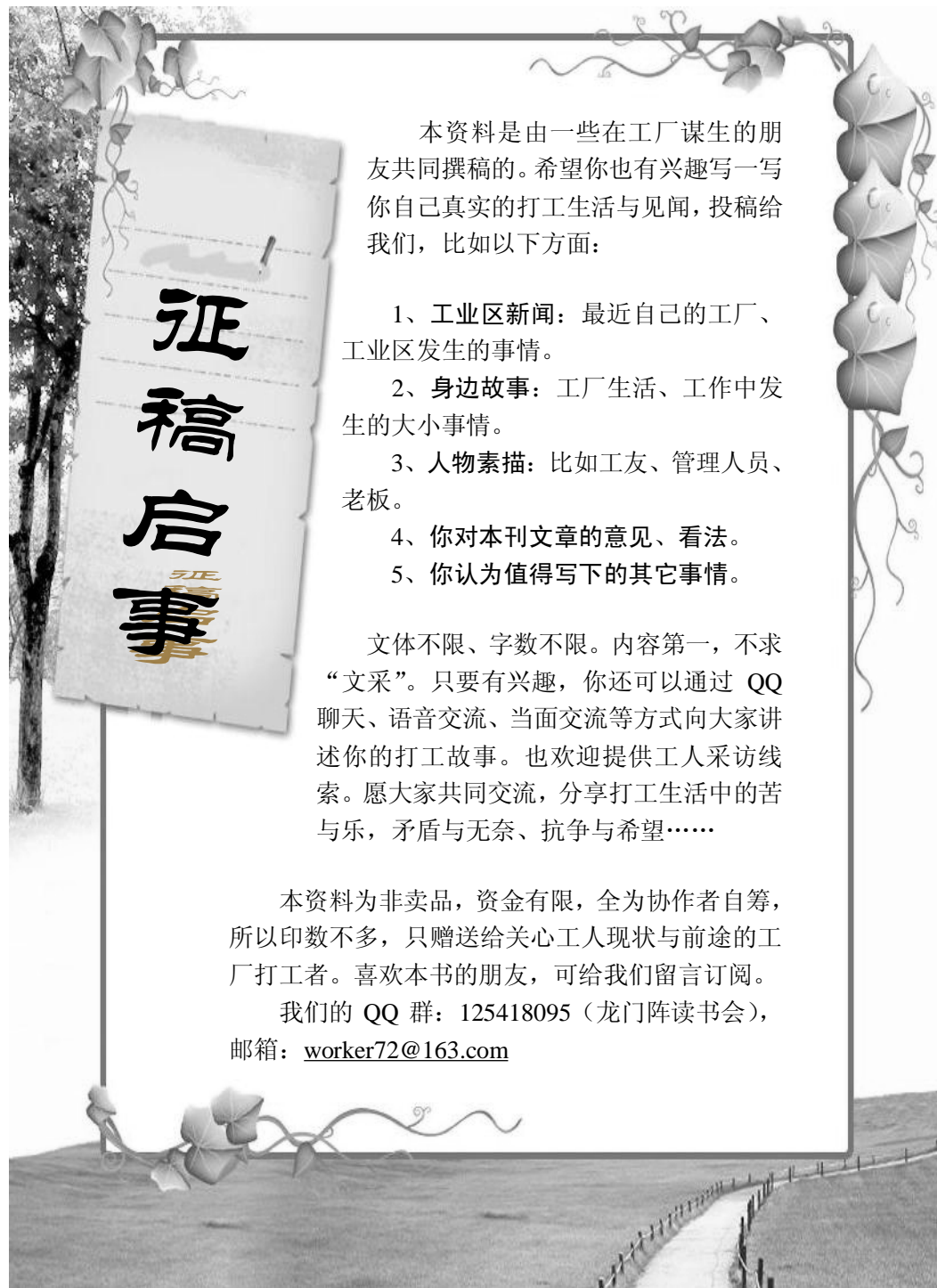


★ ★ ★ 本 期 目 录 ★ ★ ★

开 场 白	前言.....	1
内地工人	打工十五年.....	鲁汉 2
	从珠三角到江西.....	阿珍 23
	南方进工厂 伊犁搞大棚.....	向建 25
	工友你靠什么拿工资.....	满江 28
	我的刘师傅.....	满江 29
	横下一心讨工钱.....	满江 30
	学车见闻.....	番茄 33
	铁路职工自述.....	阿狼 38
	我们的决心不会改变.....	老瞿 43
二妮专栏	我的临时工生活(之四).....	山东二妮 48
	临时工琐记(之四:工友说说).....	山东二妮 49
沿海工人	鸥厂打工记.....	成成 51
工人行动	工人堵厂门维权:同样的行动,不同的后果.....	谢若林 59



本资料是由一些在工厂谋生的朋友共同撰稿的。希望你也有兴趣写一写你自己真实的打工生活与见闻,投稿给我们,比如以下方面:

- 1、工业区新闻:最近自己的工厂、工业区发生的事情。
- 2、身边故事:工厂生活、工作中发生的大小事情。
- 3、人物素描:比如工友、管理人员、老板。
- 4、你对本刊文章的意见、看法。
- 5、你认为值得写下的其它事情。

文体不限、字数不限。内容第一,不求“文采”。只要有兴趣,你还可以通过 QQ 聊天、语音交流、当面交流等方式向大家讲述你的打工故事。也欢迎提供工人采访线索。愿大家共同交流,分享打工生活中的苦与乐,矛盾与无奈、抗争与希望……

本资料为非卖品,资金有限,全为协作者自筹,所以印数不多,只赠送给关心工人现状与前途的工厂打工者。喜欢本书的朋友,可给我们留言订阅。

我们的 QQ 群: 125418095 (龙门阵读书会),
邮箱: worker72@163.com

前 言

本期主要关注内地，即中西部，但也包括相对落后、但近几年制造业发展加快的北方沿海省份。这些省份的工人，大多是当地人。其中一些工人有在外地、沿海工业区打工的经历，因为各种原因而返乡。

涉及的企业也有多种：新老国企；通过各种手段办厂发家的私企；从沿海工业区内迁的加工企业；等等。不管是企业类型，还是工人类型，本期内容都远远谈不上全面，但也算有了相当丰富的信息。

我们可以看到国企工人随着改革进程而发生的分化，意识和感受的变迁，他们的行动、困难和局限。尽管同样受着等级压迫与剥削，但国企工人的处境和心态，与私企外企工人仍有明显而重要的差异。

内迁的企业所吸收的工人，大多是当地居民，包括许多初次进厂打工的家庭主妇。像富士康之类的大厂，还大量招募中专院校“学生工”。随着各省之间、城乡之间生活消费品价格的趋近，内地工厂的低工资让这些“新工人”也普遍感到不满。劳动条件恶劣，违反劳动法，包括不给工人购买社保的现象，比沿海企业严重得多。这些都预示着内地劳资纠纷增加的趋势，但与沿海相比，目前内地工人的抗争还不多。在遭遇私有化和下岗潮的国企当中，职工由于顿失生活来源与保障，被迫起而维权，往往持续多年。私企工人的罢工，往往是短暂的，这与沿海工业区比较相似，但与沿海工人相比，内地工人的反抗传统暂时来说要薄弱得多。

中国经济持续多年的繁荣与大发展，以及各种形式的资本内移，都使内地的经济有所发展，就业机会增加，部分技术工人（包括驾驶员）还能拿到较高的报酬，做小生意的空间时有扩大（但也很快落入竞争激烈和市场饱和的境地）。总之，内地经济与工人状况，同样在矛盾中发展。

近年来，国家主导推动了一系列的社会改良措施，从免征农业税、新农村医保，到逐年提高最低工资标准。在经济繁荣与改良时期，群众生活普遍有了大大小小的改善。但这样的“好日子”还能持续多久？我们处在一个经济繁荣期的尾声中。不论在中国，还是全球其它国家，2008年开启的经济危机都没有真正过去。各国政府都在不断剥夺工人的权利与福利，来挽救资本家的利润。珠三角工人近两年来在抗争中所受到的打压，也明显加重了。因此，工人意识的成长和行动步调，需要更加密切的关注和分析。



【编者前记】从这篇精彩的长文中，不仅可以读到工友在多年打工生活中的所见所闻，读到内地私营厂老板们形形色色的发家史，读到他本人的成长过程，也能看到当地的工人意识与劳资矛盾往往还处在某种不很鲜明和尖锐的“混沌”状态。

我家在北方一个沿海省份，世代务农。解放前，我太爷爷那一辈是地主。解放后，家里的地被农民分了，太爷爷被罚扫大街。不过，我爷爷上班没受出身影响，他在县里的国营建筑公司当会计，一直干到退休。后来我二叔接了爷爷的班，当过公司的财会科科长。

包产到户以后，我们家有五亩地，主要种玉米、麦子。我父亲教育程度不高，一辈子都很节俭，但是比较上进，心气高。80年代他在村里开过木器厂，专门去上海参观过家具生产。木器厂本来搞得还可以，我爸又开了一家铸造厂，生产下水管。但是

我小叔把我爸的生意搞垮了，他在木器厂帮忙，就偷厂里的木头，在铸造厂帮忙，又偷铁原料，加上厂里总出废品，开不下去了。后来，我父亲还养过几千只鸡，专门去济南学过养鸡知识，镇上防疫站的技术员也指导过我爸。

我小叔搞垮了我爸，自己倒是开了个水磨石厂，销路不错，又想搞化工。当时镇政府给他贷款买设备，没想到碰上1998年经济危机，厂子垮了，镇上的贷款收不回来，我小叔也被黑社会追债。这件事一直拖了十多年才算了结。

我爸折腾了这些年，没发财。不过他观念比较开通。我有俩闺女，我妹妹生的也是闺女。我父亲没那个非要男孩的观念，觉得有孙女就挺好。

我上中学时，好打架，跟学校里的体育老师学过几手摔跤，练过拳。那个老师是科班出身，后来离开学校另谋高就了。那两年我受韩寒影响较大，认为读书无用、文凭无用，前途是干出来的，不是啃教材啃出来的。高中一毕业，我就不打架了，出来给我二叔打工。

二叔下海，我领教了给亲戚打工的滋味

我二叔本来在建筑公司，后来下海了。他跟当地一个什么副局长有关

系，通过那个官员做建材、钢筋贸易，当时镇上也有贷款指标扶持私人企业，他拿到了一笔贷款，赚了点钱。他也做过安装铝合金门窗的买卖，还开了个饭馆。我在他那里干，白天铝合金门窗，下班端盘子，夜里给他看门。他一个月给我开390元，就这样干了三年，走的时候还欠我工资，到最后也没给。有段时间，我二叔让我管饭馆的账，我管了一天就发现很多问题，他那些朋友坑他。他有个熟人的老婆负责买菜，账目不清。我告诉二叔，他反倒把我骂了一顿，我就不想干了，有一年工资没拿到。后来他的生意做不下去，饭馆关门了。

我打工这么多年，坑我最厉害的，就是我二叔。我这么多地方干过活，只有一个老板欠我一百块，我斗不过他。再就是我二叔欠我一年工资，其他地方我都想办法把工资弄出来了。

我在二叔的饭馆打工的时候，派出所查过员工的暂住证，要求外地人办。但是工厂里和打零工的，都没要求办暂住证，甚至都不要身份证。直到现在，我们这里还有不要身份证的四块、七块一晚的旅店。

当焊工学徒，进了一个造纸厂当普工

离开二叔以后，我父母让我学技术。我找了个焊工师傅，给他当学徒，

每天五块的工钱。我们这里焊工都是按天算钱的，技术越好，日工资越高。我学了三个月，想涨到十块钱工资，师傅不干，我就不在他那里干了。那时候发工资都叫“年清季结”，这个“季”是指每年收小麦、玉米的时候，再就是指年底。一般收小麦玉米，我们都休息几天，发一部分工资，剩余部分年底结清，一年总共发三次工资。我不当学徒以后，催过师傅结工资，没跟他吵，一次结清了。

随后，我进了一个造纸厂当普工。那个厂原来是镇里办的，距离我家二三十里，我进厂的时候已经让厂领导买下十多年了，现在据说是上市公司。那时候，厂里有14个车间，一个车间有两三百员工，现在全厂有五六千人。当时我同学的表弟在里面当工人，介绍我进去的，培训了几天，就上班了。培训时，给我们讲企业文化、安全生产，讲企业发展怎么牛逼，下一步有什么规划。现在看，就是培养员工的归属感、认同感。培训的主讲人是企业管理处处长，这是一个制定规章制度的部门，我在其它企业没见过这样的部门。他想说说福利，但是那个企业很臭，它就没啥福利，没有年终双薪、三薪，还总罚款，大年三十还得上班。处长只好说：大家好好干，你们看我，我三十几岁当了企业管理处长，副厂级干部。

我本来在制浆一车间，后来调我

去板纸车间。车间还没投产，就安排我们每天学习、打扫卫生，弄了有几个月。厂里有用来漂白的氯气，有剧毒，据说有一次泄露到附近棉花地里，好几十亩地全完了，有几个人在里面采棉花，趴在地里出不来了。那时候厂里事故多，一年死两三个员工，很正常。我听说过一件事，有个小伙子，十七八岁，在制浆车间上晚班。生产报废的那些纸，要放在水力制浆机里打碎了成为纸浆，重新造纸。他躺在废纸里睡觉，纸是湿的，操作工试不出里面有人，一起弄到水力碎浆机里了，那几天的纸浆不正常，发红，大家都没想到什么原因。过两天停机检修，发现里面有骨头。

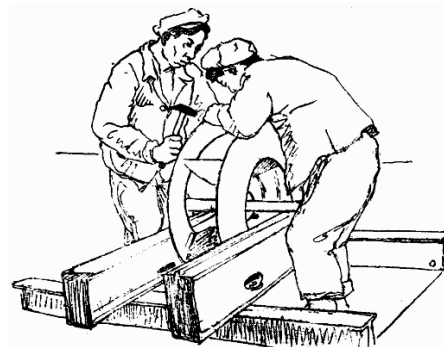
我在制浆车间的工作是给各种管道、管线刷油漆防腐，类似检修工。有两三个老职工领着我们干，多半时间是找个地方睡觉，不怎么干活。因为车间里管子太多了，刷没刷油漆，车间主任搞不清楚，也懒得管。厂里流动性很大，今天来明天走是常事。多数工人很年轻，直到现在也这样。

这么呆了一段时间，老板要建包装纸分厂，把我派去了。分厂厂房在同一个院子，只是分开核算。我去的是分厂的板纸车间，没开工。车间主任不在的时候，我们就围在一起练摔跤。厂里让我们值夜班，我们就找个地方偷着睡觉，或者上附近工地偷点大米，煮粥吃。厂里人太多了，他管不过来，

只要工人想偷懒，他一定偷得到。

这个造纸厂，从上到下的管理方式就是打人。车间主任打工人的时候比较少，但是老板当着几百人打过厂长，当时厂长三四十岁，老板五六十岁。打厂长那次的起因是厂里扩建，要搭轨道，下面要打混凝土，结果混凝土有缝隙，打得跟蜂窝似的，不合格。老板不知怎么回事，神经病发了，跑到车间一看混凝土那个熊样，就骂开了。他一骂人，有人报告厂长，厂长就跑过去，老板就“啵！啵！”打了他几拳。

造纸厂给我开六百块，比二叔强，在厂里属于中等。直接管我的是小组长，一个小组一二十个人，小组长能拿八九百块。这种私人企业只认关系、等级，不认技术。只要不是小组长，车间主任，什么技术也白搭。厂里也有焊工、车工，但是工资不高。大部分小组长是普工提拔的，也有空降的老板亲戚。我这个制浆车间的小组长多数是男的，抄纸车间女工多，有女组长。



那个厂普工没有休息日，三班倒，说是八小时，但早去晚走，还干义务工，弄起来差不多 10 个小时。当时在厂里，最受不了每天开早会，这些王八蛋好像有官瘾，不胡咧咧几句没法过。开早会一般是小组长讲，有时候是车间主任。下班也要总结，有时组长咧咧起来一两个小时。那时候年轻，要搁现在早揍他了。

所谓“义务工”，有时是清理厂区的水沟，也有别的活。上班十天有九天需要干义务工，一般一两个小时。其实厂里的目的就是凑齐 10 个小时。三班倒是一周一轮班，我们这边的厂都这样轮班。

在造纸厂，有关系的员工工资高，活轻松，可以提前下班。他们一般是车间主任介绍的，有个员工是老板的关系，厂长都不敢管。那个工人正义感比较强，看不过当官的骂骂咧咧，就顶当官的。他的工位是分管水力碎浆机，机器是自动的，不用人看，等于说这个工位专门为他安排的。

造纸厂的规矩，一般要押两三个月工资，比如说三月份发一月的工资，而且员工离职，要扣一个月工资。为了拿到钱，我用了点手段。离职前，我就请长假，说我家盖房子受伤了。休假期间我照常领工资，把钱慢慢套出来，最后还剩十几天的工资要不到。我去县劳动局有关部门（现在叫劳动监察大队）投诉过，还买了《劳

动法》学习，结果我的投诉不了了之。劳动部门推脱说没证据，我没合同。那时候我们的观念是企业不签合同，没有一个厂是签合同的，个别企业签合同，合同全在老板手里。造纸厂每天上班不打卡，只点名。我当时反抗意识不强，没再去投诉。厂里也没人负责，他那么大企业，我跟谁吵？

我当时为啥不干，自己都说不清楚，可能听管理胡咧咧听烦了吧。正好当时有个造塔机的企业招焊工。我就想，我的电焊手艺还没学好呢，我就去面试。那个厂让我做焊接测试，经理看过说还行，一天给 20 块，我原来做焊工学徒是 5 块一天，涨到 20 块，等于他肯定了我的焊工技术。于是，那边我在造纸厂休假，这边我就上班当焊工了。

