

**T.C.
ANKARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME
ANABİLİM DALI**

**ULUSLARARASILAŞMA KURAMLARININ KARŞILAŞTIRMALI
ÇÖZÜMLEMESİ: KAVRAMSAL/KURAMSAL BİR ÇERÇEVE ÖNERİSİ**

Yüksek Lisans Tezi

Gölnur YILDIRIM

Ankara-2011

**T.C.
ANKARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME
ANABİLİM DALI**

**ULUSLARARASILAŞMA KURAMLARININ KARŞILAŞTIRMALI
ÇÖZÜMLEMESİ: KAVRAMSAL/KURAMSAL BİR ÇERÇEVE ÖNERİSİ**

Yüksek Lisans Tezi

Gölnur YILDIRIM

Tez Danışmanı
Yrd. Doç. Dr. Ali FIKIRKOCA

Ankara-2011

TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ANKARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Bu belge ile, bu tezdeki bütün bilgilerin akademik kurallara ve etik davranış ilkelerine uygun olarak toplanıp sunulduğunu beyan ederim. Bu kural ve ilkelerin gereği olarak, çalışmada bana ait olmayan tüm veri, düşünce ve sonuçları andığımı ve kaynağını gösterdiğimi ayrıca beyan ederim. (..../...../20....)

Gölnur Yıldırım

T.C.
ANKARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME
ANABİLİM DALI

ULUSLARARASILAŞMA KURAMLARININ KARŞILAŞTIRMALI
ÇÖZÜMLEMESİ: KAVRAMSAL/KURAMSAL BİR ÇERÇEVE ÖNERİSİ

Yüksek Lisans Tezi

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Ali FIKIRKOCA

Tez Jürisi Üyeleri

Adı ve Soyadı

Prof. Dr. Özlem ÖZKANLI
Yrd. Doç. Dr. Ferda DÖNMEZ ATBAŞI
Yrd. Doç. Dr. Ali FIKIRKOCA

.....
.....
.....

İmzası

.....
.....
.....
.....
.....

Tez Sınavı Tarihi:

TEŞEKKÜR

Tez çalışmamın her aşamasında görüşlerini ve bilgisini benimle paylaştığı için tezimde büyük katkısı olan tez danışmanım Yrd. Doç. Dr. Ali FIKIRKOCA'ya, değerli hocam Prof. Dr. Özlem ÖZKANLI'ya, zamanını ayırarak jürime katıldığı ve değerli görüşlerini benimle paylaştığı için Yrd. Doç. Dr. Ferda DÖNMEZ ATBAŞI hocama ve tüm diğer hocalarıma, aileme ve başta Nilhan, Hande, Sibel ve Pınar olmak üzere tüm arkadaşlarıma teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR	V
ŞEKİLLER	VI
TABLolar	VII
GİRİŞ	VIII
ULUSLARARASILAŞMA	VIII
ÇOKULUSLU ŞİRKETLER	IX
DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM	XVIII
ÇALIŞMANIN AMACI ve YÖNTEMİ	XX
BİRİNCİ BÖLÜM	
ULUSLARARASILAŞMA KURAMLARI	
1. YAPISAL PİYASA AKSAKLILIKLARINA DAYALI KURAMLAR	2
1.1.HYMER'İN KURAMI	3
1.1.1.Kuramsal Odak Noktası	4
1.1.2. Ana Argüman	8
1.1.2.1. Hymer ve Şirket Kuramı	8
1.1.2.1.a.Portföy Yatırımları	10
1.1.2.1.b.Doğrudan Yabancı Yatırım	13
1.1.2.1.c.Doğrudan Yatırım ve Uluslararası Faaliyetlerin Finansmanı	16
1.1.2.2.Hymer ve Çokuluslu Şirketin Ekonomi Polisiği	18
1.1.2.2.a. Çokuluslu Şirketler ve Hükümet İlişkisi	21
1.1.2.2.b.Hymer'ın İkiz Yasaları	25
1.1.2.2.c.Karşılıklılık İlkesi	26
1.1.3.Kuramın Literatüre Katkıları	26
1.1.3.1.Hymer ve Doğrudan Yabancı Yatırım	28
1.1.3.2.Hymer, Şirket Kuramı ve Uluslararasılaşma Kuramları	29
1.1.3.3.Hymer'ın Dünya Ekonomisi ile İlgili Öngörüler	35
1.1.4.Kurama Yönelik Olumsuz Eleştiriler	38
1.1.4.1.Hymer'ın Şirket Kuramı Hakkındaki Olumsuz Eleştiriler	39
1.1.4.2.Hymer'ın Çokuluslu Şirketin Ekonomi Polisiği Argümanı ile İlgili Olumsuz Eleştiriler	45
1.1.5.Ampirik Çalışmalar	51
1.2.OLİGOPOLİSTİK TEPKİMELE RYAKLAŞIMI	56
1.2.1. Kuramsal Odak Noktası	56
1.2.2. Ana Argüman	56
1.2.3. Yaklaşımın Literatüre Katkıları	58
1.2.4. Yaklaşımaya Yönelik Olumsuz Eleştiriler	58
1.2.5. Ampirik Çalışmalar	59
2.BİLGİ ve ÖĞRENME TEMELLİ KURAMLAR	59
2.1.ÜRÜN YAŞAM DÖNGÜSÜ MODELİ	60
2.1.1. Kuramsal Odak Noktası	60
2.1.2. Ana Argüman	61
2.1.2.1.Yeni Ürünlerin Üretim Yeri	65
2.1.2.2.Olgunlaşan Ürün	67

2.1.2.3. Standartlaşmış Ürün	69
2.1.2.4. Ticaret Döngüsü	70
2.1.2.5. Teknoloji Döngüsü	70
2.1.3. Modelin Literatüre Katkıları	71
2.1.4. Modele Yönelik Olumsuz Eleştiriler	72
2.1.5. Ampirik Çalışmalar	73
2.2. UPPSALA ULUSLARARASI LAŞMA MODELİ (İSKANDİNAV OKULU)	76
2.2.1. Kuramsal Odak Noktası	76
2.2.2. Ana Argüman	78
2.2.2.1. Kuruluş Zinciri	79
2.2.2.2. Zihnî Mesafe	81
2.2.2.3. Uluslararasılaşmanın Temel Mekanizması	82
2.2.2.3.a. Durum Özellikleri	83
2.2.2.3.b. Değişim Özellikleri	85
2.2.3. Modelin Literatüre Katkıları	86
2.2.4. Modele Yönelik Olumsuz Eleştiriler	86
2.2.5. Ampirik Çalışmalar	89
2.3. YENİLEŞİM TEMELLİ ULUSLARARASI LAŞMA MODELLERİ	91
2.3.1. Kuramsal Odak Noktası	91
2.3.2. Ana Argüman	92
2.3.3. Yaklaşımın Literatüre Katkıları	93
2.3.4. Yaklaşım Yönelik Olumsuz Eleştiriler	94
2.3.5. Ampirik Çalışmalar	94
2.4. TEKNOLOJİK BİRİKİM ve ULUSLARARASI FAALİYETLER	96
2.4.1. Kuramsal Odak Noktası	98
2.4.2. Ana Argüman	100
2.4.3. Kuramın Literatüre Katkıları	102
2.4.4. Kurama Yönelik Olumsuz Eleştiriler	102
2.4.5. Ampirik Çalışmalar	103
2.5. KAYNAK TEMELLİ YAKLAŞIM	103
2.5.1. Kuramsal Odak Noktası	103
2.5.2. Ana Argüman	104
2.5.2.1. Pazara İlk Girenin Üstünlükleri: Kaynak Pozisyonu Engelleri	106
2.5.2.2. Çekici Kaynaklar	107
2.5.2.2.a. Makine Kapasitesi	107
2.5.2.2.b. Müşteri Bağlılığı	108
2.5.2.2.c. Üretim Deneyimi	108
2.5.2.2.d. Teknolojik Önderlik	108
2.5.2.3. Birleşmeler ve Devralmalar	109
2.5.3. Yaklaşımın Literatüre Katkıları	111
2.5.4. Yaklaşım Yönelik Olumsuz Eleştiriler	112
2.5.5. Ampirik Çalışmalar	112
3. İŞLEM MALİYETİ ve İÇSELLEŞTİRME YAKLAŞIMI	112
3.1. Kuramsal Odak Noktası	114
3.2. Ana Argüman	116

3.2.1.İşlem Maliyeti/İçselleştirme Yaklaşımı ve Şirket Kuramı	116
3.2.2.Uygulama Maliyetlerinin Sebepleri ve Bunları	120
Basitleştirmenin Şirket Açısından Sağladığı Üstünlükler	
3.2.2.1.Sınırlı Rasyonallite	121
3.2.2.2.Faydacı Davranış	121
3.2.2.3.Varlıkların Özgüllüğü	121
3.2.3.Bilgi	122
3.2.4.İşlem maliyeti/İçselleştirme Yaklaşımı ile Çokuluslu	123
Şirketlerin Açıklanması	
3.2.4.1.Teknolojik Bilginin İletimi	128
3.2.4.2.Ünün İletimi	129
3.2.4.3.Ham Maddeler ve Parçaların İletimi	129
3.2.4.4.Dağıtım ve Pazarlama	131
3.2.4.5.Mali Sermaye	132
3.3. Yaklaşımın Literatüre Katkıları	133
3.4. Yaklaşımın Yönelik Olumsuz Eleştiriler	136
3.5. Ampirik Çalışmalar	139
4.BİR SENTEZ ARAYIŞI OLARAK EKLEKTİK PARADİGMA (OLİ PARADİGMASI)	149
4.1. Kuramsal Odak Noktası	149
4.2. Ana Argüman	151
4.2.1.Eklektik Paradigma	151
4.2.1.1.Mülkiyet Üstünlükleri	154
4.2.1.2.Konum Üstünlükleri	155
4.2.1.3.İçselleştirme Üstünlükleri	156
4.2.1.4.Eklektik Paradigma ve Doğrudan Yabancı Yatırım	157
4.2.1.4.a.Pazar Arayan Doğrudan Yabancı Yatırım	159
4.2.1.4.b.Kaynak Arayan Doğrudan Yabancı Yatırım	159
4.2.1.4.c.Verimlilik Arayan Doğrudan Yabancı Yatırım	159
4.2.1.4.d.Stratejik Varlık Arayan Doğrudan Yabancı Yatırım	160
4.2.2.Eklektik Paradigmanın Günümüze Uyarlanması	165
4.2.2.1.Yatırım Kalkınma Yolu	165
4.2.2.2. Doğrudan Yabancı Yatırım Yoluyla Bir Rekabetçi	166
Üstünlük Elde Edilmesi	
4.2.2.3.Eklektik Paradigma ve Hisse Temelli Olmayan İttifaklar	167
4.2.2.4.Eklektik Paradigma ve Ticaret Şekilleri ve Portföy	167
Yatırımı	
4.2.2.5. E-Ticaret ve İlişkisel Varlıklar	167
4.3. Yaklaşımın Literatüre Katkıları	168
4.4. Yaklaşımın Yönelik Olumsuz Eleştiriler	169
4.4.1.Eklektik Paradigmanın Çok Fazla Değişken İçerdiği Hakkındaki	172
Eleştiriler	
4.4.2. Değişkenlerin Birbirlerine Bağımlı Olmaları Hakkındaki	173
Eleştiriler	
4.4.3. Eklektik Paradigmanın Statik Bir Yaklaşım Olduğu Hakkındaki	174
Eleştiriler	
4.4.4. Kiyoshi Kojima'nın Eklektik Paradigma Eleştirisi	176

4.5.Ampirik Çalışmalar	177
5. DİĞER BAZI YAKLAŞIM VE KURAMLAR	183
5.1.YENİ TİCARET KURAMLARI	183
5.1.1. Kuramsal Odak Noktası	186
5.1.2. Ana Argüman	186
5.1.3. Yaklaşımın Literatüre Katkıları	189
5.1.4. Yaklaşımına Yönelik Olumsuz Eleştiriler	189
5.1.5.Ampirik Çalışmalar	190
5.2.PARA BİRİMİ ALANLARI ve ULUSLARARASILASMA	190
5.2.1. Kuramsal Odak Noktası	190
5.2.2. Ana Argüman	191
5.2.3. Yaklaşımın Literatüre Katkıları	192
5.2.4. Yaklaşımına Yönelik Olumsuz Eleştiriler	193
5.2.5. Ampirik Çalışmalar	193
SONUÇ	194
KAYNAKÇA	211
EKLER	219
EK.1.Business Week Top 20	219
EK.2.Financial Times Top 40	220
EK.3.Stephen Hymer'ın Kasım 1973'te Birleşmiş Milletler Seçkinler Grubu için Hazırladığı Yazılı Bildiriden Bazı Paragraflar	221
ÖZET	222
ABSTRACT	223

KISALTMALAR

ABD	:	Amerika Birleşik Devletleri
AR-GE	:	Araştırma-Geliştirme
ÇUŞ	:	Çokuluslu şirket
DKK	:	Dış Kaynak Kullanımı
DYY	:	Doğrudan yabancı yatırım
Fr.	:	Fransızca
GSYİH	:	Gayrisafi Yurtiçi Hasıla
IPLC	:	International Product Life Cycle (<i>Tr. Uluslararası ürün yaşam döngüsü</i>)
İMKB	:	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
İng.	:	İngilizce
İSO	:	İstanbul Sanayi Odası
İsp.	:	İspanyolca
L.	:	Latince
MIT	:	Massachusetts Institute of Technology (<i>Tr. Massachusetts Teknoloji Enstitüsü</i>)
NDYK	:	Net Dışadönük Yatırım Konumu
OECD	:	Organization for Economic Cooperation and Development (<i>Tr. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü</i>)
OG	:	Ortak Girişim
OLI	:	Ownership-Location-Internalization (<i>Tr. Mülkiyet-Konum-İçselleştirme</i>)
PLC	:	Product Life Cycle (<i>Tr. Ürün yaşam döngüsü</i>)
TDK	:	Türk Dil Kurumu
Tr.	:	Türkçe
UNCTAD	:	United Nations Conference on Trade and Development (<i>Tr. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı</i>)
UOG	:	Uluslararası Ortak Girişim
YASED	:	Uluslararası Yatırımcılar Derneği
YKY	:	Yatırım Kalkınma Yolu

ŞEKİLLER

Şekil.1.	Ürün Yaşam Döngüsü Şekillerinin Tipleri (Rink ve Swan 1979)	64
Şekil.2.	İhracat Döngüsü (Wells 1968)	70
Şekil.3.	Uluslararasılaşmanın Temel Mekanizması – Durum ve Değişim Özellikleri (Johanson ve Vahlne 1977)	82
Şekil.4.	Uppsala Modelinin Operasyonel Düzeyi (Anderson 1993)	83
Şekil.5.	Lisanslama veya Doğrudan Yatırımda Uluslararası Teknoloji Transfer Maliyetlerinin ve Telafisinin Şematığı (Contractor 1993)	147

TABLÖLAR

Tablo.1.	Çokuluslu Şirket Üzerine Altı Perspektif: Bazı Temel Boyutlar (Forsgren 2008)	XII
Tablo.2.	14 Grubun Yurtdışı Ciroosu Ne Kadar? (Capital Dergisi)	XV
Tablo.3.	Yurtdışındaki En Büyük 50 Türk Şirketi (Capital Dergisi)	XVI
Tablo.4.	Sanayi Teknoloji Döngüsü (Magee 1993)	71
Tablo.5.	Ürün Yaşam Döngüsü Çalışmalarındaki Sanayiler ve Ürünler (Rink ve Swan 1979)	76
Tablo.6.	Ulusal Zihni Mesafe Göstergeleri (Brewer 2007)	90
Tablo.7.	Yenileşimle İlgili Uluslararasılaşma Modellerinin Bir Özeti (Andersen 1993)	93
Tablo.8.	Buckley ve Casson'un katkıları (Buckley ve Casson 2009)	135
Tablo.9.	İşlem Maliyeti Ekonomisi ile İlgili Ampirik Çalışmalar (Shelanski ve Klein 1995)	140
Tablo.10.	Kanada'da Faaliyet Gösteren 12 ÇUŞ Tarafından Gerçekleştirilen AR-GE Harcamaları, 1977 (Rugman 1981)	142
Tablo.11.	Kanada'da Faaliyet Gösteren 12 ÇUŞ'un Kanada'daki Şubeleri Tarafından Gerçekleştirilen AR-GE Harcamaları, 1977 (Rugman 1981)	143
Tablo.12.	Kanadalı Mülkiyetindeki Şirketler Tarafından Gerçekleştirilen AR-GE Harcamaları, 1977 (Rugman 1981)	143
Tablo.13.	Uluslararası Üretimin Belirleyicileri (Dunning 1980)	157
Tablo.14.	Şirketlerin O'ya Özgü Üstünlüklerini Açıklayan Kuramlar A: 1. Grup Statik O Üstünlüklerini Açıklayanlar (Dunning 2000)	161
Tablo.15.	Şirketlerin O'ya Özgü Üstünlüklerini Açıklayan Kuramlar B: 2. Grup Dinamik O Üstünlüklerini Açıklayanlar (Dunning 2000)	162
Tablo.16.	Şirketlerin L (location yani konuma) Özgü Üstünlüklerini Açıklayan Kuramlar (Dunning 2000)	163
Tablo.17.	Şirketlerin Neden <i>Yabancı Katma Değer Faaliyetlerine</i> Sahip Olmayı Tercih Ettiklerini Açıklayan Kuramlar (Dunning 2000)	164
Tablo.18.	Yatırım Kalkınma Yolu'nun Karakteristikleri (Boudier-Bensebaa 2008)	166
Tablo.19.	Mülkiyet ve Konum Üstünlükleri (Dunning 1980)	181
Tablo.20.	Yatırım Kalkınma Yolu'nu Test Etmek Amacıyla Son Zamanlarda Gerçekleştirilen Araştırmaların Özeti (Boudier-Bensebaa 2008)	182
Tablo.21.	Dünya Genelindeki İçeride Doğru DYY Varlığından Alınan Pay / Toplam Dünya Gelirinden Alınan Pay (Markusen 2009)	185
Tablo.22.	Paradigma ve Kuramların Değişen Özellikleri: Biçimlendirilmiş (Stilize Edilmiş) Bazı Gerçekler (Dunning 2003)	207
Tablo.23.	Çokuluslu Şirketlerle İlgili Başlıca Uluslararasılaşma Kuramları	209

GİRİŞ

Bir şirket –hangi pazarda rekabet etmeyi seçerse seçsin- iş dünyasındaki pazara giriş ve çıkış koşulları, söz konusu şirketin daima (piyasadaki) en iyi (şirket) ile karşı karşıya gelmesini sağlar. İkinciler oyun dışı kalırlar ve ticaretle ikinci lig yoktur (Wernerfelt 1995, 173). İşletmelerin (gelişmiş ülkelerde elde ettikleri) liderlik pozisyonlarını devam ettirebilmeleri için, dünyanın bütün gelişmiş piyasalarında lider olmaları ve bu pozisyonu korumaları gerekir. Bu nedenle Drucker¹'a göre; bir işletme dünyanın hangi gelişmiş bölgesinde olursa olsun, ihracat yapabilmeli ve uluslararası boyuta geçmelidir (Mutlu 2008, IX).

Literatürde; şirketlerin uluslararasılaşmaları, çokuluslu şirketler ve doğrudan yabancı yatırım ile ilgili çeşitli kuram ve yaklaşımlar mevcuttur. Özellikle son yirmi yıldır bu konudaki akademik çalışmalarda artış gözlenmektedir.

Birinci bölüme geçmeden önce tezin odağındaki *uluslararasılaşma, çokuluslu şirket ve doğrudan yabancı yatırım* kavramları açıklanacaktır.

ULUSLARARASI LAŞMA

Uluslararasılaşma terimini tam olarak açıklamak oldukça zordur, fakat Welch ve Luostarinen'in tarifindeki gibi uluslararasılaşma; “artan uluslararası faaliyetlere girme yöntemi” olarak tanımlanabilir (Mutlu 2008, 84). Başka bir tanıma göre ise;

¹ ‘İşletme’ (bilimi)nin ekonomi, tarih, sosyal kuram, hukuk ve çeşitli bilim dallarını göz önüne alan bir özgür sanat türü olduğunu ifade eden ve 1960’larda ‘bilgi işçisi’ ve ‘bilgi yönetimi’ kavramlarını literatüre kazandıran ‘yönetim gurusu’ Peter Ferdinand Drucker, kimilerine göre 20. yy’ın en etkili yönetim (işletme) düşünürüdür. Daha fazla bilgi için bkz. kaynaklar: <http://www.cgu.edu/pages/292.asp>, http://www.computing.surrey.ac.uk/courses/csm11/Knowledge_Management_II_March04.pdf, http://w4.stern.nyu.edu/sternbusiness/spring_2006/spring_2006.pdf
-Erişim tarihi: 17.10.2010-

uluslararasılaşma bir şirketin yurtdışında üretim kararıdır (Kula 2006, 38), uluslararası işletmeler amaçlarını gerçekleştirebilmek için ülke sınırları dışında faaliyette bulunan işletmelerdir (Ulaş 2003, 27), uluslararası kuruluş² ise; yabancı pazarlara hizmet eden kuruluştur (Dunning 1980, 9).

Clark vd. (1997); uluslararasılaşma ile ilgili çalışmaların bazılarının statik bir yaklaşım benimsediğini, yani bir şirketin yurtdışı genişlemesini verimlilik kaygılarının ve göreceli maliyet ile faydaların zorunlu kıldığı bir dizi statik seçimler olarak incelediğini; diğer araştırmaların ise uluslararasılaşmaya artan ve kümülatif bir süreç olarak odaklandığını belirtir. Yazarların statik yaklaşımlara örnek verdikleri çalışmalar; Dunning (1981, 1988), Hennart (1982), Hill vd. (1990), Hymer (1960, 1976) ve Teece (1981)'dir. Dinamik yaklaşımlar ise; Uppsala Uluslararasılaşma süreci, ürün yaşam eğrisi modeli ve yenilik-adaptasyon-uyandırma uluslararasılaşma modelleridir (Ulaş 2003).

ÇOKULUSLU ŞİRKETLER³

Çokuluslu teşebbüs, uluslarötesi işletme, uluslararası işletme, global (küresel) işletme ve çokuluslu işletme kavramları⁴ literatürde eşanlamlı olarak kullanılmaktadırlar (Mutlu 1998, 9-10). Dunning'e göre ÇUŞ'lar –neredeyse tanımları gereği- aksak pazarlarda faaliyet gösterirler (Dunning 2006, 6).

Rugman'a göre; ÇUŞ, en az bir yabancı ülkede uluslararası üretim ve dağıtım faaliyeti bulunan bir şirkettir (Rugman 1985, 570). Rugman daha sonra Verbeke ile,

² İng. *enterprises*

³ Metnin bundan sonrasında çokuluslu teşebbüs, uluslarötesi işletme, uluslararası işletme, global işletme, çokuluslu şirket, çokuluslu kuruluş ve çokuluslu işletme kavramları eş anlamlı olarak kullanılmış ve kısaca ÇUŞ olarak ifade edilmiştir.

⁴ Bu kavramların detaylı tanımları için bkz. (Mutlu 1998, 9-10).

ÇUŞ'u en az iki farklı ülkede katma değer faaliyetleri bulunan bir şirket olarak tanımlamıştır (Rugman ve Verbeke 2001, 238).

UNCTAD tanımına göre; “ “Çokuluslu işletmeler” ana işletmeleri ve bunların dış temsilciliklerini kapsar: ana işletme bir ülkede veya ülkelerde kendi ülkesinin dışındakilerin haricinde genelde sermaye payı şeklinde başka bir işletme veya işletmeleri kontrol eden işletmedir. Bu bağlamda, varlıkların kontrolü için gereken minimum oran en az yüzde onluk özsermaye payıdır”⁵.

Ietto-Gillies'e göre; ÇUŞ, en az iki ülkede doğrudan ticari faaliyetler yürüten bir şirkettir (Ietto-Gillies 2005, 11). Ietto-Gillies burada dipnot düşerek 1960'larda Raymond Vernon liderliğinde geliştirilen Harvard Çokuluslular Projesi'nde yapılan ÇUŞ tanımına göre ise bir ÇUŞ'un en az 6 ülkede doğrudan faaliyetleri olması gerektiğinin belirtildiğine değinir (Ietto-Gillies 2005, 18).

Ietto-Gillies (2005), modern ÇUŞ'un; II. Dünya Savaşı sonrasındaki onyıllarda geliştiğini fakat öncüllerinin yüzyıllar öncesinde görülebileceklerini aktarır. Sınırlar ötesi doğrudan ticaret faaliyetlerinin yüzyıllardır (hatta ulus-devletlerden de önce) varolduklarını kaydeden Ietto-Gillies (2005), 15.yy'da Floransa'da faaliyet gösteren Medici Bankası'nı örnek verir. Ietto-Gillies ayrıca East India Company, Royal African Company, Hudson Bay Company ile 17. ve 18.yy'lardaki benzer şirketlerin modern ÇUŞ'un öncülleri oldukları iddiasına karşın, bunların hükümetler tarafından kolonilerdeki ticari faaliyetleri yürütmek amacıyla kurulmuş olduklarını ve bu nedenle de kendilerini kuran hükümetlerin bir parçası

⁵ Bkz. <http://www.unctad.org/sections/press/docs/pr0121tur.pdf> (Erişim tarihi: 12.10.2010).

oldukları için modern ÇUŞ'tan çok farklı olduklarını belirtir. Ietto-Gillies'e (2005) göre modern ÇUŞ'un (onu yurtdışında iş yapmanın farklı şekillerinden ayıran) özelliği; doğrudan üretim ve genellikle de yurtdışında doğrudan ticari faaliyetlerin varlığıdır (Ietto-Gillies 2005, 7-8).

Ietto-Gillies'e göre; ÇUŞ'ların ortaya çıkmış olmaları üç temel nedene bağlıdır: (1) Ulaşım ve iletişim sistemlerinde (kaydedilen) teknolojik ilerlemeler, (2) iş organizasyonu sisteminde yenilikler ve (3) II. Dünya Savaşı sonrasındaki elverişli siyasi iklim (Ietto-Gillies 2005, 11: Box 1.2).

Drucker, 'modern işletme'⁶nin gelişiminde üç evrimsel aşamadan bahseder. Bunlar: 19. yy'ın sonlarında sanayi çağının olgunlaşması ve şirketlerin büyümesi ile beraber (şirketlerde) yönetim ve iyeliğin ayrışması, bir sonraki aşamada modern şirketin doğuşu (Drucker'a göre benzer büyüklükte başka bir örgüt yapısı olmadığından, modern şirket orduda uygulanan "emir-ve-komuta" modeli uygulanmıştır) ve son olarak içinde bulunduğumuz üçüncü aşama olan 'bilgi çağı'⁷ aşamasıdır (Zeleny vd., (editörler) Hennessy ve Robbins, 1991: 97-98).

Forsgren (2008); ÇUŞ'larla ilgili görüşleri altı ana başlık altında tablolamıştır (bkz. Tablo.1.).

⁶ ÇUŞ'tan bahsediliyor

⁷ Bilgi çağı aşamasında; şirketlerin, eski tip otoriter liderlikten ziyade –1970 tarihli "The Servant as Leader" (Tr. Lider olarak Hizmetkar) başlıklı makalesi ile tanınan Robert K. Greenleaf'in deyimiyle- 'hizmetkar liderlik' (Ing. servant leadership) ile yönetilmesinin daha uygun olacağı ifade edilmektedir.

Tablo.1. Çokuluslu şirket üzerine altı perspektif: Bazı temel boyutlar

Kaynak: Mats Forsgren, *Theories of the Multinational Firm: A Multidimensional Creature in the Global Economy* (Northampton: Edward Elgar, 2008), s.s.146-147, Tablo 8.1.

	Baskın çokuluslu⁸	Eşgüdümleyici çokuluslu	Bilen çokuluslu	Tasarlayan çokuluslu	Ağ kuran çokuluslu	Siyasileştiren çokuluslu
Kuramın kaynağı	Endüstriyel örgüt kuramı	İşlem maliyeti kuramı	Örgütsel yeterlik kuramı	<i>Durumsallık⁹</i> kuramı	<i>Ticari ağ¹⁰</i> kuramı	<i>Kurumsallaşma¹¹</i> kuramı
Çokuluslu bir şirket olarak temel yetenek	Yabancı pazarlarda tekeli bir üstünlükten istifade etmek	Ülke sınırları ötesinde pazarları içselleştirmek	Yabancı ülkelerdeki özgün yeterlikleri yaratmak, transfer etmek, birleştirmek ve kullanmak	Örgütü; yabancı pazarların karmaşıklığına ve değişimine adapte etmek	Farklı ülkelerdeki şube ticari ağlarını stratejik kaynaklar olarak kullanmak	Uluslararası, kurumsal çevreden destek almak ve onu etkilemek
Örgüt (organizasyon) bakış açısı	Hiyerarşi	Hiyerarşi	Şirket geneline yayılmış uzmanlık sahibi bir ‘sosyal topluluk (komünite)’	‘Ortak değerler’ce desteklenen resmi bir örgüt	Dağınık güce sahip bir ‘federasyon’	Karmaşık, ‘bütün’ ve <i>değer-yükü</i> ¹² bir kurum
Genel merkezin¹³ kritik rolü	‘Böl ve yönet’mek	Alt-birimlere uygun davranışsal kısıtlamalar uygulamak	Şirket bünyesinde yeterliklerin yaratımını teşvik etmek	Çevreyi ‘okumak’ ve uygun organizasyonda karar kılmak	Stratejik yatırımlar üzerindeki kontrol kavgasında ‘diğerleri arasında bir oyuncu’	Siyaseti ve çatışmaları, farklı kurumsal düzenlemelere bağlı olarak ele almak
Çevrenin temel özellikleri (karakteristikleri)	Yerel ve küresel rakipler	Anonim bir bağımsız ticari aktörler pazarı	Anonim bir bağımsız ticari aktörler pazarı	Karmaşıklık, dinamizm ve rekabetçilik derecesi olarak tanımlanır	Şubelerin ticari ağları bağlamında çeşitli çevreler	Çokuluslu şirketin ilişkili olduğu, geniş bir bağlamda ulusal ve çokuluslu kurumlar
Refah sonuçları	Sınırlı rekabet ve pazar gücü çokulusluların faal oldukları topluluklarda ciddi refah kayıplarına yol açabilirler	Toplumsal sınırlar ötesi ekonomik faaliyetleri koordine edebilmesi için etkili araçlar	Bir bütün olarak toplum için faydalı olan - yeni bilginin yaratımı ve yabancı ülkelere transferi- üstün yeteneği	Yine bir bütün olarak toplum için faydalı olan –en etkin organizasyonu tanımlama ve uygulama- üstün yeteneği	Kendi çıkarları doğrultusunda büyük kaynakları harekete geçirebilir ve pazarları etkileyebilir fakat kaynakların kontrolü eksiktir	Politikaları ve kurumları, bir bütün olarak toplumun çıkarlarıyla uyum içerisinde ziyade, kendi çıkarları doğrultusunda etkileyebilir

Hennart’a göre; ÇUŞ, birden fazla ülkede konumlanmış olan bireyler arasında iş sözleşmeleri yoluyla karşılıklı bağılıklar¹⁴ oluşturmaya yönelik bir özel kuruluştur. Hennart’a göre; yurtdışında yalnızca yerel dağıtıcılar (distribütörler¹⁵) yoluyla faaliyet gösteren yerel bir üretici ÇUŞ değildir ama yurtdışında üretim

⁸ yazar ÇUŞ’ları *çokuluslu –İng. multinational-* kelimesi ile ifade etmiştir

⁹ *İng. contingency*

¹⁰ *İng. business network*

¹¹ *İng. institutionalization*

¹² *İng. value-laden* bkz. <http://tdkterim.gov.tr/bts/?kategori=veritbn&kelimesec=86100>

¹³ *İng. headquarters*

¹⁴ *İng. interdependencies*

¹⁵ *İng. distributors*

faaliyeti olmasa dahi satınalma ofisleri¹⁶ olan bir yerel mağaza ÇUŞ'tur (Hennart 2003, 127).

Hennart ÇUŞ ile ilgili kuramları üç ana gruba ayırmıştır. Bu gruplar; ticaret kuramları, endüstriyel organizasyon kuramları ve işlem maliyeti/içselleştirme kuramlarıdır. Hennart'a göre; *içselleştirme kuramı* ile *Dunning'in eklektik paradigması*; *işlem maliyeti kuramı* ile büyük benzerlikler taşırlar. Bu nedenle, Hennart bu kuramları aynı gruba dâhil etmiştir (Hennart 2003, 128).

Çeşitli düzeylerde ÇUŞ karşıtı ve yanlısı tartışmalar olduğunu belirten Kindleberger, ÇUŞ karşıtı güçlü görüşlerin ilk örneği olarak Benaerts'in 1933 tarihli (Almanca olarak yayınlanan) *Überfremdung*¹⁷ adlı eserini gösterir. Kindleberger ayrıca, Jean-Jacques Servan-Schreiber¹⁸'in 1967 tarihli "Amerikan İmtihanı"¹⁹ adlı kitabını da ÇUŞ karşıtı görüşlerin dillendirildiği çalışmalara örnek verir ve benzer düşüncelerin günümüzdeki Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Ticaret Örgütü karşıtı gösterilerde de kendilerini gösterdiklerini söyler²⁰ (Kindleberger 2002, 6). Burada Raymond Vernon'un iki zıt görüşü savunduğu iki farklı kitabından²¹ da söz eden Kindleberger; 1980'li ve 1990'lı yıllarda ise gelişmekte olan ülkelerin, gelişmiş ülkelere sermaye ve teknoloji kapma yarışına girdikleri tespitine yer verir (Kindleberger 2002, 6). Bu yıllarda gelişmekte olan

¹⁶ İng. *buying offices*

¹⁷ Tr. *Aşırı yabancılaştırma*, İng. *Overforeignisation*

¹⁸ Kısa adıyla JJSS hakkında daha fazla bilgi için bkz. <http://online.wsj.com/article/SB116311890931819179-search.html> (Erişim tarihi: 12.10.2010)

¹⁹ Fra. *Le Défi Américain*, İng. *The American Challenge*

²⁰ Örnek olarak Kanadalı bir aktivist olan Naomi Klein'in 2000 yılında yayımlanan "No Logo" kitabı verilebilir. Daha fazla bilgi için bkz. <http://www.guardian.co.uk/books/2000/nov/27/firstchapters.extract> ve <http://www.naomiklein.org/no-logo> (Erişim tarihi: 12.10.2010)

²¹ Vernon 1971 tarihli *Köşeye Sıkıştırılmış Egemenlik* (İng. *Sovereignty at Bay*) başlıklı kitabında ÇUŞ'un ulus-devlete galip geleceğini öngörmesine rağmen sadece 6 sene sonra 1977'de yayımlanan *Çokuluslu Şirketler Üzerindeki Fırtına* (İng. *Storm over Multinationals*) adlı kitabında aksi yönde öngörülerde bulunmuştur

Ülkelerin sermaye ve teknoloji eldesi için önlerinde iki seçenek vardır: ÇUŞ'lar ve borçlanma. ÇUŞ'ların bir ara gözden düşmüşlerdir çünkü; 1950-1960'lı yılların büyük holdinglerinin bir kısmı yönetimlerinde dağıtılmıştır. Ayrıca yabancı kaynaklardan elde edilen teknoloji lisans veya anlaşmalar yoluyla olduğu için, bu yolun (lisansın ömrünün dolması veya anlaşmanın feshi gibi sebeplerle) nnn tıkanması riski vardır. Öte yandan Japon 'tam zamanında üretim'²² tekniği (pazara kıyasla) eskiden olduğu kadar fayda sağlamamaktaydı (Kindleberger 2002, 6).

Fakat 1997 yılında Tayland'da patlak veren kriz²³ durumu ÇUŞ'ların lehine çevirmiştir. Bu kriz sonrasında gelişmekte olan ülkeler borlanmaktan kaçınmışlar, bunun yerine sınırlarını ÇUŞ'lara açmışlardır. Aynı dönemde Avrupalı şirketler (zellikle yayıncılık alanında) ABD'li şirketlerin Avrupa'da yaptıkları yatırımdan daha hızlı bir oranda ABD'ye yatırım yapmaya başlamışlardır. Kindleberger; bütün bu ve benzeri dinamik değişimler nedeniyle ÇUŞ'un ve dolayısıyla Hymer'in çalışmasının ekonomistlerin ve siyaset bilimcilerin ilgisini çekmeye devam edeceğini öngörmektedir (Kindleberger 2002, 6).

Birleşmiş Milletler 2008 yılı dünyanın (dış varlıklarına göre sıralanmış) en büyük 100 finans dışı ÇUŞ'u listesinde ana lkesi Türkiye olan herhangi bir şirket bulunmamakla beraber, 2008 yılı gelişmekte olan ülkelerden ve geçiş ekonomilerindeki ülkelerden çıkan (dış varlıklarına göre sıralanmış) en büyük 100 finans dışı ÇUŞ listesinde 2 Türk şirketi vardır: Enka İnşaat ve Sanayi 76. sıradan listeye girmiştir ve oklslluk oranı %46,5 olarak gösterilmiştir; Turkcell İletişim

²² JIT: just-in-time

²³ 1997 Asya Mali Krizi, veya 1997 Doğu Asya Mali Krizi olarak da bilinmektedir. Bu konuda Paul Krugman'ın 1994 tarihli meşhur yazısı <http://web.mit.edu/krugman/www/myth.html> adresinden okunabilir (Erişim tarihi: 11.10.2010)

Hizmetleri AŞ ise listenin 100. sırasındadır ve çokulusluluk oranı %21,2 olarak belirtilmiştir. Burada şirketlerin çokulusluluk endeksi; dış varlıkların tüm varlıklara oranı, dış satışların tüm satışlara oranı ve yabancı çalışanların tüm çalışanlara oranının ortalaması alınarak hesaplanmıştır²⁴.

Capital dergisi tarafından ise yurtdışında faaliyet gösteren en büyük 50 Türk şirketinin listesi (bkz. Tablo.2.) ve yurtdışı yatırımları olan en büyük 14 Türk menşeli grubun listesi (bkz. Tablo.3.) oluşturulmuştur.

Tablo.2.14 grubun yurtdışı cirosu ne kadar ? (**Kaynak:** <http://proje.capital.com.tr/sinir-otesi-sirketler-hizlaniyor-haberler/21861.aspx> **Haber:** Capital Online / Nilüfer Gözütok / 01 Ekim 2010 Cuma Erişim tarihi: 01.11.2010)

Sıra no	Grup	2008 ciro (milyon \$)	2009 ciro (milyon \$)
1	Koç	1943,0	1709
2	Gama	1062,4	1176,1
3	Rönesans	872,1	1092
4	Yıldız	811,6	883,7
5	Sabancı	750,0	879,8
6	Doğuş	612,0	634,8
7	Kayı	427,8	569,6
8	Eczacıbaşı	420,0	557,9
9	Şişecam	609,2	405,0
10	Turkcell	490,0	367,4*
11	Orhan	266,6	210,8
12	Doğan Yayın	366,3	209,8
13	Kastamonu Entegre	159,0	144,0
14	TAV Havalimanları	84,5	77,7

*Turkcell'in Ukrayna ve Belarus'taki faaliyetlerinden elde ettiği gelir.

²⁴ bkz. <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2443&lang=1>

Ayrıca, *Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı* tarafından yılda üç kez yayımlanan, ÇUŞ'larla ilgili özellikle siyasi ve ekonomik konulara odaklanan ve çifte-kör hakemlik sisteminin (İng. *double-blind refereeing*) uygulandığı bir dergi olan *'Transnational Corporations Journal'*ın tüm sayılarına erişim için bkz.

<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2926&lang=1> Erişim tarihi: 11.10.2010

Tablo.3. Yurtdışındaki En Büyük 50 Türk Şirketi (Kaynak: <http://proje.capital.com.tr/sinir-otesi-sirketler-hizlaniyor-haberler/21861.aspx> **Haber:** Capital Online / Nilüfer Gözütok / 01 Ekim 2010
Cuma Erişim tarihi: 01.11.2010)

Sıra no	Şirket	Holding / Grup	Faaliyet yeri	2008 ciro (milyon \$)	2009 ciro (milyon \$)
1	Renaissance Construction ZAO	Rönesans	Rusya	849,8	981,7
2	Efes Breweries International	Anadolu	Hollanda, İngiltere, Rusya, Kazakistan, Moldova, Sırbistan, Gürcistan	1038,0	857,2
3	UCP	Hedef Alliance	Mısır	609,7	758,5
4	Kordsa Global	Sabancı	Türkiye, Mısır, Almanya, Çin, Endonezya, Tayland, ABD, Brezilya ve Arjantin	882,0	656,0
5	Gama Endüstri	Gama	Rusya, Kazakistan, Katar, Libya, Yemen, Bulgaristan	569,2	632,3
6	Astelit	Türkcell	Ukrayna	439,0	524,6
7	Beko PLC	Koç	İngiltere	423,1	473,3
8	Gama Güç Sistemleri	Gama	Rusya, Makedonya, İrlanda	454,3	306,0
9	Garanti Bank International NV	Doğuş	Hollanda	319,0	300,3
10	Nurol LLC	Nurol	Birleşik Arap Emirlikleri	305,1	289,0
11	Grundig	Koç	Almanya	339,8	279,0
12	Yüksel Saudia	Yüksel	Suudi Arabistan	130,2	273,5
13	Arctic	Koç	Romanya	326,2	270,3
14	Anadolu Cam	Şişecam	Rusya, Gürcistan	425,1	269,0
15	German SKY	Kayı	Almanya	205,1	265,2
16	GTI Almanya	Kayı	Almanya	175,8	251,2
17	DIA Holding	IC Holding - Intersun	Dubai	170,0	211,0
18	Beko France	Koç	Fransa	208,5	200,4
19	V&B Fliesen GmbH	Eczacıbaşı	Almanya, Orta Avrupa	176,0	200,0
20	Nobel Automotive	Orhan	Fransa	241,7	192,6
21	DHT Metal	DHT	Azerbaycan	200,0	185,0
22	Temsa Europe NV	Sabancı	Belçika	87,9	157,7
23	TME	Doğan Yayın	Rusya, Bosna Hersek, Hırvatistan, Macaristan, Kazakistan, Sırbistan, Slovenya ve Ukrayna	297,0	153,0
24	Trakya Glass Bulgaria EAD	Şişecam	Bulgaristan	184,1	136,0
25	Beko LLC	Koç	Rusya	163,1	120,7
26	Burghad	Eczacıbaşı	Almanya, Fransa	115,0	108,0
27	Çalkan	Çalkan	Rusya	85,0	90,0
28	Gama International BV	Gama	Suudi Arabistan, İrlanda	187,0	89,4
29	Doğuş İnşaat ES	Doğuş	Fas	72,4	81,4
30	REC Libya Construction	Rönesans	Libya	*	60,5
31	TAV Tunisie	TAV Havalimanları	Tunus	60,6	55,4
32	Prolema SA	Kastamonu Entegre	Romanya	73,0	54,0
33	Ralfi IFN SA	Doğuş	Romanya	52,4	51,4
34	Natron Hayat	Kastamonu Entegre	Bosna	45,0	50,0
35	Suada Denizcilik	DHT	Azerbaycan	40,0	50,0
36	Nurol Libya	Nurol	Libya	25,0	48,0
37	SC Motoractive IFN SA	Doğuş	Romanya	81,6	46,9
38	Yapı Kredi Nederland BV	Koç	Hollanda	38,0	43,2
39	Dogan Media International & Hurriyet – Milliyet Almanya	Doğan Yayın	Almanya	50,4	41,8
40	Gabrovnitsa AD	Kastamonu Entegre	Bulgaristan	41,0	40,0
41	Nurol Alger	Nurol	Cezayir	19,0	36,0
42	Azeragro	DHT	Azerbaycan	20,0	30,0
43	Renaissance Construction TOV	Rönesans	Ukrayna	22,3	29,4
44	Aksa Egypt	Akkök	Mısır	36,6	28,7
45	Garanti Bank Moscow	Doğuş	Rusya	34,5	28,4
46	GTI Polonya	Kayı	Polonya	26,3	27,9
47	DTI Hollanda	Kayı	Hollanda	20,5	25,1
48	TAV Urban Georgia LLC	TAV Havalimanları	Gürcistan	24,0	22,3
49	Yapı Kredi Moscow	Koç	Rusya	22,0	21,0
50	Domenia Credit IFN SA	Doğuş	Romanya	20,3	17,9

T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı’nın 2010 Ağustos tarihli Uluslararası Doğrudan Yatırım Verileri Bülteni’ne göre “2010 yılı Ağustos ayı sonu itibariyle... toplamda 25596 adet uluslararası sermayeli şirket ülkemizde faaliyette bulunmaktadır. 25596 adet uluslararası sermayeli şirketin, başta toptan ve perakende ticaret olmak üzere, imalat sanayi, gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri sektörlerinde faaliyette bulundukları görülmektedir. İmalat sanayiinde faaliyette bulunan uluslararası sermayeli şirketlerde kimyasal madde ve ürünleri imalatı ile gıda ürünleri, içecek ve tütün imalatı birinci sırada yer alırken, bunu tekstil ürünleri imalatı izlemektedir. 25596 adet uluslararası sermayeli şirketin ülke gruplarına göre dağılımına bakıldığında ise AB ülkeleri ortaklı girişim sayısının 13657 adet ile birinci sırada yer aldığı görülmektedir. AB ülkeleri ortaklı uluslararası sermayeli şirketlerin içinde Almanya 4335 adet şirket ile birinci sırayı alırken, onu İngiltere (2284 adet) ve Hollanda (1867 adet) izlemektedir. 25596 adet uluslararası sermayeli şirketin illere göre dağılımına bakıldığında; İstanbul ilinin 13840 adet ile birinci sırada yer aldığı görülmektedir. İstanbul ilini Antalya (3126 adet), Ankara (1692 adet) ve İzmir (1505 adet) illeri takip etmektedir”²⁵.

YASED²⁶’in Temmuz 2010 tarihli “Türkiye’de Sanayi Sektöründe Uluslararası Sermaye” başlıklı raporuna göre; “İstanbul Sanayi Odası tarafından 1968 yılından bu yana yayınlanan İSO 500 listesinde 2009 yılında 153 adet uluslararası sermayeli şirket yer almaktadır. 153 uluslararası sermayeli şirketin 20’si

²⁵ Kaynak:

http://www.hazine.gov.tr/irj/go/km/docs/documents/Hazine%20Web/%C4%B0statistikler/Uluslararası%C4%B1%20Do%C4%9Frudan%20Yat%C4%B1r%C4%B1m%20%C4%B0statistikleri/4875%20Say%C4%B1%C4%B1%20Kanun%27dan%20Sonra ki%20B%C3%BClten%20ve%20%C4%B0statistikler/agustos_2010.pdf -Erişim tarihi: 12.10.2010-

²⁶ YASED yani Uluslararası Yatırımcılar Derneği hakkında; derneğin web sitesinde “YASED Uluslararası Yatırımcılar Derneği, 1980 yılında kurulmuş, üyeleri Türkiye’de faaliyet gösteren uluslararası şirketler olan, kar amacı gütmeyen bir kuruluştur. Derneğimiz Türkiye’deki uluslararası doğrudan yatırımcıların en önemli temsilcisi olup, üyelerimiz ortak bir vizyonu paylaşmakta ve daha iyi bir yatırım ortamı için proaktif olarak çalışmaktadır” ifadesi yer almaktadır. Bkz. <http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/yased/Pages/Hakkindaaa.aspx> -Erişim tarihi: 12.10.2010-

ilk 50 şirket arasında yer almaktadır. Listedeki 153 uluslararası sermayeli şirketten 108 adedinin uluslararası sermaye oranı %50 ve üzerindedir. %100 uluslararası sermayeli şirket sayısı ise 44'tür. İSO 500 listelerine geriye dönük olarak bakıldığında, 1990 yılında 88, 1995 yılında 110, 2000 yılında 131, 2007 yılında 143, 2008 yılında ise 148 uluslararası sermayeli şirket olduğu görülmektedir. 2009 yılında uluslararası sermayeli şirketlerin aldıkları paylarda artış gözlemlenmektedir.”²⁷

DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM²⁸

Doğrudan yabancı yatırımlar; bir şirketin, yabancı bir şirketin çoğunluk hissesine sahip olduğu veya söz konusu yabancı şirketin kontrolünü elinde bulundurmaya yetecek (oranda) hissesine sahip olduğu yatırımlardır. Bunun dışındaki yabancı yatırımlar ise portföy yatırımlarıdır²⁹ (Markusen 2009, 444). Blonigen’e (2008) göre ise; DYY, bir bireyin veya şirketin bir başka (yabancı bir) ülkenin *üretken varlıklarında*³⁰ kontrol sahibi bir hissesi olmasıdır.

“Doğrudan yabancı yatırım (DYY) yapan şirketlere ÇUŞ denilir ve bu iki terim bir şekilde birbirleriyle eşanlamlı kullanılmaktadır”. Bir doğrudan yatırım ya yeni bir yabancı girişim oluşturarak ya da varolan bir şirketi satın alarak olur. Yeni bir yabancı girişim oluşturulduğu durumlarda; söz konusu doğrudan yatırıma ‘sıfırdan yatırım’³¹ (veya ‘yeşil saha yatırımı’) denir. Varolan bir şirketin satın

²⁷ Kaynak: <http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/Yayinlar/Documents/ISO500Degerlendirmesi-Temmuz2010.pdf> -Erişim tarihi: 12.10.2010-

²⁸ Metnin bundan sonraki bölümünde (doğrudan yabancı yatırım) çoğu yerde kısaca DYY olarak ifade edilecektir.

²⁹ Markusen birebir olarak Hymer’in DYY tanımını kullanmıştır. Hymer’in kuramının detaylı açıklaması için bkz. ilgili bölüm

³⁰ *İng. productive assets*

³¹ *İng. greenfield investment*

alındığı durumlarda; söz konusu yatırıma satınalma³² veya ‘kahverengi saha yatırımı’³³ denir (Markusen 2009, 444).

UNCTAD³⁴ tanımına göre; “ ‘Doğrudan yabancı yatırım’ bir ekonomide kurulu olan şirketin başka bir ekonomide kurulan bir şirket tarafından yatırım aracılığıyla yönetimi kontrol etmesi olarak tanımlanır. Doğrudan Yabancı Yatırım bir yatırımcının yabancı bir ülkedeki bir şirkete uzun vadeli ilgisinin uzun vadeli bir ilişkiye dönüşmesini kapsar”³⁵.

Konuya ülkeler açısından bakıldığında; iki tür doğrudan yabancı yatırım vardır: içe doğru doğrudan yabancı yatırımlar ve dışa doğru doğrudan yabancı yatırımlar. Yabancı menşeli şirketlerin söz konusu ülkede yaptıkları doğrudan yatırımlara (söz konusu ülke için) içe doğru doğrudan yabancı yatırım denilir. Söz konusu ülke menşeli şirketlerin yurtdışındaki doğrudan yatırımlarına ise dışa doğru doğrudan yabancı yatırım denilir.

OECD’ye göre; DYY, uluslararası ekonomik entegrasyonun (bütünleşmenin) temel bir parçasıdır. DYY; ekonomiler arasında doğrudan, istikrarlı ve uzun-sürelî bağlar kurulmasını sağlar. Aynı zamanda ülkeler arasında teknolojinin ve bilginin (know-how) transferini destekler ve konuk ekonominin ürünlerini daha geniş uluslararası pazarlara sunmasına olanak verir. Ayrıca DYY, yatırım için ek bir

³² *Ing. acquisition*

³³ *Ing. brownfield investment*

³⁴ UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*) (Tr. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı)

³⁵ Bkz. <http://www.unctad.org/sections/press/docs/pr0121tur.pdf> (Erişim tarihi: 12.10.2010)

finansman kaynağıdır. Bu nedenlerden dolayı, OECD'ye göre; DYY, 'doğru' siyasi ortamlarda girişimlerin kalkınmaları için önemli bir araç olabilir³⁶.

Blonigen'e (2008) göre; DYY ile ilgili literatür iki ana kategoriye ayrılır. Birinci kategoride odak noktası; neden çokuluslu üretimin gerçekleştiği ve DYY'ın dünya çapında izlediği rotayı belirleyen etkenlerin neler olduğudur. İkinci kategoride ise odak noktası; DYY'ın ve ÇUŞ'ların ev sahibi ve konuk ülkeler üzerindeki (ekonomik büyüme, üretim faktörlerinin getirileri, vb.) etkileridir.

ÇALIŞMANIN AMACI ve YÖNTEMİ

Bu çalışmada ÇUŞ'ların uluslararasılaşma süreçleri ile ilgili başlıca yaklaşım ve kuramlar ele alınmıştır. ÇUŞ'lar ile hükümetler ve/veya ekonomik kalkınma arasındaki ilişki, ÇUŞ'larda iş stratejisi, ÇUŞ'ların uluslararası mali yönetimi, ÇUŞ'ların organizasyonu, ÇUŞ'ların insan kaynakları uygulamaları konuları bu çalışmanın kapsamı dışındadır. Çalışmanın ana konusu; çokuluslu şirketlerin uluslararası faaliyetleri, özellikle de doğrudan yabancı yatırım faaliyetleridir. Çalışmanın amacı, çokuluslu şirketlerin uluslararasılaşma süreçlerini tüm aşamalarıyla sunmak, başta Hymer'ın kuramı olmak üzere ÇUŞ'lar hakkındaki başlıca uluslararasılaşma kuramlarını detaylı bir şekilde anlatmak ve bu kuramları karşılaştırmalı olarak inceleyerek bir çerçeve önerisi sunmaktır.

Çalışmanın metodu; literatür taramasıdır. Uluslararası literatürde; çokuluslu şirketlerin uluslararasılaşma süreçleri hakkında çok sayıda (İngilizce) araştırma

³⁶ Kaynak: OECD (2010), "FDI Flows and Stocks", in OECD, *OECD Factbook 2010: Economic, Environmental and Social Statistics*, OECD Publishing. DOI: 10.1787/factbook-2010-28-en http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-factbook-2010/fdi-flows-and-stocks_factbook-2010-28-en (Erişim tarihi: 08.11.2010).

bulunmaktadır ve bunlara her an yenileri eklenmektedir. Bu kadar çok çalışmanın olduğu bir alanda; konuyu özetleyebilmek ve (tezin amacı kapsamında) en önemli olduğunu düşündüğümüz noktaları aktarabilmek adına çoğu yerde araştırmalar arasında (ISI Web of Knowledge'daki atıf alma sayıları göz önünde bulundurularak) seçim yapılmıştır.

Tez iki ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; başlıca uluslararasılaşma kuramları ele alınmıştır ve bu bölümde beş alt bölüm bulunmaktadır. Alt bölümlerden ilki; yapısal piyasa aksaklıklarına dayalı kuramlardır. Bu bölümde incelenen iki kuram; Hymer'ın kuramı ile oligopolistik tepkimeler yaklaşımıdır. Hymer'ın kuramı belki de ÇUŞ'ların uluslararası faaliyetleri hakkındaki en ünlü kuramlardan biridir. Temelleri Hymer'ın 1960 tarihli ünlü doktora teziyle ortaya atılan bu sade ve açıklayıcı kuram; (her ne kadar konunun belli başlı teorisyenlerince tümüyle benimsenen bir kuram olmasa dahi) birçok çalışmaya yol gösterici olmuştur. İkinci alt bölüm *bilgi ve öğrenme temelli* kuramlar bölümüdür. Burada; ürün yaşam döngüsü modeli, Uppsala uluslararasılaşma modeli (veya bir diğer deyişle İskandinav Okulu Yaklaşımı), yenileşim temelli modeller, teknolojik birikim yaklaşımı ve kaynak temelli yaklaşım açıklanmıştır. Üçüncü alt bölüm; *işlem maliyeti ekonomisi ve içselleştirme yaklaşımı*dır. Dördüncü alt bölüm - başlıca kuramlar arasında bir sentez arayışı olan- Dunning'in *eklektik paradigması*dır. Bu kuram ve yaklaşımlar haricinde literatürdeki bazı diğer çalışmalar ise beşinci alt bölümde ele alınmışlardır.

Uluslararasılaşma kuramları arasında sağlıklı bir karşılaştırma yapabilmek için, her bir kuram beş alt başlık altında incelenmiştir. Bu alt başlıklar; *kuramsal odak noktası, ana argüman, yaklaşımın literatüre katkıları, yaklaşıma yönelik olumsuz eleştiriler ve ampirik çalışmalar* olmuştur. Kuramsal odak noktası başlığı altında; kuramın konuya hangi açıdan baktığı ve hangi kuramlarla ilişkili olduğu ele alınmıştır. Ana argüman başlığı altında kuramda savunulan görüşler, kuramın varsayımları, kuramda öne sürülen başlıca kavramlar, hipotezler, tanımlar aktarılmıştır. Yaklaşımın literatüre katkıları başlığı altında uluslararası işletmecilik, ekonomi, işletme, endüstriyel organizasyon, vb. disiplinlerin önde gelen teorisyenlerinin yaklaşımla ilgili olumlu görüşlerine yer verilmiştir. Yaklaşıma yönelik olumsuz eleştiriler başlığı altında ise yine söz konusu disiplinlerdeki önde gelen teorisyenlerin kuramla ilgili olumsuz eleştirileri aktarılmıştır. Ampirik çalışmalar başlığı altında kuramla ilgili bazı ampirik çalışmalara ve bunların bulgularına yer verilmiştir.

Tezin sonuç bölümünde; uluslararasılaşma kuramları karşılaştırılmış ve kavramsal/kuramsal bir çerçeve önerilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASILAŞMA KURAMLARI

Ietto-Gillies'e (2005:122) göre; ÇUŞ ve uluslararası üretim ile ilgili kuramların birçoğu farklı uluslararasılaşma şekillerini (modlarını) konu edinmiştir: Hymer; lisanslama ve özellikle DYY konularına eğilmiştir, Vernon; *ardışık ihracat*³⁷ ve doğrudan üretim seçeneklerini gözden geçirmiştir, Aliber; her üç uluslararasılaşma şeklini de ele almıştır, içselleştirme kuramı; doğrudan uluslararası üretim ile lisanslama yoluyla dış kaynak kullanımı seçenekleri arasındaki seçim ile ilgilidir, Dunning'in eklektik yaklaşımı *üç temel uluslararasılaşma şekli*³⁸ olasılığını bir araya getirmiştir. Ama Vernon'un çalışmaları haricinde tüm bu yaklaşımlar Ietto-Gillies'e (2005: 122) göre; seçenekleri “statik bir çerçeve” içerisinde değerlendirmişlerdir. Bu statik çerçevede söz konusu şirket için uluslararasılaşma açısından yapılacak olan seçim bu şekillerden (yani ihracat, doğrudan yurtdışı üretim ve lisanslama) biri veya diğedir. Vernon ise yabancı pazarlara *nüfuz etme*³⁹ olayını dinamik bir süreç (bir olaylar dizini) olarak incelemiştir. Bu olaylar dizininde; yurtdışındaki talebi karşılamak isteyen üretici önce yeni ürünleri ihraç etmeye başlar ve daha sonra söz konusu yabancı ülkede doğrudan üretime geçer (Ietto-Gillies 2005, 122). Bir grup İsveçli ekonomi ve işletme teorisyeni, bu (dinamik) yaklaşımı daha da ileri götürerek; süreci tamamen yurtiçi üretim ve satıştan itibaren ele almışlardır. *İskandinav Okulu* (İskandinav yaklaşımı veya Uppsala uluslararasılaşma modeli) olarak da bilinen bu yaklaşım; Penrose (1959), Cyert ve March (1963) ve Aharoni'ye (1966) dayanmaktadır ve şirketin yurtdışı pazarlarda satış konusundaki karar-alma

³⁷ *İng. sequence exports*

³⁸ ihracat, doğrudan yurtdışı üretim ve lisanslama

³⁹ *İng. penetrate*

süreci bu yaklaşımın odağındadır (Ietto-Gillies 2005, 122). Bu yaklaşım sonucunda Ietto-Gillies'e göre mantıksal ve doğrusal bir yol izleyen ve herbir aşamadaki unsurların bir sonraki aşamanın girdisi olduğu “dinamik” bir model olan *uluslararasılaşma süreci aşamaları* fikri ortaya çıkmıştır (Ietto-Gillies 2005, 122).

1.YAPISAL PİYASA AKSAKLIKLARINA DAYALI KURAMLAR

Piyasa aksaklıkları (veya diğer bir deyişle pazar aksaklıkları); pazarların işleyişine müdahale eden ve (kusursuz işleyen bir pazarda olmaması beklenen) çeşitli maliyetler yaratan unsurlardır (DeGennaro 2005, 108). İki temel piyasa aksaklığı türü vardır: Yapısal piyasa aksaklıkları ve işlem-maliyeti (bilişsel⁴⁰) aksaklıkları. Yapısal piyasa aksaklıkları; ÇUŞ'un varlık gücünü sağlamlaştırmaya yönelik aksaklıklardır. Ölçek ekonomileri, bilgi üstünlükleri, dağıtım ağları, ürün çeşitlendirmesi, kredi üstünlükleri bu türden aksaklıklardır. Hymer'a göre; bu tür aksaklıklar ÇUŞ'ların pazardaki güçlerini sağlamlaştırdığı için bizzat ÇUŞ'lar tarafından yaratılan aksaklıklardır (Dunning ve Rugman 1985, 229). Öte yandan Dunning'e göre; hükümetlerin -ülkelerinin şirketlerini- küresel rekabetten korumak amacıyla aldıkları önlemler de yapısal aksaklıklar sınıfına girer (Aharoni 1997, 20).

Yapısal piyasa aksaklıklarına dayalı kuramlara göre; çokuluslu şirketler, piyasa aksaklıklarından istifade ederek uluslararası pazarlardaki konumlarını güçlendiren şirketlerdir. Çokuluslu şirketlerin uluslararasılaşma sürecini piyasa aksaklıklarına odaklanarak anlatan iki ana kuram vardır: Hymer'ın kuramı ve oligopolistik tepkimeler yaklaşımı.

⁴⁰ İng. *cognitive*

1.1.HYMER'IN KURAMI

Akademik bir konu olarak uluslararası işletmecilik konusunun kurucusu olan Stephen Herbert Hymer⁴¹; çokuluslu şirket kuramının gelişiminde önemli bir figürdür (Buckley 2006, 140).

Hymer'ın çalışmaları; Casson (1990), Dunning ve Rugman (1985), Eden (1991), Kindleberger (1984, 2002) ve Teece (1985) gibi uluslararası ekonomi politik, ekonomi ve ticaret alanlarının önde gelen teorisyenlerince takdir edilmiş ve *Contributions to Political Economy* (2002) ve *International Business Review* (2006) gibi dergilerin özel sayıları (tamamıyla) Hymer'ın çalışmalarına ithaf edilmiştir (Dunning ve Pitelis 2008, 168).

Dunning ve Pitelis'e göre Hymer'ın en etkileyici çalışmaları; doktora tezi, 1968 yılında Fransızca olarak yayımlanan makalesi, 1970 yılında The American Economic Review (AER⁴²) dergisinde yayımlanan makalesi ve yine 1970 yılında Bhagwati⁴³,nin editörlüğünü yaptığı *Economics and World Order*⁴⁴ başlıklı kitapta yer alan yazısıdır (Dunning ve Pitelis 2008, 167).

⁴¹ 1934 doğumlu olan ve 40 yaşında bir araba kazasında ölen Hymer; "kısa yaşamında" yazdığı doktora tezi ve 40 civarındaki makalesiyle ÇUŞ teorisine, DYY teorisine ve uluslararası ticaret dalına büyük katkılarda bulunmuştur (Buckley, 2006: 140).

⁴² Uluslararası İngiliz iş gazetesi Financial Times dergisinin işletme ile ilgili 'en iyi' 40 akademik dergiyi sıraladığı 2007 tarihli Financial Times Top Academic Journals in the Business adlı listede AER; 4. sıradadır. Dergi, benzer bir liste olan Business Week Top 20 listesinde de yer almaktadır. Listelerin tamamı için bkz. Ekler.

Kaynak: http://www.businessweek.com/bsschools/content/nov2008/bs20081113_320726_page_2.htm ve <http://www.journal-ranking.com/ranking/web/docs/pdf/business%20top%2040.pdf> -Erişim tarihi: 16.10.2010

⁴³ Serbest ticareti savunan, 1998 Eccles ödülü sahibi olan ve halihazırda akademisyenliğin yanı sıra ABD Ulusal Ekonomik Araştırma Bürosu (NBER) direktörlüğü ile Hindistan Başbakanı'nın ekonomik reformlar konusundaki danışmanlığı vb. görevleri de yürüten ekonomist Prof. Jagdish Natwarlal Bhagwati hakkında daha fazla bilgi için bkz. kişisel web sitesi: <http://www.columbia.edu/~jb38/index.html> -Erişim tarihi: 17.11.2010-

⁴⁴ Tr. *Ekonomi ve Dünya Düzeni*

1.1.1. Kuramsal Odak Noktası

Hymer'ın (1960) "Ulusal Şirketlerin Uluslararası Faaliyetleri: Doğrudan Yabancı Yatırımların Bir İncelemesi" başlıklı doktora tezi; çokuluslu şirketlerle ilgili modern kuramların başlangıcıdır (Ietto-Gillies 2007, 197) ve Hymer bu tezi ile; ÇUŞ kuramına önemli katkılarda bulunmuştur (Pitelis ve Sugden 2002, 1). Hymer'ın doktora tezini verdiği dönemdeki mevcut neoklasik şirket kuramı; Bain (1956) tarafından ortaya atılan pazar yapısı temelli yaklaşımdı. Bain, yeni rekabete engel olarak üç unsur sıralamıştı. Bunlar; mutlak maliyet üstünlükleri, ürün farklılaştırma üstünlükleri ve ölçek ekonomileri idi. Hymer doktora tezinde çoğu yerde Bain (1956)'den alıntılar yapmış, bu üstünlükleri ve bu üstünlüklerin kaynaklarını mercek altına almıştır. Bain'in çalışmasının ana fikri, oligopolistlerin birlikte hareket ettikleri idi. Dunning ve Pitelis (2008)'e göre bu fikir, Hymer'ın DYY'ın temel nedeninin rekabetin azaltılması olduğunu tespit etmesini sağladı (Dunning ve Pitelis 2008, 168). Dunning ve Pitelis (2008)'e göre; Dunning (1958)'in meşhur "tütün" vakası bu tespiti destekler niteliktedir.

1967-1968'de Hymer'ın çalışmalarının ilgi alanı; çokuluslu şirket⁴⁵ sermayesinin *ekonomi politiği*⁴⁶ olmaya başlamıştır. Hymer bu dönemdeki çalışmalarında; günümüzde "küreselleşme" olarak adlandırılan konuya (daha "küreselleşme" diye bir terim ortada yok iken) ışık tutmuş ve ÇUŞ'lar, işgücü, ulus devletler ve uluslararası örgütler arasındaki ilişkiyi ele almıştır. Hymer'a göre; ÇUŞ'lar verimliliği arttırmak yoluyla fayda sağlamakla beraber, emeğin gücünü zayıflatmaktadırlar. Hymer, ulus devletlerin gücündeki azalmayı öngörmüş ve bu güç

⁴⁵ *İng. corporate*

⁴⁶ *İng. political economy*

boşluğunda uluslararası kuruluşların öne çıkacaklarını belirtmiştir (Pitelis ve Sugden, 2002,1). Hymer, 1968 yılındaki makalesinde Ronald Coase'ın 1937 tarihli (şirketin doğası üzerine olan) çalışmasına atıfta bulunur ve Coase'ın işlem maliyeti analizini, mevcut ÇUŞ kuramı olarak kabul eder (Dunning ve Pitelis 2008, 167).

1970 yılındaki makalelerinde Hymer; 'büyüyen şirket yasası' ile 'dengesiz kalkınma yasası'nı ortaya atar ve ÇUŞ'lar ile uluslar arasındaki veya ÇUŞ'lar ile 'çokuluslu kuruluşsal sermaye' olarak adlandırdığı olgunun *ekonomi politiği* arasındaki ilişkiyi ele almıştır (Dunning ve Pitelis 2008, 167-168).

Hymer 1972 yılında 2000'li yılları değerlendirdiği "Çokuluslu şirket ve dengesiz kalkınma yasası"⁴⁷ başlıklı makalesinde 2000'li yılları 'ekonomik kalkınmanın iki yasası' olan 'şirket büyüklüğü artışı yasası ve dengesiz kalkınma yasası'⁴⁸ ile ifade etmiştir. Hymer bazı önemli çalışmalarında ise 'dengesiz kalkınma' ve 'karşılıklılık ilkesi'⁴⁹ hakkında görüşlerini belirtmiştir. Ona göre; her ne kadar ÇUŞ'ların gelişmekte olan ülkelere fayda sağladığı oluyorsa da, bu faydalar dengesiz (eşit olmayan bir şekilde) dağıtılmaktadır ve (söz konusu ülkelerin) kalkınma süreci ÇUŞ'ların kontrolünde olduğu için, bağımlı bir süreçtir. Böylelikle ÇUŞ'lar dünyayı, bir merkezi ve bir çeperi (çevresi, bir diğer deyişle bir 'hinterland'ı) olan bir 'güç piramidi' kullanarak, şekillendirmektedirler. Bu güç piramidinde karar alma (bölgelere) dağıtılmış vaziyettedir (merkezi değildir), fakat kontrol merkezde toplanmıştır (Pitelis ve Sugden 2002, 1). Çalışmanın odak noktası

⁴⁷ İng. "The multinational corporation and the law of uneven development"

⁴⁸ İng. 'two laws of economic development: the Law of Increasing Firm Size and the Law of Uneven Development'

⁴⁹ İng. 'correspondence principle'

ise; birbirlerinden ayrı güç piramitleri olan ulus devletlerin tek bir uluslararası piramide dönüşmesidir (Hymer 1972, 92-93).

Dunning ile Hymer 1973 yılında Cenevre'deki BM Seçkinler Grubu toplantısında karşılaşmışlardır. Bu toplantıda Dunning, 20 kişilik seçkinler grubunun BM tarafından atanmış olan İngiltere temsilcisi iken, Hymer ÇUŞ faaliyetlerinin ekonomik kalkınma ve uluslararası ilişkilere olan etkileri hakkında gruba sunum yapan teorisyenlerden biriydi⁵⁰. Dunning'e göre Hymer'ın konuşması⁵¹, grubun bazı üyelerince Marksist polemik (söz dalaşı) olarak yorumlanmıştır (Dunning 2006, 5). Fakat Dunning'e göre; Hymer 1960'lardaki küreselleşmeye giden yoldaki temel engelleri tespit edip, gruba bilgece tavsiyelerde bulunmuştur. Bu tavsiyeler; ÇUŞ'ların yalnızca ekonomik verimliliğe olan katkıları bağlamında değerlendirilmemeleri gerektiği, ÇUŞ faaliyetlerinin etkilerini değerlendirirken her duruma uygun tek çözüm anlayışı güdülmemesi gerektiği ve içe doğru DYY'ın ev sahibi ülkenin ekonomik ve sosyal refahına olan etkisini belirlemede olası en yakın ikinci en iyi gerçekçi seçenek ışığında değerlendirme yapılması gerektiğidir (Dunning 2006, 6).

Graham (2005); Buckley'in "Stephen Hymer: Üç evre, bir yaklaşım?" başlıklı makalesini değerlendirdiği tartışma makalesinde temel olarak Buckley'in söz konusu makaledeki görüşlerine katıldığını belirtir: Buckley'e (ve Graham'a) göre; Hymer'ın tüm çalışmalarında "dünya ekonomisinin gerçek anlamda dinamik bir modeline" ulaşma arayışı vardır. Bu dinamik modele göre dünya ekonomisi hiçbir zaman tam

⁵⁰ Dunning, aynı toplantıda sunum yapan diğer bazı akademisyenleri Gyorgy Adam, Jack Behrman, Edith Penrose, Joseph Nye, Osvaldo Sunkel, Constantine Vaitsos ve Detlev Vagts olarak sıralar

⁵¹ Konuşmanın Dunning tarafından aktarılan bölümünün tam metni için bkz. Ekler

anlamıyla dengeye ulaşmayacaktır çünkü uzun vadeli düşünüldüğünde ortada ulaşılacak bir denge durumu yoktur (Graham, 2005,1). Neoklasik ekonomik analizde, ekonominin dinamiği ile kastedilen durum; sistemde meydana gelen şokların etkisi ile bir denge durumundan bir diğer denge durumuna geçiştir. Hymer, bu noktada neoklasik bakış açısından ayrılır. Ona göre; dinamik analiz bundan daha fazlasını ifade etmektedir. Fakat Hymer kendisi de dünya ekonomisinin tam anlamıyla dinamik bir modeline ulaşamamıştır (Graham 2005, 2)⁵².

Stephen Hymer'ın tez danışmanı olan, ayrıca MIT'de (Uluslararası Ticaret dersinde) Hymer'ın hocalığını yapmış olan Charles Poor Kindleberger (2002); öğrencisinin, (tez çalışmasında) ÇUŞ'un (uluslararası ekonominin konusu değil de) endüstriyel organizasyonun bir konusu olduğunu belirterek, neredeyse bir 'paradigma kayması'⁵³na yol açtığını öne sürer (Kindleberger 2002, 5). Hymer'ın ticaret ve endüstriyel organizasyon konularını birleştirerek 'karmaşık' bir alan olan *ekonomi politik* alanına yaptığı katkılar önemlidir (Kindleberger 2002, 7).

Hymer'ın ekonomik düşünce tarihine, 'küreselleşme'ye, ekonomik kalkınma ve uluslararası işletmecilik alanına yaptığı katkıları (Pitelis ve Sugden 2002, 1) ve (1972 yılında) 30 yıl ilerisi hakkındaki öngörülerini (Pitelis ve Sugden 2002, 2) konu alan *Contributions to Political Economy* dergisinin 2002 tarihli 21. sayısının önsözünü yazan Pitelis ve Sugden'e göre Hymer; "günümüzün en acil çözüm bekleyen konularından birisi olan 'küreselleşmenin ekonomi politiği" konusunun

⁵² Graham; Buckley'in (Hymer'ın dinamik bir model oluşturamamış olması hakkındaki) yorumunu paylaştığını belirterek, Buckley'den birebir alıntı yapar: "Mutlak statik denge doğruları üzerinde, dünya ekonomisinin dinamik bir analizini arayışın hâlâ tamamlanması gerekmektedir" (Graham 2005, 2).

⁵³ *İng. Kuhnian (paradigm) shift. Tr. Paradigma kayması*; o güne kadar benimsenmiş olan görüşleri bir kenara bırakan ve radikal/derinlemesine değişikliklerini ortaya koyan görüşleri anlatmakta kullanılır

kurucusudur (Pitelis ve Sugden 2002, 1). Hymer eleştirilerini ve endişelerini sadece ÇUŞ'lara karşı değil, aynı zamanda onların bir parçası olduğu uluslararası kapitalist sisteme de yöneltmiştir (Dunning 2006,7).

1.1.2. Ana Argüman⁵⁴

Hymer'in çalışmaları iki ana başlık etrafında incelenebilir: şirket kuramı ve ÇUŞ'un ekonomi politiği.

1.1.2.1. Hymer ve Şirket Kuramı

Hymer'in şirket kuramı ile temel ilgisi şirketlerin uluslararası faaliyetlerini sınıflandırmak ve sebep-sonuç ilişkisi içerisinde açıklamak olmuştur.

Hymer'in ifadesiyle; “Uluslararası faaliyetler kuramı, şirket kuramının bir bölümüdür. Uluslararası faaliyette bulunan şirketler temelde ulusal şirketlerdir. Ulusal olmaları önemlidir çünkü bu, şirketlerin davranış şeklini ve gördükleri muameleyi etkiler” (Hymer 1960, 27). “Bir şirket en az üç açıdan ulusaldır. Birincisi yasal bir milliyeti vardır ve bu, davranışı üzerindeki yasal sınırlamaları belirler. İkincisi hissedarlarının birçoğu belli bir ülkede ikamet etmektedirler ve daha da önemlisi hissedarlarına belli bir para birimi türünden kâr payı dağıtımını yapmayı taahhüt etmiştir. Ayrıca yöneticileri de bir milliyete sahiptir” (Hymer 1960, 28). Hâlihazırdaki şirket kuramının şirketlerin uluslararası arenadaki davranışlarını açıklayıcı olmadığını belirten Hymer'a göre ‘kontrol’ kavramı merkezi önemdedir.

⁵⁴ Her ne kadar Türk Dil Kurumu sözlüğüne göre argüman sözcüğünün *tez, iddia, sav, kanıt* gibi çeşitli öz Türkçe karşılıkları varsa da bu kelimelerin hiçbirinin salt olarak argüman kelimesinin akademik olarak ifade ettiği anlamları ifade etmediği düşünülmektedir; bu tez çalışmasında argüman kelimesi kullanılmıştır

Hymer (1960)'a göre şirketlerin iki farklı tipte uzun vadeli uluslararası özel sermaye hareketi vardır: doğrudan yatırım ve portföy yatırımı. Eğer yatırım yapılan yabancı kuruluş yatırımcının kontrolündeysse bu tip yatırımlara *doğrudan yatırım* adı verilir. Eğer yatırım yapılan yabancı kuruluş, yatırımcının kontrolünde değilse, söz konusu yatırım bir *portföy yatırımı*dır. Kontrolün tanımlanması zor bir kavram olduğuna dikkat çeken yazar, biraz kontrol ile kontrolün olmaması arasındaki sınırı tanımlarken (1960 yılında geçerli olan) A.B.D. Ticaret Bakanlığı'nın sınıflandırmasını kullanır. ABD Ticaret Bakanlığı'na göre; bir kuruluş tamamen sahiplenilmişse veya özsermayesinin %25'i bir Amerikan veya bir grup Amerikan ortağın elindeyse veya herhangi bir grubun elinde %25 pay bulunmasa dahi özsermayesinin toplamda %50'si Amerikanlar'a ait olan şirketleri Amerikan kontrolünde olarak değerlendirmektedir. Eğer bu tanıma göre bir şirket Amerikan kontrolündeysse, bu şirketteki tüm Amerikan yatırımı doğrudan yatırım olarak değerlendirilir. Bunun dışındaki tüm yatırımlar, portföy yatırımıdır (Hymer 1960, 11-12). Yazar çalışmasında, (genellikle üretim sektöründen olan) Amerikan şirketlerini⁵⁵ bu tanıma göre (portföy yatırımları ve doğrudan yatırımlar olarak) iki gruba ayırıp, söz konusu şirketlerin uluslararasılaşma davranışlarını incelemiştir. Hymer (A.B.D. Ticaret Bakanlığı'na ait bu tanımlamanın hangi kısıtlara göre yapıldığını bilmemekle beraber) çalışmasının sonucunda bu tanımlama ile birbirinden ayrılan iki farklı gruptaki şirketlerin (uluslararasılaşma) davranışları arasında ciddi farklılıklar olduğunu bulacaktır.

