

(上接 P21)鑽石牌手錶，永久牌自行車，上海牌縫紉機，中華牌香煙……上海貨的名聲傳遍大江南北。

全國人民都對上海生產的商品稱讚有加：款式新穎、質量優秀、價格合理、假貨很少。這甚至開啓了中國最早的代購行業：滬淘。

在外地工作或者插隊的上海人，每當回家探親時，都會接到周圍人委託的購物清單，從的確良到麥乳精，從大白兔到燈芯絨，凡是能人肉搬運回來的，都會被搶光。

但在“上海貨”馳名中國的同時，上海本身的建設卻慢慢掉隊。

1950 到 1979 年間，上海的稅收的 87% 上繳，向中央上繳的財政收入超過了上海自身市政預算收入的 13 倍。與此同時，上海卻有超過一百多萬人生活在棚戶區或茅草屋里，直到 70 年代末，人均居住面積才大體上恢復到 1949 年的水平。

因為貢獻了全國六分之一的財政收入，上海這個“錢袋子”毫無疑問地被死死看住，成了計劃經濟管控最嚴格的城市。而由於資本主義橋頭堡的歷史包袱，上海始終需要在政治上表現出更加可靠和更加積極，才能獲得信任。這一點在十年動亂中，體現得淋漓盡致。

1969 年，李九皋和陳素任痛失了大兒子。大兒子是上海第二醫科大學的高材生，在瑞金醫院工作，師從著名內分泌專家鄭安堃。動亂開始後，李九皋因為以前的職業被投入監獄，一關就是 6 年。大兒子因為父親的問題被牽連，沒能熬過衝擊，在醫院的心電圖室里選擇了觸電自殺。

陳素任得知兒子自殺的消息時，正在家里剝毛豆，聽到消息後，愣了一下，平靜地對醫院前來通知的人說：“謝謝你。”然後低下頭繼續剝毛豆。等人走了之後，才放聲痛哭。時代沉浮面前，沒有人能幸免。

儘管南京路上響徹的《玫瑰玫瑰我愛你》變成了《大海航行靠舵手》，商業文化由大眾消費主導變成國家權力主導，但根植于上海人心中的消費基因，卻無法被徹底消滅。60 年代後期，百貨公司牆上被貼大字報，旁邊群衆不滿道：往哪兒帖都行，但請別糊住櫥窗。

這些被壓抑的需求和慾望，一旦被解放，便會釋放出無窮的能量。

3.消費天堂：1978-2015

上海之所以成為上海，1949 之後 30 年的歷史，跟之前 30 年的歷史相比，幾乎同等重要。

前者根植了它的消費基因，後者鑄造了它工業情結，這兩種路線交錯糾纏，形成了全世界獨一無二的格局：這座城市既根深蒂固的消費文化，也有深入骨髓的製造精神。改革開放之後，上海的製造業雖然仍在快速發展，但更令人矚目的，是消費文化的迅猛復位。



城市景觀，上海，1978 年

1978 年的一個夜晚，南京路的一家飯店前，四五個裝修工人踩着梯子，將“廣州飯店”的招牌摘了下來，取而代之的是一塊新的牌匾，上面寫着“新雅粵菜館”五個紅色大字。

新雅粵菜館的前身是新雅茶室，在 30 年代被譽為上海的“文藝沙龍”，名氣很大。飛虎隊陳納德在上海居住時，便經常派飛機從新疆、四川等地運送哈密瓜、燻臘等特產到新雅粵菜館，被權貴圈追捧。李宗仁擔任總統後，也在新雅設宴 50 桌，招待各界名流。

在 1966 年的“炮轟南京路”中，新雅首當其衝，“店堂擺戰場，狠批封資修”，菜品被稱為“封建遺毒”，服務被批判為“一小撮地主資產階級分子專用”。而南京路也被稱為“散發封建迷信、腐化沒落臭氣”的源頭，90% 以上的名特商店招牌，都被人群砸了個稀巴爛。

南京路只是上海商業受到重挫的一個縮影。建國初期，上海共有各類批發商 8300 多家，零售商業、飲食業、服務業 22 萬戶，從業人員 50 多萬人，是全國最發達的商業城市。然而，歷經各種波折，到了 1978 年，市區僅存商業服務網點 2 萬多戶，僅為最初的十分之一。



上海南京路，1936 年(左)1980 年(右)

