

新化复印产业的生命史

冯军旗

(北京大学 社会学系, 北京 100871)

[摘要] 本文通过北京高校复印产业中湖南新化县从业者的个人生命史, 探讨新化复印产业的生命史。本文认为, 新化复印产业的形成与新化县的社会结构和地方文化紧密相关, 并经历了阶梯式的发展历程。在 40 多年的发展中, 新化人不断学习新技术, 引进新设备, 不断把产业推进到新的高度, 而利益获得则成为产业发展的不竭动力。在产业发展过程中, 以二手复印机为中心的产业链的形成对产业的发展起了决定性的作用。

[关键词] 新化现象; 产业链; 产业生命史; 阶梯式发展

[中图分类号] F062.9

[文献标识码] A

[文章编号] 1005-6432(2010)13-0005-04

新化县是湖南省娄底市的一个下属县, 位于湖南省中部偏西, 境内山脉纵横, 环境恶劣。2009 年新化县人口 130 万, 耕地面积 72 万亩, 人均不到 0.5 亩。这种人多地少的刚性结构, 使得新化县一直有“以技补农”的传统。1960 年, 新化人易代兴、易代育兄弟在四川涪陵偶然获得了机械打字机维修技术, 以此为开端, 经过 40 多年的演化变迁, 新化人发展出了遍布全国的复印产业经营网络, 从业人员接近 20 万 (数据来自广东省 (湖南) 办公耗材行业协会筹委会秘书长, 新化人龙三元先生) 从而形成了极具地方特色的“新化现象”。新化现象 (模式) 是: 国际贸易 + 专业市场 + 专业店。新化人把日本和美国的二手复印设备通过国际贸易扩散到国内, 然后通过专业市场销售到专业店, 从而形成了一条完整的产业链。现在, 一些新化人开始了办公设备和耗材的生产和制造, 为新化复印产业开拓了新的方向。

新化复印产业是如何开始的? 其又经历了一个怎样的产业生命史? 以北京高校中的复印产业为中心, 我们对此进行了研究。

1 研究方法和发现

本文采用了定量研究和定性研究相结合的方法, 时间跨度是从 2006 年的 11 月到 2007 年的 9 月。对于新化人在北京高校复印产业中的市场份额, 采用了随机抽样基础上的普查和问卷调查。以北京地区的 56 所普通本科院校为抽样框, 按照学校编号以 7 为单位进行等距抽样, 共抽得 8 所院校, 分别是: 北京大学 (海淀), 北京化工大学 (海淀), 对外经济贸易大学 (朝阳), 北京理工大学 (海淀), 首都师范大学 (海淀), 北京电子科技学院 (丰台), 北京机械工业学院 (海淀), 北京第二外国语学院 (朝阳)。然后对这 8 所学校校内和周边的复印店进行普查。

对于新化复印产业的生命史, 主要采用了深度访谈。访谈对象包括: 北京大学、清华大学等院校复印产业中的新化从业者; 北京、广州、上海、珠海等地新化产业各个

历史时期的代表人物; 天津、南京和邯郸等地复印产业的制造者和亲历者等。一共获得了 56 个访谈个案。

从普查结果来看, 8 所院校复印店一共是 85 家, 新化人为 55 家, 新化人的市场占有率为 65%。这充分说明: 新化人在北京高校复印产业市场占据优势市场地位, 从而证明了“新化现象”的存在。那么, 这个产业是怎么开始的?

2 流动维修机械打字机阶段

新化复印产业是从流动维修机械打字机开始的, 最早的源头是易代育、易代兴兄弟。对于为什么在 1960 年跟随师傅外出跑江湖, 易代兴说:

“那时候因为我家成分不好, 很早就不能读书了。1960 年, 吃不饱饭, 我就跟哥哥, 另外还有一个姓张的, 出去跑江湖了, 我们那时候搞什么呢? 修钢板。”

正是在修钢板的过程中, 新化复印产业诞生了, 对此, 易代兴说:

“我们修第一台机械打字机的时候, 是在涪陵人民银行。我记得很简单的一个毛病, 它有个夹子, 你把它拧紧, 往前移往后移, 是定位器, 它右边有个定位铃。定位铃不准的话, 它已经到最后一个字了, 它不响铃, 它又打一个字, 又打两个字, 所以打文件就不整齐。我就坐在那看她打, 就看出了问题。我就说, 同志, 你们有没有开水, 她说有啊。她给我倒开水时, 我拿起起子摇了一下, 是那个问题。她回来之后, 我就给她讲, 我们是专门修打字机的, 修钢板的同时也修打字机, 不过我们修打字机是包修的, 所以讲清楚, 不管我什么时候修好, 就 45 元。我就拿起起子东凑一下, 西搞一下, 这是耍花枪给她看的, 真正的就是把那个地方移个位就行了。”

