

Gelişmekte Olan Ülkelerden Kaçış Temelli Uluslararasılaşma: Kurumsal Bir Perspektif

Escape-Based Internationalization From Emerging Countries: An Institutional Perspective

Tarhan OKAN

Bandırma Onyeddi Eylül Üniversitesi

Tülay İLHAN NAS

Karadeniz Teknik Üniversitesi

Fatih ŞAHİN

Gümüşhane Üniversitesi

Özet

Bu araştırmanın amacı, gelişmekte olan ülkelerden daha güçlü kurumsal çevrelere gerçekleşen kaçış temelli uluslararasılaşma faaliyetlerini, kurumsal kuram çerçevesinde açıklamaya çalışmaktır. Geliştirilen araştırma modeli, ana ülkenin kurumsal kalitesi ile daha güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğu arasındaki ilişkide ana ülke örgütleri arasında yaygın yenilikçilik ve girişimcilik kültürünün düzenleyici etkilerini ortaya koymaktadır. Araştırma modeli, 101 gelişmekte olan ülkeden oluşan bir örneklem üzerinde test edilmiştir. Analiz bulguları, kurumsal çevre kalitesinin zayıflığının daha güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğu üzerinde çeşitli düzeylerde etkilere sahip olduğunu, kurumsal çevrenin kalitesi azaldıkça daha güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğunun da arttığını göstermektedir. Yenilikçilik ve girişimcilik kültürünün, bu ilişki üzerinde moderatör etkilere sahip olduğu ve kurumsal çevrenin zayıflığı ile daha güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğu arasındaki pozitif yönlü ilişkinin, düzenleyici değişkenlerin düşük düzeylerinde daha güçlü olduğu görülmüştür.

Anahtar kelimeler: Kaçış Perspektifi, Kurumsal Çevre, Uluslararasılaşma, Girişimcilik Kültürü, Yenilikçilik¹

Abstract

The aim of this study is to try to explain the escape-based internationalization that takes place from developing home countries to stronger institutional environments, from the point of view of institutional theory. The research model reveals the moderator effects of widespread innovation and entrepreneurship culture among home country organizations on the relationship between the institutional quality of the home country and the export intensity towards stronger institutional environments. The research model was tested on a sample of 101 developing countries. The findings show that the weakness of institutional environment quality has varying levels of effects on export intensity towards stronger institutional environments. Accordingly, as the home country institutional environment weakens, the export intensity towards stronger institutional environments increases. It is seen that the innovation and entrepreneurship culture has moderator effects on this relationship, and the positive relationship between the weakness of the institutional environment and the export intensity towards stronger institutional environments is stronger at the lower levels of these moderator variables.

Keywords: Escape Theory, Institutional Environment, Internationalization, Entrepreneurship Culture, Innovation

¹ Bu çalışmanın öncül formatı, Süleyman Demirel Üniversitesi ev sahipliğinde düzenlenen 30. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi'nde sunulmuştur.

Gelişmekte olan ülkelerin ² küresel ölçekte uluslararası ticaret ve yatırım faaliyetlerindeki ağırlığı giderek artmaktadır (Li ve Ding, 2017; Luo ve Tung, 2007). Gelişmiş ülke kökenli çokuluslu şirketler için çeşitli motivasyonlarla yatırım merkezi olarak görülen ve buna bağlı olarak içe doğru yabancı sermaye yatırımlarına ev sahipliği yapan gelişmekte olan ülkelerin (Gammeltoft, 2008), son yıllarda gerek ihracat gerekse dışa doğru yabancı sermaye yatırımı faaliyetlerini arttırmaları, uluslararası işletmecilik yazınında bu ülkeler üzerine yapılan araştırmalara olan ilginin artmasına neden olmaktadır. Artan bu ilgiye bağlı olarak, gelişmekte olan ülkelerin uluslararasılaşmalarının belirleyicilerini ortaya koymaya yönelik birçok çalışmanın (örn; İlhan-Nas vd., 2018a; Lu vd., 2017; Luo ve Tung, 2007; Mathews, 2006) gerçekleştirildiği dikkat çekmektedir. Bu araştırmaların, gelişmekte olan ülkeleri merkeze almakla birlikte zaman zaman farklılaşan bakış açılarına sahip oldukları da görülmektedir. Bazı araştırmacılar, yatırımların gerçekleştirildiği ev sahibi ülkelere özgü faktörlere odaklanırken (örn; Gliberman ve Shapiro, 2003; Hall ve Jones, 1999; Khanna ve Palepu, 2000), diğer araştırmacılar ise yatırımların ana ülkelerine özgü faktörleri, çalışmalarının merkezine almaktadırlar (örn; He ve Cui, 2012; İlhan-Nas vd., 2018a; 2018b). Söz konusu araştırmalarda, gelişmekte olan ülke kökenli örgütlerin uluslararasılaşmasını açıklamak üzere genellikle kaynak temelli yaklaşım (Barney, 1991), endüstri temelli yaklaşım (Porter, 1980) ve kurum temelli yaklaşımların (North, 1990; Scott, 1995) referans alındığı görülmektedir (Saikia vd., 2020; Sun vd., 2012; Qiao vd., 2020). Mevcut çalışmada ise gelişmekte olan ülkelere daha güçlü kurumsal çevrelere gerçekleşen kaçış temelli uluslararasılaşma faaliyetleri, kurumsal kuram çerçevesinde açıklanmaya çalışılmaktadır.

Kurumsal kuram bakış açısıyla, gelişmekte olan ülkelere gerçekleşen uluslararasılaşma faaliyetlerini araştırma konusu yapan çalışmalar genel olarak değerlendirildiğinde, bu çalışmaların ağırlıklı olarak düzenleyici kurumsal çevreye odaklandıkları ve düzenleyici kurumsal çevre tarafından sağlanan destek ve kısıtların gelişmekte olan ülkelerin uluslararasılaşmasında önemli bir rolü olduğunu öne sürdükleri görülmektedir (örn; He ve Cui, 2012; Pogrebnyakov ve Maitland, 2011). Bunun devamı olarak son yıllarda gelişen bir bakış açısı ise daha zayıf kurumsal çevre karakterine sahip gelişmekte olan ülkelere (Cuervo-Cazurra ve Ramamurti, 2017; Fainshmidt vd., 2018; İlhan-Nas ve Şahin, 2021) uluslararasılaşma faaliyetlerinin, bu zayıflıklara tepki olarak bir kaçış motivasyonu ile gerçekleşebileceğini iddia etmektedir (örn; Cuervo-Cazurra ve Genç, 2008; Deng ve Zhang, 2018; Li ve Ding, 2017; Wu ve Deng, 2020; Zhang vd., 2019).

Bu bakış açısı, gelişmekte olan ülkelerdeki zayıf kurumsal çevre koşullarının, örgütler için bir risk unsuru taşıdığı ve bu riski yaymak adına örgütlerin dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar (örn; Buitrago ve Camargo, 2020; Das, 2013; Gaur vd., 2018) veya ihracat (örn; Deng ve Zhang, 2018; Li ve Ding, 2017; Nuruzzaman vd., 2020; de Oliveira vd., 2021) gibi stratejilerle daha gelişmiş kurumsal çevre koşullarına sahip ülkelere yatırım yapmaya yönelebilecekleri varsayımına dayanmaktadır. Söz konusu araştırmalar, önemli kurumsal ve görgül açılımlar sağlamakla birlikte varsayımlarını, uluslararasılaşmanın ölçütü olarak ele aldıkları doğrudan yabancı sermaye yatırımları (DYSY) veya ihracat faaliyetlerini, doğrudan gözlem birimi olan ülkelerin toplam yatırım değerini kullanarak test ettikleri görülmektedir.³ Oysa, herhangi bir ülkenin toplam ihracat veya doğrudan yabancı yatırım tutarı içerisinde, kendinden daha güçlü kurumsal çevrelere kaçış motivasyonu ile yaptığı uluslararası faaliyetler kadar, farklı motivasyonlardan beslendiği düşünülebilir daha zayıf kurumsal çevrelere ve benzer kurumsal çevrelere yap-

² Bu çalışmada, "gelişmekte olan ülkeler" kavramı, geniş anlamıyla ele alınmış olup bu çerçevede "az gelişmiş", "gelişmekte olan" ve "yeni sanayileşen" ülkeleri içerecek şekilde ifade edilmiştir.

³ Söz konusu değerlendirme, bu çalışmanın da analiz düzeyi olan ülke düzeyinde (makro) gerçekleştirilen çalışmalar referans alınarak yapılmaktadır. Bununla birlikte, örgüt düzeyinde gerçekleştirilen ve uluslararasılaşmayı kaçış eğilimi gibi farklı değişkenler kullanarak anket yöntemiyle ölçümleyen önemli çalışmalar da bulunmaktadır (örn; Li ve Ding, 2017).

tiği yatırımların payı da yer almaktadır. Bu noktada, zayıf kurumsal çevrelerden daha zayıf veya benzer kurumsal çevrelere doğru gerçekleştirilen uluslararasılaşma faaliyetlerini, kaçış perspektifi çerçevesinde değerlendirmenin uygun olup olmadığı sorusu akla gelmektedir. Bu nedenle, kaçış motivasyonu ile uluslararasılaşmanın araştırılması söz konusu olduğunda, öncül araştırmalardan farklı bir bakış açısının benimsenmesinin gerekli olduğu düşünülmektedir. Bu çerçevede mevcut çalışmada, daha zayıf kurumsal çevre özelliği gösteren gelişmekte olan ülkeler referans alınarak, bu ülkelerin kendilerinden daha güçlü kurumsal çevrelere yaptığı ihracat, toplam ihracatları ve ülkeler arasındaki kurumsal mesafeye göre ağırlıklandırılarak ölçümlenmiştir. Böyle bir yaklaşım kaçış perspektifi çerçevesinden düşünüldüğünde, zayıf kurumsal çevrenin kısıtlarını aşarak, faaliyetlerini daha güçlü kurumsal çevrelerde sürdürebilme motivasyonunu yansıtabilecek bir bağımlı değişkenin, kuramın temel varsayımlarına daha uygun olacağı düşünülmektedir.

Öncül yazın, ele almış olduğu açıklayıcı değişkenler açısından değerlendirildiğinde ise düzenleyici çevreye gösterilen ayrıcalıklı ilgiye koşturarak, kurumsal çevrenin kalitesinin kaçış perspektifi çerçevesinde de genellikle düzenleyici (Scott, 1995) veya formal (North, 1990) boyutlar açısından araştırıldığı dikkat çekmektedir (örn; Cuervo-Cazurra ve Genç, 2008; Deng ve Zhang, 2018; Zhang vd., 2019). Ancak, kurumların en az formal boyutu kadar önemli ve örgütlerin yapı ve stratejilerini yönlendirme gücüne sahip olduğu öne sürülen (Munir, 2002) informal boyutlarının da olduğu bilinmektedir. Bu noktada özellikle informal kurumların, örgütlerin kendi aralarında oluşturdukları ve referans aldıkları kurallar sistemini ve yine diğer aktörlerle olan ilişkilerini yönlendiren kuralları belirleyen yapılar olarak (North, 1990), kaçış temelli uluslararasılaşma üzerinde etkileri olacağı düşünülmektedir. Böyle bir düşünceden hareketle, formal kurumsal çevrenin zayıflığının, kaçış temelli uluslararasılaşma üzerindeki etkisinin informal çevre unsurlarına ne ölçüde duyarlı olduğunun araştırılmasının önem taşıdığı öne sürülebilir.

Yapılan açıklamalar çerçevesinde mevcut çalışmada, ana ülkenin formal kurumsal çevre kalitesinin, gelişmekte olan ülkelere daha güçlü kurumsal çevrelere gerçekleştirilen ihracat faaliyetleri üzerinde nasıl bir etkisi olduğu ve böyle bir etkide informal kurumsal çevre faktörleri olarak ele alınan yenilikçilik ve girişimcilik kültürünün koşulsal bir role sahip olup olmadığı araştırılmaktadır. Çalışmada açıklayıcı değişkenler olarak ele alınan formal kurumlar, öncül yazının (örn; Cuervo-Cazurra ve Genç, 2008; Cui ve Jiang, 2010; Das, 2013; Luo vd., 2010) genel olarak kaçış temelli uluslararasılaşmayı etkilediğini öne sürdüğü, yolsuzlukla mücadele düzeyi, siyasi istikrar, fikri mülkiyet haklarının korunması, özel sektöre sağlanan krediler ve vergi ve sübvansiyonlar boyutlarında ele alınmaktadır.

Öncül yazın, uluslararasılaşma faaliyetlerini motive eden ana ülkeye dair bu kurumsal çevre faktörlerinin, kaçış motivasyonu üzerindeki etkilerinin, ana ülkenin diğer kurumsal çevre özelliklerine duyarlı olduğunu da iddia etmektedir (Nuruzzaman vd., 2020). Bu bağlamda, formal kurumlardan kaynaklı kaçış temelli uluslararasılaşma faaliyetleri üzerinde etki potansiyeli olabilecek iki önemli informal kurumsal çevre faktörünün, özellikle önem arz ettiği düşünülmektedir. Çalışmada, yenilikçilik ve girişimcilik kültürü olarak tanımlanan ve informal kurumsal yapıyı temsil ettiği varsayılan iki faktörün, uluslararası ticaret ve yatırım faaliyetlerinin önemli belirleyicileri oldukları iddia edilmektedir (örn; Felzensztein vd., 2015; Javalgi ve Todd, 2011). Bu iki faktör, mevcut çalışma kapsamında kaçış perspektifiyle ele alınarak, bu faktörler bakımından zayıf olan kurumsal çevrelerdeki örgütlerin, daha güçlü kurumsal çevrelerde oluşacak fırsatları ve öğrenme olanaklarını değerlendirebilmek adına (de Oliveira vd., 2021), faaliyetlerini söz konusu kurumsal çevrelere yönlendirme eğilimlerini düzenleyeceği düşünülmektedir. Çalışma-

Gelişmekte Olan Ülkelerden Kaçış Temelli Uluslararasılaşma: Kurumsal Bir Perspektif

nın bu görüşler çerçevesinde şekillenen temel iddiası, zayıf formal kurumsal çevrelerin daha güçlü kurumsal çevrelere yapılacak ihracat faaliyetlerini arttırıcı yöndeki etkisinin, ana ülkenin örgütleri arasında yaygın olan yenilikçilik ve girişimcilik kültürünün yüksek olması durumunda daha da güçlü olacaktır.

