

**T.C.
KASTAMONU ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**

**ORMANCILIKTA DİKİLİ SATIŞ YÖNTEMİNDEKİ DEĞİŞİM
VE UYGULAMADAKİ SORUNLARIN TÜM PAYDAŞLAR
AÇISINDAN İNCELENMESİ (KASTAMONU ORMAN BÖLGE
MÜDÜRLÜĞÜ ÖRNEĞİ)**

Alper AKÖZLÜ

**Danışman
Jüri Üyesi
Jüri Üyesi**

**Dr. Öğr. Üyesi Gökhan ŞEN
Doç. Dr. Tolga ULUSOY
Dr. Öğr. Üyesi Ersin GÜNGÖR**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
ORMAN MÜHENDİSLİĞİ ANA BİLİM DALI**

KASTAMONU – 2018

TEZ ONAYI

Alper AKÖZLÜ tarafından hazırlanan "**Ormanlıkta Dikili Satış Yöntemindeki Değişim ve Uygulamadaki Sorunların Tüm Paydaşlar Açısından İncelenmesi (Kastamonu Orman Bölge Müdürlüğü Örneği)**" adlı tez çalışması aşağıdaki jüri üyeleri önünde savunulmuş ve **oy birliği** ile Kastamonu Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü **Orman Mühendisliği Anabilim Dalı**'nda **YÜKSEK LİSANS TEZİ** olarak kabul edilmiştir.

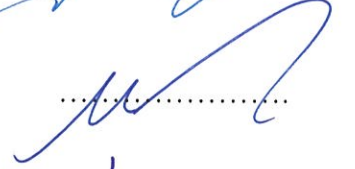
Danışman

Dr. Öğr. Üyesi Gökhan ŞEN
Kastamonu Üniversitesi



Jüri Üyesi

Doç. Dr. Tolga ULUSOY
Kastamonu Üniversitesi



Jüri Üyesi

Dr. Öğr. Üyesi Ersin GÜNGÖR
Bartın Üniversitesi



28/04/2018

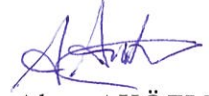
Enstitü Müdürü V.

Doç. Dr. Mehmet Altan KURNAZ



TAAHHÜTNAME

Tez içindeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu, ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada bana ait olmayan her türlü ifade ve bilginin kaynağına eksiksiz atıf yapıldığını bildirir ve taahhüt ederim.



Alper AKÖZLÜ

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

ORMANCILIKTA DİKİLİ SATIŞ YÖNTEMİNDEKİ DEĞİŞİM VE
UYGULAMADAKİ SORUNLARIN TÜM PAYDAŞLAR AÇISINDAN
İNCELENMESİ (KASTAMONU ORMAN BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ ÖRNEĞİ)

Alper AKÖZLÜ
Kastamonu Üniversitesi
Fen Bilimleri Enstitüsü
Orman Mühendisliği Ana Bilim Dalı

Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Gökhan ŞEN

Dikili ağaç satış metodu Türkiye’de orman işletmelerinin tomruk satışlarında uyguladığı önceden satış yöntemlerinden biridir. 1996 yılında yürürlüğe giren dikili ağaç satış tamimi günümüze kadar 4 kez değişime uğramıştır. Yapılan her değişiklik ilgi gruplarında da çeşitli etkilere neden olmaktadır. Genel olarak uygulamada görülen aksaklıkların çözümü amacıyla yapılan bu değişikliklerin ne derece etkili olduğu kesin olarak belirlenmiş değildir. Bu çalışmada 6521 sayılı tamim ile 6877 sayılı tamim arasındaki farklılıklar göz önüne alınarak uygulamadaki eksikliklerin giderilip giderilmediği, ilgi gruplarının bu değişiklikler hakkındaki bilgi düzeyleri, bu değişiklikler hakkındaki görüşleri ve uygulamaya etkileri belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmada, orman işletme müdürlükleri, bölgede bulunan orman kooperatifleri, orman köylüleri ve odun kökenli ürün işleyicileri olmak üzere 4 ilgi grubu belirlenmiştir. İlgi gruplarına yönelik hazırlanan anketler yüz yüze görüşmelerle uygulanmıştır. Çalışmanın değerlendirilmesinde, Kruskal-Wallis analizi, Mann-Whitney U testi ve Bonferroni düzeltmesi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda belirlenen değişikliklere ait yapılan değerlendirmelerde dikili satış uygulamalarında verim yüzdesi hesabının iyileştiği, transport sorununun var olduğu, zorunlu orman mühendisi çalıştırılmasına işletmeler hariç sıcak bakılmadığı, iş güvenliği konusunun henüz tam olarak anlaşılmadığı, işletmeler hariç peyderpey satış ve vadeli ödeme yöntemlerinin desteklendiği, üretimde yabancı işçi çalıştırılmasına sıcak bakılmadığı ve üretim sürelerinin yetersiz olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Dikili Ağaç Satışı, 6521 sayılı tamim, 6877 sayılı tamim, Kastamonu.

2018, 91 sayfa

Bilim Kodu: 1205

ABSTRACT

MSc. Thesis

CHANGES IN SEWING METHOD IN FORESTRY AND ANALYSIS OF THE PROBLEMS IN TERMS OF ALL STAKEHOLDERS (KASTAMONU FOREST REGIONAL DIRECTORATE)

Alper AKÖZLÜ
Kastamonu University
Graduate School of Natural and Applied Sciences
Department of Forest Engineering

Supervisor: Assist. Prof. Gökhan ŞEN

Standing tree sales method is one of the pre-sales method applied in timber sales of forest companies in Turkey. The standing tree sales circular which entered into force in 1996, has undergone a change four times until today. Each changes has causes various effects on different interest groups. These changes has been done in order to solve hitches seen in the practices. However, how these changes effected in the interest groups. With the standing tree sales regulation, which took its final form promulgated with number 6877 on 02/01/2013, tried to sort out deficiencies which were seen in the practices. In this study, the level of knowledge about these changes of interest groups, their views on these changes and effects on the practice were determined taking into account differences between the circular no:6521 and the circular no:6877. In the study, four interest group were identified. Namely; forest enterprises directorates, forest cooperatives in the region, forest villagers and wood-based product processors. Face to face survey method for interest group was conducted. the Kruskal-Wallis analysis, Mann-Whitney U test, and the Bonferroni correction were used to evaluate the results of the survey. The result has shown that; (1) the Yüzdeage of yield has improved in standing sales application, (2) transport is a problem, (3) there is no sympathy for the execution of mandatory forest engineers except for business (forestry operation directorates), (4) step by step and the deferred payment methods are supported by all interest groups for forestry enterprise directorates, there is no sympathy to run foreign workers in manufacturing, finally the production time is insufficient.

Key Words: Standing Tree Sales, the Circular No. 6521, The Circular No. 6877, Kastamonu.

2018, 91 pages
Science Code: 1205

TEŐEKKÖR

Tez alıőmamın tamamlanmasında yardım ve desteğini esirgemeyen danışman hocam sayın Dr. Öğr. Üyesi Gökhan ŞEN'e teşekkür ederim.

Sevgili aileme desteklerinden dolayı teőekkürü bir bor bilirim.

Alper AKÖZLÖ
Kastamonu, Ağustos, 2018



İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖZET.....	iv
ABSTRACT.....	v
TEŞEKKÜR.....	vi
İÇİNDEKİLER	vii
SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ	ix
ŞEKİLLER DİZİNİ.....	x
TABLolar DİZİNİ	xi
1. GİRİŞ	1
1.1. Türliye’de Devlet Orman İşletmeciliğindeki Satış Yöntemleri	4
1.1.1. Üretimden Sonra Satış	5
1.1.1.1. Açık Artırmalı Satış Yöntemi	5
1.1.1.2. Teklif Usulü – Gizli Artırmalı (Kapalı Zarf) Satış.....	6
1.1.1.3. Pazarlıklı Satış Yöntemi.....	6
1.1.1.4. Tahsisli Satış	6
1.1.2. Üretimden Önce Satış.....	7
1.1.2.1. Alivrelili Satış	8
1.1.2.2. Dikili Ağaç Satışları	9
2. LİTERATÜR ÖZETİ.....	12
3. MATERYAL VE METOT	17
3.1. Çalışma Alanının Genel Özellikleri	17
3.2. Yöntem	18
3.2.1. Örnek Alanların Belirlenmesi.....	19
3.2.2. Anket Formlarının Geliştirilmesi.....	22
3.2.3. Anketlerin Değerlendirme Yöntemleri.....	22
4. BULGULAR.....	24
4.1. Orman Köylülerine Yönelik Anket Bulguları	24
4.1.1. Orman Köylülerinin Dikili Ağaç Satışına Bakış Açılıarı	28
4.2. Kooperatiflere Yönelik Anket Bulguları	31
4.2.1. Kooperatiflerin Dikili Ağaç Satışına Bakış Açılıarı	32

4.3. Orman Genel Müdürlüğü Çalışanlarına Yönelik Anket Bulguları	35
4.3.1. Orman İşletme Müdürlükleri Çalışanlarının Dikili Ağaç Satışına Bakış Açıları	36
4.4. Odun Kökenli Ürün İşleyicilerine Yönelik Anket Bulguları	40
4.4.1. Odun Kökenli Ürün İşleyicilerinin Dikili Ağaç Satışına Bakış Açıları	41
4.5. İlgili Gruplarının Dikili Satış Tamim Değişiklikleri Hakkındaki Görüşleri	44
5. SONUÇLAR VE TARTIŞMA	66
5.1. Değişen Dikili Ağaç Tamimi Değişikliklerine Yönelik Tartışma ve Bulgular	75
6. ÖNERİLER	83
KAYNAKLAR	86
ÖZGEÇMİŞ	91

SİMGELER ve KISALTMALAR DİZİNİ

DOİ	Devlet Orman İşletmesi
OGM	Orman Genel Müdürlüğü
KOBM	Kastamonu Orman Bölge Müdürlüğü
KASTKAR	Kastamonu ve Karadere Orman İşletme Müdürlüğü
ARAÇSAM	Araç ve Samatlar Orman İşletme Müdürlüğü
OKÜİ	Odun Kökenli Ürün İşleyicileri
DKGH	Dikili Kabuklu Gövde Hacmi
SEKA	Türkiye Selüloz ve Kağıt Fabrikaları A.Ş
TEK	Türkiye Elektrik Kurumu
PTT	Posta ve Telgraf Teşkilatı

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 3.1. KOBM ve Orman İşletme Müdürlükleri'nin konumu.....	Sayfa 18
---	--------------------



TABLolar DİZİNİ

	Sayfa
Tablo 3.1. KOBM ve bağlı işletme m¼d¼rl¼klerindeki ¼retim ve satış verileri..	18
Tablo 3.2. Anket yapılacak OİM seçiminde kullanılan değişkenler	20
Tablo 3.3. Anket yapılacak OİM seçimi için yapılan normalizasyon sonuçları .	20
Tablo 3.4. Çalışmadaki ana k¼tle, ¼rneklem ve uygulanan anket sayıları	22
Tablo 4.1. OK'lerin yaş gruplarına dağılımı	24
Tablo 4.2. OK'lerin ¼ęrenim durumları	24
Tablo 4.3. OK'lerin gelirlerini elde ettikleri ilk ¼ iş kolu	25
Tablo 4.4. OK'lerin bakmakla y¼k¼ml¼ oldukları birey sayıları	25
Tablo 4.5. OK'lerin hane gelirleri	25
Tablo 4.6. OK'lerin gelirlerini ikamet b¼lgelerinde harcanma oranları	26
Tablo 4.7 OK'lerin ailelerindeki g¼ę durumu	26
Tablo 4.8. Son beş yıldıki OK'lerin ailelerindeki g¼ę eden kişi sayısı	27
Tablo 4.9. Son beş yıldıki OK'lerin ailelerindeki g¼ę etme nedenleri	27
Tablo 4.10. OK'lerin çalıştığı ormancılık işleri	27
Tablo 4.11 OK'lerin orman idaresi ile sorun yaşama durumları	28
Tablo 4.12. OK'lerin dikili ağağ satışına yaptıkları başvuru durumu	28
Tablo 4.13 OK'lerin dikili ağağ satışına başvurmama nedenleri	28
Tablo 4.14. OK'lerin bireysel olarak dikili satış alma durumu	29
Tablo 4.15. OK'lerin dikili satış yapma amacı	29
Tablo 4.16 OK'lerin dikili satışlarını sattığı yerler	29
Tablo 4.17 Dikili satış geręekleřtiren OK'lerin elde ettiği gelirler (Son 3 yıl)...	30
Tablo 4.18. Dikili satışın OK'lerin gelirlerine etkisi	30
Tablo 4.19. Dikili satışın OK'lerin ¼zerindeki etkileri	31
Tablo 4.20. Araştırmaya katılan orman kooperatiflerinin ¼ye sayısı	31
Tablo 4.21 Kooperatif ortakları sayısının yeterliliği hakkındaki g¼r¼řler	32
Tablo 4.22. Kooperatiflerin dikili satış alma durumu	32
Tablo 4.23. Kooperatiflerin son 3 yıldıki dikili satışlardan aldıkları ¼r¼n miktarı	32
Tablo 4.24. Kooperatiflerin dikili satış gelirlerinin toplam gelirlerine oranı	33
Tablo 4.25. Odun ¼retiminde kooperatiflerin ¼retim yolu tercihi	33
Tablo 4.26. Odun ¼retiminde kooperatiflerin ¼retim yolu tercihi	34
Tablo 4.27. Kooperatif y¼neticilerinin dikili satış hakkındaki g¼r¼řleri	34
Tablo 4.28. Kooperatif y¼neticilerinin dikili satışın zararlı olmasının nedenleri hakkındaki d¼ř¼nceleri	34
Tablo 4.29. Dikili satışlardan elde edilen ¼r¼nlerin pazarlandığı yerler	35
Tablo 4.30. OİM'lerde çalışanların mesleki deneyim s¼releri	35
Tablo 4.31. OİM'lerin dikili satışı modelinin amaçlarına dair g¼r¼řleri	36
Tablo 4.32. OİM'lerin dikili satışın karlılığı ¼zerine g¼r¼řleri	36
Tablo 4.33. OİM'lerin dikili satışın orman suçlarını azaltmadaki rol¼ hakkındaki d¼ř¼nceleri	36
Tablo 4.34. OİM'lerin dikili satışın orman suçlarını ¼nleme yada ¼nlememe nedenleri hakkındaki d¼ř¼ncelerinin	37

Tablo 4.35. Dikili satış uygulamaları sonrasında orman köylüsü ve orman işletmeleri arasındaki ilişkinin değişimi	37
Tablo 4.36. Dikili satış uygulamalarının orman köylülerine etkileri	38
Tablo 4.37. Sınır ihtilafı olan yerlerin dikili satışa verilmesi hakkında OİMÇ'nin görüşü	38
Tablo 4.38. Dikili satışı talep edenler ve OİMÇ'nin dikili satışı vermeyi tercih ettiği gruplar	38
Tablo 4.39. Dikili satışın ormanlar üzerindeki tahribatı hakkında OİMÇ'nin görüşleri talep edenler	39
Tablo 4.40. OİMÇ'nin tercih ettikleri dikili satış yöntemleri ve nedenleri hakkındaki görüşleri	39
Tablo 4.41. OİMÇ'nin dikili satışlarda sertifikasyona bağlı olarak oluşan özel durumlara dikkat edilip edilmediği hakkındaki görüşleri.....	40
Tablo 4.42. OKÜİ'lerin meslekleri	40
Tablo 4.43. OKÜİ'lerin yaş gruplarına dağılımı.....	40
Tablo 4.44. OKÜİ'lerin öğrenim durumları.....	41
Tablo 4.45. OKÜİ'lerin ormancılıkla ilgili eğitim durumu	41
Tablo 4.46. OKÜİ'lerin gelir durumu	41
Tablo 4.47. OKÜİ'lerin dikili ağaç satış ihalesine başvuru durumları	42
Tablo 4.48. OKÜİ'lerin dikili ağaç satış ihalesine başvuru yapıp yapmamalarının nedenleri	42
Tablo 4.49. OKÜİ'lerin dikili satış ihalesini alma durumları	42
Tablo 4.50. OKÜİ'lerin dikili satış ürünlerini aldıkları kişiler	42
Tablo 4.51. OKÜİ'lerin dikili satış ihalesine gireceği işletmede dikkat ettiği hususlar.....	43
Tablo 4.52. OKÜİ'lerin dikili ağaç satışı sonrası üretimde işçi temin yöntemleri	43
Tablo 4.53. OKÜİ'lerin dikili satış ihalelerindeki açık artırmalı birim fiyatın belirlenmesi hakkındaki görüşleri	44
Tablo 4.54. OKÜİ'lerin dikili satış ihalelerindeki açık artırmalı birim fiyatın belirlenmesinden duydukları memnuniyetsizliğin nedenleri.....	44
Tablo 4.55. 6521 ve 6877 sayılı tamimler arasındaki değişiklikler	45
Tablo 4.56. Kooperatifler ve OKÜİ'lerin verim yüzdesi hesabı hakkındaki görüşleri	48
Tablo 4.57. Kooperatif, OK ve OKÜİ'lerin dikili satışlardaki transport sorunu hakkındaki görüşleri	48
Tablo 4.58. Transport sorununa dair verilen cevapların gruplar arası farklılık analiz sonuçları	49
Tablo 4.59. İlgi gruplarının orman mühendisi çalıştırma zorunluluğu hakkındaki görüşleri	50
Tablo 4.60. İlgi gruplarının orman mühendisi çalıştırma zorunluluğu hakkındaki düşüncelerinin nedenleri	50
Tablo 4.61. İlgi gruplarının orman mühendisi çalıştırılma zorunluluğu üzerine gruplar arası Kruskal-Wallis analiz sonuçları	51
Tablo 4.62. İlgi gruplarının orman mühendisi çalıştırılma zorunluluğu üzerine gruplar arası Mann-Whitney U testi analiz sonuçları	52
Tablo 4.63. İlgi gruplarının iş güvenliği ve çevreye duyarlılık hakkındaki tamim değişikliği hakkındaki görüşleri	53

Tablo 4.64. İlgi gruplarının iş güvenliği ve çevreye duyarlı üretim hakkındaki görüşlerine dair gruplar arası Kruskal-Wallis analiz sonuçları	53
Tablo 4.65. İlgi gruplarının iş güvenliği ve çevreye duyarlı üretim hakkındaki görüşlerine dair gruplar arası Mann-Whitney U testi sonuçları	54
Tablo 4.66. İlgi gruplarının dikili satış ödemelerinin vadeli yapılmasının dikili satış alımları üzerindeki rolü hakkındaki görüşleri	55
Tablo 4.67. İlgi gruplarının vadeli satışın dikili satış alımları üzerindeki etkileri hakkındaki görüşlerine dair gruplar arası Kruskal-Wallis analiz sonuçları	55
Tablo 4.68. İlgi gruplarının vadeli satışın dikili satış alımları üzerindeki etkileri hakkındaki görüşlerine dair gruplar arası Mann-Whitney U testi sonuçları	56
Tablo 4.69. İlgi gruplarının peyderpey satış usulün 6877 sayılı tamim ile kaldırılması hakkındaki düşünceleri	57
Tablo 4.70. İlgi gruplarının peyderpey satış usulün 6877 sayılı tamim ile kaldırılması hakkındaki düşüncelerinin nedenleri	57
Tablo 4.71. İlgi gruplarının peyderpey satış usulün 6877 sayılı tamim ile kaldırılması hakkındaki düşüncelerine dair gruplar arası Kruskal-Wallis analiz sonuçları.....	58
Tablo 4.72. İlgi gruplarının peyderpey satış usulün 6877 sayılı tamim ile kaldırılması hakkındaki düşüncelerine dair gruplar arası Mann-Whitney U testi sonuçları	58
Tablo 4.73. Köy çevrelerindeki dikili satışlara yöre dışı katılım hakkındaki ilgi gruplarının görüşleri	60
Tablo 4.74. Köy çevrelerindeki dikili satışlara yöre dışı katılım hakkındaki ilgi gruplarının görüşlerinin nedenleri	60
Tablo 4.75. İlgi gruplarının yöre dışından işçiler ile çalışabilmeye olanak veren düzenleme hakkındaki görüşleri dair gruplar arası Kruskal-Wallis analiz sonuçları.....	61
Tablo 4.76. İlgi gruplarının yöre dışından işçiler ile çalışabilmeye olanak veren düzenleme hakkındaki görüşleri dair gruplar arası Kruskal-Wallis analiz sonuçları Mann-Whitney U testi sonuçları	61
Tablo 4.77. Satış anlaşması imzalamayanların yeni ihaleye katılmaları hakkındaki ilgi gruplarının görüşleri	63
Tablo 4.78. İlgi gruplarının satış anlaşması imzalamayanların yeni ihaleye katılmalarına olanak veren düzenleme hakkındaki görüşlerine dair gruplar arası Kruskal-Wallis analiz sonuçları	63
Tablo 4.79. İlgi gruplarının satış anlaşması imzalamayanların yeni ihaleye katılmalarına olanak veren düzenleme hakkındaki görüşlerine dair gruplar arası Kruskal-Wallis analiz sonuçları Mann-Whitney U testi sonuçları	64
Tablo 4.80. Üretim ve pazarlama için verilen sürenin yeterliliği hakkında ilgi gruplarının görüşleri	65

1. GİRİŞ

İnsanlığın ortaya çıkışından günümüze sayısız faydalar sunan ormanlar önceleri sınırsızca kullanılsa da, korunması gerekliliğinin anlaşılmasından itibaren kullanımı çeşitli kurallar ile sınırlandırılmıştır. Özellikle ormanların bir otorite ya da özel şahıslar tarafından mülk edinilmesinden sonra orman ürünlerinin satışı ve pazarlanması konuları daha çok önem kazanmış ve bu alandaki çalışmalar artmıştır.

Orman işletmeleri, toplumun orman kaynaklarına olan ihtiyaç ve isteklerini devamlılık ve çok yönlü yararlanma ilkeleri çerçevesinde yerine getirirken, işletmelerde de üretim, pazarlama, yönetim gibi faktörler ortaya çıkmaktadır. Bu faktörlerden pazarlama; “değişim sürecindeki istekleri ve ihtiyaçları tatmine yönelmiş bir insan faaliyeti (Kotler, 2003)”, pazarlamanın görevi ise, tüketici ihtiyaçlarını tatmin etmek (Juslin vd., 1997) olarak tanımlanmaktadır. Ormanlıkta pazarlama ise, tüketici ihtiyaçlarını gözlemleyerek üretime yön veren ve üretilen mal ve hizmetlerin tüketiciler tarafından satın alınmasına kadar olan bütün işlemlerin gerçekleştirilmesini sağlayan bir işletme işlevi olarak karşımıza çıkmaktadır (Türker, 2000).

Pazarlamanın ticari faaliyetler içerisindeki öneminin artışı ile birlikte, satış yöntemleri de sektör, ürün ve müşteri profilleri gibi değişkenlere bağlı olarak çeşitlenmiş ve çeşitlenmeye devam etmektedir. Bu kapsamda gerek ülkemizde gerekse yurt dışında orman ürünlerinin satışında çeşitli yöntemler oluşmuştur.

Ormanlık alanların değerlendirilmesi ve ekonomiye kazandırılması için dünya da birçok ülke çeşitli satış yöntemleri geliştirmektedir. Örneğin, Avusturya’da yapılacak odunun %63’ü ithalat yoluyla, %33’ü özel ormanlar vasıtasıyla ve %4’ü de devlet ormanlarından karşılanmaktadır. Yine Avusturya da yapılan satışların Büyük bir kısmı (%80-90) Alivrelî (önceden satış) satış şeklinde yapılırken 200 hektardan büyük işletmelerde ise dikili satış olarak yapıldığı görülmektedir.(Puwein, 2007). Yıllık orman ürünleri kullanımı miktarı 300 milyon m³’ten fazla (Bull vd., 2004) olan Çin’in orman ürünleri ticareti son yıllarda hızlı bir artış göstererek, ülkenin

sektörde küresel bir oyuncu olmasına neden olmuştur (Katsigris vd., 2004). Çin, orman kaynakları kendi iç talebini karşılamaya yetmediği için gereksiniminin %70'ini dışalım yoluyla sağlamaktadır. Finlandiya'daki ormancılık uygulamalarında odun üretiminin %85'i endüstriyel olmayan özel orman işletmelerinden, %9'u devlet işletmelerinden ve %6'sı endüstriyel olan özel işletmelerden elde edilmektedir. Her yıl Finlandiya'da ticari yuvarlak odun olarak 55 milyon m³ ihracatın 47 milyon m³'ü dikili satış şeklinde yapılmakta, geriye kalan 8 milyon m³'ü ise alivrelili satışlar şeklinde gerçekleşmektedir (Halinen, 2003). Litvanya'da ise hem devlet hem de özel ormanlarda odun üretiminin tamamına yakını özel yüklenici şirketler tarafından yürütülmektedir (Gaizutis, 2005). Devlet orman işletmelerindeki satışların %90'ını alivrelili satışlar, geri kalan %10'luk kısmı ise dikili satışlar şeklinde yapılmaktadır (URL-1). Afrika ülkelerinden biri olan ve 110 milyon hektar ormana sahip Demokratik Kongo Cumhuriyeti'nde ise ormanların 25 milyon hektarı ayrıcalıkları ile bedel karşılığı şirketlere/müteahhitlere verilmiştir (Counsell, 2006). İngiltere'de odun ürünleri ormancılık örgütünün ürettiği tomruk satışı ya da dikili satış şeklinde yapılmaktadır. Buna ek olarak uzun vadeli anlaşmalarla kâğıt ve sunta üreten şirketler ile yapılan anlaşmalar doğrultusunda yapılan satışlarda mevcuttur (URL-2). Genelde gelişmiş ve gelişmekte olan bütün dünya ülkelerinde orman ürünlerinin satış yöntemleri dikili halde veya orman içinde satış şeklinde yapılmakta ve kullanım alanına en kısa yoldan ulaştırılmaktadır (Anonim, 1998). Yurt dışında örneğin; Amerika, Almanya, İngiltere, Rusya gibi ülkelerde uzun zamandır dikili satış yöntemi uygulanmaktadır (Ünal vd., 2002).

18. yüzyılda Orta ve Batı Avrupa ülkelerinde ormanlardan yararlanmanın disipline edilmesi şeklinde başlayan çalışmalar, zamanla bir çok ülkeye yayılmış ve 19. yüzyılın ilk yarısından sonra Osmanlı İmparatorluğu da bu durumdan etkilenmiştir. Osmanlı Medeni Kanununa göre doğal kaynaklardan serbestçe yararlanılırken, 1870 tarihli Orman Nizamnamesi ile ormanlardan serbestçe yararlanmaların önüne geçilmeye çalışılmış, devlet ormanlarının imtiyaz yoluyla işletilmesi ve satışların dikili olarak yapılması öngörülmüştür (Özdönmez vd., 1989). Nizamname ile gelen en önemli yenilik kesilecek olan ağaçların miri çekici ile damgalanması ve ticarî amaçla yapılan üretimlerin idare tarafından belirlenecek olan bir bedel karşılığında

yapılmasıdır. Nizamnâme bedel sistemini getirmesi nedeniyle uzun yıllar tepki almış, yürürlükte kaldığı süre boyunca da tam olarak uygulanamamıştır (Diker, 1947).

Nizamnâmenin çıkarılışından hemen sonra ayrıcalık sözleşmeleriyle yerli ve yabancı sermayelere ağaç kesme ayrıcalıkları verilmeye başlanmıştır (Çağlar, 1979). Daha sonra 1895 mayısında çıkarılan geçici talimatla kesimler gerekliliklere ve ihtiyaçlara uydurulmuş, artırmalı satışlara dayanan (kontratlı kesim) sistemi oluşturulmuştur (Kutluhan, 1957). 12 maddelik geçici bu talimatnamede, birinci maddesiyle çıkış amacına bir açıklık getirilmiştir. Bu maddeye göre; “Devlet ormanlarında her yıl yapılacak saptamayla kesilecek ve ormandan çıkarılacak orman ürünlerinin niceliği ve fiyatının duyurulmasına ilişkin olarak kesinlikle saptanmış olan önlemler uygulanıncaya değin bu ormanlardan ticari amaçla kereste odun ve kömür yapmak isteyenlerin, başvuruları üzerine ikinci madde uygulanacaktır”. İkinci maddeyle getirilen yöntemse şu: Devlet ormanlarında ticari amaçla ağaç kesmek isteyenler, istedikleri kereste vb.’nin cins, yöre vb. öteki bilgileri içeren bir dilekçe düzenleyerek orman baş deneticisi ya da deneticisi yahut da denetici yardımcısına verecekler ve onlar da gerekli işlemleri yapmaya zorunlu olacaklardır (Kutluk, 1948). Böylece Orman Nizamnâmesinin altıncı maddesiyle belirtilen yöntem (damga çekici ile belirleme), açık bir söyleyişle; Her yıl kesilecek ağacın önceden cins ve nicelik olarak orman memurlarınca saptanması ve sonra da bu ormanların satılması biçimindeki uygulama bırakılmış, yerine, isteklinin, kesim yapacağı yeri, ağaçların nicelik ve niteliğini kendisinin belirlemesi kuralı getirilmiştir (Çağlar, 1979).

