



DİKİLİ AĞAÇ SATIŞLARININ UYGULANMASI ÜZERİNE DEĞERLENDİRMELER^(*)

İsmet DAŞDEMİR*

Bartın Üniversitesi Orman Fakültesi

ÖZET

Bu çalışmada, Türkiye’de uygulanmakta olan dikili ağaç satışları teknik, ekonomik ve sosyal yönden incelenmiş ve değerlendirilmiştir. Bu amaçla yürürlükteki 6521 sayılı Dikili Ağaç Satışı Tamiminden ve konu hakkında daha önce yapılmış bazı bilimsel araştırmaların bulgularından yararlanılmıştır. Öncelikle dikili ağaç satışlarının tarihsel analizi ve uygulanmasının kısa bir değerlendirmesi yapılmıştır. Daha sonra Tamimin uygulanmasından kaynaklanan teknik ve ekonomik sorunlar ile ilgi grupları (orman köylüleri, alıcılar ve satıcı) itibariyle görüşler ve sorunlar ortaya konulmuş ve tartışılmıştır. Böylece dikili ağaç satış sürecinde yaşanan sorunların çözümüne yönelik öneriler geliştirilmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Dikili Ağaç Satışı, 6521 Sayılı Tamim, Orman Köylüleri, Kooperatifler, OGM, Türkiye.

EVALUATIONS ON IMPLEMENTATIONS OF STUMPAGE SALES

ABSTRACT

In this study, stumpage sales implementing in Turkey were investigated and evaluated with regard to technique economic and social aspects. For this aim, it has been benefited from the Stumpage Sale Circular numbered 6521 in validity and the findings of some scientific studies done before about the topic. Firstly, the historical analysis and implementing of stumpage sales were shortly evaluated. Later technique, economic and social issues originating from implementing of the Stumpage Sale Circular, and also opinions and issues in respect to interest groups (forest villagers, costumers and sellers) were brought out and discussed. Thus, some suggestions were improved for solution of issues lived in process stumpage sale in Turkey.

Keywords: Stumpage Sale, Circular numbered 6521, Forest Villagers, Forestry Cooperatives, GDF, Turkey.

1. GİRİŞ

Orta ve batı Avrupa ülkelerinde 18. yüzyılda başlayan ormanlardan yararlanmanın disipline edilmesi çalışmaları, zamanla pek çok ülkeye yayılmış ve Osmanlı İmparatorluğu da 19. yüzyılın ortalarından itibaren bundan etkilenmiştir. Osmanlı Medeni Kanununa (Mecelle) göre doğal kaynaklardan serbestçe yararlanmak (Cibali Mubaha) mümkün iken, 1870 tarihli Orman Nizamnamesi ile ormanlardan serbestçe yararlanmaların önüne geçilmeye çalışılmış, devlet ormanlarının imtiyaz yoluyla işletilmesi ve satışların dikili olarak yapılması öngörülmüştür (Özdönmez vd., 1989).

Osmanlı İmparatorluğunun son dönemlerinde, devlet ormanlarından ticari amaçla yapılacak üretimlerde *iltizam ormancılığı* uygulanmaya başlanmıştır. Ülkede, ormancılık örgütü kurulamamış, orman envanteri henüz yapılmamış, yararlanma planları da bulunmadığından, orman kaynakları ticari amaçla tahrip edilmiştir. Türkiye Cumhuriyetinin ilk yıllarında da iltizam ve taahhüt yolu kullanılarak, kişiler ya da şirketler marifeti ile yapılan işletmeciliğin neden olduğu orman tahribatı sürmüştür (Alkan ve Şahin, 2011). Bu dönemde, devlet bizzat ormancılık yapmamış, ormanların işletilmesi taahhüt yoluyla kişiler veya şirketler tarafından gerçekleştirilmiştir (Ekizoğlu ve Erdönmez, 2009). Ülke ormanlarının mültezimler tarafından işletilmesinin ortaya çıkardığı tahribatlar ve sorunlar zamanla endişe yaratmıştır. Avrupa ülkelerinden getirilen uzmanlarının bu yöndeki

^(*) Bu çalışmanın geniş özeti 9 Nisan 2011 tarihinde Kastamonu’da yapılan “Ormancılıkta Dikili Satış Uygulamaları ve Kooperatifler Üzerindeki Etkileri” adlı panelde sunulmuştur.

* Yazışma yapılacak yazar: isdasdemir@hotmail.com

Makale metni 10.06.2011 tarihinde dergiye ulaşılmış, 27.10.2011 tarihinde basım kararı alınmıştır.

görüşleri doğrultusunda ülke ormanlarının mülkiyetinin devlete ait olması ve devlet tarafından işletilmesi gerektiği yönünde yaygın ve güçlü bir görüş oluşmuştur (Bingöl, 1990).

Nihayet 1937 yılında çıkarılan 3116 sayılı Orman Kanunu ile “*devlet ormanlarının devlet tarafından işletilmesi*” hükmü getirilmiştir (31. madde). Bu tarihten itibaren, ülke genelinde devlet orman işletmeleri kurularak, ormanların işletimi devlet tarafından yürütülmeye başlanmıştır. Ancak eski anlaşmalar nedeniyle bir kısım ormanların özel girişimciler tarafından işletilmesi 1945’li yıllara kadar sürmüştür. Özellikle 1928-1945 yılları arasında Sinop-Ayancık Ormanlarının Belçikalı Zingal Şirketi tarafından işletilmesi, kârlılık amacının ilk sırada gözetilmesi nedeniyle orman kaynaklarının tahrip olmasına, devamlılığının tehlikeye düşmesine ve telafisi mümkün olmayan zararlı sonuçlara neden olmuştur. Her ne kadar sözleşmede satıcıya denetleme hakkı tanınmışsa da, denetim mekanizmasının iyi işlememesi yüzünden sözü edilen ormanlar çok büyük zarar görmüştür.

Daha sonra 1956 yılında çıkarılan 6831 sayılı Orman Kanununda da “*devlet ormanlarının devlet tarafından işletileceği ve devlet ormanlarına ait her çeşit işlerin Orman Genel Müdürlüğü tarafından yapılacağı*” hükmüne yer verilmiştir. Keza 1961 ve 1982 Anayasalarında da “*devlet ormanların devlet tarafından yönetileceği ve işletileceği*” hükmü esas alınmıştır. 1937 yılından itibaren devlet ormanlarından yapılacak üretim işleri devlet orman işletmeleri tarafından gerçekleştirilmiştir.

