



Proje Avrupa Birliği
tarafından finanse
edilmiştir.



AGREEN

İklim dostu tarım topluluğu



Ortak sınırlar. Ortak çözümler.

YEŞİL

**Karadeniz Havzasında İklim-Akıllı ve Yeşil Tarım için Sınır Ötesi
İttifak**

Grant Contract BSB1135

**“Karadeniz Havzasında İklim-Akıllı Tarım için Girişimcilik” eğitim
kursu**

Modül 2: İklimle dayanıklı tarımsal gıda değeri zincirleri



Common borders. Common solutions.

2 Numaralı eğitim modülünün içeriği

1. Değer zinciri kavramının özü ve anahtar parametreleri.
2. Değer zinciri yapılarının (aşamalar/ortaklar) oluşturulmasına dair prensipler.
3. Değer zinciri türleri ve bileşimleri.
4. Değer zinciri yaratmak için dikkate alınması gereken konular.
5. Ölçüm sonuçları ve ince ayar.

Common borders. Common solutions.

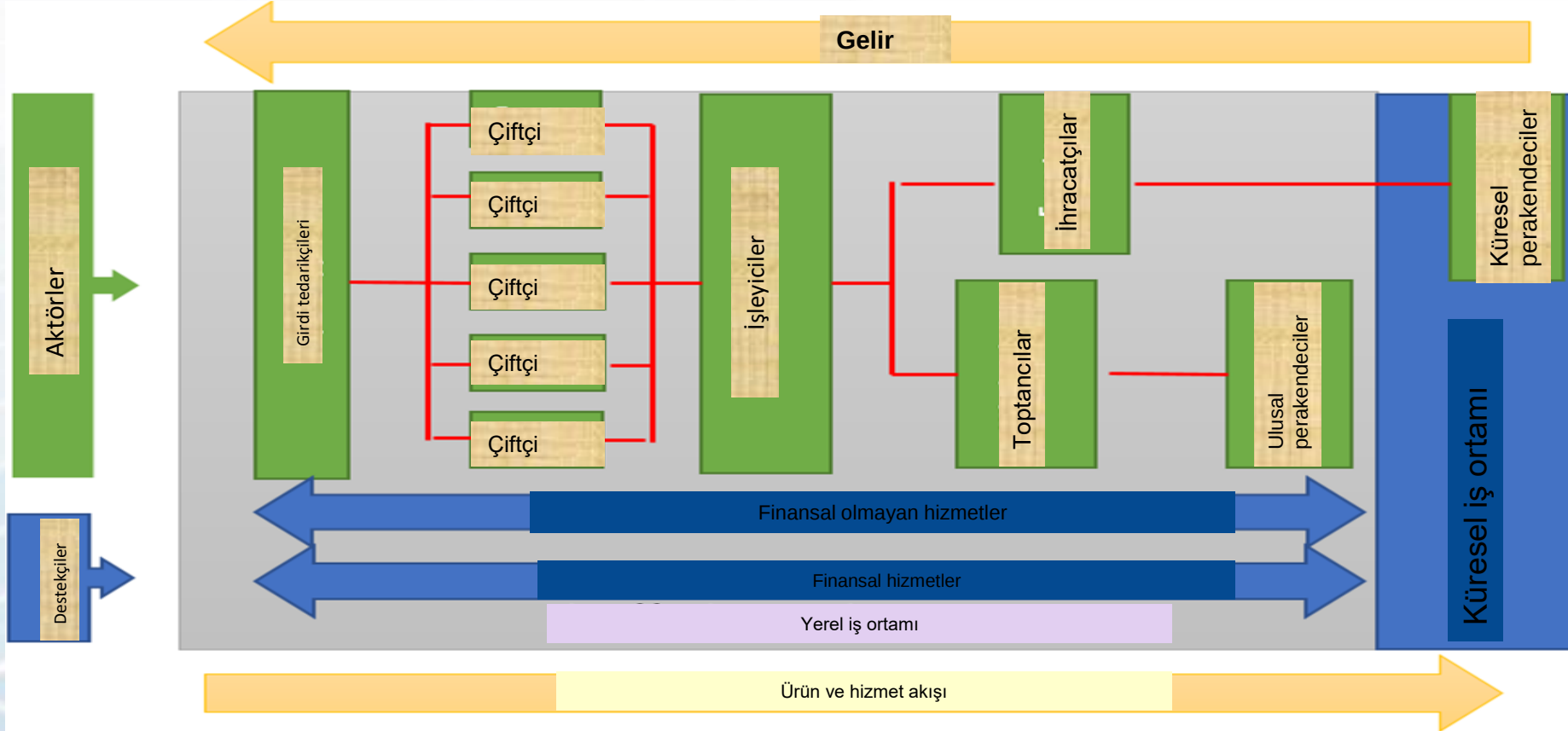
1. Değer zinciri kavramının özü ve anahtar parametreleri

Değer zincirleri kavramının oluşumu ve hayata geçmesi, bir taraftan pazarın küreselleşmesinin, diğer taraftan da mümkün olan en düşük maliyetle en fazla değeri sunmak için iş verimliliğini artırma ihtiyacının bir sonucuydu.

