

# 农村电商的“黑土新逻辑”

——我省“新农人”扎根黑土地的流量密码

本报记者 任胜章

## 三农视野

当手机成为“新农具”，直播变成“新农活”，一场深刻而温暖的变革正在吉林的黑土地上悄然发生。

农村电商，这个曾经被视为单纯销售渠道的“快变量”，如今正被一群“新农人”赋予新的内涵——它不仅是产品出村的“高速路”，更是品牌塑造的“孵化器”、产业升级的“牵引机”和人才回归的“强磁场”。

流量，正在这片厚重的沃土上，扎下坚实的根须，生发出乡村振兴的盎然生机。

### 从“卖产品”到“树品牌”

这是溢价的底气

初春的松花村，展露着“云端”的热闹。松花村旅游公司总经理李娟君的直播间里，朝鲜族辣白菜、黍黄、有机大米等特产正通过屏幕飞向全国。“我们卖的不仅是农产品，更是长白山下的民俗文化和健康生活。”李娟君说。自从借助抖音、快手等平台，注册34项“松花村”品牌商标后，村里的大米从每斤2.3元卖到了最高49元，2024年接待游客超23万人次。电商直播，为她深耕20余年的乡村文旅事业插上了腾飞的翅膀，完成了从“产量”到“产值”的关键一跃。

在蛟河黄松甸，“菌匠”朱建全的破壁灵芝孢子粉通过电商平台，打开了高端保健市场；在舒兰市开原镇大安村，党支部书记马长胜的一场直播能卖出200多只白鹅，全年线上销售额突破80万元。这些成功的背后，是一个共同的逻辑：农村电商不再是低价走量的“集市”，而是讲好品牌故事、传递产品价值、实现优质优价的“橱窗”。

事实上，一边是消费者为安全、特色、情怀买单，另一边是“新农人”们用诚信和品质，将流量转化为持续的“留量”与口碑。

### 从“会种养”到“懂市场”

生产环节正在重构

农村电商带来的改变，不止于销售终端，更逆流而上，深刻重构着生产环节。

在永吉县吴家村，新农人张帅的“红小二”大米在直播间持续热销。消费者对口感、包装、物流时效的评价，都会第一时间汇集到他这里。这些来自市场最前沿的数据，成为他优化种植品种、调整加工工艺、改善服务体验的指挥棒。“过去是‘种什么卖什么’，现在是‘市场要什么，我们种什么、加工什么’。”张帅说。这种以销定产、以需定质的市场敏感性，正是传统农业向现代农业转型的核心。

更深层次的变化在于供应链的整合。为了保障电商订单的稳定供应与品质如一，“新农人”们要推动生产的标准化、规模化。镇赉县的新农人王殿新在养殖肉牛



新农人韩凤香(左)，让鲜食玉米穿上新包装，登上直播间。

时，严格推行品种改良和秸秆饲料化；伊通县的新农人高军利用金融活水升级牛舍设施，追求精细化管理。电商就像一面镜子，照出了传统散乱生产的短板，也倒逼着生产者提升组织化程度和抗风险能力，从而让整个产业基底更加牢固。

### 从“单打独斗”到“群体共舞”

培育农村电商生态

农村电商的活力，不仅源于几个“明星主播”的闪耀，更在于一片蓬勃生态的培育。“自己富不算富”，这是多位“新农人”的心声。安图县的李娟君担任“安图村播联盟主席”，培训村民成为主播；蛟河的朱建全成立合作社，带动百余农户发展灵芝种植；舒兰的马长胜担任村党支部书记后，第一件事就是筹划如何带动更多乡亲参与养鹅。他们主动将个人摸索出的电商经验、流量资源与周边农户共享，形成了“头雁领飞、群雁随行”的生动局面。

各级政府的因势利导为这片生态注入了“营养剂”。各类乡村振兴带头人培育计划，如“头雁”项目、电商技能培训、物流基础设施下沉、金融扶持政策精准滴灌，共同构建了支持农业电商发展的友好环境。从“吉林乡村旅游代言人”到“吉林省乡村振兴青年先锋”，一系列的荣誉，既是对“新农人”的肯定，也树立了可见、可学的榜样，激励着更多力量加入这场数字变革。

