



# 小小文印店，从县城步步走出大产业



中青报·中青网记者 杨宝光



文鼎文博小店是一家位于清华大学校内的较大规模的综合文印店，小店店主与大多数店员均来自湖南省新化县。图为店员正在为校内师生进行打印、复印、装订等服务。

## 被逼出来的生意

新化曾为“梅山蛮”所居之地，人多地少的先天环境，逼着年轻人外出讨生活，减轻家里的经济压力。上世纪70年代的邹联经就是其中之一。凭借修钢笔、修锁、补皮鞋的手艺，十几岁时他就出门闯荡。

在上海当学徒时，他学会了维修机械打字机、速印机等技术。能修好这种“精密”机器，在那个年代可比修钢笔、修锁挣得多。

不过，这属于“无证经营”，1977年他被当地公安机关带回老家公开批评。

虽然被当成反面教材，可同乡的年轻人纷纷找上邹联经拜师学艺。学成后，他们就游走全国靠此为生。据亲历者回忆，当时修好一台机械打字机能挣45元，而1元钱可以买4公斤大米。如果留在新化种地，一天只能挣1角8分钱。

1978年改革开放后，新化县成立洋溪打字机维修厂，聘请邹联经为业务厂长，并给从业人员发介绍信、价格表和发票。到1985年，相关从业人员已发展到3000多人。

如果说修机器开始只是新化人迫于生计的自救，到了上世纪80年代，新化人的“文印时代”则正式拉开帷幕。

在广州做生意的曾庆东率先学会日本佳能和理光复印机维修技术，与修一台打字机赚几十元相比，修一台复印机则能赚几百元。

曾庆东还发现了新商机。那时，在发

达国家复印机多用来租赁，不少设备用了两三年就会被淘汰废弃，很多产自日本、美国的旧复印机通过中国台湾进入大陆市场销售。于是，曾庆东的本事就有用武之地了。

与维修相比，要让机器在国内正常使用需要改装，其中一项就是将电压从原110V变成220V。于是，他购买了几台全新设备，通过反复拆解研究改装，最终将这批机器全部改装成功，进价2000元的机器翻新后8000元仍供不应求。这一重大进步不仅为日后再制造产业趟出道路，更为新化文印人开拓图文小店市场打下基础。

## 年轻人探索新境界

如今，当年轻一代走向社会后，他们沿着文印市场的边界继续探索：线下“夫妻店”变成线上“淘宝店”，外出闯荡变成返乡创业，年轻人开始为小县城带来新变化。

今年35岁的曾令高，已经算是文印产业中的老人。中专毕业后，他被介绍到一家月薪300元的工厂打工，干不下去了他选择干起小店。最初他拿着父亲给的12万元启动资金在上海开了家湖南土菜馆，开业不到3个月，就因为入不敷出关门。对一个18岁的年轻人来说，生意失败

对他的打击很大。“当时，对未来感到很模糊。”他说。

当时，曾令高的姑姑已经在文印领域扎根，在义乌有了图文店。在姑姑眼里，曾令高脑子好使，做事也踏实，就让侄子来义乌找机会。

从学徒开始，曾令高再次走上新化人的老路，不过他并不满足。在“跟单”过程中，他注意到一个特殊的工作——印刷加工，主要是为商家印刷不干胶材质的贴纸等包装用品，拥有“小商品的海洋”美誉的义乌对此类包装贴纸需求极大。于是，曾令高便购买相关设备，正式做起包装印刷生意。

随着商品包装的升级换代，包装越来越受到重视。从2015年开始，曾令高的生意进入了上升期，背靠义乌小商品市场，生意越来越大，甚至开始为海外产品制作相关包装。

与曾令高相比，今年32岁的李智进入这个行业则要晚很多。李智家本没人从事文印行业，结婚后在妻子的介绍下才接触到这一行。结婚不久，他和妻子就跟着妻子的姐姐来义乌文印店打工。他还记得，2015年刚到义乌时，每天早上叫醒自己的就是楼下胶带缠绕打包的声音。

