

知本创新型小城镇： 从“阿里巴巴”到“芝麻开门”

■ 陈佳佳

前面的文章中，我们已经谈到很多种小城镇的生存发展路径：靠路吃路、靠景吃景、靠城吃城，远离城市的还可以依靠其经济腹地；除此之外，有一定工业基础的、有一定地域特产的小城镇都不愁发展不起来。即使没有这些条件，依然可以利用政策支持、老乡支持，成为资本注入型的小镇。但是，如果以上的各种条件一个都不具备，是不是一定会在城镇化大潮中被淘汰出局呢？

10年前，如果问这个问题，我们会毫不犹豫地告诉你：“当然！”什么先天禀赋都没有的城镇确实很难发展壮大，与其在毫无禀赋的城镇上深耕，不如把同样的资源配置在具有更优条件的地方。

5年前，回答这个问题，我们要打上一个“问号”。因为我们看见神州大地上一些毫无条件的小村庄正要快速崛起。类似江苏沙集镇这样的以淘宝为突破口的村镇，正在强力地颠覆大家的固有认知。

今天，面对同样的问题，我们要打上一个大大的“叹号”，我们要大声告诉那些没区位、没交通、没资源、没景色、没工业、没政策的小城镇，依然完全有机会平等地参与到市场经济的竞争合作中，在比拼资本的年代，它们也许一无是处，但在“知本创意”的支持下，这些小镇就发生了脱胎换骨的变化。而这一切都因为一个名叫“淘宝”的网络平台的出现，有了淘宝，那些过去一穷二白的“阿里巴巴”说不定哪天就能拥有一个属于自己的大宝藏了。

淘宝世界：人人都是阿里巴巴

山东省嘉祥县黄垓乡村民孟宏伟通过网店接到了来自迪拜的千万元大订单。这个只在照片上见过“帆船酒店”的农村人，把村里头养殖的500头奶牛、3000只绵羊漂洋过海卖到了迪拜，如今他已在网上年销10万头活牛羊。

山东博兴湾头村村里2000多名草柳编从业人员人均增收4000多元，占该村人均纯收入的半壁江山。“闽东北、下江南，不如在家编花篮；留守员、中老年，一天净挣上百元”成为村里的真实写照。

像这类大量网商聚集在农村，以淘宝为主要交易平台、形成规模效应和协同效应的电子商务生态现象，阿里巴巴给其下了一个独有的称谓——淘宝村。以板材家具为主导产业的沙集镇以起步早、数量多、动作快，走在全国的前列。2013年阿里巴巴研究中心发布的“全国各地淘宝村统计分析”的报告指出：沙集镇以近2000家网店、2012年销售额8亿元的成绩，排名全国淘宝村第一名。

沙集镇东风村位于徐州市睢宁县，号称徐州的东大门，多数人家从事废旧塑料加工，被人称为“垃圾村”。而今，多数村民从事家具网销，带动了家具产业的凭空兴起。

2006年，孙寒成立东风村第一家网店，主营小挂件和家居饰品；之后开始仿制宜家，生产销售一些简易拼装家具，仅6个月销售额就达上百万元，2007年网店发展到10多家。他们的网店拥有诸多优势，如网店成本低、进入门槛低、学历要求低、培训时间短，适合普通农民；家具产品种类繁多，储存期长、便于运输；家具市场需求量大，发展空间广阔等。因此，从2008年开始，网店模式被村民们快速复制，呈爆发式增长，2008年初网店数量达到100家左右，2009年底达到1200家左右。

到2011年底，东风村有612户农民在网上开店，网店数量达1283个，仅在淘宝上就拥有皇冠网店5家，双皇冠网店1家，产品远销北、上、广、港台地区及海外国家。

不仅东风村已经进入了“全村淘宝”的时代，孙寒们的“东风”也已扩散到了沙集镇。在镇上街道两边的店铺里，无论是卖手机的、卖衣服的、卖鞋的、卖农机的店，80%店铺里都同时经营着网店。家具产业的兴起带动了相关产业的发展，沙集镇现已拥有家具生产厂180多家、物流快递企业14家、板材贴面厂6家，以及网站专业服务商1家，为网商们提供法律、网络知识的服务。“淘宝”让东风村一时风光无限，也让不少“农二代”有尊严地回来了。东风村有4000多人，过去在外打工的有1000多人，最多时高达2000多人。现在除了少量在外做装修、做建筑工程，90%的人都回乡创业，此外还吸引了许多外来务工人员。在东风村的示范下，全沙集镇都形成了以淘宝为主导的产业链条，形成了名副其实的淘宝镇。