其实，农村电商带来的最宝贵财富，是人的回归。近年来，一批批有知识、有眼界、有闯劲的年轻人，被电商展现出的乡村新机遇所吸引，重返吉林黑土地。

“90后”新农人梁丰辞去外企工作，回到延边投身于有机农业，通过社群营销建立起稳定客户群；“85后”新农人朱建全凭



新农人方阳(左一)，带领合作社农民拓展直播带货渠道，让辉南香菇走向全国。

本报记者 任胜章

借比赛奖金起步，将灵芝做成了带领乡亲致富的大产业；“00后”新农人刘沐大学毕业后直接回乡，利用滴灌技术种植花生，并尝试直播销售。他们不再是被动的留守者，而是主动选择乡村、运用数字工具创业创新的“乡村CEO”。采访中记者了解到，这些人才的回归，不仅带回了新的技术和理念，更重塑了乡村的人口结构和精神风貌，让乡村看到了振兴的新希望。

### 扎根与生长

通往未来的数字之路

这些“新农人”的实践，让我省农村电商正式步入“流量扎根”的深水区。它的目标不再是制造短暂的销售爆点，而是要

利用数字技术，系统性提升农业的品牌价值、组织效率、产业韧性和人才引力。

这是一条以市场为导向的农业现代化之路。采访中，“90后”返乡创业者梁丰说，农村电商发展要求农业生产者不仅要懂技术，还要懂管理、懂市场、懂品牌，这是一条充满温度的城乡融合之路。屏幕两端，连接的不再是简单的买卖关系，而是城市消费者对绿色健康生活的向往与乡村生产者对价值尊严的追求。

当一份来自吉林黑土地的农产品，承载着故事、科技与诚意，通过电商抵达千家万户时，它完成的不仅是一次交易，更是一次价值的确认和情感的共鸣。从李娟君的民俗直播间到张帅的秸秆加工车间，从马长胜的鹅舍到王殿新的牛棚，数字经济的浪潮正与丰厚的农耕文明深度融合，绘出一幅“产业兴、人才旺、乡村美”的崭新图景。

(本栏图片除署名外均为资料图片)

## 蓝莓花儿开

本报记者 任胜章

德惠市米沙子镇三胜村，一排排温室大棚，开启“春天”模式。

近日，记者推开“蓝莓科技小院”8号暖棚的门，一股湿润的暖意扑面而来——千株蓝莓整齐排列，墨绿的叶片间，大小适宜的蓝莓青果，挂满枝头，长势喜人。

技术员张晓飞蹲在垄间，小心地摘下一朵枯萎的蓝莓花。“这是第一批坐果的蓝莓，再过20天就能转色了。”他的声音里透着期待。这批从2025年春天开始培育的反季蓝莓，在正月十五前迎来首次采收，赶上年后的“春市”。

棚里，村民正在一排排蓝莓树间忙碌，手指灵巧翻动，专拣开花摘取。

村民李大姐腰间已装了半袋桔花。“一天能摘五六斤，挣120块钱。这活不累人，就是得细心。桔花不摘，烂在枝上会影响结果。”像她一样在蓝莓园务工的村民有30多人。他们大多曾是“冬闲户”，往年这时候只能在家“猫冬”。

张晓飞穿梭在8栋暖棚间，棉袄的袖口上粘着泥土。他和父亲去年将这项反季种植技术引进三胜村，栽植8棚蓝莓，每棚千株，全部采用智能化管理。

“温度要控制在10—15摄氏度之间，湿度保持在60%，差一点都会影响坐果率。”他指着棚顶的传感器说，这些数据会实时传到手机上，发现异常能及时处理。

这处“科技小院”，不仅是技术服务站，更是村民的“答疑室”。吉林大学的团队定期走访，提供从土壤调理到病虫害防治的全套方案。

“这批蓝莓上市时，正好是新鲜水果的青黄不接期。”张晓飞盘算着，按目前的长势，每棚产量能达到2000斤左右。他希望，这批历经冰雪淬炼的反季蓝莓，能以一抹清甜，为这个春节写下第一个温暖注脚。

“春节一过，这些蓝莓陆续成熟，正月十五前集中上市。”

张晓飞细心查看这些蓝莓树，白色的花，青绿的果。此时，8000株蓝莓正静静酝酿甜蜜……

## 从“一季收”变“四季赚”

本报讯(包岱钦 记者任胜章)近日，记者走进前郭县吉拉吐七家子村的蔬菜大棚，暖意融融、绿意盎然，一派繁忙景象。

村民刘国望一家正抢抓农时，翻地、起垄，筹备西红柿苗栽种工作。这座占地3000多平方米的家庭“蔬菜车间”，正通过有序的四季轮作，将新鲜蔬菜源源不断送上百姓餐桌，铺就了一条扎实的致富路。