⁵⁵ Hymer aslında tezinde ABD haricindeki diğer ihracatçı ülkelerin şirketlerini de incelemeyi amaçlamıştır fakat büyük ihracatçı ülkeler arasında ihracat verilerini düzenli ve anlamlı verilerle yayınlayan tek ülkenin A.B.D. olması sebebiyle çalışmada sadece A.B.D. şirketlerini inceleyebilmiştir (Hymer 1960, 91)

Hymer’a göre uluslararası sermaye hareketleri kuramı; sermayenin, faiz oranlarındaki değişimlere tepkisel olarak hareket edeceğini öngörür. Fakat bu kuram doğrudan yatırıma uygulanamaz ve faiz oranlarındaki değişiklikler gerçekleşen doğrudan sermaye hareketlerini açıklayamaz (Hymer 1960, 3). Bundan hareketle tezinde önce (söz konusu dönemde kabul gören kuram olan) portföy yatırımı kuramını ele almış daha sonra da (sonraları “Hymer’ın Kuramı” olarak adlandırılacak olan) doğrudan yatırım kuramını anlatmıştır.

Doğrudan yatırımlar konusunun önemi ve ilgi alanı tamamen sermaye piyasasındaki aksaklıklara dayalıdır. Eğer sermaye piyasaları *tam anlamıyla kusursuz*⁵⁶ olsalardı; böylece faiz oranları her yerde eşit olsaydı, o zaman şirketler nereden finansman bulacakları konusunda duyarsız olurlardı ve nereden finansman buldukları faiz oranlarının belirlenmesinde veya her bir ülkedeki sermaye tedariginde hiçbir fark yaratmazdı (Hymer 1960, 26).

1.1.2.1.a.Portföy Yatırımı

Portföy yatırımı kuramının temeli faiz oranıdır. Her bir yatırımcı kârını, parasını kârlılığın en yüksek olduğu yere yatırarak azamileştirir. Kuram en basit haliyle der ki; sermaye, (riskin olmadığı, belirsizliğin olmadığı veya sermaye hareketlerine karşı engellerin olmadığı durumlarda) faiz oranları her yerde eşitlenene kadar, faiz oranının düşük olduğu ülkelerden yüksek olduğu ülkelere doğru hareket edecektir. Bu basit haliyle kuram ülkeler arası çapraz sermaye hareketlerinin olmayacağını öngörmektedir. Fakat Hymer’a göre risk, belirsizlik ve sermaye hareketleri karşısındaki engeller söz konusu olduğunda şirketlerin davranışlarını

⁵⁶ *İng. perfectly perfect*

önceden tahmin etmek zordur. Risk göz önüne alındığında denge koşulu; eşdeğer risk ve eşdeğer kârlılığın aynı fiyata tekabül etmesidir. Bu haliyle sermaye hareketinin yönü kolayca tahmin edilemez. Aslında her iki tarafta da risk tercihlerindeki farklılıklar nedeniyle ülkeler arası çapraz hareketler olasıdır (Hymer 1960, 14).

Eğer bir ülkedeki yatırımcılar dünyanın geri kalanındaki yatırımcılara göre daha “muhafazakâr” iseler; riskten kaçınan sermaye ülke dışına hareket ederken, risk alan sermaye ülke içine doğru hareket eder. Ayrıca (yabancı yatırımcılarla yerli yatırımcıların) risk tercihleri aynı bile olsa, yatırımcıların yatırımlarını çeşitlendirme arzusu sebebiyle çapraz hareketler olacaktır. Belirsizlik söz konusu olduğunda (yani belli bir varlık ile ilgili riskin ne olduğu hakkında anlaşmazlıklar olduğunda) yine çapraz hareketler olacaktır çünkü değerlendirme farklılıkları olacaktır (Hymer 1960, 15).

Hükümet kontrolü yanısıra sermaye hareketine temel engel olan döviz kuru değişiklikleri veya bilgi eldesindeki veya işlem yapmaktaki yüksek maliyetler de farklı ülkelerdeki eşdeğer varlıkların farklı oranlarda satılmasına sebep olabilir. Bu nedenlerden dolayı portföy yatırımları kuramı, sermaye hareketlerinin yönü konusunda net yanıtlar vermekten çok uzaktır (Hymer 1960, 16).

Gerçekleşen doğrudan yatırımlar ile faiz-oranı kuramının uyumsuz olduğu birçok durum vardır (Hymer 1960, 17): (1) Aynı sanayi kolunda faaliyet gösteren iki farklı şirket (bir tanesi Amerikan olan Standard Oil Company, diğeri ile Hollandalı

olan Royal Dutch Petroleum Company), birbirlerinin ülkelerinde ve dünyanın diğer yerlerinde yatırım yapmakta ve borç almaktadırlar. Bu yatırımları faiz oranları ile açıklamak zordur (Hymer 1960, 19). (2) Doğrudan yatırımlar ile portföy yatırımlarının davranışlarında belirgin farklılıklar vardır, hatta bazen zıt yönlerde hareket ederler, bu da her iki sermaye tipinin hareketleri için de faiz oranlarının anlamlı olmayabileceğine işaret eder (Hymer 1960, 19). (3) Yurtdışı doğrudan yatırımların çoğu faaliyetlerinin baskın bir bölümü ABD’de olan şirketler tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu şirketler için ABD dışındaki faaliyetleri toplam faaliyetlerinin yanında sadece küçük bir bölümüdür. Bu şirketlerin birçoğu finans şirketi değildir. Finans şirketi olmayan şirketlerin ABD dışında ABD adına yatırım yapmalarını anlamamanın zor olduğunu belirten Hymer, bu yatırımların ardındaki güdünün faiz oranından başka bir güdü olduğunu ve bu şirketlerin yurtiçi faaliyetleri ile bağlantılı olduğunu varsaymanın daha akıllıca olduğunu vurgular (Hymer 1960, 20-21). (4) Faiz oranındaki değişimlere duyarlı sermayenin belirli sanayi kolları ile ilişkilendirilmesi olasıdır, aslında portföy yatırımları genellikle hükümet varlıkları veya yüksek derece bonolara yapılmıştır. Ama olasıdır ki koşullar değiştikçe yatırımlar başka sanayi kollarına ve ülkelere kaydırılabilir. Doğrudan yatırım ise daima belirgin bir endüstriyel dağılıma sahiptir. Örneğin ABD’nin doğrudan yatırımları tutarlı bir şekilde aynı sanayi kollarına akmıştır. Faiz oranı güdüsüne sahip yatırımların sanayi kollarına dağılımının bir ülkeden diğerine farklılık göstermesi beklenir. Fakat doğrudan yatırım tüm dünyada aynı sanayi kollarıyla ilintilidir (Hymer 1960, 21).

Eğer (doğrudan) yatırım yüksek faiz oranları ile ilintili olsaydı belli ülkelere ve tüm sanayi kollarına hareket etmesi beklenirdi. Fakat petrolün olduğu neredeyse her yerde Amerikan (doğrudan) yatırımı vardır (veya olmuştur) ve aynı tutarlılık motorlu araçlar, iş makinaları, lastik ve borular, sabunlar, tarım makinaları, vb. için görülmekle beraber; pamuklu tekstil ürünleri, giyim-kuşam, deri, basın ve temel demir ve çelik sektörlerinde ABD'nin doğrudan yatırımı neredeyse yoktur. Ayrıca daha da önemlisi A.B.D.'nin doğrudan yatırımının olduğu sanayi kollarında ülkeler arası çapraz yatırım, (yani A.B.D.'nin DYY'lerinin yönlendiği ülkelerdeki –benzer faaliyet kollarında boy gösteren- şirketlerin de A.B.D.'de DYY yapması) sık gözlenen bir olgudur. Çapraz yatırıma örnek olarak; A.B.D.'de faaliyet gösteren fakat menşei başka ülkeler olan Shell Oil, Dunlop Tire and Rubber, Olivetti vb. şirketler verilebilir (Hymer 1960, 22).

1.1.2.1.b.Doğrudan Yatırım

Faiz oranı kuramının en büyük eksiği kontrol kavramını açıklamamasıdır. Eğer faiz oranları yurtdışında, yurtiçindekinden yüksekse bir yatırımcı pekâlâ parasını yurtdışında borç verebilir, fakat mantık olarak borç verdiği yatırımı kontrol etmesine gerek yoktur (Hymer 1960, 23). Hymer doğrudan yatırımları da iki ana gruba ayırır.

Birinci Tip Doğrudan Yatırımlar

Bir yatırımcının (yatırımı üzerinde) kontrol (sahibi olma) gereksinimi duymasının iki temel sebebi vardır: birincisi, (yazarın 1. tip doğrudan yatırım olarak

adlandırdığı yatırımlarda) varlıkların *temkinli bir şekilde*⁵⁷ kullanılması ile ilintilidir. Yatırımcı, yatırımının güvenliğini temin etmek için şirketi kontrol etmek ister. Aslında bu gerekçe yurtiçi yatırımları için de geçerlidir. 1. tip doğrudan yatırımların kuramı portföy kuramına çok benzer bir kuramdır. 1. tip doğrudan yatırımda da faiz oranı bir ana etkidir. Bu yatırım tipi, yabancılara güvensizliğin çok olduğu veya (yatırımcının) varlıklarının elinden alınması korkusu olduğu veya döviz kuru değişikliği riskinin çok olası olduğu durumlarda portföy yatırımının yerine geçer (Hymer 1960, 23).

İkinci Tip Doğrudan Yatırımlar

Faiz oranına bağlı olmayan 2. tip doğrudan yatırımda (ki yazarın çalışmasının konusu bu tip yatırımlardır ve tezin geri kalan kısmında doğrudan yatırım terimi ile bu tip yatırımları kastedecektir) ya da diğer bir söyleyişle “uluslararası faaliyetler”de ise kontrol güdüsünün varlıkların akıllıca kullanımından çok farklı bir hedef vardır. Burada kontrolün amacı; söz konusu yabancı kuruluş ile diğer ülkelerdeki kuruluşlar arasındaki rekabeti ortadan kaldırmak veya belirli yetenek ve becerilerin getirilerini tam anlamıyla toplayabilmek içindir (Hymer 1960, 24).

Yazar şirketler arasındaki rekabeti ve eşitsizliği şöyle açıklamaktadır: “Farklı ülkelerdeki şirketler birbirleriyle rekabet halindedirler çünkü ya aynı pazara satış yapıyorlardır ya da bazı şirketler diğer şirketlere satış yapıyorlardır. Eğer aksak pazarlarda faaliyet gösteriliyorsa (yani yatay veya iki taraflı monopoli (tekel) veya oligopoli söz konusuysa) bir çeşit *hileli anlaşma*⁵⁸ kârlı olacaktır. Bu hileli

⁵⁷ *Ing. prudent*

⁵⁸ *Ing. collusion*

anlaşmaların bir türü; bir şirkete ait olan ve onun tarafından kontrol edilen çeşitli kuruluşlar olmasdır. Bu; şirketlerin yabancı ülkelerdeki yatırımlarını kontrol etmeleri için bir güdüdür” (Hymer 1960, 24). “Diğer temel güdü ise şirketlerin belli bir sanayi kolunda faaliyet gösterme yeteneklerinin eşitlikten çok uzak olmasdır. Belli bir ürünün üretiminde diğer şirketlere karşı avantajları (üstünlükleri) olan bir şirket, bu ürünün üretimini yabancı ülkelerde de üstlenmeyi kârlı bulabilir. Şirket bu yeteneğini kiralayabilir ya da satabilir de. Hangi yolu seçeceği büyük oranda bu yetenek için söz konusu pazarın aksaklık derecesine bağlıdır. Eğer pazar aksak bir pazarsa; yetenek sahibi, kabiliyetinin kullanımını kontrol etmediği takdirde getirilerini tam anlamda alamayabilir” (Hymer 1960, 25).

Bir şirketin neden yabancı bir ülkedeki bir kuruluşu kontrol etme gereği duyduğunun iki temel ve bir de alt (ikinci) dereceden sebebi vardır. Yazar iki temel sebebi şu şekilde sıralamıştır; (1) rekabeti ortadan kaldırmak için birden fazla ülkede kuruluşları kontrol etmek bazen kârlıdır ve (2) bazı şirketler belirli bir faaliyette üstünlüklere sahip olabilirler ve bu üstünlüklerden yabancı faaliyetler kurarak faydalanmayı kârlı bulmuş olabilirler (Hymer 1960, 38).

Kontrol gereksiniminin alt (ikinci) dereceden sebebi ise; çeşitlendirmedir. Alt dereceden bir sebeptir çünkü burada kontrol, olmazsa olmaz bir ön koşul değildir (Hymer 1960, 38).

Uluslararası faaliyetlerin önündeki engellerden birisi ulusal şirketlerin yurtiçindeki üstünlükleridir. Özel durumlar haricinde bir ülkede faaliyet gösteren

şirketler ulusal şirketlerdir ve ulusal şirketlerin yabancı şirketlere göre üstünlükleri vardır (Hymer 1960, 38): Ulusal şirketler ülkeleri hakkında daha fazla bilgiye sahiplerdir (dil, ekonomi, yasa ve siyaset). Bir yabancı için bu bilgileri elde etmenin hatırı sayılır bir bedeli olabilir. Tabi bu sabit bir maliyettir yani bir defadan fazla ödenmeyebilir (Hymer 1960, 39).

Ama yabancı bir şirketin karşısında başka engeller de vardır: hükümetin, tüketicilerin ve tedarikçilerin ayrımcılık yapmaları gibi (Hymer 1960, 39) veya döviz-kuru riski gibi (Hymer 1960, 40).

Peki, bütün bunlara rağmen şirketler neden yurtdışı faaliyetlerde bulunmayı kârlı bulurlar? Farklı ülkelerdeki kuruluşlar birbirlerine pazarlar yoluyla bağlıdırlar. Aynı pazarda satış yaptıkları için veya şirketlerden birisi diğerine satış yaptığı için rekabet halindedirler. Bu gibi bir bağlantı varsa, şirketlerden bir tanesinin diğerlerini kontrol etmesi –herbir ülkede farklı şirketler olmasındansa- daha kârlıdır. Bir diğer deyişle merkezileşmiş karar-alma mekanizmasını dağınık bir karar alma mekanizmasıyla değiştirmek daha kârlıdır (Hymer 1960, 41).

1.1.2.1.c. Doğrudan Yatırım ve Uluslararası Faaliyetlerin Finansmanı

Doğrudan yatırımları anlamak için hem uluslararası faaliyetleri hem de bunların finansmanını incelemek gereklidir (Hymer 1960, 29). Uluslararası faaliyetler için sermaye talebinin, diğer sermaye taleplerinden farklı davrandığını belirten Hymer (Hymer 1960, 147), bunu da sermaye piyasasındaki aksaklıklara bağlamıştır (Hymer 1960, 148). Kusursuz bir sermaye piyasasını; kusursuz kesinlik,

kusursuz bilgi, hiçbir işlem maliyeti olmaması ve engellerin olmaması ve herkesin aynı faiz oranında istediği kadar borçlanabildiği bir pazar olarak tanımlayan (Hymer 1960, 149) yazara göre; yurtdışındaki faiz oranı ne kadar az ise borçlanma maliyetleri o kadar az olacaktır ve dolayısıyla uluslararası faaliyetler o kadar kârlı olacaktır. Fakat gerçekte borç alan kişinin maruz kaldığı faiz oranı, borç veren kişinin faiz oranından daima daha yüksektir ve bu ikisi arasındaki farka işlem maliyeti denir (ki bu da bir aksaklıktır). İşlem maliyetlerinin boyutu ve faiz oranlarındaki farklılık, söz konusu sermaye piyasasının gelişmişlik derecesine bağlıdır. Gelişmiş pazarlarda işlem maliyeti düşüktür, fakat sermaye piyasalarının zayıf olduğu piyasalarda fark yüksektir (Hymer 1960, 158). Ayrıca yurtdışındaki faiz oranlarının az olması söz konusu ülkeye yapılacak olan doğrudan yatırımı arttıracaktır (Hymer 1960, 165). Fakat burada yazar başka bir noktaya dikkat çekmiştir. Bu kural ancak şirketin uluslararası faaliyetlerindeki üstünlüğünün sermayeye dayalı olduğu durumlarda geçerlidir, fakat diğer üstünlük ve güdüler devreye girdiği zaman durum mutlaka bu şekilde sonuçlanmayabilir (Hymer 1960, 167).

Dunning'e göre Hymer'in tezinin 48. sayfasında sarfettiği aşağıdaki sözler ile Ronald Coase'ın Hymer'in tezinden 23 yıl kadar önce savunduğu ÇUŞ ile ilgili görüşleri paralellik taşır⁵⁹: “Neden bir şirket üstünlüğü lisanslamak yerine onu kendisi kullanmak ister. Soruna şu açıdan bakabiliriz. Şirket, pazarın yerine geçen pratik bir kuruluştur. Şirket piyasayı içselleştirir veya onun yerini alır. Sorunumuza faydalı bir yaklaşım neden piyasanın üstünlükten istifade etmenin daha

⁵⁹ Dunning, Hymer'in tez danışmanı olan Kindleberger'e Hymer'in tezi yazdığı esnada Coase'ın içselleştirme üzerine olan çalışmalarından; özellikle de 1937 tarihli makalesinden haberdar olup olmadığını sorar. Kindleberger'e göre bu sorunun yanıtı “büyük olasılıkla hayır”dır.

düşük bir yöntemi olduğunu sormaktır; yani pazardaki aksaklıklara bakarız” (Dunning 2006, 4).

Özetle; Hymer’a göre şirketlerin uluslararası faaliyetlere girmelerinin iki temel nedeni vardır. Bunlar: (rekabetin olduğu ve piyasaya girişin zor olduğu piyasalarda) çatışmanın ortadan kaldırılması (Hymer 1960, 41-42) ve üstünlüklerin ele geçirilmesidir (Hymer 1960, 43). Ayrıca 1960 tarihli bu tezde, temel sebep olmamakla beraber (özellikle rekabetin ortadan kaldırılması ile ilgili olduğu için) şirketlerin uluslararası faaliyetlere girmeleri ile yakından ilgili olan çeşitlendirmeden de bahsetmiştir (Hymer 1960, 43-44).

1.1.2.2. Hymer ve Çokuluslu Şirketin Ekonomi Politikası

Hymer, çokuluslu şirketlerin dünya ekonomisinde giderek daha fazla güç sahibi olmalarını endişe ile izliyor, tekelleşmenin ve/veya oligopolist birleşmelerin olası olduğunu düşünüyor ve kendi ülkesi olan Kanada dâhil olmak üzere birçok ülkenin bu gidişattan zarar göreceği kaygısını taşıyordu. Hymer, ÇUŞ’un ekonomi politikası ile ilgili birçok çalışmada Dunning’in (1958) uluslararası ‘tütün vakası’⁶⁰na değinmiştir (Dunning ve Pitelis 2009, 8).

⁶⁰ “yüzyılın başında İngiliz tütün sanayisi gerçek anlamıyla Amerikan sermayesine “işgal edilmişti”. Amerikan sigaralarına uygulanan yüksek *gümrük duvarları* (İng. *tariff walls*, Tr. *Gümrük duvarları*; gümrük vergisinin, yabancı ülkelerden gelen malların yurda akışını kısıtlayıcı ya da önleyici niteliğidir. Bkz. <http://tdkterim.gov.tr/bts/?kategori=veritbn&kelimesec=144665> (Erişim tarihi: 15.03.2010)) nedeniyle satışları sınırlanan American Tobacco Company (Amerikan Tütün Şirketi), 1901 Eylül’ünde yeni ve itibarlı bir şirket olan Ogden’s Ltd. şirketini satın aldı ve ucuz sigaralar satmak için doğrudan geniş çaplı bir reklam kampanyası (İng. *publicity campaign*) başlattı. Amerikan şirketinin o dönemdeki genel başkanı amaçlarını gizlemiyordu: “hem İngiltere hem de kıtadaki tütün ticaretinin büyük bir oranını ele geçirmek” ve sadece bunu yapmak için £ 6 milyon harcamak ile tehdit etti. İngiliz üreticilerin yanıtı hızlı oldu çünkü Ogden’s’in satın alınmasının ayında 13 önde gelen tütün şirketi birleşip £ 14,5 milyon çıkarılmış sermayeli Imperial Tobacco Company şirketini oluşturdular. Sonra bunu, iki grup arasında kıran kırana (İng. *cutthroat*) rekabet ayları takip etti. Nihayet 1902 Eylül’ünde bir pazar paylaşımı anlaşmasına varıldı ve Ogden’s –İngiliz ve İrlanda pazarlarının tekeli verilen- Imperial Tobacco grubunun bir parçası olurken, A.B.D. ve sömürgelerine (İng. *dependencies*) American Tobacco Company ürün tedarik edecekti. İthalat işinin kalanını halletmek için yeni bir şirket British-American Tobacco şirketi kuruldu ve hem A.B.D. hem de İngiltere’de fabrikalar tahsis edildi” (Dunning ve Pitelis 2009, 8).

Dunning, Hymer'ın ÇUŞ'ların çıkarları ile ülkelerin ulusal çıkarlarının gittikçe farklılaşmasından duyduğu rahatsızlığın sebeplerinin, ABD kuruluşlarının Kanada'daki davranışları, 1960'ların başlarında Gana'da edindiği deneyimler ve Norman Girvan⁶¹, Michael Kidron⁶² ve Osvaldo Sunkel⁶³ gibi ekonomistlerle yaptığı konuşmalar olabileceğini söylemiştir (Dunning 2006, 2).

Dunning, Hymer ile 1970 yılında (Dunning'in) kendi düzenlediği sempozyumda⁶⁴ karşılaşmıştır. Hymer'ın çalışmalarının o zamanlar 2 farklı yöne kaymaya başladığına dikkat çeken Dunning'e göre bunlardan biri; Hymer'ın ÇUŞ'ların ekonomik güçleri ve bu gücün kullanımının (veya kötüye kullanımının) kuruluşlar ve ulusal hükümetlerin politikaları üzerindeki etkilerine üzerine daha fazla odaklanmasıdır. İkincisi ise; ÇUŞ'ların ekonomik kalkınmadaki rolleridir. 1960'ların sonlarında her ne kadar kalkınma ekonomisinin ana akımına bağlı teorisyenler neo-klasik ekonomi temelinden geliyor olsalar dahi, gelişmekte olan ülkelere olanlar başta olmak üzere gittikçe daha fazla ekonomist, içe doğru DYY'ın faydalarını sorgulamaya başlamıştır. Dunning'e göre bu dönemde bu görüşü özellikle savunan ve gelişmekte olan ülkelere olan Osvaldo Sunkel, Norman Girvan, Constantine Vaitsos ve Paul Prebisch gibi teorisyenler ile benzer görüşleri savunan başlıca Batılı teorisyenler olan Gunnar Myrdal, Paul Streeten ve Gerry Helleiner gibi teorisyenlerin yanı sıra UNCTAD gibi bir takım uluslararası ajanslar da aynı algıya sahipti. Burada başlıca kaygı, ÇUŞ'ların dengesiz ekonomik ve sosyal kalkınma ve yeniden yapılanmayı teşvik etmekte oldukları, tekel rantları elde ettikleri, küresel kârlarını arttırma amaçlarının ev sahibi ülkenin amaçları ile örtüşmeyebilmesi, yerel kültürel

⁶¹ bkz. <http://www.normangirvan.info/> -Erişim tarihi: 19.09.2010-

⁶² bkz. <http://www.guardian.co.uk/news/2003/mar/27/guardianobituaries.books1> -Erişim tarihi: 19.09.2010-

⁶³ bkz. <http://www.fondad.org/network/contributor/117> -Erişim tarihi: 19.09.2010-

⁶⁴ Dunning, Reading Üniversitesi'nde düzenlediği *Çokuluslu Kuruluş* konulu sempozyumdan bahsediyor

ve sosyal değerleri yeterince dikkate almadıkları gibi suçlamalardı (Dunning 2006, 2-3).

Birbirleriyle bağlantılı olan ulus-devletin güç kaybı ve ÇUŞ'un sorunsuz işleyebilmesi için bir idareye gerek duyulması konularının; 'son yıllarda' entellektüel düzeyde sıkça tartışmalara konu olduğunu belirten Ietto-Gillies, bu konuda birbirlerine karşıt görüşlere de kısaca yer vermiştir: Bazı teorisyenlere göre küreselleşme konusu gereğinden fazla abartılmıştır ve ulus-devletlerin işlevlerini yerine getirmeleri hem ekonomiler hem de ÇUŞ'lar için vazgeçilmezdir. Küreselleşme konusunda 'şüpheli'⁶⁵ bakış açısına sahip olan bu teorisyenler arasında kendisini de sayan Ietto-Gillies; benzer görüşleri savunan bazı çalışmaları, Held vd. (1999), Carnoy vd. (1993), Hirst ve Thompson (1996), Kozul-Wright ve Rowthorn (1998) olarak sıralar. Karşıt görüşü savunan teorisyenlere göre ise küreselleşme hâlihazırda o kadar çok yol almıştır ki günümüzde eskiye nazaran ulus-devletlerin güçlerinden söz etmek mümkün değildir. Bu çalışmalara örnek olarak da Ohmae⁶⁶'nin 1991 ve 1995 yıllarında yazdığı "*Sınırsız Dünya. Bağlantılı Ekonomide Güç ve Strateji*"⁶⁷ ve "*Küresel mantığı öne almak*"⁶⁸ başlıklı makaleleri verilebilir (Ietto-Gillies 2002, 45-46).

⁶⁵ İng. *sceptic*

⁶⁶ Dünya çapında tanınmış bir iş stratejisti olan Kenichi Ohmae, 3C modelini geliştiren kişidir. Ohmae hakkında daha fazla bilgi için bkz. http://www.kohmae.com/profile/index_e.html –Erişim tarihi: 01.01.2010-

⁶⁷ İng. "*The Borderless World. Power and Strategy in the Interlinked Economy*"

⁶⁸ İng. "*Putting global logic first*"

1.1.2.2.a.Çokuluslu Şirketler ve Hükümet İlişkisi

Hymer'a (1972, 91) göre çokuluslu kuruluş, ya da çokuluslu kuruluşsal sistemin üç yönü vardır. Bunlar; uluslararası sermaye hareketleri, uluslararası kapitalist üretim ve uluslararası hükümettir.

Uluslararası Sermaye

Uluslararası sermaye hareketlerinden birinci kasıt; kuruluşların deniz aşırı ülkelerdeki şube veya alt kuruluşlarına yaptıkları doğrudan yatırımlardır. İkincisi ise çokuluslu kuruluş tarafından desteklenen kısa-vadeli, uzun-vadeli ve özsermaye akışlarıdır. Ki bunlar da uluslararası finansı, yani yabancı bankalardaki mevduatları, Eurobond pazarındaki yatırımları, vb. harekete geçirir. Çokuluslu şirketler tarafından yapılan doğrudan yabancı yatırımlar tüm dünyadan sermaye çeken devasa bir kredi üstyapısı için bir temel teşkil etmiştir. Bu (bir ülkeden diğerine kurumsal olmayan) özel sermaye akımları en az kuruluşların doğrudan yatırımları kadar büyüktür ve muhtemelen daha hızlı büyümektedirler.

Uluslararası Kapitalist Üretim

Uluslararası kapitalist üretim; birçok ülkeden işgücünün; dünya çapında bütünleşmiş (entegre olmuş) kurumsal bir üretim yapısı bünyesinde bir araya getirilmesidir (Hymer 1972, 91).

Uluslararası Hükümet

Uluslararası hükümet kavramı ile kastedilen durum; ulus devletlerin geleneksel güçlerinin erozyonu ve çokuluslu kuruluşun sermayeyi ve işgücünü

uluslararasılaştırma eğilimine uygun olarak bu doğrultuda uluslararası ekonomik politika araçlarının ortaya çıkmasıdır. Bir kuruluş yurtdışında yatırım yaptığında sadece sermaye ve yönetim göndermekle kalmaz, aynı zamanda bütünleşmiş (entegre) bir dünya ağı⁶⁹na yabancı sermaye ve işgücü gönderme sistemi oluşturmuş olur. Birçok ülkeden birçok şirket bunu aynı zamanda büyük ölçekte yaptıkları zaman (ki bu geçen on yılda bu şekilde olmuştur ve önümüzdeki on yılda daha büyük oranda gerçek olacaktır) yeni bir dünya düzeni oluşturmaktadırlar. Bu şirketler - dünya kapitalizmini son üç yüz yıldır karakterize eden ulusal ekonomiler sistemini tümüyle değiştirerek- dünya sermayesini ve dünya işgücünü birbirine kenetli bir ‘çapraz geçiş’⁷⁰ sisteminde biraraya getirmektedirler (Hymer 1972, 92).

Bu süreç; ulus-devletlerin bağımsızlığını azaltmaktadır ve bu artan karşılıklı bağımlılığı idare edecek uluslar üstü kuruluşların oluşturulmasını gerektirmektedir. Devlet engellerinin kaybolduğu bir dünya pazarı yaratmak için, farklı çıkarların, yasaların, hükümetlerin ve vergilendirme sistemlerinin uluslararası özel sermayenin hak ve sınırları üzerinde birleştirilmiş bir yasalar bütünü olacak şekilde biraraya getirildiği bir sistem gereklidir (Hymer 1972, 92).

Bu üç kollu süreç henüz tamamlanmış olmaktan çok uzak olduğunu belirten yazar; makalesinde, bu sürecin ekonomi politiğine -yani ticaretin çokuluslulaşmasına eşlik eden siyasi birleşmelere (konsolidasyonlara)- odaklanmıştır (Hymer 1972, 92).

⁶⁹ *Ing. network*

⁷⁰ *Ing. cross penetration*

Yazarın analizinin merkezî imgesi güç piramididir. Ürün ve sermaye piyasalarındaki rekabetin, kapitalistler arasında birleşmiş bir çıkar olmasına yardım ettiğini belirten yazar, bu arada işgücü pazarındaki kurumsal hiyerarşinin ve rekabetin, halkın gücünü zayıflattığını iddia etmiştir. Çokuluslu kuruluşun dinamiği – yazara göre- bu açıdan çelişkilidir. Üretiminin sosyal doğasını bir yere kadar genişlettiği doğrudur; fakat yalnızca azınlığın kuvveti temelinde. Ve sermayenin içinde geliştiği genel sosyal kuvvet ile bireysel kapitalistlerin kişisel güçleri arasında bu sosyal koşullar üzerine bir çatışma doğmaktadır (Hymer 1972, 92-93).

Kapitalizm altında birbirlerine karşı kayıtsız olan bireylerin karşılıklı ve evrensel karşılıklı bağımlılıkları onları bir araya getiren sosyal ağı oluşturur. Pazarda, kapitalizm temel olarak rekabetten başka otorite tanımayan ve yarattıkları sosyal üretimle orantılı bir sosyal görünüm geliştiremeyecek olan üreticileri bir araya getirir (Hymer 1972, 93). Fabrikada veya kuruluştaki işgücünü koordine etmek için işçinin bir parçası olduğu işbirlikçi süreç hakkında bilgisi olmayan ve onu işinden, alet ve makinelerinden ve ürününden yabancılaştıracak otoriter bir hiyerarşi kullanılır. İş sürecinin demokratik olmayan doğasından dolayı, bilim tarafından yaratılan insan gelişimi için olan olasılıklar gerçekleştirilemez, bu arada işçilerin gönüllü olarak değil de yabancı bir kuvvet tarafından zorlanarak işbirliği yapıyor olmaları, sermayenin bu başkaldırı ile sürekli olarak uğraşıp enerjiyi boşa harcaması demektir. Devlet yoluyla bu sorunlar çözülmeye çalışılsa da devletin eli kolu bağlıdır çünkü devlet bu sorunları, bizzat sorunların kaynağı olan özel sermaye sistemine zarar vermeden çözmek zorundadır (Hymer 1972, 94).

Hymer makalesinde Marx'tan alıntı yaparak kapitalist üretimin üç ana gerçeğini yazar: (1) Üretim araçlarının birkaç elde toplanması, böylelikle işçilerin malı olarak varolmaktan ve sosyal kapasitelere dönüşmekten çıkması, (2) Rekabet, işbölümü ve fen bilimleri ile işgücünün birleşmesi yoluyla işgücünün, sosyal işgücüne organize edilmesi ve (Bu iki bağlamda, kapitalist üretim şekli özel sermayeyi ve özel işgücünü –çelişkili şekillerde de olsa- yok etmektedir.) (3) Bir dünya pazarının yaratılması (Hymer 1972, 94).

Marx demiştir ki; işçiler sistematik olarak işbirliği yaparsa, bireyselliklerinin üzerindeki zincirlerden kurtulur ve kendi türünün yeteneğini geliştirirler. Fakat işgücünün dayanışması için bir araya getirilmesi ve değiş tokuş yoluyla bağlanması gerekir. Kapitalizmde, işçilerin dayanışmasını, onları çalıştıran sermayenin kendisi sağlar. Sosyal işgücünün tarihi, sosyal sermayenin tarihidir çünkü bir arada çalışabilecek olan işçilerin sayısı sermayenin yoğunlaşma ve merkezileşme oranına bağlıdır (Hymer 1972, 95).

Sermayeyi daha büyük, daha da büyük toplamlara yoğunlaştıracak olan ve bu toplamları birleşmiş bir bütüne dönüştürecek olan iki güçlü kaldıraç; rekabet ve kredilerdir. Rekabet şirketlerin kârlarını sürekli olarak yatırıma yönlendirmelerine ve kendilerini koruma adına yeni pazarlara genişlemeye zorlar. Kredi sistemi bireysel sermayeleri birleştirir ve boyutlarında büyümeyi tetikler. Bu bireysel şirketinkinin üzerinde sermayenin merkezileşmesi ve kollektif çıkarının korunması için devasa bir sosyal mekanizma gibi hareket eder. Piyasa güçleri artık dünya ölçeğinde faaliyet

göstermektedirler ve kuruluşların ve sermayenin uluslararasılaşmasına yol açmaktadırlar (Hymer 1972, 95).

1.1.2.2.b.Hymer'in İkiz Yasaları

Hymer'in *doğrudan yatırım kuramından* sonra belki de en çok bilinen savları; *Hymer'in ikiz yasaları* olarak da adlandırılan *şirket büyüklüğü artışı yasası*⁷¹ ile *dengesiz kalkınma yasası*⁷² dır.

Hymer; ikiz yasalarını, ÇUŞ'u mikrokozma (küçük alem), uluslararası ekonomik düzeni ise makrokozma (büyük alem) benzeterek kurgulamıştır (Levitt-Polanyi 1982, 262).

Şirket Büyüklüğü Artışı Yasası

Bu yasaya göre; ya şirket boyutu arttıkça ölçek ekonomilerinin getirileri de devam etmekte ya da büyük şirketlerin -küçük şirketlere nazaran- tekелci kazaçlar elde etmeleri mümkün olmaktadır (Hymer ve Pashigian 1962, 569). Her iki durumda da uluslararası ekonomik düzen, büyük şirketlerin lehinedir.

Dengesiz Kalkınma Yasası

Hymer'a göre ÇUŞ'lar -modern bilimin ve teknolojinin imkanlarını seferber ederek- dünyadaki ekonomik kaynakların verimli kullanımını sağlamaktadırlar. Fakat verimlilikten sağlanan faydalardan -dünya genelinde- eşit olarak istifade

⁷¹ İng. law of increasing firm size

⁷² İng. law of uneven development

edilmediğine dikkat çekerek; bu dengesizliğin sosyal ve siyasi sorunlara yol açacağını öngörmüştür (Hymer 1970, 448).

1.1.2.2.c.Karşılıklılık İlkesi⁷³

Hymer'in ortaya attığı bir başka bakış açısı olan ve güç piramidi imgesiyle açıkladığı *karşılıklılık ilkesine* göre; ÇUŞ'lara dayalı girişimcilikteki uluslararası uzmanlaşmanın bedeli, ÇUŞ'ların dünya ekonomik düzenini de kendi hiyerarşik içsel örgütlenmelerine benzetmeye çalışmalarıdır (Hymer 1970, 446). ÇUŞ'ların bünyesindeki uzmanlaşma sonucu üst düzey görevler ile alt düzey görevler farklı birimlerde yoğunlaştıkça, benzer şekilde dünyada da zihinsel aktiviteler belirli merkezlerde toplanacaktır.

Hymer'a göre içe doğru DYY alan ülkeler adeta yatırım yapan ÇUŞ'un bir şubesi/tesisi görünümündedirler ve bu durum söz konusu ülkenin yalnızca ekonomik değil, eğitimle ilgili kararları da dahil olmak üzere birçok politikası üzerinde etkili olmaktadır (Hymer 1970, 446).

1.1.3. Kuramın Literatüre Katkıları

Graham'a göre; Hymer'in literatüre en önemli katkısı muhtemelen doğrudan yabancı yatırımı endüstriyel organizasyon başlığı altında değerlendirmiş olması ve doğrudan yabancı yatırımın temel aracı olan ÇUŞ'u ele almış olmasıdır. Hymer'in bakış açısı; doğrudan yabancı yatırımın, (uluslararası sermaye hareketinin klasik kuramı açısından ele alan daha önceki çalışmalara göre) çok daha kolay anlaşılmasını sağlamıştır (Graham 2002, 29).

⁷³ *İng. correspondence principle*

Kindleberger (2002), makalesinde Hymer'ın çalışmaları ile güncel konulardan bahsetmiş ve hâlihazırdaki çalışmaların birçoğunda Hymer'in görüşlerinin etkisi olduğu sonucuna varmıştır (Pitelis ve Sugden 2002, 2).

Kindleberger'e göre DYY konusunda makaleleri veya kitapları olan 'Reading Grubu' üyeleri⁷⁴, Richard Caves, Jack Behrman, Stephen Magee, Jean-François Hennart, Tamir Agmon, Donald Lessard gibi yazarların hepsi, çalışmalarında; ÇUŞ ile ilgili olarak (bazılarının iddialarının aksine) yeni bir ÇUŞ kuramı üretmekten ziyade, 'Hymer'ın başlangıç paradigması'⁷⁵ni onaylamaktadırlar (Kindleberger 2002, 5).

Graham⁷⁶ Hymer'ın doktora tezinin uluslararası işletmecilik literatüründe neden güçlü bir etkisi olduğunu sorgulamıştır (Graham 2002, 27-28). Hymer'ın en ses getiren çalışması olan doktora tezi; bir hipotezin ispat edilmeye çalışıldığı veya test edildiği bir çalışma değildir, niteliksel bir çalışmadır, hatta konjektürel (varsayımsal) bir çalışmadır ve literatüre temel ampirik (deneysel) katkısı taksonomiktir (sınıflandırmacıdır) (Graham 2002, 28). Tezde temel olarak bir şirketin neden (ihracat veya lisanslama gibi seçenekler varken) doğrudan yabancı yatırımı tercih ettiği sorusunun cevabı bulunmaya çalışılmıştır (Graham 2002, 32).

⁷⁴ Kindleberger bu kişileri; "John Dunning, Marc Casson, Peter J. Buckley, Alan Rugman ve diğerleri" olarak tanıtmıştır. Kindleberger, 'Reading Grubu' terimi ile; University of Reading'de belirli zamanlarda ÇUŞ üzerinde çalışmış ve biribirlerinin görüşlerinden etkilenmiş olan akademisyenlerden bahsetmektedir. Alan M. Rugman 1976-1977 yıllarında University of Reading'te birlikte çalışma fırsatı bulduğu Dunning hakkında 2009 Şubat'ta yazdığı kısa hatırat; John Dunning'in University of Reading'te 1970'li yıllardan başlayarak 'ÇUŞ'un faaliyetlerini açıklamak için derinlemesine teorik analiz ve zengin deneysel çalışmaların desteklediği' bir ortam yarattığını belirtir. Rugman ayrıca Dunning tarafından üniversiteye getirilen bazı isimleri şöyle sıralar: Marc Casson, Peter J. Buckley, John Cantwell, Bob Pierce, Rajneesh Narula, Klaus Meyer, Sarianna Lundan. (Kaynak: http://www.eiasm.org/associations/eiba/chronicleprint.asp?chronicle_id=22) (Erişim tarihi: 03.01.2010)

⁷⁵ Burada yazarın Hymer'ın başlangıç paradigması olarak kastettiği paradigma özet olarak; yurtdışında faaliyet gösteren bir şirketin olası iletişim sorunları nedeniyle yerel şirketlere kıyasla güçsüz olması, bunun üstesinden gelebilmesi için ise yerel şirketlere kıyasla bir üstünlüğe sahip olması gerektiğidir. Örnek vermek gerekirse (bahsedilen üstünlük); 'yeni' teknoloji, ölçek ekonomisi veya işlem maliyeti üstünlüğü olabilir (Kindleberger, 2002,5)

⁷⁶ Edward Monty Graham, Paul Robin Krugman'la beraber yazdığı ve ilk baskısı 1989 yılında yayımlanan *Amerika Birleşik Devletleri'nde Doğrudan Yabancı Yatırım (İng. Foreign Direct Investment in the United States)* adlı kitabında; doğrudan yabancı yatırımların ABD ekonomisine büyük katkı sağladığını savunmuştur. Graham ve çalışmaları hakkında daha fazla bilgi için bkz. http://www.piie.com/staff/author_bio.cfm?author_id=54 (Erişim tarihi: 15.03.2010)

Graham (2002), Hymer’ın uluslararası işletmecilik (stratejisi) konusundaki büyük etkisine rağmen, göreceli olarak ekonomi alanındaki zayıf etkisine dikkat çekmiştir. Graham’ın Hymer ile ilgili olarak dikkatini çeken bir diğer nokta da; her ne kadar (Hymer) çokuluslu kapitalizmin en güçlü eleştirilerini dile getirmiş de olsa, günümüzde çalışmalarının (uluslararası işletmecilik teorisyenleri tarafından) ÇUŞ’u savunmakta kullanılmasıdır. (Pitelis ve Sugden 2002, 2)

Ietto-Gillies⁷⁷ (2002), “Hymer, Ulus Devlet ve Çok Uluslu Şirketlerin Faaliyetlerinin Belirteçleri” başlıklı makalesinde; Hymer’ın masaya yatırdığı konulara (özellikle ÇUŞ’lar ve ÇUŞ’lar ile ulus-devletler arasındaki ilişki) değinmiştir. Makalenin odak noktası; işgücünün ÇUŞ’lar tarafından bölünmesi ve kontrolü olgusudur (Ietto-Gillies 2002, 52).

1.1.3.1.Hymer ve Doğrudan Yabancı Yatırım

Hymer, doktora tezinde şirketlerin –özellikle uluslararası faaliyetleri açısından- katma değer ekleyen faaliyetlerinin kontrolüne ve yönetimini mercek altına almıştır. Bu kavramsal/metodolojik katkı Hymer’ın ÇUŞ ve DYY kuramının kurucusu olarak kabul edilmesine yol açmıştır (Dunning ve Pitelis 2008, 167).

Hymer’ın literatüre en önemli katkılarından birinin DYY ile kalkınma arasındaki ilişkiyi incelemesi olduğunu belirten Bailey ve Driffield, DYY’ların

⁷⁷ ÇUŞ’ların hayatın her alanına sirayet etmiş olmaları sebebiyle ve bu gerçeğe rağmen, detaylı bir şekilde incelenmeleri gereken yerler olan üniversitelerin ekonomi bölümlerinde yeterince ele alınmamalarını eleştiren Ietto-Gillies, kendilerini heterodoks ekonomistler olarak tanımlayan ve üniversitelerin ekonomi bölümlerinde okutulan ekonominin gerçeklerden kopuk bir bilim haline geldiğini savunan PAE (Post-Autistic Economics) grubunun e-sirkülerine yazan akademisyenlerden biridir. PAE hakkında daha fazla bilgi için bkz. <http://www.paecon.net/> -Erişim tarihi: 01.01.2010-

bölgeler içinde ve arasındaki eşitsizliklere olan etkisini incelemişlerdir. Yazarlar içe doğru yatırımın işsizlik oranının yüksek olduğu bölgelerde dahi vasıfsız işgücüne olan talebi azalttığını savunmaktadırlar (Bailey ve Driffield 2002, 55).

AB ve İngiltere yerel ve rekabet politikası gereğince içe doğru yatırım çekecek destekler sunabilecek olan çeper bölgeler olan desteklenen⁷⁸ bölgeler ve desteklenmeyen⁷⁹ bölgeler arasındaki farklılıkların⁸⁰ önemli olduğuna değinen Bailey ve Driffield (2002), -Hymer'ın da önerdiği üzere- ÇUŞ'ların faaliyetlerinin eşitsizliği arttırdığı yönünde güçlü kanıtlar olduğunu belirtmektedirler (Bailey ve Driffield 2002, 56). Dolayısıyla Bailey ve Driffield'a (2002) göre Hymer'ın bazı görüşleri hala geçerliliğini korumaktadır.

1.1.3.2.Hymer, Şirket Kuramı ve Uluslararasılaşma Kuramları

ÇUŞ'ların uluslararasılaşmaları ile ilgili (Hymer sonrası) birçok kuramda Hymer'dan izlere rastlanmaktadır. Özellikle içselleştirme⁸¹ ve *eklektik paradigma*⁸² kuramlarında savunulan bazı görüşler ilk kez Hymer tarafından ortaya atılmıştır.

Şirketlerin; işlem maliyetlerini azaltmak veya ortadan kaldırmak amacıyla uluslararası faaliyetlere başladığı yaklaşımını ilk öne atan kişi Hymer'dır. Bu konuda Hymer'ın en önemli çalışması 1968 tarihli makalesidir⁸³. Hymer, makalede; büyük şirketlerin pazardaki aksaklıklardan ve verimsizliklerden faydalanarak büyüdüklerini

⁷⁸ *Ing. assisted*

⁷⁹ *Ing. non-assisted*

⁸⁰ Bailey ve Driffield; burada farklılıklar olarak uzun vadede faydalı olabilecek etkileri kastetmektedirler. Bu etkiler; rekabetin rekabetçi gücü artırması, teknolojik ilerleme, yeteneklerin iyileştirilmesi vb. etkilerdir.

⁸¹ Bu kuram hakkında daha fazla bilgi için bkz. İkinci Bölüm: 3. İşlem Maliyeti Ekonomisi ve İçselleştirme

⁸² OLI paradigması olarak da bilinen bu kuram hakkında daha fazla bilgi için bkz. İkinci Bölüm: 4. Bir Sentez Arayışı Olarak Eklektik Paradigma

⁸³ Özgün metni Fransızca olan bu makale, İngilizce olarak ilk kez 1990 yılında, editörlüğünü Mark Casson'ın yaptığı bir kitapta da yayınlanmıştır

savunmuştur. Buckley ve Casson (1976) ise kontrolün işlem maliyetlerini azaltıcı etkilerine değinmişlerdir (Graham 2002, 35).

Dunning ve Pitelis (2008); Hymer'ın -orijinali Fransızca olarak yayımlanan ve daha sonra Casson (1990) tarafından ortaya çıkarılıp İngilizce olarak yayımlanan- 1968 tarihli makalesinin çok ses getirdiğini ve önemli olduğunu vurgulamışlardır (Dunning ve Pitelis 2008, 169). Casson; “Bu makale önemlidir çünkü Hymer'ın, ÇUŞ'un Coase tarzı bir kuramını geliştirdiğini göstermektedir. Kuramı; yıllar önceden McManus (1972), Buckley ve Casson (1976) ve diğerlerinin çalışmalarını çok açık bir şekilde öngörmüştür” demiştir (aktaran Dunning ve Pitelis 2008, 169).

Bain (1956)'de üstünlükler çoğunlukla köklü şirketlerin düşük üretim maliyetleri ve ürün farklılaştırmasından oluşmaktaysa da, Hymer (1968) bu üstünlüklere işlem maliyetleri ile ilişkili üstünlükleri de ekleyerek üstünlük kavramının sınırlarını genişletmiştir. Hymer ayrıca şirketlerin bu üstünlükleri yaratmalarının ve kullanmalarının da başlı başına bir üstünlük olduğunu vurgulamış ve ÇUŞ'ların ticareti canlandırmak, bilgiyi iletmek ve fiyatları sabitlemek için uluslararası pazarlardan daha başarılı kuruluşlar olduklarını belirtmiştir (Dunning ve Pitelis 2008, 169).

Dunning ve Pitelis (2009) Hymer'ın 1968 tarihli makalesinde; Hymer'ın da belirttiği gibi Ronald Coase'ın “klasik” makalesinin (Coase 1937) etkisi olduğuna değinirler ve Hymer'ın da Coase (1937) gibi şirketlerin pazarlara olan üstünlüğünü,

pazar(lar)daki yüksek işlem maliyetleri ile açıkladığını belirtirler (Dunning ve Pitelis 2009, 4).

Hymer'in "üstünlükler" tezini de "çığır açan"⁸⁴ olarak tanımlayan Dunning ve Pitelis (2008)'e göre bu tez Hymer'in kendi algısını kullanarak bulduğu bir fikirdir ve modern içselleştirme kuramının öncülü olduğu söylenebilir. Üstünlükler tezi; şirketlerin –özellikle de ÇUŞ'ların- varoluşunu içinde bulundukları pazarlardaki aksaklıklar açısından analiz etmeye yönelik ilk Coase-sonrası⁸⁵ denemedir. Hymer, şirketlerce pazarların içselleştirilmesine sebep olarak maliyetleri azaltmayı değil, şirketlerin üstünlüklerinden daha etkin bir şekilde faydalanmalarını gerekçe göstermiştir. Akademideki birçok çalışma Bain'in pazara giriş engellerinin analizine odaklanmışken, Hymer diğerlerinden farklı olarak Bain'in bu gibi engellere yol açan üstünlükleri tanımına odaklanmıştır. Buna göre Dunning ve Pitelis (2008); Hymer'in "üstünlükler" tezinin ilhamını Bain'den aldığını ama Bain veya diğerlerinden farklı olarak şirketlerin hiyerarşik yönetim sayesinde ellerinde tuttukları kontrol yoluyla üstünlüklerini kâra dönüştürme arzuları olduğunu belirtmiştir (Dunning ve Pitelis 2008, 168).

Dunning ve Pitelis (2008)'e göre; Hymer'in 1970 tarihli makalelerindeki fikirlerdeki temel etkenler Coase (1937), Chandler (1962) ve Chandler ve Redlich (1961) ve Hymer'in Resnick ile yazdığı 1969 tarihli uluslararası ticaret ve dengesiz kalkınma konulu makalesidir. AER makalesinde Hymer, işgücünün bölümünün eşgüdümünün iki kaynakça gerçekleştirildiğini belirtmiştir. Bunlardan biri pazar

⁸⁴ *Ing. path-breaking*

⁸⁵ *Ing. post-Coasian*

tarafından uygulanan eşgüdumdür, diğeri ise girişimciler tarafından uygulanan eşgüdumdür. Hymer, Adam Smith'in işgücünün bölünmesinin pazarın büyüklüğü ile sınırlı olduğu görüşünü daha da ileri taşıyarak "şirket içerisindeki işgücünün bölünmesi şirketin büyüklüğü ile sınırlıdır" demiştir. Hymer ayrıca büyük kuruluşların evrimini Marshallvari başlangıcından çok bölümlü, holdingleşmiş ve ÇUŞ düzeyine kadar incelemiş, bunu yaparken de görüşlerini Chandler (1962) ve Chandler ve Redlich (1961)'in görüşleri üzerine inşa etmiştir. Hymer şirketler içerisindeki üç farklı karar seviyesinin, gününbirlik faaliyetlerin yönetimi, kuruluş çapında yönetsel kararların eşgüdümü ve (uzun vadeli, taktik değil strateji düzeyinde) hedeflerin konulması ve planlama olduğuna dikkat çekmiştir. Hymer ayrıca Schumpeter (1942)'in dinamik verimlilik için aksak pazar yapılarının kusursuz rekabete yeğlenebileceği görüşünü eleştirmiştir (Dunning ve Pitelis 2008, 169).

Pitelis ve Dunning (2009); Hymer'ın tütün vakası alıntısının (kıran kırana rekabetin sonunda pazar paylaşımına yol açması ile ilgili) bir bölümünü bellibaşlı çalışmalarının çoğunda (Hymer 1968, 1970) kullandığını not eder. Dunning ve Pitelis'e (2009) göre; her ne kadar rekabetin azaltılması savı; algılanan endüstriyel örgüt kuramının bir uzantısı idi ise de 'üstünlükler' savının büyük kısmı Hymer'ın kendi kavrayışı idi ve bu savın içselleştirme kuramının öncülü olduğu öne sürülebilir (Dunning ve Pitelis 2009, 9).

1990-2002 yılları arasında Sosyal Bilimler Atıf Endeksi⁸⁶ veritabanına göre ekonomi ve işletme literatüründe toplam 319 kez Hymer'a atıf yapıldığını ve bunun 12 yıllık bir süre için yüksek bir rakam olduğunu belirten Graham (2002, 27), Hymer'in literatüre katkıları hakkındaki görüşlerini belirttiği makalesinde; Hymer'ın uluslararası işletmecilik alanında çalışmaları en çok atıf alan yazarlardan birisi olduğunu not etmiştir (Graham 2002, 31). Hymer'a göre şirketlerin uluslararası faaliyetlere yönelmelerinin sebebi, yabancı şirketlere karşı (şirkete özgü) bazı üstünlüklere sahip olmalarıydı⁸⁷. Öte yandan, bir ÇUŞ'un ortaya çıkabilmesi için gerekli koşul olan mülkiyet üstünlükleri konusuna da ilk dikkati çeken kişi Hymer olmuştur (Graham 2002, 36-37). Graham, Hymer'ın uluslararası işletmecilik literatürüne yaptığı en önemli katkılardan birisi olarak; Hymer'ın, yabancı ülkelerde faaliyet gösteren şirketlerin, söz konusu ülkelerin yerel şirketlerine göre bazı dezavantajlara sahip olduklarını farkedenden ilk kişilerden birisi olmasını da sayar⁸⁸ (Graham 2002, 33). Graham'a göre Hymer çalışmalarında statik (durağan) bir durumu anlatmakla kalmıyor, gerçek bir dinamiği de açıklamaya çalışıyordu (Graham 2002, 39).

Ietto-Gillies, Hymer'in; tezinde mülkiyet üstünlükleri konusunu açıkça ele almamakla beraber tezin 44. sayfasında ÇUŞ'un "... ulusal şirketten çok çok daha

⁸⁶ *Ing. SSCI: Social Sciences Citation Index*; ISI Web of Science veritabanındaki sosyal bilimler ile ilgili makalelerin endekslediği bir veritabanıdır. Bilgesel Yayıncılık tarafından çıkarılan yaygın süreli bir dergi olan; *İktisat, İşletme ve Finans* adlı dergi, ISI Web of Science'da indekslenen tek Türkçe işletme dergisidir (Kaynak: <http://www.ulakbim.gov.tr/cabim/yayin/> Erişim tarihi: 13.01.2010), dergi SSCI'da (Sosyal Bilimler Atıf Endeksi, *Ing. Social Sciences Citation Index*) indekslenmektedir ve ISSN numarası 1300-610X'tir. SSCI'da endekslenen tüm dergilerin toplu listesi olan SSCI Master Journal List için bkz. http://science.thomsonreuters.com/mjl/publist_ssci.pdf –Erişim tarihi: 13.01.2010-

⁸⁷ Bu üstünlüklere daha sonraları O-üstünlükleri denilmeye başlanmıştır. Yani Graham'a göre Dunning'in OLI paradigmasındaki O-üstünlüklerine Hymer (Dunning'den önce) dikkat çekmiştir. Graham'a göre buradan çıkarılabilecek bir anlam da doğrudan yabancı yatırımı anlamak için ülkelerin değil şirketlerin incelenmesi gerektiğidir (Graham 2002, 36) ki bu da ortaya çıktığı zamana göre özgün bir fikirdir.

⁸⁸ Yani Hymer'ın çalışmalarında OLI paradigmasındaki 3 tür üstünlüğün üçünden de bahsedildiğini görürüz.

güçlü örgüt şekli ...” olduğunu belirtmek yoluyla, mülkiyet üstünlüklerine işaret ettiğini iddia eder (Ietto-Gillies 2002, 46).

Hymer, 1970 tarihli AER makalesinde ÇUŞ’ların ‘etkinlik/çelişkileri’⁸⁹ üzerine eğilmiştir ve bu iki terimi (ÇUŞ’ların etkinliğini oligopolistik karar-alma ile doğrudan ilişkili etkinlikleri olarak algıladığı için) eşanlamli olarak değerlendirmiştir. Hymer bu makalede Alfred Chandler’in 1962 tarihli makalesinden yola çıkarak ‘büyüyen şirket yasası’⁹⁰’nı önermiş ve bu yasanın gereği olarak “büyüklük; sayıca az olma ve rekabette azalma ile kısmen telafi edilmektedir” demiştir. Buna göre Hymer, tek el karşıtı (antitröst) uluslararası kurum ve politikaların güçlendirilip, yerel ‘küçük girişimciler’in⁹¹ korunmaları ve hatta teşvik edilmelerini tavsiye eder. Hymer bu makalede ayrıca ÇUŞ ve DYY hakkındaki önceki görüşlerinin tekrar altını çizerek, ‘büyüyen şirket yasası’⁹⁰’nı ‘dengesiz kalkınma yasası’ ile tamamlar. Ayrıca ‘yerleşim kuramı’⁹¹’nı şirketin evriminin Chandler usulü analizine uygulamıştır. Öte yandan ÇUŞ faaliyetinin ‘mikrokoz m’u ve ‘makrokoz m’u arasındaki ilişkiyi incelemiş ve buradan yola çıkarak ‘karş ılıklılık ilkesi’⁹²’ni dile getirmiştir. Hymer ‘karş ılıklılık ilkesi’ ile kurumlar içerisindeki kontrolün merkezileşmesi olgusunu tanımlamak ve bu olgu ile uluslararası ekonomide ekonomik faaliyetlerin yoğunluğunu ilişkilendirmeye çalışmıştır (Dunning ve Pitelis 2009, 4).

Hymer’in literatüre katkısının, Buckley ve Casson (1976), Rugman (1981) ve Hennart (1982) gibi teorisyenlerin işlem maliyeti-içselleştirme analizleri ya da

⁸⁹ *İng. efficiency contradictions*

⁹⁰ *İng. infant entrepreneurs*

⁹¹ *İng. location theory*

Dunning (1977)'in eklektik paradigması veya son zamanlarda 'küreselleşme' kavramı etrafında yoğunlaşan çeşitli endişeler gibi ÇUŞ'un bugünlerde kabul gören kuramlarından çok daha önce bir zamanda gerçekleşmiş olduğunu hatırlatan Dunning ve Pitelis (2009), Hymer'ın günümüzde ÇUŞ'ların sınırlar ötesi faaliyetlerindeki dışsallaştırma⁹² bir diğer deyimle dış kaynak kullanımı⁹³ eğilimini dahi öngördüğüne dikkat çekmişlerdir (Dunning ve Pitelis 2009, 5).

Hymer uluslararası arenada 'güç' sahibi olmanın sadece 'pazar gücü' sahibi olmaktan çok daha fazla anlama geldiğini farketmiştir (Graham 2005, 2). Bu da onu ÇUŞ'un ekonomi politiği ile ilgilenmeye yöneltmiştir.

1.1.3.3.Hymer'ın Dünya Ekonomisi ile İlgili Öngörülleri

Dunning ve Pitelis'e (2009) göre; son 50 yılda dünyanın en büyük şirketlerinin sürekli büyümeleri Hymer'ın şirket büyümesi yasasını destekler niteliktedir, öte yandan verimliliğin ve değer yaratımının Hymer'ın modelinin bünyesine eklenmesiyle, model daha da güçlenecektir. Dunning ve Pitelis'e göre ayrıca son zamanlarda şirketlerin dış kaynak kullanımındaki artış da Hymer'ın analitik çerçevesinin ve üstün öngörüsünün bir kanıtıdır (Dunning ve Pitelis 2009, 19-20).

Son zamanlarda ekonomi alanında Hymer'ın mercek altına aldığı 'piyasa başarısızlığı'⁹⁴ gibi bazı konulara olan ilginin artabileceğini düşünen (Graham 2002, 32) Graham; makalesinin sonuç notlarında, ÇUŞ konusunda öncülerden birisi

⁹² *İng. externalisation*

⁹³ kısaca DKK. *İng. outsourcing*

⁹⁴ *İng. market failure*

olmasına karşın Hymer'in "bu örgüt şeklinin çok güçlü bir eleştirmeni" olduğu tespitine yer verir (Graham 2002, 40). Casson (1990) gibi Graham da; Hymer'in, hayatı boyunca (siyasal görüşleri bir tarafa) analitik bakış açısıyla tam bir neoklasist olduğunu yani piyasaların işleyiş şeklini ve bu işleyişin yol açtığı verimlilikleri tam anlamıyla fark ettiğini not etmiştir (Graham 2002, 32).

Nolan vd. (2002), günümüzde bir '*küresel işletme devrimi*'⁹⁵ yaşanmakta olduğunu, ÇUŞ'ların örgütsel yapılarında ve stratejilerinde değişiklikler olduğunu vurgulamışlardır. Yazarlar, bu '*küresel işletme devrimi*'in bazı özelliklerine değinmişlerdir ve gelişmiş ekonomilerde (tıpkı ABD'de olduğu gibi) şirketlerin egemenliğinin giderek artmasını kayda değer bulmuşlardır. Bu nedenle hem '*küresel işletme devrimi*'in hem de onun (egemenlik üzerindeki) etkisinin Hymer'in görüşlerini destekler nitelikte olduğunu belirtmişlerdir (Pitelis ve Sugden 2002, 3). Nolan vd.'ne göre; özellikle 1990'larda ivme kazanan *küresel işletme devrimi* ile dünya genelindeki birçok sektörde şirket-düzeyinde yoğunlaşma olmuştur ve bu sektörlerde dünya pazarının geneline sayılı güçlü şirket hâkim olmuştur (Nolan vd. 2002).

Dunning ve Pitelis'e göre; Hymer, üretimin uluslararasılaşmasının (yani 'küreselleşme'nin) doğasını ve belirleyicilerini, ayrıca üretimin uluslararasılaşması ile uluslararası kalkınma, ÇUŞ-ev sahibi ülke ilişkileri ve küresel yönetim arasındaki ilişkileri keşfeden ilk ekonomistlerden birisidir (Dunning ve Pitelis 2009, 3). Hymer'in bu konulara ilk olarak 1960 tarihli doktora tezinde değindiğini belirten yazarlara göre; Hymer'in doktora tezi sonrasında bu konuları ele aldığı (çeşitli

⁹⁵ İng. *Global business revolution*

ekonomi ve *ekonomi politik* dergilerinde yayımlanan) kırk civarındaki makalesi arasında en etkili olanları; 1968 tarihinde Fransızca olarak yayımlanan makalesi, 1970 yılında AER⁹⁶ dergisinde yayımlanan makalesi ve 1970 yılında editörlüğünü Bhagwati'nin yaptığı bir kitapta yayımlanan makalesidir (Dunning ve Pitelis 2009, 3). Yazarlar ayrıca Hymer'in yurtdışı faaliyet çeşitleri arasında “Neden ÇUŞ’lar ?” ve “Neden DYY ?” sorularını ortaya koyan ilk ekonomist olduğuna dikkat çekmişlerdir: Hymer, doktora tezinde DYY’ı –çoğunlukla yapısal türden olan- pazar aksaklıklarıyla ilişkilendirmiş ama bir şirketin yurtdışında katma değer değeri olan faaliyetlere girmeyi seçerek, sınır-ötesi pazarları ‘ikame ettiğini’⁹⁷, ‘içselleştirdiğini’ veya ‘yerini aldığını’⁹⁸ da açıkça belirtmiştir. Dunning ve Pitelis (2009)’e göre; Hymer’in 1968 tarihli makalesinde de doktora tezindeki düşünce yapısını daha da ileri götürdüğü görülmektedir (Dunning ve Pitelis 2009, 3-4).

Hymer’in ÇUŞ’ların yapısı ve örgütlenmeleri ile uluslararası ekonomik sistemin yapısı ve örgütlenmesi arasındaki ilişki üzerine yaptığı çalışmalar, daha sonra bu alanda birçok çalışma yapılmasına yol açmıştır: Cowling ve Sugden (1987, 1994) stratejik karar-alma ve güç, Sugden (1997) ile Cowling ve Sugden (1999)⁹⁹ dengesiz kalkınma, Peoples ve Sugden (2000) böl ve yönet, Bailey vd. (1999) stratejik başarısızlık ve politika tepkileri üzerine çalışmalar yapmışlardır (Bailey ve Driffild 2002, 57). Cowling ve Tomlinson (2005); Hymer’in (1972, 1976) 21. yy için öngörülerinin birçoğunun gerçekleştiğini düşünmektedirler.

⁹⁶ *American Economic Review*

⁹⁷ *İng. substitute*

⁹⁸ *İng. supersede*

⁹⁹ Cowling ve Sugden (1999); ÇUŞ’ların ve içe doğru DYY’ın kalkınma aracı olarak görülmesini hatalı bulmaktadırlar. Öte yandan piyasa kapitalizmi yerine devlet sosyalizmini de savunmadıklarını belirten yazarlar; küçük işletmelere dayalı bir ekonomik kalkınmanın daha sağlıklı olacağına inanmaktadırlar (Cowling ve Sugden 1999, 361-362). Yazarlara göre; Avrupa Birliği bu yönde bir şans olabilir fakat şu anki haliyle birlik bu hedeften uzaktır ve mevcut durumda ÇUŞ’lar AB üzerinde de etkilidirler (a.g.e., 371-373).

Hymer'ın ÇUŞ ve DYY hakkındaki katkılarının akademi tarafından çeşitli makale ve dergilerde (örneğin Contributions to Political Economy 2002, International Business Review 2006, Dunning ve Pitelis 2008 gibi..) anıldığını belirten Dunning ve Pitelis'e (2009) göre Hymer'ın *ekonomi politik* literatürüne olan katkıları doktora tezinin üzerinden 50 yıl geçtikten sonra dahi tam anlamıyla hak ettiği ilgiyi görememiştir (Dunning ve Pitelis 2009, 5).

1.1.4. Kurama Yönelik Olumsuz Eleştiriler

Graham'a göre Hymer ne tezinde ne de diğer çalışmalarında tamamlanmış bir ÇUŞ kuramı sunmuştur (Graham 2002, 36-37). Graham; Hymer'ın uluslararası işletmecilik alanında çalışmaları en çok atıf alan yazarlardan birisi olmasına rağmen ekonomi alanında rağbet görmemesinin nedenlerini de sorgulamıştır. Ona göre bunun bir nedeni: Hymer'ın çalışmalarının ekonometrik çalışmalar veya oyun kuramı ile ilgili çalışmalar veya matematiksel çalışmalar gibi, günümüz ekonomi literatüründe rağbet edilen türde çalışmalar olmamalarıdır. Graham'a göre bir diğer neden de son yıllarda ekonomi alanında; piyasalardaki olumsuzluklara değinen çalışmalara itibar edilmemesidir (Graham 2002, 31).

Dunning ve Pitelis (2008) çalışmalarında; Hymer'ın uluslararası işletmecilik alanına olan katkısına, Hymer'ın çalışmalarına ithaf edilmiş olan diğer makalelerden farklı olarak, daha bütüncül (holistik) ve eleştirel bir açıdan bakmışlardır (Dunning ve Pitelis 2008, 168). Yazarlar; Hymer'ın zamanla gelişen analitik çerçevesine odaklanmışlar ve bu çerçeveyi, kendi içindeki tutarlılığı bakımından ve değişen

küresel düzen¹⁰⁰ ve akademik düşünce dünyası ışığında değerlendirmişlerdir. Yazarlar ayrıca Hymer'ın çerçevesini genişletmişler, onun tahminlerini tekrar ele almışlar ve Hymer'ın uluslararası işletmecilik alanındaki 'kutsal'¹⁰¹ konumunu sorgulamışlardır (a.g.e., 167). Dunning ve Pitelis'e göre; Hymer'ın ÇUŞ ve DYY kuramının kurucusu olarak kabul edilmesi ile kuramının gücü veya Hymer'ın üzerinde çalışmaya devam ettiği analizi ile pek ilgisi yoktur (a.g.e., 168).

Hymer'ın çalışmaları ile ilgili eleştiriler iki ana başlıkta ele alınabilir. Bunlardan birincisi Hymer'ın ÇUŞ, uluslararası ekonomi, *ekonomi politik* gibi konuları fazlasıyla basitleştirmek pahasına belli hususları göz ardı etmiş olması, ikincisi ise siyasi görüşlerini fazlasıyla ön planda tutarak çalışmalarının odak noktasına koymuş olmasıdır.

1.1.4.1.Hymer'ın Şirket Kuramı Hakkındaki Olumsuz Eleştiriler

Dunning ve Pitelis'e göre; Hymer'ın “değere el konulması” üzerine odaklanması, ÇUŞ'ların özelliklerinin önemli bir bölümünü ihmal etmesine yol açmıştır (Dunning ve Pitelis 2008, 173).

Hymer'ın yaşadığı dönemde şirketler arası rekabet, ağırlıklı olarak büyük boyutlu ekonomiler arasında yaşanmakta ve oligopolistler tarafından ortaya konulmaktaydı. Bu dönemde; birçok mal ve hizmetin üretimi planlı ekonomilerde yoğunlaşmış veya piyasa ekonomilerinde faaliyet gösteren büyük özel hiyerarşilerce gerçekleştirilmekteydi. 1960'lı veya 1970'li yıllarda gelişmekte olan herhangi bir

¹⁰⁰ *Ing. shifting global landscape*

¹⁰¹ *Ing. canonical*

ülkenin ‘kalkışa geçeceği’¹⁰² veya bağımsız bir kalkınma yolunu izleyeceğine dair herhangi bir ibare olmadığını belirten Dunning ve Pitelis (2009); Hymer’ın kendi memleketi olan Kanada için bile bir ulustan çok koloniye benzediği yorumunu yaptığına dikkat çeker. Dunning ve Pitelis (2009); Hymer’ın görüşüne göre ÇUŞ’ların temel amacının, kendi ülkelerindeki tekelci üstünlüklerini, bölgesel yayılma¹⁰³ yoluyla korumak veya genişletmek olduğunu söylerler (Dunning ve Pitelis 2009, 6).

Dunning ve Pitelis’e (2009, 15) göre; Hymer, üstünlüklerin verimli bir şekilde kullanılabilip kullanılabilemeyeceği sorusundan sakınmış, dönemler-arası¹⁰⁴ verimlilik ve pazar yapısı sorusunu ‘değişimin yönü’ne ve onun eşit olmayan özelliklerine odaklanarak yanıtlamaya çalışmış ve daha da önemlisi şirketlerin statik ve dinamik verimlilikleri arasındaki ilişkiyi ele alamamıştır. Bunun yanı sıra Hymer; ‘üstünlüklerin’ kaynağı veya oluşumunu ve ‘üstünlükler’ ile değer zaptı/eldesi¹⁰⁵ ya da verimlilik arasındaki ilişkiyi tanımlama veya değer eldesi ve verimlilik arasındaki ilişkiyi tanımlama çabasına girmemiştir.

Dunning ve Pitelis’e (2009) göre; Hymer’ın bakış açısına göre birleşme (entegrasyon) süreci pazar gücü yoluyla kârlılık elde etme stratejisi olarak değerlendirilmektedir fakat bunun iki kısıtı vardır. Birincisi; eğer birleşmenin pazar işlem maliyetlerini azaltmada faydalı olabileceği kabul ediliyorsa, bu durumda birleşmenin değer yaratan verimlilik unsurunun da resmin bir parçasını oluşturduğu görülmelidir. İkinci olarak ise; üretimin içselleştirilmesinin tetiklediği şirket içi bilgi

¹⁰² *Ing. Take-off*

¹⁰³ *Ing. Territorial expansion*

¹⁰⁴ *Ing. inter-temporal*

¹⁰⁵ *Ing. value appropriation/capture*

transferinin hızı ve öğrenme üstünlükleri gibi bazı diğer verimlilik üstünlükleri söz konusu olduğunda da yine aynı durumun (değer yaratan verimlilik unsurunun da resmin bir parçasını oluşturduğunun) görülmesi gerektiğidir (Dunning ve Pitelis 2009, 15).

Graham'a göre Hymer'ın (ve içselleştirme kuramının) ÇUŞ'a bakış açısı gerçeklerden uzaktır çünkü bu bakış açısına göre dünya kısa bir sürede ya tekelci (monopolik) bir yapı haline gelecektir veya neoklasik pazarlar galip gelecektir (Graham 2002, 36).

Hymer rakip şirketlerin, aralarındaki rekabeti ortadan kaldırmak için (hileli anlaşma yoluyla) biraraya geleceklerini düşünmüştür fakat bu tarz bir birleşmenin gerçekte başarılı olup olamayacağı hakkında fazla düşünmemiştir. Oysa birleşmeler (birleşecek olan tarafların tamamı için lehte sonuçlar doğuracak bile olsalar) her zaman başarılı olmamaktadırlar. Bu bakımdan Hymer'ın çalışmasındaki zayıf nokta; bir hileli anlaşmanın başarılı olacağı veya olmayacağı durumlar arasında net bir ayırım yapılmamış olması ve bunun da hatalı ve abartılı tahminler yürütülmesine yol açmış olmasıdır (Graham 2002, 30).

Dunning ve Pitelis'e (2009) göre; ÇUŞ ve DYY kuramı açısından 1970'lerde ve 1980'lerde 'işlem maliyetleri' yaklaşımı ile Dunning'in OLI yaklaşımının daha yoğun bir şekilde ilgi görmeye başladığını ve bu iki yaklaşımda Hymer'ın yaklaşımından farklı olarak üstünlüklerin verimlilik üzerindeki etkilerine odaklanıldığını belirtmişlerdir (Dunning ve Pitelis 2009, 18). 1990'larda ise Teece

(1977), Kogut ve Zander (1993) gibi kaynak-temelli evrimsel kuramlar revaçtadır. Bu kuramlar; stratejik yönetimin *kaynak-temelli bakış açısına*¹⁰⁶ dayalıdır. Dunning ve Pitelis (2009) bu konuda daha fazla bilgi için Mahoney'e (2005) işaret etmişlerdir (Dunning ve Pitelis 2009, 19).

Bu yeni yaklaşımlarla karşılaştırıldığında Pitelis ve Dunning (2009); Hymer'in zamanında -öğrenme temelli yaklaşımlardan ziyade- neoklasik ekonominin öğreti ve yöntemlerinin revaçta olduğunu, aynı zamanda ise özellikle Marksist teorisyenlerce; "homo economicus"¹⁰⁷ görüşüne ve kalkınmanın amaç ve araçlarına giderek daha fazla karşı çıktığına dikkat çekmişlerdir (Dunning ve Pitelis 2009, 6). Hymer 1968 tarihli makalesinde, Coase'ın işlem maliyeti analizini ve Bain-tipi endüstriyel örgüt kuramını mevcut kuram olarak ele almış ve bu kavramları uygulayarak uluslararası doğrudan yatırımın belirteçlerini açıklamaya çalışmıştır. Örgüt kuramı bakış açısının üç önemli elemanı vardır: Göreceli olarak durgun (statik) olan doğası, kusursuz bilgi ve belli bir teknoloji seviyesi varsayımı ve şirketler arası işbirliğine yalnızca fiyat konusunda danışıklı dövüş gözüyle bakılması. Dunning ve Pitelis'e göre Hymer'in geçmişi ve dönemin akademik ortamı göz önüne alınırsa, Hymer'in hileli¹⁰⁸ küresel oligopoli kavramını benimsemiş olması çok olağandır (Dunning ve Pitelis 2009, 7).

Dunning ve Pitelis'e (2009) göre; son 50 yılda dünyanın en büyük şirketlerinin sürekli büyümeleri ve son zamanlarda şirketlerin dış kaynak

¹⁰⁶ *İng. Resource-based view (RBV)*

¹⁰⁷ Ekonomi disiplininin üzerine kurulduğu kavram olan 'Ekonomik Adam' ya da bilinen Latince adıyla 'Homo economicus'; insan davranışının daima rasyonel ve bencilce olduğu varsayımına dayalıdır. Kaynak: Levitt, S.D., List, J.A., "Homo economicus Evolves", *Science*, 15 February 2008: 909-910. DOI:10.1126/science.1153640 <http://pricetheory.uchicago.edu/levitt/Papers/homo.pdf> -Erişim tarihi: 20.11.2010-

¹⁰⁸ *İng. collusive*

kullanımındaki artış Hymer’in analitik çerçevesinin ve üstün öngörüsünün bir kanıtı olsa da; Hymer’in küresel birleşici oligopoli tahminleri pek de başarılı sayılmaz çünkü belki içecek, ticari uçak (Boeing-Airbus) ve BT (bilişim teknolojileri) şirketleri gibi birçok sektörden birçok şirket onun tahminlerini doğrular nitelikte idirler ama diğer alanlarda yenilikler, pazara yeni girenler, ticaretin serbestleşmesi, bilgi ve iletişim teknolojilerinin gelişimi ve azalan nakliye maliyetleri nedeniyle rekabet özellikle yüksek-teknoloji alanında gittikçe tırmanmaktadır (Dunning ve Pitelis 2009, 19-20).

Pitelis ve Dunning’e (2009) göre; Hymer’in 1960 tarihli “neoklasik” doktora tezi; Baran¹⁰⁹ ve Sweezy¹¹⁰, nin 1966 tarihli analizinin¹¹¹ “yakın bir öncüsüdür”. “Bu çerçeve neredeyse özel olarak tekel gücünün kötüye kullanımı yoluyla (artı) ‘değer eldesi’ne odaklanır ve kaynak ve yeteneklerin etkin tahsisi yoluyla ‘değer yaratımı’nın rolünü küçümser.” (Dunning ve Pitelis 2009, 7)

Dunning ve Pitelis’e (2009) göre; Hymer’in analitik çerçevesinde şirketlerin içselleştirmeden elde edecekleri üstün kârlılığın¹¹² çok büyük önemi vardı. Hymer’a göre şirketler içselleştirme sayesinde hem çeşitli varlıkların, yeterliklerin¹¹³, eşgüdüm (koordinasyon) becerilerinin iyeliği veya bunlara erişim imkânları yoluyla hem de rekabetin azalması sayesinde pazar güçlerindeki artış yoluyla üstün kârlılığa erişebilirlerdi. Bu iki fayda, şirketin kontrolü elinde tutması sayesinde olmaktaydı ve

¹⁰⁹ ie. Paul Alexander Baran

¹¹⁰ Paul Marlor Sweezy; sloganı “bağımsız bir sosyalist dergi” olan *Monthly Review* dergisinin editörlerindendir. Dergi için bkz. <http://www.monthlyreview.org/> -Erişim tarihi: 17.11.2010-

¹¹¹ Baran ve Sweezy’nin “*Monopoly Capital: An Essay on the American Economic and Social Order*” –Tr. Tekel Sermayesi: *Amerikan Ekonomik ve Sosyal Düzeni Hakkında Bir Makale*- başlıklı makalesinden bahsediliyor. Marksist ekonomistlerin sıkça kullandığı bir kavram olan *tekel kapitalizmi* görüşünün savunulduğu bu makale ve *tekel kapitalizmi* hakkında daha fazla bilgi için bkz. kaynak: <http://www.monthlyreview.org/1004pms2.htm> -Erişim tarihi: 17.11.2010-

¹¹² *Ing. superior profitability*

¹¹³ *Ing. competence*

Hymer iki faydayı eşdeğer görüyordu fakat Dunning ve Pitelis'e (2009) göre bu sorgulanması gereken bir yaklaşımdı. Dunning ve Pitelis'e (2009) göre; her ne kadar herhangi bir rekabet azalmasının veya şirketler arasındaki herhangi bir danışıklı birleşmenin amacı; verimliliğin arttırılmasından ziyade güç kontrolü ise de, bir şirketin çeşitli üstünlüklerinin elde tutulması verimliliği arttırmaya ve değer yaratımına da yarayabilir (Dunning ve Pitelis 2009, 14-15).

