

## KOOPERATİF ORTAKLARININ GÜVEN DUYGUSU İLE ORTAKLARIN PERFORMANS-TATMİN ARASINDAKİ İLİŞKİ: TARIŞ'TE BİR UYGULAMA

Necdet BİLGİN\*

Ercan ERGÜN\*\*

Mehmet AYTEKİN\*\*\*

### ÖZET

*Bu çalışmada kooperatiflerdeki güven algısı üzerinde durularak; kooperatif ortaklarının, kooperatif aracılığıyla elde etmiş olduğu performans-tatmin üzerine odaklanılmıştır. Bu amaç doğrultusunda ve bu amaçla Tariş ortaklarına yönelik bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Tariş ortaklarının güven algısı, Tariş'in pazarlaması, Tariş'in bilgilendirmesi ve bunların performans- tatmin arasındaki ilişkiler incelenerek, hipotezler test edilmiştir. Sonuçta ortakların elde ettiği performansta, Tariş yöneticilerine olan güvenin etkisinin daha önemli olduğu görülmüştür.*

*Anahtar Kelimeler:* Güven, Tarım Kooperatifleri, Tariş

### 1. Giriş

Kooperatiflerin temelinde, insanların bir araya gelerek işbirliği yapmaları amacı yatmaktadır. İşbirliğinin olabilmesi içinde insanların birbirlerine güvenmelidir. Güven, toplumlarda, örgütlerde, örgütler arası ilişkilerde ve kooperatiflerde önem kazanmıştır. Toplumlarda gönüllü işbirliğini sağlayacak değerler oluşturan güven, toplumun bütününe ilgilendiren yararlı sonuçlar için, bireyleri gönüllü olarak işbirliğine iten ve bu yolla iyi toplumun oluşmasını kolaylaştıran temel bir değerdir (Erdem, 2003:9). Güven, örgüt yönetiminde de çok önemli roller oynamaktadır (Morrow et al., 1999 s.1). Örgütlerde ve örgütler arası ilişkilerde güven önemli bir faktör olmaktadır (Hakelius, 1999). Kooperatifleşmenin temelini güven algısı oluşturmaktadır. Güvenin varlığı, belli bir amaç için bir araya gelen insanların, işbirliği yapmasını sağlar. Bir kooperatifte işbirliğinin sağlanmasında, ortaklar ya da ortaklarla kooperatif yönetimi arasındaki güven algısının olumlu bir etkisi olmaktadır. Birbirlerine güvenen insanlar kooperatifler aracılığıyla, ortak amaçlarını gerçekleştirmek ister. İnsanların birlikte işbirliğini başarma çabasında güven, önemli bir faktör olmaktadır. Güven, başarılı kooperatiflerde ortaklar arası ilişkilerde ve kooperatif yönetim gücünün algılanmasında bir mekanizma görevi yapmaktadır (Jones, 2004:691).

---

\* Yrd. Doç. Dr. Mustafa Kemal Üniversitesi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu, ([nbilgin65@yahoo.com](mailto:nbilgin65@yahoo.com)).

\*\* Yrd.Doç.Dr. Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, İşletme Fakültesi, İşletme Böl, ([ceergun@gyte.edu.tr](mailto:ceergun@gyte.edu.tr)).

\*\*\* Yrd.Doç.Dr. Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Böl.

Kooperatiflerde ekonomik amaçları bir araya getirmek için, birçok kişi bir araya geldiğinden, sosyal ilişkiler yoğun olmaktadır. Yöneticilerin seçimle gelmesi, ortakların kooperatifi demokratik olarak kontrol etmeleri, işbirliğinin başarılması, ortakların amaçlarının gerçekleşmesi gibi bir çok konuda güven önemli rol oynamaktadır. Kooperatiflerde, ortak bağlılığının sağlanması ve sürdürülmesi, ortakların kooperatif faaliyetlerine katılımlarının temin edilmesi, ortakların performanslarının artırılması ve kooperatif başarısının sağlanmasında güven önemli bir etkidir (Lasley ve Baumel, 1996: 2-3).

Bir kooperatifte ortakların bağlılığı ile güven duygusu arasında sıkı bir ilişki vardır. Ortakların birbirlerine olan güvenleri düşüğe, kooperatife bağlılığın da düşük olabileceği söylenebilir. Gerek kooperatif yönetimi ve ortaklar arasında, gerek ortakların kendi aralarında ve gerekse müşteri ile ilişkilerde güven önemli bir rol oynamakta, kooperatife bağlılığı kuvvetlendirmektedir. Bu durum, kooperatifin, iç ve dış piyasalarda rekabetini olumlu yönde etkilemekte, dikey ve yatay büyümesini kolaylaştırarak, kooperatifin piyasa payının korunmasına neden olabilmektedir (Lasley ve Baumel, 1996: 2-3).

## **2. Güvenin Tanımı**

Ekonomistler, yönetim bilimciler ve sosyologlar güvenle ilgili pek çok tipoloji ve tanımlar geliştirmişlerdir (Hansen vd., 2002:42). Bu tanımlamalara göre güven; korku, çekinme ve kuşku duymadan inanma ve bağlanma duygusudur (Eren vd.,1988:587). Karşılıklı ilişkilerin sürdürülmesinde bir bel bağlama, dayanma, sadık kalma, söz verme ve sözünde durma fiilidir (Yavuz, 2003:34). Birine veya bir şeye bel bağlayan kimsenin içindeki rahatlama hissidir. Bir toplumun iş hayatı, siyasi durumu gibi konularda emniyet duygusudur (M.E.B. 1995:1081).