重新開張的新雅，吸引了大批的顧客，人們開始逐漸感受到“十里洋場”消費文化的回歸。1978 年 7 月 14 日，上海天氣酷熱，新雅決定開放冷氣，同時上調菜價 20%。當時，物價局認為漲價會導致顧客大幅減少，然而出乎意料的是，聞訊而來的食客把飯店擠得水泄不通，之後更是一座

難求。

上海人那種追求美好事物的基因，被壓抑了三十年，但始終沒有褪掉本色。

在新雅重出江湖之後，距它兩公里的一家叫做潔而精的川菜館，也迎來了兩位老客人：李九皋和陳素任。

1976 年，李九皋被平反釋放，三年後退休，回到了他思念已久的上海。此後，他每天都會跟陳素任一起，從南昌路 136 弄的小洋樓出發，步行 3 分鐘來到這家川菜館吃晚餐。

這家川菜館也曾是上海灘的知名食肆，創建於 1927 年，不僅接待過周恩來，還擁有蘇步青、劉海粟、趙丹等常客，同樣歷經滄桑。因此，儘管李九皋夫婦每次來只點兩個半菜，但這家川菜館特意為他們設置專屬座位，每天晚上為他們擺上兩套餐具和一份《新民晚報》，他們吃完，別人才能坐。

他們從 1952 年就開始在此吃晚飯的習慣，被時代打斷，又在 1979 年重新續上。李九皋和陳素任從六十歲到九十歲，同一個時間，同一家飯店，同一個位置，幾十年如一日，幾乎每天都牽手前來，攏攏離去。兩人從 98 年開始收集發票以做紀念，足足攢了 1600 多張。

春去秋來，星霜荏苒，這個城市有些東西被永遠改變了，有些則沒有。

在消費文化重新復甦的同時，上海的城市定位也在回歸。1980 年，《解放日報》刊登了上海社科院沈俊坡的文章，他用“十個全國第一”和“五個全國倒數第一”來概括了上海的現狀，引起了極大的反響，《解放日報》當天竟然賣到脫銷。上海基礎設施嚴重落後，已是公開的秘密。

汪道涵曾遺憾地回顧：“在我當上海市長期間，上對得起朝廷，每年上繳佔國家財政收入的六分之一，但下對不起黎民百姓。每天早晨我看見馬路上有那麼多的煤球爐在生火，到處是煙霧騰騰，那麼多馬桶在馬路上刷洗，我真感心痛，上海實在沒有多餘的資金來改善和發展市民的生活了。”[8]



推公交車的人，上海，1986 年

1979 年，可口可樂準備在大陸設廠，首選的就是上海，因為早在 1927 年，上海就有了可口可樂的灌裝廠，甚至一度是最大的海外工廠。但出乎意料的是，“賣國主義、洋奴哲學”的反對聲讓上海猶豫退卻，可口可樂只好另覓廠址，最後是北京騰出了一間烤鴨廠讓其落戶，令人深思。

意大利導演安東尼奧尼在 1972 年的紀錄片《中國》里，用旁白一針見血地指出：“如果北京是革命的純潔的首都，上海則是改造最明顯的城市。”



城市景象，上海，1981 年

情況一直到 90 年代才有所改觀。首先是一批上海幹部北上，朝堂里有了娘家人；其次是一批水平高、腦子活、作風猛的幹部被提拔，他們踩着黃浦江的石頭摸出條路來。

當然，這一切離不開總設計師：“我已經退下來了，但還有一件事，我還要說一下，那就是上海的浦東開發，你們要多關心。”

揮別失落的 80 年代，上海迎來了迅猛發展的 90 年代：1990 年地鐵一號線開工，1991 年南浦大橋通車，1993 年楊浦大橋通車，同年內環高架全線貫通，1995 年東方明珠矗立江畔，1997 年金茂大廈拔地而起，1999 年浦東機場建成啓用……歷經滄桑的城市用一日千里的速度更新，試圖找回歷史的位置。

群衆的消費熱情也全面迸發。1995 年，中日合資的第一八佰伴商場試營業，人山人海，當天共有 107 萬消費者涌入購物，創造了世界吉尼斯紀錄，媒體驚呼“上海重現當年南京路先施百貨開業的盛況”。在此後很多年里，這家商場都牢守佔據上海百貨銷售榜首的位置。



