

Uluslararası İşletmecilik Teorilerine Kavramsal Bir Bakış (Derleme)

Conceptual Overview of International Business Theories

Doi: 10.29023/alanyaakademik.1001720

Bahar DİVRİK

İstanbul Medipol Üniversitesi

baharcdivrik@gmail.com

Orcid No: 0000-0001-6775-4227

Elif BAYKAL

Doç. Dr., İstanbul Medipol Üniversitesi

elif.baykal@medipol.edu.tr

Orcid No: 0000-0002-4966-8074

Bu makaleye atıfta bulunmak için: Divrik, B. & Baykal, E. (2022). "Uluslararası İşletmecilik Teorilerine Kavramsal Bir Bakış", *Alanya Akademik Bakış*, 6(1), Sayfa No. 1843-1868.

ÖZET

Anahtar kelimeler:

*Uluslararası
İşletmecilik,
Uluslararası
İşletmecilik Teorileri,
Uluslararasılaşma.*

Makale Geliş Tarihi:

27.09.2021

Kabul Tarihi:

24.01.2022

Uluslararası işletmecilik teorileri 1970'lerde geliştirilmeye başlanmış ve son kırk yılda literatürde oldukça önem kazanmıştır. İlk yıllarda ekonomik bakış açısıyla, çok uluslu firmaların gelişimini ve doğrudan direkt yatırımları inceleyerek gelişen uluslararası işletmecilik teorileri daha sonraları yönetim fonksiyonlarından etkilenerek davranışsal bakış açısı altında ayrı bir kol olarak ayrılmıştır. Son zamanlarda, internet teknolojilerinin ve e-ticaretin gelişimine bağlı olarak gelişen popüler teorilerde ayrı bir grup olarak incelenmiştir. Bu derleme çalışmasında, konuyla ilgili detaylı literatür taraması yapılmış, 1970'lerden beri geliştirilen uluslararası işletmecilik teorileri kronolojik sıralamaya göre bütünsel olarak değerlendirilmiştir. Bu çalışmanın amacı uluslararası işletmecilik teorilerini kavramsal olarak detaylı ele alarak bu alanda çalışma yapacak araştırmacılara bir rehber sunmaktır.

ABSTRACT

Keywords:

*International
Business,
International
Business Theories,
Internalization.*

International business theories began to be developed in the 1970s and became important in literature over the last four decades. From an economic point of view, international business theories, which were developed by examining the development of multinational companies were later influenced by management functions and developed separately under the behavioral perspective. Recently, it has been studied as a separate group in popular theories that develop due to the development of the internet technologies and e-commerce. In this review, international management theories developed since the 1970s were analyzed in detail and evaluated holistically according to chronological order. This study aims to provide a guide to the researchers who will research in this field by considering international management theories in conceptual detail.

1. GİRİŞ

Uluslararasılaşma, bir firmanın, üretim, satış, Ar-Ge ve diğer işletme faaliyetlerinin ülkenin ulusal sınırları ötesine yayılması olarak tanımlanmaktadır (Ruzzier vd., 2006:476, Buckley ve Ghauri, 2004:82). Uluslararasılaşma faaliyetlerinde firmalar; ihracat, ithalat, lisanslama, doğrudan direkt yatırım, franchise verme, stratejik ortaklık, şirket birleşmesi ve satın alma gibi yöntemleri kullanmaktadırlar (Lu ve Beamish, 2006:566).

1950'den 2000'e kadar yapılan çalışmalarda uluslararasılaşma sözcüğü genel olarak ihracat girişimlerinin yani dışa doğru uluslararasılaşmanın eş anlamlısı olarak kullanılmıştır (Crick ve Jones, 2000:67). Örnek olarak Turnbull (1993) uluslararasılaşmayı uluslararası iş faaliyetlerinin iç pazardan dışa doğru hareketi olarak tanımlamıştır. Dışa dönük uluslararasılaşma; doğrudan müşterilere ihracat, bağımsız acenteler aracılığıyla ihracat, yurtdışı satış şubesi kurmak ve kendi yabancı üretim tesisini kurmak gibi faaliyetleri içermektedir (Johanson ve Wiedersheim-Paul, 1975:307).

Bazı araştırmacılar ise uluslararasılaşmayı firmanın ticari faaliyetlerinin iç pazardan dışa faaliyeti olarak tanımlamaktadırlar (Andersen, 1993:209, Buckley ve Casson, 1998:539, Farrell vd., 1998:15). Öte yandan diğer bazı araştırmacılar uluslararasılaşmanın sadece dışa dönük uluslararasılaşmayla ilgili olmadığını, aynı zamanda ithalat ve içe dönük doğrudan yabancı yatırım dahil olmak üzere daha geniş bir bağlamda anlaşılabilceğini ileri sürmektedirler (Welch ve Luostarinen 1988:36, Calof ve Beamish, 1995:116). Welch ve Luostarinen (1988:84) uluslararasılaşmayı iç pazarın dışa ve içe dönük iş faaliyetlerini içine alan sınır ötesi operasyonlar süreci olarak açıklamaktadırlar.

Firmaların uluslararasılaşma süreci İkinci Dünya Savaşından sonra başlamıştır fakat bu süreçte uluslararası ticaretten ziyade çok uluslu firmalar incelenmiştir (Buckley, 2009:132). İkinci Dünya Savaşı'nın sona ermesinden sonra, çok uluslu firmaların dünya ekonomisinde dikkat çekici şekilde büyümeleri, politik, sosyal ve akademik alanlarda artan ilgiyle karşılaşmalarına sebep olmuştur. Hymer'in 1960 tezi, Dunning (1958) ve Vernon'un (1966) paralel öncü çalışmaları ile birlikte uluslararası işletmecilik alanında teorik ve kavramsal gelişim süreci başlamıştır (Buckley, 2016:74). Firmaların uluslararasılaşmasının 1960'ların sonlarından itibaren önem kazanan bir çalışma alanı olarak ortaya çıktığı konusunda genel görüş birliği vardır.

1970'ler de hakimiyetleri ulusal sınırları aşan büyük firmalara yoğun siyasi tepki ve şüphe ile yaklaşmıştır. Genel görüşe göre, Batılı kabul edilen (Japon çok uluslu şirketleri de bunlara dahildir) çok uluslu şirketler üniter ve özel sektöre ait, üretim odaklı, mülkiyet, finans ve kültür alanında büyük ölçüde kapitalist ve milletsizlerdir (Buckley, 2016:75). 1970'li yılların sonuna doğru sermaye hareketlerinin üzerindeki kısıtlamaların kalkması, gelişimi hızlanan teknoloji ve üretimi artan piyasaların dışa açılma ihtiyaçları uluslararasılaşmanın ivme kazanmasının ana nedenleridir.

1980'ler de Coase'un Carnegie okulu temelleri üzerine Williamson (1975) "pazarlar ve hiyerarşiler" yaklaşımını, Buckley ve Casson (1976) ise "içselleştirme" yaklaşımını geliştirmişlerdir. Bunları, Hennart (1982), Rugman (1981) ve Dunning (1979)'in geliştirdiği benzer yaklaşımlar izlemiştir. Yine aynı dönemde çok uluslu şirketlere yani doğrudan yabancı yatırıma, lisanslama gibi alternatifler geliştirilmiştir. Bu anlayışın gelişmesinde büyük bir kısmı firmalar içinde ama ülkeler arasında yer alan uluslararası ticaretteki ara mal ve hizmetlere

yaklaşım etkili olmuştur. Uluslararası ticaretin ayrı ajanlar arasında değil, iç transfer fiyatlarında gerçekleşmesi standart ticaret teorisine ve iş stratejisine ek bir karmaşıklık kazandırmıştır. Bu politika geliştirme ve yönetim konuları bugün de derinliğini ve geçerliliğini hala korumaktadır (Buckley, 2016:76).

1980'lerin sonunda, Welch ve Luostarinen (1999) uluslararasılaşmanın yeterince kavramsallaştırılmış bir olgu olmadığını, araştırmacıların uluslararasılaşmayı "firmaların uluslararası operasyonlara katılımına yönelik dışa dönük bir hareket" olarak tanımladıklarını, uluslararasılaşmanın sadece dışa dönük bir hareket değil, içe ve dışa doğru her iki yönü de üstlenebilecek bir süreç olduğunu belirtmişlerdir. Bu görüş üzerine literatürde genel kabul gören tanımlardan biri haline gelen uluslararasılaşmanın "uluslararası operasyonlara katılımı artırma süreci" olduğunu savunan tanımını ortaya çıkarmışlardır (Welch ve Luostarinen, 1999: 84).

1990'lar da uluslararası işletmecilik alanını; sanayi alanında yoğunlaşan firmaların faaliyetleri, yoğun pazar değişiklikleri, ürün ve üretim teknolojisindeki hızlı gelişmeler ve artan rekabet şekillendirmiştir. Esnek yapıya sahip çokuluslu firmaların gelişimi bu dönemde görülmeye başlamıştır. Çokuluslu firmaların mobil faktörleri (teknoloji, beceri, bilgi) taşıma ve bunları sabit kaynaklarla (açılış pazarları, emek piyasaları, doğal kaynaklar) birleştirme becerisi dünya çapında yeni kombinasyonlar yaratmıştır. Dinamikleşen dünyaya ayak uydurmak, potansiyel ve gerçek yabancı kaynaklardan en iyi şekilde faydalanabilmek için, çok uluslu firmaların esnek olması ve bilgi getirilerini en üst düzeye çıkaran yönetim sistemlerini geliştirmesi bu dönemde önem arz etmeye başlamıştır (Buckley, 2016: 76).

1990 sonrası ise eski Doğu Bloku ülkelerinin ekonomik ve siyasi çöküşüyle iki kutuplu dünya düzeni son bulmuş, uluslararasılaşma süreci en hızlı dönemini yaşamıştır. Planlı ekonominin hâkim olduğu bu ülkeler zaman içinde ekonomik ve siyasi açıdan Batı ülkelerine yaklaşıma başlamışlardır (Aktan ve Şen, 2001:112). Dünya üretim sistemi, küresel değer zincirleri açısından kavramsallaşmış, doğrudan yabancı yatırımı çekmek için rekabet yoğunlaşmış ve çok uluslu firmalar dış kaynaklı faaliyetlerini bu süreçte arttırmaya devam etmişlerdir (Buckley, 2016:76). Bu dönemdeki genel strateji "operasyonları dışsallaştırmak, bilgiyi içselleştirmek" olarak açıklanmaktadır (Buckley ve Carter, 2004:372). Bundan dolayı, çokuluslu firmaları küresel sistem görünümünde kilit oyuncular olarak tasavvur etmek mantıklı hale gelmiştir (Buckley ve Hashai, 2004:34).

Uluslararasılaşma alanınında belirli uluslararasılaşma modelleri ortaya koyan çok fazla araştırma yapılmış olsa da genel olarak kabul görmüş belirli bir uluslararasılaşma modeli yoktur (Johanson ve Mattsson, 2015:131, Knight ve Liesch, 2016:100, Tüselmann vd., 2016:7). Uluslararasılaşma teorileri 1970'lerden itibaren iki ana kola ayrılarak gelişmiştir. Bu kolların dış ortama odaklanan kola sayısal ekonomik araştırmalar hakimdir. Diğer kol ise pazarlama, satın alma, muhasebe ve finans gibi şirket içindeki önemli yönetim alanlarına odaklanmıştır. Bu farklı kollar, uluslararasılaşmanın iki tek birleşik modeli olarak değil, 'aile' benzerliğini taşıyan kuramsal yaklaşımların toplandığı genel bakış açıları olarak görülmektedir. Her ne kadar uluslararasılaşma teorilerini daha fazla kollara ayırmak mümkün olsa da bunları iki ana perspektifte toplamak iki sebepten dolayı seçilmiştir: İlk olarak, bu ayırım uzmanlaşmış literatürde "ortodoks" dur. İkinci olarak, özellikle bu alanda birleştirici varsayımı belirlemeden kapsamlı literatür çalışması yapmak çok zordur (Andersson, 2000:63).