Özetlemek gerekirse Orman Nizamnamesinin çıktığı 1869 yılında 3116 Sayılı Orman Yasasının yürürlüğe girdiği 1937 yılına kadar geçen bu dönemin en belirgin özellikleri ticaret amacıyla elde edilen ve kereste niteliği olan ürünlerin idarece belirlenen bir bedele karşılık satılmaya başlanması, satışların dikili üzerinden yapılması ve üretimin müteahhitlerce gerçekleştirilmesi olarak sıralanabilir.

3116 sayılı Orman Kanununun 31. maddesi ile “devlet ormanlarının devlet tarafından işletilmesi” hükmü getirilmiştir. (Bu tarihten itibaren, ülke genelinde devlet orman işletmeleri kurularak, ormanların işletimi devlet tarafından yürütülmeye başlanmıştır. Ancak eski anlaşmalar nedeniyle bir kısım ormanların özel girişimciler tarafından

işletilmesi 1945’li yıllara kadar sürmüştür. Özellikle 1928-1945 yılları arasında Sinop-Ayancık Ormanlarının Belçikalı Zingal Şirketi tarafından işletilmesi, kârlılık amacının ilk sırada gözetilmesi nedeniyle orman kaynaklarının tahrip olmasına, devamlılığının tehlikeye düşmesine ve telafisi mümkün olmayan zararlı sonuçlara neden olmuştur. Her ne kadar sözleşmede satıcıya denetleme hakkı tanınmışsa da, denetim mekanizmasının iyi işlememesi yüzünden sözü edilen ormanlar çok büyük zarar görmüştür (Daşdemir, 2011). Bu yüzden ilerleyen yıllarda 1945 yılında çıkartılan 4785 sayılı yasa ile ormanların büyük bir bölümünü devlet mülkiyeti altına alınmasına karar verilmiştir. Özdönmez vd.’e (1996) göre bu yasanın altında yatan temel görüş; toplumsal yararlar üreten ormanların devlet mülkiyeti ve işletmeciliği yoluyla daha etkin yönetilebileceğidir. Bu yasa ile devlet ormanı dışındaki mülkiyet hakkı hemen hemen son bulmuş, diğer yandan orman rejimine giren alanların kapsamı genişletilmiştir (Gümüş, 2004).

Daha sonra 1956 yılında çıkarılan 6831 sayılı Orman Kanununda da “devlet ormanlarının devlet tarafından işletileceği ve devlet ormanlarına ait her çeşit işlerin Orman Genel Müdürlüğü tarafından yapılacağı” hükmüne yer verilmiştir.

1.1. Türkiye’de Devlet Orman İşletmeciliğinde ki Satış Yöntemleri

Türkiye’de devlet orman işletmeciliğinde ki satış yöntemleri üç gruba ayrılmaktadır. Bunlar; açık artırmalı satışlar, tahsisli satışlar ve özel mevzuatı uyarınca yapılan satışlardır (Anonim, 2007). Bir diğer sınıflandırmaya göre ise satış yöntemleri, satışın zamanına göre, üretimden önce satış ve üretimden sonra satış olmak üzere ikiye ayrılmaktadır (Daşdemir 2011, Miraboğlu 1983).

Üretimden sonra satış;

- Açık artırmalı satış
- Yükselterek açık artırmalı satış
- Eksilterek açık artırmalı satış
- Teklif usulü-gizli artırmalı (kapalı zarf) satış
- Pazarlıklı satış
- Tahsisli satış

Üretimden Önce Satış;

- Alivrelili satışlar
- Dikili ağaç satışları

1.1.1. Üretimden Sonra Satış

Üretimden sonra satış, ürün hasat edilip son depoya getirildikten sonra yapılan satıştır. Yani ormandan ağaçların kesilmesi ürün çeşitlerine ayrılması, bölmeden çıkarılması, son depoya taşınması ve depoda satış partileri halinde istiflenmesi tamamlandıktan sonra satılmasını ifade etmektedir. Üretimden sonra satışta üretim, taşıma ve pazarlama işlerinin tamamı ormanın sahibi veya onu işleten tarafından yapılmaktadır. Burada partilerin miktarı, kalitesi (sınıfı), satış tarihi, yeri ve diğer koşullar önceden ilan edilir. Alıcılar, malları görerek ve ilandaki koşulları yerine getirerek ihaleye katılırlar (Daşdemir, 2011).

1.1.1.1. Açık Artırmalı Satış Yöntemi

Bu yöntemde satışın zamanı, yeri, satışa konu olan malın miktarı, cinsi, kalitesi, muhammen (tahmini) bedeli ihaleye katılma ve teslim koşulları, geçici ve kesin teminat bedelleri, satışa ait şartnamelerin temin yolu ve diğer hususlar çeşitli şekillerde ilan edilir. Alıcılar gerekli koşulları yerine getirerek başvurularını yaparlar. Daha sonra tüm alıcılar ilan edilen yer ve zamanda bir araya gelerek, satış komisyonunca her bir satış partisi için duyurulan muhammen bedeller üzerinden satış partilerine fiyat verirler. Bir toplantı yöneticisi veya çağırmaç yönetiminde yapılan sözlü artırmalar sonucunda en yüksek fiyatı teklif edene mal ihale edilir ve üst organca ihalenin onaylamasından sonra satış kesinleşmiş olur (Türker, 2008).

Açık artırmalı satışlar;

- Yükselterek açık artırmalı satışlar
- Eksilterek açık artırmalı satışlar olarak ikiye ayrılmaktadır.

Yükselterek satışta artırmalar muhammen bedele temelinde yapılmaktadır. Eksilterek satışta ise eksiltmeler piyasa satış fiyatını baz almakta ve tavan fiyat ile artırmaya

başlanmaktadır. Türkiye’de orman ürünlerinin satışında bu yöntem uygulanmaktadır (İslamoğlu, 2010).

1.1.1.2. Teklif Usulü – Gizli Arttırmalı (kapalı zarf) Satış

Gizli arttırmalı satış yöntemi olarak bilinen bu satış yönteminde; ilan ve şartnamede belirtilen özellikleri yerine getirmeyi kabul edenler, ihaleye katılır. Alıcılar küçük zarflar içine koydukları tekliflerini, diğer belgelerle birlikte büyük bir zarf içersine koyarak, kapalı halde belirtilen saate kadar yetkili satış komisyonuna teslim eder. İlanda belirtilen gün ve saatte komisyon ve teklif sahipleri bir araya gelerek, ihaleye katılanların önünde zarflar açılır ve belgeler kontrol edilir. Belgesinde noksanlık bulunan zarflar reddedilir. Belgesinde noksanlık bulunmayan zarflar içindeki fiyat teklif zarfları açılır. Herkesin huzurunda alıcıların verdikleri fiyatlar okunarak, en yüksek fiyatı verene satış ihalesi yapılır. Bu yöntemde de üst organın yapılan ihaleyi belli süre içerisinde onaylaması ve ya iptal etmesi söz konusudur (Daşdemir, 2011).

1.1.1.3. Pazarlıklı Satış Yöntemi

Pazarlıklı satışlar, 6831 Sayılı Orman Kanununun 30. maddesi gereğince 05.06.1998 gün ve 98/11303 Sayılı kararname ile yapılmaktadır. Bu yöntem, alıcı ile satıcı arasında serbestçe pazarlık etme esasına dayanmaktadır. Satış fiyatı, satıcı ile alıcının karşılıklı etkileyiş ve ikna edişiyile oluşur. Alıcı, pazarın içinde olduğundan ihtiyaç miktarını ve talep seviyesini bilir. Satıcının ise pazarlığa girmeden önce, özenli bir piyasa araştırması yapması, alıcılarının durumunu tanınması ve satışa sunduğu malın özelliklerini bilerek, malın fiyatı hakkında doğru bir fikre sahip olması gerekir (Türker, 2008).

1.1.1.4. Tahsisli Satış

Bu yöntemde fiyatlar; maliyet bedeline göre, ya maliyet bedelinden daha az veya biraz daha fazla ya da tamamen takdiren belirlenmektedir. Bu yöntemde, Orman işletme müdürlüğü ile yapılan iş, yalnızca malın hazırlanıp dağıtımından ibaret kalmaktadır.

Örneğin orman idaresi çalışanlarına verilen odunlarda da bu yöntem uygulanmaktadır. Çoğu zaman çeşitli kamu kurum ve kuruluşlarının yakacak odun ihtiyaçları ile odun tüketen endüstrilerin ihtiyaçları da tahsis yöntemiyle karşılanarak, bu sanayilerin hammadde ihtiyacı emniyeti sağlanmaya çalışılır.

Bu yöntemde fiyatlar genellikle Pazar fiyatlarından düşüktür. Ülkemizde OGM'nin eski SEKA, eski TEK ve eski PTT'ye yapmış olduğu ve halen de yapmakta olduğu satışlarda bu yöntem kullanılmaktadır (Türker, 2008).

1.1.2. Üretimden Önce Satış

Ağaç daha kesilip, istif edilmeden dikili halde yapılan satıştır. Satıcının bir ürünü belli bir vadede teslimini taahhüt eden alivrelili satışlar ve daha önceden damgalanarak kesilmesine karar verilen ağaçlar için yapılan dikili satışlar olarak karşımıza çıkabilmektedir. 2 çeşit uygulaması vardır.

- Kesilmesine karar verilen bölmelerin satışı
- Kesilmesine karar verilen ağaçların satışı (ülkemizde son zamanlarda yaygınlaşan yöntem) (İlter ve Ok, 2007).

Birinci tip uygulama, kesilecek ağaçların belirlenmesi ve planlarının yapılması, üretim için gerekli yol, vb. alt yapının tesisi işlemleri alıcı tarafından gerçekleştirilmek koşuluyla geniş sahalarda yapılabilen uygulamalardır. Bütün plan ve alt yapının alıcı tarafından yapılması (1. yol) daha çok az gelişmiş ülkelerde görülmektedir. Plan yapımı için gerekli bilgi birikimine sahip olmayan ve alt yapı olanakları geliştirmek için finansal olanakları sınırlı olan ülkeler bu yola başvurur (İlter ve Ok, 2007). Orman sahibini dikili satışa sevk eden sebepler, piyasa durumunun güvensizliği, piyasanın istediği odun sınıfları ve boyutlarının uygun olmayışı ve elde yeterli miktarda orman işçisinin bulunmayışıdır. Ülkemizde de bu yöntem denenmiş (Çangal ve Zindan ormanlarının işletilmesi) başarılı olunamadığı için vazgeçilmiştir (Bozkurt vd., 1996).

İkinci tip uygulamaya ise; küçük sahalarda, ormandaki dikili hacmin bilindiği ve amenajman planlarına göre satıcı tarafından belirlenen ağaçların yine satıcı tarafından oluşturulmuş mevcut alt yapı olanakları yardımıyla alıcı tarafından kesilmesi şeklinde yapılabilmektedir. 1996 yılında yürürlüğe konan dikili satışlar buna örnek olarak verilebilir.

1.1.2.1. Alivrelili Satış

Ürün henüz işlenmeden ve ormanda dikili halde iken, ancak sanki ürün işlenmiş ve en son depodaymış gibi yapılan satıştır. Fiyat açık artırmalı satış yöntemi ile belirlenir. Buna göre, orman işletmeleri programlarını dikkate alarak o yıl üretilecek mal miktarını, kalite sınıfını, teslim zamanını ve yerini ilan eder. Alıcılarda kendi kapasitelerini dikkate alarak ve koşulları yerine getirerek ihaleye katılır. Açık artırma ile mal ihale edildikten sonra, orman işletmesi sözleşmede belirtilen esaslara göre malı işleyerek, alıcıya teslim eder. İşleme, taşıma işleri ve üretim masrafları satıcıya aittir. Alivrelili satış, bir satış yöntemi olmayıp, satışın zamanı ile ilgili bir uygulamadır (Daşdemir, 2011).

Kayın ve Gürgen odununun özellikleri göz önünde bulundurularak; nitelik kaybına uğramadan ve zamanında değerlendirilmesi için ürünler, açık artırmalı satışlar veya alivrelili satışlar şeklinde satılmaktadır. Ürünlerin piyasaya taze olarak sunulması, açık artırmalı satış ihale hazırlık süresinin kısaltılması suretiyle değer kaybının önlenmesi, işletmenin nakit dolaşımının hızlandırılması, kabuk böceği tehlikesi olan yerlerde ürünlerin biran önce satılması için satış ilanları toplu olarak da yapılabilir. Bu satış şekline de alivrelili satışlar denilmektedir (Anonim, 2009).

1.1.2.2. Dikili Ağaç Satışları

Dikili ağaç satışları ülkemizde 1996 yılında 5038 sayılı tamim ile uygulanmaya başlanmıştır. Tahsisli dikili ağaç satışları ve açık artırmalı satışlar olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Uygulamada, orman alanındaki dikili hacmi bilinen ve amenajman planlarına göre üretimi yapılması gereken ağaçlar satılmaktadır. Ağaçlar orman

idaresi tarafından işaretlenir. Alıcı ise bu ağaçları kalan ağaçlara zarar vermeden, istediği boyutlarda üretip, pazarlayabilmektedir (İslamoğlu, 2010).

- Açık Artırmalı Dikili Ağaç Satışları

Açık artırmalı dikili ağaç satışı yönteminde, ürün cins ve boyutlarının en son düzenlenen fiyat protokolündeki tahmini bedellerinden, tespit edilecek kesme, sürütme, yükleme, taşıma birim fiyat toplamı ile bu toplamın %10 oranındaki istihkak fazlası tutarı ve ayrıca satış depolarında istif, tasnif, depolama işleri yapılmayacağından bunlara ait bütçe ile verilen birim fiyatlar da düşülmektedir. Bulunan değerler tespit edilen verim oranları ile çarpılarak çıkan TL/m³ değerleri toplanmakta ve 1m³ dikili kabuklu gövde hacmi (DKGH)'deki ağacın muhammen bedeli tespit edilerek bu fiyat üzerinden ihaleye çıkarılmaktadır (Gültekin vd., 2008).

Özelliği gereği tahsisli satılan ürünler için (maden direk, tel direk vb.) ise tahsis fiyatı üzerinden daha önce belirlenen üretim maliyetleri düşüldükten sonra bulunan değer esas alınmaktadır.

- Tahsisli Dikili Ağaç Satışları

Verim yüzdesinin hesaplanmasına kadar, açık artırma ile dikili ağaç satışı yöntemiyle aynı olan bu yöntem, dikili fiyatının belirlenmesinde farklılık göstermektedir. Açık artırmalı dikili ağaç satışı yönteminde fiyat protokolündeki muhammen bedel kullanılırken, tahsisli dikili ağaç satışı yönteminde üretilecek ürün cins ve türlerinin son açık artırmalı satış fiyatları esas alınmaktadır (Gültekin vd., 2008).

Orman ve Su İşleri Bakanlığı tarafından hazırlanan 6877 sayılı tamime göre, ülkemizde tahsissen dikili ağaç satışı aşağıdaki belirtilen esaslara göre yapılmaktadır. 6831 sayılı Orman Kanunu'nun 2896 sayılı Kanun'la değişik 30. maddesine dayanılarak çıkarılan "Orman Ürünlerinin Tahsisli Satışları Hakkında Esaslar" da değişiklik yapılmasına dair 99/13913 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile Tahsisli Satışlar Kararnamesi'nin 4/n maddesinde; "Sınırları içinde devlet ormanı bulunan köylerde ve nüfusu 2.500'den aşığı olan kasabalarda, orman köylerini kalkındırma

kooperatifleri, köy ve belediye tüzel kişilikleri ile köylerdeki gerçek kişilere amenajman ve silvikültür planlarına göre ormanlardan çıkarılacak dikili ağaçların tahsisen satılabileceği” hükmü getirilmiştir.

Orman ürünlerinin değerlendirilmesinde yaşanan sorunların aşılması için bazı bölgelerde dikili ağaç satışının ilk uygulanması istenildiği şekilde yaygınlaştırılmamıştır. Bazı orman işletme müdürlüklerinde idarenin koruma, takip, kontrol açısından endişeleri ve civar köylerin sosyo-ekonomik konulardaki çekincelerinden dolayı mevcut haliyle dikili satış uygulamasının gelişmemesi, dikili fiyatının ve verim yüzdesinin tespitindeki çekincelerle üretim ve taşımada karşılaşılabilecek zorluklar, başkaları tarafından alınan dikili satış üretiminin kime yaptırılacağı belirsiz olması, orman köylü ve kooperatiflerinin ağırlıkta bulunduğu bölgelerde çıkan ürün çeşitlerinin hepsinin nasıl değerlendirileceği gibi faktörler yaygınlaşmamanın nedenleri olarak sayılabilir (Kaplan, 2005).

Ayrıca 5038 sayılı ilk tamim öngördüğü açık artırmalı dikili satış, kooperatifleri başvuracaklar listesine almaması ve bu nedenle orman köylüsünü devreden çıkardığı için uygulamada yeterli başarı sağlayamamıştır. Bu tamimde görülen eksikliklerin giderilmesi amacıyla 1998 yılında 6057 sayılı tamim yürürlüğe girmiştir. Tahsisli dikili ağaç satışlarına işlerlik kazandırılmasına katkı amacıyla çıkartılan kooperatifler de kapsam içine alınmıştır. Tamimdeki Tahsisli Dikili Ağaç Satışı yöntemiyle orman köylüsü kesilecek ağaçları dikili halde satın alarak üretimini yapıp, piyasaya sunma olanağına kavuşmuştur (Ünal vd., 2002). Ancak Sorunların tam anlamıyla çözümüne yönelik kararlar alınamamış tamimler 2004 yılında 6350 sayılı tamim, 2007 yılında 6521 sayılı tamim, 2013 yılında ise 6877 sayılı tamim olarak son halini almıştır.

Dikili ağaç satışı uygulamasıyla bir yandan üretim ve pazarlama faaliyetlerinin daha ekonomik ve rasyonel hale getirmek, diğer yandan da standardizasyon ve ölçme hataları konusunda karşılaşılan sorunları ortadan kaldırmak düşüncesiyle başlatılan dikili ağaç satışı son yıllarda hızla yaygınlaştırılmıştır. Ancak, zaman içinde uygulamada bazı sorunların ortaya çıktığı ve dikili ağaç satışının artmasıyla bu sorunların belirginleştiği gözlenmiştir. Bu nedenle, dikili ağaç satışının başlatılmasından günümüze kadar uygulamada karşılaşılan sorunlar tespit edilmiş

olup, bu sorunların giderilmesi ve değişen şartlara uyumun sağlanması maksadıyla “Dikili Ağaç Satışı Tamimi” yenilenmiştir (OGM, 2013). 1996 yılından itibaren 4 kez tamim değişikliği yapılmıştır.

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 ve ilgi gruplarının bu değişiklikler hakkındaki farkındalıklarının ve görüşlerinin incelenmesi amaçlanmıştır.



2. LİTERATÜR ÖZETİ

Çalışma konusu ile alakalı olarak yerli ve yabancı çalışmalar bulunmaktadır. Bu kapsamda tez konusu ile alakalı daha önce yapılmış bazı çalışmalar kronolojik sıra ile aşağıda verilmiştir.

Çevik vd. (1996), “Kızılcım ormanlarında yapılan dikili satışların incelenmesine” adlı çalışmalarına, Orman Genel Müdürlüğünün isteği ile 1990 yılında başlamışlardır. Devlet işletmelerinin geleneksel yöntemle yaptığı üretim işlerini müteahhitler tarafından yapılmış üretim işleri ile kalite ve kantite açısından karşılaştırmışlardır. Yapılan karşılaştırma sonucunda, karlılık, orman işçilerinin zorunlu sigortalanmaları, dikili satışlardan beklenen üretim tekniğindeki gelişme, ve pazar değeri yüksek mal üretimi gibi beklentilerin gerçekleşmediğini tespit etmişlerdir.

Halinen, (2003) Yaptığı çalışmada, Finlandiya’daki odun üretiminin %85’i özel firmalardan, %9’u devlet işletmelerinden ve %6’sı endüstriyel olan özel firmalarda elde edildiğini. Her yıl Finlandiya’ da ticari yuvarlak odun olarak 55 milyon m³ ihracatının 47 milyon m³ dikili satış şeklinde olmakta geriye kalan 8 milyon m³ alivrelili satışlar şeklinde olduğunu bildirmektedir.

Gaizutis, (2005), yaptığı çalışmada, Litvanya’ da hem devlet hem de özel ormanlarda odun üretiminin tamamına yakını özel firmalar tarafından yürütüldüğünü, Orman ürünlerinin satışında iki yöntem uygulandığını. Devlet orman işletmelerindeki satışların %90’ını alivrelili satışlar geri kalan %10’luk kısmı ise dikili satışlar olduğunu bildirmişlerdir.

Karakaya (2006), yapmış olduğu çalışmada dikili ağaç satışı sisteminin; üretim maliyetlerinin düşük, ürün kalitesinin yüksek ve ormanların devamlılığı açısından daha iyi bir sistem olduğunu ifade etmiştir. Ancak, orman köyleri ve orman köylerini kalkındırma kooperatiflerine verilen bazı hakların kaybolduğu gerekçesiyle bu sistemin çok fazla benimsenmediğini ifade etmiştir.

Halinen, (2007) Yaptığı çalışmada, Finlandiya'daki ormancılık uygulamalarında odun üretiminin % 85'i endüstriyel olmayan özel orman işletmelerinden, % 9'u devlet işletmelerinden ve % 6'sı endüstriyel olan özel işletmelerden elde edildiğini. Her yıl Finlandiya' da ticari yuvarlak odun olarak 55 milyon m3 ihracatının 47 milyon m3 dikili satış şeklinde olmakta geriye kalan 8 milyon m3 alivrelili satışlar şeklinde olduğunu bildirmektedir.

Puwein, (2007) yaptığı çalışmada, Avusturya'daki özel ormanlardan yapılan satışların %80-90 alivrelili satışlar olarak yapılmaktadır. Dikili satış ise 200 ha.'dan büyük işletmelerde az miktarda yapıldığını bildirmektedir.

Gültekin vd., (2008), 2010 yapmış oldukları çalışmada Ülkemizde asli orman ürünleri satışında 1996 yılından beri Dikili Ağaç Satışı Yönteminin uygulandığını ifade etmişlerdir. Daha önce geçerli olan tek üretim yönteminde üretimi yapan orman köylüsünün emeğinin karşılığını ürettiği ürün başına verilen vahidi fiyat karşılığında aldıklarını ifade etmişlerdir. Dikili Ağaç Satışı Yönteminde ise vahidi fiyat usulü nün uygulanmadığını bunun yerine kesilecek ağaçların dikili haldeyken orman idaresinden satın alınıp, üretimi yapılarak alan kişi tarafından piyasaya sunulduğunu ifade etmişlerdir. Gültekin ve Çar yaptıkları bu çalışmada dikili ağaç satışı hakkında ayrıntılı bilgi vermiş aynı zamanda önceden uygulanan yöntemler ile dikili satış yöntemi arasındaki avantajlar ve dezavantajları karşılaştırarak ülkemizdeki uygulanışı hakkında değerlendirme yapmışlardır.

Tuğrul (2009), Kilis Devlet Orman İşletme Müdürlüğü'nde yaptığı çalışmada açık arttırılmalı satış, müsadereli emval satışı, tahsisli satış ve köylü pazar satışı yapıldığını fakat bazı durumlarda üretim giderlerinin beklenenden yüksek olması, ürünlerin depoda yada rampada bekletilmesinden kaynaklanan zaman, para ve kalite kaybı gibi olumsuzlukların giderilebilmesi için en uygun yöntemin dikili ağaç satışı olduğunu ifade etmiştir. Satış usulünün uygun zaman ve şartlarda doğru bir şekilde seçilebilmesi için Kilis Devlet Orman İşletme Müdürlüğü'nde bir fizibilite çalışmasının yapılmasının uygun olabileceğini ve uygun koşullar altında bu Müdürlükte dikili ağaç satışı yapılmasının Müdürlüğün ekonomik yapısına olumlu şekilde yansıtacağını ifade etmiştir.

Erkan (2010), dikili satış talimatı uyarınca yapılan uygulamalarda satışa esas dikili kabuklu gövde hacminin belirlenmesinin daha sağlıklı bir şekilde nasıl yapılabileceğini araştırdığı bu çalışmasında çift girişli hacim tablosu nu kullandığını ifade etmiştir.

İslamoğlu (2010), Trabzon Orman Bölge Müdürlüğü'nde yaptığı çalışmasında işletme müdürü, müdür yardımcısı, işletme şefleri, orman köylüleri ve odun kökenli ürün işleyicileri ile yüz yüze görüşmeler yaparak dikili ağaç satışlarının; işletme masraflarını azaltıcı, sosyal baskılı alanları azaltıcı, üretimde çalışan orman köylüsünü sigortalı olması, ormanlar üzerinde tahrip edici bir etkisinin olmaması, orman ürünlerinin orman depolarında beklemesinden kaynaklı kalite düşüklüğünün ortadan kalkması gibi faydalar sağladığını tespit etmiştir. Buna karşılık orman köylülerinin işçilik gelirlerini azaltması, orman köylüsü ve odun kökenli ürün işleyicilerinin orman işletmeleri ile ilişkilerinin zedelenmesine neden olması, üretim işlerinin aynı kişiler tarafından yapılıyor olması gibi olumsuz etkilerinin de olduğu ifade etmiştir.

Daşdemir (2011), Türkiye'de uygulanmakta olan dikili ağaç satış tekniğini ekonomik ve sosyal yönden incelediği “Dikili Ağaç Satışlarının Uygulanması Üzerine Değerlendirmeler” adlı çalışmasında, 6521 sayılı dikili ağaç satışı tamiminden ve bu konuda yapılmış bazı bilimsel çalışmaların bulgularından yararlandığını ifade etmiştir. Bu çalışmada, tamimin uygulanmasından kaynaklanan teknik ve ekonomik sorunların yanı sıra ilgi grupları itibariyle sorunlar ve görüşler ortaya konulup tartışılmış ve çözüm önerileri sunulmuştur.

Kayacan vd., (2012), yaptıkları çalışmada ormancılıkta sosyo-ekonomik sorunların çözümlenmesinde yeni bir yaklaşım olarak kullanılan yapısal eşitlik modellemesi yönteminin dikili satışların analizinde ve özellikle dikili satışlarda paydaş analizi çalışmalarında kullanılabilirliğini ifade etmişlerdir. Çalışmada modele ilişkin kavramsal tanımlara, model yapılarına, modelin uygunluğuna ilişkin değerlendirmelere, literatürdeki örneklerine ve yöntemin uygulanmasına ilişkin önerilere yer verilmiştir.

Özler (2013), Isparta Orman Bölge Müdürlüğünde yapmış olduğu “Isparta Orman Bölge Müdürlüğü’nde dikili ağaç satışlarının değerlendirilmesi” adlı çalışmasında dikili satışları ekonomik, yönetsel, teknik ve sosyal açılardan değerlendirmiştir. Çalışmada anketin uygulandığı ilgi gruplarını ormancılık örgütü çalışanları, orman köy kooperatiflerinin yöneticileri ve orman endüstri işletmelerinin yöneticileri oluşturmaktadır. Çalışma sonucunda elde edilen veriler ilgi gruplarının dikili satış uygulamaları hakkında yetersiz olduklarını, nerdeyse incelenen konuların tamamında eksikliklerinin olduğunu ortaya koymuştur.

Yeni (2013), Borçka Orman İşletme Müdürlüğü’nde yaptığı çalışmada Başköy Orman İşletme Şefliğinden alınan ve tür bazında incelenen bölmelerden elde ettiği sonuçlara göre; satış yöntemlerinin kârlılığında ağaç türlerinin özelliklerinden çok depo vahidi fiyatı için kullanılan kıstasların daha etkin olduğunu tespit etmiştir. Bu tespiti dayalı olarak kestane tütünde depo satışı ile daha fazla gelir elde edebileceğini düşünürken, dikili satış yöntemi ile daha fazla kar elde ettiğini ifade etmiştir. Çalışma sonuçlarına göre seçilecek olan satış yöntemlerinde işletme karlılığı ve toplum memnuniyetini sağlayacak şekilde bir tercih yapılmasını gerektiğini ifade etmiştir.

