

اقتصاد کشاورزی و توسعه، سال هشتم، شماره ۳۱، پاییز ۱۳۷۹

عوامل اجتماعی - اقتصادی مؤثر بر پذیرش رقم جدید لوبياچيتی (تلاش)

مطالعه موردی: بهره‌برداران شهرستان خمین، استان مرکزی

فهیمه جهان‌غا*

چکیده

این تحقیق به منظور شناخت عوامل اجتماعی و اقتصادی مؤثر در فرایند پذیرش و یا مقاومت در برابر نوآوری و فناوری نوین انجام گرفته است. معرفی ارقام بذرهای اصلاح شده به بهره‌برداران، نوعی نوآوری در کشاورزی به شمار می‌آید. در این راستا لوبيا چیق رقم اصلاح شده تلاش از سوی مروجان استان مرکزی به لوبياکاران مناطق روستایی شهرستان خمین معرفی شده است. استان مرکزی پس از استان لرستان دارای بیشترین سطح زیرکشت لوبيا در کشور است و شهرستان خمین نیز بیشترین مقدار تولید لوبيای استان مرکزی را دارد. گفتنی است که این رقم از سوی بعضی از بهره‌برداران پذیرفته و کشت شده و بعضی نیز آن را

* عضو هیئت علمی دفتر بررسیهای اقتصادی طرحهای تحقیقاتی کشاورزی

نپذیرفته‌اند.

در بخش اول این پژوهش پس از مطالعه ویژگیها و شرایط گروه اول، یعنی زودپذیران یا به طور کلی نوپذیران، این ویژگیها و شرایط با ویژگیها و شرایط گروه دوم، یعنی مقاومان در برابر نوآوری، مقایسه شده است. در بخش دوم نیز با توجه به اینکه بسیاری از کشاورزانی که این لوییا را در آغاز پذیرفتند بیش از یکی دوبار آن را کشت نکردند، علل ادامه ندادن کشت مورد بررسی قرار گرفته است.

برای انجام این بررسی، پرسشنامه‌ای فراهم آمد و به همراه مشاهده و طی مصاحبه با ۴۰ نفر از بهره‌برداران، که به طور تصادفی انتخاب شده بودند، تکیل شد.

نتیجه بخش اول این مطالعه نشان می‌دهد که ویژگیهای فردی مانند سن، سواد، آگاهی، دانش، شرایط بهره‌بردار و چگونگی رابطه با ترویج، در پذیرش نوآوری مؤثر است. بنابراین، آموزش و تقویت ترویج امری بی‌ثمری خواهد بود.

نتیجه بخش دوم این نوشتار نیز نشان می‌دهد که تحقیقات کشاورزی افزون بر افزایش کیت باید کیفیت مطلوب و بازارپسندی محصول را نیز در نظر داشته باشد.

مقدمه

توسعه روستایی جز در نتیجه توسعه کشاورزی امکانپذیر خواهد بود. یکی از عوامل توسعه کشاورزی، افزایش تولید و فروش محصولات کشاورزی است. با توجه به اینکه کشاورزان در احاطه عوامل فردی، فرهنگی، اجتماعی و اقتصادی محیط خود هستند، بنابراین می‌توان گفت که عوامل پیشگفته بر نگرش و تصمیمگیری پذیرفتن و یا نپذیرفتن نوآوری اثرگذار است.

در علوم اجتماعی نظریه‌ها هیچ‌گاه به طور کامل غلط یا درست نیستند بلکه رابطه آنها با واقعیت ضعیفتر و یا قویتر است. به هین دلیل بعضی از صاحبنظران بر این باورند که برای بیان تغییرات اجتماعی - روستایی بهتر است از ترکیب چند نظریه استفاده شود. برای تحلیلی که در

روستاهای انجام می‌گیرد ترکیب دو نظریه نوسازی و روانشناسی - اجتماعی می‌تواند تا اندازه‌ای صادق باشد. در نظریه نوسازی، فن آوری نیروی محركه تغییر اجتماعی است و عامل عمدۀ تغییرات اجتماعی در نظریه روانشناسی - اجتماعی، ایدئولوژی افراد است. به اعتقاد هیگن (از نظریه پردازان این تئوری)، تغییر شرایط اجتماعی و اقتصادی جامعه تنها از راه آموزش به افراد امکان‌پذیر است تا به خود آیند و نیاز به اکتساب را بالا برند.

بیشتر مطالعاتی که در نقاط مختلف جهان در زمینه پذیرش فن آوری‌های نوین انجام گرفته است نشان می‌دهد که ویژگی‌های فردی و شرایط بهره‌بردار مانند وضعیت اقتصادی بهتر، واحد زراعی بزرگتر، بالا بودن میزان دانش و آگاهی، تماس بیشتر با عامل تغییر یا مسروج و دیگر موارد، در پذیرش نوآوری اثر مثبت داشته است.

از مطالعاتی که در روستاهای ایران انجام گرفته می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

مطالعه عجمی و نسبه، که مشاهده کردند تایل به پذیرش نوآوری و به کارگیری عناصر پیشرفتی کشاورزی در میان بهره‌برداران وجود داشته است؛ مطالعه کاشانی و صارمی که نشان داد ویژگی‌های فردی با پذیرش نوآوری بهره‌برداران رابطه معنیدار ندارد؛ و از کیا نیز در مطالعه خود نشان داده است که ارزش‌های سنتی در نوسازی جامعه به عنوان مانع اثر نداشته است.

در این پژوهش هدف عمدۀ، شناخت عوامل اجتماعی - اقتصادی مؤثر در فرایند پذیرش نوآوری (بذر اصلاح شده لویا چیقی رقم تلاش) و یا مقاومت در برابر نوآوری در میان لوییاکاران خین است. نظر به اینکه بسیاری از پذیرنده‌گان لوییا تلاش، بیش از یکی دو بار آن را کشت نکردند، بخش دیگر این نوشتار به یافتن علل ادامه ندادن کشت این بذر اختصاص دارد.



روش و نظریه تحقیق

مشخصات منطقه و روش نمونه‌گیری

براساس آمارنامه کشاورزی سال ۱۳۷۵ - ۷۶، سطح زیرکشت محصولات زراعی آبی و دیم استان مرکزی در مجموع ۳۷۸۲۵۹ هکتار بوده که $\frac{۵۳}{۶}$ درصد آن آبی و $\frac{۴۶}{۶}$ درصد آن دیم است. میزان کل تولید محصولات زراعی آبی و دیم $\frac{۱۱۶۳}{۳۷۷}$ تن است که $\frac{۹۴}{۲}$ درصد آن تولید آبی و $\frac{۵}{۸}$ درصد آن تولید دیم را در بر می‌گیرد. محصولات عمدۀ زراعی استان مرکزی به ترتیب اولویت سطح زیرکشت عبارت است از: جو، یونجه، گندم و لوبيا. از کل تولید زراعی آبی استان $\frac{۳}{۶}$ درصد لوبياست.