## **3. Kooperatifler Açısından Güvenin Önemi**

Kooperatifler genel olarak sosyal ilişkilere örneğin, arkadaşlık ve dostluklara dayanan, güven temelli toplumsal örgütlerdir (Lasley ve Baumel, 1996:4). Kooperatifi oluşturan topluluğun temelinde kolektif yarar elde etme amacıyla bir araya gelme düşüncesi hâkimdir (Pike ve Josephson, 1997:9). Kolektif yararı elde etmek için işbirliği yaparlar. Bu işbirliğinin başarılmasındaki anahtar unsur, üreticiler arasında güvenin ve dostça ilişkilerin kurulmasıdır (Lasley ve Baumel, 1996:4). Güven özellikle kooperatif organizasyonlarını olumlu yönde etkilemektedir (Hansen vd., 2002:42). Kooperatiflerde güvenin rolü, ortak bir unsur olmaktadır (Fulton, 1999: 424). Bir kooperatifte güvenin korunması ve oluşturulması, kooperatif düşünce gelişiminin (kooperatif ideolojisi) bir özelliğidir (Hakelius, 1999:3).

Kooperatifçiliğin güçlü bir biçimde sürdürülmesinde ana etken, ortaklarının kendi aralarında ya da kooperatif ile ortaklarının arasındaki güvenin gelişmesiyle oluşmaktadır (Lasley ve Baumel, 1996:7).

#### **4. Kooperatiflerde Ortak Bağlılığı**

Kooperatiflerde ortak bağlılığın kurulması ve sürdürülmesi en temel konudur. Ortak katılımının sağlanması ve desteklenmesi kooperatiflerin başarısı ve güçlenmesi adına önemli bir unsurdur. Ortak bağlılığı etik değerlere dayalı olarak oluşturulan güven ikliminde sağlanır. Ortak bağlılığı ve katılım beklentisinin düşük olduğu yerlerde güven de yoktur (Lasley ve Baumel, 1996:5). Güvenin olduğu yerde dayanışma vardır. Dayanışma ruhu olan bir ortakta her zaman kooperatifçilik ruhu ve kooperatifin olumlu gelişmesi için çalışır (Nilsson, 1993:98). Kooperatif ortakları arasında dayanışmanın olması kooperatifin başarısını doğrudan etkilemektedir (Baticados vd, 1998:143). Kooperatifin başarı elde etmesi de ortakların kooperatife olan bağlılığını artıracaktır.

#### **5. Kooperatif Yöneticilerine Güven**

Bir kooperatifte ortaklar kooperatif yönetimini, amaçlarına ulaştırdığı sürece başarılı bulmaktadır. Ortaklar kooperatif yönetimini, kooperatif amacının gerçekleştirilmesinin başlıca sorumlusu olarak görmektedir (Aypek, 2003:4). Kooperatiflerde ortak amaçların devamı ve bu amaçlara ulaşılması için yöneticiler güvenilir olmalıdır. Ekonomik amaçların elde edilmesi ve sosyal amaçların tatmin edilmesi için güvenle beraber, yönetimle ortakları arasındaki ilişkiler de geliştirmelidir. Ortakların kooperatife bağlılık seviyesini belirlemede, ortakların birbirine olan güveninden çok yöneticilere olan güven daha etkili olmaktadır (Hansen vd, 2002:43-44). Kooperatifte iyi bir yönetimin oluşması için yaygın bir şekilde kooperatif kanunlarının yöneticiler tarafından dürüst olarak uygulanması gerekir. Kooperatifte iyi bir yönetici kooperatif kanunlarını aldatici bir şekilde uygulamaz. Kooperatif ortakları yöneticilerden iyi rol ve yönetim tarzı ararlar. Kooperatif ortakları kooperatif yöneticilerinin kanunları uygulamasında güvenilir, dürüst ve kararlı davranış içinde olmalarını bekler (Prakash, 2000:5). Bir kooperatifte yöneticiler ve ortaklar arasında güven oluşmuşsa, ortakların kooperatiftan elde edecekleri performans olumlu yönde etkilenecektir. Bunların sonucunda elde edilen performans, grup bağlılığını da artıracaktır (Hansen, 2002:51).

#### **6. Kooperatif Ortaklarının Birbirine Olan Güvenleri**

Kooperatif ortakların, bir kooperatife katılma amaçları; ekonomik ve sosyal hedeflerinin tatmin edilmesidir. Ortakların arzuları, kooperatif sayesinde daha iyi finansal olanaklara sahip olmaktır. Bu ekonomik ve sosyal hedeflere

ulaşmanın yolu, kooperatif ortakları arasındaki güveni geliştirmekten geçmektedir. Ortaklar birbirine güvendikleri zaman bağlılık hissetmektedir (Hansen vd., 2002:43-44). Kooperatif ortakları arasındaki yüksek düzeyde birbirlerine olan güven, ortak oldukları kooperatiflerin desteklenmesi açısından güçlü bir zemin oluşturur (Fulton, 1999:422).

#### **7. Kooperatif Ortakların Performans-Tatminleri**

Başarılı kooperatiflerin temelinde güven iklimi vardır. Güven düşük seviyede ise kooperatif ortaklarının, kooperatif faaliyetlere katılımı ve bağlılıkları da düşüktür (Lasley ve Baumel, 1996:5). Kooperatif ortakları, kooperatifte güvenin varlığını biliyor ve yaşıyorlarsa, kooperatiflerini tercih edecek ve sahip çıkacaklardır. Kooperatifin, üretimde ve kaliteli hizmette ününün bilinmesi, kooperatif ortaklarının kuvvetli bir şekilde, kooperatife bağlılığını sağlayacaktır. Kooperatifin maliyetleri düşürmesi, katma değer oluşturması, ortakların tatmin edilmesinde önemli olmaktadır (Gillis, 2003:2). Herhangi bir kooperatifin faaliyetlerinde açıklık yoksa ve keyfi uygulamalar varsa, kooperatifin performans değerlendirme standartları da riskli hale gelmektedir. Yol gösterici standardizasyonlardaki eksiklikler, kooperatiflerde var olan dostluk ve arkadaşlık gibi sosyal dayanışmaları yıkmakta ve ciddi ahlâki sorunlar oluşturmaktadır. Liyakat yerine politik etkiler ve çıkar hesaplarının olması kooperatiflerde etik olmayan davranışlara neden olmaktadır (Henderson, 1997:20). Bu tür ortamlar kooperatiflerde ortakların yöneticiye olan güvenini ve ortakların birbirine olan güveni azaltarak, ortakların elde ettiği performansını düşürmektedir.