Halen yürürlükte olan 6831 sayılı Orman Kanununun 40. maddesine göre “*devlet ormanlarından yapılacak üretim işlerinin öncelikle işyerinde veya civarındaki orman köylerini kalkındırma kooperatiflerine ve köylülere, kooperatiflerin ve köylülerin iş güçlerinin yeterli bulunmaması veya işe ehil olmamaları veya aşırı fiyat istemeleri veya ihtilaflar çıkması gibi hallerde, işyerine civar olmayan orman köylerini kalkındırma kooperatiflerine veya köylülere yaptırılabilirliği gibi taahhüt yolu ile de yaptırılabilir.*” Ayrıca Orman Kanununun 2000 yılında yeniden düzenlenen 34. maddesi gereğince; üretim işlerinde çalışan orman köylülerinin ve kooperatiflerinin birim fiyat (vahidi fiyat) usulüyle ürettikleri tomrukların ve sanayi odunlarının %25’ine kadarını istedikleri takdirde son açık artırmalı satış fiyatının %20 eksisine bir bedelle (bu bedel maliyet bedelinin üstünde ise maliyet bedelinden) ve ürettikleri yakacak odunların %100’üne kadarını maliyet bedeli üzerinden satın alma hakkı getirilmiştir. Köylülerin ve kooperatiflerin bunu istememesi halinde, ilgili orman işletmesi o yılki açık artırmalı satışların ortalama fiyatı ile maliyet bedeli arasındaki farkı, bilançonun çıkarılmasını müteakip hak sahiplerine nakden ödemektedir. Böylece üretim işleri öncelikle orman köylülerine ve kooperatiflere yaptırılarak, bu kesimin işlendirilmesine, gelir seviyesinin artırılmasına ve kırsal kalkınmaya katkı sağlanmaktadır.

1980’li yıllardan itibaren dünyada yaşanan liberal ekonomi ve özelleştirme sürecinden Türkiye’de etkilenmiş ve ormancılık alanında da bazı iş ve işlemlerin özel sektör tarafından yapılabilmesi için 1987 yılında Orman Kanununun 6. maddesi “*Devlet ormanlarına ve Devlet ormanı sayılan yerlere ait her çeşit işler Orman Genel Müdürlüğünce yapılır veya yaptırılır*” şeklinde değiştirilmiştir. Böylece “yaptırılır” kelimesi sayesinde orman işlerinin bir kısmını üçüncü kişilere yaptırma imkanı doğmuştur. 1937 yılından beri sürdürülen Devlet ormanlarının devlet tarafından işletilmesi ve normal yöntemle odun hammaddesi üretim süreci (üretimin orman köylülerine veya orman kooperatiflerine birim fiyatla yaptırılması ve ürünlerin satış istif yerlerine taşınarak satılması) 1990’lı yılların ortalarına kadar devam etmiştir. Bu tarihe kadar devlet ormanlarından yapılan odun hammaddesi üretimi konusunda, alternatif bir üretim yöntemi arayışı ve beklentisi söz konusu olmamıştır.

Ancak bir taraftan küreselleşme sürecine bağlı olarak uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi çabaları ve ithalat rejimindeki aksaklıklar, diğer taraftan 1990’lı yıllardan itibaren eski Sovyetler Birliği ülkelerinin dağılmasının bir sonucu olarak ülkemize bol miktarda ve düşük fiyatlarla odun hammaddesinin girdiği bir süreç yaşanmıştır. Bu süreçte Orman Genel Müdürlüğü (OGM) monopol özelliğini kaybetmiş, oluşan eksik rekabet piyasasında ürünlerini pazarlayamaz hale gelmiş ve mali darboğazlara girmiştir. Türkiye’de 1990’lı yıllardan itibaren yaşanan ekonomik krizlerden devlet orman işletmeleri de etkilenmiş olup, eksik rekabet ortamının oluşmasından dolayı talebin azalması ve uygulanan hatalı maliyet ve fiyat politikaları (Geray, 1998) sonucu orman işletmeleri odun hammaddesi satışlarından istenilen geliri elde edememiş, maliyet artışlarıyla birlikte yaşanan nakit sıkıntısı orman işletmelerinin ekonomik sürdürülebilirliğini tehdit eder duruma gelmiştir. Bu sürecin sonunda tüketici taleplerini ve davranışlarını (tüketici tatminini) ön planda tutan, üretimde kalite ve kantite kayıplarını azaltan, maliyet minimizasyonuna, iktisadiliğe ve verimliliğe önem veren ve rekabet esasına dayanan bir pazarlama anlayışının uygulanması gerektiği noktasına gelinmiştir (Daşdemir, 2003). Girilen süreçten kurtulmak için OGM bir taraftan maliyeti azaltıcı önlemler almaya, diğer taraftan da “*dikili ağaç satışlarını*” gündeme alarak normal üretimden farklı, alternatif bir üretim ve pazarlama biçimi geliştirmeye çalışmıştır.

Böylece OGM, ilk defa 1996 tarihli ve 5038 sayılı Dikili Ağaç Satışı Tamimi ile dikili ağaç satışlarının Türkiye’de uygulanmasını (özellikle kayın ve kızılçamda) başlatmıştır. Daha sonra dikili ağaç satışlarındaki aksaklıkları gidermek ve dikili satış uygulamasını yaygınlaştırmak amacıyla 1998 yılında 6057 sayılı tamim, 2004 yılında 6350 sayılı tamim ve son olarak 2007 yılında 6521 sayılı Dikili Ağaç Satışı Tamimi çıkartılmıştır ve halen bu tamim kapsamında dikili ağaç satışı uygulamaları yaygınlaştırılarak sürdürülmektedir. 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).

Dolayısıyla bu çalışma; OGM’nin toplam odun üretimi içinde önemli bir paya sahip olan dikili ağaç satışlarının mevcut durumunu ortaya koymak, teknik, ekonomik ve sosyal yönden bazı değerlendirmeler yapmak ve böylece dikili ağaç satış sürecinde yaşanan sorunların çözümüne katkı sağlamak amacıyla ele alınmıştır.