Uluslararası işletmecilik yazınında, gelişmekte olan ülke örgütlerinin uluslararasılaşmasını açıklamaya yönelik yeni bir yaklaşımı ifade eden kaçış perspektifini görgül olarak sınavan bu çalışmada, yukarıda yapılan tartışmalar ve öncül yazına getirilen eleştiriler bağlamında ilgili yazına en az üç farklı noktada katkı sağlandığı düşünülmektedir. İlk olarak çalışma, zayıf kurumsal çevre özellikleri gösteren gelişmekte olan ülkeler çerçevesinde gerçekleştirilmiştir. Kaçış perspektifi genel olarak değerlendirildiğinde temel varsayımının, görece daha zayıf kurumsal çevrenin neden olduğu bir uluslararasılaşma motivasyonu mantığı üzerine kurulu olduğu bilinmektedir (Cuervo-Cazurra ve Ramamurti, 2017; Li ve Ding, 2017). Buna göre, gelişmiş ülkelerin zaten daha güçlü kurumsal çevrelere sahip oldukları ve bu nedenle uluslararasılaşma motivasyonlarının bu çalışmada ele alınan kaçış perspektifiyle açıklanamayacağı düşünülmektedir. Buna bağlı olarak bu çalışma, zayıf kurumsal çevre özellikleri gösteren gelişmekte olan ülkelerden oluşan bir örneklem kullanarak, kuramın temel mantığına daha uygun bir araştırma çerçevesi oluşturmaktadır. İkinci olarak, mevcut çalışmanın kaçış motivasyonunu ölçümleme stratejisiyle yazına katkı sağlayabileceği düşünülmektedir. Buna göre, zayıf kurumsal çevrelerden daha güçlü kurumsal çevrelere gerçekleştirilen ihracat faaliyetlerini hem ülkelerin toplam ihracatları içerisindeki payını hem de ana ve ev sahibi ülkeler arasındaki kurumsal mesafeyi dikkate alarak ağırlıklandırılan bir stratejiyle ölçümlemenin, kaçış perspektifinin temel varsayımlarının sınanması açısından daha tutarlı bir yöntemsel bakış açısı sağladığı iddia edilmektedir. Son olarak, kurumsal zayıflıklara tepki olarak kaçış motivasyonu ile gerçekleştirilen uluslararası faaliyetleri konu edinen çalışmaların, göz ardı etme eğiliminde oldukları informal kurumsal değişkenleri de modele dahil ederek, bu kurumların koşulsal etkilerine odaklanan daha geniş bakış açıları sunmanın ilgili yazına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Kavramsal Çerçeve

Kaçış perspektifinin temel varsayımlarını kurumsal kuram çerçevesinde tanımlanan formal ve informal kurumları (North, 1990) temsil eden değişkenler ile test etmeyi amaçlayan araştırma modeli, Şekil 1'de yer almaktadır. Araştırma modelinin kaçış perspektifi çerçevesinde tanımlanan temel varsayımı, ana ülkenin zayıf kurumsal çevresinden kaynaklanan çeşitli zorluklarla ve risklerle karşı karşıya kalan örgütlerin, bu zorluklar ve risklerle mücadele etmenin bir yolu olarak, faaliyetlerini daha güçlü kurumsal çevrelere doğru genişletme eğilimi gösterecekleridir. Bu eğilim, ana ülke ve ev sahibi ülke arasındaki kurumsal mesafeye duyarlı olup uluslararasılaşma faaliyetlerinde daha güçlü kurumsal çevrelerin tercih edilmesi nispetinde, kuramın kaçış hipotezinin daha fazla destek bulacağı söylenebilir.⁴

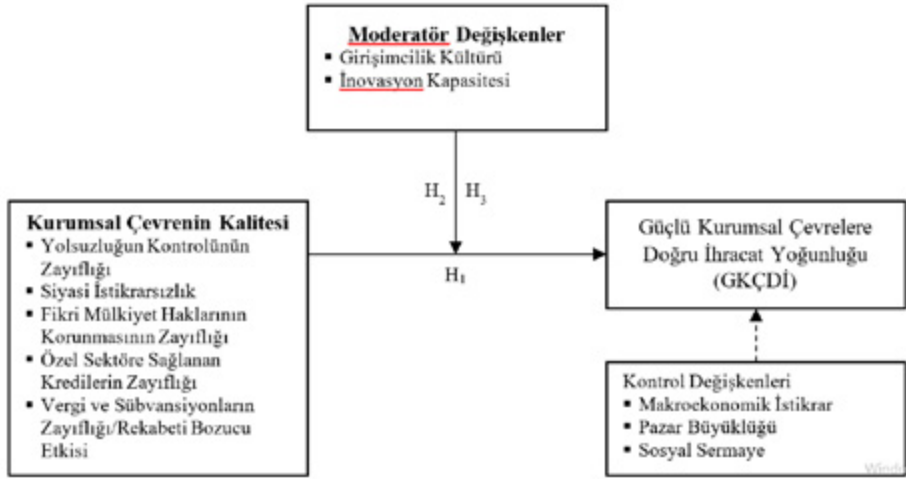
Kaçış perspektifinin bu hipotezini, kurumsal kuram bakış açısıyla ele alan modelde, formal kurumlar ve informal kurumlar ayrımı, North (1990) referans alınarak yapılmıştır.⁵ Kurumları, örgütlerin oynadığı oyunun kurallarını belirleyen ve insanca tasarlanmış kısıtlamalar olarak gören North'un (1990) kurum sınıflandırması, uluslararası işletmecilik yazınının en sık kullanılan (Az-

4 Kaçış perspektifinin temel çalışmaları için Witt ve Lewin (2007); Cuervo-Cazurra ve Ramamurti (2016); Li ve Ding (2017) incelenebilir.

5 Özellikle sosyoloji ve örgüt kuramları yazınında sıklıkla kullanılan farklı kurum sınıflandırmaları olmakla birlikte (örn; Scott, 1995), gerek mevcut çalışmada zayıf kurumsal çevrelere ifade eden değişkenlerin North

man-Saini vd., 2010) sınıflandırmalarından birisini temsil etmektedir (örn; Dunning ve Lundan, 2008; Mudombi ve Muchie, 2014). Benzer şekilde kaçış perspektifinin önemli öncül çalışmaları da kaçış hipotezlerini, kurumları formal ve informal ayrımı çerçevesinde kavramsallaştırarak araştırma konusu yapmaktadırlar (örn; Gaur vd., 2018; Li ve Ding, 2017).

Şekil 1. Araştırma Modeli



Formal kurumlar, eğitim sistemi, yasalar, yolsuzluk düzeyi, vergi sistemi, siyasi sistem, fikri mülkiyet hakları gibi boyutları içermektedir (North, 1990; Azman-Saini vd., 2010). İnfomal kurumlar ise güven, kültür ve davranış kalıplarını ifade etmekte olup formal ve informal kurumlar birleşerek, ekonomik performansı kısıtlayıp yenilikçilik ve uluslararasılaşma gibi faaliyetleri belirli yönlere kanalize etmektedirler (Mudombi ve Muchie, 2014). Formal ve informal kurumlar, mevcut araştırma modeli içerisinde kurumsal kuramın kavramsal çerçevesi referans alınarak tanımlanmış olmakla birlikte, gelişmekte olan ülke kökenli örgütlerin uluslararasılaşma süreçlerini açıklama iddiasındaki nispeten yeni yaklaşımlardan biri olan kaçış perspektifi, modelin temel mantığını açıklamak üzere kullanılmaktadır.⁶

Bu kapsamda araştırma modeli için seçilen bağımsız değişkenler öncül yazınla da tutarlı olacak şekilde, kurumların formal boyutlarını içermektedir. Araştırma modeli, yolsuzluğun kontrolü, siyasi istikrar, fikri mülkiyet haklarının korunması, özel sektöre sağlanan kredi olanakları ve vergi ve sübvansiyon boyutlarında, kurumsal çevrenin zayıf olduğu bağlamlarda, formal kurumsal çevre örgütler için belirsizlik ve risk yaratacağından, tüm bu boyutlarda bekledikleri düzeyde avantaj elde edebilecekleri daha güçlü kurumsal çevrelerde faaliyet gösterme eğilimlerinin artacağı varsayımını temel almaktadır.

⁶ (1990)'un formal kurumlarını temsil etmesi gerekse kurumları ekonomik faaliyetleri kısıtlayan yapılar olarak görebilen araştırmanın temel varsayımlarına uygun olması nedeniyle, North (1990) tarafından geliştirilen sınıflandırma referans alınmaktadır. Bununla birlikte, Scott'ın düzenleyici kurumsal boyutunun formal kurumlara (Scott, 1995), normatif ve bilişsel kurumsal boyutlarının ise informal kurumlara yakın olduğu iddia edilmektedir (Nguyen vd., 2013). Bu çalışmada moderatör değişkenler olarak ele alınan yenilikçilik ve girişimcilik kültürü yukarıda yapılan sınıflandırmalar içerisinde informal kurumlar olarak konumlandırılmıştır.

Formal kurumsal çevrenin örgütlerin stratejik kararları üzerindeki söz konusu etkilerinin diğer kurumsal çevre faktörlerine duyarlı olduğu (Nuruzzaman vd., 2020) ve ayrıca zayıf kurumsal çevrelerden kaçış temelli bir uluslararasılaşma olgusunun örgütsel faktörlerce şekilleneceği (Su vd., 2022) düşünüldüğünde, kurumların informal boyutunda konumlandırılan, ana ülkedeki örgütler arasında yaygın yenilikçilik ve girişimcilik kültürünün, formal kurumsal çevrenin zayıflıklarına tepki olarak örgütlerin daha gelişmiş ülkelere faaliyetlerini taşıma stratejilerini güçlendirmesi beklenmektedir.

Gelişmekte Olan Ülke Kökenli Örgütlerin Uluslararasılaşması ve Kaçış Perspektifi

Gelişmekte olan ekonomilerdeki örgütlerin uluslararasılaşma süreçlerinin, gelişmiş ülkelerdeki örgütlerden farklı olduğu düşünülmektedir (Guillen ve Garcia-Canal, 2009; Mathews, 2006). Gelişmiş ülke kökenli örgütlerin uluslararasılaşmalarını, sahip oldukları mülkiyet avantajlarını kullanmak adına gerçekleştirilen uluslararası genişleme stratejileri olarak açıklayan hakim görüşün (Dunning, 1988) aksine, gelişmekte olan ülke örgütlerinin söz konusu avantajlara sahip olmadıkları (Mathews, 2006) için bu avantajları elde edebilmek adına, kaynak arayışı motivasyonu ile hızlı bir şekilde uluslararasılaştıklarını iddia eden LLL (Mathews, 2006) ve sıçrama tahtası (Luo ve Tung, 2007) gibi teoriler gündeme gelmektedir. Bu kuramsal bakış açıları, gelişmekte olan ülkelerin uluslararasılaşmaları konusunda önemli açılımlar sağlasalar da kısıtlı sayıda ve neredeyse gelişmiş ülke özellikleri gösteren, son yıllarda ise hızlı kurumsal iyileşmelerin gözlemlendiği (Buckley vd., 2007) Çin ve Hindistan gibi yükselen ekonomileri ve bu ekonomilerin zengin, hükümetlerin desteğini alabilen, güçlü örgütlerini merkezlerine almalarıyla çeşitli eleştirilere maruz kalmaktadırlar (Deng ve Zang, 2018; Wu ve Deng, 2020). Dahası, söz konusu teoriler, bu ülke örgütlerinin uluslararasılaşmalarını açıklarken, yetersiz mülkiyet avantajları gibi dezavantajları, devlet tarafından sağlanan desteklere erişerek kapatabildikleri varsayımına dayanmaktadır (Wu ve Deng, 2020). Gerçekten de gelişmekte olan ülke hükümetlerinin, örgütlerin özellikle uluslararasılaşma faaliyetlerini teşvik etmeye yönelik çeşitli politikalar izledikleri bilinmektedir (Luo vd., 2010; Meyer ve Sinani, 2009). Ancak kurumsal zayıflıklarla karakterize olan bu ülkelerde (Xu ve Meyer, 2013) devlet desteklerinin genellikle hükümetlerle sosyal ağlar geliştirebilen azınlık bir gruba aktarıldığı (Luo vd., 2010; Luo ve Tung, 2007) ve bu ülkelerdeki kurumların, belirsizliği azaltmak kadar belirsizlik kaynağı olmak gibi işlevler de gördükleri (Xu ve Meyer, 2013) öne sürülmektedir. Kısacası, LLL (Mathews, 2006) ve sıçrama tahtası (Luo ve Tung, 2007) perspektiflerinin, gelişmekte olan ülkelerin ve bu ülke örgütlerinin hızlı uluslararasılaşması konusunda sundukları genel tablonun, önemli açılımlar sunmakla birlikte tartışılan bu boyutlarıyla eleştirilere açık oldukları da iddia edilebilir.

Bu noktada, gelişmekte olan ülkelerde örgütlerin faaliyetlerini etkileyebilecek hükümet düzenlemelerinin, örgütlerin uluslararasılaşma süreçlerini açıklamada dikkate alınması gereken önemli bir faktör olarak işlev göreceği iddia edilebilir. Böyle bir iddia çerçevesinde geliştirilen kaçış perspektifi (Cuervo-Cazurra ve Genç, 2008; Cuervo-Cazurra ve Ramamurti, 2017; de Oliveira vd., 2021; Deng ve Zang, 2018; Gaur vd., 2018; Li ve Ding, 2017; Nuruzzaman vd., 2019; Wu ve Deng, 2020), genel olarak gelişmekte olan ülke örgütlerinin uluslararasılaşma süreçlerinde hükümetlerin

sağladığı çeşitli desteklerin etkilerinin yanı sıra, yerel bağlamda kurumların sağladığı kısıtların da örgütlerin uluslararasılaşmasını özendiren bir faktör olduğunu öne sürmektedir. Kuram, görgül kanıtlar açısından henüz emekleme aşamasında olsa da (Wu ve Deng, 2020), gelişmekte olan ülke örgütlerinin uluslararasılaşmasının arkasında temel güç olarak, ana ülke kurumsal bağlamını konumlandıran (Cuervo-Cazurra ve Ramamurti, 2017; Li ve Ding, 2017) ve böylece ana ülke bağlamlarının kendilerine özgü doğasını yansıtan bakış açısı sayesinde, söz konusu ülke örgütlerinin uluslararasılaşması süreçlerinin anlaşılması adına, önemli potansiyeller barındırmaktadır.

Kaçış perspektifi, ana ülke kurumsal çevresinin örgütlerin uluslararası stratejilerini hangi yönde etkilediği tartışmasının, ilk bakışta iki zıt kutbundan birini temsil ederek, gelişmekte olan ülkelerdeki kurumsal kalitenin zayıflığının, örgütler için çeşitli zorluklar ve riskler barındırdığı ve örgütlerin bu zorlukların üstesinden gelip riski yayabilmek adına uluslararası faaliyetlere girerek bir kaçış tepkisi verecekleri iddiasını taşımaktadır (Cuervo-Cazurra ve Ramamurti, 2017; Deng ve Zang, 2018; Witt ve Lewin, 2007; Wu ve Deng, 2020). Tartışmanın diğer ucundaki destek görüşü ise kurumsal zayıflıklarına rağmen, gelişmekte olan ülke hükümetlerinin çeşitli destek politikalarıyla örgütlerin uluslararasılaşmalarını teşvik ettiklerini ifade etmektedir (Buitrago ve Camargo, 2020; Hall ve Jones, 1999; Luo vd., 2010). Söz konusu politikaların en belirgin örneklerinden birisi, Çin hükümeti tarafından örgütlerin uluslararasılaşmasının teşvik edildiği “küreselleşen Çin” politikası olarak gösterilmektedir (Gaur vd., 2018). Ancak yakın tarihli birçok çalışma (örn; Cuervo-Cazurra ve Ramamurti, 2017; Li ve Ding, 2017; Wu ve Deng, 2020) bu gibi politikaların yanında, eş zamanlı bir şekilde kurumsal zayıflıkların varlığını sürdürmeye devam ettiğini ve söz konusu politikalardan yalnızca belirli sayıda azınlık bir grup örgütün faydalanabildiklerini ortaya koymaktadır (Cuervo-Cazurra ve Ramamurti, 2017; Narula, 2014). Öncül yazında hem kurumsal destek hem de kurumsal kısıtların etkisini bir arada modelleyen (örn; Das, 2013; Gaur vd., 2018; Li ve Ding, 2017) ve kurumsal desteklere ve kurumsal kısıtlara dair etkileri karşılaştırarak hangisinin daha güçlü olacağını sorgulayan araştırmalar (örn; Gaur vd., 2018) mevcuttur. Bu noktada mevcut tartışmalar ve görgül çalışmaların odaklandıkları bağlamlar açısından kısıtlar da göz önüne alındığında, gelişmekte olan ülkelerin kurumsal doğalarını yansıtabilmek adına, kaçış perspektifinin daha fazla görgül araştırmaya konu edilme ihtiyacı olduğu iddia edilebilir.