Graham, bu yanlış tahminlere bir başka örnek olarak Hymer ve Robert Rowthorn'un birlikte yazdıkları 1970 tarihli makaleyi örnek gösterir. Bu makaleye göre dünya zaman içerisinde sayıları gittikçe azalan çokuluslu şirketlerin egemenliği altına girecek ve bu da ulus devletleri zayıflatacaktır. Makalede yer alan bazı tahminler sonradan gerçekleşmiştir. Mesela makalenin yazıldığı zamanlarda büyük şirketlerin çoğunluğu ABD kökenliken, zamanla Avrupa ve Japonya kökenli ÇUŞ'lar ortaya çıkmıştır. Bu makalede öngörülen ve sonrasında gerçekleşen bir başka durum da ÇUŞ'ların birbirilerinin ülkelerine çapraz yatırımlar gerçekleştirmeleridir. Fakat makalenin temel argümanı (savı) olan ÇUŞ'ların tekelci (monopolistik) güçlerinin zamanla belirgin bir şekilde artacağı tahmini yanlış çıkmıştır. Graham, bu hatalı öngörünün; Hymer'in pazardaki (tekelleşme) karşıt(ı) güçleri küçümsemesinden ve hatta "tamamen gözardı etmesinden" kaynaklandığını düşünmektedir (Graham 2002, 30-31).

Hymer'in, çalışmalarında çoğunlukla ÇUŞ'ların mülkiyet üstünlüklerini konu edindiğini düşünen Graham; Hymer'in mülkiyet üstünlüklerin (ÇUŞ'lar açısından) neden başat önemde olduğunu açıklamakta yetersiz olduğunu öne sürer. Graham'a

göre Hymer, şirketlerin mülkiyet üstünlüklerine sahip olmalarının, onları neden yurtdışında kendi kontrollerinde faaliyetlere sahip olmaya yönelttiğini açıklamakta da yetersiz kalmıştır (Graham 2002, 39-40).

Hymer'ın (ÇUŞ'un) yurtdışı faaliyetlerini kontrol altında tutarak yerli piyasadaki rakiplerine karşı üstünlük elde edebileceği tahmininden yol çıkan Frederick Knickerbocker (1973), Hymer'ın öngöremediği bir noktaya dikkat çekmiştir. Knickerbocker, bu gibi bir durumun söz konusu olması halinde yerli piyasadaki rakiplerin de aynı yolu izleyeceklerini, bunun ise tekelleşmeyi önleyeceğini kanıtlarıyla göstermiştir (Graham 2002, 38-39).

Hymer uluslararası arenada 'güç' sahibi olmanın sadece 'pazar gücü' sahibi olmaktan çok daha fazla anlama geldiğini farketmiştir, fakat dünya ekonomisinin 40-50 kadar mega şirketin egemenliğine gireceği gibi bazı tahminleri "bu tarihe kadar" gerçekleşmemiştir (Graham 2005, 2).

1.1.4.2.Hymer'ın Çokuluslu Şirketin Ekonomi Politikası ile İlgili Olumsuz Eleştiriler

Hymer'ın ÇUŞ'un ekonomi politikası hakkındaki görüşlerine getirilen eleştirilerin ortak noktası; (Hymer'ın) siyasi görüşlerinin, çalışmaları ve gözlemleri üzerindeki baskın bir etkiye sahip olmasıdır.

Dunning ve Pitelis'e göre; her ne kadar Charles Kindleberger (1984 ile 2002 yılları arasındaki yazılarında¹¹⁴) Hymer'dan sonra DYY'ın ve sebeplerinin anlaşılması yolunda çok az yol katedildiğini söylediyse de ve her ne kadar Hymer DYY ve ÇUŞ hakkındaki birçok görüşü önceden dile getirdiyse de; Hymer'ın tekel üzerindeki özel ilgisi, bazı konulardaki reçete ve tahminlerinde yanılmasına yol açmıştır (Dunning ve Pitelis 2009, 7).

Dunning'e göre DYY; dinamik göreceli üstünlüğü ve daha fazla refah artışına yol açacak olan uluslararası iş bölümünü teşvik eder. Dunning'e göre dengesiz kalkınmada asıl eleştirilecek olan şey; ev sahibi ülkelerin -aşırı korumacı ekonomik politikalar izleyerek- kasıtlı olmasa dahi ÇUŞ'ların ekonomik refahı arttırıcı değil kötüleştirici tepkiler vermelerine sebep vermiş olmalarıdır (Dunning 2006, 3). Dunning ve Pitelis'e (2009) göre; Hymer'ın tartışmaya açık başka iki görüşü de, ÇUŞ'ların yeniliklerinin yönünün mutlaka müşterilerin ihtiyaçları ile aynı doğrultuda olmayabileceği ve herhangi 'taşma' etkilerinin gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasında eşit olmayan bir şekilde dağıtıldıkları idi. Dunning ve Pitelis'e (2009) göre; bu iddiaların her ikisi de tartışmaya açıktır çünkü birincisi; insanların ihtiyaçlarının ne olduğu gibi yanıtlaması zor bir soruyu tanımlama işine girişmektedir, ikincisi ise alternatif bir sistemin daha iyi özelliklere sahip olacağını varsaymaktadır (Dunning ve Pitelis 2009, 15).

Hymer'a göre; birleşmenin, üretim ve işlem maliyetlerinde azalma yoluyla gerçekleşen –tekel gücünün kullanımı yoluyla değer eldesi cinsinden- faydaları,

¹¹⁴ Charles Poor Kindleberger, 2003 yılında vefat etmiştir

DYY ve ÇUŞ faaliyetinin *varoluş nedenini*¹¹⁵ oluşturmaktadır. Hymer bu temelden yola çıkarak; büyüme yoluyla şirket boyutunda (ister içselleştirme ister dışsallaştırma ve sınır ötesi yatırımların iç içe geçmeleri, pazar paylaşımı ve küresel birleşici oligopoli yoluyla olsun) sürekli bir artış, kalkınmanın gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki eşit olmayan dağılımı ve ‘uluslar-üstülük’ ve küresel yönetim olacağı tahminlerinde bulunmuş ve özel teşebbüs olan ÇUŞ’ların uluslar arasında aynı sanayi kollarında birleşmeleri seçeneği karşısında merkezi planlama (sanayi kollarının uluslar ve ulusal hükümetler içerisindeki dikey birleşmesi) reçetesini önermiştir (Dunning ve Pitelis 2009, 16).

Sugden ve Wilson’a (2002) göre, Marx ve Hymer da dahil olmak üzere ‘küresel kapitalizm’ karşıtlarının önemli bir eksikleri vardır. Sugden ve Wilson’a göre küresel kapitalizm karşıtı düşünürlerin eleştiri yapmaktansa (yapıcı ve yapılabilir) alternatif siyaset üretme yolunu tercih etmeleri gerekir. Sugden ve Wilson’a göre Hymer’ın çokuluslu kuruluşsal kapitalizmi yıkmak ve onun yerine ‘bölgesel planlama’yı getirmek (ki bu ‘bölgesel planlama’; ‘merkezi planlama’ türü bir ‘sosyalizm’dir) fikri gerçekçi değildir¹¹⁶ (Pitelis ve Sugden 2002, 3).

Dunning ve Pitelis (2009), Hymer’dan sonra tıpkı onun öngördüğü gibi uluslar-üstü kurumların kurulduğunu fakat bunun Hymer’ın öne sürdüğü nedenlerden

¹¹⁵ *raison d'être*

¹¹⁶ Sugden ve Wilson’ın çözüm önerisi; ‘stratejik’ karar alıcılar açısından yerel boyuta (*Ing. localities*) ve topluluklara odaklanmak ve kalkınmanın ‘ikili’ (*Ing. dual*) bir yaklaşımla ele alınmasıdır. Bu ikili yaklaşımda bir yandan ‘Washington Konsensüsü’ (1989’da John Williamson tarafından ortaya atılan ‘Washington Konsensüsü’; neo-liberalizm ve küreselleşme ile beraber anılan bir politikalar/kurallar bütünüdür. Bu politikalar Washington merkezli DTÖ, IMF gibi uluslararası finans kuruluşlarınca Latin Amerika ülkeleri gibi çeşitli ülkelere “tavsiye edilmişlerdir”. Washington Konsensüsü hakkında genel bilgi için bkz. <http://www.cid.harvard.edu/cidtrade/issues/washington.html> ve <http://www.arts.cornell.edu/poverty/kanbur/Co-EvolutionWashingtonConsensus.pdf> -Erişim tarihi: 14.09.2010-) tarafından belirlenen ‘oyunun kuralları’ benimsenirken; diğer yandan (eş zamanlı olarak) toplulukları, kendi ‘kalkınma’larını sağlayabilecekleri şekilde güçlendirmeye yönelik yerel politikalar desteklenecektir (Pitelis ve Sugden 2002, 3).

kaynaklanıp kaynaklanmadığının tam anlaşılmadığını belirtmişlerdir. Hymer “emperyalizm tezi”nde uluslararası örgütlerin ekonomik gücün belli bir yerde yoğunlaşmasına yol açacağını öne sürmüştür ve Stiglitz (2002) Dünya Bankası’nı ve IMF’yi bu doğrultuda eleştirmiştir (Dunning ve Pitelis 2009, 20). Ama Dunning ve Pitelis’e (2009) göre ortada büyük şirketlerin daima her şeyi kontrol ediyor olması gibi basit bir şekilde açıklanması mümkün olmayan karmaşık bir dinamik sistem mevcuttur (Dunning ve Pitelis 2009, 22).

Paz Estrella Tolentino (2002), Hymer’ın gözlemlerinin sadece bazılarının doğru olduğunu iddia etmektedir makalesinde¹¹⁷. Tolentino’ya göre günümüzün ÇUŞ’u, Hymer’ın gözlemlediğinden çok daha karmaşık bir yapıya sahiptir ve Hymer’ın etnik (budun) merkezli¹¹⁸ ÇUŞ’a odaklanmış olması nedeniyle kalkınma hakkındaki analizinin geçerliliğini zayıflatmıştır. Oysa etnik merkezli ÇUŞ haricinde farklı örgütsel yapıları ve stratejileri olan başka diğer ÇUŞ çeşitleri de mevcuttur, bu nedenle Hymer’ın “ikiz yasaları” olan ‘artan şirket büyüklüğü yasası’ ve ‘dengesiz kalkınma yasası’nı daha geniş bir bakış açısıyla ele almak gerekmektedir (Pitelis ve Sugden 2002, 3). Dunning ve Pitelis (2009) şirketlerin küreselleşme ve kapitalist kalkınmadaki rollerini anlamak için bilgi-öğrenme-kurum-temelli bir bakış açısına ihtiyaç olduğu sonucuna varmışlardır (Dunning ve Pitelis 2009, 27).

Dunning ve Pitelis (2008)’in Hymer’ın çalışmaları ile ilgili olumsuz eleştirilerini özetleyecek olursak: (1) Her ne kadar Hymer’ın artan şirket büyüklüğü yasası, onun (bütünleşmenin varolan üstünlüklerden değer eldesinin bir yolu olduğu)

¹¹⁷ “Hierarchical Pyramids and Heterarchical Networks: Organisational Strategies and Structures of Multinational Corporations and its Impact on World Development” başlıklı makalesinden bahsediliyor.

¹¹⁸ Ing. ethnocentric

kabulü ile uyumlu ise de; Hymer'in atladığı bir nokta vardır: ortada *değer yaratımı* olmadan (şirket büyümesi) sürdürülebilir değildir. (2) Hymer, küresel birleşici oligopoli fikrinde de Stigler (1964) gibi endüstriyel organizasyon teorisyenlerinin *birleşmenin düzensizliği* olarak tanımladıkları durumu (yani birleşmenin, şirketlerin hile yapması için teşvik edici olması durumu) gözardı etmiştir. (3) Hymer pazarın yerini şirketlerin almasının daha fazla yoğunlaşmaya (konsantrasyon) yol açacağını ve bu nedenle şirketin büyümesinin pazarın büyümesine yo açmayacağını düşünüyordu. Fakat bu hem geleneksel endüstriyel organizasyon kuramı (Scherer ve Ross, 1990) ile çelişmektedir (çünkü endüstriyel organizasyon kuramı der ki: Şirketler pazarlarını satış yoluyla ve promosyonel faaliyetlerle genişletebilirler) hem de Schumpeter (1942) ve Penrose (1959)'un şirketlerin yeni pazarlar yaratabilecekleri ve varolan ürünler için yeni kullanımlar bularak varolan pazarları yeniden düzenleyebilecekleri¹¹⁹ konusundaki fikirleri ile çelişmektedir. (4) Hymer'in küresel birleşme tezinin bir diğer eksiği de birleşen şirketlerin stratejilerini önemsiz görerek olası rekabetin rolünü gözardı etmesidir. (5) Hymer'in dengesiz kalkınma yasası sadece belirli bazı varsayımlar ve kabüller çerçevesinde olabilir. Bu varsayım ve kabüller; ÇUŞ'ların hakimiyeti, gelişmekte olan ülkelerde ulus-devletlerin öğrenme yokluğu, gelişmekte olan ülkelerde “milliyetçilik” eksikliği olarak sıralanabilirler. Dunning ve Pitelis (2008)'e göre ise; Eden (1991)'ın da belirttiği gibi günümüz ekonomik ve siyasi koşullarında bu varsayımların doğruluğu şüphelidir. (6) Dengesiz kalkınma yasası, geleneksel neoklasik büyüme kuramı (Solow, 1956; aktaran Dunning ve Pitelis, 2008) ve/veya Washington konsensüsü temelli tartışmalara (Dunning, 2006; aktaran Dunning ve Pitelis, 2008) ters düşmektedir.

¹¹⁹ Dunning ve Pitelis (2008)'e göre pazarlar ile şirketler arasındaki bu dinamik tamamlayıcılık günümüzde akademisyenlerce – örneğin Simon (1995) gibi- sıkça benimsenen bir görüştür.

Washington konsensüsü temelli tartışmalara göre; ticaretin serbestleşmesi gelişmekte olan ülkelerin (gelişmiş ülkelere) yetişmesine olanak tanıyacaktır (Sala-i-Martin, 2006; aktaran Dunning ve Pitelis, 2008). (7) Dengesiz kalkınma yasası, ‘azgelişmişliğin gelişimi’¹²⁰ türü tartışmalarda da taraftar bulamamaktadır (Pitelis, 1991; Schuler, Eden ve Lenway, 2006; aktaran Dunning ve Pitelis, 2008). Çünkü Dunning ve Pitelis’e göre; ‘dengesiz kalkınma yasası’, Washington konsensüsü temelli görüşler ile ‘azgelişmişliğin gelişimi’ görüşünün arasında bir yerdedir. Washington konsensüsü temelli görüşlere göre; ticaretin liberalizasyonu (serbestleştirilmesi) az gelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkelere ‘yetişmelerini’ sağlayacak fırsatlar sunabilir (2008,171). *Azgelişmişliğin gelişimi* görüşünü savunanlara göre ise; Üçüncü Dünya Ülkeleri için kapitalizmin ilerleyişi gibi bir durum asla söz konusu olamaz (Schuler vd. 2006). (8) Hymer’in merkezi planlamayı savunurken; hükümet hataları da olabileceğini belirtmemiş olması Dunning ve Pitelis (2008)’e göre Hymer’in görüşlerinin başka bir eksigidir (Dunning ve Pitelis 2008, 171).

Dunning’e göre; pazarları içselleştirme yoluyla ÇUŞ’lar ev sahibi ülkelere onların kendi başlarına elde edemeyecekleri veya daha pahalıya elde edecekleri kaynak ve kapasiteleri sağlarlar. Dunning’e göre Hymer’in açıkça savunmaktan çekinmediği “radikal” görüşleri ve onun mevcut ÇUŞ yaklaşımına getirdiği bellibaşlı eleştirileri tarihsel görüngeden (perspektif) yoksun ve modern¹²¹ kapitalist sistemin etkinliği hakkında tek taraflı bir bakış açısına sahipti (Dunning 2006, 6).

¹²⁰ ‘Azgelişmişliğin gelişimi’ görüşünü savunanlara göre; küreselleşme, gelişmiş ülkelerin lehine işlemektedir ve küresel düzen; azgelişmiş ülkelerin azgelişmişliklerini devam ettirmektedir (hatta kimilerine göre gelişmiş ülkeler ile azgelişmiş ülkeler arasındaki farkın giderek daha da artmasına yol açmaktadır).

¹²¹ *Ing. contemporary*

1.1.5. Ampirik Çalışmalar

Hymer kuramının doğruluğunu test etmek için ABD'nin uluslararası faaliyetleri –özellikle de üretim sanayisinde- hakkındaki bazı ampirik kanıtları bir araya getirmiştir. Hymer sunduğu kuramın doğru olduğunu fakat doğruluğunu kanıtlamanın zor olduğunu çünkü uluslararası faaliyetlerin bütününe değil belli sanayi kolları ve belli şirketleri ilgilendirmektedir ve böyle bir bilgi (örneğin; her bir ülkenin belli bir ürünün dünya çapındaki üretiminden aldığı pay, şirketlerin üstünlüklerinin gücü, uluslararası ticaret eğilimleri, ilgili sanayi kollarının yapısı hakkında detaylı bilgi gibi...) mevcut değildir¹²².

Hymer (ABD) devlet yayınlarından ve halihazırdaki birkaç ampirik çalışmadan yola çıkarak bazı basit önermelerde bulunmuştur. Bunlar; (1) Amerikan yabancı faaliyetleri birkaç sanayi kolunda yoğunlaşmıştır ve birkaç adet şirket tarafından gerçekleştirilmektedir. (2) Söz konusu sanayi kollarında ABD'li şirketler (yatırım yaptıkları) yurtdışı ülkelerde (söz konusu ürün için pazardaki) toplam çıktının büyük oranlarına sahiptirler. (3) Amerikan şirketlerinin en çok yurtdışı faaliyeti olan sanayi kollarında Amerikan pazarına bakıldığı zaman görülmektedir ki pazardaki her on şirketten biri yabancısıdır (Amerikan değildir)(Hymer, 1960: 92).

Hymer; uluslararası faaliyetlerin belli ülkelerde tüm sanayi kollarında değil belli sanayi kollarında ve tüm dünyada gerçekleştiğini kanıtlamak için birçok kaynaktan farklı materyalleri incelemiş ve ayrıca 750 büyük Amerikan imalat şirketinin yıllık raporlarını inceleyerek elde ettiği mikro-verileri kullanmıştır. Yıllık

¹²² Hymer doğrudan ihracat yapan ülkeler arasında yurtdışı yatırımları hakkında tam ve tutarlı verileri düzenli bir şekilde yayınlayan tek ülkenin ABD olduğuna dikkat çeker. Yine de ABD'nin belli bir ürünün dünya çapındaki üretiminden aldığı pay belli değildir çünkü dünya çapındaki üretimin boyutları bilinmemektedir. Tekil olarak şirketler açısından bakıldığında ise, üstünlüklerin -gücünün- ölçülebileceği herhangi bir bağımsız ölçüt mevcut değildir (Hymer, 1960: 91-92)

raporların yeterli olmadığını belirten Hymer'a göre özellikle şirketlerin (finansal tablolarında) yurtdışı ve yurtiçi faaliyetlerini ayırma uygulamasını terk etmeleri şirket bazında detaylı bir çalışma yapmasına olanak vermemiştir (Hymer, 1960: 121-123).

Hymer ve daha sonrasında Cowling ve Sugden (1994)'in öngörüsü; ÇUŞ'ların faaliyetlerinin ekonomideki bazı aktörleri diğerlerine kıyasla daha avantajlı konuma getirdiğidir. Bailey ve Driffield bunu test etmek Birleşik Krallık'ta 'kalkınmada öncelikli bölgeler'¹²³ ve 'kalkınmada öncelikli olmayan bölgeler'¹²⁴de doğrudan yabancı yatırımın kalifiye işgücü, vasıfsız işgücü ve ekonominin yerel mülkiyette olduğu sektördeki sermaye üzerindeki etkilerini mercek altına almışlardır (Bailey ve Driffield 2002, 55).

Hymer; Chandler ve Redlich'in üç-aşamalı kurumsal yapı sınıflandırmasını konum (yerleşim) kuramı ile birleştirerek yönetsel faaliyetlerin farklılaştırıldığı ve bunun ülkeler ve bölgeler arasında dengesiz kalkınmayı arttırdığı bir dünya ekonomisi öngörmüştür. Hymer'in senaryosuna göre; ucuz maliyet ve pazar erişimi arayışları nedeniyle düşük-seviyeli günlük faaliyetler yayılmakla beraber, bu faaliyetlerin eşgüdümü –vasıflı işgücü ve iletişim/bilgi sistemleri gerektirdiği için-coğrafi olarak daha dar bir alanda sağlanmakta, hedef belirleme ve planlamadan sorumlu tepe yönetim ise büyük şehirlerde kümelenmektedir. Bu gibi büyük şehirler 'yüksek-düzey stratejik planlamanın ana merkezleri' olmaktadır, diğer şehirler ise bölgesel merkezlerden, günlük faaliyetlerin gerçekleştirildiği yerlere doğru

¹²³ *Ing. assisted regions*

¹²⁴ *Ing. non-assisted regions*

hiyerarşik olarak sıralanmaktadırlar¹²⁵. Bunun sonucu olarak gelir, statü, otorite ve tüketim tarzları (hem ülkeler hem de şehirler arasında) yukarıdan aşağıya doğru azalarak sıralanmakta ve bu da varolan eşitsizliğin ve bağımlılığın devamına yol açmaktadır. Bu ‘damlama etkisi’¹²⁶ sonucunda sistemin devamlılığının sağlandığına dikkat çeken Hymer’a göre; yenilikler öncelikle büyük şehirlerde seçkin gruplara sunulduktan sonra ÇUŞ’ların pazarlama kanallarını ve basını kontrolleri sayesinde diğer bölgelere yayılmaktadır. Böylece otorite ve kontrol güçlenmekte ve merkez dışındaki çalışanlarda –göreceli konumlarında herhangi bir değişiklik olmamasına rağmen- yukarı hareketlilik yanılsaması yaratmaktadır (Bailey ve Driffield 2002, 57).

Hymer’ın çalışmasının karmaşık bir ekonomik gerçekliği aşırı basitleştirmekle eleştirilebileceğine değinen Bailey ve Driffield’e göre Hymer’ın görüşlerini destekleyen çalışmalara günümüzde de rastlanmaktadır. Cowling ve Sugden (1994, 58) gözlemlediği üzere ÇUŞ’ların yapısı ve örgütlenmeleri ile uluslararası ekonomik sistemin yapısı ve örgütlenmesi arasında bir bağlantı vardır. Bu bağlamda Cowling ve Sugden’e (1994) göre; ÇUŞ’ların hakimiyeti uluslararası ekonomik sistemde hem merkeze çeken¹²⁷ eğilimlere hem de merkezden iten¹²⁸ eğilimlere yol açmaktadır (Bailey ve Driffield 2002, 57).

Merkezden iten eğilimler düşük-seviyede vasıf gerektirmeyen faaliyetlerin merkezden ucuz-maliyetli çeperlere itilmesi şeklinde gerçekleşmektedir. Örneğin ÇUŞ’lar Avrupa’da AR-GE için en çok Almanya ve Fransa’yı tercih ederlerken,

¹²⁵ Yani sadece ülkeler değil şehirler arası farklılıklar da oluşmaktadır, Hymer küreselleşmenin “oldukça yerel” olan bu gibi sonuçlarını da ele almıştır

¹²⁶ *Ing. trickle-down effect*

¹²⁷ *Ing. centripetal*

¹²⁸ *Ing. centrifugal*

bölgesel müdürlüklerde ana ticari merkezlere yakınlık göz önüne alınmakta, montaj sanayi faaliyetleri için ise Kuzey Britanya, İrlanda ve Akdeniz kıyılarını tercih etmektedirler (Bailey ve Driffield 2002, 57). ÇUŞ'ların daha fazla katma değer ekleyen ve karar-alma ile ilgili faaliyetlerinde merkezi Avrupa'yı tercih ettikleri yönünde güçlü kanıtlar vardır (Bailey ve Driffield 2002, 58).

Birçok uluslararası örgüt ve bölgesel kalkınma ajansı DYY'ın faydalı olduğu görüşündedir. Buna örnek olarak Avrupa Yeniden Yapılandırma ve Kalkınma Bankası¹²⁹'nın 1998 yılı geçiş¹³⁰ raporunda¹³¹ DYY'ın sermaye birikimini, verimliliği ve ihracat performansını arttırabileceği ve yerel tedarikçiler ve rakipler açısından teknolojik ve örgütsel faydaları olabileceği vurgulanmıştır. Bu görüş Eltis (1996) gibi bazı teorisyenlerce de paylaşılmaktadır. Eltis'e (1996) göre yabancı ÇUŞ'lar özellikle kaliteyi ve verimlilik düzeylerini arttırmaktadırlar (Bailey ve Driffield 2002, 58).

Bailey ve Driffield'e göre Hymer; konuyu aşırı-basitleştirme riski pahasına, ÇUŞ'ların faaliyetlerinin eşitsizlikleri arttırdığını öne sürmüştür fakat günümüz politika-yapıcıları¹³² ÇUŞ'ların eşitsizlikleri azalttıklarına inanmaktadırlar. Bu kapsamda Bailey ve Driffield; içe doğru DYY'ın Birleşik Krallık'ta bölgesel farklılıklara olan etkisini mercek altına almışlardır, bunu yaparken içe doğru DYY'ın Birleşik Krallık'ın tamamındaki farklı bölgelerde farklı üretim faktörlerine olan talep üzerindeki etkisine ve özellikle de 'kalkınmada öncelikli bölgeler' ile 'kalkınmada

¹²⁹ İng. *European Bank for Reconstruction and Development -EBRD-*, web sitesi için bkz. <http://www.ebrd.com/>

¹³⁰ İng. *transition*. Burada 'geçiş'ten kastedilen; kumanda ekonomisinden kapitalist ekonomiye geçiştir.

¹³¹ söz konusu rapor için bkz. <http://www.ebrd.com/pubs/general/ar98.pdf> (Erişim tarihi: 20.03.2010)

¹³² İng. *policy-maker*

öncelikli olmayan bölgeler' arasındaki farklılıklara odaklanmışlardır (Bailey ve Driffield 2002, 60)¹³³.

Bailey ve Driffield 1984-1992 yılları arasında Birleşik Krallık'ta sanayi ve bölge düzeyinde verilerden faydalanarak faktör talebi için DYY'ın farklı faktörleri değişen düzeylerde etkileyen yapısal bir denklem kullanarak içe doğru DYY'ın farklı üretim faktörlerine olan talebi ve dolayısıyla bu faktörlere ödenen bedelleri (rantları) arttırıp arttırmadığını gözlemlemişlerdir (Bailey ve Driffield 2002, 61).

Politika yapıcıların, bölgesel az gelişmişliği azaltmak ve (ekonomik anlamda) geri kalmış bölgelerdeki işsizliği azaltmak için DYY'ı çare olarak görmelerine karşın, Bailey ve Driffield'in (2002) bulguları dikkat çekicidir.

Çalışmalarının sonucunda Bailey ve Driffield üç yargıya varmışlardır: (1) İçe doğru DYY vasıflı işgücüne olan talebi arttırmakta fakat vasıfsız işgücüne olan talebi azaltmaktadır. (2) İçe doğru DYY almayı hedefleyen bölgesel politikaların hedefi yapısal işsizliği azaltmak olduğuna göre ve DYY'ın etkisi vasıfsız işgücüne olan talebi azaltmak olduğuna göre, DYY ile ilgili politikalar tekrar gözden geçirilmelidir. (3) Kalkınmada öncelikli olmayan bölgelerde içe doğru DYY, yerli yatırımı arttırmakta ve yerli sektör yabancı varlığından artı yönde etkilenmektedir. Öte yandan kalkınmada öncelikli bölgeler için yerli yatırım üzerinde böyle bir olumlu etki söz konusu değildir (Bailey ve Driffield 2002, 66).

¹³³ Son yıllarda İngiltere'de kurulan Bölgesel Kalkınma Ajansları'nın istihdam yaratmak ve istihdamı desteklemek için iki ana stratejisi vardır: söz konusu bölgenin ÇUŞ'ların yatırım yapmaları için cazip hale getirilmesi ve küme (*Ing. cluster*, bkz. http://www.abgs.gov.tr/files/Sozluk/glossary_for_the_european_union.pdf -Erişim tarihi: 20.03.2010-) politikaları yoluyla kümelerin desteklenmesi. Bu ekonomik kalkınma stratejileri birbirleriyle bağlantılıdır. Özellikle ikinci strateji; (otomotiv veya elektronik sanayi gibi sanayi kollarındaki) yabancı yatırımcılar etrafında kurulan monopsonistik tedarik zincirleri yoluyla birinci stratejiye bağlıdır (Bailey ve Driffield 2002, 59).

Özetle; içe doğru DYY'ın genel etkisi, bölgeler içerisindeki ve arasındaki eşitsizlikleri arttırma yönündedir ve bu bakımdan Hymer'in öngörüsü isabetli ve (politika-yapıcılar tarafından hala) göz ardı edilmekte olan bir öngörüdür (Bailey ve Driffield 2002, 66). Bailey ve Driffield (2002); doğrudan yabancı yatırımın bölgeler arasında dengesizliklere (eşitsizliklere) yol açtığı konusunda Hymer ile aynı kanıya varmışlardır (Pitelis ve Sugden 2002, 2).

1.2.OLİGOPOLİSTİK TEPKİMELE YAKLAŞIMI

1.2.1.Kuramsal Odak Noktası

Ietto-Gillies'e (2005:81) göre; Frederick T. Knickerbocker -1973 tarihli (*Oligopolistik Tepki ve Çokuluslu Şirket*¹³⁴ başlıklı) kitabında- Vernon'un kuramına dayalı bir kuram geliştirmiş ve (1) neden bazı şirketlerin davranışlarının DYY'a yol açtığı hakkında *a priori* (yani önceden bilinen) sebepleri içeren 'informel' (resmi olmayan) bir kuramsal (kuramsal) model ve bu davranışın pazar yapısı ile nasıl ilişkilendiği, (2) modelin (ampirik olarak) denenmesi ve (3) ampirik çalışmanın bulgularıyla ilgili sonuçlar ve gelecek için beklentiler konularına odaklanmıştır.

1.2.2.Ana Argüman

Knickerbocker'a (1973:2) göre DYY: bir işletmenin 'kendi ülkesi dışındaki varlıklarda, bu varlıkların operasyonunu (faaliyetlerini) kısmen veya tamamen kontrol edebilmek amacıyla' yatırım yapmasından kaynaklanan sermaye akımıdır. Knickerbocker, bu tanımdan yola çıkarak 'saldırgan yatırım' (agresif yatırım¹³⁵) ve

¹³⁴ Ing. "Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise"

¹³⁵ Ing. aggressive investment

‘savunmacı yatırım’ (defansif yatırım¹³⁶) tanımlarını yapmıştır. Ona göre saldırgan yatırım; belli bir ülkedeki belli bir sanayi kolunda ilk şubenin¹³⁷ kurulması iken, savunmacı yatırım bu ilk yatırımdan sonraki şubelerin kurulmasıdır (Ietto-Gillies 2005, 91).

Knickerbocker modelini oligopolistik yapılar üzerine inşa etmiştir. ‘Knickerbocker’ın sisteminde’ oligopolistik bir yapı; çok az satıcının olduğu, ürünlerin birbirlerine çok benzer olduğu ve ‘bu şirketlerin rekabetçi politikaları arasında büyük oranda *karşılıklı pazar bağımlılığı*¹³⁸ (Knickerbocker; 1973:4) olduğu bir yapıdır (Ietto-Gillies 2005, 82). Böyle bir yapıda “tıpkı bir satranç oyunundaki gibi”; ‘etki-tepki’, ‘hareket-tersine hareket’¹³⁹ vardır. Böyle bir yapıda şirketler, saldırgan tavırlarıyla, savunmacı tavırlara yol açacaklarının ve nihai olarak karşılıklı yıkıcı bir rekabete doğru yol alınacağını bilincinde oldukları için *oligopolistik dengeyi* korurlar. *Oligopolistik denge*’de tüm satıcılar rakipleriyle aşağı yukarı aynı güçte olduklarını bildikleri için saldırgan tavırlardan kaçınırlar ve böylelikle dengeyi korurlar. Bu durumun istisnaları (yani oligopolistik dengenin bozulması) hızlı büyüyen sanayi kollarında görülür çünkü bu alanlardaki kârlı fırsatlar rakiplerin ‘savunmacı saldırıları’nı göze alabilecekleri kadar cazip olabilirler (Ietto-Gillies 2005, 82). Peki bu ilk adım neden (bazı durumlarda) DYY şeklinde olur? Knickerbocker’a göre bu sorunun yanıtı ürün yaşam döngüsü kuramında yatar. Knickerbocker’a göre; ürün öncülüğü (yani bir ürünün ilk kez piyasaya sürülmesi), ürün yaşam döngüsü ve oligopolistik yapılar arasında bir bağlantı vardır. Hızlı-değişen sanayi kollarında faaliyet gösteren şirketler çeşitli üstünlükleri elde

¹³⁶ *Ing. defensive investment*

¹³⁷ *Ing. subsidiary*

¹³⁸ *Ing. market interdependence*

¹³⁹ *Ing. move-counter move*

edebilmek için yeni ürünler ve yeni gelişmelerle ilgilenirler¹⁴⁰. Uzun vadede bu üstünlükler, pazarda az sayıda satıcı kalmasına yol açar ve bu da yeni şirketler için pazara giriş engellerinin artması anlamına gelir. Dolayısıyla yeni ürün piyasa sürme sürecine sebep olan nedenler; kaynak ülkeden oligopolistik bir yapı olmasına ve şirketin DYY arayışına girmesine de sebep olurlar. Bu nedenle bir ürünü ilk piyasaya çıkaran öncü şirket, faaliyetlerini yurtdışında DYY yoluyla genişletmek ister. Knickerbocker'a göre yalnızca ölçek ekonomileri değil aynı zamanda yeni ürünlerin gelişimi, yönetimi, üretimi ve pazarlanması süreçlerinde biriken özel yetenekler de oligopolistik yapılara yol açar (Ietto-Gillies 2005, 84).

1.2.3.Yaklaşımın Literatüre Katkıları

Knickerbocker'ın modeli; DYY'ın kümeleşmesi eğilimi olgusuna dikkat çeken dinamik bir modeldir. Bu kümeleşmenin nedeni oligopolistik rakiplerdir. Graham'ın da çalışmalarında gösterdiği gibi bu model, Vernon'un ürün yaşam döngüsünden daha fazla uygulama alanına sahiptir çünkü Vernon'un kuramı 'katı bir şekilde' belli bir tarih sürecindeki ABD'li şirketlere uygulanabilir bir kuramdır (Ietto-Gillies 2005, 86-87).

1.2.4.Yaklaşımın Yönelik Olumsuz Eleştiriler

Ietto-Gillies'e göre Knickerbocker'ın (bir şirketin DYY davranışı hakkındaki) algısı gerçek dünyada her zaman geçerli olmayabilir: (rakip) şirketler tepki olarak DYY'dan farklı stratejiler de izleyebilirler (Ietto-Gillies 2005, 87) ve günümüz

¹⁴⁰ Graham'a göre Knickerbocker ile Hymer'in çalışması arasında dolaylı bağlar vardır. Hymer'a göre muhtemel rakipleri kontrol etme davranışı tekeli (monopolistik) durumlara sebep olurken, Knickerbocker'a göre; buna rakiplerin vereceği tepkiler oligopolistik yapıyı doğurur (Ietto-Gillies 2005, 86)

dünyasında bir davranışın saldırgan mı yoksa savunmacı mı olduğunun tayini çok zordur (Ietto-Gillies 2005, 88).

1.2.5.Ampirik Çalışmalar

Knickerbocker, 12 sanayi kolunda faaliyet gösteren (ABD’de yerleşik) şirketlerde modelini denemiştir. Bu şirketlerle ilgili verileri ise, Harvard Business School tarafından 1966-1971 yılları arasında gerçekleştirilen ve belli başlı şirketlerin uluslararası genişlemesinin incelendiği *Harvard Çokuluslu Şirket Araştırması*¹⁴¹ adlı çalışmadan elde etmiştir. Ampirik çalışması temel olarak *savunmacı yatırım* ile ilgilidir (Ietto-Gillies 2005, 81).

Graham’ın (1978; 1985; 1990; 1998) büyük ABD’li ve Avrupa’lı şirketlerin konumsal stratejilerini açıklamak için kullandığı model de Knickerbocker’inkine benzemektedir (Ietto-Gillies 2005, 85).

2.BİLGİ ve ÖĞRENME TEMELLİ KURAMLAR

Bilgi ve öğrenme temelli kuramlar; ÇUŞ’ların uluslararasılaşma sürecini bilgi ve öğrenmeye dayalı dinamik bir gelişim süreci olarak ele almışlardır. Bu bölümde ana hatlarıyla anlatılacak olan kuramlar; ürün yaşam döngüsü modeli, Uppsala uluslararasılaşma modeli, yenileşim-temelli uluslararasılaşma modelleri ile teknolojik birikim yaklaşımıdır.

¹⁴¹ İng. *Harvard Multinational Enterprise Study*

2.1.ÜRÜN YAŞAM DÖNGÜSÜ MODELİ

2.1.1.Kuramsal Odak Noktası

Ietto-Gillies'e göre; II. Dünya Savaşı sonrasında Amerikan DYY'larının büyümesi; (akademik çevrelerde) ÇUŞ'lar ve ÇUŞ'ların faaliyetleri hakkındaki araştırma çabalarının da artışına yol açmıştır ve Hymer'in, Vernon'un ve Dunning'in çalışmaları bu çabaların birer ifadesidirler. Ürün yaşam döngüsü; teknolojik açık yaklaşımını (ürünlerin farklı aşamaları ve bu aşamalarda gerekli olan farklı işgücü becerileri üzerinden) faktör oranları kuramına bağlamıştır. Vernon'un çalışmasının temelleri; *teknolojik açık kuramına* ve ürünün yaşam döngüsü ile ilgili literatüre dayanmaktadır, tek fark Vernon'un diğer benzer çalışmalardan farklı olarak uluslararası üretimin özellikle üzerinde durmuş olmasıdır (Ietto-Gillies 2005, 69).

Ietto-Gillies (2005), 1960'lı yıllarda *teknolojik açık* kavramı etrafında yeni kuramlar gelişmeye başladığını ve Posner (1961)'in ¹⁴² bir ülkedeki bir ürün yeniliğinin nasıl kümülatif teknolojik üstünlüklere ve ticari üstünlüklere yol açtığını incelediğini belirtir. Posner'a göre; kümülatif üstünlükler kısmen *dinamik ölçek ekonomilerinin* gelişimi yoluyla birikirler (Ietto-Gillies 2005, 67).

Hufbauer (1966)¹⁴³; Posner (1961)'dan farklı olarak (ticarete) teknolojik açık kuramını daha da ileri götürerek; öğrenme fonksiyonunu¹⁴⁴ ve -şirketin yeni üretime harcadığı zamanın uzunluğunu göz önüne almak için- bu fonksiyonla ilgili gecikmeyi¹⁴⁵ değiştirmiştir. Ayrıca ticaret yapan ülkelerdeki göreceli maaşlardaki

¹⁴² Michael Vivian Posner'in 1961 tarihli "*International Trade and Technical Change*" başlıklı makalesinden bahsediliyor

¹⁴³ Gary Clyde Hufbauer'in 1966 tarihli "*Synthetic Materials and the Theory of International Trade*" başlıklı makalesinden bahsediliyor.

¹⁴⁴ burada fonksiyon kelimesi matematiksel anlamda kullanılmaktadır

¹⁴⁵ *Ing. lag*

farklılıkları göz önüne almıştır. Hufbauer (1966); yüksek maaş alınan ülkelerde taklit sürecinin¹⁴⁶ düşük maaş alınan ülkelere kıyasla daha kısa sürdüğü sonucuna varmıştır (Ietto-Gillies 2005, 67).

Ietto-Gillies'e göre; Kuznets (1953)¹⁴⁷, ürünlere olan talepteki artış ile ürünün yaşamındaki –yeni üründen büyümeye ve olgunluk evresine giden- döngü arasında bağlantı kurmuştur. Buna göre; ürünün ilk çıkışında talep artışı yavaş olmakta daha sonra giderek artmakta, son aşamada ise tekrar azalmaktadır. Yine Ietto-Gillies'e göre Seev Hirsch (1965, 1967) ise ürünün yaşamının aşamalarını teknoloji ve üretim ölçeği, gerekli işgücü becerileri ve ülkelerin rekabetçi üstünlükleri ile ilişkili olarak incelemiş ve kendi ürün yaşam döngüsü kuramını Amerikan elektronik sanayinin üretim ve ticaret yöntemine uygulamıştır (Ietto-Gillies 2005, 67).

2.1.2.Ana Argüman

Ietto-Gillies'e göre teknolojik açık kuramları ve ürün yaşam döngüsü kuramının bazı temel savları: (1) teknolojik üstünlüklerin rekabetçi üstünlüklere dönüştükleri, (2) teknolojik üstünlüklerin kümülatif olma eğilimi taşıdıkları¹⁴⁸, (3) rekabetçi üstünlüklerin bir ürünün (yaşamının) farklı aşamalarında değiştikleri¹⁴⁹, (4) talep ve üretim açısından taklit etkilerinin yüksek gelirli ülkelerde daha güçlü olma eğilimi olduğu, (5) üretimde taklidin mekanizmaları ve hızının, şirketlerin faaliyet gösterdikleri pazarın yapısı ile bağlantılı olduğudur (Ietto-Gillies 2005, 69).

¹⁴⁶ bir ülkede piyasaya sunulan yeni bir ürünün farklı ülkelerde de üretilmeye başlanmasından bahsediliyor

¹⁴⁷ 1971 Nobel Ekonomi Ödülü sahibi Simon Smith Kuznets'in 1953 tarihli "*Economic Change: Selected essays in business cycles, national income and economic growth*" başlıklı kitabından bahsediliyor.

¹⁴⁸ Buna dinamik ölçek ekonomileri, yaparak öğrenme ve buluşların birikimi eğilimi dahildir.

¹⁴⁹ Örneğin; bir ürünün ilk çıkışında üstünlüğe sahip olan bir ülkenin; ürün olgunluk aşamasında iken üstünlüğü elinde tutabilmesi zordur.

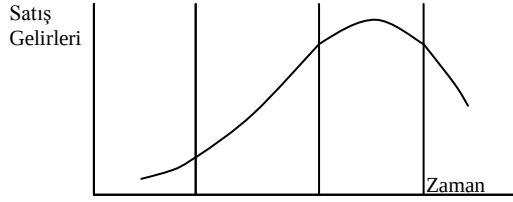
Ticari işletmeler genel olarak bazı özel keşif veya üstünlükler etrafında kurulurlar. Buluşları genele yansımadan önce, rakiplerinden daha düşük bir fiyata (üstelik de hala üretim maliyetinin çok üzerinde bir fiyata) satış yapabilirler. Fakat bu konumları; yeni bir teknoloji, yeni bir ürün, yeni bir örgüt tipi veya yeni bir işgücü tedarigini keşfedebilecek olan yeni girişler karşısında tehlike altındadır. Ürün döngüsünün mantığı kapitalizme ileri hareketini verir. Yeni bir buluş sunulur, başarılı olursa hızlı bir büyüme oranı yakalar ve diğer ürünlerin yerini alır, gittikçe daha fazla müşteri onu kullanmaya başlar. Pazar doyunlaştıkça büyüme azalır, bir yandan da kârlılık şansı azalır. Eşzamanlı olarak diğer şirketler pazara girmeye çalışmaktadırlar çünkü buluşun başarısı pazarda bu gibi bir ürünün şansı olduğuna ve böyle bir pazar olduğuna dair iyi bir kanıttır. Sır açığa çıktığı zaman üretim maliyetleri baskın hale gelir. Daha ucuz işgücü kullanan veya daha az kâra razı olan diğer şirketlerin rekabeti buluş sahibinin kârından pay almaya başlar. Bu rekabetçi tehlike ile baş etmenin iki yolu vardır. Birincisi yeni ürünler piyasaya sunmak için sürekli bir çalışmanın içerisinde olmaktır. Büyüme hızı yavaşladıkça şirket yön değiştirebilir ve daha yüksek kâr oranına geçer. İkincisi ise; ürün döngüsü uzatılır. Bu ise pazarlama çıkışlarının¹⁵⁰ kontrolünü elde ederek, daha ucuz işgücü olan yerleri arayıp oralara giderek ve gizlilikle sağlanır. Bu iki yöntem birbirleriyle iç içe geçmiş yöntemlerdir. Zira bir şirketin pazarı genişledikçe buluş maliyetlerini daha iyi yayabilir ve araştırma ve geliştirmeye daha fazla kaynak ayırabilir. Her iki yöntem de daha fazla yatırım yapmayı gerektirir. Kapitalizmde değişim normaldir ve işadamları bir sürecin halihazırdaki şeklini asla nihai bir şekil olarak değerlendirme lüksüne sahip değillerdir (Hymer 1972, 95-96).

¹⁵⁰ *Ing. outlet*

Ürün döngüsü hipotezine göre; yurtdışı üretim tesisleri kuran şirketler bunu (gerçek veya hayalî olan) tekelci bir üstünlüğe dayanarak kurarlar (Vernon 1979, 255). Yeniliksel anlamda öncü bir şirket olmak, bu türden bir üstünlüktür. Ürün döngüsü hipotezinin başlangıç varsayımı şirketlerin yeniliklere yönelmelerinin temel nedeninin (pazarda) (söz konusu şirket tarafından) algılanan bir tehdit veya vaat olduğudur (Vernon 1979, 256).

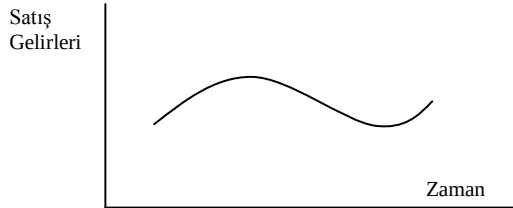
Rink ve Swan çeşitli ampirik çalışmalarca; klasik ÜYD şeklinin (Bkz. Şekil.1.); yanı sıra 11 tip daha ÜYD şekli tespit edildiğini belirtmişlerdir (Rink ve Swan 1979, 221).

I. KLASİK^{a, b, e, f, g, h}



Giriş Büyüme Olgunluk Düşüş
 $Y = a + bX + cX^2$

III. DÖNGÜ – YARI GERİ DÖNÜŞÜM^a



$$Y = a + bX + cX^2 + dX^3$$

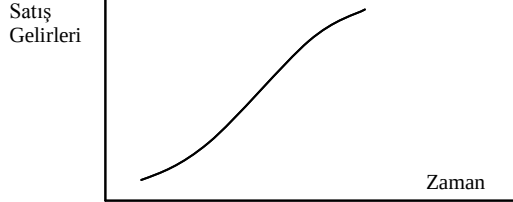
VI. YÜKSEK PLATFORM^a

VII. ALÇAK PLATFORM^a

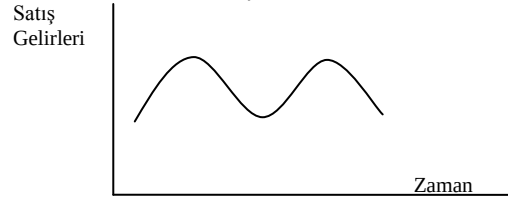


$$Y = a$$

IX. BÜYÜME OLGUNLUĞU^b



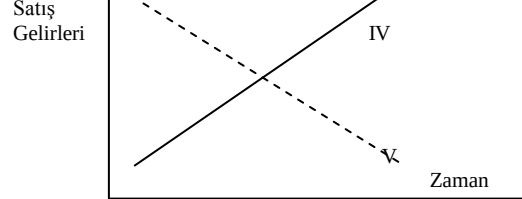
II. DÖNGÜ - GERİ DÖNÜŞÜM^{a, f, g}



$$Y = a + bX + cX^2 + dX^3 + eX^4$$

IV. ARTAN SATIŞLAR^{a, d, e}

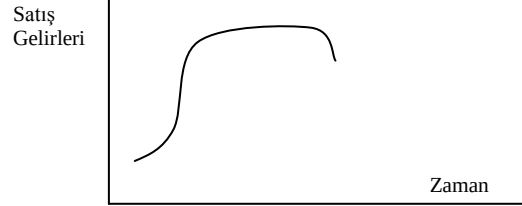
V. AZALAN SATIŞLAR^{a, e}



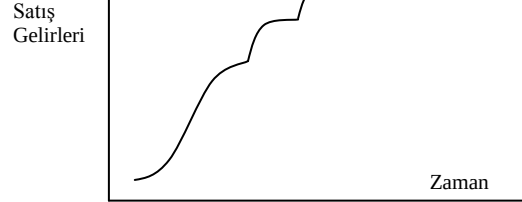
$$IV. Y = a + bX$$

$$V. Y = a - bX$$

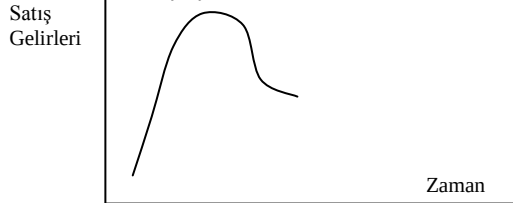
VIII. DURAĞAN OLGUNLUK^{b, d}



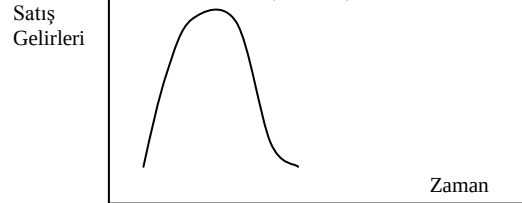
X. YENİLEŞİMSEL OLGUNLUK^b



XI. BÜYÜME-DÜŞÜŞ-PLATFORM^c



XII. HIZLI PENETRASYON (NÜFUZ)^d



^aCox (1963, 1967)'tan uyarlanmıştır (Rink ve Swan 1979, 222). ^bBuzzell (1966)'dan uyarlanmıştır (Rink ve Swan 1979, 222).

^cHeaden (1966)'dan uyarlanmıştır (Rink ve Swan 1979, 222). ^dFrederixson (1969)'dan uyarlanmıştır (Rink ve Swan 1979, 222).

^eBuzzell ve Nourse (1967)'dan uyarlanmıştır (Rink ve Swan 1979, 222). ^fHinkle (1966)'dan uyarlanmıştır (Rink ve Swan 1979, 222).

^gCunningham (1969)'dan uyarlanmıştır (Rink ve Swan 1979, 222). ^hPolli¹⁵¹ (1968), Belville (1966), Patton (1959), Brockhoff (1967), Brantl (1963), May (1961), Kovac ve Dague (1972), Polli¹⁵² ve Cook (1969), Dean ve Sengupta (1960), Albach (1965), Stobaugh (1968), Balachandran ve Jain (1972)'den uyarlanmıştır (Rink ve Swan 1979, 222).

Şekil.1. Ürün Yaşam Döngüsü Şekillerinin Tipleri.

Kaynak: David R. Rink ve John E. Swan. «Product Life Cycle Research: A Literature Review.» *Journal of Business Research*, Vol.7.Iss.3. September 1979: 222. Şekil.1.

¹⁵¹ Özgün metinde, yazım hatası ile; “Poli” olarak yazılmıştır.

¹⁵² Özgün metinde, yazım hatası ile; “Buzzell ve Cook” olarak yazılmıştır.

2.1.2.1.Yeni Ürünlerin Üretim Yeri

Vernon (1966, 191) ürün döngüsü hipoteziyle ilgili çalışmasında; Williams, Kindleberger, MacDougall, Hoffmeyer ve Burenstam-Linder'den esinlendiğini belirtir. Başlangıç varsayımı gelişmiş ülkelerin herhangi birindeki şirketlerin diğer gelişmiş ülkelerdekinden –bilimsel bilgiye erişim ve bilimsel ilkeleri kavrama kapasitesi açısından- fazla farklı olmadığıdır. Herbiri fizik, kimya ve biyoloji dallarında varolan bilgilere erişime sahiptir. Fakat bilimsel ilkelere eşit erişimin bu ilkelerin yeni ürünlerin yapımında uygulanma olasılığının eşit olduğu anlamına gelmez. Doğal olarak bilimsel bir ilkenin bilinmesi ile onun pazarlanabilir bir üründe vücut bulması arasında büyük bir boşluk vardır. Genelde bu boşluğun doldurulup doldurulamayacağını görmek için bir girişimcinin ürünün denenmesi ile ilgili riskleri üstlenmek üzere araya girmesi gerekir. Eğer tüm girişimcilerin (nerede yerleşik olurlarsa olsunlar) –nerede ortaya çıkarsa çıksın- tüm girişim fırsatlarının eşit derecede bilincinde ve bu fırsatlara karşı eşit derecede duyarlı oldukları varsayılsaydı fiyatın kaynak aktarımındaki baskın rolü ile ilgili klasik görüş çok aydınlatıcı olurdu. Fakat girişimcinin fırsatların bilincinde olması ve onlara karşı duyarlı olması iletişim kolaylığının bir fonksiyonudur ve daha da ötesi iletişim kolaylığı coğrafi yakınlığın bir fonksiyonudur. Bu nedenle bilginin evrensel ve ücretsiz bir mal olduğu varsayımı çok basite indirgeyici bir tavidir. Bilgi ticaret yapmak veya yatırım yapmak kararında bağımsız bir değişken olarak devreye girer. Bilgi için arayış; karar verme sürecinin ayrılmaz bir parçasıdır ve bilgiye erişimin göreceli kolaylığının sonuçları ciddi anlamda etkilediği ile ilgili anlamlı ampirik çalışmalar mevcuttur. ABD pazarını örnek olarak seçen yazar, ABD pazarının iki belirgin özelliğinden bahseder.

Bunlardan birincisi, bu pazardaki tüketicilerin dünyadaki birkaç istisnai ülke dışında birçok ülkedeki tüketicilerden daha yüksek bir ortalama gelire sahip olduklarıdır. Bu nedenle yüksek düzeyde gelire sahip insanların ihtiyaçlarına hitap eden yeni bir ürün için bu fırsat muhtemelen ilk olarak ABD pazarını inceleyebilme şansına sahip birisi tarafından farkedilecektir. İkinci olarak ABD pazarı birim işgücü maliyetlerinin yüksek olduğu ve sermaye üzerinde (neredeyse diğer tüm pazarlara kıyasla) sınırlandırmaların olmadığı bir pazardır. Bu; hem tüketici mallarını hem de endüstriyel ürünleri şekillendiren bir gerçektir. Bu nedenle işgücünden tasarruf etme ihtiyacına yanıt veren yeni bir ürünü satma şansı söz konusu olduğunda bu ilk olarak ABD pazarını gözlemlene konumunda olan kişiler tarafından farkedilecektir. Bu nedenle ilk olarak ABD'deki girişimcilerin yüksek gelir düzeyleri ve yüksek birim işgücü maliyetleri ile ilgili yeni taleplere yanıt verecek fırsatların farkında olduğunu farzedelim. Ve aynı zamanda karşılanmamış bir ihtiyacın ve erken başlayan için bir çeşit tekel kazancının, soyut bir fikri pazarlanabilir bir ürün haline getirmek ile ilgili başlangıç girişimini mantıklı kılacak kadar güçlü olduğunu farzedelim. Bu durumda ABD'li üreticiler tarafından –diğer ülkelerdeki üreticilere kıyasla- en azından sermayeyi işgücü yerine koyan veya yüksek gelirle ilgili taleplere yanıt veren ürünler söz konusu olduğunda ürün gelişimi harcamalarının daha yüksek oranlarda olmaları beklenir. Bunun sebebi yeniliklere olan sosyolojik bir güdü değil potansiyel pazar ile pazarın potansiyel tedarikçisi arasındaki etkin iletişimdir. Bu noktaya kadar hipotez sadece belli türde ürünler ile ilgili öngörülerde bulunmuştur. Aynı zamanda bu ürünlerin ABD'de üretileceği de öngörülmüştür. Bunun sebebi olarak ise mutlaka en az maliyet hesabı olmayabilir. Fakat göreceli maliyet veya taşıma düşüncelerinden çok daha kuvvetli güçler nedeniyle ABD pazarına sunulacak olan ürünler ABD'de

üretilmektedir. Bunun sebebi iletişim ve dışsal ekonomiler başlıkları altında toplanabilir. Yeni bir ürünün ilk aşamalarında tasarımın henüz standartlaşmamış olması beraberinde yer seçimi ile ilgili bazı yaptırımları getirir. Bunlardan birincisi: bu aşamada üreticiler girdilerini değiştirme serbestisinin derecesiyle çok ilgilidirler. Girdilerin maliyeti de tabiki önemlidir. Fakat herhangi bir yer seçiminde esnekliğe duyulan bu genel ihtiyaç da göz önünde bulundurulmak zorundadır. İkincisi; bireysel şirketlerin çıktılarına olan talebin fiyat esnekliği nispeten düşüktür. Bunun nedeni yüksek derecedeki ürün farklılaştırması veya erken aşamalardaki tekelin varlığıdır. Bu nedenle maliyetteki ufak farklılıklar daha sonraki aşamalarda olacağı kadar önemli değildir. Üçüncü olarak ise; bu aşamada üreticinin müşterilerle, tedarikçilerle ve hatta rakiplerle hızlı ve etkin bir şekilde iletişim kurması gereğidir (Vernon 1966, 191-196).

Belli bir ürünün ürün yaşam döngüsünün hangi evresinde olduğunun bir göstergesi de söz konusu ürünü üretmek için kullanılan teknolojik girdilerdir. Kullanılan teknolojinin yüksek olduğu ürünler, genellikle ürün yaşam döngüsünün başlangıcındaki ürünlerdir (Lutz ve Green 1983, 79).

2.1.2.2.Olgunlaşan Ürün

Ürüne olan talep arttıkça genelde belli bir miktar standartlaşma olur. Tabiki farklılaşma çabaları bitmiş değildir. Aksine rakipler nedeniyle artabilir bile fakat yine de belli başlı genel standartlar gittikçe artan bir şekilde kabul görmeye başlar. Bu değişimin yer seçiminde iki açıdan etkisi vardır. Birincisi; ürünün girdilerini değiştirme serbestisi ihtiyacı azalır. İkincisi ise ürün özelliklerinden ziyade ürünün

Üretim maliyeti daha önem kazanmaya başlar. rnek olarak yüksek gelirliilere hitap eden ve işgücü tasarrufu sağlayan ve belli bir dereceye kadar büyük ölçekli retimi ABD’de yapılan yeni bir ürün piyasaya çıktığında; her ne kadar kitlesel pazar ABD olsa da diğer her yerde ürüne karşı bir talep oluşur. Eğer ürünün talebinin gelir esnekliği yüksek ise veya yüksek-maliyetli işgücüne bir ikame ise talep zamanla Batı Avrupa gibi göreceli olarak gelişmiş diğer ülkelere de hızlı bir şekilde yayılacaktır. Böylesine ileri bir ekonomide pazar genişler genişlemez girişimciler kendilerine buralara yatırım yapıp yapmak gerekmediği sorusunu sormaya başlayacaklardır. Bu tarz uluslararası yatırımların yapılma süreci rasyonel bir süreç modeli değildir. Girişimcileri bu tarz yatırımlara yönlendiren şey ise genelde bir işletmenin yerleşik konumuna gelen tehditlerdir. Ve Vernon’a göre ampirik çalışmaların gösterdiği bir şey varsa o da harekete geçmek için tehditlerin genel olarak fırsatlardan daha etkili bir uyaran olduğudur. Yazar bu tehditlerin neler olduğunu anlatmıştır. Bu ithal malların hedefi olan ülkelerdeki yerel girişimciler kaçırdıkları fırsatlardan dolayı sabırsızlanmaktadırlar. Yerel yönetimler ise iş alanı yaratmak veya büyümeyi desteklemek veya ticari hesaplarını dengelemek adına bu ithalleri değiştirmenin yollarını düşünmeye başlarlar. Bu aşamada yapılacak olan bir yatırım pazar kaybını engeller. Burada kazanç sisteme gelecek olan gelirlerin azalmasını engellemiş olmaktır. Statükoya gelen herhangi bir tehdidin varlığı ilk uluslararası yatırımdan sonraki uluslararası yatırımları açıklamak için de güçlü bir uyarandır. Böylesine bir yatırım yapıldıktan sonra diğer üreticiler de olası kayıplarını engellemek amacıyla yatırım yapmaya yönelirler. Burada Vernon (1966) hipotezinin Leontief paradoksuna biraz olsun ışık tuttuğunu belirtir. Çünkü hipotezinde yüksek-gelir işgücü-tasarrufu ürünlerin varlıklarının erken aşamalarında ABD’nin bu ürünleri ihraç ettiğini,

sonraları ise ithal ettiğini vurgular. Erken aşamalarda bu ürünleri üreten sanayilerin katma-değer katkısı muhtemelen normalin üzerinde bir oranda işgücü maliyeti içermektedir. Bunun sebebi ise çoğu zaman iddia edildiğinin aksine işgücünün kalifiye olmasından ziyade çok farklı bir olaydan kaynaklanmaktadır. Bu aşamada ürünün standartlaşmasında henüz çok yol alınmamıştır. Bir sonraki aşamada çıktı hacmi yeterince yüksek olduğunda ve belirsizlik derecesi az olduğunda nispeten esnek olmayan ve sermaye-yoğun faaliyetlere yatırım yapmak anlamlı hale gelir. Sonuç olarak üretim süreci ABD'nin ihracat pozisyonunda olduğu zaman nispeten yoğun olarak işgücü girdisine dayalıyken, ithalat konumunda sermayeye dayalı hale gelir (Vernon 1966, 196-202).

2.1.2.3. Standartlaşmış Ürün

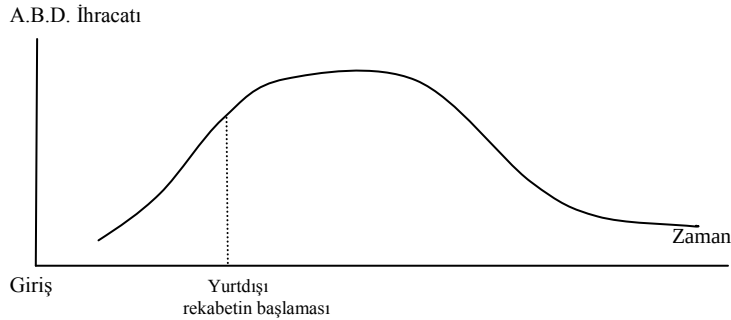
Lutz ve Green'e göre; standartlaşmadan sonra ürünün üretimi için gereken teknolojik girdiler (ürün yaşam döngüsünün başlangıcına kıyasla) daha azdır. Öte yandan yazarlar; bazı yeni ürünlerin asla ileri teknoloji sınıfına girmediğini de not ederler (Lutz ve Green 1983, 79).

Standartlaşmanın üst seviyelere gelmesiyle beraber az gelişmiş ülkeler üretim yeri olarak rekabetçi üstünlükler sunabilirler. Bu –az gelişmiş ülkelerin ihraçlarının göreceli olarak işgücü yoğun ürünler olmaya meyilli- olduğunu öne süren Heckscher-Ohlin teoremi ile çelişkide gibi görünmektedir. Fakat Vernon'a göre bu teoremin göz ardı ettiği önemli bir nokta vardır: Pazarlama ilkeleri. Vernon'a göre bu ihmalin sebebi bilginin bedava ve her an ulaşılabilir bir mal olduğu varsayımı ve bireysel olarak üreticiler toplam tedarige katkıda bulunan atomsu birimler olarak

değerlendirilmesidir. Eğer standartlaşmış ürünlerin kolay erişilebilir iyi tanımlanmış bir pazara sahip olmaya ve fiyat temelinde yüksek miktarlarda satılmaya meyilli oldukları varsayılırsa o halde bu tür ürünler az gelişmiş ülkeler için ciddi anlamda bir pazar bilgisi sorunu göstermezler. Bu, bu gibi ülkelere yatırım için gerekli koşuldur fakat yeterli değildir (Vernon 1966, 202-207).

2.1.2.4.Ticaret Döngüsü

Wells; Vernon'un ürün yaşam döngüsü modelinden yola çıkarak benzer bir model olan (uluslararası) ticaret döngüsü modelini savunmuştur. Bu modele göre; Amerikan şirketlerinin ürettiği ürünler 4 aşamadan geçmektedirler. Bu aşamalar; (1) Amerikan ihracat gücü, (2) yurtdışı üretimin başlaması, (3) söz konusu ihracat pazarlarında Amerikan yurtdışı üretiminin rekabetçi güce kavuşması ve (4) ithalat rekabetinin başlaması (Wells 1968, 1-2). Wells bu modele göre -hipotetik bir ürün için- Amerikan ihracatının performansını şematize etmiştir (bkz. Şekil.2.).



Şekil.2. İhracat döngüsü (Kaynak: Louis T. Wells, Jr. «A Product Life Cycle for International Trade ? .» *Journal of Marketing*, Vol.32, July 1968: 3. Şekil.1)

2.1.2.5.Teknoloji Döngüsü

Magee, sanayi kolları için Vernon'un ürün yaşam döngüsüne benzer bir teknoloji döngüsü modeli geliştirmiştir. Model üç aşamadan oluşmaktadır: Birinci

aşama *buluş*, ikinci aşama *yenileşim*, üçüncü aşama ise *standartlaşma*dır (bkz. Tablo.4.).

Tablo.4. Sanayi teknoloji döngüsü (Kaynak: Stephen P. Magee. «Multinational Corporations, the Industry Technology Cycle and Development.»¹⁵³ *The Theory of Transnational Corporations Vol.1.* içinde, yazar John H. (ed.) Dunning, 100: Tablo.1. Londra: Routledge, 1993.)

	I.Buluş	II.Yenileşim	III.Standartlaşma
<i>Sanayi yapısı</i> (Optimum şirket boyutu)	Rekabetçi (küçük)	Yoğunlaşmış (büyük)	Rekabetçi (orta-küçük)
<i>Yaratılan bilgi</i>	Yeni ürün	Ürün geliştirme Üretim işlevi pazarları	
Bilgi yoğunluğu	yüksek	yüksek	düşük
AR-GE yatırımları	%10	%90	0
<i>Üretim</i>			
Vasıflı işçi yoğunluğu	yüksek	azalan	Düşük
Sermaye yoğunluğu	Düşük	artan	yüksek
Optimal tesis boyutu	küçük	artan	Büyük
Gözlemlenen teknik değişim	-	Yüksek fakat azalan	düşük
Vasıflı idari yoğunluk	düşük	yüksek	Düşük
<i>Pazarlar</i>			
Bilginin/malların alıcıları	Yenileşimciler	Nihai kullanıcılar	toptancılar
Reklam-tipi mal	--- Deneyim (farklılaştırılmış) ---	arayış (standartlaştırılmış)	
Alıcı-satıcı	yüksek	yüksek	Düşük
değerlemesindeki farklılık			
<i>Alınabilirlik</i> ¹⁵⁴			
Alınabilirliğin kolaylığı	En yüksek	Yüksek fakat azalan	düşük
Özel sosyal mekanizma	patentler	Patentler / ticari sırlar	Ticari sırlar / <i>hileli anlaşmalar</i> ¹⁵⁵
<i>Bilgi ticaretinin mekanizması</i>			
En etkin mekanizma	pazar	Şirket-içi	pazar

2.1.3.Yaklaşımın Literatüre Katkıları

Raymond Vernon tarafından öne sürülen ürün yaşam döngüsü kuramı; DYY hakkındaki ilk kuramlardandır (Dunning 2000, 167).

Ürün yaşam döngüsünün günümüzde belli alanlarda hala anlamlı bir kuram olduğunu savunan Ietto-Gillies'e göre kuram; küçük pazarlara ve standartlaştırılmamış zevklere hitap eden küçük şirketlerin yenilikçi faaliyetleri ve gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasında yeniliğin yayılımını açıklamakta

¹⁵³ Makale ilk olarak 1977 tarihinde *Journal of World Trade Law* dergisinin 11. cildinde 297-321 sayfaları arasında yayımlanmıştır.

¹⁵⁴ *Ing. appropriability*

¹⁵⁵ *Ing. collusions*

uygulanabilir. Yazara göre ayrıca; Vernon'un kuramının olumlu yönleri özetle şu şekilde sıralanabilirler: (1) Dinamik bir kuramdır: şirket, pazar ve sanayi bünyesindeki değişiklikler ve bunların etkileşimlerindeki değişiklikler kuramın dahilindedir¹⁵⁶. (2) Pazar ile ilgili elemanları üretim elemanları ile harmanlar. (3) Yenileşim, teknoloji ve bilgi ve bunların difüzyonu (yayılımı) endojen (içsel) olarak ele alınmışlardır ve bunların gelişimi söz konusu ülkenin (ABD) ekonomik çevresine ve pazar koşullarına ilişkilendirilmiştir. (4) Müşterilerin rolleri ve davranışları, üreticilerin rolleri ve pazarın yapısı arasında güçlü bir etkileşim¹⁵⁷ vardır. (5) Rakip şirketler arasındaki pazar payı üzerine çatışmalar (müşterilerin ve pazarın rolüne kıyasla ikinci önemde görülmüş olsa da) göz önüne alınmıştır. (6) Ticaret ve DYY aynı kuramın birer parçası olarak bir arada incelenmişlerdir (Ietto-Gillies 2005, 76).

2.1.4. Model Yönelik Olumsuz Eleştiriler

Ietto-Gillies; Vernon'un 1979 tarihli 'Yeni bir Uluslararası Ortamda Ürün Yaşam Döngüsü Hipotezi'¹⁵⁸ başlıklı makalesinde kendi kuramını (yani ürün yaşam döngüsünü) iki temel noktada eleştirdiğini aktarır: (1) yeni bir ürünün ABD'de ortaya çıkması ile diğer bölgelere yayılması arasındaki ara ciddi anlamda azalmıştır ve (2) 1960'lardan günümüze Avrupa çok değişmiştir. Bu değişiklikler sonucunda Avrupa pazarı ile Amerikan pazarı arasındaki (kişi başına düşen gelir, işgücü maliyeti, pazarların boyutu ve müşteri zevkleri gibi) farklılıklar çok azalmıştır (Ietto-Gillies 2005, 75).

¹⁵⁶ *Ing. intrinsic*

¹⁵⁷ *Ing. interplay*

¹⁵⁸ *Ing. The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment*

Cantwell, IPLC'nin iki temel varsayımından biri olduğunu belirttiği *yenileşimin neredeyse her zaman söz konusu şirketin ülkesinde ve genellikle de genel merkeze (fiziksel olarak) yakın olarak konumlandırıldığı* savını reddeder¹⁵⁹. Vernon'un yenileşimin talep ve müşteri kaynaklı olduğu iddiasının aksine Cantwell'e göre yenileşim üretim kaynaklıdır¹⁶⁰ (aktaran Ietto-Gillies 2005, 134-135).

2.1.5. Ampirik Çalışmalar

Lutz ve Green; SITC¹⁶¹'de listelenen 4-basamaklı düzeydeki 156 ürün kategorisinin imalatının ihracat toplamlarından elde ettikleri verileri kullandıklarını çünkü bu sayede teknoloji-yoğun ve teknoloji-yoğun olmayan mamüllerin daha iyi ayrıştırıldığını belirtmişlerdir. Söz konusu ürün kategorilerinden 73 tanesi *teknoloji-yoğun*, 83 tanesi ise *teknoloji-yoğun olmayan* olarak değerlendirilmişlerdir. Analizdeki üç bağımsız değişken; (1) Amerika'nın -söz konusu- zaman diliminin başlangıcındaki (1963 veya 1972) toplam ihracatı (dolar bazında), (2) 22 ülkenin -söz konusu- zaman diliminin başlangıcındaki toplam ihracatı (dolar bazında) veya dünya toplamı (dolar bazında), (3) -söz konusu- zaman diliminin başlangıcındaki Amerikan ihracatının toplam dünya ihracatındaki yüzdelik payıdır. 4 bağımlı değişken ise; (4) 1963 ile 1974 yılları arasında Amerikan ihracatının toplam dünya ihracatındaki yüzdelik payının net değişimi, (5) 1963 ile 1974 yılları arasında dünya pazarındaki Amerikan payının yüzdelik net değişimi, (6) 1972 ile 1974 yılları arasında Amerikan ihracatının toplam dünya ihracatındaki yüzdelik payının net

¹⁵⁹ Cantwell IPLC'nin diğer savı olan *uluslararası faaliyetlere teknoloji liderlerinin öncülük ettiği* savını destekler

¹⁶⁰ bu bakımdan Cantwell daha klasik bir rota izler

¹⁶¹ *Ing. Standard International Trade Classification. Tr. Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırması*: BM tarafından dış ticaret istatistiklerinde kullanılan bir ürün sınıflandırma sistemidir. Kaynak:

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Glossary:Standard_international_trade_classification_%28SITC%29

(Erişim tarihi: 10.09.2010). SITC'nin son revizyonu olan SITC rev.4 için bkz.

<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=28> (Erişim tarihi: 10.09.2010). SITC verileri BM İstatistik Ofisi tarafından 1963 yılı itibarıyla tutulmaya başlanmıştır (Lutz ve Green 1983, 80).

değişimi ve (7) 1963 ile 1974 yılları arasında dünya pazarındaki Amerikan payının yüzdelik net değişimidir (Lutz ve Green 1983, 80). Yazarlar, imalat mallarının ticaretinde dünyada önemli konuma sahip ülkeler olan Birleşik Krallık, Batı Almanya ve Japonya için de paralel analizler yapmışlardır (Lutz ve Green 1983, 81-82).

Çalışmanın hipotezlerinden ilki; eğer ABD'nin ihrac ettiği mallar için ürün yaşam döngüsü mevcut ise: Yüksek toplamdaki (Amerikan) başlangıç ihracatı (dolar cinsinden) ve (Amerikan) pazar payı ile beraber daha büyük miktardaki bir dünya toplamı (dolar cinsinden); diğer ülkeler standartlaşma olasılıklarına ve ölçek ekonomilerine yanıt vermeye başladıkça eksi değerde katsayılar verecektir. İkinci bir hipotez ise; küçük miktarda ABD payı ve toplamı ile beraber büyük miktardaki dünya toplamının ya çok az eksi değerde veya çok az artı değerde katsayılar vereceğidir. İkinci regresyon analizi; ilk analizdeki *pazar payındaki değişim* miktarı yerine yüzdelik net değişim konularak yapılmıştır. Bu iki regresyon analizi; teknoloji-yoğun ürün kategorilerine ve teknoloji-yoğun olmayan ürün kategorilerine ayrı ayrı uygulanmıştır. Yazarlara göre teknoloji yoğunluğu ürün yaşam döngüsünün temel bir parçası olduğu için teknoloji-yoğun ürün kategorileri için elde edilen katsayıların büyüklüğü ile teknoloji-yoğun olmayan ürün kategorileri için elde edilen katsayıların büyüklüğü arasında belirgin bir fark olmalıdır (Lutz ve Green 1983, 81). Yazarlar çalışmalarının sonucunun genel anlamda; teknoloji-yoğun ürünler açısından; kuramı doğrular nitelikte olduğunu belirtmişlerdir. Yazarlara göre; belli bir üründe dünya pazarında yüksek pazar payına sahip olan herhangi bir öncül sanayileşmiş ülke, gelecekte pazar payının düşeceğini öngörebilmelidir. Fakat Lutz

ve Green'in politika önerisine göre; bu duruma -korumacı önlemler alarak- engel olmaya çalışmak yerine yeni inovatif (yenileşimci) sanayi kollarına yönelinmelidir (Lutz ve Green 1983, 90-91).

Wells; sentetik maddeler, elektronik ürünler, ofis makinaları, dayanıklı tüketici malları ve (sinema) filmlerinin uluslararası ticareti üzerine yapılan çeşitli ampirik çalışmaların, bu ürünlerin uluslararası ticaretinin *ticaret döngüsü* modelinde belirtilen bir döngüyü izlediğini gösterdiğini belirtmiştir (Wells 1968, 1-2). Yine de tüm ürünler için aynı ihracat davranışlarının gözlemlenemeyebileceğine dikkat çeken Wells, bir ürünün ihracatının; söz konusu ürünün Amerikan pazarına özgü çekiciliğinden¹⁶², ölçek ekonomisi arttıkça birim maliyetlerde yaşanan düşüşten ve gümrük maliyetleri ile nakliye maliyetlerinden etkilendiğini savunur (Wells 1968, 4).

Rink ve Swan (1979); ürün yaşam döngüsünü konu alan ampirik çalışmalar üzerine bir literatür taraması yapmışlardır. Ürün yaşam döngüsü çalışmalarında ele alınan ürün ve sanayi kollarını tablolaştıran (bkz. Tablo.5.) Rink ve Swan'a göre; endüstriyel mallar hakkında yapılmış ampirik çalışma sayısının az oluşu dikkat çekicidir. Yazarlara göre bunun olası nedenleri; endüstriyel mallar için söz konusu olan zaman aralığının dayanıklı tüketim mallarına veya dayanıksız tüketim mallarına göre daha uzun olması, bu pazarın daha muhafazakâr olması, daha yavaş tepki vermesi ve bu mallar için piyasaya çıkış kayıtlarının olmamasıdır (Rink ve Swan 1979, 223).

¹⁶² Lüks addedilen ürünlere (ör. kamera), satınması pahalı ürünlere (ör. elektrikli bıçak bileyciler), sahip olunması (bakım, kullanım masrafları, vb. açısından) pahalı ürünlere (ör. çok yakıt tüketen –geniş hacimli ve beygir gücü yüksek- Amerikan arabaları) ve işgücünden tasarruf sağlayan ürünlere (ör. bilgisayar) olan yüksek talep, Amerikan pazarına özgüdür çünkü bu ürünlere sahip olmak için yüksek gelirlere sahip olunması gerekir ki bu da Amerikan pazarına özgü bir durumdur. Dolayısıyla, söz konusu ürünler Amerikan pazarında popüler oldukları sürece Amerikan şirketlerinin, yabancı şirketlerin rekabetinden çekinmelerine gerek yoktur (Wells 1968, 4).