2. MATERYAL VE METOT

Bu çalışmada; dikili ağaç satışlarının uygulanması konusunda Türkiye’de daha önce yapılmış bazı araştırmaların (Çevik vd. 1996; Daşdemir, 2003; Alkan ve Şahin, 2011) bulguları, 6831 sayılı Orman Kanununun ilgili maddeleri, 2007 tarihli ve 6521 sayılı Dikili Ağaç Satışı Tamimi ve OGM kayıtlarından sağlanan veriler materyal olarak kullanılmıştır.

Çalışmada öncelikle; dikili ağaç satışlarının bugünkü durumu ve uygulamalar literatüre, 6831 sayılı Orman Kanununa ve 6521 sayılı Dikili Ağaç Satışı Tamimine dayalı olarak değerlendirilmiştir. Sonra dikili ağaç satışlarına ilişkin teknik, ekonomik ve sosyal değerlendirmeler yapılmıştır. 6521 sayılı Tamim ve buna dayalı uygulamalar esas alınarak dikili ağaç satışlarına ilişkin teknik ve ekonomik değerlendirmeler; 1) Dikili kabuklu gövde hacminin belirlenmesi, 2) Ağaç türleri ve ürün çeşitleri itibariyle üretim miktarlarının tayini, 3) Ağaçların dikili haldeki m³’ünün değerinin tayini şeklinde üç başlık altına yapılmıştır. Dikili ağaç satışlarına ilişkin sosyal değerlendirmeler ise konuya taraf olan ilgi grupları açısından (orman köylüleri, alıcılar-kooperatifler-gerçek ve tüzel kişiler, satıcı-ormancılık örgütü) ayrı ayrı yapılmıştır. Bu amaçla “Doğu Karadeniz Bölgesi’nde Dikili Satış Uygulamaları Konusunda İlgili Gruplarının Görüşleri” adıyla Alkan ve Şahin (2011) tarafından yapılan bir araştırmanın sonuçları ile “Asli Orman Ürünlerinde Fiyat Analizi (Zonguldak Orman Bölge Müdürlüğü Örneği)” adıyla Daşdemir (2003) tarafından yapılan bir araştırmanın sonuçlarından yararlanılmıştır. Değerlendirmelerde herhangi bir istatistiksel analiz uygulanmamış olup, ilgili araştırmaların sonuçları esas alınarak ormancılık işletme ekonomisi disiplini çerçevesinde mantıksal çıkarım yolu benimsenmiştir.

3. BULGULAR VE TARTIŞMA

3.1. Dikili Ağaç Satışlarının Bugünkü Durumu ve Uygulamalar

Dikili ağaç satışı bir satış yöntemi olmayıp, sadece satışın zamanı ile ilgili bir kavramdır. Burada ağaçlar daha hasat edilmeden, ormanda canlı haldeyken satılmaktadır. Devlet ormanındaki ağaçlar dikili halde ve dikili hacim üzerinden satılırlar. Belirli bir orman alanında amenajman planına göre kesilmesine karar verilen ağaçların orman idaresince tespiti yapıldıktan sonra dikili halde satılması, alıcının da bu ağaçları keserek ormandan çıkartması işlemidir. Tüm hasat, taşıma işleri ve üretim masrafları alıcıya aittir. Alıcı, orman idaresince kesilmek üzere işaretlenmiş (damgalanmış) ağaçları dikili olarak satın almakta, şartname kurallarına uygun olarak ve orman idaresinin denetimi altında ağaçları hasat ederek, ürün çeşitlerine ayırmakta ve değerlendirecekleri yere kadar taşımaktadır.

Dikili ağaç satışlarından, tüm taraflar açısından aşağıdaki faydaların elde edilmesi beklenmektedir (Çevik vd. 1996; Daşdemir, 2011);

1. Orman işletmesi kesme, sürütme, taşıma ve depolama işleriyle uğraşmayacak, dolayısıyla personelden, stokta bulundurma maliyetinden ve üretim masraflarından tasarruf sağlamış olacaktır.
2. Alıcı isteklerine uygun cins, kalite ve standartta taze mal üretecek. Böylece alıcı kendi ihtiyacına göre üretim yapma ve ürün çeşitlerine ayırma şansına sahiptir.
3. Normal üretim ve pazarlama sürecinin uzun olmasından dolayı, beklemeden ve gecikmeden dolayı oluşacak ekonomik değer kayıplar asgari düzeye indirilmiş olacaktır.
4. Vahidi fiyat sisteminde sigorta edilmeyen orman işçilerinin, yükleniciler (müteahhitler) tarafından sigorta ettirilerek sosyal güvenlik sorunu giderilmiş olacaktır.

Böylece bir yandan üretim ve pazarlama faaliyetleri daha ekonomik ve rasyonel hale gelecek, diğer yandan da standardizasyon ve ölçümleme hataları konusunda karşılaşılan sorunlar ortadan kalkacaktır (OGM, 2007).

6831 sayılı Orman Kanununun 30. maddesinde; “Devlet ormanlarından elde edilen ürünlerin piyasa satışlarında açık artırma esastır. Ancak lüzum ve fayda görülen hallerde, her türlü orman ürünü piyasa fiyatı üzerinden tahsisen satılabilir” denilmektedir. Bu madde hükmüne göre dikili ağaç satışlarında açık artırma esas olup, gerekli hallerde tahsisen satış yapılabilecektir.

Uygulamadaki 6521 sayılı Dikili Ağaç Satışı Tamimi çerçevesinde, dikili ağaçlar *Tahsisli ve Açık Artırmalı* olmak üzere iki satış yöntemiyle satılmaktadır. 2000 yılında Orman Ürünleri Tahsis Yönetmeliğinde yapılan değişiklikle “sınırları içinde Devlet Ormanı bulunan köylerde ve nüfusu 2500’den aşağı olan kasabalarda, Orman Köylerini Kalkındırma Kooperatiflerine, köy ve belediye tüzel kişilikleri ile köylerdeki gerçek kişilere tahsisli dikili ağaç satışı yapılması” mümkün olmuştur. Dikili ağaç satışı yapılacak yörede orman kooperatifleri ve köylülerin tahsisli satış talebi olup olmadığı yapılacak duyuru ile öncelikle tespit edilerek, talebe göre dikili ağaç satışları Tamimde belirlenen esaslara göre yapılmaktadır. Gerek tahsisli ve gerekse açık artırmalı dikili ağaç satışı yapılan alıcıların, aldıkları dikili ağaçları başkalarına devretmesine veya satmasına izin verilmemektedir. Ancak alıcının sürekli olarak hastalanması, ölümü veya askere alınması gibi hallerde tahsisin veya ihalenin alıcının varisi veya vekiline devrine izin verilmektedir.

