

Comparison of Selling Prices of Raw Wood Materials in Terms of Sale Times in Turkey

Emrah Kabasakal ^a, Ahmet Tolunay ^{b,1}

^a Orman Genel Müdürlüğü, Dış İlişkiler Eğitim ve Araştırma Dairesi Başkanlığı, Yayın Tanıtım Şube Müdürlüğü, Türkiye
ORCID ID: 0000-0001-7839-5800

^b Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Orman Fakültesi, Isparta, 32260 Türkiye
ORCID ID: 0000-0001-9028-9343

Abstract

General Directorate of Forestry has been implemented stumpage sale to reduce production costs and production processes and impairment losses experienced in the past, to shorten the lengthy process of marketing, to make production according to market demand and to reconstruct the forest villagers since 1996. In this study, the stumpage sale has been tried to reveal the strengths and weaknesses according to the post-production of raw wood materials sales. Within Artvin and Muğla Regional Directorate of Forestry, 3 stumpage sales analysed and compared with post-production of raw wood materials sales in terms of economic situations. On the other hand, unstructured interviews were conducted for data collections. According to the study results; stumpage sale has not been given the expected useful results. Therefore, new regulations should be made on stumpage sale.

Keywords: “Forestry, timber production, stumpage sale, post-production of raw wood materials sale, Turkey”

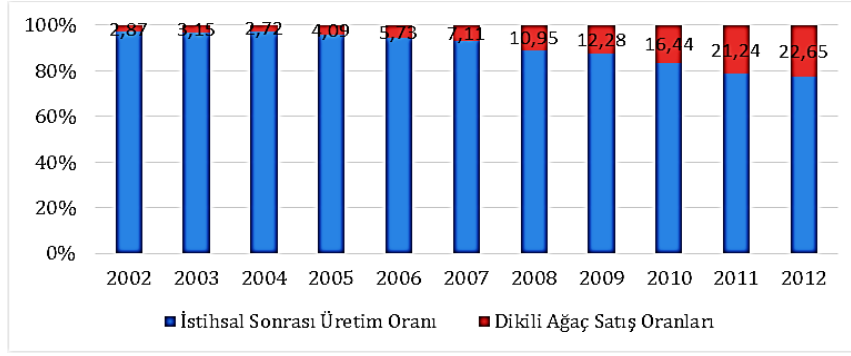
1. Giriş

Ülkemizde 1996 yılından itibaren odun hammaddesi satışı, “önceden satış” ve “sonradan satış” olmak üzere iki şekilde yapılmaktadır. Dikili ağaç satışı olarak da adlandırılan istihsal öncesi satış, dikili gövde halinde bulunan kesime uygun oldukları belirlenmiş ağaçların satışına denilmektedir. İstihsal sonrası satış ise, ağaçların kesilip, ürün çeşitlerine ayrıldıktan sonra, rampadan ya da belirli bir depodan alıcıya satılması yöntemidir.

Dikili ağaç satışı, Orman Genel Müdürlüğü (OGM) tarafından, üretim maliyetlerini azaltmak ve böylece pazar payını elinde tutmak amacıyla, 5038 sayılı tamim ile 1996 yılında uygulamaya konulmuştur. Daha sonra 1998 yılında 6057 sayılı, 2004 yılında 6350 sayılı ve 2007 yılında 6521 sayılı tamimler ile üç kere değişikliğe uğratılmıştır. Ancak sorunların devam etmesi üzerine bu satış şekli tekrar gözden geçirilmiş ve konuyla ilgili 2013 yılında dördüncü tamim (6877 sayılı) yürürlüğe konulmuştur. Halen dikili ağaç satışları bu tamime göre uygulanmaktadır.

Türkiye genelinde yıllara göre odun hammaddesi üretim miktarları, satış tutarları ve üretim masrafları incelenirse dikili ağaç satışının OGM asli orman ürünlerinin satışında önemli bir yere ulaştığı görülmektedir. Örneğin 2002 yılında dikili ağaç satışı miktarının toplam satış miktarındaki oranı %2,87 iken bu oran 2012 yılında %22,65 olmuştur (Şekil 1).

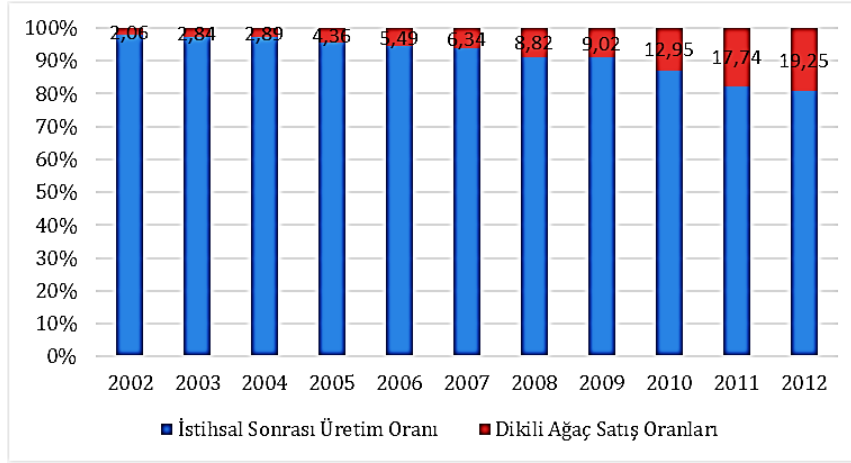
¹ Sorumlu Yazar. Tel.: +0-246-214-6500 ; fax: +0-246-214-6599
E-posta adresi: ahmettolunay@isparta.edu.tr



Şekil 1. İstihsal öncesi satış ile istihsal sonrası satış miktarlarının yıllar itibariyle değişimi

Kaynak: <https://www.ogm.gov.tr/tr/ormanlarimiz/resmi-istatistikler> Erişim Tarihi: 15.05.2014

Benzer şekilde, 2002 yılında OGM odun hammaddesi üretim gelirleri 465 388 342 TL ve bunun 10 247 643 TL tutarı dikili ağaç satışından gelmekteyken, 2012 yılında 1 980 931 980 TL toplam odun hammaddesi gelirinin 381 383 189 TL tutarı (bak Tablo1) dikili ağaç satışından elde edilmiştir. Öte yandan, Şekil 2'den de görüleceği üzere 2002 yılında toplam aslı orman ürünleri satış gelirlerinde dikili ağaç satışının payı % 2,06 iken bu oran her yıl artarak 2012 yılında %19,25'e çıkmıştır.



Şekil 2. İstihsal öncesi satış ile istihsal sonrası satış gelirlerinin yıllar itibariyle değişimi

Kaynak: <https://www.ogm.gov.tr/tr/ormanlarimiz/resmi-istatistikler> Erişim Tarihi: 15.05.2014

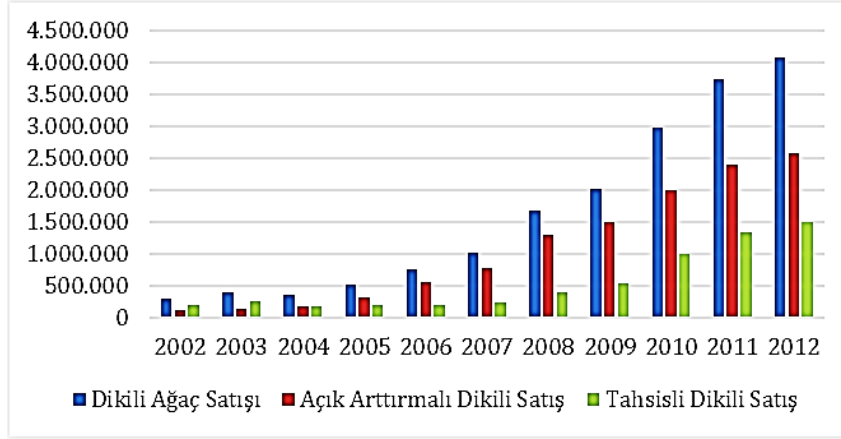
Ülkemizde dikili ağaç satışı, “açık artırmalı dikili ağaç satışı” ve “tahsisli dikili ağaç satışı” olmak üzere iki şekilde yapılmaktadır. Tablo 1’de 2002-2012 yılları arasında ülkemizde uygulana dikili ağaç satış çeşitlerinin yıllara göre dağılımı verilmiştir. Bu tablo incelendiğinde 2002, 2003 ve 2005 yılları hariç tahsisli dikili ağaç satışının 1 m³ ortalama birim fiyatının açık artırmalı dikili ağaç satışından yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 1. Ülkemizde uygulanan dikili ağaç satışı çeşitlerinin yıllara göre dağılımı

Yıllar	Açık Artırmalı Dikili Satış			Tahsisli Dikili Satış			Dikili Satış Toplamı		
	Miktar m ³	Tutar m ³	Ort. Fiyat TL/m ³	Miktar m ³	Tutar TL	Ort. Fiyat TL/m ³	Miktar m ³	Tutar TL/m ³	Ort. Fiyat TL/m ³
2002	112 519	3 715 863	33,0	181 435	5 866 301	32,3	293 954	9 582 164	32,6
2003	133 113	6 833 711	51,3	253 972	10 791 370	42,5	387 085	17 625 081	45,5
2004	174 042	10 93 821	62,8	177 049	11 880 189	67,1	351 091	22 811 010	65,0
2005	318 367	23 138 458	72,7	195 282	13 459 253	68,9	513 649	36 597 711	71,3
2006	559 481	39 984 709	71,5	198 826	14 794 058	74,4	758 307	54 778 767	72,2
2007	769 984	55 310 990	71,8	232 682	16 975 846	73,0	1 002 666	72 286 836	72,1
2008	1 298 463	84 067 610	64,7	382 074	26 713 485	69,9	1 680 537	110 781 095	65,9
2009	1 494 284	78 607 970	52,6	524 803	32 500 481	61,9	2 019 087	111 108 451	55,0
2010	1 993 594	125 639 218	63,0	983 839	63 649 890	64,7	2 977 433	189 289 108	63,6
2011	2 396 140	203 094 249	84,8	1 342 019	118 103 397	88,0	3 738 159	321 197 646	85,9
2012	2 580 365	240.845 338	93,3	1 488 171	140 537 851	94,4	4 068 536	381 383 189	93,7

Kaynak: <https://www.ogm.gov.tr/tr/ormanlarimiz/resmi-istatistikler> Erişim Tarihi: 15.05.2014

Tablo 1’de belirtilen dikili ağaç satış çeşitlerinin yıllar itibarıyla miktarları görselleştirilerek Şekil 3’te verilmiştir.

