

**T.C.
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**

**ISPARTA ORMAN BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ'NDE DİKİLİ AĞAÇ
SATIŞLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ**

Taşkın ÖZLER

**Danışman
Doç. Dr. Mehmet KORKMAZ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
ORMAN MÜHENDİSLİĞİ ANABİLİM DALI
ISPARTA - 2013**

© 2013 [Taşkın ÖZLER]

TEZ ONAYI

Taşkın ÖZLER tarafından hazırlanan "**Isparta Orman Bölge Müdürlüğü'nde Dikili Ağaç Satışlarının Değerlendirilmesi**" adlı tez çalışması aşağıdaki jüri üyeleri önünde Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü **Orman Mühendisliği Anabilim Dalı'nda YÜKSEK LİSANS TEZİ** olarak başarı ile savunulmuştur.

Danışman

Doç. Dr. Mehmet KORKMAZ
Süleyman Demirel Üniversitesi



Jüri Üyesi

Doç. Dr. Hasan ALKAN
Süleyman Demirel Üniversitesi



Jüri Üyesi

Doç. Dr. Mehmet EKER
Süleyman Demirel Üniversitesi

**Enstitü Müdürü**

Prof. Dr. Mehmet Cengiz KAYACAN

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99

TAAHHÜTNAME

Bu tezin akademik ve etik kurallara uygun olarak yazıldığını ve kullanılan tüm literatür bilgilerinin referans gösterilerek tezde yer aldığını beyan ederim.

Taşkın ÖZLER

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
İÇİNDEKİLER	i
ÖZET	iii
ABSTRACT	iv
TEŞEKKÜR	v
ŞEKİLLER DİZİNİ	vi
ÇİZELGELER DİZİNİ	vii
SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ	ix
1. GİRİŞ	1
2. KAYNAK ÖZETLERİ	6
2.1. Orman İşletmelerinde Satışlar	6
2.2. Orman Ürünlerinin Satış Zamanı	9
2.3. Dikili Ağaç Satışı	10
2.3.1. Dikili ağaç satışlarının amacı ve kapsamı	14
2.3.2. Dikili ağaç satış yöntemleri	16
2.3.3. Dikili ağaç satış süreci	20
2.3.4. Dikili ağaç satışlarının üstünlükleri ve zayıflıkları	22
2.3.5. Dikili ağaç satışlarına yönelik çalışmalar	24
3. MATERYAL VE YÖNTEM	28
3.1. Araştırma Alanının Tanıtımı	28
3.2. Veri Toplama Yöntemleri	29
3.3. Veri Değerlendirme Yöntemleri	31
4. ARAŞTIRMA BULGULARI	33
4.1. Dikili Ağaç Satışlarının Bölgedeki Durumu	33
4.2. Ormancılık Örgütü Çalışanlarına İlişkin Bulgular	38
4.2.1. Ekonomik yönden değerlendirmeler	41
4.2.2. Sosyal yönden değerlendirmeler	44
4.2.3. Teknik yönden değerlendirmeler	47
4.2.4. Yönetsel yönden değerlendirmeler	50
4.2.5. Karşılaşılan sorunların çözümü için önerilerin öncelikleri	53
4.3. Orman Ürünleri Endüstri İşletmelerine İlişkin Bulgular	56
4.3.1. Ekonomik yönden değerlendirmeler	62
4.3.2. Sosyal yönden değerlendirmeler	66
4.3.3. Teknik yönden değerlendirmeler	68
4.3.4. Yönetsel yönden değerlendirmeler	71
4.3.5. Karşılaşılan sorunların çözümü için önerilerin öncelikleri	74
4.4. Orman Köy Kooperatiflerine İlişkin Bulgular	78
4.4.1. Ekonomik yönden değerlendirmeler	79
4.4.2. Sosyal yönden değerlendirmeler	82
4.4.3. Yönetsel yönden değerlendirmeler	85
4.4.4. Karşılaşılan sorunların çözümü için önerilerin öncelikleri	86
5. TARTIŞMA VE SONUÇLAR	91
5.1. Tartışma	91
5.2. Sonuç ve Öneriler	96
KAYNAKLAR	100
EKLER	105
EK A. Ormancılık Örgütü Çalışanlarına Yönelik Anket Formu	105
EK B. Orman Ürünleri Endüstri İşletmelerine Yönelik Anket Formu	110

EK C. Orman Köy Kooperatiflerine Yönelik Anket Formu	115
ÖZGEÇMİŞ	119

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

ISPARTA ORMAN BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ'NDE DİKİLİ AĞAÇ SATIŞLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Taşkın ÖZLER

**Süleyman Demirel Üniversitesi
Fen Bilimleri Enstitüsü
Orman Mühendisliği Anabilim Dalı**

Danışman: Doç. Dr. Mehmet KORKMAZ

Bu çalışmada Isparta Orman Bölge Müdürlüğü(IOBM) sınırları içerisinde gerçekleştirilen dikili ağaç satışları ekonomik, sosyal, teknik ve yönetsel boyutları farklı ilgi grupları çerçevesinde değerlendirilmiştir.

Üretim, taşıma, depolama ve pazarlama süreçlerinin uygulandığı kesim sonrası satışta, üretim sürecinin uzun olması, kalite ve vasıf düşüklüğüne neden olmakta, diğer yandan rampa ve satış depolarında tekrarlanan yükleme, boşaltma, istif ve tasnif işleri zaman kaybı ve maliyet artışına yol açmaktadır. Bu şekilde üretim ve pazarlama faaliyetlerinin uzun bir zaman dilimine yayılması ve ortaya çıkan maliyet artışı ekonomiklik ve verimliliğin arzu edilen düzeye çıkarılmasını engellemektedir. Bu sayılan nedenlerden dolayı, ülkemizde odun hammaddesinin en büyük üreticisi konumunda olan Orman Genel Müdürlüğü dikili satış uygulamasının yaygınlaştırılmasını istemektedir.

Çalışma kapsamında değerlendirmeler orman köy kooperatifleri yöneticileri, ormancılık örgütü çalışanları ve orman endüstri işletmelerinin yöneticileri olmak üzere üç farklı ilgi grubu belirlenmiştir. Çalışmada birincil veriler anket yöntemi ile toplanmıştır. Bu kapsamda orman köy kooperatifi yöneticileri ile 60, ormancılık örgütü çalışanları ile 46 ve orman endüstri işletmelerinin yöneticileri ile 49 anket yapılmıştır. Çalışma kapsamında elde edilen verilerin değerlendirilmesi için yüzdeler oranlar ve değişkenler arasındaki ilişkilerin belirlenmesinde ise kikare testinden yararlanılmıştır.

Çalışma sonuçlarına göre; dikili ağaç satışı uygulamaları konusunda bilgi eksikliklerinin olduğu, tüm ilgi grupları açısından bu satış şekli ile ilgili ekonomik, sosyal, yönetsel ve teknik sorunların olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Dikili satış, ormancılık, Isparta Orman Bölge Müdürlüğü.

2013,119 sayfa

ABSTRACT

M.Sc. Thesis

EVALUATION OF STUMPAGE SALES AT ISPARTA REGIONAL FOREST DIRECTORATE

Taşkın ÖZLER

**Süleyman Demirel University
Graduate School of Applied and Natural Sciences
Department of Forest Engineering**

Supervisor: Assoc. Prof. Dr. Mehmet KORKMAZ

In this study, economic, social, technical and managerial dimensions of stumpage sales in Isparta Regional Forest Directorate (IOBM) were evaluated to different stakeholders.

Production, transportation, storage, and marketing processes applied after cutting sale of the manufacturing process is long, the quality and skills result in impaired being repeated on the other ramp and stores sales installation, unloading, stacking and sorting tasks leads to a waste of time and cost increases. This way, the production and dissemination of marketing activities for a long period of time, and the resulting cost increase economic efficiency and productivity, preventing removal of the desired level. This is due to the reasons outlined in our country, which is the largest manufacturer of wood raw material sewn General Directorate of Forestry wants an increase of sales.

Reviews the scope of work ,three groups has been defined these are; the forest village cooperatives managers, forestry organization, employees and managers of forest industry enterprises were three different groups of stakeholders. In this study, the primary data were collected through a survey. In this context, 60 forest village cooperative managers, 46 employees of the organization forestry and 49 forest industry enterprises interviewed. Percentages and the scope of work for the evaluation of the data obtained from the chi-square test was used to determine relationships between variables.

According to the results, the lack of information on the implementation of planted trees for sale, all interest groups in terms of sales with the shape of the economic, social, administrative and technical problems, respectively.

Keywords: Stumpage sale, forestry, Isparta Regional Forest Directorate

2013, 119 pages

TEŞEKKÜR

Bu araştırmanın en başından sonuna kadar beni yönlendiren, karşılaştığım zorlukları bilgi ve tecrübesi ile aşmamda her daim yardımlarını esirgemeyen değerli Danışman Hocam Doç. Dr. Mehmet KORKMAZ'a teşekkürlerimi sunarım. Yüksek lisans eğitimim süresince yardımlarını esirgemeyen değerli Hocam Doç. Dr. Ahmet TOLUNAY ve Doç. Dr. Hasan ALKAN'a, arazi çalışmalarım da yardımlarını esirgemeyen arkadaşım Makina Tasarım ve Konstrüksiyon Öğretmeni Eser BAHSİ'ye teşekkür ederim.

BAP-2831-YL-11 No'lu Proje ile tezimi maddi olarak destekleyen Süleyman Demirel Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Yönetim Birimi Başkanlığı'na teşekkür ederim.

Bilgi ve öngörülerini içtenlikle paylaşan Isparta Orman Bölge Müdürlüğü İşletme ve Pazarlama Şube Müdürü Necip BÜYÜKYILDIRIM'a ve tüm bölge müdürlüğü çalışanlarına teşekkür ederim.

Tezimin her aşamasında verdikleri maddi ve manevi destek için aileme sonsuz sevgi ve saygılarımı sunarım.

Taşkın ÖZLER
ISPARTA, 2013

ŞEKİLLER DİZİNİ

	Sayfa
Şekil 2.1. Tahsisli ve açık arttırmalı satış değerleri	20
Şekil 3.1. Isparta Orman Bölge Müdürlüğü'nün idari sınırları haritası.....	29
Şekil 4.1. Dikili satışların miktar olarak payları.....	34
Şekil 4.2. Dikili satışların tutar olarak payları.....	34
Şekil 4.3. 2010 yılı işletme müdürlükleri dikili satış durumu	37
Şekil 4.4. Isparta Orman Bölge Müdürlüğü'nde genç meşcere dikili ağaç satış işleri	38
Şekil 4.5. Dikili satış yapıp yapmadıklarının yüzdesel dağılımı	40
Şekil 4.6. Tercih edilen satış şeklinin yüzdesel dağılımı.....	61
Şekil 4.7. Dikili ağaç satışları ile ilgili karşılaşılan sorun gruplarının öncelikleri	77

ÇİZELGELER DİZİNİ

	Sayfa
Çizelge 4.1. IOBM’de gerçekleştirilen satışlar	35
Çizelge 4.2. IOBM’de gerçekleştirilen dikili ağaç satışları.....	35
Çizelge 4.3. İşletme müdürlükleri dikili satış durumu	36
Çizelge 4.4. Ankete katılan ormancılık teşkilatı çalışanlarının görev dağılımları.....	39
Çizelge 4.5. Yaşların yüzdesel dağılımı.....	39
Çizelge 4.6. Meslekte çalışma yıllarının yüzdesel dağılımı.....	39
Çizelge 4.7. Tercih edilen satış şeklinin yüzdesel dağılımı.....	40
Çizelge 4.8. Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	42
Çizelge 4.9. Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	45
Çizelge 4.10. Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	48
Çizelge 4.11. Yönetmel yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	51
Çizelge 4.12. Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	53
Çizelge 4.13. Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	54
Çizelge 4.14. Yönetmel yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	55
Çizelge 4.15. Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	56
Çizelge 4.16. İşletmelerin büyüklükleri ve çalışan sayılarının yüzdesel dağılımı.....	57
Çizelge 4.17. İşletmelerin ana faaliyet konularının yüzdesel dağılımı	57
Çizelge 4.18. İşletmelerin üretim şekillerinin yüzdesel dağılımı.....	58
Çizelge 4.19. İşletme kapasitesinin tam anlamıyla kullanılamamasının nedenleri.....	58
Çizelge 4.20. İşletmelerin kuruluş durumunun yüzdesel dağılımı.....	59
Çizelge 4.21. Hammadde ihtiyacını karşılama durumları.....	59
Çizelge 4.22. İşletme müdürlüğü seçiminde etkili olan etmenlerin yüzdesel dağılımı	60
Çizelge 4.23. Dikili ağaç satış yöntemiyle ürün alma durumları.....	61
Çizelge 4.24. Ürün satın almada öncelikli işletme müdürlükleri.....	61
Çizelge 4.25. Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler.....	62
Çizelge 4.26. Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	66
Çizelge 4.27. Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	69
Çizelge 4.28. Yönetmel yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	72
Çizelge 4.29. Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	74
Çizelge 4.30. Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	75
Çizelge 4.31. Yönetmel yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	76
Çizelge 4.32. Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri.....	76
Çizelge 4.33. Ankete katılanların yaş gruplarına göre yüzdesel dağılımı	78
Çizelge 4.34. Ankete katılanların meslekte geçirdiği yıl.....	78

Çizelge 4.35. Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler.....	80
Çizelge 4.36. Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	83
Çizelge 4.37. Yönetsel yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	86
Çizelge 4.38. Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	87
Çizelge 4.39. Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	88
Çizelge 4.40. Yönetsel yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	89
Çizelge 4.41. Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri.....	89

SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ

ÇED	Çevresel etki değ�erlendirmesi
ÇOB	Çevre ve Orman Bakanlığı
DKGH	Dikili kabuklu gövde hacmi
ha	Hektar
IOBM	Isparta Orman Bölge Müdürlüğü
ITSO	Isparta Ticaret ve Sanayi Odası
KOBİ	K����k ve orta büyüklükteki işletme
m ³	Metreküp
OGM	Orman Genel Müdürlüğü
ORKOOP	Orman Köy Kooperatifleri Merkez Birliğı
ORMA	Orman Mahsulleri Sanayi ve Ticaret Anonim �irketi
SGK	Sosyal Güvenlik Kurumu
St	Ster

1. GİRİŞ

Günümüzde sosyal, kültürel, siyasal ve ekonomik gelişmelere paralel olarak, tüketicilerin yaşam biçimleri de hızla değişmekte; bu değişim tüketicilerin satın alma istek ve davranışlarını etkilemektedir. Bununla birlikte teknolojide görülen hızlı değişimler ve rekabet ortamının varlığı, uluslararası ortak pazarların kurulmasına ve işletmeleri; insana, teknolojiye ve çağdaş yönetim sistemlerine yatırım yapmaya zorlamıştır (Sevim, 1996).

Dünya üzerindeki teknolojik gelişmelerle birlikte günümüzde hammaddeye olan talep artmış, insanlar da buna paralel olarak hammadde ve doğal kaynakları en üst düzeyde ve verimli kullanım yollarını araştırma ihtiyacı duymuştur. Doğal kaynakların tükenebilirlikleri onların rasyonel şekilde kullanılmasını zorunlu hale getirmiş olup ormanlar bu doğal kaynaklar arasında en önemlilerinden birisidir.

Orman kaynaklarının çok yönlü faydaları arasında yer alan; odun hammaddesi üretimi, odun dışı orman ürünleri üretimi, su ve rekreasyonel hizmet üretimi gibi pek çok faydası bulunmaktadır. Bu faydaların bir bölümü fiziksel anlamda mal olarak ifade edilirken diğer bir bölümü de hizmet üretimi kapsamında değerlendirilmektedir (Korkmaz, 2006).

Orman ekosistemleri sürdürülebilir kalkınma sürecinin odak noktasında bulunmaktadır. Bu sürecin temel ögesi orman olup başta odun hammaddesi olmak üzere diğer bütün üretimler ve faydalar buna bağlıdır (Konukçu, 2001).

Ormanlar toplumun ihtiyacı olan ürün ve hizmetleri üretirken, yapılan yatırımlar ve işletme faaliyetleri ile de kırsal alanın kalkınmasında büyük rol oynamaktadır (Anonim, 2001).

Orman işletmelerinde üretilen ve piyasaya arz edilen en önemli ürün, odun hammaddesidir. Odun hammaddesi satış gelirlerinin toplam gelirler içerisindeki

payı çok yüksektir. Batı Akdeniz Bölgesi'nde yer alan on dokuz devlet orman işletmesine yönelik yapılan bir çalışmada, odun hammaddesi satış gelirlerinin toplam gelirler içerisindeki payı %93,3 olarak bulunmuştur (Korkmaz, 2012).

Odun hammaddesi üretimi çalışmalarında, hem orman kaynaklarının sürekliliğinin korunması hem de ülke ekonomisine katkının artırılması hedeflenmelidir (Ünver ve Acar, 2005).

Orman işletmelerinin odun hammaddesi arzı; orman kaynaklarının sürekliliğini dikkate alarak belirlenen etanın bir fonksiyonudur. Bununla birlikte; fırtına, yangın gibi felaketler de piyasaya sunulan mal miktarını etkilemektedir. Ayrıca özellikle inşaat, mobilya, kağıt gibi tüketim alanlarını etkileyen genel ekonomik dalgalanmaların talep üzerinde etkisi bilinmektedir. Orman ürünleri üreticisinin içinde bulunduğu bu ortamdan en az etkilenecek, kendine yeni kaynaklar yaratabilmesi, malını iyi bir şekilde satabilmesini gerektirmektedir (İlter ve Ok, 2007).

Odun hammaddesi satışları, satış zamanları itibarıyla kesimden önce satış ve kesimden sonra satış olarak ikiye ayrılmaktadır. Kesimden önce satış, dikili satış ya da alivrelili satış olarak adlandırılmaktadır (İlter ve Ok, 2007).

Orman işletmelerinde üretilen odun hammaddesinin büyük bir bölümü hasat ve nakliyat işlemlerinin sonucunda depoya getirilmekte ve buradan satışı gerçekleştirilmektedir. Bu tür satış yöntemine kesimden sonra satış veya geleneksel satış adı verilmektedir. Bu satış şekli, ormancılığımızda geçmişten günümüze çoğunlukla uygulanan satış şeklidir. Bu satışlarda kesim ve odun sınıflarına ayırma işleri orman sahibi tarafından yapılır (Bozkurt ve Göker, 2005).

Üretim, taşıma, depolama ve pazarlama süreçlerinin uygulandığı geleneksel sistemde üretim sürecinin uzun olması, kalite ve vasıf düşüklüğüne neden olmakta, diğer yandan rampa ve satış depolarında tekrarlanan yükleme, boşaltma, istif ve tasnif işleri zaman kaybı ve maliyet artışına yol açmaktadır. Bu

şekilde üretim ve pazarlama faaliyetlerinin uzun bir zaman dilimine yayılması ve ortaya çıkan maliyet artışı ekonomiklik ve verimliliğin arzu edilen düzeye çıkarılmasını engellemektedir (Anonim, 2009).

Alıcıların isteklerine uygun olarak orman ürünlerinin istenilen standartta üretilerek en uygun kullanım alanlarına kısa sürede kaliteli ve taze olarak ulaştırılması, ekonomik olmayan kesim, sürütme, istifleme, taşıma ve depolama işlemlerinden kaynaklanan yüksek maliyetin önlenerek, işletmelerce yapılan üretim masraflarından tasarruf edilmesi dikili ağaç satışı yönteminin temel faydaları olarak sayılabilir. Bunun yanında ürünlerin satış istif yerlerinde beklemesiyle oluşan çatlama, çürüme, esmerleşme gibi olumsuzlukların ortadan kaldırılması ve istiflemeye gerek kalmadan üretim-pazarlama periyodunun kısaltılmasına imkân vermesi ve alıcının istediği standartlarda odun hammaddesinin üretiminin sağlanması gibi çok yönlü faydalar da elde edilmektedir. Böylece bir yandan üretim ve pazarlama faaliyetleri daha ekonomik ve rasyonel hale gelmekte diğer yandan da standardizasyon, ölçümleme hataları konusunda karşılaşılan sorunlar ortadan kalkmaktadır. (Anonim, 2009).

Elde edilen bu faydalardan dolayı Türkiye’de odun hammaddesinin en önemli üreticisi konumunda olan Orman Genel Müdürlüğü (OGM) dikili ağaç satışı uygulamalarının ülke düzeyinde yaygınlaştırılmasına yönelik politikalar izlemektedir.

Odun hammaddesi üretim süreci OGM, orman köy kooperatifleri ve odun hammaddesini tedarik eden araçlar ile işleyen sanayi kuruluşları olmak üzere 3 ilgi grubunun etkileşimi ile gerçekleştirilmektedir.

Bu kapsamda orman köy kooperatiflerinin geleneksel satış yöntemlerini, elde edilen gelirlerin düşüklüğü, yönetim organizasyon konusundaki darboğazlar vb. nedenlerle dikili ağaç satışı uygulamalarına tercih ettikleri Orman Köy Kooperatifleri Merkez Birliği (ORKOOP) tarafından belirtilmektedir. Bunun yanında dikili ağaç satışı yöntemi tercih edilmesine ve bu yönde satışların

yaygınlaşmasına rağmen uygulamada karşılaşılan sorunlar bilinmemektedir. Odun hammaddesini kullanan sanayi işletmeleri de dikil ağaç satışı konusunda özellikle verim yüzdesinin doğru olarak belirlenememesi nedeniyle sorunlar yaşamakta ve bazı işletmeler bu sorundan dolayı dikili ağaç satışına temkinli olarak yaklaşmaktadır. Orman işletmelerinde üretim sürecinde görevli olan işletme şefleri ve orman muhafaza memurları da yönetsel anlamda sorunlar yaşadıklarını belirtmektedir. Görüldüğü gibi dikili ağaç satışı uygulamalarından beklenen faydalar ve karşılaşılan darboğazlar çok boyutlu olarak ele alınmalı ve çözümler elde edilmelidir. OGM tarafından odun üretim sürecine yönelik politikalarındaki değişim dikili ağaç satışının yaygınlaştırılması olduğundan konunun önemi daha da artmaktadır. Literatür incelendiğinde dikili ağaç satışının bu boyutta ele alındığı araştırma çalışmaları az sayıdadır.

Ayrıca, Türkiye Ormancılık Stratejileri incelendiğinde bu konunun araştırma konuları arasında öncelikli olduğu görülmektedir. Örneğin; Ulusal Ormancılık Programının “Orman Kaynaklarından Faydalanma ile İlgili Eylemler” başlığı altındaki 94. Madde: “Dikili satış uygulamalarının sonuçlarının ve yaygınlaştırılmasına yönelik engellerin belirlenmesine ilişkin bir araştırma-değerlendirme çalışmasının gerçekleştirilmesini ve bu çalışma sonuçlarının dikkate alınarak dikili satışın serbest piyasa koşullarında yapılmasını sağlayacak mevzuat ve kurumsal kapasitenin geliştirilmesi.” hedefini koymuştur (UOP, 2004).

Bu tez çalışması ile dikili ağaç satışları Isparta Orman Bölge Müdürlüğü örneğinde değerlendirilmiştir. Çalışmanın amaçları;

- Dikili ağaç satışı uygulamalarının ekonomik, sosyal, teknik ve yönetsel açılardan değerlendirilmesi,
- Dikili ağaç satışında yaşanan sorunların ve çözüm önerilerinin ilgi gruplarının (Orman işletmeleri, orman köy kooperatifleri ve orman ürünleri sanayi kuruluşları) bakış açılarıyla ortaya konulmasının sağlanması,

- İlgi gruplarından elde edilen veriler ile dikili satış uygulamalarına yönelik SWOT analizinin yapılması ve böylece uygulamanın güçlü ve zayıf yönleri ile tehditlerin ve fırsatların belirlenmesi,
- Elde edilen verilerin analizinin sonucunda hukuki, politik, ekonomik ve teknik içerikli önerilerin geliştirilmesidir.

Bu çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, tez çalışmasının konusu, önemi, amaçları ve içeriğine ilişkin bilgiler verilmiştir. “Kaynak Özetleri” adlı ikinci bölümde, odun hammadde satış ele alınmış ve geçmişten günümüze yapılan çalışmalar, ilgili yazın ışığında ortaya konulmuştur. Üçüncü bölümde, ilk olarak araştırma alanı seçiminin (Isparta Orman Bölge Müdürlüğü) nasıl yapıldığı ortaya konulmuş ve bu alanı tanıtan bilgiler yer almıştır. Daha sonra araştırma kapsamında geliştirilen anket formları tanıtılmış ve uygulamalarına yer verilmiştir. Son olarak veri değerlendirme yöntemleri açıklanmıştır. Dördüncü bölümde, anket formları ile elde edilen veriler ve değerlendirme sonuçları sunulmuştur. Son olarak beşinci bölümde bulgular, ilgili yazın ışığında tartışılmış, araştırmanın sonuçları ve öneriler ortaya konulmuştur.

2. KAYNAK ÖZETLERİ

2.1. Orman İşletmelerinde Satışlar

Ormanların sürdürülebilir yönetim ilkeleri doğrultusunda işletilmesi, korunması, geliştirilmesi ve çok yönlü faydaları ile toplumun bugün ve gelecekteki taleplerini en yüksek kalite ve miktarda, rasyonel işletmecilik anlayışı içerisinde karşılanması temel ormancılık ilkesidir.

Ülkemizde endüstriyel odun üretiminin büyük bir bölümü, OGM tarafından, ilgili yasal düzenlemeler çerçevesinde ağırlıklı olarak orman kooperatifleri ve köylülerine vahidi fiyat usulüne göre yaptırılmaktadır. Bu kapsamda kesme, sürütme, yükleme, taşıma ve istif işleri bu usule göre yaptırılmakta ya da 4734 Sayılı Kamu İhale Kanunu'na göre hizmet alımı veya "dikili ağaç satışı" yöntemiyle değerlendirilmektedir.

Uygulanacak satış yöntemi ne olursa olsun, öncesinde işletmelerin yerine getirmek durumunda oldukları birtakım hazırlıklar söz konusudur. Satışla ilgili evrakların düzenlenmesi ve alıcıya ürünün teslim edilmesine kadar geçen süre satışın başarısını etkileyen unsurlardır. Bu unsurlardan bir veya bir kaçının taraflar açısından hatalı veya eksik olması karşılıklı ilişkileri zedeleyici ve güven ortamını ortadan kaldırıcı etkisiyle satışın başarısını etkileyip işletme adına olumsuz durumlara neden olmaktadır.

Orman ürünleri satışları "Devlet Orman İşletmesi ve Döner Sermayesi Yönetmeliği" hükümleri çerçevesinde yapılmaktadır. Söz konusu yönetmeliğe göre açık arttırmalı satış şekli odun hammaddesi satışlarında en fazla tercih edilen satış yöntemidir (Türker, 2008; Daşdemir, 2011).

Orman Kanunu'nun 30. maddesinde belirtildiği üzere devlet ormanlarından elde edilen ürünlerin piyasa satışlarında açık arttırma esastır. Açık arttırmaya arz edilen orman ürünlerinin miktar ve vasıf itibarıyla mahalli ihtiyaçlara ve satış icaplarına uygun partiler halinde ayarlanması zorunludur (Yıldız, 2011).

Kamu kurum ve kuruluşlarının ihtiyaçları ile lüzum ve fayda görülen veya acele olarak satış yapılmasını gerektiren hallerde, her türlü orman ürünü piyasa fiyatı üzerinden tahsisen satılabilmektedir.

Ülkemizde orman ürünleri satışlarında, satış zamanı düşünülmezse genel hatları ile “açık arttırmalı satışlar, tahsisli satışlar, indirimli satışlar” ve bazen de açık arttırma ile satılamayan emval için geçerli olan “pazarlıklı satışlar” söz konusudur.

Açık arttırmalı satışlarda; orman ürünleri satış gelirlerinin %75’e yakını açık arttırmalı satışlardan elde edilmekte olup yılda ortalama 3.000’in üzerinde satış ihalesi orman işletmelerinde gerçekleştirilmektedir. Bu kapsamda orman ürünlerinin optimal şekilde pazarlaması yapıldığı gibi piyasa taleplerine uygun, sürekli ürün arzı sağlanmış olduğu belirtilmektedir (Anonim, 2011).

İlter ve Ok (2007)’un belirttiğı gibi; bu yöntemle yapılan satışlarda emvalin miktarı, niteliğı ve muhammen bedeli belirtilerek ilan edilir ve emvali almaya niyetli kişiler bir araya gelerek fiyatı arttırmak ya da eksiltmek suretiyle satış gerçekleştirilmektedir.

Açık arttırmalı satışta fiyat yükseltme söz konusuysa; muhammen bedel üzerinden başlanarak, satışa katılanların sözlü olarak fiyatı arttırmaları ile satış başlamaktadır. Son defa fiyatı yükselten alıcıdan başka kimse tekrar fiyatı yükseltmezse satış o alıcı adına gerçekleştirilmektedir. Satışa çıkarılan partiye sadece bir tek alıcı talip olursa satış o alıcının verdiği teklifle gerçekleşmektedir.

Bu satış şeklinde depoda hazır halde bekletilen ve satış partisi adıyla istifeye alınmış emval söz konusudur. Gerekli satış belgeleri tamamlanınca alıcı emvali taşımak için yetki almış olmaktadır.

Satılmadan kalan emval için “pazarlıklı satış” uygulanmaktadır. Ülkemizde kullanılan bu satış yönteminde, açık arttırmalı satışlarla alıcı bulamayıp satılamadan kalan emval için belirlenen tarihe kadar pazarlık yolunun açık

olduğu belirtilmektedir. Muhammen bedelin üzerinde bir fiyatla satışın yapılması esastır.

Tahsisli satışlarda, kamu kurum ve kuruluşları ile özel kuruluşlara faaliyet konularındaki ihtiyaçları için talep ettikleri ürünler piyasa fiyatlarına göre belirlenen fiyat üzerinden tahsis yoluyla orman ürünleri satışı yapılmaktadır. Bu şekilde bazı kamu kuruluşları ile özel sektör kağıt ve lif-yonga kuruluşları başta olmak üzere tomruk, tel direk, kağıtlık odun, lif-yonga odunu ve yakacak odun tahsisen verilerek orman ürünü işleyenlerin talebi sürekli olarak karşılanabilmektedir.

6831 Sayılı Orman Kanunu'nun 31, 32, 33 ve 34. maddeleri gereği orman köylüleri ve kooperatiflerine indirimli fiyatlarla orman emvali verilmektedir. Bu şekilde orman köylülerinin yapacak (tomruk vb.) ve yakacak (odun) ihtiyaçları karşılandığı gibi orman köylü ve kooperatiflerinin koru ormanlarında ürettikleri emvalin %25'i, emval veya bedel farkı olarak; baltalıklarda ise köylü pazar satışı olarak yakacak odunun tamamı (%100'ü) maliyet bedeli ile verilerek köylü ve kooperatiflerin bu ürünleri pazarlamasıyla ek kazanç sağlamalarına olanak verilmektedir.

Bu satış yönteminde her yıl genellikle aynı alıcı tarafından belirli bir ürün çeşidine olan talep söz konusudur. Bu talep OGM'ce değerlendirmeye alınarak ilgiliye gerekli tahsis işlemi yapılmaktadır.

Ülkemizde oldukça fazla bir kullanım alanına sahip olan bu yöntemle; orman köylüsünün yakacak ve yapacak ihtiyacı, okul, hastane gibi resmi kurumların yakacak ihtiyaçları karşılanmaktadır. Ayrıca TEDAŞ ve PTT'nin odun hammaddesi ihtiyacı tahsisli satış yöntemiyle karşılanmaktadır.

Örneğin Isparta Orman Bölge Müdürlüğünde tahsisli satış yöntemine göre satış yapılan Orman Mahsulleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. (ORMA) adlı şirketin her yıl lif-yonga odununa bağlı üretimi için OGM'ce odun hammaddesi tahsisi söz konusudur. Bu işletmelere yapılacak tahsisli satışla karşılanan ürün miktarı

tamamlanmadan başka bir firmaya aynı emvalin satışı gerçekleştirilmemektedir.

İndirimli satışlarda; orman köylüsüne ve kooperatiflerine yapılan 34. madde hakları kapsamındaki satışlar, 1/3 maliyet bedelli satışlar, tarifeli ve tarifesiz satışlardır.

Orman köylü ve kooperatiflerine yılda ortalama 400.000 m³ tomruk ve 2,2 milyon ster(st) yakacak odun; pazar satışı olarak 150.000 m³ tomruk ve 4 milyon st yakacak odun zati ihtiyaç olarak düşük bedelle satışa sunulmaktadır (Anonim, 2011).

2.2. Orman Ürünlerinin Satış Zamanı

Üretim süreci sonunda elde edilen ürünler nihai kullanıcılarına ulaştırılmak üzere satışa sunulmaktadır. Ormandan elde edilen ürünlerin birinci satış yeri yine ormanlar olup bu sürece bir de zaman kavramı eklenerek alıcı-satıcı, yer-zaman kavramlarının birleştiği yerde satış gerçekleşmektedir.

Bu süreç orman ürünlerinin satışında birinci elden sorumlu olan Devlet Orman İşletmeleri tarafından gerçekleştirilmektedir. Satışın zaman kavramı ön plana çıkarıldığında “önceden satış” ve “sonradan satış” olmak üzere iki farklı uygulamadan söz edilmektedir.

Gültekin ve Çar (2008) önceden satışı; dikili gövde halinde bulunan kesime uygun oldukları belirlenmiş ağaçların satışı olarak tanımlamış ve sonradan satışı ise ağaçların kesilip ürün çeşitlerine ayrıldıktan sonra belirli bir depodan alıcıya satılmasına kadar geçen süreç olarak belirtmişlerdir.

Sonradan satış sürecinde ilk aşama olan kesme süreci; ağacın kesilip devrilmesi, dal tepe ve uçlarının alınması, ölçülüp işaretlenmesi, tomruklara bölünmesi ve kabuklarının soyulması şeklindedir (Yıldırım, 1989; Bayoğlu, 1996; Eker, 2004).

Korkmaz (2006)'ın belirttiği üzere sürütme, odun hammaddesinin kesim noktasından en yakın orman yolu kenarına kadar değişik şekillerde taşınmasını ifade ederken; taşıma süreci ise ürünlerin orman yolu kenarı veya geçici istif yerlerinden (rampa) ara veya son depolara kadar taşınmasını içermektedir.

Orman Kanununun 40. maddesi gereğince orman ürünleri üretimi, işyerinde veya civarındaki orman köylerini kalkındırma kooperatifleri ve işyerindeki köylüler veya işyeri etrafındaki orman işlerinde çalışan köylüler tarafından yapılmakta ve son depoya kadar taşınmaktadır. Bu yöntemde üretimi yapan orman köylüsü emeğinin karşılığını ürettiği ürün başına verilen vahidi fiyat ile almaktadır.

Dikili Ağaç Satışı yönteminde vahidi fiyat usulü uygulanmayıp kesilecek ağaçlar dikili halde iken orman idaresinden satın alınmakta ve üretimi yapılarak satın alan kişi tarafından piyasaya sunulmaktadır. Hangi üründen ne kadar üretileceği üreticiye bırakılmış olup piyasa taleplerine uygun üretim yapma ve bu üretimle en kısa sürede gelir elde etme söz konusudur.

2.3. Dikili Ağaç Satışı

Ülkemizin odun hammaddesi ihtiyacı mevcut ormanlardan yapılan üretim ile karşılanamamakta ve arz açığı günümüzde ithalat ile giderilebilmektedir. Bu noktada ülkemizde üretilen odunun düşük kalitede olduğu dikkat çekmektedir (Şıklar ve Öztürk, 2009).

Dünyada küreselleşme sürecine bağlı olarak uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi çabaları, diğer taraftan 1990'lı yıllardan itibaren Sovyetler Birliği'nin dağılmasının bir sonucu olarak ülkemize bol miktarda ve düşük fiyatlarla odun hammaddesinin girdiği bir süreç yaşanmıştır. Bu süreçte OGM tekel (monopol) özelliğini kaybetmiş, oluşan eksik rekabet piyasasında ürünlerini pazarlayamaz hale gelmiş ve bunun sonucunda mali darboğazlara girmiştir. Bu durumda orman ürünü işleyen kuruluşların hammadde talebi önceden belirlenerek yıllık üretim planları, ürün çeşidi itibariyle buna göre

düzenlenmeye başlamıştır. Ormanların planlama çalışmalarında da üretim sahalarının yıllara göre seçiminin uygulayıcıya bırakılması gibi bazı kolaylıklar getirilmiştir. Ancak, uygulamadaki bu tedrici değişiklikler piyasa talebine uygun istekleri miktar olarak bir ölçüde karşılarsa da kalite, zaman, maliyet açısından tam olarak karşıladığı söylenememektedir (Kaplan, 2005).

Daşdemir (2003) bu sürece ilişkin, tüketici taleplerini ve davranışlarını ön planda tutan, üretimde kalite ve miktar kayıplarını azaltan, maliyet minimizasyonuna, iktisadilik ve verimlilik bilincinde ve rekabet esasına dayanan bir pazarlama anlayışının uygulanması gerektiğini belirtmektedir.

Kök (2010), orman işletmelerinin üretime yönelik bir pazarlama anlayışından modern pazarlama anlayışına geçiş çabası içerisinde olduğunu belirterek bu süreçle birlikte kurumsal sürdürülebilirlik ve müşteri memnuniyetinin sağlanabileceğini belirtmiştir.

Eker ve Acar (2006) kalite ve miktar kayıplarının azaltılması için planlama yoluyla önlemler almak ve kurumsal sosyal beklentileri kısa vadede tatmin etmek için bir planlama sürecine ihtiyaç olduğu ve günümüzde de artan önemiyle birlikte bu duruma dikili satışların örnek teşkil edeceğini belirtmiştir.

Alkan ve Şahin (2011) dikili ağaç satışını, devlet ormanlarında hasat edilecek odun kökenli ürünlerin idare tarafından tespit edilmesi, devamında satışa çıkarılması ve alıcının da bu ağaçları keserek/kestirerek ormandan çıkartması işlemi olarak tanımlamıştır. Daşdemir (2011) ise dikili ağaç satışını bir satış yöntemi olarak kabul etmeyerek daha çok işin zamanı ile ilgili bir kavram olarak görmektedir.

Dikili satışlar küçük alanlarda ve belirli ürünlerde uygulandığı zaman firmanın gelişmişlik durumuna da bağlı olarak yararlı sonuçlar verebilmektedir. Uygulamada orman alanındaki dikili hacmi bilinen ve amenajman planına göre hasat edilmesi gereken ağaçlar satılmaktadır. Ağaçlar satıcı tarafından

işaretlenir, alıcı ise bu ağaçları kalan ağaçlara zarar vermeden hasat etmektedir. Hasat sırasında emvali ürün çeşitlerine ayırmada alıcı serbesttir.

Dikili Ağaç Satışı yöntemi uzun zamandan beri özellikle Amerika, Almanya, İngiltere, Rusya olmak üzere birçok ülkede uygulanmaktadır (Ünal ve Karakaya, 2002).

Osmanlı İmparatorluğu'nda da 1870 tarihli Orman Nizamnamesi ile satışların dikili olarak yapılması öngörülmüştür (Özdönmez vd., 1989; Ekizoğlu ve Erdönmez, 2009).

