



مداخله گری ترویج کشاورزی
در زنجیره ارزش محصولات کشاورزی

شهرام مقدس

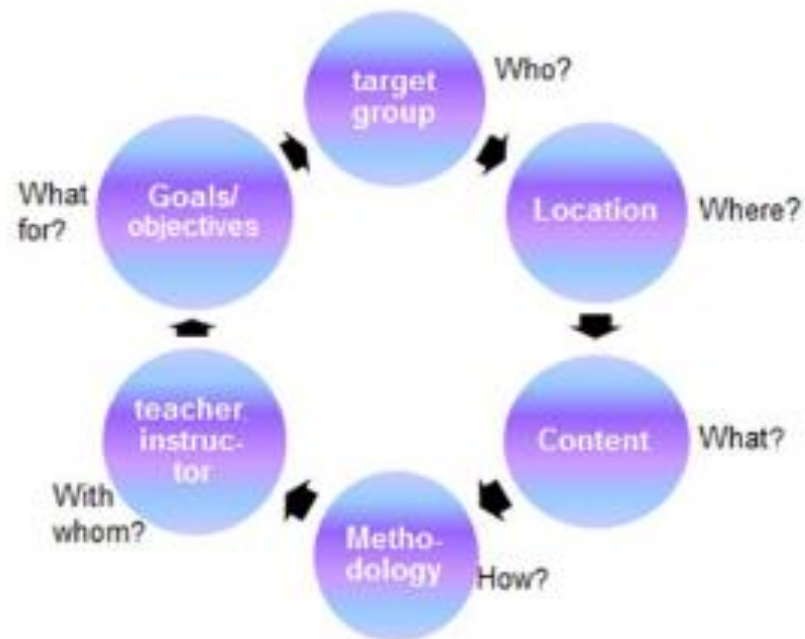
عضو هیات علمی موسسه آموزش و ترویج کشاورزی

shmfarimani@yahoo.com

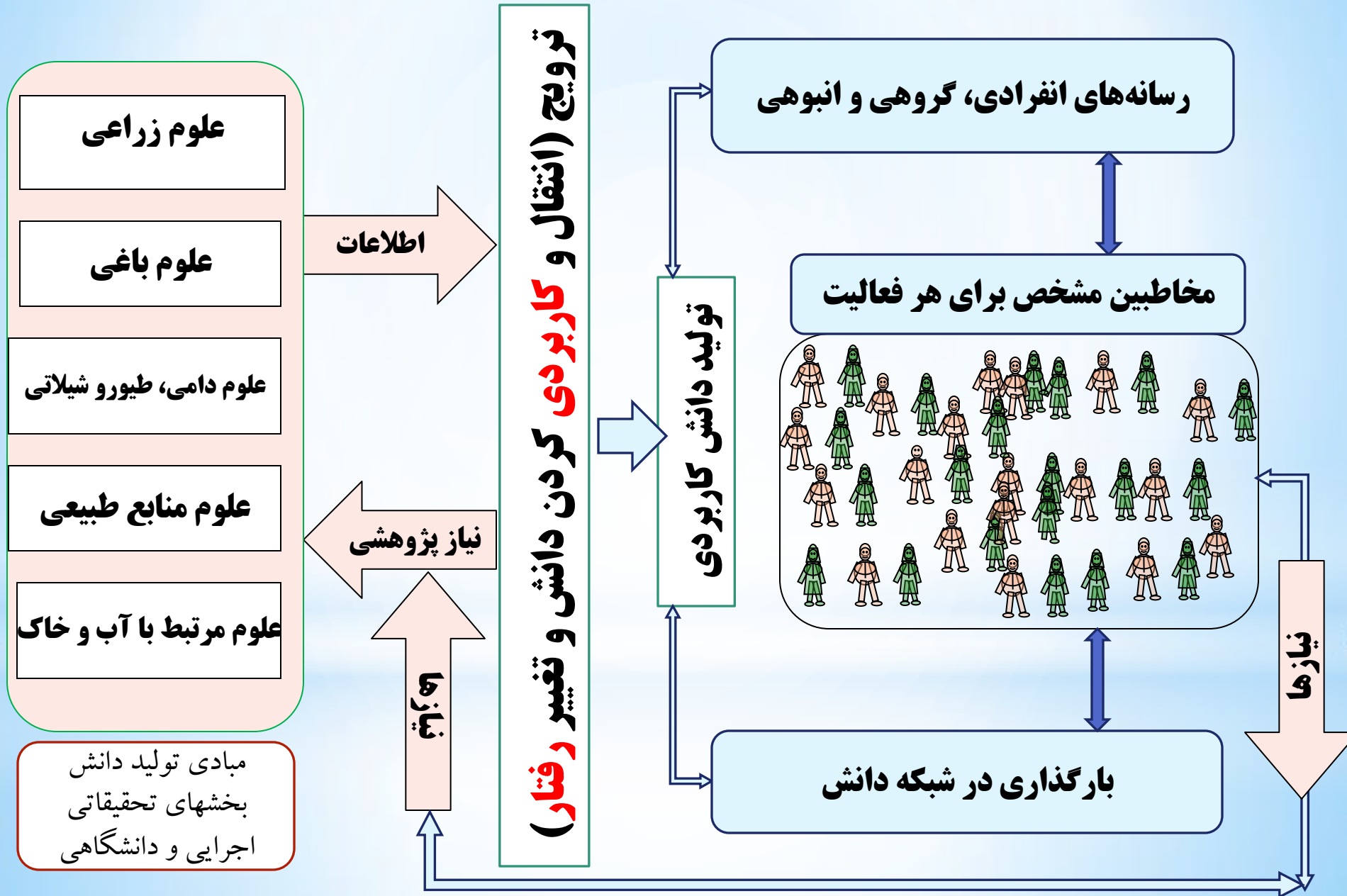
نظام نوین ترویج در وزارت جهاد کشاورزی



Didactics



جایگاه ترویج در بخش کشاورزی



بهره بردارن کشاورزی به تفکیک جنسیت

بهره بردارن کشاورزی به تفکیک جنسیت	تعداد	درصد
مرد	۴۰۲۴۴۷۷	٪۸۸
زن	۵۴۶۰۹۰	٪۱۲
جمع	۴۵۷۰۵۶۷	۱۰۰

