

Tomruk piyasası aktörlerinin dikili ağaç satış yönetmeliklerinde yapılan değişikliklere ilişkin alguları

Alper Aközülü^a, Gökhan Şen^{a,*}

Özet: Dikili ağaç satış metodu tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de uygulanan bir satış yöntemidir. İlk kez 1996’da yürürlüğe giren dikili satış yönetmeliği birçok kez değişikliğe uğramıştır. Buna karşın bu değişikliklerin etkilerinin neler olduğu belirli değildir. 6877 Sayılı Tamim’in yürürlüğe girmesi ile oluşan değişiklikler ile mevcut sorunların çözümü hedeflenmişse de bu değişimin gerçekten sorunlara çözüm bulup bulmadığı bir muallaktır. Bu çalışmada 6521 sayılı tamim ile 6877 sayılı tamim arasındaki farklılıklar belirlenerek yapılan değişikliklerin dikili satış mekanizmasındaki tüm ilgi gruplarını nasıl etkilediği ve sorunların çözüme kavuşup kavuşmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Bu amaçla çalışma alanı olarak belirlenen Kastamonu Orman Bölge Müdürlüğü’nde orman kooperatifleri, orman köylüleri, orman işletmesi çalışanları ve odun kökenli ürün işleyen işletmeler ile yapılan anket çalışması ile ilgi gruplarının görüşleri belirlenmiştir. Verilerin elde edilmesinde ise yüz yüze anket yöntemi uygulanmıştır. İlgili grupların görüşlerinin ifade edilmesinde yüzde ve tablo yöntemleri kullanılırken, değişimler hakkındaki görüşlerinin farklılık gösterip göstermediği aşamasında Kruskal-Wallis analizi, Mann-Whitney U testinden yararlanılmıştır. Çalışma sonuçları, tamimlerde yapılan değişimlerin ilgi gruplarını farklı yönde etkilediğini göstermektedir. Bu değişikliklerden verim yüzdesi hesabının iyileştiği, transportta yaşanan sorunların halen tam olarak giderilemediği, dikili satışlarda zorunlu Orman Mühendisi çalıştırılmasının orman işletmeleri hariç pek kabul görmediği belirtilmektedir. Bununla birlikte paydaşların iş güvenliği konusundaki farkındalığının halen çok yüksek olmadığı, işletmeler hariç diğer paydaşlar tarafından peyderpey satış ve vadeli ödeme yöntemlerinin olumlu karşılandığı, orman ürünü üretimlerinde yerel alan dışından işçi çalıştırılmasının pek kabul görmediği ve üretim sürelerinin işin miktarına göre düzenlenmesi gerektiği paydaşlar tarafından belirtilmektedir.

Anahtar kelimeler: Tomruk piyasası, Dikili ağaç satışı, 6521 sayılı tamim, 6877 sayılı tamim, Kastamonu, Türkiye

Perceptions of log market actors on revisions to the regulations of the sale of standing tree

Abstract: The standing tree sales method is a sales method used in Türkiye as well as all over the world. The Standing Sales Regulation, which first came into force in 1996, has been amended several times. However, the effects of these amendments are not clear. Although the amendments made with the enactment of Decree No. 6877 were aimed at solving the existing problems, it is unclear whether this amendment really solved the problems or not. This study sought to determine how the changes made by identifying the differences between Decree No. 6521 and Decree No. 6877 affect all stakeholders in the standing sale mechanism and whether the problems have been resolved. For this purpose, the opinions of the stakeholders were obtained by means of a questionnaire survey conducted among forest cooperatives, forest villagers, employees of forest enterprises and enterprises processing wood-based products in the Kastamonu Regional Forestry Directorate, which was defined as the study area. Face-to-face interviews with the stakeholders were used to collect the data. Percentage and tabular methods were used to express the opinions of the interest groups, and the Kruskal-Wallis analysis and Mann-Whitney U test were used to determine whether their opinions on the changes differed. The study’s results indicate that the recent regulatory changes have influenced interest groups in varying ways. The yield percentage calculation has improved, but transportation issues remain continuous. The compulsory employment of Forest Engineers in standing sales is not accepted except by forest enterprises. In addition, in the production of forest products, the employment of workers from outside the region where production takes place is not accepted by other interest groups except the forestry administration, and the production periods should not be fixed but should be determined according to the quantity to be produced.

Keywords: Log market, Standing tree sales, Regulation no. 6521, Regulation no. 6877, Kastamonu, Türkiye

1. Giriş

Ormanlar, geçmişte insanların faydalanmasına açık bir şekilde varlığını sürdürmekte idi. Çıkarılan çeşitli yasalar sonrasında ormanlardan yapılan faydalanmalar sınırlandırılmış ve bazı kurallara bağlı hale getirilmiştir. Bu

kanunlar ile odun ve diğer orman ürünlerinin üretimi, hasadı ve ticareti belirli kurallara ve izinlere bağlı hale gelmiştir.

Orman ürünlerinin üretim ve satışı ile ilgili olarak dünya üzerinde çeşitli sistemler uygulanmaktadır. Bu sistemlerin temelinde de ormanların sahipliliği oldukça büyük etki göstermektedir. Özellikle özel orman sahipleri pazarlama ve satış konusunda daha esnek iken, devlete ait ormanlarda ve

✉ ^a Kastamonu Üniversitesi, Orman Fakültesi, Orman Mühendisliği Bölümü, 37150, Merkez, Kastamonu

@ ^{*} **Corresponding author** (İletişim yazarı): gsen@kastamonu.edu.tr

✓ **Received** (Geliş tarihi): 24.10.2023, **Accepted** (Kabul tarihi): 18.11.2023



Citation (Atıf): Aközülü, A., Şen, G., 2023. Tomruk piyasası aktörlerinin dikili ağaç satış yönetmeliklerinde yapılan değişikliklere ilişkin alguları. Turkish Journal of Forestry, 24(4): 378-389.

DOI: [10.18182/tjf.1395550](https://doi.org/10.18182/tjf.1395550)

devlet işletmeciliğinde yönetilen orman alanlarından yapılacak üretim ve satış faaliyetleri daha sıkı bir denetim altında ve belirli yasa ve yönetmeliklere bağlı kalınarak yapılmaktadır.

Orman ürünleri satış yöntemlerinde özel orman sahipleri direkt olarak yüklenici ile yapacakları kontratlar ile satışlarını gerçekleştirebilirler. Buna karşın devlet ormanlarında satışların kesim yapıldıktan sonra mı yoksa ağaçlar halen dikili halde iken mi satış yapılacağı önem kazanmaktadır. Bu kapsamda ülkeler farklı yöntemler kullanmaktadır. Finlandiya’da kullanılan odunların %9’u devlet orman işletmelerinden, %85’i özel orman işletmelerinden, %6’sı endüstriyel ormancılık yapan özel işletmelerden karşılanmaktadır. Finlandiya’daki yuvarlak odun satışlarının %14,5’i dikili satış ve geri kalanı da alivrelili satış olarak gerçekleşmektedir (Melkas ve Oy, 2022). Litvanya’da hem devlet hem de özel şahıslara ait ormanlar bulunmaktadır. Ancak üretim ve satış işlerinin tamamına yakını özel işletmeler tarafından gerçekleştirilmektedir. Devlet ormanlarından yapılan tomruk satışlarının %10’u dikili satışlar, geri kalanı ise alivrelili satış şeklinde pazarlanmaktadır (Gaizutis, 2005; Toppinen vd., 2005). New York eyaletinde özel orman sahipleri yaptıkları bireysel kontratlar ile satışlarını gerçekleştirirken devlet ormanlarında bu işlem halka açık bir ihale süreci ile gerçekleştirilmektedir (DEC, 2023). İrlanda’da ise 3 farklı satış yöntemi kullanılmaktadır. Bunlar dikili satış, rampada/yol kenarında satış ve kapı satışdır (satılan ürün satıcının adresine kadar götürülür) (Teagasc, 2023). Yüzde 80 oranında özel ormana sahip olan Avusturya’da (Schenker, 1995) ise yapılan orman ürünü satışlarının büyük çoğunluğu (%85) alivrelili satış yöntemi ile gerçekleştirilmektedir. Ancak 200 hektar ve üzerindeki ormanlardan yapılacak satışlarda ise dikili satış yöntemi kullanılmaktadır (Puwein, 2007). Kongo’da genelde tüm hakları ile ormanlar yüklenicilere verilerek satış işlemi yapılmakta (Counsell, 2006), Almanya, Rusya ve İngiltere gibi ülkelerde ise dikili satış yöntemi kullanılmaktadır (Ünal ve Karakaya, 2002). İngiltere’de ayrıca, depolardan ihale ile ve sunta, kağıt vb. üretimi yapan şirketlere uzun vadeli sözleşmeler ile de satışlar gerçekleştirilebilmektedir (FE, 2023). Fransa’da ise doğrudan satışlar (%26,8), tedarik sözleşmeleri (18,7) ve açık artırmalı satışlar (%54,5) ile orman ürünlerinin satışları gerçekleştirilmektedir (Elyakime ve Cabanettes, 2009).

Türkiye’de de diğer ülkelere benzer şekilde birden çok satış yöntemi uygulanmaktadır. Osmanlı döneminde halk ormanlardan istediği şekilde yararlanırken (Cibal-i Mübaha), 1870 yılında çıkarılan Orman Nizannamesi ile bu serbest kullanım durumu sınırlandırılmıştır (Özdönmez vd., 1989). Satışlar ile alakalı olarak getirdiği yenilik ise kesilecek ürünlerin damgalanma şartı ve üretilen tomrukların idarece belirlenecek olan bir bedel üzerinden satılmasıdır (Diker, 1947). Ayrıca üretim işlerinin yükleniciler tarafından yapılacağı dikili satışlarda uygulanmaya başlamıştır. 3116 Sayılı Orman Kanunu çıkarıldığında “devlet ormanlarının devlet tarafından işletilmesi” hükmü getirilerek (31. Madde) özel firmaların işlettiği ormanlar devlet işletmesine alınmıştır (Daşdemir, 2011).