Değer zinciri yaklaşımı, ilk olarak 1985'te Michael Porter tarafından kullanılmış olup, rekabet gücünün artırılmasına ve özellikle de yüksek performans sonuçlarının elde edilmesine ve bunların sürdürülebilirliğinin sağlanmasına hizmet etmektedir. Bu yaklaşımın temel önermesi, bir ürün veya hizmetin oluşturulmasında, malzemelerin ilk kabulünden ve aradaki her şey dahil olmak üzere pazara teslimine kadar tüm iş faaliyetleri zincirini entegre etmektir.

Common borders. Common solutions.

1. Değer zinciri kavramının özü ve anahtar parametreleri



Common borders. Common solutions.

1. Değer zinciri kavramının özü ve anahtar parametreleri

Herhangi bir değer zincirinin yapısı, bazıları doğrudan bir ürün veya hizmet sunma işlevini yerine getiren ve "oyuncular" olarak adlandırılan birbiriyle bağlantılı oyunculardan oluşurken, diğerleri ise genel dağıtım verimliliğini etkileyen destekleyici bir işleve sahiptir ve "destekçiler" şeklinde adlandırılır.

Unutulmamalıdır ki, bir değer zinciri "destekçiler" olmadan işlevini yerine getirebiliyorsa, bir "oyuncu" bile hariç tutulsa, değer zincirinin varlığı sona erer.

Common borders. Common solutions.

2. Değer zinciri yapılarının (aşamalar/ortaklar) oluşturulmasına dair prensipler

Değer zincirinin rekabet edebilirliğini belirleyen nedir?

- **Nihai pazara odaklanmak.** Belirli bir endüstrinin ne kadar karlı olacağını ve ne dereceye kadar gelişebileceğini, ürün kalitesi için hangi gerekliliklere sahip olduğunu belirleyen nihai pazardır. Tipik olarak, bir değer zincirinin birkaç tane son pazarı olabilir ve talebi daha iyi karşılamak için pazarı segmentlere ayırmak önemlidir. Nihai pazarlar sürekli değiştiğinden, bunlarla ilgili bilgiler de sürekli olarak güncellenmelidir;
- **Büyük oyuncular.** Değer zincirindeki kilit oyuncular, bu zincirin temelidir ve onun rekabet gücünü belirler. Önemli olan miktarları, finansal güçleri, üretim potansiyelleri ve nitelikleri ile birlikte coğrafi uzaklıkları ve muhtemelen değer zincirinin genelini işlevini yerine getirebilmesini etkileyebilecek diğer ek özelliklerdir;
- **Değer zinciri yönetimi prensipleri.** Değer zinciri yönetimi prensipleri, belirli bir değer zincirinin faaliyet gösterdiği standartları ve zincirdeki oyuncular arasındaki ilişkilerin ne olduğunu belirler. Gücün ve kârın oyuncular arasında dağıtılması da bu prensibin ayrılmaz bir parçasıdır. Bir değer zinciri yönetimi modeli, bölgesel standartlara göre faaliyet gösteren bir değer zincirinin küresel pazara entegre edilmesinin mümkün olup olmadığını belirleyebilir;

Common borders. Common solutions.

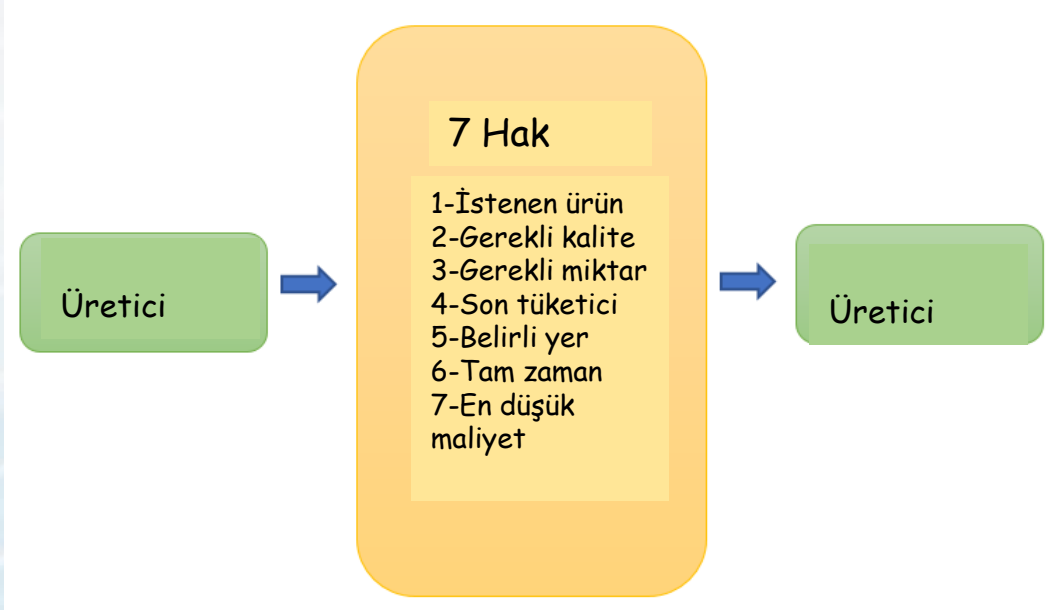
2. Değer zinciri yapılarının (aşamalar/ortaklar) oluşturulmasına dair prensipler

Değer zincirinin rekabet edebilirliğini belirleyen nedir?

