

2022年终专题 大陆 深度

## 回望2022：我们问了7位中国人，去年挣了多少？过得还好吗？

“未来的不确定性会越来越多。2023年到底会好多少，仍然是有疑问的。”



2022年8月10日，中国北京，车辆在一个十字路口等候交通灯。摄：Bloomberg via Getty Images

端传媒记者 王二 实习记者 Nancy 发自新加坡 | 2023-01-27

裁员 失业 动态清零 中国经济

春节过半，中国大陆进入春运返程高峰。封城、核酸、健康码、大白、非必要不XX，正迅速地成为过去。

2022年最后一个月的戏剧性转折，将动态清零扔进了故纸堆。正常的生活在感染海啸过境之后，以报复性的姿态回归。三年的记忆和创伤，被暂时搁置。

在假日的余韵散尽之前，端传媒回访了7位普通中国人，复盘过去一年他们的生活与情绪。他们来自不同行业、不同地区，有普通白领、生鲜店老板、房地产高管、资深猎头、外贸和文化行业从业者。回望2022年，封控导致的经济萧条严重干扰和打击了他们的工作和生活，少有的幸存者在偶得的“小确幸”中收获了幸福。但无论乐观与否，对于2023年，他们都不敢有太高期待。观望和维持，是他们对新一年的共通态度。

## 餐饮、生鲜店老板娘 山东 年收入15万~20万元

有对年轻的两口子以前花钱不眨眼，现在每次都买特价菜。

疫情三年，中式快餐店干了三年。不挣不赔。因为我的快餐店比较小，如果是大店肯定要赔钱。第一年生意特别好，夏天每天的营业额都在五六千块钱以上，冬天稍微差一点，两三千块钱那样。快餐店利润大一些，能到30%左右。一年差不多二三十万。2022年没有赚到钱。每个月给工人开完工资、交完水电物业费，就剩不下钱了。11月快餐店不干了，转出去了。

生鲜店和快餐店离得很近，干了6年了，现在一年的流水有100来万，利润15%-20%。生鲜店按年租13万多元，因为疫情给我降了房租，之前近16万。

这两个行业都是辛苦钱，一般人干不了，吃不了这种苦。我每天早上5点前起床去批发市场拉货，晚上最晚9点半下班，回到家就开始订货，12点睡觉。

生鲜店除了日用品，肉、蔬菜、水果、调料、熟食等吃的东西都有。开了6年包括疫情3年，一直赚钱。一个人可以不下馆子，不买别的东西，但必须要吃饭。

疫情第一年收入很可观，大家手里边还是有点钱的。再加上尽量都不想出门，所以特别舍得花钱。第二年就比第一年差一点了。到了2022年，就差了很多。

生鲜店靠近外国语学院，学费很高，我们面对的都是稍微高端一点、消费高一些的客户。没有疫情的时候，他们买东西从来不看价格，想吃就买，那时候什么榴莲、山竹那种特别贵的水果卖得很好。但是差不多从2021年开始，只要价格超过二三十块钱的水果都卖得很慢。他们结账时会说怎么那么多钱，以前不会这样。2022年更为明显，花钱更心疼。

有很多顾客跟我特别熟，去了就和我聊天，他们做生意的很多都倒闭了，特别难干，几乎每个人都有不少贷款。因为疫情原因不能正常生产、正常发货。很多行业不让开门，东西卖不出去，厂子就放假，最后实在撑不下去，就倒闭了。



2022年6月2日，中国上海，员工在一家快餐店工作。摄：Hu Chengwei/Getty Images

在这边买房子的大部分都是年轻人，大学毕业后贷款买的。这些事情就发生在身边这些人身上。很多年轻人来我这儿刷花呗、借呗套现，因为没有钱买东西，没有钱还贷款了。有人降薪，有人丢了工作，有人做生意倒闭了。有对年轻的两口子以前做校外辅导，花钱不眨眼那种，现在每次去我家都买特价菜，有时候甚至50块钱都刷不出来。现在她老公去外地开大货车了。

放开了以后，对于未来，感觉看到希望了。2022年心里特别没底。疫情这几年虽然在赚钱，但是特别不开心，老感觉挺难过的，天都是灰暗的，因为生活不正常，什么都不正常。2023年希望一切都恢复正常，大家都尽快好起来。

