



Explaining the factors affecting gardeners' willingness to sell their produce to processing and complementary industries: A case study of Kohdasht County

Moslem Savari[✉] ¹, Amaneh Savari Mombeni ², Hamed Izadi ³

1. Corresponding author, Department of Agricultural Extension and Education, Faculty of Agriculture Engineering and Rural Development, Agricultural Sciences and Natural Resources University of Khuzestan, Mollasani, Iran. Email: savari@asnrukh.ac.ir
2. Department of Agricultural Extension and Education, Faculty of Agriculture Engineering and Rural Development, Agricultural Sciences and Natural Resources University of Khuzestan, Mollasani, Iran. Email: amenehsavari@yahoo.com
3. Department of Agricultural Extension and Education, Faculty of Agriculture Engineering and Rural Development, Agricultural Sciences and Natural Resources University of Khuzestan, Mollasani, Iran. Email: hamedizadi541@yahoo.com

ARTICLE INFO

Article type:
Research Article

Article history:
Received: 29 May 2025;
Received in revised form:
08 September 2025;
Accepted: 15 November
2025
Available online: 01
February 2026

Keywords:
transformation and
complementary
industries, agricultural
sector, rural
development, elimination
of intermediaries,
Kohdasht county.

ABSTRACT

Objective: The aim of this study is to explain the factors affecting gardeners' tendency to sell their products to processing and complementary industries without intermediaries.

Method: The information required for the study was collected by survey method and using a researcher-made questionnaire. The collected data were analyzed by SPSS and Amos software and with a structural equation modeling approach. The statistical population of this study consisted of gardeners in the central part of Kohdasht County, Lorestan Province (N=1000), and a sample size of 270 gardeners was selected based on the Krejci and Morgan table. The sample individuals were studied using a stratified sampling method with proportional assignment.

Results: The results obtained from the structural equation modeling of path analysis showed that the constructs of perceived intensity, perceived vulnerability, and perceived benefits have a positive, direct, and significant effect on the behavioral tendency of gardeners to sell their products directly to the transformation and complementary industries, and finally, the health belief theory can predict 83 percent of the changes in the behavioral tendency of gardeners.

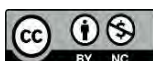
Conclusions: In this regard, it is recommended to highlight the harms caused by the current behavior of gardeners in the field of harvesting, transporting, and selling products among gardeners, as well as the benefits of selling products to these industries, including increased income, reduced waste, increased employment, etc., to significantly pave the way for gardeners to sell their products to the transformation and complementary industries.

1. Introduction

While Lorestan is considered one of the country's horticultural hubs, the share of this part of the province in exports is very low. This shows that Lorestan province, despite having very high capacities in the field of horticulture and the high quality of horticultural products, has not yet

achieved what is desired in the field of horticulture and gardening. The existence of many unused capacities in the horticultural sector is an issue that, despite the measures and programs presented, no effective practical action has yet been implemented to use these capabilities. Paying attention to these capacities can pave the way for meeting the

Cite this article: Savari, M., Savari Mombeni, A., Izadi, H. (2026). Explaining the factors affecting gardeners' willingness to sell their produce to processing and complementary industries: A case study of Kohdasht County *Journal of Geographical Studies of Mountainous Areas*, 6 (24), 1-20. <http://doi.org/10.22034/gsma.2026.2047018.1044>



© Author(s) retain the copyright and full publishing rights.

Publisher: Lorestan University.



DOI: <http://doi.org/10.22034/gsma.2026.2047018.1044>

country's and the province's needs for many basic goods, creating more added value, and boosting exports. Realizing this requires the formation of some infrastructure in the production and processing of horticultural products and a fundamental transformation in the food industry. Creating transformation and complementary industries in the horticultural and agricultural sectors is one of the main axes for the prosperity of this sector. But in recent years, little attention has been paid to launching semi-finished projects or creating new units next to production centers. The development of these industries, in addition to increasing the price of more durable products and production, will create employment and economic prosperity. Meanwhile, the development of rural areas by establishing small and large industrial factories and workshops is a consequence of the increased attention of relevant authorities to this issue. At the same time, the development of processing and complementary industries in each region will lead to specialized and principled planning by agricultural specialists, and instead of producing abundant products above market needs in a short period of time, which will lead to a decrease in prices, an increase in waste and product losses, there will be an optimal use of agricultural and horticultural products, and in the long term, the livelihoods of the operators will be positively affected by this aspect of development. Therefore, the main purpose of this research is to investigate what factors affect the willingness of gardeners to sell their products to these industries directly if these industries are created and completed. But the most important solution to examine farmers' willingness in this field is to use psychological theories, which is why the health beliefs model was used in this study.

2. Methodology

The information required for the study was collected by survey method and using a researcher-made questionnaire. The collected data were analyzed by SPSS and Amos software and with a structural equation modeling approach. The statistical population of this study consisted of gardeners in the central part of Kohdasht County, Lorestan Province (N=1000), and a sample size of 270 gardeners was selected based on the Krejci and Morgan table. The sample individuals were studied using a stratified sampling method with proportional assignment.

3. Results

The results obtained from the structural equation modeling of path analysis showed that the constructs of perceived intensity, perceived

vulnerability, and perceived benefits have a positive, direct, and significant effect on the behavioral tendency of gardeners to sell their products directly to the transformation and complementary industries, and finally, the health belief theory can predict 83 percent of the changes in the behavioral tendency of gardeners. In this regard, it is recommended to highlight the harms caused by the current behavior of gardeners in the field of harvesting, transporting, and selling products among gardeners, as well as the benefits of selling products to these industries, including increased income, reduced waste, increased employment, etc., to significantly pave the way for gardeners to sell their products to the transformation and complementary industries.

4. Discussion

The results of the study showed that perceived vulnerability, perceived severity, and perceived benefits are good predictors of the behavioral tendency of gardeners to sell their products directly to processing and finishing industries. Vulnerability means a person's feeling towards negative and destructive possibilities that may befall the person in the future if they do not change their current behavior. In fact, if gardeners examine and analyze the damages caused by their current behavior in the field of harvesting, transporting, and selling products, they will reach a series of challenges and damages, and their fear or resistance to facing these damages will lead to a change in behavior, which in this case is the delivery of produced products directly to processing and finishing industries and workshops. Basically, the health belief model assumes that people always try to behave in a way that reduces their risks, however, they first need to become sensitive to this issue and reach the understanding that they are at risk (Kien, 2015). Specifically, highlighting this issue among gardeners can significantly pave the way for gardeners to be motivated to sell their products to processing and complementary industries.

5. Conclusion

Today, poverty and unemployment reduction and job creation are the main issues of the country and are very important issues in the development of provinces and villages. The emergence of new opportunities for local and regional development is an important tool for industrial development. One of the issues that can be considered in the provinces with agricultural potential, especially horticulture, in the country is the establishment and development of transformation and complementary industries in this sector. Transformation and complementary industries,

while playing a significant role in reducing agricultural product waste, will lead to the development of rural entrepreneurship and sustainable employment in the rural environment. In this study, an attempt was made to develop and propose, based on a strong and established socio-psychological model, namely the health belief model, a suitable framework for understanding and recognizing the factors influencing the behavioral tendency of gardeners towards selling their products directly to processing and complementary industries.

Author Contributions

In the preparation and writing of this article, all authors (first, second, and third) have contributed equally and jointly. All stages of the research, from study design and data collection to analysis of results and final writing of the article, are the result of collaboration and collective agreement of all authors.

Data Availability Statement

Data available on request from the authors.

Acknowledgements

The current paper is adapted from a research assigned in Agricultural Sciences and Natural Resources University of Khuzestan, with a Grant Number of 1403.18, and financially supported by the university, thereby we declare our appreciation for their help.

Ethical Considerations

All authors affirm that this research was conducted in accordance with ethical standards, with no data fabrication, falsification, or plagiarism.

Funding

This research did not receive any specific grant from funding agencies in the public, commercial, or not-for-profit sectors.

Conflict of Interest

The authors declare no conflict of interest





تبیین عوامل مؤثر بر تمایل باغداران نسبت به فروش خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی: مطالعه موردی شهرستان کوهدشت

مسلم سواری^۱ , آمنه سواری ممبئی^۲ , حامد ایزدی^۳ 

۱. نویسنده مسئول، گروه ترویج و آموزش کشاورزی، دانشکده مهندسی زراعی و عمران روستایی، دانشگاه علوم کشاورزی و منابع طبیعی خوزستان، ملاتانی، ایران. رایانامه: savari@asnrukh.ac.ir
۲. گروه ترویج و آموزش کشاورزی، دانشکده مهندسی زراعی و عمران روستایی، دانشگاه علوم کشاورزی و منابع طبیعی خوزستان، ملاتانی، ایران. رایانامه: amenehsavari@yahoo.com
۳. گروه ترویج و آموزش کشاورزی، دانشکده مهندسی زراعی و عمران روستایی، دانشگاه علوم کشاورزی و منابع طبیعی خوزستان، ملاتانی، ایران. رایانامه: hamedizadi541@yahoo.com