Tablo.5.ÜYD çalışmalarındaki sanayiler ve ürünler

Kaynak: David R. Rink ve John E. Swan. «Product Life Cycle Research: A Literature Review.» *Journal of Business Research*, Vol.7.Iss.3. September 1979: 224. Tablo.1.'den uyarlanmıştır.

Sanayi (Çalışma Sayısı)	Ürün Kategorisi: Araştırmacı(lar) ve Ürünlerin/Markaların Sayısı
Dayanıklı tüketici malları (9)	Büyük beyaz eşyalar: Polli (1968) 22; Buzzell ve Cook (1969) 50 ^a Renkli televizyon: Belville (1966) 1 Siyah-beyaz televizyon: Patton (1959) NA Buzdolapları: Cunningham (1969) NA Küçük beyaz eşyalar: Polli (1968) 28; Buzzell ve Cook (1969) 50 ^a Otomobiller: Brockhoff (1967) 11; Brantl (1963) 3; May (1961) 1 Otomobil lastikleri: Kovac ve Dague (1972) 1
Dayanıksız tüketici malları (12)	İlaçlar: Cox (1963, 1967) 258 Gıda: Hinkle (1966) 275 ^b ; Polli (1968) 56; Buzzell ve Cook (1969) 49; Cunningham (1969) NA; Polli ve Cook (1969) 56; Dean ve Sengupta (1950) NA; Buzzell (1966) 9; Buzzell and Nourse (1967) 100; Headen (1966) NA; Albach (1965) 2 Ev ürünleri: Hinkle (1966) 275 ^b ; Polli (1968) 45 Gıdadsı bakkaliye ürünleri: Buzzell and Cook (1969) 93 Sağlık ve güzellik ürünleri: Hinkle (1966) 275 ^b ; Polli (1968) 40; Polli ve Cook (1969) 51; Cunningham (1969) NA Sigaralar: May (1961) 4; Polli ve Cook (1969) 33
Dayanıklı sanayi malları (2)	Genel mühendislik ve akışkan ölçüm cihazları: Cunningham (1969) NA Otomobil parçaları: Cunningham (1969) NA Kalıcı dayanıklı ¹⁶³ : Balachandran ve Jain (1972) NA
Dayanıksız sanayi malları (2)	Petro-kimyasallar: Stobaugh (1968) 9 Kimyasallar: Frederixon (1969) 27

^aYalnızca toplam sayı; büyük beyaz eşyalar ile küçük beyaz eşyalar olarak ayırlanmamışlardır.

^bYalnızca toplam sayı; gıda ürünleri, ev ürünleri ile sağlık ve güzellik ürünleri olarak ayırlanmamışlardır.

NA: Yayımlanmış araştırma raporunda mevcut değildir.

2.2.UPPSALA ULUSLARARASI LAŞMA MODELİ (İSKANDİNAV OKULU)

Uppsala uluslararasılaşma modeli ya da diğer adıyla *İskandinav Okulu*; uluslararasılaşma sürecinin aşama aşama incelendiği bir modeldir.

2.2.1.Kuramsal Odak Noktası

Şirketin (bireysel/tekil olarak) uluslararasılaşma süreci ile en yakından ilişkili araştırma Johanson, Johanson ve Wiedersheim-Paul, ile Johanson ve Vahlne'nin araştırmalarıdır ve olasıdır ki çalışmaları *yenileşimle ilgili uluslararasılaşma modelleri* için ilham kaynağı olmuştur (Andersen 1993, 210).

¹⁶³ Ing. established durable

Uppsala Üniversitesi teorisyenlerinden Johanson ve Wiedersheim-Paul, uluslararası işletmecilik ile ilgili çalışmalarıyla ilgili 1975 yılında yayımladıkları makalede; o güne değin yapılagelen akademik araştırmaların çoğunun büyük kuruluşlar, özellikle de büyük Amerikan kuruluşları üzerinde yoğunlaşmış olduğunu belirtmişlerdir. Makalelerinde 4 İsveç şirketinin (Atlas Copco, Sandvik, Facit ve Volvo) uluslararasılaşma sürecini anlatan ve analiz eden Johanson ve Wiedersheim-Paul; birçok şirketin uluslararasılaşmaya nispeten küçük oldukları zamanlarda başlayıp, yurtdışındaki faaliyetlerini aşama aşama geliştirdiklerini belirtmişlerdir. Bu nedenle çalışmalarında –söz konusu şirketlerin o günkü uluslararası konumlarına yol açan gelişimlerin tümünü tanımlayıp tartıştıkları- uzunlamasına bir yaklaşım benimsemişlerdir (Johanson ve Wiedersheim-Paul 1975, 305).

Anderson’a göre; Uppsala modelinin -öğrenme kuramına dayalı- davranışsal bir bakış açısına sahip olduğu söylenebilir (Anderson 1993, 212, 216).

Uluslararasılaşmayı tanımlarken Kindleberger (1969)’den alıntı yapan yazarlar; Kindleberger’in “uluslararasılaşma bir şirketin yurtdışı faaliyetlere yönelik tutumu veya yurtdışındaki faaliyetlerinin gerçek anlamda yürütülmesi” tanımına değinip; uluslararasılaşma süreci tartışmasının temel olarak tutumlar ve gerçek davranışlar arasındaki etkileşim olduğunu belirtmişlerdir. Çalışmanın temel varsayımı; şirketin önce yurtiçi pazarda geliştiği ve uluslararasılaşmanın (aşama aşama) artan¹⁶⁴ bir kararlar dizisinin sonucu olduğudur. Bir diğer varsayım ise; bilgi ve kaynak eksikliğinin uluslararasılaşma önünde önemli engeller olduğudur. Bu engeller aşama aşama artan karar-verme ve yabancı pazarlar ve faaliyetler hakkında

¹⁶⁴ *Ing. incremental*

bilgi sahibi olmak yoluyla azaltılır. Şirketlerin -yabancı ülkeler hakkında bilgi eksikliği sebebiyle ve belirsizlikten sakınma eğilimi nedeniyle- komşu ülkelere veya nispeten iyi bilinen ve ticaret uygulamaları vb. konularda benzerliğe sahip ülkelere ihracat yapmaya başladığı varsayılmıştır. Ayrıca şirketlerin yurtdışında satış yapmaya ilk önce bağımsız temsilciler yoluyla başladığına inanıldığı belirtilmiş ve buna sebep olarak da bu şekilde bir satış yan kuruluşu kurmaktansa daha az bir kaynak bağılılığı anlamına gelmesidir (Johanson ve Wiedersheim-Paul 1975, 306).

2.2.2.Ana Argüman

İskandinav Okulunu savunan teorisyenler, 4 İsveçli imalat şirketinin uluslararasılaşma sürecini inceleyerek; (herhangi bir şirketin) herhangi bir ülkede uluslararasılaşmanın gerçekleşme sürecinin aşamalarını araştırdıkları gibi (herhangi bir şirketin) farklı ülkelere yayılma (penetrasyon¹⁶⁵) sırasını da saptamaya çalışmışlardır. Johanson ve Vahlne; 1977’de –kısmen Johanson ve Wiedersheim’in 1975 tarihli ampirik çalışmalarına dayalı olarak- geliştirdikleri model ile bir şirketin uluslararasılaşma sürecini iki kavram ile açıklamaya çalışmışlardır. Bu iki kavram; *kuruluş zinciri* ve *zihni mesafedir*. Bu modele göre; bir şirketin belirli bir pazar ve/veya ülkedeki faaliyetleri bir *kuruluş zinciri* dahilinde gerçekleşmektedir. Bir şirketin birden fazla yabancı ülkedeki faaliyetleri ise; ev sahibi ülkeye olan *zihni mesafe* ile doğrusal (lineer¹⁶⁶) bir zaman dizisi dahilinde ilerlemektedir. Burada *zihni mesafe* ile kastedilen; Johanson ve Vahlne’nin (1977: 24) sözleriyle “pazara doğru veya pazardan gelen bilgi akışını engelleyici faktörlerin bütünü. Örnekleri; dil, eğitim, ticari uygulamalar, kültür ve endüstriyel gelişimdeki farklılıklardır”. Zihni ve

¹⁶⁵ Ing. penetration

¹⁶⁶ Ing. linear

uzamsal¹⁶⁷ mesafe çoğu zaman yakından ilintilidirler. İsveç örneğinde; uzamsal mesafe olarak yakın ülkeler aynı zamanda zihnî mesafe olarak da yakın ülkelerdir, bu nedenle şirketler uluslararasılaşmaya ilk önce bu ülkelerden başlamışlardır¹⁶⁸ (Ietto-Gillies 2005, 122-123). Öte yandan Avustralya -psikolojik olarak- birçok Amerikan şirketi için Haiti'den daha yakındır (Bilkey ve Tesar 1977, 96, Dipnot.2.), dolayısıyla coğrafi mesafe her zaman zihnî mesafe ile doğrudan ilintili olmayabilir.

Johanson ve Vahlne (1977) (bir şirketin) aynı (yabancı) ülkede faaliyetlerini arttırması konusuna odaklanarak; daha önceki ampirik çalışmaları temelinde bu sürecin üç aşamadan oluştuğunu gözlemlemişlerdir: önce bağımsız temsilciler yoluyla ihracat, daha sonra (söz konusu yabancı ülkede oluşturulan) satış şubesi yoluyla ihracat ve son olarak da (söz konusu yabancı ülkede) üretim şubesi kurulması. Johanson ve Vahlne (1977); böyle bir sıralamanın neden ve nasıl olduğunu sorgulamışlar ve dinamik bir modele varmışlardır. Bu modelde; bir kararın sonucu, bir sonraki için girdiyi oluşturmaktadır. Modele göre iki tür değişken vardır: *durum özellikleri ve değişim özellikleri* (Ietto-Gillies 2005, 123).

2.2.2.1.Kuruluş Zinciri

Ülkelerde faaliyetlerin gelişimi göz önüne alınarak; 4-aşamalı bir model önerilmiştir. Bu aşamalar (Johanson ve Wiedersheim-Paul 1975, 307): (1) Düzenli ihracat faaliyetlerinin olmadığı aşama, (2) Bağımsız temsilciler (aracılar) aracılığıyla ihracat, (3) Satış yan kuruluşu ve (4) üretim/imalattır.

¹⁶⁷ *Ing. spatial*

¹⁶⁸ Zihnî mesafenin yakın olduğu ülkelerin DYY için tercih edilmesine bir örnek de Türkiye'den verilebilir. 2010 yılında 10'uncu kuruluş yılını kutlayan TAV Havalimanları, İcra Kurulu Başkanı M. Sani Şener'in ev sahipliği ile 7 Ocak 2010 tarihinde, ekonomi basınından yazar ve temsilcilerle bir araya geldi. Şener konuşmasında, yurt dışında büyüme planlarını "Osmanlı'nın mirası" üzerine kurduklarını kaydederek, şunları dile getirdi: "Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Kafkaslar'da Osmanlı İmparatorluğu'ndan kalma iyi bir mirasımız var. Biz de TAV Havalimanları Holding'i dışarıya açarken Osmanlı'nın sınırlarını dikkate aldık. Bu konudaki öngörülerimiz gerçekleşti. Libya'ya, Gürcistan'a, Tunus'a, Mısır'a, Dubai'ye böyle girdik."

Bu aşamalar önemlidir çünkü şirketin pazardaki katılımının aşaması bakımından birbirlerinden ayırırlar ve çoğu zaman iş dünyasındaki insanlar tarafından bu şekilde bahis konusu olurlar. Bu aşamalardan sırasıyla bahsedilecek olursa; birinci aşamada şirket pazara herhangi bir şekilde kaynak bağlamamıştır ve pazardan veya pazara doğru herhangi bir düzenli bilgi akışına sahip değildir. İkinci aşama şirketin pazarla arasında –satışları etkileyen etkenler hakkında nispeten düzenli bilgi aldığı- bir kanala sahip olması ve aynı zamanda pazara belli oranda bağlılık demektir. Üçüncü aşama şirketin pazardan şirkete gelen bilgilerin türünü ve miktarını yönlendirebilmesini sağlayan kontrollü bir bilgi kanalı olması anlamına gelir. Dördüncü aşama ise daha büyük bir bağlılığa işaret eder. Bu aşamalar sırasına “*kuruluş zinciri*”¹⁶⁹ denilmiştir. Yazarlar –konuyu basite indirgeyebilmek için- bu zincirin aşamaları arasındaki farkları abarttıklarını belirtmişlerdir. Bir şirketin bir aracı ile kurulu bir ilişkisi olup olmadığı her zaman bariz olmayabilir veya önceki bir temsilci ile kurulan bir ortak girişim ikinci aşamada veya üçüncü aşamada değerlendirilebilir. Ayrıca gelişmenin her zaman zincirin tüm aşamalarını takip etmesi beklenemez. Öncelikle bazı pazarlar kaynak gerektiren aşamalar için yeterince büyük değillerdir. İkinci olarak diğer dış pazarlarda deneyim sahibi olan şirketlerin aşamalardan bazılarını atlamalarını bekleyebiliriz (Johanson ve Wiedersheim-Paul 1975, 307).

¹⁶⁹ *Ing. establishment chain*

2.2.2.2. Zihnî Mesafe

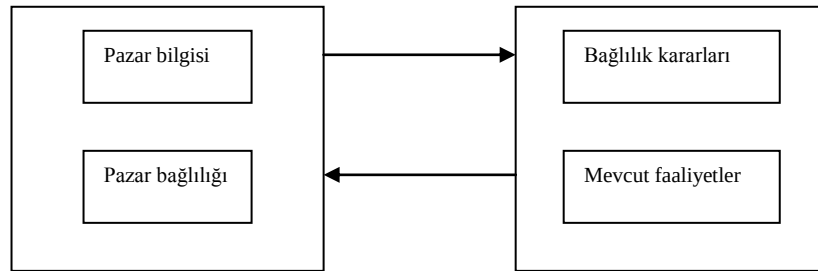
İskandinav Okulu yazarları; şirketlerin yeni pazarlara girişlerini açıklarken “zihnî mesafe” kavramını kullanmışlardır. Bu kavramla anlatılmak istenen; pazar ile şirket arasındaki bilgi akışlarını engelleyen veya zarar veren etkenlerdir. Bu gibi etkenler dil, kültür, politik sistem, eğitim düzeyi, endüstriyel gelişim seviyesi farklılıkları, vb. olarak sıralanabilir. Tabiki; zihnî mesafe, coğrafi mesafe ile ilintilidir. Ama istisnalar da mevcuttur. Örnek vermek gerekirse; coğrafi olarak birbirlerine uzak olup da çeşitli sebeplerden dolayı zihnî mesafesi az olan İngiliz Milletler Topluluğu ülkeleri (İngiltere ve Avustralya gibi). Veya ABD ve Küba gibi coğrafi olarak yakın olup da siyasi nedenlerden dolayı zihnî mesafeleri uzak ülkeler. Bu örneklerin de gösterdiği gibi zihnî mesafe sabit bir kavram olmayıp, iletişim sistemindeki, ticaretteki ve diğer sosyal alışverişlerdeki gelişimlerle değişen bir kavramdır. Ama genellikle (Küba örneğindeki gibi siyasi değişimin getirdiği hızlı değişim vb durumlar haricinde) bu değişimlerin çok yavaş olacağı tahmin edilir (Johanson ve Wiedersheim-Paul 1975, 307-308).

Uluslararası faaliyetler için tek önemli etken zihnî mesafe değildir. Potansiyel pazarın büyüklüğü birçok kitapta en önemli etken olarak değerlendirilmiştir. Bu nedenle uluslararasılaşma sürecinde pazar boyutunun kararları etkilemesi beklenir. Şirketin ya büyük pazarlarda ya da daha küçük pazarlarda ihracata başlamayı tercih etmeleri beklenir. İkinci durumda denebilir ki küçük pazarlar İsveç pazarına benzer oldukları ve daha az başlangıç kaynak bağılılığı veya rekabetin daha az olduğu yerel sanayiye sahiptirler (Johanson ve Wiedersheim-Paul 1975, 308).

2.2.2.3. Uluslararasılaşmanın Temel Mekanizması

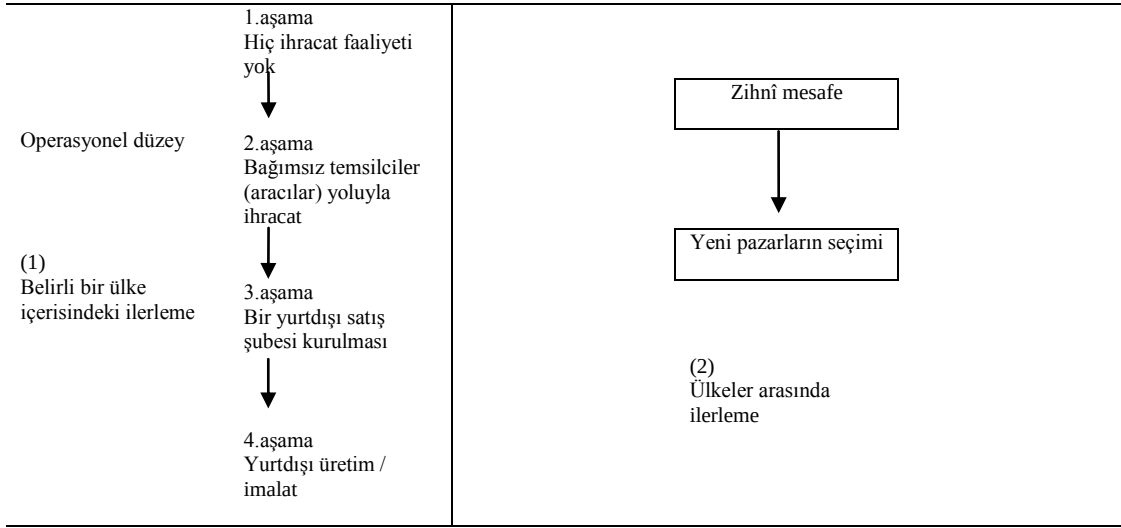
Johanson ve Vahlne (1977); şirketlerin uluslararasılaşmalarının, uluslararası meşguliyetlerinin aşamalı bir şekilde arttığı bir süreç olduğu fikrine sadık kalarak; bu sürecin bir modelini geliştirmişlerdir. Amaç; ardışık karar durumlarında paylaşılan – ve açıklayıcı değeri olan- ortak elemanları tanımlamaktır.

Bu model; bir kararın –ya da genellikle bir olaylar döngüsünün- sonucunun, bir sonrakinin girdisi olduğu dinamik bir modeldir. Temel yapı uluslararasılaşma değişkenlerinin durum ve değişim yönleri arasındaki ayrım ile verilmektedir. Burada; durum özellikleri pazar bağıllığı (yani yabancı pazarlara bağlanan kaynaklar) ve yurtdışı pazarlar ve operasyonlar hakkında bilgidir. Değişim özellikleri ise kaynakları bağlama kararları ve hâlihazırdaki iş faaliyetlerinin performansdır (Andersen 1993, 211).



Şekil.3. Uluslararasılaşmanın temel mekanizması – Durum ve değişim özellikleri (Johanson ve Vahlne 1977, 26).

Andersen bu şekili (bkz. Şekil.4.) uluslararasılaşmanın “Kuram düzeyi” olarak tanımlamıştır. Ona göre operasyonel düzeyde Uppsala modeli Şekil.4.’teki gibidir.



Şekil.4. Uppsala modelinin operasyonel düzeyi (Anderson 1993, 222: Şekil.4.'ten alınmıştır).

2.2.2.3.a. Durum Özellikleri

Durum özellikleri; yabancı pazarlara bağlanan kaynaklar –pazar bağlılığı- ve belirli bir anda şirket tarafından yabancı pazarlar hakkında sahip olunan bilgidir (Johanson ve Vahlne 1977, 27).

Pazar Bağlılığı

Pazar bağlılığı göz önüne alınmıştır çünkü bir pazara olan bağlılık şirketin algıladığı fırsat ve riskleri etkiler. Pazar bağlılığı kavramı da kendi içinde iki etkenden oluşmaktadır: bağlanan kaynakların miktarı ve bağlanmanın derecesi, yani kaynaklar için alternatif bir kullanım şekli bulmanın ve kaynakları buna yönlendirmenin zorluğu. Belirli bir pazarda kaynakların özelleşmesi arttıkça bağlılığın derecesi artar (Johanson ve Vahlne 1977, 27).

Pazar Bilgisi

Pazar bilgisi gözönüne alınmıştır çünkü fırsatların ve problemler hakkındaki bilginin kararları başlattığı varsayılmıştır. Ayrıca; alternatiflerin değerlendirilmesi pazar çevresinin ilgili bölümleri hakkında ve çeşitli faaliyetlerin performansları hakkında biraz bilgiye dayalıdır. Burada bilginin iki türünden bahsetmekte fayda vardır. Birinci tür olan nesnel bilgi öğretilir, diğeri deneyim yada deneyimsel bilgi sadece kişisel deneyim ile öğrenilebilir. Deneyim kendi başına asla aktarılamaz, bireylerde bir değişim meydana getirir ve onlardan ayrılamaz. İşadamlarının deneyimlerinin birçoğu sıklıkla belli koşullar bütünüyle o kadar ilintilidir ki bir kişinin en değerli hizmetlerinin büyük bir bölümü ancak bu koşullar altında müsait olabilir. Bu bilgi kritik öneme sahiptir çünkü nesnel bilgi gibi kolay bir şekilde elde edilemez. Bu özellikle yönetim ve pazarlama gibi diğeri bireylerle ilişkilere dayalı faaliyetlerle bağlantıda özel bir öneme sahiptir. Bir ülkede belli bir faaliyet veya aktivitenin kuruluşu ve performansı hem genel bilgi hem de pazara özel bilgi gerektirir. Pazara özel bilgi pazarda deneyim kazanmak ile elde edilir oysaki operasyon bilgisi bir pazardan diğeri aktarılabilir. Yatay büyümeyi sağlayan bu genel bilginin yayılımıdır, yani teknik olarak benzer faaliyetlerin benzer olmayan iş çevrelerinde kurulması. Pazar bilgisi ve pazara bağlılık arasında doğrudan bir ilişki vardır. Bilgi bir kaynak olarak değerlendirilebilir ve sonuç olarak bir pazar hakkında daha iyi bilgi daha değerli kaynaklar ve pazara daha kuvvetli bağlılık anlamına gelir. Bu özellikle, söz konusu pazardaki belirli koşullarla ilgili olan ve bu nedenle başka bireylere veya diğeri pazarlara aktarılamayacak olan, deneyimsel bilgi için geçerlidir (Johanson ve Vahlne 1977, 27-28).

2.2.2.3.b.Değişim Özellikleri

Değişim özellikleri; mevcut faaliyetler ve kaynakları yabancı operasyonlara bağlama kararlarıdır. (Johanson ve Vahlne 1977, 28).

Mevcut Ticari Faaliyetler

Herşeyden önce birçok mevcut faaliyet ile bunların sonucu arasında bir *boşluk*¹⁷⁰ vardır. Bu sonuçlar; faaliyetler az ya da çok sürekli bir şekilde tekrar edilmediği takdirde gerçekleşmeyebilir. Buna belli bir süre tekrar edilmedikleri sürece satış olarak sonuçlanmayan pazarlama faaliyetleri örnek olarak gösterilebilir. Birçok kez bu zaman aralığı dikkate değer büyüklüktedir ve pazarlama yatırımı pazara yapılan önemli ve giderek artan bir bağlılıktır. Bu aralık uzunluğu arttıkça ile şirketin bağlılığı daha da yüksek demektir. Bu nedenle ürünün karmaşıklığı ve farklılaşması arttıkça mevcut faaliyetlerin sonucu olarak toplam bağlılık artar. Mevcut faaliyetler, deneyimin ana kaynağıdır. Deneyim ise alternatif olarak deneyim sahibi çalışanları işe alarak veya deneyim sahibi insanların tavsiyelerini alarak da kazanılabilir (Johanson ve Vahlne 1977, 28-29).

Bağlılık Kararları

“Kaynakları yabancı faaliyetlere bağlama kararlarıdır” (Johanson ve Vahlne 1977, 29). Eğer bir şirketin çok büyük miktarda kaynağı yoksa veya piyasa koşulları durağan ve homojen değilse, ya da şirket (benzer koşullardaki başka) pazarlarda çok fazla deneyime sahip değilse, o zaman ilave bağlılıklar “küçük adımlar” düzeyinde olur (Johanson ve Vahlne 1977, 30).

¹⁷⁰ *Ing. lag*

2.2.3.Modelin Literatüre Katkıları

“*Modelin*¹⁷¹ gücü; uluslararasılaşmanın; operasyonların şekli (modu) veya faaliyette bulunulan yabancı ülkelerin sayısı açısından bir *ya... veya durumu*¹⁷² olmadığına farkına varılmasıdır. Daha ziyade; her bir aşamanın değişimi ve dolayısıyla bir sonraki aşamayı etkilediği bir *dinamik dizi*¹⁷³dir (yani dinamik olaylar dizini): her bir aşamadaki performans değişkenleri, bir sonraki (aşama) için girdiler olmaktadır” (Ietto-Gillies 2005, 127). Ietto-Gillies’e göre; Uppsala modelinin *dinamik* olması, onu birçok uluslararası üretim kuramının arasından öne çıkarmaktadır, bu bakımdan model (çeşitli eksikliklerine rağmen) “daha gerçekçi ve karmaşık kuramlara dinamizm katacak fikirler için iyi bir başlangıç noktası olabilir” (Ietto-Gillies 2005, 129).

2.2.4.Modele Yönelik Olumsuz Eleştiriler

Uppsala uluslararasılaşma modelinde başlangıç koşulları sunulmamıştır, model sürecin neden ve nasıl başladığını anlatmaz ve aşamaların ve koşulların sıralaması tartışılmaz. Modelin ana açıklaması artan pazar bilgisinin artan pazar bağlılığına yol açacağı, aynı şekilde artan pazar bağlılığının artan pazar bilgisine yol açacağıdır. Fakat pazar bağlılığı (pazara bağlanan kaynakların miktarı) tanımına dayanarak ve pazar bilgisinin de elle tutulup gözle görülemez¹⁷⁴ bir kaynak olduğu gerçeği göz önünde bulundurulursa, bu tahmin bir totolojidir. Ayrıca bu modelde süreci etkileyebilecek olan etkenler tartışılmamıştır, çünkü beklenmektedirler ki uluslararasılaşma süreci; başlar başlamaz (bu yönde stratejik kararlar alınsın veya alınmasın) ilerlemeye meyillidir (Andersen 1993, 217).

¹⁷¹ Uppsala uluslararasılaşma modelinden bahsediliyor

¹⁷² *Ing. either or situation*

¹⁷³ *Ing. dynamic sequence*

¹⁷⁴ *Ing. intangible*

İskandinav Okulu teorisyenleri modeli oluştururken örgütün pazarlama ve satış kanallarına odaklanmışlardır. Öte yandan üretim, organizasyon ve olası sorunlar ve maliyet, yenilik, teknoloji, işgücü tedariki gibi üretim elemanlarıyla ilişkili ortaya çıkabilecek fırsatlar veya stratejiler üzerinde fazla durulmamıştır. Her ne kadar pazarlama üzerine odaklanması ve yurtdışı faaliyetlerin doğrusal olarak aşamalandırılması bakımından Uppsala modeli; Vernon'un uluslararası ürün yaşam döngüsüne benzemekteyse de, modelde (Vernon'un modelinin aksine) yenilik, rakip şirketlerle etkileşim veya gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki etkileşime yer verilmemiştir. Uppsala modelinde belirsizlik kavramı gerçekçi bir şekilde ön plana çıkarılmıştır ve Ietto-Gillies'e göre model bu açıdan Knickerbocker'ın modeline benzer. Ama yine Ietto-Gillies'e göre; Uppsala modeli (belirsizliğin doğasını tanımlamada oligopolistik rekabetin rolüne ve stratejilerin yönüne dikkat çeken) Knickerbocker'ın modeline göre eksiktir (Ietto-Gillies 2005, 127-128).

Johanson ve Vahlne (1990) Uppsala modeli ile ilgili temel eleştirilerin bir bölümüne değinmişlerdir. Bunlar; modelin uluslararasılaşmanın sadece ilk aşamalarına uygulanabilir bir model olması, yalnızca İsveç gibi endüstrileşmiş küçük ülkelerin şirketlerine uygulanabilir bir model olması veya sadece imalat sanayinde faaliyet gösteren şirketlere uygulanabilir bir model olması gibi eleştirilerdir. Yazarların bunlara yanıtı ise; Uppsala modelinin –şirketlerin çıkış (orijin) ülkesinden bağımsız olarak- genel geçerliliğinin çeşitli çalışmalarda onaylandığıdır (Ietto-Gillies 2005, 128).

Ietto-Gillies'e göre; uluslararası ortamda edinilen bilgiler (daha sonraki aşamalar için) kuruluş zincirinin sıralamasının ve hızının yanı sıra (şirketin) birçok (yeni yabancı) ülkedeki uluslararasılaşma şeklini etkileyebilir. Ve uluslararasılaşmanın bu gibi –şirketin, pazar ve müşterileri haricindeki dışsal çevresi olan rakipleri, faaliyet gösterdiği sanayi kolu, kamu kurumları ile ilişkilerinden kaynaklanan- dışsal faydalarına değinilmemiş olması, Uppsala modelinin bir başka eksikliğidir. Oysa Ietto-Gillies'e göre; şirket ile rakipleri arasında (birbirlerinden bir şeyler öğrenebildikleri) karşılıklı bir etkileşim vardır, benzer şekilde *kamu kurumlarının*¹⁷⁵ da öğrenme sürecinde rolü olabilir (Ietto-Gillies 2005, 129). Erdilek (2005, 14-15); Türkiye çıkışlı DYY'ları incelediği makalesinde Türkiye'de hala bir yatırım kalkınma ajansı olmayışına dikkat çekmiştir¹⁷⁶.

Ietto-Gillies'e göre; Uppsala modelinin pazarlama ve satış odaklı olması başlıbaşına bir problemdir çünkü uluslararası üretim çoğu zaman üretim kısıtları veya fırsatlarına göre, bazen de ekonomik sistemdeki (rakipler veya işçiler gibi) diğer aktörlere karşı alınan stratejik tavırlar etrafında yönelmektedir (Ietto-Gillies 2005, 129).

¹⁷⁵ Bu kamu kurumlarına örnek olarak *yatırım kalkınma ajansları* verilebilir.

¹⁷⁶ Kamu kurumlarının şirketlerin uluslararasılaşmayı öğrenme sürecinde rolü olabileceği konusunda Ietto-Gillies'in ve Erdilek'in görüşüne katılıyor ve bu konuda; 2006 yılında kurulan *T.C. Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı*'nın bir örnek teşkil ettiğine inanıyorum. Bizzat yabancı şirketlerin (Türkiye pazarını ve pazardaki olası fırsatları) öğrenmesi amacıyla kurulan ajansın web sayfasında ajans ile ilgili olarak; "T.C. Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı (TYDTA), Türkiye'nin sunduğu yatırım olanaklarını küresel iş dünyasına tanıtmaya ve yatırımcılara Türkiye'ye yapacakları yatırımların her safhasında destek verme görevini üstlenmiş tek resmi kuruluştur... Resmi kurum kimliğini özel sektör yaklaşımıyla bir araya getiren TYDTA'nın sunduğu hizmetler ana hatlarıyla; pazar araştırma ve analizi, endüstri ve sektör raporları, yatırım koşulları değerlendirmeleri, saha seçimi, olası ortaklık ve ortak girişimler için şirket bulma, ilgili resmi kurum ve kuruluşlarla yazışma ve görüşmelerin sağlanması, şirket kuruluşu, teşvik başvuruları, lisans temini, çalışma/oturma izinleri gibi yasal süreç ve mevzuatla ilgili işlemlerin kolaylaştırılması olarak sıralanabilir." yazılıdır. Daha fazla bilgi için bkz. <http://www.invest.gov.tr>. Ayrıca, Yunanistan (bkz. <http://www.investingreece.gov.gr/>), İngiltere (<http://www.ukti.gov.uk/invest.html?guid=none>), Avusturya (<http://www.aba.gv.at/EN/ABA-Invest+in+Austria.aspx>), Arjantin (<http://www.argentina.gov.ar/argentina/portal/paginas.dhtml?pagina=1334>), Çin (http://www.fdi.gov.cn/pub/FDI_EN/default.htm), İsveç (<http://www.investsweden.se/world/?choosensiterootid=84>), vb. birçok ülkede benzeri ajanslar mevcuttur. (Erişim tarihi: 27.11.2010)

Millington ve Bayliss (1990) ile Sullivan ve Bauerschmidt (1990) ise; zihnî mesafenin (şirketlerin uluslararasılaşma kararlarında) iddia edildiği kadar etkili olmadığını savunmuşlardır (Sullivan 1994, 338).

Reid'e göre ise; Uppsala okulunun eksiklerinden birisi de -yabancı pazarlara giriş süreci incelenirken- küçük şirketler ile büyük şirketler arasında ayrım yapılmamış olmasıdır (Reid 1981, 101).

2.2.5. Ampirik Çalışmalar

İskandinav Okulunu savunan teorisyenler; 4 İsveçli imalat şirketinin uluslararasılaşma sürecini incelemişlerdir (Ietto-Gillies 2005, 122).

Erdilek; 9 Türk ÇUŞ'unun DYY'larını incelediği vaka çalışmasında zihnî mesafe kavramının geçerli olduğunu fakat özellikle hizmet sektöründeki ÇUŞ'lar başta olmak üzere çalışmasındaki Türk şirketlerinin uluslararasılaşma davranışının kuruluş zinciri aşamalarıyla bağdaşmadığını belirtmiştir (Erdilek 2005, 4).

Brewer (2007) Avustralya ile 25 ülke¹⁷⁷ arasındaki zihnî mesafeyi bir endeks (bkz. Tablo.6.) yardımıyla sıralamıştır. Zihnî mesafe hakkında yapılagelen çalışmaların zihnî mesafe kavramını tam olarak kullanışlı hale getirmediğine değinen Brewer'a göre; bu endeks herhangi bir ülkeler grubuna uygulanabilir (Brewer 2007, 58). Brewer oluşturduğu endekse göre söz konusu 25 ülkeyi sıraladıktan sonra (a.g.e. 54-55); elde ettiği sıralama ile (2002-2003 yıllarında söz konusu 25 ülkenin

¹⁷⁷ Söz konusu 25 ülke: Kanada, Şili, Çin, Fiji, Almanya, Hong Kong, Hindistan, Endonezya, İtalya, Japonya, Kenya, Kuveyt, Malezya, Yeni Zelanda, Papua Yeni Gine, Filipinler, Singapur, Güney Afrika, Güney Kore, İsveç, Tayvan, Tayland, Birleşik Arap Emirlikleri, Birleşik Krallık, Amerika Birleşik Devletleri'dir (Brewer 2007, 54-55).

herbirindeki) Avustralyalı ihracatçı sayısını kıyaslamış (a.g.e., 57) ve (Avustralya'ya) zihnî mesafesi en az olan ülkelerde en fazla sayıda Avustralyalı ihracatçı olduğunu tespit ederek (a.g.e., 58); zihnî mesafe ile ihracat pazarlarının birbirleriyle yakından bağlantılı olduğu sonucuna varmıştır (a.g.e., 61).

Tablo.6. Ulusal Zihnî Mesafe Göstergeleri. Kaynak: Brewer, Paul A. «Operationalizing Psychic Distance: A Revised Approach.» *Journal of International Marketing*, Vol.15, No.1. 2007: 50-51.

Tablo.1.

Başat (birincil önemdeki) unsurlar		Bıçimlendirici göstergeler	Hesaplamalar
Ticari bağlar	1	Çift-yönlü ticaret	2002-2003 yıllarında her bir ülkeye giden toplam Avustralya ihracatının (ondalık kesir cinsinden) oranı artı her bir ülkeden gelen Avustralya ithalatının (ondalık kesir cinsinden) oranının normalize edilmiş hali.
	2	Yabancı yatırım stoğu	2001-2002 yıllarında her bir ülkeye yatırılan toplam Avustralya dışı doğru DYY stoğu (toplam dışı doğru DYY stoğunun ondalık kesiri cinsinden) artı her bir ülkeden Avustralya'ya yapılan içe doğru DYY stoğunun (ondalık kesir cinsinden) oranının normalize edilmiş hali.
Siyasi bağlar	3	Ticaret anlaşmaları	2002-2003 yıllarında yürürlükte olan Avustralya ile her bir ülke arasındaki karşılıklı (çift taraflı) veya bölgesel serbest-ticaret sözleşmesi sayısının normalize edilmiş hali.
	4	Yardım programlarının değeri	2004-2005 yıllarında her bir ülkeye yapılan Avustralya resmi yardımının dolar değerinin normalize edilmiş hali.
Tarihsel bağlar	5	Ticari temsil büroları	2003 yılında her bir ülkedeki Austrade ¹⁷⁸ ofisi sayısı artı her bir ülkenin Avustralya'daki ticaret ofisi sayısının normalize edilmiş hali.
	6	Koloni (sömürge) ilişkisi	Doğrudan sömürgeleşme ilişkisi = 1, aynı imparatorluğa tabi olma = .5 ve hiçbir sömürge ilişkisi olmaması = 0. Değerler her bir ülke için eklenmiş ve normalize edilmiştir.
Coğrafi bağlar	7	Ortak savaşlar	I.Dünya Savaşı: Müttefik = 2, nötr = 1 ve düşman = 0; II.Dünya Savaşı: Müttefik = 2, nötr = 1 ve düşman = 0. Her bir savaş için değerler her bir ülke için eklenmiş ve normalize edilmiştir.
	8	Coğrafi yakınlık	Ev ile Uzak (diğer ülke)nin en yakın iki ana liman şehri arasındaki kilometre cinsinden doğrudan mesafenin normalize edilmiş hali.
Sosyal bağlar	9	Kültürel benzerlikler	Fletcher ve Bohn'un (1998) geliştirdiği kültürel mesafe endeksinin normalize edilmiş hali.
	10	Spor tercihleri	Düzenli olarak Avustralya karşısında kriket, Ragbi Birliği, Ragbi Ligi ve tenis müsabakalarında yer alan bir ülkeye her bir spor için 1 puan verilmiştir. Bu değerler eklenmiştir ve normalize edilmiştir.
Bilgi bağları	11	Dil benzerlikleri	İngilizce (çoğunluk tarafından) konuşuluyor = 0, ticarete (çoğunluk tarafından) İngilizce konuşuluyor = .25, Romen alfabesini kullanan diğer diller konuşuluyor = .5 ve diğer alfabeleri kullanan diller konuşuluyor = 1.
	12	İkincil bilgi mevcudiyeti	Değer; <i>University of Queensland</i> ¹⁷⁹ kütüphanesinde her bir ülke için katalog girişi sayısının normalize edilmiş halidir.
Kalkınma	13	Göç rakamları	2001 yılında her bir ülkede yaşayan Avustralyalıların sayısı artı her bir ülkeyi ziyaret eden Avustralyalıların sayısı artı 2001 yılında her bir ülkeden gelen ve Avustralya'da ikamet eden kişilerin sayısı artı her bir ülkeden Avustralya'ya gelen ziyaretçilerin sayısının normalize edilmiş hali.
	14	Yabancı ülkenin kalkınma düzeyi	BM insani kalkınma endeksi (normalize edilmiş hali).
	15	Yabancı ülkenin yolsuzluk düzeyi	<i>Şeffaflık Derneği</i> ¹⁸⁰ yolsuzluk endeksi (normalize edilmiş hali).

¹⁷⁸ İng. *Australian Trade Commission*. Tr. *Avustralya Ticaret Komisyonu*. Bkz. <http://www.austrade.gov.au/> (Erişim tarihi: 29.11.2010).

¹⁷⁹ Tr. *Queensland Üniversitesi*. Yazar bu üniversitede akademisyenlik yapmaktadır.

¹⁸⁰ İng. *Transparency International*. Bkz. <http://www.transparency.org/> ve http://www.transparency.org/contact_us/organisations/transparency_international_turkey_seffalik_derneği (Erişim tarihi: 19.11.2010).

Öte yandan Sullivan (1994, 332), çalışmasında; şirketlerin uluslararası faaliyetlerinin zihni dağılımını ölçmede, söz konusu şirketin şubelerinin dünyadaki *zihni bölgelere*¹⁸¹ dağılımını göz önüne almıştır. Ronen ve Shenkar'a (1985) göre dünya on adet psikolojik bölgeye ayrılabilir: Germen¹⁸², Anglo¹⁸³, Latin Amerikan¹⁸⁴, Latin Avrupalı¹⁸⁵, Uzakdoğulu¹⁸⁶, Yakındoğulu¹⁸⁷, Nordik¹⁸⁸, Arap¹⁸⁹, Bağımsız¹⁹⁰ ve diğer (Sullivan 1994, 332, 340).

2.3.YENİLEŞİM TEMELLİ ULUSLARARASILAŞMA MODELLERİ

2.3.1.Kuramsal Odak Noktası

Yenileşim temelli modellerde de tıpkı Uppsala modelinde olduğu gibi; şirketin aşamalı olarak uluslararası faaliyetlere girdiği ve yurtdışı pazarlarda genişlemenin zamanla (şirketin deneysel öğrenme sürecine bağlı olarak) arttığı savunulur (Sarkar vd. 1999, 367). Andersen ise; Uppsala modelinin dinamik bir model olduğunu, yenileşim-temelli modellerin ise uluslararasılaşmayı adım adım bir gelişim olarak gösterdiklerini belirtir (Andersen 1993, 216).

Anderson'a göre, yenileşim temelli modeller de; tıpkı Uppsala modeli gibi davranışsal bir bakış açısına sahiptirler. Yenileşim temelli modeller Rogers'ın 1962 tarihli *Yenileşimlerin Yayılması*¹⁹¹ başlıklı kitabında bahsettiği *benimseme sürecinin aşamaları* fikrine dayalıdır (Anderson 1993, 212).

¹⁸¹ Ing. *Psychic zones*

¹⁸² Almanya, Avusturya, İsviçre (Ronen ve Shenkar 1985, 449: Şekil.1.).

¹⁸³ ABD, Birleşik Krallık, Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda, İrlanda, Güney Afrika (Ronen ve Shenkar 1985, 449: Şekil.1.).

¹⁸⁴ Arjantin, Venezuela, Şili, Meksika, Peru, Kolombiya (Ronen ve Shenkar 1985, 449: Şekil.1.).

¹⁸⁵ Fransa, Belçika, İtalya, Portekiz, İspanya (Ronen ve Shenkar 1985, 449: Şekil.1.).

¹⁸⁶ Malezya, Singapur, Hong Kong, Filipinler, Güney Vietnam, Endonezya, Tayvan, Tayland (Ronen ve Shenkar 1985, 449: Şekil.1.).

¹⁸⁷ Türkiye, İran, Yunanistan (Ronen ve Shenkar 1985, 449: Şekil.1.).

¹⁸⁸ Finlandiya, Norveç, İsveç, Danimarka (Ronen ve Shenkar 1985, 449: Şekil.1.).

¹⁸⁹ Abu Dabi, Birleşik Arap Emirlikleri, Kuveyt, Ürdün, Amman, Bahreyn (Ronen ve Shenkar 1985, 449: Şekil.1.).

¹⁹⁰ Brezilya, Japonya, Hindistan, İsrail (Ronen ve Shenkar 1985, 449: Şekil.1.).

¹⁹¹ Ing. *Diffusion of Innovations*.

2.3.2.Ana Argüman

Örgütsel öğrenme ile yakından ilgili olan *yenileşim*; literatürde değişik şekillerde tanımlanmaktadır. Thompson’a göre; “yeni fikirlerin, süreçlerin, ürünlerin veya hizmetlerin yaratımı, kabulü ve uygulanması”, Amabile vd.’ne göre; “bir örgüt içerisinde yaratıcı fikirlerin başarılı bir şekilde uygulanması”dır (Calantone vd. 2002, 515). Rogers’a göre ise; “bir birey veya başka *benimseme*¹⁹² birimi tarafından yeni olarak algılanan bir fikir, uygulama veya nesne”dir. *Yayılm* “bir yenileşimin bir sosyal sistemin üyeleri arasında zaman içerisinde çeşitli kanallar yoluyla iletildiği¹⁹³ süreç”; *yenileşimcilik* ise “bir bireyin veya başka benimseme biriminin yeni fikirleri benimsemede bir sosyal sistemin diğer üyelerine kıyasla daha erken olma derecesidir” (Rogers 1995, 35-37).

Uppsala modelinin kuruluş zincirine karşılık; yenileşim temelli modellerin her birinde farklı sayıdaki farklı aşamalardan oluşan modeller savunulmuştur. Andersen, bu aşamaları bir tablo ile özetlemiştir (bkz. Tablo.7.). Yenileşim temelli modellere göre; şirketler uluslararası faaliyetlerde bir öğrenme süreci içerisinde oldukları ve deneyim kazandıkça bir sonraki aşamaya geçerler.

¹⁹² *Ing. adoption*

¹⁹³ *Ing. (to be) communicated*

Tablo.7. Yenileşimle İlgili Uluslararasılaşma Modellerinin Bir Özeti. Kaynak: Otto Andersen. «On the Internationalization Process of Firms: A Critical Analysis.» *Journal of International Studies*, Vol.24, No.2, 1993: 213, Şekil.2.

Bilkey ve Tesar (1977)	Çavuşgil (1980)	Czinkota (1982)	Reid (1981)
1.aşama Yönetim ihracatla ilgilenmemektedir 2.aşama Yönetim teklifsiz¹⁹⁴ siparişleri yerine getirmeye hazırdır, fakat aktif ihracatın fizibilitesini keşfetmek için hiçbir çaba göstermemektedir 3.aşama Yönetim aktif ihracatın fizibilitesini aktif bir şekilde araştırmaktadır 4.aşama Şirket psikolojik olarak yakın bir ülkeye deneysel bir temelde ihracat yapmaktadır 5.aşama Şirket deneyimli bir ihracatçıdır 6.aşama Şirket, diğer psikolojik olarak daha uzak ülkelere ihracatın fizibilitesini araştırır	1.aşama Yurtiçi pazarlama: Şirket sadece yurtiçi pazara satış yapmaktadır 2.aşama İhracat öncesi aşama: Şirket bilgi arayışındadır ve ihracat yapmanın fizibilitesini değerlendirir 3.aşama Deneysel ilgi: Şirket psikolojik olarak yakın bir ülkeye sınırlı düzeyde ihracat yapmaya başlar 4.aşama Aktif ilgi: Daha fazla yeni ülkeye ihracat –doğrudan ihracat- satış hacminde artış 5.aşama Bağlanmış ilgi: Yönetim sınırlı kaynakları kullanırken yurtiçi ve yabancı pazarlar arasında seçimler yapar	1.aşama Tamamen ilgisiz şirket 2.aşama Kısmen ilgili şirket 3.aşama Araştıran şirket 4.aşama Deneysel şirket 5.aşama Deneyimli küçük ihracatçı 6.aşama Deneyimli büyük ihracatçı	1.aşama İhracat farkındalığı: Fırsatların farkına varma problemi, ihtiyaç doğması 2.aşama İhracat niyeti: İhracatla ilgili güdü, tutum, inançlar ve beklenti 3.aşama İhracat denemesi: Sınırlı ihracattan kişisel deneyim 4.aşama İhracat değerlendirmesi: İhracatla uğraşmaktan doğan sonuçlar 5.aşama İhracat kabulü: İhracatın benimsenmesi / ihracatın reddedilmesi

2.3.3.Yaklaşımın Literatüre Katkıları

Literatürdeki çoğu ÇUŞ kuramında *yatırımın zamanlaması* konusunun ihmal edilmiş olmasına karşılık; davranışsal modellerde en azından *uluslararasılaşmanın hızı* açısından zaman boyutu bir bakıma göz önüne alınmıştır. Ayrıca bu kuramların uluslararası işletmecilik araştırmalarının evrimindeki katkıları yadsınamaz (Sarkar vd. 1999, 367-368).

¹⁹⁴ *Ing. unsolicited*

2.3.4.Yaklaşım Yönelik Olumsuz Eleştiriler

Yenileşim-temelli modeller uluslararasılaşmayı aşamalarla anlatmaktadırlar ve herbir aşama bir önceki aşamadan daha çok deneyim/ilgiyi temsil etmektedir. Bu modeller çoğunlukla gözlemlenemez kavramlardan oluşmaktadırlar. Bu da aşamaları sınırlandırmayı zorlaştırmaktadır. Aşamaların sıralaması da eleştiriye açıktır. Şirketlerin ihracat davranışlarını etkileyen değişkenlerin sayısının çok fazla olması şirket hareketlerini tahminde önemli bir sorunu beraberinde getirmektedir (Andersen 1993, 217).

Reid'e göre Bilkey ve Tesar (1977), Çavuşgil (1976) ve Çavuşgil ve Nevin (1979)'in çalışmalarında -yabancı pazarlara giriş süreci konusunda- küçük şirketlerle büyük şirketler arasında ayırım yapılmaması önemli bir eksiktir. Bilkey ve Tesar (1977) ile Çavuşgil ve Nevin (1979)'in çalışmalarının metodolojik olarak eksikliği ise; yalnızca şirketlerin geçmişteki ihracat davranışlarının incelenmiş olmasıdır. Reid'e göre bu bir eksiklikler çünkü bu çalışmaların iddiası "ihracat karar-alma çalışmaları" olmaktır. Her ne kadar karar-vericilerin (özellikle küçük) şirketlerin ihracatında etkileri olsa da, özellikle büyük şirketlerde önemli olan (kaynaklandırma politikaları, grup içi ticaret vb.) yapısal unsurlar göz ardı edilmişlerdir (Reid 1981, 101-102).

2.3.5. Ampirik Çalışmalar

Bilkey ve Tesar (1977), geliştirdikleri modeli test etmek amacıyla; Wisconsin İmalatçılar Birliği'nin 1974 tarihinde yayınladığı Wisconsin İmalatçıları Rehberi'nde yer alan 4701 şirket arasından (küçük ve orta ölçekli şirket olmak, anketin üst düzey

yönetimce cevaplandırılması, anketi yanıtlayanların SIC¹⁹⁵ dağılımını tahmin etmeye elverişli olmak ölçütlerine uyan) rasgele 816 şirket seçerek, bu şirketlere posta yoluyla anket göndermişlerdir. Anket gönderilen şirketlerin %52'sinden (yani 423 şirketten) tam yanıt alınmıştır. Yazarlar, ihracat gelişimi sürecinin her bir aşamasının çoklu bir regresyon denkleminin bağımlı değişkenini oluşturduğu bir analitik metodoloji kullanmışlar ve bunu üçüncü¹⁹⁶, dördüncü¹⁹⁷ ve beşinci¹⁹⁸ aşamalar için test etmişlerdir.

Çalışmanın sonucunda; şirketlerin ihracat gelişimi sürecinin aşamalardan oluştuğu, şirketlerin bir aşamadan diğerine geçmelerini etkileyen etkenlerin incelenen her üç aşama için değişkenlik gösterdiği ve yönetimin kalitesi ve dinamizmi göz önüne alındığında ihracat davranışı için şirket boyutunun göreceli olarak önemsiz olduğu öngörülerinde bulunulmuştur (Bilkey ve Tesar 1977, 95-97).

¹⁹⁵ *İng. Standard Industrial Classification. Tr. Standart Endüstriyel Sınıflandırma.*

¹⁹⁶ İlk olarak üçüncü aşama olan *ihracatın fizibilitesini keşfetme aşaması* için çoklu regresyon analizi yürütülmüştür. Bu aşama için regresyon denklemi:

$X = .020 + .465L + .032C$ olarak belirlenmiştir.
 X = Yönetimin faal olarak ihracat fizibilitesini araştırıp araştırmadığıdır (1 = evet, 0 = hayır)
 L = Yönetimin ihracat için plan yapıp yapmadığıdır (1 = evet, 0 = hayır)
 C = Yönetimin şirketinin rekabetçi üstünlükleri hakkındaki algısıdır (puan = -2'den +4'e)

¹⁹⁷ Dördüncü aşama için regresyon denklemi:

$A = -.1393 + .0002E + .105M + .692U + .046S$ olarak ifade edilmiştir.
 A = Şirketin deneysel olarak ihracat yapıp yapmadığıdır (1 = evet, 0 = hayır)
 E = Yönetimin; ihracatın şirketine katabilecekleri hakkındaki beklentileridir (puanlandırılan aralık = -1,000'den +1,000'e kadar)
 M = Yönetim (W , D , P , L ve X değişkenleri eşit olarak ağırlandırılarak birleştirilmiştir)
 W = İdari görüşler
 D = Şirketin -ihracatı değerlendirmek için- departman gibi özel bir yapıya sahip olup olmadığıdır (1 = evet, 0 = hayır)
 P = Şirketin ihracatla ilgili sabit bir politikası olup olmadığıdır (1 = evet, 0 = hayır)
 L = Şirketin ihracat yapmayı planlayıp planlamadığıdır (1 = evet, 0 = hayır)
 X = Yönetimin sistematik olarak ihracatın fizibilitesini araştırıp araştırmadığıdır (1 = evet, 0 = hayır)
 U = Şirketin ilk ihracatının teklifsiz olup olmadığıdır (1 = evet, 0 = hayır)
 S = Çalışan sayısı bakımından şirketin boyutu (1 = <25; 2 = 25-99; 3 = 100-249; 4 = 250-499; 5 = 500-1000; 6 = >1000)

¹⁹⁸ Beşinci aşama için ise regresyon denklemi:

$D = .3151 + .0004E - .048B - .041M$ olarak tespit edilmiştir.
 D = Şirketin satışlarının halihazırda ihraç edilmekte olan yüzdesi (aralık = .10'dan .45'e kadar)
 E = Yönetimin; ihracatın şirketine katabilecekleri hakkındaki beklentileridir (puanlandırılan aralık = -1,000'den +1,000'e kadar)
 B = Yönetimin algıladığı ihracat engellerinin sayısı (aralık = 0 ile 9 arası)
 M = Dördüncü aşamadaki M değişkenindeki aynı beş değişkenin bileşkesi (aralık = -.05 ile +4.5 arası)

Bilkey (1978), şirketlerin ihracat davranışı üzerine çeşitli teorisyenlerce yapılmış olan 43 farklı çalışmayı incelemiş, çalışmaları konularına göre ayrı ayrı değerlendirmiş ve bu çalışmalardan yola çıkarak üç temel sonuca ulaşmıştır. Bu sonuçlar: (1) ihracatın ilerlemeli bir süreç olduğu, (2) her bir ihracat aşaması için söz konusu olan regresyon denkleminin katsayılarının farklılık gösterdiği, (3) -ihracat süreci, faaliyet gösterilen sanayi kolu, vb. bakımından- aynı türdeki şirketler için ihracat profillerinin davranışsal fonksiyonlarla formüle edilebilecekleridir (Bilkey 1978, 42).

2.4.TEKNOLOJİK BİRİKİM ve ULUSLARARASI FAALİYETLER

Teknolojik birikim ve uluslararası faaliyetler kuramı son yıllarda ÇUŞ'ların uluslararası faaliyetlerine ışık tutmakta kullanılan kuramlardandır. Cantwell'e göre kuramın temelleri Dunning'in ve Vernon'un çalışmalarına dayanır.

Dunning ve Vernon'un öncü çalışmalarında görülen 4 ana başlık; (bu konudaki) sonraki araştırmalar için başlangıç noktası olmuştur. Bu başlıklardan (Vernon'un ürün döngüsü modeli'nde bahsedilen) birincisi; bir yenileşim merkezindeki şirketlerin, teknolojik yaratıcılıkları yoluyla uluslararasılaşmaya yönelebilecekleri görüşüdür. Bu görüşten yola çıkarak; Lall (1987), Ozawa (1992), Dunning ve Narula (1996) ülkelerin çektikleri DYY'ın teknolojik sofistikasyonu (karmaşıklık) ile kaynaklık ettikleri DYY arasında bir bağlantı kurmuşlardır. Yine aynı görüş temelinde; Mansfield, Teece ve Romeo (1979), Lall (1979), Håkanson ve Zander (1988), Kuemmerle (1999), Pearce (1999) bizzat teknoloji yaratımı sürecinin uluslararasılaşmasında izlenen yollara odaklanmışlardır ki bu, büyük şirketlerde; AR-

GE işlevinin uluslararasılaştırılması yoluyla sağlanmaktadır. İkinci başlık; Dunning'in (1958) kitabında incelediği, teknolojik olarak üstünlük sahibi olan ve yüksek verimlilik düzeylerine sahip yabancı şirketlerin yerel varlığının, yerli şirketler üzerindeki teknolojik etkisidir. Bu başlıktan yola çıkarak Kokko (1994), Perez (1997) gibi bazı teorisyenler yabancı şirketlerden kaynaklanan yerel teknolojik yayılma etkisine odaklanmışlardır. Almeida (1996), Cantwell ve Iammarino (2000) gibi bazı teorisyenler ise; yabancı şirketlerin iştiraklerinin bilgi kaynaklarının konumlandırılmasını incelemişlerdir. Cohen ve Levinthal (1989) faydalı yayılmaların gerçekleşmesi için alıcı şirketlerin *özümseyici*¹⁹⁹ kapasitelerinin önemini vurgulamışlardır. *Özümseyici kapasitenin* ülkeler arasındaki teknoloji transferindeki önemi; Teece (1977) ve Zander (1999) tarafından gerçekleştirilen ampirik çalışmalarda gösterilmiştir. Mowery ve Rosenberg (1989) ve Sachwald (1998) tarafından gerçekleştirilen ampirik çalışmalarda ise *özümseyici kapasitenin*; şirketler arasındaki teknoloji-temelli birleşmelerdeki rolü tespit edilmiştir. Dunning ve Vernon'un öncü çalışmalarında görülen üçüncü ana başlık; ülkeler arasındaki teknolojik ara ile DYY'ın bağlantısıdır. DYY bazı durumlarda bu arayı kapatıcı rol oynarken, bazı durumlarda teknolojik açığın kapanmasında herhangi bir rolü olmamaktadır. Dosi (1984); teknolojik araları analiz etme çerçevesini genişletmiştir. Cantwell (1989) Avrupa'daki Amerikan DYY'larında yerel teknolojik etkinin, yerli şirketin özümseyici kapasitesine bağlı olduğunu göstermiştir. Cantwell'e göre; Avrupa örneğinde, yerel sanayi ancak (söz konusu alanda) güçlü bir teknolojik gelenek sahibi olduğu durumlarda (teknolojik olarak üstün olan) yabancı yatırım tarafından canlandırılmış ve ABD ile aradaki (savaş sonrası) teknolojik açık kapanmıştır. Cantwell buna örnek olarak Alman kimya sanayisini işaret etmiştir.

¹⁹⁹ *Ing. absorptive*

Nelson ve Winter (1982) teknolojik değişimin yerelleşmiş ve *bağlama-özgü*²⁰⁰ bir süreç olduğunu iddia etmişlerdir. Kogut ve Chang (1991), Sachwald (1998) ve Cantwell, Iammarino ve Noonan (2000) ÇUŞ iştiraklarının (kendi yerel bilgi üretimlerinde) yerelleşmiş bilgi kaynaklarına dayalı olmaları bağlamındaki çalışmalarında; *yerel olarak ve teknolojik anlamda yaratıcı*²⁰¹ DYY ile şirketiçi lisanslamanın, birbirlerinin ikamesi değil birbirlerini tamamlayıcı unsurlar olduklarını öne sürmüşlerdir. Dördüncü ana başlık ise; Dunning'in sonradan (1995'te) mülkiyet üstünlükleri olarak adlandıracağı DYY'ın ÇUŞ'ların teknolojik liderliklerine ve yaratıcılıklarına dayalı oldukları varsayımdır. Cantwell (1991), Cantwell ve Piscitello (2000) bu başlıktan yola çıkarak, ÇUŞ'ların analizinde *şirketin yeterliğe-dayalı kuramına* dikkat çekmişlerdir. Chesnais (1988) ile Hagedoorn ve Narula (1996) ise; ortak ÇUŞ'ların yeterli üretiminde şirket-içi birleşmelerin rolünü vurgulamışlardır (Cantwell 2003, 431-434).

2.4.1.Kuramsal Odak Noktası

Cantwell'e göre; üretimin uluslararasılaşması ile teknolojinin ÇUŞ'lar tarafından geliştirilmesi ve transfer edilmesi arasındaki ilişki literatürde ilk olarak Dunning (1958) ve Vernon (1966) tarafından dile getirilmiştir. Fakat aynı konudaki yeni yaklaşımların farkı; analiz birimi olarak (eski yaklaşımlara nazaran) ülke veya ürün yerine şirkete daha fazla odaklanılmış olmasıdır (Cantwell 2003, 431-432).

Ietto-Gillies'e (2005:131) göre; John Cantwell'in (1989; 1995) uluslararasılaşma kuramı tıpkı İskandinav Okulu gibi dinamik bir yaklaşımdır fakat

²⁰⁰ *Ing. context-specific*

²⁰¹ *Ing. locally technologically creative*

içselleştirme kuramının eleştirisi dışında İskandinav Okulu yaklaşımı ile fazla bir ortak noktası yoktur. Çünkü İskandinav Okulu Kuramı ‘neredeyse tamamen’ pazar ve pazarlama meseleleri üzerine inşa edilmiş bir kuram iken; Cantwell’in kuramı ekonomik kurama ve özellikle de bir teknolojik birikim ve üretim kuramına dayalıdır. Cantwell, (kendisinden daha önce teknolojik yenileşimler (inovasyonlar) ile uluslararası üretimi ilişkilendirmeye çalışan) Vernon’un *uluslararası ürün yaşam döngüsü* yaklaşımını eleştirmiştir. Cantwell (kendisinden önceki çalışmalarda) yenileşimin (inovasyon²⁰²) ve teknolojik ilerlemelerin, şirketlerin faaliyet gösterdikleri çeşitli yabancı ülkelerdeki rekabetçi başarılarına olan etkilerine değinilmediğine de dikkat çekmiştir (aktaran Ietto-Gillies 2005, 131).

Birçok mevcut uluslararasılaşma kuramında şirket; talep, maliyetler veya hükümet müdahaleleri gibi etkiler karşısında ‘*pasif*’ tepkiler veren bir örgüt gibi gösterilmektedir. Bu nedenle uluslararasılaşma üzerine yapılan araştırmalar uluslararasılaşma şekillerine *ya veya* seçeneği (yani sanki uluslararasılaşma şekilleri; birbirlerinden kesin ve net çizgilerle ayrılabilir ve başarıyla bir arada uygulanamaz seçeneklermiş) gibi bakma eğiliminde olagelmışlerdir. Cantwell’e göre ise; şirket kendi rekabetçi üstünlüklerini kendisi oluşturabilen ‘*aktif*’ bir örgüttür (ki bu bakış açısı kuramın dinamik bir boyutlarından biridir). Cantwell’e göre mülkiyet üstünlükleri (avantajları) şirketlerin statik özellikleri değildir, aksine şirket bunları kendi stratejik davranışları ile oluşturabilir. Cantwell, belirli bir sanayi kolundaki bazı şirketlerin; uluslararası faaliyetlerinde (rakip şirketlere kıyasla) neden daha başarılı oldukları sorusuna odaklanmıştır (Ietto-Gillies 2005, 131-133).

²⁰² *Ing. innovation*

Kümülatif (birikmiş) *nedensellik*²⁰³ süreçleri hem mezo (orta²⁰⁴) hem makro düzeyde etkilidirler. Mezo düzeyde (yani söz konusu sanayi kolunda) (yenileşimle ilgili) yayılma etkileri, artı yönde etki ederek ilk yatırımcı şirket dahil tüm şirketleri yenileşime teşvik eder. Makro düzeyde ise; teknoloji birikimi yüksek verimliliğe, yüksek büyümeye ve kişi başı yüksek gelire yol açar ve sonuç olarak talep artar. Bu talep artışı ise daha yüksek yatırım düzeyleri ve yeni *yenileşim dalgalarını* meydana getirir (aktaran Ietto-Gillies 2005, 133).

2.4.2. Ana Argüman

Şirketlerin rekabetçi üstünlüklerini en iyi güçlendirebilecekleri alan; inovasyon (yenileşim) ve teknoloji alanıdır ve teknoloji alanında güçlü bir rekabetçi üstünlük; birçok uluslararası faaliyeti ve uluslararasılaşma şeklini destekler. Cantwell'in kuramındaki başka bir dinamik nokta ise; şirketin evrimsel açıdan değerlendirilmesidir ve bu değerlendirme, Richard R. Nelson ve Sidney Graham Winter'in 1982 tarihli *Ekonomik Değişimin Evrimsel bir Kuramı*²⁰⁵ başlıklı kitabından izler taşır (aktaran Ietto-Gillies 2005, 132). Ietto-Gillies'e (2005:132) göre; Cantwell'in kuramındaki bir diğer güçlü dinamik nokta ise; mülkiyet ve konum üstünlükleri arasındaki etkileşimin analizidir. Buna göre; konum üstünlükleri ekzojen (dışsal) olarak değil, şirketlerin yenileşim ve konumla ilgili stratejileri ile şirketlerin faaliyetlerinin *yayılma etkileri*²⁰⁶ sonucunda endojen (içsel) bir şekilde meydana gelirler (aktaran Ietto-Gillies 2005, 133).

²⁰³ *Ing. causation*

²⁰⁴ *Ing. meso*

²⁰⁵ *Ing. An Evolutionary Theory of Economic Change*

²⁰⁶ *Ing. spillover effects*

Şirketler bünyesinde bilgi ve yenileşim transferi (iletimi) şubeden şubeye ve ülkeden ülkeye içsel ağlar (network'ler) yoluyla gerçekleşir. Yenileşim faaliyetindeki içsel ölçek ekonomileri yalnızca kaynak ülkede değil çeşitli farklı merkezlerde olabilir. Ayrıca diğer şirketler yenileşimin yayılım etkilerinden etkilenerek söz konusu merkezlere yenileşim merkezleri kurarlar ve böylelikle *dışsal yığın ekonomileri*²⁰⁷ meydana gelir yani aynı merkezde yerleşik şirketler; birbirlerinin yenileşim faaliyetlerinden faydalanırlar. Şirketler dışsal çevre sayesinde doğrudan veya kısmen birbirlerinden öğrenirler. Bu bağlamda Cantwell'in modeline göre ÇUŞ; yenileşim lideridir. Fakat Cantwell'e göre; ÇUŞ'un yenileşim merkezleri farklı merkezlerde oldukları için bu algı ülkelere yansıtılamaz yani Cantwell'e göre Vernon'un ABD'nin teknoloji lideri olduğu yolundaki iddiası doğru değildir. “Yenileşimde şirketler hiyerarşisi vardır, ama en basit bir ülkeler hiyerarşisi²⁰⁸ yoktur” (aktaran Ietto-Gillies 2005, 133).

Cantwell'in kuramında iki tür ağ²⁰⁹ (network) görülür: (1) şirketin kaynak ülkede ve yurtdışında kurulu çeşitli şubeleri arasındaki *içsel ağlar* ve (2) şirketin birimleri (üniteleri) ile tedarikçiler/distribütörler (dağıtıcılar), müşteriler ve aynı sanayi kolunda faaliyet gösteren diğer şirketler ile olan *dışsal ağlar* (aktaran Ietto-Gillies 2005, 133).

Cantwell'e göre; teknolojik liderlerin olduğu sanayi kollarında görülen uluslararası ticaret, üretim ve lisanslama şekilleri ile teknolojik liderlerin olmadığı

²⁰⁷ *Ing. external economies of agglomeration*

²⁰⁸ *ç.n. dahi*

²⁰⁹ Ietto-Gillies bunlara ‘*çifte ağ*’ da demektedir Ietto-Gillies (2005:133)

sanayi kollarında görülen uluslararası ticaret, üretim ve lisanslama şekilleri farklıdır (aktaran Ietto-Gillies 2005, 134).

2.4.3.Kuramın Literatüre Katkıları

Kuramın literatüre temel katkısı; şirketi bir aktör olarak algılamasıdır. Ayrıca Ietto-Gillies'e (2005:135) göre; Vernon'un kuramı şirkete değil ürüne dayalı olduğu için bu kuramda yenileşimin yayılma etkisi göz ardı edilmiştir. Oysa Cantwell'in kuramında –tıpkı gerçek dünyadaki gibi- yenileşim (çok ürünlü şirketlerdeki üründen ürüne yayılım da dahil olmak üzere) çeşitli yollarla yayılmaktadır.

2.4.4.Kurama Yönelik Olumsuz Eleştiriler

Itto-Gillies'e (2005:137) göre; Cantwell ampirik çalışmalarını imalat sanayinde faaliyet gösteren şirketler üzerine yaptığı için; kuram, (Cantwell'in kuramın tüm sektörler için uygulanabilir bir kuram olduğu iddiasına rağmen) hizmet sektörüne uygun olup olmadığı şüphelidir. Ayrıca Cantwell'in çalışmalarında; şirketin sadece teknolojik alandaki proaktif rolü ve stratejileri göz önüne alınmış, diğer alanlardakiler (örneğin; diğer şirketlere karşı takınacakları tavırlar, ekonomik sistemdeki diğer oyunculara yönelik tepkileri vb.) ihmal edilmiştir. Cantwell mülkiyet üstünlüklerine yer vermiş fakat bunları da kısıtlı bir kapsamda ele almıştır; yenileşim ve teknoloji alanlarındaki mülkiyet üstünlükleri haricindeki üstünlüklerden bahsetmemiştir. Ietto-Gillies'e göre kuramın açıklayamadığı bir diğer olgu da yenileşim açısından veya teknolojik olarak 'aktif' olmayan şirketlerin da uluslararasılaşmaları durumudur. Bu eleştiriye Cantwell'in yanıtı, kuramda yenileşim veya teknoloji olarak bahsedilen olguların mutlak değil, şirketin kendi nazarındaki

göreceli olgular olmasıdır yani Cantwell'e göre şirket faaliyet gösterdiği sanayi kolunda belli bir alanda yeni bir ürün/süreç vb. geliştirmemiş olabilir ama daha önce kendi bünyesinde olmayan bir uygulamaya başlanması da şirket için bir yenileşimdir (aktaran Ietto-Gillies 2005, 137). Cantwell çalışmasında üretim unsurlarının teknolojik boyutunun uluslararasılaşmadaki rolüne yer vermiş fakat şirketin stratejik kararlarında rolü olan diğer bazı üretim unsurlarını göz ardı etmiştir. İhmal edilen diğer üretim unsurlarına örnek olarak; şirketin hükümete, işçilere, sendikalara vb. karşı geliştirdiği stratejik davranışları verilebilir. Öte yandan Ietto-Gillies'e göre sadece Cantwell'in kuramında değil uluslararasılaşma kuramlarının çoğunda; şirketlerin hükümete, işçilere, sendikalara vb. karşı geliştirdiği stratejik davranışları göz ardı edilmiştir (Ietto-Gillies 2005, 138).

2.4.5. Ampirik Çalışmalar

Cantwell'in çalışması; yedi sanayileşmiş ülkeden çeşitli imalat şirketlerinin yenileşim (inovasyon) faaliyetlerinin konumu hakkındaki ampirik (deneysel) bir çalışmanın sonucudur (aktaran Ietto-Gillies 2005, 131).

2.5.KAYNAK TEMELLİ YAKLAŞIM

2.5.1.Kuramsal Odak Noktası

Edith Penrose'un 1959 tarihli "The Theory of the Growth of the Firm" (Şirketin Büyümesinin Kuramı) başlıklı kitabı son yıllarda kaynak, yeterlik ve bilgi-temelli şirket kuramları konulu çalışmalarda temel kaynak olarak karşımıza çıkmaktadır (Pitelis 2004, 523). Penrose'a göre büyük, köklü şirketin karakteristik gücü birçok alandaki çeşitli kaynakların bir koleksiyonundan değil belli bazı

alanlarda derinlemesine savunma noktaları olması gerçeğinden kaynaklanmaktadır (Pitelis 2004, 524).

2.5.2.Ana Argüman

Kaynak temelli yaklaşımın ana önermesi; bir şirketin, sürdürülebilir bir rekabetçi üstünlük durumuna ulaşabilmesi için değerli, nadir, taklit edilemeyen ve alternatifli olmayan kaynaklara ve yeterliklere sahip olması ve onları kontrol etmesi gerektiğidir. Şirketin, aynı zamanda bu kaynak ve yeterliklerden istifade edebilecek bir organizasyon olması gerekir (Kraaijenbrink vd. 2010, 350).

Bir şirketin kaynakları; belirli bir zamanda kendisine yarı-kalıcı şekilde bağlı olan (maddi ve gayrimaddi) varlıklardır. Örnek olarak marka isimleri, şirket içi teknoloji bilgisi, nitelikli personelin çalıştırılması, ticaret anlaşmaları, makine parkı, verimli prosedürler, sermaye, vb. verilebilir. Kaynaktan kasıt belirli bir şirketin gücü ve zayıf noktası olarak düşünülebilecek herhangi bir şeydir (Wernerfelt, 1984).

Bir şirket için kaynaklar ve ürünler bir paranın iki yüzü gibidir. Çoğu ürün birçok kaynağın hizmetlerini gerektirir ve çoğu kaynak birçok üründe kullanılabilir. Wernerfelt çalışmasında (1984) bir şirketin kaynak pozisyonunu analiz etmek için bazı basit ekonomik araçlar geliştirmeyi ve bu analizin sunduğu bazı stratejik seçeneklere bakmayı amaçlamıştır (Wernerfelt 1984, 171).

Kaynak temelli yaklaşım çeşitlendirilmiş şirketlerin strateji formülasyonunda bazı temel noktalara temas etmek için bir dayanak sağlar. Bu noktalardan bazıları aşağıdaki gibidir:

---Şirketin çeşitlendirilmesi, hâlihazırdaki kaynaklarından hangileri üzerine olmalıdır?

---Hangi kaynaklar çeşitlendirme yoluyla geliştirilmelidir?

---Çeşitlendirme hangi sırada ve hangi pazarlara doğru gerçekleşmelidir?

---Söz konusu şirket için ne tür şirketlerin ele geçirilmesi caziptir? (Wernerfelt 1984, 172)

Kaynak temelli yaklaşımda giriş engelleri ve büyüme-pazar payı matrislerine analogik olarak kaynak pozisyonu engelleri ve kaynak-ürün matrisleri önerilmektedir (Wernerfelt 1984, 171). Kaynak temelli yaklaşımda kaynakların kira veya satış yoluyla değil çeşitlendirme yoluyla güçlendirileceği varsayılmaktadır (Wernerfelt 1995, 172).

Eğer bir kaynağın veya kaynağın kritik girdilerinden birinin üretimi tekeldi bir grup tarafından kontrol ediliyorsa, diğer tüm etkenler sabitken (*ceteris paribus*) kaynağın kullanıcılarına getirisi azalır. Örneğin bir patent sahibi lisans sahiplerinin kârlarından pay alır. Daha küçük ölçekte, iyi bir reklam ajansı müşterilerinin kârından pay alabilir. Eğer kaynağın kullanımıyla meydana gelen ürünler yalnızca monopsonistik piyasalarda satılabiliyorsa aynı derecede kötü bir durum meydana gelebilir. Eğer bir yüklenici (taşeron) bir müşteriye özel bir makine geliştirirse makinenin daha fazla alıcısı olacağı duruma göre daha az kazanacaktır. Sonuçta

alternatif kaynakların varlığı belli bir kaynağın sahiplerinin kazançlarını azaltır (Wernerfelt 1984, 173).

2.5.2.1.Pazara İlk Girenin Üstünlükleri – Kaynak Pozisyonu Engelleri

Bazı durumlarda bir kaynağın sahibi diğer sahiplere ve üçüncü kişilere karşı – bunlar akılcı (rasyonel) bir şekilde davrandıkları sürece- göreceli bir pozisyonu koruyabilir. Yani, birinin önceden kaynağa sahip olması sonra ele geçirenlerin maliyetlerini ve/veya kârlarını etkiler. Bu durumlarda kaynak sahibinin kaynak pozisyonu engelinin korumasından faydalandığı söylenebilir. Bu tanımdan yola çıkarak kaynak pozisyonu engelleri, pazara giriş engelleri ile sadece kısmen analogiktir, çünkü kaynak pozisyonu engelleri bir başka kaynak sahibi karşısındaki üstünlükleri savunulabilir yapan mekanizmaları içermektedir. Pazara giriş engelleri ise yerleşiklerle potansiyel adaylar arasındaki durumla ilgilenir, yerleşikler arasındaki durumla değil. Tıpkı pazara giriş engelleri gibi kaynak pozisyonu engelleri de yüksek kazançlara işaret ederler çünkü rakiplerden birisi bir üstünlüğe sahiptir. Kaynak temelli yaklaşım bir anlamda geleneksel (ürün temelli) pazara giriş engelleri kavramına benzerken, bazı noktalarda ayrıştır:

---eğer B pazarında bir kaynağın kullanımını paylaşan bir şirket A pazarında yeni gelenlere karşı giriş engellerine sahipse, o zaman B pazarında güçlü başka bir şirket orada maliyet üstünlüğüne sahip olabilir ve bu şekilde A pazarına giriş yapabilir.

---eğer şirket A pazarında kullanılan α kaynağında kaynak pozisyonu engeline sahipse, A pazarı çökse bile kurtulabilir çünkü α kaynağını başka yerde kullanabilir.

Öte yandan bir kaynak pozisyonu engelinin geçerli olabilmesi için en az bir pazarda pazara giriş engeli anlamına gelmelidir. Böylelikle kaynak pozisyonu engeline sahip

olmayan bir giriş engeli bir şirketi çeşitlendirici adaylara karşı savunmasız bırakır, giriş engeline sahip olmayan bir kaynak pozisyonu engeli ise şirketin engelden istifade edememesine yol açar (Wernerfelt 1984, 173).

2.5.2.2.Çekici Kaynaklar

Üzerine kaynak pozisyonu engelleri inşa edilebilecek kaynak sınıflarını tanımlamak mümkündür. Doğaları gereği, bu engeller kendi-kendini yeniden üreten engellerdir; yani bir şirket belirli bir zamanda bazı açılardan diğerlerinin önünde bulunduğu bu engelleri öncülüğünü katılaştırmak için kullanabilir. Bunu mümkün kılan kaynakların özelliği ve onları ele geçirme şeklidir. Şirketin tam olarak yapmak istediği şey; kendi kaynak pozisyonunun doğrudan veya dolaylı olarak diğerlerinin kendisine yetişmelerini daha zorlaştıracak bir durum yaratmaktır (Wernerfelt 1984, 173).

