



**T.C.
DÜZCE ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
ORMAN MÜHENDİSLİĞİ ANABİLİM DALI**

**DEVLET ORMAN İŞLETMELERİNDE DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI
UYGULAMASININ YAPISAL EŞİTLİK MODELLEMESİ İLE
ANALİZİ**

DOKTORA TEZİ

**Orman Yüksek Mühendisi
YAŞAR SELMAN GÜLTEKİN**

KASIM 2015

DÜZCE

KABUL VE ONAY BELGESİ

Yaşar Selman GÜLTEKİN tarafından hazırlanan “Devlet Orman İşletmelerinde Dikili Ağaç Satışı Uygulamasının Yapısal Eşitlik Modellemesi ile Analizi” isimli lisansüstü tez çalışması, Düzce Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Yönetim Kurulu’nun tarih ve sayılı kararı ile oluşturulan jüri tarafından Orman Mühendisliği Anabilim Dalı’nda Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.

Üye

(Tez Danışmanı)

Doç.Dr. Bekir KAYACAN

İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi

İktisat Bölümü

Üye

Prof.Dr. Nigar DEMİRCAN ÇAKAR

Düzce Üniversitesi İşletme Fakültesi

İşletme Bölümü

Üye

Prof.Dr. Kenan OK

İstanbul Üniversitesi Orman Fakültesi

Orman Mühendisliği Bölümü

Üye

Yrd.Doç.Dr. İdris DURUSOY

Düzce Üniversitesi Orman Fakültesi

Orman Mühendisliği Bölümü

Üye

Yrd.Doç.Dr. Oğuz KARA

Düzce Üniversitesi İşletme Fakültesi

İşletme Bölümü

Tezin Savunulduğu Tarih : 09.11.2015

ONAY

Bu tez ile Düzce Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Yönetim Kurulu Yaşar Selman GÜLTEKİN’in Orman Mühendisliği Anabilim Dalı’nda Doktora derecesini almasını onamıştır.

Prof. Dr. Haldun MÜDERRİSOĞLU

Fen Bilimleri Enstitüsü Müdürü

BEYAN

Bu tez çalışmasının kendi çalışmam olduğunu, tezin planlanmasından yazımına kadar bütün aşamalarda etik dışı davranışımın olmadığını, bu tezdeki bütün bilgileri akademik ve etik kurallar içinde elde ettiğimi, bu tez çalışmasıyla elde edilmeyen bütün bilgi ve yorumlara kaynak gösterdiğimi ve bu kaynakları da kaynaklar listesine aldığımı, yine bu tezin çalışılması ve yazımı sırasında patent ve telif haklarını ihlal edici bir davranışımın olmadığını beyan ederim.

09.11.2015

(İmza)

Yaşar Selman GÜLTEKİN

Rahmetli Anneme, Sevgili Eşime ve Canım Kızım Meliha Duru 'ya

TEŞEKKÜR

Yüksek lisans ve Doktora öğrenimim yanı sıra, Orman Ekonomisi Anabilim Dalında birlikte çalıştığımız süre zarfında yolumu aydınlatan, mesleki bakış açımın gelişmesi ve mesleki başarılar edinmem konusunda her zaman destek olan, kıymetli görüşlerini, zamanını ve katkılarını benden esirgemeyen çok kıymetli hocam Doç. Dr. Bekir KAYACAN'a teşekkürlerimi sunarım.

Yüksek lisans tez çalışmamın ortak danışmanlığını yapan, doktora tez çalışmamın olgunlaşma sürecinde ve farklı bilimsel çalışmalarda bana yön gösteren, bilimsel bir çalışma yapma konusunda kendisinden çok şey öğrendiğim Prof. Dr. Kenan OK'a ve tez izleme toplantılarına katılarak tezimin ortaya çıkmasında, çalışmamın tamamlanmasında önemli destekleri olan Yrd. Doç. Dr. İdris DURUSOY'a şükranlarımı sunarım.

Düzce Üniversitesi Orman Fakültesinde görev yapan tüm hocalarıma ve araştırma görevlisi arkadaşlarıma sağladıkları katkılarından dolayı teşekkür ederim.

Orman Genel Müdürlüğü İşletme Pazarlama Dairesi Başkanı Sayın Kenan AKYÜZ başta olmak üzere, Bolu, Sakarya, Kastamonu ve Zonguldak Orman Bölge Müdürlükleri ile bu kurumların orman işletme müdürlüklerinde görev yapan tüm personele, anket çalışmalarım sırasındaki yardımlarından ve katkılarından dolayı teşekkür ederim.

Anket çalışmalarının yürütülmesi sırasında gerek kooperatif gerekse kooperatif birlik başkanlarına ulaşmamda yardımcı olan OR-KOOP Genel Müdürü Sayın Erdem KAPLAN'a yardımlarından ötürü teşekkürü bir borç bilirim.

Doktora tez çalışmasında uygulamadığım Yapısal Eşitlik Modellemesi metodolojisini öğrenip geliştirmemde ve 12 ay boyunca University of California Los Angeles (UCLA) Psikoloji ve İstatistik bölümünde katıldığım derslerinde bana destek olan öğretim üyesi Prof. Peter M. BENTLER'a katkılarından dolayı teşekkürlerimi sunarım.

Tez çalışmam boyunca desteğini her zaman hissettiğim sevgili eşim ve mesai arkadaşım Yrd. Doç. Dr. Pınar GÜLTEKİN'e sonsuz teşekkür ederim. Bu çalışma canım kızım Meliha Duru Gültekin'e armağandır.

Bu tez çalışması, Düzce Üniversitesi BAP-2012.02.HD.077 numaralı Bilimsel Araştırma Projesiyle desteklenmiştir. Bu proje, "FP1001 - Improving Data and Information on the Potential Supply of Wood Resources: A European Approach from Multisource National Forest Inventories (USEWOOD)" isimli COST projesine dönüştürülmüştür. Ayrıca TÜBİTAK tarafından 2214/A Yurtdışı Doktora Araştırma Burs Programı ile 12 ay süresince desteklenmiştir. Bu nedenle Düzce Üniversitesi ve TÜBİTAK'a teşekkür ederim.

9 Kasım 2015

Yaşar Selman GÜLTEKİN

İÇİNDEKİLER

Sayfa

TEŞEKKÜR	i
İÇİNDEKİLER	iii
ŞEKİL LİSTESİ.....	viii
ÇİZELGE LİSTESİ.....	xi
SİMGELER VE KISALTMALAR	xvii
ÖZET	1
ABSTRACT.....	2
EXTENDED ABSTRACT	3
1. GİRİŞ.....	6
1.1. ARAŞTIRMANIN AMACI VE KAPSAMI	7
1.2. ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI.....	8
1.3. ÇALIŞMAYA İLİŞKİN TEMEL KAVRAMLAR	9
1.3.1. Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) Konusunda Yapılan Çalışmalar	15
1.3.2. İlgi Grubu Analizi Konusunda Yapılan Çalışmalar.....	17
1.3.3. Dikili Ağaç Satışı Konusunda Yapılan Çalışmalar	18
1.4. DEVLET ORMAN İŞLETMELERİNDE ODUN HAMMADDESİ PAZARLAMASI.....	25
1.4.1. Hasat Öncesi (Önceden) Satış.....	25
1.4.1.1. Dikili Ağaç Satışı	26
1.4.1.2. Alivre Satışlar	26
1.4.2. Hasat Sonrası (Sonradan) Satış.....	28
1.5. DÜNYADA DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI UYGULAMALARI.....	28
1.6. TÜRKİYE’DE DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI UYGULAMASI (DASU)’NİN TARİHSEL GELİŞİMİ	32
2. MATERYAL VE YÖNTEM.....	41

2.1. MATERYAL	41
2.2. YÖNTEM	44
2.2.1. Örneklem Büyüklüğünün Belirlenmesine İlişkin Yöntem	48
2.2.2. Ölçme Aracının Tasarlanmasına İlişkin Yöntem.....	49
2.2.3. Veri Kaynakları ve Veri Elde Yöntemleri	52
2.2.4. Araştırmada Uygulanan İstatistiksel Analizler	55
2.2.5. İlgi Gruplarının Analiz Edilmesi Yöntemi	57
2.2.5.1. İlgi Gruplarının ve Özelliklerinin Tanımlanması	61
2.2.5.2. İlgi Gruplarının Sınıflandırılması.....	63
2.2.5.3. İlgi Grubu Beklentilerinin Belirlenmesi	64
2.2.5.4. İlgi Grubu İlişkileri.....	66
2.2.5.5. İlgi Grubu İlişkilerinde Başarı	68
2.2.5.6. İlgi Grubu Yönetimi	72
2.2.5.7. İlgi Grubu Yönetiminde Kullanılan Stratejiler	75
2.2.5.8. Çatışma Çözüm Yöntemleri	79
2.2.5.9. Çatışma Yönetim Modelleri	82
2.2.6. Faktör Analizi (FA) Yöntemi	85
2.2.7. Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM)	87
2.2.7. YEM'e İlişkin Ölçüm Modellerinin Oluşturulması, Ölçüm Modellerinin Ayırt Edici Geçerliliği ve Güvenilirliği.....	98
2.2.8. Örtük Değişkenli Ölçüm Modellerinin Kurulması	99
3. BULGULAR VE TARTIŞMA.....	107
3.1. ARAŞTIRMAYA KATILAN CEVAPLAYICILARIN DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ	107
3.2. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEKLERE YÖNELİK GÜVENİLİRLİK ANALİZLERİ.....	109
3.3. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEKLERE YÖNELİK GEÇERLİLİK ANALİZLERİ.....	111
3.4. ALT ÖLÇEKLERİN BETİMLEYİCİ ANALİZLERİ	111
3.5. FAKTÖR ANALİZİ BULGULARI	112
3.5.1. Devlet Orman İşletmeleri Teknik Personeline Yönelik DASU-Algısı Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları	112
3.5.2. Orman Endüstrisine Yönelik DASU-Algı Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları	114

3.5.3. ORKOOP Yöneticilerine Yönelik DASU-Algı Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları	115
3.5.4. ORKOOP Üyesi Orman Köylülerine Yönelik DASU-Algı Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları	116
3.5.5. Tüm İlgili Gruplarına Yönelik DASU-Algı Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları	118
3.5.6. Devlet Orman İşletmeleri Teknik Personeline Yönelik DASU Çatışma Yönetimi (DASU-TUTUM) Tutumu Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları	119
3.5.7. Orman Endüstrisine Yönelik DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları	120
3.5.8. ORKOOP Yöneticilerine Yönelik DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları.....	121
3.5.9. ORKOOP Üyesi Orman Köylülerine Yönelik DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları	122
3.5.10. Tüm İlgili Gruplarına Yönelik DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları	124
3.6. FAKTÖR ANALİZİ BULGULARININ DEĞERLENDİRİLMESİ.....	125
3.7. DASU-ALGI ÖLÇEĞİNE İLİŞKİN VARYANS ANALİZİ (ANOVA) VE ÇOKLU GRUP KARŞILAŞTIRMASI BULGULARI	129
3.8. DASU-TUTUM ÖLÇEĞİNE YÖNELİK VARYANS ANALİZİ VE ÇOKLU GRUP KARŞILAŞTIRMASI BULGULARI	130
3.9. YAPISAL EŞİTLİK MODELLEMESİNE İLİŞKİN BULGULAR	130
3.9.1. DASU-Algı Yapısal Eşitlik Modelleri.....	131
3.9.1.1. Devlet Orman İşletmeleri Teknik Personeline İlişkin DASU-Algı Yapısal Eşitlik Modelleri.....	131
3.9.1.2. Orman Endüstrisine İlişkin DASU-Algı Yapısal Eşitlik Modelleri.....	135
3.9.1.3. ORKOOP Yöneticilerine İlişkin DASU-Algı Yapısal Eşitlik Modelleri	139
3.9.1.4. ORKOOP Üyesi Orman Köylülerine İlişkin DASU-Algı Yapısal Eşitlik Modelleri	142
3.9.1.5. Tüm İlgili Grupları için DASU-Algı Yapısal Eşitlik Modeli.....	144
3.9.1.6. DASU-Algı Çoklu Grup Karşılaştırması Yapısal Eşitlik Modeli.....	148

3.9.2. DASU-Tutum Yapısal Eşitlik Modelleri	153
3.9.2.1. DOİTP'ye İlişkin DASU-Tutum Yapısal Eşitlik Modelleri.....	153
3.9.2.2. Orman Endüstrisine İlişkin DASU-Tutum Yapısal Eşitlik Modelleri ...	157
3.9.2.3. ORKOOP Yöneticilerine İlişkin DASU-Tutum Yapısal Eşitlik Modelleri	159
3.9.2.4. ORKOOP Üyesi Orman Köylülerine İlişkin DASU-Tutum Yapısal Eşitlik Modelleri.....	163
3.9.2.5. Tüm İlgili Grupları için DASU-Tutum Yapısal Eşitlik Modeli	165
3.9.2.6. DASU-Tutum Çoklu Grup Karşılaştırması Yapısal Eşitlik Modeli	169
3.9.3. DASU-Algı – DASU-Tutum İlişkisi Yapısal Eşitlik Modelleri.....	172
3.9.3.1. DOİTP'ye İlişkin DASU-Algı – DASU-Tutum İlişkisi Yapısal Eşitlik Modeli.....	172
3.9.3.2. Orman Endüstrisine İlişkin DASU – DASU-TUTUM İlişkisi Yapısal Eşitlik Modeli	177
3.9.3.3. ORKOOP Yöneticilerine İlişkin DASU – DASU-TUTUM İlişkisi Yapısal Eşitlik Modeli	178
3.9.3.4. ORKOOP Üyelerine İlişkin DASU – DASU-TUTUM İlişkisi Yapısal Eşitlik Modeli	181
3.9.3.5. Tüm İlgili Grupları için DASU – DASU-TUTUM İlişkisi Yapısal Eşitlik Modeli	186
3.9.3.6. DASU-Algı-DASU-Tutum İlişkisi Çoklu Grup Karşılaştırması Yapısal Eşitlik Modeli	188
3.10. YAPISAL EŞİTLİK MODELLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ.....	197
3.11. İLĞİ GRUPLARININ GÖRÜŞLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ	206
3.11.1. Devlet Orman İşletmeleri Teknik Personelinin Görüşlerinin Değerlendirilmesi	212
3.11.2. Orman Endüstrisinin Görüşlerinin Değerlendirilmesi.....	219
3.11.3. ORKOOP Yöneticilerinin Görüşlerinin Değerlendirilmesi.....	225
3.11.4. ORKOOP Üyelerinin Görüşlerinin Değerlendirilmesi.....	230
4. SONUÇLAR VE ÖNERİLER	234
5. KAYNAKLAR	243
6. EKLER	260
EK-1. DEVLET ORMAN İŞLETMELERİ TEKNİK PERSONELİNE YÖNELİK DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI ANKETİ	260

EK-2. ORMAN ENDÜSTRİSİNE YÖNELİK DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI ANKETİ..	266
EK-3. ORMAN KÖYLÜLERİ VE KOOPERATİFLERİNE YÖNELİK DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI ANKETİ	272
EK-4. DASU-ALGI ÖLÇEĞİNİN GÜVENİLİRLİK ANALİZİNE İLİŞKİN İSTATİSTİK DEĞERLERİ	278
EK-5. DASU-TUTUM ÖLÇEĞİNİN GÜVENİLİRLİK ANALİZİNE İLİŞKİN İSTATİSTİK DEĞERLERİ	280
EK-6. DASU-ALGI ÖLÇEĞİNİN MADDE-TOPLAM KORELASYON ANALİZİ SONUÇLARI.....	282
EK-7. DASU-TUTUM ÖLÇEĞİNİN MADDE-TOPLAM KORELASYON ANALİZİ SONUÇLARI.....	283
EK-8. DASU-ALGI ÖLÇEĞİNE İLİŞKİN BETİMLEYİCİ ANALİZLER.....	284
EK-9. DASU-TUTUM ÖLÇEĞİNE İLİŞKİN BETİMLEYİCİ ANALİZLER.....	290
EK-10. DASU-ALGI ÖLÇEĞİNE İLİŞKİN TANIMLAYICI İSTATİSTİKLER..	294
EK-11. DASU-ALGI ÖLÇEĞİNE İLİŞKİN VARYANS ANALİZİ BULGULARI.....	306
EK-12. DASU-ALGI ÖLÇEĞİNE İLİŞKİN ÇOKLU GRUP KARŞILAŞTIRMASI (SCHEFFE TESTİ) BULGULARI	314
EK-13. İLGİ GRUPLARINA UYGULANAN DASU-TUTUM ÖLÇEĞİNE İLİŞKİN TANIMLAYICI İSTATİSTİKLER.....	331
EK-14. DASU-TUTUM ÖLÇEĞİNE İLİŞKİN VARYANS ANALİZİ BULGULARI.....	340
EK-15. DASU-TUTUM ÖLÇEĞİNE İLİŞKİN ÇOKLU GRUP KARŞILAŞTIRMASI (SCHEFFE TESTİ) BULGULARI	347
EK-16. DASU-ALGI ÖLÇEĞİNE İLİŞKİN ÇARPIKLIK VE BASIKLIK DEĞERLERİ.....	359
EK-17. DASU-TUTUM ÖLÇEĞİNE İLİŞKİN ÇARPIKLIK VE BASIKLIK DEĞERLERİ.....	362
ÖZGEÇMİŞ	364

ŞEKİL LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Şekil 1.1. Odun hammaddesi satış zamanı ve yöntemleri	25
Şekil 1.2. Hasat Öncesi (Önceden) Satış Yöntemleri (Miraboğlu 1983)	27
Şekil 1.3. Türkiye’de Dikili Ağaç Satışı Uygulaması (DASU)’nın İşleyişi.....	37
Şekil 2.1. Araştırma Alanı	42
Şekil 2.2. Araştırma Alanındaki OBM’lerin 2005-2014 Yılları Arası Dikili Ağaç Satışlarının Toplam Satışlar İçerisindeki Oransal Değişimi.....	46
Şekil 2.3. DASU Modeli.....	46
Şekil 2.4. İşletmelerde İlgi Grubu Modeli (Donaldson ve Preston 1995)	60
Şekil 2.5. DASU’da Birincil İlgi Grupları.....	62
Şekil 2.6. İşletme ve Birincil İG’ler Arasındaki İlişki (Galbreath 2006)	67
Şekil 2.7. İlgi Grubu İlişkilerinde Başarıyı Etkileyen Faktörler (Mohr ve Spekman (1994)’ten değiştirilerek)	69
Şekil 2.8. Rahim’in Çatışma Yönetim Süreci (Rahim 2002)	83
Şekil 2.9. Rahim’in Çatışma Yönetim Modeli (Rahim 2002).....	84
Şekil 2.10. YEM’de Kullanılan Şekiller ve Anlamları (Raykov ve Marcoulides 2006, Meydan ve Şeşen 2011)	92
Şekil 2.11. Yapısal Eşitlik Modeli (Rigdon 1996, Ayyıldız ve Cengiz 2006)	93
Şekil 2.12. YEM’de Kullanılan Semboller ve Anlamları (Bentler 2006, Dursun ve Kocagöz 2010).....	94
Şekil 2.13. DASU-Algı Ölçme Modeli (Araştırma Modeli I).....	101
Şekil 2.14. DASU-Tutum (DASU-TUTUM) Ölçme Modeli (Araştırma Modeli II).....	102
Şekil 2.15. İG’lerin DASU-Algı Karşılaştırması Ölçme Modeli (Araştırma Modeli III)	103
Şekil 2.16. İG’lerin DASU-Tutum Karşılaştırması Ölçme Modeli (Araştırma Modeli IV)	104
Şekil 2.17. DASU-Algı – DASU-Tutum İlişkisi Ölçme Modeli (Araştırma Modeli V) (Perdue ve diğ. (1990)’dan uyarlanmıştır)	105

Şekil 2.18. İG'lerin DASU-Algı – DASU-Tutum İlişisini Karşılaştırma Ölçme Modeli (Araştırma Modeli VI) (Perdue ve diğ. (1990)'dan uyarlanmıştır).....	106
Şekil 3.1. DASU-DOİTP-algı Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	134
Şekil 3.2. DASU-ORE-algı Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi.....	138
Şekil 3.3. DASU-ORKOOP-Y-algı Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	141
Şekil 3.4. DASU-ORKOOP-U-algı Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	143
Şekil 3.5. İlgi Grupları için DASU-Algı Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	147
Şekil 3.6. İG'lerin DASU-Algı Karşılaştırması Ölçüm Modellerinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	152
Şekil 3.7. DASU-DOİTP-Tutum Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	156
Şekil 3.8. DASU-ORE-Tutum Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	158
Şekil 3.9. DASU-ORKOOP-Y-Tutum Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	161
Şekil 3.10. DASU-ORKOOP-U-Tutum Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	164
Şekil 3.11. İlgi Grupları için DASU-Tutum Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	167
Şekil 3.12. İG'lerin DASU-Tutum Karşılaştırması Ölçüm Modellerinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	172
Şekil 3.13. DOİTP'ye İlişkin DASU-Algı-DASU-Tutum İlişkisi Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	176
Şekil 3.14. ORE için DASU-DASU-TUTUM Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	180
Şekil 3.15. ORKOOP-Y için DASU-DASU-TUTUM Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	183
Şekil 3.17. ORKOOP-U için DASU-DASU-TUTUM Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	185
Şekil 3.17. Tüm İlgi Grupları için DASU-Algı-DASU-Tutum İlişkisi Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi.....	190
Şekil 3.18. DASU-Algı-DASU-Tutum-DOİTP Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	193

Şekil 3.19. DASU-Algı-DASU-Tutum-ORE Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	194
Şekil 3.20. DASU-Algı-DASU-Tutum-ORKOOP-Y Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	195
Şekil 3.21. DASU-Algı-DASU-Tutum-ORKOOP-U Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi	196

ÇİZELGE LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Çizelge 1.1. Türkiye’de Yuvarlak Odun ve Dikili Ağaç Satışlarının Durumu (OGM 2015)	38
Çizelge 2.1. Araştırma Alanı Sınırları İçerisinde Yer Alan İlgi Grupları	44
Çizelge 2.2. Araştırma Alanındaki OBM’lerin ve Tüm Türkiye 2005-2014 Yılları Arası Gerçekleşen Toplam DASU ve Hasat Sonrası Yuvarlak Odun Satış Miktarları (OGM 2015)	44
Çizelge 2.3. Araştırma Alanındaki OBM’lerin ve Tüm Türkiye 2005-2014 Yılları Arası Gerçekleşen Dikili Ağaç Satışı (DAS) ve Hasat Sonrası Yuvarlak Odun Satış (HSYOS) Miktarları (OGM 2015).....	45
Çizelge 2.4. Araştırma Alanında İlgi Gruplarına Uygulanan Anket Formlarının Geri Dönüşleri.....	55
Çizelge 2.5. Örgütsel İlgi Gruplarının İç, Dış ve Uzak İlgi Grupları Olarak Sınıflandırılması (Sirgy 2002)	63
Çizelge 2.6. İlgi Grubu Özellikleri ve Tipleri (Bunn ve diğ. 2002)	64
Çizelge 2.7. İlgi Gruplarının Potansiyel Tehdit ve İşbirliğini Etkileyen Faktörler (Savage ve diğ. 1991)	66
Çizelge 2.8. Örgütsel İlgi Grupları Teşhis Tipolojisi (Savage ve diğ. 1991).....	76
Çizelge 2.9. Çatışma Yönetim Modellerinin Sınıflandırılması (Topaloğlu ve Avcı 2008)	83
Çizelge 2.10. YEM’de Model Uygunluğunun Değerlendirilmesi (Yılmaz ve Çelik 2005, Bentler 2006, Şimşek 2007, Meydan ve Şeşen 2011)	97
Çizelge 3.1. Araştırmaya Katılan DOİTP Cevaplayıcılarının Demografik Özellikleri	107
Çizelge 3.2. Araştırmaya Katılan Orman Endüstrisi Cevaplayıcılarının Demografik Özellikleri	108
Çizelge 3.3. Araştırmaya Katılan Orman Kooperatifleri Yönetici ve Üyeleri Cevaplayıcılarının Demografik Özellikleri.....	109
Çizelge 3.4. Pilot Uygulamaya İlişkin Güvenilirlik Analizi	110

Çizelge 3.5. DOİTP'ye Uygulanan DASU-Algısı Ölçeğine İlişkin AFA Bulguları.....	113
Çizelge 3.6. Orman Endüstrisine Uygulanan DASU-Algı Ölçeğine İlişkin AFA Bulguları	114
Çizelge 3.7. Orman Kooperatifi Yöneticilerine Uygulanan DASU-Algı Ölçeğine İlişkin AFA Bulguları	116
Çizelge 3.8. ORKOOP Üyesi Orman Köylülerine Uygulanan DASU-Algı Ölçeğine İlişkin FA Bulguları	117
Çizelge 3.9. Tüm İlgi Gruplarına Uygulanan DASU-Algı ölçeğine ilişkin Anketlerin FA Bulguları	118
Çizelge 3.10. DOİTP'ye Uygulanan DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin AFA Bulguları....	119
Çizelge 3.11. Orman Endüstrisine Uygulanan DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin FA Bulguları	120
Çizelge 3.12. ORKOOP Yöneticilerine Uygulanan DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin FA Bulguları	121
Çizelge 3.13. ORKOOP Üyesi Orman Köylülerine Uygulanan DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin FA Bulguları.....	123
Çizelge 3.14. DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin Tüm İlgi Gruplarına Uygulanan Anketlerin FA Bulguları	124
Çizelge 3.15. Tüm İlgi Grupları için DASU-Algı Ölçeğinde Yer Alan Faktörler	126
Çizelge 3.16. Tüm İlgi Grupları için DASU-Tutum Ölçeğinde Yer Alan Faktörler.....	128
Çizelge 3.17. DASU-DOİTP-algı Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	132
Çizelge 3.18. İlgi Grupları için DASU-DOİTP-algı Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi.....	133
Çizelge 3.19. DASU-DOİTP-algı Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri	133
Çizelge 3.20. Ölçüm Modeli DASU-DOİTP-algı için YEM Sonuçları	135
Çizelge 3.21. DASU-ORE-algı Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	136
Çizelge 3.22. DASU-ORE-algı Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi.....	136
Çizelge 3.23. DASU-ORE-algı Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri.....	137
Çizelge 3.24. Ölçüm Modeli DASU-ORE-algı için YEM Sonuçları.....	139

Çizelge 3.25. DASU-ORKOOP-Y-algı Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	140
Çizelge 3.26. DASU-ORKOOP-Y-algı Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi.....	140
Çizelge 3.27. DASU-ORKOOP-Y-Algı Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri	140
Çizelge 3.28. Ölçüm Modeli DASU-ORKOOP-Y-algı için YEM Sonuçları	141
Çizelge 3.29. DASU-ORKOOP-U-algı Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	142
Çizelge 3.30. DASU-ORKOOP-U-algı Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi.....	142
Çizelge 3.31. DASU-ORKOOP-U-algı Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri	143
Çizelge 3.32. Ölçüm Modeli DASU-ORKOOP-U-algı için YEM Sonuçları	143
Çizelge 3.33. İlgi Grupları için DASU-Algı Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	145
Çizelge 3.34. İlgi Grupları için DASU-Algı Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi.....	145
Çizelge 3.35. DASU-Algı Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri.....	146
Çizelge 3.36. Ölçüm Modeli DASU-Algı için YEM Sonuçları	148
Çizelge 3.37. İlgi Grupları için DASU Ölçüm Modelinin Anlamlılık Düzeyleri, Kritik Oranları, Standartlaştırılmış Tahmin ve Standart Hata Değerleri	148
Çizelge 3.38. DASU-Algı Ölçüm Modellerindeki İlgi Gruplarına İlişkin Standartlaştırılmış Regresyon Yükleri.....	150
Çizelge 3.39. Araştırma Modeli DASU için Hipotezler.....	151
Çizelge 3.40. DASU-DOİTP-tutum Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	153
Çizelge 3.41. İlgi Grupları için DASU-DOİTP-tutum Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi.....	154
Çizelge 3.42. DASU-DOİTP-tutum Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri	154
Çizelge 3.43. Ölçüm Modeli DASU-DOİTP-Tutum için YEM Sonuçları	155

Çizelge 3.44. DASU-ORE-Tutum Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	157
Çizelge 3.45. DASU-ORE-Tutum Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi.....	157
Çizelge 3.46. DASU-ORE-tutum Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri	158
Çizelge 3.47. Ölçüm Modeli DASU-ORE-tutum için YEM Sonuçları	159
Çizelge 3.48. DASU-ORKOOP-Y-tutum Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	160
Çizelge 3.49. DASU-ORKOOP-Y-tutum Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi.....	160
Çizelge 3.50. DASU-ORKOOP-Y-tutum Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri	162
Çizelge 3.51. Ölçüm Modeli DASU-ORKOOP-Y-tutum için YEM Sonuçları.....	162
Çizelge 3.52. DASU-ORKOOP-U-tutum Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	163
Çizelge 3.53. DASU-ORKOOP-U-tutum Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi.....	163
Çizelge 3.54. DASU-ORKOOP-U Tutumu Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri	164
Çizelge 3.55. Ölçüm Modeli DASU-ORKOOP-U-tutum için YEM Sonuçları.....	165
Çizelge 3.56. İlgi Grupları için DASU-Tutum Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	166
Çizelge 3.57. İlgi Grupları için DASU-Tutum Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi.....	166
Çizelge 3.58. DASU-Tutum Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri.....	167
Çizelge 3.59. Ölçüm Modeli DASU-Tutum için YEM Sonuçları	168
Çizelge 3.60. İlgi Grupları için DASU Ölçüm Modelinin Anlamlılık Düzeyleri, Kritik Oranları, Standartlaştırılmış Tahmin ve Standart Hata Değerleri	169
Çizelge 3.61. DASU-TUTUM Ölçüm Modellerindeki İlgi Gruplarına İlişkin Standartlaştırılmış Regresyon Yükleri.....	171
Çizelge 3.62. Araştırma Modeli DASU-Tutum için Hipotezler.....	171

Çizelge 3.63. DOİTP'ye ilişkin DASU-Algı-DASU-Tutum İlişkisi Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	173
Çizelge 3.64. DOİTP için DASU-DASU-TUTUM Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi.....	173
Çizelge 3.65. DOİTP'ye İlişkin DASU- DASU-TUTUM Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri	174
Çizelge 3.66. DOİTP'ye İlişkin Ölçüm Modeli DASU-DASU-TUTUM için YEM Sonuçları	174
Çizelge 3.67. Araştırma Modeli DASU-DASU-TUTUM için Hipotezler	175
Çizelge 3.68. ORE'ye İlişkin DASU-DASU-TUTUM İlişkisi Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	177
Çizelge 3.69. ORE için DASU-DASU-TUTUM Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi.....	177
Çizelge 3.70. ORE'ye İlişkin DASU- DASU-TUTUM Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri	178
Çizelge 3.71. ORE'ye İlişkin Ölçüm Modeli DASU-DASU-TUTUM için YEM Sonuçları	178
Çizelge 3.72. ORKOOP-Y'ye ilişkin DASU-DASU-TUTUM İlişkisi Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	179
Çizelge 3.73. ORKOOP-Y için DASU-DASU-TUTUM Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi.....	179
Çizelge 3.74. ORKOOP-Y'ye İlişkin DASU- DASU-TUTUM Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri	181
Çizelge 3.75. ORKOOP-Y'ye İlişkin Ölçüm Modeli DASU-DASU-TUTUM için YEM Sonuçları	181
Çizelge 3.76. ORKOOP-U'ya ilişkin DASU-DASU-TUTUM İlişkisi Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	182

Çizelge 3.77. ORKOOP-U için DASU-DASU-TUTUM Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi.....	182
Çizelge 3.78. ORKOOP-U'ya İlişkin DASU- DASU-TUTUM Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri	184
Çizelge 3.79. ORKOOP-U'ya İlişkin Ölçüm Modeli DASU-DASU-TUTUM için YEM Sonuçları	184
Çizelge 3.80. Tüm İlgi Grupları için ilişkin DASU-DASU-TUTUM İlişkisi Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	186
Çizelge 3.81. Tüm İlgi Grupları için DASU-DASU-TUTUM Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi.....	186
Çizelge 3.82. Tüm İlgi Gruplarına İlişkin DASU- DASU-TUTUM Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri	187
Çizelge 3.83. Tüm İlgi Gruplarına İlişkin Ölçüm Modeli DASU-DASU-TUTUM için YEM Sonuçları	187
Çizelge 3.84. İlgi Grupları için DASU-Algı-DASU-Tutum Ölçüm Modelinin Anlamlılık Düzeyleri, Kritik Oranları, Standartlaştırılmış Tahmin ve Standart Hata Değerleri	191
Çizelge 3.85. DASU Ölçüm Modellerindeki İlgi Gruplarına İlişkin Standartlaştırılmış Regresyon Yükleri.....	192
Çizelge 3.86. İlgi Gruplarının DASU-Algı Modellerinde Yer Alan Örtük ve Gözlenen Değişkenler	197
Çizelge 3.87. Tüm İlgi Grupları için DASU-TUTUM Modelinde Yer Alan Örtük ve Gözlenen Değişkenler	198
Çizelge 3.88. İG'nin DASU Memnuniyetine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler.....	210
Çizelge 3.89. İG'lerin DASU Memnuniyetine İlişkin Varyans Analizi Bulguları	211
Çizelge 3.90. İG'lerin DASU Memnuniyeti ile ilgili Çoklu Grup Karşılaştırması Bulguları	211

SİMGELER VE KISALTMALAR

AADAS	Açık Artırmalı Dikili Ağaç Satışı
AFA	Açıklayıcı Faktör Analizi
AGFI	Uyarlanmış Uyum İyiliği İndeksi (Adjusted Goodness-of-Fit Index)
AIC	Akaike Bilgi Kriteri (Akaike Information Criterion)
AMOS	Analysis of Moment Structures (Moment Yapıların Analizi)
ANDE	Algılanan Negatif Dikili Ağaç Satışı Uygulaması Etkileri
ANOVA	Varyans Analizi (Analysis of Variance)
APDE	Algılanan Pozitif Dikili Ağaç Satışı Uygulaması Etkileri
BLG	Bilgilendirme Boyutu
CAIC	Tutarlı Akaike Bilgi Kriteri (Consistent Akaike Information Criterion)
CBA	Çevresel Boyut Algısı
CCB	Çatışma Çözümü Boyutu
CCO	Çatışma Çözümü Önerileri Boyutu
CCT	Çatışma Çözümü Teknikleri
CFI	Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (Comparative Fit Index)
CYB	Çatışma Yönetimi Boyutu
DAS	Dikili Ağaç Satışı
DASU	Dikili Ağaç Satışı Uygulaması
DASUB	Dikili Ağaç Satışının Uygulanması Boyutu
DASUG	Dikili Ağaç Satışının Uygulanmasının Geliştirilmesi Boyutu
DASU-TUTUM	Dikili Ağaç Satışı Uygulamasında Çatışma Yönetimi
DASU-MEM	Dikili Ağaç Satışı Uygulamasından Memnuniyet
DASU-F	Dikili Ağaç Satışı Uygulamasından Faydalar
DASU-T	Dikili Ağaç Satışı Uygulamasının Geliştirilmesine Yönelik Tutumlar
DBA	Denetim Boyutu Algısı
DF	Serbestlik Derecesi (Degrees of Freedom)
DFA	Doğrulayıcı Faktör Analizi
DKGH	Dikili Kabuklu Gövde Hacmi
DTB	Dikili Ağaç Satışı Tamimi Boyutu
DOİ	Devlet Orman İşletmeleri
DOİTP	Devlet Orman İşletmeleri Teknik Personeli
EBA	Ekonomik Boyut Algısı

ECVI	Beklenen Çapraz Doğrulama İndeksi (Expected Cross Validation Index)
EPAL	European Pallet Association
EQS	Structural Equation Modeling Software (Yapısal Eşitlik Modellemesi Yazılımı)
ERB	Ekonomik Rekabet Boyutu Algısı
EYZ	Ekonomik Yetersizlik Boyutu Algısı
FA	Faktör Analizi
GFI	Uyum İyiliği İndeksi (Goodness-of-Fit Index)
GVN	Güven Boyutu
GVZ	Güvensizlik Boyutu
IFI	Fazlalık Uyum İndeksi (Incremental Fit Index)
IKB	İletişim Kalitesi Boyutu
ILT	İletişim Boyutu Algısı
ISO	Dikili Ağaç Satışı İhalelerinde Sorunlar
İG	İlgi Grubu
KDN	Koordinasyon Boyutu
KGH	Kabuklu Gövde Hacmi
KMO	Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Uygunluk Ölçüsü
KOE	Köylülerin Endişeleri Boyutu
MEM	Dikili Ağaç Satışı Uygulaması Memnuniyeti
MIMIC	Multiple Indicator Multiple Cause (Çoklu Gösterge Çoklu Neden)
ML	Maximum Likelihood (En Çok Olabilirlik)
NFI	Normlandırılmış Uyum İndeksi (Normed Fit Index)
OBM	Orman Bölge Müdürlüğü
OGM	Orman Genel Müdürlüğü
ORE	Orman Endüstrisi
ORKOOP	Orman Köylerini Kalkındırma Kooperatifleri
OR-KOOP	Orman Kooperatifleri Merkez Birliği
ORKOOP-U	Yönetici Olmayan Orman Köylerini Kalkındırma Kooperatifleri Üyeleri
ORKOOP-Y	Orman Köylerini Kalkındırma Kooperatifleri Yöneticileri
PGFI	Basitlik Uyum İndeksi (Parsimony Goodness of Fit Index)
PNFI	Normlandırılmış Basitlik Uyum İndeksi (Parsimony Normed Fit Index)
PZB	Pazarlama Boyutu Algısı
RFI	Görel Uyum İndeksi (Relative Fit Index)

RMR	Artık Temelli Hata Karekök Yaklaşımı (Root Mean square Residual)
RMSEA	Ortalama Hata Karekök Yaklaşımı (Root-Mean-Square Error Approximation)
SBA	Sosyal Boyut Algısı
SD	Serbestlik Derecesi
SE	Standart Error (Standart Hata)
SEM	Structural Equation Modeling (Yapısal Eşitlik Modellemesi)
SPSS	Sosyal Bilimler için İstatistik Paket Programı (Statistical Package for the Social Sciences)
SRMR	Standartlaştırılmış Artık Temelli Hata Karekök Yaklaşımı (Standardized Root Mean square Residual)
SS	Standart Sapma
STK	Sivil Toplum Kuruluşu
TBA	Teknik Boyut Algısı
TBMM	Türkiye Büyük Millet Meclisi
TDA	Tahsisli Dikili Ağaç Satışı Algısı
TDAS	Tahsisli Dikili Ağaç Satışı
TDK	Türk Dil Kurumu
TEPAL	Tüm EPAL (European Pallet Association) Üreticileri Kalite Derneği
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TORİD	Türkiye Orman Ürünleri Sanayici ve İş Adamları Derneği
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
TVAO	Toplam Varyansı Açıklama Oranı
TYA	Teknik Yetkinlik Boyutu Algısı
TYB	Teknik Yeterlilik Boyutu Algısı
TYZ	Teknik Yetersizlik Boyutu Algısı
VYH	Verim Yüzdesi Hesabı Algısı
YBA	Yasal Boyut Algısı
YOBA	Yönetmel Boyut Algısı
YEM	Yapısal Eşitlik Modellemesi
YHK	Yasal Hakların Kaybı Algısı

ÖZET

DEVLET ORMAN İŞLETMELERİNDE DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI UYGULAMASININ YAPISAL EŞİTLİK MODELLEMESİ İLE ANALİZİ

Yaşar Selman GÜLTEKİN

Düzce Üniversitesi

Fen Bilimleri Enstitüsü, Orman Mühendisliği Anabilim Dalı

Doktora Tezi

Danışman: Doç. Dr. Bekir KAYACAN

Kasım 2015, 365 sayfa

Bu çalışmada, ülkemizde Orman Genel Müdürlüğü (OGM)'nün odun hammaddesi satışlarını daha rasyonel gerçekleştirebilmek amacıyla uygulanmasına ağırlık verdiği dikili ağaç satışı uygulamasına (DASU) yönelik olarak ilgi gruplarının algı ve tutumları modellenmiş ve analiz edilmiştir. Çalışma kapsamında yapılan analiz esas itibarıyla yapısal eşitlik modellemesi (YEM) üzerine kurulmuştur. DASU'ya yönelik algı ve tutumları teknik, ekonomik, sosyal, yasal, yönetsel ve çevresel boyutlar itibarıyla modellenen ilgi grupları devlet orman işletmeleri teknik personeli, orman köyleri kalkındırma kooperatifi yöneticileri, orman köyleri kalkındırma kooperatifi üyesi köylüler ve orman ürünleri endüstrisinde faaliyet gösteren firmalar olmak üzere dört grupta ele alınmıştır.

Çalışmada ilk önce yukarıda bahsedilen dört ilgi grubunun algıları ve tutumları doğrulayıcı faktör analizine (DFA) tâbi tutulmuştur. Daha sonra, her bir ilgi grubu için ayrı ayrı ve ilgi gruplarının tümüne ait DASU-Algı ve DASU-Tutum modelleri geliştirilmiştir. MIMIC (multiple indicator-multiple cause) tipi modeller ile çoklu grup karşılaştırması yapılmıştır. Ayrıca DASU-Algı ve DASU-Tutum modelleri arasındaki ilişkiye de bakılmıştır. Bu sayede, DASU'da ilgi gruplarının hangi konularda fikir birliğinde oldukları ve hangi konularda çatışmaların yaşandığı da incelenmiştir.

Çalışma sonucunda, DASU-Algı modellerine göre birincil ilgi gruplarının DASU'nun teknik, sosyal ve yönetsel boyutlarına ilişkin olumsuz algılarının olduğu doğrulanmıştır. Bununla birlikte DASU-Tutum model sonuçlarına göre DASU'nun katılımcı yaklaşımla yeniden düzenlenmesi gerektiği belirlenmiştir. Elde edilen sonuçlar ışığında DASU'nun geliştirilmesine ilişkin öneriler sunulmuştur. Böylece, özellikle karar vericilere ve ilgi gruplarına DASU hususunda önemli somut bilgiler ve politika seçeneklerinin sağlandığı söylenebilir.

Anahtar sözcükler: Devlet Orman İşletmeleri, Dikili Ağaç Satışı Uygulaması, Faktör Analizi, İlgi Grubu Analizi, Orman Kooperatifleri, Orman Köylüleri, Orman Endüstrisi, Yapısal Eşitlik Modellemesi.

ABSTRACT

AN ANALYSIS OF STUMPAGE SALES PRACTICE IN STATE FOREST ENTERPRISES BY STRUCTURAL EQUATION MODELING

Yaşar Selman GÜLTEKİN

Düzce University

Graduate School of Natural and Applied Sciences, Department of Forest Engineering

Doctoral Thesis

Supervisor: Assoc. Prof. Dr. Bekir KAYACAN

November 2015, 365 pages

This study modeled and analyzed the perceptions and attitudes of various stakeholders towards Sales of Standing Timber (stumpage sales, DASU) which has been focused on by General Directorate of Forestry (GDF) in order to conduct the sales of wood raw material in a more rational way in Turkey. Analyses in this study are conducted essentially through Structural Equation Modelling (SEM). Perceptions and attitudes of four stakeholder groups, namely, GDF, forest village development cooperatives (ORKOOP), forest villagers and the forest products companies, towards DASU were modeled by technical, economic, social, legal, administrative and environmental dimensions.

First, perceptions and attitudes of four stakeholder groups were tested via confirmatory factor analysis (CFA). Then, structural models of DASU-Perception and DASU-Attitude for each stakeholder group as well as for whole groups collectively were constructed. Inter-group differences were analyzed using MIMIC (Multiple Indicator - Multiple Cause) models. Also, relationships between DASU-Perception and DASU-Attitude for each stakeholder group as well as for all groups collectively were modeled. Moreover, subjects on which stakeholder groups agreed or disagreed were examined.

Results of the DASU-Perception models confirmed that the primary stakeholder groups have negative perception of technical, social and administrative aspects of the DASU. According to DASU-Attitude models, DASU needs to be reorganized with a participatory approach. In light of the results, suggestions on the improvement of DASU were presented, which may serve to provide decision-makers and interest groups with tangible information and policy options as regards DASU.

Keywords: State Forest Enterprises, Stumpage Application, Factor Analysis, Stakeholder Analysis, Forest Cooperatives, Forest Villagers, Forestry Industry, Structural Equation Modeling.

EXTENDED ABSTRACT

AN ANALYSIS OF STUMPAGE SALES PRACTICE IN STATE FOREST ENTERPRISES BY STRUCTURAL EQUATION MODELING

Yaşar Selman GÜLTEKİN

Duzce University
Graduate School of Natural and Applied Sciences, Department of Forest Engineering
Doctoral Thesis
Supervisor: Assoc. Prof. Dr. Bekir KAYACAN
November 2015, 365 pages

1. INTRODUCTION:

In the “Introduction” part, which is the first chapter of the study, information about the purpose and scope of the study was given. This chapter also included the background information on study problem, review of the literature and the research questions.

The objective of this study to apply structural equation modeling to provide insight into the stakeholders’ perceptions and attitudes toward the sales of standing timber (stumpage sales, DASU). Stakeholder groups studied are General Directorate of Forestry (GDF), forest village development cooperatives (ORKOOP), forest villagers and the forest products companies. The study was designed to assess the technical, economic, managerial, environmental, social and legal factors shaping perceptions and attitudes of four stakeholder groups.

2. MATERIAL AND METHODS:

This chapter starts with introduction of the data sources of the study and depicts the structural equation modelling technique. The scope of the study are the stakeholders in Bolu, Sakarya, Kastamonu and Zonguldak forest regional departments’ borders. In terms of

methods, exploratory factor analysis (EFA), confirmatory factor analysis (CFA), SEM and multiple group analysis were combined in order to set forth the analyses. After the describing principal components, structural models of DASU-Perception and DASU-Attitude for each stakeholder group as well as for whole groups collectively were constructed. There were 5 structural models for both DASU-Perception and DASU-Attitude modelling. In addition, inter-group differences were analyzed using MIMIC (Multiple Indicator - Multiple Cause) models. Also, relationships between DASU-Perception and DASU-Attitude for each stakeholder group as well as for all groups collectively were modeled. Moreover, subjects on which stakeholder groups agreed or disagreed were examined.

3. RESULTS AND DISCUSSIONS:

In the third chapter named “Results and Discussions”, following the presentation of the results as to EFA, CFA, structural models for stumpage policy and conflict management in stumpage application in forestry for each stakeholder; the results obtained by each method applied were explained under separate titles and outcomes of the analyses were interpreted.

Multivariate statistical techniques and structural equation modeling (SEM) methodology used to analyze the views of stakeholders regarding stumpage policy. Incidentally, there was an analysis of stakeholders’ perceptions and attitudes about the changes in stumpage sales policies. Primary stakeholders’ perception and attitudes regarding issues related to stumpage sales policies set out in a scientifically adequate way using structural equation modeling and multivariate statistical analysis methods. Measurement models created to assess standing on stakeholders’ perception and attitudes related to stumpage sales policies. The primarily results of the study is based on scientific grounds regarding the development of stumpage sales policies.

4. CONCLUSION AND OUTLOOK:

According to results stumpage perception and stumpage attitude models have good fits for each stakeholder. DASU-Perception models confirmed that the primary stakeholder groups have negative perception of technical, social and administrative aspects of the DASU.

According to DASU-Attitude models, DASU needs to be reorganized with a participatory approach. In light of the results, suggestions on the improvement of DASU management model were presented, which may serve to provide decision-makers and interest groups with tangible information and policy options as regards DASU.

Research models can be used to analyze the stakeholders' perception and attitude against to stumpage sales policies and strategies using SEM methodology. Results show that SEM can also be used to analyze different groups' perception and attitude against to stumpage sales policies and strategies. MIMIC models can also be used to compare inter-group relationships.

1. GİRİŞ

Kaynak arayışlarının artarak devam ettiği günümüzde, elde bulunan kıt kaynakların en etkin şekilde kullanılması gerekliliği daha çok önem kazanmaktadır. Şüphesiz bu kaynakların başında doğal kaynaklar ve ormanlar gelmektedir. Bu bağlamda ormanların verimli bir şekilde kullanılması ve işletilmesi sürdürülebilir kaynak yönetiminin bir gereği olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ülkemizde piyasanın odun hammaddesi ihtiyacı ağırlıklı olarak devlet orman işletmeleri (DOİ) tarafından karşılanmaktadır. DOİ'ler, odun hammaddesi üretimi ve buna bağlı pazarlama faaliyetlerini sürdürülebilir orman kaynakları yönetimi prensipleri ve devamlılık esasına göre yerine getirmeye çalışmaktadır. Orman Genel Müdürlüğü (OGM) ilk defa 1996 yılında yürürlüğe koyduğu 5038 sayılı dikili ağaç satışı tamimi ile odun hammaddesi üretiminde geleneksel üretim olarak bilinen vahidi fiyat ile üretim yöntemi yerine başka bir politika geliştirmeye odaklanmıştır. Akabinde 2007 yılında yürürlüğe koyduğu 6521 sayılı tamim ile dikili ağaç satışlarını artırma yönünde bir politika izlemeye başlamıştır. Son olarak OGM, stratejik planına göre dikili ağaç satışlarının oranını toplam odun hammaddesi üretiminin %55'ine kadar çıkarmayı planlanmaktadır (OGM 2012).

Bu politika değişikliği ile OGM, bir yandan üretim ve pazarlama faaliyetlerini daha ekonomik ve rasyonel hale getirirken diğer yandan da üretim masraflarından tasarruf ederek, ürünlerin satış istif yerlerinde beklemesiyle oluşan çatlama, çürüme, esmerleşme gibi olumsuzlukları ortadan kaldırmayı, istiflemeye gerek kalmadan üretim-pazarlama periyodunu kısaltmayı, standardizasyon, ölçümleme hataları, tekrarlanan yükleme, boşaltma, istif ve tasnif işleri vb. konularında karşılaşılan sorunları ortadan kaldırmayı hedeflemektedir (OGM 2013). Bununla birlikte OGM, üretim ve pazarlama faaliyetlerinin daha kısa bir zaman diliminde tamamlanmasını sağlamayı, maliyetlerini azaltmayı ve verimliliğini de arttırmayı amaçlamaktadır.

Dikili ağaç satışı uygulaması (DASU)'nın, OGM tarafından uygulanan politikalar ve stratejiler gereği önümüzdeki yıllarda da artarak devam edeceği düşünülmektedir. Ancak, böylesi köklü politika değişiklikleri yapılmasının uygulamanın tarafları olan başta dikili ağaç satışlarının uygulayıcısı ve satıcı konumunda olan DOİ'ler, sonrasında orman köylüleri kalkındırma kooperatifleri (ORKOOP), orman köylüleri ve orman endüstrisinde (ORE) faaliyet gösteren firmalar tarafından ne yönde, ne şekilde ve ne miktarda etkileneceğinin belirlenmesi gerekmektedir. Politika değişiklikleri yapılmadan önce ilgi grubu analizlerinin yapılması ve bu analiz sonuçlarına göre politikaların oluşturulması ve geliştirilmesi gereklidir (Krott 2005). Bu nedenle, henüz uygulamalar tüm ülke çapında yaygınlaşmadan, konu ile ilgili gruplar olumsuz etkilenmeden, sosyal çatışmalar artmadan, DASU konusunun akademik bakış açısıyla irdelenmesi ve ilgi gruplarının analiz edilerek karar vericilerin daha sağlıklı kararlar alması bakımından uygun olabilir.

1.1. ARAŞTIRMANIN AMACI VE KAPSAMI

Çalışmanın temel amacı; devlet orman işletmelerinde uygulanmakta olan dikili ağaç satışı uygulamalarının ilgi grupları (OGM, OR-KOOP, Orman köylüleri, Orman endüstrisi) üzerindeki etkilerini araştırmak, ilgi gruplarının DASU'ya ilişkin algı, tutum ve davranışlarını belirlemek, ilgi grupları arasındaki farklılıkları ortaya koymak ve DASU'yu iyileştirmeye ve geliştirmeye yönelik öneriler sunmaktır. Buna göre çalışmanın amaçları;

- Her bir ilgi grubu itibarıyla ve tüm grupların toplu olarak DASU-Algısını modellemek,
- İlgi gruplarının DASU algıları arasındaki farklılıkların varlığını ve derecesini araştırmak,
- Her bir ilgi grubu itibarıyla ve tüm grupların toplu olarak DASU'ya olan tutumlarını modellemek,

- İlgili gruplarının DASU'ya karşı tutumları arasındaki farklılıkların varlığını ve derecesini araştırmak,
- Her bir ilgili grubu itibarıyla ve tüm grupların toplu olarak DASU algıları ve tutumları arasındaki ilişkiyi modellemek ve test etmek,
- DASU'yu iyileştirmek ve geliştirmeye yönelik çatışma yönetimi ve ilgili politika önerileri getirmektir.

1.2. ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI

Çalışma alanı Türkiye'deki 27 orman bölge müdürlüğü içerisinden dikili ağaç satışı uygulamasının ve geleneksel üretimin birbirine yakın miktarlarda olduğu ve dikili ağaç satışlarının geleneksel üretime göre daha az uygulandığı orman bölge müdürlükleri olan Bolu, Kastamonu, Sakarya ve Zonguldak orman bölge müdürlükleri sınırları ve bu sınırlar içerisindeki birincil ilgili grupları olan OGM teknik personeli (DOİTP), ORKOOP yöneticileri, ORKOOP üyeleri ve orman endüstrisinde faaliyet gösteren işletmeler olarak belirlenmiştir.

Araştırmanın tüm Türkiye'deki ilgili gruplarına örnekleme yoluyla da olsa anket uygulanmasının zaman ve maliyet açısından güç olması, DASU'yu temsil edebileceği düşünölen OBM'ler olması bakımından araştırma kapsamının Bolu, Kastamonu, Sakarya ve Zonguldak orman bölge müdürlükleri sınırları içerisindeki ilgili gruplarına uygulanmasını gerektirmiştir. Bolu, Kastamonu, Sakarya ve Zonguldak orman bölge müdürlükleri sınırları içerisindeki ilgili gruplarından tüm OGM teknik personeline, OR-KOOP'a bağlı kooperatiflerin her birini temsilen orman kooperatifi yöneticilerine, orman endüstrisinde faaliyet gösteren tüm işletmelerden yetkili bir kişi ile ve son olarak orman kooperatifine üye olan orman köylülerine DASU politikası hakkındaki algı ve tutumlarını ölçmeye yönelik hazırlanan anket formları uygulanmıştır.

Çalışma alanının sınırları belirlenirken ilgi gruplarının olaya bakış açılarının değişkenlik gösterebileceği, bu doğrultuda araştırmaya katılım konusunda isteklerinin de değişebileceği hesaba katılarak Bolu, Kastamonu, Sakarya ve Zonguldak orman bölge müdürlükleri sınırları içerisindeki ilgi grupları seçilmiştir.

Bu kapsamda araştırmanın geçerliliği, anket sorularının geri dönme oranlarıyla bağlantılı olmasının yanı sıra katılımcıların istekli olması, soruları doğru algılamaları ve cevaplarında samimi ve dürüst olmasına bağlı kalmaktadır.

İlgi grubu anketlerine ilişkin sorular, konu ile ilgili geniş bir literatür taraması yapılarak, konu hakkındaki uzmanların görüşleri alınarak ve öncesinde ilgi gruplarına pilot bir uygulama yapılarak ve son olarak konu ile ilgili uzmanların denetiminde hazırlanmıştır. Dolayısıyla anket sorularının konuya ve amaca uygun olacağı varsayılmaktadır.

1.3. ÇALIŞMAYA İLİŞKİN TEMEL KAVRAMLAR

Çalışmaya ilişkin temel kavramlar bölümü, YEM konusunda yapılan çalışmalar, İG analizi konusunda yapılan çalışmalar ve dikili ağaç satışı konusunda yapılan çalışmalar olmak üzere üç başlık altında incelenmiştir.

Doktora tez çalışmasının kavramsal çerçevesini daha iyi anlayabilmek için bazı kavramların tanımlarına yer verilerek kısaca açıklanmıştır. İnsanların tutum ve davranışlarının şekillenmesine dair kavramlar; gereksinim (ihtiyaç), istek, talep, güdü (motivasyon), dürtü, duyum, izlenim, algı, öğrenme, tutum, davranış, inanç ve kişilik olarak karşımıza çıkmaktadır (İnceoğlu 2010).

İnceoğlu (2010)'a göre davranışları biçimlendiren başlıca psiko-sosyal etkenler ise, gereksinim ve güdüler, öğrenme süreci (socialization), kişilik, algılama, tutum ve inançlardır. Psikoloji bilim dalında, özellikle motivasyon (motivation) konusu ile ilgili yararlanılan en önemli bilgi alanı motiv (güdü-saik)'dir. Motivler, insanı harekete geçiren

itici güçler olarak ifade edilmektedir. Bu itici güçlerin temelinde ise insanların gereksinimleri yatmaktadır. İnsanlar gereksinimlerini bazen daha açık biçimde ortaya koyarken, bazen de bunları açıkça dile getiremeyip gizli ya da üstü kapalı bırakabilirler. Bir insanın belli bir yönde eyleme geçebilmesinin önkoşulu, o insana o yönde bir alternatifin varlığını bildirmek ve o yöndeki bilgiyi algılayabilmesini sağlamaktır. Örneğin, bireyin belli bir ürünün tüketicisi (ticari motivasyon–reklam) ya da belli bir görüşün yanlısı (siyasi motivasyon–propaganda) durumuna gelmesi için o konu ve içeriği hakkında iletilen mesajları her şeyden önce algılayabilmesi gerekmektedir. Söz konusu algılamamanın tam olarak gerçekleşebilmesi için ilgili bilginin ve ona ilişkin mesajın uygun bir kodlama sistemiyle verilmesi gerekir. Fakat bu bilginin o kişi tarafından anlaşılması ve algılanabilmesi de gerekmektedir (İnceoğlu 2010).

Algılamamanın araştırılması, insan davranışlarının tutum değişikliği oluşturma amacıyla yönlendirilmesi çalışmalarının, yani motivasyon tekniklerinin can alıcı noktasını oluşturmaktadır. Son yıllarda algılamaya yönelik olarak deneysel psikoloji alanında elde edilen bulguların, özellikle reklamcılar ve propagandacılar tarafından yoğun bir şekilde kullanıldığı bilinmektedir (İnceoğlu 2010).

Algı (perception), duyu organları tarafından kaydedilen uyarıcıların beynimiz tarafından örgütlenip, yorumlanarak anlamlı hale getirilmesidir. Algılama ise, duyumsal (sensible) bir bilgilenme olarak tanımlandığında, duyma, tatma, görme, koklama, dokunma duyularından oluşan beş duyu organı ve bunlara ek olarak da hissetme duygusu yardımı ile dış dünyadan bilgi edinme süreci olarak ifade edilmektedir (Lindsay ve Norman 1977, Pickens 2005, İnceoğlu 2010). İnsanlar genellikle daha önceki deneyimlerini esas alarak bir şeyin içindeki anlamlı uyarıcıları yorumlarlar. Ancak, algılanan ya da yorumlanan her ne ise gerçeklikten tamamıyla farklı olabilmektedir (Pickens 2005).

Öğrenme kuramı içerisinde geliştirilmiş olan etki-tepki modeline göre, etki veya uyarıcı (motive) canlının duyacağı, sezeceği, göreceği herhangi bir (ses, söz, şekil, simge, sembol gibi) etken olup, tepki de buna gösterdiği içsel veya dışsal davranıştır. İnsanın aynı uyarıcıya karşı sürekli aynı tepkiyi göstermesi, bunu zamanla bir davranış biçimi haline

getirmektedir. Yani belirli bir uyarıcı tekrarlanarak belirli bir tepki yaratılabilir ve pekiştirebilir (İnceoğlu 2010).

Tutum (attitude), bir bireye atfedilen ve onun psikolojik bir nesneye ilişkin düşünce, duygu ve muhtemelen davranışlarını organize eden bir eğilimdir (Özkalp ve diğ. 2006). Bir diğ er tanıma göre tutum, bireyin kendine ya da çevresindeki herhangi bir nesne, toplumsal konu ya da olaya karşı deneyim, bilgi, duygu ve güdülerine (motivation) dayanarak örgütlediğ i zihinsel, duygusal ve davranışsal bir tepki ön eğilimidir (Allport 1935, İnceoğlu 2010). Kişiler kendileri de dâhil olmak üzere nesnelere ve olayları genel anlamda değerlendirmektedirler. Tutumlar uzun süreli olup zamana karşı dayanıklılık ve direnç gösterirler. Genelleyici olmakla birlikte zaman zaman belirli bir ürüne, kişiye ya da olaya karşı da geliştirilebilirler (Tenekecioğlu 2008).

Türk Dil Kurumu (TDK) tarafından davranış (behaviour) kavramı psikolojik anlamda canlıların dış dünyaya karşı gösterdikleri her türlü bilişsel, duyuşsal ve psikomotor (bedensel-fiziksel) tepkilerin genel adı olarak tanımlanmaktadır. Kelime karşılığı olarak ise hareket, davranma iş i veya biçimi, tutum, davranım, muamele olarak ifade edilmektedir (TDK 2011). İslamoğlu (2008)'e göre davranış, algılama, öğrenme, tatmin ya da tatminsizlik sonucu insan organizmasının gösterdiğ i tepkidir. Tütüncü ve Küçükusta (2008)'e göre davranış, bireyin yapabileceğ i veya deneyebileceğ i her şey olarak tanımlanmaktadır. Diğ er bir ifade ile bir organizmada yer alan ve organizma tarafından yapılan her türlü eylem davranış olarak tanımlanmaktadır.

İş letmeler ya da örgütler arası ilişkilerin başarısında tarafların güven, iletişim, bilgi paylaşımı ve çatışma çözüm yöntemlerine ilişkin tutumları kullanılarak ilişkilerin yapısının anlaşılması ve yönetilmesi sağlanabilmektedir (Mohr ve Spekman 1994, Monczka ve diğ. 1998). Bu kavramlar aşağıda kısaca açıklanmaktadır.

Güven (trust), tarafların birbirlerinin davranışlarında açık ve dürüst olduklarına inanmaları ve ilişkide olumlu sonuçlar yaratacak faaliyetlerin gerçekleştirildiğ ine, olumsuz sonuç yaratacak faaliyetlerden ise kaçınıldığ ına olan inançlarını ifade eder. İlişkilerde tesis edilen

güven, ilişkinin devam etmesinin planlanması ve işbirliğinin sürmesi ile ilgilidir. İlişkilerde güvenin varlığı, fırsatçı davranışlarla ilgili risk algısını azaltarak gelecekte tarafların amaçlarını gerçekleştirmesinde diğerlerine duyulan ihtiyaca olan inancı ortaya çıkarmaktadır (Morgan ve Hunt 1994).

Bağlılık (commitment), bir işletmenin bir diğer işletme ile olan ilişkilerini sürdürmesinin kendi amaçlarını gerçekleştirmede önemli olduğu konusundaki inancını ifade etmektedir. Bir ilişkide bağlılık yaratıldığında, tarafların daha karlı sonuçlar elde etmek için ilişkinin sürdürülmesine yönelik hareket ettikleri görülmektedir (Morgan ve Hunt 1994). Diğer taraftan birbirine bağlılık seviyesi yüksek olan taraflar, kısa dönemli avantajlar elde etmek yerine uzun dönemli kazanç elde etmeyi düşünmektedirler. Bunun sonucunda taraflar arasındaki çatışmaların azalarak yüksek bağlılık seviyesi ile tarafların ortak faaliyetlerden duyduğu memnuniyeti arttıracaktır (Demirbağ ve Mirza 2000).

Bağlılık, bir organizasyona karşı hissedilen ve yoğunluğu ilişkinin doğasına göre farklılık gösterebilen bir duygusal yakınlık olarak da tanımlanabilmektedir (Takala ve Uusitalo 1996). Bağlılık, güçlü ilişkiler kurmanın gereklerinden birisidir. İşletmeler ya da örgütler arası ilişkilerde ele alınan bağlılık, taraflar arasında değerli sonuçlar yaratmayı sağlayacak bir anahtar olarak tanımlanmaktadır. Bağlılık seviyesinin yüksek olması, her iki taraf için de bireysel ve ortak amaçların gerçekleştirilmesine imkân tanıyacaktır. Çünkü birbirlerine bağlılık seviyesi yüksek taraflar gösterecekleri çaba ile kısa dönemli problemlerin çözümü ile uzun dönemli amaçların gerçekleştirilmesi arasında denge kurabileceklerdir. Bağlılık seviyesinin yüksek olması taraflar arası ilişkilerde başarıyı getirecek unsurlardan birisi olarak ifade edilmektedir (Cai ve Wheale 2004).

Koordinasyon (eşgüdüm-coordination), taraflar arasındaki ilişkilerde bir bütünlük sağlanması anlamına gelmektedir. İşletmeler arası ilişkilerde belirsizliğin azaltılması ve bağlılığın yönetilebilmesi için işletmelerin birlikte yürüttükleri faaliyetleri koordine etmesi gerekmektedir (Kauser ve Shaw 2004). İşletmeler arası koordinasyon, sahip olunan kaynakların ve yerine getirilecek görevlerin programlanması, müşteri ve tedarikçiler arasındaki ilişkilerin yönetilmesi ve iş akışının otomasyonu ile sağlanabilmektedir.

Koordinasyon taraflar arasındaki ilişkinin başarısında bir gösterge olarak kabul edilmektedir (Mohr ve Spekman 1994, Dönmez 2008).

Bağımlılık (interdependence), bir işletmenin tedarik zincirini tek başına yönetemediği durumlarda daha yüksek düzeyde oluşmaktadır (Heikkilä 2002). Dağıtım kanalındaki bağımlılık ilişkisi uzun süreli ilişkilerin oluşmasında ve bağlılık yaratmada olumlu bir faktör olarak görülmektedir. İşletmeler, karşılıklı çıkarlar doğrultusunda diğer işletmelerle olan ilişkilerini uzun süreli olarak planlama ve devam ettirme konusunda çaba gösterecekler ve böylece işletmeler arasında bir bağımlılık oluşacaktır (Hacıfendioğlu 2005).

İletişim (communication), bir kişiden veya gruptan, bir başka kişi veya gruba bilgilerin aktarılmasıdır (Rodan ve Sarah 2015). Bir diğer tanıma göre iletişim, bir birey ya da bir grubun, diğer birey ya da grubun davranışlarını etkilemek amacıyla uyarıcı bir ögenin karşı tarafa ulaştırılmasını sağlayan bir süreç olarak tanımlanmaktadır (Dönmez 2008).

Örgütsel iletişim ise, işletmenin işleyişini sağlamak ve işletmeyi hedeflerine ulaştırmak amacıyla gerek işletmeyi oluşturan çeşitli bölüm ve ögeler, gerekse işletme ve çevresi arasında girilen devamlı bir bilgi ve düşünce alışverişine olanak tanıyan bir süreçtir. Örgütsel yapının özünü oluşturan iletişim sistemi, bireyler, gruplar ve işletmeler arası ilişkiler kurmayı amaçlayan bir olgudur (Budak ve Budak 2004).

İletişim sürecinin etkin olarak oluşturulamaması işletmeler ya da örgütler arası ilişkilerde çatışmaya neden olan unsurlardan birisi olarak görülmektedir. Özellikle tedarik zinciri içerisindeki işletmeler açısından uzun dönemli ilişkiler kurmanın yolu iletişimden geçmektedir (Paulraj ve diğ. 2008).

İletişim kalitesi (communication quality), işletmeler arası ilişkilerin devam etmesinde önemli bir unsur olan iletişim davranışını temsil eden unsurlardan biridir. İletişim kalitesinin yüksek olması, taraflar arasında gerçekleşen iletişim sürecinin zamanında

gerçekleştiğini ve tarafların birbirleri ile paylaştıkları bilgilerin yararlı ve gerekli olduğunu ifade etmektedir (Frone ve Major 1988).

Bilgi paylaşımı (information sharing), birbirleri ile iş yapan işletmeler arasındaki önemli ve gerekli bilgilerin taraflara aktarılmasını ifade eder. Bilgi akış sistemi; paylaşılan bilgi, iş ve görevlerin etkin bir şekilde gerçekleşmesini sağlayarak işletmeler arası ilişkilerin başarısında önemli bir rol oynamaktadır (Mohr ve Spekman 1996).

Katılımcılık (participation), birlikte iş yapan işletmelerin planlama ve amaçları belirleme konusunda ortak hareket etmelerini ifade etmektedir. Eğer taraflardan birinin faaliyetleri diğerini etkiliyorsa, ilişkideki rollerin, sorumlulukların ve beklentilerin belirlenmesi konusunda katılımın sağlanması gerekmektedir. Karar ve amaçların oluşturulmasında tarafların katılımının sağlanması, ilişkiyi başarıya götürecektir (Mohr ve Spekman 1994).

İşletmeler ya da örgütler arası ilişkilerde katılımcılığın sağlanabilmesi için, tarafların birbirlerinin öneri ve fikirlerini alması, geleceğe yönelik tahmin ve planlamaların birlikte yapılması, özellikle her iki tarafı da etkileyecek önemli kararların verilmesinde ilgili tarafın görüşünün alınması ve işle ilgili ortak amaçların birlikte oluşturulması gerektiği ifade edilmektedir. Böylece, işletmeler ya da örgütler arası ilişkilerde katılımcılığın sağlanması başarılı ortaklıkların oluşmasını ve ilişkilerin sorunsuz bir şekilde devam edebilmesinde etkili olmaktadır (Mohr ve Spekman 1994, Monczka ve diğ. 1998).

Çatışma (conflict), “sosyal varlıklar (birey, grup, organizasyon vb.) içinde veya arasında uyumsuzluk, anlaşmazlık ya da tezatlık gösteren etkileşimli bir süreç” olarak tanımlanmaktadır (Rahim 2001). Eren (2003) ise çatışmayı, “bir örgütte bireyler ve grupların birlikte çalışma sorunlarından kaynaklanan ve normal faaliyetlerin durmasına veya karışmasına neden olan olaylar” olarak tanımlamaktadır.

1.3.1. Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) Konusunda Yapılan Çalışmalar

Literatürde sosyal bilimler ve ormancılık alanında yapısal eşitlik modellemesi (YEM) kullanılarak yapılan birçok yayın bulunmaktadır. Ancak ülkemizde özellikle ormancılık alanında YEM kullanılarak yapılan çalışmaların oldukça sınırlı olduğu görülmektedir. Doktora tez çalışması kapsamında YEM ile ilgili olarak ormancılık disiplinde gerek yurtdışında yapılmış bilimsel çalışmalar, gerekse ülkemizde hazırlanmış yüksek lisans tezleri, doktora tezleri, araştırma projeleri, makaleler, bildiriler ve diğer çalışmalar araştırılarak aşağıda özetlenmiştir.

Parkins ve diğ. (2003) çalışmalarında; orman endüstrisi bağımlılığı (forest sector dependence) ve toplum refahı (community well-being) YEM kullanılarak araştırılmıştır. Bu amaçla çalışmada ilk olarak Kanada'nın orman endüstrisine bağımlı olan en önemli iki eyaleti New Brunswick ve British Columbia olarak tanımlanmıştır. Daha sonra doğrusal regresyon analizi yerine yapısal eşitlik modellemesi kullanılarak 3 refah göstergesi olan gelir, yoksulluk ve göç göstergeleri hesap edilerek tüm modelin uygunluğu test edilmiştir. Çalışma sonuçlarına göre New Brunswick'in refah göstergeleri bakımından sadece alt sektörlerden kâğıt ve kâğıt hamuru sektörlerinde pozitif yönde daha tutarlı olduğu görülmüştür. British Columbia'nın ise kâğıt, kâğıt hamuru ve kereste sektörlerinde refah bakımından pozitif olarak bağlantılı olduğu belirlenmiştir.

Kumar (2004) tarafından yapılan çalışmada Hindistan'daki toplum temelli orman yönetimi uygulamalarını kapsayan bir örnek olay aracılığıyla katılımcı yaklaşımlara yönetim uzmanları arasındaki direnç analiz edilmiştir. Çalışmanın modeli; orman yöneticileri tarafından toplum temelli orman yönetimi şeklinin benimsenmeyen tutumsal direncin iki boyutunu (bireysel ve örgütsel) ve dört direnç faktörünü (kişisel özellikler, örgütsel faktörler, dış çevresel faktörler ve sosyalleştirme faktörleri) içermektedir. Çalışmanın modeli Hindistan'daki dört orman bölgesinde çalışan orman yöneticilerinin algıları kullanılarak oluşturulmuştur. Çalışma sonuçları kamu yönetim teorilerinin dört yönünü ve örgütlenmenin güçlendiğini göstermiştir. Ayrıca çalışmada kamu yönetiminin tutumsal duruşuna ilişkin sonuçlar ortaya konmuştur.

Kumar ve Kant (2005) çalışmalarında Hindistan'daki orman bölgeleri arasında ormancuların bürokrasi ve toplum temelli orman yönetimindeki uyumsuzluk hakkındaki algılarını test etmişlerdir. Bu amaçla dört orman bölgesinde ve iki yönetim düzeyinde uyumsuzluğu açıklamak amacıyla YEM kullanılmıştır. Çalışma kapsamında hiyerarşik zorluğu içeren örgütsel bürokrasi, gücün merkezileştirilmesi, katılımcı olmayan karar verme, örgütsel zorluklar, yapısal uygunluktan oluşan toplum temelli orman yönetiminin olması, kültürel uygunluk ve örgütsel destek analiz edilmiştir. Analiz sonuçları bölgeler arasındaki uyumsuzluk derecesinde anlamlı farklılıkların olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak yönetim düzeylerinde anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Örgütsel bürokrasinin bileşenlerinin yükleri farksız iken toplum temelli orman yönetim sistemlerinin bileşenlerinin yükleri ise anlamlı çıkmıştır. Araştırma sonuçları Hindistan hükümeti tarafından uygulanan tekdüze örgütsel reformların verimliliği azalttığını göstermiştir.

Lu Li (2008) çalışmasında orman dinlenme yerleri ziyaretçilerini (forest recreation visitors) çok kültürlü pazarlama perspektifinden değerlendirmiştir. Çalışmada yapısal eşitlik modellenmesi kullanılarak Hong Kong'daki park ve dinlenme yerlerindeki ziyaretçilerin pazarlama faktörleri (servis kalitesi, memnuniyet, davranışsal niyetler) ve rekreasyonel faktörler (deneyim, rahatsızlık)'in etkisi araştırılmıştır. YEM sonuçlarına göre pazarlama faktörlerinin kültür üzerindeki etkisinin rekreasyonel faktörlerin kültür üzerindeki etkisinden daha fazla olduğu görülmüştür. Kültürün ise beş faktör (servis kalitesi, memnuniyet, davranışsal niyetler, deneyim, rahatsızlık) üzerinde etkisinin olmadığı sonucuna varılmıştır.

Costa ve diğ. (2011) çalışmalarında tüketicilerin ahşap ürünleri ve bu ürünlerin rakipleri olan mallara karşı tercihlerini araştırmışlardır. Çalışmada bir orman ürününün çok çeşitli özelliklerinin olduğu varsayılarak tüketicilerin seçimlerinin görünen özelliklere bağlı olmadığını, seçimlerin kalite algısına sahip tüketicilere ait olduğu göz önüne alınmıştır. Kalite algısı faktörü örtük değişken olarak ele alınarak ekonometrik bir model çerçevesinde ürün kalitesi algısı üzerinde bilgi ve bireysel özelliklerin etkisi analiz edilmiştir. Ayrıca çalışmada müşterilerin davranışları da modele dahil edilerek müşteri zevklerini açıklayan

özellikler de tanımlanmıştır. Son olarak çalışmada ahşaba karşı plastik ürünlere yönelik algı modeli yardımıyla karşılaştırılarak çalışmanın hipotezleri doğrulanmıştır.

Aydın (2010) doktora tez çalışmasında, orman ürünleri sanayinde uygulanan toplam kalite yönetimi faaliyetlerinin bazı özellikleri (müşteri odaklılık, yönetimin liderliği, tam katılım, sistematik süreç analizi ve önce insan anlayışı) incelenmiş ve bu özelliklerin çalışan performansını etkileyen faktörler (stres, motivasyon, çevresel faktörler ve iş doyumu) üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Bu amaçla ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Sistemi Belgesi'ne sahip 14 adet büyük ölçekli firmada çalışan 377 mühendis ve ustabaşına hazırlanan anket formları uygulanmıştır.

Çalışma sonuçlarına göre, müşteri odaklı yaklaşımın çalışan motivasyonu ve çevre faktörleri üzerinde; önce insan anlayışının iş doyumu ve çevre faktörleri üzerinde; yönetimin liderliğinin çalışan motivasyonu üzerinde; iş doyumunun motivasyon üzerinde ve çevre faktörlerinin de stres üzerinde anlamlı ve pozitif etkilerinin olduğu belirlenmiştir. Son olarak önce insan anlayışının yönetimde hakim olduğu günümüz işletmelerinde orman ürünleri sanayi işletmelerinin de bu konuda ciddi bir girişim içinde olması gerektiği vurgulanmıştır.

Yurtdışında ormancılık disiplini bağlamında YEM kullanılarak yapılan çalışmalara bakıldığında ağırlıklı olarak biyoloji, toprak, yönetim ve memnuniyet araştırmaları üzerine olduğu söylenebilir. Ülkemizde ise ormancılık disiplini kapsamında YEM kullanılarak yapılan çalışmaların oldukça sınırlı olduğunu söylemek mümkündür. Sınırlı sayıda yapılan bu çalışmaların da performans değerlendirme (Şafak 2012) ve toplam kalite yönetimi (Aydın 2010) konuları üzerine olduğu söylenebilir (Kayacan ve Gültekin 2012).

1.3.2. İlgili Grubu Analizi Konusunda Yapılan Çalışmalar

İlgi grubu (İG; stakeholder) kavramını ilk olarak Freeman (1984) “Stratejik Yönetim: Bir İlgili Grubu Yaklaşımı” isimli kitabında kullanmıştır. Bu kitabın ardından İG kavramı ile ilgili Alkhafaji (1989), Anderson (1989) ve Brummer (1991) tarafından hazırlanan kitaplar

gelmektedir. Makalelerde ise Brenner ve Cochran (1991), Clarkson (1995), Goodpaster (1991), Hill ve Jones (1992) ve Wood (1991) dikkat çekmektedir (Donaldson ve Preston 1995). Ülkemizde ise ilgi grubu ya da paydaş kavramı adı altında yapılan çalışmalara baktığımızda 2000’li yılların ortalarına doğru bu kavramların kullanılmaya başlandığı söylenebilir (Batı 2006, Eroğlu 2007, Aydın 2008, Dönmez 2008, Ertuğrul 2008, Alkan ve Şahin 2011).

Ülkemiz literatüründe İG analizi konusunda yapılan çalışmalara bakıldığında ağırlıklı olarak işletme, ekonomi, kamu yönetimi, turizm ve eğitim alanlarında yapıldığı söylenebilir. Ormancılıkta ilgi grubu (paydaş) analizine ilişkin yapılan çalışmalar aşağıda özetlenmiştir.

Eroğlu (2007) “OGM Stratejik Paydaş Analizi Araştırması” raporunda OGM’nin stratejik planlama çalışmaları kapsamında gerçekleştirdiği paydaş analizine ilişkin bilgiler içermektedir. Raporda OGM’nin hizmet ve ürün sağladığı tüm iç ve dış paydaşlarının kurumu ve kurumun hizmetlerini/ürünlerini nasıl değerlendirdiklerine dair bilimsel ve istatistiksel veriler ve sonuçlar yer almaktadır. Raporun sonuçlarında odun hammaddesi üretimi ile ilgili olarak kooperatiflerin bu hizmetin yeterli olduğunu ifade ederlerken orman endüstrisinin ise olumsuz ya da yetersiz olarak algıladığı ifade edilmektedir.

1.3.3. Dikili Ağaç Satışı Konusunda Yapılan Çalışmalar

Dünya literatüründeki dikili ağaç satışı (stumpage, standing timber sales) uygulamalarını 2 şekilde değerlendirmek gerekmektedir. Birincisi, kesilmesine karar verilen bölme veya ormanların satışı, ikincisi ise, kesilmesine karar verilen ağaçların satışlarıdır (İlter ve Ok 2007). Dünyada dikili ağaç satışı konusunda yapılmış birçok çalışma olduğunu söylemek mümkündür. Bu çalışmalar incelendiğinde özellikle Amerika, Kanada ve İskandinav ülkelerinde ileri pazar analizlerine yönelik yapılan araştırmalar karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışmalardan bazıları aşağıda özetlenmiştir.

Brown ve diğ. (2010) tarafından hazırlanan çalışmada, Minnesota'nın kerestelik ağaç dikili satış pazarının önemli ölçüde gerilemesinde uygulanan politikalar, işlemler ve Minnesota'nın kamu arazisindeki kerestelik ağaç dikili satış programlarındaki sözleşme koşulları incelenmiştir. Özellikle MNDNR (Minnesota Department of Natural Resources: Minnesota Doğal Kaynaklar Bölümü) tarafından yönetilen hükümet kontrollü orman alanlarından kerestelik ağaç satışı uygulamalarının geliştirilerek artırıldığı ifade edilmektedir. Çalışmada dikili satış fiyatlarına etki eden koşullarla ilgili ve eyalet kerestelik ağaç satış işlemlerinin nasıl tayin edildiğinin anlaşılabilmesi için bir çalışmanın yapılması gerektiğini tavsiye etmektedir.

Çalışmada, ülkenin eyalet kerestelik ağaç satış politikaları ve programlarının karakteristikleri ortaya konulmuş, eyalet kerestelik ağaç satış politikaları ve programlarının ulusal bir araştırması yapılmış ve kamu kerestelik ağaç satış planını ve yönetimini geliştirmek için fırsatlar tanımlanmıştır. İkinci olarak, İG analizi yöntemi kullanılarak kamu kerestelik ağaç satış yönetim stratejileri ve Amerika dikili satış pazarlarından seçilmiş eyalet kerestelik ağaç satış programı yöneticilerinin tutum ve davranışları kalitatif (nitel) olarak belirlenmiştir. Daha sonra, MNDNR kerestelik ağaç dikili satış kayıtları kullanılarak dikili satış fiyatlarını etkileyen sözleşme, arazi özellikleri ve yönetsel faktörlerin nasıl etkilediğinin ekonometrik bir analizi yapılmıştır. Akabinde, eşleştirilmiş açık artırma deneysel ekonomik analiz yöntemi (paired bidding experimental economics methodology)'ni kullanarak rezerv fiyatları (reserve prices) ve kerestelik ağaç satış sözleşme uzunluğu değiştiğinde MNDNR dikili satışları için alıcıların ödeme meyillerinin nasıl değiştiğinin ampirik bir değerlendirmesi yapılmıştır. Son olarak, Minnesota, Wisconsin ve Michigan'daki DNR dikili satış alıcıları ve DNR ormancıları tarafından fark edilen Lake eyaletindeki Minnesota dikili satış fiyatları üzerindeki önemli etkiler kantitatif (nicel) olarak belirlenmiştir.

Brown (2010) doktora tez çalışmasında özetle etkin ve verimli bir kerestelik ağaç satış programını belirten sözleşme şartlarını, işlemleri ve politikaları tanımlamaya çalışmıştır. Daha belirgin bir şekilde bu çalışma, dikili satış için ödenen fiyatı etkileyen pazar koşullarını, yol karakteristiklerini, sözleşme şartlarını ve yönetsel işlemleri içeren çeşitli

faktörlerin derecesini değerlendirmeyi ve ABD'deki etkin eyalet kerestelik ağaç satış programları ile ilgili yönetsel işlemlerin önemli karakteristiklerini tanımlamayı amaçlamıştır. İlk olarak, ülkenin tamamının eyalet kerestelik ağaç satış programlarıyla ilgili yönetsel prosedürler ve karakteristiklerini tanımlamak için eyalet kerestelik ağaç satış programları ulusal anketi kullanılmıştır.

İkincisi, kamu kerestelik ağaç satış yönetimini etkileyen ortak engeller hakkında seçilmiş eyalet kerestelik ağaç satış programı danışmanlarının davranışlarını ve algılarını elde etmek için İG analizi metodolojisi kullanılmıştır. Üçüncü olarak, Minnesota Doğal Kaynaklar Bölümü'nün kerestelik ağaç satış kayıtları, dikili satış fiyatlarını etkileyen yönetsel faktörler, sözleşmenin nasıl yapıldığını tanımlamak için hedonik analiz yapılmıştır. Son olarak, kerestelik ağaç satış sözleşmesi uzunluğu ve rezerv fiyatlar değiştiğinde Minnesota Doğal Kaynaklar Bölümü (MN DNR) dikili satışları için satıcıların ödeme meyllerinin nasıl farklılaştığını tayin etmek için eşli bir açık arttırma ekonomik saha çalışması kullanılmıştır.

Dünyada dikili satışlar üzerine yapılan çalışmalarda gelinen son noktaya nazaran ülkemizde dikili satışlarla ilgili yapılan çalışmaların ise, başlangıç aşamasında ve yetersiz sayıda olduğu söylenebilir. Bununla birlikte dikili satışlar ülkemiz için yeni sayılabilecek bir uygulamadır. Yapılan sınırlı sayıdaki çalışmalar da çoğunlukla durum tespiti niteliğindeki çalışmalardır. Çalışma sonuçlarının dikili satışlara yön veren veya politika geliştirmeye yönelik sonuçlar olduğunu söylemek zordur. Ayrıca literatürde ormancılıkta ilgi grubu analizi ve yapısal eşitlik modellemesi çalışmalarının da yetersiz düzeyde olduğu görülmektedir. Bu bağlamda ormancılıkta pazarlama, dikili satışlar, paydaş analizi ve yapısal eşitlik modellemesi üzerine yapılmış olan çalışmalar aşağıda özetlenmektedir.

Dikili satışlarda verim yüzdesi hesaplamasında ve buna bağlı olarak hesaplanan muhammen bedelde kullanılan tek girişli hacimlendirmeye dayalı hesaplamaların yanlış sonuçlar verebildiğini, buna karşılık çift girişli hacim tablolarının kullanımının daha sağlıklı ve hata payı çok daha düşük sonuçlar verdiğini ve bu yöntemin kullanılması gerektiğini vurgulayan Erkan ve diğ. (2010) makalelerinde, dikili satış talimatı uyarınca

yapılan uygulamalarda satışa esas dikili kabuklu gövde hacim belirlenmesinin daha sağlıklı nasıl yapılabileceğini araştırılmışlar ve bu kapsamda çift girişli hacim tablosu kullanımının daha sağlıklı hacim değerlemesi yapılabileceği sonucuna varmışlardır.

Özellikle yakın tarihlerde tamamlanan bir diğer çalışma Alkan ve Şahin (2011) tarafından “Doğu Karadeniz Bölgesi’nde Dikili Satış Uygulamaları Konusunda İlgi Gruplarının Görüşleri” başlıklı araştırma projesidir. Bu proje de kapsamlı olarak incelenmiş ve paydaş analizinde yol gösterebilecek noktaları tespit edilmiştir. Bu çalışmada belirlenen ve doktora tez çalışmasına yön verebilecek konular şu şekilde özetlenebilir. Dikili satış uygulamalarının tarafları olan; ormancılık örgütü teknik elemanları, yüklenici ve kooperatif yöneticileri ile mülki sınırları içerisinde dikili satış uygulaması yapılan orman köylülerinin yöntem ve işleyişi hakkındaki görüşlerine başvurulmuştur. Burada dikili satışlarda paydaşların OGM personeli, yüklenici firma sahipleri, ORKOOP yöneticileri ve orman köylüleri olarak belirlendiği görülmektedir.

Bulgular bölümünde dikili satış yönteminin gelecekte daha yaygın bir şekilde uygulanacağı konusunda ormancılık örgütünün iradesinin bulunduğunu bildirmektedir. Araştırma alanı olarak seçilen Doğu Karadeniz bölgesinde görüşme yapılan taraflarda, bir takım sorunlara rağmen dikili satışın daha yaygın uygulanacağı konusunda paralel bir fikir oluşmuştur. Yöntemin tamamen terk edilmesine dair fikir beyan edenlerin sayısının az olduğu bildirilmektedir. Beyan edilen sorunlar genellikle sürecin işleyişi ve bu işleyiş sırasında yaşanan olumsuzluklar üzerinde odaklanmış, çözüme yönelik önerilerde bulunulmuştur.

İslamoğlu (2010) tarafından “Devlet Ormanlarında Yapılan Dikili Ağaç Satışının Paydaşlar Açısından İrdelenmesi (Trabzon Orman Bölge Müdürlüğü Örneği)” başlıklı yüksek lisans tezi çalışmasında Trabzon Orman Bölge Müdürlüğü’nde dikili ağaç satışının paydaşlar açısından nasıl değerlendirildiği üzerine anket çalışması ve bunlara ilişkin bulgular ve sonuçlar yer almaktadır. Çalışmada paydaşların OGM çalışanları, orman köylüleri ve odun kökenli ürün işleyicileri olarak belirlendiği görülmektedir. Araştırma sonucunda dikili satışlarla ilgili olarak bir takım olumlu ve olumsuz etkilerin olduğu ortaya konmaktadır. Olumlu etkilerin dikili ağaç satışlarının işletme masraflarını azaltıcı, sosyal baskılı alanları

azaltıcı, üretimde çalışan orman köylüsünü sigorta kapsamına alması, ormanlar üzerinde önemli bir tahrip edici etkisinin olmaması, orman ürünlerinin orman depolarında beklemesiyle ortaya çıkan kalite düşüklüğünün ortadan kalkması olarak ifade edilirken, olumsuz etkilerin ise; orman köylülerinin işçilik gelirlerini azaltması, orman köylülerinin gelirlerinin az olması nedeniyle dikili satışı almada zorlandıkları, geleneksel üretim metodunda kooperatiflere verilen hakların dikili satışta verilmemesi nedeniyle kooperatiflerin üretim işinin dışında durması, orman ürünlerinin satışının temelini oluşturan verim yüzdesinde gerçekçi olunamadığı takdirde orman köylüsü ve odun kökenli ürün işleyicilerinin orman işletmeleri ile ilişkilerinin zedelenmesine neden olması, büyük miktarlarda üretim işlerinin aynı kişiler tarafından yapılıyor olması ile üretim işlerinin sayılı kişiler elinde toplanabileceği belirtilmiştir. Bu olumsuzlukların giderilmesi için uygulamanın yeniden gözden geçirilmesi gerektiği vurgulanmaktadır.

Sarcan (2011) tarafından ele alınan çalışmada dikili ağaç satışı yönteminin sanayi kuruluşları çerçevesinden değerlendirilmesi yapılmıştır. Çalışmada özetle dikili ağaç satışının tanıtımı yapılarak hacim hesabı ve verim yüzdeleri hesaplamasından bahsedilmektedir. Bunun yanında dikili ağaç satışlarından beklenen faydalar 6521 nolu tamim çerçevesinde değinilmiştir. Firmalar açısından dikili ağaç satışına ilişkin özellikle dikili ağaçların kesimi sırasında kalan meşcereye zarar verebilme riskleri vurgulanmıştır. Ayrıca firmaların dikili ağaç satışı uygulamalarında yeterli teknik bilgi, deneyim ve organizasyona sahip olmadıkları ifade edilmiştir. Çalışma sonucunda OGM'nin rasyonel ve çağdaş ormancılık yapabilmek için profesyonel firmalara ihale yolu ile üretim işçiliği hizmeti alma modelini ciddi anlamda gündeme aldığı vurgulanmaktadır. Dikili ağaç satışlarının sadece OGM'nin üretim maliyetlerini alıcılara yüklediğini ve bu sayede herhangi bir kâr elde edemediğini hatta alıcıların maliyetlerinde de düşürücü bir etkisinin olmadığını bildirmektedir.

Yeni (2013) tez çalışmasında araştırma alanı olarak Borçka Orman İşletme Müdürlüğü seçerek 2006-2010 yılları arası dikili satış ve depo satış miktarlarını, kârlılık karşılaştırmaları ve Başköy Orman İşletme Şefliğinden seçtiği üç farklı bölmeden depo satışı ve dikili satış miktarlarının kâr oranları karşılaştırmalarını tür bazında yapmıştır.

Araştırmadan çıkan sonuçlara göre, Borçka Orman İşletmesinde üretim rakamlarında bir değişiklik olmamasına rağmen satış yöntemlerinde dikili satışların yıllar içinde artışa geçtiği gözlemlenmiştir. Kârlılık oranları kıyaslandığında ise, 2006-2010 yıllarında dikili satışların depo satışlarına göre kârlı olduğu, 2011 yılında özellikle Türkiye'ye dış ülkelerden emval girişinin azalması sonucu alıcıların iç piyasaya yönelerek depo satış fiyatlarını yükselttiklerini, böylece depo satışlarının kârlılık miktarının dikili satışları geçtiğini belirtmiştir. Çalışmanın bir diğer bulgusu ise, satış yöntemlerinin kârlılığında ağaç türlerinin özelliklerinden çok depo vahidi fiyatı için kullanılan kriterlerin etkin olduğu ifade edilmiştir. Çalışmanın sonuç bölümünde, teknik elemanların işletme kârlılığı ve toplum memnuniyeti dengesini sağlayacak şekilde satış yöntemlerinden herhangi birini tercih etmeleri önerilmiştir.

Yener (2014) yüksek lisans tez çalışmasında Kahramanmaraş Orman İşletme Müdürlüğü Çınarpınar Orman İşletme Şefliği'nde 2 adet bölme seçilerek vahidi fiyat ve dikili satışların karlılık karşılaştırılması yapılmıştır. Ayrıca üretim yapılan bölmelerde meşcere zararı açısından herhangi bir farklılık olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışma sonucunda özellikle üretim maliyetlerini alıcılara yüklediği için orman işletmelerinin üretim masrafları kalemlerinde düşüşe neden olduğu vurgulanmaktadır. Bu durumun orman işletmelerinin karlılığını ve alıcıların üretim maliyetlerini düşürücü etki yapmadığı da ifade edilmektedir. Aksine uygulamada orman köylüsünün vahidi fiyatların üzerinde fiyatlara üretim işçiliği yaparak alıcıların üretim maliyetlerini arttırdığı belirtilmektedir.

“Türkiye’de Mevcut Orman Yolu Standartlarının Dikili Ağaç Satışına Uygunluğunun İrdelenmesi” başlıklı çalışmada Buğday ve Menemencioğlu (2014), mevcut orman yolları standartlarının ve yaygın şekilde kullanılan taşıma araçlarının teknik özelliklerine uygunluğunu irdelemişlerdir. Çalışmanın ana materyalini, geçmiş yıllarda dikili ağaç satışı ile üretim yapmış alıcılarla yapılan görüşmeler ile alana ait mevcut orman yol ağı planı oluşturmaktadır. Dikili ağaç satışı uygulamasının yaygınlaştırılmaya çalışıldığı göz önünde bulundurulduğunda, mevcut yolların bu ihtiyacı karşılayamayacağı ifade edilmektedir. Yeni yapılacak yolların mümkün olduğu ölçüde yüksek standartlarda yapılması gerektiği ve

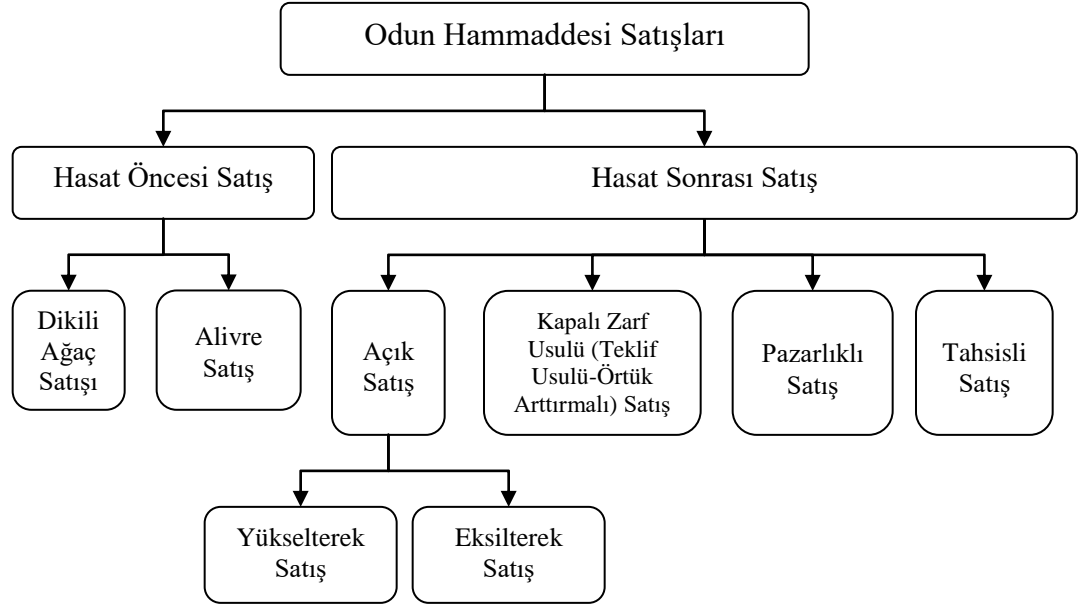
uygun olan yerlerde mevcut yolların standartlarının yükseltilmesinin çözüm olabileceği vurgulanmaktadır.

Son olarak Demir (2015) tarafından hazırlanan “Dikili Satış Uygulamalarına Yönelik Sosyo-Ekonomik Çözümler” başlıklı yüksek lisans tezinde dikili ağaç satışı uygulamaları nedeniyle ilgi gruplarının bölgeden bölgeye hatta işletme müdürlüklerinden işletme müdürlüklerine göre değişen birbirinden farklı sorunlarla karşılaştıkları ifade edilmektedir. Çalışmada Isparta Orman Bölge Müdürlüğü, Bucak Orman İşletme Müdürlüğü örneği ile dikili ağaç satışı uygulamalarına yönelik sosyo-ekonomik çözümler yapılmıştır. Araştırma kapsamında anket, mülakat ve saha gözlem-incelemeleri yapılarak, çalışma alanında başta verim yüzdesi olmak üzere bazı hususlarda yeni araştırmalara ihtiyaç duyulduğu, orman işletmelerinde görev yapan orman mühendislerinin büyük bir bölümünün (%80) dikili satışların üretim sürecinin sonradan satış yöntemine göre kısaldığı, depolama işlem ve maliyetlerinin azaldığı, depolarda bekleme olmadığı için ürün kalitesinde meydana gelen kayıpları önlendiği ifade ettikleri bildirilmektedir. Araştırmaya katılan orman endüstri işletmelerinin çoğunluğunun (%90) dikili ağaç satışlarının istenilen boylarda ürün elde edilmesi konusunda avantajlı olduğunu, talep edilen ebatlarda emval üretiminin yapılabildiğini, emvallerin vasfının bozulmadan pazara sunulabildiğini ve dikili satışlarda yapılan üretimin daha temiz bir üretim olduğunu düşündükleri ifade edilmektedir. Bunun yanı sıra, orman köylülerinin veya kooperatiflerine tahsisli dikili olarak öncelik tanındığı için, endüstri kuruluşları dikili satış yapabilmek için köydeki kooperatifleri aracı olarak kullanmak durumunda kaldıklarını, böyle bir durumda üretim ücretleri konusunda bazı sıkıntılar yaşadıklarını, endüstri kuruluşları orman işletmelerinin dikili fiyat tespitinde hesapladığı üretim fiyatlarından daha fazla bir ücret karşılığında üretim yaptırdıklarını, ancak piyasaya talep edilen ebatlarda ve vasfı bozulmamış ürün sunabildikleri için dikili satışların yaygınlaşması konusunda genel itibariyle memnun olduklarını ifade ettikleri bildirilmektedir.

DASU ile ilgili benzer sonuçlar Özler (2013), Kabasakal (2014), Şen ve Aközlü (2015) ve Alkan ve Demir (2015)'ün çalışmalarında da yer almaktadır.

1.4. DEVLET ORMAN İŞLETMELERİNDE ODUN HAMMADDESİ PAZARLAMASI

Ülkemizde piyasanın yuvarlak odun talebi ağırlıklı olarak (%80) devlet orman işletmeleri (DOİ) tarafından karşılanmaktadır (Kaplan 2007). DOİ'ler pazarlama faaliyetlerini amenajman planları ve sürdürülebilir orman yönetimi ilkelerine göre yerine getirmektedir (Türker 2008). Yuvarlak odun için satışların hasattan önce ya da hasattan sonra yapılmasına göre “önceden satış” ve “sonradan satış” olmak üzere iki uygulaması bulunmaktadır (Şekil 1.1) (Miraboğlu 1983, İlter ve Ok 2007).



Şekil 1.1. Odun hammaddesi satış zamanı ve yöntemleri

1.4.1. Hasat Öncesi (Önceden) Satış

Satışı uygun görülen ağaçların dikili halde iken satılması şeklinde uygulanan satış şekline “Hasat Öncesi (Önceden) Satış” denilmektedir (Daşdemir 2011a). Hasat öncesi satışlar dikili ağaç satışı ve alivre satışlar olmak üzere iki şekilde yapılmaktadır (İlter ve Ok 2007, Daşdemir 2011b).

1.4.1.1. Dikili Ağaç Satışı

Dikili ağaç satışı ormanda dikili halde bulunan ağaçların amenajman planları çerçevesinde dikili hacmi üzerinden hasat edilmeden önce satılmasını ifade etmektedir. Hasat ile ilgili tüm işlemler alıcı tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu yöntemin işleyişi “Bölüm 1.6. “Türkiye’de Odun Hammaddesi Üretiminin Tarihsel Gelişimi ve Dikili Ağaç Satışına Dönüş Süreci” başlığı altında ayrıntılı olarak anlatılmıştır.

1.4.1.2. Alivre Satışlar

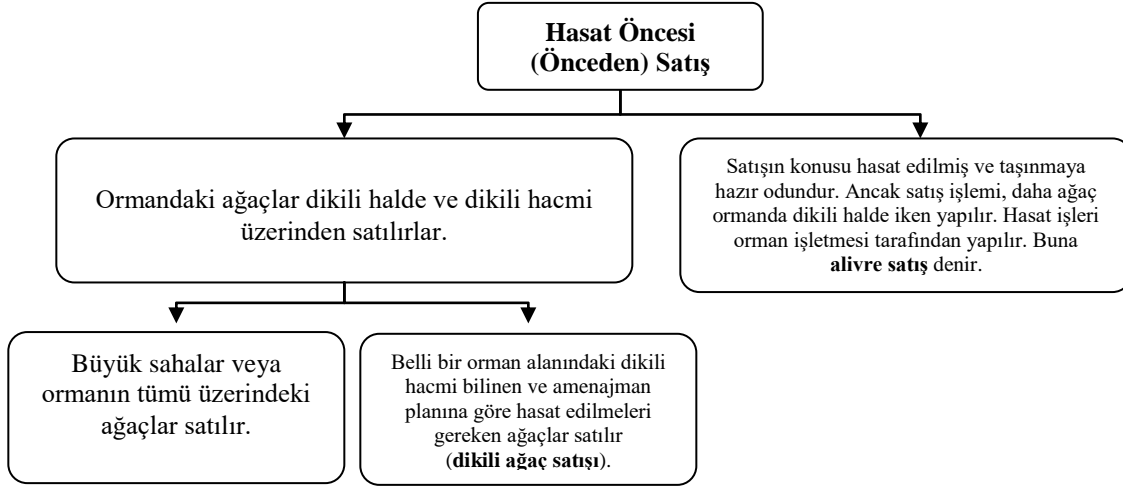
Literatür taraması aşamasında alivre satış ile dikili ağaç satışı kavramlarının sık sık birbiriyle karıştırıldığı görülmüştür. Bu konunun netleştirilmesi ve bundan sonra hangi kavramların nerede kullanılacağı ile ilgili olarak kavram araştırması yapılmıştır.

Alivre kelimesi, Türk Dil Kurumu (TDK)’nun sözlüğüne göre kökeni Fransızca “alivrer” kelimesinden gelmekte ve Türkçe karşılığı “önceden satış” olarak tanımlanmaktadır. Önceden satış ise, “Ürün daha tarladayken, yetiştiği zaman teslim edilmek üzere, önceden pey verilerek yapılan satış” şeklinde tanımlanmıştır (TDK 2011). Önceden satış kelimesi Almancada “Lieferungsverkauf (m)” ve İngilizcede “Short-selling” kelimelerine karşılık gelmektedir.

Miraboğlu (1983)’e göre de alivre satış ile dikili satış kavramları birbiriyle karıştırılmaktadır. Bunun nedeni o yıllarda önceden satış kavramının literatürde yer almaması ve bunun yerine daha çok tarım uygulamalarında kullanılan alivrelili satış kelimesinin kullanılmış olmasıdır. Bu durum ile ilgili Miraboğlu (1983)’te yer alan bilgiler ışığında konunun aydınlatılması yararlı olacaktır. Miraboğlu (1983)’te verilen bilgilere göre önceden satış yöntemleri Şekil 1.2’de gösterilmiştir.

Önceden satış ağaçlar daha hasat edilmeden, dikili halde iken yapılan satıştır (Miraboğlu 1983). Bunun da iki şekli söz konusudur. Birincisinde, ormandaki ağaçlar dikili halde ve dikili hacmi üzerinden satılırlar. Bunlardan elde edilecek yuvarlak odun veya yapacak odun miktarları veya oranları satış sırasında konu olmamaktadır. Satılan dikili ağaçlar alıcı

tarafından hasat edilmektedir. Tüm hasat, nakil işleri ve masraflar alıcıya aittir. Bunun da iki ayrı şekli vardır.



Şekil 1.2. Hasat Öncesi (Önceden) Satış Yöntemleri (Miraboğlu 1983)

Birincisinde, büyük sahalar veya ormanın tümü üzerindeki ağaçlar satılır. Ormanın planlarının ve taşıma tesislerinin yapılması alıcıya aittir. Lisans, permi veya otorite devrine dayalıdır. Bu şekil kaideten geri kalmış ülkelerde görülür. Esas itibariyle gelişmiş ülkelere ait şirketler tarafından satın alınır. Bugün tropik ormanlarda çok görülmektedir. Evvelce memleketimizde de uygulanmıştır. Örneğin Ayancık Ormanları Zingal şirketine satılmıştı. Her ne kadar sözleşmelerde satıcıya denetleme hakları tanınmışsa da kontrol mekanizmasının iyi işlemeyişi yüzünden uygulama istismar işletmeciliği şeklinde olmuştur. İkinci şekilde ise, belli bir orman alanındaki dikili hacmi bilinen ve amenajman planına göre hasat edilmeleri gereken ağaçlar satılır. Bu ağaçlar satıcı tarafından işaretlenmiştir. Taşıma tesisleri esasen mevcuttur. Alıcıya düşen iş, işaretli ağaçları kalan meşcerelere zarar vermeden hasat edip ormandan dışarı, değerlendirilecekleri yere kadar taşımaktır. Hasat ederken odun çeşitlerinden ayırmada alıcı sadece kendi ihtiyacını gözetir. Bu yöntemin Fransa'da uygulandığı bilinmektedir (Miraboğlu 1983).

Önceden satışın ikinci şeklinde ise, satışın konusu hasat edilmiş ve taşınmaya hazır odundur. Ancak satış işlemi, daha ağaç ormanda dikili halde iken yapılır. Buna alivre satış denir. Memleketimizde de bu terim kullanılmaktadır. Ancak önceden satışın diğer şekilleri

memleketimizde tanınmadığı için, önceden satış teriminin alivre satış karşılığında kullanılması, böylece terimin Türkçeleştirilmesi uygun olur. O bakımdan bundan böyle alivre satış yerine önceden satış terimi kullanılmalıdır (Miraboğlu 1983).

Ülkemizde özellikle depoda beklediği süre içerisinde ardaklanmaya maruz kalan kayın türündeki ürün satışları için “Alivreli Satış” uygulanmaktadır. Orman işletmelerinin hasat edilecek ürün miktarını, kalite sınıfını ve teslim zamanını belirleyip ilan etmesi sonrasında alıcılar gerekli şartları yerine getirerek ihaleye katılırlar. Satış sonrasında ürün orman işletmesince hasat edilerek depoya indirildikten sonra bekletilmeden alıcılara teslim edilmektedir. Ancak, günümüzde bu yöntemin kullanılmadığı bildirilmektedir (Türker 2008).

Bu çalışmada dikili ağaç satışı uygulaması denildiğinde Şekil 1.4.1.1’de yeri gösterilen “dikili ağaç satışı” anlaşılmaktadır.

1.4.2. Hasat Sonrası (Sonradan) Satış

“Hasat Sonrası (Sonradan) Satış”, ormanda kesilip alıcıya ulaşıncaya kadar gerekli hasat işlemlerinden geçmiş olan ürünün satılması şeklinde gerçekleştirilen satış şeklidir. Ülkemizde ağırlıklı olarak sonradan satış uygulanmaktadır (Daşdemir 2011a).

Orman ürünleri satışında sonradan satışa konu açık artırmalı satış yöntemi esas olmakla beraber, tahsisli ve pazarlıklı, 1/3 maliyet bedelli, tarifeli, tarifersiz ve köylülere ve kooperatiflere yapılan satışlar şeklinde de gerçekleştirilebilmektedir (Daşdemir 2011a).

1.5. DÜNYADA DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI UYGULAMALARI

Dikili ağaç satışı, uzun zamandan beri yurtdışında başta Amerika olmak üzere, Almanya, Fransa, İngiltere, Rusya gibi ülkelerde uygulanmakta olan bir satış uygulamasıdır (İlter ve Ok 2007).

Dünyada dikili ağaç satışı uygulamasının;

a) kesilmesine karar verilen bölme veya ormanların satışı,

b) kesilmesine karar verilen ağaçların satışı şeklinde iki ayrı uygulaması bulunmaktadır (İlter ve Ok 2007).

Bu satış yöntemlerinde kesilecek ağaçların belirlenmesi ve planlarının yapılması, üretim için gerekli yol, köprü, vb. altyapının tesis edilmesi gibi işlemlerin alıcı tarafından gerçekleştirilmesi koşuluyla geniş alanlarda yapılabileceğini göstermesinin yanında, satıcı tarafından tesis edilmiş olan altyapının kullanılarak alıcı tarafından ağaçların kesilmesi yoluyla da yapılabilmektedir (İlter ve Ok 2007).

Plan ve altyapının alıcı tarafından yapılması daha çok az gelişmiş ülkeler tarafından tercih edilmekte olan uygulamalardır. Planları yapabilecek ormancılık bilgisi olmayan ve altyapıyı tesis edebilecek finansal kaynakları bulunmayan ülkeler daha çok bu satış yöntemini tercih etmektedirler (İlter ve Ok 2007).

Kanada ve Amerika kerestelik ağaç fiyatlandırma ve pazar davranışları içerisinde büyük farklılıklar oluşturan ormanlar ve kerestelik ağaç arazilerinin mülkiyeti açısından önemli farklılıklara sahiptir. Amerika'da ağaçların yaklaşık % 80'i özel orman sahiplerinden gelmektedir. Hâlbuki Kanada'da ağaçların % 90'ı devlete ait olan ve işletmeler tarafından yönetilen arazilerden gelmektedir (Sedjo 2006). Kanada eyalet hükümetleri devlet arazileri üzerindeki ağaçları kesme hakkı için şirketlerden izin belgesi ücreti (dikili satış ücreti) istemektedir (Shahi 2008).

Amerika'da, hasat kararları genellikle hükümetin belirlediği çevre mevzuatı dikkate alınarak, piyasa temelli olarak özel işletmeler tarafından belirlenmektedir. O yüzden belirlenen pazar fiyatları dikili satış fiyat kararlarıdır. Kerestelik ağaç arz ve talebi arasındaki etkileşimle belirlenen endüstriyel ağaçların fiyatları, alanın spesifik koşulları yani bölge, ağaç türü, ağacın yaşı ve durumu, fabrikaya uzaklık ve yol koşullarından

etkilenmektedir. Bütün bu koşullar göz önünde bulundurulursa dikili satış fiyatı pazar bilgisine dayanarak rekabetçi bir açık arttırma işlemi aracılığıyla tanımlanır (Shahi 2008).

Kanada'da ise dikili ağaç satışları temel olarak iki şekilde yapılmaktadır. Bunlardan birincisi; ülkemizde de uygulanmakta olan baştan belirlenen bir dikili ağaç satış bedeli üzerinden ihale yoluyla ağaçların dikili halde iken satılmasıdır (lump-sum sale, sold on appraised volume ya da SOAV). Bu uygulamada baştan belirlenen miktar ve anlaşılan tutar üzerinden süreç işletilmektedir. İkincisinde ise; çıkacak ürün üzerinden alan başına belirlenen bir fiyat üzerinden anlaşmayı, akabinde belirli bir miktar ödeme yapılmasını ve ardından üretim sonucunda çıkan ürünlerin ölçülerek kalan ödemenin yapılmasını esas alan bir uygulamadır (scaled volume sale/shared value sale) (OWO 2001, Rose ve diğ. 2006).

Kanada'da uygulayıcılar tarafından ödenen dikili satış fiyatı yönetim tarafından belirlenmiş olan bir fiyattır. Bu şekilde belirlenen fiyat eyalete veya bölgeye göre değişiklik gösterebilir. Fakat genellikle nihai ürün fiyatından katlanılan maliyetlerin çıkarılmasıyla elde edilen bir formülle belirlenmektedir. Birçok eyalette dikili satış oranları ürünlerin üretim maliyetlerine ve hasat edilecek ağaçlardan elde edilebilen ürünlerin tahmin edilmiş değerlerine dayanır. Diğer eyaletlerde dikili satış oranları özel orman kerestelik ağaç fiyatlarından elde edilmektedir. Ek olarak, eyaletler ağaçlandırma maliyeti, kesilen ağaçların pazar değerini geri alan hizmetler ve diğer vergiler için izin belgesi ücreti de almaktadırlar (Shahi 2008).

Avusturya'da endüstriyel odunun kaynağını % 63 oranında ithalat, % 33 oranında özel ormanlar ve % 4 oranında ise devlet ormanları karşılamaktadır. Avusturya'daki özel ormanlardan yapılan satışların % 80-90'ını alivre satışlar oluşturmaktadır. Dikili satış ise 200 ha'dan büyük işletmelerde ve az miktarda yapılmaktadır (Puwein 2007).

Finlandiya'da ise, yuvarlak odun üretiminin % 85'i endüstriyel olmayan özel ormanlardan, % 9'u devlet ormanlarından ve % 6'sı da özel endüstriyel işletmelerden sağlanmaktadır. Her yıl Finlandiya'da ticari olarak 55 milyon m³ yuvarlak odun ihracatının 47 milyon m³ dikili satış şeklinde, kalanı da alivrelili satışlar şeklinde yapılmaktadır (İslamoğlu 2010).

Litvanya'da hem devlet hem de özel ormanlarda odun üretiminin tamamına yakını özel yüklenici şirketler tarafından yürütülmektedir (Gaizutis 2007). Litvanya'da orman ürünlerinin satışı temel olarak iki şekilde yapılmaktadır. Birincisinde, devlet orman işletmelerindeki satışların % 90'ını alivrelili satışlar oluşturmaktadır. İkincisi ise, geri kalan % 10'luk kısmın dikili satışlarla yapılmasıdır (Toppinen ve diğ. 2005).

Gelişmemiş ülkelerden biri olan Demokratik Kongo Cumhuriyetinde ise ormanların tamamı devlete aittir. 110 milyon ha kaplayan Demokratik Kongo Cumhuriyeti ormanlarında 25 milyon ha orman ayrıcalıkları ile şirketlere/alıcılara verilmiştir (Counsell 2006). Ayrıca, bu ülke ormanlarına ait amenajman planları mevcut değildir. Kongo'lu yetkililer, ayrıcalıklı işletmelerle bölge halkının haklarının ihmal edileceğini ve öncelik hakkının endüstriyel alıcılara verileceğinden endişe duymaktadırlar (GREENPEACE 2007, Kiyulu 2011).

İngiltere'de dikili ağaç satışı, alan üzerinde yer alan ağaçların işaretlenmesi ya da hem arazi sınırı hem de ağaçların teker teker işaretlenmesi suretiyle yapılmaktadır. Satış, ağacın cinsine göre iki parça halinde, büyük alanda parsel satışı şeklinde yapılabildiği gibi, daha küçük alanda da yapılabilmektedir. Göğüs çapının ölçülmesi ve toplam hacmin her bir sınıf için belirlenmesi, satışta her iki taraf için de önem arz etmektedir. Dikili ağaçların hacimlerinin belirlenmesinde eğer üreticiler sağlıklı hacim belirlemesi yapamıyorlarsa, o takdirde Ormancılık Başvuru Servisine veya Yetiştiriciler Organizasyonuna başvurmak zorundadırlar. Burada amaç ticari riskin en aza indirilmesidir (İnanç ve Eker 2005).

Dünyadaki uygulamalara baktığımızda dikili ağaç satışı ile ilgili uygulamaların ülkeden ülkeye, mülkiyet durumlarına ve gelişmişlik düzeylerine göre farklılıklar gösterdiği anlaşılmaktadır. Bu nedenle ülkemizdeki dikili ağaç satışı uygulamasını ülkemiz mevzuatı başta olmak üzere ormanların mülkiyeti, alıcıların özellikleri ve orman köylüleri kalkındırma kooperatifleri ve orman köylülerini dikkate alarak değerlendirmek gerekmektedir.

1.6. TÜRKİYE’DE DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI UYGULAMASI (DASU)’NİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Çeşitli makalelerden ve resmî yazışmalardan, ormanlardan yararlanmanın üç ayrı dönemde farklılıklar gösterdiği anlatılmaktadır. Bunlardan ilki 1869 tarihli Orman Nizamnamesinin yayınlanmasından önceki dönem, ikincisi, Orman Nizamnamesinin yayınlandığı tarihten 3116 sayılı Orman Yasasının yayınlandığı 1937 tarihine kadar olan dönem ve üçüncüsü ise 1937’den günümüze kadar olan dönemdir. Bu üç dönemde ormanlardan yararlanmanın birbirinden farklı yöntemlerle yapıldığı ifade edilmektedir (Çağlar 1979).

Birinci dönem olarak nitelendirilen “Orman Nizamnamesinden Önceki Dönem” oldukça uzun bir süreci kapsamaktadır (...-1869). Bazı araştırmacılar tarafından ormanlardan serbestçe yararlanıldığı bir dönem olarak kabul edilmektedir (Ok 2008). Osmanlı toprak hukukuna göre ormanlar temelde, mevat (hiç kimse tarafından kullanılmayan ve halka verilmeyen, meskûn mahallerden biraz uzakta bulunan taşlık ve kıraç arazi; işlenmemiş toprak) arazi niteliğinde fakat devlet malı (miri) arazilerdir. Bu gibi arazilerden faydalanmak serbest olduğundan, ormanlar, Osmanlıca bir terim olan ve serbestçe faydalanılan dağlar anlamına gelen, “cibali mübaha” araziler olarak görülmüşlerdir (Ok 2008). Bu dönemde orman ürünlerinin imparatorluğun her yerinde önemli bir değişim değeri taşımadığı düşünülürse yapılan kesimlerin daha çok zati ihtiyaçların karşılanmasına yönelik olduğu söylenebilir. Bu amaçla yapılan kesimlerin nerelerden ve ne miktarlarda yapıldığına ilişkin bilgiler bulunamamaktadır. Çünkü söz konusu dönemde, ortamların temel üretim aracı olan toprağın mülkiyeti ile birlikte ele alınması nedeniyle yalnızca ormanlara ilişkin ayrıntılı yasal düzenlemelere rastlanmamaktadır (Çağlar 1979).

İkinci dönem ise “Orman Nizamnamesinden 3116 Sayılı Orman Yasasına Kadar Olan Dönem” olarak ifade edilmektedir. Orman nizamnamesinin çıkarılmasının ardından ayrıcalık sözleşmeleriyle yerli ve yabancı sermayelere ağaç kesme ayrıcalıkları verilmeye başlandığı bildirilmektedir. Daha sonra 1895 yılında çıkarılan geçici bir talimatla kesimlerin icap ve ihtiyaçlara uydurulduğu ve artırmalı satışlara dayanan (kontratlı kesim) bir sistemin kurulduğuna işaret edilmektedir (Kutlutan 1957).

Üretimin yapılmasında önemli sayılabilecek değişikliklerin 1917 yılında çıkarılan “Ormanların Usul-u İdare-i Fenniyeleri” hakkındaki yasayla getirilmiştir. Bu yasa ile koru ve baltalıkların bir plana göre işletilmeleri hükme bağlanmıştır. Bu yasanın yürürlüğe girmesinin akabinde uzun vadeli sözleşmelerle ormanların işletilmesine başlandığı söylenebilir. Buna göre 5 ila 30 yıllık süreleri kapsayan sözleşmelerin yapıldığı ifade edilmektedir. Bu dönemin en belirgin özelliği, satışların dikili olarak müteahhitlere yapılması sonucunda devletin ormanlarının katlettiği ve bu dönemdeki orman tahribatının çok büyük boyutlara ulaştığı konusundaki görüş birliğinin olmasıdır (Toygar 1957, Fırat 1971).

Özellikle 1923 yılında gerçekleştirilen 1. İzmir İktisat Kongresi’nde alınan özelleştirme yanlı kararlar neticesinde 1926’da kısaca ZİNGAL olarak anılan “Zindan ve Çangal Ormanları Anonim Şirketi” kurulmuştur (Çağlar 1979). Ormanların özel sektör tarafından ilk olarak işletilmesi denemesi bu sayede başlamış, ancak, özelleştirmelerden beklenen; verimliliği artırmak, teknoloji geliştirmek, mal ve hizmetleri iyileştirmek, mülkiyeti tabana yaymak vb. faydalar gerçekleştirilemediği ve Sinop-Ayancık yöresinde çok büyük alanlarda orman tahribatlarının yaşandığı görülmüştür (Demirtaş 2010).

Üçüncü dönem ise “3116 Sayılı Orman Yasasının Çıkarılması” ile başlayan ve günümüze kadar devam eden bir süreci kapsamaktadır. Devlet orman işletmeciliği uygulamasına geçiş girişimi ilk kez 1924 yılında Zonguldak-Karadere ormanlarında denenmiş, fakat bu ormanlardan çıkacak ürünün Ereğli’ye taşınması için gerekli olan Karadere-Ereğli demiryolu hattının yapılamamasından dolayı sonuçsuz kalmıştır. Bu girişimin sonuçsuz kalmasının bir başka nedeni, devlet orman işletmeciliğinin o dönemde meslek kamuoyunca henüz benimsenmemiş olmasıdır (Kutluk 1948, Pınar 1957).

Devlet ormancılığına geçişte en önemli etkenin, yurda iki kez davet edilen Bernhard Tarant’ın verdiği raporlar olduğu ifade edilmektedir. Bu raporlara göre; yapılan tahriplerin önlenmesinin taahhüt usulünün tamamen karşısında durarak “ormanlardan yararlanmanın ve tasarrufun bir elde birleştirilmesi, ağaç satışının tomruk halinde yapılması, hiç bir suretle kesilmeden evvel ağaç verilmemesi gerektiği” gibi prensipleri savunarak devlet orman

işletmeciliğine geçişte 3nemli rol oynadığı bildirilmektedir (Pınar 1957). Bu g3r3ř, ortaya atılmasından hemen sonra gerek TBMM’de gerekse meslek kamuoyunda destek kazanmış ve bunun sonucunda 1937 yılında devlet orman işletmeciliğinin temellerinin atıldığı ‘‘3116 Sayılı Orman Kanunu’’ ıkarılmıştır (Ekizoğlu ve Erd3nmez 2009).

3116 sayılı orman kanunu ile 3nceki d3neme g3re ormanların işletilmesi ve ormanlardan faydalanma açısından getirdiği yenilikler; 3lke genelinde ‘‘Orman İdaresi’’nin kurulması, ormanların devlet eliyle işletilmeye başlanması, elde edilen 3r3nlerin açık arttırma ile satılmasına olanak tanınması ve dikiliden ağaç satışının 3nemli 3l3de sınırlandırılması olarak sıralanabilir (evik, Taşçı ve 1996, Ekizoğlu ve Erd3nmez 2009).

3116 sayılı orman kanunu ile getirilen ve 1956 yılında çıkarılan 6831 sayılı orman kanunu ile de devam ettirilen vahidi fiyat sistemi ile ilgili olarak Orman M3hendisleri Odası (OMO) tarafından 1976 yılında yayınlanan bir çalışmada; bu sistemin eskidiğini, geçerliliğini yitirdiğini, yasal bir dayanağının bulunmadığını, ormanda çalışan işçilerin sosyal g3venlik haklarına kavuşmalarını engellediğini ve işçilerin işg3lerinin gerçek karşılığının belirlenemediği ifade ettiği ve bu nedenlerle bu uygulamaya karşı çıktığı g3r3lmektedir (evik ve diğ. 1996, Ekizoğlu ve Erd3nmez 2009).

3zelleştirme yanlı g3r3şlerin ağırlık kazandığı 1980’li yıllarda h3k3met ve siyasi parti programlarında bu s3ylemlerin yer almaya ve benzer ifadelerin OGM içinde de s3ylenmeye başlandığı g3r3lmektedir. Ancak, ormancılık kesiminde 3zelleştirme istekleri, ormanlarda m3lkiyet devrini içermemektedir. Ormancılık kesiminde savunulan 3zelleştirmenin daha çok DOİ’lerde yapılan işlerin 3zel şahıslara yaptırılması şeklinde olduğu ve bu sayede ormanların daha iyi korunacağı, d3ř3k kapasite ile çalışan araç ve gereçlerin daha verimli çalışmalarının sağlanacağı, çalışma hızının ve miktarının arttırılacağı, orman m3hendislerine serbest çalışma olanağının sağlanacağı iddia edilmiştir (evik ve diğ. 1996, Ekizoğlu ve Erd3nmez 2009).

Kızılçam ormanlarında ağaçların dikili olarak satılması da, yukardakilere benzer gerçeklerle OGM’nin 1989 yılında başlattığı bir uygulamadır. B3yle bir uygulamayla OGM

bir yandan kesme, soyma, sürütme, istif, depolama vb. bir takım işlerden kurtulmayı ve dolayısıyla personel tasarrufuna gitmeyi, diğer yandan üretim işlerini özel şahıslara yaptırarak, mevcut dikili servetten azami ve yüksek kalitede ürün elde ettirerek ülke ekonomisine daha fazla katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Ayrıca ağaçları dikili olarak alan müteahhitler, üretim sırasında yanında çalıştırdığı işçileri sigorta ettirmesi gerektiğinden vahidi fiyat sistemi nedeniyle sigorta ettirilemeyen orman işçilerinin sosyal güvenlik sorunlarını da çözmeyi hedeflemektedir (İslamoğlu 2010).

İlk önce 1989 yılında kızılçam gençleştirme alanlarında boşaltma kesimi yapılacak olan yerlerde ağaçların dikili olarak satılmasına başlanmış, daha sonra bakım sahalarından ve Bolu yöresinde kayın, göknar, karaçam işletmelerinden de satış yapılarak uygulamaya devam edilmiştir. OGM tarafından başlatılan bu uygulamalardan ne gibi yararların sağlandığı, her hangi bir zararın söz konusu olup olmadığı, bu uygulamaya devam edilip edilmemesine karar verilebilmesi amacıyla 1990 yılında Ege Ormancılık Araştırma Enstitüsü Teknik Kurulunda programa alınan “Kızılçam Ormanlarında Ağaçların Dikili Olarak Satılması” konulu bir araştırma projesi yaptırılmıştır. Bu projenin sonuçlarına göre; uygulamaya konulan dikili ağaç satışlarının avantajlı olmadığı, geleneksel yöntemle göre maliyet avantajları sağlamadığı ve en önemlisi de orman köylüsüne katkı sağlamadığı vurgulanmıştır (Çevik ve diğ. 1996, Ekizoğlu ve Erdönmez 2009).

DASU'nun ilk olarak denenmeye çalışıldığı yıllarda avantajlı bulunmaması üzerine, 1996 yılında bu dezavantajlı durumları giderecek bir uygulama düşüncesiyle 5038 sayılı dikili ağaç satışı tamimi yürürlüğe konmuştur. Bu tamime göre; orman ürünleri satışları dikili halde orman içerisinde yapılarak kullanım alanına en kısa yoldan ulaştırmayı amaçlamaktadır. Ancak, 5038 sayılı tamimin öngördüğü açık artırma ile satış orman köylüsünü devreden çıkardığı için uygulamada yeterli başarıyı sağlayamamıştır. Bu nedenle 5038 nolu tamimde görülen eksikliklerin giderilmesi amacıyla, alternatif olarak 1998 yılında 6057 sayılı tamim yürürlüğe girmiştir (Gültekin ve Çar 2008).

6057 sayılı tamimdeki “Tahsisli Dikili Ağaç Satışı” uygulamasıyla orman köylüsü kesilecek ağaçları dikili halde satın alarak üretimini yapıp, piyasaya sunma olanağına

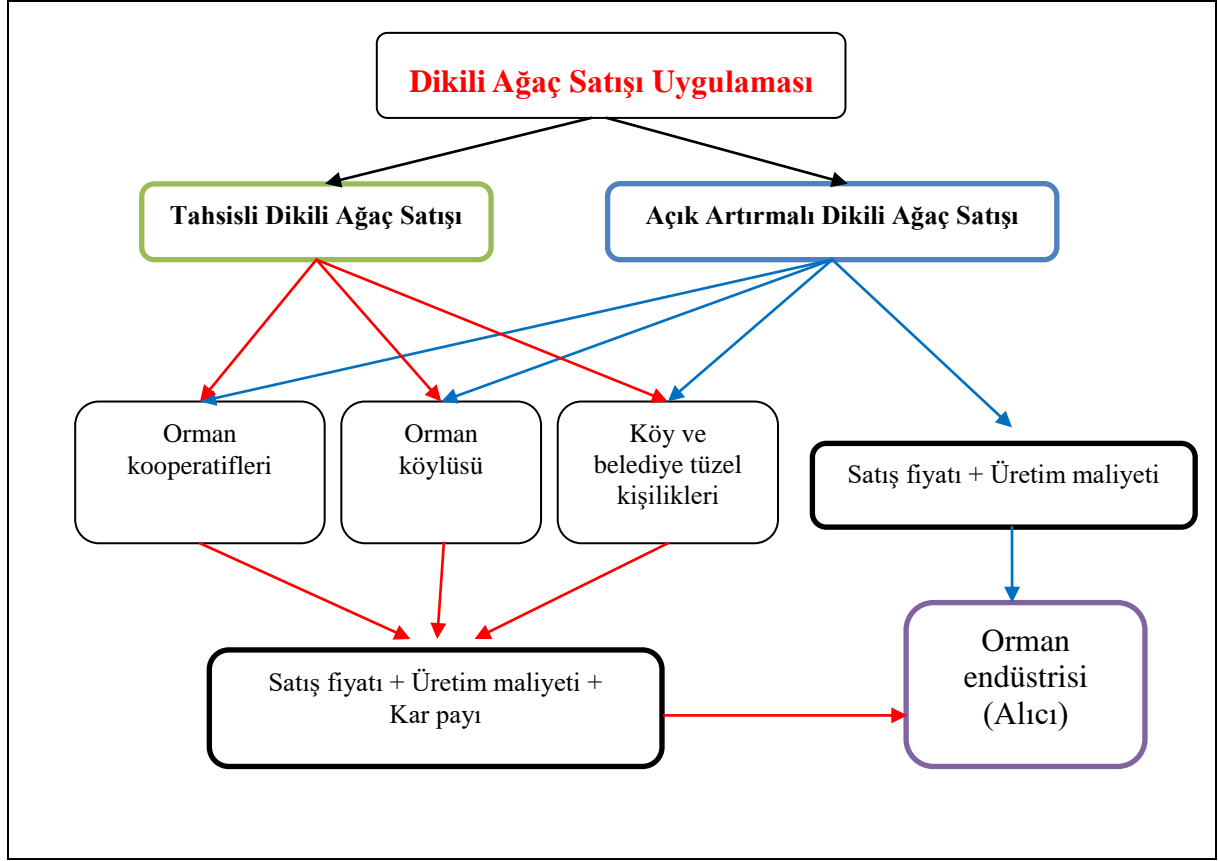
kavuşmuştur. Açık artırmalı dikili ağaç satışı (AADAS) uygulamasının, kooperatif ve köylülerin iş güçlerinin yeterli olmadığı, işe rağbet etmedikleri, aşırı fiyat istedikleri, işin yapılmasını engelleyici itilaflar çıkardıkları yerlerde öncelikle uygulanması düşünülmüştür. Tahsisli dikili ağaç satışı (TDAS) uygulaması ise ancak orman köylüsünün veya kooperatifinin talebinin olduğu yerlerde uygulanabilmektedir (Ünal ve Karakaya 2002).

5038 ve 6057 nolu tamimlerin eksiklikleri göz önünde bulundurularak bir takım yeniliklerle 2004 tarih ve 6350 Sayılı Tamimle birlikte her iki tamim birleştirilerek uygulama buna göre yapılmaya başlanmıştır. 2007 yılında düzenlenen 6521 sayılı dikili ağaç satışı tamimiyle önceki tamimde yaşanan sorunlar giderilmeye çalışılmış ve son olarak 2013 yılında yürürlüğe giren ve halen yürürlükte olan 6877 sayılı tamime genç meşcerelerde dikili ağaç satışı uygulama esasları eklenmiş ve daha önceki tamimlerin eksiklikleri giderilmeye çalışılmıştır.