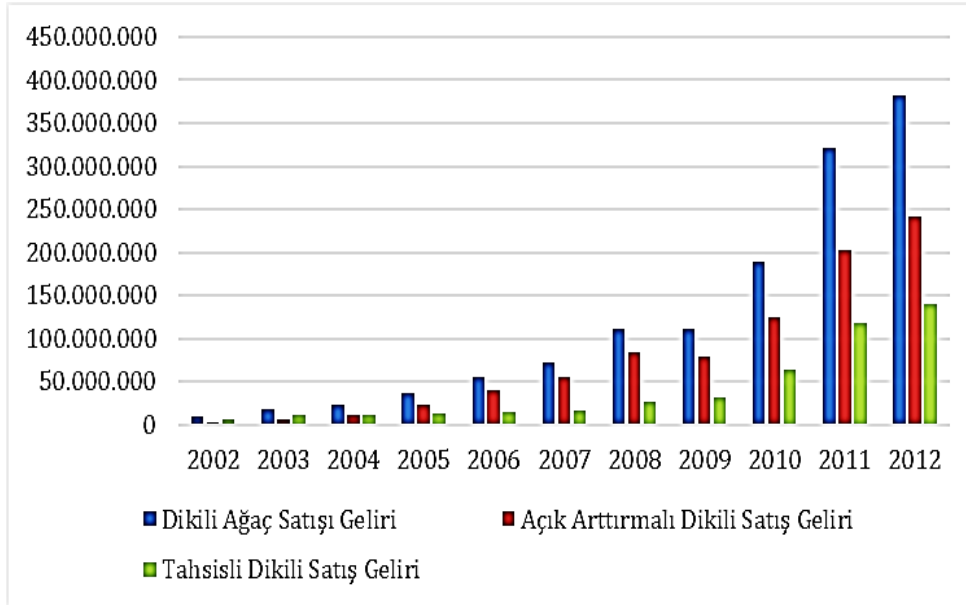


Şekil 3. Dikili ağaç satışı miktarlarının yıllara gelişimi (m³)

Kaynak: <https://www.ogm.gov.tr/tr/ormanlarimiz/resmi-istatistikler> Erişim Tarihi: 15.05.2014

Şekil 3 incelendiğinde açık arttırmalı dikili ağaç satışı miktarlarının yıllar itibarıyla arttığı görülecektir.

Tablo 1’de belirtilen dikili ağaç satış çeşitlerinden yıllar itibarıyla elde edilen gelir tutarları da görselleştirilerek Şekil 4’te verilmiştir. Şekil 4 incelenirse, açık arttırmalı dikili ağaç satışlarından elde edilen gelirlerin, sadece 2009 yılında %6,5 azalma ile 78 607 970 TL’ye düşmüş ve 2010 yılından itibaren tekrar artışa geçmiştir (Şekil 4).

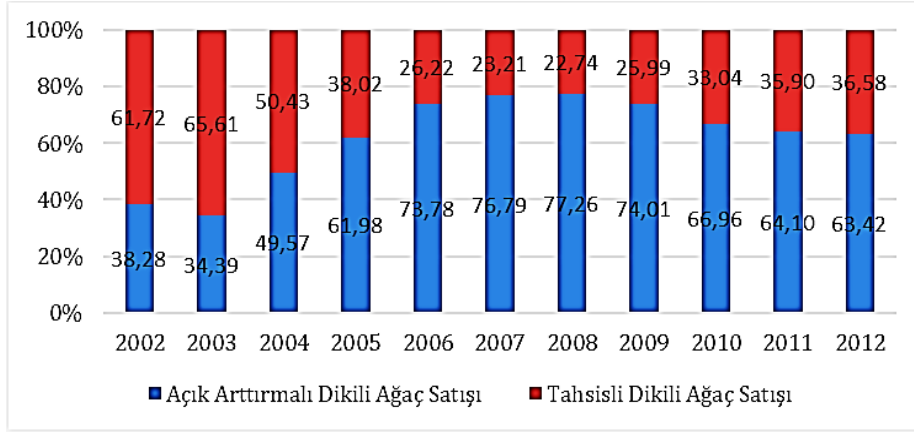


Şekil 4. Dikili ağaç satışından elde edilen gelirlerin yıllara gelişimi (TL)

Kaynak: <https://www.ogm.gov.tr/tr/ormanlarimiz/resmi-istatistikler> Erişim Tarihi: 15.05.2014

Şekil 4’den 2004 yılında tahsisli dikili ağaç satışı miktarının % 30,29 azalarak 351 091 m³ düştüğü, diğer yıllarda ise her iki dikili ağaç satış şeklinin bir önceki yıla göre görülebilir.

Dikili ağaç satışı şekillerinin, satış miktarlarına oranları Şekil 5’de verilmiştir. Şekil 5’ten 2002, 2003 ve 2004 yıllarında tahsisli dikili ağaç satışı miktarları açık arttırmalı dikili ağaç satışlarından fazla iken, 2005 yılında açık arttırmalı dikili ağaç satışı genel dikili ağaç satışının %61,98 olmuş ve 2008 yılında bu oran %77,26’ ya kadar çıkmıştır.

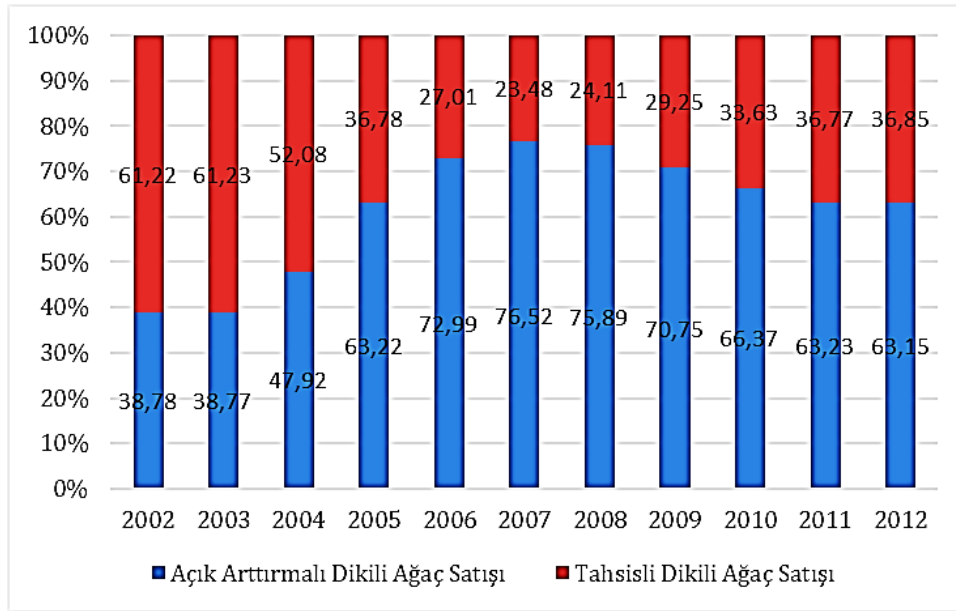


Şekil 5. Dikili ağaç satışı şekillerinin satış miktarlarına oranları (%)

Kaynak: <https://www.ogm.gov.tr/tr/ormanlarimiz/resmi-istatistikler> Erişim Tarihi: 15.05.2014

Tablo 1'deki 2012 yılı rakamları incelenirse, 4 068 536 m³ dikili ağaç satışından 381 383 189 TL gelir elde edildiği görülecektir. Aynı yıla ait dikili ağaç satışı gelirinin %63,15'i açık arttırmalı, % 36,85'i tahsisli dikili ağaç satışından gelmektedir.

Dikili ve tahsisli satışlardan elde edilen gelirlerin, yıllar itibariyle değişim oranları Şekil 6'da verilmiştir.



Şekil 6. Dikili ve tahsisli satışlardan elde edilen gelirlerin yıllar itibariyle değişimi oranları (%)

Kaynak: <https://www.ogm.gov.tr/tr/ormanlarimiz/resmi-istatistikler> Erişim Tarihi: 15.05.2014

Bu çalışmada orman işletmelerinde odun hammaddesi satışları satış zamanı açısından (önceden satış ve "sonradan satış) incelenmiş, söz konusu satış yöntemlerine ait sonuçlar yıllar itibarıyla karşılaştırılmış ve birbirlerine karşı avantajları ve dezavantajları örnek olarak seçilen üç orman işletme şefliği bazında değerlendirilmiştir. Ayrıca, OGM'nin istihsal öncesi ağaç satışından, istihsal sonrası ağaç satışına kıyasla elde etmeyi düşündüğü avantajları ne ölçüde gerçekleştirdiği ve zayıf yönlerin geliştirilmesi için ne gibi değişikliklerin yapılması gerektiği de açıklanmak istenmiştir.

2. Materyal ve Yöntem

2.1. Araştırma Alanı

Araştırma alanı olarak 2 adet Muğla Orman Bölge Müdürlüğü ve 1 adet Artvin Orman Bölge Müdürlüğü bünyesinde olmak üzere üç orman işletme şefliği seçilmiştir. Çalışma alanı olarak bu iki bölge müdürlüğünün seçilme nedenleri aşağıda açıklanmıştır.

Muğla Orman Bölge Müdürlüğü'nde yoğun kızılçam üretimi yapılmaktadır. Kızılçam ormanlarında gerçekleştirilen ormancılık etkinlikleri, gerek üretim teknikleri gerekse ve bu ormanların tek türden oluşması sebebiyle daha güvenli takip edilebildiği için dikili ağaç satışına daha uygun bulunmaktadır. Bu tespitten hareketle ülkemizdeki ilk dikili ağaç satışı kızılçam ormanlarında gerçekleştirilmiştir.

Artvin Orman Bölge Müdürlüğü ise, arazi, iklim ve pazara uzaklık gibi üretim maliyetlerini artırıcı birçok etmeni barındırması yüzünden dikili ağaç satışına en fazla ihtiyaç duyulan, fakat dikili ağaç satışının yine iklim, arazi ve pazara uzaklık gibi etmenler yüzünden en zor uygulanabildiğinden orman bölge müdürlüklerinden birisidir. Bu Bölge Müdürlüğü'nde karışık meşcerelerde gerçekleştirilen dikili ağaç satışını inceleyebilme imkânı da mevcuttur.

