

农村妇女在特色农产品种植中的经验与策略分享

唐家璇

浙江农林大学

DOI:10.12238/as.v8i1.2675

[摘要] 随着乡村振兴战略的深入实施,农村妇女在特色农产品培育中发挥着越来越重要的作用,不仅参与传统农业生产,还积极参与现代农业技术的应用和创新,通过精细化管理、品牌建设和市场拓展,实现农产品的优质高效种植。本文通过几个成功的案例,总结了农村妇女种植特色农产品的经验和策略,以期为其他地区的农村妇女提供借鉴。

[关键词] 农村妇女; 特色农产品种植; 经验与策略分享

中图分类号: F762 **文献标识码:** A

Sharing of experiences and strategies of rural women in the cultivation of characteristic agricultural products

Jiaxuan Tang

Zhejiang A&F University

[Abstract] With the deepening implementation of the rural revitalization strategy, rural women are playing an increasingly important role in the cultivation of characteristic agricultural products. They not only participate in traditional agricultural production, but also actively participate in the application and innovation of modern agricultural technology. Through refined management, brand building, and market expansion, high-quality and efficient planting of agricultural products can be achieved. This article summarizes the experience and strategies of rural women in planting characteristic agricultural products through several successful cases, in order to provide reference for rural women in other regions.

[Key words] rural women; Planting of characteristic agricultural products; Experience and Strategy Sharing

引言

农业和农村的发展一直是中国经济和社会发展的重要组成部分,在乡村振兴战略的背景下,农村妇女以其独特的优势和实力,在特色农产品种植中表现出了强大的创造力和管理能力。不仅注重农产品的产量和质量,还通过品牌建设和市场拓展,提高农产品附加值和农民收入,本文将分享几位农村妇女种植特色农产品的成功经验和策略。

1 农村妇女在特色农产品种植中的重要地位

1.1 特色农产品种植的中坚力量和变革的先锋

农村妇女不仅是特色农产品种植中不可或缺的骨干力量,也是推进农业改革的先锋,在劳动密集型的农业生产中,农村妇女凭着自己的毅力和对土地的深厚感情,承担了繁重的种植任务,不仅是该领域的主力军,也是农业技术创新的积极实践者。随着农业科技的进步,农村妇女开始学习和应用智能农业技术,如精准灌溉、无人机监控、物联网传感等,这些技术的应用显著提高了特色农产品的产量和质量。在四川雅安猕猴桃种植区,农村妇女利用大数据分析市场需求,精准调整种植结构,让猕猴桃产

业蓬勃发展,成为当地农民增收的重要途径。^[1]此外,农村妇女还积极参与合作社和农业企业,通过组织化、规模化的生产方式,增强特色农产品的市场竞争力,在云南普洱茶产区,妇女自发成立茶叶合作社,统一标准、统一品牌、统一销售,有效解决了小农户与大市场的对接问题,实现了从“卖小筐”到“品牌经营”的转变。

1.2 特色农产品的品牌塑造者和营销者

农村妇女在特色农产品的品牌和营销方面表现出非凡的创造力和市场敏锐度,深知品牌的力量,通过注册商标、设计包装、创造故事,赋予了特色农产品独特的文化内涵和市场价值。在贵州遵义,农村妇女利用当地丰富的辣椒资源,开发各种口味的辣椒产品,并通过电子商务平台销售。不仅注重产品质量,还精心策划营销活动,如举办辣椒文化节、开展网络直播等,有效提升了产品的知名度和美誉度,这些努力不仅使遵义辣椒成为中国知名的农产品品牌,也给当地农民带来了可观的经济效益。同时,农村妇女还积极参与乡村旅游和农耕体验活动,将特色农产品与乡村旅游相结合,打造农旅一体化产业链,在浙江安吉,农村

妇女依托当地的竹子资源,发展竹制品、笋干等特色农产品,结合竹林景观,开展竹海游、竹民宿等乡村旅游项目,吸引了大量游客前来体验,有效促进了当地经济发展。^[2]

1.3 特色农产品文化遗产的守护者和创新者

农村妇女既是特色农产品文化传承的守护者,也是创新者,她们深知传统种植技术和文化的重要性,通过口头传授将古老的种植技术和文化内涵代代相传,她们也勇于尝试新的技术和方法,将传统与现代相结合,创造出更具市场竞争力的特色农产品。在福建武夷山,农村妇女不仅继承了传统的乌龙茶制作工艺,还通过技术创新开发了茶食品、茶饮料等一系列新的茶产品,满足了不同消费者的需求,她们还积极参与茶文化推广活动,如举办茶艺表演、开设茶艺培训班等,让更多的人了解和喜爱武夷山茶文化。此外,农村妇女还积极参与非物质文化遗产的保护和传承,在黔东南苗族侗族自治州,农村妇女通过编织、刺绣等传统手工艺,将苗族文化元素融入苗族银饰、刺绣服饰等特色农产品中,不仅丰富了农产品的文化内涵,也为当地的文化传承做出了重要贡献。