سطح زیرکشت لوبيای آبی و دیم در کشور ۱۰۵۳۵۸ هکتار است که استان مرکزی پس از استان لرستان دارای بیشترین سطح زیرکشت لوبيا در کشور است.

با توجه به اینکه لوبيا چیقی رقم اصلاح شده تلاش از سوی مروجان به بهره‌برداران لوبياکار مناطق روستایی شهرستان خمین استان مرکزی معرفی شده است، مطالعه موردی ما نیز بر روی بهره‌برداران مناطق روستایی شهرستان خمین، که مناطق خرمدشت، قورچه‌باشی، استهلك، لیلان، طیب‌آباد، چهارچشمۀ، جوادیه، گوشۀ، پشتکوه، ملارد، سيف‌الدين، ریحان و مکان را در بر می‌گیرد، انجام گرفته است.

۱۳ درصد (۱۲۴۹۲ هکتار) سطح زیرکشت لوبيای کشور را استان مرکزی در اختیار دارد که $\frac{۱}{۳}$ آن متعلق به شهرستان خمین است. همچنین میزان تولید لوبيای کشور ۱۳۸۶۱۹ تن است که $\frac{۱۶}{۳۶}$ درصد آن (۱۵۵۸۱ تن) به استان مرکزی تعلق دارد و از این مقدار $\frac{۵}{۳۶}$ درصد متعلق به شهرستان خمین است.

بهره‌برداران مناطق روستایی یاد شده به دو گروه نوپذیر یا تلاشکار، که لوبيا چیقی رقم تلاش را پذیرفته و کشت کرده‌اند، و غیر تلاشکار یا غیرنوپذیر، که بذر را نپذیرفته‌اند، تقسیم و نامگذاری شده‌اند. با توجه به امکانات در اختیار و محدودیتهای موجود، تعدادی تلاشکار و غیرتلاشکار به طور تصادفی انتخاب و مورد مصاحبه قرار گرفتند (با حذف پرسشنامه‌هایی با

پراکندگی زیاد و ناقص، ۲۲۰ پرسشنامه متعلق به تلاشکاران و ۱۶ پرسشنامه متعلق به غیر تلاشکاران مورد بررسی و تجزیه و تحلیل قرار گرفت).

با توجه به اینکه سطح زیرکشت، عامل مهمی در ریسک پذیری و پذیرش نوآوری است، زارعان دارای سطوح زیرکشت متفاوت انتخاب شدند و بر اساس نظر کارشناسی در منطقه، گروه‌بندی زیر در مورد میزان زمین بهره‌برداران انجام گرفت:

گروه ۱ زمین: بهره‌برداران دارای کمتر از ۷/۵ هکتار زمین

گروه ۲ زمین: بهره‌برداران دارای ۷/۵ تا ۱۳/۵ هکتار زمین

گروه ۳ زمین: بهره‌برداران دارای بیش از ۱۳/۵ هکتار زمین

برای شناخت بازارپسندی این رقم لوبيا نیز با ۶ نفر از عمدۀ فروشان خمین، که از خریداران عمدۀ لوبيا به شمار می‌آیند، مصاحبه‌ای انجام گرفت.

روش گردآوری اطلاعات

روش گردآوری اطلاعات استفاده از پرسشنامه است که به همراه مشاهده و طی مصاحبه‌ای با بهره‌برداران نمونه لوبيا کار و عمدۀ فروشان برگزیده، تکیل شد. پرسشنامه بهره‌برداران در چهار صفحه تنظیم شده بود که پس از آزمایش اولیه در منطقه، در اختیار آنها قرار گرفت. پرسشنامه عمدۀ فروشان نیز در یک صفحه تنظیم شده بود. بهره‌گیری از اسناد و اطلاعات موجود در مراکز خدمات و کارشناسان ترویج و مدیریت کشاورزی منطقه نیز روش دیگر گردآوری اطلاعات بوده است.

فرضیه‌های مورد مطالعه در این پژوهش به طور خلاصه عبارت است از:

فرضیه‌های تحقیق

۱. ویژگیهای فردی، اجتماعی و اقتصادی بهره‌برداران مانند پایین بودن میزان تحصیلات، بالا بودن سن، کم بودن سابقه کار، پایین بودن میزان آموزش و تماس مروجان با کشاورزان و

سرانجام وضعیت نامساعد اقتصادی، باعث پیدایش نظر منفی نسبت به پذیرش نوآوری می‌شود.
با توجه به اینکه گروهی از بهره‌برداران، رقم تلاش را پذیرفته ولی پس از یکی دوبار،
کشت آن را متوقف کردند، فرضیه بخش دوم این پژوهش را می‌توان به صورت زیر بیان کرد:
۲. خریدن یا ارزان خریدن لوبیا چیقی رقم اصلاح شده تلاش از سوی عمدۀ فروشان و
همچنین کم بودن آگاهی و دانش فنی نسبت به شیوه کاشت، داشت و برداشت، باعث ادامه ندادن
کشت این بذر شده است.

تجزیه و تحلیل آماری

با استفاده از معیارهای آمار توصیف همچون فراوانی و میانگین‌گیری و مقایسه آنها در
گروههای گوناگون مورد مطالعه و همچنین در رابطه قرار دادن متغیرهای مختلف و گروههای
مختلف، تحلیل جداولها انجام گرفته است.

نتایج و بحث

همان طور که گفته شد این بررسی در برگیرنده دو بخش عمدۀ است. در بخش اول
ویژگیهای گروهی که بذر لوبیا چیقی رقم تلاش را در آغاز پذیرفتند به عنوان زودپذیران یا به
طور کلی نوپذیران و ویژگیهای گروهی که آن را نپذیرفته و کشت نکردند با عنوان غیرنوپذیران،
مورد مطالعه و مقایسه قرار گرفته و عوامل اقتصادی و اجتماعی مؤثر در پذیرش نوآوری در
میان بهره‌برداران شناسایی و تا اندازه‌ای علل نپذیرفتن گروه دوم مشخص شده است که
جدوهاي ۱ تا ۶ نتایج اين مطالعه و بررسی را نشان می‌دهد.