Yener (2014), Kahramanmaraş Orman İşletme Müdürlüğü Çınarpınar Orman İşletme Şefliğinde yaptığı bu çalışmada tensil programında bulunan ve dikili satışa konu olan bölmeleri çalışma alanı olarak seçmiştir. Üretim yapılan bölmelerde meşcere zararı açısından bir farklılık olup olmadığı belirlediğini ifade etmiş ve işletmenin karlılığı açısından hangi satış yönteminin daha ekonomik olacağını belirlemek için farklı iki bölmeye ait dikili ağaç satış yöntemi ve vahidi fiyat yöntemi verilerini karşılaştırdığını ifade etmiştir.

Gültekin (2015), “Devlet orman işletmelerinde dikili ağaç satışı uygulamasının yapısal eşitlik modellemesiyle analizi” adlı çalışmasında dikili ağaç satışına yönelik ilgi gruplarının görüşlerini modelleyerek analiz etmiştir. Çalışmanın ilgi gruplarını odun temelli ürün işleyen firma sahipleri, orman işletmelerinde çalışan teknik personel, orman köyleri kalkınma kooperatifi yöneticileri ve üyeleri oluşturmaktadır. Çalışma sonucunda elde edilen verilere göre ilgi gruplarının dikili satış

uygulamalarında negatif yönde olduklarını ve bu durumun katılımcılık ilkesi ile düzeltilebileceğini ifade etmiştir.

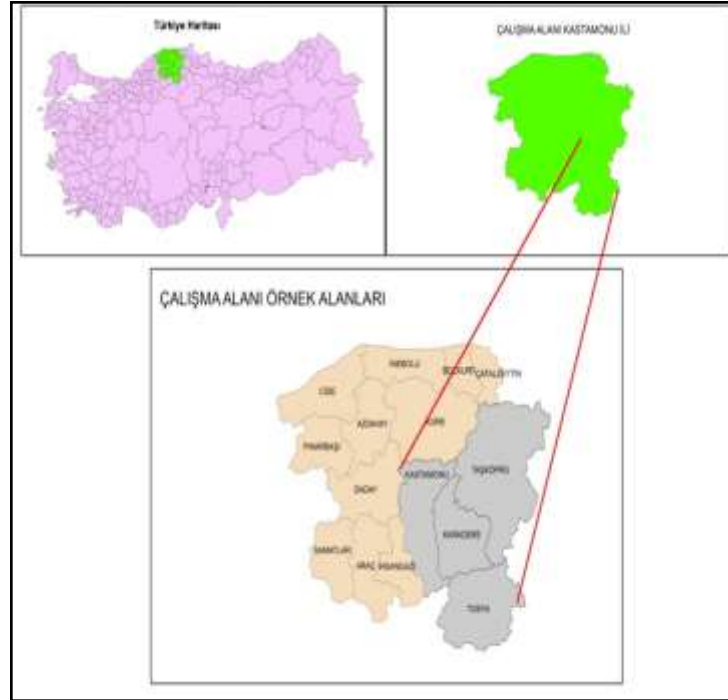
Demir (2015), Bucak Orman İşletme Müdürlüğünde yaptığı “Dikili satış uygulamalarına yönelik sosyo-ekonomik çözümler” adlı çalışmada dikili ağaç satışları sosyo-ekonomik açıdan incelemiş, anket ve mülakat yolu ile topladığı veriler ile ikincil veri kaynaklarından elde ettiği istatistikî verileri kullanmıştır. Çalışma sonucunda verim yüzdesinin yeniden ele alınması gerektiği ve işletme müdürlüklerine göre farklılıklar gösterebileceği, dikili satışın faydalarından dolayı yaygınlaştırılması gerektiği ve orman köylüleri ve kooperatiflerinde dikili satıştan büyük oranda memnun oldukları ifade etmiştir.

3. MATERYAL VE METOT

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

3.1. Çalışma Alanının Genel Özellikleri

Çalışma alanı olarak Kastamonu ili seçilmiştir. Kastamonu ilinin yüzölçümü 13.108 km² olup, il ekonomisine hâkim olan en önemli sektör tarımdır. Tarımsal etkinlik bitkisel üretime ve ülkenin zengin orman kuşağı üzerinde yer alması sebebi ile ormancılığa dayanmaktadır. İlin toplam arazisinin %64'lük bölümünü orman alanları kaplamaktadır. Kastamonu iline bağlı 20 ilçe ve 1071 köy bulunmaktadır. Kastamonu ili sınırları içerisindeki ormanların yönetimi Kastamonu Orman Bölge Müdürlüğü (KOBM) sorumluluğundadır (Şekil 1).



Şekil 3.1. KOBM ve Orman İşletme Müdürlükleri'nin konumu

KOBM toplamda 16 işletme müdürlüğünden oluşmakta olup toplam alanı 1.320.561 hektardır. Toplam orman alanları ise 873.651 hektardır. Bu ormanların 693.322 hektarı verimli kuru ve 180.329 hektarı da bozuk kuru. Ormansız alan miktarı ise 446.910 hektardır (URL-3).

KOBM'nün 2011-2013 yılları arasındaki üretim miktarlarına bakıldığında dikili satışların satışlar içerisindeki oranının gittikçe arttığı görülmektedir. Bu dönem içerisinde yapılan satışlar Tablo 1'de gösterilmiştir (Anonim, 2013).

Tablo 3.1. *KOBM ve bağlı işletme müdürlüklerinde ki üretim ve satış verileri*

	2011			2012			2013		
	Dikili damga m ³	Dikili satış m ³	%	Dikili damga m ³	Dikili satış m ³	%	Dikili damga m ³	Dikili satış m ³	%
Araç	145.275	49.160	33,8	145.263	40.912	28,2	177.990	40.912	23,0
Azdavay	128.114	14.999	11,7	127.212	23.704	18,6	94.050	23.704	25,2
Cide	73.533	34.352	46,7	90.280	43.629	48,3	65.100	43.629	67,0
Çatalzeytin	61.417	10.155	16,5	64.788	17.354	26,8	50.953	17.354	34,1
Daday	153.223	39.997	26,1	154.439	34.915	22,6	150.549	34.915	23,2
İhsangazi	86.449	14.624	16,9	70.937	4.596	6,5	30.595	4.596	15,0
İnebolu	110.636	25.042	22,6	95.734	15.796	16,5	48.123	15.796	32,8
Kastamonu	114.887	22.362	19,5	113.140	20.581	18,2	79.968	20.581	25,7
Küre	142.736	18.872	13,2	120.032	24.587	20,5	71.771	24.587	34,3
Taşköprü	281.702	30.722	10,9	224.000	29.359	3,1	365.000	29.359	8,0
Tosya	142.273	71.774	50,4	136.235	58.588	43,0	77.734	58.588	75,4
Samatlar	67.152	17.069	25,4	74.149	12.768	17,2	89.621	12.768	14,2
Pınarbaşı	97.748	15.801	16,2	104.280	6.973	6,7	58.000	6.973	12,0
Bozkurt	73.956	13.422	18,1	66.321	26.001	39,2	43.819	26.001	59,3
Karadere	200.890	37.574	18,7	205.166	33.624	16,4	140.432	33.624	23,9
Toplam	1.879.991	415.926	22,1	1.791.976	393.386	22,0	1.543.705	393.386	25,5

3.2. Yöntem

Çalışmada öncelikle belirtilen amaca yönelik araştırma hipotezi (H₀) ve alternatif hipotez (H₁) oluşturulmuştur. Belirlenen hipotezler şu şekildedir;

H₀: Dikili satış yönetmeliklerinde yapılan son değişikliğin ilgi grupları üzerindeki etkileri ve bu değişiklikler hakkında ilgi gruplarının farkındalık düzeyleri arasında fark yoktur.

H₁: Dikili satış yönetmeliklerinde yapılan son değişikliğin ilgi grupları üzerindeki etkileri ve bu değişiklikler hakkında ilgi gruplarının farkındalık düzeyleri arasında fark vardır.

Sonrasında araştırma alanı ve yöntemi belirlenmiş ve ilgili analizler gerçekleştirilmiştir.

3.2.1. Örnek Alanın Belirlenmesi

Çalışmada ilk olarak anket yapılacak işletme müdürlükleri belirlenmiştir. Kapsadıkları birimlerin sayılarına göre araştırmalar iki şekilde sınıflandırılırlar. Bunlar tam sayım araştırmaları ve örneklem araştırmalarıdır. Tam sayım araştırmalar toplumdaki bütün birimlerden veri toplanmasıdır. Ancak para, zaman, araç, gereç ve uzman yetersizliği sebebiyle her zaman uygulanamazlar. Bu sebeple, elde edilmesi gereken veriler için sınırlı sayıdaki örnek/grup birimde örneklem araştırmaları yapılmaktadır (Özdamar, 2002).

Kastamonu sınırları içerisinde bulunan Orman İşletme Müdürlükleri'nden Samatlar işletmesinin bazı dönemlerde Araç işletmesine bağlı olmasından dolayı veri toplamada sorunlar oluşturması nedeniyle bu iki işletme Araçsam adı ile birlikte değerlendirilmiştir. Karadere Orman İşletme Müdürlüğünün sınırları içerisinde yerleşim olmadığından dolayı da Kastamonu Orman İşletme Müdürlüğü ile birlikte değerlendirilerek araştırmada Kaskar olarak isimlendirilmiştir Ayrıca Hanönü işletmesi 2012-2013 yılları arasında dikili ağaç satışı işlemi gerçekleştirmediğinden örnek alan hesaplamasına dahil edilmemiştir. İlk aşamada KOBM'ne bağlı Orman İşletme Müdürlükleri dikili satışta etkili olabilecek belirlenen bazı değişkenlere göre (Tablo 3.2) Ranking metodu ile sıralanmış ve ilk üç tanesi araştırmanın yapılacağı örnek alan olarak tespit edilmiştir (Tablo 3.3).

Tablo 3.2. Anket yapılacak OİM seçiminde kullanılan değişkenler

	Dikili Satışa konu orman ürünü miktarı/Toplam üretilen orman ürünü miktarı (m ³)	Kooperatif Sayısı (adet)	Odun Kökenli Ürün İşleyen İşletme Sayısı (adet)	Toplam Köy Nüfusu	Dikili Satışa konu Ürün Miktarı (m ³)	Verimli Orman Alanı (ha)
Değişken Numarası	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

Tablo 3.3. Anket yapılacak OİM 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

Sıralamada, “Dikili Satışa konu orman ürünü miktarı/Toplam üretilen orman ürünü miktarı (m³)”, “Kooperatif Sayısı (adet)”, “Odun Kökenli Ürün İşleyen İşletme Sayısı (adet)”, “Toplam Köy Nüfusu” (URL-4), “Dikili Satışa konu Ürün Miktarı (m³)” ve “Verimli Orman Alanı (ha)” kriterleri dikkate alınmıştır. Daha sonra elde

edilen sonuçların ağırlıklı ortalamaları bulunarak Orman İşletme Müdürlüklerinin (14 adet) sıralaması belirlenmiştir.

Ranking (sıralama) tekniğinde, karar elemanları karar verici tarafından göreceli önem derecelerine göre sıralanmaktadır (Yılmaz, 2006). Bu teknik kapsamında bal ormanlarının 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).

Üçüncü aşamada ise 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.

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) yapılacak anket sayıları aşağıdaki formül 3.1 ile belirlenmiştir.

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

Formülde n= Örnek büyüklüğü, F= Anakütle, P= Tahmini oranı, Q= 1-P, t= Güven düzeyi %95 (Tablo değeri: 1,96) ve m= Hata payı %10’dır. Formüle göre belirlenen örneklem büyüklükleri Tablo 3.4’de gösterilmiştir.

Anket güvenilirliğini artırmak için ulaşılabilen daha fazla kişiyle anket yapılmıştır. Sonuç olarak anket yapılacak kişi sayısı 25, 96, 81 ve 59 olarak belirlenmesine karşın çalışmada 30, 193, 135 ve 7 kişi ile anket yapılmıştır.

Tablo 3.4. Çalışmadaki ana kütle, örneklem ve uygulanan anket sayıları

Anket Yapılan İşletme Müdürlükleri	OİMÇ			OK			OKÜİ			ORKOP		
	Ana kütle	Örnek sayısı	Anket sayısı	Ana kütle	Örnek sayısı	Anket sayısı	Ana kütle	Örnek sayısı	Anket sayısı	Ana kütle	Örnek sayısı	Anket sayısı
Tosya	11	25	8	4922	96	66	350	81	54	24	59	18
Taşköprü	14		11	8158		67	25		18	61		32
Kastkar	17		11	11460		60	150		63	68		20
Toplam	42		30	24540		193	525		135	153		70

3.2.2. Anket Formlarının Geliştirilmesi

Anket formları, çalışmanın amacında belirlenen hipotezlerin test edilmesine imkân verecek şekilde düzenlenmiştir. Konunun uzmanları ile ankette yer alan sorular değerlendirilmiş ve anketlerin son hali oluşturulmuştur. Oluşturulan anket formları yapılan ön uygulama ile denenmiş ve revize edilmiştir.

Hazırlanan anketler belirlenen ilgi gruplarına yüz yüze anket yöntemi ile uygulanmış olup bu anketlerde sosyo-ekonomik özellikler, katılımcıların dikili ağaç satışına bakış açıları, dikili ağaç satışında karşılaşılan problemler ve değişen dikili ağaç satışı tamimlerinin paydaşlar üzerine etkileri ile ilgili sorular yer almaktadır.

İlgi gruplarına yapılan anketlerde ki soru sayıları ise, orman kooperatifleri için hazırlanan ankette 21 adet soru, orman köylüleri için hazırlanan ankette 26 adet soru, odun kökenli ürün işleyicileri için hazırlanan ankette 23 adet soru, orman bölge müdürlüğü için hazırlanan ankette 16 adet soru bulunmaktadır.

3.2.3. Anketlerin Değerlendirme Yöntemleri

Çalışmada yapılan anketlerden elde edilen veriler öncelikle hazırlanan veri girişi tabloları yardımı ile bilgisayara aktarılmıştır. Daha sonra bu veri giriş tablosu analizlerin yapımı amacıyla SPSS.17 istatistik paket programına aktırılarak sonrasında gerekli analizler yapılmıştır.

Gruplar arası denek sayılarının eşit olmaması ve verilerin sıralı olması nedeniyle ilgi grupları arasındaki farkların olup olmadığı Tek Yönlü Varyans Analizinin (ANOVA) non-parametric 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 fazla grup için yapılmakta olup, 3 grup olduğunda her birinin kendi alfa yanılma yüzdesi olduğundan 0,05 değeri üçe bölünür ve anlamlılık 0,0167'ye göre değerlendirilir. 3'den fazla gruplarda ise bu 0,01 olarak kabul edilmiştir. Z değeri için etki büyüklüğü $r=Z/\sqrt{N}$ formülüyle hesaplanmıştır (Doğan ve Doğan, 2014).

4. BULGULAR

Çalışmadan elde edilen bulgular iki ana başlık altında sunulmuştur. Birinci kısımda ilgi guruplarının genel ve sosyoekonomik özelliklerine ait bulgular, ikinci kısımda ise dikili satış uygulamalarına karşı olan tutum ve görüşlerine ait elde edilen bulgular ve yapılan istatistik analiz sonuçları verilmiştir.

4.1. Orman Köylülerine Yönelik Anket Bulguları

Orman köylerinde anket yapılan katılımcıların yaş gurupları dağılımı, 20-40, 41-60, 61-80 şeklinde sınıflandırılmış ve yüzdeleri sırasıyla %23,8, %66,3, %9,9 olarak tespit edilmiştir (Tablo 4.1). Buradan anlaşılacağı üzere %66,3'lük oran ile 41-60 yaş arası OK sayısı fazladır.

Tablo 4.1. OK'lerin yaş guruplarına dağılımı

Yaş aralığı	Frekans	Yüzde
20-40	46	23,8
41-60	128	66,3
61-80	19	9,9

Öğrenim durumları %20,7 oranında okuryazar, %68,9 oranında ilköğretim, %9,8 oranında lise ve dengi okul mezunu ve %0,5 oranında ise yüksekokul-üniversite şeklindedir (Tablo 4.2).

Tablo 4.2. OK'lerin öğrenim durumları

	Frekans	Yüzde
Okur-yazar değil	0	0
Okuryazar	40	20,7
İlköğretim	133	68,9
Lise ve dengi	19	9,8
Üniversite ve yüksek öğretim	1	0,5
Toplam	193	100,0

Çalışmaya katılanların gelirlerini sağladıkları işlerin %40,4'ünü ormancılık, %69,3'ünü ise tarım ve hayvancılık oluşturmaktadır (Tablo 4.3).

Tablo 4.3. *OK'lerin gelirlerini elde ettikleri ilk üç iş kolu*

	İş kolu 1	İş kolu 2	İş kolu 3	Toplam	Toplam içerisindeki yüzdesi
Tarım	21	25	42	135	28,9
Hayvancılık	6	72	50	95	20,4
Ormancılık	129	39	8	189	40,4
Ticaret	4	52	6	14	3,0
Emekli Maaşı	33	4		34	7,3
Toplam	193	168,0	104,0		

Katılımcıların bakmakla yükümlü oldukları birey sayıları 1-3, 4-6, 7-10 şeklinde sınıflandırılıp sırasıyla yüzdeleri %25,9, %66,9, %7,2 şeklindedir. Anketlerden elde edilen sonuçlara göre bölgedeki orman köylüleri çoğunlukla 4-6 kişilik ailelerden oluşmaktadır (Tablo 4.4).

Tablo 4.4. *OK'lerin bakmakla yükümlü oldukları birey sayıları*

Bakılmakla yükümlü olunan birey sayısı	Frekans	Yüzde
1-3	50	25,9
4-6	129	66,9
7-10	14	7,2
Toplam	193	100,0

Katılımcıların yıllık toplam gelirlerine bakıldığında %42,5'i 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 da 41.000-50.000 TL arasında olduğu tespit edilmiştir (Tablo 4.5).

Tablo 4.5. *OK'lerin hane gelirleri*

Gelir grubu	Frekans	Yüzde
9.000-15.000	83	43,0
16.000-20.000	60	31,1
21.000-29.000	25	13,0
30.000-40.000	18	9,3
41.000-50.000	7	3,6

Gelirlerinin tamamını ormancılıktan kazanan kişilerin oranı sadece %3,6 olarak belirtilmiştir. Gelirlerinin %50'ye kadar olan kısmını ormancılıktan sağlayanların oranı ise %72,6 olarak belirlenmiştir.

Katılımcılara sorulan “gelirinizin yüzde kaçını yaşadığınız yörede harcıyorsunuz” sorusuna verilen cevaplardan elde sonuçlara göre gelirlerini %95-100 oranında harcayan kişilerin oranı %62,2, %70-90 oranında harcayan kişilerin oranı %20,2, %20-60 oranında harcayan kişilerin oranı %17,6 olarak belirlenmiştir. Bu kişilerin %57,5'i ihtiyaçlarını ilçe merkezlerinden, %40,9'u il merkezlerinden ve %1,6'sı da köylerden karşıladığını belirtmişlerdir (Tablo 4.6).

Tablo 4.6. *OK'lerin gelirlerini ikamet bölgelerinde harcanma oranları*

Gelirin ikamet bölgesinde harcanma oranı	Frekans	Yüzde
20	2	1,0
40	1	,5
50	22	11,4
60	9	4,7
70	14	7,3
80	12	6,2
90	13	6,7
95	1	,5
100	119	61,7
Toplam	193	100,0

Orman köylülerine sorulan “Son 5 yılda ailenizden farklı kasaba veya şehre göç eden oldu mu?” oldu ise kaç kişi göç etti? sorusuna katılımcıların %72,5'i göç olmadığını, %27,5'lik kısım ise çeşitli nedenlerle göçün gerçekleştiğini ifade etmişlerdir (Tablo 4.7). Göç edenlerin %87,2'si 1-3 kişinin, %12,8'ü ise 4-5 kişinin göç ettiğini belirtilmiştir (Tablo 4.8). Göçe zorlayan nedenlerin %36,2'sini eğitim, %2,1'inin askerlik, %42,6'sı iş bulma ve %19,1'i de başka nedenlerin oluşturduğu katılımcılar tarafından belirtilmiştir (Tablo 4.9).

Tablo 4.7. *OK'lerin ailelerindeki göç durumu*

Göç durumu	Frekans	Yüzde
Evet	140	72,5
Hayır	53	27,5
Toplam	193	100,0

Tablo 4.8. Son beş yıldaki OK'lerin ailelerindeki göç eden kişi sayısı

Ailedeki göç eden kişi sayısı	Frekans	Yüzde
1	18	38,3
2	14	29,8
3	9	19,1
4	2	4,3
5	4	8,5
Toplam	47	100,0

Tablo 4.9. Son beş yıldaki OK'lerin ailelerindeki göç etme nedenleri

Göç etme nedenleri	Frekans	Yüzde
Eğitim	17	36,2
Askerlik	1	2,1
İş bulma	20	42,6
Diğer	9	19,1
Toplam	47	100,0

Hangi ormancılık işiyle uğraşıyorsunuz sorusuna katılımcıların %94,8'i üretim işinde çalıştıklarını, %3,6'sı sadece dikili satışta çalıştıklarını %1,6'sı ise ormancılık işiyle ilgilenmediklerini beyan etmişlerdir (Tablo 4.10). Ayrıca tüm katılımcıların %44'ünün üretim işinin yanında dikili ağaç satışında da çalıştıklarını tespit edilmiştir.

Tablo 4.10. OK'lerin çalıştığı ormancılık işleri

	Frekans	Yüzde
Çalışmıyorum	3	1,6
Üretim işleri	183	94,8
Dikili ağaç satışı	7	3,6
Toplam	193	100,0

“Orman köylülerine sorulan orman idaresi ile sorun yaşıyor musunuz? Yaşıyorsanız ne gibi sorunlar yaşıyorsunuz?” sorusuna katılımcıların %81,9'u orman idaresi ile sorun yaşamadıklarını, %16,6'sı birtakım sorunlar yaşadıklarını geri kalan kısım ise ormancılık işi yapmadıklarından dolayı soruya cevap vermemişlerdir (Tablo 4.11). Sorun yaşayanların %10,4'ü daha fazla iş imkânı olmasını istediklerini belirtmişlerdir, %6,2'si ise ormancılık işleri için belirlenen birim fiyatları düşük

bulduklarını ve bunun yükseltilmemesi gibi sorunlarla karşılaştıklarını ifade etmişlerdir (4.11).

Tablo 4.11. *OK'lerin orman idaresi ile sorun yaşama durumları*

	Frekans	Yüzde
Hayır	158	81,9
Evet	32	16,6
Yanıt yok	3	1,6
Toplam	193	100,0
Daha fazla iş isteme nedeniyle	20	10,4
Birim fiyatların düşük olması nedeniyle	12	6,2
Toplam	32	100,0

4.1.1.Orman Köylülerinin Dikili Ağaç Satışına Bakış Açıları

Katılımcıların dikili ağaç satışına taleplerini ölçmek üzere sorulan dikili ağaç satışına başvuru yaptınız mı sorusuna %90,2'si dikili ağaç satışına başvuru yapmadıklarını, %7,8' si ise başvuru yaptıklarını belirtmiştir (Tablo 4.12). Başvuru yapmayan katılımcıların neden olarak %42,5'i teknik alt yapı eksiklikleri olduğunu, %31,1'i maddi durumlarının elverişli olmadığını, %16,6'sı kooperatif baskısı yüzünden başvuru yapmadıklarının beyan etmişlerdir (Tablo 4.13).

Tablo 4.12. *OK'lerin dikili ağaç satışına yaptıkları başvuru durumu*

Dikili satışa başvuru yapma durumu	Frekans	Yüzde
Evet	15	7,8
Hayır	174	90,2
Yanıt yok	4	2,1
Toplam	193	100,0

Tablo 4.13. *OK'lerin dikili ağaç satışına başvurmama nedenleri*

Nedenler	Frekans	Yüzde
Teknik sorunlar nedeniyle	82	42,5
Maddi durumlarının yeterli olmaması	60	31,1
Kooperatif baskısı	32	16,6
Toplam	174	100,0

“Birey olarak dikili ağaç satışı aldınız mı?” sorusuna katılımcıların %92,2'si Hayır, %7,8'i ise Evet cevabını vermişlerdir. Hayır, cevabını verenlerin %39,3'ü maddi

yetersizlikleri olduğunu, %29,8'i ihtiyaçlarının olmadığını yapacak ve yakacak yardımı aldıklarını beyan etmişlerdir (Tablo 4.14).

Tablo 4.14. *OK'lerin bireysel olarak dikili satış alma durumu*

Dikili satış alma durumu	Frekans	Yüzde
Evet	15	7,8
Hayır	178	92,2
Toplam	193	100,0
Dikili satış almama nedeni		
Maddi yetersizlik	70	39,3
İhtiyacı olmadığı için	53	29,8
Fikir beyan etmeyen	55	30,9
Toplam	178	100,0

Dikili ağaç satışına hangi amaçla yaptınız sorusuna dikili satışı işlemini gerçekleştirenlerin %86,7'si gelir elde etmek amacıyla, %13,3'ü ise yapacak ihtiyacını karşılamak amacıyla dikili satış yapmışlardır (Tablo 4.15). Katılımcıların dikili satıştan ürettikleri ürünlerin %26,7'si marangozlara, %60'ı Kerestecilere, %13,3'ü müteahhitlere sattıkları tespit edilmiştir (Tablo 4.16).

Tablo 4.15. *OK'lerin dikili satış yapma amacı*

Dikili satış yapma amacı	Frekans	Yüzde
Gelir elde etmek	13	86,7
Yapacak ihtiyacını karşılamak	2	13,3
Toplam	15	100,0

Tablo 4.16. *OK'lerin dikili satışlarını sattığı yerler*

	Frekans	Yüzde
Marangozlara	4	26,7
Kerestecilere	9	60,0
Müteahhitlere	2	13,3
Toplam	15	100,0

Katılımcılara sorulan “Dikili ağaç satışından sağladığınız gelir ne kadardır?” sorusuna katılımcıların %40’ı 5.000-12.000 TL arasında, %40’ı 13.000-20.000 TL arasında, %20’si ise 25.000-30.000 TL arasında olduğu cevabını vermiştir (Tablo 4.17).

Tablo 4.17. *Dikili satış gerçekleştirilen OK’lerin elde ettiği gelirler (Son 3 yıl)*

Dikili satıştan elde edilen gelir miktarı (TL)	Frekans	Yüzde
5.000-12.000	6	40,0
13.000-20.000	6	40,0
21.000-30.000	3	20,0
Toplam	15	100,0

“Dikili satışın orman köylüsünün gelirini artırır mı?” sorusuna katılımcıların, %79,8’i fikrim yok, %12,4’ü dikili ağaç satışının orman köylüsünün gelirini arttırdığını, %7,8’i ise gelirin artmadığını, beyan etmişlerdir (Tablo 4.18). Neden olarak ise %12,4’ü köylü kendisinin patronu olmuş oluyor ve daha çok para kazanmış ve daha az iş yapılmış oluyor, memnun olmayanların %2,1’lik kısmı pazarlama sorunu yaşadıklarını ve malları ellerinden çıkaramadıklarını, %5,7’si ise nakliye işinin müteahhitçe getirilen kişilerce yapıldığı ve bundan memnun olmadıklarını beyan etmişlerdir.

Tablo 4.18. *Dikili satışın OK’lerin gelirlerine etkisi*

Dikili satış orman köylülerinin gelirlerini artırıyor mu?	Frekans	Yüzde
Evet	24	12,4
Hayır	15	7,8
Fikrim yok	154	79,8
Toplam	193	100,0

Son olarak dikili satışın orman köylüleri üzerine etkileri incelemek için sorulan soruya katılımcıların %75,1’i dikili ağaç satışı uygulamasının orman köylüsüne zarar verdiğini ifade etmişlerdir. %24,9’u ise dikili satışı olumlu karşılamışlardır (Tablo 4.19). Neden olarak ise %28,5’i müteahhit nakliyeyi kendi yapıyor, nakliye üzerinden para kazanamıyoruz. %27,5’i dikili alan yüklenici kendi köyümüzde iş aldığı zaman başkalarına daha ucuz parayla iş yaptırıyorlar. %22,8’i devlete çalışmak

yerine para verip pazarlamayla uğraşmak istemiyoruz. %9,8'i vahide fiyattan daha fazla para veriliyor. %8,8 köylü olarak kendi ayaklarımızın üzerinde durabiliyoruz, kendi nam ve hesabımıza iş yapmış oluyoruz. %2,6'sı ise kabuk soyma sıkıntısı yok, daha az iş yapıp daha fazla para kazanıyoruz cevabını vermişlerdir.

