作用。但是在温和的政治经济学中，从来就是田园诗占统治地位。正义和劳动自古以来就是唯一的致富手段，自然，‘当前这一年，总是例外。事实上，原始积累的方法绝不是田园诗式的东西。’”

正如马克思所说的那样：“资本来到世间，每一个毛孔都沾着血和肮脏的东西。”西方资本原始积累的历史，充满了血腥的暴力剥夺。他们一方面剥夺殖民地，另一方面剥夺本国的小生产者。荷兰人为了得到奴隶而培养了盗人的贼，英国的老板以

“圈地”的方式使大批农民无家可归；新英格兰的清教徒，1703年在他们的立法会议上决定，每剥一个印地安人的头盖皮和每俘获一个红种人都给赏金 40 磅；1720 年，每张头盖皮的赏金提高到 100 磅；1744 年马萨诸塞州被宣布为叛匪之后，规定了这样的赏格：每剥一个 12 岁以上男子的头盖皮得新币 100 磅，每俘获一个男子得 105 磅，每俘获一个妇女或儿童得 50 磅，每剥一个妇女或儿童的头盖皮得 50 磅。”

这是多么残酷的历史！

今天，有的企业家津津乐道“温柔的金钱关系”，而他们自己却靠巧取豪夺成为亿万巨富。这难道不是很有讽刺意味的吗？

我们不应忘记，二十年前，今天的那些千万富翁、亿万富翁多数都和我们一样，两手空空，他们既不像西方资本家那样有新大陆可发现，有殖民地可掠夺，有小生产者可吞噬，然而他们却比西方人更快的速度完成了资本积累。这或许是中国人聪明智慧的另一种体现？

其实，奇迹并没有发生，中国暴富型老板的发迹，在计划经济条件下，大多是以鲸吞国有资产暴富的，而大规模地鲸吞国有资产，只能是有权有势的人以及他们的亲属，还有一些奔走在官场和市场之间的皮条客所能办到的。至于没权没势又不像史玉柱那样具有技术资本的人，只能靠辛苦赚钱而不可能暴富。

对于那些被贫穷嘲弄过的财富欲望极强而又精力充沛的人，是没有耐心靠辛苦赚钱的，他们中的一些人便把暴富的希望寄托在具有“突破性”的手段上，于是我们就看到了种种流氓致富现象。

改革开放之初，老百姓对当时的大款有句牢骚：“不三不四发了财。”有人说这是红眼病的表现，我看并不尽然，它在一定

程度上是一种事实。

流氓老板在中国历史上是不乏其人的，我们今天只知道黄金荣是民国时期上海滩的黑社会头子，其实当时他至少有十几个老板头衔。他以在法租界当巡捕起家，他经常唆使地痞流氓向有钱人敲诈勒索，然后自己破假案，当“青天”。名声出去以后，许多老板把他当做护身神，按时向他“上贡”，他还借机将一些店面独吞。他就是这样起家，后来在上海滩拥有四五个大型戏院和游乐场，两三座超级浴室，五六家大赌场，与杜月笙等合股创办贩卖鸦片的三鑫公司、聚丰贸易公司，资金几千万，还有源成里、钧培里等几十幢金碧辉煌的房地产，他建筑的黄家花园占地 60 亩，斥资数百万。

在我们今天，像黄金荣这样利用流氓手段明目张胆掠夺财富的不多了，但并未绝迹。

在农村，最早暴富的是包工头，这些人中不少是地方上比较霸道的人，他们为了抢工程，常常采用暴力威胁手段。如某乡有一个私人承包的包工队，垄断了全乡的建房工程，从建材到装修一条龙承包，曾有两家不知好恶者，撇开他自己找人建私宅，这位包工头闻讯率全班人马赶到那家，一声号令给拆了。屋主愤然上告，却屡遭斥责，原来，包工头早以乡政府名义上报各有关部门，言及乡建筑队不徇乡情及时制止了乱占耕地建私宅的违法乱纪行为。县有关部门还联合发文对包工头进行表彰。

