

中山大学人类学系 - 绿色和平组织合作项目  
贵屿电子垃圾拆解业的人类学调查报告

# 本地人个案访谈集

中山大学人类学系  
2003年9月

# 目 录

访谈个案一：马老伯 .....	3
访谈个案二：马老板 .....	4
访谈个案三：马先生 .....	5
访谈个案四：马某 .....	7
访谈个案五：刘某 .....	8
访谈个案六：彭某 .....	9
访谈个案七：彭某 .....	10
访谈个案八：彭某 .....	12
访谈个案九：陈老板 .....	13
访谈个案十：马某 .....	14
访谈个案十一：彭姓夫妇 .....	15
访谈个案十二：彭某 .....	16
访谈个案十三：彭某 .....	18
访谈个案十四：彭某 .....	20
访谈个案十五：马太太 .....	20
访谈个案十六：陈师傅 .....	22
访谈个案十七：郭太太 .....	23
访谈个案十八：郭先生 .....	24
访谈个案十九：马先生 .....	25
访谈个案二十：马某 .....	26
访谈个案二十一：彭某 .....	27
访谈个案二十二：秦大姐 .....	28
访谈个案二十三：陈某 .....	29
访谈个案二十四：郭某 .....	32
访谈个案二十五：陈老板 .....	33
访谈个案二十六：刘老板 .....	34
访谈个案二十七：郭老板 .....	36
访谈个案二十八：许某 .....	37
访谈个案二十九：马太太 .....	39
访谈个案三十：马二勇 .....	40

[注：本集所有个案均国际学术按惯例对真实人名和地名进行了处理]

## · 访谈个案一：马老伯

【马老伯的大儿子在某小学附近开了家单车行,生意看起来很不错。他盖了三层楼房,一楼批发零售单车,数十辆各种样式的单车把一楼填得满满,只留下一条小路;二楼是客厅、饭厅、厨房、卫生间和两个房间,各种家电比较齐全,装修得比较豪华,三楼是房间。】

马老伯六十来岁,刚退休不久,退休前在贵屿某学校当教师,并担任有一定职务,有高级教师的职称。

马老伯的三个儿子分别从事摩托车、单车的批发零售,生意都还算不错。我们访谈的所在地点就在他大儿子家二楼客厅。马老伯穿着朴素大方,十分健谈,我们很快就拉近了距离。

马老伯在三个儿子家里(都住得很近)轮流住,他一个月有1100多元的退休金,儿子收入也都不错,日子过得很好。他们家已经装上自来水,但由于供应量严重不足,经常断水,所以他们有时候也要靠买水来做饭。他们家装有饮水机,饮用的是50加仑瓶装的纯净水。据他介绍,当地浅层的地下水不能饮用,深层的地下水还是可以饮用的,但流量较小,比较难打上来。买水跟拆解业的污染关系不大,主要是因为当地优质的水资源比较缺乏。

对于拆解业对环境的污染,马老伯认为政府和当地人的环境意识近年来均有所提高,对绿化、河道整治投入了较大的人力物力,关闭了污染严重的小工场,并对工场临街的一面进行屏蔽。现在当地居民都对政府的整治不会有什么意见,因为大家都在做这一行业,谁也不会去说谁,即使不是这一行业的居民有意见,大家碍于乡里的面子,也不会提出来。马老伯提出了一个比较特别的观点:对环境的污染,大家都有份,比如他们家修理摩托,也排出了很多废气,所以谁都不好说谁。

马老伯又把话锋一转,大谈他觉得当前的社会环境比较复杂,赌博、吸毒等不良现象很容易对青少年造成不良的影响。但出现这种现象也是正常的,不能因此否定改革开放的成绩,而是通过政府和社会尤其是教育领域加强监管、宣传和教育。他的话似乎是有所指。

当我们问到,为什么众多当地人都从事赚钱比较容易的拆解业,而马老伯三个孩子却无一从事这一行业时,他并没有怎么解释,只说,他们的生意主要是以批发为主,面向整个潮阳。在马老伯看来,他的儿子从事的行业,同样也是可以赚大钱的。这使得他们从来未曾涉足拆解业。

**访谈者补记:**马老伯是一位在当地生活多年且具有较多阅历的知识分子。但他对环境污染的熟视无睹却让我们感到十分意外。我们在调查中渐渐发现,其实这种熟视无睹在当地居民中普遍存在。拆解业的繁荣带来了当地整体经济条件的

大力改善,使他们安于甚至乐于承受拆解业所带来的环境日趋恶化的后果以换取经济的繁荣。即使自身利益受损害,乡亲的感情纽带也使他们不会去撕破脸皮讨说法。从马老板谈改革的话中,我们的理解是,他觉得不能因为拆解业带来污染就一下子否定它,而是应该通过监管和改善拆解方法,使之良性发展,这应当代表了当地人比较理性的看法。

## · 访谈个案二：马老板

【在别人的介绍下,我们来到了马老板的工场,这是一座两层高的小楼房,大约有八九十平方米,有点破旧。】

马老板,男,45岁,贵屿本地人,做废旧塑料分类的生意。我们刚在他工场里狭小的卧室兼办公室里坐定不久,马老板便走了进来。他穿着件白色衬衣,黑色西裤,透着几分生意人的干练。他一坐下就忙着冲潮汕工夫茶给我们喝,茶叶是价格比较一般的人参乌龙茶(每斤一般要40元--80元)。

78年高中毕业不久,马老板就跑到深圳做废旧塑料生意,做了几年后又重新回家做点小本生意。七八年前,他在家搞起了废旧塑料分类的小生意。他经常跑到公路旁的废旧塑料集散点买回几车废旧塑料,有时候则通过朋友介绍拉一些回来,堆放在家里前几年新建的房子(楼房有两层,楼上住人,楼下是工场,这是当地小型工场比较典型的场所),临时雇几个民工过来进行分类、清洗等工序的处理。然后装袋再卖给当地拆解业这一环节的塑料商(负责粉碎、重新成型、切粒)。

马老板认为他的工场规模比较小,甚至还算不上小型企业,只是个家庭小作坊。因为“人家是几十吨上百吨在搞”,而他“整个屋子堆满了也不过十吨”。这主要是由于他的本钱不够多,生意也不算很好,用他的话说,这是在“混”。但当地整个镇都在搞这一行业,吃这碗饭还比较容易,而且他自己做过多年的塑料生意,也有一定的人面和门路,所以还算“混”得可以。(事实上,他有三个孩子在读书,每年花费至少要五六千元。从我们访谈的过程中来看,供他们读书所花的钱,对马老板来说,并不是很在乎。这说明他的经济收入还是可以的)马老板说,这几年生意越来越做。但他又告诉我们,前几年他还一直在种家里的责任田,去年开始由于生意忙,就给别人耕了。别人耕他的田是免费的,他每年还要为每亩田倒贴500多元的税费。可见他的生意还是在呈增长的势头。

他的工场大约有一百来平方,堆满了袋装的形形色色的塑料。女工们就在塑料袋的夹缝里进行分类。女工的工作比较简单,只是把各种塑料按质地和颜色进行分类,每天工作7个小时,工资一般是20元。据他介绍,塑料分类后还要进行清洗,这时需要雇具有一定技术的男工,来搞“盐水和淡水”(据我们了解,所谓的“盐水”是指把废旧塑料泡在一定盐度的水中,会自动根据本身的材料进行悬浮分类,这对操作者的技术要求比较高;“淡水”是分类后的清洗),工钱也比较高,可以达到50元。

马老板的工场里拥挤不堪，工人都是徒手在进行分类。我们访谈的时候，他的老婆和大女儿都在外面做分类工作，也是徒手的。因为他们都觉得只是进行塑料的简单分类，过程中并不会产生任何污染，所以随便穿什么衣服，不用戴手套都可以进行工作（事实上，在空气流通极差的狭小环境里，一些废旧塑料散发出的各种气味和气体都在房间里久久不能散去，长期吸入必定影响到工作者的健康）。工人们都是计日发薪，且工作环境“卫生”，当然不可能与老板发生有关健康保障权益方面的任何纠葛。

马老板育有二女一男，大女儿刚从潮阳某外语学校毕业，准备考大专；二女儿今年刚参加中考，考了700多分，进了一所重点中学；小儿子在潮阳某小学读五年级，成绩不错，还当了班长。他说他平时做生意，并没有怎么教育孩子，也不怎么期望他们读到多高的学历，但只要孩子肯读、能读，他就愿意给孩子交学费。如果孩子读不上了，家里的工场多一个人手，他也很乐意。倒是他的老婆不想孩子读太多书，老是希望孩子能早点到场里帮忙，这样就多一个人赚钱，少交一个人的学费。

#### 访谈者补记：

马老板的工场从事的是废旧塑料回收的第一个环节——塑料分类及清洗，污染相对较小。他从事这一行业不足八年，规模很小，只有几个相对固定的临时雇工，家人也从事雇工的工作，是很多家庭作坊式工场主的一个典型。驱使他们从事这一行业的原因，很大程度上是因为本地区拆解业的蓬勃发展带来了赚钱的机会，他们也不甘寂寞投入其中，但由于资金等多种原因，在趋于饱和与环保压力渐重的拆解业中很难扩大规模。对于民工方面，马老板和许多老板一样，觉得他的工场并不会造成什么污染，工人干多少活就当场付多少钱，当然也不会对民工的健康等问题有过任何考虑。

我在访谈结束后，提出让他帮我介绍几个朋友作为访谈对象，他答应了。第二天，我来找他时，他却有点不高兴，说他的几个朋友都不想接受访谈，因为现在经常有记者来这里采访，大家都很反感。要不是看我是潮汕人，他也不会理我的。从马的这种态度的转变，可以看出当地人谨慎的态度。

#### · 访谈个案三：马先生

【马先生的房子是三年前建的，是一座320多平方的三层楼房，一家六口人住在三楼，下面两层楼都留空，准备开工场用。一楼空荡荡的，堆了几个麻袋，只有右手靠窗边的地方摆了一套红木家具，是主人待客的地方，正对大门修了两道平行并排的楼梯通向二楼。马先生的二儿子骑着单车在一楼兜来兜去，不一会儿，他的大女儿因为要去和平某中学上学，背着书包走下楼来，她穿着校服，扎着朴素的马尾，坐在旁边安静的听着我们的聊天。马家夫妇俩穿着都很随意，十分和

蔼可亲。马先生显得干练含蓄，属于那种见过世面的人。一楼虽然空着，打扫却得很干净，可见主人踏实的生活作风。】

我叫马xx，今年46岁，我只读到高中，学历低(其实在当地中年居民中，高中学历已经算是很高的了)，所以很希望能把孩子培养好，读多点书。我有四个孩子，两个女儿，两个儿子。现在三个在和平某学校，分别读初三、初二、初一，这几天刚交下学期的学费和住宿费，三个人就要17000多元，最小的儿子在渡头某小学读四年级，学费比较少。

我做了二手IC贸易十多年了，主要是从香港那边拿货，我这里转转手，然后卖给深圳的一些工厂，做游戏机之类的电子产品。我们电脑都需要新的IC，但有些游戏机用旧的也可以，工厂把旧IC装在游戏机里，然后当新的卖出去。我的公司设在深圳，我经常回来，亲戚在那边帮忙打理。我在这里很少做什么生意，偶尔朋友有需要，就顺便拉一些废旧IC回来给他们拆，但是次数也不多，这样搞花费的精力比较多。我自己的公司只做贸易，买过来卖出去，不去做那些拆的东西。

我为什么不在这里拆电器？搞这东西有点污染，政府也不是那么支持，估计也搞不了多久。我留了楼下这两层，是想开个文胸厂。你们从陈店那边过来，都有看见吧，那边最多这种工场。我们还没有这样的企业，应该挺比较好发展的，但现在附近做配件的厂还比较少，自己一家比较难搞，我想再等等。你知道，要搞那样的东西，附近要形成一定的配套厂家和生产厂家才好做，客户也才知道来这里找。贵屿现在有一家文胸配件厂，生意做得很好。

这里的政府对本地的企业还比较支持，平时也没怎么为难。那些税费之类的也比较优惠，比起深圳，这里办企业是好多了。你说我们这里的污染比较严重，这是事实。我们家附近就有好多做塑料的，空气之类的是不太好。但发展经济也必须付出一定代价。不过，我们家里装有自来水，除了空气差一点，生活基本不太受影响。

我自己以后嘛，在哪里都可以，只要方便做生意就好。如果以后这里的文胸厂做得很好的话，我在贵屿也很不错。如果其他地方生意好了，我去其他地方也好。对于这几个小孩，我的观点也是一样。读书也好，将来做事也好，关键要靠他们自己，我们能提供支持就支持，实在不行也就靠他们自己了。

#### 访谈者补记：

马某是我们在多个访谈个案中学历最高、待人最热情的一位。对于当地的拆解业，他有比较清醒的认识，显然并没有看好这一行业在当地的发展。他敏感地察觉到转行的必要，想学习陈店镇的工场做文胸。能否让当地整体的经济转型，如何让其转型，并尽可能降低成本，马某代表了当地人的一种主动的心态，为我们提供了一个极具研究价值的个案。

## · 访谈个案四：马某

【在与马某谈的前后，我们仔细观察了他工场的整体情况和工作过程。他的房子一共有三层，每层有19米深，320多平方米，中间一堵墙对称地把房子分成两半，左边的前面大半截是会客厅兼成品仓库，后半截是塑料颗粒原料加工机房。右边是原料仓库兼清理场（像很多小型工场一样，在仓库里中间留出一块空地来进行各种分类或清理工作。未处理的PC堆在仓库里，因为在烤纸制物品，空气显得不算太好。地板都比较干净）。