- **Oyuncular arasındaki bağlantı.** Değer zincirlerinde yönetim prensibi, oyuncuları arasında koordineli eylemlere ihtiyaç duyulmasına yol açar. Bu sebeple, değer zincirindeki ilişkinin kalitesi büyük önem taşır ve karşılıklı yarar sağlayan ilişkilerin varlığını ima eden güvene ve işbirliği isteğine bağlıdır. Bu sebeple değer zinciri yaklaşımı, sadece belli üretim veya pazarlama problemlerini çözmeyi değil, aynı zamanda birlikte çalışmak, yeni koşullara uyum sağlamak ve rekabet gücünü sürdürmek üzere değer zincirinde yer alan oyuncuların ilişkilerini dönüştürmeyi de amaçlamaktadır;
- **İş çevresi.** Değer zincirleri, hem katılımcılarını hem de yapılarını etkileyen belli bir ortamda oluşturulur ve çalışır. İş ortamı yasal, ekonomik, politik, sosyal ve kültürel norm ve kuralların yanı sıra yol altyapısı ve benzeri gibi diğer yönleri de içermektedir. İş ortamının elverişsiz olması ve bunun düzeltilmemesi durumunda, tüm değer zincirinin tasfiye edilmesine ihtiyaç duyulabileceğine dikkat edilmelidir;
- **Destek hizmetleri.** Destek hizmetleri, daha önce de belirtildiği üzere finansal ve finansal olmayan hizmetlerden oluşur ve hem değer zincirinin hem de katılımcılarının güçlendirilmesinde büyük rol oynar. Bunlar resmi veya gayri resmi şirketler, hükümet temsilcileri, finans kurumları, araştırma enstitüleri, medya temsilcileri, bireyler ve benzeri olabilir.

Common borders. Common solutions.

2. Değer zinciri yapılarının (aşamalar/ortaklar) oluşturulmasına dair prensipler (Lojistik)



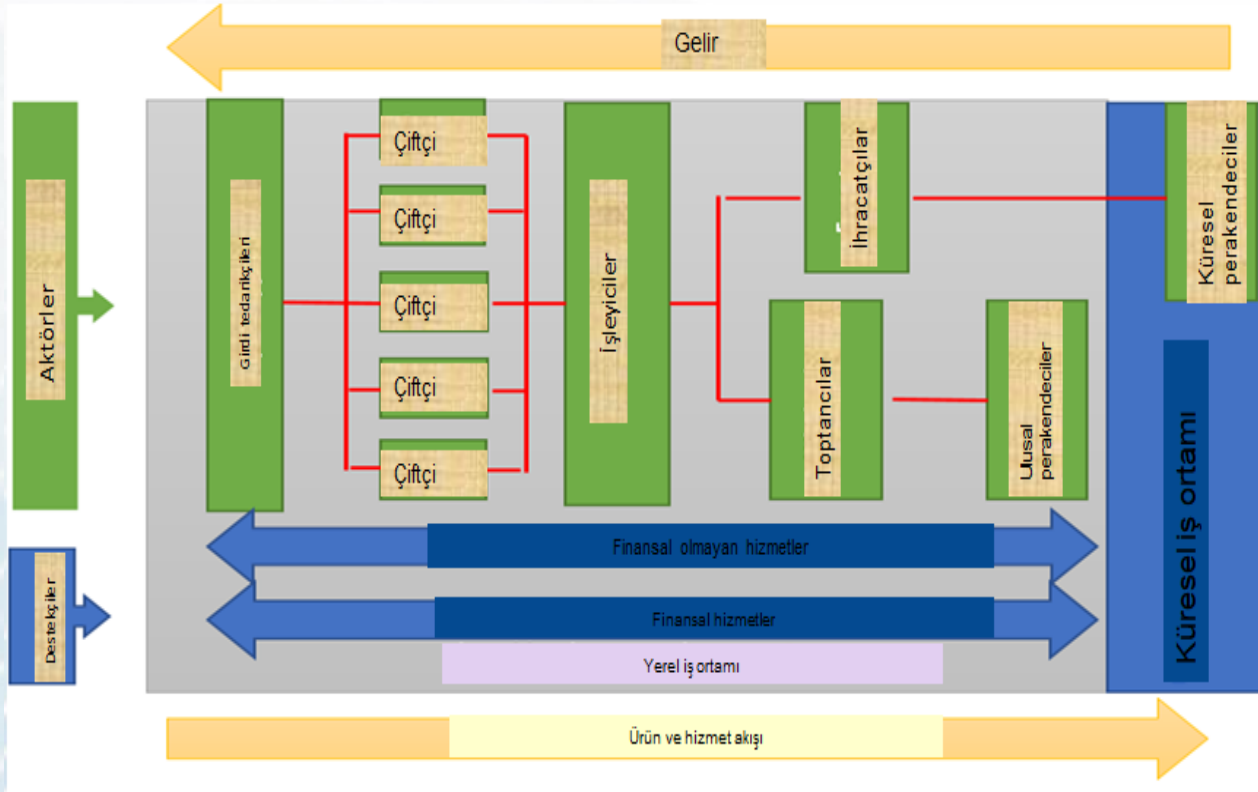
Belirli bir ürün için değer zinciri yapısı, ürünü belirli hedef pazarlara ulaştırmak için mevcut olan lojistik yeterliliklere bağlıdır ve göz önünde bulundurulması ve karşılanması gereken temel gereksinimleri de dikkate almalıdır. Lojistik, ürünü üreticiden müşteriye verimli bir şekilde teslim etme görevini düzenler ve tabloda açıklanan aşağıdaki yedi görevi göz önünde bulundurur.

