T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI
İŞLETME YÖNETİMİ PROGRAMI

DOKTORA TEZİ

DIŞA DÖNÜK DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN KİŞİ BAŞINA GAYRİSAFİ YURTİÇİ HASILA ÜZERİNDEKİ ETKİSİNDE REKABETÇİLİĞİN ROLÜ: KAVRAMSAL MODEL ÖNERİSİ

MUHAMMED FATİH YÜCEL
19713053

TEZ DANIŞMANI
PROF. DR. MURAT ÇEMBERCİ

2024

T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI
İŞLETME YÖNETİMİ PROGRAMI

DOKTORA TEZİ

DIŞA DÖNÜK DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN KİŞİ BAŞINA GAYRİSAFİ YURTİÇİ HASILA ÜZERİNDEKİ ETKİSİNDE REKABETÇİLİĞİN ROLÜ: KAVRAMSAL MODEL ÖNERİSİ

MUHAMMED FATİH YÜCEL
19713053
ORCID NO: 0000-0001-6329-3144

TEZ DANIŞMANI
PROF. DR. MURAT ÇEMBERCİ

TEMMUZ 2024

Muhammed Fatih YÜCEL tarafından hazırlanan "Dışa Dönük Doğrudan Yabancı Yatırımların Kişi Başına Gayrisafi Yurtiçi Hasıla Üzerindeki Etkisinde Rekabetçiliğin Rolü: Kavramsal Model Önerisi" başlıklı çalışma, 16/07/2024 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oybirliği ile başarılı bulunmuş ve jürimiz tarafından İşletme Anabilim Dalı İşletme Yönetimi Programında **DOKTORA** tezi olarak kabul edilmiştir.

Danışman	**İmza**
Prof. Dr. Murat Çemberci	……

Jüri Üyeleri	**İmza**
Prof. Dr. Cemal Zehir	……
Prof. Dr. Rana Atabay Kuşçu	……
Prof. Dr. Halit Keskin	……
Prof. Dr. Ayşe Günsel	……

ÖZET

DIŞA DÖNÜK DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN KİŞİ BAŞINA GAYRİSAFİ YURTİÇİ HASILA ÜZERİNDEKİ ETKİSİNDE REKABETÇİLİĞİN ROLÜ: KAVRAMSAL MODEL ÖNERİSİ

Globalleşmenin ve bilgi entegrasyonu süreçlerinin içinde olmamanın bir lüks olduğu günümüzde, ülkeler ve şirketler, aşırı rekabet ortamında faaliyet göstermeye çalışmaktadır. Bu ortamda devletler, ulusal rekabet üstünlüğünü önemserken, şirketler, uluslararasılaşma süreçlerinde kurumsal sürdürülebilirliklerinin sağlanması için dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları tercih etmektedir. Bazı çalışmalarda bu yatırımların, şirket merkezlerinin bulunduğu anavatandaki hükümetlerin stratejik politikalarına uyumlu olduğu bazı çalışmalarda ise odağın sadece şirket stratejisi olduğu incelenmiştir. Uyumlu yatırımların sadece ekonomik bir araç olmadığı; ayrıca anavatan için stratejik bir araç olduğu belirlenmiştir. Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların motivasyonları, yukarı veya aşağıya dönüklüğü, anavatan ülkenin durumsallığı nedeniyle farklılaşabilmektedir. Bu farklılaşmada çeşitli değişkenler başlıca rol oynamaktadır. Bunlar, ülkenin kurumsal gelişim seviyesi, gelir durumu, emme kapasitesi ve en temelinde rekabetçiliğidir. Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, literatürdeki karşılılıkları, ülke ve şirketlerin farklılıkları bahsiyle değişkenlik arz etmektedir. Farklılık, insanlığın var oluşundan beri insanoğlunda olan rekabetçilik kaynaklıdır. Rekabetçilik ilgili değişkenler üzerinden incelendiğinde, rekabetçiliğin olduğu anavatandan yapılan dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, ülke refah göstergesi olan kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla üzerinde stratejik bir araç özelliği göstermektedir.

Çalışmada dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, literatürdeki yatırım geliştirme yolunda ifade edildiği gibi içe dönük doğrudan yabancı yatırımlardan sonra gelen ve gelişen bir aşama olarak değil, ülkelerin ve şirketlerin sürdürülebilir rekabet üstünlüğü elde etmek için kullandığı stratejik bir araç olarak tanımlanmıştır. Bu tanımlama da anavatana olan katkısında rekabetçiliğin önemi vurgulanmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin sıçrama tahtasına ihtiyacı olduğu gibi gelişmiş ülkelerin de rekabetçi üstünlüklerini korumaya ihtiyaçları vardır. Bu çalışmada ayrıntılı literatür taramasından sonra kavramlar ve kavramlar arası ilişkiler incelenmiştir. İkincil veriler esas alınarak 6 kıtadan 61 ülke belirlenmiş, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların rekabetçilik perspektifinden kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılaya etkisi araştırılmıştır. Kavramsal modele konu istatistiksel analizlerin sonuçları tartışılmış ve çalışmanın katkılarına değinilmiştir. Son olarak araştırmanın sınırlandırmaları ve ileri araştırma konusu ifade edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Dışa Dönük Doğrudan Yabancı Yatırım, Kişi Başına Gayrisafi Yurtiçi Hasıla, Rekabetçilik, Kurumsal Sürdürülebilirlik

ABSTRACT

THE ROLE OF COMPETITIVENESS IN THE EFFECT OF OUTWARD FOREIGN DIRECT INVESTMENTS ON GROSS DOMESTIC PRODUCT PER CAPITA: A CONCEPTUAL MODEL PROPOSAL

In today's world, where it is a luxury not to be part of globalization and information integration processes, countries and companies are striving to operate in an environment of intense competition. In this environment, states prioritize national competitive advantage, while companies prefer outward foreign direct investments (OFDI) to ensure corporate sustainability during internationalization. It has been identified that investments aligned with the strategic policies of the governments in the home countries where company headquarters are located are not merely economic tools but also strategic tools for the homeland. The motivations for OFDI can differ due to the situational nature of the home country, influenced by various factors including the country's level of institutional development, income status, absorption capacity, and fundamentally, competitiveness. The variability in OFDI reflects differences between countries and companies, rooted in the inherent competitiveness in humanity. When examined through related variables, OFDI from competitive home countries serves as a strategic tool impacting the gdp per capita, a measure of national welfare.

In this study, OFDIs are defined not as a subsequent and evolving stage following inward fdi, as expressed in the investment development path in the literature, but as a strategic tool used by countries and companies to achieve sustainable competitive advantage. This definition underscores the importance of competitiveness to the homeland. Both developing and developed countries need to maintain their competitive advantages. After an extensive literature review, the study examined concepts and their interrelationships. Based on secondary data, 61 countries across six continents were identified, and the impact of OFDI on per capita gross domestic product from a competitiveness perspective was analyzed. The results of the statistical analyses concerning the conceptual model were discussed, highlighting the contributions of the study. Lastly, the research limitations and topics for further research were outlined.

Keywords: Outward Foreign Direct Investment, Gross Domestic Product Per Capita, Competitiveness, Corporate Sustainability

ÖN SÖZ

Başta ülkemiz olmak üzere gelişmekte olan ülkelerin, muhassır medeniyetler seviyesine ulaşması için gereken ekonomik bağımsızlığı ve bu bağımsızlığın timsali kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılanın nasıl artabileceği üzerine detaylı bir çalışma yürüttük. Bu çalışmada bilinenin aksine dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, içe dönük yabancı yatırımlardan sonra gelişen bir aşama olmak zorunda olmadığı; Güney Kore, Tayvan ve Çin örneklerinde olduğu gibi büyüme için stratejik bir araç olduğu ifade edilmiştir. Bu stratejik aracın, ülkelerin kalkınma göstergesi olan kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla üzerindeki anlamlılığında rekabetçilik, çok önemli bir yer tutmaktadır. Buradan anlıyoruz ki ülkelerdeki kurumsal gelişim sınırları dahilinde rekabetçiliğin varlığı, anavatan için değer yaratıcı bir süreçtir. 61 ülke üzerinde genelleştirilebilen kavramsal modelimiz ile hem teoriye hem yönetime katkı sağlamaya çalıştık.

Bu çalışmayı hazırlamamda beni destekleyen, "ilim olmadan fikir olmaz; fikir olmadan devlete fayda olmaz" diyen ve çocuklarının doktorasını şevkle teşvik eden babam Süleyman Yücel'e, varlığıyla bizlere ilkbahar havası estiren gölgesinde büyüdüğümüz annem Sevim Yücel'e, yorgunluğu da mutluluğu da paylaştığım lisansüstü serüvenimde birlikte talebe olduğum, sabrı ve tebessümü ile yanımda olan hayat arkadaşım Ayşe Nur Yücel'e ve üzerimde emeği olan tüm hocalarıma, büyüklerime ve kardeşlerime teşekkürü bir borç bilirim.

Lisansüstü eğitim hayatım boyunca tecrübesi, bilgisi ve sabrıyla bana rehberlik eden, bilimsel bakış açısı kazandıran değerli hocam Prof. Dr. Murat Çemberci'ye, organizasyon kavramını ve bileşenlerini bizlere öğreten ve içselleştirten kıymetli hocam Prof. Dr. Halit Keskin'e, stratejik bakış açısını bizlere kazandıran kıymetli hocam Prof. Dr. Cemal Zehir'e değerli öğretilerinden dolayı minnettarım.

Son olarak bu çalışmayı, akil ve amil iyi bir insan olarak yetişmesini istediğim, hayattaki motivasyon kaynağım, aslan kızım Elif Sare Yücel'e ithaf ediyorum.

Muhammed Fatih Yücel

Temmuz, 2024; İstanbul

İÇİNDEKİLER

ÖZET iii
ABSTRACT iv
ÖN SÖZ v
İÇİNDEKİLER vi
TABLOLAR LİSTESİ vii
ŞEKİLLER LİSTESİ viii
KISALTMALAR LİSTESİ ix

1. GİRİŞ 1
1.1. Problem Tanımlama 1
1.2. Amaç ve Çalışmanın Katkıları 6
1.3. Tez Düzeni 7

2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI 8
2.1. Kavramsal Temeller 8
2.1.1. Doğrudan Yabancı Yatırımlar 8
2.1.2. Dışa Dönük Doğrudan Yabancı Yatırımlar 24
2.1.3. Rekabetçilik 32
2.1.4. Kişi Başına Gayrisafi Yurtiçi Hasıla 45
2.2. Kavramsal Çerçeve 45
2.2.1. DDDYY ile Rekabetçilik Arasındaki İlişki 45
2.2.2. Rekabetçilik ile Kişi Başına GSYİH Arasındaki İlişki 54
2.2.3. DDDYY ile Kişi Başına GSYİH Arasındaki İlişki 59
2.2.4. DDDYY ile KBGSYİH Arasındaki İlişkide Rekabetçiliğin Aracı Rolü .64
2.3. Kavramsal Model 67

3. ARAŞTIRMA METODU VE ÖLÇÜM 68
3.1. Araştırma Tasarımı 68
3.2. Veri Toplama 69

4. VERİ ANALİZİ VE SONUÇLAR 70
4.1. İstatiksel Analiz 70
4.2. Hipotez Testleri ve Yapısal Model Analizi 73
4.2.1. Hipotezler 73
4.2.2. Rekabetçiliğin Aracılık Etkisi 77

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRMELER 85
5.1. Sonuçların Tartışılması 86
5.2. Araştırmanın Katkıları 88
5.2.1. Teorik Katkıları 88
5.2.2. Yönetimsel Katkıları 91
5.3. Sınırlandırmalar ve İleri Araştırma 95

KAYNAKÇA 96

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1. Porter'ın Jenerik Stratejileri 42
Tablo 2. Dunning'in Yatırım Geliştirme Yolu Aşamaları 64
Tablo 3. Hipotezler Tablosu 73
Tablo 4. Pearson Korelasyon Tablosu 74
Tablo 5. Regresyon Ağırlıklandırma Tablosu 75
Tablo 6. Standardize Regresyon Ağırlıklandırma Tablosu 75
Tablo 7. RMR, GFI Sonuçları 76
Tablo 8. CMIN Sonucu 76
Tablo 9. NFI, CFI Sonuçları 77
Tablo 10. RMSEA Sonucu 77
Tablo 11. Hipotez Sonuçları 79
Tablo 12. Model Özeti 80
Tablo 13. Anova Test Sonuçları 81
Tablo 14. Katsayılar Tablosu 82
Tablo 15. Bootstrap Standardize Doğrudan Efekt Tablosu 82
Tablo 16. Bootstrap Standardize Dolaylı Efekt Tablosu 83
Tablo 17. Aracılık Sonucu 83

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Doğrudan Yabancı Yatırımların Paydaşları 9
Şekil 2. Yabancı Yatırım Türleri 10
Şekil 3. Eklektik Paradigmanın Teorik Çerçevesi 11
Şekil 4. Uppsala Modelinin Teorik Çerçevesi 25
Şekil 5. Uppsala Uluslararasılaşma Modeli 31
Şekil 6. Rekabetçilik Eksenli Teorik Çerçeve 33
Şekil 7. Porter'ın Rekabet Stratejileri 37
Şekil 8. Ulusal Rekabetçiliğin Belirleyiciler (Elmas Model) 38
Şekil 9. Porter'ın 5 Güç Modeli 39
Şekil 10. Porter'ın 4 Köşe Modeli 40
Şekil 11. Porter'ın Değer Zinciri Modeli 41
Şekil 12. D'aveni'nin 7'li Rekabet Stratejisi Modeli 44
Şekil 13. Kavramsal Model 67
Şekil 14. AMOS Model Çıktısı 76
Şekil 15. Model 1 Yol Analizi 78
Şekil 16. Model 2 Yol Analizi 78
Şekil 17. Model 3 Yol Analizi 78
Şekil 18. Araştırma Modeli 80

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
BRICS	: Brazil, Russia, India, China, South Africa (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika)
ÇSY	: Çevresel, Sosyal, Yönetimsel
DYY	: Doğrudan Yabancı Yatırımlar
DDDYY	: Dışa Dönük Doğrudan Yabancı Yatırımlar
GSYİH	: Gayrisafi Yurtiçi Hasıla
IMD	: International Institute for Management Development (Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü)
İDDYY	: İçe Dönük Doğrudan Yabancı Yatırımlar
KBGSYİH	: Kişi Başına Gayrisafi Yurtiçi Hasıla
KOTRA	: Korea Trade-Investment Promotion Agency (Kore Ticaret Yatırım Teşvik Ajansı)
REK	: Rekabetçilik
YEM	: Yapısal Eşitlik Modellemesi

1. GİRİŞ

1.1. Problem Tanımlama

Problemimizi doğru tanımlamak adına literatürdeki ilgili teoriler üzerinden açıklama yapılmaktadır. Dünyanın değişim momentumunun artmasıyla yönetimde yeni problemler meydana gelmektedir.

Globalleşmeyle başlayan süreçte uluslararasılaşma faaliyetleri ve bunların teorik çerçevesini çizen teoriler geliştirilmektedir. Şirketlerin uluslararasılaşma süreçleri üzerine çalışan 40. yılında yazarları tarafından güncellenen Uppsala modelinde ifade edildiği gibi önce her şey ticaretle başlamaktadır (Vahlne & Johanson, 2017). Ticarileşmenin, uluslararasılaşmaya katkısı teorilerle desteklenirken uluslararası ticaretin iki temel teorisini anlamanın, problemi tanımlamaya katkısı bulunmaktadır. Bu teoriler, Adam Smith'in mutlak üstünlükler teorisi ve David Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisidir. Smith, çalışmasında mutlak maliyet avantajları üzerine odaklanırken; Ricardo ise her ülkelerin farklı güç ve kaynakları olduğunu göz önüne alarak karşılaştırmalı avantajlara göre ticaret yapmasını önermiştir. Ricardo'nun çalışmasının Smith'in çalışmasının belirsiz kaldığı yerleri açıkladığı ifade edilmiştir (Henderson, 1977). Teorilerin oluşturulduğu yıllarda dünyanın globalleşme hızı ve rekabet ortamı göz önüne alındığında teorilerin, dönemsel geçerliliği makuldür lakin ülkelerin kalkınma stratejileri oluşturmak adına verimlilik motivasyonlu ucuz iş gücü barındırma, nitelikli insan kaynağını barındırma, uluslararası ticaret engelleri oluşturma yoluyla pazar arayışında olanları yatırıma teşvik etme, inovasyon kapasitelerini arttırmak için yerel şirketlere ar-ge destek ve hibeleri verilmesi gibi faaliyetler ile globaldeki aşırı rekabet ortamında geride kalmamak, rekabet üstünlüğünü elde etmek veya korumak için stratejiler sürekli güncellenmektedir (Daveni, 2010). Doğrudan yabancı yatırımlar kavramını literatürde ilk defa ifade eden Stephen Hymer'in doktora tez çalışmasında ifade ettiği gibi hem devletler hem şirketler için rekabet avantajını elde etmek ve korumak adına doğrudan yabancı yatırımlar, stratejik bir araç olarak önem arz etmektedir (Hymer, 1960).

Doğrudan yabancı yatırımlar literatürü, çoğunlukla Dunning'in yatırım geliştirme yolunu referans göstererek içe dönük doğrudan yabancı yatırımlar olmaksızın dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar olamayacağı ve bunun ülkenin gelir seviyesine bağlı olduğunu ifade etmiştir (Dunning & Narula, 1996). Bu sebeptendir ki doğrudan yabancı yatırım denilince içe dönük doğrudan yabancı yatırımlar kastedilmektedir. Devletler açısından gelişen ve gelişmekte olan ülkelerdeki ulusal ve bölgesel kalkınma planlarında içe yönelik doğrudan yabancı yatırımların önemi vurgulanmaktadır. Bu tür yatırımların ülke ekonomisine doğrudan katkısı beklenmektedir (Al-Shawaf & Almsafir, 2016). Bu sebeptendir ki kavramların gelişimi ve teorilerle ilişkilerinin bütüncül bir şekilde anlatılması önem arz etmektedir.

Doğrudan yabancı yatırım, bir ülkedeki bir şirketin veya bir kişinin, tamamına sahip olunan bir yan kuruluş kurma, yerel bir organizasyonu satın alma veya bir ortak girişim kurma yoluyla başka bir ülkedeki bir şirket üzerinde kontrole veya önemli bir yetkiye sahip olduğu genel anlamıyla sınır ötesi bir yatırım türüdür (Civelek ve diğerleri, 2016). Doğrudan ifadesi, ev sahibi ülkede yapılan yatırımın anavatan ülkedeki şirket tarafından yönetilmesi halinde kullanılmakta ve doğrudan yabancı yatırım olarak adlandırılmaktadır. Yatırımın başka bir tüzel veya gerçek kişi tarafından yönetilmesi halinde yabancı portföy yatırımı adını almaktadır. Literatürde doğrudan yabancı yatırımlar ifadesi ile genellikle içe dönük doğrudan yabancı yatırımlar kastedilmekte olup ülkelerin gelişim süreçlerine katkı sağlamaktadır. (Çemberci ve diğerleri, 2022). Doğrudan yabancı yatırımlar, içe dönük, dışa dönük, yukarıya dönük ve aşağıya dönük olarak 4 ayrı kavram olarak incelenmektedir. İçe dönük doğrudan yabancı yatırımların, ev sahibi ülkedeki varlığı, teknolojisi geri kalmış eski makine parkurlarının, verimliliği düşürdüğü gerekçesiyle güncellenmesi için gerekli olan farkındalığı oluşturmakla başlamaktadır. Sonrasında içe dönük doğrudan yabancı yatırımlar, ev sahibi ülkede faaliyet gösteren şirketlere bilgi transferi başta olmak üzere çeşitli katkılar sağlamaktadır (Lipsey & Sjöholm, 2005). Ev sahibi ülkelerin, içe dönük doğrudan yabancı yatırımlardan azami faydalanması, rekabetçi ve sürdürülebilir olabilmeleri için Schumpeter tarafından ortaya konan inovasyon teorisindeki teknolojik yayılımda ifade edilen emme kapasitesi ile ilişkilendirilmektedir (Gilbert, 2006). Diğer yandan kurumsal gelişim seviyesi düşük

ülkelerde sıkça yaşanan rekabet kaynaklı yurt içi ortalama üretim maliyetlerinin artması neticesinde üretimde düşüş gerçekleşirse, ifade edilen pozitif dış etkiler, rekabetin varlığıyla zarar görebilmektedir (Konings,2000).

Literatürde içe dönük yabancı yatırımların, motivasyon kaynaklarının farklılık göstermesi nedeniyle ev sahibi ülkedeki kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıladaki etkisinin ilk başta olumlu sonra anlamsız, ilk baştan beri olumsuz veya anlamsız olduğu görülmüştür. Ülke bazlı yapılan bu çalışmalarda, ev sahibi ülkenin kurumsal gelişim seviyesine göre çıktılarının önemi ifade edilmiştir (Gupta ve diğerleri, 2023). Kurumsal gelişim seviyesinin artmasıyla kalıcı üstünlük performansının azalacağı böylelikle iç piyasada rekabetin artacağı, içe dönük doğrudan yabancı yatırımlarından bundan etkilenip, şirketin rekabet üstünlüğü temin için yeni stratejiler ışığında katma değerli işler yapabileceklerini belirtmiştir (Hermelo ve Vassolo, 2010). Burada problemimizin temel düzlemi olan normatif regülasyonlar açısından Powell'ın kurumsal teoriye yaptığı katkıda ifade edildiği gibi dışa ve içe yönelik yabancı doğrudan yatırımlarda, ev sahibi ülke ve ana ülke arasındaki usul ve esaslarda uyum problemi yaşanması halinde her iki taraftan biri olumsuz etki altında kalacaktır. Şirketlerin normatif veya taklitçi izomorfizme yatkınlığı her iki taraf için sürdürülebilir olacaktır (Powell & DiMaggio, 2012). Bu yarar, içe yönelik doğrudan yabancı yatırımlarla gelen Schumpeter'in bahsettiği gibi inovasyon kaynaklı yapısal değişim olduğu öngörülmektedir. Bu yapısal değişim, Powell'ın ve Dimaggio'nun çalışmalarında bahsettiği gibi 2 tür izorformizden kaynaklanmaktadır. Bunlar, normatif izomorfizm ve taklitçi izomorfizmdir. Normatif izomorfizm, içe dönük yabancı yatırımlardan gelen yüksek profesyonellik sayesinde ekosistemde normlar ve standartların yaygınlaşacağını ifade etmektedir. Taklitçi izomorfizmde ise ekosistemdeki başarılı yabancı şirketler taklit edilerek riskleri azaltmak ve belirsizlikle olan mücadelelerinde örnek alınmak suretiyle gerçekleşmektedir. Böylelikle davranışsal süreçlerde rasyonellik algısı, benzerliklerle yakalanmaya çalışmaktadır (Dimaggio & Powell, 1983). Aksi takdirde içe dönük doğrudan yabancı yatırımlardan beklenen olumlu gelişmeler, plansız regülasyonlar, zorlayıcı izomorfizm ve rekabetin zayıflığı gibi çeşitli nedenler ile beklenenin aksine ulusal ekosisteme zarar verebilmektedir.

Başta da ifade edildiği gibi çalışmanın başlıca sorunsalı, şirketlerin ve devletlerin hızla küreselleşen dünyadaki rekabet ortamına uyum sağlamasındaki stratejik yaklaşımlara adapte olamamasından kaynaklanmaktadır (KOF Swiss Economic Institute,2021). Ülkelerin önceliği doğrudan yabancı yatırımlar ile ulusal kalkınma iken şirketlerin önceliği Dunning'in eklektik paradigmasında ifade ettiği gibi büyüme yolculuklarında stratejik varlık arayışı, pazar arayışı, verimlilik arayışı ve doğal kaynak arayışı gibi motivasyonlarla OLI ekseninde doğru yatırımı şirketlerine kazandırmaktır lakin Dunning, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları, içe dönük doğrudan yabancı yatırımlardan sonra gelen bir aşama olarak gördüğü için literatürde asya pasifikteki büyüme örneğine kadar kısır kalmıştır (Dunning, 2001).

Oysaki anavatan ülkenin özel koşullarına göre iyi tasarlanması halinde stratejik bir araç olduğu literatürdeki ülke odaklı çalışmalarda görülmektedir. Problemi, makroekonomik düzeyde ve mikroekonomik düzeyde açıklamak için iki temel teorinden bahsedilmesi perspektif için önem arz etmektedir. Bunlar, uppsala modeli ve içselleştirme teorisidir. Uppsala modeli, firmaların zamanla uluslararasılaştığını savunurken; içselleştirme, firmaların rekabet avantajlarını koruyarak uluslararasılaşma faaliyetlerini açıklamaktadır. Her iki teoride de anavatan ülkedeki şirketin kazanımları önem arz etmektedir. Buradaki çıktılar, yatırımın sahipliğine, lokasyonuna ve içselleştirme oranlarına göre farklılık arz etmektedir. Çıktılardan başlıca kast edilen, ülkenin refah göstergesi olan kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıladır. Yatırım geliştirme yolu referansıyla gelişmiş ülkelerdeki kişi başına gayrisafi hasılanın, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar üzerine etki ettiğini açıklayan çalışmalar mevcuttur (Herzer, 2010; Ameer & Xu, 2017; Lee, 2010). Genellikle çalışmalarda, gelişen ve gelişmekte olan ülkelerde dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla üzerine pozitif etki yaptığını belirtirken; az gelişmiş Afrika ülkelerindeki ve küçük ada ülkelerindeki DDDYY motivasyonunun, kişi başına düşen gayrisafi yurtiçi hasıla üzerindeki etkisinin negatif olduğunu belirtmiştir (Osarumwense & Igor, 2023; Williams, 2009; Fasanya, 2018).

Çıktı ilişkisindeki tek yönlülükte sıkça referans verilen yatırım geliştirme yoluna göre bu süreç, 4 aşamadan ibarettir. 1 aşamada, eğer anavatan ülkede kişi başına GSYİH 1000$ altında ise ne içe dönük ne dışa dönük doğrudan yabancı yatırım olmayacağı; 2 aşamada, kişi başına GSYİH 1000 $ ve 3000$ arasında ise içe dönük

olacağı ama dışa dönük olmayacağı; 3 aşamada, GSYİH 3000 $ ve 10000$ arasında ise içe dönüğün dışa dönükten fazla olacağı ve son olarak 4 aşamada, GSYİH 10000 $ üzerinde ise dışa dönük'ün içe dönükten daha fazla olacağı ifade edilmiştir (Dunning ve Narula, 1996).

Yatırım geliştirme yolu, kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılanın dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları teşvik ettiğinini kabul eden varsayımını savunmakta iken dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, kişi başına GSYİH üzerindeki etkisini ülke odaklı açıklamasını önermektedir. Buna gerekçe olarak ülkelerin faktör donatımlarındaki farklılık ve şirketlerin yatırım kararı verme süreçlerinde tamamen rasyonel olamadıkları firma davranışlarının, iç ve dış faktörlerin etkisi altında kaldığını savunmaktadır (Surdu ve arkadaşları, 2021). İlişkisel durum göz önüne alındığında açıklayıcılığın sadece ekonomik bir gösterge değil aynı zamanda sosyal ve çevresel bir gösterge olması gerektiği ve ilişkilerin daha detaylı açıklanması gerekliliği vurgulanmıştır.

Bütüncül bakışı sağlayan global değer zinciri perspektifine göre hızla globalleşen, aşırı rekabet barındıran dünyamız, stratejik araçların varlığıyla bölgesel temelli global değer zincirlerinin önemini daha da arttıracaktır. Bu durum ülkelerin kalkınma politikalarında, içe dönük veya dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar tercihinde yol ayrımına getirmektedir (Gereffi, 2011). Bununla birlikte literatürde, anavatan ülke olarak belirlenen hem gelişmiş hem gelişmekte olan ülkelerden DDDYY'in kişi başına GSYİH üzerine etkisinde rekabetçiliğin kavramsal rolünü açıklayan bir çalışma mevcut değildir.

Rekabetçilik kavramı sadece şirketler için değil, ülkeler için de geçerlidir. Rekabetin çok yüksek olduğu globalleşen dünyada, politika yapıcılar açısından, yeni dünya dinamiklerine adaptasyon aktif ve pasif değişim şeklinde gözlemlenmektedir. Gelişmiş ülkeler, politika düzenlemelerine rehberlik ederek şirketleri yönlendirirken; gelişmekte olan ülkelerin, düzenlenmiş küresel politikalara uyum sağlaması beklenmektedir (World Bank, 2021). Bu yaklaşım, Dunning'in yatırım geliştirme yoluna uygun olarak paylaşılmıştır. Literatürde görüldüğü gibi aşamalı yaklaşım özellikle gelişmekte olan asya pasifik ülkelerinde kabul görmemektedir çünkü günümüz dünyasındaki yüksek belirsizlik ve aşırı rekabet durumlarında D'aveni'nin stratejik manevralar modelinde de belirttiği gibi organizasyonlar, varlıklarını devam ettirmek ve sürdürülebilir rekabet üstünlüğünü korumak için sürece daha hızlı

adaptasyon sağlamalıdır (D'Aveni ve arkadaşları, 2010). Globalleşme süreci, ülkelerin yatırım ortamının iyileştirilmesi için politika yapıcıların iç politika oluşturmalarına engel teşkil etmemektedir aksine Porter'ın elmas modelindeki faktörlere ve Moon'un dengesizlik teorisine dikkat edilerek ülkenin rekabetçiliğini teşvik etmelidir (Grundy, 2006; Moon, 2004).

Bu çalışmamızda, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, yatırımları geliştirme yolunda varılacak bir aşama olarak değil, kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı etkileyen rekabet üstünlüğü sağlayan stratejik bir araç olarak incelenmektedir.

1.2. Amaç ve Çalışmanın Katkıları

Çalışmamızda, dünyanın hızla globalleşmesiyle oluşan aşırı rekabet ortamında hem yatırımcılar hem de politika yapıcılar için sürdürülebilir rekabet üstünlüğü aracı olan DDDYY'deki motivasyon kaynaklarının teoriksel temeli ve gelişimi rehberliğinde, rekabetçilik kavramının ilişkideki önemi, incelenmektir.

Literatürde farklı gelir gruplarında, farklı kurumsal gelişim seviyelerinde yer alan ülkelerin, DDDYY'in kişi başına GSYİH'i farklı etkilemesi nedeniyle doğrudan ilişkiyi açıklamada kısa vadede yetersiz kaldığını ve DDDYY'ın ülkelerin kişi başına GSYİH'larını artırmada anlamlı sonuçlara ulaşabilmesi için anavatan ülkedeki durumsal özelliklerinin ön plana çıkması gerektiği vurgulanmıştır (Wang vd., 2024). Başka bir ifade ile farklı gelir gruplarında yer alan anavatandan yapılan dışa dönük yabancı yatırımların, o ülkelerin kişi başına GSYİH'larını artırmalarını açıklamada sınırlı kaldıklarını, DDDYY'ın anavatandaki GSYİH'larını artırmada açıklayıcı, sürdürülebilir sonuçlara ulaşabilmesi için ülkelerin rekabetçilik özelliklerinin de ön plana çıkması gerektiği kavramsal model üzerinden önerilmektedir.

Rekabetçiliğin rolünü daha iyi anlamak için hem yatırımcılar hem de politika yapma görevini üstlenen hükümet yetkililerinin, DDDYY'nin kişi başına GSYİH üzerindeki etkilerini detaylı analiz etmeleri adına başta Dunning'in eklektik paradigması, Schumpeter'in inovasyon yaklaşımı, Porter'ın rekabet stratejileri, Lundvall'ın ulusal inovasyon sistemi, Romer'in endojen büyüme teorisi, Grossman ve Helpman'ın inovasyon ve büyüme teorisi, Vernon'ın ürün yaşam döngüsü teorisi, Williamson'ın işlem maliyetleri teorisi, Johanson ve Vahlne'nin Uppsala uluslararasılaşma teoremi, Buckley ve Causon'ın içselleştirme teoremi, Moon'un dengesizlik teorisi ve

D’aveni’nin aşırı rekabet teorilerinden faydalanılmıştır. Rekabetçiliğin sadece ekonomik değil, çevresel ve sosyal bir araç olarak nitelendirilerek stratejik davranış teorilerine uygunluğu ifade edilmiş; şirketlerin kurumsal sürdürülebilirliğine, hükümetlerin sürdürülebilir kalkınma hedeflerindeki rekabet stratejilerine katkı sağlaması amaçlanmıştır.

1.3. Tez Düzeni

Çalışmamız, beş bölümden müteşekkildir. Çalışmamızın ikinci bölümünde, doğrudan yabancı yatırımlar, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, rekabetçilik ve kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla kavramlarını açıklamak için literatür çerçevesinde kavramsal tanımları yapılmıştır. Kavramların oluşmasındaki teorik temeller ve gelişim süreçleri incelenmiştir.

Bölümün devamında, literatür çerçevesinde tanımları yapılan kavramların aralarındaki ilişkiler ve kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı doğrudan etkileme durumları göz önüne alınarak bağımlı değişkenin etkilenmesine aracılık eden değişkenin aracılık rolü incelenmiştir.

Araştırma modeli ve ölçüm, çalışmanın üçüncü bölümünde yer almakta olup analize konu verilerin hangi kurumlardan edinildiği ve hangi yöntemin kullanıldığından bahsedilmiştir. Dördüncü bölüm, verilerin incelenmesi ve çıkan sonuçların açıklanması ile ilgilidir. Çalışmanın sonuçları ve değerlendirmesi, yapılan çalışmaların ardından beşinci bölümde ele alınmıştır. Bu bölümde sonuçlar tartışılmış, çalışmanın önemine ithafen bazı noktalar vurgulanmıştır. İleri araştırmalara katkı sunması adına araştırmanın sınırlandırmaları, yönetimsel ve teorik katkıları paylaşılmıştır.

2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Literatür araştırması bölümünde amacımız, konuyla alakalı literatürün güçlü bir teorik çerçeve üzerinde incelenmesi ve çalışmaya konu kavramsal modelin varlığını oluşturan kavramlar ve aralarındaki ilişkileri hipotezler çerçevesinde sunmaktır.

Bu çalışma, doğrudan yabancı yatırım denilince akla gelen içe dönük doğrudan yatırımların yerine aşırı rekabet ortamında stratejik araç olarak kullanılan dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla üzerindeki etkisinde ekonomik, sosyal ve çevresel bir gösterge olan rekabetçiliğin rolünü incelemektedir. Ülkelerin durumsallığı dikkate alınarak kurumsal gelişim seviyesi kaynaklı rekabetçiliğin varlığında dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, sıçrama tahtası özelliği göstermektedir. Modeli oluşturan her kavramın teorik yapısını ve kavramsal ilişkilerini derinlemesine inceleyen kapsamlı bir literatür taraması yapılmıştır

2.1. Kavramsal Temeller

Kavramların oluşum ve gelişimleri, detaylı literatür çalışmasıyla teori esaslı incelenmiştir.

2.1.1. Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Dünyanın konjonktürel değişimi dikkate alındığında, sermaye hareketleriyle globalleşmeye başlayan dünya, 1990'lardaki serbest piyasa yaklaşımıyla ulusal piyasalarda, uluslararası faaliyetlerin bulunması ve bu faaliyetlerin kapasitesinin arttırılmasıyla daha görünür hale gelmiştir (Feldstein,2000). Görünürlüğünü arttıran serbest sermaye akımı, ekonomik göstergelerden biri haline gelmiştir. Yatırım varlıkları açısından bu tür sermaye akımı, yabancı portföy yatırımı ve doğrudan yabancı yatırımlar olarak ayrılmaktadır (Razin ve Sadka, 2007). Dünya Bankası, doğrudan yabancı yatırımları uzun vadeli özel sermayenin en yaygın biçimi olarak ifade etmektedir. Doğrudan yabancı yatırımlarda, portföy yatırımlarında olduğu gibi aracı kurumlar üzerinden hızlı elden çıkarma seçeneği bulunmamaktadır (Dünya Bankası, 2022). Bu ve bunun gibi sermaye akışlarının avantajları vardır.

Feldstein'e (1995) göre bu akışların 3 önemli avantajı bulunmaktadır.

1-Akışı oluşturan sermaye sahiplerinin, borç verme ve yatırım faaliyetlerini çeşitlendirmek suretiyle riskini azaltmaktadır.

2-Akışı sağlayan kurumların geliştirdiği yönetim biçimleri, akışın gerçekleştiği ülkelerde yaygınlaşarak normatif izomorfizmi meydana getirmektedir.

3-Politika yapıcıların doğrudan yabancı yatırımları odağına almak suretiyle politikalarda durum değerlendirmesi yapması, zayıf politikalardan vazgeçmesi ve öneminin vurgulanması nedeniyle sermayenin hareketliliğine katkı sağlamıştır.

Doğrudan yabancı yatırımlar, globalleşen dünyadaki şirketlerin uluslararasılaşma evrimindeki bir süreçtir. Şekil 1'de ifade edildiği gibi bu süreç üç paydaştan meydana gelmektedir. Bunlar, şirketlerin bağlı bulundukları anavatan, yatırımlardan değer beklentisi olan şirket ve ev sahibi ülkedir.

Şekil 1. Doğrudan Yabancı Yatırımların Paydaşları

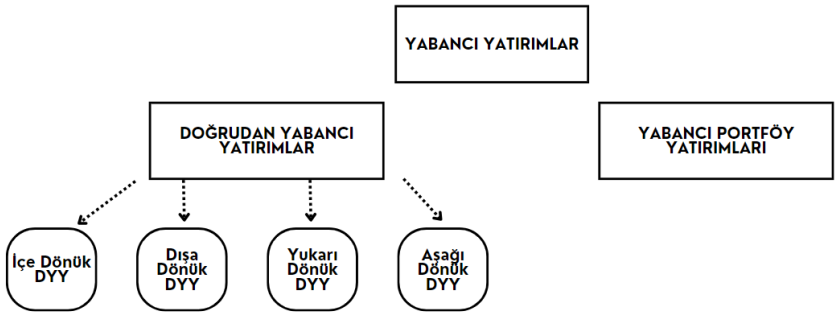


İyileştirilmiş politikalarla gelişmesi beklenen doğrudan yabancı yatırımlar kavramı, 1960'da sunulan ama ilk defa Stephen Hymer'in vefatı sonrası yayınlanmış doktora tezinde, şirketlerin olası rekabet ortamlarında stratejileri geliştirmek için kullanılan bir yatırım türü olarak yer almaktadır. Çalışmasında kavramı, en net haliyle tanımlamak için karşılaştırmalı tanımlara yer vermiştir. Doğrudan kelimesi, yatırımı yöneten kurumun ana ülkedeki yabancı şirket olması halinde kullanılmaktadır. Yatırım, başka bir kuruluş tarafından yönetiliyorsa portföy yatırımı özelliği taşımaktadır (Hymer, 1960). 1976'lı yıllara nazaran dünyamızda globalleşmenin artmasıyla birlikte doğrudan yabancı yatırımlar da artış göstermiştir. Bu durum, kavramın geliştirilmesi ihtiyacını gerektirmiştir. Doğrudan yabancı yatırım, bir ülkedeki bir şirketin veya bir kişinin, tamamına sahip olunan bir yan kuruluş kurma, yerel bir organizasyonu satın alma veya bir ortak girişim kurma yoluyla başka bir ülkedeki bir şirket üzerinde kontrole veya önemli bir yetkiye sahip olduğu genel anlamıyla sınır ötesi bir yatırım türüdür (Civelek vd., 2016). Doğrudan yabancı

yatırımlarda, sıfırdan yatırım (green field investment) ve birleşme & satın alma yöntemiyle doğrudan yatırım söz konusu olmaktadır.

Şekil 2'de ifade edildiği gibi yabancı yatırımlar, doğrudan yabancı yatırımlar ve yabancı portföy yatırımları olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Bu ayrımda sahiplik oranı, kontrol payı ve likidite süresi, ayrımı sağlamaktadır. Doğrudan yabancı yatırımlar, içe dönük, dışa dönük, yukarı dönük ve aşağı dönük olmak üzere dörde ayrılmaktadır. İçe dönük doğrudan yabancı yatırımlar, ev sahibi ülkeye gelen yabancı yatırımlara denilmektedir. Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, anavatandan çıkan yatırımlara denilmektedir. Yukarı dönük doğrudan yabancı yatırımlar, gelişmişlik seviyesi yukarıda olan ülkelere yapılan genellikle stratejik varlık arayışlı yatırımlardır. Aşağı dönük doğrudan yabancı yatırımlar, gelişmişlik seviyesi aşağıda olan ülkelere yapılan yatırımlardır. Bu yatırımlar genelde, doğal kaynak arayışlı yatırımlardır (Gaur& Ding, 2018).