Güven, kendi kendine yardım organizasyonları olan kooperatiflerin bir çok faaliyetlerinde bir yapıştırıcı görevini yerine getirmektedir (Chloupkova vd., 2003:243). Kooperatiflerde ortaklar, diğer kooperatif ortaklarıyla karşılıklı olarak ilişkiye girerek, sosyal hedeflerin tatminini ararlar. Bunun için ortaklar arasında güvenilirliğin gelişmesi gerekmektedir (Morrow vd., 1999:2). Kooperatif ortaklarının elde ettiği performans göstergesi, finansal ve finansal olmayan performans şeklinde incelenebilir. Kooperatif ortaklarının (çiftçi) finansal performans göstergesi iki tanedir. Bunlardan birincisi kooperatif ortaklarının elde ettiği gelirden bir artış olup olmadığı, diğeri ise kooperatif ortaklarının kârlarında bir artış olup olmadığıdır. Finansal olmayan performans ise daha çok kooperatif ortaklarının, kooperatife ortak olmalarından dolayı tatmin olup-olmadıkları, diğeri ise ortak olarak beklentilerini karşılayıp-karşılayamadıklarıdır. Kooperatif ortaklarının, kooperatiftan elde ettikleri yarar ve sonuçlara göre beklentileri gelişmekte, böylece kooperatifin faaliyetlerine katılımları artmaktadır. Kooperatife yönelik olarak ortakların güven algıları performans-tatminlerini olumlu etkilemektedir. Güven ortamı olduğu zaman

kooperatif ortaklarının, kooperatife ait beklentileri de olumlu olmaktadır (Hansen vd., 2002:45).

#### **7. Kooperatiflerde Güven Duygusu ile Performans-Tatmin Arasındaki İlişki ve Tariş Ortaklarında Bir Araştırma**

Bu çalışmayla kooperatif ortaklarındaki güven duygusu ile kooperatiften elde ettikleri performans-tatmin arasındaki ilişki araştırılmaya çalışılmıştır. Araştırmada anket tekniği kullanılmış, araştırma konusunu oluşturan değişkenleri ölçmek için literatürdeki güvenilirliği test edilmiş ölçeklerden yararlanılmıştır.

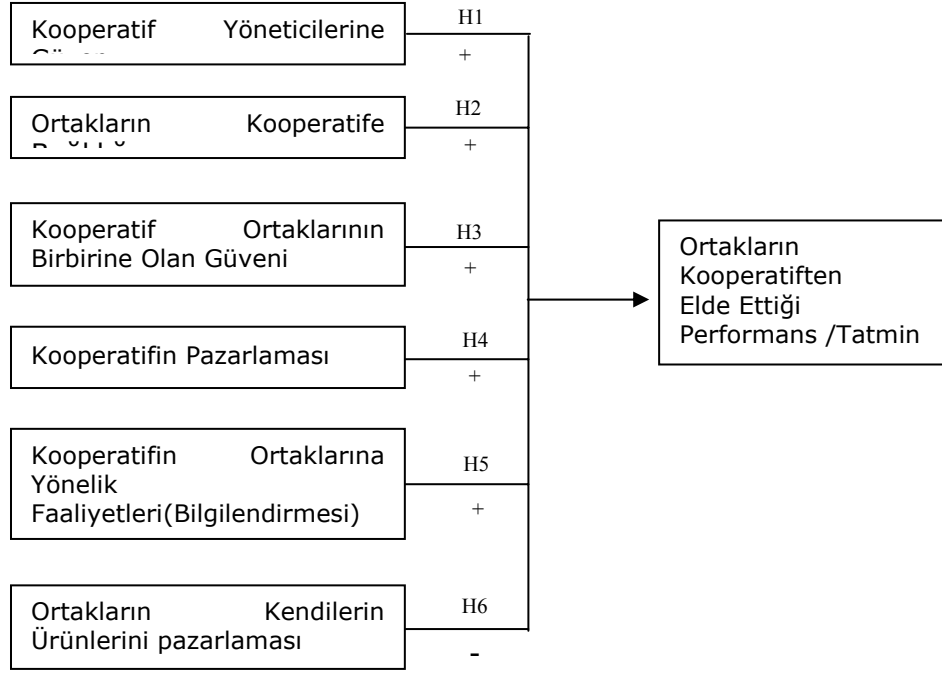
Araştırmanın pilot uygulaması 19 – 29 Ağustos 2003 tarihleri arasında, Dikili, Bergama, Kınık, Zeytindağı, Ayvalık, Edremit, Altınova, Burhaniye, Gömeç, Havran, Göçbeyli ilçe, kasaba ve köylerindeki Tariş ortaklarıyla yüzyüze görüşülerek gerçekleştirilmiştir. Bölgedeki beldenin alış-verişin yoğun olduğu günlerde kahvehaneler gezilerek Tariş ortakları bulunmuştur. Sonra amacımız anlatılarak, anketin doldurulması istenmiştir. Eğitim seviyesi düşük olanların ise anketteki sorular okunarak doldurulması sağlanmıştır. 19 Ağustos 2003 ve 29 Ağustos 2003 tarihleri arasında yapılan pilot anket çalışmasına 127 Tariş ortağı katılmıştır. Araştırmanın pilot uygulamasında elde edilen verilerin geçerlilik, güvenilirlik ve faktör analizleri test edilmiştir. Analiz sonuçlarının iyi çıkması, anket formunun genelde anlaşılır olduğunu ve değişkenleri bu ölçeklerin ölçebileceği kanısını vermiştir. Pilot uygulama araştırmaya dahil edilmiştir.