Tablo 4.19. *Dikili satışın orman köylüsüne etkileri*

Dikili satışın orman köylüsüne etkileri	Frekans	Yüzde
Olumlu	48	24,9
Olumsuz	145	75,1
Toplam	193	100,0

4.2. Kooperatiflere Yönelik Anket Bulguları

Orman Kooperatif başkanlarına sorulan anketlerden çıkan sonuçlara göre en düşük ortak sayısı 10, en yüksek ortak sayısı 371 kişidir (Tablo 4.20). Katılımcıların %90'ı ortak sayısını yeterli bulurken, %10'u yetersiz bulmaktadır (Tablo 4.21). Bu Kooperatiflerin kuruluş yılları 1966-1986 yılları arasındadır. Katılımcıların faaliyet alanları tamamıyla ormancılık olup bunun yanında sulama, tarım, akaryakıt ve taşıma işleriyle ilgilenilmektedir.

Tablo 4.20. *Araştırmaya katılan orman kooperatiflerinin üye sayısı*

	Üye sayısı	Frekans	Yüzde
10	0-20	13	18,7
12	21-40	24	34,3
13	41-60	13	18,6
14	61-80	5	7,1
15	81-100	5	7,1
16	101-120	4	5,7
17	121-140	1	1,4
18	141-160	1	1,4
23	161-270	3	4,3
25	371	1	1,4
Toplam		70	100,0

Tablo 4.21. *Kooperatif ortakları sayısının yeterliliği hakkındaki görüşler*

	Frekans	Yüzde
Yeterli	63	90,0
Yetersiz	7	10,0
Toplam	70	100,0

4.2.1. Kooperatiflerin Dikili Ağaç Satışına Bakış Açıları

Kooperatif yöneticilerinin dikili ağaç satışına olan bakış açılarını öğrenmek için sorulan sorulara göre %72,9'u daha önce dikili satış aldıklarını, %27,1'i dikili satış almadıklarını belirtmişlerdir (Tablo 4.22).

Tablo 4.22. *Kooperatiflerin dikili satış alma durumu*

	Frekans	Yüzde
Evet	51	72,9
Hayır	19	27,1
Toplam	70	100,0

Katılımcılara son 3 yılda aldıkları dikili ağaç satışı miktarı sorulmuş olup, dikili ağaç satışı yöntemi ile yapılan üretim miktarı 685-15.000 m³ arasında değişiklik gösterdiği, ortalama olarak 2.000-3.000 m³ arasında olduğu tespit edilmiştir. %27,1'i son 3 yılda dikili satıştan ürün almamıştır (Tablo 4.23).

Tablo 4.23. *Kooperatiflerin son 3 yıldaki dikili satışlardan aldıkları ürün miktarı*

Ürün miktarı (m ³)	Frekans	Yüzde
0	19	27,1
685	1	1,4
850	1	1,4
1000	1	1,4
1200	1	1,4
1500	1	1,4
1850	1	1,4
2000	5	7,1
2300	1	1,4
2500	1	1,4
2800	1	1,4
2900	2	2,9
3000	13	18,6
3100	1	1,4

Tablo 4.23'ün devamı

3200	1	1,4
3500	3	4,3
4000	3	4,3
4500	1	1,4
5000	4	5,7
5530	1	1,4
6000	2	2,9
7000	1	1,4
9000	1	1,4
10000	1	1,4
12000	1	1,4
15000	2	2,9
Toplam	70	100,0

Dikili satış geliri elde eden kooperatiflerin 54,9'unun dikili satış gelirleri toplam gelirlerinin %30-40'mı, kooperatiflerin %21,6'sının ise dikili satış gelirleri toplam gelirlerinin %21,6'sını oluşturmaktadır (Tablo 4.24).

Tablo 4.24. *Kooperatiflerin dikili satış gelirlerinin toplam gelirlerine oranı*

Dikili satış gelirlerinin kooperatifin toplam gelirlerine oranı	Frekans	Yüzde
0	19	27,1
10	1	1,4
20	5	7,1
30	10	14,3
40	18	25,7
45	1	1,4
50	3	4,3
55	1	1,4
60	11	15,7
80	1	1,4
Toplam	70	100,0

Kooperatif yöneticilerinin %54,3'ünün dikili ağaç satışı yöntemini, %45,7'sinin klasik üretim şeklini tercih ettiklerini belirtmişlerdir (Tablo 4.25).

Tablo 4.25. *Odun üretiminde kooperatiflerin üretim yolu tercihi*

Üretim yöntemi	Frekans	Yüzde
Dikili satış	38	54,3
Klasik üretim	32	45,7
Toplam	70	100,0

Kooperatif yöneticilerinin %34,3'ü dikili satışın daha karlı olduğu için, %20'si ise normal üretimden daha kolay olduğu ve fayda sağladığı için dikili ağaç satışını tercih

ettiklerini, %32,9'u normal üretimde devlet işini yapma söz konusu olduğundan daha garantili olduğu için, %10'u normal üretimin dikili ağaç satışı yöntemine göre %25 pirim avantajı olduğu ve dolayısıyla kooperatife fayda sağladığı için, %1,4'ü maddi yetersizlikler nedeniyle ve geriye kalan %1,4'ü ise dikili satışın daha riskli olduğunu düşündükleri için normal üretimi tercih ettiklerini beyan etmişlerdir (Tablo 4.26). Katılımcıların dikili satışa yönelik olumsuz tutumlarını öğrenmek adına dikili ağaç satışları kooperatiflere zarar veriyor mu? Sorusuna, %64,3'ü Evet, %35,7'si Hayır cevabını vermişlerdir (Tablo 4.27).

Tablo 4.26. *Odun üretiminde kooperatiflerin üretim yolu tercihi*

Üretim yöntemi seçme nedenleri		Frekans	Yüzde
Dikili Satış tercih edenler	Dikili satışın daha karlı	24	39,3
	Normal üretimden daha kolay	14	23,0
	Garantili olduğu için	23	37,7
	Toplam	61	100,0
Klasik üretim şeklini tercih edenler	%25 pirim avantajı	7	77,8
	Maddi yetersizlikler nedeniyle	1	11,1
	Dikili satışın daha riskli olması	1	11,1
	Toplam	9	100,0

Tablo 4.27. *Kooperatif yöneticilerinin dikili satış hakkındaki görüşleri*

Dikili satışın kooperatiflere zarar verip vermemesi	Frekans	Yüzde
Evet zara veriyor	45	64,3
Hayır zarar vermiyor	25	35,7
Toplam	70	100,0

Neden olarak ise %60 oranında müteahhide bağımlı hale geldiğini, %4,3 oranında ise dikilide %25 ve %10 avantajı olmadığı cevabını vermişlerdir (Tablo 4.28).

Tablo 4.28. *Kooperatif yöneticilerinin dikili satışın zararlı olmasının nedenleri hakkındaki düşünceleri*

	Frekans	Yüzde
Müteahhide bağımlı hale geldi	42	93,3
Dikilide %25 ve %10 avantajının olmaması	3	6,7
Toplam	45	100,0

Üretim aşamasından sonra en önemli aşama pazarlama aşamasıdır. En çok kimlerden talep olduğunu ve ürünleri hangi gruplara pazarladıklarını sorduğumuz katılımcılar

bu soruyu %72,9 oranında cevaplamışlardır. Bunun nedeni dikili ağaç satışında çalışmamış olan kooperatiflere bu soruların yöneltilmemesidir. Kooperatiflerin %60,73'si ürünlerini müteahhitlere, %21,6'sı marangozlara, %15,7'si ise kerestecilere pazarlandığını ifade etmişlerdir (Tablo 4.29).

Tablo 4.29. *Dikili satışlardan elde edilen ürünlerin pazarlandığı yerler*

Ürünlerin pazarlandığı kişi ya da işletmeler	Frekans	Yüzde
Keresteci	8	15,7
Marangoz	11	21,6
Müteahhit	31	60,7
Diğer	1	2,0
Toplam	51	100

Son olarak dikili ağaç satışı kooperatifleri müteahhitlere muhtaç hale getirdi mi? Sorusuna ise kooperatiflerin %71,4'ü Evet cevabını vermişlerdir. Neden olarak ise %14,3'ü müteahhitlerin sigorta ve işçi sorunu yüzünden kooperatiflere muhtaç olduğunu belirtmiş, %71,4'ü maddi yetersizlikler nedeniyle iş alabilmek için kooperatiflerin müteahhitlere muhtaç hale geldiğini belirtmiştir. %14,3'ü ise kendi adımıza çalışıyoruz cevabını vermişlerdir.

4.3. Orman İşletme Müdürlükleri Çalışanlarına Yönelik Anket Bulguları

Araştırma alanı kapsamında Taşköprü, Tosya, Kastamonu ve Karadere Orman İşletme Müdürlüklerinde çalışanların 30 işletme şefi ve işletme müdürüne dikili ağaç satışı ile ilgili anket çalışması yapılmıştır. Anketlerin bulguları aşağıda verilmiştir. Orman idaresi personelinin mesleki deneyimleri belirli aralıklarla sınıflandırılmıştır. 2-5 yıl arasında olan grup tüm kişilerin %70'ini, 6-8 yıl olan grup %30'unu, 20-41 yıl olan grup %10'unu kapsamaktadır (Tablo 4.30).

Tablo 4.30. *OİM'lerde çalışanların mesleki deneyim süreleri*

Çalışma süresi (yıl)	Frekans	Yüzde
2	4	13,3
3	1	3,3
4	4	13,3
5	9	30,0
6	1	3,3
7	3	10,0
8	5	16,7
20	2	6,7
41	1	3,3
Toplam	30	100,0

4.3.1. Orman İşletme Müdürlükleri Çalışanlarının Dikili Ağaç Satışına Bakış Açıları

Orman işletme müdürlüğü çalışanlarına sorulan dikili ağaç satışından ne amaçlanmak istenmektedir sorusuna çalışanların %30'u üretim maliyetlerinin en aza indirilmesi, %6,7'si orman köylüleri ve kooperatiflerine iş imkânı ve kazanç sağlanması yine %6,7'si piyasa şartlarına uygun üretim yapılması, %56,7'si ise yukarıda sayılan tüm öncüller cevabını vermişlerdir (Tablo 4.31).

Tablo 4.31. OİMÇ'lerin dikili satışı modelinin amaçlarına dair görüşleri

Dikili ağaç satışının amaçları	Frekans	Yüzde
Üretim maliyetlerinin en aza indirilmesi	9	30,0
Orman köylüleri ve kooperatiflerine iş imkânı vermesi	2	6,7
Piyasa şartlarına uygun üretim yapılması	2	6,7
Hepsi	17	56,7
Toplam	30	100,0

Orman İşletme müdürlüğü çalışanlarının %96,7'si dikili satışının, %3,3'ü Normal üretimin daha karlı olduğunu düşünmektedirler (Tablo 4.32).

Tablo 4.32. OİMÇ'lerin dikili satışın karlılığı üzerine görüşleri

Üretim şekilleri	Frekans	Yüzde
Dikili satış	29	96,7
Klasik üretim modeli	1	3,3
Toplam	30	100,0

Dikili ağaç satışının orman suçlarını azaltmada etkisi var mıdır? sorusuna orman idaresi çalışanlarının %76,7'si Hayır cevabını vermiştir, %23,3'lük kısım ise Evet azalma meydana gelir cevabını vermişlerdir (Tablo 4.33).

Tablo 4.33. OİMÇ'lerin dikili satışın orman suçlarını azaltmadaki rolü hakkındaki düşünceleri

Dikili satışın orman suçlarını azaltmadaki rolü	Frekans	Yüzde
Evet vardır	7	23,3
Hayır yoktur	23	76,7
Toplam	30	100,0

Buna neden olarak katılımcıların %50'si Hayır: Kontrolü zor, kaçakçılık artar azalmaz cevabını verirken. %23,3' ü Evet; alanı sahiplenme daha fazla oluyor cevabını vermişlerdir. %20'si ise kontrol olduğu takdirde normal üretimden farkı yok bu riskin her iki üretimde de olduğunu ifade etmişlerdir (Tablo 4.34).

Tablo 4.34. *OİMÇ'lerin dikili satışın orman suçlarını önleme yada önlememe nedenleri hakkındaki düşüncelerinin*

Dikili satışın orman suçlarını önlemedeki etkileri	Frekans	Yüzde
Kontrolü zor	5	16,7
Yüklenicinin alanı sahiplenme duygusunun artması	15	50,0
Fark yok	10	33,3
Toplam	30	100,0

Dikili Satış uygulaması yürürlüğe girdiğinden itibaren orman köylüleri ve orman işletmeleri arasındaki ilişkilerin değişime uğrayıp uğramadığını sorduğumuz soruda katılımcıların %60'ına göre değişme olmamış, %23,3'üne göre ilişkiler kötüye gitmiş, %16,7'si ise ilişkilerin iyiye gittiğini beyan etmişlerdir (Tablo 4.35).

Tablo 4.35. *Dikili satış uygulamaları sonrasında orman köylüsü ve orman işletmeleri arasındaki ilişkinin değişimi*

İlişkilerin değişimi	Frekans	Yüzde
İlişkiler daha iyiye gitmiştir	5	16,7
İlişkiler daha kötüye gitmiştir	7	23,3
Değişme olmamıştır	18	60,0
Toplam	30	100,0

Dikili satış uygulamasının orman köylülerine olan etkisi sorulan katılımcıların %86,7'si orman köylülerinin gelirlerin gelirlerinin arttığını ve iyi yönde etki yaptığını ve %3,3'ü ise sigortalı çalışmaya imkan verdiğinden dolayı iyi yönde etki ettiğini ifade etmişlerdir. %10'u ise orman köylülerinin bu üretim şekline adapte olamadığını ve köylülerin genel olarak maddi durumlarının dikili satışa elverişli olmadığını belirtmişlerdir (Tablo 4.36).

Tablo 4.36. *Dikili satış uygulamalarının orman köylülerine etkileri*

Dikili satış uygulamalarının etkileri	Frekans	Yüzde
Gelirleri artırdı	26	86,7
Köylülerin bu üretim şekline adapte olamadı	3	10,0
Sigortalı çalışmaya imkan verdi	1	3,3
Toplam	30	100,0

Sınır ihtilafı olan bölgelerde dikili satış yapılmasına müsaade ediyor musunuz sorusuna, katılımcıların %56,7'si kişiler arasında kavgalar yaşanıyor bu bölgeleri dikili satışa vermiyoruz, %23,3'ü hukuki sorun ile karşılaşıyoruz uzak duruyoruz, %20'si kamu için daha fazla kazanç sağlanacaksa verilebiliyor, şeklinde ifade etmişlerdir (Tablo 4.37). Orman idaresi çalışanlarına sorulan işletmenizde dikili ağaç satışına talep en fazla hangi gruplardan geliyor soruna, %56,7'si yüklenici, %43,3'si ise kooperatif cevabını vermişlerdir. Sizin dikili satış ihalelerini almasını istediğiniz grup hangisidir sorusuna da %40 ORKOP, %30 OK, %27 herhangi bir kalifiye orman işçisi ve %7'de yüklenici cevabı verilmiştir (Tablo 4.38).

Tablo 4.37. *Sınır ihtilafı olan yerlerin dikili satışa verilmesi hakkında OİMÇ'nin görüşü*

Yanıt	Nedeni	Frekans	Yüzde
Evet	Daha yüksek kazanç	6	20,0
Hayır	Kişiler arasında kavgalar yaşanması	17	56,7
	Hukuki sorunlar	7	23,3
Toplam		30	100,0

Tablo 4.38. *Dikili satışı talep edenler ve OİMÇ'nin dikili satışı vermeyi tercih ettiği gruplar*

	Gruplar	Frekans	Yüzde
Talep edenler	Yüklenici	17	56,7
	ORKOP	13	43,3
	Toplam	30	100,0
Talep edilenler	ORKOP	9	30,0
	OK	12	40,0
	Kalifiye orman işçisi	7	23,3
	Yüklenici	2	6,7
	Toplam		100,0

Dikili satışının ormanlarımızı tahrip ettiğine inanıyor musunuz? Sorusuna katılımcıların %90'ı Hayır cevabını %10'u ise Evet cevabını vermişlerdir. Neden olarak %90'ı Hayır inanmıyorum normal üretimden farklı değil, kontrol olduğu sürece fark etmez, %10'u Evet inanıyorum zarar çok fazla cevabını vermişlerdir (Tablo 4.39).

Tablo 4.39. *Dikili satışın ormanlar üzerindeki tahribatı hakkında OİMÇ'nin görüşleri talep edenler*

	Frekans	Yüzde
Evet	3	10,0
Hayır	27	90,0
Toplam	30	100,0

Katılımcılara sorulan işletmenizde dikili satış yöntemlerinden hangisi daha iyidir sorusuna %43,3'ü tahsisli dikili satış ve açık arttırmalı olmak üzere her ikisini de tercih ettiklerini ifade etmişlerdir. %40'ı tahsisli dikili ağaç satışı, %13,3'ü açık arttırmalı dikili ağaç satışını, %3,3'lük kısmı ise fikir beyan etmemişlerdir (Tablo 4.40). Neden olarak %43,3'ü mevcut duruma göre değişiklik gösterebileceğini, %30'u fiyat hesaplamalarındaki riskler ortadan kalktığı için tahsisli satışı, %20'si kooperatif ve OK'nin yararlanması için tahsisli dikili ağaç satışını tercih ettiklerini ifade etmişlerdir.

Tablo 4.40. *OİMÇ'nin tercih ettikleri dikili satış yöntemleri ve nedenleri hakkındaki görüşleri*

Dikil isatış yöntemleri	Frekans	Yüzde
Tahsisli dikili ağaç satışı	12	40,0
Açık arttırmalı dikili ağaç satışı	4	13,3
Her ikisi	13	43,3
Yanıt yok	1	3,3
Toplam	30	100,0

Katılımcılara sorulan orman yönetimi sertifikasyonu ile ilgili özel durumlara dikkat ediliyor mu? sorusuna katılımcıların %63,3'ü Evet cevabını vermiştir. %13,3'ü ise bu konuda kararsız olduklarını belirtmişlerdir (Tablo 4.41).

Tablo 4.41. OİMÇ'nin dikili satışlarda sertifikasyona bağlı olarak oluşan özel durumlara dikkat edilip edilmediği hakkındaki görüşleri

	Frekans	Yüzde
Evet	19	63,3
Hayır	7	23,3
Kararsız	4	13,3
Toplam	30	100,0

4.4. Odun Kökenli Ürün İşleyicilerine Yönelik Anket Bulguları

Araştırma alanı kapsamında Taşköprü, Tosya, Kastkar bölgelerinde bulunan odun kökenli ürün işleyicileri ile anket çalışması yapılmıştır. Katılımcıların meslek alanları keresteci, marangoz, mobilyacı şeklinde gruplanmaktadır (Tablo 4.42). Yaş grupları ise %34,8'i 50-68, %31,9'u 42-49 ve %33,3'ü de 25-37 yaş aralığındadır (Tablo 4.43).

Tablo 4.42. OKÜİ'lerin meslekleri

Meslekler	Frekans	Yüzde
Keresteci	36	26,7
Marangoz	70	51,9
Mobilyacı	29	21,4
Toplam	135	100,0

Tablo 4.43. OKÜİ'lerin yaş gruplarına dağılımı

Yaş grupları	Frekans	Yüzde
25-37	45	33,3
42-49	43	31,9
50-68	47	34,8
Toplam	135	100,0

Katılımcıların öğrenim durumları göz önüne alındığında %45,9'u ilköğretim, %43,0'ı lise ve dengi, %8,1'i Yüksekokul- üniversite, %3'ü okuryazardır (Tablo 4.44).

Tablo 4.44. *OKÜ'lerin öğrenim durumları*

Eğitim düzeyleri	Frekans	Yüzde
Okur yazar	4	3,0
İlköğretim	62	45,9
Lise ve dengi	58	43,0
Yüksek okul ve üniversite	11	8,1
Toplam	135	100,0

Ormancılıkla ilgili eğitiminiz var mı? Sorusuna %88,9'u Evet, %11,1'i Hayır cevabını vermişlerdir (Tablo 4.45). Evet, cevabını verenler Orman idaresi tarafından kurs düzenlendiği ve sertifikalarının olduğunu beyan etmişlerdir.

Tablo 4.45. *OKÜ'lerin ormancılıkla ilgili eğitim durumu*

	Frekans	Yüzde
Evet	120	88,9
Hayır	15	11,1
Toplam	135	100,0

Katılımcıların yıllık gelirleri, %31,1'i 32.000-50.000 TL Aralığında, %16,3'ü 52.000-75.000 TL aralığında %10,4' ü 80.000-94.000 TL aralığındadır. Bu soruya fikir beyan etmeyenlerin oranı ise %42,2'dir (Tablo 4.46).

Tablo 4.46. *OKÜ'lerin gelir durumu*

	Frekans	Yüzde
32.000-50.000	42	31,1
51.000-75.000	22	16,3
76.000-95.000	14	10,4
Yanıt vermeyenler	57	42,2
Toplam	135	100,0

4.4.1. Odun Kökenli Ürün İşleyicilerinin Dikili Ağaç Satışına Bakış Açıları

“Dikili ağaç satışı ihalesine hiç başvuru yaptınız mı?” sorusuna %27,4 Evet, %72,6'sı ise Hayır cevabını vermiştir (Tablo 4.47).

Tablo 4.47. *OKÜİ'lerin dikili ağaç satış ihalesine başvuru durumları*

	Frekans	Yüzde
Evet	37	27,4
Hayır	98	72,6
Toplam	135	100,0

Nedeni ise %33,3'ü Teknik ve maddi problemleri olduğunu, %12,6'sı Küçük işletmelerin altından kalkamadığını Müteahhitlerden ya da tedarikçilerden ürün ihtiyacını karşıladığını, %18,5 dikili satış hakkında bilgilerinin olmadığını ifade etmişlerdir. %7,4'ü ise Fikir beyan etmemişlerdir (Tablo 4.48). Dikili ağaç satışından hiç ürün satın aldınız mı sorusuna katılımcıların %56,3'ü Hayır, %43,7'si Evet cevabını vermiştir (Tablo 4.49).

Tablo 4.48. *OKÜİ'lerin dikili ağaç satış ihalesine başvuru yapıp yapmamalarının nedenleri*

Nedenler	Frekans	Yüzde
Küçük işletmelerin altından kalkamadığını	17	17,4
Teknik ve maddi problemleri	45	45,9
dikili satış hakkında bilgilerinin olmadığını	26	26,5
Fikir beyan etmeyenler	10	10,2
Toplam	98	100,0

Evet, cevabını veren odun kökenli ürün işleyicilerinin %37,3'ü kooperatiften, %61'i yükleniciden, %1,7'si köy muhtarından ürün aldıkları tespit edilmiştir (Tablo 4.50).

Tablo 4.49. *OKÜİ'lerin dikili satış ihalesini alma durumları*

	Frekans	Yüzde
Evet	59	43,7
Hayır	76	56,3
Toplam	135	100,0

Tablo 4.50. *OKÜİ'lerin dikili satış ürünlerini aldıkları kişiler*

	Frekans	Yüzde
Kooperatiften	22	37,3
Yükleniciden	36	61,0
Köy muhtarından	1	1,7
Toplam	59	100,0

Dikili satış alacağımız işletmede dikkat ettiğiniz hususlar nelerdir sorusuna katılımcıların %41,5'i ürün bakımından ihtiyacımı karşılayan bölgeleri seçerim, %39,3'ü fiyat bakımından uygun gelen yerleri seçerim, %11,1'i kendi ikamet ettiğim yerler seçerim, %8,1'i sosyal problem olmayan yerleri seçerim cevabını vermişlerdir (Tablo 4.51).

Tablo 4.51. *OKÜİ'lerin dikili satış ihalesine gireceği işletmede dikkat ettiği hususlar*

	Frekans	Yüzde
Kendi ikamet ettiğim yerler seçerim	15	11,1
Ürün bakımından ihtiyacımı karşılayan bölgeleri seçerim	56	41,5
Fiyat bakımından uygun gelen yerler	53	39,3
Sosyal problem olmayan yerleri seçerim	11	8,1
Toplam	135	100,0

Üretimde çalışacak işçileri nereden temin ediyorsunuz? sorusuna katılımcıların, %18,5'i çalışmanın yapılacağı köyden temin ediyorum, %4,4'ü Kendi işçilerimi kullanıyorum cevabını vermişlerdir. %76'3'ü ise dikili satış almadıklarını beyan etmişlerdir (Tablo 4.52).

Tablo 4.52. *OKÜİ'lerin dikili ağaç satışı sonrası üretimde işçi temin yöntemleri*

	Frekans	Yüzde
Kendi işçilerimi kullanıyorum	6	4,4
Çalışmanın yapılacağı köyden temin ediyorum	25	18,5
Farklı köylerden işçi temin ediyorum	1	,7
Üretim yapmayan	103	76,3
Toplam	135	100,0

Katılımcılara sorulan açık arttırma birim fiyatlarının belirlenmesinden memnun musunuz? Sorusuna; %19,3'ü Evet, %80,7'si Hayır cevabını vermişlerdir. Neden olarak %41,5'i fiyatların çok pahalı olduğunu, %39,3'ü birim fiyat belirlenme usulünün yanlış olduğunu belirtmişlerdir.

Tablo 4.53. *OKÜ'lerin dikili satış ihalelerindeki açık artırmalı birim fiyatın belirlenmesi hakkındaki görüşleri*

	Frekans	Yüzde
Evet	26	19,3
Hayır	109	80,7
Toplam	135	100,0

Tablo 4.54. *OKÜ'lerin dikili satış ihalelerindeki açık artırmalı birim fiyatın belirlenmesinden duydukları memnuniyetsizliğin nedenleri*

	Frekans	Yüzde
Birim fiyatlarının yüksek olması	66	48,9
Birim fiyat belirleme yönteminin yanlış olması	53	39,3
Fikrim yok	16	11,9
Toplam	135	100,0

4.5. İlgili Gruplarının Dikili Satış Tamim Değişiklikleri Hakkındaki Görüşleri

Dikili satış uygulamasında yapılan değişikliklerin etkilerini irdelemek için öncelikle konu ile ilgili 6521 ve 6877 sayılı tamimler arasındaki farklar ortaya konmuştur. Tamimdeki bazı küçük değişiklikler dikkate alınmamış sadece uygulamada ilgi gruplarını etkileyebilecek olan büyük değişiklikler ve mevcut tamimler de olup da uygulamada sorun yaşanan maddeler çalışmaya konu edilmiştir. 6877 sayılı tamimin yayınlanması ile oluşan değişiklikler Tablo 4.55’de maddeler halinde gösterilmiştir.

Tablo 4.55’de gösterilen tamim değişikliklerine bağlı olarak oluşturulmuş ve ilgi gruplarına yöneltilmiş sorulara alınan cevaplar neticesinde yapılan analizlere ait sonuçlar aşağıda sıralanmıştır.

Tablo 4.55. 6521 ve 6877 sayılı tamimler arasındaki değişiklikler

6521 sayılı tamim	6877 sayılı tamim
6521-2- “Dikili ağaç satışında, dikili ağacın m3 satış bedeli, satışa konu bölme veya bölmecikte pazarlama imkanları da göz önüne alınarak üretilmesi öngörülen emvale göre her ağaç türü için verim yüzdelerinin tespit edilmesi ve bu yüzdelere 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 dahil etmede özellikle dikkatli olunarak, deneme ağaçları seçilirken objektif kriterler ve aşağıdaki hususlara uyulacaktır.”	6877A-2 “Dikili ağaç satışında maliyet bedeli, muhammen bedel ve satış fiyatına esas teşkil etmesi nedeniyle; satışa konu bölme veya bölmecikteki 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.”
2.1.1- “Satışa konu bölme veya bölmecikteki ağaçların D.K.G.H ve çap kademelerine dağılımı göz önüne alınarak DENEME AĞACI HACİM BÜYÜKLÜĞÜ tespit edilir. Hacim büyüklüğü satışa konu ağaçların temsiline imkan verecek şekilde 1, 3, 5, 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.”	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, 3, 5, 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 sahalarda, meşcerenin homojen yapıya sahip olması halinde %1'den az olmamak şartıyla belirlenebilir.”
2.4- “Dikili satışa konu bölme ve bölmecikteki verim yüzdesinin tesbiti için gerekli iş ve işlemlere ait işçilik giderleri 730/1000 ölçme ve diğer giderler hesabından karşılanacaktır.”	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) idareye ait işçiler tarafından yapılır. İdareye ait işçilerin yeterli olmaması durumunda, OGM tarafından gönderilen talimata uygun olarak verim yüzdelerinin tespiti konusunda hizmet alımı yapılabilir.”