我们向马××和工人了解到薪酬的一些情况，并观察到以下具体工序：一个工人（15元/人/天，女）把袋子里的PC塑料（游戏机透明外壳以及一些音像制品的透明外壳）倒出来堆在地上——两个工人（25元/人/天，一男一女，比较耗体力）把原料上的螺丝等拧下来——四个工人（15元/人/天，女工，有当地人，其中一个还是马的嫂子）用小煤气炉把商标之类的纸制标签烘热（几个煤气罐就放在她们的旁边，看起来不是很安全），用小铁平铲铲掉，有胶水或其它污迹的用平头螺丝刀蘸点煤油铲掉——两个人（15元/人/天，女，其中一女工大约60岁左右、潮汕人）将其装在大筐子，然后搬到隔壁的塑料颗粒原料加工机房——粉碎：把PC料倒进一台粉碎机（据马介绍，一台粉碎机价值一万来元），粉碎成指甲大小，下水降温——一台洗涤机（价值六千多元）进行清洗，清洗的水会加入药水，使塑料颗粒原料显得更加晶莹美观，然后拿较厚的袋子包裹（防止塑料颗粒原料飞散）后放进一台甩干机（价值一万来元），甩干后再将塑料片倒出、铺开、晾干，两个工人（20元/天，男）抬到成品仓库，倒在一块垫子上，徒手进行最后的筛选（我们两次询问马××，徒手筛选是否会对工人造成割破手等伤害，他均很肯定地说不会），把碎片里的杂质剔除，最后装袋（袋子是汕头××集团用过的废塑料袋）。】

我叫马xx，今年33岁，现在开了这个工场，做点塑料颗粒原料加工的小生意，赚点钱养家，也发不了什么财。

我没读多少书，小学毕业就没读了，16岁时就跑到深圳跟人做了几年塑料生意，干这行也算比较久了。差不多十年前，我们兄弟几个在一起开厂在做塑料切粒。厂里不需要太多的管理人手，今年年初，我就抽出身来在这个房子（他自己一家在二楼住）的楼下搞起了与工厂比较相似的塑料颗粒原料加工，主要做PC料为主。这些PC料大多是经朋友介绍和到公路（注：陈贵公路）上去买，很多都是国外进口到深圳、南海等地方，然后再拉下来这里处理的。你看，现在正在做的这些大部分是从日本输入的游戏机透明外壳以及一些音像制品的透明外壳（PC料制成）。我这里主要是清洗，然后粉碎。浙江一带来拿货的很多。大家都说，这几年生意相对差些，但我今年才开始做，觉得还是挺好做的。

塑料的原料价格受国际市场的影响，升降幅度很大，一不小心就要亏本，所以生意也不太好做。像这批PC料，加工前买回来一般是9000来元，加工后再卖出去，只能赚一点（我们反复询问PC料的价格，但马不想透露太具体的价格，总是非常含糊地回答，旁边坐的邻居说出，加工后卖出去是10000出头，他点了点头。但从他的神情看得出，价格应该还要稍微高些，利润应该还要多些）。

我那几部机器都比较新，也比较好，工作时的声音也比较小，也不会产生多大的尘埃。你说什么空气污染，我没什么好说的，你们外面来的人就喜欢问这一些。反正我自己做的不会有什么污染。

我有三个儿子，大儿子在和平某学校读一年级，每学期学费要5000多，太调皮，不读书，所以今年又让他再重读一年。我还是想让他们读多点书，干这一行也只是比打工好一点，没什么前途的，我也不想让他们像我一样做下去。

**访谈者补记：**马某一家开办的切粒厂是典型的家族式工厂。他们在生意稳定后，又重新开办新的PC料加工工场，进一步扩大整体规模。这一现象在当地是比较常见的。马某对于我们的询问的反应也很有代表性。通过本个案，我们还清楚地了解到PC料加工的整个工作流程这一不可多得资料。

## · 访谈个案五：刘某

【刘某一家住的是一所充满潮汕地区传统建筑风格特色的房屋，进门便是大厅，大厅的两边有卧室和厨房。大厅与院落是连在一起的，后墙上画有各式各样的图案，其中多为一些民间故事传说，如八仙过海，梁山伯与祝英台等等。刘家的人穿着都比较朴素。刘某见有客人来，便拿出“芙蓉王”香烟热情地递了上来。】

我叫刘xx，今年35岁了，老家是潮阳某镇，十年前就过来这边了，买了辆车跑短途货运。

我19岁就结婚生孩子，老婆与我同龄，现在家里打理家务和照顾孩子，家里的经济收入都要靠我这辆车，车轮转得起来经济就有保障。我有三个孩子，大儿子读初三，二女儿读初二，三儿子也读四年级了，每学期给他们交的学费都要一千元出头。只要他们肯读，读得下去，这笔钱，我是很愿意交的。

现在住的这个大宅子是我最近才租的，租了左边的一半，1500元/月，另一半原来是有住人的，这几天刚搬走。我原来不住这里，住在一老板的旧房子，就在前面几条巷子，也是这么大的大宅子，我住整套。那个老板是做塑料的，生意做得很大，我经常帮他运货，很熟。他建了新房子，就让我在他的旧房子里住，也不收我的钱。有一次，我拿了笔钱给他，想意思意思，给他推回了，他说，“我也不缺你这么点钱”。最近他家里老人去世，要回老宅子做法事。我们一家就暂时搬到这里，过段时间会搬回去。

我到了这边后，攒了点钱，又找别人借了点，就自己买了一部货车（粤D Nxxxx）。车门上标定的载重是2吨，我给它装了很大的车厢，最多可以载到10吨。我运的货基本是塑料，电子产品非常少。一般都是固定那几个老板，他们自己没车，一有货要运出去，就打电话给我，我就帮他们把货运到澄海、汕头等地，那边做塑料家用品和玩具比较多，对塑料的需求也比较大。我基本是当天来回，



当然有货的话，哪都得去，偶尔也会跑一下清远等地的长途。

我和龙港这里的几个老板很熟了，相互间非常信任。你看，人家连房子都给我住了。大多数时候，老板基本不用派人跟车，我送货到目的地后会让对方签收，有时还会把货款带回来。老板不用老多派一个人手出去跑，也比较省事。你说得对，我也算了帮忙做点业务员的事情，很多司机都要这样帮老板，反正大家都是相互方便嘛。

这几年受大环境的影响，几个老板的生意相对较差。97年左右的时候最好，这几年有点像是越来越差了。

我家里也接了自来水，还是比较方便，只是偶尔会断。一般会有提前通知，我们储点水用，一般没什么影响。就是水费比较贵，一吨要3块多，所以我们日常用的水都是用井里打上来的地下水，但那水喝不了。

这里的空气是比较差，做塑料这一行多了，是这样的了。我们金玉那边没什么工业，空气好得很。我老婆刚来时很不适应这里的空气，生活觉得比较痛苦，但后来慢慢适应了，除了空气差一点，也没怎么觉得生活受污染的影响。平时我们也不会去想环境方面的什么问题，那是政府的事情，趁着现在生意还过得去，先赚点钱养家才是。

**访谈者补记：**贵屿当地从事许多拆解业的大多是家庭作坊式的小工场，无力自己购车专门负责货运，使货运司机成为一个独立的群体活跃在拆解业的产业链中，他们是拆解业各个节点间不可或缺的连线。通过刘文龙的个案，我们可以清晰地了解到，货运司机在产业链中并不只是单纯扮演运输者的角色，他们当中的相当一部分还扮演了业务员的角色。

## · 访谈个案六：彭某

【彭家的房子是一座传统的潮汕大宅子，三年前才建成的，据说花了二十来万。整个房屋不但宽敞明亮，而且显得高大宏伟。像一般的潮汕民居一样，大门的横楣上写着住居的名称“xx居”，大门的两侧的墙壁上均雕有图案，如鹤、鹿、蝠等。在房子的内墙上布满了各式各样的图案，整个房屋非常干净整洁。在大厅前的小院落中，摆放着几盆花草，有大有小（彭的儿子彭xx告诉我们大的至少值400 - 500元）。彭家有一台29寸的大彩电，同时还配有VCD家庭影院设备一套。因为我们说要拍照，当时天色已晚，他便打开大厅内的吊灯和壁灯等各种装饰灯，这时用富丽堂皇、绚丽多彩形容一点都不算过分。彭家夫妇对我们的来访表示非常欢迎，并热情的邀请我们品尝功夫茶，并递上“中华”香烟。他们家在当地应该还是比较富裕、殷实的人家。】

我叫彭xx，我们夫妻俩都31岁了，现在市场做点卤水生意。我们早上4点多就要起来，别人把鸡鸭鹅和猪肉等原料送过来，以前是我自己去载回来的，但现

在忙，出点多钱让别人送过来，省得麻烦。我们自己在七点前加工好，然后卖一天，要晚上六七点才回来。我们卖的有卤鸭、卤鹅、烧鸡、烧鸭、烧鹅、叉烧肉、猪头肉、卤肉等等，都是我们两个人做的。平时可以卖十多二十只鹅，过节的时候那就多了，一天可以卖几百只，你也知道我们这边拜神是很重视的。哎，我们夫妻比较辛苦，在农村也只能是赚点钱供孩子读书，然后再建个房子住。

你说那些民工啊，我和他们接触得比较少，因为他们很少来我的摊子买肉，月底和过节的时候会有一些。贵屿这里的外来人比本地人还要多，他们的工钱比较低，没他们，这里做塑料的也做不起来。

我有六个孩子，算比较多的了。两个男的，四个女的，都在附近读中学小学，光是学费，每学期就要交一万多。我很想他们多读点书的，这样以后才能有出息。

我家里有水龙头，水厂经常检修，每个月可能会停一次水，我那边有个井，打上来的地下水只能洗东西，喝不了。

我们这里做塑料的多，污染也比较厉害。现在政府有整治，对做塑料也有影响。像你说的，生意不好，人家肯定就买少点肉，对我的生意也有点影响。但我们都只是想赚点钱能供孩子读书，赚许多钱去干什么呢，也没多大意思，所以受点小影响也无所谓。住在这里，大家当然都希望环境好，但现在这种状况，谁也不想去指责谁，大家都是混口饭吃。环保是政府的事情，我们小人家也左右不了这些事情。

访谈者补记：彭某的父亲的辈分是整个乡比较高的，他本人也经常出面主持一些当地宗族的仪式。应该说，他们一家无论在名望上，还是经济上，均在当地享有较高的地位。同时，他们和拆解业的关系也比较疏远，并非拆解业的直接受益者。但他们面对被污染的家园，选择的却仍是消极和沉默，认为“环保是政府的事情”。可见，加强当地居民的自我保护意识和责任感，对改善当地环境问题具有相当重要的意义。

## · 访谈个案七：彭某

【我们去的时候已经是晚上8点多了，彭家夫妇从田里插秧回来准备吃饭，炒了几个猪肉炒咸菜之类的很便宜又吃得饱的菜，因为干的是体力活，很累，老彭喜欢在饭前喝二两很便宜的米酒，这似乎是他一天最大的享受。彭家住的也是潮汕地区传统的民居，但房子不大、阴暗、简陋，并且已经很陈旧了。房屋一共有三间，其中一间很小的房间不知是作何用途（因天晚没能了解清楚）；另外一间是大儿子（17岁，初三）和二儿子（15岁，初一）的卧室，里面除放有一张床和一张桌子，几把椅子之外，还有一大堆的粮食，粮食对彭家来说是最重要的财产了；还有一个房间是厨房，彭家夫妇和小弟（14岁，四年级）都住在里面。厨

房没有窗户，非常闷热。彭家中除了一台破旧的19寸电视机和一台电风扇外，再没见到其他电器了。我们就坐在屋檐下，对正在吃饭的彭家夫妇进行访谈。大儿子彭xx忙着扇火，用一个蜂窝煤炉烧水，准备为我们冲茶（一般人家都是用电水壶和酒精炉，烧水很快，煤炉却很慢）。】

彭某，61岁，附近镇人，十来年前过来贵屿打工、种田。彭在老家的田比较少，就巴掌大一块地方，种不了什么。他在贵屿住的房子每月要交600多元房租，种的五六亩田都是别人，他不用交任何钱，公粮等都由田主交了。去年丰收，卖了五六千元，扣除掉一千元出头的化肥和农药费用，他净赚了四千多。这样的收入对他来说已经是比较好的了。老彭的田都是自己插秧、收割，不敢雇人用机收，因为机收每袋（大约80斤）要11元，卖出去才30多元，这样辛苦了一年也赚不了钱，只能辛苦点，自己收。浇灌田地，用的是河水，这几年还好一点，但看起来还是很污浊。

彭某的老婆平时在附近一个做日光灯变压器的工厂做工，每天15元，每月工资都按天数结算，相对比较自由，农忙时就歇几天回来帮忙，当然这几天是没有工资的。我们问她有没有做点塑料活补贴生活，她说她想去塑料商拣料，但又不晓得，因为要分十几种料，很多外来的女工都很厉害，一下子就学会了，但她这样年纪大了的人一时半会还学不会，所以只能作罢。（我们反复询问她有没有做塑料活，总是得到她的否认。但我们到她家之前，从和她大儿子很熟的孩子那里得知，她因为没有固定时间可以去塑料厂上班，有时候会把塑料拿回家里拣，孩子也会帮忙。事实究竟是怎样，我们无从得知。）

老彭一家都知道当地污染严重，他们一家也有接自来水，偶尔也会停水，对自身的影响不大。清新的空气对尚在温饱线上挣扎的他们来说，并不是最需要的东西。当我们提出居民是否有向上面反映意见。彭家的大儿子在旁边插了一句“谁敢去说？”看来，他们虽然在当地住了很久，但外来人的弱势心理还是存在的。

彭家有四个女儿，老大、老二都出嫁，老三、老四从小就给了别人，排下来的三个都是儿子，大儿子读初三，因为没有钱买参考书和英语磁带，原本很好的成绩一直在下滑。二儿子读初二，三儿子才12岁，生了一种怪病，髌骨与股骨有些脱节，身体发育不健全，显得很弱小，走路都很困难，为了给他看病，彭家都花了几千元了，现在没钱，也就只能让他在家里呆着。

彭家现在还在竭力供小孩读书，谈到孩子的未来。彭妻伸出一个手掌，另一个手指捏在一起转，告诉我什么都不缺，就是缺一个字（这个手势在潮汕地区的意思是钱。我们不约而同地说“钱”），所以也不指望他能读到什么程度，希望能早点出来打工帮补家庭。但看得出她的内心还是很希望孩子能读多点书的。这让她很矛盾。