Araştırmanın birinci aşaması 21-29 Ekim 2003 tarihleri arasında Sarayköy, Buldan, Alaşehir, Sarıgöl, Yeşilyurt, Kavaklıdere, Nazilli, Kuyucak, Pamukören, Ortaklar, Germencik, Sultanhisar, Köşk, Aydın ili merkez, İncirliova, Çine, Koçarlı, Söke, Selçuk ilçe ve kasabalarında, ikinci aşaması ise 13-18 Aralık 2003 tarihleri arasında yapılmıştır. Bu anket çalışmasında Turgutlu, Ahmetli, Salihli, Saruhanlı, Tire, Manisa, Ödemiş Bayındır, ilçe ve kasabalarında, ayrıca 22-11-2003 tarihinde Denizli il merkezi ile Akköy ilçesinde anket yapılmıştır. Anket çalışmasının tamamı toplam 26 günde tamamlanmıştır. Anket için 582 ortakla görüşülmüş, 499 ortak ankete katılmıştır. Katılmayanlar ise 83 kişidir. Ankete genel katılım oranı %85 (499/582) oranına denk gelmektedir. 2003 yılı itibarıyla Tariş'in ortak sayısı 105.188'dir (Bilgin, 2003).

#### **8. Araştırmanın Modeli Hipotezleri, Kullanılan Ölçekler ve Faktör Analizi**

Araştırmada kooperatiflerdeki güven algısı, kooperatife bağlılık, kooperatif ortaklarının elde ettiği performansla ilgili hipotezler kurularak test edilmiştir.

Şekil 1: Araştırmanın Modeli



**Hipotez 1:** Ortakların,Tariş yöneticilerine güveniyorsa, ortakların performans- tatmini artırır.

**Hipotez 2:** Tariş'e bağlılık, Tariş ortaklarının performans- tatmini artırır.

**Hipotez 3:** Tariş ortaklarının birbirlerine güveni, performans-tatminlerini artırır.

**Hipotez 4:** Tariş'in ürün pazarlaması, ortakların performans- tatmini artırır.

**Hipotez 5:** Tariş'in ortaklarına yönelik faaliyetlerde bulunması (Tariş'in bilgilendirmesi; dergi, broşür vb yollarla ortaklarını bilgilendirmesi, ortakların danışabileceği bir uzmanın olması, Tariş ortaklarının kooperatif genel kurullarına katılması, Tariş'in kendisi ile ilgili bilanço vermesi), ortakların performansı-tatminlerini artırır.

**Hipotez 6:** Tarış ortaklarının ürünlerini kendilerinin pazarlaması ile ortakların performans-tatmin arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

Araştırmada kullanılan anket soruları Hansen ve arkadaşlarının (2002) tarımsal pazarlama kooperatiflerine uyguladıkları yöneticiye güven, ortakların birbirine güveni, kooperatife bağlılık, ortakların performans-tatmin ölçeği kullanılmıştır. Ayrıca örgüte bağlılıkla ilgili bir anket sorusu (Başkalarına Tarış'ın bir üyesi olduğumu söylemekten gurur duyuyorum.) Merion ve arkadaşlarından (1995, s.278-290) alınmıştır. Bu soruyla kooperatife bağlılık sorularını artırılarak, daha sağlıklı sonuçlar elde edilmesi amaçlanmıştır. Elde edilen veriler SPSS 10.0 istatistik programı kullanılarak analiz edilmiştir.

Tarış ortakların eğitim durumları Tablo 1'de verilmiştir. İlkokul ve aşağı eğitim durumunda olanların oranı %75'i geçtiği dikkat çekmektedir.

**Tablo 1:** Tarış Ortaklarının eğitim durumu

Eğitim Durumu	Sıklık	Yüzde Oranı	Toplam Yüzde
Okur-Yazar Değil	7	1,4	1,4
Okur-Yazar	32	6,4	7,8
İlkokul	340	68,1	75,9
Ortaokul	25	5,0	80,9
Lise	76	15,2	96,1
Üniversite	19	3,8	100,0
Toplam	499	100,0	

Tablo 2'de Tarış ortaklarının sahip oldukları arazi büyüklüğünün oranları verilmiştir. Tablo incelendiğinde arazi büyüklüğün parçalı bir yapıda olduğu söylenebilir.

**Tablo 2:** Tarış Ortaklarının sahip oldukları arazi büyüklüklerinin Dağılımı

Arazi Büyüklüğü	Sıklık	Yüzde Oranı	Toplam Yüzde Oranı
25 Dönümden Az	137	27,5	27,5
26-50 Dönüm Arası	143	28,7	56,1
51-75 Dönüm Arası	68	13,6	69,7
76-100 Dönüm Arası	56	11,2	81,0
100 Dönümden Fazla	95	19,0	100,0
Toplam	499	100,0	

Tablo3'de ise ankete katılan Tarış ortaklarının yaş dağılımı verilmiştir. Bu dağılama göre kooperatif ortaklarının yaş ortalaması yüksektir.

**Tablo 3:** Tariş ortaklarının yaş dağılımı

Yaş Grubu	Sıklık	Yüzde oranı	Toplam Yüzde
18-24	6	1,2	1,2
25-34	40	8,0	9,2
35-44	115	23	32,3
45-54	151	30,3	62,5
55-	187	37,5	100,0
Toplam	499	100,0	

Araştırmada kullanılan anketteki Likert 5'li tip, 57 soru faktör analizine tabi tutulmuştur. En uygun faktör yapısına varimaks dönüşümü ile ulaşılmıştır. Bu yapıya ulaşmak için 15 soru dışarıda bırakılmıştır. Faktör analizi sonucunda sorular 7 faktörde toplanmıştır. Bu 7 faktörde açıklanan toplam varyans 72, 112'dir. Tablo 4'de faktör yüklerinin dağılımı gösterilmiştir.