2. ULUSLARARASI LAŞMA TEORİLERİNE EKONOMİK YAKLAŞIM

18. ve 19. yüzyıllarda Adam Smith (1776) ve David Ricardo (1817)'nin çalışmaları ile şekillenen ekonomik yaklaşım, uzun yıllar boyunca uluslararasılaşmayı açıklayan ana perspektif olarak yer almıştır. Bu dönem boyunca, ulus devletler arasındaki ticaret akışı ana odak noktası olsada, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, dünya ekonomisinde firmaların yaptığı doğrudan yabancı yatırım dikkat çekici seviyelere ulaştığında, araştırma ilgisi ulusal seviyeden örgütsel firma analiz seviyesine, özellikle çok uluslu firmalara yönelmiştir.

Ekonomik yaklaşım temelli geliştirilen teoriler dört ortak özelliği taşımaktadır ve uluslararasılaşmayı birbirinden bağımsız olaylardan oluşan, karı maksimize etmeyi hedefleyen, firmanın kendine özgü avantajlarından ortaya çıkan ve rasyonel bir şekilde modellenmiş olarak görmektedirler (Seifert, 2010:52)

1.Olaylardan Bağımsız Olma: Ekonomik yaklaşımlı teoriler, uluslararasılaşmanın geçmişten bağımsız olduğunu varsaydıkları için uluslararasılaşmayı statik kabul etmektedirler (Toyne, 1989:15). Bazı araştırmacılar, uluslararasılaşma için varlıklar, kaynaklar ve yetenekler gibi ayırt edici avantajlar geliştirilenin yola bağımlı veya kümülatif bir süreç olabileceğini kabul etseler de (Harris ve Li, 2005:91; Teece vd., 1997:530), genel olarak bu varlıklarının dağıtımı uluslararasılaşma da bağımsız olarak kabul edilmektedir.

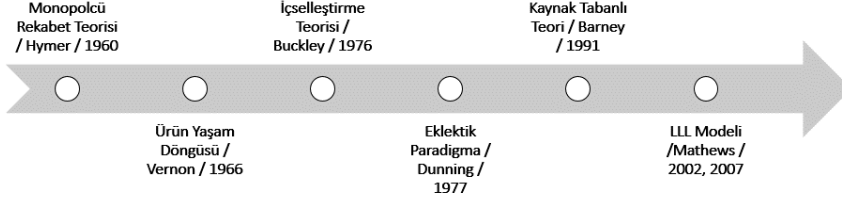
2.Hedef özerkliği: Ekonomik yaklaşımlı teorilerde, uluslararasılaşma kavramını oluşturan olguların, karı maksimize etme hedefine hizmet ettiği, firmalar için uluslararasılaşmanın karı arttırmak için bir araç olduğu kabul edilmektedir. Bazı araştırmacılar için bu hedefin ardında, insanları bencil bir doğaya sahip olması yatmaktadır (Seifert, 2010:54). Diğer araştırmacılar ise, karı arttırma hedefinin rekabetçi piyasaların olağan bir sonucu olduğunu ve bu hedeften sapmanın firmanın devamlılığı açısından sorun yaratacağını öne sürmektedirler (Buckley ve Casson, 2009:1574). Belirtilen iki nedenden hangisinden ortaya çıksada, uluslararasılaşmayı yönlendiren ana etkenin kar olduğu konusunda araştırmacılar hem fikirdirler.

3.Farklılaştıran avantajlar: Ekonomik yaklaşımlı teoriler uluslararasılaşmanın bir firmanın kendine özgü avantajlara sahip olması gerekliliği temelinde oluştuğunu varsaymaktadırlar. Bu varsayım, firmaların hedeflerine ulaşmak için kullandıkları kendilerine has varlık özellikleri olduğunu kabul etmektedir. Bu anlayış özellikle Penrose (1959) tarafından geliştirilen görüşe dayanmaktadır. Penrosian görüşe göre uluslararasılaşma, dış pazarlarda firma yararına fayda sağlayan ve uluslararasılaşmanın önündeki engelleri aşmak için gereken özellikleri geliştirme meselesidir ve doğası ekonomik olmasına rağmen, birçok davranışsal tabanlı uluslararasılaşma modelinde de kullanılmaktadır.

4.Rasyonel Model: Ekonomik yaklaşımlı teoriler, uluslararasılaşmayı meydana getiren olayların karar vericiler tarafından rasyonel bir şekilde geliştirildiğini kabul etmektedirler. Karar vericilerin, gelirleri maksimum düzeye çıkarmak için, mevcut ayırt edici avantajlar arasından alternatifler oluşturabileceği, seçenekleri ve sonuçları karşılaştırarak en iyisini seçebildiği düşünülmektedir. Genelde klasik iktisat teorisyenleri mutlak rasyonelliği kabul etseler de modern teorisyenler, Simon'ın (1976) görüşünü takip ederek, rasyonelliğin mutlak değil, sınırlanmış bir anlayış olabileceğini kabul etmektedirler.

Her ne kadar uluslararasılaşmanın ekonomik yaklaşımı yukarıda belirtilen birleştirici varsayımlarla tanımlansa da farklı yaklaşımlar mevcuttur. Bu teoriler, bütünsel bir teori oluşturmamaktadır hem vurguları hem de kuramlaştırmanın temel varsayımları açısından

farklılıklar göstermektedirler. Uluslararasılaşmayı açıklamaya yönelik altı ekonomik yaklaşım, genellikle literatürde Şekil 1'deki gibi kabul edilmektedir: (1) Monopolcü Rekabet Teorisi; (2) Ürün Yaşam Döngüsü Teorisi; (3) İçselleştirme Teorisi; (4) Eklektik Paradigma; ve (5) Kaynak Tabanlı Teori (6) LLL Modeli



Şekil 1. Uluslararasılaşmayı açıklamaya yönelik altı ekonomik yaklaşım

2.1. Monopolcü Rekabet Teorisi

1960'lara kadar, ana akım iktisat teorisyenleri çokuluslu firmalara getirilerin daha az olduğu ülkelerden daha yüksek olan ülkelere hisse senetlerini taşıyan sermayenin 'arbitrajurları' muamelesi yapmışlardır (Jones ve Coviello, 2005:290). Teorik alanda büyük atılım 1960 yılında, Hymer'in şirketlerin uluslararası faaliyetlerini açıklamak için portföy sermaye transferi teorisi ile memnuniyetsizliğini dile getirmesi ile gerçekleşmiştir. Hymer'in 1960'ta yazdığı doktora tezi (1976) uluslararasılaşmayı açıklamak için geliştirilen ilk sistematik çabalardan biri olarak kabul edilmektedir ve özellikle yurt dışında yatırım yaparken varlıkların kontrolüne ilişkin kararlar konusunda önemlidir (Buckley, 2002:367; Shenkar, 2004:162). Hymer; risk, belirsizlik, değişken döviz kurları, bilgi edinme ve işlem yapma maliyeti unsurlarının klasik portföy teorisine dahil edilmesinden sonra piyasa kusurlarının firmaların başarılarını ve dış pazarlara hizmet etme stratejilerini değiştirmesinden dolayı teorisinin geçersiz kaldığını belirtmiştir. Hymer, doğrudan yabancı yatırımın sadece sermayeyi değil, teknoloji, yönetim becerileri, girişimcilik gibi kaynakların transferini içerdiğini kabul eden ilk araştırmacı olmuştur.

Hymer'in uluslararası firmayı ve piyasayı içselleştirmesi ve yerel firmanın yerini alan bir firma olarak tanımlaması, bilgi, iş teknikleri ve kalifiye personel aktarımı için içselleştirme teorisinin gelişmesine öncülük etmiştir (Buckley, 2009:309). Hymer (1976) çalışmalarında dış piyasalardaki varlıkları kontrol etme isteğinin altındaki dört nedenin; firma yatırımlarının güvenliğini sağlamak, pazardaki rekabeti azaltmak, piyasadaki farklı ve üstün avantajlardan yararlanmak ve ürün çeşitlendirmesi olduğunu belirtmiştir. Hymer'e göre bu dört nedenin ortak özelliği karı maksimize etmektir. Hymer, yurt dışında yatırım yapma kararını dört nedenle açıklasa da "farklı ve üstün avantajlardan yararlanmak" uluslararası yatırımları açıklamak için en fazla kabul gören nedendir (Seifert, 2010:56). Hymer, uluslararası pazarlarda alternatif çalışma biçimlerini tanımlamasına rağmen, amaçları karlarını maksimuma çıkarmak olan firmalar için en büyük avantajın doğrudan yabancı yatırım olduğunu vurgulamaktadır (Pitelis, 2002:24).

2.2. Ürün Yaşam Döngüleri Teorisi

Vernon ve Harvard Üniversitesindeki takipçileri, çokuluslu şirketlerin faaliyetlerini açıklamak için ticaret teorilerinin önemini ilk kabul eden araştırmacılardandır (Buckley, 2009:315). Vernon (1966) yer, çalışma şekli ve zamana odaklanan, üç temel bileşenli bir uluslararasılaşma teorisi geliştirmiştir ve 1966 tarihli makalesinde çokuluslu firmaların uluslararası faaliyetlerini açıklamak için bu teoriyi kullanmıştır. Uluslararasılaşmanın, bir firmanın ürünlerinin yaşam döngüsü ile bağlantılı olduğunu öngören Vernon'un ürün yaşam döngüsü yaklaşımı, temelini bilginin ayrılmaz ve belirleyici bir uluslararasılaşma değişkeni olduğu varsayımından almaktadır. Bu teori, bir firmanın zaman içinde ve ulusal sınırlar ötesinde nasıl ilerlediğini açıklayan dört aşamalı teorik bir modeli temsil etmektedir (Audretsch vd., 2017:5; Iritani vd., 2015:310).

Ürün yaşam döngüsünün giriş aşamasında, firmalar; ürün geliştirmenin yüksek maliyetleri, girdileri değiştirmedeki zorluklar, düşük talepten kaynaklı fiyat esnekliği, tasarımın standart hale gelmemiş olması ve piyasadaki tekel varlıklar gibi koşullar altında faaliyet göstermektedirler. Bu koşullarda Vernon (1966) ürünlerin üreticilerin bulunduğu konumlarda piyasaya sürüleceğini öngörmektedir. Büyüme aşaması seri üretim ile karakterizedir zira bu aşamada gelişmiş pazarlarda ticaret yapılmaya ve rakipler tarafından ürünler kopyalanmaya başlanmaktadır. Olgunluk aşamasında ürün standart hale geldiğinden üretim maliyetlerine odaklanma artmaktadır. En düşük maliyetli üretim noktası tercih edileceğinden üretim geliştirmekte olan ülkelere kaymakta, firma hem iç pazardan hem de gelişmiş ülkelere talep almaktadır. Vernon (1966), bu aşamayı azalan esneklik, operasyonel belirsizlik ve artan standardizasyon ile karakterize etmektedir. Düşüş aşamasında ise ürün artık çoğu gelişmiş ülke tarafından kullanılmamaktadır ve fiyatı nispeten düşüktür (Nilsson-Lindén vd., 2018:1380).

2.3. İçselleştirme Teorisi

1970'lerde dünya ekonomisinde çokuluslu firmaların artan öneminden dolayı, uluslararasılaşma konularının odağı yabancı doğrudan yatırımın belirleyicilerinden, yabancı operasyon biçimlerine ve çok uluslu firmaların belirleyicilerine kaymıştır. Bu bağlamda, çok uluslu firmaların varlığı ve büyümesini incelen Buckley ve Casson (1976), geliştirdikleri içselleştirme teorisi ile doğrudan yabancı yatırım faaliyetlerinin gelişmesinde çok uluslu firmaların önemi açıklamaya çalışarak uluslararasılaşma olgusunun anlaşılmasına katkıda bulunmuşlardır (Buckley, 2009:314). İçselleştirme teorisi uluslararasılaşma çalışmalarında önemli sayıda araştırmacının ilgi odağı olmuştur (Buckley, 2014:227).

İçselleştirme teorisinin temeli Coase'ın geliştirdiği işlem maliyeti analizinin ekonomik varsayımına dayanmaktadır. İşlem maliyetleri; farklılaştırıcı ürün özelliklerinin olmaması, satış fiyatlarının piyasa şartlarına uygun olmaması, ürün kalitesindeki kusurlar, teslimat sürelerindeki aksaklıklar, devlet müdahaleleri, etik sorunlar gibi eksiklikleri kapsamaktadır (Buckley, 2009:310). İçselleştirme teorisyenleri, uluslararasılaşmanın, işlem maliyetlerinin üstesinden gelmek için bir yöntem olduğunu savunmaktadırlar. Bu teoriye göre, uluslararasılaşma, yararlarının maliyetinden daha ağır bastığı noktaya kadar devam edecektir ve karar vericiler uluslararasılaşırken gerçekleştirdikleri her faaliyet için en düşük maliyetli konumu seçmeye odaklanacaklardır (Buckley, 1988:182; Buckley ve Tian, 2017:987).