چکیده	اطلاعات مقاله
هدف: هدف این پژوهش تبیین عوامل مؤثر بر تمایل باغداران نسبت به فروش بدون واسطه محصولات خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی می‌باشد.	نوع مقاله: مقاله پژوهشی
روش: اطلاعات مورد نیاز پژوهش، با روش پیمایشی و با استفاده از ابزار پرسشنامه محقق‌ساخت گردآوری شدند. داده‌های گردآوری شده به وسیله نرم‌افزارهای SPSS و Amos و با رویکرد مدل‌سازی معادلات ساختاری مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفتند. جامعه آماری این پژوهش را باغداران بخش مرکزی شهرستان کوهدشت استان لرستان (N=۱۰۰۰) تشکیل دادند که براساس جدول کرجسی و مورگان حجم نمونه ۲۷۰ باغدار انتخاب شد.	تاریخچه مقاله: دریافت مقاله: ۱۴۰۴/۰۳/۰۸ تاریخ تجدیدنظر: ۱۴۰۴/۰۶/۱۷
نتایج: نتایج به دست آمده از مدل‌سازی معادلات ساختاری تحلیل مسیر نشان داد، سازه‌های شدت درک شده، آسیب‌پذیری درک شده و منافع درک شده تأثیر مثبت، مستقیم و معنی‌داری بر تمایل رفتاری باغداران نسبت به فروش بدون واسطه محصولات خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی دارند و در نهایت نیز نظریه اعتقادات سلامت می‌تواند ۸۳ درصد از تغییرات متغیر تمایل رفتاری باغداران را پیش‌بینی کند.	پذیرش نهایی: ۱۴۰۴/۰۸/۲۴
نتیجه‌گیری: در این راستا توصیه می‌گردد با برجسته کردن آسیب‌های ناشی از رفتار فعلی باغداران در زمینه برداشت، انتقال و فروش محصولات در بین باغداران و همچنین مزایای فروش محصولات به این صنایع از جمله افزایش درآمد، کاهش ضایعات، افزایش اشتغال و غیره به‌طور قابل توجهی مسیر انگیزش باغداران برای فروش محصولات خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی را هموار نمود.	تاریخ انتشار: ۱۴۰۴/۱۱/۱۲
	واژگان کلیدی: صنایع تبدیلی و تکمیلی، بخش کشاورزی، توسعه روستایی، حذف واسطه‌ها، شهرستان کوهدشت.

استناد: سواری، مسلم؛ سواری ممبئی، آمنه؛ و ایزدی، حامد (۱۴۰۴). تبیین عوامل مؤثر بر تمایل باغداران نسبت به فروش خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی: مطالعه موردی شهرستان کوهدشت. *مطالعات جغرافیایی مناطق کوهستانی*، ۶ (۲۴)، ۲۰-۱.

<http://doi.org/10.22034/gsma.2026.2047018.1044>

 DOI: <http://doi.org/10.22034/gsma.2026.2047018.1044>



۱. مقدمه

توسعه کشاورزی به عنوان محور اصلی توسعه کشور، نقش ویژه‌ای دارد (Ghanbari et al., 2018). اهمیت نقش کشاورزی در تأمین امنیت غذایی، رشد و توسعه اقتصادی و استقلال سیاسی کشورها، موجب شده که توسعه کشاورزی و اتخاذ سیاست‌های لازم برای برطرف کردن فقر و توزیع درآمد در روستاها یکی از اساسی‌ترین دغدغه‌ی دولت‌ها باشد و به اعتقاد برخی از متخصصان، این امر مستلزم به کارگیری سرمایه و نیروی کار در فعالیت‌های غیرکشاورزی است (Shokohi et al., 2021). بنابراین بخش کشاورزی می‌تواند نقش و اهمیت فوق‌العاده‌ای در فرایند توسعه اقتصادی داشته باشد (Riahi et al., 2017). امروزه دیگر کشاورزی صرف و پرداختن به فعالیت‌های سنتی آن، نمی‌تواند جوابگوی نیازهای جوامع روستایی باشد (Javan et al., 2021)، بنابراین توجه به دیگر فعالیت‌های اقتصادی درآمدزا در محیط روستا، از مهمترین ضروریات برنامه‌ریزی منطقه‌ای است (Moradi Ghezli et al., 2015).

مطالعات صورت گرفته در کشور ما مؤید این مطلب است که فعالیت کشاورزی خودمصرفی دیگر نمی‌تواند جوابگوی نیاز روستاییان باشد؛ بنابراین می‌بایست جهت تقویت و ثبات بخش کشاورزی، برنامه‌ریزی دقیق صورت گیرد و در این راستا ایجاد صنایع وابسته به کشاورزی در روستاها می‌بایست صورت گیرد (Mohammadi et al., 2020). یکی از دشواری‌های اساسی بخش کشاورزی، به ویژه در کشورهایی که از زیرساخت‌های بازاریابی و نظام بازاریابی کارآمد بهره‌مند نیستند، پسماندهای زیاد این فرآورده‌هاست که برای محصول‌های گوناگون از ۱۳ تا ۳۵٪ گفته می‌شود (Asadi et al., 2018). از سوی دیگر، بخش کشاورزی با وجود چالش‌های موجود، یکی از بخش‌های مهم در حوزه اقتصاد کلان شناخته می‌شود و انتظار می‌رود با به کارگیری ظرفیت‌های بالقوه موجود نقش مؤثری در تحقق شعار رونق و جهش تولید داشته باشد. این چشم‌داشت‌ها به همراه دشواری‌های مطرح شده نیازمند تمرکز بر راهکاری است که بتواند با ایجاد اشتغال، افزایش صادرات و افزایش درآمد کشاورزان افزون بر کمک به توسعه روستاها موجب کاهش پسماندها و ایجاد ارزش افزوده برای محصولات کشاورزی گردد. صنایع تبدیلی و تکمیلی از راهبردهایی هستند که در این زمینه مؤثرند و همراه با بالا بردن

عملکرد، از اتلاف منابع جلوگیری می‌کنند (Zangabadi et al., 2011). علاوه بر این، نظریاتی در مورد دستیابی به توسعه پایدار از طریق کشاورزی زنجیره‌ای، به شکلی که صنایع در کنار کشت محصولات استقرار یابد و با فرآوری و بسته‌بندی مواد اولیه و خام، بر ارزش آن‌ها بیفزاید، مطرح شده است. در حال حاضر هم دانشمندان و هم دولت‌ها بر بکارگیری چندین سطح صنعتی در کنار تولیدات کشاورزی (تبدیل، فرآوری، بسته‌بندی و بازاریابی) تأکید دارند. این شیوه می‌تواند بالاترین میزان سود، کمترین میزان آلاینده‌ی زیست‌محیطی و بیشترین توسعه اقتصادی و در نهایت توسعه پایدار نواحی روستایی را به دنبال داشته باشد (Fan et al., 2018). صنایع تبدیلی و تکمیلی با هدف جلوگیری از ضایعات محصولات بخش کشاورزی و دسترسی به بازارهای داخلی و سطح بین‌المللی است (Sparrowa et al., 2018). صنعتی شدن کشاورزی و توسعه صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی دارای ارتباط تنگاتنگی با یکدیگر هستند (El-Mously, 2018) و در تعامل با یکدیگر می‌توانند مجموعه‌ای از صنایع را برای دستیابی به توسعه پایدار، و به طور خاص توسعه پایدار مناطق شهری و روستایی، معرفی کنند (Ganzer et al., 2017). توسعه و ایجاد صنایع تبدیلی و تکمیلی محصولات کشاورزی یکی از سودمندترین روابط بین دو بخش کشاورزی و صنعت است که علاوه بر کاهش نابرابری منطقه‌ای، نقش عمده‌ای در کاهش فساد و ضایعات محصولات کشاورزی دارد (Ghanbari et al., 2018). صنایع تبدیلی و تکمیلی به صناعی گفته می‌شود که به فرآوری و عمل‌آوری محصولات مختلف کشاورزی (زراعی، باغی، شیلاتی، دام و طیور، جنگل و مرتع) می‌پردازد (Deller et al., 2019).

مزایا و اهدافی که صنایع تبدیلی و تکمیلی محصولات کشاورزی دارا می‌باشند، بسیار متنوع و متعدد است که مهمترین آن‌ها کاهش ضایعات محصولات کشاورزی، تنوع بخشیدن به فعالیت‌های غیرکشاورزی جهت جذب هر چه بیشتر نیروهای مازاد بر بخش کشاورزی در روستاها و کاهش مهاجرت از روستا به مناطق شهری (Bani Asadi et al., 2021; Mohammadi et al., 2020; Moradi Ghezli et al., 2015; Vadivelu & Kiran, 2013)، افزایش سطح رفاه جامعه روستایی و جذب نیروهای منفع‌ل روستاها و افزایش درآمد در مناطق شهری و روستایی،

است و نه مصرف کننده از قیمت نهایی خرید (Anabestani & Tolabinezhad, 2019). صنایع تبدیلی و تکمیلی علیرغم اهمیت آن، در ایران مقوله نسبتاً جدیدی است که هنوز آن گونه که شایسته بخش کشاورزی و اقتصاد ملی است مورد حمایت و هدایت قرار نگرفته است. بررسی‌های انجام شده نشان می‌دهد که به موازات توسعه اقتصادی و افزایش درآمد، مصرف‌کنندگان خواهان محصولات مرغوب‌تر و آماده‌تر بوده و به بیان دیگر تقاضای مصرف‌کنندگان برای انجام خدمات بیشتر بر روی محصول بیشتر شده و آنان آمادگی دارند که در برابر انجام خدمات، هزینه آن را نیز بپردازند. این شرایط زمینه لازم برای انجام خدماتی مانند درجه‌بندی، بسته‌بندی و تبدیل محصولات کشاورزی را فراهم می‌سازد (Molaie et al., 2022).