**访谈者补记：**这是我们在此次调查的居民中最贫困的一家。贵屿本地人种田为生的很少，大多是祖籍外地的弱势家庭在种，彭家就是这样一个典型。彭家在不用交公粮等费用、耕田者极少的情况下，生活仍然十分困顿。在众多访谈个案中，许多居民都提出，如果不发展拆解业，光是靠种田肯定维持不了生计。彭家

为我们提供了一个研究本地农业状况的范本，这应当引起我们的思考和重视。

## · 访谈个案八：彭某

【彭某一家住在龙港某巷的一个大宅子里，大门的门楣上赫然写着“xxx”三个大字，屋子里有简单的装修，电视机、电话、电风扇等常用的家电十分齐备。小儿子的房间里配有一部17寸纯平显示器的电脑。他们夫妻刚从店里忙完回来，一家还没吃饭。访谈的时候，彭对我们怀有很强烈的戒心，对我们的来意持怀疑态度。】

我叫彭xx，今年都50多岁了，小学毕业。我做塑料好久了，可能也有二十年了吧。现在做的只是小生意，混口饭吃。

我有五兄弟，我最小。我和老大在公路旁合伙开了一个店，专门收购从广州、深圳等地运下来的塑料边角料等，做的种类主要是ABS、PP、PC等。这些料都是那边工厂的产品裁下来的边角料，有大块的，也有一些小屑，大部分无须挑拣。当然，也有小部分在工厂里就混在一起，或是搞得很脏，这时就需要挑拣和清洗。这些工作不多，都是自己家里人在做，我们没有雇工。我们把塑料分好类后，塑料加工商会自己上门找他们要的料，谈好价钱就拉走了。

我们的店很忙，什么都要自己做，平常都要搞到八点多才能吃饭，我老大六十多岁了，我们回来，他就在那里住，看店。

不会不会，我们搞这个是不会造成什么污染，就拣拣料，会有什么污染？我们这里的污染是有点，大家都知道，其实对大家也没多大影响，没有什么人会像你所说的那样去投诉啊什么。

我们家有自来水，平常都有的，从来都不会断水，饮水对我们的生活没影响（实际上，与他们隔几条巷的几户受访人家均说每个月会有一两次停水）。

我有三个女儿，老大和老二都在家里帮工，三女儿在潮阳某学校读二年级。最小的儿子彭xx，你们都很熟了，在龙港中学读书，学习成绩还不错。什么，你说他告诉你，他想读医？都好都好，主要看他自己的兴趣了，希望他能读好书，我也不希望他也干我这一行。

访谈结束后走出他家的巷子，听见广播正在播音，说要检修水厂设备，19日会停水一天，请大家做好准备。

**访谈者补记：**当地的许多工场主对外来的陌生人均怀有比较强烈的戒心，彭某对我们的态度十分典型。我们用了近一个小时的时间和他们一家进行拉家常式的聊天，他们却始终挺着腰板，十分关注我们所说的每一句话，一副严阵以待的架势。对于污染问题，彭避重就轻，有时明显故意岔开话题或者给出不完全真

实的信息，甚至连断水问题，他也没有真实地回答。外界对贵屿环保问题的关注和指责，的确给他们带来了比较大的压力。

## · 访谈个案九：陈老板

我姓陈，40岁，搞点电线回收点铜，也搞了七八年。

我搞的电线是从本地一些专门搞废旧电线回收的人那里买过来的，大多是深圳、南海等地的电线厂的次品或积压变质的电线，有时候我也会自己上去跑跑，拉一些回来做，但比较麻烦，算起来也差不多花费。拉出来的铜屑主要销往深圳等地，他们那里用这些铜又可重新做电线或其它铜制品。揭阳棉湖那边有时候也会来拿一些。我每吨铜一般要卖一万多元。（注：我们另一个案彭某拆解变压器的铜，讲的是每吨六千多元，不知道是否因为铜的质量不同，而有这么多的差价。）

我的工场里一般有十来个雇工，男女均有，人数当然有变动，都是临时的，货多人就多，货少人就少。我这边的工作很简单，工人把电线塞进机器，然后拉出来，就是铜芯了（我们在考察中发现，当地拉电线铜芯的方法普遍比较原始，都是在一条长凳上，用一个铁钩挂住塑料皮，然后用人力把它拉掉。陈先生说的专门拉铜芯的机器，我们倒没见过，他也不肯带我们去工场看。）

我们搞这一行的都是计件付酬的，就是工人每搞好一定数量，就付给他加工费。加工费还要视电线的规格大小，给的钱也不一样。一般一厘米直径的电线，每公斤（注：按电线称）的加工费是一元钱，一个工人每天一般可以做三十公斤左右。

你刚才过来的时候也看到了，有些人在田里烧东西，搞得空气很差。他们是在用烧掉塑料皮的方法处理一些比较差或零碎的电线，塑料皮烧完后就只剩下铜了，成本也比较低。但火烧铜的成色不好，价格比较低。我是不搞这一种的。政府不允许火烧塑料皮，经常抓，但那些联防队员只是抓，罚款连罚单都不开，钱都落到个人腰包里了。他们只是为罚款，而不是为了禁止烧。想烧的还是继续烧，运气不好的就出点血而已。

我们这里污染比较严重，但要发展经济，这是没办法的。以前环境好，但是大家吃不了饭，但在大家赚了点钱，环境却不行了。你说该怎么办？

我有四个孩子，两男两女，大女儿读初三，小儿子也读二年级了。孩子读书，开支很大，但是没有办法，只要他们能读下去，我就让他们读。

刚才你说，这里的菜比城市还贵，我觉得是由于农村地区缺乏物价的管理和监督，那些人乱卖，价格就上去了。

**访谈者补记：**面对贵屿地区的污染情况，有关部门并不是没有采取相应的对策，但效果却一直不理想。原因在哪里呢？陈老板有关火烧塑料皮的情况介绍，为我们揭开了部分答案：有关规定的执行并没有落到实处，这与执行人员的素质和缺乏相应的监督机制有关，从而使规定的执行效果背离了制订者的初衷。

## · 访谈个案十：马某

【经过龙港某学校的介绍，我们随着学生马某来到了她家，对她父亲马某做一个访谈。他们家是一栋建得很漂亮的三层楼房，占地460多平米。一楼是工场车间，密密麻麻地堆满至少10多吨以上的废旧塑料和塑料原料。有一些白色的塑料电缆卷轴堆放在一边，这是他们收回来的原料。上了二楼，只见中间部分被隔成宽敞的客厅、餐厅，靠楼梯的地方隔出卫生间和厨房。起居室沿四周布置，每间十平米左右。地面铺着漂亮的花砖，墙壁雪白，四处灯火通明，高档的家具和一些陈设显示出主人家境的殷实。在客厅里，主人马××刚洗完澡，一边冲工夫茶马，一边接受了我们的访谈。他右手上戴着一个镶了大玉块的金戒指，看起来价格不菲。】

我叫马xx，38岁了，初中毕业后，就一直在做塑料生意，现在在楼下搞点塑料粉碎，也搞了十多年了。我有四个孩子，两男两女，大女儿已经读初三了。我没学历（注：马是小学毕业），所以尽力在供他们读书，希望能读高点，但也只能靠他们自己努力，我也急不来。这个房子建了三年多了，有三层，每层460多平方米，楼下是仓库和工场，我们全家人住在二楼，三楼暂时没用。我楼下堆的是塑料，这里没什么好偷的，那个闭路电视只是帮工人看看单车，免得被偷了。（在我们问他家里放在电视记旁的闭路电视时，马如此解释。但从他后来透露出的对工人的态度，应该不太可能会专门买部闭路电视帮工人看车。）

我主要是从南海、深圳等地进电缆卷轴等塑料，进行清洗、粉碎，然后销往揭阳棉湖、福建等地。现在生意不好做，有时候每天才做几吨，也有时能做十来吨（马始终不肯透露他每年的产量，也不肯透露他的年收入，我们从他的货仓和言谈中，估计他年收入应该在三四十万左右）。我一般有十来个雇工，男的女的都有，当然有时候货多就会多雇几个工人，没什么货自然也会解雇一些。工人有好有坏，有的人在喝水的时候都不停手帮你做，有的人则经常偷懒，这样的人我当然要请走。工人拿的钱也不一样，有几个在我这里做了很久，做得很熟，表现很好，你把货安排给他，他就做得好好的，我当然要多给点钱。有些生手，还要你一步一步地教他，自然钱就少。（在我们的追问下，他说工人工资的多少是根据熟手、生手和工作表现以及在本场的工龄，每天30元到15元不等。）

我们做这种废旧品生意是没有交税的，也不用交税。你想想，整个电缆在售卖的时候就已经把税交了，其中包括电缆本身，也当然包括卷轴的。现在我们回收回来加工的卷轴之前是给征过税的，只是一些废弃物，我们拿来废物利用，是不应该交税的。

我们这里绝大部分是本地人在做塑料生意，很少有外地人在这里做。你想想，外地人在这里开工场，各方面打点不是很方便。

我搞这个粉碎，过程是很卫生的，没什么污染。这里的空气不好，主要是北林那边的污染，我们这里只是做塑料的多，没有什么污染的。就算有点，要发展企业，造成点污染也没有什么错啊。你刚看见的烧塑料，那是在回收一些最次的废品（我们后来知道，那是在烧电线，以回收铜芯），现在烧塑料已经很少了。

喝水方面，我家里已经接上自来水，就是水费贵了点，要四块钱一吨，不过也无所谓了。你说那些环境的问题，我们都管不了。我们做好自己的事情就好了。

**访谈者补记：**马某为我们比较清晰地描绘了他的雇工哲学。毫无疑问，这种雇工哲学在贵屿当地的老板中具有很强代表性。而马关于交税问题的理解，的确让我们有点“耳目一新”。更重要的是，在贵屿大大小小的作坊主中，和他有同样理解的并不占少数。在我们了解到情况，贵屿当地的工场有交税的非常少，能交足税的更是少之又少，这当然也与当地税务管理制度不健全有关。“废旧品不应交税”的想法，也让作坊主理直气壮地拒绝交税。

## · 访谈个案十一：彭姓夫妇

【我们在龙港某地等来了访谈对象彭某的儿子，他领着我们到了他家的门口。彭姓夫妻俩正在门口纳凉，很热情地迎接我们上了二楼大客厅。彭某身着绿色西装长裤和白色的短袖衬衫，一副典型的农民企业家的装束，彭妻身着短袖中短裤的家庭装，脖子上的金项链镶一块大玉石，格外显眼。彭家是一栋公路旁的占地大概300多平方的三层私家楼，楼下是仓库兼工场，堆满了一袋袋的塑料珠。二楼是一家七口居住的地方。二楼大厅约有三十平方左右，陈设的家具是在潮汕地区比较高档的红木套具，包括了一个四米左右的大酒柜，两张红木椅和一张红木茶几，大酒柜上面摆着29寸的大彩电和家庭音响，还有一个闭路电视，看起来比较整洁。据彭××说，他们90年左右建了这栋楼，开始只是居住在一楼，后来又加盖了二三楼，三楼现在还空着。】

我叫彭xx，今年40岁了，有5个孩子，大儿子在汕头某学校念中专，好像读的是电脑的专业，我也不清楚，我读的书少，也不太懂，反正他自己喜欢就好。二儿子就是刚才领你们来那一个，上初三了。现在我们这里都比较重视孩子的教育，只要孩子愿意读，能读多高就我们都要支持到底。我们夫妻文化都很低，她（指彭妻）是小学二年级的水平，不能教孩子什么东西，只能靠孩子自己自觉努力，孩子总算还比较听话。

我们家主要是搞这些塑料珠子的加工和贸易（彭某拿出了一些产品给我们看，有塑料珠子的手链和项链，以及一些包装糖果的装饰材料等）。以前我的工场要大些，我们这里做塑料的多，我从他们那里进了塑料原材料后，用机器结合

固定的模制作出各种款式的珠子，然后要打滑、上色，等等，麻烦得很。后来我觉得不划算，就把机器卖了，直接从做珠子的厂子拿货，接了定单后按斤为单位发放到惠来等地（贵屿当地经济发展较好，人工比较贵，必须发放到临近经济较落后的地区才划算）给包工头放下去给农户，农户手工加工，穿成串，像这样的小珠（5毫米左右的直径）一般每斤要给六毛左右。加工完成后，再送回来，我们再交给货主。

我做这一行也有十多年了，近五六年来，主要销往浙江义乌和潮州庵阜。但后来，浙江也开始有自己的塑料珠加工业，那几个客户就没有再联系了。目前主要是销往潮州的庵阜，随着庵阜食品加工的行情而起伏。前段时间闹非典，庵阜的食品出口不了，我这边的珠子也卖不出去了。

以前好的年头都是每个月几十万、近百万的生意额，现在的生意额很小，这个月才二十多吨，每吨大概卖一万多元，唉……

你说税收啊，我们这点小生意，都是不交的。（彭妻插话说：“我们这边啊，大门一开就是工厂，大门一关就是家了，没人会收，而且这种塑料产业一般都不收的。政府偶尔会来收些杂七杂八的不开收据的钱，他手一摊，连张收据都没有，就叫你给他，钱都掉个人腰包里了，谁那么傻，会白给钱他？”）

我们这里的污染确实比较大，中央台和香港的电视都有播放过有关贵屿污染情况严重的报道，主要是北林那边。但地方也不理，因为要发展经济啊。有人反映到记者那里，来采访报道也没什么作用。我们老百姓喊破喉咙也没用。这行业已经发展起来，是我们这里的经济支柱，要不发展这一行业，经济就发展不了，只能付出一定的代价。（彭妻插话说：“附近有人在晚上烧塑料，味道特别不好。对面的厂经常24小时开工，吵得要死，我们家甚至不敢开窗。”）

