



832平台

“832平台”帮农副产品:

“卖得好”“叫得响”

本报记者 叶 子

在“832平台”(脱贫地区农副产品网络销售平台)上,新疆的葡萄干、灰枣,西藏的高原土蜂蜜、青稞饼干等众多来自脱贫地区的特色农副产品,通过线上销售,跨越山海进入千家万户。

据了解,“832平台”是在财政部、农业农村部、中华全国供销合作总社指导下,由中国供销电子商务有限公司建设和运营的。最新数据显示,截至2025年底,该平台累计成交额已超600亿元。

从土特产到精品礼 从帮销到促产

新疆维吾尔自治区和田地区墨玉县,位于昆仑山北麓、塔克拉玛干沙漠南缘。2025年9月,在北京举办的“援定南疆 情牵和田”新疆和田地区地铁城市客厅活动上,“832平台”与墨玉县政府携手打造的区域公用品牌“墨玉福袋”系列产品,以其精美的包装和优质的品质吸引了众多目光。

“墨玉福袋”的标志图案以石榴为造型,融入红白山、墨玉老城等地标元素,象征各民族像石榴籽一样紧紧抱在一起。“832平台”设计团队设计推出4个产品线和子主题,福袋内包括了墨玉核桃、墨玉玛仁糖、墨玉芦荟汁、土羊等本地优质农副产品。这些来自昆仑山脚下、玉龙喀什河畔的天然珍品,通过“政府引导+平台赋能+市场运作”机制,实现了从“土特产”到“精品礼”的转变。

“和田红枣、核桃等特产品质虽好,但在品牌影响力和稳定销路方面,都很欠缺。”新疆和田地区行署副专员杨关勇坦言。2025年,和田市、墨玉县成为新疆第二批“832平台”产业帮扶示范县。在平台助力下,两地完成了从品牌设计、产品线重塑到线上线下营销的系统升级,培育出多个地方特色品牌。

“832平台”相关负责人表示,通过“墨玉福袋”等项目,不仅打通了产品上行通道,更构建了品牌塑造—渠道拓展—市场反馈—产业升级的良性循环,实现了从“帮销”到“促产”的跃升。2025年,墨玉县在平台销售额同比增长超60%,带动和田地区整体销售额跃居全疆首位。

通过制定严格的商品准入标准和品控规范,“832平台”推动农副产品进行分等分级、标准化包装,全面提升商品化水平和附加值。近年来,专业的选品团队深入挖掘地方特色“土特产”,持续培育优质供应商和商品,让越来越多的特色优质农副产品走出深山、卖向全国。如宁夏黄牛肉、赣南脐橙等产品,通过品质和包装优化,复购率与动销率均大幅提升,成功实现从“产得出”到“卖得好”再到“叫得响”的跨越。

截至2025年底,“832平台”累计成交额突破607.91亿元,在售商品共44.41万款,成功培育“两品一标”(指绿色食品、有机农产品和农产品地理标志)认证产品1.3万款,注册采购单位47.62万个。一张覆盖832个脱贫县的产销网络,一套链接政策与市场的创新机制,正将阶段性帮扶成果转化到乡村全面振兴的长流之水。

把绿色健康安全奉献给大家

对不少脱贫地区而言,当地特色农产品销售面临共同的难题:品质虽好,但没有稳定的销售渠道;或产品包装简陋,卖不上价钱。

“我们的富硒茶品质极好,但过去只是‘口袋茶’,走不出秦巴山区。”陕西省安康市汉滨区德润天然富硒农产品开发有限公司总经理王璇记得,转机就出现在2021年入驻“832平台”之后。

借助这个专注于帮扶脱



贫县农副产品销售的平台,安康富硒茶打开了通往全国市场的通道。销售渠道的畅通,也给了企业扩大规模和升级技术的底气。

“我们升级建设了‘百吨富硒茶清洁化加工厂’,能加工10多个大类30多个单品,年产30多吨。”王璇介绍,工厂为当地提供了20多个长期技术岗位,采摘期用工可达200人左右,有效带动了就业增收。