درحالی‌که لرستان یکی از قطب‌های باغداری کشور محسوب می‌شود؛ ولی سهم این بخش استان در حوزه صادرات بسیار پایین است این امر نشان می‌دهد که استان لرستان با داشتن ظرفیت‌های بسیار بالا در حوزه باغداری و همچنین مرغوبیت و کیفیت بالای محصولات تولیدی باغی، هنوز در حوزه باغبانی و باغداری به آنچه مطلوب است، دست نیافته است. وجود ظرفیت‌های بدون استفاده بسیار در بخش باغداری موضوعی است که با وجود اقدامات و برنامه‌های ارائه شده، هنوز اقدام عملی مؤثری برای استفاده از این توانمندا اجرایی نشده است. توجه به این ظرفیت‌ها می‌تواند زمینه‌ساز تأمین نیاز کشور و استان به بسیاری از کالاهای اساسی، ایجاد ارزش افزوده بیشتر و رونق صادرات باشد، تحقق این امر نیازمند شکل‌گیری برخی زیر ساخت‌ها در تولید و فرآوری محصولات باغی و تحول اساسی در بخش صنایع غذایی است. ایجاد صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش باغداری و کشاورزی از جمله محورهای اساسی برای رونق این بخش است؛ اما در سال‌های گذشته توجه چندانی به راه‌اندازی طرح‌های نیمه‌تمام یا ایجاد واحدهای جدید در کنار مراکز تولید صورت نگرفته است. توسعه این صنایع علاوه بر افزایش قیمت محصولات و تولیدات ماندگارتر باعث ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی خواهد شد. ضمن اینکه توسعه مناطق روستایی با احداث کارخانجات و کارگاه‌های صنعتی کوچک و بزرگ از پیامدهای توجه هر چه بیشتر مسئولین مربوطه به این مهم می‌باشد. در عین حال توسعه صنایع تبدیلی و تکمیلی در هر منطقه باعث خواهد شد تا برنامه‌ریزی‌های تخصصی و اصولی از طرف متخصصان کشاورزی صورت گرفته و به جای

مشارکت در تولید قسمتی از کالاهای و مواد مصرفی مورد نیاز کشور، برنامه‌ریزی در جهت ارتقاء سطح تکنولوژی فعالیت‌های سنتی و بومی مناطق روستایی، خارج کردن اقتصاد از حالت تک محصولی، جذب سرمایه‌های کوچک محلی، نگهداری و حفظ کیفیت مواد غذایی. افزایش ارزش افزوده، و ایجاد تحرک و انگیزه بیشتر در بخش کشاورزی به واسطه دستیابی به محصولاتی که در بازار برای آن‌ها تقاضا وجود دارد (Khajehshekhi et al., 2013; Mohammadi et al., 2020). به طور کلی صنایع تبدیلی و تکمیلی کشاورزی نقش مهمی در تأمین امنیت غذایی، اشتغال‌زایی، عمران و توسعه مناطق به ویژه مناطق روستایی دارد. این موضوع باعث توزیع بهتر درآمد و رفاه و در نتیجه برقراری عدالت اجتماعی می‌شود (Molaie et al., 2022). به علاوه، استقرار صنایع تبدیلی و تکمیلی کشاورزی باعث افزایش پایداری اقتصادی در روستاها شده (Farahani et al., 2016)، از میزان بیکاری دائمی و فصلی در مناطق روستایی کاسته و راهکاری برای کارآفرینی در بخش کشاورزی است (Eghbali et al., 2018). در واقع، صنایع تبدیلی تسهیل‌کننده و ارتقا دهنده فعالیت‌های بخش کشاورزی هستند و توان صنعت منطقه‌ای و ملی را افزایش می‌دهند (Omani & Salmanzadeh, 2017). بنابراین با توجه به نیازهای جهانی، حضور در بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی و پیوستن به سازمان تجارت جهانی (WTO)، تبیین نقش صنایع تبدیلی و تکمیلی در بخش کشاورزی را بیش از پیش ضروری به نظر می‌رسد (Ghanbari et al., 2018). این صنایع از یک سو به واسطه نقش و جایگاه انکارناپذیر در ایجاد اشتغال و کارآفرینی در نواحی روستایی و از سوی دیگر به دلیل پیوند تنگاتنگ با بخش کشاورزی و خدمات، نه تنها نقش به سزایی در توسعه روستایی در مقیاس محلی دارند، بلکه در مقیاس کلان و در تولید ملی نیز می‌تواند سهم قابل قبولی را نصیب نواحی روستایی بسازد (Hasanbige et al., 2018).

کشاورزان در مسیر تعیین قیمت و توزیع محصولات خود تقریباً نقشی را ایفا نمی‌کنند معمولاً رابطه مستقیمی نیز بین آن‌ها و مصرف‌کننده نهایی وجود ندارد. در حال حاضر، واسطه‌ها تعیین‌کننده قیمت محصول کشاورزان هستند و آن را به بازار مصرف با هر قیمتی که بازار کشش داشته باشد، تحمیل می‌کنند. در این وضعیت، اغلب اوقات فاصله قیمتی محصول از خرید تافروش زیاد می‌شود و در این بین نه کشاورز از فروش محصول خود راضی

چیزهای خوب که می‌تواند از انجام رفتار خاص اتفاق بیافتد)، موانع درک شده (درک مشکلات و هزینه‌های انجام رفتارها)، راهنمای عمل (قرار گرفتن در معرض اقدام‌های مناسب) و خودکارآمدی (اعتماد به نفس در توانایی فرد برای انجام رفتارهای بهداشتی جدید) (Dong et al., 2024). این شش عامل جدید توسط مدل اعتقادات سلامت شناسایی شده‌اند و با هم چارچوب مفیدی برای طراحی مداخلات کوتاه‌مدت و طولانی مدت رفتارهای بهداشتی ارائه می‌دهند (Moeini et al., 2014; Savari et al., 2024).

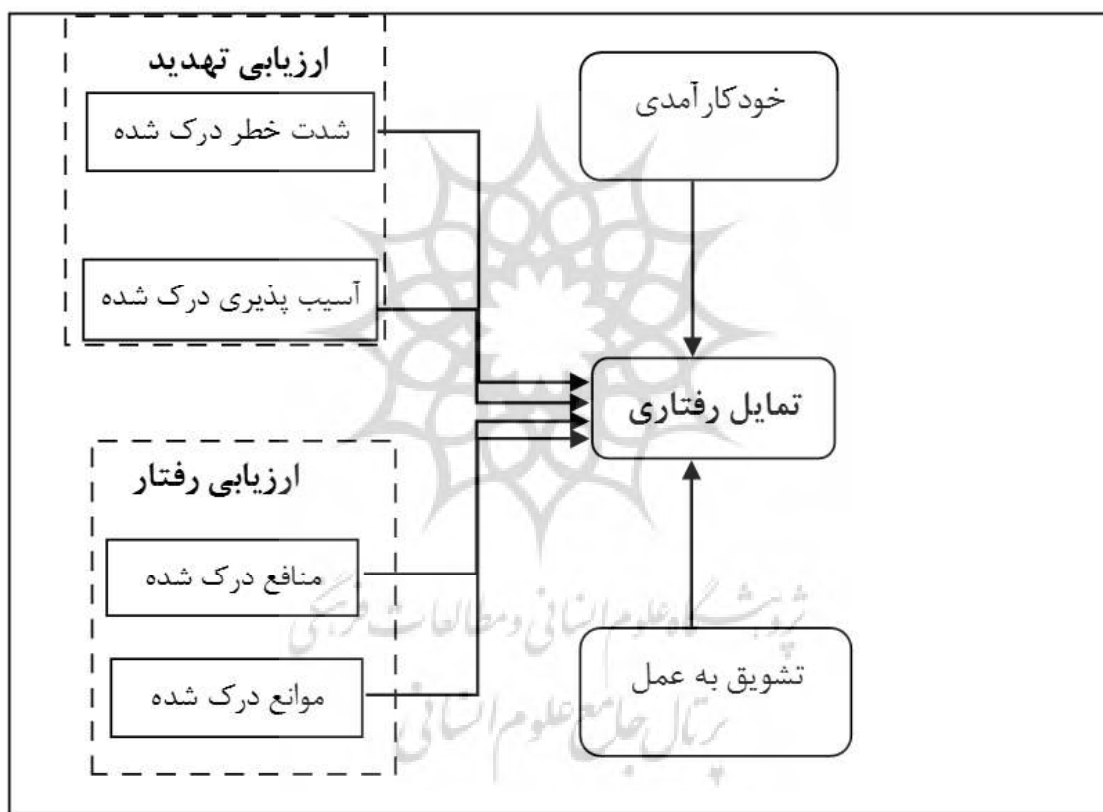
این مدل بر تصمیمات سلامت بر اساس دو جزء اصلی "درک تهدید (درک مسئله توسط شخص) و ارزیابی رفتار (تعادل بین منافع و موانع)" تمرکز دارد (Augeraud-Véron & Leandri, 2023). ارزیابی تهدید شامل شدت درک شده و آسیب‌پذیری درک شده می‌باشد (Chen, 2020). شدت درک شده از تهدید به معنای میزان جدی بودن مضرات احتمالی است که توسط یک فرد درک می‌شود (Janmaimool, 2017; Bayranvand et al., 2025; Savari et al., 2024). اگر شخصی معتقد باشد که یک وضعیت بالقوه خطرناک است و می‌تواند تأثیر بسزایی داشته باشد (شدت درک شده)، به احتمال زیاد رفتارهای لازم را از خود بروز می‌دهد (Tajeri moghadam et al., 2020; Savari, 2025; Savari et al., 2025). آسیب‌پذیری درک شده به خطر درک شده از قرار گرفتن در یک وضعیت جدی اشاره دارد (Bakhtiyari et al., 2017). طبق مدل، اگر مردم احساس کنند که در معرض آسیب قرار دارند (آسیب‌پذیری درک شده)، آن‌ها برای جلوگیری از خطر درگیر اقدامات پیشگیرانه‌ای از خود نشان می‌دهند (Tajeri moghadam et al., 2020; Savari et al., 2025; Savari & Khaleghi, 2024). جزء ارزیابی رفتار نیز خود شامل دو جزء منافع درک شده و موانع درک شده می‌باشد (Augeraud-Véron & Leandri, 2023). منافع درک شده اشاره به ایده ذهنی فرد از ارزش‌ها و یا سودمندی پذیرش یک رفتار دارد (Orji, 2012). به عبارت دیگر سود و منفعتی که فرد از اتخاذ رفتارهای مناسب با شرایط به دست می‌آورد (Dong et al., 2024) و به عنوان اعتقاد شخص به اثربخشی فعالیت‌های توصیه شده در کاهش خطر یا شدت اثر تعریف می‌شود (Aliabadi et al., 2020). موانع درک شده، اشاره به درک هزینه‌ها و مشکلات انجام رفتارهای خاص اشاره