还有一位叫阿德的乡村包工头，一日从内线得知乡面粉厂即将建在邻村，并已由另一个乡的工程队承建，他们私下估计，此项业务纯利润至少在 5 万元以上。照已往，阿德总会诉诸暴力。但这次他一反常态，召集众人说：“我们不能老是打打砸砸，对方人马很强，闹起来要吃亏，不如想个计谋出来。”大家一合

计，认为只能从面粉厂厂长这里打开缺口。

说客几次登门，厂长均予以谢绝。因为他已收了对方工程队的许多好处，无法回绝对方。阿德他们广泛发动群众，终于探得厂长畏妻如虎，却在邻乡私养了一个大姑娘。于是，阿德摹仿外国电影的描写，派人跟踪捉奸，拍到了好几张照片，厂长一举就范。阿德命厂长退回对方送的钱物，对方队长纳闷，赶来质问。厂长大义凛然：“共产党员不吃这一套！”而那队长苦苦相求，将好处翻到几番，仍无结果。

队长便勃然大怒，扬言要厂长以后“小心行事”。阿德见时机成熟，从室内走出，拉开厂长抽屉，掏出一小型收录机，冷冷对那位队长说：“我们要是有人有丝毫损伤，一定告你贿赂领导，要挟领导。跟你说吧，我在检察院可是有人的。再加上这盘证据，哼，你说呢？”队长哑口无言，气呼呼地走了。从此阿德在该乡占稳了脚跟。阿德顺利地建成了面粉厂，并以那几张照片相交换，迫使厂长同意他入了一股。1992年，阿德全面收购了面粉厂，其工程队也发展到千人之众。

我还听说过一个靠赌博致富的农村老板，后来成为远近闻名的“农民企业家”。此人在改革前就是农村的“二流子”，好逸恶劳，常常聚众赌博，还因诈骗罪被判过刑。他聚集一些人为他拉黑牛，走村串户设赌局，结果他总是稳赢不赔，赌博成了他的生意。积累了一定资金后，他买了一辆卡车，跑长途运输，后来发展成拥有几十辆车的运输队，积聚了大笔资金后，他先后投资办了三家工厂，组成了一个赫赫有名的企业集团。如今人们看到他衣冠楚楚的样子，谁会想到他当年的那副“二流子”相呢！

在改革开放之初城镇的第一批老板中，无业游民占了相当比例，据北京、河北等省市的统计，其中“两劳”释放人员就

占10%，按照毛泽东在《中国社会各阶级的分析》中的叫法，他们应该是“游民无产者”；毛泽东对他们的评价是：“他们是人类生活最不安定者……处置这一批人，是中国的困难的问题之一，这一批人很能勇敢奋斗，但有破坏性，如引导得法，可以变成一种革命力量。”对于改革开放后加入到老板族的这批“游民无产者”，我们同样可以看到他们的两面性。他们身上既有开拓冒险的商业精神，在人们还留恋“皇粮”的时候，他们成了第一批敢吃“螃蟹”的人；同时，他们对社会道德和规则的漠视也给中国后来的老板一种不好的示范，一些流氓无产者也很容易堕落为黑社会经济的老板。

1993年，湖北津市的一个黑社会头子覃勇成立了一家“不难公司”，拟定了宣传口号和经营范围。他们的口号是：“你有什么困难吗？请找我们不难公司。”他们的经营范围和经营方式是“替人打架，替人报仇，替人讨账”。他们还兼营“花匠”业务，在津市物色好暗娼、妓女，之后按比例配好“丈夫”长期在珠海、海南卖淫创收。他们的生意异常兴隆，几乎每日都有上门联系“业务”者。让我们看看他们是怎样做“业务”的：

