

从远近闻名的“破烂村”，到户户开网店的“中国淘宝第一村”，再到吸引了无数人前来“淘金”的网络“小岗村”，互联网的进入，让东风村发生了翻天覆地的变化。

个人命运的激荡、财富神话的兴起、产业模式的改变、生活方式的重塑，在中国苏北的这个村庄，精彩上演。

在改革开放的时代背景中，这座村庄的变迁，恰是中国1994年接入互联网后发生巨变的一个缩影。

——题记

东风村“网事”

本报记者 周有强 王伟 本报通讯员 胡明虎

纪念改革开放40年②

诞生于1969年的互联网，在“翻山越岭”了37年后，终于走进了中国的东风村。

2006年，一个幼时离乡，长大后经历了种种失意与困顿的年轻人，无奈回到家乡，无意间打开了一扇神奇之门。在很短的时间内，“放下锄头，摸起鼠标”的潮流便席卷了全村。

从人均年收入2000多元到2万多元，从“全乡收破烂”到“人人皆电商”，从不会打字到“随时在线”，从“年轻人大多在外打工”到“不离土不离乡，照样奔小康”，东风村在过往十余年里发生的一切，都在显示着互联网的神奇力量。

当农民开始“种网”，当“东风”开始扩散，一段“网事”才刚刚开始。

播下互联网的“火种”

从江苏徐州驱车沿着徐淮高速行驶一个多小时，在睢宁东一个高速路口下，再走10分钟，过一条河流，便看见一块高高的牌子矗立在路口处——“东风村·中国淘宝第一村”。

拐进村里，是一条笔直的柏油路，当地人称为“淘宝大道”。一座座两层白色小楼矗立在两旁，几乎每座楼房外都挂着招牌，上面写着物流快递、电商家具、会计商等字样。

据村里的说，这条大道上，仅物流快递企业就有上百家，其中最大的一家每月营业额达数百万，是这家公司公司在华东所有网点中收入最多的。

沿途还有几条路，分别叫云大道、阿里路、“三剑客”路。“三剑客”是村里最早开淘宝店的3个人。1982年出生的孙寒是3个人中开店最早的。

正是孙寒在12年前的一个偶然举动，在东风村播下了互联网的“火种”。此后的十余年中，“火种”不仅“燃遍”了村庄，蔓延到整个睢宁县，甚至还扩散到了周边县市。

这是2006年时的孙寒无法想象的。

1994年，孙寒上小学时，我国第一条64K国际专线接通，标志着中国进入互联网时代。3年后，中国电信推出163网和169网，普通用户可以用较为低廉的价格申请到上网账号，互联网进入寻常百姓家。

当时，网络发烧友自称“网虫”，把E-mail电子邮件称为“伊妹儿”，把Java技术取名为“娇娃”。“上网”一词成为仅次于“97回归”的年度流行词。

1998年，孙寒升入高中。同一年，搜狐、新浪、腾讯、京东等互联网公司相继创立。中国互联网开始摆脱学院派应用，步入商业应用阶段。

当年的3月6日下午3点30分，北京居民王珂平通过中国银行网银购买了10小时的上网机时。几步简单的操作，迈出了中国互联网的一大步——国内第一笔网上电子商务交易成功。

不过，这些与当时的孙寒几乎没什么关系。高中没读完，他就出去打工，先后做过保安、卖过黄酒、当过搬运工。此时的中国互联网行业正风起云涌。

2000年，新浪、搜狐、网易相继上市，并在3年后均实现首次全年盈利。2003年，电商迎来春天——当年5月，淘宝网创立；10月，支付宝推出。很快，这两者彻底改变了中国人的购物生活。

2006年，24岁的孙寒历经了种种失败与挫折后，无奈回到家乡，一头钻进东风村所在的沙集镇上的网吧。

那一年，中国网民数量达到1.37亿，网民接触互联网的日均时间达到137.8分钟。互联网在中国正方兴未艾；当年年初，中国政府网站开通，包括优酷网在内的众多视频网站问世，每天有近900万人在淘宝网上“逛街”。

