

文章编号:1673-887X(2026)06-0071-03

新郑电商直播对枣农收入与乡村就业的影响分析

张 弥

(河南工业贸易职业学院,河南 郑州 451191)

摘 要 为了探究电商直播对农民收入和乡村就业的影响,对河南新郑大枣种植户和电商直播从业者等进行问卷调查,并详细分析了问卷数据,发现了电商直播促进大枣种植户增收的具体路径,以及对乡村就业结构的带动作用,但基础设施薄弱、专业人才短缺等问题仍制约着产业的进一步发展,需提出相应的对策加以解决。

关键词 大枣种植;电商直播;农民收入;乡村就业

中图分类号 F323.8

文献标志码 A

doi:10.3969/j.issn.1673-887X.2026.06.023

Analysis of the Impact of E-commerce Live Streaming on Farmers' Income and Rural Employment in Xinzheng

Zhang Mi

(Henan Industry and Trade Vocational College, Zhengzhou 451191, Henan, China)

Abstract: In order to explore the impact of E-commerce live streaming on farmers' income and rural employment, a questionnaire survey was conducted among farmers engaged in jujube planting in Xinzheng and E-commerce live streaming practitioners. The questionnaire data were analyzed in detail, revealing the specific paths through which E-commerce live streaming helped increase the income of jujube planters, as well as its driving effect on the rural employment structure. However, problems such as weak infrastructure and shortage of professional talents still constrain the further development of the industry, and corresponding countermeasures need to be proposed to address these issues.

Key words: jujube planting; E-commerce live streaming; farmers' income; rural employment

1 调查背景

在数字乡村建设和乡村振兴战略的双重背景下,电商直播凭借着能够即时互动、直观展示和精准触达等优势,打通了农产品上行的“最后一公里”,是激活乡村就业活力的重要载体^[1-2]。本次研究选取新郑大枣作为具体案例,在孟庄镇等大枣主产区的农村地带采用问卷调查的方式展开实地调研,结合数据分析电商直播与枣农收入、乡村就业之间的实际联系,为优化新郑大枣电商直播助农模式、推动农产品产业链升级和乡村振兴提供现实依据。

2 问卷设计与数据处理

本问卷包括3部分:第1部分为基本信息;第2部分为电商直播影响农民收入的相关问题;第3部分为电商直播影响乡村就业的相关问题。为了保障问卷的科学性,本研究邀请3位农村电商领域专家对问卷内容进行

审核修订,量表题均采用李克特五点量表法进行打分。问卷共发放236份,回收有效问卷218份,有效率为92.4%。为了保证量表的科学性和有效性,使用SPSS 27.0软件对数据进行信效度分析,克隆巴赫系数为0.895,说明数据的信度高度可靠。KMO系数为0.937,巴特利特球形度检验的显著性 P 值均小于0.05,表明问卷效度高,问卷具有有效性。

3 数据分析

3.1 样本人口统计学特征分析

在有效样本中,男性占比为50.46%,女性占比为49.54%,性别比例较均衡;在年龄分布上,18~30岁占比29.36%,31~45岁占比26.15%,46~60岁占比22.48%,60岁以上占比22.02%,各年龄段较为均衡,以中青年稍多,这些群体也是新郑大枣电商直播的主要参与主体;在地区分布上,新郑市孟庄镇农村115人,占比52.75%,其他新郑大枣主产乡镇农村103人,占比

收稿日期 2026-02-27

作者简介 张 弥(1994-)男,河南郑州人,硕士,助教,研究方向为电子商务。

47.25%,样本覆盖了新郑大枣的主要种植区域;在职业分布上,新郑大枣种植农户102人(46.79%),新郑大枣电商直播从业者39人(17.89%),新郑大枣直播产业链配套从业者28人(12.84%),返乡从事新郑大枣电商创业人员28人(12.84%),其他21人(9.63%),涵盖了新郑大枣电商直播相关的核心群体;88.53%的人参与过新郑大枣电商直播相关活动,参与过直播活动的人群占比大。

3.2 问卷数据分析

3.2.1 收入增长显著,参与群体增收比例高

调查显示,89%的直播参与群体家庭年收入实现增长,其中35%增长显著,32%有所增长,22%小幅增加。未参与直播群体中81.91%观察到周边农户增收,说明直播对参与群体收入提升具有直接促进作用,且效果显著。与传统销售模式相比,81%的参与群体反馈直播销售大枣的利润留存较传统模式有所提高。

3.2.2 附加值提升方式多元化,协同增收效应明显

直播对大枣销售各环节影响的满意度调查情况见图1。由图1可以看出:57.52%参与过直播的大枣种植户群体认为直播能够减少新郑大枣流通的中间环节,降低销售成本;56.48%的群体认为直播能够帮助新郑大枣进行区域品牌打造,有利于提高售价、提升竞争力;59.58%的群体表示通过直播能够挖掘新郑大枣种植区的乡土文化,赋予了产品情感价值;61.66%的群体认为直播可以精准地对接市场需求,减少大枣的滞销损耗。

