

## ■创业故事

## 乐钱：在农业金融领域玩出新花样

文·本报记者 操秀英

一个火热的下午，跟随手机导航里“乐钱食堂”的路线，找到隐藏在在中关村768创意园里的北京乐钱金融信息服务有限公司。

在这周边及互联网上，“乐钱食堂”已名声在外，而在互联网金融领域，乐钱金融正像一棵小树一样努力扎根，慢慢生长。

## 迟来五年的创业

在创立乐钱之前，王伟在媒体做的风生水起，曾历任搜狐财经频道经理、新浪财经中心总监、中国金融在线(金融界)副总编辑、凤凰网新媒体副总裁兼总编辑，和讯网副总裁兼总编辑。

为何选择创业，而且选择了互联网金融这个时髦的方向，同时又聚焦到农业这个相对传统的领域？

“乐钱是2014年2月份成立的，但其实我们早在2008年就有这个想法。”王伟说，2008年时他正好离开金融界网站，就打算去做乐钱。

彼时，他带着几个人天天猫在圆明园旁边的一个茶馆里筹划着创业，当时乐钱的双拼顶级域名都注册了，投资也搞定了。但计划因金融危机而搁置。如今回想起来，王伟感叹，如果当时一咬牙一跺脚开始做了，就会提前好几年。

但也许五年前并非最合适的时机。“至少我

## 给农业加“杠杆”

“在中国，农民可能是对借贷接受度最高的群体。从封建社会开始，农民就有一个传统——春天借钱，秋收还钱。”王伟分析，而且，在农业领域只会存在局部产能过剩，不会像钢铁一样出现全面过剩。

在乐钱团队看来，大部分人对农业存在误解。“其实农业的利润率并不低，水稻的利润率可以达到20%到30%，这远远高于其他许多行业，但中国农业的问题是规模比较小，所以总利润不高。”王伟说，正因此，乐钱做的事，有点类似“股票配资”——给农民配资。

比如，100公顷土地，银行按自己的标准，可能最多给农民贷款40万，但乐钱可以给80万、120万，甚至160万……钱当然不是白给，乐钱每放一倍杠杆，就要农民多承包一倍的土

“跟其他互联网金融企业比起来，我们追求的不是快和规模，而是把自己想做的事情做好。”乐钱CEO王伟说。

利用金融为杠杆，去撬动农业土地的集约化，这是王伟从创业之初就确立的方向。“两年来我们一直在为此努力，初心没有变过。”王伟说。

自己在2008年对农业就没那么深的了解。说实话，我们都是城市长大的孩子，哪见过怎么种地？”王伟坦言，后来的几年，他在东北承包了一二百亩地，自己学着做，熟悉了水稻种植的整套流程。

“所以后来再做这个事情的时候，相对来说，我们对产业本身的了解就要比别人深入很多，毕竟我们自己真正干过。”王伟说。

2013年，互联网金融迎来了风口，几乎与此同时，国家对土地流转也出台了相应政策。“再不行动就要错过这个时间窗口了。”王伟说，在当年国庆节长假后的第一天，从俄罗斯出差回来，他就直接拖着行李去办辞职手续了。

“对于我们团队来说，创业的第一目标是赚钱，必须先活下来才能谈情怀，所以我们从一开始考虑的就是怎么把生意做好。”王伟说，让他最自豪的是，乐钱是一家从一成立就开始赚钱的互联网公司。

地。为了保证专款专用，乐钱并不会将钱直接交到农民手中，而是直接用于生产流程中的应付款项支付。

农业生产的基本要素，无非土地、农资农机、人工三个部分。土地承包由农民自行去签合同，进行土地“流转”；农资农机，由乐钱去统一采购，因为现款现货，绕过经销商，直接对接厂商，乐钱能以低价拿到农资，乐钱直接从监管账户上扣款，并发货给农民。