Tablo 4.55'in devamı

<p>-“Alıcı elde ettiği ürünleri nakletmek istediğinde Orman İşletme Şefliğinin ölçü ve tesbitine göre nakline izin verilecektir. Peyderpey satış veya parçalı ölçüm yapılması halinde; satışı 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 tesbiti yapılmış ise bu miktardan az olması durumunda işletme şefliğince nakline müsaade edilecektir.</p> <p>Dikili satış işleminin her aşaması idarece kontrol edilerek, tüm ölçü tesbit tutanaklarının birer nüshası İşletme Müdürlüğüne gönderilecektir. Elde edilen toplam ürün miktarı; dikili kabuklu gövde hacminden veya yüzde yüzün üzerinde verim yüzdesi tesbiti 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 tesbitle işletmesine bildirilecektir. Usulsüzlük yoksa ürünün nakline izin verilecek olup aksi durumda şartname hükümlerine göre işlem yapılır.”</p>	<p>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.”</p>
<p>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 SSK’ na bildirimde bulunulmayacaktır.”</p>	<p>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 Sosyal Güvenlik Kurumuna (SGK) 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 yapacağını yazılı beyan etmesi halinde sigorta mevzuatı yönünden sorumlulukları kendilerine ait olmak üzere SGK’ya bildirimde bulunulmaz.”</p>
<p>Bu madde yok.</p>	<p>1.17. “Orman yönetiminin belgelendirildiği (FSC ve PEFC) ormanlarda yapılacak dikili ağaç satışlarında belgelendirmenin zorunlu gerekleri şartnamelerin özel hükümler bölümünde belirtilir.”</p>
<p>Bu madde yok.</p>	<p>1.18. “Baltalık uygulamaları, sıklık bakımı gibi önceden DKGH'nin sağlıklı olarak tespit edilemediği çalışmalarda dikili ağaç satışı söz konusu olması durumunda genel sahayı temsil edecek büyüklükte ve özellikle alınacak deneme alanı ölçümleri genel sahaya uyarlanarak işlem yapılır.”</p>

Tablo 4.55'in devamı

<p>Bu madde yok.</p>	<p>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 satışı 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. 11 Tahsisli Dikili Ağaç Satış Esasları Bu madde kapsamındaki fabrika ve tesislere yapılacak tahsisli satışlarda, gerçek dışı beyanda bulunulması, sahte evrak ibraz edilmesi, dikili ağaç satışı 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.”</p>
<p>Bu madde yok.</p>	<p>“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.”</p>
<p>Bu madde yok.</p>	<p>5.1. “Dikili ağaç satışı yaptırmak isteyen gerçek ve tüzel kişiler, Bölge Müdürlüğü dahilinde 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, İşletme 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, BEŞİNCİ 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 ormancılık bürosu ya da ormancılık 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 bulundurmak zorundadır.”</p>

“2013 yılında çıkarılan tamimle birlikte, verim yüzdesi tespiti için hacim büyüklüğünün DKGH'nin %2 ye çıkarılması sizce verim yüzdesi hesabının daha sağlıklı yapılmasını sağlar mı?” şeklinde ki soruya ankete katılan kooperatif yöneticilerinin %85,7'si evet, %14,3'ü Hayır, OKÜİ'nin ise %93,3'ü Evet, %6,7'si Hayır cevabını vermiştir. Evet diyenler bu değişimle birlikte satışa çıkan alanın verim gücünün hesabında alanın daha iyi temsil edilebileceğini ve daha doğru sonuçlar alınabileceğini belirtirken, Hayır diyenler ise verim yüzdesinin hali hazırda da yanlış hesaplandığını ve bu değişiklikle birlikte herhangi bir değişimin olmayacağını ifade etmişlerdir (Tablo 4.56).

Tablo 4.56. *Kooperatifler ve OKÜİ'lerin verim yüzdesi hesabı hakkındaki görüşleri*

	ORKOP %		OKÜİ %	
	Evet	Hayır	Evet	Hayır
Alan daha iyi temsil edilmiş ve daha verimli sonuç alınmış olur	85,7	-	93,3	-
Değişme olmaz verim yüzdesi yanlış hesaplanıyor.	-	14,3	-	6,7

Yapılan istatistiksel analiz sonucunda iki grup arasında verim yüzdesinin belirlenmesi üzerine yapılan değişikliğe dair belirtilen görüşler ve nedenleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır (H=0,848, SD=1, p=0,357, H=0,848, SD=1, p=0,357). “2013 yılında değişen (6877 sayılı) tamimi de göz önünde bulundurarak dikili satışa verilen alanlarda transport sorusunu yaşıyor musunuz?” sorusuna kooperatiflerin, orman köylülerin ve OKÜİ'lerin verdikleri cevaplar Tablo 4.57'de gösterilmiştir.

Tablo 4.57. *Kooperatif, OK ve OKÜİ'lerin dikili satışlardaki transport sorunu hakkındaki görüşleri*

	ORKOP %		OK %		OKÜİ %	
	Evet	Hayır	Evet	Hayır	Evet	Hayır
6521 Sayılı Tamim	57.1	15.7	7.3	1.0	10.4	4.4
6877 Sayılı Tamim	58.6	14.2	6.2	2.1	14.1	0.7

Tablo 4.57’den de görüldüğü üzere kooperatif katılımcılarının %57,1’i 6521 sayılı tamimde transportta sorunlar yaşandığını, %15,7’si ise sorun yaşamadıklarını, 6877 sayılı tamim ile %58,6’sı sorunun çözüldüğünü ve %14,2’ü sorunun devam ettiğini ifade etmişlerdir. Orman köylülerinin ise %7,3’ü 6521 sayılı tamimde transport sıkıntısı yaşadıklarını, %1’i ise sorun yaşanmadığını belirtmişler, tamim değişikliğinden sonra ise %6,2’si sorunun çözüldüğünü, %2,1’i ise sorunun devam ettiğini belirtmişlerdir. Orman köylülerinin katılımcıların %27,1’i dikili satış almadıklarından soruya cevap vermemişlerdir. OKÜİ’ler 6521 sayılı tamime göre %10,43’ü değişiklikten önce transportta sorun yaşadıklarını, %4,4’ü ise daha öncede sorun yaşanmadığını belirtmişlerdir. 6877 sayılı tamimde ise aynı katılımcıların %14,1’i sorunun düzeldiğini, %0,7’si sorunun devam ettiğini ifade etmişlerdir. %85,2’si cevap vermemişlerdir.

İlgi gruplarının 2013 öncesindeki ve sonrasındaki 6521 ve 6877 sayılı tamim dönemlerinde dikili satışa verilen alanlarda transport sorunu yaşayıp yaşamadıklarına dair verdikleri cevaplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın bulunup bulunmadığına dair yapılan Mann-Whitney U testi sonuçları Tablo 4.58’de gösterilmiştir. Tablo 4.58’den de görüldüğü üzere transport sorunu hakkında verilen cevaplar açısından gruplar arası istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunmamıştır.

Tablo 4.58. *Transport sorununa dair verilen cevapların gruplar arası farklılık analiz sonuçları*

Ranks		Frekans	Mean Rank
6521 sayılı tamim	ORKOP	51	43,88
	OK	16	39,94
	OKÜİ	20	47,55
	Toplam	87	
6877 sayılı tamim	ORKOP	51	42,07
	OK	16	44,72
	OKÜİ	20	48,35
	Toplam	87	
Test Statistics(a,b)		6521 sayılı tamim	6877 sayılı tamim
Chi-Square		1,582	2,108
df		2	2
Asymp. Sig.		,453	,349

2013 yılında yapılan değişiklikle 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 olması hakkında ilgi gruplarının yanıtları Tablo 4.59’de ve Nedenleri ise Tablo 4.60’da gösterilmiştir.

Tablo 4.59. *İlgi gruplarının orman mühendisi çalıştırma zorunluluğu hakkındaki görüşleri*

	Olumlu ve Faydalı Buluyorum %	Gereksiz Buluyorum %
ORKOP	88.6	11.4
OK	93.8	6.2
OİMÇ	82.8	17.2
OKÜİ	62.2	37.8

Tablo 4.60. *İlgi gruplarının orman mühendisi çalıştırma zorunluluğu hakkındaki düşüncelerinin nedenleri*

Nedeni?	ORKOP %	OK %	OİMÇ %	OKÜİ %
Gerekli buluyorum, Teknik takip ve iş imkânı sağlanmış oluyor.	11.4	6.2	82.8	37.8
Gereksiz buluyorum, İşe gitmiyorlar sadece belgelerini kiralyorlar, mühendisi iş başında göremiyoruz.	88.6	93.8	17.2	62.2

Kooperatiflerin %88,6’sı, orman köylülerinin %93,8’i orman mühendisi çalışmasına sıcak bakmadıklarını, orman işletme müdürlükleri yöneticilerinin %17,2’si ve OKÜİ’in ise 37,8’i ise bu değişikliği desteklememişlerdir. Bunun nedeni olarak Evet diyenler bu değişikliğin gerekli olduğunu, teknik takip ve işin kontrolü açısından olumlu sonuçlar doğuracağını belirtmişlerdir. Hayır diyenler ise bu değişikliği gereksiz bulduklarını ve bu değişikliğin sadece mühendislerin diplomalarını kiralayacak ortamlar oluşturduğunu ve fiiliyatta mühendislerin pek fazla uygulama alanında olmadıklarını belirtmişlerdir.

İlgi gruplarının dikili satışlarda orman mühendisi çalıştırma zorunluluğu getirilmesi hakkındaki görüşleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olup olmadığını test etmek amacı ile yapılan Kruskal-Wallis analizi sonuçları Tablo

4.61’de ve gruplar arası farklılıkların test edildiği Mann-Whitney U testi sonuçları ise Tablo 4.62’de gösterilmiştir.

Tablo 4.61. *İlgi gruplarının orman mühendisi çalıştırılma zorunluluğu üzerine gruplar arası Kruskal-Wallis analiz sonuçları*

Ranks	Grup	N	Mean Rank
Orman mühendisi çalıştırılması zorunluluğu	ORKOP	70	236,77
	OK	193	248,19
	OİMÇ	29	85,55
	OKÜİ	135	180,91
	Toplam	427	
Nedeni?	ORKOP	70	236,16
	OK	193	249,22
	OİMÇ	29	84,22
	OKÜİ	135	180,03
	Toplam	427	
Test Statistics(a,b)	Orman Mühendisi çalıştırma zorunluluğu		Nedeni
Chi-Square	108,161		116,071
df	3		3
Asymp. Sig.	,000		,000

Tablo 4.62’de de görüldüğü üzere Analiz sonucunda ilgi gruplarının bu değişiklik hakkındaki düşünceleri ve nedenleri üzerine verdikleri yanıtlar arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılık bulunduğu belirlenmiştir ($H = 108,161$, $SD=3$, $p=0,000$ / $H = 116,071$, $SD=3$, $p=0,000$). Farkın hangi grup ya da gruplardan kaynaklandığını bulmak için Mann-Whitney U testleri yapılmıştır. Bonferroni düzeltmesi uygulanarak tüm etkiler için anlamlılık düzeyi 0,013 olarak kabul edilmiştir. Buna göre ilgi gruplarından Kooperatifler ile OİM arasında ($U=291$, $p=0,000$, $r=-0,681$ / $U=291$, $p=0,000$, $r= -0,681$), Kooperatifler ile OKÜİ ($U=3480$, $p=0,000$, $r=-0,275$ / $U=3480$, $p=0,000$, $r= -0,275$), OK ile OİM ($U=678$, $p=0,000$, $r=-0,665$ / $U=1113$, $p=0,000$, $r=-0,703$), OK ile OKÜİ ($U=8925$, $p=0,000$, $r=-0,381$ / $U=8806$, $p=0,000$, $r=-0,404$) ve OİM ile OKÜİ arasında ($U=1077$, $p=0,000$, $r=-0,343$ / $U=1077$, $p=0,000$, $r=-0,343$.) istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.62. İlgili gruplarının orman mühendisi çalıştırılma zorunluluğu üzerine gruplar arası Mann-Whitney U testi analiz sonuçları

Grup No	N	Mean Rank	Sum of Ranks		Orman mühendisi çalıştırma zorunluluğu	Nedeni	a	Etki katsayısı	
								$r=Z/\sqrt{(Na+Nb)}$	
Orman mühendisi çalıştırma zorunluluğu	ORKOP	70	126,64	8865,0	Mann-Whitney U	6,380,000	6,337,000	0,01 -0,089/-0,109	
	OK	193	133,94	25851,0	Wilcoxon W	8,865,000	8,822,000		
	Toplam	263			Z	-1,353	-1,670		
Nedeni	ORKOP	70	126,03	8822,0	Asymp. Sig. (2-tailed)	0,176	0,095		
	OK	193	134,17	25894,0					
	Toplam	263							
Orman mühendisi çalıştırma zorunluluğu	ORKOP	70	60,34	4224,0	Mann-Whitney U	291,000	291,000		0,01 -0,681/-0,681
	OİM	30	25,03	726,0	Wilcoxon W	726,000	726,000		
	Toplam	100			Z	-6,871	-6,871		
Nedeni	ORKOP	70	60,34	4224,0	Asymp. Sig. (2-tailed)	0,000	0,000		
	OİM	30	25,03	726,0					
	Toplam	100							
Orman mühendisi çalıştırma zorunluluğu	ORKOP	70	120,79	8455,0	Mann-Whitney U	3,480,000	3,480,000	0,01 -0,275/-0,275	
	OKÜİ	135	93,78	12660,0	Wilcoxon W	12,660,000	12,660,000		
	Toplam	205			Z	-3,942	-3,942		
Nedeni	ORKOP	70	120,79	8455,0	Asymp. Sig. (2-tailed)	0,000	0,000		
	OKÜİ	135	93,78	12660,0					
	Toplam	205							
Orman mühendisi çalıştırma zorunluluğu	OK	193	122,49	23640,0	Mann-Whitney U	678,000	639,500		0,01 -0,665/-0,703
	OİM	30	38,38	1113,0	Wilcoxon W	1,113,000	1,074,500		
	Toplam	223			Z	-9,769	-10,481		
Nedeni	OK	193	122,69	23678,5	Asymp. Sig. (2-tailed)	0,000	0,000		
	OİM	30	37,05	1074,5					
	Toplam	222							
Orman mühendisi çalıştırma zorunluluğu	OK	193	185,76	35851,00	Mann-Whitney U	8,925,000	8,806,500	0,01 -0,381/-0,404	
	OKÜİ	135	134,11	18105,00	Wilcoxon W	18,105,000	17,986,500		
	Toplam	328			Z	-6,905	-7,317		
Nedeni	OK	193	186,37	35969,50	Asymp. Sig. (2-tailed)	,000	,000		
	OKÜİ	135	133,23	17986,50					
	Toplam	328							
Orman mühendisi çalıştırma zorunluluğu	OİM	30	52,14	1512,00	Mann-Whitney U	1,077,000	1,077,000		0,01 -0,343/-0,343
	OKÜİ	135	89,02	12018,00	Wilcoxon W	1,512,000	1,512,000		
	Toplam	165			Z	-4,398	-4,398		
Nedeni	OİM	30	52,14	1512,00	Asymp. Sig. (2-tailed)	,000	,000		
	OKÜİ	135	89,02	12018,00					
	Toplam	165							

6877 sayılı tamimle birlikte iş güvenliği ve çevreye daha duyarlı dikili satışın yapılmasını nasıl değerlendiriyorsunuz? sorusuna ilgili gruplarından alınan yanıtlar Tablo 4.63’da gösterilmiştir.

Tablo 4.63. *İlgi gruplarının iş güvenliği ve çevreye duyarlılık hakkındaki tamim değişikliği hakkındaki görüşleri*

	ORKOP (%)	OK (%)	OİM (%)	OKÜİ (%)
Çevre ve işçilerin sağlığı açısından olumlu	25,7	20,2	73,3	59,3
İşleri yavaşlatıyor	47,2	41,5	26,7	34,1
Değişen bir şey yok	27,1	38,3	-	6,6

Tablo 4.63'den de görüldüğü üzere ORKOP üyelerinin %47,2'si, orman köylülerinin %41,5'i, OİM'nin %26,7'si ve OKÜİ'lerin %34,1'i iş güvenliği ve çevreye duyarlı üretim yapılması hakkındaki tamim değişikliğinin işlerin yavaşlamasına neden olduğunu belirtmişlerdir. Verilen cevapların nedenleri sorulduğunda, %1,4'ü iş güvenliği kural ve ekipmanlarının işlerin yavaşlamasına neden olduğunu, %12,9'u iş güvenliği ekipmanlarının ergonomik açıdan rahat olmadığını belirtmişlerdir. Bu konuda ilgi gruplarının verdiği cevapların istatistiksel olarak anlamlı farklılık gösterip göstermediğinin belirlenmesi amacı ile yapılan Kruskal-Wallis analiz sonuçları Tablo 4.64'de ve anlamlı farklılık bulunan grupların belirlenmesi amacı ile yapılan Mann-Whitney U testi sonuçları ise Tablo 4.65'de gösterilmiştir.

Tablo 4.64. *İlgi gruplarının iş güvenliği ve çevreye duyarlı üretim hakkındaki görüşlerine dair gruplar arası Kruskal-Wallis analiz sonuçları*

Ranks	Grup	Frekans	Mean Rank
İş Güvenliğine uygun üretim	ORKOP	70	232,92
	OK	193	257,34
	OİM	29	149,88
	OKÜİ	135	153,14
	Toplam	428	
Test Statistics(a,b)		İş Güvenliği	
Chi-Square		75,603	
df		3	
Asymp. Sig.		,000	

Tablo 4.64 ve 4.65'de görüldüğü üzere 6877 sayılı tamimle birlikte iş güvenliği ve çevreye daha duyarlı dikili satış hakkında ilgi gruplarının düşünceleri arasında anlamlı düzeyde farklılık bulunduğu ($H = 75,603$ $SD=3$, $p=,000$) ve Kooperatifler ile Orman köylüleri ($U=5735$, $r=-0,10$), Kooperatif ile OİM ($U=607$, $r= -0,314$),

Kooperatif ile OKÜİ (U=2787, r=-0,351), Orman köylüleri ile OİM (U=1510, r=-0,283), Orman köylüleri ile OKÜİ (sırasıyla U=6584, r=-0,448) ve OİM ile OKÜİ (U=1793, r=-0,061) arasında verdikleri cevapların anlamlı düzeyde farklılık göstermektedir.

Tablo 4.65. İlgili gruplarının iş güvenliği ve çevreye duyarlı üretim hakkındaki görüşlerine dair gruplar arası Mann-Whitney U testi sonuçları

Grup No	N	Mean Rank	Sum of Ranks		İş güvenliği ve çevreye duyarlılık hakkındaki düzenleme	Asymp. Sig. (2-tailed)	a	Etki katsayısı				
								$r=Z/\sqrt{(Na+Nb)}$				
İş güvenliği ve çevreye duyarlılık hakkındaki düzenleme	ORKOP	70	118,85	8081,50	Mann-Whitney U	5,735,500	0.01	-0,10 -0,351				
	OK	193	135,28	26109,50	Wilcoxon W	8,081,500						
	Toplam	263			Z	-1,654						
	ORKOP	68	128,51	8738,50	Mann-Whitney U	2787500						
	OKÜİ	135	88,65	11967,50	Wilcoxon W	11967500						
	Toplam	203			Z	-5,007						
		ORKOP	68	54,57	3710,50	Mann-Whitney U	607,500	0.01	-0,314 -0,283			
		OİM	30	35,95	1042,50	Wilcoxon W	1,042,500					
		Toplam	98			Z	-3,1183					
		OK	193	118,17	22807,50	Mann-Whitney U	1510500					
		OİM	30	67,09	1945,50	Wilcoxon W	1945500					
		Toplam	223			Z	-4,235					
			OK	193	197,88	38191,50	Mann-Whitney U			6,584,500	0.01	-0,448 -0,061
			OKÜİ	135	116,77	15764,50	Wilcoxon W			15,764,500		
	Toplam		328			Z	-8,121					
OİM	30		76,84	2228,50	Mann-Whitney U	1793500						
OKÜİ	135		83,71	11301,50	Wilcoxon W	2228500						
Toplam	165				Z	-0,824						

Dikili satış ödemelerinin vadeli olarak yapılması dikili satış alımlarının artmasında rol oynamakta mıdır? sorusuna ilgi gruplarının verdiği yanıtlar Tablo 4.66'da gösterilmiştir.

Tablo 4.66. *İlgi gruplarının dikili satış ödemelerinin vadeli yapılmasının dikili satış alımları üzerindeki rolü hakkındaki görüşleri*

	ORKOP	OK	OİM	OKÜİ
Dikili satışı artırır	98,6	73	73,3	94,8
Dikili satışı arttırmaz	1,4	25,4	10	5,2
Fikrim yok	-	1,6	16,7	-

Tablo 4.66'da görüldüğü üzere ORKOP katılımcılarının %98,6'sı, orman köylülerinin %73'ü, OİM katılımcılarının %73,3'ü ve OKÜİ'lerin %94,8'i vadeli ödemelerin dikili satış alımlarını artıracığını düşünmektedirler. Verilen cevapların gruplar arasında farklılık gösterip göstermediği üzerine yapılan analiz sonuçları ise Tablo 4.66 ve 4.67'de gösterilmiştir.

Tablo 4.67. *İlgi gruplarının vadeli satışın dikili satış alımları üzerindeki etkileri hakkındaki görüşlerine dair gruplar arası Kruskal-Wallis analiz sonuçları*

Ranks	Grup	Frekans	Mean Rank
	ORKOP	70	232,92
Vadeli Satış	OK	193	257,34
	OİM	29	149,88
	OKÜİ	135	153,14
	Toplam	427	
Test Statistic (a.b)		Vadeli Satış	
Chi-Square		43,603	
df		3	
Asymp. Sig.		,000	

Tablo 4.67 ve 4.68 incelendiğinde, ilgi gruplarının düşünceleri arasında anlamlı düzeyde farklılık bulunduğu görülmektedir ($H=43,603$ $SD=3$ $p=0,000$). Analiz sonucunda, ilgi gruplarından, kooperatifler ile orman köylüleri ($U=50285$, $r=-0,274$, $p=0,000$), kooperatifler ile OİM ($U=747$, $r=-0,413$, $p=0,000$), kooperatifler ile OKÜİ ($U=4547$, $r=-0,09$, $p=0,000$), OK ile OİM ($U=2682$, $r=-0,03$, $p=0,000$), OK ile OKÜİ ($U=10172$, $r=-0,279$, $p=0,000$) ve OİM ile OKÜİ ($U=1501$, $r=-0,306$, $p=0,000$) arasında verdikleri cevapların anlamlı düzeyde farklı olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4.68. İlgili gruplarının vadeli satışın dikili satış alımları üzerindeki etkileri hakkındaki görüşlerine dair gruplar arası Mann-Whitney U testi sonuçları

Grup No	N	Mean Rank	Sum of Ranks		Vadeli satışın dikili satış alımı üzerindeki etkisi	Asymp. Sig. (2-tailed)	a	Etki katsayısı	
								$r=Z/\sqrt{(Na+Nb)}$	
Vadeli satışın dikili satış alımı üzerindeki etkisi	ORKOP	70	107,34	7513,50	Mann-Whitney U	50285,00	,000	0.01	-274.768731
	OK	193	140,95	27202,50	Wilcoxon W	7513,500			
	Toplam	263			Z	-4,456			
	ORKOP	70	100,46	7032,50	Mann-Whitney U	4547,500			
	OKÜİ	135	104,31	14082,50	Wilcoxon W	7032,500			
Toplam	205			Z	-1.314				
	ORKOP	70	46,17	3232	Mann-Whitney U	747	,000	0.01	-413.3
	OİM	30	59,24	1718	Wilcoxon W	3,232			
	Toplam	100			Z	-4,133			
	OK	193	110,90	21403	Mann-Whitney U	2,682			
	OİM	30	115,52	3350	Wilcoxon W	21,403			
	Toplam	223			Z	-0.466			
	OK	193	179,30	34604	Mann-Whitney U	10,172			
OKÜİ	135	143,35	19352	Wilcoxon W	19,352				
Toplam	328			Z	-5,069	,000	0.01	-279.8887028	
OİM	30	98,22	2948,50	Mann-Whitney U	1,501,500				
OKÜİ	135	79,12	10681,50	Wilcoxon W	10,681,500				
Toplam	165			Z	-3,932				

2013 yılında değişen (6877 sayılı) tamim ile peyderpey satışın kaldırılmasını destekliyor musunuz? ve neden? sorularına katılımcılardan alınan yanıtlar Tablo 4.69ve Tablo 4.70’de verilmiştir.

Tablo 4.69. *İlgi gruplarının peyderpey satış usulün 6877 sayılı tamim ile kaldırılması hakkındaki düşünceleri*

	Destekliyorum %	Desteklemiyorum %
ORKOP	14.3	85.2
OK	5.2	94.8
OİM Çalışanları	100	0
OKÜİ	0	100

Tablo 4.70. *İlgi gruplarının peyderpey satış usulün 6877 sayılı tamim ile kaldırılması hakkındaki düşüncelerinin nedenleri*

	ORKOP %	OK %	OİMÇ %	OKÜİ %
Maddi yetersizlikler, Peşin Para bulmakta zorlanıyoruz	87.1	22.3	-	-
Alanın tamamına girilmiş oluyor, daha fazla iş imkanı olmuş oluyor.	12.9	5.2	-	-
Kendimiz alamadığımız için müteahhitle iş yapılması gerekiyor sigorta sorunu yaşandığı içinde kooperatifle iş yapıyor	-	72.5	-	-
İşin zamanında bitmesi için	-	-	46,4	-
İşin kontrolünün sağlanması ve karışıklıkların önlenmesi için	-	-	53.3	-
Küçük işletmeler için zararlı, kaldırılmasını ve eski uygulamanın devam etmesini istiyoruz	-	-	-	100

Tablo 4.69 ve 4.70’de görüldüğü üzere kooperatiflerin %85,2’si, orman köylülerinin %94,8’i, OKÜİ’nin ise tamamı bu uygulamayı desteklemediklerini belirtmişlerdir. Buna karşın OİM katılımcıların tamamı bu uygulamayı desteklemişlerdir.

Katılımcılarda ORKOP üyelerinin %87,1’i maddi yetersizliklerin ve nakit para bulmaktaki zorlukları görüşlerinin nedeni olarak belirtirken, orman köylülerinin %72,5’i bireysel olarak alınamadığı için müteahhitler ile birlikte çalışılması gerektiğini ancak sigorta ücretleri nedeniyle de anlaşmazlıklar yaşandığını, OKÜİ’ler ise küçük işletmelere zarar verdiği için bu uygulamayı desteklememe nedeni olarak belirtmişlerdir.

İlgi gruplarının peyderpey satış uygulamasının kaldırılması hakkındaki görüşleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılığın bulunup bulunmadığı hakkındaki analiz sonuçları Tablo 4.71 ve 4.72’de verilmiştir.