在传统的“经济地理学”理论上，沙集镇是一个绝不可能有大发展的地方：它本身既无自然禀赋，又不紧邻大城市，也没有特别突出的交通优势——可謂是“资源地”、“客源”、“枢纽地”三不靠的地带。但这里发生的一切，让固守旧理论的人大跌眼镜！

沙集镇是依靠淘宝起家的典型案例，仔细想想，如果没有淘宝这样的网购模式，有些



今天，面对同样的问题，我们要打上一个大大的“叹号”，我们要大声告诉那些没区位、没交通、没资源、没景色、没工业、没政策的小城镇，依然完全有机会平等地参与到市场经济的竞争合作中，在比拼资本的年代，它们也许一无是处，但在“知本创意”的支持下，这些小镇就发生了脱胎换骨的变化。而这一切都因为一个名叫“淘宝”的网络平台的出现，有了淘宝，那些过去一穷二白的“阿里巴巴”说不定哪天就能拥有一个属于自己的大宝藏了。

乡镇的特产都不一定能进入城里的市场，何况孙寒的这种仿制宜家家居呢？更何来远销国内外？那是因为在淘宝的“魔法世界里”，地球上的经纬度被颠覆，信息传播不再完全遵循地理空间的逻辑，使地方农民从事生产和交易成为可能，远在乡镇的产品能被人知晓，原本被经纬度“宣判死刑”的小镇迎来了解放的时刻——“空间平等”让这些小镇发展经济、发展产业成为了一种现实。

在这样的平等空间下，很多小镇走出以信息化拉动工业化的新路——这条路绕开了工业化初期艰苦的原始积累阶段，实现了轻启动、快上路，依托网络信息传播发家致富，使“就地城镇化”成为了一种可能。在淘宝的带动下，农民卖出了自己的产品，快速脱贫致富，直接刺激了本地人回流，并且吸引了大量外地人口聚集。

其实在全国各地，还有很多类似的小镇，据阿里巴巴公司统计，全国类似沙集镇的淘宝镇共有14个，包括浙江义乌青岩刘村、浙江临安白牛村、山东博兴湾头村、河北清河高庄、福建龙岩培斜村、广东揭东县锡场镇、江西分宜双林镇等，分布在浙江、河北、江苏、山东、广东、江西、福建等等8个省市的农村地区，仅这14个村子的淘宝店总数就超过1万家，年销售总额超过50亿元，拉动的直接就业人数超过4万人。像浙江义乌青岩刘村，原住人口只有1000多人，却吸引了超过7000名外地人到此创业。正在快速发展壮大的淘宝村，共同勾勒出电商时代草根小镇独特的发展之路，成为未来新型城镇化的典型样本，也为全国其他非资源型小镇提供了最好的蓝本。

说到这里，大家可能有一个感叹和一个疑问：感叹“淘宝”真神奇，除了迷倒不知“如何花钱”的“亲们”，还能解救不知“如何挣钱”的“乡亲”。而疑问是，难道单靠“淘宝”，这些落后村镇就完成了复杂的城镇化过程了吗？

想要打开宝藏的大门，不是阿里巴巴其实不重要，重要的是能不能说出芝麻开门的咒语。沙集镇等淘宝镇的确取得了奇迹般的成功，但我们必须指出的是：淘宝镇的发展，淘宝只是个引子。淘宝这一低门槛信息化渠道，绕开的是工业原始积累阶段，并不是整个产业发展过程。通过淘宝卖东西是第一步，而真正构成城镇化决定性意义的是常常被人们忽视的第二步，即在卖东西的基础上实现地区的产业综合发展。这才是打开城镇化大门的真正密码。

用中国社科院信息化研究中心汪向东主任的话说：“淘宝镇的成功之处在于农户+网络+公司模式。这是一种很典型的以信息化带动工业化、农村产业化的模式，在这里，信息化不是一个辅助手段，而是一个火车头，它拉动了加工制造、服务、物流等，形成了一个产业集群，形成了一种生态。”

可以这样总结，淘宝镇对于单个农民而言，是一种发财致富的个人行为——在淘宝的B2C平台上，农民有了直接面对消费者需求的可能，这是之前任何线下形式都不能给农民的机会。一些聪明的农民把握住这个机会，快速脱贫致富。但对于地方的城镇化事业

而言，淘宝只是城镇化之路的开始，而不是结束，下一步迫切需要解决的就是淘宝带动起的电商产业如何才能有效推动当地的城镇化。

城镇化必须面对两个最现实的问题：钱从哪来？人往哪去？淘宝带来了第一桶金、第一批人——如何把第一桶金变成可供地方发展的金矿、如何把第一批人留住并且吸引更多的人，这是淘宝镇从“个人成功”到“城镇化成功”的关键——一个“阿里巴巴”捡到金子不是模式，淘宝镇告诉我们要固定住一群阿里巴巴，他们有的研究如何跟踪大盗，有的研究如何破解密码，有的研究如何搬运金子，有的研究善后事宜——把分工明确、训练有素、保障有力的“阿里巴巴团队”固定在一个小镇上，才是我们追求的城镇化新模式。

