



DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI UYGULAMALARININ ANALİZİ VE PAYDAŞ DEĞERLENDİRMELERİ

**2023
YÜKSEK LİSANS TEZİ
ORMAN MÜHENDİSLİĞİ**

Ümit IRMALI

**Tez Danışmanı
Dr. Öğr. Üyesi Damla YILDIZ**

**DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI UYGULAMALARININ ANALİZİ VE PAYDAŞ
DEĞERLENDİRMELERİ**

Ümit IRMALI

Tez Danışmanı

Dr. Öğr. Üyesi Damla YILDIZ

T.C.

Karabük Üniversitesi

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü

Orman Mühendisliği Anabilim Dalında

Yüksek Lisans Tezi

Olarak Hazırlanmıştır

KARABÜK

Ağustos 2023

Ümit IRMALI tarafından hazırlanan “DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI UYGULAMALARININ ANALİZİ VE PAYDAŞ DEĞERLENDİRMELERİ” başlıklı bu tezin Yüksek Lisans Tezi olarak uygun olduğunu onaylarım.

Dr. Öğr. Üyesi Damla YILDIZ

Tez Danışmanı, Orman Mühendisliği Anabilim Dalı

Bu çalışma, jürimiz tarafından Oy Birliği ile Orman Mühendisliği Anabilim Dalında Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir. 29/08/2023

Ünvanı, Adı SOYADI (Kurumu)

İmzası

Başkan : Dr. Öğr. Üyesi Damla YILDIZ (KBÜ)

Üye : Doç. Dr. Ufuk COŞGUN (KBÜ)

Üye : Doç. Dr. Üstüner BİRBEN (ÇAKÜ) (ONLINE)

KBÜ Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Yönetim Kurulu, bu tez ile, Yüksek Lisans derecesini onamıştır.

Doç. Dr. Zeynep ÖZCAN

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürü

“Bu tezdeki tüm bilgilerin akademik kurallara ve etik ilkelere uygun olarak elde edildiğini ve sunulduğunu; ayrıca bu kuralların ve ilkelerin gerektirdiği şekilde, bu çalışmadan kaynaklanmayan bütün atıfları yaptığımı beyan ederim.”

Ümit IRMALI

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI UYGULAMALARININ ANALİZİ VE PAYDAŞ DEĞERLENDİRMELERİ

Ümit IRMALI

Karabük Üniversitesi

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü

Orman Mühendisliği Anabilim Dalı

Tez Danışmanı:

Dr. Öğr. Üyesi Damla YILDIZ

Ağustos 2023, 94 sayfa

Bu çalışmada araştırma alanı olarak Zonguldak Orman Bölge Müdürlüğü'ne bağlı Karabük ilinde yer alan Safranbolu, Yenice, Karabük, Eflani, Ovacık ve Eskipazar Orman İşletme Müdürlükleri seçilmiştir. Ormancılık örgütü çalışanları, ormancılık kooperatifleri ve orman endüstri işletmeleri yöneticileri şeklinde üç farklı paydaş grubu belirlenmiştir. Dikili ağaç satışı uygulamalarının bu paydaşlar üzerindeki etkilerini belirlemek amacıyla yüz yüze odak grup toplantılarında kullanılan yarı yapılandırılmış görüşme sorularıyla SWOT bilgi formları bizzat paydaşlarla oluşturulmuş ve RWOT tekniğine uygun bir şekilde yine bu paydaşlara puanlatılmıştır. Ayrıca SWOT gruplarındaki tüm faktörler toplu olarak analiz edilerek kısa, orta ve uzun vadede atılması gereken adımlara yönelik öneriler sunulmaya çalışılmıştır. Çalışma sonucunda orman işletme yöneticileri ile orman işletme şefleri “*Güçlü yönler/Üstünlükler*” SWOT grubuna ve orman muhafaza memurları ise “*Tehditler/Tehlikeler*” SWOT grubuna ilk sırada öncelik vermişlerdir. Ormancılık

kooperatif yöneticileri “*Tehditler/Tehlikeler*” ve orman ürünleri endüstri işletmeleri “*Fırsatlar/Olanaklar*” SWOT grubunu en yüksek öncelikli olarak ilk sırada belirlemişlerdir. Ayrıca retilmesi öngörülen ürünler sonrası elde edilen gelir ile reel üretim sonucu elde edilen ürünler için gelirin örnek alan üzerinde ekonomik karılatırmaları  aşama iki senaryo üzerinden gerçekleştirilmiştir. Sonuç itibariyle iki bölmede gerçekleştirilen satışlarda tahsisli dikili satış yerine açık artırmalı dikili satış veya depo satışlarını gerçekleştirmesi durumunda her iki senaryoda da orman işletmesinin daha fazla gelir elde edebileceği ortaya konmuştur.

Anahtar Sözcükler : Dikili ağaç satışı, Karabük, SWOT analizi, RWOT tekniği, ekonomik değerlendirme.

Bilim Kodu : 120516

ABSTRACT

Master Thesis

ANALYSIS OF PRACTICES OF STUMPAGE SALES AND STAKEHOLDER EVALUATIONS

Ümit IRMALI

**Karabük University
Institute of Graduate Programs
Department of Write Your Department**

Thesis Advisor:

Assist. Prof. Dr. Damla YILDIZ

August 2023, 94 pages

In this study, Safranbolu, Yenice, Karabük, Eflani, Ovacık and Eskipazar Forest Management Directorates in Karabük province of Zonguldak Regional Directorate of Forestry were selected as the research area. Three different stakeholder groups were identified as forestry organisation employees, forestry cooperatives and forest industry enterprises managers. In order to determine the effects of stumpage sale practices on these stakeholders, SWOT information forms with semi-structured interview questions used in face-to-face focus group meetings were created with the stakeholders themselves and scored by these stakeholders in accordance with the RWOT technique. In addition, all factors in the SWOT groups were analysed collectively and suggestions for the steps to be taken in the short, medium and long term were tried to be presented. As a result of the study, forest enterprise managers and forest enterprise chiefs prioritised the "Strengths/Advantages" SWOT group and forest conservation officers prioritised the "Threats/Hazards" SWOT group in the first place. Forestry cooperative

managers prioritised "Threats/Hazards" and forest products industry enterprises prioritised "Opportunities/Possibilities" SWOT group as the highest priority. In addition, the comparisons of the economy of the income obtained after the products were foreseen to be produced and the income for the products obtained as a result of actual production on the sample area were carried out over three stages and two scenarios. As a result, it has been revealed that the forest enterprise can obtain more income in both scenarios ifrealizesises auctioned stumpage sales or timber sales by auction instead of assigned stumpage sales in the sales carried out in two compartments.

Key Word : Stumpage sales, Karabük, Ovacuma, SWOT analysis, RWOT technique, economic evaluation.

Science Code : 120516

TEŞEKKÜR

“Dikili Ağaç Satışı Uygulamalarının Analizi ve Paydaş Değerlendirmeleri” adlı bu çalışma, Karabük Üniversitesi Orman Mühendisliği Anabilim Dalı’nda Yüksek Lisans Tezi olarak hazırlanmıştır.

Araştırma konusunun seçiminden olgunlaşıp tez haline gelmesine kadarki tüm aşamalarında her türlü gayretini esirgemeyen, değerli fikirleri ve katkılarıyla çalışmamı yönlendirerek beni hiçbir zaman yalnız bırakmayan, eğitim ve meslek hayatım boyunca her zaman görüş ve düşüncelerinden yararlandığım ve yararlanacağım saygıdeğer hocam Dr. Öğr. Üyesi Damla YILDIZ’a teşekkürü bir borç bilirim.

Konu başlığının belirlenmesi aşamasından itibaren verilerin analizi, değerlendirilmesi dahil tüm aşamalarında değerli zamanını ayırarak gerek fikirleri gerekse katkılarıyla çalışmamı yönlendirerek çalışmama güç katan ve aynı zamanda bu tezde jüri üyesi olma nezaketini göstererek beni onurlandıran çok kıymetli sayın hocam Doç. Dr. Ufuk COŞGUN’a teşekkür ederim. Ayrıca tezimde jüri üyesi olma nezaketini göstererek beni onulandıran, bilgi birikimi ve deneyimleri ile tezin incelenmesi, hataların düzeltilmesinde değerli vaktini harcayarak tezin ilerleyişine büyük katkı sağlayan sayın hocam Doç. Dr. Üstüner BİRBEN’e teşekkürlerimi bir borç bilirim.

Anketlerin yapılması sırasında destek veren değerli mesai arkadaşlarım Bilal EYÜBOĞLU, Aykut YILDIZ, Hasan GÜNEŞ, Hasan Orhun DİNÇER ve Karabük, Safranbolu, Eskipazar, Eflani, Yenice, Ovacık Orman İşletme müdürlüğü yönetici ve personeline ayrıca dikili satış alarak üretim yapan Karabük ili orman köylerindeki tarımsal kalkınma kooperatif yönetici ve üyeleri ile Karabük ili dikili satış uygulamalarında yer alan orman ürünleri endüstri işletmeleri yöneticilerine teşekkürlerimi ve şükranlarımı sunarım.

Hayatımın her anında benden desteklerini esirgemeyen çok kıymetli aileme, göstermiş olduğu moral ve destekle beni yalnız bırakmayan ve her zaman yanımda olarak desteğini esirgemeyen eğime en derin ve iten duygularımınla teœekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
KABUL.....	ii
ÖZET.....	iv
ABSTRACT.....	vi
TEŞEKKÜR.....	viii
İÇİNDEKİLER	x
ÇİZELGELER DİZİNİ	xiii
SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ	xvi
BÖLÜM 1	1
GİRİŞ	1
BÖLÜM 2	6
LİTERATÜR ÖZETİ.....	6
BÖLÜM 3	13
MATERYAL VE YÖNTEM.....	13
3.1. MATERYAL.....	13
3.2. YÖNTEM.....	14
BÖLÜM 4	20
BULGULAR.....	20
4.1. ORMANCILIK ÖRGÜTÜ ÇALIŞANLARININ DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI DEĞERLENDİRMELERİNE İLİŞKİN BULGULAR	20
4.1.1. Ormancılık Örgütü Katılımcılarına Ait Genel Bilgiler.....	20
4.1.2. Ormancılık Örgütü Çalışanlarının Dikili Ağaç Satışına İlişkin Genel Bilgiler.....	22
4.1.3. Ormancılık Örgütü Çalışanlarının Dikili Ağaç Satışına İlişkin SWOT ve RWOT Analizi Değerlendirmeleri	24
4.1.3.1. Ormancılık Örgütü Yöneticilerinin Dikili Ağaç Satışına Yönelik SWOT ve RWOT Analizi Değerlendirmeleri	24

Sayfa

4.1.3.2. Orman İşletme Şeflerinin Dikili Ağaç Satışına Yönelik SWOT ve RWOT Analizi Değerlendirmeleri	27
4.1.3.2. Orman Muhafaza Memurlarının Dikili Ağaç Satışına Yönelik SWOT ve RWOT Analizi Değerlendirmeleri	30
4.2. ORMANCILIK KOOPERATİFLERİNİN DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI DEĞERLENDİRMELERİNE İLİŞKİN BULGULAR	33
4.2.1. Ormancılık Kooperatifleri Katılımcılarına Ait Genel Bilgiler	33
4.2.2. Ormancılık Kooperatiflerinin Dikili Ağaç Satışına İlişkin Genel Bilgileri.....	34
4.2.3. Ormancılık Kooperatiflerinin Dikili Ağaç Satışına İlişkin SWOT ve RWOT Değerlendirmeleri	36
4.3. ORMAN ÜRÜNLERİ ENDÜSTRİ İŞLETMELERİNİN DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI DEĞERLENDİRMELERİNE İLİŞKİN BULGULAR	39
4.3.1. Orman Ürünleri Endüstri İşletmeleri Katılımcılarına Ait Genel Bilgiler	39
4.3.2. Orman Ürünleri Endüstri İşletmelerinin Dikili Ağaç Satışına İlişkin Genel Bilgileri.....	40
4.3.3. Orman Ürünleri Endüstri İşletmelerinin Dikili Ağaç Satışına İlişkin SWOT ve RWOT Değerlendirmeleri	42
4.4. DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI UYGULAMASINA YÖNELİK EKONOMİK DEĞERLENDİRMELER.....	45
4.4.1. Safranbolu Orman İşletme Müdürlüğü Kırıklar Orman İşletme Şefliği 169 Nolu Bölmenin Dikili ve Depo Satış Gelirlerinin Ekonomik Karşılaştırmaları	45
4.4.2. Safranbolu Orman İşletme Müdürlüğü Kırıklar Orman İşletme Şefliği 182 nolu Bölmenin Dikili ve Depo Satış Gelirlerinin Ekonomik Karşılaştırmaları	53
BÖLÜM 5	62
TARTIŞMA VE SONUÇ	62
KAYNAKLAR	74
EK AÇIKLAMALAR A. ORMANCILIK ÖRGÜTÜ ÇALIŞANLARININ DİKİLİ AĞAÇ SATIŞINA İLİŞKİN DEĞERLENDİRMELERİ	79
EK AÇIKLAMALAR B. ORMANCILIK KOOPERATİFLERİNİN DİKİLİ AĞAÇ SATIŞINA İLİŞKİN DEĞERLENDİRMELERİ	84

	<u>Sayfa</u>
EK AÇIKLAMALAR C. ORMAN ÜRÜNLERİ ENDÜSTRİ İŞLETMELERİNİN DİKİLİ AĞAÇ SATIŞINA İLİŞKİN DEĞERLENDİRMELERİ	89
ÖZGEÇMİŞ	94

ÇİZELGELER DİZİNİ

Sayfa

Çizelge 4.1. Ormancılık örgütü çalışanlarının tanımlayıcı istatistikleri.....	21
Çizelge 4.2. Ormancılık örgütü çalışanlarının dikili ağaç satışında görev alması...	22
Çizelge 4.3. Ormancılık örgütü çalışanlarının oduna dayalı pazarlamadaki satış tercihi.....	22
Çizelge 4.4. Ormancılık örgütü çalışanlarının dikili ağaç satışı uygulaması ile mevzuatı iş ve işlemleri bilgi düzeyi.....	23
Çizelge 4.5. Ormancılık örgütü çalışanlarının Mevcut haliyle Türkiye'deki dikili ağaç satışı uygulaması yeterliliğini değerlendirmesi.....	23
Çizelge 4.6. OÖY'lerin dikili ağaç satışı uygulaması SWOT grupları ve öncelik değerlendirmeleri.....	24
Çizelge 4.7. OÖY'lerin SWOT grupları ve faktörlerine verdikleri öncelik değerleri.....	25
Çizelge 4.8. OÖY'lerin dikili ağaç satışı için tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerleri.....	26
Çizelge 4.9. OİŞ'lerin dikili ağaç satışı uygulaması SWOT grupları ve öncelik değerlendirmeleri.....	27
Çizelge 4.10. OİŞ'lerin SWOT grupları ve faktörlerine verdikleri öncelik değerleri.....	28
Çizelge 4.11. OİŞ'lerin dikili ağaç satışı için tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerleri.....	29
Çizelge 4.12. OMM'lerin dikili ağaç satışı uygulaması SWOT grupları ve öncelik değerlendirmeleri.....	30
Çizelge 4.13. OMM'lerin SWOT grupları ve faktörlerine verdikleri öncelik değerleri.....	31
Çizelge 4.14. OMM'lerin dikili ağaç satışı için tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerleri.....	32
Çizelge 4.15. Ormancılık örgütü çalışanlarının tanımlayıcı istatistikleri.....	33
Çizelge 4.16. Ormancılık kooperatiflerinin dikili ağaç satışında yer alması.....	34
Çizelge 4.17. Ormancılık kooperatiflerinin oduna dayalı pazarlamadaki satış tercihi.....	35
Çizelge 4.18. Ormancılık kooperatiflerinin dikili ağaç satışı uygulaması ile mevzuatı iş ve işlemleri bilgi düzeyi.....	35
Çizelge 4.19. Ormancılık kooperatiflerinin mevcut haliyle Türkiye'deki dikili ağaç satışı uygulaması yeterliliğini değerlendirmesi.....	35

Çizelge 4.20. OK'ların dikili ağaç satışı uygulaması SWOT grupları ve öncelik değerlendirmeleri.....	36
Çizelge 4.21. OK'ların SWOT grupları ve faktörlerine verdikleri öncelik değerleri.	37
Çizelge 4.22. OK'lerin dikili ağaç satışı için tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerleri.	38
Çizelge 4.23. Orman ürünleri endüstri işletmelerinin tanımlayıcı istatistikleri.	39
Çizelge 4.24. OÜEİ'lerin dikili ağaç satış usulüyle ürün satın alması.....	40
Çizelge 4.25. OÜEİ'lerin oduna dayalı pazarlamadaki satış tercihi.	40
Çizelge 4.26. OÜEİ'lerin dikili ağaç satışı uygulaması ile mevzuatı iş ve işlemleri bilgi düzeyi.	41
Çizelge 4.27. OÜEİ'lerin mevcut haliyle Türkiye'deki dikili ağaç satışı uygulaması yeterliliğini değerlendirmesi.....	41
Çizelge 4.28. OÜEİ'lerin dikili ağaç satışı uygulaması SWOT grupları ve öncelik değerlendirmeleri.....	42
Çizelge 4.29. OÜEİ'lerin SWOT grupları ve faktörlerine verdikleri öncelik değerleri.....	43
Çizelge 4.30. ÜEİ'lerin dikili ağaç satışı için tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerleri.	44
Çizelge 4.31. 169 nolu bölme için deneme ağacı verim yüzdesi tespiti.	46
Çizelge 4.32. 169 nolu bölme için açık artırmalı dikili ağaç satışı maliyet ve muhammen bedel tespiti.....	46
Çizelge 4.33. 169 nolu bölme için tahsisli dikili ağaç satışı bedel tespiti.....	47
Çizelge 4.34. 169 nolu bölme için üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ve reel üretim sonucu elde edilen (Senaryo II) ürünler.	47
Çizelge 4.35. 169 nolu bölme için üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ürünler sonrası elde edilen gelir.	48
Çizelge 4.36. 169 nolu bölmede reel üretim sonucu elde edilen ürünler için gelir....	49
Çizelge 4.37. 169 nolu bölme için üretilmesi öngörülen ürünlerin (Senaryo I) üretim birim maliyetleri (giderler).	50
Çizelge 4.38. 169 nolu bölme için üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ürünler sonrası elde edilen gelir.	51
Çizelge 4.39. 169 nolu bölme için reel üretim sonucu elde edilen ürünlerin (Senaryo II) üretim birim maliyetleri (giderler).....	52
Çizelge 4.40. 169 nolu bölme için reel üretim sonucu elde edilen ürünler için (Senaryo II) gelir.	52
Çizelge 4.41. 182 nolu bölme için deneme ağacı verim yüzdesi tespiti.	54
Çizelge 4.42. 182 nolu bölme için açık artırmalı dikili ağaç satışı maliyet ve muhammen bedel tespiti.....	54

Sayfa

Çizelge 4.43. 169 nolu bölme için tahsisli dikili ağaç satışı bedel tespiti.....	55
Çizelge 4.44. 182 nolu bölme için üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ve reel üretim sonucu elde edilen (Senaryo II) ürünler.	55
Çizelge 4.45. 182 nolu bölme için üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ürünler sonrası elde edilen gelir.	56
Çizelge 4.46. 182 nolu bölmede reel üretim sonucu elde edilen ürünler için gelir....	57
Çizelge 4.47. 182 nolu bölme için üretilmesi öngörülen ürünlerin (Senaryo I) üretim birim maliyetleri (giderler).	58
Çizelge 4.48. 182 nolu bölme için üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ürünler sonrası elde edilen gelir.	59
Çizelge 4.49. 182 nolu bölme için reel üretim sonucu elde edilen ürünlerin (Senaryo II) üretim birim maliyetleri (giderler).....	60
Çizelge 4.50. 182 nolu bölme için reel üretim sonucu elde edilen ürünler için (Senaryo II) gelir.	61

SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ

Çk	: Karaçam
F1, 2...6	: Fırsatlar
f	: Frekans
G1, 2...6	: Güçlü yönler
İn.	: İnce
Kb.	: Kısa boy
Kl.	: Kalın
Nb.	: Normal boy
OBM	: Orman Bölge Müdürlüğü
OGM	: Orman Genel Müdürlüğü
OİŞ	: Orman İşletme Şefliği
OK	: Ormancılık Kooperatifleri
OÖY	: Ormancılık Örgütü Yöneticileri
OÜEİ	: Orman Ürünleri Endüstri İşletmeleri
RWOT	: Ranking-Sıralama tekniği (ST) ve Doğrusal kombinasyon (DKT) tekniği
Sn.	: Sınıf
SWOT	: S trengths, W eakness, O pportunities, T hreats
T1, 2...6	: Tehditler
TL	: Türk Lirası
Z1, 2...6	: Zayıf yönler

BÖLÜM 1

GİRİŞ

Yerkürenin en gelişmiş ve en yaygın ekosistemlerinden birini orman oluşturmaktadır. Ormanlar sunduğu ürün ve hizmet açısından yoğun endüstriyel ve toplumsal kullanım talebi baskısı altındadır (Akesen ve Ekizoğlu, 2010: 2). Birleşmiş Milletler (BM) Gıda ve Tarım Örgütü verilerine göre; dünya ormanları 4,06 milyar hektar büyüklüğe sahip olup, dünya kara yüzeyinin %30'unu kaplamaktadır. Söz konusu verilere göre dünyada kişi başına düşen orman alanı 0,52 hektardır (FAO, 2020: XI).

Ormanların sürdürülebilir yönetimi ve bu kaynakların kullanımı, iklim değişikliğiyle mücadelenin yanı sıra şimdiki ve gelecek nesillerin refahına ve esenliğine katkıda bulunmanın temel anahtarıdır. Ormanlar ayrıca yoksulluğun azaltılmasında ve BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerine ulaşılmasında çok önemli bir rol oynamaktadır. BM Genel Kurulu'nun 2012'de 21 Mart tarihini Uluslararası Ormanlar Günü (International Day of Forests) ilan etmesinin ardından her yıl farklı bir tema seçilerek ormanlar konusunda farkındalık yaratmaya yönelik uluslararası etkinlikler düzenlenmektedir. Uluslararası Orman Günü için 2023 yılı teması ormanlar ve sağlık olarak belirlenmiştir. 2022 yılının dünya genelindeki teması ise "Ormanlar ve Sürdürülebilir Üretim ve Tüketim" şeklindedir. Bu temanın sloganı ise "İnsanlar ve Gezegen İçin Sürdürülebilir Odunu Seç" olarak yer almıştır (UN, 2023).

Günümüzde, Türkiye yüz ölçümünün %29,8'i orman alanlarıyla kaplı (OGM, 2023a) olup bu orman alanlarının %99'u devlete ait ormanlardır. Türkiye'de Orman Genel Müdürlüğü (OGM) en büyük odun hammaddesi üreticisi konumundadır. OGM yuvarlak odun piyasasının en baskın aktörü olup, odun hammaddesi satışları halen OGM'nin başlıca gelir kaynağını oluşturmaktadır. Devlet ormanlarının devletçe

yönetilip işletileceği Anayasanın 169. maddesinde yer almıştır.¹ 6831 Sayılı Orman Kanunu'nun 27. maddesinde (Değişik:23/3/2023-7442/12 md.)² yer alan hükümle birlikte devlet ormanlarından kesilecek ağaçların satışı iş ve işlemleriyle ilgili OGM görevlendirilmiştir.

6831 sayılı Orman Kanunu'nun 30. maddesinde (Değişik: 19/4/2018-7139/12 md.)³ orman ürünlerinin satışı konusunda bilgi verilmiş ve bu madde dikili satış mevzuatının dayanaklarından birini oluşturmuştur. Benzer şekilde 6831 sayılı Orman Kanunu'nun 40. maddesinde (Değişik: 23/9/1983-2896/27 md.)(Değişik birinci fıkra: 19/4/2018-7139/13 md.)⁴ orman ürünlerinin üretimi işlerinde istihdamda önceliğin orman köylüsü ve/veya orman köylerini kalkındırma kooperatiflerine verilmesi istenmiştir.

Orman ürünleri satış zamanı takvimle ilgili bir durum olmayıp burada zaman terimiyle ormancılık üretim sürecinin hangi aşamasında satışın yapılacağı anlatılmaktadır. Önceden satış “*Dikili gövde halinde bulunan, kesime uygunlukları belirlenmiş ağaçların satışı*” olarak tanımlanmaktadır. Sonradan satış ise “*Ağaçların kesilip, ürün çeşitlerine ayrıldıktan sonra, belirli bir depodan alıcıya satılması*” şeklinde belirtilmektedir. Önceden satışa alivrelili satış, dikili satış adları da verilmektedir (Miraboğlu, 1980; İlter ve Ok, 2007). Dikili satışın biri kesilmesine karar verilen bölme veya ormanların satışı diğeri ise kesilmesine karar verilen ağaçların satışı olmak üzere iki ayrı uygulaması bulunmaktadır (İlter ve Ok, 2007). Dikili satışların, Açık

¹ T.C. Cumhurbaşkanlığı Mevzuat Bilgi sistemi, Türkiye Cumhuriyeti Anayasası. <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=2709&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5> Resmî Gazete Tarihi: 09.11.1982 Resmî Gazete Sayısı: 17863 (Erişim tarihi: 05.05.2023)

² T.C. Cumhurbaşkanlığı Mevzuat Bilgi sistemi, Orman Kanunu. <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=6831&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=3> Resmî Gazete Tarihi: 08.09.1956 Resmî Gazete Sayısı: 9402 (Erişim tarihi: 05.05.2023)

³ T.C. Cumhurbaşkanlığı Mevzuat Bilgi sistemi, Orman Kanunu. <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=6831&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=3> Resmî Gazete Tarihi: 08.09.1956 Resmî Gazete Sayısı: 9402 (Erişim tarihi: 05.05.2023)

⁴ T.C. Cumhurbaşkanlığı Mevzuat Bilgi sistemi, Orman Kanunu. <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=6831&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=3> Resmî Gazete Tarihi: 08.09.1956 Resmî Gazete Sayısı: 9402 (Erişim tarihi: 05.05.2023)

Artırmalı Dikili Satışlar ve Tahsisli Dikili Satışlar olmak üzere iki şekli mevcuttur (Şen ve Aközölü, 2015). Ayrıca dikili satışla ilgili olarak “Sadece belli ve dar bir alıcı çevresinde satışı söz konusu olan, bekletilmesi halinde değeri çabukça bozulan, alıcının özel kullanım yerlerine yarayan çeşitlerin satışında ve satıcıya özel avantaj sağlama karşılığında, alıcının özel kesim talep etmesi hallerinde kullanılmaktadır” denmektedir (Miraboğlu, 1980).

Dikili satış iş, işlem süreçlerini, düzenlemelerini içeren ve bu uygulamaya izin veren mevzuat içerisinde yapılmış açık bir tanım olmadığı ifade edilen bir çalışmada dikili satışla ilgili olarak, “Ormandan çıkarılmasına karar verilerek damgalanan veya işaretlenen dikili haldeki ağaç ve ağaççığın, bulunduğu yerdeki tahmini piyasa değerinin OGM mevzuatı dâhilinde tespit edilerek; Açık Artırma, Tahsis veya Pazarlık usulü ile satılması” şeklinde bir tanım yapıldığı görülmektedir (Doğan, 2020).

Orman ürünlerinin satış düzenlenmelerininin asıl yasal dayanağını; 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu 90. md. (08/09/1983), tarihli ve 6831 sayılı Orman Kanunu’nun 30. ve Ek-5. md. (31/08/1956), Orman Ürünlerinin Satış Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik ile OGM Döner Sermaye İşletmesi Yönetmeliği oluşturmaktadır (OGM, 2022).

Dikili ağaç satışının, 1996’da 5038 sayılı tamimle orman ürünlerinin değerlendirilmesi sırasında karşılaşılan problemlerin önüne geçilmesi amacıyla bazı bölgelerde uygulanmaya başlandığı ama beklenildiği oranda yaygın hale getirilemediği ifade edilmiştir. Söz konusu bu tamimdeki bazı noksanlıkların önlenmesi için 1998’de 6057 sayılı tamim yürürlüğe konmuştur. Uygulanmaya başlandığı tarihten beri çözüme kavuşturulmak istenen sorunları sık sık dile getirilen ama tam olarak istenen seviyeye ulaştırılamayan bu uygulama 6350 sayılı (2004), 6521 sayılı (2007) ve 6877 sayılı (2013) tamimler olarak çok kez değişikliklere uğramıştır (Şen ve Aközölü, 2015).

20 Mart 2015 tarihli ve 29301 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan “Orman Ürünlerinin Satış Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik” kapsamında hazırlanan “Oduna Dayalı Orman Ürünlerinin Satış Usul ve Esasları Hakkındaki 303 sayılı tebliğ” 22.06 2015 tarihinde uygulamaya konulmuştur (Bu tebliğin güncel durumu Mülga). Bu kapsamda

yürürlükte bulunan 6877 sayılı Dikili Ağaç Satışı Tamiminin söz konusu yönetmelik ve 303 sayılı Tebliğ hükümlerine göre yeniden düzenlenmesine ihtiyaç duyulmuştur. Bu nedenle 02 Ocak 2013 tarih ve 6877 sayılı Dikili Ağaç Satışı Tamimi yürürlükten kaldırılmış olup “15 Eylül 2015 tarihinden itibaren Dikili Ağaç Satışı ile ilgili iş ve işlemler 6877/A sayılı Tamime göre yapılacaktır” denmiştir (OGM, 2023b).

Oduna dayalı orman ürünü satışı en son değişikliklerle birlikte 25.06.2021 tarihli 31522 Resmi Gazete numarasıyla yürürlükte bulunan “Orman Ürünleri Satış Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik 2021” ve “Oduna Dayalı Orman Ürünlerinin Satış Usul ve Esasları Hakkında 312 sayılı Tebliğ” kapsamında gerçekleştirilmektedir (OGM, 2022). “Dikili satış mevzuatının güncel durumuna bakıldığında; 12.08.2022 tarihli 6877/A sayılı Dikili Ağaç Satışı Tamimi- Ek 15 İşlenmiş ve 01.06.2023 tarihli 6877/A sayılı Dikili Ağaç Satışı Tamimi- Ek 16 İşlenmiş haliyle yürürlükte bulunmakta ve dikili satışla ilgili iş ve işlemler bu mevzuata göre yürütülmektedir (OGM, 2023b).

Ormancılık politika belgelerinde dikili satışlara yer verildiği görülmektedir. Ulusal Ormancılık Programı (2004-2023)’nin “Orman Kaynaklarından Faydalanma ile İlgili Eylemler” başlığında yer alan madde 94 ile kısaca dikili satışların yaygınlaştırılmasını önleyen unsurların belirlenmesine yönelik bir çalışma yapılması ve bu sonuçları göz önünde bulundurarak gerekli mevzuat ve kurumsal kapasite geliştirme hedefi koyulmuştur (T.C. Çevre ve Orman Bakanlığı, 2004).

OGM Stratejik Planı’nda (2019-2023) dikili satışlara stratejik amaçlar içerisinde yer verilmiş ve bu konuda; 1) Üretim miktarlarının artırılacağı ve 2023’te genel damganın %56’sı oranında bir dikili satış payı olacağı, 2) Üretim işçisi sağlanmasında belirsizliklerin yanı sıra zorlukların söz konusu olduğu ve profesyonelleşme sürecine geçileceği, 3) Gerek mekanizasyonun gerekse dikili satışın pazarlama ve üretim sürecinde yaygın hale getirileceği, 4) Üretim işçilerine İSG ekipman ve eğitim yardımı, sosyal güvence sağlanması olanağı, pazar kolaylığı, pazarlama ve markalaşma eğitim desteği öngörüldüğü ifade edilmektedir (T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı, 2018).

Bu çalışmanın amacı; dikili satışlardaki paydaşların (ürün alan, üretimi gerçekleştiren ve OGM taşra birimindeki orman işletme şeflikleri) konuya ilişkin görüşlerini yansıtacak SWOT ve RWOT analizlerinin oluşturulmasıdır. Aynı zamanda dikili satış uygulaması gerçekleştirilen örnek bir alanda üretim sonrası ortaya çıkan ürün, sınıf, cins ve miktarlarının çıkması öngörülen ve reel durumu sonucu elde edilen gelirin diğer satış uygulamalarıyla karşılaştırılması yoluyla ekonomik değerlendirmelerinin yapılması da çalışmanın diğer bir amacını oluşturmaktadır.

Bu çalışma 5 bölümden oluşmuştur. Birinci bölüm olan giriş bölümünde dikili satışın kavramsal açıklamaları ve mevzuatıyla ilgili bir çerçeve çizilmiştir. İkinci bölümde çalışma konusu ile ilgili olarak incelenen literatür özetlenerek sunulmuştur. Üçüncü bölümde araştırma alanı olarak seçilen Karabük ilinde yer alan Zonguldak OBM'ye bağlı orman işletme müdürlükleri ve bağlı orman işletme şefliklerinde yönetici, şef ve muhafaza memurundan oluşan ormancılık örgütü çalışanları, orman köylerindeki tarımsal kalkınma kooperatif yöneticileri ve orman ürünleri endüstri işletmeleri hakkında bilgi verilerek, araştırmada izlenen yöntem açıklanmıştır. Araştırma bulguları dördüncü bölümü oluşturmaktadır. Bu bölümde paydaşlardan elde edilen verilere ait bulgular irdelenmiştir. Sonuncu bölümde ise araştırma neticesinde ortaya koyulan sonuçlar sunulmuş benzer araştırmalardan elde edilen bulgularla tartışıldıktan sonra önerilere yer verilmiştir.

BÖLÜM 2

LİTERATÜR ÖZETİ

OGM tarafından üretilen odun hammaddesinin pazarlanması farklı şekillerde gerçekleştirilmektedir. Bunlardan birisini ise “Dikili Ağaç Satışı” oluşturmakta olup tahsisli ve açık artırmalı gibi değişik şekillerde uygulanmaktadır. Özellikle 2015 yılından itibaren OGM tarafından bu ürün pazarlama şekli yaygınlık kazandırılarak pazarlanan ürünler içerisindeki payının artırılması hedeflenmiştir. Bu bağlamda ormancılık örgütünün dikili satış yöntemini yıldan yıla artıracak bir yaklaşımla uygulayacağı yönündeki eğilimi literatürde sıklıkla tartışılmaktadır. Bu bölümde dikili ağaç satışı konusunda gerçekleştirilen bilimsel çalışmalara kısaca yer verilmiştir.

Açııcı, “**Devlet orman işletmeleri tarafından gerçekleştirilen orman emvali satışları**” adlı çalışmasında dikili ağaç satışlarına öncelik tanınmasını ve dikili ağaç satış mevzuatındaki noksanlıkların yok edilmesini, ormanlardan usulsüz yararlanmaya ve ormana zarar verecek eylemlerin engellenmesi adına gerekli her türlü önlemlerin alınmasını ve orman korumadan ödün verilmemesinin altını çizmiştir. Ayrıca orman işletmelerdeki insan kaynaklarının hem bilimsel metodlarla ortaya konması hem de ihtiyaç duyulan kişi ve kalitede sağlanmasıyla birlikte dikili satışların neden olduğu sorunların büyük oranda etkisini yitireceği iddia edilmektedir (Açııcı, 2019).

Aköz, “**Ormancılıkta dikili satış yöntemindeki değişim ve uygulamadaki sorunların tüm paydaşlar açısından incelenmesi (Kastamonu Orman Bölge Müdürlüğü örneği)**” adlı çalışmasında değişen dikili ağaç satış tanımleriyle ilgili paydaş görüş ve farkındalıklarını belirlemeyi amaçlamıştır. Bu anlamda yürürlüğe giren 6877 sayılı dikili satış tamimi ile mülga olan 6521 sayılı dikili satış tamimi sonrası meydana gelen farklılıkların ilgi gruplarına etkileri belirlenmeye çalışılmıştır.