1945 yılında çıkartılan 4785 sayılı yasa ile ormanların büyük bir bölümü devlet mülkiyeti altına alınmış, devlet ormanı dışındaki mülkiyet hakkı neredeyse bitmiş ve orman sınırı içine giren alan miktarı da artırılmıştır (Gümüş, 2004). Daha sonra 1956 yılında 6831 sayılı Orman Kanunu çıkarılmış ve bu kanuna göre “devlet ormanlarının devlet

tarafından işletileceği ve devlet ormanlarına ait her çeşit işlerin Orman Genel Müdürlüğü (OGM) tarafından yapılacağı” ifade edilmiştir (Daşdemir, 2011). Günümüzde Türkiye’de özel orman sahipleri ya da tapulu arazilerinde yetiştirdikleri orman ürünlerini kişiler istedikleri şekilde satma hakkına sahiptir. Devlet ormanlarında üretilen odun ürünlerinin satış yöntemleri ise üretim öncesi ve sonrası döneme göre yapılmaktadır. Üretimden sonra yapılan satışlar açık artırmalı satış, yükselterek açık artırmalı satış, eksilterek açık artırmalı satış, teklif usulü gizli artırmalı satış (kapalı zarf), pazarlıklı satış ve tahsisli satış şeklinde yapılırken, üretimden önce ise dikili ağaç satışları ve alivrelili satışlar şeklinde uygulanmaktadır (Miraboğlu, 1983; Daşdemir, 2011).

Türkiye’de işletme ve üretim bakımından ormancılık sektöründe tekel bir yapının olması beraberinde bazı sorunları da getirmektedir. Bu durum da OGM’nin halen ne tür bir şekilde onu satırın anlayışı ile pazarlama faaliyetlerini sürdürmesine neden olmaktadır (Demirel, 2006). Buna karşın uluslararası ticaret boyut değiştirmiş ülkeler ekonomik çıkarları için gümrük vergi ve fonlarının kaldırılması gibi yeni kararlar almıştır (Türker ve Yazıcı, 1998). Bunun yanında Avrupa Birliği (AB) ile gümrük birliği anlaşmasının yapılması, Sovyetler Birliği’nin dağılması ve bu ülkelerden Türkiye’ye bol miktarda düşük fiyatlı odun hammaddesi girişinin gerçekleşmesi (Daşdemir, 2003) OGM’nin tekel özelliğini sektöre uğratmaya başlamıştır. Bu gelişmeler ormancılık sektöründe üretimde kalitenin artırılması, maliyetlerin düşürülmesi, tüketici istek ve taleplerinin dikkate alınması ve yeni pazarlama anlayışlarının oluşturulması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır (Demirel, 2006).

Değişen piyasa yapısının ve satışların artırılması amacı ile tomruk satışlarında dikili satış uygulamasına geçilmesi öngörülmüştür. Maliyetlerin düşürülecek olması, alıcının istediği gibi ürünü işleyebilmesine olanak sağlaması, üretim sürecindeki ekonomik kayıpları en aza indirmesi, işçilerin sigortalanmasının sağlanması gibi nedenler bu yöntemin uygulanmaya başlamasında etkili olmuştur (Daşdemir, 2011). Dikili ağaç satış uygulaması ilk defa 1996 yılında çıkarılan 5038 sayılı yönetmelikle başlamıştır. Ancak orman idaresinin koruma, takip ve kontrol bakımından endişelerinin bulunması, köylülerin sosyo-ekonomik konularda itilafa düşme endişesi, dikili satış fiyatı ve verim yüzdelerinin doğru belirlenememe ihtimali, alınan dikili üretiminin köylüye yaptırılıp yaptırılmayacağına belirli olmaması, kooperatifleri başvuracaklar listesine almaması gibi nedenlerden dolayı dikili satış yöntemi yaygınlaşamamıştır (Kaplan, 2005). Görülen bu eksikliklerin giderilmesi amacıyla 6057 sayılı tamim, ilk tamimin yayınlanmasından iki yıl sonra yürürlüğe girmiştir. Bu tamimde tahsisli dikili ağaç satışlarının kooperatifler tarafından da alınabilmesinin önü açılmıştır. Böylece orman köylülerinin dikili halde ağaçları alıp, üretimini yapıp pazara sunma hakları oluşmuştur (Ünal ve Karakaya, 2002). Ancak dikili ağaç satışındaki aksaklıklar tam olarak yine çözülememiş ve bu tamimlerin devamında 2004 yılında 6350 sayılı tamim, 2007 yılında 6521 sayılı tamim, 2013 yılında ise 6877 sayılı tamim yürürlüğe girmiştir (OGM, 2013).

Yürürlüğe giren her bir tamim bir öncekinin aksaklıklarını ve eksikliklerini gidermek amacı ile yapılmaktadır. Buna karşın her bir değişiklik tomruk piyasasındaki tüm paydaşları etkilemekte ve onlar için olumlu ya da olumsuz yeni durumlar oluşturmaktadır. Bu

nedenle bu değişimlerin etkilerinin belirlenmesi yapılacak yeni çalışmalar içinde önemli olmaktadır. Dikili satışlar ile ilgili çeşitli çalışmalar yapılsa da yasa veya yönetmeliklerin değişimlerinin etkilerinin analiz edildiği başka bir çalışmaya rastlanılamamıştır. Bu çalışmada, 6521 sayılı dikili satış tamiminin yürürlükten kaldırılıp 6877 sayılı dikili satış tamiminin yürürlüğe girmesi ile oluşan değişikliklerin dikili ağaç satışı ile alakalı ilgi grupları üzerindeki etkilerinin incelenmesi amaçlanmıştır. Çalışma sonuçlarının hem literatürdeki eksikliğin doldurulmasında hem de karar verici ve kanun yapıcılara önemli bir referans bilgileri sağlayacağı düşünülmektedir.

2. Materyal ve yöntem

2.1. Materyal

Bu çalışmanın materyalini, 2007 tarihli 6521 sayılı tamim ile 2013 yılında yürürlüğe giren 6877 sayılı tamim arasındaki değişikliklerin ilgi grupları üzerindeki etkilerini belirlemek amacıyla Kastamonu ilinde yapılan anketlerden elde edilen veriler, konu ile ilgili daha önce yapılmış çalışmalar ve diğer ikincil veriler oluşturmaktadır.

Çalışma Kastamonu ilinde gerçekleştirilmiştir. Kastamonu ili, Karadeniz bölgesinin batı kesiminde 41-42° kuzey enlemleri ile 33-46° doğu boylamları arasında yer almaktadır (Şekil 1). Yüzölçümü 13.108 km² olan il, Türkiye yüzölçümünün yaklaşık %1,7'sini oluşturmaktadır (Kravkaz-Kuscu, 2018; Şen vd., 2022; TOB, 2023). İl geneline en yüksek sıcaklık ortalaması 16°C, en düşük sıcaklık ortalaması ise 4,2°C'dir ve yıllık ortalama yağış miktarı 486,4 mm'dir (Kurnaz ve Güneş Şen, 2023). Kastamonu ili tarımsal faaliyetlerin yüksek olduğu ve il yüzölçümünün %64'ünün ormanlarla kaplı olduğu bir ildir. 695.763 hektarı normal kapalı, 180.551 hektarı boşluklu kapalı olmak üzere toplam orman alanı 876.314 hektardır. Bu ormanların yönetimi 16 işletme müdürlüğü olan Kastamonu Orman Bölge Müdürlüğü (KOBM) tarafından gerçekleştirilmektedir (KOBM, 2023). Kastamonu ilinde Küre Dağları Milli Parkı ve Ilgaz Dağı Milli Parkı olmak üzere iki adet milli park bulunmaktadır (Ayan vd., 2007). Küre Dağları Milli Parkı Platin Yaban Hayatı Sertifikasına sahiptir (Meydan ve Öztürk, 2023). Kastamonu iline bağlı 20 ilçe ve 1.054 köy bulunmaktadır (TÜİK, 2020).

2.2. Yöntem

Bu çalışmada, 6521 sayılı dikili satış tamiminin yürürlükten kaldırılıp 6877 sayılı dikili satış tamiminin yürürlüğe girmesi ile oluşan değişikliklerin dikili ağaç satışı ile alakalı ilgi gruplarının görüşlerinin belirlenmesi amacıyla oluşturulan araştırma hipotezi aşağıdaki gibidir;

H_{0a}: Tomruk piyasası aktörlerinin dikili satış yönetmeliklerinde yapılan değişiklikler hakkındaki bilgi düzeyleri ve görüşleri arasında fark yoktur.



Şekil 1. Kastamonu coęrafî konumu

2.2.1. Örnek alan büyüklüğü'nün belirlenmesi

Çalışmada öncelikle para, zaman, araç, gereç ve uzman yetersizliği vb. sebeplerle örnek alan belirlenmesi gerçekleştirilerek sınırlı sayıdaki örnek/grup birimde örneklem araştırmaları yapılmaktadır (Özdamar, 2002). Bu kapsamda çalışmada öncelikle anket uygulaması yapılacak Orman İşletme Müdürlükleri belirlenmiştir.

Samatlar, Kastamonu sınırları içerisinde bulunan Orman İşletme Müdürlükleri'nden işletmesinin bazı dönemlerde Araç işletmesine bağlı olmasından dolayı Araçsam adı ile değerlendirilmiştir. Karadere Orman İşletme Müdürlüğü sınırları içinde yerleşim yeri olmadığından dolayı da Kastamonu Orman İşletme Müdürlüğü ile değerlendirilerek araştırmada Kaskar olarak isimlendirilmiştir. KOBM'ne bağlı Orman İşletme Müdürlükleri dikili satışta etkili olabilecek belirlenen bazı değişkenlere göre (Çizelge 1) Ranking metodu ile sıralanmıştır (Çizelge 2). Ranking (sıralama) tekniğinde, karar elemanları karar verici tarafından göreceli önem derecelerine göre sıralanmaktadır (Yılmaz, 2006). Bu teknik kapsamında orman işletme müdürlüklerinin göreceli öncelik derecelerine göre hüküm verilmekte ve sıralanmaktadır. Bu sıralama işlemi, "dokuz dereceli ölçek" vasıtasıyla yapılmaktadır. Bu ölçekte; 1- Zayıf oranda önemli, 3- Daha az önemli, 5- Orta derecede önemli, 7- Daha çok önemli, 9- Aşırı derecede önemli olarak kabul edilmektedir. Bunlar yanında "2, 4, 6 ve 8 değerleri" de orta değerler olarak kullanılabilir (Güngör ve Şen, 2018). Ranking'de en yüksek değerleri alan 3 Orman İşletme Müdürlüğü örnek alan olarak belirlenmiş ve bu alanları temsil edebilecek istatistiksel olarak anlamlı en küçük anket sayıları belirlenmiştir.