Uluslararasılaşma çalışmalarında bu argüman, firmaların ihracat, ortak girişimler veya lisanslama gibi daha pahalı kabul edilen pazar seçeneklerini kullanmak yerine yurtdışındaki operasyonları kendileri kontrol etmeye karar vermelerinin nedenini açıklamayı hedeflemektedir (Buckley ve Tian, 2017:987). Merkezinde rasyonellik yer alan bu yaklaşım da

önceki ekonomik yaklaşımlarda örtük olan rasyonelliğin güçlü kullanımı açıkça ortaya çıkmaktadır (Buckley ve Casson, 2019:1437).

2.4. Eklektik Paradigma

Dunning (1977) tarafından uluslararasılaşmanın ekonomik yaklaşımlı teorilerinin, ayrı ayrı ele alındığında, uluslararası üretim için kapsamlı bir açıklama sunamadığını gözlemlemesi üzerine geliştirilmiştir. İlgili ekonomik yaklaşımlı uluslararasılaşma teorilerini birleştirmeye çalışan Dunning'in (1977, 1988, 2001) önerdiği paradigma, uluslararası üretimi açıklamak için kullanılan en önemli teorilerden biridir.

Eklektik paradigma, uluslararası firmalarının gelişiminin "OLI"; (O) mülkiyet, (L) konum ve (I) içselleştirme olarak üç tür rekabet avantajına bağlı olduğunu açıklamaktadır (Dunning, 1981:11). Mülkiyet avantajı firmaya ait özelliktir ve onu oluşturan faktörler, dünya çapında çokuluslu firmaların farklı birimleri arasında aktarılabilen bir "firma içi kamu yararı" olarak görülmektedir. Konum avantajı ülkeye özgüdür ve konuma bağlıdır, uluslararasına taşınmamaktadır. Teorik olarak, uluslararası ticaret teorisinde yer alan karşılaştırmalı avantaj teorisine benzemektedir. İçselleştirme avantajı mülkiyet avantajını oluşturan unsurların, firma dışına aktarıldıktan sonra özel bir mal haline gelmesi ile oluşmaktadır, bir işlem öz niteliğidir (Dunning, 2000:164). Eklektik paradigma, uluslararasılaşma alanında önder bir konuma sahip olmasına rağmen, evrensel bir denge modelinde tüm bölümleri ile standart hale getirilememiştir (Buckley ve Hashai, 2009:58).

2.5. Kaynak Tabanlı Teori

Kaynak tabanlı teori Wernerfeld (1984) ve Barney (1991) tarafından firmaların üstün performansını anlamak ve açıklamak için geliştirilen ve en çok kabul gören teorilerdendir (Newbert, 2007:121; Leiblein, 2011:909). Kaynak tabanlı teori, yönetim çalışmalarında sürdürülebilir kira ve kar belirleyicilerine odaklanan kuramsal bir yaklaşımdır (Newbert, 2007:123). Kaynak tabanlı teori başlangıcında iç pazarlar için geliştirilmiş olmasına rağmen, ihracat pazarları, teorinin iki temel varsayımı olan kaynakların ve yeteneklerin heterojenliğini ve hareketsizliğini yerine getirdiği için bu alanda da kabul görmüştür (Morgan vd., 2006:621). Köklerini Hymer'in (1976) ve Dunning'in (1988) argümanlarından alan kaynak tabanlı teori, uluslararasılaşma sürecinde firmanın kendine özgü avantajlarının önemini vurgulamaktadır (Assadinia, 2014:22).

Uluslararasılaşmanın firmanın iç kaynaklarının verimli kullanımına bağlı olduğunu, dış fırsatların gerekli fakat tek başına yeterli olmadıklarını öne sürmektedir (Hitt vd., 2006:1137; Westhead vd., 2004:515). Kaynak tabanlı teoride, araştırmacılar Barney (1991)'in tezinden yola çıkarak, sadece etkin bir şekilde yönetilen kaynakların uluslararası pazarlarda rekabetçi ve sürdürülebilir avantaj elde etmek için gerekli ve yeterli koşulları oluşturduğunu kabul etmektedirler (Hitt vd., 2006:1138). Kaynak tabanlı teoriye göre tüm kaynaklar uluslararasılaşmaya katkı sağlamamaktadır, bazı kaynakların varlığı uluslararasılaşma sürecini kolaylaştırmakta, bu kaynakların eksikliği veya yetersizliği uluslararası faaliyetlerin engellenmesine yol açmaktadırlar.

Uluslararasılaşmanın gerçekleşmesini sağlayan ayırt edici kaynaklar genellikle maddi olmayan kaynaklar olarak nitelendirilmektedir. Araştırmacılar, bu kaynakları insan ve entelektüel sermayesi, yenilikçi teknoloji, yönetim becerileri, marka değeri, bilgi birikimi ve pazarlama sistemleri olarak sıralamaktadır (Hitt vd., 2006:1154). Maddi olmayan kaynaklar, firmaların

uluslararası alanda başarılı olmasını sağlayan belirgin mülkiyet avantajları geliştirmesini sağlamaktadırlar (Seifert, 2010:62). Kaynak temelli teori, ekonomik varsayımların hakimiyetine rağmen, davranışsal uluslararasılaşma modellerinin bir kısmında da alt küme olarak yer almaktadır (Dhanaraj ve Beamish, 2003:257).

2.6. LLL Modeli

Mathews (2002, 2006), Dunning'in (1988) eklektik paradigmasının OLI modeline tepki olarak Asya Pasifik bölgesindeki çokuluslu firmaların büyümesini açıklamak için LLL; bağlantı (linkage), avantaj (leverage), öğrenme (learning) modelini geliştirmiştir. LLL modeli, dünya ekonomisine geç veya yeni gelişmekte olan ülkelerin katılımını kaynak bağlantısı, avantaj ve öğrenme ile açıklamaktadır, büyümenin tekrarlanan bağlantı ve avantaj uygulamaları ile gerçekleştiğini belirtmektedirler. LLL modeli süreç odaklıdır ve uluslararasılaşmanın stratejik bir hedefi olarak dış kaynakların rasyonel olarak ele geçirilmesinin önemini vurgulamaktadır (Dunning ve Lundan, 2008:574).

Mathews (2017)'e göre LLL modeli, OLI modelinden üç ana farklılık göstermektedir. İlk olarak, LLL modelinin OLI modelinin mikroekonomik değerlendirmeye dayanan geleneksel uluslararasılaşma çerçevesi ile karşılaştırıldığında stratejik değerlendirmeye dayanan bir çerçeve sahip olduğu görülmektedir. İkinci olarak ise LLL modeli, gelişmekte olan ve gelişmiş olan ülkeler arasındaki boşluğu kapamak için "yakalama stratejisi" önermektedir. LLL modelinin önerdiği bu yakalama stratejisi zaman yönünden hızlı uluslararasılaşmayı baz alırken OLI modeli zaman konusunda yorumsuz kalmaktadır. LLL modelinin ODL modelinden farklılaştığı diğer bir özellik ise gelişmekte olan ülkelerde yer alan çok uluslu firmaların yayıldığı ekonomilerin birbirine bağlı olmaları ve bu bağlılık sayesinde büyüdükçe hafif ve kafes yapılı organizasyon yapıları oluşturmaktadırlar. Öte yandan OLI modeli ise uluslararasılaşma sürecini meydana getiren alt tabakaları yok saymaktadır (Mathews, 2017: 773).

LLL modeline göre, geç ve yeni gelişenlerin uluslararası pazarlarda güçlenmelerinin en iyi yolu, dünyanın dört bir yanındaki firmalarla bağlantı kurmak, kaynak engellerini aşmak için bu bağlantılardan yararlanmak ve daha sonra kümülatif olarak kendi yeteneklerini oluşturmalarıdır (Hung ve Tseng, 2017:800). LLL modeli, uluslararasılaşma alanında, araştırmacılar tarafından yoğun rağbet görmektedir. Örnek olarak, Türkiyeden Demirbağ, Tatoğlu ve Glaister (2009), Türken (2017), Nas, Okan, Düzgün ve Çam (2020); Latin Amerika'dan Ciravegna, Lopez ve Kundu (2016); ve Hindistan'dan Thite, Wilkinson, Budhwar ve Mathews (2016) firmaların uluslararasılaşmalarını incelerken LLL modelini çerçeve olarak kullanmışlardır (Mathews, 2017:774). LLL modeli, geç gelişen ekonomilere ve firmalara ilham verecek birçok özelliğe sahiptir fakat model, kurumların ve stratejilerin birbirine olan bağımlılıklarını ve bunların girişimcilik ve inovasyon üzerindeki etkilerini ihmal ettiği için eleştirilmektedir (Helfat, 2007:186).

Uluslararasılaşmanın ekonomik yaklaşımli teorileri genel karlılığı arttırmayı bunun içinde maliyetleri minimuma indirmeyi hedeflemektedirler. Yurt içi üretim girdilerinin pahalı hale gelmesi, kaynaklara ulaşım, düşük maliyetli girdi sağlama, üretimin ucuz bölgelere taşınması, ölçek ekonomisi tamamen bu hedeflere hizmet etmek içindir. Ülkemizden LC Waikiki, Abaloğlu Tekstil, Eurotex gibi firmalar bu amaçla düşük maliyetlere odaklanmışlar ve uluslararasılaşma oranlarını arttırmışlardır.

3. ULUSLARARASILAŞMA TEORİLERİNE DAVRANIŞSAL YAKLAŞIM

1970'lerde ekonomik yaklaşımlara farklı bir bakış açısı olarak Cyert ve March (1963)'in çalışmalarında yer alan örgütsel eylem varsayımlarından yararlanılarak uluslararasılaşmanın davranışsal yaklaşım temelli teorileri geliştirilmiştir. Uluslararasılaşmanın davranışsal yaklaşım temelli teorileri, yol bağımlılığı, hedef karmaşıklığı, bağlamsal durum ve zayıf rasyonellik ihtiyaçları olmak üzere dört temel varsayımla tanımlanmaktadır (Seifert, 2010:66).

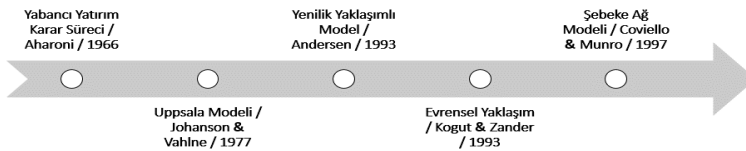
1.Yol bağımlılığı Uluslararasılaşmanın davranışsal yaklaşım temelli teorileri, uluslararasılaşmanın birbirine bağlı olayların sonucu gerçekleştiğini, dinamik görünümlü ve evrimsel olduklarını varsaymaktadır. Bu varsayım, ekonomik yaklaşım temelli teorilerin doğasında olan olayların birbirinden bağımsız olması varsayımı ile tamamen terstir. Yol bağımlılığı, uluslararasılaşma sürecinin tarihsel gelişmelere, geçmişten gelen olaylara, deneyimlere, öğrenmeye bağlı olduğunu varsaymaktadır (Seifert, 2010:66)

2.Hedef karmaşıklığı Davranış yaklaşım temelli teoriler, uluslararasılaşmanın altında yatan hedeflerin ekonomik yaklaşım temelli teorilerin düşündüğünden daha karmaşık olduğunu kabul etmektedir. Uluslararasılaşmanın birden fazla amacı olabileceğini, kar maksimizasyonunun hiçbir zaman uluslararasılaşmayı yönlendiren tek hedef olamayacağını savunmaktadır. Uluslararasılaşmanın, son için bir araç olmaktan ziyade, kendisi kolayca son haline gelebilen bir varsayım olduğunu öngörmektedirler.

3.Bağlamsal durum Yol bağımlılığı ve hedef karmaşıklığı varsayımları üzerine inşa edilen davranış yaklaşım temelli teoriler, uluslararasılaşmanın bir firmanın bağlamsal özelliklerine, yani firmanın durumunun iç ve dış bağlamlarına bağlı olduğunu ve izlenen yaklaşıma bağlı olarak farklı yönlerin vurgulanabileceğini varsaymaktadır.