OGM 1989 yılında kızılçamda pilot uygulama ile dikili satışlara başlamıştır. Kızılçam gençleştirme alanlarında boşaltma kesimi yapılacak olan yerlerde ağaçların dikili olarak satılması daha sonra bakım sahalarında ve Bolu yöresinde Kayın, Gökmar, Karaçam işletmelerinde de satış yapılarak uygulamaya devam edilmiş (Çevik vd., 1996), daha sonra ise 1996 tarihli ve 5038 sayılı Dikili Ağaç Satışı Tamimi ile yasal bir dayanakla uygulamaya koyulmuştur. Daha sonra dikili ağaç satışlarındaki aksaklıkları gidermek ve dikili satış uygulamasını yaygınlaştırmak amacıyla 1998 yılında 6057 sayılı tamim, 2004 yılında 6350 sayılı tamim, 2007 yılında 6521 sayılı tamim (Sarcın, 2011) ve son şekli verilerek OGM'nin 03.01.2013 tarih ve 01 sayılı yazıları ile 6877 sayılı Dikili Ağaç Satışı Tamimi 14.01.2013 tarihinden itibaren yürürlüğe girmiştir. Bu tarihten itibaren Dikili Ağaç Satışı uygulamaları bu tamimle sürdürülmektedir.

Bu tamimde piyasa şartları ve müşterilerin ödeme gücü göz önüne alınarak dikili ağaç satışlarında peşinat oranı düşürülmüş ve vade süresi uzatılmıştır. Buna göre vadeli dikili ağaç satışlarında mal bedelinin %10'u ile vergi, harç ve fonlar peşin olarak alınacak, vade süresi 12 ay olarak uygulanacaktır.

Vade faizi yıllık %8,4 olarak uygulanmaya devam edilecek ve vade sonunda bakiye mal bedeli ile birlikte tahsil edilecektir. Ayrıca satış anında alınan teminat mektubuna da ilave edilecektir.

Ayrıca OGM'nin 2012 yılında başlatmış olduğu KOBİ-KART sisteminin avantajları hakkında müşterilere bilgilendirme yapılarak taksitli satış gibi olanaklarından faydalanmaları sağlanmaya başlanmıştır.

OGM kayıtlarına göre 2010 yılında dikili satış yoluyla yapılan üretimin toplam odun üretimi içindeki payı yaklaşık %14 olup OGM bu payı 2014 yılı sonuna kadar %50'ye çıkarmayı hedeflemektedir (OGM, 2010).

Görüldüğü üzere ülkemiz açısından bu satış türü her gün geliştirilmeye ve daha iyi seviyelere taşınmaya çalışılmaktadır. Öyle ki İzmir Orman Bölge Müdürlüğü, Akhisar Orman İşletme Müdürlüğü, Gölarmara Orman İşletme Şefliği'nde meşe sahalarında ihale yoluyla dikili satış gerçekleştirilmiştir. 2010 yılı rehabilitasyon programında yer alan 448,1 ha bozuk meşe sahasında verim yüzdeleri tespitleri yapıldığı ve çıkan sonuçlara göre muhammen bedellerin tespit edilerek toplam 6379 m³ dikili kabuklu gövde hacmi (DKGH) meşe ihaleye çıkarıldığı kaydedilmiştir (ÇOB, 2009).

5 parti halinde ihaleye çıkarılan meşeler, dikili olarak satılmıştır. Yapılan bu dikili ağaç satışı, rehabilitasyon sahalarında uygulandığı ve bu sahalarda uygulayıcılara kolaylık sağlaması yanında yeni bir ufuk açmıştır (ÇOB, 2009).

6877 sayılı tamimde yeni bir madde olarak (16. madde); baltalık uygulamaları, sıklık bakımı gibi önceden DKGH'nin sağlıklı olarak tespit edilemediği çalışmalarda dikili satış söz konusu olması durumunda genel sahayı temsil edecek büyüklükte ve özellikte alınacak deneme alanı ölçümleri genel sahaya uyarlanarak işlem yapılacaktır, denilmekte ve bu tür alanlarda uygulama kolaylaştırılmaktadır.

Yasal süreç bakımından Orman Kanunu'nun 30, 34 ve 40. maddeleri mevcut durumu ile dikili satışlar önünde engel olarak görülmüş ve bu doğrultuda gerekli düzenleme yapılmıştır. Dikili ağaç satışının önünün açılması için dikili satış gelirlerinden 34. madde gereğince yapılan sübvansiyonlar kadar orman köylüsüne doğrudan gelir desteği sağlanması durumunda dikili satış

yaygınlaşacak, araçlara değil de orman köylüsüne doğrudan gelir desteği sağlanmış olacaktır.

2.3.1. Dikili ağaç satışlarının amacı ve kapsamı

Orman ürünleri üretiminde maliyet bedeli içinde yer alan dağıtım giderleri ve fiili giderler önemli bir yer tutmaktadır. Dağıtım giderlerinin önemli bir bölümünün genel yönetim giderleri olması cari giderlerin işletmecilikteki önemini ortaya koymaktadır. Isparta Orman Bölge Müdürlüğü'ne yönelik olarak bir çalışmada maliyet bedelleri içerisinde merkezi verilere göre dağıtım ve fiili giderlerin payı %95,3, işletmeler düzeyinde yapılan hesaplamalara göre ise %96,5 olarak bulunmuştur (Başkalkan, 2011).

Orman ürünlerinin üretim süreci, köylünün işgücüne ve iş yerine, köydeki diğer uğraşların seyrine göre 1,5 aydan 6 ay ve daha uzun bir zamana yayılabilmektedir. Farklı sahalarda aynı anda devam eden üretime ölçü, kayıt, takip, kontrol işleri için memur görevlendirmede sorunlar yaşanmakta, bunlar için yapılan giderler her yıl artan bir şekilde maliyete yansımaktadır. Ayrıca orman depolarına taşınan emvalin yeniden istif, tasnif ve satış hazırlığı için zaman ve emek gerekmekte, son yıllarda ekonomik gerekçelerle sayıları azaltılmasına rağmen satış depoları önemli miktarlarda cari harcama yapılan yerler olarak görülmektedir.

Üretimin, yaptırılma şekli ve orman köylüsünün sosyo-ekonomik durumunun yanı sıra bizzat orman idaresinin personel, donanım, organizasyon vs. yetersizlikleri nedeniyle (Kaplan, 2005):

- Orman ürünleri taze olarak piyasaya verilememekte,
- Uzun üretim ve pazarlama sürecine bağlı olarak ürünlerde çatlama, renklenme, ardaklanma, böcek ve mantar gibi etmenlerle kalite kayıpları olmakta,
- Kalifiye ve yeterli eleman olmaması nedeniyle standardizasyon hataları yaşanmakta,

- Bozulan ve kalitesi düşen ürünlerin değerlendirme olanaklarının azalması, satış gelirlerinde düşüşe neden olmaktadır.

Dikili satışlar önceleri sadece gençleştirme alanlarında boşaltma kesimlerinde uygulama ile başlamış daha sonra uygulama alanı genişletilmiş ve en son olarak da genç meşcere bakımlarında bile dikili satış yapılabileceği kararına bağlanmıştır. Bu durum 6877 sayılı tamimde (B kısmı) tamamen yeni bir uygulama olup genç meşcerelerde uygulamanın esaslarını kapsamaktadır.

Gerek lif-yonga sanayinin hızla büyüyen üretim kapasitesine bağlı olarak artan odun hammadde talebi gerekse de enerji üretim amaçlı devlet teşviklerinde odun taleplerinin artması genç meşcere bakımlarının arttırılması ve yaygınlaştırılması için altlık oluşturmaktadır. Bu bağlamda 2012-2016 yıllarını kapsayan dönemde 4,2 milyon ha alanda genç meşcere bakımının yapılması hedeflenmiştir (OGM, 2013a).

Genç meşcere bakımına konu edilecek alanlar, amenajman planlarında eta verilmeyen “a, ab, ba” meşcereleri ile amenajman planlarında eta verilen ve ilk aralama bakımlarına konu edilen “b” rumuzu ile gösterilen meşcereleri kapsamaktadır.

Böcek tehlikesi olan yerlerde kabuğun soyulması, soyulan kabukların yakılması, ilaçlama yapılması ve bu gibi özel çalışma yapılması gerekli yerler dikili ağaç satışına konu edilirken çok iyi etüt edilmektedir. Sağlıklı DKGH tespiti yapılamayan, kontrol, ölçü ve taşıma sorunu yaşanabilecek devrik, kırık, yeni yol inşaatlarının yol güzergahlarında, yolu mevcut olmayan ve personel azlığı vb. durumlar ile yeterli kontrolün yapılamayacağı, koruma açısından güvenli olmayan yerlerde dikili ağaç satışı yapılmamaktadır. Ayrıca sosyal probleme konu olabilecek sahalarda da dikili ağaç satışı yapılmasından kaçınılmaktadır (OGM, 2013a).

2.3.2. Dikili ağaç satışı yöntemleri

5038 sayılı tamimin öngördüğü açık arttırma ile satış orman köylüsünü devreden çıkardığı için uygulamada başarı sağlanamamış ve yürürlükten kaldırılmıştır. 6521 sayılı tamim ise gerek SGK'ye bildirim gibi sürekli sorun olan durumlar gerekse güncel yasal düzenlemelere uzaklığı (5531 sayılı kanun vb.) nedeniyle yürürlükten kaldırılmıştır. Dikili Ağaç Satışları yürürlükte olan 6877 sayılı tamim kapsamında yürütülmekte olup tamimde satışların açık arttırmalı ve tahsisli olacağı belirtilmiştir.

6831 Sayılı Orman Kanunu'nun 2896 Sayılı Kanunla değişik 30. maddesinde; "Devlet ormanlarından elde edilen ürünlerin piyasa satışlarında açık arttırma esastır. Açık arttırmaya konu edilen orman ürünlerinin miktar ve vasıf itibariyle mahalli ihtiyaçlara ve satış usullerine uygun partiler halinde ayarlanması zorunludur" ibaresi ile satışların temel şekli belirtilmiştir.

Kanun maddesinde belirtildiği üzere dikili ağaç satışlarında açık arttırma esas olup gerekli hallerde tahsisen satış yapılabilir. Dikili ağaç satışı yapılacak yörede orman kooperatifleri ve köylülerin dikili satış talebi olup olmadığı yapılacak duyuru ile öncelikle tespit edilerek talebe göre dikili ağaç satışları belirli usul ve esaslara göre yapılmaktadır.

Tahsisli dikili ağaç satışında; 6831 Sayılı Orman Kanununun 2896 sayılı kanunla değişik 30. maddesine dayanılarak çıkarılan "Orman Ürünlerinin Tahsisli Satışları Hakkında Esaslar"da değişiklik yapılmasına dair 99/13913 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile tahsisli satışlar kararnamesinin 4/n maddesinde; "Sınırları içinde devlet ormanı bulunan köylerde ve nüfusu 2500'den aşağı olan kasabalarda, orman köylerini kalkındırma kooperatifleri, köy ve belediye tüzel kişilikleri ile köylerdeki gerçek kişilere amenajman ve silvikültür planlarına göre ormanlardan çıkarılacak dikili ağaçların tahsisen satılabileceği" hükmü getirilmiştir (OGM, 2013b).

Bu şekilde orman köylülerinin ormanlara daha iyi sahip çıkması, orman yangınları, usulsüz faydalanma ve kaçakçılığa karşı ormanları daha iyi koruması, diğer yandan orman köylülerinin ormancılık sektöründen aldığı payın artırılması hedeflenmiştir.

Dikili satış yapılacak yerlerde duyuru ile tahsisli satış talebi olup olmadığı, varsa talep sahipleri ve miktarları belirlenmektedir. Tebligatlar ve talebe ilişkin hususlar dosyasında muhafaza edilerek, dikiliden tahsisli satış yapılmak üzere ayrılan DKGH'nin dengeli şekilde dağıtımının yapılması sağlanmaktadır. Satışa çıkarılacak DKGH talebe göre az ise tahsisli dikili satış yapılmakta kooperatifler, belediye ve köy tüzel kişilikleri ile gerçek kişiler, iş gücü miktarları göz önüne alınarak kura ile tespit edilmekte, haksızlığa meydan verilmeden adaletli bir bölüşüm sağlanmaktadır.

Böylece işletmelerin hiçbir tarafa ayrıcalık tanımadan tamamen adil bir şekilde, kura çekmeleri koşuluyla işin tevzi edilmesi sağlanmaktadır. Kim daha fazla bu konuda tecrübe edinmiş ve iş gücünü de beraberinde geliştirmişse bununla orantılı olarak işi yüklenmektedir.

Tahsisli dikili ağaç satışı yapılan bu gerçek ve tüzel kişilerin üretim işini yapmaksızın aldıkları dikili ağaçları başkalarına devretmesine veya satmalarına müsaade edilmemektedir.

Bu durum aslında bir tedbir olarak yapılması gerekli bir işlemi ifade etmektedir. Tahsisle satış önceliği kazanan gerçek ve tüzel kişilerin iş alıp başka kişilere işi devretmeleri önlenmiş olacaktır. İş devralan kimse hem hammaddeyi ucuza almış hem de hammadde üretimini ucuza yapmış olacaktır. Böylece üretimi yapıp endüstri kuruluşlarına satarak daha fazla gelir elde etmesi düşünülen gerçek ya da tüzel kişilerin ormancılıktan aldığı pay azalmış olacaktır.

Tahsisli dikili ağaç satışlarında işletme müdürlükleri yıllık toplam 5.000 m³'e kadar doğrudan, 5.000 m³'ten fazla olan miktarlarda ise orman bölge müdürlükleri onayı ile satış yapılabilir. Ancak dikili ağaç satışlarında

tespit edilen muhammen bedel ve tahsis fiyatının onayı bölge müdürlüğünce yapılmaktadır (Yıldız, 2011).

6877 sayılı tamimin Tahsisli Dikili Ağaç Satış Şartnamesi Bölümü'nde;

- Tahsisli dikili satışa katılım esasları ile isteklilerde aranacak şart ve belgeler kısmında; yeni bir ibare olarak 5531 sayılı kanunun getirdiği orman mühendisi çalıştırma yükümlülüğünü kabul etmiş olma durumu yer almaktadır.
- Tahsisli satışlarda tebligat ve satış işleri kısmında; satışın vadeli yapılması durumunda satış bedeli ibrelili ve yapraklı diye ayrılmadan ortak bir yüzde belirlenmesi kararlaştırılmıştır. Ayrıca banka kartı da kullanabilecektir.
- Elde edilen toplam ürün miktarı, verim yüzdesine göre elde edilmesi öngörülen ürün miktarının %10'u üzerinde gerçekleşirse bu durum bölge müdürlüğüne bildirilir. Oysa 6521 sayılı tamimde bu miktar %25'ti ve verim yüzdesi veya DKGH dikkate alınıyordu.
- 6877 sayılı tamimde "6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu" yer alırken 6521'de bunun yerine "2926 sayılı Tarımda Kendi Adına ve Hesabına Çalışanlar Sosyal Sigortalar Kanunu" yer almaktaydı.
- Alıcının diğer sorumlulukları ve haklar kısmında; 6877 sayılı tamimde ağaçların devrilmesi sırasında istenmeden diğer ağaçlara zarar verilmesi durumunda tahsis bedelinin iki katı bedel alınırken 6521'de üç katı bedel alınmaktaydı.

Ayrıca OGM'nin 30.04.2013 tarih ve 78 sayılı dikili ağaç satışları konusunu içeren emirlerinde; açık arttırmalı satış şartnamesinin 8. maddesi ile tahsisli satış şartnamesinin 6. maddesi değiştirilmiştir. 5531 sayılı kanun gereği Orman Mühendisi çalıştırılması zorunluluğuyla birlikte dikili satışlarda maliyet artışlarını hafifletmek amacıyla daha önce 6.000 m³ ve katlarının baz alınırken ilgili emirle birlikte artık 12.000 m³ ve katlarını içeren satış şekli baz alınmaktadır (OGM, 2013b).

Açık arttırmalı dikili ağaç satışı ise; öncelikle Devlet Orman İşletmeleri ve Döner Sermaye Yönetmeliği'ne göre muhammen bedel hesaplamasında maliyet bedeli dikkate alınacağından bu bedelin hesaplanması gerekmektedir. Dikili ağacın maliyet bedeli; tevzi giderler, fiili giderler, tarife bedeli ve satış giderleri ile orman imar giderlerinden oluşur ve hesaplamada fiili masraf olarak sadece m³'lü emval için bütçede öngörülen ölçme ve diğer giderler esas alınmaktadır. Sterli emvalde ölçme ve diğer giderler dikkate alınmamaktadır.

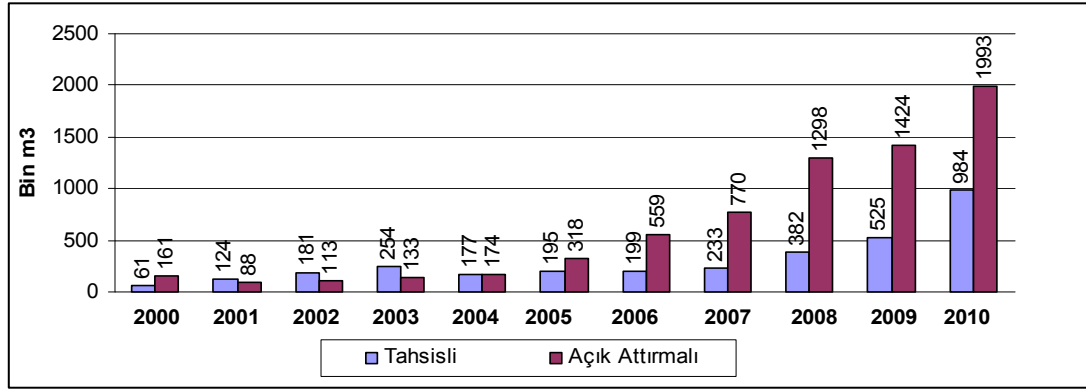
6877 sayılı tamimin "Açık Arttırmalı Dikili Satış Esasları (C)" kısmında maliyet bedeli için; verim yüzdesi hesabının hizmet alımı yoluyla yapılması halinde yapılan masraf m³ başına (sterli emval m³'e çevrilecek) hesaplanıp ölçme ve diğer giderler içerisine dahil edilecektir ibaresi eklenmiştir.

Muhammen bedel hesaplanırken üretimin yapılacağı yerin zorlukları, tüketim merkezlerine uzaklığı, piyasa şartları ve son dikili ağaç satışları gibi unsurlar dikkate alınarak ortaya çıkan en uygun bedel şeklinde hesaplanmaktadır.

Açık Arttırmalı Dikili Ağaç Satış Şartnamesi Bölümü'nde

- Tebligat ve satış işleri kısmında, satışın banka kartı ile de yapılabileceği yeniliği eklenmiştir.
- Dikili ağaçların teslimi ve üretim ile ilgili hususlar kısmında, alıcı satışı yaptırmakla satışa konu dikili ağaçların bulunduğu maktayı teslim almış sayılırken; 6521'de ise ihale tebliğ tarihini müteakip 15 gün içinde geçici teminatını kati teminata çevirip maktayı teslim almak zorundaydı.
- 6877 sayılı tamimde "6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu" yer alırken 6521'de bunun yerine "2926 sayılı Tarımda Kendi Adına ve Hesabına Çalışanlar Sosyal Sigortalar Kanunu" yer almaktadır.
- 6521 sayılı tamimde alıcının çalıştırdığı işçilerin ücretlerini ödememesi durumunda orman-halk ilişkileri bozulabileceği düşüncesi ile üretilen ürünlere el koyma, satıp ücretleri ödeme yetkisi varken 6877 sayılı tamimde bu durum ortadan kalkmıştır.

Şekil 2.1’de 2000-2010 dönemini kapsayan sürece ait tahsisli ve açık arttırmalı dikili satış değerleri verilmiştir. Şekilde görüldüğü gibi arttırmalı satışlarda 2005 yılından itibaren ülke genelinde tahsisli satışlara göre bir artış gözlenmektedir.



Şekil 2.1. Tahsisli ve açık arttırmalı satış değerleri (Yıldız, 2011)

2.3.3. Dikili ağaç satış süreci

Devlet ormanındaki ağaçlar dikili halde ve dikili hacim üzerinden satılmaktadır. Belirli bir alanda amenajman planına göre kesilmesine karar verilen ağaçların orman idaresince tespiti yapıldıktan sonra dikili halde satılması, tüm hasat, taşıma işleri ve üretim masrafları alıcıya ait olmak üzere şartname kurallarına uygun olarak ve orman idaresinin denetimi altında ağaçları hasat ederek, ürün çeşitlerine ayırmakta ve değerlendirecekleri yere kadar taşımaktadır. Bu durum dikili ağaç satışlarını anlatan genel bir süreç olup bu sürecin nasıl işlediği ise şöyledir:

- Önce amenajman planlarına göre silvikültürel müdahalenin yapılacağı kısım (bölme, makta) tespiti yapılmaktadır. Daha sonra satışa çıkarılacak bölme ya da bölmelerden oluşan satış partileri belirlenmektedir.
- İhaleye konu bölme veya bölmeleri en iyi şekilde temsil eden, her tür için ayrı ayrı standardizasyon esaslarına göre kesilen ağaçlardan elde edilen ürün çeşitlerinin miktarı (ölçü birimi m³ ve st. olanlar), kesilen ağaçların DKGH’sine oranlanarak her cins ve ürün çeşitleri itibarıyla verim yüzdesi belirlenmektedir.

- Yapılan dikili damgada toplam miktarın %5'inin altında olup piyasa değeri açısından özel kıymet ifade etmeyen ağaç türlerinde ayrıca verim yüzdesi tespit edilmemekte, benzer ağaç türlerinin hacmine eklenmektedir. Hacim büyüklüğü tespit edilirken alınacak deneme ağacı hacmi o ağaç türünün damgadaki toplam miktarının %2'sinden az olmamaktadır.
- Daha sonra verim yüzdelerinden yola çıkılarak 1 m³ DKGH'deki ağacın muhammen bedeli tespiti yapılmaktadır.
- Özelliği gereği tahsisen satılan ve açık arttırmaya konu olmayan ürünler için açık arttırmalı ortalama satış fiyatı tahsis fiyatı olarak kabul edilmekte, ancak bu ürünlerden de açık arttırma ile satılanlar var ise açık arttırma fiyatları dikkate alınarak bunlardan gerekli üretim birim fiyatları düşülmekte ve sonra muhammen bedel tespiti yapılmaktadır.
- Muhammen bedeller, işletme alım satım komisyonu tarafından tespit edilerek onay için bölge müdürlüğüne gönderilmektedir.
- İhaleyi kazanan alıcının dilediği boyutlarda üretim yapma hakkı olduğu bilinerek istediği boyutlarda ürünler elde edilmesine müsaade edilecek, üretilen ürünler 288 sayılı tebliğde açıklandığı şekilde ölçülecek, işaretlenecek, damgalanacak ve kayıtlara alınacak, "Orman Ürünlerinin Naklinde Verilecek Tezkerelere Ait Yönetmelik" hükümlerine göre düzenlenen nakliye tezkereleri ile ürünlerin nakil edilmesi gerçekleştirilmektedir.
- SGK'ye bildirim bölge müdürlüğünün ihale onay yazısının işletme müdürlüğü kaydına girdiği tarihten itibaren 15 gün içinde, işletme müdürlüklerince satışın konusu, yeri ve mahiyeti hakkında SGK'ye bildirimde bulunmaktadır. Orman köylerindeki tarımsal kalkınma kooperatiflerinin tahsisli dikili ağaç satışlarında üretim işçiliği üyelerince yapılacağı yazılı beyan edilmesi halinde sigorta mevzuatı yönünden sorumlulukları kendilerine ait olmak üzere SGK'ye bildirimde bulunulmamaktadır.
- Alıcı satışı yaptırmakla satışa konu dikili ağaçların bulunduğu maktayı teslim almış sayılmaktadır.

- İhaleye konu sahanın ve etrafının orman teşkilatı tarafından titizlikle kontrolü ve denetimi sağlanarak, ihale edilen dikili ağaçlar dışında ağaç kesilmesine müsaade edilmeden gerekli tedbirler alınmaktadır.
- Dikili Ağaç Satışlarında üretim (kesim, sürütme, taşıma) süresi teslim müteakip azami 60 gün olup satış miktarına göre daha kısa bir süre belirlenebilmektedir.
- Yapılan ölçü tespitleri sırasında dikili satıştan elde edilen toplam ürün miktarı; verim yüzdesinin %10'u üzerinde gerçekleşmesi halinde bu durum bölge müdürlüğüne bildirilmektedir. Bölge müdürlüğünce kurulacak komisyon marifetiyle alıcının da katılabileceği şekilde en geç bir hafta içerisinde durum incelenerek herhangi bir usulsüzlük olup olmadığını tespitle işletmesine bildirilmektedir. Usulsüzlük olması durumunda mevzuat gereğince cezai işlem yapılmaktadır. Usulsüzlük yoksa ürünün nakline izin verilmektedir(OGM, 2013b).

2.3.4. Dikili ağaç satışlarının üstünlükleri ve zayıflıkları

Genel itibariyle olumlu özellikleri ile dikkat çeken ve milli serveti en üst düzeyde kullanmada fayda sağlayacağı düşünülen bu yöntemin birtakım üstün yönleri ile birlikte zaman zaman süreci yavaşlatıcı bazen de olumsuz bakılmasına neden olan zayıflıkları söz konusu olmaktadır. Yöntemin üstünlükleri aşağıda belirtilmiştir (Kaplan, 2005; Karakaya, 2006; Gültekin ve Çar, 2008; Alkan ve Şahin, 2011):

- Orman idaresi ürün sınıflamasını piyasa koşullarına göre değil mevzuattaki standardizasyona göre yapmaktadır. Bu durum piyasada az satılardan çok, çok satılardan az üretme riskini taşımaktadır. Bu bağlamda Dikili Ağaç Satışı piyasa koşullarına göre şekilleneceğinden böyle bir durum yaşanmayacaktır,
- Rampa ve depodaki mükerrer yükleme, boşaltma ve istifleme işlemi işletmelere maddi olarak zarar vermekte olup Dikili Ağaç Satışı maliyetlerde düşüş ve mükerrer yükleme boşaltmadan kaynaklı vasıf kayıplarını ortadan kaldıracaktır,

- Mevcut duruma göre üretim ve pazarlama sürecinin daha kısa olması neticesinde, uzun süreli beklemeden kaynaklanan vasıf düşüklüğünü ortadan kaldırmakta ve ürünün değer kaybetmesini önlemektedir,
- Orman idaresi mevcut durumda üretim sonrası gelir elde ederken, Dikili Ağaç Satış yönteminde üretim sürecinin başında gelir elde edilebilecektir,
- Orman köylüsü mevcut sistemde vahidi fiyat (önceden orman idaresi tarafından belirlenmiş üretim fiyatı) sistemine göre çalıştığı için sosyal güvenceden yoksun bir şekilde çalışmakta olup bu durum Dikili Ağaç Satış yönteminde ise çalıştığı süre boyunca sosyal güvenceye sahip olma olanağına dönüşmektedir,
- Orman ürünlerinin cinsi, boyutu ve görünüş özellikleri bakımından alıcıların isteklerine uygun olarak üretilmesine imkan sağlamakta; üretim, imalat kayıplarını en az seviyeye indirmektedir. Azalan üretim ve imalat kayıplarıyla ürünlerin hacim ve ekonomik değer bakımından verimliliğinin artmasını sağlamaktadır,
- Geleneksel üretim metodunda emeğinin karşılığını üretimden sonra alabilen orman köylüsü dikili ağaç satışında işin tamamının bitmesini beklemeksizin üretim periyodunun ara dönemlerinde de gelir elde edebilmektedir. Bunun yanı sıra, orman kooperatifi dikili olarak satın aldığı üretilcek ağaçları üretime başlamadan önce de tüccara pazarlayarak peşin para alabilmektedir.
- Dikili Ağaç Satış yöntemiyle orman köylüsü üreteceği ürünü kendi pazarlayacağından daha verimli çalışması sağlanacaktır. Verimli çalışmanın sonucunda da artan kazancıyla refah seviyesi yükselecektir. Böylece orman köylüsünün ormanlarına daha çok sahip çıkması sonucu usulsüz faydalanma olabildiğince azalacak ve yangınlara karşı duyarlılıkları artacaktır.
- Son tamim değişikliği ile de ödemeler konusunda kolaylık sağlamaktadır.

Yöntemin zayıf yönleri aşağıda belirtilmiştir (Karakaya, 2006; Gültekin ve Çar, 2008; Enez ve Arıcak, 2008; Sarcan, 2011):

- Dikili ağaç satış yönteminin en önemli sakıncası satışı yapılan ağacın dışında başka bir ağacın kesilmesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Personel konusunda yetersiz olan orman teşkilatının dikili ağaç kesiminde denetim zafiyeti göstermesi birtakım ciddi suistimalleri de beraberinde getirecektir,
- Bölme veya bölmeciği en iyi temsil edecek ağaçların belirlenmesinde ve verim yüzdesi hesaplamalarında gereken özen gösterilmediği takdirde orman işletmelerinin veya alıcıların zarara uğrama riski bulunmaktadır. Verim yüzdesinin reel durumdan yüksek hesaplanması alıcının satın almadığı ürüne bedel ödemesine, aksine düşük hesaplanması durumunda orman işletmesinin bedelsiz ağaç satmasına neden olmaktadır,
- Uygulamada dikili ağaç satın alan kişi ve firmaların yeterli teknik bilgi, deneyim, organizasyon ve mali yeterliliğe sahip olamadıkları görülmektedir. Bu durum Dikili Ağaç Satışı konusunda ciddi hukuki sorunlara neden olmaktadır,
- Geleneksel üretim metodunda orman köylüsünün örgütlenmesinde büyük payı olan kooperatif üst birliklerine, kooperatif istihkaklarından verilen üst birlik payına Dikili Ağaç Satışında yer verilmemektedir. Bu da kooperatifçiliğin geliştirilmesi ve orman köylüsünün hakları için faaliyet gösteren üst birliklerin devamlılığını olumsuz etkilemektedir. Bu durum neticesinde üst birlik satışa sıcak bakmamaktadır.

2.3.5. Dikili ağaç satışlarına yönelik çalışmalar

Çevik vd. (1996), “Kızılçam Ormanlarında Ağaçların Dikili Olarak Satılması Üzerine Araştırmalar” adlı çalışmalarına OGM’nin 1990 yılında isteği üzerine başlamıştır. Dikili satış uygulamalarının sağlayacağı yararlar ile ortaya çıkacak sakıncaların belirlenmesi amacıyla bu çalışma yapılmıştır. Müteahhitlerin yapmış olduğu üretimi kalite ve kantite yönünden devlet işletmelerinin geleneksel yöntemle yaptığı üretim ile karşılaştırılmış ve ayrıca tek girişli ve çift girişli ağaç hacim tabloları ile verim yüzdesi hesaplamasında ortaya çıkan farkın bulunması için gerekli araştırma yapılmıştır.

Ünal ve Karakaya (2002), kooperatiflerin %25 hakkı bedellerinin ve ödenecek sigorta primlerinin dikili ağaç satışı muhammen bedelleri hesaplanırken de dikkate alınması, kooperatifler tarafından ödenen vergilerde devlet tarafından çeşitli indirimler ve kolaylıklar sağlanması, toplam satış bedelinin DKGH üzerinden hesaplanan verim yüzdesi yerine üretim işi bittikten sonra çıkan ürünler üzerinden yapılması, tahsisli dikili ağaç satışı metodunda muhammen bedelin belirlenmesinde fiyat uçurumları oluşturan son açık artırmalı satış ortalaması yerine muhammen bedel ya da son üç satış ortalamasının uygulanması ve tüm ihaleli işlerde var olan müteahhit karının açık artırmalı dikili ağaç satışında da verilmesi gibi düzenlemeler yapılarak uygulanabileceğini belirtmişlerdir.

Kaplan (2005), “Orman Ürünlerinin Değerlendirilmesinde Dikili Ağaç Satışı” adlı çalışmada yöntem hakkında bilgi vererek orman ürünlerinin değerlendirilmesinde yaşanan sorunların aşılması için bazı bölgelerde uygulandığını ve yaygınlaşmasıyla oluşacak muhtemel durumları belirtmiştir.

Elyakime ve Loisel (2005), dikili ağaç satışı ihalelerinin optimizasyonu ile ilgili yaptıkları çalışmada, muhammen bedellerle toplam değer arasındaki farklılıkları, arttırma oranlarını dikkate alarak incelemişlerdir. Satıcıların beklediği tahmini kazançlarının modellendiği çalışmada dikili satışların geliştirilmesine yönelik stratejik öneriler sunulmuştur.

Karakaya (2006), “Dikili Ağaç Satış Yönteminin Değerlendirilmesi” adlı çalışması dikili ağaç satışı uygulamasında ortaya çıkan temel sorunları belirlemek, konuyla ilgili mevcut yönetmelikleri irdelemek, uygulamanın orman devamlılığına ve üretim kalitesine etkisini değerlendirmek amacıyla yapılmıştır.

Enez ve Arıcak (2008), “Dikili Satış Sisteminin Teknik ve Çevresel Açidan İrdelenmesi” adlı çalışmalarında Dikili Ağaç Satış Yöntemini teknik ve çevresel açıdan değerlendirmişler, teknik açıdan yeterince geliştirilememiş ve çevresel açıdan da tatminkar sonuçlar elde edilememiş bir sistem olarak görmüşlerdir.

Gültekin ve Çar (2008), “Ormancılıkta Dikili Ağaç Satışı Yönteminin Uygulanması Üzerine Araştırmalar” adlı çalışmalarında satış yöntemlerinden önceden satışa konu olan dikili ağaç satışları konusunda ayrıntılı bilgiler vermiş ve geleneksel yöntemle avantaj ve dezavantajları bakımından karşılaştırma yaparak ülkemizde uygulanışı hakkında durum değerlendirilmesi yapmışlardır. Dezavantajları nedeniyle uygulamada zorluklar yaşandığına dikkat çekmişlerdir.

Elyakime ve Cebanettes (2009), odun hammaddeyi üretimi amacıyla planlanan ormanlarda kesim alanı büyüklüğünün 25 ha’dan küçük olmasının pazar risklerini azaltacağını ve satışların daha etkin bir şekilde gerçekleştiğini belirtmektedir. Bu kapsamda 1-10 ha arası alanlar küçük, 11-25 ha alanlar ise orta büyüklükte alanlar olarak sınıflandırılmıştır.

Erkan vd. (2010) “Dikili Satış Uygulamalarında Hacim Belirlenmesinde Çift Girişli Hacim Tablosunun Kullanımı” adlı çalışmalarında çift girişli hacim tablosunun kullanımı araştırılmış, Batı Akdeniz Bölgesi’nde kızılçam ormanlarında yoğun bir şekilde uygulanan dikili satışta, satışa konu hacmin belirlenmesi ele alınmıştır. Bu amaçla 2009 yılında dikili satışa konu edilmiş olan; Antalya Orman İşletme Müdürlüğü, Merkez İşletme Şefliği 51, 56 nolu bölmeler, Kumluca Orman İşletme Müdürlüğü, Akdağ İşletme Şefliği 122 nolu bölme, Korkuteli Orman İşletme Müdürlüğü, Arıçdağ İşletme Şefliği, 26 nolu bölme ele alınarak belirlenmiş olan hacimler çift girişli tablo ile elde edilen sonuçlar ile kıyaslanmıştır. Böylece aradaki fark ortaya konulmuştur.

İslamoğlu (2010), “Devlet Ormanlarında Yapılan Dikili Ağaç Satışının Paydaşlar Açısından İrdelenmesi (Trabzon Orman Bölge Müdürlüğü Örneği)” adlı çalışmada, öncelikle genel bir açıklama ile ormancılık ve satışlar üzerinde durmuş olup dikili satışlar hakkında bilgi vermiştir. Araştırma alanında bulunan orman işletme müdürleri, müdür yardımcısı ve işletme şefleri, orman köylüleri ve odun kökenli ürün işleyicilerine uygulanan anketlerle elde ettiği verileri değerlendirerek konu hakkında olumlu, olumsuz görüşler ile karşılaşılan

sorunlar ile tarafların bakış açıları elde edilmiştir. Konu hakkında elde edilen bulgulardan yola çıkarak sorunların çözümüne ilişkin önerilerde bulunmuştur.

Sarcan (2011) “Dikili Ağaç Satış Yönteminin Sanayi Kuruluşları Çerçevesinden Değerlendirilmesi” adlı çalışmada dikili satış yöntemi hakkında genel bir bilgi verip satışın sanayi kuruluşları açısından olumsuzlukları ön plana çıkarılmış ve OGM’nin politikalarını belirlerken sanayi kuruluşlarının ihracat ve istihdama sağladıkları katma değeri göz önüne alarak belirlemesi gereğinden bahsetmiştir.

Alkan ve Şahin (2011), “Doğu Karadeniz Bölgesi’nde Dikili Satış Uygulamaları Konusunda İlgili Gruplarının Görüşleri” adlı çalışmalarında Doğu Karadeniz Bölgesi’nde dikili ağaç satış uygulamalarında yaşanan sorunları tespit etmek ve bu sorunların çözümüne yönelik önerileri ortaya koymayı amaçlamışlardır. Bu amaçla konuya taraf olan yükleniciler, ormancılık örgütü teknik elemanları, kooperatif yöneticileri ve mülki sınırları içerisinde dikili satış uygulaması yapılan orman köylülerinin yöntem ve işleyişi hakkındaki görüşlerine yönelik olarak elde edilen veriler ışığında analiz yapılmış, sorunlar ve çözüm önerileri geliştirilmiştir.

Daşdemir (2011), “Dikili Ağaç Satışlarının Uygulanması Üzerine Değerlendirmeler” adlı çalışmada dikili ağaç satışlarını teknik, ekonomik ve sosyal yönden incelemiş ve değerlendirmiştir. Öncelikle Dikili Ağaç Satışlarının tarihsel analizi ve uygulanmasının kısa bir değerlendirmesini yapmış daha sonra tamimin uygulanmasından kaynaklanan teknik ve ekonomik sorunlar ile ilgili grupları (orman köylüleri, alıcılar ve satıcı) itibariyle görüşler ve sorunları ortaya koymuştur. Böylece dikili ağaç satış sürecinde yaşanan sorunların çözümüne yönelik öneriler geliştirilmiştir.