Çizelge 1. Anket yapılacak Orman İşletme Müdürlüğü seçiminde kullanılan değişkenler

	Dikili satışa konu orman ürünü miktarı/Toplam üretilen orman ürünü miktarı (m ³)	Kooperatif sayısı (adet)	Odun kökenli ürün işleyen işletme sayısı (adet)	Toplam köy nüfusu	Dikili satışa konu ürün miktarı (m ³)	Verimli orman alanı (ha)
Değişken	1	2	3	4	5	6
Azdavay	0,12	5,00	5,00	6096	13770,00	29079,00
Cide	0,42	4,00	24,00	18657	32209,00	35643,50
Çatalzeytin	0,18	7,00	10,00	4075	10778,00	19309,00
Daday	0,18	35,00	5,00	7501	27518,00	52422,00
İhsangazi	0,13	9,00	3,00	3530	8025,00	19420,50
İnebolu	0,17	6,00	12,00	25543	14423,00	40341,10
Küre	0,13	14,00	21,00	14401	14891,00	28549,50
Taşköprü	0,08	61,00	25,00	19451	22018,00	82469,50
Tosya	0,40	24,00	350,00	10934	47050,00	55503,00
Pınarbaşı	0,11	3,00	5,00	3463	9376,00	28992,00
Bozkurt	0,27	7,00	10,00	4640	16520,00	21892,00
Hanönü	0,00	16,00	0,00	2270	347,00	19247,00
Araçsam	0,26	2,00	7,00	14661	31422,00	61997,00
Kaskar	0,17	68,00	150,00	31443	23840,50	66873,00

Çizelge 2. Anket yapılacak Orman İşletme Müdürlüğü seçimi için yapılan Normalizasyon sonuçları

	Normalize -1	Normalize -2	Normalize -3	Normalize -4	Normalize -5	Normalize -6	Toplam normalize	Genel oranlama
Azdavay	0,05	0,02	0,01	0,04	0,05	0,05	0,21	0,04
Cide	0,16	0,02	0,04	0,11	0,12	0,06	0,51	0,08
Çatalzeytin	0,07	0,03	0,02	0,02	0,04	0,03	0,21	0,03
Daday	0,07	0,13	0,01	0,05	0,10	0,09	0,45	0,08
İhsangazi	0,05	0,03	0,00	0,02	0,03	0,03	0,17	0,03
İnebolu	0,06	0,02	0,02	0,15	0,05	0,07	0,39	0,06
Küre	0,05	0,05	0,03	0,09	0,05	0,05	0,33	0,05
Taşköprü	0,03	0,23	0,04	0,12	0,08	0,15	0,65	0,11
Tosya	0,15	0,09	0,56	0,07	0,17	0,10	1,14	0,19
Pınarbaşı	0,04	0,01	0,01	0,02	0,03	0,05	0,17	0,03
Bozkurt	0,10	0,03	0,02	0,03	0,06	0,04	0,27	0,05
Hanönü	0,00	0,06	0,00	0,01	0,00	0,03	0,11	0,02
Araçsam	0,10	0,01	0,01	0,09	0,12	0,11	0,43	0,07
Kaskar	0,06	0,26	0,24	0,19	0,09	0,12	0,96	0,16
	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	6,00	1,00

Belirlenen işletme müdürlüklerindeki 4 ilgi grubu ile anket yapılması kararlaştırılmıştır. Bunlar; orman kooperatifleri (ORKOP), orman köylüsü (OK), orman işletme müdürlüğü çalışanları (OİMÇ) ve odun kökenli ürün işleyen işletmeler (OKÜİ)'dir. Yapılacak anket sayıları eşitlik 1 ile belirlenmiştir.

$$n = \frac{F \cdot t^2 \cdot P \cdot Q}{(F \cdot m^2) + (t^2 \cdot P \cdot Q)} \quad (1)$$

Formülde n= Örnek büyüklüğü, F= Anakütle, P= Tahmini oran, Q= 1-P, t= Güven düzeyi %95 (Tablo değeri: 1,96) ve m= Hata payı %10'dır. Formüle göre belirlenen örneklem büyüklükleri Çizelge 3'te gösterilmiştir. Anket güvenilirliğini artırmak için ulaşılabilen daha fazla kişiyle anket yapılmıştır.

2.2.2 Anket formlarının geliştirilmesi ve değerlendirme yöntemleri

Anket formlarının belirlenmesinde öncelikle 6521 ve 6877 sayılı dikili satış yönetmelikleri incelenerek farklılıkları ortaya çıkarılmıştır. Devamında çalışmanın amacında belirlenen hipotezlerin test edilmesine imkân verecek şekilde

anketler hazırlanmıştır. Oluşturulan anket formları yapılan ön uygulama ile denenmiş ve yenilenmiştir. Hazırlanan anketler belirlenen ilgi gruplarına yüz yüze anket yöntemi ile uygulanmış olup, bu anketlerde ilgi gruplarına dair tanımlayıcı özellikleri ve değişen dikili ağaç satışı tamimlerinin paydaşlar üzerine etkilerini belirlemeye yönelik sorulara yer verilmiştir.

Çalışmadaki analizler SPSS 21 istatistik paket programı ile gerçekleştirilmiştir. Gruplar arası denek sayılarının eşit olmaması ve verilerin sıralı olması nedeniyle ilgi grupları arasında farkların olup olmadığı tek yönlü varyans analizinin parametrik olmayan karşılığı olan Kruskal-Wallis Analizi ile incelenmiştir (Özdamar, 2002). İstatistiksel olarak gruplar arasındaki farkın anlamlı olduğu durumlarda hangi gruplar arasında farkın olduğunu bulmak için Mann-Whitney U testi yapılmış ve sonrasında Bonferroni düzeltmesi yapılarak grupların etki büyüklüğü hesaplanmıştır. Bonferroni düzeltmesi 3 ve daha fazla grup için yapılmaktadır. 3 grup olduğunda her birinin kendi alfa yanılma yüzdesi olduğundan 0,05 üçe bölünür ve anlamlılık 0,0167'ye göre değerlendirilir. 3'den fazla gruplarda ise bu 0,01 olarak kabul edilir. Z değeri için etki büyüklüğü $r = Z / \sqrt{N}$ formülüyle bulunur (Cevahir, 2020).

Çizelge 3. Çalışmadaki ana kütle, örneklem ve uygulanan anket sayıları

Anket yapılan işletme müdürlükleri	OİMÇ			OK		OKÜ			ORKOP			
	Ana kütle (Kişi)	Örnek sayısı	Anket sayısı (Adet)	Ana kütle (Kişi)	Örnek sayısı	Anket sayısı (Adet)	Ana kütle (Kişi)	Örnek sayısı	Anket sayısı (Adet)	Ana kütle (Kişi)	Örnek sayısı	Anket sayısı (Adet)
Tosya	11		8	4.922		66	350		54	24		18
Taşköprü	14		11	8.158		67	25		18	61		32
Kaskar	17	25	11	11.460	96	60	150	81	63	68	59	20
Toplam	42		30	24.540		193	525		135	153		70

ORKOP: Orman kooperatifleri, OK: Orman Köylüsü, OİMÇ: Orman İşletme Müdürlüğü Çalışanları, OKÜ: Odun Kökenli Ürün İşleyen İşletmeler

3. Bulgular

3.1. İlgili gruplarının bazı özellikleri

Anket uygulaması yapılan ilgi gruplarının bazı tanımlayıcı özellikleri her bir grup için ayrı ayrı verilmiştir. OK'deki katılımcıların %23,8'i (46 kişi) 20-40 yaş aralığında, %66,3'ü (128 kişi) 41-60 yaş aralığında ve %9,9'u da 61-80 yaş aralığındadır. OK katılımcılarının %20,7'si okuryazar, %68,9'u ilköğretim mezunu, %9,8 oranında lise ve dengi okul mezunu ve %0,5 oranında ise yüksekokul-üniversite mezunudur. Katılımcıların %92,5'i en az üç iş kolundan diğerleri ise iki iş kolundan gelir elde etmektedirler. Gelir elde edilen iş kollarının %17,9'unu tarım, %26,1'ini hayvancılık, %35,9'unu ormancılık, %12,6'sını ticaret oluşturmaktadır. %7,5'i ise emekli maaşı almakta olduğunu belirtmişlerdir. OK katılımcılarının %43'ü (83 kişi) yıllık 9.000-15.000 TL, %31,1'i 16.000-20.000 TL, %13'ü 21.000-29.000 TL, %9,3'ü 30.000-40.000 TL ve %3,6'sı ise %41.000-50.000 TL yıllık gelir elde ettiklerini belirtmişlerdir. Gelirlerinin tamamını ormancılıktan kazanan kişilerin oranı sadece %3,6, %50'ye kadar olan kısmını ormancılıktan sağlayanların oranı ise %72,6 olarak belirtilmiştir.

ORKOP'ların ortak sayıları 10 ile 371 kişi arasında değişmektedir. ORKOP'ların %18,7'sinin ortak sayısı 10-20, %34,3'ünün 21-40, %18,6'sının 41-60 ve %28,4'ünün de 61-371 arasında değiştiği belirlenmiştir. ORKOP katılımcılarının %90'ı kooperatiflerindeki üye sayısının yeterli olduğunu ifade etmişlerdir. Katılımcıların faaliyet alanları tamamıyla ormancılıktır ancak ek olarak sulama, tarım, akaryakıt ve taşıma işleriyle de ilgilendiklerini belirtmişlerdir.

Anket yapılan orman idaresi personelinin %60'ının meslekteki süreleri 2-5 yıl, %30'unun 6-8 yıl, %10'ununda 21-40 yıldır.

OKÜ katılımcılarının faaliyet alanları kereste ticareti, mobilya üretimi ve marangozlardan oluşmaktadır. Katılımcıların %34,8'i 50-68, %31,9'u 42-49 ve %33,3'ü de 25-37 yaş aralığındadır. Bu kişilerin %45,9'u ilköğretim, %43,0'ı lise ve dengi ve %8,1'i de yüksekokul-üniversite mezunudur. %3'ü ise sadece okuryazardır. Bu kişilerin %31,1'inin yıllık geliri 32.000-50.000 TL, %16,3'ünün 52.000-75.000 TL aralığında, %10,4'ünün 80.000-94.000 TL aralığında olduğu belirlenmiştir. Gelirleri hakkında bilgi vermeyenlerin oranı ise %42,2'dir.

3.2. 6521 ve 6877 sayılı dikili ağaç satış usul ve esasları hakkındaki tamimler arasındaki farklılıklar

Dikili satış uygulamasında yapılan değişiklikler hakkında ilgi gruplarının görüşlerini belirlemek için öncelikle 6521 ve 6877 sayılı tamimler arasındaki değişiklikler belirlenmiştir. Tamimlerdeki farklılıklar belirlenirken uygulamada ilgi gruplarına etki edebilecek seviyedeki değişiklikler dikkate

alınmıştır. Aşağıda bu değişiklikler maddeler halinde gösterilmiştir.

Değişiklik 1.