这以后, 易代兴、易代育兄弟就把各个单位的坏打字机作为学习维修技术的途径和平台:

“我记得潼南县一个学校, 我们修不好, 就跑了, 但是那个打字机给了我机会, 我们拿到旅社里边, 拆了又装, 装了又拆, 来回拆, 来回装, 我自己慢慢就懂了, 这

样到了雅安，我们就大张旗鼓地修了。”

新化复印产业的另一个元老 是邹联经。邹联经是新化县洋溪镇寨边村人，其父亲解放前就出外维修钢笔，邹联经继承了这门手艺，并推陈出新，先后学会了修锁、修手电筒和缝纫机等技术，一直在湖南新化县及周边流动。

1970年，邹联经回到新化，一个偶然的 机会，认识了易代育的徒弟袁锡楚，就拜其为师，学习打字机维修技术。这是新化复印产业的重要转折点，因为这个产业后来在邹联经手中发扬光大。

但是，在当时的国家体制下，整个社会结构是固化的，这样易代兴和邹联经都面临一个合法身份问题。在这种情况下，他们就私刻单位公章和伪造单位介绍信，这就使得他们获得较大经济收入的同时，也面临着很大的体制性风险。

对于当时的私刻公章，伪造介绍信，易代兴说：

“我记得很清楚，我那时伪造的是武昌红星文化厂，但那个时候也不懂什么叫办公设备，只知道这个跟文化有关，我自己伪造的公章，刻的。介绍信就写我厂为了支援外地，特派我厂技术人员×××到某地，维修打字机、油印机等。介绍信和公章都是自己刻的，开始用钢板刻，刻了用油印机印。”

邹联经伪造的是“湖南省安化县红卫机电修配厂”，点子多的邹联经还开始规范化这个行业，不仅伪造了公章介绍信，还私自印刷了发票和价格表，这样他在流动维修时就显得很正规化了。

由于油印机印刷的介绍信模糊，肥皂刻的公章颜色很淡，加上当时严密的检查制度，这就使得易代兴、邹联经难逃有经验的公安人员的法眼，所以虽然有共青团员团徽戴在胸前，易代兴还是很快就被抓进看守所。但关了几天后，也就放了，继续流动。1963年，在四川凉山，身着时尚衣服的易氏兄弟在这个彝族区域非常扎眼，很快就被公安人员盯上，并被作为蒋匪特务嫌疑。觉察到危险的易代兴让结了婚的哥哥先跑，自己则很快被逮捕，并以伪造公章罪被判刑，直到1979年才回到新化。

而邹联经基本每年都被抓一次，比如1973年在湖北的云梦县、1974年在陕西的商南县等。每次都是先收容，然后遣送回新化，但邹联经每次回来后都继续外出流动。

1978年后国家的政策松动，如何使用邹联经成了新化县相关部门思考的问题。1979年，新化县相关领导商量后决定，成立新化县洋溪打字机维修厂，由邹联经出任业务厂长，1980年改为新化县打字机维修厂。这个厂主要负责介绍信、发票等合法身份认定以及技术人员的培训和考核等。这样从1979年开始，邹联经、易代兴等终于有了合法性身份，新化县的打字机维修也走上了正规化发展的道路。到了1983年，已经有200多人从事这个行业，1987年发展到了2000多人，1990年发展到了5000多人，新化人形成了一个遍布全国的流动维修打字机大军，这就是新化复印产业发展史上的“流动维修打字机”阶段，这个阶段直到20世纪90年代中期机械打字机淘汰才结束。

3 流动维修复印机阶段

新化第一批流动维修复印机的有龙三沅、杨桂松和曾旗东等人。

在流动维修打字机的过程中，一些新化人先后和复印机相遇，不少人都有一个引人入胜的技术学习故事。

对于如何在1986年学到复印机维修技术，龙三沅回忆说：

“当时我很年轻，也喜欢钻研，一次偶然的机会，我认识了中国第一台复印机的诞生地就是河北邯郸汉光复印机厂的人，那个时候他们在经营日本的优美复印机。当时他们在贵阳开复印机展览会，我就在那上面认识了它们的一个工程师，叫王利华，我就跟他学习维修复印机。”

