

**T.C.
Mersin Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme Ana Bilim Dalı**

**KURUMSAL SOSYAL PERFORMANS İLE FİNANSAL PERFORMANS
ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ:
BİR META-ANALİZ ÇALIŞMASI**

Nihan CABA

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Mersin, 2014

T.C.
Mersin Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme Ana Bilim Dalı

KURUMSAL SOSYAL PERFORMANS İLE FİNANSAL PERFORMANS
ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ:
BİR META-ANALİZ ÇALIŞMASI

Nihan CABA

Danışman
Doç. Dr. İlhan EGE

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Mersin, 2014



T.C.
MERSİN ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ
Sosyal Bilimler Enstitü Müdürlüğü



YEMİN METNİ

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum “Kurumsal Sosyal Performans ile Finansal Performans Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Bir Meta-Analiz Çalışması” başlıklı bu çalışmanın, bilimsel etik kurallara ve geleneklere uygun şekilde tarafımdan yazıldığını ve yararlandığım eserlerin tamamının kaynaklarda gösterildiğini onurumla doğrularım.

28/11/2014

NİHAN CABA

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Nihan Caba".

Mersin Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne,

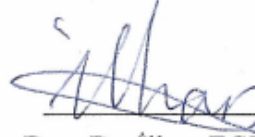
NİHAN CABA tarafından hazırlanan “Kurumsal Sosyal Performans ile Finansal Performans Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Bir Meta-Analiz Çalışması” başlıklı bu çalışma, jürimiz tarafından İşletme Ana Bilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir

Başarılı

Başarısız



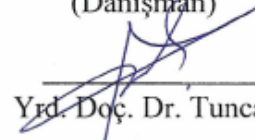
Üye



Doç. Dr. İlhan EGE
(Danışman)



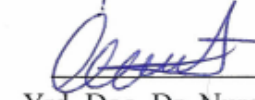
Üye



Yrd. Doç. Dr. Tuncay Turan TURABOĞLU



Üye

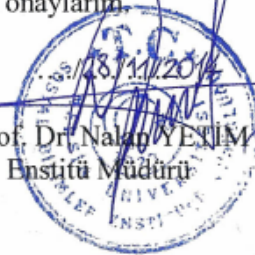


Yrd. Doç. Dr. Nurcan TEMİZ

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim elemanlarına ait olduklarını onaylarım.

Onay

Prof. Dr. Nalan YENİM
Enstitü Müdürü



ÖNSÖZ

Günümüzdeki ekonomik ve toplumsal anlayış işletmelere ciddi sorumluluklar yüklemektedir ve finansal olmayan performans ölçümleri daha fazla önem kazanmaktadır. İşletmenin ayakta kalabilmesinin temel şartlarından biri de, sosyal sorumlulukları yerine getirmeyi kabul etmesidir.

Kurumsal Sosyal Sorumluluk faaliyetlerine dayalı olarak ortaya çıkan Kurumsal Sosyal Performansın, işletmelerde Finansal Performansı etkilemesiyle ilgili uluslararası literatürde oldukça çalışma olmasına rağmen, ulusal literatürde bu iki kavram arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar sınırlı sayıdadır. Bu açıdan, bu çalışmanın hem literatüre sağlayacağı katkı hem de bu konuyla ilgilenen işletme yöneticileri açısından faydalı olacağı düşünülmektedir.

Çalışmanın konusunun belirlenmesinde ve yaratılmasında sürekli yardım ve tavsiyelerde bulunan, çalışma süresince görüş ve önerilerini benimle paylaşan danışmanım Sayın Doç. Dr. İlhan EGE'ye, tezimin bu aşamaya gelmesinde katkıda bulunan jüri üyelerim Sayın Yrd. Doç. Dr. Tuncay Turan TURABOĞLU'na ve Sayın Yrd. Doç. Dr. Nurcan TEMİZ'e, yüksek lisans eğitimim boyunca bilgi ve tecrübelerinden faydalandığım İşletme bölümündeki değerli hocalarıma teşekkürü bir borç bilirim.

Yaşamımın her döneminde olduğu gibi eğitim dönemim ve tez çalışmam boyunca gösterdikleri sonsuz özveri ve anlayış için, verdikleri desteklerle hep yanımda oldukları için sevgili babam Hüseyin CABA, annem Nuriye CABA ve ablam Nurcan CABA'ya çok teşekkür ederim.

NİHAN CABA

Mersin, 28/11/2014

ÖZET

KURUMSAL SOSYAL PERFORMANS İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ: BİR META-ANALİZ ÇALIŞMASI

Globalleşmenin ve bilgi ekonomisinin etkilerinin her geçen gün daha fazla hissedildiği günümüz dünyasında, işletmecilik alanında pek çok yeni kavram ve anlayış ortaya konulmakta ya da yeniden tanımlanmaktadır. Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS) faaliyetlerinin gelişimine bağlı olarak ortaya çıkan Kurumsal Sosyal Performans (KSP), kurumlar ve toplumsal çevre arasında karşılıklı anlayışı temin etmek için kullanılan ve son yıllarda önemi artmış olan bir kavramdır.

İşletmeler gün geçtikçe sürdürülebilir işletme başarısının sadece kısa dönemli kârları maksimize ederek sağlanamayacağını farkına varmışlardır. Bu süreçte, Kurumsal Sosyal Performans (KSP) ve Finansal Performans (FP) kavramları hem akademisyenler hem de uygulamacılar tarafından yoğun ilgi gören konuların başında gelmektedir.

Bu çalışma, Kurumsal Sosyal Performansın işletmelerin Finansal Performansına etkisinin olup olmadığının belirlenmesi amacıyla yapılmıştır. Bu amacı gerçekleştirmek üzere, 1972 ile 2004 yılları arasında yapılan 192 çalışma meta-analiz yöntemiyle incelenmiştir. İlk olarak Fisher's Z istatistiği ile her bireysel çalışma için etki büyüklüğü hesaplanmıştır. Ardından Heterojenlik testi yapılmış ve bunun sonucunda Tesadüfi etki modeli kullanılmasına karar verilmiştir. Son olarak, korelasyon katsayıları kullanılarak genel etki büyüklüğü hesaplanmıştır. Yayımlanmış 192 çalışmanın meta-analizi sonucunda, .101 ile KSP ve FP ilişkisi arasında küçük düzeyde pozitif ilişki bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS), Kurumsal Sosyal Performans (KSP), Finansal Performans (FP), KSP-FP ilişkisi, meta-analiz

ABSTRACT

INVESTIGATION OF THE RELATIONSHIP BETWEEN CORPORATE SOCIAL PERFORMANCE AND FINANCIAL PERFORMANCE: A META-ANALYSIS STUDY

In today's world in which every day the effects of globalization and information economy are more and more observed, many new concepts and notions have been introduced or redefined in the field of business administration. Corporate Social Performance (CSP) that has emerged due to the development of Corporate Social Responsibility (CSR) is a concept which has been used in order to ensure mutual understanding between corporations and the social environment and its importance has increased in recent years.

There is a growing perception among enterprises that sustainable business success cannot be achieved solely by maximizing short-term profits. In this respect, Corporate Social Performance (CSP) and Financial Performance (FP) are two of the main concepts which attract the interests of both academicians and practitioners.

This study has been done in order to determine the effect of Corporate Social Performance on businesses' Financial Performance. For this purpose, 192 studies between 1972 and 2014 were investigated by meta-analysis. First, the effect size was calculated for each study with Fisher's Z statistics. Then, Heterogeneity test was performed and consequently it was decided to use Random effects model. Finally, the overall effect size was calculated using the correlation coefficients. As a result of this meta-analysis of 192 published studies, a small positive effect of the size .101 between CSP and FP has been found.

Key words: Corporate Social Responsibility (CSS), Corporate Social Performance (CSP), Financial Performance (FP), CSP-FP relationship, meta-analysis

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	i
ÖZET	ii
ABSTRACT	iv
İÇİNDEKİLER	vi
KISALTMALAR LİSTESİ	xii
ŞEKİLLER LİSTESİ	xiii
TABLolar LİSTESİ	xiv
EKLER LİSTESİ	xv
GİRİŞ	1
I. BÖLÜM PERFORMANS, KURUMSAL SOSYAL PERFORMANS VE FİNANSAL PERFORMANS	9
I.1. Performans	9
I.1.1. Performans Kavramı	9
I.1.2. Performans Yönetimi	11
I.1.3. Performans Planlama ve Değerlendirme	13
I.1.4. Performans Geliştirme	15
I.2. Kurumsal Sosyal Performans	16
I.2.1. Kurumsal Sosyal Performans Kavramı	16
I.2.2. Kurumsal Sosyal Performans ile İlgili Kavramlar	18
I.2.2.1. Kurumsal Yönetişim	18
I.2.2.2. Kurumsal İtibar	20
I.2.2.3. Kurumsal Vatandaşlık	21
I.2.2.4. Kurumsal Davranış	22
I.2.2.5. Kurumsal Sürdürülebilirlik	23

I.2.3. Kurumsal Sosyal Performansın Boyutları	24
I.2.3.1. Kurumsal Sosyal Sorumluluk	24
I.2.3.1.1. Ekonomik Sorumluluklar	26
I.2.3.1.2. Yasal Sorumluluklar	26
I.2.3.1.3. Etik (Ahlaki) Sorumluluklar	27
I.2.3.1.4. İhtiyari (Gönüllü) Sorumluluklar	27
I.2.3.2. Paydaş Yönetimi	28
I.2.3.2.1. Meşruiyet	30
I.2.3.2.2. Kamu Sorumluluğu	30
I.2.3.2.3. Bireysel Seçim	31
I.2.4. Kurumsal Sosyal Performans Ölçümü	32
I.2.4.1. İtibar Endeksleri	32
I.2.4.1.1. Moskowitz Endeksi	33
I.2.4.1.2. Kinder, Lydenberg, Domini&Co (KLD) Endeksi	33
I.2.4.1.3. Fortune Dergisi Endeksi	34
I.2.4.2. İçerik Analizi	35
I.2.4.3. Algısal Ölçümler	35
I.3. Finansal Performans	36
I.3.1. Finansal Performans Kavramı	36
I.3.2. Finansal Performans ile İlgili Kavramlar	38
I.3.2.1. Getiri ve Risk	38
I.3.2.2. Likidite	39
I.3.2.3. Kârlılık	40
I.3.3. Finansal Performans Ölçümü	41

I.3.4. Finansal Performans Ölçütleri	42
I.3.4.1. Temel Kârlılık Göstergeleri	42
I.3.4.1.1. ROA (Aktif Kârlılığı)	43
I.3.4.1.2. ROE (Öz Sermaye Kârlılığı)	43
I.3.4.1.3. ROI (Yatırım Kârlılığı)	44
I.3.4.1.4. ROS (Satışların Kârlılığı)	44
I.3.4.1.5. EBIT (Vergi ve Faiz Öncesi Kâr)	45
I.3.4.1.6. EBITDA (Vergi, Faiz ve Amortisman Öncesi Kâr)	45
I.3.4.2. Değer Temelli Finansal Performans Ölçütleri	46
I.3.4.2.1. Ekonomik Katma Değer (EVA)	46
I.3.4.2.2. Piyasa Katma Değeri (MVA)	48
I.3.4.2.3. Nakit Katma Değeri (CVA)	49
I.3.4.2.4. Yatırımın Nakit Akım Kârlılığı (CFROI)	50
I.3.4.3. Finansal Performans Ölçümünde Piyasa Çarpanları	52
I.3.4.3.1. Fiyat / Kazanç Oranı	52
I.3.4.3.2. Piyasa Değeri / Defter Değeri Oranı	53
I.3.4.3.3. Fiyat / Nakit Akım Oranı	54
I.3.4.3.4. Fiyat / Satış Oranı	54
I.3.4.3.5. Tobin's q	55
II. BÖLÜM KURUMSAL SOSYAL VE FİNANSAL PERFORMANS İLİŞKİSİ .	57
II.1. Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans İlişkisi için Geliştirilen Hipotezler	57
II.1.1. Sosyal Etki Hipotezi	59
II.1.2. Mevcut Fonlar (Bol Kaynaklar) Hipotezi	60
II.1.3. Dengeleme Hipotezi	60
II.1.4. Yönetmel Fırsatçılık Hipotezi	61

II.1.5. Pozitif Sinerji Hipotezi	61
II.1.6. Negatif Sinerji Hipotezi	61
II.2. Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans İlişkisinde Teoriler	62
II.2.1. KSP ve FP İlişkisinde Durumsallık Teorisi	62
II.2.1.1. İşletme Çevresi ve KSP-FP İlişkisi	64
II.2.1.1.1. Piyasa Çalkantısı	65
II.2.1.1.2. Rekabet Yoğunluğu	65
II.2.1.1.3. Teknolojik Dalgalanma	66
II.2.1.2. Strateji ve KSP-FP İlişkisi	66
II.2.1.3. Organizasyon Yapısı ve KSP-FP İlişkisi	68
II.2.1.3.1. Biçimselleştirme	68
II.2.1.3.2. Merkezileşme	69
II.2.1.3.3. Uzmanlaşma	69
II.2.1.4. Kontrol Sistemi ve KSP-FP İlişkisi	70
II.2.1.4.1. İnanç Sistemi	72
II.2.1.4.2. Sınır Sistemi	72
II.2.1.4.3. İnteraktif (Etkileşimli) Kontrol Sistemi	72
II.2.1.4.4. Diagnostik (Tanısal) Kontrol Sistemi	73
II.2.2. KSP ve FP İlişkisinde Paydaş Teorisi	77
II.3. Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans İlişkisinde Genel Değerlendirme	80
III. BÖLÜM ANALİZ VE BULGULAR	85
III.1. Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans İlişkisinde Ampirik Araştırmalar	85
III.2. Analiz ve Yöntem	91
III.2.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi	92
III.2.1.1. Araştırmanın Amacı	92
III.2.1.2. Araştırmanın Önemi	92

III.2.2. Araştırma Soruları	93
III.2.3. Araştırmanın Yöntemi ve Veri Toplama Teknikleri	94
III.2.3.1. Meta-Analiz Yöntemi	94
III.2.3.1.1. Meta-Analizin Gelişimi	96
III.2.3.1.2. Meta-Analizin Güçlü ve Zayıf Yönleri	98
III.2.3.1.3. Meta-Analiz Türleri	100
III.2.3.1.3.1. İşlem Etkililiği Meta-Analizi	100
III.2.3.1.3.2. Grup Farklılığı Meta-Analizi	101
III.2.3.1.3.3. Test Geçerliliği Meta-Analizi	101
III.2.3.1.3.4. Değişken Kovaryansı Meta-Analizi	102
III.2.3.1.4. Meta-Analizde Kullanılan İstatistiksel Modeller	102
III.2.3.1.4.1. Sabit Etki Modeli	102
III.2.3.1.4.2. Tesadüfi (Rastgele) Etki Modeli	103
III.2.3.1.5. Meta-Analizde İşlem Basamakları	104
III.2.3.1.5.1. Araştırma Probleminin Belirlenmesi	104
III.2.3.1.5.2. Literatürün Taranması ve Verilerin Toplanması	104
III.2.3.1.5.3. Çalışmaların Kodlanması	105
III.2.3.1.5.4. Analizde Kullanılacak İstatistiksel Yöntemin Belirlenmesi	105
III.2.3.1.5.5. Meta-Analizin Yapılması	105
III.2.3.1.5.6. Bulguların Değerlendirilip Yorumlanması	106
III.2.3.1.6. Meta-Analizde Etki Büyüklükleri Hesaplama Formülleri	106
III.2.3.1.6.1. Cohen's d ve Hedge's g	106
III.2.3.1.6.2. Diğer İstatistiksel Hesaplamalar	107
III.2.3.1.6.2.1. Risk Oranı	108
III.2.3.1.6.2.2. Olasılık Oranı	108
III.2.3.1.6.2.3. Risk Farkı	109

III.2.3.1.6.2.4. I² İstatistiği	109
III.2.3.2. Veri Toplama Teknikleri	110
III.2.3.2.1. Seçim Kriteri	110
III.2.3.2.2. Kodlama	111
III.2.4. Araştırmanın Sınırları	112
III.2.5. Bulgular ve Değerlendirme	113
III.2.5.1. Çalışmaların Yıllarına Ait Frekans Analizi (1972-2014)	113
III.2.5.2. Etki Büyüklüğü Analizi	115
III.2.5.3. Etki Yönü Diyagramı ve Çalışma Ağırlıkları Analizi	117
III.2.5.4. Yayın Yanlılığı Analizi	118
III.2.5.4.1. Funnel Plot (Huni Grafiği) Analizi	118
III.2.5.4.2. Begg ve Mazumdar Sıra Korelasyonu	120
III.2.5.5. Heterojenlik Analizi	122
III.2.5.6. Genel Etki Büyüklüğü Analizi	123
SONUÇ	125
KAYNAKÇA	130
EKLER	

KISALTMALAR LİSTESİ

CMA: Comprehensive Meta Analysis

CVA: Cash Value Added (Nakit Katma Değeri)

CFROI: Cash Flow Return on Investment (Yatırımın Nakit Akım Kârlılığı)

EBIT: Earnings Before Interest and Taxes (Vergi ve Faiz Öncesi Kâr)

EBITDA: Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization (Vergi, Faiz ve Amortisman Öncesi Kâr)

EVA: Economic Value Added (Ekonomik Katma Değer)

FP: Finansal Performans

KLD: Kinder, Lydenberg, Domini&Co

KSP: Kurumsal Sosyal Performans

KSS: Kurumsal Sosyal Sorumluluk

MVA: Market Value Added (Piyasa Katma Değeri)

ROA: Return on Assets (Aktif Kârlılığı)

ROE: Return on Equity (Öz Sermaye Kârlılığı)

ROI: Return on Investment (Yatırım Kârlılığı)

ROS: Return on Sales (Satışların Kârlılığı)

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Performans Yönetimine Genel Bakış	12
Şekil 2. Carroll'un Sosyal Sorumluluk Piramidi	25
Şekil 3. Paydaş Modeli	28
Şekil 4. CFROI ve Brüt Nakit Akımları	50
Şekil 5. KSP ve FP Arasındaki Teorik İlişki	58
Şekil 6. 1976-2011 Zaman Aralığında "Meta-Analysis" Anahtar Kelimesi için Yapılan Aramanın Sonuçları	97
Şekil 7. Yıllara Göre Meta-Analiz Çalışmaları Grafiği	113
Şekil 8. Huni Grafiği	119

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1. Yaklaşımlara Göre Performans Tanımları	10
Tablo 2. Finansal Performans ile İlgili Çalışmalar ve Kullanılan Ölçütler	41
Tablo 3. KSP-FP İlişkisinde Nedensellik ve İlişkinin Yönü	59
Tablo 4. 2x2 Tablosu için Bir Örnek	107
Tablo 5. Çalışmaların Yıllarına ait Yüzde ve Frekanslar	114
Tablo 6. Begg ve Mazumdar Rank İlişkisi	120
Tablo 7. Heterojenlik Testi	122
Tablo 8. Korelasyon (r) Değerlerine ilişkin Yorumlamalar	123
Tablo 9. Analize Dâhil Edilen Benzer Çalışmaların Sonuçlarının Bulguları	127

EKLER LİSTESİ

Ek 1. Bireysel Çalışmalara Ait Etki Büyüklükleri

Ek 2. Çalışmaların Etki Yönünü Gösteren Meta-Analiz Diyagramı ve Çalışma Ağırlıkları

Ek 3. Tesadüfi Etki Modeline Göre Genel Etki Büyüklüğü

Ek 4. df ve Anlamlılık Seviyesi için χ^2 Kritik Değerler Tablosu

Ek 5. Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans Hesaplamasında Kullanılan Ölçütler

GİRİŞ

Kurumların, şirketlerin veya örgütlerin kurallar ve yasalar çerçevesinde hareket etmelerini sağlamaya ve pazar ekonomisinin doğurduğu olumsuz sonuçları gidermeye ya da hafifletmeye yönelik çabaların tarihi oldukça eskidir. 20. yüzyıl, bu çabaların halkla ilişkiler, sorun yönetimi, kriz yönetimi, kamusal ilişkiler, lobicilik, sponsorluk ve benzeri adlar üzerinden en çok gösterildiği tarihsel dönemdir (Ewen, 1996:64; Mayhew, 1997:4). Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS), sözü edilen bu çabaların bir parçası ve devamıdır. Bireysel ya da örgütsel olarak sosyal sorumluluğun kökeni 19. yüzyıla, hayırsever kapitalizm düşüncesine kadar geriye götürülebilse de, 1950 sonrası bu kavram çok daha ayrıntılı olarak ele alınmıştır (Carroll, 1999:269).

Kurumsal Sosyal Sorumluluk, ilk kez 19. yüzyılda Andrew Carnegie, Henry Ford ve George Cadbury gibi isimler öncülüğünde şirketlerin çevresinde gerçekleştirilen sosyal uygulamalar ile gündeme gelmiştir. Şirketlerin hukuki kişiliklerinin kazanılması sürecinde “hissedar yönelimli” olarak gelişen sosyal sorumluluk, şirketlerin yatırımcı ve hissedarlarına mümkün olan en yüksek kazancı sağlaması biçiminde tanımlanmıştır (McWilliams ve Siegel, 2001:118).

Kurumsal Sosyal Sorumluluk ile ilgili olarak toplumsal taleplere dikkat etmek için, “KSS’nin kuruluşlar için değerli olup olmadığı” tartışılan konulardan biridir. Bu soru, bugüne kadar KSS’nin ampirik araştırması için teşvik edici unsur olmuştur ancak, soruya henüz tam olarak bir cevap bulunamamıştır.

Kurumsal Sosyal Sorumluluk ile ilgili tartışmalar, işletmelerin büyüyen yapılarının topluma olan etkileri ve faaliyetlerinin sonuçları ile ilgili konulara değinmektedir. Bu açıdan bakıldığında, KSS yeni bir kavram değildir (Wu, 2002:165).

Kurumsal Sosyal Sorumluluk aslında, toplumun beklentilerini karşılamak için örgütlerin üstlendikleri sorumlulukları içerir (Gössling ve Vocht, 2007:363). KSS; küresel, dinamik ve teknolojik çevre içinde, ticari işletmelerin başa çıkmak zorunda kaldıkları toplumsal belirsizliklere karşı bir cevap olmaktadır.

Kurumsal sorumluluk konusuna ilgi gün geçtikçe artmaktadır (Waddock, 2004:313). Bu kavram hukuki, sosyal, ahlaki ve finansal yönleri de içermektedir. Sosyal davranışlara karşı hükümet kısıtlamaları artmaktadır; piyasalardaki şeffaflık ile müşteri talepleri de yükselmektedir (Gauthier, 2005:200). Sayıları gittikçe artan yatırımcılar sadece şirketin portföyündeki finansal performansa bakmamakta, aynı zamanda şirketlerin sosyal sorumluluklarını da değerlendirmektedir (Barnett ve Salomon, 2006:1101). Tüm bu gelişmeler, daha geniş bir finansal yönlendirmeye odaklanmayı gerektirir. Şirketlerin paydaşlarına karşı sorumluluğu vardır ve şirketler topluma karşı sosyal sorumluluk üstlenmektedir (Gössling, 2003:123).

Kurumsal Sosyal Sorumluluk kavramı sosyal bilimler alanında uzun bir geçmişe sahiptir (Garriga ve Melé, 2004:53). Friedman (1970) tarafından yapılan araştırma sonuçlarına ilişkin bulgular, bugün de yaygın olarak kabul edilmektedir (Chand, 2006:240; Frooman, 1997:221). Friedman (1970:123), yöneticilerin sorumluluklarının sadece hissedarların zenginliğini arttırmak olduğunu ifade etmiştir. Bu nedenle, kurumsal ve yönetsel sorumluluğun çok farklı bir yönü üzerinde durmuştur. Friedman (1970:123)'a göre, yöneticiler ve hatta yetki sahibi olan tüm kişiler, hissedarların çalışanlarıdır. Bu nedenle onların sorumlulukları sadece, "Mümkün olduğunca çok para kazanmak için, toplumun temel kurallarına uygun şekilde, şirket sahiplerinin arzuları doğrultusunda iş yapmaktır."

Friedman (1970:123) ayrıca, Kurumsal Sosyal Sorumluluğu bir şirket sorunu ya da yöneticiler ile hissedarlar arasındaki mücadele olarak tanımlamış; yöneticilere Kurumsal Sosyal Sorumluluğu kendi toplumsal, politik ya da kariyer gündemleri için kullanmalarını tavsiye etmiştir. Friedman'ın bakış açısı ile Kurumsal Sosyal Sorumluluk, toplumsal sorunlardan çok şirket verimliliğine yönelik rasyonel yatırımlardır.

Buna karşın Freeman (1994:417), meşruiyet elde etmek için sosyal performansın gerekli olduğunu ileri sürmüştür. Freeman (1994:415) tarafından bulunan Paydaş Teorisine göre, “Yöneticilerin tüm paydaşlara ve hissedarlara karşı güvene dayalı sorumlulukları vardır.” Freeman (1994:415) yaptığı araştırmada, sosyal sorumluluk ve finansal performans arasında ilişki olduğunu belirtmiş ve uzun vadede ikisi arasında pozitif bir korelasyon önermiştir.

Paydaş Teorisinde merkezi fikir, bir kuruluşun başarısının finansörler ve hissedarlar gibi anahtar gruplar ile müşteriler, çalışanlar ve toplum arasındaki ilişkiye bağlı olduğudur. Bu teoriden yola çıkılarak yapılan çoğu araştırma, Friedman veya Freeman'ın görüşleri ile ilişkilidir. KSS kavramı ve Paydaş Teorisi, hem işletmeler hem de toplum açısından bir temel oluşturmaktadır (Marom, 2006:191).

KSS kavramı tartışılırken, karşımıza şu şekilde bir soru çıkmaktadır:

“Uzun yıllardır süren bu tartışmalar ve araştırmacıların bulguları günümüzde hangi ölçüde kullanılabilir?”

Ruf, Muralidhar, Brown, Janney ve Paul (2001:145); ekonomik kalkınmanın, ulusal ya da yerel güvenliğin ve toplumun beklentilerindeki değişikliklerin sosyal performansın tanımlanması ve nasıl paydaşları içerdiğinin belirlenmesinde önemli

olduğunu, böylece tüm bu gelişmelerin kurumun performansını etkileyeceğini kabul etmişlerdir.

Kurumsal Sosyal Sorumluluğun Firma Performansına etkisi araştırmacılar, politikacılar ve genel anlamda toplumun ilgisini çekmeyi sürdürmektedir. Bu ilgi, Kurumsal Sosyal Performansın (KSP), Finansal Performans (FP) üzerinde etkisinin incelenmesinde teşvik edici olmuştur.

Kurumsal Sosyal Performansın Finansal Performansa etkisi üzerindeki karışık bulgular, yöneticiler ve akademisyenlerin Kurumsal Sosyal Sorumluluk sonuçlarını belirleme konusundaki çabalarını daha da zorlaştırmaktadır. Bu karma bulgular ve yöneticilerin bu kavramlara artan ilgileri onları KSP ve FP arasındaki ilişkiyi incelemeye yöneltmiştir.

Kurumsal Sosyal Performans ve Finansal Performans arasındaki ilişkinin incelenmesinde çoğu teori, ortak sonuçlara varmak için geçerli kanıtların çok değişken olduğunu varsaymaktadır. Bilim adamları uzun yıllardır KSP ve FP arasındaki ilişkiyi araştırmaktadır. Bragdon ve Marlin (1972)'in yaptıkları çalışma bu alanda bir ilk olmuştur.

Bowman ve Haire (1975:52) de, öz sermaye kârlılığı (Return on Equity) ve kurumsal sorumluluk arasındaki ilişkiyi incelemiş ve istatistiksel olarak anlamlı bir ters U ilişkisi bulmuştur. Pava ve Krausz (1996:333) ise, Kurumsal Sosyal Sorumluluk hedeflerinin bilinçli bir şekilde gerçekleştirilmesinin, iyi bir Finansal Performans sağlayacağına inanmaktadır.

Kurumsal Sosyal Performans ve Finansal Performans konusundaki çalışmalarda birçok yorumun bulunmasına rağmen, sonuçları sentezlemek için resmi istatistik araçlarını kullanma konusunda sadece küçük girişimler olmuştur. Araştırma

sayılarının gün geçtikçe artmasıyla birlikte, bu araştırmaların hedef kitlelere ulaşmasında güçlükler yaşanmaktadır.

Belli bir konu alanına dönük, birbirinden bağımsız, birden fazla araştırma sonucunun birleştirilmesi, bulguların yeniden analiz edilmesi ve bu analiz ile yeni sonuçlara ulaşılması konusunda yardımcı olabilecek bilimsel bir çalışma yaklaşımına ihtiyaç vardır. Meta-analiz olarak adlandırılan bu çalışma yaklaşımı, iki kavram arasındaki ilişkinin incelenmesinde sıkça kullanılmaktadır.

Orlitzky, Schmidt ve Rynes (2003), Kurumsal Sosyal Performansın firma Finansal Performansı üzerindeki etkisi konusunda ampirik kanıtların sunulmasında ilk meta-analiz çalışmasını yaparak önemli katkılar sağlamışlardır.

Bilim adamları meta-analizini farklı şekillerde tanımlamışlardır. Bu tanımlar aşağıdaki gibidir:

Meta-analiz, bireysel çalışmalardan elde edilen deneysel bulguların birleştirilmesi, sentezlenmesi ve yorumlanması amacıyla kullanılan istatistiksel prosedürlerin uygulamasıdır (Wolf, 1986:72).

Meta-analiz, bilimsel araştırmada bir literatür tarama yöntemidir. Diğer literatür tarama yöntemlerinden farkı, araştırma bulgularının bir araya getirilip bütünleştirilmesinde ve analizinde istatistiksel yöntemleri temel almasıdır (Durlak, (1995)'in çalışmasında; Şelli ve Doğan (2011:46)'da belirtildiği üzere).

Meta-analiz bir alanda benzer çalışmaların sonuçlarının birleştirilmesi için istatistiksel bir yöntemdir (Ergene, 1999:313).

Meta-analiz, kısaca diğer analizlerin analizidir. Diğer çalışmaların sonuçlarını tutarlı ve uyumlu bir şekilde bir araya getirir (Cohen ve ark., 2007:337).

Bu tanımların da belirttiği gibi meta-analiz, belirli bir konuda yapılmış, birbirinden bağımsız, birden çok çalışmanın sonuçlarını birleştirme ve elde edilen araştırma bulgularının istatistiksel analizini yapma yöntemidir. Meta-analizi, araştırmacılara çeşitli çalışmaların sonuçlarını özetleyen nicel yöntemler sunmaktadır.

Çalışma sonuçlarını birleştirmenin nicel yöntemleri ilk kez 1930'ların başlarında tanımlanmış, 1970'lerde bu yöntemlere karşı ilgi büyümüş ve özellikle sağlık alanında ilk uygulamaları görülmüştür. Glass 1976'da bu çeşit araştırmalara ilk olarak "Meta-analizi" adını vermiştir.

Meta-analizi, 1980'lerde Oxford'da gelişmeye başlamıştır. Hedges ve Olkin (1985) ile Petitti (1994) meta-analizin istatistiksel yöntemlerini, Greenland (1987) ise deneysel olmayan çalışmaların meta-analizi için istatistiksel yöntemleri detaylı olarak tanımlamışlardır (Çağatay (1994) ve Abramson (1994)'ün çalışmalarında; Akgöz, Ercan ve Kan, (2004:107)'de belirtildiği üzere).

Meta-analiz ile karıştırılmaması gereken bir kavram da "ikincil analiz"dir. Glass (1976:3) analiz, ikincil analiz ve meta-analiz kavramlarını şöyle tanımlamaktadır:

"Analiz, bir çalışmanın verilerinin ilk olarak çözümlenmesi; diğer bir ifadeyle, ilk istatistiksel süreçlerin uygulanmasıdır. İkincil analiz, aynı araştırma sorusuna yanıt aramak amacıyla araştırma verilerinin daha üst düzey istatistik süreçlerle yeniden çözümlenmesi ya da eski verilerle yeni sorulara yanıt arama işlemidir. Meta-analiz ise analizlerin analizidir. Bulguların birleştirilmesi amacıyla bireysel çalışmalardan derlenmiş geniş bir analiz kümesinin istatistiksel analizidir."

Meta-analizinin özünde, tek başına yargıya güvenmekten ziyade nicel yöntemleri kullanmak vardır. Meta-analizi yeniden inceleme sürecinin bir bölümüdür. Ana çalışmadan kendi kendine sonuç çıkararak veri analiziyle ilgilenir, sonuçların heterojenliğini açıklamada nicel yöntemleri kullanır ve birleştirilmiş tümsel ölçümleri veya bu ölçümlerdeki etkileri tahmin eder.

Meta-analizinde, konu ile ilgili bütün makaleleri belirlemek oldukça önemlidir. Meta-analizi, çalışmaların çalışması olarak da ifade edilmektedir. Meta-analizi, her çalışma için bir etki büyüklüğüne karar verme ve bu etki büyüklüklerini birleştirme prensibine dayanmaktadır. Bu analizde orijinal ham veriler kullanılabilir gibi özet ölçütler de kullanılabilir. Meta-analizinde istatistiksel olarak birleştirilenler etki büyüklükleri olmaktadır. Sonuçları birleştirmenin değişik yöntemleri vardır, ancak bu yöntemlerin tümü her çalışma için etki büyüklüklerini belirleyip birleştirmeye dayanmaktadır (Dawson ve Trapp, 2004:18).

Günümüzde meta-analizi; tıp, eğitim, psikoloji, biyomedikal bilimler ve daha pek çok alanda yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu araştırmada ise finans alanında bir örnek oluşturulacaktır.

Bu çalışmanın amacı, Kurumsal Sosyal Performans (KSP) ile Finansal Performans (FP) arasındaki ilişkiyi araştırmaktır. Bu amacı gerçekleştirmek üzere, bu iki kavram arasındaki ilişkiyi inceleyen 192 çalışma meta-analize dâhil edilmiştir.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde Performans, Kurumsal Sosyal Performans ve Finansal Performans kavramları ayrıntılı şekilde açıklanmış; KSP ve FP ile ilgili kavramlara ve KSP ile FP ölçümlerine yer verilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde, KSP ile FP arasındaki ilişkiye dair geliştirilen hipotezler ve teoriler açıklanmıştır. Üçüncü

bölümde ise, analiz ve değerlendirme yapılmıştır. Bunun için ilk olarak, meta-analiz yöntemi ve bu yönteme ilişkin kullanılan modeller ve istatistiklere yer verilmiştir. Yöntemin ardından Comprehensive Meta Analysis (CMA) programı ile analiz gerçekleştirilmiştir. Analizde 1972 ile 2014 yılları arasındaki çalışmalar kullanılmış ve genel etki büyüklüğü hesaplanmıştır.

I. BÖLÜM

PERFORMANS, KURUMSAL SOSYAL PERFORMANS VE FİNANSAL

PERFORMANS

Bu bölümde Performans, Kurumsal Sosyal Performans ve Finansal Performans kavramları ile KSP ve FP ölçümünde kullanılan yöntemler açıklanmaktadır.

1.1. Performans

1.1.1. Performans Kavramı

Rekabetin gittikçe arttığı günümüz ekonomisinde işletmeler varlıklarını sürdürebilmek ve gelişebilmek için kendi faaliyet alanlarında yaptıkları işlerden yüksek düzeyde performans sağlamak zorundadır. İşletmelerin sergileyeceği performans; yöneticiler, işletmeye borç verenler, mevcut ve potansiyel yatırımcılar açısından oldukça önem taşımaktadır (Korkmaz ve ark., 2008:566).

Performans; bir işi yapan bireyin, bir grubun ya da bir teşebbüsün amaçlanan hedefe yönelik olarak nereye varabildiği, diğer bir ifadeyle neyi sağlayabildiğinin nicel (miktar) ve nitel (kalite) olarak anlatımı şeklinde tanımlanmaktadır (Tınaz, 1999:389). Bu nedenle, bireysel iş performansı örgüt açısından önemlidir. Bireysel anlamda iş görenlerin performanslarının güçlü ya da zayıf olmasından örgüt de etkilenecektir. Örgütün performansını yükseltmek yöneticinin görevi olduğuna göre, iş görenlerin performanslarını yükseltmek de yöneticinin sorumluluğundadır (Schermerhorn ve ark., 1994:147).

Örgütsel davranış açısından performans, iş görenin örgütsel amaçları gerçekleştirmek için görevi ile ilgili eylemlerin ve işlemlerinin sonunda elde ettiği üründür. Bu ürün mal, hizmet, düşünce türünden olabilir (Başaran, 1991:179).

Kılınç ve Mesci (2008:29) literatürde performans kavramının açıklanması için farklı tanımların varlığına rağmen, kavramı açıklamaya yönelik çabaların işletmeleri başarıya götürecek faaliyetlere odaklandığını belirtmektedirler. Performans, içinde birbiriyle bağlantılı değişik faktörlerden oluşan çok boyutlu bir yapıdır.

Performans kavramının tanımlanmasındaki değişiklikler, temelde bu kavrama hangi yaklaşımla bakıldığından kaynaklanmaktadır. Performansı irdelenecek olan örgütsel sistemin veya bireyin hangi işlevleriyle ilgilenildiği, değişik performans tanımlarını da beraberinde getirmiştir.

Farklı yaklaşımlara göre performans tanımları Tablo 1’de gösterilmektedir (Baysal 1999:41; Gülcü ve ark., 2004:23):

Tablo 1. Yaklaşımlara Göre Performans Tanımları

YAKLAŞIM	PERFORMANS TANIMI
Amaç Yaklaşımı	Bir organizasyon, ifade ettiği amaçlara ulaştığı derecede başarılıdır.
Sistem Kaynakları Yaklaşımı	Bir organizasyon, gereksinim duyduğu kaynakları elde ettiği sürece başarılıdır.
İç Süreç Yaklaşımı	Bir organizasyon, iç bileşenleri arasında uyumluluk gösterdiği sürece başarılıdır.
Yüksek Performanslı Sistem Yaklaşımı	Bir organizasyon, benzerlerine göreceli olarak üstün olduğu derecede başarılıdır.
Hata Yaklaşımı	Bir organizasyon, hata yapmadığı ölçüde başarılıdır.
Rasyonel Sistem Yaklaşımı	Bir organizasyon, belirli bir zaman periyodunda yaptığı üretim miktarı kadar başarılıdır.

Kaynak: Baysal (1999:41), Gülcü ve ark. (2004:23)

Performansın belirlenebilmesi için ölçülmesi gerekmektedir (Uygurtürk ve Korkmaz, 2012:96). İşletme performansı ölçümü; işletme sahipleri, yöneticiler,

yatırımcılar ve kredi verenler gibi işletme içinden ve dışından birçok ilgilinin işletme ile ilgili verdikleri kararları etkilemektedir (Bayrakdaroğlu ve Ege, 2007:95).

İşletme performansı işletmenin ileride nerede, hangi konumda ve hangi büyüklükte olmak istediğini ve kaynaklarını yönlendireceği alanları bugünden belirlemektedir (Koçel, 2003:84). İşletmeler önce bir hedef belirlemekte, sonrasında ise sonuçları kontrol etmektedirler. Bu sonuç, işletme amacının ya da görevinin yerine getirilme derecesi olarak algılanmalıdır (Akal, 2005:17).

1.1.2. Performans Yönetimi

İyi bir performans seviyesine ulaşmak için idarenin, performans planlamasını ve denetimini de içeren geniş bir anlayış geliştirmesine “Performans Yönetimi” adı verilmektedir (Songur, 1995:19).

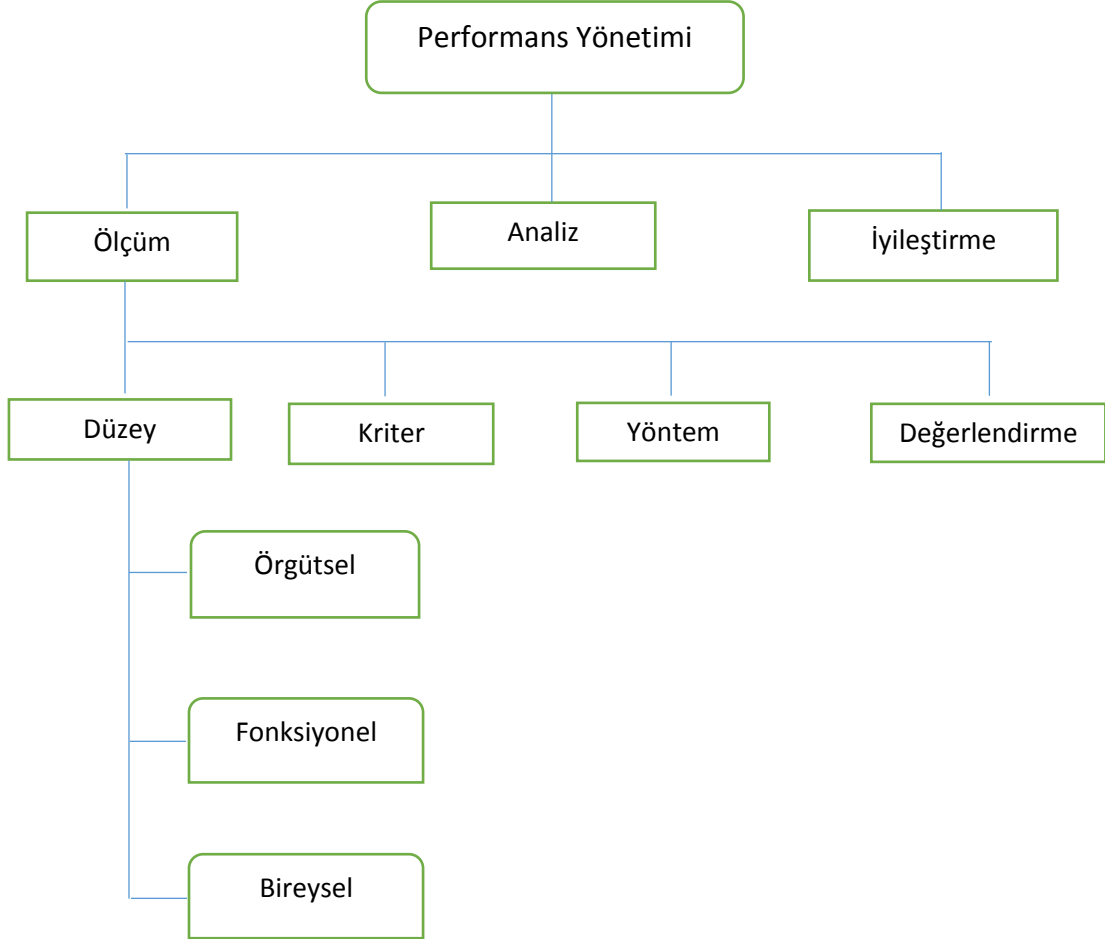
Performans Yönetimi; örgütü istenen amaçlara yöneltmek için, örgütün mevcut ve geleceğe ilişkin durumları ile ilgili bilgi toplama, bunları karşılaştırma ve performansın sürekli gelişimini sağlayacak yeni ve gerekli etkinlikleri başlatma ve sürdürme görevlerini yüklenen bir yönetim sürecidir (Şentürk, 2008:7).

Performans Yönetiminin genel amacı, örgütün etkinliklerini, kendi becerilerini ve katkılarını sürekli iyileştirmeleri için, bireylerin ve grupların sorumluluk üstlendikleri bir kültür oluşturmaktır (Bolton, 1997:248). Performans Yönetimi, ulaşılan amaçlarla ilişkili olarak performansın incelenmesinin, geri bildirim ve hedef belirlemenin önemini ortaya koymaktadır.

Bir işletme Performans Yönetimini kullanarak, etkinlik ve verimlilik ile ulaşılabilecek ve ölçülebilecek hedefler belirlemekte ve bu hedeflere ilişkin faaliyetlerini devamlı olarak ölçmeye çalışmaktadır (Bilgin, 2004:125).

Performans Yönetiminin ölçüm, analiz ve iyileştirme olmak üzere üç önemli faaliyeti vardır ve Şekil 1’de gösterilmektedir (Suwansaranyu ve Phusavat, 2002:52):

Şekil 1. Performans Yönetimine Genel Bakış



Kaynak: Suwansaranyu ve Phusavat (2002:52)

Bir ölçüm aktivitesinde elde edilen bilgiler, daha sonra analiz için kullanılacaktır. Bu noktada bir işletme, beklenen veya hedeflenen değerler ile elde edilen performans düzeyini karşılaştıracak ve sonrasında olası sorunların ve temel sorunların nedenlerini belirleyecektir. Analizden elde edilen sonuçlar doğrultusunda alınan kararlar, iyileştirme müdahaleleri yoluyla ya da müdahaleye gerek olmaksızın eyleme geçirilecektir.

İyileştirme adımında eylemler gerçekleştirildikten sonra döngü ölçüm adımında yeniden başlayacaktır.

Performans Yönetimini, kurumu ileriye götürecek amaçların oluşturulmasını, kaynakların dağılımını ve öncelikli alanlara tahsisini sağlayarak uygulanan politikaların belirlenen amaçlara ulaşmayı sağlayıp sağlamayacağını kontrol eden bir yönetim sistemi olarak özetlemek mümkündür (Amaratunga ve Baldry, 2002:217).

1.1.3. Performans Planlama ve Değerlendirme

Performans planlama süreci kuruluşun amaçlarını, hedeflerini ve bunlara ulaşmayı mümkün kılacak yöntemlerin belirlenmesini gerektirir. Uzun vadeli ve geleceğe yönelik bir bakış açısı taşımaktadır.

Performans planlaması yaparken, belirlenen performans standartları nicel veya nitel karakterde olabilir. Performans standartları “SMART” olarak kısaltılan özelliklere sahip olmalıdır (Işığışık, 2004:9; Tekin, 2000:10-14):

S-Specific (Özel): Hedefler yapılan iş ile ilgili olmalı, önceden uzlaşılmalı, “belirli (somut)” olmalı ve çalışanlar kendilerinden ne beklediğini bilmelidir.

M-Measurable (Ölçülebilir): Hedefler objektif ve “ölçülebilir” olmalıdır. Hedefin başarısının nasıl ölçüleceği belirlenmelidir. Standartlar nicel ise ölçüm daha kolaydır, ancak nitel olduğunda biraz daha dikkat etmek gerekir.

A-Achievable (Ulaşılabilir): Hedefler zorlayıcı olmakla birlikte “ulaşılabilir” olmalıdır. Hedefler çalışanın asla başaramayacağı zorlukta ve çok kolay başarılacak düzeyde olmamalıdır.

R-Reasonable (Gerçekleştirilebilir): Hedefler “gerçekleşebilir (uygun, makul)” olmalıdır.

T-Time-Bound (Zaman sınırlı): Hedeflerin gerçekleştirilmesi “zaman sınırlı (altı aylık veya yıllık)” olmalıdır.

Bu aşamada, performans değerlemedeki amaç ve beklentiler belirlenmektedir. Performans değerlemenin kuruma neler kazandırabileceği, performans değerlendirme sürecinin teorik çerçevesi ve söz konusu teorik çerçevenin kuruma nasıl uyarlanabileceği gibi konular üzerinde durulmaktadır. Daha çok stratejik bir planlama yapılmaktadır.

Performans değerlendirme ise, çalışma sonuçlarını iyileştirmek için performans verilerini toplama ve yayma işlemlerini kapsar. Örgüt amaçlarını gerçekleştirmek ve amaçlar konusunda bireysel katkıların neler olduğunu belirlemek için performans değerlendirmesi son derece önemlidir (Ludeman, 2000:46).

Performans değerlendirme ile genel olarak; kişinin, kurumun ya da grubun herhangi bir konudaki etkinliğini bir takım özelliklere göre analiz etmeye ve başarı düzeyini belirlemeye yönelik çalışmalar kastedilmektedir (Erdoğan, 1991:155; Ersen, 1997:113).

Performans değerlendirmesi, yürütülen faaliyet ve projelerin etkinliğinin araştırıldığı bir geri bildirim mekanizmasıdır. Değerlendirme yanında performans ölçümü, geleneksel denetim ve performans değerlendirmesi gibi başka geri bildirim mekanizmaları da vardır. Performans değerlendirmesi ile diğer geri bildirim mekanizmaları arasındaki farklılıkların ortaya konması, performans değerlendirmesinin ne olduğunun daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır.

1.1.4. Performans Geliştirme

Bu aşamada bilimsel yöntemler kullanılarak, teknik araç ve gereçler ile araştırma ve geliştirme yapılmaktadır. Bu yönüyle en bilimsel aşama olarak görülebilmektedir.

Performans geliştirme, sadece belirlenmiş olan standartlar ve kriterlere göre düşük performanslı olarak görülen işlemler ile ilgili bir çalışma olmayıp, başarılı olarak görülen işlemlerin de geliştirilmesini amaçlamaktadır. İşletmelerde yüksek düzeyde yaratıcı bir sistemin gerçekleştirilmesi de performans geliştirmenin konuları arasındadır (Nurse, 2005:1178).

İşletmelerin performans geliştirme hedefleri sayısal ve ölçülebilir olmalıdır. Örneğin (Özdemir, 2002:9);

- Piyasa koşullarında % 8 satış cirosu artışı sağlamak,
- Gelecek 12 ayda satışlar genel giderler oranını % 22,6'dan % 20'ye indirmek,
- Yılsonuna kadar müşteri oranını % 5 arttırmak,
- 1 Temmuz'a kadar hata oranını 1/1000 azaltmak,
- Gelecek 2 ay içinde pazar payını % 12 kadar arttırmak.

Özetle, performans planlama ve değerlendirme aşamalarından sonra, performans geliştirme ile birlikte işletme hedeflerinin en iyi şekilde gerçekleştirilmesi amaçlanmaktadır.

1.2. Kurumsal Sosyal Performans

1.2.1. Kurumsal Sosyal Performans Kavramı

Kurumsal Sosyal Performans (KSP) gelişimine dair kapsamlı değerlendirmeler (Wood, 1991:691) ve bu yapının ampirik çalışmaları (Wood ve Jones, 1995:230) literatürde uzun yıllar boyunca yer almıştır. Araştırmacılar tarafından belirtildiği gibi, Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS) kavramı yıllardır çok fazla tartışılrsa da, KSP tanımının teorik olarak netlik kazanması yavaş olmuştur.

Carroll (1979) makalesinde KSP'nin kavramsal modelini ilk olarak ortaya koymuştur. Kurumsal Sosyal Performans ile ilgili olarak ardından, Wood (1991) çalışma yapmıştır ve bu çalışma araştırmacılar açısından çok önemli olmuştur. Wood'un ardından önemli kabul edilen bir diğer çalışma Clarkson (1995) tarafından yapılmıştır. Ona göre KSP; paydaş sorunları ve sosyal sorunlar ile ilgilidir ve bu sorunlar çalışanlar, işletme sahipleri, tüketiciler, tedarikçiler, devlet, menfaat sahipleri, rakipler gibi çevreleri ilgilendirmektedir (Clarkson, 1995:101).

Carroll (1979:499), Jones (1980:60), Wartick ve Cochran (1985:758) gibi araştırmacılar kurumsal ilkeler, kurumsal süreçler ve paydaş sonuçlarına dayanan bir KSP tanımını önermişlerdir.

Kurumsal Sosyal Performans ile ilgili bazı tanımlamalar şu şekilde sıralanmaktadır:

Strand (1983:91)'a göre KSP; "Kurumsal Sosyal Sorumluluk, tepki (iç örgütsel sosyal adaptasyon) ve yanıtlardan (dış örgütsel sosyal adaptasyon) oluşan bir sistem modelidir."

Agle, Mitchell ve Sonnenfeld (1999:515), Orlitzky, Schmidt ve Rynes (2003:403), Wood (1991:693)'a göre; KSP'nin tanımı üç ilkeye dayanmaktadır:

- Meşruiyet (kurumsal düzeyde)
- Kamu sorumluluğu (örgütsel düzeyde)
- Yönetmelik takdir (bireysel düzeyde)

Turban ve Greening (1997:658)'e göre KSP; “geleneksel sorumluluklarının yanı sıra ekonomik ortaklara ve çalışanlar ve toplum gibi birden fazla paydaşlara karşı şirketin sorumluluklarıdır.”

Johnson ve Greening (1999:565)'e göre KSP; “topluluk (kadınlar, azınlıklar ve çalışan ilişkileri) boyutu ve aynı zamanda bir ürünün kalite ve çevre boyutunu da içeren iki boyutlu bir yapıdır.”

Kurumsal Sosyal Performans; “kurumsal vatandaşlık, kurumsal sosyal sorumluluk, kurumsal sürdürülebilirlik, kurumsal davranış olarak kabul edilir; bir firmanın ilkelerinin, ahlak, iş ve örgütsel modellere dâhil edilmiş normlarını kapsar (Lin, 2010:520; Lin ve ark., 2012:85).”

KSP, bir ticari kuruluşun sosyal sorumluluk ilkelerinin nasıl olduğunu, sosyal tepki süreçlerini ve firmanın sosyal ilişkileri ile ilgili sonuçları açıklamak için normatif veya pratik bir etki alanı olarak gelişmiştir (Wood, 1991:693).

Kurumsal Sosyal Performans (KSP) kısaca, paydaşların ve işletmelerin sosyal davranışları ve faaliyetleri nasıl algıladıklarını ve bunlara nasıl tepki verdiklerini incelemektedir. KSP, bir ticari kuruluşun sosyal sorumluluk ilkelerinin nasıl olduğunu, sosyal tepki süreçlerini ve firmanın sosyal ilişkileri ile ilgili sonuçlarını açıklamak için normatif veya pratik bir etki alanı olarak gelişmiştir (Wood, 1991:693). Normatif ilkeler

KSP'yi bilgilendirmekte ve paydaşlar oluşan beklentileri kurumsal davranışa dâhil etmektedir (Wood, 1991:694).

KSP, temel ilkesi meşruiyet olan ve sosyal sorumluluk faaliyetlerine önem veren kuruluşlarca yürütülmektedir; böylece sosyal sorumluluk faaliyetleri kuruluşların sürdürülebilirliğine katkı sağlamaktadır.