孙寒想起手头还有30张面值100元的充值卡，就随手注册了个淘宝账号，以95元/张的价格挂了上去。

没想到一夜售罄。这让他看到了互联网的巨大商机，“觉得可以成为生存的手段”。

软磨硬泡，他从父母和亲戚那借了2600多元，买了村里第一台组装电脑。之后又开通了全村第一个上网账号。

充值卡卖完，他卖起了义乌的小饰品。直到2007年，他在上海看到别致的简易拼装家具，一个灵感冒了出来：能不能把家具放到网上卖？

孙寒赶上了好时候。那一年，阿里巴巴B2B业务在香港上市。一年之后的6月30日，我国网民总人数达到2.53亿人，跃居世界第一。网上办公、聊天沟通、网络游戏、网络购物等，开始成为人们日常生活的一部分。

原本，孙寒的目标是一个月赚3000元。但很快他就发现，自己一天就能赚到这个数目。第一个月，销售额就达到了10几万元。他买了机器和材料，在原本准备做猪圈的地方，建了一个300平方米的厂房。

从“破烂村”到电商镇，宝马车在村庄里变得稀松平常

“互联网太神奇了。”孙寒忍不住感叹道。

但那时，村民们还无法理解互联网，“不出去干活，怎么赚钱？”

直到每天下午他家门口堆起一人多高的包裹，镇上邮局专门派面包车来拉货，村民们才意识到，这里头可能真有门道。

一传十，十传百，不到半年，淘宝店就如雨后春笋般，开遍了全村。“放下锄头，摸起鼠标”，成为村庄的一股潮流。

就像当年QQ刚刚兴起时，几乎每台电脑前都是敲门声和咳嗽声一样，一夜之间，阿里旺旺的叮咚声响遍村庄的街头巷尾。到2008年底，东风村已经开了200多家网店。

2012年2月，农历新年刚刚结束。彼时，距离东风村接入互联网已过去6年。6年间，中国网民数量从1.37亿增长到5.13亿；中国手机网民规模从1700万增长到3.56亿。

在先后经历了智能手机时代降临、微博等社交网站兴起、团购网站掀起网购狂潮、微信横空出世后，中国进入移动互联网时代。当年6月底，中国的手机网民数量首次超过PC端。1.46亿农村网民中，六成多的人用手机上网。

忆。有一年，一个好朋友从外地来看他，他跑了3家才借到100元，“那时，我的眼泪都快掉下来了。”

在此前的近20年里，东风村一直是典型的贫困村，村民主要从事传统的农业种植、养殖、废旧塑料回收加工、粉丝加工生产等。“户户种小麦、路北磨面粉，联合烧砖瓦，全乡收破烂”的顺口溜，是当地农村的真实写照。

互联网改变了这一切。截至2017年底，这个只有1180户的村庄，开了2000多个网店，办了378个淘宝店，年销售额上千万元的就有几十家。“户户开网店，人人做电商”，成为今天这座村庄的独特风景。

2006年，村里的人均收入只有2000多元；2017年，这一数字达到2万多元。10年间，翻了10倍。

原来，像全国大多数的村庄一样，东风村的年轻人大多外出打工，儿童、老人和妇女在村中留守，各种问题也因此产生。

电商带来的致富，令越来越多的年轻人返乡，家人团聚。沙集镇派出所介绍，这几年刑事案件和民事纠纷都明显下降。

之前，由于做废旧塑料加工，东风村是远近闻名的“破烂村”。房前屋后堆满了塑料垃圾，河流脏又臭，空气灰蒙蒙，到处弥漫着塑料燃烧的味道。

随着电商的兴起，政府开始取缔污染严重的塑料加工厂，进行产业升级改造。现在，河流干净了，村庄也整洁了。

十几年前，村民们走的是小碎石路，住的是瓦片砖房。如今，村子里铺上了柏油和水泥路，村民们盖起了二层小楼，“宝马车在村庄里变得稀松平常”。

东风村的成功，还带动了周边村庄的模仿和跟进。现在东风村所属的沙集镇拥有农民电商1.3万余家，2017年的交易额达88.9亿元。

“没有互联网，不可能有这样的际遇”