**Tablo 4:** Değişkenlere ait faktör analizi

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	f7
<b>(1) Tariş Yöneticilerine Güven</b>							
İçimden öyle geliyor ki Tariş yöneticileri güvenilirdir.	,862						
İçimden gelen bir ses, Tariş yöneticilerine güvенеbileceğim oluyor.	,830						
Tariş yöneticilerine güvенеbileceğim hissine sahibim.	,824						
Tariş yönetimine büyük güvenim var.	,809						
Tariş yönetimi dürüst ve güvenilirdir.	,809						
İçimden Tariş yöneticilerine güvenmek geliyor.	,769						
Tariş yöneticileri piyasada güvenilir olarak bilinmektedir.	,761						
Tariş yönetimi verdiği sözü tutar.	,734						
<b>(2) Tariş'e Bağlılık</b>							
Tariş'in bir mensubuyum		,837					
Kendimi Tariş'in bir parçası olarak görüyorum.		,828					
Tariş'e gönülden bağlıyım.		,807					
Tariş'in iyi bir savunucusuyum.		,793					
Başkalarına Tariş'in bir üyesi olduğumu söylemekten gurur duyuyorum.		,785					
Tariş'in bir parçası olmaktan mutluyum.		,753					
Tariş'in toplumdaki ününü gerçekten önemsiyorum.		,721					
<b>(3) Tariş Ortaklarının Birbirine Olan Güveni</b>							
Tariş ortaklarına büyük güvenim var.			,866				

**Tablo 4:** Değişkenlere ait faktör analizi



*Kooperatif Ortaklarının Güven Duygusu ile ...*

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7
Tariş ortakları dürüst ve güvenilirdir.			,864				
Tariş ortaklarına güvenebileceğim hissine sahibim.			,858				
Tariş'in ortakları piyasada güvenilir olarak bilinmektedir.			,844				
İçimden Tariş'in ortaklarına güvenmek geliyor.			,759				
<b>(4) Tariş'in Üyelerine Yönelik Faaliyetleri</b>							
Tariş'in yıl sonunda kendisiyle ilgili bilanço vermesi				,824			
Tariş'in bilgilendirme toplantısı yapması				,821			
Tariş yönetim kurulunda bölgenizden bir temsilci bulunması.				,820			
Tariş'in bölgenizde bürosunun bulunması				,814			
Bölgenizde fikir alabileceğiniz bir Tariş uzmanının bulunması.				,797			
Tariş'in genel kurul toplantılarına katılmanız.				,785			
Tariş'in dergi, broşür vb. yollarla sizi bilgilendirmesi				,748			
<b>(5) Tariş Ortaklarının Elde Ettiği Performans-Tatmin</b>							
Tariş'e ortaklığım satış gelirlerimi artırdı.					,754		
Tariş beklentilerimi tamamıyla karşılamaktadır.					,722		
Tariş'le yaptığım müzakerelerin tamamında anlaşmaya vardım.					,719		
Tariş'e ortaklığım ile ilgili sonuçlardan tatmin olmuştum.					,702		
Tariş'in verdiği hizmetlerde devamlı bir gelişme vardır.					,687		
Tariş'e ortaklığım kârımı artırdı.					,541		
<b>(6) Tariş'in Pazarlama Yeteneği</b>							
Tariş yönetimi ürünlerimi benden daha iyi bir fiyata pazarlar.						,715	
Ürünlerimin T. tarafından pazarlanması, kendi kontrolüm altında bulunduramamdan daha iyidir.						,678	
Ürünlerimi Tariş benden daha iyi pazarlar.						,654	
Ürünlerimin pazarlamasını Tariş yönetimine devretmeyi istiyorum.						,601	
Tariş yöneticileri yüksek düzeyde pazarlama bilgisine sahiptirler.						,564	
<b>(7) Tariş Ortaklığım Kendi Ürünlerimi Pazarlaması</b>							
Ürünlerimin pazarlamasında yetkilerin bende olması, Tariş'te olmasından iyidir.							-,700
Bağımsız hareket etme arzumu, Tariş'le iş yapma düzeyimi düşürüyor.							-,693
Ürettiğim ürünü kendim pazarlamalıyım.							-,670
Ürünlerimi bizzat kendim pazarlamak isterim.							-,658

Çıktarım Yöntemi: Principal Component Analysis; Rotasyon Yöntemi: Varimax with Kaiser Normalization (iterasyon);

Açıklama Oranı:72,112 F: Faktör

### 9. Değişkenlere Ait Korelasyon Analizi, Ortalama Ve Standart Sapma Değerleri İle Güvenilirlik Katsayıları

Araştırma konusu olan değişkenler korelasyon analizine tabi tutulmuş ve aralarındaki ilişkiler Tablo 5’de gösterilmiştir. Ayrıca tabloda standart sapma, alfa güvenilir katsayısı ve ortalama değerleri de yer almaktadır. Ankette kullanılan soruların Alfa güvenilirlik katsayıları 0,70 üzerinde olup, oldukça güvenilirlerdir.

**Tablo 5:** Korelasyon Analizi, Ortalama, Standart Sapma Değerleri ve Güvenilirlik Katsayıları

	Ort.	S.S.	$\alpha$	1	2	3	4	5	6
(1) Tariş’e Bağlılık	4,04	,948	,949	1,000					
(2) Tariş’in Pazarlaması	3,69	,924	,858	,632**	1,000				
(3) Tariş Ortaklarının Kendi Ürünlerini Pazarlaması	2,63	,908	,700	-,374**	-,471**	1,000			
(4) Tariş Yönetimine Güven	3,39	1,114	,965	,551**	,635**	-,355**	1,000		
(5) T.Ortaklarının Birbime Güv.	3,68	,864	,927	,321**	,356**	-,210**	,455**	1,000	
(6) T.’in Ortaklarına Yönelik Faal.	4,28	,689	,922	,374**	,320**	-,209**	,330**	,239**	1,000
(7) T. Ortaklarının Perf. -Tatm.	2,64	1,085	,835	,518**	,537**	-,323**	,622**	,398**	,363**

\*\*0,01 seviyesinde anlamlı, (Çift yönlü), S.S.:Standart Sapma, Ort:Ortalama,  $\alpha$ :Alfa Güvenilirlik Katsayısı

### 10. Regresyon Analizi Sonuçları

Araştırma kapsamındaki hipotezleri test etmek için çoklu regresyon analizi kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar ve hipotezlerin testi aşağıda sırası ile açıklanmıştır.