نتایج جدول شماره ۱:

- بهره‌برداران در سنین بین ۳۰ تا ۵۰ سال نوپذیری بیشتری دارند و در سنین بالاتر از
۵۰ سال به علت محافظه کارتر شدن و ریسک گریزتر بودن، کمتر حاضر به تغییر و نوپذیری اند و

- در سنین کمتر از ۳۰ سال نیز به علت پی تجربگی، تأثیر به نوپذیری ندارند ولی داشتن زمین زیاد جرئت ریسک و آزمایش نوآوری را به فرد می‌دهد.
- نسبت به برداران با سواد نوپذیر، بیشتر از غیر نوپذیران است و برعکس، نسبت بیسواندان نوپذیر، کمتر از بیسواندان غیرنوپذیر است، ولی داشتن میزان زمین زیاد، مانع بیسواندان را در پذیرش نوآوری تا اندازه‌ای از میان می‌برد.
 - سابقه کار مناسب برای نوپذیری بین ۱۰ تا ۳۰ سال است که جرئت ریسک و نوپذیری را به علت داشتن تجربه مناسب در آنها افزایش می‌دهد، به طوری که می‌تواند مانع کمزیمنی را تا اندازه‌ای از میان ببرد.
 - مالکیت زمین می‌تواند جرئت ریسک را برای آزمایش و پذیرش نوآوری بیشتر کند.
 - بیشتر نوپذیران از وسائل تولید اجاره‌ای استفاده می‌کنند و کسانی که در گروه ۳ زمین قرار دارند اغلب مالک وسائل تولید خود نیز هستند بدین معنا که قدرت خرید دارند.
 - داشتن شغل دیگری به جز کشاورزی در میان بهره‌برداران، میزان ارتباط و آگاهی فرد و نیز نوپذیری او را افزایش می‌دهد. همچنین بیشتر کسانی که زمین کم و یا زیاد دارند دارای شغل دوم نیز هستند و کسانی که زمین متوسط دارند اغلب فقط به کشاورزی مشغولند.

نتایج جدول شماره ۲:

- پراکندگی و قطعات زیاد زمین می‌تواند مانع در برابر نوپذیری کشاورزان باشد و بر همین اساس می‌توان گفت که غیرنوپذیران دارای زمین کمتر، تعداد قطعات زمین بیشتری دارند.
- افزون بر ۹۰ درصد نوپذیران ادعا کردند که مروجان به آنها یا آنها به مروجان مراجعه می‌کنند. البته مراجعه آنها بیشتر برای دریافت سم و کود است. در این راستا باید گفت، هر چه زمین بهره‌بردار بزرگتر باشد میزان مراجعات دو سویه بیشتر است؛ همچنین مراجعه مروجان به بهره‌برداران نوپذیر بیشتر از بهره‌برداران غیرنوپذیر است.

نتایج جدول شماره ۳:

- میزان زمین زیرکشت بهره‌برداران با نوپذیری رابطه مستقیم دارد. بدین معنا که در صد نوپذیران با افزایش زمین افزایش می‌یابد، در حالی که در صد غیرنوپذیران با افزایش زمین کاهش می‌یابد.

- کشت محصولات دیگر در میان نوپذیران بیشتر از غیر نوپذیران است یعنی نوپذیران تنوع طلبدارند.

- بیشتر بهره‌برداران چه نوپذیر و چه غیرنوپذیر محصولات زراعی را، به دلیل اینکه زودتر به نتیجه می‌رسد و سرمایه را به بهره‌بردار بر می‌گرداند، به محصولات بااغی ترجیح می‌دهند و میزان بهره‌بردارانی که به کیفیت محصول اهیت بیشتری می‌دهند^۴ برابر کسانی است که به کیفیت اهیت می‌دهند. یکی از دلایل نکاشت لوبیا چیقی رقم تلاش، کیفیت آن است.

- نوپذیران بیشتر ترجیح می‌دهند که هر نوآوری را در آغاز آن تجربه کنند در حالی که اکثر غیرنوپذیران ترجیح می‌دهند پس از نتیجه کار دیگران خود تجربه کنند.

- نسبت آگاهان نوپذیر از محصول لوبیا بیشتر از غیرنوپذیران است و ناآگاهان غیرنوپذیر بیشتر از ناآگاهان نوپذیرند؛ نوپذیرانی که زمین بیشتری دارند اطلاعاتشان در مورد محصول بیشتر است، یعنی مقدار زمین در میزان آگاهی شغلی آنها مؤثر است و در میان غیرنوپذیران کسانی که اطلاعات کمتر دارند زمین کمتری دارند.

در کل، نوپذیران اطلاعات بیشتری از مراکز خدمات ترویج و کلاس‌های ترویجی دارند و بیشتر در کلاس‌های شرکت می‌کنند و گفته‌های مروجان را انجام می‌دهند.

نتایج جدول شماره ۴:

- در درجه اول، مروجان و مراکز خدمات در نشر نوآوریها میان بهره‌برداران مؤثرند و در درجه دوم نیز کشاورزان دیگر در این امر تأثیر دارند. برنامه‌های ترویجی صدا و سیما در القای پذیرش نوآوری در کشاورزان اثر چندانی ندارد.

- نوپذیران، بیشتر از غیرنوپذیران تمايل به تغيير بذر لوبيا دارند و با افزایش ميزان زمين، در صد متمايilan به تغيير بذر لوبيا بيشتر می شود.
- نوپذیران، اغلب از مراکز خدمات درباره بذر لوبيا چيچي رقم تلاش اطلاعات به دست آورده‌اند در حالی که غير نوپذیران به کمک ديگر کشاورزان به وجود اين بذر اصلاح شده پي برده‌اند. در صد نوپذيراني که از مراکز خدمات، اطلاعات به دست آورده‌اند با افزایش زمين افزایش می‌يابد، در حالی که رابطه غير تلاشكاران دارای زمين زياد با مراکز خدمات كمتر بوده و اين خود دليلي بر نكاشت لوبيا چيچي رقم تلاش است.

نتایج جدول شماره ۵:

- نوپذيران و هم غيرنوپذيران، نياز به آموزش ترويج را حس کرده‌اند، به طوری که آموزش‌هاي ترويجي را اندک دانسته‌اند. اين نياز در ميان نوپذيراني که زمين بزرگتر دارند بيشتر احساس شده است و غير نوپذيراني نيز که زمين كمتر دارند، به علت اينکه مورد تماس مروجان قرار نگرفته‌اند، اين نياز را حس کرده‌اند.
- نوپذيراني که اطلاعات مروجان را تا حد متوسط درست می‌دانند، اغلب زمين بيشتر از ۷/۵ هكتار دارند و در ميان غيرنوپذيران هم کسانی که زمين زيادتری دارند اطلاعات مروجان را بيشتر درست می‌دانند.
- نوپذيران، با ترويج هم عقیدگي بيشتری دارند تا غير نوپذيران و ميزان هم عقیدگان نوپذير با افزایش زمين افزایش می‌يابد؛ ولی بيشتر غیرنوپذيران هم عقиде با ترويج، زمين متوسط دارند.

