

“路北漏粉丝,路南磨粉面,沿河烧砖瓦,全村收破烂”曾经是睢宁县东风村传统产业的写照。肇始于6年前的一场“草根运动”,让这个苏北的小村庄找到了发展电子商务的可能,并在电子商务的带动下,形了集材料、设计、生产、销售、物流为一体的完整产业链。放下锄头,摸起鼠标的农民,通过在淘宝网销售家具的方式,2011年实现了销售额5亿元,在全国创造了一个奇迹。东风村,也因此被称为网络时代的“华西村”、全国“淘宝村”样本。

但是去年底今年初,一个被称为“搅局者”的年轻人,打破了这里平静的网络秩序。徐松花费了7个月的时间,耗巨资申请了几乎所有东风村网商在售的家具外观专利,但是,到目前为止,真正批准的只有200多件。其后,他要求所有网商只要经营产品中有他的专利,就必须支付一笔数额不小的专利使用费。今年2月,经媒体密集报道,发生在“淘宝村”内部的专利“内讧”开始为外人所知。

半年多的时间过去了,陷入专利危机的东风村,情况到底怎么样了?近日,现代快报记者赶赴睢宁县调查发现,经过多方长时间的博弈,试图“重建新秩序”的徐松已正式宣布妥协:同意免费将200多个专利交给协会管理,而他希望成立的“东风商盟理事会”也最终不了了之。“激烈”一时的风波,终以一种皆大欢喜的方式温和收场。



经历专利风波后,东风村平静了下来



东风村村民家具加工厂用上了高科技

从“专利内讧”到专利共享,一致对外 睢宁淘宝村

□现代快报记者 邢志刚

“淘宝村”缘于3个年轻人的“草根运动”

东风村位于江苏省徐州市睢宁县沙集镇的南边,与宿迁只有一河之隔。村名是文化大革命时取的,喻意为“东风压倒西风”。从睢宁县城开车到东风村只要20分钟,东风村的主干道孙朱路一直向南延伸,水泥路两旁是一溜儿整齐划一的小洋楼,周围草木葱茏,绿意盎然。

8月16日下午,东风村商业一条街上,集装箱卡车一辆接一辆,在路上想掉个头都很困难。几十家快递公司摆开架势,等待村民将快件送来。过秤,装车,吹哨声、汽车的鸣笛声交杂在一起。

东风村会计王万军介绍说,东风村几乎家家都有电脑,只有小学文化程度的农村妇女一边抱着孩子,还一边和买家网上聊天,一点也不稀奇。

网络和快递公司在,在这里与外界建立起了一条密切的联系通道,将这个小小村庄与世界各地联系到了一起。每天下午四至五点钟,是东风村最热闹的时候。村民将打包好的家具运送到各快递公司,然后由快递公司将这些简单的家具送到全国各地的消费者手里,消费者可以根据图纸自行安装。

一位正在给快递公司送货的东风村商户向快报记者介绍,“这些简易家具的销售对象,主要是租房居住的白领。我们这儿的家具价格低廉,而且便于拆除和运送,市场潜力很大。”

然而,在6年前,这里却和苏北的任何一个普通村庄一样,农民的生活还是离不开土地。东风村的村民,主要从事的还是传统的种植、养殖和粉丝的生产等。甚至一段时间里,回收废旧塑料成为了这里一个赚钱的主要营生。有村民这样形容当初的场景:“路北漏粉丝,路南磨粉面,沿河烧砖瓦,全村收破烂。”

时至今日,东风村能走上发展电子商务的路子,各方都认可的一个事实是:这是一场3个年轻人开创的一场自下而上的“草根运动”。而孙寒是其中的领军人物。

孙寒,1982年出生,毕业于南京林业大学。大专毕业后,他做过模特、酒吧服务员、群众演员、保安以及搬土工。后来,因没有找到合适的工作,干脆“杀”回到了睢宁老家。后来,他在县城移动公司上班,本打算长期干下去,但因倒卖公司

做促销活动的手机赚差价而被迫辞职。2006年,他只好回到了伴随他度过童年岁月的东风村。并抱回了村里的第一台电脑,之后足不出户开始钻研,在淘宝上开起了网店,销售小礼品。