#### 10.1. T. Ortaklarının Elde Ettiği Performans-Tatmine Yönelik Regresyon Analizi

Tablo 6’da Tariş üyelerinin elde ettiği performans- tatmine yönelik regresyon analizleri verilmiştir. Tablodaki F değeri, modelin anlamlığını gösteren bir değerdir ve tabloda da görüldüğü üzere model oldukça anlamlıdır (F=86,612,  $\rho=0,000$ ).  $R^2$  değeri ise (belirlilik veya tanımlayıcılık katsayısı)

bağımlı değişkendeki değişimin ne kadarının bağımsız değişkenler tarafından tanımlanabildiğini gösteren bir ölçüdür.  $R^2$  değeri 0,514 olarak bulunmuştur. Buna göre Tariş ortaklarının, Tariş aracılığıyla elde ettiği performans-tatminin, modeldeki bağımsız değişkenleri %51,4 oranında açıklayabilmektedir.

**Tablo 6:** Tariş Üyelerinin Elde Ettiği Performansla İlgili Regresyon Analizi  
**Bağımlı Değişken:** Tariş Üyelerinin Elde Ettiği Performans-Tatmin

Bağımsız değişkenler	Standart Beta Katsayısı	Anlamlılık
Tariş Yönetimine Güven	,379	,000
Tariş'e Bağlılık	,151	,000
Tariş Ortaklarının Birbirine Olan Güvenleri	,100	,005
Tariş'in Ortaklarına Yönelik Faaliyetleri	,112	,001
Tariş'in Pazarlama Yeteneği	,144	,002
Tariş Ortaklarının Kendi Ürünlerini Pazarlanması	-,049	,173
<b>R<sup>2</sup>: ,514 F: 86,612 p: ,000</b>		

Tablo 6'da görüldüğü gibi modeldeki bağımsız değişkenlerden Tariş yönetimine güven, Tariş'in, pazarlama yeteneği ve Tariş'e bağlılık ile bağımlı değişken Tariş ortaklarının performansı arasında  $p < 0,01$  göre anlamlı bir ilişki vardır. Yine modeldeki bağımsız değişkenlerden Tariş ortaklarının birbirine olan güveni ve Tariş'in ortaklarına yönelik faaliyetler (bilgilendirme ve kooperatifçilik faaliyetleri) ile Tariş ortaklarının performansı arasında  $p < 0,01$  seviyesinde anlamlı bir ilişki vardır. Tariş ortaklarının kendi ürünlerini pazarlaması ile Tariş ortaklarının performans-tatminleri arasında ise herhangi bir ilişki bulunamamıştır.

**Tablo 7:** Araştırma Hipotezlerinin Sonuçları

HİPOTEZLER		
H1	Tariş ortakları Tariş yöneticilerine güveniyorsa, ortakların performans ve tatmini artırır.	Desteklendi ( $\beta$ :.379*)
H2	Tariş'e bağlılık, ortakların performans ve tatmini artırır.	Desteklendi ( $\beta$ :.151*)
H3	Tariş ortakları birbirlerine güveniyorsa, ortakların elde edeceği performans ve tatmini artırır.	Desteklendi ( $\beta$ :.100*)
H4	Tariş'in ortak ürünlerini pazarlaması, ortakların performans ve tatmini artırır.	Desteklendi( $\beta$ :.112*)
H5	Tariş'in ortaklarına yönelik faaliyetlerde bulunması, ortakların performans-tatmini artırır.	Desteklendi ( $\beta$ :.144*)
H6	Tariş ortaklarının ürünlerini kendilerinin pazarlaması ile Tariş'ten elde edebilecekleri performans-tatmin arasında anlamlı bir ilişki yoktur.	Desteklendi( $\beta$ :-,049)

\* $P < 0,01$

Yukarıdaki regresyon analizleri sonuçlarına göre, Tariş ortaklarının performanslarına yönelik hipotezlerin desteklenip desteklenmedikleri Tablo 7’de gösterilmiştir. Tariş ortaklarının performans-tatminleri ile ilgili 6 hipotezin, hepsi desteklenmiştir. Kabul edilen bu hipotezlerin 5 tanesi  $p < 0,01$  seviyesinde anlamlı çıkmıştır. Bir tanesinde ise herhangi bir ilişki bulunamamıştır.

### **11. Sonuç ve Öneriler**

Tariş ortaklarına yönelik olarak yapılan bu çalışmada, ortakların güven algısı, Tariş’in bilgilendirme faaliyetlerinde bulunması, Tariş’in pazarlaması, Tariş ortaklarının kendi ürünlerini kendilerinin pazarlanması, Tariş’e olan bağlılık ile Tariş ortaklarının performans-tatmin arasındaki ilişkiler incelenmiştir.

İnsanlar kooperatiflere çeşitli ekonomik ve sosyal amaçları gerçekleştirmek için katılırlar. Kooperatifler kendi ortaklarının amaçlarını gerçekleştirdiği müddetçe başarılı olurlar. Küreselleşen dünyamızda şiddetlenen rekabet karşısında, tarımsal pazarlama kooperatiflerinin rekabet etmeleri ise ortakların performans- tatminlerini sağlamaları ile mümkündür.