**资深猎头顾问 北京 年收入50万元**

## 职位少了1/2，但求职的人不少反多。

我和团队服务的客户主要是新能源车以及网红新消费两个领域。2022年我们整体的业绩目标，无论是个人还是团队都没有达成，这在猎头行业也比较普遍。2021年我的奖金加上薪资差不多100多万。2022年减半，只有50万左右。

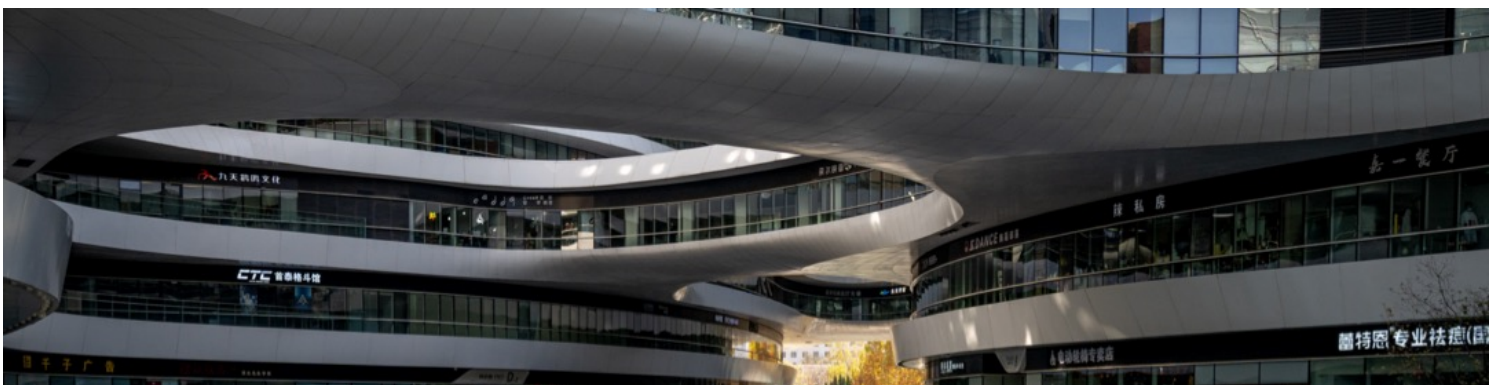
2021年能超额完成业绩主要是因为疫情封控不像2022年那么多、那么严，所以和候选人以及客户沟通比较顺畅，节奏比较紧凑。新能源车这些明星企业在2021年的招聘量还是蛮大的，因为它们代表了新的赛道，很多传统车企的人想进入新能源车赛道。所以是双向的，行业也好，人也好，都是想往里进。

2022年春节之后，整个市场就开始出现不好的迹象，经常会出现企业在最后忽然说这个职位不招了的情况，这在上半年很普遍。我们整个团队一年有五六百位候选人。他们从上一段工作到下一段工作的平均周期是两个月。这是2022年的情况，找工作的周期比往年更长。

2022年下半年出现了很多人争取同一个机会的情况。以前一个职位，我推3到5个人差不多就能定了，去年下半年可能要推8个或者10个人，才能拿到1个机会。新消费和新能源的职位量比2021年少了1/2，但参与竞争的人供过于求。

2021年跳槽去新能源车的朋友都涨薪10%、20%、30%，2022年是另外一个行情，很多人都是平薪甚至降薪跳槽。很多候选人在心态上接受不了这样的落差，错过了一些机会。再加上2021年年末“双减”，新东方等校外培训巨头出来第一批人，2022年下半年，阿里、京东等互联网大厂一大批被裁员的人也开始进入就业市场。

这些高管也明白了，以前企业的高增长并不一定来源于自身，他们的高薪可能是来自于一级市场投资方给大厂投的钱，不在于他本身的能力，任何行业都有一个周期。





2022年11月21日，中国北京，一名途人走过一个暂停营业的商业区。摄：Bloomberg via Getty Images

现在国家的政策方向是脱虚向实，移动互联网并不是重点，比较扶植的是硬科技赛道。比如，现在国家重点发展一些被国外卡脖子的行业，像芯片半导体。当政策不扶持时，资本又觉得赛道已经非常成熟，很难再产生出一个所谓的独角兽企业，钱也不会往这里去用。

从2021年忽然整个教培行业没了，到2022年打压房地产，都是政策性市场的信号。同样，在国家鼓励一些企业发展的情况下，也会有政策的倾斜。有一个词叫做政策性市场，它没有一个官方的解释，在中国，很多事情并不是按照经济情况来的，还要考虑政策背后的政治因素。