Ayrıca uygulamada dikili ağaç satışı sürecinde taraflar, kendilerini zora sokan sorunları aşabilmek için farklı uygulama biçimleri geliştirmiştir. Bunlar şöyle verilebilir (Alkan ve Şahin, 2011);

1. Köy dışından gelenlerin dikili ağaç satışı ihalesini almasını engellemek üzere, muhtarlar tahsisli dikili ağaç satışı almakta ve ihtiyaç duyan köylülere talepleri oranında işçiliğini kendilerinin yapması koşuluyla yine dikili olarak ağaç satmaktadır.

2. Orman kooperatifi tahsisli olarak satın aldığı bölme yi üyelerine paylaştırmaktadır.

3. Köye giremeyen yükleniciler köyde yaşayan birisi adına ihaleyi almakta ve işlemleri onun üzerinden yürütmektedir. Bu durumda işçilerin sigortalanması sorunu çıkabilmektedir.

4. Orman kooperatifi kereste işiyle uğraşan bir yüklenici ile anlaşarak tahsisli olarak bölme yi satın almakta, üretim ve taşıma işleri yüklenici tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu da “dikili ağaç satışı yöntemi kooperatifleri sermaye ve pazarlama becerisi olan yüklenicilere mahkum etti” şeklindeki şikayetlere neden olmaktadır.

6521 sayılı Tamimde orman kooperatiflerine ve köylülerine öncelikle tahsisli dikili ağaç satışı hakkı tanınması ve alıcı yanında çalıştırdığı işçilerin ücretlerini ödemediği takdirde, idarenin alıcının mallarına el koymaya ve açık artırma ile satarak ödemeye yetkili kılınması olumlu bir düzenlemedir. Keza sağlıklı dikili kabuklu gövde hacmi (DKGH) tespiti yapılamayan, kontrol, ölçü ve taşıma sorunu yaşanabilecek, devrik, kırık, yeni yol inşaatlarının yol güzergahlarında, yolu olmayan ve personel azlığı vb. nedeniyle yeterli kontrol yapılamayan ve koruma açısından güvenli olmayan yerlerde, sosyal probleme konu olabilecek sahalarda, özelliklerinden dolayı ekonomik değeri yüksek olan ormanlarda dikili ağaç satış işlemi yapılmayacak olması olumlu bir düzenlemedir. Fakat açık artırmalı dikili ağaç satışı ihalelerine katılacaklarda hangi şartların aranacağını belirsiz olması ve yabancı şirketlerin de katılmasına imkan verilmesi olumsuz bir düzenleme olarak görülmektedir.

Uygulamanın başladığı tarihten bu yana çeşitli tamimlerle yasal altyapısı oluşturulan dikili satışların uygulanmasında teknik, ekonomik ve sosyal açıdan bazı sorunların yaşandığı bilinen bir gerçektir. Bir taraftan Tamiminin özünden kaynaklanan teknik ve ekonomik sorunlar (dikili satışa konu olacak ağaçların hacim tayini, elde edilecek ürün miktarının tespiti ve dikili ağacın m³ satış bedelinin tayini) yaşanırken, diğer taraftan sürecin işleyişine taraf olan ilgi grupları (orman köylüleri, alıcılar-kooperatifler-gerçek ve tüzel kişiler, satıcı-ormancılık örgütü) açısından bazı sosyal sorunlar yaşanmaktadır. Tüm bu sorunlara ilişkin değerlendirmeler aşağıda yapılmıştır.

3.2. Dikili Ağaç Satışlarına İlişkin Teknik ve Ekonomik Değerlendirmeler

6521 sayılı Tamime dayanarak dikili ağaç satışlarının teknik ve ekonomik yönden değerlendirilmesi aşağıdaki gibi üç başlık altında yapılmıştır;

1. Dikili kabuklu gövde hacminin (DKGH) belirlenmesi,
2. Ağaç türleri ve ürün çeşitleri itibariyle üretim miktarlarının tayini,
3. Ağaçların dikili haldeki m³'ünün değerinin tayini.

1. Dikili ağaç satışlarında karşılaşılan en önemli güçlük, DKGH'nin gerçek ya da gerçeğe en yakın olarak nasıl hesaplanacağıdır. Çünkü elde edilecek ürün çeşitleri ve miktarı DKGH'nin doğru tahmin edilmesine bağlıdır. Dikili satışlarla ilgili işlemler incelendiğinde ilk göze çarpan olgu, satışa çıkarılan DKGH ile bundan elde edilen ürün miktarları toplamı arasındaki uyumsuzluktur (Çevik vd., 1996). Bu nedenle gerek satıcının gerekse alıcının mağdur olmaması için her şeyden önce DKGH'nin doğru tayin edilmesi gerekmektedir. 6521 sayılı Dikili Ağaç Satışı Tamimine göre uygulamada üretim yapılacak alandaki DKGH; ağaçların çapları ölçülerek tek girişli hacim tabloları yardımıyla tespit edilmektedir. Tek girişli hacim tablosunun kullanılması halinde hacim tayininde $\pm\%10-15$ ve hatta ekstrem hallerde $\pm\%40$ 'lara varan hatalar (ortalama $\pm\%25$) olabilmektedir. Çift girişli hacim tablolarında ise $\pm\%3-6$, ekstrem hallerde $\pm\%15$ hata (ortalama $\pm\%10$) olmaktadır (Fırat, 1973; Kalıpsız, 1984). Bu durumda verim yüzdeleri düşük çıkabilmekte ve önemli miktarlarda hak kayıpları olabilmektedir. Bu nedenle uygulamada ağaç çaplarının yanı sıra ağaç boyları da ölçülerek, çift girişli hacim tablolarına göre DKGH tayin edilmelidir.

