



2019“扶贫日”专题

“以拼助捐” 新电商开创扶贫新模式

文/ 刘生

今天是全国第六个“扶贫日”，今年也是打赢脱贫攻坚战的关键之年。

作为我国的经济高地，近年来上海全力以赴对口帮扶7省市20个地州98个贫困县，成功助推58个贫困县顺利脱贫。在多年的对口帮扶中，上海逐渐形成了“民生为本、产业为重、规划为先、人才为要”的工作方针，也开创出一系列从“输血式”转向“造血式”的精准扶贫新举措。

在投入脱贫攻坚的过程中，上海积极利用经济和科教优势，大力开展“村企结对行动”，动员全市各类型企、民企、外企广泛参与云南、

遵义贫困村结对行动，探索出了一系列卓有成效的产业扶贫路径。

其中，拼多多在上海及上海对口帮扶地区党委和政府相关部门指导下，利用新电商的独特优势，致力于帮助边远地区的贫困农户对接上海乃至全国的大市场，着力改善农产品供应链条，实现农产品“最后一公里”直连消费端“最后一公里”，帮助贫困农户有效增收。

在携手各方力量奔赴脱贫攻坚前线的过程中，拼多多逐渐摸索出“以拼助捐”新模式，一批“多多农园”“扶贫车间”项目相继落地，推动扶贫助农向纵深发展。



丛岗村咖啡地平均海拔1300米，地势陡，劳作异常辛苦。

改善供应链条 开辟农产品上行快车道

目前，我国的农业主体依旧以小农户为主，超过2亿的小农户与10亿消费者之间形成了一张错综复杂的供需网络。农产品的流通主要以线下为主，农产品尤其是边远地区的农产品，从田间地头到消费者手中，要经历6至8个环节，是典型的高成本、高损耗、低效率，在很大程度上导致了消费者“买贵”，农户收

益低，甚至面临滞销的困境。

而上海拥有巨大的消费市场，2018年全市社会消费品零售总额为1.26万亿元，在全国各大城市中排名第一。为发挥这一优势，上海重点围绕对口帮扶地区的农业做文章，按照“改造产业链、打通流通链、提升价值链”的思路，搭建了商贸、电商、社区、批发四大平台，积极服务农产品上行，探索消费扶贫。

在电商领域，拼多多虽是后起之秀，但以农产品起家，服务农户的基因从一开始便根植在平台的发展过程中。通过创新的“拼”模式和技术应用，平台能在短时间内聚集海量的消费需求，迅速消化掉大量当季的农产品。

随着“拼”模式的进化，拼多多可以充分整合供需两端的信息，为天地南北、千差万别的一款农产品，在其短暂的成熟周期内，迅速匹配合适的消费群体。这种模式，为中国农业突破小规模作业、分散化的制约，走出一条全新道路提供了可能。

为了把利益更多地留存给农户，让更多贫困地区的农产品对接上海乃至全国的消费市场，在成立至今的四年时

间里，拼多多以市场为导向，不断推动所覆盖的农产区改造升级，创新了以农户为颗粒度的“山村直连小区”的农货上行模式。

在此期间，拼多多深入全国各大农产区，尤其是“三区三州”深度贫困地区，通过“地网”和“天网”重塑农产品上行体系。“地网”是以拼多多新农人为上行节点，通过持续完善农产区基础设施和上行通路，构建覆盖全国各主要产区的供给网络；“天网”是由拼多多技术团队打造的“农货中央处理系统”，平台持续完善各大产区包括物流条件、成熟周期、农产品生产周期等信息，经由系统运算后，将各类农产品在其短暂的成熟期内匹配给潜在消费者，从而将分散化的供给和需求，变成大规模、多对多的精准匹配。

在此基础上，拼多多将传统的农产品流通环节简化为1至2个环节，让价值回归农民和消费者。

“拼”模式的价值，远远超过了拼多多本身。为此，平台大力倾斜技术和资源，持续完善这一模式。截至2018年底，拼多多已累计发动超过62000名新农人返乡，建立起一个个分拣、包装、物流的分布式中

心，带动小农户全面对接全国大市场。

通过这个模式，拼多多为分散的农产品整合出了一条直达平台4.83亿消费者的快速通道。经由这条通道，新疆的哈密瓜48小时就能从田间直达消费者手中，价格比批发市场还便宜；一度只被福建和两广地区的消费者用来煲汤的云南雪莲果，变成了平台热销全国的“网红”水果。经由这条通道，拼多多将贫困地区的农户，和全国的写字楼、小区连在一起，建立起一套“以拼助捐”的可持续扶贫助农机制。