1.2.2. Kurumsal Sosyal Performans ile İlgili Kavramlar

Kurumsal Sosyal Performansın kesin sınırları çizilmemekle birlikte, tek başına açıklanabilen bir kavram değildir. Kurumsal Sosyal Performans kavramını açıklamak için, KSP ile ilgili olan kavramları da açıklamak gerekir. Bunlardan en önemlileri şunlardır:

- Kurumsal Yönetişim
- Kurumsal İtibar
- Kurumsal Vatandaşlık
- Kurumsal Davranış
- Kurumsal Sürdürülebilirlik

Kurumsal Sosyal Performansı daha iyi anlayabilmek için öncelikle bu kavramları açıklamak gerekmektedir.

1.2.2.1. Kurumsal Yönetişim

Kurumsal yönetişim, işletme ve paydaşlar arasında, kurumun stratejik yönünü belirleyen ve kontrol eden ilişkidir (Luo, 2005:2); çıkar gruplarını dikkate alarak örgütteki stratejik tercihleri ve üst yönetimin faaliyetlerini yönetme konusu ile ilgilenmektedir (Wit ve Meyer, 2000:813). Yönetim kurulu ve üst yönetimin gözetimi, uluslararası denetim faaliyetlerini içermektedir (Ege, 2006:220).

Kurumsal yönetim firmaların yönetildiği bir sistemdir. Firmanın amaçlarının oluşturulması ve ulaşılması ile performansın artırılmasını etkilemektedir (Ege, 2005:242).

Kurumsal yönetim, ilkeleri ile ele alınan bütüncül bir kavramdır. Kurumsal yönetim ilkeleri dünyada her geçen gün daha fazla önemsenmektedir. Bu ilkelerin uygulanması şirketlerin değerlerini arttırmaktadır. Kurumsal yönetim anlayışı için şeffaflık (transparency), hesap verebilirlik (accountability), sorumluluk (responsibility) ve adillik (fairness) tüm dünyada kurumsal yönetim ilkeleri olarak kabul edilmiştir (Ramaswamy, 2008:23).

Şeffaflık, işletmenin finansal performansı, yönetimi ve hissedarlık yapısı hakkında yeterli, doğru ve kıyaslanabilir bilginin zamanlı bir şekilde açıklanmasıdır (Uyar, 2004:6).

Hesap verebilirlik, yönetimin işlevinin ve sorumluluklarının açıklanması, hissedar ve yöneticilerin taleplerinin sıraya koyulmasını güvence altına alacak gönüllü çabaların desteklenmesi ve nesnel kararlar alındığının yönetim kurulları tarafından izlenmesidir (Millstein, 1998:3).

Sorumluluk, işletmenin tüzel kişiliğinin, işletme yönetim kurulunun ve yöneticilerinin, karar ve eylemlerle ilgili mevzuata, toplumsal ve etnik değerlere uygunluğunun sağlanması anlamına gelmektedir. İşletme faaliyetlerinden, karar ve tercihlerinden birinci derecede yönetim kurulu sorumludur. Bu bakımdan iyi bir işletme yönetimi için, yönetim kurulunun sorumluluklarının doğru şekilde belirlenmesi önem taşımaktadır (Ofloğlu, 2006:21-22).

Adillik, azınlık ve yabancı pay sahipleri de dâhil olmak üzere pay sahiplerinin tamamının kanunen veya esas sözleşme ile tanınan haklarının gerekli ve yeterli bir şekilde

korunmasını ve ortaklığa herhangi bir yoldan kaynak sağlayanlar ile ortaklık arasındaki sözleşmelerin hukuka uygun bir şekilde teminini ifade etmektedir (Paslı, 2004:52).

Kurumsal yönetim uygulamalarının işletmeler ve uygulandığı ülkeler açısından önemli faydaları bulunmaktadır (Seki, 2007:8). Bu doğrultuda kurumsal yönetişimin işletmeler açısından önemi aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Baskan, 2006:19-20):

- Daha düşük sermaye maliyeti ile birlikte firmanın performansını artırır,
- Finansman imkânlarını artırır,
- İşletmenin likiditesini artırır,
- Krizlerin daha az hasarla atlatılmasına yardımcı olur,
- İyi yönetilen işletmelerin sermaye piyasalarından daha çok yararlanmasını sağlar.

Bütün bu tanımlardaki hususlardan yola çıkarak, kurumsal yönetişimi genel olarak; şirket içi etkin kontrol sistemlerinin kurulmasını, işletmenin yönetim kurulu, hissedarları ve diğer paydaşları arasındaki ilişkilerin en üst seviyede tutulmasını ve şirketin hissedarları ve paydaşlarının ilgisi istikametinde yönetilmesini sağlayan bir sistem olarak açıklamak mümkündür (İsmayilov, 2007:9).

1.2.2.2. Kurumsal İtibar

Kurumsal itibar kavramının kökeni 1950'li yıllara dayanmaktadır (Weiwei, 2007:58). Kurumsal itibar, tüm paydaşların kurumsal itibara yönelik görüşlerini, kimliğini ve dış paydaşların (özellikle müşterilerin) kuruma ilişkin görüşlerini içeren bir kavramdır (Davies ve ark., 2003:162). Kurumların değişik paydaşlar üzerinde değer yaratan etkiler bırakma yeteneğidir. Bu şekilde, iç ve dış paydaşların göreceli durumlarını ölçmekte; hem

rekabete dayalı olmakta hem de kurumsal çevreleri içermektedir (Fombrun ve Van Riel, 1997:6).

Kurumsal itibar; gözlemcilerin, kuruma uzun dönemde atfedilen finansal, sosyal ve çevresel etkileri değerlendirmesine ilişkin yargıdır (Barnett ve ark., 2006:28). Genel olarak; paydaşların “kurumun ne olduğu”, “kurumun sorumluluklarını nasıl yerine getirdiği”, “paydaşların beklentilerini nasıl karşıladığı” ve “kurumun sosyo-politik çevreye uyum sağlamadaki bütün performansına” ilişkin değerlendirmelerinin uzun dönemli birleşimidir (Anca ve Roderick, 2007:234).

İşletmelerin güçlü ve zayıf yönlerini daha iyi anlaması, gelişmiş bir kurumsal itibar yönetim programı için rasyonel bir temel ile ölçülebilir hedefler konmasını sağlayacaktır (Mohamad ve ark., 2007:85).

1.2.2.3. Kurumsal Vatandaşlık

Aktan (2007:60)’ın yaklaşımıyla kurumsal vatandaşlık; işletmelerin ticari faaliyetlerini gerçekleştirirken her türlü yasal, etik ve sosyal içerikli kurallara uymasını ve toplumla işletme arasındaki sosyal sözleşmenin gereklerini yerine getirmesini zorunlu gören bir kavramdır. Gardberg ve Fombrun (2006:329-330) da kurumsal vatandaşlığı, şirketlerin toplum üyesi sıfatıyla yerine getirmekle yükümlü oldukları sosyo-ekonomik görevleri olarak belirtmektedir.

Kurumsal vatandaşlık, kısa dönemli işlevsel temele dayanan sorumluluklardan daha ziyade uzun dönemli paydaşlarla olan ilişkilere dayanan stratejik odaklanmayı vurgulamaktadır. Yöneticiler tarafından yaygın kullanılan bir terim olsa da (Miller, 1996:21), araştırılması uzun zaman almıştır.

Son yıllarda, kuruluşların faaliyetlerinde toplumsal taleplerin nasıl dâhil edildiğine dair çalışmaların sayısı artmıştır. Kurumsal vatandaşlığın teorik tanımlarının çoğu, Kurumsal Sosyal Performans ve paydaş yönetimine dair çalışmalarda ortaya çıkmıştır. Bazı bilim adamları da, kurumsal vatandaşlık ile Kurumsal Sosyal Performans kavramlarının eş anlamlı olduğunu önermektedir (Lewin ve ark., 1995:85; Pinkston ve Carroll, 1994:160).

Kurumsal vatandaşlık; işletmelerin, günlük faaliyetlerinin içine sosyal talepleri nasıl dâhil edeceğini tartışarak ve kuruluşlara kurumsal vatandaşlık uygulayarak, onlara ne tür yararları olduğunu tahmin ederek, uygulama ve akademik çevre için artan bir ilgi göstermektedir (Lin ve ark., 2012:85; Maignan ve Ferrell, 2001:457).

1.2.2.4. Kurumsal Davranış

Her kurumda kişilerin tekrar ederek alıştıkları ve kurumlarca kabul gören davranışlar mevcuttur. Bu davranış veya olgular zamanla standartlaşmakta ve kurumsal davranış haline gelmektedir. Kurumsal davranış, kurumlarda insan davranışlarının algılanması, anlaşılması ve kontrolü olarak tanımlanabilir (Luthans, 1992:7).

Kurumsal davranışın incelenmesiyle, kurumsal hiyerarşinin tüm kademelerindeki çalışanların kendi farkındalığını geliştirmek ve bu yolla kurum çalışanlarının iş tatminlerini artırmak, kurumsal verimlilik ve etkinliğe katkıda bulunmak amaçlanmaktadır (Arvey ve ark., 1991:361).

Herhangi bir davranışın kurumsal davranış olarak değerlendirilmesi için, onun kurum içinde ortaya çıkması yeterli değildir; davranışın kurumsal davranış sayılabilmesi için, kurumsal faaliyetlerle ilgili, kurum açısından anlamlı, davranış düzlemine ve kurumsal amaca uygun olması gerekmektedir.

Kurumlarda insan davranışlarının tümü kurumsallaşmaz veya başka bir ifadeyle, kurumda çalışanların tüm davranışları, kurumsal davranış olarak değerlendirilemez (Fincham ve Rodes, 1999:435). Kurumsal davranışlar, kurumsal yapıyı belirleyen davranışlar iken, kurum içinde bireyin kendi kişisel sorunları çerçevesinde düşünceye dalması veya kendi kişisel problemlerinin ortaya çıkardığı psikolojik daralmayı kurum içinde yaşaması, kurumsal davranış olarak değerlendirilmemektedir.

1.2.2.5. Kurumsal Sürdürülebilirlik

Kurumsal sürdürülebilirlik, sürdürülebilirlik anlayışının işletme düzeyindeki eşdeğeri olarak kabul edilmektedir. Bu kavram, büyüme ve kârlılık modeline dayalı geleneksel yönetim anlayışına alternatif olarak yeni ve gelişen dinamik bir yaklaşımdır (Signitzer ve Prexl, 2007:2-3; Wilson, 2003:1).

İşletmeler sürdürülebilir olmak için şu faktörleri oluşturmalı veya örgüt yapısına taşınmalıdır (Benn ve ark., 2006:160):

- Kârlarını artırmaya ve riski azaltmaya yönelik beceri ve kapasiteye sahip olmak,
- Teknoloji yoluyla yeni bir konum elde etmeye yönelik yaratıcı kapasiteye sahip olmak,
- Gelecek için paylaşılan bir yol haritası geliştirmeye yönelik vizyona sahip olmak,
- Çoklu paydaşlarıyla iletişim halinde olmaktır.

Bu unsurlar işletmelerin sürdürülebilirliklerini başarılı bir şekilde gerçekleştirebilmesi için oldukça önemlidir. Kurumsal sürdürülebilirlik kavramı bu unsurları daha da genişletmekte ve ekonomik, çevresel ve sosyal olmak üzere üç boyutta ele alarak daha etkin ve uygulanabilir bir yönetim anlayışına imkân sağlamaktadır.

1.2.3. Kurumsal Sosyal Performansın Boyutları

Çeşitli araştırmacılar Kurumsal Sosyal Performansın tanımı ve doğasını araştırmışlardır (Carroll, 1979:499; O’Riordan ve Firbrass, 2008:747; Sethi, 1979:64; Ullman, 1985:540; Wartick ve Cochran, 1985:758; Wood, 1991:691).

Yapılan araştırmalar sonucunda Kurumsal Sosyal Performansı çok farklı ölçütler ile ele almak mümkündür.

Kurumsal Sosyal Performansın iki temel boyutu bulunmaktadır:

- Kurumsal Sosyal Sorumluluk
- Paydaş Yönetimi

Bu kavramlar aşağıda sırayla açıklanmaktadır.

1.2.3.1. Kurumsal Sosyal Sorumluluk

Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS) fikri 20. yüzyılın başlarında ortaya çıkmasına rağmen akademik çevrelerdeki tartışmaların 1953 yılında H. R. Bowen’in yazdığı “İşadammının Sosyal Sorumluluğu” adlı kitabıyla ivme kazandığı görülmektedir.

Literatürde, sosyal sorumluluk anlayışını ifade eden pek çok tanıma rastlamak mümkündür. Yükselen bir değer ve iletişim stratejisi olarak Kurumsal Sosyal Sorumluluk (Aydede, 2007:2), Avrupa Birliği’nin 2001 yılında yayımladığı bir bildirmede “Şirketlerin gönüllü olarak, toplumsal ve çevresel konulardaki faaliyetlerinde ve paydaşlarıyla olan ilişkilerinde esas aldığı bir kavram” olarak tanımlanmaktadır (Brammer ve ark., 2006:229).

Başka bir tanıma göre sosyal sorumluluk; genel olarak bir kuruluşun, ekonomik ve yasal koşullara, iş ahlakına, kurum içindeki ve çevresindeki kişilerin ve diğer

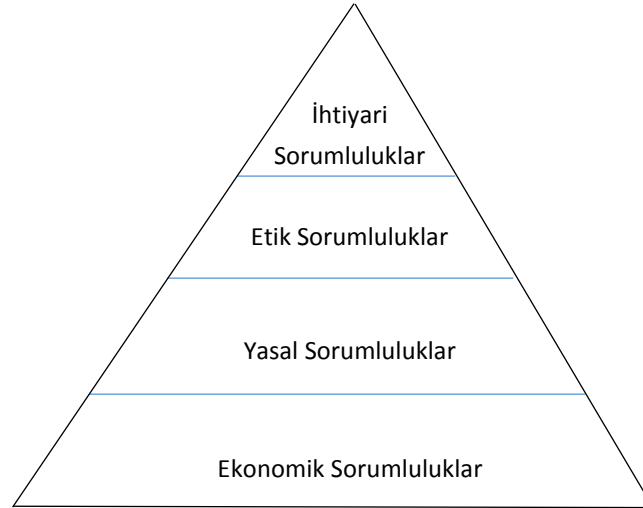
kurumların beklentilerine uygun bir çalışma stratejisi ve politikası gütmesine, insanları mutlu ve memnun etmeye yönelik gereklerdir (Mosley ve ark., 1996:141).

Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS) en geniş tanımıyla, şirketlerin kâr amaçlı yaptığı işlemlerden etkilenen bütün unsurlara zarar vermemek ya da bir fayda sağlamak için doğrudan kâr amacı gütmeksizin yaptığı her türlü etkinliktir.

Günümüzde şirketlerin varlıklarını devam ettirebilmeleri ve rekabet avantajı sağlamaları için “İşlerini iyi yapmaları değil, daha iyi yapmaları” beklenmektedir (Varadrajan ve Menon, 1988:59).

Carroll (1991:40), işletmelerin sosyal sorumluluğunu ekonomik, yasal, etik (ahlaki) ile ihtiyari (sağduyulu) olmak üzere dört boyutta ele almaktadır ve bu sorumluluklar Şekil 2’de gösterilmektedir:

Şekil 2. Carroll’un Sosyal Sorumluluk Piramidi



Kaynak: Carroll (1991:42)

Bu sorumluluklar aşağıda açıklanmaktadır.

1.2.3.1.1. Ekonomik Sorumluluklar

Jamali ve Mirshak (2007:246)'a göre, sosyal sorumluluğun ekonomik bileşenleri; işletme hissedarlarına yatırımlarının geri dönüşünü sağlamak, yeni ürün, kaynak ile işletim sistemlerini keşfetmek, çalışanlar için uygun ödemeler yaratmak ve son teknolojiden faydalanmak gibi faaliyetleri kapsarken, Carroll (1991:40) bu faaliyetlerin süreklilik şartına da vurgu yapmaktadır.

Kurumların ekonomik sorumlulukları şu şekilde ifade edilmektedir (Carroll, 1991:40):

- Hissedarların kazançlarını sürekli arttıracak biçimde hareket etmek,
- Kârlılığa yönelmek,
- Rekabet pozisyonunu koruyabilmek,
- Yüksek verimlilik ile işleyişi sağlamak,
- Sürekli kâr ile çalışan bir işletmeyi başarılı bir kurum olarak kabul etmektir.

1.2.3.1.2. Yasal Sorumluluklar

Yasal sorumluluk, işletmelerin ekonomik faaliyetlerini sürdürürken belirli yasal ve denetim kısıtlarını da göz önünde bulundurmaları gerektiğini ifade etmektedir.

Carroll (1991:40)'a göre yasal sorumluluklar şu başlıklardan oluşmaktadır:

- Kurumların, devletin ve yasaların beklentilerine uygun davranması,
- Tüm bölgesel düzenlemelere uyulması,
- Kurallara uyan bir kurumsal vatandaş olması,
- Yasal yükümlülüklerini yerine getiren bir işletmenin başarılı bir kurum olarak tanımlanması,

- Ürün ve hizmet sunumunda asgari yasal zorunluluklara uyulmasıdır.

Toplum ve işletme, yasal çerçevede bir anlaşmaya girerek, yasal sorumluluğun işletmelerin ekonomik amaçlarını takip edeceği konusunda anlaşmışlardır (Çerik ve Özarslan, 2008:592).

1.2.3.1.3. Etik (Ahlaki) Sorumluluklar

Etik (ahlaki) sorumluluklar, bireylerin işletmelerden umduğu ve beklediği ya da toplumun değerleriyle uyumlu davranış ve faaliyetleri kapsamaktadır (Ferrell ve Friedrich, 1994:81). Bu sorumluluklar, topluma karşı dürüst ve adil hareket ederek topluma zarar vermekten kaçınmayı ifade etmektedir (Nalbant, 2005:195).

Etik (ahlaki) sorumluluklar, toplumsal değer ve etik normlara uygun çalışılması, toplumda yeni ortaya çıkan veya zamanla değişen etik normların benimsenmesi, bunlara saygı gösterilmesi ve işletme amaçlarını gerçekleştirmek için etik normların ihlalinin önlenmesidir (Ersöz, 2007:31).

1.2.3.1.4. İhtiyari (Gönüllü) Sorumluluklar

İhtiyari (gönüllü) sorumluluklar, bireylerin beklemedikleri ancak gerçekleştirilmesini arzu ettikleri, işletmelerin gönüllü faaliyetlerini içeren ve gerçekte işletmelere uzun vadede kârlılık ile daha uzun yaşama imkânı verebilecek yardımlar olarak düşünülmektedir (Ferrell ve Friedrich, 1994:85).

İhtiyari sorumluluğun temelinde hayırseverlik yatmaktadır (Ay, 2003:39-40). Bu sorumluluklar, kurum ve yöneticiler için zorunluluk ifade etmeyen ancak kurum ve kuruluşun toplumda oluşturduğu iyi niyeti güçlendiren ya da kurum ve kuruluşun

bulunduğu çevre tarafından iyi bir birey olarak algılanmasına katkıda bulunan sosyal sorumluluk düzeyi olarak önem taşımaktadır (Çerik ve Özarlan, 2008:593).

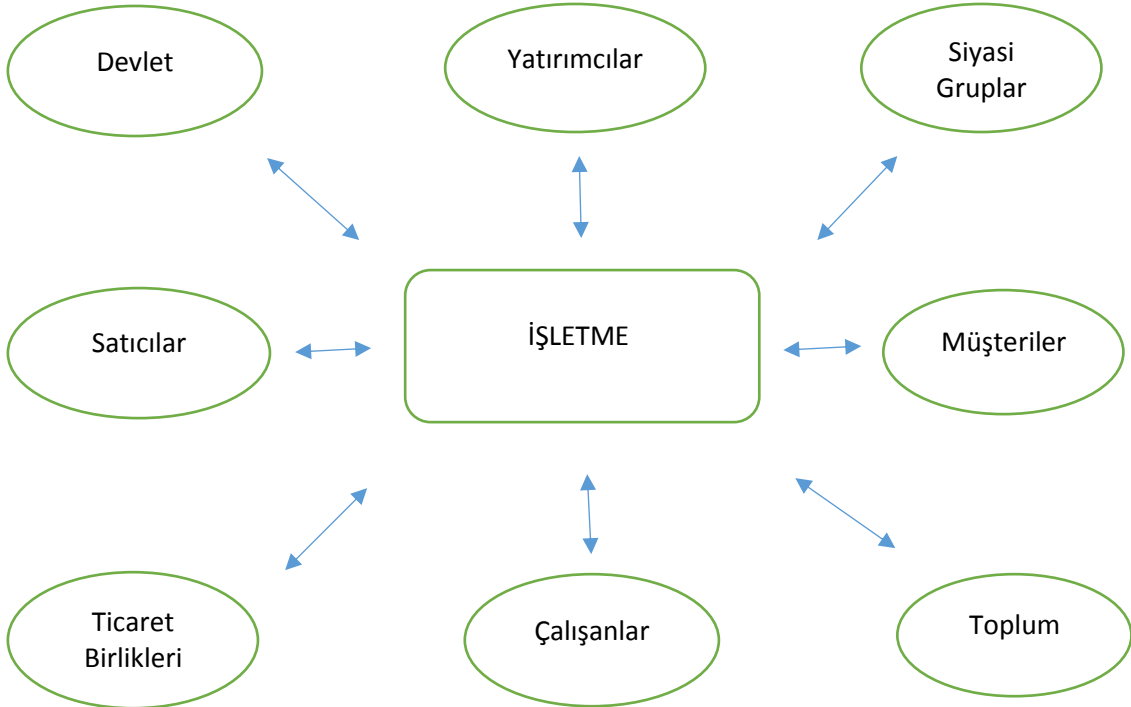
KSS, tüm bu sosyal sorumluluk ilkeleri ile birlikte ele alınmaktadır. Bu ilkeler, işletmeler açısından günümüzde de önemini korumaktadır.

1.2.3.2. Paydaş Yönetimi

Freeman (1984:173) paydaşı; “Organizasyonun örgütsel amaçlarının gerçekleştirilmesini etkileyen ya da bu amaçların gerçekleştirilmesinden etkilenen kişi ya da grup” olarak tanımlamaktadır.

Paydaşlar, Donaldson ve Preston (1995:69) tarafından Şekil 3’te gösterilmektedir:

Şekil 3. Paydaş Modeli



Kaynak: Donaldson ve Preston (1995:69)

Paydaşlar genel hatlarıyla iç ve dış paydaşlar veya birincil ve ikincil paydaşlar olmak üzere ikiye ayrılır. Birincil (iç) paydaşlar arasında çalışanlar, hissedarlar, müşteriler, tedarikçiler, toplum sakinleri, hükümetler ve doğal çevre bulunmaktadır (Hillman ve Keim, 2001:126). Freeman (1984:132), firma ve birincil paydaşlar arasında iki yönlü bir ilişkiyi önermektedir. Paydaşlar, bir firmanın hedeflerine ulaşmasını ve kararlarını etkileyebilir (Berman ve ark., 1999:489). Örgüt genellikle, birincil paydaşlar arasında birbirine bağlı ilişkiler ağı olarak tasarlanmıştır (Donaldson ve Preston, 1995:67; Harrison ve John, 1996:48; Jones, 1995:406).

İşletmeler, çeşitli çıkar gruplarının ilgi ve etki alanına giren canlı birer varlık olarak düşünülmektedir ve yönetim, sahiplik ve sermayenin giderek birbirinden ayrılması ile günümüzde çeşitli çıkar gruplarının mücadele ettiği bir yapıya dönüşmüştür (Turaboğlu, 2004:110).

Paydaş Yönetimi, çoğu araştırmacıya göre Kurumsal Sosyal Sorumluluğun bir bileşeni olarak kabul edilmektedir (Hillman ve Keim, 2001:126); böylece yönetim teorisindeki gelişimi Kurumsal Sosyal Sorumluluk kavramının gelişmesi ile paralel olmuştur.

Teorik olarak Paydaş Yönetimi, tanımlayıcı birtakım öğelerden oluşmaktadır. Wood (1991:695), işletme stratejileri ve toplumsal beklentiler ile bağlantılı olarak, Paydaş Yönetimi'ne ait üç ilke sunmaktadır:

- Kurumsal düzeyde meşruiyet
- Kuruluş düzeyinde kamu sorumlulukları
- Yönetici düzeyinde bireysel seçimler

Bu çerçeve, Wood ve Jones (1995:242)'un iç paydaş, dış paydaş ve kurumsal düzeylerini etkileyen politika, program ve sonuçları kavramsallaştırması ile genişletilmiştir.

Bu kavramlar aşağıda sırayla açıklanmaktadır.

1.2.3.2.1. Meşruiyet

Paydaş Yönetiminin ilk prensibi olan meşruiyet kavramı, kurumsal düzeyde örgütsel meşruiyetin gerekliliğini önermektedir (Wood, 1991:696). Böylece Paydaş Yönetimi, kurumsal teori olarak algılanmaktadır (DiMaggio ve Powell, 1983:148).

Meşruiyet, Paydaş Yönetiminin toplumsal norm ve beklentilere ne ölçüde yasal olarak cevap verebildiği ile ilgilenmektedir (Ashforth ve Gibbs, 1990:179; Oliver, 1997:698). Suchman (1995:573) meşruiyeti, var olan ekonomik varlığın, sosyal sistemlerle yapılandırılan normlar, değerler, inançlar ve açıklamalar doğrultusunda, arzu edilen, uygun ve kabul edilebilir hareketler olarak tanımlamıştır.

1.2.3.2.2. Kamu Sorumluluğu

İşletmeler toplum ile birincil veya ikincil çevrelerinden sorumludur (Wood, 1991:697). Toplumun tüm işletmeler için geçerli olan beklentilerinin ötesinde, işletmeler kaynak akışı sağlamak ve yakın ortamdaki ilişkileri yönetmekle görevlidir. Eş biçimli paydaş yönetim uygulamaları aksine bu kavram, her kuruluşun koşulları ve dış bağımlılığındaki eşsizliği vurgulamaktadır (Pfeffer ve Salancik, 1978:373).

Literatürde, Paydaş Yönetimi ve Finansal Performans arasındaki ilişkiye dair çalışmalara da rastlamak mümkündür. Paydaş Yönetimi ve Finansal Performans arasındaki ilişki ile ilgili ampirik kanıtlar, gelişmiş Paydaş Yönetiminin gelişmiş Finansal

Performansa yol açabileceğini göstermektedir (Orlitzky ve ark., 2003:405). Ancak bazı araştırmacılar, Finansal Performansın Paydaş Yönetimine yol açtığını belirtmiştir (Waddock ve Graves, 1997:304).

Bireysel mülkiyet, serbest rekabet vb. ilkeler üzerine kurulan bir firmanın temel amacı değer maksimizasyonudur (Turaboğlu, 2006:45); fakat firmalar sadece finansal performanslarını düşünmemekte, aynı zamanda çeşitli yararlar sağlamayı da amaçlamaktadır. McWilliams ve Siegel (2001:119) firmaların sağladıkları faydaları değerlendirmek için, kamu sorumluluğunu dikkate almaları gerektiğini önermektedir.

1.2.3.2.3. Bireysel Seçim

Wood (1991:698) çerçevesinde üçüncü anahtar prensip bireysel seçimdir. İlk iki ilke temel stratejik yönetim araştırmalarını temsil ederken, Wood (1991:700) aslında, “Bireyin hak ve sorumluluğunun karar vermek ve ekonomik, yasal ve etik kısıtlamaların sınırları içinde hareket etmek olduğunu” hatırlatmaktadır.

İşletmelerin büyümesiyle birlikte ortak sayısı artmaktadır (Turaboğlu, 2004:170) ve işletme ile ilgili kararların verilmesinde yöneticilerin bireysel seçimleri, başta ortaklar olmak üzere tüm paydaşları memnun edecek şekilde tasarlanmalıdır. Jones ve Wicks (1999:206), yönetsel karar verme gibi Paydaş Yönetiminin temel öncülerini vurgulayarak bu duygulara yankı bırakmışlardır (Freeman, 1984:33).

Paydaş modeli, paydaşlar arasında yöneticinin güç, meşruiyet ve aciliyet algısı üzerinde durmaktadır (Agle ve ark., 1999:507). Bu nedenle, bireysel seçimler Paydaş Yönetiminde önemli olmaktadır.

1.2.4. Kurumsal Sosyal Performans Ölçümü

KSP'nin nasıl ölçüldüğü bugüne kadar şirketler açısından çok tartışılan bir konu olmuştur. KSP ve farklı örgütsel ölçümler arasındaki ilişkiyi araştıran ve paydaşlar için karar verme modellerinde sosyal performans bilgilerini istihdam eden geçerli bir ölçüm olması, araştırmacılar için önemlidir.

Kurumsal sosyal faaliyet ölçümlerinin yeterliliğinden söz edebilmek için, bu yöntemlerin herhangi bir davranışın ölçümünde bağımsız olarak tanımlanan değişkeni göstermesi gerekmektedir (Abbot ve Monsen, 1979:502). Yayımlanan araştırmalar, kurumsal sosyal etkinliklerin kullanılabilir ölçümlerini türetmek için üç tür teşebbüsten bahsetmiştir (Griffin ve Mahon, 1997:18; Orlitzky ve ark., 2003:408):

- İtibar endeksleri
- İçerik analizi
- Algısal ölçümler (sosyal denetim)

Bu ölçümler aşağıda ayrıntılı şekilde açıklanmaktadır.

1.2.4.1. İtibar Endeksleri

KSP üzerindeki araştırmalar, bilgili kişilerin (yöneticiler, yatırımcılar, danışmanlar) sosyal performans açısından gözlemlerine, geleneksel itibar endekslerine ya da uzman değerlemelerine dayanmaktadır.

İtibar endeksleri; kurumların farklı hedef kitleler tarafından nasıl algılandıkları, itibarlarını hangi faktörlerin yarattığı, güçlü ve zayıf yönleri, itibarlarını diğer rakip kurumlarla karşılaştırması açısından önemli ölçümler arasında yer almaktadır.

KSP literatüründe en çok kullanılan itibar endeksleri şunlardır (Fu ve Jia, 2012:133; Orlitzky ve ark., 2003:408):

- Moskowitz Endeksi
- Kinder, Lydenberg, Domini&Co (KLD) Endeksi
- Fortune Dergisi Endeksi

Bu endeksler aşağıda ayrıntılı şekilde açıklanmaktadır.

1.2.4.1.1. Moskowitz Endeksi

Moskowitz Endeksi, ilk olarak 1972 yılında, sosyal sorumluluk alanları saptanarak hayırsever kurumlar ve üniversitelere yardımcı olmak amacıyla Moskowitz tarafından derlenmiştir (Iqbal ve ark., 2012:109).

Moskowitz Endeksinde sosyal performansı değerlendirmek için, sosyal harcamalarının raporlanması, karaborsa satış yüzdesi, azınlığa ait banka mevduatı, kentsel iyileştirme programları gibi kriterler kullanılmaktadır (Segnini, 2004:32).

1.2.4.1.2. Kinder, Lydenberg, Domini&Co (KLD) Endeksi

KSS'nin birden fazla boyutu üzerinde firmaları derecelendiren ve kriterlerin objektif olduğuna güvenen KLD endeksi; Kinder, Lydenberg, Domini&Co Finansal Analiz Firması tarafından geliştirilen çok boyutlu bir ölçümü temsil etmektedir.

KLD Endeksi, her şirketin Kurumsal Sosyal Performansını sekiz boyut üzerinde değerlendirmektedir (Sharfman, 1996:288):

- Beş tanesi anahtar paydaşların kaygılarını yansıtmaktadır (toplum ilişkileri, çalışan ilişkileri, çevre, ürün, kadınlara ve azınlıklara yapılan muamele)

- Diğer üçü, son yıllarda kamu baskısına maruz kalan konuları kapsamaktadır (Askeri anlaşmalar, nükleer güç ve Güney Afrika tutumu).

1.2.4.1.3. Fortune Dergisi Endeksi

Fortune dergisi tarafından hazırlanan ve yayımlanan yıllık bir listedir. Fortune Dergisi kurumsal itibar anketleri, kendi sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin derecelendirildiği bir endekstir.

Bu endekste değerlendirilen ölçütler aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Segnini, 2004:33):

- Finansal sağlamlık,
- Uzun vadeli yatırım değeri,
- Kurumsal varlıkların kullanımı,
- Yönetim kalitesi,
- Yenilikçilik,
- Ürün ve hizmet kalitesi,
- Kurumsal yetenek kullanımı,
- Toplum ve çevre sorumluluğudur.

Fortune Dergisi endeksinin; Fortune 100, Fortune 500, Fortune 1000 gibi çeşitli derecelendirmeleri bulunmaktadır. Örneğin; Fortune 100 endeksi ilk yüz şirketin listesini içerirken; Fortune 500 endeksi, en büyük dereceye sahip ilk beş yüz şirketi sıralamaktadır.

Bu endeksin en büyük avantajı, uzun bir süre boyunca karşılaştırılabilir verileri sağlaması ve daha sonraki değerlendirmeler arasında tutarlı olarak kabul edilebilen bir

güvenilirlik göstermesidir. Bu endeksin uygunluğunda, verilen sekiz önemli özelliğın doğrudan KSP konuları ile ilgili (toplum ve çevre sorumluluğı) olup olmadığı sorgulanabilir.

1.2.4.2. İçerik Analizi

KSP'yi ölçmenin yaygın kullanılan bir başka yöntemi, firmanın sosyal ve çevresel raporlarının değerlendirilmesini ifade eden içerik analizidir. Bu yöntem, KSS konularına ayrılan toplam yüzdenin araştırılması ve sonrasında da fiili şirket, sosyal kaygı ve faaliyetler için bir vekil olarak bu rakamın kullanılması ile gerçekleşmektedir.

Cohen, Manion ve Morrison (2007:22)'a göre içerik analizi, eldeki yazılı bilgilerin temel içeriklerinin ve içerdikleri mesajların özetlenmesi ve belirtilmesi işlemi olarak da tanımlanmaktadır.

Sosyal bilimler alanında sıklıkla kullanılan içerik analizi, belirli kurallara dayalı kodlamalarla kitap, mektup, tarihsel dokümanlar, gazete başlıkları ve yazıları gibi bir metnin bazı sözcüklerinin daha küçük içerik kategorileri ile özetlendiğı sistematik, yinelenebilir bir teknik olarak tanımlanabilir.

1.2.4.3. Algısal Ölçümler

Bu ölçümler şirket yöneticilerinin sosyal sorumluluk ile ilgili yönelimlerini değerlendirerek, onlara belirli sorular sormakta ve bu sorulardan elde edilen yanıtların KSP ölçümünde kullanılmasıyla gerçekleşmektedir.

KSP'nin algısal ölçümler aracılığıyla hesaplanmasında Aupperle, Carroll ve Hatfield (1985)'in yapmış olduğu ölçüm yaygın şekilde kullanılmaktadır. Aupperle ve

arkadaşları (1985:448), Carroll'un dört parçalı (ekonomik, yasal, etik ve ihtiyari) sorumluluklarını dâhil ederek, kendi algısal ölçümlerini yaratmıştır.

Bu ölçümün geçerliliğine yönelik yapılan eleştiriler, KSP'nin tutum ve motivasyon bileşenini yansıtacağını düşündürmektedir. Orlitzky, Schmidt ve Rynes (2003:424) tarafından belirtildiği gibi, kurumsal sosyal yönelimleri ölçen anketler, şirket kültürünün yapısı gereği onun değerlerini ve ilkelerini değerlendirmektedir.

1.3. Finansal Performans

1.3.1. Finansal Performans Kavramı

Finansal performans ölçüm sistemlerinin tarihsel gelişim sürecine bakıldığında, önceleri bu sistemlerin üretilen ürün ya da hizmetlerin maliyetlerinin belirlenmesine dayalı prosedürler ve tekniklerden oluştuğu görülmektedir (Blenkinsop ve Burns, 1991:23). Finansal performans ölçümünde 1880'li yıllar ile 1980'li yıllar arasında kâr, yatırımların geri dönüşümü, verimlilik, aktif kârlılığı, öz sermaye kârlılığı ve hisse başına kazanç gibi finansal ölçütler üzerinde odaklanılmıştır (Ghalayini ve Noble, 1996:63). Geleneksel ölçütler olarak adlandırılan bu ölçütler işletmenin kârını maksimize etmeyi amaçlamıştır. Fakat zamanla kârı maksimize etme anlayışının yerini hissedar değeri anlayışına ve değer maksimizasyonuna bırakmasıyla, geleneksel ölçütler teorik olarak firmanın yarattığı değer ölçülmesi noktasında yetersiz kalmıştır. Böylelikle 1980'li yılların sonunda muhasebe temelli geleneksel performans ölçüm sistemlerinin eksiklikleri belirlenerek, değer temelli performans ölçümlerinin temelleri oluşturulmuştur. Değer temelli performans ölçümleri, işletmenin değerini dönemsel olarak ölçen ekonomik kâr, ekonomik katma değer, hissedar katma değeri ve nakit katma değeri gibi ölçüler ile belli bir zaman noktasında

ifade eden piyasa değeri, net bugünkü değer ve piyasa katma değeri gibi ölçüleri kapsamaktadır (Ehrbar, 1998:194; Ertuğrul, 2009:25).

Günümüzün artan rekabet koşullarında, işletmelerin varlıklarını sürdürerek gelişebilmeleri ve rakiplerine üstünlük sağlayabilmeleri, operasyonel, finansal ve çevresel performanslarına ilişkin yaptıkları sistematik incelemeye ve bu incelemeden elde ettikleri geri bildirim, bir başka deyişle etkin bir performans değerlendirme sistemine sahip olmalarına bağlıdır (Sheu ve Lo, 2005:79). Örgütün ekonomik amaçlarının parasal yönden gerçekleştirilmesini gösteren finansal performans, örgüt (işletme) performansı kavramının en dar tanımıdır (Venkatraman ve Ramanujam, 1986:802).

Finansal Performans (FP), işletmenin finansal durumundaki değişimlere ilişkin ölçümler veya yönetim kararlarından kaynaklanan finansal çıktılar ile bu kararların organizasyon üyeleri tarafından uygulanma derecesini ifade etmektedir (Carton ve Hofer, 2006:2). Aktiflerin kârlılığı başta olmak üzere, kârlılık ölçümleri ve özellikle de yeni kurulmuş işletmeler için büyüme oranlarını gösteren ölçümler finansal performans ölçümünde en yaygın kullanılan performans göstergeleridir (Antoncic ve Hisrich, 2001:512; Calantone ve ark., 2002:519; Carton ve Hofer, 2006:17; Han ve ark., 1998:37; Hooley ve ark., 2005:22).

Finansal performans, bir örgütün kârlılık ve yatırım amacıyla risk alabilme ve rekabet edebilme yeteneğini anlatmaktadır (Karatepe, 2008:87). Yüksek bir finansal performans, örgütlerdeki tüm yönetim ve yatırım faaliyetlerinin ana amacı olarak düşünülmektedir ve işletme performansının açık bir şekilde merkezinde yer alan bir ögesidir.

1.3.2. Finansal Performans ile İlgili Kavramlar

İşletmelerin finansal performansını etkileyen bu faktörler göz önüne alındığında, finansal performans ile ilişkilendirilen bazı kavramlar şunlardır:

- Getiri ve Risk
- Likidite
- Kârlılık

İşletmeler finansal performanslarını çok boyutlu değerlendirmek zorundadırlar. Birçok şirket sahibi ya da yöneticisi şirketlerinin finansal performanslarını değerlendirirken bu kavramlara ihtiyaç duyarlar, çünkü işletmelerin temel ve vazgeçilmez hedeflerine ulaşabilmeleri için, bu hedefleri etkileyen birçok faktörü de dikkate almaları gerekmektedir.

1.3.2.1. Getiri ve Risk

Getiri, belirli bir dönem içinde yapılan bir yatırıma karşılık elde edilen geliri ifade etmektedir (Aygören ve Akyer, 2013:9). Bir hisse senedinin gerçekleşen veya beklenen getirisi, kâr payından ve sermaye kazancından oluşmaktadır.

Getiri ve getiri oranı aşağıdaki formülle gösterilebilir (Bıtrak, 2010:3; Sürmeli, 2004:3):

$$\text{Getiri} = \text{Yatırımın Dönem Sonu Değeri} - \text{Yatırımın Dönem Başı Değeri}$$

$$\text{Getiri Oranı} = \frac{\text{Dönem Sonu Değer} - \text{Dönem Başı Değer}}{\text{Dönem Başı Değer}}$$

Menkul kıymetlerin yatırımcılara genelde iki tür getiri sağladığı bilinmektedir (Bıtrak, 2010:3). Bunlardan ilki, o menkul kıymetin pazardaki fiyatının değişiminin neden

olduğu sermaye kazancıdır; diğeri ise hisse senedi için dividant (kâr payı), sabit getirili menkul kıymetler için faiz getirisi gibi kazançlardır.

Getiri ve risk, birbiriyle oldukça ilişkili kavramlardır. Risk genel anlamda, gelecekte beklenmeyen sonuçlarla karşılaşma olasılığı olarak tanımlanmakta ve beklenen durumlardan sapmayı ifade etmektedir (Schroeck, 2002:24). Bu tanımdan hareketle, riskin gelecekteki belirsizlik halini içerdiği görülmektedir.

Finansal açıdan risk, beklenen getirinin gerçekleşen getiriden sapma olasılığıdır (Jones, 2000:142). Başka bir ifadeyle, yatırımcının yapmış olduğu yatırımdan sağlayacağı getirinin, beklenen getiriden farklı olma olasılığı söz konusudur. Bu olasılık, yatırımcı açısından yapmış olduğu yatırımın riskini oluşturmaktadır.

1.3.2.2. Likidite

Likidite oldukça karmaşık bir kavramdır. Basitçe likidite, bir menkul kıymetin kolayca alınıp satılabilmesidir (Amihud ve ark., 2005:269). Likit bir varlık istenildiğinde, piyasanın çalışma saatlerinde satıcının satmak istediği fiyattaki minimum kayıpla hızlı bir şekilde nakde dönüştürülebilmektedir. Likit piyasaların en önemli özelliği her zaman satıcı ve alıcıların piyasada hazır bulunmasıdır (Timmermans, 2009:12).

Likidite kapsamı gereği bazı unsurların yönetimi ve kontrolüne dayanmaktadır. Bunlar (Moir, 1999:2):

- Nakit akışı ve nakit akışı tahmini,
- 1 yıla kadar olan yatırımlar ve krediler,
- İşletmelerin borçlanma durumları,
- Kısa vadeli faiz oranı riski yönetimidir.

Firma başarısının artırılmasında likiditenin oluşturulması önemli bir paya sahiptir (Eljelly, 2004:48). Likidite kısaca, işletmenin likiditesi açısından dönen varlıkların ne oranda güvenli olduğunu gösteren oranlardır.

İşletmenin likidite durumunu, vadesi gelen borçları ödeme gücünü, beklenmedik piyasa şartlarında ve ekonomik durumlarda işletmenin faaliyetlerini sürdürebilme yetisini gösteren bu oranlar işletmeye borç verenler açısından çok önemlidir.

1.3.2.3. Kârlılık

Kâr, satışlarla maliyetler arasındaki artı farktır. Bu fark eksi olduğunda zarar oluşur. Kâr, işletme yönetiminin aldığı kararların, yaptığı işlerin bir nedeni ya da açıklaması olmamalıdır. Kârlılık ise, gelir ve gider ağırlıklı bir ilişki içinde tanımlanırsa; dönemsel kârın, satışlara bölünmesiyle bulunan bir oranın ifadesidir. Kâr ve kârlılık en kolay ölçülebilen performans boyutudur (Akal, 2005:63-64).

Kâr, işletmenin belli bir dönem sonunda elde ettiği toplam gelirler ile katlandığı toplam giderler arasındaki olumlu farktır (Demirci ve Gümüştakin, 2009:65). Bir işletme parasal açıdan rantabilite, satış geliri ve işletmenin değer maksimizasyonu ile maliyet minimizasyonunu hedef almaktadır (Müftüoğlu, 2010:117).

Kârlılığın beş temel ölçütü bulunmaktadır. Bunlar; kâr marjı, net faiz marjı, fiyat farkı, aktiflerden sağlanan getiri ve öz kaynaklardan sağlanan getiridir (Tunay ve Silpar, 2006:2).

Kâr, sadece işletmenin varlığını sürdürmesi ve büyüüp gelişmesi için bir araç olmayıp, muhasebe tekniği açısından yıllık faaliyetin ölçülmesi ve denetlenmesi için kullanılan bir araçtır (Sabuncuoğlu ve Tokol, 2011:22).

1.3.3. Finansal Performans Ölçümü

Finansal performans ölçümü ve analizi, bir işletmenin kendi durumunu gözden geçirip öteki işletmelerle karşılaştırması ve ortaya çıkacak sonuçlara göre birtakım önlemler alabilmesi için işletmenin önem verdiği konular arasındadır.

Finansal Performans ölçümü ile ilgili yıllardır birçok çalışma yapılmaktadır.

Bu çalışmalardan bazıları Tablo 2’de gösterilmektedir (Kandır ve ark., 2008:219):

Tablo 2. Finansal Performans ile İlgili Çalışmalar ve Kullanılan Ölçütler

Çalışmanın Yazarları ve Tarihleri	Çalışmanın Kapsamı	Kullanılan Finansal Performans Ölçütleri	Çalışmanın Sonuçları
Steer ve Cable (1978)	82 büyük İngiliz şirketinde yönetim sahipliğinin şirket performansını üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir.	Öz sermaye kârlılığı, aktif kârlılığı ve satışların kârlılığı.	Sahipler tarafından kontrol edilen şirketlerin, yöneticilerin kontrol ettikleri şirketlerden daha yüksek performans gösterdiği ortaya koyulmuştur.
Harper (2002)	Çek Cumhuriyetinde özelleştirme sonrasında şirketlerin finansal performansları değerlendirilmiştir.	Aktiflerin kârlılığı ve satışların kârlılığı.	Özelleştirmenin zamanının, şirket performansı üzerinde etkili olduğu sonucu elde edilmiştir.
Cui ve Mak (2002)	ABD şirketlerinde yönetim sahipliği ve finansal performans arasındaki ilişki, yüksek AR-GE faaliyetleri olan 310 şirket için incelenmiştir.	Tobin’s q ve aktif kârlılığı.	Yönetim sahipliği ile şirket performansı arasındaki ilişkinin değişken bir yapı arz ettiği gözlenmiştir. Söz konusu ilişkinin sektöre göre farklılık gösterebileceği belirtilmiştir.
Fullerton, McWatters ve Fawson (2003)	253 ABD şirketinde, tam zamanında üretim sisteminin şirketlerin finansal performansları üzerindeki etkisi incelenmiştir.	Aktiflerin kârlılığı, satışların kârlılığı ve nakit akışı / satışlar oranı.	Tam zamanında üretim yapan şirketlerin finansal performanslarının, söz konusu sistemi kullanmayan şirketlerin finansal performansından daha yüksek olduğu belirlenmiştir.
Lin, Penm, Gong ve Chang (2005)	Tayvan bankalarının iflas risklerinin ve sermaye yeterliliklerinin, finansal performansları ile ilişkisi değerlendirilmiştir.	Öz sermaye kârlılığı, aktif kârlılığı ve satışların kârlılığı.	İflas riski ile finansal performans ölçütleri arasında negatif; sermaye yeterliliği ile finansal performans ölçütleri arasında pozitif ilişki belirlenmiştir.

Kaynak: Kandır ve ark. (2008:219)

Finansal performansın ölçümünde; girdilerin çıktılara dönüşme sürecinde etkinliği ölçen, sayısal değerlerden oluşan finansal ölçütler kullanılmaktadır. Finansal

performans ölçütleri bu anlamda, işletmenin varlıklarını ve kaynaklarını etkin kullanıp kullanmadığını göstermektedir (Çam, 2008:67).

1.3.4. Finansal Performans Ölçütleri

Finansal performans ölçütleri, bir firmanın stratejisinin ve bu stratejiye yönelik uygulamaların firma gelişimine katkıda bulunup bulunmadığını belirlemektedir.

Finansal Performansı ölçmede kullanılan ölçütleri üç ana başlık altında toplamak mümkündür. Bunlar;

- Temel Kârlılık Göstergeleri,
- Değer Temelli Finansal Performans Ölçütleri,
- Piyasa Çarpanlarıdır.

Bu ölçümler aşağıda ayrıntılı şekilde açıklanmaktadır.

1.3.4.1. Temel Kârlılık Göstergeleri

En sık kullanılan temel kârlılık ölçütleri şunlardır (Gibson, 2012:486; Rao, 2011:130):

- ROA (Return on Assets - Aktif Kârlılığı)
- ROE (Return on Equity - Öz Sermaye Kârlılığı)
- ROI (Return on Investment - Yatırım Kârlılığı)
- ROS (Return on Sales - Satışların Kârlılığı)
- EBIT (Earnings Before Interest and Taxes - Vergi ve Faiz Öncesi Kâr)
- EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization - Vergi, Faiz ve Amortisman Öncesi Kâr)

Kârlılığın ölçülmesinde kullanılan bu altı oran aşağıda açıklanmaktadır.

1.3.4.1.1. ROA (Return on Assets - Aktif Kârlılığı)

Aktif kârlılığı, net kârın toplam aktiflere bölünmesiyle elde edilmektedir (Özgülbaş, 2009:212; Peterson, 1994:119):

$$ROA = \frac{\text{Vergiden Önceki Net Kâr}}{\text{Aktif Toplamı}}$$

Aktif toplamı aynı zamanda, “*Toplam Varlıklar – Kısa Vadeli Borçlar*” şeklinde de ifade edilebilir (Horngren ve Foster, 1991:883).

Aktif kârlılığı, şirketlerin ulaşılmış oldukları büyüklük ile sağladıkları verimin ölçülmesinde kullanılır. Aktif kârlılığı, şirketlerin edinmiş oldukları tüm varlıkların (yapılan maddi ve finansal yatırımlar dâhil olmak üzere) hangi oranda etkin kullanıldığını göstermektedir.

1.3.4.1.2. ROE (Return on Equity - Öz Sermaye Kârlılığı)

Öz sermaye kârlılığı oranı, firma sahipleri ya da ortaklarının koydukları sermayenin bir birimine isabet eden kâr oranını göstermektedir (Bayrakdaroğlu ve Ege, 2007b:91). Öz sermaye kârlılığı; vergi sonrası net kârın, öz sermayeye oranlanmasıyla bulunmakta ve aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir (Van Horne ve Wachowicz, 1995:142):

$$ROE = \frac{\text{Vergi Sonrası Net Kâr}}{\text{Ortalama Öz Sermaye}}$$

Bu yöntem, firmanın hissedarlar tarafından sağlanan sermayenin kullanımı yoluyla elde ettiği kârı ölçmektedir (Rich ve ark., 2009:646). Firma sahipleri bu yöntemi,

işletmelerin banka veya borsa gibi yerlerde tutulan paranın geri dönüşü gibi yatırımlarını karşılaştırmak için kullanmaktadır (Hettinger ve Dolan-Heitlinger, 2011:156).

1.3.4.1.3. ROI (Return on Investment - Yatırım Kârlılığı)

ROI yöntemi, yatırımlardan elde edilen geri dönüşü ifade etmektedir. Munawir (2004:89)'e göre ROI, kapsamlı şekilde analiz yapması nedeniyle finansal ölçüm yöntemleri arasında çok önemli bir yere sahiptir.

ROI hesaplaması aşağıdaki formül ile gösterilmektedir (Rico, 2004:37):

$$ROI = \frac{Fayda - Maliyet}{Maliyet}$$

Yatırım kârlılığı; net kârın, sermaye ve pasif toplamına bölünmesiyle de hesaplanmaktadır (Carton ve Hofer, 2006:129):

$$ROI = \frac{Net Kâr}{Sermaye + Toplam Varlıklar}$$

Yatırımın kârlılığını ölçen bu yöntem, işletme sahipleri ve kredi verenler tarafından -karşılığında yeterli bir oran kazanmak ve şirketin yeteneğini değerlendirmek amacıyla- kullanılmaktadır (Friedlob ve Plewa, 1996:6).

1.3.4.1.4. ROS (Return on Sales - Satışların Kârlılığı)

ROS, satışların kârlılığı ölçen bir yöntemdir ve aynı zamanda net kâr marjı olarak da bilinmektedir. Bu yöntem, firmanın satışlardaki etkililiği hakkında bilgi vermektedir (Pride ve ark., 2011:518).

ROS aşağıdaki formül ile hesaplanmaktadır (Porter ve Norton, 2012:696):

$$ROS = \frac{\text{Vergi Sonrası Net Kâr}}{\text{Net Satışlar}}$$

Satışların kârlılığı, kuruluşun (faiz giderlerinden sonraki net gelir hesaplandıktan sonra) finansal yapısı tarafından etkilenmektedir (Carton ve Hofer, 2006:87).

1.3.4.1.5. EBIT (Earnings Before Interest and Taxes - Vergi ve Faiz Öncesi Kâr)

EBIT, faaliyet gelirleri olarak tanımlanmakta ve çoğu durumda firmanın olağanüstü veya tekrarlamayan öğelerini vergi ve faiz öncesi kâra dâhil etmedikçe yeterli olmaktadır (Mayo, 2011:198).

İşletmenin ekonomik verimliliğini ölçen bu oran, aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Aydeniz, 2009:266):

$$EBIT = \text{Net Satışlar} - \text{Satılan Malın Maliyeti} - \text{Faaliyet Giderleri}$$

Şirketlerin satış ve yatırım faaliyetlerinin sonucunu görmemizi sağlamakta olan bu kâr rakamı, şirketlerin dönemler itibariyle performanslarını ölçmek için kullanılabilen en uygun yöntemlerden biridir.

1.3.4.1.6. EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization - Vergi, Faiz ve Amortisman Öncesi Kâr)

EBITDA, işletmenin ana faaliyet alanında kârlı olup olmadığını net olarak gösteren bir yöntemdir.

EBITDA, işletmenin net esas faaliyet kârına amortisman giderlerinin eklenmesi ile elde edilen kâr tutarıdır (Aydeniz, 2009:267):

$$EBITDA = EBIT + Amortismanlar$$

EBITDA, kârlılığı ölçen için iyi bir araçtır ama nakit akışını ölçmemektedir. Genellikle sermaye yoğun sektörlerde kullanılırken, hizmet (danışmanlık) sektörü için uygun değildir (Jindal, 2011:77).