2 特色农产品种植经验分享

2.1 准确定位和市场需求导向

特色农产品种植的成功在于对市场需求和战略定位的准确把握,这就要求种植者具有敏锐的市场洞察力,能够预见和适应消费者需求的变化,进而制定符合市场需求的种植策略。在精准定位方面,种植者需要深入研究目标市场的消费习惯、偏好和潜在需求,如浙江杭州龙井茶种植区,种植户不仅关注国内市场需求,还积极拓展国际市场,通过参加国际茶博会、设立海外专卖店等方式了解不同国家和地区消费者的口味偏好和购买习惯。根据这些信息,她们精心挑选龙井茶的种植品种和采摘时机,以确保茶叶的质量和口感能够满足不同市场的需求。在市场需求导向方面,种植者需要灵活调整种植策略,以适应市场变化,以云南的花卉种植为例,种植户根据市场需求的变化,及时调整花卉的品种和种植规模。在情人节、母亲节等节日到来时,她们会增加玫瑰、康乃馨等花卉的种植,满足市场对节日花卉的需求,同时,她们还利用电子商务平台进行网上销售,拓宽销售渠道,提高经济效益。

2.2 科技支撑与智慧农业应用

特色农产品的培育离不开科技的支撑,随着智慧农业的发展,越来越多的种植户开始应用物联网、大数据、人工智能等先进技术,提高种植效率和产量,降低生产成本。在物联网技术的应用中,种植者可以通过安装传感器、摄像头等设备,实时监测土壤水分、温度、光照、作物生长等环境参数,这些数据通过无线传输收集到数据中心进行分析和处理。根据数据分析的结果,种植者可以精确控制灌溉、施肥、病虫害防治等农业活动,提高水肥利用率,减少农药使用,降低生产成本。在大数据平台的应用上,种植户利用大数据平台分析市场需求、价格走势、消费者行为等信息,为种植决策提供依据。例如,在山东烟台苹果种植区,种植户通过大数据平台了解国内外苹果市场的供需情况和

价格走势,为苹果种植品种选择、采摘时机和销售策略提供决策支持。^[3]在人工智能技术的应用上,种植户开始尝试应用人工智能技术,如病虫害智能识别、智能采摘等,这些技术的应用不仅提高了农业生产的智能化水平,还降低了人工成本,提高了生产效率。

2.3 行业整合与品牌建设:协同发展与品牌建设

特色农产品的成功培育,还需要产业链上下游的紧密合作和品牌建设,种植户需要加强与合作社、加工企业、销售商等产业链伙伴的合作,形成利益共同体,共同推动特色农产品的发展。在产业整合中,农民通过成立合作社或农业企业,实现农资的统一购买和农产品的统一销售,从而降低生产成本和市场风险。同时,她们还与加工企业合作,将农产品加工成附加值更高的产品,比如将柑橘加工成果汁,将茶叶加工成茶饮料,这不仅提高了农产品的附加值,而且拓宽了销售渠道,提高了经济效益。在品牌建设方面,种植户注重打造具有地域特色的农产品品牌,她们通过注册商标、设计包装和开展品牌推广来提升品牌的知名度和美誉度。例如,在四川雅安的蒙顶山茶叶种植区,种植户通过注册商标、设计特色包装、参加国际茶博会等方式,打造了具有地域特色的蒙顶山茶叶品牌,这不仅提高了蒙顶山茶叶的市场竞争力,也促进了当地经济的发展。

3 农村妇女在特色农产品种植中的策略分享

3.1 创新思维与技能训练

在乡村振兴战略背景下,农村妇女通过不断的创新思维和系统的技能培训,正逐渐成为特色农产品种植领域的佼佼者,以四川雅安市汉族妇女赵琬晴为例,她原本只是村里一个普通的农妇,但通过参加政府组织的“新型职业农民培训”项目,不仅学到了现代农业技术,还接触到了电子商务、农业品牌化等概念。敏锐地意识到传统的种植方式已经不能满足现代市场的需求,于是她决定改造自己的茶园,引入有机种植的理念,并注册了自己的茶叶品牌——“晴川绿茗”。^[4]赵的创新不仅体现在种植方法上,还体现在营销策略上,她利用社交媒体和短视频平台,亲自现身说法,讲述茶背后的故事。从种植、采摘到加工,每个环节都力求透明、讲故事,成功吸引了大批粉丝,她还积极参加各种农产品展销会和茶文化节,通过现场展示和品鉴活动,进一步提升品牌的知名度和美誉度,赵的成功案例充分说明了农村妇女创新思维和技能培训在特色农产品培育中的重要作用。