孙寒所在的东风村全村1180户,人均土地不足一亩。村里2000多名年轻人,以前都和他一样去大城市打工。面对孙寒的举动,父母反对,乡邻诧异,甚至有人以为他在做传销。开始时,他的小礼品生意一直惨淡。“2007年5月,我在上海发现宜家木制家具很畅销,而且利润也很可观。于是,我通过网购买来样品,找来木工帮忙制作,并迅速在网上推出。我制作出的家具不仅价低,而且时髦,满足了都市白领兼顾时尚和实用的需求,在淘宝上大卖特卖。没想到大受欢迎,仅6个月销售额就达上百万元。”

后来,孙寒的两位好友陈雷和夏凯也加入了进来,后来他们被称为东风“三剑客”。由于找来的木工难以满足市场需求,于是他们开始自己生产。从2008年至2010年,孙寒个人通过网上销售木质家具实现总额从300万元到500万元突破,以20%的毛利润测算,他已经成为“百万富翁”了。

虽然孙寒和两个朋友做出了家具制作工艺“不准外传”的约定,但碍于乡亲情面,这个约定还是被孙寒率先打破。2008年,村民们都知道“三剑客”网上赚钱的路子,于是纷纷加入了这个行列。成功的模式在这个偏僻的小村庄里被疯狂复制。很多平常习惯于扛锄头的村民也坐在家中,对着电脑练起了“二指禅”。

对于东风村的发展,当地政府态度很明确,东风村自由创业、自由发展非常重要,政府既不能阻碍,也不能拔苗助长。除非村民亲自提出要求,否则政府不得介入。如此一来,自然状态下成长的东风村得到了快速发展。

东风村支部书记王敏介绍,“现在东风村有600多户农民经营着1000多家淘宝网店铺。去年,东风村销售产值突破5个亿,预计今年可达6亿元。整个东风村,有40%的住户有车,且宝马、奔驰等高档车也进入村民家庭,不仅如此,很多村民住上了小洋楼。”

2010年9月10日,在阿里巴巴组织的第七届网商大会上,东风村所在的沙集镇成为“最佳网商沃土奖”的唯一获得者。一时,东风村声名鹊起。之后阿里巴巴发起召开“农村电子商务暨‘沙集模式’高层研讨会”,东风村迎来中国社科院信息化研究中心、国务院研究中

心、商务部、工信部、农业部、国家工商总局等“国”字号贵宾。

“东风村用6年的时间实现了在农村发展电子商务的可能,并在电子商务的带动下形成了集培训、家具生产、销售、物流为一体的完整产业链。”孙寒对记者说,在东风村的带动下,整个沙集镇乃至附近的乡镇,很多生意人热衷于在网上开店销售产品。

每户交纳3万专利费? 淘宝村出现一位搅局者

淘宝生意做得风风火火,但隐藏在深处的一些问题开始让东风村的网商大佬们感到了压力。

最初,为了防止别人模仿家具制作工艺,孙寒曾和本科其他几个网商签订了一份保密协议。但很快这份协议便在亲戚邻居上门拜访的含蓄中土崩瓦解。“都是乡里乡亲,不可能因为这件事撕破脸皮。”这样导致的直接后果就是,东风村的家具产品毫无新意可言,千篇一律,没有了市场竞争力。另外,东风村的网商各自经营,虽然有协会的存在,但很多时候,一些网商为了眼前的利益,仍然不顾“严禁砸价”的规定擅自降价。像是多米诺骨牌,一家产品价格下来,另外一家就会紧随其后。

同时,个别村民偷工减料,更是影响了沙集网店的名誉。曾经有媒体在暗访中发现,当地很多村民直接把作坊设在自家庭院里,或者在房前房后的宅基地上建起厂房,有的甚至把公司建到承包田里。沙集镇政府的一位官员称:“东风村网商发展中遇到一些问题和困难。首先是产业升级的挑战:网销产品整体水平不高,网商之间性价比、产品质量参差不齐,售后服务不完善;其次,面临资源瓶颈的挑战:土地、资金、人才等都制约着产业的进一步发展壮大;第三,网商的素质、能力和网店的知识产权保护等。”

