



## 扶贫三区三州,助农授人以渔

# 扎根农业,拼多多走出消费扶贫新路

扎根农业,创新消费。自成立伊始,脚下有泥的新电商,便聚焦农产品上行。

作为全国最大的农产品上行平台之一,近年来,拼多多从政企合作、农地云拼,再到多多讲学培育新农人,不断探索可持续发展的新举措和乡村振兴的新路径。

带着新电商的新逻辑,走入了青海省海西蒙古族藏族自治州、贵州省黔东南苗族侗族自治州等“三区三州”等全国深度贫困地区,带动农产品大规模上行,让贫困地区的农产品突破传统流通模式的限制,在“云端”直连全国大市场。

推动农村内生动力发展,加速贫困地区实现造血式脱贫。今年10月,拼多多荣获了2020年全国脱贫攻坚组织创新奖。

## 政企合作直播助农 消费扶贫百县直播

今年5月,一场浙江杭州和湖北恩施的东西部扶贫协作呈现在拼多多直播间。现场,湖北恩施州宣恩县县长刁覃,杭州市驻宣恩干部、宣恩县副县长裘凯化身主播为当地特色农产品带货,50万网友点赞抢购,相关涉农店铺销量当日增幅达到360%,并带动贡茶、黑茶、慢土豆等平台搜索量增长230%。

2020年是脱贫攻坚的决胜决战之年,疫情发生以来,我国农产品上行受到较大影响,尤其在贫困地区,受制于原有的销售体系和产业链条件,市场通道的恢复和拓展,产业链的重建,都遇到了更严重的挑战。

2月10日起,拼多多在全国率先开启了“政企合作,直播助农”,探索“市县长当主播,农户多卖货”的电商助农新模式。

此外,在5月20日,国务院扶贫办和拼多多共同启动了“消费扶贫百县直播行动”。拼多多在国务院扶贫办社会扶贫司指导下,发挥平台农产品上行优势,选取100个贫困县开展消费扶贫活动,助力打赢脱贫攻坚战。截至今年10月底,拼多多已经在全国推出了超过235场市县长助农直播,相关助农专区售出农产品总计超过32亿斤。

“通过消费扶贫带动当地产业兴旺,让藏在深山和边远地区的特色农产品,能形成全国竞争力,推动贫困地区转变为电商的富矿区。”拼多多联合创始人范洁真表示,拼多多将资源和直播的重点锁定在贫困县,尤其是52个“挂牌督战县”,全面帮助贫困县及脱贫巩固县形成可持续的产销对接机制。

## 数字赋能农业 创新“农地云拼”技术

12月12日,在2020世界数字农业大会上,拼多多当选“数字农业先锋企业”,其“农地云拼”技术荣获“世界数字农业十大成果”。

在投身数字农业的过程中,拼多多结合中国农业的发展状况,通过大数据、云计算和分布式人工智能技术,将分散的农业

产能和分散的农产品需求在“云端”拼在一起,基于开拓性的“农地云拼”体系带动农产品大规模上行,让农产品突破传统流通模式的限制,直连全国大市场。

在拼多多“农地云拼”体系的带动下,农业成了更加有奔头的产业,农民收入也有了改善,平台涌现出数千单品订单量突破10万+的农产品爆款。截至2019年底,拼多多平台已经覆盖全国几乎所有农产区,直连农业生产者已经超过1200万人。

在全国政协部门召开的以“解决农产品销售难问题”为主题的座谈会上,拼多多CEO陈磊表示,在“农地云拼”模式的推动下,拼多多2019年的农产品成交额达到1364亿元。

“随着‘农地云拼’技术创新体系的迭代升级,平台的年活跃买家数超过7亿,今年农产品的消费规模也迎来进一步提升。我们预计,2020年农副产品成交额将突破2500亿元。”拼多多副总裁韩东原表示。

2020年,拼多多在数字农业的生产端加大了投入和探索。今年,在联合国粮农组织的指导下,拼多多还启动了首届“多多农研科技大赛”,加速数字农业前沿技术在中国的落地应用。

## 乡村振兴关键在人才 多多讲学培育新农人

“除了继续投入精力优化算法和AI系统之外,更为重要的是对人才的培养。”拼多多新农业农村研究院副院长狄拉克说,拼多多将与地方加强人才合作,以线上课堂及实地讲学等形式,讲解电商运营、产品推广等方面的知识和技巧,培育一批爱农业、懂技术、善经营的农产品商家,让他们能够把家乡的好货搬到网上,把增加的收益攥在手里,推动农产品的销售。

拼多多新农人培育体系为乡村振兴提供了有力的人才支撑。“2020年‘中国农民丰收节’期间,平台开启了新一轮10万新农人培育计划。”狄拉克说,“自9月以来,我们已先后奔赴云南、贵州、河南、青海等地区,开展了近50场电商专题讲座和培训,覆盖农业生产与经营者超过5000人。”

据了解,拼多多后续还将邀请农业专家、产业专家围绕原产地建设、农产品上行

节点改善等制定解决方案,主导农产品分级、加工和包装等一系列工作,提升产品附加值,形成规模化的产业。

“乡村振兴关键在于人才振兴。我们将持续向各大农产区倾斜资源和技术,在原产地建设中发挥更大的作用,通过不断完善的基础设施和逐渐壮大的农业产业,让乡村人才既能回得来,也能留得住。”狄拉克表示。

## 农产品原产地直发 缩短农产品供应链

12月14日,拼多多宣布推出农产品“原产地直发”,将通过加大资金投入、直播扶持、供应链优化等综合举措,进一步加大对优质水果、蔬菜、肉蛋等生鲜产品的补贴力度,不断完善原产地直发的农产品上行模式,助推乡村振兴。

拼多多“原产地直发”将致力于破解农产品流通过程中的层层加价问题。狄拉克表示,“我们将打造农产品超短供应链,有效促进农民增收。”拼多多将广泛深入全国各大农产区,重塑农产品供应链的同时,发掘更多原产地的优质产品。

在农产品销售的过程中,拼多多已建立起一套完备的“农货智能处理系统”。“系统归纳了全国各大农产区的数据信息,包括地理位置、特色品类、成熟周期等,能够帮助这些地区的农产品精准匹配给有相应需求的消费者。”狄拉克介绍,此次推出“原产地直发”,拼多多将进一步扩大“农货智能处理系统”覆盖范围,强化数据应用。

据悉,拼多多“原产地直发”是平台践行“重投农业”的其中一步。

此前,拼多多CEO陈磊在2020年Q3财报电话会议上表示,平台对农产品全价值链和基础设施的合作以及投资机会保持高度关注,将帮助农民赚得更多、消费者节省更多,推动农业价值链变得更加高效,最终实现普惠的目标。

陈磊在今年出任CEO后,进一步加大了对于新电商生态体系尤其是农产品价值链的战略投资。拼多多上线了包括“多多买菜”在内的创新业务。

未来,拼多多将在农产品领域加大投入,持续投入买菜业务,与合作伙伴共建冻库冷链,提升农产品流通的效率。