Bu çalışmada, Tariş ortaklarının elde ettiği performans- tatmini etkileyen faktörlerin başında Tariş yöneticilerine olan güven gelmektedir (Standart Beta Katsayısı ,379). Eğer yöneticiler dürüst, güvenilir ve doğru ise bu durum ortakların Tariş’ten elde ettikleri performans -tatminlerini etkilemektedir. Ortaklar Tariş yönetimine güvenilir bulduklarında pozitif yönde bir performans-tatmin elde etmektedirler. Tariş yöneticileri ortakların performans-tatminlerini artırmak istiyorlarsa, doğru, dürüst ve güvenilir yöneticilerin vasıflarını taşımaları gerekmektedir. Bu durum birim kooperatiflerdeki seçilen yöneticiler, Tariş tarafından atanan ücretli yöneticiler, Tariş delegelerince seçilen Tariş üst yönetim ve Tariş üst yönetiminde çalışan ücretli yöneticiler için geçerlidir. Özellikle Tariş üst yönetiminin doğru; dürüst ve güvenilir olarak algılanmaları için, yöneticilerin yaptıkları her türlü işin, açık ve saydam bir biçimde olmalıdır. Ortakların sıkıntılarının neler olduğunu bilmeli ve bu sıkıntılarını giderecek yöntemleri geliştirmeleri gerekmektedir. Ortaklarla devamlı olarak iletişim içinde olmalıdırlar. Tariş ortaklarına yönelik olarak yapmaları gereken işlerde herhangi bir aksama ya da yapamama durumunda bunun sebeplerini ortaklara izah etmelidirler. Örneğin yöneticiler Tariş’in aldığı ürünlerinin fiyatlarının nasıl belirlendiğini, Tariş girdi temindeki maliyetleri neler olduğu gibi vb. konularda ortaklarını bilgilendirmeleri durumunda, onlara olan güveni artıracaktır.

Tariş'e bağlılık ile ortakların performans-tatmin arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Tariş'in kooperatif olarak başarı göstermesi, ortaklarına yönelik finansal getiriler sağlaması, Tariş'e olan bağlılığı artıracaktır. Ortakların Tariş aracılığıyla gelir elde etmeleri, kârlarını artırmaları birer finansal getiri olup, ortak bağlılığını artırıcı yönde tesiri etmektedir. Tariş tarafından ortakların beklentilerinin karşılanması (onlara ucuz kredi temini, girdilerinin sağlanması, üretim alanları konusunda yardımcı olması gibi vb...), bağlılığı artırıcı birer etmen olmaktadır. Tariş ortaklarının yöneticiye güvenleri de kooperatife bağlılığı artırmaktadır. Çünkü Tariş yöneticisi, aynı zamanda, Tariş ortağının nazarında, Tariş'le özdeşleştirilmektedir. Dürüst, doğru, güvenilir yöneticilerinin varlığı ortakların bağlılığını artırmaktadır. Bu durum ortakların performans-tatminlerini etkilemektedir.

Tariş ortaklarının birbirine olan güvenleri de, ortakların performans-tatminlerini etkilemektedir. Bu normal bir durumdur. Çünkü bir kooperatifin kurulup işlemesi için belli bir amaç doğrultusunda bir araya gelen insanların birbirlerine güvenmeleri gerekmektedir. Birbirine güvenen insanlar ancak bir araya gelerek işbirliği yapabilirler. İnsanların da bir araya gelmeleri birbirlerine olan güven sayesinde gerçekleşir. Ortakların birbirine olan güvenin, ortakların performans-tatmini, yöneticiye güvene göre daha az etkilemektedir. Bunun nedeni, Tariş yöneticilerinin, yapılacak işleri organize etmeleri, yönlendirmelerinden dolayı, ortakların performans-tatmin üzerinde daha fazla etkili olmaktadır.

Tariş'in pazarlama yeteneği, yani ortakların ürünleri pazarlaması, piyasada tatmin edici fiyatlarla satması özellikle ortakların kâr ve satış gelirlerini artıracaktır. Bu da ortakların performans-tatminini olumlu yönde etkileyecektir.

Tariş'in ortaklarına yönelik faaliyetlerde bulunması, ortakların performans-tatminlerini etkilemektedir. Tariş'in ortaklarını bilgilendirmesi, bünyesinde ortaklarını çalışma konularıyla ilgili onlara yardımcı uzman bulundurması, genel kurullara ortakların geniş katılımlarını sağlaması, kendisiyle ilgili kâr-zarar bilançosunu vermesi gibi faaliyetlerde bulunması ortakların performans-tatmini artırmaktadır.

Tariş ortaklarının ürünlerini kendilerinin pazarlaması ile ortakların performans-tatmin arasında bir ilişki bulunamamıştır. Bu da normal bir sonuç olmaktadır. Çünkü Tariş'le bir iş yapmayan ortağın performans-tatmin elde etmesi beklenemez.

Tariş yöneticilerinin saydığımız bu unsurları göz önüne alarak yapacakları çalışmalar, ortakların performans-tatmini artıracaktır.

**ABSTRACT**

**THE RELATIONSHIP BETWEEN THE TRUST FEELINGS OF  
COOPERATIVE SHAREHOLDERS AND THEIR PERFORMANCE-  
SATISFACTION: AN APPLICATION IN TARİŞ**

Emphasizing the perception of trust on agricultural cooperatives, this study focuses performance and satisfaction concerning the cooperative shareholders. In this direction a survey is conducted on the shareholders of TARİŞ. The relationships between the perceptions of trust of the TARİŞ shareholders, marketing of TARİŞ, knowledge sharing mechanism of TARİŞ amongst its shareholders, performance and satisfaction are empirically investigated. The results indicate that the trust on Tariş managers plays an important role on performance and satisfaction that the shareholders acquire from the cooperative.