Araştırma sonuçları orman işletme müdürlüğü çalışanlarının büyük bölümünün (%56,7) üretim giderlerini azaltması, orman kooperatifleri ve köylülere istihdam sağlaması ve istihsalin piyasa koşullarına göre gerçekleştirilmesine katkı sağladığını düşündükleri için dikili satışları desteklediğini ortaya koymaktadır. Ayrıca dikili satışlara; ormancılık personelinin %97'si, çok az orandaki (%8) orman köylüsü, ORKOOP yöneticilerinin yarısı ve %44 oranındaki orman endüstri işletmelerinin olumlu baktıkları ifade edilmiştir. Tamim değişikliğine ait yapılan değerlendirmelerde; işletmeler dışındaki ilgi gruplarının zorunlu olan orman mühendisinin çalıştırılması konusuna ılımlı bakılmadığı, üretim sürelerinin yetersiz olduğu ve üretimde köy dışından yabancı işçi çalıştırılmasının desteklenmediği gibi birtakım sonuçlara ulaşılmıştır (Aközlü, 2018).

Alkan ve Şahin, “**Doğu Karadeniz Bölgesi’nde dikili satış uygulamaları konusunda ilgi gruplarının görüşleri**” başlıklı çalışmalarında; Doğu Karadeniz Bölgesi’nde yer alan Artvin, Giresun, Trabzon OBM bünyesindeki 21 OİM’deki 97 ormancılık örgütü çalışanı, 161 köy temsilcisi ve 145 yüklenici olmak üzere toplamda 403 katılımcı ile görüşmüşlerdir. Çalışma verilerini “H” formlarını kullanarak elde etmenin yanı sıra odak grup toplantılarıyla “Yarı yapısal görüşme” niteliğinde bilgi alışverişinde bulunmuşlardır. Böylelikle çalışma ile dikili satış uygulama taraflarının yöntemin olumlu ve olumsuz yönlerini değerlendirmeleri ve bu olumsuzlukları gidermeye yönelik öneriler sunmaları sağlanmıştır. Nitel araştırmalarda kullanılan “Betimsel analiz” esasları kapsamında ekonomik, sosyal, yasal-yönetmelik, çevresel ve teknik boyutlar şeklinde 5 tema belirlenmiştir. Aralarında karşılaştırma yapılabilmesi için elde edilen veriler sayılara dökülmüştür. Görüşlere verilen puanlar yardımıyla genel yüzde hesapları yapılmıştır. Çalışma sonucunda bildirilen sorunlara karşı paydaşların dikili satışın yaygınlaştırılacağına dair aynı görüşte olduğu ve yöntemin tamamen terk edilmesi yönünde az sayıda kişinin fikir beyan ettiği ortaya konmuştur. Ayrıca %36,8 orman köylüsünün, yüklenicilerin yarısının ve %61,6 ormancılık personelinin bu uygulamaya olumlu baktığı bulunmuştur (Alkan ve Şahin, 2011).

Cevahirci, “**Orman işletmelerinde dikili satışların ekonomik analizi (Hendek Orman İşletme Müdürlüğü örneği)**” isimli tezinde dikili satışların sadece ekonomik yönünü incelemiş ve dikili satış yönteminin diğer yöntemlerden daha kazançlı

olduğunu belirlemiştir. Fakat sadece net gelir kıstasıyla bu satışların tüm ülkeye yaygınlaştırılmasını önermenin çok da doğru olmayacağını altını çizmiştir. Hendek OİM'e bağlı Süleymaniye OİŞ'de açık artırmalı ve tahsisli dikili satışı gerçekleştirilen bölmeler ile birim fiyatla üretilip açık artırmalı satış yöntemine göre satışı gerçekleştirilen bölmelerde, yapılan üretim faaliyetlerinin giderleri ve ele geçecek net gelirler bulunmuştur. Çalışma sonucunda en karlı satış yöntemi açık artırmalı dikili satışlar olarak hesaplanmıştır (Cevahirci, 2019).

Çevik vd. OGM'nin 1990'daki önerisiyle **“Kızılçam ormanlarında ağaçların dikili olarak satılması üzerine araştırmalar”** isimli çalışmalarını gerçekleştirmiş ve dikili satışlarla elde edilecek faydalar ve ortaya çıkması muhtemel olumsuzlukları ortaya koymuşlardır. Çalışmalarında orman işletmelerde geleneksel metodlarla gerçekleştirilen üretim ile müteahhitler tarafından yapılan üretimi kalite ve kantite açısından kıyaslamışlardır. Ayrıca tek - çift girişli hacim tabloları ve verim yüzdesi hesabında meydana gelen farklılıklar ortaya konmaya çalışılmıştır. Karşılaştırmalara göre; orman işçilerinin zaruri sigortalamaları, kar durumları, pazar değeri fazla mal üretimi ve dikili satışlardan umulan üretim tekniğindeki gelişme gibi beklentilerin sağlanamadığı belirlenmiştir (Çevik vd., 1996).

Daşdemir, **“Asli orman ürünlerinde fiyat analizi (Zonguldak Orman Bölge Müdürlüğü örneği)”** başlıklı çalışmasında; Zonguldak OBM ve bağlı işletme müdürlüğü kayıtları üzerinden, OGM'den ve oduna dayalı ürün satın alan 103 alıcıyla yüz yüze gerçekleştirilen anket çalışmaları sonucu veriler elde edilmiştir. Çoğunlukla çok büyük ve büyük ölçekli orman ürünü sanayi temsilcilerinin birçok olanaklara sahip olduğundan dikili ağaç satışına olumlu baktığı düşünülmektedir. Dikili satışlara olumsuz bakış açısına sahip olan %55'lik alıcı kesimi çok küçük, küçük ve orta ölçekli firmalardır ve bu grubun %87'si araç, gereç, işçi, ekipman ve teknoloji gibi imkanları olmadığından taşıma ile üretim ve işlerinde problemlerinin olacağını bildirmişlerdir (Daşdemir, 2003).

Daşdemir, **“Dikili ağaç satışlarının uygulanması üzerine değerlendirmeler”** adlı çalışmasında üç farklı yönden (teknik, ekonomik ve sosyal) dikili ağaç satışlarını analiz ederek elde ettiği bulguları yorumlamıştır. Dikili satışların tarihsel süreçteki

analizini yaparak uygulamanın kısa bir değerlendirmesi yapılmıştır. Daha sonra 6521 sayılı dikili ağaç satışı tamiminin uygulanmasından kaynaklanan ekonomik ve teknik problemlerin ortaya konmasının yanı sıra ilgi gruplarının uygulamayla ilgili görüşleri ve sorunları dile getirilmiştir. Çalışma sonucunda ilgi gruplarının bir araya gelerek katılımcılık yaklaşımıyla tamimin yeniden düzenlenmesi gerektiği, 6831 sayılı kanununun 34. maddesinden kaynaklı hak kayıplarının giderilmesine yönelik arayışlara girilmesi gerektiğinin altı çizilmiştir. Bununla birlikte dikili ağaç satışı uygulamasına yönelik sıkı kontrollerin yapılması ve işletmelere gerekli eleman temini önerilmiştir (Daşdemir, 2011).

Demir, **“Dikili satış uygulamalarına yönelik sosyo-ekonomik çözümler”** isimli tezinde Isparta OBM bünyesindeki Bucak OİM’i en çok dikili satışların gerçekleştirilmesinin yanı sıra bu uygulama konusunda büyük bir birikim olduğu düşünüldüğünden çalışma alanı olarak seçilmiştir. Dikili satışları sosyo-ekonomik yönden araştırmış, anket ve mülakatlarla elde ettiği veriler ve saha gözlem-incelemeleriyle topladığı birincil verilerle birlikte ikincil veri kaynaklarından elde ettiği istatistiki verilerden de yararlanmıştır. Çalışma sonucunda; orman mühendislerinin %80’i gibi büyük çoğunluğu dikili satışların diğer satışlara göre depolama işlem ve giderlerinin daha az olduğunu, istihsal sürecini daha kısa hale getirdiğini ve ürün kalite kayıplarını engellediğini düşünmektedir (Demir, 2015).

Enez ve Arıca, **“Dikili satış sisteminin teknik ve çevresel açıdan irdelenmesi”** alışmalarında dikili satış uygulamasını çevresel ve teknik yönden incelemişlerdir. Çevresel bakımdan tatmin edici sonuçların sağlanamadığını ve teknik yönden de yeterince geliştirilememiş bir sistem olduğunu bildirmişlerdir. Böyle retim sahalarının da ED kapsamında düşünülmesi gerektiğini vurgulamışlardır (Enez ve Arıca, 2008).

Gültekin, **“Devlet orman işletmelerinde dikili ağaç satışı uygulamasının yapısal eşitlik modellemesiyle analizi”** isimli tezinde Kastamonu, Sakarya, Zonguldak ve Bolu OBM’lerinde dikili satışlar konusunda ilgi gruplarına ait değerlendirmeleri analiz etmek için Yapısal Eşitlik Modellemesini (YEM) kullanmıştır. Çalışma üç farklı ilgi grubu (zel sektör, ormancılık çalışanları ve orman kooperatifleri) zerine

kurgulanmıştır. Bu ilgi gruplarının Dikili Ağaç Satışı Uygulaması (DASU) ile ilgili DASU-Algı ve DASU-Tutum modelleri geliştirilerek modeller arası ilişkiler incelenmiştir. İlgi gruplarının dikili satış uygulamaları konusunda negatif durumda olduklarını ama bunun katılımcılık ilkesiyle farklılaşabileceğini dile getirmiştir. Ülkemiz için uygulanması uygun bir satış usulü olarak Kanada’da uygulanmakta olan, alıcı ve satıcı açısından da en adaletli sistem olarak nitelendirilen “Hasat Sonrası Ölçülerek Ödeme” önerilmiştir (Gültekin, 2015).

Gültekin, **“Türkiye’de dikili ağaç satışı konusunda yapılan çalışmaların değerlendirilmesi ve Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) ile ilgi gruplarının modellenmesi”** adlı çalışmasında dikili satışlarla ilgili Türkiye’de yapılan bilimsel çalışmaları inceleyerek kaynak taramasında bulunmuş ve yapısal eşitlik modellemesinin ormancılık konularında uygulanabilirliğini araştırmıştır. Çalışma sonucunda; ormancılık alanında yapısal eşitlik modelinin kullanımının dikili ağaç satışlarında uygun olduğu bildirilmiştir (Gültekin, 2016).

Gültekin ve Çar, **“Ormancılıkta Dikili Ağaç Satışı Yönteminin Uygulanması Üzerine Araştırmalar”** çalışmalarında önceden satış yöntemlerinden biri olan dikili ağaç satışlarıyla ilgili detaylı bilgiler sunduktan sonra geleneksel yöntemle avantaj ve dezavantajları açısından kıyaslayarak ülkemizde uygulanması potansiyelini değerlendirmişlerdir. Bazı dezavantajları barındırdığından uygulamada zorluklar barındırdığının altını çizmişlerdir. Çalışma sonucunda avantaj ve dezavantajlarının iyileştirilmesi adına denetlenen organların çok özenli olarak kontrollerinin gerçekleştirilmesi gerektiği vurgulanmıştır (Gültekin ve Çar, 2008).

İslamoğlu, **“Devlet ormanlarında yapılan dikili ağaç satışının paydaşlar açısından irdelenmesi (Trabzon Orman Bölge Müdürlüğü örneği)”** isimli tezinde ormancılık çalışanları, orman köylüleri ve oduna dayalı ürün endüstricileriyle gerçekleştirilen yüz yüze anketlerden elde edilen veriler yardımıyla ilgi gruplarının uygulamaya dair görüşleri ortaya konmuştur. Orman köylülerinin gayri resmi yollardan elde ettiği yakacak ve yapacak odun temininin, dikili ağaç satışı yöntemiyle en aza indirildiği iddia edilmektedir. İşletme giderlerini azaltma, daha az sosyal baskılı alanlar oluşturma, istihsalde yer alan köylülerin sigortalanması, ormanlar üzerinde zarar verici

durum oluşturmaması, ürün kalite kayıplarının azaltılması gibi yararları olduğu bildirilmiştir. En önemli olumsuzluklar ise orman köylülerinin işçilik gelirlerinin eskisinden az olması, orman köylüsü ve oduna dayalı ürün endüstricilerinin orman işletmeleri ile ilişkilerinin zarar görmesine neden olması, üretimin aynı kişilerce yapılması vb olarak dile getirilmiştir (İslamoğlu, 2010).

Kaplan, “**Orman ürünlerinin değerlendirilmesinde dikili ağaç satışı**” isimli çalışmasında orman ürünlerinin değerlendirilmesi adına yaşanan problemlerin bertaraf edilmesi amacıyla bazı bölgelerde uygulanma imkanı bulunduğunu ama istenilen şekilde yaygınlaştırılmadığını bildirmiştir. Yaygınlaşmama nedenleri olarak; orman teşkilatının kontrol, takip ve koruma endişeleri ile çevre köylerin sosyo ekonomik konulardaki çekinceleri, verim yüzdesi tespitindeki ve ürünlerin değerlendirilmesindeki belirsizlikler görülmektedir (Kaplan, 2005).

Karakaya, “**Dikili ağaç satış yönteminin değerlendirilmesi**” adlı çalışmasında Türkiye’de diğer orman ürün satışları yerine dikili satış uygulamasıyla orman işletmelerin iş yükünün azalmasının yanı sıra üretim maliyetlerinin de düşeceği ifade edilmiştir. Dikili satışlarda belirlenen verim yüzdesinin üretim sonucunda daha az çıktığı zamanlarda alıcının zararının karşılanması gerektiği bildirilmiştir. Özellikle yüksek ürün kalitesi, düşük üretim maliyeti ve ormanların devamlılığı söz konusu olduğu durumlarda iyi bir sistem olduğu vurgulanmıştır. Fakat söz konusu bu sistemin benimsenememesindeki en önemli unsur orman köyleri ve kooperatiflerine verilen birtakım hakların kaybolması olduğu iddia edilmektedir (Karakaya, 2006).

Özler, “**Isparta Orman Bölge Müdürlüğü’nde dikili ağaç satışlarının değerlendirilmesi**” isimli tezinde dikili ağaç satışlarını dört farklı boyutta (teknik, ekonomik, sosyal ve yönetsel) ele alarak ormancılık örgütü personeli, kooperatif yöneticileri ve orman endüstri işletme yöneticileri gibi ilgi grupları açısından analiz etmiştir. Orman ürünlerinin satış yöntemi tercihi olarak ormancılık personelinin %77,8’i ve orman endüstri işletmelerinin %31,8’i dikili satışlar olarak fikir beyan etmişlerdir. Orman köy kooperatiflerinin %46,7’si ise dikili satışlar konusunda hem yeterli bilgilerinin bulunmadığını hem de haklarını tam olarak bilmediklerini dile getirmişlerdir (Özler, 2013).

Sarcan, “**Dikili ağaç satışı yönteminin sanayi kuruluşları çerçevesinden değerlendirilmesi**” çalışmasında dikili satışları sanayi kuruluşları penceresinden ele almış, hacim hesabı ve verim yüzde hesaplamaları açıklandıktan sonra dikili satışlardan umulan yararlardan 6521 numaralı tamim kapsamında bahsedilmiştir. Firmalar bakımından dikili satışlara yönelik kesim sırasında meşçereye zarar verme riskleri taşıdığı için altı çizilmiş ve firmaların yeterli teknik deneyim, bilgi ve organizasyonu barındırmadıkları vurgulanmıştır. Çalışma sonucunda çağdaş ve rasyonel ormancılık adına OGM'nin profesyonel firmalara ihaleyle üretim işçiliği hizmeti üstlenme modelini gündemine aldığı iddia bildirilmiştir (Sarcan, 2011).

Yener, “**Kahramanmaraş Orman İşletme Müdürlüğü'nde üretim işlerinde vahidi fiyat ve dikili satış yöntemlerinin karşılaştırılması üzerine araştırmalar**” başlıklı çalışmasında tensil programında yer alan ve dikili ağaç satışına verilen bölmeleri çalışma alanı olarak seçmiştir. Üretimi gerçekleştiren bölme alanlarında meşçere zararı bakımından farklılık olup olmadığı belirlenmiştir. Ayrıca işletmenin karlılığında satış yöntemlerinden hangisinin daha ekonomik olacağını belirlemek için farklı iki bölme için dikili ağaç satışı yöntemi ve vahidi fiyat yöntemi verilerini karşılaştırmıştır. Çalışma sonucunda her iki bölmede orman işletme için en fazla gelir getirecek olan satış yönteminin açık artırmalı dikili ağaç satışı olduğu belirlenmiştir (Yener, 2014).

Yeni, “**Dikili ağaç satışı uygulamasının analizi (Borçka Orman İşletme Müdürlüğü örneği)**” isimli tezinde Borçka OİM'in son 5 yılına ait depo satış ve dikili satış miktarları ile karlılık kıyaslamaları gerçekleştirilmiştir. Ayrıca örnek bir orman işletme şefliği olarak belirlenen Başköy OİŞ'den seçilen 3 değişik bölmeden depo satış ve dikili satış miktarlarının kar oranları karşılaştırmaları ise tür bazlı değerlendirilmiştir. Hangi satış yönteminin daha karlı olduğunu belirlemede ağaç türlerinin özelliklerinden ziyade depo birim fiyatındaki kriterlerin daha çok etkin olduğu ortaya konmuştur. Çalışmaya göre kestane ve kayın için dikili ağaç satışı yönteminin daha karlı olduğu belirlenmiş olup ladinde depo satışlarının daha çok gelir getirdiği bulunmuştur (Yeni, 2013).

BÖLÜM 3

MATERYAL VE YÖNTEM

Bu bölüm; birincisi “Materyal” ve ikincisi “Yöntem” olarak iki başlıkta sınıflandırılmıştır. Materyal kısmında çalışma alanı ile birincil ve ikincil kaynaklara yer verilmiş olup, yöntem kısmında SWOT ve RWOT analizleri ile dikili ağaç satışlarının ekonomik yönünden değerlendirmeleri gerçekleştirilmiştir.

3.1. MATERYAL

Araştırma alanı olarak Zonguldak Orman Bölge Müdürlüğü’ne bağlı Karabük ilindeki Safranbolu, Yenice, Karabük, Eflani, Ovacık ve Eskipazar Orman İşletme Müdürlüklerinin tümü ile bu işletme müdürlüklerinin bünyesinde yer alan tüm orman işletme şeflikleri seçilmiştir. Özgün alan verileri; Zonguldak Orman Bölge Müdürlüğüne bağlı Karabük, Safranbolu, Yenice, Eflani, Ovacık ve Eskipazar Orman İşletme Müdürlük çalışanları, Karabük, Safranbolu, Yenice, Eflani, Ovacık ve Eskipazar orman işletme müdürlüklerinden açık artırmalı ve/veya tahsisli dikili satış olarak üretim yapan orman köy kooperatif yöneticileri ve orman endüstri işletmelerinin yöneticileri şeklindeki farklı ilgi ve çıkar gruplarıyla gerçekleştirilen odak grup toplantılarıyla ve yarı yapılandırılmış soru formları aracılığıyla oluşturulan SWOT bilgi formları- araştırma için tasarlanan ve ekte sunulan anket formu çalışmanın özgün materyalini oluşturmaktadır. Ayrıca dikili satışların ekonomik değerlendirmelerinde kullanılmak üzere işletme kaynaklarından alınan 169 ve 182 nolu bölmelere ait üretim dosyaları diğer özgün alan verilerini oluşturan önemli materyallerdir. Tez çalışmasındaki anket-bilgi formlarının gerçekleştirilebilmesi için etik kurul izni Karabük Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu’nun 24/02/2023 tarih ve 2023/02-13 sayılı kararı ile alınmıştır

3.2. YÖNTEM

Çalışmada kullanılan başlıca veri toplama yöntemleri: Odak grup görüşmeleri, anket-bilgi formlarının yüz yüze uygulanması, literatür, doküman analizi şeklindedir. Çalışmanın ikincil verilerini dikili satışlar konusunda yurt içi ve yurtdışında yapılan bilimsel çalışmalar, raporlar, orman işletme kayıtları, Safranbolu OİM Kırıklar OİŞ'nin 169 ve 182 nolu bölmelere ait üretim dosyaları oluşturmaktadır. Çalışmanın birincil verileri ormancılık örgütü çalışanları, ormancılık kooperatifleri yöneticileri ve orman ürünleri endüstri işletmeleri temsilcileriyle gerçekleştirilen yüz yüze anket-bilgi formları kullanılarak elde edilmiştir. Safranbolu OİM Kırıklar OİŞ 169 ve 182 nolu bölmelere ait üretim dosyalarından elde edilen veriler yardımıyla yapılan değerlendirmelerden araştırmacı tarafından özgün alan verileri elde edilmiştir.

Örneklem yöntemi: Araştırmada değerlendirmelerine başvurulacak üç farklı paydaş bulunmaktadır. Zonguldak Orman Bölge Müdürlüğü ve bağlı Karabük, Safranbolu, Yenice, Eflani, Ovacık ve Eskipazar Orman İşletme Müdürlüklerindeki orman işletme yöneticileri, şefler ve muhafaza memurları birinci paydaş grubunu oluşturmaktadır. Ormancılık örgütü çalışanlarında herhangi bir örneklem alınmamış ve tam sayım örnekleme yöntemiyle çalışmaya dahil edilmişlerdir. Bu bağlamda 6 orman işletme yöneticisi, 38 orman işletme şefi ve 84 orman muhafaza memuru olmak üzere 128 kişiyle çalışma yürütülmüştür.

Dikili ağaç alan ve/veya dikili ağaç işinde yer alan orman köy kooperatifleri ikinci paydaş grubunu oluşturmakta olup 10 ormancılık kooperatifi yöneticisi çalışmaya dahil edilmiştir. Ayrıca araştırma alanındaki orman işletme müdürlüklerinden oduna dayalı orman ürünlerini dikili satış yöntemiyle temin eden orman endüstri işletmeleri temsilcileri üçüncü paydaş grubunu oluşturmuş ve bu gruptan 13 kişi çalışmaya dahil edilmiştir. Bu iki paydaş grubu amaçlı örneklem yöntemiyle belirlenmiştir. Araştırmacı çalışmadaki amaçlara en uygun cevaba sahip olan kişi ve nesnelere içerisinden seçimini yapmaktadır. Seçim sırasında dikkate alınan ölçüt kolaylığın yanı sıra çalışma amacına uygunluk olmuştur (Aziz, 2020; Yıldırım ve Şimşek, 2021). Çalışmada bu paydaşların seçiminde ölçüt, katılımcının dikili ağaç satışında yer alması yanında gönüllü katılım sağlamasıdır.

Dikili ağaç satışıyla ilgili paydaş/ilgi grubu değerlendirmelerinde genellikle; ormancılık örgütü personeli, ormancılık kooperatifleri, orman endüstri işletmeleri ve orman köylüsü şeklinde sınıflama yapıldığı görülmektedir (Aközlü, 2018; Gültekin, 2015; Alkan ve Şahin, 2011; Özler, 2013; İslamoğlu, 2010; Şen ve Aközlü, 2015; Gültekin, 2016). Bu bağlamda çalışmada sadece orman köylüsüne yer verilmemiştir. Ancak orman köylüsünün genellikle ormancılık kooperatiflerine üye olduğu bilinmekte ve bu sebeple orman köylüsünün de bu konuda görüşlerini yansıtacağı düşünülen ormancılık kooperatifleri çalışma kapsamına alınmıştır.

Dikili ağaç satışına yönelik paydaş görüşlerinin SWOT-RWOT analizi değerlendirmeleri: SWOT grupları Üstünlükler (Strengths,), Zayıflıklar (Weakness), Fırsatlar/Olanaklar (Opportunities) ve Tehditler/Tehlikeler (Threats) şeklinde sıralanan dört ana başlıkta toplanmaktadır (Yılmaz, 2006). Üstün ve zayıf yönler içinde bulunan durumdan kaynaklanan ve etki edilebilir içsel faktörleri ifade etmekte olup fırsatlar ve tehditler ise dış ortamda oluşan ve etki edilemeyen dış faktörleri işaret etmektedir (İlter ve Ok, 2007).

Yaygın uygulama alanına sahip olmasına karşın SWOT analizinin birtakım eksiklikleri bulunmaktadır. En önemli eksiklik karar almada her bir faktörün öneminin nicel olarak ölçülememesidir. SWOT çözümlenmeleri yalnızca SWOT gruplarındaki faktörleri belirleyebilir. Ancak SWOT gruplarının ve her bir SWOT grubundaki faktörlerinin kendi içerisinde ve diğer SWOT grupları ve faktörleriyle karşılaştırılmasına olanak tanımaz. Bu noktada SWOT gruplarının ve her bir SWOT gruplarındaki faktörlerin önem derecesini ortaya koyacak öncelik değerlerinin belirlenmesi için SWOT analizlerinin diğer tekniklerle beraber uygulanması önerilmektedir. Bu noktada SWOT faktörlerini ölçülebilir hale getirerek sayısallaştıran birisi AWOT tekniği ve diğeri RWOT tekniği olmak üzere iki melez tekniğin literatürde farklı alanlarda uygulamaları bulunmaktadır. AWOT tekniği çok kriterli karar verme tekniklerinden Analitik Hiyeraraşi Süreci (AHS) birlikte uygulanırken RWOT tekniğinde ağırlıklandırma tekniği olan Ranking (Sıralama) tekniği ve çok kriterli karar verme tekniklerinden biri olan Doğrusal Kombinasyon tekniği birlikte kullanılmaktadır (Yılmaz, 2006; Yılmaz, 2007).

SWOT gruplarının ve her bir SWOT grubu içerisindeki faktörlerin öncelik değerlerinin belirlenmesinde ST kullanılmaktadır. Bu sıralama dokuz öncelikli ölçek yardımıyla yapılmaktadır. Karar vericinin 1, 2, ...,9 arası puan vermesi istenmektedir. Burada 1-zayıf oranda önemli, 3-daha az önemli, 5-orta derecede önemli, 7-daha çok önemli ve 9-aşırı derecede önemliyi ifade etmektedir. Orta değerler olarak 2, 4, 6, 8 puanları verilmesi istenmektedir. Mesela bir (k) karar vericisinin, j. SWOT grubuna ait SWOT faktörlerine $r_{kj1}, r_{kj2}, \dots, r_{kjm}$ ($m \leq 9$) gibi bir sıralama vermesi durumunda j. SWOT grubundaki i. SWOT faktörünün göreceli öncelik değeri olan X_{ji} ST kullanılarak aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Yılmaz, 2006).

$$X_{ji} = \frac{\sum_k r_{kji}}{\sum_k \sum_i r_{kji}} \quad (i = 1, 2, \dots, m)$$

Her bir SWOT faktörünün önem sırası; SWOT faktörünün göreceli öncelik değerleri ile bu faktörün yer aldığı SWOT grubunun öncelik değerinin çarpılmasında DKT kullanılmaktadır. Bu şekilde SWOT faktörlerinin öncelik değerleri toplu bir şekilde birbirleriyle karşılaştırılabilir hale getirilmektedir. Bu teknikteki doğrusal eşitlik aşağıda gösterilmektedir:

$$P_{ji} = W_{ji} \cdot X_{ji}$$

Burada, $P_{ji} = j$. SWOT grubundaki i. SWOT faktörünün nihai öncelik değeri, $W_{ji} = i$. SWOT faktörünün dahil olduğu j. SWOT grubunun göreceli (aynı zamanda nihai) öncelik değeri, $X_{ji} = j$. SWOT grubundaki i. SWOT faktörünün göreceli öncelik değeridir (Yılmaz, 2006).

RWOT tekniği dört çözüm aşamasından oluşmaktadır. İlk aşamada **SWOT çözümlenmeleri** gerçekleştirilmektedir. Bu sebeple ilk önce üstün ve zayıf yönler ile fırsat ve tehditlerden oluşan SWOT grupları meydana getirilmekte ve her bir SWOT grubuna ait SWOT faktörleri tarafsız bir şekilde sıralanmaktadır. Schmoldt et al. (1995)'ten aktaran Yılmaz (2006) insan bu faktörlerin sayısının dokuzdan fazla olmaması gerektiğini vurgulamaktadır. RWOT tekniğinin ikinci aşamasında **dört**

SWOT grubu için karşılaştırmalar yaptırılmaktadır. Karar vericiden SWOT grubudan hangisinin daha çok tercih edildiği/önemli olduğuna dair bir hüküm belirtmesi istenmektedir. Bu alınan cevaplar SWOT gruplarına ait göreceli öncelik değerinin ST kullanılarak hesaplanmasında kullanılmaktadır. Hesaplanan SWOT gruplarının göreceli öncelik değerlerinin toplamının, bire (1) eşit olması gerekmektedir. Üçüncü aşamada **her bir SWOT grubundaki SWOT faktörleri için karşılaştırmalar** yaptırılmaktadır. Karar vericiden her bir SWOT grubu için bu grupların sahip olduğu faktörler arasında ikinci aşamaya benzer şekilde karşılaştırmalar yapması istenmektedir. Yanıtlar esas alınarak her bir SWOT grubu için ST aracılığıyla SWOT faktörlerinin göreceli öncelik değerleri hesaplanmaktadır. Elde edilen bu göreceli öncelik değerleri karar vericinin SWOT faktörlerine yönelik göreceli üstünlüklerini yansıtmaktadır. ST kullanılarak oluşturulan SWOT faktörlerinin göreceli öncelik değerleri toplamı her bir SWOT grubunda bire (1) eşit olmaktadır. Son aşamada ise **her bir SWOT faktörünün nihai öncelik değeri bulunması** sağlanmaktadır. Bu aşamada DKT dahilindeki sayısal hesaplamalar yapılmaktadır. İkinci aşamada yaptırılan karşılaştırmalara dayalı olarak hesaplanan her bir SWOT grubunun göreceli öncelik değeri ile üçüncü aşamadaki kıyaslamalara göre bulunan bu gruptaki SWOT faktörlerinin her birinin göreceli öncelik değeri ayrı olarak çarpılmaktadır. Bu şekilde ilgili SWOT grubundaki her bir SWOT faktörünün nihai öncelik değeri hesaplanmak ve bu işlem dört SWOT grubunun her birisi için ayrı bir şekilde gerçekleştirilerek toplam değeri bir (1) olan tüm SWOT faktörlerinin öncelik değeri bulunmaktadır (Yılmaz (2006)).

Ormancılık alanında SWOT ve RWOT analizlerinin birlikte gerçekleştirildiği sınırlı sayıda çalışmalar (Kayacan vd., 2020; Yılmaz, 2006; Şimşak, 2019; Köse vd., 2018; Yılmaz vd., 2009) bulunmaktadır. Bu çalışmada; ormancılık örgütü çalışanları, ormancılık kooperatifleri ve orman ürünleri endüstri işletmelerinin dikili ağaç satışı uygulamaları hakkındaki görüşlerinin değerlendirilmesine yönelik dikili ağaç satışı uygulamasının güçlü yönleri/üstünlükleri, zayıf yönleri, fırsatları/olanakları, tehditleri belirlemek amacıyla SWOT çözümlenmeleri, Ranking-Sıralama tekniği (ST) ve Doğrusal kombinasyon tekniğinin (DKT) birlikte kullanıldığı, Yılmaz (2006) tarafından geliştirilen ve RWOT tekniği olarak adlandırılan melez bir teknik yaklaşımı kullanılmıştır.

Dikili ağaç satışına yönelik ekonomik değerlendirmeler: Safranbolu OİM Kırıklar OİŞ’de yer alan 169 ve 182 nolu dikili satış bölmelerinde mevzuata göre oluşturulan;

- Deneme ağacı ve verim yüzdesi tespiti,
- Açık artırmalı dikili ağaç satış maliyet ve muhammen bedel tespiti,
- Tahsisli dikili ağaç satış bedel tespiti,

gibi elde edilen tablolar aracılığıyla tahsisli - açık artırmalı dikili satış nihai gelir durumu ile aynı bölmede reel üretim sonucu elde edilen ürünlerin (nakliye verilerinden) sınıf, cins ve miktarları dikkate alınarak yapılacak hesaplama sonucu elde edilen gelir karşılaştırılmıştır. Safranbolu OİM bünyesindeki Kırıklar OİŞ’de karaçam ağaç türünde tahsisli dikili ağaç satışı gerçekleştirilen 169 ve 182 nolu bölmelere ait satış gelirleri incelenmiştir. Bu bağlamda birinci aşama olan tahsisli dikili ağaç satışından elde edilen gelir ile ikinci aşama olan aynı bölmede üretilmesi öngörülen ürünlerin (Senaryo I) açık artırmalı dikili satış nihai gelir durumu ve aynı bölmede reel üretim sonucu elde edilen ürünlerin (Senaryo II) sınıf, cins ve miktarları dikkate alınarak elde edilecek gelirden ve üçüncü aşama depo satışı gelirlerinin yine Senaryo I ve Senaryo II’ye göre ekonomik açıdan farkların olup olmadığı belirlenmiştir. Tahsisli dikili ağaç satışına konu bölmeler için muhammen bedel belirlenmiş ancak herhangi bir ihaleye çıkma ve ihalede bir satış gerçekleştirme söz konusu olmadığı için birtakım adımlar izlenmiştir. Öncelikle ürün cins ve nevelerine göre m³ bazında geliri belirlemek için; işletmenin ihale açık artırma artış oranları ortalama fiyatlara yansıtılarak ihale fiyatları belirlenmiştir. İhale fiyatları ürünlerin m³ miktarlarıyla çarpılarak elde edilen toplam gelir bulunmuştur. Daha sonra ölçme gideri olarak belirlenen maliyetler ürün cins ve neveleri için hesaplanmıştır. Son olarak da elde edilen toplam gelirden ölçme masrafı düşülerek net gelir elde edilmiştir. Sonuçta idarenin söz konusu uygulamayla ne düzeyde gelir kazancı ya da kaybı olduğu ortaya konmuştur. Elde edilen özgün veriler sayesinde, araştırmaya konu olan bölmelerin dikili ve depo satış gelirleri karşılaştırılarak konunun orman idaresi ve diğer paydaşlar açısından ekonomik değerlendirmesi yapılmış ve dikili ağaç uygulaması ekonomik, teknik ve sosyal yönden incelenmiştir. Dikili ağaç satışlarına ilişkin birçok çalışma (Çevik vd., 1996; Gültekin ve Çar, 2008; Komut ve Öztürk, 2014; Tümerdirim ve Karaduman, 2010; Alkan ve Şahin, 2011; Daşdemir, 2011; Kolis et al. 2014; Alkan ve

Demir, 2015; Şen ve Aközlü, 2015; Açıcı, 2019; Doğan, 2020; Gültekin, 2020; Başkalkan, 2011) bulunmaktadır. Ayrıca dikili ağaç satışlarının ekonomik analizlerini doğrudan ve dolaylı olarak konu eden sınırlı çalışmalar (Yeni, 2013; Kabasakal, 2014; Yener, 2014; Demir, 2015; Cevahirci 2019; Kabasakal ve Tolunay 2021) olduğu görölmektedir. Ancak bu konuyla ilgili yapılan çalışmalarda satışlardan elde edilen gelirin diğer satış usulleriyle karşılaştırılmasına dayanmakta olup reel durumu karşılaştırma durumu söz konusu olmadığı görölmektedir. Bu nedenle de diğer satış uygulamalarından elde edilecek gelirler varsayımıyla veya bu diğer satış uygulamalarından elde edilen gelirler dikili veya depodan satış yoluyla pazarlama sistemin karşılaştırılması yönünde olmuştur. Tez çalışmamızda gerçekleştirildiği haliyle aynı alandan cins ve neveleriyle reel durumu karşılaştıran bir çalışmaya rastlanmamıştır.

