

一座边境小城的电商“掘金”之旅

靠山吃山

卢小开是土生土长的饶河人，也是当地最早一批接触短视频的人，现在他的全网粉丝量已超 1000 万，单个视频最高点赞量达 160.8 万。

2018 年在网上“建号”之初，卢小开每天通过短视频展现东北林区特有的“冬捕”“卖蜂蜜”等内容。后来，他将短视频的内容变更为淳朴的“跑山”（上山采集山货），让外界看到那些山货是如何采摘下来的，账号渐渐有了起色。

在卢小开从一名互联网小白逐渐成长为网红的过程中，饶河县当地的农副产品也因为他的带动销往了全国各地。

2021 年，卢小开在饶河当地成立了公司，专门销售饶河当地的农产品，包括蜂蜜、大米、木耳等 40 多款产品。

2022 年，该企业仅销售饶河当地生产的山野菜数量就达 80 多万斤，销售额达 960 多万元。除此之外，卢小开还收购了当地 80% 农户的林下产品，每年饶河县市场份额三分之二以上的蜂产品和 90% 的林下产品都通过他的公司销售出去。

受到他的影响，越来越多的年轻人选择回到饶河，举起手机开始分享乡村生活开启直播带货，为饶河的电商经济发展不断注入新鲜的血液和能量。

“书记网红”

近年来，饶河县在脱贫攻坚、乡村振兴工作中搭上了互联网快车，制定出台了《饶河县关于推进线上线下互动创新发展新零售模式实施方案》，建成了 6300 平方米集选品、云仓、孵化等服务于一体的电商直播基地。

2022 年，饶河县的电商交易额为 2.6 亿元，但到了 2023 年交易额达到 10.3 亿元，同比增长 296%。当地造就了百万级粉丝主播 15 人、10 万级粉丝主播 100 人、万级主播 200 人以上。

优质带货主播的不断出现，与当地

“喜欢的上车，走过路过的家人们看一看我们的商品……”在黑龙江省双鸭山市饶河县五林洞镇，主播卢小开正在热情地向网友推荐着当地的特产——蜂蜜。

饶河县隶属于黑龙江省双鸭山市，位于黑龙江省东北边陲，这里素有“鱼跃赫哲乡，蜜淌乌苏里”之称。

数据显示，2023 年当地的常住人口仅有 13 万，而这样一个小小的边境每年在电商领域的缴税竟然高达 1200 万元。这座小县城和电商经济相互成就，递出一张远近闻名的名片。



网络图片

的人才政策不无关系。比如，在人才引进方面，统招硕士研究生、国家“双一流”高校统招本科毕业生、专业领域业绩突出的具有副高级职称的专业技术人才，每月给予 1000 元生活补助；每年给予安家费 2 万元（满 10 年后不再享受）或享受入住 100-110 平方米政府安置性住房（在饶河工作满 10 年办理产权手续）。

此外，饶河县还会定期举行直播带

货的专业培训，对于新“触网”的农民主播，会进行初级的拍摄、剪辑方面的培训；对于有一定经验和粉丝数的主播，则会给予运镜专场、策划运营等方面的专业培训。

在饶河县电商经济发展过程中，有一支网红队伍非常特殊，他们是驻村第一书记。作为饶河县政府各个部门下派到各个村的“第一书记”，在两年的工作周期内，直播带货、帮助村民卖出地

好物是他们的一项重要工作。

张生龙是饶河县林业和草原局派驻到饶河县昌盛村的一名“第一书记”。2021 年 6 月驻村以来，上网带货俨然已经成为他的专业技能。

“我的网络账号从去年建立到现在已经涨粉 1.2 万多人，帮村民的带货收入也达到了 77 万元，这都是给老百姓送去的真金白银。”张生龙告诉笔者，“我的目标是利用电商平台助力乡村振兴，让每个村都有自己的特色。”

另外，这些驻村第一书记还自发申请成立了驻村工作驿站，帮助解决农产品销售问题。驿站的成立，实现了当地农产品的统一销售，让产品能够更好地、更快地进入市场。

开拓新路

在没有电商经济的时候，饶河县的村民们想要把自己的农产品销售出去，不是一件容易的事情——销路难找、运输成本高、利润薄等制约因素让当地的农产品经济发展步履缓慢。

电商经济的发展不仅打破了以往小作坊生产的旧模式，还在当地摸索出了一条适合当地乡村振兴的发展新路。在依靠网红、“第一书记”带货的同时，村民通过合作打造了更加统一、高效的销售模式。

“电商平台的发展，让我们合作社‘产加销’一体化成为可能。”在当地务农 20 多年的魏振民告诉笔者，当地已经形成了合作社社员种植、合作社企业加工、电商销售的模式。在村民共同打造的赫津、金满贯、泽饶等大米品牌电商平台的推动下，产品销量扩大了约 10 倍。

魏振民告诉笔者，今后，他们在降低种植成本、强化产品品牌的同时，要进一步走好电商销售的路子，按照互联网思维把合作社打造成饶河一张特别的名片，从而进一步助力乡村振兴。

（张世光 原文龙）

秋季干燥 预防火灾

秋季干燥 预防火灾

市场信息报
MARKET INFORMATION

“讲文明·树新风”公益广告