3. MATERYAL VE YÖNTEM

3.1. Araştırma Alanının Tanıtımı

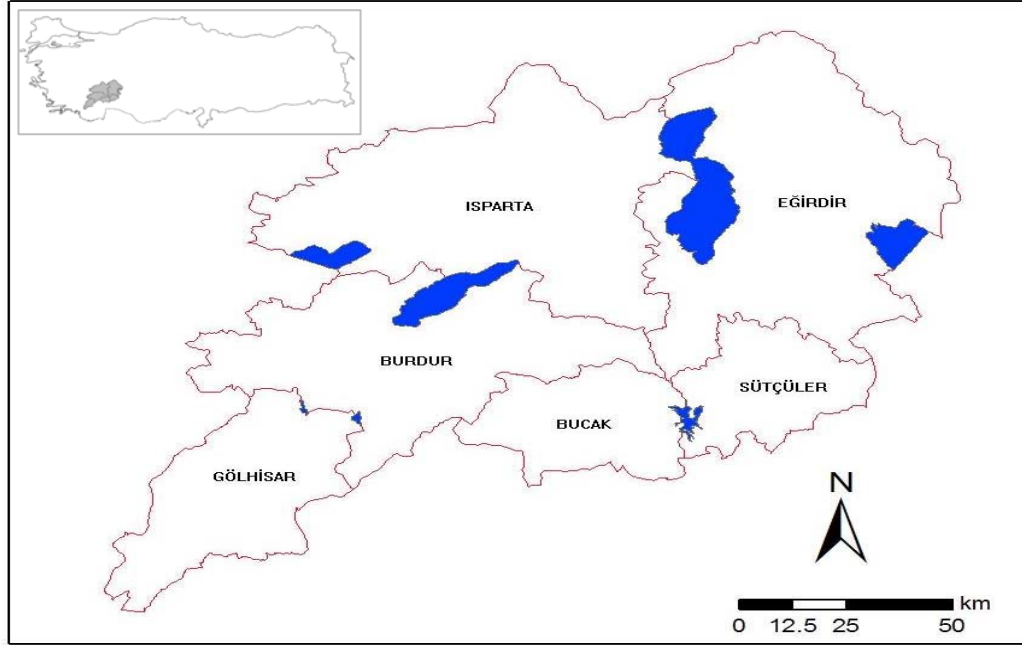
Bu çalışmada Isparta Orman Bölge Müdürlüğü ve bağlı orman işletmeleri, bunlardan odun hammaddesi tedarik eden orman endüstri işletmeleri ile orman köy kooperatifleri ilgi grubu olarak belirlenmiştir. Isparta Orman Bölge Müdürlüğü:

- Yoğun bir üretime sahip olması,
- Sınırları içerisindeki odun hammaddesi üretimi işlevini sağlayan orman kaynaklarının alansal olarak önemli büyüklükte olması,
- Sahip olduğu tür çeşitliliği ve üretimi ile önemli bir bölge müdürlüğü olması,
- Isparta ilindeki orman ürünleri endüstrisinin gelişmiş ve yaygın olması (Isparta ilinde en fazla sanayi üretiminin orman ürünleri endüstrisi tarafından yapılması),
- Çalışmada kullanılacak veri ve bilgilere ulaşma konusundaki kolaylıklar ve
- Dikili ağaç satışının yaygın olarak kullanılması nedeniyle araştırma alanı olarak seçilmiştir.

Isparta Orman Bölge Müdürlüğü, Tarım Bakanlığının 17.08.1966 tarihli olurları ile kurulmuş ve 01.01.1967 tarihinde fiilen çalışmaya başlamıştır. Bölge müdürlüğü bünyesinde; Bucak, Burdur, Eğirdir, Gölhisar, Isparta ve Sütçüler Orman İşletmeleri ve bu işletme müdürlüklerine bağlı 36 adet işletme şefliği mevcuttur (IOBM, 2009). Şekil 3.1’de Isparta Orman Bölge Müdürlüğü’nün idari sınırları görülmektedir.

Orta Toroslar Bölümünde bulunan Isparta Orman Bölge Müdürlüğü genelde taşlık kayalık ve engebeli bir yapıya sahiptir. Isparta Orman Bölge Müdürlüğü’nün genel sahası 1.741.246 ha olup bunun %41’i (716.967 ha) ormanlık alandır. Bu ormanlık alanın %81’i (583.681 ha) koru, %19’u (133.286 ha) ise baltalıktır. Isparta Orman Bölge Müdürlüğü ormanlarında; kızılçam,

karaçam, göknar ve sedir gibi türler bulunmakta olup ağırlıklı olarak kızılçam üretimi ve satışı yapılmaktadır. 2008 yılı itibarı ile ağaç serveti 62.551.585 m³ ve yıllık artımı 1.345.787 m³/yıl olan ormanların yıllık ortalama etası ise 307.578 m³'tür (IOBM, 2011a).



Şekil 3.1. Isparta Orman Bölge Müdürlüğü'nün idari sınırları haritası

Isparta sanayi kuruluşlarının durumu değerlendirildiğinde, Isparta sanayisi Organize Sanayi Bölgesi'nde ve kent içindeki çeşitli küçük sanayi sitelerinde toplanmış bulunmaktadır. Kentteki sanayinin daha çok dokuma-tekstil-konfeksiyon-deri, orman ürünleri-mobilya, gıda ve metal eşya-makine imalat sektörlerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Isparta Süleyman Demirel Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulu firmaların büyük çoğunluğu dokuma-tekstil ve orman ürünleri alanlarında faaliyet göstermektedir (Ispartanews, 2010).

3.3. Veri Toplama Yöntemleri

Araştırmada kullanılan başlıca veri toplama yöntemleri; anket, mülakat, gözlem, yazın ve dokümantasyon analizidir.

Araştırmanın kavramsal çerçevesinin oluşturulmasında literatür ve dokümantasyon analizinden yararlanılmıştır. Bu aşamada farklı kaynaklar araştırılmış ve gerekli analizle mantıksal çerçeve oluşturulmuştur. Araştırma alanının tanıtımı ITSO'dan elde edilen ekonomik veriler, IOBM'den elde edilen veriler ile kurum yöneticileriyle yapılan görüşmeler sonucunda oluşturulmuştur.

Araştırmanın birincil verilerini orman işletmelerinin teknik elemanları, orman köy kooperatifi yöneticileri ve orman endüstri işletmelerine uygulanan anket formları oluşturmaktadır. Araştırmanın kavramsal çerçevesinden ve yapılan görüşmelerde yer alan boyutlardan yola çıkarak veriler ekonomik, sosyal, yönetsel ve teknik nitelikli olmak üzere belirlenmiştir. Belirlenen bu nitelikler doğrultusunda anket formlarının (EK A-B-C) hazırlanmasında Alkan ve Şahin (2011) tarafından yapılan çalışmadan yararlanılmıştır. Tasarlanan anket formları seçilmiş bir gruba uygulanarak ön testi yapıldıktan sonra son şekli verilmiştir.

Orman endüstri kuruluşları için ise ABC analizi yapılarak IOBM'nin öncelikli müşterileri örnek olarak alınmıştır. Örnek büyüklüğünün belirlenmesinde sınırlı toplumlarda kullanılan formül 3.1'de açıklanan eşitlikten faydalanılmıştır (Karasar, 2005).

$$n = \frac{Z^2 N p q}{ND^2 + Z^2 p q} \quad (3.1.)$$

Burada;

n= Örnek büyüklüğünü,

Z= Güven katsayısını (%95'lik güven düzeyi için Z=1.96),

N= Ana kütle büyüklüğünü,

p ve q= Ölçmek istenilen büyüklüğün ana kütlede bulunma olasılığını (0.5),

D= Kabul edilen örnekleme hatasını (%10) göstermektedir.

Bu kapsamda 49 orman ürünleri endüstri kuruluşu, 46 orman bölge ve işletme teknik personeli ve 60 orman köy kooperatifi yöneticisi ile anket çalışmaları gerçekleştirilmiştir.

Anket uygulamasının yanında mülakatlar ile elde edilen veriler ses kayıt cihazı ile kaydedilmiş ve böylece daha fazla veri sağlanmıştır.

3.4. Veri Değerlendirme Yöntemleri

Elde edilen veriler istatistiksel yöntemlerle değerlendirilmiştir. Bu kapsamda SPSS paket programı kullanılarak ilk aşamada verilen cevapların yüzdelik oranlara dönüştürülmesi ve temel istatistiki analizler (aritmetik ortalama, standart sapma vb.) gerçekleştirilmiştir.

Çalışmada elde edilen verilerin analizi sonucunda ortaya çıkan temalar arasında karşılaştırma yapabilmek amacıyla veriler sayılara dönüştürülmüştür. Bu yapılırken de nitel verilerin sayısal analiz yöntemlerinden birisi olan basit yüzde hesapları kullanılmıştır. İlgili gruplarının belirtilen görüşlere verdikleri puanlar bu yüzde hesaplarına temel oluşturmuştur. 5'li likert ölçeği kullanılarak bulunan yüzde değerler arasından en önemlisine (tamamen katılıyorum) 5 değeri verilerek diğerleri buna göre sıralanmış ve böylece katılımcıların konulara verdikleri önemin anlaşılması sağlanmıştır. Belirlenen üç gruba yönelik ölçekli sorulara verilen cevapların güvenilirliği, iç tutarlılık katsayısı (Cronbach Alfa Değeri) dikkate alınarak test edilmiştir. Buna göre iç tutarlılık katsayısı, orman işletme çalışanları için 0,892, orman endüstri işletmeleri için 0,812 ve orman köylerindeki kooperatif yöneticileri için 0,944 olarak bulunmuştur. Bulunan iç tutarlılık katsayıları 0,8'den büyük olduğu için kullanılan ölçek istatistiki olarak yüksek güvenilirliktedir.

Değişkenler arası ilişkilerin araştırılması amacıyla kıkare (Chi-square) testinden yararlanılmıştır. Kikare testi parametrik olmayan verilerle yapılan istatistiksel araştırmalarda uygulama kolaylığı olması nedeniyle tercih edilen bir yöntemdir.

İki veya daha fazla değişken grubu arasında ilişki bulunup bulunmadığını sorgulamak amacıyla kullanılmaktadır (Kalaycı, 2010; Özdamar, 1999).

4. ARAŞTIRMA BULGULARI

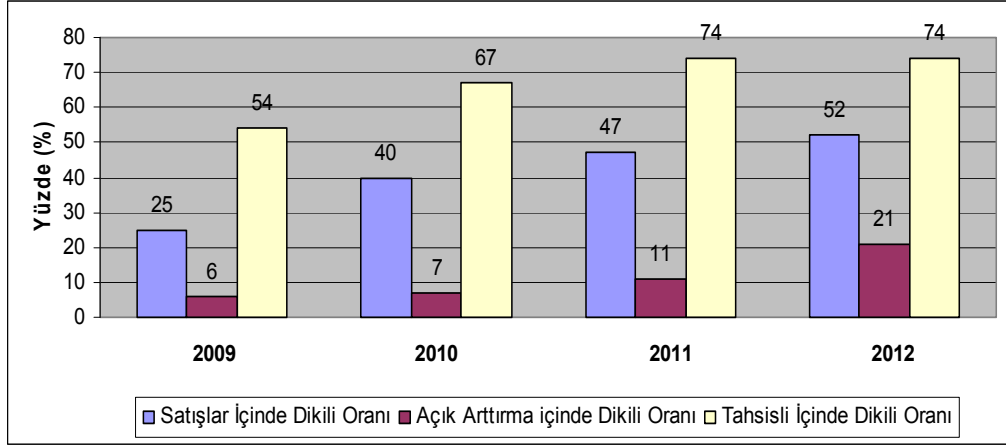
4.1. Dikili Ağaç Satışlarının Bölgedeki Durumu

IOBM, İşletme ve Pazarlama Şube Müdürlüğü'nün kayıtsal verileri baz alınarak hazırlanmış olan Çizelge 4.1'de IOBM'de gerçekleştirilen satış türleri ve bu satışlara ait miktar ve tutarları yıllar itibariyle verilmiştir. Çizelge 4.1'de görüldüğü üzere IOBM'de 2009 yılından sonra ağırlıklı olarak gerçekleştirilen satışlar (tahsis ve açık arttırma) içerisinde, tahsisli satışlar miktar bakımından ön plana çıkmaktadır. Her yıl biraz daha artan miktarlarda tahsisli satış gerçekleştirilmektedir. Bu durumda satışlara kooperatif ya da köylülerin istekli olduğunu söylemek mümkündür.

Çizelge 4.2'de IOBM'de gerçekleştirilen dikili ağaç satışları yer almaktadır. Bu satış şekli içerisinde yer alan satış yöntemlerine ait miktar ve tutarlar 2009'dan itibaren yıllar itibariyle sıralanmıştır. Çizelge 4.2'de görüldüğü üzere IOBM'de gerçekleştirilen dikili satışlar, yıllar itibariyle yer almakta ve açık arttırma, tahsisli ve indirimli olarak gruplandırılmış olup bu satışlara ait miktar ve tutarlar çizelgede verilmiştir. İşletme ve Pazarlama Şube Müdürlüğü'nden edinilen bilgiye göre; IOBM'de gerçekleşen dikili satışlar %95 oranında Tahsisli Dikili Ağaç Satışı olarak yapılmaktadır. Bu durumdan anlaşılabacağı üzere orman köylüleri dikili satışlara talip olmakta ve üretimi gerçekleştirmek üzere tahsisi kabul etmektedir.

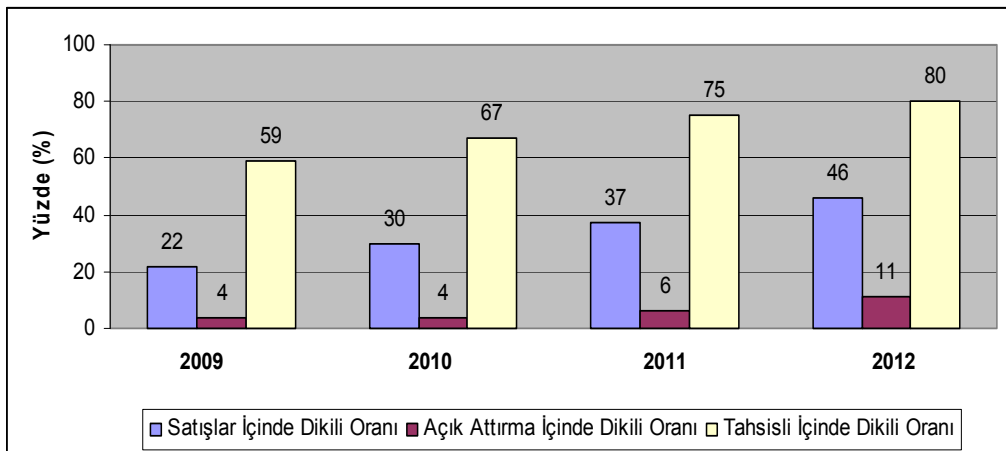
IOBM'de gerçekleştirilen satışlar içerisinde dikili satışlara ait miktarlar yüzde olarak Şekil 4.1'de yer almaktadır. Şekil 4.1'de görüldüğü üzere 2009 yılında tüm satışlar içerisinde dikili satışlar miktar olarak %25 oranında yer almıştır. Açık arttırmalı satışlar içerisinde dikili açık arttırmalı satış miktarı %6, tahsisli satışlarla mukayese edildiğinde ise dikili tahsisli satışlar miktar olarak %54'dür. 2010 yılında bu durum miktar olarak tüm satışlar içerisinde %40, açık arttırmalı satışlar içerisinde %7 ve tahsisli satışlar içerisinde ise %67'ye ulaşmıştır.

2011 yılında miktar olarak tüm satışlar içerisinde %47, açık arttırmalı satışlar içerisinde %11 ve tahsisli satışlar içerisinde ise %74'e ulaşmıştır. 2012 yılında ise tüm satışlar içerisinde %52, açık arttırmalı satışlar içerisinde %21 ve tahsisli satışlar içerisinde ise %74 olarak gerçekleşmiştir.



Şekil 4.1. Dikili satışların miktar olarak payları

Yüzde değerlerden de anlaşılacağı üzere IOBM dikili ağaç satışlarını her geçen gün miktar olarak tüm satışlar içerisinde arttırmakta ve bu durum yıllar itibariyle düzenli bir şekilde devam etmektedir. OGM için önem arz eden bu satış yönteminde IOBM'nin böylesine olumlu bir sonuçla süreçte yer alması önemli bir durumdur. IOBM'de gerçekleştirilen satışlar içerisinde dikili satışlara ait tutarlar ise yüzde olarak Şekil 4.2'de yer almaktadır.



Şekil 4.2. Dikili satışların tutar olarak payları

Çizelge 4.1. IOBM’de gerçekleştirilen satışlar

SATIŞ TÜRLERİ																
Yıllar	Açık Artırmalı Satış		Tahsisli Satış		İNDİRİMLİ SATIŞLAR											
					1/3 Maliyet Bedeli Satışlar		Tarifeli Satışlar		Tarifesiz Satışlar		Köylülere ve Kooperatiflere Yapılan 34.Md Satışları		Diğer Satışlar		Toplam	
	Miktar	Tutar	Miktar	Tutar	Miktar	Tutar	Miktar	Tutar	Miktar	Tutar	Miktar	Tutar	Miktar	Tutar	Miktar	Tutar
2009	1.215.338	137.776.034	869.644	71.404.731	20.408	816.472	16.682	639.272	109	5.778	167.379	16.969.165	34.347	3.213.285	2.323.907	230.824.737
2010	1.206.230	137.168.018	1.426.841	97.436.239	30.175	974.553	49.733	642.843	246	16.560	12.701	11.289.397	96.363	6.767.017	2.822.289	254.294.627
2011	1.024.141	158.014.994	1.737.431	144.066.255	26.762	1.047.329	39.357	900.686	218	15.923	102.240	11.580.735	8.934	778.562	2.939.083	316.404.484
2012	739.068	121.193.205	1.295.660	141.781.372	13.350	649.376	30.371	832.271	603	52.821	59.100	10.018.209	3.529	412.265	2.141.681	274.939.519

Çizelge 4.2. IOBM’de gerçekleştirilen dikili ağaç satışları

DİKİLİ SATIŞLAR																
Yıllar	Açık Artırmalı Satış		Tahsisli Satış		İNDİRİMLİ SATIŞLAR											
					1/3 Maliyet Bedeli Satışlar		Tarifeli Satışlar		Tarifesiz Satışlar		Köylülere ve Kooperatiflere Yapılan 34.Md Satışları		Diğer Satışlar		Toplam	
	Miktar	Tutar	Miktar	Tutar	Miktar	Tutar	Miktar	Tutar	Miktar	Tutar	Miktar	Tutar	Miktar	Tutar	Miktar	Tutar
2009	70.716	5.767.029	466.377	41.875.890	-	-	-	-	-	-	-	-	31.884	2.992.395	568.977	50.635.314
2010	76.756	5.073.767	955.483	65.390.284	-	-	-	-	-	-	-	-	95.523	6.673.387	1.127.762	77.137.438
2011	114.372	8.746.704	1.264.319	108.356.655	-	-	-	-	-	-	-	-	7.286	643.941	1.385.977	117.747.300
2012	154.337	13.718.707	955.906	112.989.838	-	-	-	-	-	-	-	-	3.165	365.932	1.113.408	127.074.477

Şekil 4.2’de görüldüğü gibi 2009 yılında tüm satışlar içerisinde dikili satışların tutar olarak payı %22, açık arttırmalı satışlar içerisinde %4 ve tahsisli satışlar içerisindeki payı ise %59’dur. 2010 yılında tüm satışlar içerisindeki payı %30, açık arttırmalı satışlar içerisindeki payı %4 ve tahsisli satışlar içerisindeki payı ise %67’dir. 2011 yılında tutar olarak tüm satışlar içerisinde %37, açık arttırmalı satışlar içerisinde %6 ve tahsisli satışlar içerisinde ise %75’e ulaşmıştır. 2012 yılında ise tüm satışlar içerisinde %46, açık arttırmalı satışlar içerisinde %11 ve tahsisli satışlar içerisinde ise %80 olarak gerçekleşmiştir.

IOBM’de 2003-2010 yılları arasında altı işletme müdürlüğünde gerçekleşen dikili ağaç satışı miktarları Çizelge 4.3’te yer almaktadır.

Çizelge 4.3. İşletme müdürlükleri dikili satış durumu

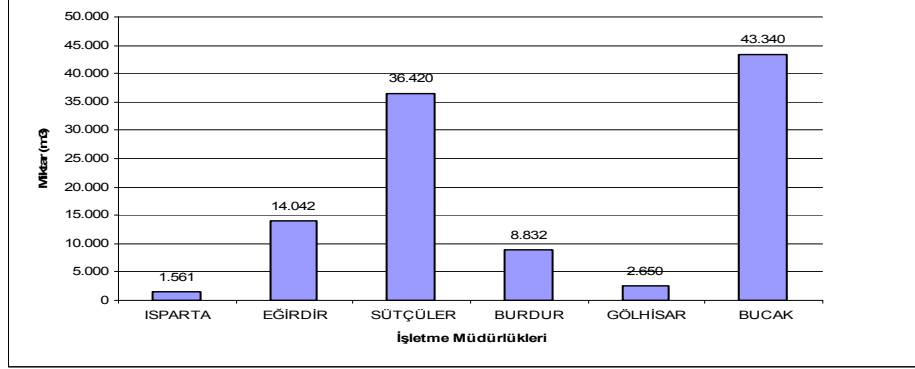
İŞLETME MÜDÜRLÜKLERİ DİKİLİ SATIŞ DURUMU (m ³)							
YILLAR	ISPARTA	EĞİRDİR	SÜTÇÜLER	BURDUR	GÖLHİSAR	BUCAK	TOPLAM
2003	-	-	2.282	-	-	-	2.282
2004	-	-	4.615	-	-	-	4.615
2005	-	6.038	8.977	-	2.894	16.132	34.041
2006	-	405	-	-	-	19.973	20.378
2007	-	3.800	-	-	-	-	3.800
2008	4.106	2.555	-	-	-	629	7.290
2009	3.428	14.641	19.461	2.917	-	11.737	52.184
2010	1.561	14.042	36.420	8.832	2.650	43.340	106.845
Toplam	7.534	41.481	35.335	2.917	2.894	91.811	181.972

Çizelge 4.3’te işletme müdürlükleri itibariyle gerçekleştirilen dikili ağaç satışı miktarları incelendiğinde, bu süreçte en fazla dikili satışın 91.811 m³ ile Bucak Orman İşletme Müdürlüğü’nde gerçekleştiği görülmektedir. Ardından Eğirdir (41.481 m³) ve Sütçüler (35.335 m³) gelmektedir. Ayrıca 2009 yılından itibaren bütün işletme müdürlüklerinde dikili satış gerçekleştirilmiştir.

2010 yılı dikili ağaç satışı durumu ise Şekil 4.3’te gösterilmiştir. Şekil 4.3 incelendiğinde 2010 yılı dikili ağaç satışında Bucak Orman İşletme Müdürlüğü yine en yüksek miktarda üretimi gerçekleştirmiştir. Isparta ise son sırada yer almıştır.

IOBM’nin 2012 yılı itibariyle ürün çeşitlerine göre programlanan üretim miktarlarına bakıldığında durum şöyledir; dikili damga miktarı 415.000 m³,

yapacak odun toplamı 223.100 m³, endüstriyel odun toplamı ise 335.000 m³ olarak belirlenmiştir (IOBM, 2011b).



Şekil 4.3. 2010 Yılı işletme müdürlükleri dikili satış durumu

IOBM’de dikili satışlar açısından mevcut duruma ait bir başka belirlememizde ise şu durum ortaya çıkmaktadır; mevcut köylerde kooperatifleşme yoğun olduğundan genellikle yapılan köy satışları tahsisli satış olarak gerçekleşmekte olup sadece ilçe merkezlerinde yapılan satışlar ihaleli satış olarak gerçekleşmektedir.

Duruma mevsimsel bir boyut kazandırılarak bakıldığında ise haziran, temmuz, ağustos aylarında genellikle orman köylülerinin kendi işleri (Meyvecilik, tarım vb.) ile meşgul olması inşaat sektöründeki durgunluğa neden olmakta ve beraberinde getirdiği ahşaba olan talepteki azalma satışlarda azalmaya yol açmaktadır.

Isparta Orman Bölge Müdürlüğü’nde son yıllarda ortaya çıkan genç meşçere bakımlarında işçi bulma problemini aşmak ve lif-yonga kuruluşlarının artan ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla dikili satış uygulamalarına başlanmıştır (Şekil 4.4).

Genç meşçerelerde dikili ağaç satış yöntemi, Silvikültür ve İşletme Pazarlama Şube Müdürlüklerince irdelenmesi sonucunda Eğirdir, Burdur ve Bucak Orman İşletme Müdürlüklerinin teknik personeli ile birlikte tatbikatlar yapılmış ve tatbikatlar sonunda İşletme Pazarlama Şube Müdürü başkanlığında oluşturulan

dikili satış komisyonları marifetiyle ihaleye çıkarılması planlanan meşcerelerin muhammen bedelleri tespit edilmiştir. Oluşturulan genç meşcere dikili satış partileri, işletme müdürlüklerinin temmuz ve ağustos aylarında yapmış olduğu açık artırmalı dikili ağaç satışlarında ihale edilmek üzere piyasaya arz edilmiştir. İhaleler sonucunda Eğirdir ve Bucak İşletme Müdürlüklerinde toplam 3.500 m³ dikili emval, m³'ü 40.00 - 43.00 TL fiyatla alıcı bulmuştur (IOBM, 2011b).



Şekil 4.4. Isparta Orman Bölge Müdürlüğü'nde genç meşcere dikili ağaç satış işleri (IOBM, 2011b)

4.2. Ormancılık Örgütü Çalışanlarına İlişkin Bulgular

Daha önce de belirtildiği üzere Isparta Orman Bölge Müdürlüğü ve bağlı orman işletmelerinde görev alan orman bölge müdür yardımcıları, şube müdürleri, işletme müdürleri, işletme müdür yardımcıları, işletme şefleri ve orman mühendislerinden oluşan toplam 46 teknik elemanla anket çalışmaları yürütülmüştür. Ankete katılan teknik elemanların görev dağılımları Çizelge 4.4'deki gibidir.

Çizelge 4.4. Ankete katılan ormancılık teşkilatı çalışanlarının görev dağılımları

Görevi	%
Bölge Müdür Yrd.	6,5
Şube Müdürü	8,7
İşletme Müdürü	6,5
İşletme Müdür Yrd.	10,9
İşletme Şefi	45,7
Mühendis	21,7
Toplam	100,0

Ankete ağırlıklı olarak işletme şeflerinin (21 kişi) katılımı söz konusudur. Bu durumda satışların birinci derecede sorumluluğunu üstlenmiş ve kontrollerini yapan personelin görüşleri ağırlıklı olarak alınmış olmaktadır.

Orman teşkilatı çalışanlarının yaşları incelendiğinde (Çizelge 4.5), yaş grupları içerisinde 26-45 grubu yoğunluktadır.

Çizelge 4.5. Yaş gruplarının yüzdesel dağılımı

Yaş Grupları	%
18-25	-
26-45	81,8
46-65	18,2
Toplam	100,0

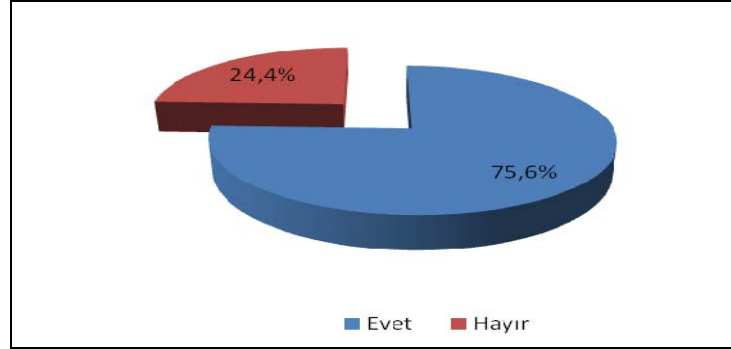
Meslekte çalışma durumlarına yıllar itibariyle bakıldığında çalışma süreleri Çizelge 4.6'da verilmiştir. 1-5 yıl arasında çalışanların fazla olduğu göze çarpmaktadır. Diğer gruplar ise birbirine daha yakın değerlere sahiptir.

Çizelge 4.6. Meslekte çalışma yıllarının yüzdesel dağılımı

Çalışma Yılı	%
1-5	28,9
6-10	17,8
11-15	15,6
16-20	20,0
>20	17,8
Toplam	100,0

Orman teşkilatı çalışanlarının dikili ağaç satışı yapıp yapmadıkları Şekil 4.5'de gösterilmiştir. Buna göre büyük çoğunluğun (%75,6) dikili ağaç satışı yaptığı ve

bu konuyla ilgili işlerle uğraştığı görülmektedir. Öz bir ifadeyle personelin dikili ağaç satışı konusuna uzak olmadığı söylenebilir.



Şekil 4.5. Dikili satış yapıp yapmadıklarının yüzdesel dağılımı

Tercih edilen satış yöntemi %77,8'lik bir oranla dikili ağaç satışı olarak belirtilmektedir (Çizelge 4.7). Bu tercihin nedenleri, tezin ilerleyen bölümlerinde yer alan ekonomik, sosyal, teknik ve yönetsel değerlendirmeler ve öncelikler bölümünde ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

Çizelge 4.7. Tercih edilen satış şeklinin yüzdesel dağılımı

Satış Türü	%
Dikili ağaç satışı	77,8
Yol kenarı/rampa yerinden satış	2,2
Depodan satış	13,3
Diğer	6,7
Toplam	100,0

Dikili ağaç satışları yakın bir dönemden itibaren oldukça yaygın kullanılan bir yöntem haline dönüşmüştür. Giderek daha da yaygınlaşan bu yöntem konusunda orman teşkilatı çalışanlarının herhangi bir eğitim veya seminere katılıp katılmadıkları sorulmuş ve ankete katılan teknik personel, dikili satışla ilgili herhangi bir eğitime katılmadıkları yönünde çoğunlukla görüş bildirmiştir. Bu durum OGM tarafından öncelikli satış şekli olarak öngördüğü dikili satışlar açısından önemli bir eksiklik oluşturacak düzeydedir.

4.2.1. Ekonomik yönden değerlendirmeler

Dikili ağaç satışlarında, orman işletme çalışanlarının konuyla ilgili olarak “**ekonomik**” yönden değerlendirmelere ilişkin görüşlerini yansıtan durum Çizelge 4.8’de verilmiştir.

Orman işletme çalışanlarının büyük bir bölümü (%93,5) dikili satışların üretim sürecini kısalttığını, depolama işlem ve maliyetlerini azalttığını belirtmektedir. 5’li likert ölçeğine göre de ortalama değer 4,57 olarak bulunmuştur. Bu sayede emvalin depolarda bekleyerek kalite kayıplarının önüne geçilmesi sağlanmaktadır. Dikili satışlardan beklenen faydalar arasında sayılan bu durumun işletme çalışanları tarafından da dile getirildiği görülmektedir.

Orman işletme çalışanları çoğunluk olarak (%84,8) dikili satışların tüm emvalin değerlendirilebilmesi ve bunun da ülke ekonomisine getirisinin daha fazla olduğunu belirtmiştir. Bu durum dikili satışın faydaları arasında gösterilebilmektedir. Çalışanların meslekte geçirdikleri yıllar bakımından bu konuda istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmuştur ($\chi^2= 21,107$; $sd=12$; $p<0,05$). Çalışma yılı az olan çalışanlar bu konuya daha olumlu bakmaktadır.

Tahsisli dikili satışla üretime açılan ormanlarda sosyal sorunların çözüldüğü görüşüne ise işletme çalışanları biraz tereddütle yaklaşmaktadır. Yarıya yakını (%43,4) bu duruma katılırken diğer yarısı (%56,6) ise bu durum karşısında kararsızlık yaşamakla birlikte soruna çözüm getirmediği görüşündedir.

Orman işletme çalışanlarının büyük bir bölümü (%73,9) dikili satışların işletme maliyetlerini azalttığı ve bu durumun da beraberinde net gelirleri arttırdığı görüşünü kabul etmektedir. Çalışanların yaş grupları arasında bu konuda verdikleri cevapların istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar olduğu kıkare testi ile belirlenmiştir ($\chi^2= 9,866$; $sd=4$; $p<0,05$). Bu kapsamda çalışanlar arasında görece olarak gençlerin bu konuda daha fazla olumlu görüş bildirdiği görülmektedir. Orman işletmelerindeki iş yükü sürekli dile getirilmekle birlikte dikili satış gibi hassas bir yöntemde istihdam edilen personel sayısı önemli bir

konudur. Bu konuda orman işletme çalışanlarının %80'i personel yetersizliğini dile getirmiştir.

Çizelge 4.8. Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyor	Kısmen katılıyor	Kararsız	Kısmen katılmıyor	Tamamen katılmıyor	Ortalama
	%	%	%	%	%	
1. Dikili satışlar üretim sürecini kısaltmış, depolama işlem ve maliyetlerini azaltmış böylece emvalin depolarda bekleyerek vasıf kaybetmesini önlemiştir.	71,8	21,7	-	4,3	2,2	4,57
2. Depo veya rampadan satışa göre dikili satışlar sonucu elde edilen emvalin tümü değerlendirilebilmekte ve bunun da ülke ekonomisine getirisi daha fazla olmaktadır.	65,2	19,6	6,5	-	8,7	4,33
3. Sosyal baskı nedeniyle üretime verilemeyen bir kısım ormanlar tahsisli dikili satış yöntemiyle üretime açılabilir.	23,8	19,6	17,4	19,6	19,6	3,09
4. Dikili satışlar işletmelerin üretim maliyetlerini azaltarak net geliri daha da arttırmıştır.	34,8	39,1	13,0	10,9	2,2	3,94
5. Dikili satış uygulamalarında görevlendirilecek yeterli personele sahip değiliz.	44,4	35,6	-	8,9	11,1	3,94
6. İş gücünün azaldığı, orman işçiliğine rağbet edilmeyen köylerde dikili satışlarla ormanları üretime açarak işletme şeflerinin işgücü bulma ve organize etme yükünü ortadan kaldırdı.	39,2	32,6	15,2	6,5	6,5	3,92
7. Klasik satış yönteminde işletmelerin zarar etme durumları söz konusuydu. Dikili satışlarla bu durum ortadan kalktı.	23,9	34,8	17,4	15,2	8,7	3,5
8. Ormanda üretim artışı kalmadığı varsayımıyla bakıldığında sonradan yapılacak gençleştirme çalışmalarının maliyetlerini azaltacaktır.	28,2	43,5	10,9	10,9	6,5	3,77
9. Dikili satış yöntemini, orman işletmelerinin mallarını daha hızlı paraya çevirmesine yardımcı olacaktır.	73,9	21,7	2,2	-	2,2	4,66
10. Tahsisli dikili satışlarda ihale ortalamalarından üretim maliyetlerinin düşülmesi ile muhammen bedel hesaplanmakta, satışı alanın karı düşünülmemekte, böylece işi tahsisli verecek yüklenici bulmakta zorluk çekilmektedir.	21,7	34,8	26,1	6,5	10,9	3,5
11. Dikili satış bedeli hesaplamalarında yılın en düşük fiyatı olan son satışları temel almanız bir dezavantajdır.	15,2	28,3	19,6	21,7	15,2	3,07
12. Dikili satış ihalesine çıkartılan bakım bloklarına yeteri kadar ilgi veya talep yoktur.	19,5	28,3	23,9	17,4	10,9	3,29
13. Tamimde, tahsisli dikili satışlarda orman köylüsüne SGK zorunluluğu geldi şeklindeki yorumlama satışlarımızı olumsuz etkiliyor.	13,3	33,3	26,7	11,1	15,6	3,18
14. Geçerli sebeple iş uzatması alıp ilk taksitini ödeyemeyen yüklenicilerin, bu taksite faiz tahakkuk etmesi yönünde şikayetlerle karşılaşılıyor.	17,3	28,3	26,1	10,9	17,4	3,18

Üretime açılan birimlere yeteri kadar iş gücü bulmak büyük bir sorun teşkil etmekteyken bulunan iş gücünün de kontrolü söz konusu olunca işletme şeflerinin yükü yeteri kadar artmış olacaktır. Dikili satışlar bu duruma çözüm sağlayacak alt yapıyı taşımaktadır görüşü orman işletme çalışanları (%71,8) tarafından belirtilmektedir.

Sonradan satışa göre dikili satışlarla orman işletmelerinin zarara uğramayacağı görüşüne katılım %58,7 olmakla birlikte bu düşüncüyü onaylamayan ya da kararsızlık yaşayanların da oranı (%41,3) azımsanamayacak düzeydedir.

Dikili satışlarla çıkan her emval değerlendirilme olanağına kavuşunca bu durum da beraberinde bir takım işleri kolaylaştırmış gibi görünmektedir. Üretim artışı kalmayınca gençleştirme yapılacak alanlarda arazi hazırlığı kapsamında masrafların azalacağı görüşü orman işletme çalışanları arasında %71,7'lik bir oranla yaygın bir görüş oluşturmaktadır.

Normal üretim sürecinin çok uzun sürdüğü ve satışın gerçekleşmesine kadar fazlaca bir zamana (bazen 3 ay) ihtiyaç duyulduğu bilinen bir gerçektir. Dikili satışlarla bu sürecin kısılacağı, işletme mallarının daha çabuk değerlendirileceği görüşü ankete katılan orman işletme çalışanlarının hemen hemen tamamına yakını (%94,6) tarafından doğrulanmaktadır.

Tahsisli dikili satış uygulamasında muhammen bedel hesabında alıcının karının düşünülmeden satış yapıldığı, yine %56,5 oranında kabul edilmektedir. Yılın son satışına göre dikili satış bedel hesaplamasının bir dezavantaj olduğu görüşü ile bakım bloklarına yeteri kadar ilginin olmadığı görüşü, orman işletme çalışanları tarafından (%56,5 ve %52,2) olumsuz durumlar olarak değerlendirilmektedir.

Dikili satış uygulamasında önemli bir sorun SGK'ye işçi bildirimleri konusudur. Orman işçiliğinde kısa süreliğine (3 ay) çalışacak olan orman köylüsü sahip olduğu yeşil kartlarından olmamak için bu bildirimini istememektedir. Bu durum orman işletme çalışanlarının %46,6'lık kısmı tarafından da doğrulanmaktadır. İş uzatımı isteyip ilk taksitini ödeyemeyen yüklenicilerden bu taksite faiz geldiği yönünde şikâyetleri, orman işletme çalışanları %45'lik bir oranla doğrulamaktadır.

Yapılan kıkare testi bulgularında çalışanların yaptıkları görevlere göre ekonomik yönden değerlendirmeleri açısından istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmamıştır ($p>0,05$).

4.2.2. Sosyal yönden değerlendirmeler

Dikili ağaç satışlarında önem arz eden bir başka değerlendirme unsuru ise sosyal içerikli konulardır. Orman işletme çalışanlarının “**sosyal**” yönden değerlendirmelere ilişkin olumlu ve olumsuz görüşleri Çizelge 4.9’da verilmiştir.

%59,1 oranında orman işletme çalışanları tahsis ile orman köylüsüne öncelik verilmesi durumunun, yasadışı faydalanmayı önlediği görüşündedir. Bu durum 5’li likert ölçeğine göre de ortalama değer 3,37 olarak bulunmuştur.

Orman işletme şefleri üretimde çalışanların iş güvenliğini sağlama konusunda sıkıntılı durumlarla karşılaşmaktadır. Dikili satışla SGK’ye bildirilen işçiler bu durumu hafifletmektedir görüşüne orman işletme çalışanları büyük çoğunlukla (%81,8) katılmaktadır. Yapılan kıkare testi bulgularına göre işletme şefleri bu konuda daha fazla olumlu görüş bildirmiştir ($\chi^2= 36,816$; $sd=20$; $p<0,05$).

Yüklenici eğer ormanın kendi köylüsü ise ormana daha fazla korumacı zihniyetle yaklaşmaktadır. Nihayetinde yıllarca bu kaynaktan fayda sağladıkları için onun devamını gözüceklerdir. Bu düşünce orman işletme çalışanlarının %63,7’si tarafından onaylanmaktadır.

