

3年卖出109亿斤农货、产生21亿笔扶贫助农订单
世界互联网大会现场直击：

拼多多黄峥谈扶贫

都市时报全媒体记者 吴双红

“过去3年，拼多多平台已累计帮扶13.96万户建档立卡扶贫家庭，产生超过21亿笔扶贫助农订单，累计销售109亿斤农产品，相关交易总额达510亿元。”

11月8日，第五届世界互联网大会在乌镇举办，拼多多创始人及CEO黄峥受邀参会，并在“网络公益与扶贫：消除饥饿与贫困”论坛发表主题演讲，分享拼多多扶贫助农的实践与思考。



湖北大洪山板栗通过拼多多大卖，农户喜笑颜开



通过拼多多平台，云南文山雪莲果成了消费者新宠



▲拼多多创始人及CEO黄峥在第五届世界互联网大会分享拼多多扶贫经验

关键词：造富

扶贫要有造富的能力

“我们公司有个扶贫办！”提到扶贫，黄峥一脸认真和骄傲，相较于其他部分电商企业将工业品下行到农村的做法来说，拼多多参与扶贫的核心是让农产品上行。

黄峥说，电商扶贫对拼多多的公司战略来讲，是非常重要的。公司专门成立了扶贫办，因为扶贫是需要协调好多部门的，宣传、招商运营、产品技术。关于扶贫的每个环节，黄峥都显得胸有成竹：“在这个地方你真要去扶贫，很多时候你需要花很多时间和功夫去做技术改进，但是前端其实是看不出来的。这些事对我们来说，既是本分也是机会，因为我们本来就是从农货这个地方起来的，离这件事情最近，所以我们是希望把这件事做好，也有信心做好。扶贫不仅仅是捐钱，还要有造富的能力，要给这个地方一个适合的经济形态的正当商业模式。”

具体怎么造富？黄峥表示，电商企业参与扶贫工作，核心是利用互联网的优势，解决农产品流通问题，让贫困地区有产就有销，多劳能多得。作为一家成立3年的“新电子商务”平台，拼多多平台已汇聚3.44亿用户和超过200万商户，希望通过创新的商业模式和技术应用，对现有商品流通环节进行重构，持续降低社会资

源的损耗，在为用户创造价值的同时，也致力于为中国精准扶贫和乡村振兴做出应有贡献。

关键词：拼

将679个贫困县农田
与写字楼、小区“拼”在一起

如何脱？贫困地区大多地理条件复杂，只能走“小农”模式。这些产区天南海北，地理位置相隔甚远。如何充分调动平台资源，帮助贫困地区形成长效稳定的产销机制？黄峥介绍，平台创立之初，团队便发现，“拼”的模式，能在短时间内聚集海量需求，迅速消化掉大批量的当季农产品，为中国农业突破分散化的制约提出了新的答案。

于是，拼多多用3年的时间，为分散的农产品整合出了一条直达3.4亿消费者的快速通道。经由这条通道，吐鲁番哈密瓜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；以前一度滞销的河南中牟大蒜，现在打包卖到了北京，价格只有超市的四分之一。经由这条通道，平台将全国679个贫困县的农田，和城市的写字楼、小区连在一起，成功建立起了一套以“拼”助捐的可持续扶贫助农机制。

“我是学技术的，今天有很多技术人员都去搞高大上的东西，恨不得瞬间发火箭，这些东西当然是需要的，但是农业人口占中国的相当一部分。所以我们更需要多学习袁隆平的

精神。我小时候就知道袁隆平了，但现在都没有新的袁隆平冒出来，这说明什么？说明大家都在搞其它东西，这种精神少了。类似的事情总得有人先去做，搞了几年，就会有人意识到做出一些东西才能带领其他人往这个地方去投资。”务实的黄峥说，以前在搜索模式下，因为不符合传统农货消费场景，离散的农业做上行是比较困难的，现在拼多多通过货找人、匹配的方式看到很大的机会，也取得了一定的成功。其次，一定要投入人才，要让人才到这些地方去，光喊口号、付一些钱是没有用的。是不是有厉害的人在真正开发系统，是不是有非常有经验的负责人在推动项目，这些地方才是公司真正的核心投入，可能比单纯捐款从价值上来讲都要贵，同时回报周期更长。

关键词：人才下乡

3年超5万名新农人返乡

据了解，针对国家级贫困县，拼多多开启“绿色通道”，确保农产品产销对接。例如今年秋季，湖北秭归县脐橙丰收，但交通不便很难运出大山，拼多多得知消息后迅速联合本地新农人上门进行溢价收购，两个月内帮助当地农户销售2300多吨脐橙，为当地村民创造了1200多万元的收入。

黄峥在演讲中介绍了拼多多的扶贫助农的成果，“过去3年，拼多多平台已累计帮扶13.96万户建档立

卡扶贫家庭，产生超过21亿笔助农订单，累计销售109亿斤农产品，相关交易总额达510亿元。”

为了从源头解决贫困地区产销问题，拼多多还积极响应中央一号文件，启动“人才下乡”计划。3年间，平台累计发动超过5万名新农人返乡参与农村双创工作，在全国679个贫困县帮扶起超过10万个商家。在当地政府和拼多多的引导下，大量农产区建立起了现代化流通及生产体系，直接和间接拉动包括平台商家、快递物流人员等在内的700余万人就业。

在黄峥看来，店铺永远不是拼多多的，所有的店铺都是社会的。5万名返乡新农人分为两类，一类是接触互联网比较少甚至根本不会的，公司已建立了“拼多多大学”在做大量的培训，甚至去农村给这些人做培训，一步一步告诉他们怎么做，把成功的案例跟他们分享，在初期从0到1的过程中做定向帮扶。第二类是接触互联网的，尤其是城市里面的大学生，让这些受过更好教育的，知识水平更高的人返乡。

黄峥举例说：“如果我是一个大学生，假设我现在在某个二三线城市读书，可能我一个月出来工作的工资是5000元。但是如果我回乡做一个自主的农产品品牌，一个月的收入可能轻松过万，而且现在大城市的住房压力又很大，所以在返乡的新农人里面，超过90%都是80后和90后，不少人以前是白领。”

关键词：创新扶贫

线上种树线下送果
一天超100万斤

为了充分发挥新电商的优势，拼多多持续推出创新性的扶贫助农产品，今年5月，平台上线了一款名为“多多果园”的应用。在这个应用里，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，多多果园就会免费给用户送出真实的水果。这些水果，绝大部分来自中国的贫困地区，尤其是四川大凉山、新疆南疆等国家脱贫攻坚的重点地区。如今，多多果园每天送出的水果已经超过一百万斤。

通过多多果园这类创新的扶贫助农产品，拼多多用户在收获快乐的同时，也自动成为了扶贫工作的一分子。他们的每一株虚拟果树成熟，都意味着在遥远的另一端，有果农实现了增收。

据介绍，拼多多的扶贫助农计划，也得到了地方政府的大力支持。今年以来，在上海市扶贫办的指导下，拼多多陆续与云南省以及新疆喀什、西藏日喀则、青海果洛州等12个省份及地区签约，全力推动深度贫困地区农货上行。

演讲中，黄峥表示，拼多多作为一家社会性企业，帮助贫困户脱贫致富是自身的本分。未来，拼多多将在国务院扶贫办的指导下，继续扎根中西部、瞄准三区三州地区，帮助贫困户脱贫致富。