BÖLÜM 4

BULGULAR

Bu bölümün ilk üç kısmında ormancılık örgütü çalışanları, ormancılık kooperatifleri ve orman ürünleri endüstri işletmeleri gibi üç farklı ilgi ve çıkar grubunun dikili ağaç satışına yönelik görüşleri SWOT ve RWOT analizleri aracılığıyla değerlendirilmiştir. Dördüncü kısımda ise çalışma alanından elde edilen veriler üzerinden tahsisli dikili ağaç satışı gerçekleştirilen iki bölmeden sağlanan gelir ile aynı alandaki reel üretimden elde edilecek olan gelirin ekonomik açıdan açık artırmalı dikili ağaç satışı ve depo satışı gelirleriyle karşılaştırılarak paydaşlar açısından değerlendirmeleri gerçekleştirilmiştir.

4.1. ORMANCILIK ÖRGÜTÜ ÇALIŞANLARININ DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI DEĞERLENDİRMELERİNE İLİŞKİN BULGULAR

Ormancılık örgütü çalışanlarının dikili ağaç satışı değerlendirmeleri; ilki katılımcılara ait genel bilgiler, ikincisi ormancılık örgütü çalışanlarının dikili ağaç satışı uygulamasına ilişkin genel bilgileri ve sonuncusu ormancılık örgütü çalışanlarının dikili ağaç satışına yönelik SWOT ve RWOT analizleri olarak üç bölümden oluşmuştur.

4.1.1. Ormancılık Örgütü Katılımcılarına Ait Genel Bilgiler

Çizelge 4.1’de çalışmaya katılan orman muhafaza memurları, orman işletmelerindeki şefler ile yöneticiler gibi ormancılık örgütü çalışanlarına ait tanımlayıcı bilgilere yer verilmiştir.

Çizelge 4.1. Ormancılık örgütü çalışanlarının tanımlayıcı istatistikleri.

Özellikler		f	%
Cinsiyet	Erkek	115	89,8
	Kadın	13	10,2
Yaş Grupları	18-25 yaş	18	14,0
	26-45 yaş	71	55,5
	46-65 yaş	39	30,5
Eğitim Durumu	Lise	21	16,4
	Ön lisans	56	43,8
	Lisans	48	37,5
	Lisans üstü	3	2,3
Görevi	Orman işletme yöneticisi	6	4,7
	Orman işletme şefi	38	29,7
	Orman muhafaza memuru	84	65,6
Toplam Hizmet Süresi	0-5 yıl	70	54,6
	6-10 yıl	12	9,4
	11-15 yıl	8	6,3
	16-20 yıl	8	6,3
	20 yıldan fazla	30	23,4
Ormancılıktaki Hizmet Yılı	0-5 yıl	79	61,7
	6-10 yıl	5	3,9
	11-15 yıl	7	5,5
	16-20 yıl	12	9,4
	20 yıldan fazla	25	19,5

Çizelge 4.1 incelendiğinde, katılımcıların %89,8'i gibi büyük bir çoğunluğu erkek olup %10,2'si kadındır. Yaş grupları durumuna göre katılımcıların yarısı (%55,5) 26-45 yaş aralığında iken %30,5'i 46-65 yaş aralığında ve %14'ü ise 18-25 yaş aralığında yer almaktadır. Katılımcıların %16,4'ünün lise, %43,8'inin ön lisans, %37,5'inin lisans ve %2,3'ünün ise lisans üstü mezunu olduğu görülmektedir. Çalışmaya dahil edilen katılımcıların %4,7'si orman işletme yöneticisi, %29,7'si orman işletme şefi ve %65,6'sı ise orman muhafaza memurudur. Katılımcıların toplam hizmet sürelerine bakıldığında; yarısının 5 yıla kadar, %10'unun 6-10 yıl, %6,3'ünün 11-15 yıl, %6,3'ünün 16-20 yıl ve dörtte birinin 20 yıldan uzun süredir çalışma hayatında yer aldıkları ortaya konmuştur. Ormancılıktaki hizmet yılları değerlendirildiğinde; 5 yıla kadar hizmeti olanlar katılımcıların %61,7'sini, 6-10 yıl arasındakiler %3,9'unu, 11-15 yıl arasındakiler %5,5'ini, hizmeti 16-20 yıl olanlar %10'unu ve 20 yıldan uzun süredir ormancılık mesleğinde çalıştığını ifade edenler ise katılımcıların dörtte birini oluşturmaktadır (Çizelge 4.1).

4.1.2. Ormancılık Örgütü Çalışanlarının Dikili Ağaç Satışına İlişkin Genel Bilgiler

Ormancılık örgütü çalışanlarının “Görev alanınızdaki sahalarda dikili ağaç satışı usulüyle gerçekleştirilen satışta yer aldınız mı?” sorusuna verdikleri cevaplar Çizelge 4.2’de değerlendirilmiştir.

Çizelge 4.2. Ormancılık örgütü çalışanlarının dikili ağaç satışında görev alması.

Yer alma durumu*	f	%
Dikili ağaç satışında (açık artırmalı) yer aldım.	63	39,4
Dikili ağaç satışında (tahsisli) yer aldım	56	35,0
Dikili ağaç satışında henüz yer almadım.	41	25,6
Toplam	160	100,0

*Katılımcılar bu soruda birden fazla seçeneği yanıtlamışlardır.

Katılımcıların görev alanlarında gerçekleşen dikili ağaç satışında görev alma durumlarını ölçmek üzere sorulan soruya %39,4’ü açık artırmalı dikili ağaç satışında yer aldığını, %35,0’i tahsisli dikili ağaç satışında görev aldığını belirtmiştir. Katılımcıların neredeyse dörtte biri (%25,6) ise dikili ağaç satışı uygulamasında henüz yer almadığını ifade etmiştir (Çizelge 4.2). Hiç şüphesiz bunda göreve yeni başlayan katılımcıların ağırlıklı olmasının yanı sıra %61,7’sinin ormancılıktaki hizmet yıllarının 0-5 yıl gibi kısa süre olmasının etkisi vardır.

Çizelge 4.3’te “Oduna dayalı pazarlamada tercih ettiğiniz satış şekli hangisidir?” sorusuna katılımcıların verdikleri yanıtlara yer verilmiştir.

Çizelge 4.3. Ormancılık örgütü çalışanlarının oduna dayalı pazarlamadaki satış tercihi.

Satış tercihi*	f	%
Açık artırmalı dikili ağaç satışı	51	37,0
Tahsisli dikili ağaç satışı	25	18,1
Depodan satış	39	28,3
Yol kenarı/Rampadan satış	23	16,7
Toplam	138	100,0

*Katılımcılar bu soruda birden fazla seçeneği yanıtlamışlardır.

Çizelge 4.3’e göre katılımcıların %37,0’si açık artırmalı ve %18,1’i ise tahsisli dikili ağaç satışını tercih ettiklerini beyan etmişlerdir. Ayrıca katılımcıların %28,3’ü depodan satışı ve %16,7’si de yol kenarı/rampadan satışı tercih etmişlerdir.

“Dikili ağaç satışı uygulaması ile mevzuatı iş ve işlemleri hakkındaki bilgi düzeyiniz nedir?” sorusuna katılımcılardan alınan cevaplar Çizelge 4.4’te sunulmuştur.

Çizelge 4.4. Ormancılık örgütü çalışanlarının dikili ağaç satışı uygulaması ile mevzuatı iş ve işlemleri bilgi düzeyi.

Bilgi düzeyi	f	%
Çok iyi	13	10,2
İyi	49	38,3
Orta	42	32,8
Az	12	9,4
Çok az	12	9,4
Toplam	128	100,0

Dikili ağaç satışı uygulaması ile mevzuatı iş ve işlemleri hakkındaki bilgi düzeylerini değerlendirmeleri istenen soruya katılımcıların %10,2’si çok iyi, %38,3’ü iyi, %32,8’i orta, %9,4’ü az ve yine %9,4’ü çok az bildikleri yönünde cevap vermişlerdir (Çizelge 4.4).

Çizelge 4.5’te “Mevcut haliyle Türkiye’deki dikili ağaç satışı uygulaması yeterliliği sizce nasıldır?” sorusuna katılımcıların verdikleri cevaplar yer almaktadır.

Çizelge 4.5. Ormancılık örgütü çalışanlarının mevcut haliyle Türkiye’deki dikili ağaç satışı uygulaması yeterliliğini değerlendirmesi.

Yeterlilik durumu	f	%
Çok yeterli	11	8,6
Yeterli	37	28,9
Kısmen yeterli	64	50,0
Yetersiz	16	12,5
Çok yetersiz	-	-
Toplam	128	100,0

Ülkemizdeki dikili ağaç satışı uygulamasının aktüeldeki durumunun yeterliliğini değerlendirmeleri için sorulan soruya katılımcıların yarısı (%50,0) kısmen yeterli, %28,9’u yeterli, %12,5’i yetersiz ve %8,6’sı ise çok yeterli bulunduğunu ifade etmişlerdir. Ayrıca uygulamanın çok yetersiz olduğunu beyan eden herhangi bir katılımcı bulunmamıştır (Çizelge 4.5).

4.1.3. Ormancılık Örgütü Çalışanlarının Dikili Ağaç Satışına İlişkin SWOT ve RWOT Analizi Değerlendirmeleri

Ormancılık örgütü çalışanlarının dikili ağaç satışı konusundaki değerlendirmeleri; yöneticiler, şefler ve muhafaza memurları olmak üzere üç ayrı şekilde sınıflandırılmıştır. Bu ilgi gruplarının dikili ağaç satışına yönelik görüşleri aracılığıyla SWOT faktörleri geliştirilmiş ve RWOT tekniğiyle gerçekleştirilen SWOT analizi bulguları değerlendirilmiştir.

4.1.3.1. Ormancılık Örgütü Yöneticilerinin Dikili Ağaç Satışına Yönelik SWOT ve RWOT Analizi Değerlendirmeleri

Ormancılık örgütü yöneticileri (OÖY) için oluşturulan SWOT grupları ve öncelikleri Çizelge 4.6’da, her bir SWOT grubunda yer alan faktörler ile faktörlere verilen öncelikleri Çizelge 4.7’de ve tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel önceliklere ait bulguları Çizelge 4.8’de sunulmuştur.

Çizelge 4.6. OÖY’lerin dikili ağaç satışı uygulaması SWOT grupları ve öncelik değerlendirmeleri.

OÖY’lerin dikili ağaç satışı uygulaması SWOT grupları	Öncelik
<i>Güçlü Yönler/Üstünlükler</i>	<i>0,31497</i>
Zayıf Yönler	0,19628
Fırsatlar/Olanaklar	0,28907
Tehditler/Tehlikeler	0,19968

Çizelge 4.6’ya göre OÖY ilgi grubunun dikili ağaç satışı için en yüksek önceliğe sahip SWOT grubu “*Güçlü Yönler/Üstünlükler*” olup 0,31497 öncelik değeri bulunmaktadır. Bu gruptan sonra ikinci öncelik değerine (0,28907) sahip grup “*Fırsatlar/Olanaklar*” ve üçüncüsü (0,19968) de “*Tehditler/Tehlikeler*” SWOT grubu olarak saptanmıştır. En düşük öncelikli SWOT grubu ise 0,19628 öncelik değeri ile “*Zayıf Yönler*” şeklindedir (Çizelge 4.6).

Ormancılık örgütü yöneticilerinin her bir SWOT grubunda yer alan faktörler ile bu faktörlere verilen öncelik değerlerinin RWOT tekniğiyle analizi Çizelge 4.7’de sunulmuştur.

Çizelge 4.7. OÖY'lerin SWOT grupları ve faktörlerine verdikleri öncelik değerleri.

Dikili ağaç satışı uygulamasının Güçlü yönlerine ait SWOT faktörleri	Öncelik
İşgücü bulma ve organize etme yükünü ortadan kaldırması (G1)	0,17361
<u>Depolama iş ve işlemlerini azaltması (G2)</u>	0,19631
Dikili satışta ihtiyaç sahibinin isteğine göre emvali boylara ayırmada serbest olması (G3)	0,18243
Üretim maliyetlerini ve sürecini kısaltması (G4)	0,16150
Denetim işleri dışında idarenin işyükünü/yoğunluğunu azaltması ve zaman tasarrufu sağlanması (G5)	0,15780
Dikili satışın tarafları emvale sahip çıktığından orman teşkilatının rampadaki ürünü koruma görevini ortadan kaldırması (G6)	0,12836
Dikili ağaç satışı uygulamasının Zayıf yönlerine ait SWOT faktörleri	Öncelik
Tahsisli dikili satışlarda muhammen bedel hesabında alıcının karı düşünülmeden satış yapılması (Z1)	0,13199
Tahsisli dikili satışlarda üretim işçiliğini kendilerinin yapacağını beyan eden kooperatif üyelerinin SGK bildirimlerini takip etmenin zor olması (Z2)	0,14977
Mevzuatta sürütme bedeli hesaplamalarında fiyat farklılıklarının ve ödenecek SGK primlerinde anormalliklerin olması (Z3)	0,15504
Yeteri sayıda görevlinin bulunmamasının denetimi aksatması ve yükleniciler görevli istediğinde bu talebin karşılanamaması (Z4)	0,17260
<u>Yüklenicilerin zamanında ormandan çıkamaması ve süre uzatımı istemesi gibi olumsuzluklar yaşanabilmesi (Z5)</u>	0,20407
Köyde üretime katılan halkın bilgi ve ekipman eksikliği (Z6)	0,18653
Dikili ağaç satışı uygulamasının Fırsatlara ait SWOT faktörleri	Öncelik
<u>Emval depoda beklemediğinden kalite kayıplarının önüne geçilmesi (F1)</u>	0,19217
İşgücü azalan, orman işçiliğine rağbet olmayan köylerde ormanların üretime açılabilmesi (F2)	0,16435
Tüm emvalin değerlendirilmesinin ülke ekonomisine getiri sağlaması (F3)	0,18340
Orman işletmelerin mallarını daha hızlı paraya çevirmesi (F4)	0,18340
Üretim artışı kalmadığından gençleştirme sahalarında arazi hazırlığı masraflarının azalması (F5)	0,14897
Tahsisli dikili satışın yasadışı faydalanmayı önlemesi (F6)	0,12772
Dikili ağaç satışı uygulamasının Tehditlere ait SWOT faktörleri	Öncelik
<u>Dikili satışlarda görevlendirilecek yeterli sayıda personel bulunmaması (T1)</u>	0,20401
Dikili satış ihalesi isteğinde bulunmayan köylerde dışarıdan kimselerin köye girişine izin verilmemesi (T2)	0,17591
Açık arttırılmalı dikili satışlarda orman köylerine 6831 sayılı yasadın kaynaklanan haklarının verilememesi (T3)	0,12327
Dikili satış uygulamasından bilgi sahibi olmayan köylülerin üretim ve satışlarda kötü niyet arayabilmesi (T4)	0,15629
Kooperatiflerin dikili satışta yer almalarında onlara finansman desteği sağlayanlara bağımlı olması (T5)	0,15241
Gerekli denetim ile kontrolün yerinde ve zamanında gerçekleştirilmediğinde usulsüzlüğe müsait sistem olması (T6)	0,18812

Çizelge 4.7’de görüldüğü gibi orman örgüt yöneticileri için güçlü yönler SWOT grubunda en yüksek öncelikli faktör “*Depolama iş ve işlemlerini azaltması*” (0,19631) iken zayıf yönler SWOT grubunda “*Yüklenicilerin zamanında ormandan çıkamaması ve süre uzatımı istemesi gibi olumsuzluklar yaşanabilmesi*” (0,20407) faktörü en yüksek önceliği almıştır. Fırsatlar SWOT grubunda birinci derecede öne çıkan faktör “*Emval depoda beklemediğinden kalite kayıplarının önüne geçilmesi*” (0,19217) olup

tehditler SWOT grubunda ise 0,20401 öncelik değeri ile “*Dikili satışlarda görevlendirilecek yeterli sayıda personel bulunmaması*” faktörü birinci derecede yüksek önceliğe sahip olmuştur.

Çizelge 4.8. OÖY’lerin dikili ağaç satışı için tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerleri.

Dikili ağaç satışı uygulamasının tüm SWOT faktörlerinin RWOT Değerlendirmesi	Öncelik
Depolama iş ve işlemlerini azaltması (G2)	0,06183
Dikili satışta ihtiyaç sahibinin isteğine göre emvali boylara ayırmada serbest olması (G3)	0,05746
Emval depoda beklemediğinden kalite kayıplarının önüne geçilmesi (F1)	0,05555
İşgücü bulma ve organize etme yükünü ortadan kaldırması (G1)	0,05468
Tüm emvalin değerlendirilmesinin ülke ekonomisine getiri sağlaması (F3)	0,05301
Orman işletmelerin mallarını daha hızlı paraya çevirmesi (F4)	0,05301
Üretim maliyetlerini ve sürecini kısaltması (G4)	0,05087
Denetim işleri dışında idarenin işyükünü/yoğunluğunu azaltması ve zaman tasarrufu sağlanması (G5)	0,04970
İşgücü azalan, orman işçiliğine rağbet olmayan köylerde ormanların üretime açılabilmesi (F2)	0,04751
Üretim artışı kalmadığından gençleştirme sahalarında arazi hazırlığı masraflarının azalması (F5)	0,04306
Dikili satışlarda görevlendirilecek yeterli sayıda personel bulunmaması (T1)	0,04074
Dikili satışın tarafları emvale sahip çıktığından orman teşkilatının rampadaki ürünü koruma görevini ortadan kaldırması (G6)	0,04043
Yüklenicilerin zamanında ormandan çıkamaması ve süre uzatımı istemesi gibi olumsuzluklar yaşanabilmesi (Z5)	0,04006
Gerekli denetim ile kontrolün yerinde ve zamanında gerçekleştirilmediğinde usulsüzlüğe müsait sistem olması (T6)	0,03756
Tahsisli dikili satışın yasadışı faydalanmayı önlemesi (F6)	0,03692
Köyde üretime katılan halkın bilgi ve ekipman eksikliği (Z6)	0,03661
Dikili satış ihalesi isteğinde bulunmayan köylerde dışarıdan kimselerin köye girişine izin verilmemesi (T2)	0,03512
Yeteri sayıda görevlinin bulunmamasının denetimi aksatması ve yükleniciler görevli istediğinde bu talebin karşılanamaması (Z4)	0,03388
Dikili satış uygulamasından bilgi sahibi olmayan köylülerin üretim ve satışlarda kötü niyet arayabilmesi (T4)	0,03121
Kooperatiflerin dikili satışta yer almalarında onlara finansman desteği sağlayanlara bağımlı olması (T5)	0,03043
Mevzuatta sürütme bedeli hesaplamalarında fiyat farklılıklarının ve ödenecek SGK primlerinde anormalliklerin olması (Z3)	0,03043
Tahsisli dikili satışlarda üretim işçiliğini kendilerinin yapacağını beyan eden kooperatif üyelerinin SGK bildirimlerini takip etmenin zor olması (Z2)	0,02940
Tahsisli dikili satışlarda muhammen bedel hesabında alıcının karı düşünülmeden satış yapılması (Z1)	0,02591
Açık arttırılmalı dikili satışlarda köylülere orman kanununda yer alan haklarının verilememesi (T3)	0,02461

Dikili ağaç satışına ilişkin ormancılık örgütü yöneticilerinin tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerleri incelendiğinde; en yüksek önceliğe sahip ilk üç değer güçlü yön SWOT grubu içerisinde yer alan “*Depolama iş ve işlemlerini azaltması*” faktörü (0,06183), güçlü yön SWOT grubu içerisinde yer

alan “Dikili satışta ihtiyaç sahibinin isteğine göre emvali boylara ayırmada serbest olması” faktörü (0,05746) ve fırsatlar SWOT grubu içerisinde yer alan “*Emval depoda beklemediğinden kalite kayıplarının önüne geçilmesi*” faktörü (0,05555) olduğu görülmektedir (Çizelge 4.8).

4.1.3.2. Orman İşletme Şeflerinin Dikili Ağaç Satışına Yönelik SWOT ve RWOT Analizi Değerlendirmeleri

Orman İşletme Şefleri (OİŞ) için oluşturulan SWOT grupları ve önceliklerine Çizelge 4.9’da, her bir SWOT grubunda yer alan faktörler ile faktörlere verilen önceliklerine Çizelge 4.10’da ve tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel önceliklere ait bulgularına Çizelge 11’de yer verilmiştir.

Çizelge 4.9. OİŞ’lerin dikili ağaç satışı uygulaması SWOT grupları ve öncelik değerlendirmeleri.

OİŞ’lerin dikili ağaç satışı uygulaması SWOT grupları	Öncelik
<i>Güçlü Yönler/Üstünlükler</i>	<i>0,29677</i>
Zayıf Yönler	0,20010
Fırsatlar/Olanaklar	0,25803
Tehditler/Tehlikeler	0,24510

Çizelge 4.9’a göre OİŞ ilgi grubunun dikili ağaç satışı için en yüksek önceliğe sahip SWOT grubu “*Güçlü Yönler/Üstünlükler*” olup 0,29677 öncelik değeri bulunmaktadır. Bu gruptan sonra azalan öncelik sıralamasına göre 0,25803 öncelik değeri ile “*Fırsatlar/Olanaklar*” ve 0,24510 öncelik değeri ile “*Tehditler/Tehlikeler*” SWOT grupları saptanmıştır. En düşük öncelikli SWOT grubu ise 0,20010 öncelik değeri ile “*Zayıf Yönler*” şeklindedir (Çizelge 4.9).

Orman işletme şeflerinin her bir SWOT grubunda yer alan faktörler ile faktörlere verilen öncelik değerlerinin RWOT tekniğiyle analizine Çizelge 4.10’da yer verilmiştir.

Çizelge 4.10. OİŞ'lerin SWOT grupları ve faktörlerine verdikleri öncelik değerleri.

Dikili ağaç satışı uygulamasının Güçlü yönler için SWOT faktörleri	Öncelik
İşgücü bulma ve organize etme yükünü ortadan kaldırması (G1)	0,16543
<u>Depolama iş ve işlemlerini azaltması (G2)</u>	0,17883
Dikili satışta ihtiyaç sahibinin isteğine göre emvali boylara ayırmada serbest olması (G3)	0,16825
Üretim maliyetlerini ve sürecini kısaltması (G4)	0,17279
Denetim işleri dışında idarenin işyükünü/yoğunluğunu azaltması ve zaman tasarrufu sağlanması (G5)	0,15848
Dikili satışın tarafları emvale sahip çıktığından orman teşkilatının rampadaki ürünü koruma görevini ortadan kaldırması (G6)	0,15621
Dikili ağaç satışı uygulamasının Zayıf yönler için SWOT faktörleri	Öncelik
Tahsisli dikili satışlarda muhammen bedel hesabında alıcının karı düşünülmeden satış yapılması (Z1)	0,15453
Tahsisli dikili satışlarda üretim işçiliğini kendilerinin yapacağını beyan eden kooperatif üyelerinin SGK bildirimlerini takip etmenin zor olması (Z2)	0,16454
Mevzuatta sürütme bedeli hesaplamalarında fiyat farklılıklarının ve ödenecek SGK primlerinde anormalliklerin olması (Z3)	0,16290
Yeteri sayıda görevlinin bulunmamasının denetimi aksatması ve yükleniciler görevli istediğinde bu talebin karşılanamaması (Z4)	0,14993
<u>Yüklenicilerin zamanında ormandan çıkamaması ve süre uzatımı istemesi gibi olumsuzluklar yaşanabilmesi (Z5)</u>	0,19001
Köyde üretime katılan halkın bilgi ve ekipman eksikliği (Z6)	0,17810
Dikili ağaç satışı uygulamasının Fırsatlara ait SWOT faktörleri	Öncelik
Emval depoda beklemediğinden kalite kayıplarının önüne geçilmesi (F1)	0,17504
İşgücü azalan, orman işçiliğine rağbet olmayan köylerde ormanların üretime açılması (F2)	0,16869
Tüm emvalin değerlendirilmesinin ülke ekonomisine getiri sağlaması (F3)	0,17214
<u>Orman işletmelerin mallarını daha hızlı paraya çevirmesi (F4)</u>	0,17516
Üretim artışı kalmadığından gençleştirme sahalarında arazi hazırlığı masraflarının azalması (F5)	0,15168
Tahsisli dikili satışın yasadışı faydalanmayı önlemesi (F6)	0,15728
Dikili ağaç satışı uygulamasının tehditlere ait SWOT faktörleri	Öncelik
Dikili satışlarda görevlendirilecek yeterli sayıda personel bulunmaması (T1)	0,16685
Dikili satış ihalesi isteğinde bulunmayan köylerde dışarıdan kimselerin köye girişine izin verilmemesi (T2)	0,16720
Açık arttırılmalı dikili satışlarda köylülere orman kanununda yer alan haklarının verilememesi (T3)	0,16096
Dikili satış uygulamasından bilgi sahibi olmayan köylülerin üretim ve satışlarda kötü niyet arayabilmesi (T4)	0,16332
Kooperatiflerin dikili satışta yer almalarında onlara finansman desteği sağlayanlara bağımlı olması (T5)	0,16695
<u>Gerekli denetim ile kontrolün yerinde ve zamanında gerçekleştirilmediğinde usulsüzlüğe müsait sistem olması (T6)</u>	0,17472

Çizelge 4.10'da görüldüğü gibi orman işletme şefleri için güçlü yönler SWOT grubunda en yüksek öncelikli faktör "Depolama iş ve işlemlerini azaltması" (0,17883) iken zayıf yönler SWOT grubunda "Yüklenicilerin zamanında ormandan çıkamaması ve süre uzatımı istemesi gibi olumsuzluklar yaşanabilmesi" (0,19001) faktörü en yüksek önceliği almıştır. Fırsatlar SWOT grubunda birinci derecede öne çıkan faktör "Orman işletmelerin mallarını daha hızlı paraya çevirmesi" (0,17516) olup tehditler SWOT grubunda ise 0,17472 öncelik değeri ile "Gerekli denetim ile kontrolün yerinde

ve zamanında gerçekleştirilmediğinde usulsüzlüğe müsait sistem olması” faktörü birinci derecede yüksek önceliğe sahip olmuştur.

Çizelge 4.11. OİŞ’lerin dikili ağaç satışı için tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerleri.

Dikili ağaç satışı uygulamasının tüm SWOT faktörlerinin RWOT Değerlendirmesi	Öncelik
Depolama iş ve işlemlerini azaltması (G2)	0,05307
Üretim maliyetlerini ve sürecini kısaltması (G4)	0,05128
Dikili satışta ihtiyaç sahibinin isteğine göre emvali boylara ayırmada serbest olması (G3)	0,04993
İşgücü bulma ve organize etme yükünü ortadan kaldırması (G1)	0,04910
Denetim işleri dışında idarenin işyükünü/yoğunluğunu azaltması ve zaman tasarrufu sağlanması (G5)	0,04703
Dikili satışın tarafları emvale sahip çıktığından orman teşkilatının rampadaki ürünü koruma görevini ortadan kaldırması (G6)	0,04636
Orman işletmelerin mallarını daha hızlı paraya çevirmesi (F4)	0,04520
Emval depoda beklemediğinden kalite kayıplarının önüne geçilmesi (F1)	0,04517
Tüm emvalin değerlendirilmesinin ülke ekonomisine getiri sağlaması (F3)	0,04442
İşgücü azalan, orman işçiliğine rağbet olmayan köylerde ormanların üretime açılabilmesi (F2)	0,04353
Gerekli denetim ile kontrolün yerinde ve zamanında gerçekleştirilmediğinde usulsüzlüğe müsait sistem olması (T6)	0,04282
Dikili satış ihalesi isteğinde bulunmayan köylerde dışarıdan kimselerin köye girişine izin verilmemesi (T2)	0,04098
Kooperatiflerin dikili satışta yer almalarında onlara finansman desteği sağlayanlara bağımlı olması (T5)	0,04092
Dikili satışlarda görevlendirilecek yeterli sayıda personel bulunmaması (T1)	0,04090
Tahsisli dikili satışın yasadışı faydalanmayı önlemesi (F6)	0,04058
Dikili satış uygulamasından bilgi sahibi olmayan köylülerin üretim ve satışlarda kötü niyet arayabilmesi (T4)	0,04003
Açık arttırılmalı dikili satışlarda köylülere orman kanununda yer alan haklarının verilememesi (T3)	0,03945
Üretim artışı kalmadığından gençleştirme sahalarında arazi hazırlığı masraflarının azalması (F5)	0,03914
Yüklenicilerin zamanında ormandan çıkamaması ve süre uzatımı istemesi gibi olumsuzluklar yaşanabilmesi (Z5)	0,03802
Köyde üretime katılan halkın bilgi ve ekipman eksikliği (Z6)	0,03564
Tahsisli dikili satışlarda üretim işçiliğini kendilerinin yapacağını beyan eden kooperatif üyelerinin SGK bildirimlerini takip etmenin zor olması (Z2)	0,03292
Mevzuatta sürütme bedeli hesaplamalarında fiyat farklılıklarının ve ödenecek SGK primlerinde anormalliklerin olması (Z3)	0,03260
Tahsisli dikili satışlarda muhammen bedel hesabında alıcının karı düşünülmeden satış yapılması (Z1)	0,03092
Yeteri sayıda görevlinin bulunmamasının denetimi aksatması ve yükleniciler görevli istediğinde bu talebin karşılanamaması (Z4)	0,03000

Dikili ağaç satışına ilişkin orman işletme şeflerinin tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerleri incelendiğinde; en yüksek önceliğe sahip ilk üç değerın güçlü yön SWOT grubu içerisinde yer alan “*Depolama iş ve işlemlerini azaltması*” faktörü (0,05307), güçlü yön SWOT grubu içerisinde yer alan “*Üretim maliyetlerini ve sürecini kısaltması*” faktörü (0,05128) ve güçlü yön SWOT grubu

içerisinde yer alan “*Dikili satışta ihtiyaç sahibinin isteğine göre emvali boylara ayırmada serbest olması*” faktörü (0,04993) olduğu görülmektedir (Çizelge 4.11).

4.1.3.2. Orman Muhafaza Memurlarının *Dikili Ağaç Satışına Yönelik SWOT ve RWOT Analizi Değerlendirmeleri*

Orman Muhafaza Memurları (OMM) için oluşturulan SWOT grupları ve önceliklerine Çizelge 4.12’de, her bir SWOT grubunda yer alan faktörler ile faktörlere verilen önceliklerine Çizelge 4.13’te ve tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel önceliklere ait bulgularına Çizelge 4.14’te yer verilmiştir.

Çizelge 4.12. OMM’lerin *dikili ağaç satışı uygulaması SWOT grupları ve öncelik değerlendirmeleri*.

OMM’lerin <i>dikili ağaç satışı uygulaması SWOT grupları</i>	Öncelik
Güçlü Yönler/Üstünlükler	0,25345
Zayıf Yönler	0,22461
Fırsatlar/Olanaklar	0,24922
<u>Tehditler/Tehlikeler</u>	<u>0,27271</u>

Çizelge 4.12’ye göre OMM ilgi grubunun *dikili ağaç satışı için en yüksek önceliğe sahip SWOT grubu “Tehditler/Tehlikeler”* olup 0,27271 öncelik değeri bulunmaktadır. Bu gruptan sonra azalan öncelik sıralamasına göre 0,25345 öncelik değeri ile “*Güçlü Yönler/Üstünlükler*” ve 0,24922 öncelik değeri ile “*Fırsatlar/Olanaklar*” SWOT grupları saptanmıştır. En düşük öncelikli SWOT grubu ise 0,22461 öncelik değeri ile “*Zayıf Yönler*” şeklindedir (Çizelge 4.12).

Orman muhafaza memurlarının her bir SWOT grubunda yer alan faktörler ile faktörlere verilen öncelik değerlerinin RWOT tekniğiyle analizine Çizelge 4.13’te yer verilmiştir.

Çizelge 4.13. OMM’lerin SWOT grupları ve faktörlerine verdikleri öncelik değerleri.

Dikili ağaç satışı uygulamasının Güçlü yönler için SWOT faktörleri	Öncelik
İşgücü bulma ve organize etme yükünü ortadan kaldırması (G1)	0,16334
<i>Depolama iş ve işlemlerini azaltması (G2)</i>	0,17730
Dikili satışta ihtiyaç sahibinin isteğine göre emvali boylara ayırmada serbest olması (G3)	0,16781
Üretim maliyetlerini ve sürecini kısaltması (G4)	0,17120
Denetim işleri dışında idarenin işyükünü/yoğunluğunu azaltması ve zaman tasarrufu sağlanması (G5)	0,16192
Dikili satışın tarafları emvale sahip çıktığından orman teşkilatının rampadaki ürünü koruma görevini ortadan kaldırması (G6)	0,15843
Dikili ağaç satışı uygulamasının Zayıf yönler için SWOT faktörleri	Öncelik
Tahsisli dikili satışlarda muhammen bedel hesabında alıcının karı düşünülmeden satış yapılması (Z1)	0,16076
Tahsisli dikili satışlarda üretim işçiliğini kendilerinin yapacağını beyan eden kooperatif üyelerinin SGK bildirimlerini takip etmenin zor olması (Z2)	0,16699
Mevzuatta sürütme bedeli hesaplamalarında fiyat farklılıklarının ve ödenecek SGK primlerinde anormalliklerin olması (Z3)	0,16254
Yeteri sayıda görevlinin bulunmamasının denetimi aksatması ve yükleniciler görevli istediğinde bu talebin karşılanamaması (Z4)	0,16457
<i>Yüklenicilerin zamanında ormandan çıkamaması ve süre uzatımı istemesi gibi olumsuzluklar yaşanabilmesi (Z5)</i>	0,17289
Köyde üretime katılan halkın bilgi ve ekipman eksikliği (Z6)	0,17225
Dikili ağaç satışı uygulamasının fırsatlara ait SWOT faktörleri	Öncelik
<i>Emval depoda beklemediğinden kalite kayıplarının önüne geçilmesi (F1)</i>	0,17533
İşgücü azalan, orman işçiliğine rağbet olmayan köylerde ormanların üretime açılabilmesi (F2)	0,16502
Tüm emvalin değerlendirilmesinin ülke ekonomisine getiri sağlaması (F3)	0,16899
Orman işletmelerin mallarını daha hızlı paraya çevirmesi (F4)	0,16835
Üretim artışı kalmadığından gençleştirme sahalarında arazi hazırlığı masraflarının azalması (F5)	0,16589
Tahsisli dikili satışın yasadışı faydalanmayı önlemesi (F6)	0,15642
Dikili ağaç satışı uygulamasının tehditlere ait SWOT faktörleri	Öncelik
<i>Dikili satışlarda görevlendirilecek yeterli sayıda personel bulunmaması (T1)</i>	0,17631
Dikili satış ihalesi istediğinde bulunmayan köylerde dışarıdan kimselerin köye girişine izin verilmemesi (T2)	0,15723
Açık arttırılmalı dikili satışlarda köylülere orman kanununda yer alan haklarının verilememesi (T3)	0,16064
Dikili satış uygulamasından bilgi sahibi olmayan köylülerin üretim ve satışlarda kötü niyet arayabilmesi (T4)	0,16818
Kooperatiflerin dikili satışta yer almalarında onlara finansman desteği sağlayanlara bağımlı olması (T5)	0,16428
Gerekli denetim ile kontrolün yerinde ve zamanında gerçekleştirilmediğinde usulsüzlüğe müsait sistem olması (T6)	0,17335

Çizelge 4.13’te görüldüğü gibi orman muhafaza memurları için güçlü yönler SWOT grubunda en yüksek öncelikli faktör “*Depolama iş ve işlemlerini azaltması*” (0,17730) iken zayıf yönler SWOT grubunda “*Yüklenicilerin zamanında ormandan çıkamaması ve süre uzatımı istemesi gibi olumsuzluklar yaşanabilmesi*” (0,17289) faktörü en yüksek önceliği almıştır. Fırsatlar SWOT grubunda birinci derecede öne çıkan faktör “*Emval depoda beklemediğinden kalite kayıplarının önüne geçilmesi*” (0,17533) olup tehditler SWOT grubunda ise 0,17631 öncelik değeri ile “*Dikili satışlarda*

görevlendirilecek yeterli sayıda personel bulunmaması” faktörü birinci derecede yüksek önceliğe sahip olmuştur.