4.Zayıf rasyonellik gereksinimleri Uluslararasılaşmanın yola bağımlı olduğunu kabul eden davranış temelli araştırmacılar rasyonelliğin gerekli olduğunu düşünmemektedirler. Araştırmacılar, rasyonellik için insan kapasitesini ölçü olarak kabul etseler de, uluslararasılaşmanın kendi içsel mantığını izlediği varsayıldığından rasyonelliğin kullanımları nadiren gereklidir.

Davranış yaklaşım temelli teoriler, genel olarak ekonomik yaklaşım temelli teorilerin varsayımlarını referans alarak gelişmiş olsalar da, sadece onlara eleştiri olarak geliştirilmemişlerdir. Tam aksine, uluslararasılaşmayı anlamak için yeni bir kol oluşmasını sağlamışlardır. Davranış temelli yaklaşım içinde yer alan önemli teoriler Şekil 2'de gösterilmiştir: (1)Yabancı Yatırım Karar Süreci (2)Uppsala Uluslararasılaşma Modeli (3)Yenilik Yaklaşım Temelli Uluslararasılaşma Modeli (4)Şebeke Ağ Uluslararasılaşma Modeli; ve (5)Evrimsel Yaklaşım (Siefert, 2010:68)



Şekil 2. Davranış temelli yaklaşım içinde yer alan önemli teoriler

3.1. Yabancı Yatırım Karar Süreci

Aharoni (1966), uluslararasılaşma sürecini ve özellikle de yabancı yatırım karar sürecini incelemek için örgütsel eylemi referans almış ve kökeni farklılık gösteren yatırım yapma yollarının uluslararasılaşmayı tetiklediğini belirtmiştir. Aharoni, uluslararasılaşmanın nedenlerinden daha önemli olanın, yabancı yatırım karar sürecinde yöneticilerin projelere bağlılıklarının olduğunu ve bu bağlılığın projelere ayırdıkları zaman ve çaba ile oluşturduğunu varsaymıştır. Bilgi arama aşamasında verilen sözlere özellikle dikkat çeken Aharoni, yurtdışında yatırım yapma kararının, bir yöneticinin yabancı yatırım projesiyle ilgili değerlendirmesinin diğer üst düzey yönetim üyeleri arasında bulabileceği olumsuzluğun üstesinden gelmesiyle alınacağını savunmaktadır (Siefert, 2010:69). Aharoni'ye (1966) göre, yatırımın arkasındaki üst yönetimin inisiyatif alma gücü organizasyonu yatırım yapmaya itmektedir.

Uluslararası stratejik ittifak literatürü, girişim oluşumunda önemli olan ortak özelliklerin yanı sıra oluşum sonrası ortaklık yönetimi konularına da büyük önem vermiştir. Ancak, uluslararası stratejik ittifak literatüründe, ilişki geliştirme ve başarıyı etkileyen faktörlerin rolünü açıklayan ampirik araştırma eksikliği vardır. Robson (2009)'a göre, iş birliği yaptıkları firmanın üst yönetimine karşı olumlu tutuma sahip firmaların, yapılan iş birliğinden memnun olma olasılığı önemli ölçüde daha yüksektir. Ayrıca, uluslararası stratejik ittifak yatırımının arkasındaki kurumsal güç, iş birliği geçmişine bağlı olarak, yatırım süreci içinde sosyal olarak gömülü kararlar zincirinin ilk halkasını oluşturabilmektedir. Ancak, uluslararası stratejik ittifak başarısına giden karar sürecinin üst düzey yönetimin tutumuyla mı başladığı, yoksa ittifak deneyimi ve yetkinliğini artırmanın sonucu mu olduğu belirsizdir. Yeni bir ittifak yapmayı düşünen firmalar, aslında zorlu bir yatırım sürecine giriştiklerinin bilincinde olmalıdırlar zira başarılı uluslararası stratejik ittifak ilişkileri oluşturulması uzun zaman alabilmektedir (Robson vd., 2009:647).

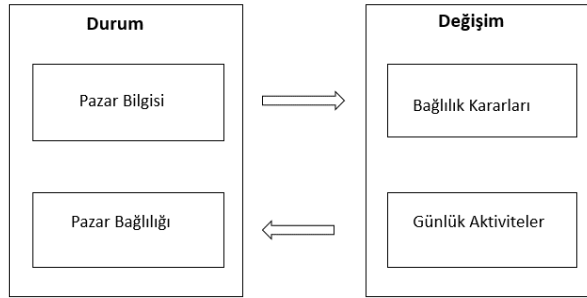
3.2. Uppsala Uluslararasılaşma Modeli

1970'lerde Uppsala Üniversitesi'ndeki akademisyenler İsveçli firmaları inceleyerek, aşamalı bir çalışma biçim zinciri ve ana pazardan psikik mesafeye göre pazar seçimine dayanan iki boyutlu artımlı bir uluslararasılaşma modeli geliştirmişlerdir (Welch vd., 2016:784). Modellerinde, uluslararasılaşma sürecinin bireysel firmaların dış pazarlar ve operasyonlar hakkında entegrasyon ve bilgi birikimi geliştirmeleri durumunda kademeli olarak arttığını belirtmişlerdir (Johanson ve Vahlne, 1977:23; Johanson ve Wiedersheim-Paul, 1975:305). İnceledikleri firmalarda, uluslararasılaşmanın oluşumunun, kar maksimizasyonu ve rasyonelliğin güçlü kullanımı gibi ekonomik varsayımlarla uyummadığını, belirsizliğin ve bilgi edinmenin uluslararasılaşmada temel rol oynadığı savını öne sürmüşlerdir (Johanson ve Vahlne, 1977:23).

Johanson ve Vahlne (1977, 1990) tarafından sistematize edilen bu model uluslararasılaşmanın davranışsal teorilerini destekleyerek, son kırk yılda uluslararasılaşma sürecini inceleyen baskın bir kavramsal merceğe dönüşmüştür (Welch vd., 2016:784). Johanson ve Vahlne'in (1977) ilk geliştirdiği klasik modellerinde, uluslararasılaşma yüksek belirsizliği barındırdığı için bilgi edinme ve öğrenme kritik öneme sahiptirler. Firmaların, dış pazarlardaki fırsatları algılamak ve geliştirmek için bir çerçeve geliştirmelerinin yanı sıra dış operasyonlarla ilgili belirsizliği azaltmaları da gerekmektedir. Modelde dış pazarlar ve dış operasyonlar hakkında bilgi eksikliğinin 'uluslararası operasyonların gelişmesinin önünde önemli bir engel olduğu ve

gerekli bilginin esas olarak yurt dışı operasyonlarla edinileceği vurgulanmaktadır (Johanson ve Vahlne, 1977:23).

Johanson ve Vahlne'nin geliştirdiği dinamik model bilgi edinmeyi merkeze yerleştirmektedir, durum ve değişim yönleri ile karakterize olmaktadır. Kaynak tahsis kararı piyasa sorunlarına ve fırsatlarına bir yanıt olarak kabul edilmekte, mevcut faaliyetler deneyimsel bilginin kaynağı olarak varsayılmaktadır. Bu model mevcut faaliyetler süresince biriken gerçek bilgi seviyesinin kaynak bağıllığının bir sonraki düzeyini ve daha sonra bunlardan çıkan faaliyetleri belirlediği nedensel döngüler mekanizmasını geliştirdiğini belirtmektedir (Johanson ve Vahlne, 1977:24). Johanson ve Vahlne'nin geliştirdiği (1977) klasik Uppsala modeli Şekil 3'te gösterilmiştir.



Şekil 3. Uluslararasılaşma mekanizması: durum ve değişim bakış açıları

Kaynak: Johanson & Vahlne (1977:26)

Johanson ve Vahlne (1990), kendi modellerinin uluslararasılaşmanın en az iki ana yönünü açıkladığını savunmuşlardır. İlk olarak, sınır ötesi bağlantıların düşük risk ve bağlılık operasyonlarından başlayarak, daha yüksek düzeyde bağlılık ve risk içeren operasyonlara doğru ilerleyen kademeli bir yapıda gelişeceğini savunmuşlardır.

Bu evrimsel uluslararasılaşma görüşü daha önce Johanson ve Wiedersheim-Paul (1975) tarafından örneklenmiştir. Onların görüşüne göre uluslararasılaşma sırasıyla düzenli ihracat faaliyetleri, bağımsız temsilciler yoluyla ihracat, satış iştirakleri ve doğrudan direkt yatırım şeklinde gelişecektir (Johanson ve Vahlne, 1990:13). İkinci olarak, kendi modellerinin dış operasyonların lokasyonun seçimini de açıklayabileceğini, uluslararasılaşmanın psişik mesafe tabanında geliştiğini savunmuşlardır. Johanson ve Vahlne tarafından psişik mesafe, ülkeler arasında dil, kültür, siyasal sistem vb. açılarından farklılıklar olarak tanımlanmıştır (Johanson ve Vahlne, 1990). Model, firmaların öncelikli olarak daha az psişik olarak uzak pazarlara uluslararasılaşmalarını öngörmektedir. Bu durumun mantıksal açıklaması, yakın dış piyasaların kolayca anlaşılabilir ve dolayısıyla daha az belirsizlik içeren piyasalar olarak kabul edilmesidir. Bu da daha düşük bilgi gereksinimlerine ihtiyaç duyulması sonucunu doğurmaktadır (Johanson ve Vahlne 1990:13).

2017 yılında, Uppsala teorisinin kırkıncı yılında Johanson ve Vahlne çokuluslu ticari şirketleri, çokuluslu şirketlerin yerini alan yeni bir sınır ötesi organizasyon biçimi olarak tanımlamışlardır. Çokuluslu ticari şirketlerin üretimden ziyade proaktif ve girişimci bir şekilde

iş değişimine girerek devam eden uluslararasılaşma süreçleriyle geliştiğini savunan bir 'çokuluslu şirketler evrimi modeli' sunmuşlardır (Johanson ve Vahlne, 2017:1098).

3.3. Yenilik Yaklaşımlı Uluslararasılaşma Modelleri

Klasik Uppsala uluslararasılaşma modelinde yer alan birçok varsayım, Andersen'in (1993) uluslararasılaşmanın "yenilik yaklaşımli uluslararasılaşma modelleri" olarak adlandırdığı modeli etkilemiştir; örneğin, Bilkey ve Tesar, 1977; Çavuşgil, 1980; Lim, Sharkey ve Kim, 1991; Reid, 1981 (Andersen, 1993:211). Fakat yenilik yaklaşımli modellerde, uluslararasılaşmaya daha dar bir bakış açısı geliştirmiştir, genel olarak ihracatçı olmayan firmaların ihracatçı olma sürecini vurgulamaya odaklanmıştır. Bu modeller, uluslararasılaşmanın ve özellikle ihracat katılımının, bir yenilik benimseme davranışının ilkelerini izlediğini göstermektedir. Bu nedenle, Uppsala yaklaşımı gibi, artan aşamalarla bir dizi geliştirmesi beklenmektedir fakat aşamaların sayısı ve tanımı çalışmalar arasında farklılık göstermektedir (Andersen, 1993:225)

Andersen'e göre (1993), farklılıklar gerçekleşene göre daha semantik olma eğilimindedir. Teorik olarak, bu modellerin açıklayıcı hesapları büyük ölçüde yer tutmaktadırlar. Bir firmanın iç ve dış bağlamındaki değişkenlerin rolüne dikkat çekmektedirler ve bunlar genellikle ihracatın ilgili aşamaları arasında itme ve çekme faktörleri olarak görülmektedirler. Sayısı çok fazla olan bu faktörlerin ihracat performansının belirleyici olması gerekmektedir. Araştırmacılar, bu araştırma yaklaşımını karakterize eden kapsamlı literatüre düzen vermek ve anlamlandırmak amacıyla, bu alanı periyodik olarak incelemişlerdir; örneğin Aaby ve Slater, 1989; Leonidou ve Katsikeas, 1996; Miesenbock, 1988; Sousa, Martinez-López ve Coelho, 2008. Tablo 1, yenilik yaklaşımli uluslararasılaşma sürecini açıklayan en iyi bilinen modelleri özetlemektedir.