2. DKGH'den ağaç türleri ve ürün çeşitleri itibariyle elde edilecek ürün miktarlarının da gerçeğe en yakın bir şekilde önceden tayin edilmesi gerekmektedir. Bunun için bölme veya bölmecik bazında çeşitli özellikler dikkate alınarak (ağaçların kalitesi, bonitet, yamaç durumu vb.) deneme ağacı yöntemiyle verim yüzdesinin tayininden hareket edilmesi doğru bir yaklaşımdır. Ancak seçilecek deneme ağaçlarının sayısının ve çap sınıflarına dağılımının bölme veya bölmecikte işaretlenen ağaçları (ana kitleyi) iyi temsil etmesi gerekmektedir. Oysa 6521 sayılı Tamiminde deneme ağaçlarının sayısını ve dağılımını ortaya koyan yaklaşımın bilimsel temellerden yoksun olduğu görülmektedir. Burada deneme ağacı hacim büyüklüğünün neye göre 1, 3, 5, 8 m³ vb. olarak alındığı belirsizdir. Bunun DKGH'yi temsil edecek istatistiksel güvenilirlikte belirli bir yüzde olarak yer alması veya istatistiksel yöntemlerle belirlenecek örnek büyüklüğü dahilinde belirlenmesi gerekmektedir. Keza deneme ağacı hacminin çap kademelerine dağılımının hangi kritere göre yapıldığı belirsizdir. Bunlar gerçekleşmediği için ürün çeşitlerinde, verim yüzdelerinde ve üretim miktarlarında sapmalar ve dolayısıyla hak kayıpları veya haksız kazançlar söz konusu olacaktır.

3. *Tahsisli dikili ağaç satışlarında* tahsis bedelinin tayini konusunda son iki aylık açık artırmalı satış fiyatlarının ortalamasından hareket edilmektedir. Bu değerden ürün neveleri itibariyle satışa konu bölme veya bölmeciğin kesme-sürütme-yükleme-taşıma birim fiyatlarının toplamı ile bu toplamın %10'u oranındaki istihkak fazlalığı tutarı ve istif birim fiyatları ile ölçü birimi m³'lü ürünler için bütçe ile verilen tasnif ve depolama giderleri düşülmek ve verim yüzdeleriyle çarpılmak suretiyle bulunan değerlerin toplamı esas alınmaktadır. Tahsis bedelinin bu şekilde tayini doğru bir yaklaşımdır. Ancak son iki aylık açık artırmalı satış fiyatlarının ortalamasının alınması eksik ve yetersizdir. Gerçek durumu göstermesi bakımından bir yıllık veya en azından altı aylık açık artırmalı satış fiyatlarının ortalamasının alınması gerekmektedir.

Açık artırmalı dikili ağaç satışlarında ise Devlet Orman İşletmesi ve Döner Sermayesi Yönetmeliğinin (DSY) 16. maddesine göre tayin edilecek muhammen bedel esas alınmaktadır. Bunun için öncelikle dikili ağacın maliyet bedeli (MAB);

$$MAB = (\text{Tarife Bedeli} + \text{Fiili Giderler} + \text{Tevzii Giderler} + \text{Satış Giderleri}) \times 1,03 \text{ (Orman İmar Giderleri payı)}$$

şeklinde hesaplanmaktadır. Burada fiili giderler olarak sadece m³'lü emval için bütçede öngörülen ölçme ve diğer giderler alınmaktadır. Tarife bedeli, tevzii giderler ve satış giderleri OGM tarafından merkezden Türkiye ortalaması olarak belirlenmektedir. Dolayısıyla MAB tayininde kullanılan unsurların ve özellikle tarife bedelinin tayininde bölme ve bölmeciğin özellikleri (pazara uzaklık, eğim vb.) dikkate alınmadığı için, bu şekilde hesaplanan maliyet bedeli ağaç servetinin gerçek değerini yansıtamadığı gibi çoğu kez tahsisli fiyattan düşük çıkabilmekte, bölmeler arasında fiyat benzerliğine yol açabilmekte ve bu durum alıcılar arasında haksızlığa neden olabilmektedir. Muhammen bedel ise maliyet bedeline dayanarak ağaçların özel kalite durumu, üretimdeki güçlük kriterleri, tüketim merkezlerine uzaklığı, piyasa şartları, son satış ortalamaları ve maliyet bedeli gibi faktörler dikkate alınarak ve DSY'nin 16. maddesindeki yetki limitleri (işletme müdürü $\pm\%25$, bölge müdürü $\pm\%50$) kullanılarak tespit edilmektedir. Burada muhammen bedel tespitinin de subjektif olduğu söylenebilir. Çözüm ise bölme veya bölmecik bazında tarife bedellerinin tespit edilmesiyle mümkündür.

3.3. Dikili Ağaç Satışlarına İlişkin Sosyal Değerlendirmeler

Bu konudaki değerlendirmeleri ilgi grupları veya taraflar açısından ayrı ayrı yapmak yararlı olacaktır. Bu amaçla Doğu Karadeniz Bölgesinde *orman köylülerinden 161 kişi ile, kooperatif temsilcileri ve yüklenicilerden 145 kişi ile ve ormancılık örgütünden 97 teknik elemanla görüşülerek* yapılan bir araştırma (Alkan ve Şahin, 2011) ile Zonguldak Bölgesinde 103 alıcı üzerinde yapılan bir araştırmanın (Daşdemir, 2003) sonuçlarından yararlanılmıştır. Alkan ve Şahin (2011) tarafından yapılan araştırmada; orman köylülerinin %36.8'i, yüklenicilerin %50'si ve ormancılık örgütü teknik elemanlarının da %61.6'sı dikili ağaç satış uygulamalarını olumlu bulmuştur. Söz konusu araştırmanın sonuçlarına göre ilgi grupları itibarıyla aşağıdaki değerlendirmeler yapılmıştır:

