

土流网伍勇：土地资本时代管家

■ 张恒

他讲话自信而不失谦卑,走出凸如兽角的银色望京 SOHO,会感慨落叶之美。穿梭在 SOHO 塔的人流行色匆匆,迎面抬头看一眼,大概会猜想这个身着西装的年轻人已是管理层。

32 岁的伍勇身后连接着全国 3.5 亿亩的流转土地,以及估算约 100 万亿元的中国农村可流转土地规模。

伍勇创办的土流网是发布土地流转信息的网络平台,涉及土地流转、地权抵押贷款、土地大数据等,服务对象是农民、投资人、政府机构。自从在 2009 年“世界土地日”那天上线以来,土流网已在全国各省建立近 200 个线下服务中心,拥有土地经纪人 1.2 万人。这些经纪人在土流网累计发布土地亩数为 3.5 亿亩,已完成交易达 1.0015 亿亩。伍勇说,目前土流网在中国土地网络流转市场的份额占 70%以上。

这意味着,土流网这只独角兽已经开始走在拓荒的前列。

土流网 2016 年初获得了复娱文化、经纬创投两家资本巨头 1.5 亿元的 B 轮融资。加上此前盛大资本的 5000 万 A 轮融资,伍勇的团队已拥有 2 亿元的资金流入。盛大资本高级合伙人杨巍公开表示,互联网与传统行业的结合是一个更大的没有被开发的领域。土地流转是一个非常有价值的行业,但目前还存在信息不对称的问题。“而这个却恰恰是互联网、移动互联网能够发挥作用的地方,所以我们觉得土流网是一个非常好的结合点。”

伍勇的野心远不止于土地流转。他拿阿里巴巴作比喻,阿里巴巴的商品销售平台只是提供中介性质的服务,而金融服务才是真正的盈利方向。伍勇对土流网的未来设想是全球土地资本管家,即以土地流转为基础服务,未来业务走向前景更广阔的土地金融。他透露,土流金服是土流网在同类型网站中的独有模式,土流网作为第三方土地服务平台,已与银行、保险公司三方合作,为出让经营权的农民现放款超过 1 亿元。

拓荒独角兽

2016 年,在具有时代改革意义的安徽省凤阳县小岗村,土流网做了一件事。同样是世界土地日的 6 月 25 日,小岗村农民严金昌,接受伍勇的聘请,成为土流网小岗村土地流转服务中心的首位总经理。

历史是一个轮回。38 年前的 1978 年,在中国全面改革开放前夜,严金昌和另外 17 位村民冒着风险按下红手印,实行家庭联产承包责任制,吹响了中国农村土地改革的冲锋号。38 年后,适度规模的经营方式已悄然被更多农民接受。当 73 岁的严金昌颤颤巍巍地在土流网上发布土地信息时,预示第二轮农村变革中,伍勇走在了前列。



伍勇等这一天等了 7 年。2009 年,西南民族大学大部分学生或按部就班上课,或为毕业找工作奔波时,大四学生伍勇已经注册成功土流网。创业的资金来自大学期间投资“域名”所得的 50 万元现金。

门户网站 2008 年处于黄金发展时期,伍勇大三时嗅出了门户的商机。他一夜之间抢注了包括北京大学、上海交通大学等在内的国内近 500 所大学的域名,拟打造“千校联盟”的大学生信息平台。这期间伍勇倒卖游戏装备、自学制作网站、兼职网络营销、开饭馆……在同学的眼中,他是一个有探险精神的人。

当年成都市某大型项目招商时,开发商甚至找到路子广的伍勇,让他帮忙物色投资者。有人劝伍勇投资双流机场附近的地皮,他没有下手,随后几年当地的土地价格让他懊悔不已。这时候伍勇已经帮培育金银花新品种的父亲,在阿里巴巴上卖了 6 年左右的种苗。在和外地的买家交流过程中,他发现很多人想大面积承包土地,但信息不对称一方面使想要出租土地的人找不到承租方,另一方面出租的价格高低不等。