Tablo 1. Yenilik yaklaşımli uluslararasılaşma sürecini açıklayan modeller

	Bilkey & Tesar 1977	Cavuşgil 1980	Czinkota 1982	Reid 1981	Crick 1995
1	Yönetim ihracata ilgili değildir.	Lokal pazarlama: Firma sadece iç pazara satış yapmaktadır.	Firma ihracata tamamen ilgisizdir.	İhracat farkındalığı: Fırsatın farkındalığının oluşması	Firma, ihracata tamamen ilgisizdir.
2	Yönetim, gelen ihracat siparişlerini karşılamaktadır fakat ihracat yapmak için çaba harcamamaktadır	Ön ihracat aşaması: Firma ihracat ile ilgili bilgi toplamaktadır ve pazar araştırması yapmaktadır.	Firma, ihracata kısmen ilgilidir.	İhracat niyeti: İhracat ile ilgili motivasyon, beklenti, inanç oluşması	Firma, ihracatla kısmen ilgilidir.
3	Yönetim aktif şekilde ihracat için çaba harcamaktadır.	Deney aşaması: Psikolojik olarak yakın ülkelere ihracat yapılmaktadır	Firma, ihracata uygunluğu araştırmaktadır.	İhracat Denemesi: Sınırlı ihracattan kişisel deneyim oluşması	Firma, ihracat yapmaktadır.
4	Firma, psikolojik olarak yakın olan ülkelere ihracat yapmaktadır.	Aktif katılım aşaması: Daha fazla ülkeye ihracat yapılmaktadır, ihracat satışlarında artış vardır.	Firma, deneysel aşamada ihracat olasılıklarını araştırmaktadır.	İhracat değerlendirmesi: ihracata dahil olunmasından doğan sonuçlar edinilmesi	Firma, tecrübeli bir ihracatçıdır.

5	Firma, deneyimli bir ihracatçı konumundadır.	Taahhüt edilmiş katılım aşaması: yönetim kaynakları ihracat ve iç piyasaya yönelme arasında kesin tercihini yapar.	Firma, tecrübeli küçük ihracatçıdır.	İhracatın Kabul Edilmesi: İhracatın adapte veya reddedilmesi süreci	Firma, tecrübeli büyük bir ihracatçıdır.
6	Firma, psikolojik olarak uzak ülkelere de ihracat yapma imkanlarını araştırır.		Firma, tecrübeli büyük ihracatçıdır.		

Kaynak: Wiederheim Paul (1975), Bilkey and Tesar, 1977, Cavusgil, 1980, Lim, Sharkey and Kim, 1991, Reid, 1981 uyarlanmıştır.

Uluslararasılaşma kararı, bir firma için yenilik olarak kabul edilmektedir ve yukarıdaki tabloda yer alan modeller, bu yeniliğin adapte edilmesi için gerekli öğrenme sırasını ele almaktadırlar. Bu modeller Roger'ın benimseme sürecinin aşamalarından geliştirilmiştir (Rogers, 1962:81). Tablo 1'deki modellerin birçok ortak özelliği bulunmaktadır ve aralarındaki temel farklılık aşama sayıları ve her aşamanın tanımıdır. İlk iki modelde, Aşama 1'de ihracatla ilgilenmeyen ve sonraki aşamada (Aşama 2) ihracat için istekli olan firmayı yönlendiren bir itme mekanizması veya dış değişim aracı olduğuna inanılmaktadır. Tabloda yer alan diğer üç modelde, firmalar bir "çekme" mekanizması veya iç değişim aracı sayesinde ilk aşamalarda uluslararasılaşmaya daha ilgili ve aktif olarak tanımlanmaktadırlar ve bu mekanizmalar firmanın bir sonraki aşamaya geçmesini açıklamaktadır. İlk aşamalardaki itme/çekme mekanizmaları dışında tabloda belirtilen farklılıklar uluslararasılaşma sürecinin doğasında yer alan gerçek farklılıklardan ziyade anlamsal farklılıkları yansıtmaktadır.

3.4. Evrimsel Yaklaşım

Nelson ve Winter'in geliştirdiği uluslararasılaşmanın evrimsel yaklaşımının kökleri evrimsel iktisat çalışmalarına dayanmaktadır (Nelson ve Winter, 1973:440). Köklerini ekonomik iktisattan aldığı için evrimsel yaklaşımı uluslararasılaşmanın ekonomik koluna dahil etmek için kuvvetli sebepler olsa da teorik varsayımları davranışsal kola daha yakındır. Kogut ve Zander'in (1993) yılındaki çalışmaları evrimsel yaklaşımın iskeletini oluşturmaktadır (Siefert, 2010:77). Kogut ve Zander'in (1993) savunduğu gibi, işlem maliyeti ekonomisine dayalı teorilerin aksine, evrimsel yaklaşım, uluslararasılaşmanın ve özellikle de uluslararası işletmeleri yaratan doğrudan yabancı yatırımın, piyasadaki hatalardan kaynaklanmadığını, daha çok örgütsel araç olarak bilgi birikimine sahip firmaların, bilgiyi sınır ötesine taşımalarına bağlı olduğuna yani uluslararasılaşmanın bilginin doğasına bağlı olduğunu varsayılmaktadır (Kogut ve Zander, 2003:525).

Firmaların, yurt dışında büyümesinin merkezinde teknoloji transferi yer almaktadır ve pazarlarını genişletmek için yeni bilgi oluşturma ve bu bilgiyi çoğaltma yeteneklerine ihtiyaç duymaktadırlar. Bu transferi, diğerlerine göre etkili şekilde gerçekleştiren firmalar uluslararasılaşmada avantaj kazanmaktadırlar. Yatay doğrudan yabancı yatırım, bilginin firma içinde ve sınır ötesinde aktarılmasıdır ve bu bağlamda, bu tür transferler firmanın büyümesinin birincil ifadesidir (Kogut ve Zander, 2003:525). Bununla birlikte, teknoloji genel bilgi olma kalitesine sahipse, yeni bilgilerin lisanslama veya taklit yoluyla gönüllü olarak diğer firmalar tarafından kopyalanacağı beklenebilmektedir (Kogut ve Zander, 2003:525).

Bir kuruluş tarafından geliştirilen bilginin niteliği ve niceliğinin, firmanın bulunduğu kurumsal ortamlara ve sosyal topluluklara bağlı olduğu varsayımına dayanarak, bir firmanın ulusal kökeninin uluslararası yörüngesini etkileyeceğini ileri sürmektedirler. Bu nedenle, uluslararasılaşmanın rasyonel hesaplamaların bağımsız bir sonucu olmaması gerekmektedir, ayırt edici avantajlar, özellikle bilgi, serbestçe tasarlanabilir, geliştirilebilir, dağıtılabilir veya sınır ötesine aktarılabilir (Kogut ve Zander, 1993:625). Evrensel yaklaşım, bilginin sosyal bir yapı ve zamansal olarak sınırlanmış bir varlık olduğunu belirtmektedir. Bu, uluslararasılaşma olaylarının, ekonomik tabanlı varsayımların tahmininden daha sınırlı ve bağımlı olduğu anlamına gelmektedir. Sonuç olarak, münferit firmaların bilginin yaratılması ve evrimsel bir yörünge içinde gelişmesi beklenen uluslararasılaşma üzerinde az kontrole sahip olduklarını varsaymaktadır (Siefert, 2010:77).

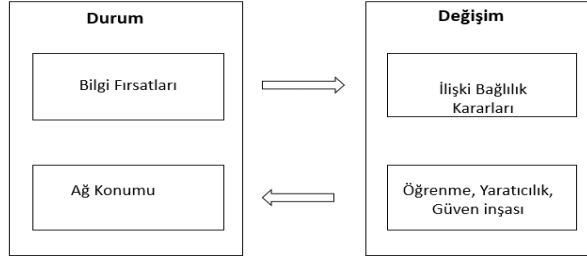
3.5. Şebeke Ağ Uluslararasılaşma Modeli

Piyasaları rakipler, tedarikçiler, müşteriler, kamu ve özel sektör arasındaki ilişkilerin birbiriyle bağlantılı bir ağı olarak gören şebeke ağ uluslararasılaşma modeli, sosyal değişim ve kaynak bağımlılığı teorileri üzerine kuruludur (Kamakura vd., 2012:238). Bu yaklaşım, firmanın stratejisinin bir dizi ağ ilişkisinden etkilendiğini öne sürerek sahne tabanlı modellerin ötesine geçmektedir (Pinho, 2007:729). Johanson ve Mattson'a (1993) göre, ağ modelinin vurgusu öğrenme ve ağlar içindeki etkileşim yoluyla pazar bilgisinin geliştirilmesi üzerinedir. 1980'lerin sonlarında, davranış teorisyenlerinin özellikle de klasik Uppsala uluslararasılaşma modelinin ilkelerinden yararlananların ilgileri, uluslararasılaşmada ağların rolüne ve önemine kaydırmıştır (Kamakura vd., 2012:238). Johanson ve Mattson'un (1988) savunduğu gibi, uluslararasılaşmayı açıklayan bir ağ modeli işlem maliyeti ekonomisine dayalı pazar modellerinden daha üstün olarak görülmüştür (Assadinia, 2014:21). Bu durum, önceki davranışsal yaklaşımların büyük ölçüde uluslararasılaşmayı etkileyen iç örgütsel yönlere odaklandığı göz önüne alındığında, dış yönlere yani ağlara odaklanma bakış açısında önemli bir değişimdir.

Coviello ve Munro'nun (1997) sözleriyle "ağ perspektifi, bir firmanın stratejisinin çeşitli ağ ilişkilerinden etkilenmiş bir davranış modeli olarak ortaya çıktığını ileri sürerek artımlı uluslararasılaşma modellerinin ötesine geçmektedir". Şebeke ağ çalışmalarını oluşturan genel varsayım, firmaların günlük faaliyetlerinde, iki veya daha fazla kuruluş arasındaki ilişkiler kümesi olarak tanımlanan ağlar tarafından diğer kuruluşlarla ilişkiler geliştirdikleri varsayımdır (Chetty ve Holm, 2000:91). Ağ bir firmanın ve müşterileri, tedarikçileri, rakipleri, hükümet, distribütörleri ve farklı sosyal figürlerle sahip olabileceği doğrudan veya dolaylı ilişkiler olarak tanımlanmaktadır (Zain ve Ng, 2006:184).

Bu model, firmaların ağ ilişkilerini kullanarak uluslararası hale geldiğini, bir firmanın yapısına, özelliklerine veya ağdaki konumuna bağlı olarak uluslararasılaşmanın kolaylaşabileceğini veya engellenebileceğini varsaymaktadır (Johanson ve Vahlne, 2009:1425). Johanson ve Vahlne (2009) ağların uluslararasılaşmadaki rolünü göz önünde bulundurarak kendi modellerine önemli yenilikler getirmişlerdir. Genel olarak, Johanson ve Vahlne'nin (2009) kendi modellerine getirdikleri değişiklikler, özellikle firmaların neden yurtdışına gitmeyi seçtikleri, bunu nasıl yaptıkları ve dış operasyonların nerede bulunmasının beklendiği göz önünde bulundurulduğunda, teori geliştirmeleri için bazı önemli sonuçlar doğurmaktadır. İlk olarak, vurgu yapılan 'durum' yönlerini, 'pazar bilgisi' ve 'pazar bağlılığından' 'bilgi fırsatları' ve 'ağ konumu' olarak değiştirmişlerdir. Buna ek olarak, modelin 'değişim' tarafında, ilgili 'bağlılık kararlarının' 'ilişki bağlılık kararları' olduğunu ve 'mevcut faaliyetlerin' 'öğrenme, bilgi

oluşturma ve güven oluşturma' ile ilgili en önemli unsur olduğunu belirtmişlerdir. Şekil 4 bu modeli özetlemektedir.



Şekil 4. Johanson ve Vajlne'nin Uluslararası Ağ Modeli

Kaynak: Johanson & Vajlne (2009)

Johanson ve Vahlne'in gözden geçirilmiş modeli, bir firmanın uluslararasılaşmadaki fırsatları elde edebilmesinin, firmanın ağ konumuna bağlı olduğunu ve bu durumun ilişki bağlılık kararlarından ve öğrenme, bilgi ve güven oluşturmaya yol açan günlük faaliyetlerden etkilendiğini göstermektedir. Hem dolaylı (firmadan ağa) hem de doğrudan (firmadan firmaya) ilişkiler göz önünde bulundurularak uluslararasılaşmanın dört aşamasını tanımlamışlardır.