منبع: سامانه جامع پهنه بندی و مدیریت داده های کشاورزی، ۱۴۰۰

مشاغل تولید کشاورزی

مشاغل بهره برداران کشاورزی

واحد‌های بهره برداری کشاورزی به تفکیک زمینه فعالیت	تعداد	درصد
زراعی	۳۵۶۶۹۲۲	٪۴۵
باغ و قلمستان	۱۷۵۴۴۸۵	٪۲۲
گلخانه	۴۳۱۸۴	٪۱
دام سنگین	۵۰۱۸۰۲	٪۶
دام سبک	۹۰۷۷۵۲	٪۱۱
طیور سنتی	۹۰۹۸۸۷	٪۱۱
طیور صنعتی	۲۰۱۹۷	٪۰.۵
زنبر عسل	۱۱۸۰۸۲	٪۱
کرم ابریشم	۱۰۲۶۲	٪۰.۵
پرورش ماهی	۲۱۶۳۹	٪۱
صنایع کشاورزی	۴۵۹۶۵	٪۱
جمع	۷۹۰۰۱۷۷	۱۰۰

روش های ترویجی در نظام نوین ترویج

روش ترویجی

سایت های جامع الگویی تولید

کانونهای یادگیری

طرح تحقیقی ترویجی

هفته انتقال یافته ها

روز مزرعه

واحد نمایشی (مزرعه - باغ - دامداری و ...)

آموزشهای ترویجی (بازدید و دوره و کارگاه)

آموزشهای انفرادی ترویجی

جشنواره ترویجی / نمایشگاه ترویجی



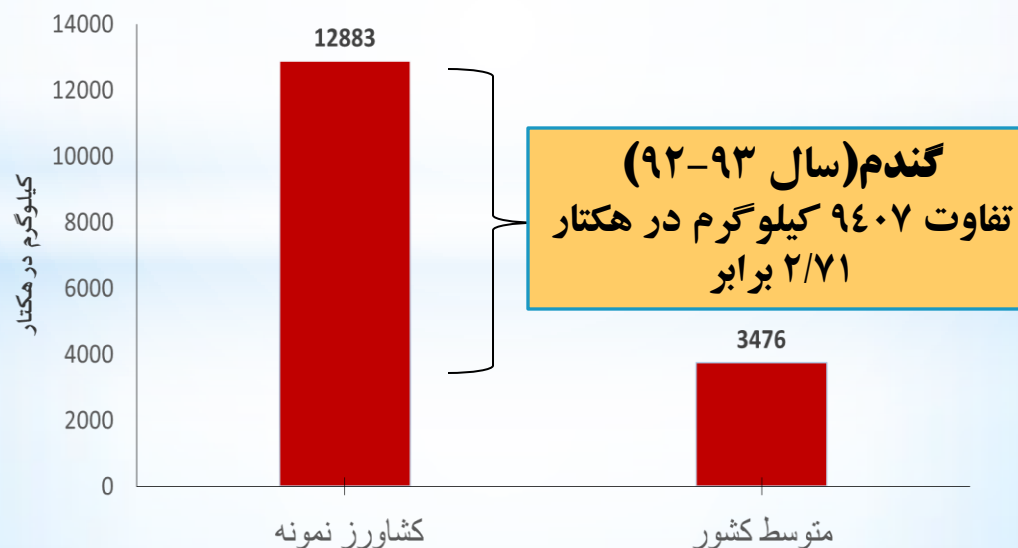
ضرورت توجه به رویکردی جدید در ترویج

• تفاوت فاحش بین تولیدکنندگان برتر و میانگین کشور

• پوشش نامطلوب تمامی مخاطبین توسط ترویج (حدود ۲۰٪ با تمام تکنیک‌ها و فنون ترویجی)

• انتقال ناکافی یافته‌های تحقیقاتی به عرصه‌های تولیدی

• ضرورت بهره‌گیری از تمامی توان بخش دولتی و غیردولتی در انتقال دانش فنی و تخصصی به عرصه



نظام نوین ترویج کشاورزی و منابع طبیعی



شماره: ۹۸/۶/۷۵۷
تاریخ: ۹۸/۸/۱۰
پراست: تدارک

جمهوری اسلامی ایران
سرمه عالی
«سال رونق تولید» چشم سوم بهار

جهاد کشاورزی
وزارت معادن کشاورزی
سازمان برنامه ریزی و آمایش

معاونین محترم وزیر

مدیران محترم شرکت ها و مؤسسات مستقل
رؤسای محترم سازمان جهاد کشاورزی استانها

موضوع: «خدمات توسعه کسب و کار» در بخش کشاورزی (Agri-BDSs)

با سلام

احتراماً، همان گونه که استحضار دارید یکی چالش های عمده بخش کشاورزی، به ویژه در حوزه کسب و کارهای خرد اترتاجا و هملعتگی ضعیف بین تولیدکنندگان، صنعت فراوری، صنعت انبارداری، صنعت حمل و نقل، شبکه های خردفروشی، عمده فروشی و مصرف کنندگان است، که منجر به شکاف بالای بین قیمت تولیدکننده و مصرف کننده محصولات کشاورزی شده است. از طرف دیگر، اتر کشاورزی بازارها جهشی شدن و صنعتی شدن بخش کشاورزی عوامل مهمی هستند که منجر به تغییر نگرش تولید در بخش کشاورزی به کسب و کار کشاورزی شده است. در چنین شرایطی، ایجاد و توسعه زنجیره عرضه ارزش محصولات کشاورزی از طریق برقراری و تقویت پیوندهای بین کشاورزان و صنایع بخش کشاورزی و همچنین بازارهای داخلی و جهانی اجتناب ناپذیر می نماید. در این راستا، تغییر رویکرد این وزارت اتر کشاورزی سنتی به کسب و کار کشاورزی (Agribusiness)، با تمرکز بر تأمین مالی زنجیره عرضه ارزش به جای فعالیت های مستقل و جزیره ای و همچنین توسعه کشاورزی قراردادی (Contract Farming) ایلاخ گردیده و مورد تأکید قرار گرفته است.

لیکن، در همه کشورها، ایجاد و توسعه زنجیره های ارزش و کشاورزی قراردادی مستلزم ایجاد نهادهای تخصصی است که از آنها به عنوان «خدمات توسعه کسب و کار» یاد می شود. این نهاد های تخصصی در بخش کشاورزی با عنوان Agri-BDSs شناخته می شوند.

Agri-BDSs به عنوان نهادهایی که در بخش کشاورزی «خدمات مربوط به عملکرد شرکت، دسترسی به بازارها، توانایی برای رقابت کسب و کارها را بهبود بخشند» تعریف می شود. محدوده کاری Agri-BDSs در شکل زیر به تصویر کشیده شده است.