2009 年伍勇在电视上看到,一号文件中提到了“建立健全土地承包经营权流转市场”,他再也忍不住了,建立土地流转平台的设想最终被敲定落实。

中国社会科学院金融研究所 2016 年发布的《土地蓝皮书:中国农村土地市场发展报告(2015-2016)》(下文简称《报告》)显示,1996 年中国只有 2.6% 的农地发生流转,2004 年流转比例提高到 10.5%,2013 年进一步提高到 25.7%,到 2014 年这一数据达 30.4%。如今土地流转网络平台有大小 10 多家,除了土流网外,还有土地资源网、聚土网等平台。

正是像伍勇一样的先行者,聚合了全国数万个农村土地流传市场的“土地经纪人”。土流网的特有模式是线上信息发布+线下实体店服务中心,实体店的负责人选取村镇中有威望者或有门路的大学毕业生担任,以保

证信誉和地源。四川农业大学毕业的童修齐已成为土流网的加盟商 5 年,“我很多同学在本地林业系统,林业厅、各个林业局工作,通过他们可以得到很多地源信息。”童修齐说,得到信息后,经纪人再去实地调查,发布出租信息。这一点相当重要,因为当地经纪人信奉“地源带来客源”,即当经纪人拥有足够多的优质土地时,客源会主动找上门。

出生于农村的伍勇对土地有天然的情感,这一点让他坚持 4 年在公司不盈利的情况下,依靠兼职网络营销为员工发工资。2014 年,公司盈利不到一年,盛大资本的 5000 万融资流入,伍勇终于松了一口气。他还记得,在上海宽敞明亮的盛大办公楼内,没做商业计划书的他跟投资人怎样描述他的设想。伍勇高中时家里有了村里第一台电脑,大学时在易趣网上卖过盛大的《传奇》装备。当他来到盛大的办公楼,有种游戏中一路通关后来到新关卡的痛快感。

进击土流金服

上述社科院的《报告》提出担忧,对农地进行融资的主体是金融机构,而金融机构又是自负盈亏的机构,首先要考虑的是风险。在当前经济下行期,各类金融机构的不良贷款率呈上升态势,须严控风险。而农村土地又是融资的新兴领域,金融机构若不借助各类机构,即使获得土地也很难变现。另两个被担忧的农村土地投融资制约因素是,中国缺乏有效的农村土地分级评价体系、缺乏完善的农村保障体系。

其实早在 2015 年 4 月,农业部、国土部等四部门联合发布《关于加强工商资本租赁农地监管和风险防范的意见》,要求加强工商资本租赁农村土地的风险。意见提出,要健全工商资本租赁农地风险防范机制,引导工商资本通过公开市场租赁农地,防止少数基层干部私相授受,牟取私利。

伍勇承认土地流转是存在有风险的,但土流网的“土流金服”似乎有意无意间冲破了以上制约。为破解农村土地经营权流转抵

押贷款难这一最棘手的问题,土流网首创“土流金服”土地经营权抵押贷款模式。与政府合作共建土地流转服务中心,为了降低银行的坏账风险引入保险公司或担保公司为农民提供担保等措施,使得土地经营权抵押综合贷款成本低于 8%,远低于市场行情的 12%。

目前土流网利用其打造的中国最大土地流转信息数据库,可以把中国土地流转的面积、价格、走势等信息整合起来,形成评估标准,为农民免费评估土地价值。这样,土地这种不动产,可以作价贷款,实现经营权金融化。

伍勇说起土地金融时,掩不住内心的喜悦。他说,土流网不是担保公司,而是作为中间方找了一个担保方或保险公司,农民将土地经营权抵押给银行,担保公司负责担保,或购买保险公司的保险。如果农民在约定期限内还不上线,担保公司或保险公司将前付给银行,土流网帮助担保公司或保险公司处置农民的土地经营权,所得收益再还给上述公司。

土流网负责评估土地价值,银行负责调查个人信用,担保公司或保险公司负责进一步调查贷款者个人情况,评估后三方共同签字,决定是否能放款以及放款的额度。这样整个过程形成了一个三方风控的闭环,银行减少了风险,提高了额度,降低了利率。降下来的利率用来支付另两方的服务费用,最终结果是农民贷款的利率不变,但是额度大大增加,银行的风险更可控。“土地变现”是伍勇在谈话中经常提到的一个词。用他的话说,通过土流网进行经营权抵押贷款的人,一周之内能拿到单笔额度最高 300 万元的贷款,且年利息不超过 9 厘。这些数字在银行机构望而却步的农村金融市场,十分具有诱惑力。