Şekil 2. Yabancı Yatırım Türleri



Ülkelerin sürdürülebilir kalkınmaları politikalarını önceliklendirme ve temin etmek için politika yapıcılar, doğrudan yabancı yatırımlar için teşvik mekanizmasını kurgulamakta ve çalıştırmaktadır (Durham, 2003). Hükümetlerin globalleşen dünya ile kendi içinde daha karmaşık doğrudan yabancı yatırım stratejileri geliştirdiği ve sıradanlaşan zayıf politikaları takip etme eğilimi global ölçekte azalmıştır. Durum güncellemesi, günümüz şartlarındaki aşırı rekabet ortamında bölge bazlı global değer zinciri merkezi olmak isteyen ülkelerde daha sık gözlemlenmektedir. Temelde bu durum, sermayenin hareketliliği ile bağlantılıdır (Feldstein, 2000; Thurbon & Weiss, 2006).

Porter'ın elmas modelindeki gibi katma değerli sektörlere odaklanan ülkeler, sürdürülebilir kalkınmada sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmenin önemini fark

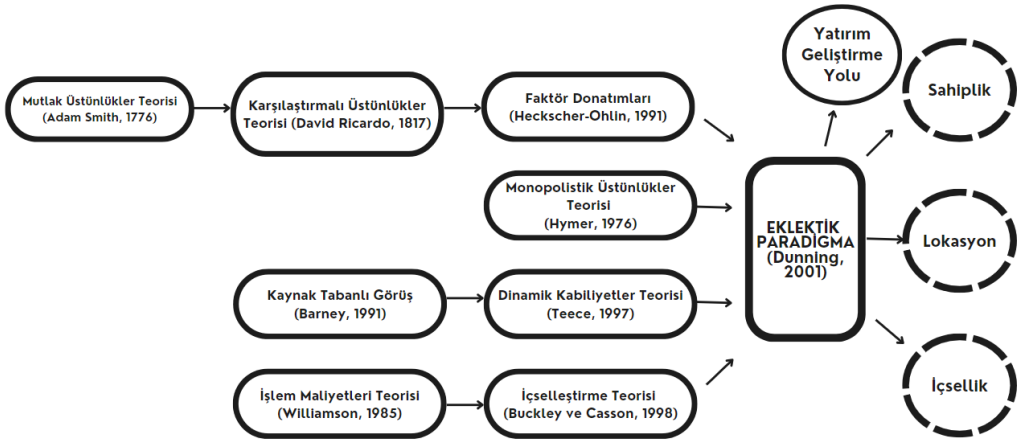
etmiş ve yerel şirketleri rekabete teşvik etmiştir. Bu ülkelerin genellikle kurumsal gelişim seviyesi yüksek ülkeler olması nedeniyle rekabetçiliğin olumsuz etkilerinden kaçınmak için hukuki düzenlemeleri mevcuttur. Katma değerli sektörlerde rekabet ekosistemi kurmak isteyen ülkelere İrlanda, Japonya, Malezya, Güney Kore örnekleri verilmektedir (Barry, 2019; Pak & Park, 2005; Chen vd., 2016; Kim & Rhee, 2009).

Kavramı, teori çerçevede incelemek adına işletme literatüründe yer edinen önemli çalışmalara yer verilmiştir. Doğrudan yabancı yatırımları anlamakta Dunning'in eklektik paradigması ve Uppsala uluslararasılaşma modeli önem arz etmektedir.

Makroekonomik düzeyde doğrudan yabancı yatırımlar kavramının, literatürdeki ilişkili teorilerle gelişim süreci eklektik paradigmanın teorik çerçevesiyle gösterilmektedir. Çalışmanın devamında dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar kavramı, mikroekonomik düzeyde uppsala uluslararasılaşma modeli teorik çerçevesiyle ve literatürdeki ilişkili yönetim ve organizasyon teorileri çerçevesinde incelenmiştir. Doğrudan yabancı yatırımların, hem makroekonomik hem mikroekonomik düzeyde bulunma sebebi, strateji oluşturma sürecinde makro ve mikro göstergelerin uyumluluğunu temin ve stratejinin selahiyetidir.

Literatürde doğrudan yabancı yatırımlar denilince en çok atıf alan eser, adında da ifade edildiği gibi bütüncüllüğü temin etmesi nedeniyle Dunning'in eklektik paradigmasıdır. Şekil 3'te bu paradigmanın beslendiği çeşitli teoriler gösterilmektedir.

Şekil 3. Eklektik Paradigmanın Teorik Çerçevesi



Kaynak: Dunning, 2001, s. 17

Dunning, bahse konu çalışmalarını İngiltere imalat sanayindeki Amerikan şirketlerini inceleyerek başlamıştır. Doktora tezine konu olan bu çalışmasından önceki literatürdeki çeşitli çalışmalarda, Amerikan imalat sanayi verimliliğinin İngiliz imalat sanayi verimliliğinden daha yüksek olduğu ifade edilmiştir. Bu durum, 1900'lerin başında Amerika Birleşik Devletleri'nde verimlilik üzerine çalışan Frederick Winslow Taylor ve Henry Ford gibi mühendislerin varlığıyla daha da artmıştır. Bu araştırmacılar, verimlilik kavramını odağına alan endüstri mühendisliğinin kurucularıdır. Bu sebepten Dunning'in amacı, verimlilikteki farklılığın, güçlü Amerikan ekonomisinden ve kaynaklarından kaynaklı mı yoksa Amerikan işletme yöneticiliğinin yönetimsel yeteneklerinden mi kaynaklandığını anlamaktır. Bu yönetimsel yeteneğin ulusal sınırların dışına yani İngiltere'ye transferinde nelerin önemli olduğunu tanımlamayı amaçlamıştır. Dunning, eklektik olarak ifade edilen, sözlük anlamıyla değişik kaynaklardan alıntılanarak ortaya bir bütün koyma amacıyla geliştirdiği, aynı alanda faaliyet gösteren bilim insanları tarafından benimsenme özelliği gösteren paradigmasının adını eklektik paradigma koymuştur (Pedersen, 2003). Anlamsal bütünlüğünü temin için eklektik paradigmada, Smith'in mutlak üstünlükler teorisi, Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükleri, Heckscher ve Ohlin'in faktör donatımları, Hymer'in monopolistik üstünlükleri, Barney'nin kaynak tabanlı görüşü, Teece'in dinamik kabiliyetler teorisi, Williamson'ın işlem maliyetleri teorisin ve son olarak Buckley ve Casson'ın içselleştirme teorisinden faydalanılmıştır (Cavusgil vd., 2014; Pedersen, 2003; Dunning & Lundan, 2008).

Doğrudan yabancı yatırımlar kavramının çerçevesini bütüncül anlamak ve daha iyi ifade edebilmek için eklektik paradigmanın iki bileşeni olan sahiplik ve içselleştirme avantajları, yönetimsel yaklaşımları içeren işlem maliyetleri ve içselleştirme teorileri ile açıklanmaktadır.

Doğrudan yabancı yatırımlar kavramını, en iyi şekilde tanımlamak için en baştan ticaret kavramından başlanılmıştır. İnsanlık tarihinde iletişimin varlığı ile başlayan takasa konu ticaret, ekonomik değer taşıyan varlıkların ihtiyaçlar göz önüne alınarak değiştirilmesi olarak nitelendirilmektedir. Lidyalıların parayı bulmasından sonra ticarete konu varlıkların değeri para üzerinden belirlenmeye başlamıştır. Ürün ömrü yüksek paranın varlığıyla ticaret mesafeleri artmıştır. Bu durum alıcı ve satıcının, uluslararasılaşma talebiyle teorilere konu olmuştur. Ulusların sınırlılıkları dikkate alınarak Adam Smith'in mutlak üstünlükler teorisi ortaya çıkmıştır.

Ulusların zenginliği adlı kitabında yer verdiği mutlak üstünlükler teorisi, merkantilizm olarak ifade edilen azami ihracat ve asgari ithalat yaklaşımın dünyada geçerliliğinin olmadığını savunmuştur. O da dönemindeki genel geçer yaklaşımların, dünya gibi değişime ihtiyaç duyduğunu ifade etmiştir. Smith'in mutlak üstünlükler teorisi, her ülkenin kendi var olan kaynaklarını göz önüne alarak uzmanlaşmasını böylelikle maliyet avantajı oluşturabileceğini savunmaktadır. Temelde standardizasyon odaklı çalışmaları gündemine almıştır. Bunlar, işçilerin bir konuda uzmanlaşarak el becerilerinin artacağını, ürünler arası geçişle zaman kaybetmeyeceği, sürekli iyileşme ile imalat sanayinde verimliliğin artacağını vurgulamaktadır (Yüksel & Sarıdoğan, 2011). Mutlak üstünlüklerin tamamlayıcısı olarak nitelendirilen David Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler adını verdiği teoride emek değer maliyetinden bahsedilip fırsat maliyetinden bahsedilmemektedir. Teorilerin etkileşiminde mutlak üstünlüğün olduğu her durumda karşılaştırmalı üstünlükten bahsedebilirken karşılaştırmalı üstünlüğün olduğu her durumda mutlak üstünlükten bahsedilemeyeceği için dış ticareti açıklamak üzere geliştirilmiştir. Bu teori, emek değer teorisine dayandırıldığı için sermaye, doğal kaynak ve girişimcilik maliyetleri göz ardı edilmiştir. Rekabetin olduğu dünyamızda karşılıklı ticaret ile fırsat algısını oluştururken, statik bir model özelliği gösterdiği için fırsat maliyeti kavramına eserinde gerekli önemi vermemiştir (Bayraktutan, 2003). Fırsat maliyeti kavramı, neoklasik iktisat literatüründe yer bulmuştur. Değişen dünya ve artan rekabet ile uluslararası ticaret kavramı sırasıyla Heckscher ve Ohlin'in faktör donatımları ve Porter'ın elmas model olarak adlandırdığı rekabetçi üstünlükler teorisi ile günümüzdeki nihai halini almıştır. Hecksher ve Ohlin'in faktör donatımları, sermaye ve emek olmak üzere 2 faktör üzerine odaklanmıştır. Ülkenin durumu göz önüne alınarak hangi faktör (emek, sermaye, bilgi vb.) üzerinde daha fazla kaynağa sahipse o faktör ağırlıklı ürünleri daha ucuza üretebileceğini böylelikle rekabet avantajı sağlayabileceğini savunmaktadır. Ülkeler arasındaki teknolojik düzeyin, talep ve verilerin, ülkeler arası üretim kaymasının sıfır olacağı varsayılmaktadır. Reel piyasada olan kamu kaynaklı zorlayıcı müdahale ve taşıma masrafları yok sayılmaktadır (Seyidoğlu, 2003).

Bu sebepten Michael Porter, rekabetçi üstünlükler teorisi olarak adlandırılan Porter'ın elmas modelini geliştirmiştir. Modelde faktör koşullarının yanı sıra devlet ve talep koşulları söz konusudur. Porter, günümüz şartlarına uygun, artan rekabet

ekseninde çoklu değişkenler olduğu ve ülkelerin rekabet güçlerini verimli kullanmaları gerektiğini ifade etmiştir. Bu sebepten elmas olarak betimlediği kalkınmadaki elmas kadar kıymetli endüstri veya endüstrilerin belirlemesi gerektiğini savunmuştur.

Monopolistik üstünlükler kavramı, Stephen Hymer tarafından geliştirilmiştir. Doğrudan yabancı yatırımlar kavramından, eserinde ilk bahsedenlerdendir. Kanada'da muhasebe şirketi olan olan bir aileden gelen Hymer, yabancıların Kanada'ya olan yatırımlarının nedenlerini anlamak için çeşitli çalışmalar yürütmüştür. Monopolistik üstünlükler teorisinde, çok uluslu bir şirketin yurtdışına yatırım yapmasının iki nedeni olduğunu ifade etmektedir. Bunlar, piyasa bozukluklarından faydalanma fırsatı ve monopolistik üstünlüklerdir. Bu üstünlükler arasında, ölçek ekonomileri, teknolojik üstünlük, pazarlama ve dağıtım ağı, patent ve markalar, finansal güç, yönetim ve organizasyon becerileri yer almaktadır. Ölçek ekonomisi avantajında, büyük ölçekli üretim yapan firmaların maliyet avantajlarından bahsetmektedir. Teknolojik üstünlükte, üstünlüğe sahip şirketlerin daha kaliteli veya düşük maliyetli ürünleri üretebileceğinden bahsetmektedir. Pazarlama ve dağıtım ağları avantajında, yurtdışında ürün tanıtımı ve dağıtımında etkili olduğundan bahsetmektedir. Patentler ve marka avantajında, yurtdışı bir pazara girildiğinde mülkiyet haklarının, benzer ürünlerin sunulmasını engelleyeceğinden bahsetmektedir. Finansal güç avantajında, yabancı bir pazarda varlığın devamı için sabit yatırım yapma ve işletme sermayesi ihtiyacını karşılama avantajından bahsedilmektedir. Yönetim ve organizasyon kabiliyetlerinde, yönetim becerilerine sahip şirketlerin yurtdışı operasyonlarını yerel koşullara adapte ederek verimli bir şekilde çalıştıracağından bahsetmektedir (Hymer, 1960).

Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar kavramını tanımlarken işletme stratejisi literatüründe yer alan bir diğer görüş, kaynak tabanlı görüştür. Bu kaynaklar, fiziksel, insan ve organizasyon kaynaklı olabilmektedir. Bu kaynaklar, dört özellik çerçevesinde tanımlanmıştır. Değerli kaynaklar, nadir kaynaklar, taklit edilemez kaynaklar ve organizasyon destekli kaynaklardır. Yurtdışında edinilen bilgi sermayesinin, ekonomiye veya organizasyona kazandırılması için VRIO'ya uygun kaynaklar ihtiva etmesi gerekmektedir çünkü firmalar, rekabet avantajını içsel kaynaklar ve yetenekler aracılığıyla savunmaktadır. Kaynaklar (fiziksel, beşeri, finansal, organizasyonel) ve yetenekler (inovasyon, pazarlamai, arge vd.) olmak

üzere ikiye ayrılır. Rekabet avantajlarını iç kaynaklar ve yetenekler üzerinden değerlendirdiği için değişen koşullara uyumu için dinamik kabiliyetler teorisine evrilmiştir. Bu sebepten kaynak tabanlı yaklaşım, doğrudan yabancı yatırımlar kavramının stratejik bir şekilde değerlendirilmesine katkı sağlamaktadır (Barney, 1991).

Dinamik kabiliyetler teorisi, aşırı rekabetçi dünyada hızla değişen piyasa koşullarında sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmek için kaynakların nasıl düzenlendiklerini, yeniden yapılandıklarını ve yenilendiğini açıklayan bir teoridir. David Teece tarafından geliştirilmiştir. Kaynak tabanlı görüş gibi sadece kapasite ve yeteneklere odaklanmak yerine sürekli olarak kabiliyetleri nasıl geliştirdiklerine ve adapte ettiklerine odaklanmaktadır. Davranışsal varsayımların yeniden gözden geçirilmesi esasında dinamik yetenekler teorisinde, bu mikro temellerin fırsat algılama, yakalama ve yeniden yapılandırma olduğu ifade edilmiştir. Dinamik yeteneklerdeki gelişimsel süreç için doğrudan yabancı yatırımlarda hem dışa dönük hem içe dönük seçeneklerinde ülkede iyi insan sermayesinin varlığı ve emme kapasitesi önemlidir. Bu açıdan dinamik yetenekleri elde etmenin önemi vurgulanmaktadır (Teece vd. 1997).

İşlem maliyetleri kavramı, Ronald Coase tarafından 1937 yılında henüz 27 yaşında genç bir araştırmacı iken yayınladığı "Firmanın Doğası" konulu çalışmasında yer almaktadır. Literatürde işlem maliyetleri kavramını ortaya atarak şirket ve piyasa organizasyonu çalışmalarında uygulayan ilk kişi olarak Coase gösterilmektedir. İşlem maliyetleri teorisi ile işletme ve piyasa organizasyonu teorilerinde yer alan ciddi bir hata ortaya çıkarılmıştır. Coase'e göre işletme ve piyasalardaki işlem maliyetlerinin kontrol edilmesi, üretimi koordine etmenin alternatif yöntemi olarak görülmekteydi oysaki sadece fiyat eksenli ve girişimci koordinasyonu olmaksızın yapılan çalışmaların, pratiği eksik yansıttığı ifade edilmiştir. Coase'in işlem maliyetlerinde bahsettiği bu eksiklik, yayınlanır yayınlamaz hemen etkisini gösterememiş ve takip eden 20 yıl boyunca etkisini asgari düzeyde gerçekleşmiştir. 1960'larda çıkan iki önemli çalışma bu eksikliği gün yüzüne çıkarmıştır. Sınırlı rasyonellik kavramı ve bütünün parçalarının bütünü etkilediği görüşü sosyal maliyet sorunu adlı çalışma ile tekrar gün yüzüne çıkmıştır (Williamson, 2009). Zaman değişmiş ve farkındalık artmıştır.

İşlem maliyetleri teorisi, temelinde işletmenin yaşam ömrünü devam ettirme stratejisi gereği çeşitli sebeplerden dışarıdan temin ettiği ürün ve hizmetler için ödediği maliyettir. Firmaların ve pazarların nasıl çalıştığını anlamamıza yardımcı olmaktadır. Bu hammadde, yarı mamül, mamül, alt yüklenici vb. dışarıdan temin edilen tüm süreçleri kapsamaktadır. Arama maliyeti, anlaşma maliyeti ve kural/yaptırım maliyeti olmak üzere 3 maliyet kaleminden oluşmaktır. Arama maliyeti, işletmenin dışarıdan temin ettiği herhangi bir hammadde, yarı mamül, tam mamül veya hizmet ile ilgili fiyat-kalite performansına uygun ve optimum maliyetle edinim amacıyla piyasadaki güncel bilgileri takip etmekten kaynaklanan maliyettir. Anlaşma maliyetleri, değer zincirinde faal veya olası paydaş işletmelerden biri ile belirli çerçevede yapılan işe yönelik anlaşmaların ve pazarlığın maliyetidir. Kural/yaptırım maliyetleri, anlaşma yapılarak değer zincirine dahil edilen işletmelerle olan ilişkilerin planlandığı gibi yürümesini sağlayan yönetimsel ve hukuksal maliyetlerdir. Bahsi geçen maliyetler, işlem maliyetini oluşturmaktadır (Holmstrom & Milgrom, 1991; Gulbrandsen, 2009). Bu zamana kadar teorilerde kabul gören sıfır işlem maliyeti kavramı, günlük hayattaki gerçek ve tüzel kişiler için pratik değildir. Bu iki sözleşmeyi karşılaştırıp değer fiyat yaklaşımında tercih ederken bile işleme yansıyan maliyetle bile ifade edilmektedir. Dönemin şartlarında ampirik analize konu sözleşmelere erişimin kısıtlı olması nedeniyle teori ilerleyen yıllarda ampirik olarak doğrulanmıştır. Yukarı ve aşağı dikey entegrasyon aracılığıyla işlem maliyetleri, sahiplik tarafına kayarken kontrol edilebilir bir yönetimi sağlayacağı öngörülmektedir (Dunning & Lundan, 2008).

İşlem maliyetlerinin zaman esaslı dönüşümü hakkında yapılan güncel çalışmalarda, örgütlerin aktörlerin kazanımlarını en üst düzeye çıkarmaya çalışmasının doğal olduğu ve sınırlı rasyonelliğin, şirketlerin davranışlarına yansıtıldığı ifade edilmiştir. Williamson'ın da bahsettiği gibi işlem maliyetlerinin önemini vurgulayan, dikkate değer 6 konu vardır. Bunlar, işlem maliyetleri, sınırlı rasyonalite, fırsatçılık, varlık özgüllüğü, belirsizlik ve sıklık (frekans) konularıdır. İşlem maliyetleri, ekonomik işlerle ilgili maliyetlerdir. Sınırlı rasyonalite, sınırlı bilgi dahilinde sınırlı karar verme yeteneğidir ve işlem maliyetini arttıran bir faktördür. Fırsatçılık, bireylerin kendi çıkarlarını en üst düzeye çıkarmak için yaptığı davranışlardır. Bazı çalışmalarda pozitif etki oluşturması için sınırlı güvenilirlik olarak ifade edilmektedir. Varlık özgüllüğü, belirli bir işlem için özel hazırlanmış ürün veya hizmettir. İkame

hallerinde değer kaybı yaşamaktadır. Frekans diğer adıyla sıklık haline göre işlem maliyetleri azalmaktadır. Belirsizlik, işlem maliyetlerini arttıran bir unsurdur.

Bunlardan en önemlisi, eklektik paradigmada sahiplik (ownership) olarak atfedilen Williamson'ın varlık özgüllüğüdür. Varlık özgüllüğü, özel olarak planlanmış değerli bir varlığın başka bir işleme uyarlanmama yeteneğidir. Bir varlığın ilk en iyi değeri ile bir sonraki en iyi değeri arasında fark ne kadar büyükse varlığın özgüllüğü o kadar artar. Bu sebepten teorilerin içinde yer alan teori olarak adlandırılan işlem maliyetleri teorisi, 3 fenomen üzerinden tasarlanmıştır (Williamson, 2009)

İşlem maliyetleri teorisi, sınırlı rasyonellik, fırsatçılık ve davranış eksenli olarak varsayımlardan müteşekkildir. Sınırlı rasyonellik, işlem maliyetlerine konu arama ve bilgi maliyetlerini oluşturan gerçek kişi ve organizasyonların analiz ve veri işleme yeteneklerinin sınırlı olduğunu bilgi mevcut olsa dahi formüle etme de sınırlılıklar yaşanacağını ifade etmektedir. Burada bahsedilen kavram, irrasyonellik veya aşırı rasyonellik değildir. Rasyonellik algısı sınırlı olmasaydı paydaşlar tüm olası riskleri içeren ve formüle eden bir sözleşmeyi işlem maliyeti olmaksızın erişerek sadece tüm işlemleri pazara erişimle gerçekleştirebilirdi ki bunun davranışsal olarak mümkün olmadığı ifade edilmiştir (Williamson, 2009).

İkinci varsayım olarak fırsatçılık, Williamson tarafından hilelerle, kişisel çıkarları elde etme arzusu olarak ifade edilmiştir. Buradaki fırsatçılıkta sadece dış paydaşlardan değil iç paydaşlardan da vekalet problemi kaynaklı bilgi asimetrisi oluşturarak kişisel fayda temini gibi yöntemler söz konusu olabilmektedir. Bununla birlikte işletmelerin kendi faydalarını arttırmak amacıyla ihmal nedenli ve kolektif eylemlerde yapabilecekleri de kabul edilmektedir. Fırsatçılığın olmadığı bir piyasada, her zaman pazara erişerek sözleşmenin olağan yapılabileceği umulur iken sınırlı rasyonelliğe ek olarak fırsatçılığın olduğu bir piyasada kaotik tehlikeler yer almaktadır (Williamson, 2008). Fırsatçılık kavramını odağa almanın iş dünyasındaki paydaşları yanlışa yönlendirdiği gerekçesiyle literatürde sınırlı güvenilirlik olarak adlandırılması önerilmiştir. Bu konuyla alakalı yapılan çalışmada fırsatçılığın veya sınırlı güvenilirlik kavramının, verilen aşırı taahhütlerden kaçınmak için yeni bir arayış olarak ifade edildiğini göstermektedir çünkü bu insanları stratejik olarak güvenilmez konumunda görmek yerine "taahhütlerini yerine getirmede sınırlı bir çaba gösterme eğilimi" olarak adlandırılmasının piyasaya yapıcı bir eleştiri getirdiği görüşünü yansıtmaktadır (Verbeke & Greidanus, 2009).

İşletme maliyetlerinin kullanım yerleri piyasa, hiyerarşi ve hibrit yapılardır. Piyasa dengesizliklerinden sakınmak için işlemleri, hiyerarşi veya hibrit yapılarda barındırmak içselleştirme teorisine yol açmıştır. İçselleştirme teorisine yol açan davranışsal yönleri, Buckley ve Casson'un piyasa hatalarını azaltma, bilgi ve teknoloji transferinde asimetrik yayılım, kontrol ve koordinasyon, dış pazarlarda belirsizlik ve risk yönetimi, dışsal maliyetlerin azaltma maddeleri altında incelenmektedir. İçselleştirme, piyasa hataları ve yüksek işlem maliyetlerini azaltmaktadır. Bilgi ve teknoloji transferinde, aktarım zordur. Bu sebepten bilgileri içselleştirerek, kendi bünyelerinde tutmak daha verimli bir yol olabilmektedir. Karmaşık ve entegre süreçlerde, kontrol ve koordinasyon kolaylığı sağlamaktadır. Yabancı pazarlar, risk ve belirsizlikleri barındırmaktadır. Bu sebepten operasyonların daha güvenli ve istikrarlı bir hale gelmesine yardımcı olmaktadır. İşlemleri, iç operasyonlara aktararak dışsal maliyetleri azaltmaktadır (Buckley & Coase, 2015).

Eklektik paradigmanın teorik çerçevesine sonradan giren içselleştirme teorisi, işlem maliyetleri teorisinin tamamlayıcısı olarak firmaların piyasa hatalarını nasıl azalttığını ve işlem maliyetlerini düşürdüğünü ifade etmektedir. Etkileşim içinde olduğu teorilerle Dunning'in eklektik paradigmasın da önemli bir yer edinmiştir. Teorinin zaman içinde gelişimi, yeni olgulara genişleme ve daha geniş teorik çerçevede ilgili faktörleri bünyesine katması ile güncelliğini ve dayanaklılığını kanıtlamıştır (Cuypers vd., 2021).

Eklektik paradigmayı besleyen sahiplik (ownership) ilkesi üzerine olan teorilerin zaman içinde güncellenmesi ve dayanıklılığı paradigmanın da güncelliğini temin etmektedir.

Eklektik paradigmadaki sahiplikten sonra doğrudan yabancı yatırımlarda dikkat edilmesi gereken bir diğer nokta, lokasyondur. Lokasyon seçimi, şirketlerin yatırım motivasyonlarına konu olmakla birlikte yatırım yapılacak ev sahibi ülkedeki yatırımın sürdürülebilirliğini teşkil eden asgari yolsuzluk algısı, azami hukukun işleyişi ve bürokratik süreçlerde verimlilik gibi kurumsal gelişim göstergeleriyle olumlu yönde etkilenmektedir. Her şirketin sahiplik ve içselleştirme durumları kendine özel olması nedeniyle pazarlara giriş yaparken çeşitli yöntemler kullanmaktadır. Örneğin pazar talebinin yüksekliği, üretim maliyetlerinin düşüklüğü, kültürel benzerlikler ve pazarın alt yapısı gibi lokasyon avantajlarına sahip ülkelere doğrudan yabancı yatırım ile girilebilmektedir. Bu durum uzun vadeli yatırım için

çağrı niteliğindedir. Üretim maliyetlerinin avantaj barındırdığı ama geleceğinin öngörülemediği ülkelerde hem doğrudan yabancı yatırımlar hem de bağımsız girişi modu olarak adlandırılan distribütör veya yerel ortak üzerinden entegre girişler önerilmektedir. Buradaki amaç öngörülemezlik halinde riski minimize etmektir. Yatırım yapan şirketin anavatan ülkesi ve ev sahibi ülke arasında ürün farklılaştırmaya gidilmeyen, kültürel normları benzerlik gösteren veya pazar altyapı benzerliği bulunan pazarlarda, firmalar doğrudan yabancı yatırımları daha fazla tercih etmektedirler. Anavatan ülke ve ev sahibi ülke arasındaki kültürel, ekonomik, yasal ve politik benzerlikler, yatırım yapan şirketleri doğrudan yabancı yatırıma yönlendirmektedir (Brouthers vd., 1996). Bu durum psikolojik mesafe teorisi ile daha detaylı incelenmektedir. Temelde din, dil veya ırk benzerliklerinin o ülkedeki yatırım iştahını arttığı ifade edilmektedir (Dow & Karunaratna, 2009).

Lokasyon maddesi odağında doğrudan yabancı yatırımların avantajları (kontrol ve kar) ve dezavantajları (maliyet ve zaman) sınırlı rasyonellik çerçevesine dikkat edilerek değerlendirmelidir çünkü hızla değişen çağımızda uluslararası rekabetin geleceği, bölgelerde yükselen değer zinciri merkezleriyle artarak devam edecektir (Gereffi, 2002). Kümelenme perspektifi nedeniyle bölgesel değer zinciri merkezlerindeki doğrudan yabancı yatırımların stratejik etkisi daha da artacaktır (Porter, 2011).

OLI'nin üçüncü adımı ise içselleştirme maddesidir. İçselleştirme teorisi, yukarıda da ifade edildiği gibi Peter Buckley ve Mark Casson tarafından 1976 yılında geliştirilmiştir. Uluslararası işletmeleri odağına alarak büyüme süreçlerini açıklamak için ortaya konmuştur. Şirketlerin büyüme süreçlerinde yabancı pazarlara neden doğrudan yatırım yaptığını neden maliyetin düşük olduğu distribütör ve benzeri pazara giriş yöntemleri yerine kendi iç yapılarını genişletmek suretinde yüksek maliyetlerle yatırım yapmayı seçtiklerini incelemektedir. Teori aslında piyasa başarısızlıklarının varlığı ve bu olası başarısızlıkları içselleştirme yoluyla aşma çabası ekseninde geliştirilmiştir. Özellikle entelektüel sermaye gibi sahipliğe konu varlıkların transferinde bilgi asimetrisi, pazarlık maliyetleri ve işlem maliyetleri gibi etkenler piyasa mekanizmasının verimsiz çalışmasına yol açarken içselleştirme sayesinde şirketteki hiyerarşik bilgi akışına uygun olarak verimliliğe yol açmaktadır. Hiyerarşi aracılığıyla daha etkin kontrol ve maliyet sağlanabilmektedir (Buckley & Casson, 2009).

Doğrudan yabancı yatırımlar kavramını, teorik çerçeve ışığında bütüncül olarak değerlendirdiğimizde yatırımı kıymetli kılan içselleştirmedeki en önemli sebeplerden biri de bilgi mahremiyeti eksikliği, bilgi sızıntısı ve asimetrik bilgi gibi etkenlerin şirketin rekabet avantajını kaybetmesine yol açmadan engellenmesidir. Şirketler özgünlüklerini muhafaza etmek için bu bilgileri, dış piyasadan saklamayı tercih etmektedir (Arrow, 1974). Stratejik yönetim ve kontrol açısından yüksek belirsizlik içeren pazarlarda rekabet avantajının sürdürülebilirliğini temin eden entelektüel sermaye gibi kritik varlıkların doğrudan yönetime bağlılığı, dinamik stratejilerin teşkilinde değer arz etmektedir (Rugman & Verbeke, 2003).

Teorilerin etkileşimi açısında içselleştirme teorisi, işlem maliyetlerinden etkilenmiştir. Bahse konu etkileşim, işlem maliyetlerini minimize etmek için bazı operasyonların kurum içine kaydırılmasıyla örneklendirilmektedir. İçselleştirme teorisi ve işlem maliyeti teorisi benzerlikler gösterse de işlem maliyetleri, üretim odağında bir yaklaşımı benimsemişken içselleştirme teorisi, entelektüel sermayenin önemli olduğu sektörlerde, ar-ge, üretim, kurumsal pazarlama, itibar yönetimi arasındaki bilginin simetrik ve şirket içi muhafazasına odaklanmıştır. Eklektik paradigmaya sonradan dahil edilen ama çok kritik bir noktayı anlamlandırarak bütüncüllüğü hedefleyen içselleştirme teorisi temelinde uluslararası faaliyetleri kontrol etme yollarını açıklamaktadır. Pratiğe yönelik olarak bu açıklama, beş başlık altında detaylı incelenmektedir.

Uygulamaya yönelik bilgi, anavatanda geliştirilen bilgi, ev sahibi ülkedeki potansiyel yararlanıcılara düşük maliyetle transfer edilebilir ama temel sorun, alıcı ve verici arasındaki entelektüel seviye kaynaklı bilgi asimetrisidir. Dışsal yapının, vücuda entegre edilmiş bir bacak gibi hareket etmemesi halinde şirketin faaliyetleri iyi işleyememektedir. Bu durum, yeni girilmiş bir pazarda rekabete konu ciddi bir dezavantajdır. Bilgi asimetrisini çözmenin en çok kabul gören görüşü, patentlenmiş bilginin mülkiyet haklarını kaybetmeden ev sahibi ülkedeki operasyonu yönetecek bağımsız şirkete aktarılmasıdır. Patent haklarının eksikliği ve örtük bilgiler nedeniyle, çözümün eksiklikleri mevcuttur (Hennart, 2005). Diğer girişlere nazaran doğrudan yabancı yatırımla bilgi aktarımı, daha verimli ve etkin bilgi transfer yöntemidir. Bu sebeptendir ki doğrudan yabancı yatırımlar, daha fazla avantaj elde etmek için değil, bilgilerin içselleştirilmesinde verimliliği arttırmak için kullanılmaktadır.

Repütasyon diğer adıyla itibar yönetimi, şirketlerin karlılığını ve kurumsal sürdürülebilirliğini etkileyen bir faktördür. Pazarın markaya yüklediği bir anlamdır. Marka ve yönetim sistemleri değeri olan bir şirketin uluslararasılaşma sürecinde franchise metodunu kullanarak büyümesi, düşük maliyetle büyüme imkanı sunarken markanın adı altında üretilen ürünlerin kalitesinin düşük tutulması, itibara gelen ama kalitesiz ürünleri satın alan müşterilerdeki sadakatinin azalması gibi olası durumlarla karşılaşma ihtimalini arttırmaktadır. Franchise sözleşmelerinde, satışlar üzerinden telif ücreti edinimi, franchise ile şube açan kurumlardan davranış kısıtlamalarına tabi olma taahhütü alınsa da caydırıcılığı düşük olabilmektedir. Kalitenin sözleşme ile korunması zor ise franchise alan şirketin çalışan gibi sabit bir bedel üzerinden çalıştırılarak şirket iştiraki haline getirilmesi mümkündür lakin böyle bir durumda atalet gündeme gelmektedir (Hennart, 2005).

Değer zinciri modeli, bunun yapılmasını zorlaştıran ama rekabeti geliştiren bir modeldir. Hammadde ve bileşenler, değer zincirinin farklı aşamalarında yer alan farklı ülkelerden temin ile nihai ürüne dönüşmektedir. Örneğin telefona dair tasarımsal ve yazılımsal bilginin Amerika'da üretildiği, semikondüktörün Tayvan'dan, ekranın Güney Kore'den, telefon kasasının Çin'den temin edildiği bir iş akışında telefonu oluşturan zincirsel akışta bağımlılık söz konusudur. İçselleştirme ile bu gibi belirsizlikler kontrol altına alınabilmektedir. Yatay ve dikey entegrasyonda tüm paydaşların içselleştirmesi söz konusu olmamakla birlikte spot piyasaların varlığı ile ilgili sorun çözülmektedir (Hennart, 2005).

Dağıtım ve pazarlama, anavatan ülke dışındaki pazarlarda bir ürünü satmak için depo, aktarım istasyonları, şubeler gibi fiziksel yatırımları ve personellerin eğitilmesi gibi bilgi temelli yatırımları kapsamaktadır. Hammadde ve bileşenler başlığında olduğu gibi piyasa dar ise verimsizlik içselleştirme yöntemleriyle çözülmektedir. Dağıtım ve pazarlama ağının anavatan şirketin elinde olmaması durumunda dağıtım kanallarını elinde bulunduran şirket, pazar için bağlayıcı konumdadır. Aynı kanallar üzerinden benzer ürünlerin piyasaya sürülmesi, yeniden dağıtım kanalı kurmaya göre nispeten daha kolay bir süreçtir (Williamson, 2010).

Son olarak finansal sermayenin, borç veren ve alan üzerindeki kontrol eksikliğini giderdiği ifade edilmiştir. Bu sebepten riski yönetmek adına kısa vadeli borç verme tercih edilen yaygın enstrümandır çünkü borcu alanı tanımamak, finansal kaynakların nasıl kullanıldığını bilmemek ve teminat eksikliği, şüphe doğrucu işlemlerdir.

Oysaki ortaklık yapılarında daha fazla iç bilgiye erişim, sorunlar da esneklik ve borçluların çalışan haline dönüşmeleri nedeniyle aşırı riskten kaçınmalarıdır. Bu sebeptendir ki finansal piyasalarda da içselleştirme önem arz etmektedir (Meckling & Jensen, 1976). Tüm bu bilgiler ışığında içselleştirme teorisi, şirketlerin büyüme stratejilerini oluştururken alternatif ticaret yöntemleri yerine sahiplik doğrultusunda karlılığın daha yüksek, bilgi akışının piyasa esaslı değil kurum içi hiyerarşi esaslı, stratejik kaynak ve yeteneklerin güvende olduğu bir strateji oluşturmasına rehberlik etmektedir. İçselleştirme teorisi, stratejik yönetim yaklaşımıyla çok uluslu şirketlerin uluslararasılaşma stratejilerini anlamamıza yardımcı olmaktadır. İçselleştirme, rekabetin yoğun olduğu piyasalarda özellikle tercih edilmektedir.

Teorik ve pratik çerçeve ışığında doğrudan yabancı yatırımlar literatürünün büyük bir kısmını kaplayan ve bütüncül bir yaklaşım sunan Dunning'in eklektik paradigmasını özetlersek doğrudan yabancı yatırımların doğası ancak üç unsurun bir araya getirilmesiyle açıklanmaktadır. Uluslararası üretimin sınır ötesi özelliği, bir ülkenin firmalarının sahiplik (O) avantajları, ana/ev sahibi ülkelerin kaynaklarının lokasyon avantajlarına (L) ek olarak içselleştirme avantajı (I) getirildiğinde, yani firmaların O ve L varlıklarının kombinasyonunu yönetmede piyasa güçlerine kıyasla üstünlüklerinin bulunduğu ifade edilmiştir. Sahiplik avantajları, firmanın sahip olduğu uluslararası pazarlarda rekabet edebilmesini temin eden avantajlardır. Bunlar genel olarak entelektüel sermaye temelli olmak üzere marka tanılırlığı, teknolojik bilgi ve Dunning'in ilk aşamada odaklandığı gibi şirketin yönetim yetenekleridir. Günümüzde bu, iyi insan sermayesi olarak adlandırılmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımların operasyonel paydaşı politika yapıcılar açısından ev sahibi/ana ülkede içselleştirmeyi, mümkün kılan ise insan sermayesidir. Mekansal avantajlar, ev sahibi ülkeye kar amacı beklentisi ile gelen yabancı yatırımlara sunduğu stratejik lokasyon, ekonomik beklenti ve kurumsal gelişim avantajlarını kapsamaktadır.. İçselleştirme avantajları, yatırım yapan şirketin ve ülkenin durum tespitleri dikkate alınarak firmanın sahip olduğu avantajları, bir aracı kuruluş üzerinden lisanslamak yerine doğrudan kendi kontrolünde yurtdışında büyümesi, olası bilgi asimetrilerinin önüne geçilmesi ve daha karlı olması için önerilen avantajlardır (Dunning ve Lundan, 2008). Sahiplik, lokasyon ve içselleştirme bileşenlerini içinde barındıran eklektik paradigmanın teorik gelişim süreçleri ve paradigmaya katkısı detaylı ifade edilmiştir.