شماره: ۹۸/۶/۷۵۷/۱
تاریخ: ۹۸/۴/۱۰
پروست: فاعده

جمهوری اسلامی ایران
برساعت
سال دوفوق تولید ۴ نظام سامان رهنما

جهاد کشاورزی
وزارت جهاد کشاورزی
معاونت برنامه ریزی و اقتصادی

- وظیفه اصلی این مراکز در بخش کشاورزی را می توان به شرح زیر خلاصه کرد:
- توسعه زنجیره ارزش و اتصال به شبکه های فروش و بازار جهانی با هدف حداکثرسازی ارزش افزوده و رقابت پذیری تولیدات کشاورزی
 - ارتقاء مهارت های نیروی انسانی در توسعه کسب و کارهای کشاورزی (از طریق توانمندسازی و اصلاح آموزش ها)
 - توانمندسازی توسعه رقابت پذیری و نوآوری در بنگاه های بخش کشاورزی
 - ارتقاء کیفیت محصولات و خدمات کشاورزی
 - توانمندسازی کارکنان و مدیران دستگاه های اجرایی استانی و ملی مرتبط
 - ارتقاء و توسعه فناوری و توسعه شرکت ها و فعالیت های دانش بنیان در هر رشته کسب و کار
 - ایجاد و توسعه نهادهای تخصصی در هر رشته های کسب و کار (نهادهای آموزشی، تحقیق و توسعه، آزمایشگاه، توسعه تکنولوژی و ...)
 - تغییر جهت آموزش های مراکز از پایه دهنده آموزش ها به آموزش های مناسب با نیاز هر رشته کسب و کار
 - استفاده از کارشناسان متخصص بین المللی برای توسعه و اتصال به زنجیره های ارزش جهانی و برگزاری مشاوره ها و آموزش های برای توسعه و اولویت بخشی به رشته های دارای مزیت استانی
 - تقویت پیوند کشاورزان کوچک مقیاس با بازارهای داخلی و بین المللی از طریق توسعه کشاورزی قراردادی
- لازم به ذکر است در ماده ۲ قانون افزایش بهره وری بخش کشاورزی و منابع طبیعی ارائه مشاوره فنی، اجرایی، ترویجی و مدیریتی برای بهبود شرایط و افزایش کشت و گنجی محصولات، اصلاح و بهبود شیوه های مصرف، عوامل تولید و نهادهای محصولات و تولیدات کشاورزی و منابع طبیعی و انجام فعالیت های مهندسی و تأمین زمینه های افزایش ارزش افزوده و ارتقاء بهره وری بخش کشاورزی و منابع طبیعی مورد تأکید قرار گرفته است. در ماده ۲ قانون مذکور و آیین نامه اجرایی مربوطه نیز اولویت حمایت های قانونی و تسهیلات اعطائی (اعم از کمک های فنی و اعتباری و مشوق ها) به بهره برداران بخش کشاورزی و منابع طبیعی که فعالیت های خود را تحت نظارت مراکز موضوع ماده ۲ این قانون به مرحله اجرا درآورند، داده شده است.
- در همین راستا، به منظور دستیابی اهداف پیش بینی شده در قانون، تشکیل مراکز خدمات غیردولتی کشاورزی از طریق سازمان نظام مهندسی کشاورزی توسط وزیر محترم جهاد کشاورزی ابلاغ و در حال پیگیری است. لیکن، تمرکز اصلی فعالیت های مراکز اشاره شده در قانون، حلقه تولید بوده و توجه کمی به توسعه کسب و کارهای بخش کشاورزی، به ویژه سایر حلقه های زنجیره عرضه مانند تأمین نهادهای حمل و نقل، فرآوری، بازاریابی و غیره شده است.
- با توجه به موارد پیش گفته و نظر به ابلاغ پلایه گام دوم انقلاب توسط مقام معظم رهبری با تأکید بر استفاده حداکثری از توان بخش خصوصی در اقتصاد ایران، لازم است بخش های مختلف وزارت جهاد کشاورزی با جدیت و با بکارگیری حداکثر توان عملیاتی خود در چهارچوب «کارگروه ملی خدمات توسعه کسب و کار» در بخش کشاورزی با اهداف تفصیلی به شرح ذیل، نسبت به انجام وظایف خود اقدام نمایند.
- آموزش و اطلاع رسانی مفهیم مربوط به Agri-BDSs در سطح کشور با استفاده از توان علمی بخش دولتی و غیر دولتی به منظور ارتقای سطح دانش موضوع در بخش کشاورزی
 - رویه سازی، استاندارد سازی و تولید محتوای فنی در مفاهیم Agri-BDSs

نشانی: تهران - خیابان طالقانی - زیرسویز پل حافظ - وزارت جهاد کشاورزی - دفتر دوم "فصل ۲" ۴۳۵۴۰۰۱-۲
شماره: ۸۸۱۱۱۶۶۶
وبسایت: <http://dpe.agri-jahad.ir/Portal/Home>

شماره: ۹۸/۶/۷۵۷
تاریخ: ۹۸/۲/۲۰
پست: نفاذ

جمهوری اسلامی ایران
سرستان
سال رونق تولید ۴ اقدام نظام بهره‌بر

وزارت جهاد کشاورزی
معاونت برنامه‌ریزی و اقتصاد

- مطالعه و شناسایی ظرفیت‌های قابل ارائه در مدل‌های Agri-BDS در بخش دولتی
 - به کارگیری توان تخصصی سازمان نظام مهندسی کشاورزی و منابع طبیعی و سازمان نظام دامپزشکی در خصوص ایجاد و ارتقای سطح Agri-BDS در کشور.
 - تعریف سازوکار اعطای «جایزه ملی Agri-BDS» به بهترین‌های پیشبرد پروژه‌های Agri-BDS
- این معاونت به عنوان راهبر اصلی پروژه Agri-BDS تعیین و در اولین فرصت نسبت به تشکیل کارگروه ملی خدمات توسعه کسب و کار و تبیین شرح وظایف سایر بخش‌ها اقدام نموده و گزارش پیشرفت را به صورت مستمر و منظم در بازه‌های سه ماهه به اینجانب ارائه خواهد نمود.
- در پایان، ضمن آرزوی پیروزی برای کلیه فعالان بخش کشاورزی، خصوصاً در عرصه موضوع ارزشمند و توسعه‌گرای خدمات توسعه کسب و کار، از خلاقیت و تعالی توهمات روزافزون برای همکاران گرامی مسئلت دارم.