Bir kaynağı yüksek getiriler için genel bir potansiyel olarak incelemek için, güçlü pozisyondaki bir şirketin daha zayıf pozisyondaki bir şirketin elde etme maliyetlerini veya kullanıcı gelirlerini etkileme yollarına bakmak gerekir. Yazar bu konuyla ilgili çeşitli örnekler vermiştir:

2.5.2.2.a.Makine Kapasitesi

İyi bilinen bir gerçektir ki ölçek arttıkça azalan kazançlar getiren üretim süreçleri eğer açık pazarlarda alınabiliyorlarsa yüksek kazançlar getiremezler. Öte yandan, kaynakların kullanımında ölçek ekonomileri ürün giriş engellerinin temel örneğidir (Spence 1979, Wernerfelt 1984, 174). Kaynak bakış açısından

bakıldığında, ürün giriş engeli kaynak pozisyon engeline dönüşmüştür çünkü fazla kapasitenin kıyasıya rekabete ve düşük getirilere yol açtığı bir pazarda rekabet etmek için gereken kaynağı satın almak mantıksız olacaktır (Wernerfelt 1984, 174).

2.5.2.2.b.Müşteri Bağlılığı

Bu durumda kaynak için olan pazarın doğası kaynak pozisyonu engelini oluşturur. Önce alanlar, sonraki alıcılara göre daha ucuz fiyatlara alabilirler. Benzer örnekler; devlet ihalelerinde, hammadde erişimlerinde ilk gelenin üstünlükleridir (Wernerfelt 1984, 174).

2.5.2.2.c.Üretim Deneyimi

İyi bilindiği üzere eğer lider deneyim eğrisi stratejisini doğru bir şekilde uygularsa, o halde sonraki üreticiler deneyimlerini –daha ucuz maliyetlere sahip- önceki üreticilerle zorlu bir savaşta edinmek durumundadırlar. İdeal olarak sonraki elde edenler deneyim için daha fazla ödemek zorundadırlar ve ondan daha düşük getiriler beklerler. Öte yandan, eğer deneyim erken gelenlerden sonraki gelenlere doğru akıyorsa, bunun sonucu sonraki gelenlerin maliyetlerinin düşmesidir. Uygun bir örnek patenti alınmamış bir fikrin söz konusu olduğu bir durumda herhangi bir sürdürülebilir üstünlüğün olmamasıdır (Wernerfelt 1984, 174).

2.5.2.2.d.Teknolojik Önderlik

Burada da birbirine zıt iki etki iş başındadır. Bir yandan teknolojik liderlik şirkete yüksek getiriler sağlar ve böylece daha iyi insanları daha motive edici bir ortamda korumasını sağlar, dolayısıyla örgüt gelişir ve takipçilerinden daha gelişmiş

fikirlerle kalibre olur. Takipçiler ise çoğu zaman bir yeniliği kendileri bulmakta yaşayabilecekleri duruma kıyasla, bir başkasının fikirlerini daha hayata geçirmeyi daha kolay bulurlar. Bu nedenle şirketin pozisyonunu koruyabilmesi için büyümeye devam etmesi gerekir. Bu da ancak yüksek getirileri AR-GE'yi desteklemekte kullanarak olur.

Birçok kaynak birden fazla üründe kullanıldığı için belirli bir kaynak pozisyonu engelinin birden fazla ürün için sonuçları olacaktır ve her bir ürünün ayrı getirileri olacaktır. Yönetimsel beceriler buna iyi bir örnektir. Bir kaynağın genel çekiciliği bir kaynak pozisyonu engelini destekleme kapasitesidir ve bu bir şirketin onunla ilgilenmesi için gerekli bir koşul olmakla beraber yeterli koşul değildir (Wernerfelt 1984, 174). Şirketlerin daha önce bir başkası tarafından elde edilmemiş ve kendilerinin bir kaynak pozisyonu engeli inşa edebilecek birkaç şirketten birisi olma şansına sahip oldukları kaynak pozisyonu engelleri bulmaları gerekir (Wernerfelt 1984, 175).

2.5.2.3. Birleşmeler ve Devralmalar

Birleşmeler ve devralmalar başka türlü *pazarlanamayacak olan*²¹⁰ kaynakların ticaretini yapma ve kaynakları bütünler halinde alma veya satma fırsatı sağlar. Birleşmeler ve devralmalar yoluyla birisi örneğin -belirli bir pazarlar kümesinde- bir imajı satabilir veya teknolojik yeterliliklerin ve anlaşmaların bir bileşkesini alabilir. İyi bilindiği üzere bu çok az alıcının ve çok az sayıda satıcının olduğu çok aksak bir pazardır ve henüz hem alıcıların hem de hedeflerin heterojenliği dolayısıyla düşük şeffaflık oranına sahiptir. Bu heterojenliğin ana

²¹⁰ *Ing. non-marketable*

sonuçlarından birisi belirli bir hedefin farklı alıcılar için farklı değerlere sahip olması ve özellikle kaynakları ile hedefin kaynakları arasında bir çeşit uyum (sinerji) sağlayabilenler arasındaki büyük farklılıktır.

---Belirli bir hedefin hangi kaynaklara sahip olduğunu,

---Şirketin bu kaynakların hangisinden etkin bir şekilde çıkar sağlayabileceğini,

---Bu şekilde yapmanın neye malolacağını,

---Şirketin bunun için ne ödeyebileceğini (çoğu zaman gizli bir şekilde) araştırmanın aşırıya varan zorlukları nedeniyle müstakbel alıcılar hedef aramalarını çoğu zaman bazı basit kriterleri yerine getiren hedeflerle sınırlı tutarlar. Salter ve Weinhold'a göre (1980) kaynak temelli devralma stratejileri ya destekleyicidir (yani zaten sahip olunan kaynakların daha fazlasını elde etmek için), ya da tamamlayıcıdır (yani hâlihazırda sahip oluna kaynaklarla etkin bir şekilde birleştirilebilecek kaynakları elde etme şeklindedir) (Wernerfelt 1984, 175). Bunun haricindeki devralma stratejileri daha ürün-odaklıdır ve şirketin çekici pazarlara girme ve hükmetme üzerine odaklanmaya meyillidir. Biz burada –değişik kombinasyonların kârlılıklarını garanti olarak kabul edersek- kaynak yığınlarının satın alınmasına yoğunlaşalım. Bu bakış açısında, birinin pazar aksaklığını azamileştirme şansı ve belki de ucuz bir satınalma yapması –eğer en olağandışı kaynağına veya kaynak pozisyonuna katkıda bulunmaya çalıştığı zaman- en yüksektir. Bunu yapmak göreceli olarak daha az rekabet içerisinde alım durumları elde etmeyi mümkün kılar ama ayrıca görece daha az sayıda hedefle. Her ne kadar kuramda bir sürü benzer hedefin tek uygun alıcısı olmak en iyisi gibiye de çift yönlü tekel konumu bile birçok benzer alıcının ve satıcının olduğu bir oyundan daha iyi olacaktır. Özellikle de birçok benzer alıcının ve

satıcının olduğu durum satınalmalar gerçekleştikten sonra kaynak pozisyonu engelleri inşası için yapılan yarış ağır rekabete dönüşeceği için (Wernerfelt 1984, 175).

Söz konusu kaynak baskın olduğu zaman çekici bir kaynakta “ilk davranan üstünlüğu (avantajı)” yüksek getiriler sağlayabilir. Bu kuram belirli bir kaynak türüne, ürünlerle beraber üretilen deneyim türüne uygulanmıştır. Ve son olarak da bir şirketin bu gibi kaynaklarının havuzunu genişletme yollarından bazıları araştırılmıştır. (detaylı bilgi için bkz. Wernerfelt 1984, 175-179 arası).

2.5.3.Yaklaşımın Literatüre Katkıları

Kaynak temelli yaklaşım; günümüzün stratejik yönetim alanındaki en popüler kuramsal yaklaşımdır (Bharadwaj 2000, 170).

Kaynak temelli yaklaşımlar özellikle çeşitlendirilmeye açık şirketler için stratejik seçeneklere farklı bir bakış açısı sunar (Wernerfelt 1984, 179). Kaynak temelli yaklaşımın rekabetçi üstünlüklerin anlaşılması ve genişletilmesi bağlamında faydalı olduğunu savunan Peteraf’a göre; yaklaşımın literatüre temel katkısı, şirket kârlılığındaki uzun vadeli değişikliklere ışık tutmasıdır (Peteraf 1993, 186). Kaynak temelli yaklaşım, çeşitlendirmenin kapsamını göz önüne alan -çUş düzeyindeki- tek kuramdır (Peteraf 1993, 190).

2.5.4.Yaklaşım Yönelik Olumsuz Eleştiriler

Wernerfelt'in 1984 yılındaki makalesi oldukça kısadır ve makalede savunulan fikirlerin pratik uygulamalarına ve genele uygulanabilirliklerine yer verilmemiştir (Wernerfelt 1995, 171).

Kaynak temelli yaklaşıma getirilen olumsuz eleştiriler, sekiz başlık altında incelenebilir: (1) yaklaşımın yönetsel anlamda uygulanabilir olmaması, (2) *sonsuz gerileme*²¹¹ gerektirmesi, (3) uygulanabilirliğinin sınırlı olması, (4) yaklaşımın açıklamaya çalıştığı şirketin sürdürülebilir rekabetçi üstünlüğü durumunun ulaşılamazlığı, (5) bir şirket kuramı olmaması, (6) kaynak ve yeterliklerin şirketin sürdürülebilir rekabetçi üstünlüğü için ne gerekli ne de yeterli olduğu, (7) kaynakların değerinin belirlenmesi zor olduğu için kuramın kullanışsız olması ve (8) yaklaşımdaki kaynak tanımının yeterince açık olmaması (Kraaijenbrink vd. 2010, 351).

2.5.5. Ampirik Çalışmalar

Özellikle 2001 yılından sonra sayıca artan (kaynak temelli yaklaşıma dayalı) ampirik çalışmalar (Armstrong ve Shimizu 2007, 963), kuramdaki “kaynak” teriminin net olmaması nedeniyle (a.g.e., 976) çok dağınıktır.

3.İŞLEM MALİYETİ EKONOMİSİ ve İÇSELLEŞTİRME

İşlem maliyeti ekonomisi ve içselleştirme yaklaşımları tam olarak örtüşmemekle beraber birbirlerine benzer kuramlardır. Bu nedenle bu çalışmada her iki kuram, diğer bazı çalışmalarda (ör. Hennart 2003) olduğu gibi bir arada ele

²¹¹ *Ing. infinite regress*

alınmıştır. İşlem maliyeti ekonomisi ve içselleştirme kavramları; çalışma boyunca eş anlamlı olarak kullanılmış fakat alıntılarda yazarların tercih(ler)ine sadık kalınmıştır.

Hem işlem maliyeti ekonomisi hem de içselleştirme yaklaşımında; işlem maliyetlerine, işlem özelliklerine ve piyasa aksaklıklarına odaklanılmıştır. Her iki yaklaşımın da inceleme birimleri (yani işlem) ve temel varsayımları (yani fırsatçılık) aynıdır. Teece'e (1986) göre iki yaklaşım arasındaki temel fark içselleştirme yaklaşımının teknolojik bilgi odaklı iken işlem maliyeti ekonomisi yaklaşımının varlık özgüllüğü gibi (göreceli olarak daha) mikro düzeydeki işlem özellikleri odaklı olmasıdır. Rugman (1986)'a göre içselleştirme kuramı; ÇUŞ'un işlem maliyeti ekonomisi kuramıdır (Madhok 1997, 39-41).

Hennart birçok yayında işlem maliyeti/içselleştirme kuramının Williamson (1975) ile başladığının belirtildiğine dikkat çeker ve aslında bu yaklaşımın ilk olarak –birbirlerinden bağımsız olarak- Buckley ve Casson (1976) ve Hennart (1977, 1982)²¹² tarafından ortaya atıldığını iddia eder. Hennart'a göre, işlem maliyetleri kuramı; katı (monolitik²¹³) ve yekpare²¹⁴ bir kuramdan ziyade bir yaklaşımdır ve bu yaklaşımın görece yeni olması nedeniyle araştırmacıların bu yaklaşımı uygulamada belirli farklılıklar göstermesi olasıdır (Hennart 2003, 132).

Hennart, Caves (1998)'den alıntı yaparak; Caves'in günümüz uluslararası işletmecilik literatüründe işlem maliyeti kuramlarının baskın (dominant) olduğu görüşünü paylaşır. Bu kuramlar; ÇUŞ'ların, pazar tarafından yerine getirilebilecek

²¹² Hennart, bu çalışmalarındaki ilhamı McManus (1972)'tan aldığını belirtmiştir

²¹³ *Ing. monolithic*

²¹⁴ *Ing. coherent*

olan işler için neden uluslararası karşılıklı bağılıklar oluşturdukları (örgütledikleri) sorusuna yanıt ararlar (Hennart 2003, 131).

3.1.Kuramsal Odak Noktası

İşlem maliyeti yaklaşımı veya *işlem maliyeti ekonomisi* ya da Williamson'un deyişiyle "*İşlem maliyeti ekonomisi programı*"; *yeni kurumsal ekonomi*²¹⁵ ve *organizasyonun yeni ekonomisi*²¹⁶ alanlarından etkilenecek şekilde şekillenmiş bir yaklaşımdır (Williamson 1998, 23).

İşlem maliyeti yaklaşımı; ekonomi literatürü, örgüt kuramı literatürü ve hukuk literatürüyle yakından ilgili bir yaklaşımdır (Williamson 1981b, 550). İşlem maliyeti kuramında Ronald Coase'un 1937 tarihli "*Şirketin Doğası*"²¹⁷ makalesinin rolü yadsınamaz (Pitelis 2004, 524). Coase, bu makalede (o zamanki) şirket kuramının eksikliğini farketmiş ve şirketlerin ortaya çıkmasını, fiyat sistemini (Coase'ın söyleyişiyle "fiyat mekanizmasını") kullanmanın bazı maliyetleri olmasına bağlamıştır (Williamson 1981a, 1540).

Ietto-Gillies; içselleştirme kuramının öncülleri olarak Coase (1937) ve Williamson (1975)'i, bu kuramın belli başlı yazarları olarak ise McManus (1972), Buckley ve Casson (1976), Teece (1977); Rugman (1981); Hennart (1982) ve Caves (1982)'i sayar. Kuramın temel öğeleri olarak ise; işlemsel pazar aksaklığının şirket büyümesine yol açmasını, içselleştirme üstünlüklerinin analizinin uluslararası çerçeveye uygulanmasını, üretimin örgütlenmesine odaklanılmasını ve II. Dünya

²¹⁵ İng. *New Institutional Economy*

²¹⁶ İng. *New Economy of Organization*

²¹⁷ İng. *"The Nature of The Firm"*

Savaşı öncesinde ara ürünlerin içselleştirilmesi ve II. Dünya Savaşı sonrası bilgi-temelli ürünlerin içselleştirilmesini sıralar (Ietto-Gillies 2005, 109).

Ietto-Gillies; Coase'ın analizinin iki temel ögesi olduğuna dikkat çeker ve bu iki temel ögenin ikisinin de Coase tarafından şirket büyümesini açıklamakta kullanıldığını ve Coase sonrası (Coase'ın fikirlerinden yola çıkarak yapılan çalışmalarda) da sıkça yinelendiğini ifade eder. Birincisi, pazarda faaliyet göstermenin işlem maliyetleridir, ikincisi ise şirketin ve şirket bünyesindeki üretim sürecinin fiyat mekanizması yerine planlama ve yönlendirme ile örgütlendiği gerçeğidir (Ietto-Gillies 2005, 98).

Neoklasik ekonomi, şirketi bir *üretim fonksiyonu*²¹⁸ olarak görürken; işlem maliyeti ekonomisine göre şirket bir *yönetişim yapısı*²¹⁹dır (Williamson 1998, 32,37). İşlem maliyetini, neoklasik ekonomiden ayıran iki varsayım vardır. Birincisi, insanların (neoklasik ekonomideki rasyonel insanın aksine) sınırlı rasyonellikleri olduğudur. İkincisi ise en azından bazı araçların fırsatçı (oportünist) olduklarıdır (Williamson 1981b, 553). Yazara göre işlem maliyetini asgari düzeye indiren (minimize eden) yönetim şekilleri, diğerlerinin yerine geçecektir (Williamson 1981b, 574).

İçselleştirme; örgütlerin sınırlarını açıklayan –özellikle sınırların olduğu yerleri ve sınırların değişen koşullara göre nasıl yer değiştirdiklerini açıklamaya yönelik- genel bir ilkedir. Bu ilkenin çok sayıdaki türevlerinden biri de içselleştirmenin ÇUŞ'a uygulanmasıdır (Buckley ve Casson 2009, 1566).

²¹⁸ *Ing. production function*

²¹⁹ *Ing. governance structure*

İçselleştirme kuramcılarının (teorisyenlerinin) yanıtlamaya çalıştığı en temel soru; şirketin varlığını neyin açıkladığı sorusudur. Yanıt aradıkları ikincil önemdeki soru ise ÇUŞ'un varlığını neyin açıkladığı sorusudur (Buckley ve Casson 2009, 1566-1572-1573). Kuramın iki temel önermesi; ticaretin bağımsız ekonomik faaliyetlerin eşgüdümlemesi olduğu ve bir şirketin bu tür bir eşgüdümlemeyi sağlamanın yollarından bir tanesi olduğu önermesi ile, ÇUŞ'ların varolmalarının önemli bir nedeninin şirkete-özü varlıkların özelliklerinde, özellikle de bu varlıkların bilgi içeriklerinde yatıyor olduğu önermesidir (Forsgren 2008, 33).

Kuramın temel analiz birimi *işlemdir* (Williamson 1981b, 548). “Bir işlem, bir hizmet veya malın, teknolojik olarak ayrılabilir bir arabirimden geçişi (transferi) esnasında meydana gelir”. İyi çalışan bir arabirimde bu işlemlerin sorunsuzca gerçekleşeceğini belirten Williamson²²⁰, bunu daha anlatmak için bir benzetme (analoji) kullanır: nasıl ki iyi çalışan mekanik sistemlerde sürtünme (friksiyon²²¹) (ve dolayısıyla gereksiz enerji kayıpları) yoktur, iyi çalışan örgütlerde de işlem maliyeti yoktur. Yazara göre mühendislikteki sürtünme kavramının, ekonomideki eşdeğeri işlem maliyetidir (Williamson 1981b, 552).

3.2.Ana Argüman

3.2.1.İşlem Maliyeti/İçselleştirme Yaklaşımı ve Şirket Kuramı

Bir şirket pazarın yerine geçebilecek pratik bir kurumsal araçtır. Şirket pazarı içselleştirir veya yerine geçer. Bu durumda pazarın neden (şirkete kıyasla) daha zayıf

²²⁰ 2009 yılı Nobel ekonomi ödülü; Elinor Ostrom ve Oliver Eaton Williamson arasında eşit olarak paylaştırılmıştır. Williamson; “ekonomik yönetişimi, özellikle de şirketin sınırlarını analizi için” ödüle layık bulunmuştur. Bkz. http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2009/ (Erişim tarihi: 08.08.2010).

²²¹ *Ing. friction*

bir alternatif olduğunu anlamak için pazardaki aksaklıklara bakmak gerekir (Hymer 1960, 48). Üstünlük sahibinin bu üstünlüğü kullanmak için pazarın yerini almayı seçmesinin nedeni pazarın saf olmayışıdır (Hymer 1960, 50).

Coase’ın özetle ifade ettiği gibi; “Bir piyasanın faaliyetinin bir maliyeti vardır ve bir örgüt oluşturarak ve herhangi bir otoritenin (bir “girişimci”nin) kaynakları yönlendirmesine müsaade ederek, bazı pazarlama maliyetleri azaltılır. Girişimci; (üretim faktörlerini, yerine geçtiği pazar işlemlerinden daha düşük bir fiyata elde edebileceği gerçeğini gözönüne alarak) görevini daha az maliyetle yerine getirmelidir çünkü eğer bunu yapamazsa açık pazara dönülmesi daima olasıdır” (Coase 1937, 392).

Coase şirketin varlığını ve büyümesini içsel işlemlerin maliyetleri ve faydaları cinsinden açıklamış ve üretim örgütlenmesinin -neden ve hangi koşullarda- piyasa (pazar) yoluyla değil hiyerarşiler²²² yoluyla gerçekleştiğini açıklamaya çalışmıştır. Fiyat mekanizması sayesinde pazarın kaynakların en iyi dağıtıcısı²²³ olduğu düşünülmektedir ama bu dağıtım mekanizması bünyesinde de maliyetler olabilir. Bu maliyetlerin kaynağı pazar aksaklıklarıdır. Pazar aksaklıkları ise yapısal ve işlemsel olmak üzere iki türdür. *Yapısal aksaklıklar* terimi ile ifade edilen; şirketin faaliyet gösterdiği pazarın ve sanayi kolunun yapısı ile ilgilidir ve pazar payı, herbir şirketin sahip olduğu pazar gücü gibi konulardır. Bu aksaklıklardan bahsedenler arasında Hymer, Vernon ve Knickerbocker da vardır. *İşlemsel aksaklıklar* terimi ile ifade edilen ise bilgi aksaklığıdır; –özellikle de alıcı ile satıcı

²²² Şirketten ve şirketlerin hiyerarşik bir şekilde yönetiliyor olmasından bahsediliyor

²²³ *Ing. allocator*

arasındaki- bilgi aksaklığıdır. Buna bilişsel²²⁴ aksaklıklar da denmektedir. İşlem haricinde ortaya çıkan bunun haricinde bazı diğer işlem maliyetleri de vardır; örneğin anlaşmaların yerine getirilmesi için yapılan yasal harcamalar gibi. Tüm bunlara işlem maliyetleri denilir (Ietto-Gillies 2005, 98).

Bu maliyetleri yani bir diğer deyişle uygulama maliyetlerini açıklamak gerekirse şu tespitleri yapabiliriz.

“İşlem maliyeti kuramının temel argümanı; belirli bir işlemi organize etmenin maliyetinin, söz konusu işlemi organize etmek için seçilen organizasyon metoduna göre değiştiğidir.” İki temel organizasyon metodu vardır: *fiyat sistemi* ve *hiyerarşi*. Burada hiyerarşi ile Hennart’ın anlatmak istediği durum bir kontrol metodudur ve ‘şirket’ ile ‘hiyerarşi’ kavramlarının karıştırılmaması gerektiği konusuna dikkat çekmiştir. Hennart ayrıca; ‘pazar’ ile ‘fiyat’ kavramlarının da karıştırılmamaları gerektiğini, fiyatlar ile hiyerarşinin birer organizasyon metodu olduklarını, öte yandan pazarlar ile şirketlerin ise birer kurum olduklarını hatırlatmıştır. Her iki kurum da her iki metodu eş anlı (simültane) olarak kullanmaktadırlar. Fakat pazarlarda çoğunlukla fiyatlar, şirketlerde ise çoğunlukla hiyerarşiler tercih edilmektedir. Bu iki sistemden her biri belirli bir işlem için farklı maliyet düzeyleri ile karşı karşıya kalırlar çünkü (organizasyonda) farklı metodlar kullanırlar. Fiyat sistemi çıktıları odaklıdır. Bu sistemde çıktıların fiyatları, tüm araçlara mal ve hizmetlerin değerini iletir (gösterir). Fiyatlar ayrıca araçları ölçülen çıktıları oranında ödüllendirirler. Ve eğer yeterince alıcı ve satıcı var ise fiyatlar egzozendir dolayısıyla pazarlığa yer bırakmazlar. Fiyat sistemi, çıktıların her bakımdan

²²⁴ *Ing. cognitive*

ölçülmelerine ve tanımlanmalarına bağlıdır. Eğer bir pazarda; ölçme ve uygulama²²⁵ maliyetleri yüksek ise, *hiyerarşiye* geçilmesi daha uygun olacaktır çünkü hiyerarşi; pazarların *çıktı baskısını*²²⁶ *davranış baskısı*²²⁷ ile ikame eder (Hennart 2003, 133).

Davranış baskısı dışsal veya içsel olabilir. *Dışsal davranış baskısı* bürokratik kural ve prosedürler veya hiyerarşik bir amir tarafından doğrudan gözlemlenmek gibi yollarla bireye dışarıdan gelen baskılardır. *İçsel davranış baskısı* ise çalışanların sanki gözlemleniyormuşçasına davrandıkları içselleştirilmiş²²⁸ kurallara dayalıdır. İçsel davranış baskısı, ya yönetim ile aynı amaçlara sahip çalışanları seçmek yoluyla olur yada eğitim veya sosyalleşme yoluyla çalışanları işverenleri ile aynı hedeflere sahip olduklarına ikna ederek olur. Hem dışsal hem de içsel davranış baskısı oluşturmak maliyetlidir. Sınırlı rasyonallite ve fırsatçılık (oportünizm) göz önüne alınırsa; bu metodların ikisi de davranışları tam anlamıyla sınırlayamaz. Eğer çıktıyı ölçmek zor ise, ödüllendirmede en az hatayı yapmak için, araçları (yani çalışanları) –merkezden veya amirlerinden gelen direktiflere uymak gibi- davranışları temelinde ödüllendirmek söz konusu olabilir (Hennart 2003, 133-134).

Kendi işinin sahibi bir birey, yeterince çalışmadığı zaman, bu davranışının tüm maliyeti gelirinde azalma olarak kendisine geri döner. Ama yönetimin direktiflerine uyması sayesinde ödüllendirilen bir çalışan, davranışı tam anlamıyla gözlemlenebilir bir davranış olmadığı sürece –davranışları gözetlemenin yüksek maliyetinden istifade ederek- görevini tam anlamıyla yerine getirmeme yoluna

²²⁵ *Ing. enforcement.* Burada uygulama kelimesi ile; kanun vb. yaptırımlar yoluyla piyasada doğru davranışların uygulanmasından bahsediliyor

²²⁶ *Ing. output constraints*

²²⁷ *Ing. behaviour constraints*

²²⁸ *Ing. interiorized*

gidebilir. Hennart burada; pazarda çıktıyı ölçmenin yüksek maliyetinden istifade edip sahtecilik yapan aracı ile yüksek gözlem maliyetlerinden istifade edip görevden kaçan (görevini tam anlamıyla yerine getirmeyen) çalışanlar arasında bir analogi (benzerlik) kurmuştur. Hennart'a göre içsel ve dışsal davranış baskılarının maliyeti ne kadar yüksekse çalışanların işten kaçınma davranışları sergileme olasılıkları o kadar yüksektir ve davranış baskılarının maliyeti faaliyetten faaliyete, dönemden döneme ve şirketten şirkete farklılık gösterir. Hennart çalışanların davranışlarının performanslarına yansıdığı durumlarda (örneğin; *hızı makine tarafından belirlenen işlemler*²²⁹ gibi.) gözlem ve bürokratik kurallar yoluyla çalışanların işten kaçınma davranışlarının kontrol edilebileceğini belirtir. Öte yandan çalışanların çok farklı yerlerde olduğu veya görevlerin öngörülemez olaylara karşı hızlı tepkiler verilmesini gerektirdiği durumlarda güçlü bir şirket kültürü gibi içsel davranış kontrolü yöntemleri daha anlamlıdır fakat çokkültürlü işgüçleri için bunun şirketlere maliyetinin çok yüksek olması olasıdır (Hennart 2003, 134-135).

3.2.2.Uygulama Maliyetlerinin Sebepleri ve Bunları İçselleştirmenin Şirket Açısından Sağladığı Üstünlükler

Oliver Williamson (1975; 1981); Coase'ın ve ekonomi tarihçisi Chandler²³⁰ (1962)'ın çalışmalarından yola çıkarak, içselleştirmenin sağladığı üstünlükleri üç ana başlık etrafında sunmuştur. Bu üç temel kavram: sınırlı rasyonelite²³¹, faydacı davranış²³² ve varlıkların özgüllüğü²³³, dür (Ietto-Gillies 2005, 98-99).

²²⁹ *Ing. machine-paced processes*

²³⁰ Chandler hakkında kısa bilgi için bkz.

http://www.economist.com/node/9184105?story_id=9184105 (Erişim tarihi: 27.10.2010)

²³¹ *Ing. bounded rationality*

²³² *Ing. opportunistic behaviour*

²³³ *Ing. asset specificity*

3.2.2.1.Sınırlı Rasyonalite ile anlatılmak istenen durum; insanların ve kurumların –dolayısıyla da şirketlerin- içinde bulundukları çevre hakkında aksak bilgilere dayalı sınırlı rasyonalite koşulları altında faaliyette bulunmalarındır. Williamson’a göre sınırlı rasyonalite; çevrenin karmaşıklığı arttıkça daha da sorunlu bir hale gelir. Bu nedenle operasyonlar şirket dışındansa şirket içinde yürütülürlerse bilginin düzeyi ve kalitesi artar (Ietto-Gillies 2005, 99).

3.2.2.2.Faydacı Davranış ile anlatılmak istenen durum; şirketin hem dışsal kişi/kurum hem de kendi bünyesindeki çalışan ve yöneticilerin faydacı davranışlarına karşı (kendini) savunması gerektiğidir. Faydacı davranış, diğer bir anlatımla kişilerin/kurumların kendi çıkarları peşinde koşmaları – taraflar arasındaki bilgi asimetrisi nedeniyle- olasıdır. Bir pazarda bağımsız olarak faaliyet gösteren ne kadar çok küçük aracı var ise faydacı davranış kaynaklı sorunların olma olasılığı o kadar daha yüksektir, bu nedenle bilgi düzeyinden dolayı içsel işlemler faydacı davranışa karşı (dışsal işlemlere nazaran) daha korunaklıdır (Ietto-Gillies 2005, 99).

3.2.2.3.Varlıkların Özgüllüğü ile anlatılmak istenen durum; şirket bünyesinde zaman içerisinde geliştirilen yeteneklerin ve edinilen varlıkların birbirleriyle uyumlu olma eğilimidir. Bu eğilim nedeniyle bu yetenekler ve/veya varlıkların ayrı ayrı kullanılmalarından veya alternatif kullanımlarından elde edilecek getiriler (birlikte kullanımlarından elde edilecek olan getirilere kıyasla) daha düşüktür (Ietto-Gillies 2005, 99).

3.2.3.Bilgi

Hennart’a göre şirketler ile pazarların ayrıştığı bir diğer konu da *bilgiyi* ele alış şekilleridir. Şirketlerde aracılar ne yapılacağı konusunda fiyatlara güvenirler ve fiyatlar aracılardan davranışlarını eşgüdümlemede doğru sinyalleri sağladıkları sürece sistem devam eder. Aksi takdirde fiyat sistemi yerine yönetsel direktiflerden (yönergelerden) oluşan merkezileşmiş bir sistem devreye sokulur ve bu sistem için de merkezi bir tarafa, bir müdüre para ödenir. Bu durumda her bir aracı, belli miktarda bilgiyi toplayacak, onu müdüre iletecektir. Müdür bu bilgiyi sentezleyerek (değerlendirerek) aracılar yapılması gereken direktifler olarak geri gönderecektir. Zira fiyat mekanizması güvenilir olmadığı için çalışanlara ne yapmaları gerektiği söylenmelidir. Fakat bu durumda çalışanların ödülü pazarda ölçülen çıktılardan bağımsız olacağı için (kendi işinin sahibi olan bireylere kıyasla) işi yürütmek için gereken bilgiyi toplamak ve iletmek konusunda daha az güdüleneceklerdir. Yani Hennart’a göre özetle; “Yönetimin, çalışanların ne yapmak zorunda olduklarını bilme yeteneği; hiyerarşinin etkinliğinin net bir sınırıdır” (Hennart 2003, 135).

İçselleştirme yaklaşımı; tek başına ÇUŞ’larla ilgili (sınırlar haricindeki) özellikleri açıklamaya muktedir değildir. Bu nedenle çeşitli yaklaşımlarla bir arada kullanılarak örgüt davranışı açıklamaya çalışılmıştır. İçselleştirme kuramı; ticaret kuramı ile birleştirilerek şirketin faaliyetlerinin konumu, örgüt kuramı ile birleştirilerek uluslararası ortak yatırımlar ve yenileşim kuramları ile birleştirilerek şirketin faaliyet göstereceği sanayi kolları açıklanmaya çalışılmıştır. Ayrıca, girişimcilik kuramları ile birleştirilerek içselleştirme kuramı tarafından geliştirilen kültürün analizini mümkün kılar (Buckley ve Casson 2009, 1566).

Buckley ve Casson (1976) özellikle (AR-GE'den üretime doğru olan) ileri bütünleşmeye (entegrasyona) odaklanmış ve iki içselleştirme tipi tanımlamışlardır: operasyonel içselleştirme ve bilginin içselleştirilmesi. Operasyonel içselleştirme; ardışık üretim aşamaları boyunca akan ara ürünleri ilgilendirmektedir. Bilginin içselleştirilmesinde ise; AR-GE'den gelen bilgi akışı içselleştirilmektedir. Bilginin içselleştirilmesinden elde edilecek iki temel kazanç; içselleştirme yoluyla, “asimetrik enformasyon (haberleşme)” ve “alıcı belirsizliği” durumlarına engel olunmasıdır (Buckley ve Casson 2009, 1567).

3.2.4.İşlem Maliyeti/İçselleştirme Yaklaşımı ile Çokuluslu Şirketlerin Açıklanması

Çokuluslu şirket; iki veya daha fazla sayıda farklı ülkede faaliyetlere sahip olan ve bunları kontrol eden bir şirkettir. Buckley ve Casson; (ÇUŞ) analizlerini üç temel ilke üzerine inşa etmişlerdir. Birinci ilke; şirketin sınırlarının pazarların içselleştirilmesinin maliyetinin, bundan elde edilecek getirileri sıfırladığı eşikte olacak şekilde belirlendiği, ikinci ilke; şirketlerin her bir faaliyet için –söz konusu faaliyetin diğer faaliyetlerle olan bağlantılarını da göz önüne alarak- en az maliyetli konumu aradıkları, üçüncü ilke ise; şirketin kârlılığının ve büyümesinin dinamiğinin AR-GE'den kaynaklanan sürekli bir yenileşim sürecine dayalı olduğudur. Bu bağlamda yenileşimden kastedilen, yalnızca teknoloji²³⁴ değil aynı zamanda; yeni

²³⁴ **Teknoloji**; Türk Dil Kurumu Büyük Sözlüğü'ne göre şu anlamlara gelmektedir: (1) Bir sanayi dalı ile ilgili yapım yöntemlerini, kullanılan araç, gereç ve aletleri, bunların kullanım biçimlerini kapsayan uygulama bilgisi, uygulamayı bilimi. (2) İnsanın maddi çevresini denetlemek ve değiştirmek amacıyla geliştirdiği araç gereçlerle bunlara ilişkin bilgilerin tümü. (3) Bir sanayi dalı ile ilgili yapım yöntemlerini, kullanılan araç, gereç ve aletleri kapsayan bilgi. (4) Bir endüstri dalıyla ilgili yapım yöntemlerinin, yollarının ve araçlarının incelenmesinden oluşan bilgi dalı. (5) Mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan araç ve yöntemlere ilişkin bilgi bütünü.

ürünler, yeni ticaret yöntemleri ve yeni bilginin diğer ticari uygulamalarıdır (Buckley ve Casson 2009, 1564).

Birçok örgüt girdilerini (kendisi üretmek yerine) bağımsız tedarikçilerden satın alır. Bu seçime işletme literatüründe ‘yap veya satın al seçimi’ denir, ekonomide ise bu durum bir ‘ileri entegrasyon (bütünleşme)’ meselesidir. Birçok örgüt ara girdiler kullanır ve ara çıktılar üretir. Bu ara girdiler ve ara ürünler için olan pazar; içselleştirmeye konu olan pazardır (Buckley ve Casson 2009, 1566).

Buckley ve Casson’a (2009) göre; *faktör girdileri*²³⁵ pazarları ve nihai (final) ürünler pazarları için içselleştirme söz konusu olamaz. Bu ancak evlerde söz konusu olabilir. Ev sakinleri “(iş) kendin yap” tarzı üretimi benimseyebilirler yani normalde dışarıdan bir işçiye para karşılığı yaptırabilecekleri işleri kendileri yapabilirler ve çıktıyı başkalarına satmak yerine kendileri satın almış olurlar. Yazarlara göre evlerde “(iş) kendin yap” ilkesinin popülaritesi (tutulması); içselleştirme kararlarının – sadece ÇUŞ’lar için değil hayatın sıradan uğraşlarının (meşgalelerinin) yürütülmekte olduğu evler için de- önemine iyi bir örnek teşkil eder (Buckley ve Casson 2009, 1566-1567).

Yazarlar Coase’un argümanının izinden giderek; şirketlerin uluslararasılaşmasının aşama aşama olmak zorunda olmadığını (yani doğuştan küresel şirketler olabileceğini), içselleştirme ekonomilerinin sadece şirketin uluslararasılaşmasını veya lisanslama kararlarını belirlemede değil aynı zamanda şirketin oluşumunun temel mantığını sağlamakta da geçerli olduğunu ve şirketin

²³⁵ üretim faktörleri olan *toprak, işgücü, sermaye* ve *girişimden* bahsediliyor

yaşamı boyunca stratejik önemde olduklarını, ÇUŞ'lar tarafından istifade edilen üstünlüklerin yaratılmış üstünlükler olduğunu savunmuşlardır. ÇUŞ'lar tarafından istifade edilen yaratılmış üstünlükler; şirketin kurucusunun başlangıç ilhamı ile başlar ve sürekli bilgi gelişimi yoluyla özleşir (Buckley ve Casson 2009, 1566-1570).

Şirketler (belirli durumlarda) pazarlardan daha verimlidirler (Hennart 1986, 791). İçselleştirme kuramının savunucularına göre birçok uluslararası pazarın (özellikle teknik bilgi²³⁶ için olanların) en belirgin özelliği yüksek işlem maliyetidir. Bu durumda şirketler (pazara) kıyasla daha etkin bir örgüt şekli olarak ortaya çıkarlar (Hennart 1986, 792). Ekonomik faaliyetleri organize etmeyi amaçlayan herhangi bir kurumun yapması gereken 3 şey vardır: taraflarla kararlarının diğerleri üzerindeki etkisi hakkında iletişim kurmalıdır, pazarlığı kısıtlamalıdır ve bireyleri diğerlerinin ihtiyaçları ve tercihlerini dikkate aldıkları için ödüllendirmelidir (Hennart 1986, 794).

Piyasalar bu fonksiyonları yerine getirmek için fiyatlara dayanırlar. Kusursuz pazarlarda (yani işlem maliyetinin olmadığı pazarlarda) fiyatlar, herkesin eylemlerinin sosyal sonuçlarını hakkında yol göstericidirler ve aracılara, optimal ortak kararlara varmak için gerekli bilgiyi sağlarlar. Gerçek hayatta ise piyasalar nadiren kusursuzlardır, yani işlem maliyetleri pozitifdir ve fiyatlar bireysel davranışı sosyal refah ile uyumlu yapmak için sınırlandırmaktan acizdir. Olası alıcıların ve satıcıların sayıları azaldıkça fiyatlar daha fazla dış kaynaklı (ekzojen) kalamazlar ve pazarlık olasılığı ortaya çıkar. Piyasalar aksadığı zaman değiş tokuşa taraf olanlar alternatif bir örgüt şeklini kullanmaktan yarar sağlayabilirler (Hennart 1986, 794).

²³⁶ *Ing. know-how*

Kavramsal olarak şirket –bir grup aracının (şirketin çalışanları) merkezi bir tarafa davranışlarını kısıtlama hakkını yetkilendirdiği- sözleşmelere (iş sözleşmelerine) dayalı bir ilişkiler kümesi olarak tanımlanabilir. Bu yetki devrinin tam olması halinde bu örgüt şekline hiyerarşik denilir. Hiyerarşi altında çalışan kendi kişisel kaynaklarının tahsisi hakkında kararlar verme hakkını tamamen merkezi bir tarafa (işverene) bırakır ve (sosyal geleneklerin oluşturduğu kısıtlar çerçevesinde) kendisine söyleneni yapmayı kabul eder. Doğal olarak hiçbir birey –eğer üretiminin piyasa değeri oranında kazancı olsaydı- bir başkasına üretken zamanını ve çabasını tahsis etmesine müsaade etmezdi, çünkü o zaman gelirini azamileştirmeyen işleri yerine getirmesinin istenmesi ve bunun sonucu olarak bu yanlış tahsisin bedelini kendisinin ödemesi riskini üstlenmiş olurdu. Sonuç olarak saf hiyerarşik bir sistemde çalışanlar üretimlerinin piyasa değerlerinin bir fonksiyonu olarak değil, yönetsel direktiflere itaatleriyle ödüllendirilirler. Bu bağlamda çalışanlar kaynaklarının şirket içindeki tahsisi konusunda duyarsızlardır çünkü parasal sonuçları kendileri üstlenmeyeceklerdir ve görevlerin detaylı bir yönlendirmesi yönetim katı tarafından kolaylıkla yerine getirilecektir. Hiyerarşik sistem, piyasa aksaklıklarına iyi gelir. Piyasa sisteminde her bir birey –fiyatları garanti olarak görerek- kazancı azamileştirir. Piyasa fiyatları sosyal maliyetleri ve kazançları yansıtmıyorsa böyle bir sistem verimsizdir çünkü aracılar girdilerin büyük çoğunluğunu sosyal maliyetin daha az bir fiyatında, çok azını ise sosyal faydanın daha az fiyatında kullanmaya meyillidirler. Böyle bir davranış yan etkiler yaratır ve ortak geliri azamileştirmekte başarısız olur. Faaliyeti şirket içinde örgütlemek (işlemi içselleştirmek) yan etkileri

ortadan kaybeder çünkü hedefleri değiştirir ve fiyatların bilgi sağlama konusundaki başarısızlığına çare olur (Hennart 1986, 794).

İçselleştirme kuramına göre bir şirketin; yabancı pazarlarda hizmet vermenin göreceli maliyetlerini göze almasının üç nedeni olabilir: şirket yabancı pazarlara ihracat yapmayı istiyor olabilir, doğrudan yabancı yatırım yapmayı istiyor olabilir veya ev sahibi ülkedeki bir üreticiye lisans hakkı verebilir (Rugman 1980, 24). Serbest ticaretin önünde engellerin olmadığı durumlarda ihracat seçeneği tercih edilir, serbest ticaretin önünde engellerin olduğu durumlarda doğrudan yabancı yatırım yolu tercih edilir, lisanslama ise (doğrudan yabancı yatırıma kıyasla daha zayıf bir seçenektir fakat) şirketin (lisans hakkı verdiği şirkete kıyasla) teknolojik üstünlüğünü koruması güvencede ise tercih edilir (Rugman 1980, 28).

Bir ÇUŞ, farklı ülkelerde yerleşik aracılar arasında anlaşmalar yoluyla karşılıklı bağımlılıklar örgütlemek vasıtasıyla yurtdışında genişler. Buna göre ÇUŞ'un yurtdışında genişlemesi için üç koşul gerçekleşmelidir: (1) birbirinden bağımsız aracılar farklı ülkelerde yerleşik olmalıdırlar²³⁷, (2) bu karşılıklı bağımlılıkları örgütlemenin en etkin yolu ÇUŞ olmalıdır²³⁸ ve (3) söz konusu karşılıklı bağımlılıkları örgütlemenin ÇUŞ'a maliyeti, faydalarından az olmalıdır. Bu koşulların bazı durumlarda sağlandığına değinen Hennart, bu durumları 5 ana başlık altında toplamıştır: bazı know-how türleri, ün, bazı hammadde ve bileşen türleri, bazı pazarlama ve dağıtım hizmetleri ve bazı durumlarda mali (finansal) sermaye (Hennart 2003, 136-137).

²³⁷ aksi takdirde söz konusu olan yerel bir şirkettir

²³⁸ aksi takdirde söz konusu olan uluslararası pazar işlemleridir

Çokuluslu şirketler uluslararası pazarlarda (ara ürün pazarları, teknolojik bilgi (know-how) pazarları ve uluslararası sermaye piyasaları olmak üzere) farklı kategorilerde boy göstermektedirler. Çokuluslu bir şirket bu pazar kategorilerinden birinde veya daha fazlasında uluslararasılaşabilir. Bu kategorilerden birincisi dikey yurtdışı yatırım, ikincisi yatay yurtdışı yatırım, üçüncüsü ise yatay, dikey, yanlamasına²³⁹ veya kümelenici²⁴⁰ yatırımla ilgilidir (Teece 1981, 5). Tüm bu kategorilerde işlem maliyeti ekonomileri mevcuttur.

3.2.4.1.Teknolojik Bilginin İletimi

Şirket içerisinde know-how transferi (pazara kıyasla) daha etkin olabilir çünkü hem gönderici hem de alıcı etkin transfer nedeniyle ödüllendirilmektedirler, bu nedenle Hennart'a göre; bilginin alıcıları ve satıcıları ortak gelirlerini azamileştirmek (maksimize etmek) amacıyla merkezi bir tarafça davranışlarının kontrolüne razı olurlar. Burada Hennart, ÇUŞ'lar tarafından içselleştirilen şeyin know-how üstünlükleri değil know-how pazarları olduğuna dikkat çeker. ÇUŞ'un üstünlükleri değil pazarları içselleştirdiğini belirten Hennart bu bakımdan Dunning'in OLI kuramının bir çelişkisini gösterir. Dunning bir şirketin mülkiyet üstünlüklerine sahip ise ÇUŞ olacağını belirtmiştir. Fakat bu ifade; Daewoo'nun bir İngiliz araba tasarım şirketini satın almasıyla tezat oluşturmaktadır. Daewoo üstünlüğe sahip olduğu için değil 'üstünlükler' elde etmek istediği için İngiltere'de yatırım yapmıştır (Hennart 2003, 137-138).

²³⁹ *Ing. lateral*

²⁴⁰ *Ing. conglomerate*

3.2.4.2.Ünün İletimi

Ünün de tıpkı bilgi gibi iyi olduğu bir ülkeden bir diğerine başarıyla transfer edilebileceğini belirten Hennart, bunun franchising²⁴¹ anlaşmaları veya ÇUŞ'lar yoluyla olabileceğini ifade eder. Hennart franchising seçeneğinin beraberinde 'bedavacılık'²⁴² tehlikesi de taşıdığını belirtir. Franchising hakkını alan işletmeci, marka sahibi şirketin imajını kullanıp ürün kalitesini düşürerek, söz konusu yatırımdan daha fazla kazanç elde etmeye çalışabilir. Diğer değişkenler sabitken uluslararası karşılıklı iyiniyet²⁴³ bağımlılıklarının uluslararası franchising anlaşmaları yoluyla yapılabilmesinin iki yolu vardır: (1) belirli bir kalite seviyesinin belirlendiği anlaşmalar yazmak göreceli olarak kolaysa ve bu tarifin dışına çıkıldığının tespiti kolaysa ve bu ihmalin üçüncü kişilere ispatı mümkünse ve (2) çalışanların görevlerini tam olarak yerine getirmediklerinin tespiti göreceli olarak maliyetli ise. Aksi takdirde, ÇUŞ; kendi şubelerini açma yoluna gidecektir. Fast food zincirleri, oteller, istihdam büroları, araba kiramala şirketleri gibi şirketler ilk gruba girmektedirler (yani franchising yoluyla büyüme tercih edilmektedir). Bankacılık, reklamcılık, yönetim danışmanlık ve yüksek düzey hukuki danışmanlık ise ikinci gruptadır (yani şube açma yoluyla yurtdışı genişleme tercih edilmektedir) (Hennart 2003, 138-139).

3.2.4.3.Ham Maddelerin ve Parçaların İletimi

Hennart'a göre; değer zincirinin farklı aşamaları optimal (en uygun) olarak farklı ülkelerde yerleşik farklı araçlar tarafından yerine getirilebiliyorsa, ham madde

²⁴¹ "Franchising, tanınmış bir markanın, oluşmuş bir imajın, belli bir bedel karşılığında, belli standartlar içinde, ülke içinde ya da ülke dışında ana işletmeyle tutarlı olarak, aynı görünümdeki mağazalarda üretilmesi, dağıtılması ve belirli standartlar içinde bağımsız yatırımcıya kullanılmasıdır" (Ulaş 2003, 14). *Franchising* hakkında daha fazla bilgi için bkz. Dilber Ulaş. *Franchising Sistemi*. Ankara: Nobel Yayın, 1999.

²⁴² *Ing. free-riding*

²⁴³ *Ing. goodwill*

ve parçalarla²⁴⁴ ilgili karşılıklı bağılıklar ortaya çıkar. Örneğin; bir parçanın üretiminin optimal (en uygun) konumu, asamblesinin²⁴⁵ (yani söz konusu parçanın alt parçalarının bir araya getirilişinin) optimal konumundan farklı olabilir. Veya üretim tesisleri ile hammaddelerin olduğu yerler birbirlerinden farklı ülkelerde olabilir. Hammadde ve parçalarla ilgili karşılıklı bağılıkların birçoğu; *spot pazarlarda*²⁴⁶ veya uzun vadeli *tedarik sözleşmelerinde*²⁴⁷ gerçekleşmektedirler. Ama bazı durumlarda bu karşılıklı bağılıkların ÇUŞ bünyesinde olması daha anlamlıdır (Hennart 2003, 139).

İyi işleyen pazarlar olması için pazarda çok sayıda alıcı ve çok sayıda satıcının olması gerekir. Fakat bazı koşullarda alıcı veya satıcı sayısı sınırlıdır. ‘Az sayı koşulları’²⁴⁸ denen bu durumlar ölçek ekonomileri, yüksek nakliye ücretleri, hükümet engelleri ve *varlık özgüllüğü*²⁴⁹ gibi nedenlerden kaynaklanır. Varlık özgüllüğü spot ticareti riskli hale getirmektedir çünkü anlaşmanın taraflarından biri diğer tarafın fırsatçılığına hedef olabilir. Bu gibi durumlarda uzun vadeli anlaşmalar yapmak iyi bir çözüm gibi görünse de bu gibi kontratlarda ileride oluşabilecek aksaklıkları öngörebilmek çok zor olacağı için belirsizlik çok yüksek olacaktır. Hennart’ın görüşü; bu gibi durumlarda içselleştirmenin daha anlamlı olacağıdır. (Hennart 2003, 139-140).

²⁴⁴ *Ing. components*

²⁴⁵ *Ing. assembly*

²⁴⁶ Spot pazarlar; malların nakit olarak satıldığı ve teslimatın anında yapıldığı emtia veya menkul kıymetler pazarlarıdır. Kaynak: <http://www.investopedia.com/terms/s/spotmarket.asp> (Erişim tarihi: 29.11.2010)

²⁴⁷ *Ing. procurement contracts*

²⁴⁸ *Ing. small numbers conditions*

²⁴⁹ varlık özgüllüğü - *Ing. asset specificity*-, belli bir işlemden yararlanmak üzere oluşturulan varlıkların, farklı amaçlar için kullanılmasıyla ilgili zorluğu ifade etmektedir. Kaynak: <http://faculty.washington.edu/krumme/gloss/a.html> -Erişim tarihi: 30.11.2010-

3.2.4.4.Dağıtım ve Pazarlama

Hennart bir ürünün yurtdışında satılması için genellikle; -satış personelinin ürünün sunumu ve tamiri konularında eğitimi gibi- entelektüel (zihinsel) yatırımların yanı sıra –depolar, stoklar, bakım üniteleri, nakliye araçları, vb.- fiziki yatırımların da gerektiğine dikkat çeker. Hennart’a göre tıpkı *hammadde ve parçalarda* olduğu gibi, dağıtım hizmetleri pazarı dar ise verimsiz olacaktır, bu nedenle içselleştirme daha anlamlı bir seçenektir. Hennart burada da ‘az sayı koşulları’nın önemli olduğunu vurgular. Dağıtım kanallarındaki ölçek ekonomileri ve dağıtıcının üreticiye özgü yatırımlar yapmasını gerektiren durumlara bağlı olarak ‘az sayı koşulları’ gelişir. Bu koşullarda içselleştirme mantıklı bir tercih olmaktadır. Hennart pazarlama kanallarının üretimden ayrı olmasından (yani içselleştirilmemesinden) kaynaklanabilecek sorunlara örnek olarak ise (Amerikan dikiş makinası şirketi) Singer’i vermiştir. Singer; (dikiş makinasının ‘yeni’ bir ürün olduğu yıllarda) yurtdışı ve yurtiçi perakende dükkânları ile dikey entegrasyona (bütünleşmeye) gitmiştir çünkü bağımsız aracılardan dikiş makinalarını sunma konusunda isteksiz olduklarını ve bu ‘yeni’ ve maliyetli ürüne fazla para yatırmak istemediklerini tespit etmiştir. Hennart bir de–yurtdışındaki üreticilerle yapılan- geriye doğru entegrasyon örneği verir: Read 1986, Litvak ve Maule, 1977 ve Wilkins 1970’in çalışmalarında ele aldıkları muz örneği. Yurtdışında üretilen muzlar, kesim ve nakliye esnasında özenli işlem görmedikleri için hasarlanmakta ve (muzların kalitesindeki sorun) ancak nihai tüketiciye ulaştığında tespit edilebilmektedir. İçselleştirme olmaması durumunda sorunun üreticiden mi, nakliyeciden mi yoksa dağıtıcıdan mı kaynaklandığını tespit etmek güç olduğu için ABD’li muz dağıtıcıları, muz tarlaları almışlardır ve süreci tamamen içselleştirmişlerdir (Hennart 2003, 140-141).

3.2.4.5.Mali Sermaye

Sınırlı rasyonalite ve fırsatçılık koşulları altında; borç veren yatırımcıların, borç almak isteyen kişilerin akıllı ve dürüst ya da aptal ve hilekâr olup olmadığını tespit etmeleri zordur. Bu durumda ya (1) tanıdık gelen kişi ve/veya projelere yatırım yaparlar, ya (2) fonlarının nasıl kullanıldığını kontrol ederler, ya da (3) ipotek isterler. Ama bu stratejilerin üçünde de birçok iyi projenin elenmesi olasıdır, özellikle de borç alanlar ile borç verenler farklı ülkelerde ikamet ediyorlar ve birbirleriyle tanışmıyorlarsa. Zaten 2. strateji ancak borç veren kişinin, borç alanın işi hakkında bilgisi olduğu durumlarda işe yarayabilir, 3. stratejide ise ipoteği zayıf olan projeler doğal olarak eleneceklerdir. Bu durumda borç verenlerin, borç alanların şirketine ortak olmaları yoluyla bir şirket çatısı altında birleşmeleri veya borç alanların şirketin hisselerini borsaya kote etmeleri iyi bir çözüm olacaktır (Hennart 2003, 142).

Hennart'a göre özetle; borç verenler ile borç alanlar arasında bilgi asimetrisi (dengesizliği) ve tamamlayıcılık olmaması nedeniyle yüksek işlem maliyetine sahip kredi fonu pazarlarında (bu pazarlar gerek yurtiçi, gerek yurtdışı olsun) borç verenler ile ödünç alanların bir şirket bünyesinde birleşmesi iyi bir çözüm olacaktır. Bu durumda; ülkeler arasında, banka kredisi veya bonolar yerine ÇUŞ'lar yoluyla mali sermaye transferi olmaktadır (Hennart 2003, 143).

Ietto-Gillies, işlem maliyeti kuramının başta McManus (1972), Buckley ve Casson (1976) olmak üzere Teece (1977), Rugman (1981), Hennart (1982) ve Caves (1982) tarafından da uluslararası şirkete uygulandığını belirtir. McManus pazar

işlemlerinin gerçekleştirilme maliyetlerini sınırlar ötesinde içselleştirmeyi anlatmada ‘anahtar’ olarak kullanmıştır. Buckley ve Casson ise McManus’un analizini daha da ileri götürerek; bir ÇUŞ’un ulusal sınırlar ötesinde bir içselleştirme olduğunu vurgulamışlardır (Ietto-Gillies 2005, 100-103).

Ietto-Gillies’e göre her ne kadar Kogut ve Zander’in görüşleri içselleştirme yaklaşımı ile büyük benzerlikler taşısa da, Kogut ve Zander bilgi aktarımının dışsal olmasındansa içsel olmasının şirket açısından daha iyi olmasını pazar aksaklıklarına değil şirketin verimlilik üstünlüğüne bağladıkları için ayrı bir başlık altında değerlendirilmeleri daha uygundur (Ietto-Gillies 2005, 108).

3.3.Yaklaşımın Literatüre Katkıları

Ietto-Gillies’e göre içselleştirme kuramının en güçlü yanı; şirketin örgütlenmesinin ve bunun uluslararasılaşma süreci ile olası bağlantılarını detaylı analizidir (Ietto-Gillies 2005, 106).

Hennart’a göre içselleştirme kuramı; neden pazarların ve anlaşmaların yüksek işlem maliyeti içerdiğini inandırıcı bir şekilde göstermiştir (Hennart 1986, 791). Rugman ise; “Buckley ve Casson, Dunning, Hood ve Young ve Rugman tarafından; çokuluslu girişimlerin faaliyetlerinin, içselleştirme kuramı ile açıklandığı gösterilmiştir” demiştir (Rugman 1981, 211).

Ietto-Gillies’e göre neo-klasik kuram ile içselleştirme kuramı arasında büyük paralellikler vardır. Her iki kuramda da verimlilik başat önemdedir ve Cantwell’in de

dikkat çektiği gibi içselleştirme kuramı üretimden ziyade değiş tokuşa dayalıdır ve Letto-Gillies'e göre bu da yaygın standart neoklasik yaklaşım ile ortak bir diğer noktadır ama yine de içselleştirme kuramı; standart neoklasik yaklaşımdan çok daha gerçekçidir çünkü standart neoklasik yaklaşım kusursuz rekabet gibi gerçekçi olmayan bazı varsayımlara dayalıdır (Letto-Gillies 2005, 107-108).

Williamson'un işlem maliyeti ekonomisi yaklaşımı ise; dikey entegrasyonun çok daha iyi anlaşılmasını sağlamıştır (Teece 2010, 277).

İçselleştirme yaklaşımı; turizm hizmetlerinin dikey veya yatay entegrasyonunu (bütünleşmesini) açıklamakta özellikle başarılıdır. Turizm faaliyetlerinin; ulaşım, konaklama ve turistlere hizmet verme gibi farklı aşamalarının bir arada kontrol edilmesi turizm sektöründe faaliyet gösteren ÇUŞ'ların turizm hizmetlerini planlama, eşgüdümleme (koordine etme) ve düzenleme imkanı tanımaktadır. Öte yandan turistlere tek bir bileşik (kompozit) ürün sunarak ölçek ekonomileri sağlanmakta ve maliyetler azaltılmaktadır. Ayrıca ÇUŞ'lar²⁵⁰ işlem akışlarını içselleştirerek, hizmetlerin gözetimini ve hizmet kalitesinin kontrolünü sağlamaktadırlar ki bunun dışsal anlaşmalar (kontratlar) yoluyla yapılması zordur (Buckley ve Geyikdağı 1996, 6).

Buckley ve Casson ise; literatüre yaptıkları katkıları tablolastırmışlardır (bkz.

Tablo.8.).

²⁵⁰ Bu ÇUŞ'lara örnek olarak hizmet verdiği turistleri taşımak için kendi havayolu şirketini kuran ünlü İngiliz seyahat şirketi *Thomas Cook* verilebilir. Şirket; *Thomas Cook Group* bünyesinde faaliyet göstermektedir. *Thomas Cook Group* hakkında daha detaylı bilgi için bkz. Kaynak: <http://www.thomascookgroup.com/> (Erişim tarihi: 20.11.2010). Benzer bir örnek de Türkiye'den verilebilir. Antalya merkezli bir turizm şirketi olan *Kayı Grup*; bünyesindeki çeşitli seyahat acenteleri yoluyla tatil paketi alan turistleri, kendi havayolu şirketleri olan *Sky Airlines* ve *German Sky Airlines* ile taşımaktadır. Şirketin ayrıca *Adam & Eve* adlı bir oteli de bulunmaktadır. *Kayı Grup* hakkında detaylı bilgi için bkz. Kaynak: <http://www.kayigroup.com.tr/kayiGroup/anaSayfa.kg?lang=tr> (Erişim tarihi: 20.11.2010).

Tablo.8. Buckley ve Casson’un katkıları

Kaynak: Buckley, Peter J. ve Mark C. Casson. “The internationalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years.” *Journal of International Business Studies*, 2009, s. 1576, Tablo. 1.

Tarih ve katkı alanı	Katkı
1981 2 (Giriş)	Yabancı pazar(a) giriş stratejisinin; sabit kurulum ve değişken operasyonel maliyetlere dayalı, yabancı pazardaki hizmet stratejisindeki değişimlerin zamanlamasını tahmin eden, titiz bir analizi. Çokuluslu Şirketin Geleceği ²⁵¹ ’nde olmayan “kısa-vadeli karar-alma” bölümü.
1985 1 (Kuram)	Kuramın ve test edilmesinin geliştirilmesi – içselleştirme (yaklaşımı) ÇUŞ’a farklı yaklaşımlarla kıyaslanmış ve farklılıkları belirlenmiştir, <i>kartel</i> ²⁵² lere kıyasla karşılaştırmalı kurumsal analiz geliştirilmiştir ve ara ürün ticareti kuramı ile girişimcilik kurama entegre edilmiştir (kuramın bünyesine eklenmiştir). ÇUŞ’un kuramsal çerçeveleri hakkındaki kanıtlar gözden geçirilmiştir.
1988 3 (UOG ²⁵³ ’ler)	UOG’lerin içselleştirme kuramı. UOG’ler üç ana etkence belirlenmektedirler: ana pazarların içselleştirilmesi, bölünmezlikler ve birleşme önündeki engeller. OG’ler “ilk olarak ve en önemlisi, güvensizliğin en kötü sonuçlarını hafifletecek bir araç” olarak tanımlanmışlardır. İçselleştirme kuramının dilinde, UOG’ler belirli çevresel kısıtlamalar altında işlem maliyetlerini en aza indirecek bir <i>uzlaşma anlaşması düzenlemesi</i> ²⁵⁴ ’ni temsil ederler. OG’ler; OG’in taraflarına, <i>karşılıklı geride durma</i> ²⁵⁵ ve güven inşa etme ortamı sağlarlar. Buradan hareketle bir işbirliği bağlılığı sağlamak OG’i güçlendirir. Bu özgün kavramlar ²⁵⁶ makalede sunulmuş ve vurgulanmışlardır.
1991 5 (Kültür)	Az-gelişmiş ülkelerdeki ÇUŞ’lar. ÇUŞ ile yerel ekonomi arasındaki kültürel ve ekonomik etkileşim incelenmiştir. Belirli bir ÇUŞ’un belirli bir az gelişmiş ülkedeki performansı; şirket kültüründeki girişimcilik derecesi, ev sahibi ülkenin kültüründeki girişimcilik derecesi ve bir etkileşim dönemiyle belirlenmektedir. Mukayeseli ekonomik kalkınma hakkında bazı basit tahminler türetilmiştir.
1992 4 (Dinamik)	ÇUŞ’ların uzun-vadeli başarılarını belirleyen ana etkenin yenileşim için örgütlenmek olduğu savunulmuştur. Makale, (bir bilgi yönetimi perspektifinden) ÇUŞ’lardaki yöneticiler üzerindeki yenileşim (yapma) baskılarını ve yenileşim sürecini incelemiştir. Bu; içselleştirme ve ÇUŞ’lardaki vasıflı işçilerin içsel örgütlenmesi ile ilişkili olmuştur. Kaynak ülke kurumlarının bu süreçte etkili oldukları savunulmuştur.
1996 3 (UOG’ler)	OG’ler, lisanslama anlaşmaları ve birleşmeler arasındaki stratejik seçimde içselleştirme kuramı tarafından önerilen ana etkenler kullanılarak; maksatlı ²⁵⁷ OG’lerin titiz bir ekonomik modelini sağlamaktadır. Bu makale teknolojik yenileşim ve pazarların küreselleşmesinin giderek ivme kazanan hızı bakımından UOG’lerin artan kullanımını açıklar. Sanayi kolları içerisinde ve aralarında, konumlar arasında ve zaman içerisinde OG’lerin oluşumu üzerine bir tahminler gamı önermiştir.
1998a 1, 4 (Kuram, dinamik)	Esnekliği; küresel ekonominin ussallaştırılması (rasyonalizasyonu) ve yeniden yapılandırılmasına tepki olarak ÇUŞ’un modellendirilmesinin (en) tipik özelliği olarak tanımlanmıştır. Esnek şirketler esnek ev sahibi hükümetlerin olduğu konumlara çekim duyarlar. İçselleştirme kuramına dinamik bir modelleme tekniği olarak “reel opsiyonlar (gerçek seçenekler)” mefhumunu (kavramını) katmışlardır.
1998b 2 (Giriş)	Yabancı pazar giriş stratejisinde içselleştirme yaklaşımının, test edilebilir bir giriş stratejisi sağlayan ve giriş şekillerinin seçimini belirleyen temel değişkenleri tanımlayan titiz bir uzantısı.
2001a 5 (Kültür)	Kapitalist sistemin uzun-vadeli gelişimini incelemektedir ve onun ahlaki temeline ve “aşırı bireycilik (ferdiyetçilik)” kültürü ve onun sosyal maliyetlerinden kaynaklanan sorunlara özel önem vermektedir.
2001b 1, 2, 3, 4 (Kuram, giriş, UOG’ler ve dinamik)	Akılcı hareket (rasyonel aksiyon) yaklaşımının; aşırı derecede karmaşık olduğu iddia edilen sorunlara basit analitik (çözümlemeli) çözümler üretmede yaygın olarak uygulanabileceğini göstermektedir. “Eşgüdümün (koordinasyonun) ekonomisi bilgi işlenmesinde işbölümünü gerektirir ve bu da sonrasında bir sosyal doğanın işbirlikçi davranışını gerektirir”. Bu; <i>Çokuluslu Şirketin Geleceği</i> ²⁵⁸ ’nden “sosyal etkileşimler farklı yerlerde farklı kuralları izlerler” şeklindeki bir alıntıyı çağrıştırmaktadır.
2002 (Gulamhussen ²⁵⁹ ile beraber) 3, 4 (UOG’ler ve dinamik)	Bu makale reel opsiyonlar yaklaşımını; çokuluslulardaki karar-almanın bilgi toplama, öteleme ²⁶⁰ ve bağlılık da dahil olmak üzere pratik yönlerinin birçoğunu ussallaştırmak için kullanmaktadır. Uluslararasılaşma süreçlerindeki anlamlı bir stratejik çeşit (varyant) olarak, (Uppsala yaklaşımında olduğu gibi) aşama aşama artan girişi ihtiva etmektedir.
2007 1, 4 (Kuram ve dinamik)	Edith Penrose’un Şirketin Büyümesinin Kuramı ²⁶¹ ’nin formel (resmi) bir modelini sağlamaktadır ve ürün çeşitlendirmesi ile yabancı pazar penetrasyonu (nüfuzu) arasındaki seçimin –aynı zamanda yabancı pazarlara girişin hızını anlamada da katkıda bulunan- bir analizini üretmektedir. Penrose’un modelinin detaylandırılması, şirketin uluslararasılaşması hakkındaki bilgilerimizi; coğrafi genişleme yollarının, ardışık karar-almanın ve öğrenmenin kurama dahil edilmesi yoluyla zenginleştirmektedir.
Katkı alanı – anahtar: 1 Kuram: Kuramın formülle edilmesi, genişletilmesi ve test edilmesi.2 Giriş: Yabancı pazara giriş ve kalkınma stratejileri.3 UOG’ler: Uluslararası ortak girişimler.4 Dinamik: Yenileşim ve dinamik.5 Kültür: Uluslararası işletmecilikte kültürün rolü.	

Ietto-Gillies (2005), geleneksel neoklasik şirket kuramında; maliyet ve kâr

çeşitlerine odaklanıldığını ama bu maliyetler ile kaynakların örgütlenmesi arasındaki

²⁵¹ Buckley ve Casson’un *The Future of the Multinational Enterprise* başlıklı, 1976 basımı kitabından bahsediliyor

²⁵² TDK Büyük Türkçe Sözlük’e göre *kartel*; tekelleri sermaye piyasasında, birtakım ticaret, üretim kuruluşlarının, genellikle kazanma veya başka kuruluşlara karşı tutunabilme vb. amaçlarla aralarında kurdukları dayanışma birliğidir.

²⁵³ UOG: Uluslararası ortak girişim (*Ing. LJV: International Joint Venture*)

²⁵⁴ *Ing. compromise contractual arrangement*

²⁵⁵ *Ing. mutual forbearance*

²⁵⁶ 1988 tarihli

²⁵⁷ *Ing. intentional*

²⁵⁸ Buckley ve Casson’un *The Future of the Multinational Enterprise* başlıklı, 1976 basımı kitabından bahsediliyor.

²⁵⁹ Bkz. <http://www.ces.fas.harvard.edu/people/p259.html> (Erişim tarihi: 15.07.2010)

²⁶⁰ *Ing. procrastination*

²⁶¹ *Ing. Theory of the Growth of the Firm*

ilişkiye değinilmediğini hatırlatır. Bu konuya (yani kaynakların içsel örgütlenmesine ve bunların maliyetler ile ne şekilde ilişkili olduğuna) dair ilk çalışmalar Coase (1937) ve Penrose (1959)'a aittir (Ietto-Gillies 2005, 97).

Şirket konusundaki bu örgütsel yaklaşım ÇUŞ'un ve onun faaliyetlerinin anlaşılmasına ışık tutmuştur. İçselleştirme denilen bu yaklaşımı benimseyenlerden birisi olan Rugman'ın (1982, 9) deyimiyle içselleştirme kuramı "ÇUŞ'un modern kuramıdır" (Ietto-Gillies 2005, 97).

Williamson'a göre, işlem maliyeti ekonomisi; "ampirik bir başarı hikayesidir" (Williamson 1998, 40). Başlangıçta şirketin ölçeği ve kapsamı hakkında bir yaklaşım olarak ortaya çıkan işlem maliyeti ekonomisi; günümüzde, dikey ve yanlamasına bütünleşme, transfer fiyatlandırması, kurumsal finans, pazarlama, işin organizasyonu, uzun-vadeli ticari taşeronluk, franchising, düzenleme, ÇUŞ, şirket şehirleri ve birçok diğer anlaşmasal ilişki gibi çeşitli ekonomik ilişkileri incelemekte kullanılmaktadır (Shelanski ve Klein 1995, 335).

3.4.Yaklaşımaya Yönelik Olumsuz Eleştiriler

Williamson'un kuramında geniş yer bulan *varlık özgüllüğü*²⁶² kavramının; ÇUŞ'ların yurtdışında yayılmalarında etkili bir neden olmadığını belirtir Hennart (Hennart 2003, 132). Williamson analizinde örgütlerin potansiyel gücünü göz ardı etmiştir. Bir örgüt²⁶³ ekonomik ilerlemeyi ve bireylerin güdülerini etkileyebilir, bireyleri ekonomik ilerlemeye dâhil olma ve ondan faydalanma konusunda

²⁶² *Ing. asset specificity*

²⁶³ bu konu bağlamında şirket

güdüleyebilir (Ghoshal ve Moran 1996, 40). Williamson'un fırsatçılık varsayımı başta olmak üzere birçok varsayımı dar kalıplar içerisinde geçerli varsayımlardır (Ghoshal ve Moran 1996).

Cantwell'e içselleştirme kuramının zayıf yönleri; (1) kuramda üretim elemanlarına değil değişim elemanlarına odaklanılmış olması, (2) mülkiyet üstünlüklerinin uluslararası faaliyetlerdeki rollerinin göz ardı edilmiş olması, (3) şirket yöneticilerine tamamen pasif bir rol biçilmiş olması, (4) konum üstünlüklerinin ekzojen olarak değerlendirilmesi ve (5) uluslararasılaşma şekillerinin birbirlerine alternatif olarak görüldüğü statik bir yaklaşımla değerlendirilmiş olmasıdır (ki Cantwell, ampirik çalışmaları sonucunda bunun aksi yönde sonuçlara varmıştır) (aktaran Ietto-Gillies 2005, 136: Box.12.2).

Hennart'a göre; içselleştirmenin iki temel kısıtı vardır: şirketlerin neden etkin bir gölge fiyat sistemi kuramadıklarını göstermez ve şirketlerin en belirgin karakteristiği olan hiyerarşi üzerinde durmaz (Hennart 1986, 802). Ayrıca kuram; "ortak girişim oluşturulmasının nedenini açıklayamamaktadır" (Ulaş 2009, 24).

Uluslararası üretim hakkındaki kararların (gerek yer seçimi olsun gerek bağlılığın türü olsun) –verimlilik yaklaşımının da rolü olmakla beraber- temelde stratejik kararlar olduğuna dikkat çeken Ietto-Gillies'e göre içselleştirme kuramı; uluslararası üretimi tam olarak açıklayamamıştır ve bunun temel nedeni içselleştirme kuramında olaylara 'verimlilik' yaklaşımı ile bakılmasının her durumda işe yaramamasıdır (Ietto-Gillies 2005, 109).

İçselleştirme; Ietto-Gillies'e göre bir uluslararasılaşma kuramından ziyade bir şirket kuramıdır ve şirket büyümesinin neden ve hangi koşullar altında çokuluslu rotayı izlediğinin kuramıdır. Öte yandan bu yaklaşımdaki (işlem fiyatlama üstünlükleri, sınır ötesi işlemlerde kamu düzenlemeleri gibi) yüzdeyüz çokuluslu unsurlar zayıf kalmıştır. Ayrıca kuram her şeyden önce 'totolojik'tir çünkü içselleştirme şirketlerin var oldukları ve büyüdüğü gerçeğini anlatmanın yollarından biridir ve bu nedenle şirket büyümesinin bir açıklaması olarak kabul edilemez (Ietto-Gillies 2005, 106-107).

İçselleştirme kuramında AR-GE'ye ve ÇUŞ'ların bilgi-temelli sanayilerde faaliyet gösterme eğilimi içinde olduklarına dikkat çekilmiştir. Buckley ve Casson'un bilgi ve çokulusluluk arasındaki bağı bilginin içsel olarak ucuzca, kolayca ve risksiz bir şekilde iletilebilir olması ile açıkladıklarına değinen Ietto-Gillies'e göre; bu şirketlerin neden lisanslama yerine doğrudan yatırımı tercih ettiklerini açıklayabilir fakat neden ihracatı tercih etmediklerini açıklayamaz (Ietto-Gillies 2005, 107). İçselleştirme yaklaşımına göre; ÇUŞ'ların (yurtdışı) şubeleri bağımsız AR-GE yeterliğine sahip değildirler (Rugman 1981, 216).

Ietto-Gillies'e göre içselleştirme kuramına yöneltilebilecek en temel eleştiri; gerek yerel gerek uluslararası boyutta olsun son yıllarda yaşananlardır. Kurama göre; işlem maliyetleri azalmadığı sürece içselleştirmenin artması gerekir oysa 1980'lerde ve 1990'ların başlarında tam tersi yönde bir eğilim gözlenmiştir. Birçok şirket –işlem maliyetlerinin düzeyinde bir değişiklik olmamasına rağmen- hem yerel hem de

uluslararası boyutta dışsallaştırmayı (küçülmeyi, dış kaynak kullanımını) tercih etmiştir (Ietto-Gillies 2005, 108).

Ietto-Gillies'e göre içselleştirme kuramının birçok zayıf noktasından biri de içselleştirmeye fazlasıyla odaklanması nedeniyle çokulusluluğun iyi analiz edilememiş olmasıdır. Bu sebepten dolayı uluslararasılaşma içselleştirmenin bir yan ürünü imiş gibi algılanmış ve bu da uluslararasılaşmanın bizzat içselleştirme kaynaklı sorunlara bir tepki olarak ortaya çıktığı durumların göz ardı edilmesine yol açmıştır. İçselleştirmenin bir diğer zayıf noktası ise; işgücünün ve işgücü ile sermaye arasındaki ilişkinin analiz edilmemiş olmasıdır (Ietto-Gillies 2005, 107).

3.5. Ampirik Çalışmalar

İşlem maliyeti ekonomisi hakkındaki ampirik çalışmaların büyük çoğunluğu çeşitli türlerdeki vaka analizleridir. Bunun temel nedeni, işlem maliyeti ekonomisinin ilgi alanına giren temel değişkenler olan; *varlık özgüllüğü*, *belirsizlik* ve *sıklığın* şirketler ve endüstriler arasında tutarlı bir şekilde ölçülmesi zor değişkenler olmalarıdır (Shelanski ve Klein 1995, 339). Konu hakkındaki ampirik çalışmalar; niteliksel vaka çalışmaları, niceliksel vaka çalışmaları ve çapraz-kesit ekonometrik analizler olmak üzere üç ana gruba ayrılabilirler (Shelanski ve Klein 1995, 338).

İşlem maliyeti ekonomisi üzerine yapılan ampirik çalışmaların geneli (bkz. Tablo.9.), özellikle de 'yap veya satın al kararı' (dikey bütünleşme) ve uzun vadeli anlaşmaların yapısını inceleyen çalışmalar; işlem maliyeti yaklaşımının tahminlerini destekler niteliktedir (Shelanski ve Klein 1995, 352).

Tablo.9. İşlem maliyeti ekonomisi ile ilgili ampirik çalışmalar (Shelanski ve Klein 1995, 353-355)’den derlenmiştir.