终于学以致用， 在塔机厂当焊工

这个塔机厂全厂有一百多人，对电焊的要求较高。那时候厂里刚开始生产塔机，以前搞小型机械设备。老板天天在厂里，他儿子在外边跑业务。我干了两三个月，厂里就放假七八天，没活，也不说什么时候上班，不上班就不开一分钱。我骑着摩托车瞎转悠，听说邻村有个厂招人，我就去了。到那儿一说，老板给我开 25 块一天，嘿，我就跑邻村干了。塔机

厂后来主动给我打电话，结了工资。这是我印象中唯一感觉还不错的厂，就因为他给我结清工资了，呵呵。后来塔机厂活过来了，还要我去上班，我说找活了，算了。现在塔机老板赚下面一个业务员。

塔机厂工人之间也有吵架的现象，有关系的说话横，不想多干活，没关系的多干活无所谓，对方要横受不了，就吵两句，最后没关系的倒霉呗。我在造纸厂没吵过，在塔机厂吵过一次。有个本村的员工，他也是普工，觉得自己挺能耐的，老是对我指手画脚，指挥我，安排我干活，或者让我替他干活，有时候说我干得不对。我觉得他又不是领导，就吵了几句。我从高中毕业以后，就不怎么打架、吵架了。如果我对谁不满，我一般就埋在心里，积累的多了，我才跟人吵。

在邻村的钢结构厂， 见识了如何侵吞国有资产

在邻村的那个厂，我第一次亲身经历了改革开放如何侵吞国有资产。那个企业原来是县政府下面一个镇的物资站，类似贸易公司，买卖钢材发展起来了。站里的经理大权独揽，公司是他领着发达起来的，也是他领导下破产的。物资站开始只做贸易，后来成立了钢模版厂、钢结构厂，我

是去它下属一个生产铁车间的分厂。

在那个厂干，印象最深的是那个老板挺大方的，经常请我们员工喝酒，还都是好酒。有一次，他端起酒杯说的第一句是“庆祝我们前天终于破产成功了”。物资站原来是镇政府的，破产后谁也不敢接，不过一破产就所有银行贷款全泡汤了，不用还了。经理请我们十多个工人喝酒，除了我，其他人都是老职工。那个老板不是很有架子，喝酒的时候总喜欢把干活的了去，喜欢跟我们开玩笑、讲故事。

现在各地工厂都有很多大型钢结构车间，这类车间可以拆掉运走。钢结构车间的材料包括 H 钢、槽钢、卷钢，把它们焊起来作为梁，然后是柱子、横撑，全部弄好了以后，外面打铁墙板，有些是两层的保温板，有些是单层的，有一层的，也有多层的。也有钢结构与砖瓦混合的，大车间的房顶基本都是钢结构的。

我进的钢结构厂一共十几个人，



现在回想起来，老板是故意营造破产的气氛。工厂实际规模不小，车间很大，资产很多，生意很忙，就十几个人叮叮当当地干，有时把生意转给别人，也不招工。厂里没有固定休息日，干活不忙就说“这个星期天咱们过礼拜天”，反正不干活不支工资。忙的时候加班，但是没加班费。我刚进去是每天上八小时班，后来要加一两个小时。

干钢结构的活，在家组装没事，出去安装很危险。现场组装一般都要爬十几米高。那时候钢结构刚开始普及，组装技术不成熟，现场也有焊的情况，现在基本不用焊了，只用组装工。我们厂那条街上有很多钢结构厂，它们的老板全是从镇物资站成立的那家贸易公司里出来的。所以我们都知那条路上，哪个厂死了几个工人。我干钢结构那段时间，那条街上一年就死了五六个，安装的时候。有摔死的，电死的，摔死的为多。摔死人了，老板肯定要赔，但多数老板是扭扭捏捏，家属得去闹，赔的数额大致几万块，不到十万。当时摔死的是外地人，因为本地人基本不做安装，只搞地面制造，我这种本地人干组装的情况不多。外地人死了，弄不好家里都不知道他在哪上班。本地有个织布厂就这样，传说前两年厂里电解铝爆炸，死了不少人。最后向上汇报死了十几个人，但是厂里风传死了上百人。只要没有家属来找，厂里就

装不知道。外地打工者，过去是河南、四川人居多，现在是省内居多了。

组装钢结构车间，要先打混凝土桩，上面竖上柱子，柱子之间用横梁连接起来，我扯着第一个（横梁）焊第二个，扯着第二个焊第三个，到顶上再安水槽。外出组装的时候，我经常爬十几米梯子上去焊。印象最深的一件事，我当时在 C 型钢的横梁上，割一块铁板，没想到那个铁板有夹层，没有夹层的话，铁水可以吹出去，有夹层的吹不出去，倒流回来。我戴着手套，铁水滴在手套上面，落透了之后落在手上，我一手夹着焊枪把子割铁，一手夹着梯子，闻着肉烧糊的味，再疼也不能动，后来留了疤。有时候下面有人把着梯子，有时没人给你扶。如果在梁底下干活，使得上绳子；如果在房底下干，没地方拴绳子。有一次我和我同学抬一个将近三百斤的水槽，往上边安。开吊车的小子用力过度，咣一下撞到水槽上，那个水槽从 20 公分的高度撞下来，我们用手托住了，听到那个梯子“咔”的一声，那个梯子离地 20 米。

那次我受伤后，也没下来处理，继续操作。干了一下午，回家以后有点发炎，抹了点药，慢慢好了。厂里发的手套是布的，一烧一个洞，还不如不戴，被铁水烫了，手一抖它就走了。如果是皮手套，铁水滴下来也呆不住，一抖就滑下去了。

我一开始没留意风险，感觉老板人挺好，总跟我们聊天。本来车间房顶用十页瓦做起来，挺板正挺好，老板总要用 9 页，说“省下的钱我们买火烧吃”。他那样干也能用，把两个梁用吊车或钢绳拉成一个角度，房顶就能用 9 页瓦了。但是这样操作很危险，钢绳一旦断了就像打弹弓一样。我们出过几次绳断的事故，还好没死人。遇到这种事，老板顶多安慰安慰，给个创可贴。

干活的时候，吊起来的钢板 6 米长，1 米半宽，就跟大风箏似的。刮风下雨下雪下霜都不能干，太滑了，站不住。有霜的话，要上午 10 点以后干。有时候老板追求工期，一开始还注意安全，后来刮风也要我们出工，早上七八点非让我们爬上去，上去了站不住，刷一下溜下来。

我干组装的工资一直是 25 块，没涨过。在地面干是 20 块。外地人干组装的，都是三四十块，我也知道，当时无所谓，就是小屁孩傻干。老板请我们吃饭，也是为了培养这个傻劲。这个厂十几个人，除了我们三个不是本村的，其他人都是本村的，包括老板的小舅子，跟他干了十来年了。他小舅子不搞安装，说有恐高症。当时我们员工的工资表面平等，不过没人信。老板的小车司机带着我们干，只是没明确说他是管理。有时候，老板小舅子也会指挥我们。他们是老

油条，比我们三个滑头多了。比如说，老板四点半要我们干个活，干不完会耽误下班。我们就肯定直说耽误下班，不愿意。换成他们，会怎么说？他们会找借口，说要用铲车，铲车坏了，要先修车。去年我又去了他们厂一趟，除了舅子，别的老员工都走了。

就这样，我傻干了两年。本地的老板奖励员工，一般做法是过年发豆油、冻鱼，图个吉利“年年有余（余）”。这边的厂直到现在也很少发奖金。其它节日发粽子、月饼，五一搞旅游，去青岛威海，八月十五和国庆合着过，元旦不吱声（没表示）。我不喜欢旅游，没跟着去过。我感觉，这些小恩小惠对工人不起作用，唯一的用处是工人不会说别厂的人旅游了，咱们还没有。

当时我妹妹也在那一带打工，我妈有次去那里办事，她原来不知道“钢结构”是什么，那次看到一个人在梁上坐着等吊车，回家就问我“你是不是干那个？”我说“是”，家里就不同意，要我离职。

碰巧，我有个同学在厂里推瓦的时候，手指被压伤，上医院了。当时本地老板都是自己掏钱给看病，不走医保，也不给工资，这两年开始给上医保，也给工伤工资了。那时候工人没有为了工伤工资闹的，我们都年轻，不看重钱，觉得一天 20、25 块都一样。我在家吃饭，不交伙食费，

攒了一点钱，家里说过让我交伙食费，我没交。没压力就感觉不到钱的重要，再说老板平时一起喝酒，又抹不开面子。

我同学受伤以后，我感觉老板越来越不注意安全，就辞职了。后来我跟我爸我妈商量做生意的时候，说你们总说做生意有风险，做生意的风险能比干钢结构的危险大吗？

这家钢结构厂的老板喜欢靠拢官府。他发财以后给自己买了个红旗轿车，他儿媳是区（跟县平级）纪检书记的女儿，结婚那天我们也去吃饭了，给新人红包一百块。那姑娘脾气很大，婚宴上就看得出来，敬酒的时候招呼叔叔大爷，跟吆喝孙子似的。当时我们在那个书记所在的区，给一个技校做工程，简直不管质量。我说干的这怂样，老板会不会要不到钱？带着我们干活的司机说“不可能，除非校长不想混了。”

又做了钳工学徒

从钢结构厂出来以后，我爸非要我去学钳工，说钳工很赚钱。我同学



给我介绍了一个厂，是个小作坊，有四个人。我进去当了一两个月钳工学徒。外面不少人都以为钳

工工资高，其实企业的办法是把多数人工工资压低，给一两个人的工资抬高，做宣传。

本地钳工的工资制度，是今天推明天，让人走不了。那个行业是今年5月发去年的工资，这样至少拖5个月工资。本地钳工的流动性很差，有人在一个厂干了十多年，就是给套住了。我当时一面在厂里当焊工，拿25的工资，一面学钳工。这两个工种有点类似，互相学习比较简单。我一边干，一边打听，从这个老板这走的人，工资清了没有。结果打听了个遍，一个清的都没有。我就觉得这人够呛，我干下去的话，工资要不出来。我又开始跟老板借钱，说“家里缺钱”怎么着怎么着。一开始他给我，比如我的工资是1000块，借到600块，他就不给了。我就瞅他生意忙的时候，比如他明天交货，我就今天借钱，他不给我就请假。最后借得差不多了，我说我不干了。

我当了两回学徒，感觉还挺好，能挣钱能学东西，现在技校都不教什么了。

学做生意： 开小三轮、卖传真机

当钳工学徒前，我攒了点钱，又借了同事点钱，花了4500块买了一辆运货的农用小三轮，比拖拉机跑得

快。我当二道贩子，从农户那里收玉米，转卖给收玉米的商人。我当时没结婚，这个生意一个人做不了，主要是我妈跟我一起跑。后来不干了，车就放家里了，没赔也没赚钱。

学钳工受挫后，我回到我的梦想，做生意去了。有天去邻村去玩，看到招聘业务员卖传真机的广告，基本工资300元，中午管饭，卖掉一台有提成，我应聘了。走家串户干了三个月，我挺努力，一个月能用一盒名片。但是当地太小，一个月转了个遍，没地方可推销了。其实，老板本来只想拿低工资雇一个宣传员，没想找业务员，我干了半个月才发现这个职业干不长，顶多干两三个月走人。我干了两个月跟他摊牌，他还忽悠我，说要拿本市总代理，拿了总代理就可以跑经销商，市场范围就大了。等了一个月，他没拿下总代理，我不干了。不过，我的工资和提成都没拖欠，顺利结清了。

钢管厂老板的“宗族式管理”

回家之后，邻村一个钢管厂招工，我跟一个同学应聘去了。那厂有四五百人。我俩直接找老板。他在附近一带挺牛的，据说是政协委员。不知为啥，可能投缘吧，老板派我俩和他同村的两个小伙子，去温州一家厂学轧机技术，带队的是他老乡。我的

工资600元，学习三个月，食宿全部报销。学习回来，就在厂里安装、调试设备。

那个厂的老板有很浓的宗族意识。他起家就是靠乡里乡亲，起家后就在厂里形成一个氛围，只要是本村的，一定工资高，是当官的。我因为这个现象，还给老板写了很多意见、建议，直接递给他。开始他说写得不错，我那时年轻，看不懂脸色，其实他是笑话的口气。一边是老板请职工提意见，我提了意见老板还一个劲表扬，另一边是安装轧机的时候，特意把我调到穿孔车间去了。一起学的老板同乡和我同学，他们本来是学穿孔的，给调到轧机车间去了。这个意思，就是投产之后，本来两个人学轧机，两个人学穿孔，在轧机车间又学过轧机技术的那个老板同乡，自然就是轧机组组长。

穿孔技术我啥也不会，就瞎胡混，工资定为800元。轧机车间投产了，组长定下来了，他不是老板亲戚，只是本村的。投产后，轧机组总断气帽、坏轴承，组长弄不清状况，把我调回去了，要我解决技术问题。我也没解决，不过我经手后，情况稍好，我就在轧机组干下去了。

我们四个人在温州学习的时候，关系也挺微妙的。他俩跟我在一个中学读过书，因为我总在学校打架，他俩有点怕我。当然，我们在温州的吃

住是平等的。

我在钢管厂唯一打过的人，是一个电工。那个人是老板本村的，四五十岁，开始他以为我有关系，对我挺尊重。时间长了，他慢慢知道我没啥关系，背地里说我是小人得志。我没搭理他，装不知道。他儿子也在厂里跟他学电工，有一次轧机组让他去修电，他跟我又咧咧这些，他也知道我过去“专治各种不服”的名声，但是没那么怕，结果让我揍了一顿。

老板对管理问题很纠结，又想要忠诚度高的，但是这种人有时是废物。所以厂长是村里的，厂里只有一个车间，两个正副车间主任都是四川的，他们管技术，哪里出事就找他俩，不过工资、人事方面他俩说了不算。

厂里不公平的事太多了，轧机组出了事，就找我麻烦。轧机组组长上



夜班出了质量问题，他不吭声，把产品藏起来，到白天再告黑状。每次事故明明是他的错，但是厂里总弄我。当时他带一个班，我带一个班，一个班有两三个人，可能他把我看成竞争对手了。最后到什么地步？我涨工资他就涨，他涨工资我不一定。我在那个厂干了两年半，当时外面电焊工工资涨到 30-35 块了，比我在厂里的工资高，我就想干嘛受这气，出去凭技术吃饭。

那几年在厂里，有几个事印象挺深，有的是我听说的，有的是我见到的。印象最深的是一个五十来岁的同事。我们生产的无缝钢管，要拉出来退火、清洗，用几种酸（硝酸，氢氟酸，盐酸）兑成“王水”，把钢管放进去一段时间，再提出来就洗净了。那个盐酸和硝酸往外放的时候，非常呛人。我们老板懂机械加工，没接触过无缝钢管厂，在我厂当经理，业务、技术都是他负责。6 月天挺热的，那个同事通过管子放酸，温州经理对他指手画脚，用温州口头禅骂他娘，那个同事本来就土，又喝了酒，一把抓住经理领子，按着他头拖到酸池边，说你再骂，再骂我把你塞进去。经理吓傻了，不敢说话了。

还有个事，有个本村小伙子，十八九岁，刚进厂两天，那个 259 的管子大概有两百来斤，从车间南边运到

北边，本来有行车，温州经理不让用，非得让小伙子跟另一个工人扛过去。人工可能比行车稍快一点，但是那个车间很长，有两里多地。那个经理平时挺横的，他俩迫于压力就扛过去。管子压得很沉，扛到地方往水泥地上一扔，温州经理又骂街，小伙子烦了，拖一个 25 的钢管子照着经理抡了一两下，经理就跑，给打伤了。小伙子被罚了五百，开除了。五十多岁的那个同事，过去偷过保险箱，他倒没事，回去休息了几天，照常上班。

还有件可乐的事。有天早上，机加工制造法兰接头的那一片，看门人看见一个兔子，他就追，到了墙角，兔子钻到墙边的玉米秸不见了。他扒开玉米秸，看见墙上有个洞。老头从地洞进了仓库，里面装着厂里的不锈钢法兰成品。他就报告厂里了。副总也是本村的，跟老板说这事得查，老板说算了吧，你查啥。副总不听，老板说想查就查呗。厂里就报警了，这事太好查了，嫌疑犯就那么几个人。结果县公安局刑警大队查出是副总的表弟干的。副总他姑找他捞人，最后厂里出钱把那小子保出来了。老板说你看怎么样，我说不查，你非要查。

过去在造纸厂，我还听说个事：三个人合伙偷厂里的货，一个门卫，一个销售，一个仓管，销售开单，仓管装货，门卫放行。厂里成品仓有一二十个，很难盘点，丢了一两车、二

三十吨的货也难发现。关键是那三个小子有了钱乱花，今天换摩托，明天换汽车，哪来的钱？被公安盯上了，一查，完了。

还是造纸厂，有两个同事偷电缆。厂里扩建，电缆很粗，他们进去先剥皮，要里面的铜，剥好了，一个里面一个外面，拽来拽去，嘀嘀咕咕。那个角落的边上是女厕所，有女工听见有人说话，以为是流氓，报告保卫科了。保卫科来了，看见他俩还在那隔着墙拽电缆呢，都抓了。这边厂里偷货的现象一直不绝迹，最近我听说日照的一个汽车集团，刚丢了一百台发动机。

进了一家建筑机械厂，见识“白手起家、创新创业”

从钢管厂出来，我进了一个建筑机械厂，是看招工海报去的。那个厂有六七个人吧，四个焊工，一个车工。保底工资 35 块，计件。就是说没活的话也给至少 35 块，活多就计件，连下料带焊一台工地砂浆搅拌机，给 30 块钱，没活就干配件。35 元的保底主要是稳定新人的人心，我在那实际能拿一千多元。工资是一季度一发，还压一个月。我们附近的厂都不管饭，大家离家很近，管饭也不吃，都回家吃饭外带休息。厂里没休息日，每天上 9 个半小时。近几年，这