نام: **عبدالمهدی بخشنده**
معاون وزیر

تمرکز بر تامین مالی
زنحیره (عرضه) ارزش
به جای فعالیتهای
مستقل و جزیره ای

یکی از سیاست های اقتصاد مقاومتی : سهم بری عادلانه عوامل در زنجیره تولید تا مصرف متناسب با نقش آنها در ایجاد ارزش، بویژه با افزایش سهم سرمایه انسانی از طریق ارتقای آموزش، مهارت، خلاقیت، کارآفرینی و تجربه است.

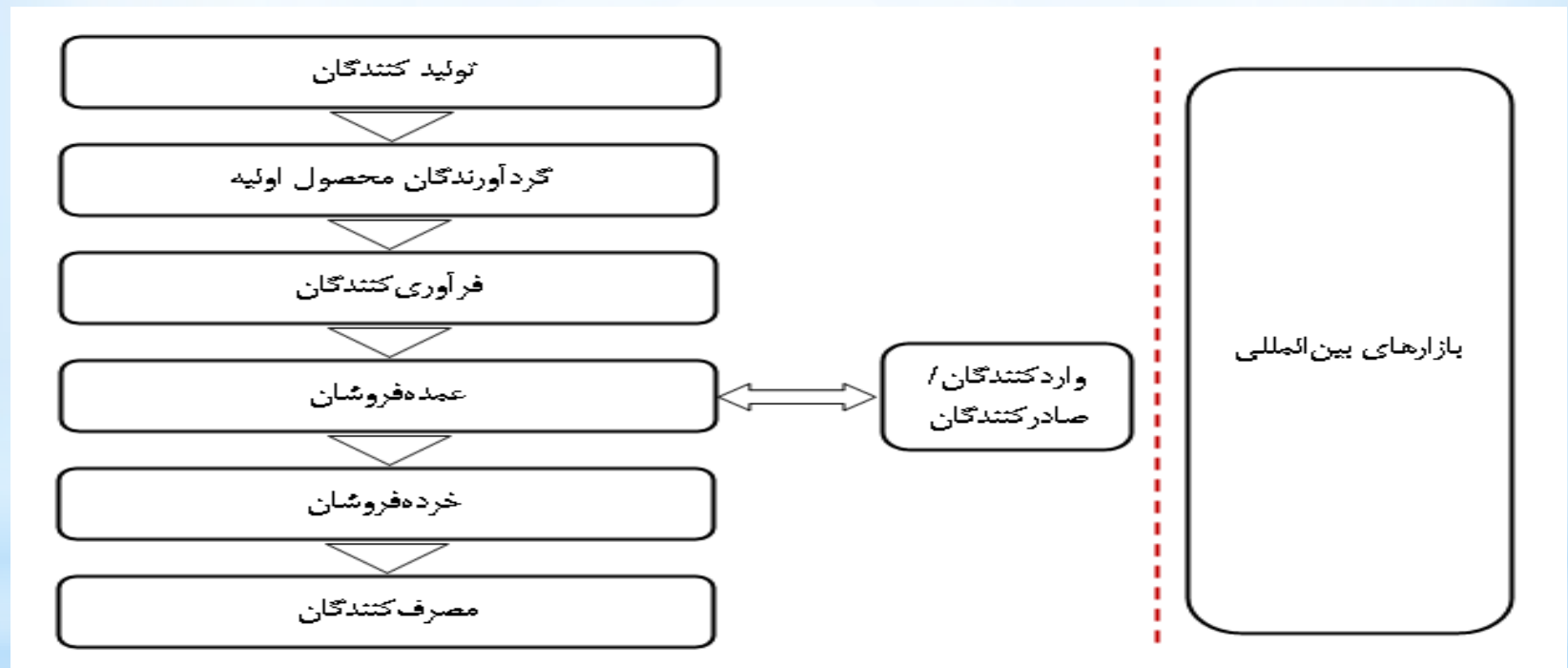
اگر زنجیره ها به درستی کنترل شوند، شاهد کاهش حاشیه ها، کاهش نوسانات قیمتی، افزایش کیفیت و کاهش ضایعات خواهیم بود.

زنجیره ارزش اصطلاحی است که در سال ۱۹۸۵ توسط پورتر در حوزه کسب و کار مطرح شد. این اصطلاح به معنای انجام مجموعه‌ای از عملیات زنجیره‌گونه شامل عملیات اصلی و عملیات حمایتی در کسب و کار است که موجب ایجاد ارزش افزوده در محصولات و خدمات می‌شوند و در نهایت به افزایش ارزش نهایی برای محصول و خدمات می‌انجامند.

زنجیره ارزش،
مجموعه‌ای از فعالیتها است که به صورت
زنجیره‌گونه انجام می‌پذیرد
تا به خلق ارزش منجر شود.
محصول از میان حلقه‌های این زنجیره عبور
می‌کنند و در هر حلقه ارزشی به محصول نهایی
افزوده می‌گردد.

زنجیره ارزش کشاورزی، با هدف افزایش مزیت رقابتی از طریق همکاری در یک زنجیره تولیدی که تولید کنندگان، پردازنده ها، بازاریابان، شرکت های خدمات مواد غذایی، خرده فروشان و گروه های حمایت کننده، گروه های تحقیقاتی و تامین کنندگان را پیوند می دهد طراحی شده است.