这地方做塑料生意的也有个别外地人，那边就有一个普宁人开了个很大的工场，大家只要会做生意，都差不多，这里不会因为你是外地人就做了不生意的。

我们家没有打井取水，因为地下水含氟太高，喝了对牙齿不好。我们这里用自来水，每吨3.7元，比城市贵多了！每个月光是水费就要一百多元。不过，总算比天天去买水喝要好点。

**访谈者补记：**相对于其他拆解业从业者，彭姓夫妇对待我们的态度明显比较友善，在对于污染问题，也提出了批评。不知道这是否与他们处于加工业而不是造成污染的拆解业有关。事实上，他们所处的塑料加工业也正是拆解业生产出的塑料的消化者。

## · 访谈个案十二：彭某



【彭某的切粒厂是一个门面较大的厂房，趁着等他的机会，我们在这个厂唯一一个工人刘某的指引下，参观了解了整个厂房的情况和 workflow。进门右手边是彭某的办公室，大约十多平方米，墙上挂有中国地图和世界地图，对着门口靠墙摆着一套红木家具，旁边还有一张床，供彭在此休息。对面是个电视柜，上供一财神。旁边是个办公桌，玻璃板下压着象棋棋盘，放着广州日报等报纸。办公室的对面是值班室，紧挨着是夹层楼梯，可以看见上面夹层搭着一张工人夜班睡觉的床，支着蚊帐，工人刘某就住在那里。楼梯下是卫生间和一个小厨房。

整个厂房约有400多平方米，今天没开工，显得有点冷清。厂里共有两台切料机，靠墙放置，每台耗电400千瓦，开工足的时候，一天要用上百度电。每台一天工作十几个小时的话，能生产3吨成品，厂房一角所堆着些塑料碎片（原料），不多。厂房中央有一个通气的大天井，四周在切料机旁布置了五六台大风扇。刘某很热情地为我们介绍了切料机的工作流程：买来切好的废旧塑料后，把废塑料投入一端的粉碎机里粉碎，然后在熔融机里用高温把塑料熔融，并根据加工需要加入颜料，熔融和染色后的塑料溶液流入盛水的冷却槽，再进入切料机，切成绿豆大小的颗粒（成品），作为塑料制品的原料。

厂房里堆满切成颗粒的成品，都是些高压料（如插头上的绝缘塑料），有红、黑、黄、白等颜色。据彭××后来给我们介绍，黑色颗粒用的废旧塑料不用经过挑拣，什么颜色的混在一起都可以做，所以价格比较便宜，每吨卖四五千。红、白等其它颜色的颗粒则要用挑拣过的纯色的料，所以要卖到5000多。

偌大的工厂只固定雇了刘某一一人，他是四川人，已经做了七、八年，要负责操作机器、拣料、融料、切粒、看工厂等除了业务联系外的所有工作，也是按天计酬，开工时40元/天，不开工时30元/天。有时候货多了，也会雇一些零工选料、洗料等。老板自己没车，有运输需要雇车。

半个小时后，彭老板终于开着摩托车回来，我们开始了访谈。】

我今年50岁，只读过两年小学，没什么文化，只能做点塑料的小生意，我做了十几年了，都是在做高压料切粒。十来年前我就开这个厂，以前雇的人多些，现在没什么生意，只雇了一个人，每个月要一千多元的工资。我从各地收购废料，很多是跟本地做拣料的人拿的，做成颗粒后，大多销往潮州等地。客户大多是做了很多年，很熟了，不用怎么出去跑业务，他们要什么货，打个电话谈好价钱，我就把货发过去。唉，我做的这个高压料是“老人生意”（潮汕俗语，意为夕阳生意，也指上了年纪的人在搞的小生意）了，做多几年就退休了。因为高压料的用途主要是做插头等一些对塑料要求较低的东西，现在市场的需求逐年减少，生意越来越难做，正在走下坡路。你要问我为什么不转做别的塑料，哪那么容易啊。一是塑料有百多种，转行不熟，很难做；二是被客户拖欠了一些货款，你要不做下去，就讨不回来。只能这样做下去，拖到我退休了（在访谈中，彭一谈到生意就唉声叹气，“退休”和“老人生意”两个词频率颇高地出现，看起来，他的状况确实不是很好）。

我有两女一男，大的26岁，小的也已经21岁，都是初中毕业。大女儿是小学教师，二女儿在做生意，小儿子在深圳学做塑料生意。我可不希望他继续做这个厂，要做也要做其他的塑料，不要搞这“老人生意”。

我这个厂也要交税的，主要是看你的生产规模和产量（当我们提出税务部门如何了解产量，并按产量收税时，彭自己也讲不出来，只是说大概做多大大生意，大家都清楚），我每年要交两千元左右的税，加上几百元管理费，一共要交两千多。

贵屿都是搞垃圾行业的，空气有污染也很正常，但我的厂里搞这种塑料，不会有烟尘之类的污染产生（据我们了解，塑料在熔融和切粒的时候，会散发出一些比较难闻的有毒的气体）。香港的电视台经常播贵屿的污染情况，上级部门也经常来检查，但地方政府总是要保护自己的企业的，不可能一下子就全部搞下去。

**访谈者补记：**通过彭某的个案，我们了解到，与家庭作坊式的工场不同，较大型的工厂一般还是有交税的。但税务的监管制度仍然十分混乱，偷税漏税的情况并不鲜见。彭与大部分企业主一样，均试图否认自己的工厂会产生污染。

### · 访谈个案十三：彭某

【彭某的房子有80来平方米，建了十来年了，有点破旧，房子里基本没什么装修，家具也很破旧。我们进来的时候，他和妻子正在看电视，一台21英寸的老家伙。这样的环境，让我们很难相信他是做着每月上百吨铜铁拆解生意的老板。唯一看得出他是个老板的地方，是他镶在嘴里的好几个金牙。】

我叫彭xx，今年50岁了，只读过三年小学，有三女二男，大儿子去深圳做塑料生意，二女儿在几个孩子里最喜欢读书，现在潮阳读书，学费每年要7000多。还有一个女儿也在读书，好象是读初中，读初几了，我也不知道。因为平时比较忙，也顾不上孩子读书的事情。

我的工场就在附近，有200多平方米，两层，几个儿女住楼上，还有几个工人在工场的后面居住。我和老婆在这里住，孩子住得很散，随便住，谁住在哪里我也不清楚，呵呵。

我的工场里在搞点铜铁的拆解，拆解的主要是各种类型的变压器，大部分是外国的变压器，从香港进口到南海、深圳等地，变压器的类型很多，估计你们也只见几种。我做过一个很大的，有7吨重，用手扶拖拉机拉过来，然后用吊车吊下来，光那个大家伙就拆了几天。一般都是完完全全地拆解成铜和铁，有时候一些比较新的变压器，可以拆剩个框架，卖给别人去做新的变压器，这样可以卖个好价钱。

我搞这些变压器的拆解，很卫生，不会有什么气体产生，这你倒不用担心。

工场里的有十多个工人，大多是四川和湖南人。男工35元一天，主要是拆解铜铁的体力活，有几个是女工，每天18元，主要是做清除变压器里的电线和清洗铜铁等工作。不同的变压器，结构不一样，拆解的速度也不同，有时候三四个人一天都拆不了十吨，有时候两三个人一个下午都能拆七八吨。

生意好的时候，每天要做五六十吨，我现在每个月至少要做上百吨。铜每吨五六千元（注：我们另一个案中，抽电线铜芯的陈老板讲的是每吨一万多元，不知道是否因为铜的质量不同，而有这么多的差价），主要销往棉湖等地，铁每吨三千多元，主要销往本地及福建浙江等地。有时候我也会搞一些塑料来做，但比较少。

做生意的也讲究运气，我97年就倒霉了一回。当时香港7月回归，四处传闻要打仗了，民工和客户都跑光了。我刚好又进了七百吨货，一直没人拆，也没人买，直到年底才卖出去。当时铜价和铁价都差不多降了1000多元，亏得很惨，一直很难翻身。

变压器拆解的有十来家，也有些是外地人。有几个外省人搞这行的拆解久了，还几个人合作，弄点小本钱，每次就买几十吨回去，每天拆几吨过日子。但我可不怕竞争，我的货源比较充裕，销售渠道也比较固定，生产情况比较稳定。但这几年经济不算好，生意比较差。做这行也做了二十年左右，供销做的都是熟客，大儿子在外面跑，也经常从深圳等地收一些废旧变压器回来拆。

我不想把生意做得太大，因为工场的工人老是按省份分成帮派，产生很多矛盾，还打过架，生意做大了要雇太多人不好管理。我就看过一个工场雇太多人了，两个地方的人打架，搞得连工也开不了。

我们这里的地质不好，地下水水质很差，以前我们都在喝，喝得牙都黑了，你看看我，所以龙港、金马一带的人一走出去，大家都知道你是哪里来的。

我们这一带的污染没有北林那么严重，这里都是住人的多，空气还可以，也没有多大影响。拆解业是这里经济的命根，要是停下来，整个贵屿地区的经济都不行了。我们当地人就靠这一行吃饭。

**访谈者补记：**通过彭某的个案，我们了解到了铜铁物理拆解尤其是变压器拆解的工作状况。从我们了解到的一些情况中，我们可以看到，拆解业在资料交易中具有比较大的不可知性，买到一车价值较高的废品后一夜暴富的事情已成为当地人津津乐道的谈资，而亏本的事情同样每天都在上演。彭某做这一行很久了，生产情况也算稳定，但仍然亏过一次大本，至今很难翻身。从他97年的惨痛经历，我们发现，即使做变压器拆解这样看起来变数不大的生意，也要冒比一般产业的生产更大的风险。

## · 访谈个案十四：彭某

我叫彭xx，今年42岁了，我十多岁就开始做生意，算是比较早了。回收二手塑料鞋，开饮食店，到现在管这一带的水，什么都做过了。

80年代的时候，我在这里收购二手塑料鞋，然后卖到北京去。那边的工场重新回炉，做成新鞋卖。当时生意很好，我算是发家比较早的啦，十来年前这一带，我这个房子是最早建起来的，有七十多平方，盖了两层，现在都比别人落后了，想要盖多个三楼，都没办法。后来生意不是很好，我就转行了，主要在这附近倒卖一些废旧的电器和电路板，当时货源比较少，没现在这么好做，所以，我搞了几年，又和亲戚合作，跑到广州增城开了家饮食店。几年下来，还是亏了，只能跑回来，刚好这里要找人承包这一带的水，我人面比较熟，就做了这一行。

我们是属水厂管的，五六个人合作，承包了龙港、贵屿、仙马、仙彭这一带的水，修水龙管、开户、收费，都是我们这几个人在做。每一户要接水龙头，要交一千来元，这边的水不能喝，经济比较宽裕的人也普遍，绝大部分的人都接了水。当然也有个别经济比较差的人觉得出那千把块钱心疼，就没有接。每天买水，或是和亲戚邻居要点水来喝。一些五保户，我们也会给予减免部分初装费。

这一带的水费从三块多到四块不等，你要问为什么这么贵啊，我们喝的是水库水，从好远的地方拉来，要修很长的水管，损耗也大，这些都要大家来分摊，水费自然就上去了。有些人还以为，钱都被我们拿了，哪有这么好的事啊！

我们收完水费等各种费用，结算后，大头要交给水厂和大队，剩下一些的就我们几个分了，现在是市场经济嘛，要这样才能调动积极性。我的收入还算不错，但前些年做鞋的生意，欠下了三角债，北京那边的钱老收不回来，每次去只能讨回个几百块钱，还不够贴机票的钱，现在也不去讨了。而我欠这边的钱却总有人来讨。现在赚的钱还要还债，所以经济也不算很好。

我现在有两个儿子两个女儿，大儿子在安徽读武警学校，其他三个也在读书。我老婆在家里打理家务，有时候拿些塑料碎回来拣，一般每斤五毛钱左右；她有时也做一些塑料花的加工，赚的钱很少，还老叫孩子帮忙，所以我经常说她，不要这样，以免影响孩子学习。

我们的空气确实不太好，做塑料的人多了，是这样的了，你在这里呆久一点也就习惯了。

**访谈者补记：**通过彭某的介绍，我们初步了解到了贵屿当地自来水管线的状况。

## · 访谈个案十五：马太太

【马太太家的杂货店坐落在居民巷中，店的门面已经很陈旧。店的角落里放一台绿色的老式落地磅秤，旁边堆放着一堆废旧印刷铝材。马太太招呼着几位客人正在泡着功夫茶聊着天，看着我们进来，也是很客气的招呼我们就座。店的门口摆设着一个3米多长的L形的玻璃柜子，用来摆放一些干果或塑料袋包装的货品；柜上还摆着一个香烟架，放着各种香烟；后面是一排橱柜，摆放着大件的物品和一些啤酒、酱油、醋等瓶装的货品。紧紧连着店面的是他们已经居住了十几年的屋子，旧式的单层三合院式的结构，大门是双开大木门，门上和屋檐上都雕着精美的图案。】

我今年39岁，柜边这个就是我唯一的女儿，排老二，我还有三个儿子，我丈夫现在不在家里，刚出去朋友家串门了。

那个门口就是我的侧门，这个小店是在我家屋子的侧门口搭的，有二十来平方，卖一些日用小杂货，小店一般是我自己一个人看铺，女儿放学后帮忙看一下，我就可以有时间走开买点菜，做饭。

我们家这房子建有十几年了，当时还不错，现在，我们村子里，每家每户都盖起了大楼，我们家现在可就赶不上别人喽。

我丈夫十几年前就开始做生意了，主要是做废旧铝板贸易的，我们家一般就是到深圳等地贩些废弃的铝板回来，这些铝板一般都是工厂里印刷制版后剩下的板材。在家里把它们进行一点分类后，人家可以拿去盖棚子或者是制作路边的广告牌，也有拿去回收的。你看，就是门口那磅秤旁边那一大叠东西，还有，我们这棚子顶盖的那些铝片就是我们自己做的。我们家做的铝片主要是销往棉湖那一带，不过现在来拿货的人已经比以前少多了，生意比较难做啊。