事实上,“淘宝村”抗击外来风浪的能力的确很弱。2011年9月,淘宝商城宣布调整2012年的招商规划,将原本每年6000元的技术年费提高到3万至6万,同时大幅提高了这个实力想东风村经营的产品都拿去注册。想寻找外援,却无人搭理。”

徐松一咬牙将自己位于睢宁县城的房子卖了,委托上海的一个中介公司帮他申请注册产品专利。“第一个月我送过去180多件,之后每个月赢天下赚了点钱我就送去几十件,7个多月的时间,先后申请了900多件。”

徐松说,不过到目前为止,真正



东风村村民家具加工厂的生产车间



快递公司的车辆下午5点多开始忙碌起来



东风村村部

想建自己的淘宝网

廉价的中低档家具闻名的淘宝村,正在从最初的风光之后,迎来艰难的转型时期。

然而就在东风村面对外患压力最大的时候,村子内部却出现了“专利风波”。而这场风波的肇始,则和一个名叫徐松的年轻人有关。

2010年4月,在宿迁泗阳县某酒厂工作的徐松,怀揣着赚来的几十万元回到老家沙集镇东风村。那时老家已成为全国瞩目的“淘宝村”。徐松回来的目的只有一个,办加工厂,在淘宝网上开店。最高峰时,徐松曾在淘宝网上开了50多家店。后来淘宝大幅提高保证金,大部分店被徐松转让,目前他的手中只剩下十多个店。

在东风村,徐松属于一个“外户人”。虽然他12岁之前都在这个村庄生活,但此后随父母搬到县城居住,渐渐与这个村庄失去关联。“如果不是淘宝村的名声,我可能不会回来。”今年33岁的徐松说。

8月16日下午,徐松开着一辆宿迁牌照的白色现代轿车稳稳地停在了一块有“赢天下电子商务创业园”招牌的两层小楼下面——这里是他的公司所在地。

寒暄之后,他将快报记者招呼进了会议室。“2011年9月份,东风村销售最好的一款电视柜,遭人投诉,被淘宝网客服下架。”徐松回忆说:“当时该款电视柜在东风村一天能销售40多万件,单赢下一家一天就能卖一万余件。”

徐松了解到,此次投诉下架事件缘于是苏州人抢先申请了专利,然后再投诉他们侵权。意识到淘宝村可能面临着产品专利危机,于是他找到了当时东风村做的比较好的几家网店老板,和他们商量是否也把东风村网商经营的产品都申请专利,进而把东风村的淘宝产品保护起来,但是却没有得到一个人的响应。

工商注册资料显示,这家名为赢天下的网络服务公司,最初主要从事淘宝商城注册、交易培训等一条龙培训服务。“他们没有意识到专利对东风村可持续发展的的重要性。”徐松感慨说,“当时我自己的淘宝公司——赢天下刚成立一年多,根本没有这个实力把东风村经营的产品都拿去注册。想寻找外援,却无人搭理。”

徐松一咬牙将自己位于睢宁县城的房子卖了,委托上海的一个中介公司帮他申请注册产品专利。“第一个月我送过去180多件,之后每个月赢天下赚了点钱我就送去几十件,7个多月的时间,先后申请了900多件。”

徐松说,不过到目前为止,真正

批准的只有200多件,前后共花了30多万。“我作为商人,花那么大精力来申请专利,是因为里面有很大的商机,能给我带来利益。”

2012年2月份,东风村的几家网商陆续接到淘宝客服的通知,他们销售的产品遭人投诉外观设计侵权,被屏蔽下架,而且遭下架的产品都是当时热销的“宝贝”。由于遭遇投诉下架的事情一再发生,原本网声发财的有些网商开始意识到了问题的严重性。通过了解,他们认为这次的投诉可能是赢天下老板徐松所为。

这下经营网店的老板们不干了,他们联合起来准备找徐松讨说法。徐松说:“当时我顶着很大的压力,走在街上都不敢抬头,公司的玻璃也被人打破了,那段时间我有一个星期没回公司。”但那种不理性的冲动行为最终没有解决问题,双方之间剑拔弩张,火药味十足。

这种情况的发生,让身为睢宁县沙集镇电子商务协会会长孙寒感到压力巨大。他说,东风村的网商,正在经历“内忧外患”的双重压力。

尤其徐松的这一做法,更让身为睢宁县沙集镇电子商务协会会长孙寒感到很窝火。“他要求卖家必须向他支付专利费用,才能继续在淘宝做生意。他开出价码,一户收专利费3万,整个淘宝上卖这种家具的有2000多户,那得收多少钱?”