Tablo 4.71. İlgili gruplarının peyderpey satış usulün 6877 sayılı tamim ile kaldırılması hakkındaki düşüncelerine dair gruplar arası Kruskal-Wallis analiz sonuçları

Ranks	Grup	N	Mean Rank
Peyderpey satışın kaldırılması hakkındaki görüşler	ORKOP	70	208,50
	OK	193	227,94
	OİMÇ	29	25,50
	OKÜİ	135	2337,42
	Toplam	427	
Nedenleri	ORKOP	70	60,97
	OK	193	159,58
	OİMÇ	29	274,17
	OKÜİ	135	358,22
	Toplam	427	
Test Statistics(a,b)		Peyderpey satışın kaldırılması hakkındaki görüşler	Nedenleri
Chi-Square		242,208	336,770
df		3	3
Asymp. Sig.		,000	,000

Tablo 4.72. İlgili gruplarının peyderpey satış usulün 6877 sayılı tamim ile kaldırılması hakkındaki düşüncelerine dair gruplar arası Mann-Whitney U testi sonuçları

Grup No		N	Mean Rank	Sum of Ranks		Peyderpey satışın kaldırılması hakkındaki görüşler	Nedenleri	a	Etki katsayısı $r = Z/\sqrt{(Na+Nb)}$
Peyderpey satışın kaldırılması hakkındaki görüşler	ORKOP	70	123,21	8625	Mann-Whitney U	6140	1743	0,01	-0,151 - 0,639
	OK	193	135,19	26091	Wilcoxon W	8625	4228		
	Toplam	263			Z	-2,457	-10,362		
Nedenleri	ORKOP	70	60,41	4228,50	Asymp. Sig. (2-tailed)	,014	,000	0,01	-0,790 - 0,895
	OK	193	157,97	30487,50					
	Toplam	263							
Peyderpey satışın kaldırılması hakkındaki görüşler	ORKOP	70	6043	4370	Mann-Whitney U	145	,000	0,01	-0,790 - 0,895
	OİMÇ	30	20	580	Wilcoxon W	580	2,485		
	Toplam	100			Z	-7,903	-8,953		
Nedenleri	ORKOP	70	35,50	2485	Asymp. Sig. (2-tailed)	,000	,000	0,01	-0,790 - 0,895
	OİMÇ	30	85	2465					
	Toplam	100							

Tablo 4.72'nin devamı

Peyderpey satışın kaldırılması hakkındaki görüşler	ORKOP	70	93,86	6570	Mann-Whitney U	4095	39500	0,01	-0,284 - 0,973
	OKÜİ	135	107,74	14545	Wilcoxon W	6570	2524		
	Toplam	205			Z	-4,071	-13,925		
Nedenleri	ORKOP	70	36,06	2524	Asymp. Sig. (2-tailed)	,000	,000	0,01	-0,871 - 0,673
	OKÜİ	135	137,71	18590					
	Toplam	205							
Peyderpey satışın kaldırılması hakkındaki görüşler	OK	193	125,25	24173	Mann-Whitney U	145	140	0,01	-0,871 - 0,673
	OİMÇ	30	20	580	Wilcoxon W	580	18,861		
	Toplam	223			Z	-12,483	-9,645		
Nedenleri	OK	193	97,73	18861	Asymp. Sig. (2-tailed)	,000	,000	0,01	-0,121 - 0,910
	OİMÇ	30	203,17	5892					
	Toplam	222							
Peyderpey satışın kaldırılması hakkındaki görüşler	OK	193	161,50	31,170	Mann-Whitney U	12449	171,500	0,01	-0,973 - 0,961
	OKÜİ	135	168,79	22,786	Wilcoxon W	31170	18892		
	Toplam	328			Z	-2,195	-16,483		
Nedenleri	OK	193	97,89	18,892	Asymp. Sig. (2-tailed)	,028	,000	0,01	-0,973 - 0,961
	OKÜİ	135	259,73	35,063					
	Toplam	328							
Peyderpey satışın kaldırılması hakkındaki görüşler	OİMÇ	30	15,50	449	Mann-Whitney U	14	29	0,01	-0,973 - 0,961
	OKÜİ	135	96,89	13080	Wilcoxon W	149500	464		
	Toplam	165			Z	-12,506	-12,346		
Nedenleri	OİMÇ	30	16	464	Asymp. Sig. (2-tailed)	,000	,000	0,01	-0,973 - 0,961
	OKÜİ	135	96,79	13066					
	Toplam	165							

Tablo 4.71 ve 4.72 incelendiğinde grupların beyan ettikleri görüşler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olduğu görülmektedir ($H=242,208$, $SD=3$, $p=0,000$ / $H = 366,770$, $SD=3$, $p=0,000$). İlgili gruplarından, kooperatifler ile orman köylüleri ($U=1743$ $r=-0,639$, $p=0,000$), kooperatifler ile OİMÇ ($U=145$, $r=-0,790$, $p=0,005$ ve $U=000$, $r=-0,895$, $p=0,005$), kooperatifler ile OKÜİ ($U=4085$, $r=-0,284$, $p=0,000$ / $U=39,5$, $r=-0,973$, $p=0,000$), 2 ile 3 ($U=145$, $r=-0,871$, $p=0,000$ ve $U=140$, $r=-0,673$, $p=0,000$), orman köylüleri ile OKÜİ ($U=171,5$, $r=-0,910$, $p=0,000$) ve

OİMÇ ile OKÜİ.(U=14,500, r=-0,973, p=0,000 / U=29,000, r=-0,961, p=0,000) arasında verdikleri cevaplar bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmaktadır. “Köylerin çevrelerindeki ormanlarda yapılacak üretimlerde yöre dışından şahısların ihaleye katılmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?” sorusuna verilen yanıtlar Tablo 4.73 ve 4.74’da gösterilmiştir.

Tablo 4.73. Köy çevrelerindeki dikili satışlara yöre dışı katılım hakkındaki ilgi gruplarının görüşleri

	Olumlu (%)	Olumsuz (%)
Kooperatif	-	100
OK	94.3	5.7
OİMÇ	50	50
OKÜİ	89.6	10.4

Tablo 4.73 incelendiğinde kooperatif çalışanlarının tamamının, orman köylülerinin %94,3’ünün ve OKÜİ’lerin ise %89,6’sının bu uygulama değişikliğini desteklemedikleri görülmektedir. Bunun yanında OİMÇ’ye bağlı katılımcılarında %50’si benzer şekilde düşündüğü görülmektedir.

Tablo 4.74. Köy çevrelerindeki dikili satışlara yöre dışı katılım hakkındaki ilgi gruplarının görüşlerinin nedenleri

	ORKOP %	OK %	OİMÇ %	OKÜİ %
Kendi sınırları içerisindeki köylülerle çalışmalı	100	93.2	3.3	89.6
Çalışabilir (işgücü yetersizse)	0	6.2	13,3	10.4
Rekabet	-	-	3.3	-
İşin yavaşlaması dava boyutu	-	-	26.7	-
Daha düşük fiyattan devlete kazanç	-	-	30	-
İhaleyi alan şahıs kendi işçilerini çalıştırabilir	-	-	23.5	-

Tablo 4.74’den de görüleceği üzere ORKOP katılımcıları, orman köylüleri ve OKÜİ katılımcılarının genel olarak benzer şekilde eski düzenin devamından yana oldukları ve işletmelerin kendi sınırları içerisindeki orman köylüleri ile çalışmaya devam etmeleri yönünde bir görüşü bulunmaktadır. Buna karşın OİMÇ çalışanlarının sadece

%3,3'ü eski yöntemin devam etmesi gerektiğini belirtmektedirler. İlgili gruplarının yöre dışından işçiler ile çalışabilmeye olanak veren düzenleme hakkındaki görüşleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın bulunup bulunmadığı ve anlamlı farklılıkların hangi gruplar arasında olduğunun belirlenmesi amacıyla yapılan analiz sonuçları Tablo 4.75 ve 4.76'da verilmiştir.

Tablo 4.75. *İlgili gruplarının yöre dışından işçiler ile çalışabilmeye olanak veren düzenleme hakkındaki görüşleri dair gruplar arası Kruskal-Wallis analiz sonuçları*

Ranks	Grup	Frekans	Mean Rank
Yöre dışı işçi çalışması hakkındaki görüşler	ORKOP	70	234
	OK	193	221,83
	OİMÇ	29	123,57
	OKÜİ	135	211,56
	Toplam	427	
Nedeni	ORKOP	70	212,50
	OK	193	200,13
	OİMÇ	29	413,00
	OKÜİ	135	191,86
	Toplam	427	
Chi-Square	Yöre dışı işçi çalışması hakkındaki görüşler		Nedeni
df	71,556		242,812
Asymp. Sig.	3		3
	,000		,000

Tablo 4.76. *İlgili gruplarının yöre dışından işçiler ile çalışabilmeye olanak veren düzenleme hakkındaki görüşleri dair gruplar arası Kruskal-Wallis analiz sonuçları Mann-Whitney U testi sonuçları*

Grup No		N	Mean Rank	Sum of Ranks		Yöre dışı işçi çalışması hakkındaki görüşler	Nedeni	a	Etki katsayısı $r=Z/\sqrt{(Na+Nb)}$
Yöre dışı işçi çalışması hakkındaki görüşler	ORKOP	70	137,5	9625	Mann-Whitney U	6370	6335	0,01	-0.125 -0.125
	OK	193	130,01	25,091	Wilcoxon W	25091	25056		
	Toplam	263			Z	-2,037	-2,031		
Nedeni	ORKOP	70	138	9660	Asymp. Sig. (2-tailed)	,042	,033	0,01	-0.649 -0.671
	OK	193	129,82	25056					
	Toplam	263							
Yöre dışı işçi çalışması hakkındaki görüşler	ORKOP	70	57,50	4025	Mann-Whitney U	490	,000	0,01	-0.649 -0.671
	OİMÇ	30	31,90	925	Wilcoxon W	925	2,485		

Tablo 4.76'nın devamı

	Toplam	100			Z	-6,499	-6,718		
Nedeni	ORKOP	70	35,50	2485	Asymp. Sig. (2-tailed)	,000	,000		
	OİMÇ	30	85	2465					
	Toplam	100							
Yöre dışı işçi çalışması hakkındaki görüşler	ORKOP	70	110	7700	Mann-Whitney U	4235	4235	0,01	-0.501 -0.501
	OKÜİ	135	99,37	13415	Wilcoxon W	13415	13415		
	Toplam	205			Z	-2,784	-2,784		
Nedeni	ORKOP	70	110	7700	Asymp. Sig. (2-tailed)	,005	,005		
	OKÜİ	135	99,37	13415					
	Toplam	205							
Yöre dışı işçi çalışması hakkındaki görüşler	OK	193	118,17	22807,50	Mann-Whitney U	1510,50	,000	0,01	-0.480 -0.859
	OİMÇ	30	67,09	1945,50	Wilcoxon W	1945,50	18721,50		
	Toplam	223			Z	-7,171	-12,826		
Nedeni	OK	193	97	18421	Asymp. Sig. (2-tailed)	,000	,000		
	OİMÇ	30	208	6032					
	Toplam	222							
Yöre dışı işçi çalışması hakkındaki görüşler	OK	193	167,65	32,357	Mann-Whitney U	12,419	12486,5	0,01	-0.0859 -0.0755
	OKÜİ	135	159,99	21,599	Wilcoxon W	21,599	21666,5		
	Toplam	328			Z	-1,566	-1,368		
Nedeni	OK	193	167,30	32,289	Asymp. Sig. (2-tailed)	,117	,117		
	OKÜİ	135	160,49	21,666					
	Toplam	328							
Yöre dışı işçi çalışması hakkındaki görüşler	OİMÇ	30	54,59	1583	Mann-Whitney U	1148,00	,000	0,01	-0.411 -0.855
	OKÜİ	135	88,50	11947	Wilcoxon W	1583	9180		
	Toplam	165			Z	-5,280	-10,986		
Nedeni	OİMÇ	30	150	4350	Asymp. Sig. (2-tailed)	,000	,000		
	OKÜİ	135	68	9180					
	Toplam	165							

4.75 ve 4.76 incelendiğinde yöre dışı işçilerin çalışması hakkındaki görüşlerin ilgi grupları arasında istatistiksel olarak farklılıklar bulunduğu görülmektedir ($H=71,556$, $SD=3$, $p=0,000$ / $H = 242,812$, $SD=3$, $p=0,000$). İlgi grupları içerisinde kooperatifler ile OİMÇ ($U=490$, $r=-0,649$, $p=0,000$ ve $U=,000$, $r=-0,671$, $p=0,000$), kooperatifler

ile OKÜİ (U=4235, r=-0,501, p=0,005 ve U=4235, r=-0,501, p=0,005), orman köylüleri ile OİMÇ (U=1510, r=-0,480, p=0,000 ve U=,000, r=-0,859, p=0,000), ve OİMÇ ile OKÜİ.(U=1148, r =-0,411, p=0,000 ve U=,000, r=-0,855, p=0,000) arasında verdikleri cevaplar bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmaktadır.

“Aynı yıl içerisinde iki defa tahsis talebinde bulunduğu halde satış anlaşmasını imzalamayanların yeni bir ihaleye katılımının iptal edilme yetkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?” sorusuna verilen yanıtlar Tablo 4.19’da gösterilmiştir.

Tablo 4.77. *Satış anlaşması imzalamayanların yeni ihaleye katılmaları hakkındaki ilgi gruplarının görüşleri*

	Olumlu %	Olumsuz %
ORKOP	82.9	17.1
OK	93.8	6.2
OİMÇ	100	0
OKÜİ	98.5	1.5

Tablo 4.77’de görüldüğü üzere ORKOP üyelerinin %82,9’u orman köylülerinin %93,8’i, OİMÇ’lerin tamamı ve OKÜİ’lerin ise %98,5’i olumlu, bulmuşlardır. Bu kişileri neden olarak değişikliğin suiistimallerin engellenmesine olanak sağlamasını belirtmişlerdir. Olumsuz olarak değerlendirenler ise alıcının gerektiğinde şartları beğenmeyebileceğini ve vazgeçebileceğini belirtmişlerdir. İlgi gruplarının satış anlaşması imzalamayıp yeni bir ihaleye katılmaları hakkında ilgi gruplarının görüşleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın bulunup bulunmadığı ve anlamlı farklılıkların hangi gruplar arasında olduğunun belirlenmesi amacıyla yapılan analiz sonuçları Tablo 4.78 ve 4.79’de verilmiştir.

Tablo 4.78. *İlgi gruplarının satış anlaşması imzalamayanların yeni ihaleye katılmalarına olanak veren düzenleme hakkındaki görüşlerine dair gruplar arası Kruskal-Wallis analiz sonuçları*

Ranks	Grup	Frekans	Mean Rank
Satış anlaşması imzalamayanların yeni ihaleye katılmaları	ORKOP	70	237,01
	OK	193	214,92
	OİMÇ	29	200,50

Tablo 4.78'in devamı

	OKÜİ	135	203,66
	Toplam	427	
Nedeni	ORKOP	70	237,60
	OK	193	214,27
	OİMÇ	29	201,00
	OKÜİ	135	204,16
	Toplam	427	
Chi-Square	Yöre dışı işçi çalışması hakkındaki görüşler		Nedeni
df	21,047		21,804
Asymp. Sig.	3		3
	,000		,000

Tablo 4.79. İlgi gruplarının satış anlaşması imzalamayanların yeni ihaleye katılmalarına olanak veren düzenleme hakkındaki görüşlerine dair gruplar arası Kruskal-Wallis analiz sonuçları Mann-Whitney U testi sonuçları

Grup No	N	Mean Rank	Sum of Ranks		Satış anlaşması imzalamayanların yeni ihaleye katılmaları hakkındaki görüşler	Nedeni	a	Etki katsayısı $r=Z/\sqrt{(Na+Nb)}$
Satış anlaşması imzalamayanların yeni ihaleye katılmaları hakkındaki görüşler	ORKOP	70	113,57	7950	Mann-Whitney U	113,57	7950	0,01
	OKÜİ	135	97,52	13165	Wilcoxon W	97,52	13165	
	Toplam	205			Z	-4,205	-4,205	
Nedeni	ORKOP	70	113,57	7950	Asymp. Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	OKÜİ	135	97,52	13165				
	Toplam	205						

Yapılan istatistik analizde gruplar arasında konu hakkındaki düşünceler ve nedenleri bakımından anlamlı farklılıklar olduğu belirlenmiştir ($H=21,047$, $SD=3$, $p=0,000$ ve $H=21,804$, $SD=3$, $p=0,000$). İlgi gruplarından, 1 ile 2 ($U=6058$, $r=-0,649$, $p=0,012$ / $U=,6017$, $r=-0,671$, $p=0,007$), 1 ile 4 ($U=3985$, $r=-0,501$, $p=0,000$ ve $U=3985$, $r=-0,501$, $p=0,000$) arasında verdikleri cevaplar bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmaktadır.

“Üretim ve pazarlama periyodunda süre yetiyor mu?” sorusuna katılımcıların verdiği yanıtlar Tablo 4.80’de gösterilmiştir.

Tablo 4.80. *Üretim ve pazarlama için verilen sürenin yeterliliği hakkında ilgi gruplarının görüşleri*

	Evet (%)	Hayır (%)	Bazen (%)	Fikrim yok (%)
ORKOP	35.7	20	17.1	27.1
OK	6.7	1.6	3.1	88.6
OKÜİ	12.6	0	8.1	79.3

Tablo 4.80’da görüldüğü üzere ORKOP katılımcılarının %35,7’si, orman köylüsünün %6,7’si ve OKÜİ’lerin ise %12,6’sı bu sürenin yeterli olduğunu belirtmektedir. Bu konuda fikir beyan etmeyenlerin oranı oldukça yüksek olduğu görülmektedir.

Yapılan istatistiksel analiz sonucunda iki grup arasında Üretim ve pazarlama için verilen sürenin yeterliliği üzerine yapılan değişikliğe dair belirtilen görüşler ve nedenleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır (H=171, SD=2, p=0,918).

17.01.2012 tarihinde 6521 sayılı tamime eklenen ve sonrasında 02.01.2013 tarihli 6877 sayılı tamimde de bulunan genç meşcerelerdeki dikili satış uygulamalarına yönelik düzenlemelerin iki tamim arasında kısa bir süre olmasından dolayı incelenmek istenmiştir. Bu amaçla “genç meşcerelerde sıklık bakımı ve dikili satış hakkında yapılan yeni düzenlemelere dair olumlu ya da olumsuz bulduğunuz durumları belirtiniz” şeklinde sorulan soruya ilgi gruplarından hiç kimse cevap vermemiştir.

5. SONUÇLAR VE TARTIŞMA

Araştırma sonuçları OİMÇ'nin büyük bölümünün (%56,7) dikili satışı, üretim maliyetlerinin düşürülmesi, orman köylüleri ve kooperatiflerine iş imkânı ve kazanç sağlanması ve piyasa şartlarına uygun üretim yapılmasını sağlaması amacıyla desteklediğini göstermektedir. Benzer şekilde Trabzon Orman bölge müdürlüğü ormancılık örgütü yöneticileri, dikili ağaç satışlarının ortaya çıkmasının nedenini ağırlıklı olarak %77,8 ile "Ürünlerin orman depolarında beklemesinden doğan olumsuz koşulların önlenmesi" fikrini öne sürmektedirler. %72,2'si "Devlet Orman İşletmelerinin üretim maliyetlerini azaltması" görüşünü savunmuşlardır (İslamoğlu, 2010). Yapılan araştırmalar orman genel müdürlüğünün tamimlerini ve daha önce yapılmış çalışmaları destekler niteliktedir. Dikili satış, üründe beklemeden kaynaklanan verim kaybı ve ekonomik kayıpların giderilmesini sağladığı gibi bir yandan da OK ve ORKOP'lara kendi işlerini yapabilme, daha fazla kazanç sağlayabilme ve piyasaya uygun üretim yapılabilme fırsatı sağlamaktadır.

Yaptığımız çalışmada orman işletme müdürlüğü çalışanlarının yaklaşık %97'si dikili ağaç satışını olumlu karşıladıklarını ifade ederken, orman köylülerinin yaklaşık %8'i, ORKOP yöneticilerinin %54'ü, odun kökenli ürün işleyicilerinin ise %44'ü olumlu karşıladıklarını ifade etmişlerdir. Alkan vd., (2011) tarafından yapılan araştırmada ise; orman köylülerinin %36,8'i, yüklenicilerin %50'si ve ormancılık örgütü teknik elemanlarının da %61,6'sı dikili ağaç satış uygulamalarını olumlu bulmuştur. Yapılan görüşmeler neticesinde orman köylüleri ve kooperatifleri dikili ağaç satışı uygulamasının genel manada olumlu olduğunu ancak yapılan değişikliklerin kooperatif ve köylüleri bu uygulamaya karşı olumsuz düşünceye sevk ettiği sonucuna varılmaktadır. Çalışmalar arasındaki orman köylülerinin oranlarında ki farklılıkların sebebinin bölgesel olarak değişiklik gösterdiği düşünülmektedir.

Orman işletme müdürlüğü çalışanlarının yaklaşık büyük bir çoğunluğu (%77) dikili satış uygulamasının orman suçlarının azalması üzerine etkisinin olmadığını düşünmektedir. Azalma olduğu görüşünü savunanlar dikili ağaç satışında OK ve kooperatifleri aktif rol aldığından bu uygulamayla ormanları sahiplenme olduğunu ve

suçların köylülerce bertaraf edildiğini ifade etmişlerdir. Doğu Karadeniz bölgesinde yapılan bir çalışmada ise yüklenicilerin ‘‘verim yüzdeleri tutmadı, zarar ettim’’ gerekçesiyle üretimde çalışan köylülerin paralarını anlaştıkları miktarların altında ödeme gayreti içerisinde olmaları (Alkan vd., 2011) akabinde üretimde çalışanları kaçak ağaç kesmesine teşebbüs etmelerine neden olduğunu belirlenmiştir. Bu durum kendi köyünün ormanın da üretim yapan yüklenici, üretim sırasında ormanı koruma çabası içerisinde oluyor (Alkan vd., 2011) düşüncesini geçersiz kılmaktadır tezi ile azalmasında etkisi yoktur cevabını verenleri destekler niteliktedir. Yapılan çalışmalardan çıkarılacak sonuçlara göre, dikili satışta kontrolün zor olduğunu ve kontrolünü sağlayacak yeterli teknik personelin olmadığı takdirde orman suçlarında azalmanın olmayacağı anlaşılmaktadır.

Dikili satışın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren orman işletmesi ile OK arasında ki ilişkilere bakıldığında OİMÇ’nin yaklaşık %25’i ilişkilerin kötüye gittiğini, %17’si ise iyiye gittiğini düşünmektedir. Trabzon Orman Bölge Müdürlüğünde yapılan bir çalışmada ise orman işletmesi ile OK arasındaki ilişkiler açısından bakıldığında, ormancılık örgütü yöneticilerinin %33,3’ü OK ile orman işletmesi arasındaki ilişkilerde iyileşme olmadığını söylemektedirler. %27,8’i aradaki ilişkilerde iyileşme olduğunu, %16,7’si ise iki grup arasındaki ilişkilerde oldukça iyileşme olduğunu belirtmiştir (İslamoğlu, 2010). Çalışmalar arasındaki farklılıklar incelenecek olursa bunun bölgesel farklılıklardan kaynaklandığı sonucuna varılacaktır. Çünkü Trabzon orman bölge müdürlüğü ile Kastamonu orman bölge müdürlüğünün toplam dikili damgada ki dikili satış yüzdeleri arasında benzerlik söz konusu değildir. Örneğin 2017 yılında Kastamonu orman bölge müdürlüğünün dikili satış yüzdesi %21,3 iken Trabzon orman bölge müdürlüğünün dikili satış yüzdesi %75,2’dir (OGM, 2018). Kastamonu ormanlarında yapılan dikili satışın geçmişi uzun yıllara dayanmadığından dolayı ilişkilerde biranda değişiklik olması zaten beklenen bir durum değildir. Ancak orman köylülerin yaklaşık %82’si orman işletme müdürlükleri ile sorun yaşamadıkları anket sonuçlarından anlaşılmaktadır. Köylülerin soruları genel ifadelerle daha fazla iş imkânı olması ve birim fiyatlardaki düşüklüğün giderilmesidir. Dikili satışlar 1996 yılında çıkarılmasına rağmen çoğu işletmede uygulanmamış normal üretim yöntemiyle satışlar gerçekleştirilmiştir. Kötüye

gittiğini belirten işletmeler ise dikili satışı almaya maddi gücü yetmeyen ve dikili satışı benimseyememiş orman köylülerinin bulunduğu işletmeler olduğunu, orman köylülerinin vahidi fiyat sistemiyle çalışmaya alışmış oldukları ve işveren olarak orman işletme müdürlüklerini benimsediklerinden dolayı dikili satış yapıldığı takdirde ilişkilerde kötüye gitme meydana geldiğini sonucuna varılmıştır.

Orman işletme müdürlüğü çalışanlarının dikili ağaç satışı üretiminde en çok tercih edilen tercih ettikleri gruplar yaklaşık olarak %30 oranında OK, %40'ı kooperatif, %23,3'ü herhangi bir kalifiye orman işçisi, %6,7 oranında ise yüklenicilerdir. OK ve kooperatifin tercih edilmesinin sebebi, bölgede orman köylüsüne güvenin daha fazla olması tahsisli dikili satışın orman işletmesi ile orman köylüleri arasındaki ilişkinin düzenlenmesine yardımcı olabileceği düşüncesi, orman köylülerinin ormanlarına daha iyi sahip çıkarak orman yangınları, usulsüz faydalanma ve kaçakçılığa karşı ormanları daha iyi koruması açısından desteklendiği sonucuna varılmıştır. Müteahhit ve odun kökenli ürün işleyicilerine yaptırma istekleri, özel işletmelerin teknik donanım araç ve gereçlere sahip oldukları, pazarlama ve işin takibi konusunda bilgi sahibi olduklarından dolayı tercih edilmektedir. Kalifiye orman işçisine yaptırma istekleri ise işin sağlıklı yürüyebilmesi için kimin üretim yaptığından çok nasıl yapıldığının önemli olduğunu düşünmektedirler. Hatta bir işletme şefi 'Ormanda ağaç kesme ve boylama operatörlüğü kursunu almış, yaş ortalaması aktif çalışmaya elverişli mekanizasyonla çevreye ve envale zarar vermeden çalışma yapan profesyonel ekiplerin çalışmasını isterim' cevabını vermiştir. Müteahhitlerin desteklenmesinin az olmasının sebebi de yüklenicilerin açık arttırılmalı yolu ile değil de, kooperatif ya da orman köylüleri ile anlaşıp onların üzerinden tahsisli dikili satışa girmelerinden dolayıdır. İslamoğlu 2010 yılında yaptığı çalışmasında Ormancılık örgütü yöneticileri dikili satışı yapma tercihinine göre %55,6 ile orman köylülerini, %30,6 ile odun kökenli ürün işleyicileri ve %11,1 ile kooperatiflerin yapmasını istediklerini belirtmiştir. Bu iki çalışma birbirini destekler niteliktedir. Sonuç olarak orman idaresi OK ve orman kooperatiflerini desteklemekte ve fazlasıyla güvenmektedir.

KOBM' de çalışan OİMÇ'lerin yaklaşık %43'ü dikili ağaç satışı yöntemlerinden tahsisli dikili satış ve açık arttırılmalı olmak üzere her ikisini de tercih etmektedirler.

%40'ı tahsisli dikili ağaç satışı tercih etmekte, %13,3'ü açık arttırmalı dikili ağaç satışını etmektedirler. İslamoğlu 2010, Trabzon OBM' de yaptığı çalışmada ise ormancılık örgütü yöneticilerinin, işletmeleri açısından dikili satış yöntemlerinin %44,4'ü hem tahsisli hem de açık arttırmalı yöntemin iyi olduğunu, %30,6'sı açık arttırmalı dikili satışın iyi olduğunu, %16,7'si tahsisli dikili satışın iyi olduğunu, %8,3'ü ise hiçbirinin iyi olmadığını ifade etmiştir tezi birbirini destekler niteliktedir. KOBM de tercih nedenlerini kısaca açıklamak gerekirse, her ikisini tercih edenler mevcut duruma göre değişiklik gösterebileceğini ve bu iki yöntemin birbirini tamamladığını düşünmektedirler, açık arttırmalı dikili satışı tercih edenler ise büyük sahalarda makineli çalışma işçi yeterliliği ve sonrasında pazarlama sorunları ile karşılaşılmasından dolayı açık arttırmalı satışları tercih etmektedirler. Ayrıca bir orman işletme çalışanı ' Orman köylüsünün bağı bahçesi tarlası gibi birçok işi var o yüzden üretim süresi uzuyor işe başlama saati geç oluyor, ancak yüklenici ya da özel firmalar sadece bu iş için personel getirip sabahın ilk saatlerinde işe başlıyor. Çünkü yüklenici biran önce işi bitirip alandan ayrılmak istiyor. Buda bizim tercih sebebimizi etkiliyor' demiştir. Tahsisli dikili ağaç satışı yöntemini tercih eden çalışanlar ise kooperatif ve OK yararlanması için tahsisli dikili ağaç satışını tercih etmektedirler.