八佰伴開業情景，上海浦東，1995 年

1996 年，法國家樂福開辦了中國第一家大型綜合超市，麥德龍、歐尚、易初蓮花等品牌紛紛跟進。

這一年，中日合資的上海華聯羅森便利店也進入中國，全家、7-11 等品牌也遍布每一個社區。瑞典宜家、英國百安居、香港梅龍鎮廣場、久光百貨等等，各種現代化商業公司攜帶着國際品牌，紛紛進駐上海。

六七十年代，上海人在盛夏期間買個西瓜，都需要憑醫院開出的發燒證明，而到了 90 年，水果在集市、大型超市、便利店等地方，已經唾手可及。如今，甚至不用出門，便可以通過外賣買到可口美味的水果、海鮮。盒馬鮮生、餓了么這類新零售業態肇始於上海，可謂其來有自。



盒馬機器人餐廳，上海進博會，2018 年

1978 年至今，上海人均可支配收入從 600 元大幅上升到了 6 萬元，消費支出高達 4 萬元。與此同時，消費結構，也從生存型消費逐步發展為享受型和服務型消費，食品佔消費支出比從 63% 下滑至 30%，而娛樂教育文化類也在 1997 年突破了兩位數。

2017 年，上海社會消費品零售總額達到 11830 億，這也是多年來上海零額首次超越北京位居全國第一，成為中國最能賺會花的城市。中國的消費天堂身份，逐漸在上海身上復位。

4.未來城市：2015-至今

南京路上的永安百貨，從 1966 年開始，就根據當年合營的規定成為全民所有制公司，一度更名為“第十百貨”和“華聯商廈”，直到 2005 年才重新改回“永安”的名字。它是四大百貨公司唯一留存姓名的一家，而昔日的老對手大新百貨，已經更名為“第一百貨”，兩家同屬上海百聯集團。

隨着上海消費版圖的擴張，這兩家昔日南京路上的文化符號、上海消費文化的塑造推手，逐漸淹沒在上海不斷涌現的新生物圈里。

永安和大新重新登上了新聞頭條發生在 2017 年初，它們的總公司百聯集團，跟阿里巴巴簽署了新零售戰略合作協議。這是一場頗為穿越的合作，一方是塑造上海消費文化的百年老店，一方是崛起於互聯網時代的零售巨頭，新老的兩種力量，打破時空結合在一起。

馬雲在簽約儀式上這樣評價上海，“如果說要有一個城市能夠代表改革創新和發展的高度，我覺得只有上海。”在他看來，“上海是橋頭堡，杭州是後花園。”後花園可以承載中國互聯網的速度和創新，而高度和質量，得靠上海。

力主跟百聯戰略合作的，是站在馬雲身邊的上海人張勇。出生於 1972 年的張勇，加入阿里 11 年，卻一直住在杭州的五星級酒店里，每個周末返回上海家中。“上海人”張勇一手締造了天貓和天貓雙 11，在擔任阿里巴巴 CEO 之後，愈發顯示出對商業的獨到見解和從容。

張勇後來找來另外一個上海人侯毅，張勇告訴侯毅，要探索一種線上線下一體化的新零售模式。不過如此重資產的產品，其誕生並非易事。幾次關鍵時候，張勇給侯毅吃了定心丸，“你大膽嘗試，錢我來給你解決”。

如今風靡全國的盒馬鮮生由此誕生，以算法驅動運營、分揀、配送系統，能夠實現“3 公里內，30 分鐘送達”的高效率。

這也給上海的消費文化增添另外一個符號：盒區房。

80 年前，郭琳爽主持的永安提出“代客送禮”的送貨服務，深受上海灘富豪階層歡迎，永安甚至會將商品收貨人賞給送貨師傅的“腳力費”，提前用商品折扣的方式（通常是九折）返給客戶，這其實是變相的“包郵”和外賣。細節考慮到這種地步，已經令人有種穿越到現代的感覺。

正如南京路上的四大百貨公司重塑上海的消費文化一樣，網購、快遞、外賣和新零售也在培育出新一代的消費文化。

新一代零售人，繼承了 80 年前零售前輩們的創新開拓，也延續了他們對客戶體驗細節的極致追求，在上海的各個區域，新零售的實驗在如火如荼地展開。

北大光華管理學院發佈的《新零售城市發展指數報告》顯示，上海新零售指數綜合評分居榜首，高於北京、杭州和深圳。“上海為什麼留不住馬雲”曾經讓上海人深思，如今新一輪的新零售業態紮根上海，由此複製到全國，也讓很多互聯網觀察家感到困惑：為什麼是上海？

