

**Совершенствование форм и методов
центров с\х консультирования и работы их
консультантов. Опыт региональных служб.**



Ст Орджоникидзевская, Ингушетия, 25 февраля 2015 г.


Вопросы для обсуждения

- **Принципы** сельскохозяйственного консультирования: информационно-методическая обеспеченность и наглядность;
- **Методы** сельскохозяйственного консультирования: индивидуальные, групповые и массовые;
- **Формы** сельскохозяйственного консультирования: опытная демонстрация, семинар, лекция, экскурсия, выставка, сообщение в СМИ..



Принципы сельскохозяйственного консультирования

- **Информационно-методическая обеспеченность:** сайт и доступ к инновационным информационным ресурсам, высококвалифицированные кадры (эксперты-специалисты, полевые консультанты);
- **Наглядность:** опытно-демонстрационные поля, фермы, теплицы, предприятия переработки, выставочные образцы семян, удобрений и средств защиты растений, с\х машин и др.



Методы сельскохозяйственного консультирования: индивидуальные, групповые и массовые

- 
- Индивидуальные
 - Групповые
 - Массовые

или

- 
- Массовые
 - Групповые
 - Индивидуальные
- 

Массовые методы

- Средства массовой информации (печать, радио, телевидение, youtube)
- Выставочно-демонстрационная деятельность (страхование, инновационные технологии, с\х техника, семена и др.)
- Конференции и тематических конгрессных мероприятий (региональные, межрегиональные, всероссийские и международные)



Рыночная и ярмарочная деятельность

- Использование потенциала отраслевых союзов, Ассоциаций фермеров, кооперативов;
- Повышение качества товаров местного производства («мыть и продавать»);
- Прямые продажи (перекупщики получают в 2 и более раза больше, чем те кто производят);
- Примеры: ярмарки «Покупай Рязанское»,
«Я выбираю местного производителя»...



Групповые методы

■ Полевые школы фермеров

Ступени формирования школы:

9. Планирование следующей школы
8. Получение сертификатов
7. Полевые дни
6. Основание полевой школы
5. Подготовка консультантов
4. Подготовка или подбор специалистов
3. Определение полей для школы
2. Определение участников школы
1. Изучение потребности в инновациях и разработка плана

■ Семинары

■ Групповые консультации

■ Деятельность инновационных брокеров



Индивидуальные методы

- Посещение хозяйств
- Прием клиентов в СКЦ
- Телефонные звонки
- Электронные письма
- Сопровождение с\х проектов банков
- Сопровождение грантополучателей



Благодарю за внимание !

**НП Андреева,
Благотворительный Фонд «Свое дело»**