Bu sebeple, aynı ürünün değer zincirleri satılmak istenen pazarlara göre değişiklik gösterebilir.

Common borders. Common solutions.

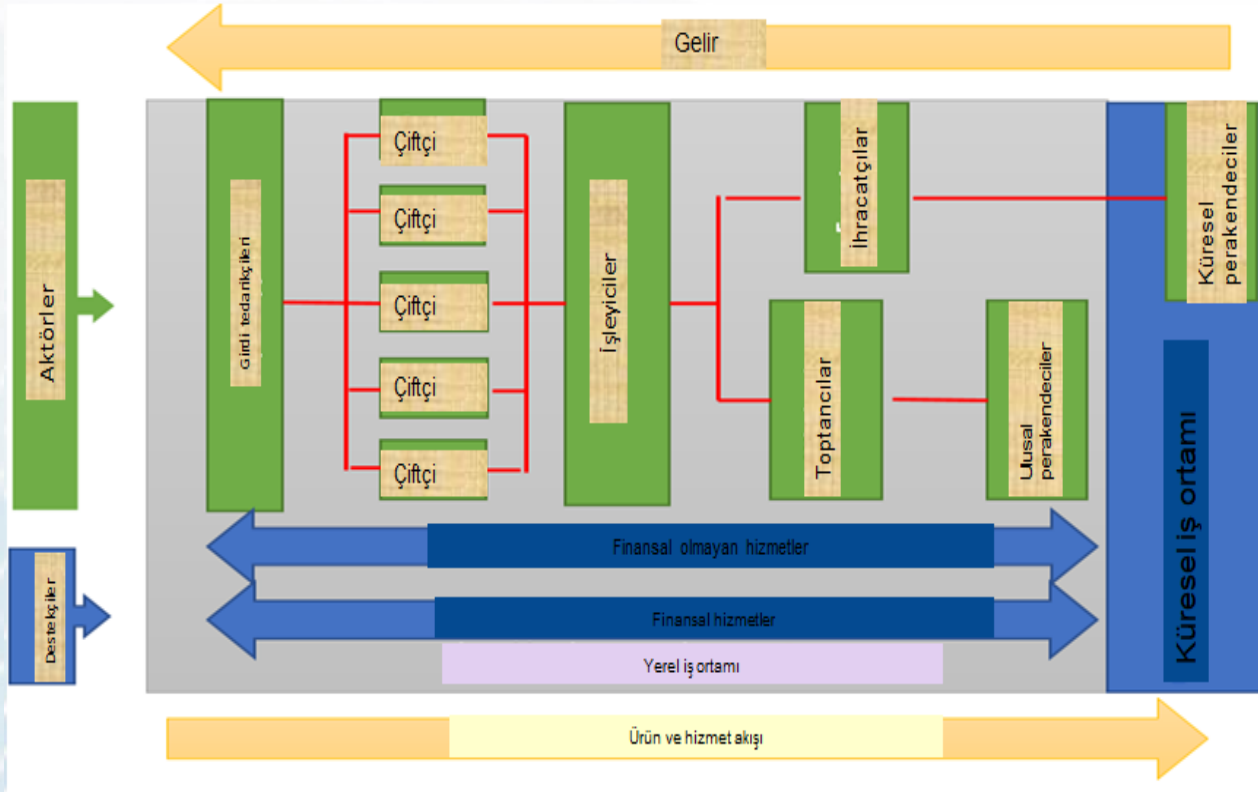
3. Değer zinciri türleri ve bileşimleri (Yerel pazarlar)

Yerel pazarlara ürün tedarik etmek için değer zinciri, o pazarın gerekliliklerini göz önünde bulundurarak aşağıdaki yapıya sahip olabilir.



Common borders. Common solutions.

3. Değer zinciri türleri ve bileşimleri (Yerel pazarlar)



Uluslararası pazarlar için değer zincirleri, yereldekilerden farklı olarak, hem yerel iş ortamını hem de onun gerekliliklerini ve ayrıca ürünün teslim edilmesi planlanan ülkenin gerekliliklerini göz önünde bulundurmalıdır.

Common borders. Common solutions.

