

ARTVİN ORMAN BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜNDE LADİN EMVALİ PAZARLANMASINDA KARŞILAŞILAN SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Kemal DİKİLİTAŞ¹

Atakan ÖZTÜRK²

¹ Artvin Orman Bölge Müdürlüğü 08000-ARTVİN

² KAÜ Artvin Orman Fakültesi Orman Mühendisliği Bölümü 08000-ARTVİN

Özet

Ülkemizde devlet orman işletmelerinin sürdürülebilirlik anlayışı içinde topluma mal ve hizmet sunabilmeleri için, diğer işlevler yanında pazarlama işlevine de gereken önemi vermeleri gerekmektedir. Bu bildiriye, Artvin Orman Bölge Müdürlüğü'ne bağlı devlet orman işletmelerinde yürütülmekte olan pazarlama faaliyetleri kapsamında, özellikle işletme çevresinden kaynaklanan başlıca sorunlar belirlenmeye çalışılmış ve bu sorunların çözümüne yönelik bazı öneriler geliştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Artvin OBM, Orman ürünleri, Pazarlama sorunları

MARKETING PROBLEMS AND THEIR SOLUTIONS IN ARTVIN FORESTRY REGIONAL DIRECTORATE

Abstract

Marketing function is very important for state forestry enterprises producing forest goods and services for the society. In this paper the marketing problems of state forest enterprises of Artvin Forestry Regional Directorate was investigated and some suggestions were done to solve the marketing problems.

Key words: Artvin Forestry Regional Directorate, forest goods, marketing problems

1. Giriş

İnsan ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla mal, hizmet ya da düşünce üreten ekonomik birimler olarak tanımlanan işletmeler; yönetim, finansman, halkla ilişkiler, personel, araştırma-geliştirme vb. fonksiyonların (işlevlerin) yanı sıra, üretim ve pazarlama olmak üzere iki temel fonksiyonu daha yerine getirmektedirler.

Genel olarak işletme faaliyetlerini yönlendiren ve şekillendiren onun ürünlerinin pazarlanabilmesidir. Çok rasyonel şekilde üretim yapan bir işletme dahi, ancak ürünleri için uygun

pazar bulduğu ölçüde faaliyette bulunabilir. Dolayısıyla, işletmelerin üretim kapasiteleri ile pazarlama koşulları arasında bir denge bulunmalıdır. Pazarlama koşullarının olumsuz olması halinde, diğer koşullar elverişli olsa dahi, işletmeler faaliyetlerini başarılı olarak sürdürülemezler, stokları artar ve belli bir noktadan sonra üretimlerini durdurmak zorunda kalırlar. Bu olumsuzluğun devamı halinde işletme faaliyetlerine ve varlığına son verebilir (Miraboğlu, 1983; Daşdemir, 2003).

Pazarlama fonksiyonu; işletmenin en dışı dönük fonksiyonu niteliğinde olmasının yanında işletme amaçlarının elde edilmesi, üretim ve diğer fonksiyonlarla olan karşılıklı ilişkisi, bu sayede işletmenin başarı düzeyinin artırılması ve sürdürülebilirliğinin sağlanmasındaki öneminden dolayı işletmeler açısından üzerinde önemle durulması gereken bir fonksiyondur.

Bu noktada, bir yandan kamu hizmeti gören bir devlet kuruluşu olan, diğer yandan devlet ormanlarını işleten bir iktisadi teşebbüs niteliğinde olan Orman Genel Müdürlüğü(OGM)'ne bağlı devlet orman işletmelerinin (DOI'lerin) sürdürülebilirlik anlayışı içinde topluma mal ve hizmet sunabilmeleri için, diğer işlevler yanında pazarlama işlevine de gereken önemi vermeleri gerekmektedir (Daşdemir, 2003).

Temel yapı taşlarını DOI'lerin oluşturduğu Ülkemiz ormanlığında pazarlama faaliyetlerine genel olarak bakıldığında; dünyada meydana gelen ekonomik entegrasyonlara bağlı olarak, uluslararası ticaretin teşvik edilmesi sonucu, gümrük vergileri, fonlar ve kotalar düşme hatta kaldırılma sürecine girerken, özellikle dağılan doğu bloku ülkelerinden ülkemize kıyı ve sınır ticareti yoluyla giren bol miktarda ve düşük fiyatlı orman ürünleri, maliyetleri çok sayıda vergi, resim ve fonlarla şişirilmiş ve bir çok tahsis yükümlülüğünü taşıyan OGM'nin odun hammaddesi piyasasında monopol olma özelliğini kaybetmesine, dolayısıyla ürünlerini kolayca pazarlayamaz duruma gelmesine neden olmuştur (Türker, 2000).

Ancak, ülkemiz orman işletmelerinin pazarlama faaliyetleri sadece ulusal ve uluslararası ölçekli söz konusu değişimlerden etkilenmemektedir. Nitekim, arazi işletmesi karakterinde olduklarından, kuruluş yeri özelliklerinden fiziksel çevre özelliklerine varıncaya kadar orman işletmelerinin kendine özgü birtakım özellikleri de, işletmenin motoru olarak adlandırılan pazarlama fonksiyonunun işleyişinde olumlu ya da olumsuz etkiler doğurabilmektedir.

Bu bildiri kapsamında, Artvin OBM'ye bağlı orman işletmelerinde yürütülmekte olan pazarlama faaliyetleri ele alınarak, özellikle işletme çevresinden kaynaklanan başlıca sorunlar belirlenmeye çalışılmış ve bu sorunların çözümüne yönelik bazı öneriler geliştirilmiştir.

2. Kapsam ve Yöntem

Pazarlama sorunlarının irdelenmeye çalışıldığı Artvin OBM'nin, orman işletme müdürlükleri itibariyle alansal dağılımı Tablo 1'de sunulmaktadır. Tablo 1'den de görüleceği üzere Artvin OBM'nin 712 835 ha'lık toplam alanının 390 453 ha'ı bir başka ifadeyle yaklaşık % 55'i orman alanı niteliğindedir.

Tablo 1. Artvin OBM'nin Orman İşletme Müdürlükleri İtibariyle Alansal Dağılımı

İşletme Müdürlüğü	Koru		Baltalık		Ormanlık Alan (ha)	Diğer Alanlar (ha)	Toplam Alan (ha)
	Normal (ha)	Bozuk (ha)	Normal (ha)	Bozuk (ha)			
Artvin	39782	10747	4284	26025	80838	28471	109309
Ardanuç	17827	3472	2462	14529	38290	38258	76548
Arhavi	15416	11422		687	27525	21458	48983
Borçka	51194	24651	248	3262	79355	39531	118886
Şavşat	24324	22079	48	13025	59476	74860	134336
Yusufeli	36366	19585		49018	104969	119804	224773
<i>Toplam</i>	<i>184909</i>	<i>91956</i>	<i>7042</i>	<i>106546</i>	<i>390453</i>	<i>322382</i>	<i>712835</i>

Kaynak: URL-1

Öte yandan, çalışmada işletme içi ve işletme dışı çevre şartlarından kaynaklanan pazarlama sorunlarının tespitinde özellikle ladin emvali üzerinde yoğunlaşılmasının iki temel nedeni bulunmaktadır. Bunlardan bir tanesi, Artvin OBM sınırları içindeki ormanlık alanlarda yayılış gösteren ağaç türleri arasında ladinin (Doğu Ladini) önemli bir yer tutması ve dolayısıyla gerçekleştirilen odun hammaddesi üretim ve satışının önemli bir bölümünü ağaç türü itibariyle ladinin oluşturmasıdır. Nitekim, Artvin OBM'de 2000-2004 periyodunda yapılan yıllık ortalama dikili damga gerçekleştirmelerinin % 61'ini ladin oluşturmaktadır (URL-1). Diğer neden ise, Artvin OBM sınırları içerisinde zarar yapan *Ips typographus* adlı böceğin asıl zararını ladin ağaçları üzerinde gerçekleştirmesi ve bunun da özellikle ladin emvallerinin pazarlanması sürecinde işletmeler açısından ciddi olumsuzluklara sebebiyet vermesidir.

Çalışma amacına ulaşılması noktasında, Artvin OBM'ye bağlı orman işletmelerinde yapılan gözlem ve incelemelerin yanında, orman işletmelerindeki pazarlama etkinliklerinin önemli bir ayağını teşkil eden müşterilerin görüş, düşünce ve önerileri de dikkate alınmaya çalışılmıştır. Bu kapsamda, Artvin OBM'nin mevcut ve potansiyel hedef kitesini oluşturan toplam 69 adet müşteri

ile 12-20 Şubat 2005 tarihleri arasında gerçekleştirilen yüz yüze görüşmeye dayalı anket çalışmasının (Dikilitaş, 2005) bulgularından da çalışmada istifade edilmiştir.

3. Pazarlama Faaliyetlerinde Karşılaşılan Başlıca Sorunlar

Ülkemizde ormanlık sektöründe orman ürünleri pazarlaması sürecinde etkili olan faktörlerin başında, ilgili sektörün bir kamu sektörü olması nedeniyle uymak zorunda olduğu bazı yasal düzenlemeler gelmektedir. Orman işletmelerinin pazarlama karması elamanları üzerinde de son derece etkili olan bu yapı, zaman zaman orman işletmelerinin bağımsız birer işletme olarak faaliyet göstermesini de engelleyebilmektedir. Ancak, bu durum ülke genelinde kurulu bulunan tüm orman işletmeleri için geçerlidir. Bununla birlikte, Ülkenin farklı yörelerine özgü yerel çevre şartları ise sadece ilgili orman işletmesinin ya da onun bağlı olduğu orman bölge müdürlüğünün pazarlama faaliyetlerini etkilemektedir. Bu bölümde Artvin OBM'ye bağlı orman işletmelerinin pazarlama sorunları; özellikle yerel çevre şartlarının etkileri göz önünde bulundurularak başlıklar halinde irdelenmektedir.

3.1. Hedef Pazarla İlgili Sorunlar

Artvin Türkiye'nin kuzey-doğu ucunda bir sınır şehir olup, ilin ulaşım imkânları oldukça sınırlıdır ve ulaşımında karayolu neredeyse tek alternatif konumundadır. Artvin OBM yönetim ve sorumluluğunda bulunan orman alanları ile Artvin İlinin sınırları büyük ölçüde örtüşmektedir. Bu durumda Artvin OBM'ye bağlı orman işletmelerinin ağırlıklı satışlarına il dışından katılan müşteriler için, uzaklık önemli bir sorun teşkil etmektedir. Nitekim, Artvin OBM'de yapılan ağırlıklı satışlara katılmak için Samsun, Kırıkkale, Ankara, Kayseri, Kırşehir, Mersin, Adana, Antakya, Gaziantep, Diyarbakır, Elazığ, Bingöl, Muş gibi farklı bölgelerin illerinden gelen müşteriler için Artvin'e ulaşım yüksek maliyetler doğurmakta ve aynı zamanda önemli zaman kayıplarına da neden olabilmektedir. Artvin OBM müşteri kitlesinin yaklaşık olarak % 80'inin il dışından gelen müşterilerden oluştuğu (Anonim, 2005) göz önüne alındığında, her on müşteriden sekizinin uzaklık ve ulaşım noktasında yaşanan olumsuzluklarla karşı karşıya kaldığı görülmektedir. Ayrıca, sayılan illerin yanı sıra odun kökenli ürün sanayinin gelişmiş olduğu diğer illere olan fiziki uzaklık, özellikle bu illerdeki potansiyel müşterilerin Artvin OBM'nin mal karmasına ilişkin yeterli ve doğru bilgi sahibi olmaları da engelleyebilmektedir.

Öte yandan, Ardahan, Kars, Erzurum ve Ağrı illeri Artvin OBM için hem yakın ve hem de önemli bir hedef pazar konumundadır. Söz konusu pazarın odun hammaddesi talebi uzun süre devam eden ağır kış şartları nedeniyle Artvin OBM'ye yönelmemektedir. Ağır kış şartlarının etkisini

yitirdiği kısa süreli inşaat sezonlarında ise, söz konusu illerin odun hammaddesi talebi gerek ulaşım, nakliyat ve gerekse maliyet noktasında daha avantajlı illere yönelmekte ve bunun sonucunda da Artvin OBM söz konusu hedef pazardan yeterince istifade edememektedir.

3.2. Arazi Yapısı ve Ağır Kış Şartlarından Kaynaklanan Sorunlar

Artvin OBM sınırları içindeki ormanlık alanların önemli bir bölümü engebeli bir arazi yapısına sahip olup, ormanlık alanların çok büyük bir bölümü % 61 ve üzeri eğim grubunda yer almaktadır. Yine, Doğu Karadeniz Bölgesi (DKB)nde mevcut bulunan üç farklı orman bölge müdürlüğüne (Artvin, Trabzon ve Giresun OBM) bağlı orman işletmelerinde, teknik ve ekonomik faaliyetlerin yoğun olarak gerçekleştirildiği alanların sarplık derecesi ortalaması % 37 iken, Artvin OBM'ye bağlı orman işletmeleri için bu katsayı % 41 olarak hesaplanmıştır (Daşdemir, 1996). Ormanlık alanların engebeli olması teknik ve ekonomik nitelikli ormanlık faaliyetlerini olumsuz yönde etkilemektedir.

Görüldüğü üzere, Artvin OBM DKB'de ormanlık faaliyetlerinin yürütüldüğü en sarp arazi yapısına sahiptir. Bu durum doğrudan odun kökenli orman ürünleri üretiminden pazarlanmasına varıncaya kadar tüm işletmedilik faaliyetleri üzerinde olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir. Nitekim, odun kökenli ürünlerin üretim ve sürütme aşamasında önemli kalite ve kantite kayıplarına rastlanmaktadır. Özellikle emvallerin başlarında meydana gelen ezilmeler ve emvallere taş girmeleri kalite kayıplarına neden olan oluşumların başında gelmektedir. Benzer şekilde, yüksek eğimli arazide yapılan sürütmeler sırasında kontrol dışı, dikili ağaçlara ya da toprak üstünde bulunan taşlara çarpan tomruk ya da diğer ürünlerin başlarında ve yanal yüzeylerinde yaralanmalar ve yırtılmalar oluşabilmektedir.

Öte yandan, özellikle yüksek rakımlı üretim sahalarında görülen yoğun kar yağışıyla birlikte yüksek eğimli arazide yapılmış olan orman yolları bakım ve onarım çalışmaları, üretim faaliyetlerinin büyük ölçüde Haziran - Ekim ayları arasındaki periyotta yapılmasını zorunlu kılmaktadır. Üretim periyodunun bu şekilde yılın belli aylarıyla sınırlı kalması, üretilen emvallerin depolarda istifinden satışına kadar geçen süreçte bir dizi sorunu beraberinde getirmekte ve işletmelerin ürün arzlarıyla piyasa talepleri arasındaki dengeyi kurmaları güçleşmektedir.

Bu noktada, ormanda yapılan üretimin depoya geç inmesi, depoda satışa hemen sunulamaması ve buna bağlı olarak ürünlerin kalite ve kantite kaybına uğraması gibi sorunların, Artvin OBM'nin de içinde bulunduğu DKB'de faaliyet gösteren DOİ'lerin piyasa satışlarına katılan alıcılar tarafından dile getirilen başlıca sorunlar arasında olduğu hatırlanmalıdır (Türker, 1996). Dolayısıyla, buraya kadar kısaca değinilen sorunlar doğrudan orman işletmelerinin hedef kitesini

oluşturan alıolan etkilemekte ve onların ürünleri daha yüksek fiyatlarla almalarna neden olmaktadır.

3.3. Fıllı Masraf ve Malıyetlerin Yüksekliğine İlişkin Sorunlar

Bir önceki bölümde kısmen değinilen arazi yapısından kaynaklanan olumsuzlukların yanısıra, özellikle Doğu Ladininin bulunduğu üretim alanlarında orman gülnün yoğun bir şekilde bulunması sonucu, 288-Ek:1 sayılı tebliğ gereği; özellikle sürütme ve nakliyat ücretleri artmaktadır. Örneđin, 2004 yılı itibariyle Artvin OBM için yapacak fıllı masraf toplamı içerisinde sürütme ve nakliyat giderlerinin birim ürün başına düşen tutarı 44,67 YTL seviyesinde gerçekleşmiştir. Buna karşılık, DKB bölgesinde yer alan Giresun OBM'de ise aynı tutar 27,87 YTL olarak gerçekleşmiştir (Anonim, 2004a). Dolayısıyla, sürütme ve nakliyat giderleri itibariyle Artvin OBM Giresun OBM'den yaklaşık % 40 daha yüksek fıllı masrafla karşı karşıya kalmıştır. Bu durum fıllı masrafların artması sonucu önce birim ürün maliyetinin ve muhammen bedelin ve sonuçta da birim satış fiyatı seviyesinin yüksek oluşmasına neden olabilmektedir. Artvin OBM'nin coğrafi konumundan kaynaklanan olumsuzluklarla birim ürün satış fiyatlarının yüksekliği bir araya geldiğinde, ilgili orman işletmelerinin ürünlerine olan talep gerilemekte ve orman ürünleri piyasasındaki rekabet güleri daha da azalmaktadır.

Fıllı masrafların birim ürün başına yüksek oluşu, muhammen bedel hesaplamalarında diğer bölge müdürlükleriyle rekabet edebilmek için indirim yetkisinin yöneticiler tarafından daha fazla kullanılmasına neden olmakta, bu da Artvin OBM'nin aleyhine bir durum ortaya çıkarmaktadır.

Yine üretim işlerinde istihdam edilen gerek ormanlık teşkilatı personeli ve gerekse diğer çalışanların çalışma şartlarının olumsuzluğu ve yaptıkları işle ilgili yeterli donanıma sahip olmamaları, verimsiz çalışmanın beraberinde maliyet artışlarını da getirmektedir.

3.4. Çoruh Vadisinde Yürütölen Baraj İnşaatı Çalışmalarından Doğan Sorunlar

Artvin İli sınırları içindeki Çoruh havzasının farklı bölümlerinde yürütölen baraj çalışmalarını nedeniyle, karayollarının önemli bir bölümü baraj su seviyesinin üzerinde olacak şekilde yeniden inşa edilmektedir. Bu nedenle vadilerde bulunan ana yolların birçoğu zaman zaman ulaşıma kapatılmakta ve sadece belli zaman aralıkları ile ulaşıma açık tutulmaktadır. Çalışma alanlarında ulaşıma kapatılmayan kısımlarda ise stabilize servis yolları ile ulaşım sağlanmaya çalışılmaktadır. Tüm bu olumsuzluklar, ağır artırmalı satışlara katılan/katılacak müşterilerin orman depolarını dolaşarak depodaki emvalleri görmesini engellediği gibi zaman zaman müşterilerin ihaleye yetişememesine de sebep olabilmektedir. Bu sorunları yaşayan özellikle il dışından ihaleye katılan

müşteriler, ihale gününden önce Artvin'e gelmek durumunda kalmakta ve bu durum müşteriler için ilave zaman kaybına neden olmakta ve konaklama sıkıntılar yaşamalarına sebep olmaktadır. Çoruh havzasındaki baraj çalışmalarını tamamlanincaya kadar bu ve benzeri sorunların devam etmesi kaçınılmaz görülmektedir. Dolayısıyla, söz konusu çalışmalar tamamlanincaya kadar Artvin OBM'ye bağlı orman işletmelerinin müşteri kaybetmeye devam edeceği tahmin edilmektedir.

3.5. Kabuk Böceğinin Neden Olduğu Pazarlama Sorunları

Artvin OBM Doğu Ladini meşcerelerinde zarar yapan *Ips typographus* adlı kabuk böceği, dikili ağaçlar üzerinde kurumalar meydana getirmektedir. Söz konusu böcek zararının en yoğun olarak görüldüğü alanlardan biri Hatıla Vadisi Milli Parkı'dır. Nitekim, böcek Milli Park sınırları içinde yaklaşık 1500 ha'lık alanda etkili olmuş ve bu alanda böcek zararına uğramış yaklaşık 140 000 m³ dikili kuru ağaç tespit edilmiştir. 2003-2004 yıllarında ise bu alandan yaklaşık 60 000 m³ ladin tomruk kabuklu olarak alan dışına çıkarılmıştır (Anonim, 2004b).

Ips typographus böceğinin odun üzerindeki zarar sadece odunun yanıl yüzeyinde neden olduğu izlerden oluşmaktadır. Buna karşılık, *Ips sexdentatus* böceği ise kışladığı zaman odunda 1-5 cm derinliğinde delikler oluşturmaktadır. Ancak, müşteriler genellikle bu farklılığı algılayamamakta ve *Ips typographus* böceğinin kurutması sonucu, olağanüstü olarak üretilen ladin emvalinin tamamını almaktan kaçınmaktadır. Dolayısıyla, Artvin OBM'nin böcekli emvalerden dolayı ciddi bir imaj sorunu bulunmakta ve bu da doğrudan pazarlama faaliyetlerini olumsuz yönde etkilemektedir.

2003 yılında ladin ormanlarından alınan olağanüstü hâsılât etasının % 70'i, aynı yıl Artvin OBM genelinde alınan etanın ise % 58'inin böcek zararına uğramış ağaçlar oluşturmaktadır (Anonim, 2003). Bu sonuç, Artvin ormanlarında böcek nedeniyle meydana gelen kurumaların, Ülke genelinde orman yangınlarına karşı verilen mücadele gibi önemli ve hassas bir duruma geldiğini göstermektedir.

Özellikle Artvin OBM'nin son yıllardaki üretiminin önemli bir bölümünün böcek sebebiyle kurumalardan oluşan olağanüstü hâsılât etasından oluştuğu göz önünde bulundurulursa, üretimin çok büyük bir kısmının pazarlanmasında yaşanan/yaşanacak sorunların orman işletmeleri açısından ne denli önemli olduğu görülmektedir.

Ayrıca herhangi bir böcek zararı maruz kalmamış ve normal bir şekilde üretilen Ladin emvalinin görünüşü ya da albenisi, *Ips typographus* böceği sebebiyle kuruyan ladin emvalinde bulunmamaktadır. Bu da görünüş olarak bozulan ladin emvalinin pazarlanmasında ciddi sıkıntılar oluşturmaktadır.

3.6. Müşterilerin Dile Getirdiği Sorunlar

Yapılan anket çalışması sonucunda; Artvin OBM ağız artırmalı satışlarına katılan müşterilerin % 72'si hiçbir sorun ve sıkıntının olmadığını beyan ederken, % 28'i geçirdi sorunları dile getirmiştir.

Ayrıca, Artvin OBM müşterilerinin % 9'u uzaklığı, % 9'u nakliye ücretlerinin yüksekliğini, % 6'sı üretimi yapılan ağaç türlerinin ihtiyaçlarını karşılamadığını, % 4'ünün ormanlık teşkilat elemanlarının kendilerine karşı kusurlu ve yanlış davranışlarını, % 17'si ise üretim standartlarının düşüklüğünü bir sorun olarak dile getirmişlerdir.

Burada anket çalışmasına katılan müşterilerden, ormanlık teşkilatı tarafından talep ve görüşleri dinlenmesine rağmen uygulamaya geçiş noktasında sorunlar yaşandığı dile getirilmiştir. Yine, satış partilerinde zaman zaman ortaya çıkan hacim noksanlıkları tomruk istiflerine karşın çürük emvaller ya da kağıtlık vasıftaki ürünler, istiflerdeki boy ve çap olarak farklı nitelikteki ürünlerin bir arada bulunması, satış öncesi bilgi cetvellerinin müşterilere zamanın ulaşmasında yaşanan aksaklıklar, müşteriler tarafından dile getirilen diğer sorunlar olarak ortaya çıkmaktadır.

4. Sonuç ve Öneriler

Bu bildiriye, Artvin OBM'nin çevre şartlarından kaynaklanan başlıca sorunlar; hedef pazarla ilgili sorunlar, arazi yapısı ve ağır kış şartlarından kaynaklanan sorunlar, fiili masraf ve maliyetlerin yüksekliğine ilişkin sorunlar, Çoruh vadisinde yürütülen baraj inşaatı çalışmalarından doğan sorunlar, kabuk böceğinin neden olduğu pazarlama sorunları ve müşterilerin dile getirdiği sorunlar olmak üzere, altı ana başlık altında toplanmıştır.

Sıralanan sorunlar her ne kadar ayrı başlıklar altında ele alınsa da, gerçekte Artvin OBM pazarlama faaliyetlerine olan etkileri açısından düşünüldüğünde birbirleriyle oldukça yakın ilişki içerisinde oldukları görülmektedir. Söz konusu sorunların aşılması için Artvin OBM bünyesinde daha etkin ve verimli bir işletmecilik ve dolayısıyla pazarlama faaliyeti yürütülebilmesinde, aşağıda sıralanan hususların dikkate alınmasının önemli katkılar sağlayabileceği düşünülmektedir.

Artvin OBM'nin coğrafi konumu ve özel şartlarından kaynaklanan özellikle yollar ve ulaşım ile ilgili sorunların çözümü noktasında yapılabilecek çok fazla bir şey gözükmemektedir. Bununla birlikte, yapılacak pazar araştırmaları ile küçük çaplı müşteri ziyaretleri ile gelişen ve değişen piyasa istek ve taleplerini yakından takip edilmesi, orman işletmelerinin pazarlama karnalarını piyasa istek ve talepleri doğrultusunda şekillendirmeye çalışması, müşterilerle yakın ve sıcak ilişkiler kurularak müşteri tatminine önem verilmesi, ürün muhannen bedellerini imkânlar ölçüsünde diğer orman işletmelerinden daha düşük tutulması vb. önlemler alınarak, sadece yakın çevreye değil uzak

illerden gelen müşterilere de hitap edilmesi ve onlar için de satışa çıkarılan ürünlerin cazip kılınmasına çalışılmalıdır.

Arazinin çok eğimli ve taşlık olduğu üretim sahalanında sosyal problemlere de neden olmadan, imkânlar ölçüsünde mekanizasyona ağırlık vererek emvalin sürütme sebebiyle uğradığı kalite ve kantite kayıplarını azaltılmaya çalışılmalıdır. Mekanizasyon imkânı olmayan sahalarda yapılan üretimlerde emvalin başlannda meydana gelen ezilme ve taş girmelerinden oluşan kusurlar rampalarda düzeltilmelidir.

Özellikle nakliyattan doğan fiili masraf yükünün azaltılması ve bu sayede birim ürün maliyetlerinin düşürülmesi için yolların büyük onarım, sanat yapısı ve üst yapılarının zamanında ve eksiksiz tamamlanarak ulaşımdaki aksaklık ve sorunlar giderilmelidir.

Üretimden sorumlu personel ve diğer çalışanların çalışma şartlarının iyileştirilmesi, yaptıkları işle ilgili gerekli ve yeterli bilgiyle donatılmaları iş veriminin ve kalitesinin artırılmasında etkili olacaktır.

Böcek zararları nedeniyle pazarlanmasında sorunlar yaşanan kağıtlık odun emvali için, OGM tarafından yapılan tahsislerde Artvin OBM'ye öncelik verilmesi, en azından tahsise konu emvalin depolarda uzun süre bekletilmesini ve aşırı değer kayıplarını engelleyebilecektir.

Hâlihazırda Artvin OBM tarafından hazırlanan ve gerek bölge müdürlüğü ve gerekse orman işletmeleri düzeyinde gerçekleştirilen faaliyetlere ilişkin bilgilerin yer aldığı web sayfası, özellikle müşterilerin orman işletmelerinin ağırlıklı satışlarını takip etmeleri açısından önemli bir kolaylık sağlayabilecektir. Söz konusu sayfanın daha da işlevsel hale getirilebilmesi için müşterilerin bu sayfadan haberdar edilmesi, müşterilerin ihtiyaç, şikâyet ve isteklerini bu tür teknolojiler aracılığıyla daha kısa sürede ormanlık teşkilatı yöneticilerine ulaştırmaları açısından son derece önemlidir. Bu sayede piyasa talepleri ile taleplerdeki değişimlerinin anında izlenerek üretim ve pazarlama faaliyetlerine imkânlar ölçüsünde yön vermek mümkün olabilecektir.

Zaman zaman orman teşkilatı tarafından yapılacak müşteri ziyaretleri, hem piyasa araştırması yönüyle ve hem de hedef kitenin beklenti ve sorunlarını belirleyerek çözüme kavuşturma açısından faydalı olacaktır. Nitekim, bu tür bir ziyaret sonucunda pazarlama etkinliklerine ilişkin düzenlemeler sonucunda Artvin OBM'de ağırlık artırmadaki satış oranı % 10-20 düzeyinden % 70'e çıkmıştır (Artvin, 2005).

Ürünlerin boylandırılması, depolarda istiflenmesi ve istiflerin ölçülmesinde teknik elemanların ve personelin daha dikkatli ve hassas davranması gerekmektedir. Aynı zamanda istiflere çürük emval karıştırılması ve ürün geçidi, çap ve boy açısından mümkün olduğunca homojen nitelikte istifler oluşturulmasına çalışılmalıdır. Ayrıca, satış öncesi bilgi cetvellerinin müşterilere düzenli ulaşım,

ulaşmadığının orman işletme müdürlüklerince zaman zaman araştırılması ve kontrol edilmesi gerekmektedir.

Kaynaklar

- Anonim, 2003. Artvin Orman Bölge Müdürlüğü Kayıtları, Artvin.
- Anonim, 2004a. Artvin ve Giresun OBM 2004 Yılı Üretim Giderleri Gerçekleşme Cetvelleri, Artvin-Giresun.
- Anonim, 2004b. Artvin Orman Bölge Müd. Aylık Haber Bülteni. Yıl 1, Sayı 3, Artvin.
- Anonim, 2005. Artvin Orman Bölge Müdürlüğü Kayıtları, Artvin.
- Daşdemir, İ., Orman İşletmelerinin Başarı Düzeylerinin Belirlenmesi (Kuzeydoğu Anadolu ve Doğu Karadeniz Bölgesi Örneği), Orman Bakanlığı Doğu Anadolu Orm. Araş. Müd., Teknik Bülten No:1, Erzurum, 1996.
- Daşdemir, 2003. Asli Orman Ürünlerinde Fiyat Analizi (Zonguldak Orman Bölge Müdürlüğü Örneği), Zonguldak Karaelmas Üniversitesi, Bartın Orman Fakültesi, Üniversite Yayın No: 26, Fakülte Yayın No: 12, Bartın.
- Dikilitaş, K., 2005. Müşteri Ziyareti ve Anket Değerlendirme Raporu, 6 Sayfa, 04.03.2005, Artvin.
- Miraboğlu, M., 1983. Ormanlık İşletme İktisadi, İ.Ü. Orman Fakültesi Yayın No: 340, 248 s, İstanbul.
- Türker, M.F. 2000. Orman İşletmeciliği Ders Notu, KTÜ Orman Fakültesi, Ders Notları Yayın No: 59, Trabzon.
- Türker, M.F., 1996. Ağık Artırmalı Orman Ürünleri (Tomruk) Satışlarında Fiyat Oluşumunun Araştırılması (Doğu Karadeniz Bölgesi Örneği), 106 s, KTÜ Araştırma Fonu, 93.115.002.1 Kod Nolu Proje, Trabzon.
- URL-1, <http://www.ogm-artvinobm.gov.tr/arsivdosyalar/ip/gecmis/damga.xls>, Artvin OBM web sayfası, 01.07.2005.