

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下,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 胥明虎



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

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、会计商标等字样。

据村里的人说,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元,是这家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,北京居民王柯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1378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多万元。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。



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

东风村里一个开家具淘宝店的三口之家,站在自家运货的三轮车上。

周有强/摄



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



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。

如今,东风村的“东风”吹出了睢宁县,吹到了全国各地。据统计,2017年全国淘宝村数量已达2118个,淘宝镇达242个,所创造的直接就业机会超过130万个。“电子商务为中国古老乡村‘肌体’注入了新的‘基因’——新的市场观、资源观、价值观和发展观。”汪向东说。

电商村只是互联网改变中国的冰山一角。从直播到O2O,从“互联网+”到共享经济,互联网刮起的每一个风口,都在深刻改变着相关行业的生产组织方式、要素配置方式、产品形态和商业服务

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,东风村人人都如此。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。

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,孙寒见到数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,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,客服用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”,路过正在破土动工的产业园二期,还会跑过一大片水稻田。

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。



版式设计:赵春青