不过生意难做的都是我们这些搞点小生意的，这里现在做得比较好的就是那些开大厂的，他们照样还是很好赚。我现在开这个店，虽然每月赚不了几个钱，至少每月的生活费用就不用担心了，不然光指望我丈夫做那点铝材，日子更是难过。

这几年来，我们附近的塑料原料加工工场越来越多，他们搞那些塑料会排出一些废气，味道很难闻，但我们住在这里的，现在已经觉得习惯了，也无所谓。

现在生意不好做，菜倒是越来越贵。你想想，在这里，外地打工的比本地人还多，他们在这里都要吃饭吃菜的，什么都给他们吃贵了！而且，外地人一多，我们这里的治安没有以前那么好了，以前我们乡里，真的是睡觉都不用关门，现在家家都要养狗看家了，当然这主要是经济条件好了，能给人偷的东西也就多了嘛。前段时间，在华美那边还打死了三个偷摩托车的，都是外地的。

**访谈者补记：**从事拆解业的，并非个个都能牟取暴利。像马太太的丈夫这样只做小型的倒卖的人，越来越感到在业内生存的压力，在竞争中越来越举步维艰。如何在激烈的竞争中继续求得生存，或是转行，已成为他们目前迫切需要选择的

重大问题。马太太比较片面地只看到了外来人口带来的压力，却没有意识到外来人口也为当地经济的繁荣作出了贡献。

## · 访谈个案十六：陈师傅

【陈师傅外甥的饮食店只是一个比较简陋的棚子，大概有三十来平方米。我们到的时候，陈师傅正在和他的外甥抽着烟聊天。他穿着破旧的白衬衣，黑色裤子有点脏，看起来比较潦倒的样子。】

我姓陈，今年30岁了，来贵屿这边已经好几年了。这是我外甥开的小吃店。我是汕头市某区人，家里已经有一个孩子，几岁大了。我有两个姐姐嫁到贵屿这边来了，两个姐夫都是做这个废料生意的，生意都做得比较大。

几年前，我在汕头某地做点小生意，但是生意很难做，赚不到几个钱，不像我姐夫他们个个发家致富。那边赚钱不容易，我姐就喊我过来帮帮手。我在贵屿断断续续混过好多年了，但今年才开始在这里安定下来。

刚来时，我只是开三轮车帮着我姐夫送点货，跑跑腿。我外甥初中才读了一半就出来做生意，前段时间开这家小吃店，我就在这里帮忙。店里生意还过得去。虽然说不上赚大钱的，但起码比我每天开三轮车舒服多了，钱包每天比我也多进一点。我每天上午就是一大早帮他把这天的菜啊、肉啊到市场上买了，运回来，一个月也就拿他一点点辛苦钱，他就是每天坐在店里，比我辛苦跑一整天，赚的钱也还要多。

我每天帮完我姐家和外甥的店做点活，然后就开三轮车出去拉客，运气的话每天还能够赚点钱添补点家用。现在外省拉客的人太多了，拉客的生意越来越难做了，钱都给外省的赚了，寄回他们老家去了。现在每天拉车只能赚个三十来元，好一点就那么五十来元。那些外省的胆大得多，拉客开的价特高，你给少了，他们还不给你拉呢。有客的时候，他们抢客凶得要命，上次我还差点和一个四川车夫打架呢！

我大姐今年46岁了，大姐夫的生意做得很大，一年要卖好多吨塑料。本来我跑过来这边是想着姐夫能够提点一下，也能跟他们一样在这里搞点废料生意，赚点小钱，但他一般都不告诉我生意上的东西，也不让我插手厂里的事情，只是有时要我帮忙拉点东西就喊我。我自己又没钱，也没人面，现在看来是没什么搞头了。

贵屿这边做废料生意的人很多啊，几乎每家每户都在做，发达的人家也很多，你们看看那边的楼，都是些有钱人家建的，少说都是上百万的数啊。贵屿这一带的人靠着做这些废料，现在大多都是很大的身家。但污染比较严重，烧塑料的，烧铜的，烧这烧那搞得现在到处乌烟瘴气，空气很难闻，有些地方，风一吹，到处都是塑料味。不过，贵屿的经济确实是发展很得不错，有钱人一大把，只是天天要闻这种臭味道，其它的倒是让人很是羡慕。

**访谈者补记：**贵屿在上个世纪末开始迅速发展起来的拆解业经济，确实让贵屿的经济有了显著提高，也使得贵屿一带成了很多人发家致富的梦想地。在贵屿周近地区也有不少人怀着发财的梦想从自己的本地迁住到贵屿来，试图能够参与进贵屿的传统拆解业中，与贵屿本地人一样获取拆解业的高回报。但现实却让他们的梦想破灭。陈师傅是比较典型的从邻近地区迁入贵屿的居民，他的经历为我们研究迁入型居民提供了不可多得的宝贵资料。外来的三轮车夫是他的竞争对手，所以他对外来人员有着比较明显的排斥心理。

## · 访谈个案十七：郭太太

【郭太太的家在某路的临街处，家里是一套两层的楼房，占地约100来平方米，门口盖了约30平方的平房，并按每年6000元的租金出租给别人做小卖店。】

我姓郭，先生也姓郭，我们这一带的大多都姓这个姓。我今年40岁，娘家有兄弟姐妹三个人，排行老二，现有两个儿子，都在赤寮那边打工，挣钱养家。我们老两口现在基本上都是在家里闲着没事，没做什么活，田也没种了。有时，丈夫也偶尔做点二手电器的贸易，主要是硬盘之类，那东西是装电脑上的，干什么用的，我也不知道。那些货一般是从国外经深圳、南海等地运输下来的，每次有车下来，我丈夫事前一般都会接到通知，等到车一到，他就直接跑去路边的站点看货，一看到合适的就拉回家里，然后再倒卖给附近专门拆硬盘的工场。前几年倒是做得还不错，几天就有一批货，也能赚点钱。

但是这两年来，生意越来越不好做，一是因为现在这边管得比较严，做硬盘拆解的工场数量比以前减少；二是一些工场搞熟了，经常自己直接拿货，没有通过我们这些环节，所以现在只能靠几个做了很久、很熟的工场吃饭。有时一个月做不上一两批，就只能靠那么点房租吃饭了。两个儿子原来也想帮帮手，在这行赚点钱，现在看来行情不好，也只能出去打工了，有时赚的自己都不够花费，当然有时也会寄点钱回家。

我们这地方做这个“垃圾行业”的很多，大家都靠这些东西吃饭，一日三餐全靠这些破烂东西，要是不做了，谁也过不了日子。现在，政府开始要抓什么环保，动不动就罚个款。现在北林那边做电器的最多，空气也最差，政府搞来搞去都控制不了，他们还不是照样做。我们这边空气还算不错的啦，现在政府想限制这里，这就太说不过去了。

我们家几年前就开始停止种田了，现在这里大多人没有田了，也大多不想做了，现在种田都吃不上饭啊。人家要么不种田，单是种个一两亩是养不了家的，要种就一定要政府给个几十亩才肯。现在我们村的地也所剩不多了，许多的地都给拿去开发了，搞什么工厂之类的，反正也都没剩下多少亩地了。

我这里没接自来水，我这里有打井（她指了指旁边的水井），我们家还是用井水的，水还挺甘冽的呢。贵屿很多地方的水都不能喝了，只能接自来水和买水，但我们这一带的水还可以喝。

**访谈者补记：**在贵屿，北林地区之外的许多居民中，他们存在一种心态：我们这里的环境不是最差的，最差的是北林，政府连那边的污染都控制和治理不了，就不要来搞我们这边了。郭太太就是这样一种心态。在她看来，南阳的空气比北林好得多，水也还能喝。政府不应该对拆解业控制得太严，把他们的经济搞差。就算要搞环保，要控制，也得先从北林贵屿搞起，而不是“空气还算不错”的南阳。

## · 访谈个案十八：郭先生

【南阳某条路上有着四五家凉茶店。郭先生的凉茶店是其中很普通的一家。他的小店是一个十来平方米的平房，门口摆着一张很陈旧的长桌，桌上摆着十多个热水瓶，每一个热水瓶上面都用牌子表明凉茶的名称；桌子的前侧钉着一块大牌子，上面详细的罗列着他们这家店所有供应的凉茶种类和价格，一碗从一元到两元半不等。凉茶店的中间部分摆着一张圆桌子，旁边散落着几张旧凳子，用来招呼客人休息、喝凉茶。屋里的右边是一个很简陋的两层橱柜，上面摆放一袋袋没有封口的药材，大约有二十来种。橱柜对面的一个小柜子上放着一台17寸的旧电视。最里面的墙边，摆着一些锅皿，老板就是每天在那个地方煮制他们店里的凉茶的。】

郭先生是这家凉茶店的经营者，今年35岁，兄弟姐妹十个人，有几个早逝了，现在只余三男三女。他的几个兄弟姐妹在棉城、司马埔、惠来等地开凉茶店。郭先生现在家中有三个女儿二个儿子，大儿子在和平某初中读初二，有两个女孩和一个男孩分别读小学六年级、四年级、一年级，其他几个都还在读幼儿园。郭先生告诉我们大儿子在和平中学的费用每年要一万多元，其他几个孩子每年的学费和杂费平均一个人也要好几百块，不过孩子想读书的，还是尽量地努力供应他们。

他店里的药材都是他自己在外地成批购买回来的，然后自己煮制，主要卖的是清燥茶、杏仁茶、感冒茶、苦水茶、熟地茶等常用的凉茶种类；煮制凉茶的技术是由他家老大在外面学的，然后传授给他们这些弟妹。

他的店面现在还没有拉自来水，也没有打井取水，因为这是租用别人的地方。每天这里的用水只能用桶去购买回来。

光顾这间小店的大多是本地的一些老顾客，这几年主要是些外来打工的，本地人一般都会自己在家煮。由于这里的工场比较多，来附近打工的外地人很多，



他们干活都比较辛苦，自己也没什么工夫煮制，所以经常来店里买些清凉去火的凉茶喝了。

当我们问及他们这家店的生意时，郭先生告诉我们南阳这边就有十多家凉茶店，附近的凉茶店竞争十分激烈，开这样的店赚不到什么钱，他现在正在准备转做其他小生意，这间店就不开了，这个铺面准备转让给他外甥女。我们反复询问他对于关了凉茶店后的打算，然而他并不想谈太多，或语焉不详。

**访谈者补记：**由于拆解业造成较多污染，受到外界的很多关注。许多媒体和环保组织经常跑到这边进行采访和调研，对当地的拆解业造成一定的压力。因此，当地许多居民对外来的陌生人怀有比较大的戒心。郭先生就是这样一个典型。我们花了近一个小时，通过多个角度想了解他对拆解业的一些看法，他总是不予作答。让我们比较疑惑的是，开了这样一个生意不算太好的凉茶店，怎么能够养活一家七口人，而且还能供大儿子去每学期学费高达5500多元的和平实验学校。我们追问了几次，但他总是不给予正面回答。也许，他还做着一份并不太想让我们知道的工作。是否是拆解业，我们不得而知。

## · 访谈个案十九：马先生

【马先生家的冷饮店门口挂着一块招牌，上面写着“炒冰 冷饮”。这是一间很简单的冷饮店，店里设备只有几样，两个冰箱、一个饮料杯封口机和几套桌椅。店面大约有三十来平方米，屋后堆放几袋长条的PC塑料。楼上是他们一家居住的地方。他的孩子和邻居的几个孩子在拿着几条PC塑料玩耍。马先生坐在凳子上，抽着烟，有点百无聊赖的感觉。】

我姓马，今年都30岁了，有两个孩子，大的女儿九岁，小的也有六岁了。这里是我们的楼下，刚好也没什么用，我老婆就开了这间店，主要是卖点炒冰和可乐、王老吉之类的饮料，就是赚点小钱罢了。平时一般都是些学生和来买货的人来这里坐坐，喝点东西，还有一些小孩喜欢来吃点炒冰之类的。

我的文化程度不高，初中毕业后，就开始搞塑料这一行，到现在也十几年了。一直以来我都是搞塑料的，现在塑料的品种太多了，至少有成千上百种，做了这么十多年我都认不齐，基本上各人做的料也都是不大一样的。我做的主要是PC料，跟电脑有点关系。我在那边路口有一个一百多平方米的铺头，有这个店面的几倍大，主要用来存货。货源主要是深圳那边，我们买了货后，再卖给本地那些搞切料的工场，我只是做贸易的，不做加工。像我这样做的，是赚不了大钱的，只能赚点小钱维持生计。我们这里搞塑料这行的很多，要赚大钱都必须开工场做切料的。你要问我为什么不做切料，我也很想做切料，但是必须要有大本钱。一个是要投资买一批设备，二是货给了人家，经常要被人家拖欠货款，没有大本钱怎么搞得起来。搞不起来的就只能像我这样搞点转手买卖的了。

这几年生意越来越不好做，因为深圳那边，用料更加节省了，很多稍微好一

点的次品，他们都省着继续用，所以货源很紧张，大家都在抢着要，经常拿不到货，只能靠几个熟人经常给一点。卖倒是很好卖，只要有货，就能卖出去。

我这里接了自来水，每吨要3块7，很贵，一个月要交几十块钱的水费。我们这里的人做生意的多，经济条件都比较平均，倒也还交得起。这里做塑料的比较多，多点灰尘，味道差一点，也很正常。大家都是吃这一行饭的，也没什么好抱怨的。

**访问者补记：**从马先生和我们访谈的一些拆解业贸易者的个案的经营状况来看，他们面对的主要困难就是货源的短缺，只要他们能够顺利获取货源，就能顺利的转手出去。这与货源地的企业改进了生产技术、加强了企业管理、提高了物料的利用率有关，更深层次的原因是，贵屿拆解业近年来的迅速发展也使从业者的队伍（包括贸易商和工场主）迅速膨胀，逐渐趋于饱和状态。

