

是买方组团购买商品，通过提高购买量促使商品降低单价；而“拼购”销售则是卖方组团销售农产品，解决货源零散问题。记者从商务部门了解到，目前，在种植养殖大户、合作社、小型农产品电子商贸企业的带动下，农产品线上“拼购”销售已在广大农村悄然兴起。目前，全省已有400多个村（组）参与过“拼购”销售，效果明显。比如，陆良冬马铃薯、宣威甜椒等农产品，依靠曲靖某电子商贸企业实现线上“拼购”销售，为种植户带去户均1.2万余元的增收。

农产品质量难以把控

农产品线上“拼购”销售，发挥出了类似于合作社统一销售的功能，对解决农产品“卖难”问题有一定帮助。然而，记者在采访中了解到，这一销售方式也存在一些问题和不足。

首先，农产品质量难以把控。由于参与“拼购”销售的村（组）多，农产品货源来源多且杂，有农民专业合作社、种养大户和小生产农户，不是统一标准生产，导致农产品质量参差不齐。

其次，参与“拼购”销售随意性很大，缺乏持续性和稳定性。组织销售者着眼于尽快卖出农产品，而缺乏长远的发展规划。

再次，缺乏品牌支撑。从目前的情况来看，“拼购”参与者大多是生产散户、小集贸市场、小批发商、实力较弱的合作社等生产经营主体，大家的目的都是依托产品规模化实现外销，解决农产品零散“卖难”问题。而这些零散农产品几乎没有品牌，即使进入平台也只能贴上同类产品已有的品牌标签。

探索建立“拼购”合作社

云南省商务厅现代物流产业发展促进处有关负责人认为，任何时候，不管采用什么销售办法，农产品质量都是最大的问题，农民和中小企业等参与主体一定要摒弃“打一枪换一个地方”“一锤子买卖”等狭隘思维，而是要从源头把好产品质量关，必要时可借鉴大企业和发展较好的合作社的生产标准和质量体系，来提升产品质量。让产品不但能参与线上“拼购”销售，还可以作为优质原料卖给加工企业，拓宽销售渠道。同时，参与“拼购”销售的村（组），也要围绕本地产品特性，积极打造独具一格的品牌，形成特色优势。

从事小宗农产品贸易多年的云南省特色农产品流通行业协会理事马先生表示，“拼购”销售虽然前景可期，但无组织、无标准、乱发展情况突出。因此，探索建立一种“拼购服务合作社”或是一条很好的路子。

目前，农民专业合作社主体还是生产合作社，参与农产品“拼购”销售的村（组），可以在某村或某个大户、农产品经纪人牵头下，以农民、种植养殖合作社等为社员，组成“拼购合作社”或“协会”，在农产品“拼购”销售环节，增加一个产品质量把控、标准化服务、品牌包装的中介组织，由这个组织统一汇集产品，统一对接电商平台和原料收购商，从而提高产品组织化程度，让“拼购”销售实现更正规、可持续发展。

本刊记者 肖宇 / 文
华坪县委组织部供图