Dikili satışların üretim sürecini kısaltıp pazara daha hızlı ürün arzını sağladığı bilinmekle birlikte halkın orman ürünlerine olan ihtiyacı da o kadar çabuk karşılanmış olacaktır. Bu durum alternatif arama (ithal ikamesi vb.) ve devamında fazladan gider oluşmasını engellemektedir. Orman işletme çalışanları bu görüşe %81,8’lik bir payla tamamen veya kısmen katılmaktadır. Bu durum 5’li likert ölçeğine göre de ortalama değer 4,28 olarak bulunmuştur.

Orman işletme çalışanlarının çoğu (%88,6) dikili satış ihalesine talep olmayan köylerde dışarıdan bir yüklenicinin köye girişine izin verilmediği ve sosyal bir sorun olarak karşılarına çıktığı görüşündedir.

Çizelge 4.9. Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyorrum	Kısmen katılıyorrum	Kararsızım	Kısmen katılmıyorum	Tamamen katılmıyorum	Ortalama
	%	%	%	%	%	
1. İhtiyaç sahibi orman köylüsünün tahsisli olarak küçük parçalar halinde ihale alabilmesi yasadışı yararlanmayı ortadan kaldırmıştır.	22,7	36,4	9,1	18,2	13,6	3,37
2. Ormanda çalışanların sosyal güvencesinin olması en azından iş güvenliği sorumluluğunun doğrudan orman işletme şeflerinde olmaması rahatlık sağlamıştır.	65,9	15,9	6,8	9,1	2,3	4,35
3. Kendi köy ormanında üretim yapan yüklenici, üretim sırasında ormanı koruma çabası içerisinde oluyor.	22,8	40,9	15,9	15,9	4,5	3,62
4. Daha hızlı bir üretim sürecine sahip olan dikili satışlarla piyasaya sunulan emval, halkın orman ürünlerine olan talebini daha çabuk karşılıyor.	61,3	20,5	9,1	2,3	6,8	4,28
5. Bazı köylerde dikili satış ihalesine talep olmuyor, dışarıdan gelenin de köye girmesine izin verilmiyor.	59,1	29,5	2,3	2,3	6,8	4,32
6. Tahsisli dikili satışlarda ikamet etme ve nüfus kayıt şartı aranması, tamimde “çevre köyler” ifadesinin olmaması bu satışları zorlaştırıyor.	38,6	34,1	9,1	2,3	15,9	3,78
7. Ormanların sürdürülebilir yönetimi ve dikili satışlar konusunda köylünün yeterince bilgi sahibi olmaması, üretim ve satışlarda kötü niyet aranmasına neden oluyor. Dikili satış yapılan köylerde “orman işletme şefi dikiliye göre damga yapıyor” gibi bir söylentiyle karşı karşıya kalıyoruz.	18,2	31,8	20,5	13,6	15,9	3,23
8. Üretim yönteminin dikili satış olarak zorunluluğa dönüştürülmesi doğru bir yaklaşımdır.	22,7	27,3	11,4	22,7	15,9	3,19
9. Dikili satışlar, ekonomik gücü ve pazarlama becerisi yeterli olmayan kooperatifleri, finansman sağlayan ve pazara hakim olan yüklenicilere bağımlı hale getiriyor.	48,9	35,6	4,4	6,7	4,4	4,18
10. Açık arttırmalı dikili satışlarda orman köylülerinin 6831 sayılı yasadaki kaynaklanan hakları bazı durumlarda verilemiyor. Geçimini orman işçiliğinden sağlayan köylerde bu durum olumsuz gelişmelere neden oluyor.	38,6	20,5	11,4	15,9	13,6	3,55
11. Tahsisli dikili satışlarda çalışanların sigorta işlemlerinin tam anlamıyla bilinmiyor olması gibi genel bir sorun yaşanmasına sebep oluyor.	25,0	36,4	25,0	13,6	-	3,73
12. Bazı kooperatiflerin bir aile şirketi gibi çalışıyor olması, bazı üyelerin de kooperatifle rekabet etmesi dikili satış sürecini olumsuz etkiliyor.	29,4	36,4	20,5	2,3	11,4	3,71

6521 sayılı tamimin tahsisen satış yapılabilecek kooperatifler, gerçek ve tüzel kişilerde aranacak şartlar kısmında “köy nüfusuna kayıtlı ve o köyde oturan gerçek kişilere tahsisen satış yapılacaktır” ibaresi bulunması, çevre köyler ibaresinin bulunmaması nedeniyle çevre köylere satış yapılamaması sorun oluşturmaktadır. Bu duruma orman işletme çalışanları %74,7’lik bir payla

katılmaktadır. 6877 sayılı tamimde de bu hususta herhangi bir değişiklik yapılmamıştır.

Ormanların sürdürülebilir yönetim anlayışı içerisinde işletildiği ve bu değerin gelecek nesillere aktarılma kaygısı içerisinde ormancılık faaliyetleri gerçekleştirilmektedir. Dikili satışlar konusunda köylünün yeterince bilgi sahibi olmaması, üretim ve satışlarda kötü niyet aranmasına neden olmaktadır. Dikili satış yapılan köylerde “orman işletme şefi dikiliye göre damga yapıyor” söylentisine orman işletme çalışanları kısmen katılmaktadır (%31,8). Kararsız kalanlarla birlikte bu duruma katılmayanların oranı ise %50 olarak gerçekleşmiştir.

Pazarda tarafların ortak bir noktada buluştukları yerde satış gerçekleşmektedir. Bu durumda dikili satışları bir dayatma olarak tek satış şekline sokmak yanlış bir yaklaşım olacaktır. Bu duruma orman işletme çalışanları da tamamen katılma konusunda tereddütle yaklaşmış olup %22,7’lik bir oranla cevap vermişlerdir. Bu durum 5’li likert ölçeğine göre de 3,19 ortalama ile gerçekleşmiştir.

Orman köylerinde faaliyet gösteren tarımsal kalkınma kooperatiflerinin gelirleri bilindiği üzere çok fazla olmamakla birlikte üyeleri de ülke düzeyinde en düşük gelirli kişilerden oluşmaktadır. Dikili satışlar, ekonomik gücü ve pazarlama becerisi yeterli olmayan kooperatifleri, finansman sağlayan ve pazara hakim olan yüklenicilere bağımlı hale getirmektedir görüşü orman işletme çalışanlarının büyük çoğunluğu tarafından (%84,5) kabul edilen bir durumdur.

Açık arttırmalı dikili satışlarda orman köylülerinin yasal haklarının bazı durumlarda verilemiyor olması, geçimini orman işçiliğinden sağlayan köylerde olumsuz gelişmelere neden olmaktadır. Ormancılık teşkilatı çalışanları bu sonuca %59,1 çoğunlukla katılmaktadır. Bu durum dikili satışların yaygınlaşmasını ve sosyal barışın sağlanmasını engelleyici bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. Yapılan kıkare testi bulgularına göre çalışanların yaşları

arasında bu konuda istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmaktadır ($\chi^2=10,564$; $sd=4$; $p<0,05$).

Kooperatiflere yapılan tahsisli dikili ağaç satışlarında; üretim işçiliğinin kooperatif üyelerince yapılacağını yazılı olarak beyan etmeleri halinde sigorta mevzuatı yönünden sorumlulukları kendilerine ait olmak üzere SGK'ye bildirimde bulunulmamaktadır. Bu durumun genel bir sorun teşkil ettiğine orman işletme çalışanları %25 oranında kararsız kalırken %61,4 oranında katılmaktadır.

Kooperatifler belirli kurallar içerisinde bir araya gelip bir amaca yönelik olarak topluca hareket eden birliklerdir. Kooperatiflerin bir aile şirketi gibi çalışıyor olması, bazı üyelerin de kooperatifle rekabet etmesi dikili satış sürecini olumsuz etkilemektedir. Bu durum orman işletme çalışanlarınca da büyük oranda desteklenmektedir (%65,8).

4.2.3. Teknik yönden değerlendirmeler

Dikili ağaç satışlarında işin başlangıç noktasını oluşturan ve beraberinde fiyat ve müşteri memnuniyetine dönüşecek olan ormancılık teknik uygulamaları neticesinde ortaya çıkacak olan üründür. Orman işletme çalışanlarının **“teknik”** yönden olumlu ve olumsuz değerlendirmeleri Çizelge 4.10'da verilmiştir.

Orman işletme şefleri kesilen ağacın boylara ayrılmasını sağlamak ve standardizasyonu yakalamak durumuyla birlikte, bu emvali pazarlama telaşıyla da sıkıntı yaşamaktadır. Endüstrinin ihtiyaçları çok farklı olmakla birlikte standart bir üretim de ihtiyaçların ne kadarının karşılanacağı düşünüldüğünde dikili satışların avantajı ortaya çıkacaktır. Bu durum iki taraf içinde geçerli olup orman işletme çalışanları bu duruma katılmaktadır (%89,0). Ayrıca 5'li likert ölçeğine göre de ortalama değer 4,34 olarak bulunmuştur. İhtiyaç sahibi ne istiyorsa ona göre emvali boylara ayırmada serbesttir.

Dikili satışlar, denetimler yerinde ve zamanında yapılamazsa usulsüzlüğe açık bir satış şeklidir. Kontrollerin iyi yapılması gereği ortaya çıkmakla birlikte geri kalan birçok işte diğer yöntemlere göre iş yükünü hafifletmiş olduğu bir gerçektir. Bu orman işletme çalışanları tarafından %91,1 oranında kabul edilmektedir. Ayrıca 5'li likert ölçeğine göre de ortalama değer 4,47 olarak bulunmuştur.

Çizelge 4.10. Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyor	Kısmen katılıyor	Kararsız	Kısmen katılmıyor	Tamamen katılmıyor	Ortalama
	%	%	%	%	%	
1. Orman işletme şeflerinin boylama, standardizasyon ve pazarlama ile ilgili yaşadığı sorunlar dikili satışlarla ortadan kalktı.	57,9	31,1	2,2	4,4	4,4	4,34
2. Kontrol işleri dışında idarenin iş yükünü azaltmış ve zaman tasarrufu sağlamıştır.	62,2	28,9	2,2	6,7	-	4,47
3. Dikili satış ihalesi alan yükleniciler emvale sahip çıkıyorlar, böylece orman teşkilatının rampadaki ürünü koruma görevi ortadan kalkıyor.	57,8	24,4	11,1	6,7	-	4,16
4. Dikili satışa verilecek bölmelerde damga yaparken silvikültürün temel ilkeleri daha iyi uygulanıyor.	22,3	24,4	17,8	13,3	22,2	3,12
5. Olağanüstü durumlarda (devrik, böcek zararı vb) ormana müdahale etme süresini azaltmış, üretim sürecini kısaltmıştır.	37,7	28,9	15,6	8,9	8,9	3,78
6. Sürütme bedeli insan gücüne göre hesaplanıyor. Oysa ihaleyi alanlar makine çalıştırmakta, bu durum hem fiyat farklılıkları hem de ödenecek SGK primlerinde anormallik oluşturmaktadır.	28,9	44,4	17,8	8,9	-	3,94
7. Aynı koşullardaki bölmelere farklı muhammen bedel hesaplanıyor gibi bir yüklenici şikayeti alıyoruz.	13,3	40,0	8,9	8,9	28,9	3,00
8. Verim yüzdelerinin hesaplanmasında işletmelerin kendi imkanları ile yaptıkları bilgisayar programları kullanıyor ve farklılıklar oluşuyor.	17,9	33,3	13,3	13,3	22,2	3,12
9. İşletmelerin muhasebe programları dikili satış uygulamalarını kapsayacak bir yapıya sahip.	33,3	26,7	17,8	11,1	11,1	3,6

İhaleyi alan yüklenici emvali korumak zorundadır. Sonradan satış yapılması durumunda ilk andan depolarda istife, burada muhafazasından son satışa kadar bütün koruma yükü orman teşkilatının üzerindedir. Dikili satış bu duruma hem ekonomik hem de yönetsel çözüm getirmektedir. Orman işletme çalışanları 5'li likert ölçeğine göre de ortalama değer 4,16 ile bu duruma katılmışlardır.

Ormancılığın teknik boyutu değerlendirildiğinde silvikültürel esasların uygulanması, satışın şekline göre değişmemelidir. Dikili satışta da geleneksel

satışta da değişmez silvikültürel esaslar ve bunların uygulanması zorunluluğu vardır. Bu duruma dikili satışta daha fazla önem verilir diyen orman işletme çalışanlarının oranı %46,7 olarak belirlenmiştir. Üretimin silvikültürel amaca bağlı olarak gerçekleştirilmesi ormancılığın temel ilkelerinden birisi olan sürekliliğin gereğidir.

Olağanüstü durum olarak ifade edilen kar kırması, böcek zararı, yangın vb. gibi olumsuz durumlarda, ormana müdahalenin seri bir şekilde gerçekleştirilip rehabilite edilmesi önemlidir. Bu bakımdan dikili satışlar bu önemli süreci kısaltmaktadır düşüncesine orman işletme çalışanları %66,6 oranında bir çoğunlukla katılmaktadır.

Tamimde: “Üretim birim fiyatlarının tamamı işçilik ücretinden ibaret olmayıp içerisinde üretim iş kollarına göre değişen makine, araç-gereç ve malzeme birim maliyetleri de yer almaktadır. Bu nedenlerle makine, araç-gereç ve malzeme birim maliyetlerinin, üretim birim maliyetlerinden çıkarılması ve salt işçilik tutarının sigorta primine esas alınması gerekmektedir.” ibaresi yer almaktadır. Oysa sürütme bedeli insan ve hayvan gücüne göre hesaplanırken ihaleyi alanlar makine çalıştırmakta, bu durum hem fiyat farklılıkları hem de ödenecek SGK primlerinde anormallik oluşturmaktadır. Bu soruna orman işletme çalışanlarının büyük çoğunluğu (%73,3) katılmaktadır.

Önemli bir diğer konu ise “muhammen bedel” hesabıdır. Aynı koşullardaki dikili ağaçların özel kalite durumu, üretimdeki güçlük ölçütleri gibi faktörler dikkate alınarak piyasada satılabilir en uygun fiyat olacak şekilde, en son dikili ağaç maliyet bedeli üzerinden gerekli indirim veya artış yapılarak belirlenmektedir. Aynı koşullardaki bölmelere farklı muhammen bedel hesaplanıyor gibi bir yüklenici şikayetiyle karşılaşan orman işletme çalışanı oranı %53,3 olmakla birlikte tamamen katılma durumu %13,3 iken tamamen katılmama durumu %28,9 olarak karşımıza çıkmaktadır.

Verim yüzdelерinin hesaplanması işletmelerin kendi olanakları ile yaptıkları bilgisayar programları kullanılmakta ve farklılıklar oluşmaktadır düşüncesine orman işletme çalışanlarının yaklaşık yarısı (%51,2) katılmaktadır.

"İşletmelerin muhasebe programları dikili satış uygulamalarını kapsayacak bir yapıya sahip değildir" ibaresine orman işletme çalışanları çoğunlukla (%60) katılmaktadır. Yapılan kıkare testi bulgularına çalışanların yaptığı görevler arasında bu konuda anlamlı farklılıklar bulunmuştur ($\chi^2= 36,725$; $sd=20$; $p<0,05$). İşletme müdür yardımcıları ve işletme şefleri muhasebe programlarının dikili satışlar konusunda yetersizliğini belirtmektedir.

4.2.4. Yönetsel yönden değerlendirmeler

Orman işletme çalışanlarının dikili ağaç satışlarında "yönetsel" yönden değerlendirmelere ilişkin olumlu ve olumsuz görüşleri Çizelge 4.11'de verilmiştir.

Üreticiye teslim edilen sahanın kontrolleri sık sık ve düzenli bir şekilde yapılmalıdır. Eğer bu işlemler zamanında gerçekleştirilemezse sürekli olmasa da sorun yaşanması kaçınılmazdır. Usulsüzlüğe daha açık bir sistem olduğu orman işletme çalışanlarının %78,3'ü tarafından kabul edilmektedir. Bu bakımdan orman işletmelere bu kontrollerin yapılmasında çok daha fazla iş düşmektedir. Yapılan kıkare testi bulgularına göre orman işletme şeflerinin diğer görev kademelerinde çalışanlara göre kontrol ve denetimin önemini vurgulamaktadır ($\chi^2= 34,069$; $sd=20$; $p<0,05$). Benzer olarak çalışanların yaşları arasında da bu konuda anlamlı farklılıklar bulunmuştur ($\chi^2= 10,377$; $sd=4$; $p<0,05$).

Gerekli kontrollerin zamanında yapılabilmesi ve istenildiğinde personel gönderilebilmesi için yeter miktarda personele sahip olmak gerekmektedir. Personel yetersizliği sorun teşkil etmekte olup bu duruma katılan orman işletme çalışan oranı %78,3'tür.

Çizelge 4.11. Yönetmelik yönünden değerlendirilmelere ilişkin ifadeler

Yönetmelik yönünden değerlendirilmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyor	Kısmen katılıyor	Kararsız	Kısmen katılmıyor	Tamamen katılmıyor	Ortalama
	%	%	%	%	%	
1. Gerekli kontrol ve denetimler yerinde ve zamanında yapılmadığında usulsüzlüğe daha açık bir sistemdir.	47,9	30,4	8,7	4,3	8,7	4,05
2. Yeterli personel olmaması denetimi aksattığı gibi yüklenicilerin talep etmesi durumunda memur gönderememe gibi bir durum da ortaya çıkarıyor.	37,0	41,3	6,5	2,2	13,0	3,87
3. İş bitirme süresinin iklim ve arazi koşulları, parti büyüklüğü gözetilmeksizin her bölgede 2 ay olarak belirlenmesi eksik bir yaklaşımdır.	57,7	17,8	8,9	6,7	8,9	4,09
4. Yüklenici sayısı az ve henüz bu konuda oturmuş düzen olmaması, ihaleli dikili satışları belirli kişilerin alması durumunu doğuruyor. Bu durum fiyatların yükselmesine hem de insanların olumsuz görüşlerine sebep oluyor.	35,6	28,9	11,1	20,0	4,4	3,72
5. Dikili satış mevzuatı karmaşık, farklı yorumlara açık olup verim yüzdesi hesaplama yöntemi pratik değil, geniş alanlarda kesilecek deneme ağacı sayısı fazla gibi yorumlara sebep oluyor.	28,8	31,1	17,8	15,6	6,7	3,38
6. Olağanüstü koşullarda (Devrik, böcek zararı vb.) emvalin ormandan acilen çıkartılması gerekiyorsa, dosyanın bölge müdürlüklerince düzenlenmesi ve onay sürecinin uzaması işleri aksatıyor.	32,7	23,9	13,0	13,0	17,4	3,42
7. Tomruk ve yakacak odunun aynı nakliyyede kesilmesi (m ³ ve ster olmak üzere iki ayrı nakliyyede kesilir) sorun oluşturuyor.	24,4	28,9	11,1	15,6	20,0	3,23
8. Tahsisli dikili satışlarda bir üst sınırın olmaması, binlerce metreküp malın tahsisli dikili satışa verilebilmesi sektörün oluşmasını engelliyor.	26,6	40,0	17,8	6,7	8,9	3,69
9. Mesa konusu açık değil, kumpası tutacak, ölçümü yapacak elemanı işletme mi verecek konusu tartışılmalı.	55,4	15,6	4,4	11,1	13,5	3,89
10. Kooperatiflere tahsisli yapılan satışlarda köyün mülki sınırı esas alınıyor. Köy sınırı fazla olan kooperatif avantaj sağlayacaktır.	55,6	22,2	8,9	8,9	4,4	4,16
11. İhaleyi alan yüklenicinin, üretimin bir kısmını yaptıktan sonra işi bırakması halinde ne yapılacağı hakkında kesin bir yargı olmalı.	64,6	24,4	2,2	4,4	4,4	4,40

Dikili satışta üretim (kesim, sürütme, taşıma) süresi sahanın tesliminden itibaren azami 60 gündür. İş bitirme süresinin iklim ve arazi koşulları, parti büyüklüğü gözetilmeksizin her bölgede 2 ay olarak belirlenmesi eksiklik olarak görülmektedir. Bu durum orman işletme çalışanları tarafından %75,5 oranında kabul edilmiş bir durumdur. 5'li likert ölçeğine göre de ortalama değer 4,09 olarak bulunmuştur.

Yüklenici sayısının az ve henüz bu konuda oturmuş düzen olmaması, ihaleli dikili satışları belirli kişilerin alması durumunu doğurmaktadır. Bu durum

rekabet koşullarının oluşmasına engel bir ortam oluşturmaktadır. Bu olay %64,5 oranla doğrulanmaktadır.

Dikili satış mevzuatı karmaşık, farklı yorumlara açık olup verim yüzdesi hesaplama yöntemi pratik değildir (verim yüzdelerinin satış sonucu çıkacak miktarlar açısından bağlayıcılığı da yoktur). Geniş alanlarda kesilecek deneme ağacı sayısının fazlalığı konusundaki değerlendirmeler orman işletme çalışanları tarafından %59,9 oranında desteklenmektedir.

Olağanüstü koşullarda emvalin ormandan acilen çıkartılması gerekiyorsa, dosyanın bölge müdürlüklerince düzenlenmesi ve onay sürecinin uzaması, işleri aksatmaktadır. Bu gibi durumlarda hızlı bir şekilde ormana müdahale edip gerekli işler yapılmalıdır. Bölge müdürlüğü onayının zaman kaybı olduğu ve işleri uzattığı durumu %56,6 oranında kabul edilmiştir. Buna karşılık %43,4 oranında da kararsızlık ve katılmama söz konusudur. Yapılan kikare testi bulgularına göre çalışanların görevleri ve yaşları arasında bu konuda istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmuştur ($\chi^2= 33,037$; $sd=20$; $p<0,05$).

Nakliyesiz olarak ve damgaya tabi ürünler damgalanmadan taşıma yapılmamaktadır. “Tomruk ve yakacak odunun aynı nakliyede kesilmesi sorun oluşturmaktadır” diyen orman işletme çalışan oranı %53,3 olmakla birlikte bu duruma tamamen katılmayan çalışan oranı ise %20,0 olarak gerçekleşmiştir.

Tahsisli dikili ağaç satış limitinde işletme müdürlükleri; yıllık toplam 5.000 m³'e kadar doğrudan, 5.000 m³'ten fazla olan miktarlarda ise orman bölge müdürlüğünün tahsisli dikili ağaç satış onayı ile satış yapmaktadır. Tahsisli dikili satışlarda bir üst sınırın olmaması, binlerce metreküp malın tahsisli dikili satışa verilebilmesi sektörün oluşmasını engellemektedir görüşüne orman işletme çalışanlarının çoğunluğu (%66,6) katılmaktadır.

Mesaha (ölçüm) konusunun yeterli düzeyde açıklığa kavuşturulmamış olması ve kumpası tutacak, ölçümü yapacak elemanın işletme tarafından mı görevlendirileceği dile getirilen sorunlardan birisidir. Ankete katılan orman

işletme çalışanlarının %71'i bu duruma katılmaktadır. Yani yörede de bu bir sorun oluşturmaktadır.

Tahsisli satışlarda mülki hudutlar esas alınmaktadır ve bu durumun sınırları geniş olan köy lehine bir sonuç doğuracağı düşünülmektedir. Bu durum orman işletme çalışanlarının %77,8'i tarafından kabul edilen bir görüştür. Aslında tamimde bu durum için açık kapı bırakılmıştır. Dikiliye çıkarılacak ağaçlar işletme tarafından belirlenir ve köylerin iş güçleri dikkati alınır ibaresi yer almaktadır.

İhaleyi alan yüklenicinin, üretimin bir kısmını yaptıktan sonra işi bırakması halinde ne yapılacağı hakkında kesin bir yargı olmadığına dair görüşe katılan orman işletme çalışan oranı %89 olarak gerçekleşmiştir. Bu durum 5'li likert ölçeğine göre de ortalama değer 4,40 olarak bulunmuş ve yörede fazlaca sıkıntı yaşanmış olan bir husus olduğu anlaşılmıştır.

4.2.5. Karşılaşılan sorunların çözümü için önerilerin öncelikleri

Orman işletme çalışanlarının dikili ağaç satışlarında “**ekonomik**” yönden ortaya koyulan önerilere ilişkin öncelikleri belirlemeleri istenmiş ve vermiş oldukları puanlara göre belirledikleri öncelikleri Çizelge 4.12’de verilmiştir.

Çizelge 4.12. Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin öneriler	Öncelik Puanı	Öncelik Sırası
Tahsisli satışlar piyasa koşulları gözden geçirilerek yeniden düzenlenmeli, sosyal baskı olmayan köylerde bu yöntemle ağırlık verilmeli, tahsisi alanın kar marjı da hesaplara dahil edilmeli.	0,395	1
Üretim birim maliyetleri hesaplama formülleri güncellenmeli, sürütme bedelleri makinelere çalışmaya göre belirlenmeli, fiyatlar güncellenmelidir.	0,342	2
Orman depolarında bekleyen ürünler, dikili satış ihalesi alanların rekabet gücünü kırarak şekilde bir indirim tabi tutulmamalıdır.	0,150	3
İşletmeye ait makineleri kiralama bedelleri dikili satış ihalesi alanlar için daha düşük tutulmalıdır.	0,113	4
Toplam	1,000	

Ekonomik yönden değerlendirilen öneriler arasında birinci öncelikli öneri; tahsisli satışlar piyasa koşulları gözden geçirilerek yeniden düzenlenmeli, sosyal

baskı olmayan köylerde bu yöntemle ağırlık verilmeli, tahsisi alanın kar marjı da hesaplara dahil edilmelidir düşüncesidir. İkinci öneri ise 288 sayılı tebliğe göre yapılan üretim birim maliyetlerinin hesap yönteminin güncellenmesidir. Bu konuda yazında da benzer değerlendirmeler bulunmaktadır (Daşdemir ve Göksu, 2012). Diğer öneriler çizelgeden izlenebilmektedir.

Orman işletme çalışanlarının yapmış oldukları işin gereği olarak ortaya çıkan “sosyal” boyuta ilişkin ortaya koyulan önerilere vermiş oldukları puanlarla belirlemiş oldukları öncelikler Çizelge 4.13’de verilmiştir.

Söz konusu olan durum sosyal içerikli olduğunda olayın boyutu da değişmektedir. Bilindiği üzere orman köyleri, ülke genelinde eğitim ve gelir düzeyi bakımından en kötü koşullara sahip yerleşimlerdir. Bu durumda öncelikli olarak burada yaşayan insanlara kendilerine gelir sağlayan ormanların sürdürülebilirliği ve süreçte gerekli olan üretimin yapılması konusunda bilgi ya da eğitim verilmelidir. Bu sürecin bir parçası olan dikili satışlarda köylülerin bilgilendirilmesi gerekli hususlar arasında yer almaktadır. Bu durum orman işletme çalışanları tarafından sosyal yönden birinci sırada yer alan öncelik olarak kabul edilmektedir. Diğer öneriler çizelgede görülmektedir.

Çizelge 4.13. Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin öneriler	Öncelik Puanı	Öncelik Sırası
Ormanın sürdürülebilir yönetimi ve dikili satışlar hakkında orman köylüsüne bilgi verilmelidir.	0,250	1
Talep eden köylerde satışlar, indirim oranları arttırılarak tahsisli yapılmalı, açık arttırılmalı satışlarda belirlenecek miktar(Tahsislide verilen pay kadar) köy tüzel kişiliğine aktarılmalıdır.	0,175	2
Tahsisli dikili satış alan orman köylüsüne de kooperatif üyelerine tanınan sosyal güvence muafiyeti getirilmelidir.	0,165	3
Yakacak odun talebinde bulunan orman köylülerinin bu taleplerini karşılamak amacıyla, ihtiyacı karşılayacak miktar işletmece değerlendirme dışı bırakılarak fiyat tespiti buna göre yapılmalıdır.	0,147	4
Orman işçiliğine talebi olan fakir köylerde vahidi fiyat yöntemiyle üretim yapılmalıdır.	0,140	5
Orman köylerinin ve orman köyü kooperatiflerinin 6831 sayılı yasadan kaynaklanan hakları kısıtlandığında dikili satış gelirlerinden belirli bir pay alınmalıdır.	0,123	6
Toplam	1,000	

Ormancılık teşkilatı çalışanlarının dikili ağaç satışlarında “**yönetsel**” boyuta ilişkin önerilere vermiş oldukları puanlarla ortaya koyulan öncelikler Çizelge 4.14’de verilmiştir.

Çizelge 4.14. Yönetsel yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Yönetsel yönden değerlendirmelere ilişkin öneriler	Öncelik Puanı	Öncelik Sırası
Muhafaza memuru ve personel sayıları arttırılmalı, nitelikleri iyileştirilmelidir.	0,106	1
İşi bitirme süresi arazi, iklim ve yol koşulları ile parti büyüklüğü dikkate alınarak belirlenmeli, işi bitirme süresi yetkisi “İşletme Müdürlüklerine” verilmelidir.	0,098	2
Olağanüstü şartlarda, emvalin ormandan acilen çıkarılması gereken durumlarda, 50-100 m ³ ’e kadar olan tahsisli satışlara işletme müdürlükleri yetkili olabilmelidir.	0,079	3
Bölgesi içerisinde nerelerin dikili satışa, nerelerin vahidi fiyat üretimine verileceğinin belirlenmesi işletme şefi tarafından yapılmalı, dikili satış dikte edilmemelidir.	0,078	4
Dikili satış ihalesi alan kişi veya şirketlerin ormanlardan üretim konusunda yetkin olması koşulu aranmalı, ihaleye gireceklerde aranan şartlar düzenlenmelidir.	0,071	5
Dikili satış mevzuatı yaşanan deneyimler sonucunda tarafların katılımıyla yeniden gözden geçirilmeli, basitleştirilmeli, kurumun yapacağı işler açıkça belirtmeli ve pratikte uygulanabilir hale getirilmelidir.	0,070	6
Olağanüstü durumlarda ormandan acilen çıkartılması gereken partiler(2-3 ağaç gibi) işletme şefi tarafından mahallindeki orman köylüsüne makbuz karşılığı doğrudan satılabilmelidir.	0,065	7
Verim yüzdesi hesaplama yöntemi basitleştirilmeli, göreve yeni başlayan şeflere bu konuda yardımcı olunmalıdır.	0,063	8
Tahsisli dikili satışlarda işçilerin sigorta iş ve işlemleri konusunda kurumlar arasında mutabakat sağlanmalı, işlemler anlaşılabilir ve kolay uygulanabilir olmalı. Yeşil kartlıların sosyal güvence istememesi sorunu çözülmelidir.	0,061	9
Kooperatiflere yapılan tahsisli dikili satışlarda mülki hudutlar konusunda 40. Maddeye uygun bir düzenleme yapılmalıdır.	0,057	10
Dikili satışlardaki nakliye, tapulu kesimlerde olduğu gibi yapılmalı; dikili satış nakliye belgesinde ster hanesi açılmalıdır.	0,055	11
Köyden talep olmadığı ve dışarıdan ihale alanların köye giremediği durumlarda komşu köylerde oturanlara da tahsisli dikili satış alabilme hakkı getirilmelidir.	0,045	12
Kooperatif ve köy tüzel kişiliğinin dışındaki şahısların aldığı tahsisli dikili satışların miktarı sınırlanmalıdır.	0,035	13
Nakliyeye eklenen tespit tutanağına gerek yoktur, düzenlenmemelidir.	0,035	14
İşletmece belirlenen verim yüzdelерinin %10’u geçtiği durumlarda sorgulama yapılmalı, bu koşul yönetmeliğe eklenmelidir.	0,032	15
Orman işletme müdürlüklerinin tahsisli satışlarda da indirim yetkileri olmalıdır.	0,030	16
Zati ihtiyaç dışında, vergi mükellefi olmayan kişilere dikili satış yapılmamalıdır.	0,020	17
Toplam	1,000	

Yönetsel önceliklere baktığımızda personel yetersizliği ilk sıradadır. İş yoğunluğu karşısında gerekli düzenin sağlanabilmesi ve kontrollerin zamanında yapılabilmesi için personel sayıları arttırılmalı ve nitelikleri iyileştirilmelidir. Bu durumu işin gerçekleşeceği yerin koşulları dikkate alınarak gerekli iş bitirme süresinin, işletme müdürlüğü tarafından belirlenmesi önerisi izlenmektedir.

Ormancılık teşkilatı çalışanlarının dikili ağaç satışlarına yönelik “teknik” öncelikleri Çizelge 4.15’de gösterilmiştir. İşin teknik boyutuna bakıldığında ise muhammen bedel hesabında bölgesel bazda bariz farklara meyil vermeden, OGM’ce hazırlanacak ortak bir bilgisayar programıyla işin çözüme kavuşturulması gereği üzerinde durulmuştur.

Çizelge 4.15. Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin öneriler	Öncelik Puanı	Öncelik Sırası
Aynı vasıftaki bölmelerin muhammen bedelleri arasında işletme veya bölgelere göre bariz farklar olmamalı, OGM tüm ülkede kullanılabilecek tek tip bilgisayar programı yapıp dağıtmalıdır.	0,363	1
Tamimde işçi-zaman analizleri makineli çalışmalar göz önüne alınarak yapılmalı, SGK’ye işçi-gün sayıları bunlar esas alınarak bildirilmelidir.	0,290	2
Dikili kabuklu gövde hacmi cetvelleri, ster/m ³ dönüşümü katsayıları yeniden gözden geçirilmelidir.	0,200	3
İşletme muhasebesi bilgisayar programlarına dikili satış işlemleri eklenmelidir.	0,147	4
Toplam	1,000	

4.3. Orman Ürünleri Endüstri İşletmelerine İlişkin Bulgular

Bu bölümde orman işletme müdürlüklerinden ürün alan 49 orman endüstri işletmesinin temsilcileriyle yapılan anket çalışmalarının bulgularına yer verilmiştir.

Ankete katılan işletmelerin büyüklükleri Çizelge 4.16’da görülmektedir. Görüldüğü üzere işletmelerin %93,4’ü Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ) niteliğinde olduğu görülmektedir. Yani işletmelerin büyük çoğunluğu (%86,8) ise 50 veya daha az personel çalıştırmaktadır. Büyük işletme oranı ise sadece %6,6’lık bir değere sahiptir. Yani yörede işletmeler büyük oranda KOBİ niteliğindedir. Alkan vd. (2008) tarafından yapılan çalışmada da benzer bulgulara ulaşılmıştır.

IOBM’den dikili satışla ürün alıp sonradan bu satış yönteminden vazgeçen işletme sayısı 11’dir. Dikili satışla IOBM’den ürün satın almaya devam eden işletmelerin sayısı ise 15’dir.

Çizelge 4.16. İşletmelerin büyüklükleri ve çalışan sayılarının yüzdesel dağılımı

Çalışan Sayısı	İşletme Büyüklüğü	%
1-50	Küçük	86,8
51-150	Orta	6,6
>150	Büyük	6,6
Toplam		100,0

Orman ürünleri endüstri işletmelerinin sermayeleri incelendiğinde %100'ü (49 işletme) yerli sermaye kullanmaktadır. İşletmelerin ana faaliyet konuları (Çizelge 4.17) arasında %67,4 ile kereste imalatı birinci sırada yer almaktadır. Diğer faaliyetler ise birkaç işletmenin ana faaliyet konusunu oluşturmaktadır.

Çizelge 4.17. İşletmelerin ana faaliyet konularının yüzdesel dağılımı

Faaliyet	%
Kereste İmalatı	67,4
Kaplama	4,1
Kontrplak	-
Parke	2,0
Levha	-
Mermer	2,0
Sauna İmalatı	-
Doğrama İmalatı	4,1
İnşaat Kalıbı	2,0
Ambalaj Sandığı	4,1
Palet	2,0
Rabıta	-
Mobilya	2,0
Lambri-taban Tahtası	4,2
Kasa ve Karoser	-
Diğer	6,1
Toplam	100,0

İşletmelerin üretim şekilleri Çizelge 4.18'de yer almaktadır. İşletmelerin 19 tanesi %38,8'lik payla sipariş ile üretim yapmaktadır. 16 tanesi ise %32,7'lik payla hem seri hem sipariş ile üretim yapmakta olup bu iki üretim şeklinde göze çarpan unsurun; sipariş bekleyen üretim şeklinin yaygın olmasıdır. Bunun sebebi "yıllık hammadde işleme kapasiteleri durumunu" belirlemeye yönelik soruya verilen "hayır" cevabının nedenleri (Çizelge 4.19) kısmında açıklanmıştır.

İşletmelerin yıllık hammadde işleme kapasitelerinin tamamını kullanıp kullanamadıkları sorusuna %57 oranında “hayır” cevabı, %43 de “evet” cevabı verilmiştir. Görüldüğü üzere işletmeler hammadde işleme kapasitelerinin tamamını kullanmakta sıkıntı çekmektedir. Bunun nedenleri ise Çizelge 4.19’da açıklanmıştır. En önemli nedenler; hammadde ve finansman yetersizliği ile piyasa istikrarsızlığıdır.

Çizelge 4.18. İşletmelerin üretim şekillerinin yüzdesel dağılımı

Üretim şekli	%
Seri	26,5
Sipariş	38,8
Parti Tipi	-
Fason	-
Seri ve Sipariş	32,7
Diğer	2,0
Toplam	100,0

Çizelge 4.19. İşletme kapasitesinin tam olarak kullanılamamasının nedenleri

Nedenler	%
Hammadde Yetersizliği	34,8
Finansman Yetersizliği	21,7
Talep Yetersizliği	10,9
Personel Sorunları	6,5
Piyasa İstikrarsızlığı	21,7
Diğer	4,4
Toplam	100,0

IOBM’den dikili satışla ürün alıp sonradan vazgeçen işletmeler, hammadde işleme kapasitelerini kullanamadıklarını bunun sebebi olarak da %62,5 oranında finansman yetersizliği ve %37,5 ile de hammadde yetersizliği gösterilmiştir.

Buradan çıkan sonuçla işletmelerin birçoğunun sipariş ile çalışmalarının nedenleri arasında, hammadde yetersizliğinin birinci sırada yer aldığı, bunu finansman yetersizliği ve piyasa istikrarsızlığının takip ettiği görülmektedir. Bu durumda hammaddeye olan ihtiyaç açık bir şekilde ortadadır. Birçok işletme

ankete verdikleri cevapta bu açığı bölge dışındaki orman işletmelerinden ürün olarak karşıladıklarını belirtmiştir.

İşletmelerin kuruluş durumları ise Çizelge 4.20’de gösterilmiştir. İşletmelerin %75’i işletme sahiplerinin kendi teşebbüsleri sayesinde kurulmuş işletmelerdir. Bunu %10,3’lük payla satın alma takip etmektedir. Devlet teşvikiyle kurulmuş olan tek bir işletme (ORMA AŞ) vardır.

Çizelge 4.20. İşletmelerin kuruluş durumunun yüzdesel dağılımı

Kuruluş durumu	%
Satın Alma	10,3
Miras Yoluyla	4,2
Kendi Teşebbüsüm	75,0
Devlet Teşviki	2,1
Ortaklık	4,2
Diğer	4,2
Toplam	100,0

İşletmelerin hammadde ihtiyaçlarını karşılamadaki tercihleri ise Çizelge 4.21’de gösterilmiştir. Görüldüğü üzere işletmeler hammadde ihtiyaçlarını büyük oranda (%64,6) orman işletme depolarından karşılamaktadır. Bunu dikili ağaç satışları (%29,2) izlemektedir.