Kurumsal Çevrenin Kalitesi ve Kaçış Temelli Uluslararasılaşma

Kaçış perspektifinin öncül çalışmaları (örn; Cuervo-Cazurra ve Ramamurti, 2017; Li ve Ding, 2017; Witt ve Levin, 2007; Wu ve Deng, 2020), kurumsal çevrenin kalitesinin örgütlerin uluslararasılaşma faaliyetleri üzerindeki etkisini, farklı uluslararasılaşma süreçlerini dikkate alarak açıklamaya çalışmaktadırlar. Bazı araştırmacılar, formal kurumsal çevredeki zayıflıkların örgütlerin kaçış tepkisiyle uluslararasılaşmasını DY-SY’ndaki değişime odaklanarak ele alırken (örn; Buitrago ve Camargo, 2020; Das, 2013; Gaur vd., 2018), bazı çalışmalar ise aynı konuyu işletmelerin uluslararasılaşma eğilimleri (örn; Li ve Ding, 2017) ve ihracat faaliyetleri (örn; Deng ve Zhang, 2018; de Oliveira vd., 2021; Nuruzzaman vd., 2020) çerçevesinde araştırmaktadırlar. Bu bakış açıları genel olarak değerlendirildiğinde, kaçış konusunun hangi uluslararasılaşma stratejisi çerçevesinden ele alınması gerektiği önemli bir soru olarak gündeme gel-

mektedir. Bu noktada, yapılacak olan çalışmanın bağlamının, önemli bir belirleyici olduğu düşünülmektedir.

Kaçış kavramının DYSY ile karakterize edilmesi tutarlı bir yaklaşım olmakla birlikte, kurumsal zayıflıklardan kaçış, her zaman tüm faaliyetlerin daha gelişmiş kurumsal çevrelere taşınmasını gerektirmemektedir (Cuervo-Cazurra ve Ramamurti, 2017). Söz konusu ülkelerdeki örgütler, tüm faaliyetlerini farklı ülkelere taşıdıkları kadar, ana ülke kurumlarının yarattığı sorun ve riskleri yayabilmek adına, yalnızca belirli faaliyetlerini daha gelişmiş kurumsal çevrelere taşımayı da tercih edebilirler. Bu bakış açısı, gelişmekte olan ülke örgütlerinin her zaman, DYSY gerçekleştirebilecek düzeyde kaynaklara (Luo ve Tung, 2007; Mathews, 2006) ve gelişmiş ülkelerde faaliyet gösterebilmek için ihtiyaç duydukları meşruiyet düzeylerine sahip olamayacakları (İlhan-Nas vd., 2022; Cuervo-Cazurra ve Ramamurti, 2017) görüşüyle de tutarlılık göstermektedir. Kısacası, gelişmekte olan ülkelerin doğası, örgütler için risk barındıran ve bu yönden kaçış tepkisine yol açabilecek kurumsal sorunlar kadar (Deng ve Zang, 2018; Wu ve Deng, 2020), örgütsel kaynak kısıtlarını (İlhan-Nas vd., 2022; Mathews, 2006) da içermektedir. Bu nedenle, DYSY ile gerçekleşmesi beklenen kaçış temelli uluslararasılaşmanın, özellikle az gelişmiş ülke örgütlerinin genelini yansıtabilmesi zor görülmektedir. Buna göre, söz konusu ülke örgütlerinin yalnızca pazarlama faaliyetlerini, daha güçlü kurumsal çevrelere taşınmasını ifade edebilecek ihracat stratejisiyle kaçış tepkisi göstermeleri, gelişmekte olan ülkelerin doğasına daha uygun bir bakış açısı sunabilir.

Gelişmekte olan ülke bağlamları, örgütler açısından zayıf kurumsal çevre faktörleriyle çeşitli zorluklar ve risklere sebep olduğu kadar, ucuz işgücü ve hammaddelere erişim (Dunning ve Lundan, 2008; Nuruzzaman vd., 2020) gibi bir takım avantajlar da sunmaktadırlar. Bu bakış açısıyla, kaçış temelli uluslararasılaşmayı ihracat stratejisiyle gerçekleştiren örgütler hem kurumsal zayıflıkların yarattığı zorluk ve riskleri azaltmak ve dolayısıyla daha gelişmiş kurumsal bağlamların faydalarından yararlanmak hem de ana ülke bağlamlarının sunduğu söz konusu avantajları kaybetmemek gibi ikili bir fayda sağlayabilme imkanına erişebilirler (Nuruzzaman vd., 2020). Yapılan açıklamalar ışığında mevcut çalışmada, yalnızca Çin ve Hindistan gibi yükselen ekonomiler değil, çeşitli gelişmişlik düzeylerine sahip geniş bir ülke örnekleminin ele alınması ve kaçış olgusunun daha güçlü kurumsal çevrelere yapılan faaliyetleri dikkate alan bir bakış açısının benimsenmesi nedeniyle, DYSY ile kaçıştan ziyade, ihracat faaliyetleriyle kaçış stratejilerine odaklanılmaktadır.

Kaçış perspektifi çerçevesinde tanımlanan kurumsal zayıflıklar, genel olarak kurumsal çevrenin formal boyutları çerçevesinde ele alınmaktadır (örn: Zhang vd., 2019; Deng ve Zang, 2018; Cuervo-Cazurra ve Genç, 2008). Kurumsal kuram, kurumsal çevrenin formal boyutunun çeşitli bileşenlerinin, örgütlerin oynadıkları oyunun kurallarını belirleyerek (North, 1990) onların yapı ve stratejilerini (Busenitz vd., 2000; Scott, 2008), dolayısıyla uluslararasılaşma karar ve süreçlerini de önemli ölçüde yönlendirdiğini öne sürmektedir (İlhan-Nas vd., 2018a; 2018b; Witt ve Lewin, 2007). Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, kurumsal çevrenin belirsizliği azaltma rolü kadar belirsizlik kaynağı olarak da hareket edebildiği iddia edilmektedir (Hernandez vd., 2022; Xu ve Meyer, 2013). Örgütlerin yapı ve stratejilerini, daha özelde ise uluslararasılaşma süreçlerini etkilemesi beklenen formal kurumsal çevrenin önemli boyut-

larından biri yolsuzluğun kontrolüne dair yasal çerçevedir. Bir ülkede, yolsuzluğun kontrolüne yönelik yasal düzenlemelerin yetersiz düzeyde olmasının, örgütlerin verimliliklerini azaltacağı (Bowen ve de Clercq, 2008), işlem maliyetlerini yükselteceği (Hernandez vd., 2022; Tang vd., 2014), hayatta kalma olasılıklarını düşüreceği (Lee vd., 2015) ve dönüşüm içerisinde, örgütler açısından çeşitli zorluklar ve risklerin ortaya çıkmasını sağlayacağı öne sürülmektedir. Yüksek düzeyde yolsuzluğun mevcut olduğu ve yolsuzluğun kontrolüne dair yasal çerçevenin yetersiz olduğu bağlamlardaki örgütlerin, söz konusu riskleri azaltmak adına faaliyetlerini uluslararası arenalara taşıyacaklarına dair kuramsal iddialar ve görgül kanıtlar bulunmaktadır (örn; Cuervo-Cazurra ve Ramamurti, 2017; Witt ve Lewin, 2007).

Gelişmekte olan ülke bağlamlarının örgütler açısından yarattığı en büyük risklerden bir diğeri, çalkantılı siyasi iklim olarak değerlendirilmektedir (Cuervo-Cazurra ve Ramamurti, 2015). Siyasi istikrar, örgütlerin uzun vadeli kararları açısından uygun bir zemin hazırlamakla beraber (Ali vd., 2010; He ve Cui, 2012) siyasi istikrarsızlık, örgütlerin tüm faaliyetleri için belirsizlik kaynağı olarak işlev görmekte ve onlar açısından çeşitli zorlukların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Özellikle, uzun vadeli stratejik kararlarını, siyasi istikrarsızlıkla karakterize olan ana ülke bağlamlarında hayata geçirmek, örgütler açısından büyük risklerin alınmasını beraberinde getirmektedir. Böylesi bağlamlarda, ani siyasi değişimler, örgütlerin ticari faaliyetlerini olumsuz yönde etkileyebilmekte (Acemoğlu ve Johnson, 2005; Ahlstrom ve Bruton, 2010) ve sonuç olarak onları, faaliyetlerini daha istikrarlı kurumsal çevrelere doğru genişletmeye yönlendirebilmektedir (Coffee vd., 2002; Fathallah vd., 2018; Nuruz-zaman vd., 2019).

Ek olarak, fikri mülkiyet haklarının korunma düzeyi de kurumsal çevrenin kalitesi açısından önemli bir belirleyici işlevi görmektedir (Buitrago ve Camargo, 2020). Fikri mülkiyet haklarının yüksek düzeyde korunduğu ana ülke bağlamlarında örgütler, özellikle araştırma ve geliştirme gibi yenilikçi faaliyetleri yürütme konusunda kendilerini güvende hissederek (Wu ve Deng, 2020), bu tür faaliyetlerine daha yoğun yatırımlar yapabilirler. Ancak fikri mülkiyet haklarının korunmasının yetersiz olması, örgütleri yenilikçi ürün, marka ve teknolojilere yatırım yapmak konusunda isteksiz hale getirebilir (Li ve Zhang, 2007; Li ve Ding, 2017). Böylesi bağlamlardaki örgütler, yenilikçi ürünlerinin yasal sınırların dışında taklit edilmesi riskini azaltabilmek adına, ürün ve teknolojilerini daha gelişmiş fikri mülkiyet haklarına sahip ülkelere satmaya ve bu anlamda uluslararasılaşmaya yönelebilmektedirler (Boisot ve Meyer, 2008; Witt ve Lewin, 2007).

Gelişmekte olan ülkelerdeki örgütler, sıklıkla finansal kısıtlarla başa çıkmak zorunda kalmaktadırlar. Kurumsal çevre kalitesinin yüksek olduğu bağlamlarda, örgütler iyi düzenlenmiş finansal piyasalardan (Fainshmidt vd., 2018; Whitley, 1999) ve devlet tarafından özel sektöre sağlanan kredilerden faydalanarak bu sorunların üstesinden gelebilmektedirler. Ancak, özel sektöre sağlanan kredilerin yetersiz olduğu bağlamlarda, örgütlerin yatırımları kısıtlanabilir (Morck vd., 2008), girişimci çabaları engellenebilir (Bowen ve de Clercq, 2008; Kimmitt vd., 2016) ve ayrımcı muamelelere maruz kalabilirler (Li ve Ding, 2017). Benzer şekilde, gelişmekte olan ülkelerdeki zayıf kurumsal çevre koşullarının, rekabeti bozucu vergi ve sübvansiyonlarla yerel örgütlerin finansal sorunlarını daha da arttırdığı söylenebilmektedir (Nuruz-zaman

vd., 2020). Böylesi kurumsal bağlamlardaki örgütler, daha güçlü kurumsal çevrelere ihracat yapabilir ve söz konusu ülkelerin görece daha güçlü para birimleri sayesinde döviz elde ederek finansal zorlukların üstesinden gelmeye çalışabilirler. Başka bir ifadeyle, ana ülke bağlamının finansal ve ekonomik zayıflıklarının neden olduğu riskler, daha gelişmiş ülkelere doğru gerçekleştirilen uluslararası faaliyetler sayesinde, çeşitli fırsatlara erişim sağlayarak ve ayrımcı muameleler için tampon görevi göerek (Wu ve Deng, 2020) örgütlerin rekabetçi avantajlar elde etmesini sağlayabilir.

Yukarıda sunulan bilgiler ışığında, ele alınan belirleyiciler açısından kurumsal çevre zayıflığının, örgütlerin uluslararası faaliyetlerini bir kaçış tepkisiyle artırması beklenmektedir. Ancak daha önce bahsedildiği üzere, gelişmekte olan ülke örgütleri, söz konusu kaçış tepkisini DYSY aracılığıyla gerçekleştirebilecek kaynaklara ve meşruiyete sahip olamayabilirler. Başka bir ifadeyle, DYSY ile gerçekleşecek bir kaçış tepkisinin, ancak öncül yazının (örn; Hernandez vd., 2022; Luo vd., 2021; Witt ve Lewin, 2007) da genel olarak odaklanma eğilimi gösterdiği bazı yükselen ekonomilerin örgütleri için geçerli olabileceği düşünülmektedir. Dahası, kurumsal çevrenin neden olduğu sorunlar kadar, ana ülkelerinin sağladığı fırsatlardan vazgeçmemek adına, kaçış motivasyonu ile daha güçlü kurumsal çevrelere doğru uluslararasılaşma faaliyetlerinin ihracat stratejisiyle gerçekleştirilmesi beklenmektedir.

H1: Ana ülkenin, yolsuzluğun kontrolü (H1a), siyasi istikrar (H1b), fikri mülkiyet haklarının korunması (H1c), özel sektöre sağlanan krediler (H1d), vergi ve sübvansiyonlar (H1e) boyutlarındaki kurumsal çevresi zayıfladıkça, daha güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğu artacaktır.

Kurumsal Çevre Kalitesi ile Uluslararasılaşma İlişkisinde Yenilikçilik ve Girişimcilik Kültürünün Düzenleyici Etkisi

Kaçış perspektifi, zayıf kurumsal çevrelerin neden olduğu risklerden kaçışı temsil etse de aynı zamanda her yeni pazara giriş, risk almayı (Ellis, 2011; Felzensztein vd., 2015) ve buna bağlı olarak bir takım kaynaklara sahip olmayı gerektirmektedir. Sınır ötesi faaliyetlere girişmek, örgütler için oldukça kritik ve avantajlarının yanında zorluklar barındıran stratejik seçimleri gerektirmektedir. Kaçış yaklaşımı, bu faaliyetlerin ana ülkedeki zorlukları aşabilmek veya en azından azaltabilmek için gerçekleştirileceğini savunurken (Witt ve Lewin, 2007; Wu ve Deng, 2020), örgütlerin, uluslararasılaşma süreçlerinin bahsedilen zorluklarıyla karşı karşıya kalacaklarını da göz önüne almak gerekecektir. Bu zorlukları ve riskleri göze alabilmenin, bir ülkedeki örgütler arasında yaygın olarak gözlemlenen, belirli düzeyde yenilikçilik ve girişimcilik kültürü gibi informal kurumsal çevre faktörlerine duyarlı olabileceği düşünülmektedir. Başka bir ifadeyle ana ülkedeki kurumsal zorluklar, örgütleri kaçmaya yönlendirirken, kaçmanın her zaman mümkün olmayacağı (Luo vd., 2021) ve dolayısıyla bu sürecin farklı kurumsal faktörlere duyarlı olacağı (Nuruzzaman vd., 2020; Wu ve Deng, 2020) beklenmektedir.