تولید محصولات فراوان و بالاتر از نیاز بازار در یک دوره زمانی کوتاه که منجر به کاهش قیمت، افزایش ضایعات و تلفات تولیدات خواهد شد شاهد استفاده بهینه از تولیدات کشاورزی و باغی بوده و در درازمدت نیز معیشت بهره‌برداران تحت تأثیر مثبت این بعد از توسعه قرار خواهد گرفت. بنابراین هدف اصلی این پژوهش بررسی اینکه در صورت ایجاد و تکمیل این صنایع چه عواملی بر تمایل باغداران نسبت به فروش بدون واسطه محصولات خود به این صنایع مؤثر هستند، می‌باشد. اما مهمترین راهکار جهت بررسی تمایل کشاورزان در این زمینه استفاده از تئوری‌های روانشناختی است به همین دلیل در این پژوهش از مدل اعتقادات به سلامت استفاده شد.

مدل اعتقادات سلامت به طور گسترده‌ای در ادبیات بهداشت عمومی به عنوان چارچوبی برای تشویق پاسخ‌های رفتار فردی مناسب با در نظر گرفتن درک تهدید، شناسایی خطرات و تسهیل خودکارآمدی استفاده شده است (Lachlan et al., 2020). این مدل توسط روزنتاک و همکارانش در دهه ۱۹۵۰ برای درک بیشتر اینکه چرا برخی از افراد موفق به اتخاذ برنامه‌های پیشگیری سلامت نشده‌اند، توسعه داده شد (Bakhtiyari et al., 2017). اگرچه این مدل منشأ آن زمینه ارتباطات بهداشتی است (Heimlich & Ardoin, 2008) اما در سال‌های اخیر در زمینه‌های دیگری غیر از بهداشت به خصوص در مطالعات مختلف در مورد کشاورزی و حفاظت پایدار مورد استفاده قرار گرفته است. به عنوان مثال در تحقیقات تمایل به استفاده از سوخت‌های زیستی در کشاورزی (Bakhtiyari et al., 2017) رفتار حفاظت از آب (Tajeri Morowatisharifabad et al., 2020) و همچنین مسائل زیست‌محیطی مانند آزمایش آب چاه (Straub & Leahy, 2014)، استفاده از سموم دفع آفات (Khan, 2010; Bay & Heshmati, 2016; Yazdanpanah et al., 2016) و قصد کشاورزان برای انجام اقدامات ایمنی مواد غذایی در مزارع (Rezaei & Mianaji, 2019). اما توجه کمتری را در زمینه تمایل رفتاری باغداران نسبت به فروش محصولات خود دریافت کرده است. بنابراین، این مطالعه یک اکتشاف است. بر اساس مدل اعتقادات سلامت، احتمال اینکه فرد در یک رفتار مرتب با سلامت درگیر شود از ۶ متغیر زیر مشخص می‌شود: حساسیت (خطر درک شده برای ابتلا به بیماری)، شدت درک شده (درک نتیجه ابتلا به بیماری)، مزایای درک شده (درک

خودانگیزختگی ایفا می‌کند؛ زیرا می‌تواند بر تصمیم‌گیری در مورد آنچه به انجام رفتار و میزان تلاش و پشتکار به نمایش گذاشته، در تلاش این رفتارها تأثیر بگذارد (Bakhtiyari et al., 2017; Savari et al., 2024). تشویق به عمل نیز به کاتالیزورهایی گفته می‌شود که افراد را به واکنش و تغییر رفتارهایشان سوق می‌دهد (Lachlan et al., 2020). در واقع تشویق به عمل، استراتژی‌هایی برای آمادگی فرد به رفتار خاصی است و به عنوان محرک انگیزه‌ی درونی برای یک رفتار مناسب است (Haghi et al., 2020). با توجه به مطالب ذکر شده چارچوب مدل اعتقادات سلامت در نگاره ۱ آورده شده است.

دارد (Augeraud-Véron & Leandri, 2023). همچنین به اعتقاد شخص به هزینه‌های عینی و ذهنی فعالیت‌های توصیه شده اشاره دارد (Aliabadi et al., 2020). مطالعات بی‌شماری از نقش موانع درک شده به عنوان یک پیش‌بینی کننده قوی از رفتارهای محافظتی افراد و بارزترین عامل تعیین کننده تمایل رفتاری پشتیبانی کرده‌اند (Champion & Skinner, 2008; Raksanam et al., 2012; Coppens, 2016). علاوه بر این متغیرها، دو متغیر خودکارآمدی و تشویق به عمل در این مدل قرار می‌گیرند (Şimşekoğlu & Lajunen, 2008). خودکارآمدی به عنوان باور فرد به توانایی خود برای تکمیل یک کار خاص تعریف شده است. خودکارآمدی نقش مهمی در



نگاره (۱). چارچوب نظری پژوهش (نظریه اعتقادات سلامت)

(N=۱۰۰۰) تشکیل دادند که بر اساس جدول کرجسی و مورگان حجم نمونه ۲۷۰ باغدار انتخاب شد. افراد نمونه با استفاده از روش نمونه‌گیری طبقه‌ای با انتساب متناسب مورد مطالعه قرار گرفتند. ابزار جمع‌آوری داده‌ها پرسشنامه محقق ساخته بود که برای تدوین آن از مطالعات مختلف استفاده شد. برای تعیین روایی و پایایی ابزار

۲. روش تحقیق

این مطالعه از نظر هدف از نوع پژوهش‌های کاربردی، از لحاظ میزان و درجه کنترل متغیرها، غیرآزمایشی و از نظر نحوه گردآوری داده‌ها توصیفی-پیمایشی است. جامعه آماری این پژوهش را باغداران بخش مرکزی شهرستان کوهذشت

تحقیق از روایی محتوایی، روایی سازه (روایی تشخیصی)، پایایی ترکیبی و ضریب آلفای کرونباخ استفاده شد. در رابطه با روایی محتوایی، پرسشنامه در اختیار پانلی از اعضای هیئت علمی گروه ترویج و آموزش کشاورزی دانشگاه علوم کشاورزی و منابع طبیعی خوزستان قرار گرفت و اصلاحات مورد نظر انجام شد و مورد تأیید قرار گرفت. برای تعیین پایایی ابزار تحقیق، مطالعه راهنما انجام گرفت که مقدار آلفای کرونباخ برای متغیرهای مورد مطالعه در حد مناسبی بود (جدول ۱). پس از برازش الگوهای اندازه گیری متغیرهای مورد مطالعه، برای هر یک از مؤلفه‌های متغیرهای پنهان

(مکنون) مقدار پایایی ترکیبی محاسبه شد که مقادیر بدست آمده در حد مطلوب (بالتر از ۰/۷) بود. به علاوه، از روش روایی تشخیصی با روش تعیین ضریب میانگین واریانس استخراج شده^۲ نیز به منظور تعیین روایی ابزار اندازه گیری استفاده شد. مقادیر بدست آمده در حد مطلوب (بالتر از ۰/۵) بود. برای سنجش متغیرهای تحقیق، از طیف لیکرت پنج گزینه‌ای شامل خیلی کم، کم، تاحدودی، زیاد و خیلی زیاد استفاده شد. برای تجزیه و تحلیل داده‌ها از نرم افزارهای SPSS^{۲۴} و AMOS^{۲۴} استفاده شد.