Söz konusu orman bölge müdürlüklerinden hangi işletme şefliklerinde gözlem yapılacağına ise, 2002-2012 döneminde dikili ağaç satışlarının yapılmış olması, bilgilere ulaşım kolaylığı, çalışma ile ilgili her türlü bilgi-belgeyi paylaşmayı ve ankete katılmayı kabul etmesi etkili olmuştur.

Göcek Orman İşletme Şefliği

Muğla Orman Bölge Müdürlüğü'ne bağlı 12 orman işletme müdürlüğünden biri olan Fethiye Orman İşletme Müdürlüğü sınırları içerisindeki beş orman işletme şefliğinden biri olan Göcek Orman İşletme Şefliği 16.04.1964 yılında kurulmuştur. Toplam alanı 17 291,20 ha olan bu işletme şefliğinin 15 425,20 ha alanı ormanlık alandır. Bu ormanlık alanın 10.502,30 ha kısmı normal orman, 4 922,90 ha alanı ise bozuk ormandır (Harita 1)

Harita 1. Muğla-Göcek Orman İşletme Şefliği

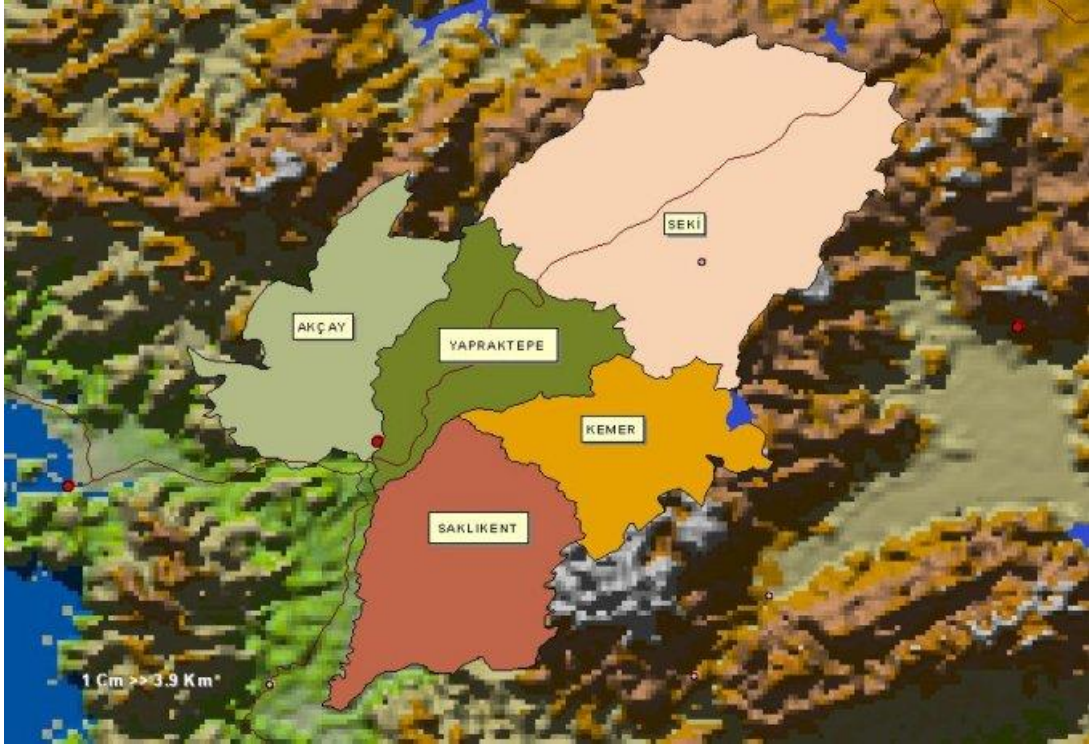


Kaynak: <http://www2.ogm.gov.tr/maps/mugla1.jpg> Erişim Tarihi: 15.05.2014

Yapraktepe Orman İşletme Şefliği

Muğla Orman Bölge Müdürlüğü'ne bağlı 12 orman işletme müdürlüğünden biri olan Kemer Orman İşletme Müdürlüğü sınırları içerisindeki beş orman işletme şefliğinden biri olan Yapraktepe Orman İşletme Şefliği 29.11.1968 yılında kurulmuştur. Toplam alanı 20 818,00 ha olan bu Orman İşletme Şefliği'nin 16.379,50 ha alanı ormanlık alandır. Bu ormanlık alanın 12 537,00 ha kısmı normal orman, 3 842,50 ha alanı ise bozuk ormandır (Harita 2).

Harita 2. Muğla-Yapraktepe Orman İşletme Şefliği



Kaynak: <http://www2.ogm.gov.tr/maps/mugla1.jpg> Erişim Tarihi: 15.05.2014

Zeytinlik Orman İşletme Şefliği

Artvin Orman Bölge Müdürlüğü'ne bağlı altı orman işletme müdürlüğünden biri olan Artvin Orman İşletme Müdürlüğü sınırları içerisindeki sekiz orman işletme şefliğinden biri olan Zeytinlik Orman İşletme Şefliği 18.01.1963 yılında kurulmuştur. Toplam alanı 14 350,30 ha bu Orman İşletme Şefliği'nin 10 898,70 ha alanı ormanlık alandır. Bu ormanlık alanın 5 536,70 ha kısmı normal orman, 5 362,00 ha alanı ise bozuk ormandır (Harita 3).

Harita3. Artvin-Zeytinlik Orman İşletme Şefliği



Kaynak: http://www2.ogm.gov.tr/kbulten/bmud_06.htm Erişim Tarihi: 15.05.2014

2.2. Materyal

Çalışmanın ana materyalini, araştırma alanı olarak belirlenen Göcek, Yapraktepe ve Zeytinlik Orman İşletme Şefliklerinin üretim dosyalarından elde edilen bilgiler, OGM Orman Genel Müdürlüğü İşletme Pazarlama Dairesi Başkanlığı'nın ülke genelinde oluşturduğu üretim cetvelleri ile

ve araştırma alanında görevli görevli orman işletme şefleri ile OGM, İşletme Pazarlama Dairesi Başkanlığı şube müdürleri ve orman mühendisleriyle mülakatlar sonucu elde edilen veriler oluşturmaktadır.

OGM İşletme Pazarlama Dairesi Başkanlığı'nın dikili ağaç satışı ile ilgili üretim takip cetvelleri 2002 yılından itibaren 2012 yılına kadar ülke genelinde incelenmiştir. OGM'nin yoğun olarak üzerinde durduğu bu satış yönteminin, arazi çalışmaları ve sonrasında gerçekleştirilen büro çalışmaları takip edilmiş, dikili ağaç satışında üretime konu ağaçların belirlenmesinden üretim bölmesinin fiyatlanmasına kadar geçen sürede yapılan iş ve işlemler incelenmiştir. İstihsal sonrası satış ile istihsal öncesi satışın arazi ve büro çalışmalarının farklarını ortaya koymak, sağladığı gelirler açısından kıyaslamak, sağladığı kolaylıklar ve zorlukları belirlemek için ilgili orman işletme şefleriyle ve OGM İşletme Pazarlama Dairesi Başkanlığı yetkileri ile mülakat yapılmıştır.

2.3. Yöntem

Çalışmada, mülakat, gözlem ve çeşitli dokümanların incelenme sonucu elde edilen verilerin kullanılması sebebiyle, betimsel ve içerik analizi olmak üzere iki veri analiz süreci kullanılmıştır. Katılımcı bir gözlem metodu gerçekleştirilmiştir. Elde edilen verilerin özgün şekline mümkün olduğunca bağlı kalınmış ve betimsel bir yaklaşımla veriler sunulmuştur. Çalışma alanı olarak belirlenen sahalarda istihsal sonrası satış ile istihsal öncesi satışın farkını belirleyebilmek için kıyaslama yapılmıştır.

Yıldırım ve Şimşek (2008) nitel araştırma yöntemini; "gözlem, görüşme ve doküman analizi gibi nitel veri toplama yöntemlerinin kullanıldığı, algıların ve olayların doğal ortamda gerçekçi ve bütüncül bir biçimde ortaya konmasına yönelik nitel bir sürecin izlendiği araştırma" olarak tanımlamıştır [1].

Mülakat tekniğinin tercih edilme sebepleri iletişimi geliştirme derinlemesine bilgi temin edebilmek için ek sorular sorulabilmesi, herhangi bir sıraya tabi olmadan soru sorulabilmesi, cevaplayıcıya esneklik sağlama, anlaşılmayan soruların açıklanabilmesi ve başkasına danışmadan kendi düşüncelerinin cevaplara yansıtılması gibi faydalarının bulunmasıdır. Yapılandırılmamış mülakatın seçilme nedeni ise, konunun ve genel çerçevesinin belirli olması, ayrıntıya girmeden istenilen bilgilerin teminin yeterli görülmesidir.

İhale aşaması daha sonra internet üzerinden takip edilmiştir. Üretim başladıktan sonraki işleyiş hakkındaki bilgiler de yine mülakat sonrasında elde edilmiştir.

Dikili ağaç satışının uygulama örnekleri incelenen Göcek Orman İşletme Şefliği, 22 no'lu bölme tahsisli olarak, Yapraktepe Orman İşletme Şefliği, 151-B no'lu bölme ve Zeytinlik Orman İşletme Şefliği, 33 no'lu bölme ise açık arttırılmalı olarak satılmıştır.

Yapraktepe Orman İşletme Şefliği, 151-B no'lu bölme muhammen bedeli 81,00 TL' den açık arttırmaya sunulmuş ve 81,10 TL' ye alıcı bulmuştur. Zeytinlik Orman İşletme Şefliği, 33 no'lu bölme 3 farklı ağaç türünün hepsinde 85,00 TL muhammen bedel tespit edilmiş ve her biri 85,10 TL' ye alıcı bulmuştur. İncelemeye aldığımız örneklerin hepsi alıcı bulmuştur fakat açık arttırılmalı satışa sunulan Yapraktepe ve Zeytinlik orman işletmelerindeki dikili ağaç satışı ihalesine sadece birer yüklenici katılmış ve fiyatlar sadece 0,10 TL arttırılmıştır (Tablo 2). Satışlar, OGM resmi internet sitesinde bulunan "ihaleler sekmesinden" takip edilmiştir.