Konu	Ampirik çalışmalar
A.1.Mukayeseli sözleşmeler ²⁶⁴	
A.1.1.Dikey bütünleşme	Odaklanmış tek-endüstri çalışmaları: Globerman (1980); Globerman ve Schwindt (1986); Hennart (1988); Joskow (1985); Lieberman (1991); Masten (1984); Masten, Meehan ve Snyder (1989, 1991); Monteverde ve Teece (1982a, 1982b); Pisano (1990); Stuckey (1983); Walker ve Weber (1984, 1987). Çoklu-endüstri verilerini kullanan çalışmalar: Butler ve Carney (1983); Caves ve Bradburd (1988); Harrigan (1986); Levy (1985); MacDonald (1985); Macmillan, Hambrick ve Pennings (1986); Mahoney (1992); Weiss (1992). Pazarlama ve dağıtım doğru ileri bütünleşme: Anderson (1985); Anderson ve Schmittlein (1984); John ve Weitz (1988); Lilien (1979); Muris, Scheffman ve Spiller (1992); Noordewier, John ve Nevin (1990). Şirket şehirleri ve şirket mağazaları: Fishback (1986, 1992)
A.1.2.Karmaşık sözleşmeler ve “hibrit (melez) şekiller” ²⁶⁵	Uzun-vadeli ticari anlaşmalar: Crocker ve Masten (1988); Crocker ve Reynolds (1993); DeCanio ve Freeh (1993); Eccles (1981); Heide ve John (1988); Joskow (1985, 1987); Leffler ve Rucker (1991); Masten ve Crocker (1985); Mulherin (1986); Pirrong (1993); Pisano (1990); Pittman (1991); Walker ve Poppo (1991) Franchising ve franchise açık-arttırması ²⁶⁶ : Dnes (1992); Kaufmann ve Lafontaine (1994); Lafontaine (1993); -Norton (1989); Prager (1990); Williamson (1976); Zupan (1989a, 1989b). Münhasır bayilik anlaşmaları ²⁶⁷ , şartlı satışlar ²⁶⁸ ve spesifik kira sözleşmeleri ²⁶⁹ : Gallick (1984); Kenney ve Klein (1983); Masten ve Snyder (1993). Arazi kiralama sözleşmeleri ²⁷⁰ : Alston, Datta ve Nugent (1984); Alston ve Higgs (1982); Datta, O'Hara ve Nugent (1986); Roumasset ve Uy (1980). Resmi olmayan (informel) takas ilişkileri: Acheson (1985); Brinig (1990); Ellickson (1989); Gifford (1993); Jones ve Pustay (1988); Palay (1984, 1985); Wilson (1980). İşgücü piyasası sözleşmeleri: Barker ve Chapman (1989). Açık arttırmalar: Hallwood (1991).
A.1.3.Uzun-vadeli sözleşmelerde fiyat ayarlaması	Crocker ve Masten (1991); Crocker ve Reynolds (1993); Goldberg ve Erickson (1987); Hubbard ve Weiner (1986, 1991); Joskow (1988, 1990)
A.1.4.ÇUŞ'lar ve yurtdışı ticaretin yapısı	Anderson ve Coughlan (1987); Davidson ve McPetridge (1984, 1985); Gatignon ve Anderson (1988); Hallwood (1990); Hennart (1989); Klein, Fraser ve Roth (1990); Murtha (1993); Teece (1977); Yarbrough ve Yarbrough (1987)
A.2.Örgütsel şeklin etkileri	
A.2.1. Dikey bütünleşmenin etkileri	Dikey bütünleşmenin performans etkileri: Andersen (1988) ; Armour ve Teece (1980); Balakrishnan ve Wernerfelt (1986); Eccles ve White (1988); John (1984); Klein (1988); Mitchell (1989); Teece (1980) Dikey bütünleşmenin mali piyasa etkileri: Helfat ve Teece (1987); Spiller (1985); Weiss (1992)
A.2.2.Örgütsel şeklin mukayeseli araştırmaları	Armour ve Teece (1978); Blackwell, Brickley ve Weisbach (1994); Burton ve Obel (1988); Butler (1983); Cable ve Dirrheimer (1983); Cable ve Yasuki (1985); Dwyer ve Oh (1988); Harris (1983); Hill (1988); Hill ve Pickering (1986); Jones (1987); Shelanski (1993); Steer ve Cable (1978); Teece (1981); Thompson (1981); Williamson (1981)
A.2.3.Şirket mülkiyeti ve yönetim	Balakrishnan ve Fox (1993); Baysinger ve Butler (1985); Baysinger ve Zardkoohi (1986); Brickley ve James (1987); Romano (1985)

Rugman (1981), içselleştirmeyi; ABD’li ÇUŞ’ların Kanada’ya teknoloji

transferleri özelinde bir vaka çalışması ile test etmiştir. Rugman; neden Kanada’da az

²⁶⁴ Ing. Comparative contracting

²⁶⁵ Ing. Hybrid modes

²⁶⁶ Ing. Franchise bidding

²⁶⁷ Ing. Exclusive dealing. Münhasır bayilik anlaşmaları hakkında kısa bilgi için bkz.

<http://www.rekabet.gov.tr/index.php?Sayfa=sayfahtml&Id=1041> (Erişim tarihi: 17.08.2010)

²⁶⁸ Ing. Tie-ins

²⁶⁹ Ing. Specific leases

²⁷⁰ Ing. Land tenure agreements

miktarda yerli²⁷¹ AR-GE faaliyeti olduğu, neden ÇUŞ'ların lisanslama yerine DYY'ı tercih ettikleri ve neden Kanada'nın teknoloji (ç.n. üretimi) bakımından ABD'ye, Japonya'ya veya Avrupa'ya kıyasla daha geride olduğu sorularının yanıtlarını aramıştır. Rugman'a göre bu soruların yanıtı içselleştirme kuramında yatmaktadır. ÇUŞ'lar genellikle; bilgi, teknoloji, yönetim veya benzeri ana becerilerde şirkete özgü bir üstünlüğe sahiptirler. ÇUŞ'lar; AR-GE faaliyetlerinin kullanımında küresel bir strateji izlerler. Ve Rugman'a göre ÇUŞ'lar; sahip oldukları bir üstünlükten -içsel bir pazar yoluyla- istifade etmenin, ihracat veya lisanslama gibi diğer seçeneklere nazaran net faydalarının daha büyük olduğu durumlarda DYY'ı tercih ederler. Buna göre Rugman (kuramı test etmeden önce) ABD'li ÇUŞ'ların Kanada'daki iştiraklerinin, tamamıyla Kanada'lı şirketlere kıyasla daha az AR-GE faaliyetinde bulunacaklarını öngörmüştür. Ona göre bunun iki nedeni vardır: (1) ABD'li ÇUŞ'ların Kanada'daki iştiraklerinin temel amaçlarının; Kanada'lı araştırma verimliliğini arttırmak değil, satışları arttırmak yoluyla ana şirketin net gelirlerini güçlendirmek olması ve (2) ülkesindeki araştırma verimliliğini arttırmak isteyen ev sahibi ülkenin (ç.n. ki Rugman'ın çalışmasındaki ev sahibi ülke Kanada'dır), ülkeye özgü teknoloji gelişimini güçlendirmek için yabancı-ortaklı şirketlere yönlendirdiği AR-GE fonlarını; üniversitelere ve araştırma enstitülerine yönlendirmesi gerekliliğidir²⁷² (Rugman 1981, 211-212). Test edilen temel hipotez; bağımsız Kanadalı şirketlerin, Kanada'da faaliyet gösteren ABD'li ÇUŞ'ların iştiraklerine nazaran daha fazla AR-GE faaliyetinde bulundukları hipotezidir. Çalışmada elen alınan şirketler; Kanada'da faaliyet gösteren ÇUŞ'ların ana şirketleri, (Kanada'daki) şubeleri ve bu şubelere benzer boyuttaki Kanadalı-mülkiyetindeki şirketler olmak

²⁷¹ *Ing. indigenous*

²⁷² Rugman, (çalışmanın yapıldığı dönemde) Kanada'daki federal hükümetin yerli şirketlerle beraber yabancı (veya yabancı ortaklı, yabancı kontrolündeki) şirketlere da teknoloji gelişimi amacıyla ödenek ayırdığından bahsetmiş ve bunun, bağımsız bir Kanada teknolojisi geliştirmeye pek bir faydası olmadığını savunmuştur (Rugman 1981, 212).

üzere üç ana gruba ayrılmışlardır. Yazar; *Financial Post* gazetesinde 10 Haziran 1978’de yayınlanan ve Kanada’da özel sektörde faaliyet gösteren ve 1977 yılında en fazla AR-GE²⁷³ harcaması gösteren 35 şirketin²⁷⁴ listelendiği rapordan yol çıkarak; bu 35 şirketi bağımsız Kanadalı şirketler ve ÇUŞ’ların şubeleri olarak iki gruba ayırmıştır. Daha sonra, veri yetersizliği nedeniyle 10 şirketi çalışmanın dışında tutmuştur. Kalan şirketler için ise; çeşitli yayınlardan elde ettiği verileri tabloştürmştür (bkz. Tablo.10., Tablo.11., Tablo.12.).

Tablo.10. Kanada’da faaliyet gösteren 12 ÇUŞ tarafından gerçekleştirilen AR-GE harcamaları, 1977 (\$ milyon)* (Kaynak: Alan M. Rugman. «A Test of Internalization Theory .» *Managerial and Decision Economics*, Vol.2, Iss.4, 1981: 216, Tablo.1.)

Ana şirket	Satışlar (Amerikan Doları)	AR-GE (Amerikan Doları)	AR-GE/Satışlar (%)	Kârlar (Amerikan Doları)	AR-GE/Kârlar (%)
General Electric	17 518	463.5	2.64	1088.2	42.6
United Technology	5551	368.3	6.63	195.9	188.0
duPont	9435	366.8	3.89	545.1	67.3
Xerox	5077	269.1	5.30	406.6	66.2
Exxon	54 126	230.0	0.43	2422.9	9.5
Dow Chemicals	6234	203.3	3.26	555.7	36.6
Union Carbide	7036	155.8	2.21	385.1	40.5
Westinghouse	6136	132.0	2.15	250.8	52.6
NCR	2522	118.1	4.68	143.6	82.2
Shell Oil	10 112	91.0	0.90	735.1	12.4
Control Data	1493	73.1	4.90	63.0	116.0
Gulf Oil	17 890	70.0	0.39	752.0	9.3
Ortalama			3.12		60.27
Standart sapma			2.02		51.10

* Royal Dutch Shell Group için AR-GE harcamaları bilgisine erişilememiştir. Bir tahmin olarak Amerika’daki iştiraki göz önüne alınmıştır. Kaynaklar: i) Satışlar ‘Fortune 500’, *Fortune*, (Mayıs 1978)’den elde edilmiştir, ii) AR-GE harcamaları ‘600 şirketin AR-GE harcama tarzları’, *Business Week*, (3 Temmuz 1978).

²⁷³ Söz konusu raporda, “AR-GE; ‘yeni ürünleri, hizmetleri, süreçleri veya teknikleri geliştirmekte faydalı olabilecek, ya da varolan ürünleri veya süreçleri belirgin bir şekilde ilerletebilecek yeni bilgilerin araştırılması ve keşfi ile ilintili tüm harcamalar’ olarak tanımlanmıştır”. Raporda; sıradan ürün gelişimi, mevsimsel stil değişiklikleri, pazar araştırması ve pazar testi, kalite kontrol ve patentleri korumak için yapılan yasal harcamalar; AR-GE kapsamının dışında tutulmuştur (Rugman 1981, 215).

²⁷⁴ Söz konusu rapor; Kanada KİT’lerini (ç.n. *Crown Corporations* denilen bu kuruluşlar; Türkiye’deki KİT’ler ile benzerlik gösterdiği için Türkçe’ye bu şekilde çevrilmiştir. Bkz.

<http://www.thecanadianencyclopedia.com/index.cfm?PgNm=TCE&Params=a1ARTA0002048> ve http://www.ydk.gov.tr/kit99/Birinci_Bolum.htm Erişim tarihi: 04.11.2010), kamu hizmeti kuruluşlarını, atom enerjisi ve katran kumu (ç.n. katran kumu; diğer adıyla petrol kumu, alternatif bir petrol kaynağıdır. Bkz.

<http://ngm.nationalgeographic.com/2009/03/canadian-oil-sands/kunzig-text> Erişim tarihi: 27.10.2010) alanlarında faaliyet gösteren özel şirketleri kapsamamaktadır.

Tablo.11. Kanada’da faaliyet gösteren 12 ÇUŞ’un Kanada’daki şubeleri tarafından gerçekleştirilen AR-GE harcamaları, 1977 (\$ milyon)* (Kaynak: Alan M. Rugman. «A Test of Internalization Theory .» *Managerial and Decision Economics*, Vol.2, Iss.4, 1981: 217, Tablo.2.)

Kanada Şubesi	Satışlar (Amerikan Doları)	AR-GE (Amerikan Doları)	AR-GE/Satışlar (%)	Kârlar (Amerikan Doları)	AR-GE/Kârlar (%)
Canadian General Electric ve Canadian Marconi	1138.0	10.3	0.90	30.4	33.9
Pratt & Whitney	251.6	25.8	10.25	10.7	241.1
duPont Canada	534.5	5.3	0.99	7.6	69.7
Xerox Canada	294.6	3.9	1.32	27.0	14.4
Imperial Oil	4970.0	20.7	0.42	289.0	7.2
Dow Chemicals	452.4	5.8	1.28	35.7	16.2
Union Carbide	406.5	1.4	0.34	20.5	6.8
Westinghouse	430.9	5.8	1.35	16.0	36.2
NCR	144.1	1.3	0.90	9.1	14.3
Shell Oil	2349.3	12.0	0.51	154.6	7.8
Control Data	101.2	6.0	5.93	1.6	
Gulf Oil	2322.1	15.0	0.64	185.0	8.1
Ortalama			2.07		41.43
Standart sapma			2.98		68.90

* Hem Canadian General Electric hem de Canadian Marconi; General Electric’in şubeleri oldukları için, satışlarının ve AR-GE’lerinin toplamı verilmiştir. Canadian Marconi’nin verileri 1976 yılı içindir, ‘2+2’, *Canadian Business*, (Temmuz 1977)’dendir.

Kaynaklar: i) Satışlar ‘Top 300 industrial companies’, *Financial Post* (Yaz 1977)’den elde edilmiştir.

ii) AR-GE harcamaları ‘The Post spotlights 35 R and D leaders in the private sector’, *Financial Post*, 10 Haziran, 1978’den elde edilmiştir.

Tablo.12. Kanadalı mülkiyetindeki şirketler tarafından gerçekleştirilen AR-GE harcamaları, 1977 (\$ milyon)* (Kaynak: Alan M. Rugman. «A Test of Internalization Theory .» *Managerial and Decision Economics*, Vol.2, Iss.4, 1981: 217, Tablo.3.)

Kanadalı mülkiyetindeki şirketler	Satışlar (Kanada Doları)	AR-GE (Kanada Doları)	AR-GE/Satışlar (%)	Kârlar (Kanada Doları)	AR-GE/Kârlar (%)
Bell Canada	3559.9	112.9	3.17	268.2	39.45
Canada Development Corporation	708.8	24.0	3.38	23.8	100.84
Inco Metals	2077.3	15.0	0.72	106.2	14.12
Steel Company of Canada	1444.0	6.8	0.47	90.2	7.54
MacMillan Bloedel	1707.2	6.6	0.39	60.6	10.89
Massey Ferguson	2935.9	5.2	0.18	34.2	15.20
CAE Industries	166.5	5.2	3.12	4.2	123.81
Canadian Pacific	4700.0	4.9	0.10	239.8	2.04
Bombardier MLW	255.7	4.7	1.84	203.0	2.31
Domtar Inc.	1009.5	4.5	0.44	26.8	16.79
Noranda Mines	1386.5	4.5	0.32	67.2	6.70
Canada Packers	1878.5	3.2	0.17	18.1	17.68
Ortalama			1.19		40.10
Standart sapma			1.31		14.10

* Kanadalı-mülkiyetindeki şirketler; yabancı mülkiyeti %50’nin altında olanlar olarak tanımlanmışlardır.

Kaynaklar: i) Satışlar ‘Top 300 industrial companies’, *Financial Post* (Yaz 1977)’den elde edilmiştir.

ii) AR-GE harcamaları ‘The Post spotlights 35 R and D leaders in the private sector’, *Financial Post*, (10 Haziran 1978)’den elde edilmiştir.

Çalışmanın temel bulgularından bir tanesi; çalışmada ele alınan ÇUŞ'ların AR-GE faaliyetlerinin bağımsız Kanadalı şirketlerin AR-GE faaliyetlerinden açık bir şekilde daha fazla olduğudur. Fakat Rugman; bu AR-GE faaliyetlerinin büyük oranının –içselleştirme kuramında da öngörüldüğü üzere– söz konusu ÇUŞ'ların ana ülkesinde gerçekleştiğine dikkat çeker. Rugman -veri yetersizliği nedeniyle- çalışmanın sonuçlarının karmaşık olduğunu fakat daha fazla veri ile ve aynı metodoloji kullanılarak daha detaylı testler yapılabilceğini savunur (Rugman 1981, 218).

Buckley ve Pearce 1972 yılında dünyanın en büyük 156 şirketinin *kaynaklandırma*²⁷⁵ davranışı verilerini kullanarak kaynaklandırma politikalarının belirleyicilerini incelemeyi ve bir şirketin içsel ihracatının söz konusu şirketin AR-GE yoğunluğu ile yakından ilişkili olduğu dolayısıyla kaynaklandırma politikası üzerinde etkili olduğu hipotezini test etmeyi amaçlamışlardır. 156 şirket mülkiyetlerine göre 11 farklı milliyet grubuna²⁷⁶ ve faaliyet gösterdikleri sanayi koluna²⁷⁷ göre 17 farklı gruba ayrılmaktadır. Sanayi kolu ile mülkiyetin milliyeti kaynaklandırma politikası üzerindeki birbirinden bağımsız etkenler olarak ele alınmışlardır (Buckley ve Pearce 1979, 10).

²⁷⁵ *Ing. Sourcing*

²⁷⁶ Söz konusu 11 milliyet grubu; ABD, Birleşik Krallık, Kanada, Japonya, Fransa, (Batı) Almanya, İsviçre, İtalya, Benelüks (yani Belçika-Hollanda-Lüksemburg), İsveç, 'ortak ve diğer'dir (Buckley ve Pearce 1979).

²⁷⁷ Şirketlerin faaliyet gösterdikleri sanayi kolu; ana ürünlerine dayalı olarak belirlenmiştir. ABD'li olmayan şirketler için söz konusu ana ürünler *Fortune* ve çeşitli pazar rehberlerindeki listelendirmelere bakılarak tespit edilmiştir. Faaliyetleri çok geniş bir alana yayılmış şirketler ise 'geniş çeşitlendirilmiş' olarak tanımlanmışlardır. Yazarlar; 'geniş çeşitlendirilmiş' şirketleri iki ana gruba ayırmışlardır: (1) baskın olarak kimyasallar, tekstil ürünleri, ve gıda işlemeye dayalı şirketler ve (2) mühendislik, madencilik, ve sermaye malları endüstrilerine dayalı şirketler (Buckley ve Pearce 1979, 10). Çalışmadaki 17 sanayi kolu: uçak, motorlu taşıtlar, demir-çelik, diğer metaller, elektrik mühendisliği ve elektronik, makine mühendisliği, paketleme ürünleri, kağıt mamülleri, petrol, kimyasallar, tekstil, tütün, gıda ürünleri, sermaye malları, 1. grup çeşitlendirilmiş şirketler, 2. grup çeşitlendirilmiş şirketler, 'diğer'dir (Buckley ve Pearce 1979).

Söz konusu şirketlere uygulanan ankette şu sorular da yer almıştır: (1) 1972 yılındaki dünya çapındaki satışlarınızın yüzde kaçını yurtdışı iştirakleriniz veya ortak olduğunuz şirketlerden gelmektedir?²⁷⁸, (2a) 1972 yılındaki yerel faaliyetlerinizin toplam satışlarının yüzde kaçını ihraç edilmiştir?, (2b) Bu toplamın (örneğin; tüm ihracat = 100) ne kadarı şubelere veya ortak olunan şirketlere ihraç edilmiştir? Yazarlar, bu sorulara verilen yanıtlardan elde edilen yüzde oranlarını söz konusu şirketlerin 1972'deki dünya çapındaki satışlarının²⁷⁹ mutlak değerlerine uygulayarak her bir şirket için; (a) dünya çapındaki toplam grup satışları, (b) toplam yurtdışı üretim, (c) ana şirketin toplam üretimi, (d) ana şirketin toplam ihracatı, (e) ana şirketin toplam grup içi ihracatı ve (f) ana şirketin toplam grup dışı ihracatı verileri elde edilmiştir (Buckley ve Pearce 1979, 10).

Çalışmada; 1960'ların ortalarında toplam satışlarının %2'si veya daha fazlasını kadar AR-GE harcaması olan veya AR-GE faaliyetlerinde istihdam edilen mühendislerin toplam çalışan sayısının %1 veya daha fazlasını oluşturduğu sanayi kolları; *araştırma yoğunluklu*²⁸⁰ endüstriler olarak kabul edilmişlerdir ve bu sanayi kollarında faaliyet gösteren şirketler *araştırma yoğunluklu* olarak kabul edilmişlerdir (Buckley ve Pearce 1979, 10-11). Kaynaklandırma politikası ise; 4 grup ana değişken yardımıyla tanımlanmıştır. Bunlar; (1) üretimin çokulusluluğunun derecesi, (2) satışların çokulusluluğunun derecesi, (3) içsel ihracata bağlılığın düzeyi de dahil olmak üzere ihracat davranışı ve (4) iki kaynaklandırma oranıdır (Buckley ve Pearce 1979, 11). Çalışmada lisanslama seçeneği göz önüne alınmamış; yurtdışı faaliyetler olarak ithalat ve DYY seçenekleri değerlendirmeye alınmışlardır. Buckley

²⁷⁸ Ana şirketten ithal edilen satışa hazır ürünler (yani şubenin veya ortak şirketin herhangi bir işlem, paketlenme vb. yapmadığı ürünler) satışlara dahil edilmemiştir. (Buckley ve Pearce 1979, 10).

²⁷⁹ Söz konusu satış değerleri *Fortune* dergisinden elde edilmiştir (Buckley ve Pearce 1979, 10).

²⁸⁰ *Ing. research intensive*

ve Pearce lisanslama seçeneğinin öneminin farkında olduklarını fakat veri yetersizliği nedeniyle bu yolu tercih ettiklerini not etmişlerdir (Buckley ve Pearce 1979, 20).

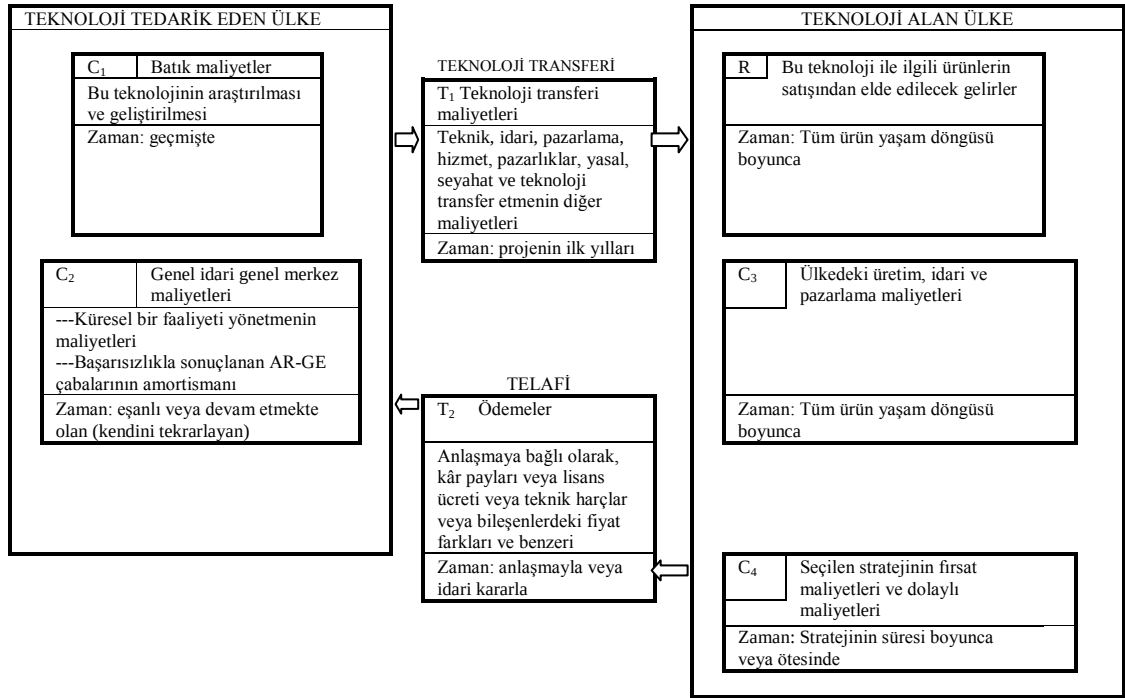
Regresyon analizleri yapılarak 4 grup ana (bağımlı) değişken ile bağımsız değişkenler olan şirket boyutu, şirketin araştırma yoğunluklu bir sektörde olup olmaması, milliyet ve faaliyet gösterilen sanayi kolu arasındaki ilişkiler analiz edilmiştir (Buckley ve Pearce 1979). Yapılan regresyon analizleri sonucunda çalışmanın temel bulguları; şirket boyutunun (büyük şirketler arasında dahi) kaynaklandırma politikasının türünde büyük etkisi olduğu, şirketlerin kaynaklandırma politikalarının hem faaliyet gösterdikleri sanayi koluna hem de ana şirketin milliyetine bağlı olarak farklılık gösterdiği, şirketin faaliyet gösterdiği sanayi kolunun araştırma yoğunluklu olmasının (söz konusu şirket için) içsel ihracatın önemini arttırdığıdır. Yazarlar *standart konum kuramının*; şirketlerin kaynaklandırma politikaları üzerindeki önemini teslim etmekle beraber, *standart en az maliyet konumunun* ÇUŞ'ların içselleştirme kararlarınca değiştirildiğini savunmuşlardır. Bu değişiklikler en çok büyük boyutlu şirketlerde ve AR-GE yoğunluklu sanayi kollarında faaliyet gösteren şirketlerde görülmektedir (Buckley ve Pearce 1979, 18-20).

Contractor, farklılaşmış bir ürün veya *patent hakkına sahip olduğu*²⁸¹ bir teknoloji sahibi olan bir şirketin; bu üstünlükten yabancı pazarlarda istifade etmek isteyeceğini belirtir. Bu durumda şirketin önünde iki seçenek vardır: ya söz konusu ürünü varolan tesislerinde üretilip söz konusu pazara tedarik edecektir veya ekonomik

²⁸¹ *Ing. proprietary*

veya düzenleyici çevre nedeniyle ürünü söz konusu pazarda üretmesi gerekecektir. Eğer ürünü söz konusu pazarda üretmesi gerekir ise şirketin önünde yine iki seçenek vardır: Doğrudan yatırım veya lisanslama. Contractor şirketin (DYY ile lisanslama arasındaki) bu seçimini mercek altına almıştır. (Contractor 1993, 329).

Contractor, çalışmada kullandığı kuramsal çerçeveyi bir şekil (bkz. Şekil.5.) ile şematize etmiştir (Contractor 1993).



Şekil.5. Lisanslama veya doğrudan yatırımda uluslararası teknoloji transfer maliyetlerinin ve telafisinin şematizi (Kaynak: Farok J. Contractor. «Choosing between Direct Investment and Licensing: Theoretical Considerations and Empirical Tests.» *The Theory of Transnational Corporations Vol.1.* içinde, yazar John H. Dunning (Ed.), s.331.Şekil.1. Londra: Routledge, 1993.)

Contractor'a göre literatürde DYY ile lisanslamayı kıyaslayan çalışmalarda savunulan görüşler 4 ana başlıkta ele alınabilirler. *Birincisine* göre; söz konusu teknoloji standartlaşmış, derlenmiş ve kolaylıkla özümsenebilecek bir teknoloji olmadığı sürece lisanslama seçeneğinde *teknoloji transferi maliyetleri* (T₁), DYY

seçeneğine kıyasla daha yüksek olacaktır. Öte yandan lisans sahibi şirketin, tedarikçi ile eşdeğer olduğu durumlarda; lisanslama seçeneğindeki transfer maliyetleri DYY seçeneğindeki kadar düşük olabilir. *İkinci* olarak; çoğu durumda, (*bütün diğer koşullar aynı iken*²⁸²) DYY seçeneğini tercih ederek elde edilecek olan *tekeli kazancın*²⁸³ ($R - C_3$) lisanslama seçeneğine göre daha yüksek olacağı öngörülmektedir. *Üçüncü* olarak; *telafilerin* (T_2) geri alınması bakımından, bunların lisans hakkı verilen şirketlerdence şirketin kendi iştiraklerinden toplaması daha kolay olacağı için DYY'ın tercih edileceği savunulmuştur. Tabi burada iştiraklerle olan ilişkinin, lisans hakkı verilen şirketlerle olan ilişkiden (çoğu zaman) daha uzun vadeli olması ve şirketin iştiraklere karşı daha fazla yükümlülükleri olduğu düşünülürse, riskten kaçınan şirketlerin risk algıladıkları ortamlarda lisanslamayı tercih edebilecekleri de düşünülmelidir. *Dördüncü* olarak; bir ülkeden elde edilecek olan *net teknoloji marjının* (payının) ($T_2 - T_1 - C_4$) lisanslama seçeneğinde DYY seçeneğine kıyasla çoğu zaman daha düşük olacağı belirtilmiştir (Contractor 1993, 334-336).

Çalışmada; 16 sanayileşmiş ülke²⁸⁴ ve 14 az gelişmiş ülke²⁸⁵ ve 8 sanayi kolu²⁸⁶ değerlendirmeye alınmıştır (Contractor 1993, 356-357). Çalışmadaki veriler 4 yılı²⁸⁷ kapsamaktadır ve çapraz-kesitsel regresyon analizleri ile bağımlı değişkenler ile bağımsız değişkenler arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmanın bağımlı

²⁸² *L. Ceteris paribus*

²⁸³ *Ing. monopoly rent*

²⁸⁴ Avustralya, Belçika, Kanada, Danimarka, Fransa, Batı Almanya, İtalya, Japonya, Hollanda, Yeni Zelanda, Norveç, İrlanda, İspanya, İsveç, İsviçre, Birleşik Krallık

²⁸⁵ Arjantin, Brezilya, Şili, Kolombiya, Mısır, Hindistan, Endonezya, Meksika, Nijerya, Panama, Peru, Filipinler, Güney Afrika, Venezuela

²⁸⁶ Petrol, ve 7 imalat sanayi kolu (gıda ürünleri, kimyasallar ve ilgili ürünler, temel ve mamul metaller, makine, elektrik ve elektronik ekipmanlar, nakliye ekipmanları, 'diğer imalat'). Söz konusu 8 sanayi kolunda yapılan DYY'lar; 1977 yılında ABD'li şirketlerce (bankacılık, finans ve ticaret haricindeki) gerçekleştirilen toplam DYY'lerin %87'si oluşturmaktadır (Contractor 1993, 357).

²⁸⁷ 1977-1980

değişkeni; ABD’li şirketlerin doğrudan lisanslama gelirlerinin DYY gelirlerine olan ülke (-ye özgü) oranı veya sanayi kolu (-na özgü) oranıdır. Bağımsız değişkenler ise; ülkeye özgü değişkenler²⁸⁸ veya sanayi koluna özgü değişkenlerdir²⁸⁹ (Contractor 1993, 337). Çalışmanın sonucunda kuramın -şirketlerin çoğu durumda DYY’ı tercih edecekleri gibi- tahminlerinden bir çoğu teyit edilmiştir. Fakat çevrenin yatırıma karşı kısıtlayıcı olduğu, teknolojinin daha az teknoloji yoğunluklu olduğu, alıcı ülkenin yerli teknik yeterliliğinin daha fazla olduğu durumlarda lisanslama tercih edilebilir (Contractor 1993, 353).

4.BİR SENTEZ ARAYIŞI OLARAK EKLEKTİK PARADİGMA (OLİ PARADİGMASI)

4.1.Kuramsal Odak Noktası

Uluslararası üretimde eklektik paradigma kavramı ilk olarak John H. Dunning tarafından 1976 yılında Stokholm’de bir Nobel Sempozyumu sunumunda ortaya konulmuştur (Dunning 1988, 1).

Dunning’in, üç temel uluslararasılaşma modunu (ticaret, uluslararası üretim ve lisanslama) aynı çerçevede analiz ettiği eklektik paradigmanın özü; mülkiyet, konum ve içselleştirme üstünlüklerinin eş zamanlı analizidir (Ietto-Gillies 2005, 114).

Dunning 1950’lerden itibaren uluslararası üretim konusu ile ilgili çalışmalar yapmıştır; İngiliz imalat sanayindeki Amerikan yatırımlarının yüksek verimliliklerinin nedenleri üzerine araştırmaları vardır. Dunning 1977’de

²⁸⁸ Her 100,000 nüfus başına düşen araştırma personeli gibi.

²⁸⁹ Söz konusu sanayi kolunda şirket başına düşen AR-GE harcamaları gibi.

uluslararasılaşma türlerini ve süreçlerini açıklamaya çalışan ‘sistemik’²⁹⁰ kuramı (olan eklektik²⁹¹ paradigma²⁹²) hakkında bir makale yayımlamıştır. Dunning makalesine bir ülkenin diğer ülkelerdeki ekonomik *girişimlerinin*²⁹³ doğasını inceleyerek başlar ve iki tür bağıllık olduğunu varsayar. Bunlardan ilki; ulusal sınırlar içerisinde gerçekleşen –ve böylelikle ulusal kaynakları kullanan- fakat yabancı pazarlara yönlendirilen mal ve hizmetlerle ilişkili ekonomik faaliyetlerle ilgilidir. İkincisi ise mal ve hizmetleri yabancı pazarlara doğrudan tedarik edebilmek için onları (mal ve hizmetleri) yerel olarak üretmek amacıyla çeşitli yabancı ülkelerdeki kaynakları kullanan ulusal ekonomik *aracıların*²⁹⁴ faaliyetleri ile ilgilidir. Bu bağıllıklardan ilki; geleneksel uluslararası ticaret kuramının konusuna girmektedir, ikincisi ise uluslararası üretim ve doğrudan yabancı yatırımın konusuna girer. Bu nedenle içselleştirme kuramı şirket ile ve şirketin neden uluslararası olduğu sorusu ile ilgilenirken; Dunning’in uğraşı uluslararası üretim ve ticaret ve onların (uluslararası üretim ve ticaretin) hem mikro hem de makro düzeydeki *belirleyicileridir*²⁹⁵ (Ietto-Gillies 2005, 112).

Dunning’in ilk ‘*kavrayıcı*’²⁹⁶ içgörüsü bu iki faaliyetin aynı sürecin parçaları olarak görülmeleri gerektiğini ve uluslararası ekonomik ile ilgili gerçekçi (realistik) herhangi bir kuramın ikisini birden açıklamaya çalışması gerektiğini farketmesidir. Şirket stratejisi açısından şirketin –yerel olarak üretilmiş ürünü doğrudan ihraç etmek

²⁹⁰ *Ing. systemic*

²⁹¹ *Ing. Eclectic*: “selecting what appears (ie. “to become evident or manifest; ex: there appears to be evidence to the contrary”) to be best in various doctrines, methods, or styles” (Merriam-Webster); (ç.n. *Tr. eklektik*; farklı doktrin, metod veya stiller arasında en iyi olduğu aşıkâr olan(lar)ı seçen). *Tr. Eklektik*: Seçmeci (TDK: Türkçe’de Batı Kökenli Kelimeler Sözlüğü, Felsefe Terimleri Sözlüğü)

²⁹² *Ing. Paradigm*: “A set of ideas that are used for understanding or explaining something, especially in a particular subject” (Macmillan); (ç.n. *Tr. Paradigma*; Özellikle belirli bir konudaki bir şeyi anlamakta veya açıklamakta kullanılan bir fikirler kümesi). *Tr. Paradigma*: Değerler dizisi, örnek (TDK Güncel Türkçe Sözlük)

²⁹³ *Ing. involvements*

²⁹⁴ *Ing. agents*

²⁹⁵ *Ing. determinants*

²⁹⁶ *Ing. perceptive*

veya lisanslamak yerine- *neden* ve *ne zaman* yurtdışından doğrudan üretim kararı aldığı ve DYY'ın *nereye* yönlendirileceği açıklanmalıdır. Dunning'in yaklaşımı bu *neden*, *nereye* ve *ne zaman/nasıl* kararlarını *mülkiyet*, *konum* ve *içselleştirme* üstünlükleri açısından inceleme çabasıdır (Ietto-Gillies 2005, 112).

4.2.Ana Argüman

4.2.1.Eklektik Paradigma

Dunning (1980, 12), uluslararası üretim kuramını test etmeye yönelik 5 yaklaşım olduğundan bahsetmiştir: Birinci yaklaşımı benimseyenler; doğrudan yabancı yatırımın sebeplerini, doğrudan yabancı yatırımın endüstriyel bileşimini inceleyerek açıklamaya çalışmışlardır. Bu yaklaşımı benimseyen çalışmaların ortak noktası, doğrudan yabancı yatırım, çokuluslu kuruluşların mülkiyet üstünlükleri ile açıklamaya çalışmalarıdır. İkinci yaklaşımda; uluslararası ekonomik bağlılığın şekline bakılmış ve yabancı pazarlardan ticaret yoluyla mı yoksa ticaret dışı yollarla mı fayda sağlandığının belirtenleri bulunmaya çalışılmıştır. Üçüncü yaklaşımı benimseyenler; uluslararası bağlılığın -hem düzeyini hem de bileşimini- (mülkiyet ve konum özellikleri açılarından) inceleyerek, ilk iki yaklaşımı bütünleştirmişlerdir. Dördüncü yaklaşımda ilk üç yaklaşımdan yola çıkılarak uluslararasılaşma tezi ortaya atılmıştır. Beşinci yaklaşımda ise şirketlerin bilimsel varlıkları ile ülkelerinininki bağdaştırılmıştır.

Dunning çalışmasının temelde üçüncü yaklaşımla ilgili olduğunu, bunun yanı sıra dördüncü yaklaşımı da gözönünde bulundurduğunu belirtmiş ve iki hipotezi test etmiştir:

- 1.hipotez: “Bir ülkenin kuruluşlarının yabancı pazarlara hizmet verirkenki rekabetçi üstünlükleri hem bu kuruluşların diğer ülkelerin kuruluşlarına kıyasla mülkiyet üstünlükleri hem de üretim yaptıkları ülkenin diğer ülkelerdekine kıyasla konum üstünlükleri tarafından belirlenir.” (Dunning 1980, 12-14)
- 2.hipotez: Bu bağlılığın veya katılımın şekli, temel olarak yurtiçinin veya yabancı ülkelerin konuma özel varlıklarının göreceli çekiciliğine bağlıdır.

Ayrıca, içselleştirme faaliyetlerinin sağladığı getirilerin de özellikle mülkiyet üstünlüklerinde ve bazı durumlarda da konum üstünlüklerinde payı vardır (Dunning 1980, 14). Yazar sonuç olarak OLI (Ownership advantages - Locational Advantages – Internalisation Advantages = mülkiyet üstünlükleri, konumsal üstünlükler ve içselleştirme üstünlükleri) parametrelerinden yola çıkarak eklektik paradigma kavramını oluşturur.

Dunning’e göre; DYY’ın gerçekleşmesi için gerekli 3 koşul: (1) DYY yapacak olan kuruluşun söz konusu pazarda diğer ülkelerin şirketleri karşısında net mülkiyet üstünlüklerine sahip olması, (2) kuruluşun (üstünlüğe sahip olduğu) kaynakların içselleştirilmesine dayalı çıkarları olması; bu durumun, söz konusu kaynakları yabancı pazarlara satmaktan (lisanslama gibi) daha tercih edilir olması (yani içselleştirme üstünlüklerinin olması) ve (3) DYY’ın yapılacağı ülkenin mülkiyet ve içselleştirme üstünlükleri ile beraber kullanılabilecek özel konum üstünlüklerine sahip olmasıdır (Ietto-Gillies 2005, 114).

Bir şirketin işlevi, üretim yoluyla değerli girdileri daha değerli çıktılara dönüştürmektir. Girdiler iki çeşittir. Bunlardan birinci çeşit boyutları ve milliyetleri ne olursa olsun tüm şirketlerin kullanımına eşit koşullar altında açık olanlardır. Fakat bunlar belirli yerlere özgüdür ve orada kullanılmaları gerekir. Sadece “Ricardiyan” (Ricardian) tipte varlıklar olan –doğal kaynaklar, işgücünün birçok türü ve pazarlara yakınlık- değil, aynı zamanda bu varlıkların kullanıldığı yasal ve ticari çevre –pazar yapısı ve devlet mevzuat ve politikaları da bu guruba girer. Klasik ve neoklasik ticaret kuramlarında ülkeler arasındaki bu varlıklara sahip olma farklılıkları; şirketlerin uluslararası olma isteklilikleri ve yetilerini tamamen açıklar. Ama sahiplerinin milliyeti ne olursa olsun şirketlerin (teknoloji dâhil) bu varlıklara tam ve ücretsiz erişime sahip olduğu varsayıldığı için yurtdışı üretimden kazanılabilecek hiçbir üstünlük yoktur (Dunning 1980, 9).

Dunning, *uluslararası üretimi*; “doğrudan yabancı yatırım tarafından finanse edilen ve ÇUŞ’lar tarafından gerçekleştirilen” yatırım olarak tanımlar (Dunning 2001, 176).

Eklektik paradigmaya göre; ÇUŞ’lar tarafından üstlenilen yurtdışı üretimin çapı, coğrafyası ve endüstriyel bileşimini, birbirine bağımlı değişkenlerden oluşan üç kümenin etkileşimi belirler. Bu üç değişkenler kümesi; üç *alt-paradigmanın*²⁹⁷ bileşenlerini oluştururlar (Dunning 2000, 163). Dunning buna OLI üçayağı da demektedir (Dunning 2000, 164).

²⁹⁷ *Ing. sub-paradigm*

4.2.1.1.Mülkiyet Üstünlükleri (O-üstünlükleri); Üçayağın ilk alt-paradigmasını oluşturan O²⁹⁸ üstünlükleri; yatırımcı kuruluşların mülkiyetlerine özel üstünlüklerdir. Bu alt-paradigmaya göre; ceteris paribus (yani diğer tüm koşullar aynı iken) yatırımcı şirketlerin diğerlerine özellikle de yatırım yapmayı düşündükleri ülkedekilere kıyasla rekabetçi üstünlükleri arttıkça; yurtdışı üretime girişmeye veya halihazırda yurtdışında üretim yapıyorlar ise; yurtdışı üretimi arttırmaya o kadar meyillidirler (Dunning 2000, 164). Bu bakımdan O-üstünlükleri; şirketin rakipleri karşısındaki rekabetçi üstünlükleridir ve şirketin (bu üstünlüklerin ortaya çıktığı yerlerdeki) yatırım fırsatlarından istifade etmesini sağlarlar.

Kendi pazarına tedarik eden ulusal bir şirket –bilgi üretimi, varolan şirketlerin elde edilmesi veya yabancı pazarlardan istifade edilmesi de dahil olmak üzere- birçok büyüme fırsatına sahiptir: *yata*y²⁹⁹ veya yeni ürün hatlarına doğru *yanlamasına*³⁰⁰ veya yeni faaliyetlere doğru dikey olarak büyüyebilir. Bunlardan; yabancı pazarlardan istifade etmek rotası, ekonomik olarak anlamlı gelirse (ki bu yol diğer seçeneklerden birini veya daha fazlasını içerebilir) şirket uluslararası bir şirket olur (Dunning 1980, 9). Fakat Hirsch'in (1976) belirttiği üzere bu pazarlardaki yerleşik yerel şirketlerin yanısıra üretim yapabilmek için yabancı ve uzak bir ortamda hizmet vermenin maliyetlerini karşılamaya yeterli bazı fazladan mülkiyet üstünlükleri olmalıdır (Dunning 1980, 9).

Ietto-Gillies, Dunning'in mülkiyet üstünlüklerinin 3 türünü aşağıdaki gibi sıralar: Girdilere ve/veya pazarlara özel erişim, kurulu (oturmuş) bir pazar konumu

²⁹⁸ *Ing. Ownership* –yani mülkiyet- kelimesinin baş harfi

²⁹⁹ *Ing. horizontal*

³⁰⁰ *Ing. lateral*

(pozisyonu), üstün teknik ve/veya örgütsel bilgi, boyut, tekel konumu (pozisyonu) ile ilgili faydaları içeren *birinci* tür; şirketin ÇUŞ olup olmamasından bağımsızdır: Herhangi bir şirketin aynı konumda üretim yapan bir benzerine kıyasla sahip olabileceği standart üstünlüklerdir. *İkinci* tür; ulusal bir kuruluşun şubesinin yeni bir kuruluş üzerinde sahip olabileceği mülkiyet üstünlükleridir ve daha önceden beri varolan daha büyük bir örgüte ait olmaktan kaynaklanan faydalardır. Örnek olarak; daha ucuz girdilere erişim, pazar bilgisi ve yerel üretim koşulları hakkında bilgi, yenilik ve varolan teknolojilere (eğer şirketin başka şubelerince geliştirilmiş bir yenilik veya teknoloji ise) neredeyse sıfıra varan düşük marjinal maliyetlerde erişim verilebilir. *Üçüncü* tür mülkiyet üstünlükleri; bir şirketin ÇUŞ olmasından kaynaklanan üstünlüklerdir. Bunlardan kasıt; uluslararası faaliyetler geçmişi olan bir şirketin (daha önce sadece) ulusal düzeyde faaliyet göstermiş bir şirkete göre –farklı *faktör donatımı*³⁰¹ ve pazar durumlarından istifade etme açısından- daha iyi bir konumda olmasıdır (Ietto-Gillies 2005, 113).

4.2.1.2. Konum Üstünlükleri (L-üstünlükleri)

Üçayağın ikinci alt-paradigmasını oluşturan L³⁰² üstünlükleri; alternatif ülkelerin veya bölgelerin (ÇUŞ'ların değer katan faaliyetlerini oluşturmada) konumsal çekiciliklerini ifade eder. Bu alt-paradigmaya göre; yatırım yapılması söz konusu ülkenin veya bölgenin -doğal veya yaratılmış- *değerleri*³⁰³ ne kadar çok taşınmaz nitelikte iseler, şirketler O'ya özel üstünlüklerini arttırmak veya bu üstünlüklerden istifade etmek için, söz konusu ülkede veya bölgede o kadar çok DYY faaliyetine girmeye meyillidirler (Dunning 2000, 164). L-üstünlükleri bir

³⁰¹ *Ing. factor endowment*

³⁰² *Ing. Location* –yani konum- kelimesinin baş harfi

³⁰³ *Ing. endowments*

ülkeye özgü olan ve o ülkeyi yabancı yatırımcıların gözünde cazip kılan üstünlüklerdir.

Konum üstünlüklerine örnek olarak; ulaşım ve iletişimin kalitesi, yasal ve ticari altyapı, hükümet politikaları, girdilerin kalitesi ve fiyatı verilebilir (Ietto-Gillies 2005, 114).

4.2.1.3.İçselleştirme Üstünlükleri (I-üstünlükleri)

Üçayağın son alt-paradigmasını I³⁰⁴ üstünlükleri oluşturmaktadır. I üstünlükleri alt-paradigmasına göre; (tıpkı içselleştirme kuramında da öne sürüldüğü gibi) sınır-ötesi ara ürün pazarlarını içselleştirmenin –yatırımcı şirket açısından- net faydaları arttıkça, şirketin –lisans verme, vb. diğer alternatiflere nazaran- DYY’ı tercih etme olasılığı artar (Dunning 2000, 164).

I-üstünlükleri; temelde pazarlardan ziyade hiyerarşiler bünyesinde faaliyet göstermenin faydalarıdır. Şirketin içsel olarak üretim yaparak dışsal pazarları ve dolayısıyla dışsal pazarlarla ilintili işlem maliyetlerini saf dışı bırakmasından türemişlerdir (Ietto-Gillies 2005, 113).

Dunning, eklektik paradigmanın özünü “*Uluslararası üretimin belirleyicileri*” başlıklı bir tablo ile özetlemiştir (bkz. Tablo.13.).

³⁰⁴ *İng. Internalization* –yani içselleştirme- kelimesinin baş harfi

Tablo.13. Uluslararası üretimin belirleyicileri³⁰⁵ (Kaynak: John H. Dunning. «Toward an Eclectic Theory of International Production - Some Empirical Tests.» *Journal of International Business Studies*, Vol.11, Iss.1, 1980:13, Tablo.1)

Uluslararası üretim türleri	Mülkiyet Üstünlükleri	Konum Üstünlükleri	İçselleştirme Üstünlükleri	ÇUŞ'ların tercih edildiği faaliyet türlerinin örnekleri
1.Kaynak-temelli	Sermaye, teknoloji, pazarlara erişim	Kaynakların ele geçirilmesi	Tedarigin doğru fiyatta istikrarını temin etmek. Pazarların kontrolü	Petrol, bakır, alüminyum, çinko, boksit, muzlar, ananaslar, kakao, çay
2.İthalatın yerini ikame eden imalat	Sermaye, teknoloji, yönetsel ve organizasyonel beceriler; fazla AR-GE ve ²⁴⁴ diğer kapasiteler, ölçek ekonomileri; ticari markalar	Malzeme ve ²⁴⁴ işgücü maliyetleri, pazarlar, hükümet politikası (ithal mallara kısıtlama getirmek, yatırım teşvikleri, vb. bakımından)	Teknoloji üstünlüklerinden faydalanma isteği, yüksek işlem veya haberleşme maliyetleri, alıcı belirsizliği, vb.	Bilgisayarlar, ilaçlar, motorlu taşıtlar, sigaralar
3.İhracat platformu imalat	Yukarıdaki gibi, fakat yanısıra pazarlara erişim	Yerel hükümetler tarafından yerli üretime düşük işgücü maliyeti teşvikleri.	Dikey bütünleşme ekonomileri	Tüketici elektroniği, tekstil ve ³⁰⁶ giyim-kuşam, fotoğraf makineleri, vb.
4.Ticaret ve ²⁴⁴ dağıtım	Dağıtılacak ürünler	Yerel pazarlar. Müşterilerin yanında olma ihtiyacı. Satış-sonrası hizmet, vb.	Satış mağazalarını temin etme ve ²⁴⁴ şirketin adını koruma ihtiyacı	Bir çok çeşitten ürünler-özellikle yakın müşteri teması gerektirenler
5.Yan hizmetler	Pazarlara erişim (diğer yabancı yatırımcılar durumunda)	Pazarlar	Genel olarak 2/4 ³⁰⁷ gibi	Sigortacılık, bankacılık ve ²⁴⁴ danışmanlık hizmetleri
6.Çeşitli	Çeşitli-fakat coğrafi çeşitlendirme dahil (havayolları ve ²⁴³ oteller)	Pazarlar	Çeşitli (yukarı bkz.)	Çeşitli türler a)Portföy yatırımı – mülkler ³⁰⁸ b)Uzamsal bağlantıların şart olduğu yerler (havayolları ve ²⁴³ oteller)

4.2.1.4.Eklektik Paradigma ve Doğrudan Yabancı Yatırım

Eklektik paradigmanın temel odak noktası; belli bir ülkenin veya bir grup ülkenin tüm şirketlerinin uluslararası üretimidir (Dunning 2001, 186).

Eklektik paradigmanın temel önermelerinden birisi; her hangi bir zaman diliminde, (bir ÇUŞ tarafından gerçekleştirilen) uluslararası üretimin derecesini ve şeklini belirleyen etkenlerin 3 grupta toplanabileceğidir:

³⁰⁵ *Ing. The Determinants of International Production*

³⁰⁶ Orijinal metinde burada *Ing. "and"* kelimesi yerine "&" işareti kullanılmıştır.

³⁰⁷ Ç.n. numaralardaki

³⁰⁸ *Ing. properties*

- “Bir milliyetten olan şirketlerin; herhangi bir pazara veya pazarlar kümesine tedarikte, diğer milliyetten olanlara karşı sahip oldukları (net) rekabetçi üstünlükleri. Bu üstünlükler ya şirketin gelir getiren bir varlıklar kümesinin ayrıcalıklı mülkiyetine sahip olması veya onlara (yani varlıklar kümesine) erişiminden ya da bu varlıkları diğer varlıklarla beraber ulusal sınırlar ötesinde rakiplerinden veya olası rakiplerinden ziyade kendisine fayda sağlayabilecek bir şekilde koordine etme yeteneğinden meydana gelebilir”
- “Şirketlerin; hangi dereceye kadar, bu varlıkların üretimi ve/veya kullanımı için pazarları içselleştirmeyi kendileri için en iyi çıkarları olarak algıladıkları ve bunu yaparak onlara değer ekledikleri”
- “Şirketlerin; hangi dereceye kadar, bu değer-katan faaliyetleri kendi ulusal sınırları dışarısında yerleştirmeyi tercih ettikleri” (Dunning 2001, 176)

Eklektik paradigmanın bir diğer önermesi de bu üstünlüklerin her birinin öneminin ve aralarındaki yapılanışın³⁰⁹ (içinde bulunulan) koşullara göre değiştiğidir. Yazar bu önermeyi açıklayıcı birer örnek olarak sanayi kolları arasındaki olası içselleştirme farklılıklarına (kağıt sanayisi ile yarıiletken sanayisi arasındaki içselleştirme farklılıkları gibi), bölge ve ülkeler arasındaki olası mülkiyet farklılıklarına (Kore’li şirketler ile Kanada’lı şirketler arasındaki farklılıklar gibi) ve şirketler arasındaki olası konumsal farklılıklara (Tayland ile Tayvan’ın motorlu taşıt üretimi merkezleri olarak göreceli konumsal üstünlüklerinin Toyota ve Honda tarafından farklı ele alınabilmeleri gibi) yer vermiştir.

³⁰⁹ *Ing. configuration*

Eklektik paradigmaya göre; belli herhangi bir şirket için OLI parametrelerinin yapılışı³¹⁰ (terti) ve şirketin bu yapılanışa vereceği tepki büyük oranda bağlamsaldır (içinde bulunulan duruma bağlıdır). Bu yapılanış ve söz konusu şirketin tepkisi; yatırımcı şirketin ülkesinin veya bölgesinin ekonomik ve siyasi özelliklerini, yatırım yapmak istenilen ülkenin veya bölgenin ekonomik ve siyasi özelliklerini, şirketin iştigal ettiği katma değerli faaliyetin sanayisi ve doğası, yatırımcı şirketin özellikleri, hedef ve stratejileri ve DYY sebebi gibi değişkenlerden etkilenir. Dunning (2000); bu bağlamsal değişkene istinaden, teorisyenlerin 4 temel tipte yabancı temelli ÇUŞ faaliyeti belirlediklerine dikkat çeker. Bunlar; pazar *arayan*³¹¹ (pazar peşinde olan) DYY, kaynak arayan DYY, verimlilik arayan DYY ve stratejik varlık arayan DYY'dır (Dunning 2000, 164-165).

4.2.1.4.a.Pazar Arayan Doğrudan Yabancı Yatırım; belirli bir yabancı pazarın veya yabancı pazarlar kümesinin taleplerini karşılamaya yönelik tasarlanmıştır, talep merkezli DYY da denir (Dunning 2000, 164).

4.2.1.4.b.Kaynak Arayan Doğrudan Yabancı Yatırım; madenler, tarımsal ürünler, vasıfsız işgücü vb. doğal kaynaklara erişim için tasarlanmıştır, tedarik merkezli DYY da denir (Dunning 2000, 164).

4.2.1.4.c.Verimlilik Arayan Doğrudan Yabancı Yatırım; halihazırdaki işgücünün daha verimli bir şekilde bölümlendirilmesi veya ÇUŞ'un sahip olduğu mevcut yabancı ve yerli varlıklardan oluşan portföyün teşvik edilmesi amacıyla

³¹⁰ *Ing. configuration*

³¹¹ *Ing. seeking*

tasarlanmıştır, rasyonelleştirilmiş (ussallaştırılmış) DYY da denir. Bu tür DYY, pazar arayan DYY veya kaynak arayan DYY ile ilgili ise de, genelde onları takip eder (Dunning 2000, 164-165).

4.2.1.4.d. Stratejik Varlık Arayan Doğrudan Yabancı Yatırım; yatırımcı şirketin varolan O'ya özel üstünlüklerinin korunması veya arttırılması ve/veya rakiplerin O'ya özel üstünlüklerinin azaltılması amacıyla tasarlanmıştır (Dunning 2000, 165).

Dunning (2000)'e göre; OLI paradigmasının bireysel parametreleri ile (yatırımcı şirketin) ülkesi ve yatırım yapılan ülkelerin ekonomik ve diğer özellikleri ve yatırımcı veya potansiyel yatırımcı şirketler hakkındaki bilgilerimizi birleştirirsek; operasyonel olarak test edilebilecek birçok kuram elde edilebilir. ÇUŞ'lar hakkında birçok farklı ekonomik ve ticari kuram olduğuna dikkat çeken Dunning (2000) bu kuramların hiçbirinin –tekil olarak- ÇUŞ'ların büyümeleri ve düşüşlerini kapsamlı bir şekilde açıklayamadıklarını, fakat bir bütün olarak açıklayabildiklerini söyler. Dunning'e göre; bu kuramların birçoğu birbirlerinin yerine geçen kuramlar değil, birbirlerini tamamlar nitelikte kuramlardır (Dunning 2000, 166).

Dunning (2000); 12 ve 13 numaralı tablolarda, O'ya özel üstünlüklerin kaynağını, doğasını ve kapsamını açıklamaya çalışan bazı model ve hipotezleri yazdığını belirtir. Dunning, bu model ve hipotezleri iki gruba ayırmıştır. Statik O üstünlükleri grubuna giren model ve hipotezlere göre; O üstünlükleri -belli bir anda- şirketin sahip olduğu gelir yaratan kaynaklar ve yeterliliklerdir. Dinamik O

üstünlükleri grubuna giren model ve hipotezlere göre; O üstünlükleri bir şirketin zaman içerisinde gelir getiren varlıklarını elinde tutma ve onları arttırma yeteneğidir (Dunning 2000, 169).

Tablo.14. Şirketlerin O³¹²'ya özgü üstünlüklerini açıklayan kuramlar

A: 1. grup Statik O üstünlüklerini açıklayanlar (Dunning'in dipnotu: O_a = belirli bir varlığa veya varlığa sınırlı erişim hakkına sahip olmaya dayalı mülkiyet üstünlükleri, O_i = yatırımcı şirketin içsel veya dışsal varlıkları en etkin şekilde örgütlenme yeteneklerine dayalı mülkiyet üstünlükleri.)(Dunning 2000, 170-171; Tablo. 1)

	1) MS*	2) RS*	3) ES*	4) SAS*
Ürün döngüsü kuramı (Vernon 1966, 1974)	-Şirketlerin ülkeye (çoğunlukla ABD'ye) özgü kaynak ve yeterlikleri -Tüm varlıkları kullanan DYY -Ayrıca şirketlerin rekabetçi üstünlüklerinin; ürün kendi döngüsünde yol aldıkça değişmeye yüz tuttuğu hipotezini ortaya atar			
Endüstriyel organizasyon kuramları (Hymer, 1960; Caves, 1971, 1974; Dunning, 1958, 1993; Teece, 1981, 1984)	-Çoğunlukla ürün pazarlarına giriş ve/veya ürün pazarlarında hareketlilik engelleri yoluyla başlatılan veya korunan O _a üstünlükleri. Bunlara <i>patent koruması</i> ³¹³ ve pazarlama, üretim ve mali ölçek ekonomileri dâhildir. -Tüm varlıkları kullanan DYY -Varlık arttırıcı DYY'a çok az ilgi gösterilmiştir			-Dunning (1958) ve Safarian (1966)'dan sonraki çeşitli deneysel (ampirik) çalışmalarda da anlatılan yatırımcı şirketlerin verimliliğine dayalı O _a üstünlükleri
Çokulusluluk, örgütsel ve risk çeşitlendirmesi kuramları (Vernon, 1973, 1983; Rugman, 1979; Kogut, 1983, 1985; Kogut & Kulatilaka, 1994; Doz vd. 1997; Rangan 1998)	-Çoğunlukla O _i üstünlükleri, fakat ayrıca yatırımcı şirketlerin farklı ekonomik, siyasi, kültürel rejimlere sahip ülkelerdeki varlıklarından kaynaklanan bazı O _a üstünlükleri. O _i üstünlüklerine doğal ve sonradan oluşturulmuş varlıkların ve bunlarla ilgili örgütsel ve yönetsel deneyimin dağılımındaki farklılıklara erişim, kontrol ve onları bütünleştirme yeteneği dâhildir.			
İçselleştirme kuramı (Buckley & Casson 1976, 1985, 1998a,b; Hennart 1982, 1989; Rugman 1982, 1996)	-(Potansiyel olarak O özelindeki üstünlükleri koruma veya arttırmaya yönelik pazarların neden en iyi içselleştirildikleri sorusunu kapsayacak şekilde genişletilebilir.) -Tamamen ara ürün pazarlarının içselleştirilmelerinden doğan O _a ve O _i üstünlükleri ile sınırlıdır			
Sermaye aksaklıkları kuramı (Aliber, 1971)	-Tüm varlıkları kullanan DYY -Her ne kadar, şirketlerin dinamik pazar aksaklıklarından istifade etmeyi amaçlarken; pazarların ve hiyerarşilerin göreceli işlem maliyetlerinin farklı olabileceğine biraz değinilmiş olsa da -tamamen olmamakla beraber çoğunlukla- statik bir kuram			
Liderimi takip et, kısasa kısas kuramı** (Knickerbocker, 1973; Graham, 1975, 1990; Flowers, 1976)	-Çoğunlukla DYY'ın türünden bağımsız. Bu kurama göre yüksek döviz kuru olan ülkeler veya sermayeyi daha yüksek faiz oranlarında reeskont ³¹⁴ eden ülkelerin şirketleri -çoğunlukla birleşme ve satınalmalar yoluyla- ekonomik olarak daha zayıf ülkelere yatırım yapmaya meyillidirler. Kuram ilk ortaya atıldığı haliyle zaman boyutuna sahip değildir ve özünde içselleştirme kuramının mali bir varyantıdır (çeşididir). -Çoğunlukla DYY'ı; rekabet halindeki oligopolistler arasındaki uzama dayalı bir strateji olarak açıklamakla ilgilidir. Ana hipotez şudur ki; zaman içerisinde DYY belirli bölgeler ve ülkelerde toplaşacaktır ve oligopolistlerce işgal edilen bölgelerde bir iç içe geçme olacak gibidir. Her ne kadar orijinal olarak varlık-kullanan DYY'ı açıklamakta kullanıldıysa da halihazırda bazı varlık arttırıcı DYY'ları açıklamakta da kullanılmaktadır.			

*1.Market Seeking (Pazar arayan) 2.Resource Seeking (Kaynak arayan) 3.Efficiency seeking (Verimlilik arayan) 4.Strategic asset seeking (stratejik varlık arayan)

**Follow my leader, tit for tat theory

³¹² Ing. ownership yani mülkiyet

³¹³ Patent koruması; günümüzde de ÇUŞ'lar için güncelliğini ve önemini korumaktadır. Son zamanlarda özellikle yüksek teknoloji sektöründe çeşitli patent davalarına rastlanmaktadır. Örnek olarak; Nokia ve Apple şirketleri arasında sürmekte olan karşılıklı patent ihlali davaları ile Microsoft'un kurucularından olan Paul Allen'ın Google, eBay, YouTube gibi çeşitli şirketler aleyhine açtığı patent ihlali davaları gösterilebilir.

Bkz. <http://news.bbc.co.uk/2/hi/8321058.stm>,

<http://www.businessweek.com/news/2010-05-07/nokia-sues-apple-over-technology-used-in-iphone-ipad-update5-.html>,

<http://online.wsj.com/article/SB10001424052748703294904575385241453119382.html>,

<http://www.bbc.co.uk/news/technology-11117587> (Erişim tarihi: 25.11.2010).

³¹⁴ Ing. discount

Tablo.15. Şirketlerin O (ownership yani iyeliğe) özgü üstünlüklerini açıklayan kuramlar

B: 2. grup Dinamik O üstünlüklerini açıklayanlar (Dunning'in dipnotu: O_a = belirli bir varlığa veya varlığa sınırlı erişim hakkına sahip olmaya dayalı mülkiyet üstünlükleri. O_t = yatırımcı şirketin içsel veya dışsal varlıkları en etkin şekilde örgütlenme yeteneklerine dayalı mülkiyet üstünlükleri.)(Dunning 2000, 172; Tablo. 2)

	1) MS*	2) RS*	3) ES*	4) SAS*
1. Kaynak temelli kuram (Wernerfelt 1984, 1995; Conner, 1991; Helleloid, 1992; Montgomery, 1995; Conner ve Prahalad, 1996)	-Başlangıçta formüle edildiği gibi, çoğunlukla şirketlerin rekabetçi üstünlüklerinin sürdürülebilirliğini etkileyen değişkenleri tanımlamak ve değerlendirmekle ilgilidir. Geleneksel giriş engellerine daha az önem verilmiştir ve kaynakların özgüllükleri (İng. specificity), enderlikleri (İng. rareness) ve taklit edilemezlikleri (İng. non-imitatability) gibi değişkenlere ve şirketlerin bu özellikleri yaratma ve onlardan faydalanma yeterliklerine daha fazla önem verilmiştir. Çoğunlukla değerlerden yararlanan (İng. asset exploiting) DYY ile ilgilidir ve O _t üstünlüklerinin yalnızca sınırlı düzeyde kabulü vardır.	-Yerel-temelli kaynak ve yeterlikleri biriktirmeye yönelik tasarlanmış DYY (Wesson 1993, 1997; Makino, 1998; Dunning, 1996; Chen ve Chen, 1999)		
2. Evrimsel kuram. (Nelson ve Winter, 1982; Nelson, 1991; Cantwell 1989, 1994; Dosi vd., 1988; Saviotti ve Metcalfe, 1991; Teece vd., 1997)	-Holistik ve zaman ilişkili bir yaklaşım, çoğunlukla şirketlerin dinamik O _a üstünlüklerini tanımlama ve değerlendirmeye yöneliktir. Temel önermesi birikmiş (İng. accumulated) rekabetçi üstünlüklerin (izlenen) yola (yönteme) bağımlılığı ile ilişkilidir, şirketler bu üstünlükleri yönetmekte ne kadar etkin olurlarsa, o kadar varlıklardan yararlanan ve varlık biriktiren (İng. augment) DYY ile meşgul olma (İng. to engage) yeterliğine sahip olurlar.			
3. Örgütsel (yönetimle ilgili) kuramlar. (Prahalad ve Doz, 1987; Bartlett ve Ghoshal, 1989; Porter, 1991; Bartlett ve Ghoshal, 1993; Doz ve Santos, 1997; Doz vd., 1997)	-Temel olarak O üstünlüklerini yöneticilerin dünya çapında kaynaklara ve yeterliklere etkin bir şekilde erişme, onları eşgüdümleme (koordine etme) ve kullanmaya (İng. deploy) uygun örgütsel yapılar ve teknikler tasarlama (İng. devise) yetenekleri bakımından açıklar. Bu kuramlar, son yıllarda özellikle entellektüel varlıkların sınır-ötesi kaynaklandırılması (İng. sourcing) ve bu varlıkların ÇUŞ bünyesinden satın alınanlarla eşgüdümü üzerine odaklanmıştır.			

*1.Market Seeking (Pazar arayan) 2.Resource Seeking (Kaynak arayan) 3.Efficiency seeking (Verimlilik arayan) 4.Strategic asset seeking (stratejik varlık arayan)

Dunning'e göre son yirmi yılda (1980-2000 arasından bahsediyor), yatırımcı şirketler açısından dinamik O üstünlüklerinin önemi artmıştır (Dunning 2000, 173).

İçselleştirme kuramının aksine, eklektik paradigmaya göre konuma özgü üstünlüklerin ÇUŞ'ların DYY kararlarında etkisi çok önemlidir. 1930'lardan itibaren bazı diğer akademik çalışmalarda da konuma özgü üstünlüklere kısmi de olsa yer verilmiştir. Dunning bu kuramları bir tabloda (bkz. Tablo.16.) özetlemiştir (Dunning 2000, 175).

Tablo.16. Şirketlerin L (location yani konuma) özgü üstünlüklerini açıklayan kuramlar (Dunning 2000, 176-177; Tablo. 3)

	1) MS [*]	2) RS [*]	3) ES [*]	4) SAS [*]
1. Geleneksel konum kuramları (Hoover, 1948; Hotelling, 1929; Isard, 1956; Losch, 1954; Lloyd ve Dicken, 1990; Weber, 1929)	-Taleple ilgili değişkenler, ör. yerel ve komşu pazarların boyutu, karakteri ve potansiyel büyümleri	-Tedarik temelli (Ing. supply oriented) değişkenler, ör. doğal kaynakların mevcudiyeti, kalitesi ve fiyatı, işlem maliyetleri, yapay ticaret engelleri	-Tedarik temelli (Ing. supply oriented) değişkenler, özellikle örneğin işgücü, toprak (Ing. land) ve altyapı gibi, hareketsiz varlıkların rekabetçi üstünlükleri ile ilişkili olanlar	-Satın alınması muhtemel şirketlerinkiler de dahil olmak üzere yaratılmış varlıkların konum ve fiyatları
2. Uluslararasılaşma süreci ile ilişkili kuramlar. (Anderson ve Gatignon, 1986; Cavusgil, 1980; Daniels, 1971; Forsgren, 1989; Hirsch, 1976; Johanson ve Vahlne 1977, 1990; Luostarinen, 1979; Vernon, 1966; Welch ve Luostarinen, 1988)	-Rakiplerin varlığı -Geleneksel konumsal değişkenlerin yanı sıra şirkete özgü birçok değişkeni ve işlem maliyetlerini kullanarak, çoğunlukla MS [*] ve RS [*] .			-Döviz kurları -Bir öğrenme faaliyeti olarak foli'ye (dipnot: orijinal metinde foli olarak geçen bu bölüm bana göre OLI yerine yanlışlıkla bu şekilde yazılmıştır. Dunning öldüğü için bu soruyu kendisine sorma şansız olmadığından bu ifadeyi olduğu gibi yazdım) biraz dikkat edilmiştir.
3. Yığılma (Ing. agglomeration) kuramları. (Audretsch, 1998; Enright 1991, 1998; Forsgren, 1989; Krugman 1991, 1993; Malmberg vd., 1996; Porter 1994, 1996; Storper, 1995; Cantwell ve Piscitello, 1997)	-Özellikle birikmiş bilgi temelli O üstünlüklerinden istifade etmede zihni mesafenin rolüne önem verilmesi (Daniels, 1971; Johanson ve Vahlne 1977, 1990) -Endüstriyel müşteriler de dahil olmak üzere müşterilerin kolaylığı (Ing. convenience) için bir miktar ürün kümelenmesi (Ing. clustering)	-Örneğin ortak bir havuzda toplanmış (Ing. pooled) işgücü pazarları gibi statik dışsal ekonomilere dayalı tedarik ilişkili kümeler		-Varlık toplayıcı faaliyetlere, bilginin (Ing. knowledge) yerel birikimine ve bilginin (Ing. information) ve öğrenme deneyimlerinin değiş tokuşuna dayalı tedarik ilişkili kümeler
4. Uzamsal olarak özel (Ing. spatially specific) işlem maliyetleri ile ilişkili kuramlar. (Florida, 1995; Scott, 1996; Storper ve Scott, 1995)	-Ölçek ve kapsam ekonomileri Belirli üretim ve nakliye maliyetleri, dış bağlar ve ölçek ekonomilerinde,	-Ölçek ve kapsam ekonomileri		
	a) toplam maliyetleri düşürmek ve			
	b) birbirleriyle ilişkili yenileşim (inovasyon) ve öğrenme faaliyetlerinin faydalarını azamileştirmek için			
	uzamla ilişkili işlem maliyetlerinin			
5. Birbirlerini tamamlayan varlıkların varlığı ile ilişkili kuramlar. (Teece, 1992; Teece vd., 1997; Chen ve Chen, 1998, 1999)	(birbirleriyle) ilişkili faaliyetlerin kümelenmesine yol açtığı öngörülmüştür (Ing. hypothesized). -Nakliye maliyetlerini azaltmaya ve yenileşim (inovasyon), üretim ve pazarlamada ortak ekonomileri teşvik etmeye yardımcı (birbirleriyle) ilişkili faaliyetlerin varlığı			-MS [*] , RS [*] ve ES [*] için gibi ama varlık biriktirici faaliyetlere ve stratejik ağ (lar) kurmaya (Ing. networking) yönelik
6. Hükümet tarafından getirilen teşvikler ile ilişkili kuramlar. (Loree ve Guisinger, 1995; BM ^{**} , 1996a)	-ÇUŞ [*] ların ürünlerine olan talepte artışa yol açan özellikle mali ve diğer teşvikler	-Tedarikle ilişkili teşvikler, doğal kaynağa dayalı sektörlerde (kaynak) kullanımı (Ing. exploitation) için imtiyazlı (ayrıcalıklı) haklar; entellektüel mülkiyet hakları, RS [*] ve ES [*] için vergi üstünlükleri		-Çoğunlukla yenileşim-güdümlü (Ing. innovation-driven) birleşmeleri desteklemek için teşvikler ve yatırımcı şirketlerin varolan O üstünlüklerini yükseltme
7. Oligopolistik davranış ve ürün döngüsü ile ilişkili kuramlar. (Graham, 1975, 1998; Knickerbocker, 1973; Vernon, 1974)	-Her ne kadar bu gibi davranışlar için teşvik ve baskıların duruma özgü olmaları muhtemelse de, liderimi takip et ve oligopolistik davranışın diğer türleri uluslararası üretimin dört çeşidinin tümüne uygulanabilir			
8. Risk çeşitlendirmesi kuramları (Agmon ve Lessard, 1977; Rugman, 1979)	-Konuma özgü risk çeşitleri DYY [*] ın türüne göre değişkenlik gösterir, fakat kurum şirketlerin – döviz (kuru), siyasi ve ekonomik- riske maruz kalmalarını asgariye indirmek için portföylerini çeşitlendireceklerini önerir			-SAS [*] DYY [*] ı riskleri ayrıca uygunsuz zamanlama (özellikle birleşme ve satınalmalar için) ve satın alınmakta olan varlıklar hakkında yetersiz bilgi ile ilişkilidirler
9. Döviz kuru kuramları (Aliber, 1971; Cushman, 1985; Froot ve Stein, 1991; Blonigen, 1997; Rangan, 1998)	-Risk için uygun olarak indirim yapılan (Ing. suitably discounted for risk) döviz kurlarının ve döviz kurlarındaki değişikliklerin, sınır-ötesi konumsal maliyetlerdeki farklılıkları ve ayrıca yatırımcıların döviz kurlarının gelecekte izleyeceği yön hakkındaki beklentilerini kapsadığını varsayan kuramlar. Bunlar, tüm DYY çeşitlerini ama özellikle de birleşme ve satınalmaların zamanlamasını kapsamaktadır.			
10. Konunun bilgi genişletici (dinamik) kuramları (Dunning, 1997; Kogut ve Zander, 1994; Kuemmerle, 1999; Porter 1994, 1998; Chen ve Chen, 1998, 1999)	-Ayrıca bkz. yukarıdaki 1-7 için SAS [*] sütunu. Daha da özel olarak, dinamik kuramlar; bir belirsizlik, öğrenme ve sürekli yenileşim (inovasyon) ve ürünlerin geliştirilmesi dünyasında konuma özgü üstünlüklerini korumak ve desteklemek bakımından konumsal stratejiyi açıklamaya yöneliktirler. Özellikle tüm DYY çeşitlerinin AR-GE faaliyetlerine uygulanabilir. Dinamik konumsal üstünlükten faydalanma ihtiyacı ileri teknoloji sektörlerinde özellikle vurgulanmıştır.			-Kuram; şirketlerin varolan öz yetkinliklerini arttırmak için en büyük fırsatları sunan ülkelere yatırım yapacakları ve böyle konumsal bir stratejinin (izlenen) yola bağımlı olduğudur.

1. Market Seeking (Pazar arayan) 2. Resource Seeking (Kaynak arayan) 3. Efficiency seeking (Verimlilik arayan) 4. Strategic asset seeking

(stratejik varlık arayan)

**BM: Birleşmiş Milletler

Dunning (2000); belli O ve L üstünlüklerinde şirketlerin neden DYY seçeneğinin tercih ettikleri sorunsalı ile ilgili kuramları bir tabloda (bkz. Tablo.17.) özetlemiştir (Dunning 2000, 181).

Tablo.17. Şirketlerin neden *yabancı katma değer faaliyetlerine* sahip olmayı tercih ettiklerini açıklayan kuramlar (Dunning 2000, 182; Tablo. 4)

	1) MS*	2) RS*	3) ES*	4) SAS*
1.Ortodoks ³¹⁵ içselleştirme kuramı	-Birbirleriyle ilişkili faaliyetlerin ortak yönetiminin eşgüdümseme ve işlemsel faydalarını elde etmek; (çoğunlukla birleşme ve satın almalar yoluyla) yenileşim (inovasyon), üretim veya pazarlama ölçek/kapsam ekonomilerinden faydalanmak			
i.Kaynak veya verimlilik geliştirici (Caves, 1996; Dunning, 1993)				
ii.Maliyet azaltılması (Anderson ve Gatignon, 1986; Aoki, Gustafson ve Williamson, 1990; Buckley ve Casson 1976, 1981, 1985, 1998a,b; Hennart 1982, 1989; Rugman 1982, 1996)	-Bağımsız pazarların (İng. arm's length markets)** ve/veya ortaklık hakkı vermeyen <i>menkul kıymet</i> ³¹⁶ taşıeron ilişkilerinin işlem ve eşgüdümleme maliyetlerini azaltmak. Bu gibi maliyetlere fırsatçılık ve işi ihmal (İng. shirking) ve taşıeronun ³¹⁷ saygınlığını koruma amaçlı olanlar da dahildir. En güncel deneysel (ampirik) çalışmalar giriş şekilleri (modları) ile ilgilidir. Örneğin, bkz. Anderson ve Gatignon (1986)			
iii.Risk azaltılması (Vernon, 1983)				
	-Yukarıda ii’de mevcut örgütsel ve ilgili riskleri azaltmak			
2. Dinamik içselleştirme kuramı. (Buckley ve Casson, 1998a; Ghoshal, Hahn ve Moran, 1997)				-Öğrenme ve deneyimle ilgili varlıklardan istifade etmek ve yenileşim (inovasyon)sürecini hızlandırmak. Schumpetervari bütünleşmenin üstünlüklerini elde etmek ve AR-GE ile ilgili faaliyetlerin ortak yönetimi
3.Aracı ³¹⁸ kuramı (Eisenhardt, 1989; Jensen ve Meckling, 1976; Strong ve Waterson, 1987)	-İçselleştirme kuramında olduğu gibi, fakat birincil olarak yöneticilerin ³¹⁹ çıkarlarına karşı hareket eden dış ajansların risklerini azaltmak			
4.Pazar gücü kuramları (Cowling ve Sugden, 1987; Hymer, 1960; Hymer, 1976)	-İrادی ³²⁰ zarar ve <i>tersine seçimi</i> ³²¹ azaltmak			
5.Etkinlikle ilgili kuramlar. (Caves 1982, 1996; Lie, 1998; Teece 1981, 1984)	-Birleşme ve satın almalar yoluyla büyüme; verimliliği arttırmaktan ziyade pazar gücünü artırma amaçlı			
6.Bilgi eldesi ve paylaşımı kuramları. (Antonelli, 1998; Kogut ve Zander, 1994; Makino, 1998; Wesson 1993, 1997; Teece vd., 1997)	-Ölçekle ilgili üretim ekonomileri elde etmek. Paylaşılan bilgi, öğrenme deneyimleri ve yönetim uzmanlığı yoluyla dinamik teknik verimliliği arttırmak. Faaliyetin (İng. signaling) üstünlüklerini elde etmek			
				-Varolan entellektüel varlıkları biriktirmek, böylelikle rekabetçi yeteneği arttırmak
				-Bilgi yaratımı ve faaliyetlerin arttırılması sinerjilerini elde etmek

*1.Market Seeking (Pazar arayan) 2.Resource Seeking (Kaynak arayan) 3.Efficiency seeking (Verimlilik arayan) 4.Strategic asset seeking (stratejik varlık arayan) **bkz. <http://www.investopedia.com/terms/a/arms-length-market.asp>

³¹⁵ İng. orthodox: Çoğu kimse tarafından doğru veya olağan olarak kabul edilen görüş veya uygulama. Bkz. <http://www.macmillandictionary.com/dictionary/british/orthodox> (Erişim tarihi: 15.05.2010).