边的厂 12 小时制已经招不到人了，我只知道有一两个厂还在上 12 小时。

一般来说，建筑机械春天卖得快，冬天没人买，但是这个厂不是有订单才做，冬天也做库存。我们配件做的不多，主要是成品。

这个老板以前是车工，前面说过的那个塔机厂的老板跟他俩是亲戚，让他们在厂里上班。后来他哥自立门户，他跟着他哥干，后来他又自立门户。我进厂时，他大概三十五六岁，已经干了七八年生意。他心眼多，先搞了个建筑机械门头（门市部）给人代销，一是能赚钱，二是不立即回款，占用一段时间，三是可以了解哪种建筑机械卖得快。最后他发现搅拌机卖的最快。他给河北一个混凝土搅拌机厂代卖了半年多，卖得挺好，就去对方参观偷技术。因为是老客户，对方也不好意思拒绝。

他哥那段时间生产钎探机，他知道那个东西利润很高，卖得好，就晚上请他哥的员工吃饭，把技术套出来了。他哥玩不过他，他想的远，做砂浆搅拌机的时候，开始代卖混凝土搅拌机了，生产混凝土搅拌机的时候，开始偷钎探机的技术了。我在那干的时候，他在院子里搞了个破汽车，装上拖拉机马达，上面弄一个筒。一开始我去的时候，那个东西就放在那儿，几个月不动。我们后来实在没活了，库存也压满了，他开始让我们鼓

捣院子里那个东西，今天修修这里，明天改改那里，我干了一年的时候，那个东西成型了，是一个汽车带一个马达，上面有个搅拌桶，就是一台简易的混凝土搅拌机！那台搅拌机后来卖了八千块钱。

从那之后，他还做砂浆搅拌机，但是重点就在混凝土搅拌车上了。他生产搅拌车的技术越来越成熟，我去年从他厂门口走，看见里面放了很多混凝土搅拌车，已经做得很好了，中型车有四五十台，据说是跟本地一个汽车公司合作。据说现在他跟他哥合伙生产混凝土搅拌车，我估计第一他需要资质，开始他偷偷摸摸的，一年做个三两台没问题，要跟大型集团合作，需要资质。二是做这种机械，压钱太厉害，所以他跟他哥又合作了。我感觉像我二叔那样的，对上他这样的老板，根本不能接招。

前年我跟他聊了一段时间，他说他缺人。我又去他厂里呆了一个多月。那时候他的混凝土搅拌车生产已经开始搞计件工资了，他不让我做搅拌机，让我做把路上出故障的汽车拖走的那种救援车。我就跟另一个老师傅研究那个车，等我走的时候，救援车已经定型了。这个老板干机械这一行 20 多年了，一般的技术人员不如他厉害。我印象中，白手起家里，做的比较好的就是他了。

当时，他对我们这六七个人，态



度很好，处关系很有分寸。他一方面让我们相信他不是恶人，又不让我们在他人面前忘乎所以，关系处得不远不近。他有一种优越感，不自觉地体现出来，但是有意掩饰。我们干活，他喜欢端着茶杯看我们干活。每逢这时候，我们同事背地里就说“这小子又开始装逼了。”他一直想搞哥们义气，掩盖这个优越感。但是他轻易不请我们吃饭，有时过年会请，不过我没赶上。他可能算过账，请的话，吃的菜好了坏了，酒多了少了，都会出毛病，不如不请。我们加班的时候，会在他那里吃顿饭。过年的时候，按本地惯例，厂里给我们一纸盒冻鱼。

我有两个同事，是哥俩，两天焊十台搅拌机，是厂里速度最快的，质量也最好。哥哥比我大，弟弟比我小，都出来做了很久了。厂里有规律，这种干活又快又好的人，往往看重钱，拼命想办法弄钱。我这种人，技术不

算差，速度不算很快，因为不看重钱。

但是我很喜欢议论什么时候自己当老板，那俩兄弟从来不讨论这个。我们三个，我跟一个车工说的多，另外有个小伙子敲敲边鼓。

我去建筑机械厂，事先跟本地其他电焊工打听了这个老板信用怎么样，毕竟他不是按月发工资，我怕出麻烦，不行我就去别的地方。干了一段时间，我开始借钱，我是试试他。那段时间他真没钱，他问我什么时候要用，我说下午用，到了下午，他让我等一会，就找附近一个卖钢材的老板借了钱给我。我通过这事，觉得他的眼光不是一点一滴的，有大的眼光，注重维护信誉。从那以后就比较相信他了，不再催他工资了，后来我不干了，工资也没欠我的。

这家厂除了老板，没别的管理。他采取计件工资，只看质量，要求每个人在做的货上打记号，一般是焊上自己的姓。有时他看到你做的不行，会说两句，但是一般情况不会盯着员工。原则上讲，打上了记号，客户找来就扣你钱。有过做的货太差，被客户找的事，我也被找过，但老板从没罚过钱。他很清楚，真罚钱就撕破脸皮了。他也不骂人，我跟他吵过一次，他口气不好，我俩吵起来，他老婆说和了。一般来说，这个老板的性格很克制。他那时买了房子，但瞒着工人。

那时车床活不多，老板就让车工

做机械，但是他手艺不行，质量不好，还做得慢。有一次他出了点质量问题，老板没说啥。干活挺好的那俩兄弟装狗屎，跑过去说他，他本来就烦，吵了几句，那兄弟俩打了他。我过去拉开了。老板出来和稀泥，他反对厂里打架，又不想让干活好的那俩兄弟走。为这事，我跟车工达成共识：得自己做生意，跟人干，命运不能把握在自己手里。我就辞职回家做白乳胶去了。车工筹划了一段时间，也辞工了。现在他在家跟媳妇两个跑单，做车活加工，做了有五年多了。去年我去他那玩，他在准备买新车床。

我本来就一直在考虑做生意，只是犹豫不决，这个事让我下定决心了。

再次下海：生产白乳胶、倒卖蔬菜、收废品玻璃

我在二叔那的时候，他生意不好，就干了一段时间白乳胶，我管技术，学了一点。这个东西微毒，主要原料是醋酸乙烯，对身体有点害处。我自己设计了个反应罐，买原料加工。化工技术就像窗户纸，懂的话就很简单。我自己找木器厂、装修门头推销。我了解过市场。这个东西跟蒸馒头差不多，是必需品，利润不高，但一定得用，无所谓市场好与不好。我靠的是低价，也能赚 25%，在化工行业这个利润不算高。这是个成熟行

业，没什么市场缝隙，我只能拱别的客户。我就想找一种饱和度比较低的产品。干了一段时间，还没真正打开销路，我又接触到了拼板胶。那时候国内用的拼板胶都是日本光洋出产的，我就想做拼板胶，赚大钱，把精力放在那上面了。拼板胶确实很难，我研究了将近两年。那时我二十六七岁，不踏实，应该把心思放在白乳胶上，赚了钱再说。

最后，我整出来了拼板胶，但是国内没有产品质量标准，它的主要特点，一是比白乳胶粘得结实，二是耐水性。结实程度我试了，有把握，耐水性的测试据说有两种办法，一是在 60 度水里煮三个小时，另一个是 100 度水里煮三个小时。我不知道哪个标准是对的，就急着往外卖，联系了几个客户。有一个客户是生产插接方木的，就是把建筑上的方木用拼板胶粘起来，当整条用。那种产品就需要胶水的耐水性。我不管三七二十一，卖了两家。有一个多月是晴天，没有质量问题。然后几天总下雨，我就犯嘀咕，正好弄到光洋胶的质量说明书，翻译了一看，傻眼了，人家是 100 度煮三个小时，我是 60 度煮的。我的胶水质量不合格，用 100 度煮是不过关的。结果那两家都找我赔钱。我一边打零工干电焊，对这边的劳务市场都摸熟了，一边又弄了半年拼板胶，还是没结果，我爸就说“不行别鼓捣

了吧”。通过这事，我得出一个结论：我这种小个体，不适合搞高科技，没精力和资金搞研发。得搞来钱快的、简单的产品。

我以前买了一辆三轮车，从建筑机械厂出来那年，本地特别冷，市场上菜不好买，价高。我在网上打听到河北有地方的葱卖三毛，这边卖一块二。我跟一个同学骑摩托跑几百公里去了，到那一看，那个葱没见过，不知道集市上卖得怎么样，就回来了。回来以后别人骂我，说都去了，不能带点回来卖啊？我同学死了心了，我继续在网上找，在省内青州找到了一份葱，6 毛多一斤，我开着破三轮带着老婆去了。一去傻眼了，那边卖的都是刚从地里摘的鲜葱，我们这边卖的是干葱。回家路上碰到一份 9 毛一斤的干葱，买了三千斤。回来一进城，发现城里人吃的都是鲜葱！赶紧回乡下卖干葱，农村集市上干葱好卖，两三天卖光，车里剩下的土厚厚一层。卖完算了一下，除去油钱，赚了三百块钱。

经历了这趟折腾，我又得出一个结论：任何事都不简单，收葱这么一件事，



出去一看，我没见过的葱都有好几种。那一年捣腾了一冬，也没赚钱。

过了年，有同学到家里玩，问我想干啥，我说想干小生意。他介绍我做碎玻璃生意。收碎酒瓶子什么的，一吨两百来块钱，一车顶多装四吨，从废品收购站收玻璃，卖到大型玻璃厂。本地的收购站多数不知道去哪里卖，另外他精力有限，要收玻璃、塑料、纸和乱七八糟的，所以他所有的货，都是卖给跑运输的，有个别收购站直接去纸厂卖废纸箱。这就是社会化大分工，你不可能独吞。同样是送纸箱，收购站直接去造纸厂卖纸箱，比我收购了卖给厂里，价格要低，这是行规。

我那时铁了心自己干买卖。我同学一说，我就问他哪里卖啊。上午我俩骑摩托去问了问价格，下午就开着农用车出去，那一下午挣了四十块钱。从那时候就开始了。我没事就骑着摩托转，有活就开三轮车，跑熟了就天天干。我那时想把这个生意做大了，搞了一个碎玻璃话题的 QQ 群，在腾讯上活跃度很高。当时一公斤碎玻璃 6 分钱，一趟拉三吨半，赚两百多块，每次都是先用铁锹装到车上。我跟我媳妇一起干。有时我一天拉两趟，不过很累。

我那时出去装货，要穿翻毛牛皮鞋，戴口

罩，戴眼镜。有一天我没戴眼镜，天热了不得劲，砸玻璃的时候一块玻璃插到我眼球上，差点插破。幸好没事，没影响视力。我媳妇身上也被割伤过。这是个经验问题，干了一年以后，就很少碰到这种事了。受点伤就用创可贴，喷双氧水。有一次我划破了手，没带双氧水，它自己就好了，玻璃脏，那个地方老是痒，没办法，掘也不管事。后来我用刀划开那个部位，用双氧水清洗，才好了。一开始客户（收购站）少，后来慢慢了解谁有碎玻璃。收碎玻璃那三年，是我人生最舒服的一段时间。有时候遇到不懂的客户，收购站信息不对称，绿玻璃 180 一吨，平板玻璃 500 多一吨，他拿平板当绿玻璃卖。

我主要在附近的一个县跑这生意。这个生意做大不难，主要是没资本。需要囤货，有个货场，一卡车货三十吨左右，起码要囤五六十万元的货，因为玻璃需要分类，有绿的，白的，白瓷的，平板的。这个货不怕雨淋，只要有个场地就行，但是场地需要硬化，20 公分厚度的混凝土场地。我大体算了一下，自己没这个资本。

被同学“拉下水”， 参加本村村委选举

2011 年，我们村委换届，我一个同学请我帮他选。我那时还在做老板

梦，他想鼓捣一下当个官，我正好挺烦以前的村主任，就说行，你要鼓捣，我就帮你鼓捣吧。首先我调查能激起民愤的村委黑材料，贴大字报。要宣传竞选的时候，再推出我这个同学的简介和竞选口号，找亲戚朋友拉票。对那些在村里有影响的核心村民，有两三个吧，我同学可能送礼了，但是没跟我说。

村里的有钱人在换届选举时会关心关心，平时他们不过问村里的事，因为在村里已经没有利益了。我们村比较特殊，没有有钱人承包土地，其他村有这个情况，所以选举竞争比我们村厉害多了。

结果我那个同学上去三年，什么政绩没有，还弄丢了村里的 21 万块钱，其实是他贪了。我跟他吵了一架，他觉得挺冤的，觉得从来没得罪我，我还整天找他麻烦。结果，村里有人找我把他再选下去。他家里人村里挺横的，敢打架，多数人不敢惹他们。但是有人发现我不怕他，就撺掇我竞选。我没参选，还是帮着村里的书记竞选，结果我同学这次又赢了。

他有一套赢的方法。比方说，本来是十月选举，他说十二月开始选。当时一爆出 21 万被贪的事，村里老百姓气的要命，当时立马选举，他肯定滚下来。今天爆出来，今天不选举，明天不选举，下去半个月之后，这种愤怒就基本差不多了。但是我们这些

反对派，听到选举的日期确定，就开始行动了。他了解了我们会有一些行动，做什么东西，有针对地做准备，突然提前选举，把我们的宣传、联盟，给打破了。我同学再有针对性地收买人心，走街串户提个东西去看人家。

再一个问题是士气。他心里没底，心虚，选举前几天，上级召开村里全体党员开会，我们区的书记就说了一句：得票最多的，未必是书记，得票最少的，未必不是书记。这一下子打击了党员士气。我同学的士气提起来了，就胜了。事后我分析，他不可能自己吞了那 21 万，肯定跟上面有分的，不然上面不会保他。

这次换届，我当了一阵村委委员，一年给三千块工资。现在村委唯一的权力是财权。我们村的钱交到镇上，镇上有专门部门“经济管理站”管账，村委从那里拿钱，每次需要村主任和书记签字，不需要村委委员签字。村委委员受累、挨骂，说不清楚，所以干了一阵子我就辞职了。

选举完了，有老百姓说，选什么选，选了四个放水的。意思是村委没权，就管管自来水。

一个改变

人过三十以后，或许是经历的不平太多，我有了点社会不满的思想。比如说吧，本地有不少小镀锌厂，污

水直接排入地下，我举报过很多次，一点用没有。因为电焊的时候总蹲着，我有点腰肌劳损。我去医院看病，医生问“你是不是电焊工啊？”我说，当初干车床就好了，他说那时候你腰没问题了，颈椎要出事了，因为你干车活得低着头啊。想想我的破腰，看看我干过的大小厂的老板，都买了车，我也满意不起来。那两次村委选举，让我也有些触动。前几年，我很向往“重庆经验”，后来又读过毛选。想来想去，还是要进厂发动群众。这样，2014 年初，我又进厂了。

小机械厂的劳资纠纷

本来，我听说快递员是“城市之王”，就想进快递公司团结快递员。但是进去就发现快递员互相联系比较少，很难发动罢工。我就进了一个回收旧铜线的厂，这个厂是全机械化，没手工，老板做得很大，有一千多万账面资产。这个厂像本地多数私人工厂一样，还没有固定的休息日。我在那里做维修电焊，设备坏了什么的找我修，一天 140 块，比较轻松，中午管饭。厂里员工大部分是五十岁以上的老板同乡，工资很低，60-70 块左右。我鼓动的时候他们情绪波动，鼓动完了他们继续情绪稳定。我想辞职了，故伎重演总找厂里借钱，老板烦了，把我直接辞了。我举报厂

里拖欠工资，劳动部门不理我，我给老板打了个电话，吓唬了几句，他就给我结清了。我走了两个月后，老板欠贷款太多，跑路了，他那些同乡连2013年的工资都没清。

从这个厂出来以后，我总结经验，应该找自己熟悉的那种人群，进厂以后就免了这个认识的过程，再就是得找年轻人。2014年7月，我进了一个机械厂，老板四十多岁，厂里有二三十人，我还是当焊工。进这个厂按规矩，都是3500，以后涨到4000。这个厂的员工全是焊工，偶尔有车工活，我们就自己车，因为焊工多少都懂一点车工活。

厂里的产品是大型电厂机械，一台成品有七八吨、十来吨，运货的时候开车进去装，也有吊车。有一次我和一个同事上二楼看到了报价单，我俩没事胡琢磨，估计这个厂的利润大概有30%。

这个厂的焊工大部分是我们村的小伙子，我跟他们讲“阶级斗争”，没人感兴趣，他们了解我这个人，相信我的人品，但是看着我笑，大概我在他们眼里就像是练了法轮功了。我一个叔伯兄弟在里面干，他一听我说那些，就跟我说道：“哥，晚上我请你喝酒吧。”



我手机声音很大，这两年喜欢在车间里放红歌，进行曲什么的，工人都不太适应，但是干活很累又沉闷，过了俩月我不放了，他们就说，怎么不放了，来首战歌！他们没心思学红歌，但是干重活的时候，车间里有歌声，气氛就带起来了。

这个厂的管理人员十几个，包括俩外聘的车间主任，正主任技术，副主任管纪律，老板的妹妹管仓库，但是领物料我们要自己搬，老板的舅子、妹夫是采购，另外还有绘图员、财务和三四个业务员。主任在仓库里有一个小办公室，6个人挤在里面。会计在楼上办公，不过老板也在楼上，会计可能有压力吧，总喜欢到下面的办公室混。

副主任管纪律的手段是批评，看见我们吸烟、迟到，就说一顿。他也提过罚款，但不敢执行。车间不让抽烟，技术安全上没这个忌讳，厂里神经病禁烟，大家不听，照抽不误。主任不敢管。

员工迟到的不多，请假的。工人请假，厂里基本都批，因为村里出来的工人就这样，要是请假不准，明天就不上班了。以前我干过的所有厂都没有监控，这个厂的车间里有两台监控器，不过除了我，别人都监

控不到。工人对监控死角琢磨得非常透，照样抽烟聊天玩手机，有时把手机放在焊罩里玩，有时把手机放在图纸上，主任看不出工人在干啥。我大大咧咧不在乎，有时直接在监控下面看手机。我看个短信，厂里也管，说了我好几次。他妹妹说我玩手机，我说我看时间，她说你看了多久时间了，我说我看了多久，你记着，你说啊？