Tablo 2. Çalışmada araştırma materyali olarak seçilen dikili ağaç satışı yapılan alanlara ilişkin bilgiler

Bölme No	Şefliği	İşletmesi	Bölge Müd.	Dikili Satış Şekli	Muh. Bedeli TL	Satış Fiyatı TL	Satılan Miktar m ³	Satış Geliri TL
22	Göcek	Fethiye	Muğla	Tahsisli Satış	149,00	149,00	786,841	117 239,31
151-B	Yapraktepe	Kemer	Muğla	Açık Artırma	81,00	81,10	1 473,141	119 471,74
33	Zeytinlik	Artvin	Artvin	Açık Artırma	85,00	85,10	2 631,129	223 909,08

3. Bulgular

3.1. İstihsal Öncesi Dikili Ağaç Satış ile İstihsal Sonrası Satışın Gelir Bakımından Karşılaştırılması

Göcek Orman İşletme Şefliği 22 No'lu Bölme

Göcek Orman İşletme Şefliği 22 no'lu bölmede 786,841 m³ dikili ağaç damgası yapılmış, bölme tahsisli dikili satışa konu edilmiş ve 149,00 TL fiyatla satılmıştır. Dikili ağaç satışından elde edilen gelir 117 239,31 TL olmuştur.

Göcek Orman İşletme Şefliği 22 no'lu bölme vahidi fiyat usulü ile üretime verilecek olsaydı, öncelikle üretim birim fiyatlarının tespit edilmesi gerekmektedir. Birim fiyat için gerekli kriterler, bölmenin ortalama eğimi %40, sürütme mesafesi 80 m, 1 km ham yol, 22,50 km stabilize yol, 12 km asfalt yol verileri ile üretim birim fiyatları tespit edilir. Bölmede tahsisli dikili ağaç satışı yapıldığından tahsis bedeli belirlenirken zaten üretim birim maliyetleri de hesaplanmıştır.

Bölme verim yüzdesi tespitinde deneme ağaçları alındıktan sonra çıkması öngörülen ürün cins ve nev'ileri ve ürün miktarları bilinmektedir.

Dikili satış sonrası 22 no'lu bölmeden çıkan ürünler yuvarlak ağaç ölçü tespit tutanağında ürün cinsleri itibari ile belirlenmiştir. Nev'ileri ayrıca belli değildir. Fethiye Orman İşletme Müdürlüğü 2013 yılı açık arttırılmalı depo satışlarında ürünlerin nev'ileri arasında anlamlı farklılıklar bulunmaktadır.

Göcek 22 no'lu bölme verim yüzdesi %115,62 hesaplanmış ve uygulama sonunda, %123,47 verim yüzdesi çalıştığı görülmüş ve tomruk, sanayi ve maden direk için çıkan cinsleri, çıkması öngörülen cins ve nev'ilere oranlamak yoluna gidilerek tüm nev'ilere üretilen miktar dağıtılmıştır.

Çıkan ürün cins ve nev'ilerinin miktarlarına Fethiye Orman İşletme Müdürlüğü 2013 yılı depo açık arttırılmalı orman emvali ürün cins ve nev'ilerinin ortalama satış fiyatları uygulandığında 153 551,41 TL muhtemel bir gelir elde edilebileceği ortaya çıkmış olup, bu durum Tablo 3'de verilmiştir.

Tablo 3. Göcek Orman İşletme Şefliği 22 no'lu bölmede istihsal sonrası odun hammaddesi üretiminden elde edilmesi muhtemel gelirler

Ürün Cinsi ve Çeşiti	Çıkması Öngörülen Ürün Miktarı <i>m</i> ³	Çıkan Ürün Miktarı <i>m</i> ³	2013 Yılı Ortalama Depo Satış Fiyatı <i>TL</i>	Muhtemel Gelir <i>TL</i>
3.S U.B. Kalın Kızılcım Tomruk	71,688	83,270	218,41	18 187,00
3.S N.B Kalın Kızılcım Tomruk	310,611	360,795	190,99	68 908,24
3.S K.B. Kalın Kızılcım Tomruk	144,842	168,243	177,03	29 784,06
3.S N.B. İnce Kızılcım Tomruk	57,148	66,382	165,36	10 976,93
3.S K.B. İnce Kızılcım Tomruk	18,936	21,995	160,55	3 531,30
Kalın Maden Direk	4,809	9,398	154,44	1 451,43
İnce Maden Direk	3,757	7,343	142,56	1 046,82
Kalın Sanayii	27,653	27,775	155,21	4 310,96
İnce Sanayii	25,812	25,926	141,93	3 679,68
İbrelili Lif Yonga	131,503	131,600	58,92	7 753,87
İbrelili Yakacak	67,630	101,400	38,67	3 921,14
Toplam				153 551,41

İstihsal sonrası odun hammaddesi üretiminde, üretim maliyetleri OGM'nin sorumluluğunda olduğundan Göcek Orman İşletme Şefliği 22 no'lu bölmenin odun çeşitleri üretim maliyetleri hesaplanmıştır (Tablo 4).

Tablo 4. Göcek şefliği 22 no'lu bölmenin vahidi fiyatlara göre üretim maliyetleri

Çıkan Ürün Cinsi	Miktarı <i>m</i> ³	Birim Maliyeti <i>TL</i>	Toplam Maliyet <i>TL</i>
Tomruk	617,415	55,95	34 544,37
Tomruk Uzun Boy	83,270	60,38	5 027,84
Sanayi	53,701	55,95	3 004,57
Maden Direk	16,741	58,96	987,05
İbrelili Lif Yonga	105,000	19,44	2 041,20
İbrelili Yakacak Odun	95,400	19,18	1 829,77
Toplam			47 434,80

Tablo 4'den görüleceği üzere toplam maliyet 47 434,80 TL olarak bulunmuştur.

Göcek Orman İşletme Şefliği 22 no'lu bölmenin üretimini vahidi fiyat usulü ile yapmış olsaydı yaklaşık olarak 47 434,80 TL masraf ederek, 153 551,41 TL gelir elde edecekti ve bu üretim sonunda gelirler ile fiili giderler arasındaki fark 106 116,61 TL olacaktı. Dikili ağaç satışında 786,841 m³ dikili ağaç damgası ve 149,00 TL tahsis fiyatıyla birlikte elde edilen gelir 117 239,31 TL dir. Göcek Orman İşletme Şefliği'nin 22 no'lu bölme üretim işini dikili ağaç satışı yöntemi ile gerçekleştirmiş olmasından doğan muhtemel pozitif gelir fazlası 11 122,70 TL'dir.

Yapraktepe Orman İşletme Şefliği 151-B No'lu Bölme

Yapraktepe Orman İşletme Şefliği 151-B no'lu bölmede 1 473,141 m³ dikili ağaç damgası yapılmış, bölme açık arttırılmalı dikili satışa konu edilmiş ve 81,00 TL muhammen bedel belirlenmiştir. Yapılan açık arttırma sonrası 81,10 TL fiyatla satılmıştır. Dikili ağaç satışından elde edilen gelir 119 471,74 TL olmuştur.

Yapraktepe İşletme Şefliği 151-B no'lu bölme vahidi fiyat usulü ile üretime verilecek olsaydı, öncelikle üretim birim fiyatlarının tespit edilmesi gerekmektedir. Birim fiyat için gerekli kriterler, bölmenin ortalama eğimi % 35, sürütme mesafesi 102 mt, 0,40 km ham yol, 1,60 km stabilize yol, 11,90 km asfalt yol verileri ile üretim birim fiyatları tespit edilir.

Bölme verim yüzdesi tespitinde deneme ağaçları alındıktan sonra çıkması öngörülen ürün cins ve nev'ileri ve ürün miktarları bilinmektedir.

Dikili satış sonrası 151-B no'lu bölmeden çıkan ürünler yuvarlak ağaç ölçü tespit tutanağında ürün cinsleri itibari ile belirlenmiştir. Nev'ileri ayrıca belli değildir. Kemer Orman İşletme Müdürlüğü 2013 yılı açık arttırılmalı depo satışlarında ürünlerin nev'ileri arasında anlamlı farklılıklar bulunmaktadır.

Yapraktepe 151-B no'lu bölme verim yüzdesi % 95,63 hesaplanmış ve uygulama sonunda, % 94,28 verim yüzdesi çalıştığı görülmüş ve tomruk ve sanayi için çıkan cinsleri, çıkması öngörülen cins ve nev'ilere oranlamak yoluna gidilerek tüm nev'ilere üretilen miktar dağıtılmıştır.

Çıkan ürün cins ve nev'ilerinin miktarlarına Kemer Orman İşletme Müdürlüğü 2013 yılı depo açık arttırılmalı orman emvali ürün cins ve nev'ilerinin ortalama satış fiyatları uygulandığında 192 352,93 TL muhtemel bir gelir elde edilebileceği elde edilebileceği belirlenmiş olup, bu hesaplamalar Tablo 5'de verilmiştir.

Tablo 5. Yapraktepe Orman İşletme Şefliği 151-b no'lu bölmeden istihsal sonrası odun hammaddesi üretiminden elde edilmesi muhtemel gelirler

Ürün Cinsi ve Nev'i si	Çıkması Öngörülen Ürün Miktarı m ³	Çıkan Ürün Miktarı m ³	2013 Yılı Ortalama Depo Satış Fiyatı TL	Muhtemel Gelir TL
3.S N.B Kalın Kızılcım Tomruk	423,185	456,342	192,60	87 891,47
3.S K.B. Kalın Kızılcım Tomruk	154,123	166,199	173,30	28 802,29
3.S N.B. İnce Kızılcım Tomruk	81,233	87,598	160,90	14 094,52
3.S K.B. İnce Kızılcım Tomruk	6,025	6,497	155,90	1 012,88
Maden Direk	22,246	17,602	148,23	2 609,14
Kalm Sanayii	205,694	163,504	147,30	24 084,14
İnce Sanayii	91,724	72,910	136,10	9 923,05
Kağıtlık Odun	52,414	16,260	115,96	1 885,51
İbrelili Lif Yonga	284,712	302,470	58,50	17 694,50
İbrelili Yakacak	87,418	99,53	43,76	4 355,43
Toplam				192 352,93

İstihsal sonrası odun hammaddesi üretiminde, üretim maliyetleri de OGM'nin sorumluluğunda olduğundan Yapraktepe 151-B no'lu bölmenin üretim maliyetleri hesaplanmış, Çizelge 6'dan da görüleceği üzere 65 032,25 TL toplam maliyet bulunmuştur.