Diğer yandan doğrudan yabancı yatırımların motivasyon kaynakları, dört başlıkta ifade edilmiştir. Bunlar; stratejik varlık arayışı, kaynak arayışı, pazar arayışı ve verimlilik arayışıdır (Dunning ve Lundan, 2008). Stratejik varlık arayışı, aşırı rekabet ortamında şirketlerin rekabet avantajı kazanmasına yardımcı olan değerli ve benzersiz kaynaklardır. Entelektüel sermayeye konu, patentler, markalar, özel teknolojiler veya endüstriyel sırlar bu kapsamda yer alabilmektedir. Çinli şirketlerin, Kuzey Avrupa menşeili veya Amerika Birleşik Devletleri menşeili bir otomotiv şirketini satın alması, stratejik varlık arayışı kaynaklı bir yatırımdır. Verimlilik arayışı, ölçek ekonomisi oluşturarak birim maliyetleri düşürme amacı gibi birim girdi başına üretilen çıktı miktarını arttırmayı ifade etmektedir Ünlü tekstil firmalarının, ucuz ve bol iş gücü nedeniyle Vietnam ve Kamboçya'daki yatırımları, verimlilik arayışına örnektir. Doğal kaynak arayışı, bir ülkenin belirli bir firması, yurt içinde bulunmayan kaynaklara erişmek veya kaynakları daha düşük maliyetle elde etmek için yurt dışında yatırım yapmaktadır. Mineraller, hammaddeler ve tarım ürünleri gibi fiziksel kaynakları içermektedir. Bu tür yatırımlar önemli sermaye harcamaları gerektirir ve yerle sınırlıdır. Özellikle enerji ve hammadde yoğun sektörlerde yönlendirici öneme sahiptir. Bu kaynaklara daha uygun maliyetle erişmek, stoklayarak rekabet avantajı elde etmek amaçlanmıştır. Özellikle Çin devlet şirketlerinde, doğal kaynak arayışı çok yaygındır. Çinli şirketlerin, gelir düzeyi düşük, politik riski yüksek ülkelerde yaptığı maden yatırımları, kaynak arayışına örnektir. Tek kuşak tek yol projesi ile Çin, ülkeye giriş engelleri kaldırılan ve politik riski ortalama seviyede olan ülkelere yatırım yapmaktadır (Metallinou, 2022). Pazar arayışı, ürünlerin yeni veya büyümekte olan pazarlara doğrudan erişim sağlaması amacıyla yapılan yatırımlardır. Çok uluslu işletmelerini pazar arayışında doğrudan yabancı yatırımlarla girmelerinin birkaç nedeni vardır. Birincisi, ana tedarikçileri o ülkede üretim tesisleri kurduğu için yabancı bir ülkeye yatırım yapmaktadır. İkincisi, yerel müşterilerin zevklerine, iş geleneklerine, yasal gerekliliklere, pazarlama prosedürlerine ve yatırım ortamına uyum sağlamak için yurt dışında üretim yapmaktadır. Bu sayede yerel firmalarla daha iyi rekabet edebilmekte ve yerel pazara hizmet edebilmektedirler. Başka bir teşvik ise üretim ve işlem maliyetlerinin daha düşük tutmasıdır. Ayrıca doğrudan yabancı yatırımlar, ev sahibi ülkenin hükümeti tarafından uygulanan ithalat kontrolleri gibi ticaret engellerini aşmaktadır (Dunning, 1993). Amerika'nın büyük pazar potansiyeli nedeniyle Tayvanlı teknoloji şirketlerinin, Amerika Birleşik Devletleri'nde yaptığı yatırımlar, pazar arayışına

örnektir. Şirketin globaldeki rekabet algısı ve sürdürülebilir büyüme misyonu, şirketi yatırıma yönlendirmektedir (Dunning & Dunning, 2006).

Doğrudan yabancı yatırımlar kavramının ve kavramın incelenmesini mümkün kılan teorilerin detaylı olarak ele alınmasının sebebi, literatüre ve bu kavramın oluşmasını sağlayan etken ve teorilere hakim olarak kuvvetli bir teorik çerçeve sunmaktır. Kavramsal modelimizdeki bağımsız değişken olan dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, doğrudan yabancı yatırımlar kavramının bir alt kavramıdır.

2.1.2. Dışa Dönük Doğrudan Yabancı Yatırımlar

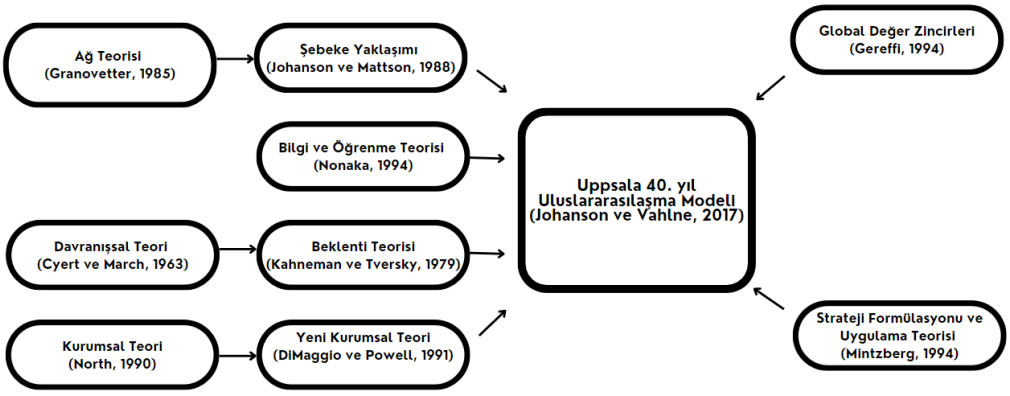
Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, yerli firmaların iş stratejisi gereği çeşitli arayışları nedeniyle anavatan ülke dışında, ev sahibi bir ülkede yaptığı yatırımlardır (OECD, 2008). Bu kavram, literatürde ilk kez 1966 yılında Raymond Vernon'un ürün döngüsü teorisini anlatmak için yazdığı "international investment and international trade in the product cycle" adlı çalışmasında yer almaktadır. Bu çalışma, ürünlerin gelişim, büyüme, olgunluk ve düşüş aşamalarından geçtiğini savunmaktadır. Bahse konu her bir aşamada ürünün doğası gereği etkileşim olduğu ve bu etkileşimin, üretim ve ticaret dinamikleriyle ilişkilendirildiği ifade edilmiştir. Gelişim aşamasında, ar-ge'ye dayalı yüksek maliyetler kabul edilerek gelişmiş ülkelerdeki yüksek gelirli tüketiciler hedeflenmektedir. Bu aşamada iç piyasanın ihtiyaçlarını karşılamak yeterli görülmektedir. Büyüme aşamasında, ürünün pazarda kabul görmesiyle üretim artmakta ve ihracat hedeflenmektedir. Üretim, anavatan ülkede devam etmektedir. Olgunluk aşamasında, ürün standardizasyonu sağlanırken verimlilik arayışları artmaktadır. Gelişmiş ülkelerdeki yüksek üretim maliyetlerinden sakınmak için üretim diğer ülkelere kaydırılmaktadır. Bu noktada dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar kavramımız, verimlilik arayışında olan şirket için önemli hale gelmektedir. Nihayetinde pazar doyumu, talep düşüşü ve yeni teknolojiler nedeniyle düşüş aşamasına geçilmiştir (Vernon, 2015). Bu çalışma özellikle 1950'li yıllardan sonra çok uluslu şirketlerin faaliyetlerini ve ürün gelişim kararlarındaki etkilerini açıklamaya yardımcı olmaktadır.

Dönüşüm süreci sadece ürünlerle ilgili değil, dünya ile ilgilidir. Globalleşen dünyada gelişmekte olan ülkelerin, gelişmiş ülkeleri yakalamasında; gelişmiş ülkelerin, gelişmişlik seviyesini muhafaza etmesinde ve arttırmasında, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, değerli bir enstrüman olarak görülmektedir. Gelişmiş ülkelere

yapılan yatırıma, yukarı dönük (upward); gelişmekte olan ülkelere ise aşağı dönük (downward) adı verilmektedir. Eşitliğe dayalı bir uluslararasılaşma enstrümanı olan dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, uzun zamandır uluslararası işletme literatüründe merkezi bir konumu olmuştur (Clougherty vd., 2017; Johanson & Vahlne, 2015).

Teoriler üzerinden değerlendirilebilen dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, önemli bir öğrenme merkezi ve yakalama stratejisinin bir parçasıdır. Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, firmaların uluslararasılaşma sürecinde önemli bir adım olması nedeniyle Uppsala modeli ile tanımlamak mümkündür. İlki 1977'li yıllarda ortaya konan bu model, şirketlerin yabancı pazarlara aşamalı girdiğini ve deneyimleyerek risk kapasitesini arttırdığını ifade etmektedir çünkü o günün şartlarında dünya ile iletişimin bu kadar yaygın olmadığı ve kontrolün zorluğu yurtdışına yatırım yapmayı zorlaştırmaktadır. Günümüz şartlarına uygun, değişimin süreklilik arz ettiği ve bu sebepten gelişiminde sürekli olması gerektiğini vurgulayan model, yazarları tarafından 40 yıl sonra güncellenmiştir (Johanson & Vahlne, 2015).

Şekil 4. Uppsala Modelinin Teorik Çerçevesi



Kaynak: Vahlne&Johanson, 2017, s. 13

Şekil 4'te görüldüğü gibi bu model, bilgi geliştirme, kaynak taahhüdü ve ağ ilişkilerine dayalı güven inşa etmeye odaklanmıştır. Bilgi geliştirmeden kasıt, geçmiş deneyimlerden yola çıkarak öğrenme ve ilişkiler odağında yenilikleri edinmedir. Kaynak taahhüdünden kasıt, belirsizlik ve kısmi belirsizlikleri göz önüne alarak önceliklendirmektir. Ağ ilişkisi ise yeni fırsatların ve işbirliklerine sebep olacak ilişkilerin bütünüdür. Beslenilen teorilerden kısaca bahsedecek olursak ağ teorisi, matematiksel temeller üzerine inşa edilmiş, düğümler arası bağlantıları inceleyen, firmaların uluslararasılaşma sürecinde ağlar ve ilişkiler sayesinde fırsatlar yarattığını

savunan bir teoridir. 40. yıl Uppsala modelinde, ağ bağlantılarının önemi daha fazla vurgulanmıştır. Şebeke yaklaşımının teorik temelini oluşturmaktadır (Granovetter, 1985).

Şebeke yaklaşımı, uluslararası genişleme stratejilerinde kullanılan bir yöntemdir. Yabancı pazarlara girişte, uluslararası ağları kullanmaktadır. Literatürde firmaların, iş ağları içinde nasıl hareket ettiğini nasıl öğrenip geliştiğini açıklamak için kullanılmaktadır. Dört unsurdan, müteşekkildir. Ağ unsuru, şirketlerin tekil bir pazarda değil, geniş bir ağ içinde faaliyet gösterdiğini savunmaktadır. İlişki unsuru, ekonomik ve stratejik değeri vurgulamaktadır. Bilgi ve kaynak akışı unsuruna göre ağlar, yeni bilgiye erişimi mümkün kılarken, şebekeler akışı düzenlemektedir. Yapısal dışsallık unsuru ise dışsal ekonomik faydaların elde edilebileceğini ifade etmektedir (Johanson& Mattsson, 2013). Bu yaklaşım, ağ teorisinin kavramlarını, yöntemlerini ve analiz araçlarını kullanarak firmaların hareketlerini incelemektedir.

Bilgi ve öğrenme teorisi, öğrenme teorileri, bilgi yönetim teorileri, organizasyonel öğrenme teorileri, bilgi temelli görüş ve dinamik kabiliyetler teorisinden etkilenerek firmaların uluslararasılaşma süreçlerinde bilgi birikimi ve deneyimle öğrenme süreçlerini anlatmaktadır (Nonaka, 1994).

Davranışsal teori, karar vericilerin farklı risk tercihlerinin karar verme süreçlerini nasıl etkilediği incelemektedir. Diğer paydaşların fırsatçı davranışlar gösterme eğiliminde olma durumlarında davranışsal belirsizlik algısını ve nihai olarak işlem maliyetleri teorisinin uygulamadaki gerçekliğini davranışsal olarak incelemektedir. Teori temelinde organizasyonların, belirsizlik ve sınırlı bilgi ortamında nasıl ele alındığı incelenmektedir (Buckley & Chapman, 1997; Cyert&March, 2015). Dışa dönük doğrudan yabancı yatırım kararlarında, rasyonelliğin yanı sıra karar verici bazlı olarak irrasyonel bir yaklaşımda mevcuttur. Dışa dönük doğru yabancı yatırımlarda genel olarak fiziksel mesafe gibi etkenler göz önünde tutulsa da psikolojik mesafe kavramı sınırlı rasyonel karar verici, insan için önemlidir. Douglas Dow çalışmasında psikolojik mesafeyi, yöneticilerin algıladıkları ve ulusal düzeyde algılanan olarak incelemektedir. Psikolojik mesafe, bir şirketin faaliyet gösterdiği ülke ve hedef pazar arasındaki bilgi akışını engelleyen ve bozan faktörlerdir. Dil, kültür, politik sistemler, eğitim seviyesi ve endüstriyel gelişim seviyesi örnek verilebilmektedir. Yöneticilerin yabancı dile hakimiyeti ve başka bir din hakkındaki bilgisi veya inanç paylaşımı, psikolojik mesafeyi kısaltmaktadır.

Yaş ve eğitim kaynaklı, risk algıları da farklılık arz etmektedir. Bu yaklaşımda davranışsal açıdan dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlara mikro ölçekte bir değerlendirme sunulması amaçlanmıştır (Dow & Karunaratna, 2006).

İrrasyonel davranışların sistematik bir şekilde değerlendirilmesi için son 30 yılda sezgisel istatistik yöntemleri ve psikolojinin multidisipliner çalışmalarıyla davranışsal finans adı altında yeni bir çalışma alanı ortaya çıkmıştır. Bu çalışma alanında, insanların varlıklara farklı değerler verdiği, olaylara, nesneye veya duruma göre sistematik olarak benzer tepkilere sahip olduğunu gösteren önemli kanıtlar ifade edilmiştir. Konumuzla alakalı örneklendirirsek beklenti teorisinde, kayıp korkusunun önemini vurgunlamış ve bu durum, bireylerin zaten sahip oldukları öğeleri "rasyonel" olandan daha yüksek değerleme eğiliminde oldukları bir "mülkiyet etkisi" ile sonuçlanmaktadır (Kahneman vd., 1990). Beklenti teorisi, aslında bireylerin risk ve belirsizlik altında nasıl karar verdiklerini modelleyen, hataya eğilimlerini sistematik olarak inceleyen bir teoridir (Kahneman & Tversky, 2013).

Bunlar genelleştirilerek sistematik önyargılar kavramını meydana getirerek davranışsal teorilere katkı sağlamıştır. 2023 yılı itibariyle sosyal hayatta yapay zeka destekli karar vericiler çağına geçmemiz nedeniyle önümüzdeki yıllarda bu araçların, şirketler adına karara yetkili insanların rasyonellik olgusunu arttıracağı düşünülmektedir.

Her ne kadar dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlarda rasyonel yatırım kararları vurgusu ön planda olsa da yeni kurumsal teoride ifade edildiği gibi çevresel ve kurumsal baskılar altında karar aldıkları ifade edilmiştir. Böyle bir durumda benzer şirketlerin benzer faaliyetleri göstererek aynı ülkeye yatırım yapması beklenirken çoğunlukla böyle bir durum gerçekleşmemektedir.

Kurumsal teoride, organizasyonların kurumsal yapılar ve değişim mekanizmaları ışığında çevresel ve kurumsal faktörlere nasıl adapte olduğu incelenmektedir. North'ın kurumsal değişim ve kurumsal yapıların, ekonomik performans üzerindeki etkilerini ele alması, Powell'ın kurumsal ağlar ve organizasyonel öğrenme konusundaki araştırmalarına, teorik altyapı sağlamıştır. Uppsala modeli, kurumsal çevrenin uluslararasılaşma stratejilerini nasıl etkilediğini anlamada bu teoriden yararlanmaktadır (North, 1990).

Yeni kurumsal teorisi, kurumsal ağlar, kurumsal alanlar ve organizasyonel öğrenme gibi kavramlar etrafında şekillenmiştir. Farklı ülkelerdeki kurumsal yapı ve düzenlemelere uyum sağlama gerekliliğini vurgulamaktadır. Davranış çıktılarının farklılaşması konusunda kurumsal teori, doğrudan yabancı yatırımlardaki bu süreçlerin firma davranışlarının alt katmanları olan tarihsel ve kültürel farklılıkların varlığı ile açıklamaktadır (Dimaggio & Powell, 1983). Bahse konu etkiler, 3 başlık altında toplanmaktadır. Zorlayıcı baskı, ilk yatırım kararı aşamasında ortaya çıkmaktadır. Ev sahibi ülkelerin yasal düzenlemeleri ve politik baskıları ile şekillenmektedir. Taklitçi baskı, şirketlerin diğer başarılı şirketleri taklit ederek belirsizlikle mücadele ettikleri baskı türüdür. Düzenleyici baskı ise aktif direnç göstererek sonraki yatırımlar için fayda sağlamaktadır (John Francis, Congcong Zheng ve Ananda Mukherji, 2009). Kurumsal teori, ekosistem paydaşları arasında izomorfizm yani benzerlikleri teşvik etmektedir lakin rekabet, farklılaşmayı teşvik etmektedir. Bu bakış açısıyla bakıldığında doğrudan yabancı yatırımlar, şirketlerin uluslararasılaşma sürecinde davranış bazlı olarak farklılaşma sürecini anlatmaktadır. Bu farklılaşma davranışları, problem odaklı arama, yaparak öğrenme ve dolaylı öğrenme temellidir.

Problem odaklı öğrenmede, şirketler hedeflenen veya belirlenen performansın altına düştüklerinde sorunları tespit edip, çözmeye çalışmaktadır. Yaparak öğrenmede, firmalar sürekli iyileşme mantığıyla deneyimlerinden öğrenmekte ve iş proseslerini güncellemektedirler. Dolaylı öğrenme de ise firma diğer firmaların tecrübelerinden yola çıkarak öğrenmektedir. Dolaylı öğrenme, taklitçi izomorfizme benzerlik gösterse de başarılılara benzemek yerine olaylar karşısında şirketlerin başarısızlıklarından ders çıkarmaktadırlar (Surdu vd., 2021). Öğrenme sürecinden yola çıkarak ihracat yaparken bir yandan şirket satın alınması veya sıfırdan yatırım gibi çoklu giriş modları, gündeme gelmektedir.

Global değer zinciri teorisi, Gary Gereffi tarafından geliştirilen, bir ürünün veya hizmetin tasarımından üretimine, dağıtımına ve tüketimine kadar olan tüm süreçlerin nasıl küresel olarak organize edildiği ve yönetildiğini inceleyen bir teoridir. Global değer zinciri perspektifinden doğrudan yabancı yatırımlar, ülkenin yalnızca global değer zincirlerine katılımını teşvik etmekle kalmaz, aynı zamanda değer zincirindeki sektörel yükselmesini desteklemektedir. Diğer yandan ev sahibi ülkeye yapılan doğrudan yabancı yatırım, anavatanın küresel değer zincirlerindeki yükselmesini

engellemekte ve katma değerli global ürünler için ülkenin uluslararası üretimde parçalanmasını teşvik etmektedir. Daha detaylı olarak ülkenin doğrudan yabancı yatırımları ile teknoloji ve yenilik kapasitesi arasındaki ilişki olumlu ise ilgili ülkenin teknoloji ve yenilik kapasitesinin düşük seviyede kalma direncini kırdığı ve ülkenin global değer zincirindeki konumunu yükseltmek için olumlu bir arabulucu etkisi olduğunu göstermektedir. Belçika, Çin, Japonya ve Almanya gibi bazı ülkelerin bölgesel değer zinciri merkezi olmak adına hem bölgesel hem de global düzeyde stratejik önemi artmaktadır. Bu durum ve etkileri, yapılan politika ve çok taraflı ticaret anlaşmalarının ülke refahına ve ekonomisine etkisini kısa, orta ve uzun vadeli olarak ele alınmasının önemini arttırmaktadır (Gereffi & Lee, 2012).

Tüm bu stratejilerin oluşma süreçleri, bir okullaşma sürecidir. Mintzberg, bu süreci stratejik yönetim okulları teorisinde ifade ederken on farklı stratejik yönetim okulu tanımı yapmıştır. Bu okullar, tasarım, planlama, konumlandırma, girişimcilik, bilişsel, öğrenme, güç, kültür, çevresel ve yapılandırma okullarıdır. Konumlandırma okulu, öğrenme okulu, çevresel okul ve yapılandırma okulu, dışa dönük doğrudan yabancı yatırım stratejileri ile ilişkilidir. Rekabetçilik bölümünde daha detaylı açıklanmaktadır (Mintzberg, 2020).

Makro ve mikro açıdan eklektik paradigmanın ve uppsala modelinin kavramları tanımlama yeteneği arasında temel farklılıklar bulunmaktadır. Eklektik paradigma, neoklasik teorileri esas alır; o yüzden makroekonomik düzeyde çalışmaktadır. Uppsala modeli ise mikro düzeyde çalışmaları hedefleyerek davranışsal teorilere dayandırarak pratiğe daha uyumlu varsayımlar sunmaktadır. Uppsala'nın literatüre en büyük katkısı, girişimlerin uluslararasılaşma sürecinde belirsizlik altında karar verme süreçlerini incelemesidir. 1977'deki ilk model ve 2017'deki 40. yıl güncellenmiş model aşağıda ifade edilmektedir. Literatür, iş ortamının, anlaşılması ve açıklaması her zaman kolay olmayan değişkenlerle karmaşık bir model olduğunu ifade etmektedir (Weick, 2005).

İlk Uppsala modeline göre aşamalar yaklaşımı, hakim görüştür. Uluslararasılaşma adım adım ve kademeli bir şekilde gerçekleşmektedir. Firmalar, uluslararası pazarlara genellikle ihracat yoluyla girmektedir çünkü en düşük riskli ve en az taahhüt gerektiren giriş şeklidir. İhracat faaliyetlerin genişlemesiyle yerel acenteler ve distribütörler kullanılarak algısal varlık gösterilmektedir. Pazarda belirli başarıya ulaşıldıktan sonra kendi satış şubelerini kurarak doğrudan pazarda fiziki varlık

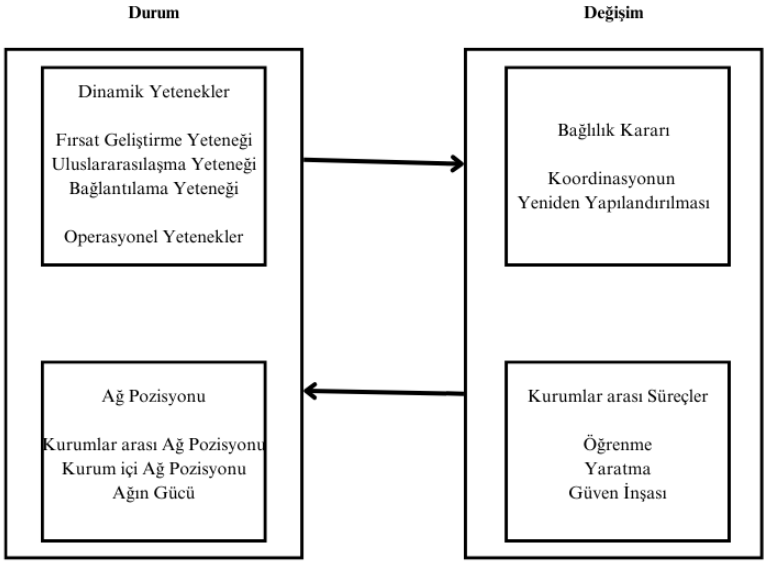
göstermektedir. Son aşamada ise uzun vadeli taahhütlerde bulunarak, dışa dönük doğrudan yabancı yatırım yapmaktadır (Vahlne&Johanson, 2017). Özetle eski Uppsala modeli, uluslarasılaşma sürecinde daha dikkatli ve aşamalı bir yaklaşım gerçekleştirmektedir lakin dünya çok hızlı değişmektedir.

Güncellenmiş Uppsala modeli, uluslararasılaşma sürecine dair orijinal teoriyi modern iş dünyasındaki değişiklikler göz önünde bulundurarak yeniden değerlendirmiştir. Dinamik yetenekler ve ağ teorisine vurgu yapılmaktadır.

İş ortamındaki rakiplerin veya paydaşların, daha iyi başlığında teknoloji ve/veya müşteri hizmeti sağlama da farklılaştığı ve bu farklılaştırmanın çevrede aktif bir direnç yaşattığı görülmektedir. Değişen çevre ile girişimin yeteneklerinin gelişimi, dinamik yeteneklerle vurgulanmaktadır. Bu gelişim, belirsizlikle başa çıkmanın bir yoludur. İfade edilen nedenlerden dolayı, girişimin bulunduğu ekosistem yüksek derece belirsizlikle karakterize edilmektedir. Belirsizlikle olan etkileşim süreci adı verilen sürecin, girişimciliği daha net bir şekilde ifade ettiği düşünülmektedir (Sarasvathy, 2008). Etkileşim sürecinin, 3 saç ayağı bulunmaktadır. Deneyimsel öğrenme, ilişkiler doğrultusunda ağlarla çalışma ve kontrol edilebilecek şeylere odaklanmadır. Belirsizliğin olduğu bu süreçte kar yerine katlanılabilir kayıpa odaklanılmalıdır. Böylelikle belirsizliği sınırlandırması amaçlanmaktadır. Yukarıda ifade ettiğimiz belirsizliklerin bağlam göz önüne alındığında girişimciliğin büyük ölçüde yönetimle ilgili olduğu varsayılmaktadır. Bu durum, belirsizliğin aslında firmanın bir yönü olduğunu vurgulamaktadır (Vahlne vd., 2012). Güncellenmiş Uppsala modelinden hareketle ağ ilişkileriyle ürün, hizmet ve bilgi değişimi yapılırken yeni fırsatlar ve olasılıklar ortaya çıkmaktadır.

Güncellenmiş modelde, firmaların yalnızca bağımsız aktörler olarak değil, aynı zamanda iş ağlarının bir parçası olarak hareket ettiklerini savunmaktadır. Girişimciliğin ve fırsatları tanımanın, önemi paylaşılmıştır. Bilginin yalnızca deneyimle değil, iş ağları aracılığıyla da öğrenilebileceğini ifade etmektedir. Yöneticiler bu şekilde hareket ederken süreçte öğrenmeleri, belirsizlikleri azaltmaktadır. Geleceğin bilinmezliği seçimi şart tuttuğunda, seçim bir karardır ama "ne arasında seçim?" sorusunu sormaktadır. Bu seçim öngörülemeyen gelecekteki hayal edilen deneyimler arasında olmaktadır ve seçimin selahiyeti, ağ ilişkilerine dayanmaktadır.

Şekil 5. Uppsala Uluslararasılaşma Modeli



Kaynak: Johanson & Vahlne, 2017, s. 45

Şekil 5'de ifade edilen güncellenen Uppsala Modeli, küreselleşmenin artan hızını dikkate alarak dijitalleşme ve iş dünyasındaki diğer önemli değişiklikleri daha iyi yansıtmayı amaçlamıştır. Bu model, firmaların uluslararasılaşma sürecinde daha esnek, ilişki odaklı ve fırsatçı olmalarını önermektedir. Böylece firmalar küresel pazarlarda daha başarılı olmaktadır. Kavramları açıklamak için makro düzeyde eklektik paradigma ve mikro düzeyde uppsala modeli ile paylaşılan teoriler üzerinden değerlendirilebilen dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, önemli bir öğrenme merkezi ve yakalama stratejisinin bir parçasıdır.

Yapılan çalışmalarda içe dönük doğrudan yabancı yatırımların, teknolojik bilgi ihtiyaçlarının bir kısmının karşılayabilse de bilgi yayılımı ve öğrenme kaynağı olarak dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların yerini alamadığı görülmektedir (Li vd., 2012). Stratejik varlık arayışındaki dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, bilgi arayışı amacıyla ve satın alma yöntemiyle gerçekleştirilmektedir (Deng, 2007; Luo & Tung, 2007). 2003 sonrası dönem Çin hükümetinin stratejik varlık arayışındaki dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları desteklediğini ilan ettiği ve ilanı resmileştirdiği bir dönemdir (Luo vd., 2010). Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlarda yukarı dönük (upward) ve aşağı dönük (downward) DDDYY ayrımı bulunmaktadır. Yukarı dönük DDDYY, daha gelişmiş pazarlara ve aşağı dönük DDDYY daha az gelişmiş pazarlara yatırım yapmaktadır. Çin devletinin mülkiyetindeki şirketler, aşağı yönlüyü teşvik ederken özel sektör yukarı yönlüyü teşvik etmektedir (Gao, 2023).

Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, ihracatın tamamlayıcısı olarak yeni pazarlara erişim, dinamik yetenekler teorisine uygun olarak ana vatandaki şirkette istihdam artışı, Schumpeter'ın inovasyon teorisindeki bilgi yayılımına uygun olarak yerli şirketlerin yeni şeyleri taklit etmesi gibi geliştirici süreçler için stratejik bir araçtır (Lipsey vd., 2000; Chandrawanshi & Banerji, 2014).

Doğrudan yabancı yatırımlar, mobilize olamayan varlıkları göz önüne alındığında kısa vadeli değil, uzun vadeli bir yatırım kararıdır. Bu sebepten yıl esaslı yatırım akışları yerine yatırım stoklarının incelenmesi önem arz etmektedir. Sürdürülebilirliğin önemsendiği bu tür yatırımlarda çeşitli sebeplerden yatırımın taşınması, kapanması, satılma kararı kısa vadeli beklentiler ile yıl esaslı verilecek bir karar türü değildir (Herzer & Nunnenkamp, 2013). Verilerin, DDDYY stokları olarak belirlenmesinin nedeni, uzun vadeli etkilerinin değerlendirilmesidir (Virmani, 2014).

Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların ulusal gelişime olan olumlu katkısının, rekabet ortamından kaynaklandığı yapılan çalışmalarda ifade edilmiştir (Das, 2015). Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, stratejik önemi rekabetçilik kavramının açıklayıcılığında daha detaylı ele alınmaktadır. Çalışmada, dışa dönük doğrudan yabancı yatırım stokunu incelemek için 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 yıllarını kapsayan Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü tarafından (Organisation for Economic Co-Operation and Development) hazırlanan veriler kullanılmıştır.

2.1.3. Rekabetçilik

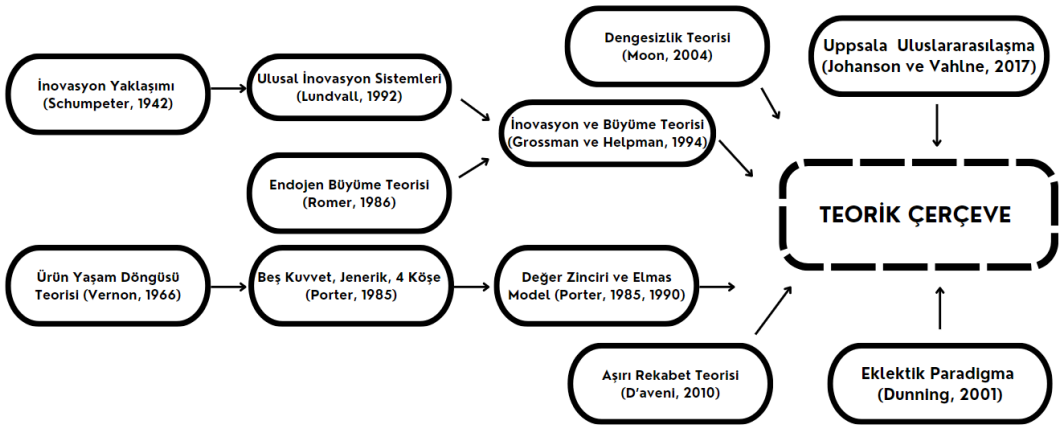
Rekabet, aynı alanda faaliyet gösteren kişi ve kurumların olanı olduğundan daha iyi sonuçlandırma yarışıdır. Rekabetçilik ise insanoğlunun yaratılışından beri var olan davranışsal tutumudur. Günümüzün son derece rekabetçi yatırım ekosisteminde, organizasyonel yetenekler içindeki rekabet temelli yenilikçilik yeteneği, rekabet avantajını sürdürülebilir kılmak için şarttır (Zehir ve diğerleri, 2012). Şirketler varlıklarının sürdürülebilirliğini kaynaklar ile değil; rekabet stratejileri ile sağlamaktadır. Strateji kavramı belirli bir olgunlaşma, okullaşma sürecidir. Bu süreç Mintzberg tarafından strateji okulları olarak adlandırılmaktadır.

Tasarım okulu, stratejinin, bilinçli bir şekilde iç ve dış çevre analize dayalı olarak basit ve anlaşılabilir şekilde liderler tarafından oluşturulduğunu ifade etmektedir. Planlama okulu, stratejinin formal bir süreç olduğunu uzun vadeli ve ayrıntılı bir

planlamaya ihtiyaç olduğunu ifade etmektedir. Konumlandırma okulu, dış çevredeki fırsat ve tehditlere göre rekabetçi bir konum elde edilmesini önermektedir. Girişimci okulu, stratejiyi liderin kişisel vizyonuna ve karizmatik liderliğine dayandırmaktadır. Bilişsel okul, algılar ve bilişsel süreçler ön plandadır çünkü strateji oluşturma süreci, karar vericilerin bilişsel haritalarına ve zihinsel modellerine dayanmaktadır. Öğrenme okulunda strateji, standardize edilmiş bir süreç yerine sürekli öğrenme ve adaptasyon sonucunda ortaya çıkmaktadır. Deneyimsel öğrenme önemlidir. Güç okulu, stratejinin iç ve dış ilişkilerle şekillendiğini ifade etmektedir. Kültürel okul, stratejinin yapı taşının organizasyonun kültürü olduğunu ifade etmektedir. Çevresel okul, stratejinin organizasyonun çevresine yanıt vermesi gerektiğini bir nevi doğal seleksiyona maruz kalabileceğini ifade etmektedir. Yapılandırıcı okul, stratejilerin oluşum süreçlerinin organizasyonun evrimsel sürecine bağlı olduğunu göstermektedir (Mintzberg vd., 2020).

Kavramsal modelimizin gelişmesinde faydalandığımız teoriler, Şekil 6'da rekabetçilik eksenli olarak biraraya getirilmiştir.

Şekil 6. Rekabetçilik Eksenli Teorik Çerçeve



Schumpeter, inovasyon yaklaşımını ortaya koyarken ekonomik gelişme ve dönüşümün temel itici gücünün, yenilikçilik kaynaklı rekabet olduğunu savunmuştur. Çalışmamız ile ilişkili olarak dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, yatırımcı ülke ve hedef ülke arasında inovasyon kapasitesini arttırdığı, inovasyon süreçlerini hızlandırdığı ifade edilmiştir. Yaratıcı yıkım kavramı da bundan beslenmiştir (Ferreira vd., 2017). Schumpeter ile başladığı kabul edilen bilgi yayılımı kavramı, 1990'lı yıllarda oluşan yeni nesil büyüme teorileri ile ar-ge'nin önemi tekrar ön plana çıkmıştır.

Bilgi yayılımı ile gelen yenilikçiliğin, fonksiyon gösterebilmesi için emme kapasitesi gereklidir. Bu ilk aşamada, iyi insan sermayesidir. Dinamik yeteneklerin varlığı burada ön plana çıkmaktadır çünkü teknolojik yetenekleri geliştirmek, gelişmekte olan pazarlardaki yerli firmalar için önemli bir hedef ve yakalama stratejisi olmuştur (Teece, 1986). Değer zincirleri açısından ar-ge, pazarlama gibi bilgi yoğun alanlar gelişmiş pazarlarda varlık gösterirken standardize edilmiş üretim ve hizmet gibi az bilgi gerektiren alanlar, gelişmekte olan pazarlarda yer almaktadır (Gereffi, 1999). Bu nedenle gelişmekte olan firmaların, katma değerli alanlara geçişte güçlü teşviklere ihtiyaçları vardır (Mudambi, 2008). İçsel yenilikçiliğin yeterli kaynağa ulaşamadığı durumlarda, gelişmiş ülkelerdeki entelektüel sermayesi yüksek şirketlerin, finansal sermaye ile satın alımı söz konusu olmaktadır. Volvo'nun Geely tarafından satın alınması buna örnek verilebilmektedir (Li vd, 2016).

Yukarıda özetlenen zincirleme etki nedeniyle bilgi yayılımı, inovasyon sistemleri ve global değer zincirleri teorilerinden bahsetmek gerekmektedir. Yapılan çalışmalar, ar-ge çıktılarının sadece ar-ge'yi üreten ülke için değil, diğer ülkelere de katkı sağladığını paylaşmıştır. Etkide beklenti, orta ve uzun vadeli olmalıdır. Gelişmiş ülkelerdeki ar-ge yatırımlarını inceleyen Coe ve Helpman, bu yatırımların getiri oranının ülke için %120, ticari ortakları için %30 olduğunu göstermiştir (Coe & Helpman, 1995). Bu yayılım, doğrudan yabancı yatırımlar ve kısmi ithalat aracılığıyla gerçekleşmektedir. Bilgi yayılımı ekseninde doğrudan yabancı yatırımların etkisi eğer bir ülkede teknolojik emme kapasitesi varsa mümkün, aksi takdirde kar amacı güden yatırımlar olarak kaynakları tüketmektedir (Cohen & Levinthal, 1989). Bu da teknolojiyi üreten değil; takip eden ülkeler için teknolojiyi yerlileştirememenin nedenini açıklayan emici sosyal kapasite ile aynıdır (Abramovitz, 1986). Yayılımın başarısı, ülkelerdeki insan sermayesi ve kurumsal gelişim seviyesine endekslidir. Bu durum Posner tarafından geliştirilen teknoloji açığı teorisinde şöyle açıklanmaktadır. Teknolojik farklılıklar açısından gelişmiş ülkeler, ileri teknolojiye sahipken gelişmekte olan veya az gelişmiş ülkeler daha düşük teknolojilere sahiptir çünkü teknolojinin yayılımı, hem ülke içinde hem de ülke dışında zaman almaktadır. Her ülke içinde bulunduğu insan sermayesi ve kurumsal gelişim seviyesi farklılıklarına göre aynı hızda ve aynı ölçüde benimseyememektedir. Teknolojik üstünlüğe sahip ülkeler, katma değerli ürünleri ihraç ederken diğer ülkeler düşük katma değerli ürünleri üretmektedir.

Bu açığı azaltmak, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların teknolojik transferi ve anavatan ülkenin emme kapasitelerini arttırmasıyla mümkündür (Posner, 1961).

Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların bilgi yayılımındaki etkisini ulusal inovasyon sistemleri üzerinden açıklamamız gerekirse bu sistem, inovasyon süreçlerinin ulusal düzeyde nasıl organize edildiğini inceleyen, bir ülkenin yenilik kapasitesini ve ekonomik performansını arttırmayı hedefleyen bir dizi bileşenden oluşmaktadır. Bu teori, inovasyonun sadece bireysel firmalar tarafından değil, aynı zamanda çeşitli kurumlar, hükümetler, üniversiteler ve diğer paydaşlar arasındaki etkileşimler sonucunda ortaya çıktığını vurgulamaktadır. Olguya değişim açısından bakıldığında teknik değişim ile organizasyonel değişim arasında ayrım zorlaşmaktadır. İlk değişim makro düzeyde etkiyi açıklarken ikinci değişim, ekonomik performansla ilişkilendirilmektedir. Teknik yeniliğin, ekonomik sonuçlara dönüştürmenin yolunun organizasyonel değişim olduğu Lundvall'ın yaptığı çalışmalarda gözlemlenmektedir (Lundvall, 2015).

Değişimin içeriden olması nedeniyle endojen büyüme teorisinde, ekonomik büyümenin içsel faktörler tarafından sağlandığı ifade edilmektedir. Endojen büyüme teorisi, geleneksel neoklasik büyüme modellerinden farklıdır çünkü bu modellerde teknolojik ilerleme dışsal olarak kabul edilirken, Romer'ın modelinde teknolojik ilerleme ve yenilikler ekonomik sistemin içinden gelmektedir. Bu yüzden doğrudan yabancı yatırımlar için önemlidir. Romer'ın teorisi, teknolojik ilerlemelerin ve bilgi birikiminin ekonomik büyümenin ana motorları olduğunu vurgulamaktadır. Yeniliğin ekonomik değere dönüşmesi için Paul Romer'in büyüme teorisinde yer alan wetware, orgware ve socware kavramları ile ilişkilendirmek gereklidir. Wetware, genellikle beşeri sermaye, bilgi, tecrübe doğrultusunda insanların bildikleri ve yapabildikleri şeyleri ifade etmektedir. Orgware, yeniliklerin uygulanması için organizasyondaki formel ve informel ilişkileri nasıl kurdukları ve koordine ettikleri ile alakalıdır. Socware ise insanların o toplumun sosyolojik etkileşim türünü ve nasıl işbirliği yaptığını ifade etmektedir. Yenilik sürecine bütüncül yaklaşımın, bu üç kavram ile anlaşılabileceği ifade edilmektedir (Lundvall, 2016; Romer, 2009). Bütüncül bakıldığında dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar kaynaklı tersine teknoloji transferi, bilgi birikimi, beşeri sermaye gelişimi gibi katkılar, endojen büyümenin temel unsurları ile uyumludur.