İlk olarak gözden geçirilmiş model, firmaların ya ağları aracılığıyla "ilginç iş fırsatları" buldukları ve bu fırsatları geliştirme beklentisiyle uluslararasılaşmaları ya da "yurt dışına giden bir ortağı, istediği" için yurtdışına gittiklerini varsaymaktadır, bu da odak firmasının belirli bir ilişkiye olan bağlılığı göz önüne alındığında uluslararasılaşmanın gerçekleştiği anlamına gelmektedir (Johanson ve Vahlne, 2009: 1425). İkinci olarak, model uluslararasılaşmanın bir "firmanın ilişkileri ve ağına" paralel olarak geliştiğini, etkileşim yoluyla oluşturulan bilgi, öğrenme ve güvene bağlı olduğunu varsaymaktadır. Johanson ve Vahlne'in revize modeli, uluslararasılaşmanın artımlı bir örüntü izleyeceği varsayımını kabul etmektedir; bilgi birikiminin artan uluslararasılaşma seviyelerine yol açabileceğini ve tam tersine odak firmanın veya ortağının ilişkiden memnun olmama durumunun ilişkiyi azaltmaya hatta sona erdirmeye karar vermesine neden olabileceğini kabul etmektedir. Üçüncü olarak, model ülke dışı operasyonların odak firmanın ve ortaklarının fırsatlar olduğuna inandıkları yerlerde" veya "ortağın güçlü bir konuma sahip olduğu" yerlerde gerçekleşeceğini ileri sürmektedir (Johanson ve Vahlne, 2009: 1425). Johanson ve Vahlne, firmanın önemli ortaklarının olmadığı dış pazarlarda iyi konuma sahip olan yeni bir firmayla bağlantı kurmanın kolay olabileceği lokasyonları uluslararasılaşma için seçebileceklerini öne sürmektedirler. Bu bağlamda, psikik mesafe, yabancı fırsatların tanımlanması ve kullanılması için "gerekli ama yetersiz bir koşul" olarak kalmaktadır. Dördüncü ve en önemli olarak, Johanson ve Vahlne (2009) tarafından orijinal model de önerilen değişikliklerin ana noktası belirsizlikler yerine fırsat geliştirmeye odaklanma olduğu unutulmamalıdır (Johanson ve Vahlne, 2009:1426).

Ağ yaklaşımı, firmaların uluslararasılaşma sürecini çok bütünsel incelediği için eleştirilmiştir (Chetty ve Holm, 2000:89). Bu zayıf noktanın üstesinden gelmek için, ağ yaklaşımı, uluslararasılaşmayı anlamak ve tanımlamak için aşama tabanlı teori ile giderek daha fazla sentezlenmektedir (Johanson ve Vahlne, 2003:98).

Uluslararasılaşmanın davranış yaklaşımli modellerinde kar maksimizasyonunun hiçbir zaman tek hedef olmadığı, bilginin, öğrenmenin ve ağ ilişkilerinin uluslararasılaşma da kritik önem kazandığı vurgulanmıştır. Uppsala ve Yenilik Yaklaşımli Uluslararasılaşma modellerinde vurgulandığı gibi yakın ve bilgi birikimine sahip olunan pazarlarda uluslararasılaşma daha kolay olacağı için Türkiye’den Eurotex, Memteks gibi birçok firma uluslararasılaşmalarına Avrupa ülkelerinden başlamaktadır. İnci Akü, Şebeke Ağı Modelinde belirtildiği gibi yatırım yaptığı pazardaki ortağının küresel ağına dahil olarak ihracata başlamış ve ilerleyen zamanlarda hedef pazarlarına ihracat yoluyla ulaşmanın uygun şartları sağlamamasından dolayı doğrudan yatırım yoluyla dış pazarlarda organik büyüme kararı almıştır (Çelik vd., 2015:65).

Bu iki ana bakış açısının altında son on yılda gelişmeye başlayan popüler yaklaşımlar yer almaktadır. Bu yaklaşımların ana özellikleri varoluşlarından itibaren uluslararasılaşmaları ve klasik uluslararasılaşma teorilerindeki basamakları takip etmemeleridir. Bu teoriler; Doğuştan Küresel İşletmeler Teorisi, Hızlı Uluslararasılaşan Firmalar Teorisi ve Yeniden Küresel Doğan Firmalar Teorileri dir.

3.6. Doğuştan Küresel İşletmeler Teorisi

“Doğuştan Küresel” kavramı ilk olarak 1993'te McKinsey ve Co.’nun Avustralya raporunda yer almasıyla birlikte uluslararası yeni girişimcilik kavramı ile birlikte tartışılmaya başlanmıştır (Zahra vd., 2000:925; Shrader vd., 2000:1227). Araştırmalar, günümüzde bazı firmaların uluslararası faaliyetler sürecinde artımlı aşamalar izlemediklerini, doğumdan itibaren komşu ülkelere, hatta daha uzak ülkelere ve aynı anda birden fazla ülkeye uluslararasılaşmaya başladıklarını göstermiştir (Rasmussen ve Madsen, 2002:8). Bir firmanın doğuştan küresel firma olarak tanımlanması için iki ana kriter vardır; birincisi birden fazla kıtada faaliyet gösteriyor olması ve ikinci olarak, satışlarının yüzde elliden fazlasını kendi ülkesinin dışından elde ediyordur (Luostarinen ve Gabriellson, 2006:780).

Doğuştan küresel olan firmalar yeni kurulmuş, internet erişimine sahip, yüksek teknoloji gerektiren alanlarda faaliyet gösteren firmalardır (Kundu ve Katz, 2003:26). Bu firmaların, uluslararası faaliyetlere başladıkları andan itibaren takip ettikleri belirli bir model yoktur (Rasmussen ve Madsen, 2002:11). Doğuştan küresel firmalar, geleneksel olarak uluslararasılaşan firmaların bilgi birikiminden yoksun oldukları için bu firmalarda, uluslararasılaşmaya karar verilirken firma sahiplerinin önceki geçmiş deneyimleri önem taşımaktadır (Laanti vd., 2007:1104). Firmalar ihtiyaçları olan örtük bilgi paylaşımını yerel ve uluslararası ağlarla etkileşim yoluyla edinilebilmektedirler (Freeman ve Çavuşgil, 2007:24).

Doğuştan küresel firmaların rekabet gücü bir dizi yenilenmiş ve çağdaş özelliklerine bağlı olduğundan, bu firmalar temel rekabet avantajı taşıyan kaynaklara sahip oldukları sürece gelişmeye devam edeceklerdir. Bu kaynaklar, girişimci yönelim ve inovasyona odaklanmak, teknolojik üstünlüğü koruma yeteneği, müşteri, tedarikçi, ortak ve dış paydaş ağlarının dinamik katılımını sağlamak, girişimcilik hünelerini kaybetmeden daha karmaşık bir organizasyona geçişi yönetebilmek, fırsat ve riski dengeleme yeteneğini kullanabilmek ve çevik organizasyonu yaşatabilmek sayesinde oluşmaktadır (Cavuşgil ve Knight, 2015:13). Doğuştan Küresel yaklaşımı, kaynak tabanlı teori doğrultusunda ve şebeke ağ modelinin bir parçası olarak uluslararasılaşmaya katkıda bulunmuştur (Dana, 2001:59).

3.7. Hızlı Uluslararasılaşan Firmalar Teorisi

Uluslararasılaşma sürecinde klasik kademeli uluslararasılaşma modeli devrini tamamlamıştır ve uluslararasılaşma değişik biçimlerde gerçekleşebilmektedir (Dunford vd., 2010:655). Araştırmalar, bazı firmaların kademeli ve artımlı uluslararasılaşma yaklaşımını takip etmek yerine başlangıçtan kısa bir süre sonra hızlı uluslararasılaşmaya başladığını ve yüksek pazar taahhüdünü gerçekleştirdiğini doğrulamaktadır (Bell vd., 2004:45). Bağlamsal araştırmalara göre, 'konvansiyonel' firmalar genellikle hem yerel hem de küresel artımlı yaklaşımdan sonra, 'öğrenme odaklı' firmalar ise genellikle başlangıçtan itibaren dünya çapında hızlı bir şekilde uluslararasılaşmaktadır (Bell vd., 2004:45).

Son zamanlarda uluslararasılaşma alanında KOBİ'lere olan ilginin artması ile KOBİ'lerin uluslararası alanda yayılma hızına ilişkin araştırmalar artmıştır. Araştırmalar, küçük ölçekteki firmaların bile ihracat pazarlarıyla ilgili bilgi erişimine sahip olduğunu ve bu bilgiler sayesinde kuruluşlarından itibaren ihracata başlamalarına olanak verdiğini göstermektedir (Casillas ve Acedo, 2013:10). Hızlı uluslararasılaşma olgusu, teknolojik gelişmeler ve özellikle internetin iletişim maliyetini düşürmesi ve iletişimi hızlandırması gibi faktörler sayesinde gerçekleşmektedir (Oviatt ve McDougall, 1994:49; Shrader vd., 2000: 1235).

Freeman tarafından hızla uluslararasılaşma sağlayan unsurlar; 1. Finansal canlılık elde etmek için çok küçük olarak algılanan bir iç pazar; 2. Üst yönetimin uluslararasılaşma fikrine güçlü bir bağlılığı; 3. Ortaklıklar ve ittifaklar kurmaya zemin hazırlayan kişisel ağlar; 4. Rekabet avantajı kaynağı sağlayan benzersiz teknoloji; 5. Hem tedarikçiler hem de dağıtım ortaklarıyla ortaklıklar ve ittifaklar yoluyla büyümeye bağlılık; 6. İlişkilerin sürdürülecek ve ortakların değişen ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde zaman içinde uyarlanması ve yeni ürün pazarlarına girmek için yeni ilişkilerin geliştirilmesi 7. Farklı pazarlar için farklı kombinasyonlarda birden fazla giriş yönteminin kullanılması şeklinde listelenmektedir (Freeman vd., 2006:59).

3.7. Yeniden Küresel Doğan Firmalar Teorisi

Dünya genelinde başlayan hızlı uluslararasılaşmayla birlikte iç pazarlara odaklanan eski ve köklü firmalar değişime ayak uydurmak zorunda kalmışlardır ve uluslararasılaşmaya odaklanmaları ile hızlı bir şekilde uluslararasılaşmışlardır (Bell vd., 2001:173). Yeniden küresel doğan firmalar, kuruluşlarından itibaren üç yıl içinde uluslararası pazarlarda rekabet avantajı elde etmeye çalışmamışlardır ancak, stratejik değişikliklerden sonra uluslararasılaşmaya odaklanmaları ile sonraki üç yıl içinde uluslararası satış yapmaya başlamıştır (Kuivalainen vd., 2012:12). İç pazarların yetersizliğinden hareketle, yeniden doğan küresel firmalar genellikle icra kurulu başkanı düzeyindeki nesil değişimi sonrasında uluslararasılaşmaya başlamaktadırlar. Araştırmacılar, yeniden küresel doğan firmalar için sınırlı araştırma yapıldığını bu alana detaylı odaklanarak daha fazla araştırma yapılmasını önermektedirler (Schueffel vd., 2014: 418).

4. SONUÇ

Uluslararası işletme teorilerini ekonomik ve davranışsal yaklaşımlarla ayırt etmedeki en büyük zorluk özellikle 1990'lardan sonra teori alanında ayırım için net bir çaba olmamasıdır. Zaman içinde, bu bakış açıları çeşitli şekillerde birleştirilmiş, birçok alanda birbirini tamamlamış ve çakışmıştır. Analizin ekonomik perspektifini ele alan teoriler, uluslararasılaşmanın bağımsız olaylarla karakterize edildiğini, hedefe özgü, farklı avantajlara sahip olmasına bağlı olduğunu ve rasyonel olarak işlenmiş olduğunu varsayarken, davranışsal bir bakış açısı benimseyenlerin

uluslararasılaşmanın yola bağımlı, hedef-karmaşık, bağlamsal olarak şartlı olduğunu ve çok az veya hiç rasyonellik gerektirdiğini varsaymıştır. Bu nedenle, ekonomik yaklaşımlı teoriler uluslararasılaşmanın ayrık, kar odaklı, kaynaklara bağımlı ve güçlü rasyonel kararlardan kaynak doğurdukları düşünülürken, davranış yaklaşımlı teoriler uluslararasılaşmanın tarihsel olarak artımlı, spontane, bilgiye dayalı ve sosyal olarak gömülü olduğunu vurgulamaktadırlar.