我不是国家政策的制定者，很难给出一个客观的评价。我只是觉得在这样的市场下，候选人要先选准一个赛道，再选准公司，再去考虑其他因素。我会劝一些候选人在考虑职业转换时，把赛道和行业作为第一要素，这样才能有长足的发展，这是我现在新的职业思考。如果行业和赛道是国家所反对的，哪怕这个公司再好，你也要想一想是否要去。

经过2022年，我觉得整个社会发展是看不清的、非线性的，是一个充满了不确定性的时代。未来的不确定性会越来越多。2023年放开，大家整体感觉会比2022年好很多，但到底会好多少，还是有一个疑问在的。

## 房地产代理公司高层 广东 年收入近100万元

80%、90%的房子都在跌，打工仔没钱买房了。

2022年市场低迷，成交量低。整个开发商都是爆雷、债务危机，代理公司的业务很差，收入减少是肯定的。但没有想到2022年会这么差。我们在2021年预判2022年应该是恢复或者说稳定的，但实际上并不是这样。

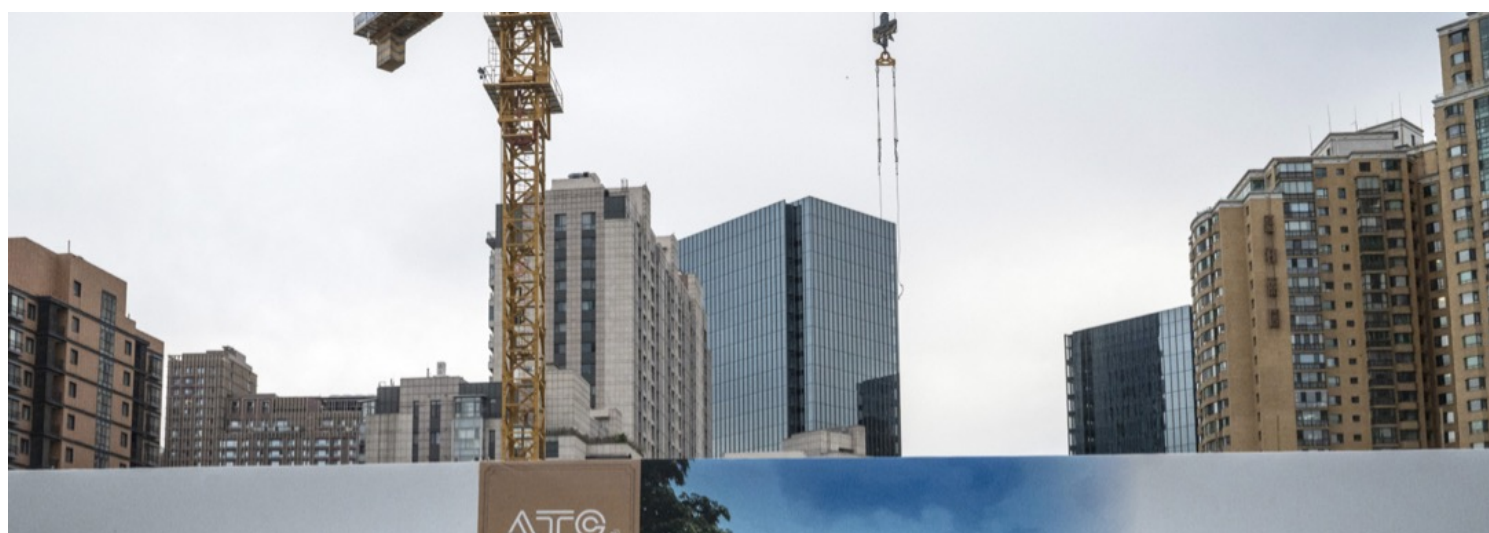
我1992年入行，从业今年是31年了。过去10多年，每年基本上税前是300万到500万的收入，2009年至2013年的高峰期接近500万。但是疫情这三年收入减少了一半以上，每年可能只有100万左右，到2022年连100万都没有了。不单是佣金打折、底薪打折。

包括我在内的大部分从业人员都是这样，如果是普通的一线房产代理，刚入行的直接就离开了，因为他没办法生存。我们公司在2017年最高峰有6000多人，现在可能才2000多人。这三年减员了30%左右，是减员比例最大的时期。

