

■电商新动向

编者按

当综合类电商发展不再是遍地蓝海,垂直化的电商服务开始受到重视。土地、机械、化工、孕婴……每一个细分的产业都被迅速占领,他们靠着精准的差异化定位和独特的品牌附加值,取得用户信任。而综合类电商也在求变,无论是线上造节还是线下开店,都在为市场占有率和口碑传播度相互厮杀。从今天起,本报将推出“电商新动向”系列报道,解码电商发展新趋势,首期关注互联网向农业领域的渗透。

搭建土地流转平台,租地像网购

解决农户与租户信息不对称,流转中介服务也成大蛋糕



刘海山(右)正在和农民就土地租赁进行协商。 受访者供图



土流网临沂中心,工作人员正在维护网站。 本报记者 邱明 摄

■延伸阅读

土地交易中介之后 经营权抵押贷款成重点

从本质上讲,土地流转电商基本上按照线上线下的方式,将土地流转过程中涉及到的一些具体环节进行分流,通过线上推广、发布、展示等手段,结合线下的手续办理、合同签订等具体事项,更好地实现土地高效流转。这对于传统时代的土地流转模式而言,无疑是非常大的进步。

目前国内涉及土地流转的电商,成规模的大概十家左右,其核心模式都是搭建土地流转信息发布和交易平台,只是在具体的交易和服务模式上有所不同。土流网2009年成立后,最初几年盈利并不好。其原因之一是政策不明朗,另一方面是没有摸索出好的盈利模式。2012年,土流网探索出线下加盟模式,在全国招收地方加盟机构,每年收取加盟费,其分站加盟商则是靠收取佣金或赚取差价盈利。

值得注意的是,提供信息发布平台,撮合交易只是土地流转电商的开始,通过后续提供的多项服务盈利才是未来的发展核心。比如对农地等不动产的专业评估,用经营权抵押解决资金问题,以及农业规划服务等。今年3月20日,土流网B轮融资获得1.5亿元人民币投资,其目标正是土地金融,通过银行、保险公司联手,探索土地经营权抵押贷款。

据虎嗅网等

一个月前,就职于济南某大型国企的刘海山辞职了,他选择的创业方向是土地流转中介,不是在线下,而是与土流网合作,搭建农村土地的在线流转平台。

在中央鼓励土地流转的大背景下,利用“互联网+”的方式让土地触网,我省济宁、临沂等地都已经做了先行尝试,解决了信息不对称的问题,转让渠道拓宽,租金协商范围扩大,不仅受到农民欢迎,对于中介服务者而言,也成为一块大蛋糕。

本报记者 邱明 刘帅

成立不到10天 流转150亩山林地

2015年10月,以加盟代理的形式,土流网临沂土地流转中心成立,中心主要以费县为试点,开展土地流转服务。成立不到10天,一宗150亩山林地27年的使用权就实现流转。

费县薛庄镇王林村村民范长华,是这宗土地流转信息的发布者。在此之前的近半年时间里,他在当地一直没有找到合适的承租方。“主要是价格低,太亏。”范长华说,这片山林地是他父亲从村集体手里承包,父亲已经年近70岁,不适合长年上山劳作,自己又在外地从事建筑工作,没打算接手管理。上面种了600多棵板栗树,正值盛果期,按照近年板栗行情,年产值在两万元左右。但是,即便通过熟人介绍,最高的租金也只有18万元。

上网搜索同类山林地转租价格时,范长华发现了土流网,上面发布了不少土地供求信息。他抱着试试看的心理,把山林地按照25万元的心理价位发了上去,第二天,网站工作人员打来电话,说要上门了解些情况。

土流网临沂中心总经理于纪强说,土地供应方发布信息后,网站会有专职人员对地块的面积、权属、附属物等情况进行审核,通过后才会最终发布到网站,供需求者挑选。

范长华的土地供应信息通过审核不到3天,先后来了4拨人到村里看地。有人想搞观光旅游,也有人想弄采摘园,就在范长华应接不暇时,土流网的员工又领来了一位老家在日照市的客户。

这位客户自我介绍说,他和子女都在临沂上班,自己即将退休,想找块地耕田摘果,办个家庭农场养老,租金可以出到24万元。而且范长华的父亲愿意的话,可以在农场打工,帮忙管理板栗树,每个月工资1200元。

不仅能以较高的价格把地转出去,老父亲还能领一份工资。范长华和家人商议后,当天就与这位日照人签了合同。这宗土地流转成功后,土流网临沂中心赚到了第一笔5000元的佣金。

