

或许很多人都注意到了，各高校复印店的叔叔阿姨小哥小妹里，有不少长相差不多，口音也类似的人——没错，他们不仅都是湖南人，而且来自同一个地方：湖南省新化县。

2010年的北京高校抽样调查显示，新化人拥有大学里65%的复印店。更夸张的是，不管你在东北、陕西、上海、拉萨还是海口，只要走进街边随便哪家复印店，都有85%的概率碰见一群湖南新化人。

为什么会这样？



创业源自1960年，从业超20万人 新化人这样占领全国复印业

超20万新化人从事文印业

新化人的创业史是一部传奇。

作为娄底市的一个下属县，新化境内山脉纵横、环境恶劣，人均耕地面积只有0.5亩。种地活不了，自然要“以技补农”。拿什么补呢？1960年，易代育、易代兴两兄弟盯上了流动维修机械打字机。

易氏兄弟维修第一台打字机纯粹是个偶然。在外出“闯江湖”的过程中，他们全凭运气，修好了涪陵人民银行打字机上的一个小毛病，赚了45元钱——在当时堪称巨款。

那之后，他们在各单位专修坏打字机，一边修，一边偷偷拆装机器，偶尔搞坏一个，就立刻跑掉。

五十多年前，打字机的高精尖地位堪比现在实验室进口仪器，能拥有的单位没多少，会维修的就更少。于是易氏兄弟的手艺大受欢迎，还收了好几个徒弟。

在计划经济时代，他们面临一个非常严峻的问题：身份不合法。于是他们私刻单位公章，仿造介绍信，假装成“武昌红星文化厂”和“湖南省安化县红卫机电修配厂”外派工人，力图让生意看起来正规一些。

不过，1963年易代兴还是因伪造公章罪被判了刑，直到1979年才放回新化。他们的徒弟邹联经则幸运许多，尽管几乎每年都被抓一次，但每次都是收容遣送而已。

1978年，国家政策松动，急需脱贫致富的新化县政府想起了这群搞打字机维修的人。1979年，成立了“新化县洋溪打字机维修厂”，打字机维修业在这个小县城迅速发展起来。到了1983年，200多人从事此行业，到1987年2000多人，1990年达到5000多人。

与此同时，维修复印机、开复印店、

倒卖二手复印机、制造传真机等事业也在酝酿中。1986年，邹联经从长沙五一文化用品公司买来一台佳能270复印机，从此开启了新化打印店的历史。

之后，新化人拿到台湾商人的二手复印机货源，开复印店和销售二手机器的生意都几乎被他们垄断。到今天，已经有超过20万新化人从事文印行业，新化人曾文辉投资生产的绘图传真机还远销东南亚等地。

这样举一县甚至一省之力来创业最后还火遍全国的传奇，其实并非孤例。

老乡见老乡，你说帮不帮

新化人做文印、重庆开县人卖成都小吃、桐庐人送快递，地域范围更大的青海人卖拉面、安徽人做装修，诸如此类的同乡同业集聚，最主要的原因，就是同乡互助。

这并不难理解，因为同乡互助岂止商业。

老乡见老乡，两眼泪汪汪，大学同乡会隔三差五聚餐联谊，旅居海外偶尔听见一句乡音，恨不得把自己身上所有好吃好玩的都送出去。商帮、会馆、同乡会等同乡互助形式，更是在明清就已经相当常见。

农民进城务工，最快捷安全的方式就是依靠老乡。何况，包括新化在内的许多农村还有非常浓重的宗族观念残留，打工者之间的关系不仅是“同乡”，更有可能是“二叔的大舅妈的三侄子”。

于是亲带亲，邻带邻，友带友，加上有“拜师学艺”的民间传统巩固关系，即使是没什么生存技能，对城市生活一无所知的人，也能迅速在乡亲们的帮助下扎根异乡。

人们乍入陌生社群，经常有在生人社会中建立熟人关系的需求。而血缘和



地缘作为先赋性关系，给予人们无需长时间交往了解，即可产生信任的可能性。当开展商业活动时，这种信任又大大加快了技术扩散，能直接转化为经济和商业同盟关系。

无论文印小吃快递还是装修，每种同乡同业集聚的情况都差不多。先有一小群闯荡东西的人学会技术，然后在本村镇这个“地缘共同体”内部迅速传播，叔叔带侄子，哥哥带弟弟，先富带后富，迅速占领全国市场。本质上讲，这和过去村民集资修祠堂，农熟时互相帮着割麦子，没多大区别。

政府说行，才是真的行

当梳理新化文印产业的发家史时，就会发现，政府态度转变，才是整个事情最大的转折点。

计划经济时代结束、维修厂正式成立、允许农民进城务工……甚至由于最

大的维修厂设在洋溪镇，现在我们所看到的“打印店新化人”大部分都是洋溪人。

同样受惠的还有沙县。1992年，第一批沙县人挑着锅子背井离乡，到福州沿街卖小吃。而政府从一开始就鼓励农村剩余人口外出务工，甚至在各地建立联络处，提供业务培训，制定行业规范，多方宣传小吃旅游业，将沙县成功塑造成为名满天下的“小吃之乡”……可以说，沙县小吃开遍全国，政府才是最大的功臣。

■来源：国家人文历史



关注三湘都市报微信看E报。