“五一”“十一”两个黄金月，基本上没有大的成交。广州疫情放开后，我们当时以为会有一波小反弹，但恰恰相反。大家都有症状，都不愿意看房买房，所以导致12月份最后一个月的意外，代表市场的楼价和买房人越来越分化。个别楼盘越来越好，最多可以10多万以上一平，但更多楼盘是两三万一平就减价滞销，非常惨淡。支撑这个市场肯定是刚需和改善型用房。

成交量下降最主要原因是经济不稳定和下滑，购房刚需人群收入和预期下降，导致购房意愿减少或者说没钱买房。

有一段时间全国有个断供潮，但是在广州等一线城市没有明显发生。所以我个人认为断供只是阶段性和局部的，是受当地经济影响和政府后来的救市。主要的品牌民企80%都有问题，这跟以前的粗放式发展有关系，暴雷是必然的。国家希望脱离房地产带动经济的这种模式，让房地产只是行业之一，但短时间内做不到。暴雷也是民企，我们没有发现央企暴雷，是吧？国家明面不救市，实际上是托底，也不可能完全不管，因为它是民生问题，但也不会让它活得很好。





2022年7月15日，中国北京，数名地盘工人走过一块楼盘广告版。摄：Kevin Frayer/Getty Images

价格上的分化在2021年已经开始，2022年更明显。以广州为例，一线城市优质房产不仅能卖而且还卖得不错。很多有钱人或者说有能力的超级改善型买家，他的资金还是要有出入，就必须买一些优质房产作为保证或自用。而且疫情过后，很多消费者的观念也有所改变，身体第一、享受第一，不再只是投资这么简单，我就要买最好的房子来住；还有一种人是，结束了实体经济，赚回几千万就不做生意了，直接作为长远投资，几千万肯定买好房子。这是顶端买家疫情之下的变化。

但80%或90%以上的房子价格都在平稳下降，广州有些外围区域下降幅度惊人，个别区域个别楼盘降幅达到30%，可能之前卖2万，现在只卖14000了。以前是9折或者85折，没有过7折这么严重，也就是说刚需或者普通改善型房子都受到了影响。打工仔他没钱买房了。

我还是相对乐观，2023年肯定比2022年要好。一是针对房地产的政策不断来刺激，第二经济环境改善。疫情高峰期过后，它必须要恢复增长。新的一年，我个人简单来说就是希望公司稳定，不要倒在黎明前。是看到黎明前的曙光了，但只是曙光，还没有阳光灿烂。

## 日化用品工厂老板 浙江 外贸停滞、营业额断崖下跌

疫情这几年，经营困难不是设备上有困难，技术上有困难，而是大家需求没那么多了。

工厂2012年12月开始运营，2013年产值600万，2015年2100万，到2019年6000万。2012年开始国内经济应该是进入了快速上升阶段，化妆品、日用品这类快消品也进入了快速上升的阶段。各种营销模式、新零售模式都在兴起，促进了各种新品牌出现，工厂就有了很多新的客户，所以营业额一年一年上涨。

我们属于行业中间，赚的相当于加工费，利润率比较低。一个产品的毛利率也就40%左右，纯利润有10%就很不错了。我们主要生产化妆品、消毒用品、日化品、还有就是代工。主要收益来源于产品的销售。2015年之前，我们以外贸为主，大概占全部业务80%以上。

2020年疫情爆发，当时企业还不能复工，二月春节时我们开始调整，转向生产消杀产品。大概三四月份时国内疫情基本控制住了，我们就接着做出口。当时国外疫情非常严重，对消杀产品需求很旺盛，我们的产品主要销往欧洲和澳大利亚，一直生产到七八月份。做消杀用品这一块，我们收益也不错，2020年产值达到高峰，有1.1亿元。再之后外贸慢慢变少，2021年后外贸几乎全部断了，现在内贸占总业务90%。