3.2 资源共享和风险共担的实践智慧

以广西桂林瑶族妇女黄玉梅为例,她所在的村子竹笋资源丰富,但长期以来,由于缺乏统一的组织和销售渠道,竹笋的价格一直很低,村民的收入极其有限,为了改变这种状况,黄玉梅联合村的其他妇女成立了瑶山竹笋合作社。合作社成立后,黄玉梅带领大家进行市场调研,明确了产品定位和销售渠道,她还邀请农业专家到村里进行技术培训,指导村民科学种植和加工竹笋。在合作社的统一管理下,竹笋的产量和质量都得到了显著提高,销售价格也有所提高。更重要的是,合作社还建立了完善的

风险防范机制,通过设立风险基金、购买保险等方式,有效降低了自然灾害和市场波动对村民收入的影响。黄玉梅的合作社模式不仅使村民增加了经济收入,还增强了她们的凝聚力和自信心,在合作社的带动下,越来越多的村民开始参与特色农产品的种植,形成了良好的产业氛围。黄玉梅和她的合作社还积极参与社会公益活动,为村里的贫困家庭提供技术和资金支持,展示了农村妇女在团队合作中的大爱和责任。

3.3 挖掘特色深度,提升价值

在特色农产品种植上,农村妇女还注重挖掘和传承当地文化特色,通过品牌建设提升农产品附加值,以浙江省湖州市吴兴区为例,这里养蚕历史悠久,是当地重要的特色产业之一。在这片土地上,有一位名叫陆慧芳的农村妇女,她通过挖掘深厚的蚕文化底蕴,成功地创建了自己的丝绸品牌——“慧芳丝语”。陆慧芳深知丝绸不仅是服装和家居用品的原料,更是承载着千年历史的文化符号,她在产品设计中融入了大量的传统元素和手工艺技巧,如采用古老的编织工艺和刺绣精美的图案,使每一件产品都充满了独特的文化内涵和艺术价值。同时,她还通过举办丝绸文化节、开设丝绸体验工作坊等方式,让更多人了解和体验丝绸文化的魅力。陆慧芳的品牌化不仅提升了产品的附加值,也促进了整个蚕业的转型升级,通过与当地农民建立密切的合作关系,她提供了技术支持和销售渠道,帮助农民增加了经济收入。同时,她还积极投身社会公益事业,为当地贫困学生提供学费补贴和就业培训机会,在文化传承和品牌建设展现了农村女性的社会责任感。

3.4 借力发展和扩大影响力的综合集成

社会资本和政策支持是农村妇女种植特色农产品不可或缺的重要资源,以河南洛阳的回族妇女马小云为例,她所在的村子位于黄河岸边,水资源丰富,土壤条件肥沃,非常适合种植莲藕,但由于缺乏资金和技术支持,莲藕的种植规模一直很小,经济效益不明显。为了改变这种状况,马小云积极争取政府政策支持和项目资金。她通过参与“妇女创业计划”、“农村妇女小额信贷”

等项目,获得了启动资金和技术指导。同时,她还利用自己的社交网络,邀请农业专家到村里进行实地调研和技术指导,在政府和社会的共同努力下,马小云的莲藕种植项目正逐步走上正轨。马小云的成功案例充分说明了社会资本和政策支持对农村妇女培育特色农产品的重要作用,通过整合政府、社会和个人资源,她实现了项目的快速发展和影响力的扩大,她还积极参与社会公益事业和乡村治理,为当地乡村振兴贡献自己的力量。

4 结语

她们是田间的织梦人,用勤劳的双手编织着丰收的梦想,在特色农产品的世界里,她们不仅找到了自己的位置,也创造了自己的辉煌的故事,是奋斗的故事,是成长的故事,是乡村振兴的生动写照。展望未来,随着科技的进步和市场的变化,农村妇女在特色农产品种植方面面临的挑战和机遇并存。但无论前路如何,她们都会以更坚定的步伐继续前行,因为她们相信,只要心中有梦,脚下就有路;只要她们敢于探索,未来一定属于她们。在这个充满希望的领域,农村妇女将继续发光发热,为乡村振兴贡献更多力量,让她们的梦想像硕果累累的果实一样甜美、饱满、充满活力。因为,她们是最耀眼的星光,照亮农村的未来,引领时代的潮流。

[参考文献]

- [1]国强.浅析优质农产品种植技术发展方向与推广[J].农业开发与装备,2022(09):146-148.
- [2]杨美,姚晓明,梁伯莉,罗明.优质农产品种植技术发展方向与推广途径[J].种子科技,2022,40(11):136-138.
- [3]徐玲莉.有机农业种植技术应用要点及产品推广策略[J].农村经济与科技,2021,32(14):33-35.
- [4]崔志勇.有机农业种植技术及其发展措施[J].种子科技,2020,38(02):105+107.

作者简介:

唐家璇(2000--),女,汉族,江苏江阴人,硕士,社会保障。