Öncelikle, zayıf kurumsal çevreler her örgüt tarafından eşit düzeyde zorluk ve risk unsuru barındırmayabilir (Li ve Ding, 2017). Bazı örgütler söz konusu zayıflıklardan çok daha müzdaripken, bazı diğerleri ise bu zorlukları gündemlerine bile almayabilirler. Örgütler için bu zorluklar karşısında uygulanacak stratejilerin kararlaştırılma-

sında etkili olacağı düşünülen önemli faktörlerden birisi yenilikçiliktir. Gelişmekte olan ülke örgütleri için giderek daha önemli hale gelen yenilikçiliğin (Awate vd., 2012; Singh ve Gaur, 2013), kaçış temelli uluslararasılaşma süreci üzerinde iki farklı yönden koşulsal etkiye sahip olması beklenmektedir. Öncelikle, formal kurumsal çevredeki zayıflıkların, yenilikçi örgütler açısından çok daha önemli zorluklara sebep olması muhtemeldir. Örneğin, fikri mülkiyet haklarının korunmasına yönelik zayıf düzenlemeler, yenilikçi örgütlerin Ar-Ge gibi stratejik faaliyetleri için diğer örgütlere nazaran daha büyük bir risk unsurunu temsil etmektedir (Buitrago ve Camargo, 2020; Nuraddeen vd., 2021; Wu vd., 2020). Benzer şekilde, ürünlerini ve üretim süreçlerini sürekli güncellemeye ihtiyaç duyan yenilikçi örgütler için kurumsal çevrenin rekabeti bozucu vergiler ve kredilere erişim zorluğu gibi zayıflıkları daha önemli olabilir (Bowen ve de Clercq, 2008). Formal çevrenin siyasi istikrar boyutunda değerlendirildiğinde de yenilikçi örgütlerin, Ar-Ge gibi uzun vadeli ve sabır isteyen stratejik faaliyetlerini (Krammer, 2015; Nieto vd., 2015) güvenli bir şekilde harekete geçirebilmek adına, istikrarlı bir siyasi iklimin önemli olduğu vurgulanmaktadır (Aidis, 2005; Krammer, 2016). Buna göre, yenilikçiliğin örgütler arasında daha fazla yaygınlaştığı ülkelerde, örgütlerin zayıf kurumsal çevre koşullarından kaçmak adına daha güçlü motivasyonlara sahip olacağı beklenmektedir.

İkinci olarak, yenilikçilik yetenekleri sayesinde, birçok farklı kaynağı birleştirebilme yeteneğine sahip olan örgütler (Gil-Barragan ve Lopez-Sanchez, 2021) aynı zamanda bilgiye erişerek (Bogers vd., 2010), uluslararası faaliyetlere girme konusunda daha cesur davranabilirler (Gil-Barragan ve Lopez-Sanchez, 2021; Saridakis vd., 2019). Benzer şekilde ilgili yazın, yenilikçi örgütlerin, sınır ötesi faaliyetlerde rekabetçi avantajlar elde etmesinin daha muhtemel olduğuna yönelik kavramsal ve görgül çalışmalar içermektedir (örn; Gil-Barragan ve Lopez-Sanchez, 2021; Felzensztein vd., 2015). Ayrıca, yenilikçiliğin örgütler arasında daha fazla yaygınlaştığı ana ülkelerdeki örgütlerin, gelişmiş ülkelerde zayıf kurumsal çevrelerden gelen ürün veya hizmetlere karşı önyargıları ve “kalitesiz” algılarını (Cuervo-Cazurra ve Ramamurti, 2017) kırma konusunda daha başarılı olabilecekleri iddia edilebilir. Başka bir ifadeyle, ana ülke formal kurumsal zayıflıklarına rağmen yenilikçi örgütler, daha gelişmiş kurumsal ekonomilerde meşruiyet sorunlarının üstesinden gelmek konusunda daha etkili olabilirler.

Yukarıda sunulan değerlendirmeler bütüncül olarak düşünüldüğünde, ana ülke kurumsal zayıflıklarına tepki olarak izlenen kaçış temelli uluslararasılaşma faaliyetlerinin, örgütler arasında yenilikçiliğin yaygınlaştığı gelişmekte olan ülkeler için daha güçlü olacağı beklenmektedir.

H2: Ana ülke kurumsal çevresinin zayıflığı ile güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğu arasındaki ilişkide yenilikçiliğin moderatör etkisi vardır. Ana ülkenin, yolsuzluğun kontrolü (H2a), siyasi istikrar (H2b), fikri mülkiyet haklarının korunması (H2c), özel sektöre sağlanan krediler (H2d), vergi ve sübvansiyonlar (H2e) boyutlarındaki zayıflığının, güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğu üzerindeki pozitif yönlü etkisi, yenilikçiliğin daha yüksek olduğu ana ülkeler için daha güçlü olacaktır.

Gelişmekte olan ülke bağlamlarında, kurumsal zayıflıkların örgütlerin kaçış temelli uluslararasılaşma çabalarını yenilikçilik gibi önemli bir informal yapının düzeyine bağlı olarak etkileyeceği yönündeki yukarıda ifade edilen görüşler ışığında, akla gelen bir diğer kavram, girişimcilik kültürü olmaktadır. Kurumsal çevrenin zayıflıkları gelişmekte olan ülkelerde girişimcilik kültürünün gelişmesi ve örgütler arasında yayılması için kısıtlar oluşturmakla birlikte (Busenitz vd., 2000; La Porta vd., 1999; Moulick vd., 2019), bu ülkelerde girişimcilik kültürünün giderek geliştiği ve buna koşturarak yeni girişimlerin hızlı bir şekilde arttığına dair kanıtlar da mevcuttur (örn; Dacin vd., 2011; Mair ve Marti, 2006).

Bir ülkede, örgütler arasında yaygınlaşan girişimcilik kültürü, risk almayı ve proaktif stratejilerin benimsenmesini özendirir (Felzensztein vd., 2015; Wood vd., 2011). Kaçış perspektifi özelinde düşünüldüğünde de ana ülke bağlamlarından daha gelişmiş kurumsal bağlamlara faaliyetlerini taşımak, önemli riskleri bünyesinde barındıran, proaktif bir stratejiyi ifade etmektedir (Cuervo-Cazurra ve Ramamurti, 2017; Felzensztein vd., 2015). Güçlü bir girişimcilik kültürü sayesinde örgütler arasında yaygınlaşan risk alma eğiliminin, uluslararasılaşmanın risklerine yönelik algıyı ve belirsizliği zayıflatarak (Li ve Ding, 2017), riskli bir uluslararasılaşma stratejisini temsil eden kaçış temelli uluslararasılaşma sürecini desteklemesi beklenebilmektedir. Dahası, ana ülkelerinin formal kurumsal çevresinden kaynaklanan risk ve belirsizliklere sıklıkla maruz kalan örgütlerde, uluslararasılaşmanın risklerine yönelik algıların daha da zayıflayarak (Filatotchev vd., 2009; Clarke ve Liesch, 2017; De Oliveira vd., 2021), uluslararası faaliyetlerde bulunma eğilimlerinin yükselmesi beklenmektedir. Söz konusu bu beklentilerle tutarlı olarak ilgili yazında, gelişmekte olan ülkelerden girişimci örgütlerin daha gelişmiş ülkelere uluslararası genişleme stratejileriyle girdiklerini kanıtlayan çalışmalar mevcuttur (örn; Ibeh vd., 2012; Nuraddeen vd., 2021). Ulusal düzeyde gelişen girişimcilik kültürü, örgütlerde dinamik yeteneklerin geliştirilmesi (Buccieri vd., 2021) ve süreç içerisinde uluslararasılaşma faaliyetlerinin artmasını (Acs vd., 2012; Bruton vd., 2008; De Oliveira vd., 2021; Wood vd., 2011) desteklemektedir.

Bu bakış açısıyla, ana ülkelerdeki kurumsal zayıflıkların neden olduğu zorlukları ve riskleri azaltabilmek adına daha gelişmiş kurumsal bağlamlara uluslararası faaliyetlerle giriş yapabilmenin, girişimcilik kültürünün örgütler arasında daha fazla benimsendiği ana ülkeler açısından daha muhtemel olması beklenmektedir. Ayrıca, yenilikçiliğin kaçış hipotezine etkileri için yukarıda sunulan açıklamaların, girişimcilik kültürü için de geçerli olacağı söylenebilir. Başka bir ifadeyle, bir yandan girişimcilik kültürü, daha güçlü kurumsal çevrelere yatırım yapmak gibi riskli ve proaktif stratejiler için örgütlere önemli kaynak ve fırsatlar sunarken (Felzensztein vd., 2015), diğer yandan, ana ülke kurumsal zayıflıklarının girişimci örgütler açısından daha büyük zorluklar yaratacağı düşünülmektedir (Li ve Ding, 2017; Wu ve Deng, 2020).

Örneğin, fikri mülkiyet haklarının korunmasına yönelik yüksek kalitedeki düzenlemeler, girişimci örgütlerin risk alma ve proaktif stratejilerini özendirir (Busenitz vd., 2000; La-Porta vd., 1999). Başka bir ifadeyle, girişimci örgütler, potansiyellerini gerçekleştirme konusunda diğer örgütlere kıyasla fikri mülkiyet haklarının korunmasına daha duyarlı olabilirler. Benzer şekilde, örgütlere sağlanan krediler ve vergi uygulamalarının zayıf olduğu bağlamlar da girişimci örgütler için önemli kısıtlara neden olabilir (Beck vd., 2005; Bowen ve de Clercq, 2008). Buna göre, formal kurumsal çevrenin zayıf, örgütler arasında paylaşılan girişimcilik kültürünün ise yük-

sek olduğu gelişmekte olan ülkelerdeki örgütlerin, kaçış mekanizmalarını harekete geçirmeleri için daha güçlü motivasyona sahip olmaları beklenmektedir.

H3: Ana ülke kurumsal çevresinin zayıflığı ile güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğu arasındaki ilişkide girişimcilik kültürünün moderatör etkisi vardır. Ana ülkenin, yolsuzluğun kontrolü (H3a), siyasi istikrar (H3b), fikri mülkiyet haklarının korunması (H3c), özel sektöre sağlanan krediler (H3d), vergi ve sübvansiyonlar (H3e) boyutlarındaki zayıflığının güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğu üzerindeki pozitif yönlü etkisi, girişimcilik kültürünün daha yüksek olduğu ana ülkeler için daha güçlü olacaktır.

Araştırma Tasarımı

Örneklem

Geliştirilen araştırma modeli, ülke düzeyinde ölçümlenen verilerle test edilmiştir. Çalışmanın amacı çerçevesinde, gelişmekte olan dünya ülkeleri araştırmanın ana kümesini oluşturmaktadır. Evrenden örneklem seçiminde, veri elde etme konusundaki kısıtlar dikkate alınarak kasıtlı örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Araştırmanın değişkenlerinin elde edilebileceği en kapsamlı kaynaklardan bir tanesinin, Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından düzenli olarak yayınlanan Küresel Rekabet Gücü Raporu (GCR) olduğu bilinmektedir. Bu rapor kapsamında, referans alınan 2019 yılı⁷ için raporlanan 139 adet gelişmiş ve gelişmekte olan ülke bulunmaktadır (WEF, 2019). Çalışmanın gelişmekte olan ülkelere, daha güçlü kurumsal çevrelere (gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler) kaçış temelli uluslararasılaşma faaliyetlerini araştırmayı temel alan modeli göz önüne alınarak, evrende yer alan 32 adet gelişmiş ülke ve çeşitli değişkenlerine dair verilerine ulaşılamayan toplam 6 gelişmekte olan ülke, örneklem dışında bırakılmıştır. WEF raporu kapsamında yer alan ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin belirleyerek gelişmiş ülkelerin araştırma modelinden çıkarılmasında Uluslararası Para Fonu (IMF) tarafından yapılan sınıflandırma referans alınmıştır (www.imf.org). Çalışmanın bu ülkeler çıkarıldıktan sonra elde edilen örneklemini, toplam 101 adet gelişmekte olan ülkeden oluşmaktadır.⁸

Değişkenler ve Çözümleme

Bağımsız Değişken: Ana ülkenin formal kurumlarını temsil eden bağımsız değişkenler, çeşitli kaynaklardan elde edilen ikincil verilerle ölçümlenmiştir. Buna göre modelde yer alan “yolsuzluğun kontrolü” ve “siyasi istikrar” değişkenleri Dünya Bankasının yayımlanmış olduğu “Dünya Yönetişim Göstergeleri (World Governance Indicators)” verileri aracılığı ile (Worldbank, 2019), “fikri mülkiyet haklarının korunması”, “özel sektöre sağlanan krediler” ve “vergi ve sübvansiyonlar” ise Dünya Ekonomik Forumu tarafından hazırlanan “Küresel Rekabet Gücü Raporundan (Global Competitiveness Report)” elde edilmiştir (WEF, 2019). Bu değişkenlerin tamamı 0

⁷ Bu yılın referans alınmasının nedeni, ilgili veri kaynaklarından sağlıklı bir şekilde elde edilebilen son yıl verilerinin 2019 yılına ait olmasıdır.

⁸ Çalışmanın bağımsız değişkenleri (formal kurumsal çevre boyutları), moderatör değişkenleri (yenilikçilik ve girişimcilik kültürü) ve kontrol değişkenleri, doğrudan söz konusu 101 gelişmekte olan ülke bağlamını temsil etmektedir. Bağımlı değişken olarak ele alınan “daha güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğu” ise yapısı ve araştırmanın amacı gereği, araştırmanın örneklemini oluşturan gelişmekte olan ülkelere, ana kütlede yer alan ve 139 ülkeye gerçekleştirilen ihracat miktarı ile ölçümlenmiştir. Yapılan ihracat faaliyetlerinin ana kütlede yer alan ülkelerle sınırlandırılmasının nedeni, bağımlı değişkenin ana ülke ile ev sahibi ülke arasındaki kurumsal mesafeyi dikkate alan bir formülasyon kullanılarak ölçülmesidir. Söz konusu ölçümleme, değişkenler başlığı altında ayrıntılı olarak açıklanmaktadır.

ile 1 arasında yüzde cinsinden değerler alacak şekilde normalize edilmiştir. Formal kurumsal çevreyi ifade eden bu değişkenlerin orijinal ölçümlmelerine bakıldığında yüksek skorların daha kaliteli ya da güçlü kurumsal çevreyi, düşük skorların ise daha zayıf kurumsal çevreyi temsil ettikleri görülmektedir (WEF, 2019; Worldbank, 2019). Araştırmanın, ana ülke kurumsal çevresinin zayıflıklarının neden olacağı kaçış temelli uluslararasılaşma mantığı üzerine kurulu olan araştırma modeli ve hipotezleri dikkate alınarak, kurumsal çevrenin zayıflığını temsil edecek bir bağımsız değişken elde edebilmek adına, bu değişkenler (-1 ile çarpılarak) ters kodlanmıştır.