³¹⁶ İng. non-equity

³¹⁷ İng. contractor

³¹⁸ İng. agency

³¹⁹ İng. principals

³²⁰ İng. moral

³²¹ İng. adverse selection

4.2.2.EKLEKTİK PARADİGMANIN GÜNÜMÜZE UYARLANMASI

4.2.2.1. ‘Yatırım Kalkınma Yolu’³²²

Eklektik paradigmanın ülkelerin zaman içerisinde değişen uluslararası konumlarına uygulanabileceğini düşünen Dunning, ilk olarak 1975 yılında ‘yatırım kalkınma yolu’nu ortaya atmıştır. ‘Yatırım kalkınma yolu’nun temel hipotezi; bir ülke geliştikçe, söz konusu ülkeye yatırım yapan yabancı şirketlerin OLI üstünlükleri ile söz konusu ülkenin yurtdışına açılan şirketlerinin OLI üstünlüklerinin de değiştiği ve hem bu değişime yol açan koşulların hem de bu koşulların ülkenin kalkınma eğrisi üzerindeki etkilerinin tespit edilebileceğidir (Dunning 2001, 180).

‘Yatırım kalkınma yolu’na (YKY) göre; bir ülkenin geçebileceği belli kalkınma aşamaları vardır. Dunning önceleri YKY’nu dört aşamalı olarak modellemiştir, sonradan Narula’nın ilavesi ile model beş aşamalı olmuştur (Boudier-Bensebaa 2008, 39). İlk aşama; ön-endüstrileşme aşamasıdır. Bu aşamada –ülkenin L üstünlüklerinin zayıf olması veya ülkedeki şirketlerin O üstünlüklerinin zayıf olması sebepleriyle- ülkenin içe veya dışa doğru herhangi bir yatırımı olmadığı varsayılır. Bu aşamada –söz konusu ülkenin kaynaklarına, hükümet politikalarına, faaliyet örgütlenmesine ve şirketlerin stratejisine bağlı olarak- OLI yapılanışı değişerek, kaynak-temelli sektörlerde, geleneksel ve işgücüne dayalı üretim sektörlerinde, ticaret ve dağıtımda, ulaşım ve iletişimde, inşaat sektöründe ve bazen de turizm sektöründe yatırım çekmeye başlar. İkinci aşama; ‘bir dereceye kadar ekonomik olgunluk’ aşamasıdır. Bu aşamada, dışa doğru DYY, içe doğru DYY’ı geçmeye başlar. Son aşamada ise; içe doğru DYY ile dışa doğru DYY arasında dalgalı bir

³²² *Ing. Investment Development Path [IDP]*: Dunning buna ‘yatırım kalkınma döngüsü’ (*Ing. investment development cycle*) de demektedir.

denge durumu vardır (Dunning 2001, 181). Boudier-Bensebaa (beş aşamalı YKY modeline göre) modelin aşamalarını tablolaştırarak özetlemiştir (bkz. Tablo.18.), Türkiye üçüncü aşamada görünmektedir (Erdilek 2005, 4).

Tablo.18. YKY'nin karakteristikleri³²³ (Kaynak: Boudier-Bensebaa, Fabienne. «FDI-assisted development in the light of the investment development path paradigm: Evidence from Central and Eastern European countries.» *Transnational Corporations*, Vol.17, No.1, April 2008: 40. Tablo.1.³²⁴)

Aşama	İçe doğru DYY	Dışa doğru DYY	NDYK ³²⁵
1	Yetersiz konum üstünlükleri →Doğal kaynak arayan DYY haricinde hiç içe doğru DYY yok	Yerli şirketlerin mülkiyet üstünlüklerinin olmayışı →Hiç dışa doğru DYY yok	Sıfır civarında
2	'Jenerik' ³²⁶ konum üstünlüklerinin gelişimi →İçe doğru DYY'ın GSYİH'den daha hızlı büyümesi	Yerli şirketlerin ülkeye-özgü mülkiyet üstünlüklerinin (O _a) ortaya çıkması →Çok az dışa doğru DYY	Giderek daha fazla negatif
3	İşgücü-yoğun faaliyetlerdeki konum üstünlüklerinin erozyonu ³²⁷ Yaratılmış-varlık konum-üstünlüklerinin gelişimi →İçe doğru DYY'ın büyüme hızında azalma	O _a üstünlüklerinin büyümesi →Dışa doğru DYY büyüme hızında artış	Negatif fakat (mutlak değeri) artmakta
4	Tamamen yaratılmış varlıklara dayalı konum üstünlükleri →Dışa doğru DYY'ın içe doğru DYY üzerindeki üstünlüğü	Şirkete-özgü mülkiyet üstünlükleri (O _i); O _a üstünlüklerinden daha önemli	Pozitif
5	Kuramsal olarak, düşüş ve sonra sıfır NDYK civarlarında seyir, fakat aslında artık bir ülkenin uluslararası yatırım konumu ile onun göreceli kalkınma aşaması arasında güvenilir bir ilişkinin olmaması		

4.2.2.2. Doğrudan Yabancı Yatırım Yoluyla Bir Rekabetçi Üstünlük Elde

Edilmesi

Son zamanlardaki teknolojik değişimler, daha yoğun bir şirketler arası rekabet, yeni pazarların açılması ve şirkete-özel bazı varlıkların artan devingenlikleri (mobiliteleri) nedeniyle şirketlerin O üstünlüklerini korumakla kalmayıp, daha kolay bir şekilde güçlendirebileceklerini de vurgulayan Dunning; bu durumun özellikle

³²³ temel özellikleri

³²⁴ Boudier-Bensebaa; tabloyu Dunning (1986a, 1986b, 1988a, 1993a), Dunning ve Narula (1996), Narula ve Dunning (2000)'in makalelerine dayanarak hazırladığını belirtmiştir.

³²⁵ NOIP –İng. Net Outward Investment Position- Net Dışadönük Yatırım Konumu; bir ülkenin yatırım konumunu ifade etmekte kullanılır ve dışa doğru doğrudan yatırım miktarından içe doğru doğrudan yatırım miktarı çıkarılarak hesaplanır (Boudier-Bensebaa 2008, 43).

³²⁶ Sınıfsal

³²⁷ değer kaybı

teknolojik varlıklara ulaşılması söz konusu olduğunda bariz bir şekilde görülebildiğini belirtmiştir (Dunning 2001, 182-183).

4.2.2.3. Eklektik Paradigma ve Hisse Temelli Olmayan İttifaklar

Günümüzde hisse temelli olmayan ittifakların giderek daha fazla önem kazandığına değinen Dunning; şirketlerin küresel oyuncular olarak kalabilmeleri için şirket içi veya şirketler arası ilişkilerinde çoğulculuğu benimsemelerini tavsiye etmektedir ve OLI yapılanışının bu gelişme ışığında gözden geçirilmesi gerektiğini belirtmiştir (Dunning 2001, 184).

4.2.2.4. Eklektik Paradigma ve Ticaret Şekilleri ve Portföy Yatırımı

Ülkelerin ‘yatırım kalkınma yolu’nun ilk aşamasındayken DYY ile yabancı portföy yatırımının birbirlerinin alternatifi değil, birbirlerini tamamlayıcı unsurlar olduğunu savunan Dunning; eklektik paradigmanın yabancı portföy yatırımının sebeplerini anlamakta da bir çerçeve olarak kullanmıştır (Dunning 2001, 184-185).

4.2.2.5. E-ticaret ve *İlişkisel Varlıklar*³²⁸

1990’lı yılların en önemli yeniliklerinden birinin e-ticaret olduğunu ve bunun ÇUŞ’un faaliyetlerini açıklamakta kullanılan argümanları değiştirdiğini vurgulayan Dunning ayrıca, son yıllarda ticari başarıda ekzojen (dıştan gelen) kaynakların ve kabiliyetlerin –OLI yapılanışı açısından- giderek daha fazla önem kazanmaya başladığını belirtir ve ilişki yönetiminde başarılı olmalarının şirketleri öne çıkaracağını öne sürer (Dunning 2001, 185).

³²⁸ *Ing. relational assets*

4.3.Yaklaşımın Literatüre Katkıları

Dunning eklektik yaklaşımı ile genel bir DYY kuramının geliştirilmesine önayak olmuştur (Agarwal 1980, 763). Dunning'in uluslararası faaliyetler konusuna yaklaşımının çok güçlü yanları vardır, OLI üstünlüklerinin taksonomisi (sınıflandırması) bakımından başarılı olmuştur ve uluslararası işletmecilik konulu konferanslarda Dunning'in çerçevesini kullanan makale sayısı gayet yüksektir (Ietto-Gillies 2005, 117).

Ietto-Gillies'e göre Dunning'in çerçevesinin en güçlü yanı; uluslararasılaşma konularının ve şekillerinin (modlarının) birbirleriyle içiçe bağlantılı olduklarına dikkat çekmesi olmuştur. Şirketlere ve şirketlerin rekabetçi üstünlüklerine özgü konular ile yerel koşullara ve pazarlar ve endüstriyel organizasyon konuları birbirleriyle bağlantılı görülmelidir. Standart ticaret kuramı; sanki ithal edilen veya ihraç edilen ürünlerin arka planında üreten ve *değiş-tokuş*³²⁹ yapan şirket veya örgütler yokmuşçasına, makro bakış açısı ile geliştirilmiştir. İçselleştirme kuramı gibi yalnızca şirket odaklı çalışmalar ise uluslararasılaşma faaliyetlerinin zenginliğini ve içiçe geçmişliğini ifade etmekten çok uzaktır. Ietto-Gillies'e göre bu bağlamlarda Dunning'in eklektik paradigması daha zengin bir görüş açısı sunmuştur (Ietto-Gillies 2005, 117).

Cantwell ve Narula; küreselleşmenin, "O", "L" ve "I" özellikleri arasındaki etkileşimli canlılığı (yani interaktif dinamiği) şirket, sanayi ve ülke düzeyinde arttırdığını belirtmişlerdir. Yazarlara göre bu, en azından iki durumdan dolayı böyledir (Cantwell ve Narula 2001, 155): (1) bilgi-temelli bir toplum, (2) ÇUŞ'ların

³²⁹ *Ing. exchange*

sınır-ötesi faaliyetlerini bir uyum içerisinde örgütlenme çabaları. Cantwell ve Narula'ya (2001) göre, son yirmi yıldır³³⁰; çokuluslu şirketlerin büyümesini açıklamakta kullanılan en önemli açıklama olan eklektik paradigma, hâlâ geçerliliğini korumaktadır (Cantwell ve Narula 2001, 155-156).

Dunning'e göre; eklektik paradigmanın uluslararası üretimin belirteçlerini (determinantlarını) incelemedeki baskın (dominant) analitik çerçeve olarak konumunu koruması açısından, ilave bir dinamik eklenti ve paradigmayı oluşturan parçaların (hem varlık arttırıcı hem de birleşmelerle ilgili sınır-ötesi girişimleri içine alacak şekilde) genişletilmesi faydalı olacaktır. Dunning'e göre; son gelişmeler ışığında eklektik paradigma; sağlamlığından³³¹ bir şey kaybetmemiş, aksine konumu daha da sağlamlaşmıştır (Dunning 2000, 184).

Uluslararası üretimin eklektik paradigması ya da başlangıçtaki adıyla eklektik kuramı; Dunning'e göre doğrudan yabancı yatırım ve uluslararası üretim kuramlarını incelemede hâlâ güçlü bir "çerçeve"dir (Dunning 2001, 173).

4.4.Yaklaşım Yönelik Olumsuz Eleştiriler

Dunning'e göre piyasa-temelli kapitalizmin sosyo-kurumsal yapısı; (teknolojik gelişmeler nedeniyle) ciddi bir değişimden geçmektedir. Bu yeni yapıda şirketler arası ortaklıkların ve ağların (networking) önemi giderek artmaktadır. Bu değişim ışığında eklektik paradigmanın da güncellenmesi gerektiğini belirten yazara

³³⁰ 1981-2001 yılları arası kastediliyor

³³¹ *Ing. robustness*

göre paradigmada yenileşimin (şirketlerin ve ülkelerin rekabetçi üstünlüklerine olan) etkisi de göz önüne alınmalıdır (Dunning 1995, 481).

Eklektik paradigmanın (uluslararası faaliyetleri) açıklayıcı ve tahmin edici kuvveti zayıftır. Bunun temel nedeni; paradigmanın üç üstünlük sınıfından ortaya çıkan öğelerin ve değişkenlerin adedinin çok büyük olması ve her an yeni öğe ve paradigmaların eklenebileceğidir. Bu bakımdan eklektik paradigma; bir kuram değildir, ancak bir sınıflandırma sistemi olarak değerlendirilebilir. Dunning’in (1977: 406) kendisi de bunu fark etmiş ve “Bu sistemik kuramı sunarken, eklektik taksonomi ile suçlanma tehlikesi altında olduğumuzu kabul ediyoruz” demiştir (Ietto-Gillies 2005, 117).

DYY ile ilgili çalışmalarda (eklektik paradigma bünyesindeki) karakteristiklerin bazılarının doğrulanması mümkündür; bu bakımdan eklektik paradigmanın yanlışlanması zordur. Bu durum bilimsel metodoloji bakımından değerlendirilirse; bu (herhangi bir kuram için) güçlü bir yönden ziyade, bir zayıflıktır (Ietto-Gillies 2005, 117). Dunning de bu eleştiriyi bir noktaya kadar kabul etmiştir. Ve eklektik paradigmanın; işlevsellik kazanabilmesi için belirli test edilebilen kuramların geliştirilebileceği sistemik bir çerçeve, bir paradigma olduğunu eklemiştir. Ama Ietto-Gillies’in bu iddia karşısında bir itirazı vardır: “...eğer çerçeve³³² bir kuram değil ise ve kuramlar geliştirilmesi ve yaklaşıma yapıştırılması gerekiyor ise; insan bu çerçevenin nihai faydasının ne olduğunu merak ediyor” (Ietto-Gillies 2005, 118).

³³² y.n.eklektik paradigmadan bahsediliyor

Eklektik paradigmada en çok önem uluslararasılaşma modunun seçimine, içselleştirmeye ve hiyerarşilerin pazarlara karşı daha verimli oldukları konularına verilmiştir. Yani yapısal pazar aksaklıklarındansa işlemsel aksaklıklar vurgulanmışlardır. Bu açıdan Dunning de tıpkı içselleştirme yaklaşımının savunucuları gibi; üretimle ilgili konu ve ilişkilerden ziyade işleme (gereğinden fazla) vurgu yapmıştır. Ietto-Gillies'e göre bu bakımdan Dunning'in (eklektik paradigma yaklaşımının) en zayıf noktası; (uluslararasılaşma modu) seçeneklerini değerlendirmede -stratejik öğelerdense- maliyeti azaltma ve verimlilik gibi kavramlara fazla ağırlık vermiş olmasıdır ve bu özellikle Dunning'in '*ittifak kapitalizmi*'³³³ analizinde çok belirgindir: Her ne kadar Dunning analizinde satınalma veya ittifakların (birleşmelerin) şirketlerinpiyasa hakimiyeti üzerindeki olası etkilerine kısaca değinmiş olsa da nihai analizinde bu modların şirketin pazar işlem maliyetlerini en aza indirme çabasının sonucu olduğunu iddia etmiştir (Ietto-Gillies 2005, 118).

Dunning, paradigmasına dinamizm kazandırdığını iddia ederek; (eklektik paradigmanın ilk ortaya çıktığı yıllardan 2000'lere kadar) şirketlerin örgütlenme şekillerini ve uluslararasılaşmalarını incelemiş ve (bu zaman süresince) büyük bir değişiklik olmadığı sonucuna varmıştır. Dunning'e göre; bu zaman süresince hiyerarşiler büyümeye devam etmiştir ve DYY ile ittifaklar iki içselleştirme türü (modu) olup; birbirlerinin alternatifleri değil tamamlayıcılarıdır (Ietto-Gillies 2005, 118). Oysa Ietto-Gillies'e göre; gerçek dünyada durum çok daha farklıdır: 2. Dünya Savaşı'ndan sonra 30 yıl kadar içselleştirme ve hiyerarşilerin büyümesi olguları gözlemlenirken; 1970'lerden başlayarak süreç tersine dönmeye başlamıştır. 1980'ler

³³³ *Ing. alliance capitalism*

itibariyle hiyerarşilerin dağılmaları³³⁴ ve örgütsel fragmentasyon (bölümlendirme) eğilimleri görülmektedir: şirketler küçülmüş³³⁵, *dış kaynak kullanımına* başlanmış³³⁶ ve genellikle daha dışsal –ve bazıları uzun vadeli- ortaklıklara dayalı anlaşmalara dayalı hale gelmişlerdir. Bu anlaşmalar yalnızca ortak AR-GE faaliyeti yürüten eşdeğer şirketler arasında değil, aynı zamanda da (hatta çoğunlukla) üretim alanında çeşitli parçaların üretimi ve tedariğini ilgilendiren anlaşmalardır. Böylelikle özellikle 1980’lerde ve 1990’larda da şirketler arası *sözleşmeli anlaşmalar*³³⁷ hiyerarşilerin yerini almıştır . Ietto-Gillies’e göre tüm bu gelişmeler (stratejileri göz ardı ederek) sadece verimlilik öğelerini göz önünde bulundurarak anlaşılamaz (Ietto-Gillies 2005, 119-120).

4.4.1. Eklektik Paradigmanın Çok Fazla Değişken İçerdiği Hakkındaki Eleştiriler

Eklektik paradigmanın tanımladığı açıklayıcı değişkenlerin fazla olmasının, paradigmanın öngörüsül değerini azalttığı öne sürülmektedir. Dunning bu eleştiriye 3 argümanla karşı çıkmaktadır: (1) OLI değişkenleri tarafından tanımlanan değişkenlerin her biri ekonomik ve örgütsel kuramda yeri olan değişkenlerdir (örneğin L değişkenleri olarak sözü edilen işgücü maliyetleri, tarife engelleri gibi), (2) eklektik paradigmanın amacı her tür uluslararası üretim hakkında detaylı açıklama sunmak yerine bu yönde bir metodoloji önermektir ve (3) bu tarz eleştiriler; DYY ve ÇUŞ faaliyetlerini konu alan diğer genel kuramlara da yöneltilebilir (Dunning 2001, 177).

³³⁴ *Ing. disintegration*

³³⁵ *Ing. downsized*

³³⁶ *Ing. outsourced*

³³⁷ *Ing. contractual agreements*

4.4.2. OLI Değişkenlerinin Birbirlerine Bağımlı Olmaları Hakkındaki Eleştiriler

Bazı teorisyenlere göre eklektik paradigmada, OLI değişkenleri birbirinden bağımsızmış gibi gösterilmektedir, ki bu hatalı bir yaklaşımdır. Bu değişkenler birbiri ile etkileşim halindedir ve zamanla bu değişkenleri birbirinden ayırmak gittikçe zorlaşır. Örneğin; bir şirket ekzojen (dış kaynaklı) konumsal üstünlüklerini (L üstünlükleri) kullanarak mülkiyet üstünlüklerini değiştirebilir (Dunning 2001, 177). Dunning, bu eleştirilerin altında yatan temel mantığı anladığını kabul etmekle beraber, yine de bu değişkenlerin ayrı ayrı gruplandırılmalarının daha uygun olacağına inandığını belirtir çünkü mülkiyet üstünlükleri olan şirketlerin sahip oldukları kaynak ve yetilere bağlı ÇUŞ faaliyetleri ile, ÇUŞ'ların faaliyet gösterdikleri ülkelerin kaynaklarındaki ve pazarlarındaki konuma-bağlı üstünlükleri ayrı ele almak gerekir. Örneğin yatırımcılar açısından cazibesi kalmamış olduğu için aldığı DYY oranında düşüş yaşayan bir ülke ile göreceli rekabetçi konumunu güçlendirdiği için aldığı DYY oranında düşüş yaşayan bir ülke aynı durumda değildirler. Benzer bir örnek daha vermek gerekirse; pazar entegrasyonu yoluyla ortak yönetilen ekonomilerin daha etkin kullanımı (Ayrupa genelindeki doğrudan yatırımın teşvik edilmesi gibi) yoluyla alınan DYY'nin artması ile DYY alan ülkenin elverişsiz koşulları nedeniyle aldığı DYY'nin artması (1970 ve 1980'lerde Hindistan'da, 1980'lerin ortalarında Güney Afrika ve Filipinler'de ve 1990'ların sonlarında Endonezya'da çoğu kez durum böyleydi) da farklı bakış açılarından incelenmesi gereken durumlardır (Dunning 2001, 178).

4.4.3. Eklektik Paradigmanın Statik Bir Yaklaşım Olduğu Hakkındaki Eleştiriler

Bazı eleştirilere göre; eklektik paradigma statik bir paradigmadır ve eklektik paradigmada, stratejiye yer yoktur. Bu eleştirilere göre eklektik paradigma; şirketlerin, OLI değişkenlerinden herhangi birindeki bir değişiklik karşısındaki tepkilerini veya şirketlerin (veya ülkelerin) uluslararasılaşmaları gibi dinamik bir süreci açıklamakta yetersiz kalmaktadır (Dunning 2001, 178).

Dunning bu eleştirilere bir analizle yanıt verir (Dunning 2001, 178-179):

Eğer;

t_0 zamanındaki OLI yapılanışına (konfigürasyonuna) OLI_{t_0} ,

t_1 zamanındaki OLI yapılanışına (konfigürasyonuna) OLI_{t_1} ,

şirketlerin t_0 zamanından önce başlatılan ve hala yürürlükte olan geçmiş stratejilerine

S_{t-n} ve

şirketlerin t_0 ve t_1 zamanları arasında stratejik tepkilerindeki değişime $\Delta S_{t_0 \rightarrow t_1}$ dersek;

ceteris paribus (yani diğer tüm koşullar sabitken);

$$OLI_{t_1} = f (OLI_{t_0} S_{t-n} \Delta S_{t_0 \rightarrow t_1})$$

(1)

eşitliğine varılır.

Bu eşitliği t_2 için devam ettirecek olursak;

$$OLI_{t_2} = f (OLI_{t_1} S_{t-n} \Delta S_{t_1 \rightarrow t_2})$$

(2)

eşitliğini elde ederiz.

Buna göre; OLI_{t_0} 'dan OLI_{t_2} aşamasına geçiş S_{t-n} ve $\Delta S_{t_0 \rightarrow t_2}$ tarafından belirlenmektedir.

Şirketlerin OLI yapılanışlarının endojen (iç kaynaklı) ve ekzojen (dış kaynaklı) değişkenlerden etkilendiğine değinen Dunning; endojen değişkenlere örnek olarak stratejik tepki, teknolojik ve/veya örgütsel yenilikler, üst düzey yönetimin kompozisyonunda meydana gelen değişiklikler, işçi verimliliğindeki artışlar, yeni pazarlama yöntemleri, satınalmalar ve devralmaları verirken; nüfus, hammadde fiyatları, döviz kurları, ulusal hükümet politikaları, uluslararası makamların kararlarını ekzojen değişkenlere örnek olarak gösterir. Bu ayrımı yaptıktan sonra analizine devam eden Dunning, (1) ve (2) numaralı eşitliklere ulaşırken kullandığı ceteris paribus koşulunu kaldırarak; strateji haricindeki tüm endojen değişinlikleri EN olarak gösterirsek ve tüm ekzojen değişkenleri EX olarak gösterirsek (1) numaralı eşitliğin aşağıdaki şekli alacağını belirtir:

$$OLI_{t_1} = f (OLI_{t_0} S_{t-n} \Delta S_{t_0 \rightarrow t_1} \Delta EN_{t_0 \rightarrow t_1} \Delta EX_{t_0 \rightarrow t_1})$$

(3)

Benzer uyarlama (2) numaralı eşitlik için de yapılabilir ve böylelikle herhangi bir strateji değişikliği denkleme dahil edilebilir. Dunning'e göre; şirketlerin t_0 zamanındaki stratejileri, t_0 zamanındaki OLI yapılanışlarının t_1 zamanında da aynı kalmalarını hedefliyor olmaları stratejilerini etkilemektedir.

4.4.4. Kiyoshi Kojima³³⁸'nın Eklektik Paradigma Eleştirisi

Kojima, Dunning'i ve içselleştirme kuramını savunanları, tamamen mikro-ekonomik bir olay olan bireysel şirketin uluslararasılaşmasını, makro-ekonomik açıdan ele aldıkları için eleştirmektedir. Dunning bu eleştiriye katılmaz ve içselleştirme kuramı ile eklektik kuramın odak noktalarının farklı olduğunu savunur ve bunu ispat etmek için de içselleştirme kuramını savunan yazarların, ülkelerin yatırımlarının zaman içerisindeki değişimini ele almamış olmadıklarını hatırlatır. Dunning'e göre içselleştirme kuramında odak noktası şirkettir, oysa eklektik paradigma –Kojima'nın makro-ekonomi anlayışından farklı olmakla beraber- makro düzeyde ülkelerin uluslararası ticaretle ilgili davranışlarını ele almaktadır. Kojima ile aralarındaki bu makro-ekonomi anlayışı farklılığını bir analogiyle anlatır Dunning: Örneğin Kojima 'Neden bir ülke belirli türde bazı malları ithal ederken diğer bazı mal çeşitlerini ihraç eder?' sorusuna cevap ararken, Dunning belli bir ülkenin, belli tür ürünlerin net ihracatçısı veya net ithalatçısı olup olmadığı ile ilgilenmektedir çünkü ona göre bu; uluslararası yatırım stokları ve akımları açısından önemlidir (Dunning 2001, 180).

Kojima'yı olaylara katı bir neo-klasik çerçeveden bakmakla eleştiren Dunning; Kojima'nın olayları değerlendirdiği neo-klasik bakış açısının, kendi anlatmaya çalıştığı konuyu (yani 'örgütsel meseleler'i; örneğin eklektik paradigmayı) kapsamadığını, bu nedenle Kojima'nın yanılığa düştüğünü iddia etmektedir (Dunning 2001, 180).

³³⁸ 1996 yılında, Japon Hükümeti tarafından; Asya-Pasifik bölgesindeki serbest ticareti geliştirme ve ekonomik yardımlaşmayı artırma hareketine olan düşünsel katkıları nedeniyle Onur Madalyası ile ödüllendirilen Kojima, Kanane Akamatsu'nun 1930 yılında ortaya attığı ve temelde 'bir bölgesel büyüme paradigması' olan uçan-kazlar paradigmasını daha da geliştirmiştir. Ozawa'ya göre; Kojima'nın DYY literatürüne bir diğer başlıca katkısı ise David Ricardo'nun ortaya attığı 'göreceli üstünlük doktrini'nin DYY'a da uygulanabileceğini tespit etmesi olmuştur. Kaynaklar: http://www.unctad.org/en/docs/iteiitv5n3a9_en.pdf <http://app.cul.columbia.edu:8080/ac/bitstream/10022/AC:P:262/1/fulltext.pdf> -Erişim tarihi: 08.01.2010-

4.5. Ampirik Çalışmalar

Dunning, yedi farklı ülkede ve ondört farklı imalat sanayisinde faaliyet gösteren Amerikan iştiraklerinin 1970 yılındaki satışlarının coğrafi dağılımları ve ³³⁹izledikleri endüstriyel yolu; mülkiyete özgü ve konuma özgü değişkenlerle açıklamaya çalışmıştır (Dunning 1980, 9). Bu ampirik çalışmada uluslararası ekonomik faaliyetin yalnız iki türü (ihracat ve üretim) göz önüne alınmıştır ve veriler *A.B.D. Gümrük Komisyonu*³⁴⁰ tarafından 1973'te yayımlanan verilerden elde edilmiştir. Veri seti; Amerikan iştiraklerinin Kanada, Birleşik Krallık, Belçika-Lüksemburg, Fransa, *Batı Almanya*³⁴¹, Meksika ve Brezilya'daki faaliyetlerini kapsamaktadır (Dunning 1980).

Çalışmada iki hipotez test edilmiştir: (1) Bir ülkenin şirketlerinin yabancı pazarlara hizmet vermedeki rekabetçi üstünlüğünün; söz konusu ülkenin şirketlerinin yabancı ülkelerdeki (o ülkenin yerlisi) şirketlere göre bazı mülkiyet üstünlüklerine sahip olmalarına ve (hizmet verilecek olan) yabancı ülkelerin konum üstünlüklerine sahip olmalarına bağlı olduğu hipotezi (H1) ve (2) hizmet verilecek olan ülkelerdeki yatırımın şeklinin menşe ülke ile ev sahibi ülkeler arasındaki konum üstünlüklerinin göreceli çekiciliğine bağlı olduğu hipotezi (H2) (Dunning 1980, 12-13).

Çalışmada 4 bağımlı değişken ile 12 bağımsız değişkenin ilişkisi *yaygın doğrusal (lineer) regresyon analizleri* ile incelenmiştir. Bağımlı değişkenler kısaca;

³³⁹ y.n. DYY'ların

³⁴⁰ *Ing. U.S. Tariff Commission*

³⁴¹ Şu anki Almanya sınırlarının batıdaki üçte ikilik bölümü; 1949 ile 1990 yılları arasında Batı Almanya Cumhuriyeti (resmi adıyla *Almanya Federal Cumhuriyeti*) idi. Batı Almanya; ABD, Büyük Britanya ve Fransa'nın ikinci Dünya Savaşı sonunda (savaşta) işgal ettikleri Alman topraklarını birleştirmeleri ile kurulmuştu. Savaşta Sovyetler Birliği tarafından işgal edilen Alman toprakları ise Doğu Almanya (resmi adıyla *Alman Demokratik Cumhuriyeti*) olarak kurulmuştu. 1990'da Batı Almanya ve Doğu Almanya; *Almanya Federal Cumhuriyeti* adı altında birleştiler.

Bkz. <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/640159/West-Germany> ve <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/3997.htm#history> (Erişim tarihi: 17.05.2010).

DV³⁴² 1, DV 2, DV 3 ve DV 4 olarak adlandırılmışlardır. Bu bağımlı değişkenlerden ilk üçü birinci hipotezi, dördüncüsü ise ikinci hipotezi ölçmekte kullanılmıştır. Dunning (1980); bu değişkenleri AS³⁴³, X³⁴⁴, IS³⁴⁵, C³⁴⁶ ve L³⁴⁷ cinsinden aşağıdaki şekilde formüle etmiştir:

$$DV 1 \quad AS + X/IS = f(C)$$

$$DV 2 \quad AS/IS = f(C, X/AS)$$

$$DV 3 \quad X/IS = f(C, X/AS)$$

$$DV 4 \quad X/AS = f(L)$$

Dunning (1980); çalışmada seçilebilecek bir çok bağımsız değişken olduğunu belirterek bunları tabloştırmış (bkz. Tablo.19.) ve bu bağımsız değişkenlerden 12 tanesini seçmiştir. Bunlar; (1) SER (*İng. Skilled Employment Ratio. Tr. Nitelikli işgücü oranı*: Ev sahibi ülkelerdeki tüm şirketler için maaşlı çalışanların üretim çalışanlarına oranı), (2) AHC (*İng. Average Hourly Compensation of all employees in the host countries. Tr. Ev sahibi ülkelerdeki tüm çalışanların ortalama saatlik ücreti*), (3) RSM (*İng. Relative Sales Per Man Tr. Kişi Başı Göreceli Satış*: ABD'deki şirketlerin bir yıllık kişi başı satış miktarı, ev sahibi ülkelerdeki - Amerikan iştirakleri de dahil olmak üzere- şirketlerin yıllık kişi başı satış miktarına bölünerek hesaplanmıştır), (4) GRSPM (*İng. Growth in Sales Per Man of all firms. Tr. Tüm şirketlerin kişi başı satışlarında artış*: Ev sahibi ülkedeki tüm şirketlerin 1966-1970 yılları arasında kişi başına düşen satışlarındaki artış), (5) XMR (*İng. Export/Import Ratio. Tr. İhracat/İthalat Oranı*: ev sahibi ülkelerin ihracatlarının

³⁴² *İng. Dependent Variable. Tr. Bağımlı Değişken*

³⁴³ *İng. Local production of US-owned firms. Tr. Amerikan mülkiyetindeki şirketlerin yerel üretimi*

³⁴⁴ *İng. Exports. Tr. İhracat*

³⁴⁵ *İng. Output of a particular industry. Tr. Belirli bir sanayi kolunun (toplam) çıktısı*

³⁴⁶ *İng. International Competitive Advantage. Tr. Uluslararası Rekabetçi Üstünlük*

³⁴⁷ *İng. Locational advantage of the home country. Tr. Ana ülkenin konumsal üstünlüğü*

değerinin ithallerinin değerine oranı olarak hesaplanmıştır), (6) RMS (*İng. Relative Market Size. Tr. Göreceli Pazar boyutu*: ABD'deki endüstri satışlarının değeri ev sahibi ülkedeki endüstri satışlarının değerine bölünerek hesaplanmıştır), (7) RW (*İng. Relative Wages, Tr. Göreceli Ücretler*: ABD'deki belli endüstrilerdeki ortalama saatlik ücretler ev sahibi ülkedeki tüm çalışanların ortalama saatlik ücretlerine bölünerek hesaplanmıştır), (8) RES (*İng. Relative export shares of U.S. and host countries. Tr. ABD'nin ve ev sahibi ülkelerin göreceli ihracat oranları*), (9) CMG (*İng. Comparative market growth of U.S. and host countries. Tr. ABD ve ev sahibi ülkelerin göreceli pazar büyümesi*: 1966-1970 yılları arası için yerli sanayi yerel satışları ile ihraçlar toplanarak hesaplanmıştır), (10) AVNIS (*İng. Average Ratio of Net Income to Sales of all firms in different industries and countries. Tr. Farklı endüstrilerde ve ülkelerdeki tüm şirketlerin net gelirlerinin satışlarına ortalama oranı*: 1966-1970 yılları arası için hesaplanmıştır), (11) MG (*İng. Market growth in host countries. Tr. Ev Sahibi ülkelerdeki pazar büyümesi*: 1966-1970 yılları arası için yerli sanayi yerel satışları ile ihraçlar toplanarak hesaplanmıştır) ve TR'dir (*İng. Average Tariffs measured on a country and industry basis. Tr. Ülke ve sanayi temelinde ölçülen ortalama gümrükler*) (Dunning 1980, 18-19). Çalışmada önce her bir bağımsız değişken ve her bir bağımsız değişken için tekli regresyon uygulanmış, daha sonra bağımsız değişkenler üç ana kategoriye ayrılarak çoklu regresyona tabi tutulmuşlardır. Bu üç ana kategori (i) Mülkiyete-özü değişkenler: SER, AHC, RSM ve GRSPM, (ii) Ülkeye-özü değişkenler: XMR, RMS, RW, RES, CMG ve (iii) Genel performans göstergeleri: AVNIS ve MG'dir (Dunning 1980, 26).

Çalışma sonucunda -(H1) testi için- ABD şirketlerinin ana üstünlüklerinin; konuma-özü bir üstünlük olan RMS (göreceli pazar boyutu) ile mülkiyete-özü bir üstünlük olan SER (nitelikli işgücü oranı) olduğu bulunmuştur. (H2) için ise; XMR (ihracat/ithalat oranı) ve AVNIS (Farklı endüstrilerde ve ülkelerdeki tüm şirketlerin net gelirlerinin satışlarına ortalama oranı) anlamlı bulunmuştur ve yalnız bu iki değişken konum oranındaki değişimin neredeyse yüzde 60'ını açıklamıştır (Dunning 1980, 20).

Wymbs ve Dunning, eklektik paradigmanın E-ticaret'e (yani 'yeni ekonomi'ye) uygulanabilirliğini test edip, onu çeşitli kısmi kuramlarla kıyaslamışlardır. E-ticaretle uğraşan şirketler varolan üstünlüklerinden faydalanmak veya onları güçlendirmek için İnternet'ten faydalanırlar. Bunun için amaçlarına en iyi şekilde hizmet edecek olan konumları seçerek geleneksel şirketlere benzer davranışlar sergilemektedirler (Cantwell ve Narula 2001, 169).

Buckley ve Geyikdağı ise; Türk turizm sektöründe faaliyet gösteren ÇUŞ'ların türleri, menşeler, operasyonel şekilleri, güdüleyicileri ve finansman kaynakları üzerine yaptıkları envanter çalışmasının bulgularını eklektik paradigma çerçevesinde değerlendirmişlerdir. Yazarlar sonuç olarak; eklektik paradigmanın Türk turizm sektörünün büyümesini ve kalkınmasını açıklayıcı güce sahip olduğunu savunmuşlardır (Buckley ve Geyikdağı 1996, 10).

Tablo.19. Mülkiyet ve Konum Üstünlükleri (İçselleştirme üstünlükleri * ile işaretlenmiştir)(Kaynak: John H. Dunning, «Toward an Eclectic Theory of International Production - Some Empirical Tests.» *Journal of International Business Studies*, Vol.11, Iss.1, 1980: 17-18.).

Belirleyiciler (determinantlar)	Mülkiyet Üstünlükleri: Belirli (Spesifik) Belirleyiciler (Determinantlar)	Sanayi kolu ve/veya ülkeye göre
1. Üretken bilgiye erişim (a) Nitelikli (profesyonel ve teknik)/nitelsiz işgücü oranı* (b) Satışların yüzdesi olarak AR-GE*		Ana şirketler cf. ³⁴⁸ ev sahibi şirketler Ana şirketler cf. ev sahibi şirketler
2. Şirketin ekonomisi (a) Girişimin boyutu* (b) Girişimlerin göreceli boyutu (c) Üretim dışı (personel) sayısının tüm çalışanlara* veya üretim dışı çalışanların ücret ödemelerinin tüm çalışanlara veya üretim dışı maliyetler ¹ / toplam maliyetler* (brüt çıktı) veya AR-GE artı reklam maliyetlerinin toplam maliyetlere (veya satışlara)* (d) Sermaye/İşgücü oranı		Ana şirketler (Ortalama) Ana şirketler cf. ev sahibi şirketler Ana şirketler
3. Yatırım fırsatları (a) Yerli pazarın boyutu (b) İhracatın boyutu veya yerel pazar artı ihracat		Ana şirketler Ev sahibi şirketlerin (sanayi) satışları Ev sahibi şirketlerin (sanayi) satışları
4. Çeşitlendirme izinleri ² (a) ÇUŞ'ların faaliyette bulunduğu ortalama ülke sayısı* veya (b) Yabancı üretim/Yerli şirketlerin toplam üretiminin % oranı* (c) Grup içi ihracatın ÇUŞ'ların toplam ihracatlarına % oranı* (d) Ana şirketlerin üretim yaptığı ürün grubu sayısı veya ana ürün grubunun çıktısının tüm çıktıya % oranı* (e) Çok tesisli girişimlerden sevkியatın (ana ülkedeki) toplam sevkiyata % oranı*		Ana şirketler Ana şirketler Ana şirketler Ana şirketler Ana şirketler
5. Pazar yoğunluğu (a) "x" en büyük şirket tarafından gerçekleştirilen çıktının sanayi toplamına yüzde oranı		Ana şirketler
6. Verimlilik (a) Üretim çalışanlarının (iş saati başına) ücret maliyetleri		Ana şirketlerin %'si olarak yabancı iştirakler
7. Kaynak Mevcudiyeti (a) İthal edilen ana malzeme(ler) yüzdesi (b) Üretim sürecinde kullanılan ana malzeme(ler) yüzdesi		Ya ana şirketlerin ihracat/ithalat oranları veya ihracatın toplam tüketime % oranı Ana malzeme maliyetlerinin brüt çıktıya oranı
8. Ürün çeşitlendirme Reklam/Satış oranı		Ana şirketler
9. Oligopolistik davranış Giriş Yoğunluğu Endeksi Knickerbocker doktora tezi		Ev sahibi ülkelerdeki ana şirketler
Mülkiyet Üstünlükleri: Genel Belirleyiciler (Determinantlar)		
1. Verimlilik Net çıktı veya kişi başına düşen satış		1. Ana şirketler cf. ev sahibi şirketler 2. Yabancı iştirakler cf. ev sahibi şirketler
2. Kârlılık Kârlar/varlıklar veya satışlar		1. Ana şirketler cf. ev sahibi şirketler 2. Yabancı iştirakler cf. ev sahibi şirketler
3. Büyüme Satışlarda artış		1. Ana şirketler cf. ev sahibi şirketler 2. Yabancı iştirakler cf. ev sahibi şirketler
Konum Üstünlükleri: Belirli (Spesifik) Belirleyiciler (Determinantlar)		
1. Üretim maliyetleri (a) İş saati ücreti (b) Enerji maliyetleri (ör. Elektrik veya petrol) (c) Malzeme maliyetleri (ana girdilerin maliyetleri; veya ana malzemeler için emtia fiyatı endeksleri) veya herhangi bir kaynak mevcudiyeti endeksi (d) Vergi oranları (mümkün olduğu yerlerde vergi muafiyetleri de dahil olmak üzere)* (e) ÇUŞ'ların faaliyette bulunduğu ortalama ülke sayısı		Ana şirketler cf. ev sahibi şirketler Ana şirketler cf. ev sahibi şirketler Ana şirketler cf. ev sahibi şirketler Ana şirketler cf. ev sahibi şirketler
2. Transfer maliyetleri (a) Nakliye maliyetleri (b) Gümrükler (c) Gümrük dışı engeller		Ana-ev sahibi ülke Ev sahibi ülke Ev sahibi ülke
3. Genel (a) Siyasi riskler		Ev sahibi ülke
Konum Üstünlükleri: Genel Belirleyiciler (Determinantlar)		
1. Verimlilik (a) Kişi başı üretim maliyetleri (b) Kişi başı net çıktı veya satış		Ana şirketler cf. yurtdışı iştirakler
2. Kârlılık Kârlar/varlıklar veya satışlar		Ana şirketler cf. yurtdışı iştirakler
3. Büyüme Satışlarda artış		Ana şirketler cf. yurtdışı iştirakler

¹Üretim dışı = ön-doğrudan üretim maliyetleri + doğrudan üretim sonrası maliyetler

²(a)-(d) ÇUŞ'lara özgü; (e) çok tesisli girişimlere genel

³⁴⁸ L. Confer. Tr. (-e) kıyasla, nazaran.

Boudier-Bensebaa, son yıllarda YKY ile ilgili gerçekleştirilen çeşitli ampirik çalışmaları ve bunların temel bulgularını tabloştırmıştır (bkz. Tablo.20.).

Tablo.20. Yatırım Kalkınma Yolu’nu test etmek amacıyla son zamanlarda gerçekleştirilen araştırmaların özeti (**Kaynak:** Fabienne Boudier-Bensebaa. «FDI-assisted development in the light of the investment development path paradigm: Evidence from Central and Eastern European countries.» *Transnational Corporations*, Vol.17, No.1, April 2008: 44. Tablo.2.)

Yazar(lar) ve tarih	Çalışmanın kapsamı	Temel bulgular
Barry, Görg & McDowell (2003)	İrlanda-ABD DYY ilişkisi, 1980-1999	YKY’nun kendine has doğasının teyidi fakat İrlandalı dışarı DYY çıkışları orantısız bir şekilde yatay ve ticarete konu olmayan sektörlerde ³⁴⁹ yoğun
Bellak (2001)	Avusturya, 1990-1999	YKY’nun kendine has doğasının teyidi: Avusturya NDYK’sı ortalamanın altında ve sanayi türüne ve ortak ülkenin türüne göre çok değişmekte
Buckley ve Castro (1998)	Portekiz, 1943-1966	- YKY’nun kendine has doğasının teyidi; -Bir ülkenin kalkınma düzeyinin ötesinde, DYY’ı ekonomik olmayan değişkenler etkiler; -İkinci dereceden denklemin ikamesi
Dunning ve Narula (1994)	Amerikan-Japon DYY ilişkisi	YKY paradigmasında değişiklikler: makro-organizasyonel politika değişkenlerinin eklenmesi ve mülkiyet üstünlüklerinin elde edilmesinin önemi
Dunning ve Narula (1996)	88 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin çapraz kesiti, 1980 ve 1992	- YKY’nun kendine has doğasının teyidi; -Ülkelerin üç gruba kutuplandırılmaları (polarizasyonları)
Dunning vd (2001)	Kore Cumhuriyeti ³⁵⁰ , 1981-1997 ve Çin’in Tayvan Eyaleti, 1968-1997	YKY ile ticaret kalkınma yolu arasındaki arayüz
Durán & Ubeda (2001, 2005)	85 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke, 1997	-Faktör analizi kullanarak YKY’ye yeni yaklaşım -İçeride doğru ve dışarı doğru DYY’ı açıklamakta yapısal değişkenlerin gücünün testi
Narula (1993)	95 ülke, 2000 Sanayileşmiş ülkeler 20 yıl boyunca, altı sanayileşmiş ülke on yıl boyunca, Japonya ve Amerika Birleşik Devletleri 40 yıl boyunca	-Dördüncü aşamanın yeniden formüle edilmesi ÇUŞ’ların mülkiyet üstünlüklerinin ülkeye-özümlerle belirleyicilerinin azalan önemi ve şirkete özgü belirleyicilerin artan önemi
Narula (1996)	40 ülkenin çapraz kesiti, 1975 ve 1988	-YKY’nun J-şekilli eğrisi için destek -Sanayileşmiş ülkeler arasındaki yakınsamaya ve gelişmekte olan ülkelerin sanayileşmiş ülkelere yakınsamalarına bağlı olarak ülkelerin iki nokta etrafında kutuplaşmaları
Ozawa (1996)	Japonya	-Teknoloji kalkınma yoluyla desteklenen YKY için destek -Bir ‘endüstriyel aşamanın kilit-benzeri aşama aşama üst düzeye getirilmesi’ fikri
Svetlicic & Bellak (2003)	Avusturya ve Slovenya, 1993-1999	- YKY’nun kendine has doğasının teyidi -Makro-örgütsel etkenlerin önemi
Tolentino (1993)	30 ülkenin çapraz-kesiti	YKY ilişkisinin -Narula’ya (1996) göre; stok verileri yerine akış verilerinin kullanımından kaynaklanmış olabilecek olan- geçersizliği
Twomey (2000)	Kanada, 1900-1996	YKY’nin kendine has doğasının teyidi
Zhang & Van den Bulcke (1996)	Çin, 1979-1993	YKY’nin erken aşamalarında hükümetin rolü için destek

³⁴⁹ İng. *non-traded sectors*: Bu terim; inşaat, kamu yönetimi, sağlık hizmetleri gibi çıktısının iç pazarda değerlendirilebildiği, ihraç edilemediği sektörler için kullanılır. Kaynak: <http://www.tcd.ie/Economics/SER/sql/download.php?key=139> (Erişim tarihi: 15.11.2010)

³⁵⁰ Güney Kore’den bahsediliyor

5.DİĞER BAZI YAKLAŞIMLAR

5.1.YENİ TİCARET KURAMLARI

Hennart; 1960'lı yıllarda ÇUŞ ile ilgili konuların akademide genellikle uluslararası ticaret ders kitaplarının Doğrudan Yabancı Yatırım konu başlığı altında geçtiğine dikkat çeker. 1960'larda (ve hatta günümüzde bile bazı) ticaret teorisyenlerince ÇUŞ; ödemeler dengesindeki uzun vadeli sermaye bölümünün bir parçası olarak değerlendirilmekteydi. Bu yaklaşıma göre; ÇUŞ, DYY'a yani bir tür sermaye ihracına sebep olmaktaydı. Yine bu yaklaşıma göre, ÇUŞ'un ortaya çıkmasının temel nedeni ise; tıpkı herhangi bir faktör hareketinde olduğu üzere sermayenin –reel faiz oranlarındaki farklılıklara tepki olarak- bir ülkeden bir diğerine akışıdır. Hennart'a göre bu yaklaşımın iki kısıtı vardır. Bu kısıtlardan birincisi, DYY ve ÇUŞ'ların büyümeleri arasında tam bir eşleniklik³⁵¹ olmamasıdır. DYY; bir ülkeden dünyanın geri kalanına doğru olan sermaye ihracını ölçer. Ama ÇUŞ'lar sermaye akımı olmadan da –yerel olarak borçlanma, kârları tekrar yatırıma dönüştürme, vb. yollarla- genişlemeyi sürdürebilirler. Ticaret kuramları yaklaşımının ikinci kısıtı ise reel faiz oranlarındaki farklılıklardan dolayı ÇUŞ'ların meydana gelmesi argümanının, ÇUŞ'ların varlığını açıklamakta yetersiz kalmasıdır (Hennart 2003, 128-129).

1984'te Helpman ve Markusen'in önerdiği iki temel ticaret kuramı ortaya çıkmıştır. Bunlar birbirlerinden oldukça farklı iki modeldir. Helpman'ın (1984) modeline göre; bir şirket bir üretim sürecini *genel merkez faaliyetleri*³⁵² ve üretim faaliyetleri olarak ikiye ayırabilir. Genel merkez faaliyetleri ile üretim faaliyetlerinin

³⁵¹ *Ing. match*

³⁵² *Ing. headquarters activity*

faktör yoğunlukları farklıdır ve şirketler bu faaliyetleri birbirinden farklı coğrafyalarda konumlandırabilirler. Bu modele göre; hiç ticaret maliyeti yoktur ve ülkelerin göreceli faktör donanımları arasında yeterli fark olduğu durumlarda ÇUŞ'lar ortaya çıkar yani benzer ülkeler arasında (ticaret yapan, faaliyet gösteren) ÇUŞ ortaya çıkamaz ve çoklu tesise sahip ÇUŞ'lar yoktur. Bu bağlamda Helpman'ın modeli, DYY'ın itici gücünün faktör-fiyat farkı olduğu görüşünün savunulduğu geleneksel düşünce yapısından izler taşımaktadır. Markusen'in (1984) modeline göre ise; genel merkez faaliyetleri ve üretim faaliyetleri ayrılabilirler ama bu faaliyetlerin faktör yoğunlukları birbirlerininkinden farklı değildir. Markusen'e göre iki benzer ülke arasında (ticaret yapan, faaliyet gösteren) ÇUŞ'lar ortaya çıkabilir. Markusen bu görüşü ile 'eski' sermaye-akımı literatüründen ayrılmıştır (Markusen 2009, 447-448).

Geleneksel ticaret kuramının DYY'ı açıklayıcı gücüne gölge düşüren istatistikler aşağıdaki başlıklar altında toplanabilirler:

---Yüksek-gelirli gelişmiş ülkeler yalnızca DYY kaynağı değil aynı zamanda DYY'lara en çok ev sahipliği yapan ülkelerdir. DYY sermaye zengini ülkelere, diğer sermaye zengini ülkelere doğru akmaktadır. Ayrıca gelişmekte olan ülkelere doğru akan DYY da, (diğer gelişmekte olan ülkelere kıyasla) en gelişmiş ülkelere doğru akmaktadır. Örneğin 2003 UNCTAD istatistiklerine göre; gelişmiş ülkeler (dünya genelindeki) toplam dışarı doğru DYY'ın %89'unun kaynağı ve aynı zamanda (dünya genelindeki) toplam içe doğru DYY'ın %69'una ev sahipliği yapmaktadırlar. *Gelişmiş ekonomilerin*³⁵³ (2003 yılı için) dünya genelindeki içe

³⁵³ 2010 yılı UNCTAD Ticaret ve Kalkınma Raporu'na göre gelişmiş ülkeler veya diğer bir deyişle sanayileşmiş ülkeler: (Meksika, Kore Cumhuriyeti ve Türkiye haricindeki) tüm OECD ülkeleri, İsrail ve yeni AB üyesi olan ülkelerdir. Yeni AB

doğru DYY'dan aldıkları pay, söz konusu ülkelerin dünya genelindeki toplam gelirden aldıkları paya bölündüğü zaman 0.90 gibi bir oran bulunmuştur (bkz. Tablo.21). Bu oran *gelişmekte olan ülkeler*³⁵⁴ için 1.37 olarak bulunmuş, en az gelişmiş ülkeler (BM tanımına göre 44 ülkeden oluşan bir gruptur) için ise 1.07 olarak bulunmuştur (Markusen 2009, 445).

Tablo.21. Dünya genelindeki içe doğru DYY varlığından alınan pay / toplam dünya gelirinden alınan pay (Markusen 2009, 445)

Gelişmiş ülkeler	0.90
Gelişmekte olan ülkeler	1.37
En az gelişmiş ülkeler	1.07

---Çoğu zaman DYY'ın hareketi ve miktarı ile yeni yatırımların ve satınalmaların finansmanı için (kullanılan) kaynaklar arasında bağlantısızlık³⁵⁵ olmaktadır. Markusen, uluslararası işletmecilik literatüründe bununla (yani söz konusu finansman çeşitliliği ile) ilgili birçok örnek olduğunu belirtir: yatırımcı şirketin kendi ülkesindeki pazardan borçlanarak finansman sağlaması, yatırımcı şirketin ev sahibi ülkedeki pazardan borçlanarak finansman sağlaması, üçüncü bir ülkedeki pazardan borçlanılması, vb. gibi. Daha bariz bir örnek olarak Markusen; Çin'den borçlanarak (Çin'de) yatırım yapan bir Amerikan şirketi söz konusu olduğunda, portföy ile doğrudan yatırımın ters yönlerde akmakta olduğuna işaret eder (Markusen 2009, 445).

üyesi olan 12 ülke ise; Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Kıbrıs, Letonya, Litvanya, Macaristan, Malta, Polonya, Romanya, Slovenya ve Slovakya'dır. Kaynak: http://www.unctad.org/en/docs/tdr2010_en.pdf ve http://ec.europa.eu/development/icenter/repository/Eurobarometre_200709_EN.pdf -Erişim tarihi: 08.11.2010-

³⁵⁴ 2010 yılı UNCTAD Ticaret ve Kalkınma Raporu'na göre Türkiye de gelişmekte olan bir ülkedir. Kaynak: http://www.unctad.org/en/docs/tdr2010_en.pdf -Erişim tarihi: 08.11.2010-

³⁵⁵ *Ing. disconnect*

---İstatistiklere göre; DYY sadece zengin ülkelere yönelmekle kalmayıp, büyük pazarlara da yönelmektedir (Markusen 2009, 445).

---DYY projelerinin *gerçek çıktısının*³⁵⁶ büyük bir oranı ev sahibi ülkedeki tüketime gitmektedir. Bu gibi yatırımlara “yatay” yatırım veya “pazar-arayan” yatırım denmektedir (Markusen 200, 445-446).

5.1.1.Kuramsal Odak Noktası

Yeni ticaret kuramları; ticaretin endüstriyel-organizasyon bakış açısı ile değerlendirilmesidir (Markusen ve Venables 1998, 183). Hem klasik hem de neoklasik ticaret kuramları temelde aynı varsayıma dayalıdır: ölçeğe göre sabit getiri varsayımı. Ekonomistler ölçeğe göre sabit getiri varsayımının gerçekçi olmadığını farkında olmalarına rağmen; (ölçeğe göre) artan getirileri modellerine dahil edebilecek matematiksel teknikler geliştirilene kadar varsayıma sadık kalmışlardır. Yeni ticaret kuramları (klasik ve neoklasik kuramların aksine) ölçeğe göre artan getiri ve aksak rekabet koşullarını göz önüne almaktadırlar (Ietto-Gillies 2005, 140).

5.1.2.Ana Argüman

Yeni ticaret kuramlarına (Krugman, 1985; 1991; 1998) göre ticaret ve özelleşme; ölçek ekonomilerinin üstünlüklerine ve faktör donatımındaki farklılıklara bağlı olarak geleneksel göreceli üstünlüklere dayalıdır. Ticaret ve özelleşme; faktör donatımına bağlı oldukları için bir takım statik ve dışsal (egzojen) elemanlardan etkilenmekte, öte yandan artan getirilere dayalı oldukları için (görece daha) dinamik

³⁵⁶ *Ing. actual output*

ve içsel (endojen) elemanlardan etkilenmektedir. Ölçek getirileri iki türden olabilir. Bunlardan birincisi; Chamberlin³⁵⁷, in tekelci rekabet kuramı ile ilgili *içsel* getiriler olup ikincisi Alfred Marshall'ın *dışsal*³⁵⁸ *ekonomiler* tanımı ile ilintilidir (Ietto-Gillies 2005, 141).

Yeni ticaret kuramlarının temel varsayımları; nakliye maliyetlerinin ve diğer uzamsal işlem maliyetlerinin varlığı, işgücü ve sermayenin *taşınılmazlıkları*³⁵⁹, içsel (*Chamberlinvari*³⁶⁰) ve/veya dışsal (*Marshallvari*³⁶¹) ölçek ekonomilerinin varlığı veya aşamalı oluşumları ile nüfusun boyutu ve kişi başı yüksek gelirle orantılı olarak büyük bir pazardır (Ietto-Gillies 2005, 142, Box 13.1).

İçsel ve dışsal ölçek ekonomileri bir arada görülebilirler ve uzmanlaşmaya ve sanayinin belli konumlarda yoğunlaşmasına (konsantrasyonuna) ivme kazandırabilirler. İçsel (ölçek) ekonomileri uzmanlaşmayı tetiklerken, dışsal (ölçek) ekonomileri aynı sanayi kolundaki şirketlerin yayılma etkilerinden istifade etmek amacıyla aynı alanda konumlanmalarına neden olur. Bu konumsal yoğunlaşma yatay veya dikey olabilir (Ietto-Gillies 2005, 141-142).

Bütünleşmiş (entegre) bir uluslararası ekonomi; bölgelerarası ekonomiye benzer. Bütünleşme ne kadar fazlaysa kümeleşmenin (büyük şirketlerin kümeleşmesinden bahsediliyor) önündeki engeller o kadar azdır. Bu da

³⁵⁷ Edward Hastings Chamberlin; Harvard Üniversitesi'nde verdiği doktora tezinin düzenlenmiş hali olan 1933 basımı *Tekelci Rekabet Kuramı* -İng. The Theory of Monopolistic Competition- başlıklı kitabı ile tam rekabet ve tam tekel durumları arasında kalan halleri göz önüne alarak ekonomik kuramda büyük değişikliklere yol açmıştır. Bu kitapla neredeyse aynı zamanda (ve Chamberlin'den bağımsız olarak) yayınlanan Joan Violet Robinson'un *Aksak Rekabetin Ekonomisi* -İng. The Economics of Imperfect Competition- başlıklı kitabında da aynı konu işlenmiştir. Daha fazla bilgi için bkz.

http://www.unc.edu/depts/econ/byrns_web/EC434/HET/Notables/chamberlin.htm ve <http://www.econlib.org/library/Enc/bios/Robinson.html> (Erişim tarihi: 12.11.2010)

³⁵⁸ *Ing. external*

³⁵⁹ *Ing. immobility*

³⁶⁰ *Ing. Chamberlinian*

³⁶¹ *Ing. Marshallian*

kutuplaşmaya (polarizasyona) ve dengesiz kalkınmaya yol açar. Öte yandan teknoloji ve ulaşım maliyetleri değiştikçe, *faaliyetin konumu* da yer değişecektir (Ietto-Gillies 2005, 142-143).

Yeni ticaret ve konum kuramları çerçevesinde ÇUŞ'ların uluslararası üretimlerinde izledikleri iki rota mercek altına alınmıştır. Birinci rota gelişmiş ülke ÇUŞ'larının izlediği gelişmemiş ülkelere yatırım yapma rotasıdır. Söz konusu iki ülkede farklı faktör donatımları olduğu ve hem ara hem de nihai ürünlerin üretildiği varsayımları altında (ortak girdiler ve ilgili varlık ve çıktıların özgüllüğü nedeniyle) lisanslama yerine içselleştirmenin tercih edildiği sonucuna varılmıştır. İkinci rota ise gelişmiş ülkelere yönelen DYY'ların konumları ile ilgilidir. Markusen'e göre yatırım yapılan ülkede de (kaynak ülkede olduğu gibi) ölçek ekonomilerinin yakalanabilir olması ve ticaret karşısındaki büyük ulaşım maliyetleri ve ticaret engelleri olmasına rağmen DYY karşısında bu tarz engeller olmaması nedeniyle (ÇUŞ'lar tarafından) ihracat yapmak yerine yurtdışında doğrudan üretim yapmak tercih edilmektedir (Ietto-Gillies 2005, 144-146).

Kuramın temel bulguları; uluslararası üretimin yatay olarak gerçekleştiği, DYY'ın benzer kalkınma düzeylerindeki ülkeler arasında (özellikle de gelişmiş ülkeler arasında) gerçekleştiği, ihracattansa doğrudan üretimin tercih edildiği, (söz konusu sanayi kolunda) sanayi-içi ticaretin olduğu ve (söz konusu sanayi kolunda) sanayi-içi DYY'ın olduğudur (Ietto-Gillies 2005, 148, Box 13.4).

5.1.3.Kuramın Literatüre Katkıları

Kuram genel anlamda, ekonomik modellemeye gerçekçilik (realizm) katmıştır (Ietto-Gillies 2005, 140).

5.1.4.Kurama Yönelik Olumsuz Eleştiriler

Dunning (1995), ne eski ne de yeni ticaret kuramlarının; üretimin organizasyonu ve onun ticaretin hacmi ve şekli üzerindeki etkileri ile (giderek ticaretteki önemleri artan ve geleneksel ülkeye-özgü doğal varlıklardan daha taşınabilir olan) yaratılmış şirkete-özgü varlıkları göz önüne almamış olduklarına dikkat çeker (aktaran Ietto-Gillies 2005, 149).

Yeni ticaret kuramları kümelenmeler ve yığınlar öngörmektedirler fakat bu öngörü; ÇUŞ'ların faaliyetlerini geniş alana yaydıkları gerçeği ile çelişmektedir (Ietto-Gillies 2005, 149).

Markusen'in modeli tekuluslu şirketler ile ticareti, çokuluslu şirketler ile ise DYY'ı özdeşleştirmektedir. Fakat ÇUŞ'ların sadece dünya çapındaki DYY'ın değil dünya ticaretinin de büyük oranını (%75) ellerinde tuttukları göz önüne alınırsa, bu kavrayış da hatalıdır. Modelin göz ardı ettiği gerçeklerden bir diğeri ise DYY ile ticaretin bir arada görülebilir olgular olduğudur. Ayrıca Markusen'in yatay DYY'a odaklanmış olması, yazarın uluslararası dikey bütünleşmeden kaynaklanan ihracatları ihmaline yol açmıştır (Ietto-Gillies 2005, 150).

5.1.5. Ampirik Çalışmalar

Yeni ticaret kuramları ile ilgili deneysel çalışmaların çok az olmasına karşın; benzer ekonomiler arasındaki ticaretin hacminin yüksek olması ve benzer ürünlerin iki-taraflı ticarete konu olması gibi sıkça görülen durumlar kuramı destekler niteliktedir (Markusen ve Venables 1998, 183-184).

5.2.PARA BİRİMİ ALANLARI ve ULUSLARARASILAŞMA

5.2.1.Kuramsal Odak Noktası

Kuramın odak noktası ‘patent’ kavramıdır. Aliber; bu terim ile; kaynak ülkedeki şirketin sahip olduğunu varsaydığı tekelleri ifade etmektedir (Ietto-Gillies 2005, 91).

Ietto-Gillies’e (2005:90) göre; Robert Zelwin Aliber (1970)(“A Theory of Foreign Direct Investment” başlıklı makalesinde); *para birimi bölgelerine*³⁶² dayalı bir DYY kuramı geliştirmiştir ve yurtdışı pazarların neden ve ne zaman kaynaklandıkları sorusuna yanıt arayarak; uluslararasılaşmanın üç temel *çeşidinin*³⁶³ üçünü³⁶⁴ de açıklamaya çalışmıştır (Ietto-Gillies 2005, 91).

Aliber’in DYY ile açıklamaya çalıştığı temel durumlar; (1) neden dünya çapındaki DYY’ların çoğunun ABD menşeli oldukları, (2) DYY şekillerinin sanayi kolları arasında görülen belirgin farklılıkları, (3) yabancı şirketlerin satın alınması yoluyla olan DYY’ların varlığı ve (4) DYY’larda *çapraz-hareketin*³⁶⁵ varlığı, yani

³⁶² *Ing. currency areas*

³⁶³ *Ing. modality*

³⁶⁴ yani (1) yerel üretimin ihracatı yoluyla uluslararasılaşma, (2) üretimini lisans anlaşması yoluyla yerel şirketlere yaptırma ve (3) kaynak ülkenin şirketlerine doğrudan yatırım yoluyla uluslararasılaşma

³⁶⁵ *Ing. cross-hauling*

şirketleri DYY yapan bir ülkeye aynı sanayi kollarında yabancı şirketlerden DYY yapılıyor olmasıdır.) (Ietto-Gillies 2005, 90). Aliber (1970) ana kuramında para birimlerinin ve (ortak) para birimi alanlarının (ve dolayısıyla onları etkileyen para politikalarının) ÇUŞ'ların kararları üzerindeki etkilerini sorgulamış fakat bir sonraki makalesinde³⁶⁶ ÇUŞ'ların faaliyetlerinin döviz kuru oranları ve para politikası üzerindeki etkilerine odaklanmıştır (Ietto-Gillies 2005, 92).

5.2.2.Ana Argüman

Aliber, kuramında makro ekonomik bir bakış açısıyla (Ietto-Gillies 2005, 95) DYY'ın '*yabancılık*'³⁶⁷ özelliğine odaklanmış ve ulus-devleti ve onun sınırlarını dikkate almıştır. Bundan yola çıkarak; *para birimi* ve *gümrüklerin* belli bir bölge/ülke ile yabancı olanları ayıran özellikler olduğunu düşünen Aliber; argümanını geliştirmek için önce tek bir para birimi alanında farklı gümrük alanları olduğunu varsaymış ve buna göre çıkarımlarda bulunmuştur sonra da tek bir gümrük alanında farklı para birimi alanları olduğunu varsayarak çıkarımlarda bulunmuştur. Aliber'in modeline göre; ilk varsayım söz konusu olduğunda; *kapitalizasyon oranları*³⁶⁸ ve dolayısıyla *faiz oranları*³⁶⁹, şirketin üç temel uluslararasılaşma şeklinin hangisini tercih edeceği hususunda etkili olacaklardır. İkinci varsayım söz konusu olduğunda ise; yani (farklı para birimi alanlarının olduğu) *birleştirilmiş gümrük alanlarında*³⁷⁰, ölçek ekonomilerinden istifade edebilmek için üretim (söz konusu birleştirilmiş gümrük alanındaki) tek bir ülkede yoğunlaşacaktır ve bu ülke söz konusu uluslararası şirketin ev sahibi ülkesi olacaktır (Ietto-Gillies 2005, 91).

³⁶⁶ 1971 tarihli "The multinational enterprise in a multiple currency world" başlıklı makalesinden bahsediliyor

³⁶⁷ *Ing. foreignness*

³⁶⁸ *Ing. capitalization ratios*. Kapitalizasyon oranı = uzun vadeli borç / (uzun vadeli borç + özkaynaklar). bkz.

<http://www.investopedia.com/university/ratios/debt/ratio4.asp> –Erişim tarihi: 02.11.2010-

³⁶⁹ *Ing. interest rates*

³⁷⁰ *Ing. unified custom areas*

Bu durumda Aliber'e göre; birleştirilmiş gümrük bölgeleri dünyasında yabancı bir pazardan (yani ülkesinin mensubu olmadığı bir gümrük alanındaki pazardan) istifade etmek isteyen bir şirket, yerel olarak üretim yapıp ihracat yapmaktansa, DYY veya lisanslama yoluyla uluslararasılaşmayı tercih edecektir. Farklı para birimi alanlarında ise; *parası*³⁷¹ güçlü olan ülkeler kaynak ülke olurken, parası zayıf olan ülkeler DYY'lara ev sahipliği yaparlar (Ietto-Gillies 2005, 93).

Aliber (1971); ÇUŞ'ların 'ulusal' şirketlere kıyasla –farklı ülkelerdeki faiz oranları hakkında daha hızlı bilgi alabilmek açısından- daha üstün bir konumda olduklarına dikkat çeker. Böylelikle ÇUŞ'lar döviz kurlarındaki ve/veya faiz oranlarındaki gerçek veya beklenen değişikliklere daha hızlı tepki verebileceklerdir (Ietto-Gillies 2005, 93).

Aliber (1993)'e³⁷² göre; yüksek büyüme oranına sahip ülkeler DYY'ları kendilerine doğru çekerken, düşük büyüme performansı sergileyen ülkelerdeki şirketler yurtdışında DYY fırsatlarına yöneleceklerdir (Ietto-Gillies 2005, 93).

5.2.3.Kuramın Literatüre Katkıları

Ietto-Gillies'e göre; Aliber'in DYY'ı açıklayış şekli oldukça zekicedir (Ietto-Gillies 2005, 93).

³⁷¹ *Ing. currency*

³⁷² 1993 tarihli Çokuluslu Paradigma –İng. *The Multinational Paradigm*- başlıklı kitabından bahsediliyor

5.2.4.Kurama Yönelik Olumsuz Eleştiriler

Ietto-Gillies'e göre; Aliber'in para birimi bölgeleri kuramı yeterince açıklayıcı ve öngörü gücüne sahip bir kuram değildir, kuramda fazlaca varsayım vardır ve karmaşık bir sunumla ifade edilmişlerdir ve buna rağmen kuramın bulguları çok azdır. Üstelik Ietto-Gillies'e göre Aliber; kuramın iki bulgusundan biri olan (farklı para birimi alanlarında; *parası*³⁷³ güçlü olan ülkeler kaynak ülke olurken, parası zayıf olan ülkelerin DYY'lara ev sahipliği yapacağına dair) bulgunun altını dolduramamıştır. Ietto-Gillies'e göre Aliber'in kuramı; özellikle çapraz-hareketleri veya *sanayiler-arası*³⁷⁴ DYY'ı açıklamakta yetersizdir (Ietto-Gillies 2005, 93-94). Son derece katı bir neoklasik yaklaşımla (verimlilik bakış açısıyla) yazılmış olan kuramda (Ietto-Gillies 2005, 94), stratejik unsurlara hiç yer verilmemiştir ve gerçek ekonomiye yapılan atıflar (arz talep ilişkisinin) hep arz tarafındadır (Ietto-Gillies 2005, 95). Ayrıca Ietto-Gillies'e göre kuramın bir diğer eksiği de üretim, üretim organizasyonu ve işgücü ile ilişkiler gibi meselelere hiç değinilmemiş olmasıdır (Ietto-Gillies 2005, 96).

5.2.5. Ampirik Çalışmalar

Ietto-Gillies'e göre; kuram metodolojik olarak da hatalıdır çünkü kaynak ve ev sahibi ülke ile güçlü ve güçsüz para birimi arasındaki ilişki; pazarın, kaynak ülkede aynı gelir girdisine (ev sahibi ülkeye kıyasla) daha yüksek *kapitalizasyon oranı*³⁷⁵ uygulamasına dayalıdır. Fakat Aliber tarafından böyle bir uygulama (yani farklı değerlendirme) için geçerli neden sunulamamıştır ve böyle bir durumun olduğuna dair bir örnek verilememiştir (Ietto-Gillies 2005, 94).

³⁷³ *Ing. currency*

³⁷⁴ *Ing. intra-industry*

³⁷⁵ *Ing. capitalization rate*

SONUÇ

Literatürde çokuluslu şirketlerin uluslararasılaşmaları ile ilgili çeşitli kuram ve yaklaşımlar mevcuttur. Kanımızca bu kuramların literatüre katkılarını değerlendirirken söz konusu kuramların içinde geliştikleri bağlamı da göz önüne almak gerekir. Bu bölümde; önceki bölümlerde anlatılan uluslararasılaşma kuramlarının hangi bağlamlarda ortaya çıktıklarını sergiledikten sonra kuramları karşılaştırmalı olarak ele alan bir çerçeve geliştirilmiş ve gelecekteki çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur.

Dunning'e göre; ÇUŞ'ların kökenini, biçimlerini³⁷⁶ ve katma-değerli faaliyetlerinin küresel yayılımlarını son 40 yıllık süreçte³⁷⁷ değerlendiren çalışmalar; birbiriyle yakından bağlantılı iki ana akıma ayrılır. Bu akımlardan ilkinde; ÇUŞ'un mülkiyetinin, sektörel örüntüsünün³⁷⁸ ve coğrafi kapsamının belirleyicileri (determinantları) üzerine olan akademik düşüncenin gelişimi incelenmiştir. İkinci akımda ise; dışsal teknolojik, ekonomik ve siyasi çevredeki temel değişiklikler (özellikle de ÇUŞ'un mülkiyetinin, sektörel şeklinin ve coğrafi kapsamının belirleyicilerini anlatmakta anlam ifade eden değişiklikler) ele alınmıştır. Her iki akım da kendi içlerinde üç farklı zaman aralığına ayrılabilir: 1960'lardan 1970'lerin ortasına kadar olan ilk zaman aralığı, 1970'lerin ortasından 1980'lerin sonlarına kadar olan ikinci zaman aralığı ve 1980'lerin sonundan (yirminci) yüzyılın sonuna kadar olan üçüncü zaman aralığı (Dunning 2003, 36).

³⁷⁶ *Ing. forms*

³⁷⁷ 1960-2000 yılları arasından bahsediliyor

³⁷⁸ *Ing. pattern*

1960’lardan 1970’lerin Ortalarına Kadar (İlk Zaman Aralığı)

Bu yılların büyük bölümü; ABD’nin ekonomik ve teknolojik hegemonyasının zirvesinde olduğu yıllardı. Avrupa ve Japonya II. Dünya Savaşı’nın (kendileri açısından olumsuz) sonuçlarından tam olarak sıyrılamamışlardı. Birçok gelişmekte olan ülke ise siyasi bağımsızlıklarına yeni kavuşmuşlardı ve yabancı yatırımcılar açısından tek cazibeleri; doğal kaynak tedarikçileri olmalarıydı. Birçok ulusal hükümet; döviz kuru kontrolü uygulamaktaydı ve uluslararası sermaye piyasası çoğunlukla hareketsizdi. Sınır-ötesi iletişim ve telekomünikasyon teknolojileri ise günümüz koşullarına nazaran oldukça ilkel. Bu nedenle dünya kendi kendine yeterli ve parçalanmış pazarlardan oluşmaktaydı. Uluslararası doğrudan yatırım akımlarına ABD hâkimdi. Bu dönemdeki ÇUŞ faaliyetleri daha ziyade iki şekilde görülmektedir: Birincisi üretim ve üretimle ilgili hizmet sanayilerinde, ikincisi ise doğal kaynak temelli faaliyetlerde görülmektedir. Bu dönemde araştırmacıların yanıtlamaya çalıştığı sorular ise; “Hangi koşullar altında DYY, ticaretin yerini alır?”, “Bu gibi yatırımların sektörel dağılımlarını (kompozisyonlarını) ne belirler?” ve “Bu gibi yatırımların hangi ülkelerde gerçekleşmesi olasıdır?” idi. Bu soruların yanıtları Amerikan şirketlerinin yabancı katma-değerli faaliyetleri konu alınarak verilmeye çalışılmış ve benzeri davranışları diğer ülkelerin ÇUŞ’larının da gösterecekleri varsayılmıştır. Analiz birimi DYY’ı yapan kuruluştan ziyade DYY’ın kendisidir. Bu duruma bir istisna Hymer’in çalışmasıdır (Dunning 2003, 47-52).

Birçok teorisyene göre Hymer; şirketlerin kendi ulusal sınırları dışarısındaki faaliyetlerini ilk kez sistematik olarak anlatmaya çalışan teorisyendir. Hymer (1960); DYY’ı anlatmaktan ziyade; -nasıl finanse edilirlerse edilsinler- şirketlerin

yurtdışındaki katma-değerli faaliyetlerine odaklanmıştır. Hymer şirketlerin pazar konumlarını kuvvetlendirmek için varlıklarından azami ekonomik getirim (rant) elde etmeyi istediklerini vurgulamış fakat stratejik veya yönetimle ilgili konulara ilgisiz kalmıştır (Dunning 2003, 37-38).

Her ne kadar (paylaştığımız) bir görüşe göre Hymer'ın kuramı tamamlanmış bir kuram sayılmasa da onu güçlü kılan, ilk kez (adını anmadan da olsa) çokuluslu şirket kavramını literatüre getirmiş olması, ÇUŞ'un çevresi ve diğer taraflar ile ilişkisini analiz etme çabası ve uluslararasılaşma nedenlerini sorgulamasıdır. Kanaatimizce Hymer'ın kuramının en dikkat çeken yanı -yazarın analizinin basitliğine rağmen- DYY ve ÇUŞ'un varoluş nedenini açıklayıcı gücüdür. İçselleştirme, eklektik paradigma gibi birçok belli başlı kuramda Hymer'dan (özellikle de 1960 tarihli tezinden) izlere rastlamak mümkündür.

Hymer'ın aksine Vernon (1966); daha makro ve ticari bir yaklaşımla ÇUŞ konusunu ele almış ve (Hymer'ın yaptığı gibi) temel olarak Amerikan şirketlerinin yurtdışı faaliyetlerini açıklamakla ilgilenmiştir. Vernon çalışmasında; hem şirketlerin rekabetçi üstünlüklerinin kaynağını hem de söz konusu rekabetçi üstünlüklerden kaynaklanan katma-değerli faaliyetlerin konumunu etkileyen ülkelere özgü etkenlere odaklanmıştır. Vernon'a göre; bu tarz üstünlükler, Amerikan şirketlerinin yabancı rakiplerinin pazarlarında başarılı olmalarını sağlamıştır. Vernon'un analitik çerçevesinde şirketlerin örgütsel (organizasyonel) yapılanmalarına fazla yer verilmemiştir: şirketlerin lisanslama gibi başka seçenekler varken neden DYY'ı tercih ettikleri veya çokulusluluğun şirketlere sağladığı kazançlar gibi konular

sorgulanmamıştır. Öte yandan Vernon 1983'teki *Uluslararası Riske Karşı Örgütsel ve Kurumsal Yanıtlar*³⁷⁹ başlıklı makalesinde şirketlerin dışarı doğru DYY'larını etkileyen bir faktör (etken) olarak kurumsal riskin örgütlendirilmesi (organizasyonu) konusuna (1966'daki çalışmasına kıyasla) daha fazla önem vermiştir (Dunning 2003, 38).

Dunning'e göre; Hymer ve Vernon'un öncü çalışmalarının sonrasındaki on yıl kadarki sürede uluslararası üretim kuramı üzerine yapılan araştırmalar dört farklı yol izlemişlerdir (Dunning 2003, 38-39).

Birincisinde Hymer-tipi hipotezler şekillendirilmiş ve test edilmiştir. Bu ampirik (deneysel) çalışmaların neredeyse tamamında; Amerikan şirketlerinin bir kısım gelişmiş ev sahibi ülkelerdeki iştiraklerinin faaliyetleri hakkındaki verilerden yola çıkılmıştır. Başta Caves'in 1971 ve 1974 tarihli makaleleri³⁸⁰ olmak üzere bu çalışmaların bir bölümünde; şirketlerin sınır-ötesi faaliyetlerinin ortak yönetiminden kaynaklanan sistemik (yani sisteme dayalı) üstünlüklerine değinilmiştir (Dunning 2003, 38-39).