Çizelge 4.14. OMM’lerin dikili ağaç satışı için tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerleri.

Dikili ağaç satışı uygulamasının tüm SWOT faktörlerinin RWOT Değerlendirmesi	Öncelik
Dikili satışlarda görevlendirilecek yeterli sayıda personel bulunmaması (T1)	0,04808
Gerekli denetim ile kontrolün yerinde ve zamanında gerçekleştirilmediğinde usulsüzlüğe müsait sistem olması (T6)	0,04727
Dikili satış uygulamasından bilgi sahibi olmayan köylülerin üretim ve satışlarda kötü niyet arayabilmesi (T4)	0,04586
Depolama iş ve işlemlerini azaltması (G2)	0,04494
Kooperatiflerin dikili satışta yer almalarında onlara finansman desteği sağlayanlara bağımlı olması (T5)	0,04480
Açık artırmalı dikili satışlarda köylülere orman kanununda yer alan haklarının verilememesi (T3)	0,04381
Emval depoda beklemediğinden kalite kayıplarının önüne geçilmesi (F1)	0,04370
Üretim maliyetlerini ve sürecini kısaltması (G4)	0,04339
Dikili satış ihalesi isteğinde bulunmayan köylerde dışarıdan kimselerin köye girişine izin verilmemesi (T2)	0,04288
Dikili satışta ihtiyaç sahibinin isteğine göre emvali boylara ayırmada serbest olması (G3)	0,04253
Tüm emvalin değerlendirilmesinin ülke ekonomisine getiri sağlaması (F3)	0,04212
Orman işletmelerin mallarını daha hızlı paraya çevirmesi (F4)	0,04196
İşgücü bulma ve organize etme yükünü ortadan kaldırması (G1)	0,04140
Üretim artışı kalmadığından gençleştirme sahalarında arazi hazırlığı masraflarının azalması (F5)	0,04134
İşgücü azalan, orman işçiliğine rağbet olmayan köylerde ormanların üretime açılabilmesi (F2)	0,04113
Denetim işleri dışında idarenin işyükünü/yoğunluğunu azaltması ve zaman tasarrufu sağlanması (G5)	0,04104
Dikili satışın tarafları emvale sahip çıktığından orman teşkilatının rampadaki ürünü koruma görevini ortadan kaldırması (G6)	0,04016
Tahsisli dikili satışın yasadışı faydalanmayı önlemesi (F6)	0,03898
Yüklenicilerin zamanında ormandan çıkamaması ve süre uzatımı istemesi gibi olumsuzluklar yaşanabilmesi (Z5)	0,03883
Köyde üretime katılan halkın bilgi ve ekipman eksikliği (Z6)	0,03869
Tahsisli dikili satışlarda üretim işçiliğini kendilerinin yapacağını beyan eden kooperatif üyelerinin SGK bildirimlerini takip etmenin zor olması (Z2)	0,03751
Yeteri sayıda görevlinin bulunmamasının denetimi aksatması ve yükleniciler görevli istediğinde bu talebin karşılanamaması (Z4)	0,03696
Mevzuatta sürütme bedeli hesaplamalarında fiyat farklılıklarının ve ödenecek SGK primlerinde anormalliklerin olması (Z3)	0,03651
Tahsisli dikili satışlarda muhammen bedel hesabında alıcının karı düşünülmeden satış yapılması (Z1)	0,03611

Dikili ağaç satışına ilişkin orman muhafaza memurlarının tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerleri incelendiğinde; en yüksek önceliğe sahip ilk üç değer tehditler/tehlikeler SWOT grubu içerisinde yer alan “*Dikili satışlarda görevlendirilecek yeterli sayıda personel bulunmaması*” faktörü

(0,04808), tehditler/tehlikeler SWOT grubu içerisinde yer alan “*Gerekli denetim ile kontrolün yerinde ve zamanında gerçekleştirilmediğinde usulsüzlüğe müsait sistem olması*” faktörü (0,04727) ve tehditler/tehlikeler SWOT grubu içerisinde yer alan “*Dikili satış uygulamasından bilgi sahibi olmayan köylülerin üretim ve satışlarda kötü niyet arayabilmesi*” faktörü (0,04586) olduğu görülmektedir (Çizelge 4.14).

4.2. ORMANCILIK KOOPERATIFLERİNİN DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI DEĞERLENDİRMELERİNE İLİŞKİN BULGULAR

Ormançılık kooperatif yöneticilerinin dikili ağaç satışı değerlendirmeleri; ilki katılımcılara ait genel bilgiler, ikincisi ormançılık kooperatif yöneticilerinin dikili ağaç satışı uygulamasına ilişkin genel bilgileri ve sonuncusu ormançılık kooperatif yöneticilerinin dikili ağaç satışına yönelik SWOT ve RWOT analizleri şeklinde üç bölümde ele alınmıştır.

4.2.1. Ormançılık Kooperatifleri Katılımcılarına Ait Genel Bilgiler

Çalışmaya katılan ormançılık kooperatif yöneticilerinin genel bilgilerine (cinsiyet, yaş grupları, eğitim durumu, toplam çalışma süresi, kooperatifteki toplam hizmet süresi) Çizelge 4.15’te yer verilmiştir.

Çizelge 4.15. Ormançılık örgütü çalışanlarının tanımlayıcı istatistikleri.

Özellikler	f	%	
Cinsiyet	Erkek	10	100
	Kadın	-	-
Yaş Grupları	18-25 yaş	-	-
	26-45 yaş	6	60,0
	46-65 yaş	4	40,0
Eğitim Durumu	İlkokul	4	40,0
	Ortaokul	3	30,0
	Lise	2	20,0
	Önlisans	1	10,0
	Lisans	-	-
	Lisans üstü	-	-
Toplam Çalışma Süresi	0-5 yıl	1	10,0
	6-10 yıl	4	40,0
	11-15 yıl	1	10,0
	16-20 yıl	1	10,0
	20 yıldan fazla	3	30,0
	0-5 yıl	1	10,0
6-10 yıl	4	40,0	

Kooperatifteki	11-15 yıl	1	10,0
Toplam Hizmet	16-20 yıl	1	10,0
Süresi	20 yıldan fazla	3	30,0

Çizelge 4.15'e göre, katılımcıların tamamı erkektir. Yaş grupları dağılımına bakıldığında; katılımcıların yarısının 26-45 yaş ve diğer yarısının da 56-65 yaş yaş aralığında yer aldığı ve ortalama yaşlarının da 47 olduğu bulunmuştur. Katılımcıların %40'ının ilkokul, %30'unun ortaokul, %20'sinin lise ve %10'unun da önlisans mezunu olduğu görülmektedir. Çalışmaya dahil edilen katılımcıların hem toplam çalışma süreleri hem de kooperatifteki toplam hizmet süreleri ağırlıklı olarak 6-10 yıl (%40) ve 20 yıldan fazla (%30) süre olarak yoğunlaşmıştır. Toplam çalışma süreleri ortalama 13 yıl ve kooperatifteki toplam hizmet süreleri ise 12 yıl olarak belirlenmiştir (Çizelge 4.15).

4.2.2. Ormancılık Kooperatiflerinin Dikili Ağaç Satışına İlişkin Genel Bilgileri

Ormancılık kooperatiflerinin “*Dikili ağaç satışı uygulamasında yer aldınız mı veya bu usulle ürün satın aldınız mı?*” sorusuna verdikleri cevaplar Çizelge 4.16'da değerlendirilmiştir.

Çizelge 4.16. Ormancılık kooperatiflerinin dikili ağaç satışında yer alması.

Yer alma durumu*	f	%
Açık artırılmalı dikili ağaç satışında yer aldım.	3	23,1
Tahsisli dikili ağaç satışında yer aldım	10	76,9
Dikili ağaç satışında henüz yer almadım.	-	-
Toplam	13	100,0

*Katılımcılar bu soruda birden fazla seçeneği yanıtlamışlardır.

Katılımcıların dikili ağaç satışında yer alma veya bu usulle ürün satın alma durumları değerlendirildiğinde; %76,9'unun tahsisli dikili ağaç satışında ve %23,1'inin de açık artırılmalı dikili ağaç satışında bulunduğu ortaya konmuştur. Katılımcıların tamamı dikili ağaç satışında yer almıştır (Çizelge 4.16).

“*Oduna dayalı pazarlamada tercih ettiğiniz satış şekli hangisidir?*” sorusuna katılımcıların verdikleri yanıtlara Çizelge 4.17'de yer verilmiştir.

Çizelge 4.17. Ormancılık kooperatiflerinin oduna dayalı pazarlamadaki satış tercihi.

Satış tercihi*	f	%
Açık artırmalı dikili ağaç satışı	1	10,0
Tahsisli dikili ağaç satışı	5	50,0
Depodan satış	2	20,0
Yol kenarı/Rampadan satış	2	20,0
Toplam	10	100,0

*Katılımcılar bu soruda birden fazla seçeneği yanıtlamışlardır.

Katılımcıların yarısının (%50,0) tahsisli dikili ağaç satışını, %20,0'sinin depodan satışı, %20,0'sinin yol kenarı/rampadan satışı ve %10,0'unun da açık artırmalı dikili ağaç satışını tercih ettikleri bildirilmiştir (Çizelge 4.17).

“Dikili ağaç satışı uygulaması ile mevzuatı iş ve işlemleri hakkındaki bilgi düzeyiniz nedir?” sorusuna katılımcılardan alınan cevaplar Çizelge 4.18’de verilmiştir.

Çizelge 4.18. Ormancılık kooperatiflerinin dikili ağaç satışı uygulaması ile mevzuatı iş ve işlemleri bilgi düzeyi.

Bilgi düzeyi	f	%
Çok iyi	-	-
İyi	2	20,0
Orta	7	70,0
Az	1	10,0
Çok az	-	-
Toplam	10	100,0

Dikili ağaç satışı uygulaması ile mevzuatı iş ve işlemleri hakkındaki bilgi düzeylerini değerlendirmeleri istenen soruya katılımcıların %20,0'si iyi, %70,0'i orta ve %10,0'u da az bildikleri yönünde yanıtlamışlardır (Çizelge 4.18).

“Mevcut haliyle Türkiye’deki dikili ağaç satışı uygulaması yeterliliği sizce nasıldır?” sorusuna katılımcıların verdikleri cevaplar Çizelge 4.19’da sunulmuştur.

Çizelge 4.19. Ormancılık kooperatiflerinin mevcut haliyle Türkiye’deki dikili ağaç satışı uygulaması yeterliliğini değerlendirmesi.

Yeterlilik durumu	f	%
Çok yeterli	-	-
Yeterli	5	50,0
Kısmen yeterli	5	50,0
Yetersiz	-	-
Çok yetersiz	-	-
Toplam	10	100,0

Mevcut haliyle Türkiye’deki dikili ağaç satışı uygulaması yeterliliğini değerlendirmeleri için sorulan soruya katılımcıların yarısı (%50) yeterli ve yarısı (%50) da kısmen yeterli bulunduğunu ifade etmişlerdir. Ayrıca uygulamanın çok yeterli, yetersiz ve çok yetersiz olduğunu beyan eden herhangi bir katılımcı bulunmamaktadır (Çizelge 4.19).

4.2.3. Ormanlık Kooperatiflerinin Dikili Ağaç Satışına İlişkin SWOT ve RWOT Değerlendirmeleri

Ormanlık kooperatiflerinin dikili ağaç satışına yönelik görüşlerinin çözümlemeleri SWOT ve RWOT analizi aracılığıyla gerçekleştirilmiştir.

Ormanlık kooperatifleri (OK) için oluşturulan SWOT grupları ve önceliklerine Çizelge 4.20’de, her bir SWOT grubunda yer alan faktörler ile faktörlere verilen önceliklerine Çizelge 4.21’de ve tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel önceliklere ait bulgularına Çizelge 4.22’de yer verilmiştir.

Çizelge 4.20. OK’ların dikili ağaç satışı uygulaması SWOT grupları ve öncelik değerlendirmeleri.

OK’lerin dikili ağaç satışı uygulaması SWOT grupları	Öncelik
Güçlü Yönler/Üstünlükler	0,25884
Zayıf Yönler	0,22806
Fırsatlar/Olanaklar	0,23779
<i>Tehditler/Tehlikeler</i>	<i>0,27531</i>

Çizelge 4.20’ye göre OK ilgi grubunun dikili ağaç satışı için en yüksek önceliğe sahip SWOT grubu “*Tehditler/Tehlikeler*” olup 0,27531 öncelik değeri bulunmaktadır. Bu gruptan sonra azalan öncelik sıralamasına göre 0,25884 öncelik değeri ile “*Güçlü Yönler/Üstünlükler*” ve 0,19968 öncelik değeri ile “*Fırsatlar/Olanaklar*” SWOT grupları saptanmıştır. En düşük öncelikli SWOT grubu ise 0,22806 öncelik değeri ile “*Zayıf Yönler*” şeklindedir (Çizelge 4.20).

OK yöneticilerinin her bir SWOT grubunda yer alan faktörler ile faktörlere verilen öncelik değerlerinin RWOT tekniğiyle analizine Çizelge 4.21’de yer verilmiştir.

Çizelge 4.21. OK'ların SWOT grupları ve faktörlerine verdikleri öncelik değerleri.

Dikili ağaç satışı uygulamasının Güçlü yönler için SWOT faktörleri	Öncelik
<u><i>Dikili satışlarda vahidi fiyata göre daha iyi kazanılması (G1)</i></u>	<u>0,18173</u>
Dikili ağaç satışlarının orman işçiliğini yapanlara sigortalı olma olanağı sunması (G2)	0,17674
Orman işletmelerinin iş yükünü azaltması (G3)	0,17585
Orman ürünlerinin alıcıların isteklerine uygun şekilde üretilmesi (G4)	0,16501
Kooperatif üyelerinin kooperatifin aldığı işi yaparken orman işletmesi ile muhatap olmaması, bürokratik işlemlerle uğraşmaması (G5)	0,14138
Dikili satış taraflarında köylü veya kooperatif varsa üretimin daha korumacı yaklaşımla gerçekleştirilmesi (G6)	0,15930
Dikili ağaç satışı uygulamasının Zayıf yönler için SWOT faktörleri	Öncelik
Köylerdeki kooperatiflerin vahidi fiyattaki avantajlarını dikili satışlarla kaybetmesi (Z1)	0,15055
<u><i>Tahsisli dikili satış fiyatlarının ihaledeki fiyatlardan yüksek olması nedeniyle köylünün alamaması ve alanların yanında çalışmak zorunda kalması (Z2)</i></u>	<u>0,19840</u>
Sigorta primlerinin yüklenici tarafından çalışılan süreden daha az yatırılması (Z3)	0,19465
Orman köylülerinin kanuni haklarını almalarına engel bir uygulama olması (Z4)	0,16872
Verilen üretim süresinin kısa olması ve hatta yetmemesi (Z5)	0,14503
Verim yüzdesinin düşük çıkması, kooperatif üyelerinin aldığı işçilik ücretlerine de yansımaları (Z6)	0,14263
Dikili ağaç satışı uygulamasının Fırsatlara ait SWOT faktörleri	Öncelik
<u><i>Gerekli altyapıya sahip, üyesi ile bütünleşmiş, aktif bir kooperatif olduğunda iyi bir sistem olması (F1)</i></u>	<u>0,21186</u>
Üretim yapılan köydeki nakliyatçıların (kamyoncular) yüklenicilerin mallarını uzak mesafelere taşıdığından daha çok kazanılması (F2)	0,18004
Pazara uzak olan ve satış fiyatı taşıma masraflarını karşılamayan yüklenicinin ormanda bıraktığı yakacak odunu köylünün kullanması (F3)	0,13533
Tahsisli dikili alanlar o köyde yaşayanlardansa dikkatli üretim yapılması ve ormanların korunmasına katkı sağlaması (F4)	0,18363
Tahsisli dikili satışlarla işçiliğini kendileri yaparak istedikleri uzunlukta emvalin yanı sıra yakacak odun ihtiyacını da karşılaması (F5)	0,14061
Tahsisli dikili satışlarla ihtiyacını gideren köylünün yasadışı yararlanmalara yeltenmemesinin kısmen ormanların korunmasını sağlaması (F6)	0,14853
Dikili ağaç satışı uygulamasının Tehditlere ait SWOT faktörleri	Öncelik
Orman işçiliğine ihtiyacı olan köylülere yüklenicilerin daha az işçilik bedeli ödemesi (T1)	0,15446
Yüklenicilerin çalıştırdığı köylülere zamanında paralarını vermeyerek mağdur etmesi (T2)	0,17173
<u><i>Kooperatifçiliği olumsuz etkilemesi (T3)</i></u>	<u>0,18655</u>
Yüklenicilerin kendi işçisini temin etmesi sonucu orman köylülerinin yeterince işlendirilememesi (T4)	0,15295
Açık artırılmalı dikili satışların orman köylüsünün hak kaybını önlememesi (T5)	0,16228
Büyük firmaların orman işletmelerin yaptığını yapamaması yani köylülerle doğrudan muhatap olmak istememesi (T6)	0,17203

Çizelge 4.21’de görüldüğü gibi OK yöneticileri için güçlü yönler SWOT grubunda en yüksek öncelikli faktör “*Dikili satışlarda vahidi fiyata göre daha iyi kazanılması*” (0,18173) iken zayıf yönler SWOT grubunda “*Tahsisli dikili satış fiyatlarının ihaledeki fiyatlardan yüksek olması nedeniyle köylünün alamaması ve alanların yanında çalışmak zorunda kalması*” (0,19840) faktörü en yüksek önceliği almıştır. Fırsatlar SWOT grubunda birinci derecede öne çıkan faktör “*Gerekli altyapıya sahip,*

üyesi ile bütünleşmiş, aktif bir kooperatif olduğunda iyi bir sistem olması” (0,21186) olup tehditler SWOT grubunda ise 0,18655 öncelik değeri ile “Kooperatifçiliği olumsuz etkilemesi” faktörü birinci derecede yüksek önceliğe sahip olmuştur.

Çizelge 4.22. OK’lerin dikili ağaç satışı için tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerleri.

Dikili ağaç satışı uygulamasının tüm SWOT faktörlerinin RWOT Değerlendirmesi	Öncelik
Kooperatifçiliği olumsuz etkilemesi (T3)	0,05136
Gerekli altyapıya sahip, üyesi ile bütünleşmiş, aktif bir kooperatif olduğunda iyi bir sistem olması (F1)	0,05038
Büyük firmaların orman işletmelerin yaptığını yapamaması yani köylülerle doğrudan muhatap olmak istememesi (T6)	0,04736
Yüklenicilerin çalıştırdığı köylülere zamanında paralarını vermeyerek mağdur etmesi (T2)	0,04728
Dikili satışlarda vahidi fiyata göre daha iyi kazanılması (G1)	0,04704
Dikili ağaç satışlarının orman işçiliğini yapanlara sigortalı olma olanağı sunması (G2)	0,04575
Orman işletmelerinin iş yükünü azaltması (G3)	0,04552
Tahsisli dikili satış fiyatlarının ihaledeki fiyatlardan yüksek olması nedeniyle köylünün alamaması ve alanların yanında çalışmak zorunda kalması (Z2)	0,04525
Açık artırmalı dikili satışların orman köylüsünün hak kaybına neden olması (T5)	0,04468
Sigorta primlerinin yüklenici tarafından çalışılan süreden daha az yatırılması (Z3)	0,04439
Tahsisli dikili alanlar o köyde yaşayanlardansa dikkatli üretim yapılması ve ormanların korunmasına katkı sağlaması (F4)	0,04367
Üretim yapılan köydeki nakliyatçıların (kamyoncular) yüklenicilerin mallarını uzak mesafelere taşıdığından daha çok kazanılması (F2)	0,04281
Orman ürünlerinin alıcıların isteklerine uygun şekilde üretilmesi (G4)	0,04271
Orman işçiliğine ihtiyacı olan köylülere yüklenicilerin daha az işçilik bedeli ödemesi (T1)	0,04252
Yüklenicilerin kendi işçisini temin etmesi sonucu orman köylülerinin yeterince işlendirilememesi (T4)	0,04211
Dikili satış taraflarında köylü veya kooperatif varsa üretimin daha korumacı yaklaşımla gerçekleştirilmesi (G6)	0,04123
Orman köylülerinin kanuni haklarını almalarına engel bir uygulama olması (Z4)	0,03848
Kooperatif üyelerinin kooperatifin aldığı işi yaparken orman işletmesi ile muhatap olmaması, bürokratik işlemlerle uğraşmaması (G5)	0,03659
Tahsisli dikili satışlarla ihtiyacını gideren köylünün yasadışı yararlanmalara yeltenmemesinin kısmen ormanların korunmasını sağlaması (F6)	0,03532
Köylerdeki kooperatiflerin vahidi fiyattaki avantajlarını dikili satışlarla kaybetmesi (Z1)	0,03434
Tahsisli dikili satışlarla işçiliğini kendileri yaparak istedikleri uzunlukta emvalin yanı sıra yakacak odun ihtiyacını da karşılaması (F5)	0,03343
Verilen üretim süresinin kısa olması ve hatta yetmemesi (Z5)	0,03308
Verim yüzdesinin düşük çıkması, kooperatif üyelerinin aldığı işçilik ücretlerine de yansımaları (Z6)	0,03253
Pazara uzak olan ve satış fiyatı taşıma masraflarını karşılamayan yüklenicinin ormanda bıraktığı yakacak odunu köylünün kullanması (F3)	0,03218

Dikili ağaç satışına ilişkin OK’ların tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerleri incelendiğinde; en yüksek önceliğe sahip ilk üç değerler tehditler SWOT grubu içerisinde yer alan “Kooperatifçiliği olumsuz etkilemesi” faktörü (0,05136), fırsatlar SWOT grubu içerisinde yer alan “Gerekli altyapıya sahip, üyesi ile bütünleşmiş, aktif bir kooperatif olduğunda iyi bir sistem

olması” faktörü (0,05038) ve tehditler SWOT grubu içerisinde yer alan “Büyük firmaların orman işletmelerini yaptığını yapamaması yani köylülerle doğrudan muhatap olmak istememesi” faktörü (0,04736) olduğu görülmektedir (Çizelge 4.22).

4.3. ORMAN ÜRÜNLERİ ENDÜSTRİ İŞLETMELERİNİN DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI DEĞERLENDİRMELERİNE İLİŞKİN BULGULAR

4.3.1. Orman Ürünleri Endüstri İşletmeleri Katılımcılarına Ait Genel Bilgiler

Çalışmaya katılan Orman ürünleri endüstri işletmelerine (OÜEİ) ait genel bilgiler Çizelge 4.23’te sunulmuştur.

Çizelge 4.23. Orman ürünleri endüstri işletmelerinin tanımlayıcı istatistikleri.

Özellikler	f	%	
Cinsiyet	Erkek	13	100,0
	Kadın	-	-
Yaş Grupları	18-25 yaş	1	7,7
	26-45 yaş	8	61,5
	46-65 yaş	4	30,8
Eğitim Durumu	Ortaokul	1	7,7
	Lise	6	46,2
	Ön lisans	1	7,7
	Lisans	5	38,5
Toplam Çalışma Süresi	0-5 yıl	2	15,4
	6-10 yıl	5	38,4
	11-15 yıl	2	15,4
	16-20 yıl	-	-
	20 yıldan fazla	4	30,6
Orman Endüstrisindeki Tecrübe	0-5 yıl	3	23,1
	6-10 yıl	5	38,4
	11-15 yıl	3	23,1
	16-20 yıl	-	-
	20 yıldan fazla	2	15,4

Çizelge 4.23 incelendiğinde, katılımcıların tamamı erkektir. Yaş grupları durumuna göre katılımcıların %61,5’i 26-45 yaş aralığında iken %30,8’i 46-65 ve %7,7’si ise 18-25 yaş aralığında yer almaktadır. Katılımcıların neredeyse yarısının (%46,2) lise, %38,5’inin lisans, %7,7’sinin ön lisans ve %7,7’sinin ise ortaokul mezunu olduğu görülmektedir. Katılımcıların toplam hizmet sürelerine bakıldığında %15,4’ünün 0-5 yıl, %38,4’ünün 6-10 yıl, %15,4’ünün 11-15 yıl ve %30,6’sının ise 20 yıldan fazla süredir çalışma hayatında yer aldıkları bulunmuştur. Orman endüstrisindeki

tecrübeleri değerlendirildiğinde katılımcıların %38,4'ünün 6-10 yıl, %23,1'inin 6-10 yıl, %23,1'inin 0-5 yıl ve %15,4'ünün ise 20 yıldan fazla zamandır orman endüstrisinde çalıştığı belirtilmiştir (Çizelge 4.23).

4.3.2. Orman Ürünleri Endüstri İşletmelerinin Dikili Ağaç Satışına İlişkin Genel Bilgileri

OK'ların “*Dikili ağaç satışı usulüyle ürün satın aldınız mı?*” sorusuna verdikleri cevaplar Çizelge 4.24'te değerlendirilmiştir.

Çizelge 4.24. OÜEI'lerin dikili ağaç satış usulüyle ürün satın alması.

Yer alma durumu*	f	%
Açık artırmalı dikili ağaç satışında ürün satın aldım.	6	37,5
Tahsisli dikili ağaç satışında ürün satın aldım.	10	62,5
Dikili ağaç satışında henüz ürün satın almadım.	-	-
Toplam	16	100,0

*Katılımcılar bu soruda birden fazla seçeneği yanıtlamışlardır.

Katılımcıların dikili ağaç satış usulüyle ürün satın alma durumlarını sorgulamak üzere sorulan soruya %37,5'i açık artırmalı dikili ağaç satışında yer aldığını ve %32,5'i tahsisli dikili ağaç satışında görev aldığını belirtmiştir. Katılımcılardan dikili satış usulüyle ürün almayan bulunmamaktadır (Çizelge 4.24).

“*Oduna dayalı pazarlamada tercih ettiğiniz satış şekli hangisidir?*” sorusuna katılımcıların verdikleri yanıtlara Çizelge 4.25'te yer verilmiştir.

Çizelge 4.25. OÜEI'lerin oduna dayalı pazarlamadaki satış tercihi.

Satış tercihi*	f	%
Açık artırmalı dikili ağaç satışı	3	20,0
Tahsisli dikili ağaç satışı	5	33,3
Depodan satış	7	46,7
Yol kenarı/Rampadan satış	-	-
Toplam	15	100,0

*Katılımcılar bu soruda birden fazla seçeneği yanıtlamışlardır.

Katılımcıların %20,0'si açık artırmalı dikili ağaç satışı, %33,3'i tahsisli dikili ağaç satışı ve %46,7'si ise depodan satışı tercih ettiklerini beyan etmişlerdir. Yol kenarı/Rampadan satışı tercih eden katılımcı bulunmamaktadır (Çizelge 4.25).

“Dikili ağaç satışı uygulaması ile mevzuatı iş ve işlemleri hakkındaki bilgi düzeyiniz nedir?” sorusuna katılımcılardan alınan cevaplar Çizelge 4.26’da verilmiştir.

Çizelge 4.26. OÜEI’lerin dikili ağaç satışı uygulaması ile mevzuatı iş ve işlemleri bilgi düzeyi.

Bilgi düzeyi	f	%
Çok iyi	-	-
İyi	10	76,9
Orta	1	7,7
Az	2	15,4
Çok az	-	-
Toplam	13	100,0

Dikili ağaç satışı uygulaması ile mevzuatı iş ve işlemleri hakkındaki bilgi düzeylerini değerlendirmeleri istenen soruya katılımcıların %76,9’u iyi, %7,7’si orta ve %15,4’ü az bildikleri yönünde cevap vermişlerdir (Çizelge 4.26).

“Mevcut haliyle Türkiye’deki dikili ağaç satışı uygulaması yeterliliği sizce nasıldır?” sorusuna katılımcıların verdikleri cevaplar Çizelge 4.27’de sunulmuştur.

Çizelge 4.27. OÜEI’lerin mevcut haliyle Türkiye’deki dikili ağaç satışı uygulaması yeterliliğini değerlendirmesi.

Yeterlilik durumu	f	%
Çok yeterli	-	-
Yeterli	2	15,4
Kısmen yeterli	11	84,6
Yetersiz	-	-
Çok yetersiz	-	-
Toplam	11	100,0

Mevcut haliyle Türkiye’deki dikili ağaç satışı uygulaması yeterliliğini değerlendirmeleri için sorulan soruya katılımcıların büyük çoğunluğu (%84,6) kısmen yeterli ve %15,4’ü yeterli bulduğunu ifade etmişlerdir. Ayrıca uygulamanın yetersiz ve çok yetersiz olduğunu beyan eden herhangi bir katılımcı bulunmamaktadır (Çizelge 4.27).

4.3.3. Orman Ürünleri Endüstri İşletmelerinin Dikili Ağaç Satışına İlişkin SWOT ve RWOT Değerlendirmeleri

OÜEI'lerin dikili ağaç satışına yönelik görüşlerinin çözümlemeleri SWOT ve RWOT analizi aracılığıyla gerçekleştirilmiştir.

OÜEI'ler için oluşturulan SWOT grupları ve önceliklerine Çizelge 4.28'de, her bir SWOT grubunda yer alan faktörler ile faktörlere verilen önceliklerine Çizelge 4.29'da ve tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel önceliklere ait bulgularına Çizelge 4.30'da yer verilmiştir.

Çizelge 4.28. OÜEI'lerin dikili ağaç satışı uygulaması SWOT grupları ve öncelik değerlendirmeleri.

OÜEI'lerin dikili ağaç satışı uygulaması SWOT grupları	Öncelik
Güçlü Yönler/Üstünlükler	0,28472
Zayıf Yönler	0,19162
<i>Fırsatlar/Olanaklar</i>	<i>0,31387</i>
Tehditler/Tehlikeler	0,20978

Çizelge 4.28'e göre OÜEI ilgi grubunun dikili ağaç satışı için en yüksek önceliğe sahip SWOT grubu "*Fırsatlar/Olanaklar*" olup 0,31387 öncelik değeri bulunmaktadır. Bu gruptan sonra 0,28472 öncelik değeri ile "*Güçlü Yönler/Üstünlükler*" ve 020978 öncelik değeri ile "*Tehditler/Tehlikeler*" SWOT grupları saptanmıştır. En düşük öncelikli SWOT grubu ise 0,19162 öncelik değeri ile "*Zayıf Yönler*" şeklindedir (Çizelge 4.28).

OÜEI'lerin her bir SWOT grubunda yer alan faktörler ile faktörlere verilen öncelik değerlerinin RWOT tekniğiyle analizine Çizelge 4.29'de yer verilmiştir.

Çizelge 4.29. OÜEİ'lerin SWOT grupları ve faktörlerine verdikleri öncelik değerleri.

Dikili ağaç satışı uygulamasının Güçlü yönler için SWOT faktörleri	Öncelik
Bölmeden çıkan tüm emvalin (üretim artıkları da dahil) değerlendirilmesi (G1)	0,17150
<u>Emvalin talep edilen boyutlarda üretilebilmesi ve vasfı bozulmadan pazarlanabilmesi (G2)</u>	0,18285
Orman işletmeye bağımlı kalınmadan işleri organize etme imkanı elde edilmesi (G3)	0,14868
Depo satışlarına göre avantajları ve işleri kolaylaştıran olumlu yanlarının olması (G4)	0,16676
Ölçümlemede esneklik sağlaması (G5)	0,17597
Dikili satışta yer alan köylülerin sigortalı bir şekilde çalışma imkanından yararlanması (G6)	0,15424
Dikili ağaç satışı uygulamasının Zayıf yönler için SWOT faktörleri	Öncelik
Muhammen bedel hesaplamalarında fiyatın anlık piyasa şartları altında belirlenmemesinin üreticinin zarara uğramasına neden olması (Z1)	0,11990
Verim yüzdelere genellikle tutmaması, hesaplanan emvalin alandan alınmaması kısacası deneme ağaçlarının bölmeyi temsil etmemesi (Z2)	0,16716
İşi bitirme sürelerinin; bölmenin iklim şartları ve arazi, orman yolları durumları, parti büyüklükleri vb hesaba katılmadan belirlenmesi (Z3)	0,17822
<u>İhaleleri bitirme sürecinin çalışma mevsiminin yarısına doğru sarkabilmesi ve belirlenen zamanda işin bitirilememesi (Z4)</u>	0,20875
Yasal, sosyal, ekonomik ve idari altyapı oturtulmadan gerçekleştirilen sistem olması (Z5)	0,16581
Yöre köylülerinin yüklenicilerden üretim işlerinde yüksek fiyat istemesi (Z6)	0,16015
Dikili ağaç satışı uygulamasının Fırsatlara ait SWOT faktörleri	Öncelik
İstenilen boyularda ürün elde edilebilmesi (F1)	0,17766
Üretim masraflarının az olmasının yanı sıra ucuza mal sunulabilmesi (F2)	0,17211
Dikili satış usulü ihale öncesi veya kesim öncesi gerekli piyasa araştırmasına imkan vermesi (F3)	0,15856
Ticari anlamda piyasaya bir canlılık kazandırması (F4)	0,17578
<u>Depolarda bekleme kaynaklı görülen çürüme, bozulma, çatlama vb olumsuz durumların önüne geçilmesi (F5)</u>	0,18264
Tahsisli dikili satışların orman köylüsünün hak kaybını önlemesi (F6)	0,13326
Dikili ağaç satışı uygulamasının Tehditlere ait SWOT faktörleri	Öncelik
Orman köylerinde üretime katılan halkın teknik ve ekipman yetersizliği (T1)	0,15632
Üretim talebi olmayan köylülerin onlar dışındaki alıcıların köylerine girişine izin verilmemesi (T2)	0,17283
Orman yollarının yeterli düzeyde olmaması veya yol yoğunluğu yeterli olanların da bozuk olması (T3)	0,16673
Vergi yükümlülüğü bulunmayan ve ormancılıkta tecrübesiz kişilerin ihalelere katılması (T4)	0,18002
Orman işletmelerin özel kişilerle kooperatifleri rekabete sokarak fiyatları arttırması (T5)	0,13889
<u>Büyük partilerin belirli kimselere tahsisen verilmesinin rekabet koşullarını yok etmesi ve piyasa dengesini değiştirmesi (T6)</u>	0,18520

Çizelge 4.29'da görüldüğü gibi OÜEİ'ler için güçlü yönler SWOT grubunda en yüksek öncelikli faktör "Emvalin talep edilen boyutlarda üretilebilmesi ve vasfı bozulmadan pazarlanabilmesi" (0,18285) iken zayıf yönler SWOT grubunda "İhaleleri bitirme sürecinin çalışma mevsiminin yarısına doğru sarkabilmesi ve belirlenen zamanda işin bitirilememesi" (0,20875) faktörü en yüksek önceliği almıştır. Fırsatlar SWOT grubunda birinci derecede öne çıkan faktör "Depolarda bekleme kaynaklı görülen çürüme, bozulma, çatlama vb olumsuz durumların önüne geçilmesi" (0,18264) olup

tehditler SWOT grubunda ise 0,18520 öncelik değeri ile “*Büyük partilerin belirli kimselere tahsisen verilmesinin rekabet koşullarını yok etmesi ve piyasa dengesini değiştirmesi*” faktörü birinci derecede yüksek önceliğe sahip olmuştur.