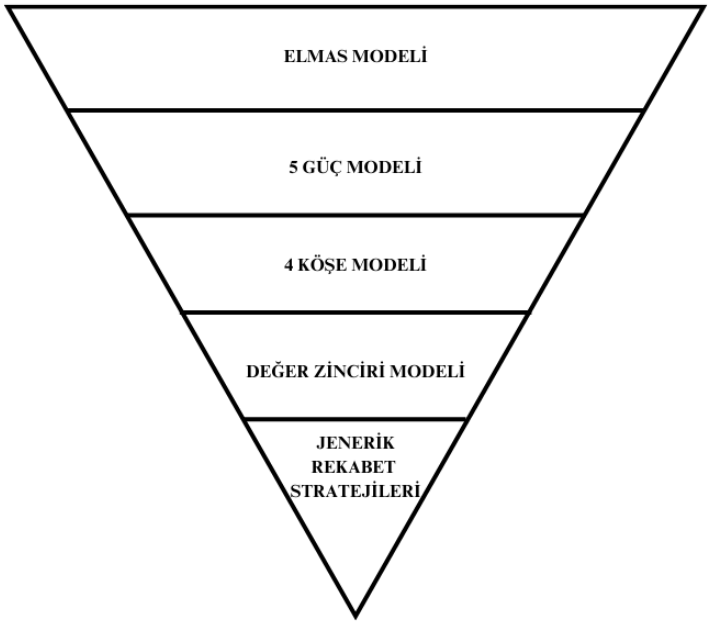
Gross ve Helpman'ın inovasyon ve büyüme teorisi, bilgi ve teknolojinin nasıl yayıldığı ve bu süreçlerin ekonomik büyümeyi nasıl etkilediği üzerine yapılmış ve Romer'ın teorisini daha da genişletmiştir. Teknolojik değişimin içsel olduğunu ve ekonomik kararlar tarafından yönlendirildiğini savunmaktadır. Ekonomik büyümenin itici gücü olan Ar-Ge, rekabet avantajı sağlayarak firmaların pazar paylarını artırmalarına yardımcı olmaktadır.

Ulusal inovasyon sistemleri ile global değer zinciri literatürü arasında önemli örtüşmeler bulunmaktadır. Bu zincirlemeyi Gary Gereffi tarafından geliştirilen global değer zincirleri ile ilişkilendirdiğimizde üretim süreçlerinin ve ticaretin giderek karmaşıklaştığı gözlemlenmektedir. Global değer zincirleri özünde, bir ürünün tasarımından nihai tüketiciye ulaşana kadar ki süreçte yer alan üretim aşamalarının, farklı ülkeler arasında dağıldığı bir sistemdir. Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, global değer zincirin bir halkası olarak düşünüldüğünde teknoloji ve yetenek transferini kolaylaştırmaktadır. Şirketler, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar nedeniyle bilgiyi edinebilir ve bu da da küresel inovasyon ağlarını güçlendirmektedir. Ayrıca teknolojin ithalatçısı yerine değer zinciri paydaşı olmak uzun vadede maliyet avantajı sağlayacaktır (Gereffi, 2011). Pazarın organize olduğu ve hiyerarşik ilişkilere dayalı olduğunu ama teknoloji konularında tatmin edici olmayan sistemik durumlar meydana gelmektedir. Temel de ulusal inovasyon sistemlerinin ve global değer zincirlerinin birleşimiyle etkileşimli öğrenmeye DDDYY'ler aracılığıyla ulaşılacağı vurgulanmaktadır (Lundvall, 2015).

Teorik çerçeve, rekabet temelinde iken rekabet denilince akla gelen bilim insanları, Porter, Daveni, Cyert ve Moon'un çalışmaları literatürde önemli yer tutmaktadır.

Porter'a göre rekabet, şirketlerin bulundukları iç ve dış piyasada pozisyon elde ederek rekabet avantajı elde etmek ve avantajı sürdürebilmek için geliştirdiği stratejiler ve uygulamalardır. Şekil 7'de ifade edildiği gibi Porter, işletme yönetimi açısından rekabeti incelerken katmanlar halinde makrodan mikroya kadar teoriler gelişmiştir. Ulusal düzeyde olan ulusal rekabet avantajı teorisi diğer adıyla porter elmas modelidir. Sektör düzeyinde olan 5 güç modelidir. Rakip düzeyinde olan stratejinin 4 köşesidir (esas rakip analizi). Şirket düzeyinde olan değer zinciri analizidir. Ürün/hizmet düzeyinde olan ise jenerik stratejilerdir.

Şekil 7. Porter'ın Rekabet Stratejileri



Kaynak: Porter, 2011, s. 35

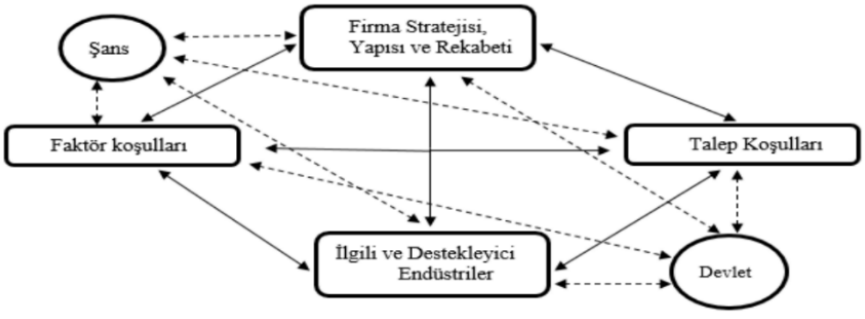
Klasik endüstriyel organizasyon teoricileri, öncelikle endüstri performansı ile ilgilenmeyi tercih etmişlerdir ama Porter, tüm süreçlerin sağlıklı ifade edilebilmesi için her katmanı incelemiştir çünkü şirketlerin performansına odaklanmaktadır. Bunu teorilerindeki endüstri yapısının, geleneksel teorilerden farklı olarak ne tamamen içsel ne tamamen dışsal olarak ifade etmesinden anlaşılmaktadır. Porter'a göre şirket davranışının performansı, sektörel yapı ile ilişki olarak anlamlanmaktadır. Bu dinamik, bir strateji teorisi anlamına gelmektedir (Porter, 1991). Buna göre rekabetçilik, sektör yapısının sofistike bir şekilde anlaşılmasının ürünü ve tepkisidir. Makrodan mikro çerçeveye inmemiz gerekirse Porter'ın ulusal rekabet avantajı teorisi, bir ülkenin belirle sektörlerde rekabet avantajı olup olmadığını açıklamaktadır. Böyle bir rekabet avantajı varsa o sektör veya sektörler, elmas sektör olarak belirlenmektedir. Şekil 8'de ifade edildiği gibi bu model, 4 içsel ve 2 dışsal değişkenden meydana gelmektedir. İçsel değişkenler arasında faktör koşulları, firma stratejisi, yapı ve rekabet, ilgili ve destekleyici endüstriler ve talep koşulları vardır. Dışsal değişkenler arasında devlet politikaları ve şans yer almaktadır.

Bu teoride rekabet perspektifinden hem işletme içi hem de ulusal boyuttaki 4 iç değişken ve 2 dış değişkenden bahsedilmektedir. Faktör koşulları, klasik teorilerde işgücü ve sermaye olarak ifade edilirken rekabetçi üstünlükler teorisinde insan

sermayesi ve altyapı seviyesi olarak ifade edilmiştir. Bu koşullar, ülkelerin rekabetçiliğini doğrudan etkileyen unsurlardır. Talep koşulları, iç piyasadaki hacimsel büyüklük yerine nitelik ve kalite beklentisi odağında ifade edilmiştir. Bu talepler, rekabeti uyarıcı etki özelliği taşımaktadır. Yerel pazardaki tüketici taleplerinin nitelik olarak yüksekliğinin şirketleri daha yenilikçi olmaya yönlendirmesidir. Rekabetin doğası gereği iyileştirici çalışmaları teşvik etmektedir. İlgili ve destekleyici endüstriler ise ihtisas kümelenmesi yoluyla bir araya gelen yatay ve dikey şekilde birbiriyle ilişkilidir. Şirketlerin birbirleriyle nasıl etkileşimde bulunduğunu ve etkileşimin oluşturduğu yenilikçilik ve rekabet kapasitesini göstermektedir. Günümüzdeki söylemiyle global değer zinciri sıfatı taşıyan endüstrilerdir. Aşırı rekabet ortamında global değer zincirlerinde beklenti, globalleşmenin bölge bazlı değer zincirleri üzerinden oluşmasıdır. Bu durum, konumlandırmasını tamamlamış ülkeler için üstün rekabet avantajı sağlamaktadır. Firma stratejisi, yapısı ve yerel rekabet ortamı, yerel rekabet ortamı dışında firmaların kendilerine özgün yönetim kültürü ve yapısı doğrultusunda oluşturulmuş stratejilerdir. Her yönetim modeli, bulunulan durumun gerekliliklerini bilerek tasarlanmıştır. Toplamda 4 iç değişken bulunmakla birlikte devlet faktörü ve şans faktörü, 2 önemli dış değişken olarak tanımlanmıştır (Porter, 1990; Gereffi, 2019).

Devlet faktörü, ekonomi, piyasa ve eğitim politikalarını ifade ederken şans faktörü öngörülemeyen değişiklikleri işaret etmek amacıyla kullanılmaktadır. Pandemi, deprem vb. gibi dışsal şoklar ülkenin dinamiklerini değiştirebilmektedir (Porter, 1990; Porter, 2011).

Şekil 8. Ulusal Rekabetçiliğin Belirleyiciler (Elmas Model)



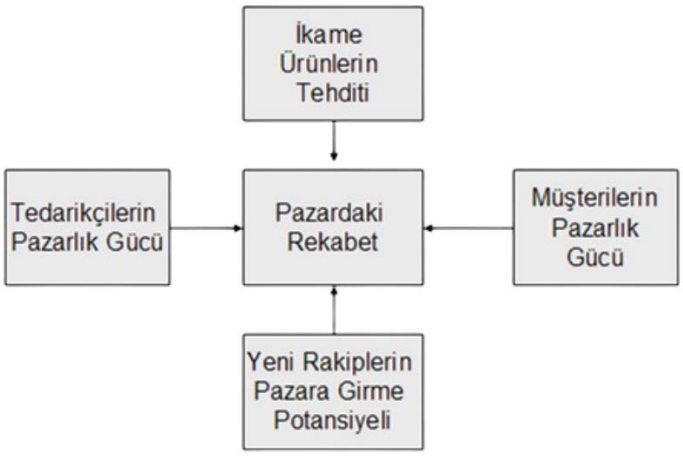
Kaynak: Porter, 1990, s. 72

Şekil 9'da gösterilen sektörel düzeyde olan çalışması, 5 güç modeli olarak adlandırılmaktadır. Bu model, bir endüstrinin rekabet yoğunluğunu ve karlılık

durumunu anlamak için geliştirilen bir modeldir. Modeli oluşturan 5 temel rekabet gücü, endüstri içi rekabet, yeni girişimcilerin tehdidi, ikame ürünlerin tehdidi, tedarikçilerin pazarlık gücü, alıcıların pazarlık gücüdür.

Endüstri içi rekabet, mevcut şirketler arasındaki rekabetin yoğunluğu üzerinedir. Rekabetin şiddeti, fiyatlandırmadan müşteri hizmetlerine kadar olan süreci kapsamaktadır. Yoğun rekabet söz konusu ise kar marjlarının, rekabete konu olacağı öngörülmektedir. Yeni girişimlerin tehdidi, yeni şirketlerin pazara girme potansiyelleri ile ilgilidir. Piyasaya giriş engelleri düşükse mevcut firmaların paylarını ve karlılıklarını azaltabilmektedir. İkame ürünler tehdidi, müşterin mevcut ürünler yerine kullanabileceği ürünleri odağına almıştır. Böyle bir durumda firmalar daha düşük fiyat ve daha yüksek kaliteyi sunmalıdır. Tedarikçilerin pazarlık gücü, tedarikçi sayısının azlığı ve tedarikçi değiştirme maliyetinin yüksekliği ile ilişkilidir. Tedarikçilerin güçlü olması pazarlığın zayıf ve fiyatların yüksek olması anlamına gelmektedir. Alıcıların pazarlık gücü, sipariş miktarı, alıcı sayıcı ve maliyetleri ile ilişkilidir. Alıcıların az ve tedarikçilerin çok olduğu durumlarda pazarlık üstünlüğü alıcıya geçmektedir. Porter'ın 5 güç analizi, sektörel düzeyde rekabet ortamını analiz etmek ve şirketlerin bu doğrultuda rekabet stratejisi oluşturması için faydalıdır (Porter, 2008).

Şekil 9. Porter'ın 5 Güç Modeli



Kaynak: Porter, 2008, s. 54

Porter'ın rakip düzeyinde olan rekabet çerçevesine, stratejinin 4 köşesi (esas rakip analizi) adı verilmiştir. Şekil 10'da ifade edildiği gibi bu modelde amaç, rakip firmaların gelecekteki davranışlarını öngörülmesi için bir analiz aracı sunmaktır.

Rekabet analizinin bir parçası olarak yeni stratejiler oluşturulmasına katkı sağlamaktadır. Bu 4 köşe, sürücüler, stratejiler, kabuller ve yeteneklerden müteşekkildir. Sürücüler, rakip firmaların çekirdek motivasyonlarıdır. Tepkilerini bu minvalde vermektedirler. Karlılık hedefleri, kaynakların kullanımı ve kurumsal kültür bu köşenin içinde yer almaktadır. Stratejiler köşesi, rakip firmaların uyguladıkları stratejileri göstermektedirler. Konumlandırma, ürün ve hizmet gamı, rekabet avantajlarının tanımlanması stratejisini anlamakta netlik kazandıracaktır. Kabuller köşesi, rakip firmaların kendileri hakkında piyasa beklentisi, yetenek gelişimi ve diğer rakipler üzerine yaptığı öngörülerin bileşimidir. Yetenekler köşesi ise rakiplerin operasyonel ve stratejik yeteneklerini incelemektedir. Üretim, insan, finans temelli rakiplerin tüm yeteneklerin incelendiği köşedir. Rakiplerin hareketlerini öngörerek şirket stratejisini çizmek ekosistem olan zorunlu etkileşim nedeniyle önem arz etmektedir (Porter, 1980).

Şekil 10. Porter'ın 4 Köşe Modeli



Kaynak: Porter, 1980, s. 16

Porter'ın şirket düzeyinde olan analizine değer zinciri analizi denmektedir. Bu analizde şirketin değer yaratma süreci incelenmektedir. Değer zinciri kavramı, bir şirketin ürün veya hizmeti oluşturma sürecinde yer alan tüm faaliyetlerin sistematik bir şekilde ele alınmasını sağlamaktadır. Bu analiz, şirketlerin değer yaratan faaliyetlerini optimize etmek amacıyla kullanılmaktadır. Birincil faaliyetler ve destekleyici faaliyetler olarak sınıflandırılmaktadır. Birincil faaliyetler, girdi lojistiği, operasyonlar, çıktı lojistiği, pazarlama ve satış ve satış sonrası hizmet süreçlerini kapsamaktadır. Destekleyici faaliyetler ise birincil faaliyetlerin yürütülmesini temin eden işlemlerdir. Bu faaliyetler, idari işler, insan kaynakları, ar-ge, tedarik süreçlerini kapsamaktadır.

Şekil 11'de gösterilen değer zinciri analizi, şirketlerin hangi faaliyetlerinin rekabet avantajına katkıda bulunduğunu, hangi alanların maliyetlerin düşmesine, hangi alanların ürün değerini arttırdığını belirlemektedir. Kurum içi rekabetçilik açısından değer zinciri önem arz etmektedir (Porter, 2001).

Şekil 11. Porter'ın Değer Zinciri Modeli



Kaynak: Porter, 2001, s. 26

Porter, son olarak şirketlerin ürün ve hizmetlerde rekabet avantajı elde etmelerini için jenerik stratejileri ortaya koymuştur. Tablo 1'de görüldüğü üzere jenerik stratejiler, maliyet liderliği, farklılaşma ve odaklanma üzerinde geliştirilmiştir. Maliyet liderliği, bir şirketin ürün veya hizmetlerinde sektör ortalamasının altında maliyetlerle pazar liderliğini hedeflemesidir. Bu strateji, geniş pazarla hitap eden şirketler tarafından tercih edilmektedir. Verimlilik esaslı birim maliyetlerin düşürülmesiyle rakiplere karşı fiyat esnekliği sağlanmaktadır. Farklılaştırma, ürün veya hizmetlerin pazardaki diğer rakiplerden ayrılarak müşterilerde benzersizlik hissi uyandırmasıdır. Bu değer, kaliteden tasarıma kadar tüm süreçleri kapsamaktadır. Odaklanma ise niş bir pazara veya kitleye yönelik ürün veya hizmet sunmak yoluyla rekabet avantajı sağlamaktadır. Odaklanma türü maliyet odaklanması ise niş pazarda maliyet liderliğinin hedeflendiğini; farklılaştırma odaklanması ise niş pazardaki müşterilere özgü ürün veya hizmet farklılaşması anlamına gelmektedir. Ürün ve hizmet düzeyinde olan jenerik stratejiler, şirketlerin rekabetçi bir ortamda ürün ve hizmetleriyle nasıl sürdürülebilir bir avantaj elde edeceğini açıklamaktadır (Tanwar, 2013).

Tablo 1. Porter'ın Jenerik Stratejileri

Stratejik Kapsam	**Rekabet Avantajı**	
	Ürün Farklılaşması	Düşük Maliyet
Geniş (Çeşitli Pazar Segmentleri)	Farklılaşma Stratejisi	Maliyet Liderliği Stratejisi
Dar (Küçük Bir Segment)	Odaklanma Stratejisi (Farklılaştırma)	Odaklanma Stratejisi (Düşük Maliyet)

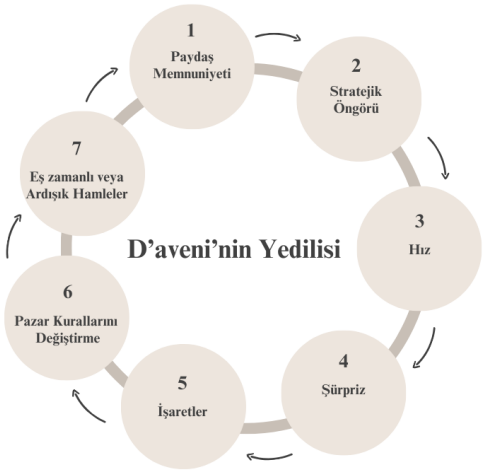
Kaynak: Tanwer, 2013, s. 7

Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar kavramının stratejik önemini en iyi açıklayan teorilerden biri de porter'ın elmas modelinin devamı olarak ifade edilen Moon'un dengesizlik teorisidir. Teoride, firmaların iç ve dış çevrelerinde karşılaştıkları dengesizlikler sonucu uluslararası pazarlara yöneldiği savunulmaktadır. İç dengesizliğin kapsamında kapasite fazlalıkları, kaynak verimsizliği ve iç pazarın küçüklüğü yer almaktadır. Dış dengesizliğin kapsamında fırsatlar, rekabet avantajları, doğal kaynaklara erişim veya teknolojik farklılıklar yer almaktadır. İç ve dış dengesizliklere, stratejik bir tepki olarak uluslararasılaşma stratejileri geliştirilmektedir. Stratejik tepki, rekabet avantajı elde edilmesi ve sürdürülebilir büyümeyi temin için dış pazarlara açılmasını önermektedir. Bu tepki sayesinde dengesizliklerin fırsata dönüştürülmesi mümkündür. Bu teori, diğer teori ve yaklaşımlarda olduğu gibi şirketin sadece mevcut rekabetçi varlıklarını kullanmakla kalmayıp aynı zamanda dezavantajlarını tamamlamak için yurtdışına yatırım yaptığını açıklamaktadır. Dengesizlik, ekonomik, küresel ve finansal olarak sınıflandırılmaktadır. Piyasa kaynaklı dengesizliklere, ekonomik dengesizlikler denilmektedir. Ülkeler arası ve uluslararası dengesizliklere, küresel dengesizlikler ve finansal sistemdeki dengesizliklere, finansal dengesizlikler adı verilmektedir. Şirketler, dengesizliklerden kaynaklanan riskleri çeşitlendirmek ve fırsatları değerlendirmek için dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları, stratejik araç olarak kullanmaktadır. Varlıklardaki dengesizliklerin yurtdışına yatırım yapmaya teşvik ettiğini ve böylelikle dezavantajlarını avantaja çevirdiğini savunmaktadır. Koreli veya Tayvanlı firmaların teknolojik eksikliklerini tamamlamak için silikon vadisine yatırım yapması ile örneklendirilmektedir (Moon, 2004). Günümüz rekabet kavramını ve koşullarını en iyi anlatanlardan biri de D'aveni'dir. Bu konuda iki teorisi yer almaktadır.

Hiperrekabet ve stratejik dinamikler teorisi, globalleşen dünyada değişimin anlık olduğu rekabetçi ekosistemde açıklayıcıdır. Hiperrekabet, piyasaların ve rekabet ortamının sürekli olarak değiştiğini ve bu değişim sürecinin hızlandığını ifade etmektedir. Sürdürülebilir rekabet avantajını bırakın korumayı elde etmenin giderek zorlaştığını savunmaktadır çünkü teknolojinin değişim hızı, globalleşme ve hukuki düzenlemeler, piyasaları daha erişilebilir kılmaktadır. Hızlanan ortam ile stratejik hamleler hızlanmaktadır böylelikle şirketler, rekabet avantajı sağlamak için agresif taktikler ve manevralara yönelmektedir. Bu durum, rekabet ortamını oluşturmaktadır. Bu teori, 4 ana unsuru barındırmaktadır. Rekabet arenaları kavramı, rekabetin fiyat/kalite algısı, zamanlama ve bilgi avantajı, üstünlük kurma potansiyeli ve finansal arenalardaki gücünü anlatmaktadır. Fiyat/kalite arenası, fiyat ve kalite dengesi ile rekabet etmektedir. Zamanlama ve bilgi, piyasaya önce kimin girdiği ve tüketici taleplerine kimin daha haiz olduğu ile alakalıdır. Üstünlük kurma, şirketler doğaları gereği rakiplerini geride bırakmayı hedeflemektedir. Finansal güç, şirketlerin finansal kaynaklarını nasıl kullandığı ile alakalıdır. Değişkenlik ve adaptasyon, aşırı rekabet ortamlarında ana unsurdur. Rekabet avantajları geçicidir ve şirketler sürekli değişen koşullara adapte olarak yeni avantajlar peşinde koşmalıdır. Piyasaların dönüşümüyle sistematik dönüşüm gerçekleşir, avantajların güncellenmesi önem arz etmektedir. Aşırı rekabet ortamı kaynaklı avantajların geçiciliği, bu teoride temel vurgudur (D'aveni, 1998).

Şekil 12'de gösterildiği gibi stratejik dinamikler teorisi, 7 aşamadan geçmekte ve hiperrekabet teorisinin daha da derinleştirilmiş halidir. Kuantum yaklaşımı gibi şirketlerin piyasada avantaj edinmek için yaptığı hareketlerin, pazarı yapısal dönüşüme sokabileceği iddia edilmektedir. Rekabetçi sinyaller, şirketlerin rakipleri yönlendirmeye çalıştığı mesajlardır. Piyasayı yeniden şekillendirme ise şirketlerin piyasaları aktif olarak değiştirme çabasıdır. Bu teori, şirketlerin piyasa koşullarını proaktif olarak nasıl şekillendirebileceği ve rekabet üstünlüğü kazanabileceğini vurgulamaktadır. Aşırı rekabet ortamı, globalleşen yeni dünyamızın tanımı haline gelmiştir (D'aveni, 2010).

Şekil 12. D'aveni'nin 7'li Rekabet Stratejisi Modeli



Kaynak: D'aveni, 2010, s. 58

Bir ekonominin ve dinamiklerinin rekabet gücü, yüzeysel olarak yalnızca gayrisafi yurtiçi hasıla ve üretkenliğe indirgenemeyecek kadar kompleks bir yapıdır çünkü işletmelerin aynı zamanda, kurumsal teori ve stratejik davranış teorilerinden de ifade edildiği gibi politik, sosyal ve kültürel boyutlarla da baş etmesi gerekmektedir. Bu da davranışsal yaklaşımı tekrar ön plana çıkarmaktadır.

Firmaların davranışsal yönlerini anlamak ve etkili stratejiler oluşturmak, özellikle aşırı rekabet kaynaklı değişen piyasa koşullarındaki şirketler için değerlidir. Bu teoride şirketler, risk kavramını belirli hedeflere ulaşamama olarak olumsuz tanımlamışlardır. Bu durum, sınırlı rasyonel karar vericilerin davranışsal finanstaki riskten kaçınma bayezi ile eşleştirilmektedir (Kahneman & Tversky, 2013). Rekabetçilik üzerine hedef belirleme pratiklerini ve iç çatışma çözümlerini odağına almıştır. Adaptasyon ve öğrenme sürecinde, rekabetçi pazarlarda nasıl hayatta kalınabileceği ifade edilirken rekabetçi stratejilerin oluşumunda kurum içi dinamiklerde çatışma ve uzlaşma mekanizmalarından bahsedilmektedir. Stratejisi doğrultusunda piyasadaki rakip şirketlerle mücadele ederken kurum içi uyuşmazlıklar en istenmeyen durum olacaktır. Bu sebepten önemine vurgu yapılmıştır. Nihai olarak belirsizlikle başa çıkma, rekabetçi ortamlarda sürekli karşılaşılan bir durumdur. Belirsizliğe karşı geliştirilen stratejiler, rekabet avantajı için önem arz etmektedir (Cyert & March, 2015). Firmaların davranışsal teorisi, hiperrekabet teorisinin aksine daha savunmacı bir konum elde etmek üzere tasarlanmıştır. Şirketteki içsel uyum sonrası hiperrekabet ortamında rekabet avantajı elde edilmesi rekabetçiliğin önemini ve geçerliliğini arttıracaktır.

Rekabetçilik kavramı, ilgili teoriler çerçevesinde incelenmiştir. İsviçre merkezli Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü tarafından, 1989'dan beri ülkelerin uzun vadeli değer yaratımına ulaşmak için kaynaklarını ve potansiyellerini nasıl yönettikleri, rekabetçilik perspektifinden değerlendirilmektedir. Bu nedenle hükümetlerin ve kamu yararı güden tüzel kişiliklerin, şirketlerin sürdürülebilir değer yaratmasını teşvik eden etkin altyapılar ve politikalarla karakterize edilen bir ortam sağlaması gerekmektedir. Rekabetçilik, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 yıllarını kapsayan IMD dünya rekabetçilik indeksi verileri aracılığıyla incelenmektedir.

2.1.4. Kişi Başına Gayrisafi Yurtiçi Hasıla

Belirli bir zaman periyodunda bir ülkede üretilen tüm nihai ürün ve hizmetlerin para birimi cinsinden toplam değeri, nüfusa bölünerek kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla olarak ifade edilmektedir. Gayrisafi yurtiçi hasıla, gayrisafi milli hasıladan farklı olarak tanımlanmıştır. GSYİH, belirlenen bir zaman aralığında, bir ülkenin milli sınırları içindeki yerli ve yabancı tüzel kişilikler tarafından üretilen tüm nihai ürün ve hizmetlerin maddi değeridir (Çemberci ve diğerleri, 2022). Gayrisafi yurtiçi hasıla, ülke içinde yaratılan katma değerin toplamı olarak ifade edilmektedir. Bu çalışmada, ülkelerin nüfusuna dikkat ederek ülkelerin ekonomik büyüklükleri, o yıllara ait yıllık kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla rakamları ile ölçülmüştür. Sosyoekonomik gösterge olan kişi başına GSYİH ve DDDYY değişkenlerinin, birbiri üzerindeki etkisinin rekabet açısından incelenmesi amaçlanmaktadır. Çalışmada, kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla değişkenini ölçmek için Dünya Bankası tarafından hazırlanan 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 yılına ait veriler kullanılmıştır.

2.2. Kavramsal Çerçeve

Bu bölümde kavramsal modelimize konu olan dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla üzerindeki etkisinde rekabetçiliğin aracı rolü incelenmektedir.

2.2.1. DDDYY ile Rekabetçilik Arasındaki İlişki

Literatürde dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, genellikle kültürel normları nedeniyle ülke veya bölge odaklı incelenmiştir. DDDYY'ler, anavatan ülkeden kopmamaları nedeniyle sadece ekonomik değil, sosyal ve çevresel bir stratejik araç

özelliği göstererek ekosistem paydaşlarına katkı sağlamaktadırlar (Kim, 2000; Lipsey vd, 2000; Chen vd, 2012).

Yapılan çalışmalarda, rekabet stratejilerinin bir aracı olan DDDYY'nin, anavatan ülkedeki yerel ekosistem paydaşları için rekabetçilik açısından hem teknolojik hem de metodolojik olarak zorlayıcı ve teşvik edici olduğu görülmüştür. Rekabetçilik kavramı, yenilikçiliği besleyen, ataleti engelleyen bir olgudur. Bu kavramın varlığı, kar amacı güden şirketlerin dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları ile doğrudan ilgilidir. Rekabet regülasyonları olgunlaşmış anavatan ülkelerde rekabetin yapıcı etkisi, globalleşme sürecinde daha verimli daha yenilikçi katma değerli ürünler ortaya koymaktadır (Williamson, 1981; Li vd, 2016; Tyson vd, 2012).

Globalleşen dünyada gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş olan ülkeleri yakalamasında dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, stratejik bir araç olarak görülmektedir. DDDYY'ler aracılığıyla ülkeler, uluslararası pazarlarda daha rekabetçi hale gelmektedir çünkü bu yatırımlar, stratejik kaynaklara erişim ve teknolojik gelişim gibi faktörler sayesinde anavatana rekabet avantajı kazandırmaktadır. Yüksek değerli işlere geçiş, teknoloji transferi ve inovasyon kapasitesinin artması, ekonomik büyümeyi ve kişi başına düşen geliri arttırmaktadır. DDDYY ise kısa vadede doğrudan ekonomik katkı sağlamasa da, uzun vadede teknoloji ve bilgi transferi yoluyla daha büyük etkiler oluşturmaktadır (Su & Fu, 2021). Schumpeter'in rekabeti tetikleyen teknolojik bilgi yayılımı varsayımı, tersine bilgi yayılımı ile anavatandaki şirketin yenilikçilik kapasitesini arttırmaktadır (Morone & Taylor, 2010).

Literatürde kalıplaştırılmış ve geçerliliği olan Dunning'in yatırım geliştirme yolu, tek yönlü olarak kişi başına GSYİH'ın DDDYY'leri arttığını savunmaktadır lakin DDDYY, pratiğe yönelik olan işletme literatüründe uluslararası piyasalarda rekabet avantajını kazanmak veya korumak isteyen şirketler ve devletler için bir sıçrama tahtası özelliği göstermektedir. Rekabet teorilerinden başta Porter'ın rekabet stratejileri olmak üzere Moon'un dengesizlik teoremi ve D'aveni'nin rekabet teorileri de çalışmamızı teorik olarak desteklemektedir.

Bütüncüllüğü sağlamak ve teoriye katkı sunmak adına literatür taramalarımızda politika yapıcıların genel yatırım politikasının, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar yerine içe dönük doğrudan yabancı yatırımlar olduğu gözlemlenmiştir. Bu tutum, Dunning'in yatırım geliştirme yolu ile ilişkilendirilmektedir.

Dunning'e göre gelişmişlik seviyesi, ev sahibi ülkeye göre yüksek olan anavatandan gelen şirketlerin yatırımlarının (aşağı dönük), ülkenin kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılasını arttırarak ülkenin gelişmişlik seviyesini etkileyeceğini paylaşmıştır. Pratiğe daha uygun olarak şirketleri, davranışsal teorisi açısından incelediğimizde şirketler, sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmek amacıyla yereldeki etki önceliklerini rekabet önceliklerin arkasına koymaktadırlar aksi takdirde rakipleri tarafından elde bulundurdukları konumlarının alınacağını öngörmektedirler. Dunning'in yatırım geliştirme yolu, makro düzeyde bir perspektifle önce içe dönük yabancı yatırımlarla ülkede bir değer zinciri oluşturma gerekliliğini ifade etmektedir.

İçe dönük doğrudan yabancı yatırımların, şirketler özelinde öncelikleri ve davranışları çeşitlilik arz etmektedir. Bu tutum, ulusların rekabeti için de geçerlidir. Özellikle doğal kaynak arayışlı dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar yapan Çin ve Rusya'nın, ev sahibi ülkenin gelir seviyesini arttırmak yerine sadece doğal kaynaklarını azalttığı görülmektedir. Kamusal etki analizi güzel planlanmış, bazı çalışmalarda yabancı yatırımların olumlu etkisel yönleri gözlemlenmiştir. İçe dönük doğrudan yabancı yatırımların, yereldeki bilgi yayılımında simetrisi oluşturması için çeşitli ortaklıklar kurulmaktadır. Türkiye'den örnek vermemiz gerekirse Sakarya'daki Toyota yatırımında Türk tarafı, yatırımın anavatan ülkeden uzak olması, lojistik gecikme kaynaklı yedek parçadaki tedarik sorunu, kalite sorunu nedeniyle yerel paydaşlara eğitimler vererek yan sanayi gelişimini teşvik etmiştir. Bilgileri emme kapasite yüksek olan şirketler, ilgili yedek parçaları önce Toyota sonra Türkiye'deki diğer otomotiv üreticiler için üretmiş sonra da dünyaya ihraç etmiştir. Bunun gibi çeşitli iyi uygulama örnekleri mevcuttur. Bu yerli şirketlerin, aşamalı olarak uluslararasılaşması sonrası dışa dönük doğrudan yabancı yatırım yapmaya yönlendikleri görülmektedir. Aşamalı gelişim süreci, ilk Uppsala uluslararasılaşma modeline uygundur. Bu sebepten çalışmamız, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların davranışsal ölçekte anlaşılması için kavramlar kısmındaki teorilerle incelenmektedir.

Ekonomik, sosyal ve çevresel bir gösterge olan rekabetçilik, çalışmaya kültürel bir bakış kazandırmakta çünkü literatürde dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, genellikle kültürel normları nedeniyle ülke veya bölge bazlı olarak incelenmiştir. Kültürel benzerliklerin insan temelli olması nedeniyle genel geçerliği düşünülmektedir. Benzerliklerde olduğu gibi farklılıklar ve bu farklılıkları oluşturan

rekabetçilikte, insan temellidir. Bu sebepten dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, anavatan ülkedeki rekabetçilik düzeyi ile doğrudan ilişkilendirilmektedir.

Yatırım kaynaklı refah seviyesinin, şirketten ülkeye yayılması için ulusal stratejiye uyumu gereklidir çünkü her yatırımın etkisi, yukarıdaki örnekte olduğu gibi olamamaktadır. Davranışsal açıdan kar amacı güden ve rekabeti önceliklendiren şirketlerin içe dönük doğrudan yabancı yatırımlar ile ev sahibi ülkenin gelişmişlik seviyesini arttırması doğrudan beklenmemelidir. Özellikle aşırı rekabetin olduğu günümüzde dışa dönük yabancı yatırımlar yerine içe dönük yabancı yatırımların teşvik edilmesinin, günümüz şartlarında yapısal geçerliliği sorgulanmaktadır (Cohen & Levinthal, 1990). Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, gelişmiş ülkeler tarafından uygulanması önermesi ise rekabetin bölgesel ve statik olduğu zamanlarda geçerli olmaktadır (KOF Swiss Economic Institute, 2021). Dünyanın hızla globalleşmesi ve bölge bazlı değer zinciri merkezi olma yarışında rekabetin varlığı, gelişmekte olan ülkeler için dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları sadece ekonomik bir araç değil, stratejik bir araç olarak sınıflandırmaktadır. O yüzden ilişkiler, güncele uygun olarak detaylı ele alınmaktadır.

Dunning'in yatırım geliştirme aşamalarındaki bu tek yönlülük, yabancı şirketlerin yerel yükselen piyasalardaki içe dönük yatırımlarından başlamaktadır (Buckley vd., 2002; Li vd., 2017; Luo & Tung, 2007). İçe dönük doğrudan yabancı yatırımlarla gelecek yakalama stratejisinin odağı, Ar-Ge performansını sağlayan yabancı şirketin bilgi paylaşımıdır. İçe dönük doğrudan yabancı yatırımlarla ulusal gelişmişliğin temini ve simetrik bilgi yayılımı için yabancılarla ortak girişimlerin kurulması tavsiye edilmektedir. Fayda beklentisi ile gelen ve rekabet avantajını korumak isteyen yabancı yatırımcı, şirket için sahiplik ilkesi nedeniyle ortaklık modelini tercih etmemektedir.

1990'lardan sonraki Çinli DDDYY örnekleri incelenmiş, DDDYY ve deniz aşırı iştirakleriyle ana şirketlerine ters teknoloji yayılımı sağladıkları ifade edilmiştir (Wei & Ling, 2008). DDDYY kaynaklı tersine bilgi yayılımındaki kritik faktör, anavatandaki emme kapasitesidir. Bu faktör, dış yatırım yoluyla elde edilen bilgilerin yerel ekonomiye uyarlanmasında kritik bir rol oynamaktadır. Emme kapasitesi yüksek olan bölgeler, DDDYY'lerin getirdiği teknolojik kazanımlardan daha fazla fayda sağlamakta ve yerel şirketler arası rekabeti arttırmaktadır (Wan, 2009). Güney Koreli şirketler tarafından Çin'e yapılan yatırımlarda ardışık sıfırdan yatırımlar

yapılması önerilmiş ve bilgi asimetrisini nasıl azaltacağı üzerine incelemeler yapılmıştır. Yapılan çalışmalarda, ana şirketin rekabet avantajlarındaki artışın bilgi asimetrisini azaltarak hem iç hem dış pazarlarda rekabetçiliğe şekil verdiği ifade edilmektedir (Yim & Jung, 2016).

Rekabet açısından özellikle bilgi yayılımı teması ile gelişmekte olan ülkelerden yukarı dönük DDDYY'lere odaklanan çeşitli mekanizmalar mevcuttur. DDDYY'ler gelişmiş ülkelerde yatırım yaptığında ev sahibi ülkenin ar-ge desteklerine dikkat etmektedir çünkü bu harcama, ana ülke firmalarının, DDDYY'ler tarafından yürütülen Ar-Ge harcamalarından yararlanmalarına ve böylece kendi harcamalarını azaltmalarına olanak tanımaktadır (Zhao & Liu, 2008). Bununla birlikte kamusal ar-ge desteklerinin yüksek olduğu Almanya'da, Çinli şirketlerin birleşme ve devralmalar yoluyla teknolojik olarak gelişmiş ev sahibi ülkelerdeki Alman şirketleri satın alarak ar-ge alanındaki faaliyetlerini edinmesi, bilginin transferi açısından önemlidir. Bu durum, ters teknoloji yayılımını hızlandırmaktadır. Bu durumu fark eden Avrupalı politika yapıcıların ortaya koyduğu irade sayesinde entelektüel sermaye korumalarının yükseldiği ve Çin'den gelen DDDYY'lerin azaldığı gözlemlenmiştir. Agresif satın alma yapan Çinli şirketler, kurumsal gelişimi yüksek ve güçlü koruyucu regülasyonlara sahip ülkeler için dahi risk oluşturmaktadır. Çinli yatırımcıların agresif satınalma yoluyla ulusal piyasada oluşturduğu yüksek maliyetler ve belirsizlikler, anomali oluşumuna sebebiyet vermektedir (Falten, 2016). İç piyasadaki rekabet, ar-ge faaliyetlerine yoğunlaşan kobileri, dışa dönük doğrudan yabancı yatırıma yönlendirmektedir. Bu durum, yaratıcı yenilikler ve teknolojiler yoluyla globalleşen dünyada, global pazarlarda rekabet avantajı elde etme isteklerinin bir göstergesidir. DDDYY ve rekabetçilik arasındaki ilişki, ar-ge yoğunluklu kobilerin yurtdışı pazarlara açılarak daha rekabetçi hale geldiğini ifade etmektedir (Qiao, 2020). Bu ilişkiyi ar-gede rekabetçilik ile başlatmamızın sebebi, inovasyon ve büyüme teorisinde ifade edildiği gibi aşırı rekabet ortamında bilginin ticarileştirilebilme imkanıdır.