“如果需要人工，乐钱会放出一部分钱，但需要查看合同、收据，确保钱没有挪作他用。”王伟说。

最后，农产品收购上来，也要入乐钱的仓库，代为销售。这些变现的款，先还上乐钱的贷款和利息，剩下的钱，才是农民的盈利。

而资金端，乐钱通过一个APP，在2C客户



中融资，就是P2P模式。

目前，乐钱用这种模式经营的土地已经扩大到70万亩，主要集中在东北地区。

方正证券一份研究报告指出，土地确权市

场空间本身将近1000亿元，加上后端的土地流转、土地金融、农民征信、土壤大数据等空间将接近2500亿元。也就是说，王伟深耕的，是一个千亿级市场。

## 要赚钱更要安全

目前，乐钱与农资厂商、农机服务体系、新型农村服务组织等展开合作，拓展农业种植大户融资业务，但这一业务涉及农业的各个环节，放款、采购、销售，事无巨细。“我们走的还算相对稳当，做了一年多，还是零损失，零坏账，在这个行业是不多见的。但我们也正在考虑怎么让自己的人走到田间地头，更好控制风险。”王伟说。

风控可谓互联网金融的命脉。为了足够安全，乐钱掌握的绝大部分是抵押类资产，同时还采用社交风控等方法。

“我们有自己的算法和指标来评估一个人的信用度，比如在农村，你要是开鲜艳的大红色车，我们对你评估的违约风险度就比同样条件，但开黑色车的要高。”王伟笑称，乐钱开发的风控模型里有许多别人想不到的指标。

而且，在信息披露方面，乐钱坚持公开透明。“最早所有平台都不披露借款人信息时，我们就在尝试说服客户做实名认证，现在乐钱项目中

实名认证的占到40%了。”王伟说。

回首两年的创业路，在王伟看来，创业最难的是自我挣扎，包括对快和慢的把控，取和舍的抉择。

“其实专注一个领域真的特别难，这当中我们放弃了很多，比如消费贷产品等等。”此时，王伟终于谈到他对农业的情怀，前几年食品安全事件频繁时，他正在门户网站当领导，目睹了各种触目惊心的场景，或许做农业的想法正是从那时萌发。他希望在农业做一些事，让食品安全事件能少一点。

“像我们这种本来有一定社会经验和资源的人创业，不太可能像年轻人那样拥有本就不一而足，失败了大不了从头再来的心态，所以我们会不惜代价，竭尽全力去解决各种难题。”王伟透露，乐钱下一阶段的重点是在农业方面做的更扎实，“地址位置优越、价格便宜”等因素来进行招租的行为已经落后，如今信息十分发达，企业选址面临的不仅是全国范围的选择，甚至是全球资源

## ■众创空间

## “我们孵化的是产业”

## ——泰智会四大法宝打造产业孵化器

文·本报记者 史诗

走进泰智会的私家订制化展厅，如临智能硬件空间一般：14面造型展墙，9台最新款小米55寸电视，35块展板，13个高端造型展台，所有展墙均可随意变换位置，5分钟即可更换所有展板内容。

泰智会总经理赵清告诉科技日报记者，泰智会的定义是全国创新载体运营商和科技服务商，通过服务企业、产业促进组织和产业园区，打造产业生态系统，是创新的“产业”孵化体系。目

## 产业组织是孵化对象

据赵清介绍，泰智会从孵化产业联盟开始，引入产业联盟、协会、投资机构、技术转移团队。这些组织的共同特点是，企业是他们的会员，有细分的产业主题，能活跃产业氛围，加强产业上下游之间的交流，推动产业发展。

“孵化产业需要根据产业本身的特质考虑适合其发展的区域，发展这些产业的抓手是什么，都需要设计。再考虑哪些企业是原生的，需要我们来培育的，哪些是我们需要从国内外引入的。”

## 产业先行携手园区

来泰智会之前，赵清在中关村管委会产业处做地区产业培育工作。从政府工作角度出发，赵清给记者介绍了北京十几年前开始做软件产业，重点引进服务外包企业，成立软件园。然而发展一段时间后，软件足够好却又发现硬件又弱了，所以又开始智能硬件产业的推动。

“于是，我们制定对智能硬件产业有帮助的政策：做什么样的公共服务平台，引入什么样的服务机构，建设什么样的实验室、产业园区。前不久刚刚成立的中关村智造大街就是我们团队