随着办公设备越来越复杂，一个重要的问题是开始学习新技术时的“惊险的跳跃”。一旦先行者学会了新技术，新化这个“地缘共同体”内部的技术扩散机制就会以不可思议的速度启动，并迅速地扩散。在学会了“不得了”的复印机技术后，龙三沅就退出了云南下关的打字机维修经营，开始了流动维修复印机的阶段，他去了素有“天堂”之称的西藏，龙三沅说：

“我住的地方是西藏自治区工业厅招待所，每天早上都有几个小车在门口等着我去给他们修机器，我是第一代去西藏修复复印机的，带了两个徒弟，那个时候只有厅一级单位才有复印机，所以就跑省会城市。哎呀在西藏，各个单位管住管烟管酒，有处级干部陪着吃饭，那真是。”

一旦更高级的技术学到手后，获利就以不可思议的程度实现，加上荣誉、尊严这些精神层面的愉悦性体验，从而导致了学习新技术的强烈驱动，正是这个利益驱动模式，使得新化复印产业阶梯式的发展。

这个时候，杨桂松在汕头大学、曾旗东在广州也先后和复印机相遇，通过差不多的学习故事，先后掌握了复印机维修技术。

而在这些先行者把新技术引入“地域共同体”后，他们的后辈往往推陈出新，演绎出精妙绝伦的维修故事。现在中关村科贸5层开二手复印机专业店的刘红雨，曾出入一些国家机关维修复印机。对于1996年维修第一台彩色复印机的事，刘红雨记忆犹新：

“那个时候也是老乡揽了一个活，修完以后，人家就说，有个大玩意你们能修吗？我一看，像个柜子一样，是一个复印机。人家说，彩色的，18万美元呢。那个时候说白了，我心里也没谱，原来看都没有看过。我就说修好了，你怎么也要给我三四千块钱，如果没修好，万一修坏了，我也不赔。他说这个没关系，过些日子日本有人过来修，都是保修的，只不过现在急着使。其实那个故障是个代码问题。我感觉那个代码和模拟机的代码差不多。那个时候佳能机器也接触的相当多，我就根据那个错误码的信息去查，结果是定影器的温度故障，就是加热的那部分，当时彩色的没有见过，不知道一样不一样，我就试了，一个一个码去试，哎，试到一个码，解了，把那个错误信息给它解除了。”

流动维修复印机阶段持续到今天，已经处于式微阶段。这是由于现在出售复印机的基本负责保修，这就使得这个市场非常小，而原来流动维修的要么开维修店，要么开复印店，现在从事流动维修复印机的新化人已经很少了。

4 复印店阶段

新化第一批开复印店的有邹联经、龙三沅、邹让余和罗旭辉等人。

1986年6月，邹联经从长沙五一文化用品公司买了一台佳能270复印机开始搞复印，揭开了新化复印店的历史。而这时在西藏流动维修复印机的龙三沅在资金条件具备后，在拉萨布达拉宫下开了一家复印机打字机维修部。1988年，龙三沅从西藏教委借了一台旧复印机，开始了复印打字业务。而对于自己的第一台复印机，龙三沅说：

“那个时候西藏有卖复印机的，跟我们关系很好。他们一个机器摔坏了，后来放了几个月之后，修不好。我说，你卖给我算了，那时我也没有把握啊，他好像还要了1.2万元，我就买回来了。哎呀，修那个复印机记忆犹新啊，把它全部拆散，一块一块校正，一块一块搞，完了把那东西还搞好了。我用了2年，后来还卖了1万多块钱。”

复印店在全国遍地开花，是在二手复印机被发现，并被大规模扩散到国内之后。随着二手复印机大量涌入国内，新化人的复印店也是大肆扩张，直至形成遍布全国的复印店网络。

在开复印店积累雄厚资金之后，一些新化人把复印店升级到图文店。新化人第一批开图文店的有杨文辉等人。1993年，杨文辉在广州开了一家复印店，在发展壮大后，2002年升级为图文店，在杨文辉去世后，由其子杨荆经营。据杨荆讲，图文店设备一般包括复印机、喷绘机、晒图机、彩色打印机等，投资很大，一台彩色打印机就要100多万元。只有一部分实力雄厚的新化人才经营图文店。