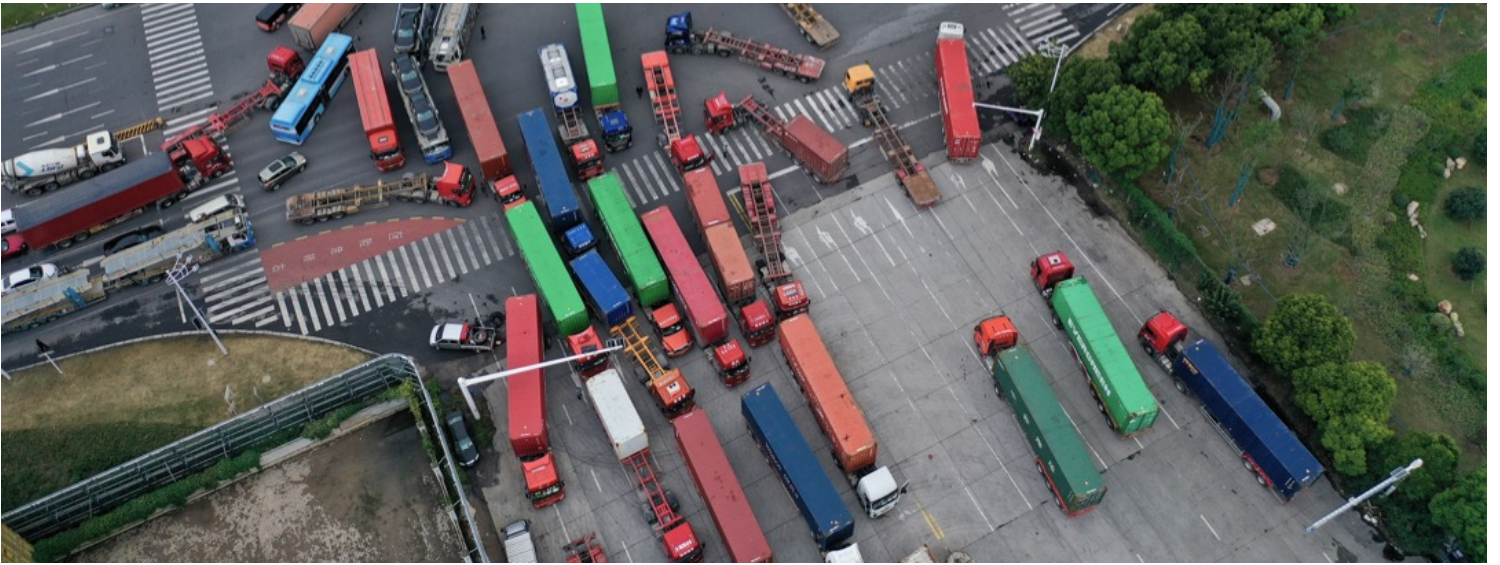
在这个过程中，化妆品业务基本停滞。2020年下半年才慢慢重拾这块业务，因为消杀用品的需求在收缩。到八九月份，消杀产品只占生产的20%左右。四月时我就已经有收缩意识，当时说要警惕，原料、包装材料不能太满仓，但是当你全速开进时，订单一个一个涌进来时，根本刹不住车。后来这些多出来的原材料就只能慢慢消耗掉。

回归化妆品困难也很大，原来的合作品牌商不再合作，因为销售下降了，总的需求下降了，化妆用品整个行业都不景气。正常时一个月化妆品业务有三四百万，到2021年一个月就100来万。从2020年八九月份开始，工厂就有不少工人主动离职，觉得你这行不景气了，不行了。

2021年一年都在生产化妆品，消杀用品有生产但不多，因为国内还有零星疫情。我们这种类型的工厂也说不上有什么规划，不是主动跟市场接轨，是相对被动去接单，这意味着没有订单就没有收益。2021年订单数明显下降，原来一笔订单可以给到10万块钱，2021年可能就一两万，因为品牌商不再过多存货。2021年一年的营收是2200万。

2022年影响比较大的是三四月份上海疫情。生产化妆品的很多原料、包装材料都是从上海过来的，货根本就发不出来。刚开始，原料供应商没料到会封控两个多月，所以也没有应变措施，说先等等看，过了这个星期就好了，就一个一个星期这么推，等到真正着急的时候，已经没办法运出来了。





2022年10月27日，中国南京，货柜车进出南京货柜码头。摄：CFOTO/Future Publishing via Getty Images

另外一个比较影响营业额的是换新厂。上海解封之后，我们6月份时换新厂，但新工厂生产许可证当时还没办好，6月份停工后生产就先暂停了。2022年营业额是1800万。

我们这个行业没有多少技术含量，工厂之间差异化不大，大环境直接影响营业额。疫情这几年，经营中的困难不是设备上有困难，技术上有困难，而是需求没那么多了。我们工厂还算好的，有的工厂10条生产线最多开一两条，开工率严重不足，很多就这样倒闭了。