慢慢地,公司从最初收购一个镇的茶鲜叶,扩展到三个镇;带动茶农从150多人增至1200多人,每户年均增收2000元以上。“感谢‘832平台’和所有采购人,我们一定把绿色、健康、安全的好茶奉献给大家。”王璇说。

不仅是富硒茶,“832平台”为安康更多富硒特色农副产品搭建了产销对接的桥梁。

2025年10月,“寻味832”之安康富硒美食周活动走进中国政法大学、中央民族大学和北京师范大学。在大学食堂,安康厨现场制作红薯粉条炒肉末、安康蒸面、墨鱼汤等安康特色美食,香气四溢,吸引了大量师生前来品尝,成为校园“新晋网红餐”。活动现场还设置安康产品展销专区、展示具有安康特色的文创手作、发放景区优惠券等,受到热烈欢迎。

类似的活动还有很多。为更好展示销售各类向新向优农产品,“832平台”不断推出各类提振消费活动,带领脱贫地区产品走向更广阔的市场。例如,宁夏回族自治区固原市原州区政府充分利用“832平台”的创新营销模式,将六盘山黄牛肉、西兰花、菜心等食材,在“寻味832”宁夏原州美食周



活动上进行推荐。2025年末,脱贫地区农副产品产销对接活动在粤港澳大湾区举办,吸引超百家央企、6000余家地方国企和200余万个人用户参与,现场签约额超1.5亿元。

市场化销售不断增长,政府采购也为脱贫地区产品带来稳定订单。如国家税务总局在平台专门开设“税务系统帮扶专区”,汇集了来自定点帮扶地区6400多家供应商的超11万种产品,实现“以购代扶”。

截至2025年底,“寻味832”进食堂、“832特产嘉年华”进部委、“832平台乡村振兴公益行”等活动已覆盖15个省份465个县。一系列活动将消费帮扶融入日常场景,持续提升脱贫地区企业的市场对接与运营能力。

中国国际电子商务中心首席专家李鸣涛表示,“832平台”所承载的政府采购机制,为脱贫地区提供了稳定的市场出口和可持续的销售渠道,提升了脱贫地区的可持续发展能力,帮助脱贫地区企业稳步提升市场适应力与发展韧性。

坚持“背靠政策、面向市场”

除了推进产品标准化和品牌化,“832平台”还积极推动农产品深加工转型,深加工产品占比已从30%提升至61%。通过“平台+政府+龙头企业”模式,平台在25个县落地产业项目,带动超10万名农户增收,相关销售额累计突破30亿元,形成了以品牌为核心、全产业链联动的良性发展格局。

“中国大豆看龙江,龙江大豆海伦造。”这句响亮的口号,说的正是黑龙江省海伦市的大豆。

海伦大豆产自寒地黑土,天然富硒,品质卓越,是国家地理标志保护产品。然而,过去海伦大豆多作为原料批发销售,农户收入易受市场价格波动影响。自与“832平台”开展“产业帮扶县”项目合作后,海伦市集中力量打造“海伦大豆”区域公用品牌。2025年,海伦大豆在平台销售额突破2亿元,带动8323户脱贫农户均增收1000元,为推动产业发展注入了强劲动力。

“平台帮助我们提炼了‘保证非转基因、本地豆榨本地油’的产品核心竞争力,同时,还设计了满足食堂、工会和个人消费者不同需求的产品线。”海伦市相关负责人表示。通过平台赋能,海伦市推动大豆从原料向大豆油、豆浆粉等商品转化,品牌溢价能力提升30%以上。同时,根据平台采购单位对一级大豆油的旺盛需求,海伦市上线精炼加工生产线,精准切入食用油赛道。海伦市还引进了大豆分离蛋白加工、酱油加工等优质项目,推动海伦大豆产业的精深加工和全产业链发展。

近年来,“832平台”持续深化品牌打造、渠道对接、产业链升级等多元化举措,开展线上线下培训1000余场,共10万余人次参与。黑龙江冰姿雪鹿商贸有限公司总经理王宝山表示:“平台不仅带来订单,更系统指导我们如何规范经营。通过‘832平台’定期组织的培训,我学会了商品登记标注、执行标准等产品规范电商知识。”