Tablo 6. Yapraktepe şefliği 151-b no'lu bölmenin vahidi fiyatlara göre üretim maliyetleri

Çıkan Ürün Cinsi	Miktarı m ³	Birim Maliyeti TL	Toplam Maliyet TL
Tomruk	716,636	53,60	38 411,69
Tomruk Uzun Boy	236,414	60,70	14 350,33
Sanayi	17,602	67,99	1 196,76
Maden Direk	16,260	60,70	986,98
İbrelili Lif Yonga	302,470	25,17	7 613,17
İbrelili Yakacak Odun	99,530	24,85	2 473,32
Toplam			65 032,25

Yapraktepe Orman İşletme Şefliği 151-B no'lu bölmenin üretimini vahidi fiyat usulü ile yapmış olsaydı yaklaşık olarak 65 032,25 TL masraf ederek 192 352,93 TL gelir elde edecekti ve bu üretim sonunda gelirler ile fiili giderler arasındaki fark 127 320,68 TL olacaktı. Dikili ağaç satışında 1 473,141 m³ dikili ağaç damgası ve 81,10 TL tahsis fiyatıyla birlikte elde edilen gelir 119 471,74 TL dir. Yapraktepe Orman İşletme Şefliği 151-B no'lu bölme üretim işini dikili ağaç satışı yöntemi ile gerçekleştirmiş olmasından dolayı negatif fark 7 848,94 TL'dir.

Zeytinlik Orman İşletme Şefliği 33 No'lu Bölme

Zeytinlik Orman İşletme Şefliği 33 no'lu bölmede 2631,129 m³ dikili ağaç damgası yapılmış, bölme 85,00 TL muhammen bedelle açık arttırmalı dikili satışa konu edilmiş ve 85,10 TL fiyatla açık arttırmada satılmıştır. Dikili ağaç satışından elde edilen gelir 223 909,08 TL olmuştur.

33 no'lu bölme vahidi fiyat usulü ile üretime verilecek olsaydı, öncelikle üretim birim fiyatlarının tespit edilmesi gerekmektedir. Birim fiyat için gerekli kriterler, bölmenin ortalama eğimi %70, sürütme mesafesi 220 m, 13 km ham yol, 26 km asfalt yol verileri ile üretim birim fiyatları tespit edilir.

Bölme verim yüzdesi tespitinde deneme ağaçları alındıktan sonra çıkması öngörülen ürün cins ve nev'ileri ve ürün miktarları bilinmektedir.

Dikili satış sonrası 33 no'lu bölmeden çıkan ürünler, yuvarlak ağaç ölçü tespit tutanağında ürün cinsleri itibari ile belirlenmiştir. Nev'ileri ayrıca belli değildir. Artvin Orman İşletme Müdürlüğü 2012 yılı açık arttırmalı depo satışlarında ürünlerin nev'ileri arasında anlamlı farklılıklar bulunmaktadır. Zeytinlik Orman İşletme Şefliği 33 no'lu bölme verim yüzdesi Sarıçam %83,87, Gökmar %85,02 ve Ladin %85,40 olarak hesaplanmış ve uygulama sonunda %82,44 verim yüzdesi ile çalıştığı görülmüş ve tomruk için çıkan cinsleri, çıkması öngörülen cins ve nev'ilere oranlamak yoluna gidilerek tomruk nev'ilerine üretilen miktar dağıtılmıştır.

Çıkan ürün cins ve nev'ilerinin miktarlarına Artvin Orman İşletme Müdürlüğü 2012 yılı depo açık arttırmalı orman emvali ürün cins ve nev'ilerinin ortalama satış fiyatları uygulandığında 378 537,87 TL muhtemel bir gelir elde edilebileceği ortaya çıkmış olup, bu hesaplamalara ilişkin rakamlar Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7. Zeytinlik Orman İşletme Şefliği 33 no'lu bölmeden istihsal sonrası odun hammaddesi üretiminden elde edilmesi muhtemel gelirler

Ürün Cinsi Ve Nev'i Si	Çıkması Öngörülen Ürün Miktarı m ³	Çıkan Ürün Miktarı m ³	2012 Yılı Ortalama Depo Satış Fiyatları TL	Muhtemel Gelir TL
3.S N.B Kalın Gökmar Tomruk	341,871	272,180	219,60	59 770,73
3.S N.B İnce Gökmar Tomruk	142,030	113,077	192,05	21 716,44
3.S N.B. Kalın Ladin Tomruk	675,323	511,285	218,24	111 582,84
3.S N.B. İnce Ladin Tomruk	313,681	237,487	197,82	46 979,68
3.S NB. Sarıçam Tomruk	20,033	14,887	212,36	3 161,40
Gökmar Kâğıtlık	151,360	250,309	154,64	38 707,78
Ladin Kâğıtlık	426,176	547,045	155,56	85.098,32
Sarıçam Kâğıtlık	6,265	8,496	157,59	1 338,88
İbrelî Lif Yonga	79,658	131,60	44,16	5 811,46
İbrelî Yakacak	86,887	101,40	43,10	4 370,34
Toplam				378 537,87

İstihsal sonrası odun hammaddesi üretiminde, üretim maliyetleri de OGM'nin sorumluluğunda olduğundan Zeytinlik **Orman İşletme Şefliği** 33 no'lu bölmenin üretim maliyetleri Tablo 8'den de görüleceği üzere 177 437,59 TL olarak hesaplanmıştır.

Tablo 8. Zeytinlik şefliği 33 no'lu bölmenin vahidi fiyatlara göre üretim maliyetleri

Çıkan Ürün Cinsi	Miktarı m ³	Vahidi Fiyatlara Göre Birim Maliyeti TL	Toplam Maliyet TL
Tomruk	1 148,916	85,83	98 611,46
Kâğıtlık Odun	805,850	85,83	69 166,11
İbrelî Lif Yonga	131,600	41,69	5 486,40
İbrelî Yakacak Odun	101,400	41,16	4 173,62
Toplam			177 437,59

Zeytinlik Orman İşletme Şefliği 33 no'lu bölmenin üretimini vahidi fiyat usulü ile yapmış olsaydı yaklaşık olarak 177 437,59 TL masraf ederek 378 537,87 TL gelir elde edecekti ve bu üretim sonunda gelirler ile fiili giderler arasındaki fark 201 100,28 TL

olacaktı. Dikili ağaç satışında 2 631,129 m³ dikili ağaç damgası ve 85,10 TL satış fiyatıyla birlikte elde edilen gelir 223 909,08 TL'dir. Artvin Orman İşletme Müdürlüğü'nün 33 no'lu bölme üretim işini dikili ağaç satışı yöntemi ile gerçekleştirmiş olmasından doğan dikili satış lehine pozitif fark 22 808,80 TL'dir.

Tablo 9. Araştırma yapılan bölmelerde dikili satışlar ve sonradan satış yapılması durumunda ortaya çıkan sonuçların karşılaştırılması

İşletme Şefliği	Vahidi Fiyat İle Üretim ile Yapılan Sonradan Satış			Dikili Satış Geliri TL	Dikili Satış ve Sonradan Satışın Karşılaştırılması TL
	Satış Geliri TL	Maliyet TL	Net Kar TL		
Göcek Orman İşletme Şefliği 22 no'lu Bölme	153 551,41	47 434,80	106 116,61	117 239,31	+ 11 122,70
Yapraktepe Orman İşletme Şefliği 151-B no'lu Bölme	192 352,93	65 032,25	127 320,68	119 471,74	- 17 848,94
Zeytinlik Şefliği 33 no'lu Bölme	378 537,87	177 437,59	201 808,80	223 909,08	+ 22 808,80

3.2. Mülakat Bulguları

Araştırma alanı olarak çalışılan orman işletmelerinde, işletme şefi olarak görev yapan orman mühendisleri ile yapılan mülakatta kendilerine hem istihsal öncesi satış ve hem de istihsal sonrası odun satışı uygulamalarını yaptıkları için, iki satış yönteminin birbirlerine göre avantajları ve dezavantajlarını sorulmuştur. Cevaplarda her iki satış yönteminde iş yükü açısından bir fark olmadığı belirtilmiştir. Genel olarak dikili ağaç satışı faaliyetlerinde, denetim konusunda daha titiz davrandıklarını belirtmişlerdir. Denetim sırasında artan iş yükünün yanında standardizasyon ve nakliye iş kalemlerinde işlerinin hafiflediğini belirtmişlerdir. Dikili ağaç satışının üretim maliyetlerini düşürdüğü, orman depolarında ürünlerin beklemesinden kaynaklanan değer kayıplarını ortadan kaldırdığını dile getirmişlerdir.

Çevik vd. [3] çalışmalarında, dikili ağaç satış yönteminin işletmelere önemli bir uygulama kolaylığı ve işgücü tasarrufu sağlamadığı, sadece üretilen mallar işletme depolarına getirilmediğinden standardizasyon, istif ve tasnif işlerinde iş gücü tasarrufu sağlandığı, buna karşılık koruma problemlerinin çıkacağı kuşkusuyla denetim amacıyla gerekenden bir miktar daha fazla personelin işlendirildiği sonucuna ulaşmıştır.

Orman köylülerine kalkındırma yönünden bakıldığında istenilen sonuçlara ulaşamadıklarını söylemişlerdir. Tahsisli dikili satış fiyatının, açık arttırmalı dikili satış fiyatından daha yüksek çıkması sebebi ile orman köylülerinin ve kalkındırma kooperatiflerinin işi üstlenmeye pek yanaşmadıklarını, ayrıca üretimde tecrübeli olsalar da ürettikleri orman ürünlerinin satışı noktasında yeteri kadar tecrübe sahibi olmamaları sebebi ile sorunlar yaşadıklarını dile getirmişlerdir. Bu konuda orman köylülerine yardımcı olunması gerektiğini belirtmişlerdir.

Verim yüzdesinin tespiti ve fiyatların belirlenmesinde mevcut yönetmeliğin yeterli olmadığını söyleyen uygulayıcılar, hem üreticiyi hem de kurumlarını zarara uğratmaktan endişe ettiklerini dile getirmişlerdir. Fiyat belirlenirken müteahhit karının da dikkate alınması gerektiğini belirtmişlerdir. İki satış yönteminin de kendi çalışmaları açısından herhangi bir farkı olmadığını dile getiren uygulayıcılar, dikili ağaç satışının henüz yeni bir uygulama olduğunu ve yaşanan aksaklıkların dikkate alınarak hem kendilerinin hem de üreticilerin sorunlarını gidermek amacıyla oluşturulacak yönetmeliklerle geliştirilebileceğini söylemişlerdir.