放开后，我当然希望工厂发展能更好。但说实话，我觉得2023年工厂发展态势应该好不到哪儿去，还是要靠整个经济走出低谷来带动快消行业。所以我感觉可能还需要一段时间，比较悲观。但我对行业长远规划还是比较看好的，中国这么大一个市场，不发展是没道理的，它可能一时停滞，不可能长时间停滞。

## 医药公司运营经理 北京 年收入约50万元

只要有一个稳定的收入，其他我都能忍。

2022年下半年，我们经历了三波裁员。我们是总公司新成立的数字化业务，才一年多时间。裁员后，从顶峰时期的250多人到现在50多人。现在就是维持状态。

这两年疫情和经济让我们随时处在焦虑和危机状态下，没办法安静下来。我只有在不断学习（考证）的时候才感觉是平静的。一旦放松两三个月，就会陷入新的焦虑。虽然说这是一个时代里小的插曲，但是于我个人来说，它就是一个重担。

我有35岁危机感。总在网上看到很多人说35岁被暴力裁员，没有任何沟通、任何补偿就被开掉了。即使有补偿，身边很多人在找一份新工作时，要不就是找个不如意的公司，要不就必须跨行降级才能维持生计。2022年很多人房子断供，甚至从一二线城市回到三四线城市降低支出。

这些不确定性都不断加在我身上，给我的压力都特别大。我距离35岁也只有三年了。这三年时间，我必须更进一步才能得到一个还算可以的位置，保证我的收入能到一定程度，后续生活条件才能有所保障。

我们部门没被裁员的人大多数也没有换工作，现在工作太难找了。部门里95后相对多一点，但他们也已经经历过四五家公司，换过好多个工作。一年都算工作比较久的，有的可能在一家公司待了半年多就被开了。虽然只工作了几年，但很多人戏称自己是行业“冥灯”。他们成了一个信号，他们去哪儿哪家公司就不行，或者整个行业就会不行。



2022年12月29日，中国北京一家药房。摄：Bloomberg via Getty Images

我在每一份工作上都有不安感，有焦虑感，这种感觉会推动我不断进步。近几年反而2022年是最顺的一年，这一年工作稳定，终于有了一些以前没有过的储蓄突破，自己和家人的保险也安排好了。

只要有一个稳定的收入，其他事情我都能忍。我正式步入职场7年，但有5年多都很不顺，导致我觉得即使是2022年，只要有份收入就一直能做下去，可能我的阈值跟别人不一样。

大的环境我并不看好。2022年的这些焦虑，不论是裁员、降薪，还是跳槽艰难对我来说还是存在的。可能由于2022年的消耗，公司2023年的投入会进一步萎缩，没有耐心等待业务再有起色就继续裁员。我只能不断向前，不断提升自己，按照之前的规划及时做调整，应对这些危机。

## 街道工作人员 广东 年收入约15万元

2022年的感受是很幸福，因为我结婚了。有这种幸福打底，就觉得外面世界再怎么样都没什么。

我不是在编的，属于派遣类。如果是在编人员，基层公务员工资有时比区级、市级要高一些的，因为有基层补贴，所以不存在说街道的人工资低这件事情。

我们派遣制是跟第三方签合同，街道发工资。我是研究生毕业，基本工资9000多元，加上绩效奖金，最后到手是1万多一点。我们没有编制内工作人员的年底奖金。如果每个月评级能拿到全奖，一年总收入在14万到15万之间。涨薪幅度也很小，如果是年度优秀可能第二年基础工资能涨几百块钱。

在编又分成事业单位编制和公务员编制。非在编就是合同制，包括派遣、第三方购买服务等，都属于编外。公务员科一级以前一年有30来万元，根据不同级别，副处之类的要再高一点，可能40万元左右。事业单位编制要少一点，现在可能也就20多万。

但其实每个月到手可能没有那么多，主要靠年底绩效奖金。按照级别，编制内人员每年会有一笔年终绩效，是占一年全部收入的大头。疫情后，我们市连降了两轮薪，绩效全砍了，减了8到10万元。两轮降薪都是编制内。





2022年11月29日，中国北京，穿保护衣的街道工作人员准备位一个社区进行消毒。摄：Kevin Frayer/Getty Images

我的工作写材料，防疫是一方面，占工作1/3。另外2/3，去年最大的压力是二十大，当时加班很严重。8月底到10月初，基本上连单休都没有，因为临时的事情特别多。平时日常基层防疫，核酸检测还特别严格时，周末怎么也得加一天班，但也还好。防疫把很多基层社区工作人员压垮了，街道在社区上一层，我们下面有9个社区，负责几十万居民。街道加上社区的人一共才五六百人。