Teknolojik alandaki gelişmeler özellikle internet alanındaki ilerlemeler sonucunda ortaya çıkan popüler teoriler, ekonomik ve davranışsal teorilerin izlediği kademeli gelişimi izlememişlerdir. Dijital teknolojilerin özellikle internetin yoğun kullanımının, gelişmekte olan ülkelerdeki kaynakları kısıtlı yeni firmalar için yenilik ve yabancılık yükümlülükleriyle ilişkili uluslararasılaşma dezavantajlarının üstesinden gelmelerine yardımcı olacağını göstermektedir. Benzer şekilde, bu genç firmalar uluslararası girişimciler tarafından kurulduğunda ya da uluslararası deneyime sahip üst düzey yöneticileri istihdam ettiklerinde uluslararasılaşma da daha başarılı olmaktadır (McCormick ve Somaya, 2019:275).

Dünyada yaşanan bu gelişmeler ışığında, son zamanlarda gelişmekte olan ülkelerin ve bu ülkelerdeki firmaların uluslararasılaşma süreçleri araştırma alanı olarak daha fazla ilgi görmeye başlasada, literatür genelinde gelişmiş ülkelerin uluslararasılaşma süreçleri daha fazla incelenmiştir (Alon vd., 2018:575). Gelişmekte olan ülkelerin ve bu ülkelerdeki firmalarının uluslararasılaşma süreçleri hakkında daha fazla araştırmaya ihtiyaç olduğu kesindir (Yamakawa vd., 2013:192).

1992-2017 yılları arasındaki literatür bibliyometrik olarak incelendiğinde, ekonomik yaklaşımlı teorilerden; Eklektik Paradigma ve Kaynak Tabanlı Teorinin, davranış yaklaşımlı teorilerden; Uppsala Modeli, Şebeke Ağ Modeli, Yenilik Yaklaşımlı Model ve Küresel Doğan İşletmeler Teorisinin küçük ve orta ölçekli firmaların ve gelişmekte olan ülkelerin uluslararasılaşma sürecine diğer teorilere göre daha fazla odaklanmaktadır (Dabic, vd., 2020: 713).

Bu teorilerin incelenmesi sürecinde en yeni çalışmalar olarak; Wagner (2019) araştırmasında eklektik paradigmanın başlangıcından günümüze gelişimini değerlendirmiş, süreç içinde eklektik paradigmanın zorunlu gelişimlerini analiz etmiştir. Kaynak tabanlı teori ile ilgili benzer bir çalışma Zhang vd. (2021) tarafından gerçekleştirilmiş, kaynak tabanlı teorisinin bibliyometrik analize dayalı bilim haritalaması çıkarılmıştır. Vahlne (2020) makalesinde Uppsala teorisinin uluslararasılaşmayı açıklamaktan evrimi açıklamaya doğru olan yolculuğunu anlatmıştır. Dragun vd. (2020) araştırmasında küçük ve orta ölçekli firmaların uluslararasılaşmasını inceleyen iki teori olan uppsala ve şebeke ağ modelini karşılaştırmalı incelemiştir. San Emerito vd. (2020) ise, doğuştan küresel firmaların gelişimini ve ağ ilişkilerinin buna etkisini incelemiştir.

Uluslararasılaşma teorileri genel olarak uluslararası genişleme anlayışının anlaşılmasına yardımcı olmayı hedeflemektedir, tüm bakış açılarının uluslararasılaşma çalışmalarının teorik gelişimine katkısı olduğu muhakkaktır ancak hiçbiri uluslararasılaşma süreci hakkında tam kapsamlı bir anlayış sunamamaktadır ve kritik sınırlamalar içermektedir. Birçok uluslararasılaşma teorisi, uluslararasılaşma sürecini etkileyen ya dış ya da iç bağlamları büyük ölçüde ihmal etmektedirler. Bu sınırlamalar, daha kapsamlı ve bütünleştirici bir perspektifine duyulan ihtiyacı işaret etmektedir. Bu çalışmada uluslararası işletmecilik teorileri daha çok işletme yöneticiliği bakış açısıyla geliştirilen teorilere odaklanarak değerlendirilmiş olup bu durum bu çalışmanın ana kısıtını oluşturmaktadır.

Uluslararası işletmecilik teorileri alanında Türkçe literatür incelendiğinde holistik olarak tüm teorileri hem davranışsal hem ekonomik bakış açılarıyla ele alan çalışma bulunmamaktadır. Türkçe literatür tarandığında yapılan çalışmaların ya tek bir teoriyi incelediği ya da ülkelerin gelişmişlik seviyelerine veya firmaların büyüklüklerine göre analiz ettikleri görülmektedir. Bu makale Türkçe literatürdeki boşluğun doldurmasına katkıda bulunmak için yazılmıştır. İleride yapılacak çalışmalarda, teorilerin geçerliliğini test etmek için teoriler ampirik çalışmalar ile kültürler arası karşılaştırılabilir veya ekonomik ve davranışsal bakış açıları ile ülkelerin gelişmişlik seviyeleri birlikte analiz edilerek uluslararasılaşma teorileri daha detaylı incelenebilir.

KAYNAKÇA

- AHARONI, Y. (1966). *The Foreign Investment Decision Process*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- AKTAN, C.C. & ŞEN, H. (2001). Globalleşme ve Türkiye, *Mercek Dergisi*, (21), 104-112.
- ALON, I., ANDERSON, J., MUMIN, Z. H. & HO, A. (2018). A review of the internationalization of Chinese enterprises. *Asia Pacific Journal of Management*, 35(3), 573-605.
- ANDERSEN, O. (1993). On the internationalization process of firms: A critical analysis. *Journal of International Business Studies*, 24, 2, 209-231.
- ASSADINIA, S. (2014). *Niche Marketing Strategy and Export Performance in SME's* Leeds University, UK pp 8-24.
- AUDRETSCH, D., SANDERS, M. & ZHANG, L. (2017). International product life cycles, trade and development stages. *The Journal of Technology Transfer* 1-44.
- BARONCHELLI, G. & CASSIA, F. (2008). October. Internationalization of the firm: stage approach vs. global approach. In *Proceeding Global Conference on Business and Economics* (pp.1-33).
- BELL, J., MCNAUGHTON, R. & YOUNG, S. (2001). Born-again global firms: An extension to the born global phenomenon. *Journal of International Management*, 7, 3, 173-189.
- BELL, J., MCNAUGHTON, R., YOUNG, S. & CRICK, D. (2003). Towards an integrative model of small firm internationalisation. *Journal of International Entrepreneurship*, V1, 4, 339-362.
- BELL, J., CRICK, D. & YOUNG, S. (2004). Small firm internationalization and business strategy an exploratory study of knowledge-intensive and traditional manufacturing firms in the UK. *International Small Business Journal*. 22(1), pp.23-56.
- BUCKLEY, P.J. (2016). The contribution of internalisation theory to international business: New realities and unanswered questions, *Journal of World Business*, Vol.51, pp.74-82.
- BUCKLEY, P.J. & CASSON, M.C. (1976). *The Future of the Multinational Enterprise*, Macmillan, London.

- BUCKLEY, P. J. (1988). The limits of explanation: Testing the internalisation theory of the multinational enterprise. *Journal of International Business Studies*, 19(2): 181–193.
- BUCKLEY, P. J. & GHAURI, P. N. (1999). *The internationalization of the firm: A reader*, London, International Thomson Business Press.
- BUCKLEY, P. J. (2002). Is the international business research agenda running out of steam, *Journal of International Business Studies*, 33, 2, 365-373.
- BUCKLEY, P. J. & CARTER, M. (2004). A formal analysis of knowledge combination in multinational enterprises. *Journal of International Business Studies*, 35(5): 371–384.
- BUCKLEY, P. J. & CASSON, M. C. (1998). Analyzing foreign market entry strategies : Extending the internalization approach, *Journal of International Business Studies*, 29(3), p. 539.
- BUCKLEY, P.J. & GHAURI, P.N. (2004). Globalisation, economic geography and the strategy of multinational enterprises”, *Journal of International Business Studies*, Vol. 35 No. 2, pp. 81-98.
- BUCKLEY, P.J. & HASHAI, N. (2004). A global system view of firm boundaries, *Journal of International Business Studies*, Vol.35 No.1 pp.33-45.
- BUCKLEY, P.J. (2009). Business history and international business, *Business History*, 51: 3, 307-333.
- 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*, 40, 9, 1563-1580.
- BUCKLEY, P. J. & CASSON, M. (2019). Decision-making in international business. *Journal of International Business Studies*, Vol.50, pp.1424-1439.
- BUCKLEY, P.J. & HASHAI, N. (2009). Formalizing internationalization in the eclectic paradigm, *Journal of International Business Studies*, Vol. 40 No. 1, pp. 58-70.
- BUCKLEY, P.J. (2014). Forty years of internalisation theory and the multinational enterprise, *Multinational Business Review* Vol. 22 No. 3, 2014 pp. 227-245.
- BUCKLEY, P.J. & TIAN, X. (2017). Internalization theory and the performance of emerging-market multinational enterprises. *International Business Review* 26, pp 976-990.
- CALOF, J. L. & BEAMISH, P. W. (1995). Adapting to Foreign Markets : Explaining Internationalization, *International Business Review*, 4(2), pp. 115–131.
- CASILLAS, J.C. & ACEDO, F.J. (2013). Speed in the internationalization process of the firm. *International Journal of Management Reviews*. 15(1), pp.15–29.
- CASILLAS, J. C. & MORENO-MENENDEZ, A.M. (2014). Speed of the internationalization process: The role of diversity and depth in experiential learning. *Journal of International Business Studies*. 45(1), pp.85–101.
- CASSON, M. (1979). *Alternatives to the Multinational Enterprise*. Macmillan London.

- CAVUSGIL, S. & KNIGHT, G. (2015). The born global firm: An entrepreneurial and capabilities perspective on early and rapid internationalization. *Journal of International Business Studies*.
- CHETTY, S. & HOLM, D. B. (2000). Internationalisation of small to medium-sized manufacturing firms:A network approach. *International Business Review* 9, 77-93.
- COVIELLO, N.E. & MUNRO, H. (1997). Network relationships and the internationalization process of small software firms. *International Business Review*. 6(4), pp.361-386.
- CRICK, D. & JONES, M. V. (2000). Small High-Technology Firms and International High-Technology Markets, *Journal of International Marketing*, 8(2), pp. 63–85.
- ÇELİK, A., DANACI, T. & ONAY M. (2015). “Uluslararasılaşmanın Markalaşmadaki İtici Gücü: İnci Akü Üzerine Bir Çalışma” sayfa 47-69.
- DABIC, M., MALEY, J. & DANA, L. P. (2020). Pathways of SME internationalization: a bibliometric and systematic review. *Small Bus Econ* 55, 705–725.
- DANA, L.P. (2001). Networks, internationalization & policy. *Small Business Economics*, 16(2), pp.57-62.
- DHANARAJ, C. & BEAMISH, P.W. (2003). A resource-based approach to the study of export performance. *Journal of Small Business Management*. 41(3), 242-261.
- DRAGUN, T., OLSZYNSKA, P., NIEWINSKA, P., & WILCZEWSKA, A. (2020). The Uppsala model vs. the network approach in the pro-cess of internationalization.
- DUNFORD, R., PALMER, I. & BENVENISTE, J. (2010). Business model replication for early and rapid internationalisation: The ING direct experience. *Long Range Planning*, 43(5-6), pp.655-674.
- DUNNING, J. H., & LUNDAN, S. M. (2008). Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*, 25(4): 573–593.
- DUNNING, J. H. (1979). Explaining changing patterns of international production: In defense of the eclectic theory. *Oxford Bulletin of Economics & Statistics*, 41, 4, 269-295.
- DUNNING, J. H. (1981). Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests. *Journal of International Business Studies*, 11 1, 9-31.
- DUNNING, J. H. (1993). *Multinational enterprises and the global economy* New York, Addison-Wesley.
- DUNNING, J. H. (1995). Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism. *Journal of International Business Studies*, 26, 461-491.
- DUNNING, J. H. (2000). The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. *International Business Review*, 9, 2, 163-190.
- DUNNING, J. H. (2001). The eclectic (oli) paradigm of international production:Past, present and future.*International Journal of the Economics of Business*, 8, 2, 173-190.
- FARRELL, P. N. O., WOOD, P. A. & ZHENG, J. (1998). Internationalisation by business service SMEs: an inter-industry analysis, *International Small Business Journal*, 2/03.