## · 访谈个案二十：马某

【马家住的是80多平方的两层半的住宅楼，楼下现用作堆放货料的仓库，眼前就有20多吨的货料。我们顺着楼梯登上了二楼，他家二楼中间部分是一个十几平方米的客厅，左侧是一个3米左右的红木酒柜，上面陈列着29寸的松下电视机，两边是音响和音箱；最有特色的要属墙上的45张奖状，这是马先生大儿子和二儿子每学期在学校获得的奖状，他很欣慰的为我们介绍这些奖状，眼中透出一种父母所特有的望子成龙的期望。右侧是一套红木家具椅和茶几，桌上摆着一套功夫茶具。】

马先生今年43岁，高中文化水平，现在家中有三个儿子，都在附近的初中就读。马高中毕业之后就开始谋生，是专业的打井师傅，足足打了二十几年的井，对这一带的地质情况和地下水资源非常了解。他觉得现在这里的水不能喝，倒不是由于这里发展拆解业，产生的污染造成的，而是由于地质原因。他说龙港这一带的水，向来就是不是很好，主要是因为这一带的地层成分不够理想，说是缺少一种红土，这种红土能够对地下的水产生过滤的作用，没有了过滤，地下水的氟的含量太高，会影响牙齿的发育。而南阳那边的水是可以喝的，就是因为他们那边靠山，土层也好，经土层的过滤，水里的杂质少了，喝起来就没事。

七八年前，马先生转行做了塑料贸易。早期的时候，他从深圳等地贩进一些塑料废料，运回工场后，进行分类，再卖给附近的工场。后来，他觉得自己岁数大了，精力支撑不住，就没有再跑深圳了，只是在家附近村口的站点进行收购，再进行简单的分类后销给本地的一些大的工场。谈到生意时，马先生一直在感叹岁月不饶人和自己的资本薄弱，他认为这两样有着决定性的作用。他甚至认为只要他有足够的资本，他的生意就能发达兴旺。他说他现在就是由于没有什么资本去进大批的货，进行较大规模的贸易，所以现在生意的门路越来越窄，一年能赚到三五万就算是不错的。再加上现在年纪大了，不能像其他年轻人那样去拼搏，

就只能做点家门口的小本生意。

他认为烧塑料对环境的污染并不是那么重，这里空气味道不好，是因为隔壁村在田中烧料所致。虽然确实有一些味道，但田里比较空旷，只要风一吹，就没事了。

马先生介绍说，一个厂的废旧塑料，至少都有十种以上，所以都需要进行分类。大部分塑料是可以凭经验分辨出来的，但有一些颜色和质地一样的，就需要靠烧来辨别了。用火烧一下，看火的颜色大多也就可以辨认了。如果再不行，就只能用鼻子小闻一下，进行分辨——他补充说闻一小口对身体没什么事的，他们一家都干这个很多年了，大家身体都很健康。

对于他们家门口这一条本该铺上水泥却还依旧尘土飞扬的宽敞村道，马先生表示他们不寄望于政府，政府的概念在他们心中只是一个高高的东西，如果要修一修的话，得他们几个邻里凑钱搞定。

**访谈者补记：**贵屿当地的水不能喝，并不是因为发展拆解业所带来的污染造成的，而是由于本地地质问题。这种看法在当地居民中非常普遍。马某具有多年的打井经验，对当地的水资源状况相当了解，他的看法相当有代表性。早些年，华美、龙港一带的地下水一直有居民在喝，但由于含氟量较高，对牙齿的伤害十分明显。随着当地生活水平的提高，人们的饮水要求提高，开始喝自来水。虽然事实上拆解业的污染造成了当地地下水的金属含量较高，不再适合饮用。但部分居民均坚持认为，他们不喝地下水，只是因为含氟量高，而不是因为发展拆解业后，水被污染了。

## · 访谈个案二十一：彭某

【龙港某路一带建着一大片比较整齐和高档的两侧楼房，彭先生的家也在其中。他家的楼房是在三年前建造的，建了三层，面积有三百多平方米，楼下是堆料的工场，上面是住人的。在楼下这三百多平方米的地方中，每一个角落都整齐的堆着类似的货物，中间留有一些空地，估计是平时拣料用的地方。门口靠墙的地方，摆着一套旧桌椅，茶几上放着一套积了点茶垢的工夫茶具。】

我姓彭，今年48岁了，我们家有三兄妹，我排行老大，现在父母和我一起住。我还有三个孩子，大儿子已经23岁了。

高中毕业后，我就开始做废旧拖鞋的生意。那时一开始我经常跑深圳，在那边待了很长时间，联系好一些客户，就回这里提货拿过去卖。几年后，我索性开了个工场，从鞋厂那边拿鞋回来，进行贴牌、装袋、拣货的工作，然后再卖到深圳和辽宁、内蒙古等省。

九十年代中期以后，生意越来越不好做了，鞋厂经常自己做好包装，省外的

客户也学得很精，经常自己跑过来这边鞋厂看货、交易，很多生意就不经我手了，我也就赚不到他们的钱了。后来也很难做下去了。

几年前，这边做塑料的人开始多起来，生意都还不错，大势所趋啊，我也就改做塑料。我做的主要是拣类分料，现在主要是甲醛，大多从国外、台湾、香港等地经南海过来的，我买回家里，在家里分好类。大多时候要货的人会上门来看货，看中了之后就跟我谈价钱，价钱如果合适就拉走了。

这几年生意不好做，货也比较少，雇工人不划算，我就没有雇人了。一有货来，我全家六七口人就全体出动了。塑料的种类很多，他们做熟了，也能够很容易把平常做的十几种料分好。有些料不好分，还要先烧一下，闻一闻气味，才分得出来，你要问这个有没有毒，我看是没有，我们都是稍微闻一闻，哪有那么容易中毒的，你看我们个个都气色不错就知道了。当然，你要是拿着那个东西，拼命闻，都闻不出什么料来，那闻什么都会闻出毛病的。我这个东西很卫生的，有时候堆在楼下是会有点味道的，但货卖出去了，扫一扫就没事了。

要说污染啊，主要是那些烧铜的，才会搞得乌烟瘴气的，但现在政府管得严，也很少了。我们住在这里，住久了，倒也习惯了。

我们这些都是些小本的买卖，而且都是些废料，什么税在我们这里谁都没交，只有那些挂牌开大厂的才有交。政府要收他们的才丰厚，只要收他们的也就足够了。

**访谈者补记：**彭先生是当地较早从事鞋类贸易和加工的人，据彭先生的讲述和我们的观察，他应该是发家比较早的人。但鞋类生意的窘迫和拆解业的繁荣促使他在前几年转行，从事塑料分类工作。这与当地由农民直接转变的大多数拆解业从业者明显不同。此外，在我们访谈到的彭先生和众多家庭小作坊主的个案中，我们可以发现，他们的健康意识是相当淡薄的，闻塑料烧过的味道以辨别塑料种类的现象屡见不鲜。

## · 访谈个案二十二：秦大姐

【 这是一家在南阳某公路的小药店，小小的店面不足二十平方米，前半段五平方米不到的地方，放着一个曲尺型玻璃柜和一个大药柜，东西摆设得密密麻麻，只留下窄窄的小通道进到里侧。后半段最后靠墙处摆着一个床铺，秦大姐拿着扇子给五岁的女儿扇凉。床前巴掌大的地方，晃动着一个吊型摇篮，未满六个月的小女儿，就甜蜜的睡在里面。可怜的狭小通道再摆上一副茶几，几乎再找不到什么空闲的地方了。】

我姓秦，今年28岁了，我老家在普宁市某镇上，从我爷爷那代就过来这边住了，这间药店是我父亲十几年前开的，主要是帮当地人看点常见病，我父亲在这

边做了这么久，老顾客很多，你看墙上那两面镜子就是这里两个老人送的（她指着墙上两面分别写着“妙手回春”、“医术精湛”的镜子）。现在他年纪大了，就把铺子顶给我打理了，偶尔有空就过来坐坐，给人看看病。前几个月，我刚生了这个小的（她指着摇篮里快6个月大的女婴）。我弟弟平时也是做电器买卖的，现在没生意，就在这里帮我看看铺子，一天也就卖几十块钱的药，最近卖得比较好的是霍香正气水和十滴水，买的大部分是外省来打工的，他们做电器拆解的、跑三轮的、搬运的都有，一大群人过来，有时一买就是几十盒。

我读到初中就没读书了，然后在这个店里帮忙。25岁那年结的婚，现在已经有两个女儿了，大的虚岁有五岁（潮汕地区流行算虚岁），小的六个月。我丈夫前几年都一直在做那个废旧打字机的贸易，一般是有人从南海那几个地方拉来一批货，打字机啊，主板啊，硬盘啊，还有好多我叫不出名字的电脑配件，做这行的就去那里看货，谈好价钱后，做什么的就拿什么走，我丈夫就是专做打字机的，拉回家后就和拆解东西的那几个老顾客联系，卖给他们。但这两年，生意很不好做，所以他也不做了，只能经常往深圳那边跑，打打工，看看有些什么好做的。这段时间也回家待了，整天没事做，四处逛逛看看行情。现在家里就只能靠这个店面卖点药来补贴生活了。

这几年，南阳的电器拆解生意停了很多，很多年轻人都呆在家里没事做，这样下去日子也越来越不好过了。政府总是在讲环保环保的，但要不就做这行，饭都吃不来，还能保什么？

我这里没接水龙头，打了个井，我们这里的水是可以喝的，不像贵屿那边。

再往那边去，搞电器的工场多一些，空气的味道就不大好，有时候也比较吵，但我们这边都是住家跟商铺倒没什么影响。

**访谈者补记：**近年来政府出于环保和可持续发展等方面的考虑，对拆解业尤其是电器的拆解业进行一定控制，让废旧电子产品贸易的从业者已经开始感到压力，生意日趋淡薄，产业前景比较黯淡。想在这一行谋生，并不是很容易。部分生意较差的从业者尤其年轻人已经开始成为“失业者”，也有一些人转到其它行业或地区。秦大姐的丈夫是其中一个比较典型的例子。他虽然从事拆解业多年，但由于生意不太好，已经在尝试转行做其它行业和跑到外地去谋生。如果，拆解业受到控制，其经济走向低迷，从事拆解业的大部分本地人将如何应对，当地是否能发展起其它产业容纳这么多的劳动力，如何才能降低当地整体经济转型所带来的成本和负面影响，这应当引起我们足够的重视和思考。

## · 访谈个案二十三：陈某

【陈老板的房子建在某路路边，是一栋占地约160多平方米的两层楼。楼下

用作仓库和会客地，祖孙三代都住在二楼。我们刚到的时候，陈老板正忙着出货，招待我们坐下后，他又开始指挥搬运工人装货。他们把一捆捆装扎好的铜丝，放在老式落地磅秤上称好，然后搬运工们就一捆捆地抬上一辆载重约5吨的大货车。间中，陈老板还掏出一包精装云烟，给搬运工每人扔了一根。货物装载完后，货商才跟他谈起价钱，陈某告诉他一向都是一斤7.8元，货商告诉他，现在别人都7.7元了。陈某也无奈，只能点了点头，或许是为了要留住这一个老客户吧。磅秤旁边还扔了一大堆掺有一些杂料的铜丝，老板娘蹲在那里一声不响地拣着。那是货商退回来的，她想再拣拣，拣好了多少还能卖些钱。我们大约等了20多分钟，他才忙完。】

陈xx，今年50岁了，十几年前就一直从事铝材拆解业，他说铝材有点空气污染，政府管得严，生意不好做，不好赚钱，所以就在今年初改为做铜料贸易。他说现在做铜也是越来越难做了，十来天就只出了今天的货。每斤铜现在也只能卖个八块钱左右，赚的就只够他们老两口的费用了。

陈老板一般都到一些拉电线铜芯的工场里买铜丝，拿回来后，稍做了些挑拣，把里面的一些塑料皮之类的杂料拣出来。他们现在已经不怎么雇工了，以前每吨给8元左右的加工费，但是现在不划算，赚的钱还不怎么够雇人的钱。所以现在大多是自己加工，或者直接购进加工完成的，偶尔货多的话，也会叫多两三个临时工过来帮忙，每天15--20元不等，但这两个月都没有雇工。挑拣后，他会联系揭阳和附近的铜厂过来洽谈、拿货。刚才那个货商就是本地一个大铜厂的业务员。

进货和出货的时候，就叫附近的几个搬运工过来，只要付点搬运费就行了。现在铜料买主挑料也是很苛刻，他指给我们看桌边的一堆一平方米左右大的铜料，告诉我们这个就是刚刚有货主买货回去后挑出来，拿回来退给他们的，这么一小堆就是1000多元。里面的那些小塑料头只能挑出来，几毛钱一斤去卖，好的铜丝就挑出来，不好的、染了颜色的就只能扔掉了。此外，他们家每年都要交给当地部门一些管理税，每年大约是1000多元。

陈老板说，以前家里比较穷，所以他们就只生了一个儿子，这在当地是很少见的。现在儿子都三十出头了，开了一家书店，年轻两口子白天去书店，晚上回家吃饭睡觉，几岁大的孙子就留在家里给奶奶带。儿子开书店也是经常赚不到钱，有时候还要跟两老要点钱补助一下。当我们问及他的儿子的文化程度时，陈某笑了笑，说他儿子初中都没毕业。但不知怎么搞的就跑去搞书了，说是觉得做铝卖铜太辛苦赚不了几个钱。而我们问他是否希望自己的孙子将来能够读书读高点，他告诉我们一切看他自己，如果读书读不下去了，读个初中也可以出来跑跑，做做小生意。

陈老板认为这里的水不能喝，主要是因为这里人口增加（包括本地人口的自然增长和外地人的劳务输入），这些人口用水量增加，浅层的地下水已经被用光，深层的又不能用。另一方面才是因为这些年来做拆解的排出来的那些污染的东西。