在知乎上，有這樣一個熱門問題：上海有什么好？在 3000 多個回答中，出鏡頻率最高的是三個詞：規矩、公平、效率。

筆者經歷過這麼一件事情：某天在虹橋機場排隊打車，隊伍很長，有兩個大漢突然冲到前面插隊，卻被一名負責引導的保安攔下，用瘦小的身軀擋在他們面前，死活都不讓插隊。兩人逮到空隙鑽到一輛出租車上，司機直接熄火下車，跟保安一起對插隊者喊話，毫不退讓。



這是上海精神的一個縮影。有規矩，就要遵守；有契約，就得履行。很多人體會頗深：跟上海人合作，敲定前繁瑣麻煩，但敲定後違約率很低。“談判時拍胸脯，出事後拍屁股”的事情，在上海極少發生。

今年在徐匯區發生過這麼一件事，一位送孩子上學的車主，把車停在了路邊，留了一張紙條：“尊敬的民警同志，我是去對面幼兒園接送我孩子的，5 分鐘就回來，請不要給我貼罰單。謝謝您的理解！”民警在車旁等了 10 分鐘，沒等到車主回來，才開了罰單，並留言：我等了 10 分鐘。

而上海老百姓經常說：“拿工資做生活，就要對得起這幾張鈔票。”這種態度，深入到城市的每一條血管里。

契約精神是商業文明的基礎，在上海，這種基礎誕生於西風東漸的民國時代，復興於改開之後的消費盛世，它歷久彌新，它堅若磐石。

規矩帶來公平，公平提高效率，正是這種契約精神，讓上海擁有了極度發達的商業文化，賦予了上海寬闊的胸襟，給予新的業態足夠萌芽和發展的空間。這些守規矩的契約精神，可能對培育互聯網創新有障礙，但對於商業文明和消費文化，卻是核心的要義。

所以，上海在新零售領域獨佔鰲頭，是一件必然的事情。這座城市的商業故事，遠遠還沒看到邊際。成就上海輝煌過去的那些因素，正在成就它的未來。

5.尾聲

上海是什么？不同的人有不同的答案：是張愛玲筆下繁華蒼涼的上海，是王安憶筆下煙火人間的上海，是陳丹燕筆下優越西化的上海，是程乃珊筆下精緻玲瓏的上海。寫上海寫出彩的作家，幾乎都是女性，她們細膩的筆調，才能展現這座城市的精緻和溫柔。

但 6340 平方公里的上海，有的豈止是精緻？1949 年前的 30 年，塑造了消費主義的上海，是風姿綺約的上海；1949 年後的 30 年，塑造了工業製造的上海，是大江大河的上海。每一個上海，都是獨一無二的上海。

在北面，長興島有全球最大的造船基地，055 萬噸驅逐艦和國產航母正在此緊鑼密鼓地建造；橫沙島的填海工程已經進行到第八期，將填出超過 100 平方公里的土地，令新加坡眼紅無比。

在南面，超級工程洋山港的第四期已經投入運營，使上海港的集裝箱吞吐量佔據全球的十分之一；吹着海風的臨港新基地雖然偏遠，但已有了龐大的規模，而特斯拉工廠的落戶將錦上添花。

在東面，浦東機場未來將鋪出第 7 條跑道，成為超級巨無霸，而國產大飛機正在毗鄰的祝橋航空基地進行製造；川沙的迪士尼夜間煙花璀璨，在隔壁的張江，芯片和醫藥研發中心鱗次櫛比。

在西面，嘉定有中國最大的汽車製造基地，零配件企業密集，整車龍頭輻射整個長三角；巨大的虹桥樞紐繁忙而有序，空鐵聯運效率極高，正在舉行的進口博覽會，也設在了虹桥。

在中部，中央商務區無比繁榮，南京路上遊客熙熙攘攘，陸家嘴的高樓摩天林立，外灘的百年建築風雨巍然。傳統的商業和新興的零售正在碰撞，終將改變這座城市的空間和格局。

這種工業與商業的共存共榮，既精緻婉約，又曠達豪邁，兩種氣味交織在一起，賦予了上海獨特的氣息，