2014 年起,土流网已经开始涉及土地评估业务,伍勇认为土地评估是为土地流转服务,是后期变现的基础。一个平台在别人没发现商机时进入市场并做到最好,后期才能变现。

目前土流网的土地金融业务已经发放了超过 1 亿元的抵押贷款,这一点也是当初土流网吸引投资人的优势。伍勇说,土地经营权流转的市场规模有限,但是土地经营权的流转意义是,土地作为一种资产在发挥作用。在伍勇眼里,土地和住房一样是一种金融资产。“但是房子是唯一住房,会折旧,只能整体出租;土地不会折旧,可以一亩亩流转,空间大,理论上土地上面可以建无数层的房子,所以土地是最好的一种资产”。

伍勇对土流网的未来设想是全球土地资本管家,即以土地流转为基础服务,未来业务走向前景更广阔的土地金融。他已暗下决心,“争取早日成为土地流转类网站中的阿里巴巴”。

“中国很多的生产,尤其是有一些线上的假货,是有一个完整的产业链的——从生产到销售,规模比想象中还要大。”黄峥表示,一旦假货在平台上面出现,如果严厉打击假货,就会遭到来自自制假售假人的反弹。但是如果不打,就没有办法遏制这种嚣张的气焰。

黄峥说,所有的这些卖假货、卖伪劣产品的人是有资金支持的,所以,当平台打假时会被更大的力量反扑。他介绍说为了打架遭遇过很多事,比如一个产品被品牌商验假是假货,按照平台的规则销售商要假一赔十,赔付消费者,这时售假者就会表现出了各种各样的丑态。比如,带着小孩到公司来哭惨的;找媒体喊喊捉贼的;更甚者因为涉及的金额较大,会使用暴力,在深夜跟踪拼多多的员工,甚至跑到其老家家里去刷红漆,这些事情都出现过。

“面对这样的事情,如果在那一刹那退缩了,一切都功亏一篑了”。黄峥表示,即使很多员工的生命安全都受到威胁的时候,团队还是非常坚持的做了正确的事,要把假货挡在外面。为此,平台付出了不小的代价,整个的经济损失肯定是有。但是,只有这么扎扎实实地一步一步去做了,经过半年、一年、两年,才能够树立新风,在这个平台上逐渐形成一个口碑,让大家知道,这里做假的成本是很高的,这里的态度是坚决的,逐渐地就会形成一个更加良性的循环和互动。

黄峥还表示,其实从企业自身来讲,打击假冒伪劣产品还是有很大工作可做的。比如在流量分配机制和风控的机制上多做完善等。这些工作是长期的,也是长效的。另外,要在整个的行业范围内,逐渐地凝聚更强的共识,打击假冒伪劣对整个行业是有核心帮助的。最后,更有效更根本的是使上游的供应能够趋向于良性的正循环,趋向于适应现在的新消费、新需求。最终电商平台的比拼,是在于怎么样能够形成一个供应端和消费端的正向的正循环。

交易 40 万亿元的愿景,比“十二五”末的 21.8 万亿元几乎再翻一番,电商发展正迎来又一个春天。



涂经辉：勤字当头的科技尖兵

■ 杨海云 谭兴元 文 / 图

他眼神凝聚而睿智,身体瘦弱而儒雅,思维创新而严谨,结合矿建研发了一项又一项的科技成果获得国家发明专利和实用新型专利。他就是被誉为矿建战线勤字当头的科技尖兵、重庆能源巨能集团川九建设公司机电高级工程师涂经辉。

勤思考研发罐压式自动安全门

1984 年,涂经辉大学机电本科毕业后来到川九建设公司立井施工队,初出茅庐的他作风朴实,在队里是出了名的工作狂人。他说:“搞机电技术要勤思考、勤动脑、勤学习、勤钻研、敢于攻坚克难,结合施工实际解决机电难题,确保安全生产是我工作的座右铭。”

他说得好做得更好。以往的提升罐笼无论是气动或液压安全门都需要人工手动操作,可靠性差,还常因为人原因发生跑车事故。勤于思考的他结合工程施工实际,研造出罐压式自动安全门,其结构简单,无能耗、无噪声、无运行费用,实现无人操作、自动控制的预定目标。这一研发成果不仅解决了人工手动操作失误问题,而且安全可靠,还缩短了提升循环时间,在立井提升系统中被广泛应用。