谈了大约半小时，陈老板下了“逐客令”，说他要去朋友家里，就不陪我们聊天了。

**访谈者补记：**陈原来从事铝材拆解业多年，但由于污染较大，随着政府控制的加大，受到比较大的压力。加上一些个人原因，他在年初选择了企业的转型，做起了铜原料的贸易。从陈的个案和我们了解到的一些情况，我们可以发现，在官方和民间的各种压力下，部分拆解业从业者选择了转行或转做污染较小的业务。这种转变，是环保加强对拆解业冲击的一种表现，也是一种成本较低的经济转型。引导好拆解业从业者进行这种转变，才是政府和企业均愿意看到的博弈结局。

## · 访谈个案二十四：郭某

【郭某的办公地点是一间临路的小店面，门口一把红色的太阳伞，遮着孤零零的一个白色的冰箱；进门横着一个长方形的小玻璃台，台里面陈设着福建武夷山的茶叶；台上面摆着一个烟架，陈设了各个品种的香烟。在紧接玻璃台的左侧竖放着一张长方形的小办公桌，上面放着一支笔和一本车票。典型的售票处加简单杂货铺的样子。】

郭某是个 24 岁的年轻人，但是已经有两个孩子。他看起来相当精干，虽然年轻但是已经是一个熟练的生意人。十几岁初中毕业后，他就开始从事拆解业，主要是做二手 CPU 风扇的转手贸易，那时的货源主要是南海等地。他一般都是到公路旁找那些拉货过来的大货车拿货，运回来后再进行简单分类，然后转手销往武汉等地。

一谈到生意，他总一再叹气，感叹现在的生意是如何的艰难，养家糊口赚点钱是多么的不容易。因为现在珠三角各地的电脑旧货市场比较发达，这些东西很快就在当地消化了，能够收集到的二手 CPU 风扇比较少。而且本地做这一行的人也多了，现在都要靠几个老朋友才能偶尔拿到一点货，有时候一个月也做不了一单生意。他说，他很多做这一行的朋友生意也不是很好，但一些开大厂的生意现在还是很红火，他们这些做小本生意的现在只能是小打小闹，根本赚不到几个钱。一些人已经开始琢磨另寻出路了，很多人还跑到深圳等地转转了解行情。他自己也觉得这个行业是不能再作为依靠了。

为了拓展生意，他今年开始租了这一间店面。这个店面每年要六千元租金，主要作为客运点的售票服务，并卖一些饮料和茶叶。车是别人的，他只是卖点票，赚点劳务费。但生意还算不错，收入也还过得去。客源有两部分。一部分主要是在本地打工的外地民工，庞大的民工队伍的流动成了这家店的生计之本。这些民工中四川和贵州的居多，所以这家店就专走这两个省的线。每天有一班“南阳——赤水——合江”的车，途径督均、贵阳、遵义、仁怀、古芬、太平渡、习水、土城、官渡、石亮河、永乐、温水、赤水、合江、泸州等地。此外，他每天还有早上、中午、晚上三班分别去深圳和广州的豪华大巴，主要是些跑生意的，本地人和外地人都有，生意也非常不错。

说起环境，他说，南阳这边的空气，比起贵屿、北林那边还算是不错的。只是他这里临街，经常有好多载重几吨的大货车从门口驶过，路面坑坑洼洼的，灰尘也很大，几个玻璃柜一天都要擦四五次。但是为了生计，那也没有办法。好在他这个地段只是自然灰尘，并没有什么有害气体之类的。

对于贵屿的污染，他觉得是一个个人没有办法解决的问题。对于他来说，他自己不管是做二手 CPU 风扇，还是做这个小铺子，都不会增加这里的污染。他说，我只能管好自己的事情，至于人家怎么办，那我很难说。



**访谈者补记：**贵屿拆解业的发展，聚集了大量的民工，也加强了当地与外界的联系。从郭某客运站班车的方向来分析，我们可以比较清楚地了解，以贸易为主的客源主要是前往深圳和广州及其附近的一些地区。而来这里打工的则以四川、贵州一带的民工居多。近年来政府对拆解业尤其是电器的拆解业进行了一定的控制，废旧电器的贸易已经比较难做。单纯靠这一行谋生，并不是很容易。所以一些贸易做得比较小的，都开始涉足另一行业，只是把废旧电器的贸易当作一个在经济上“锦上添花”的副业。郭某是一个典型的例子。他虽然从事拆解业多年，但由于生意不太好，已经在尝试转行做其它行业。如果，拆解业受到控制，经济走向低迷，当地人将如何应对，如何尽量降低由此带来的影响，这是一个值得我们思考的问题。从大的方面考虑，这也是研究当地整体经济转型的一个个案。

## · 访谈个案二十五：陈老板

【这是两间并在一起的铺面，堆满了各式各样廉价的日用百货，偶尔有几个街坊过来买点洗衣粉之类的东西，生意不好不坏。这就是陈店主的百货店。】

我姓陈，你叫我老陈就好，不要叫我陈老板，像我们这种做点小生意的哪能叫老板。我今年 38 岁了，有三个孩子，都在上小学，现在学费都很贵，每年都要几千块钱，我这个小店赚的钱都不够给他们交学费。

我在七八年前就开始做二手打印机，大多是进口的，从深圳那边过来的比较多。他们会把货拉到贵屿的公路旁，然后我们去买。买回来后，我们家里几个人都帮忙挑一挑，一些外观和打印头看起来还比较新的，会先留起来，然后找邻居的二儿子给我们测试下，看机子还能不能用，大多数机子都要修一修才能用。那小子念过中专，对这个比较熟，我每搞一批货，都要给他几百元劳务费。我把机子分好类后，不能用的就转卖给专门拆这个的老板，都是垃圾货，价格很便宜，都是按公斤算的，有时高有时低，反正就是几块钱一公斤，一大堆才几千块钱。有些能用的，我就再卖给广州那边过来收这些二手打印机的人。他们拿回去后再去二手市场卖，销路很好，能赚几倍的钱呢。我那时是没有门路，要不然我自己去广州卖，可能就不是现在这个样子了。

但这几年生意差多了，那边来货的人现在精得很，很多机子到了深圳或珠三角那边就不运下来了，在那边先挑些好的拿去卖，剩下些垃圾就运下来拆。我这里自然拿货就少了，而且挑不出好机器，光是卖那些垃圾给工场，能赚几个钱？我现在都很少做了，除非有大批的货，那还可以赚一点。

我去年就开始开了这个店，要不然光是靠卖那点打印机，早就饿死了。我这个店面是同人租，一个月要几百元，我和老婆轮流看铺子，我父亲没事也拿个椅子在那边坐。主要是卖些日用的小东西，你看，洗的、用的、穿的、戴的，都有。光顾的大多是街坊，外省打工的也很多，我这里的東西比较便宜嘛，他们买东西倒是比较豪爽，不怎么杀价。外省来打工的很多，我们这边的好多小生意都要靠他们养着呢。要说生意嘛，还算过得去，勉强糊口吧，当然比不上我前几年的光景。

贵屿空气是差点，我这里还算是镇中心，镇政府就在前面，烧电器和塑料的少一点，空气还算比较好。我这里也买水喝的，水车经常路过这里，我招招手，他就搞一桶过来，也很方便。要发展经济嘛，我们也没什么意见，政府说怎么搞那就怎么搞，但是不管怎么搞，反正大家都要吃饭。没有饭吃就不行。

**访谈者补记：**陈店主曾经是个废旧打印机的贸易商，迫于业内生存的压力，转行开起了百货店。据了解，在贵屿，这样的人还不算多，但也不少见。当然，也有一些人是利用从事拆解业所积累的原始资本，转行从事另一行业。陈店主的个案，为研究拆解业从业者转行提供了宝贵的资料。外来劳工是陈店主的重要客源，从访谈中明显看出他们对他们存有好感。

## · 访谈个案二十六：刘老板

【在我们的向导的指引下，我们来到镇上的一家理发店，因为向导和店主非常熟悉，所以店主很热情的招呼我们坐下，并且吩咐人为我们倒茶。我们看到这家理发店有两层，底层又分为两个房间，一个比较大的房间是专门用来理发，洗发、染发的车间，估计面积有 40 平方米，房间内放有椅子及各种理发、染发的器械；另一个小的房间里水龙头是专门冲洗头发的工作间，面积大约有 10 平方米。二楼是专门洗脸的工作间，因没有上去仔细的看，不知里面的环境究竟如何。理发店里三名男理发师（不包括老板），六名女服务员（不包括老板娘），她们看上去都非常年轻，年龄最大的不超过 25 岁，其中有两个是老板娘的助手，另外四个是为客人洗头发的。这时店里的客人很少，他们都坐在椅子上休息。我们进来时，只有老板和老板娘和我们打招呼，其他人一直都保持沉默。这是一家没有涉及色情业的发廊，于是我们就放心地和老板聊起来。】

店主姓刘，是贵屿人，虽然很年轻（34 岁），但开理发店有许多年了，所以当地人对他都非常熟悉，不但很多本地人经常来找他理发，而且很多外地人也

来他这里理发。他认为自己是本地人，和镇上居民以及外来工的交流都很容易。因此他认为只要自己以诚实为本，大多数人都会信任他。

这个店是他和妻子一起开的。和其他很多店不一样，他们是正经做理发生意的，而且他们两人都受过正式培训，每个人参加培训的时间前后加起来都超过一年，手艺比较好，因此生意很不错，尤其是前两年。现在店里生意好的话每天也会有五六十人，生意不好的话就只有二三十人，赚钱是不多，但是生活还是没有问题。

刘老板说，他基本上可以说是贵屿镇发展的见证人。10多年前，这里才刚刚发展的时候，他就已经在这里开店了。那时贵屿新街这边几乎什么都没有，街面上破破烂烂的，到处是垃圾。空气、用水之类的从来就没有好过——那时候，贵屿的地下水也不好，喝了牙都是黑的。也就是几年时间，大约在1995年左右，贵屿突然一下子就变得很有钱了。那时候，理一个发，经常有人给200元钱，然后还不让找。那个时候，钱真是好赚。不过，赚得多，花得也快，那时候买什么东西都贵，一桶水都要卖4、5块钱。

当时，他也很想去搞搞拆解业的东西，但是后来还是放弃了，觉得那个东西弄起来太麻烦，而且那几年理发生意也比较好做。那时，听人说得多了，他也忍不住，跟人合伙在另外一个店搞了一个有很多“小姐”的店，生意非常好，也赚了钱。但是合伙生意毕竟不好做，然后他就把那边的生意停了。他自己的店由于开的时间长了，已经有点名声，他不想把这个名声给毁了，因此在这边他一直都没有做那些。

刘老板一直说，当地人有钱是有钱，但是不知道珍惜。很多人花钱真的是不知道心疼。那些人以前买几车货，一个月可以赚上几万十几万，真是胡乱花钱，那时候开始，赌博的、吸毒的就很多，到了后面买六合彩更加是不加考虑。因此，这几年生意不好做了，又有这样那样的坏习惯，很多人都又开始变得穷了。

因此，他其实也很想搬出去。刘老板觉得在这里的生活很单调，周围都是些那样的人，虽然这两年环境好一点，但是住着也总是不舒服。但是他总是放不下这个店。刘老板觉得开了十几年了，街坊们都早成老顾客了，有点割舍不下啊。

和很多当地人不一样，他对外地人的看法比较中肯。他说外地人对当地人赚钱起了很大的作用。他认为如果没有这些外地人，贵屿人就赚不了那些钱。因此，他对外地人没有什么不好的感觉，虽然外地人是经常有些不好的行为，但是这也是难免的。本地人也有很多不学好的。因此，他对来他店里的外地人一直也很客气，他们有些经济条件好的人也乐意来。只是他这里消费有点高，外地人还是来得少一些。

他说，在这里开理发店的成本很高，就拿房租来说一个月就要1000多元，还有工商、国税、地税、治安管理、卫生等费用，加起来真是太多了。加上现在生意不太好，差不多也就赚点小钱给女儿上学了。

他们只有一个女儿，才两岁多，因为没时间照看，就只好每天早上送到幼儿

园，晚上再接回来。这样一个月光女儿的花费就要 1000 多元，但是刘老板说起这些花费的时候神情很轻松，看得出来，他并不在乎这点钱。

**补记：**刘老板是唯一一个比较开放地和我们谈当地人发展的过程以及他自己对贵屿及贵屿人的看法的当地人。他对贵屿的发展历程和贵屿人消费方面的回顾是我们了解当地人生活的非常好的资料。

## · 访谈个案二十七：郭老板

【郭老板的房子是一栋漂亮的楼房。他家旁边还有一个用钢架搭起来的很大的工作棚，工人们就在棚里忙忙碌碌地拆着各种各样的电器。我们就在工棚里遇见了正在指挥工人拆解的郭老板。由于当地向导和他很熟悉，因此他把我们请进了家门。郭老板家的装饰很精致，各类电器也很高档。他很热情地为我们冲泡工夫茶，所用的茶叶，据我们潮汕籍的访谈员估计，至少要 200 元一两。】

今年 50 岁的郭老板是南阳电器拆解作坊主。他每个月都要拆十几车的各种各样的电器，不少中小拆解作坊都要靠他提供原料。

郭老板作坊里有十几个工人在拆机器。我们看见各种各样大型的机器都有，有大型的打印机，复印机，各种各样的机柜，其中还有一些家用电器。工人们基本上都是手工拆，使用的工具大部分是铁锤、铁棒、大改锥等传统的工具，只是偶尔能听见电钻和电锯的声音。拆下来的各种零件，先按塑料、铜、铝、铁、电路板、玻璃等分类堆放在一起。然后再有两名女工进行细分。据郭老板介绍，大概会有 100 来种不同的材料可以卖给其他专门的作坊。有时，那些铜、铝之类的积累得多了，而当时的行情又比较好的话，他就会直接运到湖南株州的冶金厂去。但是这种情况也不是很多，大部分情况下，他都是将这些转手给南阳和贵屿的那些专门作坊。

郭老板说，做这一行，要做好的话有两个，第一他能够拿到大量的货，第二他有足够的资金进行连续周转。郭老板进的货都是从南海等地由专门的人员送来，每次都是好几车那种 40 吨的标准集装箱车。郭老板介绍说，一车货的价格从 10 万到几十万不等，主要看车里的东西的质量。由于他和南海那边的关系很熟，因此一般送到他这里的货质量都还不错。但是郭老板说他自己资金实力不够，因此一般也就只能拆拆停停，等把前面的货卖了，凑够了钱再进货。前面那边还有几家很有钱的老板，他们是从来都不停的。