Çizelge 4.21. Hammadde ihtiyacını karşılama durumları

Karşılanan yer	%
Orman İşletme Depoları	64,6
Dikili Satışlardan	29,2
İthal Ürünlerden	2,1
Piyasadaki Tüccarlardan	4,2
Diğer	-
Toplam	100,0

Orman endüstri işletmeleri ürün satın alırken tercih ettikleri orman işletme müdürlüklerinde göz önünde bulundurdıkları etmenler Çizelge 4.22’de gösterilmiştir. Firmalar, ürün satın alırken öncelikle istedikleri nitelikteki (başta kalite olmak üzere) ürünleri bulabilmeleri ve devamında da buna ek olarak

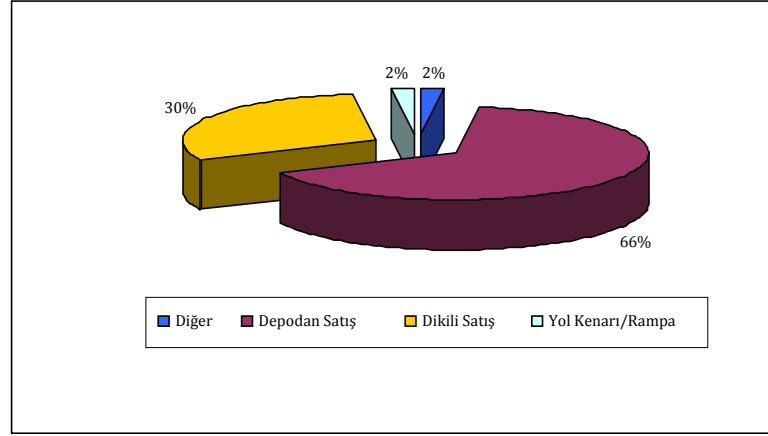
istenilen miktarda ürünü bulabilmelerini (%45,2) göz önüne alarak orman işletme müdürlüklerini seçmektedir. Ardından da istenilen ürünün fiyatının uygunluğu (%23,8) dikkate alınan diğer etmendir. Bu kapsamda dikili satışların amaçları arasında yer alan miktar ve kalite kayıplarının önlenmesinin önemi açıkça görülmektedir. Bir ürünü üretmekten yani fiili olarak ortaya bir mal koymaktan ziyade o ürünün ne kadar kaliteli üretildiği ve piyasanın bunu ne boyutta dikkate aldığı, beraberinde fiyatlandırmasının doğru yapılması önem arz etmektedir.

Çizelge 4.22. İşletme müdürlüğü seçiminde etkili olan etmenlerin yüzdesel dağılımı

Etkili olan etmenler	%
İstenilen nitelik ve miktarda ürün bulabilme	45,2
Ulaşım	16,7
Fiyat	23,8
Ürünleri kolayca taşınabilmesi	9,5
İşletme çalışanlarının ilgisi	2,4
Diğer	2,4
Toplam	100,0

Tercih edilen satış şekli incelendiğinde (Şekil 4.6) firmalar depodan satışı %66'lık bir payla tercih etmektedir. Orman endüstri işletmelerinin ağırlıklı olarak depodan satışı tercih etmeleri kısa sürede yaygınlaştırılıp genel bir politika haline gelmesi istenen dikili satış için olumsuz bir durum olarak düşünülebilir. Dikili ağaç satış yönteminin ne kadar yaygın olduğu ve satış yöntemi olarak tercih edilip edilmeme durumu Çizelge 4.23'de yer almıştır.

Çizelge 4.23'den de görüldüğü üzere dikili satışla ürün alıp devam etmek isteyenler %31,8'lik bir orana sahiptir. Asıl önemli olan daha önce bu satış şeklini kullanıp artık kullanmayacak olanlardır ki bunların oranı da %22,7'dir.



Şekil 4.6. Tercih edilen satış şeklinin yüzdesel dağılımı

Çizelge 4.23. Dikili ağaç satış yöntemiyle ürün alma durumları

Dikili satışla ürün alma durumları	%
Almadım, almayı da düşünmüyorum.	31,8
Dikili satış konusunda yeterli bilgiye sahip değilim.	6,8
Henüz almadım ama ileride alabilirim.	6,9
Daha önce aldım, memnun kalmadım, artık almayacağım.	22,7
Daha önce aldım, almaya devam edeceğim.	31,8
Toplam	100,0

Öncelikli olarak tercih edilen işletme müdürlükleri ise Çizelge 4.24’de gösterilmiştir. En fazla tercih edilen işletme müdürlüğü %23,4 ile Eğirdir, ardından %21,3 ile Bucak ve üçüncü sırada da %19,1 ile başta Antalya ve Muğla olmak üzere diğer işletme müdürlükleri yer almaktadır.

Çizelge 4.24. Ürün satın almada öncelikli işletme müdürlükleri

İşletme Müdürlükleri	%
Eğirdir	23,4
Isparta Merkez	4,3
Burdur	8,5
Bucak	21,3
Göhlisar	6,4
Sütçüler	17,0
Diğer	19,1
Toplam	100,0

4.3.1. Ekonomik Yönden Değerlendirmeler

Ekonomik açıdan, büyük partilerin tahsisli olarak bazı kişilere verilmesinin piyasadaki rekabeti ortadan kaldırıp dengesizliğe yol açtığı görüşü %71,4'lük bir oranda ortaya çıkmıştır. Bu bakımdan tahsisli satışların küçük partiler halinde verilmesi çözüm olabilecektir. Bir başka olumsuz durum ise muhammen bedel hesaplarında anlık piyasa koşulları ile fiyat belirlenmemesi ve beraberinde üreticiyi zarara uğrattığı görüşüdür ki buna katılımcıların çoğunluğu (%85,7) katılmaktadır.

Dikili satış ile ürün alan işletmelerin genelinde dikili ağaç satışlarına yönelik **“ekonomik”** yönden olumlu ve olumsuz değerlendirmelerine ilişkin bulgular Çizelge 4.25’de gösterilmiştir.

İşletmelerin büyük bir bölümü (%90) dikili satışların öncesinde piyasa araştırması yapabildiklerini ve talep belirleyebildiklerini belirtmektedir. 5’li likert ölçeğine göre de ortalama değer 4,50 olarak bulunmuştur.

Dikili satışların avantajları arasında yer alan talep edilen boyda üretim yapılabilmesi ve uzun süre bekleyen ürünlerin vasfının bozulması ve beraberinde değer kayıplarının yaşanması gibi olumsuz durumların olmaması endüstri işletmelerinin çoğunluğu (%90) tarafından kabul edilmektedir. Bu konularda avantaj sağladığı açıkça görülmektedir.

Yine dikili satışlarda üretilen tüm emvalin değerlendirilebildiği ve üretim artıklarının ormanda daha az kaldığı ya da kalmadığı bir ortamın sağlanması avantaj olarak görülmektedir. Bu duruma endüstri işletmeleri %75 oranında katılmaktadır. Bu durum işletmeler açısından dikili satışların avantajları arasında gösterilebilir.

Dikili satışlarla ticari anlamda piyasanın bir canlılık kazandığı düşüncesine ise %65 oranında katılmaktadırlar. Bazı işletmeler ise bu durumun tam tersini

savunarak aksine iyice durağan bir hal aldığını ve küçük esnafın iş yapamaz hale geldiğini belirtmişlerdir.

Çizelge 4.25. Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Ekonomik yönden değerlendirmeler e ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyor	Kısmen katılıyor	Kararsızım	Kısmen katılmıyorum	Tamamen katılmıyorum	Ortalama
	%	%	%	%	%	
1. Dikili satış ihalesine girmeden önce veya emvali kesmeye başlamadan önce gerekli piyasa araştırması yapabiliyor ve talepleri belirleyebiliyorum.	80,0	10,0	-	-	10,0	4,50
2. Talep edilen boyutlarda mal üretimi yapabiliyor ve vasfı bozulmadan pazara sunabiliyorum.	65,0	25,0	-	-	10,0	4,35
3. Dikili satışlarda yapılan üretim temiz bir üretimdir ve bundan dolayı tüm emval değerlendirilebilmektedir.	65,0	10,0	5,0	10,0	10,0	4,10
4. Dikili satışlar ile ticari anlamda piyasa bir canlılık kazanmıştır.	50,0	15,0	5,0	10,0	20,0	3,65
5. Dikili satış ihalelerinde yaşanan rekabet piyasanın daha ucuza ve daha kaliteli mal bulmasına ortam sağlamaktadır.	25,0	35,0	5,0	10,0	25,0	3,25
6. Dikili satış uygulamaları için ileriye dönük yatırımlarımız var.	35,0	10,0	20,0	10,0	25,0	3,20
7. İstenilen boylarda ürün elde edebilmek avantaj sağlamaktadır.	80,0	5,0	5,0	5,0	5,0	4,50
8. Süre uzatımı alıp ormanda bekleyen, satılamayan ürünün taksitlerini ödeme konusunda sıkıntılar var.	30,0	15,0	15,0	10,0	30,0	3,05
9. Büyük partilerin tahsisli olarak bazı kişilere verilmesi rekabet koşullarını ortadan kaldırıyor ve piyasanın dengesini bozuyor.	50,0	5,0	5,0	5,0	35,0	3,30
10. Dikili satış ihalesi aldıktan sonra orman işletmelerinin depolarındaki ürünlerde indirim yapıp vadeleri uzatması, kendi mallarımızı pazarlamada sıkıntı yaratıyor.	20,0	15,0	-	5,0	60,0	2,30
11. Muhammen bedeller hesaplanırken anlık piyasa koşulları dikkate alınmayıp fiyatlar yüksek çıktığı için zarar ediyoruz.	55,0	15,0	-	10,0	20,0	3,75
12. Piyasada pazar bulamayıp değeri düşen bazı ürünlerin (Yakacak odun, sanayi odunu...) fiyatlarının yüksek belirlenmesiyle zarar ediyoruz.	45,0	20,0	5,0	10,0	20,0	3,60
13. Orman işletmelerinin dikili satış hedeflerini bilmediğiniz için kurumsallaşmak adına yatırım yapmaktan çekiniyoruz.	50,0	15,0	10,0	15,0	10,0	3,80
14. Karışık türlerden oluşan bölmelerde bütün türlerin aynı fiyattan ihale edilmesi bizi zarara uğrattıyor.	45,0	10,0	-	5,0	40,0	3,15
15. Düşük sermaye ile işleri yürütemiyor, ihale almaya çekiniyoruz	15,0	20,0	10,0	10,0	45,0	2,50
16. Kullandığınız teminat mektuplarının yüksek faizlerin maliyetlerimizi artırıyor.	40,0	15,0	5,0	5,0	35,0	3,20
17. Memurları gerektiğinde bölmeler getirebilmek için yüklü miktarda ulaşım bedeli ödemek durumunda kalıyoruz.	40,0	10,0	10,0	15,0	25,0	3,25
18. Dikili satışlar ile bölmeden çıkan tüm ürünler satın alındığı için bazı ürünleri satamama tehlikesiyle karşı karşıyayız.	15,0	10,0	10,0	15,0	50,0	2,25

Dikili satış ihalelerinde yaşanan rekabetle piyasanın daha ucuza mal bulduğu görüşüne %60 oranında katılmaktadırlar. Bu duruma tereddütle yaklaşanlar da olmakla birlikte 5’li likert ölçeğine göre de ortalama değer 3,25 olarak

bulunmuştur. Bu durum da yaşanan kararsızlığı göstermektedir. Yapılan kıkare testi bulgularına göre işletmelerin nitelikleri arasında bu konuda istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmuştur ($\chi^2= 19,204$; $sd=8$; $p<0,05$). Yani tek kişi işletmeleri anonim ve limited şirketlere göre bu konuda olumsuz görüş bildirmektedir.

OGM'nin kesim sonrası satışında boyu, cinsi vb özellikleri standart olan ürünler satılmaktadır. Kullanım alanına uygun emvali bulmak zor ya da alınan mal üzerinde bir takım değişiklikleri (boyunu kısaltma vb.) gerektirmektedir. Buna benzer olumsuzluklar dikili satışla çözümlenmiş, istenilen boyda üretim yapılabilmek bir avantaj elde edilmiştir. Bu duruma endüstri işletmeleri de katılmaktadır (%85).

Süre uzatımı alıp ormanda bekleyen ürünlerin satılamamasının olumsuz bir durum olduğuna işletmeler %45 oranında katılmakta ve bu durum 5'li likert ölçeğine göre de ortalama değer 3,05 olarak bulunmuş ve çok yaygın bir sorun olmadığı belirlenmiştir.

Büyük partilerin tahsisli satışı sonucunda daha fazla mal daha ucuza alınmış olacak ve bu durumda geri kalan esnaf bu farkı kapatmak için çok daha fazla külfete katlanmış olacaktır. Bu durum işletmeler tarafından %55'lik bir oranla belirtilmiş bir durumdur.

Dikili satıştan sonra orman işletmelerinin depolarında kalan ürünlerde, elden çıkarma anlamında indirim yaptığı görüşüne katılanlar sadece %35 oranında olup böyle bir durumun söz konusu olmadığı görüşü çoğunluktadır.

Muhammen bedellerin anlık piyasa koşullarına göre belirlenmemesi endüstri işletmeleri için olumsuz bir durum oluşturmaktadır görüşüne %70,0 oranında katılım söz konusudur. Piyasada değeri daha düşük olan sanayi odunu, yakacak odun gibi ürünlerin endüstri işletmelerine daha pahalıya satıldığı görüşüne katılanların oranı %65'dir. Bu durumda işletmeler zarar etmektedir. Orman işletmelerinin dikili satış hedefleri bilinmediği için kurumsallaşmak adına

yatırım yapmaktan kaçınan işletmelerin oranı %65 olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu sistem için ileriye dönük yatırım oranlarının düşük düzeyde olduğundan daha önce söz edilmişti.

Karışık türlerden oluşan bölmelerde tek fiyatla ihaleye çıkılması hususuna tamamen katılanlar %45 iken tamamen katılmayanlar ise %40'tır. Bu durumun tartışmaya açık olduğu bir gerçektir. Bu durum 6521 Sayılı Tamimde her ağaç türü için verim yüzdelerinin tespit edilmesi ve bu yüzdelerle göre işlem yapılmasını, 6877 Sayılı Tamimde de her ağaç türünün dikkate alınacağı sadece toplam damga içerisinde %5'in altında özel kıymet ifade etmeyen türler için ayrıca verim yüzdesi tespit edilmeyebileceği belirtilmiştir. Bu aşamada yasal olarak bir sorun olmadığı, sadece varsa böyle bir durum, bunun da uygulamadan kaynaklandığı açıkça görülmektedir.

İşletmelerin düşük sermaye ile ihale almaya çekindiklerine ise %35 oranında bir katılım söz konusudur. Bu değerlendirmeler dikili satış ile ürün alan endüstri firmalarına yönelik olduğu için düşük düzeydedir. Bunun yanında dikili satışı tercih etmeyen işletmelerinin en önemli nedenlerinden birisi sermaye yetersizliği olarak belirlenmiştir.

Teminat mektuplarının yüksek faizli olduğuna katılan işletme oranı %55,0'dir. Orman işletme çalışanlarının gerekli işlerin yapılabilmesi için üretim alanına getirilmesinde sıkıntı yaşadıkları görüşüne %50 oranında bir katılım söz konusudur. Bu durum orman işletmeleri ve dikili satış açısından olumsuz bir gelişme olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunun nedenini bir önceki alt bölümle bağlantılı olarak personel yetersizliğine ve mevcut personelin de zaman yetersizliğine bağlamak rasyonel bir yaklaşım olacaktır.

Dikili satışlarla tüm ürünler satın alındığı için bunları satamama gibi bir durumun söz konusu olduğuna katılanların oranı %25'tir. Bu durumda alınan ya da çıkan her emval değerlendirilmektedir görüşü gerçeği yansıtmaktadır.

4.3.2. Sosyal Yönden Değerlendirmeler

Anket katılımcılarının köyde üretime talip olmamasına rağmen dışarıdan gelenlerin köye alınmadığı; köydeki kişi veya kooperatiflerin aracı kılınması durumu; SGK işlemlerinin kesin teminatları geri alma sürecini uzattığı görüşlerine %85,7 bir çoğunluk katılımı söz konusudur.

Endüstri işletmelerinin geneli için dikili ağaç satışlarında önemli unsur olan “sosyal” içerikli değerlendirmelere ilişkin olumlu ve olumsuz görüşleri Çizelge 4.26’da verilmiştir.

Çizelge 4.26. Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyorrum	Kısmen katılıyorrum	Kararsızım	Kısmen katılmıyorum	Tamamen katılmıyorum	Ortalama
	%	%	%	%	%	
1. İstihsal sırasında orman köylüsünün az miktarda(1-2 tomruk) da olsa ürün ihtiyacını karşılıyorrum.	50,0	10,0	10,0	10,0	20,0	3,60
2. İhtiyacını karşıladığımız köylünün ormandan yasadışı faydalanmasını azaltmış oluyoruz.	35,0	15,0	10,0	-	40,0	3,05
3. Dikili satışlarla elde ettiğimiz emvalin piyasaya daha ucuza arzı halkı memnun edecektir.	60,0	-	10,0	15,0	15,0	3,75
4. Köyde üretime katılan halkın teknik yetersizliğini dile getirebiliyoruz.	70,0	5,0	5,0	-	20,0	4,05
5. Köy halkının üretime talip olmamasına karşın, ihaleyi dışarıdan alanlarının köye girişine izin verilmemesi gibi durumlarla karşılaşabiliyoruz.	75,0	15,0	5,0	-	5,0	4,55
6. Dikili satış alabilmek için köydeki kişi veya kooperatifleri aracı kılmak zorunda kalıyoruz.	70,0	15,0	5,0	-	10,0	4,35
7. SGK işlemlerindeki sorunlar, kesin teminatların geri alınma sürecini olumsuz etkiliyor.	65,0	15,0	5,0	10,0	5,0	4,25
8. Orman işçileri yeşil kartlarını kaybetmemek için sosyal güvenceye sahip olmak istemiyorlar.	80,0	5,0	5,0	10,0	-	4,55

Sosyal yönden değerlendirmelere baktığımızda; istihsal sırasında orman köylüsünün az miktardaki ihtiyacı karşılanmaktadır görüşüne katılanların oranı %60 olarak bulunmuştur. Bu durumun ormandan usulsüz faydalanmayı azaltacağına dair olumlu görüşler ise %50 oranında kalmıştır. Bu duruma tamamen katılmayıp usulsüzlüğün devam edeceğini belirtenlerin oranı %40 olarak karşımıza çıkmaktadır.

Dikili satışlarla daha az üretim masrafiyla piyasaya daha ucuza mal sunulacağı durumu söz konusudur. Bu durum dikili satışların avantajları arasında gösterilmektedir. İşletmeler bu duruma %60 oranında bir katılımıla daha ucuza mal sunacaklarını bir nevi göstermiş bulunmaktadır.

Üretim aşamasında çalışan köylülerin teknik olarak yapılan iş için yetersiz oldukları dile getirilebilmektedir (%75). Oysa geleneksel satışta bu durumdan sadece orman işletmeleri haberdarken amaç sadece sosyal barışı sağlamak ve köylülere maddi destek sağlamak olarak kalmıştır. Şimdi ise bu durumun dile getirilebilmesiyle teknik ya da daha farklı yönde eğitimler düzenlenmesinin önü açılmış olacaktır. Çünkü sorunun paydaşları artmış durumdadır.

Teknik sorunlar aşılsa bile sosyal sorunlar her zaman ve farklı şekillerde karşımıza çıkmaktadır. Bu durumlardan biri de köy halkının üretime talip olmamasına karşın, ihaleyi dışarıdan alanlarının köye girişine izin verilmemesi durumudur. Endüstri işletmelerinin bu duruma çoğunlukla (%90) katıldığı görülmektedir. Bu durum 5'li likert ölçeğine göre de ortalama değer 4,55 olarak bulunmuştur. Olumsuz bir durum olarak karşımızda durmaktadır.

Dikili satışa talip olan köylerde tahsisli dikili satış önceliklidir. Bu durumda köylülerin aracı kılındığı durumların olması da kaçınılmazdır. Bu duruma işletmeler %85 oranında katılmaktadır.

SGK işlemlerinin uzunluğu ve çıkan sorunların kesin teminatları geri alma sürecini olumsuz etkilediği görüşüne, endüstri işletmeleri çoğunlukla (%80) katılmaktadır.

Bir diğer sorun ise orman işçilerinin yeşil kartlarını kısa bir dönem çalışma karşılığında SGK'ye bildirimle kaybetmek istememeleridir. Bu durum %85 oranında karşılaşılan bir sorun olarak belirtilmiştir. Böylesi bir durumda meydana gelecek kazalardan kimin sorumlu tutulacağı açıklığa kavuşturulmalıdır.

Yapılan kıkare testi bulgularına göre işletmeleri personel sayısı, faaliyet konuları, nitelikleri, kuruluş durumları ve hammadde ihtiyacının karşılanma durumları arasında sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin istatistiksel açıdan anlamlı farklılıklar bulunmamıştır ($p>0,05$).

4.3.3. Teknik yönden değerlendirmeler

Orman endüstri işletmelerinin fazlaca dile getirdiği ve kar ya da zarara dönüşecek sonucu etkileyen, bu bakımdan önemli bir unsur olan **“teknik”** uygulamalara yönelik olumlu ve olumsuz değerlendirmeleri Çizelge 4.27’de gösterilmiştir.

Bilindiği üzere verim yüzdeleri sadece bilgilendirme amaçlı olup hiçbir bağlayıcılığı yoktur. Bu yönden endüstri işletmeleri bu hususu göz önünde bulundurmalı ve bu bilinçle hareket etmelidir. Üretim sonucunda verim yüzdelerinin tutmaması ve deneme ağaçlarının bölmeyi temsil etmemesi durumlarına katılan işletme oranı %90’dır. Bu durum 5’li likert ölçeğine göre de ortalama değer 4,50 olarak bulunmuştur. Bu durum olumsuz görüş oluşturmaması ve güven konusunu çağrıştırmaması bakımından önemlidir.

İş bitime süreleri; bölgenin arazi ve iklim koşulları, orman yollarının durumu, parti büyüklüğü dikkate alınmadan belirlenmektedir görüşüne endüstri işletmeleri büyük çoğunlukla (%95) katılmaktadır. Bu durum 5’li likert ölçeğine göre de ortalama değer 4,75 olarak bulunmuş ve bu yöndeki olumsuzluğu göstermiştir.

Orman yolları yetersiz ya da yeterli yol yoğunluğuna sahip alanlarda yolların çok bozuk olduğu görüşüne çoğunlukla (%90) katılmaktadırlar. Bu durum aslında dikili satışa katılacaklar için olumsuz bir durum oluşturmaktadır. Sadece dikili satışlar için değil genel olarak ormancılık faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi bakımından da olumsuz bir durumdur.

Çizelge 4.27. Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyor	Kısmen katılıyor	Kararsız	Kısmen katılmıyor	Tamamen katılmıyor	Ortalama
	%	%	%	%	%	
1. Verim yüzdeleri çoğunlukla tutmuyor ve hesaplanan emval alandan alınmıyor. Örnek ağaçlar bölmeyi temsil etmiyor.	70,0	20,0	-	10,0	-	4,50
2. İş bitime süreleri; bölgenin arazi ve iklim koşulları, orman yollarının durumu, parti büyüklüğü dikkate alınmadan belirleniyor.	80,0	15,0	5,0	-	-	4,75
3. Orman yolları yetersiz ya da yeterli yol yoğunluğuna sahip alanlarda yollar çok bozuk.	85,0	5,0	-	5,0	5,0	4,60
4. Sürütme ve nakliye mesafeleri ile değişik faktörlerin etkisinden kaynaklanan kalite kayıpları muhammen bedel hesaplarına gereğince yansıtılmadığı için muhammen bedeller yüksek çıkıyor.	70,0	10,0	15,0	-	5,0	4,40
5. İhalelerin tamamlanma süreci çalışma mevsiminin ortalarına kadar sarkabiliyor ve belirlenen sürelerde iş bitirilemiyor.	65,0	15,0	5,0	5,0	10,0	4,20
6. Sürütme bedellerinin insan ve hayvan gücüne göre hesabı hem fiyat farklılıkları hem de ödenecek SGK primlerinde anormallikler yaratıyor.	65,0	20,0	5,0	10,0	-	4,40
7. Odun olarak pazarladığımız emvali m ³ olarak alıyoruz, kamyonun üzerinde ster olarak ölçülüyor, satarken de ton olarak satıyoruz. Bu da mal fazlalığının ortaya çıkmasına neden oluyor.	55,0	10,0	15,0	20,0	-	4,00
8. Verim yüzdesi nedeniyle emvalin fazla çıkması durumunda sorgulama sürecinin uzun olması malın beklemesine ve değer kaybetmesine neden oluyor.	50,0	20,0	5,0	10,0	15,0	3,80
9. Orman teşkilatının denetim noksanlığı olduğunda dikili satışlar suistimale açık bir sistemdir.	65,0	15,0	-	5,0	15,0	4,10
10. İş bitirip bölmeden çıkınca işletme tarafından gerekli kontroller yapıp bölmenin teslim alınma süreci uzuyor.	40,0	20,0	-	15,0	25,0	3,35
11. İş bitirme süresinin sonunda rampaya indirilen emvalin olduğu yerde mevcut nakliye bağlanmaması, mevcut nakliye bağlanan emvalin tüketiciye ulaştırılmasında 2. nakliye istenmesi sorun oluşturuyor.	45,0	10,0	5,0	5,0	35,0	3,20

Kalite kaybına neden olan durumların muhammen bedel hesabında yeteri kadar yer almaması işletmeleri zarara uğratmaktadır görüşüne %80 oranında katılmaktadırlar. Bu durumda sürütme, taşıma gibi işlemler sırasında meydana gelecek kayıpların daha rasyonel hesaplanması gerekmektedir.

İhale tamamlanma sürelerinin fazla olduğu ve bu durumun olumsuzluğuna işletmeler %80 oranında katılmışlardır. Bu durum dikili satışların olumsuz kısımları arasında yeri almıştır ve iş bitirme süreleri koşullar göz önüne alınarak gerekli mantıksal zamanlamayla tamamlanmaya uygun hale getirilmelidir.

Sürütme bedellerinin insan ve hayvan gücüne göre hesabı hem fiyat farklılıkları hem de ödenecek SGK primlerinde anormallikler yaratmaktadır görüşüne işletmeler %85 oranında katılmaktadır. Üretim birim fiyatlarının tamamı işçilik ücretinden ibaret olmayıp içerisinde üretim iş kollarına göre değişen makine, araç-gereç ve malzeme birim maliyetleri de yer almaktadır. Bu nedenlerle; makine, araç-gereç ve malzeme birim maliyetlerinin üretim birim maliyetlerinden çıkarılması ve salt işçilik tutarının sigorta primine esas alınması gerekmektedir.

Odun olarak pazarladığımız emvali m³ olarak alıyoruz, kamyonun üzerinde st. olarak ölçülüyor, satarken de ton olarak satıyoruz. Bu da mal fazlalığının ortaya çıkmasına neden oluyor görüşüne işletmeler %65 oranında katılmaktadır.

Verim yüzdesi nedeniyle emvalin fazla çıkması durumunda sorgulama sürecinin uzun olması malın beklemesine ve değer kaybetmesine neden olmaktadır görüşüne işletmeler %70 oranında katılmaktadır. Bölge Müdürlüğüne giden bu durum 7 gün içerisinde gelecek komisyonla çözüme bağlanması tamimde öngörülmüştür.

Bilindiği üzere bölme ihaleyi alana teslim edilmekte ve gerekli kontroller rutin olarak yapılmaktadır. İhaleyi alan da müteselsilen sorumludur, fakat ormanların asıl koruyucusu orman işletme teşkilatıdır. Gerekli kontroller yapılmadığında dikili satışlar usulsüzlüğe açık bir sistem olarak görülmektedir. Bu duruma endüstri işletmeleri %80 oranında katılmaktadır. Yapılan kikare testi bulgularına göre endüstri işletmelerinin niteliklerine göre bu konuda istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar vardır ($\chi^2= 13,128$; $sd=6$; $p<0,05$). Yani şirketler bu konuya katılmakta, tek kişi işletmeleri ise katılmamaktadır.

İş bitiminde gerekli kontroller yapılarak bölme teslim alınmaktadır. İşaretili ağaçlar dışında kesilen olmuş mu? ya da üretim artığı ormanda bırakılmış mı? gibi sorunların varlığını anlamak için gereklidir. Bu durumun uzun sürmesi durumuna endüstri işletmeleri %60 oranında katılmaktadır. Yapılan kikare testi bulgularına göre endüstri işletmelerinin niteliklerine göre bu konuda

istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar vardır ($\chi^2= 15,881$; $sd=6$; $p<0,05$). Şirketler bu ifadeye katılmakta, tek kişi işletmeleri ise katılmamaktadır.

Rampalarda toplanan emvalin tüketiciye ulaştırılmasında mevcuda bağlanmama ya da bağlananda ikinci bir nakliye istendiği görüşüne işletmeler %55 oranında katılmaktadır.

4.3.4. Yönetmelik yönünden değerlendirmeler

Dikili ağaç satışından vazgeçen 11 işletme için yönetmelik yönlü ve olumsuz değerlendirmelere baktığımızda; tecrübesiz özel kişilerin tahsis alması, özel kişi ve kooperatiflerin rekabete sokulmaya çalışılması ve her yönü ile iyi oluşturulmadan uygulamaya koyulmuş bir sistem olduğu görüşleri yer almaktadır.

Dikili ağaç satışlarına yönelik orman endüstri işletmeleri genelinin “**yönetmelik**” yönünden olumlu ve olumsuz değerlendirmeleri ise Çizelge 4.28’de yer almıştır.

Dikili satışların daha önceki satışlara göre gerek orman işletmeleri gerek endüstri kuruluşları gerekse orman köylüleri açısından avantajları ve işlerini kolaylaştıran yanları vardır. Endüstri işletmeleri bu konuda ki görüşlerini çoğunlukla (%75) olumlu yönde beyan etmişlerdir. Bu durumda dikili satışların birçok işletme açısından olumlu ve işlerini kolaylaştıran yanlarının olduğu anlaşılmaktadır.

Ödemeler konusunda bir avantaj sağladığına dair görüş bildiren işletme oranı ankete katılanların %30’unu oluşturmaktadır. Ödemelerde herhangi bir kolaylık sağlamadığını ise %70’i belirtmiş olup bu durumda ödemelerde bir avantaj sağladığına dair kesin bir yargıda bulunmak zordur.

Teminat mektupları konusunda kolaylık sağladığına ise %45’i katılırken %45’i ise katılmamaktadır. Bu durumda herhangi bir avantajdan söz edilememektedir.

Dikili satış yöntemi orman köy kooperatiflerinin yasal haklarını (Orman Kanunu'nun 34. Maddesi) almalarını engellemektedir yönündeki görüşlere ise %40'ı katılmaktadır. 34. maddede yapılan değişiklikle; sınırları içerisinde devlet ormanı bulunan orman köylülerine ve nüfusu 5.000'e kadar olan kasabalara, dikili ağaç satış gelirlerinden pay verilerek orman-halk ilişkilerinin sağlıklı zemine oturtulması ve halkın ormanı koruması yönünde teşvik edilmesine dair değişiklik amaçlanmıştır. Bu durumda yasal olarak verilen hak bu satış yönteminde de devam edecektir.

Çizelge 4.28. Yönetmelik yönünden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Yönetmelik yönünden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyor	Kısmen katılıyor	Kararsız	Kısmen katılmıyor	Tamamen katılmıyor	Ortalama
	%	%	%	%	%	
1. Dikili satışların daha önceki satışlara göre işimizi kolaylaştıran yönleri var.	55,0	20,0	-	5,0	20,0	3,85
2. Dikili satışlar ödemeler konusunda bir avantaj sağlamaktadır.	20,0	10,0	-	-	70,0	2,10
3. Teminat mektupları kullanma konusunda kolaylık sağlamaktadır.	40,0	5,0	5,0	15,0	35,0	3,00
4. Dikili satış yöntemi orman köy kooperatiflerinin yasal haklarını (Orman Kanunu'nun 34. Maddesi) almalarını engellemektedir.	35,0	5,0	10,0	10,0	40,0	2,85
5. Dikili satışlara Orman ve Su İşleri Bakanlığı'nın sağladığı %3'lük fon yeterlidir.	55,0	20,0	10,0	10,0	5,0	4,10
6. Vergi mükellefi olmayan, orman işlerinde tecrübesiz özel kişiler tahsisli dikili satış ihalelerine katılmamalıdır.	75,0	10,0	5,0	-	10,0	4,40
7. Orman işletmeleri özel kişilerle kooperatifleri rekabete sokarak fiyatların arttırılmasını sağlamaktadır.	65,0	15,0	-	-	20,0	4,05
8. Dikili satış alan köy kooperatifleri altyapı ve teknik olarak yetersizdir.	85,0	15,0	-	-	-	4,85
9. Dikili satışlar yasal, idari, ekonomik ve sosyal altyapısı iyi oluşturulmadan kurulan bir sistemdir.	70,0	-	15,0	10,0	5,0	4,20
10. OGM'nin dikili satışı yaygınlaştırma çabaları yerindedir.	50,0	10,0	15,0	10,0	15,0	3,70
11. Orman işletmelerinde teknik personel dikili satış konusundaki bilgi düzeyi bakımından yeterlidir.	35,0	5,0	25,0	-	35,0	3,05

Dikili satışlarla Bakanlığa aktarılan %3'lük fonun yeterli olduğu yönündeki görüşe %75'i katılmaktadır. Bazı işletmeler ise bu değer yapılı satış tutarı dikkate alındığında çok fazla olduğu yönünde görüş beyan etmiş ve azaltılmasını istemiştir.

Tamimde tahsisli dikili ağaç satışı yapılırken, gerçek ve tüzel kişilerin iş gücü kapasiteleri ve işi yapabilirlik durumları göz önüne alınacak ve iş gücünü aşan miktarda satış yapılmayacaktır denilmektedir. Bu hususlara ek olarak vergi mükellefi olmayan, orman işlerinde tecrübesiz özel kişiler tahsisli dikili satış ihalelerine katılmamalıdır görüşlerine endüstri işletmeleri büyük çoğunlukla (%85) katılmaktadır.

Orman işletmelerinin kooperatiflerle özel kişileri rekabete sokarak fiyatları arttırdığı yönündeki görüşe katılan işletme oranı %80'dir. Sadece %20'si bu duruma katılmamaktadır. Bu durum dikili satışlar için olumsuz bir durum olmaktan ziyade orman işletmeleri adına olumsuz bir durum olarak göze çarpmaktadır.

Orman köylüleri ve kooperatiflerinin dikili satış konusundaki tecrübe ve teknik donanımlarının böylesine ciddi bir iş için yetersiz olduğu görüşüne işletmeler katılmışlardır (%100). Bu durum işletmeler ile kooperatifler arasında teknik olarak ciddi sorunların bulunduğu göstergesi olarak nitelendirilebilir. Yapılan kıkare testi bulgularına göre işletmelerin nitelikleri arasında bu konuda istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar vardır ($\chi^2= 6,259$; $sd=2$; $p<0,05$). Bu konuya tek kişi işletmeleri ve limited şirketler tamamen katılırken, anonim şirketler kısmen katılmaktadır.

Dikili satışlar dört tamim değişikliğiyle günümüze gelmiş ve uzun vadede yaygın olarak kullanılması planlanmış bir sistemdir. Böylesine ciddi bir sistem için gerekli alt yapının sağlanmış ya da küçük değişikliklerle sağlanabilir olması gereklidir. Oysa bugün için yasal, idari, ekonomik ve sosyal altyapısı iyi oluşturulmadan kurulan bir sistem olduğu görüşü yaygındır (%70). Bu durum aslında sistemin en büyük eksikliğidir.

OGM'nin dikili satışları yaygın olarak kullanma düşüncesi bilinmekle birlikte bu konuda gerekli iletişim ve yaygınlaştırma çabalarının yetersiz olduğu görüşüne işletmeler %60 oranında katılmaktadır.

Orman işletmelerinde teknik personelin dikili satış konusunda yeterli bilgiye sahip oldukları hususunda endüstri işletmeleri çok net bir tavır olmasa da %40 oranında yeterli görmektedir. %25'lik kısmı hiçbir görüş bildirmeyip kararsız kalmış ve geri kalan %35'lik kısım ise yeterli değildir yönünde görüş bildirmiştir. Bu durumun asıl sonucunu ormancılık teknik elemanları anketinde görmek mümkündür.

4.3.5. Karşılaşılan sorunların çözümü için önerilerin öncelikleri

Orman endüstri işletmelerinin “**ekonomik**” yönden yapılan değerlendirmelere ilişkin öncelikleri Çizelge 4.29’da belirtilmiştir.

Çizelge 4.29. Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin öneriler	Öncelik Puanı	Öncelik Sırası
Üretim maliyetleri ve fiili masraflar muhammen bedel hesaplamalarında gerçek değerleriyle yer almalıdır.	0,205	1
İşi bitirme süresi uzatıldığında ilk ödemeyi yapma süresi faizsiz uzatılmalı, vadeler daha uzun olmalıdır.	0,198	2
Muhammen bedeller gerçekçi hesaplanmalı, piyasada o anda geçerli olan fiyatlar göz önüne alınmalıdır.	0,185	3
Tahsisli dikili satışlar ihale bedeli üzerinden satılmalı, ihaleyi alanın karı da hesaba katılarak fiyatlandırma yapılmalıdır.	0,167	4
Malımızı sattığımız müşteri çekini orman işletme müdürlüğü kabul etmelidir.	0,085	5
Teminat mektubu faizleri daha düşük olmalıdır.	0,120	6
Orman işletmesinden kiralanan araçların kira bedelleri daha düşük olmalıdır.	0,040	7
Toplam	1,000	

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin hususlar incelendiğinde, üretim maliyetleri ve fiili masrafların muhammen bedel hesabında gerçek değerleriyle yer alması gerektiği yönündeki düşünceler birinci sırada yer almaktadır. Bunu iş uzatımı alındığında ilk ödeme süresi faizsiz (her gün için ihale ya da tahsis tutarının %0,2’si kadar gecikme cezası kesilir. 20 günü aşan gecikmelerde idare ceza kesmeye devam etmede veya ihaleyi feshetmede serbesttir.) uzatılmalı ve vadeleri daha uzun olmalıdır görüşü takip etmektedir. Üçüncü olarak da muhammen bedel hesabında anlık fiyatların geçerli olması hususundaki görüşler yer almıştır.

Yukarıdaki ilk üç maddeye bakıldığında özetle, muhammen bedel hesaplarının gerçekçi değerleri ifade etmesi ve süre uzatımında faiz uygulanmaması gerekliliği dile getirilmiştir.

Endüstri işletmelerinin “sosyal” yönden öncelikleri Çizelge 4.30’da gösterilmiştir.