نتایج جدول شماره ۶:

- از نظر همه بهره‌برداران، مدرنيزه کردن وسائل کاشت و داشت و برداشت و همچنین شيوه آبياري و کشت محصولات اصلاح شده به جاي محلی، از ضروريات درجه اول به شمار

می آید و نوپذیرانی که این ضرورت را بیشتر حس کرده‌اند، اکثرًا افزون بر ۱۳/۵ هکتار زمین دارند، در حالی که اغلب غیرنوپذیران، کمتر از ۱۳/۵ هکتار زمین دارند.

- فراهم کردن وسائل رفاه خانواره و مخارج تحصیل و ازدواج فرزندان در درجه دوم ضرورت برای بهره‌برداران قرار دارد و نوپذیران ضرورت آن را بیشتر می‌دانند و نسبت آنها با افزایش زمین بیشتر می‌شود؛ در حالی که میزان زمین در میان غیرنوپذیران اثربار ندارد.

- مسافت جهت زیارت و تفریح از موارد غیرضروری یا دارای ضرورت کم (یعنی درجه چهارم و پنجم ضرورت)، برای همه بهره‌برداران است و نوپذیران نسبت به غیرنوپذیران اهمیت کمتری به آن می‌دهند و جالب توجه است که در میان نوپذیران افراد دارای زمین بیشتر (یعنی کسانی که وضع اقتصادی بهتری دارند) به مسافت برای تفریح و زیارت اهمیت کمتری می‌دهند.

در بخش دوم، دلایل ادامه ندادن کشت لوبیا چیزی رقم تلاش از نظر بهره‌برداران و عمدۀ فروشان و مروجان بررسی شده است. همان طور که گفته شد، این رقم در آغاز مورد پذیرش بعضی از بهره‌برداران قرار گرفت ولی کشت آن ادامه نیافت. نتایج این بخش نیز در جدول شماره ۷ آرائه شده است.

نتایج جدول شماره ۷:

- از نظر بهره‌برداران، بیویژه تلاشکاران، ارزان خریدن و خریدن رقم یاد شده از سوی عمدۀ فروشان، دلیل ادامه ندادن کشت آن است.
- از نظر عمدۀ فروشان، ریزی و حجم سبک دانه‌های لوبیای تلاش و لعاب و آبکش اندک آن، دلیل ارزان خریدن و گهگاه خریدن آن است.
- از نظر مروجان، دقت نکردن در انجام توصیه‌های ترویجی، هیچون استفاده بی‌رویه از بذر و سم مناسب این رقم، و هیچنین مدیریت نادرست مزرعه، باعث نامرغوبی کیفیت رقم تلاش شده است.

جدول شماره ۱. رایجته سین، سواد، سایقهکار و مشغله دوم با میزان زمین در دو گروه تلاشکار و غیر تلاشکار بهر هیهاران

ادامه جدول شماره ۱

میزان زمین بدهی برداران		تلاشکار		جمع		غیر تلاشکار		میزان زمین بدهی برداران		میزان زمین گروه ۳ زمین		میزان زمین گروه ۲ زمین		میزان زمین گروه ۱ زمین		مجموع			
دینگاهی بهر میلیون		دینگاهی بهر میلیون		تعداد		تعداد		تعداد		تعداد		تعداد		تعداد		تعداد		تعداد	
درصد معنودی	درصد اتفاقی	درصد معنودی	درصد اتفاقی	درصد معنودی	درصد اتفاقی	درصد معنودی	درصد اتفاقی	درصد معنودی	درصد اتفاقی	درصد معنودی	درصد اتفاقی	درصد معنودی	درصد اتفاقی	درصد معنودی	درصد اتفاقی	درصد معنودی	درصد اتفاقی	درصد معنودی	درصد اتفاقی
۰	۱	۰	۱	۰	۱	۰	۱	۰	۱	۰	۱	۰	۱	۰	۱	۰	۱	۰	۱
۱۸/۷	۱۰۰	۱۸/۷	۱۰۰	۱۸/۵	۱۰۰	۱۸/۵	۱۰۰	۱۸/۵	۱۰۰	۱۸/۵	۱۰۰	۱۸/۵	۱۰۰	۱۸/۵	۱۰۰	۱۸/۵	۱۰۰	۱۸/۵	۱۰۰
۰	۱	۰	۱	۰	۱	۰	۱	۰	۱	۰	۱	۰	۱	۰	۱	۰	۱	۰	۱
۳۱/۳	۹۰	۳۱/۳	۹۰	۳۱/۵	۹۰	۳۱/۵	۹۰	۳۱/۵	۹۰	۳۱/۵	۹۰	۳۱/۵	۹۰	۳۱/۵	۹۰	۳۱/۵	۹۰	۳۱/۵	۹۰
۱۶	۶	۱۶	۶	۱۶	۶	۱۶	۶	۱۶	۶	۱۶	۶	۱۶	۶	۱۶	۶	۱۶	۶	۱۶	۶
۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸
۲		۲		۲		۲		۲		۲		۲		۲		۲		۲	
۱۲/۰		۱۰۰		۱۲/۰		۱۰۰		۱۲/۰		۱۰۰		۱۲/۰		۱۰۰		۱۲/۰		۱۰۰	
۸		۸		۸		۸		۸		۸		۸		۸		۸		۸	
۰	۲۵	۰	۲۵	۰	۲۵	۰	۲۵	۰	۲۵	۰	۲۵	۰	۲۵	۰	۲۵	۰	۲۵	۰	۲۵
۴	۱	۴	۱	۴	۱	۴	۱	۴	۱	۴	۱	۴	۱	۴	۱	۴	۱	۴	۱
۲۷/۰	۵۰	۲۷/۰	۵۰	۲۷/۰	۵۰	۲۷/۰	۵۰	۲۷/۰	۵۰	۲۷/۰	۵۰	۲۷/۰	۵۰	۲۷/۰	۵۰	۲۷/۰	۵۰	۲۷/۰	۵۰
۱۶	۴	۱۶	۴	۱۶	۴	۱۶	۴	۱۶	۴	۱۶	۴	۱۶	۴	۱۶	۴	۱۶	۴	۱۶	۴
۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸	۱۰۰	۱۸/۸