对厂里的工资，大家都不太满意，我在的时候，遇到一次小小的罢工。那天发了工资，第二天早上起来大家上班换衣服的时候，就嘀咕发这两个钱，怎么着怎么着的。3500元本来就不多，厂里的计算方法又抠门，本来说礼拜日休息有60%补助，加班按两倍算，最后都没兑现。本来3500的期望值就不高，最后拿到手的还没到3500。那天大家都在嘟囔，互相抱怨，我也没注意怎么回事。我没下料，在机器旁边坐着，觉得大家还没开始干，我要是开始干，不太好。他们围成一圈，一两个人在那聊天，也不干活，就说这个事。慢慢越聚越多，最后厂里十多个人，就剩我们三四个人没过去，这时我才发现情况不对，要是大家都不想干活，我要干活那不是毛选里说的工贼么？我也不干了，我就过去听他们说。

没一会，车间主任过来了，问“怎么不干活？”他又说“你们闹什么？”，大家蹲在那里，也不说话，

车间主任在那嘟嘟嘟地说，两个主任没经验，都不到三十岁，一看就有点傻眼，找副经理去了。那个副经理岁数也不大，三十一二岁，跟老板干了挺多年。他来了就问“你们因为啥”，怎么着怎么着。大家都不说话，不敢出头，一出头他就认为是领头的，但是僵下去也不行。我就说开了，我一说话，又有两个同事说话，你一言我一语说这个事，对厂里制度不满什么的。

我发现这个无组织的罢工，诉求分散，核心的要求还是要钱。副经理说你们稍等，我跟老板反映一下，他就上去了。我说的是劳动尊严的问题，一个同事老贺，跟主任顶嘴，被开除了，他们直接说的是钱，有一个要求加到4200，另两个说不上来，在旁边低声说，表达不满。然后，副经理下来，就使招了，给每人一个小纸条，让大家写自己要多少钱。我一听这话，就想转移话题，让大家不要分头写，但是那太明显了，我又没法说。副经理在旁边盯着，然后说会给老板反映，我们就上班了。

过了一个月，厂里给加了两百，老板还请我们员工吃饭。他请客有俩目的，一是不示弱，在饭桌上说黑道白道都认识人。那天不是很冷，我那俩叔伯兄弟，推的头跟痞子似的，还有纹身，本地农村青年纹身的很多，他们挺向往那种“古惑仔”生活。老板一瞅他俩这模样，大概觉得硬话不

起作用，又不说了，又改说现在人挺好找，他跟镇上附近的老板达成默契了，只要招电焊工，工资水平、管不管饭，都这么着。老板的第二个目的，是向工人示好，所以请我们喝酒。吃过饭之后，我跟工友总结，他要是真不怕罢工，不会请客。

要过年的时候，工资已经压了三四个月。临近元旦，大家都挺着急，眼看钱越押越多。我老爸生病，我没钱，就跟厂里借钱。他不说不给，只说老板马上回来，到最后也没发。另一个同事也想借钱，也没借出来。他那天没借到，跟主任吵起来，我就火上浇油，把电闸拉了，这个办法是我在网上看来的，我说我也不干了。当时大家是被动的罢工。但是，跟我一起吵的那个同事，他出溜到一边，不出声了。上次罢工坚定的那几个员工，我又没跟他们事先沟通，所有的矛头对准我了。

拉了电闸以后，工人没去合上，主任来了也没合上。这次他处理得比较老到，一口咬定我领头捣蛋，要辞退我。其他人在旁边蹲着，也有出去溜达的。他一说要辞退我，有两个工人就烦了，说你这样我们怎么干，我们都辞职吧。主任就把话收回去了，说这是气话，大家回去干活吧。正好我爸生病，我就请了三天假，等他发工资。我怕我辞职他不给工资，要钱太麻烦。第三天头上，主任打电话说，

生意不好，叫我轮休。其实只有我和另一个借钱的同事在家休息。我觉得这不是个事，写了个有威胁性的辞职报告，打了两次电话，就拿到工资了。

经过这些年来的观察，我感觉外地人比本地人争取利益的意识更强，本地人容易受亲情、宗族关系的纠缠。要是我们几个村的到一个厂上班，跟老板不认识，就容易抱团对付老板，要是本村的搞个生意，这里边就有错综复杂的关系。比如我可能跟老板闹得挺僵，但是有的工人可能是他兄弟，有的是他亲戚。

这些年，我见识的老板发家史

本地老板是怎么发家的，我见识过一些，也听说过一些。有个老板，是搞房地产开发的，五十多岁了，勾搭上一个女官员，就发达了。另一个老板，搞钢铁销售，卖H钢、槽钢和钢筋。一开始，他在一个钢铁私企跑业务，传说他坑了那个老板一批货，也有说法，他用那个企业的钱打通了关系，然后回家自己干。

还有一个人，他给邻村一个收不锈钢的老板当经理。老板给太原某国有钢铁公司送废不锈钢，那个经理善于跟人打交道，主要在太原帮老板处关系，收买对方收料、验货员，车间主任以及厂长经理，简直垄断了那

家国企的废钢收购。别人送是送不下的，只能他送。他送废钢，往里掺东西，不锈钢很贵，他往里掺铁。

我有一个同学，在一个厂做生产厂长，逼送煤炭、矿粉的给他送礼，不送就说他们的货不合格。他就这样发了，在外面包了一个厂，但是经营不善，欠了七八万块的员工工资，到现在还没给。那些被欠工资的工人都背后议论，但是没一个敢找他要的。

有一个老板，是我们村的，他老头原来在种子站当站长，不知哪里弄来的钱，给他开厂，发了财。

我上面提过的那个钢管厂老板，他原来是村书记，承包了本村的村办小机械加工厂，逐步买下来了。有一年发了冰雹灾，上级官员视察他那里，他就拉上关系了。后来又跟东营的一个国有油田拉上关系。给油田供应法兰配件，同时从油田收废铁。我同事说，每次收废铁的时候，从厂里叫上二十来个小伙子，每人发一根铁棍，那个老板提着钱包，给油田下面的人送钱，整张的不锈钢钢板往车上装，上面盖一点废铁拉走。我同学以前当过他的车间主任，那个厂四五百人，老板还跟他说“这个破厂弄上一年，不如我搞一次拆迁”。他打听哪里有国企破

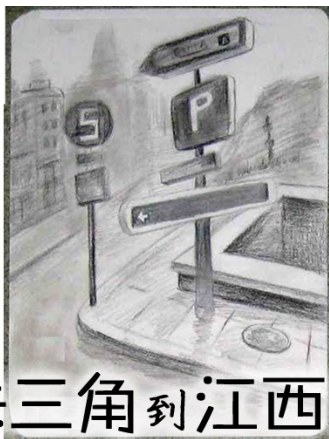
产，就去拆，发了大财。他那边有个钢铁市场，里面的买卖人都是这样拆国企发起来的。现在那个市场不行了，因为国企都拆没了。

在钢结构厂干的时候，我们在这边一个国企农药厂干工程，出了一个最扯的事。在工程现场，下午拉来了一个新的不锈钢反应罐，价值十来万吧，第二天早上没了，当废铁卖了。

本地有个老板生产不合格的厥钢、槽钢，技术监督局经常来查，他什么事没有，靠卖假货赚了钱。还有一个老板用电炼铁，本来用电成本很高，他把电炉建在油田附近，偷电炼，等于没成本。另一个老板，弄了个造纸厂，后来还搞过风力发电厂。风力发电，国家有补助的，他让儿子弄一个公司，他生产一台风力发电机，卖给儿子，拿国家补助，他儿子再把风力发电机拉回来。他的造纸厂为了拉贷款，雇了几十台大货车，捣腾仓库，制造繁荣景象，让审查的来看，成功套了几个亿的资金，几年里一直没生产，后来申请破产，不过今年据说被政府查了。

现在不少人在搞镀锌厂，废水打个井，直接排下去。这种事打环保举报电话，没用的。说来说去，那种单纯靠压迫工人，外加革新技术发财的，我遇到的好像就是那家建筑机械厂的老板。



♀
阿珍

从珠三角到江西

我是江西人，在珠三角打了很多年工。1996年我进了一个日资厂，它管得很严，虽然一般不罚款，但是上班不能讲话，不许随意走动，上厕所不能太久，也不给买社保。那个厂只有老板一个日本人，全部管理都是大陆人，提升全看你会不会搞关系。宿舍里每个房间都有热水。食堂的饭菜，东西是好，不给你好好做。

后来，我在惠州一家港资电池厂当拉长。2003年我们厂爆发了集体辐中毒事件，厂里却推诿责任。我们几百个工友为了争取体检，进行罢工，还多次集体上访。拿到一笔赔偿后，我在惠州一家彩电厂做了半年跟单。因为老家的小孩需要照顾，我就回老家了。

我从来没想做生意，因为我家里有两三个小孩，如果去做生意就一定要跟人合伙，我老公又没有固定收

入，我要是做生意，家里就没有固定收入了，一旦遇到什么事情，家里就垮了。而且，我也想不好做哪方面的生意。对我们这个年纪的人而言，工资不是最主要的，要的是一份工作。我只要有一份固定的收入，就能把家管好。

当时，我们县已经建了工业园，盖好了厂房，租给驻园的老板。临近的两个县也都有工业园。县上的工业区也就一两万人，有二三十家厂，一两百人就算大的了，以电子厂、制衣厂为主。产品有的外销印度意大利，也有内销的。有家电子厂是珠海迁过来的，政府给它免税三年。

我回家后，先在一家台日合资厂当生产主管，做了4年。这家公司规模很大，不过它在当地的工厂很小。2010年我做了一次手术，切除了一个肿瘤，然后有一年没上班。住院的时候，部门管理和行政部的代表来看过我。

2010年年底，有一家做高尔夫球棒的厂招仓管，我就做了一年的仓管。进厂的时候它已经在筹划搬迁，但是我想“能做多久就做多久”。2012年公司搬到福建去了，因为它跟县里的规划不符，所以被撵走了。搬厂的时候，没给员工补偿。

2012年2月份我就到现在的这家公司当组长，它是做电感线圈的，也在工业区里面。

工人和工资

工业区里的工人基本上都是本地人，外县、外省的人也有，但是不多。外省打工者一是亲戚介绍来的，主要是江西湖南交界的地方，再就是嫁到江西来的。各厂的基层和中层管理，都是本地人。

家乡的工资不高，年轻的人都想出去。只有像我们这种上了年纪，上有老、下有小，脱不开身才留在本地。2011年我在的高尔夫球棒厂，普工月收入1700-1800元，我六天八小时有1600元，基本上可以养活一家人。

我进的三个厂都有扩大规模的需求，但招不到人。三个厂都是女多男少，主要是三四十岁的妇女，比我年纪大的也不少，很多是本地的家庭妇女。她们有时不适应工厂的快节奏。我目前进的厂是给西门子做配套的，有时候电子产品要求很高，员工要是实在没办法达到要求，就只好劝退。

现在到处都缺苦力，男的去干建筑，工资要高一些，所以男的不愿进厂。工业园附近的村民，五六十岁做不动苦力了，才来厂里当普工。他们年纪这么大，很多东西学不来了，就做一些简单的事。

厂里也有一些在外面有过打工经验的员工，他们跟第一次进厂的大叔大婶的差别挺大的。进过厂的工人，他把整个工序走一遍，对自己该怎么去做心里就有数了。

工业园也有去劳务派遣中介、招工中介、技校等去联系招人，但没人来。那些孩子要求的待遇比我们还高，每个人的零花钱就要一千块。

我们怎么做管理

因为招工难，厂里基本不会开除员工。有的大婶不识数，掰着指头都算不清一二三四五，也只能耐心解释。我们组长是不允许骂员工的。我在珠三角的时候，如果有什么事要从流水线跑开一下，需要离岗证。老家的厂没这些规矩。我身体不好，工作太久就感觉很累，所以向厂里要求不加班。员工也可以不加班，当然不加班的话，工资就很低了。

我管理的时候会把手和熟手安排到一起，让熟手带着生手去做，可以把刚开始那几天生手做的产品分给熟手，大家都是同乡，比较好说话好安排。我做了这么多年的拉长，知道如果和员工搞好关系，我的管理可以很轻松。我可以直接把单子发下去，平时都不用管品质，员工自己会找问题，我只要针对问题去解决就行了。

我老公的侄女，技校毕业，来我们公司流水线开机，觉得很辛苦就跟我哭，问我能不能帮她换一个岗位。我说可以啊，但你要等到有空缺，还要看你的表现，你先把本职工作做好了，才能说别的。后来我跟主管说了这个事，他那边也确实需要一个组长，他

去跟上面申请一下，就让我侄女去了。

工业园发展前景有限

县里的工业区，发展前景跟沿海工业区没法比。一是我们家里消费高，工资低。县里的青菜4块钱一斤，空心菜6块钱一斤，和广州相比，老家消费一点都不低，也就房子便宜，但是这点工资只够养家，买不起房子。当地治安一般般，抢劫的少，不算乱。我在老家进的第一个厂，有员工偷碎铜线，被当场发现就劝退了，没有送到派出所。

外面的老板到我们这来，不是给不起高工资，而是想用低工资让我们做出跟珠三角一样的东西。那些老板有赞助当地小学搞慈善的资本，但从来不做。我现在这个厂给员工修了个

2011年冬天，我为了挣点生活费，在南京进了一个给富士康做配套的厂，生产手机屏。当时，我在网上查到那个厂在招工，打电话过去，对方说在厂门口集合面试。当时一起面试的有上百人，我被录用了。这个厂有上千员工，多半是安徽人，工厂位于南京郊外新开辟的一个工业区，区内都是比较的厂，没有小作坊。

新人上班第一个月没班加，是五天八小时，有社保。我们吃住在厂里，吃饭补贴两百多，味道还可以，管理跟员工混在一起吃，住宿扣一百多。

篮球场。这个公司的工资比较平均，计时拿的都一样，计件的拿得多一点。工人经常互相抱怨工资低，但抱怨是没有用的，也没人闹事。不管怎么说，这些年员工工资还是有上涨的趋势。

这边的厂，全部都不签合同。我之前进的两个厂，都给我买了社保，现在这个厂所有人都不给买社保。现在整个工业园也就两三家厂买了社保，还是给管理买的。我现在老板也会请管理吃饭，大家在饭桌上不聊生产，只是互相敬酒，说些沟通感情加强合作之类的话。

公司办公室招来的都是本地技校中专的毕业生。一些父母就一个小孩，不希望他出去，就在当地找工作。只要愿意加班，在我们县里找一份工作很容易的。



♀ 向建

我被分到切割部门，这个部门有上百人，占了整个车间。我上面是线长，管四台机；线长上面是小组长，管一条线；小组长上面是大组长，管整个部门。这三层管理都是从员工里提拔的。四台机沿着桌子摆开，两台这边，两台在对面，每人负责一台机。员工要自己去仓库领料，都是大块的手机屏。切屏的时候，需要先检测，然后切割正反面，还有粗切、细切的区别。切好的屏，员工要自己搬到下个工位。我负责切正反面，工位上有卡槽，卡槽的位置由电脑设定，但是每天要自己动手重新贴上去。玻璃放在卡槽上，按电钮，就切开了。切割的质量，关键看卡槽是否贴好，玻璃放得是否合适。纹路切歪了，下一个工序就报废了。我们切割部有报废率，切坏的太多，会影响集体绩效。我也出过废品，有时卡槽搞错了，搞歪了，玻璃放歪了，放反了，都会出废品。

我的线长比较刁难人，卡槽贴不好要骂，速度跟不上也要骂。我们轮流上厕所的时候，一个人得管两三台甚至四台机，容易忙不过来，线长也会上机顶一阵。整个小组的任务量，一般是刚好能在规定时间内，偶尔会加量。员工下了班，要么在宿舍睡觉，要么找个女朋友出去逛逛，要么窝在网吧里。我们那条线的小组长是女的，乐于帮忙。因为我的线长总难为我，我跟小组长提出换线，她帮我换

了。新线的线长性格比较平和。

我做了两个月，就辞工了。因为小组长好说话，我辞得很顺。走时工资有三千，一个月后给我打到卡里了。

苏州华硕

2012年，在苏州，又是为了赚生活费，我通过中介进华硕厂做了18天临时工，检测手机水平度。当时苏州华硕厂特别缺人，大量招临时工，如果干满18天，不但可以拿工资走人，中介还额外给一千块。如果临时工想长期做，厂里求之不得。临时工也要培训三天，这三天算在18天里，是有工资的。

华硕有自己的手机，主要出口东南亚。我的工位是测试手机的水平度，每个手机都要测，工位上有一个模版，手机放在上面，有一个水平显示图，显示歪了就是不合格。检测的原则是越快越好，如果拉头供货快，我们检测也得跟着快。整个车间是一条流水线，线上有上百人，临时工和老员工混在一起，最后一道工序就是完整的手机。流水线是没有传送带的，产品全靠小车往下一个工位送。

那18天里没有休息日，每天两班倒。华硕当时是一个月一倒班，我进厂时赶上倒班了，整条线转夜班。

有的临时工进去做了几天就不想做了，他们要不自离，要不强辞，就是很霸道地辞职。我进去时跟培训

部讲了我只干 18 天，培训员说可以，但没书面保证。我走的前几天，才跟组长说了辞工的事，他没答应。我去找培训部，那边说你现在不归我管，要辞工，得先把关系转回培训部。那个组长嫌我说晚了，硬是不同意转关系，还要我继续上班。我不理他，接着找培训部。培训部要我跟组长说点好话，我跑了几圈后，又回去跟组长说好话，他勉强答应，条件是培训部再调一个人给他。出厂时，除了中介给的一千块，工资是两千多点。

伊犁种菜

2013 年底，我跟一个朋友合伙在新疆伊犁租了七亩地，搞了十个塑料大棚。做生意的本钱是我们两家凑的，他家出了六七万，我家出了四五万。我们种的是白菜、黄瓜、柿子、辣椒。正常发展的话，这门生意是前一两年回收成本，后面开始赚钱。搞大棚不用什么复杂手续，包的地属于当地政府。我们建了十个大棚，里面非常热，我们外加两个雇工，从早到晚在闷热的大棚里干活。我们的雇工月薪 2400 元，管饭。