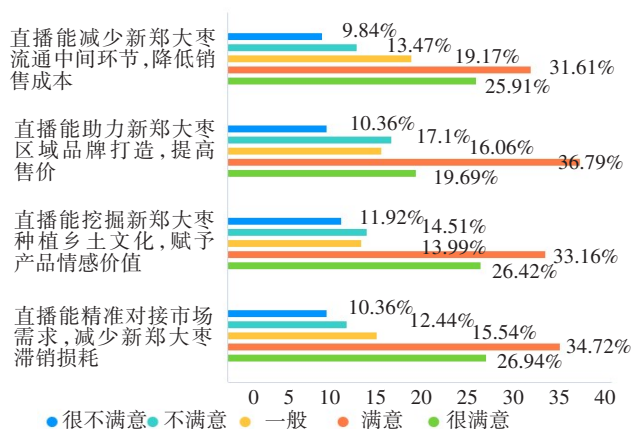


图1 直播对大枣销售各环节影响的满意度调查图

Fig.1 Satisfaction survey on the impact of live streaming on each link of jujube sales

3.2.3 增加多元化就业岗位,扩大就业容量

调查显示,74.31%的受访者表示因本地新郑大枣电商直播产业的发展获得就业岗位,且岗位类型多样,包括主播、直播运营人员、新郑大枣分拣包装人员、新郑大枣物流配送人员等岗位。在收入水平上,3 000~5 000元/月的岗位占比最高(38.07%),5 000~8 000元/

月的岗位占比27.98%,均高于当地传统农业劳作的收入水平。

3.2.4 就业结构得到优化,就业包容性得到提升

在乡村就业结构方面,53.67%的受访者认为直播对乡村就业岗位数量提升具有促进作用,催生了直播运营和数据分析等技术型岗位,改变了乡村就业以体力型为主的传统格局。在就业包容性方面,58.89%的受访者认为电商直播产业具有较强或一定的包容性,能够为留守妇女和老人等群体提供就业机会。郑州市农村电商直播产业园的实践数据可佐证这一结论:基地配套建设的新郑大枣分拣包装中心、冷链仓储中心等共吸纳本地留守妇女156人,占分拣包装岗位总数的72%,实行弹性工作制度,方便留守妇女兼顾家庭与就业,月均收入3 500~4 500元,较传统农业零工收入提升一倍以上。58.25%的受访者表示所在地区存在外出人员因新郑大枣电商直播产业返乡就业、创业的情况。在郑州农村电商直播产业园区内,共有86家专注新郑大枣销售的直播商户进驻。其中,返乡创业青年的比例已占42%,他们直接或间接带动了280多名在外人员回到家乡工作,这些返乡就业人员占园区整体用工规模的65%。凭借此前在外掌握的电商运营经验,这批返乡人员不仅提升了本地大枣直播的专业程度,也引入了包括直播数据分析和品牌策划在内的现代经营理念,从而推动当地直播生态从原先分散、自发的个体经营模式,逐渐朝规模化、专业化的方向转型。这一实际情况说明,电商直播产业正在成为吸引人才回乡、减缓乡村人才外流的有效途径。具体情况见图2。

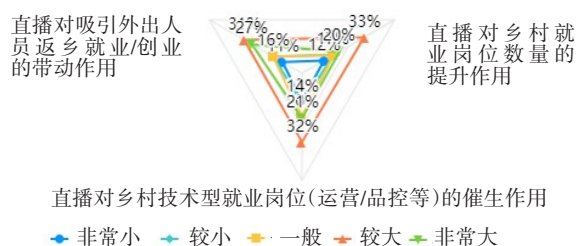


图2 新郑大枣直播对就业结构影响示意图

Fig.2 The schematic diagram illustrating the impact of the Xinzheng Jujube live-streaming on the employment structure

4 电商直播发展面临的问题

根据问卷中受访者对电商直播发展的反馈,当前农村电商直播产业主要面临四大核心问题,制约着农民增收与就业带动的充分发挥。一是基础设施短板较明显,41.74%的受访者认为直播网络信号不稳定,说明网络信号不稳定现象经常发生,有待提高。46.33%的受访者认为冷链仓储设施不足,新郑大枣主产偏远山区、乡镇的种植户反馈较为明显,部分新郑大枣加工品因仓储条件有限出现受潮和变质问题,而鲜枣因冷链

