



扫码阅读

“拼购”破解货源零散问题

石林县大可乡下海子、鹿阜街道板桥、鹿阜等村（社区）盛产枇杷，但种植规模普遍较小，且分布零散，导致枇杷“卖难”。“收购商嫌产品零散，走村入寨交通成本高，所以我们只得靠人背、摩托车托，运进集市零散销售或低价卖到收购市场。”当地种植户邓成雄说。

2018年，下海子村枇杷种植大户年兴国分别找到板桥、鹿阜等村（社区）几户规模较大的种植户，提出了枇杷线上“拼购”销售的想法。经过沟

通协商，他们依托下海子村的枇杷种植农民专业合作社，统一对接京东等线上电商平台，开通网上商铺，将各村所产的枇杷集中到下海子村，再根据果子成熟度、大小等分级，统一打上“大可枇杷”品牌，形成规模化货源“拼购”销售。这一做法很好地解决了农产品零散“卖难”的问题。与此同时，一些收购商看到当地农产品集中起来体量较大，也开始进村收购。

据了解，该“拼购”销售方式与电商平台上的产品“团购”有异曲同工之处。“团购”

“村庄拼购”销售 如何规范

长期以来，受小农生产模式以及区位、交通等因素影响，云南农产品“小散弱”特点突出，其运输成本高、货源组织难度大。近年来，一些农村地区兴起依托电商平台实现农产品外销的“村庄拼购”模式，即通过村党组织、农产品经纪人等，将相邻村组生产的农产品组织起来，在线上“拼购”平台集中销售。这种方式在一定程度上解决了货源组织难度大和产品运输成本高的问题，但也存在质量难以把控等不足。



华坪芒果集中“拼购”展示