勤动脑研制拓宽电缆使用范围

立井转入平巷施工供电中,以前要敷设 4 根电缆,先用低压电缆进行低压供电,达到一定位置后再敷高压电缆进行高压供电。在高低压供电转换时,还要进行高低压电缆的转换拆除、安装,既增加转换时间和增大成本,又增加了事故发生几率。

勤动脑的涂经辉研制出“一缆两用”,既作高压又作低压的使用方法。现在,矿建立井转入平巷施工仅敷设两根高压电缆,在进行高低压供电转换时,电缆不进行转换,不仅节省电缆转换时间、节约电缆,降低了电缆引发事故的几率,还拓宽了电缆的使用范围,最大化地发挥了电缆的使用价值。“一缆两用”的研制成果得到广泛应用,为企业创经济效益上千万元。

勤学习创新小钻机施工煤仓法

他勤奋好学,考取国家矿建一级建造师后,在施工井下异形煤仓时,认真研究以前施工异形煤仓技术案例,反复深入施工现场勘察,结合实际创新了小型钻机施工煤仓法。该工法设计思想精巧,具有机具设备投入少、缩短施工工期、减少作业人员、降低成本等优点,且工程质量、断面成型完全达到设计及安全要求。

同时,在黔岭煤矿建设回风斜井时,由于受拆迁征地困扰,顺着井筒方向无法布置直径 2 米的单滚筒提升绞车。立足于矿建机电技术研究的涂经辉实地考察后,打破常规,设计出转角天轮,顺利解决绞车提升问题。同时帮助矿方解决了棘手的拆迁征地问题,节省了资金,加速了工程建设,受到业主的高度称赞。

勤钻研成为机电排障行家里手

涂经辉不仅研发了一项又一项的科技成果,而且还是故障处理的行家里手。凡遇机电疑难杂症,熬更守夜也要把它解决好,尽量不影响掘进施工。在潘庄煤矿项目部第一次使用 EBZ-260 型全岩掘进机,面对硬达 F7-F8 硬度系数的岩石,掘进机每月进尺不超过 120 米,故障不断,不是截齿磨力不够,就是切割乏力,高压水喷雾有效灭尘系统也出故障。

他赶到井下现场调研,查阅设备图纸,采用排除法,发现液液密封钢环套有渗油现象,再仔细检查,密封钢环套有裂缝,导致液液系统卸压。他更换了密封钢环套后,又修复故障自诊断及记忆功能,调整了截齿的选型,当月掘进 216 米,创造了该机型全国掘进新纪录。

攻坚克难研发出保留信号系统

1990 年以前,矿建立井、斜井施工一直采用声光无保留信号,依靠声光次数来传递上、下、慢上、慢下开车信号,常因开车信号不能准确可靠传递,导致信号工误操作或绞车司机误听信号,引发提升事故,造成事故后还互相推卸责任。

涂经辉研究了上百种信号设备,绘制的信号图纸成千上万张,终于设计研发出防爆型声光兼数字保留提升信号系统。该系统通过继电器实现信号保留兼声光信号,使上下和停车信号相互电气闭锁,由信号工控制绞车提升方向和停车。该系统使用后,矿井内实现了信号准确无误传递,安全可靠,无需调试,被应用于各种提升系统。避免了信号工和绞车司机责任不清、信号传递失误的事故,实现安全提升。

在能源科技表彰大会上,专家杨晓峰说:涂经辉研发的科技成果都从实际出发,具有节能环保、安全高效的特点,有 10 项被国家知识产权局授予发明专利和实用新型专利证书;为企业赢得可观的经济效益,堪称矿建战线上勤字当头的科技尖兵。

拼多多董事长黄峥：“电子商务+”新模式正在成型

■ 孙阳 刘然

在我国电子商务交易规模迅速增长的今天,如何看待电子商务的发展趋势?近日,拼多多董事长黄峥做客人民网采访时表示,电子商务与非电子商务的界限正在逐渐模糊,“电子商务+”虽然尚处萌芽阶段,但这种新模式正在逐步成型。