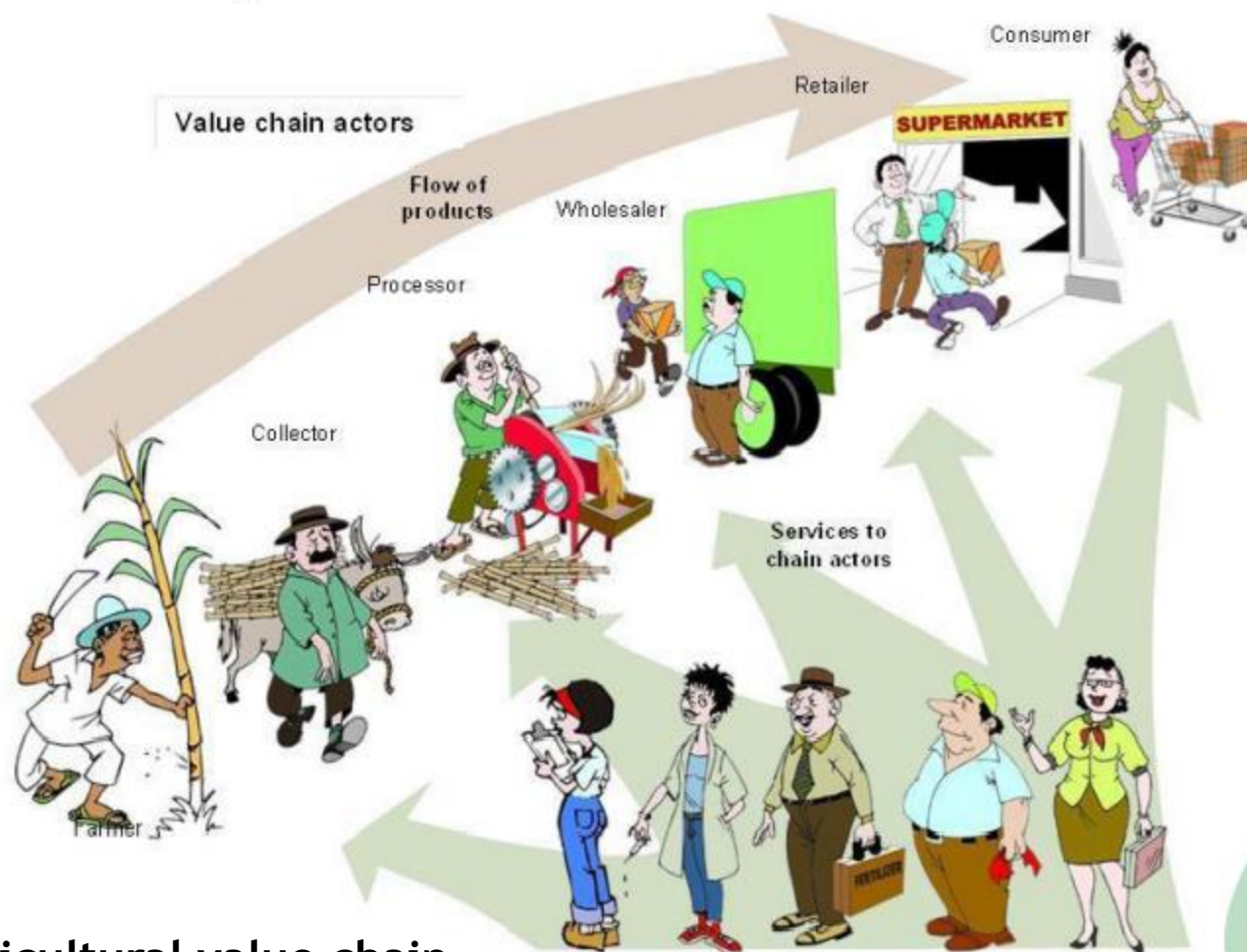
زنجیره ارزش در بخش کشاورزی



یک نسخه ساده از یک زنجیره ارزش

تامین کننده نهاده ← کشاورز ← تجار ← فرآوری کننده ← صادر کننده و وارد کننده ← خرده فروش ← مصرف کننده

A **value chain** is a set of connected activities that work together to add value to a product, while linking buyers, sellers and markets. An **agricultural value chain** can be defined as the goods, services and processes involved in an agricultural product moving from the farm to the final customer. This value chain is shown in Figure 1.



The agricultural value chain



Value chain: A set of connected activities that work together to add value to a product, while linking producers to processors and markets.

Agricultural value chain: The goods, services and processes involved in an agricultural product moving from the farm to the final customer.

An agricultural value chain usually includes a wide range of activities, including:

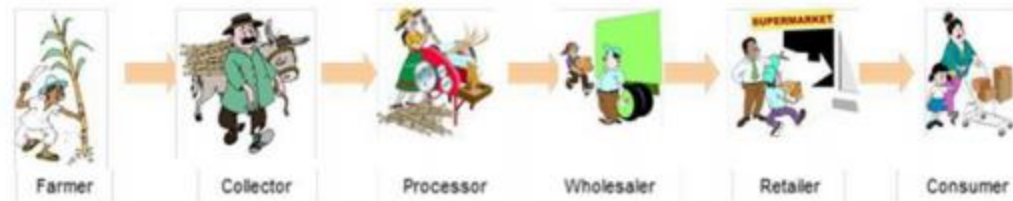
- Input supply;
- Farm production;
- Post-harvest handling and processing;
- Production and handling technologies;
- Grading criteria and facilities;
- Cooling and packing technologies;
- Storage and transport;
- Industrial processing;
- Finance; and
- Feedback from markets.

Value chain Levels

Policies and Standards



Core chain actors



Business Development Services



رهیافت ترویج کشاورزی مبتنی بر
زنجیره ارزش محصولات کشاورزی
(محصول محور)

رهیافت ترویج کشاورزی مبتنی بر
زنجیره ارزش محصولات کشاورزی
(بازار محور)

هدف از مداخله گری ترویج کشاورزی در زنجیره ارزش محصولات کشاورزی

یکی از راهکارهای بهبود کیفیت و افزایش تولید و عرضه محصولات کشاورزی، نیازسنجی آموزشی و ارائه مستمر آموزش های یکپارچه ی مورد نیاز برای کلیه عوامل و ذی نفعان در زنجیره ارزش محصولات می باشد.

هدف از مداخله گری ترویج کشاورزی در زنجیره ارزش محصولات کشاورزی این است که تولید کنندگان بتوانند در موقعیت بهتری قرار گیرند و تولید و بهره وری خود را افزایش دهند و همچنین محصولات با کیفیت بهتری تولید شود و بازاریابی محصولات بهتر انجام شود و در نتیجه درآمد بیشتری عاید هر یک از حلقه های زنجیره شود. در عین حال، اهداف دیگر آن است که باعث ایجاد اشتغال در فرایند تولید شود و بازاریابی و تجارت محصول بهبود یابد

Training and agricultural advisory services (extension)

Farmers and other actors in the chain need specialised information and advice about production, post-harvest, processing, marketing, management, finances and business strategy.