دانش داده های برسی، سال ۱۳۷۶

جدول شماره ۲. رابطه مالکیت زمین، مالکیت وسائل تولید، تعداد قطعات زمین و مراجعت به ترویج با میران زمین در دو گروه نلاشکار و غیر نلاشکار بهره برداران

جمع		میزان زمین		دیگر باران	
نلاشکار		گروه از زمین		راپطه تعداد قطعات	
تعداد	تعداد	گروه ۱ زمین	گروه ۲ زمین	تعداد	تعداد
در صد٪ اتفاقی	در صد٪ اتفاقی	در صد٪ اتفاقی	در صد٪ اتفاقی	در صد٪ اتفاقی	در صد٪ اتفاقی
مالک	مالک	دیگر مالک	دیگر مالک	دیگر مالک	دیگر مالک
جمع	جمع	جمع	جمع	جمع	جمع
بامیران زمین	رابطه مالکیت زمین	رابطه مالکیت و سایر	توثید با میران زمین	رابطه تعداد قطعات	تعداد
دیگر باران	دیگر باران	دیگر باران	دیگر باران	دیگر باران	دیگر باران
۱۰	۱۰	۱۰	۱۰	۱۰	۱۰
۱۵	۱۵	۱۵	۱۵	۱۵	۱۵
۲۰	۲۰	۲۰	۲۰	۲۰	۲۰
۳۰	۳۰	۳۰	۳۰	۳۰	۳۰
۴۰	۴۰	۴۰	۴۰	۴۰	۴۰
۵۰	۵۰	۵۰	۵۰	۵۰	۵۰
۶۰	۶۰	۶۰	۶۰	۶۰	۶۰
۷۰	۷۰	۷۰	۷۰	۷۰	۷۰
۸۰	۸۰	۸۰	۸۰	۸۰	۸۰
۹۰	۹۰	۹۰	۹۰	۹۰	۹۰
۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰
۱۱۰	۱۱۰	۱۱۰	۱۱۰	۱۱۰	۱۱۰
۱۲۰	۱۲۰	۱۲۰	۱۲۰	۱۲۰	۱۲۰
۱۳۰	۱۳۰	۱۳۰	۱۳۰	۱۳۰	۱۳۰
۱۴۰	۱۴۰	۱۴۰	۱۴۰	۱۴۰	۱۴۰
۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰
۱۶۰	۱۶۰	۱۶۰	۱۶۰	۱۶۰	۱۶۰
۱۷۰	۱۷۰	۱۷۰	۱۷۰	۱۷۰	۱۷۰
۱۸۰	۱۸۰	۱۸۰	۱۸۰	۱۸۰	۱۸۰
۱۹۰	۱۹۰	۱۹۰	۱۹۰	۱۹۰	۱۹۰
۲۰۰	۲۰۰	۲۰۰	۲۰۰	۲۰۰	۲۰۰
۲۱۰	۲۱۰	۲۱۰	۲۱۰	۲۱۰	۲۱۰
۲۲۰	۲۲۰	۲۲۰	۲۲۰	۲۲۰	۲۲۰
۲۳۰	۲۳۰	۲۳۰	۲۳۰	۲۳۰	۲۳۰
۲۴۰	۲۴۰	۲۴۰	۲۴۰	۲۴۰	۲۴۰
۲۵۰	۲۵۰	۲۵۰	۲۵۰	۲۵۰	۲۵۰
۲۶۰	۲۶۰	۲۶۰	۲۶۰	۲۶۰	۲۶۰
۲۷۰	۲۷۰	۲۷۰	۲۷۰	۲۷۰	۲۷۰
۲۸۰	۲۸۰	۲۸۰	۲۸۰	۲۸۰	۲۸۰
۲۹۰	۲۹۰	۲۹۰	۲۹۰	۲۹۰	۲۹۰
۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰
۳۱۰	۳۱۰	۳۱۰	۳۱۰	۳۱۰	۳۱۰
۳۲۰	۳۲۰	۳۲۰	۳۲۰	۳۲۰	۳۲۰
۳۳۰	۳۳۰	۳۳۰	۳۳۰	۳۳۰	۳۳۰
۳۴۰	۳۴۰	۳۴۰	۳۴۰	۳۴۰	۳۴۰
۳۵۰	۳۵۰	۳۵۰	۳۵۰	۳۵۰	۳۵۰
۳۶۰	۳۶۰	۳۶۰	۳۶۰	۳۶۰	۳۶۰
۳۷۰	۳۷۰	۳۷۰	۳۷۰	۳۷۰	۳۷۰
۳۸۰	۳۸۰	۳۸۰	۳۸۰	۳۸۰	۳۸۰
۳۹۰	۳۹۰	۳۹۰	۳۹۰	۳۹۰	۳۹۰
۴۰۰	۴۰۰	۴۰۰	۴۰۰	۴۰۰	۴۰۰
۴۱۰	۴۱۰	۴۱۰	۴۱۰	۴۱۰	۴۱۰
۴۲۰	۴۲۰	۴۲۰	۴۲۰	۴۲۰	۴۲۰
۴۳۰	۴۳۰	۴۳۰	۴۳۰	۴۳۰	۴۳۰
۴۴۰	۴۴۰	۴۴۰	۴۴۰	۴۴۰	۴۴۰
۴۵۰	۴۵۰	۴۵۰	۴۵۰	۴۵۰	۴۵۰
۴۶۰	۴۶۰	۴۶۰	۴۶۰	۴۶۰	۴۶۰
۴۷۰	۴۷۰	۴۷۰	۴۷۰	۴۷۰	۴۷۰
۴۸۰	۴۸۰	۴۸۰	۴۸۰	۴۸۰	۴۸۰
۴۹۰	۴۹۰	۴۹۰	۴۹۰	۴۹۰	۴۹۰
۵۰۰	۵۰۰	۵۰۰	۵۰۰	۵۰۰	۵۰۰
۵۱۰	۵۱۰	۵۱۰	۵۱۰	۵۱۰	۵۱۰
۵۲۰	۵۲۰	۵۲۰	۵۲۰	۵۲۰	۵۲۰
۵۳۰	۵۳۰	۵۳۰	۵۳۰	۵۳۰	۵۳۰
۵۴۰	۵۴۰	۵۴۰	۵۴۰	۵۴۰	۵۴۰
۵۵۰	۵۵۰	۵۵۰	۵۵۰	۵۵۰	۵۵۰
۵۶۰	۵۶۰	۵۶۰	۵۶۰	۵۶۰	۵۶۰
۵۷۰	۵۷۰	۵۷۰	۵۷۰	۵۷۰	۵۷۰
۵۸۰	۵۸۰	۵۸۰	۵۸۰	۵۸۰	۵۸۰
۵۹۰	۵۹۰	۵۹۰	۵۹۰	۵۹۰	۵۹۰
۶۰۰	۶۰۰	۶۰۰	۶۰۰	۶۰۰	۶۰۰