“电子商务+”新模式正在成型

“十二五”期间,我国电子商务交易规模从 2011 年的 6 万亿元增至 2015 年的 21.8 万亿元,已经成为全球规模最大、发展速度最快的电子商务市场。

商务部数据显示:去年 1-11 月,全国网上商品零售额同比增长 25.7%,比前 10 个月提升 0.4 个百分点;占社会消费品零售总额的比重为 12.5%,较前 10 个月扩大 0.8 个百分点。据商务部监测,11 月份,网络商品零售额同比增长 25.6%,比上月增速加快 0.3 个百分点,比同月百货店、超市和购物中心增速分别高出 23.5%、18.9% 和 18.5 个百分点。

“这个占比还会继续上升,不会停留在 10%、15%,我觉得这个比重应该可能会上升到 30%、40%。”黄峥认为,“电子商务+”这种趋势已经逐步体现。

“第一个是电子商务+线下的零售,第二个是电子商务+传统的贸易,包括大宗的物资贸易,这些模式已经逐步显现”,黄峥表示。

元旦前夕,商务部、中央网信办、发展改革委三部委联合印发了《电子商务“十三五”发展规划》。该《规划》确立了“2020 年电子商务交易额 40 万亿元、网上零售总额 10 万亿元、相关从业者 5000 万人”三大发展指标。

社交电商：不试图复制“淘宝”

2016 年,拼多多以社交电商的模式横空出世,在其成立一年多的时间里,已累计拥有超过 1 亿的用户量,月 GMV 超过 20 亿。

“拼多多最大的特点,应该是说把购物和人和人的互动融合在了一起。”拼多多董



事长黄峥如是说。

拼多多的基本购物模式是用户在微信向自己的亲朋好友发起拼团,拼团成功,商家发货。这一模式,将购买行为融入到社交之中,为单纯的购物行为增加了亲友的互动性,提供了一种共享式的购物体验。2016 年拼多多凭借其亮眼业绩获得了 B 轮 1.1 亿美元的融资,成为电商行业又一匹黑马。

在黄峥看来,拼多多是把朋友的喜好和自己的喜好结合在一起,把购物和社交有机结合的平台。与其他电商最大的不同是,其他电商平台以搜索为核心,商品是“物以类聚”的,买一瓶水就去搜索一瓶水。但是拼多多是一个“人以群分”的平台,一群有相似爱好或相似背景或处于同一阶层的人,会有类似的符合人群的产品出现,两种电商平台的思路是不同的。

社交+电商的概念并不是从拼多多的创新,有不同的人从不同的角度去实验过,其中不乏像阿里巴巴和腾讯这样的巨头。但是结果并不理想,黄峥认为,这两家实力雄厚的公司之所以没有做出一个将社交+电商较好融合的产品,是因为两者并不能够很好地互相理解——腾讯是产品导向的思维,阿里是运营导向的思维,当腾讯要去做电商的时候,和阿里要去做社交的时候,这两种基因都不太搭。“之前的好多年,大家在尝试的,一种无非就是重建一个淘宝,另外一种就是

怎么样把社交流量能够迅速变现。”

黄峥介绍说,拼多多团队在运营拼多多之前既做过游戏,又做过电商,并且两者小有所成。所以,一定程度上,现在的成绩跟团队过往的经历有很大关系。“一方面熟悉阿里的运营,另外一方面又熟悉了腾讯的游戏基因。”

基于对社交电商的这种理解,拼多多从一开始就没有去试图复制一个淘宝,而是在结合社交的属性做了一个跟社交更匹配、跟文化和用户传播属性更加匹配的平台,另外,从供应链端来讲,拼多多也没有试图去把淘宝的东西都搬上来,而是根据朋友或者朋友的朋友的喜好,来精选一些适合在这个社交的网络里面进行传播的商品。

揭假货产业链：员工曾因打假遭威胁

在电商发展的过程中,打假一直是一个令消费者和平台、商家都很头疼的问题。2016 年随着用户量的迅速积累,社交电商平台拼多多也遇到了假货的困扰,为了保障用户权益,拼多多提出了“假一罚十”的售后方案。黄峥也首次揭开了平台与假货产业链斗法的一些内幕,他透露其员工甚至因平台打架受到过生命威胁。