当地的大棚是一大片连着，但各户各做各的。种菜专业户主要是四川人，大概几十户吧。每户包的地并不多，顶多十亩八亩。在当地搞大棚，不出意外的话，一年能赚十几万元；菜种得好，赚二三十万也不算稀罕。

最大的风险，是市场价格忽起忽落。

有的种菜户取得了农村集体的同意，买断了土地的永久使用权，不过估计是违法的。我们两人包地的租金是 1500 元左右一亩地，低于 2000-2500 元的平均租价。租金廉价的原因，是当地政府打着“大学生创业园”（就是我俩的大棚）的名义，向上面申请补贴。我离开的时候，补贴还没批下来，不过就算批下来了，八成也落不到我俩手里。

种菜的时候，我们忙得要死。大棚要除草、上膜、买旋耕机翻地、整地，还要买种子化肥农药，然后育苗、点种、播种、浇水施肥，加上后期的管理销售。蔬菜中的奶白菜，一两个月就成熟了。初次卖菜，要先送市场，我们买了三轮车轮流送菜。要是菜种得好，会有人来大棚收。大棚的蔬菜主要在伊犁市场消化，品相好的话，还会出口邻国。

不知为什么，当地的维族人基本不做大棚，他们更常见的生计是烤馕，挺好吃的，我尤其喜欢吃晾凉的馕。

我在伊犁呆了半年，走的时候刚收了第一次蔬菜，回收了一两万本钱。我离开的原因，一是累得受不了，二是我更喜欢有机农业。新疆的土地本来更适合有机农业，但是当地没有相应的市场。我的合作伙伴答应逐步返还我的投资，投多少，返还多少。就我所知，他至今还在当地做大棚生意。



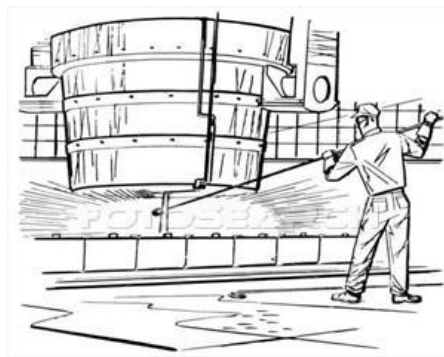
昨天跟工友老王吵架了。说实话当时有揍他的冲动。事情是这样。他是车床工，我是电焊工。我们在一个车间干活。相隔不远互相都能看见。本来车间也不大。就我们四个工人。焊接过程中。一根扁铁有点弯，于是顺手就在刨床上敲了几下。刨床上面是不准敲打的，以免影响刨出的产品的质量。自己也知道。但是就这种规定，在大企业也许会有人执行，在几个人小企业就没人会在意这些。老王冲我吼了一嗓子：哎！你不知道不能在刨床上敲打啊。心里这个腻歪啊。你算哪根葱啊？不是车间主任，也不是厂长，你是车床工，我是电焊工。你是老板的大外甥啊？真是猪鼻子上插葱。但是，想自己短着理呢，真要是闹到老板也没好果子吃。忍一时风平浪静了。于是没搭理他，不在上面敲打了，继续干自己的活。

过了一会，荣师傅过来了。他是电焊工。我觉得心里别扭，就跟他说

下这个狗屎冲我嚷嚷的事。边说边比划了一下，在刨床上。这时那小子又喊起来了：哎！说你呢！你没听见吗？刚才不是跟你说了吗？不能在刨床上敲打，不能在刨床上敲打！懒得理他。就回应了一句：“我没在上面敲打”。他继续来劲：没敲打你刚才干啥？“我比划

了一下，怎么不行啊？”然后跟他开火了。这次有人证。闹呗！没啥好怕的。我就是比划了一下，没敲打。你算是哪头的？都是干活的你值当的吗？我就是没敲打，就是比划了一下，不信你问荣叔。……

最后在两个工友的拉扯下散伙了。想起这个事就觉得别扭。这位老王工友还真有意思。你是哪头的？你不也就是工人啊。我一天 140，你 130。给你开这些工资撑的你啊。撑的你给老板当走狗啊。



活，干啥呢？胡摸索这里干干，那里扫扫，能干快了就怪了。那天头午实在是忍不住了，对荣师傅说，想辞职，实在是干不了了。荣师傅说，我也不想干了，可是还没找到合适的活啊！先忍着吧，找到合适的活咱再走。说完他又叹着气走了。我又继续干活。

没过五分钟。老板娘拉着老板又来了，问道：“你看看，你看看他都干的啥。一头午就干了这点活”。老板也跟着说：“你走吧！我用不起你。你看看你整天不干活在这混工资吗？”事情来得突然。不过很快就明白了。这是老板生意不好用人用不了，想裁人啊，又不想背上自己生意不好的名声，所以就把帽子扣在员工的头上，说员工干活不努力，让员工滚蛋的。这样还能杀鸡吓猴，震慑一下其他员工，让他们老老实实的。想到这，就跟他俩吵起来了。我干活少？你一头午安排我几样活了？嗯？四五样活了。就这样谁能干出活来啊？你说我干得慢。我哪里干得慢了？凭什么说我干得慢？你们的工作定额是多少？我从几点开始干这个活的？……几句话就把老板两口子弄得没词了。然后老板又转换话题。你上班老是打电话。好啊！我打电话。我几点打的？打到几点？打了几分钟？几分钟算是老打电话？你招工的时候好像没说不让接电话吧？如果说了我不干啊！老板实在是

没词了。“不管怎么说就是不用你了，你走吧。工资按 120 算。”原来在这等着我呢？怪不得一个劲地找我错。原来想少开工资啊！“孙经理，你当时说的是 140 凭什么变成 120 了？”“就凭你干活慢！”当时那个气啊！真想一刀杀了他。王八蛋！婊子牌坊想全占啊。但是又一想。不行，老婆还等着自己往家拿钱买奶粉呢！唉！先忍着吧。于是，没再跟他们争论。按 120 算清了工资。这样还差我 500 块钱。

出来之后怎么想怎么窝囊。不在乎这五百块钱。憋气！反正没事干，眼下也没找到工作。不如横下一心跟他干。想到这，骑了摩托车就去了县城。

来到县劳动监察大队。一个领导模样的男人问：“来干啥？有劳动合同吗？”

“没有。”

“没有没办法，你回去吧！”

“什么？”感觉脑子一阵发蒙。这就是传说中的公务员同志？“没有劳动合同怎么了？我倒是要签劳动合同啊。老板不让啊。我要说签劳动合同早让我滚蛋了。你问问咱们县几家企业签订劳动合同？这是谁的责任？你们干什么吃的？县里这么多企业不签劳动合同，你们坐着喝茶看报纸。现在有纠纷了，你们啥也不问，就问有没有劳动合同。你们这算是群众路线？”

说着拿起他们桌子上的一摞写着群众路线的文件往他桌子上一拍。他有些挂不住了。“你懂什么？”……

“我啥也不懂，我就知道这个国家是人民共和国，你们是给我们服务的，你们吃的喝的穿的都是我们给的。”

说着慢慢地凑到了他的眼前，并且用眼角瞄着桌子上的一个玻璃烟灰缸。他有些慌乱地说：“怎么你还要打人啊？”

“我没说，你要是这么想我也没办法。”说着我又慢慢地回到了自己的座位上。

“你也不看看这是什么地方，你要是敢打我立马就被拘留。”

“拘留能枪毙吗？死不了我不是还会出来吗？”

“怎么你出来还想跟我没完啊？”

“我没说，你要非这样干我也没办法。”

我俩的吵架声引来了其他工作人员。他们看看我又看看那小子。“小伙子，咱慢慢说。一定会解决的。你先坐下，你这是咋回事来啊？”原原本本跟他们说了一遍。最终他们同意立案仲裁。

不过要求我提供身份证。当时没带着，那天又恰好星期五下午了。星期六、星期天他们休息。难道今天下午就啥也办不了了？他们说投诉不签劳动合同没有身份证也可以。于是

先投诉了。

走出门口觉得很解气。还要憋两天才能立案，怎么想心里怎么不是个事。先打个电话吓唬他一下。“孙经理吗？我是小董。是这么回事。我有个做律师的朋友。今天中午在一起吃饭说起了这事，就是我工资那事。我朋友说了你这是违法。你这是违反劳动法。他跟我就在劳动局门口呢！我觉得吧，怎么都是邻村，不想把事弄得太不好看。你看你那么有钱，我是个穷光蛋。你不在乎这五百块钱，我可没钱。老婆刚坐月子，两个孩子，你让我怎么活啊？有句老话说出来不好听，光脚的不怕穿鞋的……”

没等说完，电话那头说：“你后天来拿钱吧，别让你嫂子知道！”





为什么想学车

年底从沿海回了湖北老家，去考了驾驶证。为什么会想到去考呢？起初是因为在广州的时候，有2个舍友在考。一个舍友丽在“唯品会”当保安，利用业余时间，花了将近一两年考到了驾驶证。更早前她在一家鞋厂上班。老板将业务全部转移到了自己设在国外的工厂，把国内厂关停了，所有的员工解雇，当时她还在考驾驶证期间，只好先在驾校附近找了现在这份保安的工作，方便随时去练车。她拿到证后，我问她：“你以后会买车吗？为什么会突然想到去考驾驶证啊？”她说：“我哪有钱买车？反正闲着也是闲着，就考了呗。我考这个证没耽误上班，没耽误赚钱，就是花了一点儿时间，就当是把休息时间拿来做了这件事，反正休息时间玩的话还不是玩过去了，还什么都没有。”

另外一个舍友林，在工厂做法律顾问，朝九晚五，双休，平时的休息时间比丽还要多一些，听了丽那番话，考虑了几天之后，要丽陪着她去那间驾校报了名。她的分析是“以后驾驶证肯定会越来越难考，因为越来越多的人开车。反正现在有时间，就去考个呗。至于这个证用不用得上，以后再说，万一以后要用呢！”

我一个堂妹在厦门打工，也利用业余时间考了驾驶证。年底聊天时她说：“花了大半年时间考驾驶证，是耽误了上班时间，工资少了一点，但毕竟还是有工资的嘛。虽然是辛苦了一点儿，平时没太多时间出去玩，但现在驾驶证拿到了，总比专门去考好一些，那样既耽误时间，又浪费钱。”

年底的时候回家，姐夫也琢磨着准备在业余时间去考驾照。

我本来计划休息一段时间再出去找工作。但因为在家闲着没事，就跟老爸老妈商量着去考个驾照。他们立马表示支持，还列举了老家那个谁考了驾照开的士赚了多少钱，那个谁开车帮别人拉货工资多高之类的例子，现在考了用不上，万一哪天派上用场了呢。我就这样去了驾校报名。

我们县城的驾校

在我们这个小县城，正规的驾校大概有五六个，也就是有报考资格，

有营业执照，面积有一定规模，有专业的训练厂地，有一定数量的教练，有一定数量的车。驾校之外也有很多私人教练，我个人觉得比较黑，收费贵，大部份是按时间计算费用。如果私教使计拖你，不认真教，故意不给你报考说你技术没练好，你也没办法，只能找机会送烟、买水、请吃饭，讨他开心，再谈别的。在正规驾校碰到这种事，你可以去人事部投诉，或者要求更换教练。虽然都说私教黑，但找私教练车的人还是特别多。驾校是很多学员排队轮流练车，有时候呆一整天，说不定只能练20分钟。私教则是提前预约练车时间。他们没有给学员报考的资格，听说有的私教挂靠驾校，由驾校出面给学员报考。

考过驾照的人都说教练黑，千方百计地让你掏腰包，什么“故意把车停在路上让你给车加油”、“经常请他吃饭”、“经常送烟，一般的烟瞧不上，不收”、“陪教练打牌，故意输钱给他，让他高兴”、“故意拖你时间，不给你报考”、“烟整条整条地送”……所以找驾校是一个难题。我先在网上查资料看驾校的介绍，又向朋友打听哪个驾校好，哪个教练好。

后来学车时的教练是一个朋友介绍的。朋友在他手上学过车，说这个教练还好，不至于特别黑。但我心里还是没底，所以特意去这个教练所在的驾校看看规模，打听大概所需的

费用、中途不满意的话能否更换教练这些问题。这个驾校有正规的人事办公室和专门的职员接待你，解答所有问题。接着我又去了附近一所规模更大的驾校，新建设几年，以我们市名来命名的，名声更响亮一些。听说报名的人特别多。不知道是不是因为人家正好没上班，训练场上没看到几个人在练车。人事部没有正规的办公室，只是在训练场地旁的空地上建了一个活动板房式的屋子，接待和回答咨询的，是个大爷。屋子里没有电脑，没看到电话、验钞机。感觉整个环境不如隔壁那家来得正规。后来就直接在朋友介绍的那个驾校报了名。

如果你在报名之前已经联系好教练，教练会带你去人事报名，否则，就在考完科一之后由学校统一分配。

科目和教练

考驾照有四个科目，科一、科二、科三、科四。科一和科四考理论，不需要教练，自己用手机下载题库软件，多看看题目，多写作业。只要认真做练习题，考试基本能及格。科二和科三是实操，需要去驾校按教练教的方法练车。练车的时间越长，越熟练，考试的时候越有底气，考过的可能越大。除非教练特殊照顾（这会招其他学员的白眼），否则一般要考完科一，教练才会安排学员练车。

科一平均半个月考一次，由驾校统一安排，把一段时间里报了名、交了学费的学员名单上报，然后在规定的时间内坐驾校安排的车去考场。考科二的时间由你的教练安排，每周都有一次考试。教练每周一把报考名单提交给驾校，驾校再把相关资料提交给考场，审核过了才能参加考试。科三也是由教练给名单，再由驾校提交资料，但是有学时卡的限制，学员练车的时间累计要达到规定的学时标准。听说这是这两年才有的。科一到科三都有学时要求，所有的学时全部刷完才能报考科三。科三还有名额限制，每个教练手上大概有三个名额。如果教练看不顺眼，只要一个借口，就可以把你的考试时间无限地往后拖。科四和科一一样，半个月考一次，同样有名额的限制，这个名额是针对学校的。科四一次性报考名额好像是60多个人（不确定），由驾校统一报考。

朋友介绍给我的这个教练姓陈，个子估计有一米八以上，很瘦，平头，特别特别黑，脾气不太好。他说他是驾校创始人之一，一开始就在这里做教练，算是我们这个小县城里最早一

批考教练证的人。在我听说过的所有教练里面，老陈还不算太见钱眼开。平时很多学员给他塞烟，有送一整条的，有送一两包的，无非是想老陈给点好处：练车时间多增加一些啊，练车时多指导一下，或者能早点报考……老陈照单全收，对学员的态度好像没什么特别的变化，也没见他给谁开个小灶。我们几个学员聊天时，经常说老陈可能是这些年拿到的烟太多了，平时学员给的这些烟他已经不放在眼里了，每次给烟一点用处都没有，他这个人已经油盐不进。而我听说的另外一些教练，只要学员给烟，就会特别关照，练车的时间就会比其他一起练车的学员多。

我的“同学们”

科二同一天和我一起去老陈那边报到的有4个人，2女2男。除了一个女的是由学校分配给老陈，其他都是熟人介绍来的。另外两个女的年龄比我大，一个好像是78年，另一个86年，都已婚，有了小孩。教练手上平均两周会有一批新学员，多的时候有十几二十个，少的五六个。所以我们这批不算多。听说暑假人特别多，很多大学生考驾照。

78年的大姐跟老陈的关系特别好，我们问过，但她从不明说是什么关系，只说她之前准备去



另一驾校，但是因为老陈在这里，所以就来了。她准备来报考的时候，她老爸、老妈、老公都拜托过老陈好好教她。她家里条件好像不错，刚在县城买了一套房子。她来练车的时候包里经常带个帐本，听说练车前、后都要去收帐。有时候练完车，她老公开着小车过来接她，听其他学员讲那车很贵。她家里具体做什么的不知道，但听她说，她和她老公早年都在事业单位上班，好像是县里财务部下面的某个单位。那时候政府的政策是子女可以接替父母的岗位，她和她老公应该都是这么进的事业单位。不知道后来为什么不做了。有一次聊起打牌，说到她的公公婆婆。她说她的公公婆婆从来不打牌，沾都不沾，但喜欢旅游，全国很多地方都去过，也去过香港、澳门，不知道有没有出国去玩过。她家每年都会抽一两个时间段全家自驾游。他老公也有在上班，但具体什么工作不知道。前几年考驾照管得不严的时候，她老公是专门给别人代办驾照的。所以后来有人还调侃他：“你以前给那么多人办过驾照，怎么想不起来给你老婆办个啊!!”