OGM İşletme Pazarlama Dairesi Başkanlığı yetkileri ise; dikili ağaç satışının üretim maliyetlerini azaltması, depolarda mükerrer yükleme ve beklemekten kaynaklı değer kayıplarını ortadan kaldırması, orman köylülerinin kalkındırılması, piyasanın taleplerine daha iyi cevap verilebilmesi gibi faydalarının yanında, koruma faaliyetlerinin dikkatli yapılmaması durumunda büyük suiistimaller oluşabilmesi ve verim yüzdesinin üretim alanını doğru temsil edememesi durumunda hem orman teşkilatının hem de üreticinin maddi zararlar yaşayabileceğini söylemişlerdir.

OGM'nin tüm üretimini dikili ağaç satışı olarak gerçekleştirmesinin gerekli olup olmadığı noktasında ise, üretimdeki oranı biraz daha artırılmasının gerektiğini belirtmişlerdir. OGM'nin üretiminin tamamını dikili ağaç satışı olarak gerçekleştirmesinin, piyasanın her türlü odun hammaddesi ihtiyacını karşılamak ve piyasada oluşabilecek anormal fiyatlanmaları engelleyebilmek adına çok sağlıklı olmadığını söylemişlerdir. Alıcıların gerek pazarlama faaliyetlerindeki yetersizlikleri gerekse ürettikleri ürünleri depolayabilecekleri fiziki donanımına sahip olmamaları sebebi ile yeri geldiğinde ürünlerini bir an evvel elden çıkartmak için piyasa değeri yüksek kaliteli ürünleri üretmek yerine daha kolay satabildiği ürünleri üretmek istemeleri, piyasanın odun hammaddesi ihtiyacının gerektiği gibi karşılanamamasına ve milli servetin değer kayıplarına yol açabilme riskinden edişe edilmesi gerektiğini söylemişlerdir. Ancak özellikle bozulan ve çabuk değer kaybeden türlerde, kayın gibi, muhakkak dikili ağaç satışının uygulanması gerektiğini belirtmişlerdir. Çevik vd. [3] yüklenicilerin piyasa değeri yüksek kaliteli ürünler elde etmek yerine alıcıyı en kısa sürede bulabilecek ürün çeşitlerinin üretilmesine yöneldiğini işaret etmektedir. Kesimlerin yapıldığı mevsimin kış aylarına rastlaması durumunda yakacak odun ürün çeşidinin üretimini tercih edilir duruma getirmektedir. Böyle olunca yakacak odunun üretim içerisindeki payının azaltılması bir yana, sanayiye kullanılması söz konusu olabilecek tel direk, maden direk, lif yonga, kâğıtlık, sanayi odunu gibi ürün çeşitlerinin ya çok az miktarlarda üretildiği ya da hiç üretilmediği

görmüştür. Hatta tomruk olabilecek ürünlerin bile yakacak oduna dönüştürüldüğü tespit edilmiştir. Bu durumun, müteahhidin kârlılığı açısından olduğu kadar yurt ekonomisi açısından da olumsuzluk yarattığını belirtmiştir.

4. Tartışma

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, bölmeden çıkartma, taşıma işleri ve üretim masrafları alıcıya aittir. Alıcı, orman idaresince kesilmek üzere 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. Bölmenin satışa sunulmasından sonra OGM sadece koruma ve usulsüzlüklerin takibi dışında, gerek üretim maliyetleri ve faaliyetleri ile pazarlama maliyetleri ve faaliyetleri dahil hiçbir sorumluluk da taşımamaktadır.

OGM'nin yıllara göre odun hammaddesi satışlarına ve tamimin güncellemesinden de anlaşılacağı gibi, odun hammaddesi üretiminde dikili ağaç satışı ülkemizde artarak devam edeceği düşünülmektedir. Bu süreç içerisinde OGM'nin dikili ağaç satışı ile ilgili olarak faaliyetlerinde farklılık yaratmayı düşündüğü faktörler incelendiğinde hedeflerine tam olarak ulaşamadığı görülmektedir. Dikili ağaç satışı ile ilgili olan tüm paydaşların görüşlerini dikkate alarak, yeterli sayıda olduğu bilinen dikili satış örneklerini de incelemek suretiyle, bir kez daha gözden geçirilmesi ve aksayan yönlerin giderilmesi için yapılabileceklerin değerlendirilmesi gerekmektedir. Orman işletmelerinin odun hammaddesi üretiminde, işletmelerinin dinamikleri, pazar koşulları, itilaflar, bölgesel ve sektörel darboğazlar, orman köylülerinin kalkındırılması, ormanların korunması, karlılık ve bunlar gibi çok yönlü kriterler çerçevesinde bir analiz sonrası karar vermelerinin sağlanması gerekmektedir. İşletmelere dikili ağaç satışını rakamsal bir hedefle sunmak yerine, üretim faaliyetlerinde ellerini güçlendirecek, birçok etmeni göz önünde bulundurarak en efektif kararı verebilecekleri bir alternatif olarak sunmak gerekir.

Her ne kadar OGM dikili ağaç satışı ile elde etmeyi düşündüğü faydaları değerlendirirken karlılığı ön planda düşünmese de dikili ağaç satışının vahidi fiyat yöntemi ile yapılan istihsal sonrası odun hammaddesi üretimi ile karlılık açısından karşılaştırılması gerekmektedir. Çalışma alanları çerçevesinde yapılan değerlendirmede Muğla Orman Bölge Müdürlüğü, Fethiye Orman İşletme Müdürlüğü, Göcek Orman İşletme Şefliği 22 no'lu bölmede yapılan tahsisli dikili ağaç satışından Fethiye Orman İşletmesi yaklaşık 11 122,70 TL daha fazla net gelir elde etmiştir. Muğla Orman Bölge Müdürlüğü, Kemer Orman İşletme Müdürlüğü, Yapraktepe Orman İşletme Şefliği 151-B bölmesinde yapılan açık arttırılmalı dikili ağaç satışından Kemer İşletme Müdürlüğü yaklaşık olarak 7 848,94 TL zarara uğramıştır. Artvin Orman Bölge Müdürlüğü, Artvin Orman İşletme Müdürlüğü, Zeytinlik Orman İşletme Şefliği 33 no'lu bölmede yapılan açık arttırılmalı dikili ağaç satışından ise Artvin Orman İşletme Müdürlüğü yaklaşık olarak 22 808,80 TL net gelir elde etmiştir. Zarar etmiş gözükken Yapraktepe İşletme Şefliği 151-B no'lu bölme için dikili ağaç satışı için hesaplanan 95,07 TL maliyet bedelinden, ağaçların kalite durumu, üretimdeki güçlük ya da kolaylık kriterleri, tüketim merkezlerine uzaklığı, üretilecek ürünlerin, tüketim merkezlerine ulaştırılmadaki zorluk ve kolaylıklar, piyasa şartları ile son dikili ağaç satış ortalamaları gibi faktörler dikkate alınarak piyasada satılabileceği düşünülen en uygun fiyat olacak şekilde %14,80 oranında bir indirim yapılmış ve 81,00 TL muhammen bedel belirlenmiştir. Belirlenen indirim oranı bu çalışmanın deneme alanları içerisinde oldukça anlamlı bir farklılık göstermektedir. Fethiye Orman İşletme Müdürlüğü hesaplanan tahsis bedeline %0,25 bir artış eklemiştir. Artvin Orman İşletme Müdürlüğü, ladin için 78,81 TL maliyet bedeli hesaplamış ve %7,9 bir artış yapmış, göknar için 80,13 TL maliyet bedeli hesaplamış %6,1 artış yapmış ve sarıçam için 87,20 TL hesaplanan maliyet bedelinden %2,5 indirim yaparak hepsi için 85,00 TL muhammen bedel belirlemiştir.

Yapılan çalışmadan da anlaşılacağı üzere aslında verim yüzdesinin ve dolayısı ile çıkması öngörülen ürünlerin bölmeyi temsil edecek şekilde tespit edilebildiği durumlarda, işletme müdürlüklerinde üretim faaliyetlerine, pazarın dinamiklerine hakim uygulayıcıların olağan üstü durumlar dışında, hangi üretim metodu ile daha avantajlı olacaklarını yaklaşık olarak tahmin etmeleri mümkündür.

OGM dikili ağaç satışından beklentilerini konu ile ilgili hazırlanan tüm tamimlerde açıkça belirtmektedir. Bu beklentiler, alıcıların isteklerine uygun standartta orman ürünlerinin üretilerek kullanım alanlarına kısa sürede kaliteli ve taze olarak ulaştırılması, ekonomik olmayan kesme, sürütme, istifleme, taşıma ve depolama işlemlerinden kaynaklanan yüksek maliyetin önlenmesi, üretim masraflarından tasarruf edilmesi, ürünlerin satış istif yerlerinde beklemesiyle oluşan değer kayıplarının (çatlama, çürüme, ardaklanma, esmerleşme gibi) ortadan kaldırılması ve istiflemeye gerek kalmadan üretim-pazarlama periyodunun kısaltılmasına imkân vermesi gibi çok yönlü faydaları, ağaçların dikili halde satışının rasyonel ve çağdaş orman işletmeciliğine sağlayacağı düşünülen önemli katkılardır. Böylece bir yandan üretim ve pazarlama faaliyetleri daha ekonomik ve rasyonel hale gelecek diğer yandan da standardizasyon, ölçümleme hataları konusunda karşılaşılan sorunlar ortadan kalkacaktır [2].

Bu çalışma kapsamında değerlendirilen ülke genelindeki uygulama sonuçları, deneme alanlarından elde edilen veriler ve gözlemler ile yine uygulayıcılar ve merkezdeki yöneticiler ile yapılan yapısal olmayan mülakatlar çerçevesinde OGM'nin dikili

ağaç satışıyla ilgili beklentilerinin bir kısmının karşılandığı, bir kısmının ise beklenildiği gibi neticeleri olmadığı görülmüştür. İstihsal sonrası odun hammaddesi satışı ile istihsal öncesi dikili ağaç satışının birbirlerine karşı zayıf ve güçlü yönleri aslında bu beklentilerin değerlendirilmesi ile ortaya çıkmaktadır. Beklentilerin karşılanması dikili ağaç satışının güçlü yönleri olurken, karşılanamayan beklentiler zayıf yönlerini oluşturmaktadır. Fakat zayıf yönlerinin de hazırlanacak yeni bir tamimle düzenlenmesi mümkün gözükmemektedir.