“在东风村,受到影响的网商差不多有100家。”沙集网商的QQ群里,很快就有人发出声音,“必须抵制徐松”,“他这是在拖垮东风村”……一位不愿透露姓名的东风村网商为此甚至爆粗口,“不要听他说的冠冕堂皇,他就是个搅局者,就是个麻烦制造者。”

拥有专利却不举报侵权 淘宝村“专利内讧”无硝烟

一时间,这些声音让徐松有些喘不过气来。虽然他已做好思想准备,但没想到网商的反应会如此强烈。但是徐松坚持认为,“他的此举是在维护东风村的劳动果实。”

孙寒告诉记者,那段时间东风村村网商们的主要精力都放在了专利之争上,当时不少网商找到他,要求协会出面解决问题。但由于谈判没有进展,双方都寄希望于睢宁县政府能够出面调停。

为此,孙寒代表的网商和徐松分别从各自角度向睢宁县政府提交相关意见书。因为这场“专利风波”涉及集体行为,当地政府不好过多干涉,所以只提出了一个解决方案。孙寒一方被建议可以缴纳一些费

用,与徐松共享专利;徐松一方,政府则表示愿意给他申请专利花费的补贴,大概有10万元,但这次的调解双方并没有达成一致意见。

据介绍,为了东风村网商的长远发展,东风村党支部、睢宁县沙集镇电子商务协会等多个单位一直参与协调。东风村会计兼网商代表王万军向记者坦言,徐松当时把专利申请下来后,他确实有这个权力向淘宝申诉,让其他网商撤销产品的销售,而且也是合法的,但这样则影响了大部分网商的利益,大家乡里乡亲的,不能把矛盾激化,最好能有一个妥善的解决措施。

作为这场专利风波调解人之一的村支书王敏说:“徐松申请专利是件好事,初衷是为了让东风村网商更好的发展,万一让外地人抢先申请就被动了。”

“目前东风村电子商务存在不少问题,产品质量参差不齐,网商相互砸价,缺乏新品的研发等都在制约东风村的长远发展。”徐松说,当时拿到部分专利的时候,也就是在2月份,他曾想过倡议成立一个“东风商盟理事会”,通过这个理事会,让更多的人意识到这个问题。“如果大家加入到商盟,只需缴纳几百元会费,就可以免费共享我申请的所有专利。东风村的商户一盘散沙,我想把他们团结起来。”

徐松告诉记者,专利风波后,加入“东风商盟理事会”的网商有70多个。“现在想来,他们是担心被我举报影响自己的生意,才不愿意加入的。”

随着专利风波的顺利解决,徐松的“东风商盟理事会”也开始土崩瓦解,正式宣布流产。为何不通过沙集镇电子商务协会的平台来改变东风村存在的问题呢?对于记者的这一疑问,徐松表示对此不做解释。他说,“背后评价议论别人是不道德的。”

但是这场风波给东风村的网商还是带来了一些思想上的变化。当初认为徐松要搞垮东风村的很多网商,在事态平息之后,则一致认为“徐松的做法很超前,他注册产品专利实际上是保护了东风村的网商。”在东风村主管儿童床和电脑桌的网商段亮告诉记者,他的产品一直有人设计。此次风波后,已把自己的几款产品拿去注册了专利。

孙寒告诉记者,他和徐松一直

遇到这么大的阻力?何况当初我找过你们!”

共享专利,一致对外 欲摆脱淘宝束缚,自己建平台

僵持的局面终于有了改观。事情也终于向大多数人期望的方向发展。

今年5月底,孙寒邀请了江苏省知识产权局的专家到睢宁来,一是给网商上课,提高大家的知识产权保护意识,二是前来协调解决问题。最终在多部门的不断协调下,作为专利申请人的徐松慢慢改变了自己的想法,他决定免费把申请的200多个产品专利都拿出来与大家共享,交给沙集镇电子商务协会打理。

徐松说:“这件事情牵涉我太多的精力,来自方方面面的压力实在太太大,我也不想让自己孤立起来,成为孤家寡人。我无偿捐赠后,有能力从其他方面把申请专利的钱给赚回来。虽然刚开始我确实看到里面有商机,但是说真的,我真没有用这些专利来谋取个人的利益。如果我想赚钱,我管你别人说什么是非!”