5 二手复印机专业市场阶段

新化第一批从事二手复印机销售的有杨桂松、邹武德、曾旗东和邹联敏等人。

新化二手复印机专业市场的真正发展壮大，是在1992年邹联敏发现中国台湾人的二手复印机货源之后。对于那次发现，邹联敏说：

“我当时在广东清远市开了一个打字机维修店，做了2个月，我就在龙塘发现有复印机的配件。那时打字机上面有小滑轮，和打字机可以配套，我就去买，看到里面有复印机的配件，我就开始问他们，这里有没有复印机，他们就说台湾人那里有。他们第一次还不带我过去，就买了6台回来，卖给我们。后来我就和他们沟通，要什么型号，我就把这告诉了杨桂松，和他商量，什么型号，多少钱，他说可以做，这样就买回来了。后来他们就带我们到台湾人那里去了，在清塘。当时我就带了3000块钱出来，为了买复印机后来我又回家借了2万块钱，这才慢慢发展，后来我又把这个消息告诉了曾旗东。”

当时一些台湾人在广州把废五金从美国、日本等国进口到大陆，然后拆解归类销售。当时台湾人并没有发现旧复印机的价值，杨桂松和曾旗东发现之后，就开始大量从台湾人那里购买旧复印机。台湾人发现旧复印机不用拆解，进来的货很快就被新化人买走，就开始大量进口旧复印机，这样台湾人和新化人就结成了“利益共同体”。而杨桂松、曾旗东把旧复印机买入后，进行维修翻新，然后批发零售，这样，在广州天河科技街，新化人的二手复印机专业市场就慢慢建立了。

广州新化人二手复印机专业市场的建立和壮大，逐渐向全国扩散，从而使得现在全国很多城市都有新化人开的二手复印机专业市场。

现在在北京科贸5层做二手复印机批发零售店的刘道文说：

“我1995年来北京修复复印机，那时我姐夫他们都过来了。来北京，就跑维修，一家一家上门去修。1997年，就开复印店了，在八里庄，一年能挣七八万块钱吧。我们这个生意，都是慢慢做起来的，没有哪个有钱的，都是一步一个脚印做起来的。这样2001年，我就卖二手复印机了，投资20多万元吧，因为当时这个挣钱啊。”

在广州做二手复印机专业市场的一些新化人，在资金雄厚后，从1999年开始，不再从台湾人那里进货，而是直接到日本、美国购买二手复印机，然后发到国内，这标志着新化人的二手复印机专业市场进入了新的阶段。通过从美国、日本源头进货，新化人建立了完整的二手复印机产业链。现在，在美国、日本和中国香港专门有一部分新化人做二手复印机贸易，源源不断地供应国内市场。

6 办公设备制造阶段

新化第一批从事办公设备制造的有曾树深、曾文辉、曾辉和邹干丁等人。

2003年以后，一些积累了原始资本的新化人开始了办公设备的生产，这标志着新化复印产业的重要方向：意味着一个靠维修和贸易立身的产业开始转向实业。

1993年在云南德宏开复印店的曾文辉，在新化人的复印店中是最早之一配备刻字机的。当时在北京购买零件的曾文辉看到刚刚问世的刻字机，花了2万多元买了一台回去，这为曾文辉带来了不少利润，从而使得曾文辉对新技术和新设备非常敏感，认为一个新设备就是一个新的经济增长点，所以从这以后就尽可能添置新的办公设备，搞复印店的多元化经营。

对于为什么在2004年投资生产写真机，曾文辉说：

“我第一次见写真机是在2004年，当时在上海参加一个办公设备展销会，我觉得这玩意儿也可以啊，觉得应该有市场，有前途。当时那个是日本进口的，要11万多元一台。我1993年不是买了刻字机吗？那个时候在国内复印店基本像引发了一场革命一样，后来几乎所有的复印店都有了刻字机。这样我就认为写真机应该是一个新的经济增长点，我就决定生产这个东西了。”

2004年曾文辉在福建厦门投资生产写真机，开始由

于没有核心技术,基本处于组装阶段,即从国外进口配件,在国内组装生产。在生产的过程中,曾文辉发现写真机与绘图仪功能应该可以合一,带着这个大胆的想法,曾文辉和清华大学物理系合作,终于生产出了具备写真绘图功能的写真机,这在当时国内属于首创。现在这个设备不仅畅销国内,还出口40多个国家和地区。

邹干丁和曾树深也是通过这种方式走上了办公设备制造。邹干丁的朋友曾辉从中国香港进口了一台胶装机,当时两人认为这个东西应该有市场,因此决定投资制造,他们也走了一条先组装再研发生产的道路。曾树深的打字机零配件生产来自于珠海打字机通用耗材产业的集群效应,按曾树深的说法,全球60%的打字机通用耗材零件都是在珠海生产的,在经营打字机零配件时,曾树深认为有些零配件可以制造,于是开始投资生产。