某个体户与人争吵后，双方“约局”一比高低，个体户慕名找到“不难公司”，覃勇令其交500元“业务费”后即刻率人前往，对方见个体户约来了津市有名的“四大杀手”，后悔不已，想溜时棍棒已经砸在头上了。

津市某包工头杨某与邻居谭某因琐事发生争吵，杨某便带徒弟将谭某打了一顿，谭自知不是杨的对手，也找到了“不难公司”，明码标价，一人服务费100元，去的人越多、打得越狠越好。

覃勇等四人将杨某爆打一顿后，逼杨某给谭某医药赔偿费2000元。

杨某痛定思痛，决定以牙还牙，他也晓得了“不难公司”的性质。次日，杨某在津市的一家大酒店里找到了覃勇，说明他也有“业务”找他们，要求痛打谭某一顿，他问覃勇能不能接。

“本公司唯一的宗旨是有偿服务，只要有偿，我们对谁都可以服务，资金带了吗？”覃勇皮笑肉不笑地问道。

“给，”杨某把 400 元定金放到覃勇面前。

第二天，覃勇便带人到谭某家将“业务”做了，临行，覃勇还对谭某说：“例行公务，谁出钱我就做谁的业务，你如果还想再打场，现在就可以交定金。”

覃某后又找到杨某要“加班费”和“夜餐费”，因为这笔业务是晚上做完的，杨某又付了 200 元现金，覃勇说这只能算烟钱，他们逼杨某在一高档时装店购买了 4 件皮夹克，望着他们远去的背影，他只好又付给店主 2000 元服装款。

当然，像“不难公司”这样的违法“经营”活动是不能长久的，所以一些人在积聚了一些资本后，开始披上了合法的外衣，正儿八经地做起了生意，有的人在暴富之后要开始改变自己的社会形象了，或者向某项社会事业提供赞助，或者投资于慈善事业。但在关键时刻，他们身上的流氓气息往往会散发出来。他们的经营活动，大多介乎合法与非法之间的灰色地带，笼罩着一层神秘的色彩。

提起老板，为什么至今还给人一种“不三不四”的印象呢？这主要“归功”于流氓致富的社会效应。因为他们是第一批老板，他们的所作所为就容易在人们心中形成一种成见；同时，对于在他们之后的新老板来说，他们是唯一的参照对象，或多或少总会受到他们的影响。

一种社会成见一旦形成，就反过来会影响老板的形象。后来的老板们就会不自觉地被这种社会成见所塑造。“反正我们怎

么做别人都不会说我们的好话，我们已经是这号人了，不三不四就不三不四吧，我是流氓我怕谁？”这是许多老板的共同心理。

以流氓方式致富的老板也有一套自己的人生信条。以“世纪贼王”著称的张子强的自白比较典型地表现了这些人的心理：

“我在这个世界上不能让自己受穷，我没有时间和耐心在正常行业打工挣钱，我不能象一般人那样辛苦劳动，生命是很短暂的、很脆弱的，几十年光景一晃就过去了，人的一生中真正有思想的时间，仅仅是中年壮年一段时间，我已经 40 岁了，我要富起来就必须采取一些突破性的手法。在这个世界上钱是最重要的！没有它什么都不行。”

当然，像张子强那样的亡命之徒毕竟是少数，但持有他这种心理的老板却不在少数，当然，他们不一定会去绑架“大富豪”，但很容易走上违法经营的道路，也就是他们所说的“突破性”道路。

流氓致富的社会效应，给中国的老板留下了一种不易根治的遗传缺陷。

官商致富的“榜样”作用

中国老板的原始积累之所以能够以非常迅速而且比较“和平”的方式进行，最主要的原因是他们掠夺的主要对象是国有财产。有民谣为证：“若要富，偷税漏税挖国库。”