走进大棚，农机轰鸣，新翻的泥土散发着生机。38岁的种植能手刘国望刚完成冬白菜收获，已开始为种植西红柿整地、起垄。在他的安排下，三栋大棚一座座高效“绿色工厂”：2月至7月种西红柿，7月至10月换茬豆角、生菜，10月至次年2月专攻冬季紧俏的白菜。通过“人歇地不歇”的轮作模式，大棚实现全年持续产出。

订单上门，销路稳定，刘国望心无旁骛地搞生产。忙时每天需雇用四五个人，干七八个小时。他家的生产状态正是当地棚膜经济发展的缩影——该村拥有日光温室大棚70多栋，形成“四季菜不断”的供应能力。

吉拉吐乡党委敏锐把握城市“菜篮子”需求，积极引导村民发展棚膜经济。通过科学规划，全乡已形成上百栋规模化大棚，实现四季生产、持续供应。

从一家一户的“小菜园”，到联村成片的“大产业”，当地的棚膜经济已成为农民增收、丰富市民餐桌的重要引擎。

延吉市朝阳川镇太兴村，迎春展生机。广袤田间，成群肉牛哞声阵阵，一幅鲜活灵动的牧牛图，在黑土地上徐徐铺展。

“这些牛可是俺村的‘金疙瘩’！”养殖户陈宪国搓着双手，满是笑意地说。作为村里的养殖能手，他家肉牛存栏量达七八十头，在太兴村不过是“中等水平”。“村里养牛大户有六七家，最多的一户养了130多头，全村肉牛有400多头，规模在朝阳川镇都是数一数二的。”顺着陈宪国手指的方向，笔者看到牛群遍布田间。太兴村大多数农民种植玉米、水稻等农作物，年年丰收的粮食作物，带来了丰富的秸秆资源，为秋冬季肉牛散养创造了天然条件。“牛在田里自己吃秸秆，不仅省下了一大笔饲料钱，牛粪还能就地肥田，既养牛又护地，一举两得。”陈宪国说。

在太兴村养殖户中，来自黑龙江的周金仓是远近闻名的“养牛老把式”。有着十多年养牛经验的他，早已把这里当成第二故乡。“当初就是冲着这能冬季散养牛来的。”回忆起初来乍到的光景，周金仓历历在目。

## 田野牧牛图

徐文君 王冰莹 杨婷婷

6年前，他带着6头牛落户太兴村，如今肉牛存栏量已达50多头，养殖规模稳步扩大。“开春后把牛赶到租来的山林里放养，冬天就到田间散养，比圈养省了不少成本。而且放养的生活量大，抵抗力强、长得快，基本不生病，肉质也更好。”

说起养殖收益，周金仓向记者细算了一笔账：如今母牛每头售价六七千元，小牛均价5000元，小公牛养殖一年即可出栏售卖，小母牛则留作繁育，为养殖规模持续蓄力。“一年下来，扣除1000多包草料的成本，纯收入能有五六万元。”实实在在的收益，让他的养殖信心愈发坚定。

太兴村的养牛产业，始终绕不开“秸秆”这一核心资源。养殖户从本村农户手中收购离田秸秆，价格公道，还省去了长途运输的成本，充足的本地饲草供应，让养殖户彻底告别过冬草料的后顾之忧。这种因地制宜的“秸秆养牛”模式，正是延边州“秸秆变肉”工程在乡村的生动实践。依托养牛产业，太兴村既有效破解了玉米、水稻秸秆等农业废弃物的处理难题，让昔日的“田间废料”变成肉牛的“营养佳肴”，又帮助养殖户实现降本增效，牛粪还田培肥地力，让农田与养殖形成良性循环，勾勒出生养结合、生态循环的乡村养殖新格局。

周金仓说，他计划今年进一步扩大养殖规模，把这份生态养殖的事业做得更大；陈宪国也笑着补充，如今在太兴村，不仅有本地养殖户精耕细作，更吸引不少像周金仓这样的外地养殖人扎根，大家聚在一起交流养殖经验、分享技术心得，抱团发展的凝聚力，让太兴村的养牛产业发展之路越走越宽。



新农人侯刚，通过农村电商开拓新路。



新农人张帅，通过品牌直播，助力村民增收致富。