一个很有意思的现象是,很多新化复印产业的从业者都经历了阶梯式发展的各个发展层,比如曾文辉,其先后修过打字机,开过复印店,修过复印机,卖过二手复印机,现在制造写真机,其他新化从业者的从业履历可能没有这么完整,但经历过几个发展层的则大有人在。也就是新化复印产业的生命史,同时也是新化从业者的生命史,个人的生命编织进了产业的生命。

7 结 论

可以看到,新化县的复印产业是从易代兴、易代育兄弟等新化县城里的人开始,但却由洋溪镇的邹联经等人来壮大的,为什么?这就必须从关键人物的关键作用以及新化县城和洋溪镇的社会结构来解释。

在新化复印产业的早期发展中,邹联经发挥了关键性作用。正是对邹联经这个技术人员的安排,使得新化县打字机维修厂设在洋溪镇,从而使得洋溪镇的维修人员占据制度性优势和合法性身份。同时,邹联经一直是先进维修技术的扩散者,1977年之后,他先后到上海打字机厂、上海速印机厂以及上海誊影机厂做学徒工,学得精湛的维修技术,并且先后带了打字机等设备回洋溪镇带学徒,办培训班,现场示范,带出了大量维修技术人员,由此产生了不可估量的技术扩散效应。

从社会结构来看,洋溪镇是一个同质性的乡土社会结构。虽然易代育、易代兴、袁锡楚等新化县城人也带出了一些徒弟,但由于他们县城社会关系有限,这就使得县城里学习维修技术的人有限。但邹联经所在的洋溪镇这个乡土社会,其间血缘、亲缘、地缘关系密密麻麻,相互交织。更重要的是,这是一个几万人都吃不饱饭的农业社

会。一面是在家吃不饱饭,一面是出去维修挣大钱,这种巨大的反差使得打字机维修技术以不可思议的速度沿着地缘关系等网络迅速扩散,从而使得洋溪镇成为新化复印产业的扩散中心。

新化复印产业生命史同时也是产业升级的历史,并呈现阶梯式的发展模式。其具体表现就是一个发展阶段还没有结束,奠基在其基础上的第二个发展阶段就已经开始,如此多个发展层一层一层地累积,譬如错开的木板。新化复印产业“阶梯式”发展的根源在于产业的技术升级和产业设备的更新换代,以及利益预期下新化人对新设备以及新技术的天然的亲和性。正是不断地随着产业共进步,不断学习紧跟产业发展潮流,才使得新化复印产业不断地发展壮大,并形成了较为完整的产业链。

从产业的长远发展来看,二手复印机肯定只是新化复印产业的一段插曲。按龙三沅的看法,二手复印机产业在中国至少还有30~50年的生命周期。如果中国的办公自动化普及能够达到日本、美国那样的水平,如果中国的复印机国产化能够再度起飞,那么,二手复印机肯定要退出历史舞台。那时,新化人复印产业的“阶梯式”发展也将通过路径依赖式的循环累积,不断与时俱进,从而进入更高、更远的天地。

参考文献:

- [1] [德] 埃克哈特·施里特. 习俗与经济 [M]. 秦海, 杨煜东, 张晓, 译. 长春: 长春出版社, 2005.
- [2] 费孝通. 乡土中国 生育制度 [M]. 北京: 北京大学出版社, 1998.
- [3] 刘林平. 关系、社会资本与社会转型——深圳“平江村”研究 [M]. 北京: 中国社会科学出版社, 2002.
- [4] 陆立军, 白小虎, 王祖强. 市场义乌——从鸡毛换糖到国际商贸 [M]. 杭州: 浙江人民出版社, 2003.
- [5] 罗家德. 社会网分析讲义 [M]. 北京: 社会科学文献出版社, 2005.
- [6] 王晓毅. 血缘与地缘 [M]. 杭州: 浙江人民出版社, 1993.
- [7] 项飏. 跨越边界的社区——北京“浙江村”的生活史 [M]. 北京: 三联书店, 2000.
- [8] 新化县志编纂委员会. 新化县志 [M]. 长沙: 湖南出版社, 1996.
- [9] 郑勇军, 袁亚春, 林承亮. 解读“市场大省”浙江专业市场现象研究 [Q]. 杭州: 浙江大学出版社, 2002.

[作者简介] 冯军旗, 男, 河南汝南人, 北京大学社会学系博士研究生。