Çizelge 4.30. Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin öneriler	Öncelik Puanı	Öncelik Sırası
Ormanda çalışan işçilere sigortalı olma konusunda uygulanan ayrıcalıklar kaldırılmalı, SGK işlemleri basitleştirilmelidir.	0,316	1
Kesin teminatların geri alınma sürecindeki bürokratik işlemler azaltılmalıdır.	0,258	2
Orman idaresi dikili satış ihalesine çıkmadan önce üretim yapılacak köydeki halkı bilgilendirmeli, çıkabilecek muhtemel sorunlar çözüme kavuşturulmalıdır.	0,195	3
Şahıs olarak veya aile fertlerimizin çalıştığı tahsisli dikili satışlarda sosyal güvence zorunluluğu kaldırılmalıdır.	0,150	4
Dikili satış yapılacak bölmelerde orman köy kooperatiflerine öncelik verilmeli, üretim yönteminin dikili satış olacağı yönünde baskı yapılmamalıdır.	0,081	5
Toplam	1,000	

Sosyal öneriler değerlendirildiğinde, öncelikle işçilerin sigortalı olması konusu dile getirilmiş ve SGK ile olan işlemlerin daha basit hale getirilmesi istenmiştir. İkinci olarak kesin teminatların geri alınmasında bürokrasinin azaltılması ve üçüncü olarak da ihaleye çıkılacak köyde bilgilendirme yapılarak çıkabilecek sosyal sorunların en baştan çözüme kavuşturulmuş olması istenmektedir.

Sosyal değerlendirmeler SGK ve diğer işlerdeki bürokrasinin azaltılması ve sosyal yapının dikkate alınması gereği ile karşımıza çıkmaktadır.

“Yönetmel” yönden yapılan değerlendirmelerin öncelikleri ise Çizelge 4.31’de verilmiştir. Yönetmel önerilere bakıldığında, öncelikle ihaleye gireceklerde aranan şartların düzenlenmesi gereği ve altyapısı iyi olmayanlara giriş izni verilmemesi gereği dile getirilmiştir. İkinci sırada üretim sırasında orman işletmelerinin bir personeli sürekli bölmede görev yapmalı ve üçüncü olarak da büyük partilerin şahıslara verilmemesi gereği dile getirilmiştir. Bunların dışında teknik eleman sayısının arttırılması, satış parti sayısının arttırılması, sosyal

güvence zorunluluğu, satış yöntemlerinden birinin benimsenmesi gibi unsurlar da dile getirilmiştir.

Çizelge 4.31. Yönetmelik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Yönetmelik yönden değerlendirmelere ilişkin öneriler	Öncelik Puanı	Öncelik Sırası
Orman teşkilatı dikili satış ihalesine gireceklerde aranan şartları düzenlemeli, altyapısı ve bilgi birikimi olmayanlara ihaleye giriş izni verilmemelidir.	0,165	1
Üretim sırasında işletmenin bir görevlisi sürekli bölmede bulunmalıdır.	0,149	2
Büyük partiler tahsisli olarak kişilere verilmemelidir.	0,124	3
Orman teşkilatının hem denetimi arttırmak hem de talep edildiğinde görevlendirilmek üzere teknik eleman sayıları artırılmalıdır.	0,119	4
Küçük partiler halinde mal satabilmemiz için satış parti sayısı artırılmalıdır.	0,104	5
Fiyatlar iyileştirilip, sosyal güvence zorunluluğu getirilerek üretim vahidi fiyat yöntemiyle yapılmalıdır.	0,095	6
Orman teşkilatı ya geleneksel satış ya da dikili satış benimsmeli, yalnızca birini uygulamalıdır.	0,09	7
Orman işletmeleri dikili satış alanlarında rekabet içinde olmamalı, depolarında yaptığı indirimleri veya arttırdığı taksit sayılarını dikili satışlarda da uygulamalıdır.	0,088	8
Orman köy kooperatiflerinin yasadan doğan haklarının dikili satış yönteminde de verilmesi gerekmektedir.	0,066	9
Toplam	1,000	

Dikili ağaç satışlarına dair endüstri işletmelerinin “teknik” öncelikleri ise Çizelge 4.32’de gösterilmiştir.

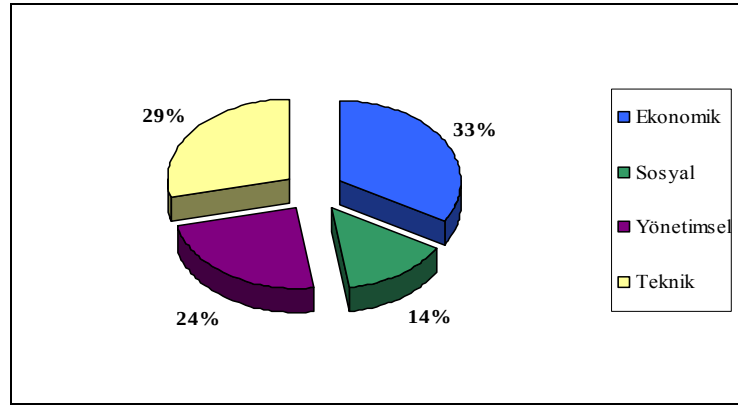
Çizelge 4.32. Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin öneriler	Öncelik Puanı	Öncelik Sırası
Yol şebekesinin yetersiz olduğu yerlerde yola yapılacak ıslah çalışmalarının bedelini orman işletmelerinden alabilmeliyiz.	0,182	1
İşi bitirme süreleri; arazi, iklim ve yol koşulları, parti büyüklüğü dikkate alınarak belirlenmelidir.	0,175	2
Verim yüzdeleri titizlikle hesaplanmalı, çaplar usulüne uygun ölçülmeli, deneme ağaçları bölmeyi temsil edecek şekilde alınmalıdır.	0,169	3
Sürütme ve nakletme mesafeleri, böcek, fırtına ve kar zararlarından doğan kalite kayıpları muhammen bedel hesaplarına daha fazla yansıtılmalıdır.	0,125	4
Sürütme bedellerinin hesaplanmasında makine çalışma zamanları kullanılarak SGK’ye bildirilen adam/ay sayıları gerçeğe uygun hale getirilmelidir.	0,089	5
St./m ³ dönüşüm katsayıları daha gerçekçi belirlenmelidir.	0,073	6
Vasfı ve türü benzer bölmelerin muhammen bedel hesaplamalarında, bölgeler arasında bariz farklar olmamalıdır.	0,068	7
Mevcut nakliyeyle bağlı emvalin tüketiciye ulaşabilmesi için her sevkatta nakliye istenmemeli, fatura ve sevk irsaliyesi ile işlem yapılabilme olanağı getirilmelidir.	0,066	8
Dikili satış ihaleleri verim yüzdelilerinden değil, kabuklu gövde hacmi üzerinden yapılmalıdır.	0,053	9
Toplam	1,000	

Teknik yönden önerilere bakıldığında, yol ıslah çalışmasında bedellerin ödenmesi hususu dile getirilmiştir. İkinci sırada tamimde de belirtilen işi bitirme sürelerinde dikkate alınması gereken hususlar yer almıştır. Üçüncü olarak yine aynı şekilde tamimde belirtilen verim yüzdesinde uyulması gerekli işlerden bahsedilmiştir.

Bunların dışında olağanüstü durumların muhammen bedellere yansıtılması, SGK'ye makine çalışma zaman bildirimi, st/m³ dönüşümleri gibi hesaplamaların daha gerçekçi ve uygulanabilir olması dile getirilmiştir.

Orman endüstri işletmelerinden dikili ağaç satışlarında karşılaşılan ekonomik, sosyal, teknik ve yönetsel bazlı sorun gruplarını kendileri açısından en önemlisine 1 değerini verip diğerlerini buna göre sıralamaları istenmiş ve buna göre belirlemiş oldukları öncelikleri Şekil 4.7'de verilmiştir.



Şekil 4.7. Dikili ağaç satışları ile ilgili karşılaşılan sorun gruplarının öncelikleri

Şekil 4.7'de görüldüğü üzere dikili ağaç satışında karşılaşılan sorun grupları öncelikli olarak belirlenmiştir. Orman endüstri işletmeleri açısından öncelikli sorun grubu %33'lük oranla "ekonomik" sorun grubu olarak karşımıza çıkmaktadır. İkinci sırayı %29 ile "teknik" sorunlar grubu oluşturmuştur. Daha sonra "yönetsel" sorun grubu ve en son olarak da "sosyal" sorun grubu gelmektedir.

4.4. Orman Köy Kooperatiflerine İlişkin Bulgular

Mülki sınırları içerisinde dikili ağaç satışı yöntemi ile üretim yapılan köylerde, mevcut kooperatiflere yönelik anket çalışmasına 60 kooperatif yöneticisi katılmıştır. Ankete katılımcılarının yaş grupları incelendiğinde çoğunlukla orta ve daha üzeri yaşlarda oldukları görülmektedir (Çizelge 4.33).

Çizelge 4.33. Ankete katılanların yaş gruplarına göre yüzdesel dağılımı

Yaş grupları	%
18-25	8,3
26-45	51,7
46-65	40,0

Çalışanların bu meslekle alakalı olarak geçirdikleri yıllar kazandıkları tecrübe bakımından önemli bir gösterge olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu durum Çizelge 4.34’de gösterilmiştir.

Çizelge 4.34. Ankete katılanların meslekte geçirdiği yıl

Yıllar	%
1-5	43,3
6-10	6,7
11-15	23,3
16-20	23,3
Daha Fazla	3,3

Ankete katılan kooperatif yöneticilerinin mesleki deneyimlerine yıl olarak bakıldığında, bu işte geçirdikleri süre bakımından en yoğun yıllar olarak 1-5 göze çarpmaktadır. %43,3’lük bir çoğunluğun bu süre zarfında çalıştığı düşünüldüğünde uzun bir süreç olmadığı görülebilmektedir. Bu durumda çalışılan yıllar zarfında ne kadar iş yoğunluğuyla çalıştıkları ön plana çıkmaktadır. Dikili ağaç satışlarının da son birkaç yıldır yoğunluk kazandığı düşünüldüğünde aslında bu duruma yabancı olduklarını söylemek doğru olmayacaktır.

4.4.1. Ekonomik yönden değerlendirmeler

“Ekonomik” yönden değerlendirmeler kapsamında olumlu ve olumsuz görüşler Çizelge 4.35'de gösterilmiştir.

Ekonomik yönden değerlendirmelere baktığımızda; kooperatifler yapacak ihtiyaçlarını orman depolarından karşılamak durumundaydı. Dikili ağaç satışlarıyla kooperatif ve köylülere tahsis yoluyla bu emval verilebilmektedir. Bu durumda kooperatifler sadece kendi işçilikleriyle yapacaklarını daha ucuza mal etme imkanına kavuşacaktır. Kooperatifler bu düşünceye %51,6 oranında katıldıklarının beyan etmişlerdir. 5'li likert ölçeğine ortalama değer 3,19 olarak bulunmuştur. Yapılan kıkare testi bulgularına göre kooperatif yöneticilerinin yaş grupları arasında bu konuda istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmaktadır ($\chi^2= 15,621$; $sd=8$; $p<0,05$). 18-25 yaş grubunda bulunan yöneticiler diğer yaş gruplarına bu konuya olumlu görüş bildirmiştir. Benzer şekilde meslekte çalışma yılları arasında da anlamlı farklılıklar vardır ($\chi^2= 27,075$; $sd=16$; $p<0,05$). Yani gençler bu konuda daha olumlu fikre sahiptir.

Daha önce de belirtildiği üzere kesimden sonra satış şeklinde orman işletmeleri, işleri köylüye vahidi (birim) fiyat usulüyle yaptırmaktadır. Yapılan işin miktarı neyse herhangi bir pazarlık söz konusu olmadan yapılan miktar (kaç birim iş varsa) kadar ödeme yapılmaktadır. Dikili satışta üretim-taşıma işleri alıcıya ait olmak üzere bu işler kooperatiflerce yapıldığında yükleniciyle pazarlık söz konusu olacaktır ve zamanında ödeme yapılırsa daha fazla kazanç elde etme olanağı doğacaktır. Bu saptama, deneklerin % 98,3'ünün düşüncesini yansıtmaktadır.

Geleneksel üretim sürecinde sadece rampadan depoya taşıma yapan kamyonların kazançları bu kısa mesafe ile sınırlıyken dikili satışta bu mesafe şehirlerarası kavramına dönüşmüştür. Bu durum kooperatiflerce de %88,3 gibi yüksek bir oranda belirtilmektedir.

Çizelge 4.35. Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyorrum	Kısmen katılıyorrum	Kararsızım	Kısmen katılmıyorum	Tamamen katılmıyorum	Ortalama
	%	%	%	%	%	
1. Yapacak odun ihtiyacı orman deposundan karşılanırken başkasının işçiliğine para ödüyorduk. Şimdi tahsisli dikili satış alıp işçiliğini kendimiz yaparak daha ucuza mal edebiliyor, istenilen uzunluklarda boylayabiliyoruz.	28,3	23,3	3,3	28,3	16,8	3,19
2. Yeterli olmasa da dikili satışlarda vahidi fiyata göre daha iyi kazanıyoruz (Sadece olağanüstü üretim bölmeleri değil normal bölmeler de ihaleye çıktıldığı ve yükleniciden paramızı zamanında aldığımız sürece).	91,7	6,6	1,7	-	-	4,90
3. Vahidi fiyatla üretim yapıldığında köydeki kamyoncular ancak kısa mesafelerden depoya mal taşıyıp az kazanıyordu. Dikili satış ihalesini alanların mallarını uzak şehirlere de taşıdığı için iyi kazanmaya başladık.	58,3	30,0	5,0	3,3	3,4	4,37
4. Verim yüzdelerinin eksik çıkması kooperatiflerin üyelerinin aldığı işçilik ücretlerine de yansıyor. Kooperatif dikili satış olsa da bize vahidi fiyat üzerinden para ödüyor, üyelerini sosyal güvencesiz çalıştırıyor. Biz dikili satışların bir faydasını göremedik.	21,7	16,7	10,0	3,3	48,3	2,60
5. Tahsisli dikili satış fiyatları ihaleli fiyatlardan yüksek oluyor, köylüler olarak fiyatları yüksek buluyor ve tahsisli dikili satış alamıyoruz. Alabilen kişilerin yanında çalışmak zorunda kalıyoruz.	53,3	28,3	16,7	-	1,7	4,32
6. Yüklenicilerin çalıştırdığı köylülere zamanında paralarını verememesi nedeniyle mağdur oluyoruz. Devlete çalışmak daha garantili oluyor.	49,2	30,5	18,6	-	1,7	4,26
7. Köylerdeki kooperatifler vahidi fiyattaki avantajlarını dikili satışlarla kaybetmiştir.	5,0	25,0	15,0	6,7	48,3	2,32
8. Ormancılık işleri genellikle zor ve az gelir getiren işler olma özelliğini bu yöntemle de koruyor. Köylünün orman işçiliğine muhtaç olduğunu gören yükleniciler ödediği işçilik bedelini az tutuyor. Sonuçta üretim hangi yöntemle yapılırsa yapılsın emeğimizin karşılığını alamıyoruz.	39,0	6,8	1,7	30,5	22,0	3,11
9. Dikili satış yöntemi vatandaşa katkı sağlamaktan ziyade işletmenin mallarını daha yüksek fiyattan satabilmesi için getirilmiş bir sistemdir.	30,0	50,0	18,3	1,7	-	4,09
10. Köydeki kamyonlar uzun yola uygun değil. Vahidi fiyatlarla rampadan depolara emval taşıyabilen bu kamyonlar, dikili satışlarda talep edilen uzun yola gidemiyor ve işsiz kalıyor.	8,3	11,7	43,3	35,0	1,7	2,90
11. Sadece böcek ve fırtınadan zarar gören ağaçlar dikili satışa verildiği için üretim sürecinde çok emek harcıyoruz, bu da karlı olmuyor.	10,0	-	23,3	11,7	55,0	1,99

Verim yüzdelerinin eksik çıkmasının kooperatifler açısından da olumsuz sonuç doğurduğu görüşüne kooperatifler %38,4 oranında katılmıştır. Kooperatif yöneticilerinin bu durumda vahidi fiyatla ücretlerini aldıkları görüşü pek yaygın bir görüş değildir.

Tahsisli dikili satışlar isteğin olduğu yerde birinci öncelik olarak köylü ya da kooperatiflere tanınan haktır. Bu hakkın yerine getirilmesinde belirlenen fiyatların ihaleli satış fiyatlarından daha yüksek çıktığı konusunda olumsuz görüş bildirenlerin oranı %81,6 gibi yüksek bir değerle karşımızda durmaktadır. Bu durumda tahsis fiyatlarının belirlenmesinde daha reel bir hesaplamayla işin yapılması sağlanmalıdır.

Normal bir üretimde işçi ne kadar çalışmışsa bunun ödemesi orman işletmeleri tarafından birim fiyat olarak ödenmektedir. Yani ödemede devlet garantisi söz konusudur. Dikili satışlarda ise bazen yüklenicilerin işi yürüttüğü durumlarda işçilere gerekli ödemenin yapılmasında gecikmeler olabilmektedir. Nihayetinde bu olay yüklenicinin o anki nakit durumuyla yakından ilgilidir. Bu durumun olumsuzluğuna %79,7 oranında bir katılım söz konusudur.

Köy kooperatiflerinin vahidi (birim) fiyat ile iş yapmasıyla elde ettiği gelir ile dikili satışla elde ettiği gelir arasında olumsuz yönde bir gelişme olduğu düşüncesine katılım sadece %30 oranında kalmıştır. Yani dikili satış vahidi fiyatla çalışmaya göre daha avantajlı görülmektedir.

Bilindiği üzere kırsalda yaşayan halkın gelir kaynağı o yörenin coğrafi yapısı ve doğal kaynaklarıyla yakından ilgilidir. Yaşam bu kaynaklar etrafında şekillenmektedir. Tıpkı ormanlarda olduğu gibi burada yaşayan insanların gelir kaynağı bu işle alakalı olarak şekillenmiştir. Dikili satışla işi alan yüklenici, köylünün bu durumunu bilerek kendi lehine daha düşük fiyatla iş yaptırmaktadır görüşüne %45,8'lik bir katılım söz konusudur. Bu durumda bir sıkıntı yaşandığı yönünde görüş belirtmek yanlış olmayacaktır.

Dikili satışların birçok avantajı olduğu açıktır. Bu avantajın köylü açısından getirisinin orman işletmelerine nazaran çok düşük olduğu ve daha çok işletme mallarının satışını kolaylaştırmaya dönük bir yöntem olduğu görüşüne çoğunluk (%80) katılmaktadır. Bu bakımdan kooperatifler açısından olumsuz bir durum olarak görülen bu gelişmenin dikkate alınarak bu yönde çalışmalar yapılması gereği ortadadır.

Taşımada kullanılan kamyonların dikili satışa uygun olarak uzun mesafeleri kat edebilecek yapıda olması gerekmektedir. Köylerdeki kamyonların bu duruma yetersiz kaldığı görüşüne katılım %20 iken bu görüş karşısında kararsız kalanların oranı ise %43,3 ile en yüksek paya sahiptir. Bu durumu yüklenici göz önüne alarak işe başlarken gerekli tedbirleri almalıdır.

Sadece böcek ve fırtına gibi olumsuz durumlar neticesinde dikiliye çıkarılan ağaçların maliyetli olduğu ve zarar ettikleri görüşüne çok az bir oranda (%10) katılım söz konusudur. Bu etkinin 5'li likert ölçeğine göre ortalama değeri %1,99 olarak bulunması da bunu ifade etmektedir.

4.4.2. Sosyal yönden değerlendirmeler

“Sosyal” yönden konuyla ilgili olumlu ve olumsuz değerlendirmeler Çizelge 4.36'da gösterilmiştir.

Bilindiği üzere orman işçiliği dünyanın en riskli meslekleri arasında yer almaktadır. Bu durumda çalışanların sosyal güvenceye sahip olmaları zorunlu bir uygulama olmalıdır. Dikili satışlarla sosyal güvencenin sağlandığı yönündeki görüşe %46,7'lik bir oranda katılım olmuştur. Geri kalan %53,3'lük kısım ise bu duruma katılmamaktadır. Öyleyse sosyal güvence hala bir çıkmaz olarak karşımızda durmaktadır.

Eğer üretim yeri pazara uzaksa alanda bırakılan odunlar köylü tarafından kullanılabilir. Bu duruma kooperatif yetkililerinin %48,3'ü katılmaktadır. Bu konuda kararsız olanlar ile katılmayanların oranı daha

yüksektir. Bunun nedeni, alanda yakacak olarak kullanılabilir miktarda odun bırakılmaması, alıcılar tarafından ürünlerin neredeyse tamamının alandan çıkarılmasıdır.

Çizelge 4.36. Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyorrum	Kısmen katılıyorrum	Kararsızım	Kısmen katılmıyorum	Tamamen katılmıyorum	Ortalama
	%	%	%	%	%	
1. Orman işçiliği dünyanın en zor ve riskli işlerinde biridir. Dikili satışlar bu işleri yaparken sigortalı olma imkanı sağlıyor.	25,0	21,7	-	-	53,3	2,65
2. Pazara uzak olduğu ve satış fiyatı taşıma masraflarını karşılayamadığı için yükleniciler tarafından ormanda bırakılan odunu yakacak olarak kullanabiliyoruz.	25,0	23,3	30,0	18,3	3,4	3,49
3. İhaleli dikili satışlarda köy dışından gelenlerin çalışması sorun yaratıyor. Dışarıdan gelen işçiler fiyatların aşağı çekilmesi için tehdit unsuru olarak kullanılıyor, sosyal barış bozuluyor.	36,7	13,3	3,3	15,0	31,7	3,09
4. Bir ay orman işçiliği yapacağız ve sigortalı olacağız diye yeşil kartlarımızın elimizden alınması adil değildir.	31,7	3,3	15,0	1,7	48,3	2,69
5 Dikili satış ihalelerinde şeffaflık olmadığı için köylü-orman teşkilatı ilişkileri zarar görüyor. Orman sürdürülebilir yönetimi, orman köylüsü olarak haklarımız ve dikili satışlar hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığımız için olup bitene şüpheyle bakıyoruz.	25,0	21,7	3,3	1,7	48,3	2,74
6. Sigorta primleri yüklenici tarafından çalıştığımız süreden daha az yatırılıyor.	51,7	41,7	5,0	-	1,6	4,42
7. İşletmenin belirlediği fiyatlar yüksek bulunup üretime talep gelmediğinde komşu köylerde yaşayanlara teklif ediliyor, köyler arasında sorunlar çıkıyor. Bazen illa da dikili alın diye dayatılıyor.	39,0	20,3	28,8	5,1	6,8	3,80
8. Dikili satışlar köy olmanın ortak değerlerine de darbe vuruyor, işin içine "kar" girdiğinde orman "mal" olarak algılanıyor ve zarar görüyor.	28,3	15,0	20,0	15,0	21,7	3,14

İhaleli satışlara köy dışından işçi getirilmesi durumunda işçilik fiyatları düşük olmakta ve bu durum da sosyal barışı bozmaktadır yönündeki görüşe %50'lik bir katılım söz konusudur.

SGK'ya işçi bildirimiyle köylülerin sahip olduğu yeşil kartların iptal edilmesi durumuna sadece %35'lik bir oranda katılım vardır. Bu durumda ya SGK'ya bildirimde bulunulmuyor ya da köylüler gerçekten sosyal hiçbir güvenceye

sahip olmadan çalışmaya razı olup işe devam ediyor kanısı oluşmaktadır. Çizelge 4.36'daki birinci ifade ile bu durum örtüşmektedir.

Herhangi bir hususta iş yapabilmek için öncelikle işin paydaşlarına bilgi verilmesi gerekmektedir. Dikili satışlar hakkında yeterli bilgi ve şeffaflığın olmadığı yönündeki görüş bu durumu olumsuz etkilemektedir ve bu görüşe %46,7'lik bir kısım katılmaktadır.

Sigortalı çalışmanın yanında bu çalışmanın ne kadar günü için prim ödendiği de önemlidir. Bu bakımdan mağdur olanların oranı ankete katılanların büyük bir çoğunluğu (%93,4) olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu durumda SGK ile iş birliği içerisinde olan bir yönetim ve köylü ile sosyal bir paylaşım içerisinde olan işletmecilik yapılması gereği arz olmaktadır.

%59,3'lük bir katılımı ile dikili satışların köyler arasında ihtilafa yol açtığı ve buna rağmen bir dayatma olarak görüldüğü belirtilmiştir.

Dikili satışların köy olmanın temel unsurlarına darbe vurduğu ve kar söz konusu olmasıyla ormana sadece mal gözüyle bakılması durumunun ortaya çıktığı yönündeki görüşe %43,3'lük bir katılım söz konusudur. %20'lik bir kısmın bu durumda kararsızlık yaşaması da önemli bir bulgu olarak değerlendirilebilir.

Yapılan kıkare testi bulgularına göre kooperatif temsilcilerinin yaş grupları ($\chi^2=26,525$; $sd=8$; $p<0,05$) ve meslekte çalışma yılları ($\chi^2=37,605$; $sd=16$; $p<0,05$) arasında " *Bir ay orman işçiliği yapacağız ve sigortalı olacağız diye yeşil kartlarımızın elimizden alınması adil değildir* " ifadesi açısından anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Yani diğer gruplara göre daha yaşlılar (46-65 yaş grubu) bu konuda olumsuz fikre sahiptir.

Bunun yanında kooperatif temsilcilerinin meslekte çalışma yılları arasında " *Dikili satış ihalelerinde şeffaflık olmadığı için köylü-orman teşkilatı ilişkileri zarar görüyor. Orman sürdürülebilir yönetimi, orman köylüsü olarak haklarımız*

ve dikili satışlar hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığımız için olup bitene şüpheyle bakıyoruz." ifadesi açısından anlamlı farklılıklar bulunmuştur ($\chi^2=67,150$; $sd=16$; $p<0,05$).

4.4.3. Yönetmel yönden değerdendirmeler

Dikili ağaç satışlarında kooperatifler açısından **"yönetmel"** yönden olumlu ve olumsuz değerdendirmeler Çizelge 4.37'de gösterilmiştir. Bilindiğı üzere dikili satış yapılacak yerde öncelikle ihtilaf olmaması ve işi alacakların iş yapabilme kapasiteleri dikkate alınacaktır. Bunun için gerekli alt yapıya sahip olmak ve kendi içerisinde bir bütün olmuş bir kooperatifçilik gerekmektedir. Bu durumda dikili satışlara yönelik beklentiler gerçekleşecektir. Bu hususa kooperatiflerin %100'ü katılmaktadır.

Küçük partiler halinde köylülerin tahsisli dikili satış alabilmesinin önemli bir gelişme olduğu yönünde ise %51,7'lik bir oranla katılım söz konusudur.

Kooperatif yöneticilerinin orman işletmeleriyle olan bürokrasisinde azalma meydana geldiğı ve karşılıklı olarak olumlu bir gelişme olduğu yönündeki görüşe %35'lik bir oranda olumlu yönde katılım vardır. Yapılan kıkare testi bulgularına göre kooperatif yöneticilerinin yaş grupları arasında bu konuda istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmuştur ($\chi^2=15,563$; $sd=6$; $p<0,05$). Gençler (18-25 yaş grubu) bu konuya katılmakta, yani orman işletmeleri ile bürokratik işlemlerin azaldığını belirtmektedir.

Dikili ağaç satışlarının orman köylülerinin kanuni haklarını almalarını engellediğı yönündeki görüşe kooperatif yöneticilerinin büyük çoğunluğu (%91,6) katılmaktadır. Orman kanununda 34. ve 40. maddelerinde değışiklik yapılarak dikili ağaç satışlarında, köylülerin bu ihtiyaçlarının karşılanmasına dair birtakım olumlu gelişmeler sağlanmıştır.

Kooperatifler yapı itibariyle birbiriyle uyumlu üyeler tarafından ve karşılıklı çıkarların gözetilmesi için kurulmuş birliklerdir. Orman köylerini kalkındırma

kooperatiflerinin gerek mevzuat, gerekse hizmet verdiği bölgenin yapısal özelliklerinden kaynaklanan sorunları bulunmaktadır. Bu bakımdan kooperatiflerin dikili ağaç satışlarında yönetim, sermaye ve üye ilişkileri bakımından yeterince aktif olamadıkları yönündeki görüşe üyeler %46,7'lik bir oranla katılmaktadır. Bu durumda yönetim başta olmak üzere konuyla ilgili gerekli bilgiler ışığında dikili satışlara daha uyumlu yapının oluşturulması gereği ortaya çıkmaktadır.

Çizelge 4.37. Yönetmelik yönünden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Yönetmelik yönünden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyor	Kısmen katılıyor	Kararsız	Kısmen katılmıyor	Tamamen katılmıyor	Ortalama
	%	%	%	%	%	
1. Gerekli alt yapıya sahip, üyesi ile bütünleşmiş, iyi çalışan bir kooperatifin olması ve satışlardan herkesin yararlanması durumunda iyi bir sistemdir.	56,7	43,3	-	-	-	4,57
2. Parti büyüklükleri ayarlanarak, köylülerin küçük partiler halinde tahsisli dikili satış alması memnun edici bir yanıdır.	31,7	20,0	18,3	30,0	-	3,54
3. Kooperatif üyeleri, kooperatif tarafından alınan işi yaparken orman işletmesi ile muhatap olmuyor, bürokratik işlemlerle uğraşmıyor. Bu iki taraf içinde olumlu bir gelişmedir.	18,3	16,7	28,3	36,7	-	3,17
4. Dikili satışlar, orman köylüleri olarak kanundan kaynaklanan haklarımızı almamızı engellemiştir. Yakacak ihtiyacımızı gidermek için yükleniciden odun satın almak ya da ormanda bırakacağı oduna muhtaç olmak sorunlar yaratıyor.	48,3	43,3	8,4	-	-	4,40
5. Kooperatifler; yönetim, sermaye ve üye ilişkileri bakımından dikili satış yöntemi ile yapılan üretim sürecinde yeterince aktif olamıyorlar.	38,4	8,3	13,3	26,7	13,3	3,32

4.4.4. Karşılaşılan sorunların çözümü için önerilerin öncelikleri

“**Ekonomik**” yönden önceliklerin ne olduğu Çizelge 4.38’de verilmiştir. Buna göre, kooperatifler açısından ilk sırada tahsisli dikili satış konusundaki fiyatlar ve ödemelerin daha uzun vadeli olması gerektiği yönündeki düşünce ön plana çıkmaktadır. Bu konuda yüksek fiyatlar sıkıntı yaratmakta ve köylüler tahsisi alan değil, tahsisin sadece işçiliğini yapan taraf olarak kalmaktadır. Bu durumda

tahsisin asıl amacı olan köylüye öncelikli olarak iş yaptırma ve beraberinde gelir sağlama olgusu ortadan kalkmaktadır.

Çizelge 4.38. Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin öneriler	Öncelik Puanı	Öncelik Sırası
Köylülerin rahatlıkla tahsisli dikili satış alabilmeleri için orman işletmesi fiyatları daha düşük tutmalı ve tahsilatları daha uzun vadelere yaymalıdır.	0,322	1
Dikili satış yapmakta karar kılınmışsa, satış ortalamalarından üretim masrafları (Fiili masraflar) düşüldükten sonra %20 indirimle öncelikle kooperatiflere olmak üzere köy tüzel kişiliklerine tahsisli olarak verilmelidir.	0,317	2
Vahidi fiyatlar iyileştirilip sigortalı olma zorunluluğu da getirilerek, bu sistemde devam edilmesi köylüler için daha uygun bir çözümdür.	0,200	3
Dikili satış ihalelerinde o köyde yaşayanlara öncelik verildiği gibi taşımacılıkta da o köydeki nakliyecilere öncelik verilmelidir.	0,161	4
Toplam	1,000	

İkinci olarak eğer dikili satışta karar kılınmışsa öncelikle kooperatiflere tahsisli olarak yaptırılması istenmektedir. Bununla birlikte normal süreçte tahsis fiyatı hesaplanırken son iki aylık açık arttırmalı satış ortalama fiyatları, satış ortalamaları ya da Bölge Müdürlüğünün tahsis fiyatları baz alınarak fiili masraflar ve m³'lü emvalde tasnif ve depolama giderleri düşülerek işletme müdürlüğü komisyonunca fiyat belirlenirken, fiili masraflar düşüldükten sonra %20 indirimle satış yapılması istenmektedir.

“Sosyal” yönden kooperatiflerin öncelikleri Çizelge 4.39’da yer almaktadır. Sosyal yönden değerlendirmelerin önceliklerine baktığımızda; birinci öncelik olarak kooperatif üyelerinin sosyal güvenceye sahip olmaları hususu belirtilmiştir. Kooperatifler işçiliği kendi üyelerine ait olduğunda herhangi bir sosyal güvence ya da yaptırıma gerek duymadan işi yapabilmektedir.

İkinci olarak dikili satışa verilen bölmelerde köylünün yakacak ihtiyacı da dikkate alınmalıdır görüşü yer almaktadır. Bu durumda köylünün ne kadar yakacak ihtiyacı duyduğuna dair bir çalışma yapma gereği doğacaktır ki bu durum beraberinde olumsuzlukları getirebilecek bir durumdur.

Üçüncü olarak talep halinde dikili satışların tahsisli olarak köylüye verilmesi ve daha ucuza satış yapılması hususu yer almıştır. Bu durum zaten mevcuttur.

Çizelge 4.39. Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin öneriler	Öncelik Puanı	Öncelik Sırası
Kooperatif hesabına çalışan üyeler de sosyal güvence kapsamında çalıştırılmalıdır.	0,193	1
Orman işletmeleri belirlediği bölmeleri dikili satışa verirken köylünün yakacak ihtiyacını göz önüne almalıdır.	0,163	2
Talep edilmesi durumunda dikili satışlar tahsisli olarak ve orman köylüsü oldukları göz önüne alınarak daha ucuza orada yaşayan köylülere verilmelidir. Bu alanlarda dışarıdan gelen yüklenicinin ihale alması engellenmelidir.	0,150	3
Orman köylerindeki kooperatifler iyi örgütlenip üyelerinin çıkarlarını gözetmeli, dikili satış konusunda daha aktif olmalı hatta gerekli altyapıyı oluşturarak başka bölgelerdeki ihalelere de girebilmelidir.	0,147	4
Ormanlardaki üretim ve bakım çalışmaları, orman köylüsü olarak sahip olduğumuz haklar, ormanların sürdürülebilir yönetimi ve dikili satış yöntemi hakkında bilgilendirilmeliyiz.	0,140	5
Üretimde kısa süreli çalışma sırasında yeşil kart devre dışı kalabilir ancak, iş bitiminde kolaylıkla yeniden devreye girebilmelidir.	0,078	6
Yıllarca sahiplenip koruduğumuz, kadastro ile elimizden alınan ormanlar köylünün yönetimine bırakılmalıdır.	0,076	7
Köy sınırları içerisinde üretimin ne şekilde yapılacağı, köy temsilcilerinin de katılımı ile ilgi gruplarının yapacağı toplantı sonucu belirlenmelidir.	0,053	8
Toplam	1,000	

Dördüncü olarak kooperatiflerin daha örgütlü bir hal alması ve devamında başka bölgelerde de ihale alabilmeleri görüşüne değinilmiştir. Bu durumda kooperatifler daha çok bir şirket haline dönüşecektir.

Dikili ağaç satışlarında kooperatifler açısından “**yönetsel**” yönden önerilerin öncelikleri Çizelge 4.40’da gösterilmiştir. Yönetsel öncelikler incelendiğinde, birinci olarak orman köy kooperatiflerinin temsil ettiği kesime bağlı olarak dikili ağaç satışlarından daha fazla avantaj sağlaması ve yasal haklarının gözetilmesi istenmektedir. Aslında ormanla birebir ilişki kuran bu kesimin bazı avantajlara sahip olması hem ülke çıkarları açısından hem de mevcut nüfusun hayatlarını idame etmeleri açısından gerekli bir tutum olacaktır. Bu bakımdan kanuni haklarının teslim edilmesi de orman teşkilatının güvenilirliği ve otoritesi bakımından çok önemli bir husustur.

Çizelge 4.40. Yönetmelik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Yönetmelik yönden değerlendirmelere ilişkin öneriler	Öncelik Puanı	Öncelik Sırası
Orman köy kooperatifleri, üyeleri olan orman köylülerini temsil ettiği için dikili satış uygulamalarında daha fazla avantaja sahip olmalı, yasadaki kaynaklanan hakları gözetilmelidir.	0,400	1
Dikili satış işlemleri vatandaşlara daha fazla yarar sağlayacak şekilde yeniden düzenlemeli, dikili satış ihalesini alanın talebi halinde o köyde yaşayanların çalıştırılması zorunlu hale getirilmelidir.	0,356	2
Orman yasasından kaynaklanan haklarımız dikili satış uygulamalarında gözetilmeli, üretimden köy tüzel kişiliğine pay aktarılmalıdır.	0,244	3
Toplam	1,000	

İkinci olarak dikili satış işlemlerinin yeniden düzenlenmesi, dikili satış ihalesini alanın talebi halinde o köyde yaşayanların çalıştırılması zorunlu hale getirilmesi gibi halka yönelik değişikliklerin gerçekleştirilmesi istenmektedir.

“**Teknik**” yönden öncelikleri ise Çizelge 4.41’de yer almaktadır. Birinci olarak orman teşkilatının gerekli kontrolleri satışın her aşamasında ve ciddiyetle yapması istenmektedir. Bu durum aslında kooperatiflerin olaya bakışını özetlemekte olup aslında art niyet taşımadan böylesine bir istekte bulunmaları son derece özel ve umut verici bir durumdur.

Çizelge 4.41. Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin öneriler	Öncelik Puanı	Öncelik Sırası
Orman işletmeleri dikili satışın her sürecinde gerekli kontrolleri titizlikle yapmalıdır.	0,372	1
Verim yüzdeleri ve muhammen bedeller daha gerçekçi hesaplanmalıdır.	0,314	2
Ormanda üretim yapılırken aşırıya kaçmamalı, korumaya önem verilmeli, usulüne uygun ve temiz üretim yapılmalıdır.	0,183	3
Sadece böcek ve fırtına zararı görmüş bölmeler değil, normal üretim bölmeleri de dikili satış ihalesine verilmelidir.	0,131	4
Toplam	1,000	

İkinci olarak dikili satışların belki de en can alıcı noktası olan verim yüzdesi ve ardından gelen muhammen bedel hesaplarının gerçekçi hesaplanması isteği yer almaktadır. Eksik olan kısım için bir geri ödeme yapılmazken fazla çıkan kısımda işlem yapmak elbette sorun yaratan bir duruma dönüşecektir.

Üçüncü olarak da aşırıya gidilmeden usulüne uygun olarak kesim yapılması gereği dile getirilmiştir ki bu ormancılığın temel kuralları arasında yer almakta olup, aynı zamanda toplumsal duyarlılığın da bir göstergesi olarak karşımıza çıkmaktadır.