DASU'nun son yıllarda OGM'nin ısrarları sonucunda ülke genelinde arttırılarak uygulandığı ifade edilmektedir (Tümerdirim ve Karaduman 2010). DASU tamimine göre, ormanda üretim için ilgili DOİ'lerce yapılan tüm işlerin ortadan kalktığı gibi malın depoya getirilmesi ve istiflenmesi gibi üretim sonrası işlere de gerek kalmadığı ifade edilmektedir. DASU'nun orman ürünlerinin maliyet bedeli içerisindeki oranı oldukça yüksek olan kesme, sürütme, taşıma ve depolama giderlerini en aza indiren, aynı zamanda orman endüstrisinin istediği özellikte ve kalitede odun satışını sağladığı bildirilmektedir. Bununla birlikte kesme, sürütme, taşıma giderleri ürünü satın alan özel sektör kuruluşları ve alıcılar tarafından gerçekleştirilmektedir (OGM 2015).

DASU'da, üretime verilen bölmelerdeki kesilecek dikili ağaçlar, orman idaresi tarafından amenajman planları çerçevesinde belirlendikten sonra, damgalanarak ve idarece üretim birim fiyatları hesaplanarak ilgili köy muhtarlığı veya orman köylerini kalkındırma kooperatiflerine bildirilmektedir. Köy muhtarlığı veya orman kooperatifi yapılacak üretimi dikili olarak satın almak istediğinde orman idaresine başvurusunu yapmaktadır. Böylece tahsisli dikili ağaç satışı (TDAS) yapılmış olmaktadır. Köy muhtarlığı veya orman kooperatifi yapılacak üretimi dikili olarak satın almak istemez ise AADAS şeklinde

piyasada ihale yoluyla satılmaktadır (OGM 2015). Türkiye’de DASU’nun işleyişi Şekil 1.3’te özet olarak verilmektedir.



Şekil 1.3. Türkiye’de Dikili Ağaç Satışı Uygulaması (DASU)’nın İşleyişi

Daha sonra ilgili işletmenin işletme müdür yardımcısı başkanlığında, orman işletme şefi ve ölçü kesim memurundan oluşan üç kişilik komisyon “DASU Muhammen Bedeli”ni belirlemektedir. Bunu belirlemek için üretimi yapılacak bölmeyi en iyi temsil edecek çap ve boydaki ağaçlardan deneme ağaçları alınarak standardizasyon esaslarına göre üretimi yapıp çıkan ürünler m³ ve ster olarak ölçülandırılmaktadır. Elde edilen ürün çeşitlerinin miktarı DKGH (Dikili Kabuklu Gövde Hacmi)’ne oranlanarak her cins ve ebattaki verim yüzdeleri hesaplanmaktadır (OGM 2015).

Türkiye’de dikili ağaç satışları ile ilgili 1998-2014 yıllarına ait bilgiler Çizelge 1.1’de verilmiştir. Çizelge 1.1 incelendiğinde dikili kabuklu gövde hacmi (DKGH) içerisindeki

payı % 20’lerde olmasına rağmen geçtiğimiz yıllara oranla dikili ağaç satışlarının giderek artmaya devam ettiği görülmektedir. Miktar olarak baktığımızda ise 2000 yılında 161 bin m³ olan dikili ağaç satışlarının 2009 yılında ise 2 milyon 180 bin m³ olduğu görülmektedir. Son olarak 2014 yılı sonu itibariyle dikili satış miktarının 4 milyon m³’leri geçmiş olduğu ve kabuklu gövde hacmi içerisindeki payın da % 22’lere ulaştığı anlaşılmaktadır. OGM tarafından DASU miktarlarının 2014 yılında % 50’ye çıkarılması planlanmıştır (OGM 2010). Fakat DASU miktarlarına bakıldığında bu hedefin gerçekleştirilemediği anlaşılmaktadır. Son olarak OGM’nin 2013-2017 stratejik planında DASU miktarının %55’lere çıkarılması hedeflenmektedir (OGM 2012).

Çizelge 1.1. Türkiye’de Yuvarlak Odun ve Dikili Ağaç Satışlarının Durumu (OGM 2015)

Yıllar	KGH (bin m ³)	Dikili Ağaç Satışları (bin m ³)			Yuvarlak Odun Satışları (bin m ³)	Genel Toplam (bin m ³)
		AADAS	TDAS	Toplam	Toplam	
2000	8.880	161	61	222 (%2,5)	11.599 (%97,5)	11.821 (%100)
2002	9.521	88	124	294 (%3,1)	7.977 (%96,9)	8.271 (%100)
2004	9.984	113	181	313 (%3,0)	9.954 (%97,0)	10.267 (%100)
2005	10.060	133	254	524 (%5,0)	11.895 (%95,0)	12.419 (%100)
2006	11.812	174	177	758 (%6,4)	12.576 (%93,6)	13.334 (%100)
2007	12.573	318	195	1.003 (%8,0)	12.060 (%92,0)	13.063 (%100)
2008	14.916	1.298	382	1.681 (%11,2)	12.480 (%88,8)	14.161 (%100)
2009	14.736	1.494	525	2.180 (%15,0)	13.109 (%85,0)	15.289 (%100)
2010	16.386	1.993	984	2.977 (%21,7)	13.662 (%78,3)	16.639 (%100)
2011	16.200	979	294	3.738 (%23,1)	14.424 (%76,9)	18.162 (%100)
2012	17.390	2.580	1.488	5.314 (%30,6)	15.127 (%65)	20.441 (%100)
2013	15.875	2.668	874	3.542 (%21,7)	13.860 (%65)	17.428 (%100)
2014	18.500	3.007	979	4.069 (%22,0)	13.886 (%65)	17.955 (%100)
2015*	21000	3.078	555	6.650 (%35,0)	14.350 (%65,0)	21.000 (%100)
2016*	19000	6.550	2.000	8.550 (%45,0)	10.450 (%55,0)	19.000 (%100)
2017*	19000	7.450	3.000	10.450 (%55,0)	8.550 (%45,0)	19.000 (%100)

* 2015-2017 yıllarına ait miktar ve tutarlar OGM (2012)’nin stratejik planının öngörüleridir.

Türkiye’de tahsisli dikili ağaç satışları ile açık artırılmalı dikili ağaç satışlarının 2000-2011 yıllarına ait karşılaştırması incelendiğinde son yıllarda AADAS’ın artan bir trend izlediği söylenebilir. Bu durumun orman köylüleri ve kooperatifleri tarafından DASU’yu olumsuz karşılamaları ve mesafeli durmaları ile açıklanabilir (Daşdemir 2011a).

DASU hakkındaki ilgili mevzuatın doğru bir şekilde anlaşılabilmesi için geleneksel yöntemle yapılan üretim ve satışın da yasal dayanaklarını bilmek gerekmektedir. Gerek geleneksel yöntemin gerekse DASU'nun temel dayanak noktası 6831 sayılı orman kanunudur.

Geleneksel yöntemde, kesilecek olan ağaçların tespit edilmesinden (damga) sonra yapılacak işlemler; kesme, sürütme, yükleme, taşıma ve istif işleridir. Geleneksel üretim işlerine ait iş ve işlemlerin yaptırılmasının yasal dayanakları 6831 sayılı orman kanununun 27., 34. ve 40. Maddeleri, 3234 Sayılı Orman Genel Müdürlüğü Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin Değiştirilerek Kabulü Hakkında Kanunun 2/b ve 10. Maddeleridir. Bununla birlikte üretilecek olan ürünler Orman Emvali İstihsaline Ait Yönetmelik, Damga Yönetmeliği, Döner Sermaye Yönetmeliği, 288 Sayılı Tebliğ, ilgili tamim ve talimatlara göre yapılmaktadır.

DASU ile ilgili yasal dayanak ise 6831 sayılı orman kanununun 30. Maddesidir. 6831 sayılı orman kanununun 2896 sayılı kanunla değişik 30 uncu maddesinde; “Devlet ormanlarından elde edilen ürünlerin piyasa satışlarında açık artırma esastır. Açık artırmaya arz edilen orman ürünlerinin miktar ve vasıf itibariyle mahalli ihtiyaçlara ve satış icaplarına uygun partiler halinde ayarlanması zorunludur. Kamu kurum ve kuruluşlarının ihtiyaçları ile lüzum ve fayda görülen veya acele olarak satış yapılmasını gerektiren hallerde, her türlü orman ürünü piyasa fiyatı üzerinden tahsisen satılabilir” denilmektedir. Buradan anlaşılacağı üzere DASU, tahsisli ve açık artırma ile DASU olmak üzere 2 şekilde yapılmaktadır.

DASU ile ilgili son olarak 2007 yılında yayınlanan 6521 sayılı tamimde; “Dikili ağaç satışı yapılacak yörede orman kooperatifleri ve köylülerin dikili satış talebi olup olmadığı yapılacak duyuru ile öncelikle tespit edilerek talebe göre dikili ağaç satışları aşağıdaki usul ve esaslara göre yapılacaktır” denilmektedir. Bu ifade ile yapılacak olan tüm dikili ağaç satışlarında öncelik orman kooperatifleri ve köylülerinde olmaktadır. Benzer şekilde en son 2013 yılında yürürlüğe giren 6877 sayılı tamimde de “Tahsisli dikili ağaç satışı yapılacak yerlerde duyuru yapılarak tahsisli satış talebi olup olmadığı, varsa talep sahipleri ve

miktarları belirlenecektir” ifadesi yer almaktadır. Burada da önceliğin yöredeki orman kooperatifleri ve köylülerinde olduğu anlaşılmaktadır.

Bununla birlikte, 6831 Sayılı Orman Kanununun 2896 sayılı kanunla değişik 30. maddesine dayanılarak çıkarılan “Orman Ürünlerinin Tahsisli Satışları Hakkında Esaslar” da değişiklik yapılmasına dair 99/13913 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile tahsisli satışlar kararnamesinin 4/n maddesinde; “Sınırları içinde Devlet Ormanı bulunan köylerde ve nüfusu 2.500 den aşağı olan kasabalarda, orman köylerini kalkındırma kooperatifleri, köy ve belediye tüzel kişilikleri ile köylerdeki gerçek kişilere amenajman ve silvikültür planlarına göre ormanlardan çıkarılacak dikili ağaçların tahsisen satılabileceği” hükmü getirilmiştir. Bu kararname ile de yukarıda belirtilen 6521 sayılı tamime ek olarak orman kooperatifleri ve köylülerinin yanında köy ve belediye tüzel kişiliklerinin de tahsisli olarak dikili ağaç satışına dâhil edilmiştir. Nihayetinde 2013 yılında yürürlüğe giren 6877 sayılı tamime “Genç meşcerelerde uygulama esasları” bölümü eklenerek uygulamalar önceki tamime benzer şekilde devam etmektedir.

2. MATERYAL VE YÖNTEM

Bu bölüm, materyal ve yöntem olmak üzere 2 ana başlık altında verilmiştir. Araştırmanın ana materyalleri birincil ve ikincil verilerden oluşmaktadır. Birincil verileri, yapılan arazi çalışmalarından elde edilen veriler, yani alan içerisindeki ve yöredeki ilgi grupları tarafından doldurulan anketlerden elde edilen bilgiler oluşturmaktadır. Anketler, daha önce yapılmış araştırmalarda kullanılan soru formlarının ilgi gruplarına ve daha önceden DASU konusunda yapılmış olan çalışmalarda tespit edilen sorunları yansıtacak şekilde oluşturulmuştur. İkincil verileri ise daha önce konu ile ilgili yurt içi ve yurt dışı çalışmalardan elde edilen bilgiler ve aynı zamanda OGM, ORKOOP, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Orman Ürünleri Sanayici ve İşadamları Derneği (TORİD), Yonga-Lif Levha Sanayicileri Derneği, Tüm EPAL (European Pallet Association) Üreticileri Kalite Derneği (TEPAL) veri tabanlarına ait veriler oluşturmaktadır.

2.1. MATERYAL

Araştırmanın materyalini Türkiye’de 27 orman bölge müdürlüğü (OBM) içerisinde yıllık yuvarlak odun üretim miktarlarının ağırlıklı olarak daha fazla olduğu OBM’ler, DASU ve geleneksel üretimin aynı OBM’lerde ve birbirine yakın miktarlarda olduğu, dikili ağaç satışlarının tüm OBM’ler içerisinde geleneksel üretime göre daha az uygulandığı OBM’lerden seçilmiştir. Bu OBM’ler; Bolu, Kastamonu, Sakarya ve Zonguldak OBM’leri ve sınırları içerisinde yer alan İG’ler çalışma alanını oluşturmaktadır (Şekil 2.1).



Şekil 2.1. Araştırma Alanı

Araştırma alanı olarak Bolu, Kastamonu, Sakarya ve Zonguldak orman bölge müdürlükleri sınırlarının seçilme nedenleri;

- Türkiye’de 2005-2014 yılları arası tüm yuvarlak odun satışları içerisinde dikili satışların ağırlığının oransal bakımdan Türkiye ortalamasına yakın, Türkiye ortalamasından biraz fazla ve Türkiye ortalamasından daha az olması;
- Doktora tez çalışmasında araştırma alanınının zaman, maliyet ve ulaşılabilirlik bakımından yapılabilirliği göz önünde bulundurularak Bolu, Kastamonu, Sakarya ve Zonguldak orman bölge müdürlükleri sınırları seçilmiştir.
- Söz konusu OBM’lerden Bolu ve Kastamonu orman bölge müdürlüklerinde dikili ağaç satışları Türkiye ortalamasına yakındır Zonguldak OBM daha azdır ve Sakarya OBM daha fazladır.
- İlgili OBM sınırları dahilinde orman kalkındırma kooperatiflerinin güçlü bir yapılanmaları söz konusudur.

- Söz konusu OBM sınırları içerisinde orman endüstrisi yoğun olarak faaliyet göstermekte ve yuvarlak odun hammaddesi ihtiyaçlarını ağırlıklı olarak (% 35) bu bölgelerden tedarik etmektedirler.
- İlgili OBM sınırları içerisinde yer alan illerin dışından özellikle İstanbul, Ankara ve Bursa büyük şehirlerinden orman endüstrisinde faaliyet gösteren işletmeler de yuvarlak odun hammaddesi tedariki amacıyla ilgili OBM'lerde faaliyette bulunmaktadır.
- YEM'de yapısal modellerden anlamlı sonuçlar elde edilebilmesi için değişken sayısının on katı kadar ya da en az 200 ve üzeri örneklem büyüklüğü gerektiğinden ilgili OBM sınırları seçilmiştir.

Araştırmanın çerçevesi ve dayanakları geniş bir literatür taramasını kapsamaktadır. Araştırmada İG analizi, YEM, DASU konularına ilişkin yapılan çalışma ve yayınlar, uzman ve akademisyenlerle yapılan görüşmeler, bu konular ile ilgili çalışmalar yürüten kurum ve kuruluşlardan alınan bilgiler materyal olarak kullanılmıştır.

Belirlenen orman bölge müdürlükleri sınırları içerisinde yer alan İG'lere ilişkin ana kütle sayıları OGM, OR-KOOP Merkez Birliği, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), TORİD, TEPAL ve Yonga-Lif Levha Sanayicileri Derneği'nin veri tabanlarından elde edilmiştir. Buna göre ilgili OBM'lerin sınırları içerisinde yer alan İG'lerden biri olan orman köylüleri; 6831 sayılı orman kanununun 31. maddesine göre orman köyü olarak nitelendirilen yerlerde yaşayan ve ormanlarda üretim işlerinde faaliyet gösteren orman köylüleridir (Çizelge 2.1). Bununla birlikte araştırma alanındaki OBM'lerin 2005-2014 yılları arası gerçekleşen toplam hasat sonrası yuvarlak odun satışları (HSYOS) ve dikili ağaç satışı (DAS) miktarları Çizelge 2.2'de verilmiştir (OGM 2015). Çizelge 2.3'te ise araştırma alanındaki OBM'lerin ve Türkiye'deki 27 OBM'nin 2005-2014 yılları arası gerçekleşen toplam hasat sonrası yuvarlak odun satışları (HSYOS) ve dikili ağaç satışı (DAS) miktarları görülmektedir. Araştırma alanındaki OBM'lerin 2005-2014 yılları arası

dikili ağaç satışlarının toplam satışlar içerisindeki oransal değişimi karşılaştırmalı olarak Şekil 2.2’de görülmektedir.

Çizelge 2.1. Araştırma Alanı Sınırları İçerisinde Yer Alan İlgi Grupları

Orman Bölge Müdürlüğü	İşletme Müdürlüğü Sayısı	İşletme Şefliği Sayısı	31. Madde Köy Sayısı	31. Madde Köy Nüfusu	Orman Kooperatifi Sayısı	Orman Endüstrisi Firma Sayısı
Bolu	12	80	622	161.976	187	682
Kastamonu	15	88	1.475	254.302	248	927
Sakarya	7	38	642	261.226	48	372
Zonguldak	8	70	873	342.846	97	216
Toplam	55	276	3.612	1.020.350	580	2.197

Çizelge 2.2. Araştırma Alanındaki OBM’lerin ve Tüm Türkiye 2005-2014 Yılları Arası Gerçekleşen Toplam DASU ve Hasat Sonrası Yuvarlak Odun Satış Miktarları (OGM 2015)

Orman Bölge Müdürlüğü	Dikili Ağaç Satışı	Hasat Sonrası Yuvarlak Odun Satışı	Toplam
	Miktar (bin m ³)		
Sakarya	1.008 (% 24)	3.242 (% 76)	4.250 (% 100)
Bolu	1.226 (% 16)	6.461 (% 84)	7.687 (% 100)
Kastamonu	1.277 (% 11)	10.443 (% 89)	11.720 (% 100)
Zonguldak	184 (% 3)	6.884 (% 97)	7.068 (% 100)
Türkiye (27 Orman Bölge Müdürlüğü) Toplamı	24.287 (% 15)	138.816 (% 85)	163.103 (% 100)

2.2. YÖNTEM

Bir durum, kişi, olay veya problem hakkında veri toplanmasında iki temel yaklaşım söz konusudur. Bu yaklaşımlar, verinin elde edildiği kaynağın temeline göre birincil ya da ikincil veriler olarak tanımlanmaktadır. İkincil veriler, doğrudan araştırmacın elde etmediği, ikincil kaynaklardan, yani belirli bir kurum ya da kaynaktan sağladığı verilerdir. Birincil veriler ise gözlemler, görüşmeler veya anketler aracılığıyla doğrudan araştırmacı tarafından elde edilen verilerdir (Altunışık ve diğ. 2010). Doktora tez çalışması kapsamında yüz yüze

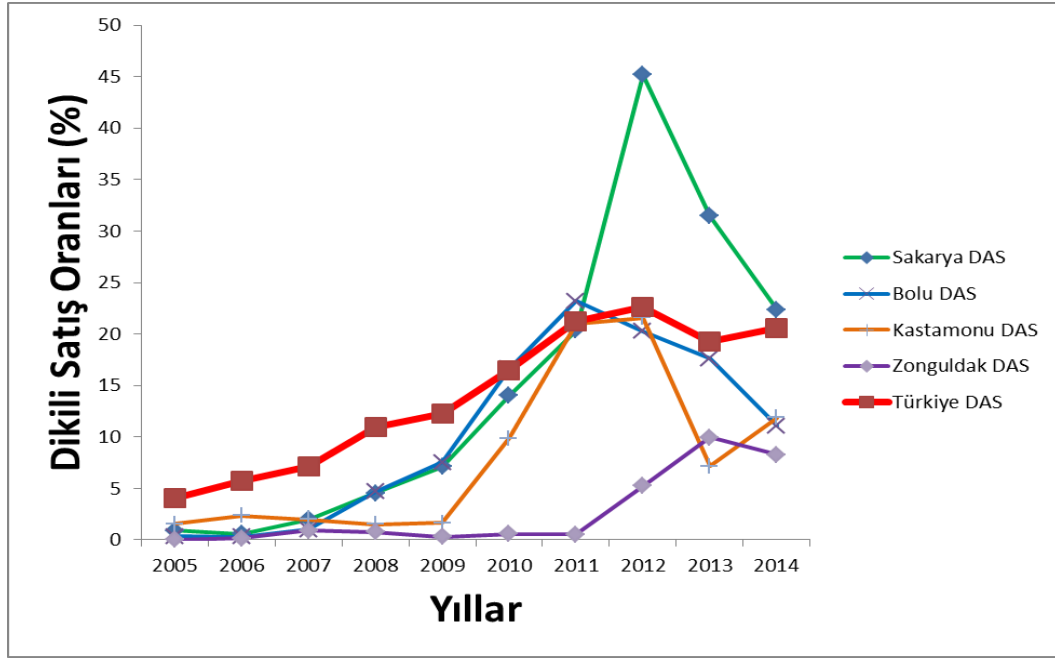
görüşmeler ve anket formları aracılığı ile birincil veri toplama yöntemi kullanılmıştır. Araştırma alanındaki İG'lere ilişkin veriler ve OGM'nin DASU ve geleneksel üretim verileri ikincil veri toplama yöntemi ile elde edilmiştir.

Çizelge 2.3. Araştırma Alanındaki OBM'lerin ve Tüm Türkiye 2005-2014 Yılları Arası Gerçekleşen Dikili Ağaç Satışı (DAS) ve Hasat Sonrası Yuvarlak Odun Satış (HSYOS) Miktarları (OGM 2015)

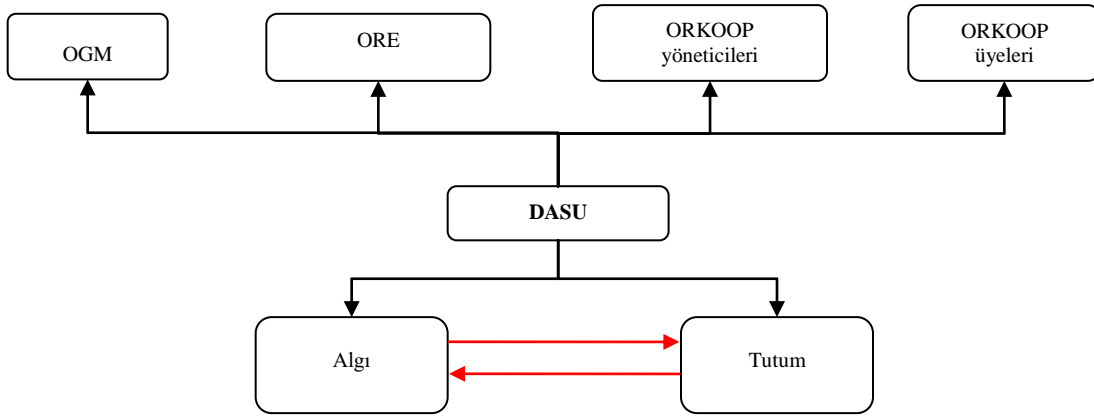
OBM	Satışlar (bin m ³)	YILLAR									
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Sakarya	DAS	5	3	13	29	51	117	147	376	323	209
	HSYOS	541	521	641	609	667	717	575	456	703	726
	Toplam	546	524	654	638	718	834	722	832	1.026	935
Bolu	DAS	2	2	8	39	79	192	369	302	233	146
	HSYOS	547	681	796	793	969	963	1.222	1.189	1.090	1.174
	Toplam	549	683	804	832	1.048	1.155	1.591	1.491	1.323	1.320
Kastamonu	DAS	15	22	18	19	20	158	437	439	179	276
	HSYOS	938	913	889	1.227	1.203	1.448	1.645	1.594	2.324	2.051
	Toplam	953	935	907	1.246	1.223	1.606	2.082	2.033	2.503	2.327
Zonguldak	DAS	0	1	2	7	3	6	5	58	102	104
	HSYOS	623	698	223	922	1.018	1.003	971	1.051	923	1.152
	Toplam	623	699	225	929	1.021	1.009	976	1.109	1.025	1.256
Türkiye (27 OBM)	DAS	514	758	1.003	1.681	2.019	2.977	3.738	4.069	3.542	3.987
	HSYOS	12.060	12.480	13.109	13.662	14.424	15.127	13.860	13.886	14.835	15.372
	Toplam	12.574	13.238	14.112	15.343	16.443	18.104	17.598	17.955	18.377	19.359

Araştırmanın teorik kısmında incelenen çalışmalara dayanarak, İG ilişkilerinin ve İG'lerin DASU-Algı ve DASU-Tutum üzerinde etkili olduğu düşüncesinin ifadesi olarak, İG ilişkileri ve bu ilişkileri yönetmede izlenen stratejiler açısından önemlidir. Bu noktadan hareketle Blake ve Mouton (1964), Mohr ve Spekman (1994), Berman ve diğ. (1999), Rahim (2002) tarafından geliştirilen modellerden yararlanılarak DASU modeli geliştirilmiştir (Şekil 2.3).

Veri toplama yönteminin belirlenmesinin ardından örneklem büyüklüğünün belirlenmesi, ölçme aracının tasarlanması, İG'lerin analiz edilmesi, AFA, DFA ve nihayetinde YEM'e ilişkin ölçüm modellerinin oluşturulması yöntemlerine geçilmiştir. Bu yöntemlere ilişkin detaylar sırasıyla aşağıda açıklanmıştır.



Şekil 2.2. Araştırma Alanındaki OBM'lerin 2005-2014 Yılları Arası Dikili Ağaç Satışlarının Toplam Satışlar İçerisindeki Oransal Değişimi



Şekil 2.3. DASU Modeli

Araştırmanın hipotezleri aşağıda yer almaktadır:

H₁: İlgi gruplarının DASU'nun teknik boyutunu algılamaları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₂: İlgili gruplarının DASU'nun ekonomik boyutunu algılamaları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₃: İlgili gruplarının DASU'nun sosyal boyutunu algılamaları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₄: İlgili gruplarının DASU'nun yasal boyutunu algılamaları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₅: İlgili gruplarının DASU'nun yönetsel boyutunu algılamaları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₆: İlgili gruplarının DASU'nun çevresel boyutunu algılamaları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₇: İlgili gruplarının DASU algıları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₈: İlgili gruplarının DASU'nun güven boyutuna ilişkin tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₉: İlgili gruplarının DASU'nun iletişim boyutuna ilişkin tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₁₀: İlgili gruplarının DASU'nun çatışma çözümü boyutuna ilişkin tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₁₁: İlgili gruplarının DASU-Tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₁₂: Tüm ilgili grupları itibariyle DASU'nun olumlu ve olumsuz etkileri ile DASU'nun geliştirilmesine yönelik tutumları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₃: İlgi grupları arasında DASU'dan faydalar, DASU'nun olumlu ve olumsuz etkileri ve DASU'nun geliştirilmesine yönelik tutumları arasında anlamlı farklılık vardır

2.2.1. Örneklem Büyüklüğünün Belirlenmesine İlişkin Yöntem

Doktora tez çalışması kapsamında anket verilerine dayalı yapısal eşitlik modellemesi (YEM) kullanıldığı için her bir İG'den elde edilmesi gereken örneklem büyüklüğü büyük önem arz etmektedir. YEM'de ve çok değişkenli istatistiksel analizlerde model uygunluğu değerlerinin elde edilmesi açısından 200 ve daha üstü bir örneklem büyüklüğü yeterli kabul edilmektedir (Bollen 1989, Hu ve Bentler 1998, 1999, Bentler 2006, Byrne 2010, Kline 2011, Wolf, Harrington ve 2013). Muthén ve Muthén (2002) tarafından örneklem büyüklüğünün 300 veya daha fazla olması gerektiği önerilmektedir. Çok fazla basık dağılıma sahip veri için ise en küçük örneklem büyüklüğü parametrelerin sayısının 5 ya da 10 katı kadar olması gerektiği ifade edilmektedir (Altunışık ve diğ. 2010, Baş 2010, Çelik ve Yılmaz 2013).

“Kritik N” (CN: Critical N) istatistiği, model uygunluğunun belirlenmesinin yanında örneklem sayısının yeterliliğinin değerlendirilmesinde de kullanılmaktadır. Verilerin çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerlerinin +3 ile -3 arasında olması örneklem büyüklüğünün yeterliliğine işaret etmektedir (Bentler 2006). Tabachnick ve Fidell (2007) ve Jöreskog ve Sörbom (1998)'a göre likert tipi ölçeklerde çarpıklık ve basıklık değerleri +1,5 ile -1,5 arasında olan verilerin normal dağıldığı kabul edilmektedir. George ve Mallery (2010)'e göre ise çarpıklık ve basıklık değerleri +2 ile -2 arasında olan verilerin normal dağıldığı kabul edilmektedir. Bu ölçütler göz önünde bulundurularak her bir İG için verilerin normal dağılıma sahip olup olmadığı kontrol edilmiş ve çarpıklık ve basıklık değerlerinin de +3 ile -3 arasında olup olmadığının kontrolü yapılmıştır. Ayrıca, araştırma evrenlerinin her bir İG için 200'ün üzerinde olmasına dikkat edilmiştir.

Araştırmanın evrenini devlet orman işletmelerinde uygulanmakta olan Dikili Ağaç Satışı Uygulamasının ilgi grupları oluşturmaktadır. Araştırmanın tüm ülke çapında yapılabilirliği ve İG'lerin tamamına uygulanabilirliği zaman ve maliyet bakımından mümkün

olmadığından örnekleme tekniklerinin kullanılmasına ihtiyaç duyulmuştur. Bu nedenle Türkiye’de 27 OBM içerisinde dikili ağaç satışı uygulamasının geleneksel üretim yöntemine göre ağırlıklı olarak daha fazla uygulandığı, DASU ve geleneksel üretimin birbirine yakın miktarlarda olduğu ve dikili ağaç satışlarının geleneksel üretime göre daha az uygulandığı OBM’ler olan Bolu, Kastamonu, Sakarya ve Zonguldak orman bölge müdürlükleri OGM’nin 2005-2014 yılları arasındaki üretim ve satış cetvellerinden elde edilerek seçilmiştir. Araştırma alanındaki OBM’lerin ülkemizin toplam odun hammaddesi üretiminin yaklaşık %35’ni oluşturduğu ve DASU’nun en önemli İG’leri olan orman endüstrisi ve orman kalkındırma kooperatiflerinin yoğun olarak faaliyet gösterdikleri alanlar içerisinde yer aldığı söylenebilir.

Araştırma alanındaki OBM’lerin sınırları içerisinde Orman kooperatiflerini temsilen toplam 694 kooperatif başkanına ve üyelerine, orman endüstrisinde faaliyet gösteren toplam 2.197 işletmeden firma sahibi ya da hammadde tedarik sorumlusu yetkili birer kişi ile ve son olarak ilgili OBM’lerde çalışan orman bölge müdür/müdür yardımcıları, şube müdürleri, orman işletme müdür/yardımcıları, orman işletme şefleri ve mühendisler olmak üzere toplam 460 teknik personele anket formlarını doldurmaları istenmiştir.

Çalışmanın güvenilirliğini artırmak ve eksik ya da cevaplanmamış anketlerin olması durumuna karşı önlem alabilmek amacıyla her bir İG’den en az 300 adet anket formu elde edilmesi planlanmıştır. İG’ler için belirlenen katılımcı sayılarının Sekaran (2006), Özdamar (2004) ve Baş (2010) tarafından bildirilen örneklem büyüklüğü hesaplamalarına da uygun olduğu görülmektedir. Bu sayede daha sağlıklı istatistikî sonuçlara ulaşılması hedeflenmiştir.

2.2.2. Ölçme Aracının Tasarlanmasına İlişkin Yöntem

Ölçme aracı olarak anket formları “algı”, “tutum”, “davranış”, “bakış açısı” gibi birçok değişkenin bileşkesi olan, yani hemen kavranamayan, çözümü güç olan bir örtük değişken (latent variable) veya değişkenler setini ölçmek amacıyla kullanılmaktadır (Baş 2010).

Doktora tez çalışmasına ilişkin İG'lerin algı, tutum, davranış, niyet, bakış açısı vb. faktörler hakkında bilgi toplanması amacıyla iki farklı ölçme aracı hazırlanmıştır.

Araştırma modelleri kapsamında yer alan ölçme araçları DASU konusunda yapılan çalışmalar sonucunda geliştirilmiştir. Ölçme araçlarının amacı, DASU'ya ilişkin İG'lerin gerçek davranışını etkilediği düşünülen faktörlerin ve bu faktörler arasındaki ilişkilerin çok boyutlu olarak tespit edilmesidir.

Ölçme araçlarında yer alan maddelerin yazımında dilin basit ve tüm İG'ler tarafından doğrudan anlaşılır olmasına dikkat edilmiştir. Maddelerin en fazla 20 kelime olmasına dikkat edilerek 20 kelimedenden fazla maddelerin anlam bütünlüğünün bozulmamasına özen gösterilmiştir. Cümlelerin hepsi, daima, hiçbiri, asla gibi sıkça kullanılan ve cevaplayıcıyı belirsizliğe götüren kelimeler kullanılmamıştır. Her madde tek bir düşünceyi içerecek şekilde yazılmıştır. Maddelerin hiçbirinde iki olumsuz ifade bir arada kullanılmamıştır. Ölçme aracında 5 düzeyli likert ölçeği benimsenmiştir. Ölçme aracının cevaplandırılmasında, maddelerin açıkladığı durumların, gösterilme derecesine göre "Tamamen Katılıyorum", "Katılıyorum", "Ortadayım", "Katılmıyorum", "Kesinlikle Katılmıyorum" şeklinde düzenlenmiştir (Altunışık ve diğ. 2010, Baş 2010). İG'ler için düzenlenen anket formları Ek-1, Ek-2 ve Ek-3'te verilmiştir.

DASU'nun İG'ler tarafından nasıl ve ne yönde algılandığını belirlemek amacıyla "DASU-Algı" ismiyle birinci ölçme aracı geliştirilmiştir. Ölçme aracı İG'lerin DASU'nun *teknik, ekonomik, sosyal, yasal, yönetsel ve çevresel* boyutlarına ilişkin algılarını ölçmeyi amaçlamaktadır.

İG'lerin DASU'yu geliştirmeye yönelik tutumlarını belirlemek için ise "DASU'yu Geliştirmeye Yönelik Tutum (DASU-Tutum)" başlığıyla ikinci bir ölçme aracı geliştirilmiştir. Bu ölçek literatürde kullanılan *güven, iletişim ve çatışma yönetimi* unsurları ve alt unsurlarını içermekte ve DASU'nun ilgi grupları tarafından tutumlarını ölçmeyi hedeflemektedir.

Araştırma kapsamında ankete katılanlara, anket formlarının uygulanması öncesinde veri toplama ölçeğinde yöneltilen sorulara verilecek cevapların sadece bilimsel amaçlı kullanılacağı açıklanmış ve bu analizlerde herhangi bir isim (kurum/kuruluş/işletme/kişisel bilgi) açıklanmayacağı ifade edilerek çalışanların kaygıları giderilmiştir. Bu nedenle, katılımcıların anket sorularını doğru biçimde algılayıp yorumladıkları ve içten cevap verdikleri varsayılmıştır.

Araştırma kapsamında hazırlanan anket formları Rahim (2002), Ünal ve Karakaya (2002), Kaplan (2005), Karakaya (2006), Gültekin ve Çar (2008), İslamoğlu (2010), Tümerdirim ve Karaduman (2010), Daşdemir (2011a), Sarcan (2011), Alkan ve Şahin (2011) kaynaklarından yararlanılarak literatür çerçevesinde geliştirilerek uygulanmıştır. Ancak ilgi gruplarının görüşlerini öğrenmek amacıyla geçerliliği ve güvenilirliği daha önceden denenmiş DASU-Algı (DASU) ve DASU'yu geliştirmeye yönelik tutum (DASU-TUTUM) ölçeklerine ulaşılammıştır. Bu nedenle araştırmada oluşturulan DASU-Algı ve DASU-Tutum modelleri ile İG'lere ilişkin yeni birer değerlendirme ölçeği geliştirilmiştir (Ek 1, Ek 2, Ek 3).

Araştırma DASU'ya ilişkin 4 farklı İG üzerinde değerlendirildiği için elde edilen bulgular, katılımcılar ve anketi cevaplayan İG'lerin isteksiz tutumları ile sınırlanmaktadır. Bu nedenle araştırma alanındaki İG'lere uygulanan anket formlarına verdikleri doğru ve samimi yanıtlara göre bulguların güvenilir olduğu düşünülmektedir.

Veri toplama anket yöntemi ile gerçekleştirilmiş ve anket formu DASU'nun İG'lerine dört bölüm halinde sunulmuştur. Bölümler sırasıyla genel bilgiler, DASU'ya ilişkin genel bilgiler, DASU-Algı ve DASU'yu geliştirmeye yönelik tutum başlıklarıyla ele alınmıştır. DASU-Algı ölçeğinde 103 ve DASU'yu geliştirmeye yönelik tutum ölçeğinde 80 olmak üzere toplam 183 önerme beşli likert ölçeğinde katılımcılara sunulmuştur. Ayrıca DASU'nun İG'lerinin demografik bilgilerini ortaya çıkarmayı amaçlayan sorular da genel bilgiler bölümünde ele alınmıştır. Son olarak tüm İG'lere DASU'yu geliştirmeye yönelik önerilerini belirlemek amacıyla bir adet açık uçlu soru yöneltilmiştir.

Bu ifadelerin değerlendirilmesinde “5’li Likert Ölçeği” benimsenmiştir. Öncelikle bu ifadeler katılım ölçeğinde, “1: Kesinlikle katılmıyorum” ile “5: Tamamen katılıyorum” aralığında düzenlenerek katılımcılar açısından bu ifadelere katılım düzeyleri ölçülmeye çalışılmıştır.

Yapılan çalışmada hazırlanan ölçeklerin geçerliliğini ve güvenilirliğini analiz etmek ve olması muhtemel hatalardan kaçınmak için öncelikle bir pilot uygulama yapılmıştır. Pilot uygulama 2015 yılı Ocak-Mart ayları arasında tüm ilgi gruplarından 37 kişiye Düzce, Bolu, Sakarya illeri ve yakın çevrelerinde uygulanmıştır.

2.2.3. Veri Kaynakları ve Veri Elde Yöntemleri

Araştırma modeli tanımlayıcı olduğu için, anket yöntemi bu modelin yapısına uygun bir veri toplama aracı olarak düşünülmüştür. Araştırma kapsamındaki İG’ler; OGM teknik personeli (DOİTP; orman bölge müdür/yardımcıları, şube müdürleri, orman işletme müdür/yardımcıları, orman işletme şefleri ve mühendisler), orman kooperatiflerinde yönetici olan (ORKOOP-Y) ve yönetici olmayan üyeler (ORKOOP-U), orman kooperatifleri haricinde AADAS ihalelerine giren ve orman endüstrisinde faaliyet gösteren firmalar (ORE) olarak belirlenmiştir.

İG’lerden DASU’ya ilişkin oluşturulan kapalı uçlu ve açık uçlu olmak üzere hazırlanan sorulardan oluşan anket formunu cevaplamaları istenmiştir. Ayrıca DASU’da orman işletmelerinin izlediği stratejilerin İG’ler tarafından nasıl algılandığının belirlenmesi amacıyla anket formunda ayrı bir bölüm oluşturularak İG’lerden cevaplamaları istenmiştir.

Araştırmanın veri toplama aşaması, Batı Karadeniz bölgesi içerisinde yer alan OGM’ye bağlı Bolu, Kastamonu, Sakarya ve Zonguldak orman bölge müdürlüklerinde, orman işletme müdürlüklerinde ve orman işletme şefliklerinde görev yapan teknik personeller (DOİTP), AADAS ile ürün satın alan alıcılar (ORE), 6831 sayılı orman kanununun 31. maddesine göre orman köyü olan ve orman kalkındırma kooperatiflerinde yönetici (ORKOOP-Yöneticileri) ve üye durumunda olan orman köylülerine (ORKOOP-Üyeleri)

hazırlanan anket formları uygulanmak suretiyle 01.03.2015-16.07.2015 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir.

Hazırlanan anket formları araştırma alanındaki OBM'lerin olduğu illerden başlanmak suretiyle tüm OBM'lerde çalışan teknik personele, tüm OİM'lerde görev yapan işletme müdürleri, müdür yardımcıları, orman işletme şefleri ve mühendisler yerlerinde ziyaret edilerek ve yüz yüze görüşme yöntemi kullanılarak doldurulmaya çalışılmıştır. Anketlerin uygulanmasında benimle birlikte Düzce Üniversitesi Orman Fakültesi Orman Mühendisliği Bölümü son sınıf lisans öğrencilerinden 2 kişi (Abdullah Hüseyin DÖNMEZ, Gökçe Gül DEVECİ) Düzce Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinatörlüğü'nde yürütülmekte olan doktora tez projesi kapsamında görevlendirilmiştir. Görevlendirilen 2 öğrenci DASU hakkında Orman Mühendisliği bölümünde verilmekte olan Orman İşletme Ekonomisi ve Finans dersi kapsamında yeterli düzeyde bilgileri olduğundan anket formlarını nasıl uygulayacakları detaylı olarak anlatılmış ve arazi çalışmaları koordineli bir şekilde yürütülmüştür.

Devlet orman işletmeleri teknik personelinin iş yoğunluklarının fazla olması, arazi çalışmaları olduğu için bürolarında bulunamamaları nedenleriyle büyük çoğunluğu anket formlarını orman işletme müdürleri ya da müdür yardımcılara anket çalışması hakkında bilgilendirme yapılarak bırakılmış, akabinde posta ya da e-posta yoluyla geri dönüş yapmaları talep edilmiştir. Ayrıca, 460 DOİTP'ye 1 Mart 2015 tarihinden itibaren başlanarak e-posta yoluyla da anket formu haftada bir tekrarlanarak gönderilmiş, internet ortamında doldurulabilmesi için de hazırlanan online anket formuna ilişkin web sayfası hazırlanarak web adresi gönderilmiş ve bu sayede yeterli örneklem büyüklüğüne (436 katılımcı) ulaşılabilmektedir.

Araştırma alanındaki orman endüstrisinde faaliyet gösteren firmalara ilişkin gerekli (adres, telefon, e-posta, tedarik sorumlusu vb.) iletişim bilgilerine OGM, TOBB, TORİD, TEPAL ve Yonga-Lif Levha Sanayicileri Derneği'nden ulaşıldıktan sonra firma yetkileri ile yüz yüze görüşme yöntemiyle anket formlarını doldurmaları sağlanmıştır. Bazı katılımcılara orman işletmelerinde gerçekleştirilen orman emvali ihalelerinden önce buluşularak anket

konusu hakkında gerekli bilgilendirme yapılarak anket formları verilmiş ve böylece yüksek katılımı olarak anket formlarının doldurması sağlanmıştır. Ayrıca, 2.197 firmaya da 1 Mart 2015 tarihinden itibaren başlanarak e-posta yoluyla da anket formu haftada bir tekrarlanarak gönderilmiş, internet ortamında doldurulabilmesi için de hazırlanan online anket formuna ilişkin web sayfası hazırlanarak web adresi gönderilmiş ve bu sayede yeterli örneklem büyüklüğüne (420 katılımcı) ulaşılabilmektedir.

ORKOOP yöneticilerine ilişkin iletişim bilgileri de OR-KOOP merkez birliğinden temin edilerek her bir kooperatif başkanına özellikle mobil telefon numaralarından ulaşılarak yüz yüze görüşme sağlanmaya çalışılmış, ilgili kooperatif yöneticilerine ulaşılamadığı durumlarda da kooperatifin bağlı olduğu ilgili köylere gidilmek suretiyle köylerdeki diğer kooperatif üyeleriyle yüz yüze görüşme yöntemiyle anket formlarının doldurulması sağlanmıştır. Ayrıca, batı Karadeniz bölgesindeki ORKOOP bölge birliklerinin e-posta adreslerine e-posta yoluyla da anket formu haftada bir tekrarlanarak gönderilmiş, internet ortamında doldurulabilmesi için de hazırlanan online anket formuna ilişkin web sayfası hazırlanarak web adresi de gönderilmiştir. Ancak e-posta ve web sayfası ve adresi yoluyla çok az sayıda (12 adet) anket formu elde edilebilmiştir.

Orman köylülerinin örneklenmesi sırasında 6831 sayılı orman kanununun 31. maddesine göre basit tesadüfi örnekleme yoluyla 300 orman köyü belirlenmiş, ancak anket formlarının uygulanmaya başlanmasıyla birlikte ilgili köylerde yaşayan orman köylülerinin DASU'yu bilmedikleri anlaşılmıştır. Bununla birlikte devlet orman işletmelerinin ilgili yetkilileri ile yapılan görüşmeler neticesinde de orman kooperatiflerine üye olmayan orman köylülerinin ağırlıklı olarak DASU yapmadıkları tespit edilmiştir. Bununla birlikte, anket uygulamasına başlanmasının ardından yüz yüze yapılan görüşmelerde orman kooperatifi yöneticilerinin ve yönetici olmayan orman kooperatifleri üyelerinin DASU hakkında farklı düşündükleri izlenimi oluşmuştur. Ayrıca bu noktada orman kooperatiflerinde yönetici ve üye olan kişilerin aynı zamanda orman köylüsü olması yanıltıcı sonuçlara ulaşabilme sorununu ortaya çıkarmaktadır. Bu nedenlerden dolayı orman kooperatiflerine üye olmayan orman köylülerinin örneklenmesi yerine orman kooperatifi yöneticileri ve yönetici olmayan orman kooperatifi üyelerinden 500 katılımcıdan daha fazla örneklem büyüklüğüne ulaşılarak bu

iki grup arasındaki farklılıkların da araştırılması gerektiği kanaatine varılmıştır. Neticede ORKOOP yöneticilerinden 309 ve ORKOOP üyelerinden 208 olmak üzere toplamda 517 katılımcıya ulaşılabilmektedir. Araştırma alanında ilgi gruplarına uygulanan anket formlarının geri dönüşlerine ilişkin bilgiler Çizelge 2.4’te verilmiştir.

Çizelge 2.4. Araştırma Alanında İlgi Gruplarına Uygulanan Anket Formlarının Geri Dönüşleri

İlgi Grubu	Yüz yüze görüşme yöntemi	Posta	E-posta	Web anketi	Toplam
DOİTP	274	7	43	112	436
ORE	292	3	28	97	420
ORKOOP-Y	289	0	8	12	309
ORKOOP-U	208	0	0	0	208
Toplam	1.063	10	79	221	1.373

2.2.4. Araştırmada Uygulanan İstatistiksel Analizler

Araştırma kapsamında DOİTP’ye, ORKOOP yöneticilerine ve üyelerine, AADAS ihalelerine katılan ve orman endüstrisinde faaliyet gösteren alıcılara oluşturulan anket formları uygulanmıştır. Anket formlarından elde edilen veri ve bilgiler SPSS 22.0, EQS 6.2 ve AMOS 16.0 istatistik paket programları aracılığıyla analiz edilmiştir.

Çalışma kapsamında hazırlanan anket formlarını uygulamaya geçmeden önce oluşturulması düşünülen ölçeklere ilişkin pilot uygulama yapılmıştır. Pilot uygulama neticesinde ve araştırmada elde edilen verilere güvenilirlik (reliability) ve geçerlilik (validity) analizleri uygulanmıştır. İlk aşamada anket formlarındaki ölçeklere ayrı ayrı madde-toplam korelasyon analizi ve FA uygulanmıştır. Uygulanan FA ile anketlerin yapı geçerliliğinin test edilmesi amaçlanırken birbirlerine yakın değişkenlerin daha az sayıda faktör altında toplanması sağlanmaya çalışılmıştır. Daha sonra YEM ile oluşturulan ölçme modelleri (araştırma modelleri) tüm İG’ler açısından incelenerek (Araştırma modeli 1-DASU-Algı ve Araştırma modeli 2-DASU-Tutum) yapısal modeller ortaya konulmuştur.

Yapılan araştırmalara bakıldığında değişkenler arasında ilişki olup olmadığını belirlemek; şayet ilişki var ise bu ilişkinin şiddetini ve yönünü belirlemek amacıyla “ilişkileri incelemeye yönelik anlam çıkarıcı istatistik teknikleri”nden yararlanılmıştır. Bununla birlikte verilerin aralık veya rasyo seviyesinde (ör. korelasyon) ya da nominal veya

sıralama seviyesinde (ör. Ki-kare) olmalarına göre kullanılacak teknikler değişiklik göstermektedir. Araştırmada bir bağımlı değişken ile bir veya daha fazla bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi incelemek için regresyon, grupların karşılaştırılması söz konusu olduğunda ise, gruplar arası farklılıkların incelenmesine yönelik olarak T-testi ve varyans analizi (ikiden fazla grup olduğunda) testleri uygulanmıştır.

Çalışmada, ortaya konmak istenen ilişkilerin analiz edilmesinde, korelasyon, regresyon, ki-kare ve varyans analizi uygulanmıştır. İG'lerin algı ve tutumlarını ölçmeye yönelik oluşturulan ölçme modellerinin (Araştırma modeli 1 ve Araştırma modeli 2) analizinde ve İG'ler arasındaki farklılıkları ortaya koyarak karşılaştırılmasında ise yapısal eşitlik modellemesi (YEM)'nden yararlanılmıştır. YEM'e ilişkin modellerin uygulanmasına yönelik detaylı bilgi "2.2.7. Yapısal Eşitlik Modellemesi" başlığı altında verilmiştir.

Doktora tez çalışması kapsamında esas yöntem olarak YEM'in seçilmesinin nedenleri aşağıda sıralanmıştır:

- Yöntem çoklu bağımlı ilişkilerin tek bir modelde analiz edilmesini sağlamaktadır. Bu durum, karmaşık ilişkilerin aynı anda analizine olanak vermektedir. Özellikle bir bağımlı değişken, daha sonraki fonksiyonda bağımsız değişken durumuna geçiyorsa YEM kullanılmaktadır. Örneğin; birçok değişkenin bileşkesi olan örtük değişken algı, diğer birçok değişkenin bileşkesi durumunda olan örtük değişken tutumu etkileyebilmektedir.
- YEM'de gözlenen değişkenlerin yanı sıra doğrudan ölçülemeyen ancak bir veya birden fazla gözlenen değişken ile temsil edilebilen örtük değişkenler de kullanılabilir. Örneğin; birden fazla gözlenen değişken ile ölçülen algı ve tutum birer örtük değişken olarak ifade edilebilir.
- YEM'de gözlenen değişkenlerin yanı sıra örtük değişkenler arasındaki ilişkiler de test ve tahmin edilebilmektedir.

- Yöntemin temel amacı, teorik modelin örnek veri seti tarafından desteklenip desteklenmediğini araştırmaktır. Örnek veri seti teorik modeli destekliyorsa, daha karmaşık teorik modelin hipotezinin sınanabilmesine olanak vermektedir. Desteklemiyorsa, orijinal model düzeltilerek test edilebilir veya diğer teorik modeller geliştirilerek test edilebilir.
- YEM’de, gözlenen veya örtük değişkenler arasındaki nedensel ilişkiye ait doğrudan, dolaylı ve toplam etkiler hesaplanabilmektedir. Doğrudan etki, iki değişken arasındaki doğrudan ilişki ile, dolaylı etki ise bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkene olan etkisinin aracı değişken yardımıyla ortaya çıkmasıdır.

2.2.5. İlgili Gruplarının Analiz Edilmesi Yöntemi

Doktora tez çalışması kapsamında belirlenen İG’lerin analiz edilmesi amacıyla ilgili literatürden elde edilen bilgiler ışığında DASU’ya ilişkin değişkenler ve bu değişkenlerin indirgenmesinden elde edilen faktörler tespit edilmiştir. İG analizine ilişkin detaylı bilgi aşağıda başlıklar halinde açıklanmaktadır.

“İlgi grubu analizi” yapılabilmesi için “ilgi grubu” teriminin ne olduğu ve taraflar açısından ilgi gruplarının kimler olabileceği sorularına cevap vererek başlamak daha uygun olacaktır. İlgi grubu (stakeholder) kavramı Türkçede menfaat, yarar, beklenti olarak karşılık bulmaktadır. Ayrıca "bir girişimden elde edilen pay ya da fayda" olarak da tanımlanabilmektedir. Pay ise; basit küçük bir faydadan ibaret olabileceği gibi sahiplik gibi yasal bir hakkı gösteren farklı bir değere kadar uzanabilmektedir (Ertuğrul 2008). İlgi grubu (İG) kavramı, en genel şekli ile işletme üzerinde çeşitli haklara ve işletmeyi etkileme gücüne sahip bir varlık olarak tanımlanmaktadır (Dönmez 2008). İlgi grubu kelimesi literatürde ilk olarak 1708 yılında “bir bahis oyununda ortaya konan parayı tutan kişi” olarak kullanılmıştır (Buckles ve Rusnak 1999). Daha sonra İG kavramını kullananlardan biri olan Freeman ise bu kavramı, “işletmenin başarısından etkilenen ve/veya işletmenin başarısını etkileyen kişi veya gruplar” olarak tanımlamıştır (Freeman 1984). Hill ve Jones (1992) ise ilgi grubunu "işletmeden yasal herhangi bir talepte bulunma hakkı olan kişi" olarak tanımlamışlardır. Türk Dil Kurumu (TDK)’na göre ilgi grubu kavramı ise, “bir

ortaklık veya mal üzerinde payı olan kimse, hissedar” şeklinde ifade edilmektedir (TDK 2011).

Ülkemizde yapılan bazı çalışmalarda ilgi grubu kavramı yerine “paydaş” kavramının da kullanıldığı görülmektedir. Doktora tez çalışması kapsamında kavram kargaşasına neden olmamak için ve yabancı literatürde tek bir ortak kavram olarak kullanılan “stakeholder” kavramının Türkçede karşılığı olarak “ilgi grubu” kavramının kullanılması tercih edilmiştir.

İlgi grubu kavramının farklı tanımları göz önüne alındığında ilgi gruplarının kim olduğu, nasıl tanımlanmaları gerektiği ve organizasyon ile nasıl bir etkileşim içinde oldukları Mitchell ve diğ. (1997) tarafından aşağıdaki şekilde özetlenmektedir:

- Organizasyon ve ilgi grupları bir ilişki içindedir,
- Organizasyon ilgi gruplarına bağımlıdır,
- İlgi grupları organizasyon üzerinde bir güce sahiptir,
- İlgi grupları organizasyona bağımlıdır,
- Organizasyon ve ilgi gruplar karşılıklı olarak birbirine bağımlıdır,
- Organizasyon ilgi gruplar üzerinde bir güce sahiptir,
- Organizasyon ve ilgi grupların sözleşmeye dayalı ilişkisi vardır,
- İlgi gruplarının organizasyon üzerinde çeşitli hakları vardır,
- İlgi gruplarının organizasyondan çıkarları vardır.

İlgi grubu olarak tanımlanan kişi ya da gruplar, hissedarlar, çalışanlar, tedarikçiler, müşteriler, yerel halk, banka ve diğer kredi veren kuruluşlar, hükümet, farklı çıkar grupları ve faaliyetleri ile işletmeyi etkileyen ve işletmenin faaliyetlerinden etkilenen tüm kesimler olarak sıralanabilir. İşletme ile doğrudan ilişki içerisinde olan ilgi gruplarının başında genellikle çalışanlar, tedarikçiler ve müşteriler gelmektedir. Dolaylı olarak ilişkide olan gruplar arasında ise yerel halk, hükümet ve çeşitli çevresel grupları saymak mümkündür (Dönmez 2008).

“İlgi grubu analizi” (stakeholder analysis) kavramı en genel ifade ile bir kuruluş hakkında kamuoyunca (pay sahiplerince) sahip olunan tüm görüş, yargı ve düşüncelerle; kuruluşa karşı duyulan inanç ve kuruluşun sahip olduğu güvenilirliğin bütünü olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir ifadeyle İG analizi, kuruma yönelik her türlü algılamının bütünü olarak ifade edilebilir. Kurumsal itibarın ilgi grupları tarafından nasıl değerlendirildiği yapılan İG analizi sonuçlarından elde edilen veriler ile gözler önüne serilmektedir (Eroğlu 2007). İlgi grubu analizi, belirli bir konu ya da kaynakla ilgili olarak ilgi gruplarının davranışları, karşılıklı ilişkileri ve ilgilerine dayalı olarak ilgi gruplarının türlerini ve tanımlanmasını sağlayan araçlar dizisini ifade etmektedir (Buckles ve Rusnak 1999).

Buckles ve Rusnak (1999)’e göre İG analizi yapılmasının birkaç nedeni bulunmaktadır:

- Deneysel olarak var olan etkileşim örneklerini ortaya çıkarmak,
- Analitik olarak müdahaleleri geliştirmek,
- Politika belirlemede bir yönetim aracı olarak kullanmak,
- Çatışmayı önceden tahmin etmede bir araç olarak kullanmaktır.

İlgi grubu analizi yapılabilmesi için ilgi gruplarının belirlenmesi, ilgi gruplarının önceliklerinin sıralanması, ihtiyaçların değerlendirilmesi ve düşüncelerin toplanması gerekmektedir. Bu sayede elde edilen bilgiler, stratejik hedeflerin oluşturulmasında, strateji formüle etme ve uygulama gibi stratejik yönetim süreçlerinde bütünleşmeyi sağlamaktadır. İşletme yöneticileri ve karar vericiler, ilgi gruplarının ihtiyaçlarını ve potansiyel güçlerini İG analizi ile anlayabilmektedirler (Garriga ve Melé 2004).

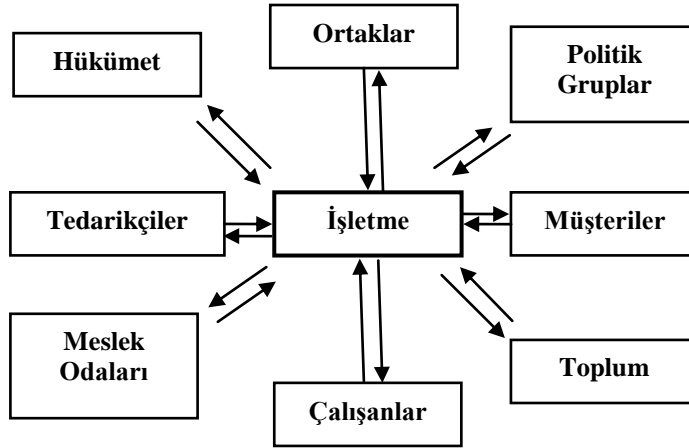
İlgi gruplarıyla olan ilişkilerin analiz edilmesi, İG yönetiminde doğru stratejilerin oluşturulmasını sağlayarak ilgi gruplarının olumlu etkilerinin artırılmasında ve olumsuz etkilerin azaltılmasında etkili olduğu ifade edilmektedir (Bourne ve Walker 2005). İlgi

gruplarıyla olan ilişkiler analiz edilirken organizasyonların sorması gereken bir takım sorular bulunmaktadır. Bu sorular şu şekilde özetlenebilir (Key 1999):

- Organizasyonunuz kim ya da kimleri birincil İG olarak tanımlamaktadır?
- Organizasyonunuz ilgi grupları ile olan ilişkilerini nasıl tanımlamaktadır?
- Organizasyonunuz ilgi grupları ile olan çatışmalarını nasıl çözümlenmektedir?

İşletmelerin ilgi gruplarını tanımlamaları, ilgi grupları ile olan ilişkilerini analiz etmeleri ve ilişkinin olumlu ya da olumsuz etkilerinin belirlenmesi gerektiğini savunan görüşler ışığında işletmelerde istenilen sonuçlara ulaşabilmek için ilgi gruplarının stratejik olarak yönetilmesi gerektiği ortaya çıkmaktadır. İlgi grubu teorisi (stakeholder theory), ilgi gruplarının tanımlanması ve ilgi gruplarıyla olan ilişkilerin analiz edilmesinden daha fazlasını ifade etmektedir. Belirlenen her bir İG ile ilişkilerin analiz edilmesinden sonra bu ilgi gruplarını yönetmek için bazı stratejilerin belirlenmesi gerekmektedir (Dönmez 2008).

Donaldson ve Preston (1995) tarafından bir işletmenin ilgi gruplarını gösteren bir model oluşturulmuştur (Şekil 2.4).



Şekil 2.4. İşletmelerde İlgi Grubu Modeli (Donaldson ve Preston 1995)

Tez çalışması kapsamında cevaplandırılması gereken soru: “dikili ağaç satışlarında ilgi grupları kimlerdir?” şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Bu sorunun cevabını dikili ağaç satışı

uygulaması üzerine yapılmış olan daha önceki çalışmalardan hareketle bulmak mümkündür. Dikili ağaç satışı konusunda yapılmış çalışmalarda ilgi gruplarının, OGM teknik personeli, orman köylüleri, orman kooperatifleri ve orman endüstrisinde faaliyet gösteren işletmeler (alıcılar, firmalar, yükleniciler, müteahhitler, vb.) olarak tanımlandığı görülmektedir (İslamoğlu 2010, Alkan ve Şahin 2011, Daşdemir 2011a). Ayrıca, OGM Strateji Geliştirme Dairesi Başkanlığı tarafından hazırlanan stratejik planda OGM'nin ilgi grupları detaylı olarak tanımlanmaktadır (OGM 2009).

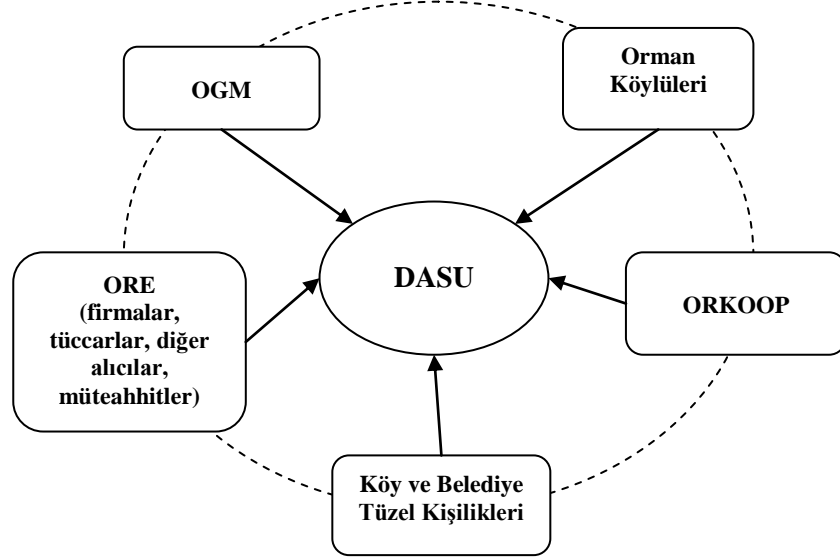
İyi bir İG analizi yapılabilmesi için literatürde bahsedilen İG'lerin yanında DASU'dan etkilenen, bir takım hakları ve çıkarları olduğu düşünülen diğer İG'lerin de belirlenmesi yararlı olacaktır. Dikili ağaç satışları konusunda daha önce yapılmış olan çalışmalarda ve 6877 nolu tamime göre yukarıda bahsi geçen İG'lere ek olarak köy tüzel kişiliklerinin olduğu söylenebilir (OGM 2013).

OGM stratejik planında (OGM 2009) yer alan üretim hizmetlerine ilişkin ilgi grupları aynı zamanda dikili satışlarda da aynı ilgi gruplarına karşılık gelmektedir. OGM tarafından detaylı bir şekilde hazırlanmış olan bu İG listesinden ve literatürde yapılmış olan diğer çalışmalardan DASU'da birincil ilgi gruplarının OGM teknik personeli, orman köylüleri, orman köylerini kalkındırma kooperatifleri (ORKOOP), köy ve belediye tüzel kişilikleri ve orman endüstrisinde (ORE) faaliyet gösteren firmalar ve dikili ağaç satışı alan tüm alıcılar (tüccarlar, müteahhitler vb.) olarak belirlemek mümkündür (Şekil 2.5).

2.2.5.1. İlgili Gruplarının ve Özelliklerinin Tanımlanması

İG'lerin işletme ile olan ilişkilerini anlamak için İG'lerin kimler olduğu ve sahip olduğu özelliklerin tanımlanması gerekmektedir. Günümüzde işletmeler hayatlarını devam ettirebilmeleri için ilişki içerisinde olduğu İG'leriyle olan ilişkilere daha fazla önem verilmesi gerektiğinin farkına varmışlardır. Bu farkındalık bir kamu işletmesi konumunda olan DOİ'ler ve özel sektör olarak ifade edilen orman endüstrisinde faaliyet göstermekte olan işletmeler için de hemen hemen aynıdır. İşletmeler ilişki içerisinde olduğu İG'leri olan hissedarlar, çalışanlar, tedarikçiler, müşteriler, finans kuruluşları, yerel halk, çevreci gruplar, devlet ve diğer İG'lerin hepsi ile ilişkilerinde dikkatli davranması gerekli hale

gelmiştir. Sözü edilen İG'lerin beklentilerinin karşılanmaması durumunda bir işletme ile ilişkilerin devamlılığı tehlikeye girmektedir. Bu nedenle işletmeler İG'lere ve yürüttükleri ilişkilere daha fazla odaklanmak zorundadır (Lorca ve García-Diez 2004).



Şekil 2.5. DASU'da Birincil İlgili Grupları

İlgi grupları üzerine yapılan çalışmalarda genellikle İG'lerin sahip olduğu özelliklerin güç (power), yasallık (legitimacy) ve önem (zorunluluk; urgency) olduğu ifade edilmektedir (Mitchell ve diğ. 1997).

Güç, İG'lerin işletmeyi etkileyebilecek güce sahip olup olmadığı ile ilgili bir kavramdır. Yasallık ise, ilgi gruplarının işletme üzerinde yasal ya da etik hakları olup olmadığını ifade etmektedir. Önem (zorunluluk) kavramı, ilgi gruplarının işletmeden özel bir ilgi bekleme derecesini ifade eder. İlgi grupları genel olarak güç, yasallık ve zorunluluk özelliklerine dayalı olarak farklı derecede ve türde ilgi beklemektedirler. İG'lerin sahip olduğu bu özelliklerin seviyesi zaman zaman değişiklik gösterebilmektedir (Dönmez 2008).

İG'ler sahip oldukları özellikleri itibariyle işletmeyi etkileme gücü, yasal ilişkilere sahip olma ve taleplerinin önceliği ya da önemli oluşu gibi özelliklerden en az birine sahiptirler (Mitchell ve diğ. 1997). İşletmeyi ilgilendiren birçok İG mevcut olmakla birlikte yöneticiler

dahil oldukları gruba göre İG'lerine özel ilgi göstermekte ve İG'lerinin sahip olduğu özelliklerinin artmasıyla onlara gösterilen ilgi de artmaktadır (Van der Laan Smith ve diğ. 2005).

2.2.5.2. İlgi Gruplarının Sınıflandırılması

İG'ler en genel hatları ile iç ve dış İG'ler olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır (Clarkson 1995). İç İG'ler, işletme içinden olan ve yönetim ile yakın ilişkiler kuran gruplardır. İç İG'lerin en önemlileri arasında; işletme sahipleri, ortaklar ve çalışanlar yer almaktadır. İç İG'ler, işletmenin faaliyetlerinden doğrudan etkilenmektedir. Sistemin bir parçası olduklarından genellikle yönetimin ilgi alanı içinde olmuşlar ve çok fazla göz ardı edilmemişlerdir. Dış İG'ler ise, önceleri dış çevre faktörleri olarak düşünülmüş ancak daha sonra bu grupların yönetilmesi ve bir çıkar grubu olarak düşünülmesi işletmelerin temel uğraşı haline gelmiştir. Müşteriler, tedarikçiler, sendikalar, yerel yönetimler, rakipler, devlet, çevreci kuruluşlar temel dış ilgi grupları olarak ele alınabilir (Clarkson 1995, Dönmez 2008). Sirgy (2002) ise, ilgi gruplarını iç, dış ve uzak ilgi grupları olmak üzere 3'e ayırmaktadır (Çizelge 2.5).

Çizelge 2.5. Örgütsel İlgi Gruplarının İç, Dış ve Uzak İlgi Grupları Olarak Sınıflandırılması (Sirgy 2002)

<u>İç İlgi Grupları</u>		<u>Uzak İlgi Grupları</u> Rakipler Denetçiler Siyasi partiler Ticari birlikler Sigorta şirketleri Hukuk büroları Nakliyat firmaları İşçi sendikaları Diğer
Üst yöneticiler ve yönetim kurulu üyeleri Birim yöneticileri Çalışanlar		
<u>Dış İlgi Grupları</u>		
Müşteriler Tedarikçiler Dağıtıcılar	Alacaklılar Yerel Halk Medya	

Mitchell ve diğ. (1997) tarafından İG'ler, özellikleri bakımından ve bekledikleri ilgiye göre farklı şekilde sınıflandırılmışlardır. İG'lere verilen öneme göre yapılan bu sınıflandırmada İG'ler 3 ana gruba ayrılmaktadır. 1. grupta “Düşük seviyede ilgi gösterilen ilgi grupları (örtük ilgi grupları)” ve bu grubun altında “etkisiz ilgi grupları”, “isteğe bağlı (ihtiyari) ilgi grupları”, “talep eden ilgi grupları” yer almaktadır. 2. Grupta ise “beklentileri olan ilgi

grupları” yer almakta ve bu grubun altında “baskın (dominant) ilgi grupları”, “tehlikeli ilgi grupları” ve “bağımlı ilgi grupları” olmak üzere 3 alt İG bulunmaktadır. Nihayet son grupta “belirgin ilgi grupları” vardır.

Gerçek İG’leri belirtilen her üç özelliğe de sahip oldukları için işletme yöneticileri beklentilerini en kısa sürede ele alarak tatmin edilmeleri için yoğun çaba sarf etmektedirler (Mitchell ve diğ. 1997, Bunn, Savage ve 2002, Ertuğrul 2008). İG özellikleri ve tipleri Çizelge 2.6’da özet halinde verilmiştir.

2.2.5.3. İlgi Grubu Beklentilerinin Belirlenmesi

İG’lerin sınıflandırılmasından sonra İG’lerden hangisinin ya da hangilerinin işletme için daha önemli olduğu ve önem sırasına göre beklentilerinin de kazanacağı öncelik belirlenmelidir. İşletme faaliyetlerini etkileyebilme nitelikleri temel alınarak önem derecesine göre sıralanan İG’lerin tatmin edilebilmesi için kullanılan iki temel yöntem bulunmaktadır. Birinci yöntemde, finansal açıdan İG’ler desteklenmektedir. Bu yöntem örneği; işletmenin belli bir tedarikçiden mal satın alması, müşterilere finansal katkı sağlaması, hissedarlara kâr payı vermesi, çalışanlara ücret artışları sunması, vergilerinin zamanında ve gerçek değeriyle ödemesi, finansal kuruluşlara yatırım yapması, çeşitli toplumsal kuruluşlara yardımda bulunması olarak sayılabilir (Ertuğrul 2008).

Çizelge 2.6. İlgi Grubu Özellikleri ve Tipleri (Bunn ve diğ. 2002)

İlgi grubu tipleri	İlgi grubu özellikleri		
	Güç	Yasalık	Önem
Örtük ilgi grupları (bir özellik)			
Etkisiz ilgi grupları	Yüksek	Düşük	Düşük
İsteğe bağlı ilgi grupları	Düşük	Yüksek	Düşük
Talep eden ilgi grupları	Düşük	Düşük	Yüksek
Beklentileri olan ilgi grupları (iki özellik)			
Baskın ilgi grupları	Yüksek	Yüksek	Düşük
Tehlikeli ilgi grupları	Yüksek	Düşük	Yüksek
Bağımlı ilgi grupları	Düşük	Yüksek	Yüksek
Belirgin ilgi grupları (üç özellik)			
Belirgin ilgi grupları	Yüksek	Yüksek	Yüksek
İlgi grubu olmayan	Yok	Yok	Yok

İkinci bir yöntem ise, İG'lere yardım edilmesi ya da İG'lerin zarara uğramamaları için bir takım kararların alınmasıdır. Alınacak kararlar yasal sözleşmelere bağlı olabilir ya da şikâyetlerden hareketle işletme üzerinde baskı oluşturularak amacına ulaşması sağlanabilir. İG'lerin işletmeden beklentilerine ilişkin daha farklı bir sınıflandırma yapılmıştır ve bu sınıflandırmaya göre ilk kategori içerisinde ekonomik beklentiye karşılık sosyal bir beklenti göze çarpmaktadır (Frooman 1999).

İkinci kategoride, somut beklentiye karşılık sembolik bir beklenti, üçüncü ve son kategoride ise beklentinin coğrafi esnekliğine göre yerel ve daha dar bir bölgeyi kapsayan talepler yer almaktadır. İşletmeler her bir İG'yi organizasyondan beklentilerine göre ayrı ayrı analiz etmek zorundadırlar. Çünkü her bir İG'nin beklentisi işletmeye ve duruma göre farklılık gösterebilmektedir (Polonsky 1995).

İG beklentilerinin belirlenmesinde İG'lerin işletme üzerindeki potansiyel tehdit ve işbirliği düzeylerinin analiz edilmesi gerekmektedir. Savage ve diğ. (1991) İG'lerin muhtemel tehdit ve işbirliğini etkileyen faktörleri ortaya koymak amacıyla bir liste oluşturmuşlardır (Çizelge 2.7). Bu listenin oluşturulması İG'lerin beklentilerini belirlemede kolaylık sağlayacaktır. Genellikle en önemli İG'yi müşterilerin oluşturduğu kabul edilmektedir. İşletme faaliyetlerinin odak noktasında olan müşteriler, işletmenin ürettiği mal ve hizmetlerin alıcısı konumunda yani talep yaratan grup olma özelliğine sahiptirler (Ertuğrul 2008).

Son yıllarda müşterilerde sosyal sorumluluk bilincinin gelişmesiyle birlikte işletmelerden daha etik davranmaları yönündeki beklentileri artmaya başlamıştır. Bu bağlamda “yeşil pazarlama” kavramı, işletmelerin ihtiyaçlarını karşılamak için sınırlı kaynakları kullanırken gereken özeni göstermeleri ve aynı zamanda işletme amaçlarını da gerçekleştirebilmeleri gerekliliğini savunan bir anlayış olarak ortaya çıkmıştır. Bu gelişmelerle birlikte toplum arasında atmosferle ve çevreyle dost, geri dönüşümlü, yenilenebilir, kimyasal içermeyen özelliklere sahip olan ürünlerin talebi de artmaya başlamıştır (Polonsky 1995). Yeşil pazarlama ve sosyal sorumluluk anlayışlarının gelişmesiyle birlikte daha fazla bilinçlenen

müşteriler tercihlerini etik değerlere önem veren işletmelerden yana kullanmaktadırlar (Ertuğrul 2008).

Çizelge 2.7. İlgili Gruplarının Potansiyel Tehdit ve İşbirliğini Etkileyen Faktörler (Savage ve diğ. 1991)

	İlgili grubunun potansiyel tehdidi (Artar veya Azalır)	İlgili grubunun potansiyel işbirliği (Artar veya Azalır)
Organizasyonun ihtiyacı olan ana kaynakları ilgili grupları kontrol eder.	Artar	Artar
Organizasyonun ihtiyacı olan ana kaynakları ilgili grupları kontrol edemez.	Azalır	Artar veya Azalır
İlgili grubu organizasyondan daha güçlüdür.	Artar	Artar veya Azalır
İlgili grubu organizasyon kadar güçlüdür.	Artar veya Azalır	Artar veya Azalır
İlgili grubu organizasyondan daha az güçlüdür.	Azalır	Artar
İlgili grubunun organizasyonu destekleyen faaliyetlerde bulunma ihtimali vardır.	Azalır	Artar
İlgili grubunun organizasyonu desteklemeyen faaliyetlerde bulunma ihtimali vardır.	Artar	Azalır
İlgili grubunun her hangi bir faaliyette bulunma ihtimali yoktur.	Azalır	Azalır
İlgili grubunun diğer ilgili gruplarıyla işbirliği ihtimali vardır.	Artar	Artar veya Azalır
İlgili grubunun organizasyonla işbirliği ihtimali vardır.	Azalır	Artar
İlgili grubunun her hangi bir işbirliği ihtimali yoktur.	Azalır	Azalır

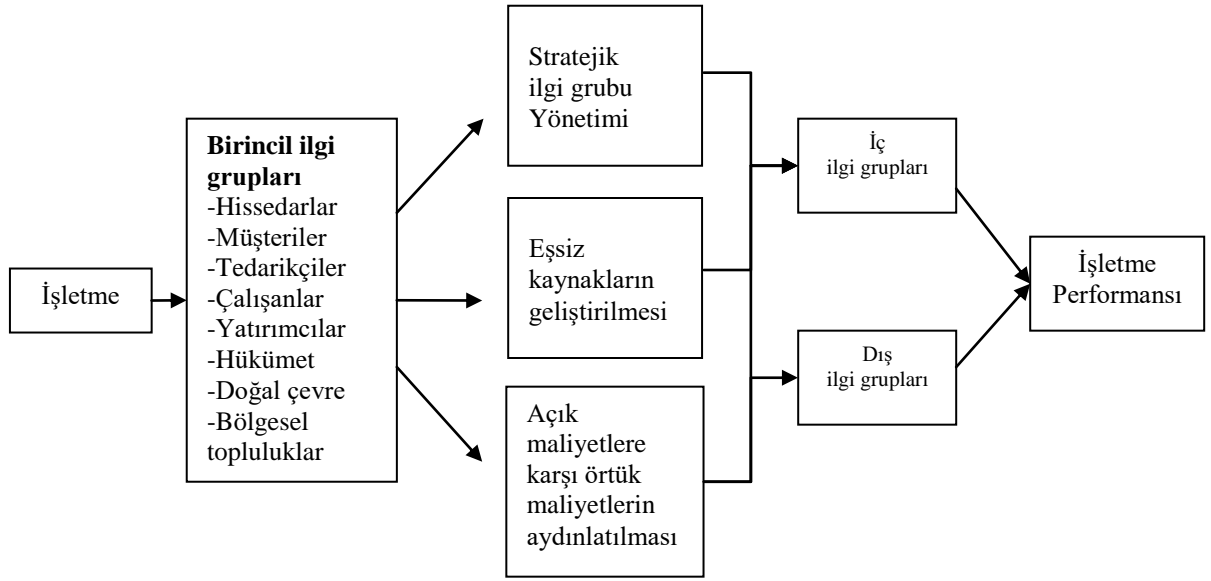
İG yaklaşımında üzerinde durulması gereken bir diğer önemli konu İG'lerin isteklerini elde edebilmek için nasıl davrandıklarının ve işletme faaliyetlerini ne şekilde etkilediklerinin belirlenmesidir. İG'lerin işletme faaliyetlerini etkileme stratejileri ile ilgili ilk çalışma vekil kararları ve boykotlar gibi stratejilere odaklanarak yapılan analizler olarak kabul edilmektedir. Bu çalışmanın ardından hissedar kararları, mektup yazma kampanyaları, yoksun bırakma taktikleri gibi stratejiler gelmektedir (Frooman 1999).

2.2.5.4. İlgili Grubu İlişkileri

İşletmeler, İG'leri ile kurdukları ilişkilerinden çeşitli açılardan fayda sağlamaktadırlar. Bu nedenle işletmeler İG'ler ile olan ilişkilerine odaklanmaktadırlar. İşletmelerin diğer işletmelerle iş yapmasının ve işletmeler arası ilişkilerin kurulmasının nedenleri şu şekilde ifade edilmektedir (Dönmez 2008):

- Belirli ürün ya da hizmeti satın almak için çeşitli düzenlemeler gerektirmektedir,
- Ünlerini arttırmaktadır,
- Çevresel belirsizliklerle baş etmek istemektedirler,
- Maliyetlerini azaltmak ve faydalarını maksimize etmek istemektedirler.

Birincil İG'lerin işletme performansı üzerinde ikincil İG'lere nazaran daha fazla etkili olduğu ifade edilmektedir. Buna göre, birincil İG'ler ile işletme performansı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır. İşletme ve birincil İG'leri arasındaki ilişki Şekil 2.6'da görülmektedir (Galbreath 2006). Şekil 2.7'de görüleceği üzere bir işletmenin performansı birincil İG'lerin stratejik olarak yönetilmesine, İG'lerin yaratacağı örtük maliyetlerin anlaşılmasına ve İG'lerle memnun edici düzeyde ilişkiler kurulmasına bağlı olmaktadır.



Şekil 2.6. İşletme ve Birincil İG'ler Arasındaki İlişki (Galbreath 2006)

İşletme ve İG'ler arasındaki ilişkilerde başarıya götüren unsurlar “ortaklık özelliği”, “iletişim” ve “çatışma yönetimi” olmak üzere ana üç başlık altında toplanmaktadır. Bağlılık, koordinasyon, güven ve bağımlılık ile ortaklık özelliği; iletişim kalitesi, bilgi paylaşımı ve kararlara katılım ile iletişim; ortak problem çözme, ikna etme, yatıştırma, egemenlik kurma, kaçınma ve sorunu hakem kararı ile çözme gibi çatışma çözüm teknikleri

ile çatışmanın çözümünde ilişkiyi yapıcı ya da yıkıcı hangi yöntemlerin kullanıldığı belirlenmeye çalışılmaktadır (Polonsky ve diğ. 2002, Dönmez 2008).

İG'lerle olan ilişkilerde "ortaklık özelliği", "iletişim" ve "çatışma yönetimi" unsurlarını kullanarak işletme ve İG'leri arasındaki ilişkileri analiz etmek, bu ilişkilerin daha iyi anlaşılmasına ve işletmenin İG'leri ile arasında gerçekleşen süreçlerin daha iyi yönetilmesine yardımcı olmaktadır (Polonsky ve diğ. 2002). Araştırma kapsamında yapılacak olan ilgi gruplarının DASU'ya ilişkin tutum analizlerinde ortaklık özelliğinin en önemli unsuru olan "güven", "iletişim" ve "çatışma yönetimi" olmak üzere 3 ana faktörden yararlanılmıştır.

2.2.5.5. *İlgi Grubu İlişkilerinde Başarı*

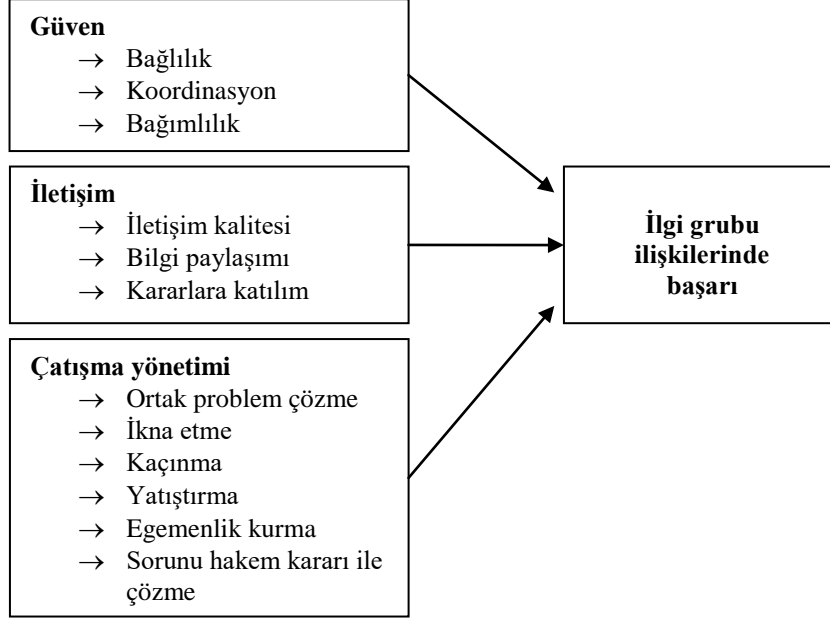
İG'ler arasındaki ilişkilerde başarıya götürecek unsurlar aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır (Dönmez 2008);

- Sık ve açık bir iletişim,
- Bilgi paylaşımı,
- Yapıcı çatışma çözüm yolları,
- Bağlılık,
- Güven'dir.

Bu unsurların varlığı, işletmeler arası ilişkilerin güçlenmesini, tarafların yüksek performansa sahip olmasını, işletmelerin uzun dönemde hayatta kalmasını, taraflar arasındaki iletişimin güçlenmesini ve çatışmaların en az düzeye inmesini sağlayacaktır (Dönmez 2008). İG ilişkilerinde başarıyı etkileyen bir takım faktörler bulunmaktadır. Bu faktörler Şekil 2.7'de Mohr ve Spekman (1994)'ten değiştirilerek özetlenmiştir.

Bağlılık, koordinasyon ve bağımlılık gibi unsurları içeren güven boyutu, işletmelerin birbirleri ile olan ilişkilerinde önemli bir yere sahiptir. Bu unsurlar işletmeler arası ilişkilerde ortaklık özelliklerinin analiz edilmesinde kullanılmaktadır. Bu unsurların varlığı,

tarafların birbirlerine olan bağılığını ve ilişkinin sürmesi için istekli olduklarını göstermektedir (Mohr ve Spekman 1994).



Şekil 2.7. İlgi Grubu İlişkilerinde Başarıyı Etkileyen Faktörler (Mohr ve Spekman (1994)'ten değiştirilerek)

Bağılılık, bir işletmenin kendi amaçlarını gerçekteşirmedeki inancının diğer işletmelerle olan ilişkilerini sürdürmesi olarak ifade edilmektedir. Diğer bir tanıma göre bağılılık, bir organizasyona karşı hissedilen ve yoğunluğu ilişkinin doğasına göre farklılık gösterebilen bir duygusal yakınlık olarak ifade edilmektedir (Takala ve Uusitalo 1996).

Taraflar arasında bağılılığın sağlanması ile tarafların ilişkinin sürdürülmesinde daha kârlı sonuçlar elde etmeye yönelik hareketler sergiledikleri görülmektedir. Ayrıca, tarafların bağılılık seviyesi yüksek olduğundan, uzun dönemli kazanç elde etme düşünceleri daha ağır basacağından, uzun dönemli amaçların gerçekteştirilmesinde de denge kurulabilecektir. Bunun sonucunda taraflar arasındaki çatışmalar en az seviyeye ineceği gibi, yüksek bağılılık seviyesi sayesinde çıkması muhtemel sorunların önüne geçilebilecek ve tarafların ortak faaliyetlerden duyduğu memnuniyet düzeyi de artacaktır. Bu nedenlerle bağılılık unsuru

işletmeler arasındaki ilişkilerin başarısı açısından önemlidir (Mohr ve Nevin 1990, Cai ve Wheale 2004).

Koordinasyon, taraflar arasındaki ilişkilerde bir bütünlük sağlanması anlamında kullanılan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. İşletmeler arası ilişkilerde belirsizliğin azaltılmasında ve bu sayede bağlılığın yönetilebilmesi için işletmeler ve İG'leri faaliyetlerini yürütürken koordineli bir şekilde çalışmalıdır. İşletmeler arası koordinasyonun sağlanabilmesi, kaynakların verimli kullanılması, yapılması gereken görevlerin programlanması, müşteri-tedarikçi ilişkilerinin yönetilmesi ve iş akışının en uygun hale getirilmesi ile mümkün olabilmektedir. Koordinasyon, taraflar arasındaki ilişkinin başarısında bir gösterge olarak kabul edilmektedir (Mohr ve Spekman 1994).

İşletmeler arası ilişkilerde karşılıklı bağımlılık önemli bir konu olarak değerlendirilmektedir. Bir işletmenin amaçlarını gerçekleştirebilmesi için diğer bir işletmeye ihtiyaç duyması bağımlılık olarak ifade edilmektedir. Bir işletmenin tedarik zincirini tek başına yönetemediği durumlarda bağımlılık daha yüksek düzeyde karşımıza çıkmaktadır (Heikkilä 2002). Karşılıklı çıkarları nedeniyle işletmeler ilişkilerini uzun süreli devam ettirebilmek için daha fazla çaba göstereceklerinden işletmeler arasında bir bağımlılık söz konusu olacaktır. İşletmelerin amaçlarına ulaşmak için iş yaptıkları işletmeler ile olan ilişkilerini sürdürme ihtiyacı söz konusu olduğunda bağımlılık hissederler. İşletmelerin uzun vadeli ilişkilerine odaklanması açısından bağımlılık olumlu etki yapmaktadır. İşletmeler arası ilişkilerde karşılıklı çıkarlar söz konusu olduğu ve taraflardan birisinin olmaması durumunda işlerin aksayacağından söz edilmektedir (Mohr ve Spekman 1994, Dönmez 2008). Ormancılık sektöründe bağımlılık kavramına baktığımızda ise işletmelerin birbirine olan bağımlılığından daha çok kaynak bağımlılığının olduğu görülmektedir (Parkins ve diğ. 2003).

“Güven” kavramı, ikili ilişkilerde taraflar arasında birbirlerine karşı olması gereken en önemli unsurlardan biridir. Bir ilişkinin devamlılığı taraflar arasındaki karşılıklı güvenin tesis edilmesiyle sağlanabilir. İşletmeler de ilişkilerinde güven geliştirmesi için güven eksikliğine neden olabilecek davranışlardan kaçınması ve güven arttırıcı çabalar

gösterilmesi gerekmektedir (Hacıfendioğlu 2005). Güven, tarafların ilişkilerinde birbirlerine açık ve dürüst davrandıklarına inanmalarını, faaliyetlerinde olumlu sonuçlar alınacağını, olumsuz sonuçlardan da sakınma inancını ifade eder. İşletme ilişkilerinde güvenin oluşması, ilişkilerin devam etmesinin planlanmasını ve işbirliğinin sürmesini sağlamaktadır (Morgan ve Hunt 1994). İşletmeler arası ilişkilerde güven oluşturulması ile tarafların birbirlerine olan inançları artmaktadır. Taraflar arasındaki karşılıklı güven inancının artırıldığı konuların aşağıdaki şekillerde olduğu belirtilmektedir (Anderson ve Narus 1990):

- Karşı tarafın yükümlülüklerini yerine getirmesi,
- Karşı tarafın tutum ve davranışlarının tahmin edilebilir olması,
- Karşı tarafın istismarlar karşısında dürüstçe bir tutum takınması,
- Karşı tarafın iletişim ve işbirliği içinde olması.

İletişim kavramı, en yalın şekilde “bir kişiden veya gruptan, bir başka kişi veya gruba bilgilerin aktarılması” şeklinde tanımlanmaktadır (Rodan ve Sarah 2015). Örgütsel iletişim ise, işletmenin işleyişini sağlamak ve işletmeyi hedeflerine ulaştırmak amacıyla gerek işletmeyi oluşturan çeşitli bölüm ve öğeler, gerekse işletme ve çevresi arasında girilen devamlı bir bilgi ve düşünce alışverişine olanak tanıyan bir süreç olarak ifade edilmektedir (Phillips 2004).

Birlikte iş yapan İG’ler iletişim kurma ihtiyacı duyarlar. Bu yüzden işletmeler arasında iletişim sürecinin etkin bir şekilde gerçekleşmesi gerekir. İletişim sürecinin etkin olarak oluşturulamaması İG’ler arasındaki ilişkilerde çatışmaya neden olan unsurlardan birisi olarak karşımıza çıkmaktadır. İG’ler ile olan etkin iletişim olumlu sonuçlar doğuracaktır. Çünkü İG’ler ile etkin bir iletişim içinde olunması, sahip olunan örgütsel amaçları ve görülmeyen fakat avantajlı fırsatları değerlendirme konusunda fayda sağlayacaktır. Benzer şekilde, tatmin edilemeyen ya da yolunda gitmeyen faaliyetler de bu yolla ortaya konulabilmektedir (Phillips 2004).

Karar ve amaçların oluşturulmasında tarafların katılımının sağlanması ilişkide başarılı olunmasına yardımcı olacaktır. Kararlara katılım seviyesinin artırılması, örgütsel iklimi

olumlu yönde etkileyerek yönetim yeteneklerinin geliştirilmesini sağlayacaktır. Önemli kararlar verilmeden önce, karar verme sürecine kimin katılımının gerekli olduğunun belirlenmesi gerekmektedir. Böylece, alınan kararlar ilgili tarafların katılımı ve görüşleri ile şekilleneceğinden başarıya götürecek detaylar atlanmamış olacaktır (Mohr ve Spekman 1994).

2.2.5.6. İlgı Grubu Yönetimi

İG yönetimi işletmenin anahtar İG'lerin tanımlanmasının ardından bu İG'lerin desteklerinin sağlanması ile devam eden bir süreçtir. İG yönetiminin ilk aşaması İG analizi ile başlamaktadır. İG analizi ile en önemli İG'ler tanımlanarak anlaşılmaya çalışılır. İG'lerin tanımlanmasından sonraki adım ise İG'lerin güçlerine ve ilgilerine göre önceliklendirilmesi ve güç-ilgi tablosuna yerleştirilmesidir. Son adımda İG'leri nelerin motive ettiği ve İG'lerin nasıl kazanılacağı belirlenmektedir (Polonsky 1996, Hillman ve Keim 2001, Batı 2006).

“İlgı grubu yönetimi” İG'lerle olan ilişkilerin analiz edilmesinin bir parçası olmakla birlikte önemli bir yönetsel faaliyet olarak kabul edilmektedir. İG'lerin tanımlanması, İG'ler arasındaki benzerlik ve farklılıkların ortaya konulması ve organizasyonun başarısı için İG'lerle kurulan ilişkilerin analiz edilmesi ve yönetilmesi gerekmektedir (Grant 1991, Dönmez 2008).

İG'ler tanımlandıktan sonra İG planlaması aşamasına geçilmektedir. Bu süreçte İG'lerin nasıl yönetilmesi gerektiği ve İG'lerin desteğinin nasıl sağlanacağına ilişkin planlar yapılmaktadır (Batı 2006).

Stratejik yönetime göre bir organizasyonun etkili olabilmesi için bütün İG'lere ve organizasyonun başarısını etkileyebilen ve başarılarından etkilenen ilişkilere dikkat edilmesi gerektiğinden İG yönetimi temelde stratejik bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Buna göre etkin bir işletme, amacının içeriğine bakmaksızın İG'lerle olan ilişkilerini iyi bir şekilde yönetmek zorundadır (Freeman 1999, Freeman ve diğ. 2010).

İG yönetimi, İG'lerle iletişim kurmayı, onlarla görüşmeyi, anlaşma yapmayı ve ilişkileri yönetmeyi gerektiren bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunun yanı sıra İG yönetimi, İG'ler tarafından gerek işletmeye gerekse diğer İG'lere yönelik tutum ve davranışların işletme yararına olacak şekilde yönlendirilmesini içeren bir kavramdır (Sarıkaya 2008).

İşletme yönetimi için Clarkson (1995) tarafından İG'lerin yönetimine ilişkin bir takım ilkeler ortaya atılmıştır. Bu ilkeler aşağıda özetlenmiştir (Batı 2006, Sarıkaya 2008):

- Yöneticiler tüm yasal İG'leri tanımalı ve aktif bir biçimde izlemelidir. Ayrıca karar alma sürecinde ve faaliyetlerinde İG'lerin çıkarlarını dikkate alması gerekir.
- Yöneticiler İG'leri dinlemeli ve onlarla açık bir şekilde iletişim kurmalıdır. Bu sayede İG'lerin kişisel ilgileri ve katkıları ile onların kurum için gerekliliğinden doğan risk beklentileri hakkında fikir sahibi olurlar.
- Yöneticiler, her bir İG'nin ilgilerine ve yeteneklerine hassas olan süreçler ve davranış biçimleri geliştirmelidir.
- Yöneticiler, İG'ler arasında ödül ve çabanın birbirine bağlı olduğunu fark etmelidirler. Yöneticiler kişisel risklerini ve hassasiyetlerini de göz önüne alarak, kurumsal faaliyetlerin faydalarını ve yüklerini İG'ler arasında adil bir şekilde dağıtmayı başarmaya odaklanmalıdır.
- Yöneticiler, kurumsal faaliyetlerden dolayı ortaya çıkan riskleri ve zararları minimize etmek için firmanın diğer bütün İG'lerle işbirliği içinde çalışmalıdır. Bu İG'ler kamu veya özel gruplar olabilirler.
- Yöneticiler bütün İG'leri vazgeçilmez yaşam doğrularını tehlikeye atabilecek faaliyetlerden veya riskleri arttıran olaylardan korumalıdır. Eğer bu faaliyetlerin doğruluğu İG'ler tarafından açıkça anlaşılırsa, İG'ler tarafından kesinlikle kabul edilmeyecektir.
- Yöneticiler kurumsal İG olarak kendi rolleri ile İG ilgilerine karşı olan yasal ve ahlaki sorumluluklarının arasında olabilecek potansiyel bir çatışmayı kabul etmelidirler. Böyle çatışmaları çözmek veya yönetmek için açık iletişim sistemlerine yönelmelidirler.

İşletmeler farklı İG'lerin taleplerini dikkate almakta ve belirli bir strateji oluşturmada İG yönetim sürecini yardımcı bir araç olarak kullanmaktadır (Polonsky 1995). Freeman (1984)'e göre organizasyonların İG'lerle ilişkilerinde yönetim süreci üç aşamadan oluşmaktadır:

1. Hazırlık aşaması: Bu aşama İG'lerin belirlenerek İG haritasının hazırlanmasını, İG'lerin işletmeden beklentilerinin analizini, İG'ler arası iletişim ve işbirliklerinin tespit edilmesini oluşturmaktadır.
2. Süreç (process) aşaması: Bu aşamada işletme dışı grupların yönetime olan etkileri tespit edilmekte, İG ilişkilerinin yönetiminde uygulanan organizasyonel süreçler belirlenmekte ve bu süreçlerin İG haritasıyla uyumlaştırılması sağlanmaktadır.
3. İşlemsel aşama: Bu aşama ile işletme ve İG'ler arasındaki işlemlerin ve anlaşmaların analizi, bunların süreçle ve İG haritasıyla uyumunun sınanması yapılmaktadır.

Frooman (1999) ve Carroll (2000)'un yönetim süreci aşamaları incelendiğinde, İG'lerle iyi ilişkiler kurmak ve bunun devamlılığını sağlamak isteyen işletmelerin cevaplandırması gereken bir takım soruların olduğu dikkat çekmektedir. İG yönetim sürecinin aşamalarını belirleyen bu sorular işletmelere yol gösterici nitelik taşımaktadırlar. İG'lerin tanımlanması, İG'leri anlamak, İG'lerin analizi ve İG'lerin yönetimi etkin bir İG yönetiminin fonksiyonlarını oluşturmaktadır. İG yönetiminde gerekli olan bilgileri elde edebilmek için sorulması gereken sorular şunlardır:

- İşletmenin İG'leri kimlerdir? (Bu soru İG'lerin özellikleri ile ilgilidir).
- İG'ler işletmeden ne istemektedir? (Bu soru İG'lerin tarafları ile ilgilidir).
- İG'ler amaçlarına ulaşabilmek için nasıl davranmakta ve bu davranışları işletmeleri nasıl etkilemektedir? (Bu soru İG'lerin amaçları ile ilgilidir).
- İşletmemize İG'lerin sunduğu fırsatlar ve tehditler nelerdir?
- İşletme İG'lere karşı hangi sorumlulukları (ekonomik, yasal, etik, gönüllü) yerine getirmelidir?
- İG tehditlerini ve fırsatlarını işletmenin en iyi şekilde yönetebilmesi için hangi stratejiler ve faaliyetler kullanılmalıdır?

İşletme üzerinde bir takım talepleri olan İG'lerin etkili bir şekilde yönetilebilmesi için yukarıdaki soruların iyi anlaşılması ve analiz edilmesi gerekmektedir (Carroll 2000). Dış çevrenin önceden tahmin edilmesinin giderek zorlaştığı bir dönemde İG yönetimi bu ihtiyacı karşılamada yardımcı olabilmektedir. Etkin bir İG yönetimi sayesinde işletme öncelikleri ve faaliyetlerinin İG ihtiyaçlarıyla yakınlaştırılması sağlanabilmektedir. Bu sayede işletme ve çevresi sağlıklı bir zemine kavuşarak başarıya ulaşılmış olmaktadır (Wolfe ve Putler 2002).

2.2.5.7. İlgili Grubu Yönetiminde Kullanılan Stratejiler

“İG'leri yönetmede hangi stratejiler izlenecek?” sorusu az sayıda çalışmada ele alınmış olmasına rağmen bazı yazarlar, İG'lerle ilişkileri yönetmede izlenecek uygun stratejileri tanımlamıştır (Carroll 1979, Wartick ve Cochran 1985, Clarkson 1995, Mitchell ve diğ. 1997). İG'lerle ilişkileri yönetmede kullanılan stratejiler; “tepkisel (reaktif)”, “savunucu”, “uzlaşıcı” ve “proaktif” olarak tanımlanmaktadır. Bu stratejiler içinde uzlaşıcı ve proaktif stratejiler olumlu, savunucu ve tepkisel stratejiler olumsuz olarak algılanmaktadır. Böyle bir sınıflandırma yapılması yararlı olmasına karşın, yaşanan hangi durum karşısında hangi stratejinin uygulanacağı konusunda bir rehberlik bulunmaması nedeniyle bu duruma açıklık getirmek için harekete geçen diğer araştırmacılar, İG'lerin organizasyon için potansiyel tehdit ya da işbirliği yaratmasına dayanarak İG'leri sınıflandırmışlar ve bu İG'leri yönetmede çeşitli stratejiler belirlemişlerdir (Freeman 1984, Savage ve diğ. 1991, Kimery ve Rinehart 1998, Polonsky ve Scott 2005). Agle et al. (1999) böyle bir yaklaşımın İG'leri tanımlamada yarar sağlayacağını ve aynı zamanda da İG'lerle etkin bir şekilde ilgilenileceğinden işletmenin performansının artacağını belirtmişlerdir.

Savage ve diğ. (1991) tarafından örgütsel İG'lerin teşhisine yönelik bir tipoloji oluşturulmuştur (Çizelge 2.8). Freeman (1984) ve Savage ve diğ. (1991) tarafından önerilen stratejiler dikkate alınarak oluşturulan İG tipleri ve stratejileri şu şekilde özetlenebilir:

Çizelge 2.8. Örgütsel İlgı Grupları Teşhis Tipolojisi (Savage ve diğ. 1991)

		İlgı gruplarının Örgüte Tehdit Potansiyeli	
		Yüksek	Düşük
İlgı gruplarının Örgütle İşbirliğı Potansiyeli	Yüksek	<p>İlgı Grubu Türü 4 Hem İyi Hem de Kötü Olan</p> <p>Strateji: İşbirliğı</p>	<p>İlgı Grubu Türü 1 Destekçi</p> <p>Strateji: Katılım</p>
	Düşük	<p>İlgı Grubu Türü 3 Destekçi Olmayan</p> <p>Strateji: Savunma</p>	<p>İlgı Grubu Türü 2 Marjinal</p> <p>Strateji: İzleme</p>

- Katılım (involve) stratejisi (İG tipi 1: Destekleyici İG): Bu stratejide yüksek işbirliğı ve düşük tehdit yaratma potansiyeline sahip İG'ler bulunduğı için katılım stratejisinin uygulanması yerindedir. İG'lerin destekleyici yönlerine odaklanan bir strateji izlenerek örgütün iyi yönetilmesi sağlanır. Katılım stratejisi, İG'lerin en üst düzeyde desteklerini verebilecekleri işletme faaliyetlerine katılmalarını amaçlamaktadır. Bu stratejide yer alabilecek en uygun İG'ler; yönetim kurulu, yöneticiler, çalışanlar olabileceğı gibi tedarikçiler, hizmet sağlayıcıları ve kâr amacı olmayan kuruluşlar (Sivil Toplum Kuruluşları) da olabilmektedir. Örneğın yöneticiler, İG'lerin karar almada katılımlarını sağlayarak işbirliğı potansiyelini en üst düzeye çıkaran bir strateji izleyebilirler. Benzer şekilde tedarikçilere de üretim sürecinde destekleri alınarak olumlu sonuçlar elde edilmesi sağlanabilir.

- İzleme (monitoring) stratejisi (İG tipi 2: Marjinal İG): Bu stratejinin düşük tehdit ve düşük işbirliğı potansiyeline sahip İG'ler için uygun olduğı söylenebilir. Bu stratejiye göre, İG'lerle olan ilişkilerin olduğı gibi korunması sağlanabileceğı gibi İG'lerin çıkarlarının dar ve belirli bir konuda olduğı düşünülerek kaynak harcamalarının azaltılması yoluna da gidilebilir. İzleme stratejisinde İG'lerin durumlarındaki değışimler de izlenebilmektedir. Hissedarların ve tüketici gruplarının bu İG'lerin içerisinde olduğı söylenebilir. Çevre kirliliğı ve gıda güvenliğı gibi toplumun hassas olduğı konularda bu İG'lerden biri veya

birkaçı harekete geçerek tehdit unsuru oluşturabilirler. Yöneticiler karar alırlarken bu İG'ye yönelik çıkarları göz ardı etmemeli ve desteklerini almalıdırlar. Çünkü verilen kararlarda bu İG'yi ilgilendiren konuların yer alması nedeniyle desteklerinin alınmaması olumsuz sonuçlara yol açabilecektir.

- Savunma (defend) stratejisi (İG tipi 3: Destekçi olmayan İG): Düşük işbirliği ve yüksek tehdit potansiyeline sahip İG'ler için uygun olan bir stratejidir. Savunma stratejisi, örgüt ve yöneticiler açısından en problemlili ve tehlikeli İG'ler olup, destekleyici olmadığı düşünülen ve işletme ile işbirliğine yanaşmayan İG'lerin yönetilmesinde tercih edilen bir stratejidir. Savunmacı stratejide işletmeler, İG ile ilişkilerini değiştirmenin yollarını arayarak İG'ye olan bağımlılıklarını azaltmaya çalışmaktadırlar. Bu stratejiye en uygun İG tiplerine örnek olarak rakip işletmeler, sendikalar, hükümetler ve medya gösterilebilir. Bu İG'lere karşı işletmelerin yapabileceği en iyi strateji savunmadır. Ancak, başlangıç aşamasında gerekli olan bu stratejinin ilerleyen aşamalarda geliştirilmesi şarttır.

- İşbirliği (collaborate) stratejisi (İG tipi 4: Hem iyi hem de kötü olan İG): Yüksek oranda işbirliği ve yüksek oranda tehdit yaratma potansiyeline sahip İG'ler için uygun bir stratejidir. Bu strateji, işbirliği yoluyla İG'lerle ortak hareket etmeyi gerektirir. İşletme bu strateji sayesinde İG'ler ile işbirliğine giderek bir taraftan yeteneklerini olumlu yönde etkilerken, diğer taraftan da tehdit edici unsurları en aza indirmeyi amaçlamaktadır. Bu stratejiye uygun İG tipine örnek olarak emek arzının düşük olduğu yerlerdeki çalışanlar, müşteriler ve tamamlayıcı mal ve hizmet sahibi organizasyonlar verilebilir. Bu ilgi grubu tipinde destekleyici ve destekleyici olmayan İG özelliklerinden her ikisini de görmek mümkündür. Bu stratejiye uygun işbirliği çerçevesinde joint venture (ortak girişim), merger (birleşme) gibi örnek işbirlikleri karşımıza çıkmaktadır.

İşletme tarafından izlenebilecek bu stratejiler, yöneticilere İG'ler ile olan ilişkilerini yönetmede rehberlik etmektedir. Burada belirtilmesi gereken konu, bu stratejilerin bir İG'nin diğerlerinden daha önemli olduğunu ifade etmediğidir. Önemli olan İG'nin işletme için işbirliği ya da tehdit yaratıp yaratmama potansiyelinin değerlendirilmesidir.

Stratejiler açıklanırken kullanılan “yüksek işbirliği” ifadesi, işletmeyi destekleyici faaliyetlerde bulunan ve işletmenin ihtiyaç duyduğu kaynaklara sahip ilgi grupları için geçerlidir. Yüksek işbirliği içinde olunan İG’ler işletmenin aldığı kararlara yüksek düzeyde katılır ve bu İG’ler için katılımcı yönetim teknikleri uygulanır. Yüksek işbirliği potansiyeline sahip İG’ler, işletme ile sürekli iletişim içindedir ve amaçlara ulaşma konusunda işletmenin yanında yer alır. “Düşük işbirliği” ifadesi ile işaret edilen İG’ler ise, işletmeye destekleyici faaliyetlerde bulunmayan, yapılan iş ile ilgili birçok konuya uzak duran ve işletmeye bağlılık düzeyi düşük İG’lerdir. Bu İG’ler, işletme faaliyetlerine katılmazlar.

Stratejilerin açıklanmasında yer alan “yüksek tehdit” ifadesi, İG’nin işletmeyi doğrudan ve olumsuz bir şekilde etkileme gücüne sahip olmasını ifade eder. İşletmenin bu İG’lerine bağımlılık düzeyi yüksektir. Öte yandan, “düşük tehdit” ifadesi ise, İG’nin işletmeyi dolaylı yoldan etkileme gücüne sahip olduğunu ifade eder (Savage ve diğ. 1991, Polonsky ve Scott 2005, Örs 2007).

İşletmelerin İG’ler ile yüksek işbirliğine girmesi, işletme ve İG’ler arasındaki güven ve bağlılık seviyesini olumlu yönde etkileyecektir. İşletme ve İG’ler problemleri ele alma ve müşteri tatmini konusunda ortak hareket edecektir (Maccoby 2006). Yüksek işbirliğinin söz konusu olduğu bu durumda, işletme İG ile ilişkisini yönetmede işbirliği stratejisi ya da katılımcı stratejiyi tercih edebilecektir. İşbirliği seviyesinin düşük olduğu durumlarda ise, işletme ve İG arasında yakınlık ve birlikte hareket etme seviyesi düşüktür. Bu durumda, işletme ve İG’ler arasındaki iletişim, güven, bağlılık, koordinasyon ve bilgi paylaşımı gibi ilişki unsurlarının olumsuz yönde gelişeceği ifade edilmektedir (Butterfield ve diğ. 2004). Bu durumda, işletme İG ile ilişkisini yönetmede savunma stratejisini izleyebilecektir.

İşletme için yüksek tehdit potansiyeline sahip bir İG endişe vericidir. Çünkü bu İG, işletme üzerinde doğrudan etkisi olan ve işletme için olumsuz sonuçlar yaratabilecek bir İG’dir. İşletme bu durum karşısında ilgili İG ile yeteneklerini olumlu yönde geliştirecek şekilde işbirliğine giderken diğer taraftan da tehdit yaratan unsurları azaltmayı tercih edecektir. Aslında tüm işletmeler İG’lerinin kendileri için düşük tehdit yaratma potansiyeline sahip

olmasını beklemektedirler. Çünkü bu İG'ler, işletme için olumsuz durumlar yaratmaktan uzaktır. İşletme tehdit yaratma potansiyeli düşük olan bu İG'lerle işbirliğini arttırmanın yollarını aramakta, kararlara katılım ve iletişim gibi ilişki unsurları üzerinde durarak en azından ilişkilerin olduğu gibi korunmasına çalışmaktadır. Bu durumda ise, izleme stratejisi tercih edilmektedir (Savage ve diğ. 1991).

2.2.5.8. Çatışma Çözüm Yöntemleri

Çatışma taraflar için olumlu ve olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir. Taraflar arası ilişkilerde yaşanan çatışma etkin bir şekilde yönetildiği takdirde olumlu sonuçlar elde edilebilir. Fakat çatışma bazı durumlarda olumsuz sonuçlar yaratabileceğinden, çatışma çözümü önemsenmelidir. Taraflar arasında ilişkinin devam etmesi isteniyorsa olumsuz sonuçlar yaratacak durumların üstesinden gelinmesi gereklidir (Dönmez 2008).

Bireyler ya da gruplar arasındaki çatışmanın farklı şekillerde tanımlanmasının ve anlaşılmasının nedeni farklı düzeylerdeki uyumsuzlukların nitelenememesinden kaynaklanmaktadır. Örneğin, fiziksel şiddet içeren bir kavga çatışma olarak nitelendirilirken, herhangi bir anlaşmazlığın, uyumsuzluğun ya da sözlü atışma da çatışma olarak adlandırılabilir (Karip 2010). Keltner (1994) çatışma aşamalarını basit farklılıktan şiddete uzanan bir yelpaze biçiminde altı aşamalı olarak tanımlamaktadır.

İşletmeler ilişki içerisinde oldukları diğer işletmeler ya da örgütler ile yaşadıkları çatışmaları çözmeye çeşitli teknikler kullanmaktadırlar.

Çatışma çözüm tekniklerinin işletmeler ya da örgütler arası ilişkiler üzerindeki olumlu (yapıcı) ya da olumsuz (yıkıcı) etkisi çatışmaların çözümlenmesi bakımından oldukça önemlidir. Literatürde çatışmanın çözümü ile ilgili tarafların başvuracağı yapıcı ya da yıkıcı çözüm yolları; ortak problem çözme (yapıcı), ikna etme (yapıcı), yatıştırma (yıkıcı), hükmetme (yıkıcı), kaçınma (yıkıcı) ve sorunu hakem kararı ile çözme (yıkıcı) şeklinde sıralanmaktadır (Kilmann ve Thomas 1975, Rahim 1983, Mohr ve Spekman 1994, Eren 2003, Eizen ve Desivilya 2005, Karip 2010). İşletmeler arası ilişkilerin başarısını belirlemede kullanılan güven, bağlılık, koordinasyon, karşılıklı bağımlılık, iletişim kalitesi,

bilgi paylaşımı, kararlara katılım belirleyicileri ve çatışma çözüm tekniklerinden ortak problem çözme, ikna etme, yatıştırma, egemenlik kurma, kaçınma ve sorunu hakem kararı ile çözme ilişkinin yapısını anlamayı ve yönetmeyi sağlamaktadır (Monczka ve diğ. 1998).

Ortak problem çözme (collaboration-problem solving) yöntemi ile bir çatışma tam anlamıyla ve açık olarak giderilebilmektedir. İlgili taraflar konuyu ayrıntılı bir biçimde tartışmak amacıyla bir araya gelirler. Böylece tarafların bakış açıları ve birbirlerinden farklı oldukları hususlar daha açık bir şekilde görebilmektedir. Ortak problem çözme, işletmeler arası ilişkilerde tarafların belirsiz ve değişim hızı yüksek çevrelerde faaliyet gösterebilmeleri için üzerinde yoğunlaşmaları gereken bir konudur. Ortak problem çözme yaklaşımı iş ortaklığının başarısını arttıran bir faktördür (Mohr ve Spekman 1994, Şahin ve diğ. 2006).

İşletmelerin birlikte iş yapmaları sonucu amaç ve hedefleri iç ve dış baskılar olmak üzere etkilenmekte ve zaman içerisinde değişebilmektedir. Bu durumda ortak karar verme ya da ortak problem çözme taraflara işlerin yolunda gidip gitmediği konusunu gözden geçirme şansı vermektedir. Tarafların bilgi, beceri ve kaynakları ile yer aldığı ve taraflardan birinin kendi başına çözemediği özellikle karmaşık konuların çözümünde ve çatışmanın giderilmesinde ortak problem çözme etkin bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca, ortak problem çözme yaratıcı fikirleri ortaya çıkarması bakımından birlikte iş yapan işletmeler için yarar sağlayabilmektedir (Rahim 2002).

İşletmeler arası ilişkilerde ortaya çıkan çatışmaların çözümünde “ikna etme (inandırma-persuasion)” yöntemine de başvurulabilmektedir. Birlikte iş yapan işletmeler birbirlerini ikna etme girişiminde bulunmak suretiyle çatışmayı çözmeye çalışabilirler. Taraflar arasında egemenlik kurarak sorunu çözmek yerine ikna edici bir yaklaşım daha yapıcı bir yöntem olarak kabul görmektedir. Çatışma çözümünde karşı tarafı ikna etme yolunu tercih eden taraf, karşı tarafın düşüncelerini kendi istediği şekilde değiştirmeye yönelik bir takım sebepler sunarlar. Bu sayede, ikna etme yolunu seçen taraf karşı tarafa kendi görüşünü destekleyen açıklamalarda bulunarak çatışmayı çözmeye çalışır (Kohls ve Buller 1994).

Çatışma çözümünde sorunun daha sakin ve uzun vadede çözümüne ilişkin kullanılan yöntemlerden bir diğeri “yatıştırma, itidal (smoothing over)”dır. Uzun vadede işbirliği ihtiyacı ve bu işbirliğinin taraflara getireceği yararları vurgulayarak, durumun vahim ve acil bir nitelik taşımadığını belirterek, durumu olduğundan daha iyi gösterme çabalarına “yatıştırma” adı verilmektedir. Burada çatışmanın kaynağına inilmeyerek, çabaları birleştirmeye çalışmak, bozulup parçalanmanın sakıncalı olacağına işaret etmek, gerçek nedenlere inmemek anlamına gelen bu tutum ancak geçici bir baskı niteliği taşıyacaktır ve ileride çatışmayı tekrar gündeme getirecektir. Çatışmayı yatıştırma çabasında, taraflar karşı karşıya gelmektense daha çok anlaşma alanları bulmaya odaklanır. Genelde küçük anlaşmazlıkların çözümünde yatıştırma tekniği kullanılır. Buna karşın, büyük anlaşmazlıkların çözümünde bu yola nadiren başvurulmaktadır. Çünkü bu yöntem çoğunlukla geçici çözümler sunmakta ve ilerleyen zamanlarda çatışmanın tekrar meydana gelmesini engelleyememektedir (Eren 2003).

İşletmeler arasında meydana gelen çatışmaların çözümünde başvurulan bir diğer yöntem ise, “hükmetme (dominating)” yani taraflardan birinin diğeri üzerinde zorlayıcı bir tavır sergilemesidir. Egemenlik kurma isteği, çatışma çözümündeki karar verme sürecine tek yönlü olarak hakim olma çabasını ifade eder (Lu 2011). Bu çabayı tercih eden taraf, kendi çıkarlarını yüksek düzeyde düşünürken, karşı tarafın çıkarlarını düşük düzeyde göz önüne alır. Bu çatışma çözüm yolunun tercih edilmesi uzun dönemde taraflar arasındaki ilişkileri olumsuz olarak etkilemektedir (Rahim 1983). Çünkü bu yol, genellikle, bir tarafın kazanması, diğer tarafın ise kaybetmesi ile sonuçlanır. Bu çatışma çözüm tekniği, çatışmayı çözmek için yeterli zaman varsa ve çatışma konusu oldukça karmaşıksa uygun değildir. Özellikle taraflar eşit güce sahip ise, bu tekniğin kullanılması durumu daha da çıkmaza sokabilir (Rahim 2002).

Çatışma çözüm yöntemlerinden bir diğeri ise, çatışmadan “kaçınma (avoiding)” yöntemidir. Bu yöntemde, çatışmanın zaman içinde çözüleceği düşüncesi ile çatışma üzerinde durulmaz. Çatışma çözümünde kaçınma yöntemini tercih eden taraf, çatışma üzerinde durma konusunda kendisini geri çekmeyi ve geri adım atmayı tercih eder (Rahim 2001). Bu tutum ve davranış çatışmayı görmezlikten gelme ile ilgilidir. Bu durumda

çatışma ile ilgili kararlar geciktirilir. Böyle bir yol şüphesiz çatışmayı çözmeyecektir. Kısa vadede yararlı olsa bile, uzun vadede etkinliğin azalmasına neden olacaktır. Bu çatışma çözüm tekniği, eğer çatışmaya düşülen konu taraflardan biri için önemli ise uygun bir çözüm olmayacaktır. Çünkü çatışma konusunu önemseyen taraf bir an önce harekete geçmeyi istemekte ve çatışmanın çözülmesi için beklemeyi tercih etmemektedir (Rahim 2002).

Çatışma yaşayan işletmeler arasında çatışmayı çözümlenecek bir yol bulunamaz, taraflar işbirliğine yanaşmaz ve iddialı bir tutum takınırsa çatışma çözümünde bir otoriteden yardım alınabilmektedir. Bu şekildeki çatışmayı çözüme yöntemine “sorunu hakem kararıyla çözüme (arbitration)” denilmektedir (Rahim 2001). Bu çatışma çözüme yaklaşımında genellikle birbirleri ile işbirliği yapma eğilimine sahip işletmeler söz konusudur (Schermerhorn 2012). Çatışmanın çözümünde hakem olarak seçilen kişi ya da grubun ilgili tarafların güvenini kazanmış olması gerekmektedir (Şahin ve diğ. 2006). Hakem olarak seçilmiş olan üçüncü bir kişinin taraflar açısından nesneliliğinin (objektifliğinin) kabul edilmesi ve tarafsızlığına inanılmış olması gereklidir. Hakemin kararı ne olursa olsun tarafların bu karara saygı duyması çözümün etkinliğinde önemli rol oynar (Eren 2003).

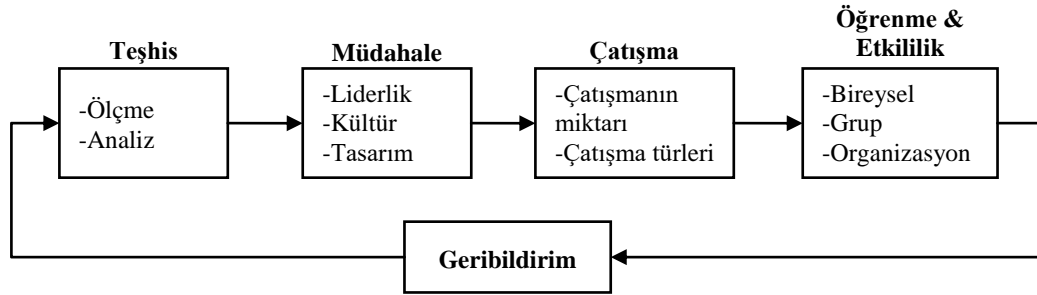
Farklı çatışma çözüm tekniklerinin kullanılması ile farklı sonuçlara ulaşılabilmektedir. Sonuç olarak, amaçların gerçekleştirilmesine katkıda bulunan ve tarafların tatmin olmasına yardımcı olan çatışma çözüm teknikleri yapıcı sonuçlara, işletme ilişkilerinde başarısızlığa götüren çatışma çözüm teknikleri ise yıkıcı sonuçlara yol açabilmektedir (Schermerhorn 2012).

2.2.5.9. Çatışma Yönetim Modelleri

Çatışma yönetimi, uzlaşmazlığı belirli bir yönde sonuca yöneltebilmek için çatışmaya taraf olanların ya da üçüncü bir tarafın bir dizi eylemde ve karşı eylemde bulunmasıdır. Burada atılan adımlar sonunda elde edilecek sonuç çatışmanın sona erdirilmesi olabilir ya da olmayabilir. Elde edilecek sonuç pozitif, barışçıl ve uzlaşmacı olabileceği gibi karşı tarafa üstünlük kurmaya yönelik de olabilir (Karip 2010).

Çatışmayı yönetmek ve çatışmayı çözmek kavramları aynı anlama gelmemektedir. Çatışma çözümü, taraflar arasında çatışmanın sona erdirilmesi amacıyla yapılırken, çatışma yönetimi kavramı, çatışmanın sona erdirilmesi veya örgüt çıkarları için belirli düzeylerde devam ettirilerek yönetilmesini içermektedir (Paydak 2008).

Çatışma yönetim modellerine ilişkin literatürde Kindler (1996) ve Rahim (2002)'nin çatışma yönetim süreci sıkça karşımıza çıkmaktadır. Burada örnek olması açısından Rahim (2002)'nin çatışma yönetim sürecine yer verilmektedir (Şekil 2.8).



Şekil 2.8. Rahim'in Çatışma Yönetim Süreci (Rahim 2002)

Çatışma yönetimine yönelik yapılmış olan çalışmalar incelendiğinde ise Blake ve diğ. (1964), Thomas (1977) ve Rahim (2002) tarafından geliştirilen üç temel model ve öngördükleri stratejiler karşımıza çıkmaktadır. Bu çatışma çözüm modellerinin rekabete dayalı modeller, geçici çözümler getiren modeller ile çatışmalara uzun dönemde kalıcı çözümler getiren modeller başlıkları altında sınıflandırıldığı görülmektedir (Çizelge 2.9) (Topaloğlu ve Avcı 2008).

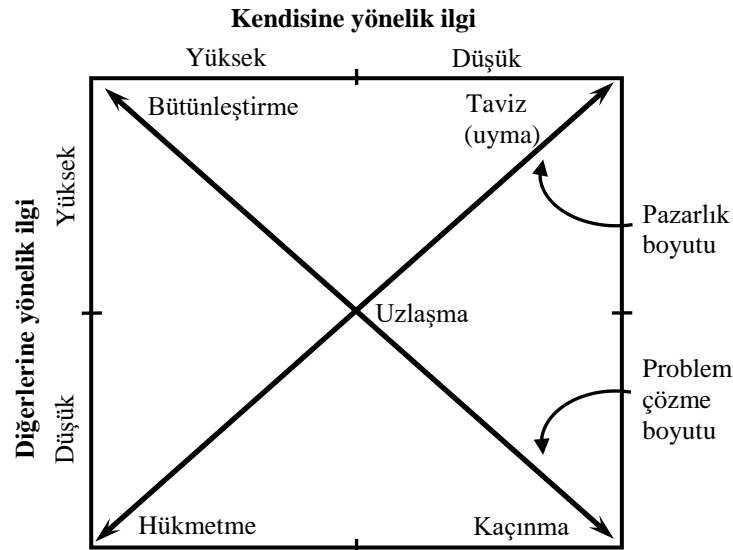
Çizelge 2.9. Çatışma Yönetim Modellerinin Sınıflandırılması (Topaloğlu ve Avcı 2008)

Rekabete Dayalı Modeller	Çatışmalara Geçici Çözümler Getiren Modeller	Çatışmalara Kalıcı Çözümler Getiren Modeller
Kazan-Kazan Kazan-Kaybet Kaybet-Kaybet	Kaçınma Güç (Yetki) Kullanma Yumuşatma Uzlaşma Oyalama Kura Çekme	Sorun Çözme Kapsamlı Amaçlar Belirleme Kaynakların Arttırılması Yapısal Değişkenlerde Değişiklik Davranış Değiştirme Örgütsel Ayna Rol Analizi

Çatışma çözüm modelleri ilk defa Blake ve Mouton (1964) tarafından sistematik ve analitik bir şekilde incelenmiştir (Eren 2003). Buna göre çatışma çözüm modeli, çatışmanın çözümünde gösterilen çabanın aktif veya pasif oluşuna göre ve kullanılan çözüm modelinin risk bakımından yüksek ya da düşük olması bakımından ele alınmaktadır.

Kilmann ve Thomas (1975) tarafından ortaya atılan çatışma yönetim modeline göre ise rekabet etme, işbirliği yapma, kaçınma ve taviz verme stratejilerinin merkezinde uzlaşmanın sağlanabileceği vurgulanmaktadır. Ayrıca tarafların iddialılık durumlarına göre kaçınma ve taviz vermenin iddiasız, rekabet etme ve işbirliği yapmanın ise iddialı stratejiler olduğu bildirilmektedir (Northouse 2011).

Rahim (2002) tarafından önerilen çatışma yönetim modelinde, Kilmann ve Thomas (1975) tarafından ortaya atılan çatışma yönetim modeline benzemekle birlikte tarafların kendilerine ya da karşı tarafa yönelik ilgilerine göre stratejiler izledikleri görülmektedir (Şekil 2.9). Buna göre bütünleştirme, taviz (uyma), hükmetme ve kaçınma stratejileri kullanılmakta ve bu stratejiler merkezinde uzlaşmanın sağlanabileceği vurgulanmaktadır.



Şekil 2.9. Rahim'in Çatışma Yönetim Modeli (Rahim 2002)

Bu bölümde tez çalışması kapsamında İG'lerin DASU'ya ilişkin algı ve tutumlarını belirleyebilmek amacıyla İG'lerin görüşleri ve düşünceleri oluşturulan anket formları ve geliştirilen ölçeklerle belirlenerek analiz edilmiştir.

2.2.6. Faktör Analizi (FA) Yöntemi

Faktör analizi (FA), aynı yapıyı ölçen çok sayıda değişkenden az sayıda tanımlanabilir anlamlı değişkeni keşfetmeye yönelik çok değişkenli bir istatistiktir. Sosyal bilimlerde tutumsal bir özelliği, psikolojide algısal bir özelliği, kişilik ve gelişim gibi pek çok özellikleri ölçmek amacıyla geliştirilen araçların yapı geçerliliği, FA yöntemi kullanılarak incelenmektedir (Schinka ve diğ. 2003, Altunışık ve diğ. 2010).

İlk olarak 20. yüzyılın başlarında Spearman tarafından geliştirilen FA'nın yaygın kullanımı, bilgisayar teknolojisinde 1970'li yıllarda yaşanan hızlı gelişme ile mümkün olabilmıştır. FA, analizin amacı dikkate alındığında açıklayıcı (keşfedici ya da açımlayıcı; exploratory) ve doğrulayıcı (confirmatory) olmak üzere iki temel yönetime ayrılmaktadır. Açıklayıcı faktör analizi (AFA)'nde, değişkenler arasındaki ilişkilerden hareketle faktör bulmaya, teori üretmeye yönelik bir işlem iken, doğrulayıcı faktör analizi (DFA)'nde ise değişkenler arasındaki ilişkiye dair daha önce saptanan bir hipotezin test edilmesi söz konusudur (Kline 2011). Tez çalışması kapsamında elde edilen verilere ilk olarak AFA yöntemi kullanılarak temel bileşenleri belirlenmiş, ardından birinci (1st order) ve ikinci düzey (2nd order) DFA yöntemleri kullanılarak ilgili faktörlerin doğrulanması sağlanmıştır.

FA'nın temel konusu, doğrusal bir fonksiyon içinde veri matrisindeki değişkenleri veya değişkenler kümesini çok daha az sayıda değişkenlere veya değişkenler kümesine indirgeyerek çözülebilmesini sağlamaktır (Bentler 2006).

Araştırma kapsamında hazırlanan ölçeklere FA uygulayabilmek için öncelikle ölçeklerin güvenilirlik ve geçerlilik analizlerinin yapılması gerekmektedir. Ölçek güvenilirliği, toplam verilerin ne ölçüde tesadüfi hatalardan arındığını göstermektedir (Kurtuluş 2006). Araştırmanın amacına yönelik olarak oluşturulan anket formunda yer alan değişkenlerin

güvenilirliğinin ortaya konmasına ilişkin olarak Alfa Modeli (Cronbach's Alpha, α) güvenilirlik analizi uygulanmıştır. Güvenilirlik analizi, anket çalışmasında yer alan soruların birbirleri ile olan tutarlılığını ve kullanılan ölçeğin ilgilenilen sorunu ne derece yansıttığını ifade etmektedir. Güvenilirlik düzeyi, elde edilen ölçümler üzerindeki yorumlar ve daha sonra yapılacak analizler için bir temel teşkil eder. Ölçek güvenilirliklerinin değerlendirilmesinde alfa katsayısının 0,60 ve üstü değer alması güvenilirlik derecesi yüksek ölçekleri ifade etmektedir (Kalaycı 2008). Nunnally (1978) ve Hair et al. (1998) ölçme aracının güvenilirliğinin sağlanması için alfa (Cronbach's alpha, α) katsayısı değerlerinin ve örtük değişken güvenilirliklerinin 0.70'in üstünde olması gerektiğini belirtmektedirler.

Ölçeklerin geçerliliklerini test etmek amacıyla öncelikle ölçeklerin yüzey geçerliliği incelenmiş, daha sonra ise ölçeklere madde-toplam korelasyon ve FA yapılarak ölçeklerin yapı geçerliliği değerlendirilmiştir.

Yüzey geçerliliğinde başlıca iki noktaya dikkat edilmektedir. Birincisi ifadelerin ölçüm amacına uygun olması, ikincisi ise, ifadelerin aynı zamanda cevaplayıcıların eğitim, kültür ve bilgi seviyelerini zorlamamasıdır (Şencan 2005).

Araştırmada ölçeklerin uygun maddeleri barındırıp barındırmadığı ve ifadelerin soruların anlaşılır olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Kullanılan ölçeklerin yüzey geçerliliği tez izleme komitesince (Prof.Dr. Kenan Ok, Doç.Dr. Bekir Kayacan ve Yrd.Doç.Dr. İdris Durusoy) incelenmiş ve uygulanabilirliğine karar verilmiştir. Araştırmada kullanılan ölçeklerin yapı geçerliliğini belirlemek amacıyla FA uygulanmıştır. FA'dan önce ölçeklerde yer alan değişkenlerin madde-toplam korelasyonuna bakılmıştır. Toplam puan ile madde puanları arasındaki korelasyon analizi maddelerin güvenilirliklerini belirlemeye yöneliktir. Yapılan madde-toplam korelasyon analizinde korelasyon katsayısı ,20 ile ,40 arasında olan maddeler ayırt edici özelliği iyi olan maddelerdir. Madde-toplam korelasyon analizinde verilerin niteliğine göre Pearson veya Spearman korelasyon analizinin yapılacağına karar verilmektedir. Likert tipi ölçekler madde puanları eşit aralıklı olarak değerlendirilmese bile toplam puanları eşit aralıklı ölçekler olarak kabul edildiğinden Pearson korelasyon analizi uygulanabilmektedir (Şencan 2005). Madde-toplam korelasyonlarının negatif olmaması,

0,20'den büyük olması ve bu kurala uymayan maddelerin ölçekten çıkarılması önerilmektedir. Bunun yanı sıra, madde silinirse alfa (α) katsayısında olumlu yönde bir değişme olup olmayacağına da bakılmalıdır (Özdamar 2004).