6521/2- "Dikili ağaç satışında, dikili ağacın m³ satış bedeli, satışa konu bölme veya bölmecikte pazarlama imkânları da göz önüne alınarak üretilmesi öngörülen emvale göre her ağaç türü için verim yüzdelerinin tespit edilmesi ve bu yüzdelerle göre çıkması gereken ürünlerin fiyatlandırılması yapılarak belirlenmektedir. Verim yüzdeleri gerçeğe ne kadar yakın belirlenirse alıcı ve satıcı yönünden doğru sonuca ulaşılacak ve dikili satışın yaygınlaşmasına olumlu katkı sağlayacaktır. Verim yüzdesi tespitinde ayrıca alt tabakadaki fertler ile süceyrat odununun dikili damgaya ve verim yüzdesine dâhil etmede özellikle dikkatli olunarak, deneme ağaçları seçilirken objektif kriterler ve aşağıdaki hususlara uyulacaktır."

6877/A-2- "Dikili ağaç satışında maliyet bedeli, muhammen bedel ve satış fiyatına esas teşkil etmesi nedeniyle; satışa konu bölme veya bölmecikte ki her ağaç türü için üretilmesi öngörülen ürünlerin verim yüzdesi hassasiyetle belirlenir. Ancak, yapılan dikili damgada toplam miktarın %5'inin altında olup piyasa değeri açısından özel kıymet ifade etmeyen ağaç türlerinde ayrıca verim yüzdesi tespit edilmeyebilir. Bu durumda söz konusu hacim benzer ağaç türü hacmine ilave edilmek suretiyle değerlendirilir. Ayrıca verim yüzdesi tespitinde alt tabakadaki fertler ile süceyrat odununun dikili damgaya ve verim yüzdesine dâhil etmede özellikle dikkatli olunarak, deneme ağaçları seçiminde objektif kriterlere ve aşağıdaki hususlara uyulur."

Değişiklik 2.

6521/2.1.1- "Satışa konu bölme veya bölmecikteki ağaçların Dikili Kabuklu Gövde Hacmi (DKGH) ve çap kademelerine dağılımı göz önüne alınarak DENEME AĞACI HACİM BÜYÜKLÜĞÜ tespit edilir. Hacim büyüklüğü satışa konu ağaçların temsiline imkan verecek şekilde 1 m³, 3 m³, 5 m³, 8 m³ gibi belirlenecektir. Burada dikkat edilmesi gereken husus D.K.G.H miktarı arttıkça ve ağırlıklı çap grubu kalınlaştıkça daha iyi temsil için deneme ağacı hacim büyüklüğünün artması gerekmektedir."

6877/1.2.1.1. "Satışa konu bölme veya bölmecikteki ağaçların DKGH ve çap kademelerine dağılımı göz önüne alınarak deneme ağacı hacim büyüklüğü tespit edilir. Hacim büyüklüğü, satışa konu ağaçların temsiline imkan verecek şekilde 1 m³, 3 m³, 5 m³, 8 m³ gibi belirlenir. Burada dikkat edilmesi gereken husus DKGH miktarı arttıkça ve ağırlıklı çap grubu kalınlaştıkça daha iyi temsil için deneme ağacı hacim büyüklüğünün artması gerekmektedir. Hacim büyüklüğü tespit edilirken (deneme alanı alınanlar hariç) alınacak olan deneme ağacı hacmi o ağaç türünün damgadaki toplam miktarının %2'sinden aşağı olamaz. Ancak; kızılçam

tensil sahası ve endüstriyel plantasyon sahalarında, meşcerenin homojen yapıya sahip olması halinde %1'den az olmamak şartıyla belirlenebilir.”

Değişiklik 3.

6521/2.4- “Dikili satışa konu bölme ve bölmecikteki verim yüzdesinin tespiti için gerekli iş ve işlemlere ait işçilik giderleri 730/1000 ölçme ve diğer giderler hesabından karşılanacaktır.”

6877/1.2.4. “Dikili ağaç satışına konu bölme ve bölmecikteki verim yüzdesinin tespiti için gerekli iş ve işlemlere ait işçilikler Genel Yönetim Giderleri-İşçi Ücret Giderleri Hesabından (770.04 nolu hesap) idareye ait işçiler tarafından yapılır. İdareye ait işçilerin yeterli olmaması durumunda, OGM tarafından gönderilen talimata uygun olarak verim yüzdelerinin tespiti konusunda hizmet alımı yapılabilir.”

Değişiklik 4.

6521/2.4-“Alıcı elde ettiği ürünleri nakletmek istediğinde Orman İşletme Şefliğinin ölçü ve tespitine göre nakline izin verilecektir. Peyderpe satış veya parçalı ölçüm yapılması halinde; satış yapılan dikili gövde hacminden çıkabilecek ürün miktarı gözetilerek toplam dikili miktarın %75'ne kadarının nakline izin verilecektir. Dikili miktarın %25'inden az olmamak üzere kalan miktar öncekilerle birlikte işletme şefliğince değerlendirilerek dikili kabuklu gövde hacminden veya yüzde yüzün üzerinde verim yüzdesi tespiti yapılmış ise bu miktardan az olması durumunda işletme şefliğince nakline müsaade edilecektir. Dikili satış işleminin her aşaması idarece kontrol edilerek, tüm ölçü tespit tutanaklarının birer nüshası İşletme Müdürlüğüne gönderilecektir. Elde edilen toplam ürün miktarı; dikili kabuklu gövde hacminden veya yüzde yüzün üzerinde verim yüzdesi tespiti yapılmış ise bundan fazla olması durumunda, son %25'lik kısma ait bölüm nakledilmeden durum İşletme Müdürlüğüne Bölge Müdürlüğüne bildirilir. Bölge Müdürlüğüne kurulacak komisyon marifetiyle alıcının da katılabileceği şekilde en geç bir hafta içerisinde durum incelenerek herhangi bir usulsüzlük olup olmadığını tespitle işletmesine bildirilecektir. Usulsüzlük yoksa ürünün nakline izin verilecek olup aksi durumda şartname hükümlerine göre işlem yapılır.”

6877/1.6. “Müşteri elde ettiği ürünleri nakletmek istediğinde; işletme şefliğince düzenlenen ölçü ve tespit tutanakları esas alınarak ürünlerin nakliye tezkeresi ile nakline izin verilir. Dikili ağaç satış işleminin her aşaması idarece kontrol edilerek, tüm ölçü tespit tutanaklarının birer nüshası son ölçü tespit tutanağı ile birlikte İşletme Müdürlüğüne gönderilir. Yapılan ölçü tespitleri sırasında, dikili ağaç satışından elde edilen toplam ürün miktarı; verim yüzdesinin %10'u üzerinde gerçekleşmesi halinde durum İşletme Müdürlüğüne Bölge Müdürlüğüne bildirilir. Bölge Müdürlüğüne kurulacak komisyon marifetiyle müşterinin da katılabileceği şekilde en geç bir hafta içerisinde durum incelenerek herhangi bir usulsüzlük olup olmadığını tespitle İşletme Müdürlüğüne bildirilecektir. Usulsüzlük olması durumunda mevzuat gereğince işlem yapılacaktır. Usulsüzlük yoksa ürünün nakline izin verilecektir.”

6521/14- “Satışın yapılmasını müteakip, İşletme Müdürlüklerince satışın konusu, yeri ve mahiyeti hakkında ilgili Sosyal Sigortalar Kurumu'na bilgi verilecektir. Ancak

Orman Kalkındırma Kooperatiflerinin tahsisli dikili ağaç satışlarında üretim işçiliği üyelerince yapılacağı yazılı beyan edilmesi halinde sigorta mevzuatı yönünden sorumlulukları kendilerine ait olmak üzere Sosyal Sigortalar Kurumu'na bildirimde bulunulmayacaktır.”

6877/1.15. “Bölge Müdürlüğünün dikili ağaç satışlarına ait, ihale onay yazısı veya tahsis fiyatına ait onay yazısının İşletme Müdürlüğü kaydına girdiği tarihten itibaren 15 gün içinde, İşletme Müdürlüklerince satışın konusu, alıcısı, yeri ve mahiyeti hakkında SSGK bildirimde bulunulur. Ayrıca müşterinin fiilen işe başladığı tarih de SGK'ya bildirilir. Ancak; tahsisli dikili ağaç satışlarında orman köylerini kalkındırma kooperatiflerinin üretim işçiliğini kendi üyelerince yapılacağını yazılı beyan etmesi halinde sigorta mevzuatı yönünden sorumlulukları kendilerine ait olmak üzere SGK'ya bildirimde bulunulmaz.”

Değişiklik 5.

6521/ (Tamimde yok)

6877/1.17. “Orman yönetiminin belgelendirildiği (Forest Stewardship Council –FSC- ve Programme for the Endorsement of Forest Certification –PEFC-) ormanlarda yapılacak dikili ağaç satışlarında belgelendirmenin zorunlu gerekleri şartnamelerin özel hükümler bölümünde belirtilir.”

Değişiklik 6.

6521/ (Tamimde yok)

6877/1.18. “Baltalık uygulamaları, sıklık bakımı gibi önceden DKGH'nin sağlıklı olarak tespit edilemediği çalışmalarda dikili ağaç satış söz konusu olması durumunda genel sahayı temsil edecek büyüklükte ve özellikle alınacak deneme alanı ölçümleri genel sahaya uyarlanarak işlem yapılır.”

Değişiklik 7.

6521/ (Tamimde yok)

6877/4.8.2. “Orman Ürünleri Satış Usul ve Esasları Hakkında Yönetmeliğin 9 uncu maddesinin (1) inci fıkrasının (ö) bendine göre “Yıllık odun hammadde işleme kapasitesi yirmibeşbin metreküp ve üzeri olan her türlü fabrika ve tesislere, yıllık kapasite kullanım miktarlarına göre Genel Müdürlükçe belirlenen oranlarda odun ve dikili ağaçlar” tahsisli satış usulüyle satılabilir. Yıllık odun hammadde işleme kapasitesi 25 bin metreküp ve üzeri olan her türlü fabrika ve tesislere yapılacak tahsisli satışlarda, dikili ağaç satışını yaptıran gerçek ve tüzel kişiler üretim işçiliğini kendileri yapabileceği gibi dışarıdan hizmet alımıyla da yaptırabilirler. Dikili ağaçlardan elde edilen ürünlerin tahsis yapılan fabrika veya tesislerde değerlendirilemeyecek olanları hariç, tahsise konu fabrika ve tesislerin dışında bir yere nakline müsaade edilmeyeceği gibi bu ürünlerin işlenmeden devrine veya satışına da izin verilmez. Tahsisli Dikili Ağaç Satış Esasları Bu madde kapsamındaki fabrika ve tesislere yapılacak tahsisli satışlarda, gerçek dışı beyanda bulunulması, sahte evrak ibraz edilmesi, dikili ağaç satışını yaptıran gerçek ve tüzel kişilerin dikili ağaç satışından elde ettiği ürünlerden kendi fabrika ve tesislerinde işlenebilecek olanları tahsise konu fabrika ve tesislerde işlemeksizin devretmesi veya satması durumunda kalan tahsisleri iptal edilerek, 5 yıl süre ile tahsis verilmez. Ayrıca bu fabrika ve tesislerle İdaremiz arasında protokol imzalanacak olup, bu

protokol ve şartnamelerdeki hükümlere göre işlemler gerçekleştirilecektir.”