Kastamonu bölgesinde önemli bir sorunda sınır ihtilafıdır. Kastamonu ormanları gayri resmi olarak orman köylülerince paylaştırılmış ve en küçük bir sınır tartışmasında orman işletmesi zor durumda kalmaktadır. Bu bağlamda orman işletme çalışanlarının yaklaşık %60'ı üretimde sorunlara neden olduğu gerekçesiyle sınır ihtilafı olan alanların üretime açılmasından kaçındıklarını belirtmişlerdir. %23 civarında bir oranda da hukuki sorunlarla karşılaştıklarını, tarafların birbirini tehdit etmeye varan noktalara geldiklerini ve bu yüzden işin yavaşlamasına neden olduklarını belirtmişlerdir. %20'si ise devlet menfaati gerekçesiyle özellikle bakım gerektiren ormanlarda bazı durumlarda açık arttırmalı dikili satış yöntemiyle satışa çıktıklarını ifade etmişlerdir. Ancak yürürlükten kaldırılan ve yürürlükte olan tamimlerde sosyal baskının ve problemin olduğu alanlarda dikili satış yapılmayacaktır ibaresi yer almaktadır. Buna rağmen orman genel müdürlüğü dikili satışların hızlandırılması ile ilgili yazılar yayınlamaktadır. Bunun için orman

işletmelerinin orman köylülerini ikna etmesi gerekmektedir. Örnek verilecek olursa Kastamonu ilinin bir beldesinde, 40-50 yıldır üretim yapılmayan bir alanda, işletme Şefi ağaçların idare sürelerinin doldurduklarını ve kesilmesinin gerekli olduğu konusunda köylüleri ikna etmiş ve alan açık artırmalı dikili satış yöntemi ile üretime verilmiştir (İslamoğlu, 2010). Bu gelişmelerin orman-halk açısından olumlu gelişmeler olduğu söylenebilir.

Dikili satış uygulamasının orman köylüsüne etkisi üzerine OİMÇ'lerin %90'ı orman köylülerinin gelirlerinin arttığını ve iyi yönde etki yaptığını açıklamışlardır. Şöyle ki: Orman köylüleri ürünleri kabuklu değerlendirmek isteyen yüklenicilerle çalıştıkları zaman vahidi fiyattan daha fazla para kazanmış ve daha kolay iş yapmış olmaktadır. Dikili satış orman köylüleri açısından sigortalı çalışmaya imkân verdiğinden dolayı OK üzerinden iyi yönde etki ettiğini ayrıca önceleri bölmeden depoya nakliyesiyle kazanç sağlayan orman köylülerinin daha uzak mesafelere nakliye gerçekleştirerek daha fazla kazanç sağladıklarını belirtmişlerdir. Doğu Karadeniz bölgesinde yapılan çalışmada 'Dikili satış ihalesini alanların malları uzak şehirlere taşındığı için orman köylüleri daha iyi kazanıyorlar' (Alkan vd., 2011) tezi orman işletme çalışanlarının düşüncelerini destekler niteliktedir. Çalışanların %10'u ise orman köylülerinin bu üretim şekline adapte olamadığını ve köylülerin genel olarak maddi durumlarının dikili satışa elverişli olmadığını beyan etmişlerdir. Buna karşın OK'lerin sadece %12'si dikili satışın gelirlerini artırdığını belirtmiştir. Ayrıca bölgede yaşayan OK'lerin %75'i dikili ağaç satışı uygulamasının orman köylüsüne zarar verdiğini, %25'i ise dikili satışın iyi yönde etki ettiğini belirtmişlerdir. Orman köylüleri ile orman işletme çalışanları arasında konuya bakış açıları oldukça farklıdır. Orman köylüleri açısından değerlendirilmek gerekirse nakliye orman köylüleri için oldukça önemli bir geçim kaynağıdır. İşi alan yüklenici nakliyeyi kendi sağladığından orman köylüsünün bu iş sahasında yeri kalmamaktadır. Ayrıca köy dışından daha ucuza işçi getirmek gibi durumlarda yaşanmakta ve orman köylüleri açısından olumsuz karşılanmaktadır. Ayrıca orman köylüleri dikili alsalar dahi ürünleri ellerinden çıkarmada zorlanmışlar, pazarlama sorunu ile karşılaşmışlardır. Olumlu karşılayan orman köylüleri ise dikili satışta bölge itibariyle dikili satışlarda

üretim işinin zor bir kısmı olan kabuk soyma sıkıntısının olmadığını vahidi fiyattan daha fazla paraya çalıştıkları için olumlu baktıkları sonucu çıkmaktadır.

Araştırma alanı kapsamında 31. ve 32. Madde köylülerine anket çalışması uygulanmış ve sonuçlarına göre bölgede yaşayan orman köylülerinin yaş ortalamasının genel olarak 41-60 yaş aralığında olduğu tespit edilmiştir. Orta yaş grubunu temsil eden birey sayısı fazladır. Kastamonu ilinin genç nüfus ortalamasının yıldan yıla azalması da Türkiye istatistik kurumunca belirlenmiş bir tespittir. Genel göç durumunu öğrenmek üzere anket sorularında bu kısımda yer verilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre köylülerin %28'i son beş yılda aileleri içinde göçün yaşandığını belirtmişlerdir. Göçe sebep etkenlerin başında 'Eğitim, İş ve Askerlik' yer almaktadır. Genç nüfusun az olması bu etkenlere bağlıdır. Orman köylülerinin eğitim durumları ağırlıklı olarak ilköğretim mezunu seviyesindedir. Üniversite ve dengi okul mezunu oranı %0,5 gibi çok düşük bir oranda olduğu tespit edilmiştir. Orman köylülerinin bakmakla yükümlü oldukları birey sayıları yaklaşık %70 oranında 4-6 kişi aralığında olduğu belirlenmiştir. Bölgede yaşayan orman köylülerinin hane gelirlerini oluşturan geçim kaynaklarını sadece %40'ını ormancılık oluşturmaktadır. Bunun yanı sıra ağırlık durumuna göre tarım, emekli maaşı ve ticaretle de hane geliri sağlanmaktadır. Ormancılık faaliyeti olarak orman köylülerinin yaklaşık %95'i bölgelerinde üretim işlerinde çalışmaktadır. Bölgede yaşayan orman köylülerinin gelir durumları incelenmiş ve yıllık ortalama %43'lük oran ile 9000-15000 TL civarındadır. Bu gelir aralığı Türkiye ortalamasının altındadır. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) araştırmasına göre, 2016 yılındaki ortalama yıllık hane halkı kullanılabilir geliri 19.139 TL'dir (TÜİK, 2017). İslamoğlu 2010 yılında Trabzon Orman Bölge Müdürlüğünde yaptığı çalışmada ise; Araştırma alanında yapılan çalışmalar sonucunda orman köylülerinin gelirleri çoğunlukla hane başına yıllık 3000 TL-11000 TL arasında yığılma olmaktadır. Çalışmalar arasında iki bölgede de orman köylülerinin gelir aralıklarında benzerlikler görülmektedir.

KOBM sınırlarında yaşayan orman köylülerinin yaklaşık %8'i dikili satış almışlardır. Dikili satışı genellikle gelir elde etmek ve yapacak ihtiyacını karşılamak amacıyla yapmışlardır. Orman kooperatiflerinin ise yaklaşık %73'ü dikili satışa başvuru yaptıklarını belirtmişlerdir bunun nedeni olarak dikili satışın daha karlı ve kolay

olduğunu ifade etmişlerdir. Odun kökenli ürün işleyenlerin %27,4'ü dikili satışa başvuru yapmışlardır. OKÜ'lerin başvuru amacı ise istenilen ebatta taze üretim yapılabilmesidir. İslamoğlu 2010 yılında Trabzon OBM' de yaptığı çalışmada ise orman köylüsünün %36'sı dikili satışı almıştır. Orman kooperatiflerinin ise %41,2'si, Odun kökenli ürün işleyicilerinin %12'si dikili satış yapmışlardır. Çalışmalar arasında orman köylülerinin dikili satış alma oranları arasında ciddi farklılıklar gözlenmektedir. Kastamonu bölgesinde yaşayan orman köylülerinin dikili satış başvuru yüzdelerinin düşük olmasının sebebi, orman köylüleri geçmişten günümüze üretim işçiliğini benimsemeleri. Ayrıca kooperatiflerin bireysel dikili satış alınmasına karşı çıkması ve köylülere baskı yapması, teknik alt yapı ve özgüven eksiklikleri, dikili satışın köylülerce tam manasıyla anlaşılabilmesi, maddi durumlarındaki elverişsizlikler gibi birçok nedenler sıralanabilmektedir. Bölgedeki orman kooperatiflerinin dikili satış alma oranlarının fazla olmasının sebebi 6877 sayılı tamimde kooperatiflere tanınan tahsisli dikili satış imkânı ve çalışanların sosyal güvenlik açısından sorunlarının olmamasıdır. Bu sebeple bölgedeki odun kökenli ürün işleyicileri ve yükleniciler orman kooperatiflerini üretimde bir araç olarak kullanmaktadırlar.

Dikili satışların asıl amaçlarından bir tanesi de bölgede yaşayan OK ve kooperatiflerinin desteklenmesi ve işlendirilmelerinin sağlanmasıdır. Kastamonu bölgesinde yaşayan orman köylülerinin yaklaşık %12'si, kooperatiflerin yaklaşık u%39'ı dikili satışın maddi manada fayda sağladığını düşünmektedirler. Fayda sağlamadığını düşünen kesim ise özellikle orman köylüleri için azımsanacak bir oran değildir. Sonuç olarak uygulama bazı kesimleri tatmin ettiği gibi bazı kesimleri yeterince tatmin edememiştir.

Dikili ağaç satışı tamiminde belirtilen 60 günlük üretim periyodunun yeterli olup olmadığına bakılırsa orman köylülerinin yaklaşık %7'si sürenin yettiğini, %3'ü sürenin yetmediğini, %1,6'sı sürenin bazı durumlarda yetip bazı durumlarda yetmediğini belirtmişlerdir. Kooperatiflerin ise %62'si sürenin yeterli olduğunu, %20'si sürenin yetmediğini, %19'u bazen yetip bazen yetmediği cevabını vermişlerdir. Ancak köylü ve kooperatifin sosyo ekonomik durumu bilindiği üzere bu oranlar OK ve orman kooperatiflerinin aldıkları dikili satış miktarlarına göre

verdikleri cevaplardır. İslamoğlu 2010 yılında yaptığı araştırmanın anket sonuçlarına göre, ormancılık örgütü yöneticilerinin, orman işletmelerinin karşılaştıkları sorunlarda “Odun kökenli ürün işleyicilerin / Köylü/ Kooperatiflerin zamanında ormandan çıkamaması” sorunu %8,3 ile asla yaşanmadığını ifade etmekte, geri kalan %91,7’lik kısım ise sıklık derecesine göre bu sorunla karşılaşmaktadır. Odun kökenli ürün işleyicilerinin %25’i zamanın kısa olması sorunuyla asla karşılaşmadıklarını, geri kalan %75’lik kısım ise sıklık derecesine göre bu sorunla karşılaşmaktadırlar. Kooperatiflerin %42,8’i dikili satışta zamanın kısa olduğunu ifade etmektedir. Üç anket grubunun verdikleri cevap karşılaştırıldığında dikili satışlarda kesme sürütme-bölmelendirme, taşıma ve özellikle pazarlama periyodunda zamanın kısa olması görüşü ormancılık örgütü, odun kökenli orman ürünü işleyicileri ve kooperatifler için ortak görüştür. Bu ortak görüşte, Doğu Karadeniz Bölgesinin coğrafi yapısı, hava şartları nedeniyle her gün arazide çalışılmasının güç olması etken olduğu söylenebilir. Üç grubunda bundan sıkıntılı olması tamimde süre ile değişiklik yapılması gerektiğini göz önüne getirmektedir. Sonuç olarak yapılan araştırmalar birbirini destekler niteliktedir. Kastamonu bölgesinin iklim yapısı sahil kesimlerinde Karadeniz iklimi, iç kesimlerde de karasal iklimin hâkim olması üretime geç başlanması, sınırlı üretim süresinin olmasını dolayısıyla sürenin yetmemesini açıklamaktadır.

KOBM sınırları içerisinde faaliyet gösteren orman kooperatifleri 10 ila 371 kişilik üye sayılarından oluşmaktadır. Kooperatif yöneticilerinin %90’ı üye sayısını yeterli bulurken, %10’u yetersiz bulmaktadır. Üye sayısının dikili satış almakta orman işletme müdürlüğü çalışanlarınca belirleyici bir etken olduğu düşünülürse üye sayısının küçük kooperatifler için ne kadar önemli olduğu anlaşılmaktadır.

Kooperatiflerin faaliyet alanları başta ormancılık olmak üzere bunun yanında sulama, tarım, akaryakıt, taşıma işleriyle ilgilenilmektedir. Akaryakıt ve taşıma işiyle uğraşan kooperatiflerin gelir durumları ile sadece ormancılık ile ilgilenen kooperatiflerin gelir durumları arasında fark bariz şekilde belirlidir. Orman kooperatiflerinin, dikili ağaç satışı yöntemi ile yapılan üretim miktarı 685-15000 m³ arasında değişiklik gösterdiği, ortalama olarak 2000-3000 m³ arasında olduğu ve kooperatif yöneticilerinin dikili ağaç satışından elde edikleri gelirin toplam gelirlerine oranının %30 olduğu tespit

edilmiştir. Orman kooperatiflerinin yaklaşık %70'i dikili ağaç satışı uygulamasıyla yüklenicilere bağımlı hale geldiklerini ifade etmişlerdir. Nedenleri kısaca açıklanacak olursa Kooperatif yöneticileri dikili satış uygulamasının arttırılmasının kooperatiflere zarar vereceğini düşünmektedir. Çünkü kooperatiflerin başvuru aşamasında teminat göstermeleri gerekmekte maddi gücü yeterli olmayan kooperatifler teminat yatırmada sıkıntı yaşamaktadır. Ödeyecekleri peşin parayı bulmakta da sorunlar yaşamaktadırlar. Bir diğer sorunda, üretilen ürünlerin pazarlaması aşamasıdır. Kooperatif yöneticilerin çoğu “devlet ürününü satamıyor biz nasıl satabiliriz ki” şeklinde endişelerini dile getirmektedir. Dikili satışın kooperatif dışındakilere yapılması halinde, üretimde çalışma hakkı ortadan kalkmaktadır. Bu durum da kooperatiflerde sızlanmaya neden olmaktadır (Gümüş vd., 2002). Bu durum kooperatiflerin dikili satış uygulamasına müteahhitlerin bünyesinde girmesine neden olmaktadır. Dikili satışından şikâyetçi olunan bir diğer sorun ise üretimde çalışan orman kooperatif ve köylülerinin birim fiyat usulüyle yaptıkları üretim-taşıma işleri sonucu 34. madde ile baltalıklardan maliyet bedeliyle yakacak odun satışı, kooperatiflere %25 tomruk ve sanayi odunu satışı (%25'ini düşük fiyatla, maliyet bedeli ile veya açık artırmalı satış ortalamasının %20 altında fiyata) satın alabilme hakları veya bedel farkı ile kooperatif ve köylülere %10 istihkak fazlalığı (Kaplan, 2005) hakları verilmektedir. Dikili satış uygulamasında bu haklar verilmemektedir. Doğu Karadeniz bölgesinde yapılan çalışmada katılımcıların normal üretimde yer alan %25 avantajlı durumunun dikili satışa aktarıldığında %35.3'ü iyi olacağını, %23.5'i ise çok iyi olacağı cevabını vermişlerdir (İslamoğlu, 2010). Kooperatiflerin %25 hakkı bedellerinin ve ödenecek sigorta primlerinin dikili ağaç satışı muhammen bedelleri hesaplanırken de dikkate alınmalıdır (Ünal vd., 2002).

Kastamonu ilinde faaliyet gösteren OKÜ'ler enel olarak ilkokul mezunu olup, meslek grupları ağırlıklı olarak marangozlardan oluşmaktadır. Anketlerden çıkarılan sonuçlara göre OKÜ'lerin yıllık ortalama gelirleri yaklaşık %31'lik oran ile 32.000-50.000 TL arasında değişiklik göstermektedir. OKÜ'lerin eğitim durumları araştırıldığında ise yaklaşık %90'ı orman idaresi tarafından sertifikalı eğitim düzenlendiğini ifade etmişlerdir. OKÜ işletmeler ürün ihtiyaçlarını %61'lik oran ile

yüklenicilerden karşılamakta, %17'si kooperatiflerden, yaklaşık %2'si ise köy muhtarlarından karşıladıkları ifade etmişlerdir. Geri kalan kısım ise devlet orman işletmelerinden karşılamaktadırlar. Doğu Karadeniz bölgesinde yapılan çalışmada bölgede faaliyet gösteren OKÜİ'lerin dikili satışlardan alınan ürün miktarı neredeyse, devlet orman işletmelerinde alınan ürünlerin yarısı kadar olduğunu tespit etmiştir (İslamoğlu, 2010). Yapılan çalışmalarda OKÜİ'lerin ürün temini konusunda benzerlikler söz konusudur. OKÜİ'lerin yüklenici ve orman kooperatiflerinden alma sebepleri orman idaresinin uyguladığı vergi fon vs. uygulamalarının olmasıyla ürünlerin olduğu fiyattan daha pahalıya gelmesidir. Ayrıca ihaleye girdikleri takdirde işçi bulma, sigorta, araç gereç temini gibi sorunlarda yaşanmaktadır. Yapılan görüşmelerde OKÜİ'ler köylü ve kooperatiflerle anlaşıklarını ardından üretimin yapılıp ürünlerin alınması şeklinde anlaşma yapıldığı anlaşılmıştır. Buradan çıkan sonuçlara göre OKÜİ'ler orman kooperatifi ile köylüyü aracı olarak kullanarak tahsisli dikili satış hakkından yararlanmaktadırlar.

Dikili satışa açık arttırma yolu ile giren OKÜİ'ler ise işçi teminini yaklaşık %20 oranında çalışmanın yapılacağı köyden temin ettiklerini beyan etmişlerdir.

5.1. Değişen Dikili Ağaç Tamimi Değişikliklerine Yönelik Tartışma ve Sonuçlar

Dikili ağaç satışı uygulamasıyla bir yandan üretim ve pazarlama faaliyetlerinin daha ekonomik ve rasyonel hale getirmek, diğer yandan da standardizasyon ve ölçme hataları konusunda karşılaşılan sorunları ortadan kaldırmak düşüncesiyle başlatılan dikili ağaç satışı son yıllarda hızla yaygınlaştırılmıştır. Ancak, zaman içinde uygulamada bazı sorunların ortaya çıktığı ve dikili ağaç satışının artmasıyla bu sorunların belirginleştiği gözlenmiştir. Bu nedenle, dikili ağaç satışının başlatılmasından günümüze kadar uygulamada karşılaşılan sorunlar tespit edilmiş olup, bu sorunların giderilmesi ve değişen şartlara uyumun sağlanması amacıyla "Dikili Ağaç Satışı Tamimi" yenilenmiştir (OGM, 2013)

Kastamonu ili ORKOP üyeleri ve OKÜİ'lerin yaklaşık %90'ı verim yüzdesi hesabının %1'den %2'ye çekilmesinin olumlu olduğunu belirtmişlerdir. Doğu Karadeniz bölgesinde yapılmış bir çalışmada ise Odun kökenli ürün işleyicilerin

%62,5'i verim yüzdesinden memnun olmadıklarını, %12,5'i ise verim yüzdesinden hiç memnun olmadıklarını ifade etmişlerdir. Neden memnun olmadıkları sorulunca, odun kökenli ürün işleyicilerin %44,8'i "Seçilen ağaçlar verim yüzdesini yansıtmamakta" derken, %33,3'ü "Orman işletmesi verim yüzdesini doğru hesap edememekte" demektedir. Kooperatif yöneticilerinin ise %42,8'i verim yüzdesinde memnun olmadıklarını, bu sorun ise "seçilen ağaçlar verim yüzdesini yansıtmamakta" ve "Arazi şartları nedeniyle bölmeciğin genel değer kaybı dikkate alınmamakta" ifadesini kullanmışlardır (İslamoğlu, 2010). Yapılan çalışmalar arasında benzerlik söz konusudur. Dikili satış uygulamasının en önemli aşaması verim yüzdesi tespitidir. Öyle ki ihaleye çıkılırken verim yüzdesinin sonuçlarına göre çıkılmakta üretilen ürün miktarı yaklaşık olarak belirlenmektedir. Bölmeyi teslim edecek hassas ölçümler yapılmadığı takdirde orman idaresi veya alıcı maddi zarara uğrayabilmektedir. Verim yüzdesinin varolan durumdan yüksek hesaplandığı durumlarda alıcı üretilmeyen malın bedelini ödemek zorunda kalmaktadır. Bu durum 6877 sayılı tamimde de belirtilmiştir. İlgili tamimin 2,5. Maddesinde 'Deneme ağacı ve verim yüzdesi tespit tutanağı alıcıları bilgilendirmek açısından satış dosyasına konulacak, ancak bunun satış sonrası çıkacak emval için hiçbir şekilde bağlayıcı olmadığı belirtilecektir.' İbaresini yer almaktadır. Ayrıca ilgili tamimin 5.maddesinde orman idaresi 'Yapılan ölçü tespitleri sırasında, dikili satıştan elde edilen toplam ürün miktarı; verim yüzdesinin %10'u üzerinde gerçekleşmesi halinde durum işletme müdürlüğünce bölge müdürlüğüne bildirilir. Bölge müdürlüğünce kurulacak komisyon marifetiyle alıcının da katılabileceği şekilde en geç bir hafta içerisinde durum incelenerek herhangi bir usulsüzlük olup olmadığını tespitle işletmesine bildirilecektir. Usulsüzlük olması durumunda mevzuat gereğince cezai işlem yapılacaktır. Usulsüzlük yoksa ürünün nakline izin verilecektir.' İbaresini sorunun kaynağını açıklar durumdadır. Çünkü idare hesaplanan verim yüzdesinden az ürün çıkması halinde açığı karşılamamaktadır. Bu durumda satıcı olan orman idaresi ile alıcıların aralarındaki ilişkiyi zedelemektedir.

6788 sayılı tamimde transport sorunu yaşanan alanlarda dikili satış yapılmayacaktır. Maddesi eklenmiştir. Konu hakkında Kastamonu da faaliyet gösteren orman kooperatifleri odun kökenli ürün işleyicileri ve orman köylülerine konu hakkında ki

görüşleri sorulmuştur. Kooperatiflerin yaklaşık %60'ı 6521 sayılı tamimde transportta sorunlar yaşandığını, %16'sı ise sorun yaşamadıklarını, 6877 sayılı tamim ile %58,6'sı sorunun çözüldüğünü ve %14'ü sorunun devam ettiğini ifade etmişlerdir. Orman köylülerinin yaklaşık %92'si dikili satış almadıklarından soruya cevap vermemişlerdir. Orman köylülerinin yaklaşık %7'si 6521 sayılı tamimde transport sıkıntısı yaşadıklarını, %1'i ise sorun yaşanmadığını belirtmişler, tamim değişikliğinden sonra ise %6,2'si sorunun çözüldüğünü, %2'si ise sorunun devam ettiğini belirtmişlerdir. OKÜ'ler 6521 sayılı tamime göre %10,43'ü değişiklikten önce transportta sorun yaşadıklarını, %4,4'ü ise daha öncede sorun yaşanmadığını belirtmişlerdir. 6877 sayılı tamimde ise %14'ü sorunun düzeldiğini, %1'i sorunun devam ettiğini ifade etmişlerdir. %85'i cevap vermemişlerdir. Taşıma üretim işinin en önemli aşamasıdır. Boylama ve bölmeden çıkarmada mevcut yollarla ilgili sorunlar ortaya çıkmaktadır. Bu durumun dikili satış paydaşlarının dikili satışa uygulamasına olan fikirlerini olumsuz etkilediği görülmektedir. Ayrıca üretim işinde gerek müteahhitler gerekse OKÜ'ler çeşitli makineler kullanmakta ve kesilen ürünlerin nakliyesinde kamyon ve tır gibi araçlar kullanılmaktadır. Anket çalışmaları sırasında yapılan görüşmeler neticesinde KOBM'lüğü sınırlarında da bu tür yol sorunlarının olduğu anlaşılmıştır. Yol ağı bulunmayan bölgelerde alıcılar kesim alanına ulaşamamaktan yakınmaktadır. Bu durum üretim alanına ulaşmaktan yakınan orman köylülerini yola yakın bölgelerden kaçak kesim yapmaya zorlamaktadır. 6877 sayılı tamim ile gelen değişiklikte bu sorun bir nebze aşılması olduğu sonucuna varılmaktadır.

30.04.2013 Tarih ve 23776183.310.03.04-78 Sayılı Talimat ile değişik 6877 sayılı tamimin 8.maddesinde 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 çalıştırmasıyla ilgili olarak; Kooperatiflerin yaklaşık %89'u doğru bulmadıklarını, %11'i ise olumlu bulduklarını açıklamışlardır. Orman köylülerinin yaklaşık %94'ü orman mühendisi çalışmasına sıcak bakmadıklarını,

%6'sı ise desteklediklerini belirtmişlerdir. Orman idaresi çalışanlarına göre ise yaklaşık %83'ü Evet, %17'si Hayır cevabını vermişlerdir. Odun kökenli ürün işleyenlerin yaklaşık %62'si Evet 38'i ise Hayır cevabını vermişlerdir. Neden olarak ise Evet diyenler gerekli buluyorum, teknik takip ve işin kontrolü açısından olumludur. Hayır diyenler gereksiz buluyorum, işe gitmiyorlar sadece belgelerini kiralyorlar, mühendisi iş başında görmüyoruz demişlerdir. Yapılan görüşmeler ve anket çalışmaları neticesinde orman mühendislerinin çoğu zaman üretim sahasına bile gelmediklerini sadece evraklar üzerinde işin parçası oldukları görülmektedir. Ancak tamimde belirtildiği üzere orman mühendislerinin danışmanlık açısından ve alıcı ile orman idaresi arasında ki teknik takibin sağlanması açısından önemli oldukları bir gerçektir. Yener 2014 yılında yaptığı çalışmasında da dikilide çalışan orman mühendislerinin, orman işletme şeflerinin bölmelerde ki sorumluluklarını azaltmasa da, bölmelerde çıkabilecek sorunlar da muhataplarının yükleniciler yerine bölmede çalışan orman mühendislerinin olması teknik elemanların sorunlar karşısında işlerini kolaylaştırdığını belirtmiştir.

6877 sayılı tamimde iş güvenliği esaslarına uygun üretim yapılması maddesi eklenmiştir. Bu maddenin paydaşlar açısından değerlendirmesi yapılmış ve orman kooperatiflerinin verdikleri cevapların yaklaşık olarak yüzdeleri verilmiştir. Buna göre; %26'si çevre koruma ve işçilerin sağlığı açısından olumlu karşıladıklarını, %47'si işlerin yavaşlamasına neden olduğunu, %26'sı ise değişen bir şey yok cevabını vermişlerdir. Ayrıca %1,4'ü işlerin yavaşlamasına neden oluyor %4,3 değişen bir şey yok %12,9'u ise iş güvenliği ekipmanları ergonomik açıdan rahat değil. Cevabını vermişlerdir. Orman köylülerinin cevapları ise %41,5 İşlerin yavaşlamasına neden oluyor, %36,8'i değişen bir şey yok, %20,2'si çevre koruma ve işçilerin sağlığı açısından olumludur cevabını vermişlerdir. %1,6'sı fikrim yok şeklinde ifade etmişlerdir. Orman İşletme Müdürlüğü çalışanlarının %73,3'ü çevre koruma ve işçilerin sağlığı açısından olumlu, %26,7'si değişen bir şey yok cevabını vermişlerdir. OKÜ'lerin ise %59,3'ü çevre koruma ve işçilerin sağlığı açısından olumlu, %34,1'i İşlerin yavaşlamasına neden oluyor, %6,7'si ise değişen bir şey yok cevabını vermişlerdir. Görüldüğü üzere orman kooperatifleri ve orman köylüleri iş sağlığı ve güvenliği konusunda bilgisiz ve ilgisiz durumdadır. Fakat ormancılık

faaliyetlerinde, iş kazaları ağırlıktadır. Ancak bundan daha önemli ve fark edilemeyen sağlık sorunu; aşırı ve etkili fiziki stres oluşturan sıcak veya soğuk hava halleri ile gürültü, vibrasyon etkisi ve kontrol edilemeyen çevresel faktörlerin de etkisiyle ortaya çıkan mesleki hastalıklardır. Duyma bozukluğu sürekli basınç ve gürültü etkisi sonucu ortaya çıkmaktadır. Yeni Zelanda'da yapılan bir çalışmada, 15 yıl odun üretim işinde çalışan işçilerin yarısında duyma bozukluğu meydana geldiği belirlenmiştir (Poschen, 1993). Bu çalışma tamime eklenen maddeyi destekler niteliktedir. Bu durumun ortaya çıkmasında en büyük etkende orman işçilerinin iş sağlığı konusunda eğitimsiz olmalarıdır ayrıca orman işçileri iş güvenliği ekipmanlarının pahalı ekipmanlar olması yüzünden buna sıcak bakmadıkları yapılan görüşmelerde belirtmişlerdir. Fakat Finlandiya'da orman üretim işlerinde çalışan işçilerle yapılan bir çalışmada; başlık, göz koruyucu, güvenli eldiven, pantolon ve bot gibi kişisel koruyucu ekipman kullanımı sayesinde yıllık yaralanma olaylarında %20 azalma olduğu, bunlar içinde de yaralanmaların en çok botlar sayesinde önlendiği tespit edilmiştir (Klen vd., 1984). Bu çalışma ekipmanların iş güvenliği açısından ne kadar önem taşıdığını göstermektedir. Orman köylü ve kooperatiflerinin bir diğer sıkıntısı ise iş güvenliği ekipmanlarının ergonomik olmamasıdır. Ergonomik olmayan iş güvenliği ekipmanları, iş sağlığını ve kaza riskini arttırmaya sebep olmaktadır. Değişen tamim ile orman idaresinin satıcı ve sorumlu olarak iş kazalarını önleyici tedbirler ve yaptırımlar yapması öngörülmektedir.