1.3.4.2. Değer Temelli Finansal Performans Ölçütleri

Değer temelli performans ölçütleri, işletmenin değerini dönemsel olarak ölçen ekonomik kâr, ekonomik katma değer, hissedar katma değeri ve nakit katma değeri gibi ölçüler ile belli bir zaman noktasında ifade eden piyasa değeri, net bugünkü değer ve piyasa katma değeri vb. ölçüleri kapsamaktadır (Ehrbar, 1998:194; Ertuğrul, 2009:25).

Değere dayalı finansal performans ölçütleri aşağıdaki gibi sıralanabilir (Pavelková ve Dostál, 2013:260; Sura ve Lather, 2013:48):

- Ekonomik Katma Değer (EVA - Economic Value Added)
- Piyasa Katma Değeri (MVA - Market Value Added)
- Nakit Katma Değeri (CVA - Cash Value Added)
- Yatırımın Nakit Akım Getirisi (CFROI - Cash Flow Return on Investment)

Değere dayalı finansal performans ölçütleri aşağıda açıklanmaktadır.

1.3.4.2.1. Ekonomik Katma Değer (EVA - Economic Value Added)

Grant (1997:23) EVA'yı, vergiden sonraki net kâr ile ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti tutarı arasındaki fark olarak tarif etmektedir. Dolayısıyla EVA'yı faiz ve vergi öncesi kâr, net kâr ve vergi sonrası net kâr gibi geleneksel muhasebe ölçütlerinden ayıran en önemli farkın sermaye maliyetini dikkate alması olarak göstermektedir.

EVA, en basit biçimiyle vergi sonrası net faaliyet kârı (NOPAT) ile sermaye maliyeti tutarı arasındaki farktır (Abate ve ark., 2004:62):

$$EVA = NOPAT_t - [Yatırılan Sermaye_{t-1} \times k_{WACC}]$$

Burada,

$$NOPAT = EBIT \times [1 - Vergi Oranı (Tax Rate - T)] \text{ dır.}$$

Yatırılan Sermaye

$$= (\text{Dönen Varlıklar} - \text{Kısa Vadeli Borçlar}) + \text{Duran Varlıklar}$$

k_{WACC} = *Ağırlıklı Ortalama Sermaye Maliyeti* olarak ifade edilmektedir.

Faiz ve Vergi Öncesi Kâr, firmaların farklı finansal koşullar altında faaliyet göstermeleri nedeniyle farklı vergi yüklerine sahip olabilmelerinin yol açtığı farklılıkları ortadan kaldırarak, firma performanslarını karşılaştırılabilir hale getirmektedir (Mutluay ve Turaboğlu, 2013:67).

Vergi sonrası net faaliyet kârı (NOPAT), EVA'ya özgü düzenlemeler sonrasında geliştirilmiş vergi sonrası net faaliyet kârına (NOPLAT) dönüştürülmüştür. Bu dönüşümde EVA'ya özgü düzeltilmiş vergi oranı kullanılmakta olup; belirtilen oran, firmanın gelir tablosunda belirtilen gelir vergisi oranından farklıdır. EVA'ya özgü muhasebe düzeltmelerinin yapılmaması durumunda, EVA ve artık gelir aynı sonuca işaret etmektedir (Alp ve ark., 2009:60):

$$EVA = \text{Artık Gelir} = NOP(L)AT_t - [Yatırılan Sermaye_{t-1} \times k_{WACC}]$$

Söz konusu ölçüte göre, toplam sermaye maliyetinin üzerinde kâr sağlanması halinde değer yaratılmasından söz edilmekte ve bu bakiye kâr EVA olarak adlandırılmaktadır (Savarese, 2000:9). EVA kısaca, bir işletmenin gerçek ekonomik kârını

diğer yöntemlerden daha yakın sonuçlarla hesaplamakta kullanılan finansal performans ölçüsüdür (Ege ve Bayrakdaroğlu, 2007a:333).

1.3.4.2.2. Piyasa Katma Değeri (MVA - Market Value Added)

Piyasa Katma Değeri (MVA); işletmenin, öz sermaye sahipleri ve borç verenlerden sağladığı sermayeye bir prim ilavesi gerçekleştirip gerçekleştirmediğini ölçmekte ve yatırılan sermayenin kullanım etkinliğinin değerlendirilmesine olanak sağlamaktadır (Yılgör, 2005:229).

Bontis, Dragonetti ve Roos (1999:395)'a göre MVA, şirketin bir bütün olarak piyasadaki net bugünkü değerini yansıtmaktadır ve şirketin performansını değerlendiren önemli bir ölçüm modelidir.

MVA hesaplaması için birçok formül bulunmaktadır (Gapenski, 1996:56):

$$MVA = \text{Gelecek EVA'ların Şimdiki Değerı}$$

$$MVA = \text{Piyasa Değerı} - \text{Yatırılan Sermaye}$$

$$MVA = \text{Piyasa Değerı} - \text{Toplam Öz Sermaye}$$

Formülde,

$$\text{Piyasa değerı} = \text{Ödenmiş Sermaye} \times \text{Hisse Senedi Lot Değerı}$$

Piyasa değerinin esas belirleyicisi gelecekte yaratılması beklenen EVA'ların net bugünkü değeridir. Bu durumu yansıtan ölçüt ise piyasa katma değerı (MVA)'dir (Alp ve ark., 2009:61):

$$NBD = \text{Gelecekte Yaratılması Beklenen EVA'ların Bugünkü Değerı} = MVA$$

$$NBD = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{EVA_t}{(1+kWACC)^t} = MVA$$

MVA'yı firmanın piyasa değeri ile toplam yatırılan sermaye arasındaki fark olarak da ifade etmek mümkündür (Ercan ve ark., 2003:72):

$$MVA = [Borcun Piyasa Değeri + Öz Sermayenin Piyasa Değeri] - Yatırılan Sermaye$$

$$MVA = Firmanın Piyasa Değeri - Yatırılan Sermaye$$

MVA, hisse senedi piyasasında yönetimin sermaye kullanma etkinliğini ölçen bir yöntemdir. MVA'nın pozitif olması demek; şirketin pay sahiplerinin değerini yükselttiği anlamına gelmektedir. Negatif MVA ise, pay sahiplerinin değerinde bir düşüş olduğunu göstermektedir (Spivey ve McMillian, 2002:27).

1.3.4.2.3. Nakit Katma Değeri (CVA - Cash Value Added)

Nakit Katma Değer ölçütü, işletme yatırımlarının hissedar değerinde bir artış yaratıp yaratmadığı konusuna odaklanan bir ölçüttür. CVA yöntemi de değere dayalı bir finansal performans ölçütü olup, sadece nakit unsurları içermesi bakımından, diğer değere dayalı yöntemlere göre farklılık göstermektedir (Ottoson ve Wissenrieder, 1996:5).

CVA aşağıdaki formül yardımıyla hesaplanmaktadır (Martin ve Petty, 2000:128).

$$CVA = Faaliyet Nakit Akımları - Batık Fonların Amortismanı$$

$$- Brüt Yatırımların Sermaye Maliyeti Tutarı$$

Formülde batık fonların amortismanı ile ifade edilmek istenen, firmanın kaynaklarının fırsat maliyetini dikkate alarak her yıl yapması gereken yatırım tutarıdır.

Bu durum farklı bir biçimde aşağıdaki gibi formüle edilebilmektedir (Martin ve Petty, 2000:120-141).

$$CVA = \text{Vergi Sonrası Net Faaliyet Karı} + \text{Amortismanlar}$$

– *Batık Fonların Amortismanı*

– *Yatırılan Brüt Sermayenin Sermaye Maliyeti Tutarı*

CVA, belirli bir dönem için, yatırımın nakit akım kârlılığı (CFROI) ile sermaye maliyeti arasındaki farklılığa bağlı olan bir kârlılık ölçütüdür (Bausch ve Schwenker, 2009:18) ve hissedar değeri yaratma sürecinde, firmaların hangi tür getiriler sağladığı konusunda bilgi vermektedir.

1.3.4.2.4. Yatırımın Nakit Akım Kârlılığı (CFROI - Cash Flow Return on Investment)

Yatırımın Nakit Akım Kârlılığı, mevcut vergi sonrası enflasyona göre düzeltilmiş nakit akımlarıyla, enflasyona göre düzeltilmiş sermayenin maliyetini karşılaştırmaktadır.

CFROI modeli Şekil 4’te gösterilmektedir (Damodaran, 2002:878):

Şekil 4. CFROI ve Brüt Nakit Akımları



Kaynak: Damodaran (2002:878)

Şekilde,

n = Varlık ömrü (yıl olarak),

GI = Brüt yatırım,

GCF (1,2,3...n) = 1,2,3, n. yıldaki brüt nakit akımları,

SV = Hurda değerini ifade etmektedir.

$$\frac{GCF_1}{(1+r)} + \frac{GCF_2}{(1+r)^2} + \frac{GCF_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{GCF_n}{(1+r)^n} + \frac{SV}{(1+r)^n} = GI$$

Burada 0 zamanda GI değerinde yapılmış brüt yatırımın ve n yıl boyunca kazanılacak brüt nakit akımları ile n. yıl sonundaki hurda değer net şimdiki değerini (NPV) 0'a eşitleyen iskonto oranı (r) CFROI'ya eşittir.

CFROI aşağıdaki formül ile gösterilmektedir (Monks ve Lajoux, 2011:260):

$$CFROI = \frac{\text{Faaliyetlerden Kaynaklanan Nakit Akışı}}{\text{Öz sermaye}}$$

CFROI, kârlılık verilerinin brüt nakit akışı içine dönüştürülmesi ve zımni yatırım olarak gerçek brüt varlıkların kullanılması ile belirlenmektedir. Bu bilgiler ışığında, CFROI hesaplamasında kullanılan bir başka hesaplama da aşağıdaki gibidir (Monks ve Lajoux, 2010:260):

$$CFROI = \frac{\text{Brüt nakit akışı}}{\text{Brüt yatırım}}$$

Formülde gösterilen brüt nakit akışı, cari doların yıllık nakit akışıdır. Buna göre, enflasyona göre düzeltilmiş brüt nakit akışları şirketteki tüm sermaye sahipleri için

kullanılabilir. Brüt yatırım ise, varlıklar ve cari dolar toplamı üzerinde, birikmiş amortismanlar ve net varlık değerinin toplamı olarak tanımlanmaktadır.

Cari Dolar Brüt Yatırımı

$$= \text{Enflasyon} - \text{Düzeltilmiş Toplam Aktifler}$$

$$- \text{Borç Dışı Yükümlülükler ve Maddi Olmayan Duran Varlıklar}$$

Enflasyona göre düzeltilmiş brüt yatırım, sermaye sahipleri tarafından gerçekleştirilmektedir (Monks ve Lajoux, 2010:261).

Yıllık bazda hesaplanan CFROI değeri, şirketin sermaye maliyetiyle karşılaştırılmaktadır. Bu karşılaştırmanın amacı, şirketin maliyetinden daha fazla getiri elde edip etmediğine, dolayısıyla hissedarları için değer yaratıp yaratmadığına karar vermektir (Ege ve Bayrakdaroğlu, 2008:68). CFROI yöntemi, firmanın değerini artırmak isteyen işletme yöneticisi için güçlü bir araç olarak hizmet etmektedir.

1.3.4.3. Finansal Performans Ölçümünde Piyasa Çarpanları

Piyasa çarpanları işletmenin sermaye piyasasındaki başarısının ölçülmesinde kullanılır. Bu oranlar, işletmenin yatırımcılar tarafından nasıl değerlendirildiğini göstermektedir.

Piyasa çarpanları aşağıda ayrıntılı şekilde açıklanmaktadır.

1.3.4.3.1. Fiyat / Kazanç Oranı (Price / Earnings Ratio)

Bu oran, cari fiyat ve hisse başına beklenen kazanç arasındaki ilişkiyi göstermektedir (Groppelli ve Nikbakht, 2006:127).

Aşağıdaki formül ile gösterilmektedir (Warren ve ark., 2008:691):

$$F/K = \frac{\text{Hisse senedinin hisse başına piyasa fiyatı}}{\text{Hisse senedinin hisse başına kazancı}}$$

Bu orana ilişkin başka bir değerlendirme ise, oranın hisse senedi fiyatının ve şirket kazancının büyümesi arasındaki dengesizliği ifade ettiğine yöneliktir. Ayrıca, bu bakışa göre, oranın temel özellikleri kâr modelinden türetilmekte ve aşağıdaki denkleme dayanmaktadır (Vorek, 2009:8):

$$\frac{F}{K} = \frac{1}{k} + \frac{R}{K}$$

Formülde;

F; hisse senedi fiyatı açılımı,

K; hisse başına kazanç,

k; iskonto oranını,

R; gelecekteki büyüme fırsatlarının net bugünkü değerini ifade etmektedir.

Bu denklem, diğer F/K hesaplama yöntemlerini reddetmektedir. Diğer açıdan F/K, gelecekteki büyüme oranları ile pozitif, iskonto oranı ile de negatif ilişkilidir.

1.3.4.3.2. Piyasa Değeri / Defter Değeri Oranı (Market to Book Value Ratio)

Bu oran, nakit akış yaklaşımı kullanarak öz kaynak değerlemesini etkileyen temel faktörler vasıtasıyla elde edilmektedir (Landskroner ve ark., 2006:5).

PD/DD oranını aşağıdaki gibi hesaplamak mümkündür (Walton, 2012:92):

$$\frac{PD}{DD} = \frac{\text{Hisse fiyatı}}{\text{Hisse başına öz sermaye}} = \frac{\text{Şirketin toplam menkul kıymetlerinin değeri}}{\text{Ortak öz sermaye toplamı}}$$

Bu oran, piyasanın belirli bir hisse senedi hakkında ne düşündüğünün bir göstergesidir (Lasher, 2013:100).

1.3.4.3.3. Fiyat / Nakit Akım Oranı (Price to Cash Flow Ratio)

Bu oran, şirketin nakit akışı ile ilgili olarak, hisselerin ne kadar pahalı olduğunu incelemektedir (Leeds, 2013:201) ve aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Friedlob ve Schleifer, 2003:217):

$$\frac{\text{Fiyat}}{\text{Nakit Akımı}} = \frac{\text{Hisse Senedi Piyasa Fiyatı}}{\text{Hisse Senedi Başına Nakit Akımı (Net Kar + Amortisman)}}$$

Nakit akışı oluşturmak için kullanılan hisse senedi fiyatları bir şirketin yeteneğine bağlıdır (Ehrhardt ve Brigham, 2011:101).

1.3.4.3.4. Fiyat / Satış Oranı (Price / Sales Ratio)

Bu oran, herhangi bir kamu şirketini değerlendirilmek için kullanılabilir (Jones, 2000:264).

Fiyat satış oranı formülü aşağıdaki gibi gösterilmektedir (Jones, 2000:264):

$$\frac{\text{Fiyat}}{\text{Satış}} = \frac{\text{Piyasa Değeri}}{\text{Net Satışlar}}$$

Oranın başka bir şekilde de hesaplanması mümkündür (Ranganatham ve Madhumathi, 2006:148):

$$\frac{\text{Fiyat}}{\text{Satış}} = \frac{\text{Piyasa Kapitalizasyonu}}{\text{Bir yıllık toplam gelir}}$$

Piyasa Kapitalizasyonu

$$= (\text{Tedavüldeki hisse} \times \text{Cari piyasa fiyatı}) + \text{Uzun vadeli borçlar}$$

F/S oranının temel belirleyicisi kâr marjıdır. Kâr marjlarındaki bir düşüş, doğrudan fiyat satış oranını azaltmaktadır ve bu durum daha düşük büyüme ve dolayısıyla daha düşük fiyat satış oranlarına yol açabilir (Tang, 2002:110).

1.3.4.3.5. Tobin's q

Tobin's q oranı temelde, işletmenin finansal haklarının piyasa değerinin, işletme varlıklarının yerine koyma değerine oranlanmasına dayanmaktadır (Lee ve Tomkins, 1999:20).

Tobin's q aşağıdaki formülle gösterilmektedir (Koçyiğit, 2009:180):

$$q = \frac{MVCS + BVPS + BVLTD + BVINV + BVCL + BVCA}{BVTA}$$

Formülde;

q: Tobin's q,

MVCS: Hisse senetlerinin piyasa değeri,

BVPS: İmtiyazlı hisse senetlerinin defter değeri,

BVLTD: Uzun vadeli borçların defter değeri,

BVINV: Stokların defter değeri,

BVCL: Kısa vadeli borçların defter değeri,

BVCA: Dönen varlıkların defter değeri,

BVTA: Toplam aktiflerin defter değerini göstermektedir.

Elde edilen oranın işletmelerde teknolojiye ve insan sermayesine yapılan yatırımların değerini yansıttığı ifade edilmektedir (Stewart, 1997:253). Sonuçta q değeri;

1'den büyük, 1'e eşit veya 1'den küçük çıkabilmektedir. Değerin 1'den büyük olması, olumlu olarak algılanmaktadır; bir diğer ifadeyle, işletmenin yüksek değerde varlıklara sahip olduğu ve bu varlıklardan yüksek getiriler elde ettiği anlamına gelmektedir (Çıkrıkçı ve Daştan, 2002:251).

Birinci bölümde özetle; Performans, Kurumsal Sosyal Performans ve Finansal Performans kavramları açıklanmış, Kurumsal Sosyal Performansın boyutları, Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans ölçüm yöntemlerine yer verilmiştir.

İkinci bölümde ise, Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans arasındaki ilişki açıklanacaktır. Bu ilişkiye dair önceki çalışmalar yardımıyla geliştirilen hipotezler ve teorilere dair konular ana hatlarıyla belirtilecektir.

II. BÖLÜM

KURUMSAL SOSYAL VE FİNANSAL PERFORMANS İLİŞKİSİ

Bu bölümde, Kurumsal Sosyal Performans ve Finansal Performans ilişkisine dair yapılan çalışmalardan elde edilen hipotezler ve bu ilişkiyi açıklamak için kullanılan teorilere yer verilmiştir.

2.1. Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans İlişkisi için Geliştirilen Hipotezler

Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans arasındaki ilişkiyi açıklayan “ilişkinin yönü” ve “nedensellik” olmak üzere iki boyut mevcuttur (Preston ve O’Bannon 1997:420). Preston ve O’Bannon (1997:420)’a göre ilişkinin yönü pozitif, negatif ve nötr ilişkiyi ifade etmektedir. KSP sonuçlarındaki artışın FP artışına yol açtığını belirten çalışmalar, ilişkinin pozitif yönde olduğunu gösterirken, KSP değişikliğinin farklı bir şekilde FP değişimine yol açması ise, araştırmalarda ilişkinin negatif yönüne işaret etmektedir. KSP’deki bir değişiklik FP’yi etkilemezse, ilişkinin nötr etkisinin yönü ortaya çıkmaktadır.

Preston ve O’Bannon (1997:420)’un KSP ve FP ilişkisini açıkladığı ikinci boyut ise nedensellik ile ilgilidir. İlişkinin nedensellik boyutu, KSP ve FP arasında bağımsız veya bağımlı değişken olduğunu göstermektedir. Bu durumda, KSP bağımsız değişkeni ve FP bağımsız değişkeni olmak üzere iki olasılık vardır:

- KSP bağımsız değişken ise, ilk olarak FP’yi etkileyecektir.
- KSP bağımlı değişken ise, FP ilk olarak KSP’yi etkileyecektir.

Literatüre dayanarak, KSP ve FP arasındaki ilişkiyi inceleyen çoğu çalışmaların sonucunda pozitif ilişki belirlenmiştir ve çok az çalışma da negatif ve nötr bir

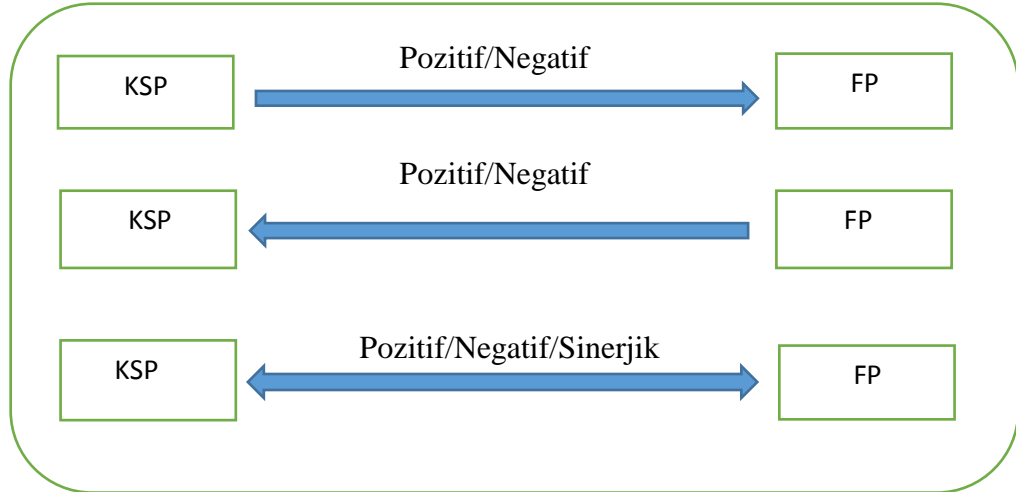
ilişki bulmuştur (Griffin ve Mahon, 1997:7; McWilliam ve Siegel, 2000:603; Moore, 2001:299; Murphy, 2002:20; Orlitzky, 2001:167; Orlitzky ve ark., 2003:403; Preston ve O'Bannon, 1997:420; Roman ve ark., 1999:109; Ruf ve ark., 2001:153; Simpson ve Kohers, 2002:98; Waddock ve Graves, 1997:303).

Preston ve O'Bannon (1997:420), KSP-FP arasındaki ilişkiyi açıklamak için üç soru sormuşlardır:

- KSP, FP'yi etkiler mi?
- FP, KSP'yi etkiler mi?
- KSP-FP birbirini birlikte mi etkiler?

KSP ve FP ilişkisi Şekil 5'te gösterilmektedir (Preston ve O'Bannon, 1997:422):

Şekil 5. KSP ve FP Arasındaki Teorik İlişki



Kaynak: Preston ve O'Bannon (1997:422)

Preston ve O'Bannon (1997:420-421) tüm bu soruları cevaplamak için, nedensellik ve ilişkinin yönü unsurlarını dikkate alarak altı hipotez geliştirmişlerdir:

- Sosyal Etki Hipotezi (Social Impact),

- Mevcut Fonlar (Bol Kaynaklar) Hipotezi (Available Funds-Slack Resources),
- Dengeleme Hipotezi (Trade-Off),
- Yönetmel Fırsatçılık Hipotezi (Managerial Opportunism),
- Pozitif Sinerji Hipotezi (Positive Synergy),
- Negatif Sinerji Hipotezi (Negative Synergy).

KSP-FP ilişkisinde, “ilişkinin yönü” ve “nedensellik” boyutları dikkate alındığında, geliştirilen altı hipotez Tablo 3 ile özetlenmektedir:

Tablo 3. KSP-FP İlişkisinde Nedensellik ve İlişkinin Yönü

Nedensellik	Pozitif	Negatif
KSP → FP	Sosyal Etki Hipotezi (Freeman, 1984)	Dengeleme Hipotezi (Vance, 1975) Sosyal Etki Hipotezi (Freeman, 1984)
FP → KSP	Mevcut Fonlar Hipotezi (Waddock & Graves, 1997) Yönetmel Fırsatçılık Hipotezi (Preston & O'Bannon, 1997)	Yönetmel Fırsatçılık Hipotezi (Preston & O'Bannon, 1997)
KSP ↔ FP	Pozitif Sinerji Hipotezi (Preston & O'Bannon, 1997)	Negatif Sinerji Hipotezi (Preston & O'Bannon, 1997)

Kaynak: Preston ve O'Bannon (1997:422)

Aşağıda bu hipotezler en genel hatlarıyla açıklanmaktadır.

2.1.1. Sosyal Etki Hipotezi

Sosyal etki hipotezi, çeşitli kurumsal paydaşların ihtiyaçlarının karşılanmasının FP'yi olumlu etkileyeceğini savunan Paydaş Teorisi'ne dayanmaktadır (Freeman, 1984:121). Paydaşların isteklerine hizmet eden bu hipoteze göre, şirketin itibarını artıran

paydaşların FP üzerinde olumlu etkisi vardır. Tersine durumda, paydaşların yarattığı hayal kırıklığı, FP üzerinde negatif etkiye sahip olabilir (Preston ve O'Bannon, 1997:421). Bu negatif etki ise, algılanan risk ve dolayısıyla sermaye maliyetlerinin artması sonucu oluşmaktadır (Cornell ve Shapiro, 1987:12).

2.1.2. Mevcut Fonlar (Bol Kaynaklar) Hipotezi

Mevcut fonlar (Bol kaynaklar) hipotezi, kaynakların bol kullanımı ile sonuçlanan daha iyi finansal performansın; bir firmanın toplum, çalışan ilişkileri ve çevre gibi sosyal sorumluluk alanlarına yatırım yapmak için yeteneğini artırabileceğini öngörmektedir (Waddock ve Graves, 1997:306).

Mevcut fonlar (Bol kaynaklar) teorisine göre, bir şirket Kurumsal Sosyal Performansına katkıda bulunmak için, öncelikle iyi bir finansal konumda olmalıdır. Sosyal performansın işleyebilmesi için, finansal performans başarısından kaynaklanan bazı finansal fonlara ihtiyaç vardır. Bu teoriye göre, finansal performans önceliklidir. Bu nedenle FP, KSP'yi etkileyecek bağımsız bir değişkendir (Dean, 1998:99-100; Waddock ve Graves, 1997:306).

2.1.3. Dengeleme Hipotezi

Dengeleme hipotezi, KSP'nin FP üzerinde olumsuz etkisi olduğunu varsaymaktadır. Neo-klasik iktisatçıların sosyal açıdan sorumlu davranışlara sahip olduğunu içeren bu hipotez, birkaç ekonomik yarar sağlarken, maliyetlerin hissedarların kâr ve servetlerini azaltacağını belirtmektedir (Waddock ve Graves, 1997:305). Bu hipotez, Friedman'ın klasik pozisyonunu yansıtmaktadır ve Vance (1975:22)'nin şirketlerin piyasa ortalamasına göre düşen hisse senedi fiyatlarında gösterdikleri güçlü bir sosyal kimlik

deneyiminin en iyi bilinen erken tespiti tarafından etkilenmektedir (Preston ve O'Bannon, 1997:421).

2.1.4. Yönetmel Fırsatçılık Hipotezi

Yönetmel fırsatçılık hipotezine göre şirket yöneticileri, hissedarlar ve diğer paydaşları yok sayarak kendi özel amaçlarını takip edebilir (Weidenbaum ve Sheldon, 1987:58; Williamson, 1967:120). FP güçlü olduğunda, yöneticiler kendi kısa vadeli özel kazançlarını maksimize etmek için sosyal harcamalarını azaltabilir. Tersini durumda FP zayıfladığında; yöneticiler, hayal kırıklığı yaratan sonuçları dengelemek amacıyla dikkat çekici sosyal programlar ile meşgul olabilir (Preston ve O'Bannon, 1997:423).

2.1.5. Pozitif Sinerji Hipotezi

Pozitif sinerji hipotezi, KSP'nin yüksek seviyelerinin sosyal sorumluluk eylemlerine yeniden yatırım imkânı sunan FP'nin iyileşmesine yol açacağını savunmaktadır (Allouche ve Laroche, 2005:22). Nitekim pozitif KSP, tahsis edilen mevcut fonlarda (sosyal etki hipotezi), kısmen, farklı paydaşlar (bol kaynaklar hipotezi) için bir artışa yol açmaktadır. Bu durum da, KSP ve FP arasında eş zamanlı ve interaktif pozitif bir ilişki yaratabilir (Waddock ve Graves, 1997:305).

2.1.6. Negatif Sinerji Hipotezi

Negatif sinerji hipotezine göre, KSP'nin yüksek seviyeleri FP azalışına yol açmaktadır ve bu durum da sosyal sorumluluk yatırımlarını sınırlandırmaktadır. KSP ve FP arasında eş zamanlı ve interaktif negatif bir ilişki olabilir (Preston ve O'Bannon, 1997:424).

Oluşturulan hipotezler KSP-FP ilişkisini incelerken, bu kavramlar arasındaki ilişkinin muhtemel sonuçlarını ortaya koymaktadır ve bu ilişkiyi her açıdan incelemektedir.

2.2. Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans İlişkisinde Teoriler

Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans ilişkisinin ölçümünde sıklıkla kullanılan iki teori bulunmaktadır:

- Durumsallık Teorisi
- Paydaş Teorisi

Durumsallık Teorisi daha çok KSP-FP ilişkisini etkileyen faktörleri incelemektedir. Daha önce de belirtildiği gibi, araştırmaların çoğu KSP-FP ilişkisinin pozitif olduğu yönde olduğunu göstermektedir. Paydaş Teorisi de, KSP-FP arasındaki ilişkinin pozitif olduğunu varsaymak eğilimindedir. Bu teoriler aşağıda detaylı olarak açıklanmaktadır.

2.2.1. KSP ve FP İlişkisinde Durumsallık Teorisi

KSP-FP ilişkisinin geçerli sayılabilmesi için tüm koşullar altında incelenmesi gerekmektedir. Araştırmalara dayalı olarak, bir kuruluş ya da şirketin performansı çevre, strateji ve organizasyon yapısı değişkenleri kullanılarak açıklanabilmektedir (Abernethy ve ark., 2004:550; Govindarajan, 1988:832; Langfield-Smith, 1997:207).

Langfield-Smith (1997:208)'in önermesinden geliştirilecek model, KSP ve FP ilişkisinin dört değişkene bağlı olduğunu açıklamaktadır. Bunlar:

- İşletme çevresi,
- Strateji,
- Organizasyon yapısı,
- Kontrol sistemidir.

KSP-FP ilişkisini açıklamak için yukarıdaki dört değişken kullanılarak Durumsallık Teorisi'ne dayanan bir model oluşturulmaktadır (Gupta ve Govindarajan, 1984:27; Langfield-Smit, 1997:207; Lenz, 1980:209; Tan ve Lischert, 1994:1).

Durumsallık Yaklaşımı'na göre örgütün etkinliği, bağlamsal değişkenler olarak adlandırılan bazı faktörlere bağlıdır (Gerdin ve Greve, 2004:304). Ayrıca, organizasyon etkinliğini sağlamak için bağlamsal değişkenler, organizasyon karakteristikleri veya yönetim uygulamaları arasında uyum olacağı öngörülmektedir (Alexander ve Alan, 1985:847; Gerdin ve Greve, 2004:303). Örgütsel etkinlik, sosyal ve çevresel performans gibi ekonomik veya finansal performansı içermektedir. Bu bakış açısına alternatif bir görüş olarak, Durumsallık Teorisi geliştirilmiştir. Bu teoriye göre, yönetim uygulamalarında özel ve evrenselci bakış açısı yaygındır (Gerdin ve Greve, 2004:304) ve bu evrenselci bakış açısı kurumun sosyal performansı için uygulanmaktadır (Husted, 2000:27).

Durumsallık Teorisinin yaygın olmasının nedenlerinden biri, örgütsel etkinlik üzerine odaklanmış olması ve bu teoride örgütsel hedef ile ilgili genel ve önemli kavramların yer almasındandır (Husted, 2000:32; Margolis ve Walsh, 2003:278; Orlitzky, 2001:168; Ullman, 1985:540).

Tüm koşullar altında KSP ve FP ilişkilerini incelemeleri nedeniyle, Durumsallık Teorisine ihtiyaç duyulmaktadır (Hedesström ve Biel, 2008:11). Buna ek olarak, Orlitzky ve Benjamin (2001:369) ile Orlitzky, Schmidt ve Rynes (2003:403), bu yaklaşımda KSP-FP arasında güçlü bir ilişki bulmuşlardır. Bazı araştırmacılar da, koşullu değişken olarak kaynak tabanlı görünümü (strateji) kullanarak, KSP ve FP ilişkinin pozitif olduğunu ileri sürmüşlerdir (Hilman ve Keim, 2001; Orlitzky ve ark., 2003:417; Post ve ark., 2002:7).

İşletme stratejisi, kontrol sistemi, örgütsel yapı, çevresel ve sosyal performans ilişkilerini araştırmak için birçok çalışma yapılmıştır (Husted, 2000:24; Pondeville, 2000:1). Pondeville (2000:2), kontrol sistemi ve işletme stratejisini sentezleyerek, organizasyon yapısının yanı sıra, çevresel performansa da katkıda bulunmuştur. Kurumsal çevre ve sosyal performansı anlamak için, Husted (2000:32) tarafından Kurumsal Sosyal Performansın Durumsallık Teorisi inşa edilmiştir.

Özetle, Durumsallık Teorisinde performans; işletme çevresi, strateji, organizasyon yapısı ve kontrol sistemi ile eşleşmektedir (Govindarajan, 1988:829; Govindarajan ve Fisher, 1988:17; Gupta ve Govindarajan, 1982:31 ve 1984:27; Langfield-Smith, 1997:207; Lenz, 1980:209; Tan ve Lischert, 1994:1) ve bu değişkenlerin KSP-FP ilişkisindeki etkileri sırayla açıklanmaktadır.

2.2.1.1. İşletme Çevresi ve KSP-FP İlişkisi

Bir kuruluş, şirket veya başka bir organizasyonun daha yüksek performansa sahip olmasının nedeni üç şekilde açıklanabilmektedir (Lenz, 1980:209):

- Endüstriyel Organizasyon,
- İşletme Politikası,
- Organizasyon Teorisi.

Organizasyon performansını en yüksek etkileyen faktörlerden biri olarak kuruluş veya işletme çevresi; işletmeyi etkileyen olaylar, durumlar ve koşullar olarak tanımlanabilmektedir (Saleem, 2009:1).

Lenz (1980:213) piyasa yapısı, sektör ve ilgili diğer ortamları, Kurumsal Performansın FP'yi etkileyen işletme çevresi faktörleri olarak tanımlamaktadır.

Jaworski ve Kohli (1993:55)'ye göre işletme çevresi üç unsurdan oluşmaktadır:

- Piyasa çalkantısı,
- Rekabet yoğunluğu,
- Teknolojik dalgalanma.

Bu kavramlar aşağıda sırayla açıklanmaktadır.

2.2.1.1.1. Piyasa Çalkantısı

Piyasa çalkantısı ile, toplam müşterilerin değişim oranı ve işletme performansının belirleyicileri olan tercihler anlaşılmaktadır (Jaworski ve Kohli, 1993:57). Piyasa çalkantısı altında faaliyet gösteren bir organizasyon, müşterilerini memnun etmek için sürekli olarak ürün veya hizmetlerini değiştirmek eğiliminde olacaktır. Ters durumda, müşterilerin tercihi hiçbir değişiklik göstermezse, piyasada istikrar sağlanmakta ve kuruluşun ürün veya hizmet değiştirmesi mümkün olmamaktadır. Bu nedenle, piyasa çalkantısı ile organizasyon performansı arasında olumlu ilişki beklenmektedir.

2.2.1.1.2. Rekabet Yoğunluğu

Rekabetçi piyasa koşullarında yoğunluk vardır. Rekabet yokluğunda şirket, iyi bir performans gerçekleştirebilir, çünkü bu durumda müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak için hiçbir seçim ya da alternatif gibi önemli çabalara gerek kalmamaktadır. Ancak, yüksek rekabet pek çok alternatifi de ortaya çıkarmaktadır ve müşterilerin isteklerini karşılamak için işletme, müşteri memnuniyeti konusunda çok fazla çaba harcamak durumundadır. Bu yüzden, rekabet yoğunluğu ile organizasyon performansı arasında da olumlu ilişki beklenmektedir.

2.2.1.1.3. Teknolojik Dalgalanma

İşletme çevresinin son konusu, teknolojik değişim oranı olarak da ifade edilen teknolojik dalgalanmalardır. Teknolojik değişime ve değişimden kaynaklanan yeniliğe duyarlı bir özelliğe sahip olan işletme için, pazar yönelimine daha fazla odaklanmak zorunda kalmadan, işletmenin rekabet avantajını artırmak bir alternatif olabilir. Buna karşılık, teknolojik yeniliklere uyum sağlayamayan firmalar, pazar yönelimine daha fazla odaklanmak için çaba göstermelidir.

Kurumsal Sosyal Performans ile ilgili olarak, Higgins ve Currie (2004:299) KSP'yi etkileyen değişkenlerden birinin işletme çevresi olduğunu belirtmektedir.

Çok boyutlu bir yapı olarak işletme çevresi kavramı (Duncan, 1972:315), daha sonra Jauch, Osborn ve Glueck (1980:49) ile Tan ve Lischert (1994:2) tarafından kurumsal çerçeveyi ve paydaşları da kapsayarak genişletilmiştir. Yeni boyutlar 8 maddede açıklanmıştır. Bunlar; rakipler, müşteriler, tedarikçiler ile teknolojik, yasal, ekonomik, sosyo-kültürel ve uluslararası boyutta açıklanmaktadır.

İşletme çevresindeki etkileşime dayanarak, işletme çevresinde FP'deki artışın KSP'yi de etkileme şansı yüksek olacaktır ve bu durumda da FP'nin KSP'yi etkilediği söylenebilir. Langfield-Smith (1997:6)'e göre, işletme çevresi KSP-FP ilişkisini etkilemektedir.

2.2.1.2. Strateji ve KSP-FP İlişkisi

Strateji kavramı karmaşık bir kavramdır ve bu durum da strateji tanımlarının çoğalmasına yol açmaktadır (Lenz, 1980:213). Nut ve Backoff (1992:55)'a göre strateji, günümüz dünyasında örgütler için çok önemlidir ve stratejik harekete rehberlik edecek planları, manevraları, modelleri, pozisyonları ve perspektifleri geliştirerek; örgüt için bir odak noktası, uyum ve ahenk ile amaç yaratmak için kullanılmaktadır. Başka bir tanıma

göre ise strateji, değişen bir çevrede faaliyet göstermek zorunda olan örgütlerin en az zararlı hedeflerine ulaşmasını sağlayacak tüm kural ve yaklaşımların bütünüdür (Thompson ve Strickland, 2001:18-19).

Etkin bir stratejisi olmayan işletme yönetiminin performans açısından gerekli adımları gerçekleştirmesi mümkün değildir (Cormican ve O’Sullgvan, 2004:819). Strateji iyi uygulandığı takdirde, şirket performansı için iyi bir belirleyici olacaktır. Mintzberg (1973:44), Miller ve Friesen (1982:3), Ventakraman (1989:948) ile Tan ve Lischert (1994:8) tarafından geliştirilen strateji kavramının belirleyicileri analiz, savunma, gelecek, proaktiflik ve riskliliktir.

Strateji ve Kurumsal Performans arasındaki uyum ile ilgili Fisher (1995:51) tarafından tespit edilen birçok çalışma vardır. Bir örgütün rekabetçi üstünlük elde etmesi ve sürdürülebilirliği, örgütün kendisini rakiplerinden farklılaştıracak bir strateji geliştirme ve uygulaması ile mümkün olabilecektir (Hurst, 2000:50). Strateji ve Finansal Performans arasındaki etkileşim, Kurumsal Sosyal Performansı da etkileyebilir. Stratejiden kaynaklanan FP artışı, KSP artışı sağlayacaktır. Bu durumda da stratejinin, KSP-FP ilişkisini etkileyeceğini söylemek mümkündür (Jauch ve ark., 1980:57).

KSP-FP arasındaki ilişkiyi inceleyen ampirik çalışmalardaki çelişkili sonuçlar, KSP-FP ilişkisinin doğasını etkileyen koşulları belirlemek için, yeni bir bakış açısına ihtiyaç olduğunu belirtmektedir (Rowley ve Berman, 2000:399). Örneğin Husted (2000:34), sosyal konular ve kuruluşun stratejileri ile KSP-FP arasında ilişki olduğunu önermiştir. McWilliams ve Siegel (2001:119), sosyal açıdan sorumlu eylemlerinin Finansal Performans üzerindeki etkisini örgüt büyüklüğü, çeşitlendirme, ürün karması, reklam, tüketici geliri, hükümet sözleşmeleri ve rakiplerin fiyat düzeyi ile ilişkilendirmiştir.

Performans sonuçlarının beklenen düzeylerde olmadığı durumlarda, gerek uygulanan stratejilerin gerekse uygulamaya ilişkin konuların gözden geçirilmesinde performans bilgisinin kritik bir öneme sahip olduğu açıktır (Poister, 2003:162-163).

2.2.1.3. Organizasyon Yapısı ve KSP-FP İlişkisi

Sandino (2007:267), organizasyon yapısı ve performans arasındaki uyumu araştırmış ve kontrol sistemi ile örgüt arasındaki etkileşimin şirket performansını etkilediğini bulmuştur. Buna ek olarak, organizasyon yapısı ve iş tatmini değişkeni arasında da doğrudan ilişki tahmin edilmiştir (Ali ve Ali, 2005:30).

Çalışanları memnun etmenin şirketin performansını artırmak için önemli olduğu belirtilmektedir. İşletme stratejisi ne kadar etkili ve verimli bir şekilde uygulanırsa, kurumsal performans da yükselmektedir (Olson ve ark., 2005:49; Walker ve Ruekert, 1987:16). Şirketin strateji uygulamadaki başarısı; müşteri odaklılık, rakip analizi ve yenilik (Chen, 1996:110; Olson ve ark., 2005:50) gibi faktörler tarafından etkilenmektedir.

Örgütsel yapı, üç kavram ile tanımlanmaktadır (Olson ve ark., 2005:51; Walker ve Ruekert, 1987:27):

- Biçimselleştirme,
- Merkezileşme,
- Uzmanlaşma.

Bu üç kavram, organizasyon yapısı ile ilgili analizin merkezi noktalarıdır (Olson ve ark., 2005:51).

2.2.1.3.1. Biçimselleştirme

Biçimselleştirme, bir şirkette kullanılan kuralların ve prosedürlerin formalite düzeyi ve çalışma ilişkisini ifade etmektedir (Olson ve ark., 2005:51). Kural ve prosedürler, çalışma ilişkisinden beklenen uygun davranışları açıklamak için işlerin rutin

yönünü ele almaktadır. Kişi ve kuruluşlar, kural ve prosedürleri kendileri kullanarak fayda elde edebilmektedir. Bu açıdan, kural ve prosedürlerin kullanılması, basit ve tekrarlayan görevler ile verimlilik artışına ve özellikle idari maliyetlerin azalmasına yol açmaktadır (Ruekert ve ark., 1985:18; Walker ve Ruekert, 1987:27).

2.2.1.3.2. Merkezileşme

Merkezileşme, örgüt içerisindeki çeşitlenme veya bölümlenmeyi de kapsayan geniş bir örgütsel tasarım değişkenidir. Merkezi ve merkezi olmayan örgüt yapıları olarak ikiye ayrılmaktadır (Olson ve ark., 2005:51). Merkezi yapılarda, karar yetkisi üst yönetime aittir. Daha az yenilikçi fikirler merkezi bir örgüt oluşturmasına rağmen, kararın uygulanması daha sonra gerçekleşmektedir. Merkezi olmayan organizasyonlarda yenilikçi fikirler ve çeşitli görüşler, organizasyonlarda farklı bir düzeyde ortaya çıkabilir. Karar verme özerkliği tek bir gruba ait olmadığı için, kararların alınması ve uygulanması daha uzun sürebilir (Olson ve ark., 1995:50).

2.2.1.3.3. Uzmanlaşma

Uzmanlaşma terimi Hage ve Aiken (1970:33)'e göre, örgütteki mesleki açıdan uzmanların veya profesyonellerin sayısına işaret etmektedir. Örgüt içerisindeki farklılaşmış görev yapılarıyla o örgütün uzmanlaşma düzeyi anlaşılabilir (Wilson, 1966:200). Yüksek uzmanlaşma ile organizasyon, faaliyetlerini iyi tanımlayabilmekte ve bu faaliyetleri artırabilmektedir (Olson ve ark., 2005:52; Ruekert ve ark., 1985:18). Örgüt içerisindeki farklılaşmış görev yapılarıyla o örgütün uzmanlaşma düzeyi anlaşılabilir (Wilson, 1966:200).

Organizasyon yapısı ve Finansal Performans arasındaki ilişki, Kurumsal Sosyal Performansı etkilemektedir. Organizasyon tasarımından kaynaklanan FP artışı aslında, KSP'yi artırmak için büyük bir şans sağlamaktadır. Bu nedenle, organizasyon yapısı FP ve

KSP arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarabilir ya da etkileyebilir. Dalton, Fielding, Porter, Spendolini ve Todor (1980:56)'a göre; biçimselleştirme, merkezileşme ve uzmanlaşma KSP-FP arasındaki ilişkiyi etkilemektedir.

Daha önce de sözü edildiği gibi, FP'yi etkileyen bir diğer faktör de organizasyonda stratejik davranışların kullanılmasıdır. Kurumsal Sosyal Performans açısından stratejik davranış kavramı, organizasyon yapısı ve Kurumsal Sosyal Performans arasındaki uyumu açıklamak için kullanılabilir.

Gatignon ve Xuereb (1997:79) ile Olson, Slater ve Hult (2005:50)'a göre, stratejik davranışlar bazı bileşenlerle ilişkilendirilebilir:

- Müşteri odaklı davranış,
- Rakip odaklı davranış,
- Yenilik odaklı davranış,
- Maliyet odaklı davranıştır.

Bu kavramlar, Donaldson ve Preston tarafından (1995:69) uzatılabilir. Tedarikçi odaklı davranış, işçi-odaklı davranış, toplum odaklı davranış ve çevre odaklı davranış, FP'yi artırmak için beklenen stratejik davranışlardır. Organizasyon yapısı ve KSP arasındaki uyum firma Finansal Performansını etkileyecektir.

2.2.1.4. Kontrol Sistemi ve KSP-FP İlişkisi

Durumsallık Teorisine göre kontrol sisteminin, örgüt performansı ve etkinlik üzerinde güçlü bir etkisi vardır (Pock, 2007:19). Simons (1995b:5), kontrol sistemini yöneticilerin örgütsel faaliyetlerde kullandıkları resmi ve bilgiye dayalı kurallar olarak tanımlamaktadır. Kontrol sistemleri, yöneticilere işlerini gerçekleştirme konusunda

yardımcı olmayı amaçlayan bilgi sağlamakta ve kuruluşların gelişmesi ve davranışlarına uygun bir model sergilemeleri hususunda yardımcı olmaktadır (Otley, 1999:364).

Kontrol sistemi, örgüt stratejisini uygulamak için yönetimin aracı konumundadır. Kontrol sistemi tipleri, Simons (1995a:85, 1995b:29, 2000:4)'un tiplerini dâhil ederek tam ve kapsamlı şekilde inanç sistemi, sınır sistemi, tanısal (diagnostik) kontrol sistemi ve interaktif kontrol sistemi olarak sınıflandırılmaktadır. Simons'un kontrol sistemi, statik ve esnek bütçeyi dâhil ederek, kâr veya yatırım kavramlarını benimsemiştir.

Kontrol sistemi kavramı, Finansal Performans kavramının merkezi durumundadır. Bu sistemin finansal hakimiyet açısından bazı kusurları olsa da, kontrol ve yenilik, fırsat ve dikkat, kısa vadeli ve uzun vadeli hedefler ile insan davranışı arasında köprü görevi üstlenmiştir.

Kontrol sistemi tanımına, bazı beklenen veya gerçekleşen performansları karşılaştırarak rutin bir mekanizma veya işleme odaklanması süreci dâhil edilmiştir. Simons (1995b:33 ve 2000:218)'a göre, kontrol sistemi ile ilgili problemi önlemek için dört kavram gereklidir:

- İnanç sistemi,
- Sınır sistemi,
- İnteraktif (etkileşimli) kontrol sistemi,
- Diagnostik (tanısal) kontrol sistemi.

Bu kavramlar aşağıda sırayla açıklanmaktadır.

2.2.1.4.1. İnanç Sistemi

İnanç sistemi, örgütün amaç ve değerlerini sağlamak, bunları sistematik olarak güçlendirmek için üst düzey yöneticilerin ihtiyaç duydukları örgütsel tanımlamalar kümesidir (Simons, 2000:276). Bir kuruluşta inanç sisteminin işlevi; insanlara ilham vermek, yeni yollar ve alternatifler aramak için kuruluşun amaçlarını vizyon ve misyon deyimini ile sunarak, gayri resmi sistemin kullanılması ile gerçekleşmektedir. Beklenen artışı karşılamak için inanç sistemi mekanizmasının, organizasyonun yaratıcılığı ve yeniliği ile sürekli güncellenmesi gerekmektedir.

2.2.1.4.2. Sınır Sistemi

Sınır sistemi, özgürlüğün belirtilen sınırlar dâhilinde bireysel yaratıcılığa izin vermesi ve bu amaçla tanımlanmış yaptırım ve ceza gibi tehditlere bağlı olarak, resmen belirtilen kurallar, sınırlar ve yasaklar olarak tanımlanmaktadır (Simons, 1995b:178). Sınır sisteminin kullanımı, yaratıcılık ve yeniliğin istenmeyen etkilerini önlemek için, insanları sınırlayıcı bazı kurallar belirleyerek iş kuralları, stratejik sınır ve iç kontrol kodu geliştirme şeklindedir.

2.2.1.4.3. İnteraktif (Etkileşimli) Kontrol Sistemi

İnteraktif kontrol sistemi, yöneticilerin düzenli olarak kullandıkları ve bizzat astların karar faaliyetlerini de içeren resmi bilgi sistemidir (Simons, 1995b:95). İnteraktif kontrol sisteminin rolü, ortaya çıkan yeni durumun gelişmekte olan stratejik belirsizlik ve yeni bir strateji ile baş edebileceği bir organizasyon sağlamaktır.

2.2.1.4.4. Diagnostik (Tamsal) Kontrol Sistemi

Kontrol sistemlerinin bir diğeri de diagnostik kontrol sistemidir. Diagnostik kontrol sistemi, önceden belirlenmiş performans standartlarıyla organizasyonel çıktıyı izlemeyi ve sapmaları düzeltmeyi esas alan geleneksel bir geri bildirim sistemidir (Atkinson ve ark., 2004:321; Simons, 1994:170). Bu sistem, kritik performans değişkenlerine odaklanarak, yönetim tarafından bir kuruluşun strateji uygulamasını değerlendirmek için kullanılmaktadır. Bu strateji, uygulama başarısını belirleme hususunda ilk olabilir (Simons, 1995b:85). Geri bildirim mekanizması sistemi olarak diagnostik kontrol sisteminin amacı, yöneticileri bilgilendirme ve öğrenme uygulamasının bir örneğidir (Widener, 2007:766). Bu durumda, kontrol sisteminin bir öğrenme amacı olduğu söylenebilir. Kloot (1997:53) bu sonucu desteklemek için, vaka çalışması yaklaşımı kullanarak yaptığı çalışmada, kontrol sistemi ve örgütsel öğrenme arasındaki ilişkiyi araştırmış ve kontrol sisteminin organizasyonun kontrolünü kolaylaştırdığını bulmuştur. Organizasyon teorisi literatürüne dayanarak, örgütsel öğrenmenin performans üzerinde etkisi vardır (Levitt ve March, 1988:325; Slater ve Narver, 1995:63). Bu ilişki açısından örgütsel öğrenme, rekabet avantajı için çok önemlidir. Öğrenme yönelimi ile organizasyon performansı geliştirilmiş olacaktır (Tippins ve Sohi, 2003:749). Örgütsel öğrenme sağlamanın yanı sıra diagnostik kontrol sistemi, yönetim uygulamalarını da kolaylaştırmaktadır (Simons, 1995b:79).

Genelde kontrol kodları olarak adlandırılan kontrol sistemi tipolojisinin dikkatli ve tutarlı kullanımı, geliştirilmiş bir Finansal Performansa yol açabilir. Kontrol kodlarının performans ile nasıl ilişkilendirileceği tartışma konusu olmuştur. Bu nedenle, kontrol sistemleri bileşenlerinin kullanımı KSP ve FP arasındaki ilişkiye bağlı olabilir.

İnanç sistemi, bir kuruluşun temel değerleri ile iletişim kurmak, organizasyonda insanlara ilham vermek, yeni fırsatlar ve yollar aramak ve temel değerlere dayalı müşteri ihtiyaçlarına hizmet etmek amaçlı kullanılmaktadır (Simons, 1994:170). Bir organizasyonda inanç sistemi, bu tür bilgilerin sembolik kullanımı gibi çeşitli araçlar kullanılarak oluşturulur. Özellikle bireysel düzeyde sembolik araç kullanmanın yararı konusunda Feldman ve March (1981:180) tarafından sembollerin inanç üreteceği ve inancın da yeni gerçekliklerin keşfini teşvik edeceği belirtilmiştir.

Organizasyonların rekabet, teknoloji, yönetmelik gibi değişkenler ile karşı karşıya kaldıklarında resmi olarak iletişim kurmak için temel değerlere ihtiyaçları vardır. İş ortamındaki değişiklikler örgütsel istikrarı sağlamak için güçlü bir temel değer ihtiyacı yaratmaktadır (Simons, 1995b:37).

Yapılan çalışmalar sonucunda, ilham verici motivasyon oluşturulabilmesi için bazı şartlar gereklidir (Simons, 1995b:38).

- Bir organizasyonda insanların değerini ele alan vizyon iletişimi,
- Bu vizyonun uygulanmasına katkıda bulunması için her bireyi memnun edecek şekilde, onlara serbestlik tanınması,
- Çaba için istekli olmak ve destek sağlanması,
- Başarı için ödülün teşvik edilmesi gerekir.

İnanç sistemi örgütü hedef veya amaçlarına ulaştırmak için kişileri harekete geçirir. Hedeflerin gerçekleşmesi de Finansal Performansa yol açabilir (Locke ve ark., 1988:31). Klein ve Kim (1998:88) yaptıkları çalışmada, kurum hedefleri ile satış performansı arasında tutarlılık bulmuştur. Chong ve Chong (2002:65) ise yaptıkları

çalışmalarda, bütçe ve iş performansı etkisinin hedeflerle ilgili olduğu bulgularına rastlamışlardır.