Değişiklik 8.

6521/ (Tamimde yok)

6877/4.8.2. “Orman köylerini kalkındırma kooperatifleri ile köylerdeki gerçek kişilere yapılacak tahsisli satışlarda; gerçek dışı beyanda bulunulması, sahte evrak ibraz edilmesi, dikili ağaç satışı alanların üretim işini yapmaksızın aldıkları dikili ağaçları başkalarına devretmesi veya satması durumunda tahsisleri iptal edilerek teminatları irad kaydedilir. Bu durumdaki orman köylerini kalkındırma kooperatifleri ile köylerdeki gerçek kişilere 5 yıl tahsisen dikili ağaç satışı yapılmaz. Tahsis talebinde bulunduğu halde aynı yıl içerisinde iki defa satışını yaptırmayan talep sahiplerine bir yıl tahsisli dikili ağaç satışı yapılmaz.”

Değişiklik 9.

6521/ (Tamimde yok)

6877/5.1. “Dikili ağaç satışı yaptırmak isteyen gerçek ve tüzel kişiler, Bölge Müdürlüğü dâhilinde 60 günlük üretim periyodunda 500 m³ ve üzeri satışlar için ihalenin kesinleşmesini müteakip satış yaptırmadan önce, 5531 sayılı Orman Mühendisliği, Orman Endüstri Mühendisliği ve Ağaç İşleri Endüstri Mühendisliği Hakkında Kanun uyarınca orman ürünleri üretimi alanında yetkili orman mühendisi veya orman yüksek mühendisi çalıştırmak zorunda olup, müşteri oda belgesi ile birlikte; 5.1.1. Bölge Müdürlüğü dâhilinde 60 günlük üretim periyodunda, işletme müdürlüklerinden 12.000 m³ ve katları dikili ağaç satın alanlar; her 12.000 m³ için en az 6 ay süreli hizmet akdiyle, orman mühendisi veya orman yüksek mühendisi çalıştırdığına dair noterden düzenlenmiş sözleşmeyi, beşinci bölüm 5.1.2. Bölge Müdürlüğü dâhilinde 60 günlük üretim periyodunda, İşletme Müdürlüklerinden 12.000 m³'e kadar dikili ağaç satın alanlar; en az 6 ay süreli hizmet akdiyle orman mühendisi veya orman yüksek mühendisi çalıştırdığına dair noterden düzenlenmiş sözleşmeyi veya dikili ağaç satış süresini kapsayacak şekilde düzenlenmiş olmak şartıyla, serbest emcancılık bürosu ya da emcancılık şirketiyle yapılmış danışmanlık hizmet alımı sözleşmesini ibraz etmek zorundadır. Bir orman mühendisi veya orman yüksek mühendisi 2 aylık üretim periyodunda 6.000 m³'e kadar dikili ağaç satışında danışmanlık hizmeti verebilir. Müşteri, orman mühendisi ya da orman yüksek mühendisini yukarıda yapılan açıklama çerçevesinde Ek-7'deki örnekte

belirtilen gün sayıları dikkate alınarak idareyle belirledikleri iş takvimine göre iş mahallinde bulundurmaya zorundadır.”

3.3. İlgi gruplarının dikili satış tamim değişikliği hakkındaki görüşleri

Tomruk piyasası aktörlerinin dikili satış yönetmeliklerinde yapılan değişiklikler hakkındaki bilgi düzeyleri ve görüşleri arasında fark olup olmadığının belirlenmesine yönelik oluşturulan araştırma hipotezinin test edilmesine yönelik sorulan dokuz soruya alınan cevaplar Kruskal-Wallis ve Man-Whitney U testleri ile analiz edilerek grupların görüşleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. İlgi gruplarının görüşleri ve analiz sonuçlarında gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunanlar Çizelge 4-Çizelge 13'de gösterilmiştir.

“6875 sayılı tamimle verim yüzdesi tespiti için hacim büyüklüğünün DKGH'nin %2 ye çıkarılması sizce verim yüzdesi hesabının daha sağlıklı yapılmasını sağlar mı?” (S1) sorusuna ORKOP katılımcılarının %87,5'i ve OKÜ'lerin %93,3'ü alanın daha iyi temsil edileceği ve daha doğru sonuç alınacağı düşüncesi ile evet derken, ORKOP'un %14,3'ü ve OKÜ'nin %6,7'si ise verim yüzdesinin hali hazırda yanlış hesaplandığını ve değişme olmayacağını belirterek hayır demiştir. İki grubun görüşleri arasında anlamlı fark olup olmadığına dair yapılan Mann-Whitney U testi sonuçları Çizelge 4'te gösterilmiştir.

Çizelge 4'te görüldüğü üzere ORKOP ve OKÜ'nin S1 hakkındaki görüşleri açısından istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

“2013 öncesindeki ve sonrasındaki 6521 ve 6877 sayılı tamim dönemlerinde dikili satışa verilen alanlarda transport sorunu yaşadınız mı ve yaşıyor musunuz?” (S2) sorusuna ORKOP'un %57,1'i, OK'nin %7,3'ü ve OKÜ'lerin %10,4'ü 6521 sayılı tamimde transportta sorunlar yaşadıklarını, ORKOP'un %15,7'si, OK'nin %1'i ve OKÜ'ninde %4,4'ü de herhangi bir transport sorunu yaşamadıklarını belirtmişlerdir. 6877 sayılı tamimle transport sorunlarının halledildiğini söyleyenlerin oranı ise ORKOP'ta %58,6, OK'de %56,2 ve OKÜ'de %14,12'dir. Sorunların tamim değişikliğine rağmen devam ettiğini söyleyenlerin oranı ise ORKOP'ta %14,2, OK'de %2,1 ve OKÜ'de %0,7 olarak belirtilmiştir. Gruplardaki katılımcıların geri kalanları ise bu konu hakkında fikir beyan etmemişlerdir.

Üç grubun S2 hakkındaki görüşleri arasında anlamlı fark olup olmadığına dair yapılan Kruskal-Wallis ve Mann-Whitney U testi sonuçları Çizelge 5'te gösterilmiştir.

Çizelge 4. İlgi gruplarının S1 hakkındaki görüşlerine dair farklılık analizi

Gruplar	N	Sıra ortalaması	Mann-Whitney U Testi				
			Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Anlamlılık düzeyi (p)	
S1	ORKOP	57	106,09	4042,0	15068,0	-0,921	0,357
	OKÜ	148	101,81				
S1-N	ORKOP	57	106,09	4042,0	15068,0	-0,921	0,357
	OKÜ	148	101,81				

Anlamlılık düzeyi: p<0,05 ise anlamlı

Çizelge 5. İlgi gruplarının S2 hakkındaki görüşlerine dair farklılık analizi

	Gruplar	N	Sıra ortalaması	Kruskal-Wallis		
				Ki-Kare	sd	Anlamlılık düzeyi (p)
S2-6521 sayılı tamim	ORKOP	51	43,88	1,582	2	0,453
	OK	16	39,94			
	OKÜİ	20	47,55			
S2-6877 sayılı tamim	KOOP	51	42,07	2,108	2	0,349
	OK	16	44,72			
	OKÜİ	20	48,35			

Anlamlılık düzeyi: $p < 0,05$ ise anlamlı

Çizelge 5'te görüldüğü üzere ORKOP, OK ve OKÜİ'nin S2 hakkındaki görüşleri açısından istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

"2013 yılında yapılan değişiklikte birlikte 6877 sayılı tamimde, 60 günlük üretim periyodunda, orman işletmelerinden 6.000 m³ ve katları dikili ağaç satın alanlar için; her 6.000 m³ için en az 6 ay süreli hizmet akdiyle, orman mühendisi veya orman yüksek mühendisi çalıştırma zorunluluğu getirilmiş olmasını nasıl değerlendirirsiniz ve nedenleri nelerdir?" (S3) sorusuna ORKOP'un %88,6'sı, OK'nin %93,8'i, OİMÇ'nin %82,8'i ve OKÜİ'nin %62,2'si gerekli ve faydalı bulunduğunu belirtirken, ORKOP'un %11,4'ü, OK'nin %6,2'si, OİMÇ'nin %17,2'si ve OKÜİ'nin %37,8'i ise gereksiz bulunduğunu belirtmiştir. Orman mühendisliği çalıştırma zorunluluğunu gerekli bulanlar içerisinde ORKOP'ta %11,4, OK'de %6,2, OİMÇ'de %82,8 ve OKÜİ'de %37,8 oranında bunun nedenini teknik takip ve iş imkanı oluşturması olarak belirtmişlerdir. Gereksiz bulanlar içerisinde ORKOP'un %88,6'sı, OK'de %93,8'i OİMÇ'de %17,2'si ve OKÜİ'de %62,2'si ise mühendislerin işe gitmediğini sadece çalışma belgelerini kiraladıklarını gereksiz bulma nedenleri olarak ifade etmişlerdir.

İlgi gruplarının S3 hakkındaki görüşleri arasında anlamlı fark olup olmadığına dair yapılan Kruskal-Wallis ve Mann-Whitney U testi sonuçları Çizelge 6'te gösterilmiştir.

Çizelge 6'te görüldüğü üzere ORKOP, OK, OKÜİ ve OİMÇ'nin S3 ve nedenleri hakkındaki görüşleri açısından istatistiksel olarak anlamlı farklılıkların olduğu tespit edilmiştir.

6877 sayılı tamimle birlikte iş güvenliği ve çevreye daha duyarlı dikili satışın yapılmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?" (S4) sorusuna ORKOP'un %25,7'si, OK'nin %20,2'si, OİMÇ'nin %73,3'ü ve OKÜİ'nin %59,3'ü çevre ve işçilerin sağlığı açısından olumlu olduğunu, ORKOP'un %47,2'si OK'nin %41,5'i, OİMÇ'nin %26,7'si ve OKÜİ'nin %34,1'i işleri yavaşlattığını belirtmişlerdir. Buna karşın ORKOP'un %27,1'i, OK'nin %38,3'ü ve OKÜİ'nin de %6,6'sı da değişen bir şey olmadığını ifade etmişlerdir.

İlgi gruplarının S4 hakkındaki görüşleri arasında anlamlı fark olup olmadığına dair yapılan Kruskal-Wallis ve Mann-Whitney U testi sonuçları Çizelge 7'de gösterilmiştir.