“工作不用去远方，家乡就是好地方。不离土，不离



沙集镇东风村村口，矗立着“中国淘宝第一村”的牌子。 周有强/摄

国社科院信息化研究中心原主任汪向东认为，东风村可以说是信息网络时代的“小岗村”。

这位从2010年开始研究东风村和沙集镇的学者，还是“沙集模式”最早提出者。他认为，“沙集模式”的核心要素是“农户+网络+公司”，三者相互作用，滚动发展，像滚雪球一样，形成了信息网络时代农民的创业致富新路。

在他看来，这个地方原本既没原料，也没技术，更不具备资金、交通等资源和区位优势，可农户借助互联网迈向大市场，自我实现信息化，又借信息化反过来加速了当地的工业化、产业化和城镇化进程。

现在，沙集镇已经形成了从木材到物流、从制造到电商、从电力到金融的上下游产业链。产业规模的持续扩大，催生了巨大的市场机会和用工需求，吸引着镇外、省外的人，络绎不绝地前来“淘金”。

“以前是我们去城里打工，现在城里人也来给我们打工了。”王万军说，现在沙集镇的7万人口中，有1.2万是外地人。

陕西咸阳人刘四亮，就是“淘金”大军中的一员。2014年，这位1984年出生的小伙在陕西的一个建筑工地上打工，一个月收入1500元。偶然间，他在电视上看到关于东风村的新闻，便辞职掉工作，来到这里。

刚开始没有本金建厂，他就从别人那进货，自己在淘宝上卖，赚取差价。那时，整个店铺只有他一个人。他白天忙着进货，晚上在“淘宝大学”上学经营之道。

勤奋加上脑袋灵光，第一个月他就赚了2万元。半年之后，他把赚到的钱全部投进去，买了机器，建了个300平方米的厂房，招了4个工人，专门做儿童童床。

经过4年多的发展，目前刘四亮旗下有8家网店，分布在京东、天猫等各大电商平台。伴随着这些平台的国际化步伐，刘四亮的生意也变成了全球产业链中的一环。现在，他每年都要从新西兰进口木材，制成家具后，销往世界各地。

得益于互联网对时空界限的突破，他把家具厂建在东风村，把客服部放在了咸阳，“因为那儿的人力成

模式，经济发展的新业态和新模式不断涌现。最新一期《全球互联网趋势报告》显示，截至2018年5月29日，全球前20大互联网企业中，中国公司占据9席。

包括阿里巴巴、腾讯、百度等在内的中国互联网公司成为世界级企业。而5年前，进入该行列的中国公司只有两家。

一旦手机响起叮咚声，她们马上停下舞步，等处理完生意，再接着跳。叮咚声此起彼伏，老板娘停停跳跳

互联网不仅改变着企业的生产方式，也在重塑着人们的生活方式。

现在，孙寒的生活已经离不开互联网了。早晨醒来，他做的第一件事，是打开手机，看前一天网店的各项数据：访问量、销售额、转化率、推广费等。看完这些，他还要刷一下全球木业网，各地板材价格的信息。

孙寒住在宿迁，偶尔会在外面的早点摊吃早饭，吃完，拿起手机对着墙上的二维码一扫，钱就付出去了。

现在，他出门几乎不带现金。二维码贴满了大街小巷的各个门店，无论是卖水果的、剪头发的还是卖家具的，只要拿出手机“扫一扫”即可。

孙寒同时带着两部手机，东风村人大都如此。除了春节那几天停业，淘宝店主们几乎每天保持旺旺在线状态。哪怕出去旅游，也得随时盯住手机，以防有人下单没及时回应。

吃完早饭，孙寒开着车到东风村上班。8点时，他的工厂前，工人们就开始排队“刷脸打卡”了。只要打开手机上的App，通过连接的监控，工厂里的一切，他都看得一清二楚。

午饭，他一般都在镇上的饭馆吃，有时太忙，就干脆打开手机上的饿了么或美团外卖，下单后半个小时，饭就送来了。

除了自己的生意，他还承担了电商培训、参加会议、来访接待等大量事宜。遇到一些值得记录的事情，他都会拍几张照片，然后分享到朋友圈里。

之前，他还开了微博，在上面分享些电商信息、社会话题和生活趣事。不过，他已经好久没更新过了。

傍晚时，走在村子西边新修的广场上，孙寒见到以百计的老板娘在跳广场舞。一旦手机响起叮咚声，她们马上停下舞步，等处理完生意，再接着跳。叮咚声此起彼伏，老板娘停停跳跳。