İnanç sisteminde yeni oluşan fırsatlar bazı sorunlar içerebilir. Sınır sistemi, inanç sisteminden kaynaklanan yeniliğin bazı riskleri nasıl önleyeceği konusunda endişelenmektedir (Simons, 1994:187). Muhtemelen ortaya çıkan riskler, varlıkların değer düşüklüğü, rekabete dayalı ve Franchise risklerdir (Simons, 2000:279). Sınır sisteminde, riskleri önlemek amacıyla kullanılan, iş davranışları (kuralları) ve stratejik sınırlar olmak üzere iki enstrüman vardır (Simons, 1995b:42). İş davranışları sınırları, kuruluştaki tüm çalışanların davranışları üzerine odaklanmıştır. Sınırların kaynağı; toplumun yasası, örgütün inanç sistemi, sanayi ve profesyonel dernek tarafından yürürlüğe giren davranış kodları olmak üzere üç esasa sahiptir (Gatewood ve Carroll, 1991:670).

Yeni fırsatlardan kaynaklanan belirsizliğin yüksek olduğu durumlarda iş davranışı sınırı son derece gereklidir. Manipülasyon, şirketi tehlikeye sokabilen risklerden biridir. Bu nedenle iş kuralları, sınır riskini önlemek için kullanılacak ve kurumsal performansı artıracaktır. Özgüveni düşük örgüt, hedeflenen bağlılık yokluğuna neden olabilir ve bu durum kurumsal performansını etkileyebilir. İş davranışında sınır uygulanmasının amacı, organizasyonun hedeflediği gibi çalışan bağlılığını korumak ve örgütün performansını artırmaktır.

Stratejik sınırlar, inanç sisteminde tespit edilen fırsatlar konusunda örgütün gerekli kaynak tahsisi için yöneticilerin kararlarını uygularken, göz önünde bulundurdıkları kural ve sınırlamalar olarak tanımlanmaktadır (Simons, 1995b:47). Yatırım kârlılığı (ROI) uygulamalarının %20'si sermaye bütçeleme kararında engel oluşturmaktadır. Marginson (2002:1021)'a göre sınır sistemi ve stratejik sınır, çalışanları

motive etme ve şirkete yeni fikirler ya da fırsatlar sunma konusunda yardımcı olmaktadır. Sınır sistemi iyi bir şekilde uygulandığı takdirde, bu sistem potansiyel riskleri önleyebilir ve organizasyon performansını artırabilir.

İnanç sistemi, sınır sistemi, diagnostik kontrol sistemi ve interaktif kontrol sistemi de dâhil olmak üzere, kontrol sistemleri arasındaki etkileşim, FP'nin artan sonuçları nedeniyle şirketin KSP'sini artırmak için daha fazla şans yaratacaktır ve bu durum da, FP'nin KSP'yi etkilemesi demektir. Fauzi (2009:249)'ye göre; inanç sistemi, sınır sistemi, interaktif kontrol sistemi ve diagnostik kontrol sistemi KSP-FP arasındaki ilişkiyi etkilemektedir.

Ouchi (1977:100)'nin belirttiği gibi örgütsel davranış, örgüt üyesi ile ilgili faaliyetleri kapsamaktadır. Bu faaliyetler örgüt üyelerinin davranışlarıdır. Herhangi bir şirket, davranışların kontrolü konusunda çok endişeli olabilir. Bu endişe ancak iyi tasarlanmış bir kontrol sistemi kullanılarak giderilebilir (Snell, 1992:294). Kontrol sisteminde kullanılan bir araç, organizasyon performansına yol açmakta ve stratejik davranışları oluşturmaktadır. Chen (1996:102), Gatignon ve Xuereb (1997:79), Olson, Slater ve Hult (2005:55) da dâhil olmak üzere stratejik davranışlar; müşteri odaklı davranış, rakip odaklı davranış, yenilik odaklı davranış, maliyet odaklı davranış olarak sıralanmaktadır.

Bu liste, Donaldson ve Preston (1995:68)'un girdi-çıkıtı modeli ile de ifade edilebilir ve Durumsallık Teorisi kullanılarak uzatılabilir. Böylece KSP, kontrol sistemi tarafından etkilenmektedir ve FP'yi artırmak için beklenen stratejik davranışı oluşturmaktadır. Bulgulara dayanılarak, kontrol sistemi ve KSP uyumunun, FP'yi etkileyeceği söylenilebilir.

Şimdiye kadar yapılmış olan KSP-FP ilişkisini ölçen çalışmaların bazıları çelişkili sonuçlar içermektedir. Neo-klasik yaklaşımdan türeyen Ekonomi ve Paydaş

Teorisi, bu iki kavram arasındaki ilişkiyi açıklamak için birçok teori geliştirmiştir. Durumsallık Teorisi, bu kavramlar arasındaki ilişkiyi açıklayan ve en yüksek başarı sağlayan bir diğer yaklaşımdır. Bu yaklaşımda, kurumsal performansın belirleyicileri, daha önceki araştırmalardaki gibi stratejik yönetim veya muhasebe esasına dayanmamaktadır. KSP, kurumsal performansın genişletilmiş şeklidir ve bu nedenle kurumsal performansı etkileyen faktörler için KSP'yi incelemek gerekmektedir. Kurumsal performansın boyutlarına, işletme çevresi, strateji, organizasyon yapısı ve kontrol sistemi dâhil edilerek, KSP-FP ilişkisi en ayrıntılı şekilde açıklanmıştır.

2.2.2. KSP-FP İlişkisinde Paydaş Teorisi

Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans arasındaki niteliksel ilişki hakkında, KSP'nin pozitif veya negatif olarak FP'yi etkilediği konusunda birbirine benzer tartışmalar vardır. KSP ve FP arasındaki ilişkiyi açıklayan Paydaş Teorisi savunucularına göre, firmalar meşruiyet elde etmek ve ortaklarından başka gruplara da hesap vermek durumunda olduğu için sosyal olarak sorumlu davranışlarda bulunmalıdırlar. Bunu yaparken, gelişmiş bir kurumsal itibar ve daha büyük bir tüketici tabanı ile enerji tasarrufu amaçlı uygulamalar, kirlilik azaltımı, işçi hakları ve geliştirilmiş işçi verimliliği ile ödüllendirilmektedirler. Tüm bunlar da KSP ve FP arasında ilişki olduğunu göstermektedir (Freeman, 1984:146).

Paydaş Teorisi'ne göre KSP-FP ilişkisinin pozitif olduğu varsayılmaktadır. Bununla birlikte bugüne kadar, faaliyetlerde hissesi bulunan tüm grupların talep ve beklentilerini karşılamak için en yaygın olarak kabul edilen pozitif bir KSP-FP ilişkisi, bir kuruluşun başarısının, sahip olduğu yeteneğe bağlı olduğunu savunan Paydaş Teorisi'nden türemiştir (Freeman 1984:147, 1994:413; Gössling ve van Beurden, 2008:2). Bu paydaşlar genellikle, hissedarlar da dâhil olmak üzere müşterileri, çalışanları ve tedarikçileri; aynı

zamanda topluluklar, toplumlar ve kuruluş tarafından etkilenen doğal çevreyi içermektedir. Paydaş Teorisi'nde, tüm kilit paydaş ilişkilerini aktif olarak yöneterek sadece hissedarları tatmin etmek için çabalayan firmalar, paydaş grupların daha geniş çıkarlarını ihmal ederken başarısız olmaktadır.

Hart ve Ahuja (1996:33), Ruf, Muralidhar, Brown, Janney ve Paul (2001:143), Konar ve Cohen (2001:289), King ve Lenox (2001:105) ve Salama (2005:413) gibi araştırmacıların çalışmalarını kapsayan araştırma bulgularının çoğunluğu, KSP-FP arasındaki pozitif ilişkiyi desteklemektedir. Örneğin, Margolis ve Walsh (2003:277), 127 çalışmaya dayanarak, KSP-FP arasında pozitif ilişki olduğuna dair çok fazla kanıt bulduklarını iddia etmektedir.

Bu teori, firmanın büyüklüğü ve risk gibi, firmanın finansal durumunun diğer belirleyicileri için sadece uygun kontroller ile test edilebilir. Uygun kontrol değişkenleri kullanmak, önceki araştırmalar tarafından defalarca belirtildiği gibi, güvenilir sonuçlar elde etmek için önemlidir.

Sonuç olarak, teklif edilen teorik model, aşağıdaki genel fonksiyon ile temsil edilmektedir (Callan ve Thomas, 2009:64):

$$FP_i = f(KSP_i, \mathbf{X}, \mathbf{Z}), \quad (I)$$

Bu denklemde,

FP; firmanın finansal performans ölçüsüdür.

KSP; firmanın sosyal sorumluluk performansının bir ölçüsüdür.

X; i firmasının finansal özelliklerini içeren kontrol değişkenlerinin bir vektörüdür.

Z ; i firmasının hangi sektörde faaliyet gösterdiğini belirten değişkenlerin bir vektörüdür.

Firmanın kontrol faktörleri arasında firma büyüklüğü, risk önlemleri, sermaye harcamaları, reklam harcamaları ve Ar-Ge yatırımları X vektörüne dâhil edilmektedir. Ayrıca, sanayi sınıflaması ölçülerinin muhtemel KSP-FP ilişkisi için önemli olduğu kabul edilmekte ve bu nedenle bu sınıflandırmalardaki her gözlem Z vektörü içinde yer almaktadır. Sanayi farklılıkları için kontrol değişkenleri, Graves ve Waddock (1994:1037), Waddock ve Graves (1997:308), Ruf, Muralidhar, Brown, Janney ve Paul (2001:148), Hillman ve Keim (2001:129) ile Chand (2006:241)'ın da ifade ettiği gibi literatürde mevcuttur.

Salama (2005:417) ise, firmanın sosyal sorumluluk performansının finansal durumu üzerindeki etkisi arasında bir zaman farkı olduğunu varsaymaktadır. Dolayısıyla, teorik model aşağıdaki gibi genişletilmektedir (Callan ve Thomas, 2009:65):

$$FP_{it} = f(KSP_{it-1}, Size_{it}, Capital_{it}, Risk_{it}, RD_{it}, Adv_{it}, Z_{it}) \quad (II)$$

Bu denklemde;

FP_{it} ; t süresi içinde, i firmasının finansal performansının bir ölçüsüdür.

KSP_{it-1} ; $t-1$ süresi içinde, i firmasının sosyal sorumluluk performansının bir ölçüsüdür.

$Size_{it}$; t süresi içinde, i firmasının kurumsal boyutunu gösterir.

$Capital_{it}$; t süresi içinde, i firmasının sermaye harcamaları bir ölçüsüdür.

$Risk_{it}$; t süresi içinde, i firmasının risk duruşunun bir ölçüsüdür.

RD_{it} ; t süresi içinde, i firmasının Ar-Ge yatırımlarının bir ölçüsüdür.

ADV_{it} ; t süresi içinde, i firmasının reklam firmaları harcamalarının bir ölçüsüdür.

Z_{it} ; t süresi içinde, i firmasının hangi sanayi sınıflaması içinde yer aldığını gösteren değişkenlerin bir vektörüdür.

KSP ve FP arasındaki ilişkinin niteliği ile ilgili ampirik çalışmalar devam ederken araştırmaların büyük çoğunluğu Paydaş Teorisi'nden yola çıkarak pozitif bir ilişki bulmuştur. KSP-FP ilişkisinin pozitivizme doğru bu eğilimi sonraki meta-analiz yöntemi tarafından da desteklenmektedir (Allouche ve Laroche, 2005:18; Orlitzky ve ark., 2003:403; Wu, 2006:163).

Sonuç olarak Paydaş Teorisi, daha iyi bir sosyal performansa sahip olmak isteyen şirketlerin, daha iyi bir finansal performans elde etmenin keyfine varacağını ifade etmektedir. Bu doğru olmakla birlikte, örgütler toplumun beklenti ve taleplerini karşılamak için bütün kilit paydaş grupları, müşteriler, tedarikçiler, çalışanlar, hissedarlar, alacaklılar, çevre ve sık sık çatışma içinde olduğu diğer gruplar ile ilişkilerini iyi yönetmek durumundadır. Paydaşların rekabet konusundaki görüşlerinde uzlaşma sağlamak için Jensen (2002:236), yöneticilerin organizasyon için neyin iyi ve neyin kötü olduğuna hakim olabilecek bir mekanizmaya sahip olması gerektiğini savunmaktadır ve Paydaş Teorisi tek başına yöneticilerin bu kararları vermesini sağlayacak ilkesel bir temel sağlamamaktadır.

2.3. Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans İlişkisinde Genel Değerlendirme

Gössling ve van Beurden (2008:407), KSP ve FP ilişkisi hakkında yapmış oldukları ampirik araştırmalar sonucunda şu yargıya varmışlardır: İyi ahlak, iyi iş demektir. Onlara göre, iyi bir Kurumsal Sosyal Performans iyi bir Finansal Performansa yol açmaktadır. Fakat bu kanıtlar, tüm koşullar altında ve tüm firmalar için geçerli

olmamaktadır. Sosyal Performans çok boyutludur ve bir kuruluşün sosyal sorumluluk parçası olarak nelerin kabul edilmesi gerektiği konusunda bir fikir birliği yoktur (Gössling ve van Beurden, 2008:407). Ayrıca, sosyal performansın iyi bir finansal performansa yol açıp açmadığı, sosyal performansın nasıl ölçüldüğüne bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Orlitzky, Schmidt ve Rynes (2003:409)'a göre, itibar endeksleri sosyal performansın diğer göstergelerine kıyasla Finansal Performans ile daha çok ilişkilidir ve birçok çalışma da, Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans arasında negatif bir ilişki bulmuştur (Griffin ve Mahon, 1997:5). Sonuç olarak, tek bir firma için, hangi sosyal performans göstergelerinin finansal performansı geliştireceğinin belirlenmesi kolay olmayabilir.

Kurumsal kaynakların sınırlı olduğu kabul edilerek, bir firma sosyal sorumluluk harcamaları ile ilgili çeşitli konularda -insan hakları, çevre, ürün kalitesi, yönetim- nasıl bir öncelik uygulamalıdır? Kurumsal Sosyal Sorumluluk için teorik bir temel sağlayan Paydaş Teorisi, bu sorulara karar verecek kişilere az da olsa rehberlik etmektedir (Jensen, 2002:236). Bu nedenle, bu sorular ampirik çalışmalarda ele alınmalıdır.

KSP ve FP arasındaki ilişkiye dair oldukça kapsamlı ampirik çalışmalar bulunmaktadır. Yapılan çalışmaların çoğu, aralarındaki ilişkinin pozitif olduğunu göstermektedir (Gössling ve van Beurden, 2008:1; Griffin ve Mahon, 1997:5; Margolis ve Walsh, 2003:268; Orlitzky ve ark., 2003:403; Roman ve ark., 1999:109). Ancak bireysel çalışmaların sonuçları büyük ölçüde değişmektedir. Çalışmaların çoğunluğu pozitif bir ilişki bulmasına rağmen, birçoğu da hiç ilişki bulmamakta ve bazıları da aralarındaki ilişkinin negatif olduğunu göstermektedir. Bu karışık sonuçlar için olası bir açıklama ise, KSP'nin çok boyutlu bir yapısının olması ve ölçümü konusunda bir fikir birliği olmadığı yönündedir. Marom (2006:199)'un, KSP-FP arasındaki ilişki hakkındaki birleşik teorisi,

ampirik çalışmalarda KSP'nin toplam endekslerinin şaşırtıcı sonuçlar verebileceğini göstermektedir. Hillman ve Keim (2001:126), birincil paydaşlar ile gelişmiş ilişkiler sağlanarak rekabet avantajının artırılabilirliğini ve kurumsal kaynakların tahsisinin daha iyi bir finansal performans sağladığını söylemektedir. Bu araştırmacılar aynı zamanda, rekabet avantajının yok olmasının Finansal Performansı azaltacağını belirtmektedirler. Bu nedenle, KSP bazen FP'yi artırır ve bazen de azaltır.

Uzun süren Anglo-Amerikan çalışmalarının hem teorik hem de ampirik sonuçlarına göre, KSP ve FP arasındaki ilişki için dört öneri bulunmaktadır:

- **Negatif İlişki:** Friedman (1970:123), Kurumsal Sosyal Sorumluluğun (KSS) kâra üstün şekilde maliyetler ürettiğini ve bunun da FP'yi düşürdüğünü savunmaktadır. Bu maliyetler, coğrafi ve iş alanları kısıtlamaları, ek insan kaynakları istihdamı, paydaş ihtiyaçlarını karşılamak için süreçler ve faaliyetler için giderlerdeki artışlardan meydana gelmektedir.
- **Pozitif İlişki:** Bu hipoteze göre, KSP ve FP arasında doğrudan ve büyüyen bir ilişki vardır. Ancak, nedensellik ilişkisi şüpheli görünmektedir.

Bazı yazarlar (Waddock ve Graves, 1997:303), iyi FP'nin iyi bir KSP'ye yol açtığını savunmaktadır, çünkü daha kârlı şirketler sosyal sorumluluk girişimlerine yatırım için daha fazla kaynağa sahiptirler. Diğerleri (Ribstein, 2005:14), KSS'nin yeniden değerlendirme stratejisi, süreç iyileştirme, çalışan, müşteri ve yerel toplum sadakati sayesinde yüksek finansal sonuçlar elde edebileceğine inanmaktadır. Tüm bu faktörler, piyasanın “e” modeline göre listelenen firmaların “sistemik olmayan riskinde” hafif bir azalmaya neden olabilir (Orlitzky ve Benjamin, 2001:379).

Piyasanın “ε” modeli formülü (Orlitzky ve Benjamin, 2001:379):

$$R_i = \alpha_i + \beta_i * R_{mkt} + \varepsilon_i$$

Burada;

R_i ; i'nin payındaki kazançtır.

α_i ; sabittir.

β_i ; i'nin payındaki (çeşitlendirilemeyen) sistematik risktir.

R_{mkt} ; piyasa kazancıdır.

ε_i ; i'nin payındaki (çeşitlendirilebilen) sistematik olmayan risktir.

Bir başka rekabet avantajı, bir şirketin etik davranış algısının iyi bir itibar yaratması ile yakın ilişkilidir (Turban ve Greening, 1996:662). Bu noktada Fombrun, Gardberg ve Barnett (2000:86), Klein ve Dawar (2004:205) ve Peloza (2006:54), Kurumsal Sosyal Sorumluluğa “sigorta” anlamını yüklemektedirler. KSS, kurumsal itibarın korunması için bir ürünün çekilmesi ve böylece kâr ve finansal sonuçları korumaya çalışmak gibi yöntemlerle, zararlı etkilere karşı belirsizliğin düşürülmesini sağlayarak şirketlere katkıda bulunabilir.

- **Karma İlişki:** Bu teori, KSP ve FP arasındaki ilişkinin zaman içerisinde değişmediği ve bu ilişkinin bir “U” ya da “ters U” şekli alabileceğini desteklemektedir. U, KSS'nin başlangıçta kârdan ziyade daha büyük bir maliyet artışına neden olabileceğine dair hipotez ile açıklanabilir ve bu eğilim orta-uzun dönemde tersine dönmektedir. Ters U, KSS'nin ekonomik açıdan dezavantajlı olduğu sosyal sorumluluğun da ötesinde, “optimum” düzeyde varlığını öngörmektedir.

- **İlişki Yok:** Bu hipoteze göre, KSP ve FP ilişkisiz değişkenlerdir ve KSS'nin finansal sonuçlar üzerinde bir etkisi bulunmamaktadır.

İkinci bölümde özetle; Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans arasındaki ilişkiye dair Sosyal Etki Hipotezi, Mevcut Fonlar (Bol Kaynaklar) Hipotezi, Dengeleme Hipotezi, Yönetmel Fırsatçılık Hipotezi, Pozitif Sinerji Hipotezi ve Negatif Sinerji Hipotezi olmak üzere altı hipotez açıklanmıştır. KSP-FP ilişkisinde hipotezler ile birlikte, ayrıca bu ilişkiyi açıklayan teoriler de bulunmaktadır. Bu bölümde Durumsallık ve Paydaş Teorilerine yer verilmiş ve detaylı bir şekilde anlatılmıştır.

Üçüncü bölümde ise, Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans ilişkisini incelemek amacıyla kullanılan meta-analiz yöntemi açıklanmıştır. Comprehensive Meta Analysis (CMA) programı ile, KSP ve FP ilişkisini açıklayan çalışmalar analize dâhil edilerek, KSP'nin FP üzerindeki etkisi incelenmiştir.

III. BÖLÜM

ANALİZ VE BULGULAR

Bu bölümde Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans ilişkisini araştırmak amacıyla analiz yapılmaktadır. İlk olarak, KSP-FP ilişkisi ile ilgili literatür incelenmektedir. Ardından çalışmanın yöntemi detaylı bir şekilde anlatılmaktadır. Son olarak ise, 1972 ile 2014 yılları arasında yapılmış olan 192 çalışma Comprehensive Meta Analysis (CMA) programı aracılığıyla analiz edilerek yorumlanmaktadır.

3.1. Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans İlişkisinde Ampirik Araştırmalar

Son yıllarda, bilim adamları Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans arasındaki ilişki ile ilgili hipotezler geliştirmek ve test etmek için çeşitli kavramsal ve kuramsal göstergeler kullanmışlardır. KSP-FP ilişkisindeki değişkenler, ilişkinin yönüne göre nötr, negatif ve pozitif olarak belirlenmiştir. Tarafsız bir KSP-FP ilişkisi geliştirmek için, McWilliams ve Siegel (2001:117), bu iki kavram arasında anlamlı olmayan bir ilişki olduğunu iddia etmiştir. McWilliams ve Siegel (2001:117), firma arz ve talep teorisini kullanarak, yöneticilerin temel amacının hissedar zenginliğini arttırmak olduğunu ispat etmeye çalışmışlardır. Buna göre yöneticiler, çeşitli nitelikler ve tedarik maliyetleri için talep edilen ve firma değerini maksimize edecek niteliklerin seviyesini (KSP nitelikleri de dâhil olmak üzere) seçecektir. Böylece, nötr bir KSP-FP ilişkisinden söz edilmektedir.

Buna ek olarak, Preston ve O'Bannon (1997:419), KSP ve FP arasındaki dengeye rağmen, yöneticilerin hissedarlar pahasına, kendi özel çıkarları için (örneğin, kamu beğenisi) sosyal sorumluluk yatırımını üstlenebileceğini iddia etmişlerdir. Onların “yönetimsel fırsatçılık” tartışmasına ek olarak yöneticiler, firmalardaki sosyal performansı

teşvik etmişler; kötü finansal performans dikkatini başka yöne çekerek, firmaların kısa vadeli kârlılığını ve bunun sonucunda kişisel kazançlarını artırmak için KSP üzerindeki harcamalarını azaltabileceklerini düşünmüşlerdir. Her iki durumda da KSP, yönetimin kendi özel çıkarları için hareket etme eğilimlidir ve yatırımcılara bir bakış açısı sağlamaktadır.

Son olarak, pozitif bir KSP-FP ilişkisi için hipotezlere yol açan birçok kuramsal ve kavramsal temeller vardır. Örneğin, Waddock ve Graves (1997:306), maliyet ve potansiyel fayda değişkenlerini kullanarak pozitif bir KSP-FP ilişkisini açıklamaktadır. Onlar, KSP ile firmanın potansiyel faydaları karşılaştırıldığı zaman, KSP'nin gerçek maliyetinin düşük olduğunu iddia etmektedir. KSP ve FP arasındaki pozitif ilişki için başka bir açıklama ise, finansal yönden üstün ve başarılı firmaların tercih ettiği “bol kaynaklar” değişkenidir (Preston ve O'Bannon, 1997:423; Waddock ve Graves, 1997:312).

Bu şekilde değerlendirmeler göz önüne alındığında, yapılan bazı çalışmalar kronolojik olarak aşağıdaki gibi sıralanmaktadır:

Pava, M. L. ve Krausz, J. (1996), uzun vadeli finansal performansı inceleyerek Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS) ve geleneksel finansal performans arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Araştırmalarının ilk bölümünde sosyal maliyet paradoksunun açıklanabilir olduğunu göstermek için, beş ifade ve KSS'nin 12 özel bileşenlerinin değerlendirilmesine dayalı olarak, bu kavramın bir ölçümü olan CEP derecelendirmeleri kullanılmış ve sonrasında finansal performans ölçümü için pazar tabanı, muhasebe tabanı, risk ölçümü ve Ekonomik Öncelikler Konseyi'nde listelenen 53 şirkete özgü karakteristiklere dayalı bir kriter ortaya koymuşlardır. Bu grubun finansal performansı, boyut ve sektör bakımından

benzer başka bir grup ile karşılaştırıldığında, sosyal sorumluluk ve geleneksel finansal performans arasında pozitif ilişki olduğuna dair çok az kanıt bulunmuştur.

Preston, L. E. ve O'Bannon, D. P. (1997), 1982-1992 yılları arasında ABD'deki 67 büyük şirketin verileri üzerinden analiz yaparak Sosyal Sorumluluk ve Finansal Performans göstergeleri arasındaki ilişkileri incelemişlerdir. Bu ilişki tartışılırken dört eğilim üzerinde durulmuştur:

- 1) Sosyal etki hipotezi
- 2) Dengeleme hipotezi
- 3) Mevcut fonlar (Bol kaynaklar) hipotezi
- 4) Yönetmel fırsatçılık hipotezi

Bu çalışmaya göre, hem pozitif sinerji hem de mevcut fonlar (bol kaynaklar) hipotezi tarafından KSP-FP arasında güçlü bir pozitif ilişki bulunmuştur.

Verschoor, C. C. (1999), paydaşlarının istekleri ile etik bir şekilde başa çıkmak için, onlara taahhütte bulunan ABD'deki en büyük 500 kamu şirketini incelemiştir. Şirketlerin bu ölçekte ele alındığı ilk çalışmanın bu olduğu görülmüştür ve sonuç olarak şirketlerin raporlarında gösterdikleri finansal performansın, etiğe herhangi bir atıfta bulunmamış veya rapor edilmemiş sonuçlara göre daha yüksek olduğu saptanmıştır.

Orlitzky, M. (2001), KSP ve FP arasındaki ilişkiyi araştırmış ve bu amaçla kullandıkları üç değişkeni meta-analiz yöntemiyle birleştirmişlerdir. Bunlardan ilki, Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans; ikincisi, firma büyüklüğü ve KSP; üçüncüsü, firma büyüklüğü ve Finansal Performanstır. Yaptıkları analiz sonucunda, Kurumsal Sosyal

ve Finansal Performansın örgütsel büyüklük ile anlamlı bir ilişkisi olmadığını tespit etmişlerdir.

Mackey, A., Mackey, T. B. ve Barney, J. B. (2007), öz sermaye sahiplerinin yatırım kararları alırken sadece kendi zenginliklerini en üst düzeye çıkarmaya çalıştıklarına dair örnek bir gözlem üzerinden teori geliştirmişlerdir. Bu modelde, Kurumsal Sosyal Sorumluluk faaliyetlerinin firmaların piyasa değerini nasıl etkilediğine odaklanılarak, firma performansının pazar tanımına uygunluğu araştırılmıştır. Model, firmaların sosyal sorumluluk faaliyetlerinin başlangıç ya da bitiş etkisini tanımlamak için kullanılmıştır. Bu model, sosyal sorumluluk faaliyetleri yatırımı ve firma değeri ile firmanın tercihleri arasında pozitif bir ilişki önermektedir. Ayrıca, sosyal sorumluluk faaliyetleri ile ilgili yatırımların ne zaman yapılacağı ile ilgili bilgi sunmaktadır.

Shen, C. H. ve Chang, Y. (2009), KSS ve KSS dışı faaliyetler ile Finansal Performans ilişkisini araştırmışlar ve örnek olarak Tavyan'ın 2005-2006 yıllarındaki verilerini kullanmışlardır. KSS'nin Finansal Performans üzerindeki etkisini açıklamak ve bu iki kavram arasında bir ayırım yapmak için eşleştirme teorisi ve eğilim skoru eşleştirme yöntemini kullanmışlardır. Kullandıkları sosyal etki hipotezi sonucunda Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans arasında pozitif yönlü bir ilişki bulmuşlardır.

Wood, D. J. (2010), Kurumsal Sosyal Performans ölçümü ile ilgili literatürü gözden geçirmiş ve teorik açıdan bilgiler sunmuştur. KSP modelinin gelişimi ile Kurumsal ve Sosyal Performans arasındaki ilişki Wood (1991:693)'a dayanmaktadır. Özellikle KSP ölçümünde kullanılan çalışmaları tartışmak ve yeni bir bakış açısı sunmak için "Academy of Management Review" adlı dergi kullanılmaktadır. Sonuçlar, akademisyenleri hedef olarak, paydaşlar ve toplum üzerine odaklanması ve bu kavramların ayrıntılı şekilde

araştırılması için diğer bilimsel çalışmaların da dâhil edilmesinin bir gereklilik olduğunu vurgulamaktadır.

Surroca, J., Tribó, J. A. ve Waddock, S. (2010), Kurumsal Sosyal ve Finansal Performansın maddi olmayan kaynakları arasındaki ilişkiyi incelemişler ve bu kavramlar arasındaki ilişkinin anlaşılması için, teorik, ampirik ve metodolojik üç yöntem önermişlerdir. Çalışmalarının esas amacı, her iki yönde faaliyet gösteren Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans arasındaki maddi olmayan varlıklara aracılık etmektir. Yatırım hizmetleri tarafından sağlanan uluslararası bir veri tabanını kullanarak, örneklerine 28 ülkeden 599 firmayı dâhil etmişlerdir. Bu çalışmanın sonucunda, firmanın maddi olmayan varlıkları ile hem Kurumsal Sosyal hem de Finansal Performans ölçümleri arasında pozitif ilişki bulunmuştur.

Garcia-Castro, R., Ariño, M. ve Canela, M. (2010), Sosyal ve Finansal Performans arasındaki ilişkiyi araştırarak, stratejik karar verme konusunu incelemişlerdir. Çalışmalarında KLD veri tabanını ve 15 yılı kapsayan (1991-2005) 658 firmaya dayalı bir panel ve standart En Küçük Kareler Regresyon Analizini kullanmışlardır. Sonuca göre, KLD performansı etkilememiştir.

Choi, J. S., Kwak, Y. M. ve Choe, C. (2011), Kore’de gerçekleştirdikleri çalışmalarında, Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans arasındaki ampirik ilişkiyi araştırmışlardır. Araştırmalarına 2002-2008 yılları boyunca 1.222 firmayı dâhil etmişler ve böylece paydaş ağırlıklı ölçütler (KSS) ile KSP ölçümü yapmışlardır. Finansal Performans ölçümünü de, ROA, ROE ve Tobin’s q modellerini kullanarak hesaplamışlardır. Sonucunda da Finansal Performans ile paydaş ağırlıklı ölçüt (KSS) arasında pozitif ilişki bulunmuştur.

Soana, M. G. (2011), makalesinde, önceki çalışmaların sınırlarını aşmak için etik değerlendirmesi ile ölçülen KSP ile pazar ve muhasebeye dayalı oranlar ile ölçülen Finansal Performans arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Bu çalışmasında, İtalya'da çalışan bankalardan bir örnek almış, 31.12.2005'te etik tarafından derecelendirilen 21 uluslararası bankanın ve AXIA tarafından derecelendirilen 16 İtalyan bankasının kantitatif analizlerini yapmış ve korelasyon yöntemini kullanmıştır. Sonuç olarak, Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamıştır.

Esteves, A. M. ve Barclay, M. A. (2011) tarafından yapılan çalışmanın odak noktası mineral sanayiidir. Kurumsal şirketler, stratejik ortaklık için yerel ve bölgesel sürdürülebilirliğe katkıda bulunan programlara ihtiyaç duymaktadır. Birçok global madencilik şirketi, ortaklık için stratejik bir yaklaşımı savunsa da, şirketlerin bu ortaklıkları izlediği ve bunu yaptıklarında da stratejik yatırımı temsil ettiklerine dair herhangi bir kanıt mevcut değildir. Bu makale, yatırım performansı kavramını yönetimde uygulayarak, kurumsal ortaklıklar için, programlar veya faaliyetlerin sonuçlarına odaklanan geleneksel değerlendirme yöntemlerinin sorgulanmasını gerektirir. Bu amaçla, performans konusuna değerlendirme çerçevesi tanıtmak için bir vaka çalışması yaklaşımı benimsenmiştir ve bu ortaklık, performansın dört yönünü kapsayacak şekilde kavramsallaştırılmıştır. Bunlar:

- Ortaklığın şirketin toplam portföyüne katkısı,
- Ortaklık modelinin uygunluğu,
- 3.Ortaklık ilişkisinin etkinliği,
- Program hedeflerine ulaşmak için ortakların yeteneğidir.

Bu değerlendirme çerçevesinde yapılan uygulama, ortaklığın performansı nasıl geliştirebileceğine dair bazı yararlı bilgiler sağlamıştır.

Andersen, M. L. ve Olsen, L. (2011)'nin yaptıkları çalışmanın temel amacı şirketler için var olan Sosyal ve Finansal Performans arasındaki ilişkiyi araştırmaktır. Bu amaçla, “Bir şirket daha iyiyi uygulayarak, daha iyisini yapabilir mi?” sorusu ile hareket etmişlerdir. Korelasyon analizi kullanarak yaptıkları çalışmanın sonucu ise, bir şirketin Sosyal ve Finansal Performansı arasında güçlü bir ilişki göstermektedir. Ayrıca, bu durum sanayi genelinde farklıdır. Sosyal Performans, hem güçlü yönlerin hem de endişelerin incelenmesi açısından önemlidir ve tek başına incelenmesi gerekir. Bu çalışma, Finansal Performans ölçüsü olarak faaliyet gelirlerinin önemine de işaret etmektedir.

Tang, Z., Hull, C. E. ve Rothenberg, S. (2012), yaptıkları çalışmada KSS boyutlarına odaklanarak, KSS'nin Finansal Performansı olumlu olarak artıracağını varsaymışlardır. Çalışmaya, 1995-2007 yılları arasındaki 130 firma dâhil edilmiştir. Bunlar, ESG (Environment, Social and Governance) veri tabanından Morgan Stanley tarafından sağlanan örneklerdir. Şirketin finansal verileri ile bu veriler eşleştirilmiştir.

Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların çoğu, bu kavramlar arasında pozitif bir ilişki bulmuştur fakat, elde edilen sonuçların tüm sektörler ile genelleştirilmesi doğru olmamaktadır.

3.2. Analiz ve Yöntem

Aşağıda sırasıyla, araştırmanın amacı ve önemi, meta-analiz yöntemi, veri toplama teknikleri, araştırma soruları ve araştırmanın sınırlılıklarından bahsedilmiştir.

3.2.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın yapılma amacı ve önemi hakkındaki bilgiler aşağıda belirtilmiştir.

3.2.1.1. Araştırmanın Amacı

Bu uygulamanın amacı, Kurumsal Sosyal Performans ile Finansal Performans arasındaki ilişkiyi araştırmaktır. Bu doğrultuda ilk olarak bu kavramlar açıklanmış ve bu kavramların göstergeleri belirlenmiştir.

Bu iki kavram arasındaki ilişkilerin doğruluğu analiz edilerek, bu alanda yürütülen diğer kaynakların ve çalışmaların sistematik olarak bir araya getirilmesinin, önemli bir bilgi birikimi oluşturacağı ve bu alandaki boşluğu dolduracağı düşünülmektedir.

Bu genel amaçlar doğrultusunda, yapılan meta-analiz çalışmasının alt amaçlarını şu şekilde özetlemek mümkündür:

- Kurumsal Sosyal Performans ve Firma Finansal Performansı arasındaki ilişki üzerine yapılan araştırmalara istatistiksel bir entegrasyon sağlamak,
- KSP'nin FP üzerindeki etkisi hakkında yapılan farklı görüşteki çalışmaları değerlendirmek,
- Sosyal ve finansal performans ölçümleri ile ilgili yapılan araştırmaların etkisini değerlendirmek,
- Değişen şartlar (endüstri ve ülkeler) ve zaman periyotları karşısında ampirik sonuçların hassasiyetini araştırmak,
- Taraflı yayınların varlığını araştırmaktır.

3.2.1.2. Araştırmanın Önemi

Bu çalışma, finans alanında ulusal boyutta farklı bir çalışma olabilecek ve de bundan sonraki diğer çalışmalara faydalı olabilecektir. Bu doğrultuda daha önce ulusal

literatürde fazla kullanılmayan Kurumsal Sosyal Performans ve Finansal Performans kavramları ile bu kavramlar arasındaki ilişki hakkında bakış açısı geliştirmemizi sağlayabilecektir.

Çalışma, Kurumsal Sosyal Performansın, Finansal Performansı etkileyip etkilemediği konusunda da bilgi vermektedir. Önceki çalışmaların sonuçlarını da tekrar değerlendirerek, bu kavramların ilişkisi hakkında daha doğru karar vermemize yardımcı olabilecektir.

Ayrıca, KSP ve FP arasındaki ilişki üzerinde yayımlanan araştırmalara yeni bir meta-analitik sentez sağlayabilecektir. Çalışma, ülkemizde tıp ve eğitimde çok sık kullanılan meta-analizinin, finans alanında uygulanabilirliğini göstermek açısından da önemlidir.

3.2.2. Araştırma Soruları

Meta-analiz yapılırken konuya objektif yaklaşılması açısından hipotez kurulması yerine araştırma sorusunun belirlenmesi daha uygun bir yaklaşımdır. Bu çalışmanın yapılma amacını ortaya koyan sorular aşağıda belirtilmiştir:

- Kurumsal Sosyal Performans ile Finansal Performans arasındaki ilişki hangi düzeydedir?
- KSP ve FP arasındaki ilişki hakkında istatistiksel olarak anlamlı bir sonuca ulaşılabilir mi?
- KSP ve FP arasındaki ilişkiyi gösteren çalışmalar yeterince güvenilir midir?
- Yüksek bir Kurumsal Sosyal Performans, yüksek bir Finansal Performans sağlamakta mıdır?
- KSP-FP ilişkisinin yıllara göre değişimini açıklamak mümkün müdür?
- Çalışmaların yanlılığı (tarafli yayınlar) hakkında bilgi edinmek mümkün müdür?

- Analize dâhil edilen çalışmaların tutarlılığı hakkında yorum yapma imkânı var mıdır?

3.2.3. Araştırmanın Yöntemi ve Veri Toplama Teknikleri

Araştırmada kullanılan yöntem meta-analiz yöntemidir.

3.2.3.1. Meta-Analiz Yöntemi

Herhangi bir alanın, herhangi bir konusunda çok sayıda birbirinden bağımsız yapılmış ve birbirinden farklı sonuçlara varmış çalışmalara ulaşmak mümkündür. Ancak bu çalışmaların sayısının gün geçtikçe artmasıyla birlikte, araştırmaların hedef kitleye ulaşmasında güçlük yaşanmaktadır. Tüm bu kaynakların incelenmesi, bulguların gözden geçirilmesi, sonuçların ve önerilerin dikkate alınabilmesi bir okuyucunun, günlerini hatta aylarını ayırmasını gerektirmekte ve bu bilgi çokluğunun arasında istenilen bilgiye ulaşmasını da oldukça zorlaştırmaktadır (Sağlam ve Yüksel, 2007:181). Bu zorluğun ortadan kaldırılması için, çalışma bulgularını birleştiren yeni bir yöneme ihtiyaç duyulmuş ve bu yöneme de “meta-analiz” adı verilmiştir.

Meta-analiz, bağımsız (individual) çalışmalardan elde edilen nicel bulguların istatistiksel tekniklerle analiz edilmesi; sentezlenmesi ve yorumlanmasıdır (Cumming, 2012:6; Ellis, 2012:5; Petticrew ve Roberts, 2006: 194).

Meta-analiz, veri setinin görsel bir özeti olarak da değerlendirilen (Cooper ve ark., 2009:437) bir literatür tarama yöntemidir. Diğer literatür tarama yöntemlerinden farklı olarak, araştırma bulgularının bir araya getirilip bütünleştirilmesinde ve analizinde istatistiksel yöntemleri temel almaktadır.

Meta-analiz, geniş literatürleri özetlemek ve anlamlandırmak için objektif ve etkili bir yoldur (Rosenthal, 1995:183; Wolf, 1986:9). Kümülatif bilgiyi, genel prensipleri

ve literatürdeki eksiklikleri göstererek çalışma sonuçlarını birleştirir (Hunter ve Schmidt, 1990:478).

Meta-analiz çalışmaları “belirli bir konuda yapılan araştırmaları bir araya toplayarak çalışmaların sonuçlarını sentezleme”yi amaçlamaktadır (Büyüköztürk ve ark., 2008:22).

Meta-analizi yönteminin genel amaçları aşağıdaki gibi özetlenmektedir (Kınay, 2012:13):

- Küçük örneklemlerle yapılan çalışmaları bir araya getirerek daha anlamlı ve kapsamlı büyük örneklemler ile parametre kestirimlerinin kesinliğini ve gücünü artırması,
- Yapılmış çalışmalarda ortaya çıkan tutarsızlıkları inceleyerek kaynağına ulaşması,
- Yapılmış benzer çalışmalarda etkisi düşünülmemiş bazı değişkenlerin farkına varılarak incelenmesi,
- İleride yapılacak çalışmalara ışık tutması,
- Ulaşılan bulgularla yeni çalışma konuları yaratmasıdır.

Belirli bir konu hakkında verilerin sistematik olarak toplanması her zaman mümkündür. Fakat farklı çalışmalarda yer alan verilerin istatistiksel yöntemler kullanılarak birleştirilmesi her zaman mümkün değildir.

Meta-analizden doğru sonuçlar elde edilebilmek için aşağıda verilen durumların dikkate alınması gerekmektedir (Burns ve Grove, 2009:29; Higgins ve Green, 2011:563):

- Sistematik derleme yapılmadan meta-analiz yapılmamalı,
- Kalitesi düşük araştırmalar meta-analize dâhil edilmemeli ve kalitesi göz ardı edilerek analiz yapılmamalı,

- Çalışmaların heterojenliği göz ardı edilmemeli,
- Çalışmaların seçiminde bias (yan tutma) olmamalı,
- Sistematik derlemeye çok farklı zaman dilimlerinde yapılan çalışmalar dâhil edilmemeli,
- Seçilen çalışmalar ile ilgili yayın dili sorunları bulunmamalı,
- Sonuçları yeterli bir biçimde verilmeyen çalışmalar sistematik derlemeye dâhil edilmemelidir.

Belli bir konuda yapılmış olan birçok çalışmanın bulgularının incelenmesini içeren meta-analizi ile benzer bulgular elde edilirse, sonuçların geçerliği artmakta ve diğer çalışmalardaki örneklem küçüklüğüne karşın meta-analiz çalışmalarında bu durum ortadan kalkmaktadır (Şelli ve Doğan, 2011:47).

3.2.3.1.1. Meta-Analizin Gelişimi

Ulusal alanda gereken önemi kazanamamış olan meta-analiz uygulamaları, uluslararası alanda uzun yıllardır kullanılmaktadır. Tanınırlığı ve yaygınlaşması son yıllarda çok artmış olduğu halde meta-analiz, ilk olarak 1900'lü yılların başlarında geliştirilmiştir. Pearson 1904 yılında aşılama ile tifo arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla, aynı konu üzerindeki araştırmaların ortalamaları ile ilgili formüller geliştirmiştir. Fisher'in 1932'de farklı araştırmalarda bulunan olasılıkları ve 1954'te Cochran'ın farklı çalışmalarda hesaplanan parametreleri birleştirmek üzere hazırladıkları algoritmalar ve önerdikleri yöntemler meta-analizde önemli dönüm noktaları olmuştur (Egger ve Smith, 2001:478).

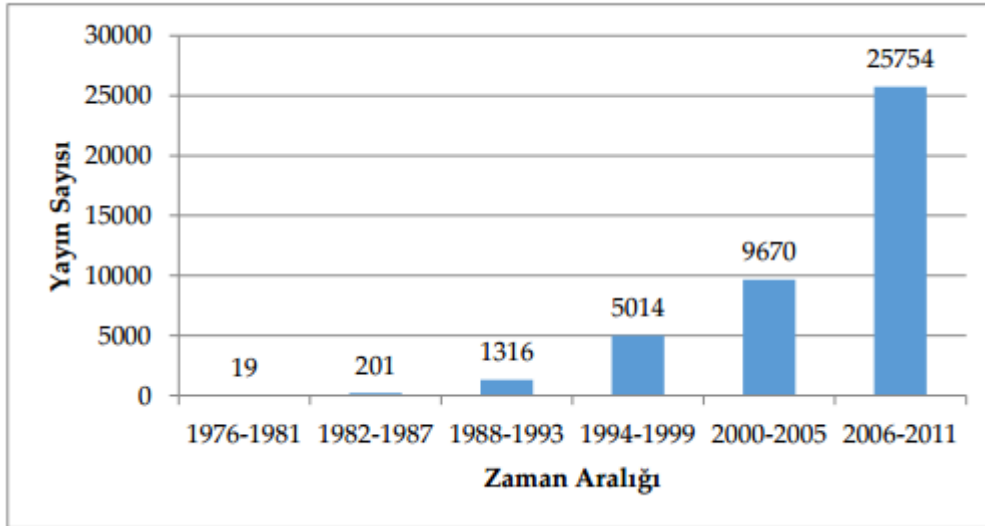
Tıp alanında kullanımı 1950'lere dayanan meta-analiz, sosyal bilimlerde 1970'lerden sonra gelişme göstermiştir. Schmidt ve Hunter (1977) ile Rosenthal ve Rubin (1978), çeşitli yöntemler geliştirerek sosyal bilimler alanında meta-analiz çalışmaları

yapmışlardır. Uluslararası yayınların genişlemesi ile birlikte, 1980’lerden sonra meta-analize ilgi artmıştır. Sosyal bilimler alanında bu yıllarda Glass, McGraw ve Smith (1981), Hunter, Schmidt ve Jackson (1982), Rosenthal (1984) ile Hedges ve Olkin (1985) yaptıkları çalışmalarla meta-analizin gelişmesine büyük katkılar sağlamışlardır.

Konu olarak “Meta-analysis” anahtar kelimesiyle, Science Citation Index Expanded (SCI-EXPANDED), Social Sciences Citation Index (SSCI), Arts and Humanities Citation Index (A&HCI) ile Conference Proceedings Citation Index in Science (CPCI-S) veri tabanlarını kapsayan Web of Science ve Social Sciences and Humanities (CPCI-SSH) veri tabanlarında yapılan arama sonucunda, 1976 ile 2012 yılları arasında yayımlanmış 45.519 çalışmaya ulaşılmaktadır (Üstün ve Eryılmaz, 2014:4).

Şekil 6, meta-analizin modern çağlarının başlangıcından 2011 yılına kadar beş yıllık zaman aralıklarında meta-analiz çalışmalarının nasıl arttığını göstermektedir.

Şekil 6. 1976-2011 Zaman Aralığında “Meta-Analysis” Anahtar Kelimesi için Yapılan Aramanın Sonuçları



Kaynak: Üstün ve Eryılmaz (2014:4)

Sağlık ve eğitim alanında oldukça popüler olan meta-analiz uygulamaları, günümüzde sosyal bilimler açısından da giderek önem kazanmakta ve bu tür çalışmaları yayımlayan akademik dergiler ve kitaplar literatürde bulunmaktadır.

3.2.3.1.2. Meta-Analizin Güçlü ve Zayıf Yönleri

Meta-analiz çalışmaları hakkında bazı araştırmacılar olumsuz görüş bildirmesine rağmen gerek literatür taraması gerekse aynı alanda yapılan çalışmaların geçerliliğinin saptanması açısından meta-analiz çalışmaları oldukça önemlidir. Dolayısıyla belirli zaman aralıklarında belirli alanda meta-analiz çalışmalarının faydalı olduğu düşünülmektedir.

Meta-analiz yönteminin birçok güçlü yanı olmasına karşın bazı zayıf yönleri de bulunmaktadır. Bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir (Özdemirli, 2011:36-37):

Güçlü yönleri

- Daha önce yapılan çalışmaların ortak bir yorumu elde edilebilir.
- Yeni araştırma desenleri elde edilebilir.
- Çıkan sonuçların günlük uygulamalara yeterince aktarılıp aktarılamayacağı konusunda bir fikir verir.
- Yorumlardaki belirsizlikleri azaltır.
- Kanıtların daha nesnel yorumlanmasını sağlar.
- Yalancı-negatif sonuçları azaltır.
- Çalışmalar arasındaki heterojenliği ortadan kaldırabilir.
- Gelecekteki araştırmalar için önemli soruların ortaya atılmasını ve bu çalışmalar için etki-gücünün hesaplanmasını sağlar.
- Literatür taramalarında özeni artırır.
- Daha önceki çalışmaların yanlılığını (bias) ortadan kaldırabilir.

- Sonuçların yorumlanmasında farklı istatistikler kullanılarak, farklı bakış açıları getirebilir.

Zayıf Yönleri

- Yayımlanmış ve yayımlanmamış araştırmalar arasındaki desen ve etki-gücü farklılığını yakalayamamaktadır.
- Hakemsiz dergilerde yayımlanan, yan tutmuş olma olasılığı olan çalışmaları da kapsayabilmektedir.
- Daha çok pozitif sonuçların yayımlanıyor olması nedeniyle negatif sonuçları göz ardı edebilir.
- Yayın yanlılığının bir parçası olarak da değerlendirilebilecek önemli bir kısıtlılıkta dil yanlılığıdır. Uluslararası literatürün ana indekslerindeki hakim dil İngilizcedir. İngilizce dışındaki dillerdeki çalışmaların indekslerde bulunma şanslarının azlığı yanında, tam metinlerine ulaşılması ve bunların meta-analize dâhil edilmesi konularında da doğal bir eksiklik söz konusu olacaktır.
- Meta-analizlerdeki önemli sorunlardan biri de ağırlıklandırma konusudur.
- Kullanılan istatistiksel yöntemler, her bir çalışmanın bulgusunu o çalışmanın örnek büyüklüğüne göre ağırlıklandırmaktadır. Şüphesiz ki büyük çalışmalar daha büyük emek, organizasyon ve kaynak gerektiren ve çoğunlukla daha kaliteli çalışmalardır. Bunun yanı sıra örnek büyüklüğünün artması bir noktadan sonra veri kalitesinde düşme nedenidir. Bu meta-analizin açmazlarından biri olarak durmaktadır.
- Orijinal çalışmalarda yapılmış her hata meta-analiz sonuçlarına da yansıtacaktır.

3.2.3.1.3. Meta-Analiz Türleri

Durlak (2010:486)'a göre, grup karşılaştırma (group contrast) meta-analizi ve korelasyonel ilişki (correlational association) meta-analizi olmak üzere iki ana meta-analiz türü bulunmaktadır. Bu iki kategori de kendi içlerinde alt kategorilere ayrılabilirler (Rudy (2001)'in çalışmasında; Gözüyeşil, (2012:55)'te belirtildiği üzere):

Grup karşılaştırma (group contrast) meta-analizi türleri şunlardır:

- İşlem etkililiği (Treatment effectiveness)
- Grup farklılığı (Group differences)

Korelasyonel ilişki (correlational association) meta-analizi türleri şunlardır:

- Test geçerliliği (Test validity)
- Değişken kovaryansı (Variable covariation)

Bu dört yöntem aşağıda sırayla açıklanmaktadır.

3.2.3.1.3.1. İşlem Etkililiği (Treatment Effectiveness) Meta-Analizi

Bu yöntem, gruplar arası farklılığın belirlenmesinde meta-analize dâhil edilen her çalışmadaki bağımlı değişkenlerin aritmetiksel ortalamalarının aynı ölçekten elde edilmediği zamanlarda kullanılır (Camnalbur ve Erdoğan, (2008)'in çalışmasında; Kablan, Topan ve Erkan, (2013:1632)'de belirtildiği üzere). Bu yöntemde temel amaç, deneysel çalışmalardaki kontrol ve deney gruplarının ortalamaları arasındaki farkları hesaplamaktır (Hunter ve Schmidt, 1990:246). İşlem etkililiği, aşağıdaki formül ile gösterilmektedir (Hunter ve Schmidt, 1990:247):

$$d = \frac{X_e - X_c}{SD}$$

Formülde;

X_e ; deney gruplarının ortalamalarını,

X_c ; kontrol gruplarının ortalamalarını,

SD; toplanmış standart sapmayı

ifade etmektedir (Şahin, 2005:33).

Ancak, birbirinden çok farklı çalışmalardaki istatistiksel verilerin bir araya getirilebilmesi için önce elde edilen verilerin ortak bir ölçü birimine, diğer bir deyişle etki büyüklüğüne (effect size) çevrilmeleri gerekmektedir. İşlem etkililiği meta-analizi, “d” veya “g” harfiyle gösterilen standartlaştırılmış etki büyüklüğünü kullanır. Bu terim, deney ve kontrol grupları ortalamaları arasındaki farkın toplam standart sapmaya bölünmesi ile bulunur (Şahin, 2005:33).

3.2.3.1.3.2. Grup Farklılığı (Group Differences) Meta-Analizi

İşlem etkililiği meta-analizine benzer şekilde grup farklılığı meta-analizi de, gruplar arası ortalama farkını göstermek için standartlaştırılmış etki büyüklüğünü (standardized effect size) kullanır. Ancak, burada söz edilen araştırmalar öncelikle, kız-erkek gibi doğal olarak ortaya çıkan gruplar üzerine olan çalışmalardır (Durlak, (1995)’in çalışmasında; Şahin (2005:33)’te belirtildiği üzere).

3.2.3.1.3.3. Test Geçerliliği (Test Validity) Meta-Analizi

Test geçerliliği meta-analizi bir ölçüt değişkeni ile bir ölçü arasındaki korelasyon ile ilgilenir. Genel olarak, ölçümlerin psikometrik geçerliliğine karar vermek üzere endüstriyel ve örgütsel psikolojide de kullanılır (Durlak, (1995)’in çalışmasında; Gözüyeşil, (2012:56)’da belirtildiği üzere).

3.2.3.1.3.4. Değişken Kovaryansı (Variable Covariation) Meta-Analizi

Bir ya da daha fazla faktörün bağımlı değişken üzerindeki etkisinin incelendiği bir araştırmada, bu faktörlerin dışında bağımlı değişken üzerinde etkisi olabilecek bir ya da daha fazla değişkenin (ortak değişken, kovaryet) istatistiksel olarak kontrol edilmesine olanak veren bir analiz tekniğidir. Örneğin değişken kovaryansı meta-analizi, sağlık eğitimi ve sigara içme oranları kovaryansına odaklanır (Durlak, (1995)'in çalışmasında; Gözüyeşil, (2012:56)'da belirtildiği üzere).