جدول ۱. میانگین واریانس، پایایی مرکب و ضریب آلفا در آزمون آلفا کرونباخ برای سازه‌های تحقیق

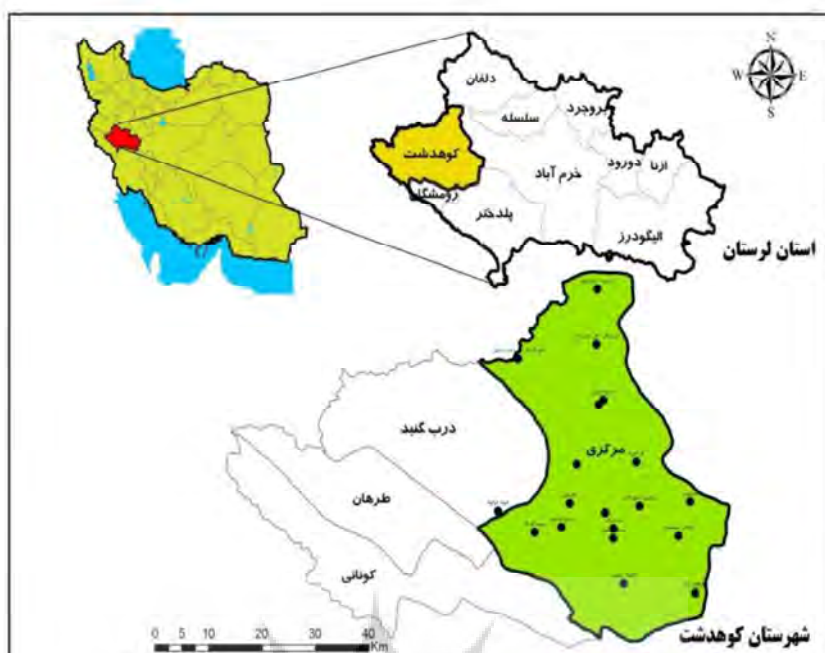
سازه	میانگین واریانس استخراج شده	پایایی مرکب	آلفا کرونباخ
شدت درک شده	۰/۵۰	۰/۸۹	۰/۸۱
آسیب پذیری درک شده	۰/۶۹	۰/۹۵	۰/۹۲
منافع درک شده	۰/۵۰	۰/۹۲	۰/۸۳
موانع درک شده	۰/۵۰	۰/۹۳	۰/۸۲
خودکارآمدی درک شده	۰/۵۳	۰/۸۹	۰/۸۲
تشویق به عمل	۰/۵۸	۰/۹۳	۰/۸۸
تمایل رفتاری	۰/۶۶	۰/۹۷	۰/۹۳

۱.۲. معرفی محدوده مورد مطالعه

محدوده بررسی، بخش مرکزی شهرستان کوهدشت در استان لرستان می‌باشد. این بخش شامل سه دهستان کوهدشت جنوبی، کوهدشت شمالی و گلگل بوده و مرکز آن شهر کوهدشت است. مساحت این شهرستان ۳۹۰۴ کیلومتر مربع است که معادل ۱۲/۴ درصد مساحت استان می‌باشد. نگاره (۱) موقعیت شهرستان کوهدشت و بخش مرکزی این شهرستان را در استان لرستان نشان می‌دهد.

این شهرستان در حال حاضر دارای ۴ بخش، ۹ دهستان و ۳۰۴ آبادی دارای سکنه می‌باشد (سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان لرستان، ۱۳۹۵). به طور کلی اقتصاد شهرستان کوهدشت و به تبع منطقه مورد مطالعه (بخش مرکزی شهرستان کوهدشت) مبتنی بر کشاورزی بوده و زندگی مردم این منطقه متأثر از شرایط کشاورزی است. آب و هوای متنوع این شهرستان زمینه کشت انواع محصولات زراعی شامل گندم و جو و ذرت، حبوبات و چغدرقند و هم چنین باغ‌های سیب و انار را فراهم کرده است.

^۲Composite Reliability^۲Average Variance Extracted



نگاره (۲): موقعیت جغرافیایی منطقه مورد مطالعه

۵ نفر (۱/۹ درصد) لیسانس و ۳ نفر (۱/۱ درصد) پاسخگویان فوق لیسانس و بالاتر بودند. همچنین میانگین سابقه کار پاسخگویان در نمونه تحقیق ۱۵/۹۷ سال بوده که کمترین سابقه کاری ۶ سال و بیشترین آنان ۴۴ سال سابقه کار باغداری داشته است.

همبستگی بین متغیرهای پژوهش

به منظور بررسی رابطه بین متغیرهای تحقیق، از آزمون همبستگی پیرسون استفاده شد. همان گونه که جدول ۳ نشان می دهد، متغیر تمایل رفتاری با متغیرهای شدت درک شده ($r=0/66, P<0/001$)، آسیب پذیری درک شده ($r=0/68, P<0/001$)، منافع درک شده ($r=0/83, P<0/001$)، خودکارآمدی درک شده ($r=0/59, P<0/001$) و تشویق به عمل ($r=0/56, P<0/001$) رابطه مثبت و معنی داری دارد.

۳. یافته های پژوهش

توصیف ویژگی های فردی، اجتماعی و جمعیتی

شناختی پاسخگویان

آمار توصیفی نشان داد، میانگین سن پاسخگویان در نمونه تحقیق ۴۰/۰۷ سال بوده است که کوچکترین آنان ۲۳ سال و بزرگترین آنان ۷۱ سال سن داشته است. از کل ۲۷۰ نفر نمونه تحقیق، ۲۵۸ نفر (۹۵/۶ درصد) را مرد و ۱۲ نفر (۴/۴ درصد) زن بوده اند. توزیع فراوانی پاسخگویان بر حسب وضعیت تأهل نیز نشان داد، از ۲۷۰ پاسخگو، ۱۷۵ نفر (۶۴/۸ درصد) متأهل و ۹۵ نفر (۳۵/۲ درصد) مجرد بودند. توزیع فراوانی میزان تحصیلات پاسخگویان نشان داد ۱۷ نفر (۶/۳ درصد) از پاسخگویان بی سواد، ۳۴ نفر (۱۲/۶ درصد) دارای تحصیلات ابتدایی، ۸۵ نفر (۳۱/۵ درصد) پاسخگویان دارای تحصیلات راهنمایی، ۸۵ نفر (۳۱/۵ درصد) از پاسخگویان دارای تحصیلات دبیرستان، ۲۱ نفر (۷/۸ درصد) پاسخگویان دیپلم، ۲۰ نفر (۷/۴ درصد) فوق دیپلم،

جدول ۳. ماتریس ضرایب همبستگی بین متغیرهای تحقیق

	X7	X6	X5	X4	X3	X2	X1	متغیرها
معنی -							۱	شدت درک شده: X1
داری با						۱	۰/۶۰ ^{***}	آسیب پذیری درک شده: X2
اطمینان					۱	۰/۷۱ ^{***}	۰/۵۸ ^{***}	منافع درک شده: X3
۹۵				۱	۰/۵۷ ^{**}	۰/۶۲ ^{***}	۰/۴۹ ^{***}	موانع درک شده: X4
درصد			۱	۰/۴۵ ^{***}	۰/۵۲ ^{***}	۰/۵۶ ^{***}	۰/۷۰ ^{***}	خود کارآمدی درک شده: X5
***		۱	۰/۶۱ ^{***}	۰/۵۴ ^{***}	۰/۶۸ ^{***}	۰/۸۲ ^{***}	۰/۶۰ ^{***}	تشویق به عمل: X6
معنی -							۰/۶۶ ^{***}	تمایل رفتاری: X7
داری با	۱	۰/۷۶ ^{***}	۰/۵۶ ^{***}	۰/۵۹ ^{***}	۰/۶۸ ^{***}	۰/۸۳ ^{***}	۰/۶۶ ^{***}	CR
اطمینان	۰/۸۸	۰/۹۰	۰/۹۱	۰/۹۲	۰/۹۰	۰/۸۸	۰/۹۰	AVE
۹۹	۰/۷۲	۰/۷۲	۰/۷۰	۰/۷۷	۰/۷۶	۰/۶۹	۰/۷۳	
درصد								

واکاوی مدل علی عوامل مؤثر بر تمایل باغداران نسبت به فروش بدون واسطه محصولات خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی

به منظور آزمون فرضیه‌های تحقیق، از روش مدل‌سازی معادلات ساختاری استفاده شد. آزمون تحلیل مسیر شامل برآورد تناسب مدل و و مسیر عامل مشترک^۱ می‌باشد. در خصوص برازش نیکویی مدل ساختاری (جدول ۴)، نتایج نشان داد که شاخص

کای اسکور معنی‌دار است زیرا تعداد نمونه مورد مطالعه بالاست. همچنین بر اساس سایر شاخص‌های برازش مدل شامل کای اسکور نسبی، شاخص برازش فزاینده، شاخص برازش تطبیقی، شاخص توکر-لویس و شاخص ریشه دوم برآورد واریانس خطای تقریب برازش مدل در سطح قابل قبولی بوده است (Bentler, 1989; Henry & Stone, 1994).