86女大学毕业后进了她哥哥的公司做会计，工作了大概一年左右，就结婚呆在家。现专门照顾小孩。小孩读幼儿园，周末去培训班学舞蹈。她每天最大的任务就是接送小孩去学校或培训班，其余时间则跟朋友出

去玩或者在家睡觉。86女特别漂亮。科二和科三练车的时候我们每天要去驾校报道。每天到驾校放眼望去，就数她打扮最时髦，衣服最鲜艳。她家条件好像也不错。老公在另一个市上班，隔我们县大概2个小时车程；每个月给她几千块“零花钱”，家里所有的开支不用她操心。在科二和科三考试的时候，我们要一大清早自己想办法坐车去考场，那个时间点没有巴士。那几次考试没少沾她的光，每次都是她老公特意赶回来开车送她去考场，然后捎上我们几个学员。

89男以前在家里养猪，14年年中因为猪价不好，他卖掉最后一批猪后就收手，准备做点小买卖。他中专毕业，学的是模具。毕业后学校分配进工厂打工。他对工作不满意，几个月后辞职，之后又进了几家工厂，都只呆了一两个月。他好像是从10年开始养猪，那时候他有个堂哥在养猪，带他入门。头几年猪价比较好，每年有五六万的收入。后来年景不好，猪价钱涨涨跌跌，十分不稳定。就决定不养猪了。另外一个原因是觉得喂猪特别累、脏。每天给猪喂食是一个大的工程，要把食料提到机器里捣碎，再一桶桶提到猪圈。为了防止猪生病，要每天打扫猪圈，保持干净。养猪特别臭，除了影响自家，还会影响到左邻右舍。听说经常有邻居去村委那里投诉。村委会经常过来找他，

让他想办法解决。他同学有很多也在外面做生意，有一位是在我们县里的一个镇上最早卖麻将机的，做了几年。听说刚开始生意不错，每台利润最少 500 块。那几年赚了不少钱。现在，旁边陆续有了其他卖家，生意没那么好了。市场好像也饱和了，只剩年底的时候生意旺盛一些，平时基本上没什么生意，就是帮人家修麻将机的电机，能有一些收入。他还有一些同学在外地卖鞋，生意好像也不错，扣掉平时的开支和生活费，一年大概有五六万左右的纯收入。但也都没有前几年好做。

96 男刚高中毕业没多久，不准备再读书，想出去工作，家里人逼着他考个驾照再出去。

琐记

在驾校特别容易形成一些坏习惯。第一个是吃槟榔。本来只是教练或某个学员有这癖好，久而久之，很多人都染上了。有时候教练抽考，犯错的学员就罚买槟榔。这槟榔特别贵，一包要 10 块钱左右，犯错多了，就要花上不少钱买。第二个是抽烟，去驾校的男的基本上都揣一包烟，一聊天就递烟。因为发烟的人太多了，有些不抽烟的人也慢慢地开始抽烟。第三个是打牌，驾校的打牌风气特别严重，一般是跟教练打。教练每天在

驾校其实也没什么事情做，学员练车时，教练会让旧学员带新学员，科三带科二，自己偶尔抽查一下。那么多空闲时间用来干嘛呢，大部份是打牌：教练和教练打，学员和教练打。

现在对老家的印象是消费特别贵。去外面吃个火锅人均消费 70 左右。吃个麻辣烫，稍微吃多一点几十块少不了。5 毛钱的雪糕基本上没有。老家盛产莲藕和鱼，但也没见这两样东西便宜。以前在广州的时候莲藕 3 块多一斤，在我老家，莲藕平时 5 块一斤，过年时卖到十几块一斤。鱼和广州卖得差不多。

对老家另外一个印象是特别多人打牌。我家旁边数一数大概有三四家牌场，不分昼夜开着门，每天都见里面有好几桌牌，还有不少人围观。有个别人家里会买麻将机，把左邻右舍吆喝来打牌，打牌的每个人要给座位费。



铁路职工自述

阿狼



猪头小队长

乌局有三个机务段。我在××工务段，某养路工区工长，抡大锤的，和十几个职工、二十多个外聘工在一起干活。生活圈子，就是铁路上了。

我祖籍是河南的。乌局百分之七十的老铁路都是河南过来的。我的先辈是当年中原十万筑路大军的一员。

××是东疆，往前一个大站是柳园。我在柳园，从出生到长大，待了十年。柳园铁中，教学质量能好吗？小学底子没打好，那初中更完蛋了。父母调到××以后，我在当地铁中上的初中。不怕你们笑话，我上运校的名额，是我妈掏 3 万买的。

我刚上班的时候，是在柳园工务段，后来并到××。站段合并，把柳园所有的段都撤了，现在只有车间。

我妈是原车务段客车队的。他们

是过路车交接。我初三那会，我妈接车后，每到一站，就往我班主任那打电话，问我“有没有听话啊，有没有好好学习”。当时觉得烦啊。可是上班这么多年了，当我身边又遇到和我妈一样的家长，我真觉得……他们很无奈啊。

我运气好，是国家最后几批定向委培的。我上的是中专技校，在武汉待了四年，毕业以后直接分配的。再有几个个月，我就工作满 10 年了。我妈 45 退养，到 50 岁办退休。我嘛，就一直抡大锤抡到 55 吧。

现在铁路工人的主体，是原铁道部 2005 年以前招的委培生，铁路以前当兵复原的子女，还有八、九十年代顶替的子女。只要是正式职工，不管啥文凭，业务上能说得过去，不是白皮的那种，最低都是工长。工长比普通线路工多个 300 块钱工长津贴。

我们这边很苦的。铁路基本上都是三班两运转，上十休五。高铁供电车间，一个月24个天窗^②，你想吧。我就知道高铁供电车间、检修车间，基本上大学生累跑完了。

我不算累，猪头小队队长嘛，是不用干活的。我们工区负责××货车南环线的维修。在养路工区，巡道工，线路工，大多不是正式职工，劳务工居多。工务段劳务工的收入3500到4000之间，职工7500到8000之间。我一个月除了铁保和税，也能有7500以上了。沿线的工长津贴更高。

我对待手下职工人性化得很，你有啥事上面不批假，无所谓，你从大街上找个民工，代替你几天。

工务的环境要比机务好。哪怕是夜间天窗，修完该睡就睡了。工资也比客运段高多了，奖金系数也高；脏活累活都是民工干；工长能吃民工的钱。初中同学上运校的好多都学了司机。我眼睛不行，学的工务。好多去到机务段的都说，学工务学对了，要是学机务就不好过了。

司机收入也有差异，看离家远近和工作环境。南疆线缺人，库尔勒的



司机好多都是从东北请过来的。火车司机一个月随随便便的1.3万。他们跑一个来回得10天，气候环境差。这样子算，机务真的比工务辛苦。所以大学生都跑了。不过，南疆线的职

工特好找老婆，那边落后，工资也高。

铁路上全国都一样，半死不活，都是混。这边比较落后，小生意不好做。生活条件还可以，起码不会像内地那样拖欠工资。我自己也整点副业。现在谁不做买卖？这个社会逼得咱们这些铁路职工，没办法爱岗奉献了。

铁路职工家属打工的话，主要在集经企业。集经企业也是半死不活，但收入能有个4000以上，公积金都有，就是没有企业年金（也有叫养储的）。和内地相比，要好很多。

周末有的时候，我会坐职工通勤车，到我儿时生活过的车站，在小镇上走走转转，到扒得破烂不堪的铁路职工曾经住过的房子去看看，还喜欢去铁道两边山上的坟地去看看。有很多人读不透我，看不懂我，甚至有人说，有病。我自己也不明白，我这是什么病。

我干了十年线路工，以后肯定不让我孩子进工务段。我宁肯给他攒一笔钱，买个出租车开，也不让他像我一样抡大锤。

^② 天窗，是指在铁路上规定一段时间（一般是白天的二个小时）集体维修线路信号接触网等，不再行车。

维的什么权？

现在好多职工对铁路不满。但我们这没有罢工的，倒是三天两头就撂病假条，上访去，一交病假条上百个。

我们大站养路工区，上六天休一天，沿线的养路工区，上十天休五天，能不超劳吗。但领导说了，这不超劳。职工不对劲了，就撂病假条。领导找到了，就给领导说：你把我的困难解决了，你让我超死，我都愿意。

我们这普遍没有说工资的事情，要求加班费的事情，说的就是就医，上学，住房，子女就业。哪任局长来了，都没变。年年上访，月月上访！

就医肯定是大事。就是能不能提高赔付额度，能不能预先支付医疗费。

我是闹房子的。上班十年，还住我父母93年分的房子，挤在一起呢。申请了五回福利房，都没给我。我们西北，房价4500左右，一个月不吃不喝可以把新房厕所的一半买下来，估计内地都够呛。集资房2500一个平方，一般人拿不上。

闹得最多的，是子女就业。不给孩子整个好点的归宿，你就是赚再多的钱，他也能给你败光了。说这样话的老师傅啊，那年龄都是我叔，我哥呢。铁路世家就这样教育你的。

再说了，我们这经济不发达，能找什么好活？铁路子女拿着应聘材料去石油。石油会说，出去！

按理说，线路上施工的时候，是不能打电话的，可是我身边的有些老职工，还要往家打电话，说他儿子：“是不是又他妈胡野去了；祖宗你在家给我好好待着，家里有电脑，有吃的，别他妈瞎跑！”这样的职工太多了。你考核他，扣他，也不行！

老实点的子女，没赶上政策的，在单位干劳务工呢，现在也转成外包工。不老实点的子女，也不干劳务工，在社会上喝酒，打架，晚上不回家，去什么迪厅，闹事，三天两头被拘留。地方警察找到家长单位，找到家长本人。都这种情况。把老职工愁的啊！

这些90后的职工子女自己什么想法，我就不太清楚了。

今年年初说涨工资，发了俩月，又说太穷了，发不起，不涨了。到4月份，全路人均减400到600，很多人不满。职工大部分的反应就是，你降薪，可以。可本来工资就少，孩子没固定收入，原来八九千元，养活一家三口，现在少到7000，还是要养活一家三口，你让我们怎么活？降薪可以，孩子工作问题解决了，随便降。

有不少人反对我们提子女就业，说这是搞特权，搞世袭！

知道当年西北是咋样修出来的吗？那是中原十万筑路大军从洛阳出发，一步一步抬大筐，铺出来的路基。人家什么信念？我们一定要把铁路修到乌鲁木齐。我们修不到，倒下



了，儿子修；儿子修不到了，儿子的儿子修；总之，一定要修到乌鲁木齐！我的祖辈，就是从洛阳出发的一员。这样还不能给领导提子女就业，那提啥？如果你能来新疆，兄弟掏钱带你旅游一下，顺便走走看看，为了西北铁路，睡到沿线两边的那些前辈，再带你看看我儿时待过的小站，和沿线的小学。看完以后，你还能再反对我们提子女就业？！如果你也是铁路世家，还反对，那我挺佩服您父母的，把你教育得太超前了。不为子女着想的，可能是好工人，但不是好家长。也许我们不是一路人吧。

内招 180 人事件

我们这为啥今年闹得特厉害？因为去年 5 月份铁路局内招 180 个正式工，条件还特低，是高中生就可以。结果全让路局机关把指标占完了。职工知道了，一下子就炸开了锅。

职工说，我们的孩子最低还中专呢！能特批 180 个，为啥不能再多特

批一些，给沿线职工？铁路不是缺员吗？劳卫处说的，就算乌局全部子女安排完，每年欠员最少 6000 人。但是上面没有政策，信访办也没办法。

找领导。领导一拍桌子：不满意，你也给我滚！找路局工会，工会说：路局特招自然有他们的道理，你们告到哪都没用。

去年闹得还不凶。年底复转军人回来后，闹得更凶了。

乌局响应得比较慢，主要是因为乌局经常登记职工子女，少说登记过四五千个。每次都是骗他们“过段时间招工”。后来不知道哪个领导说的，因为职工子女是要破坏铁路的运输秩序，所以要经常登记，要不乌局该关门了。等于把职工子女当成反恐对象了。这话一传十，十传百，传到各地了，所以元旦放假后第一天，家长和子女，全奔乌鲁木齐去要说法了。

路局领导这次直接给上访的说：现在国家就没有内部照顾这么一说，有本事你把我球咬掉，我就要外招大学生、劳务工，有本事你把我球咬掉……

7 日，乌市职工请了个哭丧的乐队，披麻戴孝的，在路局门口奔丧。

但是，也有相当一部分人不去，说：“你先去看看啥情况，我再去”。还给段上领导说：我不去，他去了；要是他家孩子安排了，我家孩子没安排，我就要告他家孩子……把段领导高兴得！我真想跳起来说，我操你妈！

哪些人在闹？

乌局搞起来以后，每天闹。上访的人太多，都商量着来，各种事情，各种群体，你们拉几个小时横幅，换我们群体拉横幅。除了职工子女、复转军人和家长，还有哪些人在闹呢？

劳务工在闹，因为不给转正，还要转劳务外包。现在铁路缺人，都是外面招劳务工，很多来自甘肃农村。

原来机务段内燃机修的职工，改电气化以后，全局共分流了 1500 多人去沿线当列车员，也在闹。他们照列车员开工资，比在机务段时要少两千多块。有 24 个乘务员刚刚罢工了。

客运段将近三分之二都是外聘劳务工。那些带杠的王八蛋，车长和队长，欺负劳务工习惯了，也欺负机务分流的老职工。老职工可不是吃素的，隔三岔五闹事。

路局开职代会那天，整个乌局去了将近 600 多人上访。职工在外面敲着锣，打着鼓，喊着口号。特可笑呢。

铁路公安局的来现场拍照，结果很多人冲着铁警说：照你妈个逼！

最后闹得职代会暂停不开了。

就这么，乌局沿线职工每周日晚上坐车去乌鲁木齐。每回都是乌市当地的组织，给沿线各地打电话通知。后来沿线都会截留。几次后，这帮职工也贼了，下行回乌鲁木齐的车，分开车次，分开人数，又走了。看得让

人心酸，无奈啊。信访办的人说：你们太有毅力了，每周一，跟签到一样，雷打不动，下雪也来！

上面找到单位，找到职工本人。职工说，你把我孩子安排了，我就不去了。基层单位也没办法。即便考核工人，工人还是照样去。闹了很久了，没有被抓的，就是有单位找谈话的。

乌市当地的职工去的要多过沿线。他们比较友好，自己站前面，让沿线来的职工站后面。

但乌局耗人也不是一般的。职工闹了快一年，有一次把机关大楼跟前的马路都给封了，但一直没闹成。你把机关的门堵死了，都没人出来管。

乌局职工的“阶级对立”

现在的铁路人员，是三足鼎立，“阶级对立”太严重了！职工想让大学生和劳务工干；大学生还想反过来指挥老职工和劳务工；有的大学生想从老职工那虚心学点东西，老工会推到劳务工那里；劳务工害怕大学生学会了，没他们的饭碗了，快快地把活干完，大学生就学不会。老职工怪领导外招大学生，不安排子女。他们的横幅：“强烈要求乌铁局领导，停招外招大学生，解决职工子女就业”。

很多大学生吃不了苦，也不喜欢听老职工讲过去的历史，讨厌公有制下铁二代的一部分、在岗的铁三代的

敬业的精神。老职工就更反感他们，更不肯教。结果导致大学生负责的工作频频出事，甚至搭上性命。供电段就电死过好几个大学生，还有4月3号乌北站脱轨的事。以前出事，大家脸上没光，现在都跟没事人一样。职工老高兴了，哈哈哈哈哈，很开心地在议论，这就是他妈的不用职工子女，用大学生的好处；职工子女受家庭的熏陶，肯定不会让脱轨；该，再

多翻几次。外聘劳工议论：活该，这就是不给劳工转正的好处；大学生来了，球都不懂，还不如我们这些外来劳工呢！

现在的铁路都已经没有了集体主义观念。如果在以前年代，你肯定会想，电这个东西，不是开玩笑的，小年轻接错了，出点啥事，那不得了，对整个单位和个人都不好。现在的人不会这么想了。



大厂兴衰

1985年我参加工作。起先在税务局，工资26元。调过来企业后，一个月48元。以前是干供销的，后来在盐化的多种经营开发公司当经理，手下七八十人。

我们甘肃盐×总厂是1966年建厂，1971年投产的，首家从日本引进××装置，被称为中国氯碱行业的黄埔军校。厂里生产聚氯乙烯（PVC），烧碱（NaOH）等化工产品。后来周边的省份，每年都在按50万吨的速度在递增，我们厂没有扩大生产。当

年公务员买彩电买不上，税务局局长、人事局、公安局什么都买不到。我们厂里补贴1000元给员工买电视，职工一人一台。还有电冰箱。奖金天天发。

厂里最高峰有2700多人，家属工100多人，临时工100多人。他们没有社保、待遇比正式工低，一天二十多块钱。

受1997年经济危机冲击后，公司严重亏损，1999年被甘肃农×属下的亚×集团收购。亚×集团当年只是一家注册资金400万元的小企业，同时兼并了甘肃的三家国企以后，现在实力相当雄厚。除了盐×，还有一家兰州×××厂，七千多人的大型国企；另一家也是大型国企——甘肃××针织厂。集团实际上搞的是资本运作，兼并后好多承诺都没有兑现，在骗取资产之后赚了很多钱。针织厂被搞得破产倒闭，职工流失失所。

被收购后，最困难是2000年的时候，曾经拿过143元生活费。现在98%的职工拿低保人均200元。我们住的福利房，房改的时候花一万多买的，七十多平米，2004年左右。

我们厂几经倒手，一会儿民营，一会儿股份制，一会儿国有。这期间，大量生产设备及土地被转移，或贱卖或消失。到现在厂里不足400人，还有一部分请长假（没工资，社保自己交，他们交了钱被挪用，一分钱没

缴）。99年开始就没有增加新的员工。以前是职工子女可以顶替。后来就没有了，自然减员。2004年初搞到严重资不抵债而破产，2005年7月正式破产重组，改名叫“中×公司”。注册资金一亿多。职工股9580万元，占92.49%。这些钱包括在职人员经济补偿金，应付内退和买断人员安置费，欠发的工资、高温补贴和保健费用；预留离职退休人员养老、医疗保险费用；等等。亚×集团出资778万元，占7.51%。破产到重组的一年半时间，职工要生存，水电费、取暖、买煤的钱都是他们垫付的。企业破产重组后，这部分作为股份保留。

当时，省政府拨付给破产职工安置费4500万元，被中×公司挪用或挥霍一空，其中包括职工养老保险金1064.5万元。职工到2006年才知道有这笔专项资金。

那时候大国企，转为私企。也有转成功的，但大部分都失败了。

2010年，通过甘肃农×几个主要领导的“操作”，再次重组，职工股9580万中的8512万资金被划拨给亚×集团了。

2011年，甘肃农×又把我们企业托管给陕西某私企。2013年，亚×把全部股份转让给这家私企。我们为这事起诉到法院，但被驳回。今天5月份，中止托管。私企在我们厂投了一个多亿，上了一个项目，现在准备把

水电停了，欠我们三千多万。

社保问题

2005年破产重组时，我们欠发的工资将近2600万，加上高温补贴、独生子女津贴等等，3700万，到2010年，职工陆续争到手。我们要钱。他们一开会，就有几百名职工上去跟他们讲道理，讲事实，讲法律依据。变卖土地、设备，银行贷款等，最后给咱们落实了3700万。但是1064.5万的社保金全部被亚×挥霍了。现在职工养老保险金交不上。我们人均工资才1400多。