Madde-toplam korelasyon analizi sonrasında kalan değişkenler arasındaki en uygun yapıyı ortaya çıkarmak amacıyla araştırmada kullanılan ölçeklere FA yapılmıştır. Cevaplayıcılardan elde edilen verilerin FA'ya uygun olup olmadığının belirlenmesinde KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) ve Barlett küresellik testleri uygulanmaktadır. KMO testi (örneklem uygunluk ölçüsü) oranının (0.5)'in üzerinde olması, ve Barlett'in küresellik testinin (Bartlett's Test of Sphericity) ise anlamlı çıkması gerekmektedir ($p < 0,05$). Genel olarak araştırmacılar tarafından tatminkâr olarak düşünülen asgari KMO değeri 0,7'dir (Sharma 1996, Kalaycı 2008, Altunışık ve diğ. 2010, Field 2013).

KMO ve Barlett küresellik testlerinin sonuçlarının ölçeğe FA yapılmasına olanak vermesi durumunda, ölçeğin temel bileşenlerini tespit etmek için AFA gerçekleştirilmektedir. Ölçeğin kaç faktörden oluştuğunun belirlenmesinde ise özdeğer (Eigenvalue) istatistiğinden yararlanılmaktadır. Özdeğer istatistiği 1'den büyük olan faktörler anlamlı olarak kabul edilmektedir. Özdeğer istatistiği 1'den küçük olan faktörler dikkate alınmamaktadır (Fabrigar ve diğ. 1999, Kalaycı 2008). Diğer taraftan, faktörün tanımladığı maddeyi ölçmesi için o faktörle olan ilişkisini gösteren faktör yük değerinin 0.40 ve daha yüksek olması tercih edilmektedir (Fabrigar ve diğ. 1999, Büyüköztürk 2010).

2.2.7. Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM)

Yapısal eşitlik modellemesi (YEM, Structural Equation Modeling-SEM), son yıllarda psikoloji, sosyoloji, eğitim, ekonomi ve pazarlama gibi birçok alanda kullanımı yaygınlaşan ve çok değişkenli istatistiksel yöntemlerin bileşiminden oluşan bir analiz yöntemidir (Yılmaz ve Çelik 2005, Yılmaz ve diğ. 2009). Yurtdışında ormancılık alanında YEM kullanılarak yapılmış birçok çalışmaya rastlamak mümkündür. Örneğin; Malaeb, Summers ve (2000), Parkins ve diğ. (2003), Grace (2006), Jonsson ve Wardle (2010) bu çalışmalardan bazılarıdır. Ülkemizde farklı bilim dallarında YEM kullanılarak yapılmış

birçok çalışma bulunmakla birlikte (Yılmaz 2004, Yılmaz ve Çelik 2005, Ayyıldız ve Cengiz 2006, Akıncı Deniz 2007) ormancılık alanında YEM'in kullanımının çok sınırlı olduğu görülmektedir. Ormancılıkla ilgili bu tür çalışmaların toplam kalite yönetimi (Aydın 2010, Aydın ve diğ. 2010) ve çalışan performansı (Şafak 2012) üzerine olduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle ülkemizde YEM'in ormancılık alanında yeni bir yöntem olarak kullanılmaya başladığını söylemek mümkündür.

YEM temel olarak araştırmacının bir araştırma konusu hakkındaki düşüncelerini daha araştırma yapılmadan önce var olan değişkenler arası ilişkilere ait bir modelin, araştırma sonucunda elde edilen veriler yardımıyla test etmesine dayanan bir yöntemdir. YEM'in bilimsel araştırmalarda en çok kullanılan istatistikî yöntemler olan varyans analizi (ANOVA), çok değişkenli varyans analizi (MANOVA), faktör analizi (FA) gibi yöntemlerden en büyük farkı değişkenler arasındaki ilişki/lerin modeller şeklinde incelenmesine olanak sağlamasıdır (Ullman ve Bentler 2003, Ayyıldız ve Cengiz 2006). YEM'in temel amacı, bir ya da daha fazla gözlenen değişken ile gözlenemeyen örtük (latent) yapı setleri arasında eş-zamanlı olarak birbiriyle olan bağımlılık ilişkisi örüntüsünü açıklamaktır (Yılmaz ve Çelik 2005, Hoyle 2012).

Yapısal eşitlik modelleri (YEM)'in tarihsel gelişiminde başlıca üç bileşenin olduğu ifade edilmektedir (Bollen 1989). Bu bileşenler, yol (Path) analizi, yapısal model ve ölçüm modellerinin kavramsal sentezi ve son olarak genel tahmin süreçleridir. YEM'in tarihsel gelişimini tarihsel bir düzende bazı istatistiksel kavramlar aracılığı ile ele almak gerekir. Bu analizler sırasıyla regresyon analizi, yol analizi, doğrulayıcı faktör analizi (DFA; CFA: Confirmatory Factor Analysis) ve en sonunda yapısal eşitlik modellemesidir (Schumacker ve Lomax 2004, Akıncı Deniz 2007).

Regresyon modellerinin 1896'da Karl Pearson tarafından iki değişken arasındaki ilişkilere dair bir standart büyüklüğün sağlanması için korelasyon katsayısına ilişkin bir formülün bulunması ile ortaya çıktığı ifade edilmektedir (Schumacker ve Lomax 2004). Regresyon analizi ile teorik bir model test edilebilmektedir. Regresyon modeli, bağımsız (gözlenen) değişkenler ile bağımlı değişken/ler arasındaki ilişkinin matematiksel bir fonksiyonla ifade

edilmesidir (Akkaya ve Pazarlıoğlu 1995). Regresyon analizinin biyoloji, sağlık, eğitim, tarım ve ormancılık gibi temel uygulamalı bilim dallarında özellikle çeşitli değişkenlere ilişkin tahminlerin yapılmasında kullanımı oldukça yaygındır (Ercanlı ve diğ. 2011).

Korelasyon analizi, aralık ve rasyo seviyesinde ölçülmüş iki değişken arasındaki ilişkinin veya bağımlılığın şiddetini belirlemeye yönelik bir analiz yöntemidir (Altunışık ve diğ. 2010, Kline 2011). Korelasyon katsayısı, ilişkili değişkenleri tanımlamak için ilk kez ifade edilmiştir. Değişkenlerin ilişkilerini ve birlikte değişimlerini göz önünde bulunduran korelasyon katsayısı yardımı ile FA'nın ortaya çıkması sağlanmıştır (Bollen 1989, Schumacker ve Lomax 2004, Hoyle 2012).

Yol (path) analizinin ilk olarak biyometrisyen Sewall Wright tarafından geliştirildiği bilinmektedir (Ayyıldız ve Cengiz 2006, Grace 2006, Akıncı Deniz 2007). Yol analizi, değişkenler arasında neden-sonuç ilişkisine dayalı modelleri kurmak amacıyla kullanılmaktadır. Yol modelleri ise, gözlenen değişkenler arasındaki karmaşık ilişkilerin modellenmesi için regresyon analizini ve korelasyon katsayılarını kullanır. Yol modelleri ile gözlenen korelasyonlara uygun açıklama getirmek ve dışsal değişkenin modelde yer alan diğer bir değişken ile arasındaki korelasyonu ve nedensel etkisini ne ölçüde yansıttığını değerlendirmek amacıyla modeller oluşturulmaktadır (Akıncı Deniz 2007, Marcoulides ve Moustaki 2014).

Doğrulayıcı faktör analizi (DFA) kavramı, 1950'li yıllarda ortaya çıkmıştır. Karl Jöreskog, 1960 yılında tanımlı bir yapının maddelerinin oluşturduğu veri setinin test edilip edilemeyeceğine ilişkin kuramsal çalışmaları ile DFA'yı geliştirmiştir (Bollen 1989). FA ölçüm araçlarının oluşturulmasında kullanılırken DFA ise kuramsal yapıların varlığının testinde kullanılmaktadır (Akıncı Deniz 2007).

YEM esas olarak genel istatistiksel bir yöntembilimdir (Kline 2011). YEM, nedensel ilişkiler hakkında varsayılan modelleri göstermek için yol diyagramlarını kullanmaktadır. Yapısal eşitlik modellemesi Jöreskog, Keesling ve Wiley tarafından geliştirildiği için ilk zamanlarda "JKW" modelleri olarak tanınmıştır. Daha sonraları LISREL (LInear Structural

RELations-Doğrusal Yapısal İlişkiler) programının geliştirilmesi ile birlikte “Doğrusal Yapısal Eşitlik Modelleri” olarak kullanılmaya başlamıştır (Jöreskog ve Sörbom 2001). Bentler (2006) ise YEM’in FA’ya dayalı olduğu için “Faktör Analitik Yapısal Eşitlik Modelleri” (FASEM-Factor Analitic Structural Equation Models) olarak isimlendirmenin daha doğru olacağını ifade etmektedir. Ancak son yıllarda doğrusal olmayan yapısal eşitlik modellerinin de kullanılması nedeniyle sadece YEM kavramı kullanılmaktadır (Schumacker ve Lomax 2004, Akıncı Deniz 2007).

Temel olarak YEM doğrulayıcı faktör modelleri ve yol modellerinin birleşimidir. YEM örtük (latent) ve gözlenen değişkenlerden oluşmaktadır. Sosyolojide gözlenen değişkenler (indikatör) arasındaki kovaryanslardan elde edilen bilgilerden hareketle örtük değişkenler hakkındaki çıkarsamaya ilişkin modellerin gelişimi 1960’lı yıllar boyunca sürmüştür. Bu örtük değişken modelleri, ölçme hatalarının nasıl gösterilebileceğine ilişkin YEM’in gelişimine anlamlı katkıda bulunmuştur (Bentler 1986, Bollen 1989, Schumacker ve Lomax 2004, Byrne 2010).

Disiplinler arası çalışmalarda YEM’in kullanımı 1994 yılından itibaren artış göstermeye başlamıştır. YEM’in teorik gelişimi için temel kaynaklar olan “Structural Equation Modelling” ve “Structural Equation Modelling; A Multidisciplinary Journal” dergileri yayınlanmaya başlamıştır (Akıncı Deniz 2007).


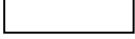
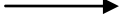

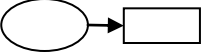
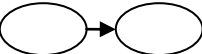

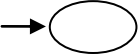
YEM yaklaşımı ölçüm işlemleri ve kuramsal yapı arasında var olan ilişkiyi göstermesi, diğeri ise ekonometri ve psikometri gibi iki farklı bilimsel alan arasında kurulan köprüyü göstermektedir (Yılmaz ve Çelik 2005). Ekonometri, iktisat teorisi ile belirlenen modeli alıp, onu işlenebilir matematiksel bir kalıba sokar ve gerekli işlemlerden sonra parametrelerin sayısal değerlerini tayin eder (Tarı 2008). Psikometri ise gözlenen değişkenlerin ölçülmesindeki gibi örtük ya da gözlenemeyen değişkenlerin ölçülmesiyle ilgilenmektedir (Bentler 1986). İki bilim dalının ilgi alanlarının birleşmesiyle araştırmacıya örtük ve/veya gözlenen değişkenler arasında nedensel ilişkiler kurma ya da model elde etmeyi sağlayan bir yaklaşım geliştirme olanağı sağlamaktadır (Yılmaz ve Çelik 2005).

Örtük değişken (latent variable) kavramı, araştırmacıların gerçekte ilgilendikleri zekâ, güdü, duygu, düşünce, tutum gibi soyut kavramlara ya da psikolojik yapılara karşılık gelmektedir. Bu türlü psikolojik yapılara ancak belirli davranışlar ya da göstergeler temelinde dolaylı olarak ölçülen değişkenler yardımıyla ulaşılabilir. Psikoloji, sosyoloji, eğitim, ekonomi ve pazarlama gibi çoğu alanda asıl ilgilenilen kavramların doğrudan ölçülmesinde bazen güçlükler yaşanmaktadır (Byrne 2013). Psikolojide, kişinin bakış açısı ve motivasyon; sosyolojide, çaresizlik ve huzursuzluk; eğitimde sözlü yetenek ve eğiticinin beklentisi; ekonomide ise davranışlar, müşteri memnuniyeti, kalitenin algılanışı gibi kavramlar örtük değişkenlere örnek olarak verilebilir (Byrne 2010, Meydan ve Şeşen 2011). Sözü edilen örtük değişkenler gözlenemediği için doğrudan ölçülememektedir. Bu yüzden, araştırmacı, örtük değişkeni işlemsel olarak tanımlamak için varsayılan yapı açısından gözlenebilir değişkenlerle ilişkilendirmek zorundadır (Şimşek 2007, Bayram 2010). Yapısal eşitlik modellemesi, içsel (bağımlı-endogenous) yapıların dışsal (bağımsız-exogenous) yapılara nasıl bağlı olduğunu betimleyen bir ya da daha fazla doğrusal regresyon eşitliklerini içermektedir (Yılmaz 2004, Marcoulides ve Moustaki 2014). YEM çalışmalarının en fazla dikkat çeken özelliklerinden birisi, yapılan analizlerin gözlenemeyen yapıları neredeyse gerçek nesnelere ya da olgularmış gibi gözler önüne serebilmesidir (Şimşek 2007).

YEM çalışmalarında modellerin test edilmesi genellikle EQS (Equation Modeling Software), LISREL (Linear Structural Relations), AMOS (Analysis of Moment Structures) ve SAS- PROC CALIS (Statistical Analysis Software- Procedure CALIS) programları kullanılarak yapılmaktadır. Bu programların yanında Mplus, Mlwin, LISCOMP, Mx, RAMONA, STATISTICA-SEYOL, R Studio vb. pek çok ticari istatistik paket programları da YEM’de çok değişkenli istatistiksel verilerin analizinde kullanılabilir (Çokluk ve diğ. 2010, Kline 2011, Hoyle 2012). Bu programlar temelde YEM’e ilişkin benzer analizleri yapabilmektedirler.

En genel şekli ile bir yapısal eşitlik modeli, ölçüm modeli ve yapısal model olmak üzere iki kısımdan meydana gelmektedir. Ölçüm modeli, örtük değişkenlerin ya da kuramsal yapıların gözlenen değişkenlere nasıl bağlı olduğunu ve nasıl gösterildiğini belirtmektedir.

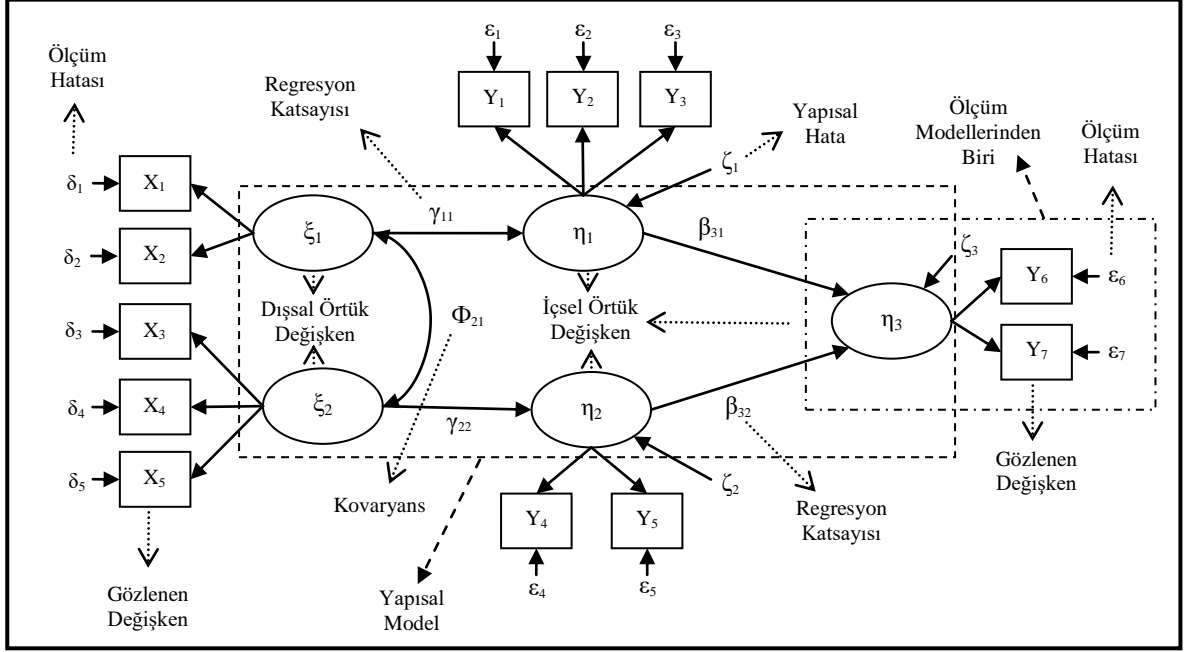
Yapısal model ise örtük değişkenler arasındaki nedensel ilişkileri belirlemekte ve nedensel etkileri tanımlamaktadır (Yılmaz 2004). YEM’de kullanılan şekiller ve anlamları Şekil 2.10’da özetlenmiştir (Raykov ve Marcoulides 2006, Meydan ve Şeşen 2011).

Şekil	Anlamı
	Daire ya da elips: Örtük (latent) değişkenleri simgeler.
	Kare ya da dikdörtgen: Gözlenen değişkenleri simgeler.
	Tek yönlü ok: Bir değişkenin diğer bir değişken üzerindeki etkisini gösterir (Ok hangi değişkeni gösteriyorsa o etkilenendir).
	Çift yönlü ok: İki değişken arasındaki kovaryansı ya da varyansı gösterir.
	Gözlemlenen bir değişkenin örtük bir değişken üzerindeki korelasyon katsayısı
	Örtük bir değişkenin bir başka örtük değişken üzerindeki regresyon katsayısı
	Gözlemlenen bir değişkenle ilgili ölçüm hatası
	Örtük bir faktörün tahminindeki artık hatası

Şekil 2.10. YEM’de Kullanılan Şekiller ve Anlamları (Raykov ve Marcoulides 2006, Meydan ve Şeşen 2011)

YEM uygulamada matris eşitliklerinden daha çok grafiksel olarak ifade edilmektedir. Şekil 2.11’de YEM’in bileşenleri grafiksel olarak gösterilmektedir. Şekil 2.11’de tipik bir yapısal eşitlik modellemesinin içsel (endogenous; bağımsız) ve dışsal (exogenous; bağımlı) örtük değişken olmak üzere iki tip değişken içerdiği görülmektedir (Ayyıldız ve Cengiz 2006). YEM’de genellikle Yunan harfleri kullanılmaktadır. Matrisler büyük Yunan harfleri ile ve matris elemanları ise küçük yunan harfleri ile gösterilmektedir. Gözlenen ölçümler ise Romen harfleri ile gösterilmektedir. Buna göre, bağımsız gözlenen değişkenler X ile gözlenen bağımlı değişkenler ise Y ile ifade edilmektedir (Yılmaz 2004, Şimşek 2007). Dışsal örtük değişkenler ksi (ξ) harfi ile, içsel örtük değişkenler ise eta (η) harfi ile gösterilmektedir (Bentler 2006).

YEM, farklı istatistiksel yaklaşımları birleştirmekte ya da bu yaklaşımları temsil etmektedir. Teorik olarak YEM’de matris eşitlikleri kullanılmaktadır. YEM’de kullanılan matris eşitlikleri şu şekildedir (Rigdon 1996, Ayyıldız ve Cengiz 2006, Akıncı Deniz 2007);



Şekil 2.11. Yapısal Eşitlik Modeli (Rigdon 1996, Ayyıldız ve Cengiz 2006)

$$\eta_{(mx1)} = \beta_{(mxm)} * \eta_{(mx1)} * \Gamma_{(mxn)} * \xi_{(nx1)} * \zeta_{(nx1)}$$

$$\gamma_{(px1)} = \Lambda_{y(pxm)} * \eta_{(mx1)} * \epsilon_{(px1)}$$

$$\chi_{(qx1)} = \Lambda_{x(qxn)} * \xi_{(nx1)} * \delta_{(qx1)}$$

YEM’de kullanılan semboller ve anlamları Şekil 2.12’de özet olarak verilmiştir (Bentler 2006, Dursun ve Kocagöz 2010).

Sembol	Anlamı
ξ	Dışsal örtük değişken
η	İçsel örtük değişken
X	Gözlenen bağımsız değişken
Y	Gözlenen bağımlı değişken
β	İçsel örtük değişken için regresyon katsayısı
Γ	Dışsal örtük değişken için regresyon katsayısı
Φ	ξ 'nin kovaryans matrisi
Ψ	ζ 'nin kovaryans matrisi
Λ, γ	İçsel örtük değişkeni gözlenen değişkene bağlayan yol
ζ	Yapısal hata
δ, ε	Ölçüm hatası

Şekil 2.12. YEM’de Kullanılan Semboller ve Anlamları (Bentler 2006, Dursun ve Kocagöz 2010)

YEM’in kullandığı istatistiksel yöntemler bir takım önemli özelliklere sahiptir. Bu özellikler şu şekilde özetlenebilir (Ayyıldız ve Cengiz 2006, Meydan ve Şeşen 2011):

- ✓ Keşfedici bir yaklaşım yerine doğrulayıcı bir yaklaşımı benimsemektedir.
- ✓ Kuramsal olarak varlığı kurulmuş olan ilişkilerin veri ile uyumunu doğrulamaktadır.
- ✓ Hata hesaplamalarında oldukça net sonuçlar ortaya koymaktadır.
- ✓ Aynı model içerisinde hem gözlenebilen değişkenler hem de gözlenemeyen değişkenler üzerinden test yapabilmektedir.
- ✓ Hipotezlerdeki ilişkilerden kaynaklanan ölçüm hatalarının etkilerini kontrol altına alarak teorik modeldeki regresyon katsayılarının ölçümüne olanak sağlar.
- ✓ Deney sonucu elde edilen verilerle teorik modelin uygunluğunun bir bütün olarak test edilmesine olanak sağlar.
- ✓ Ölçüm hataları ile ilgili farklı tahminleri test etme imkânı vardır.
- ✓ Farklı faktör yapıları test edilebilir ve farklı gruplarla karşılaştırma yapılabilir. Bu sayede farklı teorik modeller test edilebilir ve bunlardan hangisinin daha uygun olduğu belirlenebilir.
- ✓ Örtük değişkenler arasındaki ilişkileri belirlemeye olanak tanır.
- ✓ Değişkenler arası dolaylı ve dolaysız etkileri ve toplam etkiyi gösterebilmektedir.
- ✓ Her bir örtük değişkene birden fazla gözlenen değişken atayarak güvenilirliği test edebilir, DFA kullanarak hatayı minimize edebilir.

- ✓ Modelin daha iyi anlaşılmasını sağlayan grafiksel ara yüzü vardır.
- ✓ Modeli sadece katsayılar aracılığı ile test etmekle kalmayıp modelin bir bütün olarak da test edilebilmesini sağlamaktadır.

YEM’de modeller temel olarak üç stratejiye göre oluşturulmaktadır. Bunlar, doğrulayıcı modelleme stratejisi, alternatif modeller stratejisi ve model geliştirme stratejisidir (Şimşek 2007).

Doğrulayıcı modelleme stratejisinde, temelde açık bir şekilde belirlenmiş olan modelin toplanan veri tarafından doğrulanıp doğrulanmadığı test edilmektedir (Şimşek 2007). Bu strateji araştırmacının kurduğu modelin doğrulanabilirliğini ispatlamak amacıyla kullanılmaktadır (Ayyıldız ve Cengiz 2006).

Alternatif modeller stratejisi, ele alınan değişkenlerin birbirleri arasındaki ilişkileri açıklamada alternatif modeller arasından hangi modelin toplanan veri tarafından daha çok desteklendiğini belirlemek amacıyla kullanılmaktadır (Şimşek 2007). Bu stratejiyi literatürde yer alan özel konularda gerçek hayattaki olayları yansıtan birden çok model bulma sınırlandırmaktadır (Ayyıldız ve Cengiz 2006).

Model geliştirme stratejisi, ele alınan değişkenler arasındaki ilişkileri en iyi açıkladığı varsayılan bir modelin test edilmesi ve analiz sonuçlarına göre modelin geliştirilmesi yönünde iyileştirmeler yapılmasını amaçlamaktadır (Şimşek 2007). Uygulamada en çok bu strateji izlenmektedir. Çünkü araştırmacı YEM kullanarak bir modeli test ettiğinde modelin yetersiz olduğu görürse YEM’in değişiklik indekslerini (modification indices) kullanarak modelde önerilen değişiklikleri yaparak iyilik uyumunu sağlayabilmektedir (Ayyıldız ve Cengiz 2006).

YEM’de izlenmesi gereken süreçler bulunmaktadır. Bu süreçlerin sırasıyla ve doğru bir şekilde tamamlanması gerekmektedir. Aksi takdirde yanlış çözümlere ya da çözümsüzlüklere ulaşılması söz konusu olabilir (Ayyıldız ve Cengiz 2006). YEM’in süreçleri, model belirleme, model tanımlama, model kestirimi, model testi ve uyum

değerlendirmesi, modelin yeniden oluşturulması olmak üzere 5 aşamadan oluşmaktadır (Akıncı Deniz 2007, Bayram 2010).

YEM’de model test edilirken oluşturulan modelin uygunluğunun değerlendirilmesinde birbirinden farklı birçok ölçüt kullanılmaktadır. Bu ölçütlere uyum iyiliği indeksleri (Goodness of fit index) denilmektedir (Çelik 2009). Bu uyum iyiliği indekslerinin sahip olduğu bir takım istatistiksel fonksiyonlar vardır. Yapılan bilimsel çalışmalarda en çok kullanılan indeksler arasında benzerlik oranı ki-kare istatistiği (χ^2), RMSEA (Ortalama hata karekök yaklaşımı - Root-Mean-Square Error Approximation), GFI (Uyum iyiliği indeksi -Goodness-of-Fit Index), AGFI (Uyarlanmış uyum iyiliği indeksi -Adjusted Goodness-of-Fit Index), RMR (Artık temelli hata karekök yaklaşımı -Root Mean square Residual) ve SRMR (Standartlaştırılmış artık temelli hata karekök yaklaşımı –Standardized Root Mean square Residual) yer almaktadır (Hox ve Bechger 1998, Hu ve Bentler 1998, Jöreskog ve Sörbom 2001, Bentler 2006).

Diğer uygunluk ölçüleri, PNFI (Normlandırılmış basitlik uyum indeksi- Parsimony Normed Fit Index), PGFI (Basitlik uyum indeksi- Parsimony Goodness of Fit Index), CFI (Karşılaştırmalı uyum indeksi- Comparative Fit Index), IFI (Fazlalık uyum indeksi- Incremental Fit Index), RFI (Görelî uyum indeksi- Relative Fit Index), NFI (Normlandırılmış uyum indeksi- Normed Fit Index)’dir (Şimşek 2007). LISREL kullanan araştırmacılar çalışmalarında genellikle ki-kare değeri yanında sıklıkla GFI, AGFI, RMSEA, CFI, SRMR ve NNFI ölçütlerini kullanmaktadırlar (Yılmaz 2004, Bentler 2006). AMOS’ta yapılan analizlerde ise bu ölçütlerin yanı sıra AIC (Akaike bilgi kriteri- Akaike Information Criterion), CAIC (Tutarlı akaike bilgi kriteri- Consistent Akaike Information Criterion) ve ECVI (Beklenen çapraz doğrulama indeksi- Expected Cross Validation Index) model karşılaştırma uyum indeksleri de kullanılmaktadır (Byrne 2010, Meydan ve Şeşen 2011). YEM’in uygunluğunun değerlendirilmesinde en çok kullanılan ölçüler ve bu ölçülere ilişkin veriler Çizelge 2.10’da özet olarak verilmiştir.

Modelde yapılabilecek değişikliklerin temelinde gözlenen ve örtük değişkenler arasında oluşturulması önerilen bağlantılar, modelden çıkarılması gereken değişkenler ve

değişkenler arasında eklenmesi uygun görülen hata kovaryanslarına ilişkin parametreler bulunmaktadır. Modelde bu değişikliklerin yapılması daha iyi uyum değerlerine ulaşılmasını sağlayabilir. Ancak burada dikkat edilmesi gereken konu yapılan değişikliklerin modelin amacının dışına çıkmaması ve kuramsal bir mantığının olması gerektiğidir (Bayram 2010).

Çizelge 2.10. YEM’de Model Uygunluğunun Değerlendirilmesi (Yılmaz ve Çelik 2005, Bentler 2006, Şimşek 2007, Meydan ve Şeşen 2011)

Uyum Ölçüsü	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum
Genel Model Uyumu		
χ^2 uyum testi	$0 \leq \chi^2 \leq 2sd$	$2sd \leq \chi^2 \leq 3sd$
(χ^2/sd)	$0 \leq \chi^2/sd \leq 3$	$3 \leq \chi^2/sd \leq 4-5$
Karşılaştırmalı Uyum İndeksleri		
NFI	$\geq 0,95$	0,94-0,90
NNFI	$\geq 0,95$	0,94-0,90
IFI	$\geq 0,95$	0,94-0,90
CFI	$\geq 0,97$	$\geq 0,95$
RMSEA	$\leq 0,05$	0,06-0,08
Mutlak Uyum İndeksleri		
GFI	$\geq 0,90$	0,89-0,85
AGFI	$\geq 0,90$	0,89-0,85
Koruyucu Uyum İndeksleri		
PNFI	$\geq 0,95$	-
PGFI	$\geq 0,95$	-
Artık Temelli Uyum İndeksleri		
SRMR	$\leq 0,05$	0,06-0,08
Model Karşılaştırma Uyum İndeksleri		
AIC	Karşılaştırılan modelden daha küçük olan değer	
CAIC	Karşılaştırılan modelden daha küçük olan değer	
ECVI	Karşılaştırılan modelden daha küçük olan değer	

Modeldeki parametreleri çıkarmak için; a) her bir parametre için t istatistik değerlerini t tablo değerleriyle karşılaştırmak ve b) Wald istatistiği kullanmaktır. Modele parametre eklemek için ise; a) en büyük modifikasyon indeksi, b) en büyük beklenen parametre değişim istatistiği, c) Lagrange çarpımlar istatistiği kullanılmaktadır (Akıncı Deniz 2007).

2.2.7. YEM'e İlişkin Ölçüm Modellerinin Oluşturulması, Ölçüm Modellerinin Ayırt Edici Geçerliliği ve Güvenilirliği

Çalışmada verilerin analizi SPSS 22, EQS 6.2 ve AMOS 16.0 hazır yazılımları kullanılarak yapılmıştır. Çalışmanın amaçlarına ulaşmak üzere öncelikle ölçüm modeli analiz edilmiştir. İstatistiksel olarak uygun ölçüm modelinin geliştirilmesinden sonra, önerilen kuramsal modeldeki nedensel ilişkilerin belirlenmesi amacıyla kuramsal modeller test edilmiştir. Kuramsal modele ilişkin formüle edilen hipotezler için istatistiksel kararlar verilerek, sonuçlar literatür taraması kapsamında elde edilen bilgiler ile birlikte yorumlanmıştır.

YEM'in gerçek değeri ölçüm ve yapısal modellerin eş zamanlı kullanılmasıyla ortaya çıkmaktadır. Bunlar tüm analizlerde farklı roller üstlenmektedir. Her iki modelin doğru olarak belirlenmesi ve sonuçlarının geçerli olması gerekmektedir. YEM analizinde bütünsel olarak yedi aşamalı bir süreç kullanılmaktadır (Yılmaz ve Çelik 2009):

- (1) Kuramsal modelin geliştirilmesi,
- (2) Nedensel ilişkilerin gösterilmesi için bir yol diyagramının kurulması,
- (3) Yol diyagramının ölçüm ve yapısal modellere çevrilmesi,
- (4) Önerilen modelin giriş matrisi türü ve tahmin sürecinin seçilmesi,
- (5) Yapısal modelin tanımlanmasının belirlenmesi,
- (6) Uyum iyiliği ölçütlerinin değerlendirilmesi,
- (7) Modelin yorumlanması ve değiştirilmesidir.

YEM' de kullanılan çok değişkenli normallik varsayımı altında çeşitli istatistiksel metotlar kullanılmaktadır. Analiz aşamasında kullanılacak verinin kuramsal dağılım biçiminin belirlenmesi kullanılacak tahmin yönteminin seçimi açısından önemlidir. Araştırma örnekleminin büyük örneklem niteliğine sahip ($n \geq 30$) olması ile birlikte, algı ve tutum ölçme araçlarının ana kütle bazında normalliğini belirlemek için bireylere ilişkin toplam puanlardan hareketle Kolmogorov-Smirnov ve Anderson-Darling uyum iyiliği sınamaları yapılarak belirlenmektedir (Altunışık ve diğ. 2010). Ancak bu uyum iyiliği sınamaları çok değişkenli normalliğin değerlendirilmesine imkân vermemektedir. Bu nedenle algı ve

tutum maddelerinin normalliğinin ve çok değişkenli normalliğin saptanmasında Mardia'nın çarpıklık ve basıklık katsayıları kullanılmıştır. Yapılan analizler sonucunda veri setinin çarpıklık ve basıklık değerlerinin +3 ile -3 arasında olduğu görülerek çok değişkenli normallik varsayımını gerçekleştirdiği belirlenmiştir. Bu bilginin ışığında DFA ve YEM'de tahmin yöntemi olarak literatürde kullanılması tavsiye edilen “En Çok Olabilirlik (Maximum Likelihood)” (ML) yöntemi seçilmiştir (Bentler 2006).

2.2.8. Örtük Değişkenli Ölçüm Modellerinin Kurulması

Araştırma kapsamında oluşturulan DASU-Algı ve DASU-Tutum modellerinin istatistiksel olarak modellenmesinde iki aşamalı bir süreç izlenmiştir. YEM'de bir modelin iki bölümden oluştuğu ve bu bölümlere ilişkin tanımlamalar daha önce Bölüm 1.9'da verilmiştir. Bunlar ölçüm ve yapısal modeller olmak üzere ikiye ayrılmaktadır (Yılmaz ve Çelik 2009). YEM'de analiz aşamasında farklı iki yol izlenerek bütünleşik modelin uyumu ve ilgili testleri yapılmaktadır. İki aşamalı ve tek aşamalı analiz yaklaşımı olarak tanımlanan bu yaklaşımlar, modellerin bütünsel olarak nasıl analiz edileceğini açıklamaktadır. Tek aşamalı yaklaşımda teorik olarak oluşturulan kuramsal araştırma modelinin tüm unsurları (yapısal ve ölçüm kısımları) aynı anda analiz safhasına ilave edilerek YEM'e ilişkin sonuçların tamamının elde edilmesini sağlar (Çelik ve Yılmaz 2013).

İki aşamalı yaklaşımda ise ölçüm ve yapısal model ayrı ayrı test edilmektedir. Bu yaklaşımda öncelikle ölçme modelinin kabul edilebilir uyum değerlerini üretecek şekilde düzeltme ölçütleri kullanılarak geliştirilmesine çalışılmaktadır. Ölçüm modelinin uygunluğu değerlendirildikten sonra yapısal modele ilişkin analizlerin yapılması için ikinci aşamaya geçilmektedir (Loehlin 2004, Çelik ve Yılmaz 2013). İki aşamalı yaklaşım DFA olarak ele alınabilir. Öncelikle ölçme modelinin istatistiksel uygunluğunun değerlendirilebilmesi için tam modelden başlayarak uygun modelin elde edilmesine kadar analizler yinelenmiştir.

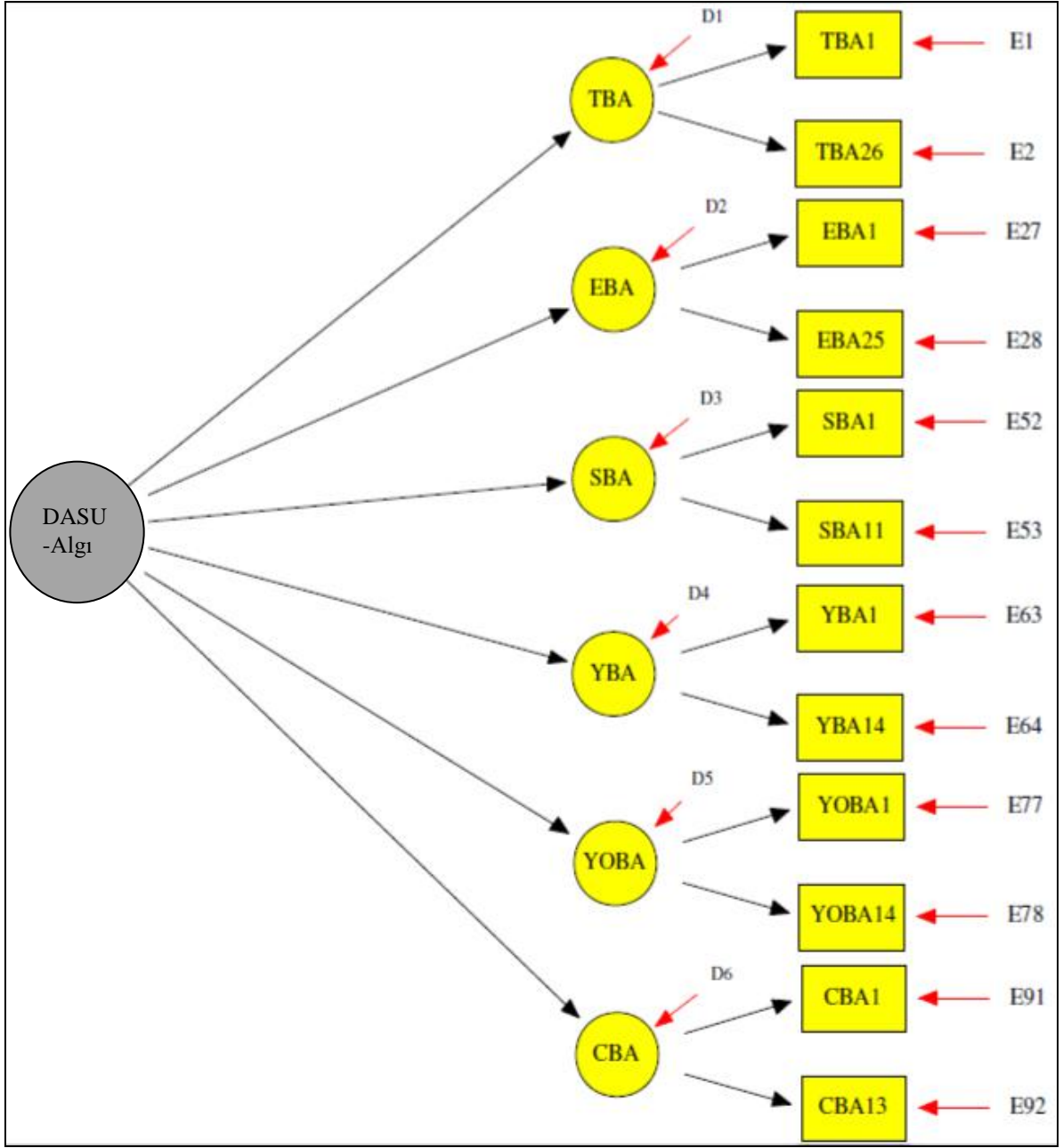
Ölçüm modellerinin güvenilirliğini belirlemek amacıyla öncelikle alfa (Cronbach's α) katsayısı hesaplanmıştır. Modelleri açıkladığı varsayılan 9 faktördeki 183 algı ve tutum maddesi için güvenilirlik katsayısı <0.70 olarak hesaplanmış ve bu değer ölçme aracının oldukça güvenilir olduğunu açıklamıştır. Bu sonuç madde ortalamaları arasındaki farklılığın anlamlı olduğunu ifade etmekte ve böylelikle en az iki ortalama arasında farklılık olduğu anlaşılmaktadır.

Şekil 2.13'te ilgi gruplarının DASU-Algı (DASU) ölçme modelinde (Araştırma Modeli I), Dikili Ağaç Satış Uygulamasının Teknik Boyut Algısı (TBA), Ekonomik Boyut Algısı (EBA), Yasal Boyut Algısı (YBA), Yönetmel Boyut Algısı (YOBA), Çevresel Boyut Algısı (CBA), Sosyal Boyut Algısı (SBA) faktörleri ve bu faktörlere ilişkin unsurlar yer almaktadır. Şekillerde daire şeklinde gösterilenler örtük değişkenleri, dikdörtgen veya kare şeklinde olanlar ise gözlenen değişkenleri, D1, D2, ..., D6 örtük değişkenlere ilişkin yapısal hataları, E1, E2, ..., E103 gözlenen değişkenlere ait ölçüm hataları anlamına gelmektedir. Örtük değişkenlerden örtük değişkenlere giden oklar regresyon katsayısını ifade ederken, örtük değişkenlerden gözlenen değişkenlere giden oklar ise korelasyon katsayısını ifade etmektedir.

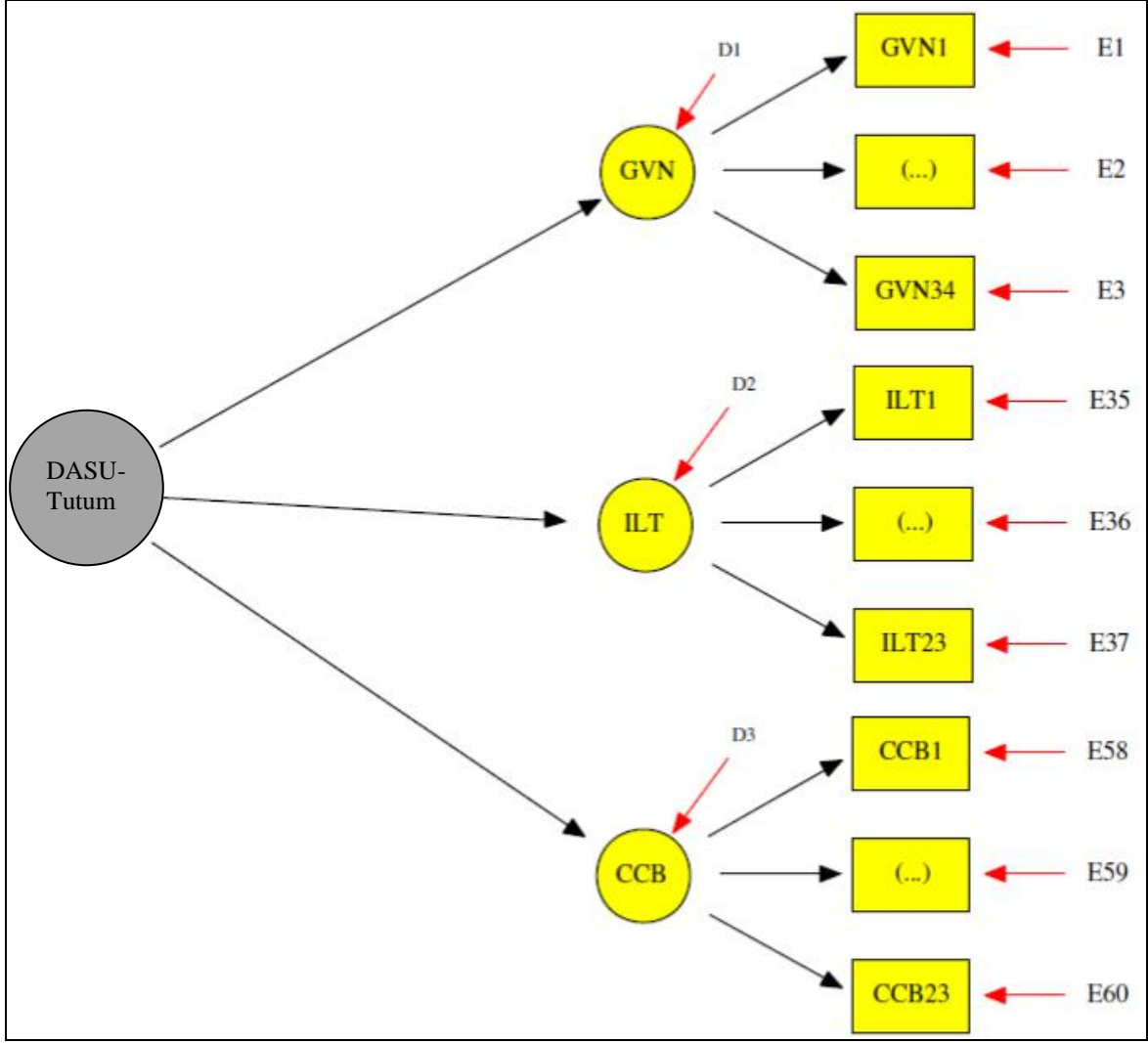
Şekil 2.14'te DASU-Tutum (DASU-TUTUM) ölçme modeli (Araştırma Modeli II), güven boyutu (GVN), iletişim boyutu (ILT) ve çatışma çözüm boyutu (CCB) olmak üzere 3 boyutta incelenmiştir. Güven faktörü, güven bağlılık, koordinasyon ve bağımlılık unsurlarını içermektedir. İletişim davranışı faktörünü açıklayan unsurlar ise; iletişim kalitesi, bilgi paylaşımı ve katılımcılık olarak ifade edilmektedir. Son olarak çatışma çözüm boyutu da olumlu (yapıcı) ya da olumsuz (yıkıcı) çatışma çözüm yöntemlerinin etkileri ilgi grupları arası ilişkilerde yaşanan çatışmaların çözümlenmesi bakımından oldukça önemlidir.

Şekil 2.15'te DASU çoklu grup karşılaştırması ölçme modeli (Araştırma Modeli III)'nde, İG'ler (DOİTP, ORKOOP_Y, ORKOOP_U, ORE) arasındaki farklılıkları ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu modelde yer alan faktörler Araştırma Modeli I ile aynı olup modele İG'ler eklenerek MIMIC tipi modeller (multiple indicators multiple causes type models)

yardımla grup karşılaştırması yapılmaktadır (Jöreskog ve Goldberger 1975, Krishnakumar ve Nagar 2008).

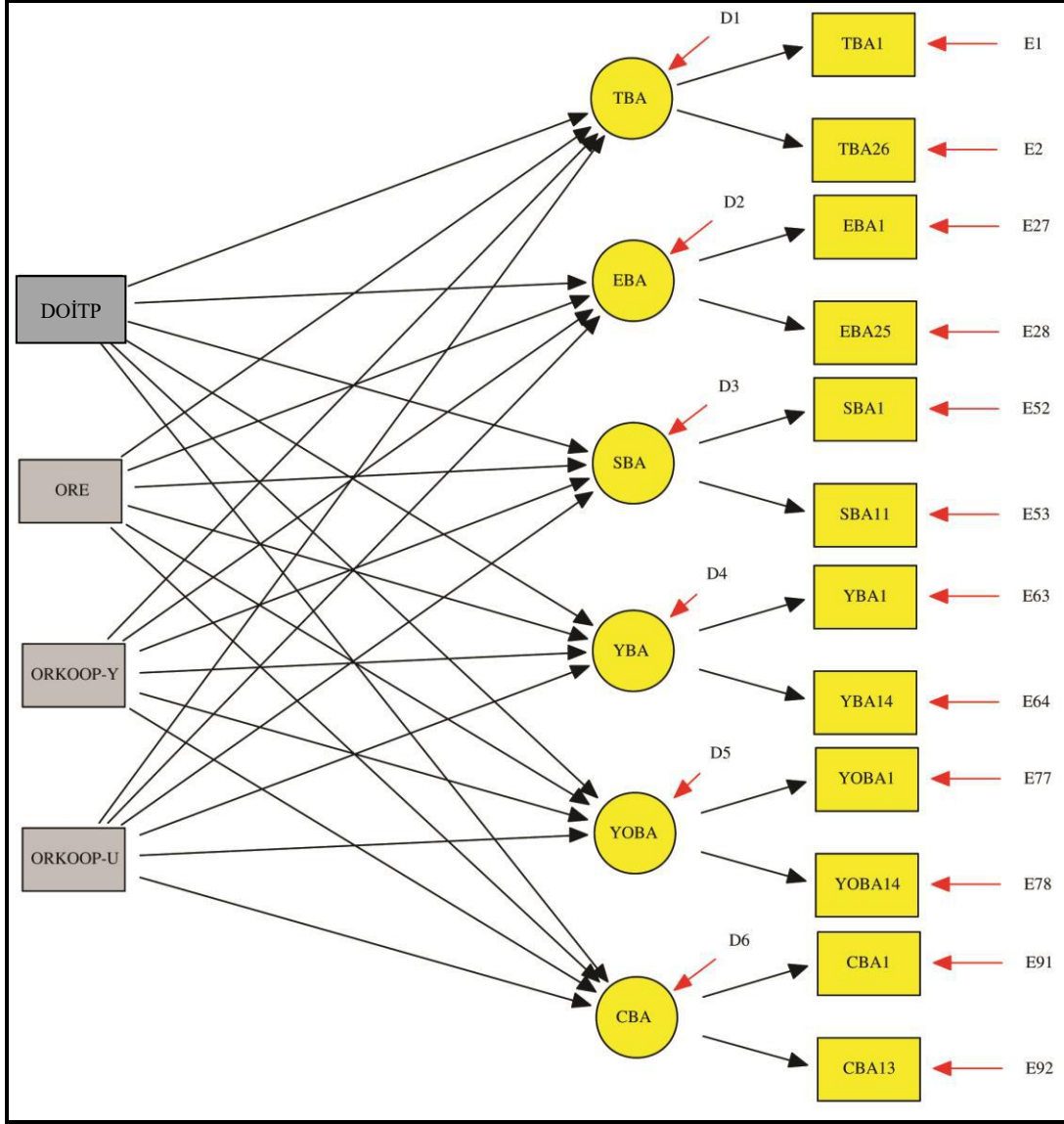


Şekil 2.13. DASU-Algı Ölçme Modeli (Araştırma Modeli I)



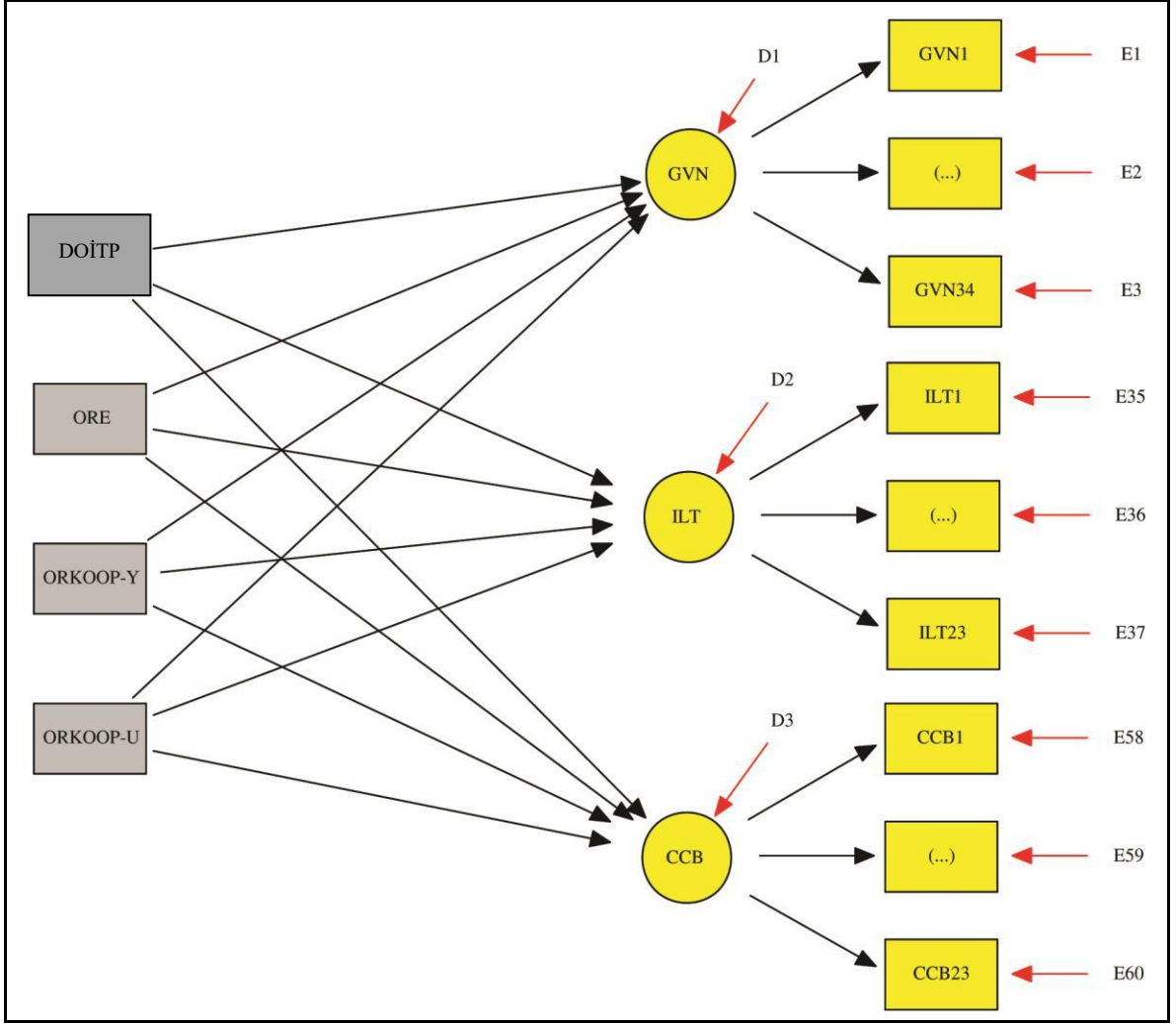
Şekil 2.14. DASU-Tutum (DASU-TUTUM) Ölçme Modeli (Araştırma Modeli II)

Şekil 2.16’da DASU-Tutum ölçme modeli (Araştırma Modeli IV), İG’ler (DOİTP, ORE, OR-KOOP-Y, ORKOOP-U) arasındaki dikili ağaç satışı uygulamasına ilişkin farklılıkları ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu modelde yer alan unsurlar Araştırma Modeli II ile aynı olmakla birlikte modele İG’ler eklenerek grup karşılaştırması yapılmaktadır.



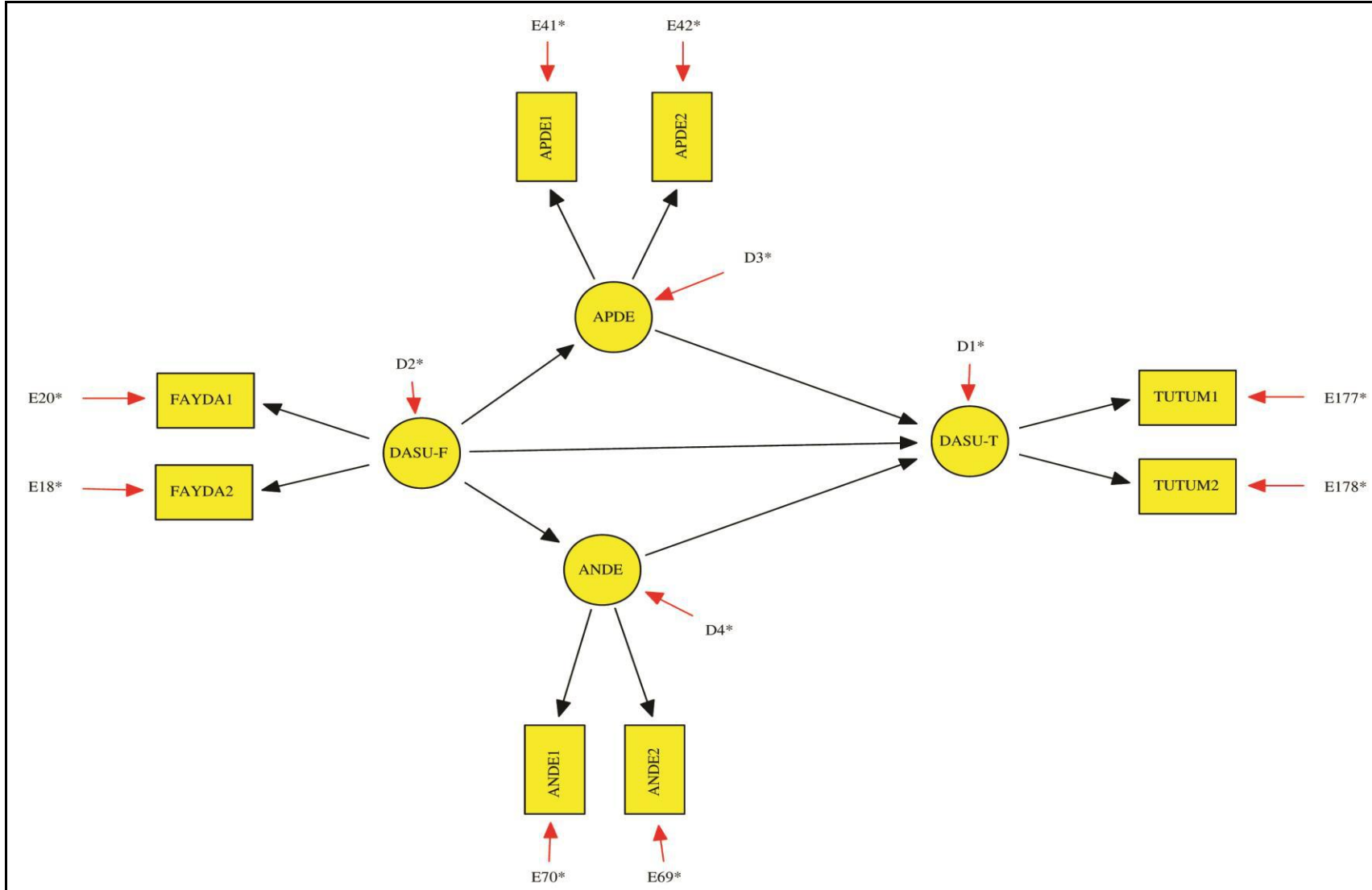
Şekil 2.15. İG'lerin DASU-Algı Karşılaştırması Ölçme Modeli (Araştırma Modeli III)

Şekil 2.17'de DASU-Algı ve DASU-Tutum İlişkisi (DASU-DASU-TUTUM) ölçme modeli (Araştırma Modeli V), DASU-Tutum ölçme modelinde yer alan güven (GVN), iletişim (ILT) ve çatışma çözüm yöntemleri (CCY) ile DASU-Algı ölçme modelinde yer alan Teknik Boyut Algısı (TBA), Ekonomik Boyut Algısı (EBA), Yasal Boyut Algısı (YBA), Yönetimsel Boyut Algısı (YOBA), Çevresel Boyut Algısı (CBA), Sosyal Boyut Algısı (SBA) olmak üzere 9 boyutta incelenmiş ve bu iki model arasındaki karşılıklı doğrusal ilişkiyi ortaya koymayı amaçlamıştır. Ölçme modellerinin oluşturulmasında kavramsal çerçeve Perdue ve diğ. (1990)'dan yararlanılmıştır.

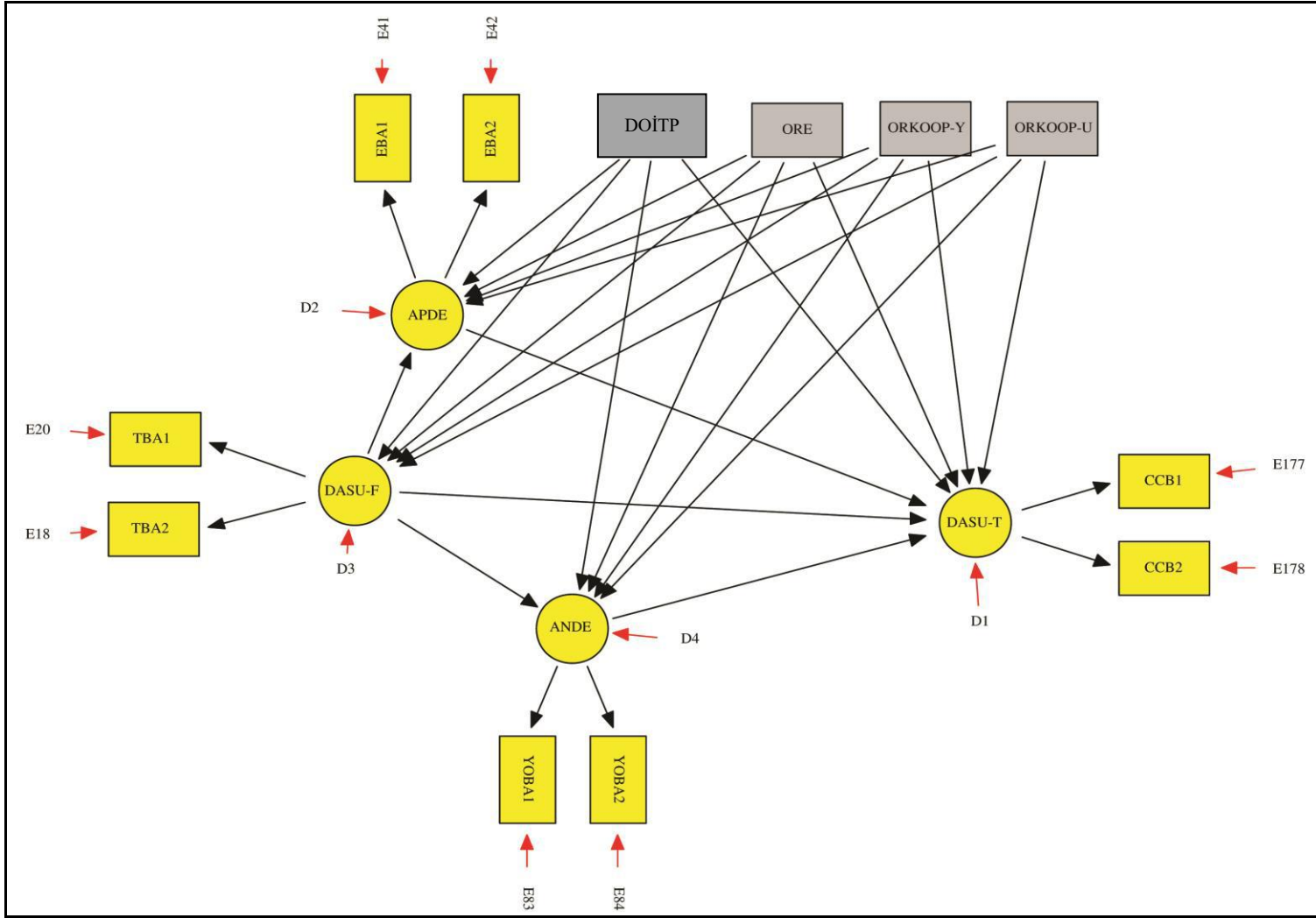


Şekil 2.16. İG'lerin DASU-Tutum Karşılaştırması Ölçme Modeli (Araştırma Modeli IV)

Şekil 2.18'da DASU-DASU-TUTUM çoklu grup karşılaştırması ölçme modeli (Araştırma Modeli VI)'nde, ilgi grupları arasındaki dikili ağaç satışı uygulamasına ilişkin farklılıkları ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu modelde yer alan faktörler Araştırma Modeli V ile aynı olup modele İG'ler eklenerek MIMIC tipi modeller (multiple indicators-multiple causes type models) yardımıyla grup karşılaştırması yapılmaktadır (Jöreskog ve Goldberger 1975, Krishnakumar ve Nagar 2008).



Şekil 2.17. DASU-Algı – DASU-Tutum İlişkisi Ölçme Modeli (Araştırma Modeli V) (Perdue ve diğ. (1990)'dan uyarlanmıştır)



Şekil 2.18. İG'lerin DASU-Algı – DASU-Tutum İlişisini Karşılaştırma Ölçme Modeli (Araştırma Modeli VI) (Perdue ve diğ. (1990)'dan uyarlanmıştır)

3. BULGULAR VE TARTIŞMA

3.1. ARAŞTIRMAYA KATILAN CEVAPLAYICILARIN DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ

Araştırmaya katılan ilgi gruplarının demografik özelliklerine ilişkin sıklık (frekans) ve yüzde dağılımları Çizelge 3.1, Çizelge 3.2 ve Çizelge 3.3'te verilmiştir.

Çizelge 3.1. Araştırmaya Katılan DOİTP Cevaplayıcılarının Demografik Özellikleri

Faktörler	Sıklık (Frekans)	Yüzde (%)
Görevi		
Bölge Müdür Yardımcısı	9	2.1
Şube Müdürü	50	11.5
İşletme Müdürü	26	6.0
İşletme Müdür Yardımcısı	19	4.4
İşletme Şefi	269	61.7
Mühendis	63	14.4
Toplam	436	100
Görevdeki Çalışma Süresi		
5 yıldan az	101	23.2
6-10 yıl	128	29.4
11-15 yıl	45	10.3
16-20 yıl	39	8.9
20 yıldan fazla	123	28.2
Toplam	436	100
Dikili Ağaç Satışı Uygulamasında Görev Yaptı mı?		
Evet	374	85.8
Hayır	62	14.2
Toplam	436	100
Dikili Ağaç Satışı Hakkındaki Bilgi Düzeyi		
Çok iyi	130	29.8
İyi	210	48.2
Orta	70	16.1
Az	15	3.4
Çok az	11	2.5
Toplam	436	100

Çizelge 3.1'e göre anketi cevaplayan DOİTP katılımcılarının görevleri itibariyle % 61.7'sini orman işletme şefleri oluşturmaktadır. Görevdeki çalışma sürelerine bakıldığında ise yarısından fazlasının (%52.6) 10 yıldan az olduğu görülmektedir. Bununla birlikte DASU'da doğrudan görev yapıp yapmadıklarına ilişkin soruya %85.8 oranında büyük çoğunluğunun DASU yaptığını göstermektedir. Buna bağlı olarak dikili ağaç satışı

uygulamasındaki bilgi düzeylerinin de %78 oranında oldukça iyi düzeyde olduğu söylenebilir. Araştırma kapsamında anket uygulanan tüm İG'ler için bilgi düzeyleri az ya da çok az olsa bile DASU hakkında algı ve tutumlarının olabileceği düşüncesiyle tüm analizlerde veri olarak kullanılmasına karar verilmiştir.

Çizelge 3.2. Araştırmaya Katılan Orman Endüstrisi Cevaplayıcılarının Demografik Özellikleri

Faktörler	Sıklık (Frekans)	Yüzde (%)
Yaş		
18'den az	0	0
19-35 yıl	90	21.4
36-50 yıl	210	50.0
51'den fazla	120	28.6
Toplam	420	100
Faaliyet Gösterdiği Sektör		
Kereste	305	72.6
Kaplama	5	1.2
Parke	20	4.8
Levha	15	3.6
Mobilya	0	0
Diğer	75	17.9
Toplam	420	100
Görevdeki Çalışma Süresi		
5 yıldan az	30	7.1
6-10 yıl	75	17.9
11-15 yıl	65	15.5
16-20 yıl	85	20.2
20 yıldan fazla	165	39.3
Toplam	420	100
Dikili Ağaç Satışı ile Ürün Satın Aldı mı?		
Evet	340	81.0
Hayır	80	19.0
Toplam	420	100
Dikili Ağaç Satışı Hakkındaki Bilgi Düzeyi		
Çok iyi	165	39.3
İyi	160	38.1
Orta	65	15.5
Az	15	3.6
Çok az	15	3.6
Toplam	420	100

Çizelge 2'de anketi cevaplayan katılımcıların faaliyet gösterdikleri sektör itibarıyla % 72.6'sını kereste sektörü oluşturmaktadır. Görevdeki çalışma sürelerine bakıldığında ise yarısından fazlasının (%59.5) 10 yıldan az olduğu görülmektedir. Bununla birlikte DASU'da doğrudan görev yapıp yapmadıklarına ilişkin soruya %81.0 oranında büyük çoğunluğunun DASU yaptığını göstermektedir. Buna bağlı olarak DASU hakkındaki bilgi düzeylerinin de %77.4 oranında oldukça iyi düzeyde olduğu söylenebilir.

Çizelge 3'te anketi cevaplayan ORKOOP yönetici ve üyeleri katılımcıların meslekleri itibariyle % 59.8'ünü kooperatif yöneticileri oluşturmaktadır. En son mezun oldukları okul sorusuna cevaplayıcılardan % 87.3'ü ilkokul ve ortaokul mezunu olduklarını belirtmiştir. Dikili ağaç satışı ile ürün alıp almadıklarına bakıldığında ise yarısından fazlasının (%61.7) dikili ağaç satışı ile ürün satın aldığı görülmektedir. Bununla birlikte DASU hakkındaki bilgi düzeylerinin de % 44 oranında iyi ve üzeri düzeyde olduğu söylenebilir.

Çizelge 3.3. Araştırmaya Katılan Orman Kooperatifleri Yönetici ve Üyeleri Cevaplayıcılarının Demografik Özellikleri

Faktörler	Sıklık (Frekans)	Yüzde (%)
Bağlı Olduğu Orman Bölge Müdürlüğü		
Bolu	182	35.2
Kastamonu	185	35.8
Sakarya	58	11.2
Zonguldak	92	17.8
Toplam	517	100
Yaş		
18'den az	0	0
19-35 yıl	72	13.9
36-50 yıl	219	42.4
51'den fazla	226	43.7
Toplam	517	100
Meslek		
Kooperatif Yöneticisi	309	59.8
Kooperatif üyesi	208	40.2
Toplam	517	100
En son mezun olduğu okul		
İlkokul	355	68.7
Ortaokul	96	18.6
Lise	53	10.2
Üniversite	13	2.5
Toplam	517	100
Dikili Ağaç Satışı ile Ürün Satın Aldı mı?		
Evet	319	61.7
Hayır	198	38.3
Toplam	517	100
Dikili Ağaç Satışı Hakkındaki Bilgi Düzeyi		
Çok iyi	90	17.4
İyi	137	26.5
Orta	179	34.6
Az	87	16.8
Çok az	24	4.7
Toplam	517	100

3.2. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEKLERE YÖNELİK GÜVENİLİRLİK ANALİZLERİ

DOİTP'ye, orman endüstrisine, ORKOOP yöneticilerine ve üyelerine olmak üzere toplam 37 katılımcıya DASU'ya ilişkin algı ve tutumlarını belirlemeye yönelik pilot uygulama

yapılmıştır. Hazırlanan “DASU-Algı (DASU)” ölçeğinin güvenilirlik analizi sonucunda alfa (α) katsayısı 0.84 olarak bulunmuştur. “DASU’yu Geliştirmeye Yönelik Tutum (DASU-TUTUM)” ölçeğinin güvenilirlik analizi sonucunda ise alfa (α) katsayısı 0.74 olarak bulunmuştur (Çizelge 3.5).

Çizelge 3.4. Pilot Uygulamaya İlişkin Güvenilirlik Analizi

Ölçeğin adı	Alfa Değeri (Cronbach's Alpha α)	Standartlaştırılmış Maddelerin Alfa Değeri (Cronbach's Alpha Based on Standardized Items)	Önerme Sayısı
DASU-Algı	,844	,850	103
DASU-Tutum	,737	,793	80

Pilot anket çalışmasının “DASU-Algı” ölçeğine ilişkin α değeri 0,84 olarak alındığında, $0,80 \leq \alpha < 1,00$ aralığında *yüksek derecede güvenilir* bir ölçek olduğu görülmektedir. Yine “DASU-Tutum” ölçeğine ilişkin α değeri ise 0,74 olarak alındığında, $0,60 \leq \alpha < 0,80$ aralığında *oldukça güvenilir* bir ölçek olduğu görülmektedir (Fabrigar ve diğ. 1999, Kalaycı 2008). İlgili gruplarına yapılan anket uygulamasında önermelerde her hangi bir sorun görünmediği için nihai anket uygulamasına geçilmesine karar verilmiştir.

Tez çalışması kapsamında DASU-Algı ve DASU’yu geliştirmeye yönelik tutum (DASU-Tutum) ölçeklerinin analizlerine yönelik hazırlanan anket verilerine ilişkin güvenilirlik analizleri yapılmıştır.

DASU-Algıya yönelik 103 değişkenden oluşan ölçeğin güvenilirlik analizine ilişkin değerleri Ek-4 ve Ek-5’te gösterilmektedir. Yapılan güvenilirlik analizi ile ölçeğin alfa (α) katsayısı hesaplanmıştır. Alfa katsayısını oluşturan değişkenlerin bu katsayıya hangi derecede ve ne yönde etkide bulduklarını göstermektedir. Bu katsayılar, ölçekte yer alan her değişken için ayrı ayrı değişken silindiğinde ölçeğin alfa katsayısı, düzeltilmiş değişken ölçek korelasyonu, değişken silindiğinde ölçeğin varyansı ve değişken silindiğinde ölçeğin ortalamasını vermektedir.

Ek-4’te görüleceği üzere, yapılan güvenilirlik analizi sonucunda DASU-Algı ölçeğinin α katsayısı 0,86 olarak, DASU-Tutum ölçeğinin α katsayısı ise 0,88 olarak bulunmuştur. Bu

değerler yüksek olmakla birlikte, Ek-4 ve Ek-5'teki değişkenlerin ölçeğin alfa katsayısına etkisi incelendiğinde, bazı değişkenler ölçekten çıkarıldığında α katsayısının daha fazla yükselebileceği görülmektedir. Bu doğrultuda, ölçeğe madde-toplam korelasyon analizi ve FA uygulanarak ölçekten çıkarılması gereken değişkenler belirlenmiştir. Madde-toplam korelasyon ve FA sonucunda ortaya çıkan ölçeğe tekrar güvenilirlik analizi uygulanmıştır.

3.3. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEKLERE YÖNELİK GEÇERLİLİK ANALİZLERİ

Bu bölümde, araştırmada yer alan DASU-Algı ve DASU-Tutum ölçeklerinin geçerlilikleri incelenmiştir. DASU-Algı ve DASU-Tutum ölçeklerine yönelik 5'li Likert tipi hazırlanan ölçeğe madde-toplam korelasyon analizi yapılmıştır. 103 maddeden (önerme) oluşan DASU-Algı ölçeği ve 103 maddeden (önerme) oluşan DASU-Tutum ölçeği eşit aralıklı olduğundan Pearson madde-toplam korelasyon analizi uygulanmıştır. Analiz sonucunda madde-toplam korelasyon değeri 0,20 olarak alınmış ve 0,20'den düşük bulunan değişkenlerin ölçekten çıkarılmasına karar verilmiştir. Ek-6 ve Ek-7, yapılan madde-toplam korelasyon analizi sonucunda korelasyon katsayısı (r) 0,20'nin altında kalan değişkenleri göstermektedir.

3.4. ALT ÖLÇEKLERİN BETİMLEYİCİ ANALİZLERİ

DASU-Algı ölçeğinin alt ölçeklerine (teknik boyut algısı-TBA, ekonomik boyut algısı-EBA, sosyal boyut algısı-SBA, yasal boyut algısı-SBA, yönetsel boyut algısı-YOBA, çevresel boyut algısı-CBA) ve DASU-Tutum ölçeğinin alt ölçeklerine (güven boyutu-GVN, iletişim boyutu-ILT, çatışma çözümü boyutu-CCB) her bir İG'yi ve tüm İG'leri içerecek şekilde ayrı ayrı betimleyici analizler uygulanmıştır.

DASU-Algı ve alt ölçeklerinin değerlendirilmesine ilişkin bulgular Ek-8 ve Ek-9'da detaylı bir şekilde belirtilmektedir. Örneklem dahilindeki ilgi gruplarının, ortalaması 3'ün üzerinde olan önermelere katıldıkları, 3'ün altında olan önermelere ise katılmadıkları söylenebilir.

3.5. FAKTÖR ANALİZİ BULGULARI

DASU-Algı ve DASU-Tutum ölçeklerine ilişkin açıklayıcı faktör analizi (AFA) değerlendirme bulguları her bir İG ve tüm İG'ler için olmak üzere değerlendirilerek alt başlıklar halinde verilmiştir.

3.5.1. Devlet Orman İşletmeleri Teknik Personeline Yönelik DASU-Algısı Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları

DASU-Algı ölçeğine ilişkin Çizelge 3.5'te devlet orman işletmeleri teknik personeline (DOİTP) uygulanan anketlerin AFA değerlendirme bulguları belirtilmektedir.

Ölçeğin FA'ya uygunluğunun test edilmesinin ardından ölçeğe AFA uygulanmıştır. Verilere uygulanan ML (en çok olabilirlik) analizinde faktörlerdeki değişkenler arasındaki ilişkilerin (korelasyonun) daha düşük olabilmesini sağlamak amacıyla promax döndürme yöntemi (dikey döndürme yöntemi) kullanılmış ve elde edilen serpilme diyagramı dağılımına göre özdeğerleri 1'in üzerinde olan veriler değerlendirmeye alınmıştır. Sonuç olarak özdeğerleri 1'den büyük 9 faktör ve bu faktörlerin altında 40 değişken belirlenmiştir.

Çizelge 3.5'te FA sonucunda elde edilen 9 faktör ve bunlara ilişkin özdeğer ve varyansı açıklama oranları ile birlikte ölçekte yer alan her bir maddenin hangi faktörle ilişkili olduğunu ifade eden faktör yük değerleri gösterilmiştir. Araştırma verilerine göre FA uygulayabilme koşulunu gösteren KMO değeri 0,845, Kalaycı (2008), Field (2013)'e göre çok iyi düzeyde bir değer olarak hesaplanmıştır.

DASU'da yönetsel boyut algısı (YOBA) (Faktör 1), DASU'da sosyal boyut algısı (SBA) (Faktör 2), DASU'da çevresel boyut algısı (CBA) (Faktör 3), DASU'da teknik boyut algısı (TBA) (Faktör 4), Tahsisli DASU-Algı (TDA) (Faktör 5), DASU'da ekonomik boyut algısı (EBA) (Faktör 6), DASU'da verim yüzdesi hesabı algısı (VYH) (Faktör 7), DASU'da teknik yeterlilik algısı (TYA) (Faktör 8), DASU'da yasal boyut algısı (YBA) (Faktör 9) isimleri ile bu faktörler adlandırılmıştır.

Çizelge 3.5. DOİTP'ye Uygulanan DASU-Algısı Ölçeğine İlişkin AFA Bulguları

Önrmeler	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5	Faktör 6	Faktör 7	Faktör 8	Faktör 9	Güvenilirlik
YOBA5	,875									,900
YOBA6	,828									
CBA12	,807									
CBA13	,746									
YOBA4	,706									
CBA11	,676									
YOBA7	,621									
YOBA12	,521									
SBA3		,962								,898
SBA4		,794								
SBA2		,792								
SBA1		,779								
SBA7		,645								
SBA6		,639								
SBA5		,550								
CBA5			,816							
CBA8			,749							
CBA3			,711							
CBA2			,636							
CBA9			,570							
CBA4			,568							
TBA17				,810						,835
TBA15				,779						
TBA16				,772						
TBA18				,637						
TBA13				,600						
YBA7					,735					
TBA23					,724					
YBA8					-,647					
TBA21					-,564					
YBA9					,560					
EBA12						,925				,871
EBA13						,881				
EBA11						,664				
TBA25							,917			,881
TBA24							,897			
TBA4								1,004		,878
TBA3								,799		
YBA2									1,019	,877
YBA1									,758	
Öz Değeri	22,832	10,355	8,309	6,071	5,375	4,933	3,871	3,369	3,222	
Varyansı açıklama oranı	5,392	9,421	15,918	7,501	6,225	4,496	4,034	4,547	3,134	
Toplam varyansı açıklama oranı (TVAO)	60,668									
KMO	0,845									
Barlett Küresellik Testi	1.019E4									

* 1 = kesinlikle katılmıyorum, 2= katılmıyorum, 3= ortadayım, 4= katılıyorum, 5= tamamen katılıyorum

Faktörleri oluşturan maddelerin ait oldukları faktörlerle ne ölçüde ilişkili olduklarının belirlenmesi amacı ile 9 faktör altında toplanan değişkenlere ayrı ayrı güvenilirlik analizleri

uygulanmıştır. Analizler sonucunda, alfa değerinin her faktör için yapılan güvenilirlik analizlerinde; α katsayısı $0,77 \leq \alpha \leq 0,90$ değerleri arasında bulunarak oldukça güvenilir bir ölçek olduğu ispatlanmıştır (Kalaycı 2008, Field 2013).

3.5.2. Orman Endüstrisine Yönelik DASU-Algı Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları

DASU-Algı ölçeğine ilişkin Çizelge 3.6’da orman endüstrisine uygulanan anketlerin FA değerlendirme bulguları belirtilmektedir. Ölçeğin FA’ya uygunluğunun test edilmesinin ardından ölçeğe AFA uygulanmış ve özdeğerleri 1’den büyük 7 faktör ve bu faktörlerin altında 45 değişken belirlenmiştir.

DASU’da sosyal boyut algısı (SBA) (Faktör 1), DASU’da yönetsel boyut algısı (YOBA) (Faktör 2), DASU’da teknik boyut algısı (TBA) (Faktör 3), DASU’da ekonomik boyut algısı (EBA) (Faktör 4), DASU’da çevresel boyut algısı (CBA) (Faktör 5), DASU’da yasal boyut algısı (YBA) (Faktör 6), DASU’da denetim boyutu algısı (DDA) (Faktör 7) isimleri ile bu faktörler adlandırılmıştır.

Çizelge 3.6. Orman Endüstrisine Uygulanan DASU-Algı Ölçeğine İlişkin AFA Bulguları

Önermeler	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5	Faktör 6	Faktör 7	Güvenilirlik	
SBA1	0,989							,922	
SBA5	0,735								
SBA3	0,734								
SBA11	0,697								
SBA2	0,695								
SBA4	0,684								
SBA9	0,679								
SBA6	0,640								
SBA7	0,626								
YOBA4	0,576								
EBA4	0,537								
EBA24	0,533								
EBA17		0,779							,895
YOBA6		0,738							
YOBA3		0,723							
YOBA14		0,715							
EBA8		0,704							
TBA2		0,692							
EBA21		0,650							
YBA4		0,626							
YBA2		0,598							
TBA19		0,559							
EBA6		0,538							

Çizelge 3.6 (devam)

Önermeler	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5	Faktör 6	Faktör 7	Güvenilirlik
TBA12			0,800					,870
TBA16			0,780					
TBA24			0,722					
TBA4			0,720					
TBA3			0,683					
TBA20			-0,638					
TBA9			0,627					
EBA3			-0,552					
SBA10			-0,532					
TBA13				0,730				
EBA2				0,687				
EBA13				0,606				
TBA23				0,605				
EBA7				0,509				
CBA5					0,836			,847
CBA3					0,680			
CBA2					0,622			
CBA8					0,602			
YBA13						0,845		,747
YBA14						0,658		
YOBA9							0,804	,839
CBA12							0,749	
Öz Değeri	23,524	14,577	9,651	6,884	4,448	3,621	3,096	
Varyansı açıklama oranı	21,775	14,409	8,660	5,713	3,438	2,992	2,952	
TVAO	59,939							
KMO	0,821							
Barlett Küresellik Testi	1.107E4							

* 1 = kesinlikle katılmıyorum, 2= katılmıyorum, 3= ortadayım, 4= katılıyorum, 5= tamamen katılıyorum

3.5.3. ORKOOP Yöneticilerine Yönelik DASU-Algı Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları

DASU-Algı ölçeğine ilişkin Çizelge 3.7’de orman kooperatifi yöneticilerine uygulanan anketlerin AFA değerlendirme bulguları belirtilmektedir. Ölçeğin FA’ya uygunluğunun test edilmesinin ardından ölçeğe AFA uygulanmış ve özdeğerleri 1’den büyük 5 faktör ve bu faktörlerin altında 26 değişken belirlenmiştir.

DASU’da sosyal boyut algısı (SBA) (Faktör 1), DASU’da çevresel boyut algısı (CBA) (Faktör 2), DASU’da yönetsel boyut algısı (YOBA) (Faktör 3), DASU’da ekonomik boyut algısı (EBA) (Faktör 4), DASU’da teknik boyut algısı (TBA) (Faktör 5) isimleri ile bu faktörler adlandırılmıştır.

Çizelge 3.7. Orman Kooperatifi Yöneticilerine Uygulanan DASU-Algı Ölçeğine İlişkin AFA Bulguları

Önermeler	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5	Güvenilirlik
SBA6	,887					,933
SBA3	,857					
SBA1	,852					
SBA7	,806					
SBA5	,787					
YBA1	,745					
SBA4	,711					
SBA9	,683					
CBA8		,871				
CBA5		,850				
CBA3		,840				
CBA4		,837				
CBA2		,831				
CBA9		,800				
YOBA5			,865			,864
YOBA4			,862			
YOBA6			,720			
YOBA7			,637			
EBA13				,899		,852
EBA14				,814		
EBA12				,805		
TBA20				,649		
TBA14					,895	,835
TBA11					,791	
TBA10					,711	
TBA16					,650	
Öz Değeri	37,751	11,868	8,280	7,866	7,344	
Varyans açıklama oranı	36,488	10,689	6,740	6,793	6,127	
TVAO	66,837					
KMO	0,845					
Barlett Küresellik Testi	9.129E3					

* 1 = kesinlikle katılmıyorum, 2= katılmıyorum, 3= ortadayım, 4= katılıyorum, 5= tamamen katılıyorum

3.5.4. ORKOOP Üyesi Orman Köylülerine Yönelik DASU-Algı Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları

DASU-Algı ölçeğine ilişkin Çizelge 3.8’de ORKOOP üyelerine uygulanan anketlerin FA değerlendirme bulguları belirtilmektedir.

Ölçeğin FA’ya uygunluğunun test edilmesinin ardından ölçeğe FA uygulanmış ve özdeğerleri 1’den büyük 8 faktör ve bu faktörlerin altında 38 değişken belirlenmiştir. DASU’da ekonomik boyut algısı (EBA) (Faktör 1), DASU’da sosyal boyut algısı (SBA) (Faktör 2), DASU’da ekonomik rekabet boyutu algısı (ERB) (Faktör 3), DASU’da pazarlama boyutu algısı (PZB) (Faktör 4), DASU’da teknik boyut algısı (TBA) (Faktör 5) DASU’da teknik yeterlilik boyutu algısı (TYB) (Faktör 6) DASU’da teknik yetersizlik

boyutu algısı (TYZ) (Faktör 7) DASU’da ekonomik yetersizlik boyutu algısı (EYZ) (Faktör 8) isimleri ile bu faktörler adlandırılmıştır.

Çizelge 3.8. ORKOOP Üyesi Orman Köylülerine Uygulanan DASU-Algı Ölçeğine İlişkin FA Bulguları

Önermeler	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5	Faktör 6	Faktör 7	Faktör 8	Güvenli İrişik
EBA12	,883								,921
EBA13	,860								
EBA14	,846								
TBA15	,713								
YBA9	,675								
TBA25	,659								
TBA17	,646								
EBA11	,639								
EBA7	,578								
EBA2	,558								
SBA2		,919							,931
SBA1		,919							
SBA3		,881							
SBA7		,767							
SBA11		,680							
SBA6		,654							
YBA2			,877						,902
EBA23			,851						
EBA16			,842						
EBA17			,667						
EBA25			,649						
EBA5				,771					,712
EBA4				,770					
YBA5				,679					
SBA4				,625					
CBA11				,576					
CBA10				,555					
TBA14					,687				,797
TBA24					,669				
TBA8					,607				
TBA26					,560				
TBA12						,869			,682
TBA16						,618			
YOBA14						,615			
TBA3							,811		,621
TBA4							,667		
EBA22								,911	,627
EBA21								,560	
Öz Değeri	30,441	12,321	8,135	6,926	5,665	4,648	4,008	3,489	
Varyansı açıklama oranı	29,005	8,683	9,134	6,085	5,663	4,053	3,654	3,148	
TVAO	69,424								
KMO	0,785								
Barlett Küresellik Testi	7.083E3								

* 1 = kesinlikle katılmıyorum, 2= katılmıyorum, 3= ortadayım, 4= katılıyorum, 5= tamamen katılıyorum

3.5.5. Tüm İlgili Gruplarına Yönelik DASU-Algı Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları

DASU-Algı ölçeğine ilişkin tüm İG'lere uygulanan anketlerin faktör analizi (FA) değerlendirme bulguları Çizelge 3.9'da belirtilmektedir.

Çizelge 3.9. Tüm İlgili Gruplarına Uygulanan DASU-Algı ölçeğine ilişkin Anketlerin FA Bulguları

Önermeler	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Güvenilirlik
SBA6	,854				,934
SBA3	,853				
SBA7	,831				
SBA1	,818				
SBA2	,809				
SBA5	,803				
SBA4	,713				
SBA9	,707				
YBA1	,686				
EBA24	,640				
YOA5		,830			,731
YOA12		,761			
YOA6		,721			
YOA4		,680			
CBA11		,653			
YOA9		,614			
CBA3		-,588			
CBA1		,533			
EBA11			,749		,796
EBA3			,718		
YBA12			,599		
SBA10			,596		
EBA9			,595		
EBA16			,584		
TBA6				,731	,744
TBA1				,719	
TBA25				,617	
Öz Değeri	30,988	13,431	8,855	6,914	
Varyansı açıklama oranı	29,318	11,599	7,151	5,131	
TVAO	53,198				
KMO	0,919				
Barlett Küresellik Testi	1.990E4				

* 1 = kesinlikle katılmıyorum, 2= katılmıyorum, 3= ortadayım, 4= katılıyorum, 5= tamamen katılıyorum

Ölçeğin FA'ya uygunluğunun test edilmesinin ardından verilere en çok olabilirlik analizinde promax döndürme yöntemi uygulanmış ve elde edilen serpilme diyagramı dağılımına göre özdeğerleri 1'in üzerinde olan veriler değerlendirmeye alınmıştır (Özdamar 2004, Bentler 2006, Altunışık ve diğ. 2010). Sonuç olarak özdeğerleri 1'den büyük 4 faktör ve bu faktörlerin altında 27 değişken belirlenmiştir.

Elde edilen faktörler; DAS'ta sosyal boyut algısı (SBA) (Faktör 1), DAS'ta yönetsel boyut algısı (YOBA) (Faktör 2), DAS'ta ekonomik boyut algısı (EBA) (Faktör 3), DAS'ta teknik boyut algısı (TBA) (Faktör 4) olarak adlandırılmıştır.

3.5.6. Devlet Orman İşletmeleri Teknik Personeline Yönelik DASU Çatışma Yönetimi (DASU-TUTUM) Tutumu Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları

DASU-Tutum ölçeğine ilişkin Çizelge 3.10'da DOİTP'ye uygulanan anketlerin AFA değerlendirme bulguları belirtilmektedir. Ölçeğin FA'ya uygunluğunun test edilmesinin ardından ölçeğe AFA uygulanmış ve özdeğerleri 1'den büyük 9 faktör ve bu faktörlerin altında 28 değişken belirlenmiştir.

Çizelge 3.10. DOİTP'ye Uygulanan DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin AFA Bulguları

Önermeler	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5	Faktör 6	Faktör 7	Faktör 8	Faktör 9	Güveni İrlik
CCB20	,685									,823
ILT10	,674									
ILT16	,661									
ILT7	,614									
CCB4	,610									
GVN21	,575									
ILT2	,543									
GVN12		,805								,762
GVN13		,676								
ILT1		,609								
GVN16		,550								
GVN14		,541								
CCB10			,792							,760
CCB12			,677							
CCB9			,651							
CCB11			,518							
CCB14				1,020						,878
CCB15				,727						
GVN31					,904					,854
GVN32					,793					
GVN26						,884				,812
GVN27						,711				
ILT17							,858			,806
ILT15							,728			
CCB2								,760		,770
CCB1								,746		
CCB7									,782	,641
CCB8									,641	
Öz Değeri	19,807	12,558	8,536	6,088	5,115	4,578	4,217	4,153	3,861	
Varyans açıklama oranı	9,547	12,046	10,741	5,646	5,077	4,485	3,527	2,943	2,149	
TVAO	56,162									
KMO	0,788									
Barlett Küresellik Testi	4.616E3									

* 1 = kesinlikle katılmıyorum, 2= katılmıyorum, 3= ortadayım, 4= katılıyorum, 5= tamamen katılıyorum

DASU’da iletişim boyutu (ILT) (Faktör 1), DASU’da koordinasyon boyutu (KDN) (Faktör 2), DASU’da çatışma çözümü boyutu (CCB) (Faktör 3), DASU’da çatışma çözümü teknikleri boyutu (CCT) (Faktör 4), DASU’da köylülerin endişeleri boyutu (KOE) (Faktör 5), AADAS ihalelerinde sorunlar boyutu (ISO) (Faktör 6), DASU’da bilgilendirme boyutu (BLG) (Faktör 7), DASU’da çatışma yönetimi boyutu (CYB) (Faktör 8), DASU’nun geliştirilmesi boyutu (DASUG) (Faktör 9) isimleri ile bu faktörler adlandırılmıştır.

3.5.7. Orman Endüstrisine Yönelik DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları

DASU-Tutum ölçeğine ilişkin Çizelge 3.11’de orman endüstrisine uygulanan anketlerin FA değerlendirme bulguları belirtilmektedir. Ölçeğin FA’ya uygunluğunun test edilmesinin ardından ölçeğe AFA uygulanmış ve özdeğerleri 1’den büyük 6 faktör ve bu faktörlerin altında 36 değişken belirlenmiştir.

DASU’da iletişim boyutu (ILT) (Faktör 1), DASU’da çatışma çözümü boyutu (CCB) (Faktör 2), DASU’da bilgilendirme boyutu (BLG) (Faktör 3), DASU’da güven boyutu (GVN) (Faktör 4), DASU tamimi boyutu (DTB) (Faktör 5), DASU çatışma çözümü teknikleri boyutu (CCT) (Faktör 6), isimleri ile bu faktörler adlandırılmıştır.

Çizelge 3.11. Orman Endüstrisine Uygulanan DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin FA Bulguları

Önermeler	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5	Faktör 6	Güvenilirlik
ILT1	,837						,942
CCB22	,757						
GVN6	,756						
GVN13	,755						
GVN12	,742						
ILT20	,726						
GVN25	,719						
CCB19	,706						
GVN15	,687						
CCB16	,664						
ILT19	,658						
GVN9	,649						
GVN1	,630						
GVN14	,614						
CCB1	,614						
GVN3	,604						
GVN24	,586						
ILT4	,560						
ILT8	,539						

Çizelge 3.11 (devam)

Önermeler	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5	Faktör 6	Güvenilirlik
CCB11		,927					,901
CCB10		,872					
CCB8		,746					
CCB12		,723					
CCB13		,696					
CCB17		,686					
CCB6		,634					
CCB9		,594					
ILT17			,836				
ILT15			,615				
ILT13			,513				
GVN32				,929			,900
GVN31				,926			
ILT23					,956		,866
ILT22					,761		
CCB15						1,029	,893
CCB14						,716	
Öz Değeri	28,434	14,289	6,957	6,311	4,686	3,794	
Varyansı Açıklama oranı	10,845	6,457	21,985	9,282	5,133	4,804	
TVAO	58,504						
KMO	0,789						
Barlett Küresellik Testi	1.282E4						

* 1 = kesinlikle katılmıyorum, 2= katılmıyorum, 3= ortadayım, 4= katılıyorum, 5= tamamen katılıyorum

3.5.8. ORKOOP Yöneticilerine Yönelik DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları

DASU-Tutum ölçeğine ilişkin Çizelge 3.12’de ORKOOP yöneticilerine uygulanan anketlerin FA değerlendirme bulguları belirtilmektedir. Ölçeğin FA’ya uygunluğunun test edilmesinin ardından ölçeğe FA uygulanmış ve özdeğerleri 1’den büyük 5 faktör ve bu faktörlerin altında 42 değişken belirlenmiştir.

Çizelge 3.12. ORKOOP Yöneticilerine Uygulanan DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin FA Bulguları

Önermeler	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5	Güvenilirlik
ILT1	,954					,784
ILT5	,940					
ILT4	,862					
GVN13	,856					
CCB2	,816					
ILT7	-,766					
CCB16	,763					
GVN23	,724					
CCB23	,698					
GVN5	,654					
GVN18	-,584					
GVN27	-,567					
ILT20	,547					

Çizelge 3.12 (devam)

Önermeler	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5	Güvenilirlik
ILT11		,874				,934
CCB10		,833				
CCB11		,805				
CCB7		,797				
GVN11		,761				
CCB8		,729				
CCB9		,717				
GVN1		,698				
GVN8		,688				
GVN10		,685				
GVN19		,626				
CCB6		,611				
ILT18			,975			
ILT13			,840			
ILT17			,801			
GVN3			,798			
ILT8			,715			
ILT15			,644			
CCB5			,606			
CCB19			,585			
CCB1			,546			
GVN9			,520			
ILT23				,968		,870
ILT22				,825		
ILT21				,734		
CCB21				,574		
GVN26				,513		
CCB14					,862	,816
CCB15					,830	
Öz Değeri	31,887	14,653	11,736	6,020	4,611	
Varyansı açıklama oranı	30,162	13,736	11,350	5,523	3,775	
TVAO	64,547					
KMO	0,785					
Barlett Küresellik Testi	1.470E4					

* 1 = kesinlikle katılmıyorum, 2= katılmıyorum, 3= ortadayım, 4= katılıyorum, 5= tamamen katılıyorum

DASU'da iletişim boyutu (ILT) (Faktör 1), DASU'da çatışma çözümü teknikleri boyutu (CCT) (Faktör 2), DASU'da bilgilendirme boyutu (BLG) (Faktör 3), DASU tamimi boyutu (DTB) (Faktör 4), DASU'da çatışma yönetimi boyutu (CYB) (Faktör 5), isimleri ile bu faktörler adlandırılmıştır.

3.5.9. ORKOOP Üyesi Orman Köylülerine Yönelik DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları

DASU-Tutum ölçeğine ilişkin Çizelge 3.13'te orman endüstrisine uygulanan anketlerin FA değerlendirme bulguları belirtilmektedir. Ölçeğin FA'ya uygunluğunun test edilmesinin ardından ölçeğe AFA uygulanmış ve özdeğerleri 1'den büyük 5 faktör ve bu faktörlerin altında 42 değişken belirlenmiştir.

DASU’da iletişim boyutu (ILT) (Faktör 1), DASU’da çatışma çözümü boyutu (CCB) (Faktör 2), DASU’da güven boyutu (GVN) (Faktör 3), DASU’da iletişim kalitesi boyutu (IKB) (Faktör 4), DASU çatışma yönetimi boyutu (CYB) (Faktör 5), isimleri ile bu faktörler adlandırılmıştır.

Çizelge 3.13. ORKOOP Üyesi Orman Köylülerine Uygulanan DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin FA Bulguları

Önermeler	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5	Güvenilirlik	
ILT23	,922					.826	
ILT22	,898						
ILT19	,883						
ILT15	,809						
ILT21	,800						
CCB19	,795						
CCB5	,759						
ILT17	,744						
GVN10	-,670						
GVN17	-,652						
CCB2	,644						
GVN9	,631						
ILT8	,535						
CCB10		,985				.944	
CCB9		,861					
CCB11		,848					
GVN1		,846					
CCB8		,771					
CCB12		,740					
CCB13		,736					
CCB7		,708					
GVN34		,617					
CCB18		,594					
CCB6		,555					
GVN28		,549					
GVN25			,932				.940
GVN24			,885				
GVN15			,828				
GVN14			,812				
ILT3			,771				
GVN22			,766				
GVN6			,748				
ILT14			,739				
GVN21			,718				
ILT20			,716				
ILT1				1,020		.805	
ILT4				,739			
GVN13				,736			
GVN18				-,578			
ILT13					1,006	.718	
CCB1					,627		
GVN4					,594		
Öz Değeri	32,673	17,644	9,524	5,741	5,032		
Varyansı açıklama oranı	25,503	14,055	5,548	16,430	5,301		
TVAO	66,837						
KMO	0,765						
Barlett Küresellik Testi	1.065E4						

* 1 = kesinlikle katılmıyorum, 2= katılmıyorum, 3= ortadayım, 4= katılıyorum, 5= tamamen katılıyorum

3.5.10. Tüm İlgili Gruplarına Yönelik DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi Bulguları

DASU-Tutum ölçeğine ilişkin Çizelge 3.14'te tüm ilgili gruplarına uygulanan anketlerin AFA değerlendirme bulguları belirtilmektedir.

Çizelge 3.14. DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin Tüm İlgili Gruplarına Uygulanan Anketlerin FA Bulguları

Önermeler	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5	Faktör 6	Faktör 7	Faktör 8	Güvenilirlik
GVN14	,887								,912
ILT20	,823								
ILT9	,760								
GVN15	,754								
GVN24	,738								
GVN12	,700								
GVN6	,685								
ILT14	,656								
GVN25	,637								
ILT3	,621								
GVN13	,546								,863
CCB10		,873							
CCB11		,828							
CCB9		,704							
CCB13		,643							
CCB8		,637							
CCB12		,610							
CCB7		,586							
ILT11		,513							
GVN8		,500							
ILT23			,929						,812
ILT22			,883						
ILT21			,546						
ILT17			,518						
CCB22				,731					,744
CCB19				,668					
CCB5				,637					
CCB21				,590					
CCB15					,943				,873
CCB14					,775				
GVN27						1,026			,829
GVN26						,651			
ILT10							,746		,676
ILT12							,617		
ILT7								,591	,647
ILT16								,569	
Öz Değeri	22,014	15,100	7,528	6,917	5,072	3,776	3,130	2,881	
Varyans açıklama oranı	8,078	17,584	10,461	6,849	6,235	4,427	2,577	1,891	
TVAO	58,102								
KMO	0,865								
Barlett Küresellik Testi	2,703E4								

* 1 = kesinlikle katılmıyorum, 2= katılmıyorum, 3= ortadayım, 4= katılıyorum, 5= tamamen katılıyorum

DASU-Tutum ölçeğinin FA'ya uygunluğunun test edilmesinin ardından verilere ML analizinde promax döndürme yöntemi uygulanmış ve elde edilen serpilme diyagramı dağılımına göre özdeğerleri 1'in üzerinde olan veriler değerlendirmeye alınmıştır. Sonuç olarak özdeğerleri 1'den büyük 8 faktör ve bu faktörlerin altında 36 değişken belirlenmiştir.

DAS'ta iletişim boyutu (ILT) (Faktör 1), DAS'ta çatışma çözümü boyutu (CCB) (Faktör 2), DAS'ta bilgilendirme boyutu (BLG) (Faktör 3), DAS'ta çatışma çözümü teknikleri boyutu (CCT) (Faktör 4), DASU memnuniyeti (MEM) (Faktör 5), AADAS ihalelerinde sorunlar boyutu (ISO) (Faktör 6), DAS'ta güvensizlik nedenleri (GVZ) (Faktör 7), DAS'ta iletişim kalitesi (IKB) (Faktör 8) isimleri ile bu faktörler adlandırılmıştır.

3.6. FAKTÖR ANALİZİ BULGULARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Çizelge 3.15'te tüm ilgi grupları için DASU-Algı ölçeğinde yer alan faktörler ve bu faktörlerde yer alan değişkenler verilmiştir.

Çizelge 3.15'e göre tüm ilgi gruplarının DASU-Algı ölçeğinde yer alan faktörlerin ve bu faktörlerdeki birbirine yakın olan boyutları görülmektedir. Tüm ilgi gruplarının DASU-Algı ölçeğinde TBA, EBA, SBA, YBA, YOBA ve CBA faktörlerinde ortak önermelere katıldıkları söylenebilir. Tüm ilgi grupları itibarıyla öne çıkan faktörün sosyal boyut algısı (SBA) olduğu görülmektedir. DASU-Algı ölçeğinden elde edilen faktörler bakımından SBA faktörünün her bir ilgi grubu ve tüm ilgi grupları için birinci önceliğe sahip değişkenleri içerdiği söylenebilir. İkinci faktör olarak her bir ilgi grubu ve tüm ilgi grupları için yönetsel boyut algısı (YOBA) faktörü ve buna ilişkin değişkenlerin üzerinde durulması gerekmektedir.

Çizelge 3.16'da tüm ilgi grupları için DASU-Tutum ölçeğinde yer alan faktörlerin isimleri ve faktörlerde yer alan değişkenler verilmiştir. Çizelge 3.17'ye göre tüm ilgi gruplarının DASU-Tutum ölçeğinde yer alan faktörlerin ve bu faktörlerdeki birbirine yakın olan

boyutları görülmektedir. Tüm ilgi gruplarının DASU-Tutum ölçeğinde GVN, ILT, CCB, CCT faktörlerindeki ortak önermelere katıldıkları söylenebilir.

Çizelge 3.15. Tüm İlgi Grupları için DASU-Algı Ölçeğinde Yer Alan Faktörler

Tüm İlgi Grupları		DOİTP (OGM)		ORE		ORKOOP Yöneticileri		ORKOOP Üyeleri	
Faktörler	Değişkenler	Faktörler	Değişkenler	Faktörler	Değişkenler	Faktörler	Değişkenler	Faktörler	Değişkenler
F1									
SBA $\alpha=0.93$	SBA6 SBA3 SBA7 SBA1 SBA2 SBA5 SBA4 SBA9 YBA1 EBA24	SBA $\alpha=0.90$	SBA3 SBA4 SBA2 SBA1 SBA7 SBA6 SBA5	SBA $\alpha=0.92$	SBA1 SBA5 SBA3 SBA11 SBA2 SBA4 SBA9 SBA6 SBA7 YOBA4 EBA4 EBA24	SBA $\alpha=0.93$	SBA6 SBA3 SBA1 SBA7 SBA5 YBA1 SBA4 SBA9	SBA $\alpha=0.93$	SBA2 SBA1 SBA3 SBA7 SBA11 SBA6
F2									
YOBA $\alpha=0.73$	YOBA5 YOBA12 YOBA6 YOBA4 CBA11 YOBA9 CBA3 CBA1	YOBA $\alpha=0.90$	YOBA5 YOBA6 CBA12 CBA13 YOBA4 CBA11 YOBA7 YOBA12	YOBA $\alpha=0.90$	EBA17 YOBA6 YOBA3 YOBA14 EBA8 TBA2 EBA21 YBA4 YBA2 TBA19 EBA6	YOBA $\alpha=0.86$	YOBA5 YOBA4 YOBA6 YOBA7	ERB $\alpha=0.90$	YBA2 EBA23 EBA16 EBA17 EBA25
F3									
EBA $\alpha=0.80$	EBA11 EBA3 YBA12 SBA10 EBA9 EBA16	EBA $\alpha=0.87$	EBA12 EBA13 EBA11	EBA $\alpha=0.79$	TBA13 EBA2 EBA13 TBA23 EBA7	EBA $\alpha=0.85$	EBA13 EBA14 EBA12 TBA20	EBA $\alpha=0.92$	EBA12 EBA13 EBA14 TBA15 YBA9 TBA25 TBA17 EBA11 EBA7 EBA2
F4									
TBA $\alpha=0.74$	TBA6 TBA1 TBA25	TBA $\alpha=0.84$	TBA17 TBA15 TBA16 TBA18 TBA13	TBA $\alpha=0.87$	TBA12 TBA16 TBA24 TBA4 TBA3 TBA20 TBA9 EBA3 SBA10	TBA $\alpha=0.84$	TBA14 TBA11 TBA10 TBA16	TBA $\alpha=0.80$	TBA14 TBA24 TBA8 TBA26

Çizelge 3.15 (devam)

Tüm İlgili Grupları		DOİTP (OGM)		ORE		ORKOOP Yöneticileri		ORKOOP Üyeleri	
Faktörler	Değişkenler	Faktörler	Değişkenler	Faktörler	Değişkenler	Faktörler	Değişkenler	Faktörler	Değişkenler
F5									
	CBA α=0.85	CBA5 CBA8 CBA3 CBA2 CBA9 CBA4	CBA α=0.85	CBA5 CBA3 CBA2 CBA8	CBA α=0.94	CBA8 CBA5 CBA3 CBA4 CBA2 CBA9	PZB α=0.71	EBA5 EBA4 YBA5 SBA4 CBA11 CBA10	
F6									
	YBA α=0.88	YBA2 YBA1	YBA α=0.75	YBA13 YBA14			TYB α=0.68	TBA12 TBA16 YOB A14	
F7									
	VYH α=0.88	TBA25 TBA24	DDA α=0.84	YOB A9 CBA12			TYZ α=0.62	TBA3 TBA4	
F8									
	TYA α=0.88	TBA4 TBA3					EYZ α=0.63	EBA22 EBA21	
F9									
	TDA α=0.77	YBA7 TBA23 YBA8 TBA21 YBA9							

Tüm faktörler dikkate alındığında katılımcılar bu faktörler altındaki önermelere önemli bir düzeyde katılmışlardır. Tüm ilgili grupları açısından ortak faktörlerin ve değişkenlerin uyumlu olması DASU-Algı ve DASU-Tutum ölçekleri ile ilgili olarak güvenilirliği ve geçerliliklerinin yeterli düzeyde oldukları ifade edilebilir. Bazı faktörlerde yer alan değişkenler ile ilgili kararsız kalmaları ise DASU konusundaki bilgi düzeyinin yetersiz olması ile ilişkilendirilebilir.

Çizelge 3.16. Tüm İlgili Grupları için DASU-Tutum Ölçeğinde Yer Alan Faktörler

Tüm İlgili Grupları		DOİTP (OGM)		ORE		ORKOOP Yöneticileri		ORKOOP Üyeleri	
Faktörler	Değişkenler	Faktörler	Değişkenler	Faktörler	Değişkenler	Faktörler	Değişkenler	Faktörler	Değişkenler
F1									
ILT $\alpha=0.91$	GVN14 ILT20 ILT9 GVN15 GVN24 GVN12 GVN6 ILT14 GVN25 ILT3 GVN13	ILT $\alpha=0.82$	CCB20 ILT10 ILT16 ILT7 CCB4 GVN21 ILT2	ILT $\alpha=0.94$	ILT1 CCB22 GVN6 GVN13 GVN12 ILT20 GVN25 CCB19 GVN15 CCB16 ILT19 GVN9 GVN1 GVN14 CCB1 GVN3 GVN24 ILT4 ILT8	ILT $\alpha=0.78$	ILT1 ILT5 ILT4 GVN13 CCB2 ILT7 CCB16 GVN23 CCB23 GVN5 GVN18 GVN27 ILT20	ILT $\alpha=0.83$	ILT23 ILT22 ILT19 ILT15 ILT21 CCB19 CCB5 ILT17 GVN10 GVN17 CCB2 GVN9 ILT8
F2									
CCB $\alpha=0.86$	CCB10 CCB11 CCB9 CCB13 CCB8 CCB12 CCB7 ILT11 GVN8	CCB $\alpha=0.76$	CCB10 CCB12 CCB9 CCB11	CCB $\alpha=0.90$	CCB11 CCB10 CCB8 CCB12 CCB13 CCB17 CCB6 CCB9	CCB $\alpha=0.93$	ILT11 CCB10 CCB11 CCB7 GVN11 CCB8 CCB9 GVN1 GVN8 GVN10 GVN19 CCB6	CCB $\alpha=0.94$	CCB10 CCB9 CCB11 GVN1 CCB8 CCB12 CCB13 CCB7 GVN34 CCB18 CCB6 GVN28
F3									
BLG $\alpha=0.81$	ILT23 ILT22 ILT21 ILT17	BLG $\alpha=0.81$	ILT17 ILT15	BLG $\alpha=0.72$	ILT17 ILT15 ILT13	BLG $\alpha=0.92$	ILT18 ILT13 ILT17 GVN3 ILT8 ILT15 CCB5 CCB19 CCB1 GVN9	GVN $\alpha=0.94$	GVN25 GVN24 GVN15 GVN14 ILT3 GVN22 GVN6 ILT14 GVN21 ILT20
F4									
CCT $\alpha=0.74$	CCB22 CCB19 CCB5 CCB21	CYB $\alpha=0.77$	CCB2 CCB1	DTB $\alpha=0.87$	ILT23 ILT22	DTB $\alpha=0.87$	ILT23 ILT22 ILT21 CCB21 GVN26	IKB $\alpha=0.81$	ILT1 ILT4 GVN13 GVN18

Çizelge 3.16 (devam)

Tüm İlgili Grupları		OGM		ORE		ORKOOP Yöneticileri		ORKOOP Üyeleri	
Faktörler	Değişkenler	Faktörler	Değişkenler	Faktörler	Değişkenler	Faktörler	Değişkenler	Faktörler	Değişkenler
F5									
MEM $\alpha=0.87$	CCB15 CCB14	MEM $\alpha=0.88$	CCB14 CCB15	CCT $\alpha=0.89$	CCB15 CCB14	CYB $\alpha=0.82$	CCB14 CCB15	CYB $\alpha=0.72$	ILT13 CCB1 GVN4
F6									
ISO $\alpha=0.83$	GVN27 GVN26	KOE $\alpha=0.81$	GVN26 GVN27	GVZ $\alpha=0.90$	GVN32 GVN31				
F7									
GVZ $\alpha=0.68$	ILT10 ILT12	KDN $\alpha=0.76$	GVN12 GVN13 ILT1 GVN16 GVN14						
F8									
IKB $\alpha=0.65$	ILT7 ILT16	ISO $\alpha=0.85$	GVN31 GVN32						
F9									
		DASUG $\alpha=0.64$	CCB7 CCB8						

Tüm ilgi gruplarının faktörlerine bakıldığında ilk üç sırada İLT, CCB ve BLG faktörlerinin yer aldığı görülmektedir. Burada tüm ilgi gruplarının iletişim, çatışma çözümü ve bilgilendirme boyutlarına ilişkin önermelere ağırlıklı olarak önem verdikleri söylenebilir. Diğer faktörlere bakıldığında ilgi gruplarının farklı faktörler altında farklı önermelere katıldıkları görülmektedir. Her bir ilgi grubu ve tüm ilgi grupları itibarıyla iletişim (İLT) faktörünün ve buna bağlı değişkenlerin öne çıktığı görülmektedir.

3.7. DASU-ALGI ÖLÇEĞİNE İLİŞKİN VARYANS ANALİZİ (ANOVA) VE ÇOKLU GRUP KARŞILAŞTIRMASI BULGULARI

DASU-Algi ölçeğine ilişkin Ek-10 ve Ek-11’de ilgi gruplarına uygulanan anketlerin SPSS 22.0 programı kullanılarak hesaplanan tanımlayıcı istatistikleri ile varyans analizi değerlendirme bulguları belirtilmektedir. Ek-11 incelendiğinde EBA7, YOBA3, YOBA7 değişkenleri dışında ilgi grupları arasında anlamlı farklılıkların olduğu görülmektedir.

İG'ler arasında hangi grubun hangi gruptan farklılık gösterdiği bu analiz yöntemiyle net olarak anlaşılamamaktadır. Bu nedenle İG'lerin arasındaki farklılıkları belirlemeye yönelik çoklu grup karşılaştırması (multiple group comparison) yapılmıştır. Ek-12'de İG'lere uygulanan DASU-Algı ölçeğine ilişkin çoklu grup karşılaştırılması (Scheffe testi) değerlendirme bulguları belirtilmektedir.

3.8. DASU-TUTUM ÖLÇEĞİNE YÖNELİK VARYANS ANALİZİ VE ÇOKLU GRUP KARŞILAŞTIRMASI BULGULARI

DASU-Tutum ölçeğine yönelik Ek-13'te ilgi gruplarına uygulanan anketlerin SPSS 22.0 kullanılarak hesaplanan tanımlayıcı istatistikleri belirtilmektedir. DASU-Tutum ölçeğine yönelik Ek-14'te ilgi gruplarına uygulanan anketlerin varyans analizi değerlendirme bulguları verilmektedir. Ek-14 incelendiğinde ilgi grupları arasında anlamlı farklılıkların olduğu görülmektedir.

İG'ler arasında hangi grubun hangi gruptan farklılık gösterdiği bu analiz yöntemiyle net olarak anlaşılamamaktadır. Bu nedenle İG'ler arasındaki farklılıkları belirlemeye yönelik çoklu grup karşılaştırması (multiple group comparison) yapılmıştır. Ek-15'te İG'lere uygulanan DASU-Algı ölçeğine ilişkin çoklu grup karşılaştırılması (Scheffe testi) değerlendirme bulguları belirtilmektedir.

3.9. YAPISAL EŞİTLİK MODELLEMESİNE İLİŞKİN BULGULAR

Araştırma kapsamında oluşturulan modellere ilişkin GVN17 (Çarpıklık: 7,3; Basıklık: 132,2) dışındaki tüm değişkenlerin çarpıklık ve basıklık değerlerinin +3 ile -3 arasında olduğu, CCB9 (Basıklık: 1,96) ve CCB10 (Çarpıklık: 1,52; Basıklık: 2,1) dışındaki tüm değişkenlerin çarpıklık ve basıklık değerlerinin ise +1,5 ile -1,5 arasında olduğu görülmüştür (Ek-16 ve Ek-17). GVN17 değişkeni, uç değerlerinden dolayı modellere katılmamıştır.

YEM'e ilişkin oluşturulan DASU-Algı, DASU-Tutum ve DASU-Algı-DASU-Tutum ilişkisi modellerine ilişkin bulgular her bir İG için ve tüm İG'leri içerecek şekilde alt başlıklar halinde aşağıda verilmiştir.

3.9.1. DASU-Algı Yapısal Eşitlik Modelleri

3.9.1.1. Devlet Orman İşletmeleri Teknik Personeline İlişkin DASU-Algı Yapısal Eşitlik Modelleri

Devlet Orman İşletmeleri Teknik Personeli (DOİTP)'ne ilişkin Ölçüm Modeli I-OGM olarak tanımlanan DASU-DOİTP-algı modelinde; bölüm 3.5.1'de DOİTP için yapılan AFA ile elde edilen faktörlerden ve bunları açıkladığı düşünülen değişkenlerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen sonuçlar Çizelge 3.17 ve 3.18'de verilmiştir.

İG'ler için DASU-Algı ölçüm modelinin geliştirilmesinde düzeltme indeksleri kullanılarak gözlenen değişkenlerin birbiriyle ilişkili olup olmağı test edilmiştir. Modellerde birbiriyle yüksek ilişkili olduğu görülen değişkenler modellerden çıkarılmıştır. Modellerin iyi uyum değerlerine ulaşabilmesi için faktör yükü en yüksek olan örtük değişkene sabitlemiştir (fixing). Diğer tüm YEM modellerinde de aynı sabitleme yöntemi izlenmiştir (Bentler 2006).

Değişkenlere ilişkin hataların birbirinden bağımsız olması YEM'in temel varsayımlarından biridir (Bollen 1989). Değişkenlerin hataları birbiriyle ilişkili olduğunda, her bir örtük değişkenin kuramsal yapısının bozulduğu ve ölçüm modelini oluşturan örtük değişkenlerin birbirinden bağımsız olmadığı sonucu ortaya çıkmaktadır (Jöreskog ve Sörbom 2005). İlgili grupları için DASU-DOİTP-algı Ölçüm Modelinin geliştirilmesinde öncelikle gözlenen değişkenlerin birbiriyle ilişkili olduğunu gösteren düzeltme indeksleri kullanılmıştır.

Çizelge 3.17. DASU-DOİTP-algı Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Faktörler / Maddeler	Standartlaştırılmış Yükler	t-değeri	Alfa Değeri (Cronbach's α)	R ²	Ortalama	SS
<i>Faktör SBA</i>			0.87			
<i>SBA2</i>	0.77	52.46		0.60	3.03	1.20
<i>SBA3</i>	0.87	49.41		0.76	2.87	1.21
<i>SBA4</i>	0.86	48.67		0.74	2.72	1.17
<i>Faktör YOBA-CBA</i>			0.90			
<i>YOBA4</i>	0.80	53.05		0.63	3.02	1.19
<i>YOBA5</i>	0.82	51.82		0.68	3.08	1.24
<i>YOBA6</i>	0.73	50.72		0.54	3.06	1.26
<i>CBA11</i>	0.78	53.49		0.60	3.05	1.19
<i>CBA12</i>	0.74	60.88		0.55	3.48	1.19
<i>CBA13</i>	0.70	54.58		0.63	3.08	1.18
<i>Faktör CBA</i>			0.85			
<i>CBA2</i>	-	58.78		0.60	2.97	1.05
<i>CBA3</i>	0.78	61.08		0.61	3.19	1.09
<i>CBA5</i>	0.78	52.64		0.61	2.70	1.07
<i>CBA8</i>	0.73	58.05		0.53	2.92	1.05
<i>Faktör TBA</i>			0.83			
<i>TBA15</i>	0.75	82.27		0.56	4.07	1.03
<i>TBA16</i>	0.78	75.51		0.62	4.13	1.14
<i>TBA17</i>	0.85	92.53		0.72	4.30	0.97
<i>Faktör VYH</i>			0.88			
<i>TBA3</i>	0.87	58.11		0.75	3.50	1.26
<i>TBA4</i>	0.90	59.00		0.81	3.44	1.22

DASU-DOİTP-algı ölçüm modelindeki bağımsız örtük değişkenlerin bağımlı örtük değişkenler üzerindeki toplam etkileri Çizelge 3.19'da verilmiştir. Çizelge 3.19 incelendiğinde, DASU-Algı Ölçüm Modelinde DASU'nun SBA üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = 0.63$). Modelde DASU'nun YOBA-CBA üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = 0.95$). Modelde DASU'nun CBA üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = -0.49$). Buradaki etkilerin ifadesi olarak, DASU algısında meydana gelecek bir birimlik bir algı değişiminin ilgili örtük değişken üzerinde olumlu ya da olumsuz olarak ne şekilde ve miktarda bir değişikliğe neden olacağı anlaşılmalıdır.

DASU-DOİTP-algı ölçüm modelinin yol diyagramı ile gösterimi Şekil 3.1'de verilmiştir. Şekil 3.1 incelendiğinde örtük değişken DASU-DOİTP'den diğer bir örtük değişken olan YOBA-CBA'ya giden okun kırmızı renkli olması modeldeki pozitif ve en yüksek

regresyon katsayısına sahip olduğunu, modelde bu iki örtük değişkenin sabitlendiğini ve bu nedenle modelde yıldız (*) işaretine sahip olmadığını göstermektedir.

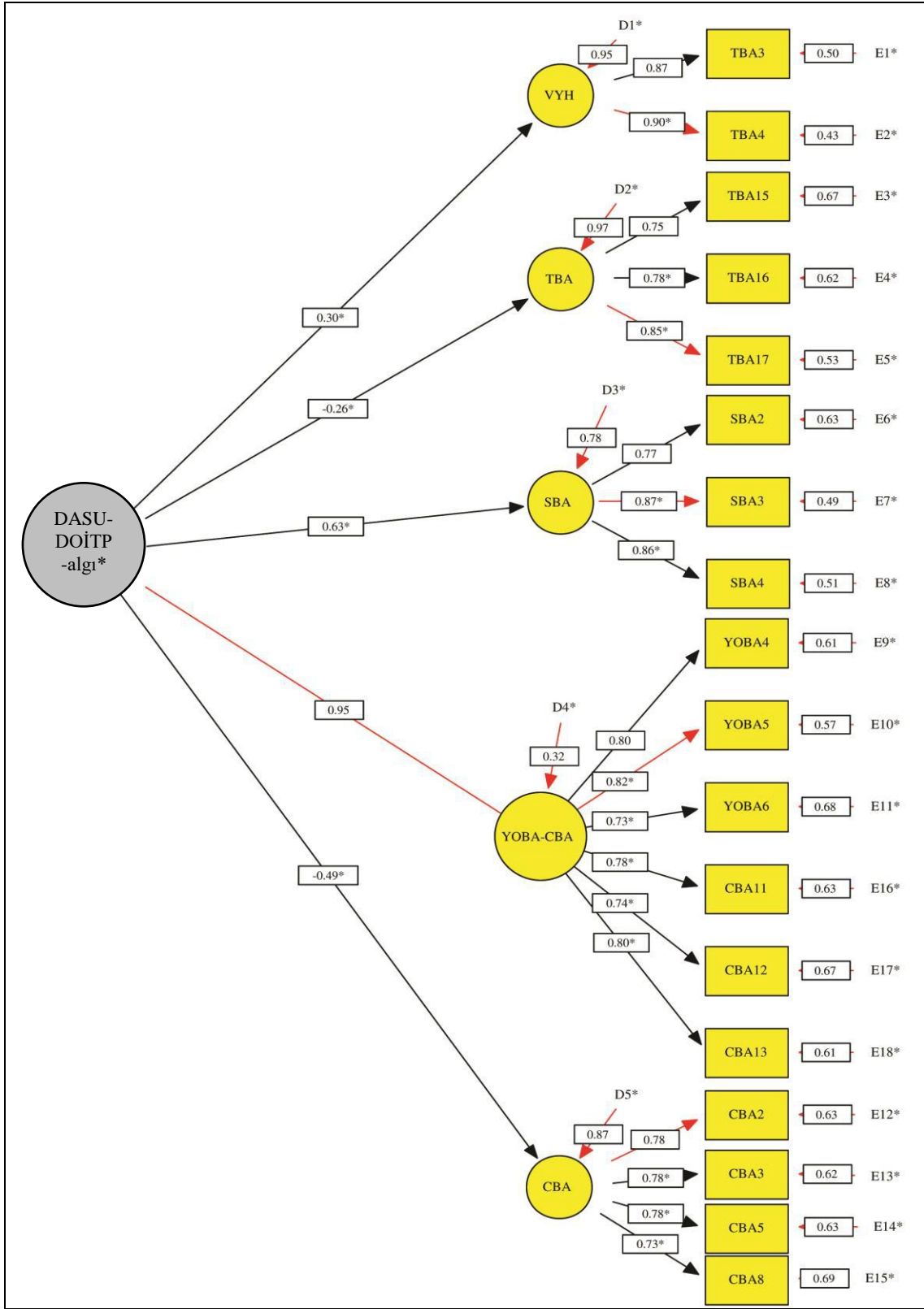
Çizelge 3.18. İlgili Grupları için DASU-DOİTP-algı Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi

Uyum Ölçüsü	Değeri	Uyum
χ^2 uyum testi	474.955	Kabul
($\chi^2/sd=130$)	3.65	Kabul
NFI	0,90	Kabul edilebilir
NNFI	0,90	Kabul edilebilir
CFI	0,92	Kabul edilebilir
RMSEA	0,07	Kabul edilebilir
GFI	0,89	Kabul edilebilir
AGFI	0,85	Kabul edilebilir
SRMR	0,05	İyi uyum
AIC-Model	4182.73>226.95	Kabul
CAIC-Model	3405.85>-402.67	Kabul

Çizelge 3.19. DASU-DOİTP-algı Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri

Bağımsız Örtük Değişken	Bağımlı Örtük Değişkenler				
	SBA	YOBA-CBA	CBA	TBA	VYH
<i>DASU-DOİTP</i>	0.63	0.95	-0.49	-0.26	0.30

Modelde DASU'nun TBA üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = -0.26$). Modelde DASU'nun VYH üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = 0.30$). Çizelge 3.19'da verilen standardize yol katsayıları, bağımsız örtük değişkendeki bir birimlik değişimin bağımlı örtük değişkende kaç birimlik ve hangi yönde bir değişime neden olacağını ifade etmektedir.



Şekil 3.1. DASU-DOİTP-algi Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

Elde edilen yapısal eşitlikler ve çoklu belirlilik katsayısı olan R^2 değerleri Çizelge 3.20’de gösterilmiştir.

Tek boyutluluk yapısının ve hataların birbirinden bağımsız olduğu varsayımının bozulmasına neden olduğundan, hataları ilişkili olan indekslerden Ki-kare (χ^2) değerinin azalmasına en büyük katkıyı yapan gözlenen değişkenler sırasıyla modelden çıkartılmıştır. TBA’nın hata teriminin TBA13 ve TBA18 ile, SBA’nın hata teriminin SBA1, SBA5, SBA6 ve SBA7 ile, YOBA’nın hata teriminin YOBA7, YOBA12 ve CBA11’in hata terimleriyle ilişkili olmasından dolayı modelden çıkartılmıştır.

Çizelge 3.20. Ölçüm Modeli DASU-DOİTP-algı için YEM Sonuçları

Yapısal Eşitlikler	R^2
$VYH = -0.30 * DASU-DOİTP + 0.95 (D1)$	0.09
$TBA = -0.26 * DASU-DOİTP + 0.97 (D2)$	0.07
$SBA = 0.63 * DASU-OGM + 0.78 (D3)$	0.39
$YOBA-CBA = 0.95 * DASU-DOİTP + 0.32 (D4)$	0.90
$CBA = -0.49 * DASU-DOİTP + 0.87 (D5)$	0.24

Özetle Ölçüm Modeli I-DASU-DOİTP-Algı’da yer alan TBA23, TBA24, TBA25, YBA1, YBA2, YBA7, YBA8, YBA9, EBA11, EBA12 ve EBA13 gözlenen değişkenlerine ait hatalar modelde yer alan diğer pek çok değişkenin hatasıyla yüksek düzeyde ilişkili olduğu ve klasik YEM varsayımlarının bozulmasına neden olduğu için modelden tamamen çıkartılarak istatistiksel uygunluğu araştırılmış ve DASU-DOİTP-algı Ölçüm Modeli elde edilmiştir.

3.9.1.2. Orman Endüstrisine İlişkin DASU-Algı Yapısal Eşitlik Modelleri

Orman endüstrisine ilişkin Ölçüm Modeli I-ORE Algısı olarak tanımlanan DASU-ORE-algı modelinde; bölüm 3.5.2’de ORE için yapılan AFA sonucunda elde edilen faktörler ve bunları açıkladığı düşünülen değişkenlerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen sonuçlar Çizelge 3.21 ve 3.22’de verilmiştir.

Çizelge 3.21. DASU-ORE-algı Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Faktörler / Maddeler	Standartlaştırılmış Yükler	t-değeri	Alfa Değeri (Cronbach's α)	R ²	Ortalama	SS
Faktör EBA			0.86			
EBA12	0.80	50.68		0.64	3.51	1.42
EBA13	1.00	53.62		1.00	3.60	1.37
Faktör TBA			0.82			
TBA10	0.48	45.11		0.48	3.13	1.42
TBA11	0.21	50.14		0.21	3.29	1.34
TBA14	0.52	65.27		0.52	3.73	1.17
Faktör SBA			0.93			
SBA3	0.80	53.05		0.64	2.77	1.41
SBA4	0.84	51.82		0.71	2.70	1.37
SBA5	0.69	50.72		0.47	2.98	1.41
SBA6	0.79	53.49		0.62	2.87	1.30
SBA7	0.72	60.88		0.52	2.81	1.19
Faktör YOBA			0.86			
YOBA4	0.83	47.93		0.68	3.17	1.35
YOBA5	0.90	47.32		0.82	3.33	1.44
YOBA6	0.73	52.39		0.54	3.37	1.32
Faktör CBA			0.92			
CBA2	0.77	44.34		0.60	3.20	1.48
CBA3	0.78	45.96		0.61	3.18	1.42
CBA5	0.78	45.06		0.61	3.00	1.36
CBA8	0.73	50.14		0.53	3.20	1.31

DASU-ORE-algı ölçüm modelindeki bağımsız örtük değişkenlerin bağımlı örtük değişkenler üzerindeki toplam etkileri Çizelge 3.23'te verilmiştir.

Çizelge 3.22. DASU-ORE-algı Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi

Uyum Ölçüsü	Değeri	Uyum
χ^2 uyum testi	286.208	Kabul
($\chi^2/sd=68$)	4.21	Kabul
NFI	0,91	Kabul edilebilir
NNFI	0,90	Kabul edilebilir
CFI	0,90	Kabul edilebilir
RMSEA	0,08	Kabul edilebilir
GFI	0,92	İyi uyum
AGFI	0,87	Kabul edilebilir
SRMR	0,08	Kabul edilebilir
AIC-Model	3181.10	>150.21 Kabul
CAIC-Model	2719.04	>-195.07 Kabul

DASU-ORE-algı ölçüm modelinin yol diyagramı ile gösterimi Şekil 3.2'de verilmiştir.