جدول ۴. نتایج میزان انطباق مدل ساختاری با شاخص‌های برازش

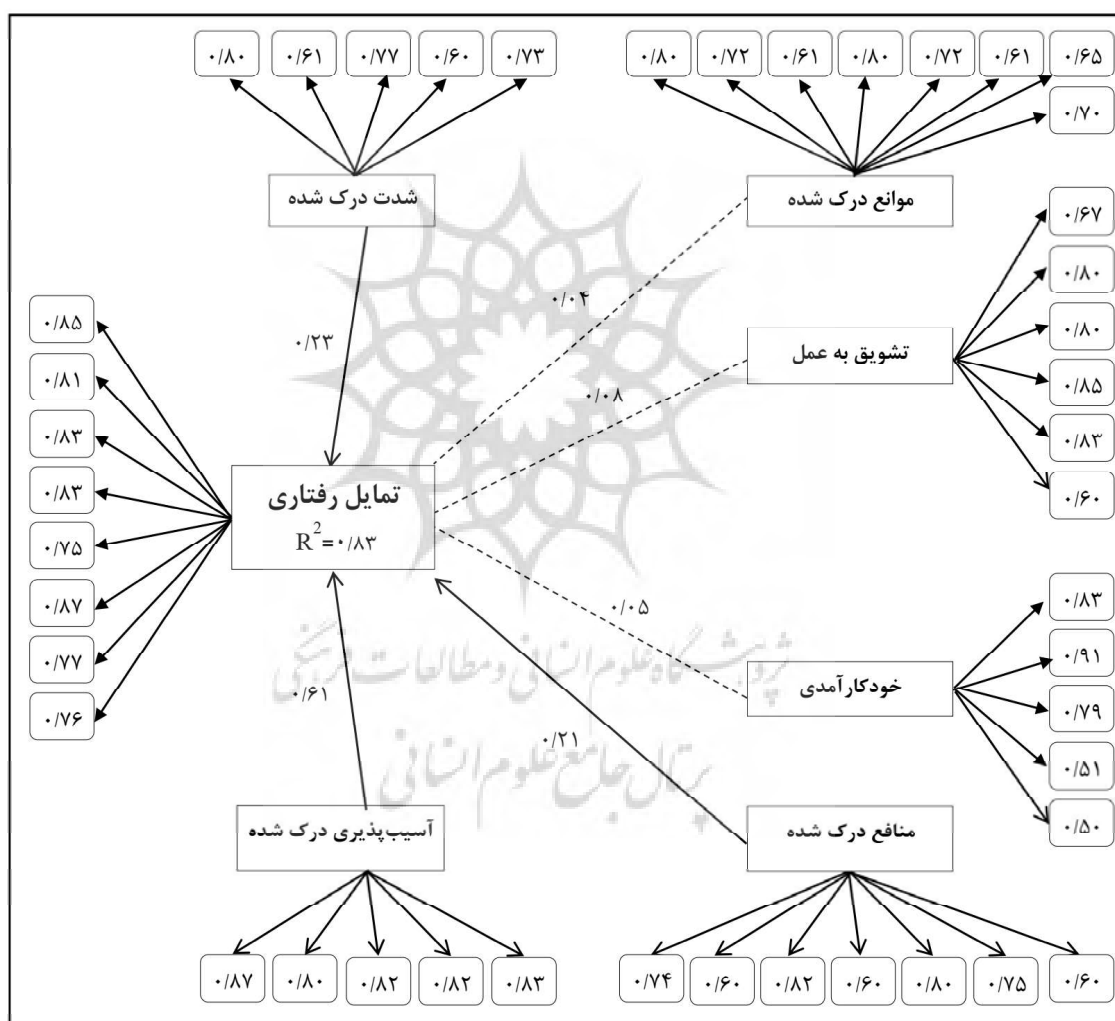
شاخص	CMIN/DF	IFI	CFI	TLI	RMSEA
معیار پیشنهاد شده	≤ ۵	۰/۹۰ ≤	۰/۹۰ ≤	۰/۹۰ ≤	≤ ۰/۰۸
مقدار گزارش شده	۲/۰۳۸	۰/۹۱	۰/۹۱	۰/۹۰	۰/۰۶

جدول ۵ میزان اثرات کل استاندارد و اثرات مستقیم استاندارد متغیرهای چارچوب تحقیق برای بررسی متغیرهای مؤثر بر تمایل رفتاری باغداران نسبت به فروش بدون واسطه محصولات خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی را نشان می‌دهد. همان‌طور که در جدول (۵) و نگاره (۳) قابل مشاهده است، متغیرهای شدت درک شده (Beta=۰/۲۳، P< ۰/۰۰۱)، آسیب‌پذیری درک

شده (Beta=۰/۶۱، P< ۰/۰۰۱) و منافع درک شده (۰/۰۱۱) متغیرهای چارچوب تحقیق برای بررسی متغیرهای مؤثر بر تمایل رفتاری باغداران نسبت به فروش بدون واسطه محصولات خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی را نشان می‌دهد. همان‌طور که در جدول (۵) و نگاره (۳) قابل مشاهده است، متغیرهای شدت درک شده (Beta=۰/۲۳، P< ۰/۰۰۱)، آسیب‌پذیری درک

جدول ۵. تأثیر متغیرهای پیش‌بینی در چارچوب تحقیق

متغیر	شدت درک شده	آسیب‌پذیری درک شده	منافع درک شده	موانع درک شده	خودکارآمدی درک شده	تشویق به عمل	تمایل رفتاری
اثرات کل استاندارد							
تمایل رفتاری	۰/۲۳۵	۰/۶۴۴	۰/۲۱۱	۰/۰۷۴	۰/۰۴۷	۰/۰۸۱	-
اثرات مستقیم استاندارد							
تمایل رفتاری	۰/۲۳۵	۰/۶۴۴	۰/۲۱۱	۰/۰۷۴	۰/۰۴۷	۰/۰۸۱	-



نگاره (۳). مدل‌سازی معادلات ساختاری چارچوب نظری تحقیق

نتایج آزمون فرضیه‌های تحقیق نشان داد چارچوب تحقیق برای بررسی متغیرهای مؤثر بر تمایل رفتاری باغداران نسبت به فروش بدون واسطه محصولات خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی

می‌تواند ۸۳ درصد از تغییرات متغیر تمایل رفتاری را پیش‌بینی کند. بر این اساس، دو فرضیه از شش فرضیه پژوهش مورد تأیید قرار گرفتند (جدول ۶).

جدول ۶. نتایج بدست آمده در رابطه با آزمون فرضیه‌های تحقیق براساس مدل ساختاری

فرضیه تحقیق	ضرایب رگرسیونی	سطح معنی‌داری	نتیجه آزمون
شدت درک شده ← تمایل رفتاری (H ₁)	۰/۲۳	۰/۰۰۱	تأیید فرضیه
آسیب‌پذیری درک شده ← تمایل رفتاری (H ₂)	۰/۶۱	۰/۰۰۱	تأیید فرضیه
منافع درک شده ← تمایل رفتاری (H ₃)	۰/۲۱	۰/۰۱۱	تأیید فرضیه
موانع درک شده ← تمایل رفتاری (H ₄)	۰/۰۶	۰/۴۷۹	رد فرضیه
خودکارآمدی درک شده ← تمایل رفتاری (H ₅)	۰/۰۴	۰/۶۰۱	رد فرضیه
تشویق به عمل ← تمایل رفتاری (H ₆)	۰/۰۸	۰/۴۴۶	رد فرضیه

۴. بحث و نتیجه‌گیری

امروزه کاهش فقر و بیکاری و ایجاد اشتغال از مسائل اصلی کشور و از موضوعات بسیار مهم در توسعه استان‌ها و همچنین روستاها به شمار می‌رود. پیدایش فرصت‌های جدید به منظور توسعه محلی و منطقه‌ای در گرو استفاده از ابزار مهم توسعه صنعتی است. یکی از مسائلی که می‌تواند در استان‌های دارای قابلیت کشاورزی و به خصوص باغداری در کشور مورد توجه قرار گیرد، توجه به ایجاد و توسعه صنایع تبدیلی و تکمیلی این بخش می‌باشد. صنایع تبدیلی و تکمیلی در عین حال که نقش بسزایی در کاهش ضایعات محصولات کشاورزی دارد، توسعه کارآفرینی روستایی و اشتغال پایدار در محیط روستا را به دنبال خواهد داشت. در این مطالعه تلاش گردید تا براساس یک مدل اجتماعی- روانشناختی قوی و تثبیت شده یعنی مدل اعتقاد سلامت یک چارچوب مناسب برای درک و شناخت عوامل تأثیرگذار بر تمایل رفتاری باغداران نسبت به فروش بدون واسطه محصولات خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی تدوین و پیشنهاد شود.

نتایج پژوهش نشان داده است که آسیب‌پذیری درک شده، شدت درک شده و منافع درک شده پیش‌بینی کننده‌های خوبی برای بر تمایل رفتاری باغداران نسبت به فروش بدون واسطه محصولات خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی می‌باشد.

آسیب‌پذیری به معنای احساس شخص نسبت به احتمالات منفی و مخرب می‌باشد که ممکن است در صورت عدم تغییر رفتار فعلی خود در آینده گریبان‌گیر فرد شود. در واقع باغداران در صورت بررسی و تحلیل آسیب‌های ناشی از رفتار فعلی خود در زمینه برداشت، انتقال و فروش محصولات به یک سری از چالش‌ها و آسیب‌ها دست می‌یابند که ترس یا مقاومت آنان برای مواجهه با این آسیب‌ها به تغییر رفتار که در اینجا تحویل محصولات تولیدی مستقیماً به صنایع و کارگاه‌های تبدیلی و تکمیلی است منجر خواهد شد. به طور اساسی، مدل اعتقاد سلامت فرض می‌کند که افراد همواره تلاش می‌کنند در راستای کاهش خطرات خود رفتار نمایند، هرچند، آن‌ها ابتدا نیاز دارند که نسبت به این موضوع حساس شده و به این درک دست یابند که در معرض خطر قرار دارند (Kien, 2015). به طور مشخص، برجسته کردن این مسأله در بین باغداران می‌تواند به طور قابل توجهی مسیر انگیزش باغداران برای فروش محصولات خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی را هموار نماید.