Çizelge 4.30. OÜEİ’lerin dikili ağaç satışı için tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerleri.

Dikili ağaç satışı uygulamasının tüm SWOT faktörlerinin RWOT Değerlendirmesi	Öncelik
Depolarda bekleme kaynaklı görülen çürüme, bozulma, çatlama vb olumsuz durumların önüne geçilmesi (F5)	0,05733
İstenilen boylarda ürün elde edilebilmesi (F1)	0,05576
Ticari anlamda piyasaya bir canlılık kazandırması (F4)	0,05517
Üretim masraflarının az olmasının yanı sıra ucuza mal sunulabilmesi (F2)	0,05402
Emvalin talep edilen boyutlarda üretilebilmesi ve vasfı bozulmadan pazarlanabilmesi (G2)	0,05206
Ölçümlemede esneklik sağlanması (G5)	0,05010
Dikili satış usulü ihale öncesi veya kesim öncesi gerekli piyasa araştırmasına imkan vermesi (F3)	0,04977
Bölmeden çıkan tüm emvalin (üretim artıkları da dahil) değerlendirilmesi (G1)	0,04883
Depo satışlarına göre avantajları ve işleri kolaylaştıran olumlu yanlarının olması (G4)	0,04748
Dikili satışta yer alan köylülerin sigortalı bir şekilde çalışma imkanından yararlanması (G6)	0,04392
Orman işletmeye bağımlı kalınmadan işleri organize etme imkanı elde edilmesi (G3)	0,04233
Tahsisli dikili satışların orman köylüsünün hak kaybını önlemesi (F6)	0,04183
İhaleleri bitirme sürecinin çalışma mevsiminin yarısına doğru sarkabilmesi ve belirlenen zamanda işin bitirilememesi (Z4)	0,04000
Büyük partilerin belirli kimselere tahsisen verilmesinin rekabet koşullarını yok etmesi ve piyasa dengesini değiştirmesi (T6)	0,03885
Vergi yükümlülüğü bulunmayan ve ormancılıkta tecrübesiz kişilerin ihalelere katılması (T4)	0,03777
Üretim talebi olmayan köylülerin onlar dışındaki alıcıların köylerine girişine izin verilmemesi (T2)	0,03626
Orman yollarının yeterli düzeyde olmaması veya yol yoğunluğu yeterli olanların da bozuk olması (T3)	0,03498
İşi bitirme sürelerinin; bölmenin iklim şartları ve arazi, orman yolları durumları, parti büyüklükleri vb hesaba katılmadan belirlenmesi (Z3)	0,03415
Orman köylerinde üretime katılan halkın teknik ve ekipman yetersizliği (T1)	0,03279
Verim yüzdelilerinin genellikle tutmaması, hesaplanan emvalin alandan alınamaması kısacası deneme ağaçlarının bölmeyi temsil etmemesi (Z2)	0,03203
Yasal, sosyal, ekonomik ve idari altyapı oturtulmadan gerçekleştirilen sistem olması (Z5)	0,03177
Yöre köylülerinin yüklenicilerden üretim işlerinde yüksek fiyat istemesi (Z6)	0,03069
Orman işletmelerin özel kişilerle kooperatifleri rekabete sokarak fiyatları arttırması (T5)	0,02914
Muhammen bedel hesaplamalarında fiyatın anlık piyasa şartları altında belirlenmemesinin üreticinin zarara uğramasına neden olması (Z1)	0,02298

Dikili ağaç satışına ilişkin OÜEİ’lerin tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerleri incelendiğinde; en yüksek önceliğe sahip ilk üç değerlerin de Fırsatlar SWOT grubu içerisinde yer alan “*Depolarda bekleme kaynaklı görülen çürüme, bozulma, çatlama vb olumsuz durumların önüne geçilmesi*” faktörü (0,05733), “*İstenilen boylarda ürün elde edilebilmesi*” faktörü (0,05576) ve “*Ticari*

anlamda piyasa bir canlılık kazandırması” faktörü (0,05517) olduğu görülmektedir (Çizelge 4.30).

4.4. DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI UYGULAMASINA YÖNELİK EKONOMİK DEĞERLENDİRMELER

Bu bölümde Safranbolu OİM bünyesindeki Kırıklar OİŞ’de karaçam ağaç türünde tahsisli dikili ağaç satışı gerçekleştirilen 169 ve 182 nolu bölmelere ait satış gelirleri incelenmiş ve tahsisli dikili ağaç satışları ile açık artırmalı dikili ağaç satışları ve depo satışları arasında ekonomik açılarından farkların olup olmadığı belirlenmiştir.

4.4.1. Safranbolu Orman İşletme Müdürlüğü Kırıklar Orman İşletme Şefliği 169 Nolu Bölmenin Dikili ve Depo Satış Gelirlerinin Ekonomik Karşılaştırmaları

Safranbolu OİM’e ait kayıtlara göre Kırıklar OİŞ’de 22.04.2022 tarihinde 169 nolu bölmede dikili kabuklu gövde hacmi 871,290 m³ olan karaçamın (Çk) tahsisli dikili ağaç satışı gerçekleştirilmiştir. Karaçam için 870,00 TL/ m³ dikili ağacın tahsis fiyatı belirlenerek 758.022,30 TL gelir elde edilmiştir.

Kırıklar OİŞ’de 169 nolu bölmede kesilen deneme ağaçları neticesinde, bölmede deneme ağacı verim yüzdesi tespit tutanağı cetveli kullanılarak bölmenin %78,32 verim yüzdesiyle çalıştığı ve bölmeden 871,290 m³’ten 682,395 m³ emval elde edileceği belirlenmiştir (Çizelge 4.31). Daha sonra tespit edilen verim yüzdesinin açık artırmalı dikili ağaç satışı maliyet ve muhammen bedel tespit tutanağı cetveline yansıtılarak 169 nolu bölme için muhammen bedel tespit edilmiştir (Çizelge 4.32).

Çizelge 4.31. 169 nolu bölme için deneme ağacı verim yüzdesi tespiti.

Elde edilecek ürün cinsi ve neveleri	Deneme ağaçlarından elde edilen ürün hacmi ve verimi		Üretilmesi öngörülen toplam ürün miktarı (m ³)
	Hacmi (m ³)	Verim %'si	
1	2	3	4
2. Sn. Çk Maden Direk	1,427	7,74	67,438
2. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	0,414	2,25	19,604
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	0,727	3,94	34,329
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	2,547	13,82	120,412
Çk Kağıtlık Odun	1,996	10,83	94,361
İbrelili Kabuklu Kağıtlık Odun	2,638	14,31	124,682
İbrelili Lif Yonga Odunu	4,688	25,43	221,569
Genel Toplam	14,437	78,32	682,395

169 nolu bölmede dikili satışlara konu olacak ürün için maliyet ve muhammen bedeller Safranbolu OİM bünyesindeki Kırıklar OİŞ'ye ait kayıtlardan alınarak Çizelge 4.32'de gösterilmiştir. Buna göre söz konusu bölmede 1 m³ dikili ağacın muhammen satış bedeli 750,00 TL olarak bulunmuştur.

Çizelge 4.32. 169 nolu bölme için açık artırılmalı dikili ağaç satışı maliyet ve muhammen bedel tespiti.

Ürün cinsi ve neveleri	Tevzi masrafı (TL/m ³)	Ölçme diğer giderleri (TL/m ³)	D.K.G.H'den elde edilecek verim oranı (%)	Verim yüzdesine göre hesaplanmış tevzi masrafı ve fiili masraf toplamı [(2+3)*4/100]
1	2	3	4	5
2. Sn. Çk Maden Direk	306,00	4,16	7,74	24,01
2. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	405,00	4,16	2,25	9,21
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	425,00	4,16	3,94	16,91
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	319,00	4,16	13,82	44,66
Çk Kağıtlık Odun	272,00	4,16	10,83	29,91
İbrelili Kabuklu Kağıtlık Odun	193,33	0,00	14,31	27,67
İbrelili Lif Yonga Odunu	161,33	0,00	25,43	41,03
Dikili Ağaç Tevzi Masrafı ve Fiili Masraf Toplamı				193,40
Tarife Bedeli				1,45
Satış Masrafı				1,00
Beklenmeyen Giderler				5,88
Maliyet Bedeli				201,73
Muhammen Bedel				750,00
Son Maliyet Bedeli Üzerinden Yapılan Artırım Oranı %: [(Muhammen Bedel-Maliyet Bedeli)/ Maliyet Bedeli]				2,71

* Dikili ağaçların özel kalite durumu, üretimdeki güçlük kriterleri, tüketim merkezlerine uzaklığı, üretilecek emvalin bu tüketim merkezlerine ulaştırılmadaki zorluk ve kolaylıkları ile piyasa şartları, son satış ortalamaları ve maliyet bedeli gibi faktörler dikkate alınarak dikili ağaç muhammen satış bedeli 750 TL/m³ olarak tespit edilmiştir.

Çizelge 4.33'e göre 169 nolu bölme için hesaplamalar ve piyasa fiyatları dikkate alınarak 1 m³ ağacın tahsis fiyatı 870,00 TL olarak belirlenmiştir.

Çizelge 4.33. 169 nolu bölme için tahsisli dikili ağaç satışı bedel tespiti.

Ürün cinsi ve neveleri	Açık artırmalı satış ortalama fiyatı (TL/m ³)	Üretim birim fiyatları toplamı (TL/m ³)	Fark (2-3)	DKGH'den elde edilecek verim oranı	Tutar (4*5) TL
1	2	3	4	5	6
2. Sn. Çk Maden Direk	1838,98	260,25	1578,73	7,74	122,19
2. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	2882,00	240,69	2641,31	2,25	59,43
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	2456,44	240,69	2215,75	3,94	87,30
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	1978,93	240,69	1738,24	13,82	240,22
Çk Kağıtlık Odun	1736,31	240,69	1495,62	10,83	161,98
İbrelî Kabuklu Kağıtlık Odun	725,33	146,89	578,44	14,31	82,77
İbrelî Lif Yonga Odunu	560,00	137,09	422,91	25,43	107,55
TOPLAM				78,32	861,44

* Yukarıdaki hesaplamalar ve piyasa fiyatları dikkate alınarak 1 m³ dikili ağacın tahsis fiyatı 870 TL olarak tespit edilmiştir.

Çizelge 4.34'te 169 nolu bölme için üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ve reel üretim sonucu elde edilen (Senaryo II) ürün cinsi ve neveleri ile toplam ürün miktarı gösterilmiştir.

Çizelge 4.34. 169 nolu bölme için üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ve reel üretim sonucu elde edilen (Senaryo II) ürünler.

Üretilmesi öngörülen (Senaryo I)	m ³ miktarı	Reel üretim sonucu elde edilen (Senaryo II)	m ³ miktarı
Ürün cinsi ve neveleri		Ürün cinsi ve neveleri	
2. Sn. Çk Maden Direk	67,438	2. Sn. Çk Maden Direk	25,525
2. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	19,604	2. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	6,665
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	34,329	3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	76,255
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	120,412	3. Sn. Nb. İn. Karaçam Tomruk	38,209
Çk Kağıtlık Odun (m ³)	94,361	Çk Kağıtlık Odun (m ³)	30,451
İbrelî Kabuklu Kağıtlık Odun	124,682	İbrelî Kabuklu Kağıtlık Odun	325,500
İbrelî Lif Yonga Odunu	221,569	İbrelî Lif Yonga Odunu	158,250
2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk*	-	2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	20,720
TOPLAM	682,395	TOPLAM	681,575

* 2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk üretilmesi öngörülen ürünler arasında yer almamaktadır.

Aşama I: Tahsisli Dikili Ağaç Satışı

871,290 m³ damgası bulunan 169 nolu bölmedeki tahsisli dikili ağaç satışıyla orman işletmesi tahsis bedeli (870,00 TL) * dikili kabuklu gövde hacmi (871,290) = **758.022,30 TL gelir** elde etmiştir.

Aşama II: Açık Artırmalı Dikili Ağaç Satışı

İkinci aşama olarak belirlenen açık artırmalı dikili ağaç satışı Senaryo I (üretilmesi öngörülen ürünler sonrası elde edilen gelir) ve Senaryo II (reel üretim sonucu elde edilen ürünler için gelir) şeklinde iki kısımda değerlendirilmiştir. 169 nolu bölmenin tahsisli dikili ağaç satışı olarak değil de açık artırmalı dikili ağaç satışı şeklinde satılması durumunda elde edilecek gelirler hesaplanmıştır.

Senaryo I: Üretilmesi öngörülen ürünler sonrası elde edilen gelir

169 nolu bölmenin tahsisli dikili ağaç satışı şeklinde satılması planlanmış ve belirlenen tahsis bedeli üzerinden satışı gerçekleştirilmiştir. Söz konusu bölmenin tahsisli dikili ağaç satışına konu değil de açık artırmalı dikili ağaç satışına konu olması durumunda üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ürün gelirleri Çizelge 4.35'te sunulmuştur.

Çizelge 4.35. 169 nolu bölme için üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ürünler sonrası elde edilen gelir.

Ürün cinsi ve neveleri	Üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ürün gelirleri						
	m ³ miktarı	Ortalama fiyat (TL/m ³)	İhale ortalama artış oranı (%)	İhale fiyatı (TL/m ³) (3+(3*4)/100)	Elde edilen toplam gelir (2x5)	Gider (Ölçme gideri 4,16 TL/m ³)	Net gelir (6-7) TL
1	2	3	4	5	6	7	8
2. Sn. Çk Maden Direk	67,44	1.838,98	46,65	2.696,86	181.871,13	280,54	181.590,58
2. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	19,60	2.882,00	64,44	4.739,16	92.906,51	81,55	92.824,96
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	34,33	2.456,44	129,91	5.647,60	193.876,50	142,81	193.733,69
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	120,41	1.978,93	114,23	4.239,46	510.482,07	500,91	509.981,15
Çk Kağıtlık Odun (m3)	94,36	1.736,31	38,08	2.397,50	226.230,20	392,54	225.837,66
İbrelili Kabuklu Kağıtlık Odun	124,68	725,33	38,08	1.001,54	124.873,47	0,00	124.873,47
İbrelili Lif Yonga Odunu	221,57	560,00	1,00	560,00	124.078,64	0,00	124.078,64
*2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOPLAM							1.452.920,15

*Üretim sonucu elde edilen ürün olarak belirlenmesine rağmen üretilmesi öngörülen ürünler arasında yer almadığından bu tabloda herhangi bir hesaplaması yapılmamıştır.

Aşama I'de tahsis bedeli 870,00 olarak belirlenen 871,290 m³ ibrelili tahsisli dikili ağaç satışından 758.022,30 TL gelir elde edildiği ortaya konmuştur. Halbuki bu bölmede Çizelge 4.35'te görüldüğü gibi tahsisli dikili satış değil de açık artırmalı dikili ağaç satışı söz konusu olsaydı üretilmesi öngörülen ürünler sonrası elde edilen gelirin

1.452.920,15 TL olacağı belirlenmiştir. Bu satış açık artırmalı dikili ağaç satışı ile üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ürün gelirleri şeklinde yapılmış olsaydı güncelde elde ettiği gelirden daha fazla gelir elde edileceği hesaplanmış ve bu gelir 1.452.920,15 – 758.022,30 = **694.897,85 TL** olarak bulunmuştur (Çizelge 4.35). Eğer bu bölme dikili ağaç satışı şeklinde gerçekleşseydi elde edilen gelirden **%91,67** oranında bir artış olacağı ortaya çıkmıştır.

Senaryo II: Reel üretim sonucu elde edilen ürünler için gelir

Aşama I'de tahsis bedeli 870,00 olarak belirlenen 871,290 m³ ibreli dikili ağaç satışından 758.022,30 TL gelir elde edildiği ortaya konmuştur. Halbuki bu bölmede Çizelge 4.36'da görüldüğü gibi tahsisli dikili satış değil de açık artırmalı dikili ağaç satışı söz konusu olsaydı reel üretim sonucu elde edilecek ürün gelirinin **1.295.086,31 TL** olacağı belirlenmiştir. Bu satış açık artırmalı dikili ağaç satışı ile reel üretim sonucu elde edilen ürün (Senaryo II) gelirleri şeklinde yapılmış olsaydı güncelde elde ettiği gelirden daha fazla gelir elde edileceği hesaplanmış ve bu gelir 1.295.086,31 – 758.022,30 = **537.064,01 TL** olarak bulunmuştur (Çizelge 4.36). Eğer bu bölme dikili ağaç satışı şeklinde gerçekleşseydi elde edilen gelirden **%70,85** oranında bir artış olacağı görülmüştür.

Çizelge 4.36. 169 nolu bölmede reel üretim sonucu elde edilen ürünler için gelir.

Ürün cinsi ve neveleri	Reel üretim sonucu elde edilen (Senaryo II) ürünler için gelir							
	m3 miktarı	Ortalama fiyat (TL/m ³)	İhale artış oranı (%)	İhale fiyatı (TL/m3) (3+(3*4)/100)	Elde edilen toplam gelir (2x5)	Gider (Ölçme gideri 4,16 TL/m3)	Net gelir (6-7) TL	
1	2	3	4	5	6	7	8	
2. Sn. Çk Maden Direk	25,53	1.838,98	46,65	2.696,86	68.837,46	106,184	68.731,27	
2. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	6,67	2.882,00	64,44	4.739,16	31.586,51	27,7264	31.558,78	
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	76,26	2.456,44	129,91	5.647,60	430.657,83	317,2208	430.340,61	
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	38,21	1.978,93	114,23	4.239,46	161.985,59	158,94944	161.826,64	
Çk Kağıtlık Odun	30,45	1.736,31	38,08	2.397,50	73.006,18	126,67616	72.879,50	
İbreli Kabuklu Kağıtlık Odun	325,50	725,33	38,08	1.001,54	325.999,86	0,00	325.999,86	
İbreli Lif Yonga Odunu	158,25	560,00	1,00	560,00	88.620,00	0,00	88.620,00	
2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	20,72	2.592,48	114,49	5.560,61	115.215,84	86,1952	115.129,64	
TOPLAM								1.295.086,31

Aşama III: Depo Satışı

İkinci aşama olarak belirlenen depo satışı da Senaryo I (üretilmesi öngörülen ürünler sonrası elde edilen gelir) ve Senaryo II (reel üretim sonucu elde edilen ürünler için gelir) şeklinde iki kısımda değerlendirilmiştir. 169 nolu bölmenin tahsisli dikili ağaç satışı olarak değil de depo satışı şeklinde satılması durumunda elde edilecek gelirler hesaplanmıştır.

Senaryo I: Üretilmesi öngörülen ürünler sonrası elde edilen gelir

169 nolu bölmenin üretilmesi öngörülen ürünler (Senaryo I) sonrası elde edilen gelirlerin hesaplanmasında kullanılan genel üretim giderleri (kesme, sürütme, yükleme, nakliyat, %10 istihkak fazlası, istif, tasnif ve ölçme) ile ilgili üretim birim maliyetlerini oluşturan giderler Çizelge 4.37’de gösterilmiştir.

Çizelge 4.37. 169 nolu bölme için üretilmesi öngörülen ürünlerin (Senaryo I) üretim birim maliyetleri (giderler).

Ürün cinsi ve neveleri	Kesme TL	Sürütme TL	Yükleme TL	Nakliyat TL	İstihkak TL	İstif TL	Tasnif TL	Ölçme TL	Toplam TL
2. Sn. Çk Maden Direk	87,4	63,91	23,03	61,62	23,6	25,0	0,69	4,16	289,41
2. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	79,45	54,08	23,03	61,62	21,82	25,0	0,69	4,16	269,85
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	79,45	54,08	23,03	61,62	21,82	25,0	0,69	4,16	269,85
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	79,45	54,08	23,03	61,62	21,82	25,0	0,69	4,16	269,85
Çk Kağıtlık Odun	79,45	54,08	23,03	61,62	21,82	25,0	0,69	4,16	269,85
*İbrelili Kabuklu Kağıtlık Odun	44,69	30,42	0,0	0,0	7,52	0,0	0,0	0,0	82,63
*İbrelili Lif Yonga Odunu	33,52	22,82	0,0	0,0	5,64	0,0	0,0	0,0	61,98

*Sterli emvaller için 0,75 çevirme katsayısı uygulanmıştır.

Çizelge 4.37’de üretilmesi öngörülen ürünlerin (Senaryo I) ürün cins ve nevelerine göre giderleri belirlenmiş ve elde edilen toplam gelirden düşülerek net gelir elde edilmiştir. (Çizelge 4.38).

Çizelge 4.38. 169 nolu bölme için üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ürünler sonrası elde edilen gelir.

Ürün cinsi ve neveleri	Üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ürünler sonrası elde edilen gelir							
	m ³ miktarı	Ortalama fiyat	İhale ortalama artış oranı (%)	İhale fiyatı (TL/m ³) (3+(3*4)/1 00)	Elde edilen toplam gelir	*Genel üretim giderleri	Net gelir	
2. Sn. Çk Maden Direk	67,44	1.838,98	46,65	2.696,86	181.871,13	19.517,23	162.353,89	
2. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	19,60	2.882,00	64,44	4.739,16	92.906,51	5.290,14	87.616,37	
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	34,33	2.456,44	129,91	5.647,60	193.876,50	9.263,68	184.612,82	
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	120,41	1.978,93	114,23	4.239,46	510.482,07	32.493,18	477.988,89	
Çk Kağıtlık Odun	94,36	1.736,31	38,08	2.397,50	226.230,20	25.463,32	200.766,88	
İbrelili Kabuklu Kağıtlık Odun	124,68	725,33	38,08	1.001,54	124.873,47	10.302,47	114.571,00	
İbrelili Lif Yonga Odunu	221,57	560,00	1,00	560,00	124.078,64	13.732,85	110.345,79	
2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
TOPLAM								1.338.255,65

*Genel üretim giderleri 1 m³ için kesme, sürütme, yükleme, nakliyat, %10 istihkak fazlası, istif, tasnif ve ölçme maliyetlerinin toplamından oluşmaktadır.

Aşama I'de tahsis bedeli 870,00 olarak belirlenen 871,290 m³ ibrelili tahsisli dikili ağaç satışından 758.022,30 TL gelir elde edildiği ortaya konmuştur. Halbuki bu bölmede Çizelge 4.38'de görüldüğü gibi tahsisli dikili satış değil de depo satışı söz konusu olsaydı üretilmesi öngörülen ürünler sonrası elde edilen gelirin **1.338.255,65 TL** olacağı belirlenmiştir. Bu depo satışı ile üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ürün gelirleri şeklinde yapılmış olsaydı güncelde elde ettiği gelirden daha fazla gelir elde edeceği hesaplanmıştır. Bu gelir $1.338.255,65 - 758.022,30 = 580.233,35$ TL olarak bulunmuştur (Çizelge 4.38). Eğer bu bölme dikili ağaç satışı şeklinde gerçekleşseydi elde edilen gelirden **%76,55** oranında bir artış olacağı ortaya çıkmıştır.

Senaryo II: Reel üretim sonucu elde edilen ürünler için gelir

169 nolu bölmenin reel üretim sonucu elde edilen ürünler (Senaryo II) için gelirlerinin hesaplanmasında kullanılan genel üretim giderleri (kesme, sürütme, yükleme, nakliyat, %10 istihkak fazlası, istif, tasnif ve ölçme) ile ilgili üretim birim maliyetlerini oluşturan giderler Çizelge 4.39'da gösterilmiştir.

Çizelge 4.39. 169 nolu bölme için reel üretim sonucu elde edilen ürünlerin (Senaryo II) üretim birim maliyetleri (giderler).

Ürün cinsi ve neveleri	Kesme TL	Sürütme TL	Yükleme TL	Nakliyat TL	İstihkak TL	İstif TL	Tasnif TL	Ölçme TL	Toplam TL
2. Sn. Çk Maden Direk	87,4	63,91	23,03	61,62	23,6	25,00	0,69	4,16	289,41
2. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	79,45	54,08	23,03	61,62	21,82	25,00	0,69	4,16	269,85
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	79,45	54,08	23,03	61,62	21,82	25,00	0,69	4,16	269,85
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	79,45	54,08	23,03	61,62	21,82	25,00	0,69	4,16	269,85
Çk Kağıtlık Odun	79,45	54,08	23,03	61,62	21,82	25,00	0,69	4,16	269,85
*İbrelı Kabuklu Kağıtlık Odun	44,69	30,42	0,00	0,00	7,52	0,00	0,00	0,00	82,63
*İbrelı Lif Yonga Odunu	33,52	22,82	0,00	0,00	5,64	0,00	0,00	0,00	61,98
2. Sn. Nb. Kl. Karaçam Tomruk	79,45	54,08	23,03	61,62	21,82	25,00	0,69	4,16	269,85

*Sterli emvaller için 0,75 çevirme katsayısı uygulanmıştır.

Çizelge 4.39'da reel üretim sonucu elde edilen ürünlerin (Senaryo II) ürün cins ve nevelerine göre giderleri belirlenmiş ve elde edilen toplam gelirden düşülerek net gelir elde edilmiştir (Çizelge 4.40).

Çizelge 4.40. 169 nolu bölme için reel üretim sonucu elde edilen ürünler için (Senaryo II) gelir.

Ürün cinsi ve neveleri	Reel üretim sonucu elde edilen ürünler (Senaryo II) için gelirler						
	m ³ miktar	Ortalama fiyat	İhale ort. artış oranı (%)	İhale fiyatı (TL/m ³) (3+(3*4)/100)	Elde edilen toplam gelir (2*5)	*Genel üretim giderleri	Net gelir (6-7)
1	2	3	4	5	6	7	8
2. Sn. Çk Maden Direk	25,53	1.838,98	46,65	2.696,86	68.837,46	7.387,19	61.450,27
2. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	6,67	2.882,00	64,44	4.739,16	31.586,51	1.798,55	29.787,96
3. Sn. Nb. Kl. ÇkTomruk	76,26	2.456,44	129,91	5.647,60	430.657,83	20.577,41	410.080,42
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	38,21	1.978,93	114,23	4.239,46	161.985,59	10.310,70	151.674,89
Çk Kağıtlık Odun (m3)	30,45	1.736,31	38,08	2.397,50	73.006,18	8.217,20	64.788,97
İbrelı Kabuklu Kağıtlık Odun	325,50	725,33	38,08	1.001,54	325.999,86	26.896,07	299.103,79
İbrelı Lif Yonga Odunu	158,25	560,00	1,00	560,00	88.620,00	9.808,34	78.811,67
2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	20,72	2.592,48	114,49	5.560,61	115.215,84	5.591,29	109.624,55
TOPLAM							1.205.322,52

*Genel üretim giderleri 1 m³ için kesme, sürütme, yükleme, nakliyat, %10 istihkak fazlası, istif, tasnif ve ölçme maliyetlerinin toplamından oluşmaktadır.

Aşama I'de tahsis bedeli 870,00 olarak belirlenen 871,290 m³ ibreli dikili ağaç satışından 758.022,30 TL gelir elde edildiği ortaya konmuştur. Halbuki bu bölmede Çizelge 4.40'da görüldüğü gibi tahsisli dikili satış değil de açık artırmalı dikili ağaç satışı söz konusu olsaydı üretim sonucu elde edilecek ürün gelirinin **1.205.322,52 TL** olacağı belirlenmiştir. Bu satış açık artırmalı dikili ağaç satışı ile reel üretim sonucu elde edilen ürün (Senaryo II) gelirleri şeklinde yapılmış olsaydı güncelde elde ettiği gelirden daha fazla gelir elde edileceği ortaya konmuştur. Bu gelir 1.205.322,52 - 758.022,30 = **447.300,00 TL** olarak bulunmuştur (Çizelge 4.40). Eğer bu bölme dikili ağaç satışı şeklinde gerçekleşseydi elde edilen gelirden **%59,01** oranında bir artışın söz konusu olabileceği hesaplanmıştır.

4.4.2. Safranbolu Orman İşletme Müdürlüğü Kırıklar Orman İşletme Şefliği 182 nolu Bölmenin Dikili ve Depo Satış Gelirlerinin Ekonomik Karşılaştırmaları

Safranbolu Orman İşletme Müdürlüğü'ne ait kayıtlara göre Kırıklar Orman İşletme Şefliği'nde 17.03.2022 tarihinde 182 nolu bölmede dikili kabuklu gövde hacmi 855,125 m³ olan karaçamın (Çk) tahsisli dikili ağaç satışı yapılmıştır. Karaçam için 950 TL/ m³ dikili ağacın tahsis fiyatı belirlenerek 812.368,75 TL gelir elde edilmiştir.

Kırıklar Orman İşletme Şefliği'nde 182 nolu bölmede kesilen deneme ağaçları neticesinde, bölmede deneme ağacı verim yüzdesi tespit tutanağı cetveli kullanılarak bölmenin %90,14 verim yüzdesiyle çalıştığı ve bölmeden 855,125 m³'ten 770,809 m³ emval elde edileceği belirlenmiştir (Çizelge 4.41). Daha sonra tespit edilen verim yüzdesinin açık artırmalı dikili satış ağaç satışı maliyet ve muhammen bedel tespit tutanağı cetveline yansıtılarak 182 nolu bölme için muhammen bedel tespit edilmiştir (Çizelge 4.41).

Çizelge 4.41. 182 nolu bölme için deneme ağacı verim yüzdesi tespiti.

Elde edilecek ürün cinsi ve neveleri	Deneme ağaçlarından elde edilen ürün hacmi ve verimi		Üretilmesi öngörülen toplam ürün miktarı (m ³)
	Hacmi (m ³)	Verim %'si	
1	2	3	4
2. Sn. Çk Maden Direk	1,083	6,14	52,505
2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	0,424	2,40	20,523
3. Sn. Kb. Kl. Çk Tomruk	0,362	2,05	17,530
3. Sn. Kb. İn. Çk Tomruk	0,342	1,94	16,589
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	0,679	3,85	32,922
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	5,001	28,34	242,342
Çk Kağıtlık Odun	3,993	22,63	193,515
İbrelili Kabuklu Kağıtlık Odun	2,968	16,82	143,832
İbrelili Lif Yonga Odunu	1,053	5,97	51,051
Genel Toplam	15,905	90,14	770,809

182 nolu bölmede dikili satışlara konu olacak ürün için maliyet ve muhammen bedeller Safranbolu Orman İşletme Müdürlüğü bünyesindeki Kırıklar Orman İşletme Şefliği'ne ait kayıtlardan alınarak Çizelge 4.42'de gösterilmiştir. Buna göre söz konusu bölmede 1 m³ dikili ağacın muhammen satış bedeli 950,00 TL olarak bulunmuştur.

Çizelge 4.42. 182 nolu bölme için açık artırmalı dikili ağaç satışı maliyet ve muhammen bedel tespiti.

Ürün cinsi ve neveleri	Tevzi masrafı (TL/m ³)	Ölçme ve değerlendirme giderleri (TL/m ³)	D.K.G.H'den elde edilecek verim oranı (%)	Verim yüzdesine göre hesaplanmış tevzi masrafı ve fiili masraf toplamı [(2+3)*4/100]
1	2	3	4	5
2. Sn. Çk Maden Direk	306,00	4,16	6,14	19,04
2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	540,00	4,16	2,40	13,06
3. Sn. Kb. Kl. Çk Tomruk	404,00	4,16	2,05	8,37
3. Sn. Kb. İn. Çk Tomruk	303,00	4,16	1,94	5,96
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	425,00	4,16	3,85	16,52
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	319,00	4,16	28,34	91,58
Çk Kağıtlık Odun (m ³)	272,00	4,16	22,63	62,50
İbrelili Kabuklu Kağıtlık Odun (ster)	193,33	0,00	16,82	32,52
İbrelili Lif Yonga Odunu	161,33	0,00	5,97	9,63
Dikili Ağaç Tevzi Masrafı ve Fiili Masraf Toplamı				259,18
Tarife Bedeli				1,45
Satış Masrafı				1
Orman İmar Giderleri				7,85
Maliyet Bedeli				269,48
Muhammen Bedel				950,00
Son Maliyet Bedeli Üzerinden Yapılan Artırım Oranı %: [(Muhammen Bedel-Maliyet Bedeli)/ Maliyet Bedeli]				2,53

* Dikili ağaçların özel kalite durumu, üretimdeki güçlük kriterleri, tüketim merkezlerine uzaklığı, üretilecek emvalin bu tüketim merkezlerine ulaştırımadaki zorluk ve kolaylıkları ile piyasa şartları, son satış ortalamaları ve maliyet bedeli gibi faktörler dikkate alınarak dikili ağaç muhammen satış bedeli 950 TL/m³ olarak tespit edilmiştir.

Çizelge 4.43. 169 nolu bölme için tahsisli dikili ağaç satışı bedel tespiti.

Ürün cinsi ve neveleri	Açık artırmalı satış ortalama fiyatı (TL/m ³)	Üretim birim fiyatları toplamı (TL/m ³)	Fark (2-3)	DKGH'den elde edilecek verim oranı	Tutar (4*5) TL
1	2	3	4	5	6
2. Sn. Çk Maden Direk	1838,98	348,02	1490,96	6,14	91,54
2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	2067,11	322,95	1744,16	2,40	41,86
3. Sn. Kb. Kl. Çk Tomruk	1908,36	322,95	1585,41	2,05	32,50
3. Sn. Kb. İn. Çk Tomruk	1751,28	322,95	1428,33	1,94	27,71
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	1984,50	322,95	1661,55	3,85	63,97
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	1757,37	322,95	1434,42	28,34	406,51
Çk Kağıtlık Odun	1288,64	322,95	965,69	22,63	218,54
İbrelili Kabuklu Kağıtlık Odun	453,33	176,34	276,99	16,82	46,59
İbrelili Lif Yonga Odunu	400,00	164,57	235,43	5,97	14,06
TOPLAM					943,28

* Yukarıdaki hesaplamalar ve piyasa fiyatları dikkate alınarak 1 m³ dikili ağacın tahsis fiyatı 950 TL olarak tespit edilmiştir.

182 nolu bölme için üretilmesi öngörülen (senaryo I) ve reel üretim sonucu elde edilen (Senaryo II) ürün cinsi ve neveleri ile toplam ürün miktarı Çizelge 4.44'te gösterilmiştir.

Çizelge 4.44. 182 nolu bölme için üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ve reel üretim sonucu elde edilen (Senaryo II) ürünler.

Üretilmesi öngörülen (Senaryo I)		Reel üretim sonucu elde edilen (Senaryo II)	
Ürün cinsi ve neveleri	m ³ miktarı	Ürün cinsi ve neveleri	m ³ miktarı
2. Sn. Çk Maden Direk	52,505	Çk Maden Direk	46,204
2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	20,523	2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	17,977
3. Sn. Kb. Kl. Çk Tomruk	17,53	3. Sn. Kb. Kl. Çk Tomruk	13,606
3. Sn. Kb. İn. Çk Tomruk	16,589	3. Sn. Kb. İn. Çk Tomruk	24,76
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	32,922	3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	88,731
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	242,342	3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	105,1
Çk Kağıtlık Odun	193,515	Çk Kağıtlık Odun	79,962
İbrelili Kabuklu Kağıtlık Odun	143,832	Çk Kabuklu Kağıtlık Odun	249
İbrelili Lif Yonga Odunu	51,051	Çk Lif Yonga Odunu	95,25
		2. Sn. Kb. Kl. Çk Tomruk	5,199
		2. Sn. Kb. İn. Çk Tomruk	2,407
		2. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	7,981
		Çk Yakacak Odun	33,00
TOPLAM	770,809	TOPLAM	769,177

*Sterli emvaller için 0,75 çevirme katsayısı uygulanmıştır.