Bağımlı Değişken: çalışmanın bağımlı değişkeni, kaçış perspektifinin temel varsayımlarına uygun olduğu düşünülen, “daha güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğu (GKÇDİ)” olarak belirlenmiştir. Bu değişkenin hesaplanmasında kullanılan ihracat verileri, çalışmanın örneklemini oluşturan 101 gelişmekte olan ülkenin, araştırmanın ana kütlelerinde yer alan toplam 139 ülkeye gerçekleştirdikleri ihracat rakamları kullanılarak elde edilmiştir. Her bir gelişmekte olan ülke için kaçış kavramını daha iyi temsil edebilmesi adına söz konusu değişken, ülkelerin toplam ihracat tutarları içerisinde, kendisinden daha güçlü kurumsal çevrelere gerçekleştirdiği ihracat rakamı, ana ülke ile ev sahibi ülkeler arasındaki kurumsal mesafeye göre ağırlıklandırılarak elde edilmiştir. Bu değişkenin elde edilmesinde yararlanılan formül aşağıda yer almaktadır.

$$GKÇDİ_{Ai} = \sum \frac{B_i}{A_{itotal}} \times KM_{B_i-A_i}$$

Formülde GKÇDİ_{Ai}, referans alınan ana ülkenin (Ai) daha güçlü kurumsal çevrelere gerçekleştirdiği ihracat yoğunluğunu ifade etmektedir. Bi, Ai ana ülkesinin kurumsal kalitesi daha yüksek olan Bi ülkesine yaptığı ihracatı, Aitotal, Ai ana ülkesinin baz alınan yıldaki toplam ihracatını temsil etmektedir. KMBi-Ai, Bi ülkesiyle Ai ülkesi arasındaki pozitif kurumsal mesafeyi temsil etmektedir. Formül, ülkenin daha kaliteli kurumsal çevrelere yaptığı ihracatı hem ülkenin toplam ihracatı içerisindeki payları hem de ana ülke ve ev sahibi ülke arasındaki kurumsal mesafeyi dikkate alarak ağırlıklandırılmış bir ihracat değişkeni sunmaktadır. Böylesi bir yaklaşımla her bir ana ülkeden yalnızca daha güçlü kurumsal çevrelere gerçekleştirilen pozitif ihracat faaliyetlerinin kurumsal mesafenin boyutuna göre ağırlıklandırılmasının kaçış perspektifinin temel varsayımına uygun olacağı düşünülmektedir.

Formülde yer alan pozitif kurumsal mesafenin hesaplanabilmesi adına ise Kogut ve Sing (1988) ve Ionascu vd. (2004) tarafından geliştirilen formüller revize edilerek⁹ elde edilen aşağıdaki formülasyon kullanılmıştır;

$$KM = \sum \frac{I_{ihost} - I_{iorigin}}{V_1}$$

⁹ Kogut ve Singh (1988) ve Ionascu vd. (2004) tarafından geliştirilen formülasyonlar, kurumsal mesafeyi ölçümlerken ana ülke ve ev sahibi ülkeler arasındaki asimetrik farklılığı dikkate almamaktadırlar. Kullanılan formülde ise pozitif değerler, zayıf kurumsal çevrelere daha güçlü kurumsal çevrelere doğru kurumsal mesafeyi, negatif değerler ise güçlü kurumsal çevrelere daha zayıf kurumsal çevrelere doğru kurumsal mesafeyi ifade etmektedir.

Formülde yer alan KM, kurumsal mesafeyi, lihost, ihracat faaliyetinin gerçekleştirildiği ev sahibi ülkenin kurumsal çevre değerlerini, liorigin, ana ülke kurumsal çevre değerlerini, Vi ise ele alınan kurumsal çevre değişkenlerinin varyansını temsil etmektedir. Çalışmada kurumsal mesafe, bağımsız değişkenleri oluşturan beş formal kurumsal çevre boyutu (yolsuzluğun kontrolü, siyasi istikrar, fikri mülkiyet haklarının korunması, özel sektöre sağlanan krediler, vergi ve sübvansiyonlar) üzerinden hesaplanmıştır.

Bağımlı değişkenin hesaplanması için kullanılan ihracat verileri Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC) Uluslararası İş Geliştirme için Ticaret İstatistikleri (Trademap) veri tabanından elde edilmiştir (ITC, 2019).

Moderatör Değişkenler: Çalışmanın moderatör değişkenleri olarak ele alınan yenilikçilik ve girişimcilik kültürü skorları, Küresel Rekabet Gücü Raporundan (WEF, 2019) elde edilmiştir. Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından hazırlanan ilgili raporda, her iki değişken için örgütlere yöneltilen anket sorularından (WEF, 2019: 623-624), ülke düzeyinde ilgili skorların ölçümlenmesi için kullanılan değişkenler elde edilmiştir.¹⁰ Söz konusu raporda, yenilikçilik skoru; “işgücünün çeşitliliği”, “kümelenme düzeyi”, “uluslararası ortak buluşlar”, “çok paydaşlı işbirliği”, “bilimsel yayınlar”, “patent başvuruları”, “Ar-Ge harcamaları”, “araştırma kurumlarına verilen önem”, “s sofistike müşteriler” ve “ticari marka başvuruları” boyutlarının bileşiminden oluşmakta olup o ülkedeki örgütler düzeyinde elde edilen değişkenlerle hesaplanmaktadır. Yine örgüt düzeyinde elde edilen değişkenlerle hesaplanarak ülke düzeyinde skorların elde edildiği diğer moderator değişken olan girişimcilik kültürü skorunun hesaplanması için kullanılan alt boyutlar ise; “girişimci riske yönelik tutumlar”, “örgütlerdeki yetki devretme eğilimi”, “yenilikçi örgütlerin büyümesi” ve “örgütlerde yıkıcı fikirlerin benimsenme düzeyi”dir. Moderator değişkenlerin yüksek düzeyleri, o ülkede işletmeler arasında yaygın yenilikçilik ve girişimcilik kültürünün güçlü olduğunu ifade etmektedir. Bu değişkenlere dair skorlar, 0 ile 1 arasında yüzde cinsinden değerler alacak şekilde normalize edilmiştir.

Kontrol değişkenleri: Araştırma modelinin içerdiği ilişkiler dikkate alındığında, ana ülke ve ev sahibi ülkeler arasında gerçekleşecek kaçış temelli uluslararasılaşma faaliyetlerini etkileyeceği düşünülen ve uluslararası işletmecilik ve kurumsal kuram yazınlarında sıklıkla kullanılan ana ülkeye dair “makroekonomik istikrar” (örn; Pournarakis ve Varsakelis, 2004; Kimino vd., 2007; Das, 2013), “pazar büyüklüğü” (örn; Goh ve Wong, 2011; Chou vd., 2011) ve “sosyal sermaye” (örn; Li ve Ding, 2017; Li ve Zhang, 2007) değişkenleri kontrol değişkenleri olarak modele dâhil edilmiştir.

Bu değişkenler de Küresel Rekabet Gücü Raporundan (WEF, 2019) elde edilerek 0 ile 1 arasında yüzde cinsinden değerler alacak şekilde normalize edilmiştir.

¹⁰ WEF (2019) raporu hazırlanırken söz konusu değişkenlerin elde edilmesi için kullanılan metodoloji ve formülasyonlar, ilgili raporun eklerinde ayrıntılı olarak yer almaktadır. Bu çalışmada, ülke düzeyi yansıtan standardize edilmiş nihai skorlar kullanılmıştır.

Veri Analiz Stratejisi ve İstatistiksel Sağlamlık

Araştırmanın hipotezleri çoklu doğrusal regresyon analizi kullanılarak test edilmiştir. Araştırma modelinin içerdiği moderatör ilişkilerin test edilmesi için Baron ve Kenny (1986) ve Aiken ve West (1991) tarafından önerilen analiz prosedürü uygulanmıştır. Bu prosedüre göre modelde yer alan moderator ilişkilere kanıt sağlanabilmesi için formal kurumsal çevre boyutları (bağımsız değişkenler) ile yenilikçilik ve girişimcilik kültürünün (moderatör değişkenler) çarpımı sonucu üretilen etkileşim değişkeninin bağımlı değişken (GKÇDİ) üzerindeki etkisinin anlamlı olması gerekmektedir (Baron ve Kenny, 1986: 1176). Moderator etkinin anlamlı olması durumunda, formal kurumsal çevre boyutları ile kaçış temelli uluslararasılaşma arasındaki ilişkilerin yenilikçilik ve girişimcilik kültürünün yüksek (+1sd) ve düşük (-1sd) düzeyleri için değerlendirilmesi ve söz konusu ilişkilerin grafiksel olarak gösterilmesi için Aiken ve West (1991) tarafından önerilen prosedür takip edilmiştir. Bu prosedür çerçevesinde moderatör değişkenlerin yüksek ve düşük düzeylerine bağlı olarak ortaya çıkan ilişkilerin anlamlılıklarını test etmek için basit eğim analizi (simple slope test) uygulanmıştır.

Veri analiz sürecinde uygulanan çok değişkenli istatistik tekniklerinin varsayımlarının test edilmesi ve istatistiksel sağlamlığın elde edilmesi için çeşitli yöntemler uygulanmıştır. Bu noktada ilk olarak, moderatör ilişkileri içeren analizlerde ortaya çıkması muhtemel çoklu doğrusal bağlantı (multicollinearity) probleminin önüne geçilebilmesi açısından, Aiken ve West (1991) tarafından önerildiği şekliyle, bağımsız değişkenler ve moderatör değişkenler merkezileştirilerek (Xi - Xortalama) kullanılmıştır. Test edilen regresyon modellerinde çoklu doğrusal bağlantı sorununun ortaya çıkmaması için modele dahil edilecek olan bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon katsayılarının 0,80'den büyük olmaması (Bryman ve Cramer, 1997: 257) ve hesaplanan varyans şişirme değerlerinin (VIF) 10'dan küçük olması gerektiği (Albayrak, 2006: 71; Topal, vd., 2010) ifade edilmektedir. Bu değerler referans alındığında test edilen modellerde çoklu doğrusal bağlantı sorununun ortaya çıkmadığı söylenebilmektedir.

Test edilen modellerde sabit varyans (homoscedasticity) varsayımının sınanması için uygulanan "Breusch-Pagan / Cook-Weiesberg Testi" sonucunda değişen varyans (heteroscedasticity) problemi tespit edildiğinden, bu problemin giderilmesi adına tüm modellerde "Huber, Eicker ve White, heteroskedastik dirençli varyans tahmincisi" kullanılmıştır (Tatoğlu, 2018: 211 ve 252).

Elde edilen bulgular çerçevesinde hipotez testi sonuçları izleyen bölümde sunulmaktadır.

Hipotezlerin Testi

Geliştirilen araştırma modeli kapsamında yer alan değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri ve değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları Tablo 1'de yer almaktadır. Bağımsız değişkenler, kontrol değişkenleri ve moderatör değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları incelendiğinde bu ilişki katsayılarının çoklu doğrusal bağlantı sorununa neden olabilecek düzeyde olmadıkları ($r < 0,80$) görülmektedir (Bryman ve Cramer, 1997: 257).

Tablo 1. Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Matrisi

Değişkenler ^a	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ortalama	,24	-,43	-,44	-,49	-,48	-,45	,36	,49	,76	,51	,49
s.d.	,14	,13	,15	,12	,26	,11	,09	,08	,14	,17	,05
min.	,00	-,75	-,72	-,76	-1,0	-,73	,19	,27	,34	,17	,35
max.	,69	-,21	-,05	-,23	-,03	-,17	,74	,70	1,0	1,0	,63
1.GKÇDİ	1		-,246**								
2.YolsuzlukK	,66**	1									
3.Siyasî	,57**	,68**	1								
4.FikriM	,68**	,63**	,43**	1							
5.Kredi	,44**	,36**	,24*	,31**	1						
6. VergiSub	,56**	,31**	,06	,54**	,15	1					
7. Yenilikçilik	-,50**	-,55**	-,31**	-,63**	-,49**	-,27**	1				
8. Girişimcilik	-,48**	-,31**	-,14	-,70**	-,34**	-,42**	,54**	1			
9. Makroekonomik İstikrar	-,34**	-,41**	-,37**	-,45**	-,41**	-,26**	,42**	,37**	1		
10. Pazar Büyüklüğü	-,07	,04	,23*	-,14	-,34**	-,11	,47**	,40**	,29**	1	
11. Sosyal Sermaye	-,31**	-,40**	-,34**	-,32**	-,29**	-,07	,29**	,43**	,25*	,07	1

^a GKÇDİ: Daha güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğu; YolsuzlukK: Yolsuzluğun kontrolünün zayıflığı; Siyasî: Siyasi istikrarsızlık; FikriM: Fikri mülkiyet haklarının korunmasının zayıflığı; Kredi: Özel Sektöre sağlanan kredilerin zayıflığı; VergiSub: Vergi ve sübvansiyonların zayıflığı (rekabeti bozucu etkisi); Yenilikçilik: Yenilikçilik kapasitesi; Girişimcilik: Girişimcilik kültürü.

* p < ,05; ** p < ,01 (two-tailed); n = 101.

Araştırma hipotezlerinin test edilmesi için gerçekleştirilen çoklu doğrusal regresyon analizi bulguları Tablo 2’de yer almaktadır. Test edilen tüm modellerde, “daha güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğu (GKÇDİ)” bağımlı değişken olarak, makroekonomik istikrar, pazar büyüklüğü ve sosyal sermaye ise kontrol değişkenleri olarak ele alınmıştır. Analiz sürecinin ilk adımında, ana ülkenin “zayıf formal kurumsal çevre” boyutları bağımsız değişkenler olarak modele dâhil edilmiştir (Model 1). Söz konusu değişkenlerin etkileri değerlendirildiğinde; siyasi istikrarsızlık ($\beta=,373$; $p<,01$), fikri mülkiyet haklarının korunmasının zayıflığı ($\beta=,292$; $p<,01$), özel sektöre sağlanan kredilerin zayıflığı ($\beta=,119$; $p<,01$) ve vergi ve sübvansiyonların zayıflığı/rekabeti bozucu etkisi ($\beta=,483$; $p<,01$) değişkenlerinin GKÇDİ üzerindeki etkilerinin anlamlı ve pozitif yönlü olduğu görülmektedir. Buna karşın yolsuzluğun kontrolünün zayıflığı için anlamlı bir katsayı elde edilememiştir ($\beta=,122$; $p>,05$). Bu bulgular ışığında, “ana ülkenin kurumsal çevrenin zayıflıkları arttıkça daha güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğunun artacağını” öne süren H1 hipotezinin, siyasi istikrar (H1b), fikri mülkiyet haklarının korunması (H1c), özel sektöre sağlanan krediler (H1d), vergi ve sübvansiyonlar (H1e) boyutları desteklenmiştir.

Analiz sürecinin bir sonraki adımında, araştırma modelinin moderatör değişkenlerini oluşturan yenilikçilik ve girişimcilik kültürü modele dâhil edilmiştir (Model 2). Elde edilen bulgular yorumlandığında her iki moderatör değişkenin GKÇDİ üzerinde anlamlı etkilere sahip olmadıkları görülmektedir ($\beta=,034$; $p>,05$ ve $\beta=-,144$; $p>,05$, sırasıyla). Ana etkileri içeren bu modeller için (Model 1 ve Model 2) bağımsız değişkenler kontrol değişkenleri ile birlikte GKÇDİ deki varyansın yaklaşık 0,72’sini açıklamaktadır.