目前，拼多多平台上的农产品绝大部分都通过“产地直发”的方式，从田间地头的“最后一公里”直接送至“最后一公里”的城市消费者手中，让农户增收，也让消费者得到实惠。

2018年，拼多多农(副)产品订单总额达653亿元，较2017年同比增长233%，成为中国最大的农产品上行平台之一。其中，注册地址为国家级贫困县的商户数量超过14万家，经营类目以农产品和农副产品为主，2018年订单总额达162亿元。

2019年，拼多多预计农(副)产品的上行规模将突破1200亿元，其中来自国家级贫困县的比例也在持续攀升。

扶贫论坛

上海市最大的互联网企业拼多多与云南省政府签署《战略合作框架协议》，未来5年内，拼多多将推动100个“多多农园”项目落地云南，培养5000名云南本土农村电商人才，孵化和打造100个云南特色农产品品牌。

互联网巨头和各地政府联手，共同推进经济发展和治理，已经成为一种趋势。这种结合的最大价值，就是通过创新来打破相关领域的体制机制壁垒，从而产生鲇鱼效应，有利于聚合更大的力量来推动脱贫攻坚和乡村振兴。透视“多多农园”这样的扶贫助农模式，将新电商平台与地方农业大资源进行深度结合，使现代农业在产、销、研、加工等环节实现一体化的产业发展，有助于让农户长期稳定地成为全产业链的利益主体。

这是扶贫助农科学理性的选择。今年4月中旬，在重庆召开的解决“两不愁三保障”突出问题座谈会，明确强调要探索建立稳定脱贫长效机制，强化产业扶贫，组织消费扶贫，加大培训力度，促进转移就业，让贫困群众有稳定的工作岗位。这就要求，扶贫绝不能停留于简单的“输血”模式，而要从基于产业链的视角来探索建立长效产销与品牌一体化机制。

脱贫攻坚到了啃硬骨头、攻坚拔寨的冲刺阶段，要攻下最后的贫困堡垒，就必须在关键点上精准发力、不务虚功。从“多多农园”创新实践“新农商”机制来看，将资金、项目、人才、举措“沉到贫困县、落到贫困村、绑定贫困户”，这样的模式，正是奔着问题去、向着困难攻，有助于确保扶贫目标不变、靶心不散，助力地方特色农产品上行，使产业扶贫和消费扶贫真正释放动力。

更重要的是，地方政府与新电商巨头合作，有助于用好权力和市场的“两只手”，做好顶层设计，盘活市场力量、推动乡村振兴。比如，拼多多在云南保山推出的“新农商”机制，就是根据生产关系和经济关系发生的变化，来重新定义农民身份。对新型职业农民来说，既要爱农业，也要懂技术，还要善经营。这就要求政府善于引导农民根据市场配置资源，以需求来指导农业生产，以新产品引导市场，特别是利用市场平台来提高农民的合作意识、质量意识和创新意识，推进农民从单干型向组织型转变。

总之，不论是扶贫还是助农，政府部门都要积极拥抱市场平台，敢于创新，不断释放农村发展的内生动力，让农民更富，让乡村更美。

(原文载5月13日云南日报，略有删减)

扶贫助农要敢于创新模式

单士兵

落地“多多农园” 苦种咖啡的农民尝到甜头

档立卡人口，两个深度贫困村的地理、物流、产品等信息，首次被纳入拼多多“农货中央处理系统”，成为这个覆盖全国主要农产区“天网”中的一个节点。

云南保山海拔接近1200米，全年降水850毫米，土壤pH值在5-6.5之间，是小粒咖啡的绝佳生长期。

但近年来，国际咖啡豆价格一路下跌，由226美分/磅跌至不足100美分/磅。这直接影响了丛岗村咖农的收益——咖啡属于期货商品，其价格会随着国际期货市场价格而波动，而咖啡在云南以散户种植为主，标准化程度低，咖农对采购商就没有话语权。

目前，云南超过95%的咖啡是阿拉比卡的变种卡蒂姆，该品种通过杂交得来，在抗干旱、防叶锈病等方面都有不错的表现。然而，目前收购价每公斤只有10元，一年下来咖农20亩坡地净收益只有3000元左右。

由于收益较低，丛岗村的咖农们在生产周期无心管理，导致咖啡豆先天养分不足。后期采摘时，又为了省事，红绿果一把捋，以至于其中的很大一部分都不符合收购商的标准，只能勉强合格的拿去速溶咖啡，其余则是废品。

经过几个月的筹备和与产业、农

业专家的多轮商讨，拼多多最终确定了利益引导、精品种植和品牌致胜的三步走战略。

第一步，在3月底拼多多联合云腾咖啡、比顿咖啡、景兰咖啡等6家平台商家，溢价收购了建档立卡贫困户手上的咖啡豆原料，让贫困咖农们先“尝到了甜头”。

第二步，在云南热带经济作物研究所的专家指导下，引入毕卡、蓝山、贡山1号、波邦等多个高端品种，筛选出最适合该纬度和海拔的高品质咖啡，用精品咖啡策略让咖啡价格与国际期货脱钩。与现有的卡蒂姆品种相比，这些品种的市场价格为每公斤30元，每亩产出将有850元至1000元的提升，多个新锐咖啡品牌商户已提前预定该批产能。

