

ARTVİN ORMAN BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ SON BEŞ YILLIK AÇIK ARTIRMALI SATIŞLARININ İRDELENMESİ

Kemal DİKİLİTAŞ¹, Atakan ÖZTÜRK²

¹İşletme Pazarlama Şube Müdürü, Artvin Orman Bölge Müdürlüğü, Artvin
²Artvin Çoruh Üniversitesi Orman Fakültesi Orman Mühendisliği Bölümü, Artvin

ÖZET

Orman işletmeleri gelir kaynağının büyük bir kısmını, odun hammaddesi açık artırmalı satışlarından sağlamaktadır. Açık artırmalı satışlar; ekonomik, ekolojik ve sosyal nitelikli ormancılık faaliyetlerinin finansmanında ve bu faaliyetlerin sürdürülebilirliğinde büyük önem arz etmektedir. Bu bildiri çalışmasında, Artvin Orman Bölge Müdürlüğü 2005-2009 dönemindeki açık artırmalı satışlar sonucu oluşan satış fiyatları ve miktarlarının gelişimi incelenmiştir. Söz konusu dönem içerisinde tomruk ve kağıtlık odun reel ortalama satış fiyatlarının 2005, 2008 ve 2009 yıllarında diğer iki yıla göre daha düşük seviyede gerçekleştiği görülmüştür. Bu noktada, özellikle Artvin OBM sınırları içinde görülen böcek tahribatı ile küresel ölçekte etkili olan ekonomik kriz faktörlerinin söz konusu yıllar dikkate alındığında reel ortalama satış fiyatlarının düşüşünde önemli bir payı olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Açık Artırmalı Satış, Satış Fiyatı, Artvin Orman Bölge Müdürlüğü, Ekonomik Kriz, Böcek Tahribatı

EXAMINATION OF AUCTIONS FOR THE LAST FIVE YEARS IN ARTVİN REGIONAL FOREST DIRECTORATE

ABSTRACT

Forest enterprises obtain most of their income from wood auctions. For this reason, auctions play an important role in financing of economic, ecological and social forestry activities and sustainability of these activities. In this study, progress in auction prices and amounts for the period 2005-2009 in Artvin Regional Forest Directorate has been examined. In the said period, real average sales prices of timber and pulpwood in 2005, 2008 and 2009 has been lower than other years. At this point, especially insect damage within Artvin Regional Forest Directorate and global economic crisis has played an important role in real average sales price decline.

Key Words: Auction, Sales Price, Artvin Regional Forest Directorate, Economic Crisis, Insect Damage

1. GİRİŞ

Ülkemiz ormancılığında, bir yandan kamu hizmeti gören bir devlet kuruluşu, diğer yandan da devlet ormanlarını işleten bir iktisadi teşebbüs özelliğine sahip olan Orman Genel Müdürlüğü'nün (OGM) (Kalıpsız, 1966), 21,2 milyon ha orman alanının; korunması, geliştirilmesi ve faydalanmaya konu edilmesi gibi sorumlulukları vardır. OGM bu sorumluluklarını yerine getirebilmek için, merkez örgütünün yanı sıra taşrada; Orman Bölge Müdürlükleri, Orman İşletme Müdürlükleri ve Orman İşletme Şeflikleri şeklinde örgütlenmiştir. Bu örgüt yapısında Orman İşletme Müdürlükleri temel karar ve uygulama birimleri olarak öne çıkmaktadır.

Her işletme gibi, Orman İşletmeleri de mal ve hizmet üretimlerini tam olarak yerine getirebilmek ve sürekliliğini koruyabilmek için, en azından faaliyet dönemi gelirlerinin aynı döneme ait giderlerini karşılaması gerekmektedir. Orman işletmeleri gelir kaynağının büyük

bir kısmını, ürettiği odun hammaddesinin satışlarından karşılamaktadır (Türker, 1995). OGM 2009 Yılı Döner Sermaye Konsolide Bütçe gelirlerinin % 89'u orman ürünleri satış gelirlerinden oluşmuştur (OGM, 2009a).

Ülkemizde orman işletmeleri pazarlama sürecinde; açık artırmalı satış, tahsisli satış ve çeşitli kanunlardan doğan haklar nedeniyle uygulanan indirimli satış gibi yöntemlerden yararlanmaktadır. Bununla birlikte, orman ürünlerinin piyasa satışlarında 6831 sayılı Orman Kanununun 30 uncu maddesinde belirtildiği üzere açık artırma esas olup, satış yöntemleri içerisinde de hem miktar hem de tutar olarak açık artırmalı satışlar önemli bir yer tutmaktadır. Orman ürünleri satışlarının (miktar olarak) %53'ü, satış gelirlerinin ise % 75'e yakını, birim ürün satış fiyatının serbest rekabet ortamında olduğu açık artırmalı satışlardan (piyasa satışlarından) elde edilmektedir (Daşdemir, 2003; Kaplan, 2007; Türker, 2008; OGM, 2009b). OGM Döner Sermayesi içinde de önemli bir yeri olan açık artırmalı satışlar; ekonomik, ekolojik ve sosyal nitelikli ormancılık faaliyetlerinin finansmanında ve bu faaliyetlerin sürdürülebilirliğinde büyük önem arz etmektedir (Başar ve ark., 2009).

Öte yandan, açık artırmalı satışlar; ekonominin genel durumu, iç ve dış piyasa koşulları, arz ve talep yapısı, mevsimler, muhammen satış bedeli, ürün çeşidi ve kalitesi, satış partisi büyüklüğü vb. pek çok faktörün etkisi altındadır (Daşdemir, 2003). Bu nedenle, orman ürünleri pazarlamasında açık artırmalı satışlar sonucunda satılan ürün miktarı ve oluşan satış fiyatı üzerinde özellikle durulmalıdır (İlter ve Ok, 2004). Zira, bazıları orman işletmeleri tarafından denetlenebilen bazıları ise denetlenemeyen bu faktörler, miktar ve fiyat aracılığıyla orman işletmelerinin gelirlerini doğrudan etkilemektedir.

Bu bildiri çalışmasında, Artvin Orman Bölge Müdürlüğü açık artırmalı satışları sonucu oluşan satış fiyatları ve miktarlarının 2005-2009 dönemindeki gelişiminin irdelenmesi ve bu sayede ormancılık teşkilatı yöneticileri tarafından sağlıklı kararların alınmasına katkı sağlayacak önerilerin geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

2. MATERYAL VE YÖNTEM

Açık artırmalı satış fiyatları ve miktarlarının 2005-2009 yılları arasındaki gelişimini konu edinen bu çalışma, OGM'ye bağlı 27 OBM'den biri olan Artvin OBM örneğinde ele alınmıştır. Ardanuç, Arhavi, Artvin, Borçka, Şavşat ve Yusufeli Orman İşletme Müdürlüklerinden oluşan Artvin OBM alanının yarısından fazlası (%55) ormanlarla kaplı olup, bu oran Ülke ortalamasının (%27) çok üzerindedir. Diğer taraftan, Artvin OBM toplam satışlarının ve satış gelirlerinin önemli bir kısmı tomruk ve kağıtlık odun açık artırmalı satışlarından sağlanmaktadır. 2008 yılı itibariyle satışların % 88'i, toplam gelirlerinin ise % 93'ü açık artırmalı yapacak odun satışlarından elde edilmiştir (AOBM, 2009).

Araştırma periyodunda açık artırmalı satışlarının gelişimi; Ocak 2005 ile Aralık 2009 arası 5 yıl ve 60 aya ait aylık ortalama satış fiyatı ve miktarları yardımıyla irdelenmiştir. Bu noktada, açık artırmalı satışlarda öne çıkan iki ürün türü olan tomruk ve kağıtlık odun dikkate alınmıştır. Tomruk ve kağıtlık odun açık artırmalı satışlarına ilişkin aylık ortalama cari satış fiyatları ile satılan ve pazarlığa kalan ürün miktarları Artvin OBM İşletme ve Pazarlama Şube Müdürlüğü kayıtlarından elde edilerek tablolştırılmıştır. Ardından ortalama satış fiyatlarındaki reel değişimleri görebilmek amacıyla TC Merkez Bankasının 2003 Temel Yıllı Üretici Fiyatları Endeksi Aylık Değişim Oranları (TÜİK, 2009) kullanılarak, aylık cari ortalama satış fiyatları, aylık reel ortalama satış fiyatlarına (Ocak 2005) dönüştürülmüştür.

Tomruk ve kağıtlık odun için ayrı ayrı olmak üzere; elde edilen aylık reel ortalama satış fiyatları ile açık artırma sonucunda satılan ve pazarlığa kalan ürün miktarlarının aylara göre değişimi grafiği Microsoft Office Excel 2003 yardımıyla çizilmiştir. Ardından grafikler üzerinde fiyat ve miktarlara ilişkin yıllar itibariyle görülen farklılıklarının anlamlı olup olmadığı istatistiksel yöntemlerle test edilmiştir. Bu noktada, tomruk ve kağıtlık odun aylık reel ortalama satış fiyatları ile her iki ürüne ilişkin satılan ve pazarlığa kalan ürün miktarlarını bir

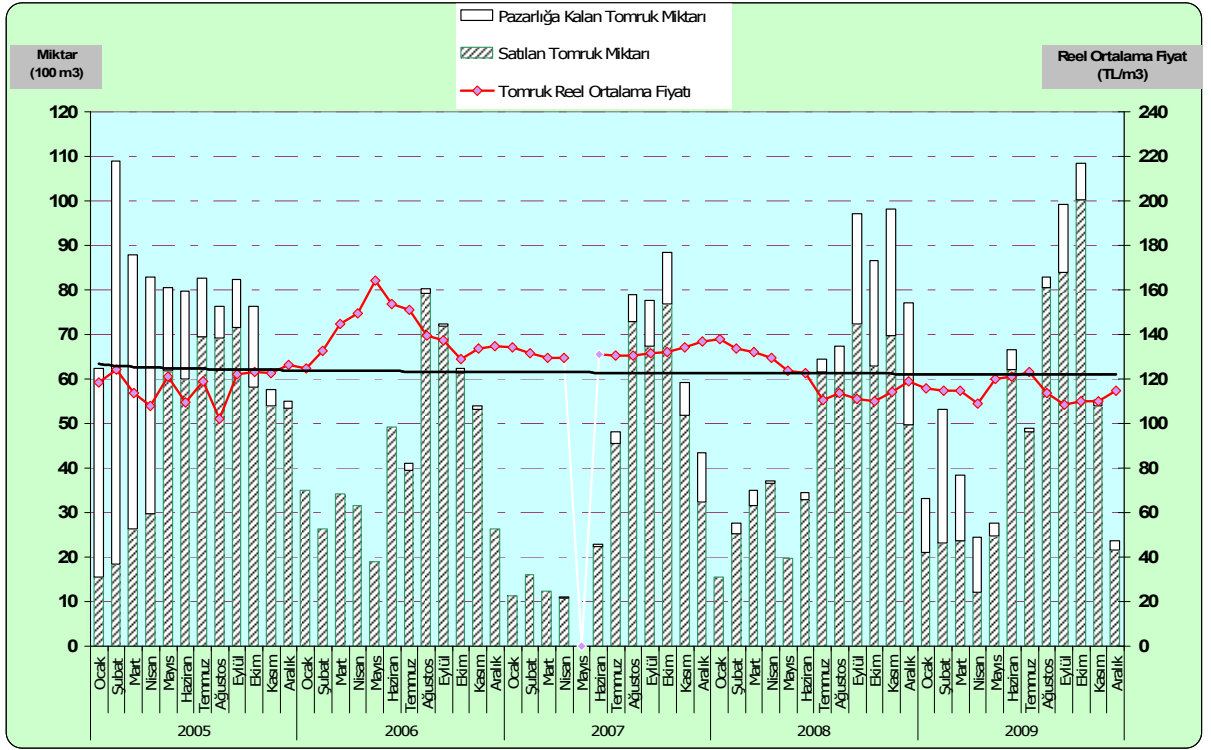
arada yansıtacak şekilde satış oranları* arasında yıllar itibariyle bir farklılık olup olmadığı araştırılmıştır.

İstatistiksel analiz aşamasında, SPSS (Statistical Package for Social Sciences) 15.0 paket programı yardımıyla One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi kullanılarak öncelikle (60 aya ilişkin) tomruk ve kâğıtlık odun reel satış fiyatlarının normal dağılım gösterdiği, satılan ve pazarlığa kalan ürün miktarlarının ise normal dağılım göstermediği belirlenmiştir. Normal dağılım gösteren reel satış fiyatları için Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılarak, yıllara göre reel ortalama satış fiyatlarındaki farklılıklar incelenmiştir. Grupların (yılların) ikili karşılaştırmalarında grup içi varyansların homojen olmamasından dolayı Games-Howel post-hoc testi kullanılmıştır. Normal dağılım göstermeyen satılan ve pazarlığa kalan ürün miktarlarını temsil eden satış oranlarının yıllara göre farklılık gösterip göstermediğinin belirlenmesinde ise, parametrik olmayan Kruskal-Wallis ve Mann-Whitney U Testlerinden istifade edilmiştir (Özdamar, 2004).

3. BULGULAR

3.1. Tomruk Açık Artırmalı Satışlarına İlişkin Bulgular

Artvin OBM'de 2005-2009 döneminde aylar itibariyle tomruk açık artırmalı satışlarında; satılan ve pazarlığa kalan miktar ile reel ortalama satış fiyatı grafiği Şekil 1'de gösterilmiştir.



Şekil 1. Tomruk Reel Ortalama Satış Fiyatları ile Satılan ve Pazarlığa Tomruk Kalan Miktarı

Buna göre, ele alınan periyotta aylık tomruk reel ortalama satış fiyatları; 2005 ile 2008'in ikinci yarısı ve 2009 yılının tüm aylarında, grafik üzerinde yer alan eğilim çizgisinin altında seyretmiştir. Bir diğer ifadeyle, 2006 ve 2007 yıllarının tüm aylarında diğer yıllara oranla daha yüksek reel ortalama satış fiyatları söz konusu olmuştur.

* Satış Oranı=[Açık Artırmada Satılan Tomruk (ya da Kağıtlık Odun) Miktarı / Açık Artırmada Satışa Çıkarılan Tomruk (ya da Kağıtlık Odun Miktarı)]x 100

Öte yandan, tomruk açık artırmalı satışlarında 2006 ve 2007 yılları aynı zamanda, 5 yıllık periyodun ortalaması olan 125.66 TL/m³'ten daha yüksek reel ortalama satış fiyatlarına sahip iki yıl olarak da dikkat çekmektedir (Tablo 1).

Tablo 1. Tomruk Reel Ortalama Satış Fiyatlarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Yıllar	N	Ortalama	Std. Sapma	Minimum	Maksimum
2005	12	117.50	7.5015	102.00	126.00
2006	12	141.33	11.5313	125.00	164.00
2007	12	132.00	2.0889	130.00	137.00
2008	12	121.50	9.9864	110.00	138.00
2009	11	115.66	4.8673	108.00	123.00
Toplam	59	125.66	12.5459	102.00	164.00

Yıllar bazında görülen bu farklılığın anlamlı olup olmadığını belirlemek için varyans analizi sonuçlarına bakmak gerekmektedir. Tablo 2'den görüleceği üzere, aylık tomruk reel ortalama satış fiyatları arasında yıllara göre anlamlı bir farklılık bulunmaktadır (F=20,924; p<,05).

Tablo 2. Tomruk Reel Ortalama Satış Fiyatlarına İlişkin Varyans Analizi Sonuçları

	Kareler Toplamı	Std. Sapma	Kareler Ortalaması	F	Anl.
Gruplararası	5665.645	4	1416.411	22.083	,000
Gruplarıçi	3463.576	54	64.140		
Toplam	9129.220	58			

Varyans analizi sonucunda ortaya çıkan söz konusu anlamlı farklılığın hangi yıllar arasında olduğunu anlayabilmek için post-hoc tekniklerinin uygulanması gerekmektedir. Bu amaçla önce varyansların homojenliğine bakılmış ve varyanslar homojen olmadığından (levne:8,222; p<,05), heterojen varyanslı dağılımlarda kullanılan Games-Howell tekniğinden istifade edilmiştir.

Çoklu karşılaştırma tablosunda Games-Howell testi sonuçları görülmektedir (Tablo 3). Buna göre; 2005, 2008 ve 2009 yılları ile 2006 ve 2007 yılları arasında tomruk reel ortalama satış fiyatları açısından anlamlı farklılık bulunmakta ve iki grup ortaya çıkmaktadır.

Tablo 3. Tomruk Reel Ortalama Satış Fiyatları Çoklu Karşılaştırma Sonuçları
Bağımlı Değişken: Tomruk Reel Ortalama Satış Fiyatı (TL/m³),
Games-Howell

(I) GRUP	(J) GRUP	Farklar Ortalaması (I-J)	Standart Hata	Anl. Düz.	95% Güven Aralığı	
					Alt Sınır	Üst Sınır
2005	2006	-23.83333(*)	3.97117	.000	-35.7820	-11.8847
	2007	-14.50000(*)	2.24789	.000	-21.6028	-7.3972
	2008	-4.00000	3.60555	.800	-14.7686	6.7686
	2009	2.40909	2.61593	.885	-5.4570	10.2752
2006	2005	23.83333(*)	3.97117	.000	11.8847	35.7820
	2007	9.33333	3.38296	.104	-1.4906	20.1573
	2008	19.83333(*)	4.40357	.002	6.7453	32.9214
	2009	26.24242(*)	3.63793	.000	15.0149	37.4699
2007	2005	14.50000(*)	2.24789	.000	7.3972	21.6028
	2006	-9.33333	3.38296	.104	-20.1573	1.4906
	2008	10.50000(*)	2.94521	.026	1.1074	19.8926
	2009	16.90909(*)	1.58662	.000	11.9307	21.8875
2008	2005	4.00000	3.60555	.800	-6.7686	14.7686
	2006	-19.83333(*)	4.40357	.002	-32.9214	-6.7453
	2007	-10.50000(*)	2.94521	.026	-19.8926	-1.1074
	2009	6.40909	3.23486	.317	-3.4842	16.3023
2009	2005	-2.40909	2.61593	.885	-10.2752	5.4570
	2006	-26.24242(*)	3.63793	.000	-37.4699	-15.0149
	2007	-16.90909(*)	1.58662	.000	-21.8875	-11.9307
	2008	-6.40909	3.23486	.317	-16.3023	3.4842

(*) Farklar ortalaması 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Bu gruplardan birini oluşturan 2006 ve 2007 yılları beş yıllık periyot içerisinde sırasıyla; 141.33 TL/m³ ve 132.00 TL/m³ ile en yüksek ortalamalara sahip yıllar olarak öne çıkmaktadır (Tablo 1).

Öte yandan, aylık tomruk satış oranlarının da yıllara göre anlamlı bir farklılık gösterdiği (p<,05) yapılan Kruskal Wallis testi sonucunda anlaşılmıştır. Bu anlamlı farklılığın hangi yıllar arasında söz konusu olduğunu belirlemek amacıyla ikili karşılaştırmalarda tercih edilen Mann Whitney-U testi uygulanmıştır. Yapılan ikili karşılaştırmalar sonucunda; farklılığın 2005, 2008 ve 2009 yılları ile 2006 ve 2007 yılları arasında 2006 ve 2007 yılları lehine gerçekleştiği belirlenmiştir (p<,05).

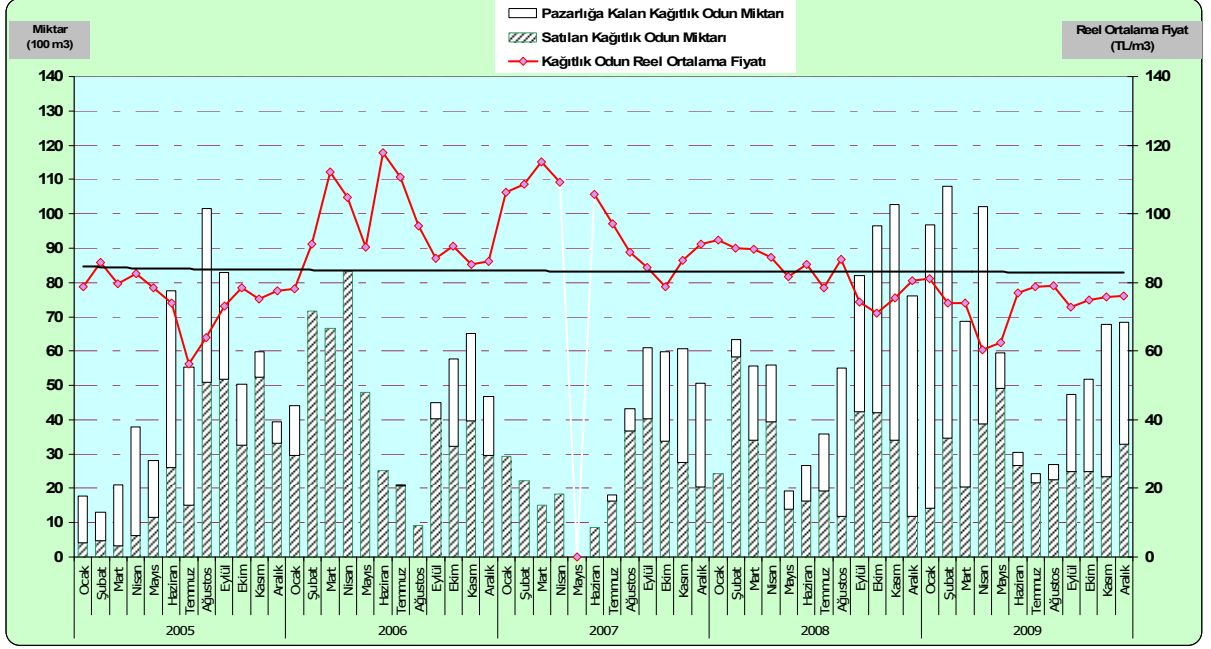
Tablo 4. Tomruk Açık Artırmalı Satış ve Stok Durumu

Yıllar	Açık Artırmalı (AA) Satışlar		Tomruk Reel Satış Geliri (TL) (C)	Tomruk Stok Miktarı (m ³) (D)	Tomruk Satış Oranı (%) (B/A)×100	Stok /AA Satışa Çıkarılan Tomruk (%) (D/A) ×100
	Tomruk (m ³)					
	Satışa Çıkarılan (A)	Satılan (B)				
2005	93 200	58 800	7 160 925	13189	63	14
2006	53 100	52 600	8 000 970	1420	99	3
2007	46 900	42 000	5 878 331	13236	89	28
2008	66 000	53 900	6 929 786	6704	82	10
2009	63 800	53 400	7 089 687	644	84	1
Ortalama	64 600	52 140	7 160 925	7039	81	11

Satış oranlarına ilişkin yıllar arasında görülen bu anlamlı farklılık, gerek açık artırmaya çıkarılan ve gerekse açık artırmada satılan tomruk miktarları ile de paralellik göstermektedir. Nitekim, 2006 ve 2007 yıllarında satışa çıkarılan ve satılan yıllık ortalama tomruk miktarları diğer üç yıla oranla daha düşük seviyelerdedir. Öte yandan, yıllar itibariyle tomruk reel satış geliri ile tomruk stok miktarının ters yönde seyrettiği görülmektedir (Tablo 4). Bir başka ifadeyle, stokların artma seyrine karşılık gelirler azalma, stokların azalma seyrine karşılık gelirler artma yönündedir.

3.2. Kâğıtlık Odun Açık Artırmalı Satışlarına İlişkin Bulgular

Artvin OBM’de 2005-2009 döneminde aylar itibariyle kâğıtlık odun açık artırmalı satışlarında; satılan ve pazarlığa kalan miktar ile reel ortalama satış fiyatı grafiği Şekil 2’de gösterilmiştir.



Şekil 1. Kâğıtlık Odun Reel Ortalama Satış Fiyatları ile Satılan ve Pazarlığa Tomruk Kalan Miktarı

Buna göre, ele alınan periyotta aylık kâğıtlık odun reel ortalama satış fiyatları; 2005’in tamamına yakını ile 2006’nın ilk ayları, 2007’nin sadece bir ayı ve 2008’in ikinci yarısı ve 2009 yılının tüm aylarında, tomruk açık artırmalı satışlarına benzer şekilde grafik üzerinde yer alan eğilim çizgisinin altında seyretmiştir. Bir diğer ifadeyle, tomruk açık artırmalı satışlarına benzer şekilde kâğıtlık odunda da 2006 ve 2007 yıllarının tamamına yakınında diğer yıllara oranla daha yüksek reel ortalama satış fiyatları söz konusudur.

Öte yandan, kâğıtlık odun açık artırmalı satışlarında 2006 ve 2007 yılları, 5 yıllık periyodun ortalaması olan 84.91 TL/m³’ten daha yüksek reel ortalama satış fiyatlarına sahip iki yıl olarak dikkat çekmektedir (Tablo 5).

Tablo 5. Kâğıtlık Odun Reel Ortalama Satış Fiyatlarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Yıllar	N	Ortalama	Std. sapma	Minimum	Maksimum
2005	12	75.25	8.1142	56.00	86.00
2006	12	95.83	12.6838	78.00	118.00
2007	11	97.36	12.1924	79.00	115.00
2008	12	82.58	6.9865	71.00	92.00
2009	11	73.64	6.7272	60.00	81.00
Toplam	58	84.91	13.6950	56.00	118.00

Yıllar bazında görülen bu farklılığın anlamlı olup olmadığını belirlemek için varyans analizi sonuçlarına bakmak gerekmektedir. Tablo 6'dan görüleceği üzere, aylık kâğıtlık odun reel ortalama satış fiyatları arasında yıllara göre anlamlı bir farklılık bulunmaktadır (F=15,251; p< ,05).

Tablo 6. Kağıtlık Odun Reel Ortalama Fiyatları Varyans Analizi Sonuçları

	Kareler Toplamı	Std. sapma	Kareler Ortalaması	F	Anl.
Gruplararası	5720,645	4	1430,161	15,251	,000
Gruplarıçi	4969,924	53	93,772		
Toplam	10690,569	57			

Tablo 7. Kâğıtlık Odun Reel Ortalama Satış Fiyatları Çoklu Karşılaştırma Sonuçları
Bağımlı Değişken: Kağıtlık Odun Reel Ortalama Satış Fiyatı (TL/m³)
Tamhane

(I) GRUP	(J) GRUP	Farklar Ortalaması (I-J)	Standart Hata	Anl. Düz.	95% Güven Aralığı	
					Alt Sınır	Üst Sınır
2005	2006	- 20.58333(*)	4.34664	.001	-33.6745	-7.4922
	2007	- 22.11364(*)	4.35899	.001	-35.3593	-8.8679
	2008	-7.33333	3.09100	.161	-16.5215	1.8549
	2009	1.61364	3.09851	.984	-7.6245	10.8517
2006	2005	20.58333(*)	4.34664	.001	7.4922	33.6745
	2007	-1.53030	5.18851	.998	-16.9907	13.9301
	2008	13.25000(*)	4.18021	.039	.5411	25.9589
	2009	22.19697(*)	4.18576	.000	9.4638	34.9301
2007	2005	22.11364(*)	4.35899	.001	8.8679	35.3593
	2006	1.53030	5.18851	.998	-13.9301	16.9907
	2008	14.78030(*)	4.19304	.021	1.8990	27.6616
	2009	23.72727(*)	4.19858	.000	10.8223	36.6322
2008	2005	7.33333	3.09100	.161	-1.8549	16.5215
	2006	- 13.25000(*)	4.18021	.039	-25.9589	-.5411
	2007	- 14.78030(*)	4.19304	.021	-27.6616	-1.8990
	2009	8.94697(*)	2.86035	.037	.4237	17.4702
2009	2005	-1.61364	3.09851	.984	-10.8517	7.6245
	2006	- 22.19697(*)	4.18576	.000	-34.9301	-9.4638
	2007	- 23.72727(*)	4.19858	.000	-36.6322	-10.8223
	2008	-8.94697(*)	2.86035	.037	-17.4702	-.4237

(*) Farklar ortalaması 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Varyans analizi sonucunda ortaya çıkan söz konusu anlamlı farklılığın hangi yıllar arasında olduğunu anlayabilmek için post-hoc tekniklerinin uygulanması gerekmektedir. Bu amaçla önce varyansların homojenliğine bakılmış ve varyanslar homojen olmadığından (levne:3,765; p<,05), heterojen varyanslı dağılımlarda kullanılan Games-Howell tekniğinden istifade edilmiştir.

Çoklu karşılaştırma tablosunda Games-Howell testi sonuçları görülmektedir (Tablo 7). Buna göre; kâğıtlık odun reel ortalama satış fiyatları açısından 2006 ve 2007 yılları ile diğer yıllar arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. 2008 ve 2009 yılları arasında da anlamlı bir

farklılık olsa da reel ortalama satış fiyatları açısından bakıldığında tomrukta olduğu gibi 2005, 2008 ve 2009 yıllarının ortalamaları birbirlerine daha yakın konumdadır. Tablo 5'ten de görüleceği üzere, bu anlamlı farklılık kapsamında; 2006 ve 2007 yılları beş yıllık periyot içerisinde sırasıyla; 95.83 TL/m³ ve 97.36 TL/m³ ile en yüksek ortalamalara sahip yıllardır. Yapılan Kruskal Wallis testi sonucunda açık artırmaya çıkarılan kâğıtlık odun miktarı içinde satılan kâğıtlık odun oranını gösteren satış oranlarının yıllara göre anlamlı bir farklılık gösterdiği (p<,05) anlaşılmıştır. Bu anlamlı farklılığın hangi yıllar arasında olduğunu belirlemek amacıyla ikili karşılaştırmalarda tercih edilen Mann Whitney-U testi uygulanmıştır. Yapılan ikili karşılaştırmalar sonucunda; farklılığın 2005, 2008 ve 2009 yılları ile 2006 ve 2007 yılları arasında 2006 ve 2007 yılları lehine gerçekleştiği belirlenmiştir (p<,05).

Tablo 8. Kâğıtlık Odun Açık Artırmalı Satış ve Stok Durumu

Yıllar	Açık Artırmalı (AA) Satışlar			Kâğıtlık Odun Stok Miktarı (m ³) (D)	Kâğıtlık Odun Satış Oranı (%) (B/A)×100	Stok /AA Satışa Çıkarılan Kâğıtlık Odun (%) (D/A) ×100
	Kâğıtlık Odun (m ³)		Kâğıtlık Odun Reel Satış Geliri (TL) (C)			
	Satışa Çıkarılan (A)	Satılan (B)				
2005	58 516	29 148	2 232 445	37434	50	64
2006	58 354	49 577	5 180 567	10460	85	18
2007	38 709	26 841	2 510 069	20958	69	54
2008	69 374	34 746	2 870 415	15644	50	23
2009	68 362	30 114	2 623 204	3816	44	6
Ortalama	58 663	34 085	2 232 445	17662	58	30

Satış oranlarına ilişkin yıllar arasında görülen bu anlamlı farklılık, gerek açık artırmaya çıkarılan ve gerekse açık artırmada satılan kâğıtlık odun miktarları ile kısmen paralellik göstermektedir. Öte yandan, yıllar itibarıyla kâğıtlık odun reel satış geliri ile kâğıtlık odun stok miktarının ters yönde seyrettiği görülmektedir (Tablo 8). Bir başka ifadeyle, stokların artma seyrine karşılık gelirler azalma, stokların azalma seyrine karşılık da gelirler artma yönündedir.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Artvin OBM tomruk ve kâğıtlık odun açık artırmalı satışlarında reel ortalama ürün fiyat ve miktarlarının aylık gelişimlerinin ele alındığı bu çalışma sonucunda, incelenen 2005-2009 döneminde yıllar arasında istatistiki olarak farklılık olduğu belirlenmiştir. Buna göre, ilk grubu;

- aylık tomruk reel ortalama satış fiyatlarının ve satış oranlarının nispeten yüksek gerçekleştiği 2006 ve 2007 yılları,
- ikinci grubu ise aylık tomruk reel ortalama satış fiyatlarının ve satış oranlarının nispeten düşük gerçekleştiği 2005, 2008 ve 2009 yılları

oluşturmaktadır. Bu gruplandırma ilgili grafik ve tablolardaki birkaç aya ilişkin istisnalar ihmal edilirse kâğıtlık odun satışları için de genel olarak kabul edilebilecek bir durumdur.

Bu sonuca göre, Artvin OBM'ye bağlı orman işletmeleri için 2006 ve 2007 yılları ormancılık faaliyetlerinin sürekliliği açısından önemli bir yeri olan satış gelirleri noktasında başarılı yıllar olarak değerlendirilebilir. Buna karşılık, 2005, 2008 ve 2009 yılları için aynı değerlendirmeyi yapmak mümkün değildir.

Daha önce de ifade edildiği üzere açık artırmalı satışları etkileyen pek çok faktör söz konusudur. Ancak, yıllar itibarıyla satışlar üzerinde etkili olma ihtimali yüksek olan faktörlere ilişkin olarak aşağıdaki değerlendirmeleri yapmak mümkündür:

- Artvin OBM ormanlarında yoğun tahribat meydana getiren böcek zararları 2005 yılı açık artırmalı satışlarını fiyat ve miktar olarak etkileyen en önemli faktörlerden biri olarak düşünülmektedir. Böcek tahribatı Artvin OBM ormanlarında 2000-2006 yılları arasında yoğun şekilde yaşanmıştır. Özellikle Artvin OBM Doğu Ladini meşcerelerinde zarar yapan *Ips typographus* ve *Ips sexdentatus* böcekleri, dikili ağaçlar üzerinde kurumalar meydana getirmiş ve bu zarar yaklaşık 1500 ha'lık alanda etkili olmuştur (AOBM, 2004).

Kaldı ki, 2005 yılındaki 166 839 m³ DKGH'nin %67'si (112 478 m³'ü) böcek zararına maruz iken, takip eden yıllarda bu oran giderek azalmıştır (Tablo 9). Dolayısıyla, orman ürünleri açısından çalışma periyodunda en yoğun böcek zararı 2005 yılında görülmüş ve buna bağlı olarak olağanüstü hasılat etasının çok önemli bir bölümü böcek kaynaklı olmuştur. Aynı yıl açık artırmada satılan tomruk miktarının %80'i, kâğıtlık odunun ise %88'i ise ağaç türleri içinde en çok böcek zararına uğrayan ladin türüne aittir (AOBM, 2009).

Sonuçta, Artvin OBM'nde böcekli emvallerden dolayı ciddi bir imaj sorunu oluşmuş ve bu da pazarlama faaliyetlerini olumsuz yönde etkilemiştir. Nitekim, sadece böcek zararı nedeniyle 2005 yılında Artvin OBM için cari fiyatlarla 615 069 TL'lik (473 130 Dolar) bir gelir kaybı potansiyeli hesaplanmış olup (Dikilitaş ve Öztürk, 2005), söz konusu kayıp ilgili yılda açık artırmalı endüstriyel odun satışlarından elde edilen 9 676 574 TL gelirin (AOBM, 2009) yaklaşık %6'sına karşılık gelmektedir. Dolayısıyla, 2005 yılında reel ortalama satış fiyatları ile satış oranlarındaki düşüşte böcek tahribatının önemli payı olduğu söylenebilir.

Bu noktada, özellikle 2005 yılında açık artırmaya çıkarılan tomruğun % 14'ünün (13 189 m³) yıl sonu stoklarında yer alması, böcek zararı ile de bağlantılı olarak ilgili yıl için piyasada tomruk arz fazlası olduğuna işaret etmektedir. Bir başka ifadeyle, piyasa talebinden fazla tomruk arzı da fiyatlar üzerinde etkili olmuştur.

- Ele alınan dönemde, 2006 ve 2007 reel ortalama satış fiyatları ve satış oranlarının nispeten yüksek olduğu yıllardır.

Özellikle 2006 yılı açık artırmaya çıkarılan tomruğun sadece %3'ü (1420 m³) stokta kalarak piyasa talebine yakın bir arz ile dikkat çekerken, 2007 yılı ise ilgili dönemdeki %28'lik (13236 m³) en yüksek stok oranı ile dikkat çekmektedir (Tablo 4). Benzer durum miktar ve oranlar değişmekle birlikte yıllar arasındaki kıyaslamada kâğıtlık odun satışları için de söz konusudur (Tablo 8). Bu nedenle reel ortalama satış fiyatlarının yüksek olduğu bu yıllardan 2006 en yüksek reel gelir, 2007 ise en düşük reel gelirin elde edildiği yıl olarak dikkat çekmektedir.

- Öte yandan, 2008 ve 2009 yıllarındaki tomruk ve kâğıtlık odun reel ortalama satış fiyatlarının ve satış oranlarının nispeten düşük gerçekleşmesinde ise 2008 yılının son çeyreğinden itibaren Ülkemizi etkileyen küresel krizin etkili olduğu düşünülmektedir.

Nitekim Ülke genelinde krizle birlikte hammadde ithalatında yavaşlama görülmesine rağmen, talebe göre arzın fazla olması nedeniyle açık artırmalı satışlarda pazarlığa kalma oranları %40'lara ulaşmış ve dolayısıyla satış oranları (%60) buna paralel olarak satış fiyatları düşük seyretmiştir. Böylece satılan ürün miktarı artmasına rağmen, orman ürünleri satış gelirleri düşüş göstermiştir. Bu noktada, OGM yaşanan satış gelirlerindeki düşüşler nedeniyle yaşanan likidite sorununu azaltmak amacıyla vadeli orman ürünü satışlarında; peşinatların % 50 den % 20 'ye kadar indirilmesi, vade sürelerinin 6 aydan 9 aya çıkarılması, gecikme faizlerinin % 2'ye indirilmesi vb. tedbirler alma yoluna gitmek zorunda kalmıştır (Kaplan, 2009).

Bu şekilde ülke ölçeğinde yaygın etkisi görülen ekonomik krizin yansımaları Artvin OBM'de kendini göstermiştir. Nitekim özellikle açık artırmaya çıkarılan ve satılan tomruk miktarlarının krizin başladığı ve etkisinin devam ettiği 2008 ve 2009 yıllarında nispeten yüksek, satış fiyatlarının ve oranlarının ise nispeten düşük olduğu görülmektedir. Yani kriz döneminde talebin daralmasıyla birlikte özellikle 2008 yılında

bir nevi arz fazlalığı meydana gelmiş, 2009 yılında ise daralan talep dikkate alınarak satışa çıkarılan tomruk miktarı azaltılarak stok oranı düşürülmüştür. Ancak yine de bu yıllarda Artvin OBM özelinde satış fiyat ve miktarları olumsuz etkilenmiştir.

Tablo 9. Artvin OBM 2005 - 2009 Periyodu Böcekli, Böceksiz ve Toplam DKGH Miktarları

Yıl	DKGH-Dikili Kabuklu Göde Hacmi (m ³)			Böcekli Oranı (%)
	Böcekli	Böceksiz	Toplam	
2005	112 478	54 361	166 839	67
2006	75 810	77 896	153 706	49
2007	55 462	106 424	161 886	34
2008	20 134	141 678	161 812	12
2009	7 710	156 290	164 000	5
Toplam	271 594	536 649	808 243	34

Sonuç olarak, orman işletmelerinin satışlarını ve dolayısıyla gelirini etkileyen faktörler böcek tahribatı örneğinde olduğu gibi yerel ve mücadele ile kısmen denetlenebilir nitelikte olduğu halde, ekonomik kriz örneğinde olduğu şekilde orman işletmelerinin tamamen denetimi dışında da gerçekleşebilmektedir. Ancak her iki faktörün de ortak özelliği beklenmedik bir zamanda ortaya çıkmasıdır. Dolayısıyla, bu tür faktörlerin açık artırmalı satışlara etkisini azaltabilmek amacıyla, piyasa şartlarını ve muhtemel talep daralmasını dikkate alarak, karşılaşıldığı andan itibaren;

- stokların düşük tutulması ve bunun için de bölge müdürlüğü ölçeğinde açık artırmalı satış miktar ve tarihlerinin koordineli şekilde oluşturulması,
- arzın piyasa talebini dikkate alarak nispeten düşürülmesi ve bu şekilde satış oranlarının yükseltilmesi,
- mümkün olduğunca üretim mevsiminin erkene alınarak piyasa talebinin stoklardan ziyade taze emvalle karşılanması,

gibi stratejilerin izlenmesi faydalı olacaktır.

Öte yandan, Ülkemiz orman ürünleri piyasasına genel olarak bakıldığında, orman işletmelerinin giderek artan bir rekabetle karşı karşıya kaldığı görülmektedir. Gümrük birliği ile beraber ithalat rejiminde meydana gelen değişimler, kıyı ve sınır ticareti vasıtasıyla doğu bloku ülkelerinden ülkemize bol miktarda ve düşük fiyatla orman ürünleri girmeye başlamasıyla, orman ürünleri piyasasındaki monopol özelliğini yitiren OGM (Türker, 1996), günümüzde Ülkemiz endüstriyel odun talebinin %61'ini karşılar duruma gelmiştir (Kaplan, 2008).

Bu gelişmeler çerçevesinde OGM makro ölçekte orman işletmeleri ise mikro ölçekte yeni ve etkili pazarlama stratejilerini geliştirme ve uygulama konusunda daha aktif olmak durumundadır. Bunun için de satış gelişmelerini içeren analizlerle piyasadaki gelişmeler daha doğru ve güvenilir şekilde takip edilmek durumundadır. Bu tür analizlerin özellikle orman işletmeleri bazında ve OBM koordinasyonunun da yapılması uygulamacılar için daha etkili ve verimli sonuçlar doğurabilecektir. Bu sayede yöneticiler tarafından daha doğru kararların alınması mümkün olabilecektir.

OBM bünyesinde birkaç yıl ya da daha uzun periyotları kapsayacak şekilde tüm satışları içine alan aylık satış gelişmelerini içeren analizler yapılması ve bu analizlerin sürekli tekrarlanması önem arz etmektedir. Sözü edilen analizler kapsamında;

- fiyatların aylık ya da mevsimlik değişimi,
- üretilen emvalin depoda bekleme süresinin ya da stoktan satışa çıkarılan emval ile yılı içinde üretilip satış konu edilen emvalin satış fiyatlarını etkileyip etkilemediği,
- piyasada arz ve talep dengesi sonucu ortaya çıkan artık ya da kıtlık oluşumu

gibi durumlar araştırılmalı ve elde edilen sonuçlardan gelecekte gerçekleştirilecek satış planlamalarında istifade edilmelidir.

5. KAYNAKLAR

- AOBM, 2004. Artvin Orman Bölge Müdürlüğü Aylık Haber Bülteni. Yıl 1, Sayı 3, Artvin.
- AOBM, 2009. Artvin Orman Bölge Müdürlüğü İşletme Pazarlama Şube Müdürlüğü Verileri, Artvin.
- Başar, M, Tosunoğlu, Ş., Kılıçaslan, Y., 2009. Türkiye’de Orman Döner Sermaye İşletmelerinin Etkinlik Analizi: Sorunlar, Çözümler ve Politika Önerileri, 253 s., TÜBİTAK-Anadolu Üniversitesi-OGM, Ankara.
- Daşdemir, İ., 2003. Asal Orman Ürünlerinde Fiyat Analizi (Zonguldak Orman Bölge Müdürlüğü Örneği), Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Bartın Orman Fakültesi, Üniversite Yayın No: 26, Fakülte Yayın No: 12, 119 s., Bartın.
- Dikilitaş, K., Öztürk, A., 2005. Artvin Orman Bölge Müdürlüğünde Ladin Emvali Pazarlanmasında Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri, *Ladin Sempzoyumu*, 20-22 Ekim 2005, Bildiriler Kitabı II. Cilt, 635-644, Trabzon, .
- İlter, E., Ok, K., 2004. Ormanlık ve Orman Endüstrisinde Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi (Örnek Olaylarla), 1. Basım, 488 s., Ankara.
- Kalipsız, A., 1966. Odun Fiyatının Teşekkülü Orman Genel Müdürlüğü’nün Fiyat Politikası ve Problemleri, İÜ Orman Fakültesi Dergisi, Seri A, Cilt No:16.
- Kaplan, E., 2007. Orman İşletmeciliğinde Üretim Pazarlama (Sunu), 5 Aralık 2007, TOBB, , Ankara, www.ogm.gov.tr, et:30.12.2009.
- Kaplan, 2008. Orman İşletmeciliğinde Üretim-Pazarlama Faaliyetleri (Sunu), Mart-2008, , Ankara, www.ogm.gov.tr, et:30.12.2009.
- Kaplan, E., 2009. OGM 2009 Yılı İşletme–Pazarlama Faaliyetleri ve Ekonomik Durum Raporu, 10 s., Ankara, www.ogm.gov.tr, et:30.12.2009.
- OGM, 2009a. Orman Genel Müdürlüğü Tamim No:6589, Döner Sermaye Bütçesi 2009 yılı Uygulama Talimatı, 02.01.2009.
- OGM, 2009b. Orman Genel Müdürlüğü Üretim ve Pazarlama Faaliyetleri 2009 Yılı Programları, www.ogm.gov.tr, et:30.12.2009, Ankara.
- Özdamar, K., 2004. Paket Programlar ile İstatistiksel Veri Analizi, Genişletilmiş 5. Baskı, Kaan Kitabevi, Eskişehir.
- TÜİK, 2009. 2003 Temel Yıllı Üretici Fiyatları Endeksi Genel Endeksi ve Değişim Oranları http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=18&ust_id=6, et: 29.12.2009.
- Türker, M.F., 1995. Doğu Karadeniz Bölgesi 25 Devlet Orman İşletmesinin Gelir Gider Analizi Yardımıyla Ekonomik Başarılarının Belirlenmesi, I. Ulusal Ormanlık Kongresi, Bildiriler Kitabı, 4. Cilt, 223-229, K.T.Ü. Orman Fakültesi, Trabzon.
- Türker, M.F., 1996. Açık Artırmalı Orman Ürünleri (Tomruk) Satışlarında Fiyat Oluşumunun Araştırılması (Doğu Karadeniz Bölgesi Örneği), Doktora Sonrası Temel Araştırma (Basılmamıştır), 106 s, K.T.Ü. Araştırma Fonu, Trabzon.
- Türker, M.F., 2008. Ormanlık İşletme Ekonomisi, Derya Kitabevi, 255 s., Trabzon.