The following are examples of agricultural advisory (extension) services:

- Agricultural extension officers;
- Lead farmers;
- NGO field agents;
- Private sector field agents; and
- Consultancy firms

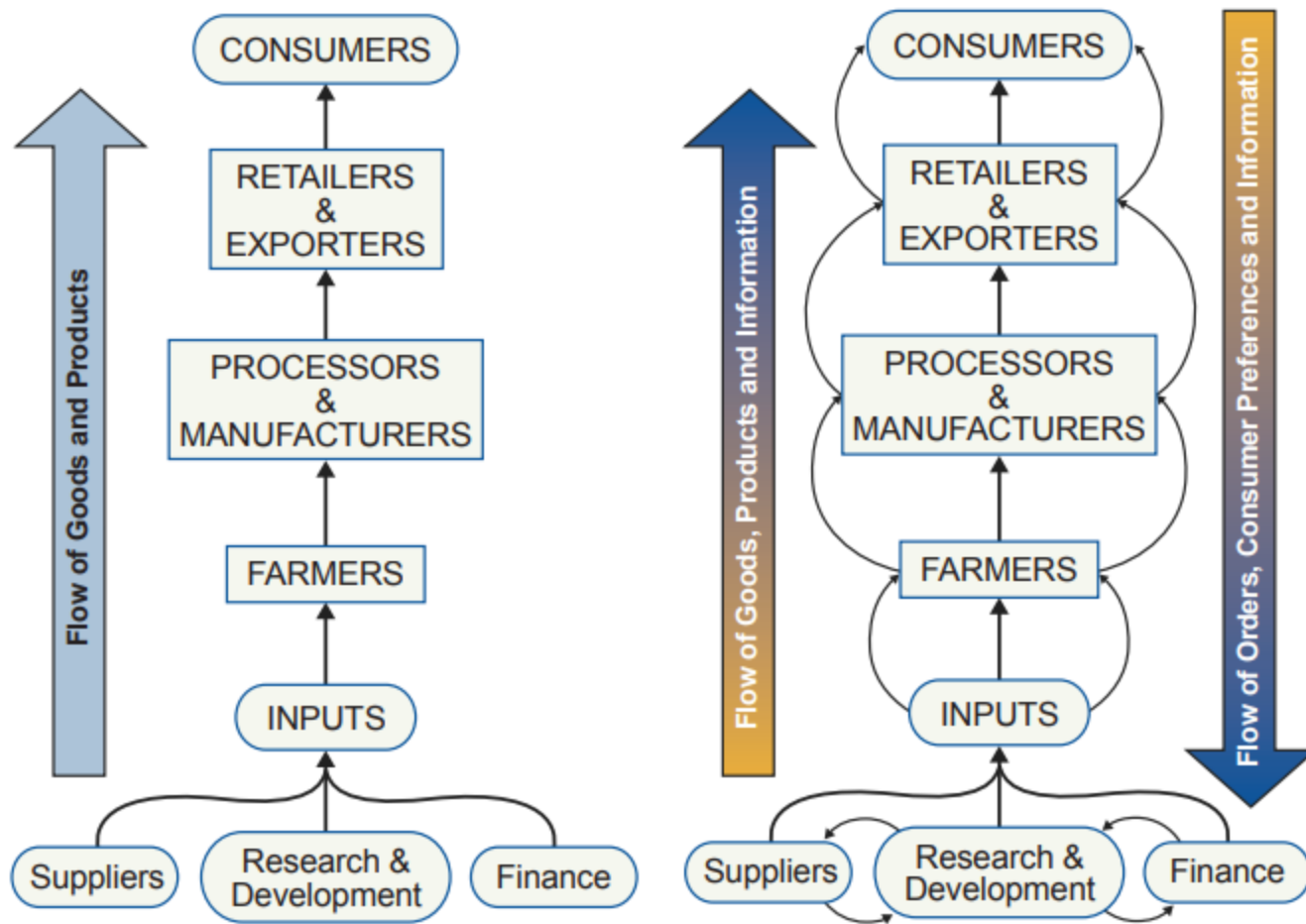
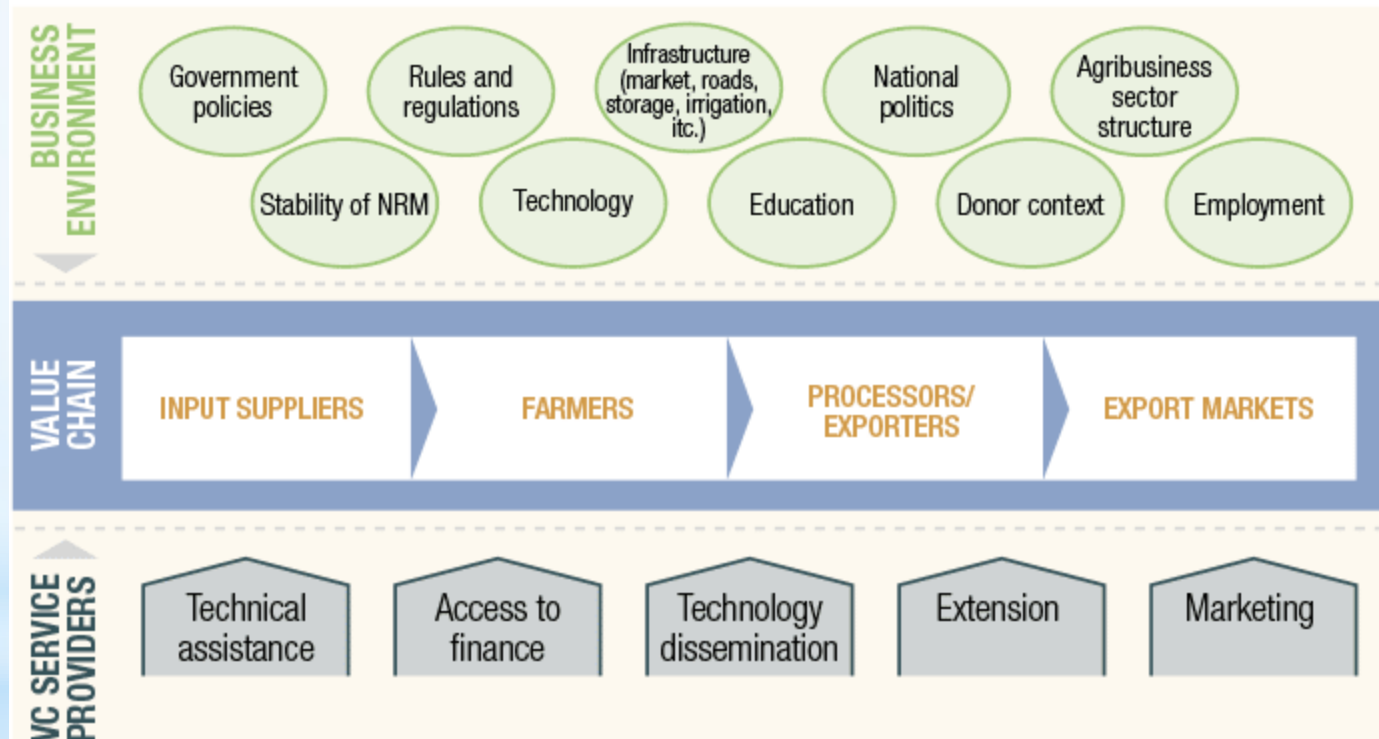


Figure 12: Traditional supply chain (left) and value chain (right)

to deal with gaps in the wider value chain

Figure 3.2: The wider value chain

Value Chain map – Serbia



**INNOVATIONS IN EXTENSION
AND ADVISORY SERVICES
INTERNATIONAL CONFERENCE**

PROCEEDINGS

**AGRICULTURAL VALUE CHAIN-ORIENTATED
TRAINING NEEDS ASSESSMENT FOR FIELD
EXTENSION PROFESSIONALS IN ETHIOPIA**

J. Mutimba¹



[Home](#) > [What's new?](#) > Integrating value chain development approach with Ethiopian agricultural extension system

Integrating value chain development approach with Ethiopian agricultural extension system

A smiling man in a blue shirt is holding a hoe over his shoulder. He is standing in front of a field where a bed of soil is covered with black plastic mulch. In the background, there are lush green trees and a small green building with a red roof. The scene is set in a rural, agricultural environment under a clear blue sky.