Schumpeter'in bilgi yayılımı, bazı şartlarda tersine teknoloji sızıntısı olarak adlandırılmaktadır. Tersine teknoloji sızıntısı çerçevesinde Çin'de bölgesel inovasyon kapasitesi üzerine yapılan çalışmalarda, DDDYY'lerin tersine teknoloji sızıntısı diğer adıyla anavatan ülkeye teknoloji transferi için kritik bir araç olduğu belirlenmiştir. Sadece şirket merkezinin olduğu bölgeyi değil, komşu bölgeleri de

etkilediği böylelikle rekabetçiliğin arttığı paylaşılmıştır. (He, 2023). Gelişmekte olan başka bir ülke olan Hindistan'da DDDYY'nin bilgi altyapı sağlayıcısı olduğu ve bilgi transferi için vazgeçilmez önemi vurgulanarak Hindistan'ın rekabetçi üstünlüklerinden bahsedilmiştir (Nayyar & Mukherjee, 2020). Liberalleşme sonrası incelenen Hindistan'da, DDDYY'ler firmaların yeni teknolojilere ve bilgiye erişim sağlamasına olanak tanıdığı böylelikle küresel pazarlarda daha rekabetçi olmasını sağlamaktadır. Bilgi teknolojileri ve eczacılık sektörlerindeki Hindu DDDYY'ler, bu sektörlerin rekabet gücünü arttırmıştır. Diğer yandan Hindistan'dan yurt dışına göç eden yüksek vasıflı iş gücünün, girişimciliğe yönelmesi ve yurt dışında iş kurmaları, Hindistan'ın rekabetçilik performansını olumlu yönde etkilemiştir (Chandrawanshi & Banerji, 2014).

Bilgi yayılımı perspektifli Güney Kore'de yukarı dönük DDDYY'lerin çalışıldığı bir çalışmada, gelişmekte olan pazarlara yapılan aşağı dönük DDDYY'nin, mevcut bilgi ve teknolojilerin genişletilmesine ve yalınlaşmasına yardımcı olduğu dolaylı olarak mevcut yetkinlikleri geliştirdiği anlatılmaktadır. Gelişmiş pazarlara yapılan yukarı dönük DDDYY ise başlangıçta zorluklar içindedir çünkü şirketlerin, daha karmaşık ve ileri düzeyde bilgi ve teknolojileri içeren ortamlara adaptasyonu gerekmektedir. Rekabet konumu elde edildiğinde rekabetçilik hızlanır ve yatırım, anavatan ülkesine katkı sağlamaya başlamaktadır. Bu tür yatırımlarda devletin desteği, yatırımların erken aşamalarında kritiktir. Gelişmiş pazarlara yapılan yatırımlarda önce dışlama (crowding out) sonra yayılma etkisi (spill over) beklenmektedir (Lee vd., 2023). Güney Kore'de yapılan bir çalışmada, politika yapıcıların ilk başta DDDYY'i kısıtladığı sonrasında ülkenin kurumsal gelişimine katkı sağladığı gerekçesiyle teşvik edildiği anlatılmaktadır. Koreli şirketlerin yatırım arayışlarına göre yabancı pazarlara girişlerinde maddi ve manevi destek olmak için KOTRA gibi yapıların varlığı ve faaliyetleri, anavatanın rekabetçiliğine katkı sağlamaktadır (Kuzminska-Haberla, 2012).

Korumacılığı makro perspektifle incelediğimizde ekonominin dışa açıklığı, rekabetçi DDDYY üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir. Sermaye kontrollerinin olmaması, yurt dışı yatırımların finansmanını kolaylaştırmaktadır. İhracata yönelik ekonomiler, firmaların yurt dışı pazarlar hakkında bilgi edinmesini ve bu pazarlarda faaliyet göstermesini sağlamaktadır. Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, ihracatın arttırıcısı ve tamamlayıcısı olduğu uluslararasılaşma süreçlerinde sadece şirkete

değil, paydaşlara da katkı sunduğu incelenmiş, rekabetçiliğin olduğu ülkelerde firmaların daha stratejik yatırımlar yapma ihtiyacı duyduğu ifade edilmiştir (Lyles & Yan, 2014). Amerika'da yapılan bir çalışmada DDDYY'ler, şirketlerin yeni pazarlara girmeleri, ara malları daha düşük maliyetle edinmeleri ve yabancı teknolojiye erişimi amacıyla kullanılmaktadır. Sadece yatırım yapan şirketin rekabet gücünü arttırmakla kalmayıp değer paydaşı olduğu ekosistemlerin rekabetçiliğini arttırmaktadır (Herzer, 2010).

Ekonomik perspektifte düşük faiz oranları, ülkelerin sermaye maliyetlerini azaltarak yurt dışında yatırım yapmayı cazip hale getirmektedir. Güçlü para birimine sahip ülkeler, yurt dışı yatırımları finanse etmekte daha avantajlıdır. Anavatan ülkenin para biriminin değer kazanması, yurt dışı yatırımları daha cazip hale getirmektedir. Fransa'nın, gelir, teknoloji ve beşeri sermayesi, Fransa'nın dışa dönük yatırımlarında önemli rol oynamaktadır. Almanya'nın gelir, döviz kuru, beşeri sermaye ve ekonominin dışa açıklığı, Alman DDDYYler üzerinde önemli etkiye sahiptir. Almanya'nın birleşmesi, dışa dönük yatırımların hızını geçici olarak yavaşlatmıştır. İtalya ve Hollanda'da, gelir, faiz oranı ve beşeri sermaye, bu ülkelerde DDDYY'nin en önemli belirleyicileridir. İngiltere'de gelir, döviz kuru ve beşeri sermaye, dışa dönük yatırımları belirleyen ana faktörlerdir. Güney Kore'de faiz oranı ve ekonominin dışa açıklığı, Güney Kore'nin dışa dönük yatırımlarını etkileyen ana değişkenlerdir. Brezilya ve Singapur'da teknoloji ve döviz kuru, bu ülkelerde DDDYY'nin en önemli belirleyicisidir. Arjantin'de döviz kuru ve ekonominin dışa açıklığı, Arjantin'in DDDYY'si üzerinde önemli etkiye sahiptir (Kyrkilis & Pantelidis, 2003).

Literatürde Çin, Güney Kore ve Tayvan başta olmak üzere gelişmekte olan ülkelerin dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları, sıçrama tahtası olarak belirlediği görülmüştür. Porter'ın elmas modelindeki talep koşulları, Tayvan'ın rekabetçiliğini geliştirmesinde DDDYY'leri nasıl kullandığını vurgulamaktadır (Weng vd., 2010). DDDYY'nin rekabetçilik üzerindeki etkisini inceleyen başka bir çalışmada Çinli DDDYY'lerin önce paydaşlarının ürün kalitelerini toplam faktör verimliliği üzerinden iyileştirdiğini sonra iç piyasadaki kalite artışı kaynaklı rekabet nedeniyle ihracata yönlendirdiğini göstermiştir (Yan vd, 2023). DDDYY'nin ihracattaki rekabetçiliğe etkisi hakkında yapılan bir çalışmada Tayvanlı şirketlerin Çin'e yaptığı DDDYY'lerin Tayvan'ın ihracat rekabetini arttırdığı ifade edilmiştir.

Bu DDDYY'lerin muhafazakar olması nedeniyle maliyete ve verime odaklandığı böylelikle ihracat rekabetini arttırdığı ama yatırım motivasyonu stratejik varlık olan ABD ve AB yatırımlarının ihracatı zayıflattığı gözlemlenmiştir (Chen, 2012). Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların yapısı gereği çalışmaların kısa vadeli çıktıları yerine uzun vadeli çıktılarına odaklanılmalıdır.

Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, globale entegrasyonu nedeniyle iç pazardaki rekabeti arttırdığı ve ürün kalitesinin yükselmesine aracılık ettiği, Porter'ın elmas modelinde yer aldığı gibi yüksek gelirli ülkelerdeki kaliteli ürün talebinin rekabeti arttırdığı görülmektedir. Bu öğrenme mekanizması, şirketlerin sahip olduğu yeni bilgi ve teknoloji emme kapasitesi ile ilişkilidir. Bu bağlamda yatırımcının, yurtdışı yatırım ve işletme stratejilerine bağlı olarak kalite yükseltme konusunda farklı etkilere maruz kaldığı ve etkinin, şirketlerin mevcut bilgi ve teknolojiyi kullanma yeteneklerine göre değişkenlik arz edeceğini paylaşmaktadır. Çalışma, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, şirketlerin rekabetçiliğini arttırmada etkili yollardan biri olarak paylaşmaktadır (Peng & Yu, 2021).

Latin Amerika'daki 14 ülke üzerinde yapılan bir çalışmada, rekabetçi piyasa ortamının, firmaların uluslararası pazarlara açılmalarını ve DDDYY'leri teşvik ettiğini savunmaktadır. Rekabetçi avantajlar, ileri teknoloji kullanımı, yönetim bilgisi ve yenilikçilik kapasitesi ile desteklenmektedir. Kurumsal kalite ve politik istikrarın yüksekliği, DDDYY'lerin olumlu etkilerini arttırmaktadır. Böylelikle daha güvenli ve sürdürülebilir yatırımları teşkil etmektedir. Bu durum, ülkedeki rekabetçiliği artırarak dışa dönük yatırımları teşvik etmektedir (Ferreira, 2021).

ÇYS çerçevesinde Çin'de yapılan başka bir çalışmada, DDDYY'lerin yurtdışında daha temiz üretim teknolojilerini tecrübe ederek anavatanda çevresel ve ekonomik iyileşmeler yaptığı incelenmiştir. Sürdürülebilir kalkınma politikası açısından anavatan ülke, rekabetçi hale gelmektedir (Liu vd., 2024). Benzer bir çalışmada, çevresel kirlilik ve finansal gelişim arasında ilişki incelenmiştir. Bu çalışmada finansal gelişim düzeyi arttıkça DDDYY'ler aracılığıyla daha fazla çevresel teknoloji transferi yapıldığı rekabetçiliğin sadece pazar payı ve maliyetten çok sürdürülebilir uygulama temelinde başladığı gösterilmektedir (Yang & Zheng, 2021)

Risk toleranslarına göre Tayvanlı dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar üzerine yapılan bir çalışmada, genişletici ve muhafazakar iki çeşit DDDYY'den

bahsedilmektedir. Genişletici DDDYY, şirketlerin yabancı pazarlardaki rekabetçiliklerini arttırmayı amaçlarken muhafazakar DDDYY, maliyetleri düşürmeyi ve yerel pazarda rekabetçiliği korumayı amaçlamaktadır. Bu çalışmada rekabetin, 2 çeşit DDDYY üzerindeki etkisi incelenmektedir. Muhafazakar DDDYY'nin maliyetlere odaklanarak Çin'e yaptığı yatırımlarla anavatan ülkedeki rekabetçiliğe zarar verdiği özellikle muhafazakar tutumunun rekabetçiliği indirgemesi nedeniyle yenilikçi faaliyetleri olumsuz etkilediği ifade edilmiştir. Bununla birlikte endüstriyel verimliliği arttırdığı ve maliyetleri düşürdüğü gözlemlenmiştir. Çalışmada DDDYY ve rekabetçilik ilişkisinde genişletici DDDYY'lerin olumlu etkisinden bahsedilirken muhafazakar DDDYY'lerin kısa vadeli maliyet avantajı sağladığı ama uzun vadede rekabetçilik üzerine olumsuz etkilere sebep olduğu ifade edilmiştir (Sun vd., 2010).

Rekabetçi stratejide DDDYY'nin aracılığı üzerine Çin'in DDDYY yaklaşımını inceleyen başka bir çalışmada, Çin'in tek kuşak tek yol projesiyle güzergahtaki ülkelere yaptığı DDDYY'lerin yenilikçi yetenekleri sistematik olarak anavatana nasıl kazandırdığı anlatılmıştır. İşbirliğine konu ülkelerde yatırım motivasyonuna uygun olarak ülkesinin rekabet avantajını elde tutmaya çalıştığı ifade edilmiştir (Zhang vd., 2024). Tek kuşak tek yol projesi öncesinde Çin'in dışa dönük yatırımları genellikle afrika gibi siyasi riski yüksek olan ülkelere yönelmiştir. Bu eğilim, Çin devletine ait işletmelerin (SOE'ler) daha yüksek risk kabul etme eğiliminde olmalarıyla açıklanmaktadır. Tek kuşak tek yol sonrası, stratejik ortaklık güvenceleriyle Çin DDDYY'leri daha düşük siyasi riske sahip ülkelere girmeye başlamıştır (Deng, 2007). Tek kuşak tek yolun duyurulması sonrası sadece özel değil, devlet şirketlerinin de siyasi risklere daha duyarlı hale geldikleri ve yatırımlarını daha istikrarlı ülkelere yönlendirdikleri incelenmiştir (Cai, 2018).

Çalışmalar genelde anavatan ve etkileşimli ülkeler esas alınarak hazırlanmıştır. DDDYY ve rekabetçilik arasındaki ilişkiyi global değer zincirleri açısından inceleyen bir çalışmada globalleşmenin hızla arttığı bölgesel değer zinciri merkezinin rekabet konusu olduğu bir dönemde anavatanların, değer zincirindeki pozisyonlarını yükseltme sürecinde DDDYY'nin önemli bir rolü bulunmaktadır. Çalışma, DDDYY'nin teknoloji transferi ve endüstriyel yapıda verimliliği desteklemesi nedeniyle anavatan ülkede rekabetçiliği arttırdığını ifade etmiştir. Gelişmekte olan ülkelerdeki yatırımlar, genellikle teknoloji odaklı olup anavatanın teknolojik

kapasitesini arttırarak global değer zincirinde daha üst sıralarda yer almasını istemektedir. Bu bilgi seviyesi, daha karmaşık üretim süreçlerine ve yüksek katma değerli ekonomik faaliyetlere geçiş yapılmasına olanak tanımaktadır. Çalışmalar, ilişkisel olarak DDDYY'nin anavatan ülkenin rekabet pozisyonunu arttırmada faydalı olacağı konusunda önemli bir perspektif kazandırmaktadır (Li vd., 2021). Anavatan ülke ve ev sahibi ülke arasında başta regülasyonel davranışlar olmak üzere çeşitli uyum süreçleri, Powell'ın yeni kurumsal teorisinde ifade edilmektedir (Powell & DiMaggio, 2012).

Bu tür yatırımlardaki etki analizini, kısa, orta ve uzun vadeli olarak sınıflandırmak, politika yapıcılara katkı sağlamaktadır. DDDYY'nin yerli şirketler üzerindeki rekabete konu etkisi, kısa vadede sınırlı olur iken orta ve uzun vadede DDDYY sayısının artması ile yayılmaktadır (Lee vd, 2023; UNCTAD, 2007; Wong vd, 2023; Cieślik & Tran, 2019).

DDDYY, anavatan ülkedeki iç rekabet baskısından kaçınmak veya pazar üstünlüğü sağlamak için olabileceği gibi, uluslararası arenada rekabet avantajı elde etmek için de kullanılabilmektedir. DDDYY'ler, anavatan ülkeden kopmamaları nedeniyle sadece ekonomik değil, stratejik araç olarak ekosistem paydaşlarına katkı sağlamaktadırlar (Kim, 2000; Lipsey vd, 2000; Chen vd, 2012).

Yapılan literatür çalışması, DDDYY'nin rekabetçilik üzerindeki etkisini göstermektedir.

H_1: DDDYY ile Rekabetçilik arasında pozitif ilişki bulunmaktadır.

2.2.2. Rekabetçilik ile Kişi Başına GSYİH Arasındaki İlişki

Shelby Hunt tarafından geliştirilen kaynak avantaj teorisi, ekonomik büyümenin rekabetçilikten beslenen faaliyetlerden kaynaklandığını savunmaktadır. Rekabetin kendisi şirketlerin daha üretken ve yenilikçi olmasını temin etmektedir. Bu, orta ve uzun vadede ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadır Bu teori, rekabetçiliğin ekonomik büyümenin içseli olduğunu ve dinamik/dengesiz bir süreci olması nedeniyle sürekliliğin önemine atıfta bulunmaktadır. İncelenen çalışmalarda ifade edildiği gibi sosyoekonomik aktörler tarafından şekillendiği savunulmaktadır (Hunt, 2007). İnovasyon teorisinde ve ulusal inovasyon sistemleri teorisinde ifade edildiği gibi rekabetçiliğin olduğu anavatandaki firmalar, yerel paydaşlarını yenilikçi

faaliyetlere ve yeni teknolojilere yönlendirmektedir çünkü stratejik davranış teorisi gereği, firmaların, hem yerel hem de globaldeki rekabet edebilirliklerini arttırmak için aşırı rekabet ortamında içsel büyüme ile stratejik hareket etmeleri gerekmektedir (Sweezy, 1943; Freeman, 1995; Cyert & March, 2015). Şirketlerin, yatırım yaptıkları ülkedeki yerli rakiplerine karşı avantaj sağlayan unsurun sadece yönetimsel deneyime veya teknolojiye sahip olmanın değil, aynı zamanda bunların kullanımını içselleştirmenin getirdiği kazançlar olduğu vurgulanmaktadır. Bu nedenle OLI paradigmasının benzersiz argümanı, bir bütün olarak OLI değişkenlerinin kombinasyonunun değerinin, parçalarının toplamını aştığıdır (Dunning, 2001).

Literatür taramalarında rekabetçilik ve kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla arasındaki ilişkinin temelde sürdürülebilir kalkınma politikaları üzerinden incelendiği gözlemlenmiştir. Dünya rekabetçilik indekslerinin ekonomik büyüme beklentilerini ne ölçüde yansıttığı, geliştirilecek politikaların kaynak tahsisi hususunda değerlendirilme durumu dikkate alınmıştır. Dünya rekabetçilik indeksinin, ekonomik büyüme üzerindeki etkisini inceleyen bir çalışmada 118 ülke incelenmiş ve rekabetçilik düzeyi çok düşük ülkelerin inceleme dışında kalmasını çünkü emme kapasitesinin çok düşük olduğu ifade edilmiştir (Rota, 2013). Avrupa Birliği'nde yapılan başka bir çalışmada rekabetçiliğin alt kırılımı olarak emme kapasitesi kavramıyla ilişkili bilgi ekonomisi incelenmiştir. Çalışmada yenilikçilik ve eğitimin, rekabetçilik ve ekonomik büyümenin belirleyicileri olduğu ifade edilmiştir. Bu durum sıklıkla yaşanan bölgesel ve global krizlerle mücadele etmek için geliştirilecek stratejinin, rekabetçilik eksenli olduğu takdirde sürdürülebilir kalkınma politikasını destekleyeceğini ifade etmiştir. Kamu politikaları aracılığıyla şirket davranışlarının ar-ge odaklı olarak ömür boyu öğrenme prensibiyle tasarlanması halinde sürdürülebilir kalkınma politikasının göstergesi olan kişi başına GSYİH'yı arttıracağı ifade edilmiştir (Reyes & Useche, 2019).

Bölge farklılaşması nedeniyle Afrika ülkeleri üzerine yapılan bir çalışmada rekabetçiliğin iş yapma kolaylığı sıralaması ile ilişkisi incelendiğinde finansmana erişim, yatırımcıların korunması, rekabetçiliğin korunması prensibiyle yapılan kamu politikalarının kişi başına GSYİH'yi arttırdığı ifade edilmiştir (Estevao vd., 2020). Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri üzerine yapılan bir çalışmada, rekabetçilik skorları ile kişi başına GSYİH arasında pozitif bir ilişki olduğu ve bu artışın ekonomik büyümeyi etkilediği ifade edilmiştir. İlişkinin dinamikliği nedeniyle politika

yapıcıların rekabetçiliği arttırması gerektiği vurgulanmıştır. Bu dönüşümün, bölge ülkelerdeki daha yüksek yaşam standartlarına erişimi kolaylaştıracağı savunulmaktadır (Korez-Vide & Tominc, 2016).

Çekya, Slovakya, Macaristan ve Polonya'da yapılan başka bir çalışmada bir ülkenin rekabetçiliğinin dünya rekabetçilik indeksi ile ölçülüp ölçülemeyeceği ve olası etkisi incelenmiştir. Çalışmada, rekabetçilik skorları ile GSYİH seviyeleri arasında pozitif bir ilişki olduğu ve rekabetçiliğin ekonomik performansı doğrudan etkilediği gösterilmektedir. Kişi başına GSYİH artışının, yaşam kalitesi göstergesi olduğu; bu sebepten politika yapıcıların, rekabetçilik politikalarının sürdürülebilir kalkınma hedefiyle uyumlu hale getirilmesi ifade edilmiştir çünkü rekabetçilik sadece bir ekonomik gösterge değil, aynı zamanda sosyal ve çevresel boyutları içeren geniş bir kavramdır (Rajnoha & Lesnikova, 2022).

Avrupa ülkeleri arasında yapılan bir çalışmada bölgesel rekabetçilik endeksi kullanılmış orta ve doğu avrupa bölgeleri için rekabetçiliğin, kişi başına GSYİH arasındaki ilişkisi incelenmiş ve olumlu olduğu bulunmuştur. Bununla beraber AB15 (eski üye devletler) bölgesinde politika kaynaklı ilişkisellik bulunamamıştır. Aynı regülasyonlara tabi ama bölgesel farklılıklar kaynaklı bu ilişkisel farklılaşmanın, rekabetçiliğin bir sonuç değil, bir süreç olduğu vurgusuna dikkat edilmelidir (Alexa vd., 2019). AB15 ülkelerinin, orta ve doğu avrupadaki üyeleri ve AB aday ülkeleri arasında karşılaştırma yapılan başka bir çalışmada AB15 ülkelerinin, yeni üye ve aday ülkelere göre daha ileri düzey rekabetçi olduğu ve aradaki farklılığın üye devletlerin ihtiyaçlarına özgün olarak gelişmesi gerektiği aksi takdirde birliğin bütünlüğünün zarar görebileceği ifade edilmektedir (Stankovic vd., 2019). Avrupa Birliği'nin 28 üye devletinde (İngiltere dahil), rekabetçilik ve kişi başına GSYİH ilişkisini inceleyen çalışmada, ülkeler arasında önemli farklılıklar olduğu, bunun da rekabetçilik seviyelerinin farklılığından kaynaklandığı ifade edilmektedir. Politika oluşturma sürecinde AB için genel bir politika yerine farklılıklar dikkate alınarak politika oluşturulması önerilmektedir (Marceta & Bojnec, 2022). Bu çalışmalarda bölgenin içinde bulunduğu durum göz önüne alınarak rekabet stratejilerinin geliştirilmesi gerektiğine vurgu yapılmaktadır.

Bölgesel rekabetçilik çerçevesinde Hindistan'da 32 Hint eyaletini kapsayacak şekilde benzer bir çalışma yapılmıştır. Çalışmada, bölgesel farklılık odağında bölgesel rekabetçilik ve kişi başına GSYİH arasında açıklayıcılığın olduğu, kişi başına

GSYİH'yi arttırdığı ama kişi başına GSYİH'nin rekabetçiliği doğrudan arttırmadığı Granger nedenselliği ile açıklanmıştır (Moirangthem & Nag, 2023). Benzer çift yönlülük Avrupa Birliğinde yapılan çalışmalarda da görülmektedir (Marceta & Bojnec, 2022).

BRICS ülkeleri ve OECD ülkeleri arasında yapılan bir çalışmada rekabetçilik kavramının bu ülkeler üzerinde nasıl bir etki yarattığı ve farklı rekabetçilik düzeylerinin kişi başına GSYİH üzerindeki etkisi tartışılmıştır. Rekabetçiliğin kişi başına GSYİH üzerindeki etkisi hem OECD hem de BRICS ülkelerinde vardır. Çalışma kısa vadede rekabetçilik olmadan büyümenin mümkün olabileceğini ama bu yöntemlerin uzun vadeli etkilerinin olamayacağını anlatmaktadır (Tahir & Tahir, 2019). Kalkınmada süreklilik elzemdir.

Kurumsal gelişim seviyesinin bu ilişkiyi anlamada önemli bir yeri vardır. Bu etkiyi inceleyen bir çalışmada ülkenin kurumsal gelişim seviyesinin yüksekliğinin uluslararası rekabetçilik düzeyini arttırdığı aksi halde azalttığı verilerle desteklenmiştir. Kurumsal gelişim seviyesinin yüksekliğinin rekabetçiliği arttırarak ülkenin genel ekonomik sağlığını da iyileştirdiği ifade edilmektedir (Rubiano & Camargo, 2021).

Rekabetçiliğin, kalkınma politikası olarak incelendiği çalışmalarda, düşük gelirli ülkelerde rekabetçiliğin sektörel etkisi incelenmiştir. Rekabetçiliğin tarım ve sanayi sektörlerinde kişi başına GSYİH üzerindeki etkisi görülmekte iken hizmet sektöründeki rekabetin verimliliği azalttığı bulunmuştur. Ülkelerin gelişmişlik seviyesine ve sektörlerine göre rekabetçiliğin etkisi farklılaşmaktadır. (Kalim & Shaheen, 2019). Bu sebepten sadece gelişen ve gelişmekte olan ülkeler, örneklememiz için seçilmiştir. Turizm sektöründeki rekabetçiliğin kişi başına GSYİH'yı etkilemesinde, davranışsal teorisi ekseninde kültür ile olan ilişkisini ve rolünü, 39 ülkede inceleyen çalışmada, kültürel özelliklerin bir ülkenin turizm ve rekabet gücünü nasıl şekillendirdiğine dair önemli iç görüler sunulmaktadır. Yapılan çalışmada, gelecek yönelimli olma ve toplumsal cinsiyet eşitliğinin, rekabette pozitif ve güç mesafesinin, negatif etkisi ifade edilirken rekabetçiliği, kültürel pratiklerin, kültürel değerlerden daha iyi açıkladığı sonucuna varılmıştır (Kumar vd., 2024). İspanya Almeria bölgesinde yapılan tarım sektörü odağındaki bir çalışmada rekabetçiliğin üretkenliği arttırdığı ve bunun da sosyal refah göstergesi olan kişi başına GSYİH'yı arttırdığı ifade edilmiştir (Gil, 2020).

Rekabetçilik kavramının kişi başına GSYİH'yı etkilemesinde dijitalleşme, finansal gelişim, ekonomik özgürlük ve eko-inovasyon açısından bir birleşim olduğunu ifade eden AB üye devletleri üzerine yapılan çalışmalar mevcuttur. Yukarıdaki çalışmalarda ifade edildiği gibi rekabetçilik sadece ekonomik bir gösterge değil, aynı zamanda sosyal ve çevresel bir göstergedir. Bu sebepten globalleşen dünyamızda dijitalleşmenin, merkeziyetsiz ekonomilere hazırlanan dünyanın finansal gelişim ve ekonomik özgürlüğe verdiği önemin, eko inovasyon odaklı ürün ve süreçlerin, dünyanın ömrü için kıymetini vurgulamaktadır. Politika yapıcılar tarafından rekabetçilik temelli gelişim noktalarının teşvik edilmesinin sürdürülebilir kalkınma politikalarına etkisi anlatılmıştır (Dabbous vd., 2024).

Literatürde sıklıkla vurgulandığı gibi aynı şirketin farklı bölgelerde doğumu ve oluşumu birebir aynı olmayacaktır. Burada etnik, dil ve din çeşitliliği rekabetçiliğin sosyal belirleyicileridir. İncelediğimiz çalışmada etnik çeşitliliğin rekabetçiliği olumsuz etkilediği, dil çeşitliliğinin rekabetçiliği olumlu etkilediği ve din çeşitliliğinin rekabetçilik üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmadığı ifade edilmektedir. Buradaki rekabetçiliğin ülkenin kişi başına GSYİH'ısını etkileme düzlemi, ülkenin çeşitliliği ve kurumsal gelişim seviyesidir (DiRienzo vd., 2007). Paragraftaki ilgili çalışmalar, Porter'ın "kültür, stratejileri kahvaltı niyetine yer" sözünün vücut bulmuş halidir.

Bilindiği üzere kişi başına GSYİH, beyana konu verilerden oluşmaktadır. Rekabetçiliğin, beyanda şeffaflığa da katkısı bulunmaktadır. Literatürde rekabetçiliğin gölge ekonominin küçülmesine olan katkıları incelenmiştir. Avrupa Birliğinde yapılan çalışmalarda, rekabetçilik düzeyi yüksek olan ülkelerin kayıt dışı olarak adlandırılan gölge ekonomilerinin daha küçük olduğu çünkü kurumsal gelişim kaynaklı yasal ekonomik aktivitelerin artmasına ve gölge ekonominin azalmasına yardımcı olduğu paylaşılmıştır. Rekabet kaynaklı şeffaf beyanlar sayesinde kişi başına GSYİH'yi arttırmaktadır (Poufinas vd., 2021).

Teknolojide rekabet açısından yüksek teknoloji ihracının, ülkenin kişi başına GSYİH üzerindeki doğrudan etkisinin anlamsız olabileceği belirtilmektedir. Önemli olanın ihraç ve ithal eden ülkeler arasındaki rekabetçiliğe dayalı yüksek teknoloji ihracının etkisi olduğu belirtilmektedir (Sojoodi & Baghbanpour, 2023). Diğer yandan rekabetçiliğin yetersiz olduğu Meksika'da yapılan çalışmada, Meksika'nın kişi başına GSYİH hedefini gerçekleştiremediğini ve bu durumun rekabet eksikliği ve yetersiz

düzenlemelerden kaynaklandığını belirtilmektedir. Örneğin, Meksika'nın kişi başına GSYİH büyüme oranı %1.8 iken, Doğu Asya'da bu oran %5.1'dir. Bu fark, Meksika'nın yetersiz politikaları ve rekabet eksikliğinden kaynaklanmaktadır (Grady, 2011).

Yapılan literatür çalışmaları, rekabetçiliğin kişi başına GSYİH üzerindeki etkisini göstermektedir.

H_2: Rekabetçilik ile Kişi Başına GSYİH arasında pozitif ilişki bulunmaktadır.

2.2.3. DDDYY ile Kişi Başına GSYİH Arasındaki İlişki

DDDYY, yatırımcı ülkenin firmalarına yeni pazarlara girme, ara malları daha düşük maliyetle ithal etme ve yabancı teknolojilere erişim gibi avantajlar sağlamaktadır. Bu durum, firmaların rekabet gücünü arttırmakta ve dolaylı olarak yerel ekonomiye katkı sağlamaktadır ancak DDDYY'nin kişi başına GSYİH üzerindeki doğrudan net etkisi teorik olarak çeşitli varsayımlara dayanmaktadır. Örneğin, bazı çalışmalar DDDYY'nin yerel üretimi azaltabileceğini öne sürerken, diğerleri uzun vadede DDDYY'nin yerel üretimi artırabileceğini savunmaktadır (Zalke, 2020). DDDYY ve kişi başına düşen GSYİH arasındaki ilişkinin karmaşık olduğunu kültürel ve ekonomik etkenler nedeniyle farklılık arz edebileceğini ifade etmiştir (Globerman & Shapiro, 2008; Ghosh, 2019).

Genel kabul görenin aksine literatürde farklı kurumsal gelişmişlik seviyelerini barındıran ülkeler üzerine yapılan çalışmalarda içe dönük doğrudan yabancı yatırımların, kısa vadede kısmi etkisi tespit edilirken uzun vadeli olarak anlamsızlaştığı belirlenmiştir (Al-Shawaf & Almsafir, 2016). Bununla beraber içe dönük ve dışa dönük ilişkisini inceleyen literatürdeki çoğu çalışmanın, kişi başına GSYİH kavramının, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları gelir düzeyine göre teşvik ettiğini savunan Dunning'in yatırım geliştirme yoluna referans verdikleri gözlemlenmiştir. Dunning'in yatırım geliştirme yolu hipotezine göre bir ülkenin ekonomik gelişmişlik seviyesi arttıkça bu ülkenin dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları da artmaktadır. Bu dönüşüm eklektik paradigmadaki lokasyon avantajlarının sahiplik avantajlarına dönüşmesi ile sağlanmaktadır. Bu da dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları teşvik etmektedir (Stoian, 2013). Literatürde dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, kişi başına GSYİH üzerindeki etkisi genellikle ülke ve bölge odaklı çalışılmıştır.

Çalışmalarda, ülkelerin durumsallığı nedeniyle DDDYY kavramına bakış da farklılık arz etmektedir. Gelişmiş ekonomilerde, DDDYY'nin genellikle içsel gelişmişlik avantajlarından kaynaklandığı, gelişmekte olan ekonomilerde ise daha karmaşık normlardan kaynaklandığı açıklanmaktadır (Xu vd., 2020).

Örneğin Ar-Ge harcamalarının DDDYY üzerinde etkili olduğu gibi DDDYY'ninde Ar-Ge kapasiteleri üzerine etkili olduğu, ihracatın artmasını ve ithalatın azalmasına katkı sağladığı ifade edilmiştir (Cook & Godwin, 2018). Ülkenin durumunda DDDYY kaynaklı teknoloji transferi, yenilikçilik, rekabet, verimlilik ve ihracat artışı, olumlu etkenler iken yurtiçi yatırım ve istihdam kaybı, emme kapasitesi düşüklüğü nedeniyle yetersiz yenilikçilik olumsuz etkenler arasında yer almaktadır (Virmani, 2014; Vining, 2016).

DDDYY ve KBGSYİH ilişkisini kurumsal gelişim perspektifinden inceleyen çalışmada, kurumsal gelişimin düşük olduğu ülkelerde yatırım geliştirme yolu çerçevesinde belirtildiği gibi kişi başına GSYİH'nin DDDYY'i yeterince teşvik edemediği ve gelişimin yüksek olduğu yerde teşvikin daha belirgin olduğu ifade edilmiştir (Wang vd., 2014). Kurumsal gelişimin görece zayıf olduğu gelişmekte olan ülkelerde DDDYY'nin yerel ekonomiye katkısı zayıf olurken, gelişmekte olan ülkelerden gelişmiş ülkelere yapılan yatırımlar, gereklilikleri yerine getirmediğinde sermaye kaçışı olarak adlandırılmaktadır (Stoian & Mohr, 2016). Aynı şekilde DDDYY'nin gelişmekte olan ülkelere teknoloji ve bilgi transferi de sınırlıdır çünkü emme kapasiteleri düşüktür. Gelişmiş ülkelerde ise rekabetçiliğin geliştirdiği emme kapasitesi nedeniyle verimlilik ve KBGSYİH artışına yol açmaktadır. DDDYY yoluyla elde edilen kârların ana ülkeye geri döndürülmesi, yerli ekonominin büyümesine katkıda bulunmaktadır. DDDYY'nin bu katkısı, ev sahibi ülkenin ekonomik yapısı ve politikaları ile de yakından ilişkilidir (Kurtovic, 2023).

Olumlu çevresel faktörler dahi farklı aşamalardaki şirketlerde, farklılık arz etmektedir. Çin'deki finansal piyasaların kuvveti, hükümetin DDDYY odaklı kalkınma politikasına planlı olarak uygulandığında uzun vadeli etkileri görülmektedir. Bazı gelişmekte olan ülkelerde yerel finansmana erişim kolaylığının, DDDYY'de atalete sebep olduğu gözlemlenmiştir (Han, 2018; Li &Yu, 2020; Buitrago & Barbosa, 2020).

Literatürde DDDYY'nin, ekonomik gelişim aşamaları ile paralel olarak arttığı ve bu artışta eğitim yatırımları ve ihracatın önemi ifade edilmektedir (Wu vd., 2017). Çin'de yapılan bir çalışmada, DDDYY'nin kişi başına GSYİH ile birlikte uyumlu arttığı ve yatırım geliştirme yolu hipotezine uygun olarak kişi başına GSYİH'nin DDDYY'yi teşvik ettiği öne sürülmüştür. Hindistan'da yapılan bir çalışmada kişi başına GSYİH'deki %1'lik bir artışın, DDDYY'i uzun vadede %3,58 ile %10,73 arasında arttırdığı tespit edilmiştir (Amann & Virmani, 2015).

Literatürde yer aldığı üzere DDDYY'nin her ülke özelinde farklı stratejilere sahip olduğu belirlenmiştir. Ülkelerin kültürel normlarının farklılaşması nedeniyle stratejilerinin farklı olduğu ve ülkelerin yapısal reformlarla kendi geliştirdiği yatırım geliştirme yoluna uyabileceğini ifade etmiştir (Dunning & Lundan, 1997). İlişkisellikte farklı nedenler yer almaktadır. Sektörel etki dahi farklılık barındırmaktadır. Etki değerlendirmesi üzerine yapılan bir çalışmada, hizmet ve imalat sektörlerinde yapılan DDDYY'nin tarım sektöründeki yatırıma nazaran daha büyük refah etkisi yarattığı, Asya ve Latin Amerika'daki DDDYY etkisinin Afrika'ya göre daha belirgin olduğu ifade edilmektedir (Li & Wu, 2023).

BRICS ülkelerinde yapılan çalışmada, Çin örneğini karşılaştırma fırsatımız bulunmaktadır. Brezilya ve Hindistan, daha erken dönemlerde dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar yapmaya başlamış iken Çin ve Rusya, DDDYY'leri daha sonra ve hızlı bir şekilde büyütme yolunu seçmiştir. Çin ve Rusya gibi geçiş ekonomileri menşeili DDDYY'ler genellikle devlet destekli ve doğal kaynak arayışı odaklıdır. Rusya özelinde genellikle enerji ve maden sektörlerinde yoğunlaşma yaşanmakta olup stratejik varlıkların edinimi ilk öncelikleridir. Çin'in stratejik varlık arayışı odaklı DDDYY'leri, teknoloji ve bilgi yönetim sistemlerine erişim odaklıdır. Bu çalışmada kişi başına GSYİH'nin DDDYY'e olan pozitif etkisi incelenmiştir (Andreff, 2016).

Çin'in DDDYY stratejilerinin, kurumsal faktörler ve ekonomik belirleyiciler tarafından şekillendiği ve uzun vadede kişi başına GSYİH'yi arttırabileceği ifade edilmektedir (Alon, 2010). ABD ve dışa dönük doğrudan yabancı yatırım yaptığı 50 ülke, çapraz ülke regresyonu ile analiz yapmıştır. Uzun vadede, DDDYY'nin ABD'nin GSYİH'sini yaklaşık %2 oranında artırdığı bulunmuştur. Bu, DDDYY'nin kişi başına GSYİH'i destekleyen önemli bir faktör olduğunu göstermektedir (Herzer, 2010). Polonya'da yapılan çalışmada granger nedensellik testine göre tek yönlü kısa

dönemli bir nedensellikle kişi başına GSYİH'nin DDDYY'i arttırdığı ifade edilirken dalga analizi yönteminde DDDYY'nin uzun dönemde kişi başına GSYİH'yi arttırdığı ifade edilmiştir (Ciesielska & Koltuniak, 2010). Japonya'da yapılan bir çalışmada DDDYY'nin kısa vadede kişi başına GSYİH'yi etkilemediği ama uzun vadede etkilediği ifade edilmiştir. Nedenselliğin aynı şekilde uzun vadede olduğu ve Japon DDDYY'lerinin rekabetçiliği arttırması nedeniyle uzun vadede ülkenin ekonomik büyümesine katkı sunduğu ifade edilmiştir. Japonya, 1970-1990 yılları arası DDDYY'lerini asya odaklı yaparken 1990 sonrası Avrupa ve Kuzey Amerika'ya çevirmiştir. Çalışmada her ülkenin kendi ekonomik dinamiklerine uygun olarak stratejiler geliştirdiği vurgulanmıştır (Lee, 2010). Dunning ve Lundan'ın ikinci dünya savaşı sonra odağına aldığı ABD ve Japonya'da yaptığı çalışmalarında DDDYY'nin ülke ekonomilerini kısa vadeli etkilemediği ama uzun vadede pozitif etkilediği sonucuna varmıştır. Bangladeş'te yapılan çalışma ihracat, DDDYY ve kişi başına GSYİH arasında uzun vadeli bir eşbütünleşme ilişkisi olduğunu göstermektedir. Bu, DDDYY'nin ve ihracatın ülkenin refah seviyesine olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Kısa vadede ise, DDDYY'nin büyüme üzerindeki etkisinin negatif olduğu ama ihracatın büyümeyi olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir (Verma vd., 2022).