“目前东风村电子商务存在不少问题,产品质量参差不齐,网商相互砸价,缺乏新品的研发等都在制约东风村的长远发展。”徐松说,当时拿到部分专利的时候,也就是在2月份,他曾想过倡议成立一个“东风商盟理事会”,通过这个理事会,让更多的人意识到这个问题。“如果大家加入到商盟,只需缴纳几百元会费,就可以免费共享我申请的所

有专利。东风村的商户一盘散沙,我想把他们团结起来。”

徐松告诉记者,专利风波后,加入“东风商盟理事会”的网商有70多个。“现在想来,他们是担心被我举报影响自己的生意,才不愿意加入的。”

随着专利风波的顺利解决,徐松的“东风商盟理事会”也开始土崩瓦解,正式宣布流产。为何不通过沙集镇电子商务协会的平台来改变东风村存在的问题呢?对于记者的这一疑问,徐松表示对此不做解释。他说,“背后评价议论别人是不道德的。”

但是这场风波给东风村的网商还是带来了一些思想上的变化。当初认为徐松要搞垮东风村的很多网商,在事态平息之后,则一致认为“徐松的做法很超前,他注册产品专利实际上是保护了东风村的网商。”在东风村主管儿童床和电脑桌的网商段亮告诉记者,他的产品一直有人设计。此次风波后,已把自己的几款产品拿去注册了专利。

孙寒告诉记者,他和徐松一直

是好朋友,专利事件发生之后,他作为网商协会的会长,得代表大多数网商的利益和徐松协商专利的事情,现在他和徐松还是好朋友。“徐松的知识产权保护意识比较强,而且他的观点比较超前。”孙寒说,“经历了此次风波,大家都意识到专利的重要性,今年电子商务协会已经帮助网商新申请了20多件产品的专利,以后的新产品我们还会不断地申请。”

“现在我也从专利风波中解脱了出来,有更多的时间来打理自己的生意。”徐松说,“今年以来,我已经一口气建成了3个工厂,加上原来的,已经有4个。宿迁的工厂目前在筹建当中,现有工人100多个,客服20多个。”王万军介绍:“他虽然做得晚,但目前徐松在东风村,算是第一大户了。”

在徐松的心中,其实还有一个更大的野心,“沙集这个品牌是块金字招牌,我非常看重。我在想,以后是不是有可能,自己买个系统做个网站,也许就办沙集网。就是把所有网商纳入,把所有卖的东西纳入,以彻底摆脱淘宝的束缚,这才是我们最终的目的。”但现在,徐松对未来有了更多的判断。“这个想法目前看来有点虚。眼下要做的,就是将自己做大做强了,只有这样,才能影响别人。”

对于东风村发展过程中所面临的瓶颈问题,作为电子商务协会会长孙寒也有自己的认识。他说,转型是必经之路。目前已经联合了几十家网商抱团发展。大家经营统一产品,使用统一图片和价格。“现在正在和京东等国内不少主流平台进行谈判。此外,他还计划尝试线下、展会等销售渠道的扩展。”

而事实上,东风村也确实是在模仿板式家具类主打实木家具的生产这一方向进行转变。“实木家具既环保又实用而且档次高,市场也更广阔。目前东风村新产品的研发主要都放在了实木家具上,销售额已经赶上了传统的板式家具。”东风村支部书记王敏透露,为整合资源,睢宁县政府投资建设的占地2100亩的沙集电子商务服务园已启动,现在在建设当中。

阿里巴巴研究院高级专家张瑞东在接受媒体采访时针对此现象指出,东风村目前发展的阶段,网商商的质量、知识产权、品牌建设,是其面临的主要矛盾。网商协会应该在这方面发挥其作用,同时对整个沙集电子商务服务商的发展,要进行规范和规划。

或许,这场“专利战争”也只是沙集镇这个成长中的农村电商的烦恼之一。



沙集农民网商一条街

本版摄影现代快报记者 邢志刚