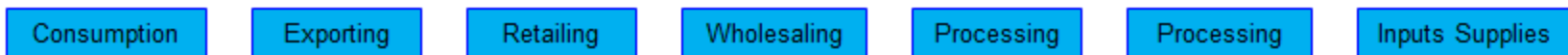
Value Chain involves the whole series of operations, from production of inputs to cultivation, postprocessing, distribution and marketing, until the product reaches the consumer. Value is added at each stage, and the different stages are undertaken by different operators - including the farmer. A value chain is made up of a series of actors (or stakeholders) from input suppliers, producers and processors, to exporters and buyers engaged in the activities required to bring a product from its ~~conception~~ to its end use. Value chain approach focuses on the interaction of actors along each step of the chain whereby knowledge and relationships are developed to gain access to markets and suppliers . Using this approach, agricultural extension advisory services go beyond the farm and the farm family. It looks into common business relationships and interactions between and among farm enterprises and agribusinesses along the pathway from planning for production to the consumption of the final product.

According to ADB (2005), Value chains are organized linkages among groups of producers, traders, processors, and service providers (including extension) who join together in order to improve productivity and the value added of their activities where by limitations of each single actor in the chain are overcome by establishing synergies and governance rules. The basic characteristic of a value chain is market focused collaboration in which different enterprises work together to produce, package, process, and market products and services in an effective and efficient manner. Value chains allow farmers and businessmen to work together so as to respond to market demands by linking production, processing, and marketing activities.

Value Chain Map Components

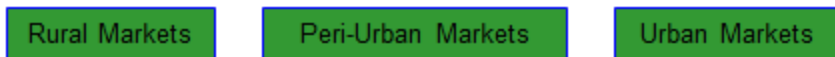
Transformation Steps

Transformation steps show the steps in the supply chain that the product goes through. If the product is, for example, corn, the first transformation step would be "Input Supplies." This would encompass the seed, fertilizer, and any other inputs required to begin growing the corn. The last transformation step would be consumption. In between, you would have producing, processing, etc. You should place these components vertically on the far left hand side of your map, from the first step to the last. Below is a set of typical transformation steps you can cut and paste to your map. Create additional consumption steps as necessary.



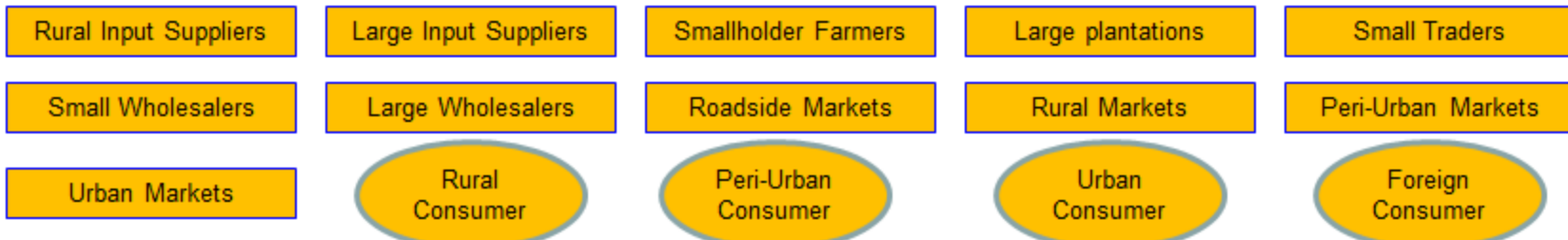
Value Chain End Markets

These are the principal end markets where the product/service produced by the value chain is sold. It's typical to put lower value markets on the left, higher value on the right. End markets will vary depending on the industry the value chain is associated with, the examples below are typical in the agricultural sector.



Value Chain Actors & Consumers

These are the people/entities that participate in a value chain. Note: Consumers are generally not considered "actors" within a chain. They can be depicted horizontally at the top of the map.



Agricultural Extension Approaches in Tanzania

Extension services are crucial in enabling producer's access information for marketing and the other supporting services essential for agricultural development in order to realise the increased production and productivity, reduce poverty and hence overall development

Extension services facilitates the access of farmers, their organisations and other market actors to knowledge, information and technologies; facilitate their interaction with partners in research, education, agribusiness, and other relevant institutions; and assist them to develop their own technical, organisational and management skills and practices.

- *Conventional transfer of technology
- *Training and Visit approach
- *Participatory extension approaches
- *The Farming Systems Research and Extension (FSR/E)
- *Farmer Participatory Research (FPR)
- *Participatory Extension Approaches/Farmer first
- *Farmer Field Schools (FFS)
- *The Value Chain Approach