“我们当时二十几岁，觉得未来没有太多希望。”李智说。

后来，妻子的同学找到他们，劝他们一

起做线上生意，生意项目就是类似曾令高做的包装打印。“那会儿淘宝刚兴起，每天都能挣到几千块。”李智说，之前还做线下买卖，后来发现线上生意更“简单”。他解释，线下买卖常会遇到赊账的情况，每年要账都让他觉得“不痛快”，于是他们索性放弃线下接单，全身心经营淘宝店。

随着业务发展，包装行业线上店越来越多，竞争也越来越激烈。在李智看来，今后想要获得订单，更需要提供高质量服务。之前，他们会做不干胶之类的普通包装印刷，如今他们更侧重开发新材料和新工艺，防水、烫金等一批新包装产品正为客户提供更多选择。

在李智看来，与线下相比，线上经营需要花更多时间去沟通。“有时坐电脑前，一坐就是八九个小时，有时甚至十几个小时离不开座位。”他说，“客户有时说话毫不客气，刚入行的人时常会被骂哭。”同时，与过去相比，流量也越来越贵。

入行前，徐建算是跟着家里人从事建筑行业，经朋友介绍知道线上包装印刷行业“能挣钱”，2017年便也加入到这个行业中来。

刚到义乌时，他发现，这个行业前期比较难，需要更多技术，要懂电脑、懂设计，还要会核算成本。为了学好技术，自称读书不太行的徐建等开启了苦读模式。“网上看视频，买书自学，有时候看着看着就睡着了，

睡醒了就接着看。”他说，“我知道如果学不会技术，就干不好这一行。”

如今，李智、曾令高等众多新化老乡希望将新的印刷产业带回新化老家。“线上接单、线下制作发货的模式已经成熟。”他表示，在新化也可以承接全国乃至全世界的订单。

2022年，他们联合创办的生产工厂已经开始小范围运营。“去年30%在新化生产，70%在义乌生产。今年要把这个比例继续调整，新化这边的产能要达到70%，在2023年年底前建成100%能在新化生产的加工中心。”李智说。

## 文印小店的未来在哪

从上世纪70年代算起，新化文印已经走过50年的发展历史。可面对未来如何发展，新化文印商会副会长李宜校觉得并不轻松。李宜校从2008年开始就进入文印行业，卖过设备，开过图文店，如今在湖南长沙还有4家小店维持运营。

长期浸润在这个行业里，他观察到更细微的变化。文印行业传统客单来源主要是教材资料、工程项目资料等。“双减”政策实施后，一些紧邻校园的图文店效益受到影响。“不过，专升本、考公等考试资料复印量越来越多，弥补了一部分市场需求。”他说。

真正给文印产业带来影响的是房地产业务，“以图纸为例，以前能为每个小店带来3万块钱的收入，如今几乎为零。”李宜校说，目前部分地区已经推行无纸化投标，很多标书打印业务大量减少。

除了市场需求的变化，更为深刻的则是文印技术的飞速发展。李宜校观察到，不少应用新技术的设备出现给行业带来了影响。

他告诉记者，最新设备在彩印方面已经放弃使用碳水，改用墨水。在这个技术的影响下，原本2角钱的彩印成本直接变成2分钱。“还有的设备将打印速度大幅提升，原本每分钟50页的打印速度，现在已经变成每分钟900页，一台新设备的效率可以代替20台旧设备。”李宜校补充说，“高科技设备注定需要高投入，动辄300万元以上的价格，让文印店门槛越来越高。”

李宜校表示，文印产业发展至今大致经历了三个阶段。上世纪90年代，只要买到设备，找到合适位置，文印店不愁业务，很多政府机关会主动找上门；到2006年左右，政府普遍设置文印室，那时候想要开店就需要注重生产环境，维护客户关系；2015年左右，文印店发展则更需要注重营销策略，搞活动，搞促销，只有维护好大客户才能生存发展。“如今，如果没有固定的客户维持，再想复制小店致富模式已经不可能了。”李宜校说。