我工作了30年，现在退休只能拿一千多，因为有很长一部分时间没缴社保。税务局和之前的工作，都没有社保。

我们厂从82年后开始参保，企业交8%，个人交2%（现在是企业交20%，个人8%）。那时候社保部门还不是太规范，有钱可以交，没钱欠缴也可以。现在不交就不行。

2004年破产时开始停保。男职工法定55岁退休，我们特种行业是50岁退休。化工行业分几个岗位，我们可以提前8年，也就是47岁退休。有的人50岁病退，拿95%，需要医院开证明（假证明），都是掏钱开。

现在年轻人的社保全部都一样，工资一千多。现在停产不上班。他们

也担心买断或者裁员。

全厂职工都参保了。这次退休的50个人，只交了十年，按照实际工龄及甘肃社平工资的60%来补缴。员工自己不交，企业交钱，退休金全额发放。要另外交几千块钱，没什么说法，没收据、发票。最近才发现，这个现象已经有十年了。

所以我们要求：社保局历年欠缴的社保金，厂里应尽快交上。以前我们逼过厂里。时间长了员工也觉得无所谓了。

维权长路

我带着职工上访（中办、国办）。我们派人到所有部门都走遍了，经贸委等都跑遍了。现在公安不敢截访。最后一次，我们一个七十多岁的老同志，我们以前的办公室主任华××，发了信，打了电话来，问我们的意见，



材料批到哪一级比较合适？干脆批到甘肃省省长这里，最后批到纪委。调查完了，我们去确认一下，我们反映的情况和他们调查的情况基本属实。实名举报的是办公室主任，不是我。让他写“关键抓落实”。这个批示很重要。

职工堵过省政府大门，也罢过工，锁大门，等等。因为没有生产，没太大影响。省政府不管。咱们搞个“焦点访谈”，每天一期，弄了几天，我的博客微博全部封杀了。网速降下来，打不开。年轻人不敢弄，但我们年纪大，警察也不敢弄我们。

另一个途径，是打官司。我们起诉公司拖欠养老金。一审、二审都判职工败诉，理由是：新成立的公司没有义务承担之前的公司的债务。那么，4500万给谁的？给他们花掉了！

有人搞了个视频工作室，给我们拍摄了纪录片。2013年我找了中国经济报，记者连续刊登了三篇报导。我还写过一篇文章，奉劝×××辞职。

我是一个老共产党员，因为维权，2008年的时候我因为实名举报中×公司的原董事长，被罗织罪名，同时开除党籍和公职，还不断受到死亡威胁电话的骚扰，住宅玻璃经常被打烂，生活用电被切断了两年半。八年里，孩子娶媳妇的钱，父母留的钱，为了带领职工维权，全部用完了。到现在花了50多万。

全部离退休的老人，就我一个站出来。我是领头羊，以前是领导干部，企业高管。我发现了职工安置方案，4500万是安置职工，不是启动生产用的。那时我想：“我最年轻，你们都走了，盐化的罪人就是我了。”

其他人有的请长假，有的买断，一年1000，病退的。现在交养老保险，交到2012年的就我一个人。那个私企怕我把事情扯出来。给我补缴了2008-2012年的社保。全厂都没有，就我一个人有。私企托管后跟我签了一个协议，说我是他员工，实际上我没有上一天班，拿的工资是中层的。现在这个企业托管不下去了，这个月开始停发工资。我爱人在学校拿三千多，孩子在电力部门，拿七千多，父母都是公务员拿退休工资，两个人一个月一万多。父亲92年退休的。

我们还在努力。我们的决心不会改变。





第二天到第四天(8月23日到25日)都是在胜通印刷干。工资方面胜通很抠门,为此新起点李老师预先跟我们说道:“工资是按达标来算的,只有达到百分百的才可以拿85元,其余的就是75元、65元、55元(有一个夜班只达到百分之七十,发了55元,大伙满不高兴的)。不想去的别勉强。”在大伙没意见的情况下,公交车才开去胜通的方向!我的心情特别激动,因为这里是我比较熟悉的,也有很多我熟悉的人。我这个人一旦到了熟悉的地方,看到熟悉的人,就会比较激动。我想会有人跟我有共同的感觉!

在胜通干了一天,便问熟悉的朋友其他中介都涨钱了,为什么还在新起点?很多朋友都说,跟李老师熟悉了,不好意思去,尤其是万邦就在新起点跟前,让李老师看到了不好,再者像李老师说的那样,长期看,胜通的工资是比较可靠的,不管其它厂子怎么变,胜通还是按定产量拿工资,

其他中介今天是90元,明天就不知道了!朋友说得对,可大部分人还是只看眼前的利益(我也是这样的)。不过能理解,毕竟大家都是临时工的,都想多挣些钱嘛!

8月23日这天,因为算产量的人去医院了,所以工资没办法发。为此李老师专门给大家商量,有两个办法来解决这个问题:一是:大家明天下午来新起点领工资。二是:先拿六十,剩余的按产量补。李老师一连说了两遍,大伙都没表态。最后没办法,李老师自己排版,统一第二天领工资。

第二天一大早我就到新起点门口,刚好遇到头天带我们的台长(一个只有十七岁的小姑娘,个头比较高,人很瘦,干活麻利,年纪大的老临时工都愿意跟她一组)。她说今天原本起不来,结果做了个梦,梦到我们台昨天干了百分之九十九(百分之百能领85元,九十到九十九是75元),一下把台长给气醒了!哎呀!连做梦都是白天干活的事,生活把人逼成什么样了?第二天的活依然如此。

第三天总共只要了九个女孩子(不要男孩子)。因为人少,所以没有专车送。我们一起坐公交车去的。最让人头疼的是没有直接去胜通的公交车,中间需要走20分钟的路程。一路上,大伙有说有笑的,虽然很累,依然活力十足。组长是北京人,今年23岁左右的样子,是位特别能干的女

孩子,也许是因为她有两个吃不了苦的哥哥吧。让我们不解的是,组长那么能干,还是北京人,随便找个工作都比临时工好,为什么偏偏做临时工呢?组长说是不想进厂,做临时工自由!这答案比较简单,但确实有很多人选择临时工,除了在业余的时间里挣点零花钱以外,更多的是因为自由,想干就干,不想干就撤。这也只是一个过程,没有人愿意这样自由一辈子。大家都清楚这不是长期的,最终必须面对现实!不过临时工的工作不会因为哪些人的头脑变清醒而停止,有人离开,就有人进来。

这几天的临时工,了解的东西虽然很简单,但对我来说收获却很多。

一位暑假工(开学后就要准备上大学的女孩子)总结自己是个特别小气的人,是一个特别纠结的人,是一个做事有始无终的人。其实社会大部分的人都是这样的!

一位刚从老家来北京的女孩,因为对通州不熟悉,没有租在院子里,而是在马路旁边租了个房子。安全性就成问题了。女孩说,前两天因为生病,晚上去挂吊瓶,回到家已经十一点多了,在离她住房不远的地方有一个男人,喝了酒,非要跟她聊聊,女孩没有理会就回房,把门窗户都关得紧紧的。可没想到那个男的也跟了过来,见女孩关了门,就不停地晃女孩的房门。女孩吓坏了。大约到了夜里

两点多,女孩感觉那个男人走了,才起来开窗,因为房子小不透气,再不开窗户,会闷死人的。女孩知道在马路旁边租房子不安全,要是出去上个厕所不关门,肯定会有小偷进去的。女孩想过上夜班,然后白天睡觉。大白天的没有人敢怎么样吧?我们劝朋友下个月换房子,在院子里安全!

其实一个人在外面各方面都很难。除了安全问题,还有一些坏心眼的人看到就你一个人,会欺负你。但有时候就必须一个人,没有谁永远陪着谁,即使结婚了生了孩子,也是一样的。我个人觉得这就是生活。身边的一些朋友,因为一个人租房子,晚上不敢睡觉,要么开着电视睡,要么开着灯睡(我属于后一种人)。有时候我在想,是这个社会变得不安全了,还是人越来越脆弱了?

记得第二天干活,我们装的书是关于化妆方面的。一位已经是两个孩子的妈妈说:“年轻时,没生孩子时,经常化妆,也经常买化妆方面的书来看。自从结了婚,尤其是生了孩子,别说化妆了,连睡觉的时间都没有了!”其实大多数的女同胞们都是这样的,难怪大家常说:“年轻的时候不打扮,年轻的时候不疯狂,等有了家有了孩子根本就没机会了!”

8月24日晚上吃麻辣烫的时候,听一位女孩说想去打临时工,但身边的男性朋友劝她不要去,因为前几天

临时工出了次车祸(据统计死了六个临时工,都是女孩子),不安全。女孩觉得男孩子想得太多了,哪有那么多车祸呀?怎么说呢?意外甚至死亡都是无法避免的,但是我们不能因为有人发生意外和死亡而躲起来,其实根本躲不起,不是有这么一句话:是福不是祸,是祸躲不过!我现在的态度就是一切顺其自然,虽然心里还是会勉强很多东西,但估计在现实生活中磨练,经历更多的暴风骤雨,我的心就能风平浪静了(哈,风平浪静

是一辈子的事情)。

最后,不管是中介的老板还是工厂的领班,为了让员工好好地干活,每天不厌其烦地训着同样的话,尤其是让大家一定要完成厂子定的产量。面对领导们的训斥,大家的态度就是一个耳朵听一个耳朵冒。至于完成厂子的产量,估计我们这一辈都完不成。原因很简单。厂子定的数量总是不停地往上升,跟物价的上涨率有得一比,而员工的工资总是原地踏步,即使向前走,脚步也是慢得可怜.....



· 山东二妮

之四：工友说说

· 工友宿舍收住宿费,要么一次性交两个月的住宿费,要么提前交下个月的住宿费,要是发工资也这样就好了!

- 在网上看明星演唱会时,突然想起一位工友在厕所里用拖布的杆子当麦克风,尽情地演唱歌曲,虽然场合不对,麦克风也不对,但工友还真有明星的味道!
- 一位临时工朋友说:“打工的到哪都少不了挨骂!”唉!是呀,在外面打工得到了挨骂比得到的工资多上百倍千倍!
- 一位工友说:“都别说了,打工的都一样,不仅身体上劳累,心里更累,只是不说看不出来而已。”
- 一位在外很多年的大姐说:“现在这个社会,好人太少了,这为什么呢?”
- 一位在诺基亚电子厂混了近四年

的小伙子,好不容易混上流水线线长,脸上却因为辐射起了很多疙瘩。很多朋友劝他辞职,小伙子舍不得,因为好不容易才混到线长的位置。是呀!在工厂里混日子真的很难,当然在其它行业也不好过!

- 很多妈妈为了生活狠心把孩子丢在老家。打临时工时遇到一位妈妈,她说:“舍不得孩子又能怎么办?得挣钱呢!”一位小姑娘开玩笑地说:“舍不得孩子,套不住钱!”
- 有时候会听一些比较老的伤感的歌曲。一位朋友说:“咱们打工的本来就累了一天,再听一些比较伤感的歌曲,那还活不活呀?我们应该听一些刺激的有活力的歌曲。”
- 朋友说总呆在熟悉的地方,自己的形象就会被钉子钉在了墙上,根本动弹不得;一旦换了新的环境,就成了自由人,感觉特别爽,因为没有人知道你过去是什么德性的.....
- 寻找自己急脾气的来源,以下原因造成了我的急脾气: 1: 自己本身的原因; 2: 受周围人的影响; 3: 打工造成的。之前在工厂打工时间特别紧,换工作服、上厕所、吃饭、上厕所、穿工作服、消毒等,整个过程仅仅用半个小时,外加每次干活班长都会催命。在外面的生活速度过慢只有被淘汰的命运!

- 我教的一些孩子中,有些父母是做比较脏比较累的活(比如捡废品、做保洁保姆等),这样的孩子一般不敢说出自己的职业,害怕周围的人笑话。其实父母是做什么的并不重要,重要的是父母用自己勤劳的双手养活着我们.....
- 我从来都不会掩饰自己的泪水,哪怕是在很多人面前,因为我觉得哭不是懦弱的表现,而是一种发泄,发泄之后会很舒服,然后该干嘛干嘛!
- 找不到出路,只能稀里糊涂活着,其实大多数人都是这样过活的!
- 人只有在知道自己到底想要什么的情况下,体内的爆发力才是最无法阻挡的。



♀
成
成

1

自上一份工作离职已经一个月，休息得也差不多了，11月3号开始找工作。因为想在住处附近找活路，所以就没有走多远，先是去了朋友工厂所在的工业区，走路差不多要半个小时，跨过一个繁荣的十字路口，路过两个工业区及一些零星的工厂，便到了朋友所在的工业区。从工业区门口的招聘栏上的招聘启事，发现不仅是朋友的工厂，基本这一路过来的工厂待遇都有点低，加班费大都是十二三块钱，比劳动法的最低工资标准少五到十块钱，觉得很亏，就放弃了，继续找。

一方面希望不要太远，另一方面希望不要上夜班，当然最好也不要有什么工伤和职业病隐患，综合起来，没想到找起来还挺困难。这也跟我不了解附近工业区有关。后来我想了个办

法，在前程无忧网注册了简历，尝试在网上找。一方面可以根据网上的公司地址找工业区，另一方面也许会遇到合适的工作。可是，网上虽然有普工的职位，但简历投过去之后，一点反应也没有。最后，我根据网上的地址亲自去厂里面试。鸥厂便是我的第一个目标。

说起来稍微有点远，大概要走二十几分钟，不过对我这种喜欢宅在家里，又没有什么运动的人来说，走路倒不失为一种好的锻炼方式。更重要的是，这个厂符合了我所有的期望：离住的地方不太远，不上夜班，工资待遇按劳动法，车间也还算干净。九点上班，也正好满足我走路的愿望，真是太好了。

不过我去面试，填好简历，生产主管面试的时候，说不想要女的，因为要包装，会很累，怕我做不下来。但他还是把我带去车间转了一下，让

我看线上的产品，告诉我要包装哪些东西，还让我亲自感受了一下产品的重量。说实话我不担心，毕竟自己还是有一点力气的。更何况，虽然车间人不多，但也是有女工的。我想跟主管说我可以，但碍于初次见面不好意思太冒失，就什么也没说。倒是那个主管出来车间之后说，这个工作有点累，不过车间里的大姐们也都可以做，我看你跟她们也差不多，也有三十几岁，应该没问题，小女孩是干不了的，你明天来试一下吧。于是，他让前台文员给了我一张入职通知单，上面大概就是一些我需要带的东西，其中有一项是入职体检表。主管说，今天你去体检，明天刚好可以来报到。于是我带着忐忑而又愉快的心情离开了鸥厂，走去医院体检。

第二天，我如愿成为鸥厂的员工。

这个厂在一幢物业楼里面，占了整个四楼，其中仓库在一楼，财务在二楼。环境自然不必说了，跟办公室区一样，不管是楼道还是厕所都很干净，且提供厕纸，洗洁精，洗手液。

厂里生产变频器，远销国内外，大概有五十多不到一百人的样子。不过厂子虽小，但五脏俱全，仓库，采购，研发，销售，行政，财务，生产车间一样不少。据说厂里有五个老板，都是从一个厂出来的，共同创业，还从厂里挖了一批人过来。

我在车间Ⅱ组装变频器。一条线

包括拉长有9个人，除去一人是PQC，一人是拉长，也就是说我们车间Ⅱ有7个人直接参加生产，不光坐拉，还要加工物料，包装产品，也就是说我们7个人做了本该三组人做的事。不过，一般情况下也忙得过来。实在忙不过了，市场部，业务部，甚至前台文员都会过来帮忙。

这里早上九点上班，十二点下班吃饭；一点上班，六点下班，加班从六点到八点；周一到周五每天三点半休息十分钟，公司发水果。最近我就吃到了包装精美的梨子，苹果，香蕉，橘子。虽然只有一个，但感觉还是不错的，毕竟是免费的嘛。晚上如果加班的话，没有晚餐时间，但公司给十分钟时间休息，发一些达利园的面包，蛋糕，威化，饼干什么的暂时充一下饥。当然这十分钟算在加班里面。这里至少有两个干了一年的大姐总是跟我说，在这里胖了十几斤，因为六点公司给吃的东西都是甜的，再就是八点下班回家还要煮饭，这差不多九点才能吃饭，吃完就该睡觉了，所以一年下来胖了不少。

我们线上有四个大姐，她们都住在厂附近，骑电动车、自行车上下班就几分钟，中午一般带饭。公司有给员工提供带锁的柜子可以放饭盒和其他一些东西；提供微波炉，可以热饭。有个大姐夏天带饭，天气凉了就骑车回家做饭，吃了再过来，很方便，



并且这里上班只需要打两次卡，一次是上班，一次是下班，所以也不用担心迟到什么的。

我第一天进车间，生产主管把我交给拉长。拉长问我是否会焊锡，我说以前做过，他就把我安排在一个大姐的工位，让大姐教我怎么操作。其实就是把一条线焊到一个电路板背面的一根端子台针上。大姐四川人，1米7多的个子，不胖不瘦，嘴唇泛红（没有涂口红，自然的红）很漂亮，热情，说话声音响亮，看起来很年轻。如果不是她跟我说她女儿已经嫁人，且有小孩了，根本看不出她已经四十岁了。她有时穿一件格子带帽衫，有时穿一双靴子和裤袜，加一件长款毛衣，扎着卷起来的马尾，真是时尚得很。这个大姐已经辞工了，第二次进这个厂，做了不到一年，她儿子当兵，马上要复原了，见儿心切，所以才辞工，刚好我来顶她的位子。

这里的生产节奏不快，甚至有点慢，差不多五分钟以内可以操作完成，但流拉的速度却设定是十分钟动一次，所以，我们有大把的时间上厕所，喝水啥的，反正没人管，不用顶位。我下面工位的大姐说，这里要的