Güney Kore'nin dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlarını, global değer zincirleri perspektifinden inceleyen başka bir çalışmada, 2012 yılı itibariyle önemli bir artış gösteren Kore DDDYY'lerinin 1,964 milyar $ ile içe dönük doğrudan yabancı yatırımlarının 2,5 katı olduğu ifade edilmektedir. Çalışmada, Koreli şirketlerin uluslararasılaşma seviyesinin ticaret odaklı olduğu ve DDDYY'ler, değer zinciri perspektifinden değerlendirildiğinde kişi başına GSYİH'yi artırma potansiyeline sahip olduğu ve daha da gelişmesi gerektiği ifade edilmiştir. Almanya, İsviçre ve Singapur ile karşılaştırıldığında DDDYY düzeyinin 20-30 yıl gerisinde kaldığı, DDDYY düzeyinin kişi başına GSYİH'nin yüksek olmasına katkıda bulunduğunu ifade ederken Kore DDDYY'leri ile kişi başına GSYİH arasında güçlü ilişki olduğu ve değer zincirleri perspektifinden incelendiğinde kişi başına GSYİH'ye katkı sağladığı ifade edilmiştir (Jung vd., 2016). 24 OECD ülkesinde yapılan çalışmada, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, ülkenin refah seviyesini arttırdığı gözlemlenmiştir (Ghosh & Wang, 2009).

Bazı çalışmalarda kişi başına GSYİH ile DDDYY konumu arasında önemli ve pozitif bir ilişki desteklenmiştir (Pradhan & Singh, 2010; Kyrkilis & Pantelidis, 2003). DDDYY'nin gelişmiş ülkelerdeki olumlu etkisinin anavatandaki rekabet gücünü arttırarak verimlilik ve yeni teknolojileri teşvik ettiği ve gelişmekte olan ülkelerde ise karmaşık olabileceği ifade edilmektedir (Shahriar vd., 2020). Bağımsızlığını kazanmış eski İngiliz sömürgelerinin halen İngiliz milletler topluluğu adı altında kültürel ve ticari bağları muhafaza etmeye çalışmasının, İngiltere'nin ekonomik refahı için öneminden bahsedilmektedir. DDDYY ve kişi başına düşen GSYİH arasındaki ilişkinin karmaşık olduğunu kültürel ve ekonomik etkenler nedeniyle farklılık arz edebileceği ifade edilmiştir (Globerman & Shapiro, 2008; Ghosh, 2019). Çin'in kendine özgü reformları ve kurumsal yapısının sürece katkısı da genelleştirme için dikkate alınmalıdır (Liu vd., 2005). Çin üzerine yapılan çalışmalarda, DDDYY'nin kişi başına GSYİH üzerindeki etkisinde devlet şirketi ve özel şirket farklılaşmasının yaşandığı devlet destekli olanların doğal kaynak ve stratejik varlık arayışında iken özel şirketlerin verimlilik ve pazar arayışında olduğu ifade edilmektedir (Gao, 2023). DDDYY'nin kısa vadeli negatif etkisi nedeniyle bölgesel olarak kaçış yatırımı olarak adlandırıldığı ve bazı çalışmalarda DDDYY'ın kişi başına GSYİH'yı azalttığını ama kişi başına GSYİH'nın DDDYY'ı arttırdığı ifade edilmiştir (Zang, 2013; Williams, 2009). Doğrudan ilişki ve beklenti süresi, ülkenin durumuna göre değişkenlik göstermektedir. Çalışmaların birbirinden farklı olmasının başlıca nedeni, dışa dönük doğrudan yabancı yatırım akışını kullanmaları ve DDDYY'i sadece ekonomik bir gösterge olarak tanımlayarak doğrudan ilişkiyi ölçme talepleridir. Oysaki DDDYY, ekonomik, sosyal ve çevresel özellikleri taşıyan stratejik bir araçtır (Moon & Yim, 2014). İlgili çalışmalar incelendiğinde büyük çoğunluğunun dışa dönük doğrudan yabancı yatırım akışından veri olarak faydalandığını göstermektedir lakin etkinin orta ve uzun vadede olması beklenilen kalkınma çalışmalarında, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar stoku uzun vadeli piyasa tavrını göstermektedir (Virmani, 2014).

Tablo 2'de ifade edildiği gibi ilişkinin diğer yönü olan DDDYY'nin KBGSYİH üzerindeki etkisi, Dunning'in yatırım geliştirme yolundaki temel varsayımının, eksik olduğunu göstermektedir.

Tablo 2. Dunning'in Yatırım Geliştirme Yolu Aşamaları

Aşamalar	Kişi Başına GSYİH	DYY Pozisyonu
1	< 1000 $	İDDYY veya DDDYY yok
2	1000 – 3000 $	İDDYY var ama DDDYY yok
3	3000 – 10.000 $	İDDYY > DDDYY
4	> 10.000 $	DDDYY > İDDYY

Kaynak: Dunning vd., 2001, s. 45

Sonuç olarak Dunning'in kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılanın dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları arttırdığı varsayımlı yatırım geliştirme yolunun genel olarak kabul gördüğü ama DDDYY'nin, kişi başına GSYİH üzerindeki etkisinde farklı çalışma çıktılarının olduğu incelenmiştir. Kısa vadeli etkilerini inceleyen çalışmalarda, değişkenler arasındaki doğrudan ilişkinin bütüncüllük arz etmeden, doğrudan yabancı yatırımı akışı üzerinden incelenmesi farklı anlamlılıkların oluşmasına sebebiyet vermektedir. Literatürde uzun vadede etkilerini inceleyen çalışmalarda, pozitif ilişki görülmektedir. Farklılıkların kapsayıcısı olan rekabetçiliğin, ilişkideki açıklayıcı rolü önerilmiştir. Bundan dolayı son hipotezimiz geliştirilmiştir.

Yapılan literatür çalışmaları, DDDYY'nin kişi başına GSYİH üzerindeki etkisini göstermektedir.

H_3: DDDYY ile Kişi Başına GSYİH arasında pozitif ilişki bulunmaktadır.

2.2.4. DDDYY ile KBGSYİH Arasındaki İlişkide Rekabetçiliğin Aracı Rolü

DDDYY sadece ekonomik değil, çevresel ve sosyal faktörleri de barındıran stratejik bir rekabet aracıdır. Rekabet güdüsü olarak adlandırılan rekabetçilik, sadece tüzel kişiler ve gerçek kişiler için değil; milletler için de geçerlidir. Bu, Michael Porter'ın 1990'da "the competitive advantage of nations" adlı eserinde devlet, şans, faktör koşulları, talep koşulları, ilgili ve destekleyici sektörler ile firma stratejisi, yapısı ve rekabet başlıkları altında incelenmektedir (Michael, 1990; Delgado vd., 2012). DDDYY'nin, rekabet ile ilişkisi göründüğünden, sürdürülebilir kalkınmayı hedefleyen politika yapıcıların, yerli DDDYY seviyelerini arttırması beklenmektedir.

Literatür, düşük gelirli ülkelerdeki DDDYY'i, kaçış yatırımı olarak adlandırırken; orta ve yüksek gelirli ülkelerdeki DDDYY'ın stratejik büyüme aracı olarak desteklendiğini göstermektedir (Osarumwense & Igor 2023; Song, 2014; Gu, & Lu,

2011; Williams, 2009). Düşük gelirli ülkelerde DDDYY'nin doğrudan etkisi karmaşıktır ve DDDYY'nin büyüme üzerinde olumsuz etkileri olmaktadır. Bunlar yurt içi yatırımların yerini alması, sanayisizleşme ve işsizlik gibi olası olumsuz sonuçlardır ancak kurumsal gelişimi yüksek ülkeler bu olumsuz etkileri azaltmaktadır ve uzun vadede ekonomik büyümeyi desteklemektedir (Osarumwense & Igor, 2023). Bu ülkeler arasındaki DDDYY'nin etki farklılaşmasını sadece gelişmişlik düzeyi açıklayamamaktadır. DDDYY üzerine yapılan çalışmalarda, gelişim seviyesine göre yukarıdan aşağıya doğru olan ülkelere gelen yatırımlara, aşağı dönük yatırımlar (downward); gelişmişlik seviyesi aşağıdan yukarıya doğru olan ülkelerden gelen yatırımlara yukarı dönük yatırımlar (upward) denilmektedir. Yatay veya dikey yatırımlar, farklı arayış kaynakları, anavatandaki kalkınma politikaları ile ilişkili çok sayıda etken, anavatandaki kişi başına GSYİH'yı etkilemektedir (Gaur & Ding, 2018).

Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, temelinde bir farklılaşma çabasıdır. Benzerliğin sebebi, kurumsal teoride izomorfizm kaynaklı iken farklılığın sebebi de rekabetçilik kaynaklıdır (Moon, 2004).

Japonya'da yapılan çalışmada Japon çokuluslu şirketlerin, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, rekabetçilik ve kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla arasındaki ilişkisi, şirketlerin motivasyonlarına ve stratejilerine bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Pazar arayışı ve doğal kaynak arayışı, büyümeyi ve iç istihdamı olumlu yönde etkilerken, işgücü kaynak arayışları, olumsuz etkilere sahip olabilmektedir (Hong vd., 2019). Japon DDDYY'ler için ticaret açıklığı, rekabet faktörüdür çünkü ticaret açıklığı, DDDYY üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Ülkeler ticaret faaliyetlerini genişlettikçe, yerel firmalar yabancı pazarlar hakkında daha fazla bilgi edinmekte ve bu bilgileri yurtdışındaki operasyonlarını kurmak için kullanmaktadır. Ticaret açıklığının artması, DDDYY'yi rekabet açısından teşvik eden önemli bir faktördür. Bu faktör, Japonya'nın İrlanda'daki faaliyetleri ile örneklendirilmektedir (Rios-Morales & Brennan, 2007).

Singapur'un dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlarının, kişi başına GSYİH ile arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmada DDDYY'nin rekabetçiliği teşvik etmesi nedeniyle kişi başına GSYİH'yi arttırdığı ama kişi başına GSYİH'nin DDDYY'i kısa vadede azalttığı ifade edilmiştir. Bunun sebebi, yerli firmaların yurtiçi yatırımlara yönelerek iç yatırım ortamını iyileştirmesidir (Lee, 2010).

Bu durum, dinamik kabiliyetler teorisindeki yeniden yapılanma sürecidir. Orta, Doğu ve Güneydoğu Avrupa ülkeleri (Bulgaristan, Çekya, Macaristan, Polonya, Romanya, Rusya, Slovenya ve Slovakya) üzerine yapılan bir çalışmada, DDDYY ve kişi başına GSYİH arasında asimetrik bir ilişki olduğu ve bu ilişkinin ekonomik yapı, politikalar ve yatırım stratejilerine bağlı olarak değişkenlik göstermektedir. Olumlu DDDYY'nin rekabetçiliği arttırarak kişi başına GSYİH'yı arttırdığı ama bir süre sonra iç yatırımlara yönelerek azalttığı incelenmiştir. (Kurtovic vd., 2023). İç piyasadaki bu yenilenme etkisinin, rekabet avantajını ekosisteme kazandırarak uzun vadede kişi başına gayrisafi hasılayı olumlu etkilesi beklenmektedir. ASEAN ülkeleri ve Çin için yapılan çalışma, DDDYY'nin ülkeler çerçevesinde büyümeyi kısa vadede olumsuz etkilediği ama uzun vadede rekabet gücünü arttırarak olumlu etkiler yaratabileceğini ortaya koymaktadır. Ülkenin bulunduğu duruma (komşu ülkeler, ticari akış vb.) dikkat ederek DDDYY stratejisi oluşturmasının önemi vurgulanmıştır (Ahmad vd., 2015). Kamu ve özel sektör DDDYY strateji uyumu, Çin Halk Cumhuriyeti kaynaklı DDDYY'ler ile desteklenmektedir (Cai, 2018; Metallinou, 2022).

Çin ve Güney Kore'yi inceleyen başka bir çalışmada, DDDYY kaynaklı teknoloji transferinin artacağı böylelikle anavatanda rekabetçiliğin artarak kişi başına GSYİH'nin etkileyeceği ifade edilmiştir (Alexiou & Vogiazas, 2021). Japonya'da yapılan bir çalışmada DDDYY'nin kısa vadede kişi başına GSYİH'yi etkilemediği ama rekabetçiliği teşvik etmesi nedeniyle uzun vadede etkilediği ifade edilmiştir (Lee, 2010). Çalışmada, Güney Koreli şirketlerin uluslararasılaşma süreçlerinde DDDYY'i tercih etmelerinin başlıca sebebinin ülkenin rekabetçiliğini arttırması böylelikle kişi başına GSYİH'nın kalıcı artışını teşvik etmesi olarak ifade edilmiştir (Jung vd., 2016). Çinli özel sektör şirketlerinin, stratejik varlık arayışı doğrultusunda yaptığı Avrupa'daki satın alımların çoğunluğu, tersine bilgi yayılımı ile anavatandaki rekabetçiliğin arttırılması ve gelişmişlik göstergesi olan kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı arttırmak amaçlıdır (Falten, 2016). Bilgiye dayalı ekonomilerde, rekabetin varlığıyla bilgi temin eden dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı arttırmaktadır (Dima vd., 2018). Ulusal ekonomik araştırmalar bürosu tarafından Delgado, Porter ve diğer çalışma arkadaşlarına hazırlatılan çalışmada, bu ilişkilerin önemine vurgu yapılmaktadır (Delgado vd, 2012).

Literatürde dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar ve kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla arasındaki ilişkide bazı çalışmalar, stratejik araç olarak tanımlanan dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların artmasıyla rekabetçiliğin arttığını böylelikle gayrisafi yurtiçi hasılanın arttığını ifade ederken bazı çalışmalar iç piyasadaki rekabetçiliğin artmasıyla dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların arttığı ve bu yatırımların tersine yayılım ile iç piyasadaki yapıcı rekabetçiliği arttırarak yenilenme yatırımlarını teşvik ettiğini böylelikle uzun vadede kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı arttırdığını savunmuştur.

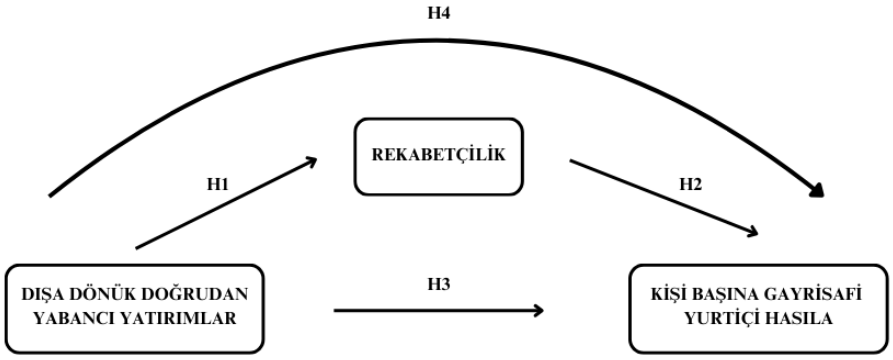
Literatürde ülke esaslı yapılan çalışmalarda rekabetçiliğin aracı rolüyle, DDYYY'nin kişi başına GSYİH üzerindeki etkisinin, anlamlı ve pozitif olduğu görülmektedir. Bu ilişki, teorik olarak desteklenmektedir.

H_4: DDDYY ile Kişi Başına GSYİH arasındaki ilişkide Rekabetçiliğin aracı rolü bulunmaktadır.

2.3. Kavramsal Model

Hipotezler doğrultusunda oluşan kavramsal modelimiz, Şekil 13'de gösterilmektedir.

Şekil 13. Kavramsal Model



3. ARAŞTIRMA METODU VE ÖLÇÜM

Bu çalışmada sunulan kavramsal model, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar ile rekabetçilik, rekabetçilik ile kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla, ve dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar ile kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla arasındaki ilişkileri incelemektedir. Model, rekabetçiliğin sürdürülebilir rekabetçi üstünlükler çerçevesinde aracı bir rol oynadığını göstermektedir. Literatüre dayandırılan bu ilişkileri test etmek için ikincil verilerle deneysel çalışmalar yapılmıştır. Bu bölüm, hipotezleri kurulan kavramsal modelin test edilmesi ile alakalı metodolojik uygulamaları açıklamaktadır. Araştırma tasarımı bölümünde araştırmanın gerekçesine uygun olarak tasarımı paylaşılmış; veri toplama kısmında verilerin temini incelenmiştir.

3.1. Araştırma Tasarımı

Modelimiz, çoğunlukla gayrisafi yurtiçi hasılayı etkilediği kabul edilen içe dönük doğrudan yabancı yatırımlardan ziyade, daha az vurgulanan dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla üzerindeki etkilerini açıklamayı hedeflemektedir. Literatür yatırım geliştirme yolunda ifade edildiği üzere içe dönük doğrudan yabancı yatırımlardan sonra dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların varlığının, kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla üzerindeki etkisini önemsemektedir. Özellikle kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla oranı yüksek, gelişmiş ülkelerin, DDDYY'lerinin anlamlı olduğunu diğerlerinin ise sermaye kaçışı olabileceğini ifade etmektedir. Bu sebepten kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılanın, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları arttırması yerine "hangi düzlemde dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı etki eder" sorusu gündeme gelmektedir. Literatürde çok sayıda gelişmekte olan ülkenin, gelişmiş ülke seviyesine gelmek için dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları stratejik araç olarak kullandığı görülmektedir.

Belirtilen ülkeler başta olmak üzere gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki DDDYY'lerin, kişi başına GSYİH üzerindeki etkisinde anavatan ülkenin

rekabetçiliği görülmektedir. Rekabetçiliğin olduğu ülkelerde dışa dönük doğrudan yabancılar, stratejik varlık arayışı, doğal kaynak arayışı, pazar arayışı ve verimlilik arayışlarıyla kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı etkilemektedir. Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, tersine bilgi yayılımı başta olmak üzere rekabetçiliği nasıl etkilediği başlangıç araştırma alanımız olarak belirlenmiştir. Rekabetçiliğin, kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı nasıl etkilediği ikinci araştırma alanımız olarak belirlenmiştir. Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı doğrudan ve rekabetçilik aracılığıyla nasıl etkilediği ise diğer araştırma alanlarımızdır. Kavramsal modelimiz, bu doğrultuda tasarlanmıştır.

3.2. Veri Toplama

Çalışmamız, globalde kabul gören uluslararası kurumlardan temin edilen ikincil veri kullanımıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın yöntemi nicel yöntem olarak belirlenmiştir. Gerçekleştirilen çalışmanın, genellenebilirliğini sağlamak ve kesinliğini temin etmek için nicel yöntemler önerilmektedir. Temel felsefesi açısından uygulamalıdır. Amacı açısından açıklayıcıdır. Yöntem açısından taramadır. Süre açısından boylamsaldır. Analiz birimi açısından toplum belirlenmiştir İlk aşamada veri toplama tekniği olarak tarama yönteminden faydalanılmıştır. İkincil veri kullanılacağı için güvenilirlik analizine ihtiyaç duyulmamaktadır.

Araştırmanın örneklemi, 6 kıtadan 61 ülkenin 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 olmak üzere 5 yıllık verilerinden oluşmaktadır. Bu çalışmada, DDDYY'nin ölçümü için Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (Organisation for Economic Co-Operation and Development) tarafından sağlanan dışa dönük doğrudan yabancı yatırım stok verileri, kişi başına GSYİH için Dünya Bankası (World Bank) verileri ve rekabetçilik için Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü'nün (International Institute for Management Development) dünya rekabetçilik endeksi verileri kullanılmıştır.

Çalışmamızda, değişkenler arasındaki ilişkileri inceleyen hipotezler, Yapısal eşitlik modellemesi teknikleriyle test edilmiştir.

4. VERİ ANALİZİ VE SONUÇLAR

Bu bölümde, analize konu verilerin sonuçları ile hipotezlerin test sonuçları açıklanmaktadır. Öncelikle istatistikler, açıklayıcı bilgiler doğrultusunda izah edilmektedir. Sonrasında istatistiksel analiz sonuçları, hipotez testleri ve tüm model yer almaktadır. SPSS'de pearson korelasyon, anova testi, model özeti, katsayılar tablosu ve AMOS'ta yapısal eşitlik modellemesi yöntemi ile regresyon ağırlıklandırma, standardize edilmiş regresyon ağırlıklandırma, boostrap ve model uyum sonuçları kullanılmaktadır. Ayrıca aracılığın anlamlılığı için sobel testine tabi tutulmuştur. Yeterliliği ifade eden açıklayıcı istatistikler ve yapısal eşitlik modellemesi hesaplamaları, SPSS 26 ve AMOS 26 adındaki veri işleme programları kullanılarak hazırlanmıştır.

4.1. İstatiksel Analiz

Yapısal Eşitlik Modeli, geliştirilen hipotezleri test etmek için kullanılan çok değişkenli analizler ailesinden gelmekte olan bir istatiksel analiz aracıdır. Çoklu regresyonda, bağımlı değişkenin bağımsız değişkenler arasındaki bağımsız öngörülerini kullanılmakta iken Yapısal Eşitlik Modellemesi neden-sonuç ilişkilerinin istatistiksel bağımlılık modeline çevrilmesiyle ilgili birçok hipotezi temsil etmektedir (Shipley & Douma, 2020). Psikoloji ve sosyal bilimlerin doğasına uygun olması nedeniyle yaygın kullanımı söz konusudur. Teorik modellerin veriler ışığında ampirik bir düzlemde incelenmesi, değerlendirilmesi ve anlaşılması için kapsamlı bir yöntem sunmaktadır (Pugesek vd., 2003). YEM'in diğer istatistiksel tekniklere göre birçok avantajı bulunmaktadır. Örneğin YEM, ölçüm hatalarını hesaba katmakta ve düzeltmektedir. Bu hatalar, rastgele veya sistematik olabilmektedir çünkü analiz, tahmin edilen modelde hata/artık hata varyansını içermektedir (Kline, 2023). YEM'in sistematik yaklaşımı model testinden önce gözlemlenen ilişkiler düzeninin belirlenmesi ve veri analizinde doğrulayıcı bir yaklaşımı önemsemektedir çünkü çoklu regresyonun bir uzantısıdır (Schumacker & Lomax, 2004). Tekniğin pratikliği, birbirine rakip kavramsal modellerin

kıyaslanabileceği bir metod olmasında ve teorilerin geliştirilmesi konusunda araştırmacılara kolaylık sağlamaktadır (Cheung & Chan, 2005).

Yapısal eşitlik modellemesi, iki aşamalı model olan ölçüm modeli ve yapısal modelin test edilmesini içermektedir. Bu işlem, örtük ve gözlemlenen değişkenler üzerinden gerçekleşmektedir (Kline, 2023). Analizler sonucunda ilgili katsayılar, modeli açık bir şekilde tanımlamaktadır. Önce modelin uygunluğuna sonrasında yapılar arasında ilişkilere bakılmaktadır (Civelek, 2018, 38). Yapısal eşitlik modellemesinde kullanılacak veri ve analiz süreci ile alakalı avantajlar ve dezavantajlar mevcuttur. Araştırmacılar, YEM'de önceliğin teoriye ve önceki ampirik kanıtlara bağlı olması nedeniyle değişkenler arasında ilişkiye ve bu ilişkinin yönünün farkında olmalıdırlar (Kline 2023). YEM, normal olmayan, eksik veya çok düzeyli verilerle başa çıkabilmektedir. YEM, gizil değişkenlerin altında yatan çoklu gösterge problemi için CFA'yı kullanmaktadır böylelikle hatasız gizil değişkenler arası ilişkileri analize tabi tutmaktadır (Violato & Hecker, 2007). Teorisi zayıf bir modelin, model uyumunu yerine getirebileceği gibi teorisi kuvvetli değişkenler arası ilişkilerin anlamlı olduğu bir model, model uyumunu yerine getirememektedir. YEM'de hem teorinin kuvvetliliği hem de model uyumu birlikte önemlidir (Mulaik vd, 1989).

AMOS 26 aracılığıyla kullanılan YEM'in analiz sonuçlarındaki model uyum endeksi, modeldeki bileşenlerde olduğu kadar veri ile kavramsal model arasındaki uyum yeterliliğini göstermektedir. Model uygunluk istatistikleri tasarlanan modelin gerçekle olan uyum derecesini test etmektedir böylelikle yapısal geçerliliği ortaya koymaktadır. Çok sayıda uygunluk istatistiği olmakla birlikte bu istatistiklerinin birbirlerinden güçlü ve zayıf yönleri bulunmaktadır (Bagozzi vd., 1991). Analiz sonuçlarındaki belli bir değeri önceliklendirerek çıkarım yapmak eksik olmaktadır. Bu sebepten tüm ölçümler incelenmeli, örnek büyüklüğü, serbestlik derecesine, modelin karmaşıklık ya da basitliğine olan duyarlılıklar göz önüne alınmalıdır. Yukarıda ifade ettiğim gibi uygunluk ölçütleri temelde iki başlığa ayrılmaktadır. Bunlar mutlak ve karşılaştırmalı uygunluk ölçütleridir. Mutlak uygunluk ölçütleri, modelin örneklem kümesiyle olan uygunluğunu kontrol etmektedir (McDonald & Ho, 2002). Ki-kare (CMIN), Ki-kare/df, RMSEA ve GFI, bu başlıkta incelenen istatistiklerdir. Karşılaştırmalı uygunluk ölçütlerinin diğer adı aşamalı uygunluk ölçütleridir çünkü Ki-kare'yi doğrudan kullanmak yerine referans model ile

karşılaştırmaktır. Amaç, tüm değişkenlerin ilişkisiz olduğu varsayılan sıfır hipotezini reddetmektir. CFI, TLI ve NFI, karşılaştırmalı uygunluk ölçütleridir.

Ki-Kare Olabilirlilik Oranı Testi (CMIN), modelin genel uyumunu değerlendiren ilk incelenen ölçüt olarak kabul edilmektedir. Sistemin çalışma mantığı, veriden elde edilen katsayı ve modelin varyansı ile model arasındaki varlığın derecesini göstermektir. Anlamlı olmayan farkı belirlerken düşük CMIN değeri tercih edilen bir uyumluluk göstergesidir (Civelek, 2018).

İlişkili Ki-Kare Oranı (CMIN/DF), modelin serbestlik derecesini dikkate alarak ki-kare olabilirlik oranlarını düzelten, kesin bir uygunluk değeri sağlamaktadır. CMIN/DF değerinin 3'ten küçük ve pozitif olması, modelin kabul edilebilir olduğunu göstermektedir (Cheung, 2005).

Bentler Karşılaştırmalı Uyum Endeksi (CFI), bağımsız modelde değişkenler arasında ilişki olmadığını varsayarak çeşitli modelleri karşılaştırmaya olanak tanıyan artımsal bir uygunluk istatistiği olan bu ölçüt, NFI'nin geliştirilmiş bir versiyonudur ve örneklem büyüklüğünden minimal etkilenmektedir. 0 ile 1 arasında değer alan endekste, 0.90 eşik değerdir. 0,95 ve üzeri değerler, iyi uyum göstergesidir (Baumgartner & Homberg, 1996).

Tucker Lewis Endeksi (TLI veya NNFI), temelinde moment yapılarının analizi bağlamında yol katsayısıdır. Boş model ile önerilen kavramsal model arasındaki karşılaştırmalı endekse ölçümlemede minimizasyonu katan artımsal bir uyum istatistiğidir. Örneklem büyüklüğünün etkisini azaltmak amacıyla NNFI (non-normed fit index), diğer adıyla TLI istatistiği geliştirilmiştir. TLI değeri, model daha karmaşık hale geldikçe genellikle azalmaktadır. NFI'ya kıyasla daha az olmakla birlikte, TLI de örneklem büyüklüğüne hassastır ve küçük örneklem büyüklüklerinde diğer istatistikler yüksek uygunluk gösterirken düşük değerler verebilmektedir. Değerlerin 0.90 veya daha yüksek olması, modelin uygunluğunu göstermektedir. (Civelek, 2018).

Norm Fit İndeksi (NFI), modelle sıfır modelin karşılaştırılması sırasında, sıfır model ölçülen değişkenlerle ilişkisiz olarak tanımlanmaktadır. NFI değeri 0 ile 1 arasında değişmekte ve 0.90 eşik değeri modelin iyi uyumunu göstermektedir (Hu, Bentler, 1999, 55). NFI'nın temel zayıflığı, 200'den az örnekle çalışılan modellerde uygunluk değerlerini düşük göstermesidir (Mulaik ve diğerleri, 1989).

Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü (RMSEA), elde edilen oranın karekökünü alarak örneklem hakkında bilgi vermektedir ve iyi bir göstergedir Araştırmacının optimal şekilde tasarladığı ancak bilmediği parametrelerin, ana kütlenin kovaryans matrisiyle uyum düzeyini belirten bir istatistiktir (Byrne, 2013). Bu, örneklemde görülebilecek beklenen her serbestlik derecesi için ortaya çıkan ortalama farkları değerlendiren kesin bir uygunluk ölçütüdür. Örneklem büyüklüğüne olan aşırı duyarlılığı nedeniyle olumsuz etkilenebilmektedir. 0.05 – 0.08 arasındaki değerler mükemmel uyum sağlamaktadır (Baumgartner & Homburg, 1996). Odağına uygunsuzluğu alması nedeniyle RMSEA, uygun olmayan modeli belirleme testi olarak bilinmektedir, çünkü 0.1'e yaklaşan veya bu değeri aşan sonuçlar modelin uygun olmadığını göstermektedir.

Uyum İyiliği İndeksi (GFI) istatistiği, Ki-Kare istatistiğinin örneklem büyüklüğü arttıkça artan değerler problemine çözüm olarak geliştirilmiştir ve örneklem büyüklüğünden daha az etkilenmektedir. Temelde, modelin kovaryans ve varyanslarının ölçülen varyans ve kovaryans ile oranlanması sonucunda elde edilen değerleri sunmaktadır. Kısaca, gerçek veriler ile modelin oransal karşılaştırılması olarak açıklanabilmektedir (Maiti & Mukherjee, 1991). GFI için eşik değer genellikle geniş örneklem gruplarında 0,9 olarak kabul edilirken, küçük örneklem gruplarında bu değer 0,95'e çıkarılabilmektedir. 1'e yakınlaştıkça uyum iyiliği artmaktadır.

AGFI, GFI'nın serbestlik derecesine göre ayarlanmış bir versiyonudur. Zayıf ölçümlerin bilimsel araştırmaları geçersiz kılabilme riski nedeniyle, istatistiksel analizin kalitesini artırmak amacıyla detaylı bir analiz sağlamaktadır (Byrne, 2013).

4.2. Hipotez Testleri ve Yapısal Model Analizi

4.2.1. Hipotezler

Tablo 3. Hipotezler Tablosu

H_1	DDDYY ile Rekabetçilik arasında pozitif ilişki vardır.
H_2	Rekabetçilik ile Kişi Başına GSYİH arasında pozitif ilişki vardır.
H_3	DDDYY ile Kişi Başına GSYİH arasında pozitif ilişki vardır
H_4	DDDYY ile Kişi Başına GSYİH arasındaki ilişkide Rekabetçiliğin aracı rolü bulunmaktadır.

Tablo 3'de yer alan hipotezlerimiz doğrultusunda hazırlanan kavramsal modelimiz, yapısal eşitlik modellemesi ile AMOS 26 programında analiz edilmiştir.

Aşağıda ifade edileceği üzere ilişkileri tanımlamak önce pearson korelasyon katsayısı hesaplanmıştır. Tablo 4'deki pearson korelasyon katsayısı tablosunda görüldüğü gibi değişkenler arası korelasyon ve iki yönlü anlamlılık incelenmektedir.

Tablo 4. Pearson Korelasyon Tablosu

	Açıklama	**Dışa Dönük Doğrudan Yabancı Yatırımlar**	**Rekabetçilik**	**Kişi Başına Gayrisafi Yurtiçi Hasıla**
Dışa Dönük Doğrudan Yabancı Yatırımlar	Pearson Korelasyonu	1	0,585**	0,495**
	2 Yönlü Anlamlılık		,000	,000
	Sayısı	305	305	305
Rekabetçilik	Pearson Korelasyonu	0,585**	1	0,761**
	2 Yönlü Anlamlılık	,000		,000
	Sayısı	305	305	305
Kişi Başına Gayrisafi Yurtiçi Hasıla	Pearson Korelasyonu	0,495**	0,761**	1
	2 Yönlü Anlamlılık	,000	,000	
	Sayısı	305	305	305

** Korelasyon, 0,01'deki anlamlılık düzeyi (2 yönlü).

Bu analiz, değişkenler arasındaki uyum ilişkilerini ortaya koymaktadır. Üç değişkenli ve 305 veri noktasından oluşan veri seti, pearson korelasyonu ve t-testi kullanılarak incelenmiştir. Pearson korelasyonu sonuçlarına göre, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar ile rekabetçilik arasında 0,585 değerinde, yükseğe yakın orta seviye bir korelasyon tespit edilmiş olup, bu durum bu iki değişken arasındaki ilişkinin güçlü olduğunu göstermektedir. Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar ile kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılanın orta düzeyde ilişkisi olduğu belirlenmiştir. Rekabetçilik ve kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla arasında ise 0,761 ile yüksek bir ilişki olduğu görülmektedir. Tablodaki iki yönlü anlamlılık satırında ise paylaşılan iki değer arasında istatiksel anlamlı bir ilişkinin olup olmadığı ifade edilmektedir.

2 yönlülük anlamlılık satırındaki değer, 0,05'ten büyük ise değişkenler arasındaki artış ve azalışlarda ilişkiselliğin olmadığını söylenmektedir.

Tüm değişkenlerimiz arasında 0,000 değeri ile ilişkisel anlamlılık bulunmaktadır. Sıfır değeri, çok kuvvetli anlamlılığın bulunduğunu ifade etmektedir.

Tablo 5. Regresyon Ağırlıklandırma Tablosu

Hipotez İlişkileri			Tahmin	Standart hatası	Kritik oran (t değeri)	P değeri	Etiket
H_1: DDDYY	→	REKABETÇİLİK	,585	,047	12,565	***	
H_2:REKABETÇİLİK	→	KBGSYİH	,761	,037	20,475	***	

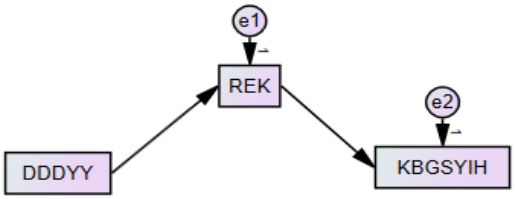
Tablo 5'te gösterilen regresyon ağırlıklandırma tablosunda, değişkenler arası ilişkiler belirlenmiştir. Regresyon katsayısına bakarak dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, rekabetçilik üzerinde yükseğe yakın orta şiddette bir etkisi olduğu ve ilişkideki kritik oran olarak ifade edilen t değerinin 1,96'dan büyük 12,565 değerini alması doğru anlamlandırıldığını göstermektedir. P değeri için anlamlılık, 0,05'den küçüklükle ifade edilmektedir ve tablomuzda 0,001'den daha küçük olduğunu belirtmek için ** kullanılmıştır. Buna göre H_1 hipotezi yüksek anlamlıdır. Rekabetçiliğin, kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla üzerindeki etkisi kuvvetlidir. Kritik oranın, 1,96'dan büyük 20,475 olarak belirlenmesi doğru anlamlandırıldığını gösterirken p değeri anlamlıdır. Buna göre H_2 hipotezi yüksek anlamlıdır. Her iki hipotezde de standart hatanın, 0,05'den küçük olması olumludur.

Tablo 6. Standardize Regresyon Ağırlıklandırma Tablosu

Hipotez İlişkileri			Tahmin
DDDYY	→	REKABETÇİLİK	,585
REKABETÇİLİK	→	KBGSYİH	,761

Tablo 6'da gösterilen standardize regresyon ağırlıklandırma tablomuzda, DDDYY'nin rekabetçilik üzerinde yükseğe yakın orta şiddette etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Rekabetçiliğin, kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla üzerindeki etkisinin yüksek olduğu görülmektedir.

Şekil 14. AMOS Model Çıktısı



Şekil 14'de gösterilen AMOS 26'da tasarladığımız modelde, bağımsız değişken olarak dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, ara değişken olarak rekabetçilik ve bağımlı değişken olarak kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla tanımlanmıştır. Tablo 7'de gösterilen model uyumluluk analizine bakıldığında GFI değeri, 0,994 değeri ile 0,9'dan büyük ve 1'e yakın olması sebebiyle iyi bir göstergedir. Bu, gözlenen değişkenler arasında yeterli miktarda kovaryansın hesaplandığını göstermektedir. AGFI değeri, GFI'nın eksikliklerini telafi etmek için kullanılır ve 0,965 gibi 0,9'dan yüksek bir değerle başarılı olarak değerlendirilmektedir.

Tablo 7. RMR, GFI Sonuçları

Model	**RMR**	**GFI**	**AGFI**	**PGFI**
Varsayılan model	0,02	,994	,965	,166
Doymuş model	,000	1,000		
Bağımsız model	0,441	,563	,125	,281

Tablo 8'de gösterilen ilişkili ki-kare oranı olarak adlandırılan CMIN/DF değerinin, 3'ten küçük 2,711 olması modelin güçlü bir şekilde kabul edilebilir olduğunu belirtmektedir.

Tablo 8. CMIN Sonucu

Model	**NPAR**	**CMIN**	**DF**	**P**	**CMIN/DF**
Varsayılan model	5	2,711	1	,100	2,711
Doymuş model	6	,000	0		
Bağımsız model	3	393,350	3	,000	131,117

Tablo 9'da gösterildiği gibi CFI değerinin, 1'e yakınsaması güçlü bir uyum göstergesidir. Modelimizdeki CFI değeri 0,996 ile güçlü uyum halindedir. NFI değeri ise modelin ve sıfır modelin karşılaştırmasına dayandığı için uygunluk ilişkisini göstermektedir. Modelimizdeki NFI değeri, 0,9'dan yüksek 0,993 ile yüksek uyum iyiliğine sahiptir.

Tablo 9. NFI, CFI Sonuçları

Model	NFI	RFI	IFI	TLI	CFI
Varsayılan model	,993	,979	,996	,987	,996
Doymuş model	1,000		1,000		1,000
Bağımsız model	,000	,000	,000	,000	,000

Tablo 10'da gösterilen odağına uygunsuzluğu alması nedeniyle uygunsuzluk testi olarak adlandırılan yaklaşık hataların ortalama karekökü testi RMSEA, her bir serbestlik derecesi için ortalama farkları değerlendiren kesin bir uygunluk göstergesidir. RMSEA değeri, 0,08'in altında olanlar uygun olarak kabul edilirken 0,05-0,08 arasındaki değerler mükemmel uyum sağlamaktadır. RMSEA değerimiz, 0,075 ile mükemmel uyum içindedir.

Tablo 10. RMSEA Sonucu

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Varsayılan model	,075	,000	,189	,225
Bağımsız model	,654	,601	,710	,000

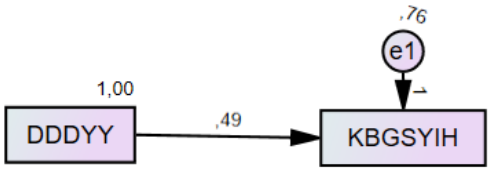
Tüm bu analizler ışığında kavramsal modelimizin, uyumlu olduğu görülmektedir.

4.2.2. Rekabetçiliğin Aracılık Etkisi

Aracılık analizinin ön şartı tüm değişkenler arası anlamlı ilişkilerin bulunmasıdır (Baron & Kenny, 1986). Değişkenlerimiz arasındaki anlamlı ilişkiler, Tablo 4.'te pearson korelasyonu ile sağlanmıştır. Çalışmamızda rekabetçiliğin aracı rolünü analiz etmek için önce AMOS 26'da sonra SPSS'te aracılık analizleri yapılmıştır.

Amos'ta ara değişken rolünün test edilmesi 3 model üzerinden gerçekleştirilmektedir.

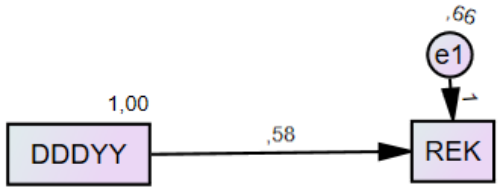
Şekil 15. Model 1 Yol Analizi



Not: CFI:1 ; IFI:1 ; RMSEA:0,527

Şekil 15'de Model 1'in yol analizi görülmektedir. Bağımsız değişken dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar ile bağımlı değişken arasındaki doğrudan ilişkili ölçülmüştür. Değişkenler arası ilişki anlamlı ve pozitiftir. Model uyumundaki değerler, kabul gören sınırlar dahilindedir. Bu değerler sırasıyla CFI:1, IFI:1, RMSEA: 0,527 bulunmuştur.