Tablo 2. Regresyon Analizi Sonuçları^b

Değişkenler ^{a,c}	Ana Etkiler						Etkileşim Etkileri					
	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7	Model 8	Model 9	Model 10	Model 11	Model 12
Kontrol Değişkenleri												
Makroekonomik İstikrar	,165**	,165**	,163**	,132*	,166**	,150**	,147**	,151*	,154*	,165**	,134*	,161**
Pazar Büyüklüğü	-,051	-,042	,024	,064	-,004	-,028	-,031	-,042	-,030	-,052	-,060	-,054
Sosyal Sermaye	-,001	,061	-,004	-,030	,003	,085	,053	,072	,089	,036	,056	,055
Bağımsız Değişkenler												
YolsuzlukK	,122	,149	,088	,137	,105	,129	,136	,163	,169	,146	,131	,154
Siyasil	,373**	,376**	,390**	,324**	,379**	,358**	,379**	,369**	,350**	,372**	,362**	,380**
FikriM	,292**	,238*	,263*	,279*	,256*	,258*	,241*	,228*	,243*	,262*	,324**	,258*
Kredi	,119**	,119**	,115**	,100*	,121**	,118**	,114**	,124**	,126**	,128**	,137**	,119**
VergiSub	,483**	,473**	,496**	,489**	,496**	,459**	,490**	,496**	,487**	,490**	,466**	,480**
Moderatör Değişkenler												
Yenilikçilik		,034	-,139	-,229	-,123	-,047	-,014	,057	,057	,073	,061	,060
Girişimcilik		-,144	-,058	,032	-,051	-,128	-,121	-,146	-,126	-,139	-,038	-,135
Etkileşim Etkileri												
YolsuzlukK x Yenilikçilik			-,190**									
Siyasil x Yenilikçilik				-,242**								
FikriM x Yenilikçilik					-,164*							
Kredi x Yenilikçilik						-,668*						
VergiSub x Yenilikçilik							-,188**					
YolsuzlukK x Girişimcilik								-,203**				
Siyasil x Girişimcilik									-,151			
FikriM x Girişimcilik										-,166**		
Kredi x Girişimcilik											-,115**	
VergiSub x Girişimcilik												-,126
Sabit	,136	,101	,088	,106	,098	,086	,107	,099	,087	,108	,128	,108
Model F Değeri	26,18**	27,45**	28,90**	31,70**	27,76**	27,76**	30,64**	40,56**	32,93**	34,57**	36,48**	30,65**
R kare	,72	,72	0,74	0,75	0,74	0,73	0,74	0,75	0,73	0,74	0,75	0,73
VIF (mean)	1,84	2,36	2,38	2,51	2,35	2,29	2,25	2,24	2,26	2,25	2,28	2,25

a GKCDİ: Daha güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğu; YolsuzlukK: Yolsuzluğun kontrolünün zayıflığı; Siyasil: Siyasi istikrarsızlık; FikriM: Fikri mülkiyet haklarının korunmasının zayıflığı; Kredi: Özel Sektöre sağlanan kredilerin zayıflığı; VergiSub: Vergi ve sübvansiyonların zayıflığı (rekabeti bozucu etkisi); Yenilikçilik: Yenilikçilik kapasitesi; Girişimcilik: Girişimcilik kültürü.

b Daha güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğu (GKCDİ) bağımsız değişkendir.

c Tüm modeller için "Huber, Eicker ve White, heteroskedastik dirençli varyans tahmincisi" kullanılmıştır.

* p < ,05; ** p < ,01 (two-tailed); n = 101.

* GKÇDİ: Daha güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğu; YolsuzlukK: Yolsuzluğun kontrolünün zayıflığı; Siyasal: Siyasi istikrarsızlık; FikriM: Fikri mülkiyet haklarının korunmasının zayıflığı; Kredi: Özel Sektöre sağlanan kredilerin zayıflığı; VergiSub: Vergi ve sübvansiyonların zayıflığı (rekabeti bozucu etkisi); Yenilikçilik: Yenilikçilik kapasitesi; Girişimcilik: Girişimcilik kültürü.
* $p < ,05$; ** $p < ,01$ (two-tailed); $n = 101$.

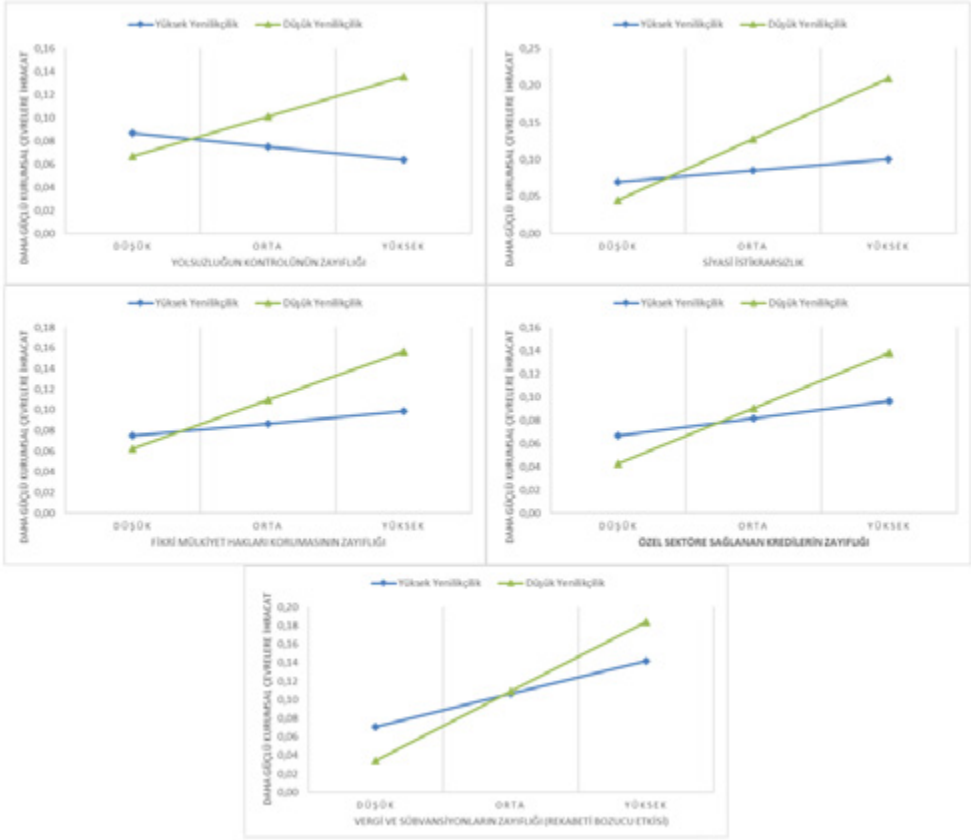
Analiz sürecinin son adımında geliştirilen moderatör hipotezin test edilmesi için, Baron ve Kenny (1986) takip edilerek; bağımsız değişkenleri oluşturan zayıf formal kurumsal çevre boyutları ile moderatör değişkenlerin (yenilikçilik ve girişimcilik kültürü) çarpımından oluşan etkileşim değişkenleri modellere dâhil edilmiştir (Tablo 2: Model 3 - Model 12).

Etkileşim değişkenlerinin katsayıları incelendiğinde; yenilikçilik ile yolsuzluğun kontrolünün zayıflığı ($\beta = -1,90$; $p < ,01$), siyasi istikrarsızlık ($\beta = -2,42$; $p < ,01$), fikri mülkiyet haklarının korunmasının zayıflığı ($\beta = -1,64$; $p < ,05$), özel sektöre sağlanan kredilerin zayıflığı ($\beta = -,668$; $p < ,05$) ve vergi ve sübvansiyonların zayıflığı/rekabeti bozucu etkisi ($\beta = -1,88$; $p < ,01$) arasındaki etkileşim değişkenlerinin GKÇDİ üzerindeki etkilerinin anlamlı ve negatif yönlü olduğu görülmektedir (Tablo 2: Model 3-Model 7).

Yenilikçilik ile ana ülkenin zayıf formal kurumsal çevre boyutları arasındaki etkileşimler Grafik 1'de yer almaktadır. Yenilikçilik ile ana ülkenin zayıf formal kurumsal çevre boyutları arasındaki etkileşimlerin grafiksel gösterimi ve yenilikçiliğin yüksek (+1sd) ve düşük (-1sd) düzeyleri için elde edilen regresyon doğrularının anlamlılıklarını test etmek üzere Aiken ve West (1991) takip edilmiştir. Grafik 1 incelendiğinde; yolsuzluğun kontrolünün zayıflığı ($\beta = ,264$; $p < ,05$), siyasi istikrarsızlık ($\beta = ,549$; $p < ,01$), fikri mülkiyet haklarının korunmasının zayıflığı ($\beta = ,408$; $p < ,01$), özel sektöre sağlanan kredilerin zayıflığı ($\beta = ,180$; $p < ,01$) ve vergi ve sübvansiyonların zayıflığı/rekabeti bozucu etkisi ($\beta = ,665$; $p < ,01$) boyutlarının GKÇDİ üzerindeki etkilerinin ana ülke örgütleri arasında yaygın yenilikçiliğin düşük düzeyleri için anlamlı ve pozitif yönlü olduğu görülmektedir. Yenilikçiliğin yüksek düzeyleri için ise vergi ve sübvansiyonlar dışındaki tüm değişkenlerin etkileri anlamsızdır ($P > ,05$). Vergi ve sübvansiyonların zayıflığının GKÇDİ üzerindeki etkisi yenilikçiliğin yüksek düzeyi için anlamlı ve pozitif yönlü olmakla birlikte ($\beta = ,316$; $p < ,01$) elde edilen etkinin gücünün, yenilikçiliğin düşük düzeyine ($\beta = ,665$) kıyasla daha zayıf olduğu görülmektedir.

Bu bulgular ışığında, ana ülkenin, yolsuzluğun kontrolü (H2a), siyasi istikrar (H2b), fikri mülkiyet haklarının korunması (H2c), özel sektöre sağlanan krediler (H2d), vergi ve sübvansiyonlar (H2e) boyutlarındaki zayıflığının, güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat yoğunluğu üzerindeki pozitif yönlü etkisi, yenilikçiliğin daha yüksek olduğu ana ülkeler için daha güçlü olacaktır şeklinde ifade edilen H2 hipotezi elde edilen ilişki örüntüsü bakımından desteklenmemiştir. Yenilikçiliğin moderatör etkisi tüm boyutlar için anlamlı olmakla birlikte, elde edilen ilişkiler genel olarak, yenilikçiliğin zayıf olduğu durumlarda ana ülke bağlamlarının zayıf formal kurumsal çevrelerinin neden olacağı kaçış temelli uluslararasılaşmanın yenilikçiliğin yüksek düzeylerine kıyasla daha fazla olacağını ortaya koymaktadır.

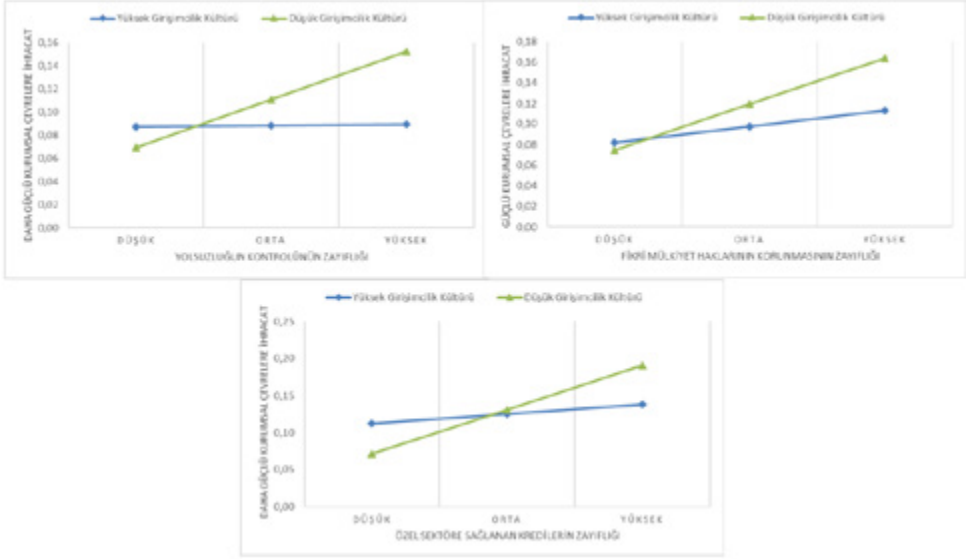
Grafik 1. Yenilikçilik ile Ana Ülkenin Zayıf Formal Kurumsal Çevre Boyutları Arasındaki Etkileşimler



Araştırmanın bir diğer moderatör değişkeni olan girişimcilik kültürü ile yolsuzluğun kontrolünün zayıflığı ($\beta=-2,03$; $p<,01$), fikri mülkiyet haklarının korunmasının zayıflığı ($\beta=-1,66$; $p<,01$) ve özel sektöre sağlanan kredilerin zayıflığı ($\beta=-1,15$; $p<,01$) arasındaki etkileşim değişkenlerinin GKÇDİ üzerindeki etkilerinin anlamlı ve negatif yönlü olduğu görülmektedir (Tablo 2: Model 8 – Model 12). Siyasi istikrarsızlık ($\beta=-1,51$; $p>,05$), ve vergi ve sübvansiyonların zayıflığı/rekabeti bozucu etkisi ($\beta=-1,26$; $p>,05$) ile girişimcilik kültürü etkileşimleri için ise anlamlı katsayılar elde edilememiştir.

Girişimcilik kültürü ile ana ülkenin zayıf formal kurumsal çevre boyutları arasındaki etkileşimler Grafik 2'de yer almaktadır. Grafik 2 incelendiğinde; yolsuzluğun kontrolünün zayıflığı ($\beta=,319$; $p<,01$), fikri mülkiyet haklarının korunmasının zayıflığı ($\beta=,389$; $p<,01$) ve özel sektöre sağlanan kredilerin zayıflığı ($\beta=,225$; $p<,01$) boyutlarının GKÇDİ üzerindeki etkilerinin ana ülke örgütleri arasında yaygın yenilikçiliğin düşük düzeyleri için anlamlı ve pozitif yönlü olduğu görülmektedir. Bu değişkenlerin etkileri, yenilikçiliğin yüksek düzeylerinde anlamlı değildir ($P>,05$).

Grafik 2. Girişimcilik Kültürü ile Ana Ülkenin Zayıf Formal Kurumsal Çevre Boyutları Arasındaki Etkileşimler



Bu bulgular ışığında, ana ülkenin, yolsuzluğun kontrolü (H3a), siyasi istikrar (H3b), fikri mülkiyet haklarının korunması (H3c), özel sektöre sağlanan krediler (H3d), vergi ve sübvansiyonlar (H3e) boyutlarındaki zayıflığının, GKÇDİ üzerindeki pozitif yönlü etkisi, girişimcilik kültürünün daha yüksek olduğu ana ülkeler için daha güçlü olacaktır şeklinde ifade edilen H3 hipotezi elde edilen ilişki örüntüsü bakımından desteklenmemiştir. Elde edilen ilişkiler genel olarak, girişimcilik kültürünün zayıf olduğu durumlarda, ana ülke bağlamlarının, yolsuzluğun kontrolünün zayıflığı, fikri mülkiyet haklarının korunmasının zayıflığı ve özel sektöre sağlanan kredilerin zayıflığı boyutlarındaki zayıf formal kurumsal çevrelerinin neden olacağı kaçış temelli uluslararasılaşmanın, girişimcilik kültürünün yüksek düzeylerine kıyasla daha fazla olacağını ortaya koymaktadır. Etkileşim etkilerini içeren modellerin (Model 3 – Model 12) açıklayıcılık güçlerinin 0,73 ile 0,75 arasında değerler aldığı görülmektedir.