Aşama I: Tahsisli Dikili Ağaç Satışı

855,125 m³ damgası bulunan 182 nolu bölmedeki tahsisli dikili ağaç satışıyla orman işletmesi tahsis bedeli (950,00 TL) * dikili kabuklu gövde hacmi (855,125) = **812.368,75 TL gelir** elde etmiştir.

Aşama II: Açık Artırmalı Dikili Ağaç Satışı

İkinci aşama olarak belirlenen açık artırmalı dikili ağaç satışı Senaryo I (üretilmesi öngörülen ürünler sonrası elde edilen gelir) ve Senaryo II (reel üretim sonucu elde edilen ürünler için gelir) olarak iki kısımda incelenmiştir. 182 nolu bölmenin tahsisli dikili ağaç satışı olarak değil de açık artırmalı dikili ağaç satışı şeklinde satılması durumunda elde edilecek gelirler hesaplanmıştır.

Senaryo I: Üretilmesi öngörülen ürünler sonrası elde edilen gelir

182 nolu bölmenin tahsisli dikili ağaç satışı şeklinde satılması planlanmış ve belirlenen tahsis bedeli üzerinden satışı gerçekleştirilmiştir. Söz konusu bölmenin tahsisli dikili ağaç satışına konu değil de açık artırmalı dikili ağaç satışına konu olması durumunda üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ürün gelirleri Çizelge 4.45'te sunulmuştur.

Çizelge 4.45. 182 nolu bölme için üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ürünler sonrası elde edilen gelir.

Ürün cinsi ve neveleri	Üretilmesi Öngörülen (Senaryo I) Ürün Gelirleri						
	m ³ miktarı	Ortalama fiyat (TL/m ³)	İhale ortalama artış oranı (%)	İhale fiyatı (TL/m ³) (3+(3*4)/100)	Elde edilen toplam gelir (2x5)	Gider (Ölçme giderleri 4,16 TL/m ³)	Net gelir (6-7)
1	2	3	4	5	6	7	8
2. Sn. Çk Maden Direk	52,505	1.838,98	46,65	2.696,86	141.598,85	218,42	141.380,43
2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	20,523	2.067,11	114,49	4.433,74	90.993,73	85,38	90.908,36
3. Sn. Kb. Kl. Çk Tomruk	17,530	1.908,36	78,02	3.397,26	59.554,01	72,92	59.481,09
3. Sn. Kb. İn. Çk Tomruk	16,589	1.751,28	76,19	3.085,58	51.186,69	69,01	51.117,68
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	32,922	1.984,50	129,91	4.562,56	150.208,73	136,96	150.071,77
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	242,342	1.757,37	114,23	3.764,81	912.372,49	1.008,14	911.364,35
Çk Kağıtlık Odun	193,515	1.288,64	38,08	1.779,35	344.331,71	805,02	343.526,69
İbrelili Kabuklu Kağıtlık Odun	143,832	453,33	38,08	625,96	90.032,80	0,00	90.032,80
İbrelili Lif Yonga Odunu	51,051	400,00	1,00	400,00	20.420,40	0,00	20.420,40
TOPLAM							1.858.303,57

Aşama I'de tahsis bedeli 950,00 olarak belirlenen 855,125 m³ ibrelili tahsisli dikili ağaç satışından 812.368,75 TL gelir elde edildiği ortaya konmuştur. Halbuki bu bölmede Çizelge 4.45'te görüldüğü gibi tahsisli dikili satış değil de açık artırmalı dikili ağaç satışı söz konusu olsaydı üretilmesi öngörülen ürünler sonrası elde edilen gelir **1.858.303,57 TL** olacağı bulunmuştur. Bu satış açık artırmalı dikili ağaç satışı ile üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ürün gelirleri şeklinde yapılmış olsaydı güncelde elde

ettiği gelirden daha fazla gelir elde edeceği belirlenmiştir. Bu gelir 1.858.303,57 - 812.368,75 = **1.045.934,82 TL** olarak hesaplanmıştır (Çizelge 4.45). Eğer bu bölme dikili ağaç satışı şeklinde gerçekleşseydi elde edilen gelirden **%128,75** oranında bir artış olacağı ortaya çıkmıştır.

Senaryo II: Reel üretim sonucu elde edilen ürünler için gelir

Aşama I'de tahsis bedeli 950,00 olarak belirlenen 855,125 m³ ibreli dikili ağaç satışından 812.368,75 TL gelir elde edildiği ortaya konmuştur. Halbuki bu bölmede Çizelge 4.46'da görüldüğü gibi tahsisli dikili satış değil de açık artırmalı dikili ağaç satışı söz konusu olsaydı üretim sonucu elde edilecek ürün gelirinin **1.501.743,20 TL** olacağı hesaplanmıştır. Bu satış açık artırmalı dikili ağaç satışı ile reel üretim sonucu elde edilen ürün (Senaryo II) gelirleri şeklinde yapılmış olsaydı güncelde elde ettiği gelirden daha fazla gelir elde edeceği ortaya konmuştur. Bu gelir **1.501.743,20 - 812.368,75 = 689.374,45 TL** olarak bulunmuştur (Çizelge 4.46). Eğer bu bölme dikili ağaç satışı şeklinde gerçekleşseydi elde edilen gelirden **%84,86** oranında bir artış görülebileceği dikkati çekmektedir.

Çizelge 4.46. 182 nolu bölmede reel üretim sonucu elde edilen ürünler için gelir.

Reel üretim sonucu elde edilen (Senaryo II) ürünler için gelir							
Ürün cinsi ve neveleri	m ³ miktarı	Ortalama fiyat (TL/m ³)	İhale ortalama artış oranı (%)	İhale fiyatı (TL/m ³) (3+(3*4)/ 100)	Elde edilen toplam gelir (2*5)	Gider (Ölçme giderleri 4,16 TL/m ³)	Net gelir (6-7)
1	2	3	4	5	6	7	8
Çk Maden Direk	46,20	1.838,98	46,65	2.696,86	124.605,91	192,21	124.413,70
2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	17,98	2.067,11	114,49	4.433,74	79.705,42	74,78	79.630,64
3. Sn. Kb. Kl. Çk Tomruk	13,61	1.908,36	78,02	3.397,26	46.223,15	56,60	46.166,55
3. Sn. Kb. İn. Çk Tomruk	24,76	1.751,28	76,19	3.085,58	76.398,97	103,00	76.295,96
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	88,73	1.984,50	129,91	4.562,56	404.840,86	369,12	404.471,74
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	105,10	1.757,37	114,23	3.764,81	395.681,93	437,22	395.244,71
Çk Kağıtlık Odun	79,96	1.288,64	38,08	1.779,35	142.280,71	332,64	141.948,07
Çk Kabuklu Kağıtlık Odun	249,00	453,33	38,08	625,96	155.863,56	0,00	155.863,56
Çk Lif Yonga Odunu	95,25	400,00	1,00	400,00	38.100,00	0,00	38.100,00
2. Sn. Kb. Kl. Çk Tomruk	5,20	1.251,68	142,26	3.032,32	15.765,03	21,63	15.743,40
2. Sn. Kb. İn. Çk Tomruk	2,41	876,16	99,59	1.748,73	4.209,19	10,01	4.199,17
2. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	7,98	1.260,00	64,44	2.071,94	16.536,19	33,20	16.502,98
Çk Yakacak Odun	33,00	100,00	1,00	100,00	3.300,00	137,28	3.162,72
TOPLAM							1.501.743,20

Aşama III: Depo Satışı

Senaryo I: Üretilmesi öngörülen ürünler sonrası elde edilen gelir

182 nolu bölmenin üretilmesi öngörülen ürünler (Senaryo I) sonrası elde edilen gelirlerin hesaplanmasında kullanılan genel üretim giderleri (kesme, sürütme, yükleme, nakliyat, %10 istihkak fazlası, istif, tasnif ve ölçme) ile ilgili üretim birim maliyetlerini oluşturan giderler Çizelge 4.47’de gösterilmiştir.

Çizelge 4.47. 182 nolu bölme için üretilmesi öngörülen ürünlerin (Senaryo I) üretim birim maliyetleri (giderler).

Ürün cinsi ve neveleri	Kesme	Sürütme	Yükleme	Nakliyat	İstihkak	İstif	Tasnif	Ölçme	Topla
	TL	TL	TL	TL	TL	TL	TL	TL	m TL
2. Sn. Çk Maden Direk	108,88	120,05	26,10	60,72	31,58	25,00	0,69	4,16	377,18
2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	101,10	105,04	26,10	60,72	29,30	25,00	0,69	4,16	352,11
3. Sn. Kb. Kl. Çk Tomruk	101,10	105,04	26,10	60,72	29,30	25,00	0,69	4,16	352,11
3. Sn. Kb. İn. Çk Tomruk	101,10	105,04	26,10	60,72	29,30	25,00	0,69	4,16	352,11
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	101,10	105,04	26,10	60,72	29,30	25,00	0,69	4,16	352,11
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	101,10	105,04	26,10	60,72	29,30	25,00	0,69	4,16	352,11
Çk Kağıtlık Odun	101,1	105,04	26,1	60,72	29,3	25,00	0,69	4,16	352,11
*İbrelî Kabuklu Kağıtlık Odun	43,75	46,425	0,00	0,00	9,015	0,00	0,00	0,00	99,19
*İbrelî Lif Yonga Odunu	40,83	43,3275	0,00	0,00	8,415	0,00	0,00	0,00	92,57

*Sterli emvaller için 0,75 çevirme katsayısı uygulanmıştır.

Çizelge 4.47’de üretilmesi öngörülen ürünlerin (Senaryo I) ürün cins ve nevelerine göre giderleri belirlenmiş ve elde edilen toplam gelirden düşülerek net gelir elde edilmiştir (Çizelge 4.48).

Çizelge 4.48. 182 nolu bölme için üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ürünler sonrası elde edilen gelir.

Ürün cinsi ve neveleri	Üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ürünler sonrası elde edilen gelir						
	m ³ miktarı	Ortalama fiyat	İhale ortalama artış oranı (%)	İhale fiyatı (TL/m ³) (3+(3*4)/100)	Elde edilen toplam gelir (2*5)	*Genel üretim giderleri	Net gelir (6-7)
1	2	3	4	5	6	7	8
2. Sn. Çk Maden Direk	52,505	1.838,98	46,65	2.696,86	141.598,85	19.803,84	121.795,01
2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	20,523	2.067,11	114,49	4.433,74	90.993,73	7.226,35	83.767,38
3. Sn. Kb. Kl. Çk Tomruk	17,530	1.908,36	78,02	3.397,26	59.554,01	6.172,49	53.381,52
3. Sn. Kb. İn. Çk Tomruk	16,589	1.751,28	76,19	3.085,58	51.186,69	5.841,15	45.345,54
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	32,922	1.984,50	129,91	4.562,56	150.208,73	11.592,17	138.616,56
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	242,342	1.757,37	114,23	3.764,81	912.372,49	85.331,04	827.041,45
Çk Kağıtlık Odun	193,515	1.288,64	38,08	1.779,35	344.331,71	68.138,57	276.193,14
İbrelı Kabuklu Kağıtlık Odun	143,832	453,33	38,08	625,96	90.032,80	14.266,70	75.766,10
İbrelı Lif Yonga Odunu	51,051	400,00	1,00	400,00	20.420,40	4.725,79	15.694,61
TOPLAM							1.637.601,32

*Genel üretim giderleri 1 m³ için kesme, sürütme, yükleme, nakliyat, %10 istihkak fazlası, istif, tasnif ve ölçme maliyetlerinin toplamından oluşmaktadır.

Aşama I'de tahsis bedeli 950,00 olarak belirlenen 855,125 m³ ibrelı tahsisli dikili ağaç satışından 812.368,75 TL gelir elde edildiği ortaya konmuştur. Halbuki bu bölmede Çizelge 4.48'de görüldüğü gibi tahsisli dikili satış değil de depo satışı söz konusu olsaydı üretilmesi öngörülen ürünler sonrası elde edilen gelirin **1.637.601,32 TL** olacağı hesaplanmıştır. Bu depo satışı ile üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ürün gelirleri şeklinde yapılmış olsaydı güncelde elde ettiği gelirden daha fazla gelir elde edeceği belirlenmiştir. Bu gelir $1.637.601,32 - 812.368,75 = 825.232,57$ TL olarak bulunmuştur (Çizelge 4.48). Eğer bu bölme dikili ağaç satışı şeklinde gerçekleşseydi elde edilen gelirden **%101,58** oranında bir artış olacağı ortaya çıkmıştır.

Senaryo II: Reel üretim sonucu elde edilen ürünler için gelir

182 nolu bölmenin reel üretim sonucu elde edilen ürünler (Senaryo II) için gelirlerinin hesaplanmasında kullanılan genel üretim giderleri (kesme, sürütme, yükleme, nakliyat, %10 istihkak fazlası, istif, tasnif ve ölçme) ile ilgili üretim birim maliyetlerini oluşturan giderler Çizelge 4.49’da gösterilmiştir.

Çizelge 4.49. 182 nolu bölme için reel üretim sonucu elde edilen ürünlerin (Senaryo II) üretim birim maliyetleri (giderler).

Ürün cinsi ve neveleri	Kesme TL	Sürütme TL	Yükleme TL	Nakliyat TL	İstihkak TL	İstif TL	Tasnif TL	Ölçme TL	Toplam TL
2. Sn. Çk Maden Direk	108,88	120,05	26,10	60,72	31,58	25,00	0,69	4,16	377,18
2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	101,10	105,04	26,10	60,72	29,30	25,00	0,69	4,16	352,11
3. Sn. Kb. Kl. Çk Tomruk	101,10	105,04	26,10	60,72	29,30	25,00	0,69	4,16	352,11
3. Sn. Kb. İn. Çk Tomruk	101,10	105,04	26,10	60,72	29,30	25,00	0,69	4,16	352,11
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	101,10	105,04	26,10	60,72	29,30	25,00	0,69	4,16	352,11
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	101,10	105,04	26,10	60,72	29,30	25,00	0,69	4,16	352,11
Çk Kağıtlık Odun	101,1	105,04	26,1	60,72	29,3	25,00	0,69	4,16	352,11
İbrelı Kabuklu Kağıtlık Odun	43,75	46,43	0,00	0,00	9,02	0,00	0,00	0,00	99,19
İbrelı Lif Yonga Odunu	40,83	43,33	0,00	0,00	8,42	0,00	0,00	0,00	92,57
2. Sn. Kb. Kl. Çk Tomruk	101,10	105,04	26,10	60,72	29,30	25,00	0,69	4,16	352,11
2. Sn. Kb. İn. Çk Tomruk	101,10	105,04	26,10	60,72	29,30	25,00	0,69	4,16	352,11
2. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	101,10	105,04	26,10	60,72	29,30	25,00	0,69	4,16	352,11
Çk Yakacak Odun	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Çizelge 4.49’da reel üretim sonucu elde edilen ürünlerin (Senaryo I) ürün cins ve nevelerine göre giderleri belirlenmiş ve elde edilen toplam gelirden düşülerek net gelir elde edilmiştir (Çizelge 4.50).

Çizelge 4.50. 182 nolu bölme için reel üretim sonucu elde edilen ürünler için (Senaryo II) gelir.

Reel üretim sonucu elde edilen ürünler (Senaryo II) için gelirler							
Ürün cinsi ve neveleri	m ³ miktarı	Ortalama fiyat	İhale ortalama artış oranı (%)	İhale fiyatı (TL/m ³) (3+(3*4)/100)	Elde edilen toplam gelir (2*5)	*Genel üretim giderleri	Net gelir (6-7)
1	2	3	4	5	6	7	8
Çk Maden Direk	46,20	1.838,98	46,65	2.696,86	124.605,91	17425,72	107.180,19
2. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	17,98	2.067,11	114,49	4.433,74	79.705,42	6330,938	73.374,48
3. Sn. Kb. Kl. Çk Tomruk	13,61	1.908,36	78,02	3.397,26	46.223,15	4792,217	41.430,93
3. Sn. Kb. İn. Çk Tomruk	24,76	1.751,28	76,19	3.085,58	76.398,97	8718,244	67.680,73
3. Sn. Nb. Kl. Çk Tomruk	88,73	1.984,50	129,91	4.562,56	404.840,86	31242,72	373.598,14
3. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	105,10	1.757,37	114,23	3.764,81	395.681,93	37006,76	358.675,17
Çk Kağıtlık Odun	79,96	1.288,64	38,08	1.779,35	142.280,71	28154,72	114.125,99
Çk Kabuklu Kağıtlık Odun	249,00	453,33	38,08	625,96	155.863,56	24.698,31	131.165,25
Çk Lif Yonga Odunu	95,25	400,00	1,00	400,00	38.100,00	8.817,29	29.282,71
2. Sn. Kb. Kl. Çk Tomruk	5,20	1.251,68	142,26	3.032,32	15.765,03	1830,972	13.934,06
2. Sn. Kb. İn. Çk Tomruk	2,41	876,16	99,59	1.748,73	4.209,19	848,5851	3.360,60
2. Sn. Nb. İn. Çk Tomruk	7,98	1.260,00	64,44	2.071,94	16.536,19	2809,838	13.726,35
Çk Yakacak Odun	33,00	100,00	1,00	100,00	3.300,00	0,00	3.300,00
TOPLAM							1.330.834,60

* Genel üretim giderleri 1 m³ için kesme, sürütme, yükleme, nakliyat, %10 istihkak fazlası, istif, tasnif ve ölçme maliyetlerinin toplamından oluşmaktadır.

Aşama I'de tahsis bedeli 950,00 olarak belirlenen 855,125 m³ ibreli dikili ağaç satışından 812.368,75 TL gelir elde edildiği ortaya konmuştur. Halbuki bu bölmede Çizelge 4.50'de görüldüğü gibi tahsisli dikili satış değil de açık artırmalı dikili ağaç satışı söz konusu olsaydı üretim sonucu elde edilecek ürün gelirinin **1.330.834,60 TL** olacağı belirlenmiştir. Bu satış açık artırmalı dikili ağaç satışı ile reel üretim sonucu elde edilen ürün (Senaryo II) gelirleri şeklinde yapılmış olsaydı güncelde elde ettiği gelirden daha fazla gelir elde edeceği hesaplanmıştır. Bu gelir 1.330.834,60 - 812.368,75 = **518.465,85 TL** olarak bulunmuştur (Çizelge 4.50). Eğer bu bölme dikili ağaç satışı şeklinde gerçekleşseydi elde edilen gelirden **%63,82** oranında bir artışın söz konusu olabileceği görülmüştür.

BÖLÜM 5

TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu çalışmada, dikili ağaç satışı uygulamalarının paydaşlar üzerindeki etkilerini belirlemek ve örnek bir alan üzerinde dikili ağaç satışlarından elde edilen gelirin ekonomik yönden karşılaştırılmasının yapılması amaçlanmıştır. Birinci amaca yönelik ormancılık örgütü çalışanları (128 kişi), ormancılık kooperatifleri (10 kişi) ve orman ürünleri endüstri işletmeleri (13 kişi) yöneticileri şeklinde belirlenen paydaşlarla dikili ağaç satışı uygulaması hakkındaki görüşlerinin değerlendirilmesi SWOT ve RWOT çözümlenmeleri aracılığıyla gerçekleştirilmiştir. Ekonomik değerlendirme amacına yönelik olarak ise dikili ağaç satışı gerçekleştirilen örnek alan üzerinde üretilmesi öngörülen ürünler sonrası elde edilen gelir ile reel üretim sonucu elde edilen ürünler için gelirin üç aşama iki senaryo üzerinden hesaplamaları gerçekleştirilmiştir.

SWOT gruplarındaki faktörleri bizzat çalışma kapsamında belirlenen bu paydaşlarla birlikte yüz yüze odak grup toplantılarıyla gerçekleştirilen görüşmelerde kullanılan yarı yapılandırılmış SWOT bilgi formlarıyla oluşturulmuş ve önem derecelerine göre yine bu paydaşlara puanlatılmıştır. Bu faktörlerin önem derecelerinin belirlendiği RWOT tekniğinde SWOT faktörlerinin ST ve DKT'den faydalanarak çözümlenmeleri gerçekleştirilmiştir. Paydaşların her biri için SWOT gruplarındaki tüm ölçütler toplu olarak analiz edilerek dikili satış uygulamasına yönelik her bir paydaşın bakış açısını içeren kısa, orta ve uzun vadede dikkate alınması gereken bir eylem planı oluşturulması sağlanmıştır. Özellikle eylem planında kısa ve orta vadede yer alan zayıf yönler ve tehditlerin giderilmesini içeren önerilerde bulunulmuştur.

Katılımcılara ait genel bilgiler değerlendirildiğinde; çalışmaya katılan ormancılık örgütü çalışanlarının %89,8'i gibi büyük çoğunluğu erkektir. Katılımcıların yarısı (%55,5) 26-45 yaş aralığında olup ön lisans ve lisans mezunları çoğunluktadır. Çalışmaya dahil edilen ormancılık örgütü çalışanlarının %30'u orman işletme şefi ve

%65,6'sı orman muhafaza memurlarından oluşmaktadır. Özler (2013) çalışmasında satışların birinci derecede sorumluluğunu üstlenen ve kontrolleri yapan personel olarak orman işletme şeflerinin katılımını daha önemli görmüştür. Bu tez çalışmasında ise yönetici ve şeflerin yanı sıra dikili satışlarda diğer paydaşlarla yoğun bir şekilde muhatap olan orman muhafaza memurlarının bu konuya bakış açılarını da çalışmaya katarak zengin bir yelpaze oluşturulmak istenmiştir. Toplam hizmet süreleri ve ormancılıktaki hizmet süreleri bakımından daha çok 0-5 yıl ve 20 yıldan fazladır çalışma hayatında yer aldıkları ortaya konmuştur. Ormancılık kooperatifi yöneticilerinin tamamı erkek olup, yaş ortalamaları 47 olarak bulunmuştur. Kooperatifteki hizmet süreleri ortalama 12 yıldır. Orman ürünleri endüstri işletmeleri yöneticilerinin de tamamı erkek olup 26-45 yaş aralığında yoğunlaşmışlardır. Neredeyse yarısının eğitim durumu lisedir.

Dikili ağaç satışına ilişkin genel bilgilere ait bulguların sonuçlarına göre;

1. Ormancılık örgütü çalışanlarının neredeyse %75'i dikili ağaç satışlarında (%40'ı açık artırmalı dikili ağaç satışında ve %35'i ise tahsisli dikili ağaç satışında) görev almıştır. OK yöneticilerinin de %77'si tahsisli ve %23'ü açık artırmalı dikili ağaç satışında yer almıştır. OÜEİ yöneticilerinin de %63'ü gibi büyük çoğunlukla tahsisli dikili ağaç satışlarında yer almışlardır.
2. Ormancılık örgütü çalışanları daha çok %55 gibi büyük çoğunlukla dikili satışlarını (%18 tahsisli, % 37 açık artırmalı), OK'lar %50 oranında tahsisli dikili ağaç satışları ve OÜEİ'ler de %63 oranında tahsisli dikili ağaç satışlarını tercih ettiklerini bildirmişlerdir. Aközlü (2018), orman işletme müdürlüğü çalışanlarının %40 oranında tahsisli dikili ağaç satışlarını tercih ettiklerini ortaya koymuştur. Özler (2013) çalışmasında orman teşkilatının %77,8'inin tercih edilen satış yöntemi olarak dikili ağaç satışını belirttiklerini ortaya koymuştur. Başka bir çalışmada, Aközlü (2018) orman köylülerinin %90,2'sinin dikili ağaç satışına başvuru yapmadıklarını ortaya koymuştur. Nedenlerini ise; teknik altyapı eksiklikleri, maddi durumlarının elverişli olmadığı vb olarak bildirmişlerdir.
3. Ormancılık örgütü çalışanları kendilerini dikili ağaç satışı uygulaması ve mevzuatı iş ve işlemleri konusunda neredeyse %50 oranında çok iyi ve iyi

bulduklarını dile getirirken, %33 oranında bilgi düzeylerinin orta seviyede olduğunu bildirmişlerdir. Bunda büyük çoğunluğunun 0-5 yıldır ormancılık teşkilatında görev yapmalarının payı olabilir. Bu anlamda özellikle hizmet içi eğitimlerde bu konu üzerinde durulmasında fayda olduğu düşünülmektedir. OK'lar bu konuda %70 oranında orta bilgi seviyesinde olduklarını düşünmektedirler. OÜEI'ler ise %77 oranında iyi bilgi seviyelerinin olduklarını iddia etmektedirler.

4. Mevcut haliyle Türkiye'deki dikili ağaç satışları uygulamalarının yeterliliğinde ormancılık örgütü çalışanlarının yarısı kısmen yeterli, %29'u yeterli bulmaktadır. OK'ların yarısı yeterli yarısı da kısmen yeterli bulduklarını ifade etmektedirler. OÜEI'lerin ise %85'i dikili satış uygulamalarını kısmen yeterli bulmaktadırlar.

Ormancılık örgütü çalışanlarının dikili ağaç satış uygulaması SWOT grupları ve öncelik değerlendirmelerinde; OÖY'ler ve OİŞ'ler "*Güçlü yönler/Üstünlükler*" SWOT grubunu, OMM'ler ise "*Tehditler/Tehlikeler*" SWOT grubunu en yüksek öncelikli olarak ilk sırada yer vermişlerdir. OK'lar için dikili ağaç satışı SWOT grupları ve öncelik değerlendirmelerinde "*Tehditler/Tehlikeler*" ve OÜEI'ler içinde "*Fırsatlar/Olanaklar*" SWOT grubunu en yüksek öncelikli olarak ilk sırada belirlemişlerdir.

Ormancılık örgütü çalışanlarının SWOT grupları ve faktörlerine verdikleri öncelik değerleri incelendiğinde;

1. "*Güçlü yönler/Üstünlükler*" SWOT grubunda; OÖY'ler, OİŞ'ler ve OMM'ler "*Depolama iş ve işlemlerini azaltması*" faktörüne en yüksek öncelik değerini vermişlerdir. OK'lar dikili satışlar konusunda bu grupta en yüksek önceliği "*Dikili satışlarda vahidi fiyata göre daha iyi kazanılması*" faktörüne uygun görmüşlerdir. OÜEI'lerde ise "*Emvalin talep edilen boyutlarda üretilebilmesi ve vasfi bozulmadan pazarlanabilmesi*" faktörü en yüksek öncelik değerini almıştır. Benzer şekilde Demir (2015) çalışmasında orman işletmelerinde görev yapmakta olan orman mühendislerinin %80 gibi çoğunluğunun dikili satışların sonradan satış yöntemine göre üretim sürecini kısalttığını, depolama

işlem ve maliyetlerini azalttığını, depolarda bekleme olmadığı için de ürün kalitesinde meydana gelen kayıpları önlediğini ifade etmektedir. Ayrıca orman endüstri işletmelerinin %90'ının talep edilen ebatlarda emval üretilmesini ve vasfı bozulmadan ürünlerin pazarlanmasını bir avantaj olarak gördükleri bildirilmektedir.

2. “Zayıf yönler” SWOT grubunda; OÖY’ler, OİŞ’ler ve OMM’ler “Yüklenicilerin zamanında ormandan çıkamaması ve süre uzatımı istemesi gibi olumsuzluklar yaşanabilmesi” faktörüne en yüksek öncelik değerini vermişlerdir. OK’lar dikili satışlar konusunda bu grupta en yüksek önceliği “Tahsisli dikili satış fiyatlarının ihaledeki fiyatlardan yüksek olması nedeniyle köylünün alamaması ve alanların yanında çalışmak zorunda kalması” faktörüne uygun görmüşlerdir. Çalışma bulgularına paralel şekilde Aközlü (2018), orman kooperatif yöneticilerinin %64,3’ünün dikili satışların kooperatiflere zarar verdiğini düşündüğünü ve bu zararın nedeni olarak da katılımcıların %93,3’ünün müteahhide bağımlı hale gelinmeyi gösterdiğini ortaya koymuştur. OÜEİ’lerde ise “İhaleleri bitirme sürecinin çalışma mevsiminin yarısına doğru sarkabilmesi ve belirlenen zamanda işin bitirilememesi” faktörü en yüksek öncelik değerini almıştır. Dikili satışta işi bitirme süresinin çoğunlukla yetmediği konusundaki şikayetler bu konuda yapılan birçok çalışmada (Alkan ve Şahin, 2011; Karakaya, 2006; İslamoğlu, 2010; Bozdemir, 2022), dile getirilen konular arasındadır. Hatta Alkan ve Şahin (2011) çalışmasında tüm ilgi gruplarının işi bitirme konusunda hemfikir olduğunun altını çizmiştir. Ayrıca işi bitirme süresi hesaplanırken yöre koşullarının dikkate alınması gerektiği ve bu konuda da orman işletme müdürlerinin yetkili kılınması konusunda ortak görüşe sahip oldukları belirtilmiştir. Bozdemir (2022), Bucak orman işletme müdürlüğündeki 2017-2021 yılları arasındaki dikili satışların %82,57’sinde ek süre uzatım raporu tanzim edildiğini ortaya koymuştur.
3. “Fırsatlar/Olanaklar” SWOT grubunda; OÖY’ler ve OMM’ler “Emval depoda beklemediğinden kalite kayıplarının önüne geçilmesi” faktörüne; OİŞ’ler “Orman işletmelerin mallarını daha hızlı paraya çevirmesi” faktörüne en yüksek öncelik değerini vermişlerdir. Demir (2015) de benzer şekilde çalışmasına katılan orman işletme çalışanlarının %90’ının dikili satış

yönteminin malların daha hızlı paraya çevrilmesine yardımcı olduğunu dile getirdiğini belirtmiştir. OK'lar dikili satışlar konusunda bu grupta en yüksek önceliği “*Gerekli altyapıya sahip, üyesi ile bütünleşmiş, aktif bir kooperatif olduğunda iyi bir sistem olması*” faktörüne uygun görmüşlerdir. OÜEİ'lerde ise “*Depolarda bekleme kaynaklı görülen çürüme, bozulma, çatlama vb olumsuz durumların önüne geçilmesi*” faktörü en yüksek öncelik değerini almıştır.

4. “*Tehditler/Tehlikeler*” SWOT grubunda; OÖY'ler ve OMM'ler “*Dikili satışlarda görevlendirilecek yeterli sayıda personel bulunmaması*” faktörüne, OİŞ'ler “*Gerekli denetim ile kontrolün yerinde ve zamanında gerçekleştirilmediğinde usulsüzlüğe müsait sistem olması*” faktörüne en yüksek öncelik değerini vermişlerdir. Başka bir çalışmada dikili ağaç satışlarının en büyük dezavantajı orman koruma yönünden görülmekte ve üretim faaliyetleri sırasında yetersiz denetim ve kontrol olması halinde suiistimallerin olabileceği düşünülmektedir. (Yener, 2014). OK'lar dikili satışlar konusunda bu grupta en yüksek önceliği “*Kooperatifçiliği olumsuz etkilemesi*” faktörüne uygun görmüşlerdir. Çalışma bulgularını destekler şekilde Aközlü (2018) çalışmasında orman kooperatiflerinin %64,3'ünün dikili ağaç satışlarının kooperatiflere zarar verdiğini düşündüklerini bildirmiştir. Yener (2014) çalışmasında dikili ağaç satışlarının dezavantajlarından birini kooperatifçiliğin geliştirilmesi olarak görmektedir. OÜEİ'lerde ise “*Büyük partilerin belirli kimselere tahsisen verilmesinin rekabet koşullarını yok etmesi ve piyasa dengesini değiştirmesi*” faktörü en yüksek öncelik değerini almıştır.

Paydaşların her biri için SWOT gruplarındaki tüm ölçütler toplu olarak analiz edilerek dikili satış uygulamasına yönelik her bir paydaşın bakış açısını içeren kısa, orta ve uzun vadede dikkate alınması gereken eylem planlarına yönelik değerlendirme sonuçları aşağıdaki gibidir;

OÖY'lerin dikili ağaç satışı için tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerlerinin eylem planları içerisinde yer alması sağlansa kısa, orta ve uzun vadede üzerinde durulması gereken birtakım konular olduğu dikkati çekmektedir. En yüksek öncelik değeri verilerek ilk grupta kalması sağlanan SWOT

faktörleri (5 adet güçlü yön, 3 adet fırsat) güçlü ve fırsatlar grubunda yer almaktadır. İkinci grupta ise bir güçlü yön, iki zayıflık, üç fırsat ve üç tehdit SWOT faktörüne yer verildiği görülmektedir. Öncelikle bu grupta “*Dikili satışlarda görevlendirilecek yeterli sayıda personel bulunmaması*”, “*Gerekli denetim ile kontrolün yerinde ve zamanında gerçekleştirilmediğinde usulsüzlüğe müsait sistem olması*” ve “*Dikili satış ihalesi isteğinde bulunmayan köylerde dışarıdan kimselerin köye girişine izin verilmemesi*” olmak üzere üç adet tehdit faktörüne öncelik verildiği görülmektedir. Aynı zamanda “*Yüklenicilerin zamanında ormandan çıkamaması ve süre uzatımı istemesi gibi olumsuzluklar yaşanabilmesi*” ve “*Köyde üretime katılan halkın bilgi ve ekipman eksikliği*” zayıflıklar faktörlerinin iyileştirilmesine yönelik orta vadede kararlar alınmasında fayda olduğu görülmektedir. Son grupta ise üç tehdit ve dört zayıf yön faktörü yer almıştır.

OİŞ’lerin dikili ağaç satışı için tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerlerinin eylem planları içerisinde yer alması sağlansa kısa, orta ve uzun vadede dikkat edilmesi gereken birtakım konular olduğu görülmektedir. En yüksek öncelik değeri verilerek ilk grupta kalması sağlanan SWOT faktörleri (6 adet güçlü yön, 2 adet fırsat) güçlü yön ve fırsatlar içerisinde yer almaktadır. İkinci grupta ise üç adet fırsat ve beş adet tehdit SWOT faktörüne yer verildiği görülmektedir. Öncelikle bu grupta yer verilen “*Gerekli denetim ile kontrolün yerinde ve zamanında gerçekleştirilmediğinde usulsüzlüğe müsait sistem olması*”, “*Dikili satış ihalesi isteğinde bulunmayan köylerde dışarıdan kimselerin köye girişine izin verilmemesi*”, “*Kooperatiflerin dikili satışta yer almalarında onlara finansman desteği sağlayanlara bağımlı olması*”, “*Dikili satışlarda görevlendirilecek yeterli sayıda personel bulunmaması*” ve “*Dikili satış uygulamasından bilgi sahibi olmayan köylülerin üretim ve satışlarda kötü niyet arayabilmesi*” beş adet tehdit faktörüne odaklanılarak orta vadede kararlar alınmasında fayda olduğu görülmektedir. Demir (2015) çalışmasında benzer şekilde dikili satışların kooperatifleri yüklenicilere bağımlı hale getirdiğinin alyını çizmiştir. Özellikle bu konu kooperatifçiliğin gelişmesi önünde önemli bir engel olarak görülmekte olup kooperatiflere özellikle finansman bakımından destek sağlanması yollarının aranması gerektiğini göstermektedir. Görevli personel sayısı yetersizliği bulgumuza paralel bir şekilde Aközlü (2018) çalışmasında üretim sırası ve sonrası kontroller ve işlemlerde orman muhafaza memuru sayısının hata ve yanlışların

önlenmesi adına artırılması gerektiğini vurgulamaktadır. Son grupta bir adet tehdit, bir adet fırsat ve altı adet zayıf yön faktörünün yer aldığı görülmektedir.