从国企辞职创业 看中的是政策背景

“有点像房产中介,但我

们的目标不只是搭建供需信息发布平台。”土流网临沂中心副总经理王正军说,土地价值评估、使用权抵押融资、发展规划等增值服务正在进一步开发。范长华的150亩山林地能比当地人出的最高价格还多卖近6万元,是因为工作人员在上门审核时,发现这里有山有水,生态环境很好,交通也较为便利,可以从农业旅游、休闲养老等角度推广,拓展了需求市场。

土地触网,农户既有转让渠道,还能多挣钱。而需求方同样也可能省下可观的承包费。据土流网相关负责人介绍,土流网2009年成立以来,土地挂牌面积已达3.8亿亩,拥有170家线下土地流转中心。在山东不只是临沂,济南、济宁、德州、潍坊都有土流网的流转平台。

6月17日,记者跟随土流网济南流转中心经理刘海山来到柳埠镇两块地进行查看。31岁的刘海山刚刚辞去济南某国企工作,注册成立济南众创土地整理咨询有限公司。

“我感觉自己在国企里是一个不安分的人,早在大学期间,就想过创业,但后来觉得先进入企业多学习比较好。”刘海山告诉记者,之所以选择土地流转的方向,是因为看好土地流转的前景,“特别是农村土地流转,国家也在大力倡导,农村土地确权也是为这个做好铺垫。”

近两年,中央连续印发相关文件,鼓励和规范农村土地流转,并且试点推广农村承包土地经营权抵押融资。“2015年全国耕地闲置和未充分利用约3.1亿亩,25%的农村家庭闲置了农用地,未耕种也未出租,处于完全闲置的状态。”

刘海山说,现在农村很少有年轻人在家种地,老一辈随着年龄的增长慢慢也有些力不从心,一方面他们苦于找不到合适的租地者,而另一方面,许多想承包土地的人又找不到合适的土地。“土地流转+互联网,就是要解决信息不对称,数据、农业技术、交易渠道缺失,还有金融服务不到位等问题。”

刘海山选择与土流网合作,希望能借助土流网的品牌和流量快速发展。“正式开展工作是在5月初,现在已经收集到60块土地的信息,大多也是从土流网找来的。”在刘海山的描述中,现在农村土地流转主要涉及林地、耕地以及荒地等。

就在17日,刘海山看了一块荒地,从地中心向四周

望去,山谷及群山尽收眼底。“这块地肯定非常受欢迎,就是价钱问题看客户能否接受。”据刘海山介绍,荒地面积达到100亩,可用于养殖和果林种植,也可做采摘区等。

农民不易接受 优质地块仍难归集

不过,土地流转的网上中介服务开展起来并非那么容易。入行1个月的刘海山正在摸门道,土流网临沂中心的营收也远不如当初预测的那么多。

运营8个多月以来,土流网临沂中心共发布土地使用权供求信息600多条,有14宗顺利成交,涉及土地两千多亩,交易总额接近一千万元。按照当初制定的收费标准,这14宗土地流转成功,中介、测绘、评估、合同履行监督等收费,能给土流网临沂中心带来60多万元收益,但实际数字却不到一半。

“临沂中心目前在做亏本买卖,我们看中的是良好前景。”王正军说,上网卖地,多数农户不太放心,受传统观念影响,他们认为还是熟人靠得住,从没见过面的外人跟他说要租地,他怕合同一签,地就不是他的了。正因为如此,不少交通便利、配套设施齐全的优质地块流转信息很难归集到手里。

为了扩大影响,眼下土流网临沂中心单笔50亩以下的土地流转不收取任何费用,超过50亩的土地流转成功,相关费用也进行了减免。王正军认为,从长远看,5-10年后,随着农村劳动力减少,势必会出现大量富余土地面临流转,供求信息也会随之激增,营收不是问题。

临沂市费县农村经济经营管理局局长杨青云说,网络平台为土地流转提供了高效、便利的渠道,同时也促进了土地流转方式方法的完善。不管是线上还是线下,土地流转首先要保护好农户、土地所有人的权益,政府相关部门的引导、监管、防控措施都要跟上。“今年5月11日与土流网签署了战略合作协议,对双方的权属和义务,特别是政府部门对平台的政策指导、监督管理、纠纷仲裁等进行了明确。”

“农村土地流转涉及很多问题。有些土地证不全或者没下来证,还有的只剩下十几年却说成20年,这都需要我们去调查,去规避风险。”刘海山说,尽管存在挑战,但潜力还是巨大的。