ادامه جدول شماره ۲

جمع		غیر تلاشکار		تلاشکار		مجموع		میدان زمین		میدان برداران	
		گروه ۱ زمین		گروه ۲ زمین		گروه ۳ زمین		گروه ۱ زمین		گروه ۲ زمین	
تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد
درصد عمودی	درصد عمودی	درصد افقی	درصد افقی	درصد عمودی	درصد افقی						
۱۶	۱۰	۱۷/۸	۲۱/۵	۴۳/۸	۹۰/۹	۷۰	۲۰	۷	۴	۳	۱۶
راطیه چگونگی مراجعه	نامنورداران به	نمایندگان	نمایندگان	نمایندگان	نمایندگان	نمایندگان	نمایندگان	نمایندگان	نمایندگان	نمایندگان	نمایندگان
جمع	۱۰۰	۷۷/۸	۳۷/۴	۴۳/۸	۹۰/۹	۱۰۰	۴۰/۹	۲۱/۵	۳۷/۷	۱۷/۹	۱۰۰
درصد افقی	۷۲/۷	۴۶/۴	۴۳/۴	۴۰/۹	۴۰/۹	۷۲/۷	۴۰/۹	۴۳/۷	۳۷/۷	۱۷/۹	۷۷/۸
مروج و برعکس	با میزان زمین	نمایندگان	نمایندگان	نمایندگان	نمایندگان	نمایندگان	نمایندگان	نمایندگان	نمایندگان	نمایندگان	نمایندگان
عدم مراجعه	۱۰۰	۵۰	۱	۱	۰	۹/۱	۰	۰	۰	۰	۱۰۰
عدم تعداد	۷۲/۷	۴۶/۴	۴۳/۴	۴۰/۹	۴۰/۹	۷۲/۷	۴۰/۹	۴۳/۷	۳۷/۷	۱۷/۹	۷۷/۸

مأخذ: داده‌های پرسنل سال ۱۳۷۶

جدول شماره ۳۲. میزان زمین زیرکشت و چند شناختن اجتماعی دیگر بهر یاران
در دو گروه تلاشکار و غیرتلاشکار

تلاشکار	غیر تلاشکار	تعداد	درصد	تعداد	درصد	تعداد	درصد	تعداد	درصد
گروه بندی شناختی	با هدایات								
شناختی مختلف									
گروه ازمنی: کمتر از ۵/۰ هکتار	بران زمین زیرکشت بهر یاران	۷	۲۲/۷	۰	۴۳/۱	۶	۲۶/۴	۷	۳۷/۰
گروه ۲ ازمنی: ۵/۰-۷/۰ هکتار		۷	۲۶/۴	۷	۴۰/۹	۹	۱۸/۸	۳	۱۸/۸
گروه ۳ ازمنی: ۷/۰-۱۳/۰ هکتار به بالا		۹	۳۰/۹	۱۶	۱۰۰	۲۲	۷۷/۷	۱۶	۱۰۰
جمع		۱۶	۵۷/۷	۱۰	۳۷/۸	۱۱	۳۷/۸	۱۰	۳۷/۰
گدم		۲۲	۷۷/۷	۱۶	۵۷/۸	۱۱	۳۷/۸	۱۰	۳۷/۰
بتو		۱۶	۵۷/۷	۱۰	۳۷/۸	۱۱	۳۷/۸	۱۰	۳۷/۰
بانج		۱۱	۴۰/۰	۳	۱۷/۸	۱۱	۴۰/۰	۴	۲۰/۰
غیره		۱۱	۴۰/۰	۰	۰/۰	۱۱	۴۰/۰	۰	۰/۰
محصولات زراعی	ارجحیت نوع محصول	۱۹	۸۶/۴	۱۲	۷۰	۱۹	۸۶/۴	۱۲	۷۰
محصولات باقی	اهمت و ضعیت محصول	۳	۱۳/۶	۴	۰/۰	۳	۱۳/۶	۴	۰/۰
کسبت		۴	۱۷/۲	۳	۱۷/۲	۴	۱۷/۲	۳	۱۷/۲
کنیت		۱۷	۸۱/۸	۱۳	۸۱/۸	۱۷	۸۱/۸	۱۳	۸۱/۸
آزمایش در آغاز		۰	۳۷/۳	۰	۳۷/۳	۰	۳۷/۳	۰	۳۷/۳
منتظر نهاده ای	آزمایش نوادری	۰	۳۷/۷	۱۱	۳۷/۷	۰	۳۷/۷	۱۱	۳۷/۷

ادامه جدول شماره ۳

جمع هر یک از جدولها		و ضمیت و راهنمایی در توجیه		سازمان آگاهی از سطح زیرکشت نوبیا چشمی		شاخه‌های مختلف		بهره‌برداران	
کود بندی شاخصها		تلاشکار		غیر تلاشکار		تعداد		درصد	
تعداد	درصد	تعداد	درصد	تعداد	درصد	تعداد	درصد	تعداد	درصد
۸۱/۲	۰۵/۴	۱۳	۰۵/۰	۱۲	۰۵/۰	۱۳	۰۵/۰	۱۲	۰۵/۰
۱۸/۸	۰۲/۰	۳	۰۰/۰	۱۰	۰۰/۰	۳	۰۰/۰	۱۰	۰۰/۰
۰۰	۰۰/۰	۸	۰۰/۰	۱۲	۰۰/۰	۷	۰۰/۰	۱۲	۰۰/۰
۲۰	۰۱/۰	۲	۰۱/۰	۲	۰۱/۰	۲	۰۱/۰	۲	۰۱/۰
۲۰	۰۲/۰	۴	۰۲/۰	۴	۰۲/۰	۴	۰۲/۰	۴	۰۲/۰
۲۱/۲	۰۰/۱	۵	۰۰/۱	۵	۰۰/۱	۵	۰۰/۱	۵	۰۰/۱
۲۱/۲	۰۰/۰	۵	۰۰/۰	۵	۰۰/۰	۵	۰۰/۰	۵	۰۰/۰
۳۷/۰	۰۰/۰	۹	۰۰/۰	۹	۰۰/۰	۹	۰۰/۰	۹	۰۰/۰
۱۰۰	۰۶/۰	۱۶	۰۶/۰	۱۶	۰۶/۰	۱۶	۰۶/۰	۱۶	۰۶/۰

مأخذ: دادهای بررسی، سال ۱۳۷۳

جدول شماره ۴. چند شاخص اجتماعی در رابطه با میزان زمین بهر هزاران در دو گروه تلاشکار و غیر تلاشکار