OMM'lerin dikili ağaç satışı için tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerlerinin eylem planları içerisinde yer alması sağlansa kısa, orta ve uzun vadede dikkat edilmesi gereken birtakım konular olduğu görülmektedir. En yüksek öncelik değeri verilerek ilk grupta kalması sağlanan SWOT faktörleri (4 adet tehdit, 1 adet güçlü yön) tehditler ve güçlü yönler içerisinde yer almaktadır. Bu grupta yer alan “*Dikili satışlarda görevlendirilecek yeterli sayıda personel bulunmaması*”, “*Gerekli denetim ile kontrolün yerinde ve zamanında gerçekleştirilmediğinde usulsüzlüğe müsait sistem olması*”, “*Dikili satış uygulamasından bilgi sahibi olmayan köylülerin üretim ve satışlarda kötü niyet arayabilmesi*” ve “*Kooperatiflerin dikili satışta yer almalarında onlara finansman desteği sağlayanlara bağımlı olması*” tehdit faktörlerinin kısa vadede iyileştirilmesi adına kararlar alınmasına yönelik harekete geçilmesi beklenmektedir. Yapılan bir çalışmada, dikili ağaç satışı işini alan orman mühendisleri veya büroların iş takibine yeterli önemi vermemelerinin önemli bir sorun olarak görüldüğü bildirilmektedir. Hatta çalışmaya katılan yetkililerin %83,3'ü orman mühendislerinin arazi çalışmalarına katılmadığını iddia etmektedir (Alkan ve Demir, 2015). Bu tehdit faktörünü Aközlü (2018) çalışmasında 6877 sayılı tamim değişikliğiyle getirilen orman mühendisi çalıştırma zorunluluğuyla alakalı takip, eğitim, denetim ve koordineli çalışma konularında yaşanması muhtemel tereddütler bulunduğunu dile getirmiştir. İkinci grupta ise beş fırsat, beş güçlü ve iki tehdit SWOT faktörüne yer verildiği görülmektedir. Öncelikle bu grupta yer verilen “*Açık arttırılmalı dikili satışlarda köylülere orman kanununda yer alan haklarının verilememesi*” ve “*Dikili satış ihalesi isteğinde bulunmayan köylerde dışarıdan kimselerin köye girişine izin verilmemesi*” iki tehdit faktörüne odaklanılarak orta vadede kararlar alınmasında fayda olduğu görülmektedir. Son grupta ise bir adet fırsat ve altı zayıf yön faktörü yer almıştır.

OK'ların dikili ağaç satışı için tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerlerinin eylem planları içerisinde yer alması sağlansa kısa, orta ve uzun vadede üzerinde durulması gereken birtakım konular olduğu dikkati

çekmektedir. En yüksek öncelik değeri verilerek ilk grupta kalması sağlanan SWOT faktörleri (3 adet güçlü yön, 1 adet fırsat, 1 adet zayıf yön, 3 adet tehdit) şeklindedir. Tehditler SWOT faktörü olan ve ilk grupta kısa vadede dikkate alınması gereken “Kooperatifçiliği olumsuz etkilemesi”, “*Büyük firmaların orman işletmelerin yaptığını yapamaması yani köylülerle doğrudan muhatap olmak istememesi*” ve “*Yüklenicilerin çalıştırdığı köylülere zamanında paralarını vermeyerek mağdur etmesi*” faktörleri özellikle orman işçiliğinin devamlılığı ve orman köylerindeki kırsal yoksulluğun azaltılmasında önemli bir konudur. Bu gruptaki yer alan “*Tahsisli dikili satış fiyatlarının ihaledeki fiyatlardan yüksek olması nedeniyle köylünün alamaması ve alanların yanında çalışmak zorunda kalması*” zayıf yönler faktör ise orman köylüsünün maddi kazanç sağlanması önünde önemli bir engel olarak karşımıza çıkmaktadır. İkinci grupta ise iki adet güçlü yön, bir adet zayıf yön, iki adet fırsat ve üç adet tehdit SWOT faktörüne yer verildiği görülmektedir. Öncelikle bu grupta yer verilen “*Sigorta primlerinin yüklenici tarafından çalışılan süreden daha az yatırılması*” zayıf yönler faktörünün çalışanların sağlık yönünden rahat bir yaşam sürmesine sağlayacağı katkı açısından önemlidir. Yine bu grupta yer alan “*Açık artırılmalı dikili satışların orman köylüsünün hak kaybına neden olması*”, “*Orman işçiliğine ihtiyacı olan köylülere yüklenicilerin daha az işçilik bedeli ödemesi*” ve “*Yüklenicilerin kendi işçisini temin etmesi sonucu orman köylülerinin yeterince işlendirilememesi*” tehditler faktörlerinin iyileştirilmesine yönelik orta vadede kararlar alınmasında fayda olduğu görülmektedir. Orman kooperatiflerinin dikili ağaç satışı süreçlerinde aktif rol alması, memnuniyet düzeyinin yüksek olması hem kooperatifçiliğin gelişmesi hem de sosyal yaşam barışının sağlanması adına son derece önemli ve gerekli görülmektedir. Bu bağlamda zayıflıklar ve tehditlerin giderilmesine yönelik düzenlemelere ihtiyaç duyulduğu dikkati çekmektedir. Aközlü (2018) kooperatif çalışanlarının tamamının, odun kökenli ürün işleyicilerin %90’ının yöre dışından kişilerin kendi bölgelerinde çalışmalarını doğru bulmadıkları ifade ettiklerini bildirmiştir. Son grupta ise bir güçlü, dört zayıf ve üç fırsat faktörü yer almıştır. Alkan ve Şahin (2011), çalışmaları sonucunda yöredeki sosyo-ekonomik şartları dikkate almadan yaygınlaştılmaya çalışılan ihaleli dikili satışların üretimde çalışanların köy dışındaki kişiler olmasının da beraberinde işsizliği artırarak gelir seviyesinin azalmasına yol açacağı gibi olumsuz durumlara neden olabileceğini ortaya koymuştur. Bu durumun da köylerden dışa göçün hızlanmasını kaçınılmaz kılacağı

öngörülmektedir. Bu sonuç ve tez çalışmasında elde edilen sonuç özellikle orman işçiliğini ve orman köylerindeki yoksulluk ve yoksunluk süreçlerinin hızlanmasını sağlayacak bu tehditler ve zayıflıkların üzerinde durulması gerektiğini düşündürmektedir.

OÜEI'lerin dikili ağaç satışı için tüm SWOT faktörlerine yönelik RWOT çözümlerinin genel öncelik değerlerinin eylem planları içerisinde yer alması sağlansa kısa, orta ve uzun vadede üzerinde durulması gereken birtakım konular olduğu dikkati çekmektedir. En yüksek öncelik değeri verilerek ilk grupta kalması sağlanan SWOT faktörleri (3 adet güçlü yön, 5 adet fırsat) şeklindedir. İkinci grupta ise üç adet güçlü yön, bir adet zayıf yön, bir adet fırsat ve üç adet tehdit SWOT faktörüne yer verildiği görülmektedir. Öncelikle bu grupta yer verilen *“İhaleleri bitirme sürecinin çalışma mevsiminin yarısına doğru sarkabilmesi ve belirlenen zamanda işin bitirilememesi”* zayıf yönler faktörünün özel sektörün bir an önce emvalleri elinde tutmak istemesi ile ilişkili olabileceğinden dikkate alınması ve süre uzatımlarının keyfilikler içermemesi adına gerekli özenin gösterilmesi gerekmektedir. Yine bu grupta yer alan *“Büyük partilerin belirli kimselere tahsisen verilmesinin rekabet koşullarını yok etmesi ve piyasa dengesini değiştirmesi”*, *“Vergi yükümlülüğü bulunmayan ve ormancılıkta tecrübesiz kişilerin ihalelere katılması”* ve *“Üretim talebi olmayan köylülerin onlar dışındaki alıcıların köyelerine girişine izin verilmemesi”* tehditler faktörlerinin iyileştirilmesine yönelik orta vadede kararlar alınmasında fayda olduğu görülmektedir. Özellikle bu faktörler oduna dayalı orman ürünlerinin pazarlanmasında uygun pazarlama koşullarının oluşması açısından çok önemlidir. Aközlü (2018) dikili ağaç satışı alan odun kökenli ürün işleyicilerin %78'inin dikili ağaç satışı sonrası üretimde işçi temin yöntemi olarak çalışmanın yapılacağı köyden temin etme yoluna gittiklerini ortaya koymuştur. Son grupta ise sadece tehditlerin ve zayıf yönlerin yer aldığı görülmüştür.

Safranbolu OİM bünyesindeki Kırıklar OİŞ'de tahsisli dikili ağaç satışı olarak verilen 169 ve 182 nolu bölmelerde üretilmesi öngörülen (Senaryo I) ve reel üretim sonucu elde edilen (Senaryo II) ürün gelirlerinin ekonomik değerlendirmeleri sonucuna göre;

169 nolu bölme için; Birinci aşamada bu bölmenin tahsisli dikili ağaç satışı gerçekleştirilerek 758.022,30 TL gelir elde edildiği bulunmuştur. İkinci aşamada bu bölme tahsisli değil de açık artırmalı dikili ağaç satışına konu olsaydı senaryo I'e göre üretilmesi öngörülen ürünlerden 1.452.920,15 TL (%91,67 gelir artışı) ve senaryo II'ye göre de reel üretim sonucu elde edilen ürünlerden 1.295.086,31 TL (%70,85 gelir artışı) gelir elde edilebileceği ortaya konmuştur. Üçüncü aşamada ise yine bu bölmede tahsisli değil de geleneksel üretim olan depo satışı söz konusu olsaydı senaryo I'e göre 1.338.255,65 TL (%76,55 gelir artışı) ve senaryo II'ye göre 1.205.322,52 TL (%59,01 gelir artışı) orman işletme gelir elde etmiş olacaktır.

Sonuç olarak 169 nolu bölmeyi orman işletme tahsisli dikili ağaç satışı şeklinde değil de açık artırmalı dikili satış veya depo satışı şeklinde gerçekleşseydi daha fazla gelir elde edecekti. Hatta açık artırmalı dikili ağaç satışlarında hesaplanan Senaryo I diğer satışlardaki tüm senaryolardan daha karlı olarak bulunmuştur. Gerek açık artırmalı dikili satış gerekse depo satışı Senaryo I'e göre Senaryo II'den de daha karlı olarak ortaya çıkmıştır. Depo satışların da hem senaryo I hem de senaryo II bakımından tahsisli satışlara göre daha karlı olduğu ortaya konmuştur. Benzer şekilde Kabasakal (2014) açık artırmalı dikili satışlarından tahsisli ve depo satışlarına göre daha fazla gelir elde edildiğini belirlemiştir. Yener (2014) de çalışma sahası olan her iki bölme için de orman işletmesi için en fazla gelir getirecek olan satış yönteminin açık artırmalı dikili ağaç satışı olduğunu bulmuştur. Cevahirci (2019) çalışmasında en karlı olanın açık artırmalı dikili ağaç satışı olduğunu belirtmiştir. Ayrıca Depo satışlarının Senaryo I'de açık artırmalı dikili satışlardaki Senaryo II'den daha karlı olduğu görülmektedir. Depo satışlarının karlı olarak hesaplandığı çalışmalar (Yeni, 2013; Demir, 2015) da bulunmaktadır.

182 nolu bölme için; Birinci aşamada bu bölmenin tahsisli dikili ağaç satışı gerçekleştirilerek 812.368,75 TL gelir elde edildiği bulunmuştur. İkinci aşamada bu bölme tahsisli değil de açık artırmalı dikili ağaç satışına konu olsaydı senaryo I'e göre üretilmesi öngörülen ürünlerden 1.858.303,57 TL (%128,75 gelir artışı) ve senaryo II'ye göre de reel üretim sonucu elde edilen ürünlerden 1.501.743,20 TL (%84,86 gelir artışı) gelir elde edilebileceği ortaya konmuştur. Üçüncü aşamada ise yine bu bölmede tahsisli değil de geleneksel üretim olan depo satışı söz konusu olsaydı senaryo I'e göre

1.637.601,32 TL (%101,58 gelir artışı) ve senaryo II'ye göre 1.330.834,60 TL (%63,82 gelir artışı) orman işletme gelir elde etmiş olacaktır.

Sonuç itibariyle 182 nolu bölmeyi de orman işletme tahsisli değil de açık artırmalı dikili ağaç satışı veya depo satışlarına konu etseydi daha karlı olacaktı. Sonuç olarak bu bölmeyi orman işletme tahsisli dikili ağaç satışı şeklinde değil de açık artırmalı dikili satış veya depo satışı şeklinde gerçekleşseydi daha fazla gelir elde edecekti. Hatta açık artırmalı dikili ağaç satışlarında hesaplanan Senaryo I diğer satışlardaki tüm senaryolardan daha karlı olarak bulunmuştur. Gerek açık artırmalı dikili satış gerekse depo satışı senaryo I'e göre Senaryo II'den de daha karlı olarak ortaya çıkmıştır. Depo satışların da hem senaryo I hem de senaryo II bakımında tahsisli satışlara göre daha karlı olduğu ortaya konmuştur. Benzer şekilde diğer bazı çalışmalarda (Kabasakal, 2014; Yener, 2014; Cevahirci, 2019) da açık artırmalı dikili satış genel olarak daha karlı olarak ortaya çıktığı görülmektedir. Depo satışlarının Senaryo I'de açık artırmalı dikili satışlardaki Senaryo II'den daha karlı olduğu görülmektedir. Yeni (2013) tür bazlı gerçekleştirdiği çalışmasında bir türde depo satışlarını daha karlı bulmuştur. Demir (2015) ise çalışmasında iki bölmede depo satışı değil de tahsisli satış yaparak zarar ettiğini ortaya koymuştur.

Bu tez çalışmasında paydaşların dikili ağaç satışına yönelik görüşleri SWOT ve RWOT analizleriyle ortaya konmaya çalışılmıştır. Çalışma sonucu ortaya konan güçlü yönler ve fırsatların geliştirilmesi, zayıf yönler ve tehditlerin iyileştirilmesine yönelik düzenlemelere ağırlık verilmesi dikili ağaç satışı uygulamasının sürdürülebilirliği açısından son derece önemli görülmektedir. Ayrıca ayrıca açık artırmalı dikili satış, tahsisli dikili satış ve depodan satışlarının öngörülen ürünler sonrası ve reel üretim sonucu elde edilen ürünler için gelir durumlarının karşılaştırılmasıyla orman işletmesi ve diğer paydaşlar açısından etkileri değerlendirilmiştir. Dikili satışla ilgili yapılan diğer çalışmalar 2020 yılı öncesi gerçekleştirilmiştir. COVID 19 pandemisiyle birlikte orman ürünleri üretim, satış, pazarlama konusunda ekonomik değişimler, farklılaşmalar olduğu unutulmamalıdır. İşletmenin karlılığı kadar orman köylüsünün ekonomik yapısı ve sosyal durumu asla gözardı edilmeden oduna dayalı orman ürünlerinin pazarlanması gerçekleştirilmelidir. Her bilimsel çalışmada olduğu gibi bu

Çalışmanın da birtakım kısıtları bulunmaktadır. Bu bağlamda çıkan sonuçlar çalışma alanına yönelik yansımalar olup dikkate alınmasında fayda olduğu dűřünölmektedir.

KAYNAKLAR

Açııcı, Ş., “Devlet orman işletmeleri tarafından gerçekleştirilen orman emvali satışları”, Yüksek Lisans Tezi, *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Balıkesir, 177s. (2019).

Akesen, A. ve Ekizoğlu, A., “Orman”, (Ed: Aytuğ AKESEN, Abdi Ekizoğlu), Ormancılık Politikası içinde (ss. 1-17), *Türkiye Ormanlılar Derneği (TOD) Yayını*, TOD Eğitim Dizisi Yayın No: 6, Ankara, ISBN: 978-9944-0048-3-1 (2010).

Aközlu, A., “Ormancılıkta dikili satış yöntemindeki değişim ve uygulamadaki sorunların tüm paydaşlar açısından incelenmesi (Kastamonu Orman Bölge Müdürlüğü örneği)”, Yüksek Lisans Tezi, *Kastamonu Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü*, Kastamonu, 91s (2018).

Alkan, S. ve Şahin, H. A., “Doğu Karadeniz Bölgesi’nde dikili satış uygulamaları konusunda ilgi gruplarının görüşleri”, Çevre ve Orman Bakanlığı Doğu Karadeniz Ormancılık Araştırma Müdürlüğü, *DKOA Proje Sonuç Raporu*, Trabzon, 48 s, ISSN 1301-800X (2011).

Alkan, H. ve Demir, E., “Dikili satış uygulamalarına yönelik sosyo-ekonomik çözümlenmeler”, *IV. Ormancılıkta Sosyo-Ekonomik Sorunlar Kongresi*, 15-17 Ekim 2015, Trabzon, s: 261-272 (2015).

Aziz, A., “Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri ve Teknikleri”, *Nobel Akademik Yayıncılık*, Genişletilmiş ve güncellenmiş 13. Basım, Ankara, ISBN: 978-605-133-155-3 (2020).

Başkalkan, S. N., “Orman işletmelerinde odun hammaddesi satış fiyatlarının analizi (Isparta Orman Bölge Müdürlüğü örneği)”. Yüksek Lisans Tezi, *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü*, Isparta, 133s (2011).

Bozdemir, İ., “Ormancılıkta dikili satışlardaki süre uzatım raporlarının değerlendirilmesi”, Yayınlanmamış Lisans Tezi, *Karabük Üniversitesi Orman Fakültesi*, 38s (2022).

Cevahirci, Ö., “Orman işletmelerinde dikili satışların ekonomik analizi (Hendek Orman İşletme Müdürlüğü örneği)”, *İstanbul Üniversitesi- Cerrahpaşa Lisansüstü Eğitim Enstitüsü*, İstanbul, 96s (2019).

Çevik, İ., Taşçı, A., Şirin, G., “Kızılcım ormanlarında ağaçların dikili olarak satılması üzerine araştırmalar”, *T.C. Orman Bakanlığı Ege Ormancılık Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü Teknik Bülten*, Orman Bakanlığı yayın No: 023, Enstitü Müdürlüğü Yayın No: 3, İzmir, ISSN: 1300-9508 (1996).

Daşdemir, İ., “Asli orman ürünlerinde fiyat analizi (Zonguldak Orman Bölge Müdürlüğü örneği)”, *Bartın Orman Fakültesi Yayınları*, Üniversite Yayın No: 26 Fakülte Yayın No: 12, Bartın, ISBN 978-7138-22-7, 119s (2003).

Daşdemir, İ., “Dikili ağaç satışlarının uygulanması üzerine değerlendirmeler”, *Bartın Orman Fakültesi Dergisi*, 13 (20): 71-79, ISSN: 1302-0943, EISSN: 1308-5875 (2011).

Demir, E., “Dikili satış uygulamalarına yönelik sosyo-ekonomik çözümler”, Yüksek Lisans Tezi, *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü*, Isparta, 154s. (2015).

Doğan, R. R., “Dikili ağaç satış yöntemi”. (*Türkiye Ormancılar Derneği (TOD)*, 2020. Türkiye Ormancılar Derneği'nin 95. Kuruluş Yıldönümünde: Orman Varlığımız ve Ormancılık Üretim Faaliyetleri, Editör: K. Ok), ISBN: 978-975-93478-8-8, 82s, Ankara (2020).

Enez, K., ve Arıca, B., “Dikili satış sisteminin teknik ve çevresel açıdan irdelenmesi”, *VI. Ulusal Orman Fakülteleri Öğrencileri Kongresi*, 8-9 Mayıs, Düzce, 442-443 (2008).

FAO, “Global Forest Resources Assessment 2020: Main report”, Rome. ISBN 978-92-5-132974-0 <https://doi.org/10.4060/ca9825en> (Erişim tarihi: 10.05.2023) (2020).

Gültekin, Y. S. ve Çar, E., “Ormancılıkta dikili ağaç satışı yönteminin uygulanması üzerine araştırmalar”, *VI. Ulusal Orman Fakülteleri Öğrenci Kongresi*, Düzce Üniversitesi Orman Fakültesi, Düzce (2008).

Gültekin, Y. S., “Devlet orman işletmelerinde dikili ağaç satışı uygulamasının yapısal eşitlik modellemesi ile analizi”, Doktora Tezi, *Düzce Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü*, Düzce, 365s (2015).

Gültekin, Y. S., “Dikili ağaç satışlarının ilgili grupları üzerine etkileri” (İçinde: *Türkiye Ormancılar Derneği (TOD)*, 2020. Türkiye Ormancılar Derneği'nin 95. Kuruluş Yıldönümünde: Orman Varlığımız ve Ormancılık Üretim Faaliyetleri, Editör: K. Ok), ISBN: 978-975-93478-8-8, Ankara, 82s (2020).

Gültekin, Y. S., “Türkiye’de dikili ağaç satışı konusunda yapılan çalışmaların değerlendirilmesi ve yapısal eşitlik modellemesi (YEM) ile ilgi gruplarının modellenmesi”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, Kış-2016, 15, Sayı: 56 (153-168) (2016).

İlter, E., Ok, K., “Ormancılık ve Orman Ürünleri Endüstrisinde Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi”, *Form Ofset Matbaacılık*, Genişletilmiş İkinci Baskı, ISBN: 978-975-96967-4-0, Ankara, 476s (2007).

İslamoğlu, N., “Devlet Ormanlarında Yapılan Dikili Ağaç Satışının Paydaşlar Açısından İrdelenmesi. (Trabzon Orman Bölge Müdürlüğü Örneği)”, Yüksek Lisans Tezi, *Karadeniz Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü*, Trabzon, 112s (2010).

Kabasakal, E., “Orman İşletmelerinde Odun Hammaddesi Satışlarının Satış Zamanı Açısından Karşılaştırılması”, Yüksek Lisans Tezi, *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü*, Isparta, 96s (2014).

Kabasakal, E. ve Tolunay, A., “Comparison of selling prices of raw wood materials in terms of sale times in Turkey”, *International Scientific and Vocational Journal (ISVOS Journal)*, 5(1): 34-49 (2021).

Kaplan, E., “Orman ürünlerinin değerlendirilmesinde dikili ağaç satışı”, *I. Çevre ve Ormancılık Şurası*, 24-25 Mart, Antalya, 840-846 (2005).

Karakaya, A., “Dikili ağaç satış yönteminin değerlendirilmesi”, Yüksek Lisans Tezi, *Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü*, Ankara, 58s (2006).

Kayacan, A., Alkan, S., Yılmaz, E., Bayır, Y. ve Alkan, U. M., “Ormancılık çalışmalarını kamuoyuna duyuracak etkili kitle iletişim araçlarına yönelik mevcut durum analizi (Isparta OBM örneği)”, *Ormancılık Araştırma Dergisi*, 7 (2): 131-146, DOI: <https://doi.org/10.17568/ogmoad.692363> (2020).

Kolis, K., Hiironen, J., Ärölä, E. and Vitikainen, A., “Effects of sale-specific factors on stumpage prices in Finland”, *Silva Fennica*, Vol. 48, No 3, Article id 1054, 18 pp, <https://doi.org/10.14214/sf.1054> (2014).

Komut, O. ve Öztürk, A., “Dikili ağaç satışı uygulamasının yerel piyasadaki rekabete etkileri”, *II. Ulusal Akdeniz Orman ve Çevre Sempozyumu*, “Akdeniz Ormanlarının Geleceği: Sürdürülebilir Toplum ve Çevre”, 22-24 Ekim 2014, Isparta, s: 1068-1074 (2014).

Köse, M., Daşdemir, İ., Erol, S. Y., Yıldırım, H. T., Arslan, A., Göksu, E., Şekercan U. A., Alkan, S., “Türkiye’de ormancılık örgütü ve yönetimine ilişkin R’WOT analizi uygulaması”, *Türkiye Ormancılık Dergisi*, 19(3), 252-264, DOI: 10.18182/tjf.451363 (2018).

Miraboğlu, M., “Türkiye’de odun hammaddesi üretim-tüketimi ve satış usulleri”, İstanbul Ticaret Odası, Ekonomik Yayınlar Dizisi No: 9, *Ağaoğlu Yayınevi*, İstanbul 156s (1980).

OGM, Orman Genel Müdürlüğü Mevzuat, Tebliğler “Oduna Dayalı Orman Ürünlerinin Satış Usul ve Esasları Hakkında Tebliğ, Tebliğ No: 312”, <https://www.ogm.gov.tr/tr/e-kutuphane/mevzuat> (Erişim tarihi: 20/07/2023) (2022).

OGM, Orman Genel Müdürlüğü E-Kütüphane, Resmi İstatistikler, Ormancılık İstatistikleri 2022, <https://www.ogm.gov.tr/tr/e-kutuphane/resmi-istatistikler>, (Erişim tarihi: 27/07/2023) (2023a).

OGM, Orman Genel Müdürlüğü Mevzuat, Tamimler “Dikili Ağaç Satış Usul ve Esasları Hakkında Tamim (Ek-16 İşlenmiş), Tamim No: 6877/A”, <https://www.ogm.gov.tr/tr/e-kutuphane/mevzuat> (Erişim tarihi: 20/07/2023) (2023b).

Özler, T., “Isparta Orman Bölge Müdürlüğü’nde Dikili Ağaç Satışlarının Değerlendirilmesi”, Yüksek Lisans Tezi, **Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü**, Isparta, 119s (2013).

Sarcan, S., “Dikili Ağaç Satışı Yönteminin Sanayi Kuruluşları Çerçevesinden Değerlendirilmesi”, **Orman Mühendisleri Odası Dergisi**, 48, 22-25 (2011).

Schomoldt, D. L., Peterson, D. L. and Smith, R. L., “The analytic hierarchy process and participatory decision making”, Proceedings of the 4th international symposium on advanced technology in natural resource management, Editors: J. M. Power, M. Strome and T. C. Daniel, **American Society of Photogram and Remote Sensing**, pp: 129-143, Bethesda, Md, U.S.A. (1995).

Şen, G. ve Aközlü, A., “Dikili ağaç satışı tamimlerindeki değişikliklerin ilgi grupları üzerine etkileri (Kastamonu Orman Bölge Müdürlüğü örneği)”, **IV. Ormancılıkta Sosyo-Ekonomik Sorunlar Kongresi**, 15-17 Ekim 2015, Trabzon, s: 455-471 (2015).

Şimğa, A., “Sertifikasyon sürecinin R’WOT yaklaşımı ile analizi (Kastamonu orman bölge müdürlüğü örneği), Yüksek Lisans Tezi, **Kastamonu Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü**, Kastamonu, 58s (2019).

T. C. Çevre ve Orman Bakanlığı, “Türkiye Ulusal Ormancılık Programı (2004-2023)”, **Çevre ve Orman Bakanlığı**, ISBN: 9758273647, Ankara, 80s. (2004).

T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı, “Orman Genel Müdürlüğü Stratejik Plan (2019-2023)”, **Orman Genel Müdürlüğü**, <https://www.ogm.gov.tr/tr/stratejik-plan>, 82s (2018).

Tümerdirim, M. F. ve Karaduman, H., “Karadeniz bölgesinde orman köylüsünün ormancılık sorunları ve çözüm önerileri”, **III. Ulusal Karadeniz Ormancılık Kongresi**, 20-22 Mayıs 2010, Cilt: I Sayfa: 67-79 (2010).

UN, The United Nations International Day of Forests 21 March. <https://www.un.org/en/observances/forests-and-trees-day> (Erişim tarihi: 05.06.2023) (2023).

Yener, A., “Kahramanmaraş orman işletme müdürlüğünde üretim işlerinde vahidi fiyat ve dikili satış yöntemlerinin karşılaştırılması üzerine araştırmalar” Yüksek Lisans Tezi, **Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü**, Kahramanmaraş, 114s. (2014).

Yeni, A. İ., “dikili ağaç satışı uygulamasının analizi (Borçka Orman İşletme Müdürlüğü örneği)” Yüksek Lisans Tezi, **Karadeniz Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü**, Trabzon, 65s (2013).

Yıldırım, A. ve Şimşek, H., “Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri”, **Seçkin Yayıncılık**, ISBN: 978-975-02-6982-0 (2021).

Yılmaz, E., “R’WOT tekniği; arıcılık sektöründe katılımcı yaklaşım ile örnek bir uygulaması”, **Doğu Akdeniz Ormancılık Araştırma Müdürlüğü**, Çeşitli Yayın No: 6, Çevre ve Orman Bakanlığı Yayın No: 274, DOA Yayın No: 274, ISBN: 975-8273-841, Tarsus (2006).

Yılmaz, E., “A’WOT tekniği kullanarak katılımcı yaklaşım ile proje değerlendirmesi”, **Doğu Akdeniz Ormancılık Araştırma Müdürlüğü**, **DOA Dergisi**, 13: 1-16 (2007).

Yılmaz, E., Coşgun, U., Koçak, Z., Ay, Z. ve Orhan, K. H., “Katılımcı yaklaşım ile ekoturizm stratejilerinin belirlenmesi ve önceliklendirilmesi- Cehennemdere Vadisi ve Köprülü Kanyon Milli Parkı örnekleri”, Teknik Bülten No:29, **Çevre ve Orman Bakanlığı Doğu Akdeniz Ormancılık Araştırma Enstitüsü**, Mersin (2009).

EK AÇIKLAMALAR A.

**ORMANCILIK ÖRGÜTÜ ÇALIŞANLARININ DİKİLİ AĞAÇ SATIŞINA
İLİŞKİN DEĞERLENDİRMELERİ**

ORMANCILIK ÖRGÜTÜ ÇALIŞANLARININ DİKİLİ AĞAÇ SATIŞINA İLİŞKİN DEĞERLENDİRMELERİ

Sayın katılımcı,

Bu anket formu, Karabük Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Orman Mühendisliği Anabilim Dalı'nda Dr. Öğr. Üyesi Damla YILDIZ danışmanlığında yürütülmekte olan "Dikili Ağaç Satış Uygulamalarının Analizi ve Paydaş Değerlendirmeleri" adlı Yüksek lisans tez çalışması kapsamında ve tez çalışmasına bilgi sağlamak amacıyla oluşturulmuştur. Anketin doldurulmasında katılımcının adı ve soyadı sorulmamakta olup, diğer bütün bilgiler 6698 sayılı "Kişisel Verilerin Korunması Kanunu" uyarınca saklı tutulacaktır. Ayrıca çalışmanın uygunluğu Karabük Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu 24/02/2023 tarih ve 2023/02-13 sayılı etik kurul kararı ile alınmıştır. Bu kapsamda çalışmamıza yapacağınız katkı ve işbirliği için şimdiden teşekkür ederiz. Saygılarımızla.

Dr. Öğr. Üyesi Damla YILDIZ
Yük. Lis. Öğr. Ümit IRMALI

1. BÖLÜM: Katılımcılara Ait Genel Bilgiler

[Lütfen size uygun cevabı (X) işareti ile belirtiniz.]

KİŞİSEL BİLGİLER									
1.1	Cinsiyetiniz	Erkek ()				Kadın ()			
1.2	Yaşınız (Belirtiniz)							
1.3	Eğitim durumunuz	Lise ()	Önlisans ()	Lisans ()	Yüksek lisans ()	Doktora ()			
1.4	Şuanki göreviniz	Şube müdürü ()	Şube müdür yrd. ()	Orman işletme müdürü ()	Orman işletme müdür yrd. ()	Orman işletme şefi ()	İşletme mühendisi ()	Danışman mühendis ()	Orman muhafaza memuru ()
1.5	Toplam çalışma süreniz yıl (Belirtiniz)							
1.6	Orman teşkilatındaki toplam hizmet süreniz yıl (Belirtiniz)							

2. BÖLÜM: Dikili Ağaç Satışına İlişkin Genel Bilgiler

2.1- Görev alanınızdaki sahalarda "Dikili Ağaç Satışı" usulüyle gerçekleştirilen satışta yer aldınız mı? [Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz]

Evet, açık artırmalı dikili ağaç satışı Evet, tahsisli dikili ağaç satışı Hayır

2.2- Oduna dayalı pazarlamada tercih ettiğiniz satış şekli hangisidir? [Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz]

Açık artırmalı dikili ağaç satışı Tahsisli dikili ağaç satışı Depodan satış Yol kenarı/Rampadan satış Diğer
..... (Belirtiniz)

2.3- "Dikili Ağaç Satışı" uygulaması ile mevzuatı iş ve işlemleri ile ilgili bilgi düzeyinizi belirtiniz. [Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz]

Çok iyi İyi Orta Az Çok az

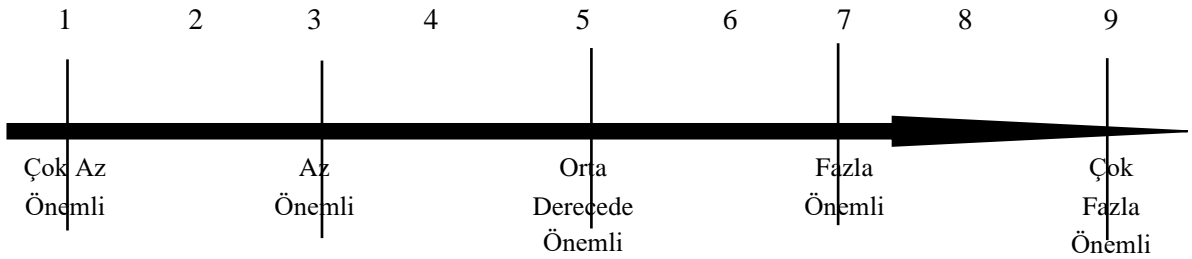
2.4- Mevcut haliyle Türkiye'deki dikili ağaç satışı uygulaması yeterliliği sizce nasıldır? [Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz]

Çok yeterli Yeterli Kısmen yeterli Yetersiz Çok Yetersiz

3. BÖLÜM: Dikili Ağaç Satışı SWOT Faktörlerinin Önem Derecesi

Orman Genel Müdürlüğü (OGM) tarafından odun hammaddesi üretimi değişik şekillerde pazarlanmaktadır. Aşağıda Dikili ağaç satışı uygulamasının Güçlü yönleri (içsel), Zayıf yönleri (içsel), Fırsatları (dışsal) ve Tehditleri (dışsal) sunulmaktadır. Dikili ağaç satışına ilişkin olarak Güçlü, Zayıf, Fırsat ve Tehditler şeklinde aşağıdaki gibi tanımlanan yaklaşımların hangisi daha önemli ve/veya önceliklidir. 1-9 puan cetveline göre önemi açısından değerlendiriniz.

Devlet orman işletmelerinde yürütülen dikili ağaç satış uygulamalarının paydaşlar üzerindeki etkilerini irdelemek, yaşanan sorunları tespit etmek ve bu sorunların çözümüne yönelik önerilerin paydaşların bakış açılarıyla ortaya konulmasını sağlamak amacıyla sunulan faktörleri önem derecesine (1= Çok az önemli, 3= Az önemli, 5=Orta derecede önemli, 7= Çok önemli, 9=Çok fazla önemli) göre puanlayınız. Çift rakamlar (2, 4, 6, 8) ara değerlendirmeler içindir.



Genel olarak değerlendirdiğinizde; Size göre dikili ağaç satışının güçlü yönleri, zayıf yönleri, fırsatları ve tehditlerinin herbiri için ayrı ayrı vereceğiniz 1-9 puan önem derecesini yazınız.

GÜÇLÜ YÖNLER puan veriniz

ZAYIF YÖNLER puan veriniz

FIRSATLAR puan veriniz

TEHDİTLER puan veriniz

Güçlü yönler: Gelecekte yönelinecek hedefe ışık tutan, farkına varılıp kullanıldığında başarı durumunu etkileyerek üstünlük sağlayan, çalışmaya konu bazında sahip olunan ve öne çıkarılabilecek üstün yönler, fark yaratma potansiyeli, sahip olunan avantajlardır.

