

“城”长

探索篇

T11

三湘都市报

2012年10月30日 星期二
编辑/谭斯亮 图编/言琼
美编/叶海琳 校对/张郁文

邵东、芦淞模式： 商业兴县，消费快跑



实现城镇化发展，不同的县（区）走出了不同的路子。

地处湘中腹地，默默无闻的邵东县在上个世纪90年代一举成名。作为湖南第一个“民营经济试验区”，邵东快速成长为我国中南地区商品批发中心，全省掀起了学邵东热潮，一时间“邵东现象”、“邵东模式”等赞誉不绝于耳。

“兴商”，让邵东县飞速发展。同样是立足于商业，株洲市芦淞区通过发展市场集群，在城镇化建设过程中造就了另一种经济增长引擎。

■记者 朱蓉

【邵东】兴商建县，拉动内需

20世纪70年代，许多邵东人为了生计不得不“走出去”，在全国各地经营着自己的生意。邵商的名气开始逐渐响亮起来。返乡热潮中，跟随在外经商的邵东人一起回到县城的，还有他们长期在外经商所累积下的储蓄和资金。他们对购房以及消费的市场需求，被当时的邵东县政府看在眼里。

1992年，邵东正式提出“兴商建县”的发展战略，商品市场年销售额当年即达到40亿元。1995年，邵东大力引导个体私营经济，县域经济实力迅速增强，跻身全国5强。接下来的10年里，邵东县政府大力发展商业，国美电器、步步高、德克士等知名企业相继落户邵东，为其

城镇化发展道路营造出新的空间。

2006年4月28日，由湖南大汉集团开发的邵东九亿商业广场正式奠基。广场总建筑面积达63006平方米，总投资达1.5亿元，填补了邵东县无高档城市综合体的空白。

大型购物消费场所的相继兴建使得邵东人过去“有钱无处花”的消费瓶颈得到改善，而由完善商业结构，提高商业品质所带来的邵东消费升级、引导市民消费，则进一步推动了邵东城镇化发展的进程，从而实现了源源不断的良性循环。2012年，邵东的目标是扩展城镇面积2.4平方公里，城市化率达到42%，城市绿化覆盖率达到35.2%。

点评：武汉科技大学管理学院副教授李永周认为：“小城镇基础设施的建设和完善，可以有效地把农民的潜在购买力转变为现实的有效需求，直接带动相关产业的发展。”

谈到邵东“商业兴县”政策，中南大学公共管理学院博士刘新康教授提出，该县形成了独具特色的“商业城、工业镇、专业村”的经济布局，建成了以县城为中心的庞大市场群落，形成了小商品、大市场、大流通的与工业镇、专业村综合配套的市场体系。

另外他强调，广大内陆地区的县域经济要发展，都要像邵东一样注重培育消费市场。

【株洲芦淞】商业源头造就集群效应

如果说邵东县推动城镇化的方式是通过兴建大型商场、步行街的形式，在改善城建的同时拉动当地消费、促进第三产业迅速发展，那么株洲的芦淞服装市场群就是在打造商业源头，将中南地区甚至是全国范围内的服装经营源头导向株洲，从而在促进株洲城镇化建设中发挥重要作用。

1984年，芦淞区在火车站旁构建了一个简易的马路市场，这是株洲市最早的服装市场。也是在这里，催生了株洲市一批“万元户”——仅140家左右的服装经营户竟创下了671万元的惊人交易额。

1989年12月，占地约7000平方米，拥有700多个摊位的芦淞服装大市场建成，并由此正式拉开了株洲芦淞服装市场发展的序幕。在随后的十几年里，芦淞服装市场的辐射面由株洲拓展至湖南，甚至还把触角延伸到了我国中南部地区。以最早的芦淞大市场为中心点，星通、华丽、环洲、金都等大市场相继建成，并由此使芦淞区成为了不折不扣拉动株洲经济发展的一架马车。

2006年以来，高家坳、龙泉路服装加工区、康泰服饰工业园、侨泰服饰工业园等一系列现代服饰工业园相继建成，这些园区吸引了各类加工企业4100余家，加工区产值达95亿元。

2009年，株洲市副市长蔡典维在接受采访中曾表示：“株洲芦淞作为‘长株潭’两型社会综合配套改革的重要组成部分，通过整合，把产业集中在服装园来发展，达到集中污染处理、集中供暖的效果。”

如今，在不足1.5平方公里的土地上，芦淞区聚集了83个各类专业市场，市场辐射到国内15个省市230多个县市区以及俄罗斯、东欧、东南亚等国家和地区，年成交额超过200亿元。截止至2011年，株洲市城镇化率已经达到了57.48%，领先全省的45%，城镇化发展卓显成效。

点评：株洲市芦淞区区长汤立斌认为，株洲正向一个现代化工业城市迈进，芦淞服装市场会相应地促进株洲城市化进程的加快。他还指出，专业市场必须以产业支撑为基础，温州、广州等地的服装批发市场之所以能够做大做强，就是因为它们拥有全国最大的服装产业集群、生产基地及其配套体系。

潇湘财智俱乐部副秘书长，中国人民大学经济学院博士徐继华直言：“从某种意义上说，工业化是创造供给，城镇化则主要是创造需求。如果培育得当，城镇化非常有可能成为未来经济增长的重要引擎。”

县域城镇化建设 四大模式

温州模式：浙江省东南部的温州地区以家庭工业和专业化市场的方式发展非农产业，从而形成小商品、大市场的发展格局。

晋江模式：以民营经济为主体，以制造业现代化为先导，以城市化跨越为主题，以壮大中间阶层为主流趋势的新发展模式。

苏南模式：江苏省苏州、无锡和常州、南京和镇江等地区通过发展乡镇企业实现非农化发展的方式。主要特征是农民依靠自己的力量发展乡镇企业，乡镇政府主导乡镇企业的发展。

东莞模式：主要依靠台商投资，以资讯科技产业替代传统劳动密集产业，以“台湾接单—大陆生产—产品全部出口”的经营方式发展经济。