3.2.3.1.4. Meta-Analizde Kullanılan İstatistiksel Modeller

Farklı etki büyüklüklerinin meta-analizle bir araya getirilmesinde kullanılacak meta-analiz modeli önemlidir. Bu noktada iki türlü meta-analiz modelinden bahsetmek mümkündür. Bunlardan birincisi sabit etki modeli, ikincisi ise tesadüfi etki modelidir (Gözüyeşil ve Dikici, 2014:633).

3.2.3.1.4.1. Sabit Etki Modeli (Fixed Effects Model)

Sabit etki modeli, çalışmaların evren büyüklüklerinin aynı büyüklüğe sahip olduğunu ve dolayısıyla standart sapmalarının sıfıra eşit olduğunu kabul etmektedir (Dinçer, 2014:19).

Bu modelin temel özellikleri şöyle sıralanabilir (Açıkel, 2009:167):

- Daha dar güven aralıkları elde edilebilir.
- Çalışmalar arası varyans bileşeni hesaba katılmadığı için çalışmaların homojenliği konusunda açık bilgi elde edilemez.
- Küçük çalışmalar, büyük çalışmalar kadar duyarlı olmayabilir.

Bu modelin en önemli özelliği, tüm çalışmalar için sadece bir tane gerçek etki büyüklüğünün olduğudur. Sabit-etki modelinde, etki büyüklüğünü etkileyebilecek tüm

faktörlerin sabit olduğu varsayıldığı için her bir çalışmada gözlenen etki büyüklüğü, popülasyon ortalaması ve örnekleme hatası ile hesaplanabilmektedir (Üstün ve Eryılmaz, 2014:10-11).

3.2.3.1.4.2. Tesadüfi (Rastgele) Etki Modeli (Random Effects Model)

Sabit etki modeli varsayımları yerine gelmediğinde çok yaygın bir şekilde kullanılan bu istatistiki model, çalışmaların kendi içlerindeki varyansını ve çalışmalar arası varyansı dikkate alarak bir değerlendirme yapmanın daha doğru olabileceğini öngörmüştür (Açıkel, 2009:168).

Tesadüfi etki modeli, bazı ara değişkenler nedeniyle gerçek etki büyüklüğünün çalışmadan çalışmaya değişebileceği düşüncesine dayanmaktadır. Bu nedenle, gerçek etki büyüklüğü bazı ortalamalar etrafında dağılmaktadır. Meta-analizlerdeki çalışmalardan elde edilen etki büyüklüklerinin, bu dağılımın rastgele bir örnekleme olduğu varsayılmaktadır (Üstün ve Eryılmaz, 2014:10).

Bu modelin temel özellikleri şöyle sıralanabilir (Açıkel, 2011:168):

- Varyansın çalışmalar arası bileşeni de dikkate alındığı için daha geniş güven aralıkları elde edilir.
- Çalışmaların homojenliği konusunda fikir edinilebilir.
- Bu model küçük çalışmalarda daha duyarlıdır.

Bu modelde, çalışmaların yürütüldüğü örneklemlerin özelliklerine bağlı olarak farklı etki büyüklüklerinin ortaya çıkması beklenmektedir. Bu çalışmalarda, hesaba katılmayan faktörlerin etkileri söz konusu olduğundan, ister istemez etki büyüklükleri de farklılık göstermektedir. Modelin temel aldığı mantığa göre bu etkilerin her çalışma için ayrı ayrı hesaplanması gerekmektedir.

3.2.3.1.5. Meta-Analizde İşlem Basamakları

DeCoster (2004:3), meta-analizde altı işlem basamağının bulunduğunu belirtmektedir:

- Araştırma probleminin belirlenmesi,
- Literatürün taranması ve verilerin toplanması,
- Çalışmaların kodlanması,
- Analizde kullanılacak istatistiksel yöntemin belirlenmesi,
- Meta-analizin yapılması,
- Bulguların değerlendirilip tartışılmasıdır.

Meta-analizinde, tüm bilimsel araştırmalarda olduğu gibi, incelenen konuya yönelik bir hipotez kurularak başlanır ve aşağıda gösterilen adımların sırasıyla uygulanmasından sonra çalışmalar birleştirilir.

3.2.3.1.5.1. Araştırma Probleminin Belirlenmesi

Her bilimsel araştırmada olduğu gibi, meta-analiz çalışmalarında da ele alınacak konunun belirlenmesi çok önemlidir. Meta-analiz çalışmaları için her ne kadar “En az iki çalışma için yapılabilir.” ifadesi yer alsaydı da, mümkün olduğunca konuyla ilgili çalışmanın analize dâhil edilmesi yayın yanlılığının önüne geçecek, dolayısıyla da çalışmanın güvenilirliğini artıracaktır. Bu noktada, çalışmanın konusu belirlenirken üzerinde yeterince araştırma yapılmış bir konunun seçilmesi, ilerleyen basamaklarda araştırmacıya kolaylıklar sağlayacaktır (Dinçer, 2014:36).

3.2.3.1.5.2. Literatürün Taranması ve Verilerin Toplanması

Genel konunun belirlenmesinin ardından meta-analizin uygulanabilirliği açısından literatürün taranması önemlidir. Oldukça çok sayıda yayına ulaşılması ya da oldukça az sayıda yayına ulaşılması durumunda gerekli önlemler alınmalıdır. Yayın

fazlalığı kolaylıkla çözülebilecek bir problem iken, az sayıda yayının bulunması durumunda konunun değiştirilmesi önemlidir.

Literatür taramasında çalışmanın ölçütleri belirlenerek tekrar tarama yapılması gerekir. Bu noktada veri tabanlarının nasıl kullanılacağı, hangi veri tabanlarının daha uygun sonuç vereceği bilinmelidir.

3.2.3.1.5.3. Çalışmaların Kodlanması

Verilerin toplanması aşamasından sonra, her bir bireysel çalışma bu temalar çerçevesinde kodlanmalıdır. Kodlama yapılırken, her çalışmanın kullanmış olduğu analizler belirlenmelidir.

3.2.3.1.5.4. Analizde Kullanılacak İstatistiksel Yöntemin Belirlenmesi

Bireysel çalışmaların kodlanmasından sonraki basamak analizdir. Bu aşamada etki büyüklüğü (effect size) hesaplanmaktadır. Etki büyüklüklerinin hesaplanmasında, hangi veri türüne ait bulgular elde edilmişse, o türe ait işlemlerin yapılması gerekmektedir. Kullanılan ölçekler ve ölçüm sonuçları çalışmadan çalışmaya geçtiği için, karşılaştırmaya izin veren bir yöntemle sonuçlar, standardize edilmiş değerler olan etki büyüklükleri indeksine çevrilir.

3.2.3.1.5.5. Meta-Analizin Yapılması

Yapılacak olan meta-analizin çeşidi, istatistiksel analizin nasıl yapılacağını ve sonuçlarının nasıl yorumlanacağını da etkilemektedir. Meta-analizde sonuçların birleştirilmesi aşamasında bazı istatistiksel yöntemler kullanılır. Bu yöntemlerin ilk aşaması, çalışmalardaki sonuçların sabit etki modeli (fixed effect model) ya da tesadüfi etki modeli (random effects model) için daha uygun olacağını belirlemek aşamasıdır.

3.2.3.1.5.6. Bulguların Değerlendirilip Yorumlanması

Sonuçlar analiz edilen literatürü ve bu literatürün sınırlarını yansıtmalıdır. Bireysel çalışmalarda olduğu gibi, araştırmacılar gelecekteki araştırmaları iyileştirmek için, tavsiyelerde bulunmalıdırlar veya sonraki araştırmacılar tarafından çözülmek üzere, içinde bulunulan durumun potansiyel sorunlarını belirtmelidirler.

3.2.3.1.6. Meta-Analizde Etki Büyüklükleri Hesaplama Formülleri

Meta-analizde en sık kullanılan etki büyüklükleri Cohen's d, Hedge's g ve korelasyon olmak üzere üç çeşittir. Bunun dışında diğer etki büyüklükleri hesaplanmalarına da aşağıda yer verilmiştir.

3.2.3.1.6.1. Cohen's d ve Hedge's g

Etki büyüklüğü, bireysel çalışmaya ait etki katsayısını ifade etmektedir. Bu, bireysel çalışmada kullanılan yöntemin ne kadar etkili olduğunu göstermektedir.

Hedges's g ve Cohen's d, meta-analiz uygulamalarında etki büyüklüklerinin hesaplanmasında kullanılan katsayıları ifade etmektedir. Bu iki hesaplama arasındaki farkın anlaşılmasını sağlayacak formüller aşağıdaki gibidir (Dinçer, 2014:24):

$$\begin{array}{ll} \text{Cohen's d} & d = \frac{\bar{X}_t - \bar{X}_c}{S_{pooled}} & S_{pooled} = \sqrt{\frac{(n_t - 1)S_t^2 + (n_c - 1)S_c^2}{(n_t + n_c)}} \\ \text{Hedge's g} & g = \frac{\bar{X}_t - \bar{X}_c}{S_{pooled}} & S_{pooled} = \sqrt{\frac{(n_t - 1)S_t^2 + (n_c - 1)S_c^2}{(n_t + n_c - 2)}} \end{array}$$

Bu formüller, t testi kullanan bireysel çalışmalar için uygundur.

Formülde,

d ya da g = Etki büyüklüğü,

\bar{X} = Grup ortalaması,

s = Standart sapma,

n = Örneklem sayısı,

S_{pooled} = Toplam standart sapma,

t = Uygulama grubu,

c = Kontrol grubu olarak ifade edilmektedir.

Farklı formüller kullanılmasına rağmen, her iki katsayıya göre yapılan işlemlerin sonucu benzerlik göstermektedir. Bu iki hesaplama formülündeki fark, örneklem büyüklüğünün işleme alınma biçimidir. Cohen's d eşit varyanslar olduğunu kabul etmez, bu nedenle iki ortalama arasındaki farkı standartlaştırarak ele alır. Çok küçük örneklerde Cohen's d daha net sonuç vermektedir.

Etki büyüklüğünün hesaplanmasında kullanılan bir diğer yöntem ise, korelasyon katsayısı (r)'dir. Bu yöntem "Bulgular ve Değerlendirme" bölümünde açıklanmaktadır.

3.2.3.1.6.2. Diğer İstatistiksel Hesaplamalar

Meta-analizde kullanılan birçok istatistik birimleri bulunmaktadır. Bu yöntemler; olasılık oranı, risk oranı, risk farkı, I^2 ve Fisher's Z olarak sıralanabilir. Aşağıda ilk dört istatistiksel yöntem ve hesaplamaları açıklanmaktadır. Fisher's Z istatistiği ise, "Bulgular ve Değerlendirme" bölümünde anlatılmaktadır. Risk oranı, olasılık oranı ve risk farkı hesaplanması için verilen 2x2 tablosu Tablo 4'te gösterilmektedir:

Tablo 4. 2x2 Tablosu için Bir Örnek

	Ölüm	Hayatta Kalma	N
Deney Grubu	A	B	n_1
Kontrol Grubu	C	D	n_2

Kaynak: Dinçer (2014:25)

2x2 tablosu olarak adlandırılan tablo, çalışmalardan elde edilen verilerin olay görülme ve görülme sayılarını rapor etmek için kullanılmaktadır. Bu tablo; risk oranı,

olasılık oranı ve risk farkı gibi değerleri hesaplamayı kolaylaştırmaktadır. Sırayla bu üç değere ilişkin hesaplamalar gösterilmektedir.

3.2.3.1.6.2.1. Risk Oranı

Risk oranı, bir durumun risk oranını vermektedir. Tablo 4'te verilen örneğe göre, risk oranı aşağıdaki formüller yardımıyla hesaplanmaktadır (Dinçer, 2014:115).

$$Risk\ Oranı = \frac{A/n_1}{C/n_2}$$

$$Log\ Risk\ Oranı = In(Risk\ Oranı)$$

$$V_{Log\ Risk\ Oranı} = \frac{1}{A} - \frac{1}{n_1} + \frac{1}{C} - \frac{1}{n_2}$$

$$SE_{Log\ Risk\ Oranı} = \sqrt{V_{Log\ Risk\ Oranı}}$$

$$Risk\ Oranı = \exp(Log\ Risk\ Oranı)$$

$$LL_{Risk\ Oranı} = \exp(LL_{Log\ Risk\ Oranı})$$

$$UL_{Risk\ Oranı} = \exp(UL_{Log\ Risk\ Oranı})$$

Bu formüller Comprehensive Meta Analysis (CMA) yazılımı yardımıyla çok kolay hesaplanabilmektedir.

3.2.3.1.6.2.2. Olasılık Oranı

Bu oran, bir uygulamadaki iki olasılığın oranı olarak ifade edilmektedir. Olasılık oranını formüller yardımıyla hesaplamak için gereken formüller aşağıdaki gibidir (Dinçer, 2014:116):

$$Odds\ Oranı = \frac{AD}{BC}$$

$$Log\ Odds\ Oranı = In(Odds\ Oranı)$$

$$V_{Log\ Odds\ Oranı} = \frac{1}{A} + \frac{1}{B} + \frac{1}{C} + \frac{1}{D}$$

$$SE_{Log Odds Oranı} = \sqrt{V_{Log Odds Oranı}}$$

$$Odds Oranı = \exp(Log Odds Oranı)$$

$$LL_{Odds Oranı} = \exp(LL_{Log Odds Oranı})$$

$$UL_{Odds Oranı} = \exp(UL_{Log Odds Oranı})$$

Buradaki amaç, olasılıkları tahmin edip yorumlamayı çıkarımsal istatistik yöntemlerine göre yapmaktır.

3.2.3.1.6.2.3. Risk Farkı

İki risk arasındaki farkı ifade etmektedir. Risk oranı ve olasılık oranı durumlarının aksine risk farklılığı, logaritmik veriler yerine ham veriler kullanılarak yapılmaktadır. Risk farklılığını hesaplamak için aşağıdaki formüller kullanılmaktadır (Dinçer, 2014:117):

$$Risk Farkı = \frac{A}{n_1} - \frac{C}{n_2}$$

$$V_{Risk Farkı} = \frac{AB}{n_1^3} + \frac{CD}{n_2^3}$$

$$SE_{Risk Farkı} = \sqrt{V_{Risk Farkı}}$$

Risk oranı ve olasılık oranı göreceli ölçümlerdir ve bu nedenle temel olaylarda kısmi olarak etkisiz olma eğilimindedir. Buna zıt olarak risk farkı, kesin ölçümlerdir ve temel riskler için oldukça hassastır.

3.2.3.1.6.2.4. I² İstatistiği

Varyansların tahmini gerçek ölçümlere dayanması nedeniyle kullanışlıdır. Bunun anlamı, bu parametrelerin etki büyüklüğü katsayısı ile aynı ölçekte sapmaları ölçmesidir. Meta-analiz yazılımlarının heterojenlik testi sonuçlarından elde edilebilen bu sonuç, formül ile aşağıdaki gibi hesaplanabilir (Dinçer, 2014:119):

$$I^2 = \left(\frac{Q - df}{Q} \right) \times \%100$$

I^2 istatistiği, ilişkili ölçümlerde varyans miktarı hakkında yorum yapabilmeyi sağlamaktadır. Eğer I^2 istatistiğinin sonucu sıfıra yakınsa, “Tüm gözlenen varyans gerçek ya da uygun değildir.” yorumu yapılır. Bunun anlamı, açıklayacak bir şey olmadığıdır. I^2 istatistiğinin sonucu çok büyükse, varyansın nedeni hakkında doğru yorumlar yapılabileceği yorumuna ulaşılır.

3.2.3.2. Veri Toplama Teknikleri

Veri toplama teknikleri seçim kriteri ve kodlama olmak üzere iki aşamada açıklanmaktadır.

3.2.3.2.1. Seçim Kriteri

Meta-analize dâhil edilecek çalışmalar seçilirken altı kritere odaklanılmıştır. Bunlar; analize dâhil edilen çalışmaların deneysel olup olmadığı, veri türü, zaman dilimi, anahtar kelimeler, veri tabanı ve yayın türüdür.

İlk olarak analize deneysel çalışmalar dâhil edilmiştir; çünkü bu çalışmaların verileri analiz yapmamıza imkân sağlamaktadır. Ayrıca, meta-analizin sağlıklı sonuç verebilmesi deneysel çalışmalar ile mümkündür.

Çalışmada kullanılacak verilere ulaşırken, bunların Kurumsal Sosyal Performans ve Finansal Performansı en iyi şekilde temsil etmesi düşünülerek, bu iki kavrama ait bulgular seçilmiştir. Örneğin KSP’ye ait verilere ulaşırken çevre, bağışlar, sosyal sorumluluk faaliyetleri, kurumsal politikalar gibi kavramlara dikkat edilirken; FP için ROA, ROE, Tobin’s q gibi kârlılık ölçütlerine ait bulgular önemli yer tutmuştur.

Zaman dilimi açısından 1972 ile 2014 arası belirlenmiştir. Bu zaman aralığında yapılan 254 çalışmaya ulaşılmış fakat 192 tanesi seçilerek meta-analize dâhil edilmiştir.

Bunun nedeni ise, çalışmaların analiz için yeterli verilere sahip olmaması ve güvenilirlik açısından sorun yaratabileceğidir.

Analize dâhil edilecek çalışmalara ulaşmak için arama motorlarında ve veri tabanlarında bazı anahtar kelimeler kullanılmıştır. Bunlar; “sosyal performans”, “finansal performans”, “ilişki”, “sosyal sorumluluk”, “kârlılık”, “hayırsever kurumlar”, “çevre”, “ROA”, “analiz”, “paydaş”, “etik”, “etkinlik”, “büyüme” olarak sıralanabilir.

Çalışmada bilgi toplama aracı olarak üniversite kütüphanesindeki veri tabanları kullanılmıştır. Dâhil edilen veri tabanları, Proquest/ABI Inform, EBSCO, EconLit, PsycINFO, JSTOR, ScienceDirect olmak üzere altı tanedir. Bu aşamada en iyi veri tabanlarının kullanılmasına dikkat edilmiştir.

Analize dâhil edilen çalışmaların büyük çoğunluğu hakemli dergilerde yer alan makalelerden oluşmaktadır. Yayınların güvenilirliği meta-analiz sonucunda elde edilecek sonuçların güvenilirliği ile doğrudan ilişkili olacağından, mümkün olduğunca hakemli dergilerdeki ve önemli veri tabanlarındaki makaleler analize dâhil edilmiştir. Çalışmada ayrıca, farklı yayın türlerine ulaşmak açısından sınırlı sayıda tez, bildiriler ve çalışma kâğıtları da kullanılmıştır.

3.2.3.2.2. Kodlama

Meta-analize dâhil edilen çalışmalar, KSP ve FP ilişkisini açıklama konusunda yeterli verilere sahiptir. Çalışmaların kodlanması sırasında bazı kriterler belirlenmiştir. KSP ve FP ölçümü ile ilgili çalışmalar çeşitli göstergeler kullanmaktadır.

KSP için bazen belirli bir boyut üzerine odaklanılmakta, bazen de geniş bir değerlendirme yapılmaktadır. Bu çalışmada KSP için belirlenen 9 gösterge bulunmaktadır ve bunlardan herhangi biri KSP ölçümünde yeterli olmaktadır. Bu kriterlerden bazıları

KSP'nin boyutlarını temsil ederken, bazıları ise farklı yaklaşımları temsil etmektedir. Bu dokuz ölçüt yardımlar-bağışlar, şirket politikaları, çevresel performans, cezalar-suçlar, şeffaflık, rapor edilen sosyal performans, gözlemcilerin algıları, denetimler ve yatırım fonları olarak sıralanmaktadır.

FP ile ilgili olarak belirlenen kriterler iki gruba ayrılmıştır. Bunlardan ilki ROA, ROE, ROI gibi muhasebe temelli finansal performans ölçütleridir. Diğerleri ise, piyasa bazlı ölçütlerdir.

Bu verilerin aynı şekilde kodlanmasına dikkat edilerek, iki kavram arasında korelasyon (r), örneklem büyüklüğü ve ilişkinin yönü olmak üzere üç tür veri girişi gerçekleştirilmiştir. Çalışmaların kavramlar arasındaki ilişkiyi en doğru şekilde temsil etmesi sağlanmıştır. Her çalışma için KSP ve FP ölçütleri gruplandırılmış ve veri türlerinin aynı olması amaçlanmıştır.

3.2.4. Araştırmanın Sınırları

Çalışma zaman kısıtından dolayı, altı veri tabanından elde edilen çalışmalar ile sınırlı tutulmuştur. Meta-analiz çalışmasının temeli olan etki büyüklüğünün hesaplanabilmesi için, dâhil edilecek her bir çalışmanın örneklem büyüklüğü ve korelasyon gibi sayısal büyüklüklere sahip olması gerekmektedir.

Analize dâhil edilecek çalışmalar 1972 yılı ile günümüz arasında sınırlandırılmıştır. Örneklem büyüklüğümüzü çoğunlukla ABD ve İngiltere'deki çalışmalar oluşturmaktadır.

3.2.5. Bulgular ve Değerlendirme

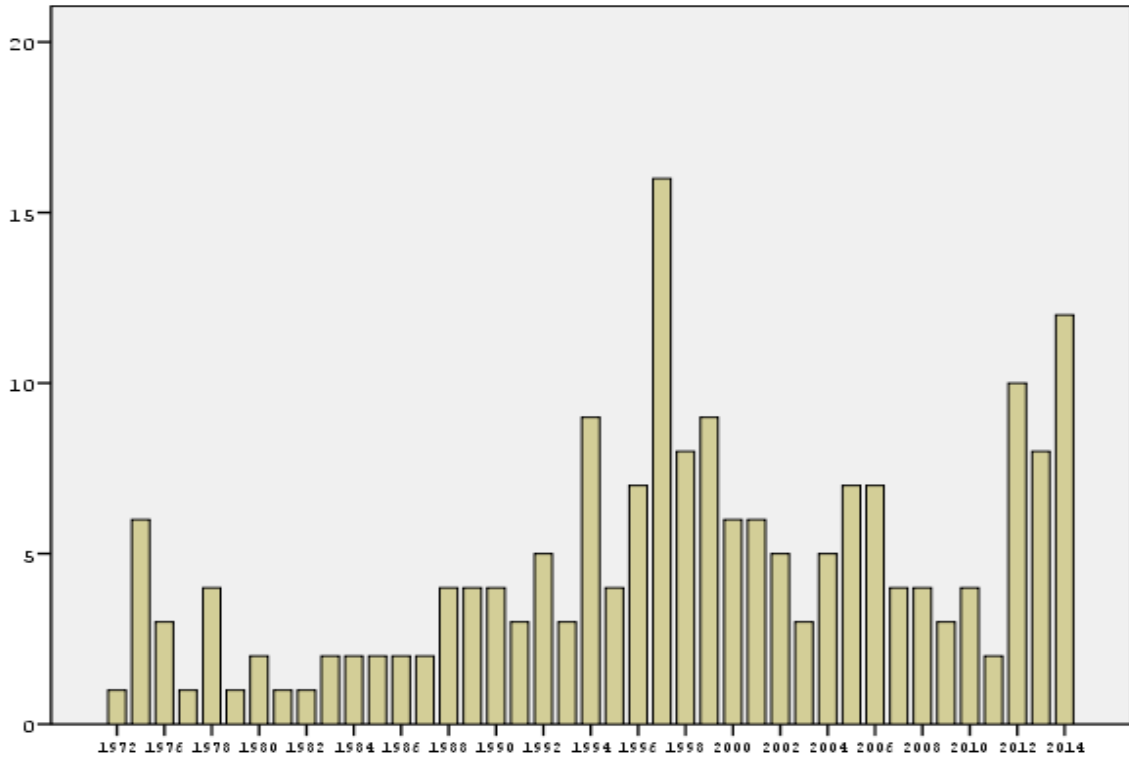
Bu çalışmada ilişki açısından incelenen, analize dâhil edilme kriterlerini sağlayan ve etki büyüklüklerinin hesaplanması için yeterli bilgi içeren 192 çalışma toplanmıştır.

Bu bölümde sırasıyla; frekans analizi, etki büyüklüğü analizi, etki yönü diyagramı ve çalışma ağırlıkları analizi, yayın yanlılığı analizi, heterojenlik analizi ve genel etki büyüklüğü analizleri gerçekleştirilmektedir.

3.2.5.1. Çalışmaların Yıllarına Ait Frekans Analizi (1972-2014)

Araştırmaya alınan çalışmaların 1972 ile 2014 yılları arasında tamamlandığı görülmüştür. Yıllara göre meta-analiz çalışmalarını Şekil 7 ve Tablo 5 üzerinde görmek mümkündür.

Şekil 7. Yıllara Göre Meta-Analiz Çalışmaları Grafiği (1972-2014)



Şekil 7, çalışmaların görsel bir ifadesini sunmaktadır. Bu görsel anlatımın yanında, çalışmaların yıllarına ilişkin frekans ve yüzde değerlerine de ulaşmak mümkündür. Çalışmaların yıllarına ait yüzde ve frekanslar Tablo 5’ te verilmiştir:

Tablo 5. Çalışmaların Yıllarına ait Yüzde ve Frekanslar (n=192)

Çalışma Yılı	Frekans	%
1972	1	0,5
1975	6	3,1
1976	3	1,6
1977	1	0,5
1978	4	2,1
1979	1	0,5
1980	2	1
1981	1	0,5
1982	1	0,5
1983	2	1
1984	2	1
1985	2	1
1986	2	1
1987	2	1
1988	4	2,1
1989	4	2,1
1990	4	2,1
1991	3	1,6
1992	5	2,6
1993	3	1,6
1994	9	4,7
1995	4	2,1
1996	7	3,6
1997	16	8,3
1998	8	4,2
1999	9	4,7
2000	6	3,1
2001	6	3,1
2002	5	2,6
2003	3	1,6
2004	5	2,6
2005	7	3,6
2006	7	3,6
2007	4	2,1
2008	4	2,1
2009	3	1,6
2010	4	2,1
2011	2	1
2012	10	5,2
2013	8	4,2
2014	12	6,3
Toplam	192	100

Şekil 7 ve Tablo 5 incelendiğinde, meta-analize dâhil edilen çalışmaların en fazla 1997 yılında yapıldığı görülmektedir. Bu sırayı ikinci olarak 2014 takip etmektedir.

Buna göre, meta-analiz ile ilgili çalışmaların 1972 ile başladığını ve KSP-FP arasındaki ilişkiye günümüz çalışmalarında da önem verildiğini söylemek mümkündür.

3.2.5.2. Etki Büyüklüğü Analizi

Meta-analize dâhil edilen çalışmalara ait tüm veriler girildikten sonra, bireysel çalışmalar için etki büyüklüğü hesaplamaları yapılmaktadır. Etki katsayısı olarak da literatürde geçen etki büyüklüğü, çalışmada bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni olumlu ya da olumsuz ne kadar etkilediği hakkında bilgi vermektedir.

Çalışmada Kurumsal Sosyal Performans bağımlı değişken, Finansal Performans ise bağımsız değişken olarak belirlenmiştir. Bu çalışmadaki etki büyüklüklerine ait veriler Ek 1’de gösterilmektedir.

Çalışmada KSP ve FP arasındaki ilişkiyi ölçmek amacıyla korelasyon katsayısı (r) kullanılmıştır ve bu korelasyonlar Fisher’s Z ölçeğine dönüştürülerek her bir çalışma için ayrı etki büyüklükleri hesaplanmıştır. Korelasyon katsayısının kendisi de etki büyüklüğü katsayısı olarak ifade edilmektedir. r’nin varyansı yaklaşık olarak aşağıdaki formülle gösterilmektedir (Borenstein ve ark., 2009:41):

$$V_r = \frac{(1 - r^2)^2}{n - 1}$$

Fisher’s Z yönteminde, korelasyona göre daha hassas kestirimler yapılmaktadır. Bu nedenle bütün etki büyüklükleri arasındaki farkın sadece örneklem hatasından değil evrendeki çeşitlilikten kaynaklandığı varsayılarak, etki büyüklüklerinin birleştirilmesinde bu yöntem kullanılmıştır.

Varyansın korelasyona oldukça bağılı olması nedeniyle, birçok meta-analiz çalışması korelasyon katsayısıyla sentezlenerek uygulanmamaktadır. Bu nedenle r , Z' 'ye dönüştürülerek işlem yapılmaktadır.

Bu hesaplamalar formüller yardımıyla aşağıda gösterilmektedir (Borenstein ve ark., 2009:42):

$$z = 0.5 \times \ln \left(\frac{1+r}{1-r} \right)$$

Örnekleme korelasyonu r 'nin Z' 'ye dönüşüm formülü yukarıda gösterilmiştir.

Z' 'nin varyansı,

$$V_z = \frac{1}{n-3}$$

Z' 'nin standart hatası,

$$SE_z = \sqrt{V_z}$$

Bu formüller, r 'nin Z' 'ye dönüştürülmesi için kullanılmaktadır.

Fisher's Z ölçeğine ait katsayılar etki büyüklüklerini gösterdiğinden, Ek 1 incelendiğinde, en fazla etki büyüklüğüne sahip olan çalışmanın Parket & Eilbirt (1975)'e ait olduğu görülmektedir. Buradaki etki büyüklüğü 1,422 olarak hesaplanmaktadır. Buna göre, KSP-FP ilişkisinde en güçlü ilişki bu çalışmada bulunmuştur ve bu iki kavram arasındaki ilişki çok geniş düzeydedir. Bu çalışmayı sırayla 0,978 ile Fry, Keim & Meiners (1982); 0,837 ile Wang, Choi & Li (2008); 0,779 ile Sturdivant & Ginter (1977) ve 0,693 ile Abbott & Monsen (1979) takip etmektedir.

Etki büyüklüğü en az olan çalışma ise, -1,842 değeri ile Schröder (2003)'e aittir. Buna göre, KSP-FP arasında çok güçlü bir negatif ilişki bulunmaktadır. Bu çalışmayı ise sırasıyla -1,442 ile Luther, Matatko & Corner (1992); -0,837 ile Iqbal, Ahmad, Basheer & Nadeem (2012); -0,486 ile Griffin & Mahon (1997) ve -0,439 ile Meznar, Nigh & Kwok (1994) takip etmektedir. Ek 1 incelendiğinde, analize dâhil edilen 192 çalışmanın çoğunda etki büyüklüğü pozitif çıkmıştır.

3.2.5.3. Etki Yönü Diyagramı ve Çalışma Ağırlıkları Analizi

Ek 1'deki sayısal ifadelerden sonra, Ek 2'de etki büyüklükleri -2 ile +2 arasındaki değerler ile sınırlandırılmış olup kareler ile gösterilmiştir. Böylece, etki büyüklüklerine ait diyagram görsel olarak sunulmuştur. Ek 2'deki kareler, her bir çalışmayı farklı şekilde betimlemek amacıyla kullanılmıştır. Genel etki hesaplaması sırasında karelerin büyüklüğü ile çalışmanın önemi (ağırlığı) belirtilmektedir. Çalışmanın ağırlığı, analiz sonucunda çalışmalar arasındaki tutarlılığı göstermektedir. Çalışmanın ağırlığı ne kadar büyükse sonuç, diğer çalışmalarla o kadar tutarlıdır.

Ek 2 incelendiğinde, çalışma ağırlığı en yüksek olan çalışma 0,98 ile Cheng, Ioannou & Serafeim (2014)'e aittir. Bu çalışmayı ise sırasıyla 0,97 ile Rathner (2013); 0,96 ile Flammer (2013); 0,95 ile Cornett, Erhemjamts & Tehranian (2014) ve 0,94 ile Harper & Adams (1996) ve Guerard (1997) takip etmektedir.

Çalışma ağırlığı en düşük olan çalışmalar ise 0,01 ile Wang, Choi & Li (2008) ve Hoffer, Pruitt & Reilly (1988)'e aittir. Bu çalışmaları sırasıyla 0,04 ile Abbott & Monsen (1979); 0,05 ile Griffin & Mahon (1997); 0,07 ile Malik & Nadeem (2014), Moore & Robson (2002) ve Moore (2001); 0,08 ile Fogler & Nutt (1975) takip etmektedir.

Analize dâhil edilen 192 çalışmanın büyük çoğunluğunun çalışma ağırlıkları yüksektir ve bu durum da çalışmaların büyük çoğunluğunun birbiriyle tutarlı olduğunu göstermektedir.

3.2.5.4. Yayın Yanlılığı Analizi

Etki büyüklüklerinin ve çalışma ağırlıklarının her bir çalışma için ayrı ayrı belirlenmesinden sonra diğer analizler yapılmaktadır. Meta-analiz sonuçlarını etkileyen faktörlerin başında yayın yanlılığı gelmektedir. Yayın yanlılığının başlıca nedenleri, sadece belirli bir sonuca odaklanılarak ya da sadece belirli dar bir taramayla elde edilen çalışmaların meta-analizine dâhil edilmesi ile oluşmaktadır.

Analize dâhil edilen çalışmaların yayın yanlılığına neden olup olmadığının test edilmesi çalışmanın güvenilirliği adına önemlidir. Bunu test etmek için birçok yol bulunmaktadır. Yayın yanlılığının anlaşılması için en çok kullanılan yöntemlerden biri huni grafiğinin (funnel plot) incelenmesidir. Ayrıca Kendall's istatistikleri daha detaylı bir inceleme yapmayı sağlamaktadır. Çalışmada bu iki yönteme de yer verilmiştir.

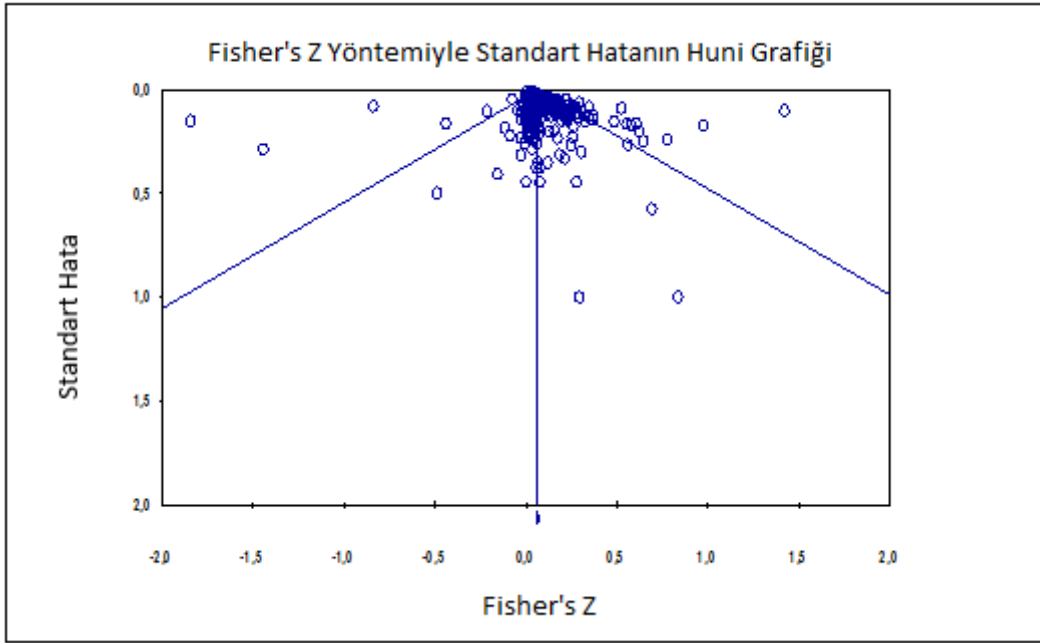
3.2.5.4.1. Funnel Plot (Huni Grafiği) Analizi

Huni grafiği, meta-analize dâhil edilen çalışmaların dağılımını şekil yardımıyla açıklamaktadır.

Huni grafiğine göre, ortaya çıkan şekil huni görünümü taşımaktadır ve çalışmalar huni içinde yer aldıkları sürece çalışmada yayın yanlılığı olduğundan söz edilmemektedir. Fakat bazı çalışmalar, huni dışında dağılım göstermektedir ve bu çalışmalar da muhtemel bir yayın yanlılığı oluşturmaktadır.

Şekil 8, çalışmaların dağılımını noktalar aracılığıyla göstermektedir:

Şekil 8. Huni Grafiği



Şekil 8'de görülen huni grafiğinde, etki büyüklüğü yatay (X) ekseninde, örneklem büyüklüğü ya da varyans dikey (Y) ekseninde gösterilmektedir.

Çalışmada kullanılan örneklem sayısı büyük olduğu için, noktalar huni grafiğinin üstüne doğru ve genel etki büyüklüğü çevresinde toplanmıştır. Huni grafiği analizinde, bireysel çalışmaların hepsinin huni çizgilerinin içinde olması beklenmektedir. Ortadaki çizgi genel etkiyi ifade etmektedir ve bireysel çalışmaların bu çizgi etrafında toplanması gerekir.

Huni içinde olmayan çalışmalar yayın yanlılığına neden olabilir. Analizde kullanılan bireysel çalışmaların büyük çoğunluğu huni çizgilerinin içinde yer aldığından dolayı, çalışmanın güvenilir olduğunu söylemek mümkündür.

3.2.5.4.2. Begg ve Mazumdar Sıra Korelasyonu

Yayın yanlılığının yorumlanmasının mümkün olmadığı ya da emin olamadığımız durumlarda yayın yanlılığı istatistiklerini kullanmak faydalı olmaktadır. Bunlardan en önemlisi Begg ve Mazumdar sıra korelasyonudur.

Huni grafiği analizi ile yayın yanlılığının olmadığı Şekil 8 yardımı ile anlaşılrsa da, Begg ve Mazumdar sıra korelasyonu, gerekli hesaplamaları yaparak net bir sonuç elde edilmesine yardımcı olmaktadır.

Tablo 6, Begg ve Mazumdar sıra korelasyonuna ilişkin hesaplamaları açıkça göstermektedir:

Tablo 6. Begg ve Mazumdar Sıra Korelasyonu

Begg ve Mazumdar Sıra Korelasyonu	
Kendall's S İstatistikleri (P-Q)	945,000000
Kendall's Tau (süreklilik düzeltmesi olmadan)	
Tau	0,05154
Tau için z-değeri	1,06151
p-değeri (1-kuyruklu)	0,14423
p-değeri (2-kuyruklu)	0,28846
Kendall's Tau (süreklilik düzeltmesi ile)	
Tau	0,05148
Tau için z-değeri	1,06039
p-değeri (1-kuyruklu)	0,14448
p-değeri (2-kuyruklu)	0,28897

Yayın yanlılığının net bir şekilde anlaşılması için en kesin yol Tau-kare katsayısıdır. Tau-kare katsayısı (τ^2), çalışmalar arasındaki varyansı temsil eder. Diğer bir

deyişle, her çalışma için gerçek etki büyüklüğü bilindiği ve bu etki büyüklüklerinin varyansı hesaplandığı takdirde, hesaplanan bu varyans τ^2 olacaktır.

Tau-karenin hesaplanmasında DerSimonian ve Laird yöntemi kullanılmaktadır. Bu yöntem ile değişkenler, aşığıdaki şekilde hesaplanmaktadır (Borenstein ve ark., 2009:114):

$$T^2 = \frac{Q - df}{C}$$

Yukarıdaki Q değeri,

$$Q = \sum_{i=1}^k W_i Y_i^2 - \frac{(\sum_{i=1}^k W_i Y_i)^2}{\sum_{i=1}^k W_i}$$

$$df = k - 1$$

şeklinde hesaplanmaktadır. “k” çalışma sayısıdır ve;

$$C = \sum W_i - \frac{\sum W_i^2}{\sum W_i}$$

formülü ile hesaplanmaktadır.

Bu istatistikte Tau katsayısının 1,00’a yakın olması beklenmektedir. Tablo 6 incelendiğinde, Tau katsayısının 0,05154 olduğu görülmektedir.

Begg ve Mazumdar sıra korelasyonunda, iki kuyruklu p-değerinin anlamlı bir fark yaratmaması, diğer bir ifadeyle p-değerinin 0,05’ten büyük olması beklenmektedir. Tablo 6 incelendiğinde, p-değerinin 0,28846 olduğu görülmektedir.

p değerinin 0,05’ten büyük olması ($p > \alpha$ ve $\alpha = 0,05$) ile çalışmanın yayın yanlılığına sahip olmadığı anlaşılmaktadır.

3.2.5.5. Heterojenlik Analizi

Meta-analizin gücü ile ilgili yapılan bu testlerden sonra, hangi modelin kullanılacağına karar verilmelidir. Meta-analizde sabit etki modeli ya da tesadüfi etki modellerinden hangisinin seçileceğine karar vermek için Heterojenlik testi yapılmaktadır.

Tablo 7’de Heterojenlik analizine ait bulgular verilmiştir:

Tablo 7. Heterojenlik Testi

Model	Etki Büyüklüğü ve % 95 Güven Aralığı				Null Testi (2-Kuyruklu)		Heterojenlik			
Model	Çalışma Sayısı	Ort. Değer	Alt Limit	Üst Limit	Z-değeri	P-değeri	Q-değeri	df(Q)	P-değeri	I ²
Sabit	192	0,063	0,054	0,072	13,656	0,000	842,488	191	0,000	77,329
Tesadüfi	192	0,101	0,078	0,124	8,424	0,000				

Heterojenlik testi sonucunda, CMA tarafından sabit ve tesadüfi etki modeline ait büyüklükler ve diğer değerler karşımıza çıkmaktadır. Bu değerlerden en önemlileri Q-değeri (Q-value) ve p-değeri (p-value)’dir. Heterojenliği test etmek için bu iki değerden birine bakılması yeterlidir. Bu durumda, Ek 4’de gösterilen χ^2 tablosundan df değerine karşılık gelen Q-değeri test edilebilir. Ek 4’e bakıldığında Q-değeri 223,160 olarak bulunur. Heterojenlik testi sonucunda karşımıza çıkan Q-değeri 842,488’dir. χ^2 tablosundaki Q-değeri, Heterojenlik testi sonucunda elde edilen değerden küçük olduğu için çalışmanın heterojen olduğu söylenebilir.

İkinci olarak ise, p-değerine bakılarak meta-analiz modeli hakkında bilgiye ulaşmak mümkündür. Buradaki 192 çalışmaya ait Heterojenlik testi sonucunda p-değeri 0,000 olarak hesaplanmıştır.

p-değerinin 0,05'ten küçük olması ($\rho < \alpha$ ve $\alpha = 0,05$) nedeniyle çalışmalar arasında anlamlı bir fark olduğu, bu nedenle çalışmaların heterojen olduğu söylenebilir. Bu durumda da genel etkinin tesadüfi etki modeline göre hesaplanması gerekmektedir.

3.2.5.6. Genel Etki Büyüklüğü Analizi

Model seçiminden sonra tesadüfi etki modeline göre genel etki analiz sonuçlarına ilişkin değerler hesaplanmıştır. Bireysel çalışmalara ait etki büyüklükleri hesaplanmasında korelasyon katsayıları (r), Fisher's Z 'ye dönüştürülerek işlem yapılmıştır. Ancak, meta-analizde genel etki ve güven aralığı gibi sonuçlar, sunum için tekrar korelasyonlara dönüştürülmektedir. Z 'nin r 'ye dönüştürülmesi için kullanılan formül aşağıdaki gibidir (Borenstein ve ark., 2009:42):

$$r = \frac{e^{2Z} - 1}{e^{2Z} + 1}$$

Çalışmada genel etki büyüklüğü hesaplamasında kullanılan korelasyon analizi, elde edilen sonuca göre KSP-FP ilişkisinin düzeyi hakkında bilgi vermektedir. Bunun için de, analiz sonucunda elde edilen değer yorumlanmasına ihtiyaç vardır.

Cohen (1988:427) tarafından korelasyon sonuçları ve yorumlanmasına ilişkin değerler Tablo 8'de gösterilmektedir:

Tablo 8. Korelasyon (r) Değerlerine ilişkin Yorumlamalar

Korelasyon	Negatif	Pozitif
Düşük	-0,29 ile -0,10	0,10 ile 0,29
Orta derecede	-0,49 ile -0,30	0,30 ile 0,49
Yüksek	-0,50 ile -1,00	0,50 ile 1,00

Kaynak: Cohen (1988:427)

Genel etki hesaplamasına ilişkin sonuçlar Ek 3'de gösterilmiştir. Ek 3 incelendiğinde, analize dâhil edilen çalışmaların tesadüfi etki modeline göre, %95 güven aralığında genel etki katsayısı 0,101 olarak hesaplanmıştır.

Genel etki büyüklüğü analizinde elde edilen sonuç, Tablo 8 aracılığıyla yorumlanmaktadır. Buna göre Kurumsal Sosyal Performans, Finansal Performansı olumlu yönde, küçük düzeyde etkilemektedir.

Meta-analize dâhil edilen çalışmaların çoğunluğu aralarında pozitif ilişki bulunduğunu belirtmekte iken, bu ilişkinin çok güçlü bir ilişki olmadığı analiz yardımıyla söylenebilir. Çalışmalara ait alt limit, üst limit, korelasyon, Z-değeri ve p-değerlerine Ek 3'e bakarak ulaşmak mümkündür.

Çalışmada tesadüfi etki modeline göre çıkan sonuçlara göre, alt limit 0,078 ve üst limit 0,124 olarak bulunmuştur. Bu kavramlar arasındaki ilişki hesaplanırken, 23 çalışmada negatif ilişki bulunmuştur. Negatif çalışma sayısının az olmasına rağmen, KSP-FP arasında güçlü bir ilişki bulunamamıştır. Bunun nedenlerinden biri, ilişkinin negatif olduğunu gösteren çalışmaların etki büyüklüklerinin diğer çalışmaları etkileyecek güçte olması olabilir.

SONUÇ

Bu araştırmada, 1972 ve 2014 yılları arasında yapılan Kurumsal Sosyal Performansın Finansal Performans üzerindeki etkisine ilişkin çalışmaların meta-analizini yapmak ve ortalama etki büyüklüğünü belirlemek amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda, Fisher's Z yöntemiyle etki büyüklükleri birleştirilmiştir. Tesadüfi etki modelinde genel etki büyüklüğü hesaplanması için ise, korelasyon analizinden faydalanılmıştır.

Araştırmanın alt amaçları doğrultusunda gerçekleştirilen analizlere göre aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

- 1) KSP-FP ilişkisini araştırmak için analize alınan 192 çalışmanın yıllarına ait frekans dağılımı incelenmiştir.

Araştırma kapsamında, en fazla 1997 yılında yapılan çalışmaların analize dâhil edildiği grlmştir. Bu sırayı 2014 yılındaki çalışmalar takip etmiştir. Buna göre, KSP ve FP arasındaki ilişkinin incelenmesi uzun yıllar boyunca literatürde önemli yer tutmuştur.

- 2) Analize dâhil edilen çalışmaların etki büyüklükleri Fisher's Z yöntemine göre hesaplanmıştır.

Hesaplamalar sonucunda, çoğu alışma KSP ve FP arasındaki ilişkinin pozitif yönde olduğunu göstermektedir. Etki büyüklüğü en büyük olan çalışma 1,422 iken, en kk olan çalışma -1,842 olarak bulunmuştur.

- 3) Etki büyüklüklerinin hesaplanmasının ardından çalışmaların hassasiyetini ölçmek amacıyla çalışma ağırlıkları hesaplanmıştır ve etki büyüklükleri diyagram üzerinde gösterilmiştir.

Çalışma ağırlığının en büyük değeri 0,98 olarak hesaplanmakta iken, en düşük olan ağırlık 0,01 olarak bulunmuştur. Ek 2'de gösterilen etki büyüklükleri diyagramı ise, kareler yardımıyla ilişkiyi açıklamak için görsel bir anlatım sunmaktadır.

- 4) Meta-analize dâhil edilen çalışmaların yanlılığını ölçmek amacıyla Funnel Plot (Huni Grafiği) ve Begg ve Mazumdar sıra korelasyonundan yararlanılmıştır.

Huni grafiği, çalışmaların dağılımı hakkında görsel bir ifadeye yer verirken, Begg ve Mazumdar sıra korelasyonu sayısal ifadeler kullanarak daha net bir hesaplama yapmaktadır. Bu iki analiz sonucunda da yayın yanlılığına ulaşılmamıştır.

- 5) Çalışmalarda kullanılan iki modelden hangisinin seçileceğini belirlemek amacıyla Heterojenlik Testi yapılmıştır.

Bu analiz sonucunda, p-değerine ve Q-değerine bakılarak, çalışmaların homojen dağılım göstermediği, bir diğer ifadeyle çalışmalar arasında anlamlı farkın olduğu tespit edilmiş ve genel etkinin Tesadüfi Etki Modeline göre hesaplanmasına karar verilmiştir.

- 6) Meta-analizin son aşaması genel etki büyüklüğünün hesaplanmasıdır. Bu etkiyi hesaplamak için Fisher's Z ile elde edilen etki büyüklükleri, korelasyon hesaplamasında kullanılan r'ye dönüştürülmüştür.

Genel etki büyüklükleri hesaplanması ile Kurumsal Sosyal Performans ve Finansal Performans arasındaki ilişki küçük düzeyde ve pozitif olarak bulunmuştur ($r=0,101$). Analize dâhil edilen ve KSP-FP arasındaki ilişkinin küçük düzeyde ve pozitif olduğunu gösteren benzer çalışmalar da bulunmaktadır.

192 çalışmanın korelasyon sonuçları incelendiğinde yedi çalışma ile bu çalışmada ortaya çıkan korelasyon değeri açısından benzerlik görülmektedir ve bu çalışmalar Tablo 9'da gösterilmektedir:

Tablo 9. Analize Dâhil Edilen Benzer Çalışmaların Sonuçlarının Bulguları

Çalışmanın Yazar(lar)ı	Çalışma Yılı	Korelasyon
Freedman & Stagliano	1991	0,129
Dooley & Lerner	1994	0,123
Hart & Ahuja	1996	0,126
Sharfman	1996	0,121
Waddock & Graves	1997	0,117
Johnson & Greening	1999	0,112
Brown, Helland & Smith	2006	0,125

Bu çalışmalara bakıldığında, 1990'lı yıllarda yapılan çalışmalar ile bu uygulama arasındaki sonuçlar açısından benzerlik bulunduğu görülmektedir.

Tablo 9'da yer alan çalışma bulguları, bu çalışmada ortaya çıkan sonuç ile en yakın benzerlik gösteren yedi çalışmayı içermektedir. Fakat daha önce Tablo 8'de verilen değerler göz önüne alındığında, KSP-FP ilişkisinde küçük düzeyde pozitif ilişki bulan altmış iki çalışma vardır ($0,10 < r < 0,29$). Kısaca, yukarıda gösterilen yedi çalışma dışında, elli beş çalışmanın sonucu da bu çalışma ile benzerlik göstermektedir.

Meta-analiz çalışması esnasında bazı güçlüklerle karşılaşmaktadır. Bu güçlüklerden biri, araştırmaya dâhil edilecek çalışma bulma sorunudur. Bir meta-analiz çalışması için sadece ülkemizde yapılan çalışmalara ulaşmak yeterli olmamakta, aynı zamanda yurt dışında yapılan çalışmaların da analize dâhil edilmesi daha objektif ve yansız sonuçlar vermesi açısından önem taşımaktadır. Ancak yurt dışında yapılan çalışmalara sınırlı ulaşımın olması bu durumu güçleştirmektedir. En azından İngilizce yayımlanan çalışmaların ortak bir veri tabanında toplanması meta-analiz çalışmaları için beklenen bir durumdur.

Bu konuda yapılan çalışmaların meta-analitik bir çalışma için yeterli olmasına rağmen çalışmaların devam etmesi faydalı olacaktır; çünkü çalışma sayısındaki artış

Kurumsal Sosyal Performansın Finansal Performans üzerindeki etkililiği hakkında daha net bilgilere ulaşılmamasını sağlayacaktır.

Glass (1976:4)'a göre, sosyal ve davranış bilimlerinde tek bir deneyin ya da çalışmanın yeterince kesin cevaplar sağladığı seyrek olarak gerçekleşmektedir. Bu açıdan, benzer araştırma sorularını açıklayan çalışmaların sentezi ve bütünleştirilmesi önem kazanmaktadır. Bu düşünceden hareketle meta-analitik çalışmaların daha fazla kullanılmasının alana ve bilime katkıda bulunacağı söylenebilir.

Karşılaşılan problemlerden bir diğeri de, ulaşılan çalışmalardaki verilerin sunulmasında bir standart olmamasıdır. Çalışmalar kodlanırken bazı verilere ulaşmak konusunda güçlüklerle karşılaşmıştır. Bu tip zorlukların aşılması için özellikle tez çalışmalarında verilerin, yöntemin, sürenin daha standart şekilde raporlanması önerilebilir.

Meta-analitik çalışmalarda araştırmacıya sıkıntı yaratan konuların başında ülkemizde yapılmış çalışmalara ulaşma problemi gelmektedir. Yabancı kaynaklara, belli başlı veri tabanları (ScienceDirect, EBSCO, JSTOR vb.) sayesinde çok daha kolay ulaşılmaktadır. Çalışma, ulusal literatürde yayınların artması ile sadece ülkemizdeki çalışmalar dâhil edilerek de yapılabilir.

Bu kavramların arasındaki ilişkinin incelenmesinde en çok kullanılan korelasyon analizi olmasına rağmen, başka yöntemlerle de KSP-FP ilişkisi hesaplanabilir. Literatür incelendiğinde, Kurumsal Sosyal Performansın Finansal Performans üzerindeki etkisinin incelenmesinde farklı etki büyüklüklerine sahip oldukları görülmektedir. Bu noktada farklı sonuçlara ulaşılmamasının nedeni araştırılabilir.

Çalışmada kullanılan meta-analiz yöntemi, KSP-FP ilişkisinde genel bir kanıya varmak açısından önemlidir. Daha çok tıp ve psikolojide kullanılan meta-analizin, finans başta olmak üzere farklı sosyal bilim alanlarında da uygulamasının mümkün olduğunu

söyleyebiliriz. Bundan sonra yapılacak çalışmaların artması ile meta-analizi birçok uygulamada karşımıza çıkabilir.