缺失难以开展长途运输,影响直播销售的盈利空间。二是专业人才较缺乏,小农户直播电商存活率低,大多数的从业者因缺乏内容创作和流量运营等技能,而在半年内退出。此外,仅32.09%的受访者参与过直播相关培训,其中仅35.71%认为培训效果很好,这说明人才培育体系不完善的问题突出。三是同质化竞争与品控问题较突出,40.82%的受访者反映本地存在新郑大枣直播同质化竞争现象,部分农户未突出新郑大枣的品种特色,陷入了低价竞争困局。45.41%的受访者认为新郑大枣品控难、标准化程度低是主要问题,不同农户种植的新郑大枣在大小、甜度、品相上差异较大,难以形成统一的直播卖点,这与消费者反馈的“产品与描述不符”等售后纠纷问题高度契合。这一问题也得到政府相关部门的关注,被列为新郑大枣产业链建设的重点解决方向。四是流量获取较困难。当前,许多中小农户在开展直播时普遍面临流量少的难题。调查显示,超过四成的受访者认为获取流量困难、成本较高。在实际操作中,这些农户的单场直播观看人数往往不到百人,很难完成初期的观众积累。由于付费推广费用偏高,而小规模经营的农户资金有限,大多难以承担,所以发展受到明显制约。

5 对策建议

5.1 补齐基础设施短板,加强基础设施建设

结合新郑大枣主产乡镇的实际布局,当地要优先推进偏远自然村的5G网络覆盖,保障直播销售时信号稳定。同时,应持续完善农村的物流配送体系,可依托郑州当前正在构建的县、乡、村三级物流节点网络,在孟庄镇等重点产区布局区域性农产品集配中心,并配套建设冷链仓储设施。通过发展“云仓+直播基地”的联动模式,可以有效降低跨区域物流的成本,减少大枣在仓储运输中的损耗。

5.2 加强人才培育,引进优秀人才

针对新郑大枣种植户开展直播基础技能培训,针对返乡青年开展运营培训等。同时,可以通过人才补

贴、创业扶持等政策吸引城市中的电商人才下乡。开展分层分类的培训,不断优化培训的方式和内容,提升培训的实际效果,满足从业者的需求。

5.3 推进新郑大枣标准化与品牌化建设

结合新郑大枣主产区的实际情况,当地可以引导农户联合成立合作社或行业协会,逐步推广统一的种植标准,对产出较低的果园进行改造升级,并制定统一的大枣品质分级标准。同时,建立从生产到销售的可追溯系统,有助于加强对产品质量的管控。深入挖掘新郑大枣蕴含的本土文化资源,如漫长的种植历史和当地特有的枣乡风俗,并与“直播+实地采摘”等农旅结合的活动,来丰富品牌故事,形成不同于其他产品的独特吸引力。

5.4 加强平台支持与监管

根据当前农产品直播的特点,相关平台可以考虑适当降低农户的入驻门槛,调整流量分配的规则,并对内容扎实、质量较高的涉农账号给予长期稳定的支持。平台还可以通过免费培训和提供简易数据分析工具等方式,帮助农户掌握基本的运营技能。同时,平台应加大监督力度,对夸大宣传、刻意压价等扰乱市场的行为进行及时干预,以营造公平有序的销售环境。此外,需要建立清晰、高效的售后问题处理通道,保障消费者和农户双方的合理权益不受损害。

参考文献

[1] 刘惠良,刘红峰,尹少华.直播电商平台赋能乡村产业振兴的作用机理研究:基于新质生产力视角[J/OL].安徽农业科学,1-8(2025-12-30)[2026-01-22].https://kns.cnki.net/kcms2/article/abstract?v=kn2pS460sOPtWU_D-KbOpBstgtJrbDUfckTYctqT9ig-PVdax3xSYz7Hv5NG4-8Z0XILJdM4s0860xQebkXzJuyVj3qpWLXCeTUUnHC6rKv0PhmS_qA8HzH44CuMOejyGFX7mALKP3luerEX3HiSDVSHtxPykCXZQCFM-JrA-uSlPretNc6mGbKw==&uni-platform=NZKPT&language=CHS.

[2] 郑州市人民政府.关于印发郑州市加快推进跨境电商发展的若干措施、郑州市跨境电子商务专项提升行动实施方案和郑州市加快直播电商发展的实施方案的通知:郑政文〔2023〕210号[A].2005-12-22.

[3] 宋成乾,陈克娥.低空经济驱动乡村振兴的运行机理、现实障碍及实践路径探析[J].当代经济,2025,42(10):29-37.

[4] 侯冠宇,余镛.天空下的“新蓝海”:低空经济赋能乡村全面振兴[J].湖南社会科学,2025(3):51-57.

[5] 李昭玥,谭吉华,黄显龙.低空经济赋能乡村振兴的内在逻辑与实践进路[J].西昌学院学报(社会科学版),2025,37(4):31-39.

[6] 徐政.低空经济赋能中国式现代化的内在机理与实践进路[J].新疆师范大学学报(哲学社会科学版),2025,46(6):104-113.

[1] 李攀磊.低空经济新业态驱动下的乡村振兴与文化保护路径研究[J].农业展望,2025,21(3):78-85.

[2] 覃炜崙.低空经济构建乡村新业态的理论原理、主要挑战与应对策略[J].产业创新研究,2025(12):52-54.

(上接第70页)
范模式,实现乡村振兴与产业升级的有机统一。

参考文献