Çizelge 7'de görüldüğü üzere ORKOP, OK, OKÜİ ve OİMÇ'nin S4 hakkındaki görüşleri açısından istatistiksel olarak anlamlı farklılıkların olduğu tespit edilmiştir.

"Dikili satış ödemelerinin vadeli olarak yapılması dikili satış alımlarının artmasında rol oynamakta mıdır?" (S5) sorusuna ORKOP'un %98,6'sı, OK'un %73'ü, OİMÇ'nin %73,3'ü ve OKÜİ'nin %94,8'i dikili satış artıracağı, ORKOP'un %1,4'ü, OK'un %25,4'ü, OİMÇ'nin %10'u ve OKÜİ'nin %5,2'si dikili satışları artırmayacağı şeklinde görüş bildirmiştir.

İlgi gruplarının S5 hakkındaki görüşleri arasında anlamlı fark olup olmadığına dair yapılan Kruskal-Wallis ve Mann-Whitney U testi sonuçları Çizelge 8'de gösterilmiştir.

Çizelge 8'de görüldüğü üzere ORKOP, OK, OKÜİ ve OİMÇ'nin S5 hakkındaki görüşleri açısından istatistiksel olarak anlamlı farklılıkların olduğu tespit edilmiştir.

"2013 yılında değişen (6877) tamim ile gelen "peyderpey satış kaldırılmıştır" maddesini destekliyor musunuz?" (S6) sorusuna ORKOP'un %14,3'ü, OK'nin %5,2'si, OİMÇ'nin %100'ü desteklediğini, ORKOP'un %85,2'si, OK'nin %94,8'i ve OKÜİ'nin tamamı desteklemediğini belirtmiştir. İlgi gruplarının peyderpey satışın kaldırılmasını destekleme ve desteklememe nedenleri Çizelge 9'da gösterilmektedir.

Çizelge 9'da görüldüğü üzere ORKOP'un %87,1'i maddi yetersizlikler ve ihaleye girerken gereken nakit bulma zorluğundan dolayı desteklememektedir. OK'un %72,5'i kooperatiflerin dikili satış alamadığı ve işçilerin sigorta sorunundan dolayı yükleniciler ile çalışılmak zorunda kalınmasından dolayı büyük oranda desteklememektedir. OİMÇ'lerin tamamı işin kontrolünün sağlanması ve işlerin zamanında bitirilebilmesi nedenleriyle peyderpey satışın kaldırılmasını desteklediğini belirtmiştir. OKÜİ'lerin tamamı da bu uygulamanın küçük işletmeler için zararlı olduğundan dolayı eski uygulamanın devamının gerekli olduğunu belirtmektedirler.

İlgi gruplarının S6 hakkındaki görüşleri arasında anlamlı fark olup olmadığına dair yapılan Kruskal-Wallis ve Mann-Whitney U testi sonuçları Çizelge 10'de gösterilmiştir.

Çizelge 10'da görüldüğü üzere ORKOP, OK, OKÜİ ve OİMÇ'nin S6 hakkındaki görüşleri açısından istatistiksel olarak anlamlı farklılıkların olduğu tespit edilmiştir.

"Köylerin çevrelerindeki ormanlarda yapılacak üretimlerde yöre dışından şahısların ihaleye katılmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?" (S7) sorusuna ORKOP'un tamamı, OİMÇ'lerin ise %50'si olumsuz bir durum olarak gördüklerini belirtmiştir. OK'nin %94,5'i ve OKÜİ'nin %89,6'sı ise bu durumu olumlu karşıladıklarını beyan etmişlerdir. Bu düşüncelerinin nedenleri Çizelge 11'de gösterilmiştir.

Çizelge 6. İlgili gruplarının S3 ve nedenler hakkındaki görüşlerine dair farklılık analizi

Kruskal-Wallis						Mann-Whitney U testi					
Gruplar	N	Sıra ort.	Ki-Kare	sd	Anlam. düzeyi (p)	Gruplar	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Anlam. düzeyi (p)	
S3	ORKOP	70	236,77	108,161	3	0,000	ORKOP-OİMÇ	291,0	726,0	-6,871	0,000
	OK	193	248,19				ORKOP-OKÜİ	3480,0	12660,0	-3,942	0,000
	OİMÇ	29	85,55				OK-OİMÇ	678,0	1113,0	-9,769	0,000
	OKÜİ	135	180,91				OK-OKÜİ	8925,0	18105,0	-6,905	0,000
						OİMÇ-OKÜİ	1077,0	1512,0	-4,398	0,000	
S3-N	ORKOP	70	236,16	116,071	3	0,000	ORKOP-OİMÇ	291,0	726,0	-6,871	0,000
	OK	193	249,22				ORKOP-OKÜİ	3480,0	12660,0	-3,942	0,000
	OİMÇ	29	84,22				OK-OİMÇ	639,5	1074,5	-10,481	0,000
	OKÜİ	135	180,03				OK-OKÜİ	8806,5	17986,5	-7,317	0,000
						OİMÇ-OKÜİ	1077,0	1512,0	-4,398	0,000	

Anlamlılık düzeyi: $p < 0,05$ ise anlamlı

Çizelge 7. İlgili gruplarının S4 ve nedenleri hakkındaki görüşlerine dair farklılık analizi

Kruskal-Wallis						Mann-Whitney U testi					
Gruplar	N	Sıra ort.	Ki-Kare	sd	Anlam. düzeyi (p)	Gruplar	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Anlam. düzeyi (p)	
S4	ORKOP	70	232,92	75,603	3	0,000	ORKOP-OKÜİ	2787,5	11967,5	-5,007	0,000
	OK	193	257,34				ORKOP-OİM	607,5	1042,5	-3,183	0,001
	OİMÇ	29	149,88				OK-İM	1510,5	1945,5	-4,235	0,000
	OKÜİ	135	153,14				OK-OKÜİ	6584,5	15764,5	-8,121	0,000

Anlamlılık düzeyi: $p < 0,05$ ise anlamlı

Çizelge 8. İlgili gruplarının S5 ve nedenler hakkındaki görüşlerine dair farklılık analizi

Kruskal-Wallis						Mann-Whitney U testi					
Gruplar	N	Sıra ort.	Ki-Kare	sd	Anlam. düzeyi (p)	Gruplar	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Anlam. düzeyi (p)	
S5	ORKOP	70	232,92	43,603	3	0,000	ORKOP-OK	50285,0	7513,5	-4,456	0,000
	OK	193	257,34				ORKOP-OKÜİ	4547,5	7032,5	-1,314	0,000
	OİMÇ	29	149,88				ORKOP-OİM	747,0	3232,0	-4,133	0,000
	OKÜİ	135	153,14				OK-OKÜİ	10172,0	19352,0	-5,069	0,000

Anlamlılık düzeyi: $p < 0,05$ ise anlamlı

Çizelge 9. İlgili gruplarının peyderpey satış usulün 6877 sayılı tamim ile kaldırılması hakkındaki düşüncelerinin nedenleri

	ORKOP (%)	OK (%)	OİMÇ (%)	OKÜİ (%)
Maddi yetersizlikler ve nakit bulma zorluğu	87,1	22,3	-	-
Alanın tamamına girilmesinden dolayı iş imkânının artması	12,9	5,2	-	-
Kooperatifler dikili satışları alamadığı için ve sigorta sorunlarından dolayı yüklenici ile birlikte çalışılması gerekiyor	-	72,5	-	-
İşin zamanında bitmesi için	-	-	46,4	-
İşin kontrolünün sağlanması ve karışıklıkların önlenmesi için	-	-	53,3	-
Küçük işletmeler için zararlı olduğundan kaldırılmasını ve eski uygulamanın devam etmesi daha uygun olacaktır	-	-	-	100

Çizelge 10. İlgili gruplarının S6 ve nedenler hakkındaki görüşlerine dair farklılık analizi

Kruskal-Wallis						Mann-Whitney U testi					
Gruplar	N	Sıra ort.	Ki-Kare	sd	Anlam. düzeyi (p)	Gruplar	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Anlam. düzeyi (p)	
S6	ORKOP	70	208,50	242,208	3	0,000	ORKOP-OİMÇ	145,0	580,0	-7,903	0,000
	OK	193	227,94				ORKOP-OKÜİ	4085,0	6570,0	-4,071	0,000
	OİMÇ	29	25,50				OK-OİMÇ	145,0	580,0	-12,483	0,000
	OKÜİ	135	2337,42				OK-OKÜİ	12449,0	31170,0	-2,195	0,028
						OİMÇ-OKÜİ	14,5	449,5	-12,506	0,000	
						ORKOP-OK	1743,5	4228,5	-10,362	0,000	
S6-N	ORKOP	70	60,97	336,770	3	0,000	ORKOP-OİMÇ	,000	2485,0	-8,953	0,000
	OK	193	159,58				ORKOP-OKÜİ	39,5	2524,5	-13,975	0,000
	OİMÇ	29	274,17				OK-OİMÇ	140,0	18861,0	-9,645	0,000
	OKÜİ	135	358,22				OK-OKÜİ	171,5	18892,5	-16,483	0,000
						OİMÇ-OKÜİ	29,0	464,0	-12,346	0,000	

Anlamlılık düzeyi: $p < 0,05$ ise anlamlı

Çizelge 11'den de görüldüğü üzere ORKOP, OK ve OKÜ büyük oranda aynı fikirdedir ve sadece köylülerin kendi köy sınırları içerisinde yapılacak işlerde çalışmasının gerekli olduğunu belirtmektedirler.

İlgi gruplarının S7 hakkındaki görüşleri arasında anlamlı fark olup olmadığına dair yapılan Kruskal-Wallis ve Mann-Whitney U testi sonuçları Çizelge 12'de gösterilmiştir.

Çizelge 12'de görüldüğü üzere ORKOP, OK, OKÜ ve OİMÇ'nin S7 hakkındaki görüşleri açısından istatistiksel olarak anlamlı farklılıkların olduğu tespit edilmiştir.

"Aynı yıl içerisinde iki defa tahsis talebinde bulunduğu halde satış anlaşmasını imzalamayanların yeni bir ihaleye katılımının iptal edilme yetkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?" (S8) sorusuna ORKOP'un %82,92'u OK'nin %93,8'i, OİMÇ'nin tamamı ve OKÜ'nin %98,5'i olumlu bir değişim olduğunu beyan etmişlerdir. Bu kararların nedeni olarak değişikliğin suistimallerin engellenmesine fayda sağlayacağını düşünceleri olarak belirtmişlerdir. Olumsuz olarak değerlendirenler ise alıcının gerektiğinde

şartları beğenmeyebileceğini ve ihaleye girmekten vazgeçebileceğini belirtmişlerdir.

İlgi gruplarının S8 hakkındaki görüşleri arasında anlamlı fark olup olmadığına dair yapılan Kruskal-Wallis ve Mann-Whitney U testi sonuçları Çizelge 13'te gösterilmiştir.