同时，在位于山腰和山顶的740亩生态种植示范基地中，引进芒果套种、澳洲坚果等经济作物，与咖啡树复合套种，以提升每亩土地的经济收益。

第三步，拼多多将通过长期的努力，引导农户创立一批高品质、高认知的品牌。除了要建成分销、研、加工一体化的现代化农业产业示范项目，“多多农园”还创新实践“新农商”机制，让提供生产力和生产资料的小农户成为全产业链的利益主体。

“新农商”机制是以档卡户集合的合作社为主体，建立农货上行和品牌培育的

新模式。该机制中，拼多多将携手地方政府，打造以新农人为创业带头人，工厂、代运营公司提供第三方服务，政府监督、平台扶持的新农商发展模式，以确保档卡户的核心利益。

项目初期，拼多多将提供产业扶持和营销扶持；中期形成较为稳定的第三方“代服务”机制；后期则逐渐退出，交由合作社全权掌控，并由当地政府确保利益分配依规进行。

不论是决战脱贫攻坚还是推动乡村振兴，青年人才的回流都是重中之重。基于这一认知，拼多多通过与包括中国农业大学在内的高校合作，倾斜资源、优势互补，持续为贫困地区输送新农商知识和人才，有效助力精准扶贫和乡村振兴。

2019年，在上海对口帮扶的云南13个州市74个贫困县，平台先期投入1亿元资金，“多多农园”已经陆续落地怒江、保山、文山、临沧等地区。

国务院扶贫领导小组专家咨询委员会委员李小云表示：“多多农园”瞄准了农业产业利益分配、农村人才留存等核心问题，该模式若成功，将推动很多农村发展方式发生转变，形成伟大变革。将密切关注“多多农园”的进展，希望它能真正成为助力中国乡村振兴和精准扶贫的大行动。”

线上互动 “多多果园”带来公益扶贫新体验

基于大规模的农产品上行网络，拼多多还在持续创新技术和产品。在一款名为“多多果园”的应用中，拼多多首次将扶贫与公益相结合，用户在收获快乐的同时，也成为了扶贫工作的一份子。

作为一项创新实践，“多多果园”激发了更多人参与公益与扶贫，对“拼”模式进行了有效补充，进一步提升了扶贫助农工作的精准度。

在“多多果园”应用里，用户通过社交、互动的游戏方式种植虚拟果树，果树一旦成熟，“多多果园”将免费给用户寄出一份扶贫水果。这些水果绝大部分来自贫困地区，尤其是上海对口帮扶的贫困地区。

据悉，2019年一季度“多多果园”日活跃用户比年初增加了1100万，达到了5000多万，每天送出的免费水果超过100万斤，并且仍在保持高速增长。“多多

果园”里每一株虚拟果树的成熟，都意味着在遥远的另一端，有果农实现了增收。

除平台直采外，“多多果园”还专门开设扶贫助农频道“多多助农”，定向帮助贫困村解决销路问题。截至2018年年底，“多多助农”项目已覆盖25省份，共启动65期对口助农项目，累计销售1600万斤农产品。

拼多多通过农产品起家，农货上行是平台的长期核心战略。扶贫助农对拼多多而言更像是本职工作，是本分之所在。

拼多多的发展得益于国家发展的红利，受惠于农村基础设施的持续改善。随着创新技术和模式的应用，中国农业发展的局面将迎来重大变化，在脱贫攻坚的关键时期，以及往后持续更久的乡村振兴中，拼多多都将贡献更多创新的技术与力量，持续为农户和消费者创造更大价值。



在丛岗村贫困户大会上，村委会副主任施忠相给村民介绍拼多多平台和“多多农园”计划。



90岁的傣族老人交蒙阿凤(傣语音译)在屋外扬咖啡，一年四季围绕咖啡劳作已成为当地人的生活的一部分。

为了进一步挖掘“拼”模式的潜力，2019年4月，在上海相关部门的指导下，拼多多还推出了深入探索精准扶贫和乡村振兴有效衔接的“多多农园”项目，首站落地云南保山。

作为“多多农园”的第一站，云南保山项目覆盖丛岗村和赧克村792名建



2017年起，在拼多多的带动下，连片的雪莲果成为云南农产区的寻常景象。



多多大学丘北公开课上，丘北县各村的合作社代表在学习基础电商运营知识。



雪莲果香脆可口多汁，削皮即可食用。