和很多人设想的不一样，郭老板说做这行花费很大。的确，买货、雇佣工人花的钱相对于售价来说，不是一个很大问题。就是每个月给政府交的那两三百块钱，也算不上什么。但是关键的问题是，现在要做这一行，各方面的打点费用都非常高昂。比如政府的、交通部门的、外地和本地的各位在生意上有权势的能够

提供方便的人物等等，都要好好打点才行。

对于污染问题，郭老板觉得这是一个很不好说的问题。他说，我去过很多地方，他们不搞这些（电子垃圾）东西，但是他们那里的污染肯定不比南阳轻。因此，他说关键是怎么看这个问题。他觉得现在已经比以前好多了，大家也比较注意了，有些事情大家也都不做了，象那些烧垃圾的，现在就少多了。因此这个问题慢慢还是可以解决的。而在这个过程中，大家还是要做生意。要不然，大家都没有事情做了，那对政府对大家都没有什么好处。

对于工人的待遇方面，他说大家怎么办，我就怎么办，我也不能坏了行规。而且我这里光是拆东西，除了一些外伤，对于工人来说也不会有什么很大的伤害，那些外伤，我是肯定会给医药费的。

郭老板有 7 个孩子，老大老二都已经结婚，也已经帮他打点生意多年了。最小的孩子还在上小学。郭老板说他们看起来都不喜欢上学，这些事情逼也逼不来，他们喜欢做生意就让他们做吧。郭老板并不以为意。

**访谈员补记：**郭老板是我们访谈到的仅有的几个电器拆解老板之一。虽然他在很多时候都不愿意详述，但是通过他，我们还是了解了很多这个行业的基本做法和情况。而且，他对于污染和工人待遇方面的看法也很有代表性。

## · 访谈个案二十八：许某

【许某是贵屿某学校的老师，并担任一定的职务。由于我们调查组和学校进行的培训活动中也包括这个学校，于是我们和许某的接触机会就非常多，有过很多次长谈。

还不到 40 岁的许某看起来还很年轻，从表面上看才 30 出头的样子。虽然许某样子看起来很年轻，待人接物却给人老练沉稳的感觉。他的穿着很普通，却很整洁。】

许某是土生土长的当地人。除了大学期间离开贵屿 4 年，其他时间都留在贵屿度过。自从 1986 年毕业以后，他一直在贵屿镇教书。那个时候，贵屿镇就已经开始回收各种五金废品了，其中就包括他的很多学生。记得 1988 年的一天下午，他的一个学生很兴奋地过来跟他说：“许老师，我今天卖掉了那些东西，赚了 60 多元钱。”许回忆说，当时我的工资也才只有 80 多元，而他的学生只忙了几天，就卖了 60 多元钱。因此当时他受到很大的震动。但是他始终没有放弃教职去做拆解业，虽然有几年时间他一直在考虑这个问题。真正让他下定决心的是他岳父说的一番话：“每个人都有适合自己做的事情。你就去好好教书，你就适合做那个。钱有我们赚就行了。”于是，从此之后他再也没有动过去做拆解业的

心思。

许某对当地拆解业问题的看法理性而含蓄。他很坦诚地说他的学生中 80% 左右的家长都是做这个行业的：这是贵屿很普遍的现象。他也认为当地人总是要生活，而每个人都希望自己过得好一点，毕竟当年这里的农业从来都没有好过。这里离很多公路也比较远，不像陈店镇、峡山镇他们那样就在大公路旁边，交通便利可以做很多事情。而且以前各级政府部门也没有来这里投资过，因此他们本地人只能自己谋出路。本地人也都是一点一点慢慢才做起这个行业的。

许某也从来不否认拆解业造成的多种问题，并和我们细说空气、土壤、水资源受到的污染，认为这是给当地人的教训。他提出将来贵屿的发展还是要从多方面入手，降低污染是需要认真考虑的。

许某对于一些当地人的生活方式和消费习惯谈得比较多。他的很多学生现在都很有钱，大家在经济收入上的增长非常快。这样造成的一个结果是，很多当地人花钱非常随便。出去外地也好，在本地那些超市也好，很多当地人买东西都不考虑价钱：“不管那个东西好不好，也不管他用得着用不着，只要他喜欢，他就一定要买下来。”因此，有好几年贵屿都是什么东西贵什么就好卖。这种风气一直延续到现在，虽然现在现在好一点了。这种情况使得贵屿的物价非常贵，像他这种拿固定工资的教师的生活变得很艰难。好在他岳父家收入还不错，要不然就可能非常紧张。

对于当地人的教育，许某的看法是贵屿毕竟是乡村地区。这里的中学相对较少，本地更是没有高中，因此，这就注定了有相当一部分学生不能读到高中毕业。而在 90 年代以前，当地还比较穷的时候，很多人家也读不起书，中年以上的人受教育程度都比较低。这些因素都影响了当地的教育水平，而且对当地人的生活和生意都有很大的影响。在他看来，很多当地的问题，比如当地非理性的消费习惯，和教育水平低有很大的关系。

而当地人一些不好的生活习惯中，许某谈得最多的是吸毒和六合彩。当时我们好奇地问起，学校里贴的校规里有一条“远离毒品”是什么意思时，许某说那是因为当地有不少吸毒的人。那些人有钱了，就觉得很多东西都无所谓了，吸毒、赌博什么都来。六合彩更加是当地人的一种狂热爱好，在很多村都是全民参与。而六合彩前几年刚开始时要 100 元以上才能下注，后面变成 10 元，再变成 5 元，现在只要有 1 块钱就可以下注了。可见当地的参与量，以及当地人金钱的损失有多大。许某表示他从来都不会参与这些东西。

然而许某认为生活还是要继续，事情也总是在变化。因此，他觉得现在下什么结论都为时尚早。对于他来说，教好书，管理好学校，让学生学到更多的知识，是他更加需要关注的内容。

**访谈员补记：**许某是我们在访谈中遇见的少数几个有声望的文化人之一。他对当地很多现象都持有含蓄的批评态度，对于这些问题的产生的原因也有非常清晰的认识，但是一种对当地的感情又使得他对这些问题抱着一种带有生活的同

情。

## · 访谈个案二十九：马太太

【在马先生二女儿小马的带领下，我们来到了马先生家。与周围邻舍一样，这也是一栋刚建好两年的三层半的小洋楼。一楼是生产的工场，穿过零散放着几堆塑料麻袋货的一百多平方米的仓库，我们上了二楼。大厅约有三四十平方，装修豪华，大彩电、组合音响、立式空调、50加仑饮水机、电脑一应俱全。家里只有四个小孩子在，母亲上街买菜去了。四个小孩大的今年冬天读初三，小的也已经读二年级了。孩子们看起来都非常聪明懂事，大厅及房间的墙壁上贴满了孩子的奖状，看来马先生一家对子女的学习比较重视，也善于鼓励。孩子们极热情，泡功夫茶，递大盘的龙眼。突然与我们同坐大厅的小儿子说妈妈来了，我们正纳闷，明明没见到他母亲啊。原来他们正瞧着闭路电视呢。据他们介绍，在贵屿，狗是家家户户必备的，而有条件的人家一般都会装闭路电视，时刻监视着楼下仓库兼厂房的安全。】

马太太见到我们很热情。由于马先生这两天刚好到深圳拉货，家中的大小事情便由马太太一手打理。谈到她的四位子女，她一脸高兴。大女儿14岁，在潮阳的一个英文学校读初二；二女儿小马12岁，在附近小学上五年级；大儿子11岁，四年级学生，还是个小组长；最小的儿子9岁，是小学二年级班长。大女儿每年的学费就要一万二，二女儿就要升中学了，她父亲也表示愿意将来把她送到她姐姐的学校上学。面对每年数目过万的学费，马太太的神情还是挺轻松的。她表示只要子女能考得上，就供他们读。但她目前对女儿能否考上大学却不太有信心，觉得那还是挺难的。

据马太太介绍，她们家从事塑料回收这一行业也有十几年了。她们的货源主要来自深圳，马先生每隔几天便会跑一趟到深圳收货，一趟少则三五天，多则半个月。由于昨天刚刚完成了一批货的分拣工作，马先生今天就到深圳去了。马太太说她们家里做的是比较简单的塑料分类，就是把各种塑料清洗后，再根据塑料的材质分成不同的种类，然后再把分好类的塑料卖给其他人家，他们再用这些塑料进行加工生产，做成那种一颗颗的塑料原料。孩子每次都会来帮忙做些简单活计。但是由于大女儿学习紧张，马太太便不许她帮忙，二女儿帮忙比较多。每次也会雇十个左右的工人，每个一天要20元左右的工钱。由于只是简单的分类工作，也没什么气味和污染，因此她们对此并不太在意。我们谈话时，窗外传来阵阵嘈杂的声音。马太太介绍说，那是邻居家卸货的声音。在窗外三四十平方米的空地上，我们见到了邻居家那堆到快到3层楼高的货物——用编织袋装着的各种各样的塑料。

马太太说，在渡头乡一带，人们大多做塑料生意。干这一行业比较简单，生活也挺富裕。只是有时候得看运气，也得看行情，每次马先生到深圳能否拉到货都不一定。像邻居家，他们这次的货就比较多。当谈到渡头乡，马太太还是挺

高兴的，特别是乡领导的工作有成效，把这里的经济搞得很好。由于村里比较富裕，村里还自己从远处水库拉了自来水管，建了自来水站系统，成了整个贵屿镇第一个用上自来水的地方。尽管水价高达每吨四元，马太太还是为用水的便利感到高兴。

谈到环境，马太太第一个反映就是空气太差了，污染非常严重。但是村里都是做塑料这一行的人，自己家虽然没有直接进入那些有污染的后期生产，但是也是属于这一行业，空气差一点也就只能接受了。对此，唯一能解决这个问题方法就是让子女读书后到外地去工作，离开贵屿。我们问道，不想让子女继承父业吗，马太太马上变得严肃起来，使劲地摇了摇头。

#### 访谈者补记：

马太太是典型的潮汕家庭主妇，相夫教子，热情而贤惠。同时她对拆解业的态度也非常有代表性。她承认污染的存在，但是对这个行业的高利润更加在意——因为这关系到自身生活，包括她对她的子女们能够读上好学校、离开环境受到污染的贵屿的期望都有赖于这个行业的持续存在。

### · 访谈个案三十：马二勇

【一次我们在当地人家里的访谈结束以后，热情的主妇为我们叫来了一辆当地人开的三轮车。于是我们就这样认识了马某，并简单做了一个访谈。随后的几天里，我们几次乘坐他的三轮车，渐渐熟悉了之后，我们在 21 日中午请他一块吃饭，对他进行了补访。】

马某是贵屿某村人，今年 29 岁。他开三轮摩托车拉客的时间不长，还不到一年时间。他的摩托车是一辆排气量为 125 毫升的三轮摩托，看起来还很新，无论是从外观上还是马力上明显要比那些外来工的三轮摩托车要好些。

马某去过很多地方，他在深圳呆了四年，在广州做过两年生意。进工厂打工，做小生意，合伙做二手机器配件转卖等等不同的事情他都做过。但是他对他的这些经历评价不高，说是由于没有大本钱，小打小闹的基本上没有赚什么钱。因此，去年年底他从外地回来结婚之后，觉得再那样飘来飘去也不是办法，于是就买了一辆三轮车开着。

马某坦言做三轮车这一行的竞争非常激烈。他说，你看看门口大把的外地人的摩托车就知道了。但是他不是特别在意这种竞争，因为本地人还是喜欢坐本地人的车，而且他的车毕竟新也比较好，坐起来的确要舒服一些。于是，没有客拉的时候他基本上就呆在家里，那些街坊邻居要坐车的时候自然会给他打电话。象上次拉我们也是这样。

马某对于外地的三轮摩托车主颇有些意见。他说他基本上不会宰客，也不会乱开价。对于那些熟人，向来是人家爱给多少就多少，而且多给的他一般也不会要。但是那些外地人就不同，胆子大得很，很近的路也敢要上 10 块 8 块，给得



少了就不去。他觉得那样很不好，在他看来，那是不讲信义的行为。

对于该村这些年来的发展，马某基本还是持肯定的态度。他说，和贵屿镇区、北林那里不一样，该村从一开始做的就是塑料回收分拣的东西，污染比较小。后面开了不少塑料颗粒原料的生产厂，空气有些受影响，但是由于这些厂家的分布比较分散，因此对普通居民的生活没有明显的影响。而该村也是第一批装自来水的区域之一，在生活的方便程度上来说比其他地方都要好一些。因此，他觉得该村搞塑料行业没有什么不好。

对于将来，他自己的计划是先在家里呆一两年，毕竟前几年在外面“飘”的时间比较长，而且刚结婚，也要在家里多陪陪妻子。但是，他觉得将来他可能还是会再次出去。因为在本地从事塑料回收和生产，如果想有一定的效益，就需要不少资金投入，而这个正是他比较缺乏的。出去做的话，机会比家里多一些。但是究竟去哪里，他还没有确定下来。

但是，对于将来，有一点马某很确定的就是，他不会要那么多的孩子。出去见过世面的马某说，孩子太多对于父母来说，绝对是一种沉重的负担：不但是金钱上的，还是精力上的。因此，他对于当地人的生育观念很不以为然。说：“其实，要那么多的小孩，只能是增加麻烦。”他说他也不是很乐意参与那些宗族祭祀之类的东西，觉得那些事情主要是年纪大的喜欢搞，他们这些年轻一点的，已经没有那么热衷了。

**访谈员补记：**马某是我们访谈到的不多的当地年轻人之中的一个。他有点沉默寡言，但是聊开了之后，我们发现他对生活中很多事情都有很多看法，而且他的观点在当地的年轻人中也有一定的代表性。