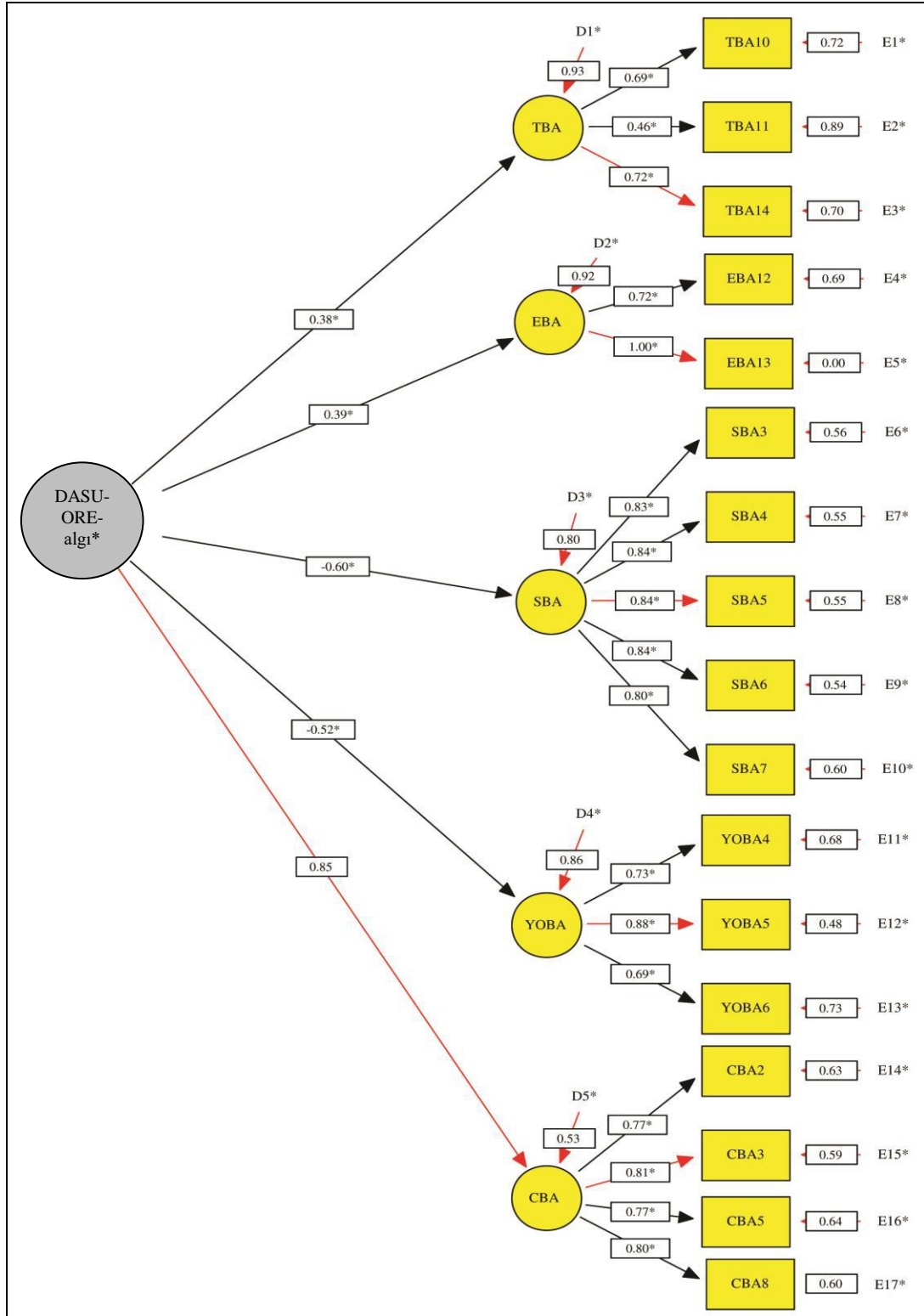
Çizelge 3.23. DASU-ORE-algı Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri

Bağımsız Örtük Değişken	Bağımlı Örtük Değişkenler				
	<i>EBA</i>	<i>TBA</i>	<i>SBA</i>	<i>YOBA</i>	<i>CBA</i>
<i>DASU-ORE</i>	0.39	0.38	-0.60	-0.52	0.85

Çizelge 3.23 incelendiğinde, DASU-ORE-algı Ölçüm Modelinde DASU'nun EBA üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = 0.39$). DASU-ORE-algı Ölçüm Modelinde DASU'nun TBA üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = 0.38$). DASU-ORE-algı ölçüm modelinde DASU'nun SBA üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = -0.60$). Modelde DASU'nun YOBA üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = 0.85$).

Modelde DASU'nun CBA üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = -0.46$). Çizelge 3.23'te verilen standardize yol katsayıları, bağımsız değişkendeki bir birimlik değişimin bağımlı değişkende kaç birimlik bir değişime neden olacağını ifade etmektedir.

Elde edilen yapısal eşitlikler ve çoklu belirlilik katsayısı olan R^2 değerleri Çizelge 3.24'te gösterilmiştir.



Şekil 3.2. DASU-ORE-algi Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

Çizelge 3.24. Ölçüm Modeli DASU-ORE-algı için YEM Sonuçları

Yapısal Eşitlikler	R ²
$EBA = 0.39 * DASU-ORE + 0.92 (D2)$	0.16
$TBA = 0.38 * DASU-ORE + 0.93 (D2)$	0.14
$SBA = -0.60 * DASU-ORE + 0.80 (D3)$	0.36
$YOBA = -0.52 * DASU-ORE + 0.86 (D4)$	0.27
$CBA = 0.85 * DASU-ORE + 0.53 (D5)$	0.72

Tek boyutluluk yapısının ve hataların birbirinden bağımsız olduğu varsayımının bozulmasına neden olduğundan, hataları ilişkili olan indekslerden Ki-kare (χ^2) değerinin azalmasına en büyük katkıyı yapan gözlenen değişkenler sırasıyla modelden çıkartılmıştır. EBA'nın hata teriminin EBA2, EBA4, EBA6, EBA7, EBA8, EBA17, EBA21, ve EBA24 ile, SBA'nın hata teriminin SBA1, SBA2, SBA9, SBA10, ve SBA11 ile, CBA'nın hata teriminin CBA12 ile, YOBA'nın hata teriminin YOBA3 ve YOBA9'un hata terimleriyle ilişkili olmasından dolayı modelden çıkartılmıştır.

Özetle Ölçüm Modeli I-DASU-ORE-Algı'da yer alan EBA2, EBA4, EBA6, EBA7, EBA8, EBA17, EBA21, EBA24, SBA1, SBA2, SBA9, SBA10, SBA11, CBA12, YOBA3, YOBA9, TBA2, TBA12, TBA13, TBA16, TBA23, YBA2, YBA4, YBA13 ve YBA14, gözlenen değişkenlerine ait hatalar modelde yer alan diğer pek çok değişkenin hatasıyla yüksek düzeyde ilişkili olduğu ve klasik YEM varsayımlarının bozulmasına neden olduğu için modelden tamamen çıkartılarak istatistiksel uygunluğu araştırılmış ve DASU-ORE-algı Ölçüm Modeli elde edilmiştir.

3.9.1.3. ORKOOP Yöneticilerine İlişkin DASU-Algı Yapısal Eşitlik Modelleri

ORKOOP yöneticilerine (ORKOOP) ilişkin Ölçüm Modeli I-ORKOOP-Y-algı olarak tanımlanan DASU-ORKOOP-Y-algı modelinde; bölüm 3.5.3'te ORKOOP yöneticileri için yapılan AFA neticesinde elde edilen faktörler ve bunları açıkladığı düşünülen değişkenlerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen sonuçlar Çizelge 3.25 ve 3.26'da verilmiştir.

Çizelge 3.25. DASU-ORKOOP-Y-algı Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Faktörler / Maddeler	Standartlaştırılmış Yükler	t-değeri	Alfa Değeri (Cronbach's α)	R ²	Ortalama	SS
Faktör TBA			0.85			
<i>TBA3</i>	0.78	53.21		0.61	3.60	1.19
<i>TBA4</i>	0.96	47.49		0.91	3.65	1.35
Faktör SBA			0.86			
<i>SBA4</i>	0.73	59.84		0.53	4.04	1.19
<i>SBA5</i>	0.84	61.48		0.71	4.09	1.17
<i>SBA7</i>	0.88	65.99		0.78	4.20	1.12
Faktör EBA-YBA			0.78			
<i>EBA17</i>	0.74	32.07		0.56	2.01	1.27
<i>YBA4</i>	0.85	27.89		0.72	2.48	1.36

DASU-ORKOOP-Y-algı ölçüm modelinin yol diyagramı ile gösterimi Şekil 3.3'te verilmiştir. DASU-ORKOOP-Y-algı ölçüm modelindeki bağımsız örtük değişkenlerin bağımlı örtük değişkenler üzerindeki toplam etkileri Çizelge 3.27'de verilmiştir.

Çizelge 3.26. DASU-ORKOOP-Y-algı Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi

Uyum Ölçüsü	Değeri	Uyum
χ^2 uyum testi	44.083	Kabul
($\chi^2/sd=11$)	4.01	Kabul
NFI	0,96	İyi uyum
NNFI	0,91	Kabul edilebilir
CFI	0,97	İyi uyum
RMSEA	0,08	Kabul edilebilir
GFI	0,96	İyi uyum
AGFI	0,91	Kabul edilebilir
SRMR	0,03	İyi uyum
AIC-Model	972.71>30.08	Kabul
CAIC-Model	873.31>-3.05	Kabul

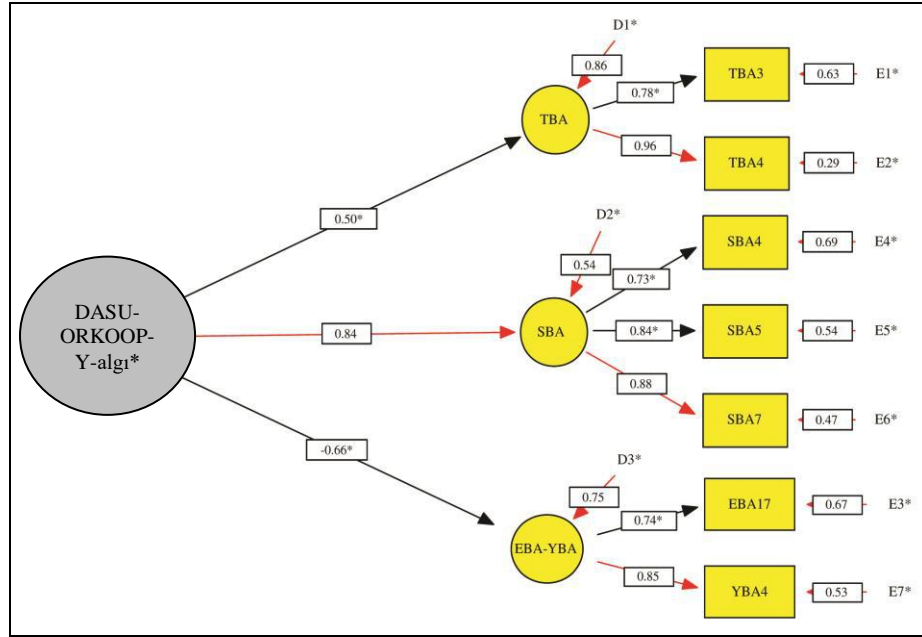
Çizelge 3.27. DASU-ORKOOP-Y-Algı Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri

Bağımsız Örtük Değişken	Bağımlı Örtük Değişkenler		
	<i>TBA</i>	<i>SBA</i>	<i>EBA-YBA</i>
<i>DASU-ORKOOP-Y</i>	0.50	0.84	-0.66

Elde edilen yapısal eşitlikler ve çoklu belirlilik katsayısı olan R² değerleri Çizelge 3.28'de gösterilmiştir. Tek boyutluluk yapısının ve hataların birbirinden bağımsız olduğu varsayımının bozulmasına neden olduğundan, hataları ilişkili olan indekslerden Ki-kare (χ^2) değerinin azalmasına en büyük katkıyı yapan gözlenen değişkenler sırasıyla modelden çıkartılmıştır. TBA'nın hata teriminin TBA10, TBA11, TBA14, TBA16 ve TBA20 ile,

SBA'nın hata teriminin SBA1, SBA3, SBA6, SBA9 ve YBA1 ile, EBA'nın hata teriminin EBA12, EBA13 ve EBA14'ün hata terimleriyle ilişkili olmasından dolayı modelden çıkartılmıştır.

Özetle Ölçüm Modeli I-DASU-ORKOOP-Y'de yer alan TBA10, TBA11, TBA14, TBA16, TBA20, SBA1, SBA3, SBA6, SBA9, YBA1, EBA12, EBA13, EBA14, CBA2, CBA3, CBA4, CBA5, CBA8, CBA9, YOBA4, YOBA5, YOBA6 ve YOBA7 gözlenen değişkenlerine ait hatalar modelde yer alan diğer pek çok değişkenin hatasıyla yüksek düzeyde ilişkili olduğu ve klasik YEM varsayımlarının bozulmasına neden olduğu için modelden tamamen çıkartılarak istatistiksel uygunluğu araştırılmış ve DASU-ORKOOP-Y-Algı Ölçüm Modeli elde edilmiştir.



Şekil 3.3. DASU-ORKOOP-Y-algı Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

Çizelge 3.28. Ölçüm Modeli DASU-ORKOOP-Y-algı için YEM Sonuçları

Yapısal Eşitlikler	R^2
$TBA = 0.50 * DASU-ORKOOP + 0.87 (D2)$	0.25
$SBA = 0.84 * DASU-ORKOOP + 0.54 (D3)$	0.70
$EBA-YBA = -0.66 * DASU-ORKOOP + 0.75 (D4)$	0.44

3.9.1.4. ORKOOP Üyesi Orman Köylülerine İlişkin DASU-Algı Yapısal Eşitlik Modelleri

ORKOOP üyesi orman köylülerine (ORKOOP-U) ilişkin Ölçüm Modeli I-ORKOOP-U Algısı olarak tanımlanan DASU-ORKOOP-U-algı modelinde; bölüm 3.5.4'te AFA ile elde edilen faktörler ve bunları açıkladığı düşünülen değişkenlerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen sonuçlar Çizelge 3.29 ve 3.30'da verilmiştir.

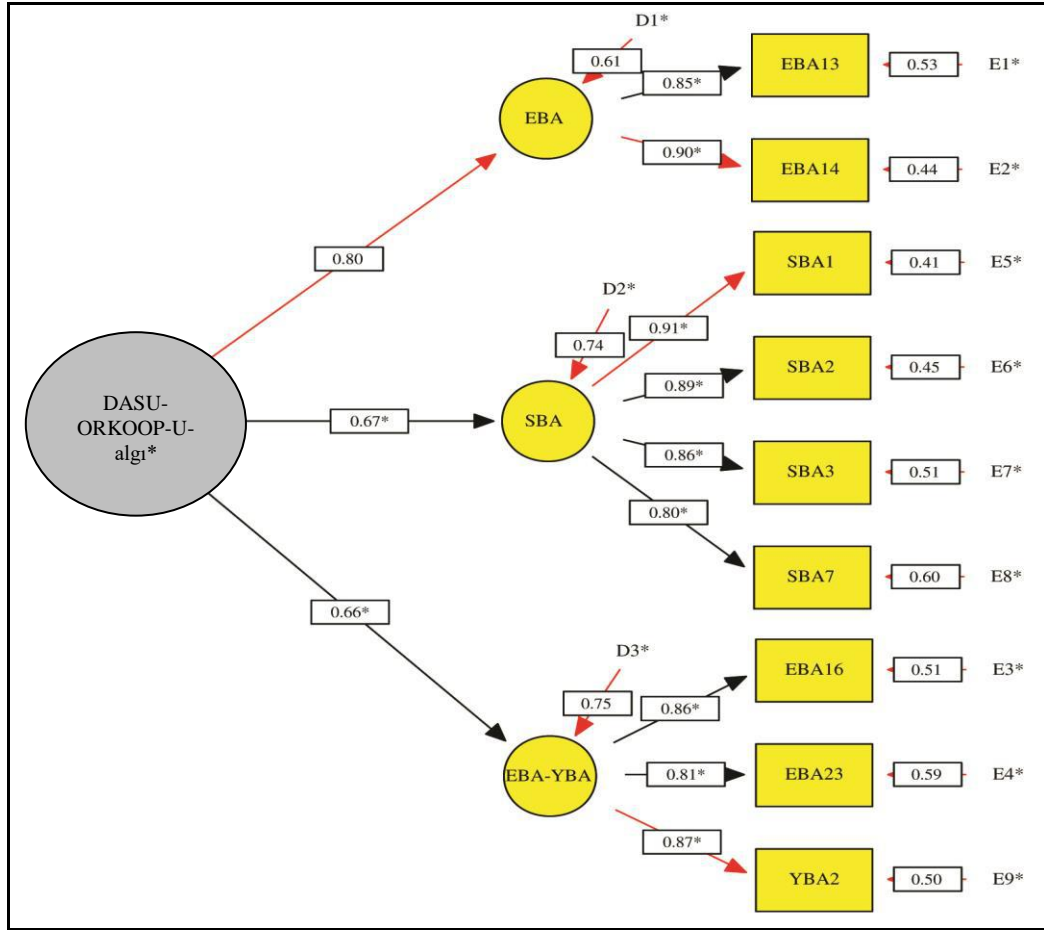
Çizelge 3.29. DASU-ORKOOP-U-algı Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Faktörler / Maddeler	Standartlaştırılmış Yükler	t-değeri	Alfa Değeri (Cronbach's α)	R ²	Ortalama	SS
Faktör EBA			0.87			
<i>EBA13</i>	0.85	46.94		0.72	3.85	1.18
<i>EBA14</i>	0.90	50.80		0.81	3.94	1.12
Faktör SBA			0.92			
<i>SBA1</i>	0.91	42.22		0.83	3.74	1.28
<i>SBA2</i>	0.89	42.22		0.79	3.71	1.27
<i>SBA3</i>	0.86	43.36		0.74	3.72	1.24
<i>SBA7</i>	0.80	47.16		0.64	3.88	1.19
Faktör YBA-EBA			0.88			
<i>YBA2</i>	0.87	41.60		0.75	3.47	1.14
<i>EBA16</i>	0.86	50.85		0.74	3.73	1.29
<i>EBA23</i>	0.81	43.96		0.66	3.78	1.07

Çizelge 3.30. DASU-ORKOOP-U-algı Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi

Uyum Ölçüsü	Değeri	Uyum
χ^2 uyum testi	105.629	Kabul
($\chi^2/sd=24$)	4.40	Kabul
NFI	0,92	İyi uyum
NNFI	0,91	Kabul edilebilir
CFI	0,94	Kabul edilebilir
RMSEA	0,08	Kabul edilebilir
GFI	0,90	İyi uyum
AGFI	0,85	Kabul edilebilir
SRMR	0,04	İyi uyum
AIC-Model	1296.76>65.63	Kabul
CAIC-Model	1140.61>-21.12	Kabul

DASU-ORKOOP-U-algı ölçüm modelinin yol diyagramı ile gösterimi Şekil 3.4'te verilmiştir.



Şekil 3.4. DASU-ORKOOP-U-algı Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

DASU-ORKOOP-U-algı ölçüm modelindeki bağımsız örtük değişkenlerin bağımlı örtük değişkenler üzerindeki toplam etkileri Çizelge 3.31’de verilmiştir.

Çizelge 3.31. DASU-ORKOOP-U-algı Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri

Bağımsız Örtük Değişken	Bağımlı Örtük Değişkenler		
	EBA	SBA	EBA-YBA
DASU-ORKOOP-U	0.80	0.67	0.66

Elde edilen yapısal eşitlikler ve çoklu belirlilik katsayısı olan R^2 değerleri Çizelge 3.32’de gösterilmiştir.

Çizelge 3.32. Ölçüm Modeli DASU-ORKOOP-U-algı için YEM Sonuçları

Yapısal Eşitlikler	R^2
$EBA = 0.80 * DASU-ORKOOP + 0.61 (D2)$	0.63
$SBA = 0.67 * DASU-ORKOOP + 0.75 (D3)$	0.45
$EBA-YBA = 0.66 * DASU-ORKOOP + 0.75 (D4)$	0.43

Tek boyutluluk yapısının ve hataların birbirinden bağımsız olduğu varsayımının bozulmasına neden olduğundan, hataları ilişkili olan indekslerden Ki-kare (χ^2) değerinin azalmasına en büyük katkıyı yapan gözlenen değişkenler sırasıyla modelden çıkartılmıştır. EBA'nın hata teriminin TBA17, TBA25, YBA9, EBA2, EBA7, EBA11, EBA12, ve EBA15 ile, SBA'nın hata teriminin SBA6 ve SBA11 ile, ERB'nın hata teriminin EBA17 ve EBA25'in hata terimleriyle ilişkili olmasından dolayı modelden çıkartılmıştır.

Özetle Ölçüm Modeli I-DASU-ORKOOP-U'da yer alan TBA3, TBA4, TBA8, TBA12, TBA14, TBA24, TBA26, YBA5, EBA4, EBA21, EBA22, CBA10, CBA11 ve YOBA14 gözlenen değişkenlerine ait hatalar modelde yer alan diğer pek çok değişkenin hatasıyla yüksek düzeyde ilişkili olduğu ve klasik YEM varsayımlarının bozulmasına neden olduğu için modelden tamamen çıkartılarak istatistiksel uygunluğu araştırılmış ve DASU-ORKOOP-U-algı Ölçüm Modeli elde edilmiştir.

3.9.1.5. Tüm İlgili Grupları için DASU-Algı Yapısal Eşitlik Modeli

Ölçüm Modeli I-DASU-Algı'nın güvenilirliğini belirlemek amacıyla öncelikle α katsayısı hesaplanmıştır. Modeli açıkladığı varsayılan 4 faktördeki 27 tutum maddesi için güvenilirlik katsayısı $\alpha = 0.96$ olarak hesaplanmış ve bu değer ölçme aracının oldukça yüksek düzeyde güvenilir olduğunu açıklamaktadır (Çelik 2009).

Ölçüm Modeli I olarak tanımlanan DASU-Algı modelinde; 3.5.5'te yapılan AFA sonucunda elde edilen faktörler ve bunları açıkladığı düşünülen değişkenlerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen istatistiksel değerler Çizelge 3.33 ve 3.34'te verilmiştir.

DASU-Algı Ölçüm Modeli sonuç ölçüm modeli olarak tanımlanmıştır. Çizelge 3.33 ve 3.34'te elde edilen bulgular bütünsel olarak ölçme modelinin anlamlı ve uygun bir model olduğunu göstermektedir. Ölçme modelinde yer alan her bir gözlenen değişkenin sahip olduğu tahmin edilen yol katsayıları kuram doğrultusunda doğru işarete sahip olmakla birlikte anlamlı bulunmuştur. Çizelge 3.34'te verilen uyum ölçütleri incelendiğinde

betimleyici uygunluk ölçüleri RMSEA, SRMR; model karşılaştırmasını temel alan NFI, NNFI, CFI, GFI ve AGFI; model tutarlılığını temel alan betimleyici ölçüler AIC ve CAIC, DASU-Algı Ölçüm Modelinin uygun model olduğunu belirtmektedir.

Çizelge 3.33. İlgili Grupları için DASU-Algı Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Faktörler / Maddeler	Standartlaştırılmış Yükler	t-değeri	Alfa Değeri (Cronbach's α)	R ²	Ortalama	SS
Faktör SBA	0.56		0.93	0.32		
<i>SBA1</i>	0.78	88.04		0.61	3.17	1.33
<i>SBA2</i>	0.82	90.23		0.68	3.19	1.31
<i>SBA3</i>	0.87	88.92		0.76	3.17	1.32
<i>SBA4</i>	0.82	84.82		0.68	3.11	1.36
<i>SBA5</i>	0.81	92.73		0.66	3.44	1.38
<i>SBA6</i>	0.83	98.94		0.68	3.41	1.28
<i>SBA7</i>	0.79	95.02		0.63	3.36	1.31
Faktör YOBA	0.74		0.78	0.54		
<i>YOBA4</i>	0.94	100.01		0.89	3.17	1.17
<i>YOBA5</i>	0.68	88.76		0.46	3.14	1.31
Faktör TBA	0.38		0.72	0.15		
<i>TBA1</i>	0.60	105.66		0.36	3.58	1.26
<i>TBA6</i>	0.93	111.47		0.87	3.51	1.17

Çizelge 3.34. İlgili Grupları için DASU-Algı Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi

Uyum Ölçüsü	Değeri	Uyum
χ^2 uyum testi	548.269	Kabul
($\chi^2/sd=126$)	4.35	Kabul
NFI	0,94	Kabul edilebilir
NNFI	0,93	Kabul edilebilir
CFI	0,94	Kabul edilebilir
RMSEA	0,08	Kabul edilebilir
GFI	0,93	İyi uyum
AGFI	0,88	Kabul edilebilir
SRMR	0,04	İyi uyum
AIC-Model	8950.51>466.27	Kabul
CAIC-Model	8608.15>211.05	Kabul

İlgili grupları için DASU-Algı ölçüm modelinin yol diyagramı ile gösterimi Şekil 3.5'te verilmiştir.

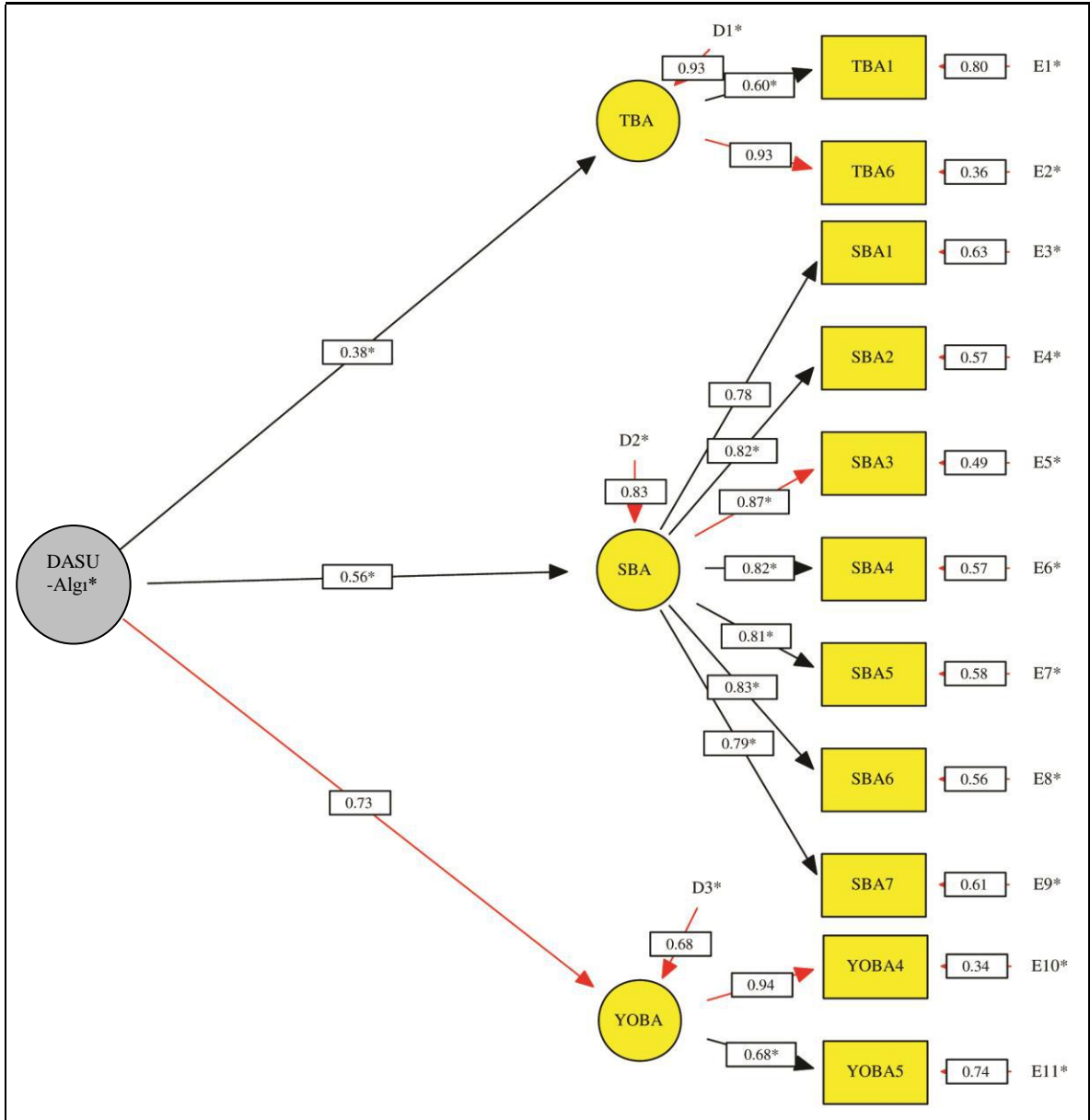
DASU-Algı ölçüm modelindeki bağımsız örtük değişkenlerin bağımlı örtük değişkenler üzerindeki toplam etkileri Çizelge 3.35'te verilmiştir.

Çizelge 3.35. DASU-Algı Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri

Bağımsız Örtük Değişken	Bağımlı Örtük Değişkenler		
	<i>SBA</i>	<i>TBA</i>	<i>YOBA</i>
<i>DASU</i>	0.56	0.38	0.73

Çizelge 3.35 incelendiğinde, DASU-Algı Ölçüm Modelinde ilgi gruplarının DASU'nun teknik boyut algısı (TBA) üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = 0.38$). İlgi gruplarının DASU'nun sosyal boyut algısı (SBA) üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = 0.56$). İlgi gruplarının DASU'nun yönetsel boyut algısı (YOBA) üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = 0.73$). Çizelge 3.36'da verilen standardize yol katsayıları, bağımsız değişkendeki bir birimlik değişimin bağımlı değişkende kaç birimlik bir değişime neden olacağını ifade etmektedir.

Tek boyutluluk yapısının ve hataların birbirinden bağımsız olduğu varsayımının bozulmasına neden olduğundan, hataları ilişkili olan indekslerden Ki-kare (χ^2) değerinin azalmasına en büyük katkıyı yapan gözlenen değişkenler sırasıyla modelden çıkartılmıştır. TBA'nın hata teriminin TBA25 ile, SBA'nın hata teriminin SBA9, YBA1 ve EBA24 ile, YOBA'nın hata teriminin YOBA6 ve YOBA12'nin hata terimleriyle ilişkili olmasından dolayı modelden çıkartılmıştır. Özetle Ölçüm Modeli I-DASU'da yer alan TBA25, SBA9, YBA1, EBA24, YOBA6 ve YOBA12 gözlenen değişkenlerine ait hatalar modelde yer alan diğer pek çok değişkenin hatasıyla yüksek düzeyde ilişkili olduğu ve klasik YEM varsayımlarının bozulmasına neden olduğu için modelden tamamen çıkartılarak istatistiksel uygunluğu araştırılmış ve DASU-Algı Ölçüm Modeli elde edilmiştir.



Şekil 3.5. İlgi Grupları için DASU-Algı Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

Elde edilen yapısal eşitlikler ve çoklu belirlilik katsayısı olan R^2 değerleri Çizelge 3.36'da gösterilmiştir.

3.9.1.6. DASU-Algı Çoklu Grup Karşılaştırması Yapısal Eşitlik Modeli

Araştırma kapsamında tüm ilgi gruplarının karşılaştırılmasına ilişkin Ölçüm Modeli I-DASU-Algı olarak tanımlanan DASU-Algı modelinde; TBA, SBA ve YOBA örtük değişkenleri (faktörler) ve bunları açıkladığı düşünülen maddelerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir.

Çizelge 3.36. Ölçüm Modeli DASU-Algı için YEM Sonuçları

Yapısal Eşitlikler	R ²
$TBA = 0.38 * DASU + 0.93 (D2)$	0.14
$SBA = 0.56 * DASU + 0.83 (D3)$	0.32
$YOBA = 0.74 * DASU + 0.68 (D4)$	0.54

Araştırma kapsamında tüm ilgi gruplarının karşılaştırılmasına ilişkin Ölçüm Modeli I-DASU-Algı olarak tanımlanan DASU-Algı modelinde; tüm İG'ler için yapılan DFA sonuçları neticesinde elde edilen DASU-Algı modelindeki tüm örtük değişkenler ve bunları açıkladığı düşünülen değişkenlerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir. Analizler AMOS 16.0 programında yapılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen standartlaştırılmış ölçüm değerleri (estimates), standart hata, kritik oran (critical ratio) ve anlamlılık düzeylerine ilişkin bulgular Çizelge 3.37 ve 3.38'de verilmiştir.

Çizelge 3.37. İlgi Grupları için DASU Ölçüm Modelinin Anlamlılık Düzeyleri, Kritik Oranları, Standartlaştırılmış Tahmin ve Standart Hata Değerleri

İlgi Grubu	İlişkiler	Tahmin	Standart Hata	Kritik Oran	Anlamlılık Düzeyi
DOİTP	SBA1 <--- SBA	1,000			
	SBA2 <--- SBA	1,325	,103	12,827	***
	SBA3 <--- SBA	1,440	,091	15,760	***
	SBA4 <--- SBA	1,403	,104	13,518	***
	SBA5 <--- SBA	1,110	,102	10,904	***
	SBA6 <--- SBA	1,168	,097	12,015	***
	SBA7 <--- SBA	1,157	,100	11,537	***
	YOBA5 <--- YOBA	1,000			
	YOBA4 <--- YOBA	1,054	,067	15,759	***
	TBA6 <--- TBA	1,000			
	TBA1 <--- TBA	,466	,139	3,348	***

Çizelge 3.37 (devam)

İlgi Grubu	İlişkiler	Tahmin	Standart Hata	Kritik Oran	Anlamlılık Düzeyi
ORE	SBA1 <--- SBA	1,000			
	SBA2 <--- SBA	1,114	,058	19,121	***
	SBA3 <--- SBA	1,112	,052	21,330	***
	SBA4 <--- SBA	1,090	,055	19,789	***
	SBA5 <--- SBA	1,070	,056	19,023	***
	SBA6 <--- SBA	,956	,052	18,365	***
	SBA7 <--- SBA	,779	,048	16,091	***
	YOBA5 <--- YOBA	1,000			
	YOBA4 <--- YOBA	,576	,077	7,449	***
	TBA6 <--- TBA	1,000			
	TBA1 <--- TBA	1,417	,403	3,518	***
	ORKOOP-Y	SBA1 <--- SBA	1,000		
SBA2 <--- SBA		,976	,069	14,085	***
SBA3 <--- SBA		,892	,058	15,458	***
SBA4 <--- SBA		1,084	,074	14,556	***
SBA5 <--- SBA		1,158	,072	16,027	***
SBA6 <--- SBA		,786	,065	12,072	***
SBA7 <--- SBA		1,026	,070	14,570	***
YOBA5 <--- YOBA		1,000			
YOBA4 <--- YOBA		2,944	1,421	2,072	,038
TBA6 <--- TBA		1,000			
TBA1 <--- TBA		1,009	,118	8,530	***
ORKOOP-U	SBA1 <--- SBA	1,000			
	SBA2 <--- SBA	,920	,053	17,454	***
	SBA3 <--- SBA	,902	,045	19,902	***
	SBA4 <--- SBA	,492	,068	7,259	***
	SBA5 <--- SBA	,815	,067	12,198	***
	SBA6 <--- SBA	,783	,052	15,009	***
	SBA7 <--- SBA	,791	,054	14,706	***
	YOBA5 <--- YOBA	1,000			
	YOBA4 <--- YOBA	1,052	,151	6,986	***
	TBA6 <--- TBA	1,000			
	TBA1 <--- TBA	,970	,256	3,783	***

***. Gruplar arasında p < 0.001 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

Çizelge 3.37 incelendiğinde ilgi grupları arasında p < 0.001 düzeyinde anlamlı farklılıkların olduğu doğrulanmıştır ($\chi^2=984,413$, $df=152$, $CFI=0.91$, $GFI=0.90$, $NFI=0.90$, $RMSEA=0,06$). Çizelge 3.38’de ise ilgi grupları arasındaki farklılıklara ilişkin regresyon yükleri görülmektedir. Buna göre, ilgi gruplarına ilişkin örtük değişkenlerin regresyon

yüklerinin ($R^2 > 0.40$) Bentler ve Liang (2003), Woods ve diğ. (2009) ve Sideridis (2015)'e göre yüksek açıklayıcılığa sahip oldukları söylenebilir.

Çizelge 3.38. DASU-Algı Ölçüm Modellerindeki İlgili Gruplarına İlişkin Standartlaştırılmış Regresyon Yükleri

İlgili Grubu	İlişkiler	R ²	İlgili Grubu	İlişkiler	R ²
DOİTP	SBA1 <--- SBA	,614	ORKOOP-Y	SBA1 <--- SBA	,782
	SBA2 <--- SBA	,788		SBA2 <--- SBA	,758
	SBA3 <--- SBA	,850		SBA3 <--- SBA	,733
	SBA4 <--- SBA	,860		SBA4 <--- SBA	,779
	SBA5 <--- SBA	,629		SBA5 <--- SBA	,845
	SBA6 <--- SBA	,717		SBA6 <--- SBA	,679
	SBA7 <--- SBA	,678		SBA7 <--- SBA	,781
	YOBA5 <--- YOBA	,825		YOBA5 <--- YOBA	,368
	YOBA4 <--- YOBA	,908		YOBA4 <--- YOBA	1,526
	TBA6 <--- TBA	1,117		TBA6 <--- TBA	,735
	TBA1 <--- TBA	,492		TBA1 <--- TBA	,596
ORE	SBA1 <--- SBA	,759	ORKOOP-U	SBA1 <--- SBA	,918
	SBA2 <--- SBA	,871		SBA2 <--- SBA	,851
	SBA3 <--- SBA	,903		SBA3 <--- SBA	,856
	SBA4 <--- SBA	,897		SBA4 <--- SBA	,475
	SBA5 <--- SBA	,869		SBA5 <--- SBA	,700
	SBA6 <--- SBA	,845		SBA6 <--- SBA	,794
	SBA7 <--- SBA	,753		SBA7 <--- SBA	,783
	YOBA5 <--- YOBA	1,070		YOBA5 <--- YOBA	,677
	YOBA4 <--- YOBA	,659		YOBA4 <--- YOBA	,732
	TBA6 <--- TBA	,649		TBA6 <--- TBA	,551
	TBA1 <--- TBA	,867		TBA1 <--- TBA	,417

Önerilen araştırma modeli DASU'nun YEM sonuçları dikkate alınarak Bölüm 1'de belirtilen hipotezlerin model kapsamında istatistiksel değerlendirilmesi elde edilmiştir. Yapısal ve ölçüm modellerinin EQS 6.2 ve AMOS 16.0 yazılımları ile analiz edilmesi sonucunda geçerli olarak belirlenen modellerden hareketle hipotezlerin istatistiksel sonuçları sırasıyla Çizelge 3.39'da verilmiştir.

Hipotez, H(1), H(2) ve H(3) istatistiksel olarak doğrulanmıştır ($\chi^2 = 984,413$, $df = 152$, $p < 0.001$, $CFI = 0,91$, $GFI = 0,90$, $RMSEA = 0,06$). İlgili gruplarının teknik boyut algıları (TBA),

sosyal boyut algıları (SBA) ve yönetsel boyut algıları (YOBA) arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır.

Çizelge 3.39. Araştırma Modeli DASU için Hipotezler

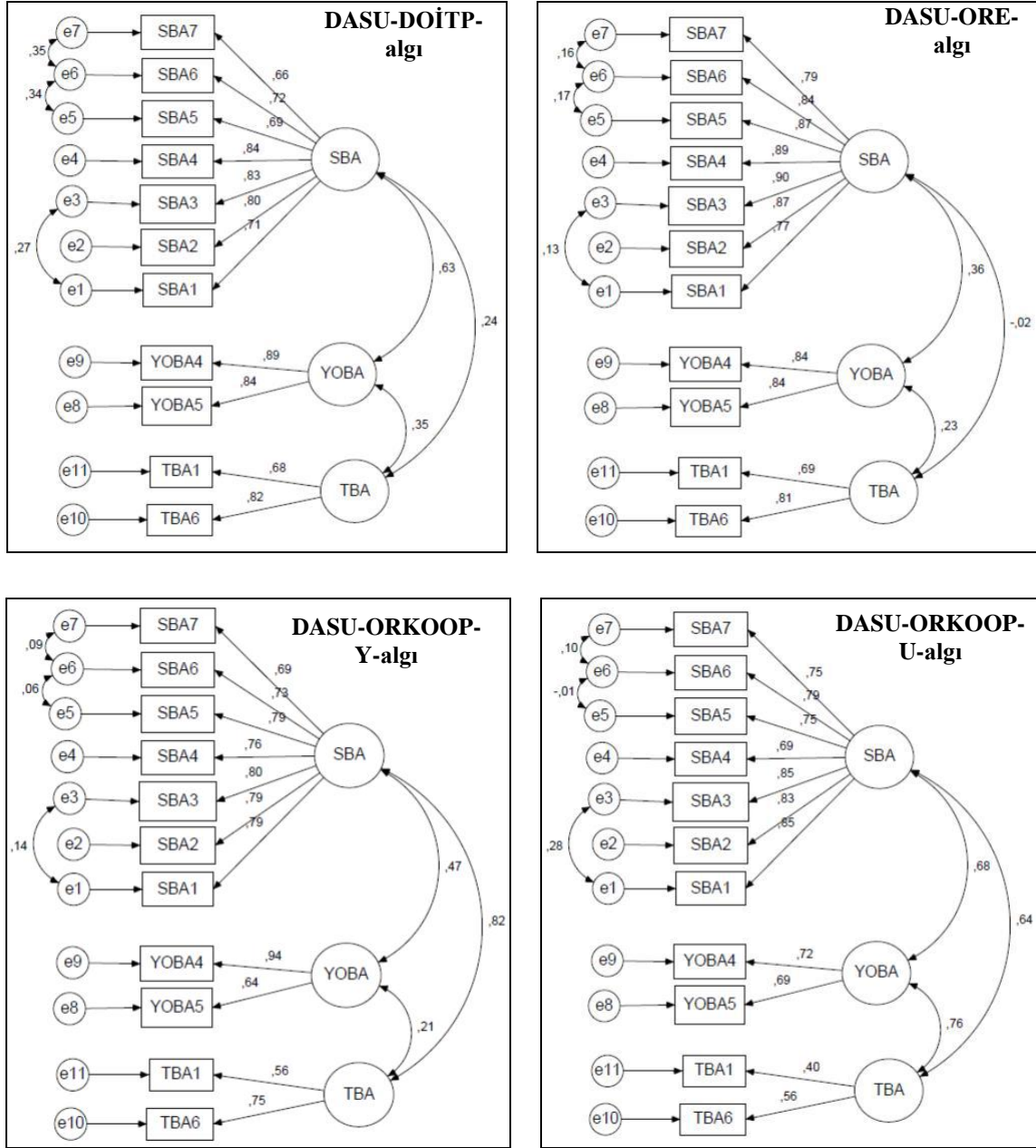
Hipotezler	Sonuç
H (1): İG'lerin DASU'nun teknik boyutunu algılamaları arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Doğrulandı
H (2): İG'lerin DASU'nun ekonomik boyutunu algılamaları arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Doğrulanmadı
H (3): İG'lerin DASU'nun sosyal boyutunu algılamaları arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Doğrulandı
H (4): İG'lerin DASU'nun yasal boyutunu algılamaları arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Doğrulanmadı
H (5): İG'lerin DASU'nun yönetsel boyutunu algılamaları arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Doğrulandı
H (6): İG'lerin DASU'nun çevresel boyutunu algılamaları arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Doğrulanmadı
H (7): İG'lerin DASU-Algı modelleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Doğrulandı

Araştırma hipotezi, H(2), H(4), H(6), istatistiksel olarak reddedilmiştir. Ölçüm modeli DASU'da EBA, YBA ve CBA örtük değişkenleri yer almadığı için karşılaştırılamamıştır. Bu nedenle tüm ilgi grupları açısından dikili ağaç satışı uygulaması (DASU) algısının ekonomik boyut algısı (EBA), yasal boyutu algısı (YBA) ve çevresel boyutu algısı (CBA) üzerinde bir etkiye sahip olup olmadığı saptanamamıştır. DASU ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda özellikle İG'lerin ekonomik açılardan sağlayacağı faydaların önemine vurgu yapılmakta iken algı modellerinde bu konuyu doğrulayabilecek yeterli verinin olmadığı görülmüştür. Bununla birlikte DASU'da yasal haklardan kaynakların kayıpların olduğu yönünde eleştirilen olmasına ve çevresel kaygılar nedeniyle DASU'nun olumsuzlukları hakkında benzer olumsuzlukların ifade edilmesine rağmen algı modellerinde bu durumları doğrulayacak yeterli veriye ulaşılamamıştır.

Hipotez, H(7) istatistiksel olarak doğrulanmıştır ($\chi^2= 984,413$, $df=152$, $p<0.001$, $CFI=0,91$, $GFI=0,90$, $RMSEA=0,06$). İlgi gruplarının DASU-Algı modelleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır.

DASU-DOİTP-Algı, DASU-ORE-Algı, DASU-ORKOOP-Y-Algı ve DASU-ORKOOP-U-Algı ölçüm modellerinin yol diyagramı ile gösterimi Şekil 3.6'da verilmiştir. Algı

modellerinde gruplar arası karşılaştırmalara bakıldığı için birinci düzey (1st order) YEM kullanılmıştır.



Şekil 3.6. İG'lerin DASU-Algı Karşılaştırması Ölçüm Modellerinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

3.9.2. DASU-Tutum Yapısal Eşitlik Modelleri

3.9.2.1. DOİTP'ye İlişkin DASU-Tutum Yapısal Eşitlik Modelleri

DOİTP'ye ilişkin Ölçüm Modeli DASU-DOİTP-tutum olarak tanımlanan DASU-DOİTP-tutum modelinde; bölüm 3.5.6'da elde edilen güven boyutu (GVN), iletişim boyutu (ILT), çatışma çözüm teknikleri boyutu (CCT) çatışma çözümü boyutu (CCB), koordinasyon (KDN), DASU ihalelerinde sorunlar (ISO), DASU'da güven boyutu (GVN), DASU memnuniyeti (MEM) DASU'da bilgilendirme (BLG) örtük değişkenleri (faktörler) ve bunları açıkladığı düşünülen değişkenlerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen sonuçlar Çizelge 3.40 ve 3.41'de verilmiştir.

Çizelge 3.40. DASU-DOİTP-tutum Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Faktörler / Maddeler	Standartlaştırılmış Yükler	t-değeri	Alfa Değeri (Cronbach's α)	R ²	Ortalama	SS
Faktör GVN-KDN			0.72			
GVN12	0.66	81.84		0.43	3.61	0.92
GVN13	0.85	88.04		0.73	3.58	0.85
Faktör GVN-ISO			0.81			
GVN26	0.85	58.15		0.73	3.03	1.09
GVN27	0.79	56.41		0.62	2.95	1.09
Faktör GVN			0.85			
GVN31	0.91	65.21		0.82	3.26	1.04
GVN32	0.82	66.22		0.68	3.14	0.99
Faktör ILT-CCB			0.67			
ILT7	0.75	58.30		0.57	2.48	1.18
CCB4	0.67	47.55		0.45	2.80	1.01
Faktör ILT-BLG			0.77			
ILT15	0.80	86.42		0.62	3.77	0.91
ILT17	0.78	82.05		0.64	3.72	0.95
Faktör CCB			0.75			
CCB1	0.75	73.52		0.57	3.34	0.95
CCB2	0.80	85.23		0.64	3.55	0.87
Faktör CCB-CCT			0.88			
CCB14	0.92	45.67		0.84	2.68	1.22
CCB15	0.85	40.90		0.73	2.49	1.27

Çizelge 3.41. İlgi Grupları için DASU-DOİTP-tutum Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi

Uyum Ölçüsü	Değeri	Uyum
χ^2 uyum testi	227.802	Kabul
($\chi^2/sd=63$)	3.61	Kabul
NFI	0,90	Kabul edilebilir
NNFI	0,90	Kabul edilebilir
CFI	0,92	Kabul edilebilir
RMSEA	0,08	Kabul edilebilir
GFI	0,93	İyi uyum
AGFI	0,89	Kabul edilebilir
SRMR	0,07	Kabul edilebilir
AIC-Model	2056.08>103.802	Kabul
CAIC-Model	1594.02>-211.01	Kabul

DASU-DOİTP-tutum ölçüm modelinin yol diyagramı ile gösterimi Şekil 3.7’de verilmiştir. DASU-DOİTP-tutum ölçüm modelindeki bağımsız örtük değişkenlerin bağımlı örtük değişkenler üzerindeki toplam etkileri Çizelge 3.42’de verilmiştir.

Çizelge 3.42. DASU-DOİTP-tutum Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri

Bağımsız Örtük Değişken	Bağımlı Örtük Değişkenler						
	<i>GVN-KDN</i>	<i>GVN-ISO</i>	<i>GVN</i>	<i>ILT-CCB</i>	<i>ILT-BLG</i>	<i>CCB</i>	<i>CCB-CCT</i>
<i>DASU-DOİTP-tutum</i>	-0.30	0.60	0.49	0.88	-0.32	-0.27	0.55

Çizelge 3.42 incelendiğinde, DASU-Tutum Ölçüm Modelinde İG’nin DASU-TUTUM’nin koordinasyon boyutu (GVN-KDN) üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = -0.30$). İlgi gruplarının DASU-TUTUM DASU ihalelerinde sorunlar boyutu (GVN-ISO) üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = 0.60$). İG’nin DASU-TUTUM güven boyutu (GVN) üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = 0.49$). İG’nin DASU-TUTUM iletişim boyutu (ILT-CCB) üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = 0.88$). İlgi gruplarının DASU-TUTUM bilgilendirme boyutu (ILT-BLG) üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki

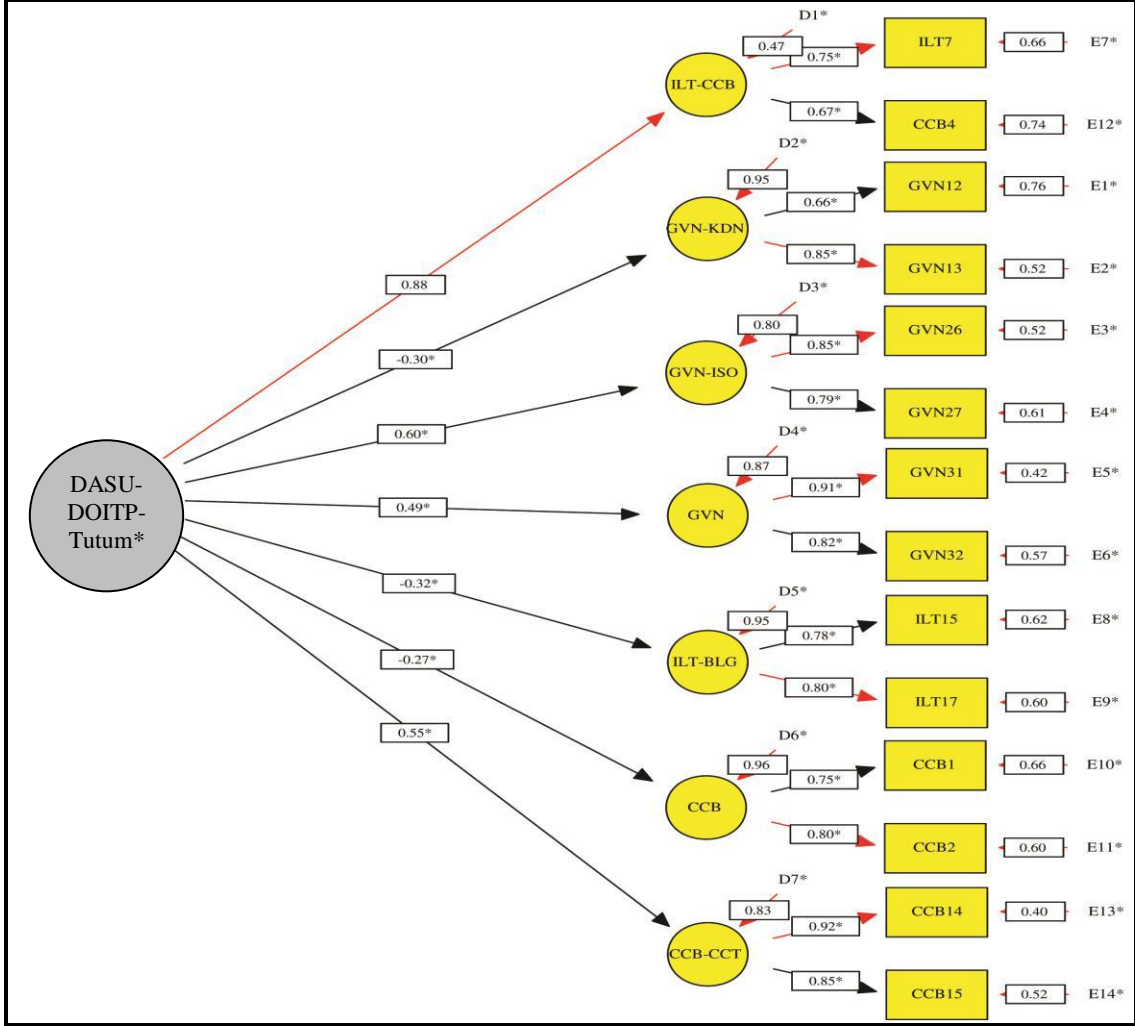
ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = -0.32$). İlgili gruplarının DASU-TUTUM çatışma çözümü boyutu (CCB) üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = -0.26$). İlgili gruplarının DASU-TUTUM DASU'da çatışma çözümü teknikleri boyutu (CCB-CCT) üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = 0.55$). Çizelge 3.42'de verilen standardize yol katsayıları, bağımsız değişkendeki bir birimlik değişimin bağımlı değişkende kaç birimlik bir değişime neden olacağını ifade etmektedir.

Elde edilen yapısal eşitlikler ve çoklu belirlilik katsayısı olan R^2 değerleri Çizelge 3.43'te gösterilmiştir.

Tek boyutluluk yapısının ve hataların birbirinden bağımsız olduğu varsayımının bozulmasına neden olduğundan, hataları ilişkili olan indekslerden Ki-kare değerinin azalmasına en büyük katkıyı yapan gözlenen değişkenler sırasıyla modelden çıkartılmıştır. GVN'nin hata teriminin GVN14, GVN16, ILT1, hata terimleriyle ilişkili olmasından dolayı modelden çıkartılmış, kalan değişkenler tekrar yorumlanarak GVN-KDN ismi ile yeniden adlandırılmıştır. ILT'nin hata teriminin CCB20, ILT2, ILT7, ILT10, ILT16 ve GVN21'in hata terimleriyle ilişkili olmasından dolayı modelden çıkartılmıştır.

Çizelge 3.43. Ölçüm Modeli DASU-DOİTP-Tutum için YEM Sonuçları

Yapısal Eşitlikler	R^2
$GVN-KDN = -0.30 * DASU-DOİTP + 0.95 (D2)$	0.09
$GVN-ISO = 0.60 * DASU-DOİTP-TUTUM + 0.80 (D3)$	0.36
$GVN = 0.49 * DASU-TUTUM - OGM + 0.87 (D4)$	0.24
$ILT-CCB = 0.88 * DASU-DOİTP-TUTUM + 0.47 (D5)$	0.78
$ILT-BLG = -0.32 * DASU-DOİTP-TUTUM + 0.95 (D6)$	0.10
$CCB = -0.27 * DASU-DOİTP-TUTUM + 0.96 (D7)$	0.07
$CCB-CCT = 0.55 * DASU-DOİTP-TUTUM + 0.83 (D8)$	0.31



Şekil 3.7. DASU-DOİTP-Tutum Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

Özetle Ölçüm Modeli I-DASU-Tutum'da yer alan GVN14, GVN16, ILT1, CCB7, CCB8, CCB9, CCB10, CCB11, CCB12, CCB20, ILT2, ILT7, ILT10, ILT16 ve GVN21 gözlenen değişkenlerine ait hatalar modelde yer alan diğer pek çok değişkenin hatasıyla yüksek düzeyde ilişkili olduğu ve klasik YEM varsayımlarının bozulmasına neden olduğu için modelden tamamen çıkartılarak istatistiksel uygunluğu araştırılmış ve DASU-DOİTP-Tutum Ölçüm Modeli elde edilmiştir.

3.9.2.2. Orman Endüstrisine İlişkin DASU-Tutum Yapısal Eşitlik Modelleri

Ölçüm Modeli II-ORE Tutumu olarak tanımlanan DASU-ORE-Tutum modelinde; bölüm 3.5.7’de yapılan AFA ile elde edilen GVN, ILT ve CCB örtük değişkenleri (faktörler) ve bunları açıkladığı düşünülen değişkenlerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen sonuçlar Çizelge 3.44 ve 3.45’te verilmiştir.

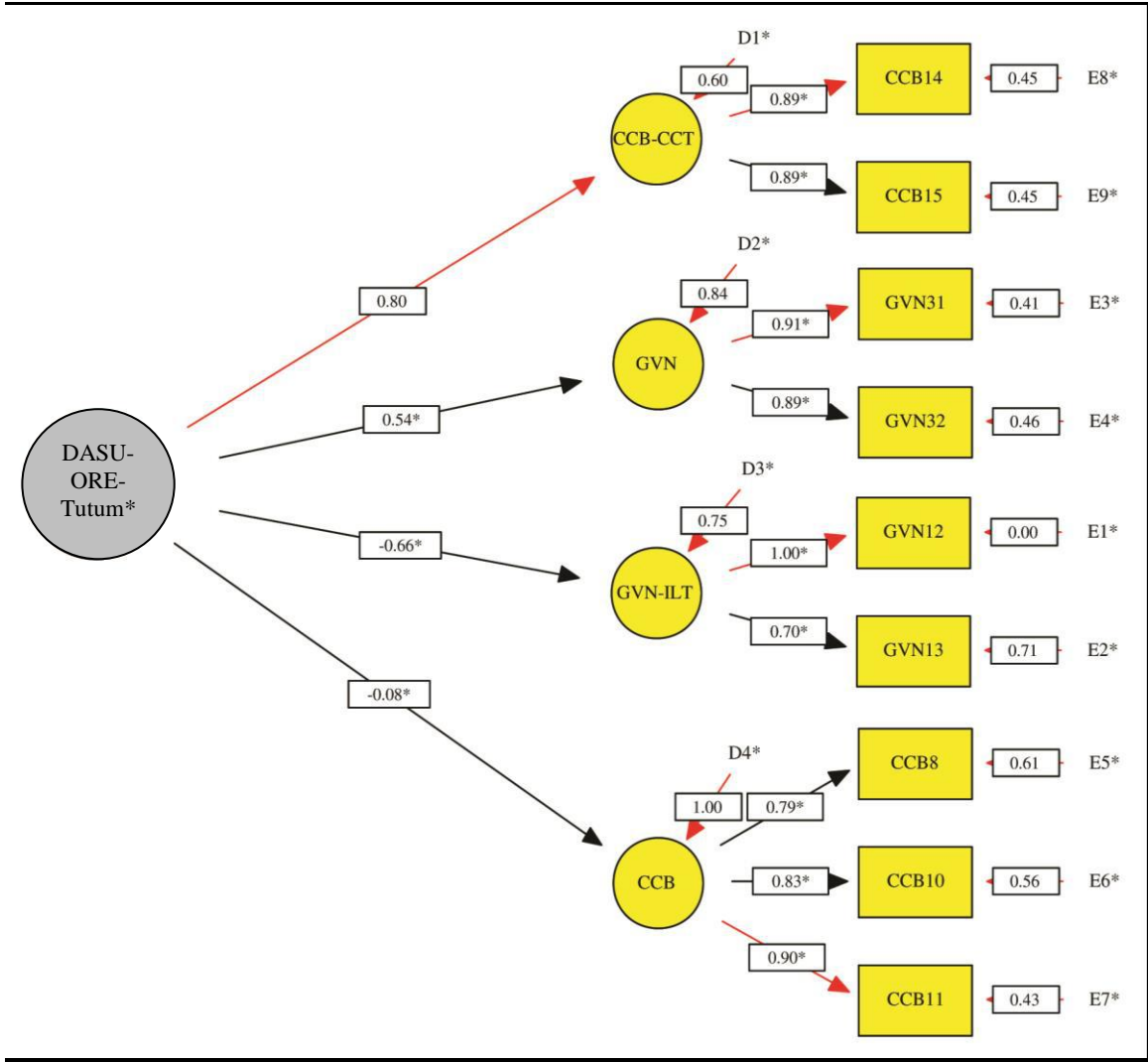
Çizelge 3.44. DASU-ORE-Tutum Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Faktörler / Maddeler	Standartlaştırılmış Yükler	t-değeri	Alfa Değeri (Cronbach’s α)	R ²	Ortalama	SS
Faktör GVN-ILT			0.90			
GVN31	0.89	60.40		0.79	3.51	1.19
GVN32	0.91	62.67		0.84	3.45	1.13
Faktör ILT			0.84			
GVN12	0.90	64.57		0.82	3.29	1.04
GVN13	0.77	59.67		0.60	3.21	1.10
Faktör CCB			0.86			
CCB8	0.79	91.82		0.62	4.21	0.94
CCB10	0.81	132.03		0.66	4.58	0.71
CCB11	0.90	101.09		0.82	4.32	0.88
Faktör CCB-CCT			0.89			
CCB14	0.91	41.04		0.82	2.94	1.47
CCB15	0.88	38.03		0.78	2.85	1.53

Çizelge 3.45. DASU-ORE-Tutum Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi

Uyum Ölçüsü	Değeri	Uyum
χ^2 uyum testi	220.890	Kabul
($\chi^2/sd=46$)	4.80	Kabul
NFI	0,93	Kabul edilebilir
NNFI	0,90	Kabul edilebilir
CFI	0,94	Kabul edilebilir
RMSEA	0,08	Kabul edilebilir
GFI	0,93	İyi uyum
AGFI	0,82	Kabul edilebilir
SRMR	0,05	İyi uyum
AIC-Model	2385.98>168.89	Kabul
CAIC-Model	2159.17>-37.84	Kabul

DASU-ORE-Tutum ölçüm modelinin yol diyagramı ile gösterimi Şekil 3.8’de verilmiştir.



Şekil 3.8. DASU-ORE-Tutum Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

DASU-ORE-tutum ölçüm modelindeki bağımsız örtük değişkenlerin bağımlı örtük değişkenler üzerindeki toplam etkileri Çizelge 3.46’da verilmiştir. Elde edilen yapısal eşitlikler ve çoklu belirlilik katsayısı olan R^2 değerleri Çizelge 3.47’de gösterilmiştir.

Çizelge 3.46. DASU-ORE-tutum Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri

Bağımsız Örtük Değişken	Bağımlı Örtük Değişkenler			
	GVN	GVN-ILT	CCB	CCB-CCT
<i>DASU-TUTUM-ORE</i>	0.54	-0.66	-0.08	0.80

Çizelge 3.47. Ölçüm Modeli DASU-ORE-tutum için YEM Sonuçları

Yapısal Eşitlikler	R ²
$GVN = 0.55 * DASU-TUTUM-ORE + 0.83 (D2)$	0.30
$GVN-ILT = -0.63 * DASU-TUTUM-ORE + 0.77 (D3)$	0.40
$CCB = -0.08 * DASU-TUTUM-ORE + 1.00 (D4)$	0.01
$CCB-CCT = 0.84 * DASU-TUTUM-ORE + 0.54 (D7)$	0.71

Tek boyutluluk yapısının ve hataların birbirinden bağımsız olduğu varsayımının bozulmasına neden olduğundan, hataları ilişkili olan indekslerden Ki-kare değerinin azalmasına en büyük katkıyı yapan gözlenen değişkenler sırasıyla modelden çıkartılmıştır. GVN-ILT'nin hata teriminin ILT4, ILT8, ILT19, ILT20, GVN1, GVN3, GVN6, GVN14, GVN15, GVN24, GVN25, CCB1, CCB19, CCB22, hata terimleriyle ilişkili olmasından dolayı modelden çıkartılmıştır. CCB'nin hata teriminin CCB6, CCB9, CCB12, CCB13, ve CCB17'nin hata terimleriyle ilişkili olmasından dolayı modelden çıkartılmıştır.

Özetle Ölçüm Modeli II-DASU-ORE-Tutum'da yer alan ILT13, ILT15, ILT17, ILT22, ILT23, ILT4, ILT8, ILT19, ILT20, GVN1, GVN3, GVN6, GVN14, GVN15, GVN24, GVN25, CCB1, CCB19, CCB22, CCB6, CCB9, CCB12, CCB13 ve CCB17 gözlenen değişkenlerine ait hatalar modelde yer alan diğer pek çok değişkenin hatasıyla yüksek düzeyde ilişkili olduğu ve klasik YEM varsayımlarının bozulmasına neden olduğu için modelden tamamen çıkartılarak istatistiksel uygunluğu araştırılmış ve DASU-ORE-tutum Ölçüm Modeli elde edilmiştir.

3.9.2.3. ORKOOP Yöneticilerine İlişkin DASU-Tutum Yapısal Eşitlik Modelleri

Ölçüm Modeli II-ORKOOP-Y Tutumu olarak tanımlanan DASU-ORKOOP-Y-tutum modelinde; bölüm 3.5.8'de AFA sonucunda elde edilen GVN, ILT ve CCB örtük değişkenleri (faktörler) ve bunları açıkladığı düşünülen değişkenlerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen sonuçlar Çizelge 3.48 ve 3.49'de verilmiştir.

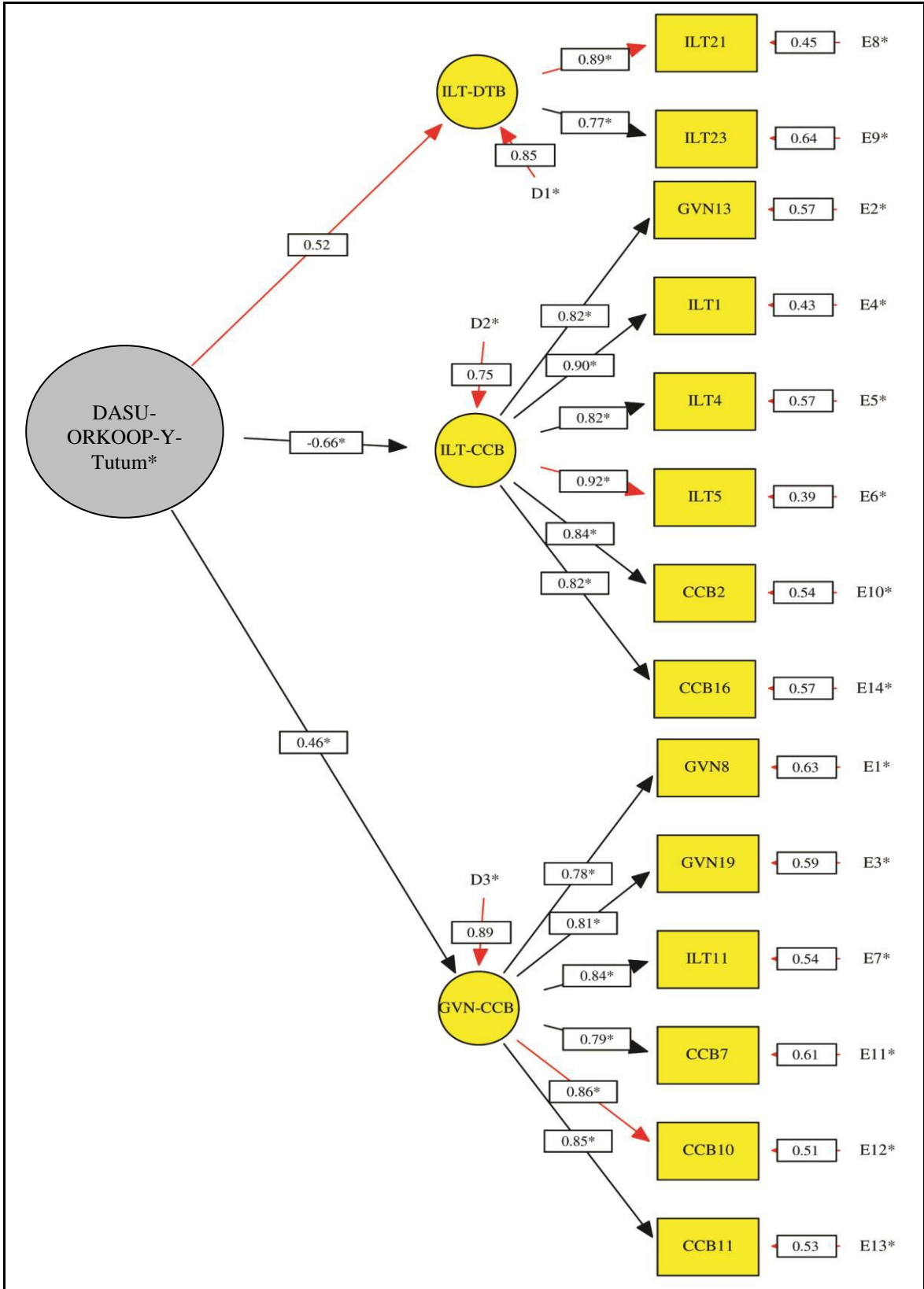
Çizelge 3.48. DASU-ORKOOP-Y-tutum Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Faktörler / Maddeler	Standartlaştırılmış Yükler	t-değeri	Alfa Değeri (Cronbach's α)	R ²	Ortalama	SS
Faktör ILT-DTB			0.81			
<i>ILT21</i>	0.89	52.83		0.79	3.38	1.12
<i>ILT23</i>	0.77	52.21		0.60	3.27	1.01
Faktör ILT-CCB			0.94			
<i>GVN13</i>	0.82	39.61		0.68	2.66	1.18
<i>ILT1</i>	0.90	43.08		0.82	2.69	1.10
<i>ILT4</i>	0.82	41.61		0.67	2.73	1.15
<i>ILT5</i>	0.92	42.45		0.85	2.73	1.13
<i>CCB2</i>	0.84	42.25		0.71	2.66	1.11
<i>CCB16</i>	0.82	44.44		0.67	2.64	1.05
Faktör GVN-CCB			0.92			
<i>GVN8</i>	0.78	69.11		0.61	4.34	1.10
<i>GVN19</i>	0.81	72.84		0.65	4.36	1.05
<i>ILT11</i>	0.84	70.45		0.71	4.31	1.08
<i>CCB7</i>	0.79	74.77		0.63	4.35	1.02
<i>CCB10</i>	0.86	97.18		0.74	4.58	0.83
<i>CCB11</i>	0.85	91.79		0.72	4.50	0.86

Çizelge 3.49. DASU-ORKOOP-Y-tutum Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi

Uyum Ölçüsü	Değeri	Uyum
χ^2 uyum testi	348.687	Kabul
($\chi^2/sd=71$)	4.91	Kabul
NFI	0,90	Kabul edilebilir
NNFI	0,90	Kabul edilebilir
CFI	0,92	Kabul edilebilir
RMSEA	0,08	Kabul edilebilir
GFI	0,87	Kabul edilebilir
AGFI	0,85	Kabul edilebilir
SRMR	0,06	Kabul edilebilir
AIC-Model	3317.00>206.69	Kabul
CAIC-Model	2886.27>-129.38	Kabul

DASU-ORKOOP-Y-tutum ölçüm modelinin yol diyagramı ile gösterimi Şekil 3.9'da verilmiştir.



Şekil 3.9. DASU-ORKOOP-Y-Tutum Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

DASU-ORKOOP-Y-tutum ölçüm modelindeki bağımsız örtük değişkenlerin bağımlı örtük değişkenler üzerindeki toplam etkileri Çizelge 3.50’de verilmiştir.

Çizelge 3.50. DASU-ORKOOP-Y-tutum Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri

Bağımsız Örtük Değişken	Bağımlı Örtük Değişkenler		
	<i>ILT-DTB</i>	<i>ILT-CCB</i>	<i>GVN-CCB</i>
<i>DASU-TUTUM-ORKOOP-Y</i>	0.52	-0.66	0.46

Elde edilen yapısal eşitlikler ve çoklu belirlilik katsayısı olan R^2 değerleri Çizelge 3.51’de gösterilmiştir.

Çizelge 3.51. Ölçüm Modeli DASU-ORKOOP-Y-tutum için YEM Sonuçları

Yapısal Eşitlikler	R^2
$ILT-DTB = 0.53 * DASU-TUTUM-ORKOOP + 0.85 (D2)$	0.28
$ILT-CCB = -0.66 * DASU-TUTUM-ORKOOP + 0.75 (D3)$	0.43
$GVN-CCB = 0.46 * DASU-TUTUM-ORKOOP + 0.89 (D4)$	0.21

Tek boyutluluk yapısının ve hataların birbirinden bağımsız olduğu varsayımının bozulmasına neden olduğundan, hataları ilişkili olan indekslerden Ki-kare değerinin azalmasına en büyük katkıyı yapan gözlenen değişkenler sırasıyla modelden çıkartılmıştır. *ILT-DTB*’nin hata teriminin *GVN26*, *ILT22*, *CCB14*, *CCB15* ve *CCB21* ile, *ILT-CCB*’nin hata teriminin *ILT7*, *ILT20*, *CCB6*, *CCB8* ve *CCB9* hata terimleriyle ilişkili olmasından dolayı modelden çıkartılmıştır. *GVN-CCB*’nin hata teriminin *CCB1*, *CCB5*, *CCB14*, *CCB15*, *CCB19*, *GVN3*, *GVN9*, *ILT8*, *ILT13*, *ILT15*, *ILT17* ve *ILT18*’in hata terimleriyle ilişkili olmasından dolayı modelden çıkartılmıştır.

Özetle Ölçüm Modeli I-DASU-ORKOOP-Y-Tutum’da yer alan *GVN26*, *ILT22*, *CCB14*, *CCB15*, *CCB21*, *ILT7*, *ILT20*, *CCB6*, *CCB8*, *CCB9*, *CCB1*, *CCB5*, *CCB14*, *CCB15*, *CCB19*, *GVN3*, *GVN9*, *ILT8*, *ILT13*, *ILT15*, *ILT17* ve *ILT18* gözlenen değişkenlerine ait hatalar modelde yer alan diğer pek çok değişkenin hatasıyla yüksek düzeyde ilişkili olduğu ve klasik YEM varsayımlarının bozulmasına neden olduğu için modelden tamamen çıkartılarak istatistiksel uygunluğu araştırılmış ve DASU-ORKOOP-Y-tutum Ölçüm Modeli elde edilmiştir.

3.9.2.4. ORKOOP Üyesi Orman Köylülerine İlişkin DASU-Tutum Yapısal Eşitlik Modelleri

Ölçüm Modeli II-ORKOOP-U Tutumu olarak tanımlanan DASU-ORKOOP-U-tutum modelinde; bölüm 3.5.9’da yapılan AFA sonucunda bulunan GVN, ILT ve CCB örtük değişkenleri (faktörler) ve bunları açıkladığı düşünülen değişkenlerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen sonuçlar Çizelge 3.52 ve 3.53’te verilmiştir.

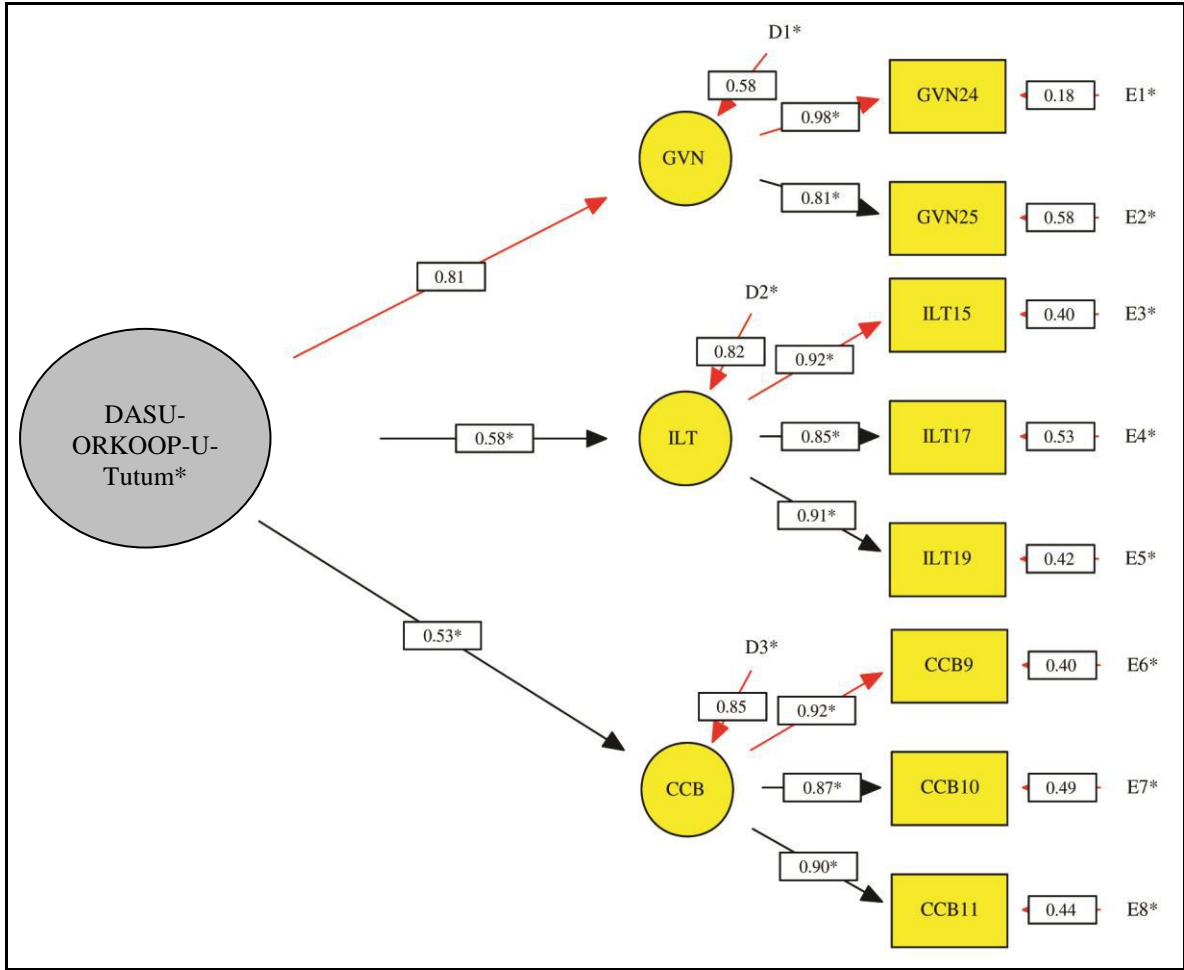
Çizelge 3.52. DASU-ORKOOP-U-tutum Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Faktörler / Maddeler	Standartlaştırılmış Yükler	t-değeri	Alfa Değeri (Cronbach’s α)	R ²	Ortalama	SS
<i>Faktör GVN</i>			0.89			
<i>GVN24</i>	0.98	44.96		0.97	3.74	1.20
<i>GVN25</i>	0.81	45.29		0.66	3.76	1.20
<i>Faktör ILT</i>			0.92			
<i>ILT15</i>	0.92	34.07		0.84	3.21	1.36
<i>ILT17</i>	0.85	36.57		0.72	3.32	1.31
<i>ILT19</i>	0.91	32.04		0.83	3.15	1.42
<i>Faktör CCB</i>			0.92			
<i>CCB9</i>	0.92	69.11		0.84	4.20	0.99
<i>CCB10</i>	0.87	72.84		0.76	4.36	0.95
<i>CCB11</i>	0.90	70.45		0.81	4.24	0.97

Çizelge 3.53. DASU-ORKOOP-U-tutum Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi

Uyum Ölçüsü	Değeri	Uyum
χ^2 uyum testi	95.515	Kabul
($\chi^2/sd=20$)	4.77	Kabul
NFI	0,93	Kabul edilebilir
NNFI	0,90	Kabul edilebilir
CFI	0,94	Kabul edilebilir
RMSEA	0,08	Kabul edilebilir
GFI	0,91	İyi uyum
AGFI	0,85	Kabul edilebilir
SRMR	0,05	İyi uyum
AIC-Model	1276.75>69.52	Kabul
CAIC-Model	1155.30>13.13	Kabul

DASU-ORKOOP-U-tutum ölçüm modelinin yol diyagramı ile gösterimi Şekil 3.10’da verilmiştir.



Şekil 3.10. DASU-ORKOOP-U-Tutum Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

DASU-ORKOOP-U Tutumu ölçüm modelindeki bağımsız örtük değişkenlerin bağımlı örtük değişkenler üzerindeki toplam etkileri Çizelge 3.54’te verilmiştir.

Çizelge 3.54. DASU-ORKOOP-U Tutumu Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri

Bağımsız Örtük Değişken	Bağımlı Örtük Değişkenler		
	<i>GVN</i>	<i>ILT</i>	<i>CCB</i>
<i>DASU-TUTUM-ORKOOP-U</i>	0.81	0.58	0.53

Elde edilen yapısal eşitlikler ve çoklu belirlilik katsayısı olan R^2 değerleri Çizelge 3.55’te gösterilmiştir.

Tek boyutluluk yapısının ve hataların birbirinden bağımsız olduğu varsayımının bozulmasına neden olduğundan, hataları ilişkili olan indekslerden Ki-kare değerinin azalmasına en büyük katkıyı yapan gözlenen değişkenler sırasıyla modelden çıkartılmıştır. GVN'nin hata teriminin GVN6, GVN14, GVN15, GVN21, GVN22, ILT1, CCB3, CCB14 ve CCB20 ile, ILT'nin hata teriminin ILT1, ILT4, ILT8, ILT13, ILT15, ILT17, ILT19, ILT21, ILT22, ILT23, CCB2, CCB5, CCB19, GVN9, GVN10 ve GVN17 hata terimleriyle ilişkili olmasından dolayı modelden çıkartılmıştır. CCB'nin hata teriminin CCB6, CCB7, CCB8, CCB12, CCB13, CCB18, GVN1, GVN4, GVN13, GVN18, GVN28 ve GVN34'ün hata terimleriyle ilişkili olmasından dolayı modelden çıkartılmıştır.

Çizelge 3.55. Ölçüm Modeli DASU-ORKOOP-U-tutum için YEM Sonuçları

Yapısal Eşitlikler	R ²
$GVN = 0.81 * DASU-TUTUM-ORKOOP-U + 0.58 (D2)$	0.28
$ILT = 0.58 * DASU-TUTUM-ORKOOP-U + 0.82 (D3)$	0.33
$CCB = 0.53 * DASU-TUTUM-ORKOOP-U + 0.85 (D4)$	0.28

Özetle Ölçüm Modeli I-DASU-ORKOOP-U-Tutum'da yer alan GVN6, GVN14, GVN15, GVN21, GVN22, ILT1, CCB3, CCB14, CCB20, ILT1, ILT4, ILT8, ILT13, ILT15, ILT17, ILT19, ILT21, ILT22, ILT23, CCB2, CCB5, CCB19, GVN9, GVN10, GVN17, CCB6, CCB7, CCB8, CCB12, CCB13, CCB18, GVN1, GVN4, GVN13, GVN18, GVN28 ve GVN34 gözlenen değişkenlerine ait hatalar modelde yer alan diğer pek çok değişkenin hatasıyla yüksek düzeyde ilişkili olduğu ve klasik YEM varsayımlarının bozulmasına neden olduğu için modelden tamamen çıkartılarak istatistiksel uygunluğu araştırılmış ve DASU-ORKOOP-U-tutum Ölçüm Modeli elde edilmiştir.

3.9.2.5. Tüm İlgili Grupları için DASU-Tutum Yapısal Eşitlik Modeli

Ölçüm Modeli II-DASU-Tutum olarak tanımlanan DASU-Tutum modelinde; bölüm 3.5.10'da yapılan AFA bulguları neticesinde elde edilen GVN, ILT ve CCB örtük değişkenleri (faktörler) ve bunları açıkladığı düşünülen değişkenlerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen istatistiksel değerler Çizelge 3.56 ve 3.57'de verilmiştir.

Çizelge 3.56. İlgili Grupları için DASU-Tutum Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Faktörler / Maddeler	Standartlaştırılmış Yükler	t-değeri	Alfa Değeri (Cronbach's α)	R ²	Ortalama	SS
Faktör GVN-ILT			0.89			
GVN6	0.79	103.45		0.62	3.40	1.32
GVN14	0.83	109.77		0.69	3.39	1.15
GVN24	0.73	111.37		0.53	3.55	1.18
ILT14	0.78	115.88		0.61	3.36	1.07
ILT20	0.80	114.90		0.64	3.41	1.10
Faktör CCB			0.81			
CCB10	0.68	190.35		0.47	4.40	0.86
CCB11	1.00	164.35		1.00	4.19	0.94
Faktör CCB-CCT			0.87			
CCT14	0.90	86.50		0.81	3.07	1.31
CCT15	0.86	81.11		0.75	2.94	1.34
Faktör GVN			0.83			
GVN26	0.80	106.66		0.64	3.23	1.12
GVN27	0.89	110.81		0.79	3.30	1.10

Çizelge 3.57. İlgili Grupları için DASU-Tutum Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi

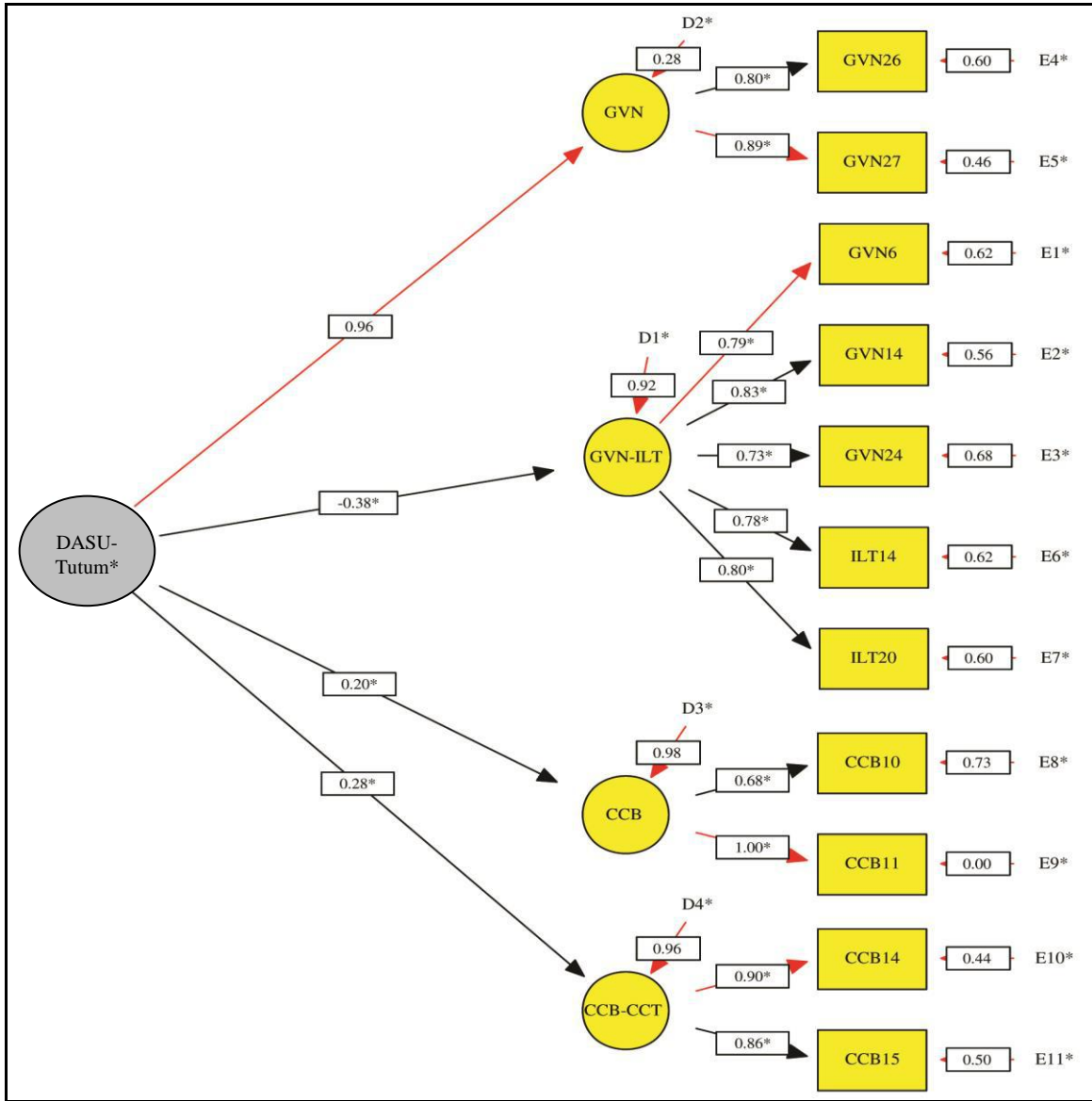
Uyum Ölçüsü	Değeri	Uyum
χ^2 uyum testi	246.118	Kabul
($\chi^2/sd=61$)	4.03	Kabul
NFI	0,97	İyi uyum
NNFI	0,96	İyi uyum
CFI	0,97	İyi uyum
RMSEA	0,06	Kabul edilebilir
GFI	0,97	İyi uyum
AGFI	0,95	İyi uyum
SRMR	0,04	İyi uyum
AIC-Model	7060.38>176.118	Kabul
CAIC-Model	6718.02>-41.75	Kabul

DASU-Tutum Ölçüm Modeli sonuç ölçüm modeli olarak tanımlanmıştır. Çizelge 3.56 ve 3.57'de elde edilen bulgular bütünsel olarak ölçme modelinin anlamlı ve uygun bir model olduğunu göstermektedir. Ölçme modelinde yer alan her bir gözlenen değişkenin sahip olduğu tahmin edilen yol katsayıları kuram doğrultusunda doğru işarete sahip olmakla birlikte anlamlı bulunmuştur. Çizelge 3.57'de verilen uyum ölçütleri incelendiğinde betimleyici uygunluk ölçüleri RMSEA, SRMR; model karşılaştırmasını temel alan NFI, NNFI, CFI, GFI ve AGFI; model tutarlılığını temel alan betimleyici ölçüler AIC ve CAIC DASU-Tutum Ölçüm Modelinin uygun model olduğunu belirtmektedir.

İlgi grupları için DASU-Tutum ölçüm modelinin yol diyagramı ile gösterimi Şekil 3.11’de verilmiştir. DASU-Tutum ölçüm modelindeki bağımsız örtük değişkenlerin bağımlı örtük değişkenler üzerindeki toplam etkileri Çizelge 3.58’de verilmiştir.

Çizelge 3.58. DASU-Tutum Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri

Bağımsız Örtük Değişken	Bağımlı Örtük Değişkenler			
	GVN-ILT	CCB	CCB-CCT	GVN
<i>DASU-TUTUM</i>	-0.38	0.20	0.28	0.96



Şekil 3.11. İlgi Grupları için DASU-Tutum Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

Çizelge 3.58 incelendiğinde, DASU-Tutum Ölçüm Modelinde ilgi gruplarının dikili ağaç satışı uygulamasını geliştirmeye yönelik tutumun ILT boyutu üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = -0.38$). İlgi gruplarının DASU-TUTUM'nin CCB boyutu üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = 0.20$). İlgi gruplarının DASU-TUTUM'nin CCB-CCT boyutu üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = 0.28$). İlgi gruplarının DASU-TUTUM'nin GVN-ILT boyutu üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu istatistiksel olarak doğrulanmış ve bu iki örtük değişken arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur ($\beta = 0.96$). Çizelge 3.58'de verilen standardize yol katsayıları, bağımsız değişkendeki bir birimlik değişimin bağımlı değişkende kaç birimlik bir değişime neden olacağını ifade etmektedir.

Elde edilen yapısal eşitlikler ve çoklu belirlilik katsayısı olan R^2 değerleri Çizelge 3.59'da gösterilmiştir. Tek boyutluluk yapısının ve hataların birbirinden bağımsız olduğu varsayımının bozulmasına neden olduğundan, hataları ilişkili olan indekslerden Ki-kare değerinin azalmasına en büyük katkıyı yapan gözlenen değişkenler sırasıyla modelden çıkartılmıştır. ILT'nin hata teriminin ILT3, ILT9, GVN12, GVN13 ve GVN25 ile, CCB'nin hata teriminin CCB7, CCB8, CCB9, CCB12 ve CCB13 ile, CCB-CCT'nin hata teriminin CCB5, CCB19, CCB21 ve CCB22'nin hata terimleriyle ilişkili olmasından dolayı modelden çıkartılmıştır.

Çizelge 3.59. Ölçüm Modeli DASU-Tutum için YEM Sonuçları

Yapısal Eşitlikler	R^2
$GVN-ILT = -0.38 * DASU-TUTUM + 0.93 (D2)$	0.15
$GVN = 0.96 * DASU-TUTUM + 0.29 (D3)$	0.92
$CCB = 0.21 * DASU-TUTUM + 0.98 (D4)$	0.04
$CCB-CCT = 0.28 * DASU-TUTUM + 0.96 (D5)$	0.08

Özetle Ölçüm Modeli II-DASU-Tutum'da yer alan ILT3, ILT9, GVN12, GVN13, GVN25, CCB7, CCB8, CCB9, CCB12, CCB13, CCB5, CCB19, CCB21 ve CCB22 gözlenen değişkenlerine ait hatalar modelde yer alan diğer pek çok değişkenin hatasıyla yüksek

düzeyde ilişkili olduğu ve ILT7, ILT10, ILT12, ILT16, ILT17, ILT21, ILT22, ILT23 klasik YEM varsayımlarının bozulmasına neden olduğu için modelden tamamen çıkartılarak istatistiksel uygunluğu araştırılmış ve DASU-Tutum Ölçüm Modeli elde edilmiştir.

3.9.2.6. DASU-Tutum Çoklu Grup Karşılaştırması Yapısal Eşitlik Modeli

Araştırma kapsamında tüm ilgi gruplarının karşılaştırılmasına ilişkin Ölçüm Modeli II olarak tanımlanan DASU-Tutum modelinde; tüm İG'ler için yapılan DFA sonucunda elde edilen GVN, ILT ve CCT örtük değişkenleri (faktörler) ve bunları açıkladığı düşünülen değişkenlerin tamamı dâhil edilerek grup karşılaştırmaları gerçekleştirilmiştir.

Araştırma kapsamında tüm ilgi gruplarının karşılaştırılmasına ilişkin Ölçüm Modeli II olarak tanımlanan DASU-TUTUM modelinde; GVN, ILT, CCT ve CCB örtük değişkenleri (faktörler) ve bunları açıkladığı düşünülen maddelerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir. Analizler AMOS 16.0 programında yapılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen standartlaştırılmış ölçüm değerleri (standardized estimates), standart hata, kritik oran (critical ratio) ve anlamlılık düzeylerine ilişkin bulgular Çizelge 3.60 ve 3.61'de verilmiştir.

Çizelge 3.60. İlgili Grupları için DASU Ölçüm Modelinin Anlamlılık Düzeyleri, Kritik Oranları, Standartlaştırılmış Tahmin ve Standart Hata Değerleri

İlgi Grubu	İlişkiler	Tahmin	Standart Hata	Kritik Oran	Anlamlılık Düzeyi
DOİTP	ILT20 <--- ILT	1,000			
	ILT14 <--- ILT	,889	,085	10,457	***
	GVN24 <--- ILT	,703	,101	6,969	***
	GVN14 <--- ILT	1,136	,105	10,803	***
	GVN6 <--- ILT	,994	,102	9,792	***
	CCB15 <--- CCT	1,000			
	CCB14 <--- CCT	,905	,092	9,846	***
	GVN27 <--- GVN	1,000			
	GVN26 <--- GVN	1,625	,313	5,191	***
ORE	ILT20 <--- ILT	1,000			
	ILT14 <--- ILT	,947	,072	13,137	***
	GVN24 <--- ILT	1,066	,078	13,709	***
	GVN14 <--- ILT	1,268	,076	16,703	***
	GVN6 <--- ILT	1,039	,075	13,785	***
	CCB15 <--- CCT	1,000			

Çizelge 3.60 (devam)

İlgi Grubu	İlişkiler	Tahmin	Standart Hata	Kritik Oran	Anlamlılık Düzeyi
ORE	CCB14 <--- CCT	1,107	,082	13,463	***
	GVN27 <--- GVN	1,000			
	GVN26 <--- GVN	1,032	,080	12,863	***
ORKOOP-Y	ILT20 <--- ILT	1,000			
	ILT14 <--- ILT	,930	,043	21,482	***
	GVN24 <--- ILT	,994	,050	19,753	***
	GVN14 <--- ILT	1,052	,049	21,528	***
	GVN6 <--- ILT	,991	,052	19,126	***
	CCB15 <--- CCT	1,000			
	CCB14 <--- CCT	1,451	,237	6,132	***
	GVN27 <--- GVN	1,000			
	GVN26 <--- GVN	1,520	,173	8,811	***
ORKOOP-U	ILT20 <--- ILT	1,000			
	ILT14 <--- ILT	,979	,070	14,042	***
	GVN24 <--- ILT	,960	,071	13,581	***
	GVN14 <--- ILT	,800	,070	11,371	***
	GVN6 <--- ILT	1,115	,084	13,341	***
	CCB15 <--- CCT	1,000			
	CCB14 <--- CCT	1,207	,137	8,802	***
	GVN27 <--- GVN	1,000			
	GVN26 <--- GVN	,334	,204	1,636	,102

***. Gruplar arasında $p < 0.001$ düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

Çizelge 3.60 incelendiğinde ilgi grupları arasında $p < 0.001$ düzeyinde anlamlı farklılıkların olduğu doğrulanmıştır ($\chi^2=430,939$, $df=96$, $CFI=0.95$, $GFI=0.92$, $NFI=0.93$, $RMSEA=0,05$). Çizelge 3.61’de ise ilgi grupları arasındaki farklılıklara ilişkin regresyon yükleri görülmektedir. Buna göre, ilgi gruplarına ilişkin örtük değişkenlerin regresyon yüklerinin ($R^2 > 0.30$) orta ve üzeri düzeyde açıklayıcılığa sahip oldukları söylenebilir (Bentler ve Liang, 2003; Woods ve diğ. 2009; Sideridis 2015).

Önerilen araştırma modeli DASU-Tutum YEM sonuçları dikkate alınarak Bölüm 1’de belirtilen hipotezlerin model kapsamında istatistiksel değerlendirilmesi elde edilmiştir. Yapısal ve ölçüm modellerinin EQS 6.2 ve AMOS 16.0 hazır yazılımları ile analiz edilmesi sonucunda geçerli olarak belirlenen modelden hareketle hipotezlerin istatistiksel sonuçları sırasıyla Çizelge 3.62’de verilmiştir.

Çizelge 3.61. DASU-TUTUM Ölçüm Modellerindeki İlgili Gruplarına İlişkin Standartlaştırılmış Regresyon Yükleri

İlgili Grubu	İlişkiler	R ²	İlgili Grubu	İlişkiler	R ²
DOİTP	ILT20 <--- ILT	,664	ORKOOP-Y	ILT20 <--- ILT	,872
	ILT14 <--- ILT	,662		ILT14 <--- ILT	,882
	GVN24 <--- ILT	,401		GVN24 <--- ILT	,844
	GVN14 <--- ILT	,704		GVN14 <--- ILT	,883
	GVN6 <--- ILT	,602		GVN6 <--- ILT	,829
	CCB15 <--- CCT	,914		CCB15 <--- CCT	,699
	CCB14 <--- CCT	,858		CCB14 <--- CCT	,987
	GVN27 <--- GVN	,644		GVN27 <--- GVN	,668
	GVN26 <--- GVN	1,047		GVN26 <--- GVN	,941
ORE	ILT20 <--- ILT	,764	ORKOOP-U	ILT20 <--- ILT	,787
	ILT14 <--- ILT	,661		ILT14 <--- ILT	,875
	GVN24 <--- ILT	,688		GVN24 <--- ILT	,852
	GVN14 <--- ILT	,840		GVN14 <--- ILT	,740
	GVN6 <--- ILT	,692		GVN6 <--- ILT	,840
	CCB15 <--- CCT	,830		CCB15 <--- CCT	,744
	CCB14 <--- CCT	,959		CCB14 <--- CCT	,864
	GVN27 <--- GVN	,904		GVN27 <--- GVN	1,142
	GVN26 <--- GVN	,933		GVN26 <--- GVN	,349

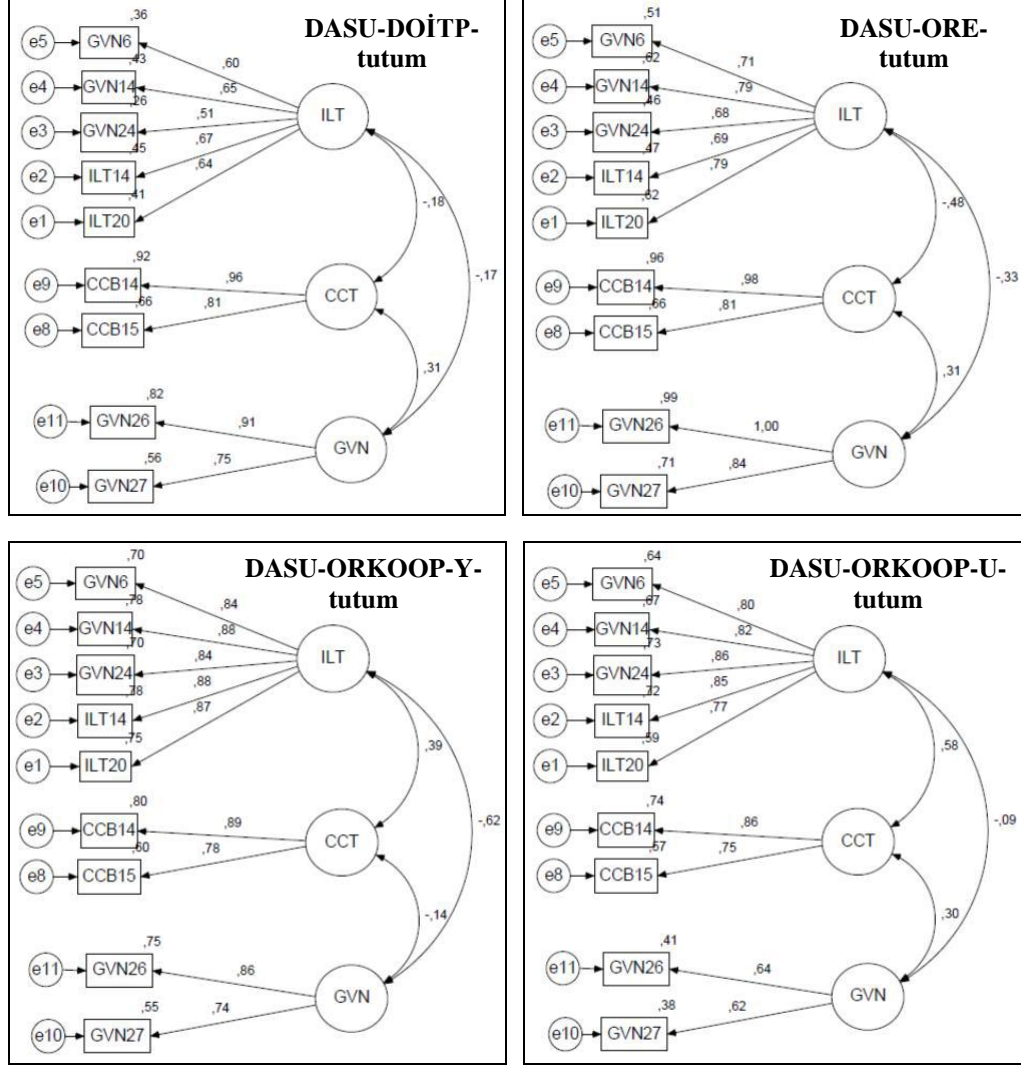
Hipotez, H(8), H(9) ve H(10) istatistiksel olarak doğrulanmıştır ($\chi^2= 430,939$, $df=96$, $p<0.001$, $CFI=0,95$, $GFI=0,92$, $RMSEA=0,05$). İlgili gruplarının dikili ağaç satışı uygulamasına ilişkin güven (GVN), iletişim (ILT) ve çatışma çözümü boyutlarına (CCB) ilişkin tutumları arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır.

Çizelge 3.62. Araştırma Modeli DASU-Tutum için Hipotezler

Hipotezler	Sonuç
H (8): İG'lerin DASU'nun güven boyutuna ilişkin tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Doğrulandı
H (9): İG'lerin DASU'nun iletişim boyutuna ilişkin tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Doğrulandı
H (10): İG'lerin DASU'nun çatışma çözümü boyutuna ilişkin tutumları arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Doğrulandı
H (11): İlgili gruplarının DASU-Tutum modelleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Doğrulandı

Hipotez, H(11) istatistiksel olarak doğrulanmıştır ($\chi^2= 430,939$, $df=96$, $p<0.001$, $CFI=0,95$, $GFI=0,92$, $RMSEA=0,05$). İlgili gruplarının DASU-Tutum modelleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır.

DASU-TUTUM-DOİTP, DASU-TUTUM-ORE, DASU-TUTUM-ORKOOP-Y ve DASU-TUTUM-ORKOOP-U ölçüm modelinin yol diyagramı ile gösterimi Şekil 3.12’de verilmiştir.



Şekil 3.12. İG'lerin DASU-Tutum Karşılaştırması Ölçüm Modellerinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

3.9.3. DASU-Algı – DASU-Tutum İlişkisi Yapısal Eşitlik Modelleri

3.9.3.1. DOİTP'ye İlişkin DASU-Algı – DASU-Tutum İlişkisi Yapısal Eşitlik Modeli

Araştırma kapsamında ölçüm modellerinin karşılaştırılmasına ilişkin Ölçüm Modeli V olarak tanımlanan DOİTP'ye ilişkin DASU-Algı-DASU-Tutum ilişkisi modelinde; algılanan negatif DASU etkileri (ANDE), algılanan pozitif DASU etkileri (APDE),

DASU'dan beklenen faydalar (DASU-F) ve DASU'ya karşı tutum (DASU-T) örtük değişkenleri (faktörler) ve bunları açıkladığı düşünülen maddelerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir. Analizler EQS 6.2 programında yapılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen bulgular Çizelge 3.63 ve 3.64'te verilmiştir.

Çizelge 3.63. DOİTP'ye ilişkin DASU-Algı-DASU-Tutum İlişkisi Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Faktörler / Maddeler	Standartlaştırılmış Yükler	t-değeri	Alfa Değeri (Cronbach's α)	R ²	Ortalama	SS
<i>Faktör ANDE</i>			0.50			
YOBA4	0.90	53.05		0.81	3.02	1.19
YOBA5	0.83	51.82		0.69	3.08	1.24
<i>Faktör APDE</i>			0.71			
EBA12	0.88	75.77		0.78	3.92	1.08
EBA13	0.88	83.04		0.78	4.03	1.01
<i>Faktör DASU-F</i>			0.76			
TBA15	0.64	82.13		0.41	4.21	1.07
TBA17	0.82	82.27		0.68	4.07	1.03
<i>Faktör DASU-T</i>			0.50			
CCT14	0.87	45.67		0.76	2.68	1.22
CCT15	0.90	40.90		0.81	2.49	1.27

Çizelge 3.64. DOİTP için DASU-DASU-TUTUM Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi

Uyum Ölçüsü	Değeri	Uyum
χ^2 uyum testi	15.553	Kabul
($\chi^2/sd=15$)	1.04	Kabul
NFI	0,98	İyi uyum
NNFI	0,99	İyi uyum
CFI	0,99	İyi uyum
RMSEA	0,02	İyi uyum
GFI	0,99	İyi uyum
AGFI	0,97	İyi uyum
SRMR	0,06	İyi uyum
AIC-Model	1416.90>-14.45	Kabul
CAIC-Model	1274.73>-90.61	Kabul

DOİTP'ye ilişkin DASU-TUTUM-DASU-TUTUM ölçüm modelinin yol diyagramı ile gösterimi Şekil 3.13'te verilmiştir. DOİTP'ye ilişkin DASU-DASU-TUTUM ölçüm modelindeki bağımsız örtük değişkenlerin bağımlı örtük değişkenler üzerindeki toplam etkileri Çizelge 3.65'te verilmiştir.

Çizelge 3.65 incelendiğinde DASU'dan beklenen faydalardaki (DASU-F) bir birimlik artışın DASU'ya karşı tutumlarında (DASU-T) 0.20 birimlik bir azalışa, algılanan pozitif

DASU etkilerinde (APDE) 0.46 birimlik bir artışa, algılanan negatif DASU etkilerinde ise 0.27 birimlik bir azalışa neden olacağı görülmektedir. Algılanan pozitif DASU etkilerinde (APDE) bir birimlik artışın DASU'ya karşı tutumlarında (DASU-T) 0.14 birimlik bir azalışa neden olurken algılanan negatif DASU etkilerinde (ANDE) bir birimlik artışın DASU'ya karşı tutumlarında (DASU-T) 0.54 birimlik bir artışa neden olacağı söylenebilir.

Çizelge 3.65. DOİTP'ye İlişkin DASU- DASU-TUTUM Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri

Bağımsız Örtük Değişken	Bağımlı Örtük Değişkenler			
	<i>DASU-F</i>	<i>DASU-T</i>	<i>APDE</i>	<i>ANDE</i>
<i>DASU-F</i>	1.00	-0.20	0.46	-0.27
<i>DASU-T</i>	-	1.00	-	-
<i>APDE</i>	-	-0.14	1.00	-
<i>ANDE</i>	-	0.54	-	1.00

Elde edilen yapısal eşitlikler ve çoklu belirlilik katsayısı olan R^2 değerleri Çizelge 3.66'da gösterilmiştir.

Çizelge 3.66. DOİTP'ye İlişkin Ölçüm Modeli DASU-DASU-TUTUM için YEM Sonuçları

Yapısal Eşitlikler	R^2
$ANDE = -0.30 * DASU-F + 0.96 (D4)$	0.09
$APDE = 0.45 * DASU-F + 0.89 (D3)$	0.21
$DASU-T = -0.16 * APDE + 0.64 * ANDE -0.14 DASU-F + 0.67 (D1)$	0.56

Önerilen araştırma modeli DASU-Algı-DASU-Tutum ilişkisinin YEM sonuçları dikkate alınarak Bölüm 1'de belirtilen hipotezlerin model kapsamında istatistiksel değerlendirilmesi elde edilmiştir. Yapısal ve ölçüm modellerinin AMOS 16.0 hazır yazılımı ile analiz edilmesi sonucunda geçerli olarak belirlenen modelden hareketle hipotezlerin istatistiksel sonuçları sırasıyla Çizelge 3.67'de verilmiştir.

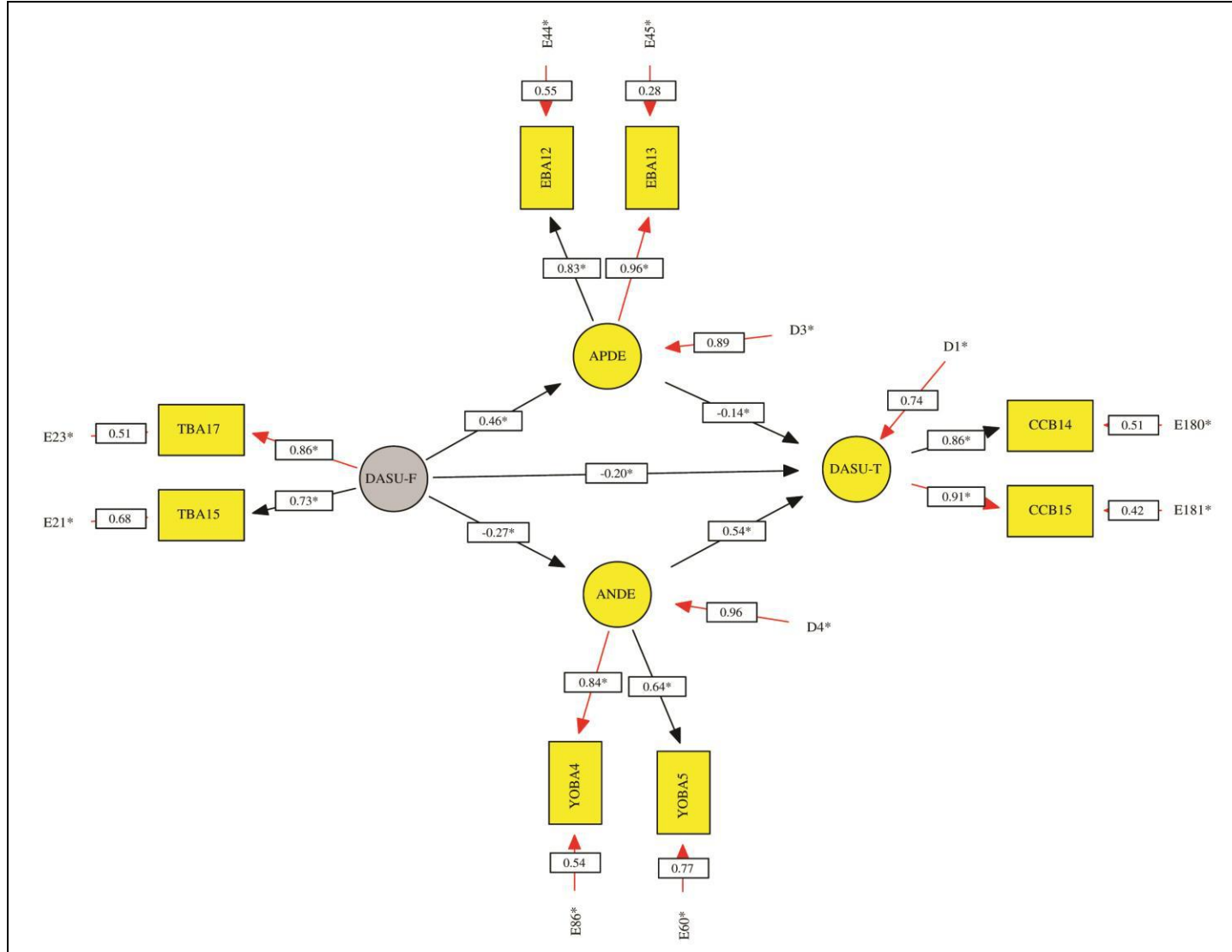
Hipotez, H(12) istatistiksel olarak doğrulanmıştır ($\chi^2= 307,818$, $df=60$, $p<0.001$, $CFI=0,95$, $GFI=0,91$, $RMSEA=0,05$). DASU-Algı modeli ile DASU-Tutum modeli arasında pozitif bir ilişkinin olduğu saptanmıştır. İki model arasındaki standardize yol katsayısı, bir

modeldeki bir birimlik değişimin diğer modelde kaç birimlik bir değişime neden olacağını ifade etmektedir.

Çizelge 3.67. Araştırma Modeli DASU-DASU-TUTUM için Hipotezler

Hipotezler	Sonuç
H (12): Tüm İG'ler itibariyle DASU'nun olumlu ve olumsuz etkileri ile DASU'nun geliştirilmesine yönelik tutumları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Doğrulandı
H (13): İG'lerin DASU'dan faydalar, DASU'nun olumlu ve olumsuz etkileri ve DASU'nun geliştirilmesine yönelik tutumları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Doğrulandı

Hipotez, H(13) istatistiksel olarak doğrulanmıştır ($\chi^2= 430,939$, $df=96$, $p<0.001$, $CFI=0,95$, $GFI=0,91$, $RMSEA=0,05$). İlgili gruplarının DASU'dan faydalar, DASU'nun olumlu ve olumsuz etkileri ve DASU'nun geliştirilmesine yönelik tutumları arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır.



Şekil 3.13. DOİTP'ye İlişkin DASU-Algı-DASU-Tutum İlişkisi Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

3.9.3.2. Orman Endüstrisine İlişkin DASU – DASU-TUTUM İlişkisi Yapısal Eşitlik Modeli

Araştırma kapsamında ölçüm modellerinin karşılaştırılmasına ilişkin Ölçüm Modeli V olarak tanımlanan ORE'ye ilişkin DASU-DASU-TUTUM ilişkisi modelinde; ANDE, APDE, DASU-F ve DASU-T örtük değişkenleri (faktörler) ve bunları açıkladığı düşünülen maddelerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir. Analizler EQS 6.2 programında yapılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen bulgular Çizelge 3.68 ve 3.69'da verilmiştir.

Çizelge 3.68. ORE'ye İlişkin DASU-DASU-TUTUM İlişkisi Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Faktörler / Maddeler	Standartlaştırılmış Yükler	t-değeri	Alfa Değeri (Cronbach's α)	R ²	Ortalama	SS
<i>Faktör ANDE</i>			0.50			
<i>YOBA4</i>	0.90	53.05		0.81	3.02	1.19
<i>YOBA5</i>	0.83	51.82		0.69	3.08	1.24
<i>Faktör APDE</i>			0.71			
<i>EBA12</i>	0.88	75.77		0.78	3.92	1.08
<i>EBA13</i>	0.88	83.04		0.78	4.03	1.01
<i>Faktör DASU-F</i>			0.76			
<i>TBA15</i>	0.64	82.13		0.41	4.21	1.07
<i>TBA17</i>	0.82	82.27		0.68	4.07	1.03
<i>Faktör DASU-T</i>			0.50			
<i>CCT14</i>	0.87	45.67		0.76	2.68	1.22
<i>CCT15</i>	0.90	40.90		0.81	2.49	1.27

Çizelge 3.69. ORE için DASU-DASU-TUTUM Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi

Uyum Ölçüsü	Değeri	Uyum
χ^2 uyum testi	85.235	Kabul
($\chi^2/sd=15$)	5.68	Kabul
NFI	0,91	İyi uyum
NNFI	0,85	Kabul edilebilir
CFI	0,92	İyi uyum
RMSEA	0,08	Kabul edilebilir
GFI	0,94	İyi uyum
AGFI	0,85	Kabul edilebilir
SRMR	0,06	Kabul edilebilir
AIC-Model	914.69>59.42	Kabul
CAIC-Model	782.16>-11.57	Kabul

ORE'ye ilişkin DASU-TUTUM-DASU-TUTUM ölçüm modelinin yol diyagramı ile gösterimi Şekil 3.14'te verilmiştir. ORE'ye ilişkin DASU-DASU-TUTUM ölçüm modelindeki bağımsız örtük değişkenlerin bağımlı örtük değişkenler üzerindeki toplam etkileri Çizelge 3.70'te verilmiştir.

Çizelge 3.70. ORE'ye İlişkin DASU- DASU-TUTUM Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri

Bağımsız Örtük Değişken	Bağımlı Örtük Değişkenler			
	<i>DASU-F</i>	<i>DASU-T</i>	<i>APDE</i>	<i>ANDE</i>
<i>DASU-F</i>	1.00	0.12	0.59	-0.41
<i>DASU-T</i>	-	1.00	-	-
<i>APDE</i>	-	-0.05	1.00	-
<i>ANDE</i>	-	0.94	-	1.00

Çizelge 3.70 incelendiğinde DASU'dan beklenen faydalardaki (DASU-F) bir birimlik artışın DASU'ya karşı tutumlarında (DASU-T) 0.12 birimlik bir artışa, algılanan pozitif DASU etkilerinde (APDE) 0.59 birimlik bir artışa, algılanan negatif DASU etkilerinde ise 0.41 birimlik bir azalışa neden olacağı görülmektedir. Algılanan pozitif DASU etkilerinde (APDE) bir birimlik artışın DASU'ya karşı tutumlarında (DASU-T) 0.05 birimlik bir azalışa neden olurken algılanan negatif DASU etkilerinde (ANDE) bir birimlik artışın DASU'ya karşı tutumlarında (DASU-T) 0.94 birimlik bir artışa neden olacağı söylenebilir.

Elde edilen yapısal eşitlikler ve çoklu belirlilik katsayısı olan R^2 değerleri Çizelge 3.71'de gösterilmiştir.

Çizelge 3.71. ORE'ye İlişkin Ölçüm Modeli DASU-DASU-TUTUM için YEM Sonuçları

Yapısal Eşitlikler	R^2
$ANDE = -0.41 * DASU-F + 0.91 (D4)$	0.17
$APDE = 0.59 * DASU-F + 0.81 (D3)$	0.35
$DASU-T = -0.05 * APDE + 0.94 * ANDE + 0.12 DASU-F + 0.42 (D1)$	0.83

3.9.3.3. ORKOOP Yöneticilerine İlişkin DASU – DASU-TUTUM İlişkisi Yapısal Eşitlik Modeli

Araştırma kapsamında ölçüm modellerinin karşılaştırılmasına ilişkin Ölçüm Modeli V olarak tanımlanan ORKOOP-Y'ye ilişkin DASU-DASU-TUTUM ilişkisi modelinde;

ANDE, APDE, DASU-F ve DASU-T örtük değişkenleri (faktörler) ve bunları açıkladığı düşünülen maddelerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir. Analizler EQS 6.2 programında yapılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen bulgular Çizelge 3.72 ve 3.73'te verilmiştir.

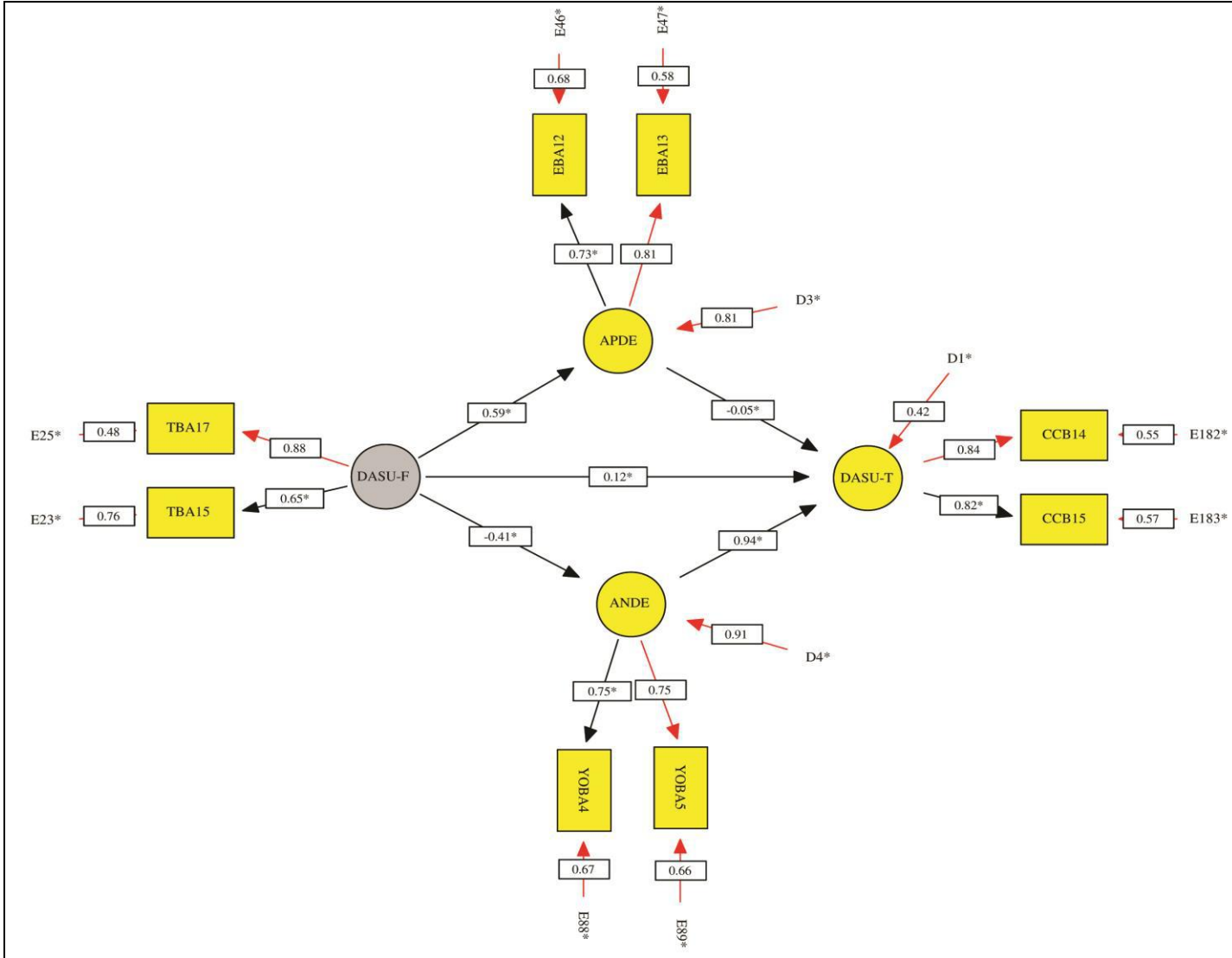
Çizelge 3.72. ORKOOP-Y'ye ilişkin DASU-DASU-TUTUM İlişkisi Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Faktörler / Maddeler	Standartlaştırılmış Yükler	t-değeri	Alfa Değeri (Cronbach's α)	R ²	Ortalama	SS
<i>Faktör ANDE</i>			0.50			
<i>YOBA4</i>	0.90	53.05		0.81	3.02	1.19
<i>YOBA5</i>	0.83	51.82		0.69	3.08	1.24
<i>Faktör APDE</i>			0.71			
<i>EBA12</i>	0.88	75.77		0.78	3.92	1.08
<i>EBA13</i>	0.88	83.04		0.78	4.03	1.01
<i>Faktör DASU-F</i>			0.76			
<i>TBA15</i>	0.64	82.13		0.41	4.21	1.07
<i>TBA17</i>	0.82	82.27		0.68	4.07	1.03
<i>Faktör DASU-T</i>			0.50			
<i>CCT14</i>	0.87	45.67		0.76	2.68	1.22
<i>CCT15</i>	0.90	40.90		0.81	2.49	1.27

Çizelge 3.73. ORKOOP-Y için DASU-DASU-TUTUM Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi

Uyum Ölçüsü	Değeri	Uyum
χ^2 uyum testi	61.408	Kabul
($\chi^2/sd=15$)	4.09	Kabul
NFI	0,93	İyi uyum
NNFI	0,90	İyi uyum
CFI	0,95	İyi uyum
RMSEA	0,08	Kabul edilebilir
GFI	0,95	İyi uyum
AGFI	0,89	Kabul edilebilir
SRMR	0,05	İyi uyum
AIC-Model	891.18>33.32	Kabul
CAIC-Model	758.65>-37.68	Kabul

ORKOOP-Y'ye ilişkin DASU-TUTUM-DASU-TUTUM ölçüm modelinin yol diyagramı ile gösterimi Şekil 3.15'te verilmiştir. ORKOOP-Y'ye ilişkin DASU-DASU-TUTUM ölçüm modelindeki bağımsız örtük değişkenlerin bağımlı örtük değişkenler üzerindeki toplam etkileri Çizelge 3.74'te verilmiştir.



Şekil 3.14. ORE için DASU-DASU-TUTUM Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

Çizelge 3.74 incelendiğinde DASU'dan beklenen faydalardaki (DASU-F) bir birimlik artışın DASU'ya karşı tutumlarında (DASU-T) 0.14 birimlik bir azalışa, algılanan pozitif DASU etkilerinde (APDE) 0.83 birimlik bir artışa, algılanan negatif DASU etkilerinde de 0.32 birimlik bir artışa neden olacağı görülmektedir. Algılanan pozitif DASU etkilerinde (APDE) bir birimlik artışın DASU'ya karşı tutumlarında (DASU-T) 0.32 birimlik bir azalışa neden olurken algılanan negatif DASU etkilerinde (ANDE) bir birimlik artışın DASU'ya karşı tutumlarında (DASU-T) 0.43 birimlik bir artışa neden olacağı söylenebilir.

Çizelge 3.74. ORKOOP-Y'ye İlişkin DASU- DASU-TUTUM Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri

Bağımsız Örtük Değişken	Bağımlı Örtük Değişkenler			
	DASU-F	DASU-T	APDE	ANDE
DASU-F	1.00	0.12	0.59	-0.41
DASU-T	-	1.00	-	-
APDE	-	-0.05	1.00	-
ANDE	-	0.94	-	1.00

Elde edilen yapısal eşitlikler ve çoklu belirlilik katsayısı olan R^2 değerleri Çizelge 3.75'te gösterilmiştir.

Çizelge 3.75. ORKOOP-Y'ye İlişkin Ölçüm Modeli DASU-DASU-TUTUM için YEM Sonuçları

Yapısal Eşitlikler	R^2
$ANDE = 0.32 * DASU-F + 0.95 (D4)$	0.10
$APDE = 0.83 * DASU-F + 0.56 (D3)$	0.68
$DASU-T = 0.43 * APDE - 0.32 * ANDE - 0.14 DASU-F + 0.85 (D2)$	0.27

3.9.3.4. ORKOOP Üyelerine İlişkin DASU – DASU-TUTUM İlişkisi Yapısal Eşitlik Modeli

Araştırma kapsamında ölçüm modellerinin karşılaştırılmasına ilişkin Ölçüm Modeli V olarak tanımlanan ORKOOP-U'ya ilişkin DASU-DASU-TUTUM ilişkisi modelinde; ANDE, APDE, DASU-F ve DASU-T örtük değişkenleri (faktörler) ve bunları açıkladığı düşünülen maddelerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir (Şekil 3.15).

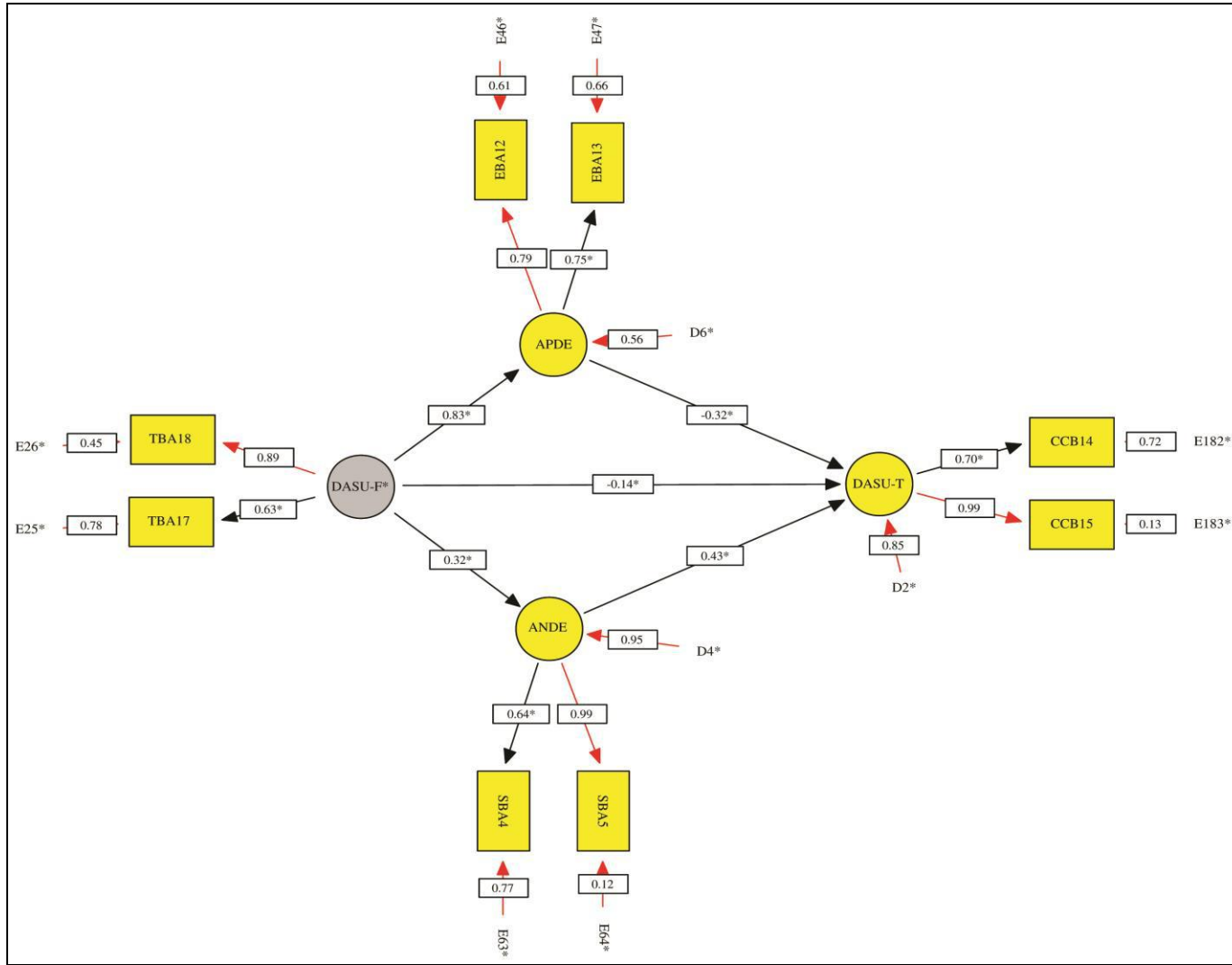
Analizler EQS 6.2 programında yapılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen bulgular Çizelge 3.76 ve 3.77’de verilmiştir.

Çizelge 3.76. ORKOOP-U’ya ilişkin DASU-DASU-TUTUM İlişkisi Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Faktörler / Maddeler	Standartlaştırılmış Yükler	t-değeri	Alfa Değeri (Cronbach’s α)	R ²	Ortalama	SS
<i>Faktör ANDE</i>			0.50			
<i>YOBA4</i>	0.90	53.05		0.81	3.02	1.19
<i>YOBA5</i>	0.83	51.82		0.69	3.08	1.24
<i>Faktör APDE</i>			0.71			
<i>EBA12</i>	0.88	75.77		0.78	3.92	1.08
<i>EBA13</i>	0.88	83.04		0.78	4.03	1.01
<i>Faktör DASU-F</i>			0.76			
<i>TBA15</i>	0.64	82.13		0.41	4.21	1.07
<i>TBA17</i>	0.82	82.27		0.68	4.07	1.03
<i>Faktör DASU-T</i>			0.50			
<i>CCT14</i>	0.87	45.67		0.76	2.68	1.22
<i>CCT15</i>	0.90	40.90		0.81	2.49	1.27

Çizelge 3.77. ORKOOP-U için DASU-DASU-TUTUM Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi

Uyum Ölçüsü	Değeri	Uyum
χ^2 uyum testi	67.566	Kabul
($\chi^2/sd=15$)	4.50	Kabul
NFI	0,91	Kabul edilebilir
NNFI	0,86	Kabul edilebilir
CFI	0,93	Kabul edilebilir
RMSEA	0,08	Kabul edilebilir
GFI	0,92	Kabul edilebilir
AGFI	0,87	Kabul edilebilir
SRMR	0,08	Kabul edilebilir
AIC-Model	673.93>37.57	Kabul
CAIC-Model	552.48>-90.61	Kabul



Şekil 3.15. ORKOOP-Y için DASU-DASU-TUTUM Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

ORKOOP-U'ya ilişkin DASU-TUTUM-DASU-TUTUM ölçüm modelinin yol diyagramı ile gösterimi Şekil 3.16'da verilmiştir. ORKOOP-U'ya ilişkin DASU-DASU-TUTUM ölçüm modelindeki bağımsız örtük değişkenlerin bağımlı örtük değişkenler üzerindeki toplam etkileri Çizelge 3.78'de verilmiştir.