1. İlgi Grubu Orman Köylüleridir. Orman köylüleri iyi organize olmuş, üyesi ile bütünleşmiş kooperatiflere ve orman köylülerine yapılacak tahsisli dikili ağaç satışlarının çevrenin ve ormanların korunması açısından faydalı olacağını düşünmektedir. Köylüler dikili ağaç satışlarında verim yüzdelerinin düşük çıkması, tahsisli dikili ağaç satış bedelinin açık arttırmalıya göre yüksek olması ve dikili ağaç satışı ihalesini köyün dışından bir yüklenicinin alması konularından rahatsızdır. Ayrıca köylüler açık arttırmalı dikili ağaç satışlarında *kâr* elde etme amacı ön planda olduğundan, ormanların ticari mal olarak algılanacağını, yüklenicinin köy dışından sağladığı işgücünü köye getirmesiyle sosyal barışın bozulacağını ve ormanlarının yeterince korunamayacağını düşünmektedirler. Orman köylülerinin ormanlardan ve orman işçiliğinden elde edecekleri gelirlerinden yoksun bırakılması, yoksullaşmayı ve kırsal göçü hızlandıracaktır. Bu nedenle köylüler, yasal haklarına dayanarak *dikili ağaç satışlarının tahsisli olarak orada yaşayan köylülere verilmesi* gerektiği görüşündedirler.

2. İlgi Grubu Alıcılar veya Yüklenicilerdir. Bunlar dikili ağaç satışlarını alan orman kooperatifleri ile gerçek ve tüzel kişilerdir. Konu öncelikle yüklenici olarak rol alan orman kooperatifleri ve orman köylüleri ve bilahare diğer yükleniciler açısından değerlendirilmiştir.

Kooperatifler ve orman köylüleri açısından: Orman ürünlerinin üretim sürecinde iş gücü olarak kullanılan orman kooperatifleri ve köylüleri dikili ağaç satışı sürecinde yeteri kadar yer alamamış ve 6831 sayılı Orman Kanunundan (özellikle 34. maddeden) kaynaklanan haklarında kayıplar ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla hak kayıpları orman-halk ilişkilerinde sosyal sorunlara neden olmaktadır. Bu hak kayıpları kısmen tahsisli dikili ağaç satışlarıyla giderilmeye çalışılmaktadır. Kooperatif yöneticileri, dikili ağaç satışı yönteminin kooperatiflere zarar verdiği, yasadan kaynaklanan haklarını kısıtladığı ve kooperatifleri kereste tüccarlarına muhtaç ettiği, tahsisli dikili satış fiyatının yüksek olduğu ve bunun aşağı çekilmesi gerektiği görüşündedirler. Yaşanan hak kayıplarının giderilmesi ve olası çözüm yollarının ortaya konulması amacıyla katılımcı yaklaşımla çözüm önerilerinin geliştirilmesi gerekmektedir.

Orman kooperatiflerinin üst kuruluşu olan OR-KOOP'da süreçten olumsuz yönde etkilenmiş, geçiş sürecinde normal üretim ve satış yönteminin ağırlıklı bir şekilde uygulanması gerektiği ifade edilmiştir (OR-KOOP, 2009).

Diğer yükleniciler açısından en önemli olumsuzluk muhadden bedellerin yüksek olması, verim yüzdelerinin genellikle düşük çıkması ve umdukları ürünleri alamadıkları için zarar etmeleridir. Bir grup yüklenici, tahsisli dikili ağaç satışlarının gerçek rekabeti engellediği, üretim konusunda bilgisi, deneyimi ve alt yapısı olamayan kişi ve kurumların dikili satış ihalesi alabildiği, bunun da çeşitli sorunlara neden olduğu ve yönteme olan güveni sarstığı görüşündedir. Ayrıca yükleniciler, çalıştırdıkları işçilerin sosyal güvenceye kavuşturulması konusunda belirsizlikler yaşadıkları, sigorta istisnalarının rekabet ortamına ve sosyal barışa zarar verdiği görüşündedir.

Tüm yükleniciler dikili ağaç satışları sayesinde piyasanın talep ettiği nitelikte ve kalitede taze mal üretebildiği ve tüm ürünlerin değerlendirilebildiği, ancak verim yüzdelerinin öngörülenden düşük çıktığı, iş bitirme sürelerinin bölge koşullarına göre belirlenmemesi gerektiği ve orman yollarının yetersiz olduğu görüşündedir.

3. İlgi Grubu Ormancılık Örgütü Teknik Elemanlarıdır. Ormancılık örgütü teknik elemanlarının dikili ağaç satışlarına ilişkin olumlu görüşleri; depolama maliyetinin ve işgücünün azalması, nitelik kaybının az olması, ormandaki tüm ürünlerin değerlendirilme çabası, daha kolay ve hızlı bir şekilde üretim yapma imkanı şeklindedir. Ayrıca ihtiyaç sahiplerine küçük partiler halinde tahsisli satış yapılması orman köylülerinin yasadan kaynaklanan hak kayıplarını kısmen giderdiği, yasadışı yararlanmaları azalttığı ve halkla ilişkilere olumlu katkı yaptığı görüşündedirler.

Ormancılık örgütü teknik elemanları yöntemin yasal ve yönetsel boyutu ile ilgili sorunlar yaşamaktadır. İşletmeciler, yöntemin sağlıklı işlemesi için gerekli kontrollerin zamanında yapılması gerektiğini, fakat bunun için yeterli sayıda ve nitelikte personele (özellikle muhafaza memuruna) sahip olmadıklarını, özellikle üretim

hacmi fazla ve bölmeleri dağınık olan işletme şeffiklerinde bu konuda sorunlar yaşadıklarını ifade etmişlerdir. Ayrıca ilgili mevzuatın sıkça değişmesi, farklı yorumlanabilecek ifadeler taşıması, kolay anlaşılır ve pratik olmaması, ihaleleri alan yüklenicilerin nitelikleri ve ihale sisteminin henüz yeterince oturmaması sorunlar arasındadır.

Ormanlardan üretim konusunda yeterince bilgi ve deneyim sahibi olmayanların dikili satış ihalelerine girmesi, üç tarafı da rahatsız etmektedir. Orman köylüleri, sektörü tanımayan ve farklı beklentileri olan yüklenicilerin başarısız olduklarını ve zarar ettiklerini ve bunun da kendilerine yansıtıldığını (çalışanların parasını ödememe vb.) belirtmişlerdir. Ormancılık örgütü teknik elemanları da yüklenici başarısızlıklarının kendilerine yansıtıldığını ve sorun yaşayan köylülerin kendilerinden yardım beklediğini ifade etmişlerdir.