- FREEMAN, S. & CAVUSGIL, S.T. (2007). Toward a typology of commitment states among managers of born-global firms: A study of accelerated internationalization. *Journal of International Marketing*, 15(4), pp.1-40.
- FREEMAN, S., EDWARDS, R. & SCHRODER, B. (2006). How smaller born-global firms use networks and alliances to overcome constraints to rapid internationalization. *Journal of international Marketing*, 14(3), pp.33-63.
- HAMEL, G. & PRAHALAD, C.K. (1993). Strategy as stretch and leverage, *Harvard Business Review*, 71 (2): 75-84.
- HARRIS, R. & LI, Q. C. (2005). Review of the literature: The role of international trade and investment in business growth and development. Glasgow, UKTI, pp 91-94.
- HELFAT, C. E. (2007). Stylized facts, empirical research and theory development in management. *Strategic Organization*, 5(2): 185–192.
- HENNART, J.F. (1982). A theory of multinational enterprise, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- HITT, M. A., BIERMAN, L., UHLENBRUCK, K. & SHIMIZU, K. (2006). The importance of resources in the internationalization of professional service firms: The good, the bad, and the ugly. *Academy of Management Journal*, 49, 6, 1137- 1157.
- HUNG S. C. & TSENG, Y. C. (2017). Extending the LLL framework through an institution-based view: Acer as a dragon multinational. *Asia Pac J Manag* 34, 799–821.
- HYMER, S. H. (1976). The international operations of national firms: A study of direct foreign investment, Cambridge; London, M.I.T. Press.
- IRITANI, D., SILVA, D.L. & SAAVEDRA, Y. (2015). Sustainable strategies analysis through Life Cycle Assessment: a case study in a furniture industry. *Journal of Cleaner Production*, 96: 308-318.
- JOHANSON, J. & MATTSSON L.G. (2015). Internationalisation in industrial systems—a network approach. *Knowledge, Networks and Power*. UK, Springer 111-132.
- JOHANSON, J. & VAHLNE, J. E. (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1): 23–32.
- JOHANSON, J. & VAHLNE, J. E. (1990). The mechanism of internationalization. *International Marketing Review*, 7(4): 11–24.
- JOHANSON, J. & VAHLNE, J. E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(9): 1411–1431.
- JOHANSON, J. & VAHLNE, J. E. (2003). Business relationship learning and commitment in the internationalization process. *Journal of International Entrepreneurship*, 1(1), pp.83-101.
- JOHANSON, J. & VAHLNE, J. E. (2017). From internationalization to evolution: The Uppsala model at 40 years. *Journal of International Business Studies*, 48(9), 1087–1102.

- JOHANSON, J. & WIEDERSHEIM-PAUL, F. (1975). The internationalization of the firm: Four Swedish cases. *Journal of Management Studies*, 12, 305-322.
- JONES, M. V. & COVIELLO, N. E. (2005). Internationalisation: Conceptualising an entrepreneurial process of behaviour in time. *Journal of International Business Studies*, 36, 3, 284-303.
- KAMAKURA, W. A., RAMON-JERONIMO, M. A. & GRAVEL, J. D. V. (2012). A dynamic perspective to the internationalization of small-medium enterprises. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 40(2), pp.236-251.
- KNIGHT, G. & LIESCH, P. (2016). Internationalization: From incremental to born global. *Journal of World Business*, 51: (1): 93-102
- KOGUT, B. & ZANDER, U. (1993). Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation. *Journal of International Business Studies*, 24, 4, 625-645.
- KOSTOVA, T., ROTH, K., & DACIN, M. T. (2008). Institutional theory in the study of multinational corporations: A critique and new directions. *Academy of Management Review*, 33(4): 994–1006.
- KUNDU, S.K. & KATZ, J.A. (2003). Born-international SMEs: BI-level impacts of resources and intentions. *Small Business Economics*. 20(1), pp.25-47.
- KUIVALAINEN, O., SAARENKETO, S. & PUUMALAINEN, K. (2012). Start-up patterns of internationalization: A framework and its application in the context of knowledgeintensive SMEs. *European Management Journal*, 30(4), pp.372–385.
- LAANTI, R., GABRIELSSON, M. & GABRIELSSON, P. (2007). The globalization strategies of business-to-business born global firms in the wireless technology industry. *Industrial Marketing Management*. 36(8), pp.1104-1117.
- LEIBLEIN, M.J. (2011). What do resource-and capability-based theories propose? *Journal of Management*. 37(4), pp.909-932.
- LU, J.W. & BEAMISH, P.W. (2001). The internationalization and performance of SMEs. *Strategic Management Journal*. 22(6), pp.565-586.
- LUOSTARINEN, R. & GABRIELSSON, M. (2006). Globalization and marketing strategies of born globals in SMOPECs. *Thunderbird International Business Review*. 48(6), pp.773- 801.
- MATHEWS, J.A. (2017). Dragon multinationals powered by linkage, leverage and learning: A review and development. *Asia Pac J Manag* 34, 769–775.
- MATHEWS, J. A. (2006). Dragon multinationals: new players in 21st century globalisation. *Asia Pacific Journal of Management* 23, 5-27.
- MATHEWS, J. A. (2002). *Dragon multinational: A new model for global growth*. New York: Oxford University Press.
- MCKINSEY & CO. (1993). *Emerging Exporters: Australia's High Value-Added Manufacturing Exporters*. Australian Manufacturing Council, Melbourne.

- MCCORMICK, M. & SOMAYA, D. (2020). Born globals from emerging economies: Reconciling early exporting with theories of internationalization. *Global Strategy Journal*, 10(2), 251-281.
- MORGAN, N. A., VORHIES, D. W. & SCHLEGELMILCH, B. B. (2006). Resource–performance relationships in industrial export ventures: The role of resource inimitability and substitutability. *Industrial Marketing Management*. 35(5), pp.621-633.
- NAIDU, G. M., CAVUSGIL, S. T., MURTHY, B. K. & SARKAR, M. (1997). An export promotion model for India: Implications for public policy, *International Business Review*, 6(2), pp. 113–125.
- NAS, T. İ., OKAN, T., DÜZGÜN, A., & ÇAM, H. (2020). Türkiye’den Dışarıya Yapılan DYY’ların Giriş Stratejilerinin Belirleyicileri Üzerine Bir Araştırma: Uluslararasılaşma Kuramları Bakış Açısı. *Gümüşhane University Electronic Journal of the Institute of Social Science/Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 11(3).
- NELSON, R. R. & WINTER, S. G. (1973). Toward an evolutionary theory of economic capabilities. *The American Economic Review*, 63, 2, 440-449.
- NEWBERT, S. L. (2007). Empirical research on the resource-based view of the firm: An assessment and suggestions for future research. *Strategic Management Journal*, 28, 2, 121-146.
- NILSSON-LINDEN, H., BAUMANN, H. & ROSEN, M. (2018). Organizing life cycle management in practice: challenges of a multinational manufacturing corporation. *The International Journal of Life Cycle Assessment*, 23: (7): 1368-1382.
- PENROSE, E. T. (1959). *The theory of the growth of the firm*, New York, Wiley.
- PENG, M. W. (2003). Institutional transitions and strategic choices. *Academy of Management Review*, 28(2): 275–296.
- PENG, M. W. (2001). The resource-based view and international business. *Journal of Management*, 27, 6, 803-829.
- PINHO, J.C. (2007). The impact of ownership: Location-specific advantages and managerial characteristics on SME foreign entry mode choices. *International Marketing Review*. 24(6), pp.715-734.
- PITELIS, C. N. (2002). Stephen Hymer: Life and the political economy of multinational corporate capital. *Contributions to Political Economy*, 21, 1, 9-26.
- RASMUSSEN, E.S. & MADSEN, T.K., (2002). The born global concept. In Paper for the EIBA conference (pp. 1-26).
- ROBSON, M. J., KATSIKEAS, C. S. & BELLO, D. C. (2008). Drivers and performance outcomes of trust in international strategic alliances: the role of organizational complexity. *Organization Science*. 19(4), pp.647-665.

- RUGMAN, A. M. (1981). Inside the multinationals: The economics of internal markets, New York, Columbia University Press.
- RUZZIER, M., HISRIC, R. D. & ANTONCIC, B. (2006). SME internationalization research: past, present, and future. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(4), 476-497.
- SAN EMETERIO, M. C., JUANEDA-AYENSA, E. & FERNANDEZ ORTIZ, R. (2020). Influence of relationship networks on the internationalization process: the moderating effect of born global, *Heliyon*, Volume 6, Issue 1.
- SCHUEFFEL, P., BALDEGGER, R. & AMANN, W. (2014). Behavioral patterns in born-again global firms: Towards a conceptual framework of the internationalization activities of mature SMEs. *Multinational Business Review*. 22(4), pp.418-441.
- SEIFERT, R. E. (2010). Meaningful internationalization: A study among the leaders of Brazilian Smaller Enterprises pp51-81.
- SHENKAR, O. (2004). One more time: International business in a global economy. *Journal of International Business Studies*, 35, 2, 161-171.
- SHRADER, R.C., OVIATT, B.M. & MCDUGALL, P.P. (2000). How new ventures exploit tradeoffs among international risk factors: Lessons for the accelerated internationalization of the 21st century. *Academy of Management journal*. 43(6), pp.1227-1247.
- SIMON, H. A. (1976). Administrative behavior: A study of decision-making processes in administrative organization, New York, Free Press.
- TEECE, D. J., PISANO, G. & SHUEN, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18, 7, 509-533.
- TOYNE, B. (1989). International exchange: A foundation for theory building in international business. *Journal of International Business Studies*, 20, 1, 1-17.
- TURNBULL, D. (1993). A challenge to the stages theory of the internationalization process. In Buckley, P. J. & Ghauri, P. N. (Eds.) *The internationalization of the firm: A reader*. First ed. London, Academic Press Limited.
- TÜRKEN, S. (2018). Gelişmekte olan piyasalarda çeşitlendirme ve uluslararasılaşma stratejilerinin işletme grubu düzeyinde incelenmesi: Doğu grubu örneği. *Stratejik Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 7-43.
- TUSELMANN, H., BUZDUGAN S. & CAO, Q. (2016). Introduction: Impact of International Business: Challenges and Solutions for Policy and Practice. *Impact of International Business*. Springer 1-8.
- VERNON, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80, 2, 190-207.
- YAMAKAWA, Y., KHAVUL, S., PENG, M. W. & DEEDS, D. L. (2013). Venturing from emerging economies. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 7(3), 181-196.

- VAHLNE, J. E. (2020). Development of the Uppsala model of internationalization process: From internationalization to evolution. *Global Strategy Journal*, 10(2), 239-250.
- WAGNER, C. (2020). Deducing a state-of-the-art presentation of the Eclectic Paradigm from four decades of development: a systematic literature review. *Manag Rev Q* **70**, 51-96.
- WELCH, L. S. & LUOSTARINEN, R. K. (1988). Internationalization: Evolution of a concept. *Journal of General Management*, 14(2), 34-55.
- WELCH, L. S. & LUOSTARINEN, R. K. (1999). Internationalization: Evolution of a concept in Buckley, P. J. & Ghauri, P. N. (Eds.) *The internationalization of the firm: A reader*. London, Thomson.
- WELCH, C., NUMMELA, N. & LIESCH, P. (2016). The internationalization process model revisited: An agenda for future research. *Management International Review*, 56(6): 783–804.
- WESTHEAD, P., WRIGHT, M. & UCBASARAN, D. (2004). Internationalization of private firms: environmental turbulence and organizational strategies and resources. *Entrepreneurship & Regional Development*. 16(6), pp.501-522.
- WRIGHT, M., FILATOTCHEV, I., HOSKISSON, R. E., & PENG, M. W. (2005). Strategy research in emerging economies: Challenging the conventional wisdom. *Journal of Management Studies*, 42(1): 1–33.
- ZAHRA, S. A., IRELAND, R.D. & HILL M. A. (2000). International expansion by new venture firms: International diversity mode of market entry, technological learning and performance. *Academy of Management Journal* 43(5), pp.925-950.
- ZAIN, M. & NG, S. I. (2006). The impacts of network relationships on SMEs' internationalization process. *Thunderbird International Business Review* 48,2, 183-205.
- ZHANG, Y., HOU, Z., YANG, F., YANG, M. & WANG, Z., (2021). Discovering the evolution of resource-based theory: Science mapping based on bibliometric analysis, *Journal of Business Research*, Volume 137, Pages 500-516.