城镇化：芝麻芝麻，快开门

就像上面说的，淘宝时代人人可以是阿里巴巴，但想完成从“淘宝镇”到“精品城镇”的蜕变，还要找到城镇化密码。在淘宝逻辑中，地方政府如何在产业发展大局上因势利导，同时在细节上面避免越俎代庖，始终保持农户独立性和积极性，这是地方政府必须思考的问题。

呵护火种 点亮地区品牌

无论是沙集镇还是湾头镇，都是原本发展相对落后的地区。农民搞淘宝是一种解决生计的选择。无论是沙集的家具还是湾头的柳编，尽管或多或少存在一定的地域优势，但主要竞争力还在于“新颖+性价比”。

这样的背景下，往往紧跟着两个问题：一

个是淘宝农民小富即安，新鲜过后没有持续竞争力，农户自身也难以发展成为规范的现代企业，所以很容易成为一颗短暂的流星。另一个问题是大批农民跟风模仿、恶性竞争造成地区优势迅速消失。

例如沙集镇就曾经遇到这种状况，从最初孙寒的山寨宜家，到现在已经出现了1000多家农民网店。伴随着网店数量的增长，用工成本大增，从2006年的80元/天，增长到2010年的180元/天，运输、土地等等成本也相继提高。与此相反的是随着类似网店数量的增加，相关产品价格甚至出现了下滑。这一增一减，给网店的生存环境带来了巨大的考验。

沙集镇的政府部门和很多淘宝镇一样，密切关注网店的状态，倾尽全力试图解决这两个问题。浙江丽水市的遂昌县不是淘宝镇的发源地，但这几年，当地政府大力扶持“网上创业”活动。政府组织“网商协会”对于农民进行规范和指导，从协会公共服务平台把供应商、网商、服务商集合起来，解决各个主体间的对接问题。另一方面，政府与阿里巴巴公司合作，推出“特色中国遂昌馆”，大力宣传遂昌品牌。2013年5月，县政府与阿里巴巴淘宝网达成了战略合作，遂昌馆也成为了阿里巴巴旗下第一个网店县，成功实现了从个人主导到政府主导的接力。在政府的组织培育下，零散的、后继乏力的个人淘宝店，被有计划地扶持整合成为若干有影响力、运作规范的新乡镇企业，成为支撑地区城镇化发展的基石。

完善配套 吸引精英回流

个别农民脑子活，在网店竞争还不甚激烈的时代率先闯出致富路。但随着网店的竞争日趋激烈，光靠脑子活不能解决网店发展的长久问题。

2012年9月召开的第九届中国网商大会上，中国社科院信息化研究中心与阿里巴巴集团研究中心联合发布涉农电子商务研究报告中指出：20.94%农民网商反映提高销售量困难，20%的人认为缺少开店知识，另有13.92%的人反映不会设计网店。

技术瓶颈是这些网店发展的一大问题。面对复杂的市场，很多农民遭遇了类似网络“职业差评师”等意想不到的攻击。这些问题超越了农民的当前的知识水平，如果没有技术支持，农村网店注定是一场短暂的盛宴。丽水的缙云县为了解决知识和人才的问

题，采取政府补助的方式，在县职业学校开办了专门的网络基础班、精英班培训，为农村网商们提供足不出县的大力支持。

除了本地农民的培训，政府还应考虑到外出打工的人才回流。除了就业因素外，生活上的便利是留住他们的重要筹码。农村地区配套匮乏，这导致尽管网商红火，但人才还是年年流失。这些生活配套的问题在村庄层面上无从解决，倒逼相关城镇配套水平和第三产业的发展。

创新模式 解决实际困难

淘宝镇植根于农村的生态土壤，在发展壮大过程中，会遇到比城市更多的具体困难。

淘宝镇从农户自发到现代企业，一个巨大的瓶颈是农村的金融体系问题。网店在快速发展壮大过程中，需要很多资金的支持，而以农户的身份很难获得相关机构的贷款。淘宝行业必然与大量的货运物流相关，而相关的物流公司在村镇生存中往往经常遇到各种盘剥勒索，物流的成本大大提高。而物流的难题也不是一家一户淘宝网能够解决的。

另一方面，淘宝镇随着规模的扩大，从库存到生产到上下游各个环节，都需要大量占地，村镇日益面临着土地的瓶颈。而粗放的土地利用，缺乏产业的空间规划，也没能让有限的土地资源发挥出应有的价值。