İkincisinde Vernon'un Amerikan ÇUŞ'ları hakkındaki analizi; menşe ülkesi Birleşik Krallık, Kıta Avrupası ve Japonya olan ÇUŞ'ları da kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Bu çalışmaların her birinde ülkelerin (yani söz konusu ÇUŞ'ların kaynak ülkelerinin) konuma-dayalı özelliklerinin, dışarı doğru DYY'ın hem sektörel

³⁷⁹ İng. *Organizational and Institutional Responses to International Risk*

³⁸⁰ Richard E. Caves'in 1971 tarihli *Endüstriyel İşletmeler: Yabancı Yatırımın Endüstriyel Ekonomisi* ile 1974 tarihli *Doğrudan Yatırımın Nedenleri: Kanada ve Birleşik Krallık İmalat Sanayilerindeki Yabancı Şirketlerin Hisseleri* -İng. *Causes of Direct Investment: Foreign Firms' Shares in Canadian and United Kingdom Manufacturing Industries-* ve *Çokuluslu Şirketler, Ev Sahibi Ülke Pazarlarında Rekabet ve Verimlilik* -İng. *Multinational Firms, Competition and Productivity in Host Country Markets-* başlıklı makalelerinden bahsediliyor

dağılımı hem de coğrafi profilini ciddi bir şekilde etkilediği teyit edilmiştir (Dunning 2003, 39).

Üçüncüsünde; yani 1970'lerin ilk yıllarında özellikle işletme okulu geleneğinden gelen bazı teorisyenler (örneğin Knickerbocker gibi); şirketlerin stratejik davranışlarına daha fazla odaklanmaya başlamışlardır. Örneğin; Knickerbocker (1973 tarihli *Oligopolistik Tepki ve Çokuluslu Şirket*³⁸¹ başlıklı kitabında) Amerikan oligopolistlerinin DYY'lerinin zamanlamasını belirli sektör ve ülkelerde kümeleme (yoğunlaştırma) eğilimleri olduğunu keşfetmiştir. Öte yandan Edward Brown Flowers 1976 tarihli "*ABD'deki Avrupalı ve Kanadalı Doğrudan Yatırıma Karşı Oligopolistik Tepkiler*"³⁸² başlıklı makalesinde aynı durumun Avrupalı ve Kanadalı şirketler için de geçerli olduğunu tespit etmiştir. Graham da 1978 tarihli "*Çokuluslu Şirketlerce Atlantik Ötesi Yatırım: Rekabetçi bir Olgı*"³⁸³ başlıklı makalesinde benzer sonuçlara varmıştır (Dunning 2003, 39).

Piyasa aksaklıklarına dayalı kuramlar olan Hymer'in kuramı ve Knickerbocker'ın oligopolistik tepkimeler yaklaşımı; ÇUŞ'ların piyasalardaki aksaklıklardan faydalanan yapılar olduğunu tespit etmişlerdir ve hükümetlerce gerekli önlemler alınmaz ise ÇUŞ'ların DYY'lerinin (yatırım alan ülkelerin) piyasalarının tekелci / oligopolistik güçlere teslim olacağı ve/veya suistimallerin³⁸⁴ ortaya çıkacağı öngörüsünde bulunurlar. Düzenleyici/denetleyici mekanizmaları

³⁸¹ İng. *Oligopolistic Reaction and The Multinational Enterprise*

³⁸² İng. *Oligopolistic reactions in European and Canadian direct investment in the United States*

³⁸³ İng. *Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon*

³⁸⁴ Bu suistimallere Çin işgücü örnek verilebilir.

Bu konuda medyada bir süredir çeşitli haber ve yorumlar yer almaktadır: Birkaç tanesi için bkz.

<http://www.nytimes.com/2008/01/04/business/worldbusiness/04iht-sweatshop.4.9028448.html> ;

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/genericdocument/wcms_122446.pdf

Erişim tarihi: 19.11.2010

zayıf olan ülkelerde bu tahminlerin gerçekleşmesi işten bile değildir. Fakat kuramların piyasa aksaklıklarına bu denli odaklanmış olmaları, şirketin uluslararasılaşma sürecinin ihmaline yol açmıştır.

Dördüncü yol ise; Agmon ve Lessard (1977)³⁸⁵, Grubel (1968)³⁸⁶, Rugman (1975, 1979) ve Lessard (1992) gibi uluslararası finans teorisyenlerinin ilgi alanlarından ortaya çıkmıştır. Bu teorisyenlere göre; DYY, şirketlerin döviz kurunu vb. riskleri (farklı pazarlara) yayabilecekleri, aksak yabancı para birimi ve sermaye piyasalarını içselleştirebilecekleri bir araçtır (Dunning 2003, 39).

1970'lerden 1980'lerin Sonlarına Kadar (İkinci Zaman Aralığı)

Bu yıllarda teorisyenlerin ilgi alanı DYY'dan ÇUŞ'a kaymıştır. Bu ilgi alanı değişikliğini tetikleyen iki olay; JJSS'nin 1968 tarihli *Amerikan İmtihanı* adlı kitabının yayımlanması ve 1972'de ÇUŞ'ların ekonomik kalkınmadaki etkilerini incelemek üzere bir Birleşmiş Milletler Seçkinler Grubu kurulmuş olmasıdır. JJSS kitabında; Amerikan şirketlerinin Batı Avrupa'daki yüksek teknoloji sanayinde giderek artan egemenliğine dikkat çekmiş ve Amerikan şirketlerinin ana şirketlerinin teknolojik, girişimsel ve yönetsel varlıklarından destek alarak Avrupa'lı rakiplerini hem birçok pazarda eleyebilecekleri hem de (yüksek değerli faaliyetleri kendi ülkelerinde yaptıkları için) Avrupalı şirketlerin yenileşimsel kapasitelerini (dolayısıyla da gelecekteki ekonomik varlıklarını) zayıflatabilecekleri konusunda uyarmıştır. Birleşmiş Milletler Seçkinler Grubu'nun kuruluşu ise; uluslararası işletmecilik tarihinin belki de en çok duyulan (ve etik olarak kabul edilemez) olaylarından biri

³⁸⁵ “Yatırımcının Kurumsal Uluslararası Çeşitlendirme Takdiri” -İng. *Investor Recognition of Corporate International Diversification*- başlıklı makaleden bahsediliyor

³⁸⁶ “Uluslararası Çeşitlendirilmiş Portföy, Refah Kazançları ve Sermaye Akımları” -İng. *Internationally Diversified Portfolio, Welfare Gains and Capital Flows*- başlıklı makaleden bahsediliyor

olan ITT³⁸⁷ şirketinin Şili'nin siyasi ilişkilerine karışması³⁸⁸ ile hız kazanmıştır. Seçkinler Grubu da JJSS gibi; şirketlerin küresel faaliyetlerine yönelik bütünleşik (entegre) stratejilerinin benimsenmesindeki davranışlarla ilgili konulara eğilmişlerdir. Gruba göre, küresel işletmenin ortaya çıkmasının temel nedenleri; önde gelen yabancı yatırımcıların çokulusluluk derecelerindeki artış, ABD dışındaki ülkelerden de ÇUŞ'ların ortaya çıkması, 1970'lerde dünya genelinde teknolojik yenileşim hızının yavaşlaması ve dünyadaki pazar ekonomileri arasındaki karşılıklı bağımlılığın artmasıdır. Tüm bu nedenlerden dolayı, uluslararası işletmecilik teorisyenleri; dikkatlerini ticaretle ilişkili değişkenlerden şirketlerin ve pazarların özelliklerine yöneltmişlerdir. Bu da iki ana okulun ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bunlardan birincisi Hymer'la doğrudan bağlantılıdır ve bu akımda uluslararası şirket tekel üstünlüklerinin yaratıcısı ve istifadecisi olarak görülmektedir. Bu okulun en dikkat çekici çalışmaları arasında Dos Santos (1970), Sunkel (1972, 1973) ve Weisskopf (1972)'un 'bağımlılık'³⁸⁹ okulu³⁹⁰ ve Baran (1957) ve Radice (1975) gibi neo-Marksist teorisyenlerin çalışmaları mevcuttur. İkinci okul ise Caves (1971, 1982) gibi neo-klasik ekonomistlerce öne sürülen ve birçok sanayileşmiş ülkenin

³⁸⁷ 1920'de International Telephone & Telegraph adıyla kurulan şirket; bugün birçok alanda faaliyet gösteren küresel bir holdingtir. bkz. <http://www.itt.com/> -Erişim tarihi: 10.11.2010-

³⁸⁸ Burada bahsedilen durum; Şili'deki 1973 Darbesi'ne giden olaylar sürecidir. Şili'nin demokratik yollarda seçilmiş sosyalist lideri olan Salvador Allende Gossens hükümeti; 11 Eylül 1973'te askeri bir darbe ile yerinden edilmiş ve Augusto Pinochet iktidarı ele geçirmiştir. Pinochet bundan sonraki çeyrek yüzyıl kadar hükümte kalmıştır. Tüm bu olayların temel nedeni; Allende hükümetinin 1971 yılında ülkenin maden kaynaklarını millileştirmeye başlaması ve bu durumun bakır şirketlerinin ve özellikle de ITT şirketinin çıkarlarına ters düşmesidir. Söz konusu şirket; uzun zamandır takibinde olduğu Allende'nin seçimleri kazanmaması için 1964 yılındaki seçimlerde rakibine destek vermiştir. 1970 yılında eski bir CIA direktörü olan şirket yönetim kurulu üyelerinden John McCone; zamanın CIA Başkanı Richard Helms ile bir araya gelip, Allende'nin iktidara gelmesini engellemek için çareler aramışlar ve sonraları bu yöndeki planlarını uygulamaya geçirmişlerdir. 1973'teki darbe sonucu iktidara gelen Pinochet'nin ilk icraatları ulusallaştırmayı durdurmak ve Chicago Üniversitesi (University of Chicago) öğretim üyesi olan Milton Friedman'ın serbest ticaret siyasetini benimsemek olmuştur. Pinochet; Şili ekonomisinin yönetiminde, *The Chicago Boys* (Chicago'lu çocuklar) olarak da bilinen ve -Amerikan Devlet Bakanlığı'nın Ford Vakfı tarafından desteklenen Şili Projesi *İng. Chile Project* çerçevesinde- Friedman tarafından eğitilen bir grup Şili'li ekonomiste tam yetki vermiştir. Daha fazla bilgi için bkz. <http://www.gwu.edu/~nsarchiv/NSAEBB/NSAEBB110/index.htm>, http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2006/12/10/AR2006121000302_3.html ve <http://vi.uh.edu/pages/buzzmat/htdtisallende.html> -Erişim tarihi: 10.11.2010-

³⁸⁹ *İsp. dependencia*

³⁹⁰ ki bu okula göre azgelişmişlik; "sanayileşmeye giden yolda bir aşama değil, daha ziyade kapitalizmin bir sonucudur" Kaynak: <http://www.professor-frithjof-kuhn.de/publications/causes-of-underdevelopment/2-3.htm> -Erişim tarihi: 10.11.2010-

ulusal hükümetince benimsenen görüşlerden oluşmaktadır. Bu okula göre, ÇUŞ; sınır ötesi temel pazar aksaklıkları için telafi niteliğinde bir araçtır (Dunning 2003, 53-55).

Bu dönemde; uluslararası işletmecilik teorisyenleri DYY olayının kendisinden ziyade bu yatırımı yapan işletmeye –özellikle de katma değerli faaliyetlerini neden yurtdışına genişletmeye çalıştığı konusuna- odaklanmışlardır. Bu yıllarda akademide öncelikle iki temel akım baş göstermiştir: İskandinav Okulu ve İşlem Maliyeti Yaklaşımı. İskandinav Okulu’nda başı çeken teorisyenler İsveç’teki Uppsala Üniversitesi’nden Johanson ve Vahlne (1977) ile Finlandiya’daki Helsinki Ekonomi Okulu’ndan Luostarinen (1979) olmuştur. Bu araştırmacılar şirketlerin faaliyetlerini uluslararasılaştırma süreci ile ilgilenmişlerdir ve her ne kadar çalışmaları şirketlerin pazar arayan faaliyetleri ile sınırlı kalmış olsa da; yabancı pazarlara giriş şeklinin ilk dinamik modellerinden biridir (Dunning 2003, 40). Kanımızca bu kuramın en güçlü savı zihnî mesafe olgusudur. Bazılarınca yaşadığımız yüzyılda dünyanın giderek küresel bir köye dönüştüğü görüşleri savunulsa da bizce yerel farklılıklar³⁹¹ hala önemlerini korumaktadırlar ve bu farklılıklar iş yapma şekilleri dâhil gündelik hayatın birçok alanında devam etmektedir (ve edeceğe de benzemektedir). Kanaatimizce zihnî mesafe de bir işlem maliyetidir ve ciddiyetle ele alınması gereken bir işlem maliyetidir. DYY kararı verme durumunda olan şirketlerin; zihnî mesafeyi mutlaka göz önüne almaları gerekir. Türkçe literatürde zihnî mesafe konusuna değinen çalışmalara fazla rastlanmamaktadır. Bu bağlamda konunun Türkçe çalışmalara açık oluşunun da

³⁹¹ İnsanların günlük hayatlarında yaptıkları sıradan seçimler üzerine araştırmaları olan Sheena Iyengar’ın; içinde yaşadığımız çevrenin ve bu çevreden edindiğimiz kültürel yargıların, günlük hayattaki basit seçimlerimize dahi yansıdığı hakkındaki bir konuşması için bkz. http://www.ted.com/talks/sheena_iyengar_on_the_art_of_choosing.html Erişim tarihi: 10.10.2010. Iyengar konuşmasında; ortalama bir Amerikan’ın 7 farklı seçenek olarak algıladığı gazlı içeceklerin (Coca-Cola, Diet Coke, Sprite, Dr. Pepper, Pepsi, Pepsi Light, 7 UP) geçiş ekonomileri olan Eski Doğu Blok’u ülkelerinin vatandaşlarınca tek bir çeşit (yani soda) içecek olarak algılanmasını da konuşmasında örnek olarak kullanıyor.

ilgiyi hak etme sebeplerinden biri olduğunu düşünülmektedir. Bu konudaki kuramsal çalışmaların yanı sıra Brewer'ın (2007) çalışması (ampirik çalışmalar için) iyi bir başlangıç noktası olabilir.

İşlem maliyeti yaklaşımında ise; uluslararası ticaret faaliyetinin varlığı ve büyümesini açıklamak için “ÇUŞ’lar hakkında ayırt edici olan nedir?” ve “Neden, aslında, bir ülkede genel merkezi olan şirketler, emsallerine uygun yabancı şirketlerle anlaşma yapma veya yabancı şirketlerle taşeron anlaşmalar yapmak yerine başka bir ülkede katma değerli faaliyetler sahibi olmayı yeğlerler?” sorularının yanıtları aranmıştır. Bu sorulara yanıt olarak; 4 grup (Amerikalı, Kanadalı, İsveçli ve İngiliz) ekonomist -birbirlerinden bağımsız olarak- şirketlerin yurtdışı üretimlerini bir nevi pazar ikame edici bir faaliyet olarak izah etmişlerdir. Bu ekonomistlere göre; şirketler, ara ürünlerin ve hizmetlerin işlemlerini sınır-ötesi pazarlarda örgütlemenin net faydalarının *hiyerarşik kontrole* (yani şirketlerin kendi iç idari mekanizmalarına) göre daha az olduğunu düşündükleri durumlarda DYY gerçekleşmektedir (Dunning 2003, 40). Bu fikir aslen ilk olarak Fransız ekonomist Maurice Bye (1958) tarafından, sonra da Hymer (1968, ilk İngilizce çeviri 1990) tarafından ortaya atılmıştır. Ayrıca Penrose’un (1958) çalışmasında da açıkça olmasa da örtülü bir şekilde yer almaktadır. Fakat Hymer’ın aksine içselleştirme ekonomistleri (yani işlem maliyeti yaklaşımını savunan ekonomistler) (sadece Hymer’ın bahsettiği şirkete özgü üstünlüklerin egzojen –yani dışsal- olarak tanımlandığını varsaymakla kalmayıp ayrıca bu gibi) üstünlüklerin DYY(’ın olması) için bir ön şart olmadıklarını iddia etmişlerdir (Dunning 2003, 41).

Her ne kadar pazar aksaklığı ile ilgili (içselleştirme öncesi diğer bazı) çalışmalar (örneğin; Coase (1937) gibi) ve bunların davranışçı bir çerçevede yeniden yorumlanmış halleri (örneğin Williamson(1975)) olsa da Dunning'e göre bu çalışmalar içselleştirme ekonomistlerinin çalışmalarından farklıdır. Çünkü önceki teorisyenler ÇUŞ'ların (pazarın yerine geçen) *işlemciler* olarak rollerine odaklanmışlardır ve ÇUŞ olan şirketlerin –faaliyet gösterdikleri ülkelerde- neden tek uluslu veya yerli rakiplerine karşı üstünlüklere sahip oldukları ile ilgilenmişlerdir. İçselleştirme ekonomistleri ise; ÇUŞ'ların *üreticiler* olarak rollerine odaklanmışlardır ve ara ürünlerdeki hangi sınır-ötesi işlemlerin (dışsal pazarlar yerine ÇUŞ hiyerarşileri bünyesinde) örgütlendiğinin nedenleriyle ilgilenmişlerdir. Ayrıca; temel odak noktaları; DYY'ı destekler nitelikteki pazar aksaklıklarının tespiti ve değerlendirilmesi olmuştur. Dunning; önde gelen içselleştirme ekonomistlerini J. C. McManus (1972 tarihli makalesi içselleştirme konusunda yayımlanmış ilk makaledir), Buckley ve Casson (1976), Hennart (1977, 1982), Lundgren (1977) ve Swedenborg (1979) olarak sıralar (Dunning 2003, 41-42).

Dunning içselleştirme ile ilgili bazı eleştirilere yer verir. Bunlardan birincisi; Marksist veya neo-Marksist teorisyenlerin içselleştirme kuramı eleştirisidir. Bu teorisyenler; içselleştirme kuramının üzerine inşa edildiği *kaynak tahsisi ve organizasyonu* hakkındaki *neoklasik yaklaşımı* reddetmektedirler. Dunning'in bahsettiği ikinci eleştiri; Kojima (1973, 1978) gibi neoklasik ticaret ekonomistlerinden gelmiştir. Onlara göre; DYY söz konusu olduğunda analiz birimi şirket değil ülke olmalıdır. Öte yandan, Hirsch (1976), Helpman (1985), Markusen (1995) ve Gray (1982, 1996, 1999) gibi bazı neoklasik ekonomistlerin günümüz

küresel ekonomisinde şirketlerin da (ülkeye özgü varlıklar gibi) ülkelerin göreceli üstünlüklerini etkilediğini belirtmiş olmaları; bu yaklaşımı içselleştirme ile yakınlaştırmıştır. Üçüncü eleştiri; kaynak temelli şirket kuramını benimseyen ve temelleri Penrose'un 1950'lerdeki çalışmalarına uzanan teorisyenlerden gelmiştir. Bunlar arasında Wernerfelt (1984), Barney (1991) ve Conner (1991) sayılabilir. Bu teorisyenler; ekonomik faaliyeti *Walrasedari* bir yaklaşımdan ziyade *Schumpetervari* bir yaklaşımla değerlendirmişlerdir ve onlara göre şirketin birçok özgün varlığı dışsal (egzojen) değil içsel (endojen) değişkenler olarak ele alınmalıdır. Fakat Dunning'e göre; kaynak temelli yaklaşım üstünlüklerin coğrafi kaynaklandırması, üstünlüklerin istifadesi veya bunların hangi şekilde yapılacağı konularında yeterince aydınlatıcı olamamıştır. Dunning'in bahsettiği dördüncü eleştiri ise; evrimsel kuramı savunan Nelson ve Winter (1982) gibi teorisyenlerden gelmiştir ki bu kuram daha sonra Cantwell (1989) tarafından bazı tür ÇUŞ'ların büyüme şeklini ve yolunu açıklamakta kullanılmıştır. Evrimsel kuram kaynak temelli yaklaşım ve içselleştirme kuramları ile ilintili olmakla beraber; bu kuramda daha dinamik ve izlenen yola-bağımlı bir perspektif sunulmuş ve şirkete özgü varlık birikiminin içeriği ve izlediği yol, öğrenme yeterlikleri ve yeni rutinlerin yenileşimi gibi rekabetçi endojen üstünlükleri vurgulanmıştır (Dunning 2003, 42-43).

Dunning, 1976'daki bir Nobel Sempozyumu'nda eklektik paradigmayı ortaya atmıştır. Yazar farklı ÇUŞ faaliyeti çeşitlerini göz önüne alan çeşitli kuramları bir çerçeve dahilinde birleştirme iddiasındadır. Burada farklı ÇUŞ faaliyeti çeşitlerinden kasıt; *pazar arayan, kaynak arayan, verimlilik arayan ve stratejik varlık arayan*

faaliyetlerdir. Bu faaliyetlerden ilk üçü 1974'te Jack Behrman tarafından tanımlanmışlardır (Dunning 2003, 43-44).

1980'lerin Sonlarından 2000'e Kadar (Üçüncü Zaman Aralığı)

Bu zaman aralığındaki önemli değişiklikler; Çin'in içeri doğru DYY'da dünya ikinciliğine yükselmiş olması, pazar ekonomisinin rönesansı, yeni teknolojik gelişmeler, küreselleşme, neredeyse dünyadaki tüm ekonomilerde yerli ve/veya yabancı ÇUŞ'ların rollerinin artması, özellikle Avrupa örneğinde görüldüğü üzere bölgesel ekonomik entegrasyonun daha Smithvari işbölümüne olanak vererek ÇUŞ'ların ticaret akımlarını içselleştirme eğilimlerini arttırmış olması ile Çin ve Eski Doğu Blok'u ülkeleri gibi komünist ülkelerin sınırlarını DYY'a açmaları olarak sıralanabilirler (Dunning 2003, 56-57).

Bu yıllarda; varolan kuramların çeşitli uyarlamalarının yanı sıra çoğunluğu tamamlayıcı nitelikte birçok yeni açıklamalar ortaya çıkmıştır. Dunning bu açıklamaları üç temel grupta ele almış ve her üç grubun da birbirleriyle çok yakından ilintili olduğunu belirtmiştir. Birinci gruptaki teorisyenlere göre; şirketler rekabetçi üstünlüklerini güçlendirmek ve ve/veya yeni üstünlükler yaratmak, aynı zamanda da bu üstünlüklerden istifade etmek için giderek artan bir şekilde yabancı pazarlara açılmakta veya çokulusluluklarını arttırmaktalardı. Bu tarz varlık arayan ve öğrenme ile ilgili DYY bazı teorisyenlerce ÇUŞ'un *varoluş nedeni*³⁹² olarak görülmüş ve bu tür yatırımların temel mantığı ve belirleyicileri (determinantları) ve özellikle de şirketlerin uzamsal olarak dağınık varlıklarını nasıl mülkiyetleri ve kontrolleri altında tuttukları giderek büyüyen bir araştırma sahası olmuştur. Doz, Asakawa, Santos ve

³⁹² *Fr. raison d'être*

Williamson (1997) '*metaulusal işletme*'³⁹³ terimini kullanmışlar ve bu terim ile; kaynakları ve düşünsel (entelektüel) yeterlikleri dünya genelinden toplayan ve bu yeterlikleri (kendi uzun vadeli stratejik hedeflerini en iyi biçimde geliştirecek şekilde) bütünleştiren ÇUŞ tipini kastetmişlerdir. Wesson (1993, 1997), Makino (1998) ve Moon (1999) ÇUŞ faaliyeti hakkındaki varolan açıklamaların, varlık arayan DYY'ın yerini kolay kolay dolduramayacağını ifade etmişlerdir. Malmberg, Sölvell ve Zander (1996) ile Sölvell ve Birkinskaw (2000); varlık toplamının uzamsal boyutlarının lojistik ve stratejik sonuçlarını 'aktif olarak' keşfetmişlerdir. Florida (1995) ve Enright (1998, 2000) bilgi ve sosyal sermayeye erişim ve bunların birikiminde *uluslariçi*³⁹⁴ uzamsal kümelenmenin ve *ağ*³⁹⁵ bağlantılarının üstünlüklerini keşfetmişlerdir. Mikro düzeyde ise; Kogut ve Zander (1994), Dunning (1996), Kuemmerle (1999), Chen ve Chen (1998) ile Dunning ve Lundan (1998) şirketlerin küresel rekabetçi üstünlüklerini neden DYY ile koruma veya geliştirme arayışında olmaları gerektiği ve ayrıca şirketlerin hedeflemeleri olası yabancı temelli kaynak ve yeterliklerin çeşitleri hakkında güçlü kanıtlar derlemişlerdir. Son zamanlarda ise ekonomistler ve iş stratejistleri arasında ÇUŞ'ların yurtdışındaki şubelerinin bilgi birikimi ve örgütsel verimlilik dinamiklerindeki rolü konuları yeniden ilgi görmeye başlamışlardır (Dunning 2003, 44-45).

İkinci gruptaki uluslararası işletmecilik teorisyenleri; yurtdışı bağlılığı şekillerinin giderek artan çeşitliliğini gözlemlemiş ve açıklamaya çalışmışlardır. Özellikle yabancı portföy yatırımları, birleşme ve satınalmalar, stratejik birliktelikler ve çok sayıda ağ ilişkileri mercek altına alınmıştır (Dunning 2003, 46).

³⁹³ *Ing. metanational corporation*

³⁹⁴ *Ing. intranational*

³⁹⁵ *Ing. network*

Tablo.22. Paradigma ve kuramların değişen özellikleri: Biçimlendirilmiş (stilize edilmiş) bazı gerçekler
(Kaynak: Dunning, 1999:Tablo. 2.1, uyarlayan Dunning 2003, 48-49).

1970'ler – 1980'ler	1990'lar
DYY'ın çoğunlukla yatırımcı şirketlerin mülkiyete özgü (O) üstünlüklerinden istifadeleri için üstlenilmesi; kaynakların ve yeterliliklerin tek yönlü akışı	DYY için çoklu güdüler; varlıkların daha küresel kaynaklandırılması
Çoğunlukla yeşil saha DYY'ları ve takip eden DYY'ların yeniden yatırıma dönüştürülen kârlardan elde edilmesi yoluyla finanse edilmeleri	DYY (özellikle Üçleme ³⁹⁶ deki) çoğunlukla birleşme ve satınalmalar ve yeniden yatırıma yöneltilmiş kârlar şeklinde
O üstünlükleri çoğunlukla (kaynak) ülkeye-özgü varlıkların (O _a) imtiyazlı mülkiyetine dayalı	O üstünlükleri daha şirkete özgü ve çokulusluluğun derecesi ve dünya genelinde yaratılan varlıkları kullanma ve kontrol etme yeteneği ile ilişkili
O üstünlüklerinden istifade etmenin alternatif şekilleri arasında net seçim (DYY'a kıyasla lisanslama, vb.)	ÇUŞ faaliyetlerinin örgütlenmesine (organizasyonuna) sistemik bir yaklaşım. Alternatif şekiller çoğu zaman birbirlerini tamamlayıcı. Daha fazla kurumsal çoğulculuk.
Göreceli olarak az miktarda yabancı-temelli yenileşimsel faaliyet; yabancı iştirakler ev sahibi ülkelerde daha az yerleşik	Ciddi miktarda yabancı temelli yenileşim faaliyeti (çoğunlukla gelişmiş endüstriyel ülkelerde yapılıyor) ve/veya yabancı şirketlerle stratejik ortaklıklar.
Hem ticarete hem de DYY'a karşı belirgin ülkeler-arası engeller (bariyerler)	Ticarete ve DYY'a karşı azaltılmış engeller (bariyerler).
İşgücünün, faktör donatılarının H-O tipi dağılıma dayalı net uluslararası bölümlendirmesi	ÇUŞ'ların uluslararası özelleşmelerinin daha fazla Schumpetervari türden ticaret ve DYY'a dayalı olması
Konumsal seçimler çoğunlukla varlık kullanımına dayalı olarak yapılmakta	Konumsal seçimler ayrıca varlık birikimine dayalı da yapılmakta
'Uzamsal' pazar aksaklığına ve konuma özel dışsal ekonomilere göreceli olarak daha az dikkat edilmiştir	Bir şirketler kompleksi veya kümesinin parçası olmaktan kaynaklanan ve uzamsal olarak bağlantılı öğrenme ekonomilerinden kaynaklanan kazançlara daha fazla ilgi gösterilmesi
Ana paradigmaların statik (durağan) doğası	Uluslararası ticaret faaliyetinin dinamik yönlerini göz önüne alma ihtiyacının daha iyi anlaşılması
ÇUŞ iştiraklerinin çoğunlukla ana şirket tarafından delege edilen katma değerli faaliyetleri yerine getirme görevleri	İştirakler artık (OLI değişkenlerinin kısmen doğasını oluşturdıkları) ÇUŞ'ların varlık arttırıcı faaliyetlerinin temel bir parçası olarak görülmekte ve kuramı, (izlenen) yola dayalı varlık yaratımı ve öğrenme yeterliklerini kapsayacak şekilde genişletmek amacıyla göz önüne alınmaktadır.
ÇUŞ'ların hiyerarşik organizasyonel yapıları	Düzleşmiş piramitler; daha heterarşik yapılar; sorumlulukların iş hattı yöneticilerine daha fazla delegasyonu
Pazar aksaklığı karşısındaki stratejilerin çoğu <i>etkileyici güçte</i> ³⁹⁷ stratejiler değil <i>'çıkış'</i> ³⁹⁸ stratejileri	Pazar aksaklığına karşı; ve özellikle ortak yönetişimin dinamik yan etkilerini kavramaya yönelik daha güçlü stratejiler
Birçok hükümet tarafından DYY'a temkinli yaklaşım sergilenmesi	Birçok hükümetçe DYY'a misafirperver yaklaşım
ÇUŞ faaliyetlerini anlamakta disiplinler-arası yaklaşımların bütünleştirilmesi için az sayıda girişimler	ÇUŞ faaliyetinin anlamlı ve sağlam bir sistemik paradigmasını oluşturmak için disiplinler-arası kuramlardan faydalanma ihtiyacının kabulü

Üçüncü gruptaki çalışmalarda ise; genel bir uluslararası ekonomik bağıllık kuramı bünyesinde giderek çeşitleri artan sınır-ötesi özkaynak harici işbirliği

³⁹⁶ *Ing. Triad.* Burada *Triad* kelimesi ile *Triad Countries* denilen ve geleneksel ekonomik güç merkezleri olan ABD, AB ve Japonya kastedilmektedir. Kaynak:

http://highered.mcgraw-hill.com/sites/0073659088/student_view0/chapter13/chapter_outline.html (Erişim tarihi: 11.11.2010)

³⁹⁷ *Ing. Voice* (Kelimenin buradaki anlamı *influential power* yani 'etkileyici güç'. Bkz. www.m-w.com)

³⁹⁸ *Ing. exit*

cemiyetlerine odaklanılmıştır. Bu gibi cemiyetlerin büyümesinin ÇUŞ'ların veya potansiyel ÇUŞ'ların karşı karşıya kaldıkları OLI konfigürasyonu üzerindeki bazı sonuçları ilk olarak Dunning (1995) tarafından ortaya konulmuştur. Yine bu çalışmalarda bir uluslararası ticaret faaliyeti olarak birleşme ve satınalmaların belirleyicileri (determinantları) konusuna da eğilinmiştir (Dunning 2003, 46).

Uluslararasılaşma ile ilgili birçok kuram olmasına rağmen tüm bağlamlarda açıklayıcı güce sahip tek bir kuramdan söz etmek mümkün olmamaktadır. Aynı zamanda birçok kuramın iç içe geçmiş olması da gözlerden kaçmamaktadır. Tabloda (bkz. Tablo.23.) ÇUŞ'ların uluslararası faaliyetleri üzerine yazılan başlıca çalışmalar ana hatlarıyla özetlenmiştir.

Son yıllarda birçok teorisyen (Dunning, Buckley ve Casson, Johanson ve Vahlne gibi..) kuramlarını –yeni gelişmeler ışığında- tekrar yorumlamış ve günümüz ekonomisine uyarlamaya çalışmıştır.

Tarihsel süreçte uluslararası işletmecilik literatüründe ilk olarak yapısal piyasa aksaklıklarına odaklanılmıştır. ÇUŞ'un ve DYY'ın hatta küreselleşmenin nedenlerine ışık tutan Hymer'ın kuramı; ÇUŞ'ların hükümetler ve işgücü ile ilişkilerindeki hassas noktalara da başarılı bir şekilde dikkat çekmektedir.

Tablo.23. ÇUŞ'larla ilgili başlıca uluslararasılaşma kuramları

Kuramın ad(lar)ı	Kuramsal odak noktası	Ana argüman	Anahtar kelimeler	Olumlu eleştiriler	Başlıca olumsuz eleştiriler	Ampirik Çalışmalar
Hyerar'ın kuramı	Yapısal piyasa aksaklıkları ve tekelleri üstünlükler	-ÇUŞ'lar pazardaki aksaklıklardan beslenirler ve bu aksaklıkları daha da ileriye götürerek konumlarını sağlamlaştırmak isterler.	-DYY'larda 'kontrol'ün önemi -Tekelci üstünlük -Kontrol	-İçselleştirme, eklektik paradigma gibi birçok kuramın öncüsüdür -ÇUŞ ve küreselleşme olgularını önceden tahmin etmiştir	-Dünya ekonomisinin 40-50 şirketin egemenliğine gireceği gibi bazı tahminleri abartılı bulunmuştur ve henüz gerçekleşmemiştir	-ABD'nin (özellikle üretim sanayisindeki) uluslararası faaliyetlerinin taksonomik bir incelemesi
Oligopolistik tepkimeler yaklaşımı	Yapısal piyasa aksaklıkları ve oligopolistik yapılar	-Ölçek ekonomilerinin yanı sıra yeni ürünlerin gelişimi, yönetimi, üretimi ve pazarlanması sürecinde kazanılan çeşitli yetenekler oligopolistik yapılara yol açar. -Oligopolistik bir yapı; az sayıda satıcının olduğu ve bu satıcıların kendi çıkarlarını korumak adına (oligopolistik) dengeyi bozmadığı bir yapıdır.	Oligopolistik denge Saldırgan davranış Savunmacı davranış	-DYY'ın küreselleşmesi olgusuna dikkat çekilmesi -Göreceli olarak geniş uygulama alanı	-Günümüz ekonomisinde saldırgan davranış ile savunmacı davranışın ayırt edilebilmesi çok zordur -DYY'ın küresel rekabette öne çıkmak için tek seçeneksi gibi gösterilmesi gerçekçi değildir	-Regresyon analizleri
Ürün yaşam döngüsü modeli	Teknolojik üstünlüğe dayalı uluslararası üretim	Kapitalizme ileri hareketini veren ürün yaşam döngüsü mantığına göre; şirketler piyasaya yeni bir buluş sunarlar, eğer bu buluş başarılı olursa hızlı bir büyüme grafiği yakalarlar, zamanla pazar doygunluğa ulaşır aynı zamanda diğer şirketler da benzeri ürünlerle pazara girerler ve büyüme azalır. Bu nedenle yeni ürünlerle piyasaya giriş yapma çabaları tekrar başlar.	-Ürün yaşam döngüsü -Olgunlaşan ürün - Standartlaşımı ş ürün	-Dinamik -Hem pazarlama hem de üretim göz önüne alınmıştır -Müşterilerle ve rakiplerle olan etkileşim göz önüne alınmıştır -Ticaret ve DYY bir arada incelenmiştir	-ABD odaklıdır, diğer ülkelere uygulanabilirliği tartışmalıdır -Şirkete değil ürüne dayalı bir kuram olduğu için yenileşimin yayılma etkisi göz ardı edilmiştir	-Çeşitli çalışmalar mevcuttur
Uppsala modeli (İskandinav Okulu)	Şirketin uluslararasılaşma süreci (pazarlama ve satış odaklı)	-Şirketler uluslararası pazarlara aşamalı olarak girerler -Şirketler uluslararası faaliyetlerine kendilerine zihni (psikolojik) olarak yakın olan ülkelere başlarlar	-Kuruluş zinciri -Zihni mesafe	-Dinamik	-Uluslararası faaliyetlerde yenileşimin rolü göz ardı edilmiştir -Kuruluş zincirinin geçerli olmadığı çeşitli örnekler mevcuttur	-Kuruluş zinciri ile ilgili vaka çalışmaları -Zihni mesafe ile ilgili regresyon analizleri
Yenileşim temelli modeller	Şirketin uluslararasılaşma sürecinin ardışık aşamaları	-Şirketler uluslararası faaliyetlerinde ardışık aşamaları takip ederler	-Yenileşim	-Dinamik	-Sebebi sonuç ilişkileri ortaya konulmamıştır -Gerçekte aşamalar arasında hissedilir ayrımlar olduğuna veya şirketlerin bu ardışık sırayı takip ettiklerine dair bulgular yetersizdir	-Herbir aşama için farklı regresyon analizleri
Teknolojik birikim ve uluslararası faaliyetler	Teknolojik yenileşimlerin şirketin uluslararası üretim faaliyetleri üzerindeki etkisi	Şirket çevresinde olup bitenlere tepki gösteren pasif bir örgüt değil aktif bir yapıdır. Mülkiyet üstünlükleri şirketlerin statik özellikleri değil, şirketin kendi stratejik davranışları ile oluşturduğu üstünlüklerdir. Bir şirketin üstünlüklerini güçlendirmesine en müsait alan yenileşimdir.	Teknolojik ağık Yenileşim İçsel ağlar Dışsal ağlar	-Dinamik	-Hizmet sektörüne uygun olup olmadığı şüphelidir -Teknolojik anlamda aktif olmayan şirketlerin uluslararası faaliyetlerini açıklamakta yetersiz kalmaktadır	-İmalat sanayindeki şirketler üzerine farklı çalışmalar
İşlem maliyeti ekonomisi ve içselleştirme yaklaşımı	Bir yönetim yapısı olarak şirket ve işlem maliyetleri ile uluslararası faaliyetler arasındaki ilişki	Belirli bir işlemi örgütlemenin maliyeti, söz konusu işlemi örgütlemek için seçilen organizasyon metoduna göre değişir. İki çeşit organizasyon metodu vardır: Fiyat sistemi ve hiyerarşi.	-İşlem -İşlem maliyeti -Davranış baskısı -Hiyerarşi	-Birçok farklı ekonomik ilişkiyi açıklamakta kullanılabilen genel bir yaklaşım -Kuramı destekleyici nitelikte çeşitli deneysel çalışmalar mevcuttur	-Uluslararasılaşma kuramından ziyade bir şirket kuramıdır -Son yıllarda dış kaynak kullanımı gibi çeşitli uygulamalar içselleştirmenin güncelliğini tartışmalı kalmaktadır	-Vaka çalışmaları
Eklektik Paradigma (OLI paradigması) (Dunning'in paradigması)	Şirketlerin uluslararası üretim kararlarının mülkiyet, konum ve içselleştirme üstünlükleri açısından ele alınması	DYY'ın gerçekleşmesi için gerekli olan üç temel koşul: (1) DYY yapacak olan kuruluşun söz konusu pazarda diğer ülkelerin şirketleri karşısında net mülkiyet üstünlüklerine sahip olması, (2) söz konusu kuruluşun (üstünlüğe sahip olduğu) kaynakların içselleştirilmesine dayalı çıkarları olması ve (3) DYY'ın yapacağı ülkenin konum üstünlüklerine sahip olmasıdır	-Mülkiyet üstünlükleri -Konum üstünlükleri -İçselleştirme üstünlükleri -Yatırım kalkınma yolu	-Uluslararasılaşmanın üç temel şekli olan DYY, uluslararası ticaret ve lisanslama seçenekleri bir arada incelenmiştir	-Test edilmesi zor bir yaklaşımdır ve kendisinden önce literatürde takdir gören yaklaşımların bir çoğundan izler taşıdığı için karmaşıktır ve yanlışlanması da zordur.	Regresyon analizleri
Yeni Ticaret Kuramları	Uluslararası ticaret ve DYY arasındaki ilişki	-DYY benzer ülkeler arasında gerçekleşmektedir, bu nedenle dünya ekonomisinde kümelenmelerin ve yığınların görülmesi kaçınılmazdır	-kümelenme -yığın -faktör donatımı	-Gerçekçi (realist) bir model	-Dikey bütünleşmeden kaynaklanan ihracat göz ardı edilmiştir	Çok az deneysel çalışma mevcuttur
Kaynak temelli yaklaşım	Şirketin kaynakları ile uluslararası faaliyetleri arasındaki ilişki	-Bir şirketin kaynakları onun için hem güç kaynağı olabilir, hem de zayıf noktasını oluşturabilir.	-Kaynak pozisyonu engelleri -Çekici kaynaklar	-Çeşitlendirmeye açık şirketler için (stratejik seçeneklere) farklı bakış açıları sunar	-Pratik uygulama ve fikirleri yer verilmemiştir	Dağınık
Para Birimi Alanları	Para birimi bölgelerine dayalı bir DYY kuramı	-Kapitalizasyon oranları; bir şirketin uluslararasılaşma kararında etkilidir	-Patent	-Farklı bir bakış açısı	-Çapraz ve/veya sanayiler arası hareketleri açıklamakta yetersiz	Hatalı

Knickerbocker'ın (etki-tepki mantığı ile) saldırgan davranış ve savunmacı davranış tanımları (özellikle birden fazla ÇUŞ'un rekabet halinde olduğu fakat piyasanın az sayıda aktör tarafından paylaşıldığı sektörlerde) tam anlamıyla gerçekleşmektedir. Sonraları bilişsel aksaklıklar da dikkat çekmeye başlamıştır. Öte yandan bilgi temelli kuramlar şirketin aktif rolüne dikkat çekmişler ve bu rolün ifasında en etkili kozun bilgi olduğunu savunmuşlardır. Ürün yaşam döngüsü bize kapitalizmin temel mekanizmasını sunar. Uppsala modeli; pazar arayan şirketlerin DYY süreçlerini analiz etmede anlamlı bir yoldur. Eklektik paradigma ise bir sentez denemesidir. Özetle; her bir kuramın açıklayıcı olduğu durumlar mevcuttur. Yine de hala genelgeçerliğe sahip tek bir kuram olduğu söylenemez. Ama son yıllarda literatürdeki bazı yaklaşımlara (özellikle eklektik paradigma ve Uppsala modeli) diğerlerine nazaran daha fazla başvurulmaktadır.

Günümüzde politikacılar tarafından ÇUŞ'lar tarafından yapılacak olan içe doğru yatırımlar kalkınmanın, istikrarın ve teknolojinin başlıca tedarikçisi olarak görülmektedir ve bu görüş IMF, Dünya Bankası, OECD gibi uluslararası çeşitli kuruluşlarca desteklenmektedir. Fakat yerli küçük ve orta ölçekli şirketler yoluyla kalkınmanın uzun vadede daha sağlıklı olduğunu savunan teorisyenlerin sayısı da azımsanamaz. ÇUŞ konusu ve ÇUŞ'ların uluslararasılaşma süreci; farklı disiplinlerce araştırılmaya müsait, verimli bir deldir. Bu tezde geliştirilen kavramsal/kuramsal çerçeve; ÇUŞ'larla ilgili çeşitli alanlardaki çalışmalar için bir yol haritası olarak kullanılabilir. Tezde bahsedilen olgular (ör. zihni mesafe gibi) test edilebilir ve/veya kapsamı genişletilerek detaylandırılabilir.

KAYNAKÇA

- Agarwal, Jamuna P. «Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey.» *Review of World Economics*, Vol.116, No.4, 1980: 739-773.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 45)
- Aharoni, Yair. «Changing Role of Government in Services.» *Changing Roles of State Intervention in Services in an Era of Open International Markets* içinde, ed. Yair Aharoni, 3-23. Albany: State University of New York Press, 1997.
- Andersen, Otto. «On the Internationalization Process of Firms: A Critical Analysis.» *Journal of International Studies*, Vol.24, No.2, 1993: 209-231.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 166)
- Armstrong, Craig E. ve Katsuhiko Shimizu. «A Review of Approaches to Empirical Research on the Resource-Based View of the Firm ?» *Journal of Management*, Vol.33. 2007: 959-986.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 19)
- Bailey, David ve Nigel Driffield. «Hymer and Uneven Development Revisited: Foreign Direct Investment and Regional Inequalities.» *Contributions to Political Economy*, Vol.21, 2002: 55-68.
- Bharadwaj, Anandhi S. «A Resource-Based Perspective on Information Technology Capability and Firm Performance: An Empirical Investigation.» *MIS Quarterly*, Vol. 24, No. 1 Mar., 2000: 169-196.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 417)
- Bilkey, Warren J. «An Attempted Integration of the Literature on the Export Behavior of Firms.» *Journal of International Business Studies*, Vol.9. No.1. Spring - Summer, 1978.: 33-46.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 122)
- Bilkey, Warren J. ve George Tesar. «The Export Behavior of Smaller-Sized Wisconsin Manufacturing Firms.» *Journal of International Business Studies*, Vol.8. No.1. Spring-Summer, 1977: 93-98.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 196)
- Boudier-Bensebaa, Fabienne. «FDI-assisted development in the light of the investment development path paradigm: Evidence from Central and Eastern European countries.» *Transnational Corporations*, Vol.17, No.1, April 2008: 37-67.
- Brewer, Paul A. «Operationalizing Psychic Distance: A Revised Approach.» *Journal of International Marketing*, Vol.15, No.1. 2007: 44-66.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 13)
- Buckley, Peter J. «Stephen Hymer: Three Phases, One Approach ?» *International Business Review*, Vol. 15, 2006: 140-147.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 4)
- Buckley, Peter J. ve Mark C. Casson. «The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years.» *Journal of International Business Studies*, Vol.40, 2009: 1563-1580.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 2)
- Buckley, Peter ve Necla Vesile Geyikdağı. «Explaining foreign direct investment in Turkey's tourism industry.» *Transnational Corporations*, Vol.5, No.3, December 1996.
- Buckley, Peter J. ve Robert D. Pearce. «Overseas Production and Exporting by the World's Largest Enterprises: A Study in Sourcing Policy.» *Journal of International Business Studies*, No.1. Vol.10. Spring-Summer, 1979: 9-20.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 21)

- Calantone, Roger J., S. Tamer Çavuşgil ve Yushan Zhao. «Learning orientation, firm innovation capability, and firm performance.» *Industrial Marketing Management*, 31. 2002: 515-524.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 133)
- Cantwell, John. «Innovation and Information Technology in MNE.» *The Oxford Handbook of International Business* içinde, yazar Alan M. Rugman ve Thomas L. Brewer, 431-456. New York: Oxford University Press, 2003.
- Cantwell, John ve Rajneesh Narula. «The Eclectic Paradigm in the Global Economy.» *International Journal of the Economics of Business*, Vol.8, No.2, 2001: 155-172.
- Clark, Timothy, Derek S. Pugh ve Geoff Mallory. «The Process of Internationalization in the Operating Firm.» *The Internationalization of the Firm: A Reader* içinde, yazar Peter J. Buckley ve Pervez N. Ghauri, 165-183. Londra: Thomson Learning, 1999.
- Coase, Ronald Harry. «The Nature of the Firm.» *Economica*, Vol.4, No.16, 1937: 386-405.
- Contractor, Farok J. «Choosing between Direct Investment and Licensing: Theoretical Considerations and Empirical Tests.»³⁹⁹ *The Theory of Transnational Corporations Vol.1.* içinde, yazar John H. Dunning (Ed.), 329-358. Londra: Routledge, 1993.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 30)
- Cowling, Keith ve Philip R. Tomlinson. «Globalisation and Corporate Power.» *Contributions to Political Economy*, Vol.24. 2005: 33-54.
- Cowling, Keith ve Roger Sugden. «The Wealth of Localities, Regions and Nations: Developing Multinational Economies.» *New Political Economy*, Vol.4. No.3. 1999: 361-378.
- DeGennaro, Ramon P. «Market Imperfections.» *Financial Transformation*, Vol.14. FRB Atlanta Working Paper No. 2005-12. 2005: 107-117.
- Dunning, John H. «When I Met Hymer: Some Personal Recollections.» *International Business Review*, 2006: 1-9.
- . «The Key Literature on IB activities: 1960-2000.» *The Oxford Handbook of International Business* içinde, yazar Alan M. Rugman ve Thomas L. Brewer, 36-68. New York: Oxford University Press, 2003.
- . «The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future.» *International Journal of the Economics of Business*, Vol.8, No.2, 2001: 173-190.
- . «The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity.» *International Business Review*, Vol.9, 2000: 163-190.
- . «Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism.» *Journal of International Business Studies*, Vol.26. No.3. 3rd Qtr. 1995: 461-491.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 186)
- . «The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions.» *Journal of International Business Studies*, Vol.19, Iss.1, 1988: 1-31.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 378)

³⁹⁹ Makale ilk olarak 1984 yılında *Journal of Business Studies* dergisinin 14. Cildinin (ie. vol.) 167-188 sayfaları arasında yayınlanmıştır.

- . «Toward an Eclectic Theory of International Production - Some Empirical Tests.» *Journal of International Business Studies*, Vol.11, Iss.1, 1980: 9-31.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 235)
- Dunning, John H. ve Christos Pitelis. «Stephen Hymer's contribution to international business scholarship: as assessment and extension.» *Journal of International Business Studies*, vol.39, 2008: 167-176.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 4)
- . «The Political Economy of Globalization - Revisiting Stephen Hymer 50 Years On.» *Munich Personal RePEc Archive*, No.23184, 2009: 1-31.
- Dunning, John H. ve Alan M. Rugman. «The Influence of Hymer's Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment.» *The American Economic Review*, Vol.75. No.2. Papers and Proceedings of the Ninety-Seventh Annual Meeting of the American Economic Association. May, 1985: 228-232.
- Erdilek, Asım. «Case Study on Outward Foreign Direct Investment by Enterprises from Turkey.» *Expert Meeting on Enhancing Productive Capacity of Developing Country Firms through Internationalization*. Cenevre: United Nations Conference on Trade and Development, 2005. 1-36.
- "Foreign Direct Investment.", Blonigen, Bruce A., *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume, Palgrave Macmillan, 2008, The New Palgrave Dictionary of Economics Online, Palgrave Macmillan. 05 November 2010, DOI⁴⁰⁰:10.1057/9780230226203.0594
- "Foreign Direct Investment.", Markusen, J. R., *The Princeton Encyclopedia of the World Economy*, Vol. I, editors in chief: Reinert, K. A., Rajan, R. S., associate editors: Glass, A. J., Davis, L. S., Princeton University Press, pp. 444-450, Princeton, New Jersey, 2009.
- Forsgren, Mats. *Theories of the Multinational Firm: A Multidimensional Creature in the Global Economy*. Northampton: Edward Elgar, 2008.
- Ghoshal, Sumantra ve Peter Moran. «Bad for Practice: A Critique of the Transaction Cost Theory.» *Academy of Management Review*, Vol.21. No.1. Jan., 1996: 13-47.
- Graham, Edward Monty. «Comment on Peter J. Buckley: "Stephen Hymer: Three Phases, One Approach?"» *International Business Review*. (Article in press) Accepted 9 March 2005.
- . «The Contributions of Stephen Hymer: One View.» *Contributions to Political Economy*, Vol.21, 2002: 27-41.
- Hennart, Jean-François M.A. «What is internalization ?» *Review of World Economics*, Vol. 122, No.4, 1986: 781-804.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 18)
- Hennart, Jean-François. «Theories of the Multinational Enterprise.» *The Oxford Handbook of International Business* içinde, yazar Alan M. Rugman ve Thomas L. Brewer, 127-149. New York: Oxford University Press, 2003.
- Hennessy, James E. ve Suki Robbins, ed. *Managing Toward the Millenium*. New York: Fordham University Press, 1991.

⁴⁰⁰ DOI: Digital Object Identifier (yani Dijital Nesne Belirleyicisi); İnternet üzerinden ulaşılan bir belgenin (daha sonraki aramalarda) kolayca bulunabilmesi için geliştirilmiş bir sistemdir. İnternet'teki dijital bir nesnenin yeri (adresi) vb. zamanla değişebilir fakat bir belgenin DOI numarası asla değişmez. DOI adı olan nesnelere; DOI ağ sayfası üzerinden daima ve doğrudan [http://dx.doi.org/\(söz konusu çalışmanın DOI numarası yazılarak erişilebilir\)](http://dx.doi.org/(söz konusu çalışmanın DOI numarası yazılarak erişilebilir) Daha fazla bilgi için bkz. <http://www.doi.org/>

- Hymer, Stephen Herbert. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Massachusetts: MIT Press, 1960 (PhD Dissertation. Published posthumously in 1976).
- . «The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations.» *The American Economic Review*, Vol.60. No.2. Papers and Proceedings of the Eighty-second Annual Meeting of the American Economic Association May, 1970: 441-448.
- . «The Internationalization of Capital.» *The Journal of Economic Issues*, Vol.6, No.1, 1972: 91-111.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 23)
- Hymer, Stephen Herbert ve Peter Pashigian. «Firm Size and Rate of Growth.» *The Journal of Political Economy*, Vol.70. No.6. Dec.1962: 556-569.
- Ietto-Gillies, Grazia. «Hymer, The Nation-State and The Determinants of Multinational Corporations' Activities.» *Contributions to Political Economy*, Vol.21, 2002: 43-54.
- . «Theories of international production: a critical perspective.» *Critical Perspectives on International Business*, Vol.3, No.3, 2007: 196-210.
- . *Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories and Effects*. Northampton: Edward Elgar Publishing Ltd, 2005.
- Johanson, Jan ve Finn Wiedersheim-Paul. «The Internationalization of the Firm – Four Swedish Cases .» *The Journal of Management Studies*, 1975: 305-322.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 326)
- Johanson, Jan ve Jan-Erik Vahlne. «The Internationalization Process of the Firm - A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments.» *Journal of International Business Studies*, 1977: 23-32.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 973)
- Kindleberger, Charles Poor. «Stephen Hymer and the Multinational Corporation.» *Contributions to Political Economy*, Vol.21, 2002: 5-7.
- Kraaijenbrink, Jeroen, J.-C. Spender ve Aard J. Groen. «The Resource-Based View: A Review and Assessment of Its Critiques.» *Journal of Management*, Vol.36. 2010: 349-372.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 4)
- Kula, Ferit. *Çokuluslu Girişimler ve Türkiye: Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımlarının İktisadi Verilerle Bilimsel Analizi*. İstanbul: İleri Yayınları, 2006.
- Levitt-Polanyi, Kari. «A Memoir: Stephen Hymer on the Multinational Corporation.» *Review (Fernand Braudel Center)*, Vol.6. No.2. Fall 1982: 253-279.
- Lutz, James M. ve Robert T. Green. «The Product Life Cycle and the Export Position of the United States.» *Journal of International Business Studies*, Vol.14. No.3. Winter 1983: 77-93.
- Madhok, Anoop. «Cost, Value and Foreign Market Entry Mode: The Transaction and The Firm.» *Strategic Management Journal*, Vol.18. 1997: 39-61.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 179)
- Magee, Stephen P. «Multinational Corporations, the Industry Technology Cycle and Development.»⁴⁰¹ *The Theory of Transnational Corporations Vol.1*. içinde, yazar John H. (ed.) Dunning, 89-113. Londra: Routledge, 1993.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 14)

⁴⁰¹ Makale ilk olarak 1977 tarihinde *Journal of World Trade Law* dergisinin 11. cildinde 297-321 sayfaları arasında yayımlanmıştır.

- Markusen, James R. ve Anthony J. Venables. «Multinational firms and the new trade theory.» *Journal of International Economics*, Vol.46. 1998: 183-203.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 140)
- Mutlu, Esin Can. *Uluslararası İşletmecilik*. İstanbul: Beta Basım, 2008.
- Nolan, Peter, Dylan Sutherland ve Jin Zhang. «The Challenge of the Global Business Revolution.» *Contributions to Political Economy*, Vol.21. 2002: 91-110.
- Peteraf, Margaret A. «The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View.» *Strategic Management Journal*, Vol.14. No.3. Mar.,1993: 179-191.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 1151)
- Pitelis, Christos N. «Edith Penrose and the resource-based view of (international) business strategy.» *International Business Review*, Vol.13, 2004: 523-532.
- Pitelis, Christos N. ve Roger Sugden. «Preface.» *Contributions to Political Economy*, Vol.21, 2002: 1-4.
- Reid, Stan R. «The Decision-Maker and Export Entry and Expansion.» *Journal of International Business Studies*, Vol.12. No.2. Autumn-1981: 101-112.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 93)
- Rink, David R. ve John E. Swan. «Product Life Cycle Research: A Literature Review.» *Journal of Business Research*, Vol.7.Iss.3. September 1979: 219-242.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 41)
- Rogers, Everett M. *Diffusion of Innovations*. 4th ed. New York: The Free Press, 1995.
- Ronen, Simcha ve Oded Shenkar. «Clustering Countries on Attitudinal Dimensions: A Review and Synthesis.» *The Academy of Management Review*, Vol.10. No.3. July 1985: 435-454.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 323)
- Rugman, Alan M. «A New Theory of the Multinational Enterprise: Internationalization Versus Internalization.» *Columbia Journal of World Business* , Vol.15, Iss.1, 1980: 23-29.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 16)
- . «A Test of Internalization Theory .» *Managerial and Decision Economics*, Vol.2, Iss.4, 1981: 211-219.
- . «Internalization is Still a General Theory of Foreign Direct Investment.» *Review of World Economics* , Vol.121, No.3, 1985: 570-575.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 14)
- Rugman, Alan M. ve Alain Verbeke. «Subsidiary-Specific Advantages in Multinational Enterprises.» *Strategic Management Journal* , Vol.22, No.3, 2001: 237-250.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 87)
- Sarkar, M. B., S. Tamer Çavuşgil ve Preet S. Aulakh. «International Expansion of Telecommunication Carriers: The Influence of Market Structure, Network Characteristics, and Entry Imperfections.» *Journal of International Business Studies*, Vol. 30, No. 2. 2nd Qtr., 1999: 361-381.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 33)
- Schuler, Doug, Stefanie Lenway ve Lorraine Eden. «Multinational Corporations Through the Uneven Development Lens.» *Multinational corporations and global poverty reduction* içinde, yazar Subhash Jain ve Sushil Vachani, 301-319. Cheltenham: Edward Elgar, 2006.

- Shelanski, Howard ve Peter Klein. «Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment.» *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 11. 1995: 335-361.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 211)
- Sullivan, Daniel. «Measuring the Degree of Internationalization of a Firm.» *Journal of International Business Studies*, Vol.25. No.2. 2nd.Qtr.1994: 325-342.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 167)
- Teece, David J. «Forward Integration and Innovation: Transaction Costs and Beyond.» *Journal of Retailing*, Vol.86. No.3. 2010: 277-283.
- . «The Multinational Enterprise: Market Failure and Market Power Considerations.» *Sloan Management Review*, Vol.22, 1981: 3-17.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 66)
- Ulaş, Dilber. *Küreselleşme Sürecinde Dışa Açılma Stratejileri*. Ankara: Nobel Yayın, 2009.
- . *Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejisi Olarak Ortak Girişimler (Joint Venture) ve Türkiye'de Uygulamaları*. Ankara: Turhan Kitabevi, 2003.
- Vernon, Raymond. «The product cycle hypothesis in a new international environment.» *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol.41, Iss.4, 1979: 255-267.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 249)
- . «International investment and international trade in the product cycle.» *Quarterly Journal of Economics*, Vol.80, Iss.2, 1966: 190-207.
- Wells, Louis T., Jr. «A Product Life Cycle for International Trade ? .» *Journal of Marketing*, Vol.32, July 1968: 1-6.⁴⁰²
- Wernerfelt, Birger. «A resource-based view of the firm.» *Strategic Management Journal*, Vol.5, No.2, 1984: 171-180.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 2313)
- . «The resource-based view of the firm: Ten years after.» *Strategic Management Journal*, Vol.16, Iss.3, 1995: 171-174.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 111)
- Williamson, Oliver E. «Transaction Cost Economics: How it works; where it is headed.» *De Economist*, Vol. 146, No.1. 1998: 23-58.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 82)
- . «The modern corporation - Origins, Evolution, Attributes.» *Journal of Economic Literature*, Vol.19, Iss.4, 1981_a: 1537-1568.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 436)
- . «The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach.» *The American Journal of Sociology*, Vol.87, No.3, 1981_b: 548-577.
(Makalenin 2010 yılı sonu itibariyle ISI Web of Science'daki toplam alıntılanma sayısı: 729)

E-SÖZLÜKLER

<http://tdkterim.gov.tr/bts/> (Türk Dil Kurumu / Büyük Türkçe Sözlük)
<http://www.m-w.com> (Merriam-Webster Dictionary)
<http://www.macmillandictionary.com/> (Macmillan Dictionary)
<http://dictionary.cambridge.org/> (Cambridge Advanced Learner's Dictionary)
<http://www.oxforddictionaries.com/page/askoxfordredirect?view=uk> (Oxford Dictionaries)
<http://www.zargan.com> (İngilizce-Türkçe/Türkçe-İngilizce Sözlük)

⁴⁰² Bu makale aynı zamanda; Albaum ve Westing, *Modern Marketing Thought* (New York: The MacMillan Company, 1969); Jain ve Jumar, ed. *Selected Readings in International Marketing*, 1969; James F. Robb ve Jack L. Taylor, *Fundamentals of Marketing: A Collection of Readings* (New York: McGraw-Hill Book Co.: 1971); Philip Grub ve Mika Kaskimies, eds. *International Marketing in Perspective* (Helsinki: Sininen Kirja Oy, 1971); Robert E. Baldwin ve J. David Richardson, *International Trade and Finance: A Book of Readings* (Boston: Little, Brown & Co., 1974'te de yer almıştır. Makale Japonca'ya da çevrilmiş ve Sagano Shoin Limited yayınevi tarafından yayımlanmıştır.
Bkz. (halen Harvard Business School'da akademik hayatına devam eden) yazarın e-sayfası:
<http://drfd.hbs.edu/fit/public/facultyInfo.do?facInfo=ovr&facEmId=lwells> (Erişim tarihi: 15.11.2010).

DİPNOTLARDA FAYDALANILAN E-KAYNAKLAR

<http://www.cgu.edu/pages/292.asp> (Erişim tarihi: 17.10.2010)
http://www.computing.surrey.ac.uk/courses/csm11/Knowledge_Management_II_March04.pdf (Erişim tarihi: 17.10.2010)
http://w4.stern.nyu.edu/sternbusiness/spring_2006/spring_2006.pdf (Erişim tarihi: 17.10.2010)
<http://www.itt.com/> (Erişim tarihi: 10.11.2010)
<http://www.gwu.edu/~nsarchiv/NSAEBB/NSAEBB110/index.htm> (Erişim tarihi: 10.11.2010)
http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2006/12/10/AR2006121000302_3.html (Erişim tarihi: 10.11.2010)
<http://vi.uh.edu/pages/buzzmat/htdtisallende.html> (Erişim tarihi: 10.11.2010)
<http://www.professor-frithjof-kuhnen.de/publications/causes-of-underdevelopment/2-3.htm> (Erişim tarihi: 10.11.2010)
<http://online.wsj.com/article/SB116311890931819179-search.html> (Erişim tarihi: 12.10.2010)
<http://web.mit.edu/krugman/www/myth.html> (Erişim tarihi: 11.10.2010)
<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intlItemID=2443&lang=1> (Erişim tarihi: 11.10.2010)
<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intlItemID=2926&lang=1> (Erişim tarihi: 11.10.2010)
<http://www.hazine.gov.tr> (Erişim tarihi: 12.10.2010)
<http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/yased/Pages/Hakkindaaa.aspx> -Erişim tarihi: 12.10.2010-
<http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/Yayinlar/Documents/ISO500Degerlendirmesi-Temmuz2010.pdf> (Erişim tarihi: 12.10.2010)
<http://www.unctad.org/sections/press/docs/pr0121tur.pdf> (Erişim tarihi: 20.09.2010)
http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-factbook-2010/fdi-flows-and-stocks_factbook-2010-28-en (Erişim tarihi: 08.11.2010)
http://www.businessweek.com/bsschools/content/nov2008/bs20081113_320726_page_2.htm (Erişim tarihi: 16.10.2010)
<http://www.journal-ranking.com/ranking/web/docs/pdf/business%20top%2040.pdf> (Erişim tarihi: 16.10.2010)
<http://www.columbia.edu/~jb38/index.html> (Erişim tarihi: 17.11.2010)
<http://www.normangirvan.info/> (Erişim tarihi: 19.09.2010)
<http://www.guardian.co.uk/news/2003/mar/27/guardianobituaries.books1> (Erişim tarihi: 19.09.2010)
<http://www.fondad.org/network/contributor/117> (Erişim tarihi: 19.09.2010)
<http://www.ulakbim.gov.tr/cabim/yayin/> (Erişim tarihi: 13.01.2010)
http://science.thomsonreuters.com/mjl/publist_ssci.pdf (Erişim tarihi: 13.01.2010)
http://www.piie.com/staff/author_bio.cfm?author_id=54 (Erişim tarihi: 15.03.2010)
<http://www.paecon.net/> (Erişim tarihi: 01.01.2010)
http://www.kohmae.com/profile/index_e.html (Erişim tarihi: 01.01.2010)
http://www.eiasm.org/associations/eiba/chronicleprint.asp?chronicle_id=22 (Erişim tarihi: 03.01.2010)
<http://www.ebrd.com/pubs/general/ar98.pdf> (Erişim tarihi: 20.03.2010)
http://www.abgs.gov.tr/files/Sozluk/glossary_for_the_european_union.pdf (Erişim tarihi: 20.03.2010)
<http://pricetheory.uchicago.edu/levitt/Papers/homo.pdf> (Erişim tarihi: 20.11.2010)
<http://www.monthlyreview.org/> (Erişim tarihi: 17.11.2010)
<http://www.cid.harvard.edu/cidtrade/issues/washington.html> (Erişim tarihi: 14.09.2010)
<http://www.arts.cornell.edu/poverty/kanbur/Co-EvolutionWashingtonConsensus.pdf> (Erişim tarihi: 14.09.2010)
<http://www.invest.gov.tr> (Erişim tarihi: 27.11.2010)
<http://www.investingreece.gov.gr/> (Erişim tarihi: 27.11.2010)
<http://www.ukti.gov.uk/invest.html?guid=none> (Erişim tarihi: 27.11.2010)
<http://www.aba.gv.at/EN/ABA-Invest+in+Austria.aspx> (Erişim tarihi: 27.11.2010)
<http://www.argentina.gov.ar/argentina/portal/paginas.dhtml?pagina=1334> (Erişim tarihi: 27.11.2010)
http://www.fdi.gov.cn/pub/FDI_EN/default.htm (Erişim tarihi: 27.11.2010)
<http://www.investsweden.se/world/?choosensiterootid=84> (Erişim tarihi: 27.11.2010)
<http://www.investopedia.com/terms/s/spotmarket.asp> (Erişim tarihi: 29.11.2010)
<http://faculty.washington.edu/krumme/gloss/a.html> (Erişim tarihi: 30.11.2010)
http://www.economist.com/node/9184105?story_id=9184105 (Erişim tarihi: 27.10.2010)
<http://www.ces.fas.harvard.edu/people/p259.html> (Erişim tarihi: 15.07.2010)
<http://www.thomascokgroup.com/> (Erişim tarihi: 20.11.2010)
<http://www.kayigroup.com.tr/kayiGroup/anaSayfa.kg?lang=tr> (Erişim tarihi: 20.11.2010)
http://www.unctad.org/en/docs/iteitv5n3a9_en.pdf (Erişim tarihi: 08.01.2010)
<http://app.cul.columbia.edu:8080/ac/bitstream/10022/AC:P:262/1/fulltext.pdf> (Erişim tarihi: 08.01.2010)
http://www.unctad.org/en/docs/tdr2010_en.pdf (Erişim tarihi: 08.11.2010)
http://ec.europa.eu/development/icenter/repository/Eurobarometre_200709_EN.pdf (Erişim tarihi: 08.11.2010)
http://www.unctad.org/en/docs/tdr2010_en.pdf (Erişim tarihi: 08.11.2010)
http://www.unc.edu/depts/econ/byrns_web/EC434/HET/Notables/chamberlin.htm (Erişim tarihi: 12.11.2010)
<http://www.econlib.org/library/Enc/bios/Robinson.html> (Erişim tarihi: 12.11.2010)
<http://www.investopedia.com/university/ratios/debt/ratio4.asp> (Erişim tarihi: 02.11.2010)
<http://www.tcd.ie/Economics/SER/sql/download.php?key=139> (Erişim tarihi: 15.11.2010)
http://highered.mcgraw-hill.com/sites/0073659088/student_view0/chapter13/chapter_outline.html (Erişim tarihi: 11.11.2010)
<http://www.britannica.com/EBchecked/topic/640159/West-Germany> (Erişim tarihi: 17.05.2010)
<http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/3997.htm#history> (Erişim tarihi: 17.05.2010)
<http://www.thecanadianencyclopedia.com/index.cfm?PgNm=TCE&Params=a1ARTA0002048> (Erişim tarihi: 04.11.2010)
http://www.ydk.gov.tr/kit99/Birinci_Bolum.htm (Erişim tarihi: 04.11.2010)
<http://ngm.nationalgeographic.com/2009/03/canadian-oil-sands/kunzig-text> (Erişim tarihi: 27.10.2010)
<http://www.guardian.co.uk/books/2000/nov/27/firstchapters.extract> (Erişim tarihi: 12.10.2010)
<http://www.naomiklein.org/no-logo> (Erişim tarihi: 12.10.2010)
http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2009/ (Erişim tarihi: 08.08.2010)
<http://news.bbc.co.uk/2/hi/8321058.stm> (Erişim tarihi: 25.11.2010)
<http://www.businessweek.com/news/2010-05-07/nokia-sues-apple-over-technology-used-in-iphone-ipad-update5-.html> (Erişim tarihi: 25.11.2010)
<http://online.wsj.com/article/SB10001424052748703294904575385241453119382.html> (Erişim tarihi: 25.11.2010)
<http://www.bbc.co.uk/news/technology-11117587> (Erişim tarihi: 25.11.2010)

<http://www.rekabet.gov.tr/index.php?Sayfa=sayfahtml&Id=1041> (Erişim tarihi: 17.08.2010)
<http://proje.capital.com.tr/sinir-otesi-sirketler-hizlaniyor-haberler/21861.aspx> (Erişim tarihi: 01.11.2010)
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Glossary:Standard_international_trade_classification_%28SITC%29 (Erişim tarihi: 10.09.2010)
<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regest.asp?Cl=28> (Erişim tarihi: 10.09.2010)
<http://www.austrade.gov.au/> (Erişim tarihi: 29.11.2010)
<http://www.transparency.org/> (Erişim tarihi: 19.11.2010)

EKLER

EK.1.

Business Week Top 20

1. The Harvard Business Review
2. Journal of Marketing
3. Operations Research
4. Information Systems Research
5. Journal of Finance
6. American Economic Review
7. Journal of Accounting Research
8. Journal of Financial Economics
9. Management Science
10. Academy of Management Review
11. Journal of Marketing Research
12. Strategic Management Journal
13. Accounting Review
14. Academy of Management Journal
15. Production & Operations Management
16. Journal of Business Ethics
17. Journal of Consumer Research
18. Review of Financial Studies
19. Administrative Science Quarterly
20. Marketing Science

(Kaynak: http://www.businessweek.com/bschools/content/nov2008/bs20081113_320726_page_2.htm -Erişim tarihi: 16.10.2010-)

EK.2.

Financial Times Top 40

1. Journal of Accounting and Economics (Elsevier)
2. The Accounting Review (American Accounting Association)
3. Journal of Accounting Research (University of Chicago)
4. The American Economic Review (American Economic Association, Nashville)
5. Journal of Political Economy (University of Chicago)
6. Econometrica (Econometric Society, University of Chicago)
7. Journal of Business Venturing (Elsevier)
8. Entrepreneurship Theory and Practice (Baylor University, Waco, Texas)
9. Journal of Small Business Management (Blackwell)
10. Journal of Finance (Blackwell)
11. Journal of Financial Economics (Elsevier)
12. Review of Financial Studies (Oxford University Press)
13. Strategic Management Journal (John Wiley and Sons)
14. Academy of Management Journal (Academy of Management, Ada, Ohio)
15. Academy of Management Review (Academy of Management)
16. Administrative Science Quarterly (Cornell University)
17. Human Resource Management (John Wiley and Sons)
18. International Journal of Human Resource Management (Routledge)
19. Organizational Behavior and Human Decision Processes (Academic Press)
20. Journal of Applied Psychology (American Psychological Association)
21. Journal of International Business Studies (Academy of International Business)
22. Management International Review (Gabler)
23. Journal of Marketing Research (American Marketing Association)
24. Journal of Consumer Research (University of Chicago)
25. Journal of Marketing (American Marketing Association)
26. Management Science (Informs)
27. Operations Research (Informs)
28. Journal of Operations Management (Elsevier)
29. Information Systems Research (Informs)
30. MIS Quarterly (Management Information Systems Research Center, University of Minnesota)
31. Harvard Business Review (Harvard Business School Publishing)
32. California Management Review (UC Berkeley)
33. Sloan Management Review (MIT)
34. Long Range Planning (Elsevier)
35. Academy of Management Executive (Academy of Management/OUP)
36. Accounting, Organizations and Society (Elsevier)
37. The Rand Journal of Economics (The Rand Corporation)
38. The Journal of Business Ethics (Kluwer Academic)
39. Organization Science (Informs)
40. Journal of the American Statistical Association (American Statistical Association)

(Kaynak: <http://www.journal-ranking.com/ranking/web/docs/pdf/business%20top%2040.pdf> Ayrıca FT Top 40 2006 yılı listesi için bkz. http://business.queensu.ca/faculty_and_research/research_news/FTBEjournals.pdf –Erişim tarihi: 16.10.2010-)

EK.3.

“Stephen Hymer’in Kasım 1973’te Birleşmiş Milletler Seçkinler Grubu⁴⁰³ için hazırladığı yazılı bildiriden bazı paragraflar”

“Çok uluslu kuruluş; bir sanayi kolunu birçok ülkede örgütleyen kapitalist bir kuruluştur. Uluslararası endüstriyel örgütlenmenin bu şekli –benim görüşüme göre– dünya ekonomisinde dünya nüfusunun umut ve arzularını tatmin etmeyen hiyerarşik bir dengesiz kalkınma yapısı yaratmaktadır ve zaman geçtikçe akut hale gelecek olan çelişkilerle doludur.

Çokuluslu kuruluşun asıl kötülüğü; kafayı elden ayırması ve yardımlaşmadan ziyade hükmetme ve itaat etme ile karakterize edilen bir uluslararası iş bölümü yaratmasıdır. Gelişmekte olan ülkeler için uygun olan strateji; bu hükmetmeye karşı mücadele etmek ve kendi ülkeleri içerisinde ve kendi kontrolleri altında kendi plan yapma kapasitelerini geliştirmektir. Bu; yabancı sermayeyi cezbetmek için ucuz işgücü yaratma politikasından daha çok, sefilliği yok etmeye yönelik daha büyük bir ulusal özgüven politikasıdır.

Benim görüşüme göre *Sekreteryâ*’nın⁴⁰⁴ Raporu bu görev için son derece uygunsuzdur çünkü alternatif veya tersi yönde stratejiler sorusunu ortaya koymaz, fakat sadece çokuluslu şirketlerin sürekli genişlediği bir sistemin bünyesindeki çatışmaları yatıştırma amacını güder.

Umarım ki bu *andıç*⁴⁰⁵ sizleri uluslararası kuruluşların genişlemesiyle ilgili daha geniş meselelere farklı bir bakıştan bakmaya ikna edebilir, bu meselelerin efsane (mit) ve duygudan ziyade gerçek ve mantık düzeyinde ele alınmaları gerektiği hakkında *Sekreteryâ* ile aynı görüşteyim. Bu gerçekleştirmenin bilimsel araştırma yoluyla mümkün olduğuna inanıyorum. Keynes ve radikaller tarafından ortaya atılan sorular göz ardı edilerek bunun nasıl basitçe yapılabileceğini göremiyorum.

Ben bir sosyalistim ve modern bilimin meyvelerinden insanca ve evrensel bir yolla faydalanabilmek için kapitalizmin ötesine gitmemiz gerektiğine inanıyorum. Bilimsel düzeyde, bu nedenle ben çokuluslu kuruluşa eleştirel bakıyorum ve seçenekler için açıkça araştırma yapıyorum. Bana öyle geliyor ki uluslararası işletmecilik hakkındaki bir Birleşmiş Milletler raporu da sosyalist bir bakış açısı sahibi olmalıdır” (Hymer 1973a, 227-228; aktaran, Dunning 2006, 8).

⁴⁰³ *Ing. Group of Eminent Persons*

⁴⁰⁴ *Birleşmiş Milletler Genel Sekreterliği’nden bahsediyor*

⁴⁰⁵ *Ing. memorandum*

Yıldırım, Gülnur, Uluslararasılaşma Kuramlarının Karşılaştırmalı Cözümlmesi: Kavramsal/Kuramsal Bir Çerçeve Önerisi, Yüksek Lisans Tezi, Danışman: Yrd. Doç. Dr. Ali Fıkırkoca, 243 s.

ÖZET

Şirketlerin uluslararasılaşma süreçleri özellikle son yirmi yıldır çeşitli araştırma ve tartışmalara konu olmaktadır. *Çokuluslu şirket* olarak adlandırılan bazı şirketlerin devasa boyutlara ulaşması, onları hem akademik hem de siyasi alanlarda ilgi odağı haline getirmiştir. Bu tezde; çokuluslu şirketlerin -başta doğrudan yabancı yatırım olmak üzere- uluslararası faaliyetleri hakkındaki başlıca kuramlar incelenmiş, karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiş ve kavramsal/kuramsal bir çerçeve önerilmiştir.

Anahtar kelimeler: Uluslararasılaşma, çokuluslu şirket, doğrudan yabancı yatırım

Yıldırım, Gülnur, Comparative Analysis of Internationalization Theories: A Conceptual/Theoretical Framework Proposal, Master's Thesis, Advisor: Asst. Prof. Dr. Ali Fıkrıkoca, 243 p.

ABSTRACT

Internationalization processes of firms have been subject to several studies and debates especially over the last twenty years. The growth of some companies, namely the multinational enterprises, into vast dimensions; has brought them into focus both in the academic and political fields. In this thesis; main theories on multinational enterprises' international activities -particularly foreign direct investment- had been analysed, evaluated comparatively and a conceptual/theoretical framework had been proposed.

Keywords: Internationalization, multinational enterprise, foreign direct investment