Dikili ağaç satışları konusunda Alkan ve Şahin (2011) tarafından yapılan bu araştırmanın sonuçlarından, yöntemin genel olarak tüm ilgi gruplarınınca benimsendiği, gelecekte daha yaygın kullanılacağı, yöntemin tamamen terk edilmesine yönelik düşüncelerin az olduğu, genellikle sürecin işleyişi, yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri üzerinde odaklanıldığı anlaşılmaktadır.

Oysa bu konuda Zonguldak Bölgesinde 103 alıcı üzerinde yapılan bir araştırmada (Daşdemir, 2003); odun hammaddesi satın alan ve çoğunluğu müteahhit olan alıcıların sadece %38'inin dikili ağaç satışına olumlu baktığı, %55'inin olumsuz baktığı ve %7'sinin de kararsız olduğu saptanmıştır. Dikili satışa olumlu bakanlar, genellikle büyük ve çok büyük ölçekli orman ürünü sanayilerinin temsilcileri olup, bunlar üretim ve taşıma işlerinde gerekli işçi, araç, gereç, ekipman ve teknolojiye sahip olan alıcılardır. Olumlu bakan alıcıların, *dikili ağaç satışlarının yararları* konusundaki düşünceleri ise şöyledir;

- %25'i amacıma göre istediğim ölçülerde mal üretirim,
- %19'u taze mal elde ederim,
- %16'sı üretimde değer kaybı (fire) olmaz,
- %13'ü istediğim zaman keserim,
- %10'u kaliteli mal elde ederim,
- %7'si alıcı açısından ekonomik olur,
- %5'i nakliye kooperatifleri yerine kendi aracım ile taşıırım,
- %5'i işçilik, sigorta vb. giderleri azalacağı için orman işletmesi kazançlı çıkar.

Buna göre; amaca uygun ölçülerde (standartta), kaliteli, taze ve ekonomik mal temini, alıcıların normal (vahidi fiyat) üretim ve satış sisteminde en fazla kaygı duydukları konular olup, bunların dikili satışlarla giderilerek birtakım faydalar sağlanacağı umulmaktadır. Oysa kızılçamda dikili satışların sağlayacağı faydalar konusunda yapılan bir araştırmada; üretim tekniği, kaliteli mal üretimi, kârlılık ve orman işçilerinin zorunlu sigortalanması gibi konularda beklenen faydaların sağlanamadığı belirlenmiştir (Çevik vd. 1996).

Daşdemir (2003) tarafından yapılan araştırmada 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 olmadıklarından üretim ve taşıma işlerinde sorun yaşanacağını ifade etmiştir.

Dikili ağaç satışlarına “olumsuz bakan” %55'lik alıcı kesimi dikili ağaç satışlarının istenilen ölçülerde (standartta), taze ve kaliteli mal temini gibi yararlarının olabileceğini, ancak yararlarından çok aşağıdaki zararların meydana geleceğini ifade etmiştir:

- %64'ü yolsuzlukların, usulsüzlüklerin ve kaçakçılığın artacağı böylece ormanların korunmasında sorunların yaşanacağı, sosyal faydalarının zarar göreceği ve sürekliliğinin tehlikeye düşeceği,
- %24'ü alıcılar işi bilmediklerinde daha pahalı üretim ve taşıma yapacakları ve dolayısıyla ekonomik açıdan zarar görecekleri,
- %12'si ise küçük ve orta ölçekli alıcıların ihtiyaçlarının karşılanamayacağı görüşündedir.

Bununla beraber dikili ağaç satışına “olumsuz bakan” alıcıların;

- %18'i alivrelili satışların uygun olduğunu,
- %82'si ise istenilen zamanda, standartta ve kalitede taze mal teminine olanak verecek şekilde normal üretim sisteminin aksayan yanlarının giderilmesi gerektiğini ifade etmiştir.

4. SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Ormancılıkta normal-geleneksel üretim ve satış sistemine bir alternatif olarak geliştirilen dikili ağaç satış yöntemi tam oturmamıştır ve uygulanmasında teknik, ekonomik ve sosyal sorunlar yaşanmaktadır.

Dikili ağaç satışlarının, alıcıya birtakım yararlar (istenilen standart ve kalitede taze mal üretimi vb.) sağlaması beklenmesine karşın hem usulsüzlüğün ve kaçakçılığın artacağı hem de orman kaynaklarının ve bunların sağladığı faydaların sürekliliğinin tehlikeye düşeceği endişesi vardır. Ayrıca gelir dağılımını ve sosyal barışı bozarak kırsal kalkınmaya olumsuz etki yaptığı söylenebilir. Bu nedenle öncelikle normal üretim ve satış sisteminin aksayan yanları giderilmelidir. Talebe göre uygun standartlarda, taze ve kaliteli mal üretilmelidir. Açık artırmalı satış süreci hızlandırılmalı, mallar depolarda bekletilmeden satılmalı ve teslim edilmelidir. Yerinden yönetime önem verilmeli, her bir işletmede pazarlama yönetim birimleri kurularak tüketici tatminini ve talep analizlerini öne çıkaran bir yönetim felsefesi geliştirilmelidir. Böylece hem orman kaynaklarının daha iyi korunmasına ve sürdürülebilir yönetimine hizmet edilmiş hem de müşteri memnuniyeti sağlanmış ve orman köylülerinin ve kooperatiflerinin hak kayıpları önlenmiş olunur. Özellikle korumada sosyal problemlerin olduğu bölgelerde, yangına hassas bölgelerde ve değerli ürünlerin söz konusu olduğu bölgelerde dikili ağaç satışları uygulanmamalıdır. Bu tür problemlerin olmadığı ve değeri çabuk bozulan türlerde kısmi uygulama sürecine geçilebilir, başarı sağlanması halinde yaygınlaştırılabilir.