Çizelge 3.78 incelendiğinde DASU'dan beklenen faydalardaki (DASU-F) bir birimlik artışın DASU'ya karşı tutumlarında (DASU-T) 0.19 birimlik bir azalışa, algılanan pozitif DASU etkilerinde (APDE) 0.78 birimlik bir artışa, algılanan negatif DASU etkilerinde de 0.51 birimlik bir artışa neden olacağı görülmektedir. Algılanan pozitif DASU etkilerinde (APDE) bir birimlik artışın DASU'ya karşı tutumlarında (DASU-T) 0.04 birimlik bir azalışa neden olurken algılanan negatif DASU etkilerinde (ANDE) bir birimlik artışın DASU'ya karşı tutumlarında (DASU-T) 0.77 birimlik bir artışa neden olacağı söylenebilir.

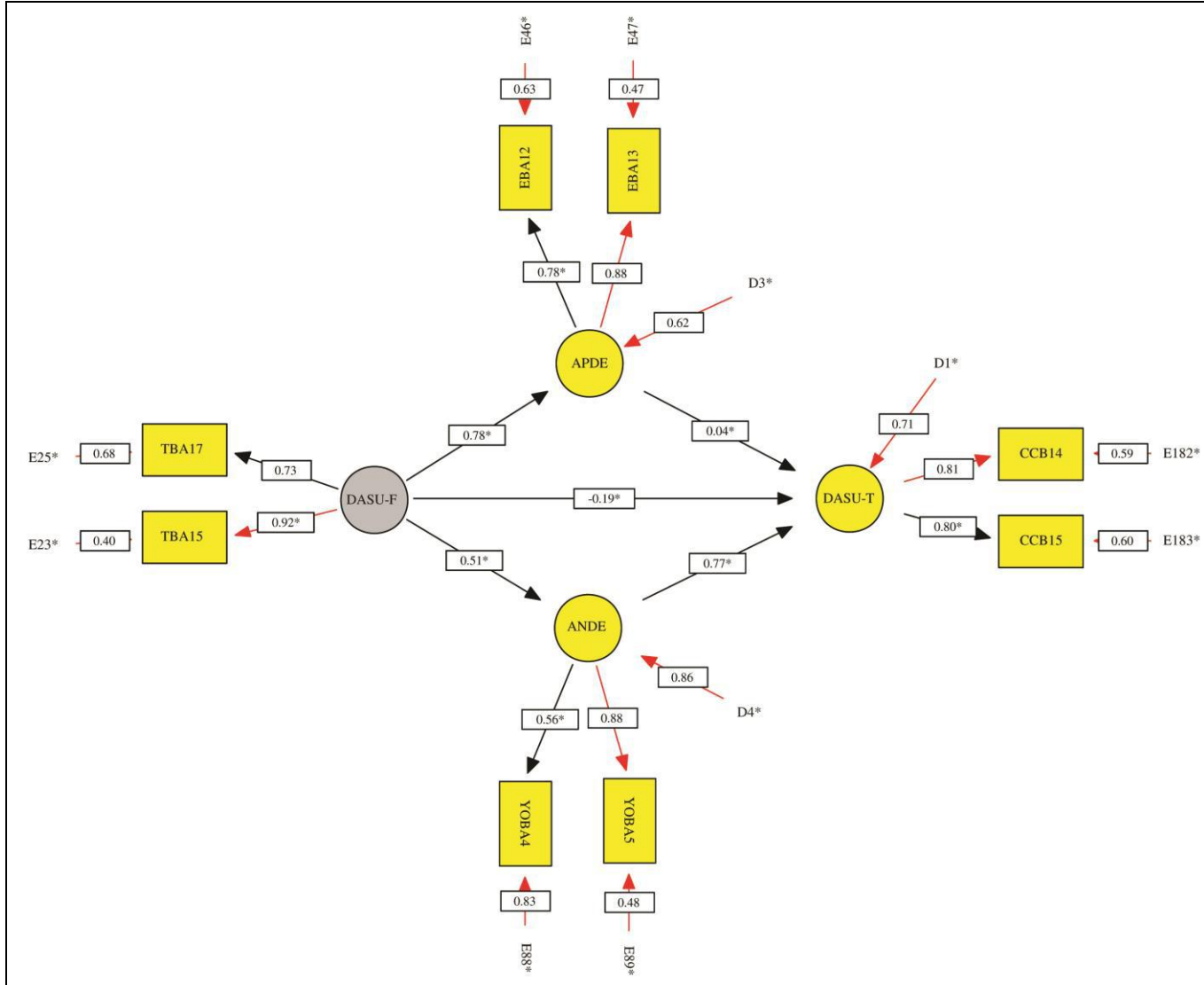
Çizelge 3.78. ORKOOP-U'ya İlişkin DASU- DASU-TUTUM Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri

Bağımsız Örtük Değişken	Bağımlı Örtük Değişkenler			
	<i>DASU-F</i>	<i>DASU-T</i>	<i>APDE</i>	<i>ANDE</i>
<i>DASU-F</i>	1.00	-0.19	0.78	0.51
<i>DASU-T</i>	-	1.00	-	-
<i>APDE</i>	-	0.04	1.00	-
<i>ANDE</i>	-	0.77	-	1.00

Elde edilen yapısal eşitlikler ve çoklu belirlilik katsayısı olan R^2 değerleri Çizelge 3.79'da gösterilmiştir.

Çizelge 3.79. ORKOOP-U'ya İlişkin Ölçüm Modeli DASU-DASU-TUTUM için YEM Sonuçları

Yapısal Eşitlikler	R^2
$ANDE = 0.52 * DASU-F + 0.86 (D4)$	0.27
$APDE = 0.78 * DASU-F + 0.62 (D3)$	0.61
$DASU-T = 0.04 * APDE + 0.77 * ANDE - 0.19 DASU-F + 0.71 (D1)$	0.49



Şekil 3.17. ORKOOP-U için DASU-DASU-TUTUM Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

3.9.3.5. Tüm İlgili Grupları için DASU – DASU-TUTUM İlişkisi Yapısal Eşitlik Modeli

Araştırma kapsamında ölçüm modellerinin karşılaştırılmasına ilişkin Ölçüm Modeli V olarak tanımlanan tüm ilgili gruplarına ilişkin DASU-DASU-TUTUM ilişkisi modelinde; ANDE, APDE, DASU-F ve DASU-T örtük değişkenleri (faktörler) ve bunları açıkladığı düşünülen maddelerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir. Analizler EQS 6.2 programında yapılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen bulgular Çizelge 3.80 ve 3.81’de verilmiştir.

Çizelge 3.80. Tüm İlgili Grupları için ilişkin DASU-DASU-TUTUM İlişkisi Ölçüm Modelinin DFA Sonuçları, Güvenilirlik, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Faktörler / Maddeler	Standartlaştırılmış Yükler	t-değeri	Alfa Değeri (Cronbach's α)	R ²	Ortalama	SS
Faktör ANDE			0.50			
YOA4	0.90	53.05		0.81	3.02	1.19
YOA5	0.83	51.82		0.69	3.08	1.24
Faktör APDE			0.71			
EBA12	0.88	75.77		0.78	3.92	1.08
EBA13	0.88	83.04		0.78	4.03	1.01
Faktör DASU-F			0.76			
TBA15	0.64	82.13		0.41	4.21	1.07
TBA17	0.82	82.27		0.68	4.07	1.03
Faktör DASU-T			0.50			
CCT14	0.87	45.67		0.76	2.68	1.22
CCT15	0.90	40.90		0.81	2.49	1.27

Çizelge 3.81. Tüm İlgili Grupları için DASU-DASU-TUTUM Ölçüm Modelinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi

Uyum Ölçüsü	Değeri	Uyum
χ^2 uyum testi	109.102	Kabul
($\chi^2/sd=15$)	7.27	Kabul
NFI	0,98	İyi uyum
NNFI	0,96	İyi uyum
CFI	0,98	İyi uyum
RMSEA	0,06	Kabul edilebilir
GFI	0,98	İyi uyum
AGFI	0,95	İyi uyum
SRMR	0,07	Kabul edilebilir
AIC-Model	4470.92>80.30	Kabul
CAIC-Model	4296.63>-13.07	Kabul

Tüm İlgili Grupları için DASU-TUTUM-DASU-TUTUM ölçüm modelinin yol diyagramı ile gösterimi Şekil 3.17’de verilmiştir. Tüm İlgili Grupları için DASU-DASU-TUTUM ölçüm modelindeki bağımsız örtük değişkenlerin bağımlı örtük değişkenler üzerindeki toplam etkileri Çizelge 3.82’de verilmiştir.

Çizelge 3.82 incelendiğinde DASU’dan beklenen faydalardaki (DASU-F) bir birimlik artışın DASU’ya karşı tutumlarında (DASU-T) 0.09 birimlik bir azalışa, algılanan pozitif DASU etkilerinde (APDE) 0.47 birimlik bir artışa, algılanan negatif DASU etkilerinde ise 0.22 birimlik bir azalışa neden olacağı görülmektedir. Algılanan pozitif DASU etkilerinde (APDE) bir birimlik artışın DASU’ya karşı tutumlarında (DASU-T) 0.22 birimlik bir azalışa neden olurken algılanan negatif DASU etkilerinde (ANDE) bir birimlik artışın DASU’ya karşı tutumlarında (DASU-T) 0.60 birimlik bir artışa neden olacağı söylenebilir.

Çizelge 3.82. Tüm İlgili Gruplarına İlişkin DASU- DASU-TUTUM Ölçüm Modelindeki Bağımsız Örtük Değişkenlerin Bağımlı Örtük Değişkenler Üzerindeki Toplam Etkileri

Bağımsız Örtük Değişken	Bağımlı Örtük Değişkenler			
	<i>DASU-F</i>	<i>DASU-T</i>	<i>APDE</i>	<i>ANDE</i>
<i>DASU-F</i>	1.00	-0.09	0.47	-0.22
<i>DASU-T</i>	-	1.00	-	-
<i>APDE</i>	-	-0.22	1.00	-
<i>ANDE</i>	-	0.60	-	1.00

Elde edilen yapısal eşitlikler ve çoklu belirlilik katsayısı olan R^2 değerleri Çizelge 3.83’te gösterilmiştir.

Çizelge 3.83. Tüm İlgili Gruplarına İlişkin Ölçüm Modeli DASU-DASU-TUTUM için YEM Sonuçları

Yapısal Eşitlikler	R^2
$ANDE = -0.22 * DASU-F + 0.98 (D4)$	0.05
$APDE = 0.47 * DASU-F + 0.89 (D3)$	0.22
$DASU-T = -0.22 * APDE + 0.60 * ANDE -0.10 DASU-F + 0.72 (D1)$	0.48

3.9.3.6. *DASU-Algı-DASU-Tutum İlişkisi Çoklu Grup Karşılaştırması Yapısal Eşitlik Modeli*

Araştırma kapsamında tüm ilgi gruplarının karşılaştırılmasına ilişkin Ölçüm Modeli V olarak tanımlanan DASU-Algı-DASU-Tutum modelinde; GVN, ILT, CCT ve CCB örtük değişkenleri (faktörler) ve bunları açıkladığı düşünülen maddelerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir.

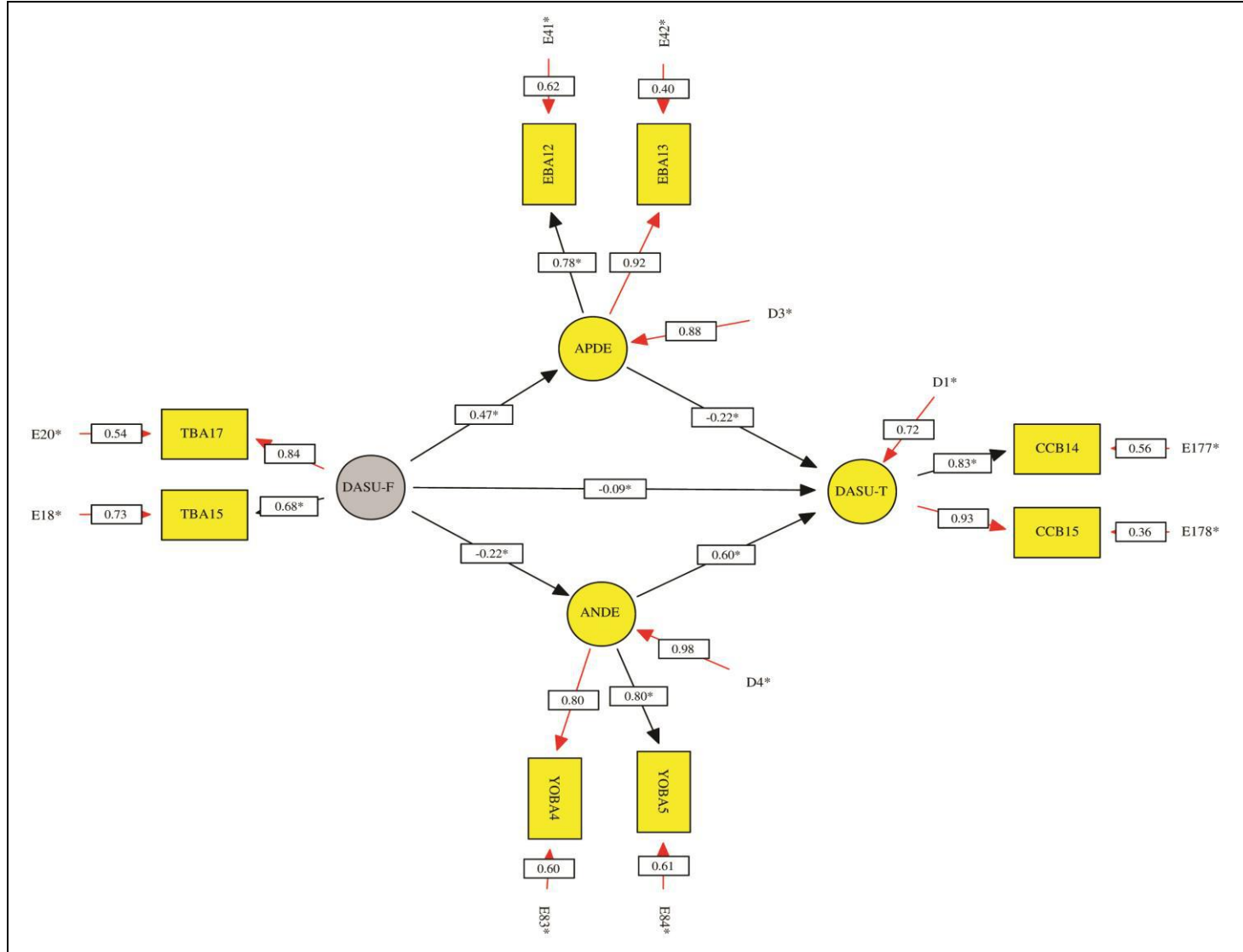
Ölçüm Modeli V-DASU-Algı-DASU-Tutum olarak tanımlanan DASU-DASU-TUTUM modelinde; GVN, ILT, CCT ve CCB örtük değişkenleri (faktörler) ve bunları açıkladığı düşünülen maddelerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir.

Araştırma kapsamında tüm ilgi gruplarının karşılaştırılmasına ilişkin Ölçüm Modeli V-DASU-Algı-DASU-Tutum olarak tanımlanan DASU-DASU-TUTUM modelinde; ANDE, APDE, DASU-F ve DASU-T örtük değişkenleri (faktörler) ve bunları açıkladığı düşünülen maddelerin tamamı dâhil edilerek DFA gerçekleştirilmiştir. Analizler AMOS 16.0 programında yapılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen standartlaştırılmış ölçüm değerleri (estimates), standart hata, kritik oran (critical ratio) ve anlamlılık düzeylerine ilişkin bulgular Çizelge 3.84 ve 3.85'te verilmiştir.

Çizelge 3.84 incelendiğinde ilgi grupları arasında $p < 0.001$ düzeyinde anlamlı farklılıkların olduğu doğrulanmıştır ($\chi^2=307,818$, $df=60$, $CFI=0.95$, $GFI=0.91$, $NFI=0.94$, $RMSEA=0,05$). Çizelge 3.86'da ise ilgi grupları arasındaki farklılıklara ilişkin regresyon yükleri görülmektedir.

Buna göre, ilgi gruplarına ilişkin örtük değişkenlerin regresyon yüklerinin ($R^2 > 0.40$) yüksek açıklayıcılığa sahip oldukları söylenebilir (Bentler ve Liang, 2003; Woods ve diğ. 2009; Sideridis 2015) .

DASU-Algı-DASU-Tutum-DOİTP, DASU-Algı-DASU-Tutum-ORE, DASU-Algı-DASU-Tutum-ORKOOP-Y ve DASU-Algı-DASU-Tutum-ORKOOP-U ölçüm modelinin yol diyagramı ile gösterimi sırasıyla Şekil 3.18-Şekil 3.21’de verilmiştir.



Şekil 3.17. Tüm İlgili Grupları İçin DASU-Algı-DASU-Tutum İlişkisi Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

Çizelge 3.84. İlgili Grupları için DASU-Algı-DASU-Tutum Ölçüm Modelinin Anlamlılık Düzeyleri, Kritik Oranları, Standartlaştırılmış Tahmin ve Standart Hata Değerleri

İlgili Grubu	İlişkiler	Tahmin	Standart Hata	Kritik Oran	Anlamlılık Düzeyi
DOİTP	APDE <--- DASU-F	,531	,066	8,042	***
	ANDE <--- DASU-F	-,327	,081	-4,015	***
	DASU-T <--- APDE	-,171	,060	-2,842	,004
	DASU-T <--- ANDE	,433	,047	9,247	***
	DASU-T <--- DASU-F	-,300	,077	-3,889	***
	EBA12 <--- APDE	1,000			
	EBA13 <--- APDE	1,022	,042	24,451	***
	CCB14 <--- DASU-T	1,000			
	CCB15 <--- DASU-T	1,091	,035	31,114	***
	TBA17 <--- DASU-F	1,000			
	TBA15 <--- DASU-F	,965	,053	18,284	***
	YOBA5 <--- ANDE	1,000			
YOBA4 <--- ANDE	,830	,036	23,149	***	
ORE	APDE <--- DASU-F	1,095	,168	6,513	***
	ANDE <--- DASU-F	-,947	,170	-5,569	***
	DASU-T <--- APDE	-,437	,053	-8,265	***
	DASU-T <--- ANDE	,470	,048	9,766	***
	DASU-T <--- DASU-F	-,316	,153	-2,071	,038
	EBA12 <--- APDE	1,000			
	EBA13 <--- APDE	1,022	,042	24,451	***
	CCB14 <--- DASU-T	1,000			
	CCB15 <--- DASU-T	1,091	,035	31,114	***
	TBA17 <--- DASU-F	1,000			
	TBA15 <--- DASU-F	,965	,053	18,284	***
	YOBA5 <--- ANDE	1,000			
YOBA4 <--- ANDE	,830	,036	23,149	***	
ORKOOP-Y	APDE <--- DASU-F	,654	,081	8,105	***
	ANDE <--- DASU-F	-,433	,088	-4,922	***
	DASU-T <--- APDE	-,057	,074	-,760	,447
	DASU-T <--- ANDE	,835	,076	10,941	***
	DASU-T <--- DASU-F	,047	,092	,515	,607
	EBA12 <--- APDE	1,000			
	EBA13 <--- APDE	1,022	,042	24,451	***
	CCB14 <--- DASU-T	1,000			
	CCB15 <--- DASU-T	1,091	,035	31,114	***
	TBA17 <--- DASU-F	1,000			
	TBA15 <--- DASU-F	,965	,053	18,284	***
	YOBA5 <--- ANDE	1,000			
YOBA4 <--- ANDE	,830	,036	23,149	***	
ORKOOP-U	APDE <--- DASU-F	,769	,072	10,710	***
	ANDE <--- DASU-F	,433	,076	5,703	***

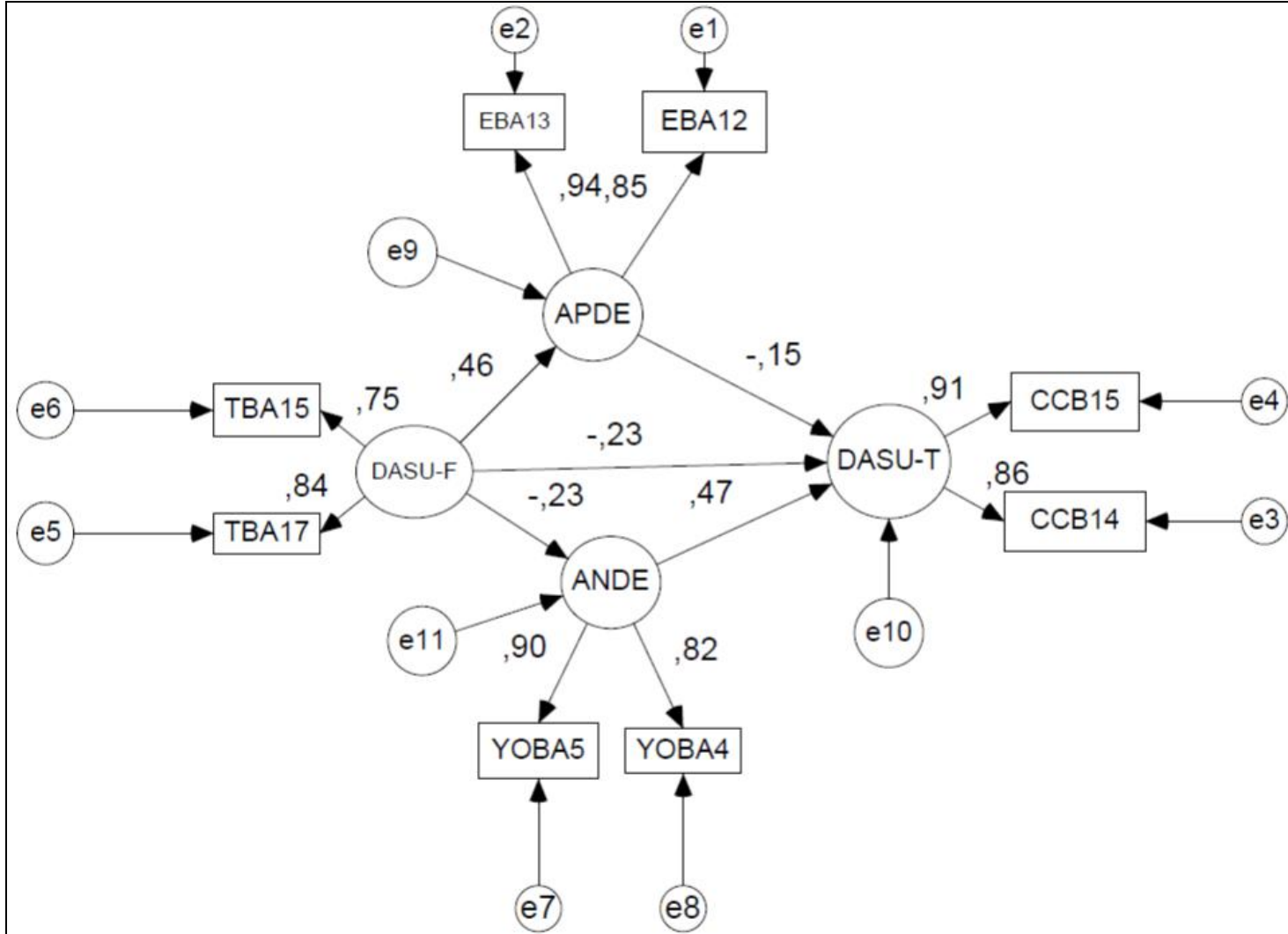
Çizelge 3.84 (devam)

İlgi Grubu	İlişkiler	Tahmin	Standart Hata	Kritik Oran	Anlamlılık Düzeyi
ORKOOP-U	DASU-T <--- APDE	,022	,144	,152	,879
	DASU-T <--- ANDE	,892	,130	6,839	***
	DASU-T <--- DASU-F	-,212	,155	-1,372	,170
	EBA12 <--- APDE	1,000			
	EBA13 <--- APDE	1,022	,042	24,451	***
	CCB14 <--- DASU-T	1,000			
	CCB15 <--- DASU-T	1,091	,035	31,114	***
	TBA17 <--- DASU-F	1,000			
	TBA15 <--- DASU-F	,965	,053	18,284	***
	YOBA5 <--- ANDE	1,000			
	YOBA4 <--- ANDE	,830	,036	23,149	***

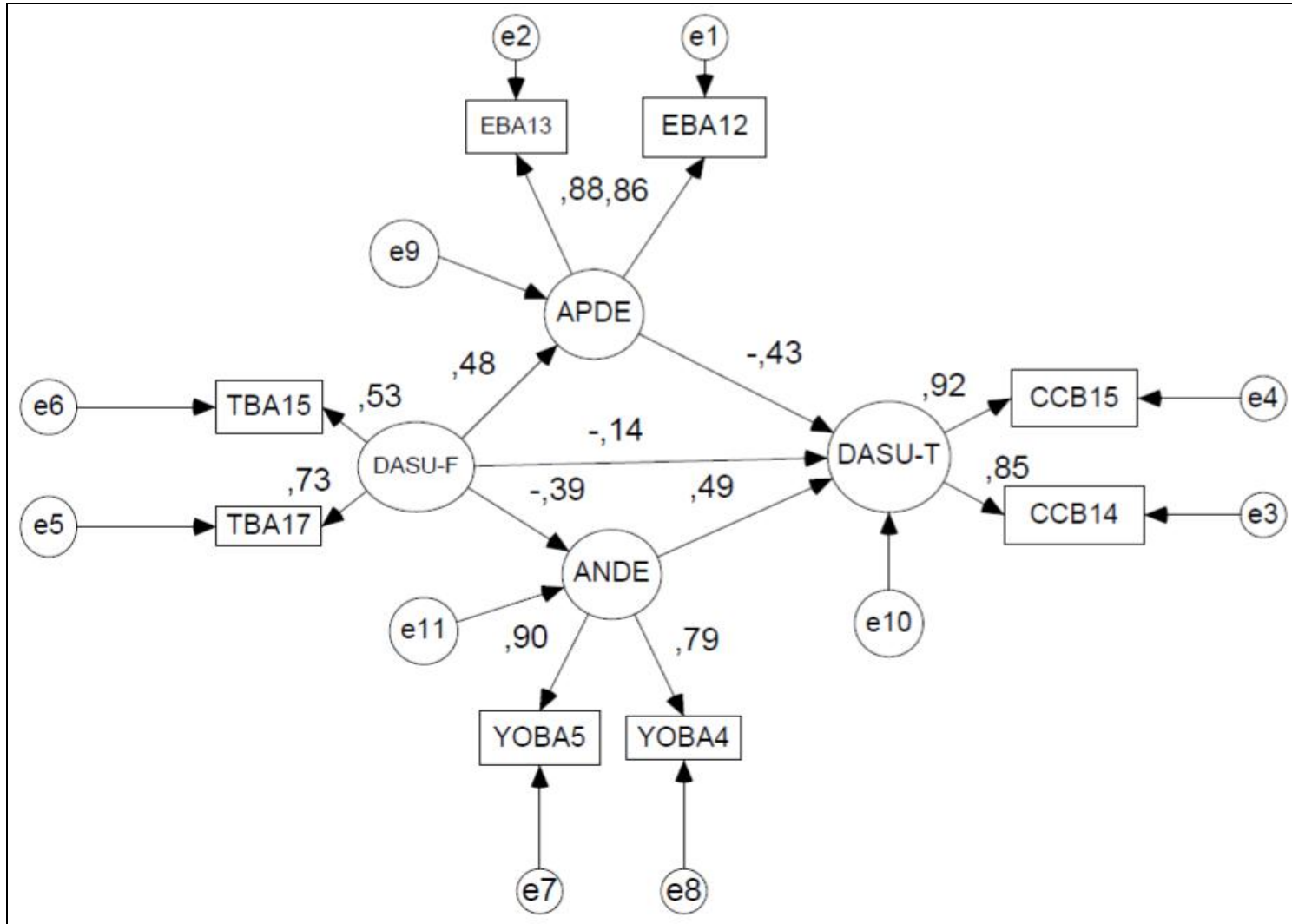
***. Gruplar arasında p <0.001 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

Çizelge 3.85. DASU Ölçüm Modellerindeki İlgi Gruplarına İlişkin Standartlaştırılmış Regresyon Yükleri

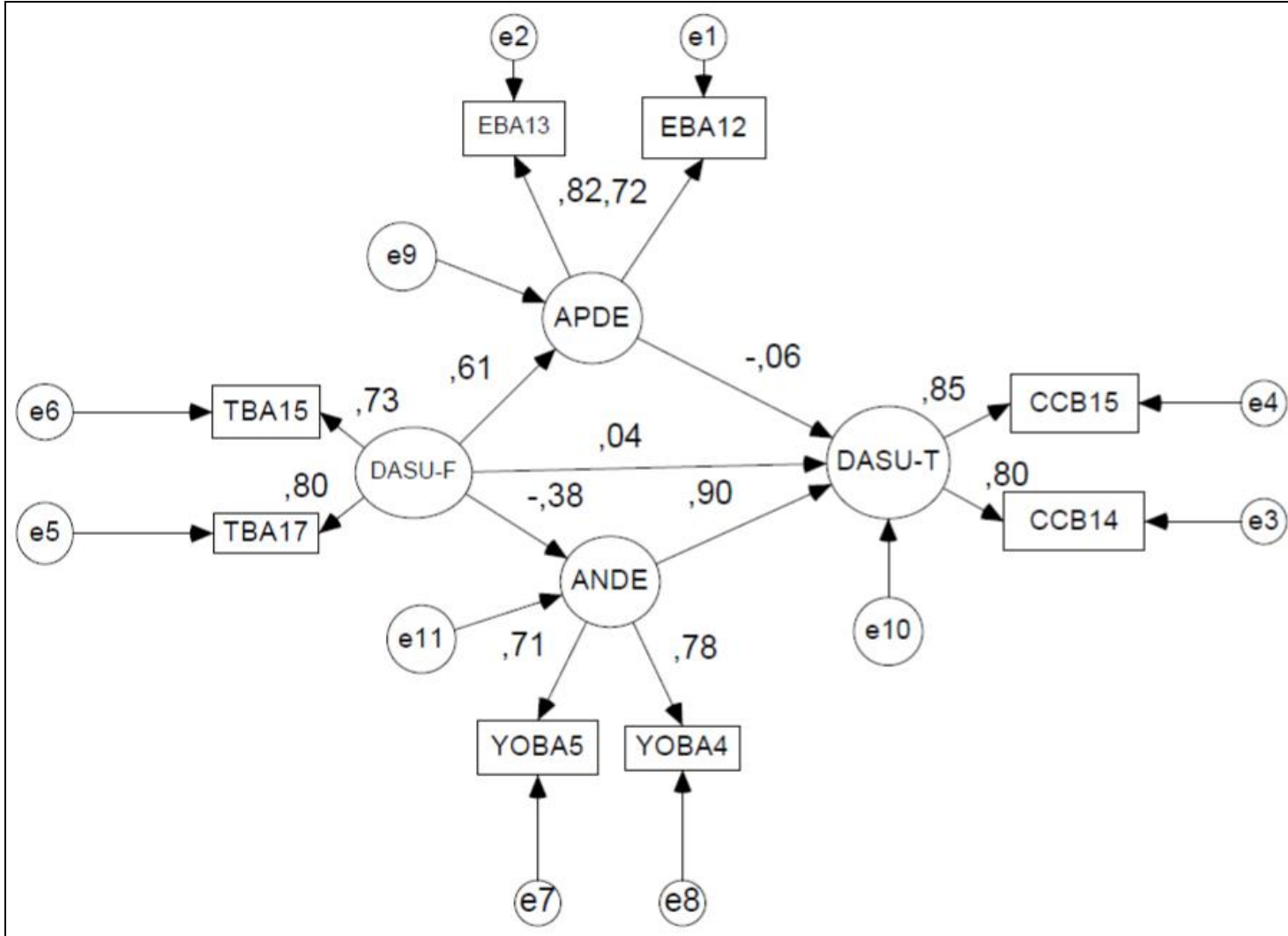
İlgi Grubu	İlişkiler	R ²	İlgi Grubu	İlişkiler	R ²
DOİTP	APDE <--- DASU-F	,463	ORKOOP-Y	APDE <--- DASU-F	,612
	ANDE <--- DASU-F	-,232		ANDE <--- DASU-F	-,378
	DASU-T <--- APDE	-,150		DASU-T <--- APDE	-,057
	DASU-T <--- ANDE	,470		DASU-T <--- ANDE	,904
	DASU-T <--- DASU-F	-,231		DASU-T <--- DASU-F	,045
	EBA12 <--- APDE	,853		EBA12 <--- APDE	,720
	EBA13 <--- APDE	,938		EBA13 <--- APDE	,824
	CCB14 <--- DASU-T	,861		CCB14 <--- DASU-T	,801
	CCB15 <--- DASU-T	,909		CCB15 <--- DASU-T	,853
	TBA17 <--- DASU-F	,838		TBA17 <--- DASU-F	,796
	TBA15 <--- DASU-F	,751		TBA15 <--- DASU-F	,729
	YOBA5 <--- ANDE	,898		YOBA5 <--- ANDE	,708
	YOBA4 <--- ANDE	,823		YOBA4 <--- ANDE	,777
	ORE	APDE <--- DASU-F		,483	ORKOOP-U
ANDE <--- DASU-F		-,391	ANDE <--- DASU-F	,485	
DASU-T <--- APDE		-,431	DASU-T <--- APDE	,022	
DASU-T <--- ANDE		,495	DASU-T <--- ANDE	,850	
DASU-T <--- DASU-F		-,138	DASU-T <--- DASU-F	-,226	
EBA12 <--- APDE		,862	EBA12 <--- APDE	,822	
EBA13 <--- APDE		,881	EBA13 <--- APDE	,840	
CCB14 <--- DASU-T		,854	CCB14 <--- DASU-T	,759	
CCB15 <--- DASU-T		,920	CCB15 <--- DASU-T	,843	
TBA17 <--- DASU-F		,726	TBA17 <--- DASU-F	,763	
TBA15 <--- DASU-F		,526	TBA15 <--- DASU-F	,897	
YOBA5 <--- ANDE		,902	YOBA5 <--- ANDE	,794	
YOBA4 <--- ANDE		,786	YOBA4 <--- ANDE	,644	



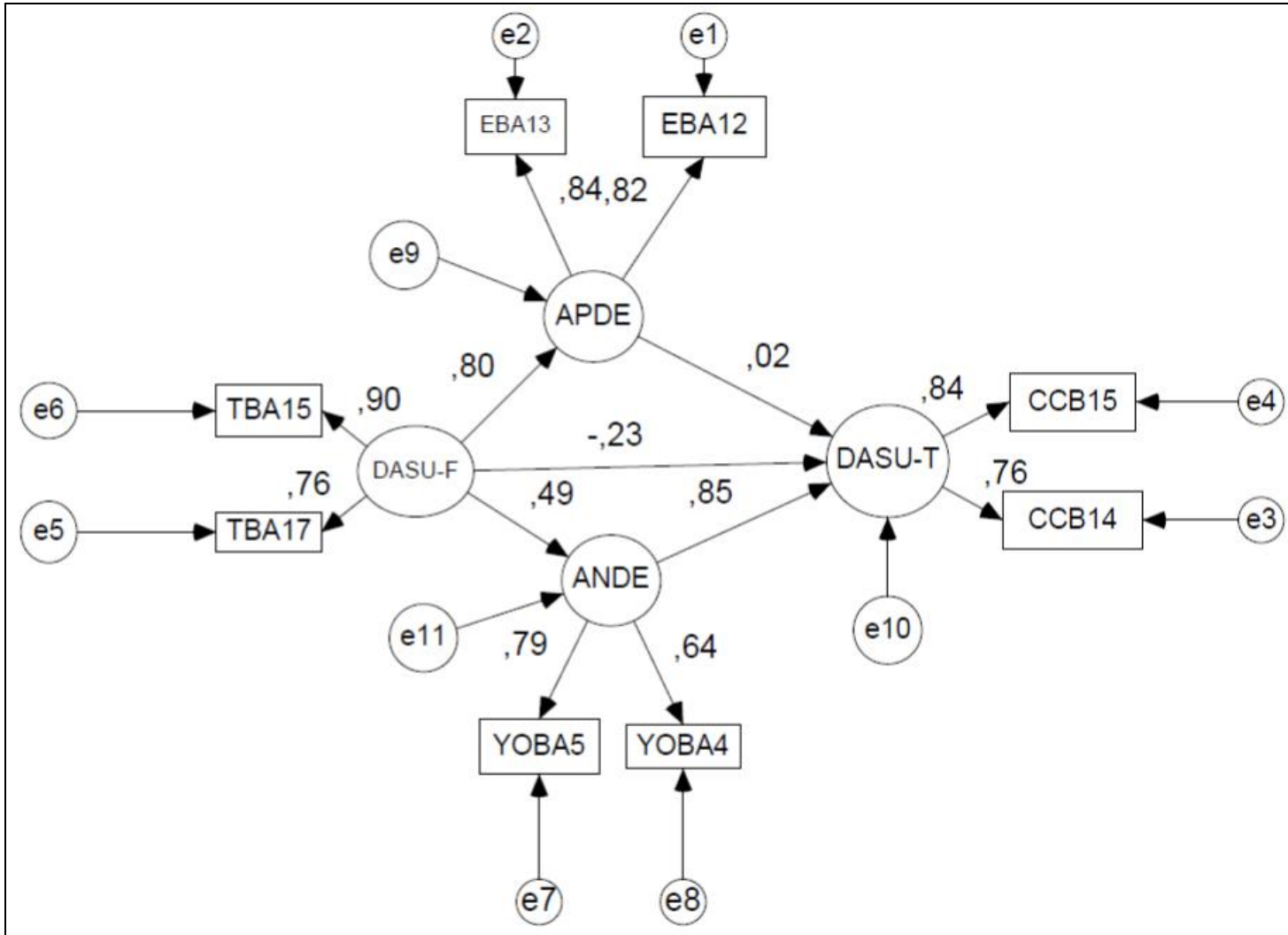
Şekil 3.18. DASU-Algı-DASU-Tutum-DOİTP Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi



Şekil 3.19. DASU-Algı-DASU-Tutum-ORE Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi



Şekil 3.20. DASU-Algı-DASU-Tutum-ORKOOP-Y Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi



Şekil 3.21. DASU-Algı-DASU-Tutum-ORKOOP-U Ölçüm Modelinin Yol Diyagramı ile Gösterimi

3.10. YAPISAL EŞİTLİK MODELLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Çizelge 3.86 ve Çizelge 3.87’de tüm ilgi grupları için DASU-Algı modelinde yer alan faktörlerin isimleri ve faktörlerde yer alan örtük ve gözlenen değişkenler verilmiştir.

Çizelge 3.86. İlgi Gruplarının DASU-Algı Modellerinde Yer Alan Örtük ve Gözlenen Değişkenler

Tüm İlgi Grupları		DOİTP (OGM)		ORE		ORKOOP Yöneticileri		ORKOOP Üyeleri	
Örtük Değişkenler	Gözlenen Değişkenler	Örtük Değişkenler	Gözlenen Değişkenler	Örtük Değişkenler	Gözlenen Değişkenler	Örtük Değişkenler	Gözlenen Değişkenler	Örtük Değişkenler	Gözlenen Değişkenler
F1									
SBA R²=0.32	<i>SBA1</i> <i>SBA2</i> <i>SBA3</i> <i>SBA4</i> <i>SBA5</i> <i>SBA6</i> <i>SBA7</i>	SBA R²=0.39	<i>SBA2</i> <i>SBA3</i> <i>SBA4</i>	SBA R²=0.53	<i>SBA3</i> <i>SBA4</i> <i>SBA5</i> <i>SBA6</i> <i>SBA7</i>	SBA R²=0.70	<i>SBA4</i> <i>SBA5</i> <i>SBA7</i>	SBA R²=0.45	<i>SBA1</i> <i>SBA2</i> <i>SBA3</i> <i>SBA7</i>
F2									
YOBA R²=0.54	<i>YOBA4</i> <i>YOBA5</i>	YOBA-CBA R²=0.90	<i>YOBA4</i> <i>YOBA5</i> <i>YOBA6</i> <i>CBA11</i> <i>CBA12</i> <i>CBA13</i>	YOBA R²=0.65	<i>YOBA4</i> <i>YOBA5</i> <i>YOBA6</i>	EBA-YBA R²=0.44	<i>EBA17</i> <i>YBA4</i>	EBA R²=0.63	<i>EBA13</i> <i>EBA14</i>
F3									
TBA R²=0.15	<i>TBA6</i> <i>TBA1</i>	TBA R²=0.07	<i>TBA15</i> <i>TBA16</i> <i>TBA17</i>	EBA R²=0.33	<i>EBA12</i> <i>EBA13</i>	TBA R²=0.25	<i>TBA3</i> <i>TBA4</i>	ERB R²=0.43	<i>YBA2</i> <i>EBA16</i> <i>EBA23</i>
F4									
		CBA R²=0.24	<i>CBA2</i> <i>CBA3</i> <i>CBA5</i> <i>CBA8</i>	CBA R²=0.48	<i>CBA2</i> <i>CBA3</i> <i>CBA5</i> <i>CBA8</i>				
F5									
		TBA-VYH R²=0.09	<i>TBA3</i> <i>TBA4</i>						

Çizelge 3.86 ve Çizelge 3.87’e göre tüm ilgi gruplarının DASU ve DASU-TUTUM ölçeklerinde yer alan faktörlerin ve bu faktörlerdeki birbirine yakın olan boyutlar görülmektedir. Tüm ilgi gruplarının DASU ölçeğinde TBA, EBA, SBA, YBA, YOBA ve CBA faktörlerinde ortak önermelere önemli bir düzeyde katıldıkları söylenebilir. Aynı

şekilde tüm ilgi gruplarının DASU-TUTUM ölçeğinde GVN, ILT, CCB, CCT faktörlerindeki ortak önermelere önemli bir düzeyde katıldıkları söylenebilir.

Çizelge 3.87. Tüm İlgi Grupları için DASU-TUTUM Modelinde Yer Alan Örtük ve Gözlenen Değişkenler

Tüm İlgi Grupları		DOİTP (OGM)		ORE		ORKOOP Yöneticileri		ORKOOP Üyeleri	
Örtük Değişkenler	Gözlenen Değişkenler	Örtük Değişkenler	Gözlenen Değişkenler	Örtük Değişkenler	Gözlenen Değişkenler	Örtük Değişkenler	Gözlenen Değişkenler	Örtük Değişkenler	Gözlenen Değişkenler
F1									
GVN R²=0.08	<i>GVN26</i> <i>GVN27</i>	GVN R²=0.24	<i>GVN31</i> <i>GVN32</i>	GVN R²=0.30	<i>GVN31</i> <i>GVN32</i>	ILT-DTB R²=0.28	<i>ILT21</i> <i>ILT23</i>	GVN R²=0.66	<i>GVN24</i> <i>GVN25</i>
F2									
GVN-ILT R²=0.15	<i>GVN6</i> <i>GVN14</i> <i>GVN24</i> <i>ILT14</i> <i>ILT20</i>	ILT-CCB R²=0.78	<i>ILT7</i> <i>CCB4</i>	GVN-ILT R²=0.40	<i>GVN12</i> <i>GVN13</i> <i>CCB16</i>	ILT-CCB R²=0.43	<i>GVN13</i> <i>ILT1</i> <i>ILT4</i> <i>ILT5</i> <i>CCB2</i> <i>CCB16</i>	ILT R²=0.33	<i>ILT15</i> <i>ILT17</i> <i>ILT19</i>
F3									
CCB R²=0.92	<i>CCB10</i> <i>CCB11</i>	CCB R²=0.07	<i>CCB1</i> <i>CCB2</i>	CCB R²=0.01	<i>CCB8</i> <i>CCB10</i> <i>CCB11</i>	GVN-CCB R²=0.21	<i>GVN8</i> <i>GVN19</i> <i>ILT11</i> <i>CCB7</i> <i>CCB10</i> <i>CCB11</i>	CCB R²=0.43	<i>CCB9</i> <i>CCB10</i> <i>CCB11</i>
F4									
CCB-CCT R²=0.05	<i>CCB14</i> <i>CCB15</i>	CCB-CCT R²=0.31	<i>CCB14</i> <i>CCB15</i>	CCB-CCT R²=0.71	<i>CCB14</i> <i>CCB15</i>				
F5									
		ILT-BLG R²=0.10	<i>ILT15</i> <i>ILT17</i>						
F6									
		GVN-KDN R²=0.09	<i>GVN12</i> <i>GVN1</i>						
F7									
		GVN-ISO R²=0.36	<i>GVN26</i> <i>GVN27</i>						

Araştırma alanında ormancılıkta geleneksel üretim ve depodan satış sistemine bir alternatif olarak geliştirilen DASU’da uygulamanın tarafları arasında teknik, ekonomik, yönetsel ve sosyal olmak üzere çok boyutlu sorunların yaşandığı bilinmektedir (Alkan ve Şahin 2011, Daşdemir 2011a, Özler 2013, Kabasakal 2014, Demir 2015). Araştırma bulgularına göre

DASU-Algı modellerinde özellikle tüm İG'ler itibarıyla teknik, sosyal ve yönetsel boyutlara ilişkin olumsuz algıların olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte her bir İG için DASU-Algı modellerine bakıldığında teknik, sosyal ve yönetsel boyutların yanında ekonomik, yasal ve çevresel boyutlara ilişkin algıların da olduğu görülmektedir.

Tüm ilgi grupları tarafından DASU'da verim yüzdesi hesabı nedeniyle ortaya çıkan anlaşmazlıkların çözümlenmesi için verim yüzdesinin mutlaka doğru hesap edilmesi ve hesap edilen verim yüzdesinin sahayı temsil etmesi gerektiği ifade edilmektedir. Bunu sağlamak için tek girişli (sadece çapa dayalı) hacimlendirme yerine çift girişli hacimlendirme (çap ve boya dayalı) hacimlendirme yapılarak verim yüzdesinin çok daha sağlıklı hesaplanması sağlanabilir. Bu noktada tek girişli hacimlendirme ile % 40'lara varan hata payları ortaya çıkmakta iken çift girişli hacimlendirme sayesinde bu hata payı % 3-6 arasına düşürülmüş olabilecektir (Fırat 1973, Çevik ve diğ. 1996, Erkan ve diğ. 2010). Bu konuya ilişkin araştırma alanından elde edilen bulgular tüm İG'lerin bu verim yüzdesi hesabı ile ilgili sorunlar yaşadığına işaret etmektedir.

DASU-Algı modellerinde tüm İG'ler için DASU'da üretim sürecinin her aşamasında denetim ve kontrolün çok iyi bir şekilde yapılması gerektiğine ilişkin bulgular dikkati çekmektedir. Suiistimallerin ve usulsüzlüklerin önlenmesi amacıyla devlet orman işletmeleri gerekli nitelikte ve sayıda orman muhafaza memuru ve personel eksikliğini tamamlamalıdır. Ayrıca uygulamanın işleyişi OGM'nin ilgili birimleri tarafından tüm ilgi gruplarına çok iyi bir şekilde anlatılmalı ve tanıtılmalıdır (Daşdemir 2011a). Son yıllarda orman teşkilatının değişik birimleri tarafından çeşitli çalışmalar yürütülmesinde, planlanmasında, uygulanmasında ve sonuçların paylaşılması aşamalarında değişik ilgi gruplarının bilgilendirilmesi, katılımları ve farklı çalışmalar arasında eşgüdüm sağlamaya yönelik çabalarının yetersiz olduğu ifade edilmektedir (Doğru ve Özügürlü 2003). Bu noktada orman teşkilatının bilgilendirmeye, şeffaflığa, bilgi paylaşımına ve eşgüdüme hassasiyet göstermesi gerektiği açıktır. Bu sayede OGM teşkilatı, DASU'da tüm ilgi gruplarının güvenini kazanarak etkin iletişim kurmuş olacak ve yaşanması muhtemel birçok çatışmanın önüne en başından geçerek süreci en az sorunla yönetmiş olabilecektir.

Deneme ağacı hacim büyüklüğünün ve verim yüzdelerinin saptanması, tahsis bedelinin ve açık artırmalı satışlarda maliyet bedelinin hesaplanması, tarife bedelinin belirlenmesi vb. konularda yöresel özellikleri dikkate alan bilimsel araştırmaların yapılması ve bu araştırmalar sonucuna göre DASU'ya devam edilmesi gerekmektedir. Bu anlamda yöresel koşullara uygun maliyet, fiyat, dolayısıyla pazarlama politikaları ve stratejileri geliştirilmeli ve uygulanmalıdır (Daşdemir 2011a). AADAS'a esas dikili kabuklu gövde hacmi için yapılan envanterle üretim sonunda elde edilen miktar, farklı olabilmektedir. Bu farkın artı veya eksi oluşuna göre alıcının veya ilgili orman işletme müdürlüğünün zararına neden olabileceği belirtilmektedir (Erkan ve diğ. 2010). Araştırma kapsamında ilgi gruplarıyla yapılan görüşmelerde tüm ilgi gruplarının bu konuda çeşitli sorunlar yaşadığı ve bu sorunun mutlaka çözüme kavuşturulması gerektiği ifade edilmiştir.

Kırsal alanlarda özellikle orman köylerinde yaşanan göçler nedeniyle köylerde oturan nüfusun giderek azaldığı, yaşlı ve işgücü bakımından yetersiz kişilerden oluştuğu, buna rağmen ormanlardan yapılacak üretim işlerinin dışarıdan kimseye verilmemek istenmesi yönünde taleplerin ve baskıların olduğu orman işletmeleri yöneticileri tarafından sıkça dile getirilmektedir. Daha çok çevresel kaygılar gündeme getirilerek dışarıdan üretim işlerini yapmaya geleceklerin ormanları tahrip edeceği yönünde şikâyetlerin olduğu yine orman işletmeleri yöneticileri tarafından bildirilmektedir. Özellikle orman kooperatifleri yöneticileri daha çok orman kaynaklarına olan bağımlılıklarından kaynaklanan karşı çıkışlarını ifade ederlerken genellikle çevresel kaygılarını gündeme getirerek daha sağlam ve kabul edilebilir bir temele oturtmak istedikleri anlaşılmaktadır (Alkan ve Toksoy 2006, Menemencioğlu 2006). Araştırma alanından elde edilen verilere göre benzer kaygıların dile getirildiği görüşmüştür. Ancak DASU-Algı modellerinde bu durumun tüm ilgi grupları itibarıyla yeterli kuvvette olmadığı anlaşılmaktadır.

Araştırma alanında yapılan görüşmelerde tüm ilgi grupları tarafından bölge ormanlarının ikliminin, arazi koşullarının, orman yollarının durumu ve parti büyüklükleri göz önünde bulundurulmadan belirlenen 60 günlük katı bir iş bitirme süresinin çoğunlukla yetmediği ve süre uzatımlarının talep edildiği bildirilmektedir. Bu konuda yapılan diğer çalışmalarda da

benzer sonuçlara ulaşıldığı anlaşılmaktadır (Karakaya 2006, İslamoğlu 2010, Alkan ve Şahin 2011, Komut ve Öztürk 2014, Şen ve Aközlü 2015).

Gerek geleneksel üretim sisteminin işleyişinde gerekse DASU'da, üretimin planlanmasından verim yüzdesinin belirlenmesine, hatta ürünlerin hasadından pazarlamaya kadar birçok aşamada tüm ilgi gruplarından belirlenecek yetkili temsilcilerin süreçlere katılımı sağlanmalı, bu sayede tüm ilgi gruplarının talep ve beklentileri de gözetilerek karşılanmış olmalı, bu durum vakit kaybetmeksizin yasal bir zemine kavuşturulmalıdır. Bu DASU konusunda yapılan bazı çalışmalarda (Alkan ve Şahin 2011, Daşdemir 2011a, Alkan ve Demir 2015, Şen ve Aközlü 2015) da benzer yasal sorunların olduğu vurgulanmaktadır.

Farklı sahalarda aynı anda devam eden üretimde ölçü, kayıt, takip, kontrol işleri için memur, işçi görevlendirmede sorunlar yaşanmaktadır. DASU'da, özellikle odun hammaddesinin üretimi aşamasında yoğun bir koruma ve kontrol uygulamalarının yapılması gerekmektedir. DASU ile üretilen endüstriyel odun hammaddesi, orman işletmelerince yapılan kontroller sonucunda, nakliye tezkerelerine bağlanarak, istenilen bölgelere nakli sağlanmaktadır. Bu işlemlerin yapılabilmesi için yeterli sayıda orman muhafaza memuruna ihtiyaç olduğu açıktır (İslamoğlu 2010). Bu noktada araştırma alanındaki DOİTP tarafından belirtilen öneriler de dikkate alınarak DASU ile uyumlu nakliye tezkeresinin geliştirilmesi ve yuvarlak ağaç ölçü tutanağının serbest orman mühendisleri sorumluluğunda hazırlanması, bu sorunların çözümünde etkili olacağı vurgulanmaktadır.

DASU'ya geçiş sürecinden önce de var olan geleneksel üretim faaliyetlerinde de büyük sorunlar yaşanan orman yollarının yetersizliği konusu çözülmesi gereken önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır (CBA7 ortalama=3,78; CCB10 ortalama=4,40). DAS kapsamında yeni yol yapımından önce yapılması gereken öncelikli iş mevcut yolların standartlarının yükseltilmesi, sanat yapısı ve üst yapı eksikliğinden kaynaklanan sorunların giderilmesi ve alıcıların talep ve ihtiyaçlarına cevap verilmesidir. Özellikle mevcut "B tipi" tali orman yollarının standartlarının, taşıma kapasitesi yüksek araçlar için manevra

kabiliyetini ve kurp geçişlerini sınırladığı ifade edilmektedir (Buğday ve Menemencioğlu 2014).

İlgi grupları arasında yaşanan çatışmaların temelinde DASU'nun yasal bir zemine oturmaması yatmaktadır. Orman kooperatifleri, bölge birlikleri ve OR-KOOP merkez birliği özünde DASU'ya karşı olmadıklarını, ancak var olan yasa ve mevzuata göre bugünkü haliyle uygulanamayacağını ifade etmektedirler. Bazı orman bölge müdürlüklerinde, üretim işlerinin büyük kısmının DASU ile gerçekleştirilmesi sonucu orman köylüsünün gelirinde büyük düşme olduğu, OGM'nin DASU programını tek başına ve tamimin uygulamadaki eksiklik ve aksaklıklarını işbirliği içerisinde çalışarak giderebileceklerini ve yasal zemine oturtmadan DASU'nun artırılmasının doğru olmayacağı belirtilmektedir (Tümerdirim ve Karaduman 2010, Kabasakal 2014). Bu noktada DASU'nun tüm ilgi gruplarının katılımıyla, geniş kapsamlı bir yasa ve mevzuat değişikliği çalışmalarının yapılması gereği açıktır (Özler 2013, ORKOOP 2015). Bununla birlikte orman kooperatiflerinin orman kanununun 34. ve 40. maddelerinden kaynaklandığını iddia ettikleri haklarını kaybetmek istemedikleri anlaşılmaktadır. Bu nedenle yaşanan çatışmaların çözümünde öncelikli olarak yasal düzenlemelere ihtiyaç bulunmaktadır.

DASU'da orman kooperatifleri ve köylüleri üretim konusunda bilgili ve deneyimli olmalarına rağmen ürünlerin depolanması ve pazarlanması konusunda organizasyon oluşturamadıkları anlaşılmaktadır. Bununla birlikte orman kooperatiflerinin temsilcisi konumundaki kooperatif yöneticilerinin de uygulamayla bütünleşmesi gerekmektedir. Bu noktada orman kooperatifi yöneticileri ile üyeler arasında da ciddi görüş ayrılıklarının olduğu görülmüştür. Orman kooperatiflerinin süreçte etkin rol oynamasının sağlanması, sosyal barışın tesisi açısından önemlidir. DASU yapan kooperatiflerin elde ettikleri ürünlerin pazarlanması konusunda bağlı buldukları üst birlik ve hatta merkez birliği yardım etmeli ve gerekli koordinasyon sağlanmalıdır (Akesen ve diğ. 2003, Daşdemir 2011a). Bu noktada üst birlik ve hatta merkez birlikleri bir araya gelerek üyelerinin DASU'nun işleyişi konusunda yeterli düzeyde bilgilendirmelerini sağlamalı, elde edilen ürünlerin pazarlanması aşamasında destek olarak mağduriyetlerin yaşanmasını önlemelidir.

Araştırma alanındaki orman kooperatifi yöneticileri TDAS uygulaması olsa bile ürünlerin üretilmesinden pazarlanmasına kadar geçen süreçte birçok sorun yaşayacakları endişelerini taşımaktadırlar. Özellikle ürünlerin pazarlanması aşamasında piyasa şartlarını ve ticareti iyi bilmediklerini öne sürmektedirler. Bu aşamada OGM tarafından bu konular üzerinde hassasiyetle durularak orman kooperatiflerinin bilgilendirilmesi, eğitilmesi ve bilinçlendirilmesi gerekmektedir (Özler 2013).

DASU'da ilgi grupları olan OGM, orman endüstrisi, orman kalkındırma kooperatiflerinin ve orman köylülerinin işbirliğine odaklı ve katılımcı bir yaklaşımla DASU politikasını yeniden şekillendirmede yer almalarını sağlayacak uygulama ve düzenlemeler yapmak üzere bir araya gelmelidirler (Özler 2013). Bu noktada tüm ilgi grupları önceliklerini problem çözmeye, ormanların sürdürülebilir yönetilmesine ve orman köylülerinin kalkındırılmasına vermelidirler. Tüm ilgi gruplarının "uzlaşmacı" bir tutum sergilemedikleri müddetçe olumlu sonuçların alınması ve başarının elde edilmesi beklenmemelidir. Çünkü katılımcılık, ilgi gruplarının birbirlerinden öğrenmeyi ve mevcut davranışlarında değişiklikler yaparak uzlaşmaya açık olmalarını gerektiren bir yaklaşımdır. (Doğru ve Özüğurlu 2003).

DASU'da yaşanan sorunların çözümü amacıyla öncelikle ilgi gruplarının bir araya gelerek katılımcı yaklaşımla dikili ağaç satışı tamiminin yeniden düzenlenmesi gerektiği açıktır. Orman kaynaklarının sürdürülebilir yönetimi açısından, halkın ve dolayısıyla orman köylülerinin katılımının olmadığı herhangi bir uygulamasının başarılı olma ihtimalinin oldukça zayıf olduğu ifade edilmektedir (Öztürk ve diğ. 2008). Bu aşamada üretime verilecek DKGH'nin saptanması, deneme ağacı hacim büyüklüğünün ve ürün çeşitleri itibariyle verim yüzdelerinin belirlenmesi, üretimin bir kısmının orman köylülerine tahsisli satılması, tahsis ve ihale bedellerinin hesaplanması, üretim süresinin belirlenmesi, alıcıların özelliklerinin belirlenmesi, işçilerin sosyal güvenlik kurumuna sigorta ettirilmesinin denetlenmesi gibi konular tartışılmalı ve yasal dayanağa kavuşturulmalıdır. Özellikle AADAS'larda maliyet bedelinin ve muhammen bedelin hesaplanmasındaki hataların ve eksikliklerin giderilmesi gerekmektedir. Ayrıca orman köylüsü ve kooperatiflerin orman kanununun 34. maddesinden kaynaklanan hak kayıplarının giderilmesinin yolları aranmalı

ve bu amaçla 6877 sayılı dikili ağaç satışı tamiminde gerekli düzenlemeler yapılmalıdır (Daşdemir 2011a, Özler 2013). Bu düzenlemeler yapılmadan DASU'nun ülke genelinde artırılması yaşanacak çatışmaları da olumsuz yönde arttıracaktır.

AADAS uygulamasında, köyde orman işçiliğinden elde edeceği gelire muhtaç orman köylüleri varken, köylere yakın orman alanlarına dışarıdan işçi getirilmesinin yasal olarak mümkün olduğu, bunun da orman köylüleri arasında rahatsızlık yarattığı anlaşılmaktadır. Özellikle ORKOOP-Y-Algı ve ORKOOP-U-algı modellerinde SBA örtük değişkeninin açıklayıcıları olan gözlenen değişkenler bu duruma dikkat çekmektedir. Bu tür köylerde, AADAS ihalesi alan orman endüstrisinin ve dışarıdan getireceği işçilerin köye sokulmak istenmediği ve bu noktada çatışmaların yaşandığı sıkça gündeme getirilmektedir (Alkan ve Şahin 2011). Bu konuda yaşanabilecek çatışmaları önlemek amacıyla AADAS ihalesi alan orman endüstrisine yöredeki orman köylülerine öncelikli olarak imkân vermeleri için orman işletmeleri tarafından arabulucuk yapılarak teşvik edilmeli, gerekirse orman endüstrisi, orman kooperatifleri ve köylüleri bir araya getirilerek uzlaşma zemini oluşturulmalıdır. Tüm bu çabalar neticesinde orman köylülerinin üretim işini yapmaya istekli olmaması, yüksek fiyat talep etmesi veya üretimin yapılmasına karşı çıkmaları durumlarında satıcı konumunda olan orman teşkilatı koordinasyon ve iletişim görevi üstlenerek çatışma çözüm yönetimleri kapsamında sırasıyla ortak problem çözme, ikna etme, yatıştırma ve sorunu hakem kararıyla çözme yöntemlerini uygulayarak oluşabilecek uyuşmazlıkları ve anlaşmazlıkları en başından gidererek çözüme götüren bir süreç izlenmelidir (Keltner 1994, Monczka ve diğ. 1998, Rahim 2002).

Orman köylüleri, geleneksel orman üretimi işlerinde orman işçiliğinin az kazandırdığını, iş kazaları yönünden tehlikeli ve ağır bir iş olduğunu ifade etmektedirler (Daşdemir 2011a). Bununla birlikte orman köylüleri, orman endüstrisinden işçilik ücretlerini zamanında alamama riskinden dolayı DASU'ya genellikle mesafeli durmaktadırlar. Ancak, DASU yapan bazı orman köylüleri bu uygulama sayesinde daha iyi kazandıklarını ve gelirlerinin arttığını belirtmişlerdir. Bu çelişkilerin nedeninin DASU'da yaşanan müspet ve menfi yönde yaşanan tecrübelerden kaynaklandığını söylemek mümkündür. Ayrıca, bu durumun

DASU'nun tam anlamıyla standardize olmuş bir uygulama haline getirilemediğinden kaynaklandığı söylenebilir.

Orman kooperatiflerinin altyapı, sermaye birikimi, pazarlama becerisi, yönetim ve üye ilişkileri yönünden yeterince etkin olamaması nedeniyle DASU'da başarılı olamaması, üyelerin memnuniyetsizliklerini ifade etmeleri ve bu uygulamaya karşı çıkmaları ile sonuçlanmaktadır. Bu konu ile ilgili olarak orman kooperatiflerinde genel bir yönetim zaafının olduğu ve bunun da başarısızlıkta önemli bir rol oynadığı söylenebilir (Gümüş ve diğ. 2002, İnan 2002, Tolunay ve diğ. 2002). Araştırma bulgularına göre ORKOOP yöneticileri ve üyeleri arasında da anlamlı farklılıkların olması, bu iki ilgi grubunun da birbirlerinden farklı düşündüklerini göstermektedir.

DASU'nun, alıcılarına birtakım yararlar (istenilen standart ve kalitede taze mal üretimi vb.) sağlaması beklenmesine karşın usulsüzlüklerin ve kaçakçılığın artacağı endişelerinin olması, orman kaynaklarının sürekliliğinin tehlikeye düşmesine neden olmaktadır (Daşdemir 2011a). Bu endişe ve tehlikeler giderilmeden DASU'nun yaygınlaştırılmasında ısrarcı olunmamalıdır.

DASU-Tutum modellerine göre DASU'da ilgi grupları arasında çatışmaların olduğu görülmektedir. Bireyler ve topluluklar arasında yaşanan çatışmaların ne pahasına olursa olsun sakınılması ve çözümlenmesi gereken ilişkiler olarak değil, aynı zamanda yapıcı değişim ve büyüme için birer fırsat olarak görülmesi gereklidir (Karip 2010). Bu bağlamda DASU'daki ilgi gruplarında yer alan karar vericilerin yaşanan çatışmalardan yapıcı çatışma yönetim stratejileri oluşturmak için harekete geçmelerinin gerektiği açıktır.

DASU'da farklı çıkar grupları niteliğinde olan ilgi grupları arasında uygulamanın işleyişine ilişkin farklı alguların, tutumların ve bakış açılarının olması, çatışmaların yaşanması olağan bir durumdur. DASU-Algı-DASU-Tutum ilişkisi YEM modellerinde yaşanan çatışmalara ilişkin kuvvetli bulguların yer aldığı görülmektedir. Bir ilgi grubunun tüm isteklerinin gerçekleşmesinin diğer bir ilgi grubunun çıkarlarına ters düşebileceği görülmektedir (Karip 2010). Bu açıdan bakıldığında DAS uygulamasında yaşanan çatışmaların iyi bir şekilde

yönetilebilmesi halinde ilgi grupları arasında birçok konuda ortak bakış açıları oluşturularak çözüm önerileri getirilebilir, uygun uzlaşma zeminleri tesis edilerek DASU'da yaşanan sorunların çözümü sağlanabilir.

DASU-Algı-DASU-Tutum modelleri incelendiğinde tüm İG'ler tarafından DASU'dan beklenen faydaların (DASU-F) olduğu algılanırken, beklenen bu fayda algılarının DASU tutumu üzerinde doğrudan ve dolaylı etkilerin olduğu görülmüştür. Genel olarak DASU'da algılanan pozitif ve negatif DASU etkilerinin DASU tutumunu dolaylı olarak daha fazla etkilediği söylenebilir. Tüm İG'ler itibarıyla algılanan DASU faydalarının algılanan pozitif DASU etkileri (APDE) üzerinde pozitif bir etkiye sahip olurken algılanan negatif DASU etkileri (ANDE) üzerinde ise negatif etkiye sahip oldukları görülmüştür. Her bir İG için yapılan analizlerde ise ORKOOP üyeleri dışında algılanan DASU faydalarının algılanan pozitif DASU etkileri (APDE) üzerinde pozitif bir etkiye sahip olurken algılanan negatif DASU etkileri (ANDE) üzerinde ise negatif etkiye sahip oldukları fakat etki düzeylerinin İG'lere göre farklılaşabildiği görülmüştür.

Tüm İG'ler itibarıyla algılanan pozitif DASU etkilerinin (APDE) DASU tutumu (DASU-T) üzerinde negatif bir etkiye sahip iken algılanan negatif DASU etkilerinin (ANDE) DASU tutumu üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Her bir İG bazında yapılan analiz bulgularına göre ORKOOP üyeleri dışında Tüm İG'lere benzer fakat farklı düzeylerde etki bulgularına ulaşılmıştır.

3.11. İLGİ GRUPLARININ GÖRÜŞLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Tüm ilgi gruplarına Bölüm 3.5'te yapılan faktör analizlerine dayanarak algı, tutum, düşünce, görüş ve önerileri özetlenerek alt başlıklar halinde verilmiştir.

Tüm ilgi grupları itibarıyla DASU ölçeğine ilişkin faktör analizlerine bakıldığında sosyal, yönetsel ekonomik ve teknik boyutuna ilişkin ifadelerden oluşan toplam 4 faktörün elde edildiği görülmektedir. Her bir faktörün altında yer alan ifadeler incelendiğinde ise, 1.

faktörde yer alan sosyal boyuta ilişkin tüm ilgi gruplarının; DASU'nun orman endüstrisi (tüccar) tarafından alındığında sosyal barışı olumsuz etkilediği, kırsal kalkınmayı olumsuz etkilediği, DASU nedeniyle yöredeki orman köylülerinin yeterince işlendirilmediği, DASU'nun kooperatifçiliği olumsuz etkilediği, OGM'nin halkla ilişkilerini olumsuz etkilediği, DASU nedeniyle ormanların ticari mal olarak algılanmasına neden olduğu, DASU'nun köylülerin orman sevgisini azalttığı, DASU yüzünden köylülerin yasal olarak yakacak odun temininin güçleştiği, DASU'da orman köylüsünün 34. madde haklarını (% 25 tomruk ve sanayi odunu satışı veya bedel farkı) kaybettiği, DASU'da köylülerin ücretlerinin zamanında ödenmediği düşüncelerinde birleştikleri söylenebilir.

2. faktörde yer alan yönetsel boyuta ilişkin tüm ilgi gruplarının; DASU'nun ormanların korunmasında denetim zafiyetine neden olduğu, DASU'da yaşanan usulsüzlüklerin örtbas edildiği, DASU'da işlerin teftişinin (kontrolün) daha zor olduğu, DASU'da üretim sahasında usulsüzlüklerin (kaçakçılık, rüşvet vb.) artmasına neden olduğu, DASU'nun artırılmasının ormanlarda usulsüzlükleri (kaçakçılık vb.) artıracığı, DASU'da ormancılardan bir takım beklentiler içerisine girebildiğini, DASU ile ormanlarda temiz işletmecilik yapılmasının sağlandığı, DASU ile kalan meşcerelere geleneksel üretimden daha fazla zarar verildiğini düşündükleri söylenebilir.

Ekonomik boyuta ilişkin 3. faktörde ise tüm ilgi gruplarının; DASU'nun kesim, sürütme, istifleme, taşıma ve depolama işlemlerinden kaynaklanan maliyeti önlediğini, DASU ile birlikte orman işletmesinin satış cirosunda olumlu bir etkinin meydana geldiğini, DASU'da serbest orman mühendislerine hukuki sorumluluk yüklenmesi gerektiğini, DASU ile beraber daha iyi sosyal güvence (sigorta) sağlandığını, DASU'da satış partilerinin (satışa konu hacim) elden geldiğince küçük tutulması gerektiğini, Depo ihalelerinde indirim yapılırca rekabetin engellediğini düşündükleri söylenebilir.

Teknik boyuta ilişkin 4. faktörde ise tüm ilgi gruplarının; DASU'da verim yüzdesi hesabının yetersiz olduğunu, tek girişli (çapa dayalı) hacimlendirmenin, verim yüzdesi hesaplanmasında yetersiz kaldığını, DASU'da sahayı temsil edecek şekilde verim yüzdesi hesaplanamadığını düşündükleri söylenebilir.

İG'nin DASU-Algı ölçeğine ilişkin faktör analizlerine bakıldığında iletişim, çatışma çözümü, bilgilendirme, çatışma çözümü teknikleri, memnuniyet, DASU ihalelerinde sorunlar, DASU'da güvensizlik nedenleri, DASU'da iletişim kalitesi boyutlarına ilişkin ifadelerden oluşan toplam 8 faktör elde edilmiştir. Her bir faktörün altında yer alan ifadeler incelendiğinde ise, 1. faktörde yer alan iletişim boyutuna ilişkin tüm ilgi gruplarının; DASU'da ilgili tarafların yürüteceği faaliyetlerin ve sorumlulukların açık ve net olduğunu, DASU ile ilgili isteklerin ilgili taraflara rahatlıkla iletilebildiğini, DASU'da ilgili kişileri telefonla aradıklarında görüşebildiklerini, DASU'da hasat işlerinde damgaya, sınırlara ve sürelerle riayet edildiğini, DASU ihalelerinde fiziki mekânların yeterli olduğunu, DASU'da faaliyetlerin (ihale, sözleşmeler vs.), iyi bir şekilde koordine edildiğini, DASU'da orman işletmelerinin, taraflarla olan ilişkilerinde açık sözlü olduğunu, DASU'da orman teşkilatının ilgili taraflarla düzenli olarak iletişim kurduğunu, Açık artırmalı DASU ihalesine girenlerin hür iradeleriyle pey sürebildiklerini, DASU'da ihale ilanlarının zamanında ve yeterli şekilde yapıldığını, DASU'nun uygulanmasında taraflarla birlikte hareket edildiğini düşündükleri söylenebilir.

2. faktörde yer alan çatışma çözümü boyutuna ilişkin tüm ilgi gruplarının; DASU için orman yollarının iyileştirilmesi gerektiğini, DASU'nun pratik bir şekilde uygulanabilmesi için katılımcı yaklaşımla yeniden düzenlenmesi gerektiğini, Hem tahsisli hem açık artırmalı DASU'da çalışan işçilerin sosyal güvencesinin (sigorta) sağlanması gerektiğini, DASU'da iş bitirme sürelerinin satış partilerinin büyüklüğüne göre yeniden ayarlanması gerektiğini, DASU'nun daha katılımcı bir yaklaşımla yürütülmesi gerektiğini, DASU'nun sağlıklı uygulanabilmesi için işletme personel sayısının artırılması gerektiğini, DASU'da verim yüzdesini daha hassas ve doğru hesaplayan yöntemlerin kullanılması gerektiğini, DASU'da ilgili taraflarla sürekli iletişim halinde olunması gerektiğini, DASU'nun geliştirilmesi gerektiğini düşündükleri söylenebilir.

3. faktörde yer alan bilgilendirme boyutuna ilişkin tüm ilgi gruplarının; 6877 sayılı DASU tamiminin anlaşılmasının kolay olduğunu, 6877 sayılı DASU tamimi hakkında yeterli bilgiye sahip olduklarını, DASU ihalelerinin internetten takip etmenin işlerini

kolaylaştırdığını, DASU ile ilgili yapılan yasal değişikliklerden zamanında ve yeterince haberdar olduklarını düşündükleri söylenebilir.

4. faktörde yer alan çatışma çözümü teknikleri boyutuna ilişkin tüm ilgi gruplarının; DASU'da yaşanan uyuşmazlıkların, taraflar arasında orta yol bulunarak çözüldüğünü, DAS uygulamasında yaşanan uyuşmazlıkların, uyuşmazlığa neden olan davranışların değiştirilmesiyle çözümlendiğini, DASU'da yaşanan anlaşmazlıkların hakemlik görevini üstlenen bir üçüncü tarafın desteği ile çözüldüğünü, DASU'da yaşanan uyuşmazlıkların, her iki tarafın lehine ya da aleyhine sonuçlanarak çözümlendiğini düşündükleri söylenebilir.

5. faktörde yer alan memnuniyet boyutuna ilişkin tüm ilgi gruplarının; bu haliyle DASU'da vazgeçilmesi gerektiğini, DASU yerine vahidi fiyat (normal üretim) usulü ile üretime devam edilmesi gerektiğini düşündükleri söylenebilir.

6. faktörde yer alan DASU ihalelerinde sorunlar boyutuna ilişkin tüm ilgi gruplarının; bazı DASU ihalelerinin şikeli (aldatmacalı, gizli anlaşmalı) olduğunu, Bazı açık artırmalı "DASU" ihalesine girmek isteyenlerin üstü kapalı tehdit edildiklerini düşündükleri söylenebilir.

7. faktörde yer alan DASU'ya güvensizlik boyutuna ilişkin tüm ilgi gruplarının; DASU'da ilgili taraflara işlerini etkileyecek konularda bilgilendirmeye özen gösterilmediğini, Orman teşkilatının DASU ile ilgili eleştiri yapılmasından hoşlanmadığını düşündükleri söylenebilir.

8. faktörde yer alan iletişim kalitesi boyutuna ilişkin tüm ilgi gruplarının; DASU'da ilgili taraflarla kurulan iletişimin yeterli düzeyde olmadığını, DASU'da ilgili taraflara işlerin yürütülmesiyle ilgili fikir ve önerilerinin sorulmadığını düşündükleri söylenebilir.

Çalışma alanındaki tüm ilgi gruplarının (DOİTP yerine OGM kullanılmıştır, ORE, ORKOOP-Yöneticileri, ORKOOP-Üyeleri) DASU'nun geliştirilmesi ile ilgili görüşlerine ilişkin anket formlarında açık uçlu bir soru yöneltilmiştir. Bu bağlamda ilgi gruplarının DASU memnuniyetine (MEM) ilişkin istatistiki analizler Çizelge 3.88'de belirtilmektedir.

Çizelge 3.88 incelendiğinde ilgi gruplarının DASU memnuniyetine ilişkin verdikleri yanıtlardan orta düzeyde bir memnuniyetlerinin olduğu anlaşılmaktadır (Genel ortalama: 3,36). Bu noktada özellikle DASU'nun birincil ilgi grubu konumunda olan DOİTP'nin DASU memnuniyetine ilişkin verdikleri yanıtlardan orta düzeyin de altında bir memnuniyetlerinin olduğu anlaşılmaktadır (DOİTP-OGM ortalama: 2,91). Bununla birlikte ORKOOP yöneticilerinin DASU'dan memnuniyet düzeyleri hakkında daha düşük bir ortalama beklenmesine rağmen nispeten ortalamanın üzerinde olduğu görülmektedir (ORKOOP yöneticileri ortalama: 3,65). Yine de bu değerler ORKOOP yöneticileri tarafından DASU'dan yeterli düzeyde memnun olmadıklarını ifade etmektedir. Benzer şekilde ORKOOP üyelerinin de DASU'dan yeterli düzeyde memnun olmadıkları söylenebilir (ORKOOP üyeleri ortalama: 3,65). Son olarak orman endüstrisinde faaliyet gösteren ve açık artırmalı dikili ağaç satışı alan firmaların da DASU'dan yeterli düzeyde memnun olmadıkları söylenebilir (ORE ortalama: 3,49).

Çizelge 3.88. İG'nin DASU Memnuniyetine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
MEM	DOİTP (OGM)	436	2.91	.741	.036	2.84	2.98
	ORE	420	3.49	1.087	.053	3.38	3.59
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.65	.901	.051	3.55	3.75
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.65	.961	.067	3.52	3.79
	Toplam	1373	3.36	.979	.026	3.31	3.42

Anket formlarında ilgi gruplarına DASU'yu geliştirmeye yönelik önerilerini belirlemek amacıyla yöneltilen açık uçlu soruya verdikleri yanıtlara bakıldığında DASU'dan başta DASU uygulayıcıları olan DOİTP olmak üzere tüm İG'nin uygulamadan memnuniyetsizlik düzeylerinde fikir birliğine vardıkları söylenebilir. Ayrıca, Çizelge 3.89 ve Çizelge 3.90 incelendiğinde, İG'ler arasında anlamlı farklılık olduğu görülmektedir.

Çizelge 3.89. İG'lerin DASU Memnuniyetine İlişkin Varyans Analizi Bulguları

Değişkenler	Farklılıklar	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Anlamlılık Düzeyi
MEM	Gruplar arası	140,774	3	46,925	54,653	0,000
	Gruplar içi	1614,938	1369	1,180		
	Toplam	1738,877	1372			

Tüm ilgi grupları açısından bakıldığında DASU'dan vazgeçilmesi yönünde fikir beyan edenlerin sayısı azdır (CCB15-ortalama: 3.36). Genellikle DASU'nun işleyişi ve bu işleyiş sırasında yaşanan sorunlarla ilgili çözüm önerileri dile getirilmiştir. DASU kapsamındaki eksiklik ve sorunların birçoğunun alınacak tedbirlerle ve yapılacak düzenlemelerle çözülebilecek nitelikte olduğu söylenebilir.

Çizelge 3.90. İG'lerin DASU Memnuniyeti ile ilgili Çoklu Grup Karşılaştırması Bulguları

Bağımlı Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
MEM	DOİTP	ORE	-.582*	0,063	0,000	-0,76	-0,40
		ORKOOP-Yöneticileri	-.745*	0,069	0,000	-0,94	-0,55
		ORKOOP-Üyeleri	-.748*	0,078	0,000	-0,97	-0,53
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-0,162	0,069	0,141	-0,36	0,03
		ORKOOP-Üyeleri	-0,166	0,079	0,217	-0,39	0,05
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	0,003	0,083	1,000	-0,23	0,24

*. Gruplar arasında p <0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

Orman kooperatiflerinin ekonomik olarak TDAS alamayacağı durumlarda orman endüstrisi (tüccarlar) ile aralarında gizli bir şekilde anlaşmak suretiyle üretime talip olmaları orman kooperatiflerini rekabetten ve elde edecekleri gelirden uzaklaştırmaktadır. Bununla birlikte DASU'da üretimin kooperatif tarafından yapılması AADAS'ta SGK primi ödemek zorunda olacak olan orman endüstrisini bu maliyetten kurtarmakta ve bu nedenle uygulamanın zafiyetlerinden yararlanma yoluna gidilebilmektedir. Köye giremeyen alıcıların köyde yaşayan birisi adına ihaleye katılarak AADAS alması ve işlemleri onun üzerinden yürütmesi, başka bir şaibeli yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır. Orman kooperatiflerinden bazılarının kereste işiyle uğraşan bir tüccar ile anlaşarak TDAS alması şeklindeki uygulamalara da rastlandığı bildirilmektedir (Alkan ve Şahin 2011).

3.11.1. Devlet Orman İşletmeleri Teknik Personelinin Görüşlerinin Değerlendirilmesi

DOİTP'ye Bölüm 3.5.1'de yapılan faktör analizlerine dayanarak algı, tutum, düşünce, görüş ve önerileri özetlenerek alt başlıklar halinde verilmiştir.

DOİTP'ye uygulanan DASU ölçeğinden elde edilen sonuçlara bakıldığında DASU'ya ilişkin algıların 9 başlık altında toplandığı söylenebilir. DOİTP açısından DAS uygulamasında 1. başlıkta yönetsel boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet orman işletmeleri teknik personelinin DASU'nun ormanların korunmasında denetim zafiyetine neden olduğu, işlerin teftişinin (kontrolü) daha zor olduğu, DASU'nun koruma ve denetim yönünden riskinin çok yüksek olduğu, orman endüstrisinin (diğer alıcıların) ormana girmesinin usulsüzlüklerin artmasına yol açacağı, DASU'nun üretim sahasında usulsüzlüklerin (kaçakçılık, rüşvet vb.) artmasına neden olduğu, DASU'nun artırılmasının ormanlarda usulsüzlükleri (kaçakçılık vb.) artıracığı, yeterli sayıda muhafaza memuru olmadığından koruma zafiyetinin olduğu ve yaşanan bazı usulsüzlüklerin örtbas edildiğini düşünmektedirler.

DOİTP açısından DASU'da 2. başlıkta sosyal boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet orman işletmeleri teknik personelinin DASU'nun kırsal kalkınmayı olumsuz etkilediğini, orman köylülerinin orman sevgisini azalttığını, OGM'nin halkla ilişkilerini olumsuz etkilediğini, kooperatifçiliği olumsuz etkilediğini, yöredeki orman köylülerinin yeterince işlendirilmediğini, orman endüstrisi (diğer alıcılar) tarafından alındığında sosyal barışı olumsuz etkilediği, ormanların ticari mal olarak algılanmasına neden olduğunu düşünmektedirler.

DOİTP açısından DAS uygulamasında 3. başlıkta çevresel boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet orman işletmeleri teknik personelinin DASU'nun ormanların daha iyi korunmasını sağladığını, hasat işleri nedeniyle ormanlarda daha az zarar meydana geldiğini, ormanlarda temiz işletmecilik yapılmasını sağladığını, ormanlardan yasadışı yararlanmanın azalmasını sağladığını, hasat işleri yürütülürken hassas

ekosistemlere yeterince dikkat edildiğini, olağanüstü durumlarda (böceklenme, kar kırması vs.) ormanlara daha hızlı müdahale edilmesini sağladığını düşünmektedirler.

DOİTP açısından DASU'da 4. başlıkta teknik boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet orman işletmeleri teknik personelinin DASU'nun ürünlerin depoda beklemesi nedeniyle oluşan olumsuzlukları (çatlama, çürüme, bozulma, esmerleşme vb.) giderdiğini, orman ürünlerinin uygun kullanım alanlarına kısa sürede ulaşmasını sağladığını, depolama, yükleme, boşaltma, istif ve tasnif işlerini ortadan kaldırdığını, üretim sürecini kısalttığını, orman ürünlerinin alıcıların isteklerine uygun olarak üretilmesini sağladığını düşünmektedirler.

DOİTP açısından DASU'da 5. başlıkta tahsisli DASU boyutuna ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet orman işletmeleri teknik personelinin DASU'da orman köylüleri ve kooperatifler için tahsisli dikili ağaç satışı uygulamasının gerekli olduğunu, TDASU'dan vazgeçilmemesi gerektiğini, orman endüstrisine TDASU'ya geçilmesi gerektiğini düşünmektedirler.

DOİTP açısından DASU'da 6. başlıkta ekonomik boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet orman işletmeleri teknik personelinin DASU'nun geleneksel (normal) üretimden daha az maliyetli olduğunu, üretim masraflarından tasarruf ettirdiğini, kesim, sürütme, istifleme, taşıma ve depolama işlemlerinden kaynaklanan maliyeti önlediğini düşünmektedirler.

DOİTP açısından DASU'da 7. başlıkta verim yüzdesi hesabı boyutuna ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet orman işletmeleri teknik personelinin DASU'da sahayı temsil edecek şekilde verim yüzdesi hesaplanmadığını, sahayı temsil edecek şekilde deneme ağaçları alınmadığını düşünmektedirler.

DOİTP açısından DASU'da 8. başlıkta teknik yeterlilik boyutuna ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet orman işletmeleri teknik personelinin DASU'da hasat

işleri için orman köylüleri ve orman kalkındırma kooperatiflerinin, teknik ve ekipman bakımından yetersiz olduğunu düşünmektedirler.

DOİTP açısından DASU'da 9. başlıkta yasal boyutuna ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet orman işletmeleri teknik personelinin DASU'da orman kooperatiflerinin yasal haklarını (% 1 üst birlik kesintisi) kaybettiklerini, orman köylülerinin 34. madde haklarını (% 25 tomruk ve sanayi odunu satışı veya bedel farkı) kaybettiklerini düşünmektedirler.

DOİTP'ye uygulanan DASU-Tutum ölçeğinden elde edilen sonuçlara bakıldığında DASU'ya ilişkin tutumlarının 9 başlık altında toplandığı söylenebilir. DOİTP açısından DASU'da 1. başlıkta iletişim boyutuna ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet orman işletmeleri teknik personelinin DASU'da yaşanan uyuşmazlıkların otorite (zor) kullanılarak çözümlendiğini, ilgili taraflara işlerini etkileyecek konularda bilgilendirmeye özen gösterilmediğini, işlerin yürütülmesiyle ilgili taraflara fikir ve önerilerinin sorulmadığı, ilgili taraflarla kurulan iletişimin yeterli düzeyde olmadığı, yaşanan anlaşmazlıkların görmezden gelindiği, DASU için teminatların çok yüksek olduğunu düşünmektedirler.

DOİTP'ye uygulanan DASU-Tutum ölçeğinden elde edilen sonuçların 2. başlığında koordinasyon boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet orman işletmeleri teknik personelinin DASU'da faaliyetlerin (ihale, sözleşmeler vs.), iyi bir şekilde koordine edildiğini, taraflarla birlikte hareket edildiğini, taraflar arasındaki iletişimin tam zamanında gerçekleştiğini, kooperatiflerin kendi üyelerinin haklarını normal üretime göre daha iyi gözettiklerini, tarafların yürüteceği faaliyetlerin ve sorumlulukların açık ve net olduğunu düşündükleri söylenebilir.

DOİTP'ye uygulanan DASU-Tutum ölçeğinden elde edilen sonuçların 3. başlığında çatışma çözümü boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet orman işletmeleri teknik personelinin DASU için orman yollarının iyileştirilmesi gerektiğini, DASU'nun sağlıklı uygulanabilmesi için işletme personel sayısının artırılması

gerektiğini, hem tahsisli hem açık artırmalı “DASU”da çalışan işçilerin sosyal güvencesinin (sigorta) sağlanmasının gerektiği, DASU’nun pratik bir şekilde uygulanabilmesi için katılımcı yaklaşımla yeniden düzenlenmesi gerektiğini düşünmektedirler.

DOİTP’ye uygulanan DASU-Tutum ölçeğinden elde edilen sonuçların 4. başlığında memnuniyet boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet orman işletmeleri teknik personelinin DASU yerine vahidi fiyat (normal üretim) ile üretime devam edilmesi gerektiğini, DASU’dan vazgeçilmesi gerektiğini düşünmektedirler.

DOİTP’ye uygulanan DASU-Tutum ölçeğinden elde edilen sonuçların 5. başlığında DASU ihalelerinde sorunlar boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet orman işletmeleri teknik personelinin bazı açık artırmalı DASU ihalesine girmek isteyenlerin üstü kapalı tehdit edildiğini, bazı DASU ihalelerinin şikeli (aldatmacalı, gizli anlaşmalı) olduğunu düşünmektedirler.

DOİTP’ye uygulanan DASU-Tutum ölçeğinden elde edilen sonuçların 6. başlığında köylülerin endişeleri boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet orman işletmeleri teknik personelinin DASU nedeniyle orman köylülerinin kooperatifçiliğin ortadan kaldırılmak istendiği endişesini taşıdıklarını, DASU nedeniyle köylülerin sivil toplum kuruluşu oluşturmada gerileme olacağı endişesini taşıdıklarını düşünmektedirler.

DOİTP’ye uygulanan DASU-Tutum ölçeğinden elde edilen sonuçların 7. başlığında bilgilendirme boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet orman işletmeleri teknik personelinin DASU ile ilgili yapılan yasal değişikliklerden zamanında ve yeterince haberdar olduklarını, DASU ile ilgili yapılan yasal değişiklikleri takip edebildiklerini ifade etmişlerdir.

DOİTP’ye uygulanan DASU-Tutum ölçeğinden elde edilen sonuçların 8. başlığında çatışma yönetimi boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet

orman işletmeleri teknik personelinin DASU'da yaşanan anlaşmazlıkların sebepleri açıklayarak tarafların ikna edilmesi ve ortak karar alınması yoluyla çözüldüğünü düşünmektedirler.

DOİTP'ye uygulanan DASU-Tutum ölçeğinden elde edilen sonuçların 9. başlığında DASU'nun geliştirilmesi boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında devlet orman işletmeleri teknik personelinin DASU'da verim yüzdesini daha hassas ve doğru hesaplayan yöntemlerin kullanılması gerektiğini, DASU'nun daha katılımcı bir yaklaşımla yürütülmesi gerektiğini düşünmektedirler.

DOİTP'ye yönelik hazırlanan anket formunda yer alan "DASU'yu geliştirmeye yönelik önerileriniz nelerdir?" sorusuna katılımcıların verdikleri cevaplar çoğunlukla üzerinde durulan konular önceliklendirilerek aşağıda özetlenmiştir:

- DASU'da profesyonel orman işçiliğine geçilmelidir. Ancak orman köylülerinin, DASU'da verimli olabilmeleri için istihdamını sağlamaktan vazgeçilmemelidir. Orman köylülerinin gelir kaynağı olan orman işçiliği ellerinden alınmadan işlendirilmeli, makine ve ekipman konusunda profesyonelleşmeleri sağlanmalıdır. Tüm bunları sağlamak için orman köylülerinin devlet tarafından eğitim ve maddi teşviklerle desteklenmesi sağlanmalıdır. Orman işçiliğini uzun yıllardır yapmakta olan deneyimli orman köylülerini uzmanlaştırmanın yolları aranmalıdır.
- AADAS alıp işini zamanında bitirmeyen, usulsüz ağaç kesen vb. yapanlar hakkında yasaklama kararı çıkartılarak 2-3 yıl süre ile AADAS ihalelerine girişlerden men edilebilmelidir. Aynı şekilde AADAS ihalelerine giriş şartları revize edilerek yeterlilik şartları konulmalıdır. 4734 sayılı Kamu İhale Kanununda olduğu gibi gerektiği durumlarda AADAS ihalelerine katılacaklara ihale yasağı getirilebilmelidir.
- DASU'nun üretim giderlerini düşürdüğü, bu sebeple daha da yaygınlaştırılması gerektiği anlaşılmamalıdır. DASU'nun üretim giderlerini düşürmesi için AADAS fiyatı ortalamalarının TDAS fiyatı ortalamalarının üstünde olması gerekir. Aksi durumda OGM gelir kaybına uğrayabilir.

- Orman köylülerine ve kooperatiflere “TDAS” yapılması bazı suiistimallere yol açabilmektedir. Orman köylüsünün veya kooperatiflerin mali imkânları 100-200 bin TL’lik bir satış partisini alıp bunu değerlendirebilecek ve buradan kar elde edebilecek düzeyde değildir. Bu durumda yapılan, orman köylüsü veya kooperatif tüccar ile belirli bir fiyat üzerinde anlaşmakta ve AADAS yapılırsa TDAS fiyatının üzerinde satılacak kadar kaliteli emvali daha ucuza alabilmektedirler.
- AADAS’ta doğrudan tüccarlar ve sanayiciler ile görüşülerek ürünün daha iyi değerlendirilmesi ve piyasa fiyatının oluşması sağlanmalıdır. DASU ile birlikte güvensiz bir ortam ve müşteri profili ortaya çıktığı düşünülmektedir.
- DASU’da üretim faaliyetlerinin yürütülmesi aşamalarında personel sıkıntısı yaşanmakta ve bu durum koruma zafiyetlerine yol açmaktadır. DASU’da alıcılar üretim maliyetlerini azaltmaya çalıştıkları için standartlara uygun bir şekilde üretim yapmamaktadırlar. Bu durumda memurların düzenledikleri nakliye tezkereleri de usulüne uygun olmamaktadır. Orman işletmelerinde az sayıda olan memurlar DASU nedeniyle her gün nakliye tezkeresi düzenleme işleri ile uğraşmak zorunda olduğu için hem kendilerine ait sosyal haklarından mahrum kalmakta, hem de diğer işlerle ilgilenememektedirler. DASU yapıldıktan sonra iş sahibi ürününü irsaliye ile istediği ölçülerde naklettirebilmeli, orman muhafaza memurları sadece koruma ve kontrolden sorumlu olmalıdır. DASU’ya yönelik özel bir nakliye teskeresi için nakliye yönetmeliği düzenlenmelidir.
- Orman işletmelerine verilen yıllık DASU kotasının her işletme için gerçekleştirme zorunluluğunun olmaması gerekmektedir. Bölmenin DASU ya da normal üretim yapılacağına kararın ilgili işletme müdürlüğü tarafından verilmesi daha uygun olabilir.
- Orman köylüsü için bir hak gibi görünen 6831 sayılı orman kanununun 40. maddesi kaldırılarak sigortasız çalışma engellenmeli ya da bu çalışmalar ile iş alanlar diğer tüm sorumluluklardan istisna kapsamına alınmalıdır (iş güvenliği, soruşturma, kazaen ölüm, şikâyet vb.). Sigorta takibi, işe giriş vb. uygulamalar SGK tarafından takip edilmelidir.

- DASU’da orman işletmeleri sorumlu olacaksa ve yargılanacaksa tüm yasalar tekrar gözden geçirilmeli, buna göre DASU yeniden düzenlenmeli ve uygulanmalıdır. DASU kaliteli ve asli işi ormancılık olanlarla yapılmalıdır.
- DASU için bütün hesaplamaların yapılabileceği, gerekli dokümanları oluşturabilen ve OGM’nin tüm birimlerinde aynı şekilde uygulanabilecek bir yazılımın olması gerekmektedir. Her orman işletme şefliğinde farklı programlar kullanılmaktadır. Bu programların güvenilirliği bilinmemekle ve yapılacak yanlış hesaplamalarda olumsuz sonuçlar doğabilmektedir.
- DASU geleneksel üretim yöntemleriyle yapılan üretimlerin pazarlanmasında sorun olmadığı, usulsüzlüklere açık (orman teşkilatının kontrol gücünün olmadığı, orman ürünleri piyasasına yakın olan, sosyal yapının usulsüzlüğe meyilli olduğu, vb.) yerlerde düşünülmemelidir.
- DASU’da yaşanan usulsüzlüklerin önüne geçilmesi amacıyla DASU’nun belli aşamalarında OGM tarafından başka bir OBM’den görevlendirilen bir uzmanın hem evrak hem de arazi kontrolünü sağlıklı bir şekilde yapması gerekmektedir. Bununla birlikte yuvarlak ağaç ölçü tutanağı orman teşkilatı ya da sorumlu serbest orman mühendisleri tarafından hazırlanarak imzalanmalıdır. Bu sayede dikili hacim ile çıkan ürün karşılaştırması yapılarak usulsüzlüklerin önüne geçilebilir.

Orman işletmeleri, orman kooperatifleri yönetimlerinin çalışmalarını daha yakından takip etmelidir. Kooperatif yöneticilerinin eğitiminin sağlanmaması halinde başarılı olunması beklenmemelidir. Yönetim kadrosunun ehliyetsiz olması durumunda yeni girişimlerin olması mümkün değildir. Bununla beraber kooperatiflerin kısır çekişmelere alet edilmesini önlemek gerekmektedir. Köy muhtarlığı ile kooperatif yönetiminin iki ayrı güç olarak ortaya çıkması, özellikle taraflardan birinin seçimi kaybetmesi durumunda diğer tarafı elinde bulundurması sonucunda kooperatiflerin varlığında sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Diğer taraftan, kooperatifi oluşturan üyelerin de eğitilmeleri gerekmektedir (Gümüş ve diğ. 2002). Orman köylerinde kurulu kooperatifler, genellikle orman işçiliğinden alınan bedel farkını her işçiye çalıştığı oranda dağıtan, üst birlikler ve OR-KOOP merkez birliği ise

kanuni haklardan kaynaklanan payları alan birer mekanizma olmaktan öteye gidememektedir.

3.11.2. Orman Endüstrisinin Görüşlerinin Değerlendirilmesi

Bölüm 3.5.2’de yapılan faktör analizlerine dayanarak orman endüstrisinin algı, tutum, düşünce, görüş ve önerileri özetlenerek alt başlıklar halinde verilmiştir.

Orman endüstrisine uygulanan DASU ölçeğinden elde edilen sonuçlara bakıldığında DASU’ya ilişkin algılarının 7 başlık altında toplandığı söylenebilir. Orman endüstrisi açısından DASU’da 1. başlıkta sosyal boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında orman endüstrisinin DAS uygulamasının kooperatifçiliği olumsuz etkilediğini, ormanların ticari mal olarak algılanmasına neden olduğunu, kırsal kalkınmayı olumsuz etkilediğini, DAS’ta bazen usulsüzlüklerin (rüşvet, iltimas vb.) yaşandığını, OGM’nin halkla ilişkilerini olumsuz etkilediğini, köylülerin orman sevgisini azalttığını, köylülerin yasal olarak yakacak odun temininin güçleştiğini, DAS’ın orman endüstrisi (tüccar) tarafından alındığında sosyal barışı olumsuz etkilediğini, yöredeki orman köylüleri yeterince işlendirilmediğini, üretim sahasında usulsüzlüklerin (kaçakçılık, rüşvet vb.) artmasına neden olduğunu, DAS’ta ürünlerin pazarlanmasının daha zor olduğunu, DAS’ta köylülerin ücretlerinin zamanında ödenmediğini düşünmektedirler.

Orman endüstrisi açısından DAS uygulamasında 2. başlıkta yönetsel boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında orman endüstrisinin DAS uygulamasında depo ihaleleri nedeniyle orman işletmeleri ile rekabet etmek zorunda kaldıklarını, DAS’ta işlerin teftişinin (kontrolü) daha zor olduğunu, DAS ihalelerinden haberdar olma konusunda zorluk yaşandığını, DAS’ta serbest orman mühendisi çalıştırılması işlevsel olmadığını, piyasa talebinin dikkate alınmadığını, hasat işlerinin teknik yönden geleneksel (normal) üretime göre daha zahmetli olduğunu, ihaleye girenlerin ekonomik etkinliğinin olmadığını, ilgili mevzuatın orman köylülerinin haklarını koruduğunu, orman kooperatiflerinin yasal haklarını (% 1 üst birlik kesintisi) kaybettiklerini, üretim süresi yetersiz olduğunu, açık

artırmalı dikili ağaç satışının, tahsisli dikili ağaç satışından daha kârlı olduğunu düşünmektedirler.

Orman endüstrisi açısından DASU'da 3. başlıkta teknik boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında orman endüstrisinin DAS uygulamasının ölçümlemede esneklik sağladığını, depolama, yükleme, boşaltma, istif ve tasnif işlerini ortadan kaldırdığını, DAS'ta sahayı temsil edecek şekilde deneme ağaçlarının alınmadığını, hasat işleri için orman kalkındırma kooperatifleri ve orman köylülerinin teknik ve ekipman bakımından yetersiz olduğunu, DAS'ta işçi sağlığı ve güvenliğine dikkat edilmediğini, hasat işlerinde teknik bilgisi olmayanlar kalite kayıplarına neden olduğunu, DAS ile birlikte orman işletmesinin satış cirosunda olumlu bir etki meydana geldiğini, DAS ile beraber daha iyi sosyal güvence (sigorta) sağlanamadığını düşünmektedirler.

Orman endüstrisi açısından DASU'da 4. başlıkta ekonomik boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında orman endüstrisinin DAS uygulamasının orman ürünlerinin alıcıların isteklerine uygun olarak üretilmesini sağladığını, orman işletmesinin maliyetlerini düşürdüğünü, üretim masraflarından tasarruf ettirdiğini, orman köylüsü ve kooperatiflere tahsisli DAS'ın gerekli olduğunu, DAS'ın geleneksel (normal) üretimden daha kârlı olduğunu düşünmektedirler.

Orman endüstrisi açısından DASU'da 5. başlıkta çevresel boyutuna ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında orman endüstrisinin DAS uygulamasının ormanların daha iyi korunmasını sağladığını, ormanlarda temiz işletmecilik yapılmasını sağladığını, ormanlardan yasadışı yararlanmanın azalmasını sağladığını, hasat işleri nedeniyle ormanlarda daha az zarar meydana geldiğini düşünmektedirler.

Orman endüstrisi açısından DASU'da 6. başlıkta yasal boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında orman endüstrisinin DAS uygulamasında açık artırmalı dikili ağaç satışı ihalelerine girebilmek için yetki belgesi (iş bitirme belgesi vb.) olması gerektiğini, hasat işlerini yapacakların fenni sorumluluk sahibi (uzman, sertifikalı, yetki belgeli vs.) olması gerektiğini düşünmektedirler.

Orman endüstrisi açısından DASU'da 7. başlıkta denetim boyutuna ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında orman endüstrisinin DAS uygulamasında bazı ormancuların tüccarlardan bir takım beklentiler içerisinde girebildiklerini, DAS'ın koruma ve denetim yönünden riskinin çok yüksek olduğunu düşünmektedirler.

Orman endüstrisine uygulanan DASU-TUTUM ölçeğinden elde edilen sonuçlara bakıldığında DASU'ya ilişkin tutumlarının 6 başlık altında toplandığı söylenebilir. Orman endüstrisi açısından DASU'da 1. başlıkta iletişim boyutuna ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında orman endüstrisinin DAS uygulamasında taraflar arasındaki iletişim tam zamanında gerçekleştiğini, yaşanan uyuşmazlıkların taraflar arasında orta yol bulunarak çözüldüğünü, orman işletmelerinin taraflarla olan ilişkilerinde açık sözlü olduğunu, DAS'ın uygulanmasında taraflarla birlikte hareket edildiğini, faaliyetlerin (ihale, sözleşmeler vs.), iyi bir şekilde koordine edildiğini, DAS ile ilgili isteklerin ilgili taraflara rahatlıkla iletilebildiğini, Açık artırmalı DAS ihalesine girenlerin hür iradeleriyle pey sürebildiklerini, yaşanan uyuşmazlıkların uyuşmazlığa neden olan davranışların değiştirilmesiyle çözümlendiğini, hasat işlerinde damgaya, sınırlara ve sürelerle riayet edildiğini, ilgili taraflarla olan ilişkilerin uyum içerisinde sürdüğünü, DAS'ta önemli kararların alınmasında ilgili tarafların görüşünün alındığını, DAS'ta taraflar arasında güçlü bir iyi niyete dayalı bağ olduğunu, DAS'ta orman işletmesi, orman köylüleri, orman kooperatifleri ve orman endüstrisi (tüccarlar) vazgeçilmez taraflar olduğunu, DAS'ta tarafların yürüteceği faaliyetlerin ve sorumlulukların açık ve net olduğunu, DAS'ta yaşanan anlaşmazlıkların ortak karar olarak çözüldüğünü, işlemlerin (ihaleler, ödemeler vs.) zamanında gerçekleştiğini, DAS ihalelerinde fiziki mekânların yeterli olduğunu, DAS'ta taraflarla doğru iletişim kurulduğunu, ortak amaçların oluşturulmasında taraflarla birlikte çalışıldığını düşünmektedirler.

Orman endüstrisine uygulanan DASU-TUTUM ölçeğinden elde edilen sonuçların 2. başlığında çatışma çözümü teknikleri boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında orman endüstrisinin DAS uygulamasının pratik bir şekilde uygulanabilmesi için katılımcı yaklaşımla yeniden düzenlenmesi gerektiğini, DAS için orman yollarının iyileştirilmesinin gerektiğini, DAS uygulamasının daha katılımcı bir yaklaşımla

yürütülmesi gerektiğini, DAS'ın sağlıklı uygulanabilmesi için işletme personel sayısının artırılması gerektiğini, DAS'ta iş bitirme sürelerinin satış partilerinin büyüklüğüne göre yeniden ayarlanması gerektiğini, DAS'ın sorunsuz uygulanabilmesi için profesyonel orman işçiliğine geçilmesi gerektiğini, DAS ihalelerine giriş şartlarının yeniden düzenlenmesi gerektiğini, hem tahsisli hem açık artırmalı DAS'ta çalışan işçilerin sosyal güvencesinin (sigorta) sağlanmasının gerekli olduğunu düşünmektedirler.

Orman endüstrisine uygulanan DASU-TUTUM ölçeğinden elde edilen sonuçların 3. başlığında bilgilendirme boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında orman endüstrisinin DAS uygulaması ile ilgili yapılan yasal değişikliklerden zamanında ve yeterince haberdar olduklarını, DAS ile ilgili yapılan yasal değişiklikleri takip edebildiklerini, DAS'ta taraflara değişen ihtiyaçlar ile ilgili önceden bilgi verildiğini düşünmektedirler.

Orman endüstrisine uygulanan DASU-TUTUM ölçeğinden elde edilen sonuçların 4. başlığında güven boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında orman endüstrisinin DASU nedeniyle köylülerin sivil toplum kuruluşu oluşturmada gerileme olacağı endişesini taşıdıklarını, DASU nedeniyle orman köylülerinin kooperatifçiliğin ortadan kaldırılmak istendiği endişesini taşıdıklarını düşünmektedirler.

Orman endüstrisine uygulanan DASU-TUTUM ölçeğinden elde edilen sonuçların 5. başlığında DAS tamimi boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında orman endüstrisinin 6877 sayılı DAS tamiminin anlaşılmasının kolay olduklarını, 6877 sayılı DAS tamimi hakkında yeterli bilgiye sahip olduklarını düşünmektedirler.

Orman endüstrisine uygulanan DASU-TUTUM ölçeğinden elde edilen sonuçların 6. başlığında çatışma çözümü boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında orman endüstrisinin DASU'dan vazgeçilmesi gerektiğini, DASU yerine vahidi fiyat (normal üretim) ile üretime devam edilmesi gerektiğini düşünmektedirler.

Orman endüstrisine yönelik hazırlanan anket formunda yer alan “DAS uygulamasını geliştirmeye yönelik önerileriniz nelerdir?” sorusuna katılımcıların verdikleri cevaplar çoğunlukla üzerinde durulan konular önceliklendirilerek aşağıda özetlenmektedir:

- Orman kooperatiflerine verilen TDAS ile ilgili kooperatiflerin finansal gücünün yetersiz olması nedeniyle tüccarlar üzerinden satışlar yapılabilmektedir. Bu nedenle TDAS amacı dışına çıkmakta, yerel halkın üzerinden yabancı işçiler çalıştırılarak haksız kazanç elde edilebilmektedir. Bu nedenle TDAS yapılacak bölgeler iyi tespit edilmeli ve sıkı kontroller yapılmalıdır.
- Satışa çıkarılan bölmelerin birçoğunda yol problemleri ile karşılaşmaktadır. Orman işletme müdürlükleri bazı durumlarda bölmedeki taşıma yolları için alıcılara yeteri kadar yardımcı olmamakta, hatta yol yapım işleri tamamen alıcıya yüklenebilmektedir.
- DASU yapılan bölmenin asgari işçilik hesapları, satış miktarı olan m³ üzerinden yapılmakta ve yapılan hesaplamalar, sürütme işleri için hiçbir yerde uygulanmamasına rağmen katırla sürütme yapıldığı varsayılmaktadır. Bölmeden çıkacak emval yerine satış yapılan miktar üzerinden hesaplar (Örneğin; 1000 m³ lük % 50 verimle çalışan sahadan 500 m³ ürün çıkacağı düşünülürse, işçi çalışma zamanı (İÇZ) raporu mutlaka işçinin fiilen keseceği 500 m³ üzerinden yapılması gerekirken DKGH üzerinden) yapılmaktadır. Bu nedenlerden dolayı gerçek dışı ve abartılı SGK primleri ödemek zorunda kalınabilmektedir. İÇZ raporlarının hazırlanışının gözden geçirilmesi gerekmektedir.
- Verilen yasal haklar nedeniyle orman kooperatifleri ve köylülerin sanayi kuruluşlarından beklentileri artmakta, iş gücü kapasitelerinin düşük olması nedeniyle üretimi zamanında gerçekleştirememektedirler.
- Yüksek miktarlarda hammadde ihtiyacı olan sanayi kuruluşları açısından DASU bazı riskler oluşturmaktadır. DASU nedeniyle sanayi kuruluşlarının karşılaştığı sosyal problemlerin yanında, aynı anda birçok bölgede üretim yapmak zorunda kalmaları nedeniyle hammadde temininde ve organizasyonda zorlanmaktadır.

- DASU’da verim yüzdesi hesabına göre belirlenen miktara göre üretim yapılmadan tahsil edilen mal bedeli, üretim sonunda verim yüzdesinin düşük çıkması durumunda haksız kazançlara ve ek maliyetlere sebep olabilmektedir.
- Büyük sanayi kuruluşlarının hammadde kaynağı olarak görülen genç meşcerelerde DASU’nun profesyonel firmalar tarafından yapılması ve fabrikalara en kısa sürede ulaşması için gereken tedbirler alınmalıdır.
- DASU’da kesme ve sürütme işlemleri yöredeki orman köylüsünün ikna edilmeden yaptırılması durumunda bazı mağduriyetler söz konusu olabilmektedir.
- DASU’da satın alınan emval miktarına bakılmaksızın kesim süreleri konusunda esneklik durumu söz konusu değildir. Orman teşkilatının DASU miktarının büyüklüğüne göre süreyi doğru belirlemesi gerekmektedir.
- DASU’da danışmanlık hizmeti veren serbest orman mühendislerine sorumluluk verilmeli ve sahada fiili olarak bulunmaları sağlanmalı, ayrıca iş güvenliği uzmanının olması zorunlu hale getirilerek sahadaki faaliyetlerden sorumlu olmaları için gerekli düzenlemeler yapılmalıdır.
- DASU’da üretilen emvallerin sevkiyatı aşamasında özellikle nakliye tezkeresi düzenlenmesinde bazı zorluklar yaşanmaktadır. Üretimi tamamlanarak rampalara getirilen ürünler orman muhafaza memurlarının çalışma saatlerine göre nakledilmek zorunda kalmaktadır. Bu durumun düzenlenmesi gereklidir.
- AADAS ihalelerine serbest girişlerin önüne geçebilmek amacıyla kapasite raporları incelenmeli ve uygun olan işletmelerin katılabilmesi sağlanmalıdır. Bunun için gereken düzenlemeler yapılmalıdır.

Orman işletmelerinin DASU’nun yanı sıra geleneksel üretime de devam etmesi DASU alıcılarının bir takım şikâyetlerine neden olmaktadır (Sarcan 2011). Bu şikâyetlerden en önemlisi, özellikle yaz döneminde geleneksel üretim ile depolarda orman emvallerinin çeşit ve miktarında oluşan arz artışı nedeniyle talep azalması yaşanması ve bununla birlikte orman işletmeleri tarafından ürünlerin satılabilmesi için indirimlerin yapılması, alıcılar ile devleti karşı karşıya getirmekte ve alıcıların rekabet güçlerinin kırıldığı belirtilmektedir. Bir

yandan da DASU yaygınlaştırılırken diğerk yandan depo satışlarına da devam edilmesinin gerektiği vurgulanmaktadır (Karakaya 2006). Ancak DASU yaygınlaştırılırken arz-talep dengesi tüm ilgi grupları dikkate alınarak hassasiyetle üzerinde durulmalı ve üretim planlamaları buna göre yapılmalıdır.

3.11.3. ORKOOOP Yöneticilerinin Görüşlerinin Değerlendirilmesi

ORKOOOP yöneticilerine Bölüm 3.5.3'te yapılan faktör analizlerine dayanarak algı, tutum, düşünce, görüş ve önerileri özetlenerek alt başlıklar halinde verilmiştir.

ORKOOOP yöneticilerine uygulanan DASU ölçeğinden elde edilen sonuçlara bakıldığında DAS uygulamasına ilişkin algılarının 5 başlık altında toplandığı söylenebilir. ORKOOOP yöneticileri açısından DAS uygulamasında 1. başlıkta sosyal boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOOP yöneticilerinin DAS uygulamasının orman endüstrisi (tüccar) tarafından alındığında sosyal barışı olumsuz etkilediğini, kırsal kalkınmayı olumsuz etkilediğini, kooperatifçiliği olumsuz etkilediğini, yöredeki orman köylülerinin yeterince işlendirilmediğini, ormanların ticari mal olarak algılanmasına neden olduğunu, orman köylüsünün 34. madde haklarını (% 25 tomruk ve sanayi odunu satışı veya bedel farkı) kaybettiğini, köylülerin orman sevgisini azalttığını, köylülerin yasal olarak yakacak odun temininin güçleştirdiğini düşünmektedirler.

ORKOOOP yöneticileri açısından DAS uygulamasında 2. başlıkta çevresel boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOOP yöneticilerinin DAS uygulamasında hasat işleri nedeniyle ormanlarda daha az zarar meydana geldiğini, ormanların daha iyi korunmasını sağladığının, ormanlarda temiz işletmecilik yapılmasını sağladığının, olağanüstü durumlarda (böceklenme, kar kırması vs.) ormanlara daha hızlı müdahale edilmesini sağladığının, ormanlardan yasadışı yararlanmanın azalmasını sağladığının, hasat işleri yürütülürken hassas ekosistemlere yeterince dikkat edildiğini düşünmektedirler.

ORKOOP yöneticileri açısından DAS uygulamasında 3. başlıkta yönetsel boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP yöneticilerinin DAS uygulamasının ormanların korunmasında denetim zafiyetine neden olduğunu, üretim sahasında usulsüzlüklerin (kaçakçılık, rüşvet vb.) artmasına neden olduğunu, işlerin teftişinin (kontrolü) daha zor olduğunu, yeterli sayıda muhafaza memuru olmadığından koruma zafiyetine neden olduğunu düşünmektedirler.

ORKOOP yöneticileri açısından DAS uygulamasında 4. başlıkta ekonomik boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP yöneticilerinin DAS uygulamasının üretim masraflarından tasarruf ettirdiğini, DAS ile üretimde köylülere daha az işçilik maliyeti çıktığını, DAS'ın geleneksel (normal) üretimden daha az maliyetli olduğunu, DAS'ta işçi sağlığı ve güvenliğine daha çok dikkat edildiğini düşünmektedirler.

ORKOOP yöneticileri açısından DAS uygulamasında 5. başlıkta teknik boyutuna ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP yöneticilerinin DAS uygulamasının orman ürünlerinde değer kayıplarını azalttığını, DAS'ta ilgili standardizasyona göre üretim yapıldığını, DAS uygulamasının ölçümleme hatalarını azalttığını, DAS'ta depolama, yükleme, boşaltma, istif ve tasnif işleri ortadan kalktığını düşünmektedirler.

ORKOOP yöneticilerine uygulanan DASU-TUTUM ölçeğinden elde edilen sonuçlara bakıldığında DAS uygulamasına ilişkin tutumlarının 5 başlık altında toplandığı söylenebilir. ORKOOP yöneticileri açısından DAS uygulamasında 1. başlıkta iletişim boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP yöneticilerinin DAS uygulamasında taraflar arasındaki iletişimin tam zamanında gerçekleştiğini, DAS ile ilgili tüm duyuru ve ilanların zamanında iletildiğini, taraflarla doğru iletişim kurulduğunu, DAS'ın uygulanmasında taraflarla birlikte hareket edildiğini, DAS'ta yaşanan anlaşmazlıklarda sebepleri açıklayarak tarafların ikna edildiğini, DAS'ta taraflarla kurulan iletişimin yeterli düzeyde olmadığını, DAS'ta taraflarla olan ilişkilerin uyum içerisinde sürdüğünü, tüm açık artırmalı DAS ihalelerine rahatlıkla katılabildiklerini, DAS'ta yaşanan anlaşmazlıkların bir şekilde çözüldüğünü, DAS'ta aldatıcı ve hileli davranışlardan

kaçınıldığını, Orman işletmelerinin köylülere olan bağımlılığı yüzünden DAS'ta sorun çıktığını, bazı açık artırmalı DAS ihalelerinin şikeli (aldatmacalı, gizli anlaşmalı) olduğunu, DAS ile ilgili isteklerin taraflara rahatlıkla iletilebildiğini düşünmektedirler.

ORKOOP yöneticilerine uygulanan DASU-TUTUM ölçeğinden elde edilen sonuçların 2. başlığında çatışma çözümü teknikleri boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP yöneticilerinin DAS uygulamasında taraflarla sürekli iletişim halinde olunması gerektiğini, DAS için orman yollarının iyileştirilmesi gerektiğini, DAS'ın pratik bir şekilde uygulanabilmesi için katılımcı yaklaşımla yeniden düzenlenmesi gerektiğini, DAS'ta verim yüzdesini daha hassas ve doğru hesaplayan yöntemlerin kullanılması gerektiğini, DAS'ta ilgili taraflarla ilişkilerin koparılmasının önemli kayıplara neden olacağını, DAS uygulamasının daha katılımcı bir yaklaşımla yürütülmesi gerektiğini, hem tahsisli hem açık artırmalı DAS'ta çalışan işçilerin sosyal güvencesinin (sigorta) sağlanması gerektiğini, DAS'ta orman işletmesi, orman köylüleri, orman kooperatifleri ve orman endüstrisinin (tüccarlar) vazgeçilmez taraflar olduğunu, DASU'nun geliştirilmesi gerektiğini, DAS'ta iş sağlığı ve güvenliği tedbirlerinin yetersiz olduğunu, DAS ile orman köylülerinin ve kooperatiflerin kanuni haklarının ellerinden alınacağı endişesini taşıdıklarını, DAS ihalelerine giriş şartlarının yeniden düzenlenmesi gerektiğini düşünmektedirler.

ORKOOP yöneticilerine uygulanan DASU-TUTUM ölçeğinden elde edilen sonuçların 3. başlığında bilgilendirme boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP yöneticilerinin DAS uygulaması , ile ilgili yapılan şikâyetlerin özenle (titizlikle) değerlendirildiğini, taraflara değişen ihtiyaçlar ile ilgili önceden bilgi verildiğini, DAS ile ilgili yapılan yasal değişikliklerden zamanında ve yeterince haberdar olduklarını, DAS'ta işlemlerin (ihaleler, ödemeler vs.) zamanında gerçekleştiğini, ortak amaçların oluşturulmasında taraflarla birlikte çalışıldığını, DAS ile ilgili yapılan yasal değişiklikleri takip edebildiklerini, DAS'ta yaşanan anlaşmazlıkların hakemlik görevini üstlenen bir üçüncü tarafın desteği ile çözüldüğünü, yaşanan uyuşmazlıkların uyuşmazlığa neden olan davranışların değiştirilmesiyle çözümlendiğini, DAS'ta yaşanan anlaşmazlıkların ortak

karar olarak çözüldüğünü, taraflar arasında güçlü bir iyi niyete dayalı bağ olduğunu düşünmektedirler.

ORKOOP yöneticilerine uygulanan DASU-TUTUM ölçeğinden elde edilen sonuçların 4. başlığında DAS tamimi boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP yöneticilerinin 6877 sayılı DAS tamiminin anlaşılmasının kolay olduğunu, 6877 sayılı DAS tamimi hakkında yeterli bilgiye sahip olduklarını, DAS ihalelerini internetten takip etmenin işleri kolaylaştıracağını, DAS'ta yaşanan uyuşmazlıkların her iki tarafın lehine ya da aleyhine sonuçlanarak çözümlendiğini, bazı açık artırmalı DAS ihalesine girmek isteyenlerin üstü kapalı tehdit edildiğini düşünmektedirler.

ORKOOP yöneticilerine uygulanan DASU-TUTUM ölçeğinden elde edilen sonuçların 5. başlığında çatışma yönetimi boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP yöneticilerinin DAS yerine vahidi fiyat (normal üretim) ile üretime devam edilmesi gerektiğini ve DAS uygulamasından vazgeçilmesi gerektiğini düşünmektedirler.

Ormanlardan üretim konusunda yeterince bilgi ve deneyim sahibi olmayanların DASU ihalelerine girmesi, üç tarafı da rahatsız etmektedir. Orman kooperatifleri ve köylüler, farklı beklentilerle ihale alan ve “aracı” ya da “al-satçı” olarak ifade edilen alıcıların başarısız olup zarar ettiklerini ve bu durumun diğer ilgi gruplarını olumsuz etkilediğini belirtmişlerdir. Farklı sektörlerden gelerek AADAS ihalesi alan kişilerin işleri tamamlamadan bırakmaları ve işçilere ücretlerini ödememeleri nedeniyle DASU'da güvensizliğe yol açtıkları anlaşılmaktadır. Orman işletmeleri de bu konuda benzer ifadeler beyan etmişlerdir. Bu noktada AADAS ihalelerine girişlerde uzman, yetki belgeli, sertifikalı, iş bitirme belgesi olan vb. belgeler talep edilmek suretiyle ihaleye serbest ya da geliş güzel girişleri düzenleyici tedbirler alınmalıdır. Bu sayede hak kayıplarının önüne geçilebileceği gibi ormanların sürdürülebilir yönetimi için de yararlı adımlar atılmış olacaktır (Daşdemir 2011a).

Orman kooperatifi yönetici ve üyelerine yönelik hazırlanan anket formunda yer alan “DAS uygulamasını geliştirmeye yönelik önerileriniz nelerdir?” sorusuna katılımcıların verdikleri cevaplar çoğunlukla üzerinde durulan konular önceliklendirilerek ve orman köylülerinin düşünceleriyle de benzerlikler olması nedeniyle birleştirilerek aşağıda özetlenmektedir:

- Ormanlarımızın sürdürülebilirliğinin sağlanması, orman köylülerinin köylerinden göç etmemesi ve ormanların korunmasındaki görevlerinin devam etmesi için OGM'nin DASU'dan vazgeçmesi gerekmektedir.
- DAS uygulamasında taraflar arasında çıkara dayalı ihtilaflar olabilmektedir. Kayıt dışılık, usulsüzlük ve işi bizzat yapan köylünün hakkını tam olarak alamaması (aracı, kooperatif başkanı, tüccar vb.) bu durumlardan bazılarıdır. Bunların önlenmesi için DASU'nun tek kooperatif yerine bölge birliklerince koordineli bir şekilde yapılması gerekmektedir.
- Tüccarlar için yapılan üretim karşılığında işçilik ücretleri zamanında alınamadığı, orman ve halk ilişkileri bozulduğu için DASU'ya karşı durulmaktadır.
- DASU'da orman köylüsünün çıkarları düşünülmediği için orman köylüsü fakirleşmekte ve taşeronculuğa itilmektedir.
- DASU'da orman köylüsünün ormanlarda işlendirilmesi hakkının korunması ve sürekliliğinin sağlanması gerekmektedir.
- DASU'nun başarısı ve istenilen düzeyde yaygınlaşabilmesi için kooperatiflerin mevcut gücüne ve büyüme hızına uygun bir yol haritası çizilmeli, usul ve esasların uygulamada bugüne kadar ortaya çıkan değerlendirmelerin yeniden göz önüne alınarak katılımcı bir yaklaşımla belirlenmesi gerekmektedir.
- DASU'nun orman köylüsüne katkısı olmadığı gibi orman teşkilatının kontrolü de oldukça zordur. DASU nedeniyle ormana dışarıdan birileri gelerek ormanlara zarar verebilmekte, orman köylüsü ormanları korumak zorunda kalmakta ve usulsüzlüklere neden olmaktadır.
- DASU'daki rant nedeniyle usulsüzlüklere zemin hazırlanabilmekte ve denetlenmede zorluklar yaşanabilmektedir.

3.11.4. ORKOOP Üyelerinin Görüşlerinin Değerlendirilmesi

ORKOOP üyelerine Bölüm 3.5.4'te yapılan faktör analizlerine dayanarak algı, tutum, düşünce, görüş ve önerileri özetlenerek alt başlıklar halinde verilmiştir.

ORKOOP üyelerine uygulanan DASU ölçeğinden elde edilen sonuçlara bakıldığında DAS uygulamasına ilişkin algılarının 8 başlık altında toplandığı söylenebilir. ORKOOP üyeleri açısından DAS uygulamasında 1. başlıkta ekonomik boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP üyelerinin DAS uygulamasının geleneksel (normal) üretimden daha az maliyetli olduğunu, üretim masraflarından tasarruf ettirdiğini, DAS ile üretimde köylülere daha az işçilik maliyeti çıktığını, orman ürünlerinin uygun kullanım alanlarına kısa sürede ulaşmasını sağladığını, DAS'ta tahsisli dikili ağaç satışı uygulamasının gerekli olduğunu, sahayı temsil edecek şekilde verim yüzdesi hesaplanmadığını, ürünlerin depoda beklemesi nedeniyle oluşan olumsuzlukları (çatlama, çürüme, bozulma, esmerleşme vb.) giderdiğini, kesim, sürütme, istifleme, taşıma ve depolama işlemlerinden kaynaklanan maliyeti önlediğini, DAS'ın geleneksel (normal) üretimden daha kârlı olduğunu, orman işletmesinin maliyetlerini düşürdüğünü düşünmektedirler.

ORKOOP üyeleri açısından DAS uygulamasında 2. başlıkta sosyal boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP üyelerinin DAS uygulamasının OGM'nin halkla ilişkilerini olumsuz etkilediğini, kooperatifçiliği olumsuz etkilediğini, kırsal kalkınmayı olumsuz etkilediğini, DAS uygulaması nedeniyle yöredeki orman köylülerinin yeterince işlendirilmediğini, DAS'ta bazen usulsüzlüklerin (rüşvet, iltimas vb.) yaşandığını, DAS'ın orman endüstrisi (tüccar) tarafından alındığında sosyal barışı olumsuz etkilediğini düşünmektedirler.

ORKOOP üyeleri açısından DAS uygulamasında 3. başlıkta ekonomik rekabet boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP üyelerinin DAS uygulamasında orman kooperatiflerinin yasal haklarını (% 1 üst birlik kesintisi) kaybettiğini, verim yüzdesi düşük çıkınca zararlarının karşılanmadığını, Depo ihalelerinde

indirim yapılırken rekabet edemediklerini, Depo ihaleleri nedeniyle orman işletmeleri ile rekabet etmek zorunda kaldıklarını, DAS için kooperatiflerin parasal (finansal) gücünün yetersiz olduğunu düşünmektedirler.

ORKOOP üyeleri açısından DAS uygulamasında 4. başlıkta pazarlama boyuta ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP üyelerinin DAS alan köylülerin ve kooperatiflerin ürünleri pazarlamada sıkıntı yaşadıklarını, DAS'ta ürünlerin pazarlanmasının daha zor olduğunu, DAS'ta ilgili mevzuatın sanayi kuruluşları lehine uygulandığını, DAS uygulaması nedeniyle köylülerin orman sevgisinin azaldığını, DAS'ın artırılması halinde ormanlarda usulsüzlüklerin (kaçakçılık vb.) artacağını, genç meşcerelerde DAS uygulamasına son verilmesi gerektiğini düşünmektedirler.

ORKOOP üyeleri açısından DAS uygulamasında 5. başlıkta teknik boyutuna ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP üyelerinin DAS uygulamasının orman ürünlerinde değer kayıplarını azalttığını, DAS'ta sahayı temsil edecek şekilde deneme ağaçlarının alınamadığını, orman yollarının yetersiz olduğunu, DAS'ta orman köylülerinin hasat işlerini özenli bir şekilde (özenle) yapmadıklarını düşünmektedirler.

ORKOOP üyeleri açısından DAS uygulamasında 6. başlıkta teknik yeterlilik boyutuna ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP üyelerinin DAS uygulamasının ölçümlemede esneklik sağladığını, DAS'ta depolama, yükleme, boşaltma, istif ve tasnif işleri ortadan kalktığını, serbest orman mühendisi çalıştırılmasının işlevsel olmadığını düşünmektedirler.

ORKOOP üyeleri açısından DAS uygulamasında 7. başlıkta teknik yetersizlik boyutuna ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP üyelerinin DAS uygulamasında hasat işleri için orman köylülerinin ve orman kalkındırma kooperatiflerinin teknik ve ekipman bakımından yetersiz olduğunu düşünmektedirler.

ORKOOP üyeleri açısından DAS uygulamasında 8. başlıkta ekonomik yetersizlik boyutuna ilişkin algıları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP üyelerinin DAS uygulamasında ihaleye giriş şartlarının gevşek (zayıf) olduğunu, ihaleye girenlerin ekonomik etkinliğinin olmadığını düşünmektedirler.

ORKOOP üyelerine uygulanan DASU-TUTUM ölçeğinden elde edilen sonuçlara bakıldığında DAS uygulamasına ilişkin tutumlarının 5 başlık altında toplandığı söylenebilir. ORKOOP üyeleri açısından DAS uygulamasında 1. başlıkta iletişim boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP üyelerinin 6877 sayılı DAS tamiminin anlaşılmasının kolay olduğunu, 6877 sayılı DAS tamimi hakkında yeterli bilgiye sahip olduklarını, DAS'ta önemli kararların alınmasında ilgili tarafların görüşünün alındığını, DAS ile ilgili yapılan yasal değişiklikleri takip edebildiklerini, DAS ihalelerini internetten takip etmenin işleri kolaylaştıracağını, DAS'ta yaşanan uyuşmazlıkların, uyuşmazlığa neden olan davranışların değiştirilmesiyle çözümlendiğini, DAS'ta yaşanan anlaşmazlıkların hakemlik görevini üstlenen bir üçüncü tarafın desteği ile çözüldüğünü, DAS ile ilgili yapılan yasal değişikliklerden zamanında ve yeterince haberdar olduklarını, DAS'ta iş sağlığı ve güvenliği tedbirlerinin yetersiz olduğunu, DAS'ta herkesin sadece kendi çıkarlarını gözettiğini, DAS'ta yaşanan anlaşmazlıklarda sebepleri açıklayarak tarafların ikna edildiğini, DAS'ta ilgili taraflar arasında güçlü bir iyi niyete dayalı bağ olduğunu, ortak amaçların oluşturulmasında taraflarla birlikte çalışıldığını düşünmektedirler.

ORKOOP üyelerine uygulanan DASU-TUTUM ölçeğinden elde edilen sonuçların 2. başlığında çatışma çözümü boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP üyelerinin DAS için orman yollarının iyileştirilmesi gerektiğini, hem tahsisli hem açık artırmalı DAS'ta çalışan işçilerin sosyal güvencesinin (sigorta) sağlanması gerektiğini, DAS'ın pratik bir şekilde uygulanabilmesi için katılımcı yaklaşımla yeniden düzenlenmesi gerektiğini, DAS'ta orman işletmesi, orman köylüleri, orman kooperatifleri ve orman endüstrisinin (tüccarlar) vazgeçilmez taraflar olduğunu, DAS uygulamasının daha katılımcı bir yaklaşımla yürütülmesi gerektiğini, DAS'ın sağlıklı uygulanabilmesi için işletme personel sayısının artırılması gerektiğini, DAS'ta iş bitirme

süreleri satış partilerinin büyüklüğüne göre yeniden ayarlanması gerektiğini, DAS'ta verim yüzdesini daha hassas ve doğru hesaplayan yöntemlerin kullanılması gerektiğini, Tahsisli DAS'ta kooperatiflerin orman endüstrisiyle (tüccarlarla) işbirliği yapmak zorunda kaldıklarını, DAS'ta yaşanan uyuşmazlıkların, her zaman taraflardan birinin zararına olduğunu, DAS ihalelerine giriş şartlarının yeniden düzenlenmesi gerektiğini, DAS'ın bölge kooperatif birlikleri aracılığıyla yapılmasının daha güvenilir olacağını düşünmektedirler.