前，泰智会正在北京、深圳、上海、成都、西安、武汉等8个城市和美国纽约落地建设。

与大多数孵化器不同的是，泰智会定位于产业孵化器，孵化的对象并不是小微企业。

“产业孵化器是我们首家提出的概念”，赵清说，产业孵化器其实并非一般意义上的孵化器，它可以更准确地理解为一个产业孵化体系，其优势在于从科技服务业的角度切入孵化器领域，对产业有更深刻的认识和理解。

赵清说，举个例子，电子信息产业的发展人力资源的供应是非常重要的环节，北京之所以能一路领先，得益于高校人才众多。

赵清认为，产业就是具有同类属性的经济活动的集合，它既是生产服务链条，也是价值链。而产业规划是对产业链的有效整合，通过产业链的协同发展，达到降低成本、创新技术、拓宽市场、持续发展的目标，是发展区域经济、促进产业转型的重要手段。

两年前策划准备实施的。”赵清说。

来到泰智会以后，赵清坚信这个思路是可以市场化的。于是她给泰智会设计的思路就是产业先行，与各地园区携手合作，先做好产业服务，从而做好企业服务。

目前，泰智会服务于全国各地的产业园区，对产业园区管理委员会。比如这个园区人工智能企业多，泰智会就会联手组织一个人工智能的产业联盟，帮助这个领域的早期企业尽快找到组织，帮助大型企业在这个联盟找到需要的资源。也就是

说，孵化联盟与产业发展的动态相关。

过去的产业园区就是选好场地建好园子就派招商人员出去跑一跑，招企业进来。一是现在的产业园区存在招不满的问题，二是没有后期盈利的手段。赵清认为，更好的方式应该是园区本身与入驻企业一同发展，发掘优秀企业进行股权投资或提供增值服务。单纯地凭借“地址位置优越、价格便宜”等因素来进行招租的行为已经落后，如今信息十分发达，企业选址面临的不仅是全国范围的选择，甚至是全球资源

## 四大法宝丰富服务内容

泰智会包括四大模块：泰智会创业空间、园区协同创新中心、产业促进组织加速器、互联网+众筹咖啡。

赵清想要把园区协同创新中心打造成外地园区的“驻京办”，一方面展示省级、市级、区级、企业内容，定期组织中关村创新峰会、投资对接会、招商会、圆桌论坛等品牌活动；另一方面搭建中关村资讯、政策解读、企业地方落地需求的信息服务平台。赵清表示，中心既为园区提供服务，又把园区的一些市场需求拿过来，发包给相关企业。

产业促进组织加速器涵盖的内容是一些汇聚跨国、跨行业的联盟、协会、技术转移组织的引入，并为他们提供孵化、加速、运营、产业基地建设等服务。赵清介绍，具体包括办公、展示、活动的场地资源；全国高新区、科技、产业园区政府资源对接；技术供求展示、项目落地服务；融资租赁、股权投资等秘书处代运营等金融服务以及大型活动策划执行等。

赵清说，一部分投资机构拥有海外资源，可帮助创业团队拓展国际市场；一部分技术转移组织可帮助创业团队找到技术，提高产品附加值。“企业成长需要耗费大量资源，这些机构可以提供很多资源，促进企业发展。”

源的考量。

而泰智会的解决方案是做产业规划咨询，针对不同细分，对一个地区进行整体评估，提出优势资源和需要改进的要素。同时还会设计政策，不是单纯的介绍研发情况或者成本低给补贴，而是与产业本身息息相关的政策。比如通过政府的力量针对医疗器械的企业，是不是可以在医院周边做医保试点，这样进入这个园区的相关企业就卖医疗器械为卖服务，保持企业长期收益和主动权。

## ■创新特区



绵阳市委书记 彭宇行

绵阳大众创业  
万众创新活力迸发

当前，绵阳已经建成的科技创新中心、军民融合创客空间等各类孵化器50余个、总面积近90万平方米。组建产业技术创新联盟14个，挂牌成立中国海外人才市场绵阳科技城分市场。设立年预算6000万元的人才发展专项资金，近年已资助奖励创新创业团队1.3亿元，极大地激发了人才创新创造活力。大力培育发展创新主体，科技型中小企业从2010年不到1000家发展到8000余家，仅去年和今年上半年就新增3800余家，绵阳成功获评全国创业先进城市。今年9月21日，第四届科博会将在绵阳举办。