Zayıf yönler: Farkına varılan, düzeltilmesi gerektiğine inanılan güçsüz/zayıf yönler zararlı adımların atılmasını ve başarılamayacak işlere girişilmesini önleyerek alınacak tedbirlere baz teşkil eder. Eksik veya geliştirilmesi gereken, yetersiz kalınan veya değişikliklere cevap verilemeyen güçsüz yönler, iyileştirilmesi gereken zayıf noktalar.

Fırsatlar: Bulunulan konumdan daha ileriye götürecek geliştirebilme imkanı, yakın gelecekte ortaya çıkabilecek ihtiyaç ve taleplere cevap verebilme özelliği ve yaşanabilecek riskleri avantaja dönüştürerek yarar sağlayabilme potansiyelidir.

Tehditler: Karşı karşıya kalınan ve bertaraf edilmesi gereken tehlikeler ve risk yaratan değerler olup başarıya engel olarak zarar veren, amaçları gerçekleştirilmeyi zorlaştıran, potansiyel sorun oluşturabilecek durumlar, kısa-orta ve uzun vadede karşımıza çıkabilecek problemler, ne tür engellerle karşı karşıya kalınabileceği, hedeflere ulaşılması için ortadan kaldırılması gereken önleyici durumlardır.

Devlet orman işletmelerinde yürütülen dikili ağaç satış uygulamalarının paydaşlar üzerindeki etkilerini irdelemek, yaşanan sorunları tespit etmek ve bu sorunların çözümüne yönelik önerilerin paydaşların bakış açılarıyla ortaya konulmasını sağlamak amacıyla sunulan faktörleri önem derecesine (1= Çok az önemli, 3= Az önemli, 5=Orta derecede önemli, 7= Çok önemli, 9=Çok fazla önemli) göre puanlayınız. Çift rakamlar (2, 4, 6, 8) ara değerlendirmeler içindir.

3.1. Güçlü yönler: Gelecekte yönelinecek hedefe ışık tutan, farkına varılıp kullanıldığında başarı durumunu etkileyerek üstünlük sağlayan, çalışmaya konu bazında sahip olunan ve öne çıkarılabilecek üstün yönler, fark yaratma potansiyeli, sahip olunan avantajlardır. *[Lütfen önem derecesine göre puan veriniz]*

Sıra No	DİKİLİ AĞAÇ SATIŞ YÖNTEMİNİN GÜÇLÜ YÖNLERİ	ÖNEM DERECESİ								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	İşgücü bulma ve organize etme yükünü ortadan kaldırması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	Depolama iş ve işlemlerini azaltması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Dikili satışta ihtiyaç sahibinin isteğine göre emvali boylara ayırmada serbest olması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	Üretim maliyetlerini ve sürecini kısaltması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	Denetim işleri dışında idarenin işyükünü/yoğunluğunu azaltması ve zaman tasarrufu sağlanması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	Dikili satışın tarafları emvale sahip çıktığından orman teşkilatının rampadaki ürünü koruma görevini ortadan kaldırması	1	2	3	4	5	6	7	8	9

3.2. Zayıf yönler: Farkına varılan, düzeltilmesi gerektiğine inanılan güçsüz/zayıf yönler zararlı adımların atılmasını ve başarılmayacak işlere girişilmesini önleyerek alınacak tedbirlere baz teşkil eder. Eksik veya geliştirilmesi gereken, yetersiz kalman veya değişikliklere cevap verilemeyen güçsüz yönler, iyileştirilmesi gereken zayıf noktalardır. *[Lütfen önem derecesine göre puan veriniz]*

Sıra No	DİKİLİ AĞAÇ SATIŞ YÖNTEMİNİN ZAYIF YÖNLERİ	ÖNEM DERECESİ								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Tahsisli dikili satışlarda muhammen bedel hesabında alıcının karı düşünülmeden satış yapılması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	Tahsisli dikili satışlarda üretim işçiliğini kendilerinin yapacağını beyan eden kooperatif üyelerinin SGK bildirimlerini takip etmenin zor olması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Mevzuatta sürütme bedeli hesaplamalarında fiyat farklılıklarının ve ödenecek SGK primlerinde anormalliklerin olması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	Yeteri sayıda görevlinin bulunmamasının denetimi aksatması ve yükleniciler görevli istediğinde bu talebin karşılanamaması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	Yüklenicilerin zamanında ormandan çıkamaması ve süre uzatımı istemesi gibi olumsuzluklar yaşanabilmesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	Köyde üretime katılan halkın bilgi ve ekipman eksikliği	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Devlet orman işletmelerinde yürütülen dikili ağaç satış uygulamalarının paydaşlar üzerindeki etkilerini irdelemek, yaşanan sorunları tespit etmek ve bu sorunların çözümüne yönelik önerilerin paydaşların bakış açılarıyla ortaya konulmasını sağlamak amacıyla sunulan faktörleri önem derecesine (1= Çok az önemli, 3= Az önemli, 5=Orta derecede önemli, 7= Çok önemli, 9=Çok fazla önemli) göre puanlayınız. Çift rakamlar (2, 4, 6, 8) ara değerlendirmeler içindir.

3.3. Fırsatlar: Bulunulan konumdan daha ileriye götürecek geliştirebilme imkanı, yakın gelecekte ortaya çıkabilecek ihtiyaç ve taleplere cevap verebilme özelliği ve yaşanabilecek riskleri avantaja dönüştürerek yarar sağlayabilme potansiyelidir. *[Lütfen önem derecesine göre puan veriniz]*

Sıra No	DİKİLİ AĞAÇ SATIŞ YÖNTEMİNİN FIRSATLARI	ÖNEM DERECESİ								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Emval depoda beklemediğinden kalite kayıplarının önüne geçilmesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	İşgücü azalan, orman işçiliğine rağbet olmayan köylerde ormanların üretime açılabilmesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Tüm emvalin değerlendirilmesinin ülke ekonomisine getiri sağlaması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	Orman işletmelerin mallarını daha hızlı paraya çevirmesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	Üretim artışı kalmadığından gençleştirme sahalarında arazi hazırlığı masraflarının azalması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	Tahsisli dikili satışın yasadışı faydalanmayı önlemesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9

3.4. Tehditler: Karşı karşıya kalınan ve bertaraf edilmesi gereken tehlikeler ve risk yaratan değerler olup başarıya engel olarak zarar veren, amaçları gerçekleştirmeyi zorlaştıran, potansiyel sorun oluşturabilecek durumlar, kısa-orta ve uzun vadede karşımıza çıkabilecek problemler, ne tür engellerle karşı karşıya kalınabileceği, hedeflere ulaşılması için ortadan kaldırılması gereken önleyici durumlardır. *[Lütfen önem derecesine göre puan veriniz]*

Sıra No	DİKİLİ AĞAÇ SATIŞ YÖNTEMİNİN TEHDİTLERİ	ÖNEM DERECESİ								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Dikili satışlarda görevlendirilecek yeterli sayıda personel bulunmaması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	Dikili satış ihalesi isteğinde bulunmayan köylerde dışarıdan kimselerin köye girişine izin verilmemesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Açık arttırmalı dikili satışlarda köylülere orman kanununda yer alan haklarının verilememesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	Dikili satış uygulamasından bilgi sahibi olmayan köylülerin üretim ve satışlarda kötü niyet arayabilmesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	Kooperatiflerin dikili satışta yer almalarında onlara finansman desteği sağlayanlara bağımlı olması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	Gerekli denetim ile kontrolün yerinde ve zamanında gerçekleştirilmediğinde usulsüzlüğe müsait sistem olması	1	2	3	4	5	6	7	8	9

EK AÇIKLAMALAR B.

**ORMANCILIK KOOPERATİFLERİNİN DİKİLİ AĞAÇ SATIŞINA İLİŞKİN
DEĞERLENDİRMELERİ**

ORMANCILIK KOOPERATİFLERİNİN DİKİLİ AĞAÇ SATIŞINA İLİŞKİN DEĞERLENDİRMELERİ

Sayın katılımcı,

Bu anket formu, Karabük Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Orman Mühendisliği Anabilim Dalı'nda Dr. Öğr. Üyesi Damla YILDIZ danışmanlığında yürütülmekte olan “**Dikili Ağaç Satışı Uygulamalarının Analizi ve Paydaş Değerlendirmeleri**” adlı Yüksek lisans tez çalışması kapsamında ve tez çalışmasına bilgi sağlamak amacıyla oluşturulmuştur. Anketin doldurulmasında katılımcının adı ve soyadı sorulmamakta olup, diğer bütün bilgiler 6698 sayılı "Kişisel Verilerin Korunması Kanunu" uyarınca saklı tutulacaktır. Ayrıca çalışmanın uygunluğu Karabük Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu 24/02/2023 tarih ve 2023/02-13 sayılı etik kurul kararı ile alınmıştır. Bu kapsamda çalışmamıza yapacağınız katkı ve işbirliği için şimdiden teşekkür ederiz. Saygılarımızla

Dr. Öğr. Üyesi Damla YILDIZ
Yük. Lis. Öğr. Ümit IRMALI

1. BÖLÜM: Genel Bilgiler

Lütfen size uygun cevabı (X) işareti ile belirtiniz.

KİŞİSEL BİLGİLER							
1.1	Cinsiyetiniz	() Erkek			() Kadın		
1.2	Yaşınız (Belirtiniz)					
1.3	Eğitim durumunuz	İlkokul ()	Ortaokul ()	Lise ()	Önlisans ()	Lisans ()	Lisans üstü ()
1.4	Toplam çalışma süreniz yıl (Belirtiniz)					
1.5	Kooperatifteki toplam hizmet süresi yıl (Belirtiniz)					

2. BÖLÜM: Dikili Ağaç Satışına İlişkin Genel Bilgiler

2.1- “Dikili Ağaç Satışı” uygulamasında yer aldınız mı veya bu usulle ürün satın aldınız mı?

[Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz]

Evet, açık artırmalı dikili satış Evet, tahsisli dikili satış Hayır

2.2- Oduna dayalı pazarlamada tercih ettiğiniz satış şekli hangisidir? [Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz]

Açık artırmalı dikili ağaç satışı Tahsisli dikili ağaç satışı Depodan satış
 Yol kenarı/Rampadan satış Diğer

(Belirtiniz)

2.3- “Dikili Ağaç Satışı” uygulaması ve mevzuatı iş ve işlemleri ile ilgili bilgi düzeyinizi belirtiniz.

[Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz]

Çok iyi İyi Orta Az Çok az

2.4- Mevcut haliyle Türkiye'deki dikili ağaç satışı uygulaması yeterliliği sizce nasıldır?

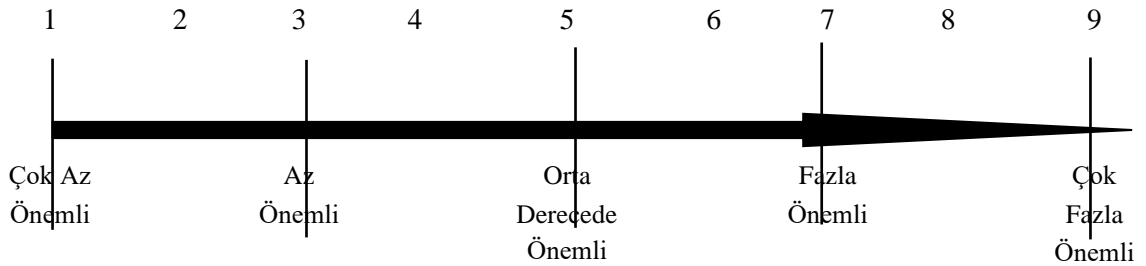
[Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz]

Çok yeterli Yeterli Kısmen yeterli Yetersiz Çok Yetersiz

3. BÖLÜM: Dikili Ağaç Satışı SWOT Faktörlerinin Önem Derecesi

Orman Genel Müdürlüğü (OGM) tarafından odun hammaddesi üretimi değişik şekillerde pazarlanmaktadır. Aşağıda Dikili ağaç satışı uygulamasının Güçlü yönleri, Zayıf yönleri, Fırsatları ve Tehditleri sunulmaktadır. Dikili ağaç satışına ilişkin olarak Güçlü, Zayıf, Fırsat ve Tehditler şeklinde aşağıdaki gibi tanımlanan yaklaşımların hangisi daha önemli ve/veya önceliklidir. 1-9 puan cetveline göre önemi açısından değerlendiriniz.

Devlet orman işletmelerinde yürütülen dikili ağaç satış uygulamalarının paydaşlar üzerindeki etkilerini irdelemek, yaşanan sorunları tespit etmek ve bu sorunların çözümüne yönelik önerilerin paydaşların bakış açılarıyla ortaya konulmasını sağlamak amacıyla sunulan faktörleri önem derecesine (1= Çok az önemli, 3= Az önemli, 5=Orta derecede önemli, 7= Çok önemli, 9=Çok fazla önemli) göre puanlayınız. Çift rakamlar (2, 4, 6, 8) ara değerlendirmeler içindir.



Genel olarak değerlendirdiğinizde; Size göre dikili ağaç satışının güçlü yönleri, zayıf yönleri, fırsatları ve tehditlerinin herbiri için ayrı ayrı vereceğiniz 1-9 puan önem derecesini yazınız.

GÜÇLÜ YÖNLER
puan veriniz

ZAYIF YÖNLER
puan veriniz

FIRSATLAR
puan veriniz

TEHDİTLER
puan veriniz

Güçlü yönler: Gelecekte yönelinecek hedefe ışık tutan, farkına varılıp kullanıldığında başarı durumunu etkileyerek üstünlük sağlayan, çalışmaya konu bazında sahip olunan ve öne çıkarılabilecek üstün yönler, fark yaratma potansiyeli, sahip olunan avantajlardır.

Zayıf yönler: Farkına varılan, düzeltilmesi gerektiğine inanılan güçsüz/zayıf yönler zararlı adımların atılmasını ve başarılamayacak işlere girişilmesini önleyerek alınacak tedbirlere baz teşkil eder. Eksik veya geliştirilmesi gereken, yetersiz kalman veya değişikliklere cevap verilemeyen güçsüz yönler, iyileştirilmesi gereken zayıf noktalar.

Fırsatlar: Bulunulan konumdan daha ileriye götürecek geliştirebilme imkanı, yakın gelecekte ortaya çıkabilecek ihtiyaç ve taleplere cevap verebilme özelliği ve yaşanabilecek riskleri avantaja dönüştürerek yarar sağlayabilme potansiyelidir.

Tehditler: Karşı karşıya kalınan ve bertaraf edilmesi gereken tehlikeler ve risk yaratan değerler olup başarıya engel olarak zarar veren, amaçları gerçekleştirilmeyi zorlaştıran, potansiyel sorun oluşturabilecek durumlar, kısa-orta ve uzun vadede karşımıza çıkabilecek problemler, ne tür engellerle karşı karşıya kalınabileceği, hedeflere ulaşılması için ortadan kaldırılması gereken önleyici durumlardır.

Devlet orman işletmelerinde yürütülen dikili ağaç satış uygulamalarının paydaşlar üzerindeki etkilerini irdelemek, yaşanan sorunları tespit etmek ve bu sorunların çözümüne yönelik önerilerin paydaşların bakış açılarıyla ortaya konulmasını sağlamak amacıyla sunulan faktörleri önem derecesine (1= Çok az önemli, 3= Az önemli, 5=Orta derecede önemli, 7= Çok önemli, 9=Çok fazla önemli) göre puanlayınız. Çift rakamlar (2, 4, 6, 8) ara değerlendirmeler içindir.

3.1. Güçlü yönler: Gelecekte yönelinecek hedefe ışık tutan, farkına varılıp kullanıldığında başarı durumunu etkileyerek üstünlük sağlayan, çalışmaya konu bazında sahip olunan ve öne çıkarılabilecek üstün yönler, fark yaratma potansiyeli, sahip olunan avantajlardır. *[Lütfen önem derecesine göre puan veriniz]*

Sıra No	DİKİLİ AĞAÇ SATIŞ YÖNTEMİNİN GÜÇLÜ YÖNLERİ	ÖNEM DERECESİ								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Dikili satışlarda vahidi fiyata göre daha iyi kazanılması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	Dikili ağaç satışlarının orman işçiliğini yapanlara sigortalı olma olanağı sunması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Orman işletmelerinin iş yükünü azaltması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	Orman ürünlerinin alıcıların isteklerine uygun şekilde üretilmesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	Kooperatif üyelerinin kooperatifin aldığı işi yaparken orman işletmesi ile muhatap olmaması, bürokratik işlemlerle uğraşmaması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	Dikili satış taraflarında köylü veya kooperatif varsa üretimin daha korumacı yaklaşımla gerçekleştirilmesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9

3.2. Zayıf yönler: Farkına varılan, düzeltilmesi gerektiğine inanılan güçsüz/zayıf yönler zararlı adımların atılmasını ve başarılamayacak işlere girişilmesini önleyerek alınacak tedbirlere baz teşkil eder. Eksik veya geliştirilmesi gereken, yetersiz kalınan veya değişikliklere cevap verilemeyen güçsüz yönler, iyileştirilmesi gereken zayıf noktalar. *[Lütfen önem derecesine göre puan veriniz]*

Sıra No	DİKİLİ AĞAÇ SATIŞ YÖNTEMİNİN ZAYIF YÖNLERİ	ÖNEM DERECESİ								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Köylerdeki kooperatiflerin vahidi fiyattaki avantajlarını dikili satışlarla kaybetmesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	Tahsisli dikili satış fiyatlarının ihaledeki fiyatlardan yüksek olması nedeniyle köylünün alamaması ve alanların yanında çalışmak zorunda kalması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Sigorta primlerinin yüklenici tarafından çalışılan süreden daha az yatırılması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	Orman köylülerinin kanuni haklarını almalarına engel bir uygulama olması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	Verilen üretim süresinin kısa olması ve hatta yetmemesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	Verim yüzdesinin düşük çıkması, kooperatif üyelerinin aldığı işçilik ücretlerine de yansması	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Devlet orman işletmelerinde yürütülen dikili ağaç satış uygulamalarının paydaşlar üzerindeki etkilerini irdelemek, yaşanan sorunları tespit etmek ve bu sorunların çözümüne yönelik önerilerin paydaşların bakış açılarıyla ortaya konulmasını sağlamak amacıyla sunulan faktörleri önem derecesine (1= Çok az önemli, 3= Az önemli, 5=Orta derecede önemli, 7= Çok önemli, 9=Çok fazla önemli) göre puanlayınız. Çift rakamlar (2, 4, 6, 8) ara değerlendirmeler içindir.

3.3. Fırsatlar: Bulunulan konumdan daha ileriye götürecek geliştirebilme imkanı, yakın gelecekte ortaya çıkabilecek ihtiyaç ve taleplere cevap verebilme özelliği ve yaşanabilecek riskleri avantaja dönüştürerek yarar sağlayabilme potansiyelidir. *[Lütfen önem derecesine göre puan veriniz]*

Sıra No	DİKİLİ AĞAÇ SATIŞ YÖNTEMİNİN FIRSATLARI	ÖNEM DERECESİ								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Gerekli altyapıya sahip, üyesi ile bütünleşmiş, aktif bir kooperatif olduğunda iyi bir sistem olması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	Üretim yapılan köydeki nakliyatçıların (kamyoncular) yüklenicilerin mallarını uzak mesafelere taşıdığından daha çok kazanılması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Pazara uzak olan ve satış fiyatı taşıma masraflarını karşılamayan yüklenicinin ormanda bıraktığı yakacak odunu köylünün kullanması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	Tahsisli dikili alanlar o köyde yaşayanlardansa dikkatli üretim yapılması ve ormanların korunmasına katkı sağlaması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	Tahsisli dikili satışlarla işçiliğini kendileri yaparak istedikleri uzunlukta emvalin yanı sıra yakacak odun ihtiyacını da karşılaması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	Tahsisli dikili satışlarla ihtiyacını gideren köylünün yasadışı yararlanmalara yeltenmemesinin kısmen ormanların korunmasını sağlaması	1	2	3	4	5	6	7	8	9

3.4. Tehditler: Karşı karşıya kalınan ve bertaraf edilmesi gereken tehlikeler ve risk yaratan değerler olup başarıya engel olarak zarar veren, amaçları gerçekleştirilmeyi zorlaştıran, potansiyel sorun oluşturabilecek durumlar, kısa-orta ve uzun vadede karşımıza çıkabilecek problemler, ne tür engellerle karşı karşıya kalılabileceği, hedeflere ulaşılması için ortadan kaldırılması gereken önleyici durumlardır. *[Lütfen önem derecesine göre puan veriniz]*

Sıra No	DİKİLİ AĞAÇ SATIŞ YÖNTEMİNİN TEHDİTLERİ	ÖNEM DERECESİ								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Orman işçiliğine ihtiyacı olan köylülere yüklenicilerin daha az işçilik bedeli ödemesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	Yüklenicilerin çalıştırdığı köylülere zamanında paralarını vermeyerek mağdur etmesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Kooperatifçiliği olumsuz etkilemesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	Yüklenicilerin kendi işçisini temin etmesi sonucu orman köylülerinin yeterince işlendirilememesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	Açık artırmalı dikili satışların orman köylüsünün hak kaybını önlememesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	Büyük firmaların orman işletmelerin yaptığını yapamaması yani köylülerle doğrudan muhatap olmak istememesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9

EK AÇIKLAMALAR C.

**ORMAN ÜRÜNLERİ ENDÜSTRİ İŞLETMELERİNİN DİKİLİ AĞAÇ
SATIŞINA İLİŞKİN DEĞERLENDİRMELERİ**

ORMAN ÜRÜNLERİ ENDÜSTRİ İŞLETMELERİNİN DİKİLİ AĞAÇ SATIŞINA İLİŞKİN DEĞERLENDİRMELERİ

Sayın katılımcı,

Bu anket formu, Karabük Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Orman Mühendisliği Anabilim Dalı'nda Dr. Öğr. Üyesi Damla YILDIZ danışmanlığında yürütülmekte olan “**Dikili Ağaç Satışı Uygulamalarının Analizi ve Paydaş Değerlendirmeleri**” adlı Yüksek lisans tez çalışması kapsamında ve tez çalışmasına bilgi sağlamak amacıyla oluşturulmuştur. Anketin doldurulmasında katılımcının adı ve soyadı sorulmamakta olup, diğer bütün bilgiler 6698 sayılı "Kişisel Verilerin Korunması Kanunu" uyarınca saklı tutulacaktır. Ayrıca çalışmanın uygunluğu Karabük Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu tarafından etik kurul kararı ile alınmıştır. Bu kapsamda çalışmamıza yapacağınız katkı ve işbirliği için şimdiden teşekkür ederiz. Saygılarımızla

Dr. Öğr. Üyesi Damla YILDIZ
Yük. Lis. Öğr. Ümit IRMALI

1. BÖLÜM: Genel Bilgiler [Lütfen size uygun cevabı (X) işareti ile belirtiniz.]

KİŞİSEL BİLGİLER							
1.1	Cinsiyetiniz	() Erkek		() Kadın			
1.2	Yaşınız (Belirtiniz)					
1.3	Eğitim durumunuz	İlkokul ()	Ortaokul ()	Lise ()	Önlisans ()	Lisans ()	Lisans üstü ()
1.4	Toplam çalışma süreniz yıl (Belirtiniz)					
1.5	Orman endüstrisindeki tecrübeniz yıl (Belirtiniz)					

2. BÖLÜM: Dikili Ağaç Satışına İlişkin Genel Bilgiler

2.1- “Dikili Ağaç Satışı” usulüyle ürün satın aldınız mı? [Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz]

Evet, açık artırmalı dikili satış Evet, tahsisli dikili satış Hayır

2.2- Oduna dayalı pazarlamada en çok tercih ettiğiniz satış şekli hangisidir? [Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz]

Açık artırmalı dikili ağaç satışı Tahsisli dikili ağaç satışı Depodan satış
 Yol kenarı/Rampadan satış Diğer (Belirtiniz)

2.3- “Dikili Ağaç Satışı” uygulaması ve mevzuatı iş ve işlemleri ile ilgili bilgi düzeyinizi belirtiniz.

[Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz]

Çok iyi İyi Orta Az Çok az

2.4- Mevcut haliyle Türkiye'deki dikili ağaç satışı uygulaması yeterliliği sizce nasıldır?

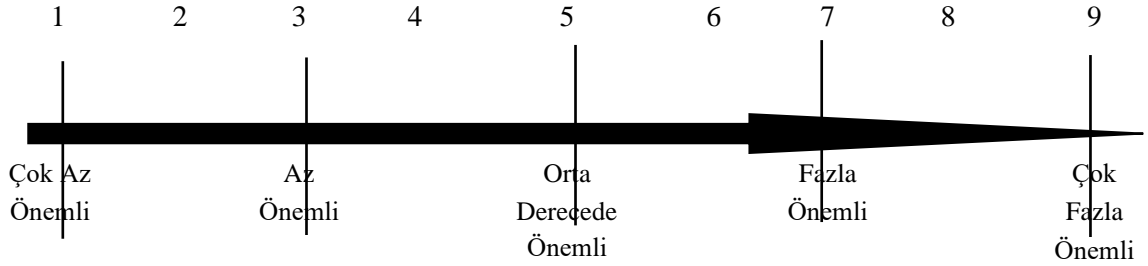
[Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz]

Çok yeterli Yeterli Kısmen yeterli Yetersiz Çok Yetersiz

3. BÖLÜM: Dikili Ağaç Satışı SWOT Faktörlerinin Önem Derecesi

Orman Genel Müdürlüğü (OGM) tarafından odun hammaddesi üretimi değişik şekillerde pazarlanmaktadır. Aşağıda Dikili ağaç satışı uygulamasının Güçlü yönleri, Zayıf yönleri, Fırsatları ve Tehditleri sunulmaktadır. Dikili ağaç satışına ilişkin olarak Güçlü, Zayıf, Fırsat ve Tehditler şeklinde aşağıdaki gibi tanımlanan yaklaşımların hangisi daha önemli ve/veya önceliklidir. 1-9 puan cetveline göre önemi açısından değerlendiriniz.

Devlet orman işletmelerinde yürütülen dikili ağaç satış uygulamalarının paydaşlar üzerindeki etkilerini irdelemek, yaşanan sorunları tespit etmek ve bu sorunların çözümüne yönelik önerilerin paydaşların bakış açılarıyla ortaya konulmasını sağlamak amacıyla sunulan faktörleri önem derecesine (1= Çok az önemli, 3= Az önemli, 5=Orta derecede önemli, 7= Çok önemli, 9=Çok fazla önemli) göre puanlayınız. Çift rakamlar (2, 4, 6, 8) ara değerlendirmeler içindir.



Genel olarak değerlendirdiğinizde; Size göre dikili ağaç satışının güçlü yönleri, zayıf yönleri, fırsatları ve tehditlerinin herbiri için ayrı ayrı vereceğiniz 1-9 puan önem derecesini yazınız.

GÜÇLÜ YÖNLER
puan veriniz

ZAYIF YÖNLER
puan veriniz

FIRSATLAR
puan veriniz

TEHDİTLER
puan veriniz

Güçlü yönler: Gelecekte yönelinecek hedefe ışık tutan, farkına varılıp kullanıldığında başarı durumunu etkileyerek üstünlük sağlayan, çalışmaya konu bazında sahip olunan ve öne çıkarılabilecek üstün yönler, fark yaratma potansiyeli, sahip olunan avantajlardır.

Zayıf yönler: Farkına varılan, düzeltilmesi gerektiğine inanılan güçsüz/zayıf yönler zararlı adımların atılmasını ve başarılamayacak işlere girişilmesini önleyerek alınacak tedbirlere baz teşkil eder. Eksik veya geliştirilmesi gereken, yetersiz kalınan veya değişikliklere cevap verilemeyen güçsüz yönler, iyileştirilmesi gereken zayıf noktalar.

Fırsatlar: Bulunulan konumdan daha ileriye götürecek geliştirebilme imkanı, yakın gelecekte ortaya çıkabilecek ihtiyaç ve taleplere cevap verebilme özelliği ve yaşanabilecek riskleri avantaja dönüştürerek yarar sağlayabilme potansiyelidir.

Tehditler: Karşı karşıya kalınan ve bertaraf edilmesi gereken tehlikeler ve risk yaratan değerler olup başarıya engel olarak zarar veren, amaçları gerçekleştirilmeyi zorlaştıran, potansiyel sorun oluşturabilecek durumlar, kısa-orta ve uzun vadede karşımıza çıkabilecek problemler, ne tür engellerle karşı karşıya kalınabileceği, hedeflere ulaşılması için ortadan kaldırılması gereken önleyici durumlardır.

Devlet orman işletmelerinde yürütülen dikili ağaç satış uygulamalarının paydaşlar üzerindeki etkilerini irdelemek, yaşanan sorunları tespit etmek ve bu sorunların çözümüne yönelik önerilerin paydaşların bakış açılarıyla ortaya konulmasını sağlamak amacıyla sunulan faktörleri önem derecesine (1= Çok az önemli, 3= Az önemli, 5=Orta derecede önemli, 7= Çok önemli, 9=Çok fazla önemli) göre puanlayınız. Çift rakamlar (2, 4, 6, 8) ara değerlendirmeler içindir.

3.1. Güçlü yönler: Gelecekte yönelinecek hedefe ışık tutan, farkına varılıp kullanıldığında başarı durumunu etkileyerek üstünlük sağlayan, çalışmaya konu bazında sahip olunan ve öne çıkarılabilecek üstün yönler, fark yaratma potansiyeli, sahip olunan avantajlardır. *[Lütfen önem derecesine göre puan veriniz]*

Sıra No	DİKİLİ AĞAÇ SATIŞ YÖNTEMİNİN GÜÇLÜ YÖNLERİ	ÖNEM DERECESİ								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Bölmeden çıkan tüm emvalin (üretim artıkları da dahil) değerlendirilmesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	Emvalin talep edilen boyutlarda üretilebilmesi ve vasfı bozulmadan pazarlanabilmesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Orman işletmeye bağımlı kalınmadan işleri organize etme imkanı elde edilmesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	Depo satışlarına göre avantajları ve işleri kolaylaştıran olumlu yanlarının olması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	Ölçümlemede esneklik sağlaması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	Dikili satışta yer alan köylülerin sigortalı bir şekilde çalışma imkanından yararlanması.	1	2	3	4	5	6	7	8	9

3.2. Zayıf yönler: Farkına varılan, düzeltilmesi gerektiğine inanılan güçsüz/zayıf yönler zararlı adımların atılmasını ve başarılmayacak işlere girilmesini önleyerek alınacak tedbirlere baz teşkil eder. Eksik veya geliştirilmesi gereken, yetersiz kalınan veya değişikliklere cevap verilemeyen güçsüz yönler, iyileştirilmesi gereken zayıf noktalar. *[Lütfen önem derecesine göre puan veriniz]*

Sıra No	DİKİLİ AĞAÇ SATIŞ YÖNTEMİNİN ZAYIF YÖNLERİ	ÖNEM DERECESİ								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Muhammen bedel hesaplamalarında fiyatın anlık piyasa şartları altında belirlenmemesinin üreticinin zarara uğramasına neden olması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	Verim yüzdelerinin genellikle tutmaması, hesaplanan emvalin alandan alınmaması kısacası deneme ağaçlarının bölmeyi temsil etmemesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	İşi bitirme sürelerinin; bölmenin iklim şartları ve arazi, orman yolları durumları, parti büyüklükleri vb hesaba katılmadan belirlenmesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	İhaleleri bitirme sürecinin çalışma mevsiminin yarısına doğru sarkabilmesi ve belirlenen zamanda işin bitirilememesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	Yasal, sosyal, ekonomik ve idari altyapı oturtulmadan gerçekleştirilen sistem olması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	Yöre köylülerinin yüklenicilerden üretim işlerinde yüksek fiyat istemesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Devlet orman işletmelerinde yürütülen dikili ağaç satış uygulamalarının paydaşlar üzerindeki etkilerini irdelemek, yaşanan sorunları tespit etmek ve bu sorunların çözümüne yönelik önerilerin paydaşların bakış açılarıyla ortaya konulmasını sağlamak amacıyla sunulan faktörleri önem derecesine (1= Çok az önemli, 3= Az önemli, 5=Orta derecede önemli, 7= Çok önemli, 9=Çok fazla önemli) göre puanlayınız. Çift rakamlar (2, 4, 6, 8) ara değerlendirmeler içindir.

3.3. Fırsatlar: Bulunulan konumdan daha ileriye götürecek geliştirebilme imkanı, yakın gelecekte ortaya çıkabilecek ihtiyaç ve taleplere cevap verebilme özelliği ve yaşanabilecek riskleri avantaja dönüştürerek yarar sağlayabilme potansiyelidir. *[Lütfen önem derecesine göre puan veriniz]*

Sıra No	DİKİLİ AĞAÇ SATIŞ YÖNTEMİNİN FIRSATLARI	ÖNEM DERECESİ								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	İstenilen boylarda ürün elde edilebilmesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	Üretim masraflarının az olmasının yanı sıra ucuza mal sunulabilmesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Dikili satış usulü ihale öncesi veya kesim öncesi gerekli piyasa araştırmasına imkan vermesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	Ticari anlamda piyasaya bir canlılık kazandırması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	Depolarda bekleme kaynaklı görülen çürüme, bozulma, çatlama vb olumsuz durumların önüne geçilmesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	Tahsisli dikili satışların orman köylüsünün hak kaybını önlemesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9

3.4. Tehditler: Karşı karşıya kalınan ve bertaraf edilmesi gereken tehlikeler ve risk yaratan değerler olup başarıya engel olarak zarar veren, amaçları gerçekleştirmeyi zorlaştıran, potansiyel sorun oluşturabilecek durumlar, kısa-orta ve uzun vadede karşımıza çıkabilecek problemler, ne tür engellerle karşı karşıya kalılabileceği, hedeflere ulaşılması için ortadan kaldırılması gereken önleyici durumlardır. *[Lütfen önem derecesine göre puan veriniz]*

Sıra No	DİKİLİ AĞAÇ SATIŞ YÖNTEMİNİN TEHDİTLERİ	ÖNEM DERECESİ								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Orman köylerinde üretime katılan halkın teknik ve ekipman yetersizliği	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	Üretim talebi olmayan köylülerin onlar dışındaki alıcıların köylerine girişine izin verilmemesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Orman yollarının yeterli düzeyde olmaması veya yol yoğunluğu yeterli olanların da bozuk olması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	Vergi yükümlülüğü bulunmayan ve ormancılıkta tecrübesiz kişilerin ihalelere katılması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	Orman işletmelerin özel kişilerle kooperatifleri rekabete sokarak fiyatları arttırması	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	Büyük partilerin belirli kimselere tahsisen verilmesinin rekabet koşullarını yok etmesi ve piyasa dengesini değiştirmesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9

ÖZGEÇMİŞ

Ümit IRMALI, ilk ve orta öğrenimini Karabük Eskipazar'da tamamladı. 2013 yılında Çerkeş Anadolu Lisesi'nden mezun oldu. Aynı yıl Çankırı Karatekin Üniversitesi Orman Fakültesi Orman Mühendisliği Bölümü'nde öğrenime başlayarak 2017 yılında tamamladı. 2018 ve 2019 yıllarında Çerkeş Orman İşletme Müdürlüğü'nde Danışman Mühendis olarak çalıştı. 2020 yılında Zonguldak Orman Bölge Müdürlüğü'ne bağlı Safranbolu Orman İşletme Müdürlüğü bünyesinde Karakışla Orman İşletme Şefi olarak göreve başladı ve halen aynı yerde çalışmaya devam etmektedir.