همچنین نتایج پژوهش نشان داد شدت درک شده بر تمایل رفتاری باغداران نسبت به فروش بدون واسطه محصولات خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی مؤثر بوده است. از دیدگاه روانشناختی، افراد تنها زمانی به سوی استفاده از اقدامات و انجام فعالیت‌ها ترغیب خواهند شد که آن‌ها معتقد باشند آسیب ناشی از عدم به کارگیری آن اقدام جدی خواهد بود (Glanz et

(al., 2002). در واقع، ادراک نسبت به شدت یک عامل کلیدی در شکل‌گیری رفتار افراد محسوب می‌شود، به نحوی که افراد را متقاعد به رعایت اقدامات و فعالیت‌های بیشتر می‌نماید (Khan et al., 2013). مادامی که باغداران از معایب و زیان‌های به بار آمده در سالیان گذشته به دلیل قیمت پایین محصول یا تلفات و ضایعات بالای تولیدات یک بحران ذهنی در خود احساس نموده و برای جلوگیری از این زیان‌ها تمایل بالایی به تغییر روش خود نشان خواهند داد. در عین حال متغیر شدت درک شده نیز در همین راستا هجده‌ای از تشویش و نگرانی از عواقب زیانبار و خسارت‌های مالی که معیشت خانوار را تحت تاثیر قرار می‌دهد در ذهن باغدار به وجود آورده و باعث بروز رفتار جدید می‌شود. معیشت پایدار و حفظ امنیت غذایی و تداوم اقتصاد خانواده از اولویت‌های مهم زندگی کشاورزان و باغداران می‌باشد لذا هر گونه تهدید یا احساس خطر موجب مقابله کشاورزان و باغداران شده و جهت جلوگیری از خسارت‌های احتمالی تغییرات لازم در رفتار خود را به عمل خواهند آورد.

همچنین نتایج پژوهش نشان داد منافع درک شده بر تمایل رفتاری باغداران نسبت به فروش بدون واسطه محصولات خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی مؤثر بوده است. بر اساس مطالب اشاره شده، اگر باغداران آگاهی پیدا کنند که فروش مستقیم محصولات خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی برای آنان خوب و سودمند است و برای آنان پیامدهای مثبت در پی دارد، در نتیجه، آنان تمایل بیشتری به فروش محصولات خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی از خود نشان می‌دهند در واقع، در این مرحله فرد متوجه منفعت و سود خود از رفتار پیشگیری کننده شده و به سمت رفتاری می‌رود که سودمندتر، مؤثرتر و امکان‌پذیرتر باشد (Ghanbari et al., 2018). زمانی که افراد نسبت به منافع و مزایای فروش بی‌واسطه محصولات خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی، درک دقیق‌تری دارند، در فروش آن‌ها از آمادگی ذهنی بهتری برخوردار بوده و احتمال بیشتری دارد که اقدامات لازم در این زمینه را انجام دهند. بنابراین پیشنهاد می‌گردد از طریق برنامه‌های آموزشی و آگاه‌سازی اجتماعی در مقیاس بزرگ به ویژه با کمک رسانه‌های انبوهی مانند رادیو و

تلویزیون، اهمیت و مزایای فروش محصولات به صنایع تبدیلی و تکمیلی در بین باغداران برجسته‌سازی شده و آنان را نسبت به این موضوع حساس کرد. افزون بر این، توجه به سازوکارهای ترویجی مانند برگزاری نشست‌ها، جلسات و دوره‌های آموزشی ترویجی مستمر در زمینه‌ی مزایای فروش محصولات به این صنایع از جمله افزایش درآمد، کاهش ضایعات، افزایش اشتغال و غیره از شیوه‌هایی هستند که می‌توانند مثرتر واقع شوند.

اما یافته‌های تحقیق حاکی از عدم تاثیر موانع درک شده، خودکارآمدی و تشویق به عمل بر تمایل رفتاری باغداران نسبت به فروش بدون واسطه محصولات خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی بود. به طور اساسی، زمانی که یک فرد با سختی/ دشواری بیشتری در انجام یک فعالیت مواجه می‌شود، به طور خودآگاه/ ناخودآگاه از انجام آن فعالیت اجتناب می‌کند (Jin & Zhou, 2011; Savari et al., 2023; Savari et al., 2024). همان طور که ذکر گردید خودکارآمدی در واقع بیانگر توانایی انجام یک فعالیت توسط شخص می‌باشد در صورتی که اگر شخصی تمایل به انجام کاری یا تغییر یک رفتار داشته باشد می‌توان توجه ویژه‌ای به خودکارآمدی وی برای انجام آن فعالیت داشت. خودکارآمدی می‌تواند برای انجام یک فعالیت تاثیرگذار باشد اما عکس این موضوع را نمی‌توان در حیطه منطق جای داد. به عبارتی یک فرد با برخورداری از توانایی لازم برای انجام یک رفتار لزوماً علاقه‌مند به انجام آن رفتار نمی‌باشد. از طرف دیگر متغیر وابسته این پژوهش تمایل باغداران به ارائه محصولات باغی به صنایع تبدیلی و تکمیلی است. این موضوع را نمی‌توان به عنوان یک فعالیت خاص یا تغییر اساسی در رفتار دانست. باغداران در هر صورت محصولات تولیدی خود را به فروش می‌رسانند و در صورتی که فرآیند فروش محصولات از حالت رایج به سمت فروش به صنایع تبدیلی و تکمیلی گرایش پیدا کند نیاز مبرم و ویژه‌ای به برخورداری از یک توانایی خاص نیست لذا عدم تاثیرگذاری این متغیر بر تمایل باغداران به دور از انتظار نیست.

همانطور که نتایج نشان می‌دهد متغیر تشویق به عمل بر افزایش تمایل باغداران جهت فروش محصولات خود به صنایع تبدیلی و تکمیلی تاثیرگذار نبوده است. تشویق به عمل شامل نیروهای

و تکمیلی شناخته شد موانع درک شده بود. درک موانع شامل دریافت ناسازگاری، هزینه خطر، اثرات جانبی و ناراحتی می باشد (Glanz et al., 2010). وایندینگ و همکاران (۲۰۰۲) در مطالعه خود بیان نمودند برخی موانع باعث بی میلی افراد به رفتار مورد نظر می شود مانند هزینه بالا، شک و تردید نسبت به کیفیت بالاتر و همچنین کمبود و عدم دسترسی اسباب مورد نیاز. باغدارانی که تصمیم به تحویل محصول خود به این صنایع می گیرند در واقع به نوعی روش فروش محصولات را تغییر می دهند در این راستا عواملی مانند هزینه های احتمالی، فاصله، کیفیت و قیمت گذاری محصولات و تعداد مراکز می تواند در ذهن باغداران جهت تصمیم گیری چالش هایی ایجاد نماید بر اساس نتایج این مسائل قادر نبوده اند باعث ایجاد تمایل یا عدم تمایل به این رفتار شوند. باغداران ممکن است هنگام فروش محصولات به مراکز صنعتی یا کارگاه های بسته بندی بر اساس شرایط موجود بهترین شیوه فروش را حتی در لحظه انتخاب کند لذا اینکه بر اساس احتمالات آینده تمایلات رفتاری باغدار به دلیل وقوع احتمالی برخی مسائل تحت تاثیر قرار گیرد در این مورد خاص تقریباً غیرممکن است.

تقدیر و تشکر

این مقاله بر گرفته از طرح پژوهشی مصوب در دانشگاه علوم کشاورزی و منابع طبیعی خوزستان با شماره ۱۴۰۳/۱۸ است که با حمایت مالی این دانشگاه انجام شده است، لذا نویسندگان مراتب قدردانی خود را از این دانشگاه اعلام می دارند.

تسریع کننده ای همچون شرکت در دوره های آموزشی، ارتباط با متخصصان و کارشناسان مرتبط، دستورالعمل های چاپ شده و مشاهده پوسترها و بنرهای آموزشی- ترویجی می باشد که بر تصمیم فرد برای بروز یک رفتار خاص تأثیر گذاشته و موجب احساس نیاز شخص به انجام عمل می گردد (Khani, 2025; Jeihooni et al., 2017; Amghani et al., 2025). اگر محرک های همگرایی در راستای فروش محصولات به صنایع تبدیلی و تکمیلی مانند همسایگان، دوستان، رسانه ها و کارشناسان و متخصصان وجود داشته باشد، می تواند سطح اقدامات لازم در این زمینه را بالا ببرد؛ اما با توجه به معنادار نشدن این متغیر و قرار نگرفتن در دسته اولویت های تأثیرگذار بر تمایل افراد، این محرک ها نتوانستند یا وجود نداشتند تا در تبیین و تحریک تمایل رفتاری به خوبی ایفای نقش کنند. همچنین می توان اظهار کرد باغداران در صورت احساس منفعت یا تضمین افزایش درآمد به احتمال زیاد محصول خود را به روش دیگری به فروش خواهند رساند. اهمیت حفظ معیشت و درآمد برای باغداران نسبت به حفاظت از طبیعت، آگاهی از روش های جدید، تنوع کشت و بسیاری موضوعات دیگر کاملاً واضح و مبرهن می باشد. در واقع اولویت بندی باغداران در این زمینه به احتمال زیاد کسب درآمد بیشتر خواهد بود تا مسائل دیگر، بنابراین نیروهای تسریع کننده و تشویق کننده تنها در صورتی که افزایش درآمد را برای باغداران به ارمغان بیاورند می توانند بر تمایلات رفتاری تأثیر بگذارند. متغیر دیگری که در نتایج به عنوان عاملی بی تأثیر بر تمایلات رفتاری باغداران جهت فروش بی واسطه خود به صنایع تبدیلی