**Keywords:** Trust, Agricultural Cooperatives, Tariş

**KAYNAKÇA**

- AYPEK, Nevzat (2003), “Kooperatif İşletmelerin Sermaye Şirketleri ile Karşılaştırılması ve Yönetmelik Tespitleri”, *Karınca Dergisi*, Sayı:804, Aralık, 3-6.
- BATICADOS, Didi B., AGBAYANI, Renato F. ve Francisco E. GENTORAL (1998), “Fishing Cooperatives in Capiz, Central Philippines: Their Importance in Managing Fishery Resources”, *Fisheries Research*, Volume: 34, Issue:2, March, 137-149.
- BİLGİN, Necdet (2005), “Tarımsal Kooperatiflerde Güven Duygusunun Ortakların Kooperatife Bağlılıkları ve Performans Algularına Etkisi : Tariş’te Bir Uygulama”, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gebze,
- CHLOUPKOVA, Jarka, SVENDSEN, Gunnar Lind Haase ve Gert Tinggaard SVENDSEN (2003), “Building and Destroying Social Capital: The Case of Cooperative Movements in Denmark and Poland”, *Agriculture and Human Values*, Volume 20, 241-252.
- EREN H., GÖZAYDIN, N., PARLATIR, İ., TEKİN T. ve H. ZÜLFİKAR, (1988), *Türkçe Sözlük*, Türk Dil Kurumu Yayınları: 549, Sözlük Bilim ve Uygulama Kolu Yayınları: 1 Cilt:1 Ankara.
- ERDEM Ferda, (2003), “Editörün Girişi”, F. Erdem, Sosyal Bilimlerde Güven, Vadi Yayınları: 179, Toplum Dizisi : 59, Ankara.

- FULTON, Murray (1999), "Cooperatives and Member Commitment", *The Finnish of Business Economics*, (4), 418-437.  
<http://www.pellervo.fi/finncoop/material/fulton.pdf> (5-3-2004).
- GILLIS, Jack (2003), "Survey Reveals More Trust For Cooperatives Than For Investor- Owned Corporations Trust More Accountable Businesses Prefer Cooperatives," *Consumer Federation of America, National Cooperative Business Association*, October.  
<http://www.consumerfed.org/surveycoops.pdf> (22-2-2004).
- HAKELIUS, Karin (2003), "Farmer Cooperatives and Trust, Swedish University of Agricultural Sciences", Department of Economics, Uppsala, Sweden.  
[http://www.ifama.org/conferences/9/1999/1999%20Congress/Forum%20Papers\\_PROCEEDINGS/Hakelius\\_Karin.PDF](http://www.ifama.org/conferences/9/1999/1999%20Congress/Forum%20Papers_PROCEEDINGS/Hakelius_Karin.PDF) (6-4-2003).
- HANSEN, H. Mark, MORROW J.L. Jr. ve Juan C. BATISTA (2002), "The Impact of Trust on Cooperative Membership Retention, Performance and Satisfaction an Exploratory Study", *International Food and Agribusiness Management Review* Volume: 5, No:1, 41-59.
- HANSEN, Mark H., MORROW Bert J.L. "Bert" ,JR., "The Role of Trust and Governance in Managing Farmer Cooperatives Maximizing Opportunities While Minimizing Opportunism",  
[http://www.ifama.org/conferences/9/1999/1999%20Congress/Forum%20Papers\\_PROCEEDINGS/Hansen\\_Mark.PDF](http://www.ifama.org/conferences/9/1999/1999%20Congress/Forum%20Papers_PROCEEDINGS/Hansen_Mark.PDF) (4-9-2003).
- HENDERSON, Verne E. (1997), "Tool to Improve Ethical Conduct in Cooperatives", United States Department of Agriculture (USDA), *Rural Business Cooperative Service Research Report* 151, Washington, 19-25.  
<http://www.rurdev.usda.gov/rbs/pub/rr151.pdf> (6-12-2004).
- JONES, Eric C. (2004), "Wealth –Based Trust and the Development of Collective Action", *World Development*, Volume: 32, No: 4, 691-711
- LASLEY, Paul ve Phillip C. BAUMEL (1996), "A Matter of Trust, Sound Co-Po Business Ethics Can Enhance Member Loyalty", *Rural Cooperatives*, May/June, 4-7.
- MİLLİ EĞİTİM BAKANLIĞI. (1995), *Örneklerle Türkçe Sözlük*, Mili Eğitim Yayınları(M.E.B), Ankara.

- MORROW, Jr. J. L., Hansen, Mark H., ve Batista Juan C. (2003), “Measurement Issues in Trust Research are We Measuring What We Think We’re Measuring.”  
[http://www.ifama.org/conferences/9/1999/1999%20Congress/Forum%20Papers\\_PROCEEDINGS/Morrow\\_Bert.PDF](http://www.ifama.org/conferences/9/1999/1999%20Congress/Forum%20Papers_PROCEEDINGS/Morrow_Bert.PDF)(5-3-2003).
- NILSSON, J. (1993), “Rekabet Baskısı Altında Kooperatifçilik İlkeleri”, 14. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi, 3-6 Kasım, Türk Kooperatifçilik Kurumu Yayınları: Yayın No: 81, Ankara, 95-105.
- PIKE, Albert ve Michael JOSEPHSON (1997), “Agricultural Cooperatives and Business Ethics”, United States Department of Agriculture(USDA), Rural Business Cooperative Service Reseach Report 151, Washington,9-15.  
<http://www.rurdev.usda.gov/rbs/pub/rr151.pdf> (6-12-2004).
- PRAKASH, D. (2000), Governance in The Management Of Cooperatives, International Cooperative Alliances, Geneva, Switzerland.
- WHITE, M. M., PARKS, Mc. J. ve Gallagher, D. G. (1995), “Validity evidence for the organizational commitment questionnaire in the japanese corporate culture”, Educational And Psychological Measurement, Volume:55, April, 278-290.
- YAVUZ, K. (2003), “Günümüzde Güven Problemi ve Din”, Sosyal Bilimlerde Güven, Vadi Yayınları: 179, Toplum Dizisi: 59, Ankara.