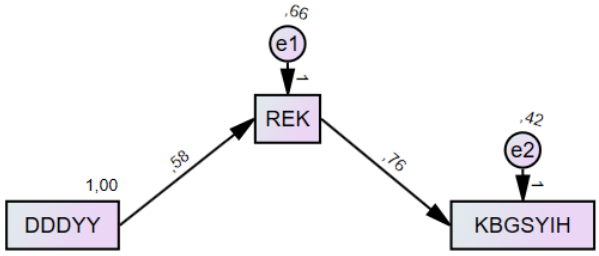
Şekil 16. Model 2 Yol Analizi



Not: CFI: 1; IFI: 1; RMSEA: 0,644

Şekil 16'da Model 2'nin yol analizi görülmektedir. Bağımsız değişken ile ara değişken arasındaki doğrudan ilişki ölçülmüştür. Değişkenler arası ilişki anlamlı ve pozitiftir. Model uyumundaki değerler, kabul gören sınırlar dahilindedir. Bu değerler sırasıyla, CFI:1, IFI:1, RMSEA: 0,644 bulunmuştur.

Şekil 17. Model 3 Yol Analizi



Not: CMIN/DF: 2,711; CFI: 0,996; IFI: 0,996 RMSEA: 0,075

Şekil 17'de Model 3'ün yol analizi görülmektedir. Model 3'te araştırmanın kavramsal modeli analiz edilmiştir. Model uyumundaki değerler, kabul gören sınırlar dahilindedir. Bu değerler sırasıyla, CMIN/DF:2,711 , CFI:0,996 IFI:0,996 RMSEA: 0,075 bulunmuştur.

Tablo 11. Hipotez Sonuçları

İlişkiler	**Model 1**	**Model 2**	**Model 3**
DDDYY→KBGSYİH (H_3)	0,495		0,075
DDDYY→REK (H_1)		0,585	0,585
REK→KBGSYİH (H_2)			0,717
Model Uyum Endeksleri	CFI:1, IFI:1, RMSEA: 0,527	CFI:1, IFI:1, RMSEA: 0,644	CMIN/DF:2,711 , CFI:0,996 IFI:0,996 RMSEA: 0,075

*Not: Yol analizine konu katsayılar standardize edilmiştir. *p<0.01*

Tablo 11 incelendiğinde H_3 hipotezinin 0,08'in altına dönmesinden sebep, doğrudan yabancı yatırımlar ve kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla arasındaki ilişkide rekabetçiliğin ara değişken rolü olduğunu istatiksel olarak doğrulamaktadır. Yapısal eşitlik modellemesinden sonra aracılık analizini derinleştirmek adına SPSS'de aracılık analizi yapılmıştır.

Baron ve Kenny, bir değişkende aracılık rolü olup olmadığını varsa kısmi veya tam aracılık rolünü kanıtlamak için aşağıdaki adımların incelenmesini önermektedir (Baron ve Kenny, 1986);

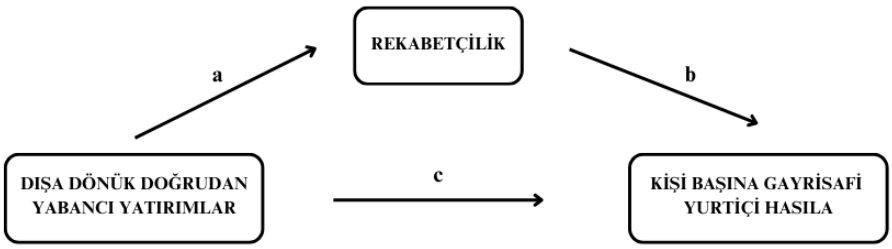
Bu koşullar:

1. Bağımsız değişkendeki bir değişiklik aracı değişkende bir değişikliğe neden olur,

2. Aracı değişkendeki bir değişiklik bağımlı değişkenin değişmesine neden olur,

3. Aracı ve bağımsız değişkenler birlikte analize dahil edildiğinde, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi azalmakta veya tamamen ortadan kalkmaktadır.

Şekil 18. Araştırma Modeli



(a) $REK = \beta0 + \beta1.DDDYY + \varepsilon$

(b) $KBGSYİH = \beta0 + \beta1.REK + \varepsilon$

(c) $KBGSYİH = \beta0 + \beta1.DDDYY + \varepsilon$

(c') $KBGSYİH = \beta0 + \beta1.DDDYY + \beta2.REK + \varepsilon$

Tablo 12. Model Özeti

Model	**R**	**R^2**	**Düzeltilmiş R^2**	**Tahminin Standart hatası**
(a)	0,585	0,342	0,340	0,81395
(b)	0,761	0,580	0,578	0,65047
(c)	0,495	0,245	0,242	0,87193
(c')	0,764	0,583	0,581	0,64864

Tablo 12'deki model özeti, model ile bağımlı değişken arasındaki ilişkinin gücünü rapor etmek amacıyla kullanılan bir tablodur. Çoklu korelasyon katsayısı olan R, bağımlı değişkenin gözlenen ve model tarafından tahmin edilen değerleri arasındaki doğrusal korelasyondur. R değerindeki büyüklük güçlü bir ilişkinin göstergesidir. R kare değeri ise çoklu korelasyon katsayısının değeridir (Singh, 2015). Yukarıdaki tabloya göre model (c) ve model (c') arasındaki R^2 farkı, 0,338'tir.

Tablo 13. ANOVA Test Sonuçları

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
(a)	Regression	104,257	1	104,257	157,365	,000
	Residual	200,743	303	0,663		
	Total	305	304			
(b)	Regression	176,799	1	176,799	417,858	,000
	Residual	128,201	303	0,423		
	Total	305	304			
(c)	Regression	74,641	1	74,641	98,179	,000
	Residual	230,359	303	0,760		
	Total	305	304			
(c')	Regression	177,937	2	88,968	211,458	,000
	Residual	127,063	302	0,421		
	Total	305	304			

Tablo 13'teki ANOVA tablosu, modelin istatistiksel açıdan kabul edilebilirliğini test etmektedir. Tek yönlü ANOVA, bağımsız değişkenden bağımlı değişkene tek yönlü varyans analizi üretmek için kullanılmaktadır (Singh, 2015). Yukarıdaki tabloya göre a, b, c, c2 regresyon modellerinin hepsi anlamlıdır. Bunun sebebi bağımsız değişkenlerin katsayıları sıfırdan farklı olmasıdır.

Tablo 14. Katsayılar Tablosu

Model		Standardize edilmemiş katsayılar		Standardize edilmiş katsayılar	t	Sig.
		β	Std. Hata	β		
(a)	Constant	-2,270E-11	0,047		,000	1,000
	DDDYY	0,585	0,047	0,585	12,545	
(b)	Constant	1,064E-11	0,037			1,000
	REK	0,761	0,037	0,761	20,442	,000
(c)	Constant	-7,454E-12	0,050		,000	1,000
	DDDYY	,495	0,050	0,495	9,909	,000
(c')	Constant	8,829E-12	0,037		,000	1,000
	DDDYY	0,075	0,046	0,075	1,645	,101
	REK	0,717	0,046	0,717	15,669	,000

Tablo 14.'teki katsayılar tablosunda görüldüğü gibi bağımsız değişkendeki değişim aracı değişime sebebiyet vermiştir. Aracı değişkenin değişimi bağımlı değişkenin değişimine yol açmıştır. Bağımsız, aracı ve bağımlı değişkenler birlikte analiz edildiğinde, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi azalmaktadır. Tüm bu analizler sonucunda tüm hipotezler kabul edilmiş ve standardize edilmiş Beta değerinin, 0,08'den aşağıda olması nedeniyle tam aracılıktan bahsedilmektedir.

Aracılığın örneklem sayısını arttırarak geçerliliğini kontrol etmek için AMOS'ta 2000 örneklem ve %95 güven aralığı ile Bootstrap (önyükleme) analizi yapılmıştır. Bootstrap yöntemi, dolaylı etkinin güven aralıklarını ve anlamlılığını değerlendirme yöntemidir. Doğrudan efekt ve dolaylı efekt sonuçları aşağıda paylaşılmıştır.

Tablo 15. Bootstrap Standardize Doğrudan Efekt Tablosu

	Standardize Doğrudan Efekt (Çift yönlü anlamlılık)	
Açıklama	**DDYYY**	**Rekabetçilik**
Rekabetçilik	0,585 (,001)	,000
Kişi Başına GSYİH	,000	,761 (,001)

Tablo 15'te yer alan doğrudan efekt tablosundaki veriler, dikkate alınarak hipotezler incelenmektedir.

H_1 adlı hipotezimizde dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, rekabetçilik üzerindeki doğrudan etkisi incelenmektedir. Bu analiz sonucunda güven aralığı olan $0,522<H_1<0,648$ arasında olması ve çift yönlü anlamlılığının 0,001 olması nedeniyle güven aralığı içinde anlamlı bulunmuştur.

H_2 adlı hipotezimizde rekabetçiliğin kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla üzerindeki doğrudan etkisi incelenmektedir. Bu analiz sonucunda güven aralığı olan $0,709 < H_2<0,814$ arasında olması ve çift yönlü anlamlılığın 0,001 olması nedeniyle güven aralığı içinde anlamlı bulunmuştur.

H_4 adlı hipotemizde DDDYY'nin, kişi başına GSYİH üzerindeki etkisi bootstrap tahmin yöntemiyle 0,075'dir. P değerinin 0,101 olması nedeniyle anlamını kaybetmiştir. Dolaylı etki sonuçları, Tablo 16'dadır.

Tablo 16. Bootstrap Standardize Dolaylı Efekt Tablosu

	Standardize Dolaylı Efekt (Çift yönlü anlamlılık)	
Açıklama	**DDYYY**	**Rekabetçilik**
Rekabetçilik	,000	,000
Kişi Başına GSYİH	,445 (,001)	,000

Dolaylı etkinin bootstrap tahmini, 0.585*0.761=0,445'tir ve bu etki anlamlıdır. Yapılan bootstrap analizine göre aracı değişkenin, dolaylı etkisi anlamlı bulunmuş ve tablo 17'de görüldüğü gibi tam aracı olduğu doğrulanmıştır.

Tablo 17. Aracılık Sonucu

Hipotez	**Doğrudan etki**	**Dolaylı etki**	**Sonuç**
DDDYY-REK-KBGSYİH	,00	0,445	Tam aracılık

Sobel testi, dolaylı etkinin anlamlılığını değerlendirmek için kullanılır ve aracı değişkenin etkisini istatistiksel olarak test etmektedir.

Böylelikle aracı değişkenin dahiliyeti ile bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişkinin azalım durumunu incelemektedir. Sobel testinin uygulanabileceği veri setinde normal dağılım ve çoklu normal dağılım varsayımları geçerlidir. El ile formülasyon üzerinden şu şekilde hesaplanmaktadır:

a: Bağımsız değişkenin aracı değişken üzerindeki regresyon katsayısı

b: Aracı değişkenin bağımlı değişken üzerindeki regresyon katsayısı

sa: a'nın standart hatası

sb: b'nin standart hatası

Etkinin standart hatası olan $SE=\sqrt{(b^2 \cdot sa^2)+(a^2 \cdot sb^2)}$ hesaplandıktan sonra z= ab:SE değeri hesaplanmaktadır. 1,96'dan büyük veya -1,96'dan küçük olması %95 güven düzeyinde anlamlı olduğunu ifade etmektedir.

a değeri, 0,585'tir. b değeri, 0,761'tir. sa değeri, 0,047'dir. sb değeri, 0,037'dir.

$SE=\sqrt{(0{,}761^2 \cdot 0{,}047^2)+(0{,}585^2 \cdot 0{,}037^2)}$

Dolaylı etkinin standart hatası (SE), 0,0418 bulunduğu için z değeri, 10,65 bulunarak dolaylı etkinin anlamlı olduğunu göstermektedir.

Sonuç olarak değişkenin varlığıyla dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla üzerindeki etkisinin (standardize Beta), 0,08'den küçük 0,075 olduğu bu nedenle doğrudan ilişkinin kaybolarak rekabetçiliğin tam aracı etkisi görülmektedir. Tüm bu bilgiler ışığında ve doğrulayıcı testler olan Bootstrap ve Sobel testlerinin aracılığıyla dolaylı etki istatistiksel olarak doğrulanmış ve tam aracılık durumu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar, modelin güçlü bir istatistiksel temele sahip olduğunu ve aracı değişkenin önemli bir rol oynadığını göstermektedir.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRMELER

Bu çalışmada, kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı etki eden dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar ve etkinin açıklayıcılığında rekabetçiliğin önemi bir bütün olarak incelenmiştir. Literatürdeki doğrudan yabancı yatırımlar üzerine geliştirilen teoriler ve çalışmalar detaylı incelenmiş; kavramlar ve kavramlar arası ilişkiler belirlenmiştir. Çalışmanın teorik çerçevesi ile birlikte istatiksel anlamlılığını kanıtlamak için altı kıtadan altmış bir ülkenin dışa dönük doğrudan yabancı yatırım stoku, rekabetçilik endeksi ve kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla miktarı olmak üzere beş yıllık verileri temin edilmiştir. Bu çalışmada dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, içe dönük doğrudan yabancı yatırımlardan sonra gelişim düzeyine göre gelişen bir süreç olmadığı; ülkenin rekabetçilik durumuna göre "yakala ve geç" stratejisine uygun olarak tasarlandığında kalkınma için stratejik bir araç olduğunu açıklanmaktadır. Literatürde genellikle tümdengelim yöntemiyle açıklanan doğrudan yabancı yatırımları, pratiğe yatkın işletme literatürüne uygun olarak tümevarım yöntemiyle incelememiz, hem çalışmamızı farklılaştırmakta hem de gerçeğe yatkınlığını arttırmaktadır.

Araştırma sorularını cevaplandırmak için teorik çerçeveye uygun ilişkisel hipotezler ve model test edilmiştir. Yapılan analizlere dayalı sonuçlar, ülkenin ve şirketlerinin rekabet üstünlüğünü kazanmak veya elde tutmak için gereken faktörler hakkında literatüre önemli katkılar sağlamaktadır. Aşağıda bulunan 3 araştırma sorusu odağında cevaplar aranmıştır.

1- Kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılanın değerini ne yükseltir?

2- Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar bir aşama mıdır yoksa stratejik bir araç mıdır?

3- Ülkelerin ve şirketlerin sürdürülebilir kalkınmasında rekabetçiliğin etkisi nedir?

Temelde bu üç soru çevresinde hazırlanan ve soruları anlamlandırmak adına araştırılan, analiz edilen ve önerilen kavramsal modelimiz, ilişkilerin anlamlılığına ve genel uyumuna dikkat ederek hazırlanmıştır. Bu bölümde araştırma soruları odağında

elde edilen analiz sonuçları tartışılmakta, teorik ve yönetimsel uygulama alanları ifade edilmektedir. Diğer bölümde, hipotez testlerinden elde edilen sonuçlar, literatür tabanlı değerlendirilmekte ve araştırmaya sunulan katkılar ifade edilmektedir. Bölümün son kısmında ise ileri araştırma konuları ile araştırmanın sınırları ifade edilmektedir.

5.1. Sonuçların Tartışılması

H_1 hipotezi, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların rekabetçiliği pozitif yönde etkilediğini varsaymış ve hipotez testi sonucunda H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Literatürde yer alan önceki çalışma ve teorilere dayanarak dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar aracılığıyla gelen tersine bilgi yayılımı, yeteneklerin gelişimi ve uluslararasılaşma süreçleriyle rekabetçiliğin arttığı kanıtlanmıştır (Gilbert, 2006; Lundvall, 2015; Johanson & Vahlne, 2015; Porter, 2011; Teece, 1986; Wei & Ling, 2008; Peng & Yu, 2021; Ferreira, 2021; Chen vd., 2012; Lyles & Yan, 2014; Williamson, 2010; Li vd., 2016). Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, ağ teorisi gereğince değer zinciri paydaşlarını dünyaya açtığı ve anavatandaki rekabetçiliği arttırdığı böylelikle gelişimi desteklediği ifade edilmektedir.

H_2 hipotezi, rekabetçiliğin bir ülkenin refah göstergesi olan kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı etkilediğini varsaymıştır ve hipotez testi sonucunda H_2 hipotezi kabul edilmiştir. Rekabetçiliğin yüksek olduğu ülkelerde kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı arttırdığı çeşitli çalışmalarla desteklenmektedir (Hunt, 2007; Rota, 2013; Reyes & Useche, 2019; Estevao vd., 2020; Rajnoha & Lesnikova, 2022; Alexa vd., 2022; Marceta & Bojnec, 2022; Poufinas & Agiropoulos, 2021). Bu hipotezi mikrodan makroya doğru en detaylı açıklayan teoriler, Porter'ın ulusu konu alan ulusal rekabet avantajı teorisi, sektörü konu alan 5 güç modeli, rakipleri konu alan 4 köşe modeli (esas rakip analizi), şirketi konu alan değer zinciri modeli ve ürünü konu alan jenerik rekabet stratejilerini açıkladığı teorilerdir. Bu teoriler, üründen başlayarak ulusun rekabet üstünlüğünü bir zincir gibi açıklamaktadır (Porter, 1980; Porter, 1991; Porter, 2001; Porter, 2011; Tanwar, 2013).

H_3 hipotezi, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı doğrudan etkilediğini varsaymıştır ve H_3 hipotezi kabul edilmiştir. Literatür çoğunlukla Dunning'in kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılanın, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları etkilediğini savunduğu yatırım geliştirme yolu odaklı

çalışmalardan oluşmaktadır (Wu vd., 2017; Li &Yu, 2020; Stoian, 2013; Andreff, 2016; Amann & Virmani, 2015). Literatürde ilişki çoğunlukla olumlu olmasına rağmen kısa vadeli negatif ve olumsuz olduğunu belirten farklı çalışmalarda vardır. Bundaki temel sebep, hem DDDYY'nin kısa vadeli etkisini stoklar yerine akışlar üzerinden incelenmesi hem de her ülkenin durumsallık kaynaklı farklılaşmasıdır. Bu sebepten literatürde dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları konu edinen çoğu çalışma, ülke ve bölge odağındadır. Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, çeşitli çalışmalarda sermaye kaçışı olarak adlandırılırken çeşitli çalışmalarda stratejik kalkınma aracı olarak değerlendirilmiştir (Stoian & Mohr, 2016; Alon, 2010; Herzer, 2010; Ciesielska & Kołtuniak, 2010). DDDYY'lerin doğası gereği likidite zorluğu olan varlıklar olması nedeniyle kısa vadeli beklentilerin değişkenlik göstermesi olağandır. Bu sebepten DDDYY'ler, orta ve uzun vadeli olarak stoklar üzerinden değerlendirilmelidir. Stratejik kalkınma aracı olarak değerlendirildiği çalışmalarda uzun dönemli etkileri incelenmektedir (Lee, 2010; Kurtovic, 2023; Jung vd., 2016).

DDDYY ve kişi başına düşen GSYİH arasındaki ilişkinin karmaşık olduğu kültürel, çevresel ve ekonomik etkenler nedeniyle farklılık arz edebileceği ifade edilmiştir (Globerman & Shapiro, 2008; Ghosh 2019; Dunning & Lundan, 1997). Diğer yandan ülke bazlı yapılan çalışmaların çoğu, uzun vadede ülkelerin rekabet gücünü arttırarak kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı etkilediğini eklemiştir (Ahmad vd., 2015; Cook & Goodman, 2018; Ciesielska & Kołtuniak, 2010; Lee, 2010). İlişkiselliği açıklamak adına H_4 hipotezi geliştirilmiştir.

H_4 hipotezi, kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılanın dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlardan rekabetçiliğin aracılığı ile pozitif yönde etkilendiğini varsaymıştır ve hipotez desteklenmiştir. Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar kavramının, teorik gelişimini sağlayan teoriler detaylı incelendiğinde literatürde dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların dahi yukarı dönük ve aşağı dönük diye ayrımlaştığı ve şirketlerin davranışlarına uygun olarak rekabetçiliğin önemi, çok sayıda çalışmada ifade edilmektedir (Gaur & Ding, 2018; Dima vd., 2018; Hong vd., 2019; Rios-Morales & Brennan, 2007; Osarumwense & Igor 2023; Song, 2014; Gu, & Lu, 2011; Williams, 2009; Osarumwense & Igor, 2023; Porter, 1990; Delgado vd, 2012; D'aveni, 2010; Moon, 2004). Literatürün desteklemesiyle birlikte kavramsal modelin uygunluğu sonrası yapılan aracılık analizi ve doğrulayıcı testlerle, rekabetçiliğin tam aracılık görevi üstlendiği belirlenmiştir. Dünyanın değişim hızının, aşırı rekabet

ortamını oluşturduğu ve rekabet avantajı elde etmek için dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların stratejik önemini kanıtlamaktadır.

5.2. Araştırmanın Katkıları

Bu çalışma, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar literatüründeki önemli bir boşluğu doldurmak, değişkenlere bütünsel bir perspektif eklemek için literatürde geniş bir inceleme sağlamış ve rekabetin sürdürülebilirliği konusunda önemli katkılar sunmuştur. Doğrudan yabancı yatırımların yapısı gereği, kavramsal model çıktıları değişkenlerin etkilerini kısa ve uzun vadeli olarak geniş bir çerçevede ele almıştır. Tüm bunlara ek olarak hem şirket yöneticileri hem politika yapıcılar açısından değişkenler arası ilişkiler, uzun ve kısa vadeli planlamalara konu edilmesi için detaylı olarak incelenmiş, önemli kazanımlar elde edilmiştir. Bu bölümde, çalışmanın teorik ve yönetimsel katkıları paylaşılmaktadır.

5.2.1. Teorik Katkıları

Teorik katkı sağlamak amacıyla hazırlanan bu çalışma, kavramları ve kavramlar arası ilişkileri detaylı inceleyerek hem tümdengelim hem tümevarım prensibiyle teori ve yaklaşımlar rehberliğinde disiplinler arası ilişki kurmuştur. Bu teori ve yaklaşımlar, başta eklektik paradigmayı oluşturan mutlak üstünlükler, karşılaştırmalı üstünlükler, faktör donatımları, monopolistik üstünlükler, kaynak tabanlı görüş, dinamik kabiliyetler teorisi, işlem maliyetleri, içselleştirme teorisinden beslenmektedir.

Eklektik paradigmayı oluşturan bu teorik çerçeve aslında rekabetçilik düzleminden beslenmektedir çünkü rekabetçilik, insanlığın var oluşundan beri olan, ticaretle ekonomik faydaya dönüşen bir süreçtir. Uluslararası ticaret, dünya rekabetçiliğin başlangıç noktasıdır. Bu sebepten rekabet avantajı kazanmak için mutlak üstünlükler teorisinde ürünler standardize edilip birim maliyet düşürülmek istenmiş akabinde karşılaştırmalı üstünlükler teorisinde güç ve kaynakların önemine dikkat çekilmiş akabinde faktör donatılarının, ticaret kalıplarını yönlendirdiği ifade edilmiştir. Monopolistik üstünlüklerde ise eldeki avantajları, dengesiz piyasalarda kullanarak rekabet avantajı kazanmak önceliklendirilmiştir. Tüm bu sürecin yönetilmesi için elimizdeki kaynak ve yeteneğe yani kaynaklı tabanlı görüşe göre hareket ederek stratejiler oluşturulmalıdır. İçinde bulunulan konumun şartlarına göre kaynak ve yetenekler, dinamik kabiliyetler teorisinde ifade edildiği gibi önce algılayıp sonra

faydalanıp sonra da yeniden yapılandırılarak sürece adapte olmaktadır. İşlem maliyetleri, piyasaların nasıl çalıştığını anlamamıza yarayan teoridir. Piyasa hatalarının azaltılması niyetiyle piyasalardan, hiyerarşiye veya hibrit yapıya geçilmesi niyetine içselleştirme denilmektedir. Temel amaç, sadece maliyetin azaltılması değil, dışsal belirsizlikleri yönetmektedir. Eklektik paradigma, bu teoriler üzerine inşa edilmiştir.

Çalışmamızda, uluslararasılaşma faaliyetlerini pratiğe yatkın Uppsala modeli üzerinden incelediğimizde aşırı rekabetçi dünyamızın, modelin dinamiklerini güncellediği görülmektedir. İlk Uppsala modeli, risk seviyesi düşük, aşamalı büyümeyi önermektedir. Aşırı rekabetçi çağdaki güncel modelde, rekabet üstünlüklerini elde tutma süresinin gittikçe azalması nedeniyle büyümesini, şebeke yaklaşımı doğrultusunda gerçekleştirmektedir. Güncel Uppsala uluslararasılaşma modeli, ağ teorisi, şebeke yaklaşımı, bilgi ve öğrenme teorisi, davranışsal teori, beklenti teorisi, kurumsal teori, yeni kurumsal teori, global değer zincirleri teorisi, strateji formülasyonu ve uygulama teorisinden beslenmiştir.

Modelin yapı taşları, rekabetçilik perspektifinden incelendiğinde aşırı rekabetçi dünyamızda ağ teorisi ile fırsatlar yakalanıp değerlendirilmektedir. Şebeke yaklaşımı ile tekil çalışmalar yerine ağ üzerinden ilişkiler ve bilgi akışlarıyla rekabet pozisyonları elde edilmektedir. Tüm bu süreçler, uluslararasılaşma için bir öğrenme pratiğidir. Kurumsal teoride ifade edildiği gibi sınırlı rasyonellik altında öğrenilen bilgilerin, sorun çözmedeki yeterliliği tartışılmalıdır. Bu tartışma, beklenti teorisindeki gibi irrasyonel kararların sistematik bir şekilde sınıflandırması sayesinde daha rasyonel kararlar verilmesini desteklemektedir. İçinde bulunulan ekosistem, kurumsal teoride ifade edildiği şirketlerin yapısını ve adaptasyon gücünü etkilemektedir. Bu adaptasyon, doğrudan yabancı yatırımların ilk başta tecrübe ettiği gibi zorlayıcı, sonrasında taklitçi veya normatif olabilmektedir. Rekabet avantajlarını dünyanın çeşitli coğrafyalarına yaymak için global değer zincirlerini incelendiğinde bölgesel rekabet avantajının önemine dikkat çekmektedir. Tüm bu bahsedilen süreçlerin meydana gelmesi için strateji gerekmektedir ve strateji, bir okullaşma sürecidir.

Çalışmamızın, rekabetçilik eksenli teorik çerçevesi, Schumpeter'ın inovasyon yaklaşımı, ulusal inovasyon sistemleri teorisi, endojen büyüme teorisi, inovasyon ve büyüme teorisi, ürün yaşam döngüsü, Porter'ın rekabet stratejileri, dengesizlik

teorisi, aşırı rekabet teorisi, uppsala modeli ve eklektik paradigmadan beslenmektedir. İnovasyon yaklaşımında yaratıcı yıkım, DDDYY'lerin oluşturduğu dönüşüm sürecinin başlangıcıdır. DDDYY'ler aracılığıyla tersine bilgi yayılımı gelse dahi değer paydaşlarının bir arada olduğu ulusal inovasyon sistemlerinin yokluğunda bilgi içselleştirilemeyecektir. Endojen büyüme teorisinde de ifade edildiği gibi sürdürülebilir kalkınma için büyüme içeriden, içselleştirilen bilgilerden gelmelidir. İnovasyon ve büyüme teorisine göre bilginin ticari bir fonksiyon kazanması ve ekonomik büyümeyi desteklemesi için ar-ge süreçleri teşvik edilmelidir. Ortaya çıkan her ürün ve hizmet, bir yaşam döngüsündedir. Bu döngüde başta iç piyasa taleplerini karşılamakta sonrasında ise uluslararasılaşma yollarını aramaktadır. Olgunlaşma evresinde rekabet avantajlarını korumak için dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlara yönelmektedir. Porter'ın mikrodan makroya rekabet stratejilerini açıkladığı modeller, çalışmamıza ışık tutmaktadır. Porter'ın elmas modelinin gelişmiş hali olan Moon'un dengesizlik teorisi, iç dengesizliklerin ve dış dengesizliklerin fırsata dönüşmesi için beklemek yerine dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar ile fırsatı yakalamanın önemini anlatmaktadır. D'aveni'ye göre bu çalışmaların, aşırı rekabet ortamında olması nedeniyle agresif ve hedef odaklı olması gerekmektedir. Teorik çerçeveleri, temelden almamızın sebebi teorik çalışmaların hangi düzlemde geliştiğini anlamak ve teorik katkımızın, genellenebilirliğini sağlamaktır.

Çalışmamızda, öncelikle doğrudan yabancı yatırımlar literatüründe bütüncüllüğü sağlaması nedeniyle eklektik paradigmayı ve paradigmayı oluşturan teorilerden faydalanırken pratiğe daha yakın mikro düzeyde çerçeve sunan işletme literatürünü oluşturan teorilere dikkat çekilmiştir. Her şirketin yurtdışına yatırım yaparken ki motivasyonun farklı olmasının ve karar vericilerinin irrasyonel varlıklar olan insan oldukları kültürel ve çevresel faktörlerden etkilendiği ifade edilmiştir. Dolayısıyla etkilerinin farklılık arz ettiği ve bu farklılığın başlıca sebebinin, anavatanın rekabetçilik durumu olduğu tespit edilmiştir. Eklektik paradigma ve yatırım geliştirme yolunun işletme literatüründe geçerliliği kanıtlanmakla beraber yatırım geliştirme yolunda DDDYY ve KBGSYİH ilişkisi tek yönlü olarak ifade edilmiştir. Çalışmamızda, kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla ve dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar ilişkisinin tam aracılık etkisi ile ters yönlü de çalışabileceği gösterilmektedir. Yatırım geliştirme yoluna atıf yapan literatür, dışa dönük doğrudan

yabancı yatırımları, içe dönük doğrudan yabancı yatırımlardan sonra gelen bir aşama olarak ifade ederken rekabet teorileri ve dengesizlik teorisi, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları rekabet üstünlüğü elde etmek veya korumak amacıyla kullanılabilen stratejik bir araç olarak tanımlamıştır. Dunning'in yatırım geliştirme yolunun eksik bıraktığı, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, içe dönükten sonra gelen bir süreç mi yoksa kalkınma için stratejik bir araç mı sorusu cevaplanmıştır. Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, rekabetçilik düzleminde yakala ve geç stratejisinin gerçekleştirmesini sağlayan stratejik bir araç olduğu kuvvetli teorik çerçeve ve analiz sonuçlarımızla kanıtlanmıştır.

Bu noktada çalışmamız, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların rekabetçilik açıklayıcısında refah göstergesi sayılan kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı etkilediğini hem literatürel hem de istatistiksel olarak doğrulamakta ve teoriye katkı sağlamaktadır. Özellikle aşırı rekabet ortamında oluşturulan ve güncellenme sıklığı artan stratejilerde, içinde bulunulan ortamın rekabetçilik göstergesine vurgu yapılmıştır.

5.2.2. Yönetimsel Katkıları

Bu çalışmada elde edilen sonuçlara göre dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, rekabetçi anavatanlarda kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı arttırdığı anlaşılmıştır. Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, rekabetçilik ve kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla arasındaki etkileşimler bilimsel olarak incelenmiş ve önemli sonuçlara varılmıştır.

Çalışmada, ülkelerin ve yerel şirketlerin kalkınmalarının tek yolunun, gelişmiş ülkelerden gelen içe dönük doğrudan yabancı yatırımlar olmadığına vurgu yapılmıştır. Çin ve Rusya gibi DDDYY'lerin sıçrama tahtası özelliğini fark etmiş ülkeler, yatırımları devlet kanalıyla desteklemektedir. Bahsedilen ülkelerdeki şirketlerin, kar amacı güttüğü stratejik varlık, verimlilik, pazar veya doğal kaynak arayışlı yatırımlarının, anavatanın kalkınma stratejisine uyumlu olarak planlandığı görülmektedir (Andreff, 2016). Öyle ki stratejik araç olarak kullanılan dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, ülkelere giriş engeliyle karşılaşmaması için tek kuşak tek yol gibi kurucu ülkelerin stratejik planlarına uygun birlikler oluşturulmaktadır (Zalke, 2020). Bu tür içe dönük doğrudan yabancı yatırımların, ev sahibi ülkeye

sosyal ve ekonomik getirisini önceliklendirmesi beklenilmemelidir. Kurucu üye olunan birlikler DDDYY'lere katkı sağlamaktadır.

Entelektüel sermayenin korunması açısından Avrupa ülkelerinde dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, özel girişimlerin uluslararasılaşma süreçlerinde bir adım olarak tanımlanmakta ve bu doğrultuda hukuki düzenlemeler bulunmaktadır. Avrupa'daki Çinli dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, Çin'in rekabet üstünlüğünü korumak için stratejik bir araç olarak kullanıldığı tespiti sonrası Avrupa, hukuki düzenlemelerini yenilemiş ve sınırlılık koymuştur. Bununla beraber rekabetin çok yüksek olduğu teknoloji şirketlerinde, sürdürülebilir rekabet avantajını temin için stratejik varlık arayışında olan Çinli DDDYY'lerin stratejik sektörlerden şirket alımı kısıtlanmıştır (Falten, 2016). Bilgiye dayalı ekonomilerde entelektüel sermayenin korunması önem arz etmektedir.

İnsanla başlayan her süreçte rekabetçilik söz konusudur. Rekabetin sınırlarını çizen ise kurumsal gelişim seviyesinin ortaya koyduğu hukuki düzenlemelerdir. Gelişmiş ülkelerde dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı arttırdığı görüşünü savunan yatırım geliştirme yolu incelendiğinde gelişmiş ülkelerin, kurumsal gelişim seviyesi yüksek, rekabetin sınırlarını çizen ülkeler olduğu görülmektedir. D'aveni'nin stratejik dinamikler teorisinde bahsettiği gibi piyasada avantaj kazanmak amacıyla yapılan agresif hareketlerin pazar dinamiklerini değiştirmesi sonrası yeni dinamiklere uyum, aşırı rekabetçi ortamlarda piyasaların sürekli yenilendiğini göstermektedir (D'aveni, 2010). Piyasaların sürekli yenileniyor olmasına rağmen rekabetçiliğin sınırlarını çizen hukuki düzenlemelerin yenilenmiyor olması, rekabetçiliğin, faydadan çok zarar getirmesini sağlamaktadır. Anglosakson hukukun, piyasa davranışlarına göre sürekli güncelleniyor olması yapısal etkisini güçlendirmektedir.

DDDYY'lerin sıçrama tahtası özelliğini kullanmak isteyen ülkeler, rekabetçiliği hukuk sınırları çerçevesinde teşvik etmelidir. Porter'ın sektörel rekabeti anlattığı 5 Güç modelinde görüldüğü gibi aşırı rekabetçiliğin hukuki düzenlemelerle sınırlandırılmaması halinde olumsuz durumlar yaşanabileceği gibi rekabetçiliğin eksik olması da gelişimi durdurmaktadır (Grundy, 2006; Grady, 2011). Politika yapıcıların, rekabet kurumu gibi kurumlar üzerinden piyasayı yönlendirmesine önem atfedilmektedir.

Gelişmiş ülkelerin, yerel şirketleri yurtdışına yatırım yapmasını teşvik etmesinin bir diğer sebebi, yeni kurumsal teorideki izomorfizmin, şirketleri birbirine benzetmesi ve sınırlı piyasada konfor alanı yaratarak rekabetçiliği yani süreklilik arz eden gelişimi yavaşlatmasıdır (Powell & DiMaggio, 2012). Rekabetçiliği yani farklılıkları canlı tutmak için yatırım motivasyonlarına göre yurtdışına yatırım yapmaya yönlendirmektedir. Diğer yandan rekabetçiliği düşük, az gelişmiş ülkelerdeki şirketlerin, düşen asansörde zıplayan şirket perspektifinde kendi kurumsal sürdürülebilirliğini temin için dışa dönük doğrudan yabancı yatırımları sermaye kaçışı amacıyla kullandığı çeşitli çalışmalarda görülmektedir (Stoian & Mohr, 2016). İncelemelerimiz sırasında belirtilen ülkelerde, sınırları olan rekabetçiliğin teşvik edilmesinin yatırımcı profilini güncelleyeceği öngörülmektedir. İlgili bilgiler ışığında rekabetçiliğin teşvik edilmesinin, hem şirketlerin hem ülkelerin sürdürülebilir kalkınmasına katkısı olurken kanunlarla sınırları çizilmiş ve denetim altında tutulması önem arz etmektedir.

İsviçre'deki Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü, hazırladığı dünya rekabetçilik indeksinde başta iyi insan sermayesi olmak üzere yenilikçilik kapasitesi ve düzenleyici çevre gibi yüz altmış dört temel performans göstergesinden faydalanmaktadır (IMD, 2012). Rekabet aracı olarak belirlenen insan kaynağının kısıtlı olduğu ülkelerde, dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, lokasyon avantajını sahiplik avantajına çevirdikten sonra iç piyasada yenilenme ve dinamikliği teşkil etmesi, DDDYY'de durgunluğa sebebiyet vermektedir (Jung vd., 2016; Lee, 2010). Pazar dinamiklerinin yeniden yapılandırılarak DDDYY'ler ve anavatandaki pazar arasındaki mesafenin yakınlaştırılmasına, durgunluk atfedilmektedir. Aslında bu süreç, tırtılın kelebeğe dönüşme sürecidir. Sürekli değişim döngüsünde, eldeki kaynak ve yeteneklerin dinamikliği önem arz etmektedir (Teece vd., 1997). Bu döngüde yeniden planlanması gereken en önemli kaynak, insan kaynağıdır çünkü dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, stratejik bir varlık olarak tanınması halinde tersine bilgi yayılımı söz konusudur (Gilbert, 2006). DDDYY aracılığıyla gelen entelektüel sermayenin anavatanda edinimi için emme kapasitesi olan iyi insan sermayesi bulundurması önemlidir (Cohen & Levinthal, 1990). Kaynakların yenilenmesi ve paydaşlık esasıyla sistem oluşturulması ulusal inovasyon sistemi tarafından desteklenmekte ve içsel büyümeyi motive etmektedir (Lundvall, 2016; Romer, 2009). İyi insan sermayesine yatırım yapılması gerekliliği ifade edilmektedir.

Globalleşme süreçlerinde pazarların yakınlaşması ve aşırı rekabetçi ortamlardaki stratejik hareketler gözönünde tutularak şirketlerin kurumsal sürdürülebilirliğini temin için içselleştirme ve sahiplik unsurlarında dengeli hareket edilmelidir (Stoian, 2013; Dunning, 2008). Diğer yandan uluslararasılaşamayan şirketler ise iç piyasaya mahkum ve rekabet avantajlarını sadece iç kaynaklarına bağlamıştır (Johanson & Vahlne, 2015). Gelişimin devamı için gereken stratejik varlıkları edinmek için sabır gerekmekte çünkü rekabet üstünlüğü aracı olarak kullanılan DDDYY'ler, ilk başta dışlanma etkisi (crowding out) yaşadıktan sonra yayılma etkisiyle (spill over) anavatandaki kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla üzerinde etki göstermektedir (Lee vd., 2023). Yabancı pazarlarda bu süreci atlatmak için monopolistik üstünlüklerde yer alan üstünlüklerden bir veya birkaçı gerekmektedir (Hymer, 1960).

Elmas modelin geliştirilmiş hali olan Moon'un dengesizlik teorisinde ifade ettiği gibi "dinamik dengesizlik içinde yenilik yapmalı ve ihtiyacı olanı gidip almalı" düsturuna, Güney Kore'nin gelişimi örnek verilmektedir (Moon, 2004). Aşırı rekabet teorisinde ifade edildiği gibi yönetimin sürekli dış değişkenlerle rekabet üstünlüğünü elde tutma isteği, bu görüşü desteklemektedir (D'aveni vd., 2010). Stratejik sektör odağında politika yapıcılar açısından dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlar, ülkenin kalkınma stratejisi ile eş güdümlü olarak rekabet üstünlüğünü elde etmek veya üstünlüğü korumak amacıyla stratejik araç olarak kullanılabilmektedir. Ulusal kalkınma stratejisine uyum olarak ülkenin hangi stratejik varlıklara ihtiyacı varsa şirketler aracılığıyla edinmesi önerilmektedir.

Son olarak yatırım yaparken ya da yatırım politikası hazırlarken dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlardan kısa vadeli etki beklenilmemelidir. Kıyas yaparsak yabancı portföy yatırımlarından kısa vadeli etki beklenirken dışa dönük doğrudan yabancı yatırımlardan uzun vadeli etki beklenilmelidir. Bahse konu kıyas, ev sahibi olma ve ev kiralama farklılıklarındaki gibi beklenti ve işlem süresi temellidir (Virmani, 2014). Bu sebepten dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların stok verisi ışığında orta ve uzun dönemli etkileri incelenmelidir. Etki analizi açısından daha doğru bir yaklaşım sunmaktadır.