KAYNAKÇA

- Abate, J. A., Grant, J. L., & Stewart, G. B. (2004). The EVATM style of investing: Emphasizing the fundamentals of wealth creation. *The Journal of Portfolio Management*, 30(4), 61-72.
- Abbott, W. F., & Monsen, R. J. (1979). On the measurement of corporate social responsibility: Self-reported disclosures as a method of measuring corporate social involvement. *Academy of Management Journal*, 22(3), 501-515.
- Abernethy, M. A., Bouwens, J., & Lent, L. V. (2004). Determinants of control system design in divisionalized firms. *The Accounting Review*, 79(3), 545-570.
- Açikel, C. (2009). Meta-analiz ve kanıta dayalı tıptaki yeri. *Klinik Psikofarmakoloji Bülteni*, 19(2), 164-172.
- Adams, M., & Hardwick, P. (1998). An analysis of corporate donations: United Kingdom evidence. *Journal of Management Studies*, 35(5), 641-654.
- Agle, B. R., Mitchell, R. K., & Sonnenfeld, J. A. (1999). Who matters to CEOs? An investigation of stakeholder attributes and salience corporate performance, and CEO values. *Academy of Management Journal*, 42(5), 507-525.
- Akal, Z. (2005). *İşletmelerde performans ölçüm ve denetimi: Çok yönlü performans göstergeleri*. Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları.
- Akgöz, S., Ercan, İ., & Kan, İ. (2004). Meta-analizi. *Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*, 30(2), 107-112.

- Aktan, C. C. (Ed.). (2007). *Kurumsal sosyal sorumluluk*. İstanbul: İktisadi Girişim ve İş Ahlakı Derneği Yayını.
- Alexander, G. J., & Buchholz, R. A. (1978). Corporate social performance and stock market performance. *Academy of Management Journal*, 21(3), 479-486.
- Alexander, J. W., & Alan, R. W. (1985). The fit between technology and structure as predictor of performance. *Academy of Management Journal*, 28(4), 844-859.
- Ali, I., & Ali, J. H. (2005). The effects of the interaction of technology, structure, and organizational climate on job satisfaction. *Sunway Academic Journal*, 2, 23-32.
- Allouche, J., & Laroche, P. (2005). A meta-analytical investigation of the relationship between corporate social and financial performance. *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, 57(1), 18-40.
- Alp, A., Demirgüneş, K., Ban, Ü., & Öztürk, M. B. (2009). Ekonomik katma değer (EVA) bakış açısıyla finanslama kararları. *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(2), 59-82.
- Amaratunga, D., & Baldry, D. (2002). Moving from performance measurement to performance management. *Facilities*, 20(5-6), 217-223.
- Amihud, Y., Mendelson, H., & Pedersen, L. H. (2005). Liquidity and asset prices. *Foundations and Trends in Finance*, 1(4), 269-364.
- Anca, C. E., & Roderick, B. (2007). The influence of brand image and company reputation where manufacturers market to small firms: A customer value perspective. *Industrial Marketing Management Journal*, 36(2), 230-240.

- Andersen, M. L., & Olsen, L. (2011). Corporate social and financial performance: A canonical correlation analysis. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal, 15*(2), 17-33.
- Anderson, J. C., & Frankle, A. W. (1980). Voluntary social reporting: An iso-beta portfolio analysis. *Accounting Review, 55*(3), 467-479.
- Anlesinya, A., Ahinsah, J., Bawa, F., Appoh, E. W., & Bukari, Z. (2014). The effect of corporate social responsibility on financial performance of MTN Ghana limited. *International Journal of Thesis Projects and Dissertations, 2*(1), 1-8.
- Antoncic, B., & Hisrich, R. D. (2001). Entrepreneurship: construct refinement and cross-cultural validation. *Journal of Business Venturing, 16*(5), 495-527.
- Arafat, M. Y., Warokka, A., Abdullah, H. H., & Septian, R. R. (2012). The triple bottom line effect on emerging market companies: A test of corporate social responsibility and firm value relationship. *Journal of Southeast Asian Research, 2012*(2012), 1-15.
- Arvey, R. D., Carter, G. W., & Buerkley, D. K. (1991). Job Satisfaction: Dispositional and situational influences. In C. L. Cooper & I. T. Robertson (Eds.), *International review of industrial and organizational psychology* (pp. 359-383). New York: Wiley.
- Ashforth, B. E., & Gibbs, B. W. (1990). The double-edge of organizational legitimation. *Organization Science, 1*(2), 177-193.
- Asmundson, P., & Foerster, S. R. (2001). Socially responsible investing: Better for your soul or your bottom line? *Canadian Investment Review, 14*(4), 20-34.

- Atkinson, A. A., Kaplan, R. S., & Young, S. M. (2004). *Management accounting*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Aupperle, K. E., Carroll, A. B., & Hatfield, J. D. (1985). An empirical examination of the relationship between corporate social responsibility and profitability. *Academy of Management Journal*, 28(2), 446-463.
- Aupperle K. E., & Pham, D. V. (1989). An expanded investigation into the relationship of corporate social responsibility and financial performance. *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 2(4), 263-274.
- Ay, Ü. (2003). *İşletmelerde etik ve sosyal sorumluluk*. Adana: Nobel Kitabevi.
- Aydede, C. (2007). *Yükselen trend sosyal sorumluluk*. İstanbul: MediaCat Kitapları.
- Aydeniz, E. Ş. (2009). Makroekonomik göstergelerin firmaların finansal performans ölçütleri üzerindeki etkisinin ölçülmesine yönelik bir araştırma: İMKB'ye kote gıda ve içecek işletmeleri üzerine bir uygulama. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 23(2), 263-277.
- Aygören, H., & Akyer, H. (2013). Etkin portföylerin belirlenmesinde veri-aralığı, hisse senedi sayısı ve risk düzeyi faktörlerinin etkisi. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 5(2), 9-17.
- Balabanis, G., Phillips, H. C., & Lyall, J. (1998). Corporate social responsibility and economic performance in the top British companies: Are they linked? *European Business Review*, 98(1), 25-42.
- Barnett, M. L., Jermier, J. M., & Lafferty, B. A. (2006). Corporate reputation: The definitional landscape. *Corporate Reputation Review*, 9(1), 26-38.

- Barnett, M. L., & Salomon, R. M. (2006). Beyond dichotomy: The curvilinear relationship between social responsibility and financial performance. *Strategic Management Journal*, 27(11), 1101-1122.
- Barth, M. E., & McNichols, M. F. (1995). Estimation and market valuation of environmental liabilities relating to Superfund sites. *Journal of Accounting Research*, 32, 177-209.
- Baskan, T. D. (2006). *Kurumsal yönetimde güven ve sigorta şirketlerinde uygulama*. Yayınlanmış yüksek lisans tezi, Kırıkkale Üniversitesi, Kırıkkale.
- Başaran, İ. E. (1991). *Örgütsel Davranış*. Ankara: Gül Yayınevi.
- Bauer, R., Derwall, J., & Otten, R. (2007). The ethical mutual fund performance debate: New evidence from Canada. *Journal of Business Ethics*, 70(2), 111-124.
- Bauer, R., Koedijk, K., & Otten, R. (2005). International evidence on ethical mutual fund performance and investment style. *Journal of Banking and Finance*, 29(7), 1751-1767.
- Bausch, A., & Schwenker, B. (2009). *Handbook utility management*. Heidelberg: Springer Publishing.
- Bayrakdaroğlu, A., & Ege, İ. (2007a, Mayıs-Haziran). *Performans ölçümünde alternatif bir yöntem, yatırımın nakit akım kârlılığı (CFROI) ve halka açık turizm şirketleri üzerine bir uygulama*. VI. Anadolu İşletmecilik Kongresinde sunulan bildiri, Kırıkkale Üniversitesi, Kırıkkale.
- Bayrakdaroğlu, A., & Ege, İ. (2007b). Teknolojik gelişme, İMKB ve NASDAQ'da işlem gören teknoloji şirketlerinin finansal analizi. *Kilis İ.İ.B.F. Dergisi*, 1(1), 84-100.

- Baysal, M. E. (1999). *Veri zarflama analizi ile orta öğretimde performans ölçümü*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Belkaoui, A. (1976). The impact of the disclosure of the environmental effects of organizational behavior on the market. *Financial Management*, 5(4), 26-31.
- Belkaoui, A., & Karpik, P. G. (1989). Determinants of the corporate decision to disclose social information. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 2(1), 36-51.
- Bello, Z. Y. (2005). Socially responsible investing and portfolio diversification. *Journal of Financial Research*, 28(1), 41-57.
- Benn, S., Dunphy, D., & Griffiths, A. (2006). Enabling change for corporate sustainability: An integrated perspective. *Australasian Journal of Environmental Management*, 13(3), 156-165.
- Berman, S. L., Wicks, A. C., Kotha, S., & Jones, T. M. (1999). Does stakeholder orientation matter? The relationship between stakeholder management models and the firm financial performance. *Academy of Management Journal*, 42(5), 488-506.
- Bitrak, İ. A. (2010). *Türkiye'deki makro ekonomik verilerin İMKB'de işlem gören hisse senetleri getirileri üzerine etkisinin arbitraj fiyatlama modeli ile analizi*. Yayınlanmış yüksek lisans tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.
- Bilgin, K. U. (2004). Performans yönetiminde insan kaynağı planlaması. *Amme İdaresi Dergisi*, 37(2), 123-147.

- Blacconiere, W. G., & Northcut, W. D. (1997). Environmental information and market reactions to environmental legislation. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 12(2), 149-178.
- Blackburn, V. L., Doran, M., & Shrader, C. B. (1994). Investigating the dimensions of social responsibility and the consequences for corporate financial performance. *Journal of Managerial Issue*, 6(2), 195-212.
- Blenkinsop, S., & Burns, N. D. (1991, September). *Performance measurement as an integrating factor in manufacturing enterprises*. Paper presented at the 7th National Conference on Manufacturing Research, Hertfordshire, U.K.
- Boaventura, J. M. G., da Silva, R. S., & Bandeira-de-Mello, R. (2012). Corporate financial performance and corporate social performance: Methodological development and the theoretical contribution of empirical studies. *Revista Contabilidade & Finanças*, 23(60), 232-245.
- Bollen, N. P. B. (2007). Mutual fund attributes and investor behavior. *Journal Of Financial And Quantitative Analysis*, 42(3), 683-708.
- Bolton, T. (1997). *Human resource management: An introduction*. Massachusetts: Blackwell Publishers.
- Bontis, N., Dragonetti N. C., & Roos, G. (1999). The knowledge toolbox: A review of the tools available to measure and manage intangible resources. *European Management Journal*, 17(4), 391-402.
- Borenstein, M., Hedges, L. V., Higgins, J. P., & Rothstein, H. R. (2009). *Introduction to meta-analysis*. West Sussex: John Wiley & Sons.

- Bosch, J. C., & Lee, I. (1994). Wealth effects of food and drug administration (FDA) decisions. *Managerial and Decision Economics*, 15(6), 589-599.
- Bowen, H. R. (1953). *Social responsibilities of the businessman*. New York: Harper & Row.
- Bowman, E. H. (1978). Strategy, annual reports, and alchemy. *California Management Review*, 20(3), 64-71.
- Bowman, E. H., & Haire, M. (1975). A strategic posture toward corporate social responsibility. *California Management Review*, 18(2), 49-58.
- Bragdon, J. H., & Marlin, J. A. T. (1972). Is pollution profitable? *Risk Management*, 19(4), 9-18.
- Brammer, S., Brooks, S., & Pavelin S. (2006). Corporate social performance and stock returns: UK evidence from disaggregate measures. *Financial Management*, 35(3), 97-116.
- Brammer, S., & Millington, A. (2004). The development of corporate charitable contributions in the UK: A stakeholder analysis. *Journal of Management Studies*, 41(8), 1411-1434.
- Brammer, S., Williams, G., & Zinkin, J. (2006). Religion and attitudes to corporate social responsibility in a large cross-country sample. *Journal Business Ethics*, 71(3), 229-243.
- Brown, B., & Perry, S. (1994). Removing the financial performance halo from Fortune's "Most admired" companies. *Academy of Management Journal*, 37(5), 1347-1359.

- Brown, W. O., Helland, E., & Smith J. K. (2006). Corporate philanthropic practices. *Journal of Corporate Finance*, 12(2), 855-877.
- Buehler, V. M., & Shetty, Y. K. (1976). Managerial response to social responsibility challenge. *Academy of Management Journal*, 19(1), 66-78.
- Burns, N., & Grove, S. K. (2009). *The practice of nursing research: Appraisal, synthesis, and generation of evidence*. Philadelphia: Saunders.
- Büyüköztürk, Ş., Kılıç Çakmak, E., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş., & Demirel, F. (2008). *Bilimsel araştırma yöntemleri*. Ankara: Pegem Akademi Yayınları.
- Calantone, J. R., Çavuşlugil, S. T., & Zhao, Y. (2002). Learning orientation, firm innovation capability, and firm performance. *Industrial Marketing Management*, 31(6), 515-524.
- Callan, S. J., & Thomas, J. M. (2009). Corporate financial performance and corporate social performance: An update and reinvestigation. *Corporate Social Responsibility & Environmental Management*, 16(2), 61-78.
- Carroll, A. B. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate performance. *Academy of Management Review*, 4(4), 497-505.
- Carroll, A. B. (1991). The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders. *Business Horizons*, 34(4), 39-48.
- Carroll, A. B. (1999). Corporate social responsibility: Evolution of a definitional construct. *Business & Society*, 38(3), 268-295.
- Carter, C. R., Kale, R., & Grimm, C. M. (2000). Environmental purchasing and firm performance: An empirical investigation. *Transportation Research*, 36(3), 219-228.

- Carton, R. B., & Hofer, C. W. (2006). *Measuring organizational performance: Metrics for entrepreneurship and strategic management research*. Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Chand, M. (2006). The relationship between corporate social performance and corporate financial performance: Industry type as a boundary condition. *The Business Review, 5(1)*, 240-245.
- Chauvin, K. W., & Guthrie, J. P. (1994). Labor market reputation and the value of the firm. *Managerial and Decision Economics, 15(6)*, 543-552.
- Chen, K. H., & Metcalf, R. W. (1980). The relationship between pollution control record and financial indicators revisited. *Accounting Review, 55(1)*, 168-177.
- Chen, M. J. (1996). Competitor analysis and interfirm rivalry: Toward a theoretical integration. *Academy of Management Review, 21(1)*, 100-134.
- Cheng, B., Ioannou, I., & Serafeim, G. (2014). Corporate social responsibility and access to finance. *Strategic Management Journal, 35(1)*, 1-23.
- Cheung, P., & Mak, W. (2010). *The relation between corporate social responsibility disclosure and financial performance: Evidence from the commercial banking industry*. Published master's thesis, University of Simon Fraser, Burnaby, Canada.
- Choi, J. S., Kwak, Y. M., & Choe, C. (2010). Corporate social responsibility and corporate financial performance: Evidence from Korea. *Australian Journal of Management, 35(3)*, 291-311.
- Chong, V. R., & Chong, K. M. (2002). Budget goal commitment and informational effect of budget participation performance: A structural equation modeling approach. *Behavioral Research in Accounting, 14(1)*, 65-86.

- Christmann, P. (2000). Effects of “Best practices” of environmental management on cost advantage: The role of complementary assets. *Academy of Management Journal*, 45(4), 663-680.
- Clarkson, M. B. E. (1995). A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance? *Academy of Management Review*, 20(1), 92-117.
- Clemens, B. (2006). Economic incentives and small firms: Does it pay to be green? *Journal of Business Research*, 59(4), 492-500.
- Cochran, P. L., & Wood, R. A. (1984). Corporate social responsibility and financial performance. *Academy of Management Journal*, 27(1), 42-56.
- Cochran, W. G. (1954). Some methods for strengthening the common χ^2 tests. *Biometrics*, 10(4), 417-451.
- Cohen, J. (1988). Set correlation and contingency tables. *SAGE Journals*, 12(4), 425-434.
- Cohen, L., Manion, L., & Morrison, K. (2007). *Research methods in education*. New York: Routledge.
- Comincioli, N., Poddi, L., & Vergalli, S. (2012). Corporate social responsibility and firms' performance: A stratigraphical analysis. In G. Sammarco (Ed.), *Economy and Society Series* (pp. 1-33). Milano: Nota di Lavoro.
- Conine, T. E., & Madden, G. P. (1986). Corporate social responsibility and investment value: The expectational relationship. In W. K. Guth (Ed.), *Handbook of Business Strategy: 1986/1987 Yearbook*. Boston: Warren, Gorham & Lamont.
- Cooper, H., Hedges, L. V., & Valentine, J. C. (2009). *The handbook of research synthesis and meta-analysis*. New York: Russell Sage Foundation.

- Cormican, K., & O’Sullgvan, D. (2004). Auditing best practice for effective product Innovation management. *Technovation*, 24(10), 819-829.
- Cornell, B., & Shapiro, A. C. (1987). Corporate stakeholders and corporate finance. *Financial Management*, 16(1), 5-14.
- Cornett, M. M., Erhemjamts, O., & Tehranian, H. (2014, January). *Corporate social responsibility and its impact on financial performance: Investigation of U.S. Commercial Banks*. Paper presented at the Bentley University Research Council’s Research Colloquium on the topic of “Responsible Innovation: Environmental Sustainability, Financial Accountability, and Information and Communication (ICT) Ethics, Waltham, Massachusetts, USA.
- Cottrill, M. T. (1990). Corporate social responsibility and the marketplace. *Journal of Business Ethics*, 9(9), 723-729.
- Cui, H., & Mak, Y. T. (2002). The relationship between managerial ownership and firm performance in high R&D firms. *Journal of Corporate Finance*, 8(4), 313-336.
- Cumming, G. (2012). *Understanding the new statistics*. New York: Routledge.
- Çam, H. (2008). *Sağlık işletmelerinde finansal performansın değerlendirilmesi: Karaman Devlet Hastanesi örneği*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Çerik, Ş., & Özarslan, E. (2008). Çalışanların sosyal sorumluluk boyutlarına ilişkin algılamaları: İlaç sektöründe karşılaştırmalı bir uygulama. *Ege Akademik Bakış*, 8(2), 587-604.
- Çıkrıkçı, M., & Daştan, A. (2002). Entelektüel sermayenin temel finansal tablolar aracılığıyla sunulması. *Bankacılar Dergisi*, 43, 18-32.

- Dalton, D. R., Fielding, G. J., Porter, L. W., Spendolini, M. J., & Todor, W. D. (1980). Structure and performance: A critical review. *The Academy of Management Review*, 5(1), 49-64.
- Damodaran, A. (2002). *Investment valuation, tools and techniques for determining the value of any asset*. New York: John Wiley & Sons.
- Davidson, W. N., & Worrell, D. L. (1988). The impact of announcements of corporate illegalities on shareholder returns. *Academy of Management Journal*, 31(1), 195-200.
- Davidson, W. N., & Worrell, D. L. (1992). The effect of product recall announcements on shareholder wealth. *Strategic Management Journal*, 3(6), 467-473.
- Davidson, W. N., Worrell, D., & Cheng, L. T. W. (1994). The effectiveness of OSHA penalties: A stock market-based test. *Industrial Relations*, 33, 283-296.
- Davies, G., Chun, R., da Silva, R. V., & Poper, S. (2003). *Corporate reputation and competitiveness*. New York: Routledge.
- Dawson, B., & Trapp, G. (2004). *Basic and clinical biostatistics*. New York: McGraw-Hill.
- Dean, K. L. (1998). The chicken and the egg revisited: Ties between corporate social performance and the financial bottom line. *The Academy of Management Executive*, 12(2), 99-100.
- DeCoster, J. (2004, September 19). Meta-analysis notes. *Stat-Help*. Retrieved January 15, 2014, from <http://www.stat-help.com/meta.pdf>.

- Delmas, M., Etzion, D., & Nairn-Birch, N. (2013). Triangulating environmental performance: What do environmental ratings really capture? *Academy of Management Perspectives*, 27(3), 255-267.
- Demirci, M. K., & Gümüştekin, G. E. (2009). *İşletmecilik kuram ve uygulama*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Derwall, J., Guenster, N., Bauer, R., & Koedijk, K. (2005). The eco-efficiency premium puzzle. *Financial Analysts Journal*, 61(2), 51-63.
- Derwall, J., & Koedijk, K. (2009). Socially responsible fixed income funds. *Journal of Business Finance & Accounting*, 36(1), 210-229.
- Diltz, D. J. (1995). The private cost of socially responsible investing. *Applied Financial Economics*, 5(2), 69-77.
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
- Dinçer, S. (2014). *Eğitim bilimlerinde uygulamalı meta-analiz*. Ankara: Pegem Akademi.
- Donaldson, T., & Preston, L. E. (1995). The stakeholder theory of the corporation: Concept, evidence and implications. *The Academy of Management Review*, 20(1), 65-91.
- Dooley, R. S., & Lerner, L. D. (1994). Pollution, profits, and stakeholders: The constraining effect of economic performance on CEO concern with stakeholder expectations. *Journal of Business Ethics*, 13(9), 701-711.
- Dowell, G., Hart S., & Yeung, B. (2000). Do corporate global environmental standards create or destroy market value? *Management Science*, 46(8), 1059-1074.

- Duncan, R. B. (1972). Characteristics of organizational environments and perceived environment uncertainty. *Administrative Science Quarterly*, 17(3), 313-327.
- Durlak, J. A. (2010). *Literature reviews and meta analysis*. New York: Springer.
- Ege, İ. (2005, Haziran). *Kobilerde kurumsal yönetimin finansal açıdan öneminin sözlü tarih yöntemiyle analizi*. “KOBİ’lerin Halka Açılması ve Sermaye Piyasaları Üzerindeki Etkileri” Kongresinde sunulan tebliğ, Sermaye Piyasası Kurulu ve Muğla Üniversitesi, Muğla.
- Ege, İ. (2006, June). *The new basel capital accord and corporate governance: Case of Cappadocia*. Paper presented at the Proceedings of II. International Strategic Management Conference: Strategies for Navigating through National, Regional and Global Challenges & Crises, Dedeman Hotel, İstanbul.
- Ege, İ., & Bayrakdaroğlu, A. (2007, June). *Signal for strategic change in financial management: Economic value added (EVA) approach*. Presented at the 3rd International Strategic Management Conference: Advances in Crafting Business Strategies for National and International Markets, Antalya.
- Ege, İ., & Bayrakdaroğlu, A. (2008, Eylül). *Yatırımın nakit akım kârlılığı (CFROI) yöntemi ile İMKB’de işlem gören işletmelerin performanslarının analizi*. Muhan Soysal İşletmecilik Konferansı: İşletmecilikte Yeni Gelişmeler ve Fırsatlar, ODTÜ Kuzey Kıbrıs Kampüsü, Lefkoşa.
- Egger, M., & Smith, G. D. (2001). Uses and abuses of meta-analysis. *Clinical Medicine*, 1(6), 478-84.
- Ehrbar, A. (1998). *EVA: The real key to creating wealth*. New York: John Wiley.
- Ehrhardt, M. C., & Brigham, E. (2011). *Corporate finance: A focused approach*. Ohio: South-Western Cengage Learning.

- Eljelly, A. M. A. (2004). Liquidity-profitability tradeoff: An empirical investigation in an emerging market. *International Journal Of Commerce & Management*, 14(2), 48-61.
- Ellis, P. D. (2012). *The essential guide to effect sizes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ercan, M. K., Öztürk, M. B., & Demirgüneş, K. (2003). *Değere dayalı yönetim ve entellektüel sermaye*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Erdoğan, İ. (1991). *İşletmelerde personel seçimi ve başarı değerlendirme teknikleri*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi.
- Ergene, T. (1999). *Effectiveness of test anxiety reduction programs: A meta analysis review*. Unpublished doctoral dissertation, University of Ohio, Columbus, USA.
- Erkens, D. H., Hung, M., & Matos, P. (2012). Corporate governance in the 2007-2008 financial crisis: Evidence from financial institutions worldwide. *Journal of Corporate Finance*, 18, 1-55.
- Ersen, H. (1997). *Toplam kalite ve insan kaynakları yönetim ilişkisi*. İstanbul: Alfa Yayınları.
- Ersöz, H. Y. (2007). *Türkiye’de kurumsal sosyal sorumluluk anlayışının gelişiminde meslek ve sivil toplum kuruluşlarının faaliyetleri, rol ve önemleri*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- Ertuğrul, M. (2009). Finansal performans ölçümünde dönüşümlerin Türkiye açısından değerlendirilmesi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1), 19-46.

- Esteves, A. M., & Barclay, M. A. (2011). New approaches to evaluating the performance of corporate-community partnerships: A case study from the minerals sector. *Journal of Business Ethics, 103*(2), 189-202.
- Ewen, S. (1996). *PR!: A social history of spin*. New York: Basic Books.
- Fasanya, I. O., & Onakoya, A. B. O. (2013). Does corporate social responsibility improve financial performance of Nigerian firms? Empirical evidence from triangulation analysis. *Acta Universitatis Danubius, 9*(3), 22-36.
- Fauzi, H. (2008). Corporate social and environmental performance: A comparative study of Indonesian companies and multinational companies (MNCs) operating in Indonesia. *Journal of Knowledge Globalization, 1*(1), 81-105.
- Fauzi, H. (2009, October 16). The determinants of the relationship of corporate social performance and financial performance: Conceptual framework. *Social Science Research Network (SSRN)*. Retrieved February 24, 2014, from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1489824.
- Feldman, M. S., & March, J. G. (1981). Information in organizations as signal and symbol. *Administrative Science Quarterly, 26*(2), 171-186.
- Ferrell, O. C., & Friedrich, J. (1994). *Business ethics: Ethical decision making and cases*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Fincham, R., & Rodes, P. (1999). *Principles of organizational behaviour*. Oxford: Oxford University Press.
- Fiore, R., & Lee, L. W. (2014, January). *Corporate social responsibility: An empirical analysis of market value*. Paper presented at the Clute Institute International Academic Conference, Orlando, Florida.

- Fisher, J. (1995). Contingency-based research on management control systems: Categorization by level of complexity. *Journal of Accounting Literature*, 14(1), 24-53.
- Fisher, R. A. (1932). *Statistical methods for research workers*. Edinburgh: Oliver and Boyd.
- Flammer, C. (2013, October 27). Does Corporate Social Responsibility Lead to Superior Financial Performance? A Regression Discontinuity Approach. *Social Science Research Network (SSRN)*. Retrieved January 20, 2014, from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2146282.
- Fogler, H. R., & Nutt, F. (1975). A note on social responsibility and stock valuation. *Academy of Management Journal*, 18(1), 155-160.
- Fombrun, C., Gardberg, N., & Barnett, M. (2000). Opportunity platforms and safety nets: Corporate citizenship and reputational risk. *Business and Society Review*, 105(1), 85-106.
- Fombrun, C., & Shanley, M. (1990). What's in a name? Reputation building and corporate strategy. *Academy of Management Journal*, 33(2), 233-258.
- Fombrun, C., & Van Riel, C. (1997). The reputational landscape. *Corporate Reputation Review*, 1(1), 5-13.
- Freedman, M., & Stagliano, A. J. (1991). Differences in social-cost disclosures: A market test of investor reactions. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 4(1), 68-83.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Boston: Pitman Publishing.

- Freeman, R. E. (1994). The politics of stakeholder theory: Some future directions. *Business Ethics Quarterly*, 4(4), 409-421.
- Friedlob, G. T., & Plewa, F. J. (1996). *Understanding return on investment*. New York: John Wiley & Sons.
- Friedlob, G. T., & Schleifer, L. L. F. (2003). *Essentials of financial analysis*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Friedman, M. (1970). The social responsibility of business is to increase its profits. *New York Times Magazine*, 13, 122-127.
- Frooman, J. (1997). Socially irresponsible and illegal behavior and shareholder wealth. *Business and Society*, 36(3), 221-249.
- Fry, F. L., & Hock, R. J. (1976). Who claims corporate responsibility? The biggest and the worst. *Business and Society Review*, 18, 62-65.
- Fry, F. L., Keim, G. D., & Meiners, R. E. (1982). Corporate contributions: Altruistic or for profit? *Academy of Management Journal*, 25(1), 94-106.
- Fu, G., & Jia, M. (2012). On the reasons for the vexing CSP-CFP relationship: Methodology, control variables, stakeholder groups, and measures the review of 63 studies from 1990s. *International Journal of Business and Management*, 7(12), 130-137.
- Fu, G., Wang, J., & Jia, M. (2012). The relationship between corporate social performance and financial performance: Modified models and their application-evidence from listed companies in China. *Journal of Contemporary Management*, 21, 17-37.

- Fullerton, R. R., McWatters, C. S., & Fawson, C. (2002). An examination of the relationships between JIT and financial performance. *Journal of Operations Management*, 21(4), 383-404.
- Galaskiewicz, J. (1997). An urban grants economy revisited: Corporate charitable contributions in the twin cities, 1979–81, 1987–89. *Administrative Science Quarterly*, 42(3), 445-471.
- Galbreath, J. (2006). Does primary stakeholder management positively affect the bottom line? Some evidence from Australia. *Management Decision*, 44(8), 1106-1121.
- Gapenski, L. C. (1996). Using MVA and EVA to measure financial performance. *Healthcare Financial Management*, 50(3), 50-60.
- Garcia-Castro, R., Ariño, M., & Canela, M. (2010). Does social performance really lead to financial performance? Accounting for endogeneity. *Journal of Business Ethics*, 92(1), 107-126.
- Gardberg, N. A., & Fombrun, C. J. (2006). Corporate citizenship: Creating intangible assets across institutional environments. *Academy of Management Review*, 31(2), 329-346.
- Garriga, E., & Melé, D. (2004). Corporate social responsibility theories: Mapping the territory. *Journal of Business Ethics*, 53(1-2), 51-71.
- Gatewood, R. D., & Carroll, A. B. (1991). Assessment of ethical performance of organizational member: A conceptual framework. *Academy of Management Review*, 16(4), 667-690.
- Gatignon, H., & Xuereb, J. M. (1997). Strategic orientation of the firm new product performance. *Journal of Marketing Research*, 34(1), 77-90.

- Gauthier, C. (2005). Measuring corporate social and environmental performance: The extended life cycle assessment. *Journal of Business Ethics*, 59(1-2), 199-206.
- Gerdin, J., & Greve, J. (2004). Forms of contingency fit in management accounting research: A critical review. *Accounting Organization and Society*, 29(3-4), 303-326.
- Ghalayini, A. M., & Noble, J. S. (1996). The changing basis of performance measurement. *International Journal of Operations and Production Management*, 16(8), 63-80.
- Ghelli, C. (2013). *Corporate social responsibility and financial performance: An empirical evidence*. Published master's thesis, Copenhagen Business School, Frederiksberg, Denmark.
- Giannarakis, G., & Theotokas, I. (2011). The effect of financial crisis in corporate social responsibility performance. *International Journal of Marketing Studies*, 3(1), 2-10.
- Gibson, C. H. (2012). *Financial reporting & analysis: Using financial accounting information*. Ohio: South Western Cengage Learning.
- Glass, G. (1976). Primary, secondary and meta-analysis of research. *Educational Researcher*, 5(10), 3-8.
- Glass, G. V., McGraw, B., & Smith, M. L. (1981). *Meta-analysis in social research*. California: SAGE Publications.
- Goll, L., & Rasheed, A. (2004). The moderating effect of environmental munificence and dynamism on the relationship between discretionary social responsibility and firm performance. *Journal of Business Ethics*, 49(1), 41-54.

- Govindarajan, V. (1988). A contingency approach to a strategy implementation at the business-unit level: Integrating a administrative mechanism with strategy. *Academy of Management Journal*, 31(4), 828-853.
- Govindarajan, V., & Fisher, J. (1988). Congruence between controls and business unit strategy: Implication for business unit performance and managerial job satisfaction. *Academy of Management Proceedings*, 17-21.
- Gössling, T. (2003). The price of morality: An analysis of personality, moral behaviour and social rules in economic terms. *Journal of Business Ethics*, 45(1-2), 121-131.
- Gössling, T., & van Beurden, P. (2008). The worth of values: A literature review on the relation between corporate social and financial performance. *Journal of Business Ethics*, 82(2), 1-18.
- Gössling, T., & Voch, C. (2007). Social role conceptions and CSR policy success. *Journal of Business Ethics*, 74(4), 363-372.
- Gözüyeşil, E. (2012). *Beyin temelli öğrenmenin akademik başarıya etkisi: Bir meta-analiz çalışması*. Yayımlanmış yüksek lisans tezi, Niğde Üniversitesi, Niğde.
- Gözüyeşil, E., & Dikici, A. (2014). Beyin temelli öğrenmenin akademik başarıya etkisi: Bir meta-analiz çalışması. *Kuram ve uygulamada eğitim bilimleri (KUYEB)*, 14(2), 629-648.
- Grant, J. L. (1997). *Foundations of economic value added*. Pennsylvania: New Hope.
- Graves, S. B., & Waddock, S. A. (1994). Institutional owners and corporate social performance. *Academy of Management Journal*, 37(4), 1034-1046.

- Graves, S. B., & Waddock, S. A. (1999). A look at the financial-social performance nexus when quality of management is held constant. *International Journal of Value-Based Management*, 12(1), 87-99.
- Graves, S. B., & Waddock, S. A. (2000). Beyond built to last stakeholder relations in “Built-to-last” companies. *Business and Society Review*, 105(4), 393-418.
- Greenland, S. (1987). Quantitative methods in the review of epidemiological literature. *Epidemiol Reviews*, 9(1), 1-30.
- Gregory, A., Matatko, J., & Luther, R. (1997). Ethical until trust financial performance: Small company effects and fund size effects. *Journal of Business Finance and Accounting*, 24(5), 705-725.
- Griffin, J. J., & Mahon, J. F. (1997). The corporate social performance and corporate financial performance debate: Twenty-five years of incomparable research. *Business and Society*, 36(1), 5-31.
- Groppelli, A. A., & Nikbakht, E. (2006). *Finance*. New York: Barron’s Educational Series.
- Guerard, J. B. (1997). Is there a cost to being socially responsibly in investing? *Journal of Investing*, 6(2), 11-18.
- Gunthorpe, D. L. (1997). Business ethics: A quantitative analysis of the impact of unethical behavior on publicly traded corporations. *Journal of Business Ethics*, 16(5), 537-543.
- Gupta, A. K., & Govindarajan, V. (1982). An empirical examination of linkage between strategy, managerial characteristics and performance. *Academy of Management Proceedings*, 1, 31-35.

- Gupta, A. K., & Govindarajan, V. (1984). Business unit strategy, managerial characteristics, and business unit effectiveness at strategy implementation. *Academy of Management Journal*, 17(1), 25-41.
- Gülcü, A., Tutar, H., & Yeşilyurt, C. (2004). *Sağlık sektöründe veri zarflama analiz yöntemi ile göreceli verimlilik analizi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Hage, J., & Aiken, M. (1970). *Social change in complex organizations*. New York: Random House.
- Hall, P. L., & Rieck, R. (1998). The effect of positive corporate social actions on shareholder wealth. *Journal of Financial and Strategic Decisions*, 11(2), 83-89.
- Hamilton, J. T. (1995). Pollution as news: Media and stock market reactions to the Toxics Release Inventory data. *Journal of Environmental Economics and Management*, 28(1), 98-113.
- Hamilton, S., Jo, H., & Statman, M. (1993). Doing well while doing good? The investment performance of socially responsible mutual funds. *Financial Analysts Journal*, 49(6), 62-66.
- Han, J. K., Kim, N., & Srivasta, R. K. (1998). Market orientation and organizational performance: Is innovation the missing link? *Journal of Marketing*, 62(4), 30-45.
- Hansen, G. S., & Wernerfelt, B. (1989). Determinants of firm performance: The relative importance of economic and organizational factors. *Strategic Management Journal*, 10(5), 399-411.

- Harper, J. T. (2002). The performance of privatized firms in the Czech Republic. *Journal of Banking & Finance*, 26(4), 621-649.
- Harper, R. K., & Adams, S. C. (1996). CERCLA and deep pockets: Market response to the Superfund program. *Contemporary Economic Policy*, 14(1), 107-115.
- Harrison, J. S., & John, C. H. (1996). Managing and partnering with external stakeholders. *Academy of Management Executive*, 10(2), 46-59.
- Hart, S. L., & Ahuja, G. (1996). Does it pay to be green? An empirical examination of the relationship between emission reduction and firm performance. *Business Strategy and the Environment*, 5(1), 30-37.
- Hedesström, T. M., & Biel, A. (2008). *Evaluating companies' social and environmental performance: Current practice and some recommendations* (Tech. Rep. No. 1:38). Göteborg, Sweden: University of Gothenburg, Psychological Report.
- Hedges, L. V., & Olkin, I. (1985). *Statistical methods for meta analysis*. Florida: Academic Press.
- Helland, E., & Smith, J. K. (2004, April). An analysis of corporate philanthropic practice. *Claremont McKenna College (CMC)*. Retrieved January 16, 2014, from <http://www.cmc.edu/fei/papers/pdf/2004-03.pdf>.
- Hersch, J. (1991). Equal employment opportunity law and firm profitability. *Journal of Human Resources*, 26(1), 139-153.
- Hettinger, W. S., & Dolan-Heitlinger, J. (2011). *Finance without fear: A guide to creating and managing a profitable business*. Connecticut: Institute for Finance and Entrepreneurship Publishing.

- Higgins, J. M., & Currie, D. M. (2004). It's time to rebalance the scorecard. *Business and Society Review*, 109(3), 297-309.
- Higgins, J. P. T., & Green, S. (2011). *Cochrane handbook for systematic reviews of interventions*. West Sussex: John Wiley & Sons.
- Hill, R. P., Ainscough, T., Shank, T., & Manullang, D. (2007). Corporate social responsibility and socially responsible investing: A global perspective. *Journal of Business Ethics*, 70(2), 165-174.
- Hillman, A. J., & Keim, G. D. (2001). Shareholder Value, stakeholder management, and social issues: What's the bottom line? *Strategic Management Journal*, 22(2), 125-139.
- Hoffer, G. E., Pruitt, S. W., & Reilly, R. J. (1988). The impact of product recalls on the wealth of sellers: A reexamination. *Journal of Political Economy*, 96(3), 663-670.
- Hooley, G. J., Greenley, G. E., Cadogan, J. W., & Fahy, J. (2005). The performance impact of marketing resources. *Journal of Business Research*, 58(1), 18-27.
- Horngren, C. T., & Foster, G. (1991). *Cost accounting: A managerial emphasis*. New Jersey: Prentice Hall International.
- Hunter, J. E., & Schmidt, F. L. (1990). *Methods of meta-analysis: Correcting error and bias in research findings*. California: SAGE Publications.
- Hunter, J. E., Schmidt, F. L., & Jackson, G. B. (1982). *Meta-analysis: Cumulating research findings across studies*. California: SAGE Publications.
- Hurst, D. K. (2000). *Kriz ve yenilenme* (Çev. E. Gürdemir). İstanbul: Alfa Yayınları. (Özgün çalışma 1995).

- Husted, B. W. (2000). Contingency theory of corporate social performance. *Business and Society*, 39(1), 24-48.
- Hylton, M. O. (1992). "Socially responsible" investing: Doing good versus doing well in an efficient market. *American University Law Review*, 42, 1-52.
- Ingram, R. W. (1978). An investigation of the information content of (certain) social responsibility disclosures. *Journal of Accounting Research*, 16(2), 270-285.
- Ingram, R. W., & Frazier, K. B. (1983). Narrative disclosures in annual reports. *Journal of Business Research*, 11(1), 49-60.
- Iqbal, N., Ahmad, N., Basheer, N. A., & Nadeem, M. (2012). Impact of corporate social responsibility on financial performance of corporations: Evidence from Pakistan. *International Journal of Learning & Development*, 2(6), 107-118.
- İşığışok, E. (2004, Ekim). *İnsan kaynakları yönetiminin istatistiksel boyutu ve ergonomi ile ilişkisi*. X. Uluslararası Katılımlı Ergonomi Kongresinde sunulan bildiri, Uludağ Üniversitesi, Bursa.
- İsmayilov, M. (2007). *Kurumsal yönetim: Azerbaycan'daki anonim şirketlerin kurumsal yönetim düzeylerinin belirlenmesine yönelik bir araştırma*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Jaggi, B., & Freedman, M. (1992). An examination of the impact of pollution performance on economic and market performance: Pulp and paper firms. *Journal of Business Finance & Accounting*, 19(5), 697-713.
- Jamali, D., & Mirshak, R. (2007). Corporate social responsibility (CSR): Theory and practice in a developing country context. *Journal of Business Ethics*, 72(3), 243-262.

- Jarrell, G., & Peltzman, S. (1985). The impact of product recalls on the wealth of sellers. *Journal of Political Economy*, 93(3), 512-536.
- Jauch, L. R., Osborn, R. N., & Glueck, W. F. (1980). Short term financial success in large business organization: The environment-strategy connection. *Strategic Management Journal*, 1(1), 49-63.
- Jaworski, B. J., & Kohli, A. K. (1993). Market orientation: Antecedents and consequences. *Journal of Marketing*, 57(3), 53-70.
- Jensen, M. C. (2002). Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function. *Business Ethics Quarterly*, 12(2), 235-256.
- Jindal, T. (2011, December). Relative valuation. *The Chartered Accountant*. Retrieved March 20, 2014, from http://220.227.161.86/25041cajournal_dec2011_17.pdf.
- Johnson, R. A., & Greening, D. W. (1999). The effects of corporate governance and institutional ownership types on corporate social performance. *Academy of Management Journal*, 42(5), 564-76.
- Jones, C. P. (2000). *Investments: Analysis and management*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Jones, K., & Rubin, P. H. (2001). Effects of harmful environmental events on reputation of firms. *Advances in Financial Economics*, 6, 161-182.
- Jones, R., & Murrell, A. J. (2001). Signaling positive corporate social performance. *Academy of Management Journal*, 42, 564-576.
- Jones, T. M. (1980). Corporate social responsibility revisited, redefined. *California Management Review*, 12(2), 59-67.

- Jones, T. M. (1995). Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics. *Academy of Management Review*, 20(2), 404-437.
- Jones, T. M., & Wicks, A. C. (1999). Convergent stakeholder theory. *Academy of Management Review*, 24(2), 206-221.
- Judge, W. Q., & Douglas, T. J. (1998). Performance implications of incorporating natural environmental issues into the strategic planning process and empirical assessment. *Journal of Management Studies*, 35(2), 241-262.
- Kablan, Z., Topan, B., & Erkan, B. (2013). Sınıf içi öğretimde materyal kullanımının etkililik düzeyi: Bir meta-analiz çalışması. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 13(3), 1629-1644.
- Kandır, S. Y., Karadeniz, E., Özmen, M., & Önal, Y. B. (2008). Türk turizm sektöründe büyüme göstergelerinin turizm işletmelerinin finansal performansına etkisinin incelenmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(1), 211-237.
- Kanwal, M., Khanam, F., Nasreen, S., & Hameed, S. (2013). Impact of corporate social responsibility on the firm's financial performance. *Journal of Business and Management*, 14(5), 67-74.
- Karagiorgos, T. (2010). Corporate social responsibility and financial performance: An empirical analysis on Greek companies. *European Research Studies*, 13(4), 85-108.
- Karagozoglu, N., & Lindell, M. (2000). Environmental management: Testing the win-win model. *Journal of Environmental Planning and Management*, 43(6), 817-829.

- Karatepe, S. (2008). İtibar yönetimi: Halkla ilişkilerde güven yaratma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(23), 77-97.
- Karpoff, J. M., Lee, D. S., & Ventrzyk, V. P. (1999). Defense procurement fraud, penalties, and contractor influence. *Journal of Political Economy*, 107(4), 809-842.
- Karpoff, J. M., & Lott, J. R. (1993). The reputational penalty firms bear from committing criminal fraud. *Journal of Law and Economics*, 36(2), 757-802.
- Karpoff, J. M., Lott, J. R., & Wehrly, E. W. (2005). The reputational penalties for environmental violations: Empirical evidence. *Journal of Law and Economics*, 48(2), 653-675.
- Khanna, M., Quimio, W. R. H., & Bojilova, D. (1998). Toxics Release Information: A policy tool for environmental protection. *Journal of Environmental Economics and Management*, 36(3), 243-266.
- Kılınç, İ., & Mesci, M. (2008, Nisan). *Otel işletmelerinde performans değerlendirme araştırmalarına yönelik bir inceleme*. III. Balıkesir Ulusal Turizm Kongresinde sunulan bildiri, Balıkesir Üniversitesi, Balıkesir.
- Kınay, E. (2012). *Üniversite giriş sınavı yordama geçerliği çalışmalarının meta analizi*. Yayınlanmış yüksek lisans tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.
- King, A. A., & Lenox, M. J. (2001). Does it really pay to be green? An empirical study of firm environmental and financial performance. *Journal of Industrial Ecology*, 5(1), 105-116.
- King, A. A., & Lenox, M. J. (2002). Exploring the locus of profitable pollution reduction. *Management Science*, 48(2), 289-299.

- Klassen, R. D., & McLaughlin, C. P. (1996). The impact of environmental management of firm performance. *Management Science*, 42(8), 1199-1214.
- Klein, H. J., & Kim, J. S. (1998). Field study of the influence of situational constrain, leader-member exchange, and goal commitment on performance. *Academy of Management Journal*, 41(1), 88-95.
- Klein, J., & Dawar, N. (2004). Corporate social responsibility and consumers' attributions and brand evaluations in a product-harm crisis. *International Journal of Research in Marketing*, 21(3), 203-217.
- Kloot, L. (1997). Organizational learning and management control system: Responding and environmental change. *Management Accounting Research*, 8(1), 47-73.
- Koçel, T. (2003). *İşletme yöneticiliği, yönetim ve organizasyon, organizasyonlarda davranış, klasik- modern-çağdaş ve güncel yaklaşımlar*. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.
- Koçyiğit, M. (2009). Havayolu işletmelerinin performansının Tobin q oranı ile ölçülmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 44, 179-189.
- Konar, S., & Cohen, M. A. (1997). Information as regulation: The effect of community right to know laws on toxic emissions. *Journal of Environmental Economics and Management*, 32(1), 109-124.
- Konar, S., & Cohen, M. A. (2001). Does the market value environment performance? *The Review of Economics and Statistics*, 83(2), 281-289.
- Korkmaz, T., Uygurtürk, H., Gökbulut, R. İ., & Güğerçin, G. (2008). İMKB'de işlem gören çimento işletmelerinin varlık performansına etki eden finansal faktörlerin

belirlenmesi üzerine bir araştırma. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 25(2), 565-587.

Kreander, N., Gray, R. H., Power, D. M., & Sinclair, C. D. (2002). The financial performance of European ethical funds 1996–1998. *Journal of Accounting and Finance*, 1, 3-22.

Kreander, N., Gray, R. H., Power, D. M., & Sinclair, C. D. (2005). Evaluating the performance of ethical and non-ethical funds: A matched pair analysis. *Journal of Business Finance & Accounting*, 32(7), 1465-1493.

Kumar, R., Lamb, W. B., & Wokutch, R. E. (2002). The end of South African sanctions, institutional ownership, and the stock price performance of boycotted firms. *Business and Society*, 41(2), 133-165.

Kusuma, A. P. A., & Koesrindartoto, D. P. (2014, August). *Sustainability practices and financial performance: An empirical evidence from Indonesia*. Paper presented at the meeting of International Conference on Trends in Economics, Humanities and Management, Pattaya, Thailand.

Landskroner, Y., Ruthenberg, D., & Pearl, S. (2006, June). Market to book value ratio in banking: The Israeli case. *Bank of Israel banking supervision department research unit*. Retrieved 26 February, 2014, from <http://bankisrael.org.il/deptdata/pikuah/papers/dp0606e.pdf>.

Langfield-Smith, K. (1997). Management control systems and strategy: A critical review. *Accounting, Organizations and Society*, 22(2), 207-232.

Laplante, B., & Lanoie, P. (1994). The market response to environmental incidents in Canada: A theoretical and empirical analysis. *Southern Economic Journal*, 60(3), 657-672.

- Lasher, W. R. (2013). *Practical financial management*. Nashville: South Western Educational Publishing.
- Lech, A. (2013). Corporate social responsibility and financial performance: Theoretical and empirical aspects. *Comparative Economic Research*, 16(3), 49-62.
- Lee, D. E., & Tompkins, J. G. (1999). A modified version of the lewellen and badrinath measure of Tobin's q. *Financial Management*, 28(1), 20-31.
- Leeds, P. (2013). *Penny stocks for dummies*. New Jersey: Jonn Wiley & Sons.
- Lenz, R. T. (1980). Environmental strategy, organization structure and performance: Pattern in one industry. *Strategic Management Journal*, 1(3), 209-226.
- Lerner, J. S., & Fryxell, G. D. (1988). An empirical study of the predictors of corporate social performance: A multi-dimensional analysis. *Journal of Business Ethics*, 7(12), 951-959.
- Levitt, B., & March, J. G. (1988). Organizational learning. *Annual Review of Sociology*, 14, 319-340.
- Lewin, A. Y., Sakano, T., Stephens, C. U., & Victor, B. (1995). Corporate citizenship in Japan: Survey from Japanese firms? *Journal of Business Ethics*, 14(2), 83-101.
- Lin, C. P. (2010). Modeling corporate citizenship, organizational trust and work engagement based on attachment theory. *Journal of Business Ethics*, 94(4), 517-531.
- Lin, C. P., Tsai, Y. H., Joe, S. W., & Chiu, C. K. (2012). Modeling the relationship among perceived corporate citizenship, firms' attractiveness and career success expectation. *Journal of Business Ethics*, 105(1), 83-93.

- Locke, E. A., Latham, G. P., & Erez, M. (1988). The determinants of goal commitment. *Academy of Management Review*, *13*(1), 23-39.
- Luck, C., & Pilotte, N. (1993). Domini social index performance. *Journal of Investing*, *2*(3), 60-62.
- Ludeman, K. (2000). How to conduct self directed 360. *Training and Development*, *54*(7), 44-47.
- Luo, X., & Bhattacharya, C. B. (2006). Corporate social responsibility, customer satisfaction, and market value. *Journal of Marketing*, *70*(4), 1-18.
- Luo, Y. (2005). Corporate governance and accountability in multinational enterprises: Concepts and agenda. *Journal of International Management*, *11*(1), 1-18.
- Luthans, F. (1992). *Organizational behavior*. New York: McGraw-Hill.
- Luther, R. G., Matatko, J., & Corner, D. C. (1992). The investment performance of U.K. "Ethical" unit trusts. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, *5*(4), 57-70.
- Mackey, A., Mackey, T. B., & Barney, J. B. (2007). Corporate social responsibility and firm performance: Investor preferences and corporate strategies. *The Academy of Management Review*, *32*(3), 817-835.
- Maignan, I., & Ferrell, O. C. (2001). Corporate citizenship as a marketing instrument: Concepts, evidence, and research directions? *European Journal of Marketing*, *35*(3), 457-484.

- Maignan, I., Ferrell, O. C., & Hult, G. T. M. (1999). Corporate citizenship: Cultural antecedents and business benefits. *Journal of the Academy of Marketing Science, 27*(4), 455-469.
- Makni, R., Francoeur, C., & Bellavance, F. (2008). Causality between corporate social performance and financial performance: Evidence from Canadian firms. *Journal of Business Ethics, 89*(3), 409-422.
- Malik, M. S., & Nadeem, M. (2014). Impact of corporate social responsibility on the financial performance of banks in Pakistan. *International Letters of Social and Humanistic Sciences, 10*(1), 9-19.
- Marginson, D. E. W. (2002). Management control system and their effect on strategy formation at middle-management level: Evidence from a U.K. organization. *Strategic Management Journal, 23*(11), 1019-1031.
- Margolis, J. D., & Walsh, J. P. (2003). Misery loves companies: Rethinking social initiatives by business. *Administrative Science Quarterly, 48*(2), 268-305.
- Marom, I. Y. (2006). Toward a unified theory of the CSP–CFP link. *Journal of Business Ethics, 67*(2), 191-200.
- Martin, J. D., & Petty, W. J. (2000). *Value based management: The corporate response to the shareholder revolution*. Boston: Harvard Business School Press.
- Mayhew, L. H. (1997). *The new public*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mayo, H. B. (2011). *Basic finance: An introduction to financial institutions, investments, management*. Ohio: South-Western Cengage Learning.
- McGuire, J. B., Schneeweis, T., & Branch, B. (1990). Perceptions of firm quality: A cause or result of firm performance. *Journal of Management, 16*(1), 167-180.

- McGuire, J. B., Sundgren, A., & Schneeweis, T. (1988). Corporate and social responsibility and firm financial performance. *Academy of Management Journal*, 31(4), 854-872.
- McWilliams, A., & Siegel, D. (1997). Event studies in management research: Theoretical and empirical issues. *Academy of Management Journal*, 40(3), 626-657.
- McWilliams, A., & Siegel, D. (2000). Corporate social responsibility and financial performance: Correlation or misspecification? *Strategic Management Journal*, 21(5), 603-609.
- McWilliams, A., & Siegel, D. (2001). Corporate social responsibility: A theory of the firm perspective. *Academy of Management Review*, 26(1), 117-127.
- Menguc, B., & Ozanne, L. K. (2005). Challenges of the "Green imperative": A natural resourcebased approach to the environmental orientation-business performance relationship. *Journal of Business Research*, 58(4), 430-438.
- Meznar, M. B., Nigh, D., & Kwok, C. C. Y. (1994). Effect of announcements of withdrawal from South Africa on stockholder wealth. *Academy of Management Journal*, 37(6), 1633-1648.
- Mill, G. A. (2006). The financial performance of a socially responsible investment over time and a possible link with corporate social responsibility. *Journal of Business Ethics*, 63(2), 131-148.
- Miller, D., & Friesen, P. H. (1982). Innovation in conservative and entrepreneurial firms: Two models of strategic momentum. *Strategic Management Journal*, 3(1), 1-25.
- Miller, W. H. (1996). Citizenship that's hard to ignore. *Industry Week*, 245(16), 21-24.