每年“双十一”，是东风村人最忙的时候。几乎家家户户都灯火通明，小厂是家庭成员总动员，大一点的企业则要求所有员工在岗。

2017年的“双十一”，孙寒和他的客服们不眠不休工作了一整夜。红牛、饮料、方便面、水果堆在办公室的角落。零点前后，满屋子都是噼里啪啦的敲键盘声，客服专业的术语和快捷设置迅速同时回答十几个顾客的提问。

这个诞生于2009年的网络促销活动，已经成为全国乃至全球不少国家的购物狂欢节。

晚上回到宿迁，如果时间还早，他会和妻儿出去看电影。只要提前在网上买好票，到了电影院，用手机一刷，就可以取票了。

这些年，孙寒带着妻儿去了不少地方。无论是乘动车还是飞机，他都在网上购票。而十几年前，要出趟远门，他得提前到火车站去排队买票，有时候还得拿着小马扎去，“因为一排就是十几个小时”。

有人问过一个问题：在一分钟的时间里，中国互联网上会发生什么？

2016年，国外一家大数据公司给出了一个有趣的回答：一分钟的时间里，百度上有4166667个搜索请求；微信上有395833人登录，19444人进行视频或语音聊天；微博上会发出(或转发)64814篇微博；滴滴打车上有1388辆出租车，2777辆私家车被叫服务；在淘宝和天猫上，774个人下单完成了购买……

如今，两年过去了，数字应该增长了许多。

王万军也在努力跟上这样的生活方式。从打字到购物，从上QQ到发朋友圈，从“扫一扫”到“拍一拍”，每当有新的互联网应用普及，他都要向儿子讨教一番。

现在，王万军的两层小楼装修得漂亮极了。里头装上了互联网电视，还配备了专门的健身场所。

不过，他还是更习惯在外晨跑。每天早晨5点半起床后，他都会绕着村子跑上两圈。其间，他会经过店铺林立的“淘宝大道”，装饰一新的“小镇客厅”，路过去正在破土动工的产业园二期，还会跑过大片水稻田。

秋天的水稻已结了穗，微风吹过，层层稻浪连绵起伏，鼻翼间满是稻子的清香。



2016年10月15日，阿里巴巴集团董事局主席马云来到被称为“电商第一镇”的沙集镇参观，与当地的网商们进行现场交流。 东方IC供图

2009年12月3日，沙集镇一家家具厂的经理陈磊(音)在指导一家杂货店老板如何进行线上交易。 东方IC供图

2017年，沙集电商风起云涌。 东方IC供图

沙集镇里的电商风云人物。 周有强/摄

乡，照样赚钱奔小康。”在孙寒等人的影响下，从2009年到2010年，东风村出现了外出务工人员的返乡潮。

在三亚开出租车的沙庆就是这期间回来的。他记得，那时随着村里的网店越来越多，镇上邮局的运力严重不足。他和朋友开着一辆三轮车，载着家具到隔壁的宿迁市发货，来回一趟要跑60公里。

当时，他只在网吧的电脑上聊过QQ，打字都不利索。“那时网上买东西新鲜，卖东西也新鲜。”坐在沙集镇电商协会的办公室，沙庆满脸笑容，如今他已是该协会的副会长。

大学生也回村创业了。2008年从新疆的一所大学毕业后，董来平进了山东一家化工企业工作，一个月收入6000元。2012年4月，他辞职回村，开网店卖家具。

他的网店规模还比较小，一个月的销售额在十几万元，利润在两万元左右。他雇了3个工人，自己也一起干，客服就他老婆一个人。

“虽然累点，但比在公司上班时赚得多。应该早点创业呀。”他感叹道。

“互联网提供了一条‘就业本地化’的新路径。”中

本要低很多”。

“没有互联网，我不可能有这样的际遇。”刘四亮说，生意做大了之后，他想帮家乡做点事。在短视频平台上，一个名叫“陕西老乔吃货”的主播，粉丝数近300万。刘四亮联系上这个老乔，开始帮着当地农民卖滞销的红薯。

</