今年上半年，绵阳科技城各项经济指标保持平稳较快增长，呈现蓬勃发展新态势。

一是全面创新改革试验深入推进。围绕构建军民融合创新转化、产业培育、人才集聚、开放合作、金融服务“五大体系”，启动了全面创新改革试验。目前，已建成了全国唯一的国家军民两用技术交易中心，成立了四川省军民融合研究院，建立了四川省军民融合高技术产业联盟，组建了军民融合金融专营服务中心，设立了规模20亿元的科技城军民融合成果转化基金和规模5亿元的军民融合产业发展基金。率先开展了军民融合企业认定，启动了国家核医学基地建设前期工作，规划建设“十大”军民融合产业园区，部分改革创新试验的举措已初见成效。2015年，军民融合型企业达到446家、军民融合产业产值1690亿元，分别较2011年增长251%和149%，军民融合产业产值占工业总产值比重达到70%，构筑起科技城军民融合发展整体优势和局部强势。

二是高精尖重大创新基地加快建设。围绕国家在绵阳国防科院所实施重大专项，推动规划建设“三大创新城”。“十二五”期间，在绵阳国防科院所承担和参与了重大国防科研生产项目1000多项，取得一大批先进科技成果。

三是“两个一号”工程加速实施。把引进培育高新技术和战略性新兴产业作为产业发展的“一号工程”，把电子商务和“互联网+”作为服务业发展的“一号工程”。近年来，瞄准产业高端和高端产业，推动九洲科技工业园、宝马N20发动机、天津力神新能源汽车动力电池等一批重大工业项目建成投产，宝马王子发动机、川汽25万辆整车等项目加快建设。当前，科技城产值亿元以上企业超过300家，境内外上市公司达到28家，高新技术和战略性新兴产业产值占工业总产值比重分别达到52.5%、35.1%，保持在四川省的领跑优势。成功举办2016中国(四川)电商峰会，我省首个跨境电商通关平台在绵正式运行。

四是发展环境和综合承载能力持续提升。建设用地100平方公里的“科技城军民融合创新驱动集中发展区”，完成基础设施投资超过20亿，启动区基本建成；科技城范围内国家级高新区、经开区和一批省级开发园区综合承载能力持续提升，园区产业集中度达到82%。国务院2015年同意科技城比照执行中关村先行先试政策，四川省量身打造10项支持科技城建设的特殊政策，绵阳市制定四大类30余项配套政策，初步形成了国省市三级政策支撑体系。结合全面创新改革试验的一系列先行先试政策措施的启动实施，科技城正成为西部地区“政策洼地”和“创新特区”。

## ■资讯热搜

国家“十二五”科技创新成就展  
将在国际科博会期间再巡展

科技部高新司副司长曹国英日前接受记者采访时表示：“十二五”时期特别是党的十八大以来，党中央、国务院明确提出并深入实施创新驱动发展战略，把科技创新摆在国家发展全局的核心位置，我国取得了一批具有世界先进水平的重大创新成果。今年6月，科技部在北京举办了国家“十二五”科技创新成就展，党和国家领导人进行了参观。各界反响热烈。为充分展示这些重大标志性科技成果，科技部将在绵阳和深圳开展国家“十二五”科技创新成就巡回展。绵阳展出时间为2016年9月21日至24日，也就是绵阳科博会期间。展出规模2000平方米，以图片、模型、实物、视频等传统形式，同时运用多媒体和云计算、大数据、物联网等技术创新展示形式，通过线上线下融合、虚拟现实等方式，加强互动设计，以通俗易懂的方式展示科学原理，将为观众提供一场强大的科技视觉盛宴。

未来，泰智会与台湾地区的合作准备落地，着眼于有创新能力的小团队，促进大量的台湾小企业健康发展。“打造全球科技资源网络，布点到一个城市就可以获得当地企业的信息，了解当地产业发展的新思路。这是非常有价值的。”赵清说。