此外，李宜校还将当下我国文印市场的发展阶段与美国等发达国家进行了比较。他举例说，目前美国文印市场大概有9100家门店，而我国有几十万家门店，合并减少可能成为趋势。

他还补充说，在发达国家，数字印刷占到印刷总量的29%，传统印刷约占71%。而我国数字印刷的规模只占到总印刷量的13%。由此来看，未来数字印刷还有很大增长空间。“未来，谁掌握了快印，谁就掌握了产能，谁就可以引导这个行业发展。”他说。

在他看来，未来小店的发展将会走向两种道路：一种是前店后厂模式，门店招揽生意并满足零散客户的需求，需要大量打印、复印的则依靠区域中心店甚至工厂生产。“区域中心店要配备高科技设备，生产速度快，加之当下便捷的物流渠道，足以满足客户需求。”李宜校说。

与此同时，还可能活下去的就是扎根在社区的“夫妻店”。这些门店将不仅满足打印、复印需要，还将具备更多便民属性。“我发现，很多门店现在还有送水等业务，都是上门服务，方便快捷，这样周边客户会一直都需要。”李宜校说。



## 图知道

## 叠衣谜题

随着天气逐渐变凉，部分地区的人们开始为防寒调整着装。近日，“穿上校服变了法”的话题登上各平台热搜。许多学生晒视频称学校要求必须把校服穿在外套上。对此，教育专家建议，非正式场合应考虑学生的舒适度，而不是严格要求穿着校服。

漫画：程琛



# 95后村书记的“橙色”青春



中青报·中青网记者 王海涵 王磊

从开会时插不上话到成立合作社带领乡亲们致富、赢得村民信任，1996年出生的刘海浪在家乡完成了人生蜕变。

退伍回乡4年多来，这个看上去内向、瘦弱的小伙子改变家乡传统农业模式，带乡亲们种植的胡萝卜亩产最高达到6000公斤，他也在青春中打上“橙色”烙印。

刘海浪的家乡在安徽省宿州市萧县丁里镇河头村，该村属暖温带季风气候区，土质以砂壤土和两合土为主，土质与气候条件适宜胡萝卜生长，有30多年的胡萝卜种植历史。近年来，该村胡萝卜亩产量四五千斤。

2019年刘海浪退伍返乡后，发现村中种植模式过于传统，种子质量和销路时好时坏，他曾看到一整车一整车的胡萝卜滞销，最终腐烂。此后，他开始从网络上查找高科技种植模式，农业自动化模式吸引了他的注意——一台电脑、一套机械就能完成播种、除草、施肥、浇灌、采摘等操作，省时、省力、省人。

刘海浪想改变家乡“面朝黄土背朝天”的状况，于2019年9月牵头成立了萧县河头村胡萝卜种植专业合作社。成立后的第一个难题是和农民搞好关系，要想将土地从农民手中流转过来，必然要挨家挨户打交道、做工作，这对性格内向的刘海浪来说是个挑战。

一个小年轻要承包乡亲们的土地，大家都抱有观望和不信任的态度。刘海浪先前往一位刘姓村民家走访劝说。这家人的村中颇有威望，种地本领娴熟，12亩地的土豆、玉米和胡萝卜是家中主要收入来源。一开始，对方坚决反对，刘海浪前后去了5趟，给老人算了明明白白的经济账，最终，对方同意土地入股合作社。

村里大户刘亚军有260亩地，刘海浪动之以情晓之以理，抛出合作橄榄枝：希望对方通过技术和机械入股合作社，年底享受分红。

“明明是一个有出息的孩子，却不去城

里干体力活，非要来指导大家种地，能干什么名堂？再说，你知道怎么播种、怎么种地吗？”刘亚军一直犹豫。

刘海浪搬来“救兵”——请家里亲戚和村中老人去帮着劝说，让刘亚军同意合作。

到了2020年，刘海浪逐步流转土地300余亩，请农户种植、拔草。刚开始，他就发现了问题——人工种植的效率低，特别是播种时容易导致苗株分布不均匀。他想到了机械化播种，便从山东寿光引进种子编织机，将种子自动、均匀地编织在可降解的编织网上，机器从地里经过，种子就能直接埋进土里，不用考虑播种的间距，他还用机械实现精准滴灌。