Sonuç ve Öneriler

Kaçış perspektifi, gelişmekte olan ülkelerin uluslararasılaşma süreçlerini yazında yer alan öncül bakış açılarından farklı bir çerçevede açıklama iddiasında olan güncel bir yaklaşımdır. Bu yaklaşımın kurumsal kuramı temel alan çalışmaları genel olarak, örgütlerin ana ülke kurumsal çevre zayıflıklarının neden olduğu kısıtların ve risklerin üstesinden gelmenin bir yolu olarak faaliyetlerini daha güçlü kurumsal çevrelere doğru genişleteceklerini iddia etmektedir (örn: Cuervo-Cazurra ve Ramamurti, 2018; Wu ve Deng, 2020). Mevcut çalışma, henüz nispeten yeni bir yaklaşım olarak nitelendirilebilecek bu bakış açısının daha iyi anlaşılabilmesi için, gerek kurumsal gerekse değişkenlerin modellenmesi konusunda katkılar sağlayacak yeni çalışmalara ihtiyaç duyulduğu düşüncesinden hareketle gerçekleştirilmiştir. Bu motivasyonla gerçekleştirilen çalışmanın amacı ise kaçış perspektifinin temel varsayımlarını daha

iyi yansıtılabileceği düşünülen bir modelle, gelişmekte olan ülkelerin kurumsal çevre zayıflıklarından daha güçlü kurumsal çevrelere doğru gerçekleşecek kaçış temelli uluslararasılaşma faaliyetlerini açıklamak ve ana ülke örgütleri arasında yaygın yenilikçilik ve girişimcilik kültürünün bu ilişkideki koşulsal rolünü ortaya koymaktır. Çalışmanın bu yönleri ile kaçış perspektifi konusunda yapılan öncül çalışmaların ötesinde, dikkat çekici kurumsal ve görgül katkılar sunduğu düşünülmektedir.

Kaçış perspektifiyle ilgili çalışmaların, nispeten daha yakın tarihli ve sayıca kısıtlı oldukları gerek model seçimleri gerek model içerisindeki bağımlı değişken seçimleri ve gerekse bağımlı değişkenin ölçülmesi noktasında belirli kaygılar barındırdıkları söylenebilmektedir. Özellikle, kaçış olgusunu ifade edecek bağımlı değişken, örgüt düzeyinde yapılan çalışmalarda (örn; Li ve Ding, 2017) kaçış eğilimini ifade eden anket sorularıyla ölçülmüştür. Bu ölçümleme yöntemi, kaçış perspektifinin varsayımlarının testi açısından tutarlı görülmektedir. Öte yandan makro düzeyde yürütülen bazı çalışmalarda kaçış perspektifi, toplam ihracat tutarı ile ölçülmektedir (örn; He ve Cui, 2012; Nuruzzaman vd., 2020). Ancak, toplam ihracat tutarının kaçış olarak nitelendirilebilecek bir değişkeni tam anlamıyla ifade edip etmediği, bu çalışmanın da ölçümleme stratejisine yön veren önemli bir soru olarak gündeme gelmektedir. Bu noktada, ölçümleme yapılırken öncelikle, gelişmekte olan ülkelerin daha güçlü kurumsal çevrelere doğru ihracat faaliyetlerinin dikkate alınması ve bu faaliyetlerin hem ülkelerin toplam ihracatlarıyla hem de ana ülkeler ve ev sahibi ülkeler arasındaki kurumsal mesafeye ağırlıklandırılmasının tutarlı bir yaklaşım olacağı öne sürülmektedir. Bu motivasyonla oluşturulan araştırma modeli, 101 adet gelişmekte olan ülke örnekleme ile test edilmiştir.

Elde edilen bulgular bütünsel olarak değerlendirildiğinde ana ülke formal kurumsal çevresinin zayıflıklarını ifade eden; siyasi istikrarsızlık, fikri mülkiyet haklarının korunmasının zayıflığı, özel sektöre sağlanan kredilerin zayıflığı ve vergi ve sübvansiyonların zayıflığı/rekabeti bozucu etkileri değişkenlerinin, örgütlerin daha güçlü çevrelere doğru uluslararası faaliyetleri üzerinde, kurumsal beklentilere uygun bir şekilde pozitif yönlü bir etkiye sahip oldukları görülmektedir. Yolsuzluğun kontrolünün zayıflığı değişkeni için ise istatistiki olarak anlamlı katsayılar elde edilememiştir. Buna göre gelişmekte olan ülkelerdeki örgütler, ana ülkelerinin kurumsal çevrelerinden kaynaklanan kısıtları aşmanın bir yolu olarak daha güçlü kurumsal çevrelere doğru uluslararasılaşma eğilimi göstermektedirler. Bu bulgular, gelişmekte olan ülkeler için kaçış hipotezinin desteklenmesine kanıt sağlamaktadır.

Mevcut çalışma kapsamında geliştirilen araştırma modelinin öncül yazının ötesinde sağlayacağı düşünülen bir diğer katkısının, informal kurumsal çevre boyutlarını temsil ettiği düşünülen yenilikçilik ve girişimcilik kültürünün kaçış hipotezi üzerindeki koşulsal etkilerini ele almak olduğu öne sürülmektedir. Bu çerçevede elde edilen bulgular, ana ülkenin formal kurumsal çevrenin zayıflıkları ile GKÇDİ arasındaki pozitif yönlü ilişkinin yenilikçilik ve girişimcilik kültürü değişkenlerinin düşük düzeylerinde daha güçlü olduğu yönündedir. Böyle bir bulgu, çalışma kapsamında hipotez edilenin tersi yönde bir ilişki örüntüsünü ortaya çıkarmaktadır. Buna göre, yolsuzluğun kontrolünün zayıflığı, siyasi istikrarsızlık, fikri mülkiyet haklarının korunmasının zayıflığı, özel sektöre sağlanan kredilerin zayıflığı ve vergi ve sübvansiyonların zayıflığı/rekabeti bozucu etkilerinden kaynaklanan kaçış temelli uluslararasılaşmanın

genel olarak yalnızca ana ülke örgütleri arasında yaygın yenilikçiliğin daha düşük olduğu durumlarda ortaya çıktığı görülmüştür. Başka bir deyişle kurumsal çevre zayıflıklarından kaynaklanan kaçış temelli uluslararasılaşma, yenilikçiliğin yüksek olduğu durumlarda (vergi ve sübvansiyonların zayıflığı/rekabeti bozucu etkileri boyutu haricinde) gerçekleşmemektedir.

Benzer yönde bir ilişki örüntüsü girişimcilik kültürünün koşulsal etkileri için de, yolsuzluğun kontrolünün zayıflığı, fikri mülkiyet haklarının zayıflığı ve özel sektöre sağlanan kredilerin zayıflığı boyutlarında ortaya çıkmıştır. Buna göre söz konusu boyutlarda ana ülke formal kurumsal çevre zayıflıkları, girişimcilik kültürünün düşük olması durumunda kaçış temelli uluslararasılaşma faaliyetlerini ortaya çıkarırken girişimcilik kültürünün yüksek olduğu durumlarda böyle bir etki ortaya çıkmamaktadır.

Moderatör değişkenler açısından gözlemlenen beklenenin tersi yöndeki bu ilişki örüntüleri, gelişmekte olan ülkeler için yenilikçilik ve girişimcilik kültürünün yüksek olması durumunda, örgütlerin bu kapasiteleri nispetinde formal kurumsal çevrenin yol açtığı kısıtların üstesinden daha kolaylıkla gelebilecekleri, geç sanayileşme özelliği taşıyan (Öniş ve Şenses, 2007) gelişmekte olan ülke bağlamlarında bu yetenekleri sayesinde rakipleri arasında ön plana çıkabilecekleri (Li ve Ding, 2017; Su vd., 2022) düşünceleriyle açıklanabilir. Başka bir deyişle, ihracatın motivasyon kaynakları arasında olan yeni pazar arayışı, rekabet baskılarının hafifletilmesi gibi gerekçeler, yüksek bir yenilikçilik ve girişimcilik kültürüne sahip olan gelişmekte olan ülke örgütleri için yerel piyasada daha rekabetçi olmaları gerekçesiyle geçerli olmayabilir (örn: Li ve Ding, 2017). Bunun yanında, gelişmekte olan ülkelerin yoğun içe doğru yabancı yatırım çeken bağlamları da söz konusu etkilerin bir diğer nedenini oluşturuyor olabilir. Yenilikçilik ve girişimcilik kültürü daha güçlü olan ve yoğun bir şekilde içe doğru yabancı sermaye yatırımlarını çeken ülkelerdeki örgütler, içsel bir uluslararasılaşma deneyimi (Gaur vd., 2018) yaşayarak, formal kurumsal çevrenin neden olduğu kısıt ve riskleri, kaçış perspektifinin temel varsayımı olan, dışa doğru uluslararası yatırım veya ihracat faaliyetlerine girerek elde etmeye gerek kalmadan, ana ülkelerinde çokuluslu şirketlerle kurdukları bağlantılar sayesinde elde ediyor olabilirler (İlhan-Nas vd., 2022). Buna göre, yukarıda bahsedilen nedenlerle gelişmekte olan ülke kökenli işletmelerin, sahip olacakları yenilikçilik ve girişimcilik kültürü sayesinde formal kurumsal çevre zayıflıkları ile kaçış temelli uluslararasılaşma stratejisini benimsemeden de baş edebildikleri söylenebilmektedir.

Dahası, bu tür bağlamlardaki örgütlerin gelişmekte olan ülke özelliklerinden kaynaklanabilecek ucuz iş gücü ve hammaddelere yakınlık gibi avantajları kullanabilmek adına mevcut durumlarını koruma eğilimi gösterdikleri iddia edilebilir.

Çalışmanın tartışılan bulguları ile kaçış perspektifine farklı bir bakış açısı ile katkı sağlama iddiası taşıdığı düşünülmektedir. Ancak, sonuçların yorumlanmasında araştırma sürecinde ortaya çıkan çeşitli kısıtların da dikkate alınması yararlı olacaktır. Buna göre çalışma bir yönüyle kaçış perspektifi varsayımlarını gelişmekte olan dünya ülkelerini içeren bir örnekleme test ederek daha genellenebilir bulgular elde etmeyi amaçlarken, diğer yandan dünya ülkeleri özelinde veri elde etmenin neden olduğu kısıtlar ile karşılaşmıştır. Bu kısıtlar, kaçış temelli uluslararasılaşmanın farklı uluslararasılaşma stratejilerini de (DYSY gibi) içeren bağımlı değişkenler kullanılarak

modellenememesine neden olmuştur. Veri elde etme konusunda karşılaşılan kısıtlar ayrıca informal kurumsal çevre boyutlarının da farklı moderatör değişkenler kullanılarak, daha geniş bir bakış açısıyla sınınamamasına neden olmuştur.

Bu kısıtlar ve test edilen araştırma modelinin katkıları da göz önüne alındığında gelecek araştırmalarda gerek bağımlı değişkenin farklı uluslararasılaşma stratejilerini de içerecek şekilde, gerekse informal kurumsal çevrenin daha geniş bakış açıları ile modellere dahil edilmesinin önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir. Böyle bir çabanın özellikle firma düzeyinde ölçümlenen verilerle, farklı ülke bağlamlarında test edilmesinin hem veri elde etme olanaklarını genişletmesi bakımından hem de firmaların kurumsal çevreye yönelik algılarını doğrudan yansıtması bakımından yarar sağlayacağı düşünülmektedir. Firma düzeyinde yapılacak bu tür çalışmaların farklı ülke bağlamlarını karşılaştırmaya yönelik bakış açılarına sahip olmaları da ayrıca önerilmektedir.

Kaynakça

- Acemoglu, D. ve Johnson, S. 2005. Unbundling institutions. *Journal of Political Economy*, 113: 943-995.
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P. ve Carlsson, B. 2012. Growth and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 39(2): 289-300.
- Ahlstrom, D., ve Bruton, G. D. 2010. Rapid institutional shifts and the co-evolution of entrepreneurial firms in transition economies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3): 531-554.
- Aidis, R. 2005. Institutional barriers to small-and medium-sized enterprise operations in transition countries. *Small Business Economics*, 25(4): 305-317.
- Aiken, L. S. ve West, S. G. 1991. Multiple regression: Testing and interpreting interactions. London: Sage.
- Ali, I., Tajddini, K., ur Rehman, K., Ali, J. F., ve Ahmed, I. 2010. University student's inclination of governance and its effects on entrepreneurial intentions: an empirical analysis. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 1(1): 36-39.
- Awate, S., Larsen, M. M., ve Mudambi, R. 2012. EMNE catch-up strategies in the wind turbine industry: Is there a trade-off between output and innovation capabilities?. *Global Strategy Journal*, 2(3): 205-223.
- Azman-Saini, W. N. W., Baharumshah, A. Z., ve Law, S. H. 2010. Foreign direct investment, economic freedom and economic growth: International evidence. *Economic Modelling*, 27(5): 1079-1089.
- Barney, J. B. 1991. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal Of Management*, 17(1): 99-120.
- Barney, J. B. 2001. Resource-based theories of competitive advantage: A ten-year retrospective on the resource-based view. *Journal of Management*, 27(6): 643-650.
- Baron, R. M. ve Kenny, D. A. 1986. The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6): 1173.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. S. L. I. ve Maksimovic, V. 2005) Financial and legal constraints to growth: does firm size matter?. *The Journal of Finance*, 60(1): 137-177.
- Bogers, M., Afuah, A. ve Bastian, B. 2010. Users as innovators: a review, critique, and future research directions. *Journal of Management*, 36(4): 857-875.
- Boisot, M. ve Meyer, M. W. 2008. Which way through the open door? Reflections on the internationalization of Chinese firms. *Management and Organization Review*, 4(3): 349-365.
- Bowen, H. P. ve De Clercq, D. 2008. Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies*, 39(4): 747-767.

- Bruton, G. D., Ahlstrom, D. ve Obloj, K. 2008. Entrepreneurship in emerging economies: Where are we today and where should the research go in the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(1): 1-14.
- Bryman, A., & Cramer, D. 1997. *Quantitative data analysis with SPSS for Windows: A guide for social scientists*. Routledge.
- Buckley, P. J., Wang, C. ve Clegg, J. 2007. The Impact of Foreign Ownership, Local Ownership and Industry Characteristics on Spillover Benefits From Foreign Direct Investment in China. *International Business Review*, 16: 142-158.
- Buccieri, D., Javalgi, R. G. ve Jancenelle, V. E. (2021). Dynamic capabilities and performance of emerging market international new ventures: Does international entrepreneurial culture matter?. *International Small Business Journal*, 39(5): 474-499.
- Buitrago R, R. E. ve Barbosa-Camargo, M. I. 2020. Home country institutions and outward FDI: An exploratory analysis in emerging economies. *Sustainability*, 12(23): 10010.
- Busenitz, L. W., Gomez, C. ve Spencer, J. W. 2000. Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5): 994-1003.
- Chou, K. H., Chen, C. H. ve Mai, C. C. 2011. The impact of third-country effects and economic integration on China's outward FDI. *Economic Modelling*, 28(5): 2154-2163.
- Clarke, J. E. ve Liesch, P. W. 2017. Wait-and-see strategy: Risk management in the internationalization process model. *Journal of International Business Studies*, 48(8): 923-940.
- Coffee Jr, J. C. 2002. Racing towards the top: The impact of cross-listing and stock market competition on international corporate governance. *Colum. L. Rev.*, 102: 17-57.
- Cuervo-Cazurra, A. ve Genc, M. 2008. Transforming disadvantages into advantages: Developing-country MNEs in the least developed countries. *Journal of International Business Studies*, 39(6): 957-979.
- Cuervo-Cazurra, A., ve Ramamurti, R. 2017. Home country underdevelopment and internationalization: Innovation-based and escape-based internationalization. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 27(3): 217-230.
- Cui, L. ve Jiang, F. 2010. Behind ownership decision of Chinese outward FDI: Resources and institutions. *Asia Pacific Journal of Management*, 27(4): 751-774.
- Dacin, M. T., Dacin, P. A. ve Tracey, P. 2011. Social entrepreneurship: A critique and future directions. *Organization Science*, 22(5): 1203-1213.
- Das, K. C. 2013. Home country determinants of outward FDI from developing countries. *Margin: The Journal of Applied Economic Research*, 7(1): 93-116.
- de Oliveira, R. T., Nguyen, T., Liesch, P., Verreyne, M. L. ve Indulska, M. 2021. Exporting to escape and learn: Vietnamese manufacturers in global value chains. *Journal*

of *World Business*, 56(4): 1-16.