Dışa dönük doğrudan yabancı yatırımların, refah göstergesi olan kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla üzerindeki rekabetçiliğin tam aracılık etkisinin hem literatür destekli hem de istatistiksel desteklenmesinin başlıca nedeni, rekabetçiliğin sadece ekonomik değil, sosyal ve çevresel bir gösterge olmasıdır.

5.3. Sınırlandırmalar ve İleri Araştırma

Elde edilen sonuçların bazı kısıtlamaları bulunmaktadır. Bu kısıtlamalar, gelecekteki araştırmalar için faydalı olabilir ve çalışmaya yeni anlamlar katma potansiyeline sahiptir.

İkincil verilere dayalı çalışmamızda ana veri kaynakları, Dünya Bankası, Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü ve Ekonomik İşbirliği Kalkınma Örgütü'nden temin edilmiştir. Çalışmanın genelleştirilmesi için 6 kıtadan 61 ülke seçilmiştir. Bu ülkeler, hem veri sağlayıcılar tarafından temin edilen veri kümesinde yer almakta hem de OECD sınıflandırmasına göre gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler kategorisinde bulunmaktadır. İleri ki çalışmalarda, verileri güvenilir az gelişmiş ülkelerin dahiliyeti ile daha büyük veri üzerinden kapsayıcı sonuçlara imkan verilebilir. Çalışmanın daha detaylı ele alınması adına yukarı dönük ve aşağı dönük ayrımlarının veri setlerinde bulunmaması bir sınırlandırma olmuştur.

Diğer bir sınırlandırma da yurtdışında kurulan şirketlerin ortaklık yapısı, kontrol pay sahipliği, yerli ortak varsa hükümetin ar-ge'ye olan masrafların yüzde kaçını temin ettiği eğer yoksa yüzde kaçını temin ettiği, tersine bilgi yayılımında emme kapasitesi gibi göstergelerdir. Bu tür ayrımlar, gelecekteki çalışmalarda daha etkili çıktıların elde edilmesine olanak sağlamaktadır.

KAYNAKÇA

Abramovitz, M. (1986). Catching up, forging ahead, and falling behind. *The journal of economic history*, 46(2), 385-406. https://doi.org/10.1017/S0022050700046209

Ahmad, F., Draz, M. U., & Yang, S. C. (2015). *Does ofdi affect economic growth? evidence from cross-country regression and time series analysis. Evidence from Cross-Country Regression and Time Series Analysis*. Working Papers of SSRN. http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2613840

Alexa, D., Cismas, L. M., Rus, A. V., & Pop Silaghi, M. I. (2019). Economic growth, competitiveness and convergence in the european regions. A spatial model estimation. *Economic Computation & Economic Cybernetics Studies & Research*, 53(1). https://doi.org/10.24818/18423264/53.1.19.07

Alexiou, C., & Vogiazas, S. (2021). European intellectual property institutions and Chinese foreign direct investment. *Journal of Economic Studies*, 48(2), 296-312. https://doi.org/10.1108/JES-08-2019-0366

Alon, T. (2010). Institutional analysis and the determinants of Chinese FDI. *Multinational Business Review*, 18(3), 1-24. https://doi.org/10.1108/1525383X201000013

Amann, E., & Virmani, S. (2015). *Is the evolution of India's Outward FDI consistent with Dunning's Investment Development Path sequence?*. Economics Working Paper Series, Lancaster University, Department of Economics, Lancaster https://www.dora.dmu.ac.uk/handle/2086/17658

Andreff, W. (2016). Outward foreign direct investment from BRIC countries: Comparing strategies of Brazilian, Russian, Indian and Chinese multinational companies. *The European Journal of Comparative Economics*, 12(2), 79-131. https://shs.hal.science/halshs-01342391

Arrow, K. J. (1974). *Essays in the theory of risk-bearing*. North-Holland.

Bagozzi, R. P., Yi, Y., & Singh, S. (1991). On the use of structural equation models in experimental designs: Two extensions. *International Journal of Research in Marketing*, 8(2), 125-140. https://doi.org/10.1016/0167-8116(91)90020-8

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120. https://doi.org/10.1177/014920639101700108

Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1173-1182. https://doi.org/10.1037/0022-3514.51.6.1173

Barry, F. (2019). Ireland and the changing global foreign direct investment landscape. *Administration*, 67(3), 93-110. https://doi.org/10.2478/admin-2019-0022

Baumgartner, H., & Homburg, C. (1996). Applications of structural equation modeling in marketing and consumer research: A review. *International Journal of Research in Marketing*, 13(2), 139-161. https://doi.org/10.1016/0167-8116(95)00038-0

Bayraktutan, Y. (2003). Bilgi ve uluslararasi ticaret teorileri. *CÜ İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 4(2), 177. https://arastirmax.com/tr/system/files/dergiler/10693/makaleler/4/2/arastirmax-bilgi-uluslararasi-ticaret-teorileri.pdf

Brouthers, K. D., Brouthers, L. E., & Werner, S. (1996). Dunning's eclectic theory and the smaller firm: The impact of ownership and locational advantages on the choice of entry-modes in the computer software industry. *International Business Review*, 5(4), 377-394. https://doi.org/10.1016/0969-5931(96)00019-4

Buckley, P. J., & Casson, M. C. (2009). The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years. *Journal of International Business Studies*, 1563-1580. https://doi.org/10.1057/jibs.2009.49

Buckley, P. J., & Chapman, M. (1997). The perception and measurement of transaction costs. *Cambridge Journal of Economics*, 21(2), 127-145. https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a013663

Byrne, B. M. (2013). *Structural equation modeling with LISREL, PRELIS, and SIMPLIS: Basic concepts, applications, and programming*. Psychology Press.

Cai, S. (2018). *The spaces and times of Chinese outward foreign direct investment: Hong Kong, Pakistan, and California*. (Publication No. Cai_ucla_0031D_17056) [Doctoral dissertation, University of California]. ProQuest Dissertations & Theses Global.

Rubiano, R. E. B., Camargo, M. I. B. (2021). Institutions, institutional quality, and international competitiveness: Review and examination of future research directions. *Journal of Business Research*, 128, 423-435. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.02.024

Cavusgil, S. T., Knight, G., Riesenberger, J. R., Rammal, H. G., & Rose, E. L. (2014). *International business*. Pearson Australia.

Chandrawanshi, A. G., & Banerji, A. (2014). Review of outward foreign direct investment from India post liberalization. *American Journal of Business Research*, 7(1), 19-44. https://amhighed.com/journals/ajbr/

Chen, Y., Hsu, W. C., & Wang, C. (2012). Effects of outward FDI on home-country export competitiveness: The role of location and industry heterogeneity. *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, 5(1), 56-73. https://doi.org/10.1108/17544401211197968

Cheung, M. W. L., & Chan, W. (2005). Meta-analytic structural equation modeling: a two-stage approach. *Psychological Methods*, 10(1), 40. https://doi.org/10.1037/1082-989X.10.1.40

Ciesielska, D., & Kołtuniak, M. (2010). *Internationalization and home country's economic growth*. Working Papers of Warsaw School of Economics. https://doi.org/ 10.13140/RG.2.2.34263.47520

Civelek, M. E. (2018). *Essentials of structural equation modeling*. Zea Books.

Civelek, M. E., Çemberci, M., & Uca, N. (2016). The role of entrepreneurship and foreign direct investments on the relation between digital divide and economic growth: A structural equation model. *Eurasian Academy of Sciences Social Sciences Journal*, 7(1), 119-127. https://doi.org/10.17740/eas.soc.2016.V7-07

Clougherty, J. A., Kim, J. U., Skousen, B. R., & Szücs, F. (2017). The foundations of international business: Cross-border investment activity and the balance between market-power and efficiency effects. *Journal of Management Studies*, 54(3), 340-365. https://doi.org/10.1111/joms.12205

Coe, D. T., & Helpman, E. (1995). International r&d spillovers. *European Economic Review*, 39(5), 859-887. https://doi.org/10.1016/0014-2921(94)00100-E

Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35(1), 128-152. https://doi.org/10.2307/2393553

Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1989). Innovation and learning: the two faces of R&D. *The Economic Journal*, 99(397), 569-596. https://doi.org/10.2307/2233763

Cook, M., & Godwin, E. S. (2018). Determinants of greenfield emerging market outward FDI into the UK. *International Journal of Emerging Markets*, 13(3), 460-477. https://doi.org/10.1108/IJoEM-02-2016-0055

Cuypers, I. R., Hennart, J. F., Silverman, B. S., & Ertug, G. (2021). Transaction cost theory: Past progress, current challenges, and suggestions for the future. *Academy of Management Annals*, 15(1), 111-150. https://doi.org/10.5465/annals.2019.0051

Cyert, R., & March, J. (2015). *Organizational Behavior 2*. Routledge.

Çemberci, M., Başar, D., & Yurtsever, Z. (2022). The effect of institutionalization level on the relationship of corporate governance with money laundering activity: An example of the BIST Corporate Governance Index. *Borsa Istanbul Review*, 22(5), 1020-1032. https://doi.org/10.1016/j.bir.2022.07.006

Çemberci, M., Civelek, M. E., & Cömert, P. N. (2022). The role of foreign direct investment in the relationship between global innovation index and gross domestic product. *Gurukul Business Review*, 18, 101-112. https://doi.org/10.48205/gbr.v18.8

Dabbous, A., Barakat, K. A., & Tarhini, A. (2024). Digitalization, crowdfunding, eco-innovation and financial development for sustainability transitions and sustainable competitiveness: Insights from complexity theory. *Journal of Innovation & Knowledge*, 9(1), 100460. https://doi.org/10.1016/j.jik.2023.100460

Das, K. C. (2015). *Outward FDI by Indian manufacturing MNEs: Impacts and implications*. Asia-Pacific Research and Training Network on Trade Working Paper Series, 148. www.artnetontrade.org

D'aveni, R. A. (2010). *Hypercompetition*. Simon and Schuster.

D'aveni, R. A. (2010). *Strategic Supremacy: How Industry Leaders Create Spheres of Influence from Their Product Portfolios to Achieve Preeminence*. Simon and Schuster.

D'Aveni, R. A. (1998). Waking up to the new era of hypercompetition. *The Washington Quarterly*, 21(1), 183-195. https://doi.org/10.1080/01636609809550302

D'Aveni, R. A., Dagnino, G. B., & Smith, K. G. (2010). The age of temporary advantage. *Strategic Management Journal*, 31(13), 1371-1385. https://doi.org/10.1002/smj.897

Delgado, M., Ketels, C., Porter, M. E., & Stern, S. (2012). *The determinants of national competitiveness.* National Bureau of Economic Research Working Paper Series, w18249. http://www.nber.org/papers/w18249

Deng, P. (2007). Investing for strategic resources and its rationale: The case of outward FDI from Chinese companies. *Business Horizons*, 50(1), 71-81. https://doi.org/10.1016/j.bushor.2006.07.001

Dima, A. M., Begu, L., Vasilescu, M. D., & Maassen, M. A. (2018). The relationship between the knowledge economy and global competitiveness in the European Union. *Sustainability*, 10(6), 1706. https://doi.org/10.3390/su10061706

DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160. https://doi.org/10.2307/2095101

DiRienzo, C. E., Das, J., & Burbridge, J. (2007). Does diversity impact competitiveness? A cross country analysis. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 17(3), 135-152. https://doi.org/10.1108/10595420710833543

Dow, D., & Karunaratna, A. (2006). Developing a multidimensional instrument to measure psychic distance stimuli. *Journal of International Business Studies,* 37, 578-602. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400221

Dow, D., & Karunaratna, A. (June, 2009). *Factors influencing perceptions of psychic distance* [Conference Presentation]. Academy of Internationa Business, San Diego, CA, United States. https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=ae5ff49436b66e47d008bf53d4b7d4d41f82f82b

Dunning, J. H. (1993). Internationalizing Porter's diamond. *MIR: Management International Review*, 33, 7-15. https://www.jstor.org/stable/40228187

Dunning, J. H. (2001). 10. *Globalization and fdi in asian developing countries. globalization and economic development*: *essays in honour of J. George Waardenburg.* Elgar Publishing.

Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (1997). Foreign direct investment in Japan and the United States: A comparative analysis. *The International Trade Journal*, 11(2), 187-220. https://doi.org/10.1080/08853909708523879

Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*, 25, 573-593. https://doi.org/10.1007/s10490-007-9074-z

Dunning, J. H., & Narula, R. (1996). *The investment development path revisited. Foreign direct investment and governments*. Routledge.

Durham, J. B. (2003). *Foreign portfolio investment, foreign bank lending, and economic growth*. FRB International Finance Discussion Paper, 757, 1-35. https://doi.org/10.17016/IFDP.2003.757

Estevão, J., Lopes, J. D., Penela, D., & Soares, J. M. (2020). The doing business ranking and the GDP. A qualitative study. *Journal of Business Research*, 115, 435-442. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.11.067

Fältén, A. I. (2016*). Essays on mergers and acquisitions* (Publication No. 8c98a4b6-1f1e-4ac6-ba9e-7d84c6f838f8). [Doctoral Dissertation, Tilburg University]. ProQuest Dissertations & Theses Global.

Feldstein, M. S. (1995). *The effects of outbound foreign direct investment on the domestic capital stock.* National Bureau of Economic Research Working Paper Series, c7739. http://www.nber.org/papers/c7739

Feldstein, M. S. (2000). *Aspects of global economic intergration: Outlook for the future*. National Bureau of Economic Research Working Paper Series, w7899. http://www.nber.org/papers/w7899

Ferreira, M., Reis, N., & Pinto, C.(2017). Schumpeter's (1934) Influence on Entrepreneurship (and Management) Research. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 6(1), 04-39. https://doi.org/10.14211/regepe.v6i1.483

Ferreira, M. I. T. (2021). *Determinants of outward FDI from developing economies: evidence for a sample of Latin American countries*. (Publication No. 480261) [Master dissertation, University of Porto]. ProQuest Dissertations & Theses Global.

Gao, R. (2023). Inward FDI spillovers and emerging multinationals' outward FDI in two directions. *Asia Pacific Journal of Management*, 40(1), 265-293. https://doi.org/10.1007/s10490-021-09788-4

Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48(1), 37-70. https://doi.org/10.1016/S0022-1996(98)00075-0

Gereffi, G. (2002). International competitiveness in the global apparel commodity chain. *International Journal of Business and Society*, 3(1), 27-60. https://www.ijbs.unimas.my/volume-1-10/volume-3-no-1-2002

Gereffi, G. (2011). Global value chains and international competition. *The Antitrust Bulletin*, 56(1), 37-56. https://doi.org/10.1177/0003603X1105600104

Gereffi, G., & Lee, J. (2012). Why the world suddenly cares about global supply chains. *Journal of Supply Chain Management*, 48(3), 24-32. https://doi.org/10.1111/j.1745-493X.2012.03271.x

Gereffi, G. (2019). *Economic upgrading in global value chains, handbook on global value chains*. Edward Elgar Publishing

Ghosh, M., & Wang, W. (2009). Does fdi accelerate economic growth? The OECD experience based on panel data estimates for the period 1980-2004. *Global Economy Journal*, 9(4), 1-23. https://doi.org/10.2202/1524-5861.1496

Ghosh, S. (2019). Foreign direct investment, female education, capital formation, and economic growth in Japan and South Korea. *International Economic Journal*, 33(3), 509-536. https://doi.org/10.1080/10168737.2019.1600155

Gil Salmerón, A. M. (2020). Almería's fruit and vegetable competitive advantage and the growth of GDP per capita. *Small International Business Review,* 4(2), 18-29. https://doi.org/10.26784/sbir.v4i2.265

Gilbert, R. (2006). Looking for Mr. Schumpeter: where are we in the competition--innovation debate?. Innovation policy and the economy. *University of Chicago Press Journals,* 6, 159-215. https://doi.org/10.1086/ipe.6.25056183

Globerman, S., & Shapiro, D. M. (2008). *Outward FDI and the economic performance of emerging markets, The rise of transnational corporations from emerging markets: threat or opportunity*. Edward Elgar Publishing.

Grady, T. J. (2011). *Competition and GDP Growth: The Mexican Solution*. Naval War College Publishing.

Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510. https://doi.org/10.1086/228311

Grundy, T. (2006). Rethinking and reinventing Michael Porter's five forces model. *Strategic Change*, 15(5), 213-229. https://doi.org/10.1002/jsc.764

Gulbrandsen, B., Sandvik, K., & Haugland, S. A. (2009). Antecedents of vertical integration: Transaction cost economics and resource-based explanations. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 15(2), 89-102. https://doi.org/10.1016/j.pursup.2008.12.003

Gupta, S., Yadav, S. S., & Jain, P. K. (2023). Does institutional quality matter for foreign direct investment flows? Empirical evidence from BRICS economies. *International Journal of Emerging Markets*. https://doi.org/10.1108/IJOEM-11-2021-1713

He, W. (2023). The Impact of OFDI Reverse Technology Spillover on Regional Innovation Capabilities——A Spatial Analysis Based on Provincial Panel Data. *Finance Research Letters*, 58. https://doi.org/10.1016/j.frl.2023.104652

Henderson, J. P. (1977). Adam Smith, Ricardo and Economic Theory. *Centennial Review,* 21 (2), 118-139. https://www.jstor.org/stable/i23736624

Hennart, J. F. (2005). *Transaction costs theory and the multinational enterprise, The nature of the transnational firm*. Routledge Publishing

Hermelo, F. D., & Vassolo, R. (2010). Institutional development and hypercompetition in emerging economies. *Strategic Management Journal*, 31(13), 1457-1473. https://doi.org/10.1002/smj.898

Herzer, D. (2010). Outward FDI and economic growth. *Journal of Economic Studies*, 37(5), 476-494. . https://doi.org/10.1108/01443581011075424

Herzer, D., & Nunnenkamp, P. (2013). Inward and outward FDI and income inequality: evidence from Europe. *Review of World Economics*, 149, 395-422. https://doi.org/10.1007/s10290-013-0148-3

Holmström, B. and Milgrom, P. (1991), Multitask principal-agent analyses: incentive contracts, asset ownership, and job design, *Journal of Law, Economics and Organization*, 7, 24-51. https://doi.org/10.1093/jleo/7.special_issue.24

Hong, E., Lee, I. H. I., & Makino, S. (2019). Outbound foreign direct investment (FDI) motivation and domestic employment by multinational enterprises (MNEs). *Journal of International Management*, 25(2), 100657. https://doi.org/10.1016/j.intman.2018.11.003

Hunt, S. D. (2007). Economic growth: should policy focus on investment or dynamic competition?. *European Business Review*, 19(4), 274-291. https://doi.org/10.1108/09555340710760116

Hymer, S. H. (1960). *The international operations of national firms, a study of direct foreign investment* (Publication No. 02013925) [Doctoral dissertation, Massachusetts Institute of Technology]. ProQuest Dissertations & Theses Global.

International Institute for Management Development (2012). *Competitiveness factors and criteria*. IMD. https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/methodology/

International Institute for Management Development. (2019). *World Competitiveness Ranking 2018.* https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/2018

International Institute for Management Development. (2020). *World Competitiveness Ranking 2019.* https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/2019

International Institute for Management Development. (2021). *World Competitiveness Ranking 2020.* https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/2020

International Institute for Management Development. (2022). *World Competitiveness Ranking 2021*. https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/2021

International Institute for Management Development. (2023). *World Competitiveness Ranking 2022*. https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/2022

Johanson, J., & Mattsson, L. G. (2013). *Internationalisation in industrial systems a network approach, in strategies in global competition*. Routledge Publishing.

Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2015). *The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership, Knowledge, Network and Power.* Routledge Publishing.

Jung, M. S., Yang, Y. S., & Kim, D. Y. (2016). Global value chains perspective of Korea foreign direct investment (OFDI) and policy direction. *Korea Trade Review*, 41(4), 245-267. https://www.koreascience.or.kr/article/JAKO201618053139368.page

Kahneman, D., & Tversky, A. (2013). *Prospect theory: An analysis of decision under risk, in handbook of the fundamentals of financial decision making*. World Scientific.

Kalim, R., Arshed, N., & Shaheen, S. (2019). Does competitiveness moderate inclusive growth: A panel study of low-income countries. *Competitiveness Review*, 29(2), 119-138. https://doi.org/10.1108/CR-11-2017-0074

Kim, J., & Rhee, D. K. (2009). Trends and determinants of Korean outward fdi. The *Copenhagen Journal of Asian Studies*, 27(1), 126-154. https://doi.org/10.22439/cjas.v27i1.2288

Kline, R. B. (2023). *Principles and practice of structural equation modeling*. Guilford Publishing.

Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the coase theorem. *The Journal of Political Economy*, 98(6), 1325-1348. https://doi.org/ 10.1086/261737

Korez-Vide, R., & Tominc, P. (2016). *Competitiveness of CEE economies and Businesses*. Springer International Publishing

Kumar, S., Kumar, D., & Nicolau, J. L. (2024). How does culture influence a Country's travel and tourism competitiveness? A longitudinal frontier study on 39 countries. *Tourism Management*, 100, 104822. https://doi.org/10.1016/j.tourman.2023.104822

Kurtovic, S., Halili, B., Maxhuni, N., & Krasniqi, B. (2023). Outward foreign direct investment and the economic growth of Central, East and Southeast Europe: an asymmetric approach. *International Journal of Emerging Markets*. https://doi.org/10.1108/IJOEM-09-2021-1388

Kuźmińska-Haberla, A. (2012). Promotion of outward foreign direct investments in emerging markets–the example of South Korea. *Ekonomia*, (20), 83-93. https://www.dbc.wroc.pl/publication/19815

Kyrkilis, D., & Pantelidis, P. (2003). Macroeconomic determinants of outward foreign direct investment. *International Journal of Social Economics*, 30(7), 827-836. https://doi.org/10.1108/03068290310478766

Lee, C. G. (2010). Outward foreign direct investment and economic growth: Evidence from Japan. *Global Economic Review*, 39(3), 317-326. https://doi.org/10.1080/1226508X.2010.513143

Lee, C. G. (2010). The nexus of outward foreign direct investment and income: evidence from Singapore. *Applied Econometrics and International Development*, 10(1), 187-194. http://www.usc.es/economet/reviews/aeid10113.pdf

Lee, E. S., Liu, W., & Yang, J. Y. (2023). Neither developed nor emerging: Dual paths for outward FDI and home country innovation in emerged market MNCs. *International Business Review*, 32(2), 101925. https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2021.101925

Li, F., & Wu, S. (2023). Impacts of home country's institutional environment on OFDI dual margin. *International Review of Economics & Finance*, 87, 54-67. https://doi.org/10.1016/j.iref.2023.04.017

Li, F., & Yu, C. (2020). OFDI and home country structural upgrading: does spatial difference exist in China?. *Emerging Markets Finance and Trade*, 56(7), 1532-1546. https://doi.org/10.1080/1540496X.2019.1602037

Li, J., Li, Y., & Shapiro, D. (2012). Knowledge seeking and outward fdi of emerging market firms: The moderating effect of inward fdi. *Global Strategy Journal*, 2(4), 277-295. https://doi.org/10.2139/ssrn.2046753

Li, J., Strange, R., Ning, L., & Sutherland, D. (2016). Outward foreign direct investment and domestic innovation performance: Evidence from China. *International Business Review*, 25(5), 1010-1019. https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2016.01.008

Li, X., Zhou, W., & Hou, J. (2021). Research on the impact of OFDI on the home country's global value chain upgrading. *International Review of Financial Analysis*, 77, 101862. https://doi.org/10.1016/j.irfa.2021.101862

Lipsey, R. E., Ramstetter, E., & Blomström, M. (2000). *Outward fdi and parent exports and employment: Japan, the United States, and Sweden*. National Bureau of Economic Research Working Paper Series, w7623. http://www.nber.org/papers/w7623

Lipsey, R. E., & Sjöholm, F. (2005). *The impact of inward fdi on host countries: why such different answers? Does foreign direct investment promote development*. Institute for International Economics.

Liu, Y., Liu, W., Zhang, X., Dong, H., Zhao, Z., & Zhang, Z. (2024). Domestic environmental impacts of OFDI: City-level evidence from China. *International Review of Economics & Finance*, 89, 391-409. https://doi.org/10.1016/j.iref.2023.07.095

Liu, X., Buck, T., & Shu, C. (2005). Chinese economic development, the next stage: outward fdi?. *International Business Review*, 14(1), 97-115. https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2004.12.003

Lundvall, B. Å. (2015, September 23). *The origins of the national innovation system concept and its usefulness in the era of the globalizing economy*. [Conference presentation]. In thirteenth Globelics Conference. Havana, Cuba. https://www.cienciapr.org/en/event/13th-globelics-international-conference

Lundvall, B. Å. (2016). *National innovation systems and globalization. The learning economy and the economics of hope*. Anthem Press.

Luo, Y., & Tung, R. L. (2007). International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective. Journal of International Business Studies, 38, 481-498. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400275

Luo, Y., Xue, Q., & Han, B. (2010). How emerging market governments promote outward FDI: Experience from China. *Journal of World Business*, 45(1), 68-79. https://doi.org/10.1016/j.jwb.2009.04.003

Lyles, M., Li, D., & Yan, H. (2014). Chinese outward foreign direct investment performance: The role of learning. *Management and Organization Review*, 10(3), 411-437. https://doi.org/10.1111/more.12056

Maiti, S. S., & Mukherjee, B. N. (1991). Two new goodness-of-fit indices for covariance matrices with linear structures. *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, 44(1), 153-180. https://doi.org/10.1111/j.2044-8317.1991.tb00953.x

Marčeta, M., & Bojnec, Š. (2022). Analysis of the economic performance and competitiveness of the European Union countries. *Serbian Journal of Management*, 17(1), 219-236. https://doi.org/10.5937/sjm17-31944

Marčeta, M., & Bojnec, Š. (2022). Trade openness, global competitiveness, and catching up between the European Union countries. *Review of International Business and Strategy*, 33(4), 691-714. https://doi.org/10.1108/RIBS-12-2021-0155

McDonald, R. P., & Ho, M. H. R. (2002). Principles and practice in reporting structural equation analyses. *Psychological Methods*, 7(1), 64. https://doi.org/10.1037/1082-989x.7.1.64

Meckling, W. H., & Jensen, M. C. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3 (4), 305-360. https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X

Metallinou, L. (2022). *An examination of the role of comparative advantages on Chinese outward foreign direct investment: the case of cross-border mergers & acquisitions and greenfield investments* (Publication No. 47919) [Doctoral dissertation, University of London]. ProQuest Dissertations & Theses Global.

Mintzberg, H., Ahlstrand, B., & Lampel, J. B. (2020). *Strategy safari: The complete guide through the wilds of strategic management*. Pearson UK.

Moirangthem, N. S., & Nag, B. (2023). Developing a competitiveness index at sub-national level for India: an economic growth measure. *International Journal of Emerging Markets*, 18(10). https://doi.org/4481-4503.10.1108/IJOEM-02-2021-0209

Moon, H. C. (2004). A formal modeling of the imbalance theory to explain two directions of foreign direct investment. *Journal of International Business and Economy*, 5(1), 117-132. https://doi.org/10.51240/jibe.2004.1.7

Moon, H. C., & Yim, S. (2014). Re-interpreting ownership advantages and re-categorizing investment motivations of multinational corporations: from the perspective of imbalance theory. *Journal of International and Area Studies*, 21 (1), 87-99. https://www.jstor.org/stable/43111526

Morone, P., & Taylor, R. (2010). *Knowledge diffusion and innovation: modelling complex entrepreneurial behaviours*. Edward Elgar Publishing.

Mudambi, R. (2008). Location, control and innovation in knowledge-intensive industries. *Journal of Economic Geography*, 8(5), 699-725. https://doi.org/10.1093/jeg/lbn024

Mulaik, S. A., James, L. R., Van Alstine, J., Bennett, N., Lind, S., & Stilwell, C. D. (1989). Evaluation of goodness-of-fit indices for structural equation models. *Psychological Bulletin*, 105(3), 430-445. https://doi.org/10.1037/0033-2909.105.3.430

Nayyar, R., & Mukherjee, J. (2020). Home country impact on outward fdi from India. *Journal of Policy Modeling*, 42(2), 385-400. https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2019.06.006

Nonaka, I. (1994). A dynamic theory of organizational knowledge creation. *Organization Science*, 5(1), 14-37. https://doi.org/10.1287/orsc.5.1.14

North, D. C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. *Cambridge University Press*. https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023). *Outward fdi stocks dataset*. https://data.oecd.org/fdi/outward-fdi-stocks

Osarumwense, O. I., & Igor M, D. (2023). Global outward foreign direct investment and economic growth across income groups: The mediating effect of home country institutions. *SAGE Open*, 13(2). https://doi.org/10.1177/21582440231163843

Pak, Y. S., & Park, Y. R. (2005). Characteristics of Japanese fdi in the east and the west: understanding the strategic motives of Japanese investment. *Journal of World Business*, 40(3), 254-266. https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.05.003

Pedersen, K. (2003). The eclectic paradigm-a new deal. *Journal of International Business and Economy*, 4(1), 15-27. https://doi.org/10.51240/jibe.2003.1.2

Peng, H., & Yu, J. (2021). Absorptive capacity and quality upgrading effect of ofdi: Evidence from China. *Pacific Economic Review*, 26(5), 651-671. https://doi.org/10.1111/1468-0106.12355

Powell, W. W., & DiMaggio, P. J.. (2012). *The new institutionalism in organizational analysis.* University of Chicago Press.

Porter, M. E., (1980). *Competitive Strategy: techniques for analyzing industries and competitors.* Free Press.

Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. *Harvard Business Review*, 91, 1880-1886. https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations

Porter, M. E. (1991). Towards a dynamic theory of strategy. *Strategic Management Journal*, 12(S2), 95-117. https://doi.org/10.1002/smj.4250121008

Porter, M. E. (2001). *The value chain and competitive advantage. Understanding business processes*, Free Press

Porter, M. E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. Harvard business review, 86(1), 78.

Porter, M. E. (2011). *Competitive advantage of nations: creating and sustaining superior performance*. Simon and Schuster Publishing.

Posner, M. V. (1961). *International trade and technical change*. Oxford economic papers, 13(3), 323-341. https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.oep.a040877

Poufinas, T., Galanos, G., & Agiropoulos, C. (2021). The impact of competitiveness on the shadow economy. *International Advances in Economic Research*, 27(1), 29-46. https://doi.org/10.1007/s11294-021-09820-9

Pugesek, B. H., Tomer, A., & Von Eye, A. (2003). *Structural equation modeling: applications in ecological and evolutionary biology*. Cambridge University Press.

Qiao, P., Lv, M., & Zeng, Y. (2020). R&D intensity, domestic institutional environment, and smes' ofdi in emerging markets. *Management International Review*, 60, 939-973.https://doi.org/10.1007/s11575-020-00432-9

Rajnoha, R., & Lesnikova, P. (2022). Sustainable competitiveness: How does global competitiveness index relate to economic performance accompanied by the sustainable development?. *Journal of Competitiveness*. 14 (1), 136-154. https://doi.org/10.7441/joc.2022.01.08

Reyes, G. E., & Useche, A. J. (2019). Competitiveness, economic growth and human development in Latin American and Caribbean countries 2006-2015: a performance and correlation analysis. *Journal of Global Compatitiveness*, 29(2), 139-159. https://doi.org/10.1108/CR-11-2017-0085

Rios-Morales, R., & Brennan, L. (2007). Ireland's foreign direct investment competitive advantage and Japanese outward foreign direct investment. *Asia Pacific Business Review*, 13(2), 201-231. https://doi.org/10.1080/13602380601133219

Romer, P. M. (2009). *Knowledge and strategy*, Routledge Publishing.

Rota, L. (2013). *An assessment of the relationship between global competitiveness index scores and national gdp per capita growth rates.* (Publication No. 40642) [Master dissertation, University of Pretoria]. ProQuest Dissertations & Theses Global.

Rugman, A. M., & Verbeke, A. (2003). Extending the theory of the multinational enterprise: internalization and strategic management perspectives. *Journal of International Business Studies*, 34, 125-137. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400012

Sarasvathy, S. D. (2008). What makes entrepreneurs entrepreneurial?. *SSRN Electronic Journal*. https://doi.org/10.2139/ssrn.909038

Schumacker, R. E., & Lomax, R. G. (2004). *A beginner's guide to structural equation modeling*. Psychology Press.

Seyidoğlu, H. (2003). *Uluslararası iktisat: teori. politika ve uygulama.* Güzem Yayınları

Shahriar, S., Kea, S., & Qian, L. (2020). Determinants of China's outward foreign direct investment in the belt & road economies: a gravity model approach. *International Journal of Emerging Markets*, 15(3), 427-445. https://doi.org/10.1108/IJOEM-03-2019-0230

Shipley, B., & Douma, J. C. (2020). Generalized AIC and chi-squared statistics for path models consistent with directed acyclic graphs. *Ecology*, 101(3). https://doi.org/10.1002/ecy.2960

Sojoodi, S., & Baghbanpour, J. (2023). The relationship between high-tech industries exports and gdp growth in the selected developing and developed countries. *Journal of the Knowledge Economy*, 15(1), 1-23. https://doi.org/10.1007/s13132-023-01174-3

Stanković, J. J., Džunić, M., & Milić, V. J. (2019). Competitiveness and the EU accession process: can candidate countries become competitive as EU countries?. *Economic Themes*, 57(4), 415-432. https://doi.org/10.2478/ethemes-2019-0024

Stoian, C. (2013). Extending Dunning's investment development path: The role of home country institutional determinants in explaining outward foreign direct investment. *International Business Review*, 22(3), 615-637. https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2012.09.003

Stoian, C., & Mohr, A. (2016). Outward foreign direct investment from emerging economies: Escaping home country regulative voids. *International Business Review*, 25(5), 1124-1135. https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2016.02.004

Su, H., & Fu, Y. (2021). The Impact of the Outward and Inward FDI on Global Value Chains. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 11(6), 1. https://doi.org/10.32479/ijefi.11950

Sun, L., Fulginiti, L. E., & Chen, Y. C. (2010). Taiwanese industry competitiveness when outward FDI is defensive. *Journal of Asian Economics*, 21(4), 365-377. https://doi.org/10.1016/j.asieco.2010.02.001

Surdu, I., Greve, H. R., & Benito, G. R. (2021). Back to basics: behavioral theory and internationalization. *Journal of International Business Studies*, 52(6), 1047-1068. https://doi.org/10.1057/s41267-020-00388-w

Tahir, N., & Tahir, P. (2019). Does competition explain growth in OECD and BRICS countries?. *Competitiveness Review*, 29(5), 515-533. https://doi.org/10.1108/CR-10-2018-0063

Tanwar, R. (2013). Porter's generic competitive strategies. *Journal of Business and Management*, 15(1), 11-17. https://doi.org/10.9790/487X-1511117

Teece, D. J. (1986). Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy. *Research Policy*, 15(6), 285-305. https://www.academia.edu/5063038/Profiting_from_technological_innovation_Implications_for_integration_collaboration_licensing_and_public_policy

Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509-533. https://www.jstor.org/stable/3088148

Thurbon, E., & Weiss, L. (2006). Investing in openness: The evolution of fdi strategy in South Korea and Taiwan. *New Political Economy*, 11(1), 1-22. https://doi.org/10.1080/13563460500494784

Vahlne, J. E., Schweizer, R., & Johanson, J. (2012). Overcoming the liability of outsidership—the challenge of HQ of the global firm. *Journal of International Management*, 18(3), 224-232. https://doi.org/10.1016/j.intman.2012.04.002

Vahlne, J. E., & Johanson, J. (2017). From internationalization to evolution: The Uppsala model at 40 years. *Journal of International Business Studies*, 48, 1087-1102. https://doi.org/10.1057/s41267-017-0107-7

Verbeke, A., & Greidanus, N. (2012). *In handbook of research on international strategic management.* Edward Elgar Publishing.

Verma, R., Arya, P., Saini, V. P. (2022). Relationship between outward fdi and home country exports: an empirical study of Bangladesh. *Journal of Developing Economies*, 7(2), 280-293. https://doi.org/10.20473/jde.v7i2.38898

Vernon, R. (2015). *In international business strategy*. Routledge Publishing.

Vining, K. (2016). *A method to identify stages 2 and 3 in Dunning's investment development path*. (Publication No. 10026084) [Doctoral dissertation, Northcentral University]. ProQuest Dissertations & Theses Global.

Violato, C., & Hecker, K. G. (2007). *How to use structural equation modeling in medical education research: A brief guide. Teaching and learning in medicine*. National Institutes of Health. https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/17935466/

Virmani, S. (2014). *Grow to internationalise or internationalise to grow* (Publication No. 60205695) [Doctoral dissertation, University of Manchester]. ProQuest Dissertations & Theses Global.

Wan Ngah, W. A. S. (2009). *Three empirical essays on foreign direct investment, research and development, and insurance* (Publication No. 72204) [Doctoral dissertation, University of Southampton]. ProQuest Dissertations & Theses Global.

Wang, Y., Cheng, L., Wang, H., & Li, L. (2014). Institutional quality, financial development and ofdi. *Pacific Science Review*, 16(2), 127-132. https://doi.org/10.1016/j.pscr.2014.08.023

Wang, Z. X., Tang, B. X., & Yan, X. W. (2024). The impact of administrative boundaries on foreign direct investments in China's yangtze river delta region. *China Economic Review*, 85. https://doi.org/10.1016/j.chieco.2024.102171

Weick, K. E. (2005). Organizing and failures of imagination. *International Public Management Journal*, 8(3), 425-438. https://doi.org/10.1080/10967490500439883

Weng, Y., Yang, C. H., & Tu, F. C. (2010). Outward foreign direct investment and product quality of domestic productions: an empirical investigation. *Journal of Business Economics and Management*, 11(3), 396-414. https://doi.org/10.3846/jbem.2010.19

Williamson, O. E. (2008). Outsourcing: Transaction cost economics and supply chain management. *Journal of Supply Chain Management*, 44(2), 5-16. https://doi.org/10.1111/j.1745-493X.2008.00051.x

Williamson, O. E. (2009). *In regulation, deregulation, reregulation*. Edward Elgar Publishing.

Williamson, O. E. (2010). Transaction cost economics: The natural progression. *American Economic Review*, 100(3), 673-690. https://doi.org/10.1257/aer.100.3.673

World Bank. (2023). *Gross domestic product per capita datasets*. https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD

Wu, Y., Song, Y., & Deng, G. (2017). Institutional environment, ofdi, and tfp growth: evidence from China. *Emerging Markets Finance and Trade*, 53(9), 2020-2038. https://doi.org/10.1080/1540496X.2017.1283612

Xu, C., Yao, F., Zhang, F., & Wang, Y. (2020). An investigation of Confucius institute's effects on China's ofdi via cultural difference and institutional quality. *Journal of Asia Business Studies*, 14(3), 241-263. https://doi.org/10.1108/JABS-10-2016-0145

Yan, Z., Sui, S., Wu, F., & Cao, L. (2023). The Impact of outward foreign direct investment on product quality and export: evidence from China. *Sustainability*, 15(5), 4227. https://doi.org/10.3390/su15054227

Yang, G., & Zheng, Q. (2021). Impact of China's outward foreign direct investment on environmental pollution in the home country. *Chinese Journal of Population, Resources and Environment*, 19(3), 221-229. https://doi.org/10.1016/j.cjpre.2021.12.024

Yim, H. R., & Jung, W. (2016). Sequantial foreign direct investment under information asymmetry: lessons from Korean companies' outward fdis to China. *Transformations in Business & Economics*, 15(3). https://repository.hanyang.ac.kr/handle/20.500.11754/101816

Yüksel, E., & Sarıdoğan, E. (2011). Uluslararası ticaret teorileri ve Paul R. Krugman'ın katkıları. *Öneri Dergisi*, 9(35), 199-206. https://doi.org/10.14783/od.v9i35.1012000285

Zalke, H. (2020). *Political risks of Chinese investments and the impact of the belt and road Initiative* (Publication No. 8479) [Master dissertation, University of Texas]. ProQuest Dissertations & Theses Global.

Zehir, C., Müceldili, B., Zehir, S., & Ertosun, Ö. G. (2012). The mediating role of firm innovativeness on management leadership and performance relationship. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 41, 29-36. https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.04.004

Zhang, Y., Zhang, Z., Jin, H., Tu, W., & Liu, Y. (2024). Innovation and ofdi along the belt and road. *Technological Forecasting and Social Change*, 200, 123136. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2023.123136

Zitian Chen, V., Li, Y., & Hambright, S. (2016). Regulatory institutions and Chinese outward fdi: an empirical review. *Multinational Business Review*, 24(4), 302-333. https://doi.org/10.1108/MBR-09-2015-0044