Dikili ağaç satış yönteminde yaşanan sorunların çözümü amacıyla öncelikle ilgi gruplarının bir araya gelerek katılımcı yaklaşımla dikili ağaç satışı tamiminin yeniden düzenlenmesi gerekmektedir. Bu aşamada üretime verilecek DKGH'nin saptanması, deneme ağacı hacim büyüklüğünün ve ürün çeşitleri itibarıyla verim yüzdelerinin belirlenmesi, üretimin bir kısmının orman köylülerine tahsisli satılması, tahsis ve ihale bedellerinin hesaplanması, üretim süresinin belirlenmesi, yüklenicilerin özelliklerinin belirlenmesi, işçilerin sosyal güvenlik kurumuna sigorta ettirilmesinin denetlenmesi gibi konular tartışılmalı ve yasal dayanağa kavuşturulmalıdır. Özellikle açık artırmalı satışlarda maliyet bedelinin ve muhammen bedelin hesaplanmasındaki hataların ve eksikliklerin giderilmesi gerekmektedir. Ayrıca orman köylüsü ve kooperatiflerin Orman Kanununun 34. maddesinden kaynaklanan hak kayıplarının giderilmesinin yolları aranmalı ve bu amaçla 6521 sayılı Dikili Ağaç Satışı Tamiminde gerekli düzenlemeler yapılmalıdır.

Dikili ağaç satışlarında; orman kooperatifleri ve köylüleri üretim konusunda bilgili ve deneyimli olmalarına rağmen ürünlerin depolanması ve pazarlanması konusunda organizasyonsuz, bilgisiz, deneyimsiz ve yetersiz yakalanmışlardır. Süreç içerisinde önemli görevler üstlenebilecek olan kooperatiflerin yöntemle bütünleşmesi gerekmektedir. Orman köyü kooperatiflerinin süreçte etkin rol oynaması, sosyal barışı sağlamak açısından da önemli olacaktır. Kooperatiflerin dikili ağaç satışlarından elde ettikleri ürünlerinin pazarlanması konusunda bağlı oldukları üst kuruluş yardım ve önderlik etmeli ve gerektiğinde tek elden pazarlaması sağlanmalıdır.

Dikili ağaç satışlarında üretim sürecinin her aşamasında sıkı bir kontrolün yapılması gerekir. Aksi takdirde sistem işlemez. Bu amaçla orman işletmeleri gerekli elemanlarla desteklenmelidir. Ayrıca sürecin işleyişi hakkında tüm ilgi grupları, özellikle de orman köylüleri bilgilendirilmelidir. Verim yüzdesi ve satış bedelinin tespiti aşamasında tarafların katılımı sağlanmalı ve tutanaklarda imza yetkisi verilmelidir.

Ayrıca deneme ağacı hacim büyüklüğünün ve verim yüzdelerinin saptanması, tahsis bedelinin ve açık artırmalı satışlarda maliyet bedelinin hesaplanması, tarife bedelinin belirlenmesi vb. konularda yöresel özellikleri dikkate alan bilimsel araştırmaların yapılması gerekmektedir. Bu anlamda yöresel koşullara uygun maliyet, fiyat, dolayısıyla pazarlama politikaları ve stratejileri geliştirilmeli ve uygulanmalıdır.

KAYNAKLAR

- o Alkan, S. ve Şahin, H. A. 2011. Doğu Karadeniz Bölgesi'nde Dikili Satış Uygulamaları Konusunda İlgi Gruplarının Görüşleri. Çevre ve Orman Bakanlığı, DKOA Proje Sonuç Raporu, 48 s., Trabzon.
- o Bingöl, İ.H., 1990. Geçmişten-Günümüze Ormanlarımız ve Ormancılığımız. Ormancılık Eğitim Vakfı Yayın No: 3, Matbaa Teknisyenleri Basımevi, Cilt I, 315 s., İstanbul.
- o Çevik, İ., Taşçı, A. ve Şirin, G. 1996. Kızılçam Ormanlarında Ağaçların Dikili Olarak Satılması Üzerine Araştırmalar. Ege Ormancılık Araştırma Müdürlüğü, Teknik Bülten Yayın No: 3, 95 s., İzmir.

- Daşdemir, İ. 2003. Asli Orman Ürünlerinde Fiyat Analizi (Zonguldak Orman Bölge Müdürlüğü Örneği). ZKÜ Bartın Orman Fakültesi Yayınları, Üniversite Yayın No: 26, Fakülte Yayın No: 12, ISBN 975-7138-22-7, 119 s., Bartın.
- Daşdemir, İ. 2011. Ormanlık İşletme Ekonomisi. Bartın Üniversitesi Yayın No: 5, Orman Fakültesi Yayın No: 3, ISBN 978-605-60882-3-0, 407 s., Bartın.
- Ekizoğlu, A., Erdönmez, C., 2009. Devlet Ormanlarının Mukavele Yoluyla ve Dikili Satışlar ile İşletilmesinin Ormanlık Tarihi Açısından İrdelenmesi. Bartın Orman Fakültesi Dergisi, Özel Sayı, Cilt I, s.1-8, Bartın.
- Fırat, 1973. Dendrometri. İÜ Orman Fakültesi Yayın No 1800/193, 359s. İstanbul.
- Geray, A. U. 1998. Ulusal Çevre Eylem Planı Orman Kaynakları Yönetimi. DPT Yayını, ISBN 975-19-1917-7, 115 s., Ankara.
- Kalıpsız, A. 1984. Dendrometri. İÜ, Orman Fakültesi Yayın No: 354, 407 s., İstanbul.
- OGM, 1985. Devlet Orman İşletmesi ve Döner Sermayesi Yönetmeliği. Seri No: 21, Sıra No: 653, Ankara.
- OGM, 2007. Dikili Ağaç Satışı, Tamim No: 6521, 28 s., Ankara.
- OGM, 2010. Orman Genel Müdürlüğü 2010 Performans Programı. Strateji Geliştirme Dairesi Başkanlığı, 57 s., Ankara.
- OR-KOOP, 2009. OR-KOOP Merkez Birliğinin Dikili Ağaç Satışları ile İlgili Temel Görüşleri, Ankara.
- Özdönmez, M., İstanbullu, T. ve Akesen, A. 1989. Ormanlık Politikası. İÜ, Orman Fakültesi Yayın No: 401, 301 s., İstanbul.
- 6831 sayılı Orman Kanunu.