Çizelge 13'de görüldüğü üzere ORKOP, OK, OKÜ ve OİMÇ'nin S8 hakkındaki görüşleri açısından istatistiksel olarak anlamlı farklılıkların olduğu tespit edilmiştir.

"Üretim pazarlama periyodunda süre yetiyor mu? (S9) sorusuna ORKOP'un %35,7'si, OK'nin %6,7'si ve OKÜ'nin %12,6'sı evet yanıtını vermiştir. Bazen diyenlerin oranı ORKOP'ta %17,i, OK'de %3,1 ve OKÜ'de %8,12dir. ORKOP'un %20'si ve OK'nin %1,6'sı ise hayır cevabını vermişlerdir. Geri kalan katılımcılar ise konu hakkında fikirlerinin olmadığını belirtmişlerdir. Yapılan Kruskal-Wallis analizi sonuçlarında ilgi gruplarının üretim ve pazarlama periyodunda sürenin yeterliliği hakkındaki görüşleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark tespit edilememiştir.

Çizelge 11. İlgi gruplarının S7'ye dair görüşlerinin nedenleri

	ORKOP %	OK %	OİMÇ %	OKÜ %
Kendi sınırları içerisindeki köylülerle çalışmalı	100	93.2	3.3	89.6
Çalışabilir (işgücü yetersizse)	0	6.2	13.3	10.4
Rekabet getirecektir	-	-	3.3	-
İşin yavaşlaması davaya konu olması	-	-	26.7	-
Daha düşük fiyattan çalışılacağı için devlete kazanç sağlayabilir	-	-	30	-
İhaleyi alan şahıs kendi işçilerini çalıştırabilir	-	-	23.5	-

Çizelge 12. İlgi gruplarının S7 ve nedenler hakkındaki görüşlerine dair farklılık analizi

Gruplar	N	Kruskal-Wallis				Mann-Whitney U testi					
		Sıra ort.	Ki-Kare	sd	Anlam. düzeyi (p)	Gruplar	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Anlam. düzeyi (p)	
S7	ORKOP	70	234	71,556	3	0,000	ORKOP-OİMÇ	490,0	925,0	-6,499	0,000
	OK	193	221,83				ORKOP-OKÜ	4235,0	4235,0	-2,784	0,005
	OİMÇ	29	123,57				OK-OİMÇ	1510,5	1945,5	-7,171	0,000
	OKÜ	135	211,56				OİMÇ-OKÜ	1148,0	1583	-5,280	0,000
S7-N	ORKOP	70	212,50	242,812	3	0,000	ORKOP-OİMÇ	,000	2485,0	-9,718	0,000
	OK	193	200,13				ORKOP-OKÜ	4235	4235	-2,784	0,005
	OİMÇ	29	413,00				OK-OİMÇ	,000	18721,50	-12,826	0,000
	OKÜ	135	191,86				OİMÇ-OKÜ	,000	9180	-10,986	0,000

Anlamlılık düzeyi: p<0,05 ise anlamlı

Çizelge 13. İlgi gruplarının S8 ve nedenler hakkındaki görüşlerine dair farklılık analizi

Gruplar	N	Kruskal-Wallis				Mann-Whitney U testi					
		Sıra ort.	Ki-Kare	sd	Anlam. düzeyi (p)	Gruplar	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Anlam. düzeyi (p)	
S8	ORKOP	70	237,01	21,047	3	0,000	ORKOP-OİMÇ	841	1276	-2,366	0,018
	OK	193	214,92				ORKOP-OKÜ	3985	13165	-4,205	0,000
	OİMÇ	29	200,50								
	OKÜ	135	203,66								
S8-N	ORKOP	70	237,60	21,804	3	0,000	ORKOP-OKÜ	6017	24738	-2,714	0,007
	OK	193	214,27				ORKOP-OKÜ	3985	13165	-4,205	0,000
	OİMÇ	29	201,00								
	OKÜ	135	204,16								

Anlamlılık düzeyi: p<0,05 ise anlamlı

4. Tartışma ve sonuç

Araştırmada dikili satışla alakalı olan dört farklı ilgi grubuna (orman kooperatifleri, orman köylüleri, orman işletmesi çalışanları ve odun kökenli ürün işleyen işletmeler) anket uygulaması yapılmıştır. Anket, gözlem ve mülakatlar sonucunda elde edilen bulgular neticesinde elde edilen sonuçlar aşağıda verilmiştir.

Dikili satış uygulamasının en önemli aşaması olan verim yüzdesi tespitine göre ihaleye çıkılmakta ve bölmeyi teslim edecek ölçümler yeterince dikkatli ve hassas bir şekilde yapılmadığında alıcı ya da orman işletmeleri maddi zarara uğrayabilmektedir. Verim yüzdesinin hesabı ile ilgili değişikliği odun kökenli ürün işleyen işletmelerin ve kooperatiflerin büyük çoğunluğu olumlu karşılamıştır. Doğu Karadeniz’de yapılan bir çalışmada çalışma sonuçlarını destekler niteliktedir. Odun kökenli ürün işleyen işletmelerin yaklaşık %75’i verim yüzdesi hesabından memnun olmadıklarını belirtmişlerdir. Bunun nedeni olarak ta %44,8’i seçilen ağaçların verim yüzdesini yansıtmadığını, %33,3’ü ise orman işletmesinin verim yüzdesini hesaplamada yanlışlıklar yaptığı şeklinde görüş bildirmişlerdir. Kooperatiflerin ise neredeyse yarıya yakını (%42,8) verim yüzdesinden memnun olmadıklarını belirtmiş ve bu kişilerde verim yüzdesi hesabındaki ağaç seçiminin yanlış yapıldığını ve arazi şartlarından kaynaklanan değer kayıplarının, bölmecikler bazında hesaplanan verim yüzdesi değerine eklenmediğini belirtmişlerdir (İslamoğlu, 2010). Ayrıca ilgi gruplarının %10-15’inin verim yüzdesi hesabının yanlış yapıldığını ve değişikliklerin bunu değiştirmeyeceğini düşünceleri orman idaresine olan güvensizliği göstermesi bakımından önemlidir.

Üretim işlerinin daha çok kooperatifler yolu ile yapılmasından dolayı en fazla sorununda kooperatifler tarafından yaşadığını görmekteyiz. Odun kökenli ürün işleyen işletmeler müşteri pozisyonunda olduklarından onların da yüksek oranda sorun yaşadığı görülmektedir. Boylama ve bölmeden çıkarma dikili satış uygulamasının en önemli aşamalarından biri olduğundan bu kısımda çıkan olumsuzluklar ve sorunlar paydaşların dikili satış üzerindeki görüşlerini olumsuz etkilemektedir. Mevcut transport sorunları bir nebze olsa çözülmüş görünse de halen devam eden sorunlar bulunmaktadır.

Dikili satışlardaki usulsüzlük ve diğer aksamaların giderilmesi noktasında orman mühendisi çalıştırma zorunluluğunun getirilmesi her ne kadar olumlu bir adım gibi görünse de uygulamadaki aksaklıklar kooperatiflerin ve orman köylülerinin büyük çoğunluğunun bu durumu istememesine yol açmaktadır. Ancak tamimde belirtildiği üzere orman mühendislerinin danışmanlık açısından ve alıcı ile orman idaresi arasındaki teknik takibin sağlanması açısından önemli oldukları bir gerçektir. Buna karşın bu değişikliğin yapılmasının nedenlerinden biri usulsüzlüklerin önlenmesidir. Bu kapsamda çalışanların başlarında bir denetim görevlisinin bulunmasını istememeleri ve bunu olumsuz olarak değerlendirmeleri de anlaşılabilir bir durumdur. Benzer şekilde Yener (2014) çalışmasında, dikili üretiminde çalışan orman mühendislerinin her ne kadar orman işletme şeflerinin sorumluluklarını azaltmamış olsa da çıkabilecek sorunlarda da muhataplarının yükleniciler yerine bölmede çalışan orman mühendislerinin olmasının teknik elemanların sorunlar karşısında işlerini kolaylaştırdığını belirtmektedir.

Ormancılık mesleği iş kazalarının yoğun olarak yaşandığı bir iş koludur. Ancak bunun dışında aşırı fiziki strese neden olan aşırı hava koşulları, gürültü, vibrasyon, gibi nedenlerle duyma bozukluğu vb. çeşitli meslek hastalıklarına da neden olmaktadır. Yeni Zelanda’da yapılan bir çalışmada da on beş yıl tomruk üretiminde çalışan orman işçilerinin yarısında duyma sorunları görüldüğü belirtilmektedir. Bu kapsamda yeni tamimde iş güvenliği ile ilgili değişiklikler olumlu gözükmektedir. 15 yıl odun üretiminde çalışan işçilerin yarısında duyma bozukluğu meydana geldiği belirlenmiştir (Poschen, 1993). Bu çalışma tamime eklenen maddeyi destekler niteliktedir. Buna karşın özellikle orman köylülerinin büyük çoğunluğunun yapılan çalışmaların bir işe yaramayacağını ve işleri yavaşlatacağını düşünmesi üretiminde çalışan ve tehlikelerle yüz yüze olan kişilerin bu durumu anlamamış ve içselleştirememiş olduğunu göstermektedir. Bu durumun özellikle eğitimsizlikten kaynaklandığı düşünülmektedir. Buna karşın orman işçileri iş güvenliği donanımlarının pahalı olmasından dolayı da iş güvenliği çalışmalarına sıcak bakmadıklarını görüşmeler esansında belirtmişlerdir. Oysaki yapılan çalışmalar başlık, göz koruyucu, güvenlik eldiveni, pantolon ve bot gibi kişisel koruyucu donanım kullanımının yaralanmaları yıllık bazda %20 azalttığını göstermektedir. Finlandiya’da yapılan bu çalışma da özellikle botların bu yaralanmaların azaltılmasında çok önemli olduğunu belirtmektedir (Klen ve Vayrynen, 1984). Belirtilmesi gereken bir husus da ergonomik olmayan iş güvenliği ekipmanlarının kaza riskini artırmasıdır. Burada önemli olan bir diğer önemli hususta orman idarecilerinin yaklaşık 527’sinin bu uygulamaların kazaların önüne geçmede etkili olmadığını düşünceleridir. Bu işleri koordine edecek ve uygulamasını yönetecek kişilerin bu işe inanmıyor oluşu iş güvenliği çalışmalarının henüz idareciler tarafından bile tam olarak öneminin anlaşılmasını göstermektedir.