Deng, P. ve Zhang, S. 2018. Institutional quality and internationalization of emerging market firms: Focusing on Chinese SMEs. *Journal of Business Research*, 92: 279-289.

Dunning, J. H. 1988. The theory of international production. *The International Trade Journal*, 3(1), 21-66.

Dunning, J. H. ve Lundan, S. M. 2008. Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*, 25(4): 573-593.

Ellis, P. D. 2011. Social ties and international entrepreneurship: Opportunities and constraints affecting firm internationalization. *Journal of International Business Studies*, 42(1): 99-127.

Fainshmidt, S., Judge, W. Q., Aguilera, R. V. ve Smith, A. 2018. Varieties of institutional systems: A contextual taxonomy of understudied countries. *Journal of World Business*, 53(3), 307-322.

Fathallah, R., Branzei, O. ve Schaan, J. L. 2018. No place like home? How EMNCs from hyper turbulent contexts internationalize by sequentially arbitraging rents, values, and scales abroad. *Journal of World Business*, 53(5): 620-631.

Felzensztein, C., Ciravegna, L., Robson, P. ve Amorós, J. E. 2015. Networks, entrepreneurial orientation, and internationalization scope: evidence from Chilean small and medium enterprises. *Journal of Small Business Management*, 53: 145-160.

Filatotchev, I., Liu, X., Buck, T. ve Wright, M. 2009. The export orientation and export performance of high-technology SMEs in emerging markets: The effects of knowledge transfer by returnee entrepreneurs. *Journal of International Business Studies*, 40(6): 1005-1021.

Gammeltoft, P. 2008. Emerging multinationals: outward FDI from the BRICS countries. *International Journal of Technology and Globalisation*, 4(1): 5-22.

Gaur, A. S., Ma, X. ve Ding, Z. 2018. Home country supportiveness/unfavorableness and outward foreign direct investment from China. *Journal of International Business Studies*, 49(3): 324-345.

Gil-Barragan, J. M. ve López-Sánchez, M. J. 2021. The fast lane of internationalization of Latin American SMEs: A location-based approach. *Sustainability*, 13(6): 31-62.

Globerman, S. ve Shapiro, D. 2003. Governance infrastructure and US foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 34(1): 19-39.

Goh, S. K. 2011. Malaysia's outward FDI: The effects of market size and government policy. *Journal of Policy Modeling*, 33(3): 497-510.

Guillén, M. F. ve García-Canal, E. 2009. The American model of the multinational firm and the "new" multinationals from emerging economies. *Academy of Management Perspectives*, 23(2): 23-35.

Hall, R. E. ve Jones, C. I. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others?. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(1): 83-

116.

- He, X. ve Cui, L. 2012. Can strong home country institutions foster the internationalization of MNEs?. *Multinational Business Review*, 20(4): 352-375.
- Hernández, V., Nieto, M. J. ve Rodríguez, A. 2022. Home country institutions and exports of firms in transition economies: does innovation matter?. *Long Range Planning*, 55(1): 102087.
- Ibeh, K., Wilson, J. ve Chizema, A. 201). The internationalization of African firms 1995–2011: Review and implications. *Thunderbird International Business Review*, 54(4): 411-427.
- ICT (2019), <https://www.trademap.org/Index.aspx> (Erişim tarihi: 10.02.2022).
- IMF (2021), <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/10/12/world-economic-outlook-october-2021> (Erişim Tarihi: 08.02.2022).
- Ionascu, D., Meyer, K. E. ve Estrin, S. 2004. Institutional distance and international business strategies in emerging economies. *William Davidson Institute Working Paper*, 728.
- İlhan-Nas, T., Okan, T., Tatoglu, E., Demirbag, M. ve Glaister, K. W. 2018a. The effects of ownership concentration and institutional distance on the foreign entry ownership strategy of Turkish Mnes. *Journal of Business Research*, 93: 173-183.
- İlhan-Nas, T., Okan, T., Tatoglu, E., Demirbag, M., Wood, G. ve Glaister, K. W. 2018b. Board composition, family ownership, institutional distance and the foreign equity ownership strategies of Turkish Mnes. *Journal of World Business*, 53(6): 862-879.
- İlhan-Nas, T. ve Şahin, F. 2021. National institutional systems and innovation performances of nations. *Journal of Management & Organization Studies*, 6(2): 77-108.
- İlhan-Nas, T., Şahin, F. ve Okan, T. 2022. Türkiye Otomotiv Sanayinde Bilgi ve Teknoloji Yayılımlarının Kurumsal Bağlamı: Bir Çoklu Örnek Olay Çalışması, XIII. Örgüt Kuramı Sempozyumu, Boyabat İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sinop, 2-16.
- Javalgi, R. R. G. ve Todd, P. R. 2011. Entrepreneurial orientation, management commitment, and human capital: The internationalization of SMEs in India. *Journal of Business Research*. 64(9), 1004-1010.
- Khanna, T. ve Palepu, K. 2000. The future of business groups in emerging markets: Long-run evidence from Chile. *Academy of Management Journal*, 43(3): 268-285.
- Kimmitt, J., Scarlata, M. ve Dimov, D. 2016. An empirical investigation of the interplay between microcredit, institutional context, and entrepreneurial capabilities. *Venture Capital*, 18(3): 257-276.
- Kimino, S., Saal, D. S. ve Driffield, N. 2007. Macro determinants of FDI inflows to Japan: An analysis of source country characteristics. *World Economy*, 30(3): 446-469.

- Kogut, B. ve Singh, H. 1988. The effect of national culture on the choice of entry mode. *Journal of International Business Studies*, 19(3): 411-432.
- Krammer, S. M. 2015. Do good institutions enhance the effect of technological spillovers on productivity? comparative evidence from developed and transition economies. *Technological Forecasting and Social Change*. 94: 133-154.
- Krammer, S. 2016. Coping with political instability: Firm innovation in sub-Saharan Africa. In 9th Model-based Evidence on Innovation and Development MEIDE Conference.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. ve Vishny, R. 1999. The quality of government. *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 15(1): 222-279.
- Lee, M., Yin, X., Lee, S., Weng, D. H. ve Peng, M. 2015. The impact of home country institutions on new venture export: examining new ventures in transition economies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(4): 823-848.
- Li, F. ve Ding, D. 2017. The dual effects of home country institutions on the internationalization of private firms in emerging markets: evidence from China. *Multinational Business Review*, 25(2): 128-149.
- Li, H. ve Zhang, Y. 2007. The role of managers' political networking and functional experience in new venture performance: Evidence from China's transition economy. *Strategic Management Journal*, 28(8): 791-804.
- Lu, Y., Tao, Z. ve Zhu, L. 2017. Identifying FDI spillovers. *Journal of International Economics*. 107: 75-90.
- Luo, Y. ve Tung, R. L. 2007. International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective. *Journal of International Business Studies*, 38(4): 481-498.
- Luo, Y., Xue, Q. ve Han, B. 2010. How emerging market governments promote outward FDI: Experience from China. *Journal of World Business*: 45(1): 68-79.
- Luo, H., Liu, X., Wu, A. ve Zhong, X. 2021. Is it possible to escape? Local protectionism and outward foreign direct investment by Chinese privately-owned enterprises. *Asia Pacific Journal of Management*, 38(4): 1499-1524.
- Mair, J. ve Marti, I. 2006. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41(1): 36-44.
- Mathews, J. A. 2006. Dragon Multinationals: new players in 21st century globalization. *Asia Pacific Journal of Management*, 23(1): 5-27.
- Meyer, K. E. ve Sinani, E. 2009. When and where does foreign direct investment generate positive spillovers? A meta-analysis. *Journal of International Business Studies*, 40(7): 1075-1094.
- Moulick, A. G., Pidduck, R. J. ve Busenitz, L. W. 2019. Bloom where planted: Entrepreneurial catalyzers amidst weak institutions. *Journal of Business Venturing Insights*, 11: 00127.
- Mudombi, S. ve Muchie, M. 2014. An institutional perspective to challenges

- undermining innovation activities in Africa. *Innovation and Development*, 4(2): 313-326.
- Munir, K. A. 2002. Being different: How normative and cognitive aspects of institutional environments influence technology transfer. *Human Relations*, 55(12): 1403-1428.
- Narula, R. 2014. Using a systems perspective to explain the limits of internationalization by developing country firms: The role of 'members-only' location advantages. *Understanding Multinationals from Emerging Markets*, 81-107.
- Nguyen, T. V., Le, N. T. ve Bryant, S. E. 2013. Sub-national institutions, firm strategies, and firm performance: A multilevel study of private manufacturing firms in Vietnam. *Journal of World Business*, 48(1): 68-76.
- Nieto, M. J., Santamaria, L. ve Fernandez, Z. 2015. Understanding the innovation behavior of family firms. *Journal of Small Business Management*, 53(2): 382-399.
- North, D. C. 1990. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nuraddeen, N. S., Owens, M. ve McQuillan, D. 2021. International entrepreneurship from emerging to developed markets: an institutional perspective. *International Marketing Review*, 1-63.
- Nuruzzaman, N., Singh, D. ve Gaur, A. S. 2020. Institutional support, hazards, and internationalization of emerging market firms. *Global Strategy Journal*, 10(2): 361-385.
- Öniş, Z. ve Şenses, F. 2007. Global dynamics, domestic coalitions and a reactive state: Major policy shifts in post-war Turkish economic development. METU Economic Research Center Working Paper, 20636.
- Pogrebnyakov, N. ve Maitland, C. F. 2011. Institutional distance and the internationalization process: The case of mobile operators. *Journal of International Management*, 17(1): 68-82.
- Porter, M. E. 1980. Industry structure and competitive strategy: Keys to profitability. *Financial Analysts Journal*, 36(4): 30-41.
- Pournarakis, M. ve Varsakelis, N. 2004. Institutions, internationalization and FDI: The case of economies in transition. *Transnational Corporations*, 13(2): 77-94.
- Qiao, P., Lv, M. ve Zeng, Y. 2020. R&D Intensity, Domestic Institutional Environment, and SMEs' OFDI in Emerging Markets. *Management International Review*, 60(6): 939-973.
- Saikia, M., Das, K. C. ve Borbora, S. 2020. What drives the boom in outward FDI from India?. *International Journal of Emerging Markets*,
- Saridakis, G., Idris, B., Hansen, J. M. ve Dana, L. P. 2019. SMEs' internationalisation: When does innovation matter?. *Journal of Business Research*, 96: 250-263.
- Scott, W. R. 1995. *Institutions and organizations (Vol. 2)*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Scott, W. R. 2008. Approaching adulthood: the maturing of institutional theory. *Theory and Society*, 37(5): 427-442.

- Singh, D. A. ve Gaur, A. S. 2013. Governance structure, innovation and internationalization: Evidence from India. *Journal of International Management*, 19(3): 300-309.
- Su, H., Cai, F. ve Huang, Y. 2022. Institutional constraints and exporting of emerging-market firms: The moderating role of innovation capabilities and digital transformation. *Managerial and Decision Economics*, 1-16.
- Sun, S. L., Peng, M. W., Ren, B. ve Yan, D. 2012. A comparative ownership advantage framework for cross-border M&As: The rise of Chinese and Indian MNEs. *Journal of World Business*, 47(1): 4-16.
- Tang, J., Tang, Z. ve Katz, J. A. 2014. Proactiveness, stakeholder-firm power difference, and product safety and quality of Chinese SMEs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(5): 1-29.
- Tatoğlu Yerdelen, F. 2018. Panel veri ekonometrisi stata uygulamalı (4 bs.). İstanbul: Beta Yayınları.
- Topal, M., Eydurhan, E., Yađanođlu, A. M., Sönmez, A. ve Keskin, S. 2010. Çoklu doğrusal bağlantı durumunda ridge ve temel bileşenler regresyon analiz yöntemlerinin kullanımı. *Atatürk Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 41(1), 53-57.
- Whitley, R. 1999. *Divergent capitalisms: The social structuring and change of business systems*. OUP Oxford.
- WEF. 2019. https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf, (erişim tarihi: 10.02.2022).
- Witt, M. A. ve Lewin, A. Y. 2007. Outward foreign direct investment as escape response to home country institutional constraints. *Journal of International Business Studies*, 38(4): 579-594.
- Wood, E., Khavul, S., Perez-Nordtvedt, L., Prakhya, S., Velarde Dabrowski, R. ve Zheng, C. 2011. Strategic commitment and timing of internationalization from emerging markets: Evidence from China, India, Mexico, and South Africa. *Journal of Small Business Management*, 49(2): 252-282.
- Worldbank .2019. <http://info.worldbank.org/governance/wgi/> (Erişim tarihi: 15.02.2022).
- Wu, B. ve Deng, P. 2020. Internationalization of SMEs from emerging markets: An institutional escape perspective. *Journal of Business Research*, 108: 337-350.
- Xu, D. ve Meyer, K.E., 2013. Linking theory and context: 'Strategy research in emerging economies' after Wright et al. (2005). *J. Manag. Stud*, 50 (7): 1322-1346.
- Zhang, J., Lee, C. L. ve Chan, N. 2019. The asymmetric effect of institutional quality on Chinese outward real estate investment. *International Journal of Strategic Property Management*, 23(6): 435-449.

Tarhan OKAN, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Programını 2012 yılında tamamlayarak doktor ünvanını almıştır. 2017 yılında Yönetim ve Strateji alanında Doçent ünvanını alan Okan, Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi öğretim üyesidir. Uluslararası işletmecilik, stratejik yönetim, örgüt kuramları ve araştırma yöntemleri konularında akademik çalışmalarına devam etmektedir ve ulusal ve uluslararası düzeyde yayınları ve çeşitli projeleri bulunmaktadır.

Tülay İLHAN NAS, Karadeniz Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı öğretim üyesidir. Stratejik yönetim ve örgüt kuramı alanında çalışan NAS'ın bilhassa uluslararası işletmecilik alanında ulusal ve uluslararası düzeyde yayınları ve çeşitli projeleri bulunmaktadır.

Fatih ŞAHİN, Karadeniz Teknik Üniversitesi İşletme Bölümünden 2013 yılında lisans derecesini almıştır. Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim ve Organizasyon Tezli Yüksek Lisans Programı'nı 2017 yılında bitirmiştir. 2017 yılında başladığı Karadeniz Teknik Üniversitesi İşletme Doktora Programına devam etmektedir. Akademik hayatını Gümüşhane Üniversitesi'nde sürdürmekte olup Örgüt Kuramları, Stratejik Yönetim, Uluslararası İşletmecilik ve İnsan Kaynakları Yönetimi alanlarında çalışmalarına devam etmektedir.