- Millstein, I. (1998). *Corporate governance and improving competitiveness access to capital in global markets*. Paris: The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) Publications.
- Mintzberg, H. (1973). Strategy making in three modes. *California Management Review*, 16(2), 44-53.
- Mishra, S., & Suar, D. (2010). Does corporate social responsibility influence firm performance of Indian companies? *Journal of Business Ethics*, 95(4), 571-601.
- Mohamad, B., Bakar, H. A., Abdul, R., & Adzrieman, N. (2007). Relationship between corporate identity and corporate reputation: A case of a Malaysian higher education sector. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 2(2), 81-89.
- Moir, L. (1999). *Managing corporate liquidity*. Chicago: Woodhead Publishing.
- Monks, R. A. G., & Lajoux, A. R. (2010). *Corporate valuation for portfolio investment: Analyzing assets, earnings, cash flow, stock price, governance, and special situations*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Monks, R. A. G., & Lajoux, A. R. (2011). *Valuation based on earnings*. New Jersey: Wiley Global Finance Executive Selection.
- Moore, G. (2001). Corporate social and financial performance: An investigation in the U.K. supermarket industry. *Journal of Business Ethics*, 34(3-4), 299-315.
- Moore, G., & Robson, A. (2002). The U.K. supermarket industry: An analysis of corporate social and financial performance. *Business Ethics: A European Review*, 11(1), 25-39.
- Mosley, D. C., Pietri, P. H., & Megginson, L. C. (1996). *Management leadership in action*. New York: Harper Collins College Publishers.

- Munawir, S. (2004) *Financial statement analysis*. Yogyakarta: Liberty.
- Muoghalu, M. I., Robison, H. D., & Glascock, J. L. (1990). Hazardous waste lawsuits, stockholder returns, and deterrence. *Southern Economic Journal*, 57(2), 357-370.
- Murphy, E. (2002). Best corporate citizens have better financial performance. *Strategic Finance*, 83(7), 20-21.
- Mutluay, A. H., & Turaboğlu, T. T. (2013). Döviz kuru değişimlerinin firma performansına etkileri: Türkiye örneği. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 7(1), 59-78.
- Müftüoğlu, M. T. (2010). *İşletme iktisadı*. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Mwangi, C. I., & Jerotich, O. J. (2013). The relationship between corporate social responsibility practices and financial performance of firms in the manufacturing, construction and allied sector of the nairobi securities exchange. *International Journal of Business, Humanities and Technology*, 3(2), 81-90.
- Nakao, Y., Amano, A., Matsumura, K., Genba, K., & Nakano, M. (2007). Relationship between environmental performance and financial performance: An empirical analysis of Japanese corporations. *Business Strategy and the Environment*, 16(2), 106-118.
- Nalbant, Z. E. (2005). İşletmelerde sosyal sorumluluk ve iş ahlakı. *Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 12(1), 193-201.

- Nehrt, C. (1996). Timing and intensity effects of environmental investment. *Strategic Management Journal*, 17(7), 535-547.
- Nurse, L. (2005). Performance appraisal, employee development and organizational justice: exploring the linkages. *The International Journal of Human Resource Management*, 16(7), 1176-1194.
- Nut, P. C., & Backoff, R. W. (1992). *Strategic management of public and third sector organizations: A handbook for leaders*. San Fransisco: Jossey-Bass.
- Ofluoğlu, S. U. (2006). *Aile şirketlerinin yönetim yapısı*. Yayımlanmış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Ofori, D. F., Nyuur, R. B., & S-Darko, M. D. (2014). Corporate social responsibility and financial performance: fact or fiction? A look at Ghanaian banks. *Acta Commercii*, 14(1), 1-11.
- Ogden, S., & Watson, R. (1999). Corporate performance and stakeholder management: Balancing shareholder and customer interests in the U.K. privatized water industry. *Academy of Management Journal*, 42(5), 526-538.
- Oliver, C. (1997). Sustainable competitive advantage: Combining institutional and resource based views. *Strategic Management Journal*, 18(9), 697-713.
- Olson, E. M., Slater, F.F., & Hult, T. M. (2005). The performance implication of fit among business strategy, marketing organization structure, and strategic behavior. *Journal of Marketing*, 69(3), 49-65.
- Olson, E. M., Walker, O. C., & Ruekert, R. W. (1995). Organizing for effective new product development: The moderating role of product innovativeness. *Journal of Marketing*, 59(1), 48-62.

- O'Neill, H. M., Saunders, C. B., & McCarthy, A. D. (1989). Board members, corporate social responsiveness and profitability: Are tradeoffs necessary? *Journal of Business Ethics*, 8(5), 353-357.
- O'Riordan, L., & Firbrass, J. (2008). Corporate social responsibility (CSR): Models and theories in stakeholder dialogue. *Journal of Business Ethics*, 83(4), 745-758.
- Orlitzky, M. (2001). Does firm size confound the relationship between corporate social performance and firm financial performance? *Journal of Business Ethics*, 33(2), 167-180.
- Orlitzky, M., & Benjamin, J. D. (2001). Corporate social performance and firm risk: A meta-analytic review. *Business and Society*, 40(4), 367-493.
- Orlitzky, M., Schmidt, F. L., & Rynes, S. L. (2003). Corporate social and financial performance: A meta analysis. *Organization Studies*, 24(3), 403-441.
- Otley, D. (1999). Performance management: A framework for management control systems research. *Management Accounting Research*, 10(4), 363-382.
- Ottoson, E., & Weissenrieder, F. (1996, March 1). Cash value added: A new method for measuring financial performance. *Consultant within Value Based Management, Social Science Research Network (SSRN)*. Retrieved from February 24, 2014, from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=58436.
- Ouchi, W. G. (1977). The relationship between organizational structure and organizational control. *Administrative Science Quarterly*, 20(1), 95-113.
- Özdemir, E. (2002). Hedeflere göre performansa değerlendirme yöntemi. *Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 4(2), 1-25.

- Özdemirli, G. (2011). *İşbirlikli öğrenme yönteminin öğrencinin matematik başarısı ve matematiğe ilişkin tutumu üzerindeki etkililiği: Bir meta-analiz çalışması*. Yayınlanmış yüksek lisans tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Özgülbaş, N. (2009). *Sağlık kurumlarında finansal yönetim*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayını.
- Palmer, H. J. (2012). *Corporate social responsibility and financial performance: Does it pay to be good?* Published senior thesis, Claremont Colleges Scholarship, Claremont, USA.
- Pan, X., Sha, J., Zhang, H., & Ke, W. (2014). Relationship between corporate social responsibility and financial performance in the mineral industry: Evidence from Chinese mineral firms. *Sustainability*, 6(7), 4077-4101.
- Parke, I. R., & Eilbirt, H. (1975). Social responsibility: The underlying factors. *Business Horizons*, 18(4), 5-10.
- Paslı, A. (2004). *Anonim ortaklık kurumsal yönetimi*. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Pava, M. L., & Krausz, J. (1996). The association between corporate social-responsibility and financial performance: The paradox of social cost. *Journal of Business Ethics*, 15(3), 321-357.
- Pavelková, D., & Dostál, P. (2013). Measuring a company's performance: The identification of correlation between EVA and selected financial indicators with use of genetic algorithm. *Wseas Transactions on Business and Economics*, 10(3), 259-267.

- Pearson, K. (1904). Report on certain enteric fever inoculation statistics. *British Medical Journal*, 3, 1243-1246.
- Peloza, J. (2006). Using corporate social responsibility as insurance for financial performance. *California Management Review*, 48(2), 52-72.
- Peltzman, S. (1981). The effects of FTC advertising regulation. *Journal of Law and Economics*, 24(3), 403-448.
- Peterson, P. (1994). *Financial management and analysis*. Florida: McGraw-Hill.
- Petitti, D. B. (1994). *Meta-analysis, decision analysis, and cost-effectiveness analysis: Methods for quantitative synthesis in medicine*. New York: Oxford University Press.
- Petticrew, M., & Roberts, H. (2006). *Systematic reviews in the social sciences*. Massachusetts: Blackwell Publishers.
- Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (1978). *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. New York: Harper & Row Publishing.
- Piatti, D. (2014). *Italian mutual banks: Corporate social and financial performance*. *European Scientific Journal*, 10(4), 1-16.
- Pinkston, T. S., & Carroll, A. B. (1994). Corporate citizenship perspectives and foreign direct investment in the U.S. *Journal of Business Ethics*, 13(3), 157-169.
- Pock, T. (2007). *Contingency-based design of management control systems*. Gallen, Germany: University of St. Gallen Graduate School of Business Administration, Economics, Law, and Social Sciences (HSG) to obtain the title of Doctor of Business Administration.

- Poister, H. (2003). *Measuring performance in public and nonprofit organizations*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Pondeville, S. M. (2000). *The control systems in the environmental management framework*. Published manuscript.
- Poroy Arsoy, A., Arabacı, Ö., & Çiftçioğlu, A. (2012). Corporate social responsibility and financial performance relationship: The case of Turkey. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 53, 159-176.
- Porter, G., & Norton, C. L. (2012). *Using financial accounting information: The alternative to debits and credits*. Ohio: South-Western Cengage Learning.
- Posnikoff, J. F. (1997). Disinvestment from South Africa: They Did Well by Doing Good. *Contemporary Economic Policy*, 15(1), 76-86.
- Post, J. E., Preston, L. E., & Sach, S. (2002). Managing the extended enterprises: The new stakeholder view. *California Management Review*, 45(1), 6-28.
- Preston, L. E., & O'Bannon, D. P. (1997). The corporate social–financial performance relationship: A typology and analysis. *Business and Society*, 36(4), 419-429.
- Pride, W., Hughes, R. J., & Kapoor, J. R. (2011). *Business*. Ohio: South-Western Cengage Learning.
- Rais, S., & Goedegebuure, R., V. (2009). Corporate social performance and financial performance: The case of Indonesian firms in the manufacturing industry. *Problems and Perspectives in Management*, 7(1), 224-237.
- Ramaswamy, V., Ueng, C. J., & Carl, L. (2008). Corporate governance characteristics of growth companies: An empirical study. *Academy of Strategic Management Journal*, 7(1), 21-33.

- Ranganatham, M., & Madhumathi, R. (2004). *Investment analysis and portfolio management*. South Asia: Pearson Education.
- Rao, P. M. (2011). *Financial statement analysis and reporting*. New Delhi: PHI Learning Private Publishing.
- Rathner, S. (2013). *The industry-specific relationships between corporate financial performance and 11 corporate social performance dimensions: Taking a more nuanced perspective*. Working Papers in Economics and Finance, 1-27.
- Reichert, A. K., Lockett, M., & Rao, R. P. (1996). The impact of illegal business practice on shareholder returns. *The Financial Review*, 31(1), 67-85.
- Reimann, B. C. (1975). Organizational effectiveness and management's public values: A canonical analysis. *Academy of Management Journal*, 18(2), 224-241.
- Rennings, K., Schröder, M., & Ziegler, A. (2003). The economic performance of european stock corporations. does sustainability matter? *Greener Management International*, 2003(44), 33-43.
- Reyes, M. G., & Grieb, T. (1998). The external performance of socially-responsible mutual funds. *American Business Review*, 16(1), 1-7.
- Riahi-Belkaoui, A. (1991). Executive compensation, organizational effectiveness, social performance and firm performance: An empirical investigation. *Journal of Business Finance & Accounting*, 19(1), 25-38.
- Ribstein, L. E. (2005). *Accountability and Responsibility in Corporate Governance*.
Published manuscript.

- Rich, J., Jones, J., Heitger, D., Mowen, M., & Hansen, D. (2009). *Cornerstones of financial & managerial accounting: Current trends update*. Ohio: South-Western Cengage Learning.
- Rico, D. F. (2004). *ROI of software process improvement: Metrics for project managers and software engineers*. Florida: J. Ross Publishing.
- Roberts, R. W. (1992). Determinants of corporate social responsibility disclosure: An application of stakeholder theory. *Accounting, Organizations and Society*, 17(6), 595-612.
- Rockness, J., Schlachter, P., & Rockness, H. O. (1986). Hazardous waster disposal, corporate disclosure, and financial performance in the chemical industry. *Advances in Public Interest Accounting*, 1, 167-191.
- Roman, R. M., Hayibor, S., & Agle, B. R. (1999). The relationship between social and financial performance: Repainting a portrait. *Business and Society*, 38(1), 109-125.
- Rosenthal, R. (1984). *Meta-analytic procedures for social research*. California: SAGE Publications.
- Rosenthal, R. (1995). Writing meta-analytic reviews. *Psychological Bulletin*, 118(2), 183-192.
- Rosenthal, R., & Rubin, D. (1978). Interpersonal Expectancy Effects: The first 345 studies. *Behavior and Brain Sciences*, 1(3), 377-415.
- Rowley, T., & Berman, S. (2000). A brand new brand of corporate social performance. *Business and Society*, 39(4), 397-418.

- Ruekert, R. W., Walker, O. C., & Roering, K. J. (1985). The organization of marketing activities: A contingency theory of structure and performance. *Journal of Marketing*, 49(1), 13-26.
- Ruf, B. M., Muralidhar, K., Brown, R. M., Janney, J. J., & Paul, K. (2001). An empirical investigation of the relationship between change in corporate social performance and financial performance: A stakeholder theory perspective. *Journal of Business Ethics*, 32(2), 143-156.
- Russo, M. V., & Fouts, P. A. (1997). A resource-based perspective on corporate environmental performance and profitability. *Academy of Management Journal*, 40(3), 534-559.
- Sabuncuoğlu, Z., & Tokol, T. (2011). *İşletme*. Bursa: Beta Basım A.Ş.
- Sağlam, M., & Yüksel, İ. (2007). Program değerlendirmede meta-analiz ve meta-değerlendirme yöntemleri. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18, 175-188.
- Salama, A. (2005). A note on the impact of environmental performance on financial performance. *Structural Change and Economic Dynamics*, 16(2), 413-421.
- Saleem, S. (2009). *Business environment*. India: Dorling Kindersley Publishing.
- Saleh, M. (2009). Corporate social responsibility disclosure in an emerging market: A longitudinal analysis approach. *International Business Research*, 2(1), 131-141.
- Sandino, T. (2007). Introducing the first management control systems: Evidence from the retail sector. *The Accounting Review*, 82(1), 265-293.
- Saridewi, P. N., & Koesrindartoto, D. P. (2014, August). *The link between social, environmental to financial performances of companies in Indonesia*.

International Conference on Trends in Economics, Humanities and Management, Pattaya, Thailand.

- Sauer, D. (1997). The impact of social-responsibility screens on investment performance: Evidence from the Domini 400 social index and Domini equity mutual fund. *Review of Financial Economics*, 6(2), 137-149.
- Savarese, C. (2000). *Economic value added: The practitioner's guide to a measurement and management framework*. Warriewood: Business Publishing.
- Schermerhorn, J. R., Hunt, J. G., & Osborn, R. N. (1994). *Managing organizational behavior*. New York: John Wiley & Sons.
- Schmidt, F. L., & Hunter, J. E. (1977). Development of a general solution to the problem of validity generalization. *Journal of Applied Psychology*, 62(5), 529-540.
- Scholtens, B. (2008). A note on the interaction between corporate social responsibility and financial performance. *Ecological Economics*, 68(1-2), 46-55.
- Schroeck, G. (2002). *Risk management and value creation in financial institutions*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Schröder, M. (2003). *Socially responsible investments in Germany, Switzerland and the United States*. Published manuscript.
- Segnini, S. (2004). *Business performance management: Proposal for a holistic corporate social performance management system*. Published master's thesis, University of Aarhus, Denmark.
- Seifert, B., Morris, S. A., & Bartkus, B. R. (2003). Comparing big givers and small givers: Financial correlates of corporate philanthropy. *Journal of Business Ethics*, 45(3), 195-211.

- Seifert, B., Morris, S. A., & Bartkus, B. R. (2004). Having, giving, and getting: Slack resources, corporate philanthropy, and firm financial performance. *Business and Society*, 43(2), 135-161.
- Seki, S. (2007). *Türkiye’de kurumsal yönetim ve kobi niteliğinde aile işletmelerinde uygulanabilirliği: Keşan ilçesi mobilya sektöründe araştırma*. Yayınlanmış yüksek lisans tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- Sethi, S. P. (1979). A conceptual framework for environmental analysis of social issues and evaluation of business response patterns. *Academy of Management Review*, 4(1), 63-74.
- Shane, P. B., & Spicer, B. H. (1983). Marketing response to environmental information produced outside the firm. *Accounting Review*, 58(3), 521-538.
- Shank, T. (2005). “Doing well while doing good” revisited: A study of socially responsible firms’ short-term versus long- term performance. *Managerial Finance*, 30(8), 33-46.
- Sharfman, M. (1996). The construct validity of the Kinder, Lydenberg & Domini social performance ratings data. *Journal of Business Ethics*, 15(3), 287-296.
- Shen, C. H. & Chang, Y. (2009). Ambition versus conscience, does corporate social responsibility pay off? The application of matching methods. *Journal of Business Ethics*, 88(1), 133-153.
- Sheu, H. J., & Lo, S. F. (2005). A new conceptual framework integrating environment into corporate performance evaluation. *Sustainable Development*, 13(2), 79-90.
- Signitzer, B., & Prexl, A. (2007). Corporate sustainability communications: Aspects of theory and professionalization. *Journal of Public Relations Research*, 20(1), 1-19.

- Simons, R. (1994). How new top managers use control systems as levers of strategic renewal. *Strategic Management Journal*, 15(9), 169-189.
- Simons, R. (1995a). Control in an age of empowerment. *Harvard Business Review*, 73(2), 80-88.
- Simons, R. (1995b). *Levers of control: How managers use innovative control systems to drive strategic renewal*. Boston: Harvard Business School Press.
- Simons, R. (2000). *Performance measurement and control system for implementing strategy: Text and cases*. New Jersey: Prentice Hall.
- Simpson, W. G., & Kohers, T. (2002). The link between corporate social and financial performance: Evidence from the banking industry. *Journal of Business Ethics*, 35(2), 97-109.
- Slater, S. F., & Narver, J. C. (1995). Market orientation and organizational learning. *Journal of Marketing*, 59(3), 63-74.
- Snell, S. (1992). Control theory in strategic human resource management: The mediating effect of administrative information. *Academy of Management Journal*, 35(2), 292-327.
- Soana, M. G. (2011). The relationship between corporate social performance and corporate financial performance in the banking sector. *Journal of Business Ethics*, 104(1), 133-148.
- Songur, H. M. (1995). *Mahalli idarelerde performans ölçümü*. Ankara: Mahalli İdareler Genel Müdürlüğü Yayını.
- Spicer, B. H. (1978). Investors, corporate social performance and information disclosure: An empirical study. *Accounting Review*, 53(1), 94-110.

- Spivey, M. F., & McMillian, J. J. (2002). Value creation and the entrepreneurial business. *Journal of Entrepreneurial Finance*, 7(1), 23-36.
- Stanwick, P. A., & Stanwick, S. D. (1998a). The relationship between corporate social performance, and organizational size, financial performance, and environmental performance: An empirical examination. *Journal of Business Ethics*, 17(2), 195-204.
- Stanwick, P. A., & Stanwick, S. D. (1998b). The determinants of corporate social performance: An empirical examination. *American Business Review*, 16(1), 86-93.
- Staw, B. M., & Sz wajkowski, E. (1975). The scarcity-munificence component of organizational environments and the commission of illegal acts. *Administrative Science Quarterly*, 20(3), 345-354.
- Steer, P., & Cable, J. (1978). Internal organization and profit: An empirical analysis of large U.K. companies. *Journal of Industrial Economics*, 27(1), 13-30.
- Stevens, W. P. (1984). Market reaction to corporate environmental performance. *Advances in Accounting*, 1, 41-61.
- Stewart, T. A. (1997). *Entellektüel sermaye kuruluşların yeni zenginliği*. (Çev. N. Elhüseyni). İstanbul: Metal Sanayiciler Sendikası (MESS) Yayınları.
- Strand, R. (1983). A systems paradigm of organizational adaptations to the social environment. *Academy of Management Review*, 8(1), 90-96.
- Sturdivant, F. D., & Ginter, J. L. (1977). Corporate social responsiveness: Management attitudes and economic performance. *California Management Review*, 19(3), 30-39.

- Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review*, 20(3), 571-610.
- Sura, J. S., & Lather, A. (2013). Indian banking and information content of EVA and traditional measures. *IOSR Journal of Economics and Finance (IOSR-JEF)*, 1(1), 48-61.
- Surroca, J., Tribó, J. A., & Waddock, S. (2010). Corporate social responsibility and financial performance: The role of intangible resources. *Strategic Management Journal*, 31(5), 463-490.
- Suwansaranyu, U., & Phusavat, K. (2002, June). Understanding of performance measurement from the organization's perspective. *Proceedings of Symposium in Production and Quality Engineering*, Kasetsart University, Bangkok, Thailand.
- Sürmeli, A. (2004). *Arbitraj fiyatlandırma teorisi ve İMKB'de uygulanabilirliğinin test edilmesi*. Yayımlanmış yüksek lisans tezi, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir.
- Şahin, M. C. (2005). *İnternet tabanlı uzaktan eğitimin etkililiği: Bir meta-analiz çalışması*. Yayımlanmış yüksek lisans tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Şelli, M., & Doğan, Z. (2011). Meta analiz ile tarımsal verilerin değerlendirilmesi. *Harran Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 15(4), 45-56.
- Şentürk, H. (2008). Belediyeler için performans yönetim rehberi. *Belediye Yönetim Dizisi*, 8, 1-55.
- Tan, J. J., & Listcchert, R. J. (1994). Environment-strategy relationship and its performance implications: An empirical study of the Chinese electronic industry. *Strategic Management Journal*, 15(1), 1-20.

- Tang, C. M. (2002). *The essential biotech investment guide: How to invest in the healthcare biotechnology and life sciences sector*. Singapore: World Scientific Publishing.
- Tang, Z., Hull, C. E., & Rothenberg, S. (2012). How corporate social responsibility engagement strategy moderates the CSR-financial performance relationship. *Journal of Management Studies*, 49(7), 1274-1303.
- Tekin, H. (2000). *Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme*. Ankara: Yargı Yayınevi.
- Teoh, S. H., Welch, I., & Wazzan, C. P. (1999). The effect of socially activist investment policies on the financial markets: Evidence from the South African boycott. *Journal of Business*, 72(1), 35-89.
- Thompson, A., & Strickland, A. J. (2001). *Strategic Management*. New York: McGraw-Hill.
- Tınaz, P. (1999). Performans değerlendirme sistemlerinin önemi ve Türkiye'deki uygulamalarına ilişkin bir inceleme. *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(5), 389-406.
- Tichy, N. M., McGill, A. R., & St. Clair, L. (1997). *Corporate global citizenship: Doing business in the public eye*. San Francisco: New Lexington Press.
- Timmermans, X. (2009). Investing in liquidity assets: Risk and rewards. *Society of Actuaries*, 53, 12-16.
- Tippins, M. J., Sohi, R. S. (2003). IT competency and firm performance: Is organizational learning a missing link? *Strategic Management Journal*, 24(8), 745-761.

- Trang, H. N. T., & Yekini, L. S. (2014). Investigating the link between CSR and financial performance – Evidence from vietnamese listed companies. *British Journal of Arts and Social Sciences*, 17(1), 85-101.
- Tunay, K. B., & Silpar, A. M. (2006). Türk ticari bankacılık sektöründe kârlılığa dayalı performans analizi-I. *Türkiye Bankalar Birliği Araştırma Tebliğleri Serisi*, 1, 1-43.
- Turaboğlu, T. T. (2004). Firma sahiplik yapısı ve performans ilişkisi: Türkiye için bir uygulama (1994-1999). *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 18(1-2), 169-187.
- Turaboğlu, T. T. (2004). Vekalet-temsil-problem ve maliyetler. *Ekonomik Yaklaşım*, 15(51), 109-124.
- Turaboğlu, T. T. (2006). Borç kullanımından kaynaklanan temsil (vekalet) maliyetleri üzerine bir değerlendirme. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(2), 45-50.
- Turban, D. B., & Greening, D. W. (1997). Corporate social performance and organizational attractiveness to prospective employees. *Academy of Management Journal*, 40(3), 658-662.
- Uadile, O. M., & Fagbemi, T. O. (2012). Corporate social responsibility and financial performance in developing economies: The Nigerian experience. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 3(4), 44-54.

- Ullman, A. A. (1985). Data in search of a theory: A critical examination of the relationships among social performance, social disclosure and economic performance. *Academy of Management Review*, 10(3), 540-577.
- Uyar, S. (2004). Kurumsal şeffaflığın sağlanmasında kurumsal yönetim (corporate governance) anlayışının önemi. *Mali Çözüm Dergisi*, 66, 1-15.
- Uygurtürk, H., & Korkmaz, T. (2012). Finansal performansın TOPSIS çok kriterli karar verme yöntemi ile belirlenmesi: Ana metal sanayi işletmeleri üzerine bir uygulama. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 7(2), 95-115.
- Üstün, U., & Eryılmaz, A. (2014). Etkili araştırma sentezleri yapabilmek için bir araştırma yöntemi: Meta-analiz. *Türk Eğitim Derneği Eğitim ve Bilim*, 39(174), 1-32.
- Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (1995). *Fundamentals of financial management*. New Jersey: Prentice Hall International Editions.
- Vance, S. C. (1975). Are socially responsible corporations good investment risks? *Management Review*, 64(8), 18-24.
- Varadarajan, P. R., & Menon, A. (1988). Cause-related marketing: A coalignment of marketing strategy and corporate philanthropy. *Journal of Marketing*, 52(3), 58-74.
- Venkatraman, N., & Ramanujam, V. (1986). Measurement of business performance in strategy research: A comparison of approaches. *Academy of Management Review*, 11(4), 801-814.

- Venkatraman, N., & Ramanujam, V. (1987). Measurement of business economic performance: An examination of method convergence. *Journal of Management*, 13(1), 109-122.
- Verschoor, C. C. (1999). Corporate performance is closely linked to a strong ethical commitment. *Business and Society Review*, 104(4), 407-415.
- Vintila, G., Nenu, E. A., & Gherghina, Ş. C. (2014). Empirical research towards the factors influencing corporate financial performance on the bucharest stock exchange. *Scientific Annals of the "Alexandru Ioan Cuza" University of Iaşi Economic Sciences*, 61(2), 1-15.
- Vitezic, N. (2011). Correlation between social responsibility and efficient performance in Croatian enterprises. *Journal of Economics and Business*, 29(2), 423-442.
- Vorek, M. (2009, August 31). Does high price earnings ratio predict future falls of stock price? *International Conference on Applied Business Research (ICABR)*. Retrieved February 24, 2014, from <http://www.icabr.com/fullpapers/Vorek%20Mari%E1n.pdf>.
- Waddock, S. A. (2004). Creating corporate accountability: Foundational principles to make corporate citizenship real. *Journal of Business Ethics*, 50(4), 313-327.
- Waddock, S. A., & Graves, S. B. (1997). The corporate social performance-financial performance link. *Strategic Management Journal*, 18(4), 303-319.
- Waldman, D. A., Siegel, D. S., & Javidan, M. (2004). *CEO transformational leadership and corporate social responsibility*. Rensselaer Polytechnic Institute, published manuscript.

- Walker, O. C., & Ruekert, R. (1987). Marketing's role in the implementation of business strategies: A critical review and conceptual framework. *Journal of Marketing*, *51*(3), 15-33.
- Walton, P. J. (2012). *The routledge companion to fair value and financial reporting*. New York: Routledge Companions in Business, Management and Accounting.
- Wang, H., Choi, J., & Li, J. (2008). Too little or too much? Untangling the relationship between corporate philanthropy and firm financial performance. *Organization Science*, *19*(1), 143-159.
- Warren, C., Reeve, J., & Duchac, J. (2008). *Corporate financial accounting*. Ohio: South-Western Cengage Learning.
- Wartick, S. L., & Cochran, P. L. (1985). The evolution of the corporate social performance model. *The Academy of Management Review*, *10*(4), 758-769.
- Wati, R., Honggowati, S., & Supriyono, E. (2014). The effect of corporate social responsibility on financial performance with real manipulation as a moderating variable. *International Journal of Management, Economics and Social Sciences*, *3*(2), 59-78.
- Weidenbaum, M., & Sheldon, V. (1987). Takeovers and stockholders: Winners and losers. *California Management Review*, *29*(4), 57-168.
- Weiwei, T. (2007). Impact of corporate image and corporate reputation on customer loyalty: A review. *Management Science and Engineering*, *1*(2), 57-62.
- Widener, S. K. (2007). An empirical analysis of levers of control framework. *Accounting, Organization and Society*, *32*(7-8), 757-788.

- Williamson, O. E. (1967). *The economics of discretionary behaviour: Managerial objectives in a theory of the firm*. Chicago: Markham.
- Wilson, B. R. (1966). *Religion in secular society: A sociological comment*. London: C. A. Watts Publishing.
- Wilson, M. (2003). Corporate sustainability: What is it and where does it come from? *Ivey Business Journal*, 67(6), 1-5.
- Wissink, R. B. A. (2012). *A test of the virtuous cycle of corporate social responsibility: Testing the relation between corporate social performance and corporate financial performance*. Published master's thesis, University of Twente, Enschede, Netherlands.
- Wit, D. B., & Meyer, R. (2000). *Strategy, process, contend, context*. London: Thompson Publishing Company.
- Wokutch, R. R., & Spencer, B. A. (1987). Corporate saints and sinners: The effects of philanthropic and illegal activity on organizational performance. *California Management Review*, 29(2), 62-77.
- Wolf, M. F. (1986). *Meta analysis: Quantitative methods for research synthesis*. California: SAGE Publications.
- Wood, D. J. (1991). Corporate social performance revisited. *Academy of Management Review*, 16(4), 691-718.
- Wood, D. J., & Jones, R. E. (1995). Stakeholder mismatching: A theoretical problem in empirical research on corporate social performance. *The International Journal of Organizational Analysis*, 3(3), 229-267.

- Wright, P., & Ferris, S. P. (1997). Agency conflict and corporate strategy: The effect of divestment on corporate value. *Strategic Management Journal*, 18(1), 77-83.
- Wright, P., Ferris, S. P., Hiller, J. S., & Kroll, M. (1995). Competitiveness through management of diversity: Effects on stock price valuation. *Academy of Management Journal*, 38(1), 272-287.
- Wu, C. F. (2002). The relationship of ethical decision-making to business ethics and performance in Taiwan. *Journal of Business Ethics*, 35(3), 163-176.
- Wu, M. (2006). Corporate social performance, corporate financial performance and firm size: A meta-analysis. *Journal of American Academy of Business*, 8(1), 163-171.
- Yamashita, M., Sen, S., & Roberts, M. C. (1999). The rewards for environmental consciousness in the U.S. capital markets. *Journal of Financial and Strategic Decisions*, 12(1), 73-82.
- Yang, F. J., Lin, C. W., & Chang, Y. N. (2010). The linkage between corporate social performance and corporate financial performance. *African Journal of Business Management*, 4(4), 406-413.
- Yılğör, A. G. (2005). İşletme performansının değerlendirilmesinde ekonomik katma değer (EVA) ve piyasa katma değeri (MVA) yöntemleri ve bu yöntemlerin hisse senedi getirilerini açıklama gücünün incelenmesi: İMKB 100 örneği. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 60(1), 225-248.

EK 1. Bireysel Çalışmalara Ait Etki Büyüklükleri

Çalışmalar	N	Etki Büyüklüğü (Fisher's Z)
Bragdon & Marlin (1972)	17	0,214
Bowman & Haire (1975)	82	0,154
Fogler & Nutt (1975)	9	-0,154
Parke & Eilbirt (1975)	96	1,422
Reimann (1975)	19	0,648
Staw & Szwajkowski (1975)	500	-0,004
Belkaoui (1976)	100	-0,004
Buehler & Shetty (1976)	232	0,063
Fry & Hock (1976)	135	0,129
Sturdivant & Ginter (1977)	20	0,779
Alexander & Buchholtz (1978)	44	0,063
Bowman (1978)	46	0,231
Ingram (1978)	120	0,023
Spicer (1978)	17	0,56
Abbott & Monsen (1979)	6	0,693
Anderson & Frankle (1980)	14	0,306
Chen & Metcalf (1980)	18	0,062
Peltzman (1981)	23	0,009
Fry, Keim & Meiners (1982)	36	0,978
Ingram & Frazier (1983)	27	0,012
Shane & Spicer (1983)	72	0,216
Cochran & Wood (1984)	39	0,553
Stevens (1984)	48	0,049
Aupperle, Carroll & Hatfield (1985)	228	0,051
Jarrell & Peltzman (1985)	22	0,053
Conine & Madden (1986)	163	0,058
Rockness, Schlachter & Rockness (1986)	21	0,176
Venkatraman & Ramanujam (1987)	86	0,277
Wokutch & Spencer (1987)	74	0,236
Davidson & Worrell (1988)	31	0,046
Hoffer, Pruitt & Reilly (1988)	4	0,294
Lerner & Fryxell (1988)	105	0,03
McGuire, Sundgren & Schneeweis (1988)	131	0,132
Aupperle & Pham (1989)	184	0,077
Belkaoui & Karpik (1989)	23	-0,086
Hansen & Wernerfelt (1989)	60	0,292
O'Neill, Saunders & McCarthy (1989)	157	-0,017
Cottrill (1990)	180	0,163
Fombrun & Shanley (1990)	154	0,15
McGuire, Schneeweis & Branch (1990)	131	-0,013

EK 1 (devamı)

Çalışmalar	N	Etki Büyüklüğü (Fisher's Z)
Muoghalu, Robison & Glascock (1990)	202	0,077
Freedman & Stagliano (1991)	27	0,13
Hersch (1991)	123	0,022
Riahi-Belkaoui (1991)	139	0,348
Davidson & Worrell (1992)	31	0,006
Hylton (1992)	13	-0,027
Jaggi & Freedman (1992)	13	0,186
Luther, Matatko & Corner (1992)	15	-1,442
Roberts (1992)	80	0,206
Hamilton, Jo & Statman (1993)	17	0,249
Karpoff & Lott (1993)	71	0,273
Luck & Pilotte (1993)	643	0,024
Blackburn, Doran & Shrader (1994)	88	-0,02
Bosch & Lee (1994)	121	0,142
Brown & Perry (1994)	234	0,295
Chauvin & Guthrie (1994)	62	0,138
Davidson, Worrell & Cheng (1994)	47	0,196
Dooley & Lerner (1994)	86	0,124
Graves & Waddock (1994)	430	0,09
Laplante & Lanoie (1994)	21	-0,026
Meznar, Nigh & Kwok (1994)	39	-0,439
Barth & MsNichols (1995)	850	0,091
Diltz (1995)	159	0,264
Hamilton (1995)	50	0,367
Wright, Ferris, Hiller & Kroll (1995)	34	0,265
Harper & Adams (1996)	1307	0,015
Hart & Ahuja (1996)	127	0,127
Klassen & McLaughlin (1996)	98	0,038
Nehrt (1996)	44	0,327
Pava & Krausz (1996)	106	0,044
Reichert, Lockett & Rao (1996)	83	0,064
Sharfman (1996)	11	0,122
Blaconiere & Northcut (1997)	72	0,191
Galaskiewicz (1997)	140	0,277
Gregory, Matatko & Luther (1997)	18	-0,004
Griffin & Mahon (1997)	7	-0,486
Guerard (1997)	1300	0,009
Gunthorpe (1997)	60	0,087
Konar & Cohen (1997)	128	0,27
McWilliams & Siegel (1997)	21	0,021

EK 1 (devamı)

Çalışmalar	N	Etki Büyüklüğü (Fisher's Z)
Posnikoff (1997)	40	0,606
Preston & O'Bannon (1997)	67	0,371
Russo & Fouts (1997)	486	0,131
Sauer (1997)	255	0,086
Tichy, McGill & St. Clair (1997)	10	0,058
Turban & Greening (1997)	160	0,095
Waddock & Graves (1997)	469	0,118
Wright & Ferris (1997)	31	0,005
Adams & Hardwick (1998)	100	0,242
Balabanis, Phillips & Lyall (1998)	56	0,023
Hall & Rieck (1998)	32	-0,117
Judge & Douglas (1998)	170	0,151
Khanna, Quimio & Bojilova (1998)	91	-0,212
Reyes & Grieb (1998)	15	0,034
Stanwick & Stanwick (1998a)	121	0,526
Stanwick & Stanwick (1998b)	100	0,096
Berman, Wicks, Kotha & Jones (1999)	81	0,071
Graves & Waddock (1999)	658	0,051
Johnson & Greening (1999)	252	0,112
Karpoff, Lee & Vondryk (1999)	98	0,21
Maignan, Ferrell & Hult (1999)	210	0,188
Ogden & Watson (1999)	60	0,343
Teoh, Welch & Wazzan (1999)	46	-0,002
Verschoor (1999)	376	0,14
Yamashita, Sen & Roberts (1999)	49	-0,023
Carter, Kale & Grimm (2000)	437	0,094
Christmann (2000)	88	0,043
Dowell, Hart & Yeung (2000)	338	0,149
Graves & Waddock (2000)	36	0,576
Karagozolu & Lindell (2000)	83	0,04
McWilliams & Siegel (2000)	524	-0,002
Asmundson & Foerster (2001)	24	0,038
Hillman & Keim (2001)	308	0,038
Jones & Murrell (2001)	51	0,221
Jones & Rubin (2001)	73	0,049
Moore (2001)	8	0,278
Ruf, Muralidhar, Brown, Janney & Paul (2001)	488	0,022
King & Lenox (2002)	652	0,037
Kreander, Gray, Power & Sinclair (2002)	40	0,01
Kumar, Lamb & Wokutch (2002)	87	0,17

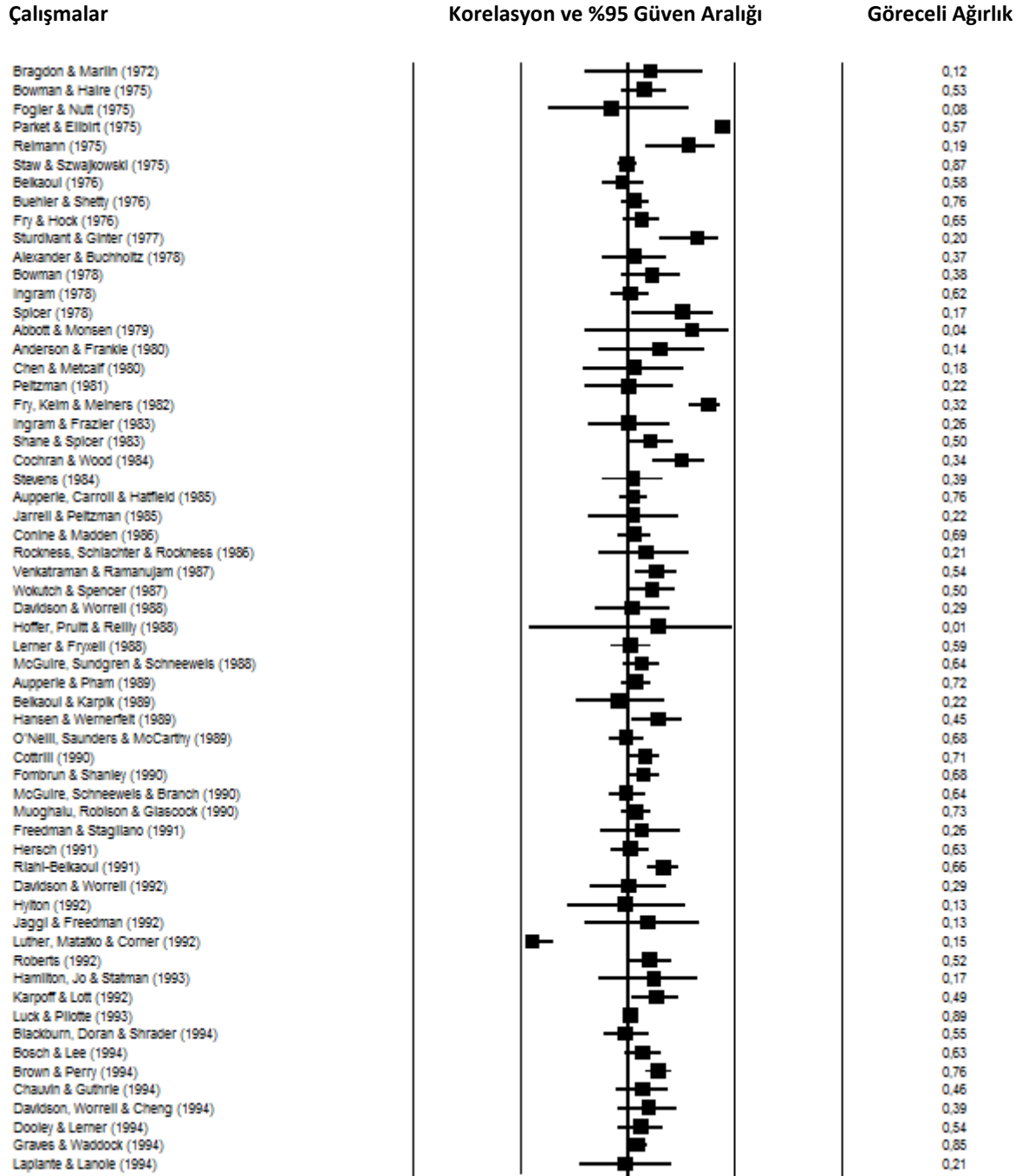
EK 1 (devamı)

Çalışmalar	N	Etki Büyüklüğü (Fisher's Z)
Moore & Robson (2002)	8	0,077
Simpson & Kohers (2002)	385	0,111
Rennings, Schröder & Ziegler (2003)	153	0,014
Schröder (2003)	46	-1,842
Seifert, Morris & Bartkus (2003)	68	0,04
Brammer & Millington (2004)	315	0,005
Goll & Rasheed (2004)	171	0,225
Helland & Smith (2004)	66	0,234
Seifert, Morris & Bartkus (2004)	157	0,152
Waldman, Siegel & Javidan (2004)	56	0,281
Bauer, Koedijk & Otten (2005)	427	0,223
Bello (2005)	126	0,06
Derwall, Guenster, Bauer & Koedijk (2005)	62	0,221
Karpoff, Lott & Wehrly (2005)	423	0,002
Kreander, Gray, Power & Sinclair (2005)	60	0,062
Menguc & Ozanne (2005)	140	0,132
Shank (2005)	11	0,067
Barnett & Salomon (2006)	160	-0,009
Brammer, Brooks & Pavelin (2006)	451	-0,076
Brown, Helland & Smith (2006)	701	0,126
Clemens (2006)	76	0,004
Galbreath (2006)	38	0,014
Luo & Bhattacharya (2006)	113	0,154
Mill (2006)	250	0,063
Bauer, Derwall & Otten (2007)	88	-0,025
Bollen (2007)	187	0,007
Hill, Ainscough, Shank & Manullang (2007)	33	0,075
Nakao, Amano, Matsumura, Genba & Nakano (2007)	278	0,068
Fauzi (2008)	175	0,044
Makni, Francoeur & Bellavance (2008)	168	0,079
Scholtens (2008)	44	0,485
Wang, Choi & Li (2008)	4	0,837
Derwall & Koedijk (2009)	24	0,068
Rais & Goedegebuure (2009)	101	0,062
Saleh (2009)	200	0,03
Cheung & Mak (2010)	57	0,003
Karagiorgos (2010)	39	0,005
Mishra & Suar (2010)	150	0,192
Yang, Lin & Chang (2010)	150	0,028
Giannarakis & Theotokas (2011)	112	0,237

EK 1 (devamı)

Çalışmalar	N	Etki Büyüklüğü (Fisher's Z)
Vitezic (2011)	170	0,039
Arafat, Warokka, Abdullah & Septian (2012)	35	0,006
Boaventura, da Silva & Bandeira-de-Mello (2012)	58	0,015
Comincioli, Poddi & Vergalli (2012)	417	0,171
Erkens, Hung & Matos (2012)	296	0,172
Fu, Wang & Jia (2012)	1259	0,074
Iqbal, Ahmad, Basheer & Nadeem (2012)	156	-0,837
Palmer (2012)	333	0,151
Poroy Arsoy, Arabacı & Çiftçioğlu (2012)	28	0,158
Uadile & Fagbemi (2012)	40	0,059
Wissink (2012)	758	0,034
Delmas, Etzion & Nairn-Birch (2013)	475	0,061
Fasanya & Onakoya (2013)	198	0,245
Flammer (2013)	2729	0,044
Ghelli (2013)	322	0,161
Kanwal, Khanam, Nasreen & Hameed (2013)	15	0,035
Lech (2013)	62	0,224
Mwangi & Jerotich (2013)	10	0,078
Rathner (2013)	3772	0,001
Anlesinya, Ahinsah, Bawa, Appoh & Bukari (2014)	32	0,027
Cheng, Ioannou & Serafeim (2014)	10078	0,034
Cornett, Erhemjamts & Tehranian (2014)	1712	0,023
Fiore & Lee (2014)	50	0,058
Kusuma & Koesrindartoto (2014)	103	0,016
Malik & Nadeem (2014)	8	0,002
Ofori, Nyuur & S-Darko (2014)	22	0,258
Pan, Sha, Zhang & Ke (2014)	228	0,008
Piatti (2014)	60	0,005
Saridewi & Koesrindartoto (2014)	85	0,081
Trang & Yekini (2014)	20	0,043
Vintila, Nenu & Gherghina (2014)	120	0,007
Wati, Honggowati & Supriyono (2014)	27	0,624

EK 2. Çalışmaların Etki Yönünü Gösteren Meta-Analiz Diyagramı ve Çalışma Ağırlıkları



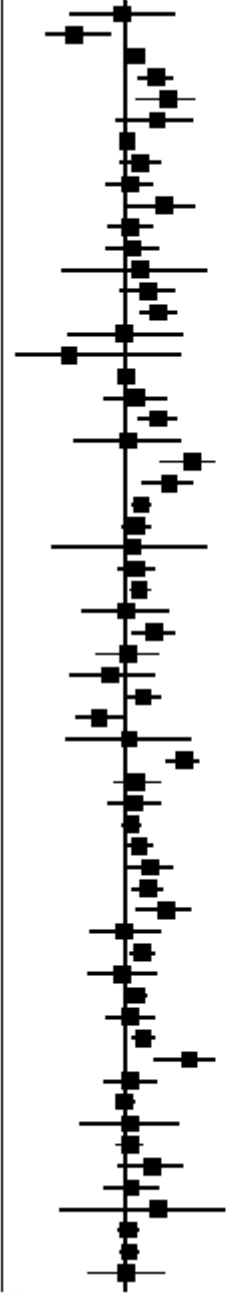
EK 2 (devamı)

Çalışmalar

Korelasyon ve %95 Güven Aralığı

Göreceli Ağırlık

Laplante & Lanole (1994)
 Meznar, Nigh & Kwok (1994)
 Barth & McNichols (1995)
 Diltz (1995)
 Hamilton (1995)
 Wright, Ferris, Hiller & Kroll (1995)
 Harper & Adams (1996)
 Hart & Ahuja (1996)
 Klassen & McLaughlin (1996)
 Nehrt (1996)
 Pava & Krausz (1996)
 Reichert, Lockett & Rao (1996)
 Sharfman (1996)
 Blacconiere & Northout (1997)
 Galaskiewicz (1997)
 Gregory, Matatko & Luther (1997)
 Griffin & Mahon (1997)
 Guerard (1997)
 Gunthorpe (1997)
 Konar & Cohen (1997)
 McWilliams & Siegel (1997)
 Posnikoff (1997)
 Preston & O'Bannon (1997)
 Russo & Fouts (1997)
 Sauer (1997)
 Tichy, McGill & St. Clair (1997)
 Turban & Greening (1997)
 Waddock & Graves (1997)
 Wright & Ferris (1997)
 Adams & Hardwick (1998)
 Batabanis, Phillips & Lyall (1998)
 Hall & Rieck (1998)
 Judge & Douglas (1998)
 Khanna, Quimio & Bojilova (1998)
 Reyes & Grilo (1998)
 Stanwick & Stanwick (1998a)
 Stanwick & Stanwick (1998b)
 Berman, Wilks, Kotha & Jones (1999)
 Graves & Waddock (1999)
 Johnson & Greening (1999)
 Karpoff, Lee & Vondryk (1999)
 Maignan, Ferrell & Hult (1999)
 Ogden & Watson (1999)
 Teoh, Welch & Wazzan (1999)
 Verschoor (1999)
 Yamashita, Sen & Roberts (1999)
 Carter, Kale & Grimm (2000)
 Christmann (2000)
 Dowell, Hart & Yeung (2000)
 Graves & Waddock (2000)
 Karagozoglu & Lindell (2000)
 McWilliams & Siegel (2000)
 Aasmundson & Foerster (2001)
 Hillman & Kelm (2001)
 Jones & Murrell (2001)
 Jones & Rubin (2001)
 Moore (2001)
 Ruf, Muralidhar, Brown, Janney & Paul (2001)
 King & Lenox (2002)
 Kreander, Gray, Power & Sinclair (2002)



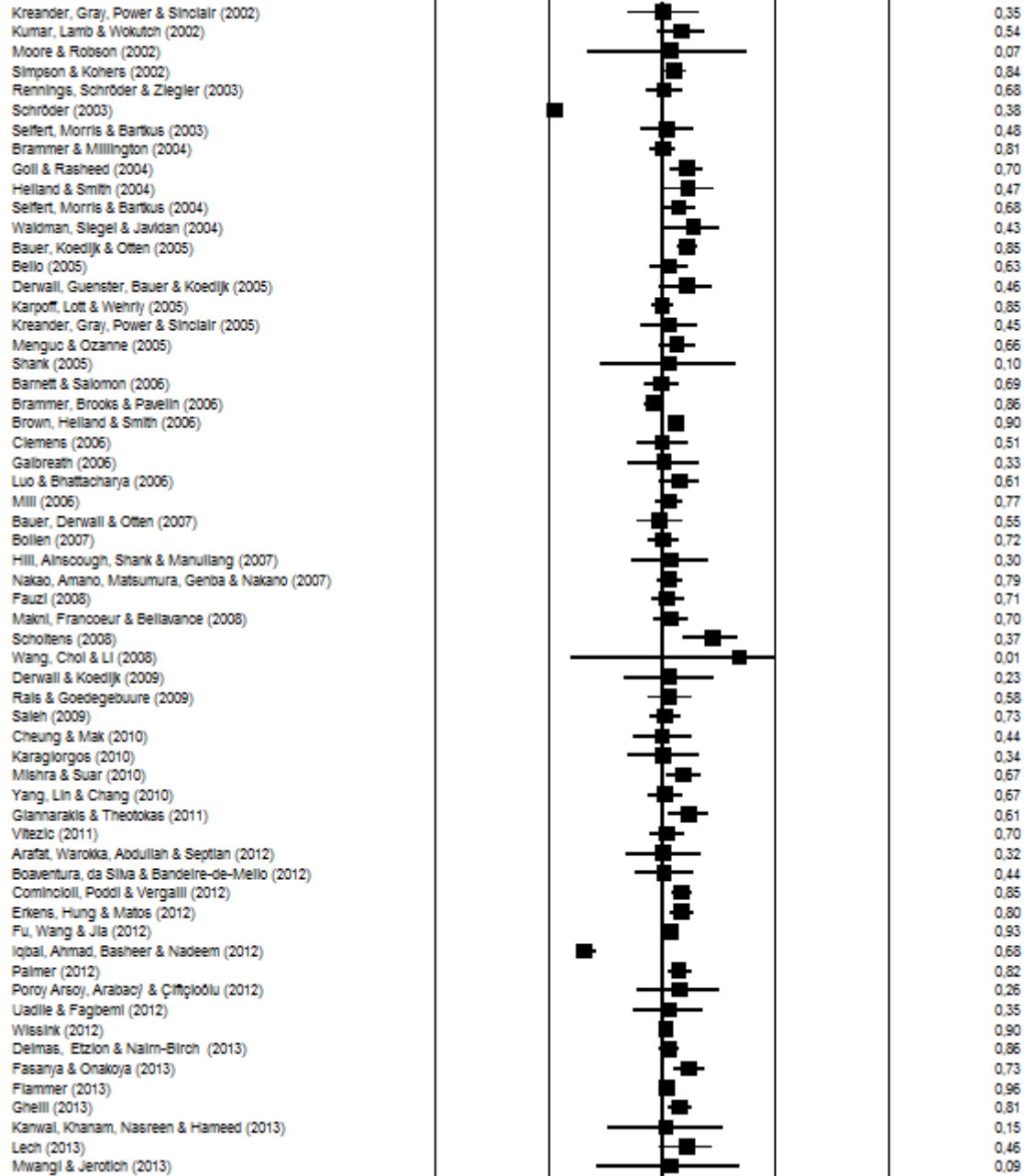
0.21
 0.34
 0.91
 0.69
 0.40
 0.31
 0.94
 0.64
 0.57
 0.37
 0.59
 0.53
 0.10
 0.50
 0.66
 0.18
 0.05
 0.94
 0.45
 0.64
 0.21
 0.35
 0.48
 0.86
 0.78
 0.09
 0.69
 0.86
 0.29
 0.58
 0.43
 0.29
 0.70
 0.56
 0.15
 0.63
 0.58
 0.53
 0.89
 0.77
 0.57
 0.74
 0.45
 0.38
 0.83
 0.40
 0.85
 0.55
 0.82
 0.32
 0.53
 0.87
 0.23
 0.81
 0.41
 0.50
 0.07
 0.86
 0.89
 0.35

EK 2 (devamı)

Çalışmalar

Korelasyon ve %95 Güven Aralığı

Göreceli Ağırlık



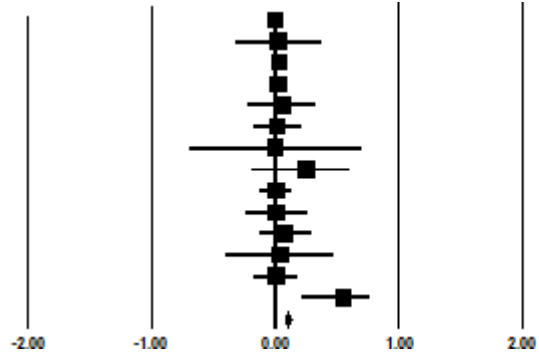
EK 2 (devamı)