4. Değer zinciri yaratmak için dikkate alınması gereken konular

- **Nihai pazar düzeyinde:** Pazar araştırmasının analizine dayanarak, son pazarlar önceliklendirilecek, ürün kalitesi, hacim ve tedarik açısından belirli pazarlar için gereksinimler belirlenecek;
- **Oyuncu düzeyinde:** İlk adım, pazar talebini karşılamak için ne tür ve kaç oyuncuya ihtiyaç duyulduğunu, niceliksel ve niteliksel talebi karşılamamanın ne ölçüde mümkün olduğunu, oyuncuların talebi karşılamak için hangi potansiyele sahip olduğunu ve değer zincirinin tüm aşamalarında ele alınması/ ortadan kaldırılması gereken boşlukların neler olduğunu belirlemektir. Bu aşamada, planlanan değer zincirinin başlatılmasından potansiyel olarak en fazla fayda sağlayacak ve motivasyonu en yüksek olan kilit oyuncuların belirlenmesi de önemlidir;
- **Değer Zinciri Yönetimi Prensipleri düzeyinde:** Değer zinciri yönetimi prensiplerinin oluşturulması sürecinde, ürün/hizmet için nihai pazar gereksinimlerinin göz önünde bulundurulması esastır. Bu gereklilikler hem niteliksel hem de niceliksel yönler için geçerli olabilir. Gereksinimler, değer zincirinin tüm aşamaları için formüle edilmeli, spesifik ve doğrulanabilir olmalıdır. Yönetim prensibi, değer zincirinin tüm aşamaları için revaçta olan kontrol mekanizmalarını da içermelidir;
- **Oyuncular arasındaki bağlantı düzeyinde:** Oyuncular arasında bağlantının tesis edilmesi tabiatı gereği sözleşmeseldir. Ancak, (gelişmekte olan ülkelerde genellikle tarım sektörünün çoğunluğunu oluşturan) küçük çiftçiler düzeyinde bu, uygulanamaz hale gelebilir. Buna alternatif olarak, tüm oyuncular tarafından kolayca erişilebilir olacak ve değer zincirinin tüm aşamalarında yeri getirilmesi gereken gereksinimlerin bir listesini yansıtacak olan değer zincirine katılım kuralları geliştirilebilir.

Common borders. Common solutions.

4. Değer zinciri yaratmak için dikkate alınması gereken konular

- **İş ortamı düzeyinde:** İş ortamını analiz etmek, herhangi bir işe başlayıp başlamamaya karar vermede en önemli konulardan biridir. Tarımsal işletme söz konusu olduğunda, yasal, politik ve sosyal konuların yanı sıra, tarım ürünlerinin üretimi için olmazsa olmaz olan doğal çevre-toprak ve iklim koşulları göz önünde bulundurulmalıdır. Unutulmamalıdır ki, iş ortamında elverişsiz tek bir ortam dahi olsa, bir bütün olarak değer zinciri üstesinden gelinemez bir risk altında olabilir;;
- **Destek hizmeti düzeyinde:** Destek hizmeti analizi, değer zincirinin bireysel aşamaları ve tüm döngü için hangi dış yardımın mevcut olacağını belirlemeye imkan tanır. Ayrıca unutulmamalıdır ki, destek uygulanabilir olması ve etkin bir şekilde kullanılması durumunda, değer zinciri boyunca maliyetleri azaltmak mümkün olacaktır, ancak böyle bir desteğin olmaması, bir değer zinciri oluşumunun durdurulması için bir ön şart olamaz.
- **Kârlılık tahmini:** Kârlılık tahmini, hem bir bütün olarak değer zinciri hem de bireysel aşamaları için yapılması gereken ayrıntılı bir finansal tahmine dayandırılmalıdır ve dahil olan oyuncuların motivasyonunun bir göstergesidir. Ayrıca, tüm aktörlerin değer zincirine katılmakla ilgilenmesini sağlamak için, finansal analiz sonuçlarının oyuncular arasında kar dağıtımı açısından değer zinciri yönetimi prensiplerine uyumlu bir şekilde entegre edilmesi gerektiğini de unutmamalıyız.

Common borders. Common solutions.

5. Ölçüm sonuçları ve ince ayar

Değer zinciri analizinin ana hedefleri aşağıdaki konuları açıklığa kavuşturacaktır:

- Değer zincirinin kilit oyuncular arasındaki ilişkiler ve bunların bu değer zincirinin sağladığı ekonomik ve sosyal kârla ilişkisi;
- Motivasyon;
- Karar verme.

Bunu yapmak için, mevcut değer zincirini dikkatlice incelememiz veya yeni bir değer zinciri planlayarak süreçte aşağıdaki adımları dikkate almamız gerekmektedir:

- Eylem sırasını inceleyerek karar noktalarını işaretleyiniz;
- Bu faaliyetleri yürüten katılımcıları inceleyiniz;
- Her eylem için girdi ve çıktı verilerini (maliyetler, kaynaklar, gelirler, vb.) inceleyiniz;
- Değer zincirine giriş ve çıkış kriterlerini (minimum üretim hacmi, standart gereklilikleri karşılama yeteneği, uygunluk kuralları vb.) tanımlayınız;
- Farklı aktörlerin birbirleriyle nasıl ilişki kurduğunu inceleyiniz;
- Süreç boyu bilgi akışlarını inceleyiniz;
- Değer zinciri ile ilgili kural ve düzenlemeleri öğreniniz;
- Değer zincirindeki süreçlerin nicel göstergelerini (adım sayısı, her adım için gereken süre ve finansal göstergeler) inceleyiniz.