The Value Chain Approach and Agricultural Extension Delivery

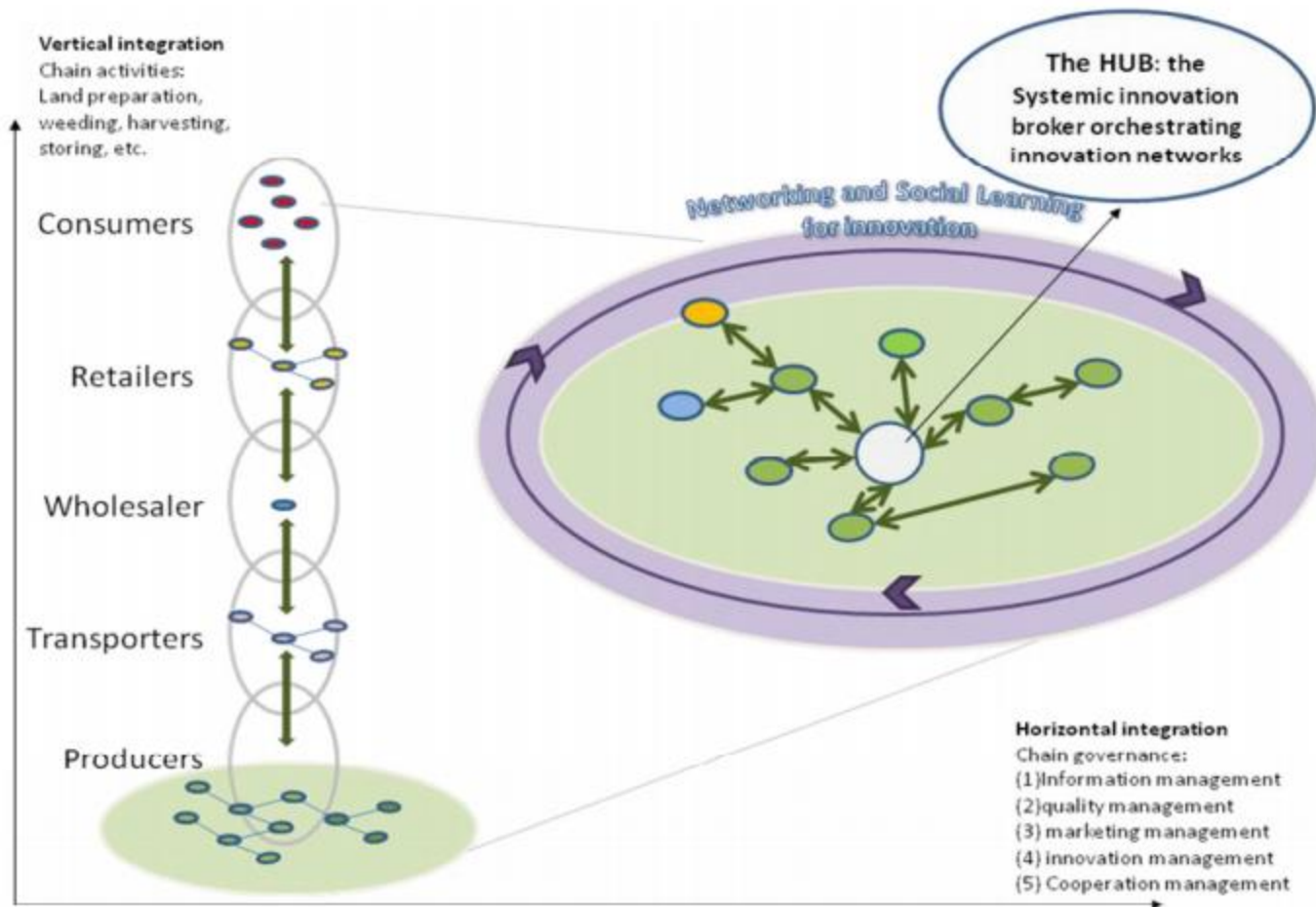
رویکرد ترویج در زنجیره ارزش
از عرضه محوری به تقاضا محوری
از تولید محوری به رهیافت بازار مداری

Supply push → Demand driven agricultural extension

Production oriented → Market driven approach

Extension Advisory Services (EAS) are crucial for linking not only research to farmers, but all other actors in value chain (involved in delivery of credit, inputs, training, and engaged in policy development) who are also equally critical for agricultural innovation.

Figure 2. Value chain-network innovation



رهیافت پیشنهادی آموزش ترویج کشاورزی

رهیافت ترویج کشاورزی مبتنی بر
زنجیره ارزش افزوده محصولات کشاورزی
(ترویج کشاورزی بازار محور و محصول محور -
آموزش زنجیره ای)

فرضیه یا فلسفه وجودی

تولید محصولات با ارزش افزوده در کشاورزی تنها با تولید در مزرعه به پایان نمی رسد و بایستی برای افزایش درآمد و بهره واحدهای تولیدی کلیه فرایندهای قبل از تولید، حین تولید و پس از تولید در نظر گرفته شده و دانش و فناوری مرتبط با کلیه مراحل مهیا و منتقل شود لذا:

همکاری مشترک کشاورزان و تجار و عوامل فی مابین آنها برای پاسخ به تقاضای بازار ضروری است پس:
ترویج بازار محور و تقاضامحور بجای ترویج تولید محور و عرضه محور مورد نیاز است.

هدف

هدایت و مدیریت شبکه عاملین زنجیره ارزش افزوده محصولات کشاورزی در راستای ارتقای کمیت و کیفیت محصولات کشاورزی متناسب با نیاز و تقاضای بازار و ارتقای درآمد و بهره وری نظام بهره برداری کشاورزی

گروههای هدف

شبکه عاملین تولید تا مصرف محصولات کشاورزی (تامین نهاده و اعتبارات، تولید، انبارداری و نگهداری، فراوری و بسته بندی، بازاریابی و فروش، صادرات و بازرگانی و خدمات کشاورزی)

روش اجرا

تحلیل زنجیره ارزش، شناسایی عاملین و کنش گران و تعیین نقش و روابط فی مابین آنها و نیازسنجی آموزشی کلیه عاملین زنجیره اصلی، تدوین برنامه آموزشی جامع برای زنجیره ارزش، برگزاری دوره های آموزشی ترویجی، اطلاع رسانی و ارائه خدمات مشاوره ای فنی مهندسی مبتنی بر یافته های تحقیقاتی، انتقال نوآوریها، فناوری و دانش مبتنی بر یافته های تحقیقاتی، تسهیل برقراری پیوند هم افزا بین کشاورزان و عاملین زنجیره

عاملین اجرایی

عاملین اجرایی نظام نوین ترویج، کلیه کنش گران زنجیره ارزش افزوده محصولات کشاورزی (تک محصولی)

نظارت و ارزشیابی

نظارت و ارزشیابی مشارکتی با مشارکت کلیه کنش گران زنجیره ارزش تک محصولی

فازهای اجرایی آموزش ترویج زنجیره ای

تعیین محدوده زنجیره

انتخاب محصول بر اساس برنامه های محوری وزارت

تجزیه و تحلیل زنجیره ارزش افزوده محصول (شناسایی و اولویت
بندی گروههای هدف آموزش)

تدوین برنامه آموزشی ترویجی

(هدف آموزش محصولی و بازار محور - ارتقای کیفیت یا سلامت یک محصول - استاندارد صادرات و
مشتری پسندی محصول)

اجرای برنامه آموزشی ترویجی

ارزشیابی مرحله ای، پایانی و پی گیری برنامه آموزشی ترویجی