Değişen tamim ile peyderpey satış ile alakalı hükümler ilgili maddeden kaldırılmıştır. Bu konu ile ilgili kooperatiflerin, orman köylülerinin, OİMÇ'lerinin, OKÜİ'lerin yaklaşık olarak görüşleri ifade edilmiştir. Kooperatiflerin %85'i desteklemediğini, %15'i desteklediğini belirtirken. Neden olarak desteklemeyenler maddi yetersizlikler, Peşin Para bulmakta zorlanıyoruz. Cevabını verirken, destekleyenler alanın tamamına girilmiş oluyor, daha fazla iş imkânı olmuş oluyor. Cevabını vermişlerdir. Orman köylülerinin %95'i peyderpey satışın kalkmasını desteklemediklerini, %5'i desteklediklerini beyan etmişler neden olarak ise kendimiz alamadığımız için müteahhitle iş yapılması gerekiyor sigorta sorunu yaşandığı için müteahhitler kooperatiflerle iş yapıyor, Maddi yetersizlikler, Peşin Para bulmakta zorlanıyoruz, yine destekleyenler alanın tamamına girilmiş oluyor, daha fazla iş

imkânı olmuş oluyor. Cevabını vermişlerdir. Orman İşletme Müdürlüğünde çalışanların bu konu hakkında ki görüşleri de şu şekildedir. Tamamı %100 oranında peyderpey satış uygulamasının kalkmasının desteklediklerini belirtmişlerdir. Neden olarak ise büyük bir kısmı işin kontrolünün sağlanması, karışıklıkların önlenmesi ve işin zamanında bitmesi için desteklediklerini belirtirken ayrıca sadece maddi gücü olanların dikili satışa girmesini istediklerini belirtmişlerdir. OKÜ'lerin ise yine %100'ü desteklemediklerini neden olarak küçük işletmelere zarar verdiğini, eski uygulamaya geri dönülmesi gerektiğini savunmaktadır. Anket çalışması neticesinde peyderpey satış hususunda alıcı ve satıcı arasındaki fikir uyuşmazlığının çok fazla olduğu görülmektedir. Bu farkın en büyük nedeni OK ve orman kooperatiflerinin tepkisi yol açmıştır. Peyderpey satışın kalkmasıyla alanın tamamı içinde biranda peşin para ödenmiş olacaktır. Bir anca büyük miktarlarda parayı bir araya getiremeyen orman köylü ve kooperatifleri müteahhitlerle anlaşmak durumunda kalmışlardır. Diğer yandan orman işletme müdürlüğü çalışanlarını son derece memnun etmiştir. Görüşmeler sırasında OİMÇ peyderpey satışın kalkmasıyla toplam satışın bir seferde yapılmasının ara satış bedellerinin yatırılmaması gibi sorunları ortadan kaldırdığını bu maddenin kaldırılmasıyla orman işletme şeflerinin biraz olsun rahatladıklarını ifade etmişlerdir.

Yöre dışından şahısların kendi bölgelerinde çalışması hakkında kooperatif çalışanlarının tamamı doğru bulmadıklarını, orman köylülerinin %94'ü doğru bulmadıklarını, %6'sı çalışmada sıkıntı yok doğru buluyorum cevabını vermişlerdir. OKÜ'lerin %90'ı çalışmalarını doğru bulmuyorum, %10'u çalışabilirler doğru buluyorum cevabını vermişlerdir. Neden olarak kısaca "çalışmasını doğru bulmuyorum çünkü her işletme kendi yöresiyle çalışmalıdır" görüşüne ileri sürmektedirler. Normal karşılayanlar ise "iş gücünün yetersiz olduğu durumlarda çalışabilir" cevabını vermişlerdir. Orman İşletme Müdürlüğü çalışanları ise %50 oranında doğru buluyoruz. %50 oranında doğru bulmuyoruz şeklinde cevap vermişlerdir. Neden olarak ise %30'u daha yüksek fiyattan devlete kazanç sağlanabiliyor, %27'si işin yavaşlaması dava boyutu, %24'ü ihaleyi alan şahısların bazen yöre halkı dışında işçi çalıştırması, %13'ü iş gücü yetersizse mecbur çalıştırmak gerekir. %3'ü rekabet sağlanabilmesi için, yine %3'ü çalışmasını doğru

bulmuyorum çünkü her işletme kendi yöresiyle çalışmalıdır cevabını vermişlerdir. Anket sonuçları incelenecek olursa orman köylüleri ve kooperatiflerinin bu durum karşısındaki olumsuz tutumları kendi iş potansiyellerini engelleyebileceği gerekçesiyle beklenilir bir sonuçtur. Yöre dışından kişiler Kastamonu bölgesinde çalıştıkları zaman, Kastamonu ekonomisi son derece olumsuz olarak etkilenecektir. Üretimden elde edilen gelirin önemli bir kısmı başka şehirlerden gelen yüklenicilere aktarılmış olacaktır ki orman köylüsünden esnafa, nakliyatçısından tüccarına kadar her kesim de önemli maddi kayıplara neden olunacaktır. Ancak bazı durumlarda örneğin, bölgede ki işçi sayısının yetersiz olması ve sınır ihtilafı olan bölgelerde yöre dışından kişilerin çalışmasına olumlu bakılmaktadır.

6877 sayılı tamim ile aynı yıl içerisinde iki defa tahsis talebinde bulunduğu halde satış anlaşmasını imzalamayanların yeni bir ihaleye katılımının iptal edilme yetkisini verilmiştir. Kooperatiflerin yaklaşık %83'ü olumlu, %17'si olumsuz karşıladıkları belirtmişlerdir. Orman köylülerinin yaklaşık %94'ü olumlu, %6'sı olumsuz karşılandığı beyanını vermişlerdir. Orman İşletme Müdürlüğü çalışanlarının tamamı olumlu karşıladıklarını, OKÜ'ler ise yaklaşık %98'i olumlu bulup, %2'si olumsuz bulmuşlardır. Neden olarak ise aynı oranlarda olumlu düşünenler suiistimal, olumsuz düşünenler, haklı sebepleri vardır. Şartları beğenmeyebilir o yüzden kabul etmeyebilir. Cevabını vermişlerdir. Orman işletmelerinin bu maddeyi olumlu karşılamaları, bu durumu vahametini açıklar durumdadır. Gruplar arasında düşünceler bakımından değişiklik olmadığı görülmektedir. Orman köylüleri, kooperatifleri, OİMÇ ve OKÜ'ler dikili satışı ciddi bir iş olduğu ve buna hazır olan kişilerin yapması gerektiğini belirtmişlerdir.

6877 sayılı tamim ile eklenen orman yönetimi sertifikasyonuna uygun üretim yapılması ve bunun şartnamede belirtilmesi ile ilgili maddenin uygulanabilirliği hakkında orman işletme müdürlüğü çalışanlarının yaklaşık %63'ü Evet, %24'ü Hayır, %13'ü Kararsızım cevabını vermişlerdir. Evet, cevabını veren OİMÇ sertifikasyon çalışmaları işçi sağlığı ve iş güvenliğine pozitif katkılar sağlamaktadır. Sertifikasyon süreci ve sonrasında profesyonel çalışmaya ve iş güvenliğine verilen önem ve bunun sonucunda da çalışanların KKE kullanımı artmış, üretimde yaralanmaya ve ölümlere sebep olan iş kazalarının sayısı azaldığı belirtilmiştir.

Sertifikasyonun bir diğer katkısı da ürün verimliliğinde ortaya çıkmaktadır. Sertifikasyonla beraber standartlara ve mevzuatlara uygun bilinçli üretime daha da önem verilerek, üretilen emvalin verim ve kalitesi arttığı, bunun sonucunda da üretilen emvale olan talebin ve satılan emvalin piyasa değerin artacağı mühendisler tarafından dile getirilmiştir (Genç, 2014).

Satış ödemelerinin vadeli olarak yapılması dikili satış alımlarının artmasında rol oynamakta mıdır? Sorusuna kooperatiflerin yaklaşık %97'si, Orman köylülerinin yaklaşık %73'ü OİMÇ'lerin %73'ü, OKÜ'lerin ise %95'i satış ödemelerinin vadeli olarak yapılması konusunda olumlu karşılandığını ve bu durumun dikili satışa talebi arttıracığını ifade etmişlerdir. Dikili satış tamimlerinde belirtilen "Satış, alıcının istemesi halinde, peşin bedelle yapılabileceği gibi satışa konu mal (DKGH'nin) bedelinin %.....'ı ile, vergi, fon ve harçlar peşin , bakiye %.....mal bedeli ve tekabül eden faiz toplamına karşılık ipotekten gayrı devletçe kabul edilen kıymetler teminat olarak alınmak suretiyle vadeli satış yapılabilir." Maddesinde ki vadeye konu olan devletçe kabul edilen kıymetler teminat alınmak suretiyle yapılması maddi durumu yerinde olmayan orman köylü ve kooperatiflerini rahatsız etmektedir. Teminat olarak değerli mallar gösteremeyen kooperatif ve köylüler vade imkânından yararlanamamaktadır.

6. ÖNERİLER

Fiyat hesaplamalarında, ürün sınıflandırılması genel olarak endüstriyel odun ve yakacak odun şeklinde çıkabilecek miktar belirlenmelidir. Yüklenici, üretim bittikten sonra, öncesinde hesaplan miktar ile çıkan toplam hacmi karşılaştırarak firma açısından zarar söz konusu ise ya da orman işletmesinin bir zararı oluşmuş ise üretime başlanmadan önce alınacak teminat mektubu bir güvence olarak saklı kalmak koşulu ile tarafların zararı giderilebilir. Bu şekilde her iki tarafta zarar etmemiş ve haklarından mahrum kalmamış olacaktır.

Fiyat belirlemede diğer bir etkende üretim yapılan işletmenin aynı yılın veya bir önceki yılın açık arttırmalı ortalama satış fiyatları ile değil de, dönemin piyasa verileri ile daha gerçekçi bir hesaplama yapılmalıdır. Ayrıca yüklenicilere sunulan fiyatlarda kesinlikle kar marjı bırakılmalıdır. Bu durum da zarar etme söz konusu olmayacağından dikili satışa bakış açısı da değişmiş olacaktır.

Yeni tamim ile getirilen orman mühendisi çalıştırma zorunluluğu ile alakalı sistemli bir çalışma periyodu belirlenmelidir. Mühendisler işin başından sonuna kadar işin takibini yapmalı gerekli eğitimleri ve denetlemeleri yapmalıdır. Ayrıca mühendisler orman işletme şefleri ile birlikte koordineli çalışmalıdır.

Dikili ağaç satışında üretim için verilen 60 günlük süre sabit olmamalı ve işin miktarına göre değişiklik göstermelidir 100 m³'lük bir iş ile 5000 m³'lük işin bitirme süresi aynı olmamalıdır. Ayrıca süre belirlenirken bölgenin iklimi ve fiziki koşulları da göz önünde bulundurulmalıdır.

Verim yüzdesi belirlemede, bölmeyi tam anlamıyla temsil edecek grupta ki ağaçların kesilip ölçülmesine dikkat edilmeli ve üretim sırasında oluşabilecek aksaklıkların önüne geçilmesine olanak sağlanmalıdır. Verim yüzdesi en başında doğru tespit edilirse alıcı ve satıcı arasında sıkıntılar yaşanmadan dikili satış tamamlanmış olacaktır.

Üretim sırasında ve sonrasında yapılabilecek kontroller ve işlemler için orman muhafaza memuru sayısı arttırılmalıdır. Kaçak kesimlerin engellenmesi açısından önemli bir etkidir. Yeterli sayıdaki orman muhafaza memuru oluşabilecek hata ve yanlışların önüne geçebileceği düşünülmektedir.

Dikili satışa verilecek sorunlu alanların daha çok tıraşlama yapılacak alanlardan seçilmesi, kontrolü zor olan alanlara göre daha kolay olacaktır o yüzden parçalı sahalara nazaran blok sahaların dikiliye verilmesi gerekmektedir.

Orman köylülerinin ülkede en düşük gelir grubuna dâhil olmaları sebebiyle, dikili satışı almalarına kolaylıklar sağlanmalıdır. Dikili ağaç satışında her ihale döneminde üretim işleri aynı kişilere verilmemelidir. Yöre halkının dikili satışa ön yargısını azaltmak ve ihtiyaçlarını karşılamak adına belirli kontenjanlarda üretim hakkı sağlanmalıdır. Böylece bölge ekonomisine katkı sağlayacağı da düşünülmektedir.

Orman kooperatiflerinin iş güvenliğini sağlayabilmesi hususunda yöneticinin elinde herhangi bir imkân yoktur. İşin niteliği gereği ormanda çok dağınık bir sahada çalışılması nedeni ile tedbir alınmasında doğal olarak çok büyük güçlükler oluşmaktadır. Sosyal sigorta bakımından muaf tutulan orman kooperatifi ortaklarının sigorta kapsamına alınması gerekmektedir. Ayrıca işlendirilecek bir iş güvenliği uzmanı da bu konuda iş kazalarının önüne geçmede yardımcı olabilecektir.

Ayrıca üretim sürecinde gerekli iş güvenliği tedbirlerine dikkat edilmeli, alınacak tedbirlerin belirlenmesinde işçilerin fikirleri de alınmalıdır. Ergonomik olmayan işçinin verimini ve dikkatini azaltıcı kişisel koruyucu donanımların seçilmemesine dikkat edilmelidir. Ayrıca İşçileri bu konuda bilinçlendirmek için seminer ve toplantılar düzenlenmelidir.

Maddi gücü zayıf olan orman köy ve kooperatifleri peşin ödeyemedikleri için dikili satışa başvuramamaktadırlar. Demirbaş olarak yeterli teminat gösteremedikleri gibi banka mektubu da alamayan orman köy ve kooperatiflerinin işlevselliğini sürdürebilmeleri ve müteahhirin aracılığı olma durumundan kurtulabilmeleri için

satış ödemelerinin vadeli olarak yapılmasının yolu açılmalı ancak iş aksaklıklarının giderilmesine yönelik çalışmalar yapılmalıdır.

Transport sorunu yaşanan alanlarda dikili satış yapılmaması ile ilgili tamimde ki düzenlemelere dikkat edilmelidir. Böylece ulaşılması güç alanlar yerine damga yapılmayan bölmelerden kaçak kesim engellenmiş satışın ne amaçladığı, ne gibi imkânları olduğu konusunda bölge halkı bilinçlendirilmeli dikili satış hakkında broşürler dağıtılıp bilgilendirme toplantıları yapılmalıdır.

Ayrıca tamim değişikliklerine neden olan sorunlar belirlenirken orman köy ve kooperatiflerinin de fikirleri alınmalıdır. Bu sayede alıcı ve satıcı arasında ki problemler en aza inmiş olacak, köylünün dikili satışa olan korku ve ön yargısı azalmış olacaktır.

KAYNAKLAR

- Alkan, S. ve Şahin, H. A. 2011. Doğu Karadeniz Bölgesi'nde Dikili Satış Uygulamaları Konusunda İlgili Gruplarının Görüşleri. Çevre ve Orman Bakanlığı, DKOA Proje Sonuç Raporu, 48 s., Trabzon
- Anonim, (1998). Orman Bakanlığı, Orman Genel Müdürlüğü, İşletme ve Pazarlama Dairesi Başkanlığı, *Tahsisli Dikili Ağaç Satışı*, Tamim No: 6057, Tasnif No: 1728, Ankara.
- Anonim, (2007). Çevre ve Orman Bakanlığı, Orman Genel Müdürlüğü, *Dikili Ağaç Satışı Tamimi*, Tamim No:6521, Ankara
- Anonim, 2009. Çevre ve Orman Bakanlığı, Orman Genel Müdürlüğü, Asli Orman Ürünlerinin Satış Esasları, Tebliğ No:279, Ankara.
- Anonim (2013). Orman ve Su İşleri Bakanlığı, Orman Genel Müdürlüğü, Kastamonu Orman Bölge Müdürlüğü İşletme Pazarlama Şube Müdürlüğü verileri, Kastamonu.
- Bozkurt, A. Y. ve Göker, Y. (1996). *Orman Ürünlerinden Faydalanma Ders Kitabı*, 2. Baskı, İstanbul: İÜ Orman Fakültesi Yayınları.
- Bull, G.Q., & Nilson, S. (2004). An assessment of China's forest resources, *International Forestry Review*, 6(3-4).
- Counsell, S. (2006). *Forest Governance In The Democratic Republic of Congo*. Congo.
- Çağlar, Y., 1979. Türkiye'de Ormancılık Politikası (dün), Çağ matbaası, Ankara
- Çevik, İ., Taşçı, A. ve Şirin, G. 1996. Kızıldağ Ormanlarında Ağaçların Dikili Olarak Satılması Üzerine Araştırmalar. Ege Ormancılık Araştırma Müdürlüğü, Teknik Bülten Yayın No: 3, 95 s., İzmir.
- Daşdemir, İ. (2011). Ormancılık İşletme Ekonomisi. Bartın: BÜ Orman Fakültesi Yayınları
- Demir, E. (2015). Dikili Satış uygulamalarına Yönelik Sosyo-ekonomik Çözümler. Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Isparta.
- Diker, M., 1947. Türkiye'de Ormancılık, Dün- Bugün- Yarın, Tarım Bakanlığı, Orman Genel Müdürlüğü Yayınları, Sayı: 61, Akın Matbaası, Ankara

- Doğan, N. ve Doğan, İ. (2014). Birinci Tür Hata'nın Kontrolü ve Adımsal (Stepwise) Çoklu Karşılaştırma Testleri. Düzce Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Dergisi, 4(1): 28-33
- Erkan, N., Aydın, A.C., Birkan, M.B., 2010, Dikili Satış Uygulamalarında Hacim Belirlenmesinde Çift Girişli Hacim Tablosunun Kullanımı, Orman Mühendisliği Dergisi, 47, (1-2-3), 22-25, Ankara.
- Gaizutis, A. (2005). Gaining a Position For Lithuanian Small-Scale Forestry Through Creation Of Marketing, Network For Wood Trade And Services, Lithuania: FAO
- Genç, A. (2014). Orman Yönetim Sertifikası Uygulamalarında Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri (Kastamonu Orman Bölge Müdürlüğü Örneği). Yüksek Lisans Tezi, Kastamonu Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Orman Mühendisliği Anabilim Dalı, Kastamonu.
- Gültekin, Y.S. ve Çar, E., 2008. Ormancılıkta Dikili Ağaç Satışı Yönteminin Uygulanması Üzerine Araştırmalar, VI. Ulusal Orman Fakülteleri Öğrenci Kongresi, Mayıs, Düzce, Bildiriler Kitabı
- Gültekin, Y.S., 2015. Devlet Orman İşletmelerinde Dikili Ağaç Satışı Uygulamasının Yapısal Eşitlik Modellemesiyle Analizi. Doktora Tezi, Düzce Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Düzce.
- Gümüş, C., 2004. Ormancılık Politikası, Cilt 1,KTÜ Orman Fakültesi Yayın No :34.444S Trabzon
- Gümüş, C., Toksoy, D., Ayaz, H., Diktaş, N., 2002, Trabzon Yöresi Orman Köyleri Tarımsal Kalkınma Kooperatiflerinin Yasal ve Yönetmel Sorunları, 1. Ulusal Ormancılık Kooperatifleri Sempozyumu, 22-23 Mart 2002, Bildiriler Kitabı, 87-95, Kastamonu
- Güngör, E. ve Şen, G. (2018). Selecting Suitable Forest Areas For Honey Production Using The AHP: A Case Study in Turkey. CERNE, 24(1), 67-79.
- Halinen, M. (2003). Wood Measurement In Finland, FEG Symposium, Finland.
- İlter, E. ve Ok, K. (2007). Ormancılık ve Orman Endüstrisinde Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi (Genişletilmiş 2. Baskı). Form Ofset Matbaacılık, Ankara, 476s.
- İslamoğlu, N. (2010). Devlet Ormanlarında Yapılan Dikili Ağaç Satışının Paydaşlar Açısından İrdelenmesi, Trabzon, Orman Bölge Müdürlüğü Yüksek Lisans Tezi, KTÜ Fen Bilimleri Enstitüsü, Trabzon.
- Juslin, H., Lintu, L. (1997) Responses to Changes in Demand and Supply of Forest Products Through Improved Marketing, XI. World Forestry Congress, Vol: 4, Antalya, pp 89-108.

- Kaplan, E. (2005). Orman Ürünlerinin Değerlendirilmesinde Dikili Ağaç Satışı, 1.Çevre ve Ormancılık Şurası, Cilt 3, Antalya.
- Katsigris, E., Bull, G., Q, White, A, Barr., C, Barney., K, Bun., Y, Kahrl., F, King., T,Lankin., A, Lebedev., A, Shearman., P, Sheingauz., A, Yufang Su. & Weyerhaeuser, H. (2004). The China forest products trade : overview of Asia –Pacific supplying countries, impacts and implications, international Forestry Review 6,(2-4).
- Karakaya, A., 2006. Dikili Ağaç Satış Yönteminin Değerlendirilmesi, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Kayacan, B., Gültekin, Y.S., 2012. Yapısal Eşitlik Modellemesinin (YEM) Ormancılıkta Sosyo-ekonomik Sorunların Çözümlemesinde Kullanımı, III. Ormancılıkta Sosyo-ekonomik Sorunlar Kongresi, İstanbul
- Klen, T. Vayrynen, S., 1984. The Role of Personal Protection in the Prevention of Accidental Injuries in Logging Work, Journal of Occupational Accidents, Vol:6, Issue:4, 263-275 p.
- Kotler, P. (2003) Marketing Management, Eleventh Edition, Pearson Education Inc.,USA, 836 p.
- Kutluhan, İ. (1957).100. Tedris Yılı Dolayısıyla Ormancılığımıza Bir Bakış. Türkiye
- Kutluk, H., 1948. Türkiye Ormancılığı ile İlgili Tarihi Vesikalar, Cilt I ve II, Orman Genel Müdürlüğü, No: 56, Ankara.
- Miraboğlu, M. 1983. Ormancılık İşletme İktisadı, (248) İstanbul: İ.Ü. Orman Fakültesi Yayınları.
- OGM, 2013. Dikili Ağaç Satışı, T.C. Orman Ve Su İşleri Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü İşletme ve Pazarlama Dairesi Başkanlığı, 11.05.2015 tarihinde [http://www.ogm.gov.tr/ekutuphane/Tamimler/Dikili%20A%C4%9Fa%C3%A7%20Sat%C4%B1%C5%9F%C4%B1%20\(30.04.2013%20de%C4%9F%C5%9F.i%C5%9Fl\).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.i%C5%9Fl).pdf) adresinden alınmıştır.
- OGM, 2018. Orman Genel Müdürlüğü 2017 Yılı Faaliyet Raporu, <https://www.ogm.gov.tr/ekutuphane/FaaliyetRaporu/Orman%20Genel%20M%C3%BCd%C3%BCrl%C3%BC%C4%9F%C3%BC%202017%20Y%C4%B1%20Faaliyet%20Raporu.pdf>
- Özdamar, K., 2002. Paket Programlar İle İstatistiksel Veri Analizi-2 (Çok Değişkenli Analizler) SPSS-MİNİTAB, 4. Baskı, Kaan Kitabevi, Eskişehir, 257-261.

- Özdönmez, M., İstanbullu, T. ve Akesen, A. 1989. Ormancılık Politikası. İÜ, Orman Fakültesi Yayın No: 401, 301 s., İstanbul.
- Özdönmez, M., İstanbullu, T. ve Akesen, A., Ekizoğlu A., 1996. Ormancılık Politikası, 357s.. İ.Ü. Orman Fakültesi Yayınları, İ.Ü. Yayın No : 3968. Fakülte Yayın No:435. İstanbul.
- Özler, T. (2013). Isparta Orman Bölge Müdürlüğünde dikili ağaç satışlarının değerlendirilmesi. Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Isparta.
- Poschen, P., 1993. Forestry, A Safe and Healthy Profession, Unasylva, Vol:44, No: 1, Issue No: 172
- Puwein, W. (2007). Wood Market in Poland Towards Stabilisation “Price Setting Systems in Austria” International and interindustry conference, Poznan.
- Tuğrul, G., (2009). Orm. Yük. Müh., K.S.Ü, Orman Fakültesi, Orman Mühendisliği Bölümü, Kahramanm
- TÜİK, 2017. 2016 yılı hane geliri araştırması. Erişim adresi: www.tuik.gov.tr Erişim tarihi: 23 Ocak 2017
- Türker, M., F. (2000) Orman İşletmeciliği Ders Notu (Genişletilmiş İkinci Baskı), KTÜ Orman Fakültesi, Yayın No: 59, Trabzon.
- Türker, M.F., 2008. Ormancılık İşletme Ekonomisi, 71s.,72s., Derya Kitabevi, ISBN 978- 605-60295-0-9,Trabzon.
- URL-1, Roundwood Prices in Lithuania Erişim adresi: <http://www.metla.fi/metinfo/tilasto/laatu/roundwood-lithuania.htm> Erişim Tarihi: 21 Ağustos 2009
- URL-2. Harvesting and Marketing, Erişim adresi: <http://www.forestry.gov.uk/forestry/inf-d-6xjex9> Erişim Tarihi: 13 Eylül 2017
- URL-3, İllere Göre Orman Varlığı, Erişim adresi: <https://www.ogm.gov.tr/Sayfalar/Ormanlarimiz/Ilkere-Gore-Orman-Varligi.aspx> Erişim tarihi: 04 Temmuz 2017
- URL-4. Kastamonu Nüfus Verileri, 14/06/2015 tarihinde www.tuik.gov.tr adresinden alınmıştır.
- Ünal, S., Karakaya, A. (2002). Orman Ürünlerinin Üretiminde Dikili Ağaç Satışı ve Uygulamada Kooperatiflerin Yeri, I.Ulusal Ormancılık Kooperatifleri Sempozyumu Bildiriler Kitabı, Kastamonu.

Yeni, C., 2013. Dikili Ağaç Satış Uygulamasının Analizi (Borçka Orman İşletme Müdürlüğü Örneği). Karadeniz Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Trabzon.

Yener, A., 2014. Kahramanmaraş Orman İşletme Müdürlüğü'nde Üretim İşlerinde Vahidi Fiyat ve Dikili Satış Yöntemlerinin Karşılaştırılması Üzerine Araştırmalar, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi. Kahramanmaraş.

Yılmaz, E. R'WOT Technique; An Example Application with Participatory Approach in Beekeeping Industry, Ministry of Environment and Forestry Publication, 274, 86 p. 2006. Available at: <https://yayin.ogm.gov.tr/yaydepo/t730.pdf>. Accessed in: 30 december 2017.



ÖZGEÇMİŞ

Adı Soyadı : ALPER AKÖZLÜ
Doğum Yeri ve Yılı : Kayseri 1989
Medeni Hali : Bekar
Yabancı Dili : İngilizce
E-posta : alper_akozlu@hotmail.com



Eğitim Durumu

Lise : Kayseri 75.yıl Cumhuriyet Lisesi (2006)
Lisans : Kastamonu Üniversitesi Orman Fakültesi
Yüksek Lisans :Kastamonu Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü

Mesleki Deneyim

İş Yeri : Niğde Orman İşletme Müdürlüğü- Danışman Mühendis (2015)
İş Yeri : Niğde İl Özel İdaresi- Danışman Mühendis (2016)
İş Yeri : Aközlü Mühendislik Danışmanlık Peyzaj

Yayınları : Şen, G. ve Aközlü, A. (2015). Dikili Ağaç Satışı Tamimlerindeki Değişikliklerin İlgi Grupları Üzerine Etkileri (Kastamonu Orman Bölge Müdürlüğü Örneği). IV. Ormancılıkta Sosyo-Ekonomik Sorunlar Kongresi, 15-17 Ekim 2015, Trabzon.