国有资产名义上归全民所有，实际上具有支配权的只有管理者——官员们。

除了有形的国有资产，还有无形的“国有资产”：资源的分配权。如资金调拨、银行贷款、物资供应、人才资源、经营权的审批……一切都掌握在官员们手里。

“现官不如现管”，一个执掌实权的国家管理人员在他自己所管辖的范围内，对国有资产有着很大的支配权。只不过在清一色的公有制下，这种权力缺乏交换的市场，其发挥‘作用’的余地是有限的。而且那时频繁的政治运动在一定程度上对滥用权力有所威慑。

改革开放之后，清一色的公有制经济格局被打破，个体私营经济开始出现。一些经济部门的官员们突然发现自己的权力在迅速增值，因为要求他们办事的人太多了，在许多情况下，老板们的命运就掌握在官员手里，他们一个个都仿佛握着通向财富的金钥匙。

在经历了几十年的禁欲主义教育之后，开放了的中国人的发财欲望象气球一样膨胀起来，他们没有耐心象阿信那样靠辛苦缓慢地发财，他们恨不得一觉醒来就成为百万富翁。

虽然当时的市场还是一片待开发的处女地，到处都充满了发财的机遇，但“聪明人”已经看出，最大的发财机遇还掌握在具有实权的官僚们手里，他们对社会资源的垄断权是一笔最大的最现成的财富。

于是，“官倒”就成为 80 年代中后期中国社会的一大景观。

“官倒”之所以能有市场，是因为双轨制导致的巨大的价格差。掌握各种资源的权力部门的官员把平价物资批给了谁，谁就可以稳赚不赔。如外汇，国家牌价人民币与美元之比为 1 比 8 时，市场价最高时达到 1 比十几，这中间的差价就是“官倒”们的利润，对于掌握外汇额度审批权的人来说，这也就是他的权力“含金量”。再比如钢材，在当时极度紧缺、奇货可居之时，市场价可以炒到令人咋舌的程度。对于掌握这些资源的官员们自己以及他们的亲属、关系户来说，不费吹灰之力就可以赚到大钱。所以，在改革开放之初最早下海的人中，以这些与官员

们有千丝万缕联系的人为多，特别是一些高干子弟，他们舍弃原有的社会地位而与原来他们看不起的个体户跻身在一起，无疑是看到了权力资源给他们的巨大发财机遇。

80 年代“官倒”的最大受益者，就是这些依靠权力资源下海的人以及与他们里迎外合的幕后老板。

据权威机构统计，到 1987 年底，全国 36 万多家公司中，有 25 万家是在流通领域倒财富的。五花八门的官倒、黑案不胜枚举。但总结起来，主要采取了以下几种方式：一是国家机关改头换面，成立名目繁多的公司，计划物资过他们的手，价格倍增，土地、外汇、批文，都可被他们炒卖。这类公司虽然打着机关旗号，实际上其老板只代表极少数实权人物的利益，他们倒卖国家资源的收益，实际上完全由他们自己支配，而最后落在账面上的却往往是亏损，这笔亏损最后还要国家这个冤大头来承担。二是离退休干部或干部子弟、亲戚经商，利用“亲戚”或其他间接职权结成关系网，进行非法投机。三是自居要职的党政公职人员利用手中权力，向企事业单位和有求于他的人索要“好处费”“辛苦费”。所谓批条子“水过地皮湿”，否则就给对方穿小鞋。

“官倒”之猖狂，使很多“私倒”也迅速改变策略，力求“官化”和半“官化”，许多私营公司的“公关小姐”主要的公关对象就是掌握各种权力的大小官员，他们还非常重视有背景的人物，即一些离退休高官及官员们的子女亲属，有的则拼命找政府实权机关挂靠，付出的是金钱，得到的是特权。

对于官商，经济学家们看法不同。

北京一位年轻的经济学家姜洪持“官商必要论”。他以中国近代史的事实告诉人们，从 1840 年算起，数得上的实业无一离得开官办，即使后来盛宣怀、郑观应等一批人物，虽不是现职