

政商大咖论道互联网+农业

做农业要高瞻远瞩,创新思路走向世界



解读这两年国家农业文件、政策、法规等可以发现,在国家的顶层设计中,互联网+农业已经站在了风口上。那么,在新常态、新思维、新模式下,互联网+农业未来拐点在何处,传统农业企业突破口在哪里……如何利用互联网为传统农业创新发展,服务农民增收脱贫,这些问题都需一一解答。

9月26日晚,大茶网、润和集团、深圳荣格科技联合创办的“互联互通·共享共赢”荣格云商在长沙启航。会上,诸多政界大佬和农业电商专家,共同探讨互联网+农业的发展方向。

■记者 杨刚 湛杰



国务院参事室特邀研究员、中华民营企业联合会理事长 姚景源

中国经济已进入了新常态,最重要的就是中国经济处于新旧增长动力转换时期。这个时期创新至关重要,我们抓创新就是抓发展,谋创新就是谋未来。

什么是创新呢?最重要的就是我们讲的新经济,新经济当中重要的是什么呢?如今最重要的就是电子商务,像荣格云商创新起航就是一个创新。

有数据显示,像上海这种大城市,大中型单体商城54家,全年销售额才309亿元;而去年“双11”,一天就卖了912亿元,全国马路上有120万人骑

电动车送快递。你们说说,电子商务的创新有多大的力量。

最近我们一直在讨论一个问题——为什么在中国工业品下乡容易,农产品进城却很难呢?我做了统计,中国农产品出口700亿美元,荷兰农产品出口820亿美元,但这些数字的背后,中国有2亿2千万农民支撑,而荷兰却只靠23万人,差距是非常大的。

农产品如何走出湖南,走向世界?我们应该深思,走电子商务,互联网+农业,我觉得意义非常重大,也坚信荣格云商能够走出湖南,也能走向全国,走向世界。

农业问题严峻 需勇于创新尝试



国务院发展研究中心副主任 侯云春

供给侧的改革是中国经济新常态下的主要任务,农业也是供给侧改革的主要方向。

农业稳,则天下安。这些年,我国的经济能够平稳高速发展,很大程度上得益于农业的“十三连增”。虽然我们经常讲“手中有粮,心里不慌”,今天的我们用“18亿耕地”养活了13亿中国人,但是农业问题对中国来说,仍然是个大问题。

现在,我们面临农产品难买又难卖的问题,总量和结构并存问题,所以深化农业供给侧的改革刻不容缓。同时也只有切实搞好我们的农产品供应与销售,解决13亿人口的吃饭问题,才能把整个饭碗端在我们自己的手中。

农业问题、农产品发展问题、农产品流通问题任重道远,农业的供给侧改革就应该利用创新思路、互联网+、线上线下相结合为消费者提供极大的辩题。

今天以互联网+农业+创业为契机的荣格云商正式启航,正是农业供给侧改革中所需求的勇于创新、敢于尝试的一次表现。

茶企应敢于探索,共创千亿茶产业



湖南省政协原副主席 武吉海

湖南省委省政府高度重视茶产业的发展,省委省政府提出了打造千亿茶产业发展目标,这个目标的实现要靠我们一批优秀的企业和企业家支撑,要和企业、政府形成良性的互动。

湖南省在茶产业发展过程中,已经涌现了一批如湖南省茶业集团、大茶网、润和集团等一批优秀企业,他们所做的努力和探索,为实现千亿茶产业目标开拓了新道路。

在市场经济大背景下,生产很重要,但更重要的是市场

销售。因为搞市场经济,需要研究市场、培育市场、开拓市场。

现在大茶网、深圳荣格科技、润和集团强强联合,通过荣格云商这个平台,把湖南的茶叶推荐出去。今天众多的企业家、专家、学者共同研究下一步把茶叶的生产者、销售者、消费者,直接通过互联网联系起来,这为下一步湖南省茶叶产业黑茶产业的可持续发展提供了动力,也为我们推动供给侧的结构性改革,推动精准扶贫,推动茶叶企业的持续增效,提供了很好的思路。

把传统农业打造成现代农业



农业部农村经济研究中心产业研究处处长、政策研究专家 刘年艳

荣格云商的成立,是强强联手来推动农业与供给侧结构改革的重要尝试,也是我们农业结合国家“一带一路”战略,走向全球的重大尝试。

未来我国农业发展的方向,总的来说,要在不久的将来,把传统的农业打造成现代化农业。

如何将传统农业打造成顺应时代潮流的现代行业呢?

我认为,我们应该坚持5

个大方向:把原来以生产为导向的农业,建设成以市场为导向的现代农业;以人力为主的农业,建设成智能化的现代农业;把长期以来立足于我们国内的农业,建设成全球化的现代农业;把长期以来,小规模作坊型农业,打造成产业化的专业化的现代农业;建设生态型的美好型的农村,为我们全国人民提供更好的环境和食品。

建立专门的“互联网+农产品”平台



管理学博士、中山大学教育现代化研究中心研究部主任 文丹枫

随着互联网的发展,农产品电商经历了初创期、发展期、成熟期、创新期、融资期等阶段后,农产品电商已基本成熟,也逐渐呈现出规模大、生鲜产品消费增速快、支付模式多样、创新亮点多等明显现状。

亟需探索和解决面临的同质化严重、运输成本高、稳定性较差、维权难度大等问题。所以我认为,企业发挥各自特长,联袂探索互联网农业电商创新与发展,对做大做强互联网农业电商有积极的作用。

农民不可能像专业的电子商务师一样来做运营。如何做好农民在前期生产,后期有专业的人士来做推广和销售,是当前亟待解决的一大问题。希望有更多的专业电商进入,来帮助农民一起销售。如何让大型采购商找到农民,是当前“互联网+农业”帮助农民解决蔬菜、水果的滞销应做的事情。建议建立专门的“互联网+农产品”销售平台,将本地产销数据提供给农民与企业,为买卖双方双方提供更便利的合作条件。