Dikili satışların vadeli yapılmasının satışları artırıcı etkide bulunduğu ilgi grupları tarafından dile getirilmiş olsa da ipotek olarak gösterilebilen gayrimenkullerin yerine değerli kâğıtların geçmesi gelir durumu çok düşük olan orman köylüsü için huzursuzluk yaratan bir durum oluşturmaktadır. Bunun sonucunda orman köylüleri ve kooperatifler sadece yüklenicilerin taşeronluğunu yapan, onlar için aracı kurum gibi çalışan bir yapı haline bürünmüşlerdir. Bunun sonucunda da elde edilecek gelir yörede kalmayacağından kırsal kalkınmaya olan desteği de azalmaktadır.

Peyderpey satışın kaldırılması işletmeler haricinde pek destek bulmamıştır. Bu durumla birlikte üretimini yapıp sattığı malların parası ile farklı işlere de girebilirken bu durumda alanın tamamını almak gerektiğinden orman köylüleri ve kooperatifler düşük gelirleri nedeni ile oldukça zorlanmaktadır. Sonucunda da köylü ve kooperatifleri müteahhitlere muhtaç eden bir durum oluşmaktadır.

Yeni tamimde belirtilen altmış günlük üretim süresinin yeterli olup olmadığı tam olarak belirli değildir. Ancak, dikili satış sürecinde kesme, boylama, sürütme, transport ve pazarlama faaliyetleri ile birlikte bu sürenin kısa olduğu düşünülmektedir. Özellikle Doğu Karadeniz Bölgesi gibi coğrafi şartlarının ve hava koşullarının zor olabildiği alanlarda her gün arazide çalışma yapılamaması gibi durumlar üretim süresinin az olduğunun düşünülmesini haklı çıkarmaktadır.

Açıklama

Bu çalışma, "Ormancılıkta Dikili Satış Yöntemindeki Değişim ve Uygulamadaki Sorunların Tüm Paydaşlar Açısından İncelenmesi (Kastamonu Orman Bölge Müdürlüğü Örneği)" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiş olup, çalışmanın geniş özeti IV. Ormancılıkta Sosyo-Ekonomik Sorunlar Kongresi'nde sunulmuştur.

Kaynaklar

- Ayan, S., Öztürk, S., Yiğit, 2007. Karadeniz Bölgesi Milli Parklarının PAN Parks Sertifikasyon Sistemine Uygunlukları. 38. ICANAS Uluslararası Asya ve Kuzey Afrika Çalışmaları Kongresi, Ankara, Türkiye, 105-129.
- Cevahir, E., 2020. SPSS ile nicel veri analizi rehberi. İzmir, Kibebe.
- Counsell, S., 2006. Forest governance in the Democratic Republic of Congo. An NGO perspective. Recommendations for a Voluntary Partnership Agreement with the EU. Moreton in Marsh, FERN.
- Daşdemir, İ., 2003. Asli Orman Ürünlerinde Fiyat Analizi (Zonguldak Orman Bölge Müdürlüğü Örneği). ZKÜ Bartın Orman Fakültesi Yayınları, Bartın.
- Daşdemir, İ., 2011. Ormancılık İşletme Ekonomisi. BÜ Orman Fakültesi Yayınları, Bartın.
- Demirel, E., 2006. Açık artırmalı tomruk satışlarında fiyat oluşum sürecinin incelenmesi (Kahramanmaraş Orman Bölge Müdürlüğü örneği). Yüksek Lisans, ZKÜ Fen Bilimleri Enstitüsü, Zonguldak.
- Department of Environmental Conservation (DEC), 2023. Timber sales on State Forests. <https://www.dec.ny.gov/nature/forests-trees/state-forests/timber-sales>, Erişim: 09.09.2023
- Diker, M., 1947. Türkiye'de Ormancılık, Dün- Bugün- Yarın. Tarım Bakanlığı, Orman Genel Müdürlüğü Yayınları, Sayı: 61, Akın Matbaası, Ankara.
- Elyakime, B., Cabanettes, A., 2009. How to improve the marketing of timber in France?. *Forest Policy and Economics*, 11(3): 169-173.
- Gaizutis, A., 2005. Gaining a Position For Lithuanian Small-Scale Forestry Through Creation Of Marketing, Network For Wood Trade And Services. *Unasylva*, 228 (58) 48-52. <https://www.fao.org/3/a1346e/a1346e13.pdf> Erişim: 06.08.2023.
- Gümüş, C., 2004. Ormancılık Politikası, Cilt 1. KTÜ Orman Fakültesi Yayın No:34.444S, Trabzon.
- Güngör, E., Şen, G., 2018. Selecting suitable forest areas for honey production using the AHP: A case study in Turkey. *CERNE*, 24(1): 67-79.
- İslamoğlu, N., 2010. Devlet ormanlarında yapılan dikili ağaç satışının paydaşlar açısından irdelenmesi (Trabzon Orman Bölge Müdürlüğü Örneği). Yüksek Lisans Tezi, KTÜ Fen Bilimleri Enstitüsü, Trabzon.
- Kaplan, E., 2005. Orman Ürünlerinin Değerlendirilmesinde Dikili Ağaç Satışı. 1.Çevre ve Ormancılık Şurası, Cilt 3, Antalya.
- Kastamonu Orman Bölge Müdürlüğü (KOBM), 2023. Orman varlığı. <https://www.ogm.gov.tr/kastamonuobm/ormanlarımız/orman-varligi>, Erişim: 22.08.2023.
- Klen, T., Vayrynen, S., 1984. The role of personal protection in the prevention of accidental injuries in logging work. *Journal of Occupational Accidents*, 6(4): 263-275.
- Kravkaz-Kuscu, I.S., Sariyildiz, T., Cetin, M., Yigit, N., Sevik, H., Savaci, G., 2018. Evaluation of the soil properties and primary forest tree species in Taskopru (Kastamonu) district. *Fresenius Environmental Bulletin*, 27(3): 1613-1617.

- Kurnaz, S., Güneş Şen, S., 2023. İbrel ve yapraklı meşcere türlerinde toprak özellikleri. 3rd International Conference on Engineering and Applied Natural Sciences, 14-17 Ocak, Konya, Türkiye, pp.507-513.
- Melkas, R., Oy, M. 2022. Wood measuring methods used in Finland 2021. <https://www.metsatoh.fi/wp-content/uploads/Tuloskalvosarja-2022-7-EN-Wood-measuring-methods-used-in-Finland-2021.pdf>, Erişim: 06.08.2023.
- Meydan, K., Öztürk, S., 2023. Küre Dağları Milli Parkı'nın Hızlı Kırsal Değerlendirme Yöntemi ile Ekoturizm Potansiyelinin Belirlenmesi. İksad Yayınevi, Ankara DOI: <https://dx.doi.org/10.5281/zenodo.10057177>
- Miraboğlu, M., 1983. Ormancılık İşletme İktisadı. İ.Ü. Orman Fakültesi, İstanbul.
- Orman Genel müdürlüğü (OGM), 2013. Dikili ağaç satışı, T.C. Orman ve Su İşleri Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü İşletme ve Pazarlama Dairesi Başkanlığı, [http://www.ogm.gov.tr/ekutuphane/Tamimler/Dikili%20A%C4%9Fa%C3%A7%20Sat%C4%B1%C5%9F%C4%B1%20\(30.04.2013%20de%C4%9F%C5%9F.%C5%9F\).pdf](http://www.ogm.gov.tr/ekutuphane/Tamimler/Dikili%20A%C4%9Fa%C3%A7%20Sat%C4%B1%C5%9F%C4%B1%20(30.04.2013%20de%C4%9F%C5%9F.%C5%9F).pdf), Erişim: 11.05.2015.
- Özdamar, K., 2002. Paket Programlar İle İstatistiksel Veri Analizi-2 (Çok Değişkenli Analizler) SPSS-MİNİTAB, 4. Baskı. Kaan Kitabevi, Eskişehir.
- Özdönmez, M., İstanbullu, T., Akesen, A., 1989. Ormancılık Politikası. İÜ Orman Fakültesi Yayın No: 401, İstanbul.
- Poschen, P., 1993. Forestry, A Safe and Healthy Profession, *Unasylva* 44 (1), 172-185
- Puwein, W., 2007. Wood market in Poland towards stabilisation Price Setting Systems in Austria. International and interindustry conference, 4 December, Poznan. pp. 25-36
- Schenker, S., 1995. Private forest companies in Austria: Conflicts and compensation. <https://www.fao.org/3/w3722E/w3722e12.htm#TopOfPage>, Erişim: 12.10.2023.
- Şen, G., Akbulut, S., Karaköse, M., 2022. Ethnopharmacological study of medicinal plants in Kastamonu province (Türkiye). *Open Chemistry*, 20(1): 873-911.
- Teagasc, 2023. Watch: Timber categories and sales methods - conifer forest management, <https://www.teagasc.ie/news-events/daily/forestry/watch-timber-categories-and-sales-methods---conifer-forest-management-php>, Erişim: 12.09.2023.
- Toppinen, A., Viitanen, J., Leskinen, P., Toivonen, R. 2005. Dynamics of roundwood prices in Estonia, Finland and Lithuania. *Baltic Forestry*, 11(1), 88-96.
- Türker, M.F., Yazıcı, K., 1998. Üçüncü Sınıf Normal Boy Ladin Tomruk Açık Artırmalı Satışlarında Fiyat Oluşumu Sürecinin Araştırılması (Trabzon Orman Bölge Müdürlüğü Örneği). KTÜ Orman Fakültesi Seminer Kitabı, Trabzon.
- TÜİK, 2023. Nüfus ve Demografi 2020, <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Nufus-ve-Demografi-109> Erişim: 15.09.2023
- Forestry England (FE), 2023. Timber Sales. <https://www.forestryengland.uk/timber/timbersales> Erişim: 13.10.2023
- TOB, 2023. Kastamonu Coğrafi Yapısı, <https://kastamonu.tarimorman.gov.tr/Menu/46/Cograf-Yapisi>, Erişim: 01.09.2023
- Ünal, S., Karakaya, A., 2002. Orman ürünlerinin üretiminde dikili ağaç satışı ve uygulamada kooperatiflerin yeri. I.Ulusal Ormancılık Kooperatifleri Sempozyumu Bildiriler Kitabı, 22-23 Mart, Kastamonu, Türkiye, pp. 51-58.
- Yener, A., 2014. Kahramanmaraş Orman İşletme Müdürlüğü'nde üretim işlerinde vahidi fiyat ve dikili satış yöntemlerinin karşılaştırılması üzerine araştırmalar. Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Kahramanmaraş.
- Yılmaz, E., 2006. R'WOT Technique: an Example Application with Participatory Approach in Beekeeping Industry. Doğu Akdeniz Ormancılık Araştırma Enstitüsü Yayını, Doğu Akdeniz Ormancılık Araştırma Müdürlüğü Matbaası, Tarsus.