ادامه جدول شماره ۴

کل مدداران		میزان زمین		گروههای مختلف		شاخصهای اجتماعی		جمع	
		گروه ۱ زمین	گروه ۲ زمین	گروه ۳ زمین	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد
تعداد	تعداد	گروه ۱ زمین	گروه ۲ زمین	گروه ۳ زمین	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد
تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد
تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	تعداد	درصد اتفاقی	درصد اتفاقی	درصد اتفاقی	درصد اتفاقی	درصد اتفاقی
درصد عمودی	درصد اتفاقی	درصد اتفاقی	درصد اتفاقی	درصد اتفاقی	درصد عمودی	درصد عمودی	درصد عمودی	درصد عمودی	درصد عمودی
۷	۲	۲	۳	۱۲	۷	۶	۴	۳	۲
۴۳/۸	۲۸/۴	۲۸/۴	۴/۲	۴۲/۸	۷۷/۷	۳۷/۵	۱۷/۷	۱۷/۷	۱۷/۷
۸			۲	۴	۲		۱	۱	۱
۰			۰	۰	۰		۰	۰	۰
۱					۴	۲	۱	۱	۱
۳/۴					۱۷/۲	۰	۰	۰	۰
۱۶	۳	۴	۷	۲۲	۹	۸	۰	۰	۰
۱۰۰	۱۸/۷	۳۷/۵	۴۳/۸	۱۰۰	۴۰/۹	۲۶/۴	۲۲/۷	۲۲/۷	۲۲/۷
۸	۱	۲	۴	۸	۳	۲	۲	۲	۲
۰	۱۲/۷	۳۷/۵	۰	۳۶/۴	۳۷/۰	۲۰	۰	۰	۰
۸		۲	۲	۱۲	۶	۴	۲	۲	۲
۰	۲۰	۳۷/۵	۳۷/۵	۶۳/۴	۴۲/۸	۲۲/۸	۱۴/۴	۱۴/۴	۱۴/۴
۱۶	۲	۴	۷	۲۲	۹	۸	۰	۰	۰
۱۰۰	۲۰/۸	۳۷/۰	۴۳/۷	۱۰۰	۴۰/۹	۳۶/۴	۲۲/۷	۲۲/۷	۲۲/۷

ادامه جدول شماره ۴

سال ۱۳۷۶، داده‌های بررسی، خانه‌ها

جدول شماره ۵ را بجهه نظر بهاره داران نسبت به ترویج با میزان زمین در دو گروه تلاشکار و غیرتلاشکار

لادامه جدول شماره ۵

جدول شماره ع نظر بهره‌برداران نسبت به فن‌آوری‌های نوین، رفاه خانواده، مسافرت و غیره در دو گروه تلاشکار و غیرتلاشکار

ردیف	نوع	میزان ضرورت										دیدگاهها	
		تعداد	درصد	تعداد	درصد	تعداد	درصد	تعداد	درصد	تعداد	درصد		
۱۰۰	تبلیغ وسائل مطبوعاتی	۲۲	۹۸/۲	۱۰	۷/۲	۱۵	۷/۲	۱۰	۹/۲	۱۵	۷/۲	تبلیغ وسائل کنست قدیم	
۱۰۰	تبلیغ وسائل مطبوعاتی	۱۶	۴۸/۷	۱۱	۷/۷	۱۱	۷/۷	۳	۱۲/۵	۰	۲/۵	تبلیغ وسائل مطبوعاتی	
۱۰۰	تبلیغ وسائل مطبوعاتی	۲۲	۵۹/۱	۱۳	۲۲/۰	۰	۲/۰	۱	۹	۱۲/۰	۲	۱/۵	تبلیغ شیوه آیلاری سنتی
۱۰۰	تبلیغ وسائل مطبوعاتی	۱۶	۵۰	۸	۳/۷	۶	۱۲/۰	۲	-	-	-	-	به آیلاری تحت فشار
۱۰۰	تبلیغ وسائل مطبوعاتی	۲۲	۵۲/۰	۱۲	۳/۱	۹	۷/۸	۲	۹	۲/۰	۱	-	کشت محصولات اصلاح شده
۱۰۰	تبلیغ وسائل مطبوعاتی	۱۶	۵۶/۳	۹	۳/۱	۰	۴/۳	۱	۱	۴/۳	۱	-	به جای محلی
۱۰۰	تبلیغ وسائل مطبوعاتی	۲۲	۱۲/۰	۳	۷/۳	۱۲	۷/۳	۰	۹	۲	۹	۲/۵	تبلیغ وسائل راه خانواده
۱۰۰	تبلیغ وسائل مطبوعاتی	۱۶	۱۸/۹	۳	۵/۶	۹	۱۲/۰	۲	۲	۶/۳	۱	۱	شیوه تلاشکار
۱۰۰	تبلیغ وسائل مطبوعاتی	۲۲	۴۸/۲	۴	۹/۴	۱۳	۴/۰	۱	۱	۴/۰	۱	۱	شیوه تلاشکار
۱۰۰	تبلیغ وسائل مطبوعاتی	۱۶	۲۰	۴	۵/۶	۹	-	-	-	۱۷/۰	۲	۱/۳	مخارج تحصیل فرزندان
۱۰۰	تبلیغ وسائل مطبوعاتی	۲۲	۱۳/۴	۳	۹/۳	۱۲	۴/۰	۲	۹	۴/۰	۱	۱	شیوه تلاشکار
۱۰۰	تبلیغ وسائل مطبوعاتی	۱۶	۱۲/۰	۲	۱۲/۰	۱۱	۸/۸	۱	۱	۴/۰	۱	۱	مخارج ازدواج فرزندان
۱۰۰	تبلیغ وسائل مطبوعاتی	۲۲	-	-	۴/۰	۱	۹	۲	۰	۵/۰	۱۲	۷	شیوه تلاشکار
۱۰۰	تبلیغ وسائل مطبوعاتی	۱۶	-	-	۱۸/۸	۳	۸/۸	۴	۰	۳/۱۲	۰	۰	مسافت برای زیارت
۱۰۰	تبلیغ وسائل مطبوعاتی	۲۲	-	-	۲/۰	۱	۹/۱	۰	۰	۶/۲	۱۰	۲	شیوه تلاشکار
۱۰۰	تبلیغ وسائل مطبوعاتی	۱۶	-	-	۹/۳	۲	۲۰	۲	۰	۲/۱	۰	۰	مسافت برای تفریح

جدول شماره ۷. نظر به برداران در مورد لوپیاجیتی رقم تلاش در دو گروه تلاشکار و غیرتلاشکار