Dikili ağaç satışının, istihsal sonrası odun hammaddesi satışına göre üstünlükleri aşağıda belirtilmiştir;

- Dikili ağaç satışı üretim maliyetlerini azaltmaktadır. Fakat bu, üretim faaliyetlerini üçüncü şahıslara yaptırarak tasarruf etmek anlamına gelmemektedir. Bu hususu en uygun şekilde, Çevik vd. [3] “dikili satışta 1 m³ dikili ağacın muhammen bedeli (ihale fiyatı) hesaplanırken kesme, taşıma ve depolama işlemi, işi alan tarafından yapılacağından bu işler için idarenin harcayacağı para (fiili masraf) satış fiyatına dahil edilmemiştir. İşletme üretimi kendisi yaptığı zaman ise, orman emvalinin satış fiyatına fiili masrafı dahil etmektedir. Dikili satışlarda kesme, taşıma ve depolama işlerinin idare tarafından yapılamamasını parasal yönden tasarruf olarak kabul etmek bu nedenle güç olsa gerek” şeklinde belirtmiştir [3].
- İstihsal sonrası odun hammaddesi satışında, odun hammaddesinin kesimiyle değerlendirilmesi arasındaki zamanda, bekleme nedeniyle görülen ardaklanma, kuruma, esmerleşme ve çürüme gibi bozulma ve değer kayıplarından, dikili ağaç satışıyla kurtulmak mümkündür. Azalan değer kayıpları da ürünlerin ekonomik değer bakımından verimliliğinin artmasını sağlamaktadır. Gerek açık arttırmalı dikili ağaç satışı alan mütahitler gerekse tahsisli dikili ağaç satışı alan orman köylüleri pazarlama yeteneklerini arttırdıklarında ve dikili ağaç satışı ile elde ettikleri ürünleri makul bir süre depolayabildiklerinde, hem ürünleri gerçek piyasa değerlerine ulaşacak hem de piyasa isteklerine uygun üretim yapabilme olanağı ile alıcıların ihtiyaçlarına daha hızlı cevap verebilecek ve ticari faaliyetlerini daha rasyonel planlayabilecektir. Bu durumun, dikili ağaç satışına ilgiyi arttıracığı, ülkenin odun hammaddesi ihtiyacı sürekli ve kaliteli bir şekilde karşılanacağı ve ortaya çıkan koruma endişesini de azalacağı düşünülmelidir.
- OGM'nin geleneksel yöntemle yapılan üretim sürecinde yaşadığı bir diğer değer kaybı, kesim sırasında ve standardizasyon esnasında yaşanabilen sorunlardır. Üretim işi vahidi fiyatla yaptırıldığından ve işin halen sahibi işletme olduğundan üretim işinde çalışanlar yüksek kesim, standartlara uygun standardizasyon işlemleri gibi dikkatli ve titiz olunmadığından değer kayıplarına yol açabilecek faaliyetlerde titiz davranmayabilmektedir. Dikili ağaç satışı yönteminde tüm mamulden üretici sorumlu olduğundan üretici yüksek kesimlere müsaade etmemektedir. Standardizasyon konusunda ise karar tamamen kendisinde olduğundan, işletmeyi ilgilendiren bir zarardan bahsetmek mümkün değildir.
- OGM pazarlama sürecinin uzun olması sebebi ile bu zaman kaybından kurtulmak için de dikili ağaç satışını faydalı görmektedir. Üretime başlanıp depolardan açık arttırma usulü ile ürünlerin satışına kadar geçen süre gerçekten çok uzun sürmektedir. Dikili ağaç satışı ile OGM ağaçları dikili olarak yerinde sattığından ve üretim ve satış ile ilgili süreçlere dahil olmadığından pazarlama sürecini oldukça kısaltmaktadır.

Dikili ağaç satışının geleneksel yöntemle göre zayıflıkları arazide belirlenmiştir;

- Ormanların korunması açısından dikili ağaç satışı uygulamasında orman idaresi çok daha dikkatli olmalıdır. Gerekli kontroller yapılmadığı takdirde suiistimallere neden olduğu görülmektedir. Bu sebeple dikili olarak satışı yapılan ağaçların ormandan çıkarılıncaya kadar çok titiz bir şekilde takibi ve kontrolü yapılmalıdır.
- Dikili ağaç satışında önemli bir fayda gibi gözükken pazarın isteklerine uygun üretim yapabilme imkânı her zaman mümkün olmamaktadır. Üretim konusunda oldukça tecrübeli olan yüklenicilerin pazarlama hususunda gerekli donanıma sahip olmadıkları, pazar ihtiyaçlarını doğru tespit edemedikleri ve depolama imkânlarının da olmaması sebebi ile ürettikleri malları bir an önce satmak istemeleri, kolay satabilecekleri ürünlere yönelmelerine sebep olmaktadır. Bu durum kendi karları açısından olumsuz olduğu kadar milli servetin israfına, piyasanın isteklerinin karşılanmamasına ve dolayısı ile global bir zarara sebebiyete vermektedir. Eraslan [4]'a göre “*Ülke orman ürünleri piyasasında, arz ve talep arasındaki ilişkinin normal olması ve fiyatların kararlılığı için, orman ürünlerini tüketen kullanma yerlerinin ve orman endüstri kollarının ayakta kalabilmesi ve istikrarlı bir şekilde varlıklarını koruyabilmeleri için, orman ürünleri kullanan her endüstri kolunun belirli kalitedeki ve boyutlardaki ürün çeşitlerinden belirli miktarlarda hammaddeye ihtiyaç vardır. Bu ihtiyaçların devamlı ve sürekli olarak karşılanması lazımdır. Aksi halde bu işletmelerin, toplum içerisindeki fonksiyonlarını yapabilmesi ve ayakta kalabilmeleri imkânsızdır*” [4].
- Özler [5] yüksek lisans çalışmasında, Çevik vd. [3] yaptıkları araştırmada dikili ağaç satışı ile pazar değeri yüksek mal üretimi beklentisinin karşılanmadığını belirtmişlerdir. Isparta Orman Bölge Müdürlüğü için dikili ağaç satışında çözüm bekleyen sorunlardan biri olarak bu durum gösterilmiştir [3].

- Bir başka zayıflık ise orman köylüsün kalkındırılması noktasındadır. OGM dikili ağaç satışı ile orman köylülerinin kalkındırılması noktasında geleneksel yöntemle göre daha fazla fayda sağlayacağını düşünse de,

Orman köylüleri ve kooperatifleri dikili ağaç satışına beklenen ilgiyi göstermemiştir. En önemli sebep tahsis fiyatlarının açık arttırmalı dikili ağaç muhammen bedelinden yüksek çıkmasıdır. Ayrıca orman kanununun 34. maddesinden doğan haklarını dikili ağaç satışında alamamaları, üretimde yeterli tecrübeye sahip olsalar bile pazarlama bilgilerinin yetersiz olması ve depolama kabiliyetlerinin olmaması da dikili ağaç satışına beklenildiği kadar sıcak bakmamalarına sebep olmuştur.

5. Sonuç

Dünyada ve dolayısı ile ülkemizde de devam eden ekonomik darboğazlar, maliyetleri düşük odun hammaddesi ithalatı, nüfus artışının doğal olarak doğurduğu artan odun hammaddesi ihtiyacı ve yurt içinde ormancılığın, zorlu arazi ve iklim koşullarında yapıyor olması, Türker vd. [6]'ninde belirttiği gibi OGM'nin geçmişte büyük oranda tekel pozisyonunda işletmecilik yapması, bu sebeple araştırma-geliştirme, halkla ilişkiler ve pazarlama gibi işletme işlevlerine önem vermemesi, yasal mevzuat gereği orman köylülerini istihdam ederek emek-yoğun teknoloji ile gerçekleştirdiği işletmecilik faaliyetleri sonucunda ürettiği odun hammaddesinin yüksek maliyet ve düşük nitelikte olması, kaldırılan gümrükler ile artan kıyı ve sınır ticareti neticesinde değişen ulusal pazarlardaki pazar payını kaybetmeye başlaması gibi kısıtlar göz önüne alındığında, OGM'nin İşletme Pazarlama politikalarını gözden geçirirken dikili ağaç satışını da tekrar düzenlemelidir [6].

Türkiye genelinde yıllara göre odun hammaddesi üretim miktarları, satış tutarları ve üretim masrafları incelendiğinde, dikili ağaç satışının önümüzdeki yıllarda artarak devam edeceği açıkça görülmektedir. 1996 yılında başlayan dikili ağaç satışı uygulamasında günümüze kadar dikili ağaç tamiminde görülen aksaklıkları gidermek maksadıyla dört kez değişiklik yapılmıştır. Bu çalışmalar, OGM'nin dikili ağaç satışını geliştirerek yaygınlaştırmak istediğinin en önemli göstergelerinden birisidir. Bu sebeple, toplumun artan odun hammaddesi ihtiyaç ve taleplerini, ekonomik ve kaliteli olarak karşılamak için, OGM'nin, pazarın ihtiyaçlarına daha hızlı cevap verebilen, pazarlama faaliyetleri esnasında meydana gelen zaman kayıplarına bağlı ürün değer kayıplarının ortadan kaldıran, üretim ve imalat kayıplarını azaltan dikili ağaç satışı yöntemini devam ettirebilmesi için, bu faaliyetin icrasında, konuyla ilgili her türlü paydaşın karşılaştığı aksaklıkların, faaliyetin gelişimi, ilerlemesi ve karşılıklı faydasının artırılması yönünde yasal düzenlemelerin, hızlı şekilde hayata geçirilmesine devam edilmesinin tüm paydaşların menfaatine olacağı açıktır. Daşdemir (2011)'inde belirttiği gibi *"Dikili ağaç satışı yönteminde yaşanan sorunların çözümü amacıyla öncelikle ilgi gruplarının bir araya gelerek katılımcı yaklaşımla dikili ağaç satışı tamiminin yeniden düzenlenmesi gerekmektedir"* [7].

OGM'nin endişeleri; ormanların korunması, suistimaller, bedellerin zamanında tahsil edilememesi, orman-halk ilişkilerinin zedelenmesi, orman köylüsün kalkınamaması, ülkenin her türlü odun hammaddeli ihtiyacının karşılanamaması iken diğer paydaşlar ise verim yüzdesinin düşük çıkması, muhammen bedelin yüksek olması, tahsisli dikili ağaç satış bedelinin açık arttırmalı dikili ağaç satışı bedelinden yüksek olması, 6831 sayılı Orman Kanunu'nun özellikle 34. maddesinden doğan haklarını alamadıkları gibi daha çok ekonomik ve sosyal kaygılar barındırmaktadır.

Bu kaygıların giderilmesi yönünde asgari müşterekte buluşmak, gelişmiş ülkelerin hemen hemen hepsinde ağırlıklı olarak uygulanan dikili ağaç satışı yöntemini ülkemizde de daha fazla ivmelenmesini sağlayacaktır.