References

- Aliabadi, V., Gholamrezai, S., & Ataei, P. (2020). Rural people's intention to adopt sustainable water management by rainwater harvesting practices: application of TPB & HBM models. *Water Supply*. <https://doi.org/10.2166/ws.2020.094>
- Amghani, M. S., Miladi, H., Savari, M., & Mojtahedi, M. (2025). Factors influencing the agricultural extension model sites in Iran. *Scientific Reports*, 15(1), 9590. <https://doi.org/10.1038/s41598-025-94151-6>
- Anabestani, A. A. & Tolabinezhad, M. (2019). Investigating the obstacles and challenges of agricultural production in the central part of Pol-e Dokhtar using fuzzy network analysis. *Journal of Geographic Space Preparation*, 30: 63-75. (In Persian)
- Asadi, A., Eghbali, J. & Shabanali Fami, H. (2018). Expansion of agricultural and processing industries in Frieden County: Challenges and Prospects, *Journal of Rural Research*, 9(3); 360-375. (In Persian)

- Augeraud-Véron, E., & Leandri, M. (2023). Optimal self-protection and health risk perception: bridging the gap between risk theory and the Health Belief Model.
- Bakhtiyari, Z., Yazdanpanah, M., Forouzani, M., and Kazemi, N. (2017). Intention of agricultural professionals toward biofuels in Iran: Implications for energy security, society, and policy. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 69, 341-349. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2016.11.165>
- Bani Asadi, N., Samari, D., Hosseini, F. Omid Najafabadi, M. (2021). Factors affecting the development of date processing and complementary industries in rural areas of Kerman province. *Quarterly Journal of Spatial Economics and Rural Development*, 10 (3); 41-58. (In Persian)
- Bay, A. & Heshmati, H. (2016). Factors associated with pesticide use behaviors among farmworkers based on health belief model. *Iranian Journal of Public Health* 45 (2), 276–277. Feb;45(2):276-7. PMID: 27115000; PMCID: PMC4841890.
- Bayranvand, M. B., Rahimian, M., Savari, M., Molavi, H., & Movahed, R. G. (2025). Predictors of ranchers' Protection Behaviors in the Use of Pastures Through Protection Motivation Theory. *Rangeland Ecology & Management*, 98, 576-587. <https://doi.org/10.1016/j.rama.2024.11.001>
- Champion, V.L., Skinner, C.S., 2008. The health belief model. In: Glanz, K. (Ed.), *Health Behavior and Health Education: Theory, Research, and Practice*. Jossey-Bass, San Francisco
- Chen, M. F. (2020). Moral extension of the protection motivation theory model to predict climate change mitigation behavioral intentions in Taiwan. *Environmental Science and Pollution Research*, 1-12. <https://doi.org/10.34133/2020/37503>
- Coppens, M. (2016). Understanding Limited Glove Use among Pesticide Applicators: A Qualitative Study on Java Island, Indonesia. *Knowledge, Technology and Innovation*, Wageningen University, Wageningen, The Netherlands.
- Deller, S., Kures, M., & Conroy, T. (2019). Rural entrepreneurship and migration. *Journal of Rural Studies*, 66, 30-42. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2019.01.026>
- Dong, X., Tang, Z., & Wang, H. (2024). Understanding the impact of government social media on citizens' unverified information avoidance behavior during health crises: the health belief model. *Online Information Review*. <https://doi.org/10.1108/OIR-02-2024-0074>
- Eghbali, J., Asadi, A. & Shabanali Fami, H. (2018). Investigating the problems of expanding the transformation and complementary industries of the agricultural sector in Fereydan County. *Quarterly Journal of Rural Research*, 9(3); 360-375. (In Persian)
- El-Mously, H. (2018). Innovating green products as a mean to alleviate poverty in Upper Egypt. *Ain Shams Engineering Journal*, 9(4), 2039-2056. <https://doi.org/10.1016/j.asej.2017.02.001>
- Fan, W., Dong, X., Wei, H., Weng, B., Liang, L., Xu, Z., ... & Song, C. (2018). Is it true that the longer the extended industrial chain, the better the circular agriculture? A case study of circular agriculture industry company in Fuqing, Fujian. *Journal of Cleaner Production*, 189, 718-728. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.04.119>
- Farahani, H., Hossienzadeh, O. Sohrabi, N. (2016). The role of establishing agricultural processing and complementary industries on the economic sustainability of villages. *Journal of Rural Economics Research*, 3(7); 1-10. (In Persian)
- Ganzer, P. P., Chais, C., & Olea, P. M. (2017). Product, process, marketing and organizational innovation in industries of the flat knitting sector. *RAI Revista de Administração e Inovação*, 14(4), 321-332. <https://doi.org/10.1016/j.rai.2017.07.002>
- Ghanbari, R., Shakermi, J., Sephvand, F. & Asadpourian, Z. (2018). Analysis of the protective behavior of farmers in Khorramabad city in the use of pesticides: Application of the health belief model. *Iranian Quarterly Journal of Agricultural Economics and Development Research*, 2(1); 121-133. (In Persian)
- Ghanbari, S., Zinati Fakhrabad, H., Shafiee, M., & Porjoopari, M. (2018). Feasibility study of establishment of process and supplementary industries of agriculture sector in East Kakavand rural district, Delfan town. *Journal of Geography and Spatial Development*, 1(1), 81-99.

- Glanz, K., Rimer, B. K., and Viswanath, K. (2002). Health behavior and health education: Theory, research and practice. USA: Wiley & Sons. <https://psycnet.apa.org/record/1990-98174-000>
- Haghi, Z., Yazdanpanah, M. & Abdeslahi, A. (2020). Explaining the factors affecting farmers' motivation to participate in water user organizations. Case study: Water user cooperatives of Karun Bozorg-Shushtar exploitation company in Khuzestan province, Journal of Geography and Development, 18 (59); 109-128. (In Persian)
- Hasanbigi, A., Alibeigi, A. & Athari, Z. (2018). Problem analysis of rural food processing industries in Kabudarahang County in the direction of developing rural entrepreneurship, Journal of Entrepreneurship in Agriculture, 5(4); 105-116. (In Persian)
- Heimlich, J. E., & Ardoin, N. M. (2008). Understanding behavior to understand behavior change: A literature review. *Environmental education research*, 14(3), 215-237. <https://doi.org/10.1080/13504620802148881>
- Janmaimool, P. (2017). Application of Protection Motivation Theory to Investigate Sustainable Waste Management Behaviors. *Sustainability*, 9(1079), 1-16. <https://doi.org/10.3390/su9071079>
- Javan, F., Naimabadi, N. and Hojjat Shamami, S. (2022). Analysis of the effects of agricultural tourism on the development of local economy based on saffron farms (Case study: Darbeghazi village of Neishabour County). *Journal of Saffron Research*, 9(2), 194-213. (In Persian) [doi: 10.22077/jsr.2021.4009.1149](https://doi.org/10.22077/jsr.2021.4009.1149)
- Jin, S., and Zhou, J. (2011). Adoption of food safety and quality standards by China's agricultural cooperatives. *Food Control*, 22, 204-208. <https://doi.org/10.1016/j.foodcont.2010.06.021>
- Khajehshekhi, A., Hesam, M. Cheraghi, M. Ashour, H. (2013). Locating and prioritizing the establishment of agricultural processing industries in Golestan Province, Quarterly Journal of Spatial Economics and Rural Development, 4 (6); 1-22. (In Persian)
- Khan, M. (2010). Using the health belief model to understand pesticide use decisions. *The Pakistan Development Review* 49 (4), 941-956. <https://www.jstor.org/stable/41428698>
- Khan, M., Husnain, M. I. U., Mahmood, H. Z., and Akram, W. (2013). Understanding pesticide use safety decisions: Application of health behavior theory. *Journal of Agricultural and Environmental Sciences* 13(4), 440-444. <https://doi.org/10.5829/idosi.aejacs.2013.13.04.1945>
- Khani Jeihooni, A., Askari, A., Kashfi, M., Khiyali, Z., Kashfi, H., Safari, O., Rastegarimehr, B., and Mansourian, M. (2017). Application of health belief model in prevention of osteoporosis among primary school girl students. *International Journal of Pediatrics*, 5(11), 6017-6029.
- Kien, H. T. (2015). Factors influencing safety pesticide use behavior among farmers in Thai Nguyen province, Vietnam. M.Sc. Thesis. Faculty of Nursing, Burapha University.
- Lachlan, K. A., Eastman, A., & Gilbert, C. (2020). Responses to risk messaging concerning Hurricane Sandy: two studies utilizing the health belief model. *Atlantic Journal of Communication*, 1-14. <https://doi.org/10.1080/15456870.2020.1754823>
- Moeini, M., Hosseini, H. A., Maleki, F., & Sharifi Rad, G. H. R. (2014). The effect of an educational plan based on the health belief model on salt consumption of the women at hypertension risk. *Nursing and Midwifery Journal*, 12(2), 94-100. <http://unmf.umsu.ac.ir/article-1-1827-en.html>
- Mohammadi, A., Roknadin Etekhari, A. Pourtaheri, M. (2020). Analysis of the management of transformation and complementary industries capacities in rural areas of Zirkuh County. *Quarterly Journal of Spatial Economics and Rural Development*, 9(1); 95-12. (In Persian)
- Molaie, B., Zamani Moghadam, A. & Aliakbari, F. (2022). Presenting a three-pronged model for investing and developing new businesses in the processing industries with a focus on strengthening electronic marketing (case study: Zanjan province), 11(2); 279-319. (In Persian) Moradi Ghezli, Kh., Agahi, H., Zarafshani, K. Papzan, A. (2015). Qualitative analysis of challenges facing fruit processing industries in Kermanshah province (using NVivo software). *Quarterly Journal of Rural Research*, 6(3); 483-514. <https://doi.org/10.22059/JRUR.2015.56058>