

拼多多的“扶贫爆发力”

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”，动员全市各类国企、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，作为扎根上海的互联网企业，拼多多在上海及上海对口帮扶地区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“最初一公里”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最前线的过程中，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，初步展现助力“消费扶贫”的爆发力。

“多多农园”让建档立卡户尝到甜头看到希望

拼多多以农产品起家，服务农户的基因从一开始便根植在平台发展过程中，扶贫助农也成为一种本分。

通过创新的“拼”模式和技术应用，这个新电商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。

2019年4月，在上海相关部门的指导下，拼多多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，云南保山项目覆盖从岗村和赧亢村792名建档立卡人口，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”中的一个结点。

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地。但近年来，国际咖啡豆价格一路下跌，直接影响了咖农的收益。收购价每公斤只有10元，一年下来咖农20亩地净收益只有3000元左右。

由于收益较低，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，只能勉强合格拿去速溶咖啡，其余则全是废果。

经过几个月的前期筹备和与产业、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，今年3月底拼多多联合云潞咖啡、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，引进芒果苗、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。

除了要建成产、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”机制是以建档立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，以确保建档立卡户的核心利益。

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。

据悉，2019年，在上海对口帮扶的云南13个州市74个贫困县，拼多多先期投入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。

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，希望它能真正变成助力中国乡村振兴和精准扶贫的大行动。”



90岁的傣僳族老人交蒙阿凤（傣僳语音译）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。



在“多多果园”里种一棵“扶贫树”

基于大规模的农产品上行网络，拼多多仍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，用户在收获快乐同时，也成为参与扶贫的一份子。

作为一项创新实践，“多多果园”激发了更多人参与公益和扶贫，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。



▲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。

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，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。当年，拼多多农（副）产品订单总额达653亿元，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，订单总额达162亿元。

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，将持续为农户和消费者创造更大价值。今年，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将持续攀升。（刘福）