对地方政府来说，如何帮扶农户，如何在淘宝的基础上进一步提升产业竞争力，必须从这些实际困难入手。当前一些淘宝镇提出淘宝产业园的构思，把相对成熟的网店组织起来，入园统一管理服务，在园区统一平台上解决网店的资金、上下游、土地等瓶颈问题。

淘宝是一个大发明，它首先重构了一种“空间平等”，重构了市场竞争逻辑——这给了很多致富无路的农民一个平等参与市场竞争的机会。当然，对于一个地区而言，能不能实现从淘宝镇到精品城镇的蜕变，实现新型城镇化，关键还在于政府的引导。

随着电子商务的普及，农民在淘宝上创业不像最开始那么容易了。但反过来，学术界、地方政府对于网络的理解、对于新发展模式的驾驭能力也在不断提高。如果说过去十年是农民淘宝的黄金时期，那么我们有理由相信，未来的十年将是淘宝村、淘宝镇的黄金十年。我们密切注视着它们，也在时刻准备着为那些低禀赋地区的城镇化发展贡献我们的智慧。

热视角

中国经济仍未摆脱旧引擎

中国总理李克强3月5日在他的年度“国情咨文”讲话中预言，今年他“确保中国经济这艘巨轮行稳致远”的任务将是“艰巨”的。

现实可能比这还要严峻。李克强作为总理向全国人大发表首次讲话。他在两小时的讲话期间详述了政府的各项意图，承诺保持快速增长、抑制通胀、创造1000万个新的就业机会、遏制严重污染和应对不断增长金融风险、同时转变中国的经济增长模式。

这份雄心勃勃的任务清单包含了一些看似相互矛盾的目标，招致多数分析人士的疑虑。用李克强自己的话来说，目前局面是“深层次矛盾凸显”，“经济下行压力依然较大”。

“要实现总理讲话中阐述的每一项任务，同时还要达到经济增长目标，在我们看来是一项不可能完成的使命。”法国兴业银行(Société Générale)中国经济学家姚伟表示。

“换句话说，为了达到增长目标，债务风险很可能进一步积聚，同时/或者改革的进展可能会受到影响。”但是，要搞懂中国政府今年真正的经济政策，观察人士必须精通中共官样文章，尤其是李克强发表的年度《政府工作报告》字里行间的真意。

这位中国总理在花约一个小时阐述刺激消费、扩大内需、转变中国经济增长模式等必备内容后，终于讲到了要点：“把投资作为稳定经济增长的关键。”

李克强和他的同事们明白，中国必须摆脱其对信贷驱动的基础设施和房地产投资的不可持续的依赖。但他们也知道，这不是一朝一夕可以实现的。

上任一年后，中国新一届政府的领导人承诺推行全面改革，但也致力于保增长，以确保他们的巨轮不致下沉。



民工创造足够的就业机会。

全年家庭消费增长目标也保持在14.5%不变，但中国政府去年未能达到的这一目标，去年零售额仅增长13.1%。

正如在去年不得不做的那样，中国政府将在相当长时期内继续依靠投资，特别是基础设施和房地产投资，将其当作主要的增长推动力。

“鉴于近年来消费支出增速稳定，而出口预计只会温和加速，信贷和投资如果出现任何察觉得到的放缓，几乎肯定将把经济增速压低至7.5%以下。”马克·威廉姆斯(Mark Williams)表示。

李克强含蓄地承认了这一现实，因为他没有再提到对房地产行业进行调控；近年来，给楼市降温是中国政府的政策支柱之一。

他还把保障性住房的开工建设目标从2013年的630万套提高至700万套，并宣告，各级政府要“加大保障性安居工程建设力度”。政府需要不断建设这么多新公寓的

原因之一是，服务于建筑业的上下游产业积累了大量过剩产能。

在上世纪50年代末的“大跃进”期间，中国的领导人毛泽东号召国民在钢产量上“超英赶美”，结果，农民放弃种地而大搞土法冶炼。但今天，中国钢产量占全球总产量大约一半，是美国和英国钢产量之和的大约8倍。

钢铁和其他建筑相关产业的产能过剩如此严重，以至于李克强在报告中表示，中国政府仅在今年就要淘汰钢铁2700万吨、水泥4200万吨、平板玻璃3500万标准箱等落后产能。

在寻求逐渐摆脱目前不可持续的增长模式时，中国当代领导人憧憬着一场新的大跃进。“设立新兴产业创业创新平台，在新一代移动通信、集成电路、大数据、先进制造、新能源、新材料等方面赶超先进，引领未来产业发展。”李克强誓言。

但是，在中国实现这个梦想之前，它将不得不依赖旧的增长引擎，并希望能在这些引擎失去动力前完成经济转型。(FT中文网)