Çalışmalar

Korelasyon ve %95 Güven Aralığı

Göreceli Ağırlık

Rathner (2013)
Anleshiya, Ahinsah, Bawa, Appoh & Bukari (2014)
Cheng, Ioannou & Serafeim (2014)
Cornett, Erhemjamts & Tehranian (2014)
Fiore & Lee (2014)
Kusuma & Koesrindartoto (2014)
Malik & Nadeem (2014)
Ofori, Nyuur & S-Darko (2014)
Pan, Sha, Zhang & Ke (2014)
Piatti (2014)
Sari Dewi & Koesrindartoto (2014)
Trang & Yekini (2014)
Vintila, Nenu & Gherghina (2014)
Wati, Honggowati & Supriyono (2014)



EK 3. Tesadüfi Etki Modeline Göre Genel Etki Büyüklüğü

Çalışmalar	r	Alt Limit	Üst Limit	Z-değeri	p-değeri
Bragdon & Marlin (1972)	0,211	-0,413	0,7	0,643	0,52
Bowman & Haire (1975)	0,153	-0,066	0,358	1,371	0,17
Fogler & Nutt (1975)	-0,153	-0,742	0,569	-0,378	0,706
Parke & Eilbirt (1975)	0,89	0,839	0,925	13,713	0
Reimann (1975)	0,57	0,156	0,814	2,59	0,01
Staw & Szwajkowski (1975)	-0,004	-0,092	0,084	-0,089	0,929
Belkaoui (1976)	-0,044	-0,238	0,154	-0,434	0,665
Buehler & Shetty (1976)	0,063	-0,066	0,19	0,955	0,34
Fry & Hock (1976)	0,128	-0,042	0,291	1,479	0,139
Sturdivant & Ginter (1977)	0,652	0,294	0,849	3,211	0,001
Alexander & Buchholtz (1978)	0,063	-0,238	0,353	0,404	0,686
Bowman (1978)	0,227	-0,068	0,485	1,515	0,13
Ingram (1978)	0,023	-0,157	0,201	0,249	0,803
Spicer (1978)	0,508	0,036	0,795	2,095	0,036
Abbott & Monsen (1979)	0,6	-0,412	0,949	1,201	0,23
Anderson & Frankle (1980)	0,297	-0,277	0,715	1,016	0,31
Chen & Metcalf (1980)	0,062	-0,417	0,514	0,24	0,81
Peltzman (1981)	0,009	-0,405	0,42	0,04	0,968
Fry, Keim & Meiners (1982)	0,752	0,562	0,866	5,616	0
Ingram & Frazier (1983)	0,012	-0,37	0,39	0,059	0,953
Shane & Spicer (1983)	0,213	-0,02	0,424	1,797	0,072
Cochran & Wood (1984)	0,503	0,223	0,706	3,32	0,001
Stevens (1984)	0,049	-0,238	0,329	0,329	0,742
Aupperle, Carroll & Hatfield (1985)	0,051	-0,079	0,18	0,766	0,444
Jarrell & Peltzman (1985)	0,053	-0,377	0,464	0,231	0,817
Conine & Madden (1986)	0,058	-0,097	0,21	0,734	0,463
Rockness, Schlachter & Rockness (1986)	0,174	-0,279	0,563	0,746	0,456
Venkatraman & Ramanujam (1987)	0,27	0,062	0,456	2,522	0,012
Wokutch & Spencer (1987)	0,232	0,004	0,437	1,991	0,046
Davidson & Worrell (1988)	0,046	-0,313	0,394	0,244	0,808
Hoffer, Pruitt & Reilly (1988)	0,286	-0,931	0,978	0,294	0,769
Lerner & Fryxell (1988)	0,03	-0,163	0,22	0,303	0,762
McGuire, Sundgren & Schneeweis (1988)	0,131	-0,041	0,296	1,491	0,136
Aupperle & Pham (1989)	0,077	-0,068	0,219	1,038	0,299
Belkaoui & Karpik (1989)	-0,086	-0,481	0,338	-0,386	0,7
Hansen & Wernerfelt (1989)	0,284	0,032	0,502	2,205	0,027
O'Neill, Saunders & McCarthy (1989)	-0,017	-0,173	0,14	-0,211	0,833
Cottrill (1990)	0,162	0,016	0,301	2,174	0,03
Fombrun & Shanley (1990)	0,149	-0,009	0,3	1,845	0,065
McGuire, Schneeweis & Branch (1990)	-0,013	-0,184	0,159	-0,147	0,883
Muoghalu, Robison & Glascock (1990)	0,077	-0,062	0,213	1,088	0,276

EK 3 (devamı)

Çalışmalar	r	Alt Limit	Üst Limit	Z-değeri	p-değeri
Freedman & Stagliano (1991)	0,129	-0,264	0,485	0,636	0,525
Hersch (1991)	0,022	-0,156	0,198	0,241	0,81
Riahi-Belkaoui (1991)	0,335	0,178	0,475	4,064	0
Davidson & Worrell (1992)	0,006	-0,349	0,36	0,032	0,975
Hylton (1992)	-0,027	-0,57	0,532	-0,085	0,932
Jaggi & Freedman (1992)	0,184	-0,408	0,667	0,589	0,556
Luther, Matatko & Corner (1992)	-0,894	-0,965	-0,704	-4,994	0
Roberts (1992)	0,203	-0,017	0,405	-1,806	0,071
Hamilton, Jo & Statman (1993)	0,244	-0,268	0,649	0,932	0,351
Karpoff & Lott (1993)	0,266	0,035	0,47	2,248	0,025
Luck & Pilotte (1993)	0,024	-0,053	0,101	0,607	0,544
Blackburn, Doran & Shrader (1994)	-0,02	-0,228	0,19	-0,184	0,854
Bosch & Lee (1994)	0,141	-0,038	0,312	1,542	0,123
Brown & Perry (1994)	0,287	0,165	0,401	4,488	0
Chauvin & Guthrie (1994)	0,137	-0,117	0,374	1,059	0,29
Davidson, Worrell & Cheng (1994)	0,194	-0,099	0,456	1,303	0,192
Dooley & Lerner (1994)	0,123	-0,091	0,326	1,126	0,26
Graves & Waddock (1994)	0,09	-0,005	0,183	1,865	0,062
Laplante & Lanoie (1994)	-0,026	-0,453	0,41	-0,11	0,912
Meznar, Nigh & Kwok (1994)	-0,413	-0,645	-0,112	-2,635	0,008
Barth & MsNichols (1995)	0,091	0,024	0,157	2,656	0,008
Diltz (1995)	0,258	0,107	0,398	3,297	0,001
Hamilton (1995)	0,351	0,081	0,573	2,513	0,012
Wright, Ferris, Hiller & Kroll (1995)	0,259	-0,087	0,549	1,476	0,14
Harper & Adams (1996)	0,015	-0,039	0,069	0,542	0,588
Hart & Ahuja (1996)	0,126	-0,049	0,294	1,411	0,158
Klassen & McLaughlin (1996)	0,038	-0,162	0,235	0,371	0,711
Nehrt (1996)	0,316	0,021	0,56	2,095	0,036
Pava & Krausz (1996)	0,044	-0,148	0,233	0,447	0,655
Reichert, Lockett & Rao (1996)	0,064	-0,154	0,276	0,573	0,566
Sharfman (1996)	0,121	-0,516	0,672	0,344	0,731
Blacconiere & Northcut (1997)	0,189	-0,045	0,403	1,589	0,112
Galaskiewicz (1997)	0,27	0,109	0,417	3,241	0,001
Gregory, Matatko & Luther (1997)	-0,004	-0,47	0,464	-0,015	0,988
Griffin & Mahon (1997)	-0,451	-0,899	0,457	-0,972	0,331
Guerard (1997)	0,009	-0,045	0,063	0,324	0,746
Gunthorpe (1997)	0,087	-0,171	0,334	0,659	0,51
Konar & Cohen (1997)	0,264	0,095	0,418	3,023	0,003
McWilliams & Siegel (1997)	0,021	-0,414	0,449	0,089	0,929
Posnikoff (1997)	0,541	0,276	0,73	3,684	0
Preston & O'Bannon (1997)	0,355	0,125	0,548	2,969	0,003

EK 3 (devamı)

Çalışmalar	r	Alt Limit	Üst Limit	Z-değeri	p-değeri
Russo & Fouts (1997)	0,13	0,042	0,216	2,873	0,004
Sauer (1997)	0,086	-0,037	0,207	1,369	0,171
Tichy, McGill & St. Clair (1997)	0,058	-0,593	0,663	0,154	0,878
Turban & Greening (1997)	0,095	-0,061	0,247	1,194	0,232
Waddock & Graves (1997)	0,117	0-027	0,205	2,537	0,011
Wright & Ferris (1997)	0,005	-0,35	0,359	0,026	0,979
Adams & Hardwick (1998)	0,237	0,043	0,414	2,379	0,017
Balabanis, Phillips & Lyall (1998)	0,023	-0,241	0,284	0,167	0,867
Hall & Rieck (1998)	-0,116	-0,447	0,243	-0,628	0,53
Judge & Douglas (1998)	0,15	-0,001	0,294	1,953	0,051
Khanna, Quimio & Bojilova (1998)	-0,209	-0,398	-0,003	-1,99	0,047
Reyes & Grieb (1998)	0,034	-0,487	0,537	0,118	0,906
Stanwick & Stanwick (1998a)	0,482	0,332	0,608	5,709	0
Stanwick & Stanwick (1998b)	0,096	-0,102	0,287	0,948	0,343
Berman, Wicks, Kotha & Jones (1999)	0,071	-0,15	0,285	0,628	0,53
Graves & Waddock (1999)	0,051	-0,026	0,127	1,306	0,191
Johnson & Greening (1999)	0,112	-0,012	0,232	1,775	0,076
Karpoff, Lee & Vondryk (1999)	0,207	0,009	0,389	2,047	0,041
Maignan, Ferrell & Hult (1999)	0,186	0,052	0,313	2,708	0,007
Ogden & Watson (1999)	0,33	0,083	0,539	2,588	0,01
Teoh, Welch & Wazzan (1999)	-0,002	-0,292	0,288	-0,013	0,99
Verschoor (1999)	0,139	0,038	0,237	2,702	0,007
Yamashita, Sen & Roberts (1999)	-0,023	-0,302	0,26	-0,156	0,876
Carter, Kale & Grimm (2000)	0,094	0	0,186	1,964	0,05
Christmann (2000)	0,043	-0,168	0,25	0,397	0,692
Dowell, Hart & Yeung (2000)	0,148	0,042	0,251	2,729	0,006
Graves & Waddock (2000)	0,52	0,231	0,725	3,311	0,001
Karagozolu & Lindell (2000)	0,04	-0,177	0,254	0,358	0,72
McWilliams & Siegel (2000)	-0,002	-0,088	0,084	-0,046	0,964
Asmundson & Foerster (2001)	0,038	-0,371	0,435	0,174	0,862
Hillman & Keim (2001)	0,038	-0,074	0,149	0,664	0,507
Jones & Murrell (2001)	0,217	-0,062	0,465	1,528	0,127
Jones & Rubin (2001)	0,049	-0,183	0,276	0,41	0,682
Moore (2001)	0,271	-0,536	0,819	0,621	0,534
Ruf, Muralidhar, Brown, Janney & Paul (2001)	0,022	-0,067	0,111	0,485	0,628
King & Lenox (2002)	0,037	-0,04	0,113	0,943	0,346
Kreander, Gray, Power & Sinclair (2002)	0,01	-0,302	0,321	0,061	0,951
Kumar, Lamb & Wokutch (2002)	0,168	-0,044	0,366	1,554	0,12
Moore & Robson (2002)	0,077	-0,664	0,741	0,173	0,863
Simpson & Kohers (2002)	0,111	0,011	0,209	2,178	0,029
Rennings, Schröder & Ziegler (2003)	0,014	-0,145	0,172	0,171	0,864

EK 3 (devamı)

Çalışmalar	r	Alt Limit	Üst Limit	Z-değeri	p-değeri
Schröder (2003)	-0,951	-0,973	-0,913	-12,08	0
Seifert, Morris & Bartkus (2003)	0,04	-0,2	0,276	0,323	0,747
Brammer & Millington (2004)	0,005	-0,106	0,115	0,088	0,93
Goll & Rasheed (2004)	0,221	0,073	0,359	2,913	0,004
Helland & Smith (2004)	0,23	-0,013	0,447	1,859	0,063
Seifert, Morris & Bartkus (2004)	0,151	-0,006	0,301	1,888	0,059
Waldman, Siegel & Javidan (2004)	0,274	0,012	0,501	2,047	0,041
Bauer, Koedijk & Otten (2005)	0,219	0,127	0,308	4,584	0
Bello (2005)	0,06	-0,116	0,232	0,666	0,505
Derwall, Guenster, Bauer & Koedijk (2005)	0,217	-0,035	0,443	1,694	0,09
Karpoff, Lott & Wehrly (2005)	0,002	-0,093	0,097	0,041	0,967
Kreander, Gray, Power & Sinclair (2005)	0,062	-0,195	0,311	0,469	0,639
Menguc & Ozanne (2005)	0,131	-0,036	0,291	1,542	0,123
Shank (2005)	0,067	-0,555	0,641	0,19	0,849
Barnett & Salomon (2006)	-0,009	-0,164	0,146	-0,113	0,91
Brammer, Brooks & Pavelin (2006)	-0,076	-0,167	0,016	-1,612	-0,107
Brown, Helland & Smith (2006)	0,125	0,051	0,197	3,32	0,001
Clemens (2006)	0,004	-0,222	0,229	0,034	0,973
Galbreath (2006)	0,014	-0,307	0,332	0,083	0,934
Luo & Bhattacharya (2006)	0,153	-0,033	0,328	1,617	0,106
Mill (2006)	0,063	-0,062	0,186	0,991	0,321
Bauer, Derwall & Otten (2007)	-0,025	-0,233	0,185	-0,231	0,818
Bollen (2007)	0,007	-0,137	0,15	0,095	0,924
Hill, Ainscough, Shank & Manullang (2007)	0,075	-0,275	0,408	0,412	0,681
Nakao, Amano, Matsumura, Genba & Nakano (2007)	0,068	-0,05	0,184	1,129	0,259
Fauzi (2008)	0,044	-0,105	0,191	0,577	0,564
Makni, Francoeur & Bellavance (2008)	0,079	-0,073	0,228	1,017	0,309
Scholtens (2008)	0,45	0,177	0,659	3,104	0,002
Wang, Choi & Li (2008)	0,684	-0,809	0,933	0,837	0,403
Derwall & Koedijk (2009)	0,068	-0,345	0,459	0,312	0,755
Rais & Goedegebuure (2009)	0,062	-0,135	0,254	0,615	0,539
Saleh (2009)	0,03	-0,109	0,168	0,421	0,674
Cheung & Mak (2010)	0,003	-0,258	0,263	0,022	0,982
Karagiorgos (2010)	0,005	-0,311	0,32	0,03	0,976
Mishra & Suar (2010)	0,19	0,031	0,34	2,332	0,02
Yang, Lin & Chang (2010)	0,028	-0,133	0,187	0,34	0,734
Giannarakis & Theotokas (2011)	0,233	0,05	0,401	2,478	0,013
Vitezic (2011)	0,039	-0,112	0,188	0,504	0,614
Arafat, Warokka, Abdullah & Septian (2012)	0,006	-0,328	0,339	0,034	0,973
Boaventura, da Silva & Bandeire-de-Mello (2012)	0,015	-0,244	0,272	0,111	0,911
Comincioli, Poddi & Vergalli (2012)	0,169	0,074	0,261	3,472	0,001

EK 3 (devamı)

Çalışmalar	r	Alt Limit	Üst Limit	Z-değeri	p-değeri
Erkens, Hung & Matos (2012)	0,17	0,057	0,279	2,938	0,003
Fu, Wang & Jia (2012)	0,074	0,019	0,129	2,627	0,009
Iqbal, Ahmad, Basheer & Nadeem (2012)	-0,684	-0,76	-0,59	-10,348	0
Palmer (2012)	0,15	0,043	0,253	2,746	0,006
Poroy Arsoy, Arabacı & Çiftçioğlu (2012)	0,157	-0,23	0,501	0,792	0,429
Uadile & Fagbemi (2012)	0,059	-0,257	0,364	0,359	0,719
Wissink (2012)	0,034	-0,037	0,105	0,935	0,35
Delmas, Etzion & Nairn-Birch (2013)	0,061	-0,029	0,15	1,327	0,185
Fasanya & Onakoya (2013)	0,24	0,104	0,367	3,418	0,001
Flammer (2013)	0,044	0,006	0,081	2,299	0,022
Ghelli (2013)	0,16	0,052	0,265	2,882	0,004
Kanwal, Khanam, Nasreen & Hameed (2013)	0,035	-0,486	0,538	0,121	0,903
Lech (2013)	0,22	-0,031	0,445	1,718	0,086
Mwangi & Jerotich (2013)	0,078	-0,58	0,675	0,207	0,836
Rathner (2013)	0,001	-0,031	0,033	0,061	0,951
Anlesinya, Ahinsah, Bawa, Appoh & Bukari (2014)	0,027	-0,325	0,372	0,145	0,884
Cheng, Ioannou & Serafeim (2014)	0,034	0,014	0,053	3,414	0,001
Cornett, Erhemjamts & Tehranian (2014)	0,023	-0,024	0,07	0,951	0,342
Fiore & Lee (2014)	0,058	-0,224	0,331	0,398	0,691
Kusuma & Koesrindartoto (2014)	0,016	-0,178	0,209	0,16	0,873
Malik & Nadeem (2014)	0,002	-0,704	0,706	0,004	0,996
Ofori, Nyuur & S-Darko (2014)	0,252	-0,19	0,609	1,123	0,262
Pan, Sha, Zhang & Ke (2014)	0,008	-0,122	0,138	0,12	0,904
Piatti (2014)	0,005	-0,249	0,259	0,038	0,97
Saridewi & Koesrindartoto (2014)	0,081	-0,134	0,289	0,735	0,462
Trang & Yekini (2014)	0,043	-0,407	0,476	0,177	0,859
Vintila, Nenu & Gherghina (2014)	0,007	-0,172	0,186	0,076	0,94
Wati, Honggowati & Supriyono (2014)	0,554	0,22	0,772	3,058	0,002
Tesadüfi Etki	0,101	0,078	0,124	8,424	0

EK 4. df ve Anlamlılık Seviyesi için χ^2 Kritik Değerler Tablosu

df	$p = .1$	$p = .05$	$p = .01$	$p = .005$	$p = .001$	df	$p = .1$	$p = .05$	$p = .01$	$p = .005$	$p = .001$
1	2.706	3.841	6.635	7.879	10.828	45	57.503	61.656	69.957	73.166	80.077
2	4.605	5.991	9.210	10.597	13.816	50	63.167	67.505	76.154	79.490	86.661
3	6.251	7.815	11.345	12.838	16.266	55	68.796	73.311	82.292	85.749	93.168
4	7.779	9.488	13.277	14.860	18.467	60	74.397	79.082	88.379	91.952	99.607
5	9.236	11.070	15.086	16.750	20.515	65	79.973	84.821	94.422	98.105	105.988
6	10.645	12.592	16.812	18.548	22.458	70	85.527	90.531	100.425	104.215	112.317
7	12.017	14.067	18.475	20.278	24.322	75	91.061	96.217	106.393	110.286	118.599
8	13.362	15.507	20.090	21.955	26.124	80	96.578	101.879	112.329	116.321	124.839
9	14.684	16.919	21.666	23.589	27.877	85	102.079	107.522	118.236	122.325	131.041
10	15.987	18.307	23.209	25.188	29.588	90	107.565	113.145	124.116	128.299	137.208
11	17.275	19.675	24.725	26.757	31.264	95	113.038	118.752	129.973	134.247	143.344
12	18.549	21.026	26.217	28.300	32.909	100	118.498	124.342	135.807	140.169	149.449
13	19.812	22.362	27.688	29.819	34.528	110	129.385	135.480	147.414	151.948	161.581
14	21.064	23.685	29.141	31.319	36.123	120	140.233	146.567	158.950	163.648	173.617
15	22.307	24.996	30.578	32.801	37.697	130	151.045	157.610	170.423	175.278	185.571
16	23.542	26.296	32.000	34.267	39.252	140	161.827	168.613	181.840	186.847	197.451
17	24.769	27.587	33.409	35.718	40.790	150	172.581	179.581	193.208	198.360	209.265
18	25.989	28.869	34.805	37.156	42.312	160	183.311	190.516	204.530	209.824	221.019
19	27.204	30.144	36.191	38.582	43.820	170	194.017	201.423	215.812	221.242	232.719
20	28.412	31.410	37.566	39.997	45.315	180	204.704	212.304	227.056	232.620	244.370
21	29.615	32.671	38.932	41.401	46.797	190	215.371	223.160	238.266	243.959	255.976
22	30.813	33.924	40.289	42.796	48.268	200	226.021	233.994	249.445	255.264	267.541
23	32.007	35.172	41.638	44.181	49.728	210	236.655	244.808	260.595	266.537	279.066
24	33.196	36.415	42.980	45.559	51.179	220	247.274	255.602	271.717	277.779	290.556
25	34.382	37.652	44.314	46.928	52.620	230	257.879	266.378	282.814	288.994	302.012
26	35.563	38.885	45.642	48.290	54.052	240	268.471	277.138	293.888	300.182	313.437
27	36.741	40.113	46.963	49.645	55.476	250	279.050	287.882	304.940	311.346	324.832
28	37.916	41.337	48.278	50.993	56.892	300	331.789	341.395	359.906	366.844	381.425
29	39.087	42.557	49.588	52.336	58.301	350	384.306	394.626	414.474	421.900	437.488
30	40.256	43.773	50.892	53.672	59.703	400	436.649	447.632	468.724	476.606	493.132
35	46.059	49.802	57.342	60.275	66.619	450	488.849	500.456	522.717	531.026	548.432
40	51.805	55.758	63.691	66.766	73.402	500	540.930	553.127	576.493	585.207	603.446

EK 5. Kurumsal Sosyal ve Finansal Performans Hesaplamasında Kullanılan Ölçütler

Çalışmalar	KSP	FP
Bragdon & Marlin (1972)	Kirlilik kontrolü endeksleri	EPS (hisse başına kazanç) büyümesi, ROE, ROC (sermaye getirisi)
Bowman & Haire (1975)	Yıllık raporların içerik analizi	ROE
Fogler & Nutt (1975)	CEP endeksleri	F/K oranı, hisse senedi getirileri
Parket & Eilbirt (1975)	Sosyal sorumluluk anketleri	Net gelir, ROS, ROE, EPS (hisse başına kazanç)
Reimann (1975)	KSS yatırımı	Çalışanları 200 ile 4000 kişi arasında değişen birden fazla sektörden Amerikan üreticileri
Staw & Szwajkowski (1975)	Anti tröst yasaları ihlalleri ve Federal Ticaret Komisyonu (Federal Trade Commission) eylemleri	ROE, ROS
Belkaoui (1976)	Faaliyet Raporlarında açıklanan kirlilik kontrolü ile ilgili harcamalar	Riske göre ayarlanmış hisse senedi getirileri
Buehler & Shetty (1976)	KSS yapısındaki değişiklikler	ROA
Fry & Hock (1976)	Yıllık raporlarda açıklanan KSS analizi	ROI
Sturdivant & Ginter (1977)	Şirketin Moskowitz endeksi ile ölçülen sosyal tepki oranları	EPS (hisse başına kazanç)
Alexander & Buchholtz (1978)	Öğrenci ve İş Adamları endeksi	Hisse senedi getirileri
Bowman (1978)	Yıllık raporlarda belirtilen KSP açıklamaları	ROS
Ingram (1978)	Yıllık raporlarda açıklanan beş konu (çevre, ürün, personel, adil iş, topluluk)	Hisse senedi getirileri
Spicer (1978)	Çevresel performansın hesaplanmasında kullanılan CEP oranları	ROE, F/K oranı
Abbott & Monsen (1979)	Beresford'un sosyal katılım açıklamaları ölçeği (Fortune 500'deki şirketlerin yıllık enerji raporlarının içerik analizi)	Yatırımcıların yıllık ortalama getirileri (%)
Anderson & Frankle (1980)	Beresford'un sosyal sorumluluk açıklamaları (Yıllık raporların içerik analizi)	Hisse senedi getirileri

EK 5 (devamı)

Çalışmalar	KSP	FP
Chen & Metcalf (1980)	Çevresel performansın hesaplanmasında kullanılan CEP oranları	ROE, F/K oranı
Peltzman (1981)	FTC (Federal Trade Commission) tarafından yapılan yanlış reklam uygulamaları şikayetleri	Hisse senedi getirileri
Fry, Keim & Meiners (1982)	Reklam ve primler	Gelir artışı
Ingram & Frazier (1983)	Başkanın yıllık raporunda yer alan çevresel kalite kontrolü	ROI
Shane & Spicer (1983)	Çevresel performans ölçümünde (kirlilik) kullanılan CEP raporları	Hisse senedi getirileri
Cochran & Wood (1984)	Şirketin Moskowitz endeksi ile ölçülen sosyal tepki oranları	Kazanç/varlıklar, Kazanç/Satışlar, aşırı piyasa değeri
Stevens (1984)	Kirlilik azaltım maliyetlerinde kullanılan CEP tahminleri	Hisse senedi getirileri
Aupperle, Carroll & Hatfield (1985)	KSS tahminleri	Riske göre ayarlanmış ROA
Jarrell & Peltzman (1985)	Otomobil şirketlerinin güvenlik ile ilgili olarak yaptıkları geri çekme duyuruları	Hisse senedi getirileri
Conine & Madden (1986)	Fortune dergisi oranları (Topluma karşı sorumluluklar ve çevre)	Uzun vadeli yatırımların değeri
Rockness, Schlachter & Rockness (1986)	Hükümet tarafından rapor edilen çevresel veriler	ROA, ROE, ROS, aşırı piyasa değeri
Venkatraman & Ramanujam (1987)	Çoklu yöntem ve faktör analizi	ROI, satışlar ve net gelirlerin artışı
Wokutch & Spencer (1987)	Bağışlar	ROA, ROS
Davidson & Worrell (1988)	Wall Street'te duyurulan beş çeşit mali suç (rüşvet, dolandırıcılık, vergi kaçırma, yasadışı siyasi katkılar, fiyat sabitleme ile ilgili anti tröst ihlaller)	Hisse senedi getirileri
Hoffer, Pruitt & Reilly (1988)	Otomobil güvenliği ile ilgili çağrılar	Hisse senedi getirileri
Lerner & Fryxell (1988)	113 firmanın CEP oranları (KSS, sosyal konular ve tepkiler)	ROI

EK 5 (devamı)

Çalışmalar	KSP	FP
McGuire, Sundgren & Schneeweis (1988)	Fortune dergisi oranları (Topluma karşı sorumluluklar ve çevre)	Hisse senedi getirileri, ROA ve satışların, varlıkların, gelirlerin artışı
Aupperle & Pham (1989)	KSS ilkeleri	ROA, ROE
Belkaoui & Karpik (1989)	İşletme ve Toplum (Business and Society) dergisinin "Sanayi oranları"na dayalı itibar ölçekleri	ROA, hisse senedi getirileri
Hansen & Wernerfelt (1989)	Çalışanların refah algıları ve çalışma koşullarını içeren anket	ROA
O'Neill, Saunders & McCarthy (1989)	Aupperle (1985)'nin toplum ile ilgili algıları (KSS yatırımları)	ROA
Cottrill (1990)	Fortune dergisinin kurumsal itibar ile ilgili yıllık raporları	Pazar payı, sanayi
Fombrun & Shanley (1990)	Bağışlarla (hayırseverlik) ilgili veriler	ROIC (Yatırılan sermayenin getirisi), PD/DD, temettüler
McGuire, Schneeweis & Branch (1990)	Fortune dergisi oranları (Topluma karşı sorumluluklar ve çevre)	ROA, hisse senedi getirileri
Muoghalu, Robison & Glascock (1990)	Dava veya davalarda uzlaşma (kötü yönetim, tehlikeli ve zehirli atıklar ile ilgili konular)	Hisse senedi getirileri
Freedman & Stagliano (1991)	Firmanın 10K raporunda açıklanan OSHA (Occupational Safety and Health Administration-İş Güvenliği ve Sağlığı Yönetimi) standartları (güvenlik ve çalışma ortamı sağlığı ile ilgili veriler)	Hisse senedi getirileri
Hersch (1991)	Eşit istihdam ile ilgili kanunun ihlali ile ilgili firmayı suçlayıcı dava dosyası	Hisse senedi getirileri
Riahi-Belkaoui (1991)	Fortune dergisi oranları (Topluma karşı sorumluluklar ve çevre)	10 yıllık EPS (hisse başına kazanç) büyümesi, F/K
Davidson & Worrell (1992)	Hükümetin gönüllü olarak gerçekleştirdiği ürün çağırma duyuruları	Hisse senedi getirileri
Hylton (1992)	Sosyal sorumluluk yatırımları	Fon getirileri

EK 5 (devamı)

Çalışmalar	KSP	FP
Jaggi & Freedman (1992)	Kirlilik endeksleri	Net gelir, ROE, ROS, Nakit akışı/öz kaynak, Nakit akışı/varlıklar
Luther, Matatko & Corner (1992)	Ürün güvenliği, bağışlar, reklam politikaları ve müşteri ilişkileri, topluma karşı sorumluluklar	Fon getirileri
Roberts (1992)	Vakıf tarafından finanse edilen varlıklar (hayırsever bağışları)	ROE
Hamilton, Jo & Statman (1993)	Domini sosyal endeksi	Fon getirileri
Karpoff & Lott (1993)	Wall Street'te duyurulan kurumsal suçlar ve dolandırıcılık	Hisse senedi getirileri
Luck & Pilotte (1993)	Domini 400 sosyal hisse senedi endeksi	Hisse senedi getirileri
Blackburn, Doran & Shrader (1994)	CEP oranları (Üretim işletmeleri)	ROA, hisse senedi getirileri
Bosch & Lee (1994)	FDA (Food and Drug Administration-Gıda ve İlaç İdaresi) disiplin işlemleri (Mevcut ürünlerin geri çağırılması, ürünlerin yasaklanması, uyarılar, soruşturmalar, ürün çekme, yanlış reklam iddiaları)	Hisse senedi getirileri
Brown & Perry (1994)	Fortune dergisi oranları (Topluma karşı sorumluluklar ve çevre)	Hisse senedi getirileri
Chauvin & Guthrie (1994)	Firmanın yıllık listesinde yer alan "çalışan anneler için en iyi şirket" duyurusu	Hisse senedi getirileri
Davidson, Worrell & Cheng (1994)	OSHA (Occupational Safety and Health Administration-İş Güvenliği ve Sağlığı Yönetimi) ceza duyuruları	ROE, F/K oranı
Dooley & Lerner (1994)	Çalışanlar, toplum ve hükümete karşı CEO tarafından bildirilen yönetim	ROA
Graves & Waddock (1994)	KLD endeksi	ROA, ROE
Laplante & Lanoie (1994)	Firmalara karşı çevreci eylem duyuruları (çevre düzenleme ihlali ile ilgili yasal işlem duyuruları)	Hisse senedi getirileri

EK 5 (devamı)

Çalışmalar	KSP	FP
Meznar, Nigh & Kwok (1994)	Güney Afrika'daki kurumsal politikalar	Hisse senedi getirileri
Barth & MsNichols (1995)	Superfund sitelerin yükümlülükleri nedeniyle firma maliyetlerinin tahmini	Hisse senedi getirileri
Diltz (1995)	Bağışlar ile ilgili CEP derecelendirmeleri	Hisse senedi getirileri
Hamilton (1995)	TRI'deki (Toxics Release Inventory-Zehirli Yayın Envanteri) kirlilik verileri	Hisse senedi getirileri
Wright, Ferris, Hiller & Kroll (1995)	ABD Çalışma Bakanlığı'nın firmalara sunduğu yıllık ödüller (yılda yaklaşık altı firma)	Hisse senedi getirileri
Harper & Adams (1996)	Superfund sitesi için firmanın PRP (Potentially Responsible Parties) bildirimini	Hisse senedi getirileri
Hart & Ahuja (1996)	TRI (Toxics Release Inventory-Zehirli Yayın Envanteri) tarafından bildirilen verimlilik endeksindeki yüzdelik değişim	ROA, ROE, ROS
Klassen & McLaughlin (1996)	Çevresel olayların olumlu sonuçları	Hisse senedi getirileri
Nehrt (1996)	Çevreye yararlı yatırımların zamanlaması ve şiddeti (üretimde klor kullanımını azaltmak)	Net gelir artışı
Pava & Krausz (1996)	CEP raporları	Piyasa getirisi, F/K oranı, PD/DD oranı, ROA, ROE, EPS (hisse başına kazanç)
Reichert, Lockett & Rao (1996)	Büyük kurumsal suçlar ile ilgili firma aleyhine oluşan resmi iddianamedeki duyurular	Hisse senedi getirileri
Sharfman (1996)	KLD endeksi, Fortune dergisi oranları ve holdinglerin "sosyal seçim" ile ilgili yatırım fonları	Varlıkların parasal değeri
Blacconiere & Northcut (1997)	Yıllık raporlardaki çevresel performans açıklamaları	Hisse senedi getirileri
Galaskiewicz (1997)	Hayırseverlik ile ilgili kurumsal katkılar	ROA, ROE, ROS
Gregory, Matatko & Luther (1997)	Etik ile ilgili uygulamalar	Fon getirileri

EK 5 (devamı)

Çalışmalar	KSP	FP
Griffin & Mahon (1997)	TRI (Toxics Release Inventory-Zehirli Yayın Envanteri) verileri	ROA, ROE, ROS
Guerard (1997)	KLD verileri (askerlik, nükleer güç, alkol, tütün, kumar ve çevre)	PD/DD oranı
Gunthorpe (1997)	Wall Street Dergisi'nde yer alan yasa dışı veya etik olmayan davranış duyuruları	Hisse senedi getirileri
Konar & Cohen (1997)	Temmuz 1989 döneminde bir medya raporundaki ilk zehirli emisyon maddelerinin serbest bırakılıp bırakılmadığı ile ilgili sonuçlar	Hisse senedi getirileri
McWilliams & Siegel (1997)	Büyük yerleşim yerlerindeki firmalar tarafından yeterince temsil edilmeyen azınlık çalışanlarına karşı yapılan ayrımcılık	Hisse senedi getirileri
Posnikoff (1997)	Güney Afrika'daki kurumsal politikalar	Hisse senedi getirileri
Preston & O'Bannon (1997)	Fortune dergisi oranları (Topluma karşı sorumluluklar ve çevre)	ROA
Russo & Fouts (1997)	Çevresel performans verileri	ROA, satışlardaki artış
Sauer (1997)	Domini 400 sosyal hisse senedi endeksi	Hisse senedi getirileri
Tichy, McGill & St. Clair (1997)	Fortune dergisi oranları (Topluma karşı sorumluluklar ve çevre)	ROE
Turban & Greening (1997)	Toplum ilişkileri, çalışan ilişkileri, ürün kalitesi ve kadınlar ve azınlıkların tehdidi ile ilgili KLD oranları	ROA
Waddock & Graves (1997)	Sosyal sorumluluk şirketlerinin KLD oranları	ROA, ROE, ROS
Wright & Ferris (1997)	IRRC (Investor Responsibility Research Center-Yatırımcı Sorumluluğu Araştırma Merkezi) tarafından sunulan firmaların Güney Afrika'dan yatırımı geri çekmesi ile ilgili raporlar	Hisse senedi getirileri

EK 5 (devamı)

Çalışmalar	KSP	FP
Adams & Hardwick (1998)	UK'deki (Birleşik Krallık) 100 borsa şirketinin hayır kurumlarına yaptığı katkılar	Şirket büyüklüğü, kârlılık
Balabanis, Phillips & Lyall (1998)	Uzman değerlendirmeleri, içerik analizi, kirlilik kontrolleri	ROE
Hall & Rieck (1998)	Wall Street dergisindeki makalede yayımlanan, firmanın sosyal eylem duyuruları (kadın hakları ile ilgili yaptırımlar, çocuk bakım hizmetleri)	Hisse senedi getirileri
Judge & Douglas (1998)	Çevre yönetimin ölçümü ile ilgili raporlar (sağlanan kaynakların miktarı, stratejik planlama, çevresel performans)	ROI, kazançlardaki büyüme ve pazar payı değişimi
Khanna, Quimio & Bojilova (1998)	TRI (Toxics Release Inventory-Zehirli Yayın Envanteri) verileri	Hisse senedi getirileri
Reyes & Grieb (1998)	Sosyal sorumluluk yatırımları	Fon getirileri
Stanwick & Stanwick (1998a)	Fortune dergisindeki kurumsal itibar endeksi, ABD Çevre Koruma Ajansının Zehirli Yayın Envanteri (Toxics Release Inventory-TRI) Raporundaki 500 şirketin kirlilik emisyonları	Kârlılık ve yıllık satışlar
Stanwick & Stanwick (1998b)	KSS seviyeleri ve faaliyet raporlarında yer alan kirlilik sorunları	Kârlılık
Berman, Wicks, Kotha & Jones (1999)	Beş kategorideki KLD oranları (çalışan ilişkileri, yerel topluluklar, çeşitlilik, çevre, ürün güvenliği/kalitesi)	Hisse senedi getirileri
Graves & Waddock (1999)	1990-1994 yılları arasındaki KLD oranları ve Fortune veritabanındaki veriler	ROA, ROS, on yıllık getiriler
Johnson & Greening (1999)	Çevresel performans ile ilgili KLD oranları	ROA, ROE, ROS
Karpoff, Lee & Vondrak (1999)	Firmanın dolandırıcılık vb. suç ile ilgili haberler	Hisse senedi getirileri
Maignan, Ferrell & Hult (1999)	Kurumsal vatandaşlık ile ilgili anket sonuçları	Firmanın ithalat ve ihracat oranları

EK 5 (devamı)

Çalışmalar	KSP	FP
Ogden & Watson (1999)	UK'deki (Birleşik Krallık) su şirketlerinin müşterilerine hizmet kalitesi sağlamak için OFWAT (Su Hizmetleri Düzenleme Kurumu) tarafından sunulan göstergeler	Firmanın aylık kazanç duyuruları
Teoh, Welch & Wazzan (1999)	Güney Afrika'daki kurumsal politikalar	Hisse senedi getirileri
Verschoor (1999)	Yıllık raporda sunulan etik göstergeleri	Muhasebe ölçümlerine dayalı finansal performans hesaplamasında Business Week Dergisi'ndeki sıralama
Yamashita, Sen & Roberts (1999)	Çevresel performans hesaplamasında 1995 yılı CEP sıralaması	Hisse senedi getirileri, kazançlar
Carter, Kale & Grimm (2000)	Sosyal sorumluluğun ölçülmesinde çevresel girişimler ve programlar	Net gelir ve satılan malın maliyeti
Christmann (2000)	Firmanın çevre ile ilgili uygulamalarının etkisi	Maliyet avantajı
Dowell, Hart & Yeung (2000)	IRRC (Investor Responsibility Research Center-Yatırımcı Sorumluluğu Araştırma Merkezi) tarafından yapılan çevre politikaları anketi	Tobin's q
Graves & Waddock (2000)	Collins ve Porras'ın CEO anketlerinden "son derece vizyoner" olma ününe sahip 18 şirket ile ilgili tespiti	ROA, ROE, ROS, hisse senedi getirileri
Karagozolu & Lindell (2000)	Çevresel performans ile ilgili çevre stratejileri ve çevresel yenilikçilik	Çevresel rekabet avantajı, piyasa beklentileri
McWilliams & Siegel (2000)	Domini 400 sosyal hisse senedi endeksi	Hisse senedi getirileri
Asmundson & Foerster (2001)	Sosyal sorumluluk yatırımları	Yatırım fonları, toplam aktifler
Hillman & Keim (2001)	KSS'nin birincil paydaşlar için önemi hakkında bilgi veren KLD oranları (çalışan ve toplum ilişkileri, çeşitlilik, ürün, çevre ile alkol vb. sosyal konular)	MVA (Piyasa Katma Değeri)

EK 5 (devamı)

Çalışmalar	KSP	FP
Jones & Murrell (2001)	Çalışan annenin listesindeki kriterler (maaşlar, kadınların mevcut ilerleme fırsatları, yerinde çocuk bakımı ve doğum izni, iş paylaşımı gibi aile yardımları)	Hisse senedi getirileri
Jones & Rubin (2001)	Olumsuz çevresel olayların raporu (doğrudan müşteriye zarar veren olaylar hariç)	Hisse senedi getirileri
Moore (2001)	Paydaş gruplarının sorumlulukları (çalışanlar, müşteriler, hissedarlar, tedarikçiler, toplum ve çevre)	Kârlılık, cirodaki büyüme, sermaye getirisi, EPS (hisse başına kazanç) büyümesi
Ruf, Muralidhar, Brown, Janney & Paul (2001)	KLD oranları	ROE, ROS
King & Lenox (2002)	EPA'nın firma tarafından ölçülen TRI (Toxics Release Inventory-Zehirli Yayın Envanteri) verileri	ROA, Tobin's q
Kreander, Gray, Power & Sinclair (2002)	Etik ve etik olmayan yatırım fonları	Fon getirileri
Kumar, Lamb & Wokutch (2002)	Yatırım üzerindeki yaptırımların kalkması ile Güney Afrika'da yapılan işler	Hisse senedi getirileri
Moore & Robson (2002)	Sosyal performans endeksinde yer alan 16 ölçüm (Çevre politikaları, kirlilik, yatırım vb.)	Kârlılık, cirodaki büyüme, sermaye getirisi
Simpson & Kohers (2002)	CRA (The Community-Reinforcement Approach-Topluluğun Yeniden Yatırım Yasası) oranları (üstünlük, memnuniyet, gelişim gerekliliği, uyum)	Aktif kârlılığı, kredi kayıpları
Rennings, Schröder & Ziegler (2003)	İsviçre bankasının Avrupalı şirketlerin sosyal ve çevresel performansları hakkındaki değerlendirmeleri	Hisse senedi getirileri
Schröder (2003)	Sosyal sorumluluk yatırımları	Fon getirileri
Seifert, Morris & Bartkus (2003)	Vakıf merkezi tarafından bildirilen bağış ile ilgili veriler	Nakit akımı, ROA, ROE, ROS, PD/DD oranı, hisse senedi getirileri

EK 5 (devamı)

Çalışmalar	KSP	FP
Brammer & Millington (2004)	Kurumsal hayırseverlik ile ilgili katkılar	ROS
Goll & Rasheed (2004)	Aupperle (1985)'nin ihtiyari sosyal sorumluluğa dayalı anket sorularından elde edilen yanıtlar	ROA, ROS
Helland & Smith (2004)	Fortune veritabanındaki 500 şirketin kurumsal hayırseverlik verileri	PD/DD oranı, Borç/Değer oranı, nakit kazanç
Seifert, Morris & Bartkus (2004)	Kurumsal hayırseverlik ile ilgili toplanan nakitler (yıllık) ve vakıflar aracılığıyla elde edilen toplam bağışlar (yıllık)	Hisse senedi getirileri
Waldman, Siegel & Javidan (2004)	Sosyal ve stratejik faktörleri kullanan KLD oranları (alkol, tütün, kumar vb.)	ROE
Bauer, Koedijk & Otten (2005)	1990-2001 dönemindeki etik fonlar	Riske göre ayarlanmış fon getirileri
Bello (2005)	Sosyal sorumluluk yatırımları	Fon getirileri
Derwall, Guenster, Bauer & Koedijk (2005)	Çevresel performans oranları	Hisse senedi getirileri
Karpoff, Lott & Wehrly (2005)	Wall Street Dergisi'ndeki (firmanın çevresel ihlalleri ile ilgili soruşturmaları vb.) duyurular	Hisse senedi getirileri
Kreander, Gray, Power & Sinclair (2005)	Sosyal sorumluluk yatırımları	Fon getirileri
Menguc & Ozanne (2005)	10 Valdez ilkelerine dayalı çevre yönetimi ve doğal çevreye bağlılık anketi	Kazançlar
Shank (2005)	Sosyal sorumluluk yatırımları	Fon getirileri
Barnett & Salomon (2006)	Sosyal sorumluluk yatırımları	Fon getirileri
Brammer, Brooks & Pavelin (2006)	Çevresel performans ile ilgili EIRIS (Ethical Investment Research and Information Service- Etik Yatırım Araştırmaları ve Bilgi Hizmeti) tarafından hazırlanan denetim raporu	Hisse senedi getirileri

EK 5 (devamı)

Çalışmalar	KSP	FP
Brown, Helland & Smith (2006)	Çevresel performans ile ilgili EIRIS (Ethical Investment Research and Information Service- Etik Yatırım Araştırmaları ve Bilgi Hizmeti) tarafından hazırlanan denetim raporu	Hisse senedi getirileri
Clemens (2006)	Çevresel performans, yatırım ve bilinçli olma ile ilgili üst düzey yönetici tarafından tamamlanan anket	Kârlılık büyümesi, ROA
Galbreath (2006)	Çalışanların tedavi ve sosyal etkilerine ilişkin Avustralyalı firmanın itibar ölçümü ile ilgili denetim raporu	ROA, ROE, ortalama katma değer
Luo & Bhattacharya (2006)	Fortune dergisi oranları (Topluma karşı sorumluluklar ve çevre)	ROA, hisse senedi getirileri, Tobin's q
Mill (2006)	Etik ile ilgili kriterler	Fon getirileri
Bauer, Derwall & Otten (2007)	Sosyal sorumluluk yatırımları	Fon getirileri
Bollen (2007)	Sosyal sorumluluk yatırımları	Fon getirileri
Hill, Ainscough, Shank & Manullang (2007)	En az 2-3 şirketin yatırım fonları	Hisse senedi getirileri
Nakao, Amano, Matsumura, Genba & Nakano (2007)	Nikkei Çevresel Yönetim Anketi (su ve enerji ile ilgili planlama, eğitim ve yönetim)	ROA, Tobin's q
Fauzi (2008)	Çevresel performansın ölçümü ile ilgili içerik analizi	ROA, ROE, mutlak dönemdeki kârlılık
Makni, Francoeur & Bellavance (2008)	Canada Sosyal Yatırım veritabanındaki veriler (toplum, kurumsal yönetim, müşteriler, çalışanlar, çevre, insan hakları vb.)	ROA, ROE, piyasa getirisi
Scholtens (2008)	Firmaların çalışan ilişkileri, çeşitlilik, çevre ve ürün ile ilgili (1991-2004 yılları arasındaki) verileri	ROA, varlıkların büyümesi, işletme geliri
Wang, Choi & Li (2008)	Kurumsal hayırseverlik ile ilgili veritabanındaki (Taft Corporate Giving Directories) veriler	ROA, Tobin's q

EK 5 (devamı)

Çalışmalar	KSP	FP
Derwall & Koedijk (2009)	Sosyal sorumluluk yatırımları	Fon getirileri
Rais & Goedegebuure (2009)	Çalışan, müşteri, paydaşlar, satıcılar ve toplum ilişkileri	Muhasebe ölçümlerine dayalı finansal performans hesaplaması
Saleh (2009)	KSS bilgilendirmesi ile ilgili içerik analizi (çalışan ilişkileri, çevre, topluluk katılımı ve ürün)	Getiri oranları
Cheung & Mak (2010)	KSS ölçülmesinde kullanılan ESG (çevresel, sosyal ve yönetsel) açıklamaları	ROA, ROE, yıllık hisse senedi getirileri
Karagiorgos (2010)	Sosyal ve çevresel yıllık raporlar ve açıklamalar, KLD oranları	ROA, ROE, ROS
Mishra & Suar (2010)	Kirlilik kontrolü raporları, Moskowitz sosyal sorumluluk oranları, Fortune kurumsal itibar endeksi	ROA
Yang, Lin & Chang (2010)	KLD oranları (paydaşlar, çalışanlar, toplum, ürün özellikleri, çevresel performansın önemi, kadınlar ve dezavantajlı gruplara (azınlık) yapılan muamele)	ROA, ROE, ROS
Giannarakis & Theotokas (2011)	GRI (Global Report Initiatives) raporunda yer alan 112 firmanın 2007 yılındaki KSS faaliyetleri	Finansal kriz sonuçları
Vitezic (2011)	Firmanın sosyal sorumluluk faaliyetleri	Etkinlik
Arafat, Warokka, Abdullah & Septian (2012)	Firmaların çalışan ilişkileri, çeşitlilik, çevre ve ürün ile ilgili verileri	ROA, ROE
Boaventura, da Silva & Bandeira-de-Mello (2012)	Sosyal değişkenler (çevre, çalışanlar, toplum, müşteriler, satıcılar ve paydaşlar)	ROA, ROE, ROS, satışlardaki büyüme
Comincioli, Poddi & Vergalli (2012)	Domini 400 Sosyal Endeksi, Dow Jones Sürdürülebilir Dünya Endeksi, FTSE4Good Endeksi	ROA, ROE, ROCE (Kullanılan sermayenin getirisi)

EK 5 (devamı)

Çalışmalar	KSP	FP
Erkens, Hung & Matos (2012)	Finansal firmaların (banka, aracı kurumlar, sigorta şirketleri) iki veri tabanından (Compustat Global ve North America) elde edilen kurumsal yönetim (kurumsal kurallar ve sahiplik yapısı) verileri	Hisse senedi getirileri
Fu, Wang & Jia (2012)	Sorumluluk performansları (Hükümet, çalışan, satıcı, müşteri, finansal kurum ve sosyal yardım)	AROE (Düzeltilmiş öz kaynak kârlılığı), Tobin's q
Iqbal, Ahmad, Basheer & Nadeem (2012)	KSP/KSS ölçümü için kullanılan 9 parametre (kurumsal yönetim, işletme etiği ilkeleri, çevresel uyum, sosyal uygunluk, çevresel rapor, ürün bütünlüğü, toplumsal yatırım, paydaş iletişimi ve tedarik zinciri güvenliği)	ROA, ROE
Palmer (2012)	KSS girişimlerinin karmaşıklığı ve KLD endeksi	ROA, ROE, ROS
Poroy Arsoy, Arabacı & Çiftçioğlu (2012)	Paydaşlar üzerindeki şirket politikaları, kurumsal yönetime paydaşların katılımı, şirket varlıklarını korumak, insan kaynakları politikaları, tüketici ve tedarikçi ilişkileri, etik kurallar ve sosyal sorumluluk performansı	ROA, ROS, Borç/Varlık oranı, toplam satış, çalışanların sayısı, öz sermaye değişkenleri
Uadile & Fagbemi (2012)	KSS uygulamaları	ROA, ROE
Wissink (2012)	Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksinden elde edilen firmanın ekonomik, sosyal ve çevresel verileri	ROA, ROE, ROS
Delmas, Etzion & Nairn-Birch (2013)	Çevresel performans hesaplamasında kullanılan oranlar (KLD, Trucost, SAM)	Toplam varlıklar, Borç/Varlık oranı, toplam satışlar

EK 5 (devamı)

Çalışmalar	KSP	FP
Fasanya & Onakoya (2013)	Moskowitz itibar endeksi ile Bowman ve Haire'nin içerik analizi	ROA, ROE
Flammer (2013)	KLD endeksi	ROA, ROE, NPM (net kâr marjı)
Ghelli (2013)	KLD endeksi (kurumsal yönetim, çeşitlilik, toplum ve çalışan ilişkileri, çevre, insan hakları, ürün özellikleri)	ROA, ROE, ROS, Tobin's q
Kanwal, Khanam, Nasreen & Hameed (2013)	Firmanın KSS ile ilgili 2008-2012 yılları arasındaki yıllık raporları	Net kâr ve toplam varlıklar
Lech (2013)	Çevreyi koruma, hayırseverlik, sosyal konulara katılım, çalışan profili	ROA, ROE
Mwangi & Jerotich (2013)	KSS ile ilgili içerik analizi	ROA
Rathner (2013)	ESG (çevresel, sosyal, yönetsel) açıklamaları	Tobin's q, Toplam Borç/Toplam Varlık oranı, toplam varlıklar
Anlesinya, Ahinsah, Bawa, Appoh & Bukari (2014)	KSS göstergeleri (toplum sorumluluğu, çevresel sorumluluk, çalışan sorumluluğu ve tüketicilerin/müşterilerin sorumluluğu)	ROA, ROI, satışlardaki büyüme, kâr artışı
Cheng, Ioannou & Serafeim (2014)	KSS ile ilgili yönetsel, sosyal ve çevresel açıklamalar ile paydaş katılımları	Öz sermaye ve borç maliyeti, varlıkların likiditesi
Cornett, Erhemjams & Tehranian (2014)	ESG (çevresel, sosyal, yönetsel) oranları	ROA, ROE
Fiore & Lee (2014)	İtibar endeksi	Hisse senedi getirileri
Kusuma & Koesrindartoto (2014)	ESG (çevresel, sosyal, yönetsel) oranları	ROA, ROE, ROIC, EBITDA
Malik & Nadeem (2014)	Bağış, eğitim, sağlık, sosyal refah	EPS (hisse başına kazanç), ROA, ROE, net kâr
Ofori, Nyuur & S-Darko (2014)	KSS faaliyetleri hakkında bankaların görüşleri ve motivasyonlarına yönelik anket (5'li Likert ölçeği)	ROA, ROE
Pan, Sha, Zhang & Ke (2014)	Beş farklı alt düzeydeki KSS konuları (hissedar ve çalışanların sorumluluğu, çevresel sorumluluk, kamu sorumluluğu ile tedarikçi, müşteri ve tüketici sorumluluğu)	ROA, ROE, EPS (hisse başına kazanç)

EK 5 (devamı)

Çalışmalar	KSP	FP
Piatti (2014)	Müşteriler ve tedarikçiler, insan kaynakları, toplum, kurumsal yönetim, çevre	Borç/Toplam Varlıklar oranı, ROA, ROE, kredi riski, etkinlik
Saridewi & Koesrindartoto (2014)	Sektörlere göre firmaların sosyal ve çevresel performansları	ROA, ROE, toplam aktifler devir hızı, cari oran, Uzun Dönemli Borçlar/Toplam Varlıklar oranı
Trang & Yekini (2014)	Ernst ve Ernst tarafından oluşturulan yıllık raporlar ve KSS açıklamaları	ROA, ROE, ROS, gelir, varlıklar, Borç/Toplam Varlıklar oranı
Vintila, Nenu & Gherghina (2014)	KSS, firma büyüklüğü ve sermaye yapısı değişkenleri	ROA, ROE, Tobin's q
Wati, Honggowati & Supriyono (2014)	Sosyal açıklamalar endeksi	ROA