نظرها	تلashکاران موافق بنظر	غیرتلashکاران موافق بنظر	تلashکاران موافق بنظر	نظرها
تلash را ارزانتر از محلی می خرد	۹۰/۹	۹۰/۹	۵۰	بنظر
کیفیت دائمی تلاش درینتر وبا جهنم سسادی سبکر است	۷۲/۷	-	۵۰	بنظر
عملکرد همکار تلاش بیشتر از محلی است	۶۸/۳	۳۱/۳	۳۱/۳	بنظر
تلash را بعد فروشان نمی خرد	۴۳/۶	۳۱/۳	۱۸/۲	بنظر
تلash ملایمتر از محلی وسم مصرفی آن کمتر است	۵۹/۱	۵۰	۱۸/۲	بنظر
اگر تلاش را به قیمت محلی می خریدند بد کاشت آن ادامه می دادند	-	۵۴	-	بنظر

منبع:دادهای بررسی، سال ۱۳۷۶

پیشنهادها

نتایج پژوهشها در نقاط گوناگون متفاوت است، زیرا آن نقاط شرایط مختلف دارند. با توجه به اینکه هدف عمدۀ این پژوهش شناخت عوامل اجتماعی، اقتصادی مؤثر در فرایند پذیرش نوآوری و یا مقاومت در برابر نوآوری در شهرستان خمین استان مرکزی است، از این رو شاخصها و متغیرهای اجتماعی - اقتصادی در پذیرش نوآوری این منطقه و بعضی نقاط دیگر مورد مطالعه و تأیید قرار گرفت. برای نمونه وضعیت اقتصادی بهتر و مراجعه مروج به کشاورز و بالا بودن سواد در مطالعات موردي دیگر، اثر مثبت در پذیرش نوآوری داشته است.

بعضی از ویژگیهای فردی و اجتماعی بهره‌برداران مانند سن و سابقه کار تغییرناپذیر و اجتنابناپذیر است و تنها وضع موجود جامعه نمونه آماری را نشان می‌دهد. همچنین برخی دیگر از شاخصها مانند سواد، تغییرپذیر و کنترل شدنی است که می‌توان با برنامه‌ریزی درست به آنها جهت داد.

با توجه به نتایج این مطالعه می‌توان گفت که بالا بودن سواد، در میزان آگاهی و نگرش فرد نسبت به پذیرش نوآوری اثر مثبت دارد. بنابراین، سواد آموزی به صورت گستره، مداوم و همه سویه (آگاه کردن بهره‌بردار از وضعیت موجود نوآوری ارائه شده در نقاط و شرایط و جنبه‌های مختلف)، در پذیرش فن آوری نوین مؤثر خواهد بود.

با توجه به اینکه پراکندگی و قطعات زیاد زمین در پژوهش حاضر، یکی از موانع پذیرش فن آوری نوین به شمار آمد، بنابراین اگر برنامه‌ریزی درست انجام گیرد تا بهره‌برداران بتوانند زمینهای خود را به دلخواه یکپارچه کنند، این مانع از میان خواهد رفت.

از آنجاکه ترویج در القای نوآوری به بهره‌برداران، مؤثرتر از دیگر عوامل بوده است، تقویت ترویج و مراکز خدمات و امکانات مروجان در توسعه کشاورزی و پذیرش نوآوری مؤثر خواهد بود به شرط آنکه بهره‌برداران کم زمین مورد نظر قرار گیرند زیرا که تعداد آنها کم نیست.

با توجه به اینکه بهره‌برداران، عاقلانه می‌اندیشند و در صورت داشتن امکانات مالی، پیش از هر چیز ترجیح می‌دهند از آن برای کار کشاورزی خود استفاده کنند، بنابراین، دادن

امکانات مالی مانند وام به آنها در توسعه کشاورزی بی تأثیر نخواهد بود.

بر اساس نتیجه دیگر این پژوهش مبنی بر اینکه خریداران به کیفیت محصول اهیت بیشتری می دهند تا کمیت آن، پیشنهاد می شود در تحقیقات اصلاح بذر، همان گونه که به افزایش عملکرد توجه می شود به کیفیت بذرهای اصلاح شده و بازار پسندی آنها نیز توجه شود.

با در نظر گرفتن تمامی موارد بالا می توان گفت که سرمایه گذاری در آموزش و افزودن آگاهی و همچنین ترویج برای بهره برداران، امری است که بدون ثر نخواهد ماند.

منابع

۱. استفان واگو (۱۳۷۲). درآمدی بر تئوریها و مدل‌های تغییرات اجتماعی، ترجمه احمد رضا غروی زاد. تهران. مؤسسه انتشارات جهاد دانشگاهی.
۲. ازکیا، مصطفی (۱۳۷۴). جامعه‌شناسی توسعه و توسعه‌نیافرگی روستایی ایران، تهران اطلاعات، چاپ چهارم.
۳. ازکیا، مصطفی (۱۳۷۴). مقدمه‌ای بر جامعه‌شناسی توسعه روستایی، اطلاعات، تهران.
۴. اورت ام. راجرز و اف. فلورید شومیگر (۱۳۶۹). رسانش نوآوریها، ترجمه عزت الله کرمی و ابوطالب فنایی، دانشگاه شیراز.
۵. سوان سون، پرتون (۱۳۷۰). مرجع ترویج کشاورزی، ترجمه اسماعیل شهبازی و احمد حجاران، تهران. سازمان ترویج کشاورزی.
۶. طالب، مهدی (۱۳۶۹). چگونگی انجام مطالعات اجتماعی، تهران، امیرکبیر.
۷. عجمی، اسماعیل (۱۳۵۶). ششدانگی، تهران انتشارات توسن.
۸. رفیع پور، فرامرز (۱۳۷۲). سنجش گرایش روستاییان نسبت به جهادسازندگی، مرکز

- تحقیقات و بررسی مسائل روان‌سنجی، تهران.
۹. صارمی، عبدالله (۱۳۷۲). بررسی عوامل فرهنگی، اجتماعی مؤثر در پذیرش نوآوری‌های کشاورزی توسط گروههای مختلف پذیرنده طرح محوری گندم در شمال استان فارس، پایان‌نامه کارشناسی ارشد دانشگاه کشاورزی دانشگاه تهران.
۱۰. کاشانی، علیرضا (۱۳۶۹). بررسی عوامل مؤثر در پذیرش کشت ذرت در اصفهان، دانشگاه تهران دانشکده کشاورزی، پایان‌نامه کارشناسی ارشد.
۱۱. آمارنامه کشاورزی سال ۱۳۷۵.