Common borders. Common solutions.

5. Ölçüm sonuçları ve ince ayar

Değer zinciri analizi için farklı yöntemler vardır ve bunların çoğu yüksek nitelikli uzmanların ve hatta özel bir şirketin katılımını gerektirir, ancak öz çabalarla ve küçük maliyetlerle de hızlı bir analiz yapmak mümkündür. Bu yöntem aşağıdaki eylemleri içermektedir:

- Değer zincirinin tüm adımlarında birkaç paydaşın araştırılması;
- Değer zincirinin farklı adımlarındaki katılımcılar için grup toplantıları yapılması.

Değer zinciri katılımcılarının araştırılması sırasında verilen bilgilerin ilişkili olmayabileceği ve hatta birbiriyle çelişebileceği dikkate alınmalıdır. Bu tür durumların varlığı doğrudan değer zincirindeki ikinci dereceli ilişkilere işaret etmekte ve müstakil bir çalışma ve analiz gerektirmektedir.

Common borders. Common solutions.

5. Ölçüm sonuçları ve ince ayar

Araştırma sonucunda elde edilen bilgilere dayanarak, finansal maliyet ve zaman maliyeti en yüksek olan adımların ve açıkça kurulmuş ilişkilerin olmadığı ilişkilerin vurgulanması ve bu aşamaların finansal maliyetlerin nasıl ve ne ölçüde azaltılabileceğinin (teknolojik yeniden donanım, süreç yönetimindeki değişiklikler vb.) belirlenmesi için ayrı ayrı tartışılması ve analiz edilmesi gerekir.

Değer zincirinin analizinden elde edilen bilgiler, değer zincirinin hangi adımında işin bir bütün olarak gelişmesini engelleyen bir boşluk olduğunu ve hangi adımların gözden geçirilmesi ve iyileştirilmesi gerektiğini değerlendirmemizi sağlar. Değer zincirini yeniden düzenlemek gerektiğinde, danışman şunları daima akılda tutmalıdır:

- Değişiklikler veya teklifler herkes tarafından anlaşılır ve kabul edilebilir olmalıdır;
- Tüm katılımcıların değer zincirine katılmak konusunda finansal bir çıkarı olmalıdır;
- Katılımcıya yüklenen mükellefiyetler yürütülebilir nitelikte olmalıdır.

Common borders. Common solutions.

Ödev / Vaka çalışması 1

İlk durumun açıklaması :

Organik şarap üretimi, her biri farklı türde organik şaraplar üreten on küçük organik şarap üreticisi tarafından başlatıldı. Şarap mahzenleri ülkenin farklı bölgelerinde yer almaktadır ve bu tür ürünlerin pazarı büyük bir şehirde bulunmaktadır. Uzmanlar, şaraplarının kalitesini çok takdir ediyor. Tüm şarap mahzenlerinin üretim hacmi küçük. Mağazaların eklediği fiyat çok yüksek, bu sebeple nihai fiyat önemli ölçüde yükseliyor ve satışlar düşüyor.

Danışmanın görevi satış büyümesini sağlamak.

SWAT analizi, aşağıdaki temel zorlukları ve fırsatları belirledi :

Etken faktörler	Engelleyen faktörler
Tüketici, endüstriyel olandan farklı, kaliteli şarap satın almakla ilgileniyor.	Organik şarap dağıtım şirketi yok.
Organik şarap pazarı mevcut ve ana kısmı büyük bir şehirde (ülkenin başkentinde) bulunuyor.	Mağazalar, sınırlı ürün yelpazesine sahip küçük girişimcilerle işbirliği yapmakla ilgilenmiyor ve düzenli ve küçük hacimli ürünleri şart koşuyor.
Uzmanların şarabın kalitesiyle ilgili sonucu olumlu.	Şarap mahzenleri, ürünlerin pazara sunulmasını zorlaştıran ve maliyetini artıran bölgelerde yer alıyor.

Common borders. Common solutions.

Ödev / Vaka çalışması 1

Değer zinciri geliştirme potansiyeli ve beklenen sonuç :

Danışmanın görevi, belirlenen sorun temelinde üreticilere en uygun değer zinciri geliştirme stratejisini sunmaktır ve bu farklı durumlarda farklılık gösterebilir. :

- Başka bir ürün segmenti geliştirmek için mevcut bir şarap dağıtım şirketi ile işbirliğine dayalı bir ilişki kurmak;
- Sadece organik ürünlerin piyasaya arzı ile ilgilenecek ortak bir dağıtım şirketinin oluşturulması;
- Ana pazarda müştereken sahip olunan bir satış noktasının kurulması.