Dikili ağaç satışında hem satıcı hem de alıcı için en hassas noktaların başında verim yüzdesinin tespiti gelmektedir. Ortaya çıkan en önemli dezavantaj kesinlikle verim yüzdesi tespitinin halen en fazla tartışılan konu olmasıdır. Konunun tüm paydaşları, verim yüzdesi tespiti hususunda hemfikir değildir. Verim yüzdesinin olağandan yüksek hesaplanması üreticinin zarar etmesine sebep olurken, düşük hesaplanması da orman idaresinin zararına sebep olmaktadır. Bu durum bir diğer sorunu da ortaya çıkartmaktadır. Zarar edeceğini anlayan üretici zararını azaltmak için kanun dışı yolları başvurabilmekte ve ormanların korunması hususunda ciddi problemler doğmaktadır. Orman idaresi yetkilileri verim yüzdesinin tespitinde çok hassas davranmalı, yeteri kadar deneme ağacı alındığından ve deneme ağaçlarını alırken bölmede, üretime konu edilen ve dikili damgaları yapılan ağaçların iyi temsil edildiğinden emin olmalıdırlar. Hem orman idaresinin hem de dikili ağaç satışını alan yüklenicinin kar ve zararı üzerinde doğrudan etkisi olan verim yüzdesinin gerçekçi tespiti, muhammen bedelin doğru belirlenmesinde en önemli faktördür. Bu durum her iki tarafın haklarının korunması açısından önemlidir. Verim yüzdesinin tespiti ile ilgili olarak yeni bir çalışma muhakkak gündeme alınmalıdır. Çevik vd. [3] *"Amenajman planlarında verilen ve önemli miktarlarda hata ile yüklü olan tek girişli ağaç hacim tabloları bu amaçlarla kullanılmamalıdır. Aynı şekilde çift girişli hacim tabloları da bir miktar hata taşımaktadır. Ancak tek girişli hacim tablolarına göre çok daha sağlıklı hacimlendirme yapılmasına olanak tanımaktadır"* sonucuna varmışlardır [3]. Yine Erkan vd. (2010) çalışmalarında dikili ağaç satışı uygulamalarında hacmin belirlenmesinde çift girişli hacim tablolarının kullanımını araştırmış ve dikili ağaç satışına konu olan hacmin belirlenmesinde halen kullanılan tek girişli hacim tablosuyla hesaplanan hacim değerlerinin, çift girişli hacim tablosu kullanılarak daha sağlıklı belirlenebileceğini ortaya koymuştur [8].

Gültekin ve Çar [9] dikili ağaç satışının istenilen düzeyde uygulanabilmesi için kooperatifler, üst birlikler ve müteahhitler için cazip hale getirilmesi gerektiğini belirtmişlerdir [9]. Dikili ağaç satışlarında birim fiyatlar hesaplanırken, alıcıya kar marjı

birakılmamaktadır. Tüm birim fiyatlarında olduğu gibi belli oranda müteahhit karı konulması dikili ağaç satışına talebi arttıracaktır. Bir başka talep arttırıcı unsur ise; orman köylülerine ve kooperatiflerine verilen tahsisli dikili satışın tahsis fiyatları ile açık arttırılmalı dikili satışın muhammen bedelleri arasındaki, açık arttırılmalı dikili satış lehine oluşan fiyat farkının giderilmesi olacaktır. Bu fark orman köylüsünün ve kooperatiflerinin eleştirilerine, tahsisli dikili satışa soğuk bakmalarına ve üretim işlerinden uzaklaşmalarına sebep olmaktadır. Orman köylülerinin kalkındırılması ve dikili satışın özendirilmesi için, tahsis fiyatlarının ayrıca hesaplanması yerine, açık arttırılmalı dikili ağaç satışı muhammen bedeli üzerinden yapılacak indirimle orman köylülerine ve kooperatiflerine teklif edilmesi, verilecek miktarların hem üretim hem de pazarlama noktasında iş güçlerini aşmamasına dikkat edilmesi gerekmektedir. Ayrıca kooperatiflerin %25 hakkı bedellerinin ve ödenecek sigorta primlerinin dikili ağaç satışı muhammen bedelleri hesaplanırken de dikkate alınması, kooperatifler tarafından ödenen vergilerde devlet tarafından çeşitli indirimler ve kolaylıklar sağlanması, toplam satış bedelinin dikili kabuklu gövde hacmi üzerinden hesaplanan verim yüzdesi yerine üretim işi bittikten sonra çıkan ürünler üzerinden yapılması gibi düzenlemeler yapılabilir. İş gücü tespitinde ise sadece üretim faaliyetlerindeki kapasiteleri değil, üretilen ürünlerin pazarlanması noktasındaki yeterlilikleri de iyi tespit edilmelidir. Orman köylüleri ve kooperatiflerinin üretim noktasında bilgili ve deneyimli olmalarına rağmen üretilen ürünlerin pazarlanması noktasında tecrübesiz ve yetersiz olabilecekleri göz önüne alınmalıdır.

Yüklenicilerin kısa vadede çözmelerinin zor olduğu belli olan pazarlama yetenekleri ve pazar ihtiyaçlarının tespiti ile depolama kapasitelerini arttırılması noktasında OGM gerekli yasal düzenlemeleri de yaparak imkân, bilgi ve tecrübelerinden faydalandırma yoluna gidebilir. 6877 Sayılı Dikili Ağaç Satışı Tamiminde “Açık Arttırılmalı Dikili Ağaç Satış Şartnamesi” madde 28 ile “Tahsisli Dikili Ağaç Satış Şartnamesi” madde 20’de belirtildiği gibi “Her türlü kesim, sürütme ve taşıma araç ve gereçleri ile malzemeleri alıcıya aittir. Üretim makinesi talep edilmesi halinde, kirası mukabilinde idarece verilebilir” denilmektedir. Üretim faaliyetleri esnasında Orman Genel Müdürlüğü’nün sahipliğinde bulunan üretim makinelerinin üreticilere kiralanması gibi mevcut depoların yüklenicilere kiralanması, mevcut tahsislerin dikili ağaç satışı yapan yüklenicilere yönlendirilmesi, pazar ihtiyaçları noktasında danışmanlık hizmetlerinin verilmesi gibi yöntemler izlenebilir.

OGM’nin dikili ağaç satışını hem kendi uygulayıcıları ve denetleyicilerine hem de üreticilere daha iyi anlatması gerekmektedir. Üreticilerin kafalarındaki soru işaretlerini giderecek eğitimlerin yanında, dikili ağaç satışı ile kolay satabildikleri ürünlere yönelmek yerine pazarın ihtiyaçları çerçevesinde kaliteli ve geliri daha yüksek ürün cins ve nevelerine yönelmelerinin kendileri açısından daha karlı olacağı örneklerle anlatılmalıdır. Pazar istekleri dikkate alınmadan yapılacak olan üretim faaliyetlerinde daha az kar elde etme hatta zarar etme ihtimalleri yanında, doğal kaynak olan odun hammaddesinin yanlış kullanımı dolayısı ile ülke ekonomisinin karşılaşacağı kayıplar da anlatılmalıdır. İşletmelerde görevli uygulayıcılar ve denetleyicilerin de dikili ağaç satışı ile ilgili bilgi düzeyleri, yapılacak hizmet içi eğitimlerle arttırılmalıdır. Uygulama örnekleri incelenmeli ve karşılaşılan kolaylıklar ve zorluklar birlikte değerlendirilerek dikili ağaç satışı daha anlaşılabilir bir hale getirilmelidir. İşletmelere dikili ağaç satışı rakamsal olarak ulaşılabilecek bir hedef değil, belirli zorluklar ve zorunluluklar karşısında uygulayabilecekleri farklı bir yol olarak sunulmalıdır.

Teşekkür

Bu çalışma, Süleyman Demirel Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Orman Mühendisliği Anabilim Dalı’nda tamamlanan “Orman İşletmelerinde Odun Hammaddesi Satışlarının Satış Zamanı Açısından Karşılaştırılması” konulu yüksek lisans çalışmasının bir özetidir. Çalışma, Süleyman Demirel Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi tarafından 4009-YL1-14 no’lu proje ile desteklenmiş olup, bu desteklerinden dolayı teşekkür ederiz.

Referanslar

- [1] Z. M. Özmen, “Bir Lisansüstü Öğrencisinin Telekonferans ve Uzaktan Eğitim Uygulamaları Dersindeki Deneyimleri”, Turkish Journal of Computer and Mathematics Education, 1 (2), 217-232, 2010.
- [2] Anonim, “6877 No ‘lu Dikili Ağaç Satış Tamim”i, Orman Genel Müdürlüğü, Ankara, 2013.
- [3] İ. Çevik, A. Taşçı ve G. Şirin, “Kızılcım Ormanlarında Ağaçların Dikili Satılması Üzerine Araştırmalar” Ege Ormancılık Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü Teknik Bülteni, No:3, 86s, İzmir, 1996.
- [4] İ. Eraslan, Orman Amenajmanı, İstanbul Üniversitesi Orman Fakültesi, Yayın No: 169, 488s, İstanbul, 1971.
- [5] T. Özler, “Isparta Orman Bölge Müdürlüğünde Dikili Satışların Değerlendirilmesi”, Süleyman Demirel Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 119s, Isparta, 2013.
- [6] M.F. Türker, Ö. Barlı ve H. Ayyıldız, “Türkiye Ormancılık Teşkilatında İşletme Kültürünü Belirlemeye Yönelik Bir Çalışma” Ormancılık ve Tabiat Koruma Vakfı, 125s, Erzurum, 2009.

[7] İ. Daşdemir, “Dikili Ağaç Satışlarının Uygulanması Üzerine Değerlendirmeler” Bartın Orman Fakültesi Dergisi, 13 (20), 71-79, 2011.

[8] N. Erkan, A. C. Aydın ve M.B. Birkan, “Dikili Satış Uygulamalarında Hacim Belirlenmesinde Çift Girişli Hacim Tablosunun Kullanımı” Orman Mühendisliği Dergisi, 47 (1-2-3) , 22-25, 2010.

[9] Y.S. Gültekin ve E. Çar, “Ormancılıkta Dikili Ağaç Satışı Yönteminin Uygulanması Üzerine Araştırmalar, 2010, [Online]. Available: <http://akademikpersonel.duzce.edu.tr/selmangultekin/bildiri/selmangultekin> [Accessed Jan. 11. 2012].