5. TARTIŞMA VE SONUÇLAR

5.1. Tartışma

Gün geçtikçe daha fazla yerde ve artan miktarlarla kullanımı yaygınlaşmaya başlayan dikili ağaç satışlarının ekonomik, sosyal, yönetsel ve teknik yönden eksiklerinin olduğu görülmektedir. Ormancılık örgütü çalışanları satış yönteminin hangisi olması gerektiği sorusuna %77,8 ile dikili ağaç satışı olması gerektiğini belirtmişlerdir. Orman ürünleri endüstri işletmeleri %31,8 ile bu satışı tercih etmekte olup % 6,8'i henüz yeterli bilgiye sahip olmadığı ve %6,9'u ise ileride satın alabileceğini ifade etmiştir. Orman köy kooperatifleri %46,7'si dikili satışlar konusunda yeterli bilgiye sahip olmadıklarını ve haklarının neler olduğunu bilmedikleri ifade etmiş ve %50'lik kısmı ise aksi görüş bildirmiştir.

Daşdemir (2003), dikili ağaç satışlarına olumsuz bakan % 55'lik alıcı kesimi çok küçük, küçük ve orta ölçekli firmalar olup bunların % 87'si işçi, araç-gereç, ekipman ve teknoloji gibi olanaklara sahip olmayan, üretim ve taşıma işlerinde sorun yaşayacak işletmeler olduğunu belirtmiştir. Bu durumda işletmelerin yeterli düzeyde sermayeye sahip olmaları gereği ortaya çıkmıştır. Karakaya (2006); "Dikili satışlar ormana ve ormanın devamlılığına zarar vermediği gibi orman işletmelerinin işlerini hızlandırmakta ve üretim maliyetlerini azaltmakta olan bir sistem olarak görülmektedir" açıklaması ile duruma olumlu baktığını belirtmiştir. Alkan ve Şahin (2011)'in çalışmasında genel olarak olumlu bir yöntem olduğu sadece işleyişinde aksamalar olduğu belirtilmiştir. Bu duruma farklı bir yaklaşım olarak Daşdemir (2011) "Dikili Ağaç Satışlarının Uygulanması Üzerine Değerlendirmeler" adlı çalışmasında dikili satışların bugünkü haliyle alıcıya yarar sağlaması dışında usulsüzlüğü ve kaçakçılığı arttıracığını, orman kaynaklarının sürdürülebilirliğini tehlikeye düşüreceğini ve sosyal barışı bozacağını ifade etmiştir. Bu sorunların aşılması için köy kooperatiflerinin yönetimi ile bütünleşmesinin önemi vurgulanarak, katılımcı yaklaşımla ilgili tamimin yeniden düzenlenmesinin gerekli olduğu önerilmiştir. Ayrıca orman işletmelerinde etkin denetiminin yapılması için eleman desteğinin sağlanması gerektiği belirtilmiştir.

Daşdemir (2003), Zonguldak Bölgesinde 103 alıcı üzerinde yaptığı araştırmada dikili satışa olumlu bakanlar, genellikle büyük ve çok büyük ölçekli orman ürünü sanayilerinin temsilcileri olup bunların üretim ve taşıma işlerinde gerekli işçi, araç, gereç, ekipman ve teknolojiye sahip olan alıcılardan oluştuğu tespitini yapmıştır. Söz konusu durum IOBM müşterileri için de geçerlidir. Ankete katılan endüstri işletmelerini temsilcileri; küçük ölçekli üreticilerin dikili ağaç satın alamadığını ve devamında yaşanan sorunları sıkça dile getirmiştir.

Üretimi yapan yüklenicilerin ve çalışan işçilerin üretim yapılan köyden olması durumunda, ormanları daha fazla koruma çabası içerisinde oldukları görülmüştür. Bunu sağlamanın yolu olarak da tahsisli satış olarak köylüye işin verilmesi gösterilmiştir. Orman köy kooperatiflerinin % 51,7'si tahsisli satışların küçük partiler halinde verilmesini memnuniyet verici olarak görmektedir. % 18,3' ü kararsız kalırken % 30'u ise kısmen katılmadıklarını belirtmiştir. Alkan ve Şahin (2011) tarafından yapılan çalışmada da benzer bulgulara ulaşılmıştır. Sarcan (2011) ise kişi ve kurumların tahsis alamaması durumunda köylülerle işbirliği yapma teşebbüsünde bulunulmasının yazılı kurallara dayanmadığı ve karşılıklı ihtilaflara neden olduğunu belirtmiştir.

Üretim açısından dikkati çeken bir konu olarak dikili satışlarla üretilen bütün emvalin değerlendirildiği görüşü yaygın bir düşüncedir. Orman işletme çalışanlarının % 84,8'i ve orman ürünleri endüstri işletmelerinin %75'i bu duruma katılmaktadır. Orman köy kooperatiflerinin %91,6'sı ise yakacak ihtiyaçları için üreticinin ormanda bırakacağı oduna muhtaç olacağını dile getirmektedir. Bu durumu Çevik vd. (1996) yaptıkları çalışmada sözleşme gereği de olsa dikili servetten azami ölçüde faydalanma olarak belirtmiştir.

Orman köylüsünün üretimde çalıştığı günler esnasında sosyal güvenceye sahip olması önem arz etmektedir. Keza böylesine riskli bir iş grubunda çalışmak tedbirli olmayı ve sosyal güvenceyi gerektiren hassas bir konudur. Geleneksel üretim sürecinde orman işçiliği vahidi fiyatla yapıldığından 4734 sayılı kanuna göre sağlık sigortası istisna olarak görülmektedir. Dikili ağaç satışlarında bu durum işçi lehine değişiyor gibi görünse de orman işçileri kısa süreli bu işler

için yeşil kartlarından vazgeçmek yerine sigortasız çalışmayı tercih etmektedir. Orman işletme şefleri % 81,8 ile en azından sorumluluğun kendilerine olmadığını belirtmekte, orman köy kooperatiflerinin % 46,7'si sigortalı olma olanağı sağladığını ifade ederken % 53,3' ise bu duruma katılmamaktadır. Çevik vd. (1996) dikili satışla işçilerin sigortalanma hususunda vahidi fiyat engelinden kurtulduğu fakat, işçilerin yine de sigorta yaptırmadıklarını belirtmişlerdir. Bu durum Alkan ve şahin (2011)'in çalışmasında yeşil kartlardan men olmama durumu olarak açıklanmıştır. Daşdemir (2011) işçilerin sosyal güvenlik kurumuna sigorta ettirilmesinin denetlenmesi üzerinde tartışılması ve yasal dayanağa kavuşturulması gereğinden söz etmiştir.

Kooperatiflerin bu yönteme hazırlıksız yakalanmış olmasıyla birlikte altyapı, sermaye birikimi, pazarlama becerisi, yönetim ve üyelerle olan ilişkiler yönünden yeteri kadar etkin olamaması ve devamında bu süreçte yeteri kadar yer alamaması durumu ortaya çıkmıştır. Kooperatiflerin % 46,7'si bu duruma katılırken % 40'ı ise katılmamaktadır. Orman endüstri işletmelerinin % 100' yetersiz kaldıklarını belirtmiştir. Karakaya (2006) da dikili satışların kooperatiflerce henüz benimsenemediğini dile getirmiştir. IOBM sınırları içerisinde yer alan kooperatiflerin etkinlik düzeylerinin düşük olduğu, etkin bir örgütlenme ve işbirliğinin bulunmadığı ve finansman olanaklarının yetersizliği en önemli sorunlar olarak görülmektedir (Alkan ve Demir, 2013).

OGM'nin orman ürünleri pazarlamasında daha çok kurum içerisinde bu konu üzerinde çalışan birimleriyle birlikte sorunlar çözüme kavuşturulmaya çalışmaktadır. Oysa kooperatifler sürekli değişen ve karmaşık bir pazar yapısının içinde bir anda kendini bulmuşlar ve bu konuda gerekli hazırlığı tamamlayamamışlardır. Ormancılık rgt teknik elemanlarının % 84,5'i bu duruma katılmaktadır. Çevik vd. (1996) reticilerin karşılaştıkları en büyük sorunun ürünlerin pazarlanması aşaması olduğunu, istedikleri pazarı ve fiyatlandırmayı oluşturamadıklarını belirtmişlerdir. Daşdemir (2003) ise köylü ve kooperatiflerin üretimde tecrübeli olduğu fakat, depolama ve pazarlamada yetersiz kaldığını belirtmiştir. Arnold (1997)'a atfen Alkan ve şahin (2011); pazar etkilerinin sadece orman-halk ilişkilerini etkileyen en önemli faktörlerden

biri olmadığı aynı zamanda da en karmaşık ve en az anlaşılan konulardan birisi olduğu belirtmiştir. Daşdemir (2011) orman köylü ve kooperatiflerin depolama ve pazarlama konusunda organizasyonsuz, bilgisiz ve deneyimsiz kaldıklarını, gerekirse bağlı bulundukları üst kuruluş bünyesinde tek elden pazarlama yapmaları gerektiğini dile getirmiştir.

Dikili ağaç satışında belki de en önemli olan nokta işin başlangıcını oluşturan verim yüzdesinin belirlenmesidir. Genelde hesaplanan verim yüzdelerinin tutmadığı ve taraflardan birinin zarara uğradığı yönündeki sorun oldukça fazla dile getirilmektedir. Ormancılık örgütü teknik elemanlarının % 51,2'si bu durumu işletmelerin kendi imkanları ile yaptıkları bilgisayar programlarına bağlamaktadır. Kooperatiflerin % 90'ı ise verim yüzdelerinin tutmadığını, bunun sebebinin ise örnek ağaçların bölmeyi temsil etmemesi olarak göstermişlerdir. Benzer bulgulara, Çevik vd., (1996), Karakaya (2006), Erkan ve ark. (2010), İslamoğlu (2010), Alkan ve Şahin (2011), Daşdemir (2011) yaptıkları çalışmalarda belirtmişlerdir. Daşdemir (2011) tarafından yapılan çalışmalarda da ulaşılmıştır.

Çevik (1996) ve Erkan vd. (2011) tarafından yapılan çalışmalarda kızılçamda çift girişli ağaç hacim tablosu kullanılarak verim yüzdelerinin belirlenmesi konusundan daha sağlıklı veriler elde edilebileceği belirtilmektedir.

Dikili satışa konu bölgenin iklim ve arazi koşulları, orman yollarının durumu ve parti büyüklükleri dikkate alınmadan genel bir iş bitirme süresi olan 60 günün dikkate alınması sorun yaratmakta ve iş zamanında bitirilememektedir. 6877 sayılı tamim de aynı süre geçerliliğini korumuştur. Ormancılık örgütü teknik elemanlarının % 75,5'i bu duruma olumsuz bakmaktadır. Aynı görüş orman endüstri işletmelerinde % 95 kabul görmüştür. Bu durum dikili ağaç satışları üzerinde çalışması bulunan Karakaya (2006) tarafından dile getirilerek; sürenin iş-zaman mantığı ile çeliştiği belirtilmiş ve üretim süresinin belirlenmesi orman işletmelerine bırakılmalıdır denmiştir. İslamoğlu (2010), Alkan ve Şahin (2011), Sarcan (2011) tarafından yapılan çalışmalarda da durumun olumsuzluğu belirtilmiştir. Bu durumda genel bir süre belirlemenin yanında asıl olan

Üretim yapılacağı işletme müdürlüğünün değerlendirmeleri sonucunda ortaya çıkacak olan iş bitirme süresinin dikkate alınması gerekmektedir.

Üretim konusunda yeteri kadar bilgi ve tecrübeye sahip olmayanların dikili satış ihalesine girmesi istenmeyen bir durumdur. Özellikle her üç ilgi gurubu tarafından dile getirilen bu durum sonucunda başarısız olunması sektöre ve satış sistemine zarar vermektedir. Çevik vd. (1996) bu durum için ihaleyi alan üreticiler deneyimsiz olduklarında işi daha önce yapan işçilere devretmektedirler açıklamasını yapmışlardır. Alkan ve şahin (2011)'in çalışmasında bu durumun karşılıklı olarak konuya taraf olanları rahatsız ettiği belirtilmiştir. Sarcan (2011)'ın çalışmasında da bu durumun beklenen srelerin kısalmasını engellediği dile getirilmiştir. Kaplan (2005) dikili ağaç satışını eğitilmiş, işin ehli olan ve bu konuda sertifika almış orman köylüleri ve kooperatiflerine yaptırılması gereği ile birlikte aynı düzeyde ormancı teknik elemanların da bu konuda gerekli donanıma sahip hale getirilmesi gereksiniminden söz etmiştir. Daşdemir (2011) bu durumun her üç ilgi grubunu rahatsız ettiğini ve birinde kaynaklanan problemin zincirleme bir şekilde ilerleyerek tarafları olumsuz etkilediğini belirtmiştir.

Üretimde verimliliğin arttırılması ve maliyetlerin azaltılması amacıyla dikili satışların 2014 sonuna kadar toplam odun üretimi içerisindeki payının %50'ye çıkarılması hedeflenmiştir (Anonim, 2011). OGM'nin üzerinde önemle durduğu ve miktar olarak (m^3) sadece hedefinin bilindiği bu satış şekli için diğer hedeflerinin bilinmediği ve bu durumun da işi ciddiye alan işletmeler tarafından bir sorun olarak algılandđı görülmektedir. Kurumsallaşmak adına yapılacak yatırımların, talebin zamanında ve yeter miktarda karşılanabilmesi durumu ile yakından ilgisi bulunmaktadır. Bu durumda bir an evvel hedeflerin net olarak dile getirilmesi ve gerekirse bölgesel olarak nereden, ne kadar emval alınacağının belirtilmesi gibi işlemlerle bir netlik kazandırılması gerekmektedir. Alkan ve şahin (2011) OGM'nin dikili ağaç satışı hedeflerinin korunması ve üretimde sürekliliğin sağlanması için yükleniciler tarafından önemsendiği belirtilmiştir.

Bir diğerk husus ise anketlerde de sıkça dile getirilen ve küçük işletmelerin iş alabilen daha büyük işletmelere muhtaç edildiğı düşüncesidir. Çalışma sonucunda küçük işletmelerin dikili satış ihalelerine giremediğı ve bu işletmelerin çoğunlukla tek kişi işletmeleri olduğı görölmüştür.

Çevik vd., (1996) çalışmalarında dikili satışlarla üretimde teknik gelişme, karlılık, pazar değeri yüksek mal üretimi ve orman işçilerinin zorunlu sigortalanmaları gibi beklentilerin gerçekleşmediğı tespitini yapmışlar ve bu durum IOBM için de çözüm bulmayı bekleyen sorunlar olarak göze çarpmaktadır.

Enez ve Arıçak (2008) ölkemizde uzun bir zamandır uygulanmakta olan bu yöntemin teknik açıdan yeterince geliştirilememiş olduğunu, çevresel açıdan da tatminsizliğin söz konusu olduğunu belirtmiş ve uygulamanın ÇED kapsamında değerlendirilmesi gerektiğini belirtmiştir. Yapılan anketlerde orman köy kooperatiflerinin teknik açıdan yetersiz olduğı endüstri işletmelerinin yöneticileri tarafından dile getirilmiştir. Bu tez çalışmasında çevresel boyut kapsam dışında bırakıldığı için bu konuda değerlendirmeler yapılmamıştır.

Nisan 2012'den itibaren mal ve hizmet satışlarında KDV tevkifatı uygulaması başlamıştır. KDV tevkifatı uygulaması, teslim edilen mal veya hizmet bedeli üzerinden hesaplanan KDV'nin, teslim veya hizmeti yapanlar tarafından değil, bu işlemlere muhatap olanlar tarafından kısmen veya tamamen vergi sorumlusu sıfatıyla beyan edilip ödenmesidir (Muhasebe, 2013). IOBM'den dikili satış ile ürün alan işletmeler ile orman köy kooperatifleri KDV tevkifatlarının kaldırılması gerektiğini belirtmektedir.

5.2. Sonuç ve Öneriler

Bilindiğı üzere dünyamızla birlikte ölkemiz ormanlarımız da gün geçtikçe üretim alanlarında daralma sorunu ile karşı karşıya kalmaktadır. Ormanların çok yönlü faydaları neticesinde bu daralmaya istinaden birim alandan en yüksek miktar ve kalitede ürün elde etmeyi sağlayacak entansif ormancılık anlayışı içerisinde

genel bir politika belirlenmeli ve bu politika içerisinde dikili satışlar değerlendirilmelidir.

Genel bir ormancılık anlayışı olan önce üretip sonra pazarlama anlayışı artık demode bir anlayış haline gelmiş ve pazara istenilen zaman artı kalitede ürünü minimum maliyetle piyasa sunacak bir anlayışın benimsenmesi zamanının geldiği açıktır.

Dikili ağaç satışları zaman içerisinde ormancılığımıza yeni bir boyut kazandıracak, beraberinde teknolojiyle yakından ilişkili teknik ve araçları gerektirecek, alanında uzmanlaşmış yönetici ve kalifiye orman köylüsünü uyumlu bir şekilde bir araya getirecek ve özelde çalışma olanağıyla orman mühendislerine yeni bir istihdam alanı sağlayacak bir uygulamadır. Bu yorumla birlikte değişen tamimde bu durumun 5531 sayılı meslek kanunun gereği olarak 6877 Sayılı Tamimde söz konusu değişikliğin yapıldığı göze çarpmaktadır.

Ormancılıkta ülkemiz açısından önemli bir kavram olan sertifikasyon yaygın olmamakla birlikte uluslararası platformda gün geçtikçe artan bir önemle geniş uygulama alanı bulmaktadır. Tüketici için ürünün kaynağının ne olduğu önemli bir kavram olup bu anlayışı ürün bazından daha üst seviyelere taşıyacak sertifikalı orman köylüsü anlayışını getirecek bir yaklaşımla refah ve gelir düzeyi günümüzden çok daha ileride olacak bir orman köylüsü profili ortaya çıkacaktır. Bu durumu kısa vadede sağlayabilecek bir sistem olarak dikili satışlar karşımıza çıkmaktadır. Keza 6877 sayılı tamimde yeni bir uygulama olarak (15. madde); orman yönetiminin belgelendirildiği (FSC ve PEFC) ormanlarda yapılacak dikili ağaç satışlarında belgelendirmenin zorunlu gerekleri şartnamelerin özel hükümler bölümünde belirtilecektir, hükmü ile bu yaklaşım anlaşılmaktadır.

Her işletmede dikili ağaç satışlarını en başından sonuna kadar takip ve kontrol edecek, bu yönde özel olarak eğitime tabi tutulmuş ve deneyim kazandırılmış olan personelle gerekli iş ve işlemler yürütülür bir hale getirilmelidir. Özellikle korumada sorun yaşanabilecek alanlar, sosyal problemlerin olduğu bölgeler,

yangın hassasiyeti olan alanlar ve değerli ürünlerin söz konusu olduğu bölgelerde dikili ağaç satışları uygulanmamalıdır.

Dikili ağaç satışının süresi, işletme müdürlüklerince yaptırılacak işin boyutuna uygun olarak ayarlanmak üzere ilgili müdürlüğe bırakılmalıdır. Bunun yanında satışların zamanları itibariyle kesimden önce mi? yoksa sonra mı? yapılması gerektiği konusundaki belirlemeler de hem işletme içi hem de piyasa koşulları dikkate alınarak işletmeler tarafından yapılmalıdır. OGM'nin bu konuda dayatma yapmaması gerekmektedir.

Verim yüzdesini düşürecek kesimlerin yapılıp yapılmadığı, standart dışı üretim olup olmadığı kontrol edildikten sonra işlemlerde hata bulunamamışsa ve hatanın satış öncesi yapılan verim yüzdesi hesaplanmasından kaynaklandığı belirlenmişse alıcının zararının karşılanması hükmüne yer verilmelidir.

Günümüz çağdaş işletmecilik anlayışıyla birlikte serbest pazar içerisinde dinamik, yenilikçi ve rekabetçi özel sektör anlayışıyla üretimde kalifiye iş gücü, yönetimde uzmanlaşmış personel ve mekanizasyonun uygulamada birleştiği yerde, kalite ve zamanı aynı anda yakalayacak üretim anlayışı olan Dikili Ağaç Satışları ortaya çıkacaktır.

Bunun sonucunda piyasadaki dalgalanmalardan etkilenmeyen, stokçu ya da arz açığı anlayışı taşımayan orman işletmeciliği anlayışı gelişecek ve gerek ulusal gerekse uluslararası düzeyde taşıdığı değeri ortaya koymuş olacaktır.

Dikili ağaç satışları orman köylü ve kooperatiflerinin üretimi yapacak, pazarlamasını üstlenecek yapıya kavuşması ve özel sektörün de bu duruma uyum sağlayacak tanıma, bilgilendirme, özendirme uygulamalarına ihtiyaç duyacak düzenlemelerin yapılması gerekmektedir.

Dikili ağaç satışından vazgeçen işletmelerin konu hakkındaki olumsuz görüşlerine baktığımızda aslında sorunların çözümü için doğrudan bir fikir edinme bakımından son derece önemli bir sonuç ortaya koyduğu açıktır.

Örneğin, ekonomik boyut olarak uzayan işler için ilk ödemenin faizsiz uzatılması ve daha uzun vadelerin olması istenmiştir. Bu durumda ilk ödeme yapmakta zorluk çeken işletmelere bu konuda kolaylık sağlamak sorunun çözümü için önerilebilir.

Konunun sosyal boyutu düşünüldüğünde SGK işlemlerinin basitleştirilmesi isteği çok sık dile getirilen ve konunun bütün muhatapları tarafından bir sorun olarak görülen ve aslında tam olarak bütün ilgi grupları açısından zaman kaybettiren aynı anda da sorumluluk getiren bir uygulama olarak algılanmaktadır. Bu bakımdan tam bir çözüm sunabilmek adına ilgi gruplarına yükümlülüklerini net olarak gösteren bir düzenlemeye ihtiyaç vardır.

Yönetmelik sorunların çözümü için orman teşkilatının, ihale şartlarını düzenlemesi gereği ile birlikte altyapı ve bilgi birikimini dikkate alarak işin ehli olan işletmelere iş verebilecek bir yapının oluşturulması gerekmektedir.

Dikili satışlar konusunda kurumsal kapasitenin arttırılması gerekmektedir. Bu kapsamda yerel ölçekte dikili satış ile kesim sonrası satışların tüm boyutları (ekonomik, sosyal, çevresel vb.) ile karşılaştıran çalışmaların ve değerlendirmelerin yapılması, orman işletme çalışanlarının dikili satışlar konusundaki bilgi düzeyinin arttırılması için meslek içi eğitimlerin-seminerlerin yapılması ve dikili satış sürecindeki denetimlerin düzenli bir şekilde yapılabilmesi için orman işletmelerinde teknik personel sayısının arttırılması önem arz etmektedir.

KAYNAKLAR

- Alkan, H., Demir, E., 2013. Orman Köylerinde Kooperatifçiliğin Gelişimine Etki Eden Etmenler. Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi, 14, 1-9.
- Alkan, H., Korkmaz, M., Eker ., 2008. Isparta Orman Bölge Müdürlüğü Müşteri Profili ve Talep Yapısı, Teknik Rapor, 28s, Isparta.
- Alkan, S. ve Şahin, H. A., 2011. Doğu Karadeniz Bölgesi'nde Dikili Satış Uygulamaları Konusunda İlgili Gruplarının Görüşleri. Çevre ve Orman Bakanlığı, Doğu Karadeniz Ormancılık Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü, Teknik bülten No. 25, 45s, Trabzon.
- Anonim, 2001. Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Ormancılık Özel İhtisas Komisyonu Raporu. Yayın No: DPT 2631, 547s, Ankara.
- Anonim, 2009. Asli Orman Ürünlerinin Satış Esasları. Çevre ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü, 41s, Ankara.
- Anonim, 2011. Orman İşletmeciliğinde Üretim Pazarlama Faaliyetleri. Orman Genel Müdürlüğü, İşletme ve Pazarlama Daire Başkanlığı, 98s, Ankara
- Başkalkan, S.N., 2011. Orman işletmelerinde Odun Hammaddesi Satış Fiyatlarının Analizi (Isparta Orman Bölge Müdürlüğü Örneği). Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 133s, Isparta.
- Bayoğlu, S., 1996. Orman Nakliyatının Planlanması, İstanbul Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Yayınları No: 3941/8, İstanbul.
- Bozkurt, Y., Göker, Y., 2005. Orman Ürünlerinden Faydalanma Ders Kitabı, İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Çevik, İ., 1996. Boşaltma Kesimi Aşamasına Gelmiş Kızılçam (Pinus brutia Ten.) Meşcerelerinde Dikili Ağaç Hacminin Belirlenmesi. Ege ormancılık Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü, Teknik Bülten No.: 6, 43s, İzmir.
- Çevik, İ., Taşçı, A., Şirin, G., 1996. Kızılçam Ormanlarında Ağaçların Dikili Olarak Satılması Üzerine Araştırmalar. Ege Ormancılık Araştırma Müdürlüğü, Teknik Bülten Yayın No: 3, 95s, İzmir.
- ÇOB, 2009. İzmir Orman Bölge Müdürlüğü Bozuk Meşe Sahalarında Dikili Ağaç Satışı. Erişim Tarihi: 06.07.2011. <http://www.eyd.cevreorman.gov.tr/kozalak/kozalakgazete81kalip.pdf>

- Daşdemir, İ., 2003. Asli Orman Ürünlerinde Fiyat Analizi (Zonguldak Orman Bölge Müdürlüğü Örneği). Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Bartın Orman Fakültesi Yayınları, Üniversite Yayın No: 26, Fakülte Yayın No: 12, ISBN 975-7138-22-7, 119s, Bartın.
- Daşdemir, İ., 2011. Dikili Ağaç Satışlarının Uygulanması Üzerine Değerlendirmeler. Bartın Orman Fakültesi Dergisi, 13, 71-79.
- Daşdemir, İ., Göksu, E., 2012. Bartın Orman İşletmesinde Tomruk Üretiminin PERT Tekniği İle Planlanması. 3. Ormancılıkta Sosyo-Ekonomik Sorunlar Kongresi, 18-20 Ekim 2012.
- Eker, M., 2004. Odun Hammaddesi Üretiminde Yıllık Operasyonel Planlama Modelinin Geliştirilmesi. Karadeniz Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Doktora Tezi, 239s, Trabzon.
- Eker, M., Acar, H., 2006. Odun Hammaddesi Üretiminde Operasyonel Planlama Yöntemi. Orman Fakültesi Dergisi, 2, 128-140.
- Ekizoğlu, A., Erdönmez, C., 2009. Devlet Ormanlarının Mukavele Yoluyla ve Dikili Satışlar ile İşletilmesinin Ormancılık Tarihi Açısından İrdelenmesi. Bartın Orman Fakültesi Dergisi, Özel Sayı, Cilt I, 1-8.
- Elyakime, B. and Cabanettes, 2009. How to improve the marketing of timber in France? Forest Policy and Economics, 11, 169-173.
- Elyakime, B. and Loise, P., 2005. An optimal standing timber auction? Journal of Forest Economics, 11, 107-120.
- Enez, K., Arıca, B., 2008. Dikili Satış Sisteminin Teknik ve Çevresel Açidan İrdelenmesi. VI. Ulusal Orman Fakülteleri Öğrencileri Kongresi, 8-9 Mayıs, Düzce, 442-443.
- Erkan, N., Aydın, A. C., Birkan, M. B., 2010. Dikili Satış Uygulamalarında Hacim Belirlenmesinde Çift Girişli Hacim Tablosunun Kullanımı. Orman Mühendisleri Odası Dergisi, 47, 22-25.
- Gültekin, Y., S., Çar, E., 2008. Ormancılıkta Dikili Ağaç Satış Yönteminin Uygulanması Üzerine Araştırmalar. VI. Ulusal Orman Fakülteleri Öğrencileri Kongresi, 8-9 Mayıs, Düzce, 351-356.
- Ispartanews, 2010. Erişim Tarihi: 28.12.2010. <http://www.ispartanews.com/haber/1769-ispantanin-ekonomik-panoramas.html>
- IOBM, 2009. Isparta Orman Bölge Müdürlüğü Tanıtımı, Erişim Tarihi: 04.05.2009. <http://www.ogm-ispartaobm.gov.tr/faaliyet/bilgi.html>

- IOBM, 2011a. Isparta Orman Bölge Müdürlüğü Tanıtımı. Erişim Tarihi:27.12.2011. <http://www.ogm-ispartaobm.gov.tr/faaliyet/bilgi.html>
- IOBM, 2011b. Isparta Orman Bölge Müdürlüğü Tanıtımı. Erişim Tarihi: 22.08.2012. <http://www.ogm-ispartaobm.gov.tr/faaliyet/dikilisatis.html>.
- İlter, E. ve Ok K., 2007, Ormancılık ve Orman Endüstrisinde Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi, Form Ofset Matbaacılık, 476s, Ankara.
- İslamoğlu, N., 2010. Devlet Ormanlarında Yapılan Dikili Ağaç Satışının Paydaşlar Açısından İrdelenmesi (Trabzon Orman Bölge Müdürlüğü Örneği). Karadeniz Teknik Üniversitesi, Fen bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 95s, Trabzon.
- Kalaycı, Ş. SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri, Asil Yayın Dağıtım, 5. Baskı, Ankara, 2010, 426 s.
- Kaplan, E., 2005. Orman Ürünlerinin Değerlendirilmesinde Dikili Ağaç Satışı. I. Çevre ve Ormancılık Şurası, 24-25 Mart, Antalya, 840-846.
- Karakaya, A., 2006. Dikili Ağaç Satış Yönteminin Değerlendirilmesi. Gazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 74s, Ankara.
- Karasar, N., 2005. Bilimsel Araştırma Yöntemi, Nobel Yayın Dağıtım, 292s, Ankara.
- Konukçu, M., 2001. Ormanlar ve Ormancılığımız, "Faydaları, İstatistiki Gerçekler, Anayasa, Kalkınma Planları, Hükümet Programları ve Yıllık Programlarda Ormancılık". Erişim Tarihi: 05.04.2011. <http://www.ekutup.dpt.gov.tr/ormancil/konukcum.pdf>
- Korkmaz, M., 2006. Orman İşletmelerinde Üretim Planlarının Optimizasyon Olanakları ve Bir Uygulama. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal bilimler Enstitüsü Doktora Tezi, 215s, Isparta.
- Korkmaz, 2012. Orman İşletmelerinde İktisadilik Düzeyinin TOPSIS Yöntemi İle Analizi. SDÜ Orman Fakültesi Dergisi, 13, 14-20.
- Kök, G., 2010. Orman İşletmelerinin Odun Hammaddesine İlişkin Müşteri Profilinin ve Talep Yapısının Belirlenmesi: Antalya Orman Bölge Müdürlüğü Örneği. Süleyman Demirel Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 121s, Isparta.
- Muhasebe, 2013. KDV Tevkifatı Nedir? Erişim Tarihi: 13.05.2013, <http://www.muhasabetr.com/kdv-tevkifatı/>
- OGM, 2007. Dikili Ağaç Satışı, Tamim No: 6521, 28s, Ankara.

- OGM, 2010. İşletme ve Pazarlama Daire Başkanlığı. Orman Genel Müdürlüğü, Erişim Tarihi: 05.04.2011, www.ogm.gov.tr.
- OGM, 2013a. Dikili Ağaç Satışları, 30.04.2013 Tarih ve 23776183.310.03.04/78 Sayılı Emirleri. Ankara, 2013.
- OGM, 2013b. Dikili Ağaç Satışı, Tamim No: 6877, 35s, Ankara.
- Özdamar, K., 1999Paket Programlar ile İstatistik Veri Analizi, Kaan Kitabevi, 1. Cilt (2. Baskı), 335s, Eskişehir.
- Özdönmez, M., İstanbullu, T., Akesen, A., 1989., Ormancılık Politikası, İstanbul Üniversitesi Orman Fakültesi Yayınları, İ.Ü. Yayın No: 3553, Or. Fak. Yayın No: 401, Taş Matbaası, İstanbul.
- Sarcan, S., 2011. Dikili Ağaç Satışı Yönteminin Sanayi Kuruluşları Çerçevesinden Değerlendirilmesi. Orman Mühendisleri Odası Dergisi, 48, 22-25.
- Sevim, A., 1996. Toplam Kalite Yönetiminde Bir Araç Olarak Toplam Kalite Maliyeti Sisteminin Kurulması ve Bir Uygulama, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, 196s, Eskişehir.
- Şıklar, S., Öztürk, H., 2009. Türkiye’ de Odun Hammaddesi Üretiminin Artırılması Açısından Kızılçam Endüstriyel Plantasyon Ormancılığı. Orman Mühendisleri Odası Dergisi, 46, 26-29.
- Türker, M.F., 2008. Ormancılık İşletme Ekonomisi. Derya Kitabevi, ISBN: 978-605-60295-0-9, 255s, Trabzon.
- Türker, M.F., Yeni, F.A., 2006. Orman İşletme Amaçlarına Ulaşmada GZFT (SWOT) Çözümlemesinden Yararlanma İmkânları (Maçka Devlet Orman İşletme Müdürlüğü Örneği), Ormancılıkta Sosyo-Ekonomik Sorunlar Kongresi, Çankırı, Ankara, 297-303.
- UOP, 2004. Türkiye Ulusal Ormancılık Programı. Çevre ve Orman Bakanlığı, 90s, Ankara.
- Ünal S., Karakaya A., 2002. Orman Ürünleri Üretiminde Dikili Ağaç Satışı ve Uygulamada Kooperatiflerin Yeri. I. Ulusal Ormancılık Kooperatifleri Sempozyumu, 22-23 Mart, Kastamonu, 51-58.
- Ünver, S., Acar, H. H., 2005. Odun Hammaddesi Üretim Çalışmalarının Odun Kalite Sınıfları Üzerine Olan Etkiler. Artvin Orman Fakültesi Dergisi, 6, 128-134.
- Yıldırım, M., 1989. Ormancılıkta İş Bilgisi, İ.Ü. Orman Fakültesi Yayınları, Rektörlük No: 3555, Fakülte Yayın No: 404, İstanbul.

Yıldız, M., 2011. Göreve Hazırlama Eğitimi Notları Erişim Tarihi:02.01.2012.
http://web.ogm.gov.tr/diger/egitimbilgisistemi/dokumanlar/goreve_hazirlama2011.pdf

EKLER

EK A. Ormancılık Örgütü Teknik Elemanlarına Yönelik Anket Formu

Göreviniz nedir?

- ☐ Bölge Müdürü ☐ Bölge Müdür Yardımcısı ☐ Şube Müdürü
☐ İşletme Müdürü ☐ İşletme Müdür Yardımcısı ☐ İşletme Şefi ☐ Mühendis

Yaşınız: a) 18-25 b) 26-45 c) 46-65 d) 65 ve üzeri

Kaç yıldır bu mesleği yapmaktasınız?

- ☐ 1-5 yıl ☐ 5-10 yıl ☐ 10-15 yıl ☐ 15-20 yıl ☐ Daha fazla

Şuana kadar dikili satış yaptınız mı? ☐ Evet ☐ Hayır

Tercih ettiğiniz satış şekli hangisidir?

- ☐ Dikili Ağaç Satışı ☐ Yol kenarı/rampa yerinden satış ☐ Depodan satış ☐ Diğer (belirtiniz).....

Dikili satış ihalesi öncesindeki iş ve işlemlerle ilgili bir eğitim veya seminere katıldınız mı? ☐ Evet ☐ Hayır

Sizin için uygun olan seçeneği (X) şeklinde işaretleyiniz.

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler.	Tamamen katılıyorum	Kısmen katılıyorum	Kararsızım	Kısmen katılmıyorum	Tamamen katılmıyorum
1. Dikili satışlar üretim sürecini kısaltmış, depolama işlem ve maliyetlerini azaltmış böylece emvalin depolarda bekleyerek vasıf kaybetmesini önlemiştir.					
2. Depo veya rampadan satışa göre dikili satışlar sonucu elde edilen emvalin tümü değerlendirilebilmekte ve bunun da ülke ekonomisine getirisini daha fazla olmaktadır.					
3. Sosyal baskı nedeniyle üretime verilemeyen bir kısım ormanlar tahsisli dikili satış yöntemiyle üretime açılabilir.					
4. Dikili satışlar işletmelerin üretim maliyetlerini azaltarak toplam karlılığı daha da arttırmıştır.					
5. Dikili satış uygulamalarında görevlendirilecek yeterli personele sahip değiliz.					
6. İş gücünün azaldığı, orman işçiliğine rağbet edilmeyen köylerde dikili satışlarla ormanları üretime açarak işletme şeflerinin işgücü bulma ve organize etme yükünü ortadan kaldırdı.					
7. Klasik satış yönteminde işletmelerin zarar etme durumları söz konusuydu. Dikili satışlarla bu durum ortadan kalktı.					
8. Ormanda üretim artışı kalmadığı varsayımıyla bakıldığında sonradan yapılacak gençleştirme çalışmalarının maliyetlerini azaltacaktır.					
9. Dikili satış yöntemini, orman işletmelerinin mallarını daha hızlı paraya çevirmesini yardımcı olacaktır.					
10. Tahsisli dikili satışlarda ihale ortalamalarından üretim maliyetlerinin düşülmesi ile muhammen bedel hesaplanmakta, satışı alanın karı düşünülmemekte, böylece işi tahsisli verecek yüklenici bulmakta zorluk çekilmektedir.					
11. Dikili satış bedeli hesaplamalarında yılın en düşük fiyatı olan son satışları temel almanız bir dezavantajdır.					
12. Dikili satış ihalesine çıkartılan bakım bloklarına yeteri kadar ilgi veya talep yoktur.					

13. Tamimde, tahsisli dikili satışlarda orman köylüsüne SGK zorunluluğu geldi şeklindeki yorumlama satışlarımızı olumsuz etkiliyor.					
14. Geçerli sebeple iş uzatması alıp ilk taksitini ödeyemeyen yüklenicilerin, bu taksite faiz tahakkuk etmesi yönünde şikayetlerle karşılaşılıyor.					

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyor	Kısmen katılıyor	Kararsız	Kısmen katılmıyor	Tamamen katılmıyor
1. İhtiyaç sahibi orman köylüsünün tahsisli olarak küçük partiler halinde ihale alabilmesi yasadışı yararlanmayı ortadan kaldırmıştır.					
2. Ormanda çalışanların sosyal güvencesinin olması en azından iş güvenliği sorumluluğunun doğrudan orman işletme şeflerinde olmaması rahatlık sağlamıştır.					
3. Kendi köy ormanında üretim yapan yüklenici, üretim sırasında ormanı koruma çabası içerisinde oluyor.					
4. Daha hızlı bir üretim sürecine sahip olan dikili satışlarla piyasaya sunulan emval, halkın orman ürünlerine olan talebini daha çabuk karşılıyor.					
5. Bazı köylerde dikili satış ihalesine talep olmuyor, dışarıdan gelenin de köye girmesine izin verilmiyor.					
6. Tahsisli dikili satışlarda ikamet etme ve nüfus kayıt şartı aranması, tamimde “çevre köyler” ifadesinin olmaması bu satışları zorlaştırıyor.					
7. Ormanların sürdürülebilir yönetimi ve dikili satışlar konusunda köylünün yeterince bilgi sahibi olmaması, üretim ve satışlarda kötü niyet aranmasına neden oluyor. Dikili satış yapılan köylerde “orman işletme şefi dikiliye göre damga yapıyor” gibi bir söylentiyle karşı karşıya kalıyoruz.					
8. Üretim yönteminin dikili satış olarak zorunluluğa dönüştürülmesi doğru bir yaklaşımdır.					
9. Dikili satışlar, ekonomik gücü ve pazarlama becerisi yeterli olmayan kooperatifleri, finansman sağlayan ve pazara hakim olan yüklenicilere bağımlı hale getiriyor.					
10. Açık arttırmalı dikili satışlarda orman köylülerinin 6831 sayılı yasadan kaynaklanan hakları bazı durumlarda verilemiyor. Geçimini orman işçiliğinden sağlayan köylerde bu durum olumsuz gelişmelere neden oluyor.					
11. Tahsisli dikili satışlarda çalışanların sigorta işlemlerinin tam anlamıyla bilinmiyor olması gibi genel bir sorun yaşanmasına sebep oluyor.					
12. Bazı kooperatiflerin bir aile şirketi gibi çalışıyor olması, bazı üyelerin de kooperatifle rekabet etmesi dikili satış sürecini olumsuz etkiliyor.					

Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyor	Kısmen katılıyor	Kararsız	Kısmen katılmıyor	Tamamen katılmıyor
1. Orman işletme şeflerinin boylama, standardizasyon ve pazarlama ile ilgili yaşadığı sorunlar dikili satışlarla ortadan kalktı.					
2. Kontrol işleri dışında idarenin iş yükünü azaltmış ve zaman tasarrufu sağlamıştır.					
3. Dikili satış ihalesi alan yükleniciler emvale sahip çıkıyorlar, böylece orman teşkilatının rampadaki ürünü koruma görevi ortadan kalkıyor.					
4. Dikili satışa verilecek bölmelerde damga yaparken silvikültürün temel ilkeleri daha iyi uygulanıyor.					
5. Olağanüstü durumlarda (Devrik, böcek zararı vb) ormana müdahale etme süresini azaltmış, üretim sürecini kısaltmıştır.					
6. Sürütme bedeli insan gücüne göre hesaplanıyor. Oysa ihaleyi alanlar makine çalıştırmakta, bu durum hem fiyat farklılıkları hem de ödenecek					

SGK primlerinde anormallik oluşturmaktadır.					
7. Aynı koşullardaki bölmelere farklı muhammen bedel hesaplanıyor gibi bir yüklenici şikayeti alıyoruz.					
8. Verim yüzdelerinin hesaplanmasında işletmelerin kendi imkanları ile yaptıkları bilgisayar programları kullanıyor ve farklılıklar oluşuyor.					
9. İşletmelerin muhasebe programları dikili satış uygulamalarını kapsayacak bir yapıya sahip.					

Yönetsel yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Yönetsel yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyorum	Kısmen katılıyorum	Kararsızım	Kısmen katılmıyorum	Tamamen katılmıyorum
1. Gerekli kontrol ve denetimler yerinde ve zamanında yapılmadığında usulsüzlüğe daha açık bir sistemdir.					
2. Yeterli personel olmaması denetimi aksattığı gibi yüklenicilerin talep etmesi durumunda memur gönderememe gibi bir durum da ortaya çıkarıyor.					
3. İş bitirme süresinin iklim ve arazi koşulları, parti büyüklüğü gözetilmeksizin her bölmede 2 ay olarak belirlenmesi eksik bir yaklaşımdır.					
4. Yüklenici sayısı az ve henüz bu konuda oturmuş düzen olmaması, ihaleli dikili satışları belirli kişilerin alması durumunu doğuruyor. Bu durum fiyatların yükselmesine hem de insanların olumsuz görüşlerine sebep oluyor.					
5. Dikili satış mevzuatı karmaşık, farklı yorumlara açık olup verim yüzdesi hesaplama yöntemi pratik değil, geniş alanlarda kesilecek deneme ağacı sayısı fazla gibi yorumlara sebep oluyor.					
6. Olağanüstü koşullarda (Devrik, böcek zararı vb.) emvalin ormandan acilen çıkartılması gerekiyorsa, dosyanın bölge müdürlüklerince düzenlenmesi ve onay sürecinin uzaması işleri aksatıyor.					
7. Tomruk ve yakacak odunun aynı nakliyyede kesilmesi (m ³ ve ster olmak üzere iki ayrı nakliyyede kesilir) sorun oluşturuyor.					
8. Tahsisli dikili satışlarda bir üst sınırın olmaması, binlerce metre küp malın tahsisli dikili satışa verilebilmesi sektörün oluşmasını engelliyor.					
9. Mesaha konusu açık değil, kumpası tutacak, ölçümü yapacak elemanı işletme mi verecek konusu tartışılmalı.					
10. Kooperatiflere tahsisli yapılan satışlarda köyün mülki sınırı esas alınıyor. Köy sınırı fazla olan kooperatif avantaj sağlayacaktır.					
11. İhaleyi alan yüklenicinin, üretimin bir kısmını yaptıktan sonra işi bırakması halinde ne yapılacağı hakkında kesin bir yargı olmalı.					

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	Öncelik
En önemlisine 1 vererek diğerlerini (2, 3, ...) buna göre sıralayınız	
1. Tahsisli satışlar piyasa koşulları gözden geçirilerek yeniden düzenlenmeli, sosyal baskı olmayan köylerde bu yönteme ağırlık verilmeli, tahsisi alanın kar marjı da hesaplara dahil edilmeli.	
2. Üretim birim maliyetleri hesaplama formülleri güncellenmeli, sürütme bedelleri makineli çalışmaya göre belirlenmeli, fiyatlar güncellenmelidir.	
3. İşletmeye ait makineleri kiralama bedelleri dikili satış ihalesi alanlar için daha düşük tutulmalıdır.	
4. Orman depolarında bekleyen ürünler, dikili satış ihalesi alanların rekabet gücünü kırarak şekilde bir indirim tabi tutulmamalıdır.	

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	Öncelik
En önemlisine 1 vererek diğerlerini (2, 3, ...) buna göre sıralayınız	
1. Ormanın sürdürülebilir yönetimi ve dikili satışlar hakkında orman köylüsüne bilgi verilmelidir.	
2. Talep eden köylerde satışlar, indirim oranları arttırılarak tahsisli yapılmalı, açık arttırmalı satışlarda belirlenecek miktar (Tahsislide verilen pay kadar) köy tüzel kişiliğine aktarılmalıdır.	
3. Yakacak odun talebinde bulunan orman köylülerinin bu taleplerini karşılamak amacıyla, ihtiyacı karşılayacak miktar işletmece değerlendirme dışı bırakılarak fiyat tespiti buna göre yapılmalıdır.	
4. Orman işçiliğine talebi olan fakir köylerde vahidi fiyat yöntemiyle üretim yapılmalıdır.	
5. Tahsisli dikili satış alan orman köylüsüne de kooperatif üyelerine tanınan sosyal güvence muafiyeti getirilmelidir.	
6. Orman köylerinin ve orman köyü kooperatiflerinin 6831 sayılı yasadaki kaynaklanan hakları kısıtlandığında dikili satış gelirlerinden belirli bir pay almalıdır.	

Yönetmelik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Yönetmelik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	Öncelik
En önemlisine 1 vererek diğerlerini (2, 3, ...) buna göre sıralayınız	
1. Muhafaza memuru ve personel sayıları arttırılmalı, nitelikleri iyileştirilmelidir.	
2. İş bitirme süresi arazi, iklim ve yol koşulları ile parti büyüklüğü dikkate alınarak belirlenmeli, iş bitirme süresi yetkisi "İşletme Müdürlüklerine" verilmelidir.	
3. Dikili satış ihalesi alan kişi veya şirketlerin ormanlardan üretim konusunda yetkin olması koşulu aranmalı, ihaleye gireceklerde aranan şartlar düzenlenmelidir.	
4. Olağanüstü durumlarda ormandan acilen çıkartılması gereken partiler (2-3 ağaç gibi) işletme şefi tarafından mahallindeki orman köylüsüne makbuz karşılığı doğrudan satılabilir.	
5. Bölgesi içerisinde nerelerin dikili satışa, nerelerin vahidi fiyat üretimine verileceğinin belirlenmesi işletme şefi tarafından yapılmalı, dikili satış dikte edilmemelidir.	
6. Olağanüstü şartlarda, emvalin ormandan acilen çıkarılması gereken durumlarda, 50-100 m ³ 'e kadar olan tahsisli satışlara işletme müdürlükleri yetkili olabilir.	
7. Tahsisli dikili satışlarda işçilerin sigorta iş ve işlemleri konusunda kurumlar arasında mutabakat sağlanmalı, işlemler anlaşılabilir ve kolay uygulanabilir olmalı. Yeşil kartların sosyal güvence istememesi sorunu çözümlenmelidir.	
8. Dikili satış mevzuatı yaşanan deneyimler sonucunda tarafların katılımıyla yeniden gözden geçirilmeli, basitleştirilmeli, kurumun yapacağı işler açıkça belirtilmeli ve pratikte uygulanabilir hale getirilmelidir.	
9. Verim yüzdesi hesaplama yöntemi basitleştirilmeli, göreve yeni başlayan şeflere bu konuda yardımcı olunmalıdır.	
10. Kooperatiflere yapılan tahsisli dikili satışlarda mülki hudutlar konusunda 40. Maddeye uygun bir düzenleme yapılmalıdır.	
11. Dikili satışlardaki nakliye, tapulu kesimlerde olduğu gibi yapılmalı; dikili satış nakliye belgesinde ster hanesi açılmalıdır.	
12. Nakliyeye eklenen tespit tutanağına gerek yoktur, düzenlenmemelidir.	
13. Köyden talep olmadığı ve dışarıdan ihale alanların köye giremediği durumlarda komşu köylerde oturanlara da tahsisli dikili satış alabilme hakkı getirilmelidir.	
14. Kooperatif ve köy tüzel kişiliğinin dışındaki şahısların aldığı tahsisli dikili satışların miktarı sınırlanmalıdır.	
15. İşletmece belirlenen verim yüzdelерinin %10'u geçtiği durumlarda sorgulama yapılmalı, bu koşul yönetmeliğe eklenmelidir.	
16. Zati ihtiyaç dışında, vergi mükellefi olmayan kişilere dikili satış yapılmamalıdır.	
17. Orman işletme müdürlüklerinin tahsisli satışlarda da indirim yetkileri olmalıdır.	

Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	Öncelik
En önemlisine 1 vererek diğerlerini (2, 3, . . .) buna göre sıralayınız	
1. Tamimde işçi-zaman analizleri makineli çalışmalar göz önüne alınarak yapılmalı, SGK'ye işçi-gün sayıları bunlar esas alınarak bildirilmelidir.	
2. Aynı vasıftaki bölmelerin muhammen bedelleri arasında işletme veya bölgelere göre bariz farklar olmamalı, OGM tüm ülkede kullanılabilecek tek tip bilgisayar programı yapıp dağıtmalıdır.	
3. Dikili kabuklu gövde hacmi cetvelleri, ster/m ³ dönüşümü katsayıları yeniden gözden geçirilmelidir.	
4. İşletme muhasebesi bilgisayar programlarına dikili satış işlemleri eklenmelidir.	

Dikili ağaç satışları ile ilgili karşılaşılan sorun gruplarını önceliklendiriniz? (En önemlisine 1 vererek diğerlerini buna göre sıralayınız.)

- ☐ Ekonomik sorunlar
☐ Yönetsel sorunlar

- ☐ Sosyal sorunlar
☐ Teknik sorunlar

EK B. Orman Ürünleri Endüstri İşletmelerine Yönelik Anket Formu

Temsil ettiği işletmenin adı:

İşletmenizde çalışan toplam personel sayısı: kişi

İdari personel:kişi Teknik personel: kişi İşçi: kişi

İşletmenizin sermayesi:

☐ Yabancı sermaye ☐ Yerli sermaye ☐ Her ikisi birlikte

İşletmenizin ana faaliyet konusu nedir?

☐ Kereste imalatı ☐ Kaplama ☐ Kontrplak ☐ Parke ☐ Levha
☐ Mermer ☐ Sauna imalatı ☐ Doğrama imalatı ☐ İnşaat kalıbı ☐ Ambalaj sandığı
☐ Palet ☐ Rabıta ☐ Mobilya imalatı ☐ Lambri-taban tahtası imalatı ☐ Kasa ve
karasör imalatı ☐ Diğer.....

İşletmenizin üretim şekli hangisidir?

☐ Seri üretim ☐ Sipariş üretimi ☐ Parti tipi üretim
☐ Fason üretim ☐ Seri ve sipariş üretim ☐ Diğer

İşletmenizin niteliği nedir?

☐ Tek kişi işletmesi ☐ Anonim şirket ☐ Limited şirket ☐ Kooperatif

Yıllık hammadde işleme kapasitenizin tamamını kullanabiliyor musunuz?

☐ Evet ☐ hayır (Cevabınız hayır ise nedenleri
☐ Hammadde yetersizliği ☐ Finansman yetersizliği ☐ Enerji yetersizliği
☐ Talep yetersizliği ☐ Personel sorunları ☐ Teknoloji yetersizliği ☐ Piyasa
istikrarsızlığı ☐ Diğer

Son 5 yıldaki kapasite kullanım oranlarınız (%) nedir?

2006..... 2007..... 2008..... 2009..... 2010.....

Kaç yıldır bu işi yapmaktasınız?

İşletmenizin kuruluş durumu nedir?

☐ Satın alma ☐ Miras yolu ile ☐ Kendi teşebbüsüm
☐ Devlet teşviki ile ☐ Ortaklık ☐ Diğer.....

Yıllık hammadde işleme kapasiteniz ya da satın alma gücünüz ne kadar?
.....m3.....ster

Hammadde ihtiyacınızı nasıl karşılıyorsunuz? (hangi oranlarda nereden?)

☐ Devlet Orman İşletmesi depolarındaki satışlardan: %..... ☐ Dikili satışlardan: %..... ☐
İthal ürünlerden: %..... ☐ Piyasadaki tüccarlardan: %.....
☐ Diğer.....

Ürün satın alırken öncelikle hangi işletme müdürlüklerini tercih edersiniz? (En önemlisine 1 vererek diğerlerini buna göre sıralayınız)

☐ Eğirdir ☐ Isparta Merkez ☐ Burdur ☐ Bucak ☐ Gölhisar ☐ Sütçüler ☐ Diğer

Ürünü satın aldığınız/alacağınız işletme müdürlüğünü seçerken etkili olan etmenler nelerdir? (En önemlisine 1 vererek diğerlerini buna göre sıralayınız)

☐ İstedğim nitelik (tür, kalite, vb) ve miktarda ürünü bu işletme müdürlüğünde bulabiliyorum.
☐ İşletmeye yakındır, ulaşım problemi yaşamıyorum
☐ Ürün fiyatları diğer işletmelere göre daha uygundur.
☐ Aldığım ürünleri işletmeye kolayca ve dilediğim şekilde taşıyabiliyorum.
☐ İşletme çalışanlarını daha çok beğeniyorum
☐ Diğer (Belirtiniz.)

Tercih ettiğiniz satış şekli hangisidir?

- ☐ Dikili Ağaç Satışı ☐ Yol kenarı/rampa yerinden satış ☐ Depodan satış
☐ Diğer (belirtiniz).....

Dikili ağaç satış yöntemiyle ürün aldınız mı veya almayı düşünüyor musunuz?

- ☐ Almadım, almayı da düşünmüyorum ☐ Dikili satış konusunda yeterli bilgiye sahip değilim
☐ Henüz almadım ama ileride alabilirim ☐ Daha önce aldım, memnun kalmadım, artık almayacağım
☐ Daha önce aldım, almaya devam edeceğim

Sizin için uygun olan seçeneği (X) şeklinde işaretleyiniz.

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyorum	Kısmen katılıyorum	Kararsızım	Kısmen katılmıyorum	Tamamen katılmıyorum
1. Dikili satış ihalesine girmeden önce veya emvali kesmeye başlamadan önce gerekli piyasa araştırması yapabiliyor ve talepleri belirleyebiliyorum.					
2. Talep edilen boyutlarda mal üretimi yapabiliyor ve vasfı bozulmadan pazara sunabiliyorum.					
3. Dikili satışlarda yapılan üretim temiz bir üretimdir ve bundan dolayı tüm emval değerlendirilebilmektedir.					
4. Dikili satışlar ile ticari anlamda piyasa bir canlılık kazanmıştır.					
5. Dikili satış ihalelerinde yaşanan rekabet piyasanın daha ucuza ve daha kaliteli mal bulmasına ortam sağlamaktadır.					
6. Dikili satış uygulamaları için ileriye dönük yatırımlarımız var.					
7. İstenilen boylarda ürün elde edebilmek avantaj sağlamaktadır.					
8. Süre uzatımı alıp ormanda bekleyen, satılamayan ürünün taksitlerini ödeme konusunda sıkıntılar var.					
9. Büyük partilerin tahsisli olarak bazı kişilere verilmesi rekabet koşullarını ortadan kaldırıyor ve piyasanın dengesini bozuyor.					
10. Dikili satış ihalesi aldıktan sonra orman işletmelerinin depolarındaki ürünlerde indirim yapıp vadeleri uzatması, kendi mallarımızı pazarlamada sıkıntı yaratıyor.					
11. Muhammen bedeller hesaplanırken anlık piyasa koşulları dikkate alınmayıp fiyatlar yüksek çıktığı için zarar ediyoruz.					
12. Piyasada pazar bulamayıp değeri düşen bazı ürünlerin (Yakacak odun, sanayi odunu...) fiyatlarının yüksek belirlenmesiyle zarar ediyoruz.					
13. Orman işletmelerinin dikili satış hedeflerini bilmediğiniz için kurumsallaşmak adına yatırım yapmaktan çekiniyoruz.					
14. Karışık türlerden oluşan bölmelerde bütün türlerin aynı fiyattan ihale edilmesi bizi zarara uğrattıyor.					
15. Düşük sermaye ile işleri yürütemiyor, ihale almaya çekiniyoruz					
16. Kullandığınız teminat mektuplarının yüksek faizlerin maliyetlerimizi artırıyor.					
17. Memurları gerektiğinde bölmeler getirebilmek için yüklü miktarda ulaşım bedeli ödemek durumunda kalıyoruz.					
18. Dikili satışlar ile bölmeden çıkan tüm ürünler satın alındığı için bazı ürünleri satamama tehlikesiyle karşı karşıyayız.					

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyorrum	Kısmen katılıyorrum	Kararsızım	Kısmen katılmıyorum	Tamamen katılmıyorum
1. İstihsal sırasında orman köylüsünün az miktarda(1-2 tomruk) da olsa ürün ihtiyacını karşılıyor uz.					
2. İhtiyacını karşıladığımız köylünün ormandan yasadışı faydalanmasını azaltmış oluyoruz.					
3. Dikili satışlarla elde ettiğimiz emvalin piyasaya daha ucuza arzı halkı memnun edecektir.					
4. Köyde üretime katılan halkın teknik yetersizliğini dile getirebiliyoruz.					
5. Köy halkının üretime talip olmamasına karşın, ihaleyi dışarıdan alanlarının köye girişine izin verilmemesi gibi durumlarla karşılaşabiliyoruz.					
6. Dikili satış alabilmek için köydeki kişi veya kooperatifleri aracı kılmak zorunda kalıyoruz.					
7. SGK işlemlerindeki sorunlar, kesin teminatların geri alınma sürecini olumsuz etkiliyor.					
8. Orman işçileri yeşil kartlarını kaybetmemek için sosyal güvenceye sahip olmak istemiyorlar.					

Yönetmel yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Yönetmel yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyorrum	Kısmen katılıyorrum	Kararsızım	Kısmen katılmıyorum	Tamamen katılmıyorum
1. Dikili satışların daha önceki satışlara göre işimizi kolaylaştıran yönleri var.					
2. Dikili satışlar ödemeler konusunda bir avantaj sağlamaktadır.					
3. Teminat mektupları kullanma konusunda kolaylık sağlamaktadır.					
4. Dikili satış yöntemi orman köy kooperatiflerinin yasal haklarını (Orman Kanunu'nun 34. Maddesi) almalarını engellemektedir.					
5. Dikili satışlara Orman ve Su İşleri Bakanlığı'nın sağladığı %3'lük fon yeterlidir.					
6. Vergi mükellefi olmayan, orman işlerinde tecrübesiz özel kişiler tahsisli dikili satış ihalelerine katılmamalıdır.					
7. Orman İşletmeleri özel kişilerle kooperatifleri rekabete sokarak fiyatların arttırılmasını sağlamaktadır.					
8. Dikili satış alan köy kooperatifleri altyapı ve teknik olarak yetersizdir.					
9. Dikili satışlar yasal, idari, ekonomik ve sosyal altyapısı iyi oluşturulmadan kurulan bir sistemdir.					
10. OGM'nin dikili satışı yaygınlaştırma çabaları yerindedir.					
11. Orman işletmelerinde teknik personel dikili satış konusundaki bilgi düzeyi bakımından yeterlidir.					

Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyorrum	Kısmen katılıyorrum	Kararsızım	Kısmen katılmıyorum	Tamamen katılmıyorum
1. Verim yüzdeleri çoğunlukla tutmuyor ve hesaplanan emval alandan alınamıyor. Örnek ağaçlar bölmeyi temsil etmiyor.					
2. İş bitime süreleri; bölgenin arazi ve iklim koşulları, orman yollarının durumu, parti büyüklüğü dikkate alınmadan belirleniyor.					
3. Orman yolları yetersiz ya da yeterli yol yoğunluğuna sahip alanlarda yollar çok bozuk.					
4. Sürütme ve nakliye mesafeleri ile değişik faktörlerin etkisinden kaynaklanan kalite kayıpları muhammen bedel hesaplarına gereğince yansıtılmadığı için muhammen bedeller yüksek çıkıyor.					
5. İhalelerin tamamlanma süreci çalışma mevsiminin ortalarına kadar sarkabiliyor ve belirlenen sürelerde iş bitirilemiyor.					
6. Sürütme bedellerinin insan ve hayvan gücüne göre hesabı hem fiyat farklılıkları hem de ödenecek SGK primlerinde anormallikler yaratıyor.					
7. Odun olarak pazarladığımız emvali m ³ olarak alıyoruz, kamyonun üzerinde ster olarak ölçülüyor, satarken de ton olarak satıyoruz. Bu da mal fazlalığının ortaya çıkmasına neden oluyor.					
8. Verim yüzdesi nedeniyle emvalin fazla çıkması durumunda sorgulama sürecinin uzun olması malın beklemesine ve değer kaybetmesine neden oluyor.					
9. Orman teşkilatının denetim noksanlığı olduğunda dikili satışlar suistimale açık bir sistemdir.					
10. İş bitirip bölmeden çıkınca işletme tarafından gerekli kontroller yapıp bölmenin teslim alınma süreci uzuyor.					
11. İş bitirme süresinin sonunda rampaya indirilen emvalin olduğu yerde mevcut nakliyeyle bağlanmaması, mevcut nakliyeyle bağlanan emvalin tüketiciye ulaştırılmasında 2. nakliye istenmesi sorun oluşturuyor.					

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	Öncelik
En önemlisine 1 vererek diğerlerini (2, 3, . . .) buna göre sıralayınız.	
1. Muhammen bedeller gerçekçi hesaplanmalı, piyasada o anda geçerli olan fiyatlar göz önüne alınmalıdır.	
2. Üretim maliyetleri ve fiili masraflar muhammen bedel hesaplamalarında gerçek değerleriyle yer almalıdır.	
3. İş bitirme süresi uzatıldığında ilk ödemeyi yapma süresi faizsiz uzatılmalı, vadeler daha uzun olmalıdır.	
4. Tahsisli dikili satışlar ihale bedeli üzerinden satılmalı, ihaleyi alanın karı da hesaba katılarak fiyatlandırma yapılmalıdır.	
5. Malımızı sattığımız müşteri çekini orman işletme müdürlüğü kabul etmelidir.	
6. Orman işletmesinden kiralaanan araçların kira bedelleri daha düşük olmalıdır.	
7. Teminat mektubu faizleri daha düşük olmalıdır.	

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	Öncelik
En önemlisine 1 vererek diğerlerini (2, 3, . . .) buna göre sıralayınız.	
1. Ormanda çalışan işçilere sigortalı olma konusunda uygulanan ayrıcalıklar kaldırılmalı, SGK işlemleri basitleştirilmelidir.	

2. Kesin teminatların geri alınma sürecindeki bürokratik işlemler azaltılmalıdır.	
3. Orman idaresi dikili satış ihalesine çıkmadan önce üretim yapılacak köydeki halkı bilgilendirmeli, çıkabilecek muhtemel sorunlar çözüme kavuşturulmalıdır.	
4. Şahıs olarak veya aile fertlerimizin çalıştığı tahsisli dikili satışlarda sosyal güvence zorunluluğu kaldırılmalıdır.	
5. Dikili satış yapılacak bölmelerde orman köy kooperatiflerine öncelik verilmeli, üretim yönteminin dikili satış olacağı yönünde baskı yapılmamalıdır.	

Yönetmelikten değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Yönetmelikten değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	Öncelik
En önemlisine 1 vererek diğerlerini (2, 3, ...) buna göre sıralayınız	
1. Orman teşkilatı ya geleneksel satışı ya da dikili satışı benimsemeli, yalnızca birini uygulamalıdır.	
2. Orman işletmeleri dikili satış alanlarında rekabet içinde olmamalı, depolarında yaptığı indirimleri veya arttırdığı taksit sayılarını dikili satışlarda da uygulamalıdır.	
3. Orman köy kooperatiflerinin yasadan doğan haklarının dikili satış yönteminde de verilmesi gerekmektedir.	
4. Orman teşkilatının hem denetimi arttırmak hem de talep edildiğinde görevlendirilmek üzere teknik eleman sayıları artırılmalıdır.	
5. Üretim sırasında işletmenin bir görevlisi sürekli bölgede bulunmalıdır.	
6. Orman teşkilatı dikili satış ihalesine gireceklerde aranan şartları düzenlemeli, altyapısı ve bilgi birikimi olmayanlara ihaleye giriş izni verilmemelidir.	
7. Büyük partiler tahsisli olarak kişilere verilmemelidir.	
8. Fiyatlar iyileştirilip, sosyal güvence zorunluluğu getirilerek üretim vahidi fiyat yöntemiyle yapılmalıdır.	
9. Küçük partiler halinde mal satabilmemiz için satış parti sayısı artırılmalıdır.	

Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Teknik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	Öncelik
En önemlisine 1 vererek diğerlerini (2, 3, ...) buna göre sıralayınız.	
1. İş bitirme süreleri; arazi, iklim ve yol koşulları, parti büyüklüğü dikkate alınarak belirlenmelidir.	
2. Verim yüzdeleri titizlikle hesaplanmalı, çaplar usulüne uygun ölçülmeli, deneme ağaçları bölmeyi temsil edecek şekilde alınmalıdır.	
3. Yol şebekesinin yetersiz olduğu yerlerde yola yapılacak ıslah çalışmalarının bedelini orman işletmelerinden alabilmeliyiz.	
4. Sürütme ve nakletme mesafeleri, böcek, fırtına ve kar zararlarından doğan kalite kayıpları muhammen bedel hesaplarına daha fazla yansıtılmalıdır.	
5. Dikili satış ihaleleri verim yüzdelere değil, kabuklu gövde hacmi üzerinden yapılmalıdır.	
6. Mevcut nakliyeyle ilgili emvalin tüketiciye ulaşabilmesi için her sevkiyatta nakliye istenmemeli, fatura ve sevk irsaliyesi ile işlem yapılabilme olanağı getirilmelidir.	
7. Vasfı ve türü benzer bölmelerin muhammen bedel hesaplamalarında, bölgeler arasında bariz farklar olmamalıdır.	
8. Sürütme bedellerinin hesaplanmasında makine çalışma zamanları kullanılarak SGK'ye bildirilen adam/ay sayıları gerçeğe uygun hale getirilmelidir.	
9. St./m ³ dönüşüm katsayıları daha gerçekçi belirlenmelidir.	

Dikili ağaç satışları ile ilgili karşılaşılan sorun gruplarını önceliklendiriniz? (En önemlisine 1 vererek diğerlerini buna göre sıralayınız.)

☐ Ekonomik sorunlar

☐ Sosyal sorunlar

☐ Yönetmelikten sorunlar

☐ Teknik sorunlar

EK C. Orman Köy Kooperatiflerine Yönelik Anket Formu

Yaşınız: ☐ 18-25 ☐ 26-45 ☐ 46-65

Kaç yıldır bu mesleği yapmaktasınız?

☐ 1-5 ☐ 6-10 ☐ 11-15 ☐ 16-20 ☐ Daha fazla

Sizin için uygun olan seçeneği (X) şeklinde işaretleyiniz.

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyorum	Kısmen katılıyorum	Kararsızım	Kısmen katılmıyorum	Tamamen katılmıyorum
1. Yapacak odun ihtiyacı orman deposundan karşılanırken başkasının işçiliğine para ödüyorduk. Şimdi tahsisli dikili satış alıp işçiliğini kendimiz yaparak daha ucuza mal edebiliyor, istenilen uzunluklarda boylayabiliyoruz.					
2. Yeterli olmasa da dikili satışlarda vahidi fiyata göre daha iyi kazanıyoruz (Sadece olağanüstü üretim bölmeleri değil normal bölmeler de ihaleye çıkartıldığı ve yükleniciden paramızı zamanında aldığımız sürece).					
3. Vahidi fiyatla üretim yapıldığında köydeki kamyoncular ancak kısa mesafelerden depoya mal taşıyıp az kazanıyordu. Dikili satış ihalesini alanların mallarını uzak şehirlere de taşıdığı için iyi kazanmaya başladık.					
4. Verim yüzdelерinin eksik çıkması kooperatiflerin üyelerinin aldığı işçilik ücretlerine de yansıyor. Kooperatif dikili satış olsa da bize vahidi fiyat üzerinden para ödüyor, üyelerini sosyal güvencesiz çalıştırıyor. Biz dikili satışların bir faydasını göremedik.					
5. Tahsisli dikili satış fiyatları ihaleli fiyatlardan yüksek oluyor, köylüler olarak fiyatları yüksek buluyor ve tahsisli dikili satış alamıyoruz. Alabilen kişilerin yanında çalışmak zorunda kalıyoruz.					
6. Yüklenicilerin çalıştırdığı köylülere zamanında paralarını verememesi nedeniyle mağdur oluyoruz. Devlete çalışmak daha garantili oluyor.					
7. Köylerdeki kooperatifler vahidi fiyattaki avantajlarını dikili satışlarla kaybetmiştir.					
8. Ormancılık işleri genellikle zor ve az gelir getiren işler olma özelliğini bu yöntemle de koruyor. Köylünün orman işçiliğine muhtaç olduğunu gören yükleniciler ödediği işçilik bedelini az tutuyor. Sonuçta üretim hangi yöntemle yapılırsa yapılsın emeğimizin karşılığını alamıyoruz.					
9. Dikili satış yöntemi vatandaşa katkı sağlamaktan ziyade işletmenin mallarını daha yüksek fiyattan satabilmesi için getirilmiş bir sistemdir.					
10. Köydeki kamyonlar uzun yola uygun değil. Vahidi fiyatlarla rampadan depolara emval taşıyabilen bu kamyonlar, dikili satışlarda talep edilen uzun yola gidemiyor ve işsiz kalıyor.					
11. Sadece böcek ve fırtınadan zarar gören ağaçlar dikili satışa verildiği için üretim sürecinde çok emek harcıyoruz, bu da karlı olmuyor.					

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyorum	Kısmen katılıyorum	Kararsızım	Kısmen katılmıyorum	Tamamen katılmıyorum
1. Orman işçiliği dünyanın en zor ve riskli işlerinde biridir. Dikili satışlar bu işleri yaparken sigortalı olma imkanı sağlıyor.					
2. Pazara uzak olduğu ve satış fiyatı taşıma masraflarını karşılayamadığı için yükleniciler tarafından ormanda bırakılan odunu yakacak olarak kullanabiliyoruz.					
3. İhaleli dikili satışlarda köy dışından gelenlerin çalışması sorun yaratıyor. Dışarıdan gelen işçiler fiyatların aşağı çekilmesi için tehdit unsuru olarak kullanılıyor, sosyal barış bozuluyor.					
4. Bir ay orman işçiliği yapacağız ve sigortalı olacağız diye yeşil kartlarımızın elimizden alınması adil değildir.					
5 Dikili satış ihalelerinde şeffaflık olmadığı için köylü-orman teşkilatı ilişkileri zarar görüyor. Orman sürdürülebilir yönetimi, orman köylüsü olarak haklarımız ve dikili satışlar hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığımız için olup bitene şüpheyle bakıyoruz.					
6. Sigorta primleri yüklenici tarafından çalıştığımız süreden daha az yatırılıyor.					
7. İşletmenin belirlediği fiyatlar yüksek bulunup üretime talep gelmediğinde komşu köylerde yaşayanlara teklif ediliyor, köyler arasında sorunlar çıkıyor. Bazen illa da dikili alın diye dayatılıyor.					
8. Dikili satışlar köy olmanın ortak değerlerine de darbe vuruyor, işin içine “kar” girdiğinde orman “mal” olarak algılanıyor ve zarar görüyor.					

Yönetmel yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler

Yönetmel yönden değerlendirmelere ilişkin ifadeler	Tamamen katılıyorum	Kısmen katılıyorum	Kararsızım	Kısmen katılmıyorum	Tamamen katılmıyorum
1. Gerekli alt yapıya sahip, üyesi ile bütünleşmiş, iyi çalışan bir kooperatifin olması ve satışlardan herkesin yararlanması durumunda iyi bir sistemdir.					
2. Parti büyüklükleri ayarlanarak, köylülerin küçük partiler halinde tahsisli dikili satış alması memnun edici bir yanıdır.					
3. Kooperatif üyeleri, kooperatif tarafından alınan işi yaparken orman işletmesi ile muhatap olmuyor, bürokratik işlemlerle uğraşmıyor. Bu iki taraf içinde olumlu bir gelişmedir.					
4. Dikili satışlar, orman köylüleri olarak kanundan kaynaklanan haklarımızı almamızı engellemiştir. Yakacak ihtiyacımızı gidermek için yükleniciden odun satın almak ya da ormanda bırakacağı oduna muhtaç olmak sorunlar yaratıyor.					
5. Kooperatifler; yönetim, sermaye ve üye ilişkileri bakımından dikili satış yöntemi ile yapılan üretim sürecinde yeterince aktif olamıyorlar.					

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Ekonomik yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	Öncelik
En önemlisine 1 vererek diğerlerini (2, 3, ...) buna göre sıralayınız	
1. Vahidi fiyatlar iyileştirilip sigortalı olma zorunluluğu da getirilerek, bu sistemde devam edilmesi köylüler için daha uygun bir çözümdür.	
2. Köylülerin rahatlıkla tahsisli dikili satış alabilmeleri için orman işletmesi fiyatları daha düşük tutmalı ve tahsilatları daha uzun vadelere yaymalıdır.	
3. Dikili satış yapmakta karar kılınmışsa, satış ortalamalarından üretim masrafları (Fiili masraflar) düşüldükten sonra %20 indirimle öncelikle kooperatiflere olmak üzere köy tüzel kişiliklerine tahsisli olarak verilmelidir.	
4. Dikili satış ihalelerinde o köyde yaşayanlara öncelik verildiği gibi taşımacılıkta da o köydeki nakliyecilere öncelik verilmelidir.	

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Sosyal yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	Öncelik
En önemlisine 1 vererek diğerlerini (2, 3, ...) buna göre sıralayınız	
1. Talep edilmesi durumunda dikili satışlar tahsisli olarak ve orman köylüsü oldukları göz önüne alınarak daha ucuza orada yaşayan köylülere verilmelidir. Bu alanlarda dışarıdan gelen yüklenicinin ihale alması engellenmelidir.	
2. Ormanlardaki üretim ve bakım çalışmaları, orman köylüsü olarak sahip olduğumuz haklar, ormanların sürdürülebilir yönetimi ve dikili satış yöntemi hakkında bilgilendirilmeliyiz.	
3. Orman köylerindeki kooperatifler iyi örgütlenip üyelerinin çıkarlarını gözetmeli, dikili satış konusunda daha aktif olmalı hatta gerekli altyapıyı oluşturarak başka bölgelerdeki ihalelere de girebilmelidir.	
4. Orman işletmeleri belirlediği bölmeleri dikili satışa verirken köylünün yakacak ihtiyacını göz önüne almalıdır.	
5. Kooperatif hesabına çalışan üyeler de sosyal güvence kapsamında çalıştırılmalıdır.	
6. Yıllarca sahiplenip koruduğumuz, kadastro ile elimizden alınan ormanlar köylünün yönetimine bırakılmalıdır.	
7. Köy sınırları içerisinde üretimin ne şekilde yapılacağı, köy temsilcilerinin de katılımı ile ilgi gruplarının yapacağı toplantı sonucu belirlenmelidir.	
8. Üretimde kısa süreli çalışma sırasında yeşil kart devre dışı kalabilir ancak, iş bitiminde kolaylıkla yeniden devreye girebilmelidir.	

Yönetmel yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Yönetmel yönden değerlendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	Öncelik
En önemlisine 1 vererek diğerlerini (2, 3, ...) buna göre sıralayınız	
1. Orman yasasından kaynaklanan haklarımız dikili satış uygulamalarında gözetilmeli, üretimden köy tüzel kişiliğine pay aktarılmalıdır.	
2. Dikili satış işlemleri vatandaşa daha fazla yarar sağlayacak şekilde yeniden düzenlemeli, dikili satış ihalesini alanın talebi halinde o köyde yaşayanların çalıştırılması zorunlu hale getirilmelidir.	
3. Orman köy kooperatifleri, üyeleri olan orman köylülerini temsil ettiği için dikili satış uygulamalarında daha fazla avantaja sahip olmalı, yasadaki kaynaklanan hakları gözetilmelidir.	

Teknik yönden değerdendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri

Teknik yönden değerdendirmelere ilişkin önerilerin öncelikleri	Öncelik
En önemlisine 1 vererek diğerlerini (2, 3, . . .) buna göre sıralayınız	
1. Orman işletmeleri dikili satışın her sürecinde gerekli kontrolleri titizlikle yapmalıdır.	
2. Sadece böcek ve fırtına zararı görmüş bölmeler değil, normal üretim bölmeleri de dikili satış ihalesine verilmelidir.	
3. Verim yüzdeleri ve muhammen bedeller daha gerçekçi hesaplanmalıdır.	
4. Ormanda üretim yapılırken aşırıya kaçmamalı, korumaya önem verilmeli, usulüne uygun ve temiz üretim yapılmalıdır.	

ÖZGEÇMİŞ

Adı Soyadı : Taşkın ÖZLER

Doğum Yeri ve Yılı : Kiğı, 1985

Medeni Hali : Bekar

Yabancı Dili : İngilizce

E-posta : taskinozler@gmail.com, taksin_ozler@hotmail.com



Eğitim Durumu

Lise : Kiğı Fuat Dağıstan Çok Programlı Lisesi, 2002

Lisans : SDÜ, Orman Fakültesi, Orman Mühendisliği

Yüksek Lisans : SDÜ, Fen Bilimleri Enstitüsü, Orman Mühendisliği

Mesleki Deneyim

OGM, Elazığ Orman Bölge Müdürlüğü, Bingöl Orman İşletme Müdürlüğü, Mühendis, 2011-2012

OGM, Elazığ Orman Bölge Müdürlüğü, Bingöl Orman İşletme Müdürlüğü, Solhan Orman İşletme Şefliği, 2012-2013

OGM, Elazığ Orman Bölge Müdürlüğü, Bingöl Orman İşletme Müdürlüğü, Genç Orman İşletme Şefliği, 2013