中国供销电子商务有限公司董事长刘国生表示:“‘832平台’将在坚守公益‘基本盘’、严控商品质量与价格的同时,坚持‘背靠政策、面向市场’,通过完善运营机制、提升产品竞争力、吸引更多社会力量参与,推动帮扶成果实现长效化与可持续。”

图①:“832平台”联合墨玉县政府、北京援疆和田指挥部出品“墨玉福袋”系列产品。

中国供销电子商务有限公司供图

图②:2025年4月27日至28日,“寻味832”宁夏原州美食周推介品鉴活动在中华全国供销合作总社举办。

中国供销电子商务有限公司供图

图③:“832平台”微信小程序界面。

图④:在重庆市黔江区“832平台”优选年货暨“农合联”特产嘉年华活动上,商家在直播销售红薯粉。杨敏摄(人民视觉)

河北沧县推动红枣产业链数字化升级

大数据助金丝小枣“七十二变”

本报记者 邵玉姿

红枣可以做成什么食品?传统技术制作的干红枣、受年轻人喜爱的奶香夹心枣、适合养生的党参红枣……在河北省沧州市沧县,答案可以有很多。

沧县有3000多年金丝小枣栽培历史,种植面积达19.1万亩,建有大型红枣交易市场。近年来,当地在龙头企业带动下,运用大数据、人工智能等技术,推动枣业“跨界”创新,网红产品不断上新。

“我们每年从1万个产品创意里选出1000个做成样品,再从样品中选出100个进行试销,根据试销反馈最终选定10个产品进行量产。”在沧州美枣王食品有限公司展厅,总经理王云飞介绍。他身后的展架上,摆满了公司生产的各种红枣及干坚果食品。

这么多创意如何产生?“在原有研发体系基础上,我们使用食谱引擎大数据模型

提供创意来源。”2023年,王云飞萌发了将食品研发与人工智能技术融合的想法。同年,他找到复旦大学团队进行合作,共同开发出食谱引擎大数据模型。

“借助食谱引擎,30秒就可生成一个产品创意。”王云飞介绍,食谱引擎集纳了生产、配方、原料特性、市场需求等数据,构建了涵盖食品工艺、原材料、市场趋势等多维度的知识图谱,通过动态分析电商平台、内容平台、行业资讯网站的内容数

据,自动生成产品创意。

“系统可以自动生成创意,也可以根据需求进行针对性设计。”王云飞在系统里输入“以红枣、人参、桂圆、枸杞为原料,设计一款养生小零食”,不一会儿,系统生成两个产品创意,原料配比、产品效果图、工艺参数、包装建议、成本预估等信息一一显示。

“食谱引擎改变了传统的产品研发模式,让我们从经验驱动转向数据驱动,极

大大提高了产品研发效率。”王云飞说,食谱引擎投入使用后,公司产品从原先的8种增加到现在的50多种,产品销量也持续提升。除了依托大数据丰富产品类别,还有的企业依托大数据完善生产经营。

走进河北华聚食品有限公司的数字化运营中心,产销数据平台的大屏上,公司产品的销售动态实时显示,订单分布热力图、产品销量排行榜、发货进度条、各渠道占比分析等数据一目了然。

“这些可视化的数据是指导我们生产经营的‘智慧大脑’。”华聚食品董事长孙泽辉介绍,依托数字平台,公司不仅搭建起电商销售网络,更优化了生产端的产品结构。“近两年,根据市场数据分析,我们下线了数十种销量低、效益低的产品。”孙泽辉说,压减出的“生产空间”让公司转向研发更多新产品。

数据还连接起了抱团发展的“生态链”。孙泽辉说,依托数据平台实现资源共享,公司积极整合物流、仓储、批发市场等资源,带动中小企业共同发展。

“我们积极推进红枣产业集群建设,推动红枣产业链优化升级,鼓励企业借助数字化增品种、提品质、创品牌。”沧县科技工信和商务局局长蔡勇说。目前,沧县有红枣相关加工和销售企业3000多家,年深加工红枣约30万吨。