“用好那些看似简单的农业机器，其实需要大量技术研究，也需要试错和克服失败。经过试验种植，我们减少了种子使用量，压低了成本。”刘海浪说。

2021年10月，河头村两委换届，刘海浪当选村党总支书记，决心展开手脚大干一番。

但在别人眼里，他的“分量很轻”，开会时，总是抢不到说话的机会，布置工作也没人信服。

怎么办呢？村民、村干部都成了他的老师，一家人入户走访。他也真心对待村民，曾顶着瓢泼大雨前往独居老人家中检查、照顾。

同时，他带着村干部去山东、福建、内蒙古考察胡萝卜品种，学习种植经验。他的想法很简单——集约土地，实现规模化种植，再把销路打通，让老百姓敢种、愿意种，来年都能有个好收成。

在他的提议下，村委会开发设置公益岗位，吸引96位村民定期前往合作社从事

除草、打药、杂活、收获、包装、分拣、清洗等工作。这一举措受到老百姓欢迎，年纪稍大的农民、家庭困难户和不方便外出务工的农民都在家门口找到了工作。据介绍，每人做工一天能获得70元基本工资，村里还提供后勤物资保障。

河头村村民朱孝侠，丈夫于2016年因突发脑梗导致瘫痪，她只能在家照顾丈夫，刘海浪吸纳她来到合作社干杂活，跟着有经验的村民学种植，一年能增收1万余元。村民刘湘廷在合作社帮忙除草，一年增收1万元左右。

渐渐地，村里老百姓看到了希望，决定跟着刘海浪一起干。目前，合作社共流转865亩土地，种植胡萝卜、土豆、水果萝卜、黏玉米、西瓜等作物，提升土地利用率和复种指数。胡萝卜更是出口到越南、日本和韩国等国家。

刘海浪介绍，村里自建了两座冷库，方便产品储存。“市场行情好的时候，我们胡萝卜出货时卖到每斤1.5元，以往，农民自己散卖，最多只能卖6毛钱。”

在基层工作，刘海浪也曾感到压力和乏味，也不断试着找到在农村工作的乐趣。“当自己的努力得到老百姓认可的时候，会觉得特别有获得感”。

刘海浪至今记得，2022年12月底，村里首次举行村集体经济分红仪式，村里1386户5385名乡亲全部参与分红。当天上午，老百姓们围成一圈，每人拿着一袋40斤的水果萝卜、若干袋洗衣粉和澡堂票。此外，入股合作社的老百姓还能获得租金和相应现金分红。

有村民评价：“（刘海浪）这小孩这么年轻就当书记，还真办了几件实事！”



刘海浪在合作社萝卜田里劳动。 中青报·中青网记者 王海涵/摄

## 微心愿



国家税务总局广州市税务局团委副书记 朱建

解青年律师团队等品牌，团结广州税务青年全力以投身税现代化建设，立足岗位建新功，服务广州高质量发展，充分激发青年在中国式现代化建设中提肩担当。



中铁二十一局集团电务电化工程有限公司麦积山项目团支委书记 张亚鹏

中铁二十一局集团电务电化工程有限公司麦积山项目团支委书记 张亚鹏

中铁二十一局集团电务电化工程有限公司麦积山项目团支部分坚持党建引领，围绕青年精神素养提升工程，带领团员青年在企业改革发展贡献力量。用心开展青年思想引导，通过党支部书记第一党课、团支部书记上团课等方式，引导团员青年深刻认识自身肩负的历史使命，不断增强听党话、跟党走的思想自觉和行动自觉；引领青年建功立业，成立青年突击队，发挥青年在“急难险重”任务中的先锋模范作用，用科技攻关助力工程建设；服务青年成长成才，利用业余时间组织开展技能竞赛，营造立足岗位成才的良好氛围；通过青年志愿者服务队广泛开展青年志愿服务，积极践行国资国企社会责任与担当。