是质量，不是产量。聊天也是一条线上的人一起聊，大声再大声一点也没关系，根本不用看谁的脸色，当然，如果经理、主管什么的来了还是要收敛一下的，否则他们脸色会不好看。

质量无论如何不能出问题，否则会罚款。公司在通告栏上贴着处罚的项目及力度和上个月罚款情况。当然，公平起见，有罚就有奖，三个月内没有出现质量问题的员工，公司奖励一百元。不过，看似苛刻的罚款，其实在车间也没有那么刻板，往往出现质量问题之后，PQC和生产部的拉长就协调解决了，除非是重大失误，或者是写了异常单，需要机修人员修理的情况，才会签罚单。

最近加班不这么多，面试的时候生产主管就跟我讲，十一月份是淡季，到十二月份就好了。另外，据在这里干得久的大姐说，这个厂从三月到十月一直很忙，每天加班，有时甚至加三个钟，就是十一月没什么事做，但即便没什么事，我们还是在半个月里加了两个周六，这在我看来，已经算不错了，既可以拿双倍工资，又可以休息。

线上的7个人，有4个是大姐，其他是男孩子。其中较大的一个姓何，专门拿烙铁，80年的，个子不高，走路稍微有点驼背，长得很有意思，笑的时候看起来挺亲切，不笑的时候感觉拒人千里。他做起事来很认真，

但不知道是否因为现在不忙，他做事有一搭没一搭的，做一下，就发一会呆，不知道在想什么，目光呆滞，面无表情，又若有所思。有次，一批电路板出了问题，按工程师的联络单返工一次之后，还是有问题。原来，工程师联络单打印错误，所以我们还得再返工。返工是何来做的，当拉长拉着一车需要返工的机器，何刚好返工了一个电路板，在发呆，我们拉长急了，脾气突然暴发，他冲着何大声地喊，快点做啊！何不理，拉长更大声地喊，让他快点把手上的电路板放回箱子，先返工车上的机器。我看着何死死的盯着拉长，然后拿起电路板，以为他要放回箱子，但没想到，他居然当着拉长的面把板摔出去老远。拉长骂他：要干就干，不干就滚，没什么了不起的！何没有说话，出了车间真的拿了一张辞工单回来。至于后来有没有交上去，我就不得而知了。

产线最后面的检测员李，广西人，90年左右，比我早进厂一个月。我来的时候他好像刚签合同不久（厂里一般试用一个月左右才签合同），因为我见到他去办公室拿合同。他做事笨手笨脚，大家都会当着他的面嫌弃他。比如说，他在线尾检测，偶尔会听到拉长大声说他这么久了还不会调参数；或者，这个数已经这么大了，还调什么调。最有趣的一次是机器异常登记，李居然把“无

显示”写成“无危视”。拉长借机好好奚落了他一顿。他只笑着回一句没读过什么书，小学没毕业不会写字。这件事就过去了。再比如，拉长把他调到线头去装散热器风扇，他不仅做得慢，而且不是把线装反，就是把螺丝打错，有次竟然手动按下拉（拉的速度都是调好的），搞得还没有完成操作的魏大姐几次三番地抱怨他。再再比如，一次大家开玩笑说让李帮线上的小明打工。小明严词拒绝，说不要他。还有次下一个大机，庄姐就跟我们几个人说他装一个十五分钟也不够（一般是八分钟流拉），等等吧。反正大家都比较看不上李做事。不过李看起来并不在意，只当是玩笑，该做啥做啥，还陪他们一起笑，不知道是真听不出别人的意思，还是装不知道。有次调机，总是出现同一个问题，修机师傅告诉他怎么调之后，他还是不会，修机师傅不耐烦了，他就不再问，而是去找品质的人问，原来他把交流电线当直流电线了。

面试我的生产主管每天早上来车间开早会，话不多，基本上都是在拉长报完今天做什么，品质报完昨天做了什么之后，他面无表情地很小声地问“还有事吗？”大家沉默三秒钟，他就接着说“解散”，所以早会时间短，三十秒钟搞定。他很少来车间。我进厂第一天，他把我安排给拉长，就不管了。好像一般都在办公室，偶

尔车间生产有异常的时候会过来看一下，问一下拉长怎么回事，谁发现（异常）的，要怎么做之类的，然后继续消失。

拉长是个江西的小伙子，个子不高，好像是 89 年的，大专学历，在厂里有一年多了。第一次见他，觉得长得很凶，后来发现他的眉毛很浓，且是一字的，两条眉毛连在一起，怪不得看起来怪。他是从线上提拔为拉长的，工作主要是根据生产计划单安排拉上下哪种机型，人员如何配置，异常如何处理，什么时候包装出货，出国外还是国内等。至于具体的操作大家都很熟练，他不用太操心。他也不怎么管纪律，只是偶尔让大家注意不要被主管、经理抓到就可以。所以看起来他比较清闲。反正我上班这么



久，不管是平时上班，还是周六加班，他不是在游戏，就是在看电影。

他会给他老妈买金项链作为生日礼物，这好像跟别的男孩子有点不一样。他也特别喜欢跟线上的大姐聊天，且话很多，什么家长里短，孩子教育，他都能聊。他有一个哥哥，一个姐姐，都已经结婚生子，也很喜欢跟不管是线上的人还是品质的人开玩笑。他经常开玩笑让大姐们帮他找个彩礼不要太多的女朋友。不过他烦的时候，有时谁跟他说话，他都当听不到，可不一会，就又嘻嘻哈哈了，所以大姐们说他小孩子脾气。他跟品质部的人（都是男的）关系都不错，称兄道弟，聚餐，一起打游戏什么的。我刚来那个星期天车间他们男的还一起约着聚餐，双十一的时候也去聚餐了，平时上班也会讨论昨晚打游戏时怎么样怎么样的。总之，感觉车间的整体气氛还比较轻松。

2

我们（生产）主管四川人，三十来岁，在厂里工作也有差不多两年吧。他老婆也是四川人，在一楼的仓库，很清闲，不用加班。他小舅子也在这个厂，属于测板部。他想让他小舅子多学习一些电路知识，没事的时候，会亲自在车间教他小舅子怎么修

机。不过他小舅子好像不喜欢这个工作，后来辞工了。他小舅子的女朋友是生产文员，据说因为他的关系，才能在厂里多干几个月。先前好几个文员都受不了压力离开了，只有她干得最久，不过，也没超过一年，在我之前找到另一份工作，然后辞工了。听同事吴姐说，他女儿 7 岁，在深圳上小学。

主管喜欢把很多钥匙挂在腰上，一走路，就响，所以一般他进车间，我们都知道。吴姐说他经常来车间看大家做事，但也不说什么，只是站在旁边看，当然大家都会自觉地不讲话了。不过现在淡季，他就不常过来了，只有生产异常的时候过来看看，问问。他好像没有特别多的事，我有几次去办公室找他，他不是聊 QQ，就是拿着字帖在练字。

车间生产异常的话，他会先去问拉长，听拉长怎么说，然后再想办法解决。其实，即便有比较严重的异常，能返工就返工，他不怎么发脾气。最近线上有个同事小魏，在生产过程中用错了两次料，属重大异常。第一次是模块用错了，一下子拆了三十几台机器，把用错的模块换下来，并推迟了出货时间，虽然报告给生产主管了，但好像并没有处罚。不久，还是这个小魏，加工过程中把两种不同型号的枕流桥尾数放在一起，用的时候混了，又返工了十来台机器，同样报

告给生产主管了，生产主管没有大发雷霆，只是走到小魏那里，简单问了一句“怎么回事？上班的时候想什么呢？”，然后就走了。不过这次让小魏签了处罚单，并贴出了处罚结果，罚款一百。

与我们主管这种性格较慢、不怎么发脾气的人相比，品质主管则比较霸道，性格强硬，脾气火爆。比如说罚款规定都是品质主管制定的。这些规定基本上都是处罚产线的员工，对于品质，管理，最多是连带责任，而连带责任则又比产线员工的处罚力度小一个级别，而生产主管居然没有说话权。也难怪线上新来的 PQC 说要给线上的员工开罚单来报复生产主管对他的训斥。

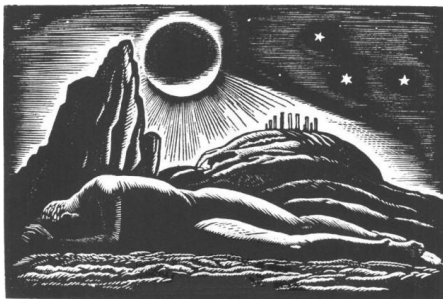
再比如，某种机器散热器上的某个螺钉没打，品质主管训完线上员工训生产主管。生产主管被搞得一头雾水，来产线了解情况后，很生气地说，我又不知道发生什么事了，那么扁干嘛，这也不是我们线上的问题呀，仓库来料变了，也没有人通知我们要大螺丝呀，工程师也没有给图纸怎么怪我们。然而，并没有说给品质主管听，只是在线上发了一下牢骚。

十一月说是淡季，实际上加班也不少，这个跟我们线长希望多加班多挣钱有一定关系。反正只要有安排生产，就可以加班，所以十一月也还可以吧，虽然没有二到十月忙，但也

轻轻松松的有事做。倒是十二月连单都没有了，拉长努力找事安排加班都难。当然如果有一些不急的插单什么的，拉长一般会放在周六来做，毕竟他也是挣加班费的，且平时加班费比不上周六。

说说我们要做的事。根据订单及出货情况，线长会安排生产什么产品。然后我们7个人先去仓库领料，接着加工生产过程中需要的所有物料；加工完毕后，上线生产；生产完成后，拉去品质部；品质部调试完毕后，送进老化房，老化24小时，再调试，贴上易碎纸（防止别人拆机器）；我们7个人包装，最后拉去仓库出货。

这个厂除了我们车间生产机器外，还有一个车间跟我们生产的机器一样，只不过个头更大，我们称之为大机，有两百多毫升冰箱那么大，甚至更大。我们车间生产五种大小不同的变频器，最小的大概只有半块砖头大小，较轻，其余四种较大。其中最大的比抽水马桶的储水装备还大。所有变频器的散热器都是铝制的，占整个机子的一半，所以机器比较重。流拉或包装时，需要搬来搬去，特别是最大的机器，连外壳都是铝的，有三四十斤，无论是装袋还是装箱，都特别费劲，要是没点力气和毅力还真吃不消。这也是为什么我面试的时候，生产主管说不要女生的原因，因为整



天搬来搬去的确实很耗力气。幸亏我也算是阿姨级别了，男生有这力气，年纪大的阿姨也有，也许是力气跟着年纪长了的缘故吧！

线上除了我们7个生产部的人以外，还有一个品质部的PQC小黄，他负责检查我们加工的物料，贴pqcpass，负责下拉的时候测试机器内部的电压电流之类的东东。他应该不到三十岁，已婚，广西人吧，脾气很爆。我在他下面的工位，有时候他屁别人做错的时候，我都有点怕他，总是担心自己会犯错，所以我很少跟他说话。尽管挨着工位，中间只有一张放测试仪器的小桌子，我也很少跟他说话。就算是工作需要，我也是很小心地问他。至于聊天什么的，我想都不敢想，毕竟看着他那个凶样我就害怕了。当然，这并不是我一个人的感觉，他前面工位的魏姐也不跟他说话，不过他们的不说话跟我的不同，我是怕，他们是我来之前因为罚款的原因有过一些过节，彼此讨厌，不屑于搭理对方。但在我感觉，小黄有点

咄咄逼人，比如，魏姐下拉时忘了打胶，或者编号写错了，小黄都会小题大做，大声斥魏姐：这么点小事都不好，总是出问题，这么大年纪的人了，干什么吃的等等吧，并且会把异常单摆在身边，随时让魏姐签字（签字就会根据罚款规定罚款）。其实，这要是换成吴姐或者庄庄，小黄应该也不会罚款，一是因为她俩比较会说好话，小黄曾说过吃软不吃硬；再就是她俩做事确实比魏姐细心的多，只要不经常出现同样的问题，小黄也不至于每次开异常单。当然，不管小黄说得有多难听，魏姐从不搭话，但异常单照签。虽然不是特别清楚他们的过节，但有时候我觉得小黄说得很过分，比如魏姐一次出去接电话，我问，她怎么这么多电话？他冷笑着说，有几个老公（魏姐老公死的早，现在跟一个老乡正在交往中），当然电话多。有的时候，魏姐不在位子上，他也会讽刺说，年纪这么大，打扮那么丑（魏姐会涂一些粉，白白的，喜欢穿职业

装，小马甲，真的很漂亮，一点不像四十四岁）之类的。不过，除了对魏姐这样，他对其他人还好，聊天什么的都有说有笑，所以对于这些，其他人则不发表言论，大都是一笑而过。

他不说话的时候，一般都是戴着他的蓝牙耳机听歌或小说，拿着他的苹果手机边打游戏边测试，也闲得很。特别是当我们加工物料或包装的时候，他更没事做了，就坐在一边玩手机。后来听说他是一个客户的小舅子，难怪这么嚣张。但是，尽管他这个样子，他都不想跟品质主管说话，有时候有异常不知道怎么处理时，能不去找他主管就不去。散热器上盖住电路板需要装中框，有时候会不合适，我会问小黄怎么办，小黄就让不合适的拿出来，如果多于五个就去问他的主管，少于五个就不问了，直接下拉。类似这样的事还有很多，甚至他要辞工书，都不想去找他主管，都想让文员代劳。



2015年8月，珠三角S市的某电子厂，发生了上百工人堵厂门、要求搬厂经济补偿的事件。这家工厂长期生产利润很高的大型屏幕，老板赚了不少钱。两年

前，老板把工厂卖给了一家国内上市电子集团，自己当了集团董事长，继续负责这家厂的经营。今年6月，集团大老板决定把这个厂搬到惠州，并着手把厂里的原料、产品运到惠州。同时，厂里开始劝退员工，最后剩下一百多人坚持不走，要求搬厂补偿。为了赶走这些“顽固分子”，厂里又使出了罚款（不戴工牌、不穿工衣要罚款两百到五百元）、调岗和开除等手段，恐吓员工说要求补偿等于“非法闹事”。8月初，厂里干脆停产了，还拆掉了打卡机，不让员工进厂。

从6月到8月，工人们虽嚷嚷着要补偿，也找过厂里，但还在正常上班，迟迟没有什么行动。这段时间，各级管理不断劝诱大家辞工，人越走越少。只是在劈头盖脸的罚款、调岗和停产威逼下，剩下这百十号人才动了起来。停产当天，他们连夜堵住了厂门，不让厂里把剩余的机器和产品运走。第二天，厂方负责人一露面，就被工人堵在了厂里，不谈出结果不

工人堵厂门维权：

同样的行动，不同的后果



♀谢若林♀

让走。除了补偿金，工人还要求补发过去几年的加班费。

经过劳动部门的协调，十天后，厂里同意按一年工龄赔一个月实发工资的标准，发放补偿。作为让步，工人没有再要求补发加班费。

这次维权的结果还算圆满，当工人顶住了厂里的威逼欺骗，并敢于“把事情闹大”，厂方也就退缩了。退缩的理由，至少有两个：一是近年来搬厂赔钱已成为S市的惯例，至于赔多赔少，那是可以“商量”的，经常低于法定标准。这一类的纠纷中，假如有的老板硬顶着不掏钱，各级部门对老板的配合是不会从天上掉下来的，要老板“主动沟通”才行。当然，与政府机关“沟通”，厂里难免得有所表示，起码是“帮帮忙，我欠你一个人情”。

这次的电子厂工人堵厂门，厂里多次报警“工人扰乱生产秩序”，第

一次报警，派出所来问过头，后来厂里再报警，派出所就不理睬了。从整个事件经过来看，厂里决定直接补偿了事，就不找政府“帮忙”了。

第二个理由，是工厂所属的上市集团计划在八月初举办惠州新厂的开工典礼，工人已经放出风声，说这边不给解决就去惠州的典礼上闹。或许，厂里因此更难跟工人耗下去。

同一时间，也是在S市，另一家工厂的工人也是堵厂门维权，结果却很糟糕。这家台资玩具厂的员工要求厂里自入职之日起补缴社保、公积金，还提出补发高温补贴。在老板拒绝了工人的基本要求（只同意补缴两年）后，全体员工罢工两个多星期，同时阻止厂里出货。厂方先是纠集了一帮文员、管理，企图强行出货，又找“黑社会”进厂恐吓员工，劳动部门也来诱导：“僵持着不是办法，你们还是去仲裁吧”。不过，这些花招对工人全都没用。最后，警方出动大队人马帮厂里出了货，还拘留了好几个工人代表，罢工以失败告终。

这个台资老板的强硬，同样事出有因：S市一直阻挠广大工人追缴社保，只允许补缴两年。而且，这家厂在当地扎根多年，与有关部门关系较深。

通过堵厂门来阻止资方出货、搬机器，是珠三角罢工工人常见的维权手段，总得来说挺管用。遇到这种情

况，不少老板是“好说话”的。不过，只要老板愿意拖下去，堵厂门这个办法可能就没那么灵光了。假如老板在拖的同时，还跟相关部门“沟通”妥当了，工人就很难达到目标。到目前为止，珠三角工人普遍没有做好与国家对抗的思想准备，只要各级部门明确站在老板一边，直至出动警力打击工人，集体维权的工人不管堵没堵厂门，一般都迅速垮掉了。

无论如何，不搞他一下，工人无法知道老板是不是“好说话”。六七月份的时候，前面说的那家电子厂员工天天被罚款、调岗整得不亦乐乎，厂里的行政部就跟他们讲：“你们签字辞工吧，辞工了就可以去法院告我们了”，诱骗工人自愿离厂。工人没有选择辞工告状的路，而是站在一起堵死了工厂大门，并最终拿到了自己想要的东西。

堵路、堵厂门、阻止出货、“围困”老板或高管，这些维权手段确实不是万能的，特别是在工人面对国家机器的时候。但从斗争实践来看，这些办法肯定比去仲裁、打官司或者找媒体要简单、有效。近两年，不少珠三角工人对“堵路维权”有顾虑，随着经济萧条的持续，欠薪、老板关厂不给补偿事件的增多，工人堵路的事又多起来了。“什么手段能让我达到目的，我就用什么手段”，这就是现阶段珠三角维权工人的务实看法。