我觉得工作不能影响我的生活，所以尽量只在工作时间处理这些事情。我个人非常反感这些，看不惯但也习惯了，就把它当成一份工作。我本身没有什么经济压力，政府这份工作对我来说内容简单、时间可控，接受这份工作是不想那么累。我之前在互联网企业，工作压力比较大，那时身体也不太好。

2022年，我总体的感受是快乐、很幸福，因为今年我结婚了。我跟我老公才认识一年多，认识一周年时领了证。我之前离过一次婚，现在的老公跟我有共鸣，家庭也非常幸福稳定，双方家庭6个人在一起时非常开心。有这种幸福打底的话，外面世界再怎么样都没什么。我去年的感受就是这样，觉得其他事情真的都不重要。

2023年，我的想法就是要继续保持这种幸福感。

## 民营博物馆馆长 湖南 年亏损100万元

这几年下来，没有债务缠身是值得庆幸的事情。

疫情打乱了很多计划。我们是一家汉字主题博物馆，以汉字艺术为主要载体。2018年开馆，2019年很快就进入状态，所以收支最平衡的是2019年，这对于一家民营博物馆是很难得的。

我们主要靠知识付费、文创产品、政府购买服务来“造血”。2019年一过，疫情一来，我们的收支就不平衡了。2021年和2022年营收很少，每年不到100万元，但每年开销200多万元。

2020年，我们计划去英国做展览，在国内开展青少年成长营。当时向银行贷款310万。1月10日银行那边钱刚批下来，刚到位，1月23日武汉就封城了。这笔钱就在账上整整放了一年，每个月还有16000元左右的利息，一年就背了几十万的利息，没有任何收益。

二线城市没有完整的融资贷款系统，贷款能批下来都很不容易。我们一直期待疫情很快就过去，一直在期待，以为二三四个月就过去了。在等待过程中，我们时刻都准备着去干去奋斗，但是一拖就是三年。

2020年上半年基本上没有营收，下半年活跃了很多。年末各政府单位为了促进经济发展，促进市场活跃，也分别到博物馆开展系列活动。但是整体来说，经济还是没有带起来。2020年后，我们每年做计划都非常被动，所有的计划都要考虑成本，这几年相对来说都比较保守。因为首先要活下来。所以我们不会大量投资开发。这几年很多产业、很多部门都是这样的运营节奏，大家都比较困难，都不会放很多钱去做一个项目，都比较注重整体形势。

2021年当出台“双减”政策，我们正好有资格和内容可以提供服务给学校。像我们这种博物馆机构走进学校其实成本高，收益却不大。疫情一来，我们就不能开课了。疫情严重时，所有校外老师都不能进校，疫情不严重时进校要做核酸检测，检测费用博物馆承担，每位老师做一次核酸是16元，也有32元的。





2022年6月10日，中国北京，完成高考的学生需要接受核酸检测才能离开校园。摄：Kevin Frayer/Getty Images

教育局最终批下这笔钱需要一段时间。可能因为近几年财政比较紧张，批这笔钱不会很快，但相对于其他主体，我们还算快。有的企业2021年的资金，政府到了2022年还没给。走进学校其实也不赚钱，我们是像做一个公益项目去做。2021年营收状况相比来说的确好一些，但其实开销、费用又高一些。80%的人都是参加免费项目，只有20%的人会参加付费项目。

2022年疫情波动更大，我们也没有国际规划，就想着去拓展国内业务、线上业务，想把产业搬到线上去。2022年，我们进学校的研学项目没开，是教育局的决定。这一年长沙疫情管控6次，像我们公共场馆就会闭馆，学校会更加考虑这个因素。

博物馆最大的难题是，大家不消费了，来了之后没有付费参加活动或者买文创产品，这也跟我们整年比较保守的状态有关。整个经济没有流通，没有现金流，就很被动。

回顾这三年，疫情对博物馆最大的影响是放慢了脚步，整个团队都不那么敢放手去做了。前一段时间我们还说，大家“阳过”之后，觉得活着就好，活着很幸福，没有人来催你的债、催你的钱，以至于让你不能正常生活。这几年下来没有债务缠身是值得庆幸的事情。