Bahsedilen stratejilerin hepsinin hem avantajları hem de dezavantajları vardır, bu sebeple bu stratejilerin detaylı kalkınma planları ve finansal analiz de dahil olmak üzere sektör temsilcileriyle tartışılması gerekmektedir.

Common borders. Common solutions.

Ödev / Vaka çalışması 2

Bir örnek, Gürcistan'dan AB ülkelerine organik bal ihracatıdır.

Buradaki problem, ülkede bal konusunda organik bir sertifika almak için gerekli olan uygun bir akredite laboratuvarın olmamasıdır. Bu boşluk sebebiyle, belgelendirme kuruluşu, önemli mali maliyetlerle ilişkilendirilen bir ürün numunesini (belirli bir parti için) akredite bir Avrupa laboratuvarına göndermek zorunda kalmaktadır.

Asıl sorun, Gürcistan arıcılık sektörünün küçük üreticiler (10-100 kovan) tarafından temsil edilmesidir. Dolayısıyla, ihracat konsinyesi birçok arıcılık çiftliğinden toplanan ballardan oluşmaktadır. Bu sebeple risk yüksektir ve az miktarda kalitesiz bal bile toplamın içine karıştırılsa partinin tamamı reddedilecektir. Gürcistan'da arıcılık göçebe bir tarza dayandığından ve arıcının kontrolü dışındaki sebeplerle kazara kontaminasyon meydana gelebileceğinden, bu risk özellikle yüksektir.

Danışmanın görevi - ihracat değer zincirinin işleyişini sağlamaktır.

Common borders. Common solutions.

Ödev / Vaka çalışması 2

SWAT analizi, aşağıdaki temel zorlukları ve fırsatları belirlemiştir :

Etken faktörler	Engelleyen faktörler
Tüketici, endüstriyel olandan farklı, kaliteli şarap satın almakla ilgileniyor.	Organik şarap dağıtım şirketi yok.
Organik şarap pazarı mevcut ve ana kısmı büyük bir şehirde (ülkenin başkentinde) bulunuyor.	Mağazalar, sınırlı ürün yelpazesine sahip küçük girişimcilerle işbirliği yapmakla ilgilenmiyor ve düzenli ve küçük hacimli ürünleri şart koşuyor.
Uzmanların şarabın kalitesiyle ilgili sonucu olumlu.	Şarap mahzenleri, ürünlerin pazara sunulmasını zorlaştıran ve maliyetini artıran bölgelerde yer alıyor.

Common borders. Common solutions.

Ödev / Vaka çalışması 2

Bu sebeple, kooperatif, ihracat değer zincirini başlatmak için bir risk azaltma stratejisi uygulamaya karar verdi. Bu stratejinin özü aşağıdaki gibiydi:

- Standart gerekliliklere uygun taşınabilir laboratuvar ekipmanı satın almak ve akreditasyon olmadan kendi laboratuvarını işletmek;
- Bal konsolidasyonu sürecinde, standart parametrelere uygunluk için tüm küçük partileri kendi laboratuvarında kontrol et. Bu, kontamine partinin toplanan ballara eklenmesini önleyecektir;
- Birleştirilmiş partinin akredite bir laboratuvar tarafından kontrol edilmesi ve yalnızca tek numune için ödeme yapılması.

Common borders. Common solutions.

Ödev / Vaka çalışması 3

İlk durumun açıklaması :

Gürcü fıındığı en önemli ihraç ürünlerinden biridir ve ülke, fındık ihracatında Avrupa pazarında ikinci sırada yer almaktadır. İthalatçılardan Gürcü ihracatçılara uzanan organik ve UTZ sertifikalı fındık tedariki için bir talep söz konusu. Bunun yapılması için fındık üretimi organik veya UTZ sertifika sistemlerinin gerekliliklerine uygun olmalı. İthalatçılar, ihracatçılar için cazip olan organik fındık için yaklaşık 0,2 ABD Doları ve UTZ sertifikalı fındık için 0,08 ABD Doları civarında bir katma değer teklif etti.

Gürcistan'da fındık üretimi ile çoğunlukla küçük çiftçiler uğraşmaktadır. Arazi alanı yaklaşık 1 hektardır ve çok az yetiştirici 2 hektar veya daha fazla fındık tarlasında ekim yapmaktadır. Talep anında, organik üretim ilkelerine göre çalışan fındık tarlaları mevcut olmakla beraber sayıları sınırlıydı, bu sebeple de daha büyük oyuncuların eklenmesi sorunu ortaya çıktı.

Değer zincirine yeni fındık üreticileri eklemek için, maliyeti küçük bir çiftçi için kesinlikle kabul edilemez düzeyde olan çiftlik sertifikası gerekli ve 1 hektarlık bir fındık ekimi durumunda, ürünün maliyeti organik sertifikası için yaklaşık 0,60 USD/kg ve UTZ sertifikası için 0,3 USD/kg ve hatta daha küçük araziler için daha fazla olmak üzere artış gösteriyor.

Common borders. Common solutions.

Ödev / Vaka çalışması 3

SWAT analizi, aşağıdaki temel zorlukları ve fırsatları belirledi :

Etken faktörler	Engelleyici faktörler
Uluslararası pazarda talep	Küçük çiftçiler için yüksek sertifika fiyatı
Sertifikalı ürünlerin ihraç edilmesi durumunda ek gelir elde etme imkanı	Dönüşüm döneminin süresi - 3 yıl
Bölgedeki üretim potansiyeli	Küçük çiftçilerin ilgisini çekmek için yetersiz kalan katma değer
Toptan fiyatın küçük katma değerlere dahi hassas olması.	Küçük çiftçiler ve küçük partiler
İlgili bir bağışçının varlığı	

Common borders. Common solutions.

Ödev / Vaka çalışması 3

Sertifikalı ürünler için değer zinciri oluşturmak ve çiftçileri cezbetmek amacıyla sertifika maliyetlerinin düşürülmesine önem verilmiş ve aşağıdaki çalışmalar hayata geçirilmiştir:

- Sertifikasyon maliyetlerini azaltma ihtimali tartışılmış ve bir grup sertifikalandırma modeli seçilmiştir. İhracat talebine göre çiftçinin belgelendirme ücretinden elde edebileceği fayda hesaplanmıştır. Hesaplamalar, yürürlükteki bir sertifika sistemi ile sertifika ücretinin %90 oranında düşürülebileceğini göstermiştir ve halihazırda garantili satışlar ve diğer teşvik mekanizmalarıyla birlikte çiftçi için ilginç bir paket olmuştur.
- Sertifikasyon sistemine dahil edilecek çiftçileri seçmek için ana kriterler oluşturulmuştur.

Bahsedilen Cay Çalışması, grup sertifikasyonunun ek çerçeve şartlarına sahip olması sebebiyle, tam olarak ikinci faaliyete ve çiftçilerin seçim sürecine hizmet etmiştir:

- Sertifika alacak bir kuruluş ihdas edilmelidir;
- Grup sertifikasyonunda, karşılıklı sorumluluk prensibi geçerlidir ve bu ürünlerin toplanmasında (kontaminasyon durumunda) riskleri azaltmaya hizmet eder;
- Bir iç kontrol sistemi geliştirilmeli ve uygulanmalıdır;
- Maliyetlerin düşürülmesi için belirli sayıda çiftçinin müfettiş ve benzeri olarak yetiştirilmesi gerekmektedir.

Common borders. Common solutions.

Ödev / Vaka çalışması 3

Bu sebeple, çiftçileri sertifikalı fındık değer zincirine seçme ve kabul etme kriterleri aşağıdaki gibidir:

- Fındık ekim alanı en az 0,15 ha olmalıdır;
- Fındık tarlaları kirlilik kaynaklarının yakınına kurulmamalıdır;
- Fındık ekiminde bir tampon bölge tahsis edilebilmelidir;
- Çiftçi, organik tarımın prensiplerini dikkate almalıdır;
- Çiftçi hasadı kuruluşa teslim etmelidir;
- Çiftçi, arsasının denetlenmesine itiraz etmemelidir;
- Çiftçi, uzmanların ve müfettişlerin tavsiyelerini dikkate almalıdır;
- Çiftçi kayıt vb. tutmak zorundadır.

Common borders. Common solutions.

Ödev / Vaka çalışması 3

Gerekçelendirme sürecinde danışmanın dikkat etmesi gereken hususlar:

Çiftçi birliğine yeni üyelerin katılması süreci, özellikle grup sertifikasyonu ve grup sorumluluğu açısından çok mesuliyetli bir süreçtir. Bu sebeple, danışman her şeyden önce potansiyel oyunculara aşağıdaki bilgileri sağlamalıdır: :

- Sertifikalı ürünlerin üretilmesi durumunda (birim alan başına veya birim ürün başına) hangi süre için ne gibi ek kazançlar elde edilebilir;
- Çiftçinin (birim alan veya birim ürün başına) ödemesi gereken masraflar nelerdir;
- Sertifikasyon maliyetlerinin ve eklerinin tahsisi için şeffaf ve kabul edilebilir bir sistem geliştirilmelidir;
- Tüm katılımcıların görev ve hakları açıkça tanımlanmalıdır;
- Süreç yöneticilerinin ve personelin eğitimine ve bu personelin işe alımına ve demokratik ilkeler ve mesleki beceriler temelinde yönetime yönelik şeffaf bir sistemin geliştirilmesine hususi önem verilmelidir.



Common borders. Common solutions.

Sorular?



Common borders. Common solutions.

İlginiz için teşekkürler!

Karadeniz Havzası 2014-2020 Ortak Operasyonel Programı, Avrupa Komşuluk Aracı aracılığıyla Avrupa Birliği ve katılımcı ülkeler olan Ermenistan, Bulgaristan, Gürcistan, Yunanistan, Moldova Cumhuriyeti, Romanya, Türkiye ve Ukrayna tarafından ortaklaşa finanse edilmektedir. Bu sunum Avrupa Birliği'nin mali desteği ile hazırlanmıştır. İçeriğinden yalnızca Biyolojik Tarım Derneği "ELKANA" sorumludur ve Avrupa Birliği'nin görüşlerini yansıtmaması gerekir.