ORKOOP üyelerine uygulanan DASU-TUTUM ölçeğinden elde edilen sonuçların 3. başlığında güven boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP üyelerinin açık artırmalı DAS ihalesine girenlerin hür iradeleriyle pey sürebildiklerini, DAS ihalelerinde fiziki mekânların yeterli olduğunu, DAS'ta hasat işlerinde damgaya, sınırlara ve sürelere riayet edildiğini, DAS'ta ilgili tarafların yürüteceği faaliyetlerin ve sorumlulukların açık ve net olduğunu, DAS'ta ihale ilanlarının zamanında ve yeterli şekilde yapıldığını, DAS'ta uygulanan KDV tevkifatının güvensizlik işareti olduğunu, DAS'ta orman işletmelerinin taraflarla olan ilişkilerinde açık sözlü olduğunu, DAS'ta orman teşkilatının ilgili taraflarla düzenli olarak iletişim kurduğunu, DAS'ta teminatların çok yüksek olduğunu, DAS ile ilgili isteklerini ilgili taraflara rahatlıkla iletebildiklerini ifade etmektedirler.

ORKOOP üyelerine uygulanan DASU-TUTUM ölçeğinden elde edilen sonuçların 4. başlığında iletişim kalitesi boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP üyelerinin DAS'ta ilgili taraflar arasındaki iletişim tam zamanında gerçekleştiğini, DAS'ta ilgili taraflarla doğru iletişim kurulduğunu, DAS'ın uygulanmasında taraflarla birlikte hareket edildiğini, Orman işletmelerinin köylülere olan bağımlılığı yüzünden DAS'ta sorunlar çıktığını düşünmektedirler.

ORKOOP üyelerine uygulanan DASU-TUTUM ölçeğinden elde edilen sonuçların 5. başlığında çatışma yönetimi boyutuna ilişkin tutumları ön plana çıkmaktadır. Bu başlık altında ORKOOP üyelerinin DAS'ta ilgili taraflara değişen ihtiyaçlar ile ilgili önceden bilgi

verildiğini, DAS'ta yaşanan anlaşmazlıkların ortak karar olarak çözüldüğünü, DAS'ta orman işletmelerinin adaletsiz davrandığını düşünmektedirler.

4. SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Araştırma kapsamında önerilen DASU-Algı ve DASU-Tutum modellerinin istatistiksel olarak modellenmesinde ölçüm modelleri ve yapısal modeller her bir ilgi grubu ve tüm ilgi grupları itibarıyla ayrı ayrı test edilmiştir. Ölçüm modellerinin elde edilmesinde; hataları birbiriyle ilişkili değişkenler ve birden fazla örtük değişkenle ilişkisi olan bağımsız gözlenen değişkenler düzeltme indeksleri kullanılarak modelden çıkartılmıştır. Ölçüm modelleri elde edildikten sonra araştırma modellerinin analiz edilmesi sürecine geçilmiştir. Oluşturulan modellerin istatistiksel olarak belirlenen nedensel ilişkileri açıklamada yeterli olduğu söylenebilir.

Çalışmada ilgi grupları için elde edilen DASU-Algı ve DASU-Tutum ölçüm modellerinin her bir grup için ayrı ayrı ele alınarak değerlendirilmesi daha uygun olabilir. Çünkü modellerin uyum indekslerine ve modellerden elde edilen örtük değişkenlere bakıldığında, her bir modelin kendi içinde açıklayıcılığının ve doğrulayıcılığının daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu çalışmada özellikle ilk defa ölçek olarak geliştirilen ve uygulanan DASU-Algı ve DASU-Tutum modellerinin uyum indekslerinin daha da geliştirilmesi gerekmektedir. Bunun sağlanması ve ilgi grupları arasında daha sağlıklı karşılaştırmalar yapılabilmesi için anket formlarındaki değişkenlerin azaltılması ve farklı örneklemeler üzerinde daha ileri düzey çalışmalar yapılması gereklidir.

Çalışma kapsamında yapılan analizler ve oluşturulan yapısal modeller; bir taraftan bölgesel ölçekte DASU'nun işleyişini ortaya koyarken, diğer taraftan da ilgi gruplarının algı ve tutumlarını belirlemiş, aynı zamanda DASU'nun teknik, ekonomik, yasal, yönetsel, sosyal ve çevresel boyutlarıyla incelenmesine olanak sağlamıştır. DASU-Algı ve DASU-Tutum yapısal eşitlik modelleri ülke ölçeğinde uygulanabilir.

DASU’da DOİTP dahil tüm ilgi grupları tarafından algılanan olumsuz etkilerin giderilmesi (usulsüzlüklerin önlenmesi, denetim zafiyetinin olması vb.) bağlamında denetim mekanizmasında bir takım tedbirlerin alınarak daha aktif bir denetleme sistemi geliştirilmesi ve uygulanması bu olumsuzlukların giderilmesinde oldukça önemlidir. OGM’nin iç denetim yönergesinde gerekli değişikliklerin yapılarak DASU’da yaşanan suiistimallerin, usulsüzlüklerin ve denetim zafiyetlerinin en aza indirilmesi için iç denetçilerin daha etkin görev yapmaları konusunda gereken çalışmalar yapılmalıdır. Örneğin, DASU konusunda denetleme ve teftiş işlerinin farklı orman bölge müdürlüklerinden görevlendirilecek personel tarafından ve denetlenecek orman işletmelerindeki ilgi gruplarıyla çıkar çatışmaları ve çakışmaları olmayan personellerden itina ile seçilerek yürütülebilir.

AADAS’a esas dikili kabuklu gövde hacmi için yapılan envanterle üretim sonunda elde edilen miktar farklı olabilmektedir. Bu noktada Kanada’da uygulanmakta olan, alıcı ve satıcı açısından da en adaletli sistem olarak nitelendirilen (OWO 2001, Rose ve diğ. 2006) “Hasat Sonrası Ölçülerek Ödeme” (A scaled volume sale/A shared volume sale) ülkemiz açısından da uygulanması uygun bir satış usulü olarak görünmektedir. DASU’nun ülke genelinde yaygınlaştırılarak ve üretim payının miktar olarak arttırılması planlanıyorsa karar vericiler tarafından bu yöntemlerin ülkemiz koşullarına uyarlanması merkezinde yeniden düzenlemeler yapılarak çalışmalara devam edilmelidir. Ürün çeşitleri çok detaylandırılmadan endüstriyel odun ve yakacak odun şeklinde çıkabilecek miktarlar başlangıçta belirlenerek çalışmalara başlanabilir. Alıcılar tarafından üretim bitirildikten sonra dikili hacim ile üretim sonucunda çıkan toplam hacim karşılaştırılarak gerek alıcılar açısından gerekse orman işletmesinin bir zararı söz konusu ise üretime başlanmadan önce yapılacak sözleşme ve alınacak teminat mektubu ile tarafların zararları ve endişeleri giderilebilir. Bu sayede tüm ilgi grupları arasında güven ortamı tesis edilerek daha adaletli bir uygulamaya geçilmiş olabilecektir.

DASU’da serbest orman mühendislerinden danışmanlık hizmeti alınmasının amacına ulaşmadığı, aksine alıcılar açısından sadece imza karşılığında dikili ağaç satışının yapılabilmesi için gerekli bir işlem ve ekstra maliyet olarak ifade edilmektedir. Tüm ilgi

grupları tarafından serbest orman mühendislerinin çoğu zaman hasat işlerinin yapıldığı alanları dahi görmedikleri söylenmektedir. Bu işleyiş şekli ile danışmanlık hizmeti alımı, alıcılara hasat, boylama, sınıflandırma, pazarlama vb. süreçlerde beklenen faydayı sağlamadığı gibi, anket çalışmasına katılan ilgi grupları tarafından da serbest orman mühendislerinin piyasada itibarının azalmasına yol açacağı düşünülmektedir. Bu noktada 5531 sayılı Yetki Yasası ile serbest ormancılık faaliyeti yürütmekte olan orman mühendislerinin bir araya gelerek mesleki faaliyetlerin etkin ve verimli şekilde icra edilmesine katkı sağlamak üzere, mesleki etik ilke ve kurallarının tayini konusu üzerinde durmalıdırlar. Bununla birlikte serbest orman mühendislerine yetki belgesi zorunluluğu getirilmeli, araziye bizzat çıkarak alanın kontrolünü yaparak üretim, mesaha vb. işlerini yapmalı, gerekirse alıcılara pazarlama konularında destek sağlamalıdır. Bu aşamada orman mühendisleri odası sürece dahil edilerek serbest orman mühendislerinin koordinasyonunda öncülük yapabilir.

Araştırma alanından elde edilen sonuçlara göre DASU'nun farklı algıları, tutumları, beklentileri ve çıkarları olan ilgi gruplarını ilgilendirdiği görülmektedir. Tarafların bir araya gelerek yöntemin altyapısını tartışması ve yasal altlığı oluşturulurken de fikir beyan etmesi, sorunların çözümünde önemli bir adım olacaktır. Bu noktada orman köylüsünün bilgi düzeyinin düşük olduğu, ormancılıktan beklentilerinin çelişmekte ve önemli oranda farklılaşmakta olduğu unutulmamalıdır. DASU'nun istenilen hedefe ulaşabilmesi için tabana yayma stratejisinin yeniden ele alınması gerekmektedir. Bu noktada DASU'nun tabanını oluşturan İG'lerin bilgi birikimi ve tecrübelerinden yararlanılmadığı ve bu nedenle DASU'da başarılı olunamadığı söylenebilir.

DASU'yu yaygınlaştırmadan önce geleneksel üretim ve satış sisteminin aksayan yanlarının giderilerek başlanması gerekmektedir. Piyasa talebine göre uygun standartlarda, taze ve kaliteli mal üretilmesinin yolları aranmalı, üretim süreci hızlandırılmalı, orman ürünlerinin depolarda bekletilmeden satılması ve teslim edilmesi yönünde çözümler geliştirilmelidir. Bu noktada Japon Kanban sisteminin türevlerinden biri olan "Tam Zamanında (Just in Time Manufacturing, JIT) Üretim" envanter stratejisi, üretim ve verimliliği arttırmada, aynı zamanda süreyi de hesaba katan bir strateji olarak yuvarlak odun üretimine bir alternatif

olarak düşünülebilir. Böylece orman köylülerinin ve kooperatiflerinin süreçte daha aktif rol almaları sağlanarak hak kayıplarının önlenmesinde yararlı olmasının yanında, orman kaynaklarının daha iyi korunmasına ve sürdürülebilir yönetimine hizmet edilmiş ve müşteri memnuniyeti de sağlanmış olacaktır.

6831 sayılı orman kanununun yürürlüğe girmesinin üzerinden yaklaşık 60 yıl geçmiştir. Bununla birlikte son 20 yılda 6831 sayılı orman kanununda bir takım değişiklikler yapılmasına rağmen küreselleşen dünyada toplumsal ihtiyaçların ve taleplerin giderek arttığı ve farklılaştığı söylenebilir. Bu nedenle DASU’da yaşanan sorunların sadece DASU’nun eksikliklerinden değil, 6831 sayılı orman kanununun da güncellenmesi gerektiğinden kaynaklandığını söylemek mümkündür.

İlgi gruplarının tümünün iş bitirme süresi konusunda ortak görüşe sahip olmaları dikkat çekicidir. Bölge koşullarının iş bitirme süresi hesaplamada mutlaka hesaba katılması ve işletme müdürlerinin bu konuda yetkili olması daha rasyonel kriterler oluşturulması açısından ve süreci yönetmede daha akılcı bir çözüm olabilir.

Çalışma alanında edinilen tecrübelerle dayanılarak; tek geçim kaynağı sadece orman işçiliği olan orman köylerinde yaşamakta olan orman köylülerinin orman kaynaklarından yararlanabilmelerinin önüne engeller getirilmesi ve orman işçiliğinden elde edecekleri gelirlerden mahrum bırakılmaları, yaşanan ve yaşanacak çatışmaları arttırmasının yanında kırsal kalkınmayı da olumsuz yönde etkileyecektir. Bu noktada orman köylülerinin orman kaynaklarından bağımlılıklarını azaltıcı alternatif iş olanakları için projeler geliştirilebilir.

DASU’da yaşanan sorunların çözümüne yönelik en önemli adım; OGM öncülüğünde tarafların bir araya gelmesi ve katılımcı yaklaşımla sürece ilişkin fikirlerini ortaya koyarak DASU’yu müzakere etmek olacaktır. Ormanların yönetilmesine ilişkin karar vericiler, ormanların içinde ve çevresinde yaşamakta olan orman köylülerine ve bu köylülerin uzun yıllardır süregelen ormanla ilişkilerindeki geleneksel yapıya saygı duymalarını gerektirmektedir. DAS tamimi, tüm ilgi gruplarıyla uzlaşmacı bir tavırla bir araya gelerek sorunlarını tartışan ve ortak noktalar bularak tüm ilgi gruplarının görüşlerini ve

hassasiyetlerini gözeterek yeniden düzenlenmelidir. Tüm ilgi gruplarının çözüme odaklı ve etkin katılımlarıyla yapılacak düzenlemeler sayesinde, DASU'nun yanısıra ormancılıkta yaşanmakta olan diğer pek çok sorunun ve çatışmanın çözümlenmesinde de olumlu katkılar sağlayacaktır.

“Profesyonel Orman İşçiliği”ne geçmek isteyen OGM, DASU için iyi bir organizasyon yapısı kurulması için gerekli altyapıyı oluşturmalı, bölgesel ölçekte başlatılabilecek organizasyonlara teknik, ekonomik ve yönetsel açılardan destek olarak öncülük görevini üstlenmelidir. Bu yatırımların yapılabilmesi için başta OGM ve OR-KOOP işbirliği yaparak uzlaşmacı tavır sergilemeli, gerekirse orman endüstrisi ile ortak proje ve işbirlikleri geliştirmelidir. Bu noktada pilot uygulamalar yaparak yöntemin işleyişinin yaygınlaştırılmadan önce test edilmesi, eksikliklerin giderilmesi ve geliştirilmesi sağlanmalıdır. Ancak bu sayede DASU'nun geliştirilmesi sağlanabilir. Orman işlerinin sosyal, ekonomik ve ergonomik açıdan cazip hale getirilmesi ve kalifiye işçilerin temininin sağlanması için orman kanununun ormancılık sektöründeki tüm çalışma alanları ve çalışma koşullarına göre yeniden yapılandırılması profesyonel orman işçiliğini oluşturacak düzenlemeleri içermesi gerektiği görülmektedir.

Orman ürünleri üretimi konusunda bilgi ve tecrübesi olan orman kooperatifleri DASU'ya geçilmesi ile birlikte yalnızca işçi durumundayken bir anda yeterli deneyimi olmadığı alıcı ve satıcı konumuna geçmesi söz konusu olmuştur. Bununla birlikte iletişim olanaklarının artmasıyla rekabet koşulları zorlaşmakta ve bu durum ürünleri pazarlamada profesyonelleşmeyi gerektirmektedir. Bu noktada pazarlama faaliyetleri konusunda yeterli bilgi birikimleri ve tecrübeleri olmayan orman kooperatifleri bu konuda yetersiz kalmakta ve bu nedenle orman kooperatiflerinin ve köylülerin DASU'ya olan endişeleri artmaktadır. Bu endişelerin giderilmesi bağlamında, orman kooperatiflerinin bağlı olduğu üst birlikleri liderlik ederek DASU'da etkin rol oynayabilir, orman ürünlerinin pazarlanması konusunda gerektiğinde üyelerine yardımcı olarak bütünleşmede katkı sağlayabilirler. Bu sorunun çözümünde devletin ya da serbest orman mühendislerinin etkin danışmanlık hizmeti sunması da yarar sağlayacaktır.

Kooperatifçiliğin gelişmesinde kooperatifler arası işbirliğinin sağlanması gereklidir. Çalışma alanında DASU'ya ilişkin kooperatifler arasında işbirliğinin olduğunu söylemek oldukça zordur. Orman kooperatiflerinin diğer alıcılar karşısında rekabet gücü kazanabilmeleri için güçlerini birleştirmeleri yararlarına olacaktır. Bu bağlamda üst birlikler ve OR-KOOP merkez birliği işbirliğinin tesis edilmesi için yeterli çabayı göstermeli ve yeni projeler geliştirmelidirler.

Orman teşkilatının orman kalkındırma kooperatifleri ve orman köylüleri için eğitim ve yayım faaliyetlerine aktif olarak dahil olmaları, örgütlenmeleri ve bu faaliyetlerden etkin bir şekilde istifade etmeleri sağlanmalıdır. DASU kapsamında eğitim ve yayım faaliyetlerini verecek orman işletme müdürlüklerinin eğitim ve yayım faaliyetlerini yürütecek görevli personelin dağılımında denge sağlanmalı, yer değiştirmelerde daha hassas hareket edilmeli, eğitim ve yayım faaliyetlerinin aksaklığa uğratılmadan sürekli bir şekilde devam edilmesine hassasiyet gösterilmelidir. Orman teşkilatının yanında ORKOOP merkez birliği de DASU konusunda yönetici ve üyeleri için eğitim ve yayım faaliyetlerine ağırlık vererek konunun önemini tüm detayları ile anlaşılmasını sağlamalıdır. Bunun yanında orman endüstrisinde faaliyet gösteren TOBB, TORİD, TEPAL ve Yonga-Lif Levha Sanayicileri Derneği de üyeleri için eğitim ve yayım faaliyetlerine önem vermelidirler.

Araştırma bulgularına göre orman endüstrisinin ve AADAS alan alıcıların DASU'ya tümüyle karşı olmadıkları, ancak uygulamada yaşadıkları sorunların giderilmesine yönelik algı ve tutumlarının olduğu anlaşılmaktadır. Bunlardan başlıcaları, AADAS ihalesine gireceklerin yetki belgesine sahip olması ve ihaleye girişlerin denetlenmesi, orman yollarının yetersizliği ve mutlaka iyileştirilmesi gerektiği, verim yüzdesi hesabının iyi yapılması ve bu nedenle üretim sonunda oluşan zararın giderilmesi, deneme ağaçlarının sahayı temsil edecek şekilde alınmasının sağlanması, üretim süresinin satın alınan ürün miktarına göre iyi belirlenmesi, serbest orman mühendislerine sorumluluk yüklenmesi, DASU'nun profesyonel firmalar tarafından yapılması, orman endüstrisinin orman köylüleri ile karşı karşıya gelmesinin önlenmesi olarak sıralanabilir. Tüm bu talepler her bir İG için

haklı ve yerinde olmakla birlikte DASU'da dile getirilen makul beklentiler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bununla birlikte orman endüstrisinde faaliyet göstermekte olan büyük ölçekli firmaların DASU ile ilgili çekinceleri bulunmaktadır. Büyük firmaların odun hammaddesi talebinin fazla olması nedeniyle DASU nedeniyle aynı anda birçok bölgede odun hammaddesi tedariki için organizasyonlar oluşturması gerekeceğinden bir takım risklerle ve sorunlarla karşılaşacakları anlaşılmaktadır. Bu nedenle bu firmaların taleplerinden biri olan yıllık üretim kapasitesi 25.000 m³ ve üzeri olan firmaları talepleri önceden belirlenmek suretiyle TDAS verilmesi değerlendirilebilir. Ancak bu noktada orman endüstrisine verilecek TDAS'ın mevzuat açısından uygunluğunun değerlendirilmesi, kriterlerin iyi belirlenmesi ve orman köylüleri ve kooperatiflerle yaşanacak olası çatışmaların gözetilmesi gerekmektedir.

Araştırma alanından elde edilen tüm veriler değerlendirilerek bir DASU yönetim modeli oluşturulabilir. Bunun için ilk olarak, başlıca karar verici ve doğal kaynak yöneticisi konumunda olan OGM, DASU'yu merkezi yönetim anlayışıyla ve kaynak planlaması kapsamında ele almalı ve DASU sürecini en başından düşünerek ülke ölçeğinde ve akabinde bölgesel ölçeklerde planlayarak uygulamalıdır. Planlama aşamasından sonra orman işletmelerini iyi bir şekilde koordine etmeli ve DASU ile ilgili gerekli denetleme mekanizmalarını oluşturarak süreci etkin bir şekilde kontrol etmeli ve izlemelidir.

Planlama çalışmalarının ardından, orman işletmeleri bölgesel ölçekte üretim planlaması ve piyasa araştırması yaparak gerek geleneksel üretim gerekse DASU planlamasını piyasa talebine göre ve dünya piyasalarındaki gelişmeleri de takip ederek belirlenmesini sağlamalıdır. Belirlenen taleplere göre orman işletmeleri tarafından tüm ilgi grupları analiz edilmeli ve olası çatışmaları gözeterek TDAS ve AADAS satış yöntemlerinden hangisini uygulayacağını belirlemelidir. AADAS yönteminin seçilmesi halinde yapılacak AADAS ihaleleri neticesinde alıcılara 2 seçenek sunulabilir.

Birinci seçenekte alıcının “öngörülen ihale fiyatı üzerinden satış” yapmayı kabul etmesi halinde tek seferde ihale neticesinde tüm satış tutarını ödemesi gerekecek ve daha sonra her hangi bir hak iddiasında ve talebinde bulunulmaması için gereken sözleşmeler yapılmalıdır. İkinci seçenekte ise, alıcının “hasat sonrası ölçülerek ödeme” yapmayı kabul etmesi halinde orman işletmesi tarafından belirlenecek bir tutarın (örneğin, satış tutarının yarısı) peşin ödenmesi ve kalan tutarın teminat mektubu yöntemiyle alınması, üretim sonucunda serbest orman mühendislerinin hazırlayacağı ve imzalayacağı “yuvarlak ağaç ölçü tutanağı” ile üretim sonunda elde edilen tam miktar belirlenmiş olacak ve belirlenen bu miktara göre ve ihale ile anlaşılan fiyat üzerinden kalan tutar alıcı tarafından ödenerek süreç tamamlanmış olacaktır. Bu sayede hem alıcı hem de satıcı açısından her hangi bir hak kaybı yaşanmamış olacak, serbest orman mühendislerine yüklenecek sorumluluk ile sahadaki tüm üretim işlerinin yerinde denetlenmesi sağlanmış olacak, her hangi bir usulsüzlüğün tespit edilmesinde serbest orman mühendisleri sorumlu olacaktır. Bu noktada orman mühendisleri odası (OMO) DASU’da danışmanlık hizmeti vermek isteyen serbest orman mühendislerine yetki belgesi verilerek, her hangi bir olumsuzluk yaşanması halinde gerekli teknik destek ve koordinasyon sağlayarak sürecin tamamlanmasında önemli bir rol oynamalıdır. Bununla birlikte serbest orman mühendislerinin DASU’da etkin görev almaları sağlanmış olacak, OMO tarafından gerekli denetim ve kontrollerin yapılması ile de DASU’nun işleyişinde yaşanabilecek sorunların önüne geçilmiş olacaktır.

DASU yönetim modelinde AADAS ihalesine girecek olan orman endüstrisinden alıcılar (ORE), orman köylüleri ve orman kooperatifleri için DASU’da üretim yapabilmeleri için kriterler yeniden belirlenmelidir. Bu kriterlerden biri iş bitirme belgesi zorunluluğu getirilmesidir. İş bitirme belgesi, DASU’da AADAS ihalelerine girmek isteyen alıcılardan talep edilmesi gereken bir belgedir. Bu belgenin AADAS ihalesinin olduğu orman işletmelerinden alınması gerekecektir. Bu sayede orman işletmeleri ihalelerde şeffaflığı sağladığı gibi iş bitirme belgesi hazırlarken firma, kooperatif ya da kişi hakkında bilgi sahibi olacak ve işi zamanında bitirip bitiremeyeceğini öngörebilecektir. Bu belgeye almaya haiz olmayanların AADAS ihalesine katılmalarına izin verilmeyecektir.

İkinci kriter yeterlilik belgesi alınmasıdır. Bu belge de aynı şekilde AADAS ihalesine gireceklerden talep edilmelidir. Yeterlilik belgesi yetkilendirilmiş eğitim kurumlarının yaptığı sınavları geçerek başarılı olanlara verilen ve mesleki yeterlilik kurumu (MYK) tarafından onaylanan bir belge olacaktır. Yeterlilik belgesinin içeriğinde ise DASU’da çalışacak işçilerde olması gereken bilgi, beceri, tavır ve tutumların neler olduğunu içeren bir belgedir. Yeterlilik belgesi almaya başvurabilecek olan kişiler öncelikle orman köylüleri olmalıdır. Bu belge sayesinde orman teşkilatı DASU’da yaşanacak olumsuzlukların önüne geçmiş olacak ve firmalar açısından da nitelikli elemanlarla çalışılması önemli maliyet avantajları sağlayacaktır. Yeterlilik belgesine sahip olacak olan orman köylüleri de DASU’da üretim işleri için öncelikli istihdam olanağına kavuşmuş olacaklardır.

DASU yönetim modelinde bir diğer husus ise TDAS alacak olan orman kooperatiflerinin DASU’da üretim yapabilmeleri için yukarıda açıklanan “iş bitirme belgesi” ve “yeterlilik belgesi”ne sahip olmaları şartı aranmasıdır. OR-KOOP merkez birliği orman kooperatiflerini ve üyelerini süreç hakkında yeterince eğiterek, bilinçlendirerek ve bilgilendirerek koordinasyon sağlamalıdır. DASU’da OR-KOOP merkez birliği tüm orman kooperatiflerinin üzerinde bir güç olarak “liderlik” yapmalı ve gerek ülke ölçeğinde gerekse bölgesel ölçeklerde planlamalar yaparak orman kooperatiflerine ve üyelerine teknik destek sağlamalıdır. Bununla birlikte OR-KOOP merkez birliği üyelerinin DASU ile almış oldukları ürünlerin pazarlanmasında da öncülük yaparak piyasa koşullarına uyum sağlamaları konusunda destek olmalıdır.

Son olarak DASU’nun etkin bir şekilde işleyebilmesi için 4054 Sayılı Kanun’un 20’nci maddesine göre mal ve hizmet piyasalarının serbest ve sağlıklı bir rekabet ortamı içinde teşekkülünün ve gelişmesinin temini ile bu kanunun uygulanmasını gözetmek ve kanunun kendisine verdiği görevleri yerine getirmek üzere kurulmuş olan Rekabet Kurumu tarafından uygulamanın takibinin sağlanması önerilebilir.

5. KAYNAKLAR

- Agle, B.R., Mitchell, R.K. , Sonnenfeld, J.A., Who matter to CEOs? An investigations of stakeholder attributes and salience, corporate performance and CEO values, *Academy of Management Journal*, 0001-4273, 42 (5) (1999) 507-525.
- Akesen, A., Ekizoğlu, A., Erdönmez, C. , Kuvan, Y., Ormancılıkta katılım: ormancılık politikası açısından bir değerlendirme, *II. Ulusal Ormancılık Kongresi*, Ankara, (2003) 38-48.
- Akıncı Deniz, E., Yapısal eşitlik modellerinde bilgi kriterleri, *Doktora Tezi*, Fen Bilimleri Enstitüsü, İstatistik Anabilim Dalı, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, İstanbul, (2007).
- Akkaya, Ş. , Pazarlıoğlu, M.V., *Ekonometri II*, Anadolu Matbaacılık, (1995) İzmir.
- Alkan, H. , Demir, E., Dikili satış uygulamalarına yönelik sosyo-ekonomik çözümlerler, *IV. Ormancılıkta Sosyo-Ekonomik Sorunlar Kongresi*, 15-17 Ekim 2015, Trabzon, (2015) 261-272.
- Alkan, S. , Şahin, H.A., Doğu karadeniz bölgesi'nde dikili satış uygulamaları konusunda ilgi gruplarının görüşleri, *Doğu Karadeniz Ormancılık Araştırma Enstitüsü*, Teknik Bülten Serisi No: 25 (2011) Trabzon.
- Alkan, S. , Toksoy, D., Doğu karadeniz bölgesinde yerel halkın ormanların işletilmesine karşı çıkma nedenlerinin değerlendirilmesi, *I. Ormancılıkta Sosyo-Ekonomik Sorunlar Kongresi*, Çankırı, (2006) 41-47.
- Alkhafaji, A.F., *A stakeholder approach to corporate governance: Managing in a dynamic environment*, Praeger Pub Text, (1989)
- Allport, G.W., *Attitudes, Handbook of social psychology* C., M., Worcester, MA, Clark University Press, 1 (1935) 798-844.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. , Yıldırım, E., *Sosyal bilimlere araştırma yöntemleri: SPSS uygulamalı*, Sakarya Kitapevi, (2010) Sakarya.
- Anderson, J.C. , Narus, J.A., A model of distributor firm and manufacturer firm working partnerships, *The Journal of Marketing*, 0022-2429, 54 (1990) 42-58.
- Anderson, J.W., *Corporate social responsibility (guidelines for top management)*, Greenwood Publishing Group, (1989) New York.
- Aydın, A., Orman ürünleri sanayi sektöründe toplam kalite yönetimi uygulamalarının çalışan performansı üzerine etkilerinin belirlenmesine yönelik yapısal bir model, *Doktora Tezi*, Fen Bilimleri Enstitüsü, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Trabzon, (2010).

- Aydın, A., Stratejik planlamada “paydaş analizi”, *Strateji Geliştirme Başkanlığı*, (2008)
- Aydın, A., Üçüncü, K. , Taşdemir, T., İşletmelerde uygulanan toplam kalite yönetimi çalışmalarının çalışan performansı üzerine etkileri, *Uluslar arası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 3 (5) (2010) 41-62.
- Ayyıldız, H. , Cengiz, E., Pazarlama modellerinin testinde kullanılabilir yapısal eşitlik modeli (yem) üzerine kavramsal bir inceleme, *Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1301-0603, 11 (1) (2006) 63-84.
- Baş, T., *Anket: Anket nasıl hazırlanır? Anket nasıl uygulanır? Anket nasıl değerlendirilir?*, Seçkin Yayıncılık, (2010) Ankara.
- Batı, G.B., Paydaş teorisi ve bankalarda paydaş analizi, *Yüksek Lisans Tezi*, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Uludağ Üniversitesi, Bursa, (2006).
- Bayram, N., *Yapısal eşitlik modellemesine giriş (AMOS uygulamaları)*, Ezgi Kitabevi, (2010) Bursa.
- Bentler, P.M., *EQS 6 structural equations program manual*, Multivariate Software Inc., (2006) Encino, CA.
- Bentler, P.M., Structural modeling and psychometrika: An historical perspective on growth and achievements, *Psychometrika*, 0033-3123, Doi 10.1007/Bf02293997, 51 (1) (1986) 35-51.
- Bentler, P.M. , Liang, J., Two-level mean and covariance structures: Maximum likelihood via and em algorithm, in s. P. Reise & n. Duan (eds.), *Multilevel Modeling: Methodological Advances, Issues, and Applications*, (2003) 53-70.
- Berman, S.L., Wicks, A.C., Kotha, S. , Jones, T.M., Does stakeholder orientation matter? The relationship between stakeholder management models and firm financial performance, *Academy of Management Journal*, 0001-4273, 42 (5) (1999) 488-506.
- Blake, R.R. , Mouton, J.S., *The managerial grid*, Gulf Publishing, (1964) Houston, Texas.
- Blake, R.R., Shepard, H.A. , Mouton, J.S., *Managing intergroup conflict in industry*, Gulf Publishing Company, (1968) Texas, USA.
- Bollen, K.A., *Structural equations with latent variables*, John Wiley & Sons, (1989) USA.
- Bollen, K.A., *Structural Equations with Latent Variables*, Wiley, (1989) New York.
- Bourne, L. , Walker, D.H.T., Visualising and mapping stakeholder influence, *Management Decision*, 0025-1747, 43 (5) (2005) 649-660.
- Brenner, S.N. , Cochran, P., The stakeholder theory of the firm: Implications for business and society theory of research, *Annual Meeting of International Association of Business and Society*, Business Ethics, Sundance, Utah, (1991) 99-119.

- Brown, R., State timber sale policies and programs: A multiple methods assessment, *Doctor of Philosophy*, The Faculty of The Graduate School, University of Minnesota, Minnesota, (2010).
- Brown, R.N., Kilgore, M.A., Blinn, C.R., Coggins, J.S. , Pfender, C., State timber sale programs, policies, and procedures: A national assessment, Resources, D.o.F., *University of Minnesota*, Staff Paper Series 209 152 (2010) Minnesota.
- Brummer, J.J., *Corporate responsibility and legitimacy: An interdisciplinary analysis*, Praeger Pub Text, (1991)
- Buckles, D. , Rusnak, G., *Cultivating peace: Conflict and collaboration in natural resource management*, International Development Research Centre (1999) World Bank Institute, Washington DC, USA.
- Budak, G. , Budak, G., *İşletme yönetimi*, Barış Yayınları, Fakülteler Kitabevi, (2004) İzmir.
- Buğday, E. , Menemencioğlu, K., Türkiye’de mevcut orman yolu standartlarının dikili ağaç satışına uygunluğunun irdelenmesi, *II. Ulusal Akdeniz Orman ve Çevre Sempozyumu*, 22-24 Ekim, Isparta, (2014) 300-308.
- Bunn, M.D., Savage, G.T. , Holloway, B.B., Stakeholder analysis for multi-sector innovations, *Journal of Business and Industrial Marketing*, 0885-8624, 10.1108/08858620210419808, 17 (2/3) (2002) 181-203.
- Butterfield, K.D., Reed, R. , Lemak, D.J., An inductive model of collaboration from the stakeholder’s perspective, *Business and Society*, 0007-6503, 10.1177/0007650304265956, 43 (2) (2004) 162-195.
- Büyüköztürk, Ş., *Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı: İstatistik, araştırma deseni, SPSS uygulamaları ve yorum*, Pegem Akademi, (2010)
- Byrne, B.M., *Structural equation modeling with AMOS: Basic concepts, applications, and programming*, Routledge Taylor & Francis Group, (2010) New York, USA.
- Byrne, B.M., *Structural equation modeling with EQS: Basic concepts, applications, and programming*, Routledge Taylor & Francis Group, (2013) New York.
- Cai, Z. , Wheale, P., Creating sustainable sorporate value: A case study of stakeholder relationship management in China, *Business and Society Review*, 1467-8594, 109 (4) (2004) 507-547.
- Carroll, A.B., Ethical challenges for business in the new millennium: Corporate social responsibility and models of management morality, *Business Ethics Quarterly*, 1052-150X, 10 (1) (2000) 33-42.
- Carroll, A.B., A three-dimensional conceptual model of corporate performance, *Academy of Management Review*, 0363-7425, 4 (4) (1979) 497-505.

- Clarkson, M.E., A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance, *Academy of Management Review*, 0363-7425, 20 (1) (1995) 92-117.
- Costa, S., Garcia, S. , L., I., Do taste and quality perception influence consumer preferences for wood?, *Forest Science*, 57 (2) (2011) 89-101.
- Counsell, S., Forest governance in the Democratic Republic of Congo (an NGO perspective), *Forests and the European Union Resource Network (FERN)*, 1-36 (2006) Netherlands.
- Çağlar, Y., *Türkiye’de ormancılık politikası (dün)*, Çağ Matbaası, (1979) İstanbul.
- Çelik, H.E., Yapısal eşitlik modellemesi ve bir uygulama: Genişletilmiş online alışveriş kabul modeli, *Doktora Tezi*, Fen Bilimleri Enstitüsü, İstatistik Anabilim Dalı, İstatistik Bilgi Sistemleri Bilim Dalı, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Eskişehir, (2009).
- Çelik, H.E. , Yılmaz, V., *LISREL 9.1 ile yapısal eşitlik modellemesi: Temel kavramlar - uygulamalar - programlama*, Anı Yayıncılık, (2013) Ankara.
- Çevik, İ., Taşçı, A. , Şirin, G., Kızılçam ormanlarında ağaçların dikili olarak satılması üzerine araştırmalar, *Ege Ormancılık Araştırma Enstitüsü Yayınları*, Teknik Bülten Serisi (3) (1996)
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G. , Büyüköztürk, Ş., *Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik SPSS ve LISREL uygulamaları*, Pegem Akademi, (2010) Ankara.
- Daşdemir, İ., Dikili ağaç satışlarının uygulanması üzerine değerlendirmeler, *Bartın Orman Fakültesi Dergisi*, 1308-5875, 13 (20) (2011a) 71–79.
- Daşdemir, İ., *Ormancılık İşletme Ekonomisi*, Bartın Üniversitesi Orman Fakültesi Yayınları, (2011b) Bartın.
- Demir, E., Dikili satış uygulamalarına yönelik sosyo-ekonomik çözümler, *Yüksek Lisans Tezi*, Fen Bilimleri Enstitüsü, Orman Mühendisliği Anabilim Dalı, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta, (2015).
- Demirbağ, M. , Mirza, H., Factors affecting international joint venture success: An empirical analysis of foreign- local partner relationships and performance in joint ventures in Turkey, *International Business Review*, 0969-5931, 9 (2000) 1-35.
- Demirtaş, A., Zingal şirketi, zindan ve çangal ormanı ile sanayileşme girişimi olarak Ayancık kereste fabrikası, *Mühendislik Mimarlık Öyküleri*, 978-9944-89-975-8, IV (2010) 145-157.
- Doğru, M. , Özuğurlu, E., Ormancılık planlamasında katılım, *II. Ulusal Ormancılık Kooperatifleri Sempozyumu*, Ankara, (2003) 17-37.

- Donaldson, T. , Preston, L.E., The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications, *Academy of Management Review*, 0363-7425, 20 (1) (1995) 65-91.
- Dönmez, D., Paydaş teorisi çerçevesinde otel işletmelerinin seyahat acentaları ile ilişkileri bu ilişkileri yönetmede izlenen stratejiler ve otel işletmelerinin performansı arasındaki ilişkiler ve bir araştırma, *Doktora Tezi*, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, İstanbul Üniversitesi, İstanbul, (2008).
- Dursun, Y. , Kocagöz, E., Yapısal eşitlik modellemesi ve regresyon: Karşılaştırmalı bir analiz, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 35 (2) (2010) 1-17.
- Eizen, D. , Desivilya, H.S., Conflict management in work teams the role of social self-efficacy and group identification, *International Journal of Conflict Management*, 1044-4068, 16 (2) (2005) 183-208.
- Ekizoğlu, A. , Erdönmez, C., Devlet ormanlarının mukavele yoluyla ve dikili satışlar ile işletilmesinin ormancılık tarihi açısından irdelenmesi, *Bartın Orman Fakültesi Dergisi*, 1302-0943, 1 (Özel Sayı) (2009) 1-8.
- Ercanlı, İ., Yavuz, H. , Kahriman, A., Ormancılıkta artım ve büyümenin modellenmesinde yeni bir regresyon analizi yaklaşımı: Karışık model eşitlikleri, *I. Ulusal Akdeniz Orman ve Çevre Sempozyumu*, 26-28 Ekim, Kahramanmaraş, (2011) 827-834.
- Eren, E., *Yönetim ve organizasyon: Çağdaş ve küresel yaklaşımlar*, Beta Basım Yayım Dağıtım, (2003) İstanbul.
- Erkan, N., Aydın, A.C. , Birkan, M.B., Dikili satış uygulamalarında hacim belirlenmesinde çift girişli hacim tablosunun kullanımı, *Orman Mühendisliği Dergisi*, 1301-3572, 47 (1-2-3) (2010) 22-25.
- Eroğlu, E., Stratejik paydaş analizi araştırması, Projesi, O.A., *Orman Genel Müdürlüğü* (2007) Ankara.
- Ertuğrul, F., Paydaş teorisi ve İşletmelerin paydaşları ile İlişkilerinin yönetimi, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1301-3688, (31) (2008) 199-223.
- Fabrigar, L.R., Wegener, D.T., MacCallum, R.C. , Strahan, E.J., Evaluating the use of exploratory factor analysis in psychological research, *Psychological Methods*, 1939-1463, 4 (3) (1999) 272-299.
- Field, A., *Discovering statistics using IBM SPSS statistics*, Sage, (2013) London.
- Fırat, F., *Dendrometri*, İstanbul Üniversitesi, Orman Fakültesi, (1973) İstanbul.

- Fırat, F., *Ormançılık işletme iktisadı*, İstanbul Üniversitesi Orman Fakültesi Yayınları, (1971) İstanbul.
- Freeman, R.E., Divergent stakeholder theory, *Academy of Management Review*, 24 (2) (1999) 233-236.
- Freeman, R.E., *Strategic management: A stakeholder approach*, Pitman Publishing Inc., (1984) University of California, Berkeley.
- Freeman, R.E., Harrison, J.S., Wicks, A.C., Parmar, B.L. , D., C.S., *Strategic management: The state of the art*, Cambridge University Press, (2010) New York.
- Freeman, R.E., Harrison, J.S., Wicks, A.C., Parmar, B.L. , De Colle, S., *Stakeholder theory: The state of the art*, Cambridge University Press, (2010)
- Frone, M.R. , Major, B., Communication quality and Job satisfaction among managerial nurses, *Group & Organization Studies*, 13 (3) (1988) 332-347.
- Frooman, J., Stakeholder influence strategies, *Academy of Management Review*, 0363-7425, 24 (2) (1999) 191-205.
- Gaizutis, A., Gaining a position for lithuanian small-scale forestry through creation of a marketing network for wood trade and services, *Unasylva (FAO)*, 0041-6436, 58 (228) (2007) 48-52.
- Galbreath, J., Does primary stakeholder management positively affect the bottom line? Some evidence from Australia, *Management Decision*, 1323-7853, 44 (8) (2006) 1106-1121.
- Garriga, E. , Melé, D., *Corporate social responsibility theories: Mapping the territory*, Kluwer Academic Publishers, (2004) Netherlands.
- George, D. , Mallery, P., *SPSS for windows step by step: A simple guide and reference*, Pearson, (2010) Boston.
- Goodpaster, K.E., Business ethics and stakeholder analysis, *Business Ethics*, 1 (1) (1991) 53-73.
- Grace, J.B., *Structural equation modelling and natural systems*, Cambridge University Press, (2006) New York.
- Grant, R.M., The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation, *California Management Review*, 33 (3) (1991) 114-135.
- GREENPEACE, Forest reform in the democratic republic of congo: How the world bank is failing to learn the lessons from Cameroon, International, G., (2007) Amsterdam, Netherlands.

- Gültekin, Y.S. , Çar, E., Ormancılıkta dikili ağaç satışı yönteminin uygulanması üzerine araştırmalar, *VI. Ulusal Orman Fakülteleri Öğrenci Kongresi*, Düzce Üniversitesi Orman Fakültesi, Düzce, (2008)
- Gümüş, C., Özkan, Z.C. , Demirci, A., Geçmişten günümüze Türkiye ormanları ve ormancılığımız, *I. Ulusal Ormancılık Kooperatifleri Sempozyumu*, Bildiriler Kitabı, Kastamonu, (2002)
- Hacıfendioğlu, Ş., İlişki pazarlaması ve turizm sektöründe bir saha araştırması, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1302-6658, 9 (1) (2005) 69-93.
- Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L. , Black, C.W., *Multivariate data analysis*, Prentice-Hall International Inc., (1998) New Jersey.
- Heikkilä, J., From supply to demand chain management: Efficiency and customer satisfaction, *Journal of Operations Management*, 0272-6963, 20 (6) (2002) 747-767.
- Hill, C.W.L. , Jones, T.M., Stakeholder-agency theory, *Journal of Management Studies*, 29 (2) (1992) 131-154.
- Hillman, A.J. , Keim, G.D., Shareholder value, stakeholder management, and social issues: What's the bottom line?, *Strategic Management Journal*, 22 (2) (2001) 125-139.
- Hox, J.J. , Bechger, T.M., An introduction to structural equation modelling, *Family Science Review*, 11 (354-373) (1998)
- Hoyle, R.H., *Handbook of structural equation modeling*, The Guilford Press, (2012) United States of America.
- Hu, L.T. , Bentler, P.M., Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives, *Structural Equation Modeling-a Multidisciplinary Journal*, 1070-5511, 10.1080/10705519909540118, 6 (1) (1999) 1-55.
- Hu, L.T. , Bentler, P.M., Fit Indices in covariance structure modeling: Sensitivity to underparameterized model misspecification, *Psychological Methods*, 1082-989X, Doi 10.1037//1082-989x.3.4.424, 3 (4) (1998) 424-453.
- İlter, E. , Ok, K., *Ormancılık ve orman endüstrisinde pazarlama ilkeleri ve yönetimi*, Form Ofset Matbaacılık, (2007) Ankara.
- İnan, İ.H., Kırsal kesimde üretici örgütlenmesi ve orman köyleri kalkınma kooperatifleri, *I. Ulusal Ormancılık Kooperatifleri Sempozyumu*, Bildiriler Kitabı, Kastamonu, (2002) 67-74.
- İnanç, S. , Eker, Ö., Amerika, İngiltere ve Türkiye’de dikili ağaç satışının üretim, yaban hayatı ve koruma açısından düşündürdükleri, *Orman Mühendisliği Odası*, (2005)
- İnceoğlu, M., *Tutum algı iletişim*, İyi İşler Yayıncılık ve Matbaacılık, (2010) İstanbul.

- İslamoğlu, A.H., *Pazarlama yönetimi*, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., (2008) İstanbul.
- İslamoğlu, N., Devlet ormanlarında yapılan dikili ağaç satışının paydaşlar açısından irdelenmesi (Trabzon orman bölge müdürlüğü örneği), *Yüksek Lisans Tezi*, Fen Bilimleri Enstitüsü, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Trabzon, (2010).
- Jonsson, M. , Wardle, D.A., Structural Equation Modelling Reveals Plant- Community Drivers of Carbon Storage in Boreal Forest Ecosystems, *Biology Letters*, 1744-9561, 10.1098/rsbl.2009.0613, 6 (1) (2010) 116-119.
- Jöreskog, K.G. , Sörbom, D., *LISREL 8: User's reference guide*, Scientific Software International Inc., (2001) Chicago, IL.
- Jöreskog, K.G. , Sörbom, D., *Lisrel 8: User's reference guide*, Scientific Software International SSI, (1998) Chicago, IL.
- Jöreskog, K.G. , Goldberger, A.S., Estimation of a model with multiple indicators and multiple causes of a single latent variable, *Journal of the American Statistical Association*, 70 (351) (1975) 631-639.
- Jöreskog, K.G. , Sörbom, D., *LISREL 8.7 for windows*, Scientific Software International, Inc. , (2005) Lincolnwood, IL.
- Kabasakal, E., Orman işletmelerinde odun hammaddesi satışlarının satış zamanı açısından karşılaştırılması, *Yüksek Lisans Tezi*, Fen Bilimleri Enstitüsü, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta, (2014).
- Kalaycı, Ş., *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*, Asil Yayın Dağıtım, (2008) Ankara.
- Kaplan, E., Orman ürünlerinin değerlendirilmesinde dikili ağaç satışı, *1. Çevre ve Ormancılık Şurası*, Cilt 3 (2005)
- Kaplan, E., Türkiye’de orman ürünleri talebi ile arz kaynaklarının değerlendirilmesi ve endüstriyel plantasyonların yeri, *150th Anniversary of Forestry Education in Turkey (Bottlenecks, Solutions, and Priorities in the Context of Functions of Forest Resources)*, October 17-19, İstanbul, (2007)
- Karakaya, A., Dikili ağaç satış yönteminin değerlendirilmesi, *Yüksek Lisans Tezi*, Fen Bilimleri Enstitüsü, Gazi Üniversitesi, Çankırı, (2006).
- Karip, E., *Çatışma yönetimi*, Pegem Akademi, (2010)
- Kauser, S. , Shaw, V., The influence of behavioural and organisational characteristics on the success of international strategic alliances *International Marketing Review*, 21 (1) (2004) 17-52.

- Kayacan, B. , Gültekin, Y.S., Yapısal eşitlik modellemesinin (YEM) ormancılıkta sosyo-ekonomik sorunların çözümlenmesinde kullanımı, *III. Ormancılıkta Sosyo-ekonomik Sorunlar Kongresi*, İstanbul Üniversitesi, Orman Fakültesi, 18-20 Ekim, İstanbul, (2012) 78-91.
- Keltner, J.W., *The management of struggle: Elements of dispute resolution through negotiation, mediation, and arbitration*, Hampton Press (NJ), (1994)
- Key, S., Toward a new theory of the firm: A critique of stakeholder “theory”, *Management Decision*, 0025-1747, 37 (4) (1999) 317-328.
- Kilmann, R.H. , Thomas, K.W., Interpersonal conflict-handling behavior as reflections of jungian personality dimensions, *Psychological Reports*, 0031-5125, 37 (3) (1975) 971-980.
- Kimery, K.M. , Rinehart, S.M., Markets and constituencies: An alternative view of the marketing concept, *Journal of Business Research*, 0148-2963, 43 (3) (1998) 117-124.
- Kindler, H.S., *Managing disagreement constructively: Conflict management in organizations*, Crisp Learning, (1996) Los Altos, CA.
- Kiyulu, J., Forest governance in the Democratic Republic of Congo, *SAIIA Policy Briefing*, 33 (2011) 1-4.
- Kline, R.B., *Principles and practices of structural equation modeling*, The Guilford Press, (2011) New York, USA.
- Kohls, J. , Buller, P., Resolving cross-culturel ethical conflicts: Exploring alternative strategies, *Journal of Business Ethics*, 0167-4544, 13 (1) (1994) 31-38.
- Komut, O. , Öztürk, A., Dikili ağaç satışı uygulamasının yerel piyasadaki rekabete etkileri, *II. Ulusal Akdeniz Orman ve Çevre Sempozyumu*, 22-24 Ekim, Isparta, (2014) 1068-1074.
- Krishnakumar, J. , Nagar, A.L., On exact statistical properties of multidimensional indices based on principal components, factor analysis, MIMIC and structural equation models, *Social Indicators Research*, 10.1007/s11205-007-9181-8, 86 (2008) 481-496.
- Krott, M., *Forest policy analysis*, Springer Science and Business Media, (2005) Netherlands.
- Kumar, S., Organizational resistance to community-based forest management in forest department, India, *Doctor of Philosophy*, Faculty of Forestry, University of Toronto, Toronto, Canada, (2004).
- Kumar, S. , Kant, S., Bureaucracy and new management paradigms: Modeling foresters’ perceptions regarding community-based forest management in India, *Forest Policy and Economics*, 1389-9341, 7 (4) (2005) 651-669.

- Kurtuluş, K., *Pazarlama araştırmaları*, Literatür Yayıncılık, (2006) İstanbul.
- Kutluk, H.N., Türkiye ormancılığı ile İlgili tarihi vesikalar, *Orman Genel Müdürlüğü*, Cilt I ve II (56) (1948) 893-1339.
- Kutlutan, İ., 100. tedris yılı dolayısıyla ormancılığımıza bir bakış, Türkiye, *Türkiye Ormancılığı 100. Tedris Yılına Girerken*, Türkiye Ormancılar Cemiyeti (7) (1957)
- Lindsay, P.H. , Norman, D.A., *Human information processing: An introduction to psychology*, Academic Press, (1977) USA.
- Loehlin, J.C., *Latent variable models: An introduction to factor, path, and structural analysis*, Lawrence Erlbaum Associates, (2004) Mahwah, NJ.
- Lorca, P. , García-Diez, J., The relation between firm survival and the achievement of balance among its stakeholders: An analysis, *International Journal of Management*, 0813-0183, 21 (1) (2004) 93.
- Lu, L., Maintaining satisfactory performance of expatriates: The effects of culture and conflict management style, *African Journal of Business Management*, 1993-8233, 5 (15) (2011) 6608-6617.
- Lu Li, C., Modeling forest recreation visitors: A multi cultural marketing perspective, *Conference on Sustainable Forest Management and Carbon Sequestration*, Journal of Park and Recreation Administration, Taiwan and Japan, (2008) 173-199.
- Maccoby, M., Creating collaboration, *Research Technology Management*, 0895-6308, 49 (6) (2006) 60.
- Malaeb, Z.A., Summers, J.K. , Pugsek, B.H., Using structural equation modeling to investigate relationships among ecological variables, *Environmental and Ecological Statistics*, 1352-8505, DOI: 10.1023/A:1009662930292, 7 (1) (2000) 93-111.
- Marcoulides, G.A. , Moustaki, I., *Latent variable and latent structure models*, Lawrence Erlbaum Associates, Inc., (2014) USA.
- Menemencioğlu, K., İlgaz devlet orman İşletme müdürlüğü'nde odun hammaddesi üretim çalışmalarının kırsal kalkınmaya katkısı, *I. Ormancılıkta Sosyo-Ekonomik Sorunlar Kongresi*, Ankara Üniversitesi Çankırı Orman Fakültesi Orman Ekonomisi Anabilim Dalı, 26-28 Mayıs, İlgaz, Çankırı, (2006)
- Meydan, C.H. , Şeşen, H., *Yapısal eşitlik modellemesi (AMOS uygulamaları)*, Detay Yayıncılık, (2011) Ankara.
- Miraboğlu, M., *Ormancılık işletme iktisadı*, İstanbul Orman Fakültesi, (1983) İstanbul.

- Mitchell, R.K., Agle, B.R. , Wood, D.J., Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts, *Academy of Management Review*, 0363-7425, 22 (4) (1997) 853-886.
- Mohr, J. , Nevin, J.R., Communication strategies in marketing channels: A theoretical perspective, *The Journal of Marketing*, 0022-2429, (1990) 36-51.
- Mohr, J. , Spekman, R., Characteristics of partnership success: Partnership attributes, communication behavior, and conflict resolution techniques, *Strategic Management Journal*, 1097-0266, 15 (2) (1994) 135-152.
- Mohr, J. , Spekman, R., Perfecting partnership, several characteristics contribute to successful alliances between channel members, *Marketing Management*, 4 (4) (1996) 35-43.
- Monczka, R.M., Petersen, K.J., Handfield, R.B. , Ragatz, G.L., Success factors in strategic supplier alliances: The buying company perspective, *Decision Sciences*, 1540-5915, 29 (3) (1998) 553-577.
- Morgan, R.M. , Hunt, S.D., The commitment-trust theory of relationship marketing, *The Journal of Marketing*, 0022-2429, 58 (1994) 20-38.
- Muthén, L.K. , Muthén, B.O., How to use a monte carlo study to decide on sample size and determine power, *Structural Equation Modeling*, 1070-5511, 9 (4) (2002) 599-620.
- Nagubadi, V., Munn, I.A. , Tahai, A., Integration of hardwood stumpage markets in the southcentral united states, *Journal of Forest Economics*, 1104-6899, 7 (1) (2001) 69-98.
- Northouse, P.G., *Introduction to leadership: Concepts and practice*, Sage Publications, (2011)
- Nunnally, J.C., *Psychometric theory*, Mcgraw-Hill College, (1978)
- OGM, 6877 sayılı dikili ağaç satışı tamimi, (Erişim Tarihi: 05.03.2013), www.ogm.gov.tr, (2013).
- OGM, Orman genel müdürlüğü 2010-2014 stratejik planı, Başkanlığı, S.G.D., *Orman Genel Müdürlüğü*, (2009) Ankara.
- OGM, Orman genel müdürlüğü 2013-2017 stratejik planı, Başkanlığı, S.G.D., *Orman Genel Müdürlüğü*, (2012) Ankara.
- OGM, Orman genel müdürlüğü resmi web sitesi, 5 Temmuz, www.ogm.gov.tr, (2015).
- OGM, Orman genel müdürlüğü, performans programı, Başkanlığı, S.G.D., *Orman Genel Müdürlüğü*, (2010) Ankara.

- Ok, K., Sürdürülebilir kalkınmanın sektörel politikalara entegrasyonu projesi (TR0402. 11) ormancılık sektörü, *Tematik Çalışma Grubu, Bölüm II "Sektörel Sürdürülebilirlik Çözümlemesi" Raporu (II. Yazım), (2008)*
- ORKOOP, ORKOOP merkez birliği başkanı Cafer Yüksel'in açılış konuşması, *Zonguldak Bölge Birliği Olağan Genel Kurulu, Devrek, Zonguldak, (2015)*
- OWO, A landowner's guide to selling standing timber, OMNR, *Ontario Woodlot Association, 1 1 72 (2001) Ontario, Canada.*
- Örs, H., Hizmet sektöründe rekabet stratejisi aracı olarak İlişki kalitesi: Ölçülmesi ve müşteri memnuniyeti İle İlişkisi, *Gazi Üniversitesi Endüstriyel Sanatlar Eğitim Fakültesi Dergisi, (20) (2007) 51-65.*
- Özdamar, K., *Paket programlar ile İstatistiksel veri analizi (çok değişkenli analizler), Kaan Kitapevi, (2004) Eskişehir.*
- Özkalp, E., Arıcı, H., Bayraktar, R., Aydın, O., Erkal, B. , Uzunöz, A., *Davranış bilimlerine giriş, Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi, (2006) Eskişehir.*
- Özler, T., Isparta orman bölge müdürlüğünde dikili ağaç satışlarının değerlendirilmesi, *Yüksek Lisans Tezi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta, (2013).*
- Öztürk, A., Aktan, Ü. , Demirci, U., Serbest ormancılık büroları ve orman mühendisi istihdamına etkisi, *SDÜ Orman Fakültesi Dergisi, 15 (2014) 33-43.*
- Öztürk, A., Türker, M.F., Eroğlu, H., Karaman, A. , Pak, M., Havza yönetiminde katılımcı planlama anlayışında yaşanan sorunlar: Ormancılık sektörü odaklı bir değerlendirme, *Baraj Havzalarında Ormancılık I. Ulusal Sempozyumu, 29 – 30 Nisan, Kahramanmaraş, (2008) 251-274.*
- Parkins, J.R., Stedman, R.C. , Beckley, T.M., Forest sector dependence and community well-being: A structural equation model for new brunswick and british columbia, *Rural Sociology, 1549-0831, 68 (4) (2003) 554-572.*
- Paulraj, A., Augustine, A.L. , Chen, I.J., Inter-organizational communication as a relational competency: Antecedents and performance outcomes in collaborative buyer-supplier relations, *Journal of Operations Management, 26 (2008) 45-64.*
- Paydak, Ö., Yapı şantiyelerinde çatışma yönetimi ve performans ilişkisi: Teorik ve uygulamalı bir çalışma, *Yayınlanmamış Doktora Tezi, Fen Bilimleri Enstitüsü, İnşaat Anabilim Dalı, Çukurova Üniversitesi, Adana, (2008).*
- Perdue, R.R., Long, P.T. , Allen, L., Resident support for tourism development, *Annals of Tourism Research, 0160-7383, 17 (4) (1990) 586-599.*

- Phillips, R., Some key questions about stakeholder theory (ethics and a manager's obligations under stakeholder theory), *Ivey Business Journal*, 68 (4) (2004) 1-4.
- Pickens, J., Attitudes and perception, *In Organizational Behaviour in Health Care*, healthadmin.jbpub.com/borkowski/chapter3.pdf, (2005) 43-75.
- Pınar, R., Devlet ormancılığına başlarken, *Türkiye Ormancılığı 100. Tedris Yılına Girenken*, Türkiye Ormancılar Cemiyeti (7) (1957)
- Polonsky, M.J., Stakeholder management and the stakeholder matrix: Potential strategic marketing tools, *Journal of Market Focused Management*, 1 (1996) 209-229.
- Polonsky, M.J., A stakeholder theory approach to designing environmental marketing strategy, *Journal of Business & Industrial Marketing*, 0885-8624, 10 (3) (1995) 29-46.
- Polonsky, M.J., Schuppisser, D.S.W. , Beldona, S., A stakeholder perspective for analyzing marketing relationships, *Journal of Market-Focused Management*, 1382-3019, 5 (2) (2002) 109-126.
- Polonsky, M.J. , Scott, D., An empirical examination of the stakeholder strategy matrix, *European Journal of Marketing*, 0309-0566, 39 (9/10) (2005) 1199-1215.
- Puwein, W., Price setting systems in Austria, *Wood Market in Poland towards Stabilisation*, Austrian Enstitute of Economic Research (WIFO), December 4, Poznan, Poland, (2007)
- Rahim, M.A., *Managing conflict in organizations*, Transaction Publishers, (2001)
- Rahim, M.A., A measure of styles of handling interpersonal conflict, *Academy of Management Journal*, 0001-4273, 26 (2) (1983) 368-376.
- Rahim, M.A., Toward a theory of managing organizational conflict, *The International Journal of Conflict Management*, 1044-4068, 13 (3) (2002) 206-235.
- Raykov, T. , Marcoulides, G.A., *A first course in structural equation modeling*, Routledge, (2006) USA.
- Rigdon, E.E., The form of structural equation models, (Erişim Tarihi: 07.02.2012), <http://www.gsu.edu/~mkteer/sem2.html>,
- Rodan, I. , Sarah, H., *Feline behavioral health and welfare*, Elsevier, (2015)
- Roering, H.W., Study on forestry in Germany, Science, D.o.W., *University of Hamburg*, (2004) Hamburg, Germany.
- Rose, B., Williams, S., Czerwinski, E., Scarr, T., Pollard, J. , Tucker, L., A landowner's guide for woodlots threatened by emerald ash borer, Resources, O.M.o.N., *Ontario Woodlot Association*, 1-4 (2006) Ontario, Canada.

- Sarcan, S., Dikili ağaç satışı yönteminin sanayi kuruluşları çerçevesinden değerlendirilmesi, *Orman Mühendisliği Dergisi*, 48 (4-5-6) (2011) 24-27.
- Sarıkaya, M., Kurumsal sosyal sorumluluğa yeni bir bakış: Paydaş teorisi, *Doktora Tezi*, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir, (2008).
- Savage, G.T., Nix, T.W., Whitehead, C.J. , Blair, J.D., Strategies for assessing and managing organizational stakeholders, *Academy of Management Executive*, 1558-9080, 5 (2) (1991) 61-75.
- Schermerhorn, J.R., *Exploring management*, John Wiley & Sons, (2012) USA.
- Schinka, J.A., Velicer, W.F. , Weiner, I.B., *Research methods in psychology*, John Wiley and Sons Inc., (2003) USA.
- Schumacker, R.E. , Lomax, R.G., *A beginner's guide to structural equation modeling*, Psychology Press, (2004) USA.
- Sedjo, R.A., Comparative views of different stumpage pricing systems: Canada and the united states, *Forest Science*, 0015-749X, 52 (4) (2006) 446-450.
- Sekaran, U., *Research methods for business: A skill building approach*, John Wiley & Sons, (2006)
- Shahi, C.K., Economic analysis of the north american softwood lumber markets, *Doctor of Philosophy*, Faculty of Forestry, University of Toronto, Toronto, Canada, (2008).
- Sharma, S., *Applied multivariate techniques*, John Wiley & Sons Inc., (1996) New York, USA.
- Sideridis, G.D., Tsaousis, I. , Al-harbi, K.A., Multi-population invariance with dichotomous measures combining multi-group and mimic methodologies in evaluating the general aptitude test in the arabic language, *Journal of Psychoeducational Assessment*, 0734-2829, 10.1177/0734282914567871, (2015) 1-17.
- Sirgy, M.J., Measuring corporate performance by building on the stakeholders model of business ethics, *Journal of Business Ethics*, 0167-4544, 35 (3) (2002) 143-162.
- Spelter, H., If America had Canada's stumpage system, *Forest Science*, 0015-749X, 52 (4) (2006) 443-445.
- Şafak, İ., Development of performance evaluation scale for forest engineers using confirmatory factor analysis method, *African Journal of Agricultural Research*, 1991637X, DOI: 10.5897/ajar11.1765, 7 (7) (2012) 1198-1205.

- Şahin, A., Emimi, F.T. , Ünsal, Ö., Çatışma yönetimi yöntemleri ve hastane örgütlerinde bir uygulama, *Selcuk University Social Sciences Institute Journal*, 1302-1796, (15) (2006) 553-568.
- Şen, G. , 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, (2015) 455-471.
- Şencan, H., *Sosyal ve davranışsal ölçümlerde güvenilirlik ve geçerlilik*, Seçkin Yayıncılık, (2005)
- Şimşek, Ö.F., *Yapısal eşitlik modellemesine giriş (Temel ilkeler ve LISREL uygulamaları)*, Ekinoks Yayıncılık, (2007) Ankara.
- Tabachnick, G.G. , Fidell, L.S., *Experimental designs using ANOVA*, Belmont, CA: Duxbury, (2007)
- Takala, T. , Uusitalo, O., An alternative view of relationship marketing: A framework for ethical analysis, *European Journal of Marketing*, 0309-0566, 30 (2) (1996) 45-60.
- Tarı, R., *Ekonometri*, Avcı Ofset, (2008) İzmit.
- TDK, Türk dil kurumu, resmi web sitesi, (Erişim Tarihi: 24.08.2011), <http://tdkterim.gov.tr/bts/>
- Tenekecioğlu, B., *Pazarlama yönetimi*, Anadolu Üniversitesi, (2008) Eskişehir.
- Thomas, K.W., Toward multi-dimensional values in teaching: The example of conflict behaviors, *Academy of Management Review*, 0363-7425, 2 (3) (1977) 484-490.
- Tolunay, A., Alkan, H., Korkmaz, M. , Aydın, Y., Sütçüler ilçesi orman köylerini kalkındırma kooperatiflerinin yöresel kalkınmaya katkıları, *1. Ulusal Ormancılık Kooperatifleri Sempozyumu*, Kastamonu, (2002) 159-177.
- Topaloğlu, C. , Avcı, U., Çatışma, nedenleri ve yönetimi: Otel İşletmelerinde yönetici bakış açısıyla bir İnceleme, *Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13 (2) (2008) 75-92.
- Toppinen, A., Viitanen, J., Leskinen, P. , Toivonen, R., Dynamics of roundwood prices in Estonia, Finland and Lithuania, *Baltic Forestry*, 1392-1355, 11 (1 (20)) (2005) 88-96.
- Toygar, S., Köylülerimizin ormanlardan yaptıkları dünkü ve bugünkü faydalanma esasları, *Türkiye Ormancılığı 100. Tedris Yılına Girerken*, Türkiye Ormancılar Cemiyeti (7) (1957)
- Tümerdirim, M.F. , Karaduman, H., Karadeniz bölgesinde orman köylüsünün ormancılık sorunları ve çözüm önerileri, *III. Ulusal Karadeniz Ormancılık Kongresi*, 20-22 Mayıs, Trabzon, (2010) 67-79.

- Türker, M.F., *Ormancılık işletme ekonomisi*, Derya Kitabevi, (2008) Trabzon.
- Tütüncü, Ö. , Küçükusta, D., Organizasyonlarda bireyler: Davranış, tutum ve motivasyon, *2. Uluslararası Katılımlı Sterilizasyon Konferansı*, 21-24 Şubat, Çeşme, İzmir, (2008)
- Ullman, J.B. , Bentler, P.M., *Structural equation modeling*, Wiley Online Library, (2003) USA.
- Ünal, S. , Karakaya, A., Orman ürünleri üretiminde dikili ağaç satışı ve uygulamada kooperatiflerin yeri, *I. Ulusal Ormancılık Kooperatifleri Sempozyumu*, 22-23 Mart, Kastamonu, (2002) 51-60.
- Van der Laan Smith, J., Adhikari, A. , Tondkar, R.H., Exploring differences in social disclosures internationally: A stakeholder perspective, *Journal of Accounting and Public Policy*, 0278-4254, 10.1016/j.jaccpubpol.2004.12.007, 24 (2) (2005) 123-151.
- Wartick, S.L. , Cochran, P.L., The evolution of the corporate social performance model, *Academy of Management Review*, 0363-7425, 10 (4) (1985) 758-769.
- Wolf, E.J., Harrington, K.M., Clark, S.L. , Miller, M.W., Sample size requirements for structural equation models: An evaluation of power, bias, and solution propriety, *Educational and Psychological Measurement*, 0013-1644, 10.1177/0013164413495237, 76 (6) (2013) 913-934.
- Wolfe, R.A. , Putler, D.S., How tight are the ties that bind stakeholder groups?, *Organization Science*, 1526-5455, 13 (1) (2002) 64-80.
- Wood, D.J., Corporate social performance revisited, *Academy of Management Review*, 0363-7425, 16 (4) (1991) 691-718.
- Woods, C.M., Oltmanns, T.F. , Turkheimer, E., Illustration of MIMIC-model DIF testing with the schedule for nonadaptive and adaptive personality, *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment*, 0882-2689, 10.1007/s10862-008-9118-9, 31 (4) (2009) 320-330.
- Yang, F., Economic analyses of Ontario's stumpage pricing system, *Doctor of Philosophy*, Faculty of Forestry, University of Toronto, Toronto, Canada, (2008).
- Yener, A., Kahramanmaraş orman işletme müdürlüğü'nde üretim işlerinde vahidi fiyat ve dikili satış yöntemlerinin karşılaştırılması üzerine araştırmalar, *Yüksek Lisans Tezi*, Fen Bilimleri Enstitüsü, Orman Mühendisliği Anabilim Dalı, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Kahramanmaraş, (2014).
- Yeni, İ.T., Dikili ağaç satış uygulamasının analizi (Borçka orman İşletme müdürlüğü örneği), *Yüksek Lisans Tezi*, Fen Bilimleri Enstitüsü, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Trabzon, (2013).

- Yılmaz, V., Lisrel ile yapısal eşitlik modelleri: Tüketici şikâyetlerine uygulanması, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1303-0876, 4 (1) (2004) 77-90.
- Yılmaz, V. , Çelik, H.E., Bankacılık sektöründe müşteri memnuniyeti ve bankaya bağlılık arasındaki ilişkinin yapısal eşitlik modelleriyle araştırılması, *VII. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu*, İstanbul Üniversitesi, 26-27 Mayıs, İstanbul, (2005)
- Yılmaz, V. , Çelik, H.E., *Lisrel ile yapısal eşitlik modellemesi – I: Temel kavramlar, uygulamalar, programlama*, Pegem Akademi Yayıncılık, (2009) Ankara.
- Yılmaz, V., Çelik, H.E. , Yağizer, C., Çevresel duyarlılık ve çevresel davranışın ekolojik ürün satın alma davranışına etkilerinin yapısal eşitlik modeliyle araştırılması, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1303-0876, 9 (2) (2009) 1-14.

6. EKLER

EK-1. DEVLET ORMAN İŞLETMELERİ TEKNİK PERSONELİNE YÖNELİK DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI ANKETİ

Sayın katılımcı,

Bu anket formu, Düzce Üniversitesi, Orman Fakültesi, Orman Mühendisliği Bölümü, Orman Ekonomisi Anabilim Dalı'nda Doç.Dr. Bekir KAYACAN danışmanlığında yürütülmekte olan "Devlet Orman İşletmelerinde Dikili Ağaç Satışı Uygulamasının Analizi" isimli doktora tez çalışmasına bilgi sağlamak amacıyla düzenlenmiştir. Anket formu 4 bölüm ve 5 sayfadan oluşmaktadır. Anket formundaki tüm sorulara vereceğiniz samimi yanıtlar çalışmanın başarısında etkili olacaktır. Katılımınız için teşekkür ederiz.

Arş.Grv. Yaşar Selman GÜLTEKİN

I. BÖLÜM: Genel Bilgiler

- 1- Şu andaki göreviniz nedir? (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz)
- Orman bölge müdürü(...) Orman bölge müdür yardımcısı (...) Şube müdürü(...)
- Orman işletme müdürü(...) Orman işletme müdür yardımcısı(...) Orman işletme şefi(...)
- Diğer(...) (Belirtiniz:)
- 2- Orman teşkilatındaki toplam hizmet süreniz ne kadardır? (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz)
- | | | | | |
|--------------|---------------|----------------|----------------|----------------------|
| 0-5 yıl(...) | 6-10 yıl(...) | 11-15 yıl(...) | 16-20 yıl(...) | 20 yıldan fazla(...) |
|--------------|---------------|----------------|----------------|----------------------|

II. BÖLÜM: Dikili Ağaç Satışına İlişkin Genel Bilgiler

- 1- Orman işletmesi bünyesinde iken, dikili ağaç satışı uygulamasında doğrudan görev yaptınız mı? (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz). Evet(...) Hayır(...)
- 2- Dikili ağaç satışı uygulaması hakkındaki bilgi düzeyiniz nedir? (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz)
- | | | | | |
|--------------|----------|-----------|---------|-------------|
| Çok iyi(...) | İyi(...) | Orta(...) | Az(...) | Çok az(...) |
|--------------|----------|-----------|---------|-------------|

III. BÖLÜM: Dikili Ağaç Satışı Uygulaması Algısı

Aşağıdaki ifadeleri **Dikili Ağaç Satışı ("DAS")** uygulamasını dikkate alarak önem derecelerine göre değerlendiriniz. (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz) (1- Kesinlikle katılmıyorum, 2- Katılmıyorum, 3- Ortadayım, 4- Katılıyorum, 5- Tamamen katılıyorum, 0- Fikrim yok)

	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Ortadayım	Katılıyorum	Tamamen katılıyorum	Fikrim Yok
Dikili Ağaç Satışı ("DAS") uygulamasının teknik boyut algısı						
1. "DAS"ta tek girişli (çapa dayalı) hacimlendirme, verim yüzdesinin hesaplanmasında yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS"ta hasat işleri teknik yönden geleneksel (normal) üretime göre daha zahmetlidir.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS"ta hasat işleri için orman köylüleri teknik ve ekipman bakımından yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS"ta hasat işleri için orman kalkındırma kooperatifleri, teknik ve ekipman bakımından yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○

EK-1 (devam)

5. "DAS"ta hasat işleri için sanayi kuruluşları, teknik ve ekipman bakımından yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS"ta verim yüzdesi hesabı yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS"ta verim yüzdesi hesabı gereklidir.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS" uygulamasında orman yolları yeterlidir.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS" hasat işlerinde teknik bilgisi olmayanlar kalite kayıplarına neden olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS" ölçümleme hatalarını azaltmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ta ilgili standardizasyona göre üretim yapılmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS" ölçümlemede esneklik sağlar.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS" orman ürünlerinin alıcıların isteklerine uygun olarak üretilmesini	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS" orman ürünlerinde değer kayıplarını azaltır.	①	②	③	④	⑤	○
15. "DAS" orman ürünlerinin uygun kullanım alanlarına kısa sürede ulaşmasını sağlar.	①	②	③	④	⑤	○
16. "DAS"ta depolama, yükleme, boşaltma, istif ve tasnif işleri ortadan kalkar.	①	②	③	④	⑤	○
17. "DAS" ürünlerin depoda beklemesi nedeniyle oluşan olumsuzlukları (çatlama, çürüme, bozulma, esmerleşme vb.) giderir.	①	②	③	④	⑤	○
18. "DAS" üretim sürecini kısaltmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
19. "DAS"ta üretim süresi yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
20. "DAS"ta işçi sağlığı ve güvenliğine daha çok dikkat edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
21. Tahsisli "DAS"tan vazgeçilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
22. "DAS"ta orman endüstrisine tahsisli "DAS" uygulamasına geçilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
23. "DAS"ta orman köylüsü ve kooperatiflere tahsisli "DAS" gereklidir.	①	②	③	④	⑤	○
24. "DAS"ta sahayı temsil edecek şekilde deneme ağaçları alınmamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
25. "DAS"ta sahayı temsil edecek şekilde verim yüzdesi hesaplanmamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
26. "DAS"ta orman köylüleri hasat işlerini özenli bir şekilde (özenle) yapmamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili Ağaç Satışı ("DAS") uygulamasının ekonomik boyut algısı						
1. "DAS"ta hesaplanan muhammen bedel daha düşük olmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS" orman işletmesinin maliyetlerini düşürmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS" ile birlikte orman işletmesinin satış cirosunda olumlu bir etki meydana gelmiştir.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS"ta ürünlerin pazarlanması daha zordur.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" alan köylüler ve kooperatifler ürünleri pazarlamada sıkıntı	①	②	③	④	⑤	○
6. Açık artırmalı dikili ağaç satışı, tahsisli dikili ağaç satışından daha kârlıdır.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS" geleneksel (normal) üretimden daha kârlıdır.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS"ta piyasa talebi dikkate alınmamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS"ta satış partileri (satışa konu hacim) elden geldiğince küçük tutulmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS" köylülerin gelirlerinin artmasını sağlar.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS" kesim, sürütme, istifleme, taşıma ve depolama işlemlerinden kaynaklanan maliyeti önler.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS" geleneksel (normal) üretimden daha az maliyetlidir.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS" üretim masraflarından tasarruf ettirir.	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS" ile üretimde köylülere daha az işçilik maliyeti çıkmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
15. Depo ihalesi ile yapılan satışlar tamamen kaldırılmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
16. Depo ihalelerinde indirim yapılmıca rekabet edemiyoruz.	①	②	③	④	⑤	○
17. Depo ihaleleri nedeniyle orman işletmeleri ile rekabet etmek zorunda	①	②	③	④	⑤	○
18. "DAS"ta yöredeki köylüler hasat işleri için tüccarlara yüksek fiyatla iş yapmak istiyor.	①	②	③	④	⑤	○
19. "DAS"ta yöredeki köylüler istedikleri fiyattan hasat işlerini alamadıklarında başkalarının daha düşük fiyatla işi yapmasına müsaade etmiyor.	①	②	③	④	⑤	○
20. "DAS"ta araçlar kazanıyor.	①	②	③	④	⑤	○

EK-1 (devam)

21. "DAS"ta ihaleye girenlerin ekonomik etkinliği yoktur.	①	②	③	④	⑤	○
22. "DAS"ta ihaleye giriş şartları gevşektir (zayıftır).	①	②	③	④	⑤	○
23. "DAS"ta verim yüzdesi düşük çıkınca zararımız karşılanmıyor.	①	②	③	④	⑤	○
24. "DAS"ta köylülerin ücretleri zamanında ödenmemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
25. "DAS" için kooperatiflerin parasal (finansal) gücü yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışı uygulamasının ("DAS") sosyal boyut algısı						
1. "DAS" kooperatifçiliği olumsuz etkilemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS" OGM'nin halkla ilişkilerini olumsuz etkilemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS" kırsal kalkınmayı olumsuz etkilemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS" köylülerin orman sevgisini azaltmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" ormanların ticari mal olarak algılanmasına neden olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS" orman endüstrisi (tüccar) tarafından alındığında sosyal barışı olumsuz etkilemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS" yöredeki orman köylüleri yeterince işlendirilmemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS"ta köylüler üretim işçiliğini kendileri yapmak istediklerinden müteahhitle anlaşmazlık çıkmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS" yüzünden köylülerin yasal olarak yakacak odun temini güçleşmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS" ile beraber daha iyi sosyal güvence (sigorta) sağlanmıştır.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ta bazen usulsüzlükler (rüşvet, iltimas vb.) yaşanmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışı ("DAS") uygulamasının yasal boyut algısı						
1. "DAS"ta orman köylüsü 34. madde haklarını (% 25 tomruk ve sanayi odunu satışı veya bedel farkı) kaybetmektedirler.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS"ta orman kooperatifleri yasal haklarını (% 1 üst birlik kesintisi)	①	②	③	④	⑤	○
3. Tahsisli dikili ağaç satışı, orman köylüsünün hak kaybını önlemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS" ilgili mevzuat orman köylülerinin haklarını korumaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" ilgili mevzuat sanayi kuruluşları lehine uygulanmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS" tamiminde ciddi eksiklikler bulunmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS"ta köylüler ve kooperatifler için tahsisli dikili ağaç satışı uygulaması	①	②	③	④	⑤	○
8. Tahsisli dikili ağaç satışı uygulamasından vazgeçilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS"ta tahsisli dikili ağaç satışı uygulamasına geçilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS"ta açık artırmalı dikili ağaç satışı ihalelerine giriş şartları yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ta devrilen ağaçlar için ödenen cezalar çok yüksektir.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS"ta serbest orman mühendislerine hukuki sorumluluk yüklenmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS"ta açık artırmalı dikili ağaç satışı ihalelerine girebilmek için yetki belgesi (iş bitirme belgesi vb.) olması gerekir.	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS"ta hasat işlerini yapacakların fenni sorumluluk sahibi (uzman, sertifikalı, yetki belgeli vs.) olması gerekir.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışı ("DAS") uygulamasının yönetsel boyut algısı						
1. "DAS" depo satışlarından daha kaliteli ürünler elde edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS" orman işletmelerinin iş yükünü azaltmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS" ihalelerinden haberdar olma konusunda zorluk yaşanmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS" üretim sahasında usulsüzlüklerin (kaçakçılık, rüşvet vb.) artmasına neden olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" ormanların korunmasında denetim zafiyetine neden olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS"ta işlerin teftişi (kontrolü) daha zordur.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS"ta yeterli sayıda muhafaza memuru olmadığından koruma zafiyetine neden olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS"ta büyük firmalar köylülerle doğrudan muhatap olmak istemiyor.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS"ta ormancılar tüccarlardan bir takım beklentiler içerisine girebilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
10. Açık artırmalı "DAS" ihalelerinin yıl boyunca ve düzenli bir şekilde yapılması gereklidir.	①	②	③	④	⑤	○

EK-1 (devam)

11. Açık artırmalı "DAS" ihalelerinin yeterli sayıda olması gerekir.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS"ta usulsüzlükler örtbas edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS"ta serbest orman mühendisi çalıştırılması gereklidir.	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS"ta serbest orman mühendisi çalıştırılması işlevsel değildir.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışı ("DAS") uygulamasının çevresel boyut algısı						
1. "DAS" kalan meşcerelere normal üretimden daha fazla zarar vermektedir.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS" ormanlardan yasadışı yararlanmanın azalmasını sağlamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS" ormanlarda temiz işletmecilik yapılmasını sağlamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS" olağanüstü durumlarda (böceklenme, kar kırmaları vs.) ormanlara daha hızlı müdahale edilmesini sağlamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" ormanların daha iyi korunmasını sağlamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS" ormanlardan aşırı faydalanmaya yol açmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS" hasat işlerinde yollara dikkat edilmiyor.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS"ta hasat işleri nedeniyle ormanlarda daha az zarar meydana gelir.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS"ta hasat işleri yürütülürken hassas ekosistemlere yeterince dikkat edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
10. Genç meşcerelerde "DAS" uygulamasına son verilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ın artırılması ormanlarda usulsüzlükleri (kaçakçılık vb.) artırır.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS"ın koruma ve denetim yönünden riski çok yüksektir.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS"ta orman endüstrisinin (tüccarların) ormana girmesi usulsüzlüklerin artmasına yol açar.	①	②	③	④	⑤	○

IV. BÖLÜM: Dikili Ağaç Satışı Uygulamasının Geliştirilmesine İlişkin Tutum

- 1- **Dikili ağaç satışı ("DAS")** uygulamasını geliştirmeye yönelik aşağıdaki ifadeleri önem derecelerine göre değerlendiriniz. (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz) (1- Kesinlikle katılmıyorum, 2- Katılmıyorum, 3- Ortadayım, 4- Katılıyorum, 5- Tamamen katılıyorum, ○- Fikrim yok)

	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Ortadayım	Katılıyorum	Tamamen katılıyorum	Fikrim Yok
Dikili ağaç satışında ("DAS"ta) güven boyutuna ilişkin tutum						
1. "DAS"ta orman işletmesi, orman köylüleri, orman kooperatifleri ve orman endüstrisi (tüccarlar) vazgeçilmez taraflardır.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS" ile ilgili orman işletmelerinin aldığı kararlar güvenilirdir.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS"ta işlemler (ihaleler, ödemeler vs.) zamanında gerçekleşir.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS"ta orman işletmeleri adaletsiz davranmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS"ta aldatici ve hileli davranışlardan kaçınılmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS"ta orman işletmeleri, taraflarla olan ilişkilerinde açık sözlüdür.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS"ın mevcut haliyle devam etmesini istiyorum.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS" uygulamasının geliştirilmesi gerektiğini düşünüyorum.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS"ta ilgili taraflar arasında güçlü bir iyi niyete dayalı bağ vardır.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS"ta iş sağlığı ve güvenliği tedbirleri yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ta ilgili taraflarla ilişkilerin koparılması önemli kayıplara neden olur.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS"ta faaliyetler (ihale, sözleşmeler vs.), iyi bir şekilde koordine	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS"ın uygulanmasında taraflarla birlikte hareket ediliyor.	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS"ta ilgili tarafların yürüteceği faaliyetler ve sorumluluklar açık ve	①	②	③	④	⑤	○
15. "DAS"ta hasat işlerinde damgaya, sınırlara ve sürelere riayet edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
16. "DAS"ta kooperatifler kendi üyelerinin haklarını normal üretime göre daha	①	②	③	④	⑤	○
17. "DAS"ta herkes sadece kendi çıkarlarını gözetmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
18. Orman işletmelerinin köylülere olan bağımlılığı yüzünden "DAS"ta sorun çıkıyor.	①	②	③	④	⑤	○

EK-1 (devam)

19. "DAS" ile köylüler ve kooperatifler kanuni haklarının ellerinden alınacağı endişesini taşımaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
20. "DAS"ta verim yüzdesi hesabına güvenmiyorum.	①	②	③	④	⑤	○
21. "DAS"ta teminatlar çok yüksektir.	①	②	③	④	⑤	○
22. "DAS"ta uygulanan KDV tevkifatı güvensizlik işaretidir.	①	②	③	④	⑤	○
23. Tüm taraflar bütün açık artırmalı "DAS" ihalelerine rahatlıkla katılabilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
24. "DAS" ihalelerinde fiziki mekânlar yeterlidir.	①	②	③	④	⑤	○
25. Açık artırmalı "DAS" ihalesine girenler hür iradeleriyle pey sürebilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
26. Bazı açık artırmalı "DAS" ihalesine girmek isteyenler üstü kapalı tehdit olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
27. Bazı açık artırmalı "DAS" ihaleleri şikeli (aldatmacalı, gizli anlaşmalı) olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
28. "DAS"ın bölge kooperatif birlikleri aracılığıyla yapılması daha güvenilir olur.	①	②	③	④	⑤	○
29. "DAS"ta ödemelerin zamanında yapılması konusunda endişelerim var.	①	②	③	④	⑤	○
30. "DAS"ta hasat işlerinin zamanında yapılması konusunda endişelerim var.	①	②	③	④	⑤	○
31. "DAS" nedeniyle köylüler kooperatifçiliğin ortadan kaldırılmak istendiği endişesini taşımaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
32. "DAS" nedeniyle köylüler sivil toplum kuruluşu oluşturmada gerileme olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
33. Bazı tahsisli "DAS"larda kooperatif başkanları haksız kazanç sağlıyor.	①	②	③	④	⑤	○
34. Tahsisli "DAS"ta kooperatifler orman endüstrisiyle (tüccarlarla) işbirliği yapmak zorunda kalıyor.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışında ("DAS"ta) iletişim boyutuna ilişkin tutum						
1. "DAS"ta ilgili taraflar arasındaki iletişim tam zamanında gerçekleşir.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS"ta ilgili taraflar arasında ciddi iletişim eksikliği vardır.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS"ta ihale ilanları zamanında ve yeterli şekilde yapılmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS"ta ilgili taraflarla doğru iletişim kurulmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" ile ilgili tüm duyuru ve ilanlar zamanında iletilir.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS"ta ihtiyaç olduğunda ilgili taraflara rahatlıkla ulaşabiliyorum.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS"ta ilgili taraflarla kurulan iletişim yeterli düzeyde değildir.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS"ta ortak amaçların oluşturulmasında taraflarla birlikte çalışılır.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS"ta ilgili kişileri telefonla aradığımda görüşebiliyorum.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS"ta ilgili taraflara işlerini etkileyecek konularda bilgilendirmeye özen gösterilmez.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ta ilgili taraflarla sürekli iletişim halinde olunmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
12. Orman teşkilatı "DAS" ile ilgili eleştiri yapılmasından hoşlanmıyor.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS"ta ilgili taraflara değişen ihtiyaçlar ile ilgili önceden bilgi verilir.	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS"ta orman teşkilatı ilgili taraflarla düzenli olarak iletişim kurar.	①	②	③	④	⑤	○
15. "DAS" ile ilgili yapılan yasal değişiklikleri takip edebiliyorum.	①	②	③	④	⑤	○
16. "DAS"ta ilgili taraflara işlerin yürütülmesiyle ilgili fikir ve önerileri sorulmaz.	①	②	③	④	⑤	○
17. "DAS" ile ilgili yapılan yasal değişikliklerden zamanında ve yeterince haberdar oluyorum.	①	②	③	④	⑤	○
18. "DAS" ile ilgili yapılan şikâyetler özenle (titizlikle) değerlendirilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
19. "DAS"ta önemli kararların alınmasında ilgili tarafların görüşü alınır.	①	②	③	④	⑤	○
20. "DAS" ile ilgili isteklerimizi ilgili taraflara rahatlıkla iletebiliyorum.	①	②	③	④	⑤	○
21. "DAS" ihalelerini internetten takip etmek işleri kolaylaştırıyor.	①	②	③	④	⑤	○
22. 6877 sayılı "DAS" tamimi hakkında yeterli bilgiye sahibim.	①	②	③	④	⑤	○
23. 6877 sayılı "DAS" tamiminin anlaşılması kolaydır.	①	②	③	④	⑤	○

EK-1 (devam)

	Kesimlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Ortadayım	Katılıyorum	Tamamen katılıyorum	Fikrim Yok
Dikili ağaç satışında (“DAS”ta) anlaşmazlık çözümü boyutuna ilişkin tutum						
1. “DAS”ta yaşanan anlaşmazlıklar ortak karar olarak çözülmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
2. “DAS”ta yaşanan anlaşmazlıklarda sebepleri açıklayarak taraflar ikna	①	②	③	④	⑤	○
3. “DAS”ta yaşanan anlaşmazlıkların çözümünde anlaşma alanları bulunarak anlaşmazlığı yatıştırma yoluna gidilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
4. “DAS”ta yaşanan anlaşmazlıklar görmezden gelinmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
5. “DAS”ta yaşanan anlaşmazlıklar hakemlik görevini üstlenen bir üçüncü tarafın desteği ile çözülmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
6. “DAS” ihalelerine giriş şartları yeniden düzenlenmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
7. “DAS”ta verim yüzdesini daha hassas ve doğru hesaplayan yöntemler kullanılmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
8. “DAS” daha katılımcı bir yaklaşımla yürütülmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
9. Hem tahsisli hem açık artırmalı “DAS”ta çalışan işçilerin sosyal güvencesi (sigorta) sağlanmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
10. “DAS” için orman yolları iyileştirilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
11. “DAS”ın pratik bir şekilde uygulanabilmesi için katılımcı yaklaşımla yeniden düzenlenmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
12. “DAS”ın sağlıklı uygulanabilmesi için işletme personel sayısı artırılmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
13. “DAS”ta iş bitirme süreleri satış partilerinin büyüklüğüne göre yeniden avarlanmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
14. “DAS” yerine vahidi fiyat (normal üretim) ile üretime devam edilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
15. “DAS” uygulamasından vazgeçilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
16. “DAS”ta ilgili taraflarla olan ilişkiler uyum içerisinde sürmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
17. “DAS”ın sorunsuz uygulanabilmesi için profesyonel orman işçiliğine geçilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
18. “DAS”ta yaşanan uyuşmazlıklar, her zaman taraflardan birinin zararına olur.	①	②	③	④	⑤	○
19. “DAS”ta yaşanan uyuşmazlıklar, uyuşmazlığa neden olan davranışların değiştirilmesiyle çözümlenmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
20. “DAS”ta yaşanan uyuşmazlıklar otorite (zor) kullanılarak	①	②	③	④	⑤	○
21. “DAS”ta yaşanan uyuşmazlıklar, her iki tarafın lehine (aleyhine) sonuçlanarak çözümlenmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
22. “DAS”ta yaşanan uyuşmazlıklar, taraflar arasında orta yol bulunarak	①	②	③	④	⑤	○
23. “DAS”ta yaşanan anlaşmazlıklar bir şekilde çözülmektedir.	①	②	③	④	⑤	○

2- Mevcut haliyle Türkiye’deki dikili ağaç satışı uygulaması sizce nasıldır? (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz)

Çok iyi(...)	İyi(...)	Orta(...)	Kötü(...)	Çok kötü(...)
--------------	----------	-----------	-----------	---------------

3- Dikili ağaç satışı uygulamasını geliştirmeye yönelik önerileriniz varsa nelerdir?

Not: Çalışma ile ilgili her türlü görüş ve önerilerinizi selmangultekin@duzce.edu.tr adresine gönderebilirsiniz. İsterseniz çalışmanın sonuçlarını gönderebileceğimiz e-posta adresinizi yazabilirsiniz (.....). Teşekkürler.

EK-2. ORMAN ENDÜSTRİSİNE YÖNELİK DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI ANKETİ

Sayın katılımcı,

Bu anket formu, Düzce Üniversitesi, Orman Fakültesi, Orman Mühendisliği Bölümü, Orman Ekonomisi Anabilim Dalı'nda Doç.Dr. Bekir KAYACAN danışmanlığında yürütülmekte olan "Devlet Orman İşletmelerinde Dikili Ağaç Satışı Uygulamasının Analizi" isimli doktora tez çalışmasına bilgi sağlamak amacıyla düzenlenmiştir. Anket formu 4 bölüm ve 5 sayfadan oluşmaktadır. Anket formundaki tüm sorulara vereceğiniz samimi yanıtlar çalışmanın başarısında etkili olacaktır.

Katılımınız için teşekkür ederiz.

Arş.Grv. Yaşar Selman GÜLTEKİN

BÖLÜM: Genel Bilgiler

- 1- Hangi sektörde faaliyet göstermektediriniz? (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz) (Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz).
Kereste(...) Kaplama(...) Parke(...) Levha(...) Mobilya(...)
Diğer (...) (Belirtiniz:)
- 2- Firmanızın yıllık üretimi ne kadardır? (m³)
- 3- En son mezun olduğunuz okul hangisidir? (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz)
İlkokul(...) Ortaokul(...) Lise(...) Üniversite(...)
Yüksek Lisans/Doktora(...)
Diğer(...) (Belirtiniz:)
- 4- Mesleğiniz:
- 5- Yaşınız:
- 6- Orman endüstrisindeki tecrübeniz ne kadardır? (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz)

0-5 yıl(...)	6-10 yıl(...)	11-15 yıl(...)	16-20 yıl(...)	20 yıldan fazla(...)
--------------	---------------	----------------	----------------	----------------------

II. BÖLÜM: Dikili Ağaç Satışına İlişkin Genel Bilgiler

- 1- Dikili ağaç satışı ile ürün satın aldınız mı? (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz)
Evet(...) Hayır(...)
- 2- Dikili ağaç satışı hakkındaki bilgi düzeyiniz nedir? (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz)

Çok iyi(...)	İyi(...)	Orta(...)	Az(...)	Çok az(...)
--------------	----------	-----------	---------	-------------

III. BÖLÜM: Dikili Ağaç Satışı Uygulaması Algısı

Aşağıdaki ifadeleri **Dikili Ağaç Satışı ("DAS")** uygulamasını dikkate alarak önem derecelerine göre değerlendiriniz. (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz) (1- Kesinlikle katılmıyorum, 2- Katılmıyorum, 3- Ortadayım, 4- Katılıyorum, 5- Tamamen katılıyorum, 0- Fikrim yok)

	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Ortadayım	Katılıyorum	Tamamen katılıyorum	Fikrim Yok
Dikili Ağaç Satışı ("DAS") uygulamasının teknik boyut algısı						
1. "DAS"ta tek girişli (çapa dayalı) hacimlendirme, verim yüzdesinin hesaplanmasında yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS"ta hasat işleri teknik yönden geleneksel (normal) üretime göre daha zahmetlidir.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS"ta hasat işleri için orman köylüleri teknik ve ekipman bakımından yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS"ta hasat işleri için orman kalkındırma kooperatifleri, teknik ve ekipman bakımından yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○

EK-2 (devam)

5. "DAS"ta hasat işleri için sanayi kuruluşları, teknik ve ekipman bakımından yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS"ta verim yüzdesi hesabı yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS"ta verim yüzdesi hesabı gereklidir.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS" uygulamasında orman yolları yeterlidir.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS" hasat işlerinde teknik bilgisi olmayanlar kalite kayıplarına neden olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS" ölçümleme hatalarını azaltmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ta ilgili standardizasyona göre üretim yapılmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS" ölçümlemede esneklik sağlar.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS" orman ürünlerinin alıcıların isteklerine uygun olarak üretilmesini	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS" orman ürünlerinde değer kayıplarını azaltır.	①	②	③	④	⑤	○
15. "DAS" orman ürünlerinin uygun kullanım alanlarına kısa sürede ulaşmasını sağlar.	①	②	③	④	⑤	○
16. "DAS"ta depolama, yükleme, boşaltma, istif ve tasnif işleri ortadan kalkar.	①	②	③	④	⑤	○
17. "DAS" ürünlerin depoda beklemesi nedeniyle oluşan olumsuzlukları (çatlama, çürüme, bozulma, esmerleşme vb.) giderir.	①	②	③	④	⑤	○
18. "DAS" üretim sürecini kısaltmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
19. "DAS"ta üretim süresi yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
20. "DAS"ta işçi sağlığı ve güvenliğine daha çok dikkat edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
21. Tahsisli "DAS"tan vazgeçilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
22. "DAS"ta orman endüstrisine tahsisli "DAS" uygulamasına geçilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
23. "DAS"ta orman köylüsü ve kooperatiflere tahsisli "DAS" gereklidir.	①	②	③	④	⑤	○
24. "DAS"ta sahayı temsil edecek şekilde deneme ağaçları alınmamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
25. "DAS"ta sahayı temsil edecek şekilde verim yüzdesi hesaplanamamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
26. "DAS"ta orman köylüleri hasat işlerini özenli bir şekilde (özenle)	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışı uygulamasının ("DAS") ekonomik boyut algısı						
1. "DAS"ta hesaplanan muhammen bedel daha düşük olmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS" orman işletmesinin maliyetlerini düşürmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS" ile birlikte orman işletmesinin satış cirosunda olumlu bir etki meydana gelmiştir.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS"ta ürünlerin pazarlanması daha zordur.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" alan köylüler ve kooperatifler ürünleri pazarlamada sıkıntı yaşamaktadırlar.	①	②	③	④	⑤	○
6. Açık artırmalı dikili ağaç satışı, tahsisli dikili ağaç satışından daha kârlıdır.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS" geleneksel (normal) üretimden daha kârlıdır.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS"ta piyasa talebi dikkate alınmamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS"ta satış partileri (satışa konu hacim) elden geldiğince küçük tutulmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS" köylülerin gelirlerinin artmasını sağlar.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS" kesim, sürütme, istifleme, taşıma ve depolama işlemlerinden kaynaklanan maliyeti önler.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS" geleneksel (normal) üretimden daha az maliyetlidir.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS" üretim masraflarından tasarruf ettirir.	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS" ile üretimde köylülere daha az işçilik maliyeti çıkmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
15. Depo ihalesi ile yapılan satışlar tamamen kaldırılmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
16. Depo ihalelerinde indirim yapılınca rekabet edemiyoruz.	①	②	③	④	⑤	○
17. Depo ihaleleri nedeniyle orman işletmeleri ile rekabet etmek zorunda	①	②	③	④	⑤	○
18. "DAS"ta yöredeki köylüler hasat işleri için tüccarlara yüksek fiyatla iş yapmak istiyor.	①	②	③	④	⑤	○
19. "DAS"ta yöredeki köylüler istedikleri fiyattan hasat işlerini alamadıklarında başkalarının daha düşük fiyatla işi yapmasına müsaade etmiyor.	①	②	③	④	⑤	○
20. "DAS"ta araçlar kazanıyor.	①	②	③	④	⑤	○
21. "DAS"ta ihaleye girenlerin ekonomik etkinliği yoktur.	①	②	③	④	⑤	○

EK-2 (devam)

22. "DAS"ta ihaleye giriş şartları gevşektir (zayıftır).	①	②	③	④	⑤	○
23. "DAS"ta verim yüzdesi düşük çıkınca zararımız karşılanmıyor.	①	②	③	④	⑤	○
24. "DAS"ta köylülerin ücretleri zamanında ödenmemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
25. "DAS" için kooperatiflerin parasal (finansal) gücü yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışı uygulamasının ("DAS") sosyal boyut algısı						
1. "DAS" kooperatifçiliği olumsuz etkilemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS" OGM'nin halkla ilişkilerini olumsuz etkilemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS" kırsal kalkınmayı olumsuz etkilemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS" köylülerin orman sevgisini azaltmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" ormanların ticari mal olarak algılanmasına neden olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS" orman endüstrisi (tüccar) tarafından alındığında sosyal barışı olumsuz etkilemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS" yöredeki orman köylüleri yeterince işlendirilmemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS"ta köylüler üretim işçiliğini kendileri yapmak istediklerinden müteahhitle anlaşmazlık çıkmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS" yüzünden köylülerin yasal olarak yakacak odun temini güçleşmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS" ile beraber daha iyi sosyal güvence (sigorta) sağlanmıştır.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ta bazen usulsüzlükler (rüşvet, iltimas vb.) yaşanmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışı ("DAS") uygulamasının yasal boyut algısı						
1. "DAS"ta orman köylüsü 34. madde haklarını (% 25 tomruk ve sanayi odunu satışı veya bedel farkı) kaybetmektedirler.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS"ta orman kooperatifleri yasal haklarını (% 1 üst birlik kesintisi) kaybetmektedirler.	①	②	③	④	⑤	○
3. Tahsisli dikili ağaç satışı, orman köylüsünün hak kaybını önlemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS" ilgili mevzuat orman köylülerinin haklarını korumaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" ilgili mevzuat sanayi kuruluşları lehine uygulanmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS" tamiminde ciddi eksiklikler bulunmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS"ta köylüler ve kooperatifler için tahsisli dikili ağaç satışı uygulaması gereklidir.	①	②	③	④	⑤	○
8. Tahsisli dikili ağaç satışı uygulamasından vazgeçilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS"ta orman endüstrisine tahsisli dikili ağaç satışı uygulamasına	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS"ta açık artırmalı dikili ağaç satışı ihalelerine giriş şartları yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ta devrilen ağaçlar için ödenen cezalar çok yüksektir.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS"ta serbest orman mühendislerine hukuki sorumluluk yüklenmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS"ta açık artırmalı dikili ağaç satışı ihalelerine girebilmek için yetki belgesi (iş bitirme belgesi vb.) olması gerekir.	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS"ta hasat işlerini yapacakların fenni sorumluluk sahibi (uzman, sertifikalı, yetki belgeli vs.) olması gerekir.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışı ("DAS") uygulamasının yönetsel boyut algısı						
1. "DAS" depo satışlarından daha kaliteli ürünler elde edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS" orman işletmelerinin iş yükünü azaltmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS" ihalelerinden haberdar olma konusunda zorluk yaşanmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS" üretim sahasında usulsüzlüklerin (kaçakçılık, rüşvet vb.) artmasına neden olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" ormanların korunmasında denetim zafiyetine neden olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS"ta işlerin teftişi (kontrolü) daha zordur.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS"ta yeterli sayıda muhafaza memuru olmadığından koruma zafiyetine neden olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS"ta büyük firmalar köylülerle doğrudan muhatap olmak istemiyor.	①	②	③	④	⑤	○

EK-2 (devam)

9. "DAS"ta ormancılar tüccarlardan bir takım beklentiler içerisine	①	②	③	④	⑤	○
10. Açık artırmalı "DAS" ihalelerinin yıl boyunca ve düzenli bir şekilde yapılması gereklidir.	①	②	③	④	⑤	○
11. Açık artırmalı "DAS" ihalelerinin yeterli sayıda olması gerekir.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS"ta usulsüzlükler örtbas edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS"ta serbest orman mühendisi çalıştırılması gereklidir.	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS"ta serbest orman mühendisi çalıştırılması işlevsel değildir.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışı ("DAS") uygulamasının çevresel boyut algısı						
1. "DAS" kalan meşcerelere normal üretimden daha fazla zarar vermektedir.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS" ormanlardan yasadışı yararlanmanın azalmasını sağlamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS" ormanlarda temiz işletmecilik yapılmasını sağlamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS" olağanüstü durumlarda (böceklenme, kar kırmaması vs.) ormanlara daha hızlı müdahale edilmesini sağlamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" ormanların daha iyi korunmasını sağlamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS" ormanlardan aşırı faydalanmaya yol açmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS" hasat işlerinde yollara dikkat edilmiyor.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS"ta hasat işleri nedeniyle ormanlarda daha az zarar meydana gelir.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS"ta hasat işleri yürütülürken hassas ekosistemlere yeterince dikkat edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
10. Genç meşcerelerde "DAS" uygulamasına son verilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ın artırılması ormanlarda usulsüzlükleri (kaçakçılık vb.) artırır.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS"ın koruma ve denetim yönünden riski çok yüksektir.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS"ta orman endüstrisinin (tüccarların) ormana girmesi usulsüzlüklerin artmasına yol açar.	①	②	③	④	⑤	○

IV. BÖLÜM: Dikili Ağaç Satışı Uygulamasının Geliştirilmesine İlişkin Tutum

- 1- **Dikili ağaç satışı ("DAS")** uygulamasını geliştirmeye yönelik aşağıdaki ifadeleri önem derecelerine göre değerlendiriniz. (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz) (1- Kesinlikle katılmıyorum, 2- Katılmıyorum, 3- Ortadayım, 4- Katılıyorum, 5- Tamamen katılıyorum, ○- Fikrim yok)

	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Ortadayım	Katılıyorum	Tamamen katılıyorum	Fikrim Yok
Dikili ağaç satışında ("DAS"ta) güven boyutuna ilişkin tutum						
1. "DAS"ta orman işletmesi, orman köylüleri, orman kooperatifleri ve orman endüstrisi (tüccarlar) vazgeçilmez taraflardır.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS" ile ilgili orman işletmelerinin aldığı kararlar güvenilirdir.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS"ta işlemler (ihaleler, ödemeler vs.) zamanında gerçekleşir.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS"ta orman işletmeleri adaletsiz davranmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS"ta aldatıcı ve hileli davranışlardan kaçınılmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS"ta orman işletmeleri, taraflarla olan ilişkilerinde açık sözlüdür.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS"ın mevcut haliyle devam etmesini istiyorum.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS" uygulamasının geliştirilmesi gerektiğini düşünüyorum.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS"ta ilgili taraflar arasında güçlü bir iyi niyete dayalı bağ vardır.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS"ta iş sağlığı ve güvenliği tedbirleri yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ta ilgili taraflarla ilişkilerin koparılması önemli kayıplara neden olur.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS"ta faaliyetler (ihale, sözleşmeler vs.), iyi bir şekilde koordine edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS"ın uygulanmasında taraflarla birlikte hareket ediliyor.	①	②	③	④	⑤	○

EK-2 (devam)

14. "DAS"ta ilgili tarafların yürüteceği faaliyetler ve sorumluluklar açık ve nettir.	①	②	③	④	⑤	○
15. "DAS"ta hasat işlerinde damgaya, sınırlara ve sürelerle riayet edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
16. "DAS"ta kooperatifler kendi üyelerinin haklarını normal üretime göre daha iyi gözetmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
17. "DAS"ta herkes sadece kendi çıkarlarını gözetmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
18. Orman işletmelerinin köylülere olan bağımlılığı yüzünden "DAS"ta sorun çıkıyor.	①	②	③	④	⑤	○
19. "DAS" ile köylüler ve kooperatifler kanuni haklarının ellerinden alınacağı endişesini taşımaktadırlar.	①	②	③	④	⑤	○
20. "DAS"ta verim yüzdesi hesabına güvenmiyorum.	①	②	③	④	⑤	○
21. "DAS"ta teminatlar çok yüksektir.	①	②	③	④	⑤	○
22. "DAS"ta uygulanan KDV tevkifatı güvensizlik işaretidir.	①	②	③	④	⑤	○
23. Bütün açık artırmalı "DAS" ihalelerine rahatlıkla katılabiliyorum.	①	②	③	④	⑤	○
24. "DAS" ihalelerinde fiziki mekânlar yeterlidir.	①	②	③	④	⑤	○
25. Açık artırmalı "DAS" ihalesine girenler hür iradeleriyle pey sürebilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
26. Bazı açık artırmalı "DAS" ihalesine girmek isteyenler üstü kapalı tehdit	①	②	③	④	⑤	○
27. Bazı açık artırmalı "DAS" ihaleleri şikeli (aldatmacalı, gizli anlaşmalı) olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
28. "DAS"ın bölge kooperatif birlikleri aracılığıyla yapılması daha güvenilir olur.	①	②	③	④	⑤	○
29. "DAS"ta ödemelerin zamanında yapılması konusunda endişelerim var.	①	②	③	④	⑤	○
30. "DAS"ta hasat işlerinin zamanında yapılması konusunda endişelerim var.	①	②	③	④	⑤	○
31. "DAS" nedeniyle köylüler kooperatifçiliğin ortadan kaldırılmak istendiği endişesini taşımaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
32. "DAS" nedeniyle köylüler sivil toplum kuruluşu oluşturmada gerileme olacağı endişesini taşımaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
33. Bazı tahsisli "DAS"larda kooperatif başkanları haksız kazanç sağlıyor.	①	②	③	④	⑤	○
34. Tahsisli "DAS"ta kooperatifler orman endüstrisiyle (tüccarlarla) işbirliği yapmak zorunda kalıyor.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışında ("DAS"ta) iletişim boyutuna ilişkin tutum						
1. "DAS"ta ilgili taraflar arasındaki iletişim tam zamanında gerçekleşir.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS"ta ilgili taraflar arasında ciddi iletişim eksikliği vardır.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS"ta ihale ilanları zamanında ve yeterli şekilde yapılmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS"ta ilgili taraflarla doğru iletişim kurulmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" ile ilgili tüm duyuru ve ilanlar zamanında iletilir.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS"ta ihtiyaç olduğunda ilgili taraflara rahatlıkla ulaşabiliyorum.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS"ta ilgili taraflarla kurulan iletişim yeterli düzeyde değildir.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS"ta ortak amaçların oluşturulmasında taraflarla birlikte çalışılır.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS"ta ilgili kişileri telefonla aradığımda görüşebiliyorum.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS"ta ilgili taraflara işlerini etkileyecek konularda bilgilendirmeye özen gösterilmez.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ta ilgili taraflarla sürekli iletişim halinde olunmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
12. Orman teşkilatı "DAS" ile ilgili eleştiri yapılmasından hoşlanmıyor.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS"ta ilgili taraflara değişen ihtiyaçlar ile ilgili önceden bilgi verilir.	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS"ta orman teşkilatı ilgili taraflarla düzenli olarak iletişim kurar.	①	②	③	④	⑤	○
15. "DAS" ile ilgili yapılan yasal değişiklikleri takip edebiliyorum.	①	②	③	④	⑤	○
16. "DAS"ta ilgili taraflara işlerin yürütülmesiyle ilgili fikir ve önerileri sorulmaz.	①	②	③	④	⑤	○

EK-2 (devam)

17. "DAS" ile ilgili yapılan yasal değişikliklerden zamanında ve yeterince haberdar oluyorum.	①	②	③	④	⑤	○
18. "DAS" ile ilgili yapılan şikâyetler özenle (titizlikle) değerlendirilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
19. "DAS"ta önemli kararların alınmasında ilgili tarafların görüşü alınır.	①	②	③	④	⑤	○
20. "DAS" ile ilgili isteklerimizi ilgili taraflara rahatlıkla iletebiliyorum.	①	②	③	④	⑤	○
21. "DAS" ihalelerini internetten takip etmek işleri kolaylaştırıyor.	①	②	③	④	⑤	○
22. 6877 sayılı "DAS" tamimi hakkında yeterli bilgiye sahibim.	①	②	③	④	⑤	○
23. 6877 sayılı "DAS" tamiminin anlaşılması kolaydır.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışında ("DAS"ta) anlaşmazlık çözümü boyutuna ilişkin tutum						
1. "DAS"ta yaşanan anlaşmazlıklar ortak karar olarak çözülmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS"ta yaşanan anlaşmazlıklarda sebepleri açıklayarak taraflar ikna edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS"ta yaşanan anlaşmazlıkların çözümünde anlaşma alanları bulunarak anlaşmazlığı yatıştırma yoluna gidilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS"ta yaşanan anlaşmazlıklar görmezden gelinmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS"ta yaşanan anlaşmazlıklar hakemlik görevini üstlenen bir üçüncü tarafın desteği ile çözülmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS" ihalelerine giriş şartları yeniden düzenlenmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS"ta verim yüzdesini daha hassas ve doğru hesaplayan yöntemler kullanılmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS" daha katılımcı bir yaklaşımla yürütülmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
9. Hem tahsisli hem açık artırmalı "DAS"ta çalışan işçilerin sosyal güvencesi (sigorta) sağlanmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS" için orman yolları iyileştirilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ın pratik bir şekilde uygulanabilmesi için katılımcı yaklaşımla yeniden düzenlenmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS"ın sağlıklı uygulanabilmesi için işletme personel sayısı artırılmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS"ta iş bitirme süreleri satış partilerinin büyüklüğüne göre yeniden ayarlanmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS" yerine vahidi fiyat (normal üretim) ile üretime devam edilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
15. "DAS" uygulamasından vazgeçilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
16. "DAS"ta ilgili taraflarla olan ilişkiler uyum içerisinde sürmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
17. "DAS"ın sorunsuz uygulanabilmesi için profesyonel orman işçiliğine ihtiyaç vardır.	①	②	③	④	⑤	○
18. "DAS"ta yaşanan uyuşmazlıklar, her zaman taraflardan birinin zararına olur.	①	②	③	④	⑤	○
19. "DAS"ta yaşanan uyuşmazlıklar, uyuşmazlığa neden olan davranışların değiştirilmesiyle çözümlenmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
20. "DAS"ta yaşanan uyuşmazlıklar otorite (zor) kullanılarak çözümlenmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
21. "DAS"ta yaşanan uyuşmazlıklar, her iki tarafın lehine (aleyhine) sonuçlanarak çözümlenmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
22. "DAS"ta yaşanan uyuşmazlıklar, taraflar arasında orta yol bulunarak çözümlenmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
23. "DAS"ta yaşanan anlaşmazlıklar bir şekilde çözülmektedir.	①	②	③	④	⑤	○

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

Çok iyi (...)	İyi (...)	Orta (...)	Kötü (...)	Çok kötü (...)
---------------	-----------	------------	------------	----------------

- 3- Dikili ağaç satışı uygulamasını geliştirmeye yönelik önerileriniz varsa nelerdir?

Not: Çalışma ile ilgili her türlü görüş ve önerilerinizi selmangultekin@duzce.edu.tr adresine gönderebilirsiniz. İsterseniz çalışmanın sonuçlarını gönderebileceğimiz e-posta adresinizi yazabilirsiniz (.....). Teşekkürler.

EK-3. ORMAN KÖYLÜLERİ VE KOOPERATİFLERİNE YÖNELİK DİKİLİ AĞAÇ SATIŞI ANKETİ

Sayın katılımcı,

Bu anket formu, Düzce Üniversitesi, Orman Fakültesi, Orman Mühendisliği Bölümü, Orman Ekonomisi Anabilim Dalı'nda Doç.Dr. Bekir KAYACAN danışmanlığında yürütülmekte olan "Devlet Orman İşletmelerinde Dikili Ağaç Satışı Uygulamasının Analizi" isimli doktora tez çalışmasına bilgi sağlamak amacıyla düzenlenmiştir. Anket formu 4 bölüm ve 5 sayfadan oluşmaktadır. Anket formundaki tüm sorulara vereceğiniz samimi yanıtlar çalışmanın başarısında etkili olacaktır. Katılımınız için teşekkür ederiz.

Arş.Grv. Yaşar Selman GÜLTEKİN

I. BÖLÜM: Genel Bilgiler

- 1- Köyünüzün adı:
- 2- En son mezun olduğunuz okul hangisidir? (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz)
İlkokul(...) Ortaokul(...) Lise(...) Üniversite(...)
Yüksek Lisans/Doktora(...)
Diğer(...) (Belirtiniz:))
- 3- Mesleğiniz:
- 4- Yaşınız:
- 5- Kooperatife üye misiniz? Evet(...) Hayır(...)

II. BÖLÜM: Dikili Ağaç Satışına İlişkin Genel Bilgiler

- 3- Dikili ağaç satışı ile ürün satın aldınız mı? (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz)
Evet(...) Hayır(...)
- 4- Dikili ağaç satışı hakkındaki bilgi düzeyiniz nedir? (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz)

Çok iyi(...)	İyi(...)	Orta(...)	Az(...)	Çok az(...)
--------------	----------	-----------	---------	-------------

III. BÖLÜM: Dikili Ağaç Satışı Uygulaması Algısı

Aşağıdaki ifadeleri **Dikili Ağaç Satışı ("DAS")** uygulamasını dikkate alarak önem derecelerine göre değerlendiriniz. (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz) (1- Kesinlikle katılmıyorum, 2- Katılmıyorum, 3- Ortadayım, 4- Katılıyorum, 5- Tamamen katılıyorum, 0- Fikrim yok)

	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Ortadayım	Katılıyorum	Tamamen katılıyorum	Fikrim Yok
Dikili Ağaç Satışı ("DAS") uygulamasının teknik boyut algısı						
1. "DAS"ta tek girişli (çapa dayalı) hacimlendirme, verim yüzdesinin hesaplanmasında yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS"ta hasat işleri teknik yönden geleneksel (normal) üretime göre daha zahmetlidir.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS"ta hasat işleri için orman köylüleri teknik ve ekipman bakımından yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS"ta hasat işleri için orman kalkındırma kooperatifleri, teknik ve ekipman bakımından yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS"ta hasat işleri için sanayi kuruluşları, teknik ve ekipman bakımından yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS"ta verim yüzdesi hesabı yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS"ta verim yüzdesi hesabı gereklidir.	①	②	③	④	⑤	○

EK-3 (devam)

8. "DAS" uygulamasında orman yolları yeterlidir.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS" hasat işlerinde teknik bilgisi olmayanlar kalite kayıplarına neden olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS" ölçümleme hatalarını azaltmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ta ilgili standardizasyona göre üretim yapılmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS" ölçümlemede esneklik sağlar.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS" orman ürünlerinin alıcıların isteklerine uygun olarak üretilmesini	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS" orman ürünlerinde değer kayıplarını azaltır.	①	②	③	④	⑤	○
15. "DAS" orman ürünlerinin uygun kullanım alanlarına kısa sürede ulaşmasını sağlar.	①	②	③	④	⑤	○
16. "DAS"ta depolama, yükleme, boşaltma, istif ve tasnif işleri ortadan kalkar.	①	②	③	④	⑤	○
17. "DAS" ürünlerin depoda beklemesi nedeniyle oluşan olumsuzlukları (çatlama, çürüme, bozulma, esmerleşme vb.) giderir.	①	②	③	④	⑤	○
18. "DAS" üretim sürecini kısaltmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
19. "DAS"ta üretim süresi yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
20. "DAS"ta işçi sağlığı ve güvenliğine daha çok dikkat edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
21. Tahsisli "DAS"tan vazgeçilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
22. "DAS"ta orman endüstrisine tahsisli "DAS" uygulamasına geçilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
23. "DAS"ta orman köylüsü ve kooperatiflere tahsisli "DAS" gereklidir.	①	②	③	④	⑤	○
24. "DAS"ta sahayı temsil edecek şekilde deneme ağaçları alınmamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
25. "DAS"ta sahayı temsil edecek şekilde verim yüzdesi hesaplanmamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
26. "DAS"ta orman köylüleri hasat işlerini özenli bir şekilde (özenle)	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışı uygulamasının ("DAS") ekonomik boyut algısı						
1. "DAS"ta hesaplanan muhammen bedel daha düşük olmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS" orman işletmesinin maliyetlerini düşürmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS" ile birlikte orman işletmesinin satış cirosunda olumlu bir etki meydana gelmiştir.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS"ta ürünlerin pazarlanması daha zordur.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" alan köylüler ve kooperatifler ürünleri pazarlamada sıkıntı yaşamaktadırlar.	①	②	③	④	⑤	○
6. Açık artırmalı dikili ağaç satışı, tahsisli dikili ağaç satışından daha kârlıdır.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS" geleneksel (normal) üretimden daha kârlıdır.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS"ta piyasa talebi dikkate alınmamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS"ta satış partileri (satışa konu hacim) elden geldiğince küçük tutulmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS" köylülerin gelirlerinin artmasını sağlar.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS" kesim, sürütme, istifleme, taşıma ve depolama işlemlerinden kaynaklanan maliyeti önler.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS" geleneksel (normal) üretimden daha az maliyetlidir.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS" üretim masraflarından tasarruf ettirir.	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS" ile üretimde köylülere daha az işçilik maliyeti çıkmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
15. Depo ihalesi ile yapılan satışlar tamamen kaldırılmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
16. Depo ihalelerinde indirim yapılmıca rekabet edemiyoruz.	①	②	③	④	⑤	○
17. Depo ihaleleri nedeniyle orman işletmeleri ile rekabet etmek zorunda	①	②	③	④	⑤	○
18. "DAS"ta yöredeki köylüler hasat işleri için tüccarlara yüksek fiyatla iş yapmak istiyor.	①	②	③	④	⑤	○
19. "DAS"ta yöredeki köylüler istedikleri fiyattan hasat işlerini alamadıklarında başkalarının daha düşük fiyatla işi yapmasına müsaade etmiyor.	①	②	③	④	⑤	○
20. "DAS"ta araçlar kazanıyor.	①	②	③	④	⑤	○
21. "DAS"ta ihaleye girenlerin ekonomik etkinliği yoktur.	①	②	③	④	⑤	○
22. "DAS"ta ihaleye giriş şartları gevşektir (zayıftır).	①	②	③	④	⑤	○
23. "DAS"ta verim yüzdesi düşük çıkınca zararımız karşılanmıyor.	①	②	③	④	⑤	○

EK-3 (devam)

24. "DAS"ta köylülerin ücretleri zamanında ödenmemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
25. "DAS" için kooperatiflerin parasal (finansal) gücü yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışı uygulamasının ("DAS") sosyal boyut algısı						
1. "DAS" kooperatifçiliği olumsuz etkilemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS" OGM'nin halkla ilişkilerini olumsuz etkilemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS" kırsal kalkınmayı olumsuz etkilemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS" köylülerin orman sevgisini azaltmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" ormanların ticari mal olarak algılanmasına neden olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS" orman endüstrisi (tüccar) tarafından alındığında sosyal barışı olumsuz etkilemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS" yöredeki orman köylüleri yeterince işlendirilmemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS"ta köylüler üretim işçiliğini kendileri yapmak istediklerinden müteahhitle anlaşmazlık çıkmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS" yüzünden köylülerin yasal olarak yakacak odun temini güçleşmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS" ile beraber daha iyi sosyal güvence (sigorta) sağlanmıştır.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ta bazen usulsüzlükler (rüşvet, iltimas vb.) yaşanmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışı ("DAS") uygulamasının yasal boyut algısı						
1. "DAS"ta orman köylüsü 34. madde haklarını (% 25 tomruk ve sanayi odunu satışı veya bedel farkı) kaybetmektedirler.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS"ta orman kooperatifleri yasal haklarını (% 1 üst birlik kesintisi) kaybetmektedirler.	①	②	③	④	⑤	○
3. Tahsisli dikili ağaç satışı, orman köylüsünün hak kaybını önlemektedir.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS" ilgili mevzuat orman köylülerinin haklarını korumaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" ilgili mevzuat sanayi kuruluşları lehine uygulanmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS" tamiminde ciddi eksiklikler bulunmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS"ta köylüler ve kooperatifler için tahsisli dikili ağaç satışı uygulaması gereklidir.	①	②	③	④	⑤	○
8. Tahsisli dikili ağaç satışı uygulamasından vazgeçilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS"ta tahsisli dikili ağaç satışı uygulamasına geçilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS"ta açık artırmalı dikili ağaç satışı ihalelerine giriş şartları yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ta devrilen ağaçlar için ödenen cezalar çok yüksektir.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS"ta serbest orman mühendislerine hukuki sorumluluk yüklenmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS"ta açık artırmalı dikili ağaç satışı ihalelerine girebilmek için yetki belgesi (iş bitirme belgesi vb.) olması gerekir.	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS"ta hasat işlerini yapacakların fenni sorumluluk sahibi (uzman, sertifikalı, yetki belgeli vs.) olması gerekir.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışı ("DAS") uygulamasının yönetsel boyut algısı						
1. "DAS" depo satışlarından daha kaliteli ürünler elde edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS" orman işletmelerinin iş yükünü azaltmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS" ihalelerinden haberdar olma konusunda zorluk yaşanmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS" üretim sahasında usulsüzlüklerin (kaçakçılık, rüşvet vb.) artmasına neden olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" ormanların korunmasında denetim zafiyetine neden olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS"ta işlerin teftişi (kontrolü) daha zordur.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS"ta yeterli sayıda muhafaza memuru olmadığından koruma zafiyetine neden olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS"ta büyük firmalar köylülerle doğrudan muhatap olmak istemiyor.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS"ta ormancılar tüccarlardan bir takım beklentiler içerisine	①	②	③	④	⑤	○

EK-3 (devam)

10. Açık artırmalı "DAS" ihalelerinin yıl boyunca ve düzenli bir şekilde yapılması gereklidir.	①	②	③	④	⑤	○
11. Açık artırmalı "DAS" ihalelerinin yeterli sayıda olması gerekir.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS"ta usulsüzlükler örtbas edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS"ta serbest orman mühendisi çalıştırılması gereklidir.	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS"ta serbest orman mühendisi çalıştırılması işlevsel değildir.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışı ("DAS") uygulamasının çevresel boyut algısı						
1. "DAS" kalan meşcerelere normal üretimden daha fazla zarar vermektedir.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS" ormanlardan yasadışı yararlanmanın azalmasını sağlamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS" ormanlarda temiz işletmecilik yapılmasını sağlamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS" olağanüstü durumlarda (böceklenme, kar kırmaları vs.) ormanlara daha hızlı müdahale edilmesini sağlamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" ormanların daha iyi korunmasını sağlamaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS" ormanlardan aşırı faydalanmaya yol açmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS" hasat işlerinde yollara dikkat edilmiyor.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS"ta hasat işleri nedeniyle ormanlarda daha az zarar meydana gelir.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS"ta hasat işleri yürütülürken hassas ekosistemlere yeterince dikkat edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
10. Genç meşcerelerde "DAS" uygulamasına son verilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ın artırılması ormanlarda usulsüzlükleri (kaçakçılık vb.) artırır.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS"ın koruma ve denetim yönünden riski çok yüksektir.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS"ta orman endüstrisinin (tüccarların) ormana girmesi usulsüzlüklerin artmasına yol açar.	①	②	③	④	⑤	○

IV. BÖLÜM: Dikili Ağaç Satışı Uygulamasının Geliştirilmesine İlişkin Tutum

- 1- **Dikili ağaç satışı ("DAS")** uygulamasını geliştirmeye yönelik aşağıdaki ifadeleri önem derecelerine göre değerlendiriniz. (Seçeneğinizi (X) işareti ile belirtiniz) (1- Kesinlikle katılmıyorum, 2- Katılmıyorum, 3- Ortadayım, 4- Katılıyorum, 5- Tamamen katılıyorum, ○- Fikrim yok)

	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Ortadayım	Katılıyorum	Tamamen katılıyorum	Fikrim Yok
Dikili ağaç satışında ("DAS"ta) güven boyutuna ilişkin tutum						
1. "DAS"ta orman işletmesi, orman köylüleri, orman kooperatifleri ve orman endüstrisi (tüccarlar) vazgeçilmez taraflardır.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS" ile ilgili orman işletmelerinin aldığı kararlar güvenilirdir.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS"ta işlemler (ihaleler, ödemeler vs.) zamanında gerçekleşir.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS"ta orman işletmeleri adaletsiz davranmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS"ta aldatıcı ve hileli davranışlardan kaçınılmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS"ta orman işletmeleri, taraflarla olan ilişkilerinde açık sözlüdür.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS"ın mevcut haliyle devam etmesini istiyorum.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS" uygulamasının geliştirilmesi gerektiğini düşünüyorum.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS"ta ilgili taraflar arasında güçlü bir iyi niyete dayalı bağ vardır.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS"ta iş sağlığı ve güvenliği tedbirleri yetersizdir.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ta ilgili taraflarla ilişkilerin koparılması önemli kayıplara neden olur.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS"ta faaliyetler (ihale, sözleşmeler vs.), iyi bir şekilde koordine edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS"ın uygulanmasında taraflarla birlikte hareket ediliyor.	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS"ta ilgili tarafların yürüteceği faaliyetler ve sorumluluklar açık ve	①	②	③	④	⑤	○

EK-3 (devam)

15. "DAS"ta hasat işlerinde damgaya, sınırlara ve sürelere riayet edilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
16. "DAS"ta kooperatifler kendi üyelerinin haklarını normal üretime göre daha iyi gözetmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
17. "DAS"ta herkes sadece kendi çıkarlarını gözetmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
18. Orman işletmelerinin köylülere olan bağımlılığı yüzünden "DAS"ta sorun çıkıyor.	①	②	③	④	⑤	○
19. "DAS" ile köylüler ve kooperatifler kanuni haklarının ellerinden alınacağı endişesini taşımaktadırlar.	①	②	③	④	⑤	○
20. "DAS"ta verim yüzdesi hesabına güvenmiyorum.	①	②	③	④	⑤	○
21. "DAS"ta teminatlar çok yüksektir.	①	②	③	④	⑤	○
22. "DAS"ta uygulanan KDV tevkifatı güvensizlik işaretidir.	①	②	③	④	⑤	○
23. Bütün açık artırmalı "DAS" ihalelerine rahatlıkla katılabiliyorum.	①	②	③	④	⑤	○
24. "DAS" ihalelerinde fiziki mekânlar yeterlidir.	①	②	③	④	⑤	○
25. Açık artırmalı "DAS" ihalesine girenler hür iradeleriyle pey sürebilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
26. Bazı açık artırmalı "DAS" ihalesine girmek isteyenler üstü kapalı tehdit	①	②	③	④	⑤	○
27. Bazı açık artırmalı "DAS" ihaleleri şikeli (aldatmacalı, gizli anlaşmalı) olmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
28. "DAS"ın bölge kooperatif birlikleri aracılığıyla yapılması daha güvenilir olur.	①	②	③	④	⑤	○
29. "DAS"ta ödemelerin zamanında yapılması konusunda endişelerim var.	①	②	③	④	⑤	○
30. "DAS"ta hasat işlerinin zamanında yapılması konusunda endişelerim var.	①	②	③	④	⑤	○
31. "DAS" nedeniyle köylüler kooperatifçiliğin ortadan kaldırılmak istendiği endişesini taşımaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
32. "DAS" nedeniyle köylüler sivil toplum kuruluşu oluşturmada gerileme olacağı endişesini taşımaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
33. Bazı tahsisli "DAS"larda kooperatif başkanları haksız kazanç sağlıyor.	①	②	③	④	⑤	○
34. Tahsisli "DAS"ta kooperatifler orman endüstrisiyle (tüccarlarla) işbirliği yapmak zorunda kalıyor.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışında ("DAS"ta) iletişim boyutuna ilişkin tutum						
1. "DAS"ta ilgili taraflar arasındaki iletişim tam zamanında gerçekleşir.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS"ta ilgili taraflar arasında ciddi iletişim eksikliği vardır.	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS"ta ihale ilanları zamanında ve yeterli şekilde yapılmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS"ta ilgili taraflarla doğru iletişim kurulmaktadır.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS" ile ilgili tüm duyuru ve ilanlar zamanında iletilir.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS"ta ihtiyaç olduğunda ilgili taraflara rahatlıkla ulaşabiliyorum.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS"ta ilgili taraflarla kurulan iletişim yeterli düzeyde değildir.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS"ta ortak amaçların oluşturulmasında taraflarla birlikte çalışılır.	①	②	③	④	⑤	○
9. "DAS"ta ilgili kişileri telefonla aradığımda görüşebiliyorum.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS"ta ilgili taraflara işlerini etkileyecek konularda bilgilendirmeye özen gösterilmez.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ta ilgili taraflarla sürekli iletişim halinde olunmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
12. Orman teşkilatı "DAS" ile ilgili eleştiri yapılmasından hoşlanmıyor.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS"ta ilgili taraflara değişen ihtiyaçlar ile ilgili önceden bilgi verilir.	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS"ta orman teşkilatı ilgili taraflarla düzenli olarak iletişim kurar.	①	②	③	④	⑤	○
15. "DAS" ile ilgili yapılan yasal değişiklikleri takip edebiliyorum.	①	②	③	④	⑤	○
16. "DAS"ta ilgili taraflara işlerin yürütülmesiyle ilgili fikir ve önerileri sorulmaz.	①	②	③	④	⑤	○
17. "DAS" ile ilgili yapılan yasal değişikliklerden zamanında ve yeterince haberdar oluyorum.	①	②	③	④	⑤	○

EK-3 (devam)

18. "DAS" ile ilgili yapılan şikâyetler özenle (titizlikle) değerlendirilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
19. "DAS"ta önemli kararların alınmasında ilgili tarafların görüşü alınır.	①	②	③	④	⑤	○
20. "DAS" ile ilgili isteklerimizi ilgili taraflara rahatlıkla iletebiliyorum.	①	②	③	④	⑤	○
21. "DAS" ihalelerini internetten takip etmek işleri kolaylaştırıyor.	①	②	③	④	⑤	○
22. 6877 sayılı "DAS" tamimi hakkında yeterli bilgiye sahibim.	①	②	③	④	⑤	○
23. 6877 sayılı "DAS" tamiminin anlaşılması kolaydır.	①	②	③	④	⑤	○
Dikili ağaç satışında ("DAS"ta) anlaşmazlık çözümü boyutuna ilişkin tutum						
1. "DAS"ta yaşanan anlaşmazlıklar ortak karar olarak çözülmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
2. "DAS"ta yaşanan anlaşmazlıklarda sebepleri açıklayarak taraflar ikna	①	②	③	④	⑤	○
3. "DAS"ta yaşanan anlaşmazlıkların çözümünde anlaşma alanları bulunarak anlaşmazlığı yatıştırma yoluna gidilmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
4. "DAS"ta yaşanan anlaşmazlıklar görmezden gelinmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
5. "DAS"ta yaşanan anlaşmazlıklar hakemlik görevini üstlenen bir üçüncü tarafın desteği ile çözülmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
6. "DAS" ihalelerine giriş şartları yeniden düzenlenmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
7. "DAS"ta verim yüzdesini daha hassas ve doğru hesaplayan yöntemler kullanılmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
8. "DAS" daha katılımcı bir yaklaşımla yürütülmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
9. Hem tahsisli hem açık artırmalı "DAS"ta çalışan işçilerin sosyal güvencesi (sigorta) sağlanmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
10. "DAS" için orman yolları iyileştirilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
11. "DAS"ın pratik bir şekilde uygulanabilmesi için katılımcı yaklaşımla yeniden düzenlenmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
12. "DAS"ın sağlıklı uygulanabilmesi için işletme personel sayısı artırılmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
13. "DAS"ta iş bitirme süreleri satış partilerinin büyüklüğüne göre yeniden ayarlanmalıdır.	①	②	③	④	⑤	○
14. "DAS" yerine vahidi fiyat (normal üretim) ile üretime devam edilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
15. "DAS" uygulamasından vazgeçilmelidir.	①	②	③	④	⑤	○
16. "DAS"ta ilgili taraflarla olan ilişkiler uyum içerisinde sürmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
17. "DAS"ın sorunsuz uygulanabilmesi için profesyonel orman işçiliğine	①	②	③	④	⑤	○
18. "DAS"ta yaşanan uyuşmazlıklar, her zaman taraflardan birinin zararına olur.	①	②	③	④	⑤	○
19. "DAS"ta yaşanan uyuşmazlıklar, uyuşmazlığa neden olan davranışların değiştirilmesiyle çözümlenmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
20. "DAS"ta yaşanan uyuşmazlıklar otorite (zor) kullanılarak çözümlenmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
21. "DAS"ta yaşanan uyuşmazlıklar, her iki tarafın lehine (aleyhine) sonuçlanarak çözümlenmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
22. "DAS"ta yaşanan uyuşmazlıklar, taraflar arasında orta yol bulunarak çözümlenmektedir.	①	②	③	④	⑤	○
23. "DAS"ta yaşanan anlaşmazlıklar bir şekilde çözümlenmektedir.	①	②	③	④	⑤	○

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

Çok iyi (...)	İyi (...)	Orta (...)	Kötü (...)	Çok kötü (...)
---------------	-----------	------------	------------	----------------

- 3- Dikili ağaç satışı uygulamasını geliştirmeye yönelik önerileriniz varsa nelerdir?

Not: Çalışma ile ilgili her türlü görüş ve önerilerinizi selmangultekin@duzce.edu.tr adresine gönderebilirsiniz. İsterseniz çalışmanın sonuçlarını gönderebileceğimiz e-posta adresinizi yazabilirsiniz (.....). Teşekkürler.

Ek-4. DASU-Algı Ölçeğinin Güvenilirlik Analizine İlişkin İstatistik Değerleri

Değişkenler	Değişken Silindiği Takdirde Ölçeğin Ortalaması	Değişken Silindiği Takdirde Ölçeğin Varyansı	Düzeltilmiş Değişken Ölçek Korelasyonu	Değişken Silindiği Takdirde Ölçeğin Alfa Katsayısı
Teknik Boyut Algısı 1	339,7990	1101,701	,319	,587
Teknik Boyut Algısı 2	340,7519	1112,279	,180	,523
Teknik Boyut Algısı 3	339,9082	1105,331	,251	,749
Teknik Boyut Algısı 4	339,8412	1099,090	,322	,740
Teknik Boyut Algısı 5	340,1123	1108,077	,237	,540
Teknik Boyut Algısı 6	339,8251	1099,027	,383	,618
Teknik Boyut Algısı 7	339,5837	1116,746	,145	,428
Teknik Boyut Algısı 8	341,0490	1137,224	-,104	,480
Teknik Boyut Algısı 9	339,4907	1108,354	,252	,425
Teknik Boyut Algısı 10	340,3747	1127,544	,007	,590
Teknik Boyut Algısı 11	340,0986	1105,798	,252	,625
Teknik Boyut Algısı 12	340,0304	1122,653	,074	,528
Teknik Boyut Algısı 13	339,2965	1114,828	,207	,533
Teknik Boyut Algısı 14	339,8548	1124,413	,046	,630
Teknik Boyut Algısı 15	339,2736	1113,219	,221	,679
Teknik Boyut Algısı 16	339,4684	1130,855	-,031	,667
Teknik Boyut Algısı 17	339,1985	1116,010	,174	,694
Teknik Boyut Algısı 18	339,3759	1107,664	,274	,515
Teknik Boyut Algısı 19	339,8840	1099,914	,341	,501
Teknik Boyut Algısı 20	340,1873	1104,108	,274	,590
Teknik Boyut Algısı 21	340,5596	1122,451	,049	,631
Teknik Boyut Algısı 22	340,6030	1117,425	,100	,621
Teknik Boyut Algısı 23	339,9156	1115,316	,126	,657
Teknik Boyut Algısı 24	340,3617	1113,289	,164	,636
Teknik Boyut Algısı 25	340,0074	1095,709	,394	,640
Teknik Boyut Algısı 26	340,4069	1111,552	,184	,626
Ekonomik Boyut Algısı 1	339,8145	1099,388	,323	,638
Ekonomik Boyut Algısı 2	339,5813	1103,669	,298	,672
Ekonomik Boyut Algısı 3	339,7686	1108,179	,210	,730
Ekonomik Boyut Algısı 4	340,6557	1113,722	,159	,657
Ekonomik Boyut Algısı 5	340,3648	1112,285	,172	,592
Ekonomik Boyut Algısı 6	340,1818	1123,702	,048	,596
Ekonomik Boyut Algısı 7	339,6185	1109,751	,228	,587
Ekonomik Boyut Algısı 8	340,6228	1116,128	,133	,629
Ekonomik Boyut Algısı 9	340,2196	1099,888	,297	,622
Ekonomik Boyut Algısı 10	340,5949	1123,417	,053	,627
Ekonomik Boyut Algısı 11	339,6396	1109,076	,221	,770
Ekonomik Boyut Algısı 12	339,5037	1108,107	,252	,742
Ekonomik Boyut Algısı 13	339,5893	1107,734	,258	,799
Ekonomik Boyut Algısı 14	339,7959	1108,775	,249	,596
Ekonomik Boyut Algısı 15	340,9020	1120,977	,084	,594
Ekonomik Boyut Algısı 16	340,2270	1095,320	,367	,680
Ekonomik Boyut Algısı 17	340,0993	1100,962	,298	,703
Ekonomik Boyut Algısı 18	339,6991	1108,680	,250	,614
Ekonomik Boyut Algısı 19	339,4988	1105,041	,322	,534
Ekonomik Boyut Algısı 20	339,5980	1095,787	,416	,580
Ekonomik Boyut Algısı 21	340,5298	1113,296	,168	,668
Ekonomik Boyut Algısı 22	339,9640	1100,412	,343	,657
Ekonomik Boyut Algısı 23	339,6185	1099,639	,366	,667
Ekonomik Boyut Algısı 24	340,0385	1106,632	,277	,667
Ekonomik Boyut Algısı 25	339,5583	1101,103	,348	,667

EK-4 (devam)

Değişkenler	Değişken Silindiği Takdirde Ölçeğin Ortalaması	Değişken Silindiği Takdirde Ölçeğin Varyansı	Düzeltilmiş Değişken Ölçek Korelasyonu	Değişken Silindiği Takdirde Ölçeğin Alfa Katsayısı
Sosyal Boyut Algısı 1	340,0310	1102,054	,297	,729
Sosyal Boyut Algısı 2	340,0161	1100,731	,321	,759
Sosyal Boyut Algısı 3	340,0118	1102,771	,292	,834
Sosyal Boyut Algısı 4	340,0738	1103,885	,271	,806
Sosyal Boyut Algısı 5	339,8325	1099,273	,308	,742
Sosyal Boyut Algısı 6	339,8238	1099,856	,341	,775
Sosyal Boyut Algısı 7	339,8555	1101,816	,308	,760
Sosyal Boyut Algısı 8	339,4243	1097,914	,394	,683
Sosyal Boyut Algısı 9	339,8418	1101,891	,296	,649
Sosyal Boyut Algısı 10	340,3027	1115,917	,136	,624
Sosyal Boyut Algısı 11	339,5974	1098,231	,371	,640
Yasal Boyut Algısı 1	339,5819	1105,803	,281	,754
Yasal Boyut Algısı 2	339,9801	1107,165	,276	,735
Yasal Boyut Algısı 3	340,1669	1115,631	,165	,517
Yasal Boyut Algısı 4	340,5918	1126,979	,017	,629
Yasal Boyut Algısı 5	340,1024	1107,019	,271	,591
Yasal Boyut Algısı 6	339,5366	1101,151	,373	,546
Yasal Boyut Algısı 7	340,0496	1118,925	,101	,678
Yasal Boyut Algısı 8	340,5143	1122,216	,057	,579
Yasal Boyut Algısı 9	339,9150	1095,895	,348	,656
Yasal Boyut Algısı 10	340,0056	1100,449	,347	,621
Yasal Boyut Algısı 11	340,3778	1110,259	,194	,605
Yasal Boyut Algısı 12	339,6632	1108,699	,224	,580
Yasal Boyut Algısı 13	339,6104	1096,131	,395	,667
Yasal Boyut Algısı 14	339,3052	1107,130	,286	,608
Yönelimsel Boyut Algısı 1	339,9423	1104,572	,278	,646
Yönelimsel Boyut Algısı 2	339,5019	1104,662	,294	,650
Yönelimsel Boyut Algısı 3	340,7984	1112,714	,183	,618
Yönelimsel Boyut Algısı 4	340,0757	1099,722	,363	,716
Yönelimsel Boyut Algısı 5	340,1272	1099,092	,348	,756
Yönelimsel Boyut Algısı 6	340,2742	1105,146	,273	,683
Yönelimsel Boyut Algısı 7	339,5199	1102,132	,344	,675
Yönelimsel Boyut Algısı 8	339,3344	1102,719	,362	,562
Yönelimsel Boyut Algısı 9	340,0589	1097,991	,392	,658
Yönelimsel Boyut Algısı 10	339,9262	1114,102	,163	,775
Yönelimsel Boyut Algısı 11	339,6203	1108,355	,281	,719
Yönelimsel Boyut Algısı 12	340,2649	1103,995	,303	,726
Yönelimsel Boyut Algısı 13	339,6464	1118,707	,097	,604
Yönelimsel Boyut Algısı 14	340,2717	1125,077	,028	,622
Çevresel Boyut Algısı 1	340,2940	1112,100	,194	,615
Çevresel Boyut Algısı 2	340,4069	1126,016	,025	,771
Çevresel Boyut Algısı 3	340,2364	1130,146	-,023	,819
Çevresel Boyut Algısı 4	340,1234	1124,231	,042	,733
Çevresel Boyut Algısı 5	340,6669	1129,818	-,018	,742
Çevresel Boyut Algısı 6	340,1315	1097,572	,387	,621
Çevresel Boyut Algısı 7	339,5192	1097,392	,457	,574
Çevresel Boyut Algısı 8	340,5596	1129,004	-,008	,731
Çevresel Boyut Algısı 9	340,5689	1124,936	,044	,550
Çevresel Boyut Algısı 10	339,8120	1122,551	,063	,579
Çevresel boyut Algısı 11	340,0527	1106,483	,281	,742
Çevresel boyut Algısı 12	339,7053	1097,939	,399	,722
Çevresel boyut Algısı 13	339,8672	1108,689	,218	,760

Ek-5. DASU-Tutum Ölçeğinin Güvenilirlik Analizine İlişkin İstatistik Değerleri

Değişkenler	Değişken Silindiği Takdirde Ölçeğin Ortalaması	Değişken Silindiği Takdirde Ölçeğin Varyansı	Düzeltilmiş Değişken Ölçek Korelasyonu	Değişken Silindiği Takdirde Ölçeğin Alfa Katsayısı
Güven Boyutu 1	270,5000	785,153	,254	,880
Güven Boyutu 2	271,0500	782,009	,339	,879
Güven Boyutu 3	271,2300	795,114	,084	,882
Güven Boyutu 4	271,8400	804,605	-,046	,883
Güven Boyutu 5	271,4000	786,671	,227	,880
Güven Boyutu 6	271,0500	768,882	,478	,877
Güven Boyutu 7	272,1700	788,524	,196	,881
Güven Boyutu 8	270,3500	784,152	,280	,880
Güven Boyutu 9	271,7000	783,825	,274	,880
Güven Boyutu 10	270,9200	808,025	-,099	,884
Güven Boyutu 11	270,5300	788,983	,235	,880
Güven Boyutu 12	271,0600	780,208	,356	,879
Güven Boyutu 13	271,3300	782,631	,298	,879
Güven Boyutu 14	271,0500	768,943	,507	,877
Güven Boyutu 15	271,0600	767,117	,517	,877
Güven Boyutu 16	271,2500	769,450	,453	,878
Güven Boyutu 17	270,6800	805,105	-,052	,885
Güven Boyutu 18	270,8500	785,975	,225	,880
Güven Boyutu 19	270,5100	784,130	,307	,879
Güven Boyutu 20	271,0200	794,085	,113	,881
Güven Boyutu 21	271,3800	775,840	,349	,879
Güven Boyutu 22	271,0200	769,010	,458	,877
Güven Boyutu 23	271,2100	772,538	,414	,878
Güven Boyutu 24	270,8400	766,410	,541	,877
Güven Boyutu 25	271,0400	770,717	,414	,878
Güven Boyutu 26	271,3000	795,670	,094	,882
Güven Boyutu 27	271,1300	795,808	,097	,881
Güven Boyutu 28	271,2800	795,451	,069	,882
Güven Boyutu 29	271,1500	792,615	,132	,881
Güven Boyutu 30	270,9700	793,152	,130	,881
Güven Boyutu 31	270,8200	787,512	,225	,880
Güven Boyutu 32	270,7800	796,055	,087	,882
Güven Boyutu 33	270,7600	795,908	,095	,881
Güven Boyutu 34	270,5600	789,158	,246	,880
İletişim Boyutu 1	271,4500	782,473	,320	,879
İletişim Boyutu 2	271,0900	789,510	,189	,881
İletişim Boyutu 3	270,9400	774,634	,432	,878
İletişim Boyutu 4	271,3300	789,251	,197	,880
İletişim Boyutu 5	270,9700	776,246	,406	,878
İletişim Boyutu 6	271,1000	785,867	,271	,880
İletişim Boyutu 7	271,1900	794,391	,105	,882
İletişim Boyutu 8	271,4100	780,618	,341	,879
İletişim Boyutu 9	270,9100	779,460	,391	,879
İletişim Boyutu 10	271,3900	802,797	-,017	,883
İletişim Boyutu 11	270,3600	782,678	,369	,879
İletişim Boyutu 12	271,0700	791,285	,157	,881
İletişim Boyutu 13	271,2700	789,011	,201	,880
İletişim Boyutu 14	271,0000	770,779	,509	,877
İletişim Boyutu 15	271,1700	776,846	,361	,879
İletişim Boyutu 16	271,0900	787,936	,209	,880
İletişim Boyutu 17	271,0700	777,891	,389	,878
İletişim Boyutu 18	271,2000	772,031	,428	,878

EK-5 (devam)

Değişkenler	Değişken Silindiği Takdirde Ölçeğin Ortalaması	Değişken Silindiği Takdirde Ölçeğin Varyansı	Düzeltilmiş Değişken Ölçek Korelasyonu	Değişken Silindiği Takdirde Ölçeğin Alfa Katsayısı
İletişim Boyutu 19	271,4600	771,044	,458	,878
İletişim Boyutu 20	270,9800	768,806	,528	,877
İletişim Boyutu 21	270,8100	786,381	,241	,880
İletişim Boyutu 22	270,8500	791,287	,150	,881
İletişim Boyutu 23	271,0100	784,775	,268	,880
Çatışma Çözümü Boyutu 1	271,7600	787,138	,215	,880
Çatışma Çözümü Boyutu 2	271,3100	768,350	,494	,877
Çatışma Çözümü Boyutu 3	271,1000	773,396	,449	,878
Çatışma Çözümü Boyutu 4	271,3000	800,472	,015	,883
Çatışma Çözümü Boyutu 5	271,8200	785,238	,278	,880
Çatışma Çözümü Boyutu 6	270,6500	780,340	,384	,879
Çatışma Çözümü Boyutu 7	270,3900	783,169	,332	,879
Çatışma Çözümü Boyutu 8	270,4200	776,791	,445	,878
Çatışma Çözümü Boyutu 9	270,2700	778,353	,479	,878
Çatışma Çözümü Boyutu 10	270,1100	783,010	,378	,879
Çatışma Çözümü Boyutu 11	270,2900	781,150	,395	,879
Çatışma Çözümü Boyutu 12	270,2900	774,958	,521	,878
Çatışma Çözümü Boyutu 13	270,3000	781,905	,405	,879
Çatışma Çözümü Boyutu 14	271,2900	787,324	,187	,881
Çatışma Çözümü Boyutu 15	271,4300	794,114	,092	,882
Çatışma Çözümü Boyutu 16	271,4800	780,989	,333	,879
Çatışma Çözümü Boyutu 17	270,4700	793,340	,126	,881
Çatışma Çözümü Boyutu 18	270,6600	786,418	,300	,879
Çatışma Çözümü Boyutu 19	271,3000	778,838	,366	,879
Çatışma Çözümü Boyutu 20	271,7800	799,446	,032	,882
Çatışma Çözümü Boyutu 21	271,1800	783,024	,310	,879
Çatışma Çözümü Boyutu 22	271,3700	777,378	,398	,878
Çatışma Çözümü Boyutu 23	271,1600	782,275	,344	,879

Ek-6. DASU-Algı Ölçeğinin Madde-Toplam Korelasyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	Düzeltilmiş Madde Toplam Korelasyonu	Değişken Silindiği Takdirde Ölçeğin Alfa Katsayısı	Değişkenler	Düzeltilmiş Madde Toplam Korelasyonu	Değişken Silindiği Takdirde Ölçeğin Alfa Katsayısı
Teknik Boyut Algısı 1	0,319		Sosyal Boyut Algısı 4	0,271	
Teknik Boyut Algısı 2	0,180	0,862	Sosyal Boyut Algısı 5	0,308	
Teknik Boyut Algısı 3	0,251		Sosyal Boyut Algısı 6	0,341	
Teknik Boyut Algısı 4	0,322		Sosyal Boyut Algısı 7	0,308	
Teknik Boyut Algısı 5	0,237		Sosyal Boyut Algısı 8	0,394	
Teknik Boyut Algısı 6	0,383		Sosyal Boyut Algısı 9	0,296	
Teknik Boyut Algısı 7	0,145	0,862	Sosyal Boyut Algısı 10	0,136	0,863
Teknik Boyut Algısı 8	-0,104	0,865	Sosyal Boyut Algısı 11	0,371	
Teknik Boyut Algısı 9	0,252		Yasal Boyut Algısı 1	0,281	
Teknik Boyut Algısı 10	0,007	0,864	Yasal Boyut Algısı 2	0,276	
Teknik Boyut Algısı 11	0,252		Yasal Boyut Algısı 3	0,165	0,862
Teknik Boyut Algısı 12	0,074	0,863	Yasal Boyut Algısı 4	0,017	0,864
Teknik Boyut Algısı 13	0,207	0,862	Yasal Boyut Algısı 5	0,271	
Teknik Boyut Algısı 14	0,046	0,864	Yasal Boyut Algısı 6	0,373	
Teknik Boyut Algısı 15	0,221	0,862	Yasal Boyut Algısı 7	0,101	0,863
Teknik Boyut Algısı 16	-0,031	0,864	Yasal Boyut Algısı 8	0,057	0,864
Teknik Boyut Algısı 17	0,174	0,862	Yasal Boyut Algısı 9	0,348	
Teknik Boyut Algısı 18	0,274		Yasal Boyut Algısı 10	0,347	
Teknik Boyut Algısı 19	0,341		Yasal Boyut Algısı 11	0,194	0,862
Teknik Boyut Algısı 20	0,274		Yasal Boyut Algısı 12	0,224	0,862
Teknik Boyut Algısı 21	0,049	0,864	Yasal Boyut Algısı 13	0,395	
Teknik Boyut Algısı 22	0,100	0,863	Yasal Boyut Algısı 14	0,286	
Teknik Boyut Algısı 23	0,126	0,863	Yönetsel Boyut Algısı 1	0,278	
Teknik Boyut Algısı 24	0,164	0,862	Yönetsel Boyut Algısı 2	0,294	
Teknik Boyut Algısı 25	0,394		Yönetsel Boyut Algısı 3	0,183	0,862
Teknik Boyut Algısı 26	0,184	0,862	Yönetsel Boyut Algısı 4	0,363	
Ekonomik Boyut Algısı 1	0,323		Yönetsel Boyut Algısı 5	0,348	
Ekonomik Boyut Algısı 2	0,298		Yönetsel Boyut Algısı 6	0,273	
Ekonomik Boyut Algısı 3	0,210	0,862	Yönetsel Boyut Algısı 7	0,344	
Ekonomik Boyut Algısı 4	0,159	0,862	Yönetsel Boyut Algısı 8	0,362	
Ekonomik Boyut Algısı 5	0,172	0,862	Yönetsel Boyut Algısı 9	0,392	
Ekonomik Boyut Algısı 6	0,048	0,864	Yönetsel Boyut Algısı 10	0,163	0,862
Ekonomik Boyut Algısı 7	0,228	0,862	Yönetsel Boyut Algısı 11	0,281	
Ekonomik Boyut Algısı 8	0,133	0,863	Yönetsel Boyut Algısı 12	0,303	
Ekonomik Boyut Algısı 9	0,297		Yönetsel Boyut Algısı 13	0,097	0,863
Ekonomik Boyut Algısı 10	0,053	0,864	Yönetsel Boyut Algısı 14	0,028	0,864
Ekonomik Boyut Algısı 11	0,221	0,862	Çevresel Boyut Algısı 1	0,194	0,862
Ekonomik Boyut Algısı 12	0,252		Çevresel Boyut Algısı 2	0,025	0,864
Ekonomik Boyut Algısı 13	0,258		Çevresel Boyut Algısı 3	-0,023	0,864
Ekonomik Boyut Algısı 14	0,249		Çevresel Boyut Algısı 4	0,042	0,864
Ekonomik Boyut Algısı 15	0,084	0,863	Çevresel Boyut Algısı 5	-0,018	0,864
Ekonomik Boyut Algısı 16	0,367		Çevresel Boyut Algısı 6	0,387	
Ekonomik Boyut Algısı 17	0,298		Çevresel Boyut Algısı 7	0,457	
Ekonomik Boyut Algısı 18	0,250		Çevresel Boyut Algısı 8	-0,008	0,864
Ekonomik Boyut Algısı 19	0,322		Çevresel Boyut Algısı 9	0,044	0,864
Ekonomik Boyut Algısı 20	0,416		Çevresel Boyut Algısı 10	0,063	0,863
Ekonomik Boyut Algısı 21	0,168	0,862	Çevresel Boyut Algısı 11	0,281	
Ekonomik Boyut Algısı 22	0,343		Çevresel Boyut Algısı 12	0,399	
Ekonomik Boyut Algısı 23	0,366		Çevresel Boyut Algısı 13	0,218	0,862
Ekonomik Boyut Algısı 24	0,277				
Ekonomik Boyut Algısı 25	0,348				
Sosyal Boyut Algısı 1	0,297				
Sosyal Boyut Algısı 2	0,321				
Sosyal Boyut Algısı 3	0,292				

Ek-7. DASU-Tutum Ölçeğinin Madde-Toplam Korelasyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	Düzeltilmiş Madde Toplam Korelasyonu	Değişken Silindiği Takdirde Ölçeğin Alfa Katsayısı	Değişkenler	Düzeltilmiş Madde Toplam Korelasyonu	Değişken Silindiği Takdirde Ölçeğin Alfa Katsayısı
Güven Boyutu 1	0,254		İletişim Boyutu 11	0,369	
Güven Boyutu 2	0,339		İletişim Boyutu 12	0,157	0,881
Güven Boyutu 3	0,084	0,882	İletişim Boyutu 13	0,201	
Güven Boyutu 4	-0,046	0,883	İletişim Boyutu 14	0,509	
Güven Boyutu 5	0,227		İletişim Boyutu 15	0,361	
Güven Boyutu 6	0,478		İletişim Boyutu 16	0,209	
Güven Boyutu 7	0,196	0,881	İletişim Boyutu 17	0,389	
Güven Boyutu 8	0,28		İletişim Boyutu 18	0,428	
Güven Boyutu 9	0,274		İletişim Boyutu 19	0,458	
Güven Boyutu 10	-0,099	0,884	İletişim Boyutu 20	0,528	
Güven Boyutu 11	0,235		İletişim Boyutu 21	0,241	
Güven Boyutu 12	0,356		İletişim Boyutu 22	0,150	0,881
Güven Boyutu 13	0,298		İletişim Boyutu 23	0,268	
Güven Boyutu 14	0,507		Çatışma Çözümü Boyutu 1	0,215	
Güven Boyutu 15	0,517		Çatışma Çözümü Boyutu 2	0,494	
Güven Boyutu 16	0,453		Çatışma Çözümü Boyutu 3	0,449	
Güven Boyutu 17	-0,052	0,885	Çatışma Çözümü Boyutu 4	0,015	0,883
Güven Boyutu 18	0,225		Çatışma Çözümü Boyutu 5	0,278	
Güven Boyutu 19	0,307		Çatışma Çözümü Boyutu 6	0,384	
Güven Boyutu 20	0,113	0,881	Çatışma Çözümü Boyutu 7	0,332	
Güven Boyutu 21	0,349		Çatışma Çözümü Boyutu 8	0,445	
Güven Boyutu 22	0,458		Çatışma Çözümü Boyutu 9	0,479	
Güven Boyutu 23	0,414		Çatışma Çözümü Boyutu 10	0,378	
Güven Boyutu 24	0,541		Çatışma Çözümü Boyutu 11	0,395	
Güven Boyutu 25	0,414		Çatışma Çözümü Boyutu 12	0,521	
Güven Boyutu 26	0,094	0,882	Çatışma Çözümü Boyutu 13	0,405	
Güven Boyutu 27	0,097	0,881	Çatışma Çözümü Boyutu 14	0,187	0,881
Güven Boyutu 28	0,069	0,882	Çatışma Çözümü Boyutu 15	0,092	0,882
Güven Boyutu 29	0,132	0,881	Çatışma Çözümü Boyutu 16	0,333	
Güven Boyutu 30	0,130	0,881	Çatışma Çözümü Boyutu 17	0,126	0,881
Güven Boyutu 31	0,225		Çatışma Çözümü Boyutu 18	0,300	
Güven Boyutu 32	0,087	0,882	Çatışma Çözümü Boyutu 19	0,366	
Güven Boyutu 33	0,095	0,881	Çatışma Çözümü Boyutu 20	0,032	
Güven Boyutu 34	0,246		Çatışma Çözümü Boyutu 21	0,310	
İletişim Boyutu 1	0,32		Çatışma Çözümü Boyutu 22	0,398	
İletişim Boyutu 2	0,189	0,881	Çatışma Çözümü Boyutu 23	0,344	
İletişim Boyutu 3	0,432				
İletişim Boyutu 4	0,197	0,88			
İletişim Boyutu 5	0,406				
İletişim Boyutu 6	0,271				
İletişim Boyutu 7	0,105	0,882			
İletişim Boyutu 8	0,341				
İletişim Boyutu 9	0,391				
İletişim Boyutu 10	-0,017	0,883			

Ek-8. DASU-Algı Ölçeğine İlişkin Betimleyici Analizler

No	DAS uygulamasının teknik boyut algısı önermeleri	Tüm ilgi grupları		DOİTP		ORE		ORKOOP Yöneticileri		ORKOOP Üyeleri	
		Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
TBA 1	“DAS”ta tek girişli (çapa dayalı) hacimlendirme, verim yüzdesinin hesaplanmasında yetersizdir.	3,58	1,256	2,98	1,277	4,01	1,119	3,97	1,104	3,48	1,204
TBA 2	“DAS”ta hasat işleri teknik yönden geleneksel (normal) üretime göre daha zahmetlidir.	2,56	1,315	2,25	1,225	3,11	1,338	2,42	1,161	2,30	1,329
TBA 3	“DAS”ta hasat işleri için orman köylüleri teknik ve ekipman bakımından yetersizdir.	3,54	1,327	3,50	1,259	4,04	1,211	3,60	1,190	2,57	1,399
TBA 4	“DAS”ta hasat işleri için orman kalkındırma kooperatifleri, teknik ve ekipman bakımından yetersizdir.	3,59	1,294	3,44	1,216	3,95	1,145	3,65	1,351	3,14	1,495
TBA 5	“DAS”ta hasat işleri için sanayi kuruluşları, teknik ve ekipman bakımından yetersizdir.	3,19	1,287	2,89	1,195	3,12	1,342	3,87	1,043	2,95	1,330
TBA 6	“DAS”ta verim yüzdesi hesabı yetersizdir.	3,51	1,167	2,85	1,205	4,10	1,055	3,83	0,887	3,31	0,939
TBA 7	“DAS”ta verim yüzdesi hesabı gereklidir.	3,76	1,213	4,03	1,161	3,76	1,438	3,78	0,898	3,23	1,101
TBA 8	“DAS” uygulamasında orman yolları yeterlidir.	2,27	1,281	2,80	1,244	1,86	1,366	2,20	1,026	2,05	1,134
TBA 9	“DAS” hasat işlerinde teknik bilgisi olmayanlar kalite kayıplarına neden olmaktadır.	3,86	1,174	3,64	1,266	4,25	1,023	3,71	1,108	3,74	1,163
TBA 10	“DAS” ölçümleme hatalarını azaltmaktadır.	3,03	1,259	3,08	1,146	3,13	1,422	3,13	0,970	2,60	1,421
TBA 11	“DAS”ta ilgili standardizasyona göre üretim yapılmaktadır.	3,28	1,318	2,78	1,186	3,30	1,362	3,94	1,183	3,39	1,307
TBA 12	“DAS” ölçümlemede esneklik sağlar.	3,35	1,195	3,52	1,202	3,36	1,213	3,50	1,083	2,75	1,122
TBA 13	“DAS” orman ürünlerinin alıcıların isteklerine uygun olarak üretilmesini sağlar.	4,08	1,012	4,21	1,071	4,05	1,102	3,97	0,801	4,00	0,945
TBA 14	“DAS” orman ürünlerinde değer kayıplarını azaltır.	3,57	1,194	3,67	1,130	3,73	1,170	3,83	0,885	2,68	1,361
TBA 15	“DAS” orman ürünlerinin uygun kullanım alanlarına kısa sürede ulaşmasını sağlar.	4,12	1,015	4,07	1,033	4,19	0,983	4,24	0,977	3,92	1,065
TBA 16	“DAS”ta depolama, yükleme, boşaltma, istif ve tasnif işleri ortadan kalkar.	3,98	1,178	4,13	1,142	4,06	1,040	4,12	1,162	3,30	1,304
TBA 17	“DAS” ürünlerin depoda beklemesi nedeniyle oluşan olumsuzlukları (çatlama, çürüme, bozulma, esmerleşme vb.) giderir.	4,25	0,964	4,30	0,969	4,40	0,727	4,22	0,969	3,88	1,233
TBA 18	“DAS” üretim sürecini kısaltmaktadır.	3,95	1,165	3,72	1,275	4,07	1,045	4,20	1,157	3,89	1,098

Not: Ölçekte 1=kesinlikle katılmıyorum, 5=tamamen katılıyorum

EK-8 (devam)

No	DAS uygulamasının teknik boyut algısı önermeleri	Tüm ilgi grupları		DOİTP		ORE		ORKOOP Yöneticileri		ORKOOP Üyeleri	
		Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
TBA 19	“DAS”ta üretim süresi yetersizdir.	3,34	1,285	3,01	1,220	3,75	1,310	2,94	1,194	3,87	1,137
TBA 20	“DAS”ta işçi sağlığı ve güvenliğine daha çok dikkat edilmektedir.	3,08	1,336	2,69	1,207	3,60	1,312	2,61	1,191	3,54	1,329
TBA 21	Tahsisli “DAS”tan vazgeçilmelidir.	2,78	1,538	3,17	1,381	3,32	1,599	1,90	1,192	2,17	1,393
TBA 22	“DAS”ta orman endüstrisine tahsisli “DAS” uygulamasına geçilmelidir.	2,76	1,516	2,94	1,285	3,60	1,591	1,91	1,236	2,05	1,246
TBA 23	“DAS”ta orman köylüsü ve kooperatiflere tahsisli “DAS” gereklidir.	3,25	1,489	3,01	1,307	2,39	1,474	4,27	1,075	4,04	1,173
TBA 24	“DAS”ta sahayı temsil edecek şekilde deneme ağaçları alınmamaktadır.	3,04	1,316	2,55	1,182	3,60	1,303	3,42	1,139	2,46	1,307
TBA 25	“DAS”ta sahayı temsil edecek şekilde verim yüzdesi hesaplanamamaktadır.	3,31	1,255	2,69	1,178	3,82	1,257	3,47	1,030	3,43	1,230
TBA 26	“DAS”ta orman köylüleri hasat işlerini özenli bir şekilde (özenle) yapmamaktadır.	2,99	1,346	3,17	1,171	3,82	1,383	2,20	0,861	2,14	1,014
EBA 1	“DAS”ta hesaplanan muhammen bedel daha düşük olmalıdır.	3,54	1,318	2,53	1,159	4,20	1,133	3,83	0,916	3,89	1,235
EBA 2	“DAS” orman işletmesinin maliyetlerini düşürmektedir.	3,81	1,196	3,92	1,126	3,86	1,339	3,63	1,059	3,76	1,196
EBA 3	“DAS” ile birlikte orman işletmesinin satış cirosunda olumlu bir etki meydana gelmiştir.	3,58	1,356	3,70	1,165	3,92	1,366	2,87	1,343	3,73	1,354
EBA 4	“DAS”ta ürünlerin pazarlanması daha zordur.	2,57	1,269	2,37	1,081	2,18	1,158	3,42	1,169	2,52	1,417
EBA 5	“DAS” alan köylüler ve kooperatifler ürünleri pazarlamada sıkıntı yaşamaktadırlar.	2,85	1,315	3,03	1,194	2,98	1,390	2,67	1,236	2,50	1,414
EBA 6	Açık artırmalı dikili ağaç satışı, tahsisli dikili ağaç satışından daha karlıdır.	3,22	1,302	3,68	1,147	3,63	1,194	2,56	1,087	2,39	1,303
EBA 7	“DAS” geleneksel (normal) üretimden daha karlıdır.	3,72	1,205	3,78	1,173	3,65	1,324	3,65	1,020	3,84	1,263
EBA 8	“DAS”ta piyasa talebi dikkate alınmamaktadır.	2,70	1,347	2,58	1,129	3,38	1,407	2,17	1,219	2,37	1,279
EBA 9	“DAS”ta satış partileri (satışa konu hacim) elden geldiğince küçük tutulmalıdır.	3,06	1,405	3,13	1,100	3,24	1,511	2,48	1,449	3,50	1,494
EBA 10	“DAS” köylülerin gelirlerinin artmasını sağlar.	2,82	1,297	3,06	1,189	3,23	1,332	2,30	1,144	2,23	1,198
EBA 11	“DAS” kesim, sürütme, istifleme, taşıma ve depolama işlemlerinden kaynaklanan maliyeti önler.	3,68	1,306	4,10	0,922	4,01	1,260	2,66	1,359	3,69	1,245

Not: Ölçekte 1=kesinlikle katılmıyorum, 5=tamamen katılıyorum

EK-8 (devam)

No	DAS uygulamasının teknik boyut algısı önermeleri	Tüm ilgi grupları		DOİTP		ORE		ORKOOP Yöneticileri		ORKOOP Üyeleri	
		Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
EBA 12	“DAS” geleneksel (normal) üretimden daha az maliyetlidir.	3,84	1,227	3,92	1,080	3,51	1,420	4,07	1,132	4,00	1,101
EBA 13	“DAS” üretim masraflarından tasarruf ettirir.	3,78	1,172	4,03	1,013	3,60	1,374	3,62	0,998	3,85	1,182
EBA 14	“DAS” ile üretimde köylülere daha az işçilik maliyeti çıkmaktadır.	3,48	1,201	3,23	1,151	3,40	1,330	3,69	1,057	3,94	1,119
EBA 15	Depo ihalesi ile yapılan satışlar tamamen kaldırılmaldır.	2,42	1,289	2,39	1,222	2,60	1,312	1,89	1,037	2,90	1,441
EBA 16	Depo ihalelerinde indirim yapılıncaya rekabet edemiyoruz.	3,01	1,353	2,90	1,076	3,12	1,436	2,60	1,480	3,73	1,292
EBA 17	Depo ihaleleri nedeniyle orman işletmeleri ile rekabet etmek zorunda kalıyorum.	3,20	1,329	2,98	0,973	3,86	1,303	2,48	1,357	3,50	1,373
EBA 18	“DAS”ta yöredeki köylüler hasat işleri için tüccarlara yüksek fiyatla iş yapmak istiyor.	3,75	1,144	3,57	1,101	4,46	0,824	3,16	1,002	3,54	1,258
EBA 19	“DAS”ta yöredeki köylüler istedikleri fiyattan hasat işlerini alamadıklarında başkalarının daha düşük fiyatla işi yapmasına müsaade etmiyor.	3,86	1,074	3,64	1,059	4,25	0,988	3,69	1,042	3,85	1,160
EBA 20	“DAS”ta araçlar kazanıyor.	3,64	1,210	3,25	1,127	3,73	1,436	3,85	0,953	4,05	1,034
EBA 21	“DAS”ta ihaleye girenlerin ekonomik etkinliği yoktur.	2,81	1,274	2,70	1,046	3,36	1,361	2,53	1,147	2,32	1,329
EBA 22	“DAS”ta ihaleye giriş şartları gevşektir (zayıftır).	3,39	1,200	3,04	1,136	3,79	1,339	3,63	0,999	3,02	1,040
EBA 23	“DAS”ta verim yüzdesi düşük çıkınca zararımız karşılanmıyor.	3,65	1,197	3,31	1,039	4,45	0,838	2,99	1,314	3,78	1,072
EBA 24	“DAS”ta köylülerin ücretleri zamanında ödenmemektedir.	3,20	1,195	3,15	0,989	2,61	1,302	3,76	0,953	3,73	1,162
EBA 25	“DAS” için kooperatiflerin parasal (finansal) gücü yetersizdir.	3,75	1,192	3,73	1,103	4,31	0,952	3,02	1,252	3,83	1,174
SBA 1	“DAS” kooperatifçiliği olumsuz etkilemektedir.	3,17	1,335	2,82	1,167	2,94	1,524	3,65	1,090	3,74	1,278
SBA 2	“DAS” OGM’nin halkla ilişkilerini olumsuz etkilemektedir.	3,19	1,311	3,03	1,204	2,89	1,482	3,53	1,097	3,71	1,268
SBA 3	“DAS” kırsal kalkınmayı olumsuz etkilemektedir.	3,17	1,322	2,87	1,213	2,79	1,433	3,81	1,038	3,72	1,236
SBA 4	“DAS” köylülerin orman sevgisini azaltmaktadır.	3,11	1,360	2,72	1,168	2,70	1,371	4,04	1,186	3,39	1,215
SBA 5	“DAS” ormanların ticari mal olarak algılanmasına neden olmaktadır.	3,44	1,376	3,25	1,265	2,99	1,428	4,09	1,169	3,89	1,366

Not: Ölçekte 1=kesinlikle katılmıyorum, 5=tamamen katılıyorum

EK-8 (devam)

No	DAS uygulamasının teknik boyut algısı önermeleri	Tüm ilgi grupları		DOİTP		ORE		ORKOOP Yöneticileri		ORKOOP Üyeleri	
		Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
SBA 6	“DAS” orman endüstrisi (tüccar) tarafından alındığında sosyal barışı olumsuz etkilemektedir.	3,41	1,277	3,18	1,170	2,88	1,324	4,14	0,989	3,93	1,157
SBA 7	“DAS” yöredeki orman köylüleri yeterince işlendirilmemektedir.	3,36	1,309	3,06	1,223	2,82	1,218	4,20	1,120	3,88	1,185
SBA 8	“DAS”ta köylüler üretim işçiliğini kendileri yapmak istediklerinden müteahhitle anlaşmazlık çıkmaktadır.	3,88	1,152	3,65	0,997	3,86	1,126	4,17	1,206	3,95	1,318
SBA 9	“DAS” yüzünden köylülerin yasal olarak yakacak odun temini güçleşmektedir.	3,42	1,320	3,31	1,216	2,82	1,208	4,15	1,154	3,80	1,342
SBA 10	“DAS” ile beraber daha iyi sosyal güvence (sigorta) sağlanmıştır.	3,12	1,296	3,30	1,112	3,51	1,279	2,37	1,131	3,13	1,517
SBA 11	“DAS”ta bazen usulsüzlükler (rüşvet, iltimas vb.) yaşanmaktadır.	3,66	1,235	3,12	1,156	3,71	1,241	4,24	1,014	3,80	1,226
YBA 1	“DAS”ta orman köylüsü 34. madde haklarını (% 25 tomruk ve sanayi odunu satışı veya bedel farkı) kaybetmektedirler.	3,69	1,238	3,68	1,075	3,14	1,348	4,26	1,050	4,03	1,150
YBA 2	“DAS”ta orman kooperatifleri yasal haklarını (% 1 üst birlik kesintisi) kaybetmektedirler.	3,28	1,177	3,64	1,062	3,13	1,204	2,91	1,214	3,47	1,137
YBA 3	Tahsisli dikili ağaç satışı, orman köylüsünün hak kaybını önlemektedir.	3,13	1,164	3,18	1,091	2,63	1,253	3,72	1,003	3,26	0,978
YBA 4	“DAS” ilgili mevzuat orman köylülerinin haklarını korumaktadır.	2,72	1,215	2,98	1,036	3,15	1,171	2,01	1,269	2,41	1,113
YBA 5	“DAS” ilgili mevzuat sanayi kuruluşları lehine uygulanmaktadır.	3,11	1,207	3,09	1,102	2,49	1,324	3,81	0,837	3,47	1,035
YBA 6	“DAS” tamiminde ciddi eksiklikler bulunmaktadır.	3,79	1,108	3,33	1,079	4,01	1,130	4,18	0,981	3,81	0,998
YBA 7	“DAS”ta köylüler ve kooperatifler için tahsisli dikili ağaç satışı uygulaması gereklidir.	3,23	1,383	3,13	1,130	2,32	1,366	4,20	1,114	3,88	1,012
YBA 8	Tahsisli dikili ağaç satışı uygulamasından vazgeçilmelidir.	2,73	1,447	3,10	1,265	2,90	1,625	2,06	1,356	2,69	1,283
YBA 9	“DAS”ta tahsisli dikili ağaç satışı uygulamasına geçilmelidir.	3,37	1,438	2,62	1,073	3,36	1,668	4,21	1,144	3,79	1,212
YBA 10	“DAS”ta açık artırmalı dikili ağaç satışı ihalelerine giriş şartları yetersizdir.	3,37	1,194	3,10	1,078	3,68	1,392	3,53	0,941	3,13	1,215

Not: Ölçekte 1=kesinlikle katılmıyorum, 5=tamamen katılıyorum

EK-8 (devam)

No	DAS uygulamasının teknik boyut algısı önermeleri	Tüm ilgi grupları		DOİTP		ORE		ORKOOP Yöneticileri		ORKOOP Üyeleri	
		Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
YBA 11	“DAS”ta devrilen ağaçlar için ödenen cezalar çok yüksektir.	2,94	1,379	2,33	1,035	3,36	1,430	2,84	1,343	3,51	1,424
YBA 12	“DAS”ta serbest orman mühendislerine hukuki sorumluluk yüklenmelidir.	3,61	1,344	4,01	1,122	3,57	1,349	2,92	1,414	3,87	1,244
YBA 13	“DAS”ta açık artırmalı dikili ağaç satışı ihalelerine girebilmek için yetki belgesi (iş bitirme belgesi vb.) olması gerekir.	3,79	1,159	3,48	1,273	4,19	1,042	3,86	0,841	3,63	1,341
YBA 14	“DAS”ta hasat işlerini yapacakların fenni sorumluluk sahibi (uzman, sertifikalı, yetki belgeli vs.) olması gerekir.	4,08	1,093	4,04	1,004	4,10	1,142	4,25	0,997	3,87	1,263
YOBA 1	“DAS” depo satışlarından daha kaliteli ürünler elde edilmektedir.	3,45	1,229	3,18	1,144	3,60	1,303	3,55	1,070	3,53	1,383
YOBA 2	“DAS” orman işletmelerinin iş yükünü azaltmaktadır.	3,91	1,178	3,54	1,267	4,02	1,070	4,34	0,945	3,79	1,255
YOBA 3	“DAS” ihalelerinden haberdar olma konusunda zorluk yaşanmaktadır.	2,42	1,183	2,52	1,109	2,32	1,257	2,44	1,163	2,41	1,201
YOBA 4	“DAS” üretim sahasında usulsüzlüklerin (kaçakçılık, rüşvet vb.) artmasına neden olmaktadır.	3,17	1,173	3,02	1,189	3,18	1,375	3,42	0,899	3,15	1,087
YOBA 5	“DAS” ormanların korunmasında denetim zafiyetine neden olmaktadır.	3,14	1,309	3,08	1,242	3,35	1,461	2,79	1,268	3,41	1,117
YOBA 6	“DAS”ta işlerin teftişi (kontrolü) daha zordur.	3,04	1,267	3,06	1,261	3,38	1,337	2,65	1,246	2,94	1,050
YOBA 7	“DAS”ta yeterli sayıda muhafaza memuru olmadığından koruma zafiyetine neden olmaktadır.	3,80	1,156	3,80	1,091	3,80	1,371	3,84	0,885	3,81	1,216
YOBA 8	“DAS”ta büyük firmalar köylülerle doğrudan muhatap olmak istemiyor.	3,96	1,104	3,62	0,981	4,04	1,231	4,50	0,848	3,70	1,080
YOBA 9	“DAS”ta ormancılar tüccarlardan bir takım beklentiler içerisine girebilmektedir.	3,23	1,151	2,88	1,201	3,64	1,232	3,29	0,956	3,20	1,038
YOBA 10	Açık artırmalı “DAS” ihalelerinin yıl boyunca ve düzenli bir şekilde yapılması gereklidir.	3,42	1,278	3,58	1,048	3,98	1,156	2,49	1,175	3,32	1,332
YOBA 11	Açık artırmalı “DAS” ihalelerinin yeterli sayıda olması gerekir.	3,70	1,059	3,67	0,959	3,92	1,106	3,76	1,001	3,25	1,110
YOBA 12	“DAS”ta usulsüzlükler örtbas edilmektedir.	2,92	1,208	2,57	1,227	3,26	1,275	2,78	1,141	3,25	0,936

Not: Ölçekte 1=kesinlikle katılmıyorum, 5=tamamen katılıyorum

EK-8 (devam)

No	DAS uygulamasının teknik boyut algısı önermeleri	Tüm ilgi grupları		DOİTP		ORE		ORKOOP Yöneticileri		ORKOOP Üyeleri	
		Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
YOBA 13	“DAS”ta serbest orman mühendisi çalıştırılması gereklidir.	3,71	1,404	4,19	1,047	3,07	1,504	4,09	1,362	3,53	1,407
YOBA 14	“DAS”ta serbest orman mühendisi çalıştırılması işlevsel değildir.	3,11	1,412	2,95	1,408	3,82	1,266	2,74	1,258	2,66	1,472
CBA 1	“DAS” kalan meşcerelere normal üretimden daha fazla zarar vermektedir.	2,91	1,239	2,69	1,244	2,90	1,487	3,17	0,975	3,07	1,017
CBA 2	“DAS” ormanlardan yasadışı yararlanmanın azalmasını sağlamaktadır.	2,90	1,278	2,97	1,054	3,21	1,498	2,25	0,935	3,18	1,398
CBA 3	“DAS” ormanlarda temiz işletmecilik yapılmasını sağlamaktadır.	3,12	1,249	3,19	1,089	3,19	1,437	2,78	0,983	3,42	1,466
CBA 4	“DAS” olağanüstü durumlarda (böceklenme, kar kırması vs.) ormanlara daha hızlı müdahale edilmesini sağlamaktadır.	3,23	1,309	2,95	1,218	3,37	1,345	3,24	1,242	3,55	1,470
CBA 5	“DAS” ormanların daha iyi korunmasını sağlamaktadır.	2,69	1,183	2,70	1,070	3,01	1,386	2,40	1,072	2,50	1,077
CBA 6	“DAS” ormanlardan aşırı faydalanmaya yol açmaktadır.	3,07	1,183	2,69	1,081	3,13	1,362	3,23	1,001	3,56	1,097
CBA 7	“DAS” hasat işlerinde yollara dikkat edilmiyor.	3,78	1,042	3,32	1,069	4,01	1,030	4,11	0,748	3,84	1,096
CBA 8	“DAS”ta hasat işleri nedeniyle ormanlarda daha az zarar meydana gelir.	2,79	1,179	2,92	1,049	3,21	1,330	2,32	0,985	2,44	1,123
CBA 9	“DAS”ta hasat işleri yürütülürken hassas ekosistemlere yeterince dikkat edilmektedir.	2,73	1,168	2,74	1,024	3,07	1,354	2,44	1,048	2,53	1,159
CBA 10	Genç meşcerelerde “DAS” uygulamasına son verilmelidir.	3,46	1,321	3,33	1,275	3,52	1,469	3,86	0,962	3,14	1,521
CBA 11	“DAS”ın artırılması ormanlarda usulsüzlükleri (kaçakçılık vb.) artırır.	3,17	1,199	3,05	1,191	3,12	1,461	3,31	0,918	3,32	0,940
CBA 12	“DAS”ın koruma ve denetim yönünden riski çok yüksektir.	3,54	1,186	3,48	1,193	3,31	1,338	3,88	0,893	3,63	1,109
CBA 13	“DAS”ta orman endüstrisinin (tüccarların) ormana girmesi usulsüzlüklerin artmasına yol açar.	3,37	1,383	3,08	1,180	2,77	1,548	4,48	0,914	3,59	1,032

Not: Ölçekte 1=kesinlikle katılmıyorum, 5=tamamen katılıyorum

Ek-9. DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin Betimleyici Analizler

No	DAS'ta Güven Boyutuna İlişkin Tutum önermeleri	Tüm ilgi grupları		DOİTP		ORE		ORKOOP Yönetici		ORKOOP Üyeler	
		Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
GVN 1	"DAS"ta orman işletmesi, orman köylüleri, orman kooperatifleri ve orman endüstrisi (tüccarlar) vazgeçilmez taraflardır.	3,99	1,126	4,06	0,895	3,60	1,348	4,42	0,992	4,02	0,988
GVN 2	"DAS" ile ilgili orman işletmelerinin aldığı kararlar güvenilirdir.	3,39	1,051	3,76	0,884	3,08	1,158	3,20	0,957	3,53	1,026
GVN 3	"DAS"ta işlemler (ihaleler, ödemeler vs.) zamanında gerçekleşir.	3,24	1,263	3,75	0,939	3,63	1,154	2,53	1,132	2,46	1,376
GVN 4	"DAS"ta orman işletmeleri adaletsiz davranmaktadır.	2,57	1,202	2,19	1,090	3,05	1,186	2,45	1,048	2,54	1,347
GVN 5	"DAS"ta aldatıcı ve hileli davranışlardan kaçınılmaktadır.	3,06	1,180	3,68	1,034	2,96	1,259	2,45	0,988	2,88	0,950
GVN 6	"DAS"ta orman işletmeleri, taraflarla olan ilişkilerinde açık sözlüdür.	3,40	1,218	3,92	0,900	3,35	1,151	2,72	1,209	3,43	1,412
GVN 7	"DAS"ın mevcut haliyle devam etmesini istiyorum.	2,30	1,198	2,75	1,057	2,14	1,198	1,81	1,251	2,40	1,045
GVN 8	"DAS" uygulamasının geliştirilmesi gerektiğini düşünüyorum.	4,13	1,130	4,04	1,069	4,18	1,094	4,34	1,104	3,89	1,297
GVN 9	"DAS"ta ilgili taraflar arasında güçlü bir iyi niyete dayalı bağ vardır.	2,82	1,167	3,10	1,020	2,92	1,322	2,43	1,081	2,63	1,055
GVN 10	"DAS"ta iş sağlığı ve güvenliği tedbirleri yetersizdir.	3,57	1,100	3,76	1,001	3,39	1,146	3,77	0,982	3,22	1,226
GVN 11	"DAS"ta ilgili taraflarla ilişkilerin koparılması önemli kayıplara neden olur.	3,95	0,975	3,73	0,933	3,90	0,948	4,35	1,019	3,98	0,919
GVN 12	"DAS"ta faaliyetler (ihale, sözleşmeler vs.), iyi bir şekilde koordine edilmektedir.	3,32	1,071	3,61	0,920	3,29	1,043	2,79	1,123	3,60	1,040
GVN 13	"DAS"ın uygulanmasında taraflarla birlikte hareket ediliyor.	3,17	1,101	3,58	0,850	3,23	1,128	2,66	1,181	3,00	1,131
GVN 14	"DAS"ta ilgili tarafların yürüteceği faaliyetler ve sorumluluklar açık ve nettir.	3,39	1,145	3,78	0,879	3,43	1,190	2,79	1,206	3,48	1,150
GVN 15	"DAS"ta hasat işlerinde damgaya, sınırlara ve sürelere riayet edilmektedir.	3,30	1,203	3,33	1,144	3,49	1,269	2,80	1,125	3,70	1,125
GVN 16	"DAS"ta kooperatifler kendi üyelerinin haklarını normal üretime göre daha iyi gözetmektedir.	3,25	1,221	3,15	1,126	3,65	1,151	2,70	1,143	3,51	1,376
GVN 17	"DAS"ta herkes sadece kendi çıkarlarını gözetmektedir.	3,88	1,672	3,68	1,025	4,25	0,976	4,40	2,624	2,82	1,502
GVN 18	Orman işletmelerinin köylülere olan bağımlılığı yüzünden "DAS"ta sorun çıkıyor.	3,63	1,220	3,58	1,098	3,99	1,171	3,29	1,206	3,54	1,393
GVN 19	"DAS" ile köylüler ve kooperatifler kanuni haklarının ellerinden alınacağı endişesini taşımaktadırlar.	3,96	1,066	3,75	1,039	3,89	1,037	4,36	1,053	4,03	1,078
GVN 20	"DAS"ta verim yüzdesi hesabına güvenmiyorum.	3,42	1,194	2,74	1,114	4,13	1,034	3,60	1,057	3,25	1,046
GVN 21	"DAS"ta teminatlar çok yüksektir.	2,99	1,286	2,39	0,994	3,12	1,305	3,06	1,274	3,88	1,200

Not: Ölçekte 1=kesinlikle katılmıyorum, 5=tamamen katılıyorum

EK-9 (devam)

No	DAS'ta Güven Boyutuna İlişkin Tutum önermeleri	Tüm ilgi grupları		DOİTP		ORE		ORKOOP Yönetici		ORKOOP Üyeler	
		Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
GVN 22	"DAS"ta uygulanan KDV tevkifatı güvensizlik işaretidir.	3,36	1,267	2,75	0,996	4,04	1,129	3,05	1,276	3,80	1,288
GVN 23	Bütün açık artırmalı "DAS" ihalelerine rahatlıkla katılabiliyorum.	3,34	1,223	3,55	1,012	3,67	1,258	2,71	1,173	3,19	1,258
GVN 24	"DAS" ihalelerinde fiziki mekânlar yeterlidir.	3,55	1,182	3,82	0,956	3,69	1,186	2,86	1,191	3,74	1,200
GVN 25	Açık artırmalı "DAS" ihalesine girenler hür iradeleriyle pey sürebilmektedir.	3,34	1,359	3,57	1,002	3,52	1,306	2,47	1,588	3,76	1,199
GVN 26	Bazı açık artırmalı "DAS" ihalesine girmek isteyenler üstü kapalı tehdit ediliyor.	3,23	1,120	3,03	1,090	3,44	1,210	3,44	1,026	2,89	0,967
GVN 27	Bazı açık artırmalı "DAS" ihaleleri şikeli (aldatmacalı, gizli anlaşmalı) olmaktadır.	3,30	1,103	2,95	1,091	3,52	1,211	3,56	0,950	3,20	0,883
GVN 28	"DAS"ın bölge kooperatif birlikleri aracılığıyla yapılması daha güvenilir olur.	3,08	1,417	2,69	1,035	2,13	1,262	4,39	0,953	4,00	1,148
GVN 29	"DAS"ta ödemelerin zamanında yapılması konusunda endişelerim var.	3,19	1,195	2,76	1,003	2,74	1,218	3,90	0,883	4,00	1,079
GVN 30	"DAS"ta hasat işlerinin zamanında yapılması konusunda endişelerim var.	3,48	1,146	3,32	1,074	3,36	1,242	3,65	1,013	3,78	1,187
GVN 31	"DAS" nedeniyle köylüler kooperatifçiliğin ortadan kaldırılmak istendiği endişesini taşımaktadır.	3,59	1,106	3,26	1,044	3,52	1,211	3,95	0,878	3,93	1,132
GVN 32	"DAS" nedeniyle köylüler sivil toplum kuruluşu oluşturmada gerileme olacağı endişesini taşımaktadır.	3,60	1,158	3,14	0,990	3,46	1,150	4,24	1,148	3,98	1,047
GVN 33	Bazı tahsisli "DAS"larda kooperatif başkanları haksız kazanç sağlıyor.	3,68	1,127	3,38	0,963	4,02	1,013	4,01	1,297	3,22	1,099
GVN 34	Tahsisli "DAS"ta kooperatifler orman endüstrisiyle (tüccarlarla) işbirliği yapmak zorunda kalıyor.	3,88	0,928	3,79	0,875	3,92	1,039	3,89	0,772	4,01	1,040
ILT 1	"DAS"ta ilgili taraflar arasındaki iletişim tam zamanında gerçekleşir.	3,06	1,063	3,42	0,871	3,27	1,074	2,69	1,099	2,51	1,049
ILT 2	"DAS"ta ilgili taraflar arasında ciddi iletişim eksikliği vardır.	3,31	1,122	2,76	0,982	3,40	1,060	3,69	0,961	3,74	1,271
ILT 3	"DAS"ta ihale ilanları zamanında ve yeterli şekilde yapılmaktadır.	3,46	1,116	3,75	0,842	3,45	1,139	2,86	1,126	3,74	1,208
ILT 4	"DAS"ta ilgili taraflarla doğru iletişim kurulmaktadır.	3,18	1,088	3,67	0,778	3,27	1,029	2,73	1,153	2,63	1,152
ILT 5	"DAS" ile ilgili tüm duyuru ve ilanlar zamanında iletilir.	3,53	1,082	3,94	0,677	3,65	0,983	2,73	1,130	3,60	1,263
ILT 6	"DAS"ta ihtiyaç olduğunda ilgili taraflara rahatlıkla ulaşabiliyorum.	3,35	1,031	3,78	0,768	3,61	0,888	2,72	1,023	2,84	1,129
ILT 7	"DAS"ta ilgili taraflarla kurulan iletişim yeterli düzeyde değildir.	3,26	1,159	2,80	1,003	3,43	1,169	3,49	1,077	3,60	1,333
ILT 8	"DAS"ta ortak amaçların oluşturulmasında taraflarla birlikte çalışılır.	3,12	1,072	3,54	0,791	3,36	1,121	2,49	1,031	2,74	1,073
ILT 9	"DAS"ta ilgili kişileri telefonla aradığımda görüşebiliyorum.	3,52	1,001	3,81	0,764	3,75	0,816	2,92	1,159	3,38	1,105

Not: Ölçekte 1=kesinlikle katılıyorum, 5=tamamen katılıyorum

EK-9 (devam)

No	DAS'ta Güven Boyutuna İlişkin Tutum önermeleri	Tüm ilgi grupları		DOİTP		ORE		ORKOOP Yönetici		ORKOOP Üyeler	
		Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
ILT 10	"DAS"ta ilgili taraflara işlerini etkileyecek konularda bilgilendirmeye özen gösterilmez.	3,12	1,074	2,65	0,988	3,37	1,090	3,52	0,976	3,08	1,065
ILT 11	"DAS"ta ilgili taraflarla sürekli iletişim halinde olunmalıdır.	4,15	0,909	3,99	0,814	4,26	0,710	4,31	1,075	4,00	1,101
ILT 12	Orman teşkilatı "DAS" ile ilgili eleştiri yapılmasından hoşlanmıyor.	3,46	1,130	2,99	1,175	3,96	0,970	3,65	0,987	3,22	1,125
ILT 13	"DAS"ta ilgili taraflara değişen ihtiyaçlar ile ilgili önceden bilgi verilir.	3,16	1,086	3,61	0,796	3,35	1,019	2,57	1,062	2,75	1,235
ILT 14	"DAS"ta orman teşkilatı ilgili taraflarla düzenli olarak iletişim kurar.	3,36	1,074	3,76	0,731	3,12	1,097	2,86	1,068	3,73	1,191
ILT 15	"DAS" ile ilgili yapılan yasal değişiklikleri takip edebiliyorum.	3,34	1,190	3,77	0,911	3,62	1,155	2,47	1,027	3,21	1,360
ILT 16	"DAS"ta ilgili taraflara işlerin yürütülmesiyle ilgili fikir ve önerileri sorulmaz.	3,30	1,129	2,73	1,053	3,67	1,052	3,49	0,995	3,53	1,231
ILT 17	"DAS" ile ilgili yapılan yasal değişikliklerden zamanında ve yeterince haberdar oluyorum.	3,40	1,080	3,72	0,947	3,50	1,109	2,91	0,894	3,32	1,310
ILT 18	"DAS" ile ilgili yapılan şikâyetler özenle (titizlikle) değerlendirilmektedir.	3,18	1,219	3,81	0,966	2,93	1,174	2,53	1,092	3,43	1,367
ILT 19	"DAS"ta önemli kararların alınmasında ilgili tarafların görüşü alınır.	3,01	1,166	3,52	0,888	2,93	1,195	2,35	0,981	3,15	1,419
ILT 20	"DAS" ile ilgili isteklerimizi ilgili taraflara rahatlıkla iletebiliyorum.	3,41	1,098	3,72	0,821	3,44	1,040	2,84	1,160	3,57	1,353
ILT 21	"DAS" ihalelerini internetten takip etmek işleri kolaylaştırıyor.	3,80	0,998	3,89	0,822	4,13	0,669	3,38	1,123	3,54	1,351
ILT 22	6877 sayılı "DAS" tamimi hakkında yeterli bilgiye sahibim.	3,72	1,140	3,93	0,784	3,67	0,944	3,73	1,470	3,38	1,446
ILT 23	6877 sayılı "DAS" tamiminin anlaşılması kolaydır.	3,51	1,056	3,70	0,912	3,54	0,893	3,27	1,099	3,40	1,434
CCB 1	"DAS"ta yaşanan anlaşmazlıklar ortak karar alarak çözülmektedir.	2,78	1,154	3,34	0,950	2,93	1,234	2,30	0,978	2,12	1,084
CCB 2	"DAS"ta yaşanan anlaşmazlıklarda sebepleri açıklayarak taraflar ikna edilmektedir.	3,13	1,167	3,55	0,868	3,00	1,274	2,66	1,107	3,30	1,332
CCB 3	"DAS"ta yaşanan anlaşmazlıkların çözümünde anlaşma alanları bulunarak anlaşmazlığı yatıştırma yoluna gidilmektedir.	3,40	1,085	3,46	0,910	3,14	1,168	3,59	1,002	3,61	1,314
CCB 4	"DAS"ta yaşanan anlaşmazlıklar görmezden gelinmektedir.	3,11	1,203	2,48	1,088	3,36	1,213	3,59	1,033	3,22	1,106
CCB 5	"DAS"ta yaşanan anlaşmazlıklar hakemlik görevini üstlenen bir üçüncü tarafın desteği ile çözülmektedir.	2,63	1,048	2,62	1,060	2,85	1,151	2,38	0,937	2,66	1,004
CCB 6	"DAS" ihalelerine giriş şartları yeniden düzenlenmelidir.	3,78	1,016	3,32	1,075	4,17	0,872	3,86	0,809	3,90	1,108

Not: Ölçekte 1=kesinlikle katılıyorum, 5=tamamen katılıyorum

EK-9 (devam)

No	DAS'ta Güven Boyutuna İlişkin Tutum önermeleri	Tüm ilgi grupları		DOİTP		ORE		ORKOOP Yönetici		ORKOOP Üyeler	
		Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
CCB 7	"DAS"ta verim yüzdesini daha hassas ve doğru hesaplayan yöntemler kullanılmalıdır.	4,09	1,037	3,52	1,073	4,50	0,749	4,35	1,023	4,12	0,966
CCB 8	"DAS" daha katılımcı bir yaklaşımla yürütülmelidir.	4,05	1,001	3,69	0,948	4,23	0,957	4,32	1,016	4,11	0,989
CCB 9	Hem tahsisli hem açık artırmalı "DAS"ta çalışan işçilerin sosyal güvencesi (sigorta) sağlanmalıdır.	4,23	0,820	4,22	0,836	4,43	0,713	4,01	0,747	4,20	0,990
CCB 10	"DAS" için orman yolları iyileştirilmelidir.	4,40	0,858	4,13	0,887	4,58	0,711	4,58	0,828	4,36	0,952
CCB 11	"DAS"ın pratik bir şekilde uygulanabilmesi için katılımcı yaklaşımla yeniden düzenlenmelidir.	4,19	0,942	3,84	0,932	4,33	0,892	4,50	0,863	4,24	0,968
CCB 12	"DAS"ın sağlıklı uygulanabilmesi için işletme personel sayısı artırılmalıdır.	4,19	0,905	4,31	0,816	4,23	0,993	4,04	0,799	4,13	1,027
CCB 13	"DAS"ta iş bitirme süreleri satış partilerinin büyüklüğüne göre yeniden ayarlanmalıdır.	4,18	0,889	4,09	0,945	4,48	0,894	4,06	0,636	4,05	0,977
CCB 14	"DAS" yerine vahidi fiyat (normal üretim) ile üretime devam edilmelidir.	3,07	1,313	2,68	1,224	2,95	1,489	3,36	1,030	3,75	1,217
CCB 15	"DAS" uygulamasından vazgeçilmelidir.	2,94	1,341	2,49	1,269	2,86	1,554	3,34	1,003	3,50	1,171
CCB 16	"DAS"ta ilgili taraflarla olan ilişkiler uyum içerisinde sürmektedir.	3,02	1,079	3,39	0,882	3,06	1,230	2,64	1,046	2,79	1,026
CCB 17	"DAS"ın sorunsuz uygulanabilmesi için profesyonel orman işçiliğine geçilmelidir.	4,18	1,019	4,24	0,885	4,33	0,918	4,28	1,132	3,65	1,153
CCB 18	"DAS"ta yaşanan uyuşmazlıklar, her zaman taraflardan birinin zararına olur.	3,77	0,961	3,38	1,043	4,11	0,927	3,90	0,750	3,80	0,887
CCB 19	"DAS"ta yaşanan uyuşmazlıklar, uyuşmazlığa neden olan davranışların değiştirilmesiyle çözümlenmektedir.	3,13	1,066	3,31	0,887	3,32	1,116	2,64	1,043	3,19	1,196
CCB 20	"DAS"ta yaşanan uyuşmazlıklar otorite (zor) kullanılarak çözümlenmektedir.	2,74	1,163	2,80	1,059	3,38	1,235	2,26	0,854	2,11	1,046
CCB 21	"DAS"ta yaşanan uyuşmazlıklar, her iki tarafın lehine (aleyhine) sonuçlanarak çözümlenmektedir.	3,29	1,035	3,13	0,945	3,25	1,225	3,61	0,833	3,33	1,063
CCB 22	"DAS"ta yaşanan uyuşmazlıklar, taraflar arasında orta yol bulunarak çözümlenmektedir.	3,12	1,084	3,27	0,977	3,35	1,221	2,65	0,926	3,02	0,997
CCB 23	"DAS"ta yaşanan anlaşmazlıklar bir şekilde çözümlenmektedir.	3,35	0,982	3,51	0,862	3,70	0,884	2,82	1,058	3,13	0,900

Not: Ölçekte 1=kesinlikle katılmıyorum, 5=tamamen katılıyorum

Ek-10. DASU-Algı Ölçeğine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
TBA 1	DOİTP	436	2.98	1.277	.061	2.86	3.10
	ORE	420	3.98	1.103	.054	3.87	4.08
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.97	1.104	.063	3.84	4.09
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.48	1.204	.083	3.32	3.65
	Toplam	1373	3.58	1.256	.034	3.52	3.65
TBA 2	DOİTP	436	2.25	1.225	.059	2.13	2.36
	ORE	420	3.11	1.338	.065	2.98	3.24
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.42	1.161	.066	2.29	2.55
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.30	1.329	.092	2.12	2.48
	Toplam	1373	2.56	1.315	.035	2.49	2.63
TBA 3	DOİTP	436	3.50	1.259	.060	3.38	3.62
	ORE	420	4.00	1.197	.058	3.89	4.11
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.60	1.190	.068	3.47	3.74
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.57	1.399	.097	2.38	2.76
	Toplam	1373	3.54	1.327	.036	3.47	3.61
TBA 4	DOİTP	436	3.44	1.216	.058	3.32	3.55
	ORE	420	3.92	1.127	.055	3.81	4.02
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.65	1.351	.077	3.50	3.80
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.14	1.495	.104	2.93	3.34
	Toplam	1373	3.59	1.294	.035	3.52	3.65
TBA 5	DOİTP	436	2.89	1.195	.057	2.78	3.01
	ORE	420	3.12	1.342	.065	2.99	3.25
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.87	1.043	.059	3.75	3.99
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.95	1.330	.092	2.77	3.13
	Toplam	1373	3.19	1.287	.035	3.12	3.26
TBA 6	DOİTP	436	2.85	1.205	.058	2.74	2.96
	ORE	420	4.06	1.040	.051	3.96	4.16
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.83	.887	.050	3.74	3.93
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.31	.939	.065	3.18	3.44
	Toplam	1373	3.51	1.167	.031	3.45	3.57
TBA 7	DOİTP	436	4.03	1.161	.056	3.92	4.14
	ORE	420	3.73	1.419	.069	3.59	3.86
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.78	.898	.051	3.68	3.88
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.23	1.101	.076	3.08	3.38
	Toplam	1373	3.76	1.213	.033	3.70	3.82
TBA 8	DOİTP	436	2.80	1.244	.060	2.69	2.92
	ORE	420	1.86	1.366	.067	1.73	1.99
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.20	1.026	.058	2.09	2.32
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.05	1.134	.079	1.90	2.21
	Toplam	1373	2.27	1.281	.035	2.20	2.33

EK-10 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
TBA 9	DOİTP	436	3.64	1.266	.061	3.52	3.75
	ORE	420	4.25	1.023	.050	4.15	4.35
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.71	1.108	.063	3.58	3.83
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.74	1.163	.081	3.58	3.90
	Toplam	1373	3.86	1.174	.032	3.79	3.92
TBA 10	DOİTP	436	3.08	1.146	.055	2.97	3.19
	ORE	420	3.13	1.422	.069	2.99	3.27
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.13	.970	.055	3.02	3.24
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.60	1.421	.099	2.41	2.80
	Toplam	1373	3.03	1.259	.034	2.97	3.10
TBA 11	DOİTP	436	2.78	1.186	.057	2.66	2.89
	ORE	420	3.26	1.330	.065	3.13	3.39
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.94	1.183	.067	3.80	4.07
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.39	1.307	.091	3.21	3.57
	Toplam	1373	3.28	1.318	.036	3.21	3.35
TBA 12	DOİTP	436	3.52	1.202	.058	3.41	3.64
	ORE	420	3.36	1.213	.059	3.24	3.47
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.50	1.083	.062	3.37	3.62
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.75	1.122	.078	2.60	2.91
	Toplam	1373	3.35	1.195	.032	3.29	3.41
TBA 13	DOİTP	436	4.21	1.071	.051	4.11	4.31
	ORE	420	4.05	1.102	.054	3.94	4.15
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.97	.801	.046	3.88	4.06
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.00	.945	.066	3.88	4.13
	Toplam	1373	4.08	1.012	.027	4.02	4.13
TBA 14	DOİTP	436	3.67	1.130	.054	3.57	3.78
	ORE	420	3.73	1.170	.057	3.61	3.84
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.83	.885	.050	3.73	3.93
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.68	1.361	.094	2.49	2.86
	Toplam	1373	3.57	1.194	.032	3.51	3.64
TBA 15	DOİTP	436	4.07	1.033	.049	3.97	4.17
	ORE	420	4.19	.983	.048	4.10	4.28
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.24	.977	.056	4.13	4.35
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.92	1.065	.074	3.78	4.07
	Toplam	1373	4.12	1.015	.027	4.07	4.18
TBA 16	DOİTP	436	4.13	1.142	.055	4.02	4.24
	ORE	420	4.06	1.040	.051	3.96	4.16
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.12	1.162	.066	3.99	4.25
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.30	1.304	.090	3.12	3.48
	Toplam	1373	3.98	1.178	.032	3.92	4.04
TBA 17	DOİTP	436	4.30	.969	.046	4.20	4.39
	ORE	420	4.40	.727	.035	4.34	4.47
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.22	.969	.055	4.11	4.33
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.88	1.233	.085	3.71	4.04
	Toplam	1373	4.25	.964	.026	4.20	4.30

EK-10 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
TBA 18	DOİTP	436	3.72	1.275	.061	3.60	3.84
	ORE	420	4.04	1.030	.050	3.94	4.13
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.20	1.157	.066	4.07	4.33
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.89	1.098	.076	3.74	4.04
	Toplam	1373	3.95	1.165	.031	3.89	4.01
TBA 19	DOİTP	436	3.01	1.220	.058	2.89	3.12
	ORE	420	3.71	1.289	.063	3.59	3.84
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.94	1.194	.068	2.81	3.08
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.87	1.137	.079	3.71	4.03
	Toplam	1373	3.34	1.285	.035	3.27	3.41
TBA 20	DOİTP	436	2.69	1.207	.058	2.57	2.80
	ORE	420	3.60	1.312	.064	3.47	3.72
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.39	1.191	.068	3.25	3.52
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.54	1.329	.092	3.36	3.72
	Toplam	1373	3.25	1.314	.035	3.18	3.32
TBA 21	DOİTP	436	3.17	1.381	.066	3.04	3.30
	ORE	420	3.32	1.599	.078	3.17	3.47
	ORKOOP-Yöneticileri	309	1.90	1.192	.068	1.77	2.03
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.17	1.393	.097	1.98	2.36
	Toplam	1373	2.78	1.538	.042	2.70	2.86
TBA 22	DOİTP	436	2.94	1.285	.062	2.81	3.06
	ORE	420	3.56	1.571	.077	3.41	3.71
	ORKOOP-Yöneticileri	309	1.91	1.236	.070	1.77	2.05
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.05	1.246	.086	1.88	2.22
	Toplam	1373	2.76	1.516	.041	2.68	2.84
TBA 23	DOİTP	436	3.01	1.307	.063	2.88	3.13
	ORE	420	2.36	1.421	.069	2.22	2.49
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.27	1.075	.061	4.14	4.39
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.04	1.173	.081	3.88	4.20
	Toplam	1373	3.25	1.489	.040	3.17	3.33
TBA 24	DOİTP	436	2.55	1.182	.057	2.44	2.66
	ORE	420	3.56	1.277	.062	3.44	3.68
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.42	1.139	.065	3.29	3.55
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.46	1.307	.091	2.28	2.64
	Toplam	1373	3.04	1.316	.036	2.97	3.11
TBA 25	DOİTP	436	2.69	1.178	.056	2.57	2.80
	ORE	420	3.79	1.237	.060	3.67	3.90
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.47	1.030	.059	3.35	3.58
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.43	1.230	.085	3.26	3.60
	Toplam	1373	3.31	1.255	.034	3.24	3.38
TBA 26	DOİTP	436	3.17	1.171	.056	3.05	3.28
	ORE	420	3.82	1.383	.067	3.69	3.95
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.20	.861	.049	2.11	2.30
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.14	1.014	.070	2.00	2.28
	Toplam	1373	2.99	1.346	.036	2.92	3.07

EK-10 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
EBA 1	DOİTP	436	2.53	1.159	.056	2.42	2.63
	ORE	420	4.20	1.133	.055	4.09	4.31
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.83	.916	.052	3.73	3.94
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.89	1.235	.086	3.73	4.06
	Toplam	1373	3.54	1.318	.036	3.47	3.61
EBA 2	DOİTP	436	3.92	1.126	.054	3.82	4.03
	ORE	420	3.86	1.339	.065	3.73	3.99
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.63	1.059	.060	3.52	3.75
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.76	1.196	.083	3.60	3.92
	Toplam	1373	3.81	1.196	.032	3.75	3.88
EBA 3	DOİTP	436	3.70	1.165	.056	3.59	3.81
	ORE	420	3.92	1.366	.067	3.79	4.05
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.13	1.343	.076	2.98	3.28
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.73	1.354	.094	3.54	3.91
	Toplam	1373	3.64	1.329	.036	3.57	3.71
EBA 4	DOİTP	436	2.37	1.081	.052	2.27	2.48
	ORE	420	2.18	1.158	.056	2.07	2.29
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.42	1.169	.067	3.29	3.55
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.52	1.417	.098	2.33	2.72
	Toplam	1373	2.57	1.269	.034	2.50	2.64
EBA 5	DOİTP	436	3.03	1.194	.057	2.92	3.15
	ORE	420	2.98	1.390	.068	2.84	3.11
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.67	1.236	.070	2.53	2.81
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.50	1.414	.098	2.31	2.69
	Toplam	1373	2.85	1.315	.035	2.78	2.92
EBA 6	DOİTP	436	3.68	1.147	.055	3.57	3.79
	ORE	420	3.63	1.194	.058	3.52	3.75
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.56	1.087	.062	2.44	2.68
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.39	1.303	.090	2.21	2.57
	Toplam	1373	3.22	1.302	.035	3.15	3.29
EBA 7	DOİTP	436	3.78	1.173	.056	3.67	3.89
	ORE	420	3.65	1.324	.065	3.53	3.78
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.65	1.020	.058	3.54	3.76
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.84	1.263	.088	3.66	4.01
	Toplam	1373	3.72	1.205	.033	3.66	3.79
EBA 8	DOİTP	436	2.58	1.129	.054	2.47	2.68
	ORE	420	3.38	1.407	.069	3.25	3.52
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.17	1.219	.069	2.04	2.31
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.37	1.279	.089	2.20	2.54
	Toplam	1373	2.70	1.347	.036	2.63	2.77
EBA 9	DOİTP	436	3.13	1.100	.053	3.02	3.23
	ORE	420	3.20	1.480	.072	3.06	3.34
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.48	1.449	.082	2.31	2.64
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.50	1.494	.104	3.29	3.70
	Toplam	1373	3.06	1.405	.038	2.99	3.13

EK-10 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
EBA 10	DOİTP	436	3.06	1.189	.057	2.95	3.17
	ORE	420	3.23	1.332	.065	3.10	3.35
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.30	1.144	.065	2.17	2.43
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.23	1.198	.083	2.07	2.39
	Toplam	1373	2.82	1.297	.035	2.75	2.88
EBA 11	DOİTP	436	4.10	.922	.044	4.01	4.18
	ORE	420	3.98	1.245	.061	3.86	4.10
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.66	1.359	.077	2.51	2.82
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.69	1.245	.086	3.52	3.86
	Toplam	1373	3.68	1.306	.035	3.61	3.74
EBA 12	DOİTP	436	3.92	1.080	.052	3.82	4.02
	ORE	420	3.51	1.420	.069	3.38	3.65
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.07	1.132	.064	3.94	4.20
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.00	1.101	.076	3.84	4.15
	Toplam	1373	3.84	1.227	.033	3.77	3.90
EBA 13	DOİTP	436	4.03	1.013	.049	3.93	4.13
	ORE	420	3.60	1.374	.067	3.46	3.73
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.62	.998	.057	3.51	3.73
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.85	1.182	.082	3.68	4.01
	Toplam	1373	3.78	1.172	.032	3.72	3.84
EBA 14	DOİTP	436	3.23	1.151	.055	3.12	3.34
	ORE	420	3.37	1.300	.063	3.24	3.49
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.69	1.057	.060	3.57	3.81
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.94	1.119	.078	3.79	4.10
	Toplam	1373	3.48	1.201	.032	3.42	3.55
EBA 15	DOİTP	436	2.39	1.222	.059	2.28	2.51
	ORE	420	2.60	1.312	.064	2.47	2.72
	ORKOOP-Yöneticileri	309	1.89	1.037	.059	1.78	2.01
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.90	1.441	.100	2.71	3.10
	Toplam	1373	2.42	1.289	.035	2.35	2.49
EBA 16	DOİTP	436	2.90	1.076	.052	2.80	3.00
	ORE	420	3.08	1.401	.068	2.95	3.22
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.60	1.480	.084	2.43	2.76
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.73	1.292	.090	3.55	3.90
	Toplam	1373	3.01	1.353	.037	2.94	3.08
EBA 17	DOİTP	436	2.98	.973	.047	2.89	3.07
	ORE	420	3.82	1.285	.063	3.70	3.94
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.48	1.357	.077	2.32	2.63
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.50	1.373	.095	3.31	3.68
	Toplam	1373	3.20	1.329	.036	3.13	3.27
EBA 18	DOİTP	436	3.57	1.101	.053	3.46	3.67
	ORE	420	4.46	.824	.040	4.39	4.54
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.16	1.002	.057	3.05	3.27
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.54	1.258	.087	3.37	3.71
	Toplam	1373	3.75	1.144	.031	3.68	3.81

EK-10 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
EBA 19	DOİTP	436	3.64	1.059	.051	3.54	3.74
	ORE	420	4.21	.978	.048	4.12	4.31
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.69	1.042	.059	3.57	3.80
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.85	1.160	.080	3.69	4.01
	Toplam	1373	3.86	1.074	.029	3.80	3.92
EBA 20	DOİTP	436	3.25	1.127	.054	3.15	3.36
	ORE	420	3.69	1.416	.069	3.55	3.83
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.85	.953	.054	3.74	3.95
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.05	1.034	.072	3.91	4.19
	Toplam	1373	3.64	1.210	.033	3.58	3.71
EBA 21	DOİTP	436	2.70	1.046	.050	2.60	2.80
	ORE	420	3.36	1.361	.066	3.23	3.49
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.53	1.147	.065	2.40	2.66
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.32	1.329	.092	2.14	2.50
	Toplam	1373	2.81	1.274	.034	2.74	2.87
EBA 22	DOİTP	436	3.04	1.136	.054	2.93	3.15
	ORE	420	3.75	1.319	.064	3.62	3.88
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.63	.999	.057	3.52	3.75
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.02	1.040	.072	2.88	3.16
	Toplam	1373	3.39	1.200	.032	3.32	3.45
EBA 23	DOİTP	436	3.31	1.039	.050	3.22	3.41
	ORE	420	4.42	.835	.041	4.34	4.50
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.99	1.314	.075	2.85	3.14
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.78	1.072	.074	3.63	3.93
	Toplam	1373	3.65	1.197	.032	3.59	3.71
EBA 24	DOİTP	436	3.15	.989	.047	3.06	3.24
	ORE	420	2.57	1.248	.061	2.45	2.69
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.76	.953	.054	3.66	3.87
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.73	1.162	.081	3.57	3.88
	Toplam	1373	3.20	1.195	.032	3.13	3.26
EBA 25	DOİTP	436	3.73	1.103	.053	3.63	3.84
	ORE	420	4.27	.944	.046	4.18	4.36
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.02	1.252	.071	2.88	3.16
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.83	1.174	.081	3.67	3.99
	Toplam	1373	3.75	1.192	.032	3.69	3.82
SBA 1	DOİTP	436	2.82	1.167	.056	2.71	2.93
	ORE	420	2.90	1.487	.073	2.76	3.05
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.65	1.090	.062	3.53	3.78
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.74	1.278	.089	3.57	3.92
	Toplam	1373	3.17	1.335	.036	3.10	3.24
SBA 2	DOİTP	436	3.03	1.204	.058	2.91	3.14
	ORE	420	2.86	1.442	.070	2.72	3.00
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.53	1.097	.062	3.41	3.65
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.71	1.268	.088	3.54	3.88
	Toplam	1373	3.19	1.311	.035	3.12	3.26

EK-10 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
SBA 3	DOİTP	436	2.87	1.213	.058	2.76	2.98
	ORE	420	2.75	1.389	.068	2.62	2.88
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.81	1.038	.059	3.69	3.93
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.72	1.236	.086	3.55	3.89
	Toplam	1373	3.17	1.322	.036	3.10	3.24
SBA 4	DOİTP	436	2.72	1.168	.056	2.61	2.83
	ORE	420	2.70	1.371	.067	2.57	2.83
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.04	1.186	.067	3.91	4.17
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.39	1.215	.084	3.22	3.56
	Toplam	1373	3.11	1.360	.037	3.04	3.19
SBA 5	DOİTP	436	3.25	1.265	.061	3.13	3.37
	ORE	420	2.95	1.390	.068	2.82	3.09
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.09	1.169	.066	3.96	4.22
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.89	1.366	.095	3.70	4.08
	Toplam	1373	3.44	1.376	.037	3.37	3.52
SBA 6	DOİTP	436	3.18	1.170	.056	3.07	3.29
	ORE	420	2.85	1.279	.062	2.72	2.97
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.14	.989	.056	4.03	4.25
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.93	1.157	.080	3.77	4.09
	Toplam	1373	3.41	1.277	.034	3.34	3.48
SBA 7	DOİTP	436	3.06	1.223	.059	2.94	3.17
	ORE	420	2.79	1.167	.057	2.67	2.90
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.20	1.120	.064	4.08	4.33
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.88	1.185	.082	3.71	4.04
	Toplam	1373	3.36	1.309	.035	3.29	3.43
SBA 8	DOİTP	436	3.65	.997	.048	3.56	3.75
	ORE	420	3.86	1.126	.055	3.75	3.97
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.17	1.206	.069	4.04	4.31
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.95	1.318	.091	3.77	4.13
	Toplam	1373	3.88	1.152	.031	3.82	3.94
SBA 9	DOİTP	436	3.31	1.216	.058	3.20	3.42
	ORE	420	2.82	1.208	.059	2.71	2.94
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.15	1.154	.066	4.02	4.28
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.80	1.342	.093	3.62	3.99
	Toplam	1373	3.42	1.320	.036	3.35	3.49
SBA 10	DOİTP	436	3.30	1.112	.053	3.20	3.41
	ORE	420	3.48	1.250	.061	3.36	3.60
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.63	1.131	.064	3.51	3.76
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.13	1.517	.105	2.93	3.34
	Toplam	1373	3.40	1.237	.033	3.34	3.47
SBA 11	DOİTP	436	3.12	1.156	.055	3.01	3.23
	ORE	420	3.71	1.241	.061	3.60	3.83
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.24	1.014	.058	4.13	4.36
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.80	1.226	.085	3.64	3.97
	Toplam	1373	3.66	1.235	.033	3.59	3.72

EK-10 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
YBA 1	DOİTP	436	3.68	1.075	.051	3.58	3.78
	ORE	420	3.11	1.311	.064	2.98	3.23
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.26	1.050	.060	4.14	4.38
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.03	1.150	.080	3.87	4.19
	Toplam	1373	3.69	1.238	.033	3.62	3.75
YBA 2	DOİTP	436	3.64	1.062	.051	3.54	3.74
	ORE	420	3.10	1.162	.057	2.98	3.21
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.91	1.214	.069	2.77	3.04
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.47	1.137	.079	3.31	3.62
	Toplam	1373	3.28	1.177	.032	3.22	3.34
YBA 3	DOİTP	436	3.18	1.091	.052	3.08	3.28
	ORE	420	2.60	1.198	.058	2.48	2.71
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.72	1.003	.057	3.61	3.83
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.26	.978	.068	3.13	3.39
	Toplam	1373	3.13	1.164	.031	3.07	3.20
YBA 4	DOİTP	436	2.98	1.036	.050	2.88	3.08
	ORE	420	3.12	1.129	.055	3.01	3.23
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.01	1.269	.072	1.87	2.15
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.41	1.113	.077	2.26	2.56
	Toplam	1373	2.72	1.215	.033	2.65	2.78
YBA 5	DOİTP	436	3.09	1.102	.053	2.99	3.20
	ORE	420	2.45	1.268	.062	2.33	2.57
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.81	.837	.048	3.72	3.90
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.47	1.035	.072	3.32	3.61
	Toplam	1373	3.11	1.207	.033	3.05	3.18
YBA 6	DOİTP	436	3.33	1.079	.052	3.23	3.43
	ORE	420	3.98	1.114	.054	3.87	4.08
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.18	.981	.056	4.07	4.29
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.81	.998	.069	3.67	3.94
	Toplam	1373	3.79	1.108	.030	3.73	3.85
YBA 7	DOİTP	436	3.13	1.130	.054	3.02	3.24
	ORE	420	2.29	1.307	.064	2.16	2.41
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.20	1.114	.063	4.08	4.33
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.88	1.012	.070	3.74	4.02
	Toplam	1373	3.23	1.383	.037	3.15	3.30
YBA 8	DOİTP	436	3.10	1.265	.061	2.98	3.22
	ORE	420	2.87	1.589	.078	2.72	3.02
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.06	1.356	.077	1.90	2.21
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.69	1.283	.089	2.51	2.86
	Toplam	1373	2.73	1.447	.039	2.66	2.81
YBA 9	DOİTP	436	2.62	1.073	.051	2.52	2.72
	ORE	420	3.32	1.643	.080	3.16	3.48
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.21	1.144	.065	4.08	4.34
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.79	1.212	.084	3.63	3.96
	Toplam	1373	3.37	1.438	.039	3.29	3.45

EK-10 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
YBA 10	DOİTP	436	3.10	1.078	.052	2.99	3.20
	ORE	420	3.64	1.370	.067	3.51	3.77
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.53	.941	.054	3.43	3.64
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.13	1.215	.084	2.96	3.30
	Toplam	1373	3.37	1.194	.032	3.30	3.43
YBA 11	DOİTP	436	2.33	1.035	.050	2.23	2.42
	ORE	420	3.36	1.430	.070	3.22	3.49
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.84	1.343	.076	2.69	2.99
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.51	1.424	.099	3.32	3.71
	Toplam	1373	2.94	1.379	.037	2.86	3.01
YBA 12	DOİTP	436	4.01	1.122	.054	3.91	4.12
	ORE	420	3.57	1.349	.066	3.44	3.70
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.92	1.414	.080	2.76	3.08
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.87	1.244	.086	3.70	4.04
	Toplam	1373	3.61	1.344	.036	3.54	3.68
YBA 13	DOİTP	436	3.48	1.273	.061	3.36	3.60
	ORE	420	4.15	1.030	.050	4.06	4.25
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.86	.841	.048	3.76	3.95
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.63	1.341	.093	3.45	3.81
	Toplam	1373	3.79	1.159	.031	3.73	3.86
YBA 14	DOİTP	436	4.04	1.004	.048	3.95	4.14
	ORE	420	4.10	1.142	.056	3.99	4.20
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.25	.997	.057	4.14	4.36
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.87	1.263	.088	3.69	4.04
	Toplam	1373	4.08	1.093	.030	4.02	4.14
YOBA 1	DOİTP	436	3.18	1.144	.055	3.08	3.29
	ORE	420	3.60	1.303	.064	3.47	3.72
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.55	1.070	.061	3.43	3.67
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.53	1.383	.096	3.34	3.72
	Toplam	1373	3.45	1.229	.033	3.38	3.51
YOBA 2	DOİTP	436	3.54	1.267	.061	3.42	3.66
	ORE	420	4.02	1.070	.052	3.92	4.13
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.34	.945	.054	4.23	4.44
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.79	1.255	.087	3.62	3.96
	Toplam	1373	3.91	1.178	.032	3.84	3.97
YOBA 3	DOİTP	436	2.52	1.109	.053	2.41	2.62
	ORE	420	2.32	1.257	.061	2.20	2.44
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.44	1.163	.066	2.31	2.57
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.41	1.201	.083	2.25	2.58
	Toplam	1373	2.42	1.183	.032	2.36	2.49
YOBA 4	DOİTP	436	3.02	1.189	.057	2.91	3.13
	ORE	420	3.14	1.339	.065	3.01	3.27
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.42	.899	.051	3.32	3.52
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.15	1.087	.075	3.00	3.30
	Toplam	1373	3.17	1.173	.032	3.10	3.23

EK-10 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
YOBA 5	DOİTP	436	3.08	1.242	.059	2.97	3.20
	ORE	420	3.31	1.432	.070	3.17	3.45
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.79	1.268	.072	2.65	2.93
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.41	1.117	.077	3.26	3.56
	Toplam	1373	3.14	1.309	.035	3.07	3.20
YOBA 6	DOİTP	436	3.06	1.261	.060	2.95	3.18
	ORE	420	3.35	1.306	.064	3.22	3.47
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.65	1.246	.071	2.51	2.79
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.94	1.050	.073	2.79	3.08
	Toplam	1373	3.04	1.267	.034	2.97	3.11
YOBA 7	DOİTP	436	3.80	1.091	.052	3.70	3.90
	ORE	420	3.76	1.352	.066	3.63	3.89
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.84	.885	.050	3.74	3.94
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.81	1.216	.084	3.64	3.97
	Toplam	1373	3.80	1.156	.031	3.74	3.86
YOBA 8	DOİTP	436	3.62	.981	.047	3.53	3.71
	ORE	420	4.04	1.231	.060	3.92	4.15
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.50	.848	.048	4.40	4.59
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.70	1.080	.075	3.55	3.85
	Toplam	1373	3.96	1.104	.030	3.90	4.02
YOBA 9	DOİTP	436	2.88	1.201	.058	2.77	2.99
	ORE	420	3.57	1.179	.058	3.46	3.68
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.29	.956	.054	3.18	3.40
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.20	1.038	.072	3.06	3.34
	Toplam	1373	3.23	1.151	.031	3.17	3.29
YOBA 10	DOİTP	436	3.58	1.048	.050	3.48	3.68
	ORE	420	3.98	1.156	.056	3.87	4.09
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.49	1.175	.067	2.36	2.62
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.32	1.332	.092	3.14	3.50
	Toplam	1373	3.42	1.278	.034	3.35	3.49
YOBA 11	DOİTP	436	3.67	.959	.046	3.58	3.76
	ORE	420	3.92	1.106	.054	3.81	4.02
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.76	1.001	.057	3.65	3.87
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.25	1.110	.077	3.10	3.40
	Toplam	1373	3.70	1.059	.029	3.65	3.76
YOBA 12	DOİTP	436	2.57	1.227	.059	2.46	2.69
	ORE	420	3.23	1.239	.060	3.11	3.35
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.78	1.141	.065	2.65	2.91
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.25	.936	.065	3.13	3.38
	Toplam	1373	2.92	1.208	.033	2.86	2.99
YOBA 13	DOİTP	436	4.19	1.047	.050	4.09	4.29
	ORE	420	3.04	1.469	.072	2.89	3.18
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.09	1.362	.077	3.94	4.24
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.53	1.407	.098	3.34	3.72
	Toplam	1373	3.71	1.404	.038	3.64	3.79

EK-10 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
YOBA 14	DOİTP	436	2.95	1.408	.067	2.81	3.08
	ORE	420	3.79	1.246	.061	3.67	3.91
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.74	1.258	.072	2.60	2.88
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.66	1.472	.102	2.46	2.86
	Toplam	1373	3.11	1.412	.038	3.04	3.19
CBA 1	DOİTP	436	2.69	1.244	.060	2.58	2.81
	ORE	420	2.87	1.447	.071	2.73	3.01
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.17	.975	.055	3.07	3.28
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.07	1.017	.070	2.93	3.21
	Toplam	1373	2.91	1.239	.033	2.85	2.98
CBA 2	DOİTP	436	2.97	1.054	.050	2.87	3.07
	ORE	420	3.18	1.467	.072	3.04	3.32
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.25	.935	.053	2.14	2.35
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.18	1.398	.097	2.99	3.37
	Toplam	1373	2.90	1.278	.034	2.83	2.97
CBA 3	DOİTP	436	3.19	1.089	.052	3.08	3.29
	ORE	420	3.15	1.403	.068	3.02	3.29
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.78	.983	.056	2.67	2.89
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.42	1.466	.102	3.22	3.62
	Toplam	1373	3.12	1.249	.034	3.05	3.19
CBA 4	DOİTP	436	2.95	1.218	.058	2.84	3.07
	ORE	420	3.33	1.314	.064	3.21	3.46
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.24	1.242	.071	3.10	3.38
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.55	1.470	.102	3.35	3.75
	Toplam	1373	3.23	1.309	.035	3.16	3.30
CBA 5	DOİTP	436	2.70	1.070	.051	2.60	2.80
	ORE	420	2.98	1.347	.066	2.85	3.11
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.40	1.072	.061	2.28	2.52
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.50	1.077	.075	2.35	2.65
	Toplam	1373	2.69	1.183	.032	2.62	2.75
CBA 6	DOİTP	436	2.69	1.081	.052	2.59	2.80
	ORE	420	3.10	1.326	.065	2.97	3.22
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.23	1.001	.057	3.12	3.34
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.56	1.097	.076	3.41	3.71
	Toplam	1373	3.07	1.183	.032	3.01	3.13
CBA 7	DOİTP	436	3.32	1.069	.051	3.22	3.42
	ORE	420	3.98	1.013	.049	3.88	4.07
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.11	.748	.043	4.03	4.19
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.84	1.096	.076	3.69	3.99
	Toplam	1373	3.78	1.042	.028	3.72	3.83
CBA 8	DOİTP	436	2.92	1.049	.050	2.82	3.02
	ORE	420	3.18	1.294	.063	3.05	3.30
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.32	.985	.056	2.21	2.43
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.44	1.123	.078	2.28	2.59
	Toplam	1373	2.79	1.179	.032	2.73	2.85

EK-10 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
CBA 9	DOİTP	436	2.74	1.024	.049	2.64	2.84
	ORE	420	3.04	1.315	.064	2.91	3.16
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.44	1.048	.060	2.32	2.55
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.53	1.159	.080	2.37	2.69
	Toplam	1373	2.73	1.168	.032	2.67	2.79
CBA 10	DOİTP	436	3.33	1.275	.061	3.21	3.45
	ORE	420	3.45	1.419	.069	3.32	3.59
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.86	.962	.055	3.75	3.97
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.14	1.521	.105	2.93	3.35
	Toplam	1373	3.46	1.321	.036	3.39	3.53
CBA 11	DOİTP	436	3.05	1.191	.057	2.94	3.16
	ORE	420	3.12	1.461	.071	2.98	3.26
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.31	.918	.052	3.20	3.41
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.32	.940	.065	3.19	3.45
	Toplam	1373	3.17	1.199	.032	3.11	3.23
CBA 12	DOİTP	436	3.48	1.193	.057	3.36	3.59
	ORE	420	3.31	1.338	.065	3.18	3.44
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.88	.893	.051	3.78	3.98
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.63	1.109	.077	3.48	3.78
	Toplam	1373	3.54	1.186	.032	3.48	3.60
CBA 13	DOİTP	436	3.08	1.180	.057	2.97	3.20
	ORE	420	2.74	1.507	.074	2.59	2.88
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.48	.914	.052	4.37	4.58
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.59	1.032	.072	3.45	3.73
	Toplam	1373	3.37	1.383	.037	3.29	3.44

Ek-11. DASU-Algı Ölçeğine İlişkin Varyans Analizi Bulguları

Değişkenler	Farklılıklar	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Anlamlılık Düzeyi
TBA 1	Gruplar arası	123,939	3	41,313	65,454	0,000
	Gruplar içi	1614,938	1369	1,180		
	Toplam	1738,877	1372			
TBA 2	Gruplar arası	113,172	3	37,724	39,324	0,000
	Gruplar içi	1402,232	1369	1,024		
	Toplam	1515,404	1372			
TBA 3	Gruplar arası	461,509	3	153,836	61,579	0,000
	Gruplar içi	1727,754	1369	1,262		
	Toplam	2189,263	1372			
TBA 4	Gruplar arası	161,960	3	53,987	20,433	0,000
	Gruplar içi	1819,456	1369	1,329		
	Toplam	1981,416	1372			
TBA 5	Gruplar arası	293,018	3	97,673	42,980	0,000
	Gruplar içi	1616,470	1369	1,181		
	Toplam	1909,487	1372			
TBA 6	Gruplar arası	264,814	3	88,271	108,219	0,000
	Gruplar içi	1770,866	1369	1,294		
	Toplam	2035,680	1372			
TBA 7	Gruplar arası	175,380	3	58,460	21,438	0,000
	Gruplar içi	1794,990	1369	1,311		
	Toplam	1970,370	1372			
TBA 8	Gruplar arası	30,405	3	10,135	46,070	0,000
	Gruplar içi	1722,797	1369	1,258		
	Toplam	1753,202	1372			
TBA 9	Gruplar arası	92,975	3	30,992	24,403	0,000
	Gruplar içi	1774,949	1369	1,297		
	Toplam	1867,924	1372			
TBA 10	Gruplar arası	66,773	3	22,258	10,044	0,000
	Gruplar içi	1594,380	1369	1,165		
	Toplam	1661,152	1372			
TBA 11	Gruplar arası	73,078	3	24,359	52,607	0,000
	Gruplar içi	1231,146	1369	0,899		
	Toplam	1304,224	1372			
TBA 12	Gruplar arası	137,737	3	45,912	22,794	0,000
	Gruplar içi	1436,682	1369	1,049		
	Toplam	1574,420	1372			

EK-11 (devam)

Değişkenler	Farklılıklar	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Anlamlılık Düzeyi
TBA 13	Gruplar arası	160,366	3	53,455	4,344	0,005
	Gruplar içi	1503,105	1369	1,098		
	Toplam	1663,471	1372			
TBA 14	Gruplar arası	181,142	3	60,381	52,469	0,000
	Gruplar içi	1618,262	1369	1,182		
	Toplam	1799,404	1372			
TBA 15	Gruplar arası	121,293	3	40,431	5,051	0,002
	Gruplar içi	1865,874	1369	1,363		
	Toplam	1987,167	1372			
TBA 16	Gruplar arası	168,687	3	56,229	29,002	0,000
	Gruplar içi	1875,622	1369	1,370		
	Toplam	2044,309	1372			
TBA 17	Gruplar arası	394,369	3	131,456	14,979	0,000
	Gruplar içi	3443,449	1369	2,515		
	Toplam	3837,818	1372			
TBA 18	Gruplar arası	338,660	3	112,887	11,982	0,000
	Gruplar içi	1949,336	1369	1,424		
	Toplam	2287,996	1372			
TBA 19	Gruplar arası	74,832	3	24,944	47,642	0,000
	Gruplar içi	1483,348	1369	1,084		
	Toplam	1558,179	1372			
TBA 20	Gruplar arası	408,809	3	136,270	44,789	0,000
	Gruplar içi	1546,638	1369	1,130		
	Toplam	1955,448	1372			
TBA 21	Gruplar arası	327,874	3	109,291	83,875	0,000
	Gruplar içi	1942,021	1369	1,419		
	Toplam	2269,895	1372			
TBA 22	Gruplar arası	404,778	3	134,926	109,290	0,000
	Gruplar içi	1796,635	1369	1,312		
	Toplam	2201,413	1372			
TBA 23	Gruplar arası	192,098	3	64,033	165,745	0,000
	Gruplar içi	1860,697	1369	1,359		
	Toplam	2052,795	1372			
TBA 24	Gruplar arası	193,550	3	64,517	73,943	0,000
	Gruplar içi	1722,080	1369	1,258		
	Toplam	1915,630	1372			
TBA 25	Gruplar arası	309,688	3	103,229	66,676	0,000
	Gruplar içi	2225,828	1369	1,626		
	Toplam	2535,516	1372			

EK-11 (devam)

Değişkenler	Farklılıklar	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Anlamlılık Düzeyi
TBA 26	Gruplar arası	71,958	3	23,986	160,097	0,000
	Gruplar içi	1647,688	1369	1,204		
	Toplam	1719,646	1372			
EBA 1	Gruplar arası	97,643	3	32,548	184,556	0,000
	Gruplar içi	1572,327	1369	1,149		
	Toplam	1669,969	1372			
EBA 2	Gruplar arası	1213,802	3	404,601	3,863	0,009
	Gruplar içi	1541,703	1369	1,126		
	Toplam	2755,505	1372			
EBA 3	Gruplar arası	473,644	3	157,881	22,736	0,000
	Gruplar içi	1485,875	1369	1,085		
	Toplam	1959,519	1372			
EBA 4	Gruplar arası	44,571	3	14,857	72,635	0,000
	Gruplar içi	1755,909	1369	1,283		
	Toplam	1800,481	1372			
EBA 5	Gruplar arası	117,597	3	39,199	11,238	0,000
	Gruplar içi	1561,077	1369	1,140		
	Toplam	1678,674	1372			
EBA 6	Gruplar arası	259,120	3	86,373	106,583	0,000
	Gruplar içi	1581,957	1369	1,156		
	Toplam	1841,076	1372			
EBA 7	Gruplar arası	154,704	3	51,568	1,790	0,147
	Gruplar içi	1585,642	1368	1,159		
	Toplam	1740,346	1371			
EBA 8	Gruplar arası	6,777	3	2,259	64,980	0,000
	Gruplar içi	1174,926	1369	0,858		
	Toplam	1181,703	1372			
EBA 9	Gruplar arası	174,459	3	58,153	27,776	0,000
	Gruplar içi	1376,154	1369	1,005		
	Toplam	1550,613	1372			
EBA 10	Gruplar arası	216,314	3	72,105	55,466	0,000
	Gruplar içi	1509,390	1369	1,103		
	Toplam	1725,704	1372			
EBA 11	Gruplar arası	163,946	3	54,649	103,179	0,000
	Gruplar içi	1545,060	1369	1,129		
	Toplam	1709,007	1372			
EBA 12	Gruplar arası	232,356	3	77,452	15,844	0,000
	Gruplar içi	1390,282	1369	1,016		
	Toplam	1622,638	1372			

EK-11 (devam)

Değişkenler	Farklılıklar	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Anlamlılık Düzeyi
EBA 13	Gruplar arası	278,715	3	92,905	12,499	0,000
	Gruplar içi	1327,510	1369	0,970		
	Toplam	1606,226	1372			
EBA 14	Gruplar arası	284,975	3	94,992	22,113	0,000
	Gruplar içi	1172,308	1369	0,856		
	Toplam	1457,283	1372			
EBA 15	Gruplar arası	139,603	3	46,534	31,599	0,000
	Gruplar içi	1703,125	1369	1,244		
	Toplam	1842,728	1372			
EBA 16	Gruplar arası	248,287	3	82,762	32,397	0,000
	Gruplar içi	1329,531	1369	0,971		
	Toplam	1577,818	1372			
EBA 17	Gruplar arası	175,352	3	58,451	80,634	0,000
	Gruplar içi	1199,129	1369	0,876		
	Toplam	1374,481	1372			
EBA 18	Gruplar arası	164,946	3	54,982	109,108	0,000
	Gruplar içi	1416,225	1369	1,034		
	Toplam	1581,171	1372			
EBA 19	Gruplar arası	28,925	3	9,642	25,021	0,000
	Gruplar içi	1105,942	1369	0,808		
	Toplam	1134,867	1372			
EBA 20	Gruplar arası	210,707	3	70,236	27,426	0,000
	Gruplar içi	1540,612	1369	1,125		
	Toplam	1751,318	1372			
EBA 21	Gruplar arası	245,037	3	81,679	46,172	0,000
	Gruplar içi	1373,763	1369	1,003		
	Toplam	1618,800	1372			
EBA 22	Gruplar arası	200,302	3	66,767	38,700	0,000
	Gruplar içi	1381,111	1369	1,009		
	Toplam	1581,413	1372			
EBA 23	Gruplar arası	341,686	3	113,895	128,883	0,000
	Gruplar içi	1600,856	1369	1,169		
	Toplam	1942,542	1372			
EBA 24	Gruplar arası	209,948	3	69,983	89,972	0,000
	Gruplar içi	1538,811	1369	1,124		
	Toplam	1748,759	1372			
EBA 25	Gruplar arası	123,053	3	41,018	76,536	0,000
	Gruplar içi	1476,023	1369	1,078		
	Toplam	1599,076	1372			

EK-11 (devam)

Değişkenler	Farklılıklar	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Anlamlılık Düzeyi
SBA 1	Gruplar arası	349,737	3	116,579	45,840	0,000
	Gruplar içi	1690,011	1369	1,234		
	Toplam	2039,748	1372			
SBA 2	Gruplar arası	257,534	3	85,845	31,202	0,000
	Gruplar içi	1606,361	1369	1,173		
	Toplam	1863,895	1372			
SBA 3	Gruplar arası	147,411	3	49,137	65,696	0,000
	Gruplar içi	1507,625	1369	1,101		
	Toplam	1655,036	1372			
SBA 4	Gruplar arası	119,614	3	39,871	89,981	0,000
	Gruplar içi	1247,876	1369	0,912		
	Toplam	1367,490	1372			
SBA 5	Gruplar arası	45,154	3	15,051	56,668	0,000
	Gruplar içi	1738,565	1369	1,270		
	Toplam	1783,719	1372			
SBA 6	Gruplar arası	36,589	3	12,196	92,685	0,000
	Gruplar içi	1494,620	1369	1,092		
	Toplam	1531,209	1372			
SBA 7	Gruplar arası	307,774	3	102,591	108,924	0,000
	Gruplar içi	1520,412	1369	1,111		
	Toplam	1828,186	1372			
SBA 8	Gruplar arası	161,016	3	53,672	12,849	0,000
	Gruplar içi	1707,386	1369	1,247		
	Toplam	1868,402	1372			
SBA 9	Gruplar arası	57,103	3	19,034	78,805	0,000
	Gruplar içi	1557,166	1369	1,137		
	Toplam	1614,269	1372			
SBA 10	Gruplar arası	273,564	3	91,188	8,485	0,000
	Gruplar içi	1713,266	1369	1,251		
	Toplam	1986,830	1372			
SBA 11	Gruplar arası	33,783	3	11,261	58,513	0,000
	Gruplar içi	1472,778	1369	1,076		
	Toplam	1506,561	1372			
YBA 1	Gruplar arası	149,507	3	49,836	66,274	0,000
	Gruplar içi	1266,295	1369	0,925		
	Toplam	1415,802	1372			
YBA 2	Gruplar arası	223,897	3	74,632	31,099	0,000
	Gruplar içi	1251,133	1369	0,914		
	Toplam	1475,030	1372			

EK-11 (devam)

Değişkenler	Farklılıklar	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Anlamlılık Düzeyi
YBA 3	Gruplar arası	87,860	3	29,287	65,281	0,000
	Gruplar içi	1285,673	1369	0,939		
	Toplam	1373,532	1372			
YBA 4	Gruplar arası	31,395	3	10,465	70,502	0,000
	Gruplar içi	892,024	1369	0,652		
	Toplam	923,419	1372			
YBA 5	Gruplar arası	55,498	3	18,499	99,947	0,000
	Gruplar içi	953,348	1369	0,696		
	Toplam	1008,846	1372			
YBA 6	Gruplar arası	88,903	3	29,634	46,214	0,000
	Gruplar içi	1129,101	1369	0,825		
	Toplam	1218,004	1372			
YBA 7	Gruplar arası	14,122	3	4,707	185,841	0,000
	Gruplar içi	1109,398	1369	0,810		
	Toplam	1123,519	1372			
YBA 8	Gruplar arası	39,955	3	13,318	36,013	0,000
	Gruplar içi	1044,425	1369	0,763		
	Toplam	1084,380	1372			
YBA 9	Gruplar arası	200,147	3	66,716	97,358	0,000
	Gruplar içi	2166,821	1369	1,583		
	Toplam	2366,969	1372			
YBA 10	Gruplar arası	212,202	3	70,734	20,544	0,000
	Gruplar içi	2256,157	1369	1,648		
	Toplam	2468,360	1372			
YBA 11	Gruplar arası	115,527	3	38,509	61,447	0,000
	Gruplar içi	1482,861	1369	1,083		
	Toplam	1598,387	1372			
YBA 12	Gruplar arası	67,946	3	22,649	46,989	0,000
	Gruplar içi	1358,047	1369	0,992		
	Toplam	1425,993	1372			
YBA 13	Gruplar arası	109,110	3	36,370	27,290	0,000
	Gruplar içi	1156,897	1369	0,845		
	Toplam	1266,007	1372			
YBA 14	Gruplar arası	98,298	3	32,766	5,474	0,001
	Gruplar içi	1459,577	1369	1,066		
	Toplam	1557,875	1372			
YOBA 1	Gruplar arası	310,335	3	103,445	10,024	0,000
	Gruplar içi	1543,840	1369	1,128		
	Toplam	1854,175	1372			

EK-11 (devam)

Değişkenler	Farklılıklar	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Anlamlılık Düzeyi
YOBA 2	Gruplar arası	44,739	3	14,913	31,742	0,000
	Gruplar içi	1426,386	1369	1,042		
	Toplam	1471,125	1372			
YOBA 3	Gruplar arası	101,099	3	33,700	1,970	0,117
	Gruplar içi	1510,719	1369	1,104		
	Toplam	1611,818	1372			
YOBA 4	Gruplar arası	161,213	3	53,738	7,125	0,000
	Gruplar içi	1162,758	1369	0,849		
	Toplam	1323,971	1372			
YOBA 5	Gruplar arası	123,939	3	41,313	13,269	0,000
	Gruplar içi	1614,938	1369	1,180		
	Toplam	1738,877	1372			
YOBA 6	Gruplar arası	113,172	3	37,724	18,932	0,000
	Gruplar içi	1402,232	1369	1,024		
	Toplam	1515,404	1372			
YOBA 7	Gruplar arası	461,509	3	153,836	0,287	0,835
	Gruplar içi	1727,754	1369	1,262		
	Toplam	2189,263	1372			
YOBA 8	Gruplar arası	161,960	3	53,987	46,892	0,000
	Gruplar içi	1819,456	1369	1,329		
	Toplam	1981,416	1372			
YOBA 9	Gruplar arası	293,018	3	97,673	27,516	0,000
	Gruplar içi	1616,470	1369	1,181		
	Toplam	1909,487	1372			
YOBA 10	Gruplar arası	264,814	3	88,271	102,577	0,000
	Gruplar içi	1770,866	1369	1,294		
	Toplam	2035,680	1372			
YOBA 11	Gruplar arası	175,380	3	58,460	19,550	0,000
	Gruplar içi	1794,990	1369	1,311		
	Toplam	1970,370	1372			
YOBA 12	Gruplar arası	30,405	3	10,135	29,557	0,000
	Gruplar içi	1722,797	1369	1,258		
	Toplam	1753,202	1372			
YOBA 13	Gruplar arası	92,975	3	30,992	66,099	0,000
	Gruplar içi	1774,949	1369	1,297		
	Toplam	1867,924	1372			
YOBA 14	Gruplar arası	66,773	3	22,258	53,461	0,000
	Gruplar içi	1594,380	1369	1,165		
	Toplam	1661,152	1372			

EK-11 (devam)

Değişkenler	Farklılıklar	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Anlamlılık Düzeyi
CBA 1	Gruplar arası	73,078	3	24,359	10,740	0,000
	Gruplar içi	1231,146	1369	0,899		
	Toplam	1304,224	1372			
CBA 2	Gruplar arası	137,737	3	45,912	40,526	0,000
	Gruplar içi	1436,682	1369	1,049		
	Toplam	1574,420	1372			
CBA 3	Gruplar arası	160,366	3	53,455	12,556	0,000
	Gruplar içi	1503,105	1369	1,098		
	Toplam	1663,471	1372			
CBA 4	Gruplar arası	181,142	3	60,381	11,829	0,000
	Gruplar içi	1618,262	1369	1,182		
	Toplam	1799,404	1372			
CBA 5	Gruplar arası	121,293	3	40,431	16,815	0,000
	Gruplar içi	1865,874	1369	1,363		
	Toplam	1987,167	1372			
CBA 6	Gruplar arası	168,687	3	56,229	30,113	0,000
	Gruplar içi	1875,622	1369	1,370		
	Toplam	2044,309	1372			
CBA 7	Gruplar arası	394,369	3	131,456	48,187	0,000
	Gruplar içi	3443,449	1369	2,515		
	Toplam	3837,818	1372			
CBA 8	Gruplar arası	338,660	3	112,887	43,367	0,000
	Gruplar içi	1949,336	1369	1,424		
	Toplam	2287,996	1372			
CBA 9	Gruplar arası	74,832	3	24,944	18,870	0,000
	Gruplar içi	1483,348	1369	1,084		
	Toplam	1558,179	1372			
CBA 10	Gruplar arası	408,809	3	136,270	15,350	0,000
	Gruplar içi	1546,638	1369	1,130		
	Toplam	1955,448	1372			
CBA 11	Gruplar arası	327,874	3	109,291	4,127	0,006
	Gruplar içi	1942,021	1369	1,419		
	Toplam	2269,895	1372			
CBA 12	Gruplar arası	404,778	3	134,926	15,181	0,000
	Gruplar içi	1796,635	1369	1,312		
	Toplam	2201,413	1372			
CBA 13	Gruplar arası	192,098	3	64,033	132,488	0,000
	Gruplar içi	1860,697	1369	1,359		
	Toplam	2052,795	1372			

**Ek-12. DASU-Algı Ölçeğine İlişkin Çoklu Grup Karşılaştırması (Scheffe testi)
Bulguları**

Bağımsız Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
TBA 1	DOİTP	ORE	-997*	.080	.000	-1.22	-.77
		ORKOOP-Yöneticileri	-988*	.087	.000	-1.23	-.74
		ORKOOP-Üyeleri	-501*	.099	.000	-.78	-.22
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.009	.088	1.000	-.24	.26
		ORKOOP-Üyeleri	.495*	.100	.000	.22	.77
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.487*	.105	.000	.19	.78	
TBA 2	DOİTP	ORE	-859*	.086	.000	-1.10	-.62
		ORKOOP-Yöneticileri	-.176	.094	.319	-.44	.09
		ORKOOP-Üyeleri	-.050	.106	.974	-.35	.25
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.683*	.095	.000	.42	.95
		ORKOOP-Üyeleri	.809*	.107	.000	.51	1.11
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.126	.113	.745	-.19	.44	
TBA 3	DOİTP	ORE	-498*	.085	.000	-.74	-.26
		ORKOOP-Yöneticileri	-.100	.093	.764	-.36	.16
		ORKOOP-Üyeleri	.935*	.105	.000	.64	1.23
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.398*	.093	.000	.14	.66
		ORKOOP-Üyeleri	1.433*	.106	.000	1.14	1.73
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	1.035*	.112	.000	.72	1.35	
TBA 4	DOİTP	ORE	-481*	.087	.000	-.72	-.24
		ORKOOP-Yöneticileri	-.215	.094	.159	-.48	.05
		ORKOOP-Üyeleri	.296	.107	.053	.00	.60
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.266*	.095	.050	.00	.53
		ORKOOP-Üyeleri	.777*	.107	.000	.48	1.08
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.511*	.114	.000	.19	.83	
TBA 5	DOİTP	ORE	-.225	.084	.069	-.46	.01
		ORKOOP-Yöneticileri	-.976*	.092	.000	-1.23	-.72
		ORKOOP-Üyeleri	-.053	.104	.968	-.34	.24
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.752*	.092	.000	-1.01	-.49
		ORKOOP-Üyeleri	.172	.104	.439	-.12	.46
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.923*	.110	.000	.61	1.23	

*. Gruplar arasında $p < 0.05$ düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-12 (devam)

Bağımsız Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
TBA 6	DOİTP	ORE	-1.211*	.072	.000	-1.41	-1.01
		ORKOOP-Yöneticileri	-.986*	.078	.000	-1.20	-.77
		ORKOOP-Üyeleri	-.464*	.089	.000	-.71	-.22
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.225*	.079	.044	.00	.44
		ORKOOP-Üyeleri	.747*	.089	.000	.50	1.00
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.522*	.094	.000	.26	.79	
TBA 7	DOİTP	ORE	.304*	.081	.003	.08	.53
		ORKOOP-Yöneticileri	.247	.088	.051	.00	.49
		ORKOOP-Üyeleri	.799*	.100	.000	.52	1.08
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.057	.089	.938	-.31	.19
		ORKOOP-Üyeleri	.495*	.101	.000	.21	.78
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.552*	.106	.000	.25	.85	
TBA 8	DOİTP	ORE	.946*	.084	.000	.71	1.18
		ORKOOP-Yöneticileri	.599*	.091	.000	.34	.85
		ORKOOP-Üyeleri	.750*	.103	.000	.46	1.04
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.347*	.092	.003	-.60	-.09
		ORKOOP-Üyeleri	-.196	.104	.312	-.49	.09
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.151	.110	.594	-.16	.46	
TBA 9	DOİTP	ORE	-.615*	.078	.000	-.83	-.40
		ORKOOP-Yöneticileri	-.073	.085	.863	-.31	.16
		ORKOOP-Üyeleri	-.105	.096	.756	-.38	.16
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.541*	.086	.000	.30	.78
		ORKOOP-Üyeleri	.510*	.097	.000	.24	.78
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.032	.103	.992	-.32	.26	
TBA 10	DOİTP	ORE	-.053	.085	.943	-.29	.19
		ORKOOP-Yöneticileri	-.055	.093	.951	-.31	.20
		ORKOOP-Üyeleri	.477*	.105	.000	.18	.77
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.002	.093	1.000	-.26	.26
		ORKOOP-Üyeleri	.530*	.106	.000	.23	.83
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.532*	.112	.000	.22	.84	
TBA 11	DOİTP	ORE	-.487*	.085	.000	-.73	-.25
		ORKOOP-Yöneticileri	-1.160*	.093	.000	-1.42	-.90
		ORKOOP-Üyeleri	-.614*	.105	.000	-.91	-.32
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.673*	.094	.000	-.94	-.41
		ORKOOP-Üyeleri	-.128	.106	.694	-.42	.17
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.546*	.112	.000	.23	.86	

EK-12 (devam)

TBA 12	DOİTP	ORE	.166	.080	.230	-.06	.39
		ORKOOP-Yöneticileri	.028	.087	.992	-.22	.27
		ORKOOP-Üyeleri	.768*	.098	.000	.49	1.04
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.138	.088	.478	-.38	.11
		ORKOOP-Üyeleri	.602*	.099	.000	.33	.88
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.740*	.105	.000	.45	1.03	
TBA 13	DOİTP	ORE	.166	.069	.123	-.03	.36
		ORKOOP-Yöneticileri	.246*	.075	.013	.04	.46
		ORKOOP-Üyeleri	.208	.085	.111	-.03	.45
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.080	.076	.772	-.13	.29
		ORKOOP-Üyeleri	.043	.085	.969	-.20	.28
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.037	.090	.982	-.29	.22	
TBA 14	DOİTP	ORE	-.052	.077	.930	-.27	.16
		ORKOOP-Yöneticileri	-.157	.084	.322	-.39	.08
		ORKOOP-Üyeleri	.996*	.095	.000	.73	1.26
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.106	.085	.671	-.34	.13
		ORKOOP-Üyeleri	1.048*	.096	.000	.78	1.32
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	1.154*	.102	.000	.87	1.44	
TBA 15	DOİTP	ORE	-.122	.069	.376	-.31	.07
		ORKOOP-Yöneticileri	-.167	.075	.175	-.38	.04
		ORKOOP-Üyeleri	.146	.085	.403	-.09	.38
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.046	.076	.947	-.26	.17
		ORKOOP-Üyeleri	.267*	.086	.021	.03	.51
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.313*	.091	.008	.06	.57	
TBA 16	DOİTP	ORE	.071	.078	.842	-.15	.29
		ORKOOP-Yöneticileri	.014	.085	.999	-.22	.25
		ORKOOP-Üyeleri	.828*	.096	.000	.56	1.10
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.057	.086	.931	-.30	.18
		ORKOOP-Üyeleri	.757*	.097	.000	.49	1.03
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.814*	.103	.000	.53	1.10	
TBA 17	DOİTP	ORE	-.109	.065	.421	-.29	.07
		ORKOOP-Yöneticileri	.076	.071	.764	-.12	.27
		ORKOOP-Üyeleri	.421*	.080	.000	.20	.64
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.185	.071	.081	-.01	.38
		ORKOOP-Üyeleri	.530*	.080	.000	.30	.76
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.345*	.085	.001	.11	.58	

*. Gruplar arasında $p < 0.05$ düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-12 (devam)

Bağımsız Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
TBA 18	DOİTP	ORE	-.320*	.079	.001	-.54	-.10
		ORKOOP-Yöneticileri	-.488*	.086	.000	-.73	-.25
		ORKOOP-Üyeleri	-.179	.097	.335	-.45	.09
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.168	.086	.284	-.41	.07
		ORKOOP-Üyeleri	.141	.098	.552	-.13	.41
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.310*	.103	.030	.02	.60	
TBA 19	DOİTP	ORE	-.705*	.084	.000	-.94	-.47
		ORKOOP-Yöneticileri	.067	.091	.908	-.19	.32
		ORKOOP-Üyeleri	-.861*	.103	.000	-1.15	-.57
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.773*	.092	.000	.52	1.03
		ORKOOP-Üyeleri	-.156	.104	.521	-.45	.13
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.928*	.110	.000	-1.24	-.62	
TBA 20	DOİTP	ORE	-.909*	.086	.000	-1.15	-.67
		ORKOOP-Yöneticileri	-.699*	.093	.000	-.96	-.44
		ORKOOP-Üyeleri	-.853*	.106	.000	-1.15	-.56
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.210	.094	.173	-.05	.47
		ORKOOP-Üyeleri	.057	.106	.963	-.24	.35
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.153	.113	.603	-.47	.16	
TBA 21	DOİTP	ORE	-.156	.097	.456	-.43	.11
		ORKOOP-Yöneticileri	1.265*	.105	.000	.97	1.56
		ORKOOP-Üyeleri	.992*	.119	.000	.66	1.33
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	1.422*	.106	.000	1.12	1.72
		ORKOOP-Üyeleri	1.148*	.120	.000	.81	1.48
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.273	.127	.201	-.63	.08	
TBA 22	DOİTP	ORE	-.624*	.093	.000	-.88	-.36
		ORKOOP-Yöneticileri	1.023*	.101	.000	.74	1.31
		ORKOOP-Üyeleri	.888*	.115	.000	.57	1.21
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	1.647*	.102	.000	1.36	1.93
		ORKOOP-Üyeleri	1.511*	.116	.000	1.19	1.83
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.135	.122	.746	-.48	.21	
TBA 23	DOİTP	ORE	.650*	.087	.000	.41	.89
		ORKOOP-Yöneticileri	-1.258*	.095	.000	-1.52	-.99
		ORKOOP-Üyeleri	-1.036*	.108	.000	-1.34	-.74
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-1.908*	.096	.000	-2.18	-1.64
		ORKOOP-Üyeleri	-1.686*	.108	.000	-1.99	-1.38
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.222	.114	.289	-.10	.54	

EK-12 (devam)

Bağımsız Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
TBA 24	DOİTP	ORE	-1.007*	.084	.000	-1.24	-.77
		ORKOOP-Yöneticileri	-.868*	.091	.000	-1.12	-.61
		ORKOOP-Üyeleri	.091	.103	.853	-.20	.38
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.139	.092	.513	-.12	.40
		ORKOOP-Üyeleri	1.098*	.104	.000	.81	1.39
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.959*	.110	.000	.65	1.27
TBA 25	DOİTP	ORE	-1.100*	.080	.000	-1.32	-.88
		ORKOOP-Yöneticileri	-.780*	.087	.000	-1.02	-.54
		ORKOOP-Üyeleri	-.742*	.099	.000	-1.02	-.47
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.320*	.088	.004	.07	.57
		ORKOOP-Üyeleri	.358*	.099	.005	.08	.64
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.038	.105	.988	-.26	.33
TBA 26	DOİTP	ORE	-.656*	.079	.000	-.88	-.43
		ORKOOP-Yöneticileri	.961*	.086	.000	.72	1.20
		ORKOOP-Üyeleri	1.026*	.098	.000	.75	1.30
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	1.618*	.087	.000	1.37	1.86
		ORKOOP-Üyeleri	1.682*	.098	.000	1.41	1.96
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.064	.104	.943	-.23	.36

*. Gruplar arasında p < 0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-12 (devam)

Bağımsız Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
EBA 1	DOİTP	ORE	-1.677*	.076	.000	-1.89	-1.46
		ORKOOP-Yöneticileri	-1.310*	.083	.000	-1.54	-1.08
		ORKOOP-Üyeleri	-1.369*	.094	.000	-1.63	-1.11
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.367*	.083	.000	.13	.60
		ORKOOP-Üyeleri	.308*	.094	.014	.04	.57
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.059	.100	.950	-.34	.22
EBA 2	DOİTP	ORE	.065	.081	.889	-.16	.29
		ORKOOP-Yöneticileri	.288*	.089	.015	.04	.54
		ORKOOP-Üyeleri	.162	.100	.455	-.12	.44
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.223	.089	.102	-.03	.47
		ORKOOP-Üyeleri	.098	.101	.818	-.19	.38
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.125	.107	.712	-.42	.17
EBA 3	DOİTP	ORE	-.213	.089	.126	-.46	.04
		ORKOOP-Yöneticileri	.571*	.097	.000	.30	.84
		ORKOOP-Üyeleri	-.022	.109	.998	-.33	.28
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.784*	.097	.000	.51	1.06
		ORKOOP-Üyeleri	.191	.110	.392	-.12	.50
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.593*	.116	.000	-.92	-.27
EBA 4	DOİTP	ORE	.195	.081	.119	-.03	.42
		ORKOOP-Yöneticileri	-1.044*	.088	.000	-1.29	-.80
		ORKOOP-Üyeleri	-.150	.099	.516	-.43	.13
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-1.239*	.088	.000	-1.49	-.99
		ORKOOP-Üyeleri	-.345*	.100	.008	-.63	-.07
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.893*	.106	.000	.60	1.19
EBA 5	DOİTP	ORE	.058	.089	.934	-.19	.31
		ORKOOP-Yöneticileri	.365*	.097	.003	.09	.64
		ORKOOP-Üyeleri	.534*	.110	.000	.23	.84
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.306*	.097	.020	.03	.58
		ORKOOP-Üyeleri	.476*	.110	.000	.17	.78
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.170	.117	.548	-.16	.50
EBA 6	DOİTP	ORE	.050	.080	.942	-.17	.27
		ORKOOP-Yöneticileri	1.118*	.087	.000	.87	1.36
		ORKOOP-Üyeleri	1.292*	.099	.000	1.01	1.57
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	1.068*	.088	.000	.82	1.31
		ORKOOP-Üyeleri	1.242*	.100	.000	.96	1.52
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.174	.105	.437	-.12	.47
EBA 7	DOİTP	ORE	.127	.082	.495	-.10	.36
		ORKOOP-Yöneticileri	.132	.090	.540	-.12	.38
		ORKOOP-Üyeleri	-.054	.101	.962	-.34	.23
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.004	.090	1.000	-.25	.26
		ORKOOP-Üyeleri	-.182	.102	.366	-.47	.10
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.186	.108	.397	-.49	.12

*. Gruplar arasında $p < 0.05$ düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-12 (devam)

Bağımsız Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
EBA 8	DOİTP	ORE	-.805*	.086	.000	-1.05	-.56
		ORKOOP-Yöneticileri	.404*	.094	.000	.14	.67
		ORKOOP-Üyeleri	.205	.106	.292	-.09	.50
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	1.209*	.095	.000	.94	1.47
		ORKOOP-Üyeleri	1.011*	.107	.000	.71	1.31
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.199	.113	.380	-.52	.12
EBA 9	DOİTP	ORE	-.074	.093	.890	-.34	.19
		ORKOOP-Yöneticileri	.653*	.102	.000	.37	.94
		ORKOOP-Üyeleri	-.367*	.115	.018	-.69	-.04
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.727*	.102	.000	.44	1.01
		ORKOOP-Üyeleri	-.293	.116	.094	-.62	.03
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-1.019*	.122	.000	-1.36	-.68
EBA 10	DOİTP	ORE	-.164	.084	.280	-.40	.07
		ORKOOP-Yöneticileri	.761*	.091	.000	.51	1.02
		ORKOOP-Üyeleri	.831*	.103	.000	.54	1.12
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.925*	.092	.000	.67	1.18
		ORKOOP-Üyeleri	.995*	.104	.000	.70	1.29
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.070	.110	.939	-.24	.38
EBA 11	DOİTP	ORE	.120	.081	.529	-.11	.35
		ORKOOP-Yöneticileri	1.433*	.088	.000	1.19	1.68
		ORKOOP-Üyeleri	.409*	.100	.001	.13	.69
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	1.313*	.089	.000	1.07	1.56
		ORKOOP-Üyeleri	.289*	.100	.040	.01	.57
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-1.024*	.106	.000	-1.32	-.73
EBA 12	DOİTP	ORE	.406*	.083	.000	.17	.64
		ORKOOP-Yöneticileri	-.154	.090	.403	-.41	.10
		ORKOOP-Üyeleri	-.078	.102	.900	-.36	.21
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.559*	.091	.000	-.81	-.31
		ORKOOP-Üyeleri	-.483*	.102	.000	-.77	-.20
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.076	.108	.921	-.23	.38
EBA 13	DOİTP	ORE	.435*	.079	.000	.21	.66
		ORKOOP-Yöneticileri	.408*	.086	.000	.17	.65
		ORKOOP-Üyeleri	.184	.098	.315	-.09	.46
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.026	.087	.993	-.27	.22
		ORKOOP-Üyeleri	-.251	.098	.089	-.53	.02
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.225	.104	.196	-.52	.07
EBA 14	DOİTP	ORE	-.142	.080	.373	-.37	.08
		ORKOOP-Yöneticileri	-.465*	.087	.000	-.71	-.22
		ORKOOP-Üyeleri	-.715*	.099	.000	-.99	-.44
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.324*	.088	.004	-.57	-.08
		ORKOOP-Üyeleri	-.573*	.100	.000	-.85	-.29
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.250	.105	.132	-.54	.05

*. Gruplar arasında p <0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-12 (devam)

Bağımsız Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
EBA 15	DOİTP	ORE	-.203	.085	.130	-.44	.04
		ORKOOP-Yöneticileri	.499*	.093	.000	.24	.76
		ORKOOP-Üyeleri	-.512*	.105	.000	-.81	-.22
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.702*	.094	.000	.44	.96
		ORKOOP-Üyeleri	-.309*	.106	.037	-.60	-.01
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-1.011*	.112	.000	-1.32	-.70
EBA 16	DOİTP	ORE	-.184	.089	.237	-.43	.07
		ORKOOP-Yöneticileri	.300*	.097	.023	.03	.57
		ORKOOP-Üyeleri	-.827*	.110	.000	-1.14	-.52
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.485*	.098	.000	.21	.76
		ORKOOP-Üyeleri	-.643*	.111	.000	-.95	-.33
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-1.127*	.117	.000	-1.46	-.80
EBA 17	DOİTP	ORE	-.844*	.084	.000	-1.08	-.61
		ORKOOP-Yöneticileri	.501*	.091	.000	.25	.76
		ORKOOP-Üyeleri	-.518*	.103	.000	-.81	-.23
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	1.346*	.092	.000	1.09	1.60
		ORKOOP-Üyeleri	.326*	.104	.020	.04	.62
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-1.019*	.110	.000	-1.33	-.71
EBA 18	DOİTP	ORE	-.898*	.070	.000	-1.09	-.70
		ORKOOP-Yöneticileri	.408*	.076	.000	.19	.62
		ORKOOP-Üyeleri	.028	.087	.991	-.21	.27
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	1.306*	.077	.000	1.09	1.52
		ORKOOP-Üyeleri	.926*	.087	.000	.68	1.17
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.380*	.092	.001	-.64	-.12
EBA 19	DOİTP	ORE	-.570*	.072	.000	-.77	-.37
		ORKOOP-Yöneticileri	-.042	.078	.963	-.26	.18
		ORKOOP-Üyeleri	-.206	.088	.141	-.45	.04
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.528*	.078	.000	.31	.75
		ORKOOP-Üyeleri	.363*	.089	.001	.11	.61
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.165	.094	.380	-.43	.10
EBA 20	DOİTP	ORE	-.436*	.080	.000	-.66	-.21
		ORKOOP-Yöneticileri	-.593*	.087	.000	-.84	-.35
		ORKOOP-Üyeleri	-.793*	.099	.000	-1.07	-.52
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.157	.088	.364	-.40	.09
		ORKOOP-Üyeleri	-.358*	.100	.005	-.64	-.08
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.200	.105	.308	-.50	.10

*. Gruplar arasında $p < 0.05$ düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-12 (devam)

Bağımsız Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
EBA 21	DOİTP	ORE	-.658*	.083	.000	-.89	-.43
		ORKOOP-Yöneticileri	.169	.090	.323	-.08	.42
		ORKOOP-Üyeleri	.377*	.102	.004	.09	.66
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.826*	.091	.000	.57	1.08
		ORKOOP-Üyeleri	1.035*	.103	.000	.75	1.32
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.209	.109	.301	-.10	.51
EBA 22	DOİTP	ORE	-.709*	.079	.000	-.93	-.49
		ORKOOP-Yöneticileri	-.593*	.086	.000	-.83	-.35
		ORKOOP-Üyeleri	.022	.097	.997	-.25	.29
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.116	.086	.617	-.13	.36
		ORKOOP-Üyeleri	.731*	.098	.000	.46	1.00
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.615*	.103	.000	.33	.90
EBA 23	DOİTP	ORE	-1.102*	.072	.000	-1.30	-.90
		ORKOOP-Yöneticileri	.321*	.079	.001	.10	.54
		ORKOOP-Üyeleri	-.465*	.089	.000	-.71	-.22
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	1.423*	.079	.000	1.20	1.65
		ORKOOP-Üyeleri	.638*	.090	.000	.39	.89
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.785*	.095	.000	-1.05	-.52
EBA 24	DOİTP	ORE	.578*	.075	.000	.37	.79
		ORKOOP-Yöneticileri	-.615*	.081	.000	-.84	-.39
		ORKOOP-Üyeleri	-.577*	.092	.000	-.83	-.32
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-1.192*	.082	.000	-1.42	-.96
		ORKOOP-Üyeleri	-1.155*	.093	.000	-1.41	-.90
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.038	.098	.985	-.24	.31
EBA 25	DOİTP	ORE	-.540*	.076	.000	-.75	-.33
		ORKOOP-Yöneticileri	.711*	.082	.000	.48	.94
		ORKOOP-Üyeleri	-.098	.093	.776	-.36	.16
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	1.251*	.083	.000	1.02	1.48
		ORKOOP-Üyeleri	.442*	.094	.000	.18	.70
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.809*	.099	.000	-1.09	-.53

*. Gruplar arasında $p < 0.05$ düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-12 (devam)

Bağımsız Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Alt sınır
SBA 1	DOİTP	ORE	-.086	.087	.808	-.33	.16
		ORKOOP-Yöneticileri	-.835*	.095	.000	-1.10	-.57
		ORKOOP-Üyeleri	-.922*	.107	.000	-1.22	-.62
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.749*	.096	.000	-1.02	-.48
		ORKOOP-Üyeleri	-.836*	.108	.000	-1.14	-.53
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.087	.114	.902	-.41	.23	
SBA 2	DOİTP	ORE	.168	.087	.290	-.07	.41
		ORKOOP-Yöneticileri	-.506*	.094	.000	-.77	-.24
		ORKOOP-Üyeleri	-.686*	.107	.000	-.99	-.39
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.674*	.095	.000	-.94	-.41
		ORKOOP-Üyeleri	-.854*	.108	.000	-1.16	-.55
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.181	.114	.472	-.50	.14	
SBA 3	DOİTP	ORE	.119	.085	.575	-.12	.36
		ORKOOP-Yöneticileri	-.940*	.092	.000	-1.20	-.68
		ORKOOP-Üyeleri	-.847*	.104	.000	-1.14	-.56
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-1.059*	.093	.000	-1.32	-.80
		ORKOOP-Üyeleri	-.966*	.105	.000	-1.26	-.67
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.093	.111	.874	-.22	.40	
SBA 4	DOİTP	ORE	.020	.085	.997	-.22	.26
		ORKOOP-Yöneticileri	-1.316*	.093	.000	-1.58	-1.06
		ORKOOP-Üyeleri	-.667*	.105	.000	-.96	-.37
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-1.336*	.093	.000	-1.60	-1.08
		ORKOOP-Üyeleri	-.687*	.106	.000	-.98	-.39
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.649*	.112	.000	.34	.96	
SBA 5	DOİTP	ORE	.298*	.089	.011	.05	.55
		ORKOOP-Yöneticileri	-.837*	.097	.000	-1.11	-.57
		ORKOOP-Üyeleri	-.639*	.110	.000	-.95	-.33
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-1.135*	.097	.000	-1.41	-.86
		ORKOOP-Üyeleri	-.937*	.110	.000	-1.25	-.63
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.198	.117	.410	-.13	.52	
SBA 6	DOİTP	ORE	.338*	.080	.000	.12	.56
		ORKOOP-Yöneticileri	-.956*	.087	.000	-1.20	-.71
		ORKOOP-Üyeleri	-.749*	.098	.000	-1.02	-.47
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-1.294*	.087	.000	-1.54	-1.05
		ORKOOP-Üyeleri	-1.087*	.099	.000	-1.36	-.81
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.206	.104	.272	-.09	.50	
SBA 7	DOİTP	ORE	.274*	.081	.009	.05	.50
		ORKOOP-Yöneticileri	-1.144*	.088	.000	-1.39	-.90
		ORKOOP-Üyeleri	-.815*	.099	.000	-1.09	-.54
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-1.418*	.088	.000	-1.67	-1.17
		ORKOOP-Üyeleri	-1.089*	.100	.000	-1.37	-.81
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.329*	.106	.022	.03	.62	

*. Gruplar arasında p < 0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-12 (devam)

Bağımsız Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Alt sınır
SBA 8	DOİTP	ORE	-.203	.078	.078	-.42	.01
		ORKOOP-Yöneticileri	-.518*	.085	.000	-.75	-.28
		ORKOOP-Üyeleri	-.298*	.096	.022	-.57	-.03
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.314*	.085	.004	-.55	-.08
		ORKOOP-Üyeleri	-.095	.096	.810	-.36	.18
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.220	.102	.201	-.07	.51
SBA 9	DOİTP	ORE	.488*	.083	.000	.25	.72
		ORKOOP-Yöneticileri	-.842*	.091	.000	-1.10	-.59
		ORKOOP-Üyeleri	-.493*	.103	.000	-.78	-.21
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-1.331*	.091	.000	-1.59	-1.07
		ORKOOP-Üyeleri	-.981*	.103	.000	-1.27	-.69
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.349*	.109	.017	.04	.66
SBA 10	DOİTP	ORE	-.176	.084	.223	-.41	.06
		ORKOOP-Yöneticileri	-.334*	.091	.004	-.59	-.08
		ORKOOP-Üyeleri	.166	.103	.463	-.12	.46
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.158	.092	.399	-.42	.10
		ORKOOP-Üyeleri	.342*	.104	.013	.05	.63
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.500*	.110	.000	.19	.81
SBA 11	DOİTP	ORE	-.595*	.080	.000	-.82	-.37
		ORKOOP-Yöneticileri	-1.123*	.087	.000	-1.37	-.88
		ORKOOP-Üyeleri	-.684*	.098	.000	-.96	-.41
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.528*	.087	.000	-.77	-.28
		ORKOOP-Üyeleri	-.089	.099	.848	-.36	.19
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.440*	.104	.001	.15	.73

*. Gruplar arasında p <0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-12 (devam)

Bağımlı Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Alt sınır
YBA 1	DOİTP	ORE	.576*	.079	.000	.35	.80
		ORKOOP-Yöneticileri	-.575*	.086	.000	-.82	-.33
		ORKOOP-Üyeleri	-.345*	.098	.006	-.62	-.07
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-1.152*	.087	.000	-1.39	-.91
		ORKOOP-Üyeleri	-.922*	.098	.000	-1.20	-.65
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.230	.104	.179	-.06	.52
YBA 2	DOİTP	ORE	.545*	.078	.000	.33	.76
		ORKOOP-Yöneticileri	.734*	.085	.000	.50	.97
		ORKOOP-Üyeleri	.174	.096	.353	-.10	.44
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.189	.085	.180	-.05	.43
		ORKOOP-Üyeleri	-.371*	.097	.002	-.64	-.10
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.560*	.102	.000	-.85	-.27
YBA 3	DOİTP	ORE	.584*	.075	.000	.38	.79
		ORKOOP-Yöneticileri	-.543*	.081	.000	-.77	-.32
		ORKOOP-Üyeleri	-.081	.092	.856	-.34	.18
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-1.126*	.082	.000	-1.36	-.90
		ORKOOP-Üyeleri	-.664*	.092	.000	-.92	-.41
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.462*	.098	.000	.19	.74
YBA 4	DOİTP	ORE	-.140	.077	.354	-.36	.08
		ORKOOP-Yöneticileri	.966*	.084	.000	.73	1.20
		ORKOOP-Üyeleri	.571*	.095	.000	.30	.84
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	1.106*	.085	.000	.87	1.34
		ORKOOP-Üyeleri	.710*	.096	.000	.44	.98
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.396*	.101	.002	-.68	-.11
YBA 5	DOİTP	ORE	.639*	.075	.000	.43	.85
		ORKOOP-Yöneticileri	-.717*	.081	.000	-.95	-.49
		ORKOOP-Üyeleri	-.375*	.092	.001	-.63	-.12
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-1.357*	.082	.000	-1.59	-1.13
		ORKOOP-Üyeleri	-1.014*	.093	.000	-1.27	-.75
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.343*	.098	.007	.07	.62
YBA 6	DOİTP	ORE	-.646*	.072	.000	-.85	-.44
		ORKOOP-Yöneticileri	-.854*	.079	.000	-1.07	-.63
		ORKOOP-Üyeleri	-.477*	.089	.000	-.73	-.23
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.208	.079	.075	-.43	.01
		ORKOOP-Üyeleri	.168	.090	.317	-.08	.42
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.377*	.095	.001	.11	.64
YBA 7	DOİTP	ORE	.845*	.080	.000	.62	1.07
		ORKOOP-Yöneticileri	-1.073*	.087	.000	-1.32	-.83
		ORKOOP-Üyeleri	-.749*	.098	.000	-1.02	-.47
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-1.918*	.087	.000	-2.16	-1.67
		ORKOOP-Üyeleri	-1.594*	.099	.000	-1.87	-1.32
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.324*	.105	.023	.03	.62

*. Gruplar arasında p <0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-12 (devam)

YBA 8	DOİTP	ORE	.234	.095	.110	-.03	.50
		ORKOOP-Yöneticileri	1.048*	.104	.000	.76	1.34
		ORKOOP-Üyeleri	.416*	.117	.006	.09	.74
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.814*	.104	.000	.52	1.11
		ORKOOP-Üyeleri	.182	.118	.502	-.15	.51
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.632*	.125	.000	-.98	-.28	
YBA 9	DOİTP	ORE	-.700*	.089	.000	-.95	-.45
		ORKOOP-Yöneticileri	-1.586*	.097	.000	-1.86	-1.31
		ORKOOP-Üyeleri	-1.172*	.110	.000	-1.48	-.86
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.886*	.098	.000	-1.16	-.61
		ORKOOP-Üyeleri	-.472*	.111	.000	-.78	-.16
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.414*	.117	.006	.09	.74	
YBA 10	DOİTP	ORE	-.547*	.080	.000	-.77	-.32
		ORKOOP-Yöneticileri	-.438*	.087	.000	-.68	-.19
		ORKOOP-Üyeleri	-.033	.099	.990	-.31	.24
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.109	.088	.672	-.14	.35
		ORKOOP-Üyeleri	.513*	.099	.000	.24	.79
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.404*	.105	.002	.11	.70	
YBA 11	DOİTP	ORE	-1.031*	.089	.000	-1.28	-.78
		ORKOOP-Yöneticileri	-.512*	.096	.000	-.78	-.24
		ORKOOP-Üyeleri	-1.189*	.109	.000	-1.49	-.88
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.519*	.097	.000	.25	.79
		ORKOOP-Üyeleri	-.157	.110	.562	-.46	.15
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.676*	.116	.000	-1.00	-.35	
YBA 12	DOİTP	ORE	.442*	.088	.000	.20	.69
		ORKOOP-Yöneticileri	1.091*	.095	.000	.82	1.36
		ORKOOP-Üyeleri	.148	.108	.596	-.15	.45
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.649*	.096	.000	.38	.92
		ORKOOP-Üyeleri	-.294	.109	.063	-.60	.01
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.943*	.115	.000	-1.26	-.62	
YBA13	DOİTP	ORE	-.673*	.077	.000	-.89	-.46
		ORKOOP-Yöneticileri	-.376*	.084	.000	-.61	-.14
		ORKOOP-Üyeleri	-.148	.095	.488	-.41	.12
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.297*	.084	.006	.06	.53
		ORKOOP-Üyeleri	.525*	.096	.000	.26	.79
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.228	.101	.167	-.06	.51	
YBA 14	DOİTP	ORE	-.052	.074	.923	-.26	.16
		ORKOOP-Yöneticileri	-.209	.081	.084	-.44	.02
		ORKOOP-Üyeleri	.178	.092	.287	-.08	.43
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.157	.082	.294	-.39	.07
		ORKOOP-Üyeleri	.230	.092	.102	-.03	.49
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.387*	.098	.001	.11	.66	

*. Gruplar arasında p <0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-12 (devam)

Bağımlı Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Alt sınır
YOBA 1	DOİTP	ORE	-.412*	.083	.000	-.64	-.18
		ORKOOP-Yöneticileri	-.370*	.091	.001	-.62	-.12
		ORKOOP-Üyeleri	-.350*	.103	.009	-.64	-.06
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.042	.091	.976	-.21	.30
		ORKOOP-Üyeleri	.062	.103	.949	-.23	.35
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.020	.109	.998	-.29	.33	
YOBA 2	DOİTP	ORE	-.483*	.078	.000	-.70	-.26
		ORKOOP-Yöneticileri	-.795*	.085	.000	-1.03	-.56
		ORKOOP-Üyeleri	-.252	.096	.076	-.52	.02
		ORKOOP-Yöneticileri	-.313*	.085	.004	-.55	-.07
	ORKOOP-Üyeleri	.231	.097	.128	-.04	.50	
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.543*	.102	.000	.26	.83	
YOBA 3	DOİTP	ORE	.195	.081	.122	-.03	.42
		ORKOOP-Yöneticileri	.073	.088	.877	-.17	.32
		ORKOOP-Üyeleri	.103	.100	.786	-.18	.38
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.122	.089	.594	-.37	.13
		ORKOOP-Üyeleri	-.092	.100	.839	-.37	.19
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.030	.106	.994	-.27	.33	
YOBA 4	DOİTP	ORE	-.122	.080	.503	-.35	.10
		ORKOOP-Yöneticileri	-.397*	.087	.000	-.64	-.15
		ORKOOP-Üyeleri	-.128	.098	.635	-.40	.15
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.275*	.087	.020	-.52	-.03
		ORKOOP-Üyeleri	-.006	.099	1.000	-.28	.27
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.268	.105	.087	-.02	.56	
YOBA 5	DOİTP	ORE	-.227	.088	.086	-.47	.02
		ORKOOP-Yöneticileri	.293*	.096	.026	.02	.56
		ORKOOP-Üyeleri	-.326*	.109	.030	-.63	-.02
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.520*	.097	.000	.25	.79
		ORKOOP-Üyeleri	-.099	.110	.845	-.41	.21
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.619*	.116	.000	-.94	-.29	
YOBA 6	DOİTP	ORE	-.281*	.085	.012	-.52	-.04
		ORKOOP-Yöneticileri	.410*	.092	.000	.15	.67
		ORKOOP-Üyeleri	.127	.105	.690	-.17	.42
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.692*	.093	.000	.43	.95
		ORKOOP-Üyeleri	.408*	.105	.002	.11	.70
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.284	.111	.091	-.60	.03	
YOBA 7	DOİTP	ORE	.039	.079	.971	-.18	.26
		ORKOOP-Yöneticileri	-.041	.086	.973	-.28	.20
		ORKOOP-Üyeleri	-.007	.097	1.000	-.28	.27
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.080	.087	.840	-.32	.16
		ORKOOP-Üyeleri	-.046	.098	.975	-.32	.23
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.034	.104	.991	-.26	.32	

*. Gruplar arasında p < 0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-12 (devam)

Bağımlı Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
YOBA 8	DOİTP	ORE	-.414*	.072	.000	-.62	-.21
		ORKOOP-Yöneticileri	-.877*	.078	.000	-1.10	-.66
		ORKOOP-Üyeleri	-.080	.089	.844	-.33	.17
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.463*	.079	.000	-.68	-.24
		ORKOOP-Üyeleri	.334*	.089	.003	.08	.58
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.796*	.094	.000	.53	1.06
YOBA 9	DOİTP	ORE	-.691*	.077	.000	-.90	-.48
		ORKOOP-Yöneticileri	-.407*	.083	.000	-.64	-.17
		ORKOOP-Üyeleri	-.316*	.094	.011	-.58	-.05
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.283*	.084	.010	.05	.52
		ORKOOP-Üyeleri	.374*	.095	.001	.11	.64
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.091	.100	.845	-.19	.37
YOBA 10	DOİTP	ORE	-.394*	.079	.000	-.61	-.17
		ORKOOP-Yöneticileri	1.094*	.086	.000	.85	1.33
		ORKOOP-Üyeleri	.260	.097	.068	-.01	.53
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	1.488*	.087	.000	1.24	1.73
		ORKOOP-Üyeleri	.654*	.098	.000	.38	.93
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.833*	.104	.000	-1.12	-.54
YOBA 11	DOİTP	ORE	-.247*	.071	.007	-.45	-.05
		ORKOOP-Yöneticileri	-.088	.077	.733	-.30	.13
		ORKOOP-Üyeleri	.420*	.088	.000	.17	.66
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.159	.078	.242	-.06	.38
		ORKOOP-Üyeleri	.667*	.088	.000	.42	.91
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.507*	.093	.000	.25	.77
YOBA 12	DOİTP	ORE	-.655*	.080	.000	-.88	-.43
		ORKOOP-Yöneticileri	-.209	.087	.125	-.45	.04
		ORKOOP-Üyeleri	-.684*	.099	.000	-.96	-.41
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.446*	.088	.000	.20	.69
		ORKOOP-Üyeleri	-.029	.099	.994	-.31	.25
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.475*	.105	.000	-.77	-.18
YOBA 13	DOİTP	ORE	1.152*	.090	.000	.90	1.40
		ORKOOP-Yöneticileri	.097	.098	.802	-.18	.37
		ORKOOP-Üyeleri	.659*	.111	.000	.35	.97
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-1.055*	.098	.000	-1.33	-.78
		ORKOOP-Üyeleri	-.493*	.111	.000	-.80	-.18
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.562*	.118	.000	.23	.89
YOBA 14	DOİTP	ORE	-.838*	.091	.000	-1.09	-.58
		ORKOOP-Yöneticileri	.206	.099	.232	-.07	.48
		ORKOOP-Üyeleri	.284	.113	.097	-.03	.60
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	1.045*	.100	.000	.76	1.33
		ORKOOP-Üyeleri	1.122*	.113	.000	.80	1.44
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.078	.120	.936	-.26	.41

*. Gruplar arasında p < 0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-12 (devam)

Bağımlı Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
CBA 1	DOİTP	ORE	-.176	.084	.219	-.41	.06
		ORKOOP-Yöneticileri	-.482*	.091	.000	-.74	-.23
		ORKOOP-Üyeleri	-.379*	.103	.004	-.67	-.09
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.306*	.092	.012	-.56	-.05
		ORKOOP-Üyeleri	-.203	.104	.282	-.49	.09
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.103	.110	.832	-.21	.41	
CBA 2	DOİTP	ORE	-.211	.084	.098	-.45	.02
		ORKOOP-Yöneticileri	.722*	.091	.000	.47	.98
		ORKOOP-Üyeleri	-.210	.103	.248	-.50	.08
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.933*	.092	.000	.68	1.19
		ORKOOP-Üyeleri	.001	.104	1.000	-.29	.29
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.932*	.110	.000	-1.24	-.62	
CBA 3	DOİTP	ORE	.031	.084	.987	-.21	.27
		ORKOOP-Yöneticileri	.409*	.092	.000	.15	.67
		ORKOOP-Üyeleri	-.232	.104	.172	-.52	.06
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.378*	.092	.001	.12	.64
		ORKOOP-Üyeleri	-.264	.105	.096	-.56	.03
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.642*	.111	.000	-.95	-.33	
CBA 4	DOİTP	ORE	-.379*	.088	.000	-.63	-.13
		ORKOOP-Yöneticileri	-.289*	.096	.030	-.56	-.02
		ORKOOP-Üyeleri	-.599*	.109	.000	-.90	-.29
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.091	.097	.832	-.18	.36
		ORKOOP-Üyeleri	-.220	.110	.261	-.53	.09
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.310	.116	.068	-.63	.01	
CBA 5	DOİTP	ORE	-.279*	.080	.007	-.50	-.06
		ORKOOP-Yöneticileri	.299*	.086	.008	.06	.54
		ORKOOP-Üyeleri	.197	.098	.257	-.08	.47
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.578*	.087	.000	.33	.82
		ORKOOP-Üyeleri	.476*	.099	.000	.20	.75
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.102	.104	.812	-.39	.19	
CBA 6	DOİTP	ORE	-.400*	.078	.000	-.62	-.18
		ORKOOP-Yöneticileri	-.535*	.085	.000	-.77	-.30
		ORKOOP-Üyeleri	-.863*	.097	.000	-1.13	-.59
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.135	.086	.485	-.38	.11
		ORKOOP-Üyeleri	-.462*	.097	.000	-.73	-.19
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.328*	.103	.018	-.62	-.04	
CBA 7	DOİTP	ORE	-.655*	.068	.000	-.84	-.47
		ORKOOP-Yöneticileri	-.789*	.074	.000	-1.00	-.58
		ORKOOP-Üyeleri	-.515*	.084	.000	-.75	-.28
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.134	.074	.356	-.34	.07
		ORKOOP-Üyeleri	.140	.084	.431	-.10	.38
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.273*	.089	.024	.02	.52	

*. Gruplar arasında $p < 0.05$ düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-12 (devam)

Bağımlı Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
CBA 8	DOİTP	ORE	-.261*	.077	.010	-.48	-.05
		ORKOOP-Yöneticileri	.600*	.084	.000	.37	.83
		ORKOOP-Üyeleri	.480*	.095	.000	.21	.75
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.861*	.085	.000	.62	1.10
		ORKOOP-Üyeleri	.741*	.096	.000	.47	1.01
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.120	.101	.702	-.40	.16	
CBA 9	DOİTP	ORE	-.295*	.078	.003	-.51	-.08
		ORKOOP-Yöneticileri	.304*	.085	.005	.07	.54
		ORKOOP-Üyeleri	.212	.097	.186	-.06	.48
		ORKOOP-Yöneticileri	.599*	.086	.000	.36	.84
	ORKOOP-Üyeleri	.507*	.097	.000	.24	.78	
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.092	.103	.849	-.38	.20	
CBA 10	DOİTP	ORE	-.118	.089	.627	-.37	.13
		ORKOOP-Yöneticileri	-.526*	.097	.000	-.80	-.26
		ORKOOP-Üyeleri	.195	.110	.365	-.11	.50
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.408*	.097	.001	-.68	-.14
		ORKOOP-Üyeleri	.313*	.110	.045	.00	.62
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.721*	.117	.000	.39	1.05	
CBA 11	DOİTP	ORE	-.069	.082	.872	-.30	.16
		ORKOOP-Yöneticileri	-.257*	.089	.039	-.51	.00
		ORKOOP-Üyeleri	-.267	.101	.072	-.55	.01
		ORKOOP-Yöneticileri	-.188	.090	.219	-.44	.06
	ORKOOP-Üyeleri	-.198	.101	.281	-.48	.09	
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.010	.107	1.000	-.31	.29	
CBA 12	DOİTP	ORE	.168	.080	.222	-.06	.39
		ORKOOP-Yöneticileri	-.406*	.087	.000	-.65	-.16
		ORKOOP-Üyeleri	-.153	.098	.493	-.43	.12
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.574*	.088	.000	-.82	-.33
		ORKOOP-Üyeleri	-.320*	.099	.015	-.60	-.04
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.254	.105	.119	-.04	.55	
CBA 13	DOİTP	ORE	.347*	.083	.001	.11	.58
		ORKOOP-Yöneticileri	-1.391*	.091	.000	-1.64	-1.14
		ORKOOP-Üyeleri	-.502*	.103	.000	-.79	-.21
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-1.738*	.091	.000	-1.99	-1.48
		ORKOOP-Üyeleri	-.848*	.103	.000	-1.14	-.56
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.889*	.109	.000	.58	1.20	

*. Gruplar arasında $p < 0.05$ düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

Ek-13. İlgili Gruplarına Uygulanan DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
GVN 1	DOİTP	436	4.06	.895	.043	3.97	4.14
	ORE	420	3.60	1.348	.066	3.47	3.72
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.42	.992	.056	4.31	4.53
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.02	.988	.068	3.88	4.15
	Toplam	1373	3.99	1.126	.030	3.93	4.05
GVN 2	DOİTP	436	3.76	.884	.042	3.67	3.84
	ORE	420	3.08	1.158	.057	2.97	3.19
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.20	.957	.054	3.10	3.31
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.53	1.026	.071	3.39	3.67
	Toplam	1373	3.39	1.051	.028	3.34	3.45
GVN 3	DOİTP	436	3.75	.939	.045	3.66	3.84
	ORE	420	3.63	1.154	.056	3.52	3.74
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.53	1.132	.064	2.40	2.65
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.46	1.376	.095	2.27	2.65
	Toplam	1373	3.24	1.263	.034	3.18	3.31
GVN 4	DOİTP	436	2.19	1.090	.052	2.09	2.30
	ORE	420	3.05	1.186	.058	2.93	3.16
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.45	1.048	.060	2.33	2.56
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.54	1.347	.093	2.36	2.73
	Toplam	1373	2.57	1.202	.032	2.50	2.63
GVN 5	DOİTP	436	3.68	1.034	.049	3.58	3.78
	ORE	420	2.96	1.259	.061	2.84	3.09
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.45	.988	.056	2.34	2.56
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.88	.950	.066	2.75	3.00
	Toplam	1373	3.06	1.180	.032	3.00	3.13
GVN 6	DOİTP	436	3.92	.900	.043	3.84	4.01
	ORE	420	3.35	1.151	.056	3.23	3.46
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.72	1.209	.069	2.58	2.85
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.43	1.412	.098	3.23	3.62
	Toplam	1373	3.40	1.218	.033	3.34	3.47
GVN 7	DOİTP	436	2.75	1.057	.051	2.65	2.85
	ORE	420	2.14	1.198	.058	2.03	2.26
	ORKOOP-Yöneticileri	309	1.81	1.251	.071	1.67	1.95
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.40	1.045	.072	2.26	2.55
	Toplam	1373	2.30	1.198	.032	2.24	2.36
GVN 8	DOİTP	436	4.04	1.069	.051	3.94	4.14
	ORE	420	4.18	1.094	.053	4.07	4.28
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.34	1.104	.063	4.22	4.46
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.89	1.297	.090	3.71	4.07
	Toplam	1373	4.13	1.130	.031	4.07	4.19

EK-13 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
GVN 9	DOİTP	436	3.10	1.020	.049	3.00	3.19
	ORE	420	2.92	1.322	.064	2.79	3.04
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.43	1.081	.061	2.31	2.55
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.63	1.055	.073	2.49	2.77
	Toplam	1373	2.82	1.167	.031	2.76	2.88
GVN 10	DOİTP	436	3.76	1.001	.048	3.66	3.85
	ORE	420	3.39	1.146	.056	3.28	3.50
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.77	.982	.056	3.66	3.88
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.22	1.226	.085	3.05	3.38
	Toplam	1373	3.57	1.100	.030	3.51	3.62
GVN 11	DOİTP	436	3.73	.933	.045	3.64	3.81
	ORE	420	3.87	.924	.045	3.78	3.96
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.35	1.019	.058	4.23	4.46
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.98	.919	.064	3.85	4.10
	Toplam	1373	3.95	.975	.026	3.90	4.00
GVN 12	DOİTP	436	3.61	.920	.044	3.52	3.69
	ORE	420	3.29	1.043	.051	3.19	3.39
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.79	1.123	.064	2.67	2.92
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.60	1.040	.072	3.45	3.74
	Toplam	1373	3.32	1.071	.029	3.27	3.38
GVN 13	DOİTP	436	3.58	.850	.041	3.50	3.66
	ORE	420	3.19	1.087	.053	3.09	3.29
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.66	1.181	.067	2.53	2.79
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.00	1.131	.078	2.85	3.16
	Toplam	1373	3.17	1.101	.030	3.11	3.23
GVN 14	DOİTP	436	3.78	.879	.042	3.70	3.86
	ORE	420	3.39	1.156	.056	3.28	3.50
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.79	1.206	.069	2.65	2.92
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.48	1.150	.080	3.32	3.63
	Toplam	1373	3.39	1.145	.031	3.33	3.45
GVN 15	DOİTP	436	3.33	1.144	.055	3.22	3.43
	ORE	420	3.45	1.240	.060	3.33	3.57
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.80	1.125	.064	2.67	2.92
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.70	1.125	.078	3.54	3.85
	Toplam	1373	3.30	1.203	.032	3.24	3.37
GVN 16	DOİTP	436	3.15	1.126	.054	3.05	3.26
	ORE	420	3.62	1.124	.055	3.51	3.73
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.70	1.143	.065	2.57	2.83
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.51	1.376	.095	3.33	3.70
	Toplam	1373	3.25	1.221	.033	3.18	3.31
GVN 17	DOİTP	436	3.68	1.025	.049	3.58	3.77
	ORE	420	4.25	.976	.048	4.16	4.34
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.40	2.624	.149	4.11	4.69
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.82	1.502	.104	2.61	3.02
	Toplam	1373	3.88	1.672	.045	3.80	3.97

EK-13 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
GVN 18	DOİTP	436	3.58	1.098	.053	3.47	3.68
	ORE	420	3.99	1.171	.057	3.88	4.10
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.29	1.206	.069	3.16	3.43
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.46	1.393	.097	2.27	2.65
	Toplam	1373	3.47	1.291	.035	3.40	3.54
GVN 19	DOİTP	436	3.75	1.039	.050	3.65	3.85
	ORE	420	3.86	1.015	.050	3.76	3.95
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.36	1.053	.060	4.24	4.48
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.03	1.078	.075	3.89	4.18
	Toplam	1373	3.96	1.066	.029	3.91	4.02
GVN 20	DOİTP	436	2.74	1.114	.053	2.64	2.85
	ORE	420	4.10	1.020	.050	4.00	4.19
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.60	1.057	.060	3.48	3.72
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.25	1.046	.073	3.10	3.39
	Toplam	1373	3.42	1.194	.032	3.36	3.49
GVN 21	DOİTP	436	2.39	.994	.048	2.30	2.49
	ORE	420	3.12	1.305	.064	2.99	3.24
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.06	1.274	.072	2.92	3.20
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.88	1.200	.083	3.72	4.04
	Toplam	1373	2.99	1.286	.035	2.92	3.06
GVN 22	DOİTP	436	2.75	.996	.048	2.66	2.84
	ORE	420	4.00	1.114	.054	3.89	4.11
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.05	1.276	.073	2.90	3.19
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.80	1.288	.089	3.62	3.97
	Toplam	1373	3.36	1.267	.034	3.29	3.42
GVN 23	DOİTP	436	3.55	1.012	.048	3.46	3.65
	ORE	420	3.67	1.258	.061	3.55	3.79
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.71	1.173	.067	2.58	2.84
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.19	1.258	.087	3.02	3.36
	Toplam	1373	3.34	1.223	.033	3.28	3.41
GVN 24	DOİTP	436	3.82	.956	.046	3.73	3.91
	ORE	420	3.69	1.186	.058	3.58	3.80
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.86	1.191	.068	2.73	2.99
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.74	1.200	.083	3.58	3.90
	Toplam	1373	3.55	1.182	.032	3.49	3.61
GVN 25	DOİTP	436	3.57	1.002	.048	3.48	3.67
	ORE	420	3.52	1.306	.064	3.40	3.65
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.47	1.588	.090	2.29	2.65
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.76	1.199	.083	3.60	3.93
	Toplam	1373	3.34	1.359	.037	3.27	3.41
GVN 26	DOİTP	436	3.03	1.090	.052	2.93	3.14
	ORE	420	3.44	1.210	.059	3.32	3.56
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.44	1.026	.058	3.32	3.55
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.89	.967	.067	2.76	3.03
	Toplam	1373	3.23	1.120	.030	3.17	3.29

EK-13 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
GVN 27	DOİTP	436	2.95	1.091	.052	2.84	3.05
	ORE	420	3.52	1.211	.059	3.41	3.64
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.56	.950	.054	3.45	3.66
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.20	.883	.061	3.08	3.32
	Toplam	1373	3.30	1.103	.030	3.24	3.36
GVN 28	DOİTP	436	2.69	1.035	.050	2.59	2.79
	ORE	420	2.06	1.118	.055	1.95	2.17
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.39	.953	.054	4.28	4.50
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.00	1.148	.080	3.85	4.16
	Toplam	1373	3.08	1.417	.038	3.00	3.15
GVN 29	DOİTP	436	2.76	1.003	.048	2.67	2.86
	ORE	420	2.70	1.164	.057	2.59	2.81
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.90	.883	.050	3.80	4.00
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.00	1.079	.075	3.86	4.15
	Toplam	1373	3.19	1.195	.032	3.12	3.25
GVN 30	DOİTP	436	3.32	1.074	.051	3.22	3.42
	ORE	420	3.36	1.242	.061	3.24	3.48
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.65	1.013	.058	3.54	3.76
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.78	1.187	.082	3.62	3.94
	Toplam	1373	3.48	1.146	.031	3.42	3.54
GVN 31	DOİTP	436	3.26	1.044	.050	3.16	3.36
	ORE	420	3.49	1.182	.058	3.37	3.60
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.95	.878	.050	3.86	4.05
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.93	1.132	.078	3.78	4.09
	Toplam	1373	3.59	1.106	.030	3.53	3.65
GVN 32	DOİTP	436	3.14	.990	.047	3.05	3.23
	ORE	420	3.43	1.117	.055	3.32	3.54
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.24	1.148	.065	4.11	4.36
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.98	1.047	.073	3.83	4.12
	Toplam	1373	3.60	1.158	.031	3.54	3.66
GVN 33	DOİTP	435	3.38	.963	.046	3.29	3.47
	ORE	420	3.99	.995	.049	3.89	4.08
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.01	1.297	.074	3.86	4.15
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.22	1.099	.076	3.07	3.37
	Toplam	1372	3.68	1.127	.030	3.62	3.74
GVN 34	DOİTP	436	3.79	.875	.042	3.71	3.88
	ORE	420	3.88	1.018	.050	3.78	3.98
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.89	.772	.044	3.81	3.98
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.01	1.040	.072	3.87	4.15
	Toplam	1373	3.88	.928	.025	3.83	3.92
ILT 1	DOİTP	436	3.42	.871	.042	3.34	3.50
	ORE	420	3.24	1.032	.050	3.14	3.34
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.69	1.099	.063	2.57	2.82
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.51	1.049	.073	2.37	2.65
	Toplam	1373	3.06	1.063	.029	3.01	3.12

EK-13 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
ILT 2	DOİTP	436	2.76	.982	.047	2.67	2.85
	ORE	420	3.40	1.060	.052	3.30	3.51
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.69	.961	.055	3.58	3.79
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.74	1.271	.088	3.56	3.91
	Toplam	1373	3.31	1.122	.030	3.25	3.37
ILT 3	DOİTP	436	3.75	.842	.040	3.68	3.83
	ORE	420	3.45	1.139	.056	3.34	3.56
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.86	1.126	.064	2.74	2.99
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.74	1.208	.084	3.58	3.91
	Toplam	1373	3.46	1.116	.030	3.40	3.52
ILT 4	DOİTP	436	3.67	.778	.037	3.59	3.74
	ORE	420	3.27	1.029	.050	3.18	3.37
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.73	1.153	.066	2.60	2.86
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.63	1.152	.080	2.47	2.79
	Toplam	1373	3.18	1.088	.029	3.12	3.24
ILT 5	DOİTP	436	3.94	.677	.032	3.87	4.00
	ORE	420	3.65	.983	.048	3.56	3.75
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.73	1.130	.064	2.60	2.85
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.60	1.263	.088	3.42	3.77
	Toplam	1373	3.53	1.082	.029	3.47	3.58
ILT 6	DOİTP	436	3.78	.768	.037	3.71	3.85
	ORE	420	3.61	.888	.043	3.52	3.69
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.72	1.023	.058	2.61	2.84
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.84	1.129	.078	2.69	3.00
	Toplam	1373	3.35	1.031	.028	3.29	3.40
ILT 7	DOİTP	436	2.80	1.003	.048	2.71	2.89
	ORE	420	3.39	1.135	.055	3.28	3.50
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.49	1.077	.061	3.37	3.61
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.60	1.333	.092	3.41	3.78
	Toplam	1373	3.26	1.159	.031	3.20	3.32
ILT 8	DOİTP	436	3.54	.791	.038	3.47	3.62
	ORE	420	3.32	1.083	.053	3.22	3.43
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.49	1.031	.059	2.37	2.60
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.74	1.073	.074	2.59	2.88
	Toplam	1373	3.12	1.072	.029	3.06	3.17
ILT 9	DOİTP	436	3.81	.764	.037	3.74	3.88
	ORE	420	3.75	.816	.040	3.67	3.83
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.92	1.159	.066	2.79	3.05
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.38	1.105	.077	3.22	3.53
	Toplam	1373	3.52	1.001	.027	3.47	3.58
ILT 10	DOİTP	436	2.65	.988	.047	2.56	2.74
	ORE	420	3.33	1.052	.051	3.23	3.43
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.52	.976	.055	3.41	3.63
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.08	1.065	.074	2.93	3.22
	Toplam	1373	3.12	1.074	.029	3.06	3.18

EK-13 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
ILT 11	DOİTP	436	3.99	.814	.039	3.91	4.07
	ORE	420	4.26	.710	.035	4.19	4.33
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.31	1.075	.061	4.19	4.43
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.00	1.101	.076	3.84	4.15
	Toplam	1373	4.15	.909	.025	4.10	4.19
ILT 12	DOİTP	436	2.99	1.175	.056	2.88	3.10
	ORE	420	3.93	.950	.046	3.84	4.02
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.65	.987	.056	3.54	3.76
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.22	1.125	.078	3.07	3.37
	Toplam	1373	3.46	1.130	.030	3.40	3.52
ILT 13	DOİTP	436	3.61	.796	.038	3.54	3.69
	ORE	420	3.35	1.019	.050	3.25	3.44
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.57	1.062	.060	2.45	2.69
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.75	1.235	.086	2.58	2.91
	Toplam	1373	3.16	1.086	.029	3.11	3.22
ILT 14	DOİTP	436	3.76	.731	.035	3.69	3.83
	ORE	420	3.12	1.097	.054	3.01	3.22
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.86	1.068	.061	2.74	2.98
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.73	1.191	.083	3.56	3.89
	Toplam	1373	3.36	1.074	.029	3.30	3.41
ILT 15	DOİTP	436	3.77	.911	.044	3.68	3.86
	ORE	420	3.58	1.127	.055	3.48	3.69
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.47	1.027	.058	2.36	2.59
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.21	1.360	.094	3.03	3.40
	Toplam	1373	3.34	1.190	.032	3.27	3.40
ILT 16	DOİTP	436	2.73	1.053	.050	2.63	2.83
	ORE	420	3.63	1.022	.050	3.53	3.73
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.49	.995	.057	3.37	3.60
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.53	1.231	.085	3.37	3.70
	Toplam	1373	3.30	1.129	.030	3.24	3.36
ILT 17	DOİTP	436	3.72	.947	.045	3.63	3.81
	ORE	420	3.46	1.075	.052	3.36	3.57
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.91	.894	.051	2.81	3.01
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.32	1.310	.091	3.14	3.50
	Toplam	1373	3.40	1.080	.029	3.34	3.46
ILT 18	DOİTP	436	3.81	.966	.046	3.72	3.90
	ORE	420	2.89	1.125	.055	2.78	3.00
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.53	1.092	.062	2.41	2.65
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.43	1.367	.095	3.25	3.62
	Toplam	1373	3.18	1.219	.033	3.12	3.25
ILT 19	DOİTP	436	3.52	.888	.043	3.43	3.60
	ORE	420	2.89	1.146	.056	2.78	3.00
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.35	.981	.056	2.24	2.46
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.15	1.419	.098	2.96	3.35
	Toplam	1373	3.01	1.166	.031	2.95	3.07

EK-13 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
ILT 20	DOİTP	436	3.72	.821	.039	3.65	3.80
	ORE	420	3.40	1.003	.049	3.31	3.50
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.84	1.160	.066	2.71	2.97
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.57	1.353	.094	3.39	3.76
	Toplam	1373	3.41	1.098	.030	3.35	3.46
ILT 21	DOİTP	436	3.89	.822	.039	3.81	3.97
	ORE	420	4.13	.669	.033	4.07	4.20
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.38	1.123	.064	3.25	3.50
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.54	1.351	.094	3.35	3.72
	Toplam	1373	3.80	.998	.027	3.74	3.85
ILT 22	DOİTP	436	3.93	.784	.038	3.86	4.01
	ORE	420	3.67	.944	.046	3.58	3.76
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.73	1.470	.084	3.56	3.89
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.38	1.446	.100	3.18	3.58
	Toplam	1373	3.72	1.140	.031	3.66	3.78
ILT 23	DOİTP	436	3.70	.912	.044	3.61	3.78
	ORE	420	3.54	.893	.044	3.45	3.62
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.27	1.099	.063	3.14	3.39
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.40	1.434	.099	3.20	3.60
	Toplam	1373	3.51	1.056	.029	3.45	3.56
CCB 1	DOİTP	436	3.34	.950	.045	3.25	3.43
	ORE	420	2.89	1.187	.058	2.78	3.01
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.30	.978	.056	2.19	2.41
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.12	1.084	.075	1.97	2.26
	Toplam	1373	2.78	1.154	.031	2.72	2.85
CCB 2	DOİTP	436	3.55	.868	.042	3.46	3.63
	ORE	420	2.96	1.231	.060	2.85	3.08
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.66	1.107	.063	2.54	2.78
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.30	1.332	.092	3.12	3.48
	Toplam	1373	3.13	1.167	.031	3.07	3.19
CCB 3	DOİTP	436	3.46	.910	.044	3.38	3.55
	ORE	420	3.11	1.125	.055	3.00	3.22
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.59	1.002	.057	3.47	3.70
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.61	1.314	.091	3.43	3.79
	Toplam	1373	3.40	1.085	.029	3.35	3.46
CCB 4	DOİTP	436	2.48	1.088	.052	2.37	2.58
	ORE	420	3.36	1.213	.059	3.24	3.47
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.59	1.033	.059	3.47	3.70
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.22	1.106	.077	3.07	3.37
	Toplam	1373	3.11	1.203	.032	3.04	3.17
CCB 5	DOİTP	436	2.62	1.060	.051	2.52	2.72
	ORE	420	2.81	1.098	.054	2.70	2.91
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.38	.937	.053	2.27	2.48
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.66	1.004	.070	2.52	2.80
	Toplam	1373	2.63	1.048	.028	2.57	2.68

EK-13 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
CCB 6	DOİTP	436	3.32	1.075	.051	3.22	3.42
	ORE	420	4.13	.857	.042	4.05	4.21
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.86	.809	.046	3.77	3.95
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.90	1.108	.077	3.75	4.06
	Toplam	1373	3.78	1.016	.027	3.72	3.83
CCB 7	DOİTP	436	3.52	1.073	.051	3.42	3.62
	ORE	420	4.46	.748	.037	4.39	4.54
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.35	1.023	.058	4.24	4.47
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.12	.966	.067	3.98	4.25
	Toplam	1373	4.09	1.037	.028	4.03	4.14
CCB 8	DOİTP	436	3.69	.948	.045	3.60	3.78
	ORE	420	4.19	.946	.046	4.10	4.28
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.32	1.016	.058	4.21	4.44
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.11	.989	.069	3.98	4.25
	Toplam	1373	4.05	1.001	.027	4.00	4.10
CCB 9	DOİTP	436	4.22	.836	.040	4.14	4.30
	ORE	420	4.43	.713	.035	4.36	4.50
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.01	.747	.043	3.93	4.10
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.20	.990	.069	4.06	4.33
	Toplam	1373	4.23	.820	.022	4.19	4.28
CCB 10	DOİTP	436	4.13	.887	.042	4.05	4.22
	ORE	420	4.58	.711	.035	4.52	4.65
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.58	.828	.047	4.49	4.67
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.36	.952	.066	4.23	4.49
	Toplam	1373	4.40	.858	.023	4.36	4.45
CCB 11	DOİTP	436	3.84	.932	.045	3.75	3.93
	ORE	420	4.30	.884	.043	4.21	4.38
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.50	.863	.049	4.41	4.60
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.24	.968	.067	4.11	4.37
	Toplam	1373	4.19	.942	.025	4.14	4.24
CCB 12	DOİTP	436	4.31	.816	.039	4.24	4.39
	ORE	420	4.19	.983	.048	4.10	4.28
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.04	.799	.045	3.95	4.13
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.13	1.027	.071	3.99	4.27
	Toplam	1373	4.19	.905	.024	4.14	4.24
CCB 13	DOİTP	436	4.09	.945	.045	4.00	4.18
	ORE	420	4.44	.892	.044	4.35	4.53
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.06	.636	.036	3.99	4.14
	ORKOOP-Üyeleri	208	4.05	.977	.068	3.91	4.18
	Toplam	1373	4.18	.889	.024	4.14	4.23
CCB 14	DOİTP	436	2.68	1.224	.059	2.56	2.79
	ORE	420	2.92	1.451	.071	2.78	3.06
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.36	1.030	.059	3.24	3.47
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.75	1.217	.084	3.59	3.92
	Toplam	1373	3.07	1.313	.035	3.00	3.14

EK-13 (devam)

Değişkenler	Grup	N	Ortalama	Standart sapma	Standart hata	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
CCB 15	DOİTP	436	2.49	1.269	.061	2.37	2.61
	ORE	420	2.82	1.515	.074	2.68	2.97
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.34	1.003	.057	3.23	3.46
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.50	1.171	.081	3.34	3.66
	Toplam	1373	2.94	1.341	.036	2.86	3.01
CCB 16	DOİTP	436	3.39	.882	.042	3.31	3.48
	ORE	420	3.02	1.186	.058	2.91	3.14
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.64	1.046	.059	2.53	2.76
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.79	1.026	.071	2.65	2.93
	Toplam	1373	3.02	1.079	.029	2.96	3.08
CCB 17	DOİTP	436	4.24	.885	.042	4.15	4.32
	ORE	420	4.30	.911	.044	4.21	4.39
	ORKOOP-Yöneticileri	309	4.28	1.132	.064	4.15	4.41
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.65	1.153	.080	3.50	3.81
	Toplam	1373	4.18	1.019	.028	4.12	4.23
CCB 18	DOİTP	436	3.38	1.043	.050	3.28	3.48
	ORE	420	4.07	.911	.044	3.98	4.16
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.90	.750	.043	3.82	3.99
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.80	.887	.062	3.68	3.92
	Toplam	1373	3.77	.961	.026	3.72	3.83
CCB 19	DOİTP	436	3.31	.887	.042	3.22	3.39
	ORE	420	3.29	1.077	.053	3.18	3.39
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.64	1.043	.059	2.52	2.76
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.19	1.196	.083	3.03	3.36
	Toplam	1373	3.13	1.066	.029	3.08	3.19
CCB 20	DOİTP	436	2.80	1.059	.051	2.70	2.90
	ORE	420	3.35	1.202	.059	3.23	3.46
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.26	.854	.049	2.16	2.35
	ORKOOP-Üyeleri	208	2.11	1.046	.073	1.97	2.25
	Toplam	1373	2.74	1.163	.031	2.68	2.80
CCB 21	DOİTP	436	3.13	.945	.045	3.04	3.22
	ORE	420	3.21	1.187	.058	3.10	3.33
	ORKOOP-Yöneticileri	309	3.61	.833	.047	3.52	3.70
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.33	1.063	.074	3.18	3.47
	Toplam	1373	3.29	1.035	.028	3.24	3.35
CCB 22	DOİTP	436	3.27	.977	.047	3.18	3.36
	ORE	420	3.35	1.221	.060	3.23	3.46
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.65	.926	.053	2.55	2.75
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.02	.997	.069	2.88	3.16
	Toplam	1373	3.12	1.084	.029	3.06	3.17
CCB 23	DOİTP	436	3.51	.862	.041	3.43	3.59
	ORE	420	3.70	.884	.043	3.62	3.79
	ORKOOP-Yöneticileri	309	2.82	1.058	.060	2.70	2.93
	ORKOOP-Üyeleri	208	3.13	.900	.062	3.01	3.25
	Toplam	1373	3.35	.982	.027	3.30	3.41

Ek-14. DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin Varyans Analizi Bulguları

Değişkenler	Farklılıklar	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Anlamlılık Düzeyi
GVN 1	Gruplar arası	123,939	3	41,313	35,021	0,000
	Gruplar içi	1614,938	1369	1,180		
	Toplam	1738,877	1372			
GVN 2	Gruplar arası	113,172	3	37,724	36,830	0,000
	Gruplar içi	1402,232	1369	1,024		
	Toplam	1515,404	1372			
GVN 3	Gruplar arası	461,509	3	153,836	121,894	0,000
	Gruplar içi	1727,754	1369	1,262		
	Toplam	2189,263	1372			
GVN 4	Gruplar arası	161,96	3	53,987	40,621	0,000
	Gruplar içi	1819,456	1369	1,329		
	Toplam	1981,416	1372			
GVN 5	Gruplar arası	293,018	3	97,673	82,720	0,000
	Gruplar içi	1616,47	1369	1,181		
	Toplam	1909,487	1372			
GVN 6	Gruplar arası	264,814	3	88,271	68,240	0,000
	Gruplar içi	1770,866	1369	1,294		
	Toplam	2035,68	1372			
GVN 7	Gruplar arası	175,38	3	58,460	44,586	0,000
	Gruplar içi	1794,99	1369	1,311		
	Toplam	1970,37	1372			
GVN 8	Gruplar arası	30,405	3	10,135	8,054	0,000
	Gruplar içi	1722,797	1369	1,258		
	Toplam	1753,202	1372			
GVN 9	Gruplar arası	92,975	3	30,992	23,904	0,000
	Gruplar içi	1774,949	1369	1,297		
	Toplam	1867,924	1372			
GVN 10	Gruplar arası	66,773	3	22,258	19,111	0,000
	Gruplar içi	1594,38	1369	1,165		
	Toplam	1661,152	1372			
GVN 11	Gruplar arası	73,078	3	24,359	27,087	0,000
	Gruplar içi	1231,146	1369	0,899		
	Toplam	1304,224	1372			
GVN 12	Gruplar arası	137,737	3	45,912	43,749	0,000
	Gruplar içi	1436,682	1369	1,049		
	Toplam	1574,42	1372			

EK-14 (devam)

Değişkenler	Farklılıklar	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Anlamlılık Düzeyi
GVN 13	Gruplar arası	160,366	3	53,455	48,686	0,000
	Gruplar içi	1503,105	1369	1,098		
	Toplam	1663,471	1372			
GVN 14	Gruplar arası	181,142	3	60,381	51,080	0,000
	Gruplar içi	1618,262	1369	1,182		
	Toplam	1799,404	1372			
GVN 15	Gruplar arası	121,293	3	40,431	29,664	0,000
	Gruplar içi	1865,874	1369	1,363		
	Toplam	1987,167	1372			
GVN 16	Gruplar arası	168,687	3	56,229	41,041	0,000
	Gruplar içi	1875,622	1369	1,370		
	Toplam	2044,309	1372			
GVN 17	Gruplar arası	394,369	3	131,456	52,263	0,000
	Gruplar içi	3443,449	1369	2,515		
	Toplam	3837,818	1372			
GVN 18	Gruplar arası	338,66	3	112,887	79,279	0,000
	Gruplar içi	1949,336	1369	1,424		
	Toplam	2287,996	1372			
GVN 19	Gruplar arası	74,832	3	24,944	23,021	0,000
	Gruplar içi	1483,348	1369	1,084		
	Toplam	1558,179	1372			
GVN 20	Gruplar arası	408,809	3	136,270	120,619	0,000
	Gruplar içi	1546,638	1369	1,130		
	Toplam	1955,448	1372			
GVN 21	Gruplar arası	327,874	3	109,291	77,043	0,000
	Gruplar içi	1942,021	1369	1,419		
	Toplam	2269,895	1372			
GVN 22	Gruplar arası	404,778	3	134,926	102,811	0,000
	Gruplar içi	1796,635	1369	1,312		
	Toplam	2201,413	1372			
GVN 23	Gruplar arası	192,098	3	64,033	47,112	0,000
	Gruplar içi	1860,697	1369	1,359		
	Toplam	2052,795	1372			
GVN 24	Gruplar arası	193,55	3	64,517	51,289	0,000
	Gruplar içi	1722,08	1369	1,258		
	Toplam	1915,63	1372			
GVN 25	Gruplar arası	309,688	3	103,229	63,492	0,000
	Gruplar içi	2225,828	1369	1,626		
	Toplam	2535,516	1372			

EK-14 (devam)

Değişkenler	Farklılıklar	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Anlamlılık Düzeyi
GVN 26	Gruplar arası	71,958	3	23,986	19,929	0,000
	Gruplar içi	1647,688	1369	1,204		
	Toplam	1719,646	1372			
GVN 27	Gruplar arası	97,643	3	32,548	28,339	0,000
	Gruplar içi	1572,327	1369	1,149		
	Toplam	1669,969	1372			
GVN 28	Gruplar arası	1213,802	3	404,601	359,277	0,000
	Gruplar içi	1541,703	1369	1,126		
	Toplam	2755,505	1372			
GVN 29	Gruplar arası	473,644	3	157,881	145,463	0,000
	Gruplar içi	1485,875	1369	1,085		
	Toplam	1959,519	1372			
GVN 30	Gruplar arası	44,571	3	14,857	11,583	0,000
	Gruplar içi	1755,909	1369	1,283		
	Toplam	1800,481	1372			
GVN 31	Gruplar arası	117,597	3	39,199	34,376	0,000
	Gruplar içi	1561,077	1369	1,140		
	Toplam	1678,674	1372			
GVN 32	Gruplar arası	259,12	3	86,373	74,746	0,000
	Gruplar içi	1581,957	1369	1,156		
	Toplam	1841,076	1372			
GVN 33	Gruplar arası	154,704	3	51,568	44,490	0,000
	Gruplar içi	1585,642	1368	1,159		
	Toplam	1740,346	1371			
GVN 34	Gruplar arası	6,777	3	2,259	2,632	0,049
	Gruplar içi	1174,926	1369	0,858		
	Toplam	1181,703	1372			
ILT 1	Gruplar arası	174,459	3	58,153	57,851	0,000
	Gruplar içi	1376,154	1369	1,005		
	Toplam	1550,613	1372			
ILT 2	Gruplar arası	216,314	3	72,105	65,398	0,000
	Gruplar içi	1509,39	1369	1,103		
	Toplam	1725,704	1372			
ILT 3	Gruplar arası	163,946	3	54,649	48,421	0,000
	Gruplar içi	1545,06	1369	1,129		
	Toplam	1709,007	1372			
ILT 4	Gruplar arası	232,356	3	77,452	76,266	0,000
	Gruplar içi	1390,282	1369	1,016		
	Toplam	1622,638	1372			

EK-14 (devam)

Değişkenler	Farklılıklar	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Anlamlılık Düzeyi
ILT 5	Gruplar arası	278,715	3	92,905	95,809	0,000
	Gruplar içi	1327,51	1369	0,970		
	Toplam	1606,226	1372			
ILT 6	Gruplar arası	284,975	3	94,992	110,930	0,000
	Gruplar içi	1172,308	1369	0,856		
	Toplam	1457,283	1372			
ILT 7	Gruplar arası	139,603	3	46,534	37,405	0,000
	Gruplar içi	1703,125	1369	1,244		
	Toplam	1842,728	1372			
ILT 8	Gruplar arası	248,287	3	82,762	85,219	0,000
	Gruplar içi	1329,531	1369	0,971		
	Toplam	1577,818	1372			
ILT 9	Gruplar arası	175,352	3	58,451	66,731	0,000
	Gruplar içi	1199,129	1369	0,876		
	Toplam	1374,481	1372			
ILT 10	Gruplar arası	164,946	3	54,982	53,149	0,000
	Gruplar içi	1416,225	1369	1,034		
	Toplam	1581,171	1372			
ILT 11	Gruplar arası	28,925	3	9,642	11,935	0,000
	Gruplar içi	1105,942	1369	0,808		
	Toplam	1134,867	1372			
ILT 12	Gruplar arası	210,707	3	70,236	62,412	0,000
	Gruplar içi	1540,612	1369	1,125		
	Toplam	1751,318	1372			
ILT 13	Gruplar arası	245,037	3	81,679	81,396	0,000
	Gruplar içi	1373,763	1369	1,003		
	Toplam	1618,8	1372			
ILT 14	Gruplar arası	200,302	3	66,767	66,182	0,000
	Gruplar içi	1381,111	1369	1,009		
	Toplam	1581,413	1372			
ILT 15	Gruplar arası	341,686	3	113,895	97,400	0,000
	Gruplar içi	1600,856	1369	1,169		
	Toplam	1942,542	1372			
ILT 16	Gruplar arası	209,948	3	69,983	62,260	0,000
	Gruplar içi	1538,811	1369	1,124		
	Toplam	1748,759	1372			
ILT 17	Gruplar arası	123,053	3	41,018	38,044	0,000
	Gruplar içi	1476,023	1369	1,078		
	Toplam	1599,076	1372			

EK-14 (devam)

Değişkenler	Farklılıklar	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Anlamlılık Düzeyi
ILT 18	Gruplar arası	349,737	3	116,579	94,435	0,000
	Gruplar içi	1690,011	1369	1,234		
	Toplam	2039,748	1372			
ILT 19	Gruplar arası	257,534	3	85,845	73,160	0,000
	Gruplar içi	1606,361	1369	1,173		
	Toplam	1863,895	1372			
ILT 20	Gruplar arası	147,411	3	49,137	44,619	0,000
	Gruplar içi	1507,625	1369	1,101		
	Toplam	1655,036	1372			
ILT 21	Gruplar arası	119,614	3	39,871	43,741	0,000
	Gruplar içi	1247,876	1369	0,912		
	Toplam	1367,49	1372			
ILT 22	Gruplar arası	45,154	3	15,051	11,852	0,000
	Gruplar içi	1738,565	1369	1,270		
	Toplam	1783,719	1372			
ILT 23	Gruplar arası	36,589	3	12,196	11,171	0,000
	Gruplar içi	1494,62	1369	1,092		
	Toplam	1531,209	1372			
CCB 1	Gruplar arası	307,774	3	102,591	92,375	0,000
	Gruplar içi	1520,412	1369	1,111		
	Toplam	1828,186	1372			
CCB 2	Gruplar arası	161,016	3	53,672	43,035	0,000
	Gruplar içi	1707,386	1369	1,247		
	Toplam	1868,402	1372			
CCB 3	Gruplar arası	57,103	3	19,034	16,734	0,000
	Gruplar içi	1557,166	1369	1,137		
	Toplam	1614,269	1372			
CCB 4	Gruplar arası	273,564	3	91,188	72,865	0,000
	Gruplar içi	1713,266	1369	1,251		
	Toplam	1986,83	1372			
CCB 5	Gruplar arası	33,783	3	11,261	10,468	0,000
	Gruplar içi	1472,778	1369	1,076		
	Toplam	1506,561	1372			
CCB 6	Gruplar arası	149,507	3	49,836	53,878	0,000
	Gruplar içi	1266,295	1369	0,925		
	Toplam	1415,802	1372			
CCB 7	Gruplar arası	223,897	3	74,632	81,663	0,000
	Gruplar içi	1251,133	1369	0,914		
	Toplam	1475,03	1372			

EK-14 (devam)

Değişkenler	Farklılıklar	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Anlamlılık Düzeyi
CCB 8	Gruplar arası	87,86	3	29,287	31,185	0,000
	Gruplar içi	1285,673	1369	0,939		
	Toplam	1373,532	1372			
CCB 9	Gruplar arası	31,395	3	10,465	16,061	0,000
	Gruplar içi	892,024	1369	0,652		
	Toplam	923,419	1372			
CCB 10	Gruplar arası	55,498	3	18,499	26,565	0,000
	Gruplar içi	953,348	1369	0,696		
	Toplam	1008,846	1372			
CCB 11	Gruplar arası	88,903	3	29,634	35,931	0,000
	Gruplar içi	1129,101	1369	0,825		
	Toplam	1218,004	1372			
CCB 12	Gruplar arası	14,122	3	4,707	5,809	0,001
	Gruplar içi	1109,398	1369	0,810		
	Toplam	1123,519	1372			
CCB 13	Gruplar arası	39,955	3	13,318	17,457	0,000
	Gruplar içi	1044,425	1369	0,763		
	Toplam	1084,38	1372			
CCB 14	Gruplar arası	200,147	3	66,716	42,151	0,000
	Gruplar içi	2166,821	1369	1,583		
	Toplam	2366,969	1372			
CCB 15	Gruplar arası	212,202	3	70,734	42,920	0,000
	Gruplar içi	2256,157	1369	1,648		
	Toplam	2468,36	1372			
CCB 16	Gruplar arası	115,527	3	38,509	35,552	0,000
	Gruplar içi	1482,861	1369	1,083		
	Toplam	1598,387	1372			
CCB 17	Gruplar arası	67,946	3	22,649	22,831	0,000
	Gruplar içi	1358,047	1369	0,992		
	Toplam	1425,993	1372			
CCB 18	Gruplar arası	109,11	3	36,370	43,038	0,000
	Gruplar içi	1156,897	1369	0,845		
	Toplam	1266,007	1372			
CCB 19	Gruplar arası	98,298	3	32,766	30,733	0,000
	Gruplar içi	1459,577	1369	1,066		
	Toplam	1557,875	1372			
CCB 20	Gruplar arası	310,335	3	103,445	91,730	0,000
	Gruplar içi	1543,84	1369	1,128		
	Toplam	1854,175	1372			

EK-14 (devam)

Değişkenler	Farklılıklar	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F Değeri	Anlamlılık Düzeyi
CCB 21	Gruplar arası	44,739	3	14,913	14,313	0,000
	Gruplar içi	1426,386	1369	1,042		
	Toplam	1471,125	1372			
CCB 22	Gruplar arası	101,099	3	33,700	30,538	0,000
	Gruplar içi	1510,719	1369	1,104		
	Toplam	1611,818	1372			
CCB 23	Gruplar arası	161,213	3	53,738	63,269	0,000
	Gruplar içi	1162,758	1369	0,849		
	Toplam	1323,971	1372			

**Ek-15. DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin Çoklu Grup Karşılaştırması (Scheffe testi)
Bulguları**

Bağımlı Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
GVN 1	DOİTP	ORE	.460*	.074	.000	.25	.67
		ORKOOP-Yöneticileri	-.362*	.081	.000	-.59	-.14
		ORKOOP-Üyeleri	.036	.092	.985	-.22	.29
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.822*	.081	.000	-1.05	-.59
		ORKOOP-Üyeleri	-.424*	.092	.000	-.68	-.17
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.398*	.097	.001	.13	.67
GVN 2	DOİTP	ORE	.674*	.069	.000	.48	.87
		ORKOOP-Yöneticileri	.553*	.075	.000	.34	.76
		ORKOOP-Üyeleri	.223	.085	.077	-.02	.46
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.121	.076	.471	-.33	.09
		ORKOOP-Üyeleri	-.450*	.086	.000	-.69	-.21
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.330*	.091	.004	-.58	-.08
GVN 3	DOİTP	ORE	.121	.077	.476	-.09	.34
		ORKOOP-Yöneticileri	1.225*	.084	.000	.99	1.46
		ORKOOP-Üyeleri	1.291*	.095	.000	1.03	1.56
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	1.103*	.084	.000	.87	1.34
		ORKOOP-Üyeleri	1.169*	.095	.000	.90	1.44
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.066	.101	.934	-.22	.35
GVN 4	DOİTP	ORE	-.853*	.079	.000	-1.07	-.63
		ORKOOP-Yöneticileri	-.252*	.086	.035	-.49	-.01
		ORKOOP-Üyeleri	-.348*	.097	.005	-.62	-.08
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.601*	.086	.000	.36	.84
		ORKOOP-Üyeleri	.504*	.098	.000	.23	.78
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.097	.103	.832	-.39	.19
GVN 5	DOİTP	ORE	.717*	.074	.000	.51	.92
		ORKOOP-Yöneticileri	1.228*	.081	.000	1.00	1.45
		ORKOOP-Üyeleri	.806*	.092	.000	.55	1.06
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.511*	.081	.000	.28	.74
		ORKOOP-Üyeleri	.089	.092	.816	-.17	.35
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.422*	.097	.000	-.69	-.15

*. Gruplar arasında p <0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-15 (devam)

Bağımlı Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
GVN 6	DOİTP	ORE	.579*	.078	.000	.36	.80
		ORKOOP-Yöneticileri	1.206*	.085	.000	.97	1.44
		ORKOOP-Üyeleri	.496*	.096	.000	.23	.76
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.627*	.085	.000	.39	.87
		ORKOOP-Üyeleri	-.083	.096	.865	-.35	.19
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.709*	.102	.000	-.99	-.42
GVN 7	DOİTP	ORE	.607*	.078	.000	.39	.83
		ORKOOP-Yöneticileri	.941*	.085	.000	.70	1.18
		ORKOOP-Üyeleri	.346*	.096	.005	.08	.62
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.334*	.086	.002	.09	.57
		ORKOOP-Üyeleri	-.261	.097	.065	-.53	.01
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.595*	.103	.000	-.88	-.31
GVN 8	DOİTP	ORE	-.142	.077	.331	-.36	.07
		ORKOOP-Yöneticileri	-.303*	.083	.004	-.54	-.07
		ORKOOP-Üyeleri	.147	.095	.489	-.12	.41
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.161	.084	.299	-.40	.07
		ORKOOP-Üyeleri	.289*	.095	.027	.02	.56
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.450*	.101	.000	.17	.73
GVN 9	DOİTP	ORE	.182	.078	.141	-.04	.40
		ORKOOP-Yöneticileri	.671*	.085	.000	.43	.91
		ORKOOP-Üyeleri	.469*	.096	.000	.20	.74
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.489*	.085	.000	.25	.73
		ORKOOP-Üyeleri	.287*	.097	.032	.02	.56
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.203	.102	.269	-.49	.08
GVN 10	DOİTP	ORE	.366*	.074	.000	.16	.57
		ORKOOP-Yöneticileri	-.008	.080	1.000	-.23	.22
		ORKOOP-Üyeleri	.543*	.091	.000	.29	.80
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.374*	.081	.000	-.60	-.15
		ORKOOP-Üyeleri	.177	.091	.294	-.08	.43
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.551*	.097	.000	.28	.82
GVN 11	DOİTP	ORE	-.142	.065	.188	-.32	.04
		ORKOOP-Yöneticileri	-.619*	.071	.000	-.82	-.42
		ORKOOP-Üyeleri	-.249*	.080	.022	-.47	-.03
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.477*	.071	.000	-.68	-.28
		ORKOOP-Üyeleri	-.107	.080	.622	-.33	.12
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.370*	.085	.000	.13	.61
GVN 12	DOİTP	ORE	.320*	.070	.000	.12	.52
		ORKOOP-Yöneticileri	.813*	.076	.000	.60	1.03
		ORKOOP-Üyeleri	.009	.086	1.000	-.23	.25
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.493*	.077	.000	.28	.71
		ORKOOP-Üyeleri	-.310*	.087	.005	-.55	-.07
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.803*	.092	.000	-1.06	-.55
GVN 13	DOİTP	ORE	.392*	.072	.000	.19	.59
		ORKOOP-Yöneticileri	.922*	.078	.000	.70	1.14
		ORKOOP-Üyeleri	.578*	.088	.000	.33	.82
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.530*	.079	.000	.31	.75
		ORKOOP-Üyeleri	.186	.089	.225	-.06	.43
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.345*	.094	.004	-.61	-.08

*. Gruplar arasında p < 0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-15 (devam)

Bağımlı Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
GVN 14	DOİTP	ORE	.389 [*]	.074	.000	.18	.60
		ORKOOP-Yöneticileri	.996 [*]	.081	.000	.77	1.22
		ORKOOP-Üyeleri	.306 [*]	.092	.011	.05	.56
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.606 [*]	.081	.000	.38	.83
		ORKOOP-Üyeleri	-.083	.092	.846	-.34	.17
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.690 [*]	.098	.000	-.96	-.42
GVN 15	DOİTP	ORE	-.127	.080	.472	-.35	.10
		ORKOOP-Yöneticileri	.530 [*]	.087	.000	.29	.77
		ORKOOP-Üyeleri	-.371 [*]	.098	.003	-.65	-.10
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.656 [*]	.087	.000	.41	.90
		ORKOOP-Üyeleri	-.245	.099	.107	-.52	.03
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.901 [*]	.105	.000	-1.19	-.61
GVN 16	DOİTP	ORE	-.468 [*]	.080	.000	-.69	-.24
		ORKOOP-Yöneticileri	.449 [*]	.087	.000	.21	.69
		ORKOOP-Üyeleri	-.363 [*]	.099	.004	-.64	-.09
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.917 [*]	.088	.000	.67	1.16
		ORKOOP-Üyeleri	.105	.099	.774	-.17	.38
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.812 [*]	.105	.000	-1.11	-.52
GVN 17	DOİTP	ORE	-.573 [*]	.108	.000	-.88	-.27
		ORKOOP-Yöneticileri	-.725 [*]	.118	.000	-1.05	-.39
		ORKOOP-Üyeleri	.859 [*]	.134	.000	.49	1.23
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.151	.119	.655	-.48	.18
		ORKOOP-Üyeleri	1.433 [*]	.134	.000	1.06	1.81
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	1.584 [*]	.142	.000	1.19	1.98
GVN 18	DOİTP	ORE	-.412 [*]	.082	.000	-.64	-.18
		ORKOOP-Yöneticileri	.281 [*]	.089	.018	.03	.53
		ORKOOP-Üyeleri	1.114 [*]	.101	.000	.83	1.40
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.694 [*]	.089	.000	.44	.94
		ORKOOP-Üyeleri	1.527 [*]	.101	.000	1.24	1.81
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.833 [*]	.107	.000	.53	1.13
GVN 19	DOİTP	ORE	-.107	.071	.519	-.31	.09
		ORKOOP-Yöneticileri	-.612 [*]	.077	.000	-.83	-.40
		ORKOOP-Üyeleri	-.284 [*]	.088	.015	-.53	-.04
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.505 [*]	.078	.000	-.72	-.29
		ORKOOP-Üyeleri	-.177	.088	.262	-.42	.07
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.329 [*]	.093	.006	.07	.59
GVN 20	DOİTP	ORE	-1.354 [*]	.073	.000	-1.56	-1.15
		ORKOOP-Yöneticileri	-.858 [*]	.079	.000	-1.08	-.64
		ORKOOP-Üyeleri	-.504 [*]	.090	.000	-.76	-.25
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.497 [*]	.080	.000	.27	.72
		ORKOOP-Üyeleri	.850 [*]	.090	.000	.60	1.10
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.354 [*]	.095	.003	.09	.62

*. Gruplar arasında p < 0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-15 (devam)

Bağımlı Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
GVN 21	DOİTP	ORE	-.725*	.081	.000	-.95	-.50
		ORKOOP-Yöneticileri	-.667*	.089	.000	-.91	-.42
		ORKOOP-Üyeleri	-1.485*	.100	.000	-1.77	-1.20
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.058	.089	.937	-.19	.31
		ORKOOP-Üyeleri	-.761*	.101	.000	-1.04	-.48
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.818*	.107	.000	-1.12	-.52	
GVN 22	DOİTP	ORE	-1.250*	.078	.000	-1.47	-1.03
		ORKOOP-Yöneticileri	-.295*	.085	.007	-.53	-.06
		ORKOOP-Üyeleri	-1.048*	.097	.000	-1.32	-.78
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.955*	.086	.000	.71	1.20
		ORKOOP-Üyeleri	.202	.097	.229	-.07	.47
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.753*	.103	.000	-1.04	-.47	
GVN 23	DOİTP	ORE	-.116	.080	.547	-.34	.11
		ORKOOP-Yöneticileri	.842*	.087	.000	.60	1.08
		ORKOOP-Üyeleri	.363*	.098	.004	.09	.64
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.958*	.087	.000	.71	1.20
		ORKOOP-Üyeleri	.479*	.099	.000	.20	.76
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.479*	.105	.000	-.77	-.19	
GVN 24	DOİTP	ORE	.126	.077	.440	-.09	.34
		ORKOOP-Yöneticileri	.956*	.083	.000	.72	1.19
		ORKOOP-Üyeleri	.076	.095	.885	-.19	.34
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.830*	.084	.000	.59	1.06
		ORKOOP-Üyeleri	-.050	.095	.965	-.32	.22
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.880*	.101	.000	-1.16	-.60	
GVN 25	DOİTP	ORE	.050	.087	.956	-.19	.29
		ORKOOP-Yöneticileri	1.104*	.095	.000	.84	1.37
		ORKOOP-Üyeleri	-.191	.107	.368	-.49	.11
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	1.055*	.096	.000	.79	1.32
		ORKOOP-Üyeleri	-.241	.108	.176	-.54	.06
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-1.295*	.114	.000	-1.62	-.98	
GVN 26	DOİTP	ORE	-.406*	.075	.000	-.62	-.20
		ORKOOP-Yöneticileri	-.402*	.082	.000	-.63	-.17
		ORKOOP-Üyeleri	.140	.092	.513	-.12	.40
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.004	.082	1.000	-.23	.23
		ORKOOP-Üyeleri	.546*	.093	.000	.29	.81
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.543*	.098	.000	.27	.82	
GVN 27	DOİTP	ORE	-.577*	.073	.000	-.78	-.37
		ORKOOP-Yöneticileri	-.609*	.080	.000	-.83	-.39
		ORKOOP-Üyeleri	-.255*	.090	.047	-.51	.00
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.033	.080	.983	-.26	.19
		ORKOOP-Üyeleri	.322*	.091	.006	.07	.58
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.355*	.096	.004	.09	.62	

*. Gruplar arasında p < 0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-15 (devam)

Bağımlı Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
GVN 28	DOİTP	ORE	.629*	.073	.000	.43	.83
		ORKOOP-Yöneticileri	-1.704*	.079	.000	-1.92	-1.48
		ORKOOP-Üyeleri	-1.317*	.089	.000	-1.57	-1.07
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-2.332*	.080	.000	-2.55	-2.11
		ORKOOP-Üyeleri	-1.945*	.090	.000	-2.20	-1.69
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.387*	.095	.001	.12	.65	
GVN 29	DOİTP	ORE	.059	.071	.876	-.14	.26
		ORKOOP-Yöneticileri	-1.138*	.077	.000	-1.36	-.92
		ORKOOP-Üyeleri	-1.243*	.088	.000	-1.49	-1.00
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-1.197*	.078	.000	-1.42	-.98
		ORKOOP-Üyeleri	-1.302*	.088	.000	-1.55	-1.06
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.105	.093	.737	-.37	.16	
GVN 30	DOİTP	ORE	-.034	.077	.979	-.25	.18
		ORKOOP-Yöneticileri	-.327*	.084	.002	-.56	-.09
		ORKOOP-Üyeleri	-.455*	.095	.000	-.72	-.19
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.293*	.085	.008	-.53	-.06
		ORKOOP-Üyeleri	-.422*	.096	.000	-.69	-.15
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.128	.102	.660	-.41	.16	
GVN 31	DOİTP	ORE	-.229*	.073	.020	-.43	-.02
		ORKOOP-Yöneticileri	-.696*	.079	.000	-.92	-.47
		ORKOOP-Üyeleri	-.674*	.090	.000	-.93	-.42
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.467*	.080	.000	-.69	-.24
		ORKOOP-Üyeleri	-.445*	.091	.000	-.70	-.19
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.022	.096	.997	-.25	.29	
GVN 32	DOİTP	ORE	-.289*	.073	.002	-.49	-.08
		ORKOOP-Yöneticileri	-1.096*	.080	.000	-1.32	-.87
		ORKOOP-Üyeleri	-.836*	.091	.000	-1.09	-.58
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.808*	.081	.000	-1.03	-.58
		ORKOOP-Üyeleri	-.547*	.091	.000	-.80	-.29
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.260	.096	.064	.00	.53	
GVN 33	DOİTP	ORE	-.604*	.074	.000	-.81	-.40
		ORKOOP-Yöneticileri	-.623*	.080	.000	-.85	-.40
		ORKOOP-Üyeleri	.163	.091	.360	-.09	.42
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.018	.081	.997	-.24	.21
		ORKOOP-Üyeleri	.767*	.091	.000	.51	1.02
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.785*	.097	.000	.52	1.06	
GVN 34	DOİTP	ORE	-.087	.063	.593	-.26	.09
		ORKOOP-Yöneticileri	-.100	.069	.554	-.29	.09
		ORKOOP-Üyeleri	-.216	.078	.054	-.43	.00
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.012	.069	.999	-.21	.18
		ORKOOP-Üyeleri	-.129	.079	.443	-.35	.09
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.116	.083	.580	-.35	.12	

*. Gruplar arasında p < 0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-15 (devam)

Bağımlı Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
ILT 1	DOİTP	ORE	.182	.069	.072	-.01	.37
		ORKOOP-Yöneticileri	.727*	.075	.000	.52	.94
		ORKOOP-Üyeleri	.910*	.084	.000	.67	1.15
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.546*	.075	.000	.34	.76
		ORKOOP-Üyeleri	.728*	.085	.000	.49	.97
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.183	.090	.247	-.07	.43
ILT 2	DOİTP	ORE	-.643*	.072	.000	-.84	-.44
		ORKOOP-Yöneticileri	-.925*	.078	.000	-1.14	-.71
		ORKOOP-Üyeleri	-.974*	.088	.000	-1.22	-.73
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.281*	.079	.005	-.50	-.06
		ORKOOP-Üyeleri	-.331*	.089	.003	-.58	-.08
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.049	.094	.964	-.31	.21
ILT 3	DOİTP	ORE	.302*	.073	.001	.10	.51
		ORKOOP-Yöneticileri	.891*	.079	.000	.67	1.11
		ORKOOP-Üyeleri	.014	.090	.999	-.24	.26
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.588*	.080	.000	.37	.81
		ORKOOP-Üyeleri	-.288*	.090	.017	-.54	-.04
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.876*	.095	.000	-1.14	-.61
ILT 4	DOİTP	ORE	.391*	.069	.000	.20	.58
		ORKOOP-Yöneticileri	.937*	.075	.000	.73	1.15
		ORKOOP-Üyeleri	1.035*	.085	.000	.80	1.27
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.546*	.076	.000	.33	.76
		ORKOOP-Üyeleri	.644*	.085	.000	.40	.88
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.098	.090	.757	-.15	.35
ILT 5	DOİTP	ORE	.283*	.067	.001	.09	.47
		ORKOOP-Yöneticileri	1.210*	.073	.000	1.00	1.41
		ORKOOP-Üyeleri	.342*	.083	.001	.11	.57
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.927*	.074	.000	.72	1.13
		ORKOOP-Üyeleri	.059	.083	.920	-.18	.29
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.868*	.088	.000	-1.12	-.62
ILT 6	DOİTP	ORE	.175	.063	.054	.00	.35
		ORKOOP-Yöneticileri	1.060*	.069	.000	.87	1.25
		ORKOOP-Üyeleri	.941*	.078	.000	.72	1.16
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.885*	.069	.000	.69	1.08
		ORKOOP-Üyeleri	.766*	.078	.000	.55	.99
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.120	.083	.556	-.35	.11
ILT 7	DOİTP	ORE	-.592*	.076	.000	-.81	-.38
		ORKOOP-Yöneticileri	-.691*	.083	.000	-.92	-.46
		ORKOOP-Üyeleri	-.796*	.094	.000	-1.06	-.53
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.099	.084	.705	-.33	.13
		ORKOOP-Üyeleri	-.203	.095	.202	-.47	.06
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.104	.100	.780	-.38	.18

*. Gruplar arasında p < 0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-15 (devam)

Bağımlı Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınıır	Üst sınıır
ILT 8	DOİTP	ORE	.220 [*]	.067	.014	.03	.41
		ORKOOP-Yöneticileri	1.053 [*]	.073	.000	.85	1.26
		ORKOOP-Üyeleri	.806 [*]	.083	.000	.57	1.04
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.833 [*]	.074	.000	.63	1.04
		ORKOOP-Üyeleri	.586 [*]	.084	.000	.35	.82
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.247	.088	.051	-.49	.00	
ILT 9	DOİTP	ORE	.057	.064	.849	-.12	.24
		ORKOOP-Yöneticileri	.891 [*]	.070	.000	.70	1.09
		ORKOOP-Üyeleri	.432 [*]	.079	.000	.21	.65
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.834 [*]	.070	.000	.64	1.03
		ORKOOP-Üyeleri	.375 [*]	.079	.000	.15	.60
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.459 [*]	.084	.000	-.69	-.22	
ILT 10	DOİTP	ORE	-.682 [*]	.070	.000	-.88	-.49
		ORKOOP-Yöneticileri	-.870 [*]	.076	.000	-1.08	-.66
		ORKOOP-Üyeleri	-.426 [*]	.086	.000	-.67	-.19
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.188	.076	.109	-.40	.03
		ORKOOP-Üyeleri	.256 [*]	.086	.032	.02	.50
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.444 [*]	.091	.000	.19	.70	
ILT 11	DOİTP	ORE	-.271 [*]	.061	.000	-.44	-.10
		ORKOOP-Yöneticileri	-.317 [*]	.067	.000	-.50	-.13
		ORKOOP-Üyeleri	-.004	.076	1.000	-.22	.21
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.046	.067	.928	-.23	.14
		ORKOOP-Üyeleri	.267 [*]	.076	.007	.05	.48
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.312 [*]	.081	.002	.09	.54	
ILT 12	DOİTP	ORE	-.935 [*]	.073	.000	-1.14	-.73
		ORKOOP-Yöneticileri	-.661 [*]	.079	.000	-.88	-.44
		ORKOOP-Üyeleri	-.228	.089	.090	-.48	.02
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.275 [*]	.080	.008	.05	.50
		ORKOOP-Üyeleri	.707 [*]	.090	.000	.46	.96
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.433 [*]	.095	.000	.17	.70	
ILT 13	DOİTP	ORE	.265 [*]	.068	.002	.07	.46
		ORKOOP-Yöneticileri	1.037 [*]	.074	.000	.83	1.25
		ORKOOP-Üyeleri	.865 [*]	.084	.000	.63	1.10
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.772 [*]	.075	.000	.56	.98
		ORKOOP-Üyeleri	.600 [*]	.085	.000	.36	.84
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.172	.090	.298	-.42	.08	
ILT 14	DOİTP	ORE	.645 [*]	.069	.000	.45	.84
		ORKOOP-Yöneticileri	.903 [*]	.075	.000	.69	1.11
		ORKOOP-Üyeleri	.038	.085	.978	-.20	.27
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.258 [*]	.075	.008	.05	.47
		ORKOOP-Üyeleri	-.607 [*]	.085	.000	-.85	-.37
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.865 [*]	.090	.000	-1.12	-.61	

*. Gruplar arasında p < 0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-15 (devam)

Bağımlı Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
ILT 15	DOİTP	ORE	.187	.074	.093	-.02	.39
		ORKOOP-Yöneticileri	1.298*	.080	.000	1.07	1.52
		ORKOOP-Üyeleri	.559*	.091	.000	.30	.81
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	1.111*	.081	.000	.88	1.34
		ORKOOP-Üyeleri	.372*	.092	.001	.12	.63
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.739*	.097	.000	-1.01	-.47
ILT 16	DOİTP	ORE	-.902*	.072	.000	-1.10	-.70
		ORKOOP-Yöneticileri	-.756*	.079	.000	-.98	-.54
		ORKOOP-Üyeleri	-.804*	.089	.000	-1.05	-.55
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.146	.079	.341	-.08	.37
		ORKOOP-Üyeleri	.097	.090	.760	-.15	.35
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.048	.095	.968	-.31	.22
ILT 17	DOİTP	ORE	.256*	.071	.005	.06	.45
		ORKOOP-Yöneticileri	.814*	.077	.000	.60	1.03
		ORKOOP-Üyeleri	.398*	.088	.000	.15	.64
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.558*	.078	.000	.34	.78
		ORKOOP-Üyeleri	.142	.088	.456	-.10	.39
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.416*	.093	.000	-.68	-.16
ILT 18	DOİTP	ORE	.914*	.076	.000	.70	1.13
		ORKOOP-Yöneticileri	1.277*	.083	.000	1.05	1.51
		ORKOOP-Üyeleri	.375*	.094	.001	.11	.64
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.362*	.083	.000	.13	.60
		ORKOOP-Üyeleri	-.540*	.094	.000	-.80	-.28
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.902*	.100	.000	-1.18	-.62
ILT 19	DOİTP	ORE	.625*	.074	.000	.42	.83
		ORKOOP-Yöneticileri	1.169*	.081	.000	.94	1.39
		ORKOOP-Üyeleri	.365*	.091	.001	.11	.62
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.543*	.081	.000	.32	.77
		ORKOOP-Üyeleri	-.261*	.092	.045	-.52	.00
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.804*	.097	.000	-1.08	-.53
ILT 20	DOİTP	ORE	.320*	.072	.000	.12	.52
		ORKOOP-Yöneticileri	.880*	.078	.000	.66	1.10
		ORKOOP-Üyeleri	.153	.088	.395	-.09	.40
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.560*	.079	.000	.34	.78
		ORKOOP-Üyeleri	-.167	.089	.316	-.42	.08
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.727*	.094	.000	-.99	-.46
ILT 21	DOİTP	ORE	-.239*	.065	.004	-.42	-.06
		ORKOOP-Yöneticileri	.517*	.071	.000	.32	.72
		ORKOOP-Üyeleri	.354*	.080	.000	.13	.58
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.756*	.072	.000	.56	.96
		ORKOOP-Üyeleri	.592*	.081	.000	.37	.82
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.163	.086	.305	-.40	.08

*. Gruplar arasında p <0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-15 (devam)

Bağımlı Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
ILT 22	DOİTP	ORE	.267*	.077	.008	.05	.48
		ORKOOP-Yöneticileri	.205	.084	.112	-.03	.44
		ORKOOP-Üyeleri	.554*	.095	.000	.29	.82
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.061	.084	.912	-.30	.17
		ORKOOP-Üyeleri	.287*	.096	.029	.02	.55
ORKOOP-Üyeleri	ORKOOP-Yöneticileri	.348*	.101	.008	.07	.63	
ILT 23	DOİTP	ORE	.162	.071	.164	-.04	.36
		ORKOOP-Yöneticileri	.432*	.078	.000	.21	.65
		ORKOOP-Üyeleri	.298*	.088	.010	.05	.54
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.270*	.078	.008	.05	.49
		ORKOOP-Üyeleri	.137	.089	.498	-.11	.38
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.134	.094	.565	-.40	.13	
CCB 1	DOİTP	ORE	.451*	.072	.000	.25	.65
		ORKOOP-Yöneticileri	1.046*	.078	.000	.83	1.27
		ORKOOP-Üyeleri	1.229*	.089	.000	.98	1.48
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.595*	.079	.000	.37	.82
		ORKOOP-Üyeleri	.777*	.089	.000	.53	1.03
ORKOOP-Üyeleri	ORKOOP-Yöneticileri	-.182	.095	.294	-.45	.08	
CCB 2	DOİTP	ORE	.582*	.076	.000	.37	.80
		ORKOOP-Yöneticileri	.886*	.083	.000	.65	1.12
		ORKOOP-Üyeleri	.248	.094	.075	-.02	.51
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.304*	.084	.004	.07	.54
		ORKOOP-Üyeleri	-.334*	.095	.006	-.60	-.07
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.638*	.100	.000	-.92	-.36	
CCB 3	DOİTP	ORE	.354*	.073	.000	.15	.56
		ORKOOP-Yöneticileri	-.125	.079	.480	-.35	.10
		ORKOOP-Üyeleri	-.145	.090	.459	-.40	.11
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.479*	.080	.000	-.70	-.25
		ORKOOP-Üyeleri	-.499*	.090	.000	-.75	-.25
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.020	.096	.998	-.29	.25	
CCB 4	DOİTP	ORE	-.880*	.076	.000	-1.09	-.67
		ORKOOP-Yöneticileri	-1.112*	.083	.000	-1.34	-.88
		ORKOOP-Üyeleri	-.739*	.094	.000	-1.00	-.48
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.232	.084	.054	-.47	.00
		ORKOOP-Üyeleri	.141	.095	.531	-.12	.41
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.373*	.100	.003	.09	.65	

*. Gruplar arasında p < 0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-15 (devam)

Bağımlı Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
CCB 5	DOİTP	ORE	-1.90	.071	.066	-.39	.01
		ORKOOP-Yöneticileri	.244*	.077	.019	.03	.46
		ORKOOP-Üyeleri	-.039	.087	.977	-.28	.21
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.434*	.078	.000	.22	.65
		ORKOOP-Üyeleri	.151	.088	.401	-.10	.40
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.283*	.093	.026	-.54	-.02	
CCB 6	DOİTP	ORE	-.812*	.066	.000	-1.00	-.63
		ORKOOP-Yöneticileri	-.539*	.072	.000	-.74	-.34
		ORKOOP-Üyeleri	-.585*	.081	.000	-.81	-.36
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.273*	.072	.003	.07	.48
		ORKOOP-Üyeleri	.227	.082	.052	.00	.46
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.046	.086	.962	-.29	.20	
CCB 7	DOİTP	ORE	-.948*	.065	.000	-1.13	-.77
		ORKOOP-Yöneticileri	-.837*	.071	.000	-1.04	-.64
		ORKOOP-Üyeleri	-.599*	.081	.000	-.82	-.37
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.112	.072	.490	-.09	.31
		ORKOOP-Üyeleri	.349*	.081	.000	.12	.58
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.237	.086	.054	.00	.48	
CCB 8	DOİTP	ORE	-.498*	.066	.000	-.68	-.31
		ORKOOP-Yöneticileri	-.631*	.072	.000	-.83	-.43
		ORKOOP-Üyeleri	-.418*	.082	.000	-.65	-.19
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.133	.073	.340	-.34	.07
		ORKOOP-Üyeleri	.080	.082	.814	-.15	.31
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.213	.087	.112	-.03	.46	
CCB 9	DOİTP	ORE	-.211*	.055	.002	-.37	-.06
		ORKOOP-Yöneticileri	.205*	.060	.009	.04	.37
		ORKOOP-Üyeleri	.021	.068	.993	-.17	.21
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.416*	.060	.000	.25	.58
		ORKOOP-Üyeleri	.231*	.068	.010	.04	.42
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.184	.072	.091	-.39	.02	
CCB 10	DOİTP	ORE	-.450*	.057	.000	-.61	-.29
		ORKOOP-Yöneticileri	-.446*	.062	.000	-.62	-.27
		ORKOOP-Üyeleri	-.223*	.070	.019	-.42	-.03
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.004	.063	1.000	-.17	.18
		ORKOOP-Üyeleri	.228*	.071	.016	.03	.43
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.224*	.075	.031	.01	.43	
CCB 11	DOİTP	ORE	-.456*	.062	.000	-.63	-.28
		ORKOOP-Yöneticileri	-.663*	.068	.000	-.85	-.47
		ORKOOP-Üyeleri	-.399*	.077	.000	-.61	-.18
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.207*	.068	.026	-.40	-.02

		ORKOOP-Üyeleri	.057	.077	.907	-.16	.27
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.264*	.081	.015	.04	.49
CCB 12	DOİTP	ORE	.124	.062	.257	-.05	.30
		ORKOOP-Yöneticileri	.272*	.067	.001	.08	.46
		ORKOOP-Üyeleri	.180	.076	.133	-.03	.39
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.148	.067	.185	-.04	.34
		ORKOOP-Üyeleri	.056	.076	.911	-.16	.27
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.093	.081	.726	-.32	.13	
CCB 13	DOİTP	ORE	-.353*	.060	.000	-.52	-.19
		ORKOOP-Yöneticileri	.022	.065	.989	-.16	.20
		ORKOOP-Üyeleri	.039	.074	.963	-.17	.25
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.376*	.065	.000	.19	.56
		ORKOOP-Üyeleri	.392*	.074	.000	.19	.60
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.017	.078	.997	-.20	.24	
CCB 14	DOİTP	ORE	-.240	.086	.051	-.48	.00
		ORKOOP-Yöneticileri	-.679*	.094	.000	-.94	-.42
		ORKOOP-Üyeleri	-1.078*	.106	.000	-1.37	-.78
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.439*	.094	.000	-.70	-.18
		ORKOOP-Üyeleri	-.838*	.107	.000	-1.14	-.54
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.399*	.113	.006	-.71	-.08	
CCB 15	DOİTP	ORE	-.335*	.088	.002	-.58	-.09
		ORKOOP-Yöneticileri	-.857*	.095	.000	-1.12	-.59
		ORKOOP-Üyeleri	-1.019*	.108	.000	-1.32	-.72
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.522*	.096	.000	-.79	-.25
		ORKOOP-Üyeleri	-.683*	.109	.000	-.99	-.38
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.162	.115	.578	-.48	.16	
CCB 16	DOİTP	ORE	.371*	.071	.000	.17	.57
		ORKOOP-Yöneticileri	.750*	.077	.000	.53	.97
		ORKOOP-Üyeleri	.601*	.088	.000	.36	.85
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.380*	.078	.000	.16	.60
		ORKOOP-Üyeleri	.231	.088	.078	-.02	.48
ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.149	.093	.465	-.41	.11	

*. Gruplar arasında p < 0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

EK-15 (devam)

Bağımlı Değişken	İlgi Grupları (I)	İlgi Grupları (II)	Ortalama farkları (I-II)	Standart hata	Anlamlılık Düzeyi	95% Güven aralığı	
						Alt sınır	Üst sınır
CCB 17	DOİTP	ORE	-.061	.068	.846	-.25	.13
		ORKOOP-Yöneticileri	-.045	.074	.945	-.25	.16
		ORKOOP-Üyeleri	.582*	.084	.000	.35	.82
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.016	.075	.997	-.19	.23
		ORKOOP-Üyeleri	.644*	.084	.000	.41	.88
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.628*	.089	.000	.38	.88
CCB 18	DOİTP	ORE	-.688*	.063	.000	-.86	-.51
		ORKOOP-Yöneticileri	-.520*	.068	.000	-.71	-.33
		ORKOOP-Üyeleri	-.420*	.077	.000	-.64	-.20
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.169	.069	.113	-.02	.36
		ORKOOP-Üyeleri	.269*	.078	.008	.05	.49
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.100	.082	.689	-.13	.33
CCB 19	DOİTP	ORE	.019	.071	.995	-.18	.22
		ORKOOP-Yöneticileri	.664*	.077	.000	.45	.88
		ORKOOP-Üyeleri	.113	.087	.642	-.13	.36
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.645*	.077	.000	.43	.86
		ORKOOP-Üyeleri	.093	.088	.768	-.15	.34
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.552*	.093	.000	-.81	-.29
CCB 20	DOİTP	ORE	-.545*	.073	.000	-.75	-.34
		ORKOOP-Yöneticileri	.545*	.079	.000	.32	.77
		ORKOOP-Üyeleri	.690*	.089	.000	.44	.94
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	1.090*	.080	.000	.87	1.31
		ORKOOP-Üyeleri	1.235*	.090	.000	.98	1.49
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.145	.095	.509	-.12	.41
CCB 21	DOİTP	ORE	-.081	.070	.716	-.28	.11
		ORKOOP-Yöneticileri	-.475*	.076	.000	-.69	-.26
		ORKOOP-Üyeleri	-.194	.086	.166	-.43	.05
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	-.394*	.077	.000	-.61	-.18
		ORKOOP-Üyeleri	-.113	.087	.638	-.35	.13
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	.281*	.092	.024	.03	.54
CCB 22	DOİTP	ORE	-.077	.072	.766	-.28	.12
		ORKOOP-Yöneticileri	.618*	.078	.000	.40	.84
		ORKOOP-Üyeleri	.249*	.089	.048	.00	.50
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.695*	.079	.000	.47	.92
		ORKOOP-Üyeleri	.326*	.089	.004	.08	.58
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.369*	.094	.002	-.63	-.11
CCB 23	DOİTP	ORE	-.196*	.063	.022	-.37	-.02
		ORKOOP-Yöneticileri	.691*	.069	.000	.50	.88
		ORKOOP-Üyeleri	.377*	.078	.000	.16	.59
	ORE	ORKOOP-Yöneticileri	.887*	.069	.000	.69	1.08
		ORKOOP-Üyeleri	.573*	.078	.000	.35	.79
	ORKOOP-Yöneticileri	ORKOOP-Üyeleri	-.314*	.083	.002	-.55	-.08

*. Gruplar arasında p <0.05 düzeyinde anlamlı farklılık vardır.

Ek-16. DASU-Algı Ölçeğine İlişkin Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

Değişkenler	İstatistikler		Standart hata	Değişkenler	İstatistikler		Standart hata
TBA1	Ortalama	3,58	0,034	TBA7	Ortalama	3,76	0,033
	Çarpıklık	-0,492	0,066		Çarpıklık	-0,86	0,066
	Basıklık	-0,869	0,132		Basıklık	-0,14	0,132
TBA2	Ortalama	2,56	0,035	TBA8	Ortalama	2,27	0,035
	Çarpıklık	0,491	0,066		Çarpıklık	0,769	0,066
	Basıklık	-1,005	0,132		Basıklık	-0,543	0,132
TBA3	Ortalama	3,54	0,036	TBA9	Ortalama	3,86	0,032
	Çarpıklık	-0,638	0,066		Çarpıklık	-1,033	0,066
	Basıklık	-0,827	0,132		Basıklık	0,214	0,132
TBA4	Ortalama	3,59	0,035	TBA10	Ortalama	3,03	0,034
	Çarpıklık	-0,579	0,066		Çarpıklık	-0,135	0,066
	Basıklık	-0,861	0,132		Basıklık	-1,039	0,132
TBA5	Ortalama	3,19	0,035	TBA11	Ortalama	3,28	0,036
	Çarpıklık	-0,195	0,066		Çarpıklık	-0,243	0,066
	Basıklık	-1,097	0,132		Basıklık	-1,152	0,132
TBA6	Ortalama	3,51	0,031	TBA12	Ortalama	3,35	0,032
	Çarpıklık	-0,458	0,066		Çarpıklık	-0,437	0,066
	Basıklık	-0,703	0,132		Basıklık	-0,692	0,132
TBA13	Ortalama	4,08	0,027	TBA20	Ortalama	3,25	0,035
	Çarpıklık	-1,307	0,066		Çarpıklık	-0,29	0,066
	Basıklık	1,484	0,132		Basıklık	-1,092	0,132
TBA14	Ortalama	3,57	0,032	TBA21	Ortalama	2,78	0,042
	Çarpıklık	-0,692	0,066		Çarpıklık	0,194	0,066
	Basıklık	-0,45	0,132		Basıklık	-1,47	0,132
TBA15	Ortalama	4,12	0,027	TBA22	Ortalama	2,76	0,041
	Çarpıklık	-1,125	0,066		Çarpıklık	0,214	0,066
	Basıklık	0,675	0,132		Basıklık	-1,416	0,132
TBA16	Ortalama	3,98	0,032	TBA23	Ortalama	3,25	0,04
	Çarpıklık	-1,019	0,066		Çarpıklık	-0,233	0,066
	Basıklık	-0,004	0,132		Basıklık	-1,389	0,132
TBA17	Ortalama	4,25	0,026	TBA24	Ortalama	3,04	0,036
	Çarpıklık	-1,482	0,066		Çarpıklık	-0,161	0,066
	Basıklık	2,064	0,132		Basıklık	-1,184	0,132
TBA18	Ortalama	3,95	0,031	TBA25	Ortalama	3,31	0,034
	Çarpıklık	-0,988	0,066		Çarpıklık	-0,37	0,066
	Basıklık	0,064	0,132		Basıklık	-0,924	0,132
TBA19	Ortalama	3,34	0,035	TBA26	Ortalama	2,99	0,036
	Çarpıklık	-0,203	0,066		Çarpıklık	0,09	0,066
	Basıklık	-1,18	0,132		Basıklık	-1,239	0,132
EBA1	Ortalama	3,54	0,036	EBA5	Ortalama	2,85	0,035
	Çarpıklık	-0,512	0,066		Çarpıklık	0,181	0,066
	Basıklık	-0,973	0,132		Basıklık	-1,186	0,132
EBA2	Ortalama	3,81	0,032	EBA6	Ortalama	3,22	0,035
	Çarpıklık	-0,925	0,066		Çarpıklık	-0,132	0,066
	Basıklık	-0,061	0,132		Basıklık	-1,074	0,132
EBA3	Ortalama	3,64	0,036	EBA7	Ortalama	3,72	0,033
	Çarpıklık	-0,761	0,066		Çarpıklık	-0,861	0,066
	Basıklık	-0,577	0,132		Basıklık	-0,181	0,132
EBA4	Ortalama	2,57	0,034	EBA8	Ortalama	2,7	0,036
	Çarpıklık	0,371	0,066		Çarpıklık	0,287	0,066
	Basıklık	-1,046	0,132		Basıklık	-1,188	0,132
EBA9	Ortalama	3,06	0,038	EBA18	Ortalama	3,75	0,031
	Çarpıklık	-0,013	0,066		Çarpıklık	-0,582	0,066
	Basıklık	-1,305	0,132		Basıklık	-0,564	0,132
EBA10	Ortalama	2,82	0,035	EBA19	Ortalama	3,86	0,029
	Çarpıklık	0,182	0,066		Çarpıklık	-0,82	0,066
	Basıklık	-1,126	0,132		Basıklık	0,008	0,132

EK-16 (devam)

Değişkenler	İstatistikler		Standart hata	Değişkenler	İstatistikler		Standart hata
EBA11	Ortalama	3,68	0,035	EBA20	Ortalama	3,64	0,033
	Çarpıklık	-0,771	0,066		Çarpıklık	-0,546	0,066
	Basıklık	-0,594	0,132		Basıklık	-0,709	0,132
EBA12	Ortalama	3,84	0,033	EBA21	Ortalama	2,81	0,034
	Çarpıklık	-0,922	0,066		Çarpıklık	0,188	0,066
	Basıklık	-0,208	0,132		Basıklık	-1,102	0,132
EBA13	Ortalama	3,78	0,032	EBA22	Ortalama	3,39	0,032
	Çarpıklık	-0,938	0,066		Çarpıklık	-0,266	0,066
	Basıklık	0,004	0,132		Basıklık	-0,919	0,132
EBA14	Ortalama	3,48	0,032	EBA23	Ortalama	3,65	0,032
	Çarpıklık	-0,411	0,066		Çarpıklık	-0,54	0,066
	Basıklık	-0,86	0,132		Basıklık	-0,725	0,132
EBA15	Ortalama	2,42	0,035	EBA24	Ortalama	3,2	0,032
	Çarpıklık	0,637	0,066		Çarpıklık	-0,245	0,066
	Basıklık	-0,636	0,132		Basıklık	-0,794	0,132
EBA16	Ortalama	3,01	0,037	EBA25	Ortalama	3,75	0,032
	Çarpıklık	0,012	0,066		Çarpıklık	-0,565	0,066
	Basıklık	-1,19	0,132		Basıklık	-0,85	0,132
EBA17	Ortalama	3,2	0,036				
	Çarpıklık	-0,178	0,066				
	Basıklık	-1,111	0,132				
SBA1	Ortalama	3,17	0,036	SBA4	Ortalama	3,11	0,037
	Çarpıklık	-0,086	0,066		Çarpıklık	0,029	0,066
	Basıklık	-1,219	0,132		Basıklık	-1,282	0,132
SBA2	Ortalama	3,19	0,035	SBA5	Ortalama	3,44	0,037
	Çarpıklık	-0,133	0,066		Çarpıklık	-0,374	0,066
	Basıklık	-1,159	0,132		Basıklık	-1,202	0,132
SBA3	Ortalama	3,17	0,036	SBA6	Ortalama	3,41	0,034
	Çarpıklık	-0,098	0,066			-0,328	0,066
	Basıklık	-1,258	0,132			-1,055	0,132
SBA7	Ortalama	3,36	0,035	SBA10	Ortalama	3,4	0,033
	Çarpıklık	-0,184	0,066		Çarpıklık	-0,403	0,066
	Basıklık	-1,223	0,132		Basıklık	-0,912	0,132
SBA8	Ortalama	3,88	0,031	SBA11	Ortalama	3,66	0,033
	Çarpıklık	-0,877	0,066		Çarpıklık	-0,592	0,066
	Basıklık	-0,131	0,132		Basıklık	-0,602	0,132
SBA9	Ortalama	3,42	0,036				
	Çarpıklık	-0,384	0,066				
	Basıklık	-1,09	0,132				
YBA1	Ortalama	3,69	0,033	YBA8	Ortalama	2,73	0,039
	Çarpıklık	-0,634	0,066		Çarpıklık	0,294	0,066
	Basıklık	-0,642	0,132		Basıklık	-1,268	0,132
YBA2	Ortalama	3,28	0,032	YBA9	Ortalama	3,37	0,039
	Çarpıklık	-0,259	0,066		Çarpıklık	-0,288	0,066
	Basıklık	-0,846	0,132		Basıklık	-1,26	0,132
YBA3	Ortalama	3,13	0,031	YBA10	Ortalama	3,37	0,032
	Çarpıklık	-0,167	0,066		Çarpıklık	-0,477	0,066
	Basıklık	-0,859	0,132		Basıklık	-0,733	0,132
YBA4	Ortalama	2,72	0,033	YBA11	Ortalama	2,94	0,037
	Çarpıklık	0,193	0,066		Çarpıklık	0,216	0,066
	Basıklık	-0,883	0,132		Basıklık	-1,265	0,132
YBA5	Ortalama	3,11	0,033	YBA12	Ortalama	3,61	0,036
	Çarpıklık	-0,123	0,066		Çarpıklık	-0,548	0,066
	Basıklık	-0,891	0,132		Basıklık	-1,022	0,132
YBA6	Ortalama	3,79	0,03	YBA13	Ortalama	3,79	0,031
	Çarpıklık	-0,611	0,066		Çarpıklık	-0,884	0,066
	Basıklık	-0,446	0,132		Basıklık	-0,025	0,132
YBA7	Ortalama	3,23	0,037	YBA14	Ortalama	4,08	0,03
	Çarpıklık	-0,218	0,066		Çarpıklık	-1,28	0,066
	Basıklık	-1,222	0,132		Basıklık	1,024	0,132

EK-16 (devam)

Değişkenler	İstatistikler		Standart hata	Değişkenler	İstatistikler		Standart hata
YOBA1	Ortalama	3,45	0,033	YOBA2	Ortalama	3,91	0,032
	Çarpıklık	-0,451	0,066		Çarpıklık	-1,019	0,066
	Basıklık	-0,834	0,132		Basıklık	0,144	0,132
YOBA3	Ortalama	2,42	0,032	YOBA9	Ortalama	3,23	0,031
	Çarpıklık	0,739	0,066		Çarpıklık	-0,156	0,066
	Basıklık	-0,315	0,132		Basıklık	-0,617	0,132
YOBA4	Ortalama	3,17	0,032	YOBA10	Ortalama	3,42	0,034
	Çarpıklık	-0,08	0,066		Çarpıklık	-0,354	0,066
	Basıklık	-0,758	0,132		Basıklık	-1,036	0,132
YOBA5	Ortalama	3,14	0,035	YOBA11	Ortalama	3,7	0,029
	Çarpıklık	-0,025	0,066		Çarpıklık	-0,808	0,066
	Basıklık	-1,212	0,132		Basıklık	0,181	0,132
YOBA6	Ortalama	3,04	0,034	YOBA12	Ortalama	2,92	0,033
	Çarpıklık	0,024	0,066		Çarpıklık	0,078	0,066
	Basıklık	-1,17	0,132		Basıklık	-0,964	0,132
YOBA7	Ortalama	3,8	0,031	YOBA13	Ortalama	3,71	0,038
	Çarpıklık	-0,902	0,066		Çarpıklık	-0,742	0,066
	Basıklık	0,058	0,132		Basıklık	-0,83	0,132
YOBA8	Ortalama	3,96	0,03	YOBA14	Ortalama	3,11	0,038
	Çarpıklık	-0,832	0,066		Çarpıklık	-0,032	0,066
	Basıklık	-0,181	0,132		Basıklık	-1,397	0,132
CBA1	Ortalama	2,91	0,033	CBA7	Ortalama	3,78	0,028
	Çarpıklık	0,254	0,066		Çarpıklık	-0,664	0,066
	Basıklık	-0,86	0,132		Basıklık	-0,346	0,132
CBA2	Ortalama	2,9	0,034	CBA8	Ortalama	2,79	0,032
	Çarpıklık	0,151	0,066		Çarpıklık	0,347	0,066
	Basıklık	-1,074	0,132		Basıklık	-0,872	0,132
CBA3	Ortalama	3,12	0,034	CBA9	Ortalama	2,73	0,032
	Çarpıklık	-0,218	0,066		Çarpıklık	0,448	0,066
	Basıklık	-0,878	0,132		Basıklık	-0,75	0,132
CBA4	Ortalama	3,23	0,035	CBA10	Ortalama	3,46	0,036
	Çarpıklık	-0,276	0,066		Çarpıklık	-0,502	0,066
	Basıklık	-1,143	0,132		Basıklık	-0,935	0,132
CBA5	Ortalama	2,69	0,032	CBA11	Ortalama	3,17	0,032
	Çarpıklık	0,479	0,066		Çarpıklık	-0,065	0,066
	Basıklık	-0,732	0,132		Basıklık	-0,846	0,132
CBA6	Ortalama	3,07	0,032	CBA12	Ortalama	3,54	0,032
	Çarpıklık	-0,04	0,066		Çarpıklık	-0,627	0,066
	Basıklık	-0,896	0,132		Basıklık	-0,593	0,132
CBA13	Ortalama	3,37	0,037				
	Çarpıklık	-0,237	0,066				
	Basıklık	-1,268	0,132				

Ek-17. DASU-Tutum Ölçeğine İlişkin Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

Değişkenler	İstatistikler		Standart hata	Değişkenler	İstatistikler		Standart hata
GVN1	Ortalama	3,99	0,03	GVN11	Ortalama	3,95	0,026
	Çarpıklık	-1,184	0,066		Çarpıklık	-0,925	0,066
	Basıklık	0,665	0,132		Basıklık	0,672	0,132
GVN2	Ortalama	3,39	0,028	GVN12	Ortalama	3,32	0,029
	Çarpıklık	-0,297	0,066		Çarpıklık	-0,251	0,066
	Basıklık	-0,465	0,132		Basıklık	-0,839	0,132
GVN3	Ortalama	3,24	0,034	GVN13	Ortalama	3,17	0,03
	Çarpıklık	-0,275	0,066		Çarpıklık	-0,165	0,066
	Basıklık	-1,057	0,132		Basıklık	-0,862	0,132
GVN4	Ortalama	2,57	0,032	GVN14	Ortalama	3,39	0,031
	Çarpıklık	0,595	0,066		Çarpıklık	-0,415	0,066
	Basıklık	-0,58	0,132		Basıklık	-0,848	0,132
GVN5	Ortalama	3,06	0,032	GVN15	Ortalama	3,3	0,033
	Çarpıklık	0,021	0,066		Çarpıklık	-0,264	0,066
	Basıklık	-0,919	0,132		Basıklık	-0,998	0,132
GVN6	Ortalama	3,4	0,033	GVN16	Ortalama	3,25	0,033
	Çarpıklık	-0,315	0,066		Çarpıklık	-0,12	0,066
	Basıklık	-0,978	0,132		Basıklık	-1,039	0,132
GVN7	Ortalama	2,3	0,032	GVN17	Ortalama	3,88	0,045
	Çarpıklık	0,466	0,066		Çarpıklık	7,29	0,066
	Basıklık	-0,846	0,132		Basıklık	132,237	0,132
GVN8	Ortalama	4,13	0,031	GVN18	Ortalama	3,47	0,035
	Çarpıklık	-1,346	0,066		Çarpıklık	-0,552	0,066
	Basıklık	1,047	0,132		Basıklık	-0,824	0,132
GVN9	Ortalama	2,82	0,032	GVN19	Ortalama	3,96	0,029
	Çarpıklık	0,012	0,066		Çarpıklık	-0,788	0,066
	Basıklık	-0,96	0,132		Basıklık	-0,277	0,132
GVN10	Ortalama	3,57	0,03	GVN20	Ortalama	3,42	0,032
	Çarpıklık	-0,655	0,066		Çarpıklık	-0,38	0,066
	Basıklık	-0,313	0,132		Basıklık	-0,755	0,132
GVN21	Ortalama	2,99	0,035	GVN28	Ortalama	3,08	0,038
	Çarpıklık	0,243	0,066		Çarpıklık	-0,016	0,066
	Basıklık	-1,162	0,132		Basıklık	-1,294	0,132
GVN22	Ortalama	3,36	0,034	GVN29	Ortalama	3,19	0,032
	Çarpıklık	-0,107	0,066		Çarpıklık	-0,125	0,066
	Basıklık	-1,207	0,132		Basıklık	-0,937	0,132
GVN23	Ortalama	3,34	0,033	GVN30	Ortalama	3,48	0,031
	Çarpıklık	-0,314	0,066		Çarpıklık	-0,538	0,066
	Basıklık	-1,01	0,132		Basıklık	-0,397	0,132
GVN24	Ortalama	3,55	0,032	GVN31	Ortalama	3,59	0,03
	Çarpıklık	-0,464	0,066		Çarpıklık	-0,659	0,066
	Basıklık	-0,868	0,132		Basıklık	-0,314	0,132
GVN25	Ortalama	3,34	0,037	GVN32	Ortalama	3,6	0,031
	Çarpıklık	-0,546	0,066		Çarpıklık	-0,426	0,066
	Basıklık	-0,906	0,132		Basıklık	-0,707	0,132
GVN26	Ortalama	3,23	0,03	GVN33	Ortalama	3,68	0,03
	Çarpıklık	-0,349	0,066		Çarpıklık	-0,589	0,066
	Basıklık	-0,569	0,132		Basıklık	-0,294	0,132
GVN27	Ortalama	3,3	0,03	GVN34	Ortalama	3,88	0,025
	Çarpıklık	-0,325	0,066		Çarpıklık	-0,966	0,066
	Basıklık	-0,51	0,132		Basıklık	1,053	0,132
ILT1	Ortalama	3,06	0,029	ILT8	Ortalama	3,12	0,029
	Çarpıklık	0,05	0,066		Çarpıklık	-0,134	0,066
	Basıklık	-0,882	0,132		Basıklık	-0,72	0,132
ILT2	Ortalama	3,31	0,03	ILT9	Ortalama	3,52	0,027
	Çarpıklık	-0,252	0,066		Çarpıklık	-0,384	0,066
	Basıklık	-0,914	0,132		Basıklık	-0,539	0,132
ILT3	Ortalama	3,46	0,03	ILT10	Ortalama	3,12	0,029
	Çarpıklık	-0,333	0,066		Çarpıklık	-0,201	0,066
	Basıklık	-0,933	0,132		Basıklık	-0,687	0,132

EK-17 (devam)

Değişkenler	İstatistikler		Standart hata	Değişkenler	İstatistikler		Standart hata
ILT4	Ortalama	3,18	0,029	ILT11	Ortalama	4,15	0,025
	Çarpıklık	-0,122	0,066		Çarpıklık	-1,042	0,066
	Basıklık	-0,929	0,132		Basıklık	0,872	0,132
ILT5	Ortalama	3,53	0,029	ILT12	Ortalama	3,46	0,03
	Çarpıklık	-0,593	0,066		Çarpıklık	-0,473	0,066
	Basıklık	-0,473	0,132		Basıklık	-0,516	0,132
ILT6	Ortalama	3,35	0,028	ILT13	Ortalama	3,16	0,029
	Çarpıklık	-0,453	0,066		Çarpıklık	-0,337	0,066
	Basıklık	-0,668	0,132		Basıklık	-0,77	0,132
ILT7	Ortalama	3,26	0,031	ILT14	Ortalama	3,36	0,029
	Çarpıklık	-0,229	0,066		Çarpıklık	-0,27	0,066
	Basıklık	-0,91	0,132		Basıklık	-0,857	0,132
ILT15	Ortalama	3,34	0,032	ILT20	Ortalama	3,41	0,03
	Çarpıklık	-0,274	0,066		Çarpıklık	-0,219	0,066
	Basıklık	-0,949	0,132		Basıklık	-0,971	0,132
ILT16	Ortalama	3,3	0,03	ILT21	Ortalama	3,8	0,027
	Çarpıklık	-0,353	0,066		Çarpıklık	-1,065	0,066
	Basıklık	-0,797	0,132		Basıklık	1,042	0,132
ILT17	Ortalama	3,4	0,029	ILT22	Ortalama	3,72	0,031
	Çarpıklık	-0,542	0,066		Çarpıklık	-0,856	0,066
	Basıklık	-0,149	0,132		Basıklık	0,141	0,132
ILT18	Ortalama	3,18	0,033	ILT23	Ortalama	3,51	0,029
	Çarpıklık	-0,098	0,066		Çarpıklık	-0,724	0,066
	Basıklık	-1,042	0,132		Basıklık	0,06	0,132
ILT19	Ortalama	3,01	0,031	CCB20	Ortalama	2,74	0,031
	Çarpıklık	-0,039	0,066		Çarpıklık	0,311	0,066
	Basıklık	-0,905	0,132		Basıklık	-0,818	0,132
CCB1	Ortalama	2,78	0,031	CCB9	Ortalama	4,23	0,022
	Çarpıklık	0,268	0,066		Çarpıklık	-1,207	0,066
	Basıklık	-0,872	0,132		Basıklık	1,952	0,132
CCB2	Ortalama	3,13	0,031	CCB10	Ortalama	4,4	0,023
	Çarpıklık	-0,121	0,066		Çarpıklık	-1,52	0,066
	Basıklık	-0,988	0,132		Basıklık	2,099	0,132
CCB3	Ortalama	3,4	0,029	CCB11	Ortalama	4,19	0,025
	Çarpıklık	-0,535	0,066		Çarpıklık	-1,064	0,066
	Basıklık	-0,413	0,132		Basıklık	0,648	0,132
CCB4	Ortalama	3,11	0,032	CCB12	Ortalama	4,19	0,024
	Çarpıklık	-0,144	0,066		Çarpıklık	-1,194	0,066
	Basıklık	-1,031	0,132		Basıklık	1,39	0,132
CCB5	Ortalama	2,63	0,028	CCB13	Ortalama	4,18	0,024
	Çarpıklık	0,356	0,066		Çarpıklık	-1,104	0,066
	Basıklık	-0,473	0,132		Basıklık	1,001	0,132
CCB6	Ortalama	3,78	0,027	CCB14	Ortalama	3,07	0,035
	Çarpıklık	-0,692	0,066		Çarpıklık	0,082	0,066
	Basıklık	0,107	0,132		Basıklık	-1,085	0,132
CCB7	Ortalama	4,09	0,028	CCB15	Ortalama	2,94	0,036
	Çarpıklık	-1,004	0,066		Çarpıklık	0,108	0,066
	Basıklık	0,2	0,132		Basıklık	-1,102	0,132
CCB8	Ortalama	4,05	0,027	CCB16	Ortalama	3,02	0,029
	Çarpıklık	-0,94	0,066		Çarpıklık	0	0,066
	Basıklık	0,33	0,132		Basıklık	-0,671	0,132
CCB17	Ortalama	4,18	0,028	CCB21	Ortalama	3,29	0,028
	Çarpıklık	-1,24	0,066		Çarpıklık	-0,473	0,066
	Basıklık	1,02	0,132		Basıklık	-0,29	0,132
CCB18	Ortalama	3,77	0,026	CCB22	Ortalama	3,12	0,029
	Çarpıklık	-0,663	0,066		Çarpıklık	-0,102	0,066
	Basıklık	0,008	0,132		Basıklık	-0,785	0,132
CCB19	Ortalama	3,13	0,029	CCB23	Ortalama	3,35	0,027
	Çarpıklık	-0,092	0,066		Çarpıklık	-0,344	0,066
	Basıklık	-0,793	0,132		Basıklık	-0,425	0,132

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Soyadı, adı : Gültekin, Yaşar Selman
Uyruğu : T.C.
Doğum tarihi ve yeri : 29.10.1980 / Korkuteli
Telefon : +90-536-258-2333
Faks : +90-380-542-1136
E-posta : selmangultekin@duzce.edu.tr



Eğitim

<u>Derece</u>	<u>Eğitim Birimi</u>	<u>Mezuniyet tarihi</u>
Doktora	D.Ü. FBE Orman Mühendisliği	2015
Lisans	Anadolu Ü. İşletme Fak. İşletme Bölümü	2011
Yüksek Lisans	A.İ.B.Ü. FBE Orman Mühendisliği	2009
Lisans	A.İ.B.Ü. Orman Fak. Orman Mühendisliği Bölümü	2001

İş Deneyimi

<u>Yıl</u>	<u>Yer</u>	<u>Görev</u>
2005-	D.Ü.Orman Fak. Orman Mühendisliği Böl.	Araştırma Görevlisi
2002-2005	DOİTP	Mühendis

Bilgisayar programları Bilgisi

-Microsoft Office 2010 (Word-Excel-Powerpoint-Publisher)
-SPSS 22 -EQS 6.2 -AMOS 16.0 -LISREL 9.1 -R Studio
-(Fast Stone Capture, Arc Soft Panorama Maker vb. yardımcı programlar)

Burslar

TÜBİTAK 2214/A Yurtdışı Araştırma Burs Programı kapsamında ABD'nin Kaliforniya Eyaletinde University of California Los Angeles (UCLA) Psikoloji ve İstatistik bölümünde 12 ay süre ile Yapısal Eşitlik Modellemesi konusunda çalışmalar yaptı.

Yayımlar

DİĞER İNDEKSLERE GİREN DERGİLERDE YAYINLANAN MAKALELER

1- Y.S. Gültekin, B. Kayacan, Düzce İli Yuvarlak Odun Arzının Yapısal ve Öngörüşel Bir Analizi (A Structural and Predictive Analysis of Roundwood Supply in Düzce Province), Kastamonu Üniversitesi, Orman Fakültesi Dergisi, 11 (2), 175-186, (2011).

2- Y.S. Gültekin, B. Kayacan, K. Ok, Düzce İli Orman Endüstrisinin Odun Hammaddesi Talebi Üzerine Araştırmalar (Investigation of Timber Demand of Forest Industry in Düzce Province), Düzce Üniversitesi, Ormancılık Dergisi, 5 (2), 75-94, (2010).

HAKEMLİ KONFERANS/SEMPOZYUMLARIN BİLDİRİ KİTAPLARINDA YER ALAN YAYINLAR

1- B. Kayacan, Y.S. Gültekin, Yapısal Eşitlik Modellemesinin (YEM) Ormancılıkta Sosyo-ekonomik Sorunların Çözümlemesinde Kullanımı (Use of Structural Equation Modeling in Solving Socioeconomic Problems in Forestry), III. Ormancılıkta Sosyo-ekonomik Sorunlar Kongresi, İstanbul, (Sözlü Sunum, Tam Metin), (2012).

- 2- Kentsel ağaçlandırmaların ekolojik çevre üzerine etkileri, GİRTİ GÜLTEKİN, P., GÜLTEKİN, Y.S., ÖZDEDE, S.III. Ulusal Karadeniz Ormancılık Kongresi,20-22 Mayıs 2010, Cilt IV, Sayfa 1478-1483,Artvin.
- 3- Ekoturizme Etki Eden Doğal Ve Kültürel Peyzaj Elemanlarının Ekolojik Açından İrdelenmesi: Gölyaka Örneği, GİRTİ GÜLTEKİN, P., GÜLTEKİN, Y.S., Ekoloji 2011 Sempozyumu 5-7 Mayıs 2011 Düzce.
- 4-Kabatepe Orman Kampı- Karavan ve Çadırli Kamp Alanının Rekreatyonel Değerinin Korunması ve Geliştirilmesine İlişkin Öneriler", Y.S. GÜLTEKİN, Pınar GÜLTEKİN, I. Rekreatyon Araştırmaları Kongresi, ISBN: 978-605-5437-79-4, 353-363, (2012).
- 5- Düzce Uğursuyu ve Aksu Havzalarında Katılımcı Ekoturizm Algı Ölçeğinin Geliştirilmesi, Pınar Gültekin, Y.S. Gültekin ve Osman UZUN, Peyzaj Mimarlığı V. Kongresi, 14-17 Kasım 2013 Adana.
- 6- Katılımcı Planlamada Yerel Halk Ekoturizm İlişkisi: Düzce Aydınpınar Köyü Örneği, Pınar Gültekin, Y.S. Gültekin, Osman Uzun, Uluslararası Odun Dışı Orman Ürünleri Sempozyumu 8-10 Mayıs 2014, Kahramanmaraş.
- 7- Y.S. Gültekin, Orman Ürünlerinde Pazar Kayıplarının Değerlendirilmesi (An Assesment on Market Loss in Forest Industry), VI. Ulusal Orman Fakülteleri Öğrenci Kongresi, Mayıs 2008, (Sözlü Sunum, Tam Metin), Düzce, (2008).
- 8- Y.S. Gültekin, E. Çar, Ormancılıkta Dikili Ağaç Satışı Yönteminin Uygulanması Üzerine Araştırmalar (A Research on Stumpage Sales Practices in Forestry), VI. Ulusal Orman Fakülteleri Öğrenci Kongresi, Mayıs 2008, (Sözlü Sunum, Tam Metin), Düzce, (2008).
- 9- B. Yüksel, S. Akbulut, İ. Baysal, Y.S. Gültekin, Düzce Yöresinin Yenilebilir Mantarları (Edible Macrofungi of Düzce District). 1. Uluslararası Odun Dışı Orman Ürünleri Sempozyumu. (Sözlü Sunum, Özet) Trabzon, (2006).
- 10- S. Şen., Y.S. Gültekin, Türkiye'de Bitkisel Sepi Maddelerinin Son Yıllardaki İthalatı, İhracatı ve Ülke Ekonomisindeki Yeri (The Recent Import and Export Trend of Vegetable Tanning Materials in Turkey and Its Significance in Turkish Economy). 1. Uluslararası Odun Dışı Orman Ürünleri Sempozyumu. (Sözlü Sunum, Özet) Trabzon, (2006).
- 11- O. Yıldız, D. Eşen, Y.S. Gültekin, M. Sargıncı, M. Güler, Batı Karadeniz Kayın Ekosistemlerinde Saha Hazırlama Yöntemlerinin Uzun Vadede Verimliliğe Etkisi. 18. Ulusal Biyoloji Kongresi. Bildiri Kitabı, Sf. 133. Kuşadası, Aydın (Poster Sunum, Özet). (Longterm Effects of Site Preperation Methods in Black Sea Beech Forest Ecosystems, 18. National Biology Congress, p. 133, Kuşadası, Aydın, Turkey. Abstract.), (2006).

PROJELER

- 1- Düzce Univ. BAP, Doktora Tez Projesi, 2012.02.HD.-077. Devlet Orman İşletmelerinde Dikili Ağaç Satışı Uygulamasının Analizi, Yardımcı Araştırmacı (2012-) (BAP-COST FP1001-USEWOOD No'lu Aksiyon).
- 2- Düzce Univ. BAP, 2009 02 02-022. Düzce İlinde Odun Hammaddesi Arz-Talep İlişkileri. Yardımcı Araştırmacı (2009).
- 3- DPT Projesi, Doğu Kayını (*Fagus orientalis. Lipsky*) Gençleştirme Alanlarında Farklı Saha Hazırlama Yöntemlerinin Uzun Vadede Verimliliğe Etkisi. Yardımcı Araştırmacı (2004).
- 4- TÜBİTAK Projesi, Yerel Düzeyde Orman Yönetiminin Sürdürülebilirliğinin Değerlendirilmesi ve Sürdürülebilir Orman Yönetimi Stratejilerinin Geliştirilmesi. Bursiyer (2012) (TÜBİTAK-COST FP1207-ORCHESTRA No'lu Aksiyon).
- 5- Düzce Uğursuyu ve Aksu Havzaları Kültürel Peyzaj Deseni ve Peyzaj Yapısının Belirlenerek, Ekoturizm Amaçlı Değerlendirilmesi, Bilimsel Araştırma Projeleri Birimi, Yardımcı Araştırmacı, Devam Ediyor. (2012-) (BAP-COST IS1204-TOBEWELL No'lu Aksiyon)
- 6- Uğursuyu ve Aksu Havzalarında Peyzaj Planlama ve Ekoturizm Odaklı Kırsal Kalkınma Kapsamında Görsel Peyzaj Analizi ve Hızlı Kırsal Değerlendirme, Bilimsel